

# 金沢の里山ビジネス 「農作物加工品・ジビエ」の 学生連携による経営革新支援 成果報告

平成29年2月27日

金沢ソーシャルベンチャー推進協議会

発表者：仁志出憲聖、森研介

# 1. 事業実施地域の課題



① 石川県金沢市 **東原町**

金沢から車で30分の富山との県境。人口減少（過去20年で4割減少）・高齢化（人口115人・65歳以上44人高齢化率38%）が進み、深刻な担い手不足によって地域の活力が急速に失われつつある集落である。現在**36世帯**だが、10、20年後に40世帯を維持し、自然と共存する地域づくりを目指し活動している。



② 石川県金沢市 **湯涌町**

金沢市市街地から車で20分ほどの距離にある、温泉街湯涌。

開湯1300年の歴史もあり、豊かな自然に恵まれた里山地域である。

しかし、全国の里山地域の課題と共通し、人口減少・高齢化・**害獣被害による農業被害**が深刻さを増している地域である。（人口76人・36世帯・高齢化率28%）

## 2. 事業概要 (1) 事業の実施体制



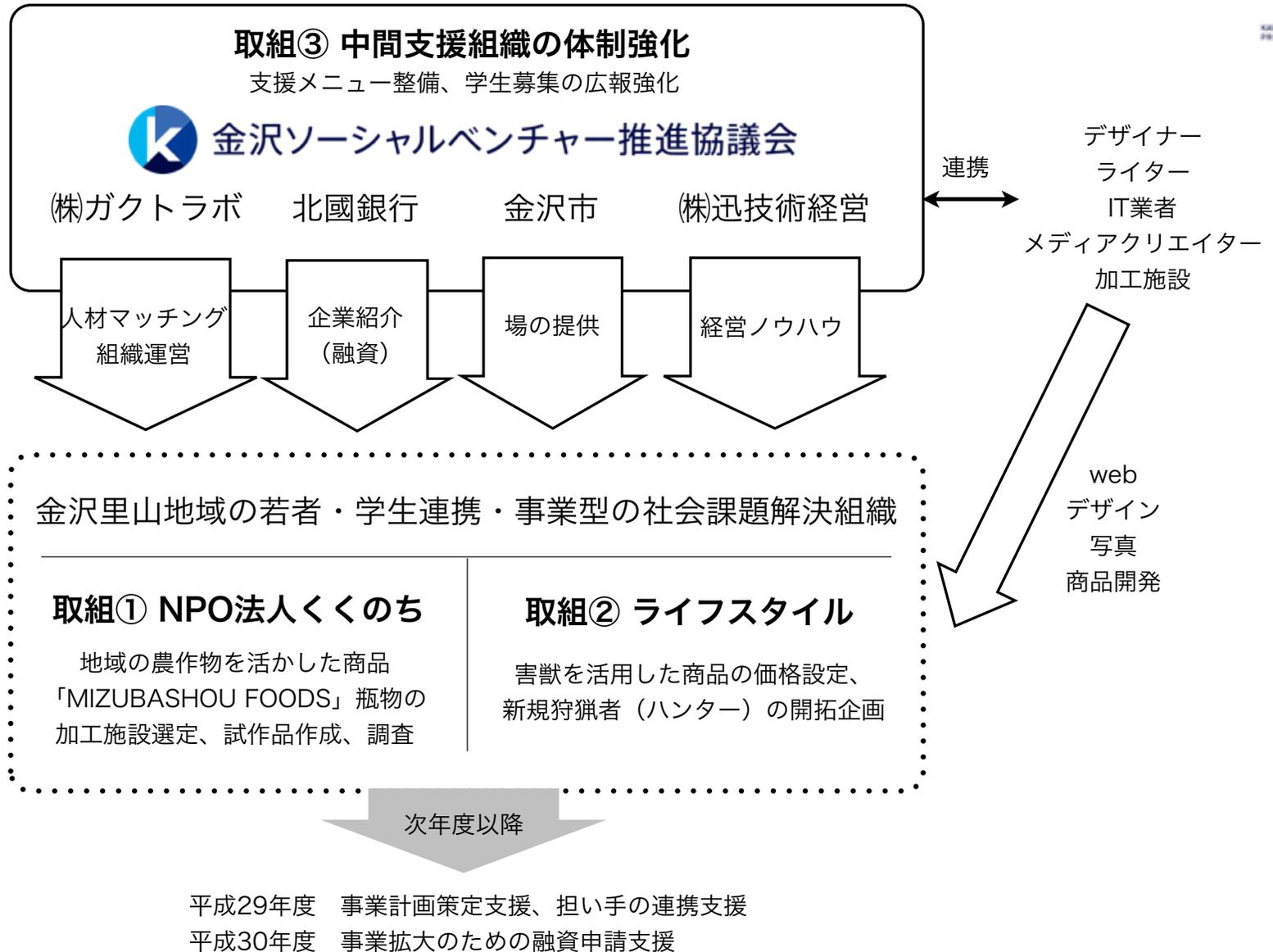
### ① 協議会メンバーについて

構成主体	役割（中間支援の内容）
金沢市	<p><b>活動拠点提供</b>：「金沢学生のまち市民交流館」の場を提供。</p> <p><b>経理副担当</b>：監査を務める。</p>
株式会社北國銀行	<p><b>加工工場の選定</b>：地元企業のネットワークで適切な工場を紹介する。</p> <p><b>販路開拓支援</b>：設置店舗の開拓支援や地元企業の紹介をする。</p>
株式会社ガクトラボ	<p><b>学生募集などの広報</b>：中間支援組織の持続可能な広報体制づくりをする。</p> <p><b>フォローや情報発信支援</b>：学生や経営者との面談による目標や進捗管理、モチベーション維持などのフォローや情報発信支援を行う。</p>
株式会社迅技術経営	<p><b>経営コンサル</b>：事業計画作成や価格設定の支援、販売戦略支援など行う。</p>

### ② 担い手について

担い手	これまでの活動	本事業で新たに取り組む内容
NPO法人くくのち	里山の保全を行いながら、地域と連携し移住者・定住者が現れるように「農業・環境・生活支援・人材育成」を実施。	地域の農作物を活かした商品「MIZUBASHOU FOODS」瓶物の加工施設選定、試作品作成、調査。
ライフスタイル	里山地域の魅力を体験、情報発信してきた。米や野菜の販売、学生ボランティア支援、狩猟説明会の実施など。	害獣を活用した商品の価格設定、新規狩猟者（ハンター）の開拓企画。

## 2. 事業概要 (2) 事業のスキーム



# 3. 各取組の概要

## ①取組1：NPO法人くくのちに対する支援（取組内容）

### ◎取組の概要

先進的な取り組みを行っているものの、事業収入による財源が少ないことと専従スタッフがないことを要因として、事業化に至っていない状況である。

そこで、オリジナル商品である里山の資源を活かした「MIZUBASHOU FOODS」の瓶物生産体制整備と販路開拓の支援を行う。

### ◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
株式会社迅技術経営	加工場の選定、既存顧客に対するアプローチを支援。
株式会社北國銀行	加工場の選定支援、今後に向けた事業相談対応。
株式会社ガクトラボ	学生インターンシップを活用した新規販路開拓支援。具体的には、実店舗への販路拡大のために、店舗のリストアップ、試食対面販売、アンケート調査などを学生が実施。中間支援活動としては情報発信やモチベーション維持のための面談などを中心に実施する。



MIZUBASHOU FOODS

ミズバショウフーズ

# 3. 各取組の概要

## ①取組1：NPO法人くくのちに対する支援（成果と課題）

### ◎成果・課題

- 本事業による効果として、自主財源により3商品を実際に量産し販売に至った。
- ×しかし、正規社員を雇うほどの売上にはまだ繋がっていない。

### ◎活動の社会的意義・社会的成果

東原町との関係性は既にできているが、たまねぎやキウイなどを買い付けることで地域に還元し、更には東原町での朝市で販売することで地域の方も喜んでいる。また中山間地域の限界集落が元気になるモデル事例としてまた一歩前進した。

### ◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

実際に3商品を自立的に販売しており、継続的収益が見込める活動となった。また3商品でパッケージにして販売するなど次の展開の構想へと進んでいる。

### ◎成果目標

成果指標	当初状況	目標	達成状況（実績）
加工施設との連携	なし（瓶詰アイテムの施設の提携先の選定と確保が困難）	1施設と試験的に連携	本提携（本事業外にてしょうがシロップも開発）
瓶物の試作品	昨年度実績 バジルペースト20個、シロップ若干数、ドレッシング若干数	2商品	たまねぎドレッシング・キウイジャム完成
販路開拓	①イベント販売のみ ②年間20～50品程度	卸先1店舗開拓	5箇所販売

# 3. 各取組の概要

## ②取組2：ライフスタイルに対する支援（取組内容）

### ◎取組の概要

獣害問題解決に向けて若手狩猟者を増やす取り組みを始めている。しかし、当該取り組みの事業化に向けた料金体系の整備や事業戦略のノウハウが不足しており、事業内容自体は先進的であるものの実現可能性に乏しい状況であるため、支援を行う。

### ◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
株式会社迅技術経営	経営ノウハウ及び事業化ノウハウの支援。価格設定など。
株式会社北國銀行	事業計画書策定前相談対応。
株式会社ガクトラボ	組織運営のアドバイス、イベント運営支援。学生インターンシップ支援。

# 3. 各取組の概要

## ②取組2：ライフスタイルに対する支援（成果と課題）

### ◎成果・課題

- 価格設定やフローなどがしっかりと整理され、感覚ではなく、裏付けや見通しのある設計ができた。
- 学生の力による企画の実施によって、学生やNPO、市民などつながりが大きく広がった。
- 販路の調査なども行い、ジビエの本格的な販売の兆しがみえた。
- ×地域の課題は多様なため、1つのビジネスモデルに集中できず、ブレイクスルーできていない。

### ◎活動の社会的意義・社会的成果

地域へのヒアリング調査なども行ったことで、想像とは違うニーズがみえてきた。本当に地域に根ざしたサービスを展開するための一歩となった。また、若者が元気にやっているため、地域に元気と希望をもたらしている。新しく地域に入った地域おこし協力隊の方が本協議会会議に出席するなど、地域と中心部を繋げる可能性にもなっている。

### ◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

ジビエの取引も幾つか契約ができており、順調な走り出しとなった。創作料理の店舗などでも需要がみられたため、今後販路拡大の段階に移行していく。また、来年度には事業計画書をしっかりと作成し、将来的な融資や拡大を見越す。

### ◎成果目標

成果指標	当初状況	目標	達成状況（実績）
価格設定	なし	ツアー、獣卸の価格設定（クエストツアー3プログラム、猪1頭あたりの解体～販売までの適正価格の設定）	解体ツアー、罨見学ツアーの価格決定。 猪一頭の解体(皮剥)、解体(整形)の価格決定。
新規狩猟者開拓	なし	新規狩猟者を4人開拓	今年度狩猟登録(猟友会入り)2名 今年度新規狩猟免許取得(予定)3名

# 3. 各取組の概要

## ③取組3：中間支援組織の体制整備（取組内容）

### ◎取組の概要

支援メニューの整備や若者に対する告知力の強化のため広報体制を整える。

具体的には、今後募集を行うために必要なwebページの整備や知名度向上のためSNSでの広告宣伝などを実施する。また、専門家や臨時雇用の事務を活用する。

### ◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
金沢市	経理副担当として監査
株式会社迅技術経営	支援メニューの整備。
株式会社北國銀行	支援メニューの整備。
株式会社ガクトラボ	webページ作成のマネジメント。専門家の調整。臨時雇用事務員対応。

# 3. 各取組の概要

## ③取組3：中間支援組織の体制整備（成果と課題）

### ◎成果・課題

○学生募集用のwebページが完成した。

×収益事業がなく、常勤雇用がないため、安定した運営にならない。

### ◎活動の社会的意義・社会的成果

今回のような若者連携などを特徴にした事業型地域づくり活動の支援に、行政、金融機関、民間が連携し、実施していること自体に価値があり、全国のコーディネート団体なども興味を示している。

地域に対する協議会自体の活動PRIはまだ大きく行っていないがあくまで中間支援であるため、担い手に注目が集まるのが大切だと考える。

### ◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

中間支援には特にビジネススキームは現在ない。

### ◎成果目標

設定なし。

# 3. 各取組の概要

## ④ 広報に関する取組

### (担い手の活動に関する広報)

地域づくり支援ネットfacebookページで発信いただくなど。2商品完成時にプレスリリース、イベント開催時に学生向けの宣伝サポート、(facebook広告など。)



### (中間支援体制に関する広報)

体制が今年度立ち上がったばかりということもあり、正式な広報活動はまだ行っておらず、構成主体のSNSで発信する程度。広く支援する組織ではないため、担い手の発信の方が重要だと考える。

## 4. 中間支援における課題と対応

◎中間支援の特徴、苦勞した点、工夫した点など

苦勞 : 常勤がないNPOの場合、本格的にビジネスに移行するハードル

工夫 : 苦手な部分（加工場選定など）のサポート

◎体制として連携する上での苦勞、留意している点など

苦勞 : 外部組織のため情報共有に適切な手法が見つからなかった

工夫 : 役割分担とメール・電話、月1会議。

◎体制として行っている広報の状況

苦勞 : 立ち上げ期のため、webページなども整えている段階。

工夫 : 協議会メンバーからのSNSなどでの発信、プレスリリース活用。

◎貴体制の成長（スキル、ノウハウの蓄積など）につながった点

◎体制として連携することにより達成できたこと、メリット、効果

◎金融機関、地方公共団体が加わったことによるメリット など

## 5. 中間支援体制としての成果

### ○良かったこと

- ・ 金融機関の信頼あるネットワークの強さを改めて感じた。
- ・ 担い手との関係性構築ができているため、スムーズに進んだ。
- ・ 本事業以外での連携も強化している。（2件別件連携相談中）

### ×連携が難しかった点

- ・ 常勤雇用などがいない、体制の安定確保の難しさ。

## 6. 次年度以降の予定

◎活動費の確保：ファンドの活用

◎体制の活動の継続に向けた事業展開：

◎体制の継続・拡充：市との連動など検討中

◎新たな担い手に対する支援の事業計画：平成30年ほどから別のNPO法人への支援を検討中、学生募集広報支援も拡大

		工程表作成予定