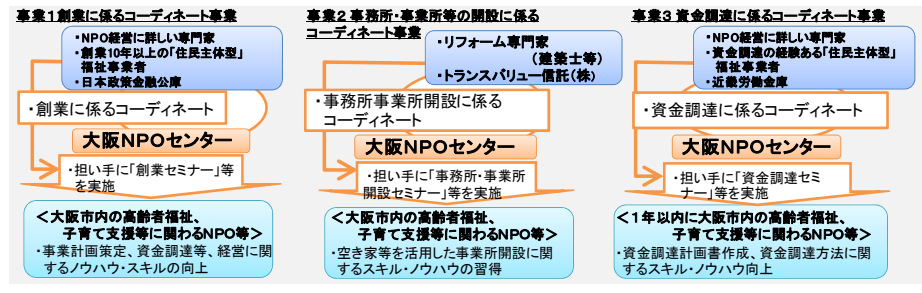


各コンテンツの内容

(1) NPO 法人大阪 NPO センター

事業名	大阪市における「住民主体型」福祉事業者を対象とした基盤整備事業
事業目的	本事業は、「住民主体型」福祉事業者を対象とした中間支援ネットワークを構築し事業対象地域の豊かな地域福祉の実現に寄与することを目的とする。
事業概要	<p>(1) 創業に係るコーディネート事業</p> <p>今後1年以内に創業予定の「担い手」を対象に、事業計画書の策定方法及び法人格の選択方法等に関するセミナー、個別相談会を開催し、経営スキルの向上を図り、円滑な創業に係るコーディネートを行った。</p> <p>(2) 事務所・事業所開設に係るコーディネート事業</p> <p>大阪市内に事務所・事業所開設を希望する「住民主体型」福祉事業者を対象として、物件探索のポイント、リフォーム手法およびコスト、工務店の選択方法等の知識、ノウハウを提供するセミナー、個別相談会を開催し、円滑な事務所・事業所等の開設のコーディネートを行った。</p> <p>(3) 資金調達に係るコーディネート事業</p> <p>今後1年以内に新たな事業所を開設する計画がある住民主体型福祉事業者を対象に、資金調達計画書の策定方法、資金調達（運転、設備）方法等に関するセミナーおよび個別相談会を開催し、円滑な資金調達に係るコーディネートを行った。</p>  <p>The diagram consists of three flowcharts, each representing a different coordination service. Each flowchart starts with a box of support organizations (top), followed by the 'Osaka NPO Center' (middle), and ends with the target group (bottom). 事業1 創業に係るコーディネート事業: Support organizations include 'Experts in NPO management', 'Welfare business operators with 10+ years of experience in 'resident-led' type', and 'Japan Policy Finance Corporation'. The Osaka NPO Center provides 'coordination for business creation' and implements 'workshops for business creation' for 'high-aged welfare and childcare support-related NPOs' in Osaka, aiming at 'improvement of business planning, funding, and management skills'. 事業2 事務所・事業所等の開設に係るコーディネート事業: Support organizations include 'Renovation experts (builders, etc.)' and 'Transparencity Inc.'. The Osaka NPO Center provides 'coordination for office/business establishment' and implements 'workshops for office/business establishment' for the same target group, aiming at 'acquisition of skills/knowledge for office/business establishment using empty homes' in Osaka. 事業3 資金調達に係るコーディネート事業: Support organizations include 'Experts in NPO management', 'Welfare business operators with experience in 'resident-led' type', and 'Nearby labor bank'. The Osaka NPO Center provides 'coordination for funding' and implements 'workshops for funding' for the same target group, aiming at 'improvement of skills/knowledge for funding plan creation and funding methods' in Osaka.</p>
工夫点、特徴等	<p>(1) 創業に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー受講対象を真に創業を希望する者に限定した。そしてセミナーの内容を一般論ではなく実践論とする等、「住民主体型」福祉事業者の創業に資するセミナーを企画した。 ・「住民主体型」福祉事業を展開してきた事業者をセミナーの報告者、相談対応者として招き、彼らの実践知をこれから創業希望する者に伝えるようにした。

	<ul style="list-style-type: none"> ・相談対応について、創業を希望する者の相談内容、保有する事業に関する知識、経験等に応じて適切な専門家を選び、相談と支援を行うこととした。 <p>(2) 事務所・事業所開設に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー受講対象を事務所・事業所等の開設に関心ある者、実施を希望する者に限定した。そしてセミナーの内容は、実際の開設、リフォーム事例を扱う等、実践的な内容とした。 ・相談対応について、事務所・事業所等の開設を希望する者の「想い」を設計・施工に反映できる専門家を選ぶことで、事業者が納得安心できる相談対応、支援対応を行うこととした。 <p>(3) 資金調達に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー受講対象を真に創業、事業拡大等のために資金調達を希望する者に限定した。 ・資金調達の経験がある事業者をセミナーの報告者、相談対応者として招き、これから資金調達を希望する者に、彼らの実践に基づく知見やノウハウを伝えるようにした。 ・相談対応について、資金調達を希望する者の相談内容、保有する事業に関する知識、経験等に応じて適切な専門家を選び、相談と支援を行うこととした。 <p>(4) 全体を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各事業における相談等に関して、相談者の思いや考えを十分くみ取った上でアドバイス等を行うなど、寄りそう支援が行われている。 ・空き家活用を検討する際に、所有者がNPOに対して不信感を持っている場合が多く、金融機関、信託会社、建築家等と連携して、所有者の不信感を払しょくすることに寄与。 ・福祉、起業、不動産信託（相続等）など、それぞれの分野に強い金融機関との連携を図っている。 ・既存の近畿ソーシャルビジネス・ネットワーキング(※)という経済団体、教育機関、金融機関等からなるネットワークの活用により、多様な金融機関との連携が可能となった。 <p style="margin-left: 40px;">※近畿経済産業局から委託を受け、近畿地域の自治体・事業者・支援機関・金融機関・教育機関等と広域的ネットワークを構築し、地域課題の解決と新たなSB/CB事業創出による経済活性化を目的として平成20年に設立した団体</p>
成果	<p>(1) 創業に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大阪NPOセンターへの来館による相談受付14件、創業に係るセミナー&相談会の相談受付3件の計17件から、本事業実施期間中に2件コーディネ

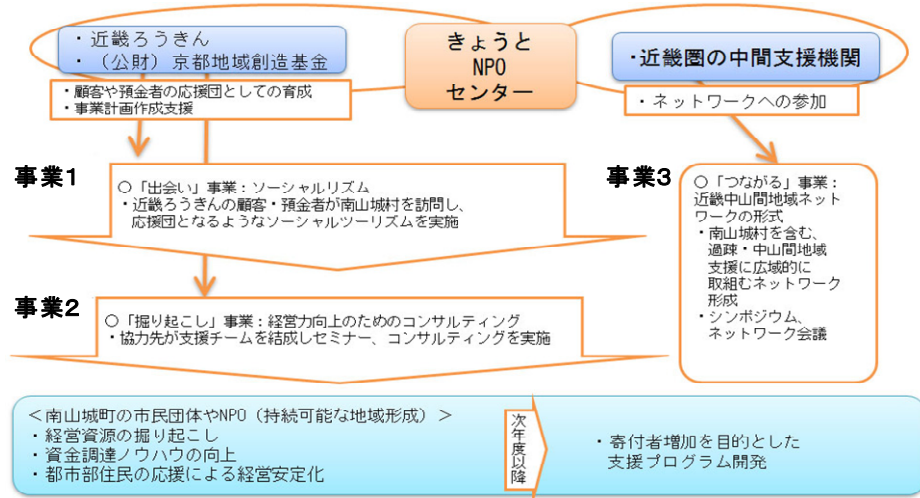
	<p>ネットを実施することができ、「住民主体型」福祉事業の創業に寄与することができた。</p> <p>(2) 事務所・事業所開設に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大阪NPOセンターへの来館による相談受付2件から、本事業実施期間中に2件コーディネートを実施することができ、「住民主体型」福祉事業の事業所開設に寄与することができた。 <p>(3) 資金調達に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大阪NPOセンターへの来館による相談受付3件、資金調達に係るセミナー&相談会の相談受付1件の合計4件から、本事業実施期間中に1件コーディネートを実施することができた。
今後の展望、課題	<ul style="list-style-type: none"> ・継続したコーディネートを行っていく上での資金の確保が課題である。

(2) NPO 法人きょうと NPO センター

事業名	<p>近畿ろうきん等と近畿圏のNPO支援機関との協働による、京都府南山城村を中心とした中山間・過疎地域の課題解決を担う団体等を対象としたコーディネート事業</p>
事業目的	<p>本事業では、NPOと金融機関という従来にない資源連携を通して、中山間地域や限界集落などが抱える課題へのアプローチを図り、以って、近畿圏内の豊かな国土形成への可能性を探ることを目的としております。南山城村というモデル地域に特化した深掘りのアプローチと、府県をまたがる広域展開とを縦横につなぎながら、新たに発見した糸口を、相互に様々な地域に伝播させていく試みである。</p>
事業概要	<p>(1) ネットワーク化と地域資源創出に係るコーディネート事業（ソーシャルツーリズムの実施）</p> <p>近畿ろうきんが近畿圏内に有している顧客や預金者の方々を対象に、地域の新しい公共の活動を展開する南山城村等の過疎・中山間地域でがんばる人々・若者をつなげる取組みとしての「ソーシャルツーリズム」（3回）を実施した。</p> <p>(2) 経営スキルの向上のためのセミナー、コンサルティングの実施</p> <p>南山城村を中心とした中山間・過疎地域で活動する団体の経営力向上を目的としたセミナーの開催（3回）やコンサルティング事業（2回）を行った。また、上記のツーリズムで抽出した魅力創出のためのアイデアを活用した経営資源の掘り起こし、助成金獲得、融資などの資金調達のノウハウ獲得、会計や労務等の実務支援を近畿ろうきん等と協力して実施した。</p>

(3) 近畿中山間地域ネットワークの形成

近畿ろうきんと近畿圏 NPO 中間支援機関との協働で、南山城村と同様に各地域で過疎・中山間地域の活性化や都市間連携に取り組んでいる団体が一同に介し、それぞれの取組みの成果や課題を共有しあうシンポジウム（1回）を開催した。また、事業の実施に向けて、近畿圏の中間支援組織と「中山間地域の地域づくり」をテーマとした意見交換を目的としたネットワーク会議（2回）を開催した。智恵やノウハウの共有による事業や運営の質的向上、同じ取組みを展開する仲間づくり、そして近畿圏内にこれらの取組みを広めていくための波及効果を期待している。



工夫点、
特徴等

(1) ネットワーク化と地域資源創出に係るコーディネート事業（ソーシャルリズムの実施）

- ・ワークショップでは複数のスタッフ（村の住民）を配置して、参加者とスタッフがコミュニケーションとりながら、村や活動への思い、村の魅力等がきちっと伝わるようプログラムを進める。
- ・ワークショップでは大人向け、子ども向けといった世代別プログラムではなく、親子が同時に体験できるプログラムであること。
- ・昼食には、村で出来た食材を出来る限り使用し、その作り方や作り手の思い、村に伝わる調理方法等を伝えるようにすること。
- ・昼食及びワークショップを通じて、今後の村での行事、イベントを伝え、今後も継続して気軽に参加できる受け入れ姿勢を伝える。

(2) 経営スキルの向上のためのセミナー、コンサルティングの実施

- ・セミナーのテーマ設定については、当センターで受けた過去の相談内容や当該地域で活動する NPO にヒアリングを行って設定した。
- ・また、開催にあたっては参加者同士の交流を図るべく、自己紹介や活動紹介を行うことで、新たな関係づくりができるよう留意した。

	<p>(3) 近畿中山間地域ネットワークの形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シンポジウムでは、各地域の事例共有を行うと共に、地域の課題について登壇者だけでなく参加者との広く意見交換を行えるよう留意して展開した。 <p>(4) 全体を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都市部資源（近畿圏内の近畿ろうきんの顧客、預金者）を活用した中山間地域の課題解決に関する事例という点で特徴がある。
成果	<p>(1) ネットワーク化と地域資源創出に係るコーディネート事業（ソーシャルツーリズムの実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元 NPO が都市住民向けの継続した受入プログラムづくり及び実施を通じて、交流人口の量的拡大を目的とするのではなく、本当に村を好きになってくれる「ファン」づくりが出来き、それにより継続的な地域活性化の取組みを行う機運を醸造することができた。具体的には、ソーシャルツーリズム終了後、地元 NPO への賛助会員としての入会やイベントの参加等へのつながりがあった。 ・また、今回のツーリズムでは参加者の口コミによる影響が強く、会を重ねるにつれて参加者の増加があった。これらはツーリズムに参加した方が南山城村の営業マンとして、地域の魅力等を他の都市住民に伝える効果が考えられる。 ・また、地元 NPO を中心に、都市住民を受入れる為には、団体の運営に力を入れなければならないという認識が生まれ、事業終了後ではあるが、会計や実務に関する自主勉強会開催への動きへとつながった。 <p>(2) 経営スキルの向上のためのセミナー、コンサルティングの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナーを通じて、地域で活動する NPO の課題が共有化され、それに向けて「なんとかしたい」という思いを共有化することができた。 ・また、セミナーでは質疑応答の時間をとり、個別課題について出来る限り解決に向けた対応を行うことができた。また、その場で解決できない事案については、コンサルティング事業へとつなぎ NPO に寄り添った形での課題解決を行うことができた。 ・金融機関が融資獲得や事業計画作成等に関するアドバイスを行うことで、融資する側の考え方を理解しながら、実践的な学びの場を提供できた。 <p>(3) 近畿中山間地域ネットワークの形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーク会議を通じて中山間地域の活性化は、将来の都市部での課題という共有認識をもつことができ、地域差はあるが、近畿圏の NPO 中間支援組織の共通課題として認識し、共有化することができた。 ・セミナーでは、都市部住民と中山間地域の住民との地域活性化に関する

	<p>認識がことなり、互いのメリットを活かし、それぞれの地域におけるゴール像づくり、そしてそれらを実現する継続した取組みの重要性を共有することができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーク会議及びセミナーを通じて、近畿圏の各地域で展開されている地域活性化の事例を共有することができた。
今後の展望、課題	<ul style="list-style-type: none"> ・当事業で培った知見やノウハウを生かし、他地域での展開や、他の都市部資源を南山城村につなげるコーディネート展開を検討している。 ・地域が自立的に運営する為に、一定の収益を担保した事業化を検討すると共に、これらの取組みを資金面で支える「南山城むらづくり基金」の創設が必要である。

(3) コミュニティ・ユース・バンク momo

事業名	しんきん&ろうきんプロボノプロジェクト
事業目的	<p>地域活動の自律的な発展とそれによる地域活性化を実現するために、本事業のプロセスと成果を“見える化”する「情報発信」や、「新しい公共」の担い手に足りない経営資源を持ち寄る「場づくり」の実施、協力先・地方自治体との「委員会」の開催等の各事業を通して、「新しい公共」の考え方に基づくコミュニティ活動に地域資源（資金、知恵等）が持ち寄せられる仕組みを構築する。</p>
事業概要	<p>(1) 組織運営・資金調達に係るコーディネート事業</p> <p>2時間限定の理事になったプロボノ（東海労働金庫と中日信用金庫の職員）とアドバイザー（有限責任事業組合サステナブル経営研究会と一般社団法人SR連携プラットフォームの役職員）に対し、担い手は現状や課題を開示し、解決策を相談する『仮想理事会（組織課題解決ワークショップ）』を4回実施。また、当団体の融資審査委員になりきって、融資申込者との面談や他の委員とのディスカッションを通して、融資の可否を決定する『バーチャル融資審査委員会』を1回実施。</p> <p>また、本事業を適切かつ効果的に運営していくことを目的に、本事業の大きな方向性や目指すべき成果を確認し、事業の運営についても俯瞰的に見直す場として「委員会」を設置・開催した（計3回）。委員には協力先のほか、愛知県、名古屋市、環境省中部環境事務所などの地方自治体にもオブザーバー参加を依頼した。</p> <p>(2) ネットワーク構築に係るコーディネート事業</p> <p>地域金融機関職員が、事業2の『仮想理事会（組織課題解決ワークショップ）』『バーチャル融資審査委員会』などの場づくりや、事業3の『委員会』に参画しての感想や気づき、学びなどを専用のブログに執筆。また、本事業の蓄積として冊子を作成し、成果を発信する機会として開催したシンポジウムで配布した。</p>

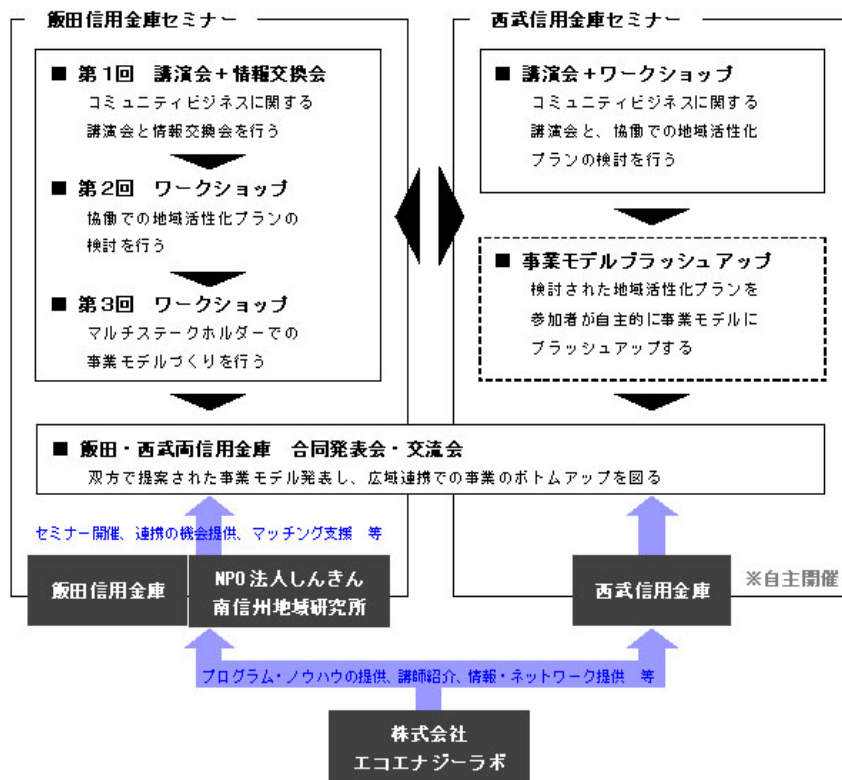
	<p>事業2 ネットワーク構築に係るコーディネーター事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ▼事業2のプロセスを「専用ブログ」で発信／蓄積を「冊子」にまとめる ▼成果を発信するシンポジウムの開催 ⇒ 他の地域金融機関の参画を促す <p>事業1 組織運営・資金調達に係るコーディネーター事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業内容の確認 ・アドバイザー派遣 ・組織課題解決ワークショップ ・バーチャル融資審査委員会として職員が参画 ・東海労働金庫 ・中日信用金庫 ・事業計画等を作成し、バーチャル融資審査委員会に提出 ・事業1、2を適切かつ効果的に運営するために「委員会」を設置・開催 ・コミュニティ・コース・バンクmomo ・有限責任会社事業組合 サステナブル経営研究会 ・一般社団法人SR連携プラットフォーム ・愛知県、名古屋市、環境省中部地方環境事務所 ・NPO法人ふれ愛名古屋(子育て支援)、NPO法人ブラジル友の会(子育て支援)、NPO法人志民連いちのみや(居住環境整備)、まいかプロジェクト(環境保全)、一般社団法人日本ダイバーシティ推進協会 ・担い手に対して、「組織課題解決ワークショップ」「バーチャル融資審査委員会」を実施
<p>工夫点、特徴等</p>	<p>(1) 組織運営・資金調達に係るコーディネーター事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実践を意識した下記2つの手法に特徴がある。 ・この2つの手法により、担い手は地域課題解決のヒントや金融機関の考え方等をより実践的に理解でき、金融機関も地域課題の解決策に融資をする利点を実感できる機会となる。 <p>(仮想理事会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジョン、問題意識、ビジネスモデル、現状の事業分析、中長期展望、融資完済時のゴールを通して事業内容を把握。組織課題について、ワールドカフェを用いて対話する。 ◎地域金融機関…地域課題の解決策に役立てる実感を持つ。 ◎担い手…組織課題の解決策の糸口を見出す。 <p>(バーチャル融資審査委員会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手のプレゼンに対して審査を行い融資の可否を検討する実践さながらの取組となっている。 ◎地域金融機関…当団体の融資審査委員になりきって、融資申込者との面談や他の委員とのディスカッションを通して、融資の可否を決定。 ◎担い手…事業の共感や信頼のポイントを探る。 <p>(2) ネットワーク構築に係るコーディネーター事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(1)の取組についてブログを通じてリアルタイムに近い形で情報発信するとともに、シンポジウムで成果をとりまとめたものを配付。 <p>(3) 全体的を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関の「新しい公共」分野に対する取組意向を事業に活用し、協力を得ている。金融機関との取組に関する共有は難しい面があるが、地域の起業や新規事業の掘り起こし等の地域課題は共有できる点も、協力を得られる要因として大きい。 ・東海労働金庫は、拡大が予想される「新しい公共」の担い手(NPO等)市場との関係を強固にし、将来の取引基盤の拡大に備えており、中日信用金庫は、新経営3ヶ年計画『ちゅうしん持続的成長力強化26』(計画期間：平成24年4月～平成27年3月)において、「ソーシャルビジネス支援」「SR連携プラットフォームとの連携」を明記し、本事業終了後に

	<p>は「新しい公共」の担い手（NPO等）向けローン商品の販売開始を考えている。</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融機関の若手有志を対象にした協力により、比較的自由度の高い参加を促進させた点も特徴として挙げられる。
<p>成果</p>	<p>（１）組織運営・資金調達に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域金融機関に関して、参加職員の多くは中途半端な気持ちではいけないと思い、これまでNPOの活動に関わったことがなかったが、事業2を通して大きな気づきを得ることができ、担い手それぞれへ応援メッセージを送るきっかけとなった。 担い手である団体は、仮想理事会（組織課題解決ワークショップ）をきっかけに、事業拠点の地域金融機関との関係づくりへ発展。また、他の団体は、バーチャル融資審査委員会を通して、当団体の第13回融資申し込み（年2回、起業資金や設備資金、運転資金などの融資申し込みの受け付けている）への応募につながった。
<p>今後の展望、課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域金融機関職員にとっては、①社会貢献活動の新たなカタチ、②原点回帰の機会、③地域参画のきっかけとなることで、地域の課題を知り、起業家の姿勢に刺激を受け、組織内部の交流ができることなどにつながる可能性がある。次年度以降、持続可能なものにしていくためには、本事業の発展版として、職員の階層別にシナリオを策定し、多様な価値観や機会に触れて理解を深めていく必要があると考えている。実際、社内イントラ等で本事業の広報や報告を見ている中堅職員から応援の言葉を時々いただくことから、その関心の高さと今後の可能性を十分秘めている。 今後の自立・継続的な事業展開のモデルとして、以下の3つのモデルが考えられる。 <ul style="list-style-type: none"> ①「業務受託」モデル <ul style="list-style-type: none"> 今年度取り組みを重ねてきた地域金融機関から業務として受託することで、引き続き協力先と連携しながら進める。 ②「社会実験」モデル <ul style="list-style-type: none"> 愛知県下に本店を置く複数の地域金融機関が本事業へ関心を寄せている。しかし、自己資金で捻出することが難しいために、補助・助成金を活用しながら、社会実験として取り組む。 ③「行政連携」モデル <ul style="list-style-type: none"> 本事業に関心を寄せる地域金融機関が地元の自治体と連携し、当団体の融資先だけでなく、自治体の補助・助成先も含めて、非資金的支援にプロボノワーカーとして参画する。

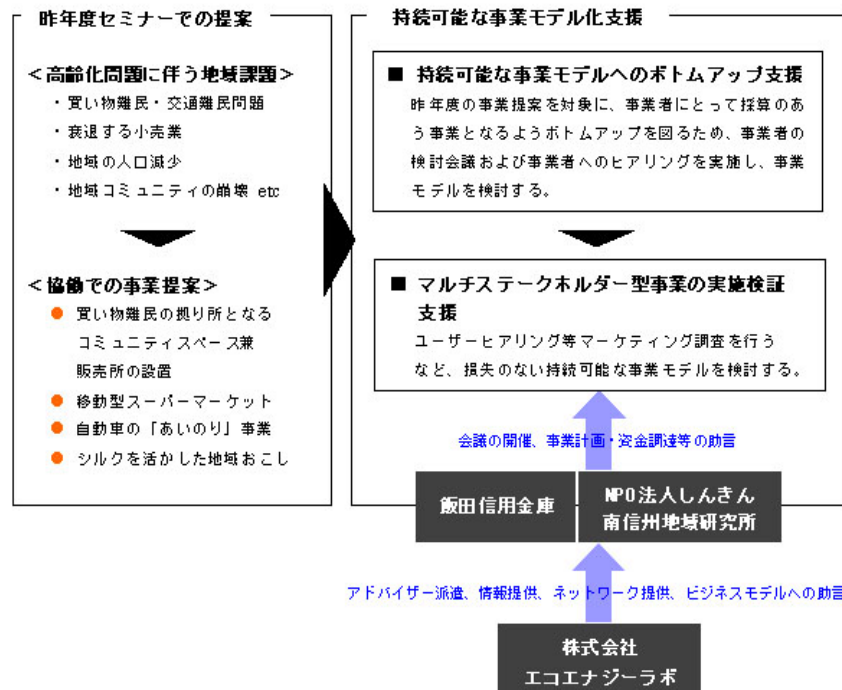
(4) 株式会社エコエナジーラボ

<p>事業名</p>	<p>地域金融機関を核とした「新しい公共」の自立型経営への支援モデル策定事業</p>
<p>事業目的</p>	<p>本事業では、日本における共通の課題を地域のステークホルダーの連携による「新しい公共」によって解決することを促進するため、その「新しい公共」となる地域ステークホルダーの連携づくりと、その「新しい公共」が持続可能な自立事業となるための支援を行う拠点を地域金融機関と据え、地域金融機関が果たす役割を実践検証し、「新しい公共」を支える非資金的支援が全国の地域金融機関によって展開できる「新しい公共育成・自立支援モデル」を構築する。</p>
<p>事業概要</p>	<p>(1) ステップ1 (1年目モデル) 「地域ステークホルダーの連携」と「事業モデル」づくりのワークショップ実施 (機会づくり)</p> <p>1年目モデルとして、下記内容のコーディネートを行った。</p> <p><u>① 地域連携づくり (セミナー&ワークショップ)</u></p> <p>長野県飯田市の飯田信用金庫にて、地域資源を活用したマルチステークホルダー型事業づくりのセミナー&ワークショップを開催し、地域のステークホルダーの連携による地域資源を活用した事業モデルづくりを行う。 (所要時間 2.5 時間×3 回開催)</p> <p><u>② 広域連携づくり (合同発表会)</u></p> <p>地域だけでは解決できない外部経済や不足するステークホルダーの取込みを促すため、東京の西武信用金庫と連携し、西武信用金庫でも同様の地域連携づくりのセミナー&ワークショップを行った上で、ワークショップで企画された双方の事業モデルを発表し、広域連携での事業のボトムアップを図る。(所要時間 4 時間×1 回開催)</p> <p>(2) ステップ2 (2年目モデル) 「持続可能な事業モデル化支援」</p> <p>昨年度、国土交通省「多様な主体による地域づくり活動の自立的経営を支援する仕組みに関する検討調査調査」のモデル調査事例として、小売業衰退・買い物弱者問題等の背景の元、飯田信用金庫主催にて「地域密着型の小売業」をテーマに、関連する地域事業者を集め、地域活性化セミナーを実施した結果、下記に示す4つの協働での事業提案がなされた。今年度は2年目モデルとして、下記内容のコーディネートを行った。</p> <p>① 持続可能な事業モデルへのボトムアップ支援</p> <p>② マルチステークホルダー型事業の実施検証支援</p> <p>昨年度に行われたワークショップで企画された連携事業モデルの1つを、専門家を交え、事業者とともに検討を重ね、ユーザーヒアリング等マーケティング調査を行うなど、損失のない持続可能な事業モデル構築へと支援を行った。</p>

(ステップ1 フロー)



(ステップ2 フロー)



<p>工夫点、 特徴等</p>	<p>(1) ステップ1 (1年目モデル) 「地域ステークホルダーの連携」と「事業モデル」づくりのワークショップ実施 (機会づくり)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加者の地域のリソースを生かした活性化プランを検討することで、事業の実現を意識した検討を促進している。 ・事業に対して、参加者自らが何を提供し (負担)、何を得るか (利益) を考え、ステークホルダーの負担と利益が釣り合う形 (win-win の関係) を重視し、事業の実現性を高めている。 ・飯田・西武の両信用金庫の合同発表会により、外部経済の取り込みや事業に不足するステークホルダーの補完を検討。 <p>(2) ステップ2 (2年目モデル) 「持続可能な事業モデル化支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当初、行政主導で事業説明会 (買い物弱者対策) が行われ、事業の採算性が検討されていなかったことが、ステークホルダーの負担を大きくする結果となったため、具体的なビジネスモデルの検討では、各ステークホルダーが本気で話し合える場を設定し、各ステークホルダーが考えるビジネスモデルを提示した上で、それぞれが協力できる範囲 (損失が出ない、事業性を確立できる) でのビジネスモデル構築を支援している。 ・より事業性を高めるために、利用者となる市民 (高齢者) に対するグループヒアリングにより、マーケティング調査を行っている。 <p>(3) 全体を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・飯田・西武の両信用金庫が地域の「新しい公共」を担っていく重要なステークホルダーと位置づけ事業が進められている点が大きな特徴となっている。 ・第一線で活動する実践者をセミナーの講師に迎えることで、実践的な内容を学べるようにしている。
<p>成果</p>	<p>(1) ステップ1 (1年目モデル) 「地域ステークホルダーの連携」と「事業モデル」づくりのワークショップ実施 (機会づくり)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【ステップ1】 「地域ステークホルダーの連携」と「事業モデル」づくりのワークショップ実施 (1年目モデル) においては、地域ステークホルダーの連携による事業モデルが4プランつくられ、広域連携も始まった。 <p>(2) ステップ2 (2年目モデル) 「持続可能な事業モデル化支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【ステップ2】 持続可能な事業モデル化支援 (2年目モデル) においては、地域事業者2社+高齢ユーザーとの連携による買い物難民救済の「キラヤ買い物タクシー事業」が始まる。 ・また、飯田信用金庫、西武信用金庫は、本事業の実施を通し、地域金融機関の果たす役割と可能性の大きさを再確認し、企画された事業の実現化を両金庫で連携して支援していく方向で合意し、今後も継続して支援

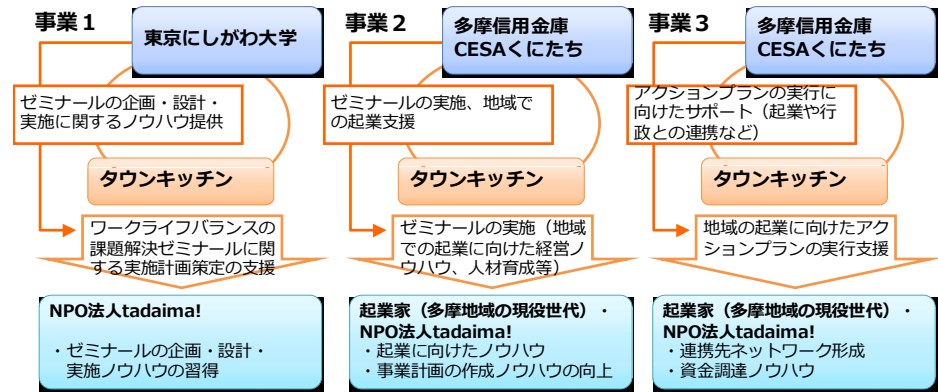
	モデルの実施を行いたいとの意向を示している。
今後の展望、課題	<ul style="list-style-type: none"> ・今回、モデル事業を行った飯田信用金庫、および広域連携に協力した西武信用金庫では、企画された事業の実現化を両金庫で連携して支援していく方向で合意している。今後は、それぞれの地域でステップ1・2を繰り返し、マルチステークホルダーでのビジネスモデル実現に向け、継続的支援を行っていくことが望まれる。また、そのためのノウハウを、地域金融機関自身が「新しい公共」として培っていくことが求められる。 ・今後の展開として、より多くの地域金融機関の連携による広域ネットワークでのプラットフォームの構築を目指し、そのための継続的な支援の組織体制および仕組みづくりを行っていく必要がある。

(5) 株式会社タウンキッチン

事業名	多摩地域在住者のワークライフバランスに寄与するNPO等の活動に対するコーディネート支援事業
事業目的	<p>本事業を通して支援する「地域づくり活動」は、多摩地域のワークライフバランスの課題（稼ぎと子育ての性別役割分業とその要因である仕事と生活の場の地理的分断）を解決することを目的とした活動である。</p> <p>このうち、対症療法（稼ぎと子育ての性別役割分業の課題解決）として、子育て支援や男女共同参画社会の形成の促進を図る活動があり、根治療法（仕事と生活の場の地理的分断の課題解決）として、職住近接＝地域の仕事の間づくりの実現に向けた活動がある。</p> <p>本事業は、これらの活動を公的支援のみに頼ることなく自律的・継続的なものとするため、それぞれに特長を持ち、補完し合うことのできる複数の主体のコーディネートに取り組み、新しい公共の担い手による地域づくり活動に対する支援体制を整備するものである。</p>
事業概要	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（多摩地域の新しい公共の担い手とコミュニティ大学との連携の構築）</p> <p>ワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施に向けて、新しい公共の担い手であるNPO法人 tadaima!（多摩地域の新しい公共の担い手）との会合を実施し、現役世代を対象としたワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施計画の策定を行った。</p> <p>(2) 起業に係るコーディネート事業（現役世代対象のワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施）</p> <p>事業1で策定した課題解決ゼミナールのプログラムに則り、多摩地域の現役世代（主に区部に通勤し、在住地域との接点が少ない20～30代の社会人）を対象とした課題解決ゼミナールを2013年1月12、13日に開催した。</p>

(3) 資金調達に係るコーディネート事業（課題解決ゼミナール修了者による地域の仕事の場づくりの活動支援）

課題解決ゼミナール修了後、地域の仕事の場づくり（課題解決の継続的事業化）を目指すアクションプランについて、地域の企業や金融機関・創業支援機関・コミュニティビジネス事業者との連携を視野に入れた発表・検討会を2013年1月31日に開催した。



工夫点、
特徴等

(1) 人材育成に係るコーディネート事業（多摩地域の新しい公共の担い手とコミュニティ大学との連携の構築）

- ・担い手となるNPO法人に、現役世代を対象とした仕事場づくりのためのゼミナールに関する企画・実施ノウハウやスキルの移転をし、「新しい公共」としての役割を担ってもらう点に特徴がある。
- ・若い世代への訴求力を有する協力先との連携が事業にマッチしており、効果を高めている。

(2) 起業に係るコーディネート事業（現役世代対象のワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施）

- ・アクションプランの作成を目標に設定し、事業の実現化を意識したゼミナールとなっており、15の事業アイデアの創出につながっている。

(3) 資金調達に係るコーディネート事業（課題解決ゼミナール修了者による地域の仕事の場づくりの活動支援）

- ・(2)の事業アイデアを磨き上げ、企業、金融機関等を対象とした発表・検討会を開催し、事業化につなげる支援を行っており、商品開発や保有資産の有効活用に向けた協働事業の検討会が立ち上がるなど、プロジェクトが動き始めている。

(4) 全体を通じた特徴等

- ・東京にしがわ大学は、デザイン、web、メディア等の活用により、多摩地域の現役世代に強い訴求力を持っており、若い世代の参加促進につなが

	<p>った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元金融機関の中小企業ネットワークの活用、コミュニティビジネス支援のノウハウ等の提供、人材育成に取り組む民間組織のノウハウ協力など、適切な協力先との連携がなされている。
成果	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（多摩地域の新しい公共の担い手とコミュニティ大学との連携の構築）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本事業を通じて、NPO 法人 tadaima! の経営スキルの向上（ゼミナールの企画、設計、実施ノウハウなど）を果たしつつ、現役世代を対象としたワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施計画の策定を行った。さらに、本事業を通じて、これまで接点のなかった NPO 法人 tadaima! と、東京にしがわ大学、多摩信用金庫、CESA くにたちなど本事業の協力者との関係を構築し、NPO 法人 tadaima! の活動の認知度アップや、活動をサポートする人材確保が実現された。 <p>(2) 起業に係るコーディネート事業（現役世代対象のワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アクションプランの作成支援や、実際に行動に移していくための仲間づくりなどをサポートすることで、地域での仕事づくりに向けて漠然としたアイデアを実際の活動へとつなげることに貢献。結果として、「地域の仕事の場づくり」に向けた 15 のアクションプランが創出された。テーマは「地域活性、子育て・家族・教育、コミュニティ、ライフスタイル、新しい仕事観・キャリア形成」など。その中で実際に起業に向けた取り組みがスタートしている。 <p>(3) 資金調達に係るコーディネート事業（課題解決ゼミナール修了者による地域の仕事の場づくりの活動支援）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手（多摩地域の現役世代）の考える地域の仕事づくりに関するアクションプランの実行支援を行うため、地域の企業や行政、NPO などを対象とした発表・検討会を開催した。総勢 29 名の参加者が集まり協働事業による仕事づくりの効果や実施に向けた課題などをディスカッションした。このコーディネート事業を通じて、多摩地域に拠点を持つ企業と起業家による商品開発や、保有資産の有効活用に向けた検討会が発足するなど、新しい仕事の場づくりに向けた協働プロジェクトが稼働している。
今後の展望、課題	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（多摩地域の新しい公共の担い手とコミュニティ大学との連携の構築）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本事業では、子育て支援や男女共同参画社会の形成の促進を図る活動を行う NPO 法人 tadaima! の経営スキル向上を目的としてコーディネートを行ったが、多摩地域には他にたくさんの新しい公共の担い手となり得る

	<p>活動団体がいる。そういった団体の多くは非常に価値がある活動をしながらも、その認知が広まっていなかったり、活動を支援する応援者を見つけれられていないなどの課題を抱えており、今後はそういった団体に対して、本事業と同スキームによる経営スキルアップを目指していく。</p> <p>(2) 起業に係るコーディネート事業（現役世代対象のワークライフバランスの課題解決ゼミナールの実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> 本事業では、多摩地域に住む現役世代50名の参加によるゼミナールを開催したが、募集開始からたくさんの申込があり、非常に関心の高いテーマであることが確認できた。今後、さらに多くの現役世代に対して地域の仕事の場づくりに向けたサポートを実施していくために、参加者による受益者負担を視野に入れつつ、企業や行政との協働事業としての継続実施を目指す。特に企業との協働事業については、企業の若手人材を受け入れるなど、大企業の人材育成やCSRのニーズとマッチした事業展開を目指す。 <p>(3) 資金調達に係るコーディネート事業（課題解決ゼミナール修了者による地域の仕事の場づくりの活動支援）</p> <ul style="list-style-type: none"> 本事業では、ゼミナールで検討されたアクションプランに対して、企業との協働に向けた発表・検討会を開催し、その後、協働による商品開発や事業スキームの検討ミーティングが開催されるなど一定の成果が得られた。 今後の課題は、協働事業の成功事例を確実に作っていくことである。そうすることで雇用を生み出す事業へと発展成長させるとともに、他の企業と起業家との連携を加速させ、全体の裾野を広げることにつながると考える。
--	---

(6) 株式会社御祓川

事業名	能登の里山里海を活かしたチャレンジを支えるコーディネート事業
事業目的	<p>「新しい公共」の担い手による地域づくり活動が、公的支援のみに頼ることなく自律的・継続的に地域のニーズに応じていくことができるようになるためには、地域づくり活動を他の様々な事業と結びつけることでネットワーク化し、経営スキルの向上を図る必要がある。</p> <p>そこで、本事業では、前述した地域の課題をふまえ、地域の中で活動を起こそうとする人々を支え、事業化に向けたサポートをすることを通じて「能登の里山里海」を後世に引き継ぐために必要となる地域づくり活動を持続的に創出・革新していく環境整備を行うことを目的とする。</p>

事業概要

(1) 人材育成に係るコーディネート事業（うまみんコーディネーター育成）

事業の企画・立案・実施等を支援する人材を育成することにより、事業の企画・立案・実施等に関する経営スキルの向上を図った。具体的には、里山里海の資源を活かした小さな体験プログラムをネットワークするオンパク手法(※)を用いて、パートナーを育成する活動支援モデルを確立することに取り組んだ。

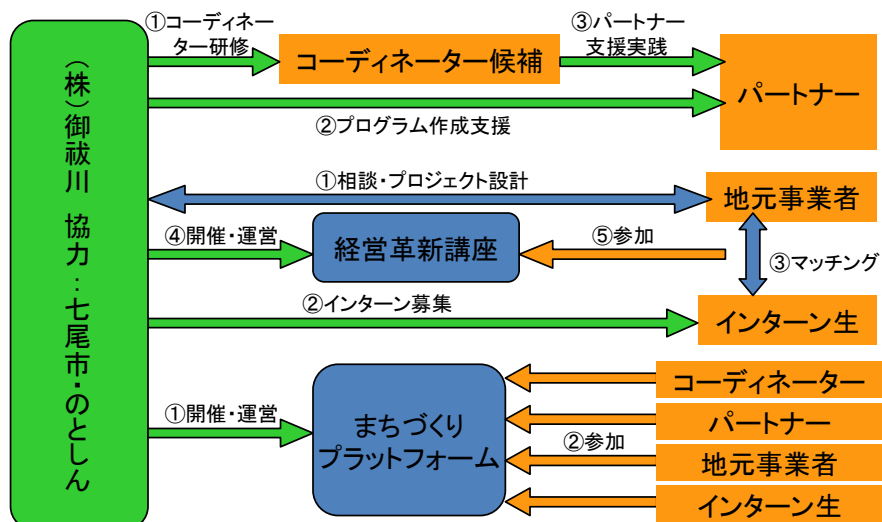
※オンパク手法・・・大分県別府市ではじまった「別府八湯温泉泊覧会（オンパク）」は、地域固有の資源の活用とその担い手を育てることを目的にした地域活性化の取り組みである。「能登旨美オンパクうまみん」は、平成19年に発生した能登半島地震をきっかけとして、能登をフィールドに、このオンパク手法を取り入れ、能登を元気にしようとする有志が中心となって開催している。

(2) 新規ビジネスの創出に係るコーディネート事業（経営革新講座開催）

事業2では、「担い手」を対象として、新規ビジネスの創出に係る講座を開催し、資金調達等を含む事業計画策定に関するスキルの向上を図った。具体的には、下記の要領で「地域のために事業を行うNPOと中小企業のための経営革新講座」を開催した。

(3) 「担い手」間のネットワーク化に係るコーディネート事業（まちづくりプラットフォーム運営）

「担い手」を対象として、他の「担い手」との意見交換の場を設置・運営することにより、「担い手」同士のネットワーク化を図った。そこで、事業1、事業2に関わる様々な主体が、お互いの取り組みを共有し、学びあう場とすることで、地域内に新たなチャレンジが生まれやすい土壌をつくった。



<p>工夫点、 特徴等</p>	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（うまみんコーディネーター育成）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「オンパク」（インターン（都市部の大学生等）とパートナー（地域で新たな取組や事業を考えている地元中小事業者）のマッチングにより地域の活性化につなげる）というこれまで団体が取り組んできた既存の仕組みで培った知見・ノウハウを活用し、新たな地域の「担い手」となるコーディネーターを育成させる実現性の高い事業となっている。 <p>(2) 新規ビジネスの創出に係るコーディネート事業（経営革新講座開催）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元の事業や産業の活性化を課題と捉えている地元信用金庫の協力を得て、講座を開催している。 ・新たな資金調達の仕組みとして、クラウドファンディングやファンドレイジング等の仕組みを取り入れている。 <p>(3) 「担い手」間のネットワーク化に係るコーディネート事業（まちづくりプラットフォーム運営）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「まちづくり drinks.NANA0」では、テーマの設定と説明及び話題提供、誰でも気軽に参加できる場づくり、メンバーを固定化しない工夫、参加者同士の意見交換・交流を重視等により、ざっくばらんな意見交換を促進させるとともに、散漫な場とならないよう配慮されている。 <p>(4) 全体を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで培ってきた知見やノウハウを活用し、さらに発展させる取組としている（これまで当団体が担ってきた部分をノウハウ移転によって地域コーディネーターに役割を担ってもらい育成を行っている）。 ・都市部資源（都心の大学生、プロボノ等）を活用した取組としている。
<p>成果</p>	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（うまみんコーディネーター育成）</p> <p>（里山里海を活かした体験プログラムが生まれた）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「担い手」は実践を通じて成長する。「うまみん」によって、能登の里山里海を活かしたプログラムを実践する「場」ができたことで、新たな体験プログラムが生まれ、それを運営する「担い手」が育成された。 <p>（コーディネートのコツを明文化）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーを支えるコーディネーターも、実践を通じて成長する。今回の「うまみん」を通じて、コーディネーターが実践を積み、俗人的になりがちなコーディネートのノウハウを共有化するため、「コーディネーターの心得」を明文化し、パートナーサポートブックの原案としてとりまとめた。

(2) 新規ビジネスの創出に係るコーディネート事業（経営革新講座開催）

（FAAVO石川の立ち上げ）

- ・経営革新講座の講師として、FAAVOの齋藤氏を招いたことがきっかけで、参加者からFAAVO石川立ち上げへの機運が高まり、講座から2ヶ月足らずで立ち上げに至った。石川県のFAAVOパートナーとしてプログラムを支援していくことで、資金調達の手数料を得るモデルとなり、継続的に県内の新しい公共の「担い手」が資金調達をしやすいインフラが整ったといえる。

（新たなコーディネート案件）

- ・経営革新講座に参加した「担い手」のうち、事業化や資金調達に関する成果がみられ、次のアクションへつながる案件が6つ生まれている。

（支え合い活動の組織強化に向けて前進）

- ・「支え合い活動（ちょっこり活動）」を行なっている任意団体「地域支援ネットワークセンター」のリーダー（表10のT. K. さん）と市役所担当者がマネジメント編を受講。新しい公共の担い手としての「地域ネットワークセンター」の組織強化に向けて、継続的に事業を展開中。

(3) 「担い手」間のネットワーク化に係るコーディネート事業（まちづくりプラットフォーム運営）

（うまみん新規パートナーを発掘）

- ・10月のまちづくり drinks. の参加者に、うまみんでのプログラム提供をよびかけたところ、2013年早春編での新規パートナーが増え、古民家カフェでのプログラムを提供した。また、まちづくり drinks. の会場として使ったお店でも、次回うまみんへの参加意欲がある事業者があり、地域資源を活かそうとする新たな「担い手」が発掘された。

（インターン新規受入先の発掘）

- ・12月のまちづくり drinks. のゲストが、スティックウォーキングを広めて健康づくりに取り組もうとしており、このテーマで2月から短期インターン受け入れるにいたった。また、1月のまちづくり drinks. に参加した農家民宿の経営者から、能登留学受け入れの相談を受けており、今後、プログラム設計を行う。

（コラボレーション企画の創出）

- ・10月のまちづくり drinks. に初めて参加し、1月のまちづくり drinks. ではゲストをお願いした、地域おこし協力隊の志野さんと弊社スタッフが中心となり、房総半島と能登半島をつなげる半島同盟のプロジェクトが生まれた。平成25年2月12日に、東京にて農家のこれせがれネットワークのイベントとして、能登半島と房総半島の食材で「食と農でつながる交流会」を実施し、首都圏に能登の魅力を発信することができた。

<p>今後の展望、課題</p>	<p>(1) 人材育成に係るコーディネート事業（うまみんコーディネーター育成）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続的に「うまみん」を開催し、チャレンジをしやすくなる「場」を提供することは、新しい公共の担い手を育てるうえで、確かに重要である。したがって、「うまみん」の開催によるパートナー・コーディネーターの継続的な育成を行う必要がある。 <p>（事務局自立に向けた複合的事業展開）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・また、その「場」を継続的・安定的に確保するために、オンパクシステム単体でのビジネスモデル化は、全国のオンパク実施主体を見ても非常に困難であり、事務局の自立に向けては複合的な事業で採算をとることが不可欠である。 <p>(2) 新規ビジネスの創出に係るコーディネート事業（経営革新講座開催）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・のと共栄信用金庫との継続的な連携に加え、商工会議所や市の産業振興部局との協働により、新しい公共の担い手が、サービスを生み育てていくプロセスに伴走していくスタイルで、講座と気軽に相談できる場を継続して実施していく必要がある。 <p>（新しい公共の担い手の活動を支える各種サービスの事業化）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講座を開くだけではなく、新しい公共の担い手が、新たに事業を立ち上げて継続的に実施していくためには、そのプロセスに寄り添いながら育てていくメニューをわかりやすく提示する必要がある。 ・現在提供しているサービスを、今後の「担い手」の活動に対して提供していくために、各種サービスを事業化し、継続的に新規ビジネスの創出を支援できる体制を整える必要がある。 <p>(3) 「担い手」間のネットワーク化に係るコーディネート事業（まちづくりプラットフォーム運営）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎月最終木曜日に、「担い手」が気軽に集まって情報交換できる「場」として開催した「まちづくり drinks.NANA0」を継続的に実施していく。経費をできる限り抑えて、地道に継続していくことで、必要なつながりを深め、地元におけるソーシャルキャピタルを高めていく。
-----------------	--

(7) 特定非営利活動法人吉備野工房ちみち

<p>事業名</p>	<p>菜園彩彩（さいえんさいさい）プロジェクト ～農業から地域が変わるまち 総社～</p>
<p>事業目的</p>	<p>下記の課題を解決することを目的とした、新しい公共の担い手（吉備野工房ちみちとアグリ元気岡山）が、多様なステークホルダーを巻き込む地域循環型プラットフォーム（地域・人・モノ・づくりの仕組み）を構築し、ネットワーク化する。それにより、農業の6次産業化、耕作放棄地の活用</p>

	<p>を行えるだけの、経営スキルの向上や運営体制の構築を図る。</p> <p>①農業従事者の高齢化、農業後継者不足等による農家人口の減少を解消</p> <p>②耕作放棄地の活用に向けた指導、および担い手等への利用集積</p> <p>③工業と農業とのバランス（農業の6次産業化）総社市の地域経済の偏りの解消</p> <p>④高齢者の生きがいと健康づくり支援、「農」と「福祉」の連携による支援</p>
<p>事業概要</p>	<p>（１）ビジネスモデル構築に係るコーディネート事業（地元農産品を使った商品の開発）</p> <p>農家が、従来型の農業から農産加工品を開発し、直接販売行う6次産業への転換を図るビジネスモデルの構築を目指し、プロの生産農家が、一般消費者や企業向けに、地元産の農産品をちみち・アグリ元気岡山やシェフと共に、農産加工品として商品化に取り組んだ。生産体制は福祉施設などを活用し、商品には開発ストーリーなどのうんちくをつけブランディングを行った（パッケージはちみちのデザイナーが行う）。</p> <p>テストマーケティングを農マル園芸（アグリ元気岡山）で行い、反応を調査し、商品としてクオリティが高く、販売体制が整う場合は、企業向けに展開を図り、商工会と連携しビジネスマッチングを行った（売先はレストラン、給食会社、地元スーパーの惣菜売り場、持ち帰り弁当屋など）。</p> <div data-bbox="454 1115 1388 1601"> <p><生産農家、食品会社等></p> <p>・農産品の商品開発等に関するノウハウ向上</p> </div>
<p>工夫点、特徴等</p>	<p>（１）ビジネスモデル構築に係るコーディネート事業（地元農産品を使った商品の開発）</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発からブランディング、商工会議所を通じたビジネスマッチングを図るなど、開発から販売までを支援する事業となっている。 食に関する商品開発アドバイザーとともに、地元の女性が中心となって商品開発に取り組む、地元の資源を生かしながら主体性を高める取組としている。

<p>成果</p>	<p>(1) ビジネスモデル構築に係るコーディネート事業（地元農産品を使った商品の開発）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当初、想定していた事業計画に沿って6次産業化を見据えた特産品開発に取り組んでいたが、摘蓄品・規格外・間引きの活用や、流通に乗せるためのノウハウ、加工品開発の設備、販路開拓などに大きなリスクがあり、単にコーディネートするだけではビジネスモデル化が難しい事が判明した。また食品を流通させる上での様々な規制を、誰がどうクリアするかなどの問題も分かった。 ・私たち中間支援団体が取り組む意味として、新しい公共という観点からいうと、既存の商品開発における手法では、多様な主体がその強みを活かしながら関わる事が難しく、新しいビジネスモデルを構築する意味の違いに気がついた。そこで従来型の流通とは違うモデルの検討を行い、小ロットで地域限定、季節感を感じられ、生産者の顔が見える安心・安全を前面に押し出した流通が出来ないか模索した。さらにこの取り組みを通じて、地元住民（主婦を中心に）にスモールビジネスの芽を植え、それを育むというプラットフォームを作り上げる事を目指した。 ・摘蓄品の活用や地域性を活かすための新しい流通を模索できた事、さらに従来型の流通では流れなかった業界（福祉施設の給食メニュー）へ特産品を投入できる可能性が広がった事など、逆に様々な主体による取り組みとして多様性が広がった事は意義があると考えている。
<p>今後の展望、課題</p>	<p>(1) ビジネスモデル構築に係るコーディネート事業（地元農産品を使った商品の開発）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域というエリアの特徴を活かして、今後も食の問題に取り組んでいかなければならない。そこには経済成長を前提としたビジネスモデルではなく、おかあさんの愛情を感じられる地域ならではの仕組みが必要であり、今回の事業で見えてきた方向性がその一つの解であると考えている。 ・今後は、「新しい公共」という観点から、地域住民、とくに主婦層の強みを活かせる「普段の暮らし」を絡めた、「食」に関する新しいビジネスモデルの構築を来年度以降も模索する予定である。そうすることで、中間支援団体の役割として「食を通じて広がる命のネットワーク」を紡いでいけるコーディネーターとして地域に貢献する。

(8) 株式会社釜石プラットフォーム

<p>事業名</p>	<p>かまいしフィッシャーマンズマーケット</p>
<p>事業目的</p>	<p>釜石市の水産業の現状と課題をふまえ、本コーディネート事業は、水産業を基幹産業とする同市において、「①豊かな三陸の海を育む水産業を核とした産業振興、②水産事業者の意識醸成による“釜石ブランド”の発掘・開発、③新たな流通・販路チャネルの開拓を視野に入れた生産者・消費者・</p>

	<p>飲食店のネットワーク構築と、これらを基軸とする釜石の復興まちづくりを目指す」ことを目的としている。</p>
<p>事業概要</p>	<p>(1) 地域ブランド構築とビジネス化に係るコーディネート事業①（釜石ブランドの構築とビジネス化に向けた研究会の実施）</p> <p>事業1では、専門家からマーケティング、地域ブランド、フードビジネスの現状などを学び、釜石ブランド確立に向けて共通理解を得るため、計3回の研究会を実施した。</p> <p>(2) 地域ブランド構築とビジネス化に係るコーディネート事業②（釜石ブランドの構築とビジネス化に向けた計画の策定および実施にかかる支援）</p> <p>事業1の成果をふまえ、事業2ではより実践的な取り組みを展開するため、「生産者・消費者・飲食店を結ぶ実践的ネットワークづくり」「高級食材としての価値を高める新たな流通・販路チャネルの開拓」「未活用資源を用いた釜石ブランドづくり」をテーマとし、下記について検討・実施した。</p> <p>①牡蠣養殖事業者の支援を中心とした生産者・消費者・飲食店を結ぶ新たなネットワークの構築【里海プロジェクト】</p> <p>②釜石の高級食材「泳ぐホタテ」を取り扱う仲買業者とバイヤー（フランス料理のシェフ等）とのマッチング</p> <p>③未活用資源を活用した釜石ブランド「かまいしアンチョビ」の商品開発と事業計画の立案</p> <div data-bbox="459 1240 1382 1644" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>【『新しい公共』の担い手】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 (牡蠣養殖事業者) ・仲買業者 ・水産加工業者 <p>支援・育成 ノウハウ提供</p> <p>【コーディネーター/中間支援組織】 株式会社釜石プラットフォーム</p> <p>協力・連携</p> <p>財団法人釜石・大槌 地域産業育成センター</p> <p>プラットフォームサービス 株式会社</p> <p>特定非営利活動法人農工商 連携サポートセンター</p> <p>【かまいしフィッシャーメンズマーケット】研究会</p> <p>【事業内容】</p> <p>事業1 地域ブランド構築とビジネス化に係るコーディネート事業① (専門家よりマーケティング、地域ブランド、フードビジネスの現状を学ぶ、担い手/協力機関のネットワークづくり)</p> <p>事業2 地域ブランド構築とビジネス化に係るコーディネート事業② (①生産者・消費者・飲食店を結ぶ実践的ネットワークづくり、②高級食材としての価値を高める新たな流通・販路チャネルの開拓、③未活用資源を用いた釜石ブランドづくり、を検討)</p> </div>
<p>工夫点、特徴等</p>	<p>(1) 全体を通じた特徴等</p> <p>(実践者によるセミナーの開催)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発やブランディングに関して、第一線で活躍する実践者を講師として迎えてセミナーを開催することで、より具体的で実践的な内容としている。 <p>(牡蠣養殖事業者の支援を中心とした生産者・消費者・飲食店を結ぶ新たなネットワークの構築【里海プロジェクト】)</p>

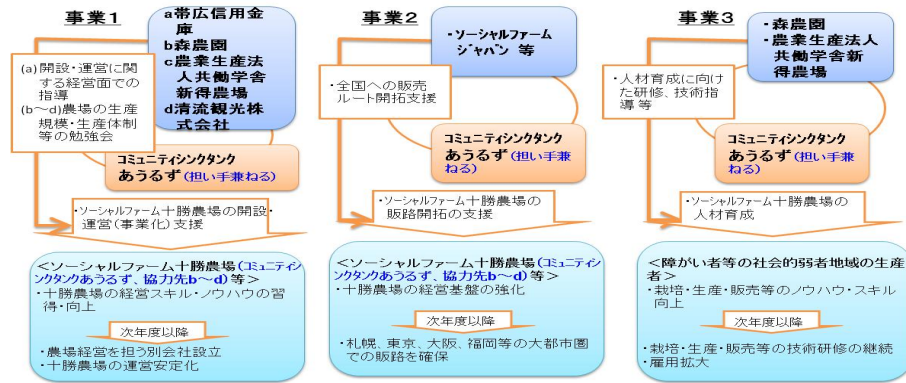
	<ul style="list-style-type: none"> ・都市部の消費者等を対象とした「里海サポーター」という寄付制度の構築、及びその実効性を高めるために、実際に「かまいし桜牡蠣」を振舞う等のイベントを開催している。 <p>(「泳ぐホタテ」とフレンチレストランのマッチング)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット販売で高評価となっている食材(ホタテ)を活用し、都市部資源(都市部の高級フレンチレストラン等のバイヤーと直接マッチングさせることで、販路開拓の実現性を高めている。
<p>成果</p>	<p>(1) 全体を通じた成果</p> <p>(牡蠣養殖事業者の支援を中心とした生産者・消費者・飲食店を結ぶ新たなネットワークの構築【里海プロジェクト】)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「里海プロジェクトキックオフイベント」を実施し、当日は里海サポーターはじめプロジェクト関係者含め約60名が参加し、昨年10月によく秋種の種付け作業を開始したばかりでまだ小ぶりではあるが、復活した「かまいし桜牡蠣」が振る舞われるなど、本プロジェクトについて一定程度の周知を行うことができた。 <p>(「泳ぐホタテ」とフレンチレストランのマッチング)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「泳ぐホタテ」の評価は極めて高く、視察後、勅使河原氏、中西氏のルートを通じて東京の高級フレンチレストランへのサンプル提供などが行われており、今後の展開に大いに期待が持てる状況である。 ・同商品は同社のネット販売での実績により多くの顧客に評価されており、その価値についても関係者一同自信を持っていたところであるが、今回のように極めて専門性が高くネットワークも広いバイヤーとのマッチングを行ったことで、より確実性が高まったと言える。 <p>(未活用資源を用いた釜石ブランド「かまいしアンチョビ」の商品開発と事業計画の立案)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・釜石ブランドとして「かまいしアンチョビ」の商品開発に着手するため、事業計画を立案した。
<p>今後の展望、課題</p>	<p>(1) 全体を通じた今後の展望、課題</p> <p>(ネットワーク(中間支援組織、生産者、仲買業者、水産加工業者、流通業者、消費者(釜石内外)、飲食店、行政等による)の拡充・強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回の研究会に参画した「担い手」を核に、今後さらにネットワークを広げていく。「釜石ブランド」とは素材や商品ばかりではなく、釜石に住む人々あるいは釜石を応援してくれる人々を含め、「人こそがブランド」であり、一人ひとりが釜石の魅力を内外に伝える情報発信者足り得る存在であると言える。 <p>(質の高い「釜石の海産物」としての認知度・訴求力の向上、ならびに発信力の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本事業の成果をさらに掘り下げ、釜石の海産物の質の高さや味の良さが、

	<p>釜石市民はもとより多くの人々に認知されるとともに、釜石ブランドのファンやサポーターを増やすための工夫と情報発信力の強化を目指したい。現在食の世界では、ブログやSNSの普及に伴い、誰もがロコミ評論家になれる時代である。だからこそ生産者や商品の提供者は、責任をもって正しい情報を発信していく必要がある。里海プロジェクトでは現在オフィシャルサイトを構築中であるが、トレーサビリティやロジスティクスについてはすでに大手物流会社との具体的協議も始めており、こうした要素も視野に入れ、生産者の思い、料理人の技、サポーターの応援や評価などのメッセージも含めて、情報発信を行う予定である。</p>
--	---

(9) NPO 法人コミュニティシンクタンクあうるず

<p>事業名</p>	<p>「ソーシャルファーム十勝農場（仮称）」の設立支援事業</p>
<p>事業目的</p>	<p>本モデル事業を行うことにより、当該地域が抱える農村地域の担い手減少と、障害者福祉施設における生産物の高付加価値化による自立支援、という課題を解決する事を目指している。</p> <p>「ソーシャルファーム（Social Firm：以下SF）」は社会的弱者の雇用創出を目的とする社会的企業を意味する。本事業では、全国のSFを目指す事業者へ十勝の農産物を供給し、「北海道十勝ブランド」を生かした事業者の市場競争力の向上により、社会的弱者の就労と自立支援につなげる仕組みづくりを行う。</p> <p>そのための食材供給基地として、十勝地方に「SF十勝農場（仮）」を設立し、自社農場の開設と社会的弱者の雇用創出を目指す。また、全国数か所でSF関連事業者との会議を開催し、販路開拓を支援する。</p>
<p>事業概要</p>	<p>(1) 「SF十勝農場（仮称）」の開設・運営に係るコーディネート事業</p> <p>「担い手」（「SF十勝農場」の運営主体）を対象として、農場の開設・運営に関する助言・指導、及び生産規模・生産体制等を検討するための勉強会を3回程度開催することにより、「担い手」（「SF十勝農場」の運営主体）の経営ノウハウの取得を図った。</p> <p>(2) 「SF十勝農場」販路開拓に係るコーディネート事業</p> <p>「担い手」（「十勝農場」の運営主体）の販路開拓や提携先の発掘を目的とした会議を4回程度開催した。また、そのノウハウを提供することで、販路開拓等の経営スキルの向上を図った。</p> <p>(3) 「SF十勝農場」商品の開発・販売に係るコーディネート事業</p> <p>「SF十勝農場」の雇用対象である障がい者等の社会的弱者を対象に、人材研修を行うことにより、人材育成のノウハウを「担い手」（「SF十勝農場」の運営主体）に提供した。また、「担い手」（地元農産物生産者）を対象に、地元農業者による農業技術指導、加工技術指導、大手流通事業者</p>

による販売指導を実施することにより、栽培・生産・販売等に関するノウハウ移転を行い、経営スキルの向上を図った。



工夫点、
特徴等

- (1) 「SF 十勝農場（仮称）」の開設・運営に係るコーディネート事業**
- ・下記に示す適切な協力先の選定を行っている。
 - ・帯広信用金庫・・・十勝ソーシャルビジネスネットワークのアドバイザーであり、経営面での支援を行なう。
 - ・森農園・・・無農薬農業を展開し、商品のブランド化を図っている。
 - ・共働学舎新得農場・・・社会的弱者の雇用確保を目的とした農業・酪農を実践している。
- (2) 「SF 十勝農場」販路開拓に係るコーディネート事業**
- ・ソーシャルファームの全国ネットワーク「ソーシャルファームジャパン」を活用し、都心部での販路開拓に関するマーケティング、ブランディング等の進め方について情報交換を行うとともに、販路開拓に活用している。
- (3) 「SF 十勝農場」商品の開発・販売に係るコーディネート事業**
- ・商品開発（品質向上等）、販売（ブランディング、展示・販売方法等）に関する講習会・アドバイスについて、第一線で活躍する大学教授や民間企業の代表といった専門家を招いて実施。

成果

- (1) 全体を通じた成果**
- ・本事業でのコーディネートによって、全国のソーシャルファーム事業者の実践内容や課題が明らかとなり、「ソーシャルファーム十勝農場」のコンセプトによってその課題を解決できる道筋が見えてきた。
(新たな社会的弱者支援への動き)
 - ・本別町において、ソーシャルファームの勉強会を開催したことによって、これまでは高齢者福祉が主体であった町の福祉政策に、新たに社会的弱者支援の観点が入り込めることとなった。
 - ・これにより、町では新たに、引きこもりや刑余者などの、これまで実態が把握されてこなかった社会的弱者に対する取組が行われることとなり、現在統計調査が実施されている。
(新たな連携・事業展開のきっかけづくり)

	<ul style="list-style-type: none"> ・全国のソーシャルファームとの交流を通じて、様々な連携の可能性が生まれてきた。 ・講師としてお招きした、熊本県ファーム菊池の原田代表と東京都豊芯会の上野理事長の交流の中から、ファーム菊池で生産されている古代米を、豊芯会の運営する店舗で販売するという提携も成立した。 ・本別町からは地元の黒豆ブランド「キレイマメ」の製品を、また、帯広市の障がい者就労支援を行っている帯広ケアセンターからも、「乾燥ゴボウ茶」を、それぞれ豊芯会の運営する店舗で販売することとなった。 ・埼玉県NPOぬくもり福祉会に対しては、本別町から乾燥ゴボウを提供し、先方の障がい者が小分けにして販売するという連携も行われることとなった。 ・和歌山県の社会福祉法人一麦会からは、施設で使用している小麦を十勝産に切り替えていきたいとの要望を受けており、今後の提携を模索中である。
<p>今後の展望、課題</p>	<p>(ビジネスモデル検討会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・帯広信用金庫、帯広畜産大学と連携し有機農業をはじめ、薬用農作物も視野に入れた事業採算性の検証をおこなう。 <p>(マーケットとの連動)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・がんばカンパニーとの連携クッキー試作・販売。消費者へのアンケート調査を通じて、国産有機小麦を使用することによる価格上昇分を吸収できるか検証する。 <p>(商品化を支援する体制)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・十勝産の有機農産物を使って、全国のソーシャルファームで加工品などの商品として販売するにあたって、販売する商品の付加価値を最大化することが、関係者全体の利益につながっていく。そのためには、それぞれの商品化を構想の段階から、デザインし、ブラッシュアップを行っていく支援が必要であり、NAC商品研究所や武蔵野美術大学の協力を得て、体制づくりを行う。 <p>(仲間の確保)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・帯広ケアセンターなど、地域ですでに分散的に進められているソーシャルファーム活動のネットワーク化と、事業チームの形成を目指す。 <p>(バイオガスプラントによる有機肥料提供)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酪農が盛んな十勝では、家畜ふん尿を処理するバイオガスプラントが多く存在する。プラント設置農家と連携し、発生する液肥を販売することにより、酪農・再生可能エネルギー・社会的弱者雇用、有機農業を支える仕組みを構築する。

(10) 株式会社海邦総研

事業名	海人（漁師）による海人のためのソーシャルビジネス創出による沖縄市泡瀬海域における環境保全の実現
事業目的	<p>漁業資源が減る中、生活のために小さな魚も獲らざるを得ず、ますます資源が失われるという悪循環に陥っている。</p> <ul style="list-style-type: none">① 海人達にも馴染みやすく、自分達の経験も活かせる新たな仕事を陸上に作り、悪循環を絶つこと。② 収益の一部で海洋環境の保全や復元を行うことで新たな好循環を作り出し、同時にNPO法人INOの自立経営を実現すること。 <p>以上2点が本コーディネート事業の目的である。</p>
事業概要	<p>（１）中期経営計画の策定に係るコーディネート事業</p> <p>NPO法人INOの中期経営計画の策定について、事業2において創出するソーシャルビジネスを着実に運営し、発展させることができるよう、次の内容に係る助言・指導等を行うことで、NPO法人INOの経営スキルの向上を図る。</p> <ul style="list-style-type: none">① 法人としてのビジョン及び目標の再設定② 資金計画や人員計画の策定③ 賛助会員の獲得と活動拡大のためのプロモーション策の検討 <p>（２）ソーシャルビジネスの構築に係るコーディネート事業</p> <p>事業1で策定した中期経営計画に基づき、NPO法人INOが、海人達が生活の場である海の環境保全に積極的に関わられる状況にするために構築するソーシャルビジネスについて、次の内容に係る助言・指導を行うことで、NPO法人INOの経営スキルの向上を図る。</p> <p>ソーシャルビジネスの収益をサンゴの植付け等の環境保全活動と、事業をさらに発展させるための資金に充て、経営力も向上させる。海人が想いを伝えて社会との接点を持ち、一定の収入も得られる状態を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none">① 商品及び販売方法の企画② 商品のデザイン及びサンプルの作成③ 試験販売用商品の製造および試験販売 <p>（３）商品の開発・販売に係るコーディネート事業</p> <p>NPO法人INOによる商品開発・生産・販売の協力体制を構築するため、次の内容を実施することにより、NPO法人INOと地元事業者や様々な専門性を有する個人をネットワーク化させる。</p> <p>沖縄市泡瀬の海洋環境保全を牽引するNPO法人INOが、そうした人々のアドバイスを受け、取引が可能な状態を作る。NPO法人が地元産業界を含む地域のコミュニティと密接に関わり、主体的に事業を推進できる状態にする。</p> <ul style="list-style-type: none">① ファッションや流通に関わる専門家（事業者）の紹介とアドバイス提

	<p style="text-align: center;">供の機会創出</p> <p style="text-align: center;">② 安定した商品開発・生産・販売を可能とする協力体制の構築</p>
<p>工夫点、特徴等</p>	<p>(1) 中期経営計画の策定に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収入確保に意識が向き、ソーシャルビジネスの立ち上げを優先しようとする担い手に対して、経営理念や経営計画の重要性を説明し、法人としてのビジョンの再設定、資金計画や人員計画の策定、賛助会員の獲得と活動拡大のためのプロモーション策の検討など、一般企業と比較しても遜色ない計画づくりを支援している。 <p>(2) ソーシャルビジネスの構築に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発は技術的な面で専門家に頼ることなく、また経済的な面で助成金などに頼ることなく、担い手自身で生産を続けられるようにするための仕組みや仕様に配慮している。 ・商品（手拭い）のコンセプト、デザイン、生産等、全ての工程で担い手と各専門家（デザイナー等）が意見交換や技術研修を行いながら、協働での取組としている。 <p>(3) 商品の開発・販売に係るコーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（1）（2）の取組を通して、今後必要となる商品開発、生産、販売に関わる関係者が明らかとなり、協力体制が概ね構築されるように支援している。 <p>(4) 全体を通じた特徴等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手のビジョンの見直しから、経営計画や事業計画の策定、商品開発、販売に至るまで、様々な協力先と連携しながら、あくまで担い手の考え方や主体性を重視し、た伴走型の支援を行なっている。 ・支援が終了した後も、担い手が自力で事業を継続できることを前提とした支援に配慮されている。
<p>成果</p>	<p>(1) 中期経営計画の策定に係るコーディネート事業</p> <p>NPO 法人 INO の中期経営計画は、今後 3 年間分について一般企業並みの水</p>

	<p>準で策定することができた。策定した項目は、以下の通りである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① NPO 法人 INO の理念 ② NPO 法人 INO が目指す目標 ③ ソーシャルビジネスの運営を含めた主要事業の計画 ④ 有給職員の雇用を含めた人員計画 ⑤ 上記③、④を含めた資金計画 <p>(2) ソーシャルビジネスの構築に係るコーディネート事業</p> <p>NPO 法人 INO が手がけるソーシャルビジネスの第 1 弾として、海人手づくりの手拭いを企画・開発した。本事業において製造にあたる海人の技術研修やデザインづくりを行い、生産に要する各種資材の調達も行った。</p> <p>試験販売用商品は、計画通り約 300 点生産した。試験販売先を確保し、2013 年 2 月から試験販売を開始した。他にも複数の販路の目途が立っており、今後、拡販が可能な状態になっている。</p> <p>(3) 商品の開発・販売に係るコーディネート事業</p> <p>NPO 法人 INO に対して、ファッション、クラフト、インターネット、広告等の専門家を紹介した。また、NPO 法人 INO の本拠や泡瀬漁港がある地元沖縄市の地域振興を担う部署、お地元金融機関の担当者、試験販売の委託先の紹介も行った。</p> <p>NPO 法人 INO と各専門家および関係団体、関係企業との間柄は、今回の取り組みを通して親密なものとなっている。今後、NPO 法人 INO が様々なノウハウや助言を求める際には、自ら各位へ連絡を取り、支援を要請できる状態になっている。</p>
<p>今後の展望、課題</p>	<p>○今回の事業を踏まえた「担い手」を支援する定型メニューづくり（経営指導の強化）</p> <p>株式会社海邦総研には、NPO 法人や NGO 向け経営セミナーの実施実績がある。これに加えて、本事業を通して NPO 法人に対するいわばハンズオンの支援経験を得ることができた。一方、事業 1 において全国の NPO 法人における経営計画の策定状況を調べたが、中期経営計画などを定め、理念などと共に公開している例は非常に少なかった。こうしたことから、今後は他の多くの担い手の経営力向上を支援すべく、非営利団体向けの経営指導に関する定型メニューの構築を検討する。</p> <p>○クラウドファンディング等の実績を蓄積し、資金ニーズへの対応力を向上（資金調達支援）</p> <p>これまでの経験から、資金調達に関する情報をあまり持ち合わせていない NPO 法人が多いという実感をもっている。まずは NPO 法人でも銀行や公庫の融資を利用できるという情報の周知に努め、希望があれば資金調達の相談に応じてゆく。その上で、近年、非営利活動に限らず新たな資金調達の方法と</p>

して定着しつつあるクラウドファンディングに関する情報を集め、研究を進め、コンサルティング機関としての経験を積む必要があると考えている。

○金融を含めた多くの業界へ「担い手」の状況やニーズを伝え、ネットワークを拡充（ネットワークづくり）

経営コンサルティング等の事業を通して接する事業者から、「NPO 法人というのは結局ボランティアなのか？」あるいは「色々な事業をしている NPO 法人があるが、企業と共同事業を行えるのか？」といった質問を受けることがある。今回の事業を通して見ても、NPO 法人が一般企業同様に事業の立案や遂行が行えることは、明らかである。よって、機会あるごとに NPO 法人の実態や能力を企業や社会へ紹介し、社会的な認知度を高めること。そして、協働のチャンスを生み出すことが重要と考えられる。