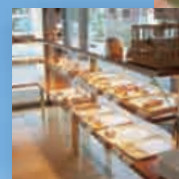
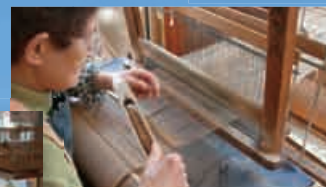
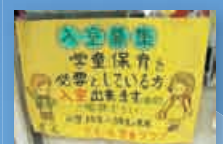
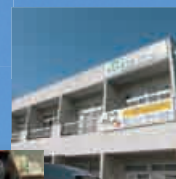


コミュニティビジネス事例集 2008



2009年3月

関東経済産業局

コミュニティビジネス推進チーム

はじめに

関東経済産業局では、地域の課題をビジネスの手法で解決する「コミュニティビジネス（以下「CB」という。）の活動を推進するため、平成13年8月にコミュニティビジネス・NPO活動推進室を設置（平成18年7月1日付けで、同室はコミュニティビジネス推進チームに変更）し、CBに関するマニュアルや事例集の作成、ホームページやメールマガジンによる情報提供、交流会・シンポジウムの開催のほか、CBを側面から支援する中間支援組織を地域に設立する活動の支援など様々な取組を実施してきました。

今般、事例集の3冊目となる「コミュニティビジネス事例集2008」の作成にあたっては、過去に紹介しきれなかった創業時のエピソードや、新しい展開があった事例を中心にまとめています。

CBには、創業機会・就業機会の創出、女性・高齢者・若者などの社会参加の実現、地域コミュニティの再生、地域活性化の実現等、様々な期待が寄せられています。

これからCBを始めようとする方のみならず、地域活性化を進めていくためのパートナーとしてCBに着目し、その起業や運営を支援していこうという自治体をはじめとする支援者の方にも、是非、御活用いただきたいと思えます。

最後になりましたが、事例集の作成に御協力いただきました皆様に、心から感謝申し上げます。

2009年3月

関東経済産業局
コミュニティビジネス推進チーム

コミュニティビジネスとはなにか

1. コミュニティビジネスとは

「コミュニティビジネス」とは、定まった定義はありませんが、概して言えば「地域の抱える課題を、地域住民（市民）が主体となって、ビジネスの手法を活用しつつ、それらを解決して行く、一つの事業活動」のことを言います。

2. コミュニティビジネスの特徴は

コミュニティビジネスの特徴を整理すると、以下のようになります。

- 価値観の多様化、少子高齢化の進展といった経済社会情勢の変化から増大する地域課題に対して、地域住民が主体的にこれらの課題を解決していく活動である。
- コミュニティビジネスが解決する地域の課題とは、何らかの形で地域社会あるいは地域住民の社会環境・生活レベルの向上を図るものであり、課題解決の結果、地域社会が豊かになるものである。
- コミュニティビジネスの「コミュニティ」とは、地域の課題が存在する特定の地域であり、市町村域等の行政区域にこだわらない。
- コミュニティビジネスの「ビジネス」とは、事業の管理、運営のためにビジネスの手法を活用することである。したがって、事業を安定的・継続的に行うために必要な対価を徴収する。
- 利益を得ても、地域課題解決を継続するためや新たな地域課題の解決に向けられ、営利企業のように株主に配当還元されることはない。
- コミュニティビジネスの最大の特徴は、地域の課題を解決することをミッション（使命）とし、ミッションを達成するために必要な範囲で、利益を上げることであるが、その利益は地域社会に還元される。

目次

●事例1	NPO法人くらし協同館なかよし	茨城県(ひたちなか市)	生活支援・福祉関連 ……	1
●事例2	株式会社シニア村	茨城県(龍ヶ崎市)	生活支援・福祉関連 ……	3
●事例3	有限会社花農場あわの	栃木県(鹿沼市)	地域資源活用関連……………	5
●事例4	NPO法人わたらせライフサービス	群馬県(桐生市)	生活支援・福祉関連 ……	7
●事例5	NPO法人ハートフル	群馬県(高崎市)	生活支援・福祉関連 ……	9
●事例6	NPO法人市民シアター・エフ	埼玉県(深谷市)	まちづくり関連……………	11
●事例7	NPO法人めだかふぁみりい 社会福祉法人めだかすとりにむ	埼玉県(川口市)	生活支援・福祉関連 ……	13
●事例8	NPO法人たてやま・海辺の鑑定団	千葉県(館山市)	地域資源活用関連……………	15
●事例9	NPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会	東京都(立川市)	生活支援・福祉関連 ……	17
●事例10	株式会社アモールトーフ	東京都(足立区)	まちづくり関連……………	19
●事例11	NPO法人びーのびーの	神奈川県(横浜市)	生活支援・福祉関連 ……	21
●事例12	NPO法人平塚・暮らしと耐震協議会	神奈川県(平塚市)	生活支援・福祉関連 ……	23
●事例13	株式会社イータウン	神奈川県(横浜市)	まちづくり関連……………	25
●事例14	NPO法人地域たすけあいネットワーク	新潟県(三条市)	生活支援・福祉関連 ……	27

●事例15			
さんぽく生業の里企業組合	新潟県(村上市)	地域資源活用関連……………	29
●事例16			
株式会社小川の庄	長野県(小川村)	地域資源活用関連……………	31
●事例17			
NPO法人スペースふう	山梨県(増穂町)	環境関連……………	33
●事例18			
NPO法人えがおつなげて	山梨県(北杜市)	地域資源活用関連……………	35
●事例19			
地域の茶の間コミュニティ・レストラン「てまえみそ」			
	静岡県(浜松市)	まちづくり関連……………	37

コミュニティビジネス(CB)創出・育成支援のための各種マニュアルの御案内

CB創業マニュアル……………	41
CB経営力向上マニュアル……………	42
CB資金調達マニュアル……………	43
CB支援マニュアル……………	44
行政とCBのパートナーシップに関する調査研究報告書……………	45

(本事例集の利用上の注意)

本事例集は、平成19年～平成21年にかけて、各団体を訪問して活動状況をまとめたものです。

また、本事例集で取り上げた団体は、非常に広範な活動を展開しています。したがって、本事例集で紹介させていただいた内容は、掲載団体の活動のごく一部であることを御承知おきください。

本事例集で御紹介させていただいた団体の活動の詳細、最新情報等をお知りになりたい方は、ホームページ等で確認し、直接当該団体にお問い合わせいただくか、または、関東経済産業局コミュニティビジネス推進チームへお問い合わせください。



代表の塚越さん

事例
1

NPO法人 暮らし協同館なかよし

～年をとっても安心して暮らせる街づくり

生協の撤退を機に、日常の買い物や住民同士の交流の場が無くなってしまった地域において、地域住民が自らNPO法人を立ち上げサービスを提供、地域を再生させた。

生協の撤退を機に

ひたちなか市の中心部にある、昭和40年代後半に造成された本郷台団地では、住民の高齢化・入居者数の減少により団地内にあった店舗等が相次いで撤退、なかでも生協の店舗が撤退すると、郊外の大規模なショッピングセンターへの移動手段を持たない高齢者は日常の買い物にも差し支える状況となってしまった。同時に住人同士が交流する場所も無くなってしまったことから、団地に住み続けることへの不安や心配の声が大きくなった。この課題の解決のため立ち上がったのが塚越さんを代表とするグループであった。

安心して暮らせる
街づくりを目指して

最初に、閉店した店舗の店先で販売活動を行ったところ好評だったことから、次に住民にアンケートを実施し、地域のニーズを把握した。このアンケート結果が、現在の事業の基礎になっている。また住民自らが課題解決に取り組むための組織としてNPO法人を立ち上げた。さらに塚越さん達の活動により地域の状況を知った生協側からは、生協店舗の無償貸与、改装費用など支援の申し出があった。



↑「暮らし協同館なかよし」外観

↑店内「食の支援コーナー」の様子
手作りのお総菜が特に人気

↑店内「食事と喫茶サロン」の日替わりランチ



↑講座参加者のお子さんは「ゆっくりコーナー」で保育スタッフが預かる

「くらし協同館なかよし」のオープン

こうして2005年11月、生協店舗を改装した「くらし協同館なかよし」がオープンした。館内には、手作りのお総菜やパン、生鮮食品・野菜・生活雑貨などが販売されている「食の支援コーナー」のほか、ボリュームたっぷりの日替わり定食が楽しめる「食事と喫茶サロン」、「情報・相談コーナー」がある。「集いのコーナー」では、健康体操をはじめ現在21種の趣味講座が開催され、保育サービス・「子育てサロン」も好評である。高齢者向けのお弁当の宅配、生活サポート、相談事業等も地域にとっては欠かせない事業となっている。

今後の展開

店を訪れる高齢者一人ひとりに声をかけ、親身になって相談にのるスタッフ。家族からも「見守りをしてもらえて助けられた」「配偶者が入院し、自分の食事まで手が回らない時、とても助かった」などと多くの感謝の声が寄せられている。「地域の状況やニーズに合わせて事業を展開し、ここがあるから将来も安心だと言われるようになりたい」と代表の塚越さんは話す。継続のための事業基盤の強化や、食の安全・安心に対する取り組みにも余念がない。今後はスタッフを中心に企画された新事業「農業体験プロジェクト」や食育に関する活動も実施していく。



↑「集いのコーナー」を利用した講座の様子

Point
ポイント

地域住民中心のスタッフと、柔軟な勤務シフト

家庭の事情による勤務時間の変更にも柔軟に対応している。

勤務シフトをカレンダーに手書きし、管理しているのもアイデア。

生協の支援

開業にあたり、生協から建物の無償貸与、改装費用等の支援があった。現在も支援は続いているが、資金を貯めて徐々に自立化を目指している。

農家や漁師の協力

野菜や魚を仕入れている農家や漁師は、1軒1軒訪ね歩き協力を得たもの。現在も「高齢者のために」と協力を惜しまず、旬の食材を届けてくれる。

- 特定非営利活動法人くらし協同館なかよし
- 理事長：塚越 教子
- 設立年：2005年
- 茨城県ひたちなか市馬渡2525-498
- TEL 029-273-8388
- FAX 029-274-5127
- 事業内容：食料品販売・配達、食事と喫茶のサロン、健康（体操）講座、生活相談アドバイス、教えあい・学びあいの場の提供（趣味教室21講座）、レンタルボックスの運営、福祉関係製作品の展示・販売と交流、食事会・お茶のみ会・子育て交流会・季節行事の開催、地域特産品の販売・試食会・産地交流、市民交流、伝統食づくり等のほか、音楽コンサートや落語寄席・マジックなど全世代が交流できるお楽しみ行事の開催。



代表取締役の今美さん御夫妻

事例
2

株式会社 シニア村

～高齢者の安心と快適を求めたマンション建設と運営

高齢になっても快適で安心な暮らしを続けられるようなマンション建設の企画を立て、意を同じくする人々を集めて実現した夫婦がいる。人々に望まれていても、手間がかかるため大手開発業者が手を出さない事業への挑戦である。

きっかけと思い

大手家電メーカーを早期退職した今美さんには、親の介護に苦勞した経験から子供に同じ苦勞をかけたくないという思いと、地域に貢献したいという思いがあった。奥様とも「体が思うように動かなくなっても、介護サービスや家族の手を借りながら、自分自身の尊厳が守られるような暮らしをしたい。」と話し合ってきた。

今美さんは、自分に合った間取りの家を自分で設計し、かつ、介護サービスや食堂のサービスが選択的に受けられるような、高齢者のためのコーポラティブハウス（※1）が良いと考えた。しかし、勉強や調査を重ねるうち、高齢者向けの設備を組み合わせたコーポラティブハウスは、ほとんど作られていないことがわかった。

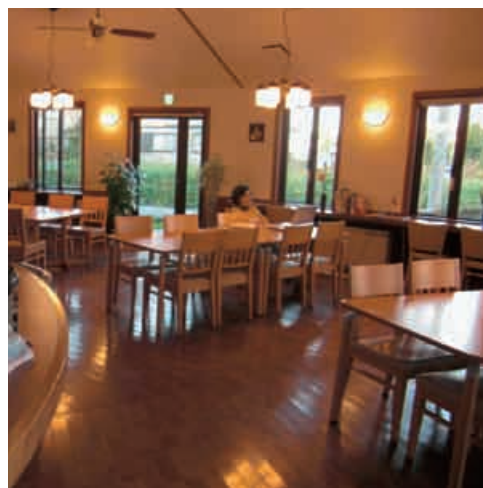
それならば、と今美さんは出身地の龍ヶ崎市内の相続した土地にさらに買い増しをすることで、約2,000㎡の敷地を確保し、自らが建てることを決心した。

夫婦二人だけのスタート、そして、理解ある建築家との出会い

当初の企画案を会社の元上司や行政に説明したが、否定的な意見ばかりで協力は期待でき



↑完成した「シニア村」=分譲マンション「たつのこヒルズ」外観



↑食堂の様子。食事は、食堂の利用も自宅部分のキッチン利用も可能

※1「コーポラティブハウス」入居希望者が設計段階からどんな住まいにするかを話し合っていて決めていく一戸一戸間取りの違う集合住宅

ず、夫婦二人だけで取り組み始めた。今美さんは、事業を振り返って、「この構想に賛同してくれた建築家との出会いがなかったら、できなかったかも知れません。」と語る。

一戸一戸間取りが違う上に、設計の打合せは多い人で20～30回必要で、設計だけで2～3年かかる。ある方の紹介で出会えた建築家の吉井正芳氏は、今美さんのシニア村の構想と熱意を理解し、「このようなものを自分も手がけたかった」と、自ら熱意をもって取り組み、通常の設計・監理料の半分以下で請け負ってくれた。

入居者同士のみならず地域との交流を求めて

完成した「シニア村」＝分譲マンション「たつのこヒルズ」は、自由な間取りに加え、共用の食堂、介護しやすいお風呂とデイサービスや配食サービスから成っている。入居者同士は、完成前から月1回は共用部分の設計の話し合いで集まり顔見知りであり、入居後も月2回は顔を合わせているという。

現在、今美さん自身は、マンションの管理組合の一組合員であるとともに、業務委託を受けたマンションとデイサービスの管理運営会社である株式会社シニア村の社長という立場にある。

地域からは、「シニア村」ができて「町が明るくなった」「地価が上がった」と喜ばれているとのこと。今美さんは、もっと地域との交流が図れるよう、レストランや近隣の若いお母さん方のための子育て支援施設を兼備した「第2シニア村」を計画中である。



↑広々としたエントランスの様子。なお、单身や夫婦のほか、兄弟や親子での入居も可能



↑各戸のお風呂とは別に設置されている、介護しやすいお風呂

Point
ポイント

準備が大事

計画にあたり、関連施設の見学を重ねるとともに、宅建、マンション管理、販売工など、最低限必要とされる資格を取得。

人との出会い

思いに共感してくれた専門家との出会い。

広報の大切さ

賛同者（入居者）は、ホームページと新聞社等への依頼で募集。TVに取り上げられ満室に。

- 株式会社 シニア村
- 代表取締役：今美 利隆
- 設立年：2006年
- 茨城県龍ヶ崎市松ヶ丘2-24-7
- TEL 0297-64-2939 FAX 0297-64-2610
- URL <http://www.shinia-mura.com/>
- 事業内容：シニア村(マンション)の企画、販売、管理、デイサービス、生活支援サービス

スタッフの皆さん。写真手前中央が代表取締役の若林さん



有限会社 花農場あわの

～本物の無農薬野菜の味を提供するレストラン

畑や民家が並ぶ道路沿いに、突然現れるおしゃれなレストラン。土日ともなれば駐車場はいっぱいになってしまう。このレストランを営んでいるのは、8名の農家の主婦の皆さんだった。

野菜の本物の味を知って欲しい

きっかけは、平成7年に都内のイベントで無農薬野菜を販売した時のことだった。「虫が食べたあとがある」「きゅうりのとげが痛い」と全く野菜が売れず、持ち帰ることとなってしまった。「きゅうりのとげがあるのは新鮮な証拠。本物の味を知らない人たちに、本物の味を味わって欲しい」という思いから、地元の無農薬野菜を利用したレストランと花農園を始めることを決めた。

思いを形にするために

農園をつくるために、まず農家8軒から休耕地だった畑を借り、耕してハーブや木を植えていった。レストランの建設にあたっては、栃木県の「ふるさとルネッサンス事業」を利用し補助金を受けた。

また、運転資金を金融機関から借り入れるにあたり「仲良しクラブにお金は貸せない」と言われたことから、有限会社を設立することにした。定款の作成のため何度も宇都宮市内へ通い、出資金をメンバー8名で用意するなど、会社設立の苦労は並大抵ではなかったが「家族が自分



↑レストラン外観。テラスでは愛犬を連れて食事を楽しむ事も可能



↑落ち着いた雰囲気のレストラン内。農園のハーブを使用したドライフラワー作品や、地域の方の手作り作品を販売するスペースもある



→人気メニュー「フレッシュハーブサラダピザ」。ハーブは注文があつてから摘む

達の熱意を受け入れ、協力してくれたのも大きかった」と代表取締役の若林さんは言う。

有名シェフとの出会い

美味しいそばで有名な旧粟野町だが、レストランで出す料理については、あえてフランス料理を選んだ。自家製のハーブを活かすためだったが、実はメンバーは誰一人としてフランス料理の経験がなかった。

そこで栃木県に相談したところ、県の「地域興しマイスター」制度に登録されていた、レストラン「オーベルジュ」(宇都宮市)の音羽和紀シェフを紹介してもらうことが出来た。全国的にも有名なシェフが、素人の自分達に指導してくれるのか、また自分たちに出来るのかと、最初は不安だったという。しかしシェフは指導を快諾、8人全員が修行を積むことが出来た。今でも、毎月一度はシェフの元へ修行に行き、味を確認している。

ついにオープン！

こうして平成11年5月に「花農場あわの」がオープンした。当初は客が少ない日もあったが「今日はダメでも、明日はお客さんが来てくれるよ」と励ましがあったという。その後、県や町の広報に関する協力と、メンバー自ら営業活動を行って新聞やテレビ、雑誌で取り上げられた成果もあり、順調に客足は伸び、今では県外を中心に年間3万人の客が訪れている。

- 有限会社 花農場あわの
- 代表取締役：若林 ふみ子
- 設立年：1999年
- 栃木県鹿沼市中粕尾423
- TEL 0289-83-7787
- FAX 0289-83-7788

- 事業内容：花農場及びレストランの運営、ドライフラワー商品の販売、地域の方の手作り作品の販売、リース作り等体験教室の開催



↑四季折々の花が楽しめる広い農園。手入れも、交替で行う



↑ドライフラワー作品。贈答用として人気

Point
ポイント

県の制度を上手に活用

各方面に相談したことで情報を得られ、制度を活用できた。

運営の透明性を確保する工夫

経理情報を共有するため、全員が持ち回りで経理事務を行っている。

営業努力

新聞やテレビへ直接電話し、営業を実施。デパートでドライフラワー作品を販売する販路も開拓。



代表の宮地さん

事例
4

NPO法人 わたらせライフサービス

～誰もが幸せになる地域づくり

誰もが幸せになる地域にするために、地域のあらゆる課題の解決に取り組んでいるNPOがある。

たった一人で始めたボランティアがスタート地点

代表の宮地さんは、17年前から、障害者の外出を介助するボランティアをしていた。最初は一人で始めた介助だったが、桐生市ボランティア協議会の仲間が協力してくれるようになり、ボランティアグループへと発展した。しかし、それ以上に利用希望者が増え、また手助けしてくれる人の予定と介助希望者との調整が困難になったことから、無償ボランティアだけの活動に限界を感じ、有償サービスを開始。その結果、利用者側にとっても、「申し訳ない」といった精神的負担の軽減につながり、有償サービスの利用は拡大していった。

ちょうどNPO法制定の議論が盛り上がりを見せ始めた時期でもあり、活動基盤も整ってきたことから、誰もが安心して生活することができる地域社会を実現することを目的にNPO法人を設立することとした。

地域のお困り事がニーズ

外出介助から始まった事業は、その後も拡大を続け、現在では地域に密着した多くの事業を実施している。

拠点病院の玄関先で、車の乗り降りの介助をし、



↑NPO法人わたらせライフサービス事務所外観



↑拠点病院の玄関先で、来院者を出迎えるスタッフ



↑「新桐生駅売店 ほほえみ」の様子。駅構内のATM跡を利用している

家族が駐車場へ行っている間、付き添いをする「来院者介助サービス事業」。屋外で待機する厳しい仕事だが、来院者本人からも、安心して駐車場に行ける家族からも、感謝の声が絶えない。

売店が撤退してしまい、利用者から「お土産も買えず、不便」との声が上がっていた東武鉄道新桐生駅では、「新桐生駅売店ほほえみ」事業を実施。桐生の名産品を販売するなど品ぞろえに工夫したところ、駅の利用者以外も来店するようになり、年間3千万円以上の売り上げを実現。「新桐生駅はもうからない」という売店業者の常識を覆した。

また、もっと人間的なサービスを提供したいと始めた「デイサービス 新桐生の家」事業では、銀行から融資を受けることも可能だったが、あえて疑似私募債を発行し、市民に出資を呼びかけた。その結果、趣旨に賛同した市民から2ヶ月で3千万円の資金を集めることができた。短期間で多くの賛同が得られたのは、これまでの活動実績が評価され、地域で信頼を得ていたことが大きい。

誰もが幸せになる地域にしたい

「誰もが幸せになる地域にするために、困ったことがあったら解消しよう」が、わたらせライフサービスのミッション。相談者と共に解決策を探ってきた実績が評価され、今日もさまざまな相談が持ち込まれる。この「相談」が地域のニーズを把握するアンテナともなっている。わたらせライフサービスは、今日も新たな地域の課題の解決に取り組んでいる。



↑デイサービス「新桐生の家」では、利用者が時間に追われずゆったりと過ごしている



↑外出支援の様子

Point
ポイント

地域住民が相互に助け合う仕組み

福祉有償運送事業、ファミリーサポートセンター事業では、利用会員が生活や外出に困った時、自発的に登録した協力会員が有償で支援サービスを提供する。

相談事業で地域のニーズを把握

把握したニーズを、次の事業展開へ生かしている。

経営の透明化を確保

単月と累計で常に収支をチェックし経営に役立てるほか、情報は全てHPで公開。

- 特定非営利活動法人 わたらせライフサービス
- 代表者理事長：宮地 由高
- 設立年：1999年
- 群馬県桐生市広沢町1丁目2619-7
- TEL 0277-70-6677
- FAX 0277-70-6789
- URL <http://www.wataraselife.jp/watarase/>

- 事業内容：重度障害者移動支援事業、福祉有償運送事業、デイサービス事業、桐生厚生総合病院介助事業、新桐生駅売店ほほえみ事業、居宅介護支援事業、訪問介護事業、福祉なんでも相談事業、NPOサポート事業、ファミリーサポートセンター事業 等



代表の櫻井さん

事例
5

NPO法人 ハートフル

～たすけあいの心を大切に、地域を支える

「高齢、障がい、大人、子供の隔たりなく、皆が自然な形で足りない部分を助けあえる、そんな社会づくりを目指して」を理念に、地域密着のサービスを提供している。

「ちょっと手助けをしてほしい」

代表の櫻井さんは、市の社会福祉協議会でヘルパーをしていた時に、末期ガンのお年寄りの介護に1年半従事したことがあった。家族同様に接しながら介護をする中で、本人から病院へ行きたいと頼まれても、在宅介護では「病院への送迎」は介護保険の制度上できない。「犬の散歩」や「草むしり」も同様だ。

相手にとって必要なサービスが必要な時に提供できないという制度上の壁にぶつかった櫻井さんは「これが福祉といえるのか。利用者本位のサービスを提供しないと意味がない」と考え、仲間と一緒にこれらのサービスを提供するNPO法人を立ち上げた。

配食サービスとたすけあいから 始まった事業

設立当初から実施している事業は、配食サービスとたすけあい事業である。「配食サービス」では地域の食材を使用し温かいうちに配達、希望に応じおかゆや刻み食等にも対応する。配食を楽しむに高齢者からは、夕食も配達して欲しいとの声が寄せられている。また家事の応援や草むしり、入院中の洗濯などを支援する「たすけあい



↑NPO法人ハートフル事務所及び配食センター外観



↑保温容器に入れ温かいうちに届けられる、配食サービス「まごころ弁当」



↑代表の実家を改装したデイサービス「よってって」

事業」は年々ニーズが高まっている。

収入の大きな割合を占めている介護事業では、デイサービス(「よってって」「よってって城山)」、居宅介護、訪問入浴(「いいゆだな)などのサービスを行っている。代表の実家を利用したデイサービス「よってって」では、ゆったりと一人で入れるお風呂もあり、利用者が自分の自宅のように寛いでいる。

障害者福祉事業は、開始から3～4年で利用者が急増、現在600件を受け入れている。ニーズは今後も高まると予想されるため、ヘルパーの技術と知識をより高めていくことが課題だ。また、養護学校の実習生を受け入れた経験から「障害者福祉事業の利用者でも、段階を踏み、本人の持っているものを十二分に引き出すことができれば、仕事ができる」と気づき、今後は就労支援も考えている。



↑ 県営住宅の集会所に併設された「よってって城山」

広がる応援の輪

家族が寝ている深夜の見守りや、認知症が進んだ方の対応をして欲しいという要望が寄せられるなど、すっかり地域に頼られる存在となったハートフルだが、設立当初は資金も事務所もマネジメントのノウハウもない状態からスタートしたため、大変な思いもしたという。だが、「多くの協力者に恵まれ、手伝ってもらった。感謝している。」と、代表の櫻井さんは言う。

地域の方が野菜や米を差し入れてくれることもしばしば。最近では閉店予定の店舗の提供や、調理師免許を持った方からの協力の申し出もあったとのことだ。

Point
ポイント

的確なニーズの把握

地域のニーズを捉えたサービスが成功要因のひとつ。

双方向会員制

たすけあい事業では、サービスを受ける側、提供する側がともに会員となる。

クレームをプラスに代える

クレームを吸い上げる仕組みを構築。会議で伝えて共有するほか、クレームを受けた職員へのフォローも忘れない。

- 特定非営利活動法人 ハートフル
- 代表：櫻井 宏子
- 設立年：1999年
- 群馬県高崎市石原町3236
- TEL 027-325-5085
- FAX 027-325-5058

- 事業内容：介護保険事業、(居宅介護支援・訪問介護・訪問入浴・通所介護)、障害福祉サービス事業、たすけあい事業(配食サービス、家事援助、草むしり)、介護タクシー(介護輸送、ケア輸送)、その他(地域交流型いきいきショップー福、よっといで市の開催、花の販売事業)



代表の竹石さん

事例
6

NPO法人 市民シアター・エフ

～手作り映画館から始まった街づくり

映画文化を多くの人に伝え、都市と地方の格差を解消するために…「深谷シネマ」の愛称で親しまれる手作りの映画館から始まった街づくりである。

映画は文化である

代表の竹石氏は、東京都内で映画関係の会社へ勤務していたが、ある日埼玉県深谷市へ転居することとなり、映画とは無関係の仕事について。その後10年間勤めたが、50歳になった時「自分の夢は商店街にミニシアターを作ることだ！」と決断、空き店舗を借り、NPO法人市民シアター・エフを立ち上げた。以前から「映画は文化。あたる、あたらないより、その映画を見たい人と映画が出会える場が必要」との思いがあった。また、映画について都会と地方の格差を解消するために、何かできないかとも考えていた。

きっかけは「愛染かつら」

きっかけは、近所のおばあちゃんの『『愛染かつら』が観たい』という一言だった。かつて深谷市内に3軒あった映画館は、当時すでに閉館されていた。竹石氏は、早速、呉服屋の3階へ、仮設の映画館「フクノヤ劇場」を作り、「愛染かつら」を上映することにした。パイプ椅子や畳に座イスを並べた60席の客席はすぐに満席になり、高齢者を中心に1週間で約1,150人もの方が劇場を訪れた。「当時は奉公に出ていて、



『深谷シネマ〈チネ・フェリーチェ〉』外観
〈チネ・フェリーチェ〉はイタリア語で「幸せな映画」という意味



↑→映写室内：天井の高い元銀行の事務室が観劇室に、金庫室が映写室になった



↑観劇室内に掲示されている「シネマ基金」に協力した市民の皆さんの名札

見たくても見られなかった。」「ありがとう」などの言葉に、竹石さんも感激。この出会いが、利用者本位のサービスを提供する、現在の深谷シネマスタイルの原点となった。

閉鎖、そしてTMOとの出会い

その後、500万円の設備投資をしたフクノヤ劇場だが、建物の売却等の問題があり、閉鎖を余儀なくされた。それでも自主上映を続けていた時に、中心市街地活性化基本計画のタウン・マネジメント組織（以下、「TMO」）となっていた深谷商工会議所の目にとまり、「深谷タウン・マネジメント構想」の一環として空き店舗を活用したミニシアターが実現することとなった。平成14年度、空き店舗対策の補助金を利用し、銀行だった建物を改装、補助対象にならない設備は、市民から募った「シネマ基金」で対応した。

みんなで作る新しい映画館を目指して

新しい劇場も、最初の2年は経営が苦しかった。しかし「1～2名しかいないお客さんから『ありがとう』と言われると、頑張る気になった。」と竹石氏は言う。また、となりの団子屋さんが差し入れを持ってきてくれたり、お客さんが家でとれた野菜を持ってきてくれたりと、周囲にも支えられた。3年目からは採算がとれ、500万円の借金も完済することができた。

現在は、年間3万人のお客さんが深谷シネマへ足を運び、また「深谷映画祭」が開催されるなど地域活性化にも貢献している。近々、再度移転する予定がある深谷シネマだが、移転後も市民や行政の協力のもと、みんなで作る新しいまちづくりを目指している。



↑映画館入り口の情報コーナー。内装も、職員の手作り

Point
ポイント

「シネマ基金」による資金調達

補助対象にならない設備の調達のため、市民から資金を調達。出資者がオーナー気分で自分の映画館だと思ってくれた効果もあった。

地域上映会の実施

近隣の映画館がない市町村へ出張し「地域上映会」を実施している。出張先で大変喜ばれると同時に、作品や季節により客数が増減する深谷シネマの貴重な収入源となっている。

- 特定非営利活動法人 市民シアター・エフ
- 代表理事：竹石 研二
- 設立年：2000年
- 埼玉県深谷市仲町2-25
- TEL 048-551-4592
- FAX 048-551-4593
- URL <http://fukayacinema.jp/>
- 事業内容：『深谷シネマ(チネ・フェリーチェ)』の運営、地域映画会の開催



一番右側が代表の山下さん

事例
7

NPO法人 めだかふぁみりい 社会福祉法人 めだかすとりいむ

～障がい者が生き活きと働くパンとクッキーと木工のお店

障がい者であっても、地域社会で育ってほしいとの思いから、家族らが成長に合わせて必要なサービスや働く施設を作り上げた。

障がいがあっても、地域社会で育ってほしい

1983年、山下さん（現NPO法人めだかふぁみりい代表）を含む当事者の家族と、学校の友人の家族、ボランティアとともに結成されたスポーツクラブめだかふぁみりいが、現在の活動の原点である。「障がいがあっても、生まれてきた子はひとりの人間。地域社会で育ってほしいし、色々なことをやらせてあげたい。」との思いからだった。クッキー工場を始めたきっかけは、子どもたちが18歳ちかくになり働く場所を見学に行ったときのこと。「当時、障がい者の仕事といえば封筒貼りなど月収2～3千円のものほとんど。中でも、シイタケの栽培現場で、障がい者本人達が、原木を運ぶ仕事の意味も分からないままに、一列になって一心に運ぶ姿を見て衝撃を受けた。」さらに公立の授産施設の数も絶対的に不足していた。山下さんは、知的障がい者が働ける施設、しかも働く者にとって仕事の意味が分かりやすく、夢のあるクッキー作りの工場を自ら立ち上げることを決意、1993年にクッキー工場「すいーつばたけ」として事業を開始したのである。

法人格の取得

その後、めだかふぁみりいは、障がいのある



↑「すいーつばたけ」本店外観と、本店前のモニュメント



↑本店隣のクッキー工場内の様子



→クッキーの
ギフトセット



↑手作りパンも人気

お子さんを一時的に預かるMICS事業（障がい者居室介護事業）を開始するなど、活動の幅をひろげていった。しかし任意団体では活動範囲に限りがあったため、社会福祉法人として法人化することを目指したが、土地の自己所有など基準が厳しく、まずはNPO法人として法人化することにした。2001年「NPO法人めだかふぁみりい」の誕生である。後に運よく現在の場所へ土地を借りることができ、2002年に「社会福祉法人めだかすとりいむ」が誕生、現在の建物等も整備されていった。

すいーつばたけの強み

すいーつばたけの商品の特徴は、製造元が授産施設であることの記載が一切ないことだ。「障がい者が売りにではなく、美味しいかどうかで勝負したかった。」と山下氏は言う。職員がデザインしたギフトボックスを使用し、贈答用にターゲットを絞った品ぞろえや、センスのいいパッケージも山下氏のアイデア。最近では、年末になると贈答用の注文が集中し、残業してクッキーを作ることもあるほどの人気だ。クッキーと、後に製造を開始したパンや木工の売り上げは、すべて働いている障がい者の賃金となっている。

子どもたちに必要なことを追いかけてきたら、いつのまにかここまで来てしまったと話す山下さん。利用者の家族も、60歳に近い年齢になってきた。「次にやらなくてはならないのは、グループホームの事業。」取組はこれからも続いていく。

- 特定非営利活動法人 めだかふぁみりい
- 代表理事：山下 佳子 設立年：2001年
- 埼玉県川口市安行藤八46-71
- TEL 048-291-5047 FAX 048-291-5048
- URL <http://www.medakafamily.jp/index.html>

- 社会福祉法人 めだかすとりいむ
- 理事長：臼井 宏爾 設立年：2002年
- 埼玉県川口市安行1132
- TEL 048-291-5047 FAX 048-291-5048



↑店内ではお茶も楽しめるほか、コンサートが開かれることもある

Point
ポイント

協力者の存在

支援者から紹介されたお菓子屋さんが、趣旨に賛同しクッキーのレシピを惜しげもなく提供。

土地は市役所の仲介で「高齢者の施設に提供したい」と思っていた方から、借りることができた。

障がいを売りにせず、味で勝負したクッキーづくり

贈答用にターゲットをしぼり、季節に合わせた商品を用意。

商店街への出店

「障がい者が街に慣れ、街が障がい者に慣れる街づくり」の重要性を考えていた山下さんと、「地元の福祉を受け入れ、お客様が安心して来ることが出来る商店街づくり」を目指していた川口銀座商店街振興組合の考えが一致、商店街への出店が実現した。

- 事業内容：
めだかふぁみりい：余暇活動支援（おもちゃ図書館、めだかねっと、その他）

めだかすとりいむ：就労支援（すいーつばたけで働く事を支援、一般就労を支援）、生活支援（MICS事業、地域活動支援センター：川口市委託事業）等

理事長の竹内さん（写真左）



NPO法人 たてやま・海辺の鑑定団

～海辺を知り、感じてもらうことを通して心の豊かさを育む

物質的な豊かさを求める生活から、心の豊かさを求め、「環境」を重視する生活へと大きく変わろうとしている今、自然体験を通して海辺の魅力を多くの人に伝え、地域の活性化をめざす活動を続けている。

館山の恵まれた財産（自然環境・歴史・文化）を伝え、感じてもらう

房総半島南端の町館山は、沖を流れる黒潮の影響を受け、海の自然に恵まれ、亜熱帯の生物、熱帯魚、サンゴを観察することができる。そんな環境に憧れて、都会から移り住む自然愛好家が多い。代表の竹内さんもその一人だった。

元は館山をこよなく愛するサラリーマン。ホテルの従業員として館山に移住したが、「海辺の自然環境の魅力を多くの人に伝えたい」との思いが募り、ホテルを退職し、観光協会や地域住民と連携して自然体験活動を推進するようになった。

インタープリター（※1）としての実践とノウハウを蓄積し、2004年に地域住民や自然を愛する有志と『海辺の自然体験』を組織的に提供し、自然環境や生態系を考えるきっかけを与える」ことを目的としたNPO法人を立ち上げた。主に沖ノ島を中心とした「エコツアー」を展開し、自然体験プログラムには、海辺の漂着物を楽しむビーチコーミング体験（※2）、沖ノ島無人島体験、夏季にはシュノーケリングでの珊瑚観察、シーカヤックによる自然体験等がある。



↑ビーチコーミングで集められた美しい貝の数々



↑海岸に打ち上げられた貝を大切に拾い集める

※1 インタープリターとは、自然体験活動のリーダー（指導者）

※2 ビーチコーミングとは、海岸に打ち上げられた漂着物を観察したり、拾い集めたりして楽しみながら海岸を散歩すること。漂着物の例としては、鯨のあばら骨、ウミガメの頭の骨、椰子の実、そして美しい宝貝の数々がある

沖ノ島無人島探検！

沖ノ島は、周囲約1kmの陸続きの小島で、約8000年前の縄文海中遺跡や世界的に注目されている北限域のサンゴを育む貴重な自然が残る宝島。

大昔に隆起した地層、砂鉄の海岸などの自然観察やビーチコーミングを通した自然体験プログラム「沖ノ島無人島探検」は通年型のエコツアーとして、館山市観光協会などと連携し実施している。また、沖ノ島エコツアーは、学生や子どもたちを対象とした体験プログラムとしてのニーズもあり、2008年には年間約2,000人の受け入れがあるなど、活動の大きな柱となっている。同プログラムは、千葉県海水浴場の入込数が減少している中、館山の入込数の増加へ寄与していると考えられる。

体験プログラムを「地域ブランド」に

各種エコツアー・海辺の自然体験プログラムを揃えることで、地域の自然資源の経済的価値を高め、それが地域の魅力や地域ブランドの向上の一助にもなると考えている。さらに、地域連携による情報提供や、受け入れ態勢の充実に取り組んでいる。

- NPO法人 たてやま・海辺の鑑定団
- 理事長：竹内 聖一
- 設立年：2004年
- 千葉県館山市沼979
- TEL 0470-24-7088
- URL <http://tateyama-umikan.ms-n.com/>



↑貴重な自然が残る沖ノ島



↑自然体験プログラムの様子

Point
ポイント

ビジネスよりも自分の好きなこと優先

好きな海辺の自然を楽しむこと（遊び）を優先させたことが、結果として自然体験活動を推進すること（仕事）になった

心の豊かさを育む

自然環境や歴史・文化、豊かな生態系を育む海や山などの貴重な財産を守りながら、多くの人々に自然の素晴らしさや大切さを実感してもらい、人も自然と共存しているのだと再認識してもらう。

自然資源の経済的価値を高め、地域の魅力や地域ブランドを向上

様々なプログラムを提供することにより、地域の自然資源（財産）の経済的価値を高めることが、地域の魅力や地域ブランドの向上に繋がると考えている。



代表の紀平さん

事例
9

NPO法人 高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会

～地域を支えるコミュニティレストラン

自分たちのためにと始めた事業が、いつしか地域で信頼され、なくてはならないものに。人のつながりを大切に活動を続けるNPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会である。

ずっと自宅で暮らしたい

1999年、JR立川駅からバスで15分の団地に囲まれた小さな商店街（エルロード商店街）の空き店舗を活用し、3名の住民が「レストランサラ」をオープンさせた。老後の過ごし方について、誰もが「自宅で暮らしたい」という理想のイメージを抱いていることに気付き、そのためのサービスを提供する必要があると考えたのが、事業を始めたきっかけだった。

「社会的課題を解決するという意気込みではなく、むしろ自分たちのためという意識で始めた事業」と代表の紀平さんは言う。しかし出店してから1年が経ち、「命綱だ」と言われるなど地域の高齢者に信頼される存在になったことを実感、「経営が思わしくないからやめました」では無責任だと考え、経営の安定化と社会的責任を持たせる意味で法人格を取得した。

事業の3本柱

事業の柱は、「レストランサラ」、介護保険事業「デイサービスサラ」、フリースペース「ひろばサラ」の3本である。

「レストランサラ」では日替わりのランチが楽しめ



↑レストランサラ 外観



↑ボリュームたっぷりの「本日の定食」

るほか、配食サービスも行っており、国分寺市・立川市からも委託を受けている。温かいうちに食事を届け、配達の際の交流も大事にしているのが特徴だ。

「ひろばサラ」は、各種教室、講座等を開催したい人が利用できるスペースとして開放しているもの。「遠くまで通うのは無理だが、人とおしゃべりしたい」という地域の方の声に応えた。講座主催者からの利用料だけでは賄えないため、企画を作っては市民活動の助成に申請し、活動資金を得ている。

「デイサービスサラ」は、ヘルパーや介護福祉士から地域介護ができないかという話があり、ボランティア講座を開催したところ「近所にあつたら、親を預けられる。」「大きい施設では、細やかな対応をしてもらえない」等のニーズが把握でき、開設した。家庭的で配慮の行き届いた対応に、介護度の高いお年寄りも、どんどん元気になっていくと好評である。

経営の見直し

「地域には人材は豊富で、人には困らないが、経営が一番大変。」と代表の紀平さんは言う。今までのように馬力でやっていくのも、今後は続かないと思っていたところ、2007年10月、生協が経営を見直すような事業に補助金を出しているのを知り応募、経営コンサルタントの指導を受けることができ、場当たりのではなく、きちんと経営方針を決めていくことの重要性に気付いたようだ。今後は、レストランの食事を充実し、多様なニーズにこたえていくほか、10年間蓄積した活動の実績を売っていく事業部を創設、外部からの研修生の受け入れや見学者の受け入れなどを事業化していく。



↑「ひろばサラ」外観

Point
ポイント

設立資金として市民債権を 発行

市民債権は1口1万円と10万円を発行、趣旨に賛同した市民から200万円を調達。ほかに自己資金と国民金融公庫からの借入れで賄った。

場所として商店街を選択

レストランの存在が分かりやすく、高齢者以外も利用できるように商店街の空き店舗を選択。

マーケティングの実施

各事業を実施する前に、公民館での食事会やボランティア講座等を通じたマーケティングを必ず実施。

- NPO法人 高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会
- 代表：紀平 容子
- 設立年：1998年
- 東京都立川市若菜町1-10-1 レストランサラ内
- TEL・FAX 042-534-0602
- URL <http://members.jcom.home.ne.jp/npo-sarah/>
- 事業内容：レストラン、配食サービス、デイサービス、ひろばサラの運営等



代表取締役社長の田中さん

事例
10

株式会社 アモールトワ

～地域に根をはる商店街が設立した非営利の株式会社

「商店街は『地域社会』のために存在し、『地域社会』『お客様』が良くなれば『自分自身（商店街）』も良くなる」という考えを実践した商店街がある。

まちの活性化のために

JR常磐線亀有駅から徒歩8分ほどのところにある東和銀座商店街では「地域社会のために商店街はある」と考え、これまでも地域の行事があれば物資や労力を提供し、住民らと共に街を支えてきたが、年々シャッターを降ろす店も増えてきていた状況だった。

そのような中、近隣に東部地域病院が建設されることとなり、商店街のお茶屋の店主の発案で、病院の売店事業を「商店街振興組合で受託できないか」と区役所へ相談したのが始まりであった。しかし、売店とあわせレストランの受託も必須であること、また商店街振興組合は他の区での営利活動ができないので無理だということが判明した。

田中さん（現代表取締役）は、まちの活性化のため「商店街が地域住民の生活に必要なサービスを総合的に提供する機能を持つことが必要」と考え、利益が出たら地域に還元する非営利の株式会社を設立することとし、商店主から株主を募ったところ、41名が出資に賛同1350万円が集まった。こうして、平成2年に株式会社アモールトワが設立され、売店・レストランの事業も受託することができた。



↑東和銀座商店街外観。「太陽を取り入れる（屋根がない）アーケード」が特徴。



新たな挑戦 ～給食事業・清掃事業

その後、高齢者を対象にした配食事業、空き店舗を活用した学童保育事業など地域に貢献するサービスを順次加えてきた。配食事業は赤字だが、高齢者の安否確認も兼ねている大切な事業である。また、学童保育は足立区の空き店舗補助を活用して運営、保育には商店街の店主や近辺の保育士が協力、区の施設に入所できなかった児童の第2の家となっている。

これらに必要な収益は、売店・レストラン事業のほか、足立区内の学校給食の受託及びスーパーストアの清掃業務の請負で賄っている。給食事業は、当初「経験がなく無理」といわれたが、区長や教育長の理解を得て、1校から給食をスタート。1年経過した後は仕事ぶりと味が評価され、今では荒川区、墨田区、葛飾区を含む20校で学校・保育園給食事業を実施している。

また、清掃事業は、スーパーストア側から清掃の請負依頼があったが経験がなかったため、最初の2年間は他の事業者へ委託し、そこで研修を積んだ後、3年目からはアモールトワへまかせるということになったもの。研修員として派遣された、時計・メガネ屋の店主は、慣れない上に厳しい研修に「何度逃げ出そうと思ったか知れない。でも、自分が逃げ出す訳にはいかない」という一心で耐えぬいたという。この努力が実り、後に問題なく清掃事業を引き受けることができた。その後、近隣の2つのスーパーストアからも依頼があり、清掃を受託している。

大型店は動物、商店街は植物

足立区とも「よろず相談」や「子育て支援サポート」により連携するなど、地域住民の生活に必要なサービスを提供し続けるアモールトワ。

「大型店は『動物』。獲物を求め、移動し、消えていく。これに対し街の商店は『植物』。地域に根を張って、皆でいい花を咲かせたい。」と代表の田中さんは言う。



↑アモール学童クラブ外観。ボールがぶつかっても照明が壊れないように保護枠を設置するなど安全面に配慮する一方、パソコンなどの設備も充実している。

Point
ポイント

大株主を作らない

株主は店主以外は入れず、一人10株までに制限。

安定的な収入源の確保

各事業で使用する材料や品物は商店街から仕入れ、商店の安定的な収入を確保。

いいスタッフの存在

清掃事業の研修に耐えた店主をはじめ、例えば高齢者への食事の配達の花屋の店主が、病院の売店はレコード屋の店主が率先して活動。

- 株式会社 アモールトワ
- 代表取締役社長：田中 武夫
- 設立年：1990年
- 東京都足立区東和2-9-11
- TEL 03-3620-7008 (代表)
- URL <http://www.amorutowa.co.jp/>
- 事業内容：学校給食調理業務民間委託請負、保育園給食調理業務民間委託請負、福祉施設給食調理業務民間委託請負、病院内レストラン、病院内売店、仕出・弁当販売、高齢者向け宅配弁当、清掃事業



代表の奥山さん

事例
11

NPO法人 びーのびーの

～地域の子育て環境を良くしたい

子育てが難しくなっていると言われる昨今、自分と同じように地域の中で孤立化しがちな子育て家庭を救いたいと、自らが必要とする居場所を仲間と始めた人がいる。その活動は、行政をも動かし、より多くの親子が利用できる施設の開設に展開している。

課題はここに

奥山さんは、初めてのお子さんを出産する直前に全く知らない土地である横浜市に転居し、子育てをすることになった。「住んでいるマンションに何人の子どもがいるのかもわからないし、公園で他の親子連れと知り合うにも会社勤めの時と違い、思うように進まない。また、働いていれば保育園に入所でき、子育て情報も得られるはずだが、それもままならない。」状態だった。

今でもそうだが、0、1、2歳の子どもたちの8割が保育園へ通っておらず、地域に知り合いの無い中で母親と赤ちゃんが孤立化していることが話題となり、憂慮されていた。このような状況を変え、地域で子育て家庭を支えたい。そんな思いから奥山さんは事業を始めることになる。

身近な仲間と取り組む

しかし、はじめから事業に着手したわけではない。奥山さんは、保健所の「子育て通信」作成にボランティアとして関わっていたが、その活動の中で、幼稚園に関する情報誌が存在せず、親は積極的に求めないと情報が手に入らないこ



↑おやこの広場「びーのびーの」。
会員がいつでも気軽に立ち寄れ、スタッフ、ボランティア、地域の人たちと共に、子どもの遊びや育ちを見守り、出会える広場



↑グループ保育「ゆーのびーの」。
2～3歳対象のグループ保育。週1日、固定メンバー12名で実施。在宅家庭支援に必要とされる幼児期の預かりのニーズに対応。

とを知った。そこで、まずボランティアの仲間を中心に「幼稚園ガイド」、「おけいごとガイド」、産婦人科、助産院、小児科などの「病院ガイド」等を作成する活動を行った。

そのような活動を続ける中で、他の自治体で行っている在宅子育て家庭のための施設のことを知り、「横浜にも作りたい。まずは自分たちでやってみよう」と考え、2000年4月、子育て中の親たちが中心となって「おやこの広場びーのびーの」を立ち上げた。施設は、子育て仲間の中に商店街関係者がいたことから、商店街の空き店舗を改装して利用し、家賃と光熱費は、ひろば利用料、バザー、「幼稚園・保育園ガイド」(情報誌)を発行するなどして捻出した。しかし、人件費は当初は支払えず、利用者間での支えあい事業だったという。

市としての事業にも展開

その後、民間の助成金に応募して支援を受けつつ、市への粘り強い働きかけを続けた結果、2年後には厚生労働省の「つどいの広場」事業(現在全国900箇所広がる子育て支援事業)の創設年より拠点の一つとして活動を続けることができた。

現在は、活動の原点である「おやこの広場びーのびーの」の運営のほか、グループ保育事業である「ゆーのびーの」(2006年1月開設)事業、及び横浜市から委託されている港北区地域子育て支援拠点「どろっぶ」(2006年3月開設)の運営や子育て関連情報の発行・配信事業などを行っている。

- 特定非営利活動法人 びーのびーの
- 理事長：奥山 千鶴子
- 設立年：2000年
- 神奈川県横浜市港北区大倉山3-57-3
- TEL 045-540-7422 FAX 045-540-7421
- URL <http://www.bi-no.org/>
- 事業内容：育児支援施設「おやこの広場びーのびーの」及び港北区地域子育て支援拠点「どろっぶ」の運営、預かり保育事業「ゆーのびーの」、子育て関連情報誌の製作・販売、トレッサ横浜ホームページ業務 等



↑ 港北区地域子育て支援拠点「どろっぶ」。
0～6歳が登録、1日80組が利用。土曜日は父親の利用も多い。建物は有志(地元の方)に建てていただいた。横浜市港北区の委託事業

Point
ポイント

行動力

目的に向かって邁進し、活動の輪を広げ続けている。

地域や仲間との協力

スタッフ自身も子連れで運営に参加し、ボランティアや商店街の人たちの協力を得て活動を広げた。

着実な事業実施

各種ガイド作成から活動を始め、それを発展・継続することにより、親子の広場の活動資金を捻出した。



NPO法人 平塚・暮らしと耐震協議会

～家と地域を守る

東京から60kmの平塚市にあって都心に働きに出ていたサラリーマンが、地元を目を向けた。家屋の耐震補強を中心に、人々の暮らしそのものを支えようとする取組である。

阪神・淡路大震災からの教訓

平塚市内に住み東京都庁に勤務していた木谷さんは、仕事上の関係からまちづくりについて関心を持ち始めていたところ、平成7年に阪神・淡路大震災が発生した。木谷さんは多くの方が被災したことに衝撃を受け、このことが、木谷さんに耐震補強の推進をライフワークとすることを決意させた。そして、東海地震と首都直下型地震が差し迫っていると言われる首都圏地域において、地域防災を進めるため活動するグループの連携組織「東京いのちのポータルサイト」の設立に関わることになった。その活動の中で、阪神・淡路大震災で亡くなった方の大半は建物や家具に押しつぶされたこと、従って、耐震補強が被害軽減の切札であることを知った。

小学校時代の決闘相手からの電話がきっかけに

ある日、木谷さんは、小学校時代に決闘をした相手であり、現在大手企業の部長職にある友人から「俺達はまだ地域に関心を持たなければだめだ」という内容の電話を受けた。腹立たしく思ったが、正論だと思ったという。木谷さんは、それまで地元のことは何も知らなかった



↑協議会事務所外観



↑地域住環境研究所長の福井義幸さんが開発した独自の「耐震後付プレース工法」は重要なノウハウの一つ

→知的障がい者が建築端財を活用して製作した小碁盤の販売も行っている。(木谷さんは囲碁の木谷實九段の三男)



が、この電話をきっかけに地元を目を向けた。すると、自身の力で利用者にも働き手にも満足度の高い宅老所を開いている人など、がんばっている人がいることに気づき、このような人達が応援しあうネットワーク組織として「みんなで作る平塚」というNPOを立ち上げた。さらに趣味の歌を生かして宅老所で弾き語りをするようになり、自身も地域に溶け込んでいった。このNPOのメンバーがそれぞれの得意分野で活動が続ける中で生まれたのが「平塚・暮らしと耐震協議会」である。

耐震補強の取組みを超えて

協議会の活動は、耐震診断士、建築士、工務店などの専門家集団を主な会員とし、イベントなどで家具の無料固定を行いつつ、耐震補強の知識を住民に広め、希望する市民には工事内容をよく理解してもらった上で実施している。任意団体として活動を始めた平成15年度から19年度までの5年間で約100件の施工実績を持っている。

木谷さんは、世の中で自殺や家族内での殺人、あるいは鬱病^{うつびょう}などが起こる様子を見て、家屋がしっかりしているだけではだめだと感じているという。家具の固定事業などを通じた地域の人々との交流を始めとして幅広い人とのつながりを求め、さらに全国連携により地域再生を支援していきたいと考えているとのことだ。



↑事務所内は耐震工法の見本展示場を兼ねている。
平成19年11月、第1回日本耐震グランプリにて内閣総理大臣賞を受賞

Point
ポイント

人とのつながり

仕事や地元での活動を通じて知り合った人と、ゆるやかに連携しつつ活動を進めている。

専門家の活用

耐震補強という専門知識が必要な事業を、専門家集団を会員に取り込むことで実現している。

自己の力の再発見

地域の宅老所でボランティアとして初めて人前で歌を歌うことにより、自身も笑顔を取り戻した。これが、コンサートによる「心の耐震補強」の活動につながっている。

- 特定非営利活動法人 平塚・暮らしと耐震協議会
- 理事長：木谷 正道
- 設立年：2005年
- 神奈川県平塚市黒部丘16-5
- TEL・FAX 0463-35-7512
- URL <http://hira-taishin.jp/>
- 事業内容：防災・耐震補強（相談、診断、計画、工事、評価点検）と家具の固定事業等、防災・耐震補強等に関するセミナー・講演会等普及啓発事業、まちづくりなどの取組みと連携した事業 等



スタッフの皆さん。
一番後ろの男性が代
表取締役の斉藤さん

株式会社 イータウン

～港南台タウンカフェを中心に広がる街づくり

居心地のいいカフェで「この街にあったらいいな」と話すことから始まる自然な街づくり。地域住民の交流の場を作ることで、地域を活性化させている。

「港南台タウンカフェ」の誕生

横浜市上大岡においてコミュニティサイトや、webサイトの企画制作事業を展開していた斉藤さんは、2004年に株式会社イータウンを設立。横浜港南台商店会からHP運営についての相談をもちかけられたことをきっかけに、商店会の事務局を受託、さらに商店会の実施しているイベント「港南台テント村」事業を請け負うなど地域とのつながりが深まる中、誰でも気軽に立ち寄ることができ、かつ地域の情報も得ることが出来る「交流の場」づくりの重要性を感じて、これまで活動してきた市民活動実践者らが集まる「まちづくりフォーラム港南」、そして商店会と連携して「港南台タウンカフェ」を開設した。

地元神奈川の県産材がふんだんに使われ、ダウンライトが心地いいカフェの入口には、特にまちづくり機能についての説明はなく、一見単なるカフェである。「まちのために何かしたくても、既存の支援センターは敷居が高くて利用できないという人たちのために、入口を広くしておきたかったから」と斉藤さんは言う。現在では、お茶を楽しむ方はもちろん、各種会合や打ち合わせ・教室などのスペースとしても活用され、1日100名以上の方が来店するなど、地域活性化や交流の場ともなっている。



↑港南台タウンカフェ店内



→「港南台タウンカフェ
店頭ボード」



↑大小様々なテーブルがあり、打ち合わせに利用するグループも多い

小箱ショップから始まった 「キャンドルナイト in 港南台」

店内の壁一面には、木製の「小箱ショップ」が設置されている。「小箱」は1スペース当たり幅約95cm×高さ約35cmの棚で、手作り雑貨等を販売したいという方へそのためのスペースを貸し出しているものだ。今では待機者が出るほどの人気であり、大きな収入源になっている。

なお人気イベント「キャンドルナイト in 港南台」は、小箱のオーナーを集めたミーティング時の「何で港南台では“キャンドルナイト”やらないんだらうね」という雑談から生まれたもの。やってみたいというオーナーたちや学生ボランティア、タウンカフェスタッフが中心となり、多くの地域企業や学校等を巻き込みながら、市民参加型のイベントを作り上げた。このほかにも、タウンカフェが出会いの場となり、タウンカフェのスタッフが後押しすることで始まったイベントや企画が数多くある。

株式会社イータウンでは、このほかコミュニティサイト「こうなんだいe-town」の運営、横浜港南台商店会のかわら版「港南台タウンカフェ通信」の発行等を行っている。これらは収入源であると同時に、地域の情報や資源を発掘するツールともなっている。

人と人とのつながり

港南台タウンカフェは、地域の企業や商店、市民団体、地域住民、ボランティア、学生といったさまざまな人が多様な関わり方をしながら運営されている。「感じるのは、本当に人のご縁ということ。」と、代表の斉藤さんはいう。タウンカフェ開設にあたって、県産材活用の提案や店舗デザインや家具製作に協力してくれた方との縁があったり、これまでの活動で信頼関係を築いたネットワークがあちこちに活かされている。現在はタウンカフェ自体が交流の場となり、人と人が自然とつながるきっかけづくりをしている。



↑小箱ショップは、1スペース3～6千円で貸し出し

Point
ポイント

商店会との協力

商店会事業の請負や空き店舗対策補助の共同申請など。特に、設立当初は商店会とのつながりが信用力の補完にもなった。

居心地のいい空間

誰でも気軽に入れて快適に過ごせる店舗空間で、多くの方が来店。

カフェスタッフの存在

「想い」を実現する後押しが大きな力になっている。

- 株式会社 イータウン
- 代表者名：斉藤 保
- 設立年：2004年
- 神奈川県横浜市港南区港南台4-17-22
- TEL 045-520-8550
- FAX 045-832-3864
- URL <http://www.e-etown.com/>
参考：港南台タウンカフェ
<http://www.town-cafe.jp/>
- 事業内容：地域ポータルサイトの企画運営、地域活性化プロデュース(コミュニティカフェ運営やサポート・支援業務、コミュニティビジネス関連)、ホームページ企画デザイン制作等

地域たすけあいネットワークの皆さん
中央のオレンジ色のエプロン姿が代表の山谷さん



NPO法人 地域たすけあいネットワーク

～住み慣れた地域で安心して暮らしつつつづけたい

地域のお困りごとを「自分達の問題」と捉え、困ったときはお互い様で会員同士が支えあえる、身の丈にあった仕組みを作り、地域の市民活動をしている。

「できることをできる時間で支えあう住民参加型システム」作りをめざして

「少しの間、この子を見ておいて」「一緒にお買い物に付いて行って」など、ちょっとした手助けの要望がなかなかかなえられないことから、「時間（特定の時間に何かをする）」というサービスに価値があることに気づき、「困ったときはお互いさま、できることをできる時間で支えあう住民参加型のシステムを作り、年をとっても障害を持っていても、安心して暮らし続けること」を求めて、平成11年に、たすけあい事業を誕生させた。創立時からのたすけあい事業、10年間同じ料金で続けてきていることの意味は深い。

介護保険事業への参入を機にNPO法人化

平成12年11月には、訪問介護事業も開始し、NPO法人の認証も受けた。介護保険事業の開始の際、手元の流動資金が不足していたため、出資者を募った。事業が順調だったため、2年余りで完済することができ、出資者からも信用を得ることができた。これが、「かじまちの家」取得の際、短期間で多額の資金を集めることを可能にした。



↑中庭からみた「かじまちの家」。当初は築60年の建物を使える状態にするため、100人単位のボランティアが参加して掃除や片付けを行った



↑懐かしい雰囲気漂う「かじまちの家」玄関付近



←障害者自立支援法での移動支援視覚障害の方を通院介助

地域にとっても大切な「かじまちの家」

「かじまちの家」は、競売物件で解体直前だった金物問屋の屋敷（築60年）を改築し、デイサービスセンターと地域の人が集う場所としての機能を持たせ、平成16年2月にオープンさせたものである。この物件の取得費用は、メンバーによる立替金のほか、市民からの出資、寄附などで調達した。1階部分や土蔵はデイサービス施設として、2間続きの和室は地域の人が集う場所「よりなせえ家」として使われ、赤ちゃんからお年寄りまでが利用できる地域にとって大切な場となっている。

代表者の交代

経営が安定し、サービスの質を追及していく段階で、感性や視点を変えることで組織は活性化していくのではないかと考え、代表者を交替。また、組織の拡大に伴う硬直化に対しては、職員を理事にするなど前線へ権限を委譲することにより、意志決定のスピードアップと柔軟性を確保するとともに、情報の公開や共有化を図っている。



↑「かじまちの家」で開催された節分行事の様子

Point
ポイント

市民から出資を募り資金調達

かじまちの家の取得及びリフォーム費用は、趣旨に賛同した市民から出資を募り調達。特定のスポンサーに依存しないよう、出資は一人あたり最大50万円までとした。

経営のユニバーサルデザイン

多くの感性や視点を取り入れること、職員一人一人が重要視されること、また時には役割を変えることで組織は活性化していくと考えている。

創設メンバーのチームワーク

異なる分野で仕事をしてきた人たちが、本音で議論をしいながら経営をおこなってきた。

- 特定非営利活動法人 地域たすけあいネットワーク
- 理事長：山谷 幸
- 設立年：1999年
- 新潟県三条市本町6-3-76
- TEL 0256-34-2448
- URL <http://www.soho-net.ne.jp/~tasukeai/>
- 事業内容：子育て支援、お困りごと支援、配食サービス、介護サービス



代表の國井さん

事例
15

さんぽく^{なりわい}生業の^{さと}里企業組合

～地域の伝統文化で地域を元気に

人口が減少している山村で、地域の商工会の事務局長と農家の主婦たちが、廃れつつあった伝統文化を掘り起こし特産品の製造・加工・販売を行うことで、集落の人々が地域での生活そのままに働ける場を生み出した。

きっかけ

～昔からの産品「しな布」に着目

新潟県村上市（旧山北町）の山熊田集落は、旧町の中心地から20キロ奥に入った山村で、かつては土地の9割が山林であることから林業が盛んだったが、林業情勢の低迷により林業従事者が減少し、人口も減少している。

山北町商工会事務局長をしていた國井さんは、「地域が元気になるためには、商工業者ががんばっても消費者に活力がないと消費の拡大に繋がらない。住民がいきいきと明日に魅力を感じるようであれば」と考えていた。そして、國井さんは、他に無いもので地域おこしをしようと、地域の山里で昔から織られてきた「しな布」に着目した。

「しな布」は、春に「しな」の木の皮を剥ぎ、木灰汁で煮て柔らかくし、清流でさらし、裂いたものを紡いで糸とし、ようやく次の春に織り上がるものである。かつては山里で生活する必需品だったが、時代の推移により、小物やバックなど希少価値のある「しな布」の装飾製品をわずかな織り子が自宅で細々と織っていたに過ぎなかった。

1998年にフランスでものづくり博覧会に参加する機会があり、山熊田集落からは農家の主婦でもある2人の織り子が参加した。風土も習慣



↑全員が歩いて数分のところに自宅があるため、屋には当番を残して自宅に帰って食事をする事ができる



↑しな布製品の製造販売。売上げの7割を占める中心事業。さらりとした独特の風合いがあり、帯地や袋物、帽子、各種小物製品に仕上げている。なお、しな布は、2005年に伝統的工芸品に指定された

も違うところで過ごした2人は、ふるさとの良さを身に染みて感じ、帰国後、「自分達も地域に関わりのある仕事を自分達の手でやりたい」との思いを口にするようになった。

集落全体で話し合う

國井さんの音頭により、集落の全22戸を対象に話し合いを重ね、「しな布」による地域づくりについて合意を形成。「やるのならリスクを負ってやるしかない」と、最終的に5軒が100万円ずつ出資して行くことになった。また、商工会に依頼したところ、会長、副会長、役員らが、個人的に出資をしてくれることになり、全部で1050万円を集めることができた。これを基に2000年10月に「さんぼく生業の里企業組合」が設立された。

解体寸前の空き家を買取り、2500万円を掛けて改装し、活動の場である体験工房を竣工。翌2001年から、5人の農家の主婦で、しな布の糸づくりや機織りを始めた。

地域での生活のままに働く

國井さんは、商工会を退職後、同組合に出資をして総支配人となり経理や対外的な交渉を担当している。また、経理については、メンバーに常に明らかにすることで、連帯感を醸成している。

現在、売上げの7割を占めるのは、「しな布」製品の製造販売であり、体験工房での販売、各地の物産展での販売の他、帯地は問屋を通じても販売している。この他、地元で採れる旬の食材による郷土料理の提供、しな織り、つる細工、アク笹巻き、餅つき、赤カブ漬けといった「生業体験」や、季節により焼き畑、赤カブ摘みツアーを行っている。

働く人が地域での生活のままに働くことができ、その地域文化を来訪者にも楽しんでもらえる施設として運営されている。



↑灰の効用を活用した特産品の製造販売。
赤カブ漬け、トチ餅

Point
ポイント

コーディネーターの存在

事業にするまでには、順序立てて実現に向けていくコーディネーターが必要だが、國井さんがその役割をつとめた。

地域での合意形成

組織を立ち上げるまでに、地域の全戸を対象とした話し合いを重ねた。

メンバーとの連帯感

常に経理を明らかにしている。

事業の継続への考え方

助成金は経常経費に使用しない。

- さんぼく生業の里企業組合
- 総支配人：國井 千寿子
- 設立年：2000年
- 新潟県村上市山熊田325
- TEL・FAX 0254-76-2115
- URL
<http://www.iwafune.ne.jp/~sanpokusho/kaiin/nariwai/nariwainosato.html>
- 事業内容：「しな布」製品販売、郷土料理の提供、体験工房の運営・各種ツアーの実施



代表取締役の権田辰夫さん

事例
16

株式会社 小川の庄

～地域に貢献する農産加工会社

住んで良かったと思える豊かな村を実現するために、立ちあがった7人がいた。地域の農産物と人材を活用した農産加工会社の事例である。

設立の背景～準備期間は30年～

小川村は、長野県の北部地域に位置する中山間地域にある。昭和30年頃、農村はとても貧しく、小川村も例外ではなかった。一年中汗を流して作った作物なのに、自分達で値段が決められない現実を見た若者たちが、住んで良かったと思える村作りのため、農産物に付加価値をつけて売る農産加工会社を立ち上げようと計画していた。しかし、当時若者が会社を立ち上げることは資金等の面から難しく、そのうちに、農業だけでは生活が厳しいため、多くの若者が村内外の職場へ就職することとなった。それでも、その就職から得られる経験を持ち帰って、いつか設立する農産加工会社へ生かそうと夢を持ち続けた。そして昭和61年、職を捨ててまで新会社に入社できないという仲間達が大勢離れた中、最後に残った7人が、ついに「株式会社小川の庄」を立ち上げた。

60歳入社、定年なし

小川の庄の特徴のひとつに、高齢者雇用がある。設立当時、若者は職を求め村外へ流出、過疎化が進む一方で、村内には元気なお年寄りが多かったためだ。60歳前後の元気なおばあちゃんたちが入社し、おやきづくりに知恵と技を生



↑農家を改築した「おやき村」の外観



↑善光寺表参道沿いにある「小川の庄 大門口」



↑おやきを作る高齢者のみなさん。たっぷりの具材を素早く包みあげていく

かしている。定年は当初78歳としたが、5年後に廃止、現在定年はない。

おやき等を作る4つの工房（おやき村、農園村、山菜村、野菜村）も、おばあちゃんたちが畑に通う感覚で歩いて通勤できるよう集落毎に複数を設置、一集落一品作りを推進している。村の中央に工場を作り、マイクロバスで送迎する方法もあったが、高齢者が地域で生涯現役で、生き甲斐をもって働くことができる環境を考えた。また働きたくても、数名しかいない集落であるため工房を設置することができない場合には、野菜作りや、山菜採りを依頼している。

地域の人に喜んでもらえる企業を目指して

名物の「おやき」の具材など原材料は可能な限り地域の季節の野菜等を使用している。農家で余った10本くらいの野菜を直接買うこともあるし、農協からは流過程で除かれる曲がったきゅうりや、ふたまたになった大根なども集荷の対象に加えて加工している。これまでは畑に捨てられていた野菜が、おやき等の具材になって地域の役に立っている。

地域に貢献し、地域の人に喜んでもらえる企業になりたいというのが設立の理念。今では同じ志をもって入社した若い社員の姿も目立つ。おやきをはじめ、各家庭の保存食を再現・瓶詰した人気商品のインターネット販売も、若い社員のアイデアとのことだ。



↑おやき村敷地内にある「竪穴式住居」では、おやき作りの体験も可能。作ったおやきは囲炉裏で焼いてくれる

Point
ポイント

商品作りへのこだわり

いずれ都市から農村へ目が向く時がくることを予測し、あえて「村で食べられているもの」を商品化。

メディアの活用

おやきのアピールのため「ジャパンエキスポ（開催地：ロサンゼルス）」へ出展したことがきっかけにメディアへ注目されるようになり、「信州のおやき」が全国へ広まった。

公的な支援に頼らない経営

思いや方向性が制約されないよう、村には出資の依頼をせず、側面支援を依頼。また、おやきを作る事業所の施設は、農協の遊休施設を利用。

- 株式会社 小川の庄
- 代表取締役：権田 辰夫
- 設立年：1986年
- 長野県上水内郡小川村高府2876
- TEL 026-269-3760
- FAX 026-269-3763
- URL <http://www.ogawanosho.com/>
- 事業内容：おやき、そば、漬け物、瓶詰め加工食品等の製造・販売



理事長の永井寛子さん

事例
17

NPO法人 スペースふう

～リユース食器のレンタルでイベントのゴミを削減

イベントや祭りの際に発生する大量のゴミ。その正体は、使い捨て食器だと言われている。地元の主婦グループが、環境のため循環型社会の実現のために何とかしたいと立ち上がり、リユース食器レンタル事業を展開する日本の草分けとなった。

きっかけは、ドイツでの取組を知ったこと

「スペースふう」は、平成11年9月に、山梨県増穂町の主婦たちが、環境のために地域で「風を起こす」という意味で結成した団体である。当初は、リサイクルショップの運営から始め、おやきや有機野菜の弁当の製造販売を行っていた。また、他で実施している良い活動はすぐに取り入れようと心がけ、滋賀県で開催された第1回「菜の花サミット」への参加を機に、増穂町の有休農地での菜の花栽培、菜種油を地域の子供たちと絞る体験学習、家庭用廃油を回収してディーゼル燃料化し町の公用車に使用してもらおうといった「菜の花エコプロジェクト」を開始、環境、福祉、教育、文化の4つを柱とし、地域に役立つことを目指して活動してきた。

平成13年の春のこと理事長の永井さんは、ドイツ在住のジャーナリスト今泉みね子さんが甲府で行った講演を聴き、ドイツの大きなイベントでは使い捨て食器は使わないことを知り感銘を受けた。そして、「日本でもできるはず」とリユース食器レンタル事業に取り組む決心をした。



→スペースふうからリユース食器が貸し出されると、使用した食器をイベント会場側で洗う必要はなく、使い終わった食器は汚れたまま回収され洗浄されるので、イベント実施者の負担が少ない



↑イベント会場ではデポジット方式（容器を返すときに預かり金にあたる100円を返金する）を取ることで、主催者側のリスクを減らすとともに参加者の意識の向上を図るよう、主催者に提案している

熱意を訴え、地元の人々の力を借りる

まずイベントを主宰するさまざまな団体へのアンケートによりニーズを探り、リユース食器に対する需要があることを把握した。使い捨て食器を使うことに対する罪悪感のようなものを持つイベント主催者が多く、多少経費がかさんでも良い解決方法があれば厭いとわないという意識があったのだ。そこで、まずは食器を用意することから始めた。できあいの食器を買うのでは費用がかかるため、自分たちで金型屋や成型屋と交渉し作成した。費用は300万円必要だったが、大学教授に相談し、環境に見識のある企業経営者を紹介してもらい、自分たちの思いを伝えたことで、資金を援助してもらうことができた。

連携による全国展開をめざす

スペースふうからの食器の貸出しは宅配便により行い、使用後の食器は汚れたまま梱包して戻してもらい、ていねいに洗浄、殺菌、乾燥を行う。リユース食器レンタル事業が広域化するにつれ、遠距離輸送による環境への弊害、輸送費コストの問題が発生してきた。そこで、各地で同様な事業を実施しようとする者を支援し連携事業拠点とすることにより、利用者の利便性と環境負荷の低減を図ろうとしている。



↑サッカーJ2のヴァンフォーレ甲府で使用するカップは、山梨県のグッドデザイン賞を受賞。カップに企業の広告を入れることで収入にも結びつけている

Point
ポイント

熱意があること

「環境のために」という熱い思いで、周囲の人も動いた。

仲間がいること

同じ年頃の子供がいる母親たちの集まりから始まり、いくつかの事業を重ねてきた。また、重要なことを決める時には、徹底的に議論を重ねている。

人とのつながり

お金も知識も無かったが、地元企業の人々が資金援助や経営のための勉強会を実施してくれた。

- 特定非営利活動 法人スペースふう
- 理事長：永井 寛子
- 設立年：2002年
- 山梨県南巨摩郡増穂町天神中条177
- TEL 0556-22-1150
- FAX 0556-22-1862
- URL <http://www.spacefuu.net/>
- 事業内容：リユース食器レンタル事業



代表の曾根原さん

事例
18

NPO法人 えがおつなげて

～都市農村共生型の持続可能な社会づくりを目指して

山梨県内の過疎化が進んで限界集落となった農村と、田舎暮らしや農業へのニーズが高まる都市をつないだNPOがある。農村には若者の声が響くようになり、遊休農地の解消も進みつつある。

自らモデル事業を実施

東京で経営コンサルタント業についていた曾根原さんは、農村の多くが過疎や高齢化の問題を抱え、耕作放棄地や放置された森林資源が増えている実態を知った。一方で、都市住民の田舎ぐらしなど農村志向は年々高まっていた。「農村地域では価値がないとみなされているが、豊富な自然や、高齢者の持つ農林業技術、山里での生活の知恵などは資源である。農村資源を新たな社会ニーズを結びつけ、付加価値をつけたビジネスモデルを作り、農村地域資源の循環構造を作ることが必要だ」と考え、このモデルを自ら実現するために山梨県白州町（現北杜市）へ移住した。

まず自身が農業と林業を始め、付加価値をつけて価格交渉をすることで、十分な収入が得られることを確認した。さらに個人的ネットワークを活用して、田植え、味噌作り、野菜の収穫など都市と農村の交流事業を行った。事業についてDM等でメッセージを発信するうちに都会から人が集まり始め、また自給率が上昇するとテレビ・雑誌などのメディアにも取り上げられるようになった。事業規模の拡大とともに組織化が必要と考え、趣旨に賛同したメンバーとNPO法人を立ち上げた。



↑開墾前の耕作放棄地の様子



↑開墾後の畑の様子。ブルドーザーは使わずに、ボランティアの手で開墾する（撮影時期：4月下旬）



↑ボランティアが宿泊する「みずがきランド」内の様子。温泉もある

「えがおファーム」と「企業の畑」

同法人では、次々と都市の住民や企業の力を活用した事業を実施、過疎だった集落に多くの人が訪れるようになり、荒れていた農地の開墾も進んでいる。「えがおファーム」は、都市住民が中心のボランティアが開墾した農地を、農園として運営しているもの。また、農地を「企業の畑」として企業へ貸与する事業は、企業の社員が年に数回北杜市を訪れ、開墾から種まき、草取り、収穫まで行うが、社員の指導や日常の畑の手入れは、地域住民とNPOが行うもので、地域住民の仕事づくりにもなっている。

いずれの事業も過疎高齢化による担い手不足から生まれた遊休農地をNPOが借り上げて実施しているが、先祖代々の土地を大切に思う地域住民から借りるのは大変なこと。そこで曾根原さんは市役所の協力を得つつ、地域に馴染む努力を重ねた。溶け込めたのは、移り住んで3年経過したころだという。

現在の課題と、今後の取り組み

このほかにも多くの事業を手掛けているが、現在の課題は「都市と農村、両方のニーズが増大しつつあるのに対し、コーディネーターが絶対的に不足していること」と曾根原さんという。同法人の「えがおの学校」においては都市農村交流事業の知識・技能、マネジメントを包括的に習得する学びの場を提供し、事業コーディネーターとなる人材の育成にも力を入れている。

今後は、都市と農山漁村の間でのさまざまな交流や体験やプログラムなどを通じて、人と地域の「生きる力」「学ぶ力」を育てる「関東ツーリズム大学」事業も本格化させる。



↑「企業の畑」収穫に訪れた社員の皆さん

Point
ポイント

事業コーディネーターに必要な6つの知識とスキル

農業経験と知識、マネジメント能力、問題解決・企画能力、人・社会への共感とコミュニケーション、政策の知識、市場の知識。

企業による買取制度

「企業の畑」で収穫した農産物はすべて企業が買い取るしくみ。

人とのつながり

構造改革特区を利用して、農地を農業者以外にも賃貸借できるようにした。

- 特定非営利活動法人 えがおつなげて
- 代表：曾根原久司
- 設立年：2001年
- 山梨県北杜市白州町横手2910-2
- TEL 0551-35-4563
- FAX 0551-35-4564
- URL <http://www.npo-egao.net/>
- 事業内容：「えがおファーム」の運営、「企業の畑」「えがおの学校」事業の実施、「都市農村交流センター 鉾泉みずがきランド」の運営、農村資源を活用した、都市農村交流イベントの開催、都市農村交流ネットワーク事業 等



管理人の富田さん。店舗の前で

事例
19

地域の茶の間 コミュニティ・レストラン「てまえみそ」

～食を核にしたコミュニティの拠点づくり

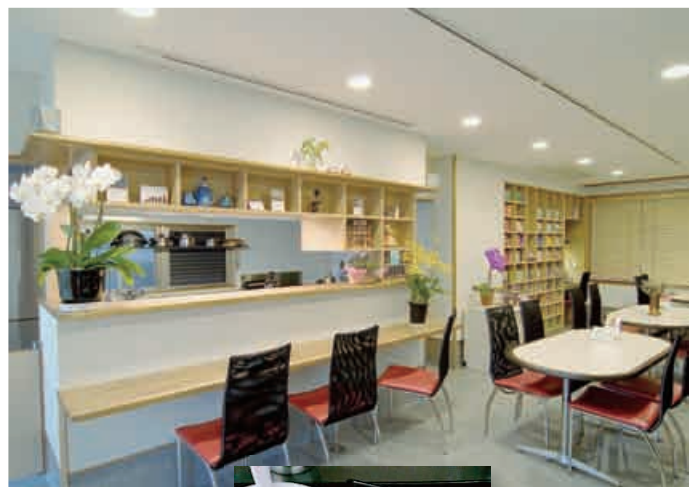
誰もが気兼ねなく集える場所があったら……
そんなお茶の間のような空間を地域に作りたい！その思いをコミュニティ・レストランとして実現させた人がいる。

5年の歳月をかけて

管理人の富田氏は、1997年末の退職後、「誰もが自分らしく、生き活きと輝ける場づくり」、「人もまちも自分も元気になれる場づくり」がしたいとの思いが次第に膨らみ、NPO研修・情報センターが提案する「コミュニティ・レストラン」に興味を持った。

実家近くに自宅を新築するにあたり、一階部分をバリアフリーにして、夢を実現することにした。併せてNPO研修・情報センターの「協働コーディネーター養成講座」へ参加、浜松ビジネスプランコンテストへの応募をほぼ同時に進めた。コンテストでの「優秀賞」受賞が、県の制度融資の借り入れ時に大きな力となったという。具体的な店舗付き住宅や設備の設計作業を始めてから、2005年10月29日の開店までには、2年余りの歳月が過ぎていた。

どんな方にも気軽に利用していただきたいという思いから、ユニバーサルデザインをどこまで取り入れることができるかが苦心したところ。予算との関係を見ながら、入り口のスロープや引き戸、車椅子対応トイレといった必要最小限のバリアフリー設計を実現した。



→本日のランチの一例
ボリュームたっぷりの
TSKコーンランチ



↑バリアフリー設計の店内



↑フリースペースで開催された歌謡サロンの様子



↑フリースペースで開催されたパソコン教室の様子。講師の方(右側)によると人に教えることで、自分も勉強になるとのことだ



↑てまえみそ朝市の様子

「人が集まる」、「場所を維持する」しくみづくり

「てまえみそ」では、①「てまえみそ朝市」でご近所さんへ新鮮な野菜を提供、②手作りが得意な方の作品をお預かりして展示販売する「クラフトショップ」事業、③日替わりシェフの手作りランチを提供するコミュニティ・レストラン、④仲間の集まりや講座などコミュニティづくりを支援するためのフリースペースの4事業を組み合わせることで、「人が集まり」「場所を維持する」資金を確保することを目指している。

普通の飲食業のレストランを開業することとの最大の違いは、場の提供者である管理人も、同じ「協働のパートナー」であること。「ワンデイシェフシステム(※1)」のため、一日も早く、「毎日ランチ」20食を提供できる体制にすることが当面の最大の課題である。自分も「シェフをしてみたい」という、料理が大好きで、得意な主役の登場を待ち続けている。

※1 事業計画を具体化する際、三重県四日市市の「こらぼ屋」代表の海山さんの話を伺う中で知った、日替わりシェフのランチを提供するシステム。自分で料理が出来なくてもレストランが運営できる

- 地域の茶の間「てまえみそ」
- 管理人：富田 久恵
- 設立年：2005年
- 静岡県浜松市中区中沢町65-15
- TEL・FAX 053-475-1516

誰もが自分らしく、生き生きと輝ける場づくり

お金ではない楽しみ、人との繋がりを楽しむことを理念に、地域の人が、美味しいものや楽しいことを持ち寄り、まさに地域の茶の間を目指す。

「人が集まる」、「場所を維持する」しくみづくり

集客効果のある複数の事業をくみあわせ、資金確保を目指す。いかにコミュニティを形成する為の仕組みを作っていくかが重要であり、コミュニティ・レストランはそのためのツールの一つ。

名前こそ命！

名前の持つイメージ、意味、音、全てに店の命運が掛かっているといえる程、店名にはこだわった。店名「てまえみそ」には、一人ひとりの「てまえみそ」を持ち寄って、「ひとも、まちも、自分も、元気になる場」にしたいという想いが込められている。

てまえみそ

- URL <http://temaemiso.hamazo.tv/>
- 事業内容：コミュニティ・レストラン、朝市、クラフトショップ、フリースペース

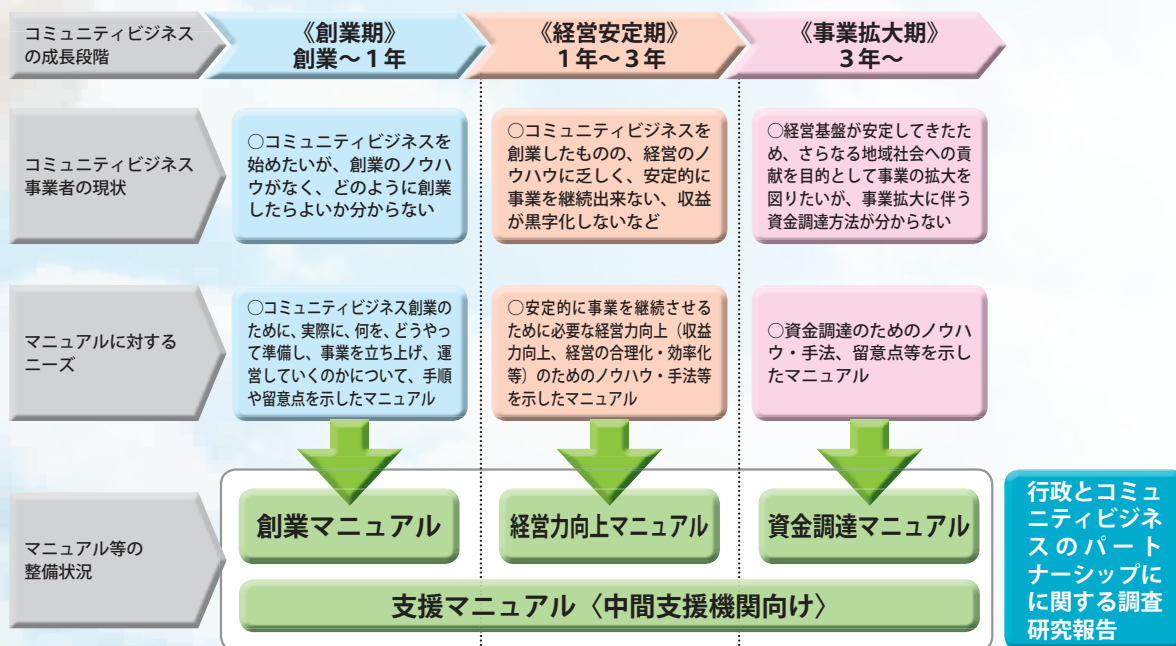
Point
ポイント



関東経済産業局では、これまでに、
 「CB創業マニュアル」
 「CB経営力向上マニュアル」
 「CB資金調達マニュアル」
 「CB支援マニュアル」

の4つのマニュアルを作成しています。創業期・
 経営安定期・事業拡大期のそれぞれの成長段階
 に応じ、ご活用下さい。また、平成19年度に作
 成しました「行政とCBのパートナーシップに
 関する報告書」もご利用下さい。

低 ← コミュニティビジネスの成熟度 → 高



コミュニティビジネス創業マニュアル

～NPOなどを通じて地域課題に取り組むには（16年3月）



本書は、コミュニティビジネスをはじめようと思った方が、実際に何を、どのように準備し、事業を立ち上げ、更に運営していくのかを、「金、もの、人」の視点から、その手順や留意点をまとめたものです。

思いだけでは食べてはいけない

基礎体力がなければ、継続的に仕事はできません。本書では、創業準備から事業展開まで、どのフェーズにおいても資金等への配慮・注意する点について記載しています。

課題を分析する目利き力

何が地域で困っており、それがビジネスになるものなのか、間違った判断をしてしまうと、事業として成り立たなくなります。ニーズの分析、事業規制への対応、競争相手の分析など事業化に関わる困難な点について、どのようにクリアして行けばビジネスに結びつくのかということが記載されています。

人の力の限界

人の力には限りがあります。人の出会いの重要性、ネットワーク手法、組織の維持・運営の問題など、人に関わることについて留意事項が記載されています。

コミュニティビジネス経営力向上マニュアル

(19年3月)



本書は、コミュニティビジネスを起業したものの事業の継続に悩みを抱えている方や、コミュニティビジネスの経営について知りたい方に向けた、事業の採算をとることを目標としたマニュアルです。事業継続の悩みを乗り越えた先輩たちの様々な成功事例を軸に、安定的に事業を継続させるために必要な経営ノウハウを紹介しています。

成功事例

「自分たちの事業は、地域に必要とされているのだろうか」「事業遂行のためにどんな組織を作ればよいか」「十分な収入がない」「財務、労務管理等専門的なノウハウをどう調達するか」こうした悩みを乗り越えた7つの成功事例を紹介しています。

将来のシナリオづくり

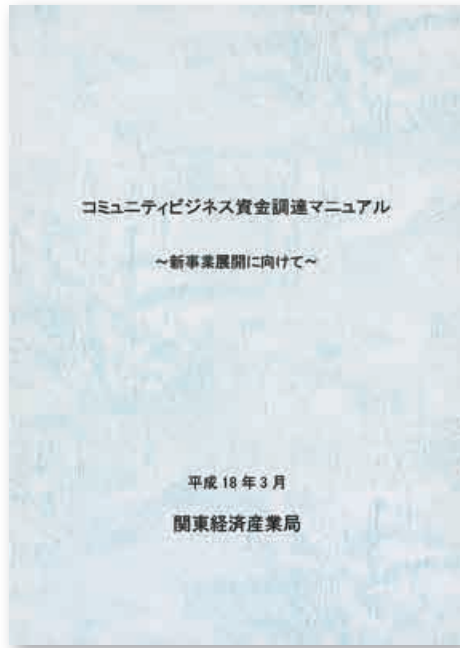
「自分たちが本当に実現したいことは何か？」を見失わないよう環境変化を予測し、自己を知り、競合相手を見極め、目標を達成するための道筋を描かなければなりません。ここでは、具体的事例を交えて戦略の定め方、自己点検のためのチェックポイントを紹介しています。

事業継続のための経営ノウハウ

商品の魅力向上、応援団づくり等さまざまな面でのコミュニティビジネスらしい強みを向上させ、その上で事業採算をとることが必要です。ここでは、コミュニティビジネスらしい強みづくり、事業採算をとるためのノウハウ、利益の使い道を紹介しています。

コミュニティビジネス資金調達マニュアル

～新事業展開に向けて～（18年3月）



本マニュアルは、コミュニティビジネスを実施する上で、大きな課題のひとつである「資金」の調達に焦点を当て、新事業を展開していく段階において、どのような調達メニューを選択し、いかに無理なく必要となる資金を確保していくかについて、留意点をとりまとめたものです。

新事業展開に必要な資金調達

事業が軌道に乗り、自己調達した（自己調達できる）資金の範囲を超えて事業規模自体が膨らんでいく段階（＝コミュニティビジネス拡大・発展段階）においては、外部から資金を調達する必要性が大きくなります。このような場合には、出資者や融資者となってくれそうな人々や組織に対して、活動経緯を説明し、意義を訴え、積極的に資金的協力を仰いでいくことが重要です。

まず重要なのは『意思決定』

本マニュアルでは、まず「リスクを背負い新たな資金を調達して、自らのコミュニティビジネス事業をステップアップさせていくべきか」という、組織としての意思決定の問題について、参考となるポイントを示し、確実な意思決定プロセスを踏んでいただけるよう配慮しています。

多様な調達メニューを活用するために

近年、NPO向け、あるいは、コミュニティビジネスを対象とした融資制度等が整備されつつあり、しっかりとした返済計画を立てることができれば借入が可能です。

また、疑似私募債のように、金融機関を通さずに、団体が直接資金調達する道もあります。

これら資金調達を行うにあたって、インターメディアリー、金融機関、及び企業との関わり方についても解説しています。

コミュニティビジネス支援マニュアル

～地域型インターメディアリーを効果的に運営するには（17年3月）



本マニュアルは、コミュニティビジネス事業者を支援する中間支援機関（インターメディアリー）について、その望まれる活動、そのための組織形態、その運営の仕方等についてまとめたものです。

中間支援機関に求められる機能

中間支援機関に求められる機能は、コミュニティビジネスと支援者間の仲介だけでなく、個々のコミュニティビジネスに対する支援、支援者に対する対応、さらにコミュニティビジネス全般に関わる質問・相談への対応があります。

これらを遂行するために必要な、①情報受発信、②「集まる場」の設定、③相談、

④セミナー等の開催、⑤専門的サポート、⑥講座・勉強会、⑦マッチング・交流会、⑧設備等の斡旋、⑨インキュベーター、⑩イベント等の支援、⑪融資・ファンド、⑫その他支援（調査等）の12つの支援機能について記述しています。

中間支援機関の設立

中間支援機関も活動範囲、事業分野等によって様々な形態があり、どのような形態を選択するのが望ましいのかは地域の事情によります。地域の事情に合った中間支援機関の設立手順を、「設立準備段階」と「着手から設立まで」の2つのフェーズに分けて具体的に記載しています。

中間支援機関の運営・更なる発展を目指して

設立後に中間支援機関がその支援内容をステップアップ、機能強化していく過程を、創設期、発展期、完成期の3つのフェーズに分けて、ひとつのモデルとして提示しています。また、支援機能の強化に併せて行うことが必要である中間支援機関の基盤強化策として、経営基盤の強化とコミュニティビジネスの生命線ともいえる周囲からの支援を実現するための支援組織（外部ネットワーク）の強化・整備の2点について記載しています。

行政とコミュニティビジネスの パートナーシップに関する調査研究報告書

(20年3月)



本報告書は、行政とコミュニティビジネスのパートナーシップ形成の可能性を探ることを目的として、地域の中でコミュニティビジネス事業者をどのように発掘し育成していくか、特に、両者のパートナーシップによる事業の例として業務委託や指定管理者制度による事業に着目し、パートナーシップの相手方となるコミュニティビジネス事業者の選定、事業実施、及び評価について、その手法をまとめ紹介したものです。

なぜパートナーシップが必要なのか

地域の抱える課題は、増大し多様化してきており、行政（地方自治体）が、こうした課題の全てを解決するには限界があります。地域に密着した事業を行うコミュニティビジネス事業者と協力して活動することで、行政だけでは対応できなかった課題に取り組める可能性があります。

パートナーシップに向けて

行政とコミュニティビジネスのパートナーシップを進めるためには、行政の意識向上と体制づくりや、地域及び行政における地域課題の共有、地域のコミュニティビジネスに関する認知度向上、コミュニティビジネスの担い手への支援情報発信が必要です。

パートナーシップの評価の考え方

行政とコミュニティビジネスのパートナーシップのうち、業務委託や指定管理者制度に注目して、行政がパートナーシップの相手方としてのコミュニティビジネス事業者を選定するにあたっての評価項目・方針や円滑な事業実施の留意点、事業後の評価の考え方について記載しています。

コミュニティビジネス事例集 2008

(2009年3月初版)

関東経済産業局産業部流通・サービス産業課
コミュニティビジネス推進チーム 編

〒330-9715

埼玉県さいたま市中央区新都心1-1

さいたま新都心合同庁舎1号館

TEL 048-600-0344

FAX 048-601-1295

URL <http://www.kanto.meti.go.jp/>

