

平成 25 年度事業

サステナブルビジネス支援連携体制構築等業務

平成 25 年度

サステナブルビジネス事例収集等請負業務

報告書

株式会社ピー・エス・サポート

特定非営利活動法人ボランタリーネイバーズ

1. 業務概要

1-1. 業務目的

持続可能な社会を実現するためには、地域の自然エネルギーや未利用資源の活用・保全といった環境保全に資する事業を展開することで地域社会を活性化し、地域社会に変革をもたらす事業活動を担う事業型の環境NPOや企業の活躍が必要不可欠である。

しかし、温暖化防止や3R、生物多様性保全等につながる環境保全事業の実施を通じてまちづくりや地域活性化といった地域の経済社会にも付加価値をもたらす事業（以下「サステナブルビジネス」という）は、一般的に事業性が低いことが少なくない。また、多くの環境NPOは持続可能な社会づくりに大きく貢献する事業を考案しても、事業性を高め、ビジネスとして継続的に事業を実施していくために必要な支援を得られる環境になく、事業展開に必要なネットワークを備えていない状況にある。

以上の背景を鑑みて、中部地方におけるサステナブルビジネスの事業事例調査を実施した。サステナブルビジネスの活動実態をもとに、中間支援組織等として効果的な支援策を検討する研究材料とする。

1-2. 業務の内容

本業務の的確かつ計画的な実施を図るため、以下の業務を中部環境パートナーシップオフィス及び中部地方環境事務所と連携しながら、以下の業務を行った。

- ① 本業務目的に対応してサステナブルビジネスの事業事例を効果的に調査するため調査項目を設定した。
- ② 中部地方において活躍している代表的なサステナブルビジネスをリストアップし、中部環境パートナーシップオフィス及び中部地方環境事務所と協議のうえ、10事業事例を調査先として選定した。愛知県4件、三重県3件、岐阜県1件、長野県2件。
- ③ 選定した10件のサステナブルビジネス事業者に対して、現地に訪問のうえ、設定した調査項目を中心にヒアリング調査を行った。
- ④ ヒアリングに基づく調査結果を報告書としてまとめた。

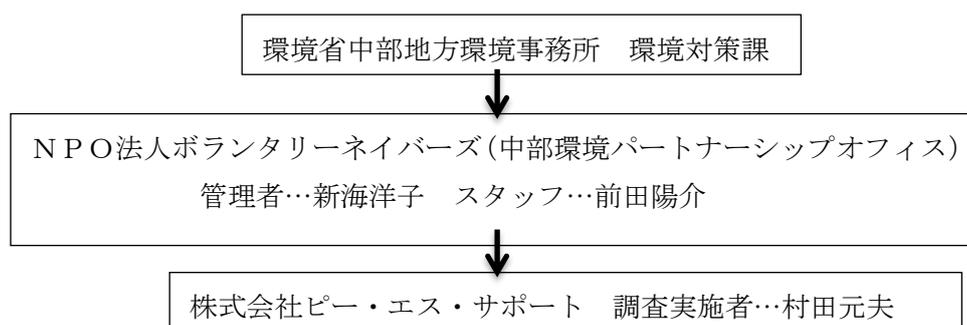
1-3. 実施時期

本業務は平成25年9月1日～平成26年2月28日を業務履行期限とし、下記のスケジュールにて実施された。

- ① 調査項目の設定…平成 25 年 9 月 1 日～9 月 30 日
- ② 調査先の選定…平成 25 年 10 月 1 日～平成 25 年 12 月 6 日
- ③ 訪問ヒアリング調査
 - ・ いるかビレッジ（愛知県豊橋市） 代表 佐野和博 平成 25 年 10 月 24 日
 - ・ 合同会社アグリホリック（愛知県新城市） 代表 安形真 平成 25 年 10 月 24 日
 - ・ 企業組合山仕事創造舎（長野県大町市） 代表理事 香山由人 平成 25 年 10 月 31 日
 - ・ (株)ディーエルディー（長野県伊那市） 事業部長 木平英一 平成 25 年 11 月 1 日
 - ・ (有)OZ（三重県鳥羽市） 代表取締役 江崎貴久 平成 25 年 11 月 25 日
 - ・ 穂積製作所プロジェクト（三重県伊賀市） 代表 穂積亨 平成 25 年 11 月 29 日
 - ・ NPO 法人メタセコイアの森の仲間たち（岐阜県郡上市） 代表理事 興膳健太
平成 25 年 12 月 12 日
 - ・ (株)地域資源バンク N I U 代表取締役 西井勢津子 平成 26 年 12 月 20 日
 - ・ リユースプロジェクト「めぐる」 (株)水谷酒造 代表取締役 水谷政夫
平成 26 年 1 月 6 日
 - ・ 社会福祉法人むそう エコ課長 間瀬正樹 平成 26 年 1 月 10 日
- ④ 報告書作成…平成 26 年 1 月 15 日～2 月 28 日

1-4. 実施体制

本業務は、株式会社ピー・エス・サポートが業務実施者となり、以下の関係者と連携して実施した。



1-5. 調査結果

本業務を実施し、調査結果は、下記の資料に整理した。

- ① 資料 1 「サステナブルビジネス調査 ヒアリング概要」 (別途添付)
- ② 資料 2 「ヒアリング調査シート」全 10 件分 (別途添付)

なお、調査項目は以下の通りである。

1. 貴社事業の組織概要
2. 経営の現状について
3. 事業の経緯について
4. 事業を取り巻く地域の現状と課題について
5. サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標について
6. 経営課題について
7. 協働への取り組みについて
8. 制度や政策への期待について
9. 外部支援のニーズについて
10. その他

1-6. 分析、考察、課題

本業務の調査結果より、分析と考察を行い課題を整理する。

(1) 調査先事業者の整理と位置づけ

事業所名	立地環境	主な業態	成長発展段階	協働度	自立度
いるかビレッジ	都市周辺	エコビレッジ	4 事業展開期	◎	◎
アグリホリック	農村部	農産物宅配	3 社会実験機	△	△
山仕事創造者	中山間地	森林施業	5 成長安定期	○	◎
ディーエルディ	農村部	薪の宅配	5 成長安定期	○	○
OZ (オズ)	観光地 (漁)	エコツーリズム	4 事業展開期	◎	○
穂積製材所 PRJ	中山間地	木工品製作	2 共同学習期	◎	×
メタセコイア	中山間地	環境教育	3 社会実験機	◎	○
地域資源バンク NIU	農村部	里山活用事業	3 社会実験機	◎	○
めぐる	都市部	地酒造り	3 社会実験機	◎	△
むそう エコ課	都市周辺	竹ペレボイラー	3 社会実験期	△	×

※協働度…◎ 多様なセクターによる強い協働

○ 複数の団体による協働

△ 協働を行っているが限定的

× 協働が見られない

※自立度…◎ 自主事業を柱に経済的に自立発展

○ 一部に助成金や補助金を得て経済的自立

△ 収入の多くが単年度の助成金や補助金に依存

× 経済的自立に至っていない

※成長発展段階

1. 想い醸成期…事業の構想段階（事業の種段階）
2. 共同学習期…仲間とともに構想を磨き行動に移行（事業の土づくり段階）
3. 社会実験機…事業を試行的に開始し、市場を開拓（事業の枝葉伸長段階）
4. 事業展開期…事業が自立的に発展（事業の開花段階）
5. 成長安定期…事業が成熟（事業の果実段階）

（2）分析

多くの事業所サンプルをもとに統計的に分析する調査ではなく、稀に存在するサステナブルビジネスの中でも特徴的と思われる事業所を任意に10件選定した調査であるため、何らかの傾向を読み取ることは難しい。10事業事例とも特異であり、多様な方法で発展途上にある事業体である。個別に「ヒアリング調査シート」に記載したが、それぞれのヒアリング内容から、次のような実態や仮説が読み取れた。

① 事業の自立性

- どの事業も、一般ビジネスのように直接の受益者である顧客からの売上のみで事業を自立的に成立させることはできていない。
- (株)ディーエルディーの薪の宅配事業は、かなりの部分が薪をエネルギーとして消費する受益者からの収入で運営しているが、本体事業である薪ボイラーの施工販売事業が不足する収入を補てんする形で収支バランスを取っている。その意味で、薪の宅配事業も同企業内での相乗効果やCSR効果が位置付けられている限り、安定的に継続できる事業といえる。
- いるかビレッジは、土地所有者の佐野農園が核となって設備投資を行い、介護サービス、子育て支援、外国人就労支援、環境教育等の事業を集約することで、集客力を増強し、全体として経済的に自立させている。
- 企業組合山仕事創舎は、国の間伐補助金を主な収入源として成長発展してきた。この補助金が削減されれば、経営も不安定になるが、中期的には間伐補助金が継続される見込みであり、その簡に山仕事をベースに、山主との関係強化や都市の木材市場とのつながりを模索するなど新たな事業の取り組みを始めている。
- 穂積製材所プロジェクトとリユースプロジェクト「めぐる」においては、そもそも複数の団体や個人による協働事業体として出発しており、プロジェクト自体の収入がなくても、各者の持ち寄りで何とか運営してきたが、事業として発展していくために、独自の収入を模索しているところである。
- 上記以外の6事業は、何らかの形で公共機関からの委託や助成金を一定量獲得する

ことで事業が成り立っている。公共機関からの収入は、多くが年度予算なので事業継続に不安を抱えている。

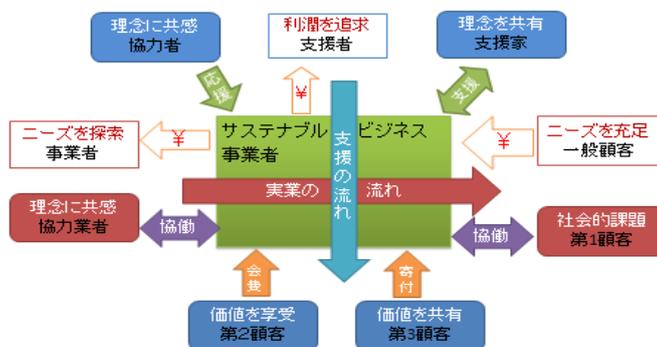
② 事業の協働性

- ・どの事業も、他団体、他セクターとの協働を何らかの形で取り組んでいる。ただし、農村部や中山間地に拠点を持つ事業者は、殊更に協働を意識しておらず、経営資源の少ない地域で事業を展開する中で、自然にもしくは必然的に協働を受け入れている。一方、都市部や都市周辺に拠点を持つ事業では、協働取り組みが選択的に重視され、収入が少ないながら互助の関係を築くことで事業のバランスをとっている。
- ・観光業を収入源としている団体など、地域資源を集結しなければ魅力の発信が困難な事業では、協働取り組みを上手に取り入れている。(有)OZ や NPO 法人メタセコイアの森の仲間たちは、行政、業界団体、農民や漁民を巧みに巻き込み、まちおこしと相まって事業を展開している。

(3) 考察

- ・調査先としたサステナブルビジネスは、どれも事業の自立性が万全ではない。その要因は、一般ビジネスとは違い、そもそも環境保全や地域づくりを目的としていることから受益者からの対価が得られにくい事業を行っているため、コストに見合う収入が得られていない状態にある。
- ・事業の自立性を支える意味でも、協働取り組みは重視され、もしくは意識的ではないにしる取り組まれて、事業のバランスを取っている。ただし、協働により事業の自立性を高める方向に連携できていないケースも見られる。
- ・直接の受益者から十分な対価が得られない市場にいる以上、他の収入減を考え事業を自立させていくことが求められる。その意味で、第2顧客、第3顧客となりえる協力者と意図的に協働することは欠かせない活動である。
- ・サステナブルビジネスの特長と課題を整理すると以下の図表のように整理できる。

サスビズの特長 多様なステークホルダー

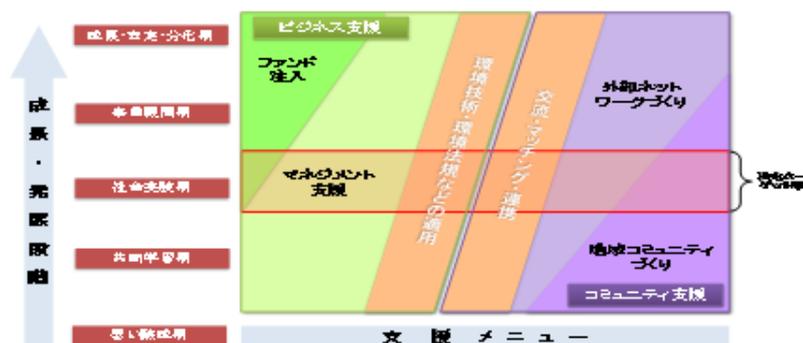


サスビズの課題と支援メニュー案

サスビズの課題

1. トリプルボトムラインの追求により、マネジメントが難しい
2. 事業規模が小さく、資金力に乏しい
3. 事業が多様な市場にまたがるため、ノウハウが蓄積しにくい
4. 公共性が高く、制度変更の影響を受けやすい

サステナブル・ビジネスの支援メニュー案

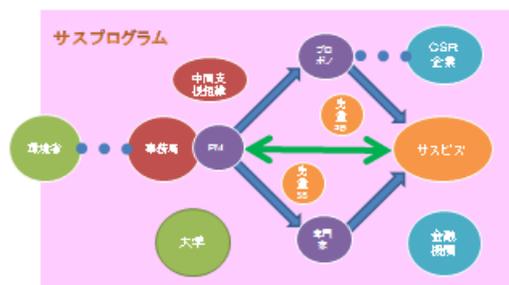


(4) 課題

中間支援組織として事業の自立性と協働性を補う活動が期待される。支援策としては以下のことが求められる。

1. 収入の柱となる事業を再構築するためのハンズオン支援
2. 第1顧客以外からの収入が期待できるビジネスモデルを構築する支援
3. 上記のために、潜在的な第2顧客で、事業の理念を享受できる会員や寄付候補者への社会的価値を高める広報活動や、潜在的な第3顧客になるであろう理念に共感する投資家等に対する広報支援が求められる。
4. サステナブルビジネスに対する人的支援として、企業、行政、教育機関からのプロボノ派遣の推進

サスビズを取り巻く相互支援ネットワーク・・・サスプログラム



地域の課題解決のためにリスクを背負って飛び込んできた事業の種がサスビズ。この**ほっとかない存在に共感して**、一緒になって事業を支援してくれる仲間たちがプロボノ。加えて、プロセスマネージャーをはじめ**地域の金融機関、企業、大学、中間支援組織**がネットワークを組んで**「よってたかくて支援する」**、そんな相互支援の土壌を地域につくるプロセスが「サスプログラム」です。

2. 業務実施内容報告

下記の資料を添付する

資料1. 「サステナブルビジネス調査 ヒアリング概要」

資料2. 「いるかビレッジ ヒアリング調査シート」

「合同会社アグリホリック ヒアリング調査シート」

「企業組合山仕事創造舎 ヒアリング調査シート」

「(株)ディーエルディー ヒアリング調査シート」

「(有)OZ ヒアリング調査シート」

「穂積製作所プロジェクト ヒアリング調査シート」

「NPO 法人メタセコイアの森の仲間たちヒアリング調査シート」

「(株)地域資源バンクN I U ヒアリング調査シート」

「リユースプロジェクト『めぐる』プロジェクト ヒアリング調査シート」

「社会福祉法人むそう ヒアリング調査シート」

サステナブルビジネス調査 ヒアリング概要

調査担当：(株)ピー・エス・サポート 村田元夫 2014/1/31

	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
1	いるかビレッジ	佐野 和博	愛知県豊橋市	4 事業展開期	エコビレッジ	パーマカルチャーの思想でエココミュニティづくり	イデック 7+25、 I J T 4+5、ノバエラ 4+25
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み		外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・佐野農園…パーマカルチャー、ぶどう農家、不動産経営 ・(株)イデック…介護、カフェ、自然学校、シェアハウス、託児 ・(N) I J T…外国人就労支援、ジョブトレーニング、中間支援 ・(社)ノバエラ…フリースクール (ブラジル人)、託児、犬猫保護 		<ul style="list-style-type: none"> ・民間避難所をコンセプトにコミュニティづくりをしているが、個の自立をどう促すかが課題 ・街中にスタイリッシュなエコビレッジをつくりつつあるが、「地域を実感できるような場」≒学校をどう作るかが課題 		<ul style="list-style-type: none"> ・2005年の区画整理で農家が不動産業を展開する中で事業が始まった。協働は狙ったわけではなく、自分たちの価値観にあった働き方を追求したら協働となった ・子どもがコミュニティの核になっている。子育てを労働の制約にしないように工夫してきた 		<ul style="list-style-type: none"> ・外の目が内には大切である ・広報支援 (実践の見える化) ・実践活動の学術的裏付け
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
2	合同会社 アグリホリック	安形 真	愛知県新城市	3 社会実験期	食農循環	ブランドスイカを軸にしたグリーンツーリズム	常勤 1、パート 2、ボラ 4、プロボノ 5
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み		外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・農業…スイカ、有機野菜 60 種 (宅配セット)、耕作放棄地で ・グリーンツーリズム…奥三河の N P O + 旅行代理店 + 行政 ・加工品販売 ・カフェ、イベント…新城市中心地に古民家を格安で借りる 		<ul style="list-style-type: none"> ・組織化の必要性 (右腕が欲しい) ・農業生産と販売のバランスを取ることが難しい ・協働に向けての求心力 		<ul style="list-style-type: none"> ・合同会社の出資者 10 名 (地元経営者、友人) ・親類、友人、行政、商工会、企業、農協等の地域のつながりが多様にあるが、コアの事業が確立してしないため、求心力に課題あり 		<ul style="list-style-type: none"> ・ビジョンを共有できる右腕人材 ・デザイナー ・ITを使った広報支援 ・スイカの糖度測定技術

	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
3	企業組合山仕事創造舎	香山 由人	長野県大町市	5 成長安定期	森林保全	森林施業を軸とした地域づくり	理事 3、従業員 40、
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み	外部支援のニーズ	
	<ul style="list-style-type: none"> ・森林整備、素材生産、素材販売、特殊伐採、林業コンサル、森林レクリエーション等の事業を営む ・山主より委託を受け、長期計画で森林施業を行う ・働き手は、都会からの移住者が多い 		<ul style="list-style-type: none"> ・補助金依存率を下げて、地域材の高付加価値化で木材販売の出口づくりをつくる ・独自の流通の仕組みづくり⇒素材の直販化 ・商品企画力の向上⇒新会社設立へ 		<ul style="list-style-type: none"> ・素材販売の出口戦略として、カラマツによる外壁材等の商品企画のため、全国ネットに参画 ・荒山林業（針広混交林業）等と森林の価値を高める森林体験ツアー、素材販売の会社を設立 	<ul style="list-style-type: none"> ・林業普及員はもっと現場に来てもらい行政との連携を深めたい ・市場をつなぐ木材コーディネーターの育成 ・森林がわかるデザイナー 	
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
4	(株)ディーエルディー(薪宅配事業)	三ツ井 陽一郎 担当：木平	長野県伊那市	5 成長安定期	エネルギー	薪ボイラーの販売・施工と薪の宅配	社員 6、高齢者パート 60
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み	外部支援のニーズ	
	<ul style="list-style-type: none"> ・薪ストーブの販売への相乗効果があることで、薪の宅配事業が成り立つ（DLDの稼ぎは薪ストーブ、メンテ会員 1050) ・森林管理課題の解決ために、薪の換金力を活かし、針葉樹の間伐材を薪材として宅配することでエネルギー循環を促す 		<ul style="list-style-type: none"> ・薪宅配事業で利益を上げる仕組みをつくる⇒効率化はやりきった、値上げはしたくない⇒協働の可能性を探りたい⇒企業パートナー（保険会社等）、行政との連携を検討 ・灯油より薪の方が安くなる仕組みづくり 		<ul style="list-style-type: none"> ・信州大学とは、薪ストーブの燃焼効率実験 ・地域住民（特に高齢者）は、薪宅配の担い手 	<ul style="list-style-type: none"> ・行政のグリーン購入を促進して ・企業パートナー（寄付、人材、業務提携） ・J-VER（2000トンのCO²の販売支援） 	

	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
5	(有)OZ	江崎貴久	三重県鳥羽市	4 事業展開期	エコツーリズム	未利用魚活用のコーディネート事業	社員 2、パート 3
	経営の現状		経営課題			協働への取り組み	外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・未利用資源を活用した地域コーディネート事業 ・未利用魚をめぐる漁師、漁協、商工会、観光協会、旅館組合、料飲組合、鳥羽市と協議会をつくりエコツーリズム事業を展開 ・エコツアー、未利用魚の仕入れ販売、環境教育による収入 		<ul style="list-style-type: none"> ・漁師と向き合うための流通の仕組みづくり⇒「漁師の隠し魚」を市場に流通させることに疑問を持つようになった ・海外観光客の受け入れ体制づくり（語学、人材） ・組織化（管理、営業企画機能が不十分） 			<ul style="list-style-type: none"> ・鳥羽市エコツーリズム協議会にて地域の各セクターと協働を続けてきた結果が今の事業 ・三重大学生物資源学部による鳥羽のソーシャルキャピタル調査を依頼中 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の社会的価値や経済効果を見える化してほしい
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
6	穂積製作所プロジェクト	穂積 亨	三重県伊賀市	2 共同学習期	農都交流	穂積製材所が中心となった人づくり、地域づくり事業	事務局 1、兼任 3、ボラ 10/週程度
	経営の現状		経営課題			協働への取り組み	外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・(有)穂積製材所（場や材の提供）、スタジオL（まちづくりや若手人材の提供）、NPO島ヶ原おかみさんの会（食事の提供）の3者で運営。 ・関西地区の学生がボランティアで木材工房イベントを運営 		<ul style="list-style-type: none"> ・ボランティアなプロジェクトから事業への展開 ・運営主体3者の役割、業務の整理⇒合意形成 ・収入源として家具づくり、森林体験ツアーの事業化 ・ボランティアで関わった人たちの巻き込み 			<ul style="list-style-type: none"> ・運営3者の協働は深化しているが、それ以外の地域のつながり（森林組合、木工職人、地域住民）はこれから ・伊賀市まちづくり団体の協議会に参画 	<ul style="list-style-type: none"> ・資金的支援（寄付、助成金等）、森林税の活用に関わる情報提供 ・名古屋地域とのつながりづくり（学生、プロボノ、企業等）

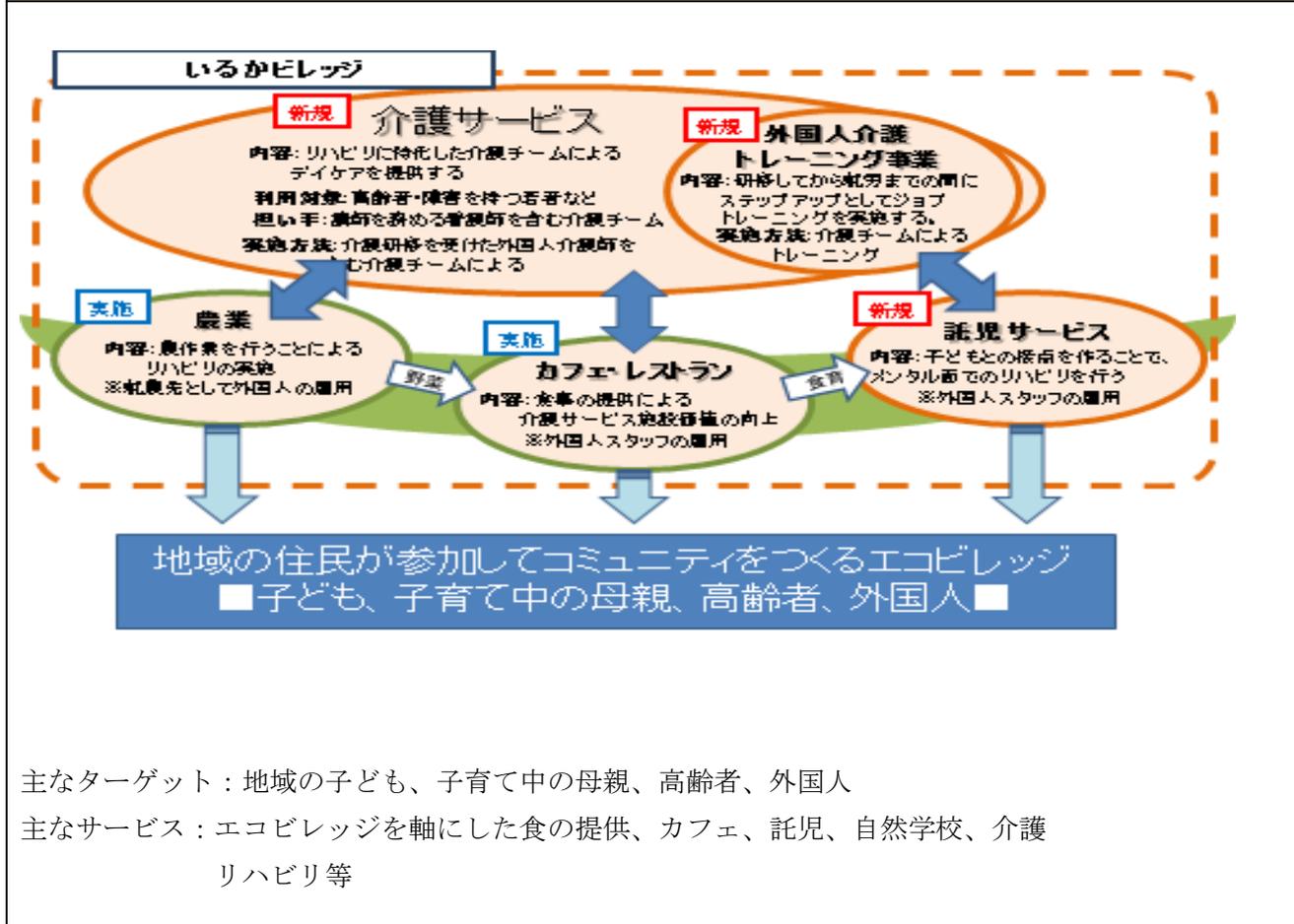
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
7	NPO 法人メタセコイアの森の仲間たち	興膳 健太	岐阜県郡上市	3 社会実験期	エコツアー	イノシシ猟師の保全とエコツアー	常勤 4、パート 2、ボラ 30
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み	外部支援のニーズ	
	<ul style="list-style-type: none"> ・中間支援事業…白鳥六ノ里の棚田保全、石徹白やすらぎの里 ・自然体験事業 1300 万円…子供キャンプ企画運営、自然体験教室 ・人材育成事業 1200 万円…若手猟師の育成「猪鹿丁」、グリーンツーリズムのインストラクター養成 		<ul style="list-style-type: none"> ・現在、保育施設を営む他 NPO の間借りをしているが、中山間の廃校を自前の拠点とする ・農家民泊事業を自立させるため、つなぎ資金を確保する 		<ul style="list-style-type: none"> ・資本力がない NPO が、中山間地域で事業を展開する場合は、すべて協働型で進めるしかない ・棚田保全事業では、地元 JA、ひだまりホームとの協働。企業は社員の参加、協賛金等の供与で支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画・事業戦略のサポート ・NPO の会計サポート ・認定 NPO の資格を取得するための指導 	
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
8	リユースビン地酒「めぐる」プロジェクト	松野 正太郎	愛知県愛西市	3 社会実験期	食農循環	循環型地酒「めぐる」の販促支援協働事業	雇用 0、各団体の連合体
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み	外部支援のニーズ	
	<ul style="list-style-type: none"> ・市民、大学、ビン商、農業者、酒造者、廃棄業、NPO の協働事業 ・リユースビンとうまし地酒「めぐる」の製造販売を軸とした地域循環型事業で、「めぐる」を製造し始めて 3 年が経つ 		<ul style="list-style-type: none"> ・純米酒「めぐる」の販売不振 ・リユース瓶の普及が進まない ・事業リスクを負う水谷酒造は、経営者兼社氏の家族経営を行っており、慢性的なスタッフ不足となっている 		<ul style="list-style-type: none"> ・名古屋市民や「うどんのサガミ」が出す生ごみ⇒廃棄物処理業の熊せい⇒アグリサポートの堆肥⇒リバイブ農園の有機米⇒水谷酒造の日本酒⇒小島商店の酒ビンの循環事業を進めている 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト全体が外部支援で成立 ・今後は、デザイナー、顧客管理ができる事務員のサポートがほしい ・現在「サスプログラム」でプロボノ 2 名支援 	

	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
9	㈱地域資源バンクNIU	西井勢津子	三重県多気町	2 社会実験期	農都交流	地域資源コーディネート、コミレス運営、自転車	役員2、社員1、契約3、アルバイト3
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み		外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニティレストラン「サラダボール」、里山ヘルスツーリング事業、インキュベーション事務所、地域資源プロデュース事業を行って3年半 ・自転車と里山を活用したプログラムで、企業の健康増進や人材育成を狙った事業で、農都交流を進める 		<ul style="list-style-type: none"> ・地域の人材資源がうまく機能していない実感がある ・事業に関わるサプライチェーンが弱く、自社のサービスを売ってくれるチャンネルがない 		<ul style="list-style-type: none"> ・「サラダボール」では、川原製茶と協働でコミュニティレストランを運営 ・里山ヘルスツーリング事業では、地元企業、自転車メーカー、大学、多気町、三重県らと協働 		<ul style="list-style-type: none"> ・一歩引いた外からの応援、支援 ・農都交流の全国ネットワークがあると刺激し合える
	団体名称	代表者	所在地	成長発展段階	分野	事業内容	スタッフ構成
10	社会福祉法人むそう（エコ課）	戸枝 基陽 担当：間瀬	愛知県半田市	3 社会実験期	地域福祉	福祉事業所と連携した竹のエネルギー化事業	エコ課…常勤2、障害者複数、ボラ多数
	経営の現状		経営課題		協働への取り組み		外部支援のニーズ
	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の竹炭研究会と障がい者が協働して事業を展開 ・地域の竹林で採れた竹をペレット化し、燃料にする事業 ・自然エネルギーを使った暖炉竹燃料の販売と配達 ・竹のおがくずを用いたキノコ菌の育成に成功 		<ul style="list-style-type: none"> ・竹ペレットと暖炉の販売ルートが確立できていない ・竹の燃焼効率のデータがない ・上記に関与してもらえる専門家と出会っていない ・これらの事業を推進する人材（健常者）が不足している 		<ul style="list-style-type: none"> ・地元のボランティア団体「竹炭の会」と連携し、竹を地域から集め、竹ペレットを生産している ・全国の障がい者福祉施設と連携して、障がい者就労支援事業の中で、本事業の展開が可能となる 		<ul style="list-style-type: none"> ・本事業のメンターの人材を求める。 ・竹ペレットを使った暖炉の燃焼効率を調べる研究者や竹ペレット暖炉の開発技術者を探している

組織概要

代表者	佐野 和博	理念・ビジョン
役員数	0名	パーマカルチャーの思想でエココミュニティづくり
資本金	0名	
創立年	2009年冬	
年間予算額	全体で1.5億円	
スタッフ構成	<ul style="list-style-type: none"> ・佐野農園 代表1名 ・㈱イデック 社員7名 パート等25名（看護師、介護ヘルパー） ・NPO法人外国人就労支援センター（IJT） 理事4名 パート等5名 ・ノバエラ 社員4名 パート等25名（日本語教師等） 	
事業分野	<ul style="list-style-type: none"> ・佐野農園…パーマカルチャー、ぶどう農家、不動産経営 	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・㈱イデック…介護、カフェ、自然学校、シェアハウス、託児 	
事業実績	<ul style="list-style-type: none"> ・(N) I J T…外国人就労支援、ジョブトレーニング、中間支援 ・(社)ノバエラ…フリースクール（ブラジル人）、託児、犬猫保護 	

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）



主なターゲット：地域の子ども、子育て中の母親、高齢者、外国人

主なサービス：エコビレッジを軸にした食の提供、カフェ、託児、自然学校、介護
 リハビリ等

事業の経緯
<ul style="list-style-type: none"> ・2006年 豊橋の新興住宅地に位置する佐野農園は、農地（梨畑）の区画整理をきっかけに、従来型の宅地開発に進むのではなく、少子高齢化、人口減少を視野に地域コミュニティを再生するためエコビレッジ構想を打ち出す。 ・2009年 「パーマカルチャー中部」を結成し、造成に着手。住宅街に里山をつくる。 ・2010年 「いるカフェ」オープン。子育て中の母親が気軽に集まれる場をつくる。 ・2012年 介護サービス開始。
事業を取り巻く地域の現状と課題
<ul style="list-style-type: none"> ・豊橋市郊外の農地であったところが区画整理で新興住宅地になって、トヨタ自動車をはじめとしたサラリーマン家庭が地域に居住するようになる。 ・災害などのリスクが起きたときに、地域のつながりがないことで助け合うことができない地域になってきた。 ・地元の農家は、不動産業や建築業へと転換している。 ・豊橋市や田原市は、大手メーカーの工場が多く外国人労働者が移住しているが、リーマンショック後に大量に失業し、働き場を失った。
サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標
<ul style="list-style-type: none"> ・災害時に強い民間避難所として機能するコミュニティづくりを目指している。 ・子どもを軸にコミュニティを拡大し、食の提供、居場所づくり、教育サービス、託児サービス、介護サービス、リハビリと進めてきた。 ・地元農家として土地を所有していたので、そこにスタイリッシュな「まちなかエコビレッジ」を仕掛け、サラリーマンのママさんたちが集まる場にしていく。 ・農と食をベースに、地元有缘のある個人事業主が連携して、自立連帯ネットワークづくりをする。 ・職を失った日系ブラジル人に介護サービスのスキルを習得させ、介護施設で日本式のケアを体験させたのちに、ブラジルで日本型の介護ビジネスを展開する。
経営課題
<ul style="list-style-type: none"> ・民間避難所をコンセプトにコミュニティづくりをしているが、個や個別団体の自立をどう促すかが課題と捉えている。 ・街中にスタイリッシュなエコビレッジをつくりつつあるが、「地域を実感できるような場」⇨学校をどう作るかが今後の課題である。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・2006年の区画整理で農家が新しいスタイルの不動産業を展開する中で事業が始まった。協働は狙ったわけではなく、自分たちの価値観にあった働き方を追求したら協働となった。
- ・子どもがコミュニティの核になっている。子育てを労働の制約にしないように工夫してきた結果、協働が定着してきた。
- ・エコビレッジのビジネスモデルそのものが協働型であり、参加型となっている。多分野、多世代からなるコミュニティで、心の安らぎをつくるのがコンセプトである。
- ・自分の得意分野を超えて、子育て、環境、食と農、外国人、ビジネスの多分野を統合することが協働である。

制度や施策への期待

- ・新たなことにチャレンジする創業者への支援を厚くしてほしい。特に、自立するために必要な初動部分での資金提供を期待する。
- ・災害等でリスクが起きたときのセーフティネットを充実させてほしい。例えば、農業者災害保険⇒有機農家は補償がない。

外部支援のニーズ

- ・外の目が内には大切である。
- ・広報支援（実践の見える化）。
- ・実践活動の学術的裏付けがほしい（リハビリ、介護サービス、コミュニティ分野で）。

関連する現場の写真など



参加型の石積みワークショップ



パーマカルチャー庭園で楽しむ地域住民



組織概要		
代表者	安形 真	理念・ビジョン ・新城市の活性化と農業を通じた持続可能な地域づくり ・中山間地域の農業を高付加価値化して、農家の所得向上を目指す。
役員数	1 名	
資本金	230 万円	
創立年	2009 年 5 月	
年間予算額	1000 万円	
スタッフ構成	・常勤 1 名 ・パート 2 名 (畑仕事) ・ボランティア (祖父母+プロボノ 4 名+大学生) ・創業当時の共同経営者は離脱。	
事業分野 事業内容 事業実績	・有機農業 (スイカや野菜 60 種) …売上 700 万円 ・グリーンツーリズム ・加工品販売…売上 200 万円 ・イベント、カフェ…売上 100 万円	
農水省より交付金 800 万円/2 年		

経営の現状 (事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット)

・有機農産物の宅配サービス

口コミで注文

```

    graph LR
      subgraph Inputs
        V(野菜) --> A[アグリホリック]
        F(果物) --> A
        P(加工品) --> A
      end
      A --> S[有機野菜宅配セット]
      S --> M[会員 100 超  
(新城 50%)  
(全国 50%)]
      M -- "口コミで注文" --> A
    
```

- ・自前の畑 3 反と新城市内の耕作放棄地約 1 町の畑を借受けて有機農業を行う。
- ・宅配セット…約 5,000 円/月×100 顧客=50 万円/月
北野たけし、東山紀之ら著名人の口コミが大きい。
- ・「しげじいのスイカ」をコンセプトに農都交流+スイカ販売とのイベント企画
- ・グリーンツーリズム…新城市、東栄町、設楽町の農家仲間と連携し、都会人を受け入れ
- ・新城市中心部の古民家をカフェに改築し、ここを拠点に販売・流通センターとする。

事業の経緯
<ul style="list-style-type: none"> ・2008年まで豊橋市内の会計事務所に勤務、農業者の顧客が多く、農業経営に関心 ・2009年 高齢の祖父がスイカ生産を辞めたいと言ったこときっかけに農業を開始 ・2010年 28歳の時にブラザー工業のCSR「東海若手起業塾」に応募、第3期塾生 ・2012年 合同会社を仲間と設立 ・2013年 新城市内の古民家を改装してカフェ及び流通拠点化
事業を取り巻く地域の現状と課題
<ul style="list-style-type: none"> ・出身地である愛知県新城市は、人口減、高齢化、農業衰退。 ・新城市長は、住民自治を打ち出し、まちづくりの機運が高まっている。 ・新城市は、日本3大「軽トラ市」(スズキ自動車協賛)で農業振興を図る。 ・2012年より新規就農者には、150万円/年×5年間の給付金があり、安形氏も受給。
持続可能な地域づくりに関わる戦略・経営目標
<ul style="list-style-type: none"> ・天候によるリスクがある農業に対して、どう平準化するかが課題。多角化により経営を安定させると同時に、付加価値を高めるため農家同士や商工業者との連携を図る。 ・有機農業を地域に広げることで持続可能な地域づくりに貢献したい。 ・グリーンツーリズムを企画することで農都交流を図り、都市民をマーケットに中山間地域に資金を還流させたい。
経営課題
<ul style="list-style-type: none"> ・創業時の共同経営者が離脱したため、常勤1名で農業生産からマーケティング、交流事業を企画するのは困難であり、右腕となる人材がほしい。 ・農業では、生産と販売のバランスをうまくとることが経営課題である。 ・5年後は、1500万円ぐらいの売上でもやっていける体制を取りたい。したがって、ボランティア、プロボノをはじめとした支援人材のネットワークを確保していきたい。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・農村部や中山間地域では、そもそも協働しなければ事業や生活はできない。
- ・合同会社の出資者は、同級生、地元経営者、地元青年会議所のメンバー10人であった。
- ・地元では、家族をはじめ農協、商店、学校、行政と常に協働する姿勢で付き合っている。
- ・東海若手起業塾に参加したことで、ブラザー工業の社員が手伝いに来てくれている。
- ・祖父母やその友人がボランティアで農業生産やカフェ運営に関わっている。
- ・新城市の「市民まちづくり集会」の委員を担う。
- ・グリーンツーリズムでは、東栄町や設楽町の農家や地域おこし協力隊と協働予定。

制度や施策への期待

- ・新規就農者をもっと増やすために、公的機関で農地を買取りもしくは借受けて若手農業者を増やす施策を望む。

外部支援のニーズ

- ・ビジョンが共有でき、社会経験のある右腕となる人材の派遣を望む。農業生産や販売支援ができる人材も欲しい。
- ・スイカの糖度測定に関わる支援があると良い。商品を傷めずにその場で測定できる技術支援を望む。
- ・販売促進のために、デザイナー、WEB等を使った販促支援の協力があるといい。

関連する現場の写真など



古民家を改造した流通拠点



耕作放棄地を借りて開墾した有機野菜の畑

組織概要		
代表者	香山由人	理念・ビジョン ・この地域で暮らしたい人たちの山仕事づくり ・長期的な視野に立った森林づくり、地域づくり
役員数	理事 3 名	
資本金	3,140 万円	
創立年	2000 年	
年間予算額	1 億 6300 万円	
スタッフ構成	・組合員 15 名 ・パートの森林施業者 25 名 ・事務員 3 名	
事業分野 事業内容 事業実績	・森林整備、素材生産、素材販売、特殊伐採、林業コンサル、森林レクリエーション等の事業を営む。 ・山主より委託を受け、長期計画で森林施業を行う。 ・働き手は、都会からの移住者が多い。	

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）

北アルプスの森から仕事をつくるプロジェクト

山
 荒山「哲学の森」
 森林セラピー
 新月伐採
 森のアーティスト
 クラフト体験
 天然染色工房
 セルフビルド

信濃大町
 林業家
 林業施業者
 IT技術者
 事務局
 コーディネーター
 マーケットプランナー
 信濃大町で雇用をつくる
 製材所
 木工所
 デザイナー
 木材屋

都市
 消費者
 工務店
 家具店
 日用品雑貨店
 デザイナー

信濃大町に移住
 森林インターン
 森の体験・見学
 信濃大町ディープツアー
 木材の流通
 WEB. 交流事業
 森で暮らす情報

いつかは自然豊かな所で暮らしたい
 都会でも自然を感じたい
 木に囲まれて暮らしたい

2013年1月15日

・主軸事業は、森林整備で間伐や林道整備の補助金収入が 70%、木材販売収入が 30%
 そのうち合板用の針葉樹が 1/3、広葉樹板材が 1/3、木材市場販売が 1/3 である。

事業の経緯
<ul style="list-style-type: none"> ・1998年 荒山林業に勤務していた森林施業者3名で創業 ・2000年 理事3名が中心となり企業組合を設立 ・2003年 大町市で森林施業計画を認定される ・2005年 長野県林業関係コンクール、間伐部門で県林業改良普及協会長賞受賞 ・2006年 大町市商店街に「木と森の相談室」を開設 ・2007年 大町市のコミュニティビジネス中間支援組織を立ち上げるため遊企画と連携 ・2010年 農林水産省「山村再生事業」で、カラマツ材を活用した内装材の商品開発 ・2011年 地元の高橋林業と連携してビニールハウスによる木材乾燥システム開発 ・2013年 荒山林業との共同で(株)山川草木を設立
事業を取り巻く地域の現状と課題
<ul style="list-style-type: none"> ・長野県大町市が位置する大北地区は、積雪も多く、有名林業地ではないが照葉樹林の北限でもあり多様な樹種の森林を有する。 ・森林資源は蓄積しているものの、林業の担い手不足や国内材の利用量が低迷する中、林業は衰退し、新規参入事業者はごく稀である。 ・大町市は、黒部のダム開発（昭和30年代以降）により建築労働者でにぎわったが、現在は人口減で商店街もシャッター通りになっており、活気を失っている。 ・北アルプスの自然資源を頼りに夏は登山、冬はスキー等で観光客も訪れ、風光明媚な地域での暮らしを求める移住者も少なくない。
サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標
<ul style="list-style-type: none"> ・林業補助金に頼る割合を減らすために、地域材を地域で加工し、付加価値を上げる産地直販の仕組みをつくる。 ・そのためにも森林資源の正確な把握が重要で「大北地域再生協議会」で調査を進める。 ・商品企画力を強化するために新会社「山川草木」を設立。 ・独自の木材流通の仕組みをつくるために木材コーディネーターを養成する。 ・時期を見て自前の製材所や中間加工場に投資する。
経営課題
<ul style="list-style-type: none"> ・補助金依存率を下げて、地域材の高付加価値化で木材販売の出口づくりをつくる。 ・独自の流通の仕組みづくり⇒素材の直販化。 ・商品企画力の向上⇒新会社設立へ。 ・森林施業の効率化、生産性向上⇒森林施業管理システムの導入（ソフト開発）。 ・企業組合として組織が大きくなり、組合員や森林施業者の特異貢献分野をつくるためキャリアデザインを行う。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・素材販売の出口戦略として、カラマツによる外壁材等の商品企画のため、全国ネットに参画している。住宅会社、製材所、林業家など木材に関わるサプライチェーンを組織。
- ・荒山林業（針広混交林業）等と森林の価値を高める森林体験ツアー、素材販売の会社を設立した。
- ・長野県の森林に係る制度づくりに参画。「森林づくり条例」の委員や「フォレストコンダクター養成事業」の担い手として行政と関わる。
- ・木材コーディネーター育成事業に参画し、全国の先達者とのネットワークを形成。

制度や施策への期待

- ・行政マンにもっと動いてほしい。林業指導員やフォレスターに任命された行政マンがもっと現場に出られるような仕組みを望む。
- ・地域で各セクターが協働できるような支援を望む。
- ・山守がもっと働ける環境整備をしてほしい。
- ・搬出量が少なくて流通に乗れないような産地材を集約し、付加価値を上げて販売できる施策があるといい。

外部支援のニーズ

- ・大学で、森林のプロフェッショナルが本気で学べる場をつくって欲しい。
- ・市場と森林をつなぐ木材コーディネーターの育成が欠かせない。
- ・森林がわかるデザイナーの支援があると良い。

関連する現場の写真など



ビニールハウスでカラマツ材の乾燥実験



大北の木材市場～売れ残るアカマツ材

組織概要

代表者	三ツ井陽一郎	理念・ビジョン ・ベストプロダクト・ウィズ・ベストサービス。 ・森林管理の課題解決を目指すために、薪の換金力を使って針葉樹の間伐を促進させる。 ・エネルギーを地域で循環させる。
役員数	7名	
資本金	4,000万円	
創立年	1981年	
年間予算額	約10億円	
スタッフ構成	・従業員 65 名 ・本社は、長野県伊那市 ・支店として東京、仙台、郡山、長野、八ヶ岳、名古屋 ・エネルギー事業部（薪の宅配）は、社員 6 名 高齢者のパート 30 名（薪づくり）、宅配アルバイト 20 名	
事業分野 事業内容 事業実績	・薪ストーブの販売（売上構成 70%） ・薪ストーブ関連のアウトドアグッズ販売（売上構成 20%） ・薪ストーブのメンテナンス（売上構成 5%） ・薪の宅配（売上構成 5%）	

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）

- ・薪ストーブの販売への相乗効果があることで、薪の宅配事業が成り立つ（DLDの稼ぎは薪ストーブ）。
- ・森林管理課題の解決ために、薪の換金力を活かし、針葉樹の間伐材を薪材として宅配することでエネルギー循環を促す。
- ・薪の宅配サービスを受ける会員は 1050 世帯。
- ・各家庭に専用のラックを置き、そこに薪を補充していく方式をとった。薪がなくなる前に係員が補充し、補充した分の料金を家主に請求する方式をとった。ラックには目盛り付いており、1目盛り補充すると30ℓである。

薪の宅配サービスとは？

宅配会員のお宅を定期的に巡回し薪をお届けするシステムです。専用のラックに配達した薪の減り具合を確認、お使いになった分を補充します。

● 小型のラックを搬入！
● 定期的に巡回！
● 薪の減り具合を確認！
● 減った分の薪を補充！

【宅配サービス利用料】

	契約時費用	月額費用
● オナーズクラブ会員…	契約加入金 3,000円 ※月費までの負担し込み金も0円	基本料金 500円/月額 + 薪料金 (49円/10kg) 1束換算 250円 ※25kg/10kg換算
● 一般のお客様…	10,000円 ※月費までの負担し込み金も7,000円	1,000円/月額 + 薪料金 (49円/10kg) 1束換算 250円 ※25kg/10kg換算

<p>事業の経緯</p>
<p>1981年 創業</p> <p>1995年 株式会社ディーエルディー設立</p> <p>2000年 木平英一氏が名古屋大学助手を経て地元伊那市に帰省し、同社と連携することでエネルギー事業部が立ち上がり、薪の宅配事業が始まる。</p> <p>2011年 J-VER のしくみで、CO²取引に参画</p> <p>2012年 「長野県ふるさとの森林づくり賞」長野県知事賞を受賞。</p>
<p>事業を取り巻く地域の現状と課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・現在の森林は、多量で低質な木質資源が存在する状況にあり、このため、多量で低質な資源をどう有効活用するかが問われている。その意味で、薪は低質で多量に必要という燃料の特徴とも合致しており、日本の森林利用に適した方法と考えている。 ・原木のカットは地元の高齢者の雇用を生んでいる。また、薪の配達は、働く時間を自由に決められるため、個人事業主や農林業の副業に向いている。 ・薪を燃料として使用することで、化石燃料の使用を抑制できるため、二酸化炭素の排出抑制により地球温暖化防止にもつながる。
<p>サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・薪として価値が高いのは、広葉樹のナラであるが、木としての化学的な組成は変わらず、消費者も便利で安価なものを求めているので、針葉樹（カラマツ）など人工林の木を安価で販売・配達している。そのため、ナラの薪をできる限り高価にし、針葉樹は廉価にすることで、針葉樹の薪の販売量を増やしていきたいと考えている。 ・ 含水率などがきちんと管理されていることを示し、消費者の方から安心して買ってもらえるようにするために、トレーサビリティの確保を行なうため助成金を受けている。今後はいつどの山から採れた薪なのか遡って表示できるシステムづくりをめざしている。 ・各地域で原木の調達から薪づくり、配達までの一連の仕事を行なう地域拠点を増やし、本部は、苦情処理や経費の徴収などの一部に機能を担うだけにできればと考えている。
<p>経営課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・薪宅配事業で利益を上げる仕組みをつくる⇒効率化はやりきった。値上げはしたくない⇒協働の可能性を探りたい⇒企業パートナー（保険会社等）、行政との連携を検討。 ・灯油より薪の方が安くなる仕組みづくり。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・信州大学とは、薪ストーブの燃焼効率実験を行っている。
- ・地域住民（特に高齢者）は、薪宅配の担い手である。
- ・現在よりもビジネスとして大きくしていくために、薪ビジネスのスポンサーを探している。薪の使用は二酸化炭素の削減につながることから環境活動に関心ある企業をスポンサーとしたい。
- ・行政がグリーン購入を浸透させていけば、協働できる部分は多くある。

制度や施策への期待

- ・J-VERを活用したが、事務手続きに時間がかかり過ぎる。全国基準に合わせるよりも地域で循環させる地域通貨のような感覚で使いたい。
- ・地方分権を進める施策に期待する。
- ・ガソリン税から薪等の再生可能エネルギー税へのシフトも検討してほしい。
- ・森林税の活用については、事前審査で活用先を決めるのではなく、ドイツのフォレスターのように事後審査で分配先を決める検討をしてほしい。

外部支援のニーズ

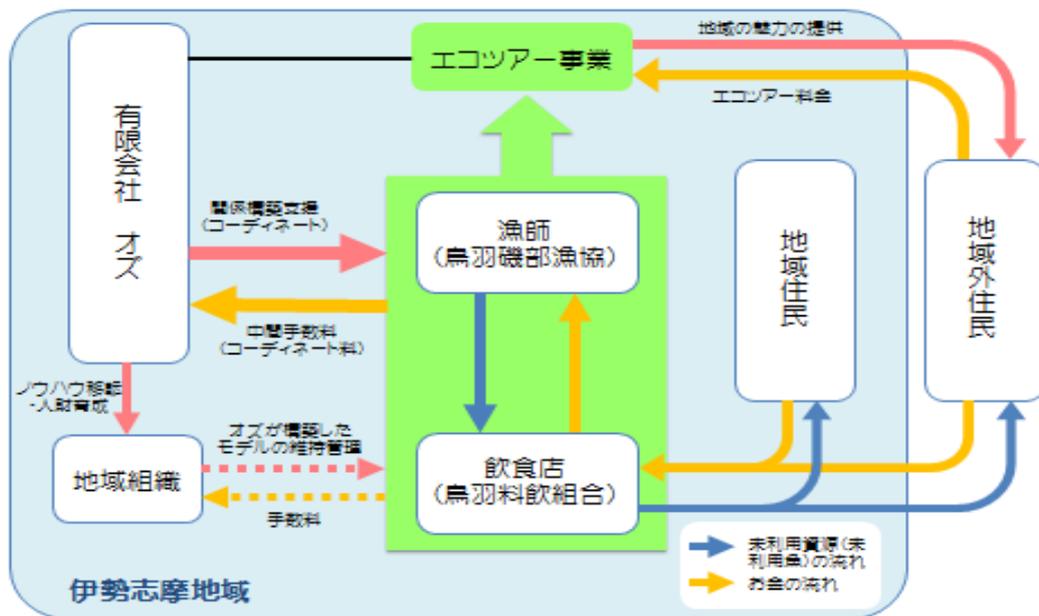
- ・行政のグリーン購入を促進してほしい。
- ・企業パートナー（寄付、人材、業務提携）を求める。
- ・J-VERで2000トンのCO²の販売支援を求める。
- ・企業研修の場として、DLDの場を提供することを考えており、そのコーディネート支援があると良い。

関連する現場の写真など



組織概要		
代表者	江崎 貴久	理念・ビジョン ・観光から感幸へ。 ・地域を愛し、持続可能な観光のあり方から、持続可能な地域づくりへの貢献を目指す。
役員数	3 名	
資本金	300 万円	
創立年	2000 年 9 月	
年間予算額	1,800 万円	
スタッフ構成	・社長 1 名 ・正社員 2 名 ・パート 3 名	
事業分野	・エコツアーの企画・実施	
事業内容	・環境学習プログラム	
事業実績	・バリアフリーエコツアーの企画実施 ・エコツーリズム循環ビジネスモデルコンサルティング ・研修・視察受け入れ	

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）



- ・売上に貢献する主なターゲットは、地域外の観光客で、エコツアー事業が収入の柱になっている。
- ・一方、観光業として差別化を図るためにも、自然や文化などの地域資源を住民と共に創り上げていく運動＝「エコツーリズム」が大切で、住民、漁業者、漁協、旅館業、飲食店、行政と地域連携を促進するためのコーディネータ的な役割を担っている。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

2000年	休眠状態の法人を改変し、海島遊民くらのエコツアー事業を開始
2004年	ツアー中の漂着ゴミ収集開始
2007年	キッズクッキング開始 密漁パトロール開始
2008年	エコツーリズム推進支援事業 '08海ごみサミット・鳥羽会議（協力） 子どもガイドボランティア育成事業
2010年	伊勢志摩人財育成プロジェクト エコツアーガイド養成講座
2011年	環境省「持続可能な社会づくりを担う事業型環境NPO支援事業」採択
2013年	社長の江崎貴久が三重大学大学院生物資源学研究科入学（漁業の流通を研究）

事業を取り巻く地域の現状と課題

<ul style="list-style-type: none">・鳥羽市は伊勢湾の入り口に位置し、古くから海の玄関口として様々な来客を迎えてきた。有人離島が4つあり、漁業が盛んで、独特の漁法や生活文化が島に潤いを与えている。・平成22年度、鳥羽市エコツーリズム推進協議会が設立され、普及啓発部会と循環・連携部会の下、着実に市民に向けて鳥羽のエコツーリズム推進が行われてきた。行政施策だけでは持続性が担保されない地域の課題解決において、市民による地域経営の能力の向上や他業種連携が強く求められてきた。・鳥羽磯部漁業協同組合全体では60歳以上の漁業就労者が全体の半数以上を占め、高齢化が顕著である。

サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標

<ul style="list-style-type: none">・鳥羽市には、未利用魚をはじめとする未だ活用されていない資源が多数ある。その資源を地域内で活用し地域全体の取組みとすることにより、地域のブランド化に貢献する。・未利用魚については「漁師の隠し魚」として、食の背景に鳥羽を訪れたからこそ味わえる本物の漁村文化のイメージ発信をする。・鳥羽では約200万人の観光客の受入れを行っている。また、その内、鳥羽市内の着地型旅行商品を利用されたお客様は全体の約1.1%を占めている。着地型旅行商品を展開するトップランナーとしてお客様が未利用資源の地域内循環を観光資源として楽しんでいただけるような着地型旅行商品利用者の占める割合を全体の2%へと高める。

経営課題

<ul style="list-style-type: none">・海外からの観光客が増える中で、その受入れが経営課題となってきた。 英語、中国、韓国、ベトナム等の語学の勉強が課題。・管理ができる人材の採用もしくは育成が経営課題である。・鳥羽の観光のベースは漁業であり、漁師のニーズと向き合う必要がある。そのためにも魚介類をめぐる流通の仕組みを研究し、地域循環型に改善して行くことが大切である。

- ・事業活動そのものが、エコツーリズムの考えに基づき鳥羽市の地域協働を促進するコーディネート的な役割を担っている。
- ・同社も参加する鳥羽市エコツーリズム推進協議会では、地域内の「循環」と「連携」をキーワードに自然や歴史・文化等地域固有資源の観光面における活用を進めると同時に、それらの資源保護の両立を図ることで、観光業をはじめとした各産業の持続と活性化を図る活動を行っている。協議会は一次産業・二次産業・三次産業・行政の各種団体（全25団体）が会員となり構成されている。

制度や施策への期待

- ・伊勢湾での漂着ゴミに関わる制度支援の充実を望む。ゴミの発生源は都市民で、直接リスクを負うのは漁民となっている。都市民と沿海部地域の協働による問題解決を促す施策に期待する。

外部支援のニーズ

- ・外部から「オズさんはいいことやっているね」と言われるだけで終わらないために、事業の経済効果や社会的価値を数値化する試みに協力できる人材がほしい。
- ・現在は、社長の江崎が三重大学大学院生物資源学研究科の学生として、漁業流通について研究しているが、他分野からの研究支援を求める。

関連する現場の写真など



キッズ向けエコツアー



未利用魚が食べられるエコツアー



未利用魚（アカエイ）の調理研究

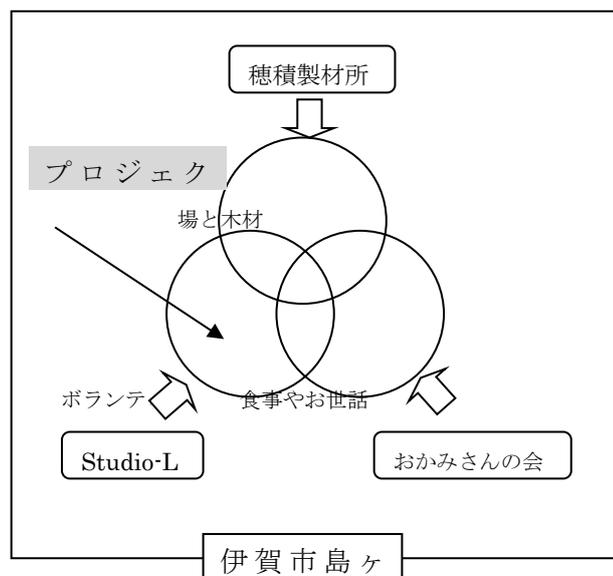


各種未利用魚の料理（漁師のまかない食）

組織概要		
代表者	穂積 亨	理念・ビジョン 地域資源を活用した農村と都市の交流を通して、日本が抱える森林問題の解決にチャレンジする。
役員数	3 名	
資本金	0 円	
創元年	2007 年夏	
年間予算額	100 万円	
スタッフ構成	役員 3 名 ⇒(有)穂積製材所 代表取締役 穂積亨 ⇒(株)studio-L 代表取締役 山崎亮 ⇒NPO法人伊賀島ヶ原おかみさんの会 代表 穂積澄子 事務局 1 名 (有)穂積製材所の社員との兼任) ボランティア⇒週に10名程度 (関西地域の大学生が中心)	
事業分野 事業内容 事業実績	農村と都市の交流を通じた人づくり事業及び地域づくり事業 ・穂積製材所 (伊賀市島ヶ原) での木材工房イベント ・家具づくり体験 ・伊賀市周辺での森林体験	

経営の現状 (事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット)

- ・(有)穂積製材所 (場や材の提供)、studio-L (まちづくりノウハウや若手人材の提供)、NPO伊賀島ヶ原おかみさんの会 (食事の提供) の3者で当プロジェクト運営。
- ・関西地区の大学生ボランティアが中心となって木材工房イベント等の運営してきた。ボランティアが宿泊するための寝床づくり、憩いの場としての広場づくり、野外集会所づくり、家具づくり等、穂積製材所にある木材を活用して、大学生が中心となり参加型で木工作品を製作してきた。
- ・今後は、販売可能な家具づくりや参加費の得られる森林体験を通して収益を確保して事業として展開していく。



<p>事業の経緯</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・2007年 NPO法人伊賀島ヶ原おかみさんの会代表の穂積澄子と(株)studio-L 代表取締役の山崎亮がまちづくりイベントで出会い、プロジェクトの構想が生まれる。 ・穂積製材所を地域の資源と捉え、木材、製材機、木工具を活用して、studio-L の呼びかけで集まった大学生が自らの寝床を製作するところからプロジェクトがはじまる。 ・その間、伊賀島ヶ原おかみさんの会は、ボランティアで集まった大学生らの食事の面倒を見てきたことで、継続的にボランティアが大勢集まる状況をつくってきた。 ・2012年 三重県「地域想い事業」にて、NPO 伊賀島ヶ原おかみさんの会が表彰
<p>事業を取り巻く地域の現状と課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・三重県伊賀市の中山間地域で、過疎化、高齢化、地場産業衰退、人工林の手入れ不足などの問題がある。 ・(有)穂積製材所は、大正時代に創業し今年で96年目の企業。林業、木材加工、工務店を営んできた。現在従業員は減り、家族による経営で維持している。 ・JR関西線「島ヶ原」駅周辺には、一月堂や大和街道という観光資源もあるが、地域資源として取り込めていない。
<p>持続可能な地域づくりに関わる戦略・経営目標</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・この間、木材を活用して穂積製材所周辺に人々が集まるためのハードを充実してきた。これからは、人と人の多様なつながりをプロデュースするソフト面を充実していく。 ・まずは、家具づくり体験事業や森林体験事業をきっかけに、地域資源を活用する農都交流のプラットフォームを形成したい。 ・したがって、持続可能な地域づくりの戦略としては、仲間づくりである。これまでに関わってきた「ホズプロ」経験者を呼び戻し、事業を展開する。
<p>経営課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・これまでは、木工作品をつくることで手いっぱいであった。これからは、継続的な事業として行くため以下の経営課題が考えられる。 <ol style="list-style-type: none"> 1. ボランティアなプロジェクトから事業への展開 2. 運営主体3者の役割、業務の整理⇒合意形成⇒責任所在の明確化 3. 収入源として家具づくり、森林体験ツアーの事業化

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・運営3者の協働は深化しているが、それ以外の地域のつながり（森林組合、木工職人、地域住民等）はこれからの状況である。
- ・伊賀市まちづくり団体の協議会に参画して、地元行政との連携をこれから図っていく。
- ・関西圏や東海圏の消費者とのつながりを強化していきたい。現状は、studio-Lを通じた大学生やまちづくり関係者とのつながりが強い。

制度や施策への期待

- ・森林税の活用を地元で企画したいので、これらの情報や施策を知りたい。

外部支援のニーズ

- ・資金的支援（寄付、助成金等）
- ・森林税の活用に関わる情報提供
- ・名古屋地域とのつながりづくり（学生、プロボノ、企業等）

関連する現場の写真など



ボランティアの学生が作った寝床



ボランティアの学生が作った広場



穂積製材所が在庫する木材



ホズプロの主要メンバー

組織概要		
代表者	興膳健太	理念・ビジョン ・「ずっと暮らし続けられる郡上をつくる」 ①郡上ファン倍増計画・・・郡上の豊かな自然を通して、郡上が好きな仲間を増やします。 ②郡上で役に立つ人財育成計画・・・地域の困りごとを仕事にする人財を育てます。
役員数	理事 4 名	
資本金	なし	
創立年	2001 年 7 月	
年間予算額	2,500 万円	
スタッフ構成	<ul style="list-style-type: none"> ・ NPO 会員 10 名 ・ 常勤スタッフ 4 名 ・ パート 2 名 ・ キャンプ等で有償ボランティア約 30 名 	
事業分野 事業内容 事業実績	<ul style="list-style-type: none"> ・ 郡上における中間支援（やる気のあるプロジェクトや団体の支援） ・ 自然体験事業（郡上ファンの倍増） ・ 人財育成事業（若手猟師の育成など） 	
経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）		
<p>1. 郡上市における中間支援事業…</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主なターゲット…郡上もしくは飛騨地域の NPO 法人や社会起業家を支援 ・ 事業例①…白鳥六ノ里の棚田保全（JA や地元企業と協働） ・ 事業例②…石徹白やすらぎの里 <p>2. 自然体験事業…売上 1300 万円規模</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主なターゲット…都市部の小学校、小学生（東京都港区、名古屋市、岐阜市など） ・ 事業例①…子供キャンプ企画運営（冬はスキー場、春はこうじビラ、夏は廃校で） ・ 事業例②…自然体験教室（農家民伯も含む） <p>3. 人財育成事業…売上 1200 万円規模</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主なターゲット…地元の若者、都市からの若者移住者 ・ 事業例①…若手猟師の育成「猪鹿丁」（トヨタ財団、岐阜県森林税を活用） 現状 2 名の若者猟師⇒3 名に増やす。 ・ 事業例②…グリーンツーリズムのインストラクター養成 		

<p>事業の経緯</p>
<p>1999年 環境教育ボランティアカウンセラーグループ(任意団体)として設立 2000年 活動の公益性が認められ、特定非営利活動法人として県認証 自然園(学校教育団体向けの民間施設)の運営 2001年 第8回コカ・コーラ環境教育賞主催者賞を受賞 日本青年会議所主催 50周年記念事業 NPOアワードにおいて優秀賞 環境教育プログラムを19,000人、80団体に提供 2002年 環境教育指導者のための教育プログラムの講習会を実施 2009年 冬の事業をつくるために猟師育成事業を開始 2011年 中山間地での里山保全事業「猪鹿庁」を開始</p>
<p>事業を取り巻く地域の現状と課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・都市部では、子供を自然の中で遊ばせる親のニーズが高まる。 ・猪や猿の獣害被害が広がり、離農者が増えている。 ・鹿が山に増加したことで植林が進まず、林業者の事業意欲をそいでいる。 ・郡上でも若者の流出は著しい。 ・外国人観光客がやや増えている。
<p>サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・子供キャンプのニーズが高まっていることで、子供を見守れる大人を増やす。 ⇒学校の先生や地元住民向けに講座を展開する。 ・農家による獣の捕獲を促進するために、獣肉販売のルートをつくる。 ・教育旅行のメッカとなるよう農家民泊の受入れ集落を養成する。 ・冬の仕事づくりのために、若手猟師の育成をすすめる。(猟師の高齢化対策)
<p>経営課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・現在、保育施設を営む他NPOの間借りをしているが、中山間の廃校を自前の拠点とする。 ・農家民泊事業を自立させるため、つなぎ資金を確保する。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・資本力がない NPO が、中山間地域で事業を展開する場合は、すべて協働型で進めるしかない。子供キャンプは、地元農家、仕出し屋と協働。猪鹿庁では地元猟友会、JA、川の漁師と協働。獣肉販売では、岐阜大の学生や野生生物センター、行政と協働。
- ・白鳥六ノ里の棚田保全事業では、地元 JA、鷺見製材（ひだまりホーム）との協働で実施している。企業は社員の参加、協賛金等の供与で支援。
- ・三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング(株)がプロボノとして5人を当団体に派遣し、郡上の調査書（白書）を作成する。同社よりコンペにより採択され50万円の供与もある。

制度や施策への期待

- ・獣害予算の捕獲報奨金の出し方は変えるべきである。3万円～1万円/鹿1頭はバラマキである。高齢化したベテラン猟師が現金を得て、酒とパチンコにお金を使う傾向にあり、若手猟師の育成につながらない。また、ジビエ料理の価格がつかない状況にもなっている。
- ⇒例えば、捕獲報奨金は地元の間支援組織に出して、人財育成や農家に対する獣害防止のコンサルティングに使うなどを検討してほしい。
- ・環境省の野生動物保護と管理に対して、農林水産省の農家被害対策は、縦割り行政の矛盾があり、現場で不都合を起こしている。

外部支援のニーズ

- ・事業計画・事業戦略のサポートをしてほしい。
- ・NPO の会計サポートをしてほしい。
- ・認定 NPO の資格を取得するための指導をしてほしい。

関連する現場の写真など



冬の子供キャンプ



猪の肉を観光客に販売する商品企画

組織概要		
代表者	西井勢津子	理念・ビジョン ・都市と農村のつなぐ、そのつなぎ手になりたい ・「縁需」(縁を接点とした需要)の市場を創造したい(目的としては、地域活性化を置いていない)
役員数	2名	
資本金	250万円	
創立年	2010年6月	
年間予算額	1,000万円	
スタッフ構成	<ul style="list-style-type: none"> ・正社員1名 ・契約社員3名(三重県の緊急雇用) ・サラダボール3名(アルバイト) 	
事業分野	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニティレストラン「サラダボール」 	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・里山ヘルスツーリング事業 	
事業実績	<ul style="list-style-type: none"> ・インキュベーション事務所 ・地域資源プロデュース事業 	
経営の現状(事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット)		
<p>1. コミュニティレストラン「サラダボール事業」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業の川原製茶(株)が運営する「丹生大師の里ふれあいの館」内の食堂を、日替りシェフをコーディネートし、地元住民や観光客をもてなす事業 		
<p>2. 里山ヘルスツーリング事業</p> <p>① 自転車のまちプロジェクト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・勢和地区で自転車ファンためのコースづくり ・自転車交通安全講習の開催 ・小学生向け「自転車の学校」 ・マウンテンバイクレース等 <p>② ヘルスツーリング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスツーリング研究会 ・企業の健康組合メタボ対策 ・みえライフイノベーション総合特区 ・みえメディカルバレー構想 		
<p>3. インキュベーション事務所</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社の事務所がある旧保育園のスペースをブース貸して、地元で起業家を養成 		
<p>4. 地域資源プロデュース事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「美し国プロデュース」(市民活動支援) 		

里山資源×自転車×サイエンスで

業の様々な健康シーンをお手伝いします



協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）	
2010年	株式会社地位資源バンク NIU 設立 「百人対談」開始（三重県「地域ビジネス活性化ふるさと雇用再生事業」）
2011年	「丹生まちあるき倶楽部」開始。「勢和語り部の会」と協働。史跡・季節の風景・地域の人々ならでのスポットなど、農山村の隠れた地域資源探し事業。
2012年	ふれあい館「サラダボール」開始。「丹生大師の里ふれあいの館」内の食堂をプロデュース。地域の農家、日替りシェフ、企業をつなぐ事業
2013年	「自転車のまちプロジェクト」開始。自転車交通安全講習の開催、小学生向け「自転車の学校」、マウンテンバイクレースの開催など インキュベーション事業開始
事業を取り巻く地域の現状と課題	
<ul style="list-style-type: none"> ・農山漁村においても、地元住民、I・Uターン者を中心に田畑、農作物、森林、空き家といった資源を活用したビジネスや農商工連携を展開する動きが活発になっている。 ・交流型観光のニーズや企業の社会貢献活動等、農山村が注目を集めるようになってきた。 ・地域づくりをしていく上で、異なる立場や考え方を持つ人たちと話し合いの場を持つことは必須。対話を通し、発想を膨らませたり、全員のアイデアを統合して新たな知恵を生み出したりするためにファシリテーションは欠かせない考え方となってきた。 	
サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標	
<ul style="list-style-type: none"> ・里山ヘルスツーリング事業の拡大を目指す。①企業健康組合のメタボ対策ニーズ②地元の商工業者や旅館業等の観光産業からニーズ③社員の人材育成ニーズ これらに対応した形で、自転車と里山を活用したサービス・プログラムを組んでいく。 ・地元から一步離れた「よそ者」としての役割がある。出口の見えにくい地域づくりでなく、個人の仕事おこしや産業づくりとして地域と関わっていく。 ・前職で、コミュニティビジネスの起業支援に関わってきたが、里山では「支援」は成り立ちにくく、「協働」という形で地域の間支援的な活動を展開する。 	
経営課題	
<ul style="list-style-type: none"> ・里山というフィールドを活かし切れていない。特に、地域の人材資源がうまく機能していない実感がある。働き盛りの住民は、地域のことに関心が薄く、60歳代のリタイヤ組は、我が前に出て支援という流れがつかれない。 ・ビジネスモデルがシャープになりきれないのと事業に関わるサプライチェーンが弱い。自社のサービスを売ってくれるチャンネルがない。 ・ビジネスサービスの経験値が少ないため、アイデア出せても収益につながる詰めが甘くなってしまう。 ・里山の地域資源を活用して農都交流を進めたいが、これを都市側で推進するための労力が不足している。 	

- ・地方では、志だけでは現実がうまく進まない（単純に社会をよくしようではダメ）。お互いの領域を活かしあう関係づくり（win-win の関係）が欠かせない。
- ・地方では、テーマ（イシュー）で人は集まらない。それぞれの実業を組み合わせるコーディネート力が必要となる。
- ・「サラダボール」では、川原製茶と協働でコミュニティレストランを運営している。同社は、集客や場所貸しでの協力がある。
- ・里山ヘルスツーリング事業では、地元企業の万協製薬、自転車メーカーのシマノ、大学（三重大、中京大）多気町、三重県らと協働している。
- ・地元行政との協働は苦労した。直接理解を求めるのではなく、自転車ファン、企業、マスコミ等の外部評価を活用すると効果があることに気付いた。

制度や施策への期待

- ・里山ヘルスツーリング事業などを進めるのに、社会実験をさせてもらう場を提供、支援してもらえるとありがたい。

外部支援のニーズ

- ・農都交流を進めるには、お互いのギャップを埋める必要があるが、このとき一歩引いた外からの応援、支援があるとありがたい。特に都市部からの応援を望んでいる。
- ・農都交流の全国ネットワークがあると、互いに刺激し合ったり、応援し合ったりできる。

関連する現場の写真など



コミレス「サラダボール」店構え



勢和の森マウンテンバイクコース



地域資源バンク NIU のスタッフ

組織概要		
代表者	松野正太郎	理念・ビジョン ・名古屋・尾張における循環型社会づくり ・生ごみ、堆肥、米、日本酒、酒ビン地域循環させるためのプロジェクト
役員数	6名	
資本金	なし	
創元年	2010年秋	
年間予算額	160万円	
スタッフ構成	・プロジェクト自体に雇用される人材はいない。 ・研究者として名古屋大学より松野代表、市民代表として神下（元名古屋市環境局長）、リユースするビン商として小島商店、有機米づくりとして産業廃棄物処理業のリバイブ、地酒づくりとして水谷酒造、コーディネーターとしてNPOの中部リサイクル運動市民の会が協働で進めるプロジェクト。	
事業分野	・うまし地酒「めぐる」の製造販売を軸とした地域循環型事業。	
事業内容	・「めぐる」を製造し始めて3年が経つ。	
事業実績		

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）

- ・名古屋市が支援する「なごや環境大学」の講座から始まった協働プロジェクトであるが、酒造りという生産工程が入って、事業リスクは在庫を持つ水谷酒造に傾斜することになり、今後は、同社を軸に事業を回していくことになる。
- ・主な販売先は、一般消費者、CSRに注力する地元企業である。



事業の経緯
<p>2005年 「なごや環境大学」(名古屋市共催)が発足、循環型社会推進チーム形成</p> <p>2006年 エキスポエコマネーを利用したリユースびんシステムを立ち上げ</p> <p>2010年 リユースビンを使った日本酒「めぐる」を製造販売</p> <p>2011年 「びんリユース推進全国協議会」が設立</p> <p>2012年 地球環境基金の助成金採択</p> <p>2013年 環境省中部地方環境事務所のサステナブルビジネス支援事業で支援開始 「東海地域びんリユース促進協議会」発足</p>
事業を取り巻く地域の現状と課題
<ul style="list-style-type: none"> ・1999年2月に名古屋市のごみ緊急事態宣言が市長から出され、都市のごみ問題が注目された。名古屋市では、ゴミの分別が市民参加で進んだが、生ごみに関しては構成比も多く、分別が進まない。 ・ちまたにあふれるペットボトルと缶容器。一方で、何度も繰り返し使える「リユースびん」は片隅に追いやられ、減少の一途をたどっている。リユースびんの中で8割弱を占めるのは、牛乳びん、一升びん、ビールびん。これらは、一回で砕いてしまう「ワンウェイびん」やペットボトル、缶に比べてCO2排出量やエネルギー消費量が少ない。 ・CSRの浸透で地域循環型社会づくりに参画しようとする中小企業も少なからずある。
サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標
<ul style="list-style-type: none"> ・水谷酒造にある最小の酒樽で生産される日本酒は、720mlビンにして1600本分である。これを売り切ることが事業として自立するための第1歩と計算された。 ・そのために、CSRに注力している地元企業の需要を想定して、お歳暮お中元のギフト商品を企画した。地酒「めぐる」2本と有機米のセット販売である。 ・大手の飲食店「うどんのサガミ」から出る生ごみを使って堆肥を作り、有機米、日本酒生産へとつなげ、同社からの「めぐる」購入の糸口をつくる社会実験を展開する。 ・リユースビンには、仮に100円分のディポジットクーポンを付け、ビン回収時に100円をキャッシュバックすることを想定して、資源循環のループを企画する。 ・専任者がいないプロジェクトの中で、人材が不足している。これに対して、マーケティングやマネジメントに専門性をもつプロボノの協力を得て事業を推進する。
経営課題
<ul style="list-style-type: none"> ・純米酒「めぐる」の販売不振。 ・リユース瓶の普及が進まない。 ・事業リスクを負う水谷酒造は、経営者兼杜氏の家族経営を行っており、慢性的なスタッフ不足となっている。 ・スタッフ不足により、販売プロモーションをしてこなかった。 ・醸造した酒を1年以内に出荷できない。製販バランスが崩れている。 ・手の込んだエコ商品なのでブランド力を持ち、付加価値を高めた販売をしたいところだが、商品需要を喚起するに足るストーリーやデザインがない。

協働への取り組み（ステークホルダーとの関係づくり、新たな提携・連携）

- ・名古屋市民や「うどんのサガミ」が出す生ごみ⇒廃棄物処理業の熊せい⇒アグリサポートの堆肥⇒リバイブ農園の有機米⇒水谷酒造の日本酒⇒小島商店の酒ビンの循環事業を始めて3年が経つ。
- ・環境省中部地方環境事務所のサステナブルビジネス支援事業に関わることで、マーケティング、販売プロモーション、ICTに強いプロボノの支援を受けて「めぐる」ギフトセットを企画販売した。また、水谷酒造のWEBやフェイスブックを作成し、広報している。

制度や施策への期待

- ・行政には、プロジェクトの広報部分で支援をしてほしい。
- ・リユースビンの100円分のディポジットクーポンに、行政からの助成（16万円レベル）があるとリユースビンの循環に弾みがつく。

外部支援のニーズ

- ・現在、プロボノ2名と「サスプログラム」事務局の外部支援を受けている。
プロボノの星野和平氏と田中克典氏には、引き続き支援を望みたい。
- ・プロジェクト全体が外部支援で成り立っているとみえる。
- ・今後は、デザイナー、顧客管理ができる事務員のサポートがほしい。

関連する現場の写真など



組織概要

代表者	戸枝 陽基	理念・ビジョン ・障がい者生活支援 24 時間 365 日サービス ・障がい者が普通の町に住める仕組みとして障がい者施設の地域移行を推進⇒「ノーマライゼーション」
役員数	6 名	
資本金	なし	
創立年	2004 年 8 月	
年間予算額	4 億円	
スタッフ構成	・正職員 15 名 ・スタッフ 50 人 ・ボランティア多数	⇒今回の取材対象は、当団体の中のエコ課 ・正職員 2 名＋地域の竹炭研究会＋障がい者
事業分野 事業内容 事業実績	・障がい者生活支援サービスの中で、①障がい者の就労の場づくり、②災害弱者のためのライフライン確保（エネルギー確保）、③耕作放棄地での竹林化対策、④地域の環境活動推進を統合した事業として、「竹ペレットを使ったボイラー供給事業」を開発した。 ・障がい者の日中活動支援として 1400 万円＋ペレットや竹炭の販売 250 万円の事業予算で運営。	

経営の現状（事業内容、ビジネスモデル、主な商品・サービス、主なターゲット）

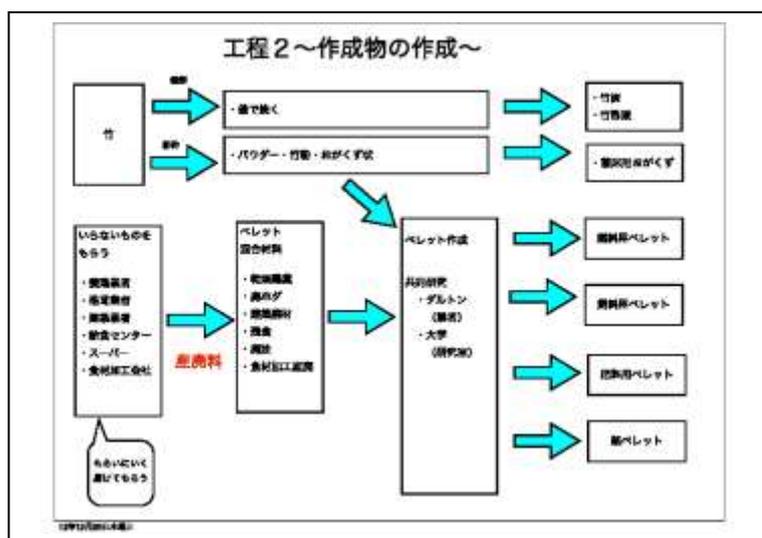
1. 社会福祉法人むそうの事業全体（右図⇒）

- ・障がい者が住む支援
(グループホーム、ケアホーム、在宅支援)
- ・障がい者が働く支援
(通所施設、デイサービス、就労支援)
- ・障がい者が余暇を楽しむ支援
(移動支援、本人会支援、情報提供支援)
- ・障がい者ととともに運営するラーメン店、そば屋、喫茶店、養鶏、椎茸栽培、アジア雑貨、アートスクエア



2. 竹ペレットを使ったボイラー供給事業（右図⇒）

- ・地域の竹林で採れた竹をペレット化し、燃料にする事業。
- ・自然エネルギーを使った暖炉竹燃料の販売と配達を 2012 年に開始。
- ・竹のおがくずを用いたキノコ菌の育成に成功。
- ・地域の竹炭研究会と障がい者が協働して事業を展開。



事業の経緯
<p>1999年 5組の障がい者家族と戸枝氏が任意団体にレスパイトサービス開始</p> <p>2000年 NPO法人ふわり設立、デイサービスを開始</p> <p>2001年 日中活動を開始 駄菓子販売+喫茶なちゅ開設</p> <p>2002年 グループホームを開始</p> <p>2003年 ホームヘルプサービス、児童デイサービスびゅんを開始</p> <p>2004年 社会福祉法人むそう認可 授産施設アートスクエア開始</p> <p>2007年 きのこハウスによきによき、セブンハウス、喫茶なちゅ有脇店開始</p> <p>2008年 半田駅前商店街で狐坊庵なちゅふいーど開始</p> <p>2012年 東京医科歯科大学と連携事業 相談支援センターぴっと開始 竹ペレットをつつたボイラーを授産施設アートスクエアで稼働</p>
事業を取り巻く地域の現状と課題
<ul style="list-style-type: none"> ・我が国の農業は後継者不足に陥り、手入れが出来ない耕作放棄地が急増している。又、里山保全の人材も継続的に不足しており、里山も手入れが行なえていない現状がある。 ・前述の土地に成長の早い「竹」が浸食し、竹林を形成し、地域問題となっている。 ・障がい者の能力を活かした働く場の提供が不足している、地域からの理解が得にくい。 ・災害が起きたときのライフラインを地域で確保しておく必要がある。特に災害弱者である障がい者には、食とエネルギーの確保を自前で準備しておくことが求められる。
サステナブルな地域づくりに関わる戦略・経営目標
<ul style="list-style-type: none"> ・当法人は障がい者福祉事業を行なっているが、その福祉事業に関わる給付費は国民の税金である。福祉事業所として、地域の問題となっているニーズにアプローチをする事により、地域に税金の再還元を行いながら、障がい者の所得を向上し、近江商人の【①売り手良し（むそう）②買い手良し（利用者）③世間良し（地域）の三方良し】を実現する。 ・この事業において、前述の地域問題を福祉事業所として、地域住民と共に協働し、継続的に事業に取り組む中で、ビジネスモデル（行動障害の強い障がい者の外での作業種目および事業展開）を形成し、日本全国の同業他事業所に普及する。 ・各地で繁茂し、廃棄される竹をエネルギーとして活用するとともに、障がい者の働く場をつくるために、竹をペレット化し暖炉の燃料とする仕組みを販売していく。 ・竹のおがくずをキノコの菌床として活用し、キノコの生産販売を拡大する。
経営課題
<ul style="list-style-type: none"> ・竹ペレットと暖炉の販売ルートが確立できていない。 ・竹の燃焼効率が、他の薪樹種と比べてどの程度なのかデータがない。 ・上記に関与してもらえる専門家と出会えていない。 ・竹ペレットに適合する暖炉の開発が待たれる。 ・これらの事業を推進する人材（健常者）が不足している。

