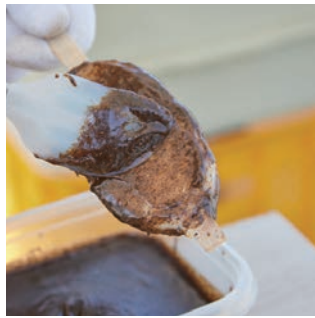


「農山漁村発イノベーション」を 専門家がサポート！

農山漁村発イノベーション中央サポートセンター

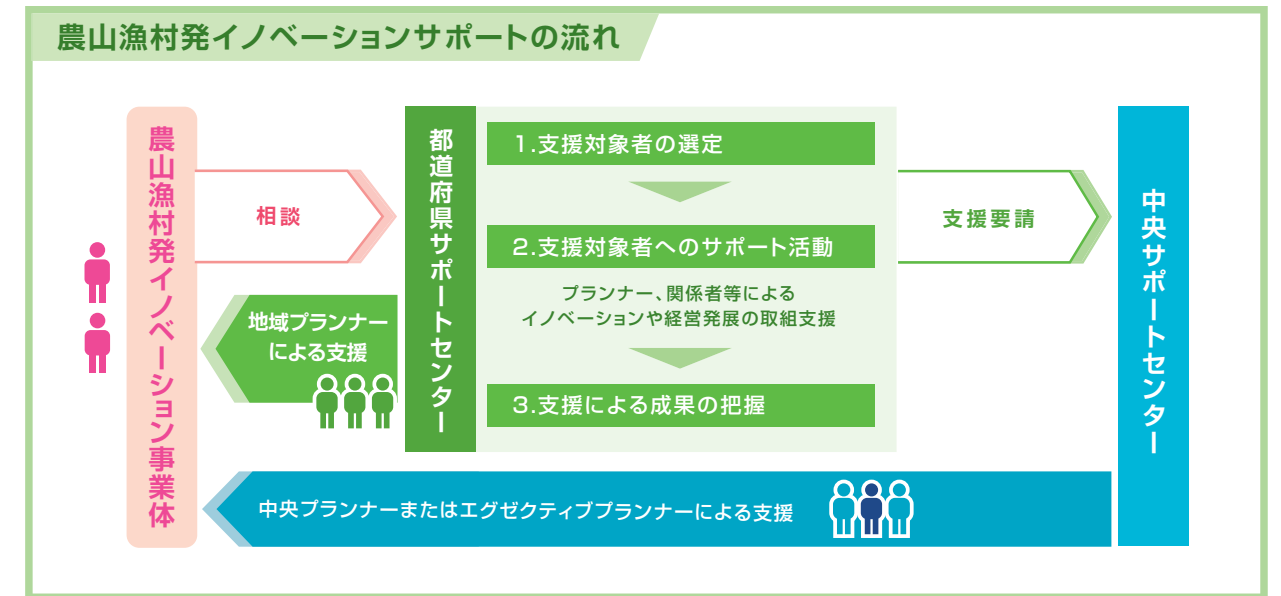
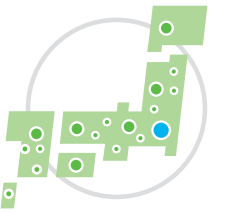


<https://nou-innovation.com/>



農山漁村の持つ多様な資源を活用した イノベーションの創出をサポート

農山漁村発イノベーションとは、農山漁村が持つ農林水産物や農林水産業に関わる多様な地域資源を活用し、新事業や付加価値を創出することによって、農山漁村における所得と雇用機会の確保を図る取組のことです。



都道府県
サポートセンター

中央
サポートセンター

の違いとは？

都道府県サポートセンターは都道府県に設置された農山漁村発イノベーションをサポートする相談窓口であり、関係機関等と連携し、地域に密着した伴走型のサポートを行っています。一方、中央サポートセンターでは都道府県サポートセンターに寄せられた相談のうち、特に重点的な支援が必要な場合や、より高い専門性が必要な場合に、その課題に対応可能な専門家を派遣し、事業者の取組を支援します。

地域資源をフル活用 農山漁村発のイノベーションへ

農山漁村のあらゆる地域資源を、多様な事業者と連携しながら活用し、新分野における事業を創出することで、地域の所得向上や雇用拡大が図られます。農山漁村発イノベーションサポートセンターは、全国にて農山漁村発イノベーションを進める事業者（事業体）のもとに、高度な知識と経験をもつ専門家を派遣し、新たな付加価値を創出する支援を行います。

農山漁村発
イノベーションプランナー

とは？

プランナーとは農山漁村発イノベーションに取り組む事業者の皆様の相談に応じ、取組の発展や付加価値の創出にむけて具体的なアドバイスや伴走支援を行うため、農山漁村発イノベーションサポートセンターに登録されている専門家のことです。

こんな分野のプランナーがいます

マーケティング戦略	情報発信・広報	輸出
関係人口創出	鳥獣害対策	人材育成
サステナブル・SDGs	ウェルビーイング	観光・サービス
商品開発	食品衛生	デザイン
キャンプ・アウトドア	体験・交流	SNS・ウェブ活用

未来に向けたビジョンの構築と実現へ エグゼクティブプランナーの創設



実績を持つ「エグゼクティブプランナー」が、
様々な支援関係者と連携して、総合的に支援を行う制度です



農山漁村発イノベーション中央サポートセンターでは、バリューチェーン、地域活性化、地域・他産業連携など豊富な知識、多くの支援実績、広い人的ネットワーク及び多角的なアイデアを有する専門家を「エグゼクティブプランナー」として登録・配置し、農山漁村発イノベーションによる付加価値創出を図るべく未来に向けたビジョン構築と戦略の実行支援を行います。

エグゼクティブプランナーは様々な支援関係者や地域の機関と連携し支援体制を構築するなど、農山漁村発イノベーション事業体への支援をひとつのプロジェクトとして総合的にマネジメントします。

この制度では農山漁村にある地域資源をフルに活用し、経済効果や付加価値を生み出す「農山漁村発イノベーション」を目指すため、中央サポートセンターと都道府県サポートセンターや関係機関がより強固な連携体制を構築し、尽力します。



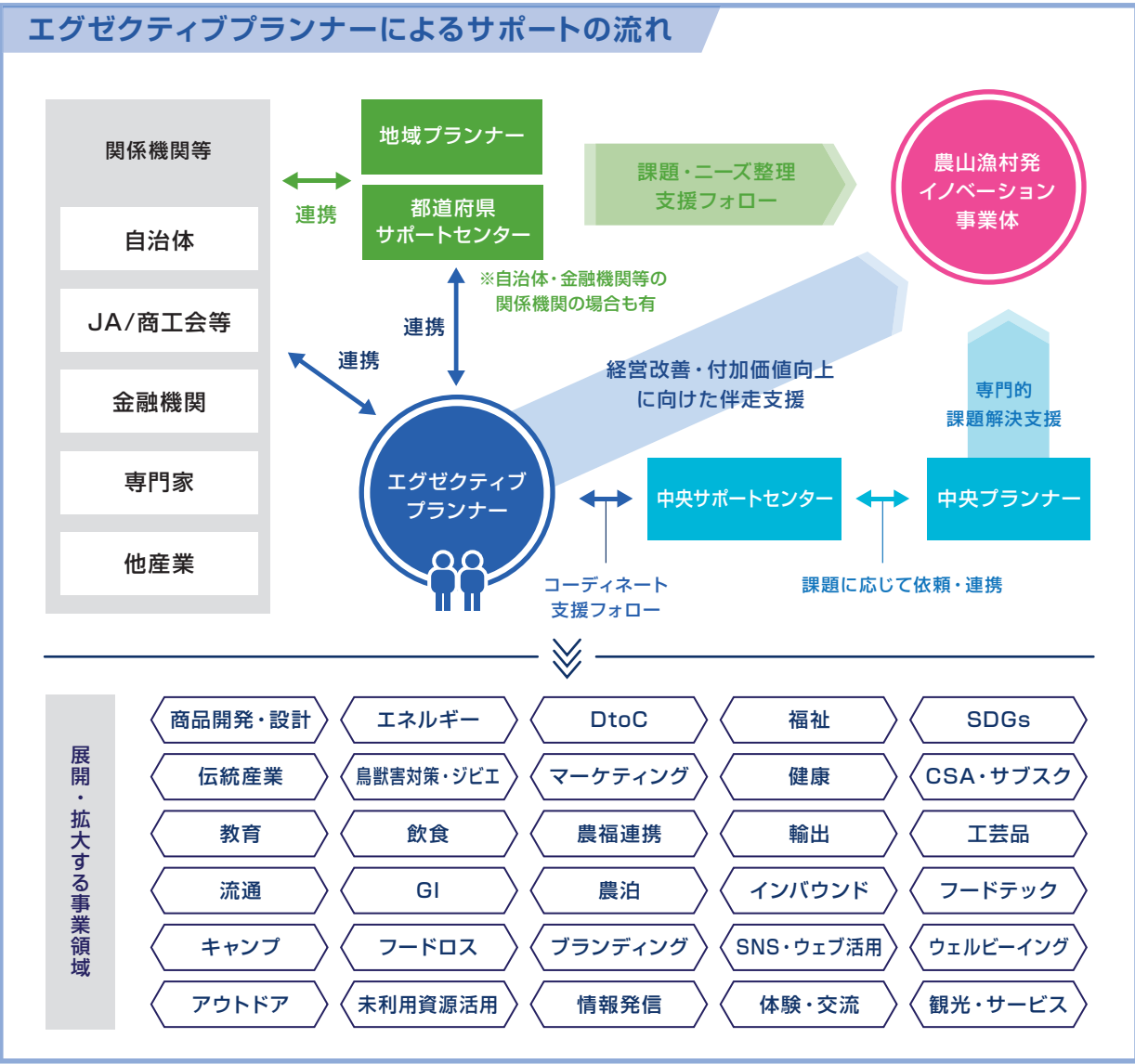
エグゼクティブプランナーとは？

バリューチェーン、地域活性化、地域・他産業連携など豊富な知識、多くの支援実績、広い人的ネットワーク及び多角的なアイデアを有する専門家を「エグゼクティブプランナー」として登録。農山漁村発イノベーションによる付加価値創出を図るべく未来に向けたビジョン構築と戦略の実行支援にむけたマネジメントを行います。

こんな分野のプロフェッショナルです
農山漁村発イノベーションの取組及び事業者に対する俯瞰的且つ高度な指導能力と専門知識がある
バリューチェーン、地域活性化、地域連携・他産業連携及び戦略立案能力、デザイン思考といった知識を基盤に実践的経験をもつ
優れたネットワーク及び情報収集力、政策・施策の動向分析力、企画・調整力をもっている

エグゼクティブプランナー派遣概要

エグゼクティブプランナー（E X P L）は都道府県サポートセンターの支援対象や関係機関からの相談案件の中から、経営改善や事業の発展に向け特に重点的に支援する必要がある案件（**重点支援案件**）に対し、高度な指導能力と豊富な知識に基づき、**関係機関等と連携**しながら、多角的なアイデアと様々な人的ネットワーク活用し、農山漁村発イノベーション事業体の経営全体の付加価値向上にむけた**戦略構築**を行います。そして中央プランナー等とともに、**地域波及効果や事業発展をもたらすための実行を支援**します。さらには、支援を通じ事業者自らの**自発的行動を促進**するための**人材育成**を行い、支援後の自立・自走を実現して参ります。



エグゼクティブプランナー支援イメージ（例）

1回目	2-3回目	4-6回目	7-9回目	10回目
・支援先概要の把握 ・地域資源の確認 ・課題、方向性の整理 ・支援連携体制構築 ・ネットワーク整備 等	・課題の洗い出し ・優先順位の決定 ・連携体制の構築 ・戦略分析 ・ビジョン策定 等	・計画策定、改善実行 ・戦略の振り返り ・連携体制強化 ・中央支援検証委員会にて検証 等	・改善の実行・分析 ・成果の把握 ・戦略の振り返り ・新たな戦術の実行 ・連携体制強化 等	・経営改善戦略構築 ・ロードマップ策定 ・付加価値成果測定 ・自走体制構築 ・事業検証

観光を軸に消費者に来てもらい直接販売する



DATA

株式会社ワカヤマファーム

代表取締役 若山 太郎さん



造園用の竹という新しい販路

栃木県の宇都宮駅から車で約 20 分進むと、年間 8 万人もの人が訪れる雄大な竹林が姿を表します。約 24 ヘクタールの広大な土地に広がる竹林「若竹の杜 若山農場」を管理しているのは株式会社ワカヤマファーム。約 350 年前にこの地に移り住んで代々農業を営み、祖父は春に筍、秋には栗、そして冬には切った竹を販売するという農業の仕組みを全国に広めた第一人者でした。今は若山太郎さんが竹と栗を栽培しており、造園業の経験を活かした植栽用の竹販売と、竹林を活用した観光事業に取り組んでいます。

観光で宇都宮への経済効果も目指して

ワカヤマファームが観光事業に力を入れた背景には、長年徹底管理・整備していた竹林が、2014 年頃から全国では類を見ない竹林として、映画のロケ等に使われはじめたことがあります。映画をみた人がロケ地巡礼で訪れる機会につながり、若山さんは訪れた人に竹林の案内をしていたと言います。訪れた人が最初は映画の話をしていても、映画のことを忘れ「竹ってとてもキレイですね」と喜んでいる姿を見たことが強く印象に残りました。

若山さんは考えました。「栃木県には世界遺産の日光があり、鬼怒川や那須と言った大観光地もある。この場所はそこに向かうために通り過ぎる場所。これらの人たちが竹林の観光をすることで、宇都宮

を周遊してくれたら宇都宮にも経済効果が出るのではないか」。日本全国に竹林はあるが、手入れが行き届いている竹林がもう他には「ない」ことを知っていた若山さんは事業計画を作成し、銀行や行政などから無理だと言われながらも、竹林の観光事業化とロケーションビジネス化に取り組み続けます。そして、2017 年に竹林散策やライトアップ、竹器でお抹茶を提供する茶屋を整備し、観光事業を本格的に開始しました。

観光業をしていくなかで直面した課題

観光業を始めると最初に直面する課題として、来訪者の対応（受付）があります。始めた頃は観光事業としての収入は少ないため、雇用の経費とのバランスをとるのが難しく、家族や若山さん自身が対応するため、寝る間もないくらい 1 日中働いていたと言います。そうした負担も、徐々に収入を増やしながら人を雇用することで解決していきました。

次の課題は、キャンプ事業を始める際には農地が制約となることでした。若山さんは、地面にテントをはらず、竹の間にハンモックのように吊られた状態のテントを設置することにします。これは、農地の太陽光パネルが柱の上に設置して、その下で農業ができるようにすることで許可を得ていたことからヒントを得ました。そして

2021 年竹林でハンモックテントを張り過ごす野宿キャンプとして、近くの道の駅や温泉施設とも連携した形で開始しました。

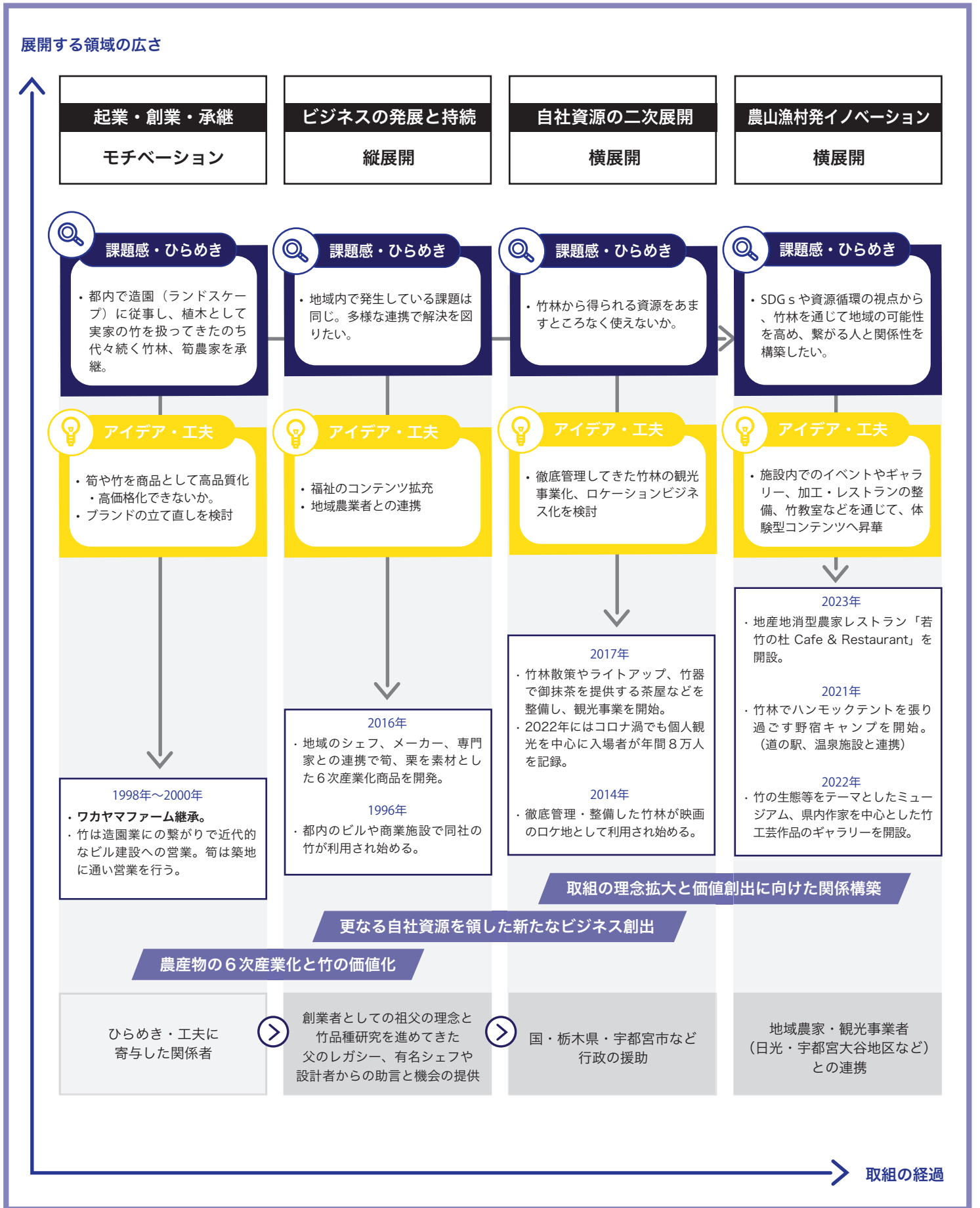
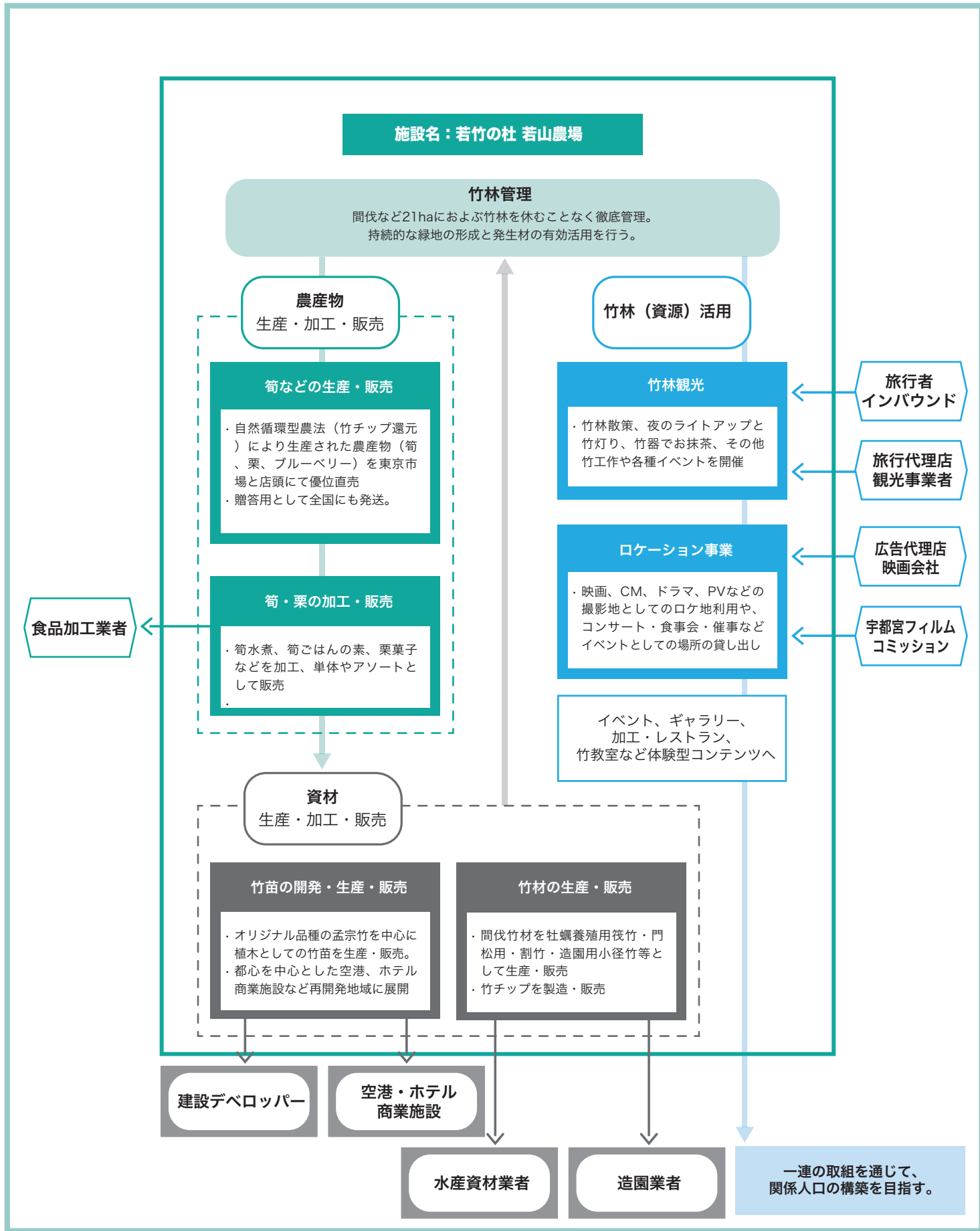
若者に竹のことを知ってもらいたい

開始当初は団体ツアーの訪問者が多く、年齢層も高齢者がほとんどでした。若山さんは若者にも竹の魅力を知ってもらいたいと考え、ライトアップや巨大ブランコなどさまざまな仕掛けを取り入れたことで、現在は来訪者の約 6 割が若者になりました。ワカヤマファームでは、訪問者が竹林に入る前に、竹はどういう植物なのか、昔は身の回りの生活用品となっていたが、プラスチックの登場で使われなくなったこと。そして最近また環境面から注目されている素材であることなどを説明しています。しかし、来訪者の増加とともに対応が難しくなり、2022 年からは竹とふれあってもらえる機会を増やすために、竹の生態等をテーマにしたミュージアムを開設し、県内作家を中心とした竹工芸のギャラリーを併設しました。若山さんは竹林に入る前にギャラリーで展示や説明動画を見てもらうという流れを大切にしています。

来訪目的の中に、竹林観光だけではなく農産物への期待もあり、説明の後に「で、食べられないの？」とよく聞かれていました。ワカヤマファームの農産物は春の筍と秋の栗のみなので、収穫したもの

が食べられる時期は限られています。そこで、いつかは自分たちだけでなく地元の農産物など地元のものが、年中食べられる場所をつくるのが事業計画の最終目標でした。来訪者数や売上が想定の倍のスピードで増加したことで、2023 年に念願の地産地消型農家レストラン「若竹の杜 Café&Restaurant」をオープンさせました。若山さんは「テーマは素朴な農家ご飯です。」地域にとってもいい食材を使っている農家さんたちから農産物をお預かりして、その方々たちのことも紹介できればいいなと思ってやっています。

若山さんに地域への想いは、「宇都宮、そして栃木県には頑張っている農産物をつくっている農家さんがたくさんいますが、みなさん控えめでアピール下手だと感じています。そういう方々にもっと自信を持ってもらいたい、背中を押してあげたい」というもの。その想いは、若山さんの取り組みを真似て全国で竹を管理しようとしてくれる人たちが増えることを願っています。さまざまなことを手がけてきた若山さんは、最後に「これからは事業継承をしていきたいために、自分は頑張りすぎず、ただチャレンジができる経営の安定を目指していきたい」と話してくれました。



地域の資源を循環させて、新しい産業そして地域の未来をつくっていく



DATA

有限会社 きたもっく
土屋 慶一郎さん

3次産業があるからこそ1次、2次化

北軽井沢の広大な土地に広がるキャンプ場や個性的なコテージ。「有限会社きたもっく」は、30年前にキャンプ場の事業から始めました。そこから山林を取得して薪の加工販売や、薪ストーブの施工販売、養蜂事業など、3次産業から始まり、2次、1次と展開してきました。これらの企画を生み出し、自ら旗を振って事業を進めてきたのが代表の福嶋誠さん。そして規模が拡大してきた「きたもっく」に8年前に加わり、組織化や社内外への発信などを担っているのが、土屋慶一郎さんです。「きたもっく」では、事業を「地域未来創造事業」と位置づけ、北軽井沢の浅間山北麓の地域の未来を、地域資源で循環する産業を通して創り出していきたいと考えています。

最初の10年は事業を形にするフェーズ

そもそものはじまりは、30年前に30代後半で地元に戻ってきた代表の福嶋さんが相続で約3万坪の荒涼とした土地を取得したこと。この地で何をするかを約半年かけて考えるなかで、この土地がもつ自然の豊かさと厳しさを感じ、これを多くの人にシェアしたいと1994年にキャンプ場「北軽井沢スウィートグラス」をスタートさせました。そして10数年後によくキャンプ場事業がまわり始めた頃、もう一段事業を深めようと考えようになりました。そして、冬期のキャンプ事業も開始。それを後押ししたのは、開業当初から少しずつ増やしてきたオリジナル設計のコテージ。冬期事

業を始める頃には20棟ほどになっていました。現在は52棟まで増え、キャンプ場全体で年間の利用者が10万人を越す、全国で3本の指に入るほどに成長しています。

地域の資源を活用していく

冬の事業を開始する際に、コテージで快適に過ごしてほしいと薪ストーブを仕入れ、全棟に自分たちで施工を行いました。この経験により施工ノウハウが蓄積し、そして火のある暮らしの豊かさを再発見したことから薪ストーブの施工販売を開始します。実はこの頃に会社に大きな転換を迎えました。2004年に浅間山が中規模爆発をしました。その際に代表は、「ここまで苦労して積み上げてきたものが、もしかしたらゼロになるかもしれない」という恐怖を感じ、そこから自然と人間の関係性について考え始めます。そこで出会った言葉が、フィンランド語で「自然に従う生き方」という意味の「LUOMU（ルオム）」。そして、自分たちの土地だけではなく、この浅間山北麓という地域全体について考えるようになりました。薪ストーブを置いた火のある暮らしというのは、この地域のように寒さが強い中山間地域だからこそできる豊かな暮らし。だからこそこの地域にその豊かな暮らしを提案したいと考えました。

次に薪ストーブを販売していくなかでうまれた課題が、いい薪が手に入りづらいということ。そこで、山主さんから山を借りて、自分

たちで木を伐採して薪の生産を開始しました。この辺りの多くは広葉樹で扱いが難しく、特に木の乾燥に苦労したと言います。1年半の研究開発を経て、薪の乾燥室をつくり、薪事業を開始しました。その後、山主さんからの勧めで、240haの山を取得しました。林業というのは、どうしても何十年という長期スパンで考える事業になりますが、会社は社員が60名、パートなどを含めると120名の規模に拡大しており、サステナブルな経営のためには単年度の利益が必要となります。そこで、社内で話し合いを行い、「山の価値は木材だけではなく、そこ咲いている草花、そしてそこから取れ蜜にもある」ということで、養蜂をやりたいという熱意のある社員のもと、5箱の巣箱から養蜂事業が2019年にスタートしました。それから5年経ち、10箇所の圃場で、240箱の巣箱、年間4トンの生産規模まで拡大しました。最近では地域の企業と共同で、蜂蜜酒やタレなどを開発しています。

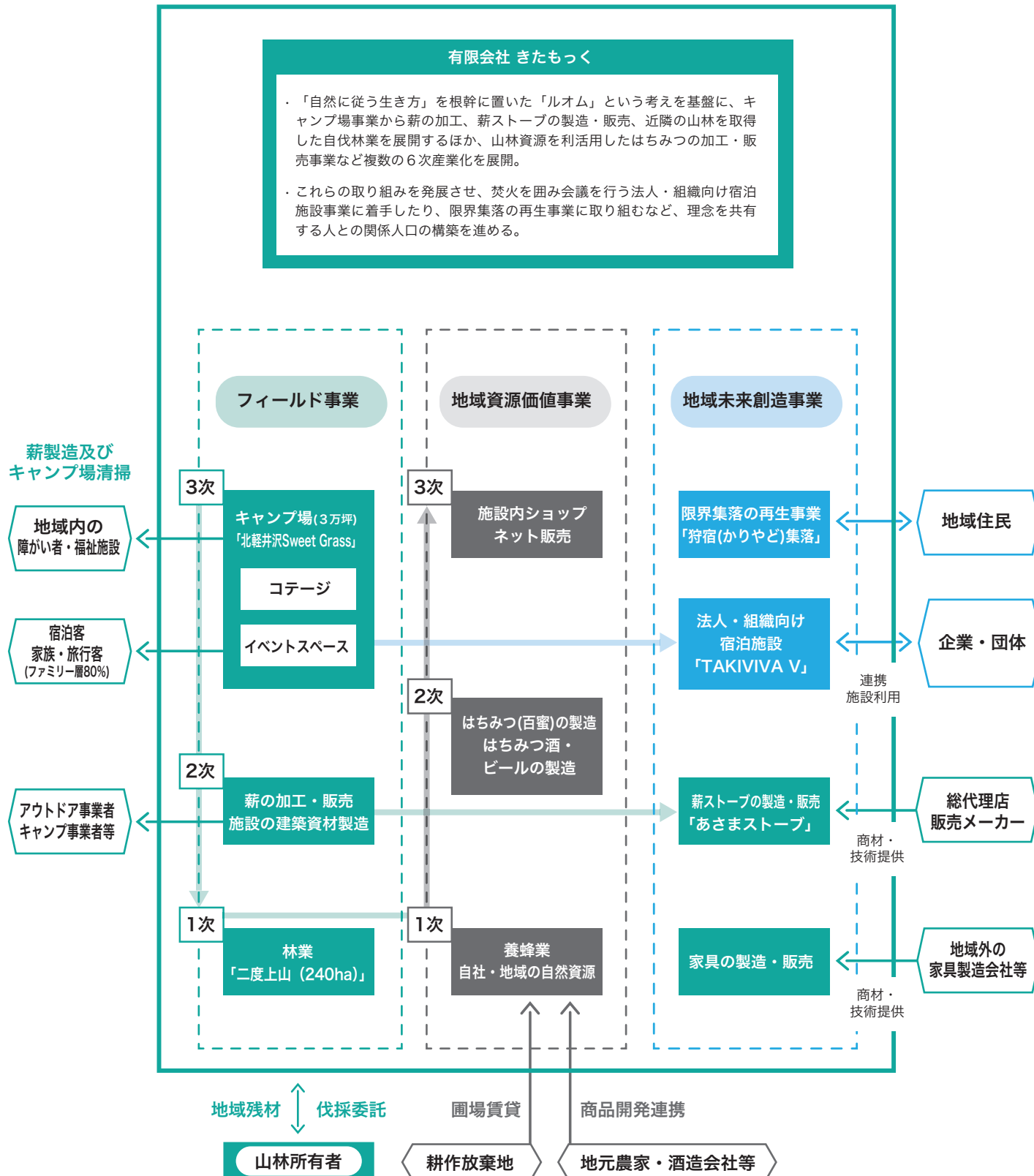
2020年には、新しい3次産業として、企業向けの研修施設として火を囲む「TAKIVIVA」をオープンしました。キャンプ場では家族の再生をテーマに場づくりを行ってきたことを生かし、今度は企業の中でみんなが同じ方向を向き、本音で話す関係性を築くのに焚火を真ん中に置けばいいのではというアイデアから生まれました。

地域の未来をつくるために新しい産業を生み出していく

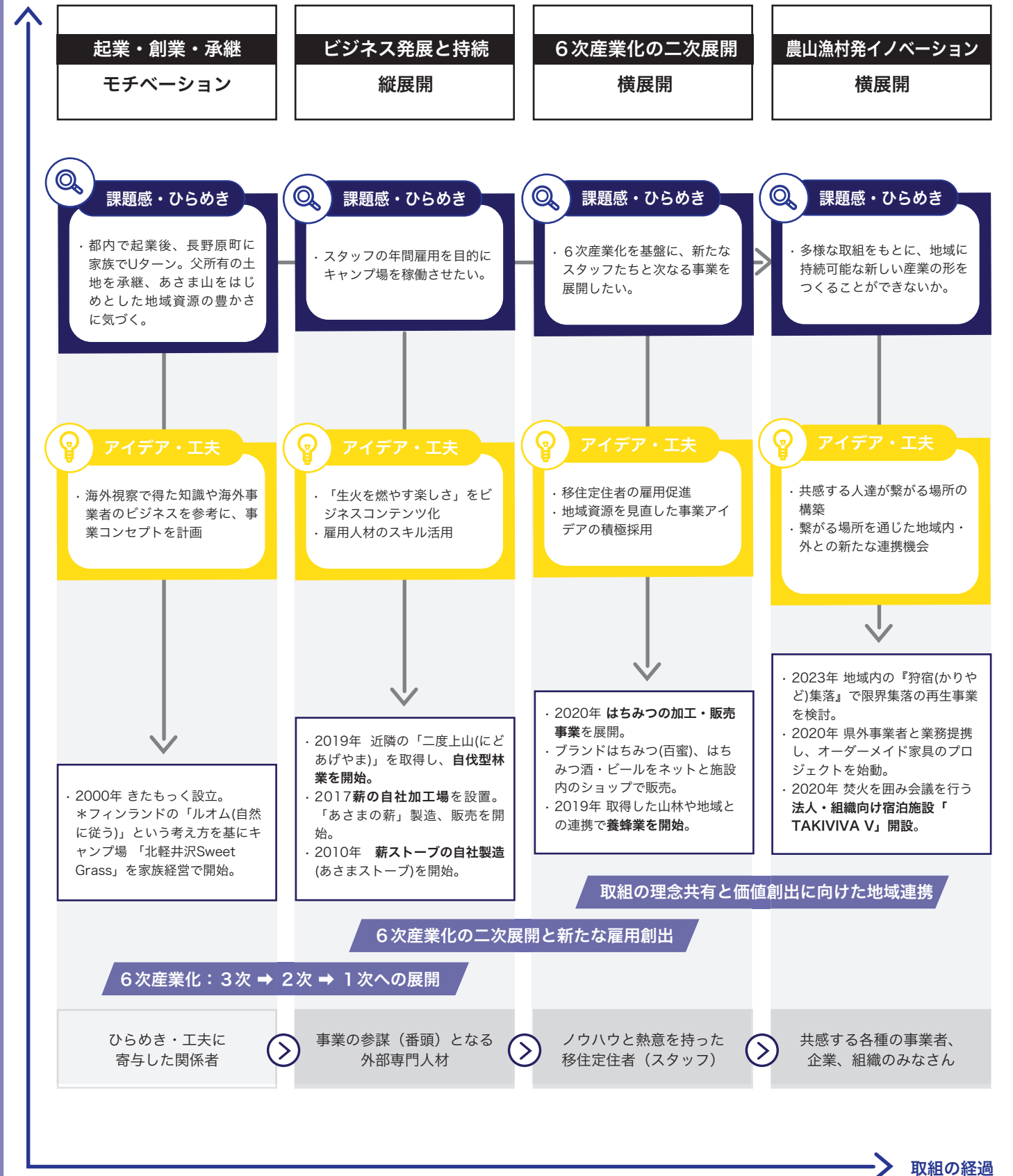
キャンプ場から始まった「きたもっく」は、地域の資源を循環させて活用する薪の生産・販売、薪ストーブの施工・販売、養蜂などを経て、この数年前は地域の未来のために新しい産業をつくることを目指しています。最近では有機農業にも目を向け、そのための土作り、堆肥づくりから始めています。そして限界集落の再生も。ミツバチが好む自然が豊かな場所が限界集落になっていることに目を向け、代表は「その限界集落が持っている素晴らしい資産を活用しないと、衰退が進んで人が立ち入らない場所になってしまうが、それは勿体ない。5-10年という長い時間軸の中で、限界集落で有機農業を行い、オフグリッドなども取り入れながら、それらに興味関心のある移住者を増やしていく仕掛けをつくり、コミュニティをつくれたら。今まで培ってきたものを生かしてチャレンジできると考えている」と、話します。

最後に土屋さんは、「地域の未来のために、その地域特有の新作業をつくりたい。そのためには、既成概念を壊し、地域のなかで農業、観光、林業、福祉、教育などさまざまな分野を横串でさして、まだ名もない新しい産業を生み出していく必要がある。そしてその地域に住んで、地域に根ざした事業を行っている人たちの力で、長いスパンで地域の未来を変えていくという活動が全国で実体化していけば。自分たちの取り組みがその機運を作るなど、一翼を担うことが出来たら」と話してくれました。

6次産業化による地域生産者との連携と持続的な発展に向けた展開



展開する領域の広さ



100 年後の島の日常を支える産業をつくる



DATA

株式会社 瀬戸内ジャムズガーデン
代表取締役 松嶋 匡史さん

島内の果実を活用して経済循環を

山口県の南東部、瀬戸内海に浮かぶ周防大島。山口県のみかんの生産量の約 8 割を担い、「みかんの島」と呼ばれています。ここで 2003 年からみかんを始めさまざまな島の果物を使ってジャムを作っているのは、株式会社瀬戸内ジャムズガーデンの代表である松嶋匡史さん。電力会社で働いていた松嶋さんは、2001 年に新婚旅行で訪れたパリでジャム屋と出会います。そこから 2 年後、妻の実家の寺がある周防大島で、まずは夏季限定のジャムの販売とカフェを始め、2007 年に仕事を辞め、周防大島へ移住し、通年営業が始まりました。

松嶋さんはコンフィチュールを年間 180 種類生産しており、それらに使う原材料はなるべく島の農家から仕入れ、島で生産されていなかったブラッドオレンジなどは耕作放棄地を利用した 1ha の自主農園で栽培しています。契約している農家数は約 60 軒。一般流通の加工用柑橘類の約 10 倍の値段で仕入れるというフェアトレードを行っています。それは、柑橘産業の厳しさから来る後継者問題や、一時期日本で一番高齢化率の高い島と言われた周防大島自体の存続についての危機感があり、少しでも経済的循環をつくりたいという思いから。

移住者と島の人をつなぐ活動を開始

この危機感をもとに、松嶋さんは島に移住者を呼び込み島の未来と一緒につくっていける人たちと島を盛り上げようと、島の若手事業主 8 人で集まって「島くらす」という会を 2011 年に設立。と、同時に行政の方には定住促進協議会を立ち上げてもらいました。活動内容の 1 つは、町の窓口に来た移住希望者と島の人をつなぐこと。例えば、定年退職後に農業をしたい方には、移住 2-3 年目の農家との食事などをセッティングし、移住後の将来像が見えるような関係性をつくっていました。ほかにも、定期的な海岸清掃を通して移住者と地域の人と関わりを持つ場としたり、定住協議会が行う移住者用のツアーの企画を行ったりと活動してきました。この取り組みを始めて、約 80 名の移住者が誕生。また、これらの活動で島が活性化してきたため、夏休みなどを使って島に遊びに来ていた農家の孫世代が島にいいイメージを持ち、帰って農業をしたいという相談が来るようになり、孫世代の U ターンに成功していると言います。

クラウドファンディングを通して関係人口づくり

現在、松嶋さんの活動は次のフェーズに入っており、島にお客さんに来てもらうための施策を展開しています。その 1 つが島で育てたレモンのお酒「レモンチェッコ」の製造販売です。これはコロナ禍で始め、クラウドファンディングを通して 600 万円弱の支援が集まりました。リターンとして、島で育てるレモン畑の「特命農業部員証」が発行され、いつでもレモン畑の映像を見ることができ、

さらに年に数回農作業を手伝える権利が付与されます。松嶋さんは「生産現場に関われるというところが農業の面白いところだと思う。年に数回島に足を運んでいただければ、経済的にも島に関わっていただくことになるし、参加する人たちも楽しめる。そして作る側と買う側という、相対する関係ではなく、一緒に考え、作り、消費するという関係性をつくるのが一番重要だと思い、商品づくりを通して関係人口をつくっていくようなプロジェクトにしました」と話します。

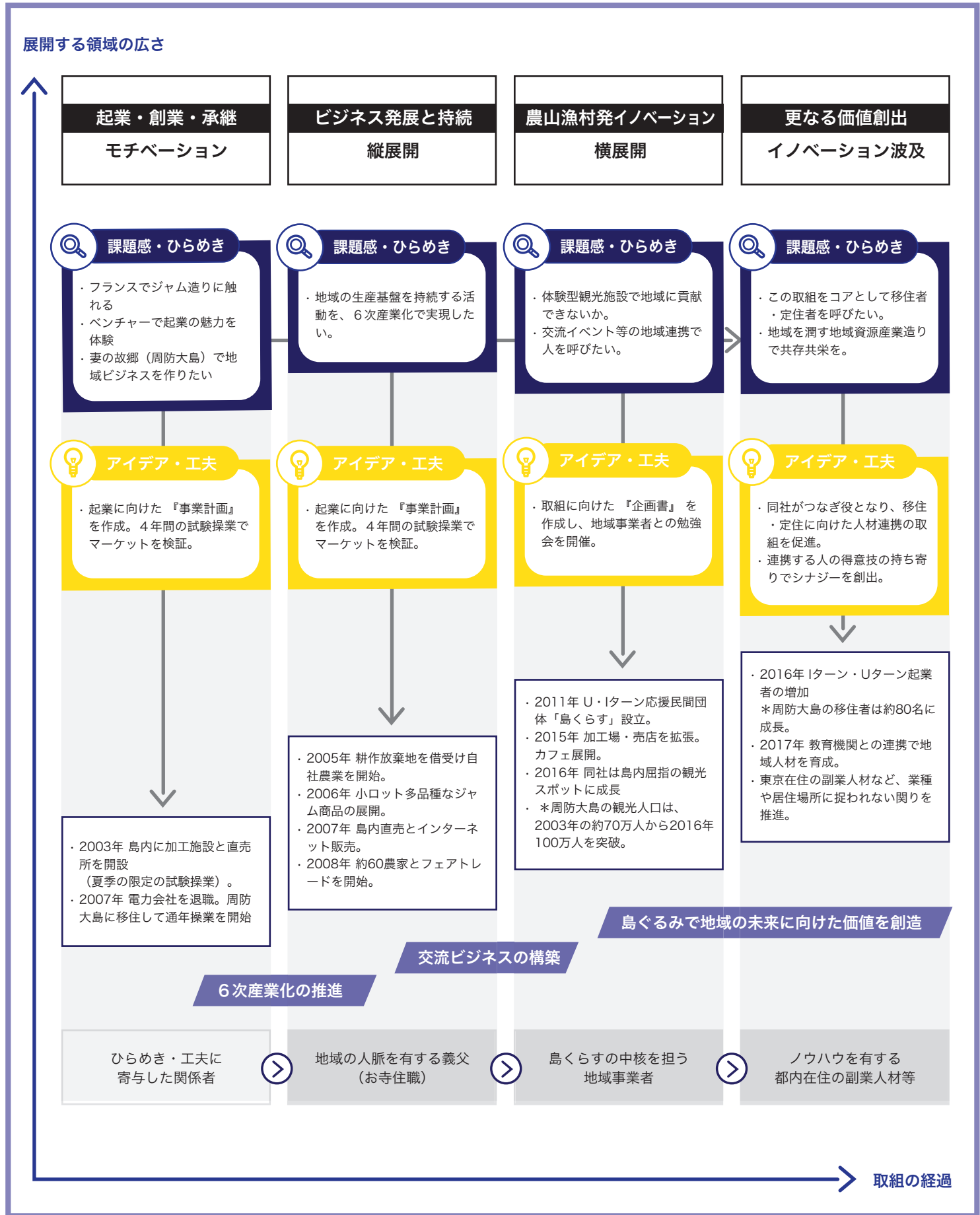
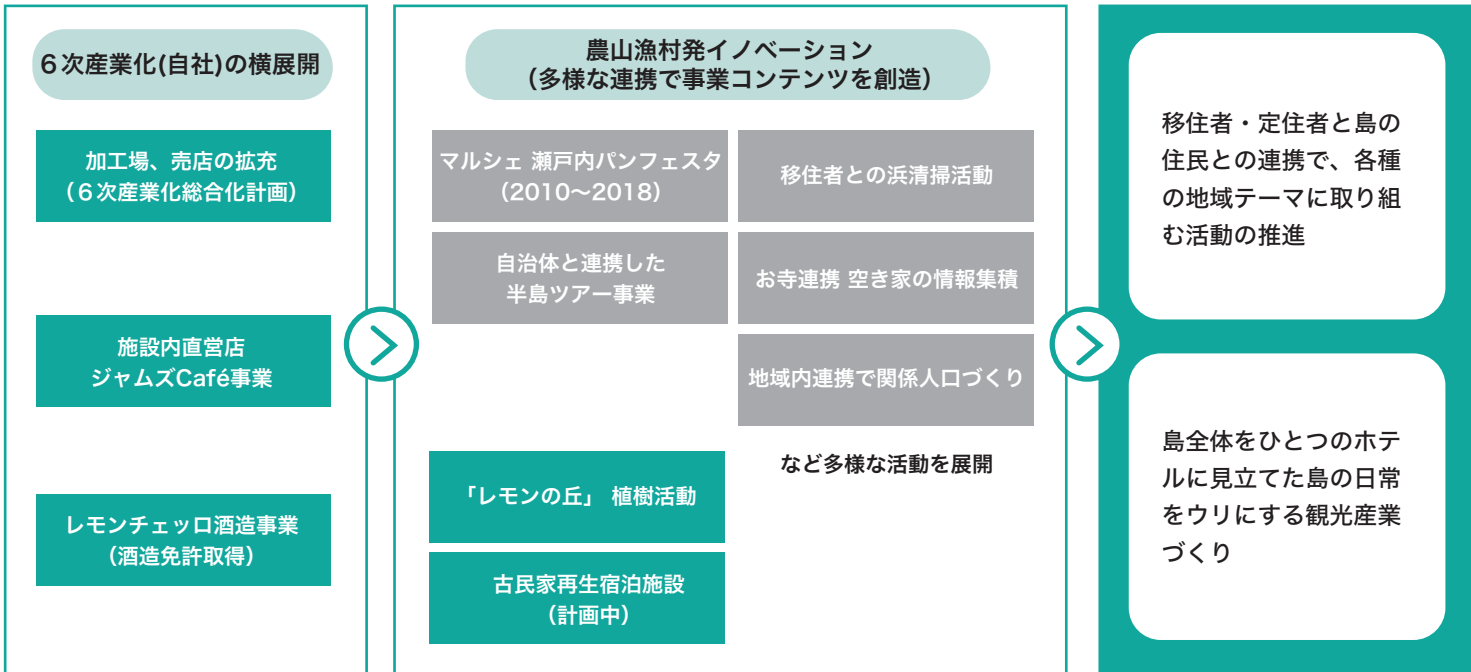
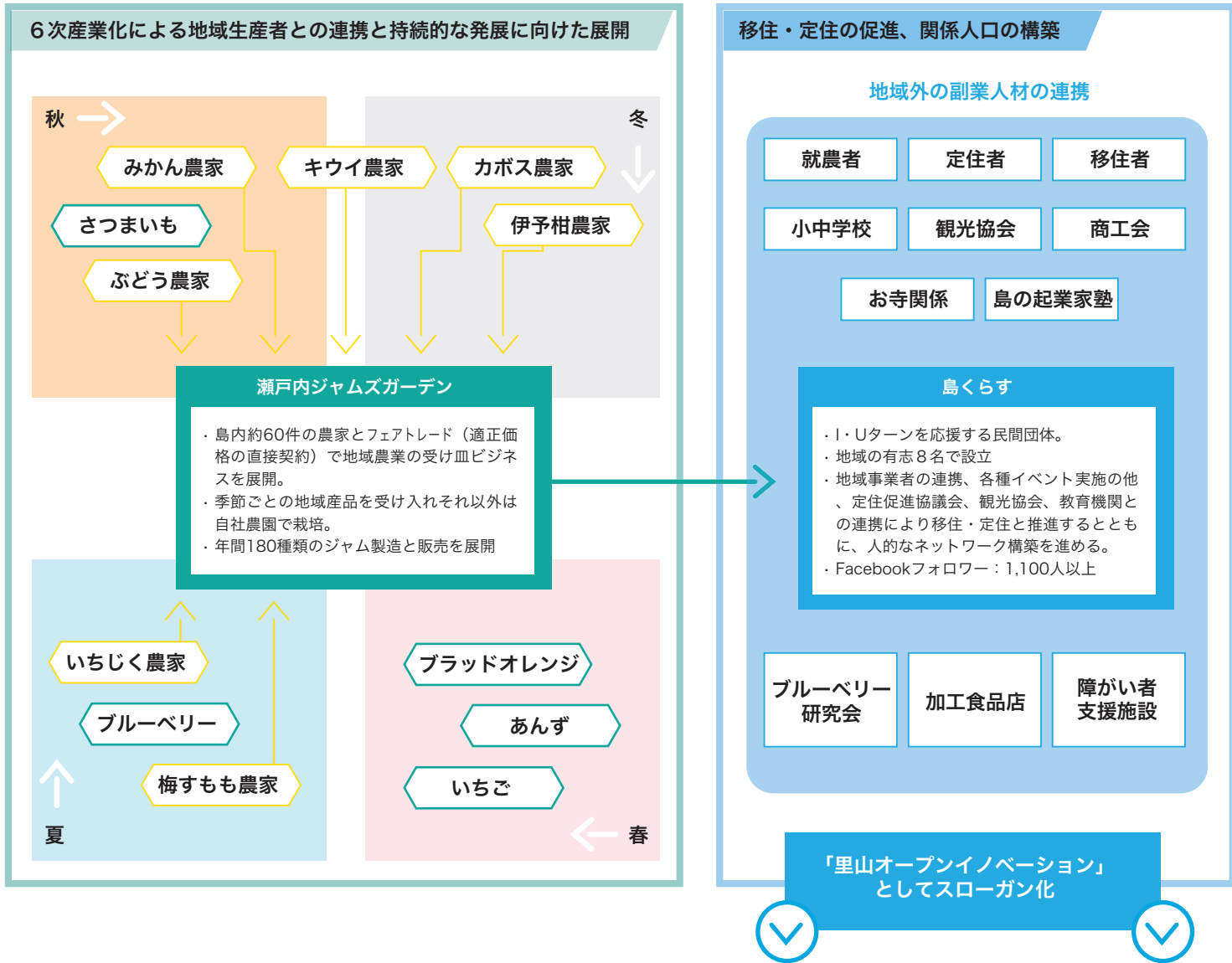
島の資産を使って未来に続く産業をつくる

さらに、今年の 4 月からは宿泊事業を開始する予定があります。古民家を改築し、島に住んでいる感覚で滞在するというコンセプトで、長期滞在ができるような宿になる予定です。夕飯は敢えて提供せず、事前の予約で、島の漁師が作った刺し盛りをいただき旬の魚の話を聞けるなど、地域にお金が落ちて、地域の人と繋がる仕組みを考えています。

これらのさまざまな活動を松嶋さんは「里山オープンノベーション」と呼んでいます。松嶋さんは「自分が島に来た時には友達がいなかったこともあり、一人で何かができるとは思っていない。色々な方とつながり、お互いを活用しながらこれまでになかった価値をつくっていきたい」と話します。そのためにも、まずはレモンチェッコ

口と宿泊業をしっかり軌道に載せていきたいと考えています。そこには、これまで経済的に回らないから島は人を外に出して来たという苦い経験があり、経済的に回してここで持続的に生活できるように産業を作っていくという思いがあります。さらにその産業も一過性ではなく地域に根ざした、歴史と文化や農業的な積み上げなど地域の資産を生かしたものであるということ、柑橘の島である周防大島らしいレモンチェッコを選びました。

最後に松嶋さんは、「100 年後にもこの島に人が住んで、日常があって欲しいという思いがあります。100 年後にレモンチェッコを飲みながら、『オリンピックがコロナで延期になった年に作られたレモン畑とお酒で、この島の産業が成り立っているよね』と言ってもらえたら。それだけでやっている価値がある」と島の未来への想いを話してくれました。



理念に共感した町のステークホルダーとともに持続可能なビジネスで利益を町に還元



情報と仲間を集めるところからスタート

「有宮城県蔵王町は「東北の軽井沢」と言われ、人気の別荘地となっています。その 1 つが天然温泉付きの分譲リゾート「蔵王山水苑」。

ただバブル以降は別荘地の衰退が進みました。そして当時の代表に経営の立て直しを託されたのが、相澤国弘さんです。2005 年に、別荘を管理する株式会社 N コーポレーションの所長代理として着任した相澤さんですが、蔵王にそれまで縁もゆかりもなかったため、まず始めたのは、蔵王町での情報集めや仲間づくりでした。当時、別荘地には約 60 世帯の定住者がおり、まずその定住者達へのヒアリングを始め、そしてそこから町の金融機関、行政、地域企業などさまざまな人を紹介されました。そして次に、紹介された人達と多くて週に 1 度などの頻度で情報を共有する勉強会を立ち上げます。これは、「蔵王福祉の森構想」として形になり、現在も月 1 の会合を開催しています。

既にある資産を活用し、地域に雇用をつくっていく

当時の定住者はほぼ高齢者だったこともあり、最初に出てきた要望は「セーフティネットの確保」でした。そこで蔵王福祉の森構想は、「医療と福祉を切り口にしたまちづくり」を理念に掲げ、この理念に基づいて事業を次々に立ち上げていきました。まずは医療法人、社会福祉法人を立ち上げ、別荘地内に介護老人保険施設や、特別養護老人ホームなどを開設します。ある時は、敷地内にあるビルから撤退

する事業者から相談があり、社会福祉法人を立ち上げてビルを取得し、障がい者の就労訓練支援施設を開設。またある時は、近所にある農産物の直売所が閉鎖となり、そこで約 30 世帯の農家たちとともに農業生産組合を立ち上げ、新しい直売所を開設しました。

そして現在は、相澤さんのまちづくりの理念に共感した約 60 世帯の専業農家で構成され、仙台市内のスーパーへ出荷、市内の小学校の給食への食材提供、特別養護老人ホームなどへの食材提供などを行っています。さらに、特別養護老人ホームなどの給食は、障がい者の社会福祉法人が作るというように、既にある資産を活用しながら、また地域内で雇用を行い、人材を含めて地域内で循環するような仕組みで事業が拡大していきました。

農泊で地域の課題を解決

相澤さんが就任当時は衰退していた別荘地ですが、住民の声を聞き対応をしてきたことなどで売買が増え、移住者が増加していきました。約 100 世帯以上の移住があり、現在は 170 世帯が定住しています。相澤さんは「意識的に別荘の資産価値を上げてきました。さらに私たちはこの別荘地を中心に高齢者や障がい者の雇用を生み出すという社会的な意味からも、ここの地域を気に入ってくれる人がある」と話します。「蔵王福祉の森構想」のメンバーとともに様々な事業を立ち上げてきた相澤さんは、「行政機関、農家など町の人たちから聞く困りごとを

聞くと、結局は別荘地で抱えていた困りごとと同じ。空き家問題、後継者不足、人口流出など。それなら境界を取り払って全体としてまちづくりをしたほうが別荘地の活用の幅も広がるというひらめきが生まれた」と話します。そして、空き家を移住の受け皿や寮として活用していたが、需要を満たすより空き家の増加スピードが上がっていた状況で、2018 年に民泊新法が施行されました。そこで、空き家の新しい活用方法が出てきたと、相澤さん達は家主不在型の許可第一号を取得しました。

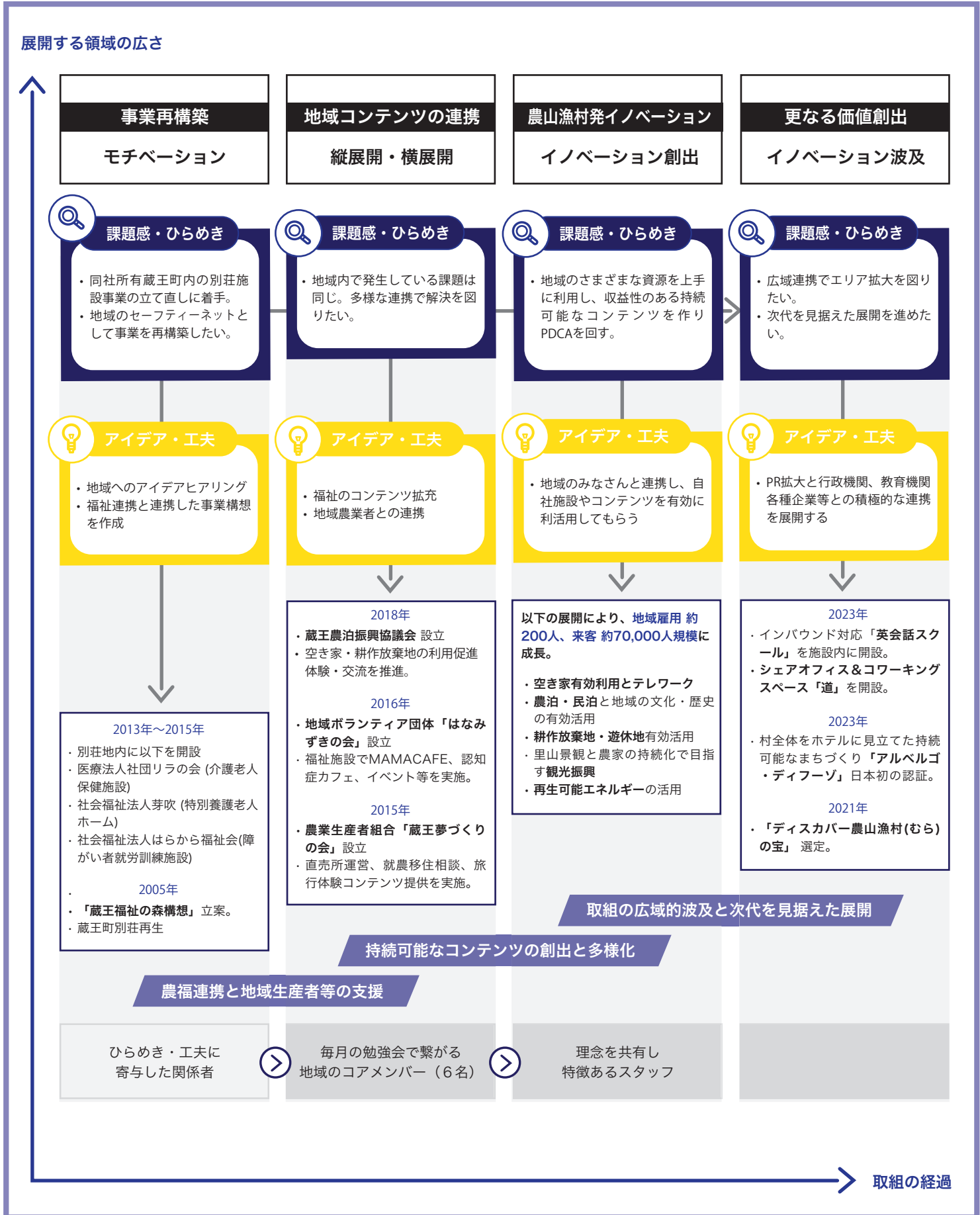
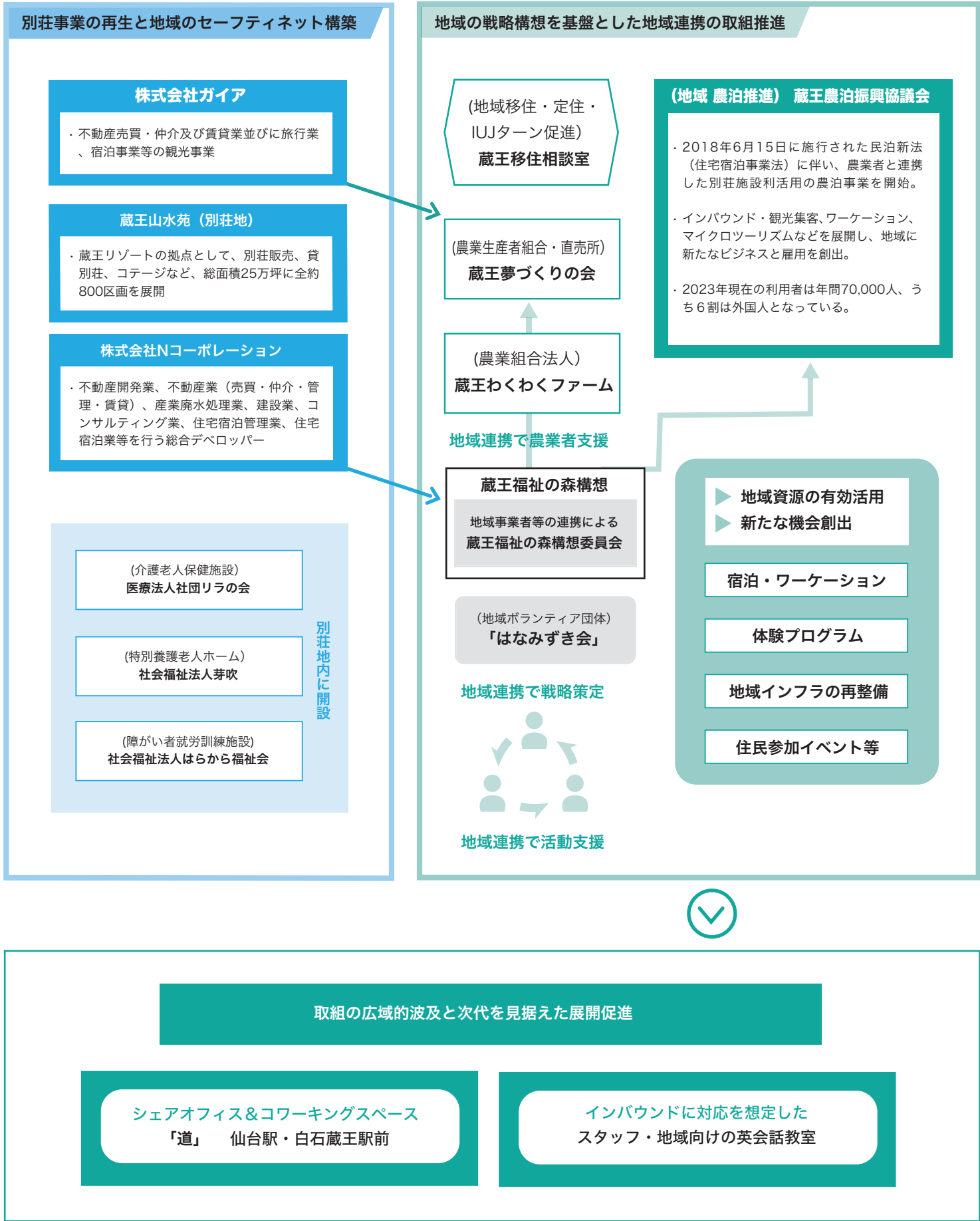
この蔵王地域の民泊はほぼ農泊と定義されています。相澤さんは農泊について、農家が農業をしながら年間通して客を受け入れるのは難しい。そうになると、誰が代わりにやるのかというのを地域で解決しないといけないと考えました。チェックイン・チェックアウトなどの作業は相澤さん達が行い、さらに清掃などのメンテナンス作業は地域の高齢者や障がい者の方などを雇用する。さらに、宿泊以外の食やコンテンツは地域のものを使っていく。そうなることで、片方で農家の後継者不足や空き家問題を解決し、さらに片方で雇用を生み出していき（宿泊関連で 40 名弱、全体では 200 名の雇用を生み出している）、さらに交流人口を増やすことが可能になりました。現在は地域内外に 50-60 軒の宿泊施設を抱え、年間約 7 万人が宿泊するようになりました。これらの取り組みは、ヨーロッパで始まった地域まるごと宿泊施設と捉える「アルベルゴ・ディフーゾ」の日

本初の認証を得ました。

農泊・民泊を軸にした地域丸ごと活性化を他地域へ展開

相澤さん達は今後、まずこの地域で観光人材育成を考えています。農泊の宿泊者の約 6 割は海外からの旅行者なので、スタッフは英語力が求められます。そこで、英会話教室を吸収合併し、蔵王町で英語を学べる場所をつくりました。3 年後に地域の学校が統合され、廃校となる学校が生まれるので、ここを活用して、蔵王での実施訓練を通して英語も学びながら観光人材育成を進める予定です。

また次の段階として、蔵王で行ってきた仕組みを利用し、この取り組みを全国へ広げていくことを目指しています。最後に「地域の遊休資産をビジネスとして活用し、持続可能な利益を生み出して、そこから地域の雇用であったり、寄付であったり、地域に還元するというのがずっとやっている。最初にご縁をいただいてから最初の 5 年は地域内での軋轢も多く、そこから理念を共有できる仲間を集めベクトルを合わせるという時間であり、ここをしっかりとしたから次の 10 年続けることができた。また、壁を乗り越えることがビジネスになっていき、そこに理念という横串を通すことで全体が 1 つにまとまってきたと思う」と語る相澤さんの大きな笑顔には長年の苦労と町への思いが込められていました。



地域課題を解決するプラットフォームである地域商社として全国展開



DATA

株式会社ファーマーズ・フォレスト
松本 謙さん



広大な土地と施設の再生からスタート

宇都宮駅から車で30分弱のところにある、46haの滞在体験型ファームパーク「道の駅うつのみやろまんちっく村」。広大な敷地の中には農産物直売所や、飲食店、体験農場や森遊び、そして温泉やプール、宿泊施設まであります。元々ここは1996年に宇都宮市が農林公園としてつくり、第3セクターが運営していました。その後、民営化の動きがあり、株式会社ファーマーズ・フォレストの松本謙さんが滞在体験型と目的型の農村拠点、そして「おいしい楽園」という再生コンセプトで提案。民営化移行後の指定管理者に選ばれたところから、松本さんの地域課題解決の取組は始まります。「このろまんちっく村で、地域課題を解決する仕組みをつくり、地域活性化のモデルを作らないといけない。」その思いで、松本さんは後の「地域商社」と言われる事業の礎を築きます。

商流をつくり、人をつなぎ、場をつくり、情報発信も行う

最初に取り組んだことは、一次産業の出口戦略における課題解決でした。宇都宮のアンテナショップの運営を受託したことで、郊外と街中という2つの出口ができ、さらに市内外に多店舗構えることで、自分たちの販路で地域の農産物を集荷し、販売する仕組みを作りました。さらに、売れ行きによっては生産者へフィードバックをしながら一緒に商品を改変していくなど、店舗を生産者や事業者のテストマーケティングの場としても活用。また地元の生産者と加工事業者をつなぐ

など、生産者が加工できる仕組みもあわせて構築しました。

また、2012年にろまんちっく村を道の駅化。多店舗展開や道の駅化には、農産物のある程度の量が必要になるために中規模流通の仕組みも構築。地域ごとに集荷所を設け、独自の手法で自社集荷配送と首都圏などのエリア外への中規模商流の仕組みを構築しました。自前の物流というのは、儲けを出すことが難しいですが、松本さんは「もちろん物流だけでは赤字になるけど、これがあると生産者のエリアも集められる量も拡大する。プロフィットセンターとコストセンターを分けて考える必要がある」と話します。

このようにリアルな商流づくりをしていきながら、その一方オンラインでの商流づくりも行ってきました。2010年に小さい冊子から始めたのが、栃木をギフトするというコンセプトの「トチギフト」。現在はECを中心に運営されています。また、このほかに生産者が苦手とする情報発信にも松本さんたちは積極的に取り組んできました。地元のラジオで松本さんが冠番組をもち、10年間、地域の情報や新店舗や新商品の紹介、生産者の紹介など地域を伝える総合メディアとしての役割も担ってきました。

地域課題の解決の1つとしてアクティビティツアー

他にも「えにしトラベル」というブランドで第2種旅行業の免許を

取得し、地域の課題を解決するために道の駅を訪れたお客さんを地域に連れ出して一緒に課題解決を行うようなアクティビティを始めます。これは一元客を一元で済ませない、地域の魅力を知ってもらってリピートしてもらう仕組みづくりにもなりました。

最初は生産者の圃場に連れ出し、農産物を味わってもらうことからスタート。そうやって生産者をプレイヤーとして巻き込んでいくと、「実は摘花のシーズンに人が足りない」など困りごとが出て来ます。そしてそれをツアーにしていこう。当社の課題解決型ツーリズムは「大谷石採石場跡地を活用した地底湖クルーズ」などの象徴的なツアーをはじめ、「茶畑再生」「獣害対策」「間伐促進」など様々な課題解決をツアー化しました。意外とこれらが地元の方にも好評で、もっと地域を知りたいというニーズがあったことがわかったそう。ろまんちっく村は、年間約150万人の利用者で賑わいますが、日常的に利用する地元の方と観光客というハイブリッドな客層になっています。

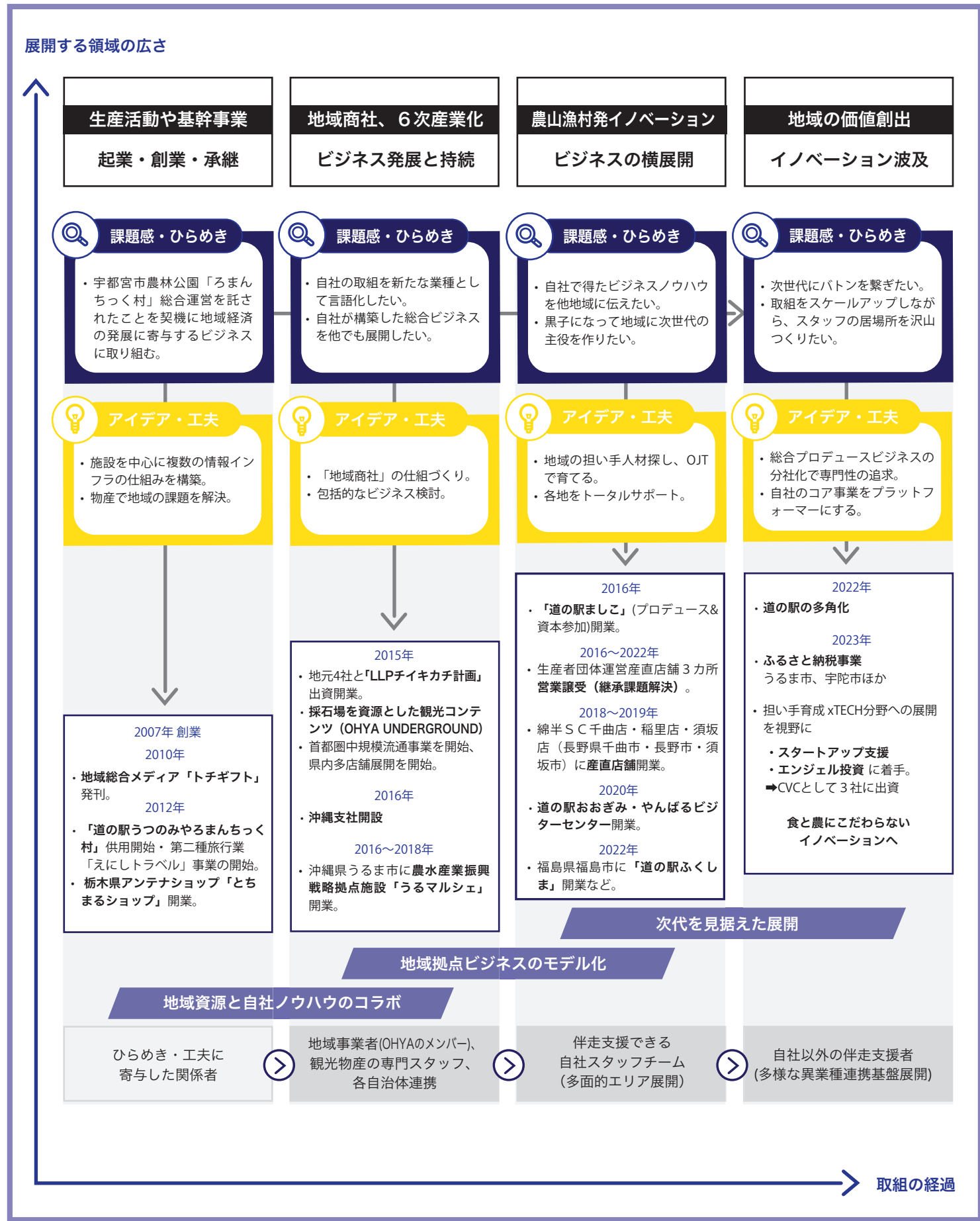
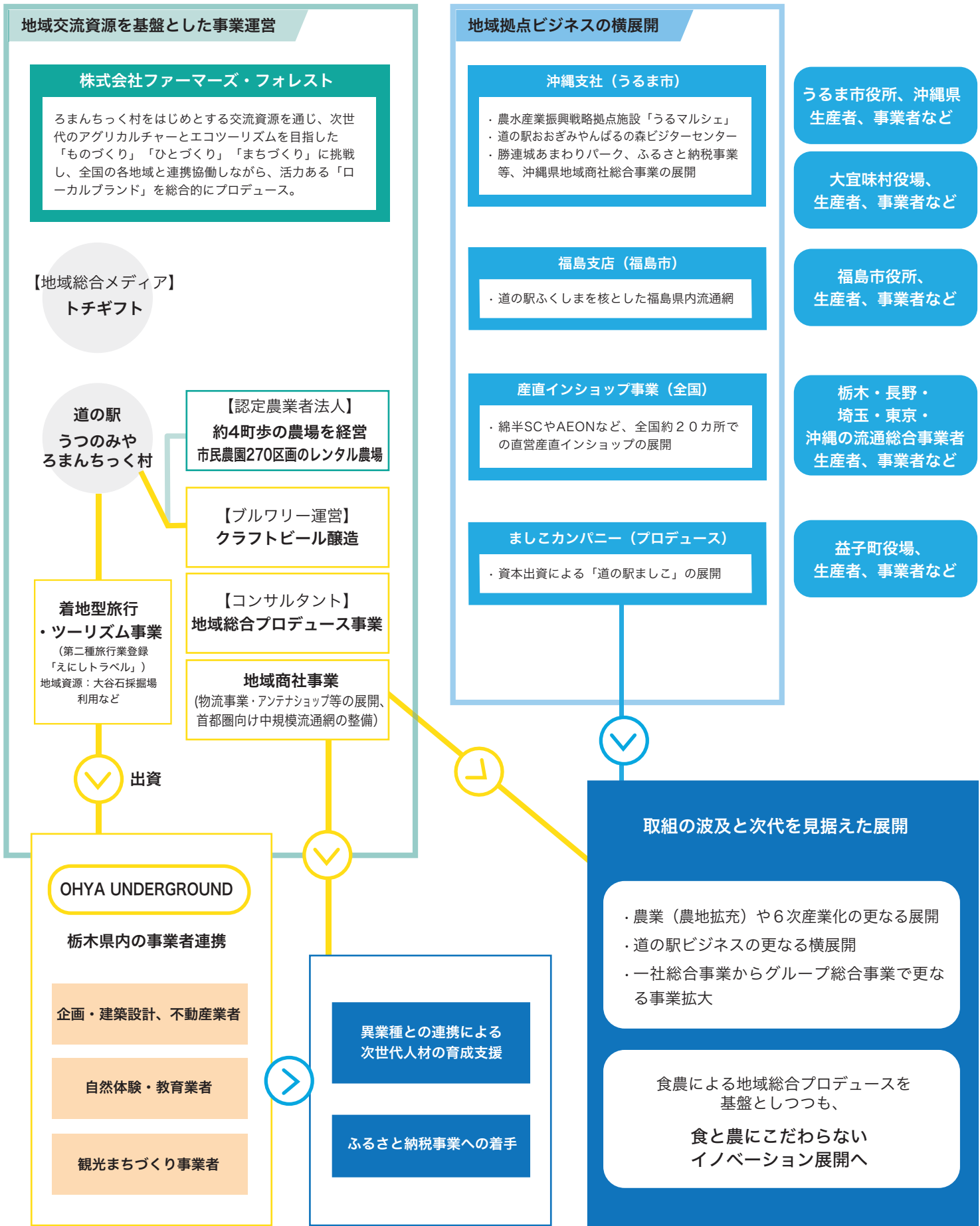
地域商社総合事業として全国展開とスケールアップ

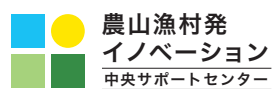
そしてこの地域商社のモデルを他の地域へ展開していきます。2016年に沖縄に展開を開始し、現在ではうるマルシェなど県内に複数の拠点を設けています。そのほか長野や福島、奈良、神奈川、埼玉など全国に広がってきています。他地域へ展開した理由は、事業継続性を担保するため。1つのエリアに集中すると、成長には限界があり、

さらにそのエリアでリスクが発生したときには事業リスクが高まります。また、他の拠点で販売したり、テストマーケティングを行ったり、地域拠点が增多することのメリットは数多くあります。さらに自治体間をつなぎ、商流だけではなく文化や人的交流の仕掛けも行って来ました。

今まで事業に必要なものは他拠点展開も含めて、すべて直営にこだわり、農業から小売流通、醸造、旅行、コンサル、クリエイティブまで自社で総合事業展開するファーマーズ・フォレスト。しかし、全国津々浦々の地方創生を加速させるためには、スピード感を以って業界の裾野を広げる必要があると言います。例えば、自分たちが参入しないような地域の地域商社などとネットワークを結び、広域ローカル経済圏をつくっていく。地域スタートアップにCVCとして投資を行い、業界の枠を超えた発想と協業で新しい仕組みを加速させていく。

松本さんは「この先、もっとスピード感を持ってスケールを拡大していきたい。だから企業理念を『LOCAL&INDIVIDUALITY×TEC～柔軟な発想と解決力で地域活力を創造するイノベーター～』と刷新しました」と話し、これからのさらなる進化が期待されます。





お問い合わせ

株式会社パソナ農援隊

☎ 03-6734-1260

✉ info@nou-innovation.com



令和4年度農山漁村発イノベーション中央サポートセンター事業は株式会社パソナ農援隊が運営しています