

## 「陸前高田復興ソーシャルビジネス・ギャザリング」(陸前高田市開催)

### (1) 開催概要

#### ■タイトル

陸前高田復興ソーシャルビジネス・ギャザリング  
～地域から未来の東北・日本を生み出す～

#### ■テーマ

【共通テーマ】 持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をするべきか

【地域テーマ】 現状の課題が明確になる・先が見え、希望がもてる・横のつながりが強くなる

#### ■日時、会場

2014年10月19日(日)

展示 13:00～19:00      ステージプログラム 14:00～19:00

箱根山テラス

#### ■主催

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク

#### ■共催

なつかしい未来創造株式会社

#### ■後援

経済産業省、岩手県、陸前高田市、陸前高田商工会、陸前高田商工会青年部、陸前高田青年会議所、岩手県中小企業家同友会、岩手日報社、東海新報社、日本政策金融公庫 東北広域営業推進室

#### ■協力

NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク、NPO法人 遠野まごころネット、一般社団法人 SAVE IWATE、一般社団法人 さんりく未来推進センター、NPO法人いわて連携復興センター、一般社団法人 SAVE TAKATA、NPO法人陸前高田市支援連絡協議会 Aid TAKATA、陸前高田まちづくり協働センター、一般社団法人 生命環境産業振興協議会、一般社団法人 陸前高田・今泉地区明日へのまちづくり協議会

#### <開催実績>

■参加者 75名(ステージプログラム40名、展示35名)

### (2) 実施内容

#### <ステージプログラム>

##### 1) 当日プログラム

14:00～ 挨拶、趣旨説明

○主催挨拶、趣旨説明

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 専務理事・事務局長

町野 弘明 氏

○来賓挨拶

・陸前高田市 副市長：久保田 崇 氏

14:15～ 基調講演 「本気のものづくり・本気の営業」

・登壇者

話し手：株式会社四万十ドラマ 代表取締役 畦地 履正 氏

聞き手：なつかしい未来創造株式会社 取締役 服部 直子 氏

15:10～ パネルディスカッション

「緊急座談会 今このまちに必要なこと～事業者の視点から」

・登壇者

パネラー

菅久菓子店 代表 菅野 秀一郎 氏

株式会社八木澤商店 代表取締役 河野 通洋 氏

有限会社橋勝商店 代表取締役社長 橋詰 真司 氏

モデレーター

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 専務理事

町野 弘明 氏

16:50～ ワークショップ

「課題を明確にしよう・希望を持とう・交流を深めよう」

ファシリテーター

(グループ1) なつかしい未来創造株式会社 代表取締役社長 田村 満 氏

(グループ2) 株式会社八木澤商店 代表取締役 河野 通洋 氏

コメンテーター

池内 計司 様 (IKEUCHI ORGANIC 株式会社 代表取締役)

畦地 履正 様 (株式会社四万十ドラマ 代表取締役)

佐々木 宏夫 様 (早稲田大学大学院会計研究科 教授)

樋口 哲朗 様 (樋口公認会計士事務所 所長 公認会計士)

伊藤 朗 様 (株式会社ABC オフィス 代表取締役)

18:50～ 総評

なつかしい未来創造株式会社 代表取締役社長 田村 満 氏

<展示>

13:00～19:00 「気仙スタイル展示会」 展示事業者：25

## 2) ステージプログラム内容

### ① 基調講演

#### 「本気のものづくり・本気の営業」

登壇者

話し手：株式会社四万十ドラマ 代表取締役 畦地 履正 氏

聞き手：なつかしい未来創造株式会社 取締役 服部 直子 氏

#### ■ 要旨

##### □ 「四万十ドラマ」の誕生からこれまで

- ・ 四万十は限界集落という言葉が始まった地域である。限界集落とは高齢化率が50%を超える地域で、そうなるとその地域のイベント等が成り立たないと言われている。そして高知県は84%の森林があり、森林率が日本一。その環境を利用してお茶、栗、しいたけ等を複合的に栽培していた地域である。
- ・ 四万十ドラマは20年前に第三セクターではじまった。最初は自分1人でスタートした事業。設立6、7年後に栗の栽培を本格的にはじめた。
- ・ はじめは言い値で安く出荷していた栗。これではやっていけないと思い色々調べてみたところ、他地域の栗と比べ、大きき、糖度が高いことがわかった。農協だけに出荷するのではなく、お菓子屋さんにも販売することにした。
- ・ 様々な販売先ができて順調だったがアクシデントが起こる。大きな台風に遭い、栗の木に被害が出た。それまで200トン出荷ができていたが、50トンに減ってしまった。先輩達の植えた栗の木をそのまま栽培し、栽培技術を取り入れていなかった為に木の強度がないことに気づき後悔した。もう栗の栽培をあきらめようと思っていたら、助けてくれた人が出てきた。もう1度栗を植えようとチャレンジした。
- ・ しかし栗は、収穫できるまでには10年近くかかる。生産者自体も減ってきており課題だらけだった。そこで栽培技術を取り入れることによって、収穫量が多くなるということを生産者に理解してもらい1万本を植えてもらった。この時点では大きな発展もなく、生産者の手取りが少し増えただけの状態。

##### □ 新たな取り組み 6次化への道

- ・ そこで新たな取り組みをすることにした。このモデルは本日初公開。是非会場の皆さんにも聞いてもらい、参考にして頂ければと思う。



- ・6次化時代は1次産業である「つくる産業」の再生なくしては発展しない。自分の足下にあるものをきちんと見て知らないため。情報発信ばかりで生産が追いついていない現状がある。
- ・6次化とは、1次の生産×2次の加工×3次の販売・流通からなる。その6次化を推進するため、地域で関わっている企業、団体にプロジェクトチームを組織し、地域の担い手と移住者に対し、1次産業の本格的再生をする取り組みをする。
- ・1次産業が価値の中心となるモデル「とおわモデル」をまず栗からスタートさせ、他の農産物、例えばお米やお茶にも適用していく。

□「本気の営業」と今後のビジョンについて

- ・「本気の営業」とは、地域の足下を知ること。それを知らないとただの商品になってしまう。買ってくれる人、扱ってくれる人に想いが伝わらない。
- ・課題は人。事業は後継者がいないと成り立たない。ビジョンはあっても人が育たなければ続かない。
- ・本日提案したように、ビジョンを1枚の絵にして、分かりやすく皆で共有することが重要になる。皆で修正して想いを共有することが大事。
- ・被災地でも取り組んでいる新聞バッグをこれから更に発展させていきたい。

□質疑応答

Q：四万十ドラマの最大の課題は何か。

A：人材不足。Iターン者はスキルが高いが地域に定着しにくい。地域の人のスキルアップが重要になる。

Q：商品の購買層と価格について。

A：大きく分けて3つ。贈答用の高価格の商品や、渋皮むきで割れてしまった物を安価にする等、誰にどのように打ち出していくかが大事。

②パネルディスカッション

「緊急座談会 今このまちに必要なこと～事業者の視点から」

■登壇者

パネラー

菅久菓子店 代表 菅野 秀一郎 氏

株式会社八木澤商店 代表取締役 河野 通洋 氏

有限会社橋勝商店 代表取締役社長 橋詰 真司 氏

モデレーター

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 専務理事 町野 弘明 氏

■要旨

□テーマの説明（町野）

- ・テーマは3つ。「産業や仕事をどうしていくか」、「このまちのまちづくりについて」、「共通テーマである、持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をすべきか

について」を議論していきたい。

#### □自己紹介と事業紹介

- ・(河野) この地域でみそ、しょうゆの醸造業をしている。震災で本社や工場が被災。現在は一関に工場があり、本社は借りている。一本松でも仮設店舗がある。
- ・(橋詰) 震災前は、食品の卸問屋。高田を中心に小売店に商品を卸していた。震災後はお客さんが半分以下になったため、卸ではなく、自ら小売りをすることに。住宅地の中で総菜と弁当を作って販売している。
- ・(菅野) 震災前からケーキ等のお菓子を中心に製造と小売りをしている。

#### □産業や仕事をどうしていくか

- ・(河野) ないものではなく、あるものをどれだけ把握できているかという考え方が大事になると思う。現状この地域に足りないものは沢山ある。足りないと言っているだけでは何も進まない。

高田には優位性があると思う。震災で人口が一気に16.8%も減ったが、他の市町村は数年、数十年後にこの状況がやってくる。高田は一足先に来た。私の事業は、震災後売上げゼロになり、今は7割に戻った。このような状況でも事業を続けられる経営体質にしておかなければならない。

経営資源に一番大切なものは人。それを育む土壌があるかを試されているのだと思う。今までと同じことやっていたら成り立たないのは当然だ。組織変革を起こし、新しい事業、価値を考えなければいけない。新しいことをやるためには人を入れないとできない。

高田ではこのような考えの人が多いのではないか。商品や価値を掛け合わせていこうという動きがある。

そして高田は交流人口がもともと多く、震災前は年間60万人が訪れていた。多くは合宿学生だが、この1度訪れた人達は高田のことを気にかけてくれているはず。現在は1本松に訪れる人が多いが、この交流人口の多さを有効に活用していくべきではないか。

- ・(橋詰) 地域の課題を考えることでしか、仕事は生まれてこないと思う。震災後に救援物資の運搬をしていた。ある集落で、とある家族に食べるものが欲しいと言われた。子供にはお肉やウインナーが食べたいと言われた。この言葉が胸を打った。それで5月に気仙朝市をはじめた。その時大事にしていたのは「自立」とい



うこと。救援物資にたよるだけではなく、自分の意思でお金を払って買うことを、事業者には自分たちの力で商売するということを実現させたかった。半年間続けた後、未来商店街を立ち上げた。

震災後経営者として考えたのは、社員を守ること。たった1人の社員でも守らなければならないと企業人として強く思った。震災前は問屋をやっていたので、商品の仕入れはできる。その利点を活かし事業を再開した。自分たちの店を通して何ができるか、今はそれだけを考えている。現在、惣菜を自分たちで作って自分たちで売っている。自分たちで作るから仕事が生まれていく。

- ・(菅野) 震災後、時間経過により余裕が出てニーズが変わってきていると感じている。「誕生日ケーキが欲しい、この菓子店のケーキが欲しい」とお客様に言われた。その言葉で、自分はお菓子を作ることが必要とされている、作り手、働き手としてこのまちに必要とされていると感じた。そう感じられることが重要だと思う。

これからまちづくりがはじまり、不足業種が出てくると思う。お客様のためだけではなく、働き手のためにも事業は大切だ。働き手に役割があると思えるまちが、長く商売ができるまちになっていくのではないかと思う。これは震災を経て分かったこと。

- ・コメンテーター池内さんから

自分の人生はものづくりしかやっていない。どうしたら想いが伝わるか。想いは言わなければ分からない。支援ではなくて、想いを伝えれば共感してくれ、ファンになってくれる人が出てくる。それが必要なのではないかと思う。

#### □このまちのまちづくりについて

- ・(町野) 産業や仕事の話をしていく上でも、まちづくりをどうしていくかが大事。このまちがどのようにになっていくか。まだまだまちづくりには時間がかかる。どのようなまちにしていったら良いと思うか。

- ・(河野) 人口減少は本当に怖いことかを考えた方がいい。高田は元々人口が少なかった。本当にこの地域が限界集落という定義にあてはまるのか。都市部の方が消費ばかりで何も生み出さず、限界集落ではないか。これからの問題は資源枯渇。

エネルギーの問題を考えた方がいい。このまちの数字に表せない豊かさを洗いざらい出し、交付金がなくてもやっていける地域にならなければだめだと思う。自分たちで稼ぐことが大事。市はノーマライゼーションという言葉がいらぬまちと打ち出して



いるが、これが実現したら外から人は沢山来る。

- ・(橋詰) 人作りが大事だと思う。そして循環型の地域を作っていく、外に発信する。それが外から人にきてもらうことにつながると思う。外の人に商品を買ってもらう機会も増える。
- ・(菅野) 早い情報が大事。私も常にアンテナをはって、情報を入れている。情報をもたらすには信頼が大切。信頼がなければ情報はもらえないと思う。自身でも、もらった新しく重要な情報を信頼できる人に伝えていく。このような場に参加し、いかに情報を仕入れ、考えられるかを重視したい。

□共通テーマである、「持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をすべきか」について

- ・(町野) 次の世代、10年、30年先のことを考えたときに、自分たちは何を残していくか、残していきたいか。
- ・(菅野) 心に残るイベントを開催して、子供時代に思い出を残す等、一度出て行った人が帰って来たいまちにすること。帰って来たいが、仕事がない。仕事がないなら自分で仕事を作っても帰って来たいまちを作ることが大事。自分の商売等、できる範囲でやれることをやっていきたい。
- ・(橋詰) 自分たちの代だけで復興を考えるのではなく、次の世代にバトンタッチしていくという意識で考えていきたい。まず自分の会社をどう持続させるかが大事。地域の先輩達が頑張ってきたから今私たちが商売をできていると思う。私は、子供達が安心してくらせるまちを目指したい。自分の小さい頃と違い、子供達が外にいる時間に大人が誰もいない状況。それを変えたい。自分たちの小さな地域からはじめてそれが広がっていけばいい。
- ・(河野) 持続可能な未来のためには、エネルギーの問題を考えたい。地域にある木材等の資源を使えば地域に必要なエネルギーは十分まかなえる。エネルギーだけではなく、豊かさを感じられる暮らし、商品を作っていくことも重要。自分の地域で認められたおいしいといわれる商品作りをすること。そして、一人一人が自分の仕事以外の仕事をどれだけできるかが鍵になる。自分たちの地域は、自分たちで守って行くという意識が必要。行政の仕事を切り出していき民間でできることはやっていくまちにしたい。いつまでも議論だけでは、復興は進まない。復興が進まないのは自分たちのせいだと思って行動したほうがいい。その方が復興は早く進む。事業継承の問題も大きい。そのためには権限委譲が大事。いつまでもしがみついていると発展しない。あとは、今のうちに使える経営資源を増やしていくことが、未来のために必要になると思う。

### ③ワークショップ

## 「課題を明確にしよう・希望を持とう・交流を深めよう」

ファシリテーター

(グループ1) なつかしい未来創造株式会社 代表取締役社長 田村 満 氏

(グループ2) 株式会社八木澤商店 代表取締役 河野 通洋 氏

コメンテーター

池内 計司 様 (IKEUCHI ORGANIC 株式会社 代表取締役)

畦地 履正 様 (株式会社四万十ドラマ 代表取締役)

佐々木 宏夫 様 (早稲田大学大学院会計研究科 教授)

樋口 哲朗 様 (樋口公認会計士事務所 所長 公認会計士)

伊藤 朗 様 (株式会社ABC オフィス 代表取締役)

### ■内容

会場の参加者が2つのグループに分かれ、テーマについて議論をする。最後に各グループでのまとめを発表する。

#### ・グループ1のまとめ

人の縁を大事にするまちづくりをする。外から来た人と地域の人との結びつきをどう作るかを考えていく。外の人にはこの地で防災を学ぶことを打ち出していきたい。都会に出ていった若者たちに対しては、外からみてどのようにまちづくりをしているかを見せることが大事。その仕組みを作っていく。改めて自分を振り返ってみると、果たして防災を考えて行動できているかと疑問を持つ。改めて防災について考えたい。



#### ・グループ2のまとめ

課題は3つにまとまった。「人材育成」、「コミュニケーションの場がない」、「仕事づくり」。人を育てるには、違う年代とふれあう場を作ることが必要。専門性のある人材、プロデュースができる人材が足りない。解決策として、色々な企業や団体が持っている人材を、他の企業や団体とマッチングさせていけばよいのではという意見が出た。



#### ・ワークショップ総評



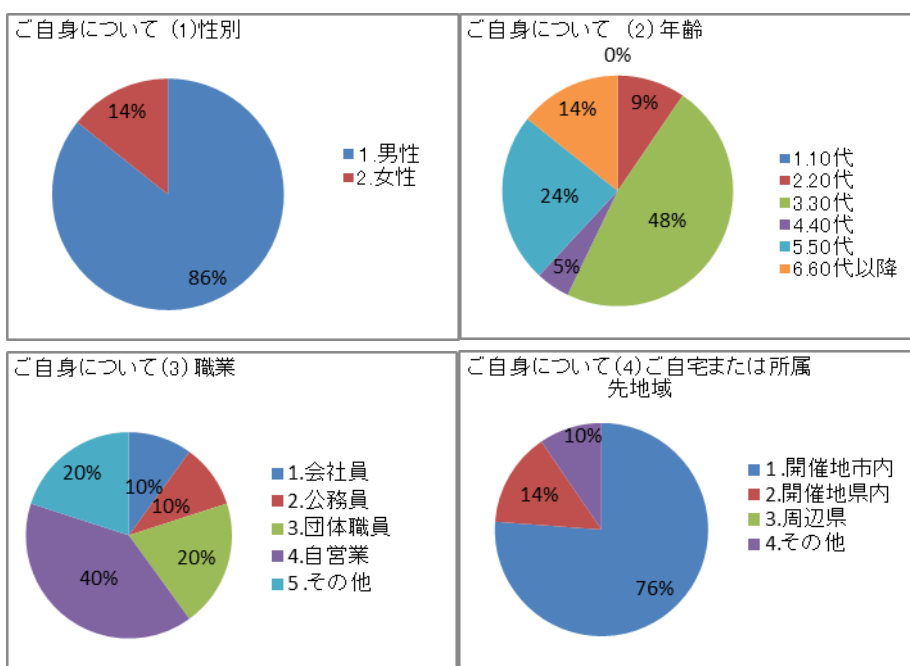
(樋口) 震災後、会計士としてできることがあるのではないかと考え、縁があって高田に来た。東北全体を助けることは自分1人ではできないが、縁を大切にしながら自分ができるところをしようと思った。今日はここに集まった縁を大切に、高田を訪れた人に本気でアプローチすることが大事だと感じた。

(畦地) 今私は、みんなで集まって売り先を共有する活動をしている。高田の方々も是非参加して、新しい動きにしてほしい。

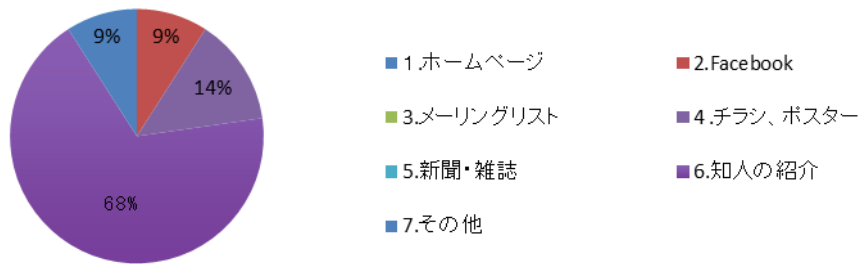
### 3) 成果

- ・基調講演では、農産物の6次化に取り組むソーシャルビジネスのトップランナーの話聞き、今までの失敗や、地域で協力することの大切さ、1次産業の重要性を知ることができたと思われる。陸前高田でも6次化に取り組むにあたって、参考になる要素が多かったと思われる。
- ・パネルディスカッションでは、地元陸前高田で活躍する若手の事業者の課題が参加者の課題と共通する部分が多く、それぞれが自分に照らし合わせて考えることができたと思われる。
- ・ワークショップでは、パネルディスカッションで感じた課題に対して、更に深く考えることができたと思われる。特に個人個人の課題ではなく、地域の課題を多くの参加者で議論できたことは、今後のまちづくりのヒントになる点が生まれたのではないと思われる。

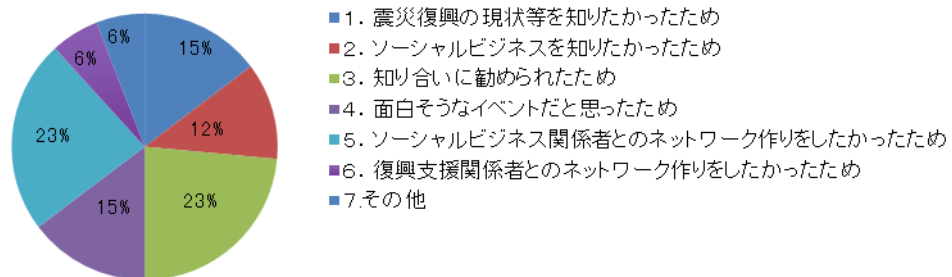
### 4) アンケート結果



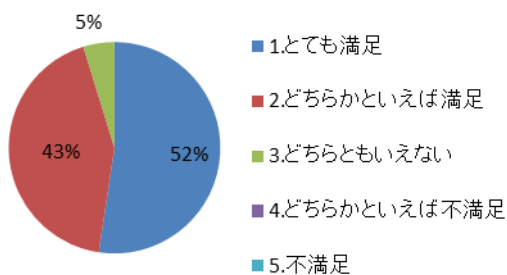
Q1. 本イベントをどのように知りましたか？



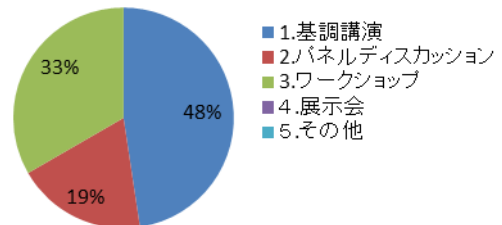
Q2. 本イベントに参加した目的は何ですか



Q3. 本イベントの満足度を教えてください



Q4. 本イベントの中で、何に一番興味を持ちましたか。



Q4 理由

1. 基調講演

- ・ヒントがあった。
- ・地域活性の手法
- ・今取り組んでいる課題にあった。
- ・他地域の事例を知れたこと
- ・名高い四万十とおわの話
- ・テレビで見たことのある、有名な四万十の取り組みについて聞けてとても良かったです。
- ・失敗もまたよし

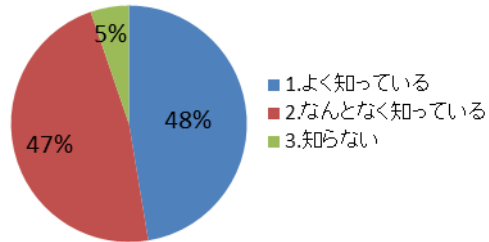
2. トークセッション

- ・問題点と現状が整理できた
- ・河野氏の考えが良かった
- ・リアルな話が聞けたので

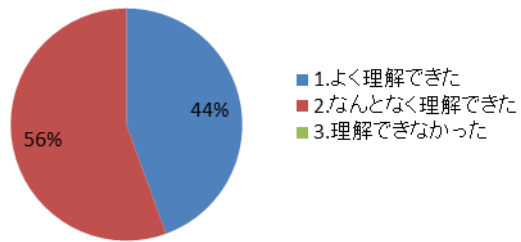
3. ワークショップ

- ・個々の課題や想いを聞かせて頂いた
- ・語りあうことができた。
- ・前向きな議論だった
- ・市内外の人で話せること
- ・参加者の生の声が聞けた

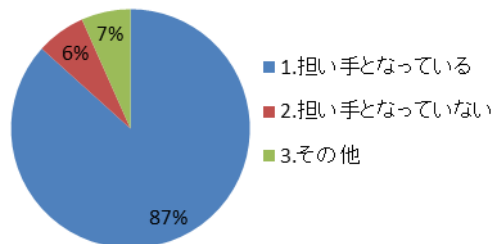
Q5. 「ソーシャルビジネス」について知っていますか。



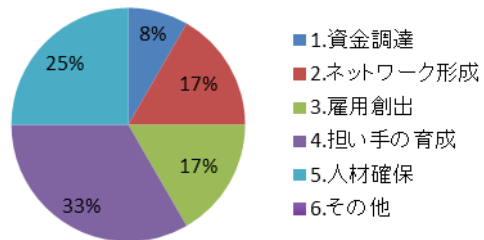
Q6. 本イベントを通じて「ソーシャルビジネス」について理解できましたか。



Q7. ソーシャルビジネスは震災復興の担い手になっていると思いますか。



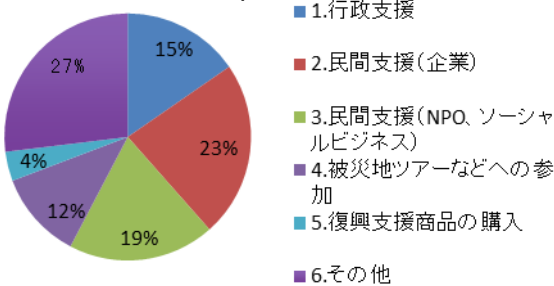
Q8. ソーシャルビジネスが震災復興の担い手となるための課題は何だと思いますか。



### Q7 理由

- 1 担い手となっている
  - ・市外資の流入につながっている。
  - ・講座を開催
  - ・目的がまちづくりだから
  - ・自分もその縁で被災地で活動
  - ・雇用創出、人脈、ネットワーク、地域への活力、刺激
- 3 その他
- ・これからによる部分が大きい。

Q9 現在被災地に必要な支援は何だと思いますか。



### Q9 その他 具体的に

- ・継続的なつながり
- ・地元民奮起
- ・地元住民の意識改革
- ・自立
- ・人材教育
- ・地域の団体、民間企業の提案における行政支援。

Q10 既にソーシャルビジネスを行っている方また行う予定がある方においては、支障のない範囲で名称や事業内容をご記入下さい。

- ・自作衣料の販売と技術提供
- ・防災グッズ
- ・米崎りんこの6次化+担い手の創出=7次化
- ・チェンジメーカープログラム、浜野菜
- ・飲食業、給食サービス
- ・高田自動車学校
- ・パン工房母笑

Q11 またソーシャルビジネスを行っている方は、現状の課題や行政、中間支援組織などに期待することをご記入下さい。

- ・情報共有(多くの地域で行われている会議情報の収集、拡散)
- ・資金不足、流通販路がない
- ・有機的で連携構築
- ・専門知識
- ・ノーマライゼーションの言葉のいらぬ町づくりは簡単にいえばまぜこぜの社会を作ろうということだと思います。子供、老人、障害者が共に生き支えあい、明るい町にしようという事だと思います。以前住んでいた埼玉では20年以上も前から実践していました。高田もそんな明るい町になることを願っています。

■本イベントに関するご意見やご要望を、ご自由にご記入ください。

- ・継続して開催して欲しい。
- ・異業種、他地域の方々が会える機会として貴重なものであると感じました。今回の内容を参加されていない市民の方に広く周知されることを望みます。
- ・ビジネスに特化というよりも暮らしに根ざしていきたい。
- ・人を集めることの難しさ
- ・素晴らしい会場で、多くの方々の話を伺いとても良かったです。畦地さんの話は説得力があって良かったです。紙バックの講習会また聞いてほしいです。
- ・様々な人の意見を聞く事ができ、勉強になりました。特に現地の方々のリアルな話や意見。

以上