

「いわき復興ソーシャルビジネスギャザリング」(いわき市開催)

(1) 開催概要

■タイトル

いわき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～

■日時、会場

ステージプログラム 13:00～18:00 いわき産業創造館

■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

特定非営利活動法人うつくしまNPOネットワーク

■後援

経済産業省、復興庁、福島県、いわき市、いわき商工会議所、いわき信用組合、福島県ソーシャルビジネス推進協議会、公益社団法人いわき産学官ネットワーク協会、株式会社いわき市民コミュニティ放送 (SEA WAVE FM いわき)、いわきリエゾンオフィス企業組合、NPO法人いわきNPOセンター、NPO法人ソーシャルデザイン・アソシエイツ

■出展協力

ファーム・白石、株式会社磐城高箸、リプロ内郷企業組合、いわき信用組合、いわきリエゾンオフィス企業組合

<開催実績>

参加者 47名

ブース出展 5事業者

(2) 実施内容

<ステージプログラム>

1) 当日プログラム

13:00～ 開会

○開会挨拶

いわき信用組合 理事長 江尻 次郎 氏

○来賓挨拶

いわき市長 清水 敏男 氏

○主催者挨拶、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 町野 弘明

13：30～ 基調講演「ふくしまの復興未来図」

・NPO法人 atamista（アタミスタ）代表理事 市来 広一郎 氏

（休憩）

14：45～ パネルディスカッション

「地域資源（観光・農林漁業・再エネ）がつくる、ふくしまの未来」

・パネリスト：ファーム・白石 代表 白石 長利 氏

・株式会社 磐城高箸 代表取締役 高橋 正行 氏

・生木葉ファーム 代表 佐藤 良治 氏

・モデレーター：いわきリエゾンオフィス企業組合 理事長 佐藤 直美 氏

（休憩）

16：45～ 事業者交流会 A

「ふくしまの地域資源（観光・農林漁業・再エネ）を活かした SB の未来」

17：30～ 事業者交流会 B

参加者との事業者交流会（名刺交換会）、出展ブース紹介

17：45～ 総評・閉会

福島県ソーシャルビジネス推進協議会 副会長 手塚正 氏

2) プログラム内容

①基調講演

テーマ「ふくしまの復興未来図」

NPO 法人 atamista 代表理事

株式会社 machimori 代表取締役 市来 広一郎 氏

■要旨

□冒頭

- ・「100年後も豊かな暮らしができるまちをつくる」をテーマに活動している。
- ・中心市街地を再生して空き店舗をなくす。

・一次産業やモノづくりの人たちを増やしていくことで、持続可能な地域になっていく。

□熱海の課題と NPO 法人 atamista のビジョン

- ・2050年の日本の姿、それが熱海。50年人口が減り続け、変わりきれないまち。
- ・一番の課題は、20～30代の若者世代の減少。
- ・熱海から都会の生活を変えて行く。

□熱海温泉玉手箱（オンたま）による、民間プレーヤーの発掘と育成。

～何も起こりそうもなかったまちが、何か起こりそうなまちに～

- ・体験交流プログラム「オンたま」。200種類以上の体験プログラム、参加者5000人以上、地域を再発見し、まちの遣い方を変えるためのトライアル
- ・まちづくりにおいて重要なのは、「人」という一番の地域資源。
- ・観光客よりも地元住民、移住者、別荘所有者を大事にする。そして熱海のファンにする。

□中心市街地再生とリノベーションまちづくり

～観光（集客）よりも、まず、まちづくり～

- ・シャッター街となった中心市街地を再生する。都市、中心市街地こそが、新たなカルチャーが生まれる場所。
- ・補助金、税金からの脱却。民間まちづくり会社がOWNリスクにより行うまちづくり。現代版家守（やもり）としてのまちづくり会社を生み出す。
- ・空き物件活用の実践モデルと地域の多様なネットワークを生み出すリノベーションスクール



- ・地域に新たなプレイヤーを生み出すための「海辺のあたみマルシェ〜クラフト&ファーマーズマーケット〜」
- ・不動産オーナーこそがまちづくりの主役
- ・官も民もない、公民連携・協働によるまちづくり。公共施設の再生

□活躍する若者

- ・クリエイティブな30代が暮らしつくるまち、そして、20代が自分のチャレンジできるまち
- ・熱海に入ってきた、若手アート作家。
- ・NPO 法人 atamista の活動を支える20代、インターン生。これまでに13人。大学を休学し、熱海に住み込む半年～1年のチャレンジ。

②パネルディスカッション

■登壇者

○パネリスト

ファーム・白石 代表 白石 長利 氏

株式会社 磐城高箸 代表取締役 高橋 正行 氏

生木葉ファーム 代表 佐藤 良治 氏

NPO 法人 atamista 代表理事、株式会社 machimori 代表取締役 市来 広一郎 氏

○モデレーター

いわきリエゾンオフィス企業組合 理事長 佐藤 直美 氏

■要旨（敬称略）

□社会性について、事業のきっかけや社会的課題をどのように認識されていたのか

白石：生まれた時に道筋ができていた（8代目）。幼い頃から継ぐのだろうとは考えていた。自分の代から無農薬を始めた。15年ぐらい前からオーガニックとか有機栽培という言葉がでてきて、元々少ししか農薬を使ってないならゼロでもいいんじゃないのかと自然農法に入ってしまった。畑の土が良かったので、農薬が肥料が少なくてすんでいた。

日本の農業、いわきの農業が衰退しているなかで、大震災や高齢化で荒んで行っている状況がある。いわきの農業をなんとかしたいという一心でやっている。やれることは全力でやっていく。

高橋：極めて社会的課題に向き合っているという自負がある。林業や伝統産業の衰退を感じていた。森林ジャーナリスト・田中淳夫さんの「割り箸はもったいない？-食卓からみた森林問題」という本がきっかけでもある。

いわきは森林率が7割を超えている（国の森林率は67%ぐらい）。林業は忘れ去られている。私の事業は全国的にも極めて珍しいことをやっていて、かつ実績が出始めている事例。この取り組みを続けることで、いわきの森に目がむけられるようになってほしい。

佐藤：小さい時には好間川でウナギが取れていたが、田んぼ横の水路で除草剤を使ったことで死んでいたのを今でも覚えている。野菜を食べない子供たちがキレやすかったり、アレルギー症状が出やすかったりするという話を聞いて、有機栽培を始めた。

□市来さんへ、自分ごとで捉えることはできても、行動に移すということはエネルギーや勇気が必要だと思います。会社を起こすことの決断や、一步を踏み出す行動ができた理由を。

市来：2003年に熱海に来た時に、暗くて廃墟のようだった。それでも、東京に暮らしている中で住みづらい街だと思っていたので、たまに帰ってくるとホッとする温かいまちが熱海だった。今なんとかしないと、どことも変わらない風景にな

って自分の居場所がなくなると感じた。個人的に自分が暮らしたいまち、居場所を作りたいと思っている。

□事業性を高める工夫、ビジネスモデルについて

高橋：林業の復興を目的として、その手段として割り箸製造・販売を選んだレアなケースだと思う。一見して、たかが割り箸と思われないデザイン性とストーリー性の付与を重視した。「三県復興 希望のかけ箸」の磐城杉という名称を付けた。使ってくれることで被災地に思いを馳せてくれることを期待している。売上げの一部が義捐金として寄付されるが、それを差し引いても中国産割り箸と比較したら高級だが、オンラインである。また高級といえども月に2万膳ぐらい売れているので、お客さんの元に届いて使ってくれた人から浸透していくことで継続した事業になる。また初期投資と諸経費を抑えることには妥協しない。



白石：自分の畑にいろいろな業種の方が来てくれる。これを HUB 畑と呼んでいる。若い世代が助け合って耕作放棄地を作らないようにするのも今の仕事なのかなと思う。自分たちが生活や仕事をしやすい環境を作り、外から就農しようという若い人が入ってきやすい職業に変えていきたいと思っている。

行政の力も必要だが、頼るだけでなく、自分たちの手で作っていくことが必要だと思っている。常に危機感をもって口に出し続けていくことが大切。農家は作るためには努力するが売るためにはなかなか努力をできない。日本の農家はもともとレベルの高い農産物を作れるので、売る先を用意する努力を一緒になってやっていく必要がある。

□経営資源（人、資金調達）について

白石：人材の確保が業界の命題。今度、料理専門学校の学生を現場に受け入れる。若い料理人候補を通して、農産物に興味をもってもらうことは良いことだと思う。

高橋：ひとり株式会社を立ち上げて求人をした。出張が多いので、社員各々が会社の社長になったつもりで一日を過ごせと言っている。

資金は常に厳しい。ただ、いわきの杉を使ったという事実は残る。

佐藤：以前は農業研修生を雇っていたが、資金は大変だった。現在は、無報酬の家族のみで社員はいない。

□市来さんへ、公的資金（補助金）に頼らない事業運営で会社を立ち上げたが、事

業性を確保するためのポイントを

市来：NPO を運営する際には勿論、補助金に頼っているが、会社を立ち上げた時には価値観が変わった。やり始めた1年半ぐらいは苦しかった。人も資金も大変だった時を経験して、集まる人材が会社のカルチャーに合う合わないという基準が解ったので、最低限ある程度自由な中で働いている人、やるべきことをやる意識を持った人、スキルが無くてもやる気のある人を採用している。組織に合った人たちを採用して、育てていくようにしている。また多様な働き方を受け入れてくれる人に助けてもらっている。最近の新しい事業では、大学生のインターン生が中心になって運営してもらっている。

□協働、連携、ネットワークについて

白石：周りには30代でシェフ、デザイナー、地域プロデューサーなど多種多様な人がいる。不足するリソースを調達しているというよりは、一個人の付き合いが自然にビジネスにも繋がっている。その仲間たちから、生産者という立場を任せられているなどと思う。人との繋がりを大切にしていれば、相手も同じようにしてくれる。

高橋：仕入れは、市内の林業家と連携して信頼を高めている。商品売ることに対して連携を考えている。林業の復興のために杉割り箸を作るという会社なので、産学官の連携は大切だと思う。ベストなタイミングで、最高の商品をだせる相手と組みたいと思っている。

佐藤：いわき農商工連携で震災前から行っていた。体験ツアーのお客さんの半分ぐらいは支援を目的にきている。でも支援を受ける目的でツアーを組むのではなく、他県と渡り合えるような気持ちでやらないといけない。震災後にボランティアに来てくれた方が3年経ってまた来てくれる。

市来：オンたまやカフェマルシェなどに関わった方は数百人になる。ビジョンをはっきり伝えることで、たくさんの方が集まってくれる。いろんな方と連携する中で、自分たちがやるべきことは何なのかを考えながらやってきた。みんなが日常業務にプラスした時間をとってやってくれる。みんなが気持ち良くやってくれるのは、「もっと楽しく暮らせるまちにしていきたい」「こうすれば良くなる」ということを言いつづけて、それに共感してくれた方たちが力を貸してくれる。その繋がりはとても強いものになっている。

□10年先の福島をみすえた、地域資源の活用について

白石：畑と田んぼが資源。10年先を見越して、来年再来年も耕作放棄地をなくすようにして、ずっと続けていけば豊富に実った農地になっていると思っている。

高橋：視点を変えれば、なんでも地域資源になると思う。Uターンではなく、I

ターンで好き放題やってくれる人が必要。それを受け入れる土壌が、今のいわき市にあるだろうか。私は今でも違和感がある。新しいことをやってもらう人を受け入れる土壌を、行政や支援組織によって作ってもらえないと変わっていかないと思う。

佐藤：農地は沢山ある。観光で考えると、今お客を集めている施設ではなく、市民がもうダメだなと思うようなところを、再発見することを我々がしないといけないと思う。

市来：いわきは人なんだと思う。いわきという地域になんらかの魅力があるから、パワーのある人を引き付けるんだと思う。地域の資源を磨いていく人がいないと、地域は変わらないし発展していかない。地域資源を育てる人はたくさんいるんじゃないかと思う。

モデレーター佐藤：

- 身近で起きている問題を自分の問題として捉えて、一步を踏み出した方々がたくさんいる。
- 企業魅力を高めるポイントは人材。自立した人間を育成していく必要
- 応援してもらうネットワークの構築。ビジョンを打ち立て、それを発信して応援・連携してくれる企業や個人が集まる
- 地域資源である、人や地域がイキイキしていることが大切

③事業者交流会 A

■ここまでのプログラムを通した質疑・応答

□農業大学や農学部の人たちを、将来的に法制化のなかで取り込めばいいと思う

白石：農家も売るのに苦労している。まず、農家が強くなって学生たちに動線を作ってあげるのが先決だと思っている。学生たちともいろいろな話をして進めていきたい。

□外部から来ているので、いわきの名産やオススメを教えて欲しい

白石：いわき市と一緒に「いわき市見せる課」で情報発信をしている。また畑仕事のかたわら Facebook で発信している。いわきは冬野菜がおいしい。ブロッコリー、人参、キャベツ、大根など、寒風野菜を食べて欲しい。

佐藤：全国で唯一、農産物を需給自足できるのがいわき市。なんでもある。直売所をやっているのでもなんでも育てているが、在来野菜も力をいれている。

高橋：首都圏民からみると、いわきの食べ物はうまい。しかし意外だったのはウ



ニの貝焼きはチリ産だし、蒲鉾も地元産ではない。こういうことを事実としてしっかり認識して、何をやるかを考えればと思っている。

市来：いわきはフラオンパクしか知らない状況だが、ノリが良くて何でもありのプログラムを作っていて、それでいてハードルを低くしていて、盛り上げようという勢いを感じた。

■ワークショップ

テーマ：「ふくしまの地域資源（観光・農林漁業・再エネ）を活かした SB の未来」

□意見・提案

- 外部にアピールする前に市内で、理解を深め自信を持てる場をつくろう
- 市民ひとりひとりが観光大使になるつもりで、地元を好きになれる試みをしてみよう
- 市民ひとりが 10 人のいわきファンをつくる運動を広げよう
- 食の安心・安全だけではなく、いわきの地が横浜や渋谷と同じ線量であることを理解してもらおう
- 地域のコミュニティや行事・慣習を継続するために、地元企業や団体にも理解と協力をしてもらおう
- 海を見えなくしてしまった防潮堤周辺をイルミネーションで飾り、観光や防災に役立てよう
- サーファーや釣り人に、自発的な地域 PR を呼びかけよう
- 異業種の人と繋がる場をもっと作っていこう
- 各土地に地域性があることを逆に強みにして、互いを育てあえる試みを考えよう



□まとめ・地域宣言

いわきには海と山が隣接した、市民が誇れる豊かな自然がある。また大合併都市であるが故に、個々の地域がそれぞれに特性を維持している土地でもある。しかし震災と原発による影響は、私たちの愛する環境を変えてしまった。今この土地に住む市民の多くは、「地域資源である自然や自然の恵み、環境、コミュニティ」に対する自信を失いかけているのかもしれない。

私たちは失ったものは大きいけれど、視点を変えれば新しいアイデンティティを形作るチャンスを得たとも考えられる。まずは私たち自身が、地元の良さを再確認し、愛着と誇りを持ちなおして、県内外のみなさんへアピールすることが必要なのではないか。

④事業者交流会 B（出展ブース紹介、名刺交換会）

出展ブース：リプロ内郷企業組合、いわきリエゾンオフィス企業組合、ファーム・白石、株式会社磐城高箸、いわき信用組合



3) 総評

- ・ 基調講演では、地元に対する強い想いが、活動の原資となっていることがうかがえた。何もないことや足りないものをどうするのではなく、今あるものをどう活かすのかという視点から、中長期的なビジョンをもってまちづくりに取り組むことが大切であると改めて認識した。「オンたま」などの取り組みは、震災後に大きな課題に直面しているいわき市においても、解決につながるひとつのヒントになったのではないかと感じている。
- ・ パネルディスカッションでは、事業の継続性という観点から社会性と事業性の両立にご苦労されながらも、地域の課題に正面から向き合って、ビジネスチャンスを見出していくという想いが強くうかがえた。白石さんの HUB 畑という考え方や、市来さんのインターンシップの活用といったアイデアもいただいた。必ずしも十分な経営資源を持ち得なくても、時代を鋭く捉えたアイデアや、あるいは創造性に富んだ組織作りによって、不足する経営資源を補完するという考えが共通している。みなさんパートナーシップやネットワーク、協働という考えを重要視されていることがうかがえた。限られた経営資源を活かして事業を展開していく中で、ネットワークの活用は SB では非常に重要な視点であることを、改めて感じた。
- ・ 事業者交流会では、いわきのファンを一人 10 人ずつ作り、市民ひとりひとりが観光大使の役割を担って PR すること、個人や企業が、自ら地域とのつながりを主体的に作っていくことが大切であろうという提案、それを実現するためにも地域づ

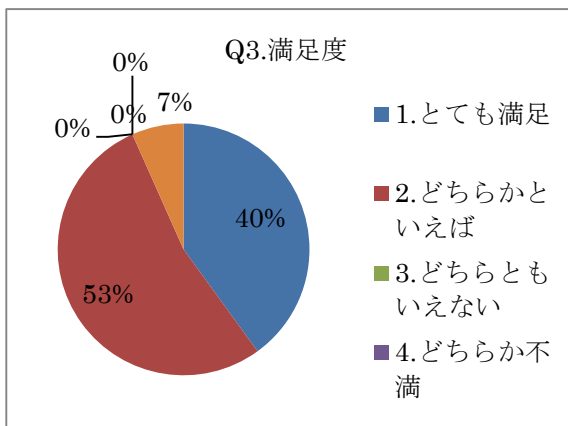
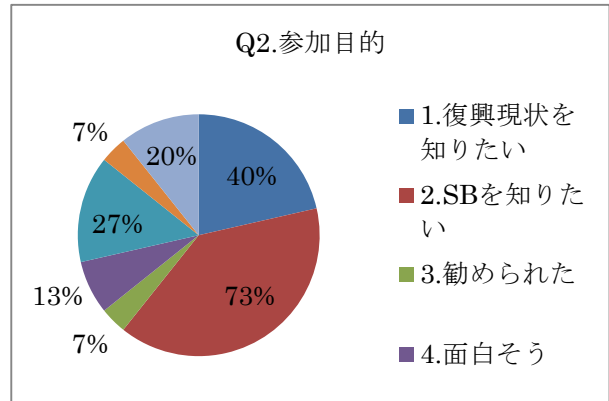
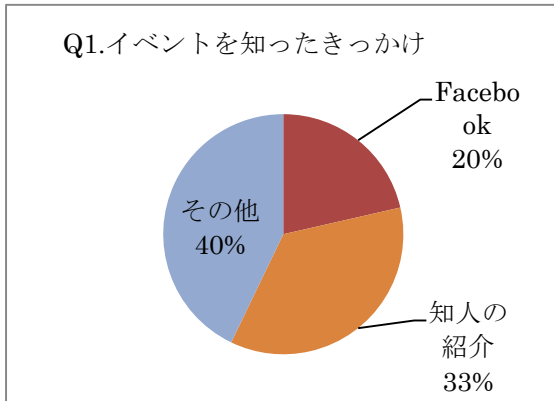
くり推進のためのコーディネーターを配置することで、情報共有や発信することが必要であろうという提案があった。

- 地域資源を活用した将来のビジョンとして、目指すべき姿や将来像を真剣になって対峙して意見交換ができたのではないかと感じる。地域と地域の繋がりを、横の展開として作っていくことが大事であろうということ、人と人、さらに人と地域、被災地同士も含めた地域と地域の繋がり、あるいは相互に補完しあって支え合えるような社会の実現に向けた取り組みというものが求められているのではないかと思う。

- 東日本大震災から3年と7ヶ月が経過して、復興への足音は着実に聞こえてきているが、しかし未だ道半ばであることは否めない事実であるにとらえている。そのなかでSB、社会的企業（起業）を根付かせていくことが、震災で顕在化している社会的な課題の解決につながる、また震災復興を加速させるための原動力となるということを強く感じた。



4) アンケート結果



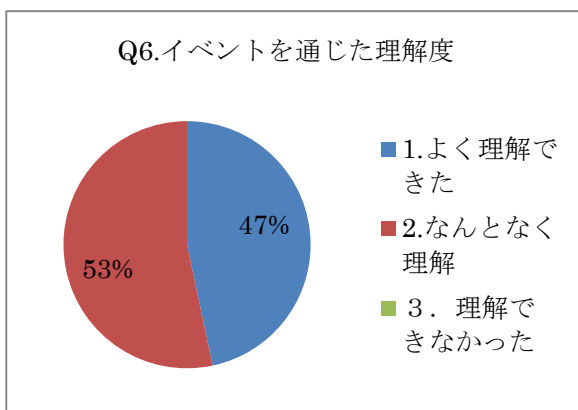
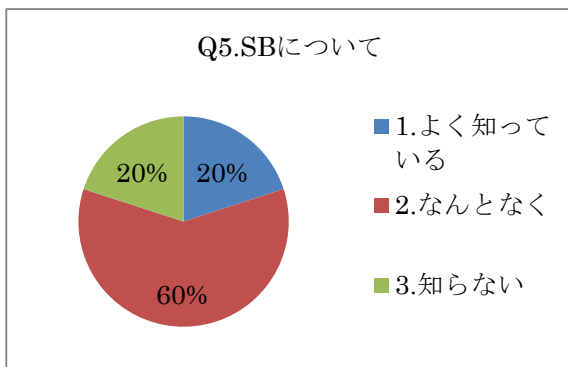
Q4. 本イベントで一番興味をもったものと理由

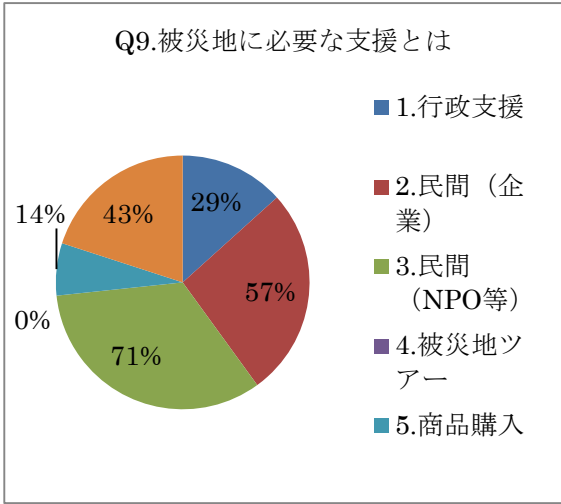
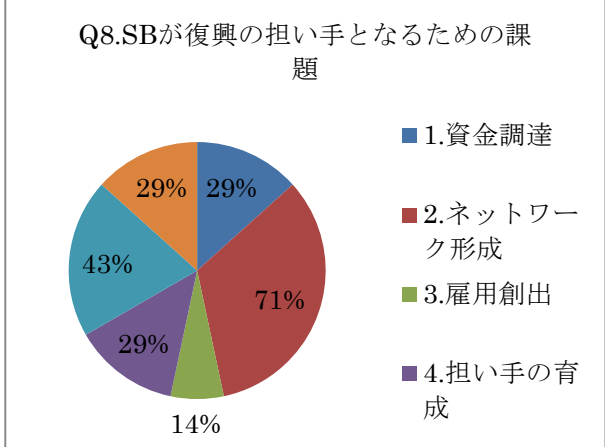
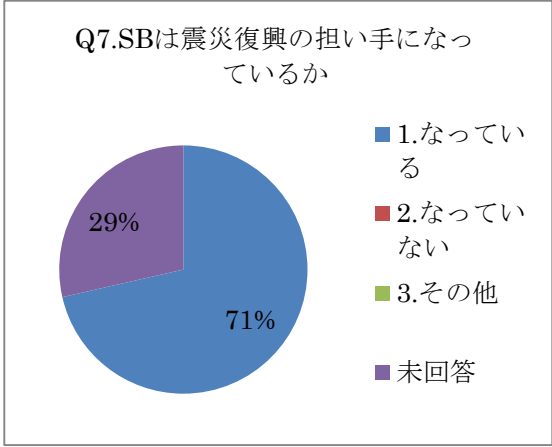
1. 基調講演

- ・ 当地域において参考となる内容がいくつかあった
- ・ 熱海を発展させるプロセスが興味深かった
- ・ まちづくりのヒントがたくさんあった
- ・ 地元密着、地元民が地元を好きになるのが第一
- ・ SBの顧客の創造
- ・ オンたま、ないものねだり⇒あるものを活かす

2. パネルディスカッション

- ・ 人材育成について
- ・ いわきでもがんばっている人がいることを知ってうれしかった
- ・ パネラーの話が良かった
- ・ 企業化するための心構え





以上