

事業のタネシート

活動地域・団体名：箕川未来協議会

事業名称 1：最高に美味しい天然水と清流の絶景の古民家カフェ

あらすじ

箕川町の魅力を感じるエッセンスが詰まった古民家カフェをオープンし、これからの地域づくりに力を合わせてくれる仲間に出会います。カフェを運営することで、地域で事業をするということを学びます。育った人は、また新たな地域事業を育てていきます。

ストーリー

箕川町を取り巻く美しい清流。この清流を眺める一棟の空き家となっている古民家があります。集落を歩き、坂を下り、橋を渡り、坂を登ったところにその古民家があります。歩いていくその道中の景色に気持ちが盛り上がっていきます。ここへのアプローチは箕川町の魅力を感じるエッセンスがギュッと詰まっているのです。いよいよ、この古民家の前に立って川を望むと「こんなところで美味しいお茶が飲めたらどんなにいいだろう」と、訪れた人は声をもらします。たくさんの人を案内しているうちに、ここにカフェがある姿が目に見えかけてきました。多くの人が箕川町に出会う場としてカフェをオープンしよう。きっとこれからの集落づくりに力を合わせてくれる仲間にも出会えるに違いない。カフェを運営することで、地域で事業をするということを学びます。学び育った人は、また新たな地域事業を育てていきます。そして、当初の目標としていた一棟貸しホテルのオープンへと進んで行きます。

事業の骨子		現時点で想定される課題・ボトルネック
①ありたい未来	関心を持った人が気軽に訪れることができ、地域のストーリーを聞き、中には地域づくりの仲間になりたい人が生まれる。力を合わせてこれからの集落づくりを進め、持続する地域、美しい景観が生まれる。	カフェに改修する予算の捻出。仲間作りを兼ねて、クラウドファンディングの実施を検討している。
②課題	過疎・高齢化・空き家が増える・空き家が痛む	まだまだ人の層が薄いので、想定しているよりも進捗が遅れるかもしれない。
③なぜこの事業をやるのか (Why)	人の流れを作り、これから一緒に地域づくりする仲間と出会う。小さくとも事業を始めることで、本当の事業家を育てる。地域の景観を改善する。	
④地域資源	程度の良い古民家。川を望む絶景。最高に美味しい湧き水。地域で育てられたお茶。集落内を少し歩き、坂を下って登るそこまでの何気ない道。	
⑤商品・サービスの具体的な内容 (What)	最高に美味しい湧き水で入れる、お茶やコーヒーが味わえる。縁側に座ると、美しい川の景色が楽しめる。地域が目指しているビジョン、夢のある話が提供される。ブロードバンドが来ているのでリモートワークもできる。	
⑥担い手 (Who)	地域おこし協力隊員とそのパートナー。地域の食品業者のカネカや小椋食品から食材を調達する。	課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
⑦事業で生じる循環	地域おこし協力隊員の最初の事業とする。地域の湧き水を使う。地域のお茶を仕入れる。これまで箕川町を訪れる理由の無かった人が訪れる理由になる。商品への対価が支払われる。対価は、仕事の報酬や次の仕入れや環境を改善する原資になる。事業が継続する。事業が継続すると周辺の環境を少しずつ手入れすることができる。手入れされた美しい環境は次の人を呼ぶ。	地域おこし協力隊の人とビジョンをしっかりと共有する。協議会のメンバー各自がこれまでに繋がってきたネットワークをフル活用してクラウドファンディングへの出資につなげる。
⑧事業で生じる成果	サービスを提供して対価を受け取る。事業の最もシンプルな形態。地域おこし協力隊をはじめ、この運営に関わることで地域事業を行うということの種が撒かれる。事業を行う人が育つ。カフェができると、いままで箕川を訪れる理由のなかった人が訪れる理由ができる。わざわざ来てお茶を飲んで帰るだけ、というような立地でないで、そこにコミュニケーションが生まれる。地域が目指していることをお客さんに話す中で、これからの集落作りをする仲間と出会うことができる。仲間が広がると実施できる事業が大きくなる。	はじめの一歩は、まず自分ができることをしっかりやる。

事業名称 2 : シェアスペース (キャンプ場・シェア工房) づくり事業

あらすじ

これからの地域を、愛着をもって共に作り上げていく仲間、そんな関係性が作れないだろうか。地域のビジョンやコンセプトを共有し、継続的に関わってもらうには、これから作るサービスが自立して継続するものであるには、そのような考えのもと、地域の遊休資産を使ったシェアサービスを起こすことを考えた。

ストーリー

これからの箕川町を作っていくには、多くの人に関わることが重要である。ただ、多くの人に関われば良いと言うわけではなく、箕川町の価値を高めるには、ビジョンやコンセプトを共有しながら進めることが重要であると考えている。ホストと客という関係では、ビジョンやコンセプトを共有するのは難しい。そこで、伝えるべきことを伝えた上で仲間になる会員制のサービスが良いのではないかと考えていた。

そんな時に、会員制のシェアサービスをうまく運営している事業者に出会った。丹波篠山の mocca である。mocca は一棟の古民家を拠点に、会員制のサービスとして木工・シェアオフィス・宿泊等の事業を自立的に運営している。一見さんが訪れられるカフェの機能もある。この運営方法を学び、箕川町全体をシェアスペースに見立てサービスを行うことができるのではないかと考えた。

地域で事業を続けていくにはある程度のボリュームでお金が動かなければならない。100円～500円のを幾ら作っても、それで身を立てていくことは難しい。地域おこし協力隊がスタートする事業を継続する難しさは、予算が終わった後に自立できるもので無いケースが多いように思う。地域の遊休資産が把握できた今、少ない資金で着手でき、会員になる価値をもち、事業性のあるサービスは何かと考えた。最初のサービスとしてキャンプ場を開くことを考えた。また、物件と機械類は一式があるので、シェア木工房を開くことを考えた。このシェアスペースづくり自体も、会員が関われるサービスとして、会員を募ってみたいと思う。

事業の骨子		現時点で想定される課題・ボトルネック
①ありたい未来	地域の遊休資産が事業や生活で使われ、空き家が減り、修繕され、美しい景観が保たれる。	資金調達と、マンパワー集め。
②課題	放棄畑が増える・過疎・高齢化・空き家が増える・空き家が痛む・生活環境の維持	
③なぜこの事業をやるのか (Why)	社会に価値を提供できる可能性があるのに、使われていない遊休資産がたくさんある。地域の遊休資産を生かし、社会との繋がりを太くする。	
④地域資源	フラットな山林 (もとは畑) 。古民家。地域事業者 (クミノ工房)	
⑤商品・サービスの具体的な内容 (What)	フラットな山林をキャンプ場にし、一棟の古民家をシェア工房にし、会員制で利用できるサービスとして運営する	
⑥担い手 (Who)	地域おこし協力隊とパートナー、箕川未来協議会、クミノ工房 地域外の連携事業者として (WASHITA MINO、つぎと、mocca、モリアゲ)	課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
⑦事業で生じる循環	カフェよりも長い時間地域に滞在し、地域のことをより考えるきっかけとなる。会員制サービスを想定しており、利用する人には地域のコンセプトを予め知ってもらう。会員制で運営することで、事業を運営する原資として会費を考えている。予め会費収入が予測できるので、事業を広げる計画と実行が進めやすい。地域の遊休資産はたくさんあるので、それらを運営できるようにすることに次々と投資していく。	スポンサー的な会員になってくれる市内の有力企業。
⑧事業で生じる成果	カフェで地域を訪れた人が、もう少し長い時間を過ごすことができるサービスである。会員には予め地域のコンセプトを伝えるので、地域で過ごす中で、地域をより良くしたい意識が育つと期待される。地域づくりの情報を共有し、一緒に地域づくりを楽しみながら進める。地域の課題解決が加速されることが期待できる。	

事業名称 3 : エコツーリズム事業(訪問・体験)

あらすじ

この地域を訪れた人が、地域や自然に馴染んでいくことをガイドする。地域の方から聞き書きした、暮らしや遊びの話題からツアーを作り、この地域を訪れた人に提供する。山のプログラム、川のプログラム、生活体験のプログラム、などがある。

ストーリー

街から自然の豊かな地域に来たとき、「では自由に、自然の中で過ごしてください」と言われても、ほとんどの人が入っていけないと思う。この地域で、何をどこまでやってよいのか見当がつかないだろうし、自然との距離感を掴むにも段階というものがある。地域で育った人たちは、親や仲間の振る舞いを見ながら、日々の暮らしで少しずつ学び、できることを広げていったことだと思う。この地域を訪れた人が、地域や自然に馴染んでいくことをガイドする。地域の方から聞き書きした、暮らしや遊びの話題からツアーを作り、この地域を訪れた人に提供する。プログラムを提供すると同時に、地域の人にはゲストを迎えた人を通して、社会のニーズを掴む努力をし、地域の見せ方、体験の届け方を磨いていくのである。

事業の骨子		現時点で想定される課題・ボトルネック
①ありたい未来	あたたかい人に出会える里・学びがある里・訪れやすい里・子どもたちで賑わう里	<ul style="list-style-type: none"> ・プログラムの運営はエネルギーが要る ・誰がメインで実施するか だれがそれをサブでフォローできるか ・ただのお客さんではなく、対話ができるお客さんとの関係性 ・継続できるようにすること
②課題	プログラム化・継続性・安全面の確保	
③なぜこの事業をやるのか (Why)	訪れる人、泊まる人の、過ごす時間の価値を高めたい。地域の人と正式な接点があると、地域を訪れる人はほっとする。それは、地域を何度も訪れる動機になる	
④地域資源	地域の自然すべて(山・川・茶畑・集落・樹木・枯れ枝・落ち葉・野草)	
⑤商品・サービスの具体的な内容 (What)	春:山菜を取る・お茶を摘む・釣りをする 夏:水遊び・虫取り 秋・冬:山歩き・木の実を拾う・炭焼き 冬:雪遊び・炭焼き 通年:写真コンテスト・焚き火	
⑥担い手 (Who)	箕川未来協議会。地域事業者。地域おこし協力隊。観光協会。漁業組合。	課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
⑦事業で生じる循環	地域の人々が地域を捉え直す機会となる。都市の人がエコツアーに申し込むと、地域経済のプラスとなる。人間の活動が、環境の保全や生態系保全に繋がることが体験でき、地域資源を適切に使うということについて気運が高まる。	<ul style="list-style-type: none"> ・デザインができる人 ・発信の上手い人 ・街の人の視点のある人 ・まちづくりネット的な ・企業(顧客として)
⑧事業で生じる成果	都市と地域との交流になる。プログラムを実施することで、年長者の体験を若者に継承できる。コミュニケーションやアイデア創出の機会となる。	