

事業のタネシート

活動地域・団体名：郡上市地域共生圏協議会

事業名称 1：地域の経済循環を賦活する「再生可能エネルギー活用事業体」設置事業

あらすじ

市内には、社会活動家が多いが、採算性のある社会事業として成立している活動は、ほぼなく、社会活動の財源確保が課題 1。郡上市の再生可能エネルギーポテンシャルは消費量の2.4倍で、木質バイオマスの生産量も県内一だが、市内エネルギー利用は明宝地区等ごく一部に限られ、屋根を利用した太陽光発電も少なく、潜在資源である再生可能エネルギー利用の普及促進が課題 2。1つ目の課題の解消手段として、2つ目の課題を解消する「創エネ×省エネ×エネマネ」を市内で推進する地域事業体の設置を目指す。事業体のモデルは、ドイツのライン・フンスリュック郡の都市公社で、発電によって得られる収益を、公共事業や地域活動への還元や、子どもの環境教育に活用することによって、市民意識が高まり、さらなる再エネ事業の伸展や、社会活動や社会事業の創出や発展につながり、市民生活の充足が進む好循環をつくる。よって、同事業体には、エネルギー事業に近い事業者（工事業者や設備業者）だけでなく、環境活動家や社会活動家、事業PRを行うマスコミにも構成員としての参画を目指す。

それは、再生可能エネルギーを活用した「創エネ」×「再エネ利用」の普及⇒社会活動や環境活動への利益還元⇒環境やエネルギーに関する市民意識の向上⇒「省エネ」の普及⇒「エネマネ」普及…という循環を生み出す。具体的には、市内の潜在資源である、木質などのバイオマス、太陽光や小水力などの再生可能エネルギーを利用した発電を普及させて持続可能な電力供給基盤をつくる、そのための再生可能エネルギー発電参画者の獲得や、再エネ電力の顧客層（消費者）を得るために、再生可能エネルギーに単なる電力以上の価値を認めさせる方法として、発電によって得られる収益を、公共事業や地域活動への還元や、子どもの環境教育に活用する、この再生可能エネルギー由来の電力価値が、市民の環境意識の高まりにつながり、省エネの普及が、再生可能エネルギー電力の普及と共に広がっていき、事業体の経済的安定運営につながる。創エネ×省エネの推進が、地域のエネルギーマネジメントの普及につながり、エネルギーマネジメントの普及が事業体の技術的安定運営につながる、というイメージである。

また、事業体が長期的に安定運営できれば、エネルギー由来の域内利益循環や、カーボン・ニュートラルの推進が期待できる。

ストーリー

市内には、多くの社会活動家がいる。地域のための福祉や教育、場づくりなど、活動自体は地域に非常に貢献するものであるものの、採算性を得ることは難しく、助成金などが主な収入源になっているものがほとんどである。社会活動から自立した社会事業に昇華するための工夫が課題である。郡上市には、消費量の2.4倍の再生可能エネルギーポテンシャルがあり、木質バイオマスの生産量も県内一だが、市内エネルギー利用は一部にとどまる。この潜在資源である再生可能エネルギーの有効利用の工夫も課題である。この2つの課題を解消するモデルに、ドイツのライン・フンスリュック郡の都市公社がある。同都市公社は、発電によって得られる収益を、公共事業や地域活動への還元や、子どもの環境教育に活用することによって、市民意識が高まり、さらなる再エネ事業の伸展や、社会活動や社会事業の創出や発展につながり、市民生活の充足が進む好循環をつくっている。ドイツの都市公社をモデルとした事業体を地域で創ることが、本事業の取り組みである。

よって、同事業体には、エネルギー事業に近い事業者（工事業者や設備業者）だけでなく、環境活動家や社会活動家、事業PRを行うマスコミにも構成員としての参画を目指す。市内に再エネ発電所を普及させようとする場合、初期投資が必要になる。太陽光パネルをつけようとすると、設置者に設置費がかかり、もし、PPA（Power Purchase Agreement：電力販売契約）をする場合でも、PPA事業者が大きな負担をすることになる。この初期投資額を難なく持つていければ普及するが、1個人や1社だけで負担することが困難な場合がある。この場合、事業体が資金を集めてアセットを所有し、所属する工事業者が事業体から機器を借りて設置する方式をとることができれば、再エネ発電普及の一步を踏み出すことができる。この一步から始まる発電によって得られる収益を、公共事業や地域活動への還元や、子どもの環境教育に活用することで、再生可能エネルギーに単なる電力以上の価値が生まれる。この価値が、再生可能エネルギー発電参画者の獲得や、再エネ電力の顧客層（消費者）の獲得につながる。この循環を繰り返すことで、再生可能エネルギー事業による事業体の経済的安定経営が実現する。また、エネルギーの自然環境や社会環境に貢献する価値が、市民の環境意識の高まりにつながり、省エネやエネルギーマネジメントの普及に発展し、改修事業が起きる。改修事業の収益も事業体内で分配され、社会活動や環境活動に還元される。なお、事業体は、事業者や活動家が、自分の得意を活かして事業を実施し、利益配分を受ける一定のルールを持った自由な集合体であるものを目指しており、1つの会社への統合ではない。事業体の設置は、エネルギー事業によるカーボン・ニュートラルの推進だけでなく、普及すれば高い採算性が見込まれるエネルギー事業と、採算性は得づらいが地域社会にとって重要な社会活動の利益分配と相互補完が、域内の利益循環につながるものである。この事業は、地域循環共生圏プラットフォーム事業で集った仲間や、この事業の担い手としてステークホルダーリストに記載した事業者が培ってきたネットワークから始めようとしている。しかし、この事業は、「事業の骨子⑦」で示した循環を繰り返しながら成長し、市全体に範囲を広げていきたいと考えている。

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	今回設立する地域事業体が、ドイツのライン・フンスリュック郡の都市公社のように、発電によって得られる収益を、公共事業や地域活動への還元や、子どもの環境教育に活用することによって、市民意識が高まり、さらなる再エネ事業の伸展や、社会活動や社会事業の創出や発展につながり、市民生活の充足が進む好循環ができています。	今は、意識共有と、必要だという機運の高まりまでの段階のため、実働に切り替えるきっかけが課題。 事務局の担い手の給与等も含めた、スタートアップ資金の確保。
②課題	郡上市の再生可能エネルギーポテンシャルは消費量の2.4倍で、木質バイオマスの生産量も県内一だが、市内エネルギー利用はほぼなく、潜在資源である再生可能エネルギー利用の普及促進が課題。 市内には、社会活動家が多いが、採算性のある社会事業として成立している活動は、ほぼなく、社会活動の財源確保が課題。	電力系統の空き容量
③なぜこの事業をやるのか（Why）	潜在資源の活用。 社会活動や社会事業の経済基盤の確立。 温室効果ガス排出抑制。	

④地域資源	市内の建物屋根や遊休地（太陽光発電）、森林（木質バイオマス発電）、川（小水力発電）などの再生可能エネルギー	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
⑤商品・サービスの具体的な内容（What）	④で述べた市内の発電資源を発電所として普及させ、普及させた発電所からの電力買取を行い、買い取った電力の市内外への販売をすることで得た利益を、社会活動や社会事業の孵化や発展に活用する事業体を設置するための意識共有、参画者集め、手法の整備、資金獲得、設置手続き等。	郡上市 市内調査や情報整理の結果や、市の方針の共有など、市民活動への勇気づけを増やしたい。
⑥担い手（Who）	工事業者。設備業者。林業や畜産業などのバイオマス資源に関わる事業者。既存の小水力発電事業者。環境活動家や社会活動家。情報収集や活動PRのためのマスコミ（CATVなど）。	市内外の企業 コーディネーターや事務処理などを行う人の給与や事業スタートアップにかかる費用、事業が軌道に乗るまでの運営費などの投資や融資を得たい。
⑦事業で生じる循環	再生可能エネルギーを活用した「創エネ」×「再エネ利用」の普及⇒社会活動や環境活動への利益還元⇒環境やエネルギーに関する市民意識の向上⇒「省エネ」の普及⇒「エネマネ」普及…	
⑧事業で生じる成果	短期的成果：自然エネルギーの有効活用。 地域内のエネルギーマネジメントの実現。 地域事業者の安定運営（経済的・技術的）。 長期的成果：エネルギー由来の域内利益循環の推進。 エネルギー由来のカーボン・ニュートラル推進。	中部電力 協議し、電力系統の円滑な提供を得たい。

事業名称2：暮らしの移動支援「郡上型Maas」推進事業

あらすじ

高齢者や高校生以下の子どもたちの移動手段が課題。また、現状では公共交通は赤字路線ばかりで、資金源の確保はもちろん、サービス提供の方法の工夫も課題。そこで、交通弱者をなくしたい。自家用車依存をなくしたい。この事業を通して、移動自由度の高い、暮らしやすいまちにしたいと考えている。市内には、既に移動支援を始めている（一社）itoshiro commonsがある。また、自家用車依存度の高さは逆に、自家用車を自由に使うことができる、地域住民が多いということでもある。移動手段のない（高齢者や若年者など自動車運転免許のない）層の移動支援、通学の送り迎えや買い物の行き帰りなどの移動支援など、これまで地域の個人的なつながりで行われていたことを持続的にするために、仕組み化する。移動支援に対する対価は、「郡上市地域通貨（仮称）」で行う。「郡上市地域通貨」は、地域通貨の初期概念「かえっこ」を踏襲したような「モノ・コト交換」を基本とした仕組みで、法定通貨とは異なる。この「移動の自由度向上」×「モノ・コト交換」は、地域内の活動の賦活やにぎわいの取り戻し、商店街の賦活、引きこもりや閉じこもり対策、健康寿命の延伸と医療費負担の軽減、就労世代の時間的制約の減少の可能性を持っているばかりでなく、親切にしたい人と求める人の相互Happinessが仕組み化できる。また、暮らしやすさや共助の風土が市の新しい価値になり、移住希望者が増えることも期待できる。

ストーリー

高齢者の通院や買い物の移動手段、学生の部活や塾などの送迎、観光客の目的地へのラストワンマイル問題、郡上のような公共交通の充実していない地域では、既にこうした問題が喫緊の課題となっている。今後の更なる人口減によって税収も下がっていく中で、公共交通サービスをこのまま維持していくことは非常に困難である。この課題の解決に向けて必要とされるのが『郡上版MaaS』である。『郡上版MaaS』とは、既存の公共交通と、共助で成り立つ交通の仕組みである『地域交通』が連携し、公共交通では行き届かない部分（サービスも含め）を地域交通が補完しながら市民の生活の質を高めていくものである。

一方、このままでは移動に基づく市民の生活の質は更に低下し、公共交通も衰退していくのは自明である。地域を今後も持続可能なものにしていくために『地域交通』という新たな交通の概念が広く理解されること、そしてその発足が急がれる。

『地域交通』とは、マクロ的な視点から、市民が所有する自家用車をコミュニティにおける共有財（コモン）のように見立て、乗り合いで移動する交通手段であり、道路運送法上の「許可・登録を要しない運送の態様」に類するものである。

これは一見目新しい考え方のようにもとれるが、実際は現在でもこうした「助け合いの交通」は市内各所で行われている。例えば自分の買い物のついでに、暮らしの足に困っている「お隣さん」も乗せて行く、遅くなった学校の帰りに、同じ方向に住む子供の友人も一緒に乗せて送り届ける、というものが挙げられる。このこと自体は決して目新しいものではないが、『郡上版MaaS』が提唱する『地域交通』では、これにICTを実装し「お隣さん」や「子供の友人」に限らず地域全体の移動手段として位置付け、それを活用していくとしている。

『地域交通』は道路運送法上の許可・登録を持たない運送形態であり、有償での輸送は法に抵触する。そのためドライバーへのインセンティブには「地域通貨」の導入を検討する。この場合の地域通貨は「有償性」が排されていないなければならない。つまり法定通貨である「円」とは切り離された世界観（経済圏）で構成されるものとなる。

利用者が地域交通を利用する際には、ドライバーにその利用対価として地域通貨を支払うことになるが、その地域通貨を得る手段は、利用者本人がコミュニティに対して何らかのサービスを提供して、その見返りとして得るものとなる。

例えば高齢者は、これまで「円」の価値に換算され難かった、歴史や文化の継承や、野菜のお裾分けといった行為（サービス）を通じて地域通貨を得て、それを原資に自らの暮らしの足に活用する。また高校生は、祭や井普請の手伝い、高齢者へスマホの使い方や田畑の草取り手伝いや、長良川の清掃ボランティア活動などを通じ、地域通貨を得て、自身の移動の自由度を高めていく。

この事により、これまで「円」という価値では表現されず、一般的に労働生産性の低いとされていた高齢者や学生らの存在意義がコミュニティに顕在化する。彼らは自らがコミュニティに対して提供できる価値を能動的に模索し「どうすれば自分（のサービス）がコミュニティ（社会）にとって必要なものとなるか」を考える契機となる。これは「円」では極めて実現困難な新たな経済圏であり、コミュニティにおける自身の存在意義の確認や、生き甲斐の創出にも繋がっていく。

また「お金のようにお金ではない」という性質である（兌換性のない）地域通貨でのやりとりは「円」での取り引きと比較して、心理的なハードルが低くゲームのような感覚でやりとりが可能である。

このように『地域交通』には、公共交通を補完し最適化するだけでなく、共助を促進し地域社会の結び付きをより強固なものにする側面がある。

たとえ今後地域の経済が揺らぐようなことがあっても「共助によって支えられた強固な社会」というもう一つの電源を稼働させることで、地域の持続可能性を担保していくものである。

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	郡上市の実情にあった、「Mobility as a Service」によって、市民の暮らしの移動の自由度が高まり、まちに賑わいが生まれ、商店街に活力ができています。	一般市民の移動支援が、持続可能性を確保するための対価を得られるような、仕組み（制度含む）づくりが課題。 活動を一緒にする人や、利用者となる人を集めるためのPRが課題。
②課題	高齢者や高校生以下の子どもの移動手段が課題。 現状では公共交通は赤字路線ばかりで、資金源の確保はもちろん、サービス提供の方法の工夫も課題。	
③なぜこの事業をやるのか（Why）	交通弱者をなくしたい。 自家用車依存をなくしたい。 移動自由度の高い、暮らしやすいまちにしたい。	
④地域資源	助け合いのある地域性。 高い自家用車保有率。 既に、移動支援活動をしている個人。	
⑤商品・サービスの具体的な内容（What）	移動手段のない（高齢者や若年者など自動車運転免許のない）層の移動支援。 通学の送り迎え、買い物の行き帰りなどの移動支援。 移動手段を持たない層（お年寄り、子供たちなど）と持つ層とのマッチング。 「郡上市地域通貨（仮称）」の運営。	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
⑥担い手（Who）	一般社団法人 itoshiro commons。 自家用車を自由に使うことができる、地域住民。 情報収集や活動PRのためのマスコミ（CATVなど）。	郡上市 ルールづくりなどの協力を得たい。
⑦事業で生じる循環	若年世代の移動の自由化⇒市内の人出増加⇒まちなかに賑わい⇒小売店の賦活 高齢者の移動の自由化⇒閉じこもり対策⇒健康寿命延伸⇒医療費軽減 就労世代の移動支援⇒時間的制約の軽減 マッチング⇒親切にしたい人と求める人の相互Happiness	リアルな口コミをしてくれる人 ファーストコンタクトがSNSから遠い層に直接伝えて欲しい。
⑧事業で生じる成果	短期的な成果：市民の移動の自由度が高まる、互助が共助になる 長期的な成果：暮らしやすさや共助の風土が市の新しい価値になり、移住希望者が増える	

事業名称3：観光に新しい価値を生み出す「E-MTB（電動アシスト付きスポーツ自転車）移動×観光」イノベーション事業

あらすじ

スキーやラフティングなど、集客に季節変動があるアウトドアアクティビティが売り物の基地にとっての課題は年間を通じた集客で、高速交通網の発達や自家用車利用観光の定着化によるスロー現象を解消するために、市に点在する基地をつなぐ、導線の活用も課題である。また、森林系ボランティアやインストラクターは、活躍の場がないとなり手が減る負の循環になりがちで、活躍の場の創出が課題で、活躍の場が増えれば、フィールドである森林に保全価値を見出すことが期待できる。地域全体が「観光立市」の参画者として盛り上げていくためにも、集客の季節変動を是正し、経済効果を実感したい。それにより、参画者の範囲を増やし、市域の90%もある山林を、生きた形で守りたい。担い手は、山主はもちろん、林業事業者、導線を彩る地域の小売店や飲食店と商品を作る農家や畜産業者、自然体験活動を提供している郡上里山株式会社、ネイチャーガイドなどの森林系ボランティアやインストラクター、MTBのインストラクターや愛好者、環境活動家、情報収集や活動PRのためのマスコミ（CATVなど）が想定される。こうした人的・組織的資源以外には、山林に整備されている「林道」「作業道」「農道」「古道」など交通網や、郡上市の約90%を占める山林と、山林が持つ、川の水源地、森そのもの、移動するときの空気、音など体験そのものがある。取組みは、体力に自信のない人も、気軽に自転車散歩を楽しむことができる「E-MTB（電動アシスト機能付きスポーツ自転車）」を移動手段として提供したり、観光案内などのボランティアやインストラクター、沿線農家などを組織化して観光スポット（農産物販売所やビジターセンター、工房など）を設置したりすることによって導線自体をアクティビティ資源化すること。

この事業によって、地域の事業者や個人活動家が「観光」の元にエコシステムを創ることができる。⇒年間を通じた観光集客の実現（増加）⇒地域経済の活性化⇒観光資源としての山林価値の向上⇒環境保全活動への利益分配⇒環境保全活動の推進⇒観光集客の増加…という循環が期待でき、短期的成果として、観光客の増加や森林の観光資源化、仕事の増加が見込まれる。また、長期的な成果として、アウトドア観光資源として森林保全が進み、DMOへの貢献もでき、「観光立市」の実現に寄与できると考えている。

ストーリー

郡上おどりを除くと、市の観光の中心は、スキーなど、集客に季節変動があるアウトドアアクティビティで、年間を通じた集客が課題である。高速交通網の発達や自家用車利用観光の定着化によるスロー現象を解消するために、市に点在する基地をつなぐ、導線の活用や沿線の賦活も課題である。活躍の場がないとなり手が減る負の循環になりがちで、森の案内人などのボランティアやアウトドアアクティビティのインストラクターを維持するためには、活躍の場の創出が課題である。

地域全体が「観光立市」の参画者として盛り上げていくためにも、集客の季節変動を是正し、経済効果を実感したい。それにより、参画者の範囲を増やし、市域の90%もある山林を、生きた形で守りたい。担い手は、山主や林業事業者、自然体験活動を提供している郡上里山株式会社、森の案内人などの森林系ボランティアや、MTBも含めたアウトドアアクティビティインストラクター、環境活動家、情報収集や活動PRのためのマスコミ（CATVなど）が想定される。こうした人的・組織的資源以外には、山林に整備されている「林道」「作業道」「農道」「古道」など交通網や、郡上市の約90%を占める山林と、山林が持つ、川の水源地、森そのもの、移動するときの空気、音など体験そのものがある。そこで、体力に自信のない人も、気軽に自転車ツアーを楽しむことができる「E-MTB（電動アシスト機能付きスポーツ自転車）」を移動手段として提供する。観光案内などのボランティアやインストラクター、沿線農家などを組織化して観光スポット（農産物販売所やビジターセンター、工房など）を設置したりすることによって導線自体をアクティビティ資源化することができる。

この事業によって、年間を通じたアウトドア観光集客の実現（増加）⇒地域経済の活性化⇒観光資源としての山林価値の向上⇒環境保全活動への利益分配⇒環境保全活動の推進⇒観光集客の増加⇒小売や飲食、宿泊業などへの集客効果の波及…などの循環が期待できる。

ソーシャルディスタンスが続く中、ひとりでもできるアウトドアアクティビティを活性化させることによって、短期的には、観光客の増加や森林の観光資源化、仕事の増加が見込まれる。コロナ禍で、長く、旅を控える期間が続く中、「気分転換に遠出をしたい、旅の消費で地域経済や観光業を応援したい」という層をターゲットにした「サスティナブル・ツーリズム」のメニューを作れば、さらに環境への還元促進も期待できる。また、郡上市の豊かな自然の中でワーケーションを進めようという企業を得て、その社員の移動の足としてMTBを活用すれば、移動の不便さの解消だけでなく、転地効果の促進にもつながると考えられる。こうした事業拡大を積み重ねた場合の長期的な成果として、アウトドア観光資源として森林保全が進み、DMOへの貢献もでき、「観光立市」の実現に寄与できると考えている。

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	体力に自信のない人も、気軽に自転車散歩を楽しむことができ、観光客の層が広がっている。 アクティビティ基地だけでなく、導線沿線も賦活し、地域全体が「観光立市」に参画できている。	人材不足 資金不足
②課題	スキーなど、集客に季節変動があるアウトドアアクティビティが売り物の基地の、年間を通じた集客が課題。 市に点在するアウトドアアクティビティ基地をつなぐ、導線の活用が課題。 高速交通網の発達や自家用車利用観光の定着化によるストロー現象が課題。 森の案内人などの森林系ボランティアやインストラクター活動の場づくりが課題。 林業関係者以外が森林保全に関心を持って取り組む価値創出が課題。	自転車の仕様などの規制 自転車ツアーの保険商品の無さ 山主の許可 郡上市民のMTB愛好者の少なさ
③なぜこの事業をやるのか (Why)	地域全体が「観光立市」の参画者として盛り上げていくために、集客の季節変動の是正をしたい。 経済効果を実感したい。 参画者の範囲を増やしたい。 市域の90%もある山林を、生きた形で守りたい。	自転車で休憩できる場所の少なさ
④地域資源	山林に整備されている「林道」「作業道」「農道」「古道」など交通網。 スキー場などのアウトドアアクティビティ基地。 郡上市の約90%を占める山林と、山林が持つ、川の水源や、森そのもの、移動するときの空気、音など体験そのもの。 林業関係者。 森の案内人などの森林系ボランティアやインストラクター。	
⑤商品・サービスの具体的な内容 (What)	「E-MTB (電動アシスト機能付きスポーツ自転車)」を使った導線自体のアクティビティ資源化。 ・観光案内などのボランティアや、インストラクターの組織化。	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
⑥担い手 (Who)	山主。林業事業者。郡上里山株式会社。農家。畜産業者。地域の小売店や飲食店。ネイチャーガイドなどの森林系ボランティアやインストラクター。MTBのインストラクターや愛好者。環境活動家。情報収集や活動PRのためのマスコミ (CATVなど)。	「E-MTB」特区づくりの仲間 MTB愛好者 林業家や山主 投資もしくは参加企業
⑦事業で生じる循環	年間を通じたアウトドア観光集客の実現 (増加) ⇒ 地域経済の活性化 ⇒ 観光資源としての山林価値の向上 ⇒ 環境保全活動への利益分配 ⇒ 環境保全活動の推進 ⇒ 観光集客の増加 ⇒ 小売や飲食、宿泊業などへの集客効果の波及…	ネイチャーガイドの講師 各地域の観光業者
⑧事業で生じる成果	短期的な成果：観光客の増加。森林の観光資源化。仕事の増加。 地域の事業者や個人活動家による観光エコシステム創生。 長期的な成果：森林保全。アウトドア領域からのDMOへの貢献。観光立市の実現。	