

3. 株式会社三河の山里コミュニティパワー（1/2）



■基本情報

企業名	(株)三河の山里コミュニティパワー
本社所在地	愛知県豊田市
設立年	2019年

■取り組みの背景・課題

地域の人材と再生可能エネルギー資源を活用、山村地域向けの生活基盤を提供する

地域の高齢者に、医療だけでなく外出機会や移動手段を提供する

- ・足助病院の早川院長(当時)は、訪問介護などの活動を通して、「医療や介護の機会を提供するだけでは不十分」「外出する機会や、そのための移動手段を提供することで新しい健康的な生活を実現することができる」と考えた。
- ・豊田市は、山村地域での暮らしを成り立たせるための基盤の衰退等の課題を持っていた。

多様なバックグラウンドの人材

- ・地域には、大企業に所属する人も含めて様々な人材が居住しており、事業のノウハウを持つ。

再生可能エネルギー資源

- ・電力事業の原資となる再生可能エネルギー資源が眠っている。

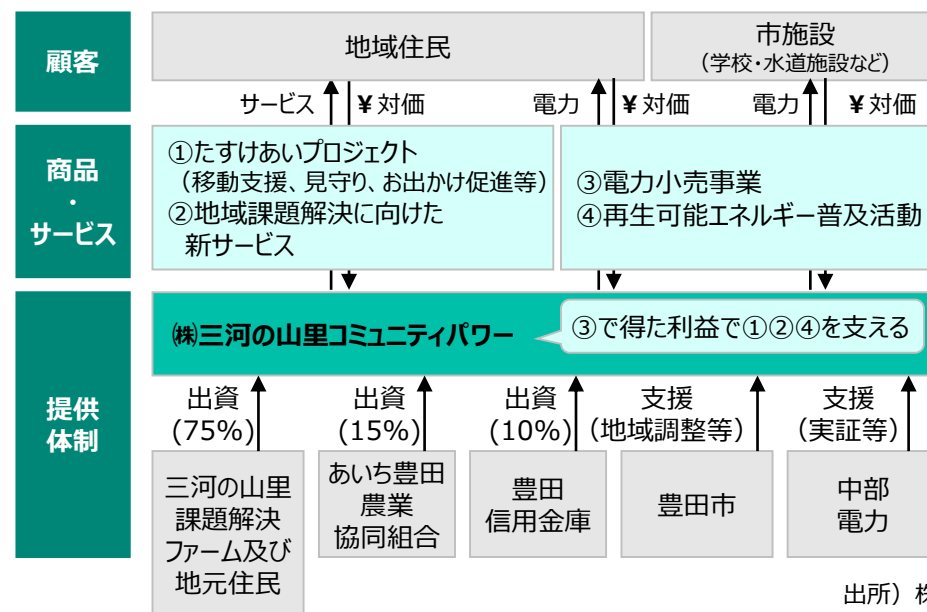
■事業概要

自治体・電力会社と連携しながら電力小売事業で収益を獲得、それを地域の高齢者のための「移動支援」「健康見守り」などのサービスに利用する

- ・株式会社三河の山里コミュニティパワー（以下、MYパワー）は、豊田市・中部電力と連携しながら、4つの事業を手掛けている。
- ・①たすけあいプロジェクトでは、たすけあいカー（助け合いによるボランティア輸送）での「移動支援」、人感センサーとスマホによる「健康見守り」、イベント開催などを通じた「お出かけ促進」などを手掛ける。②地域課題解決に向けた新サービスでは、その他の様々な事業を企画している。
- ・③電力小売事業では、山村地域等の学校・水道施設などの市所有施設に電力を販売している。売上高は約3億円に上る。今後は市内住民・企業向けの電力小売事業も行う。また、④再生可能エネルギー普及活動として、太陽光やバイオマス・小水力などの電源開発に取り組む。
- ・①②関連サービスのうち、最も多くの機能を活用できるプレミアムサービスは月額3,850円と設定しており、50名程度の顧客を持つが、それでもコストが上回ってしまう。そこでMYパワーは、③の電力事業で利益を生み出し、それを地域のための①②④の事業向けに活用している。



■事業モデル



■目指す姿

「行政」「地域・家族」「企業・市場」といった三主体のすき間を補完・つなぐ役割を果たす

- ・MYパワーは、将来、税収減により行政サービスから取り残される住民・地域が生まれると予想する。そうした住民・地域の中には、格差や貧困の拡大により、企業からもサービスを購入することもできない。地域内の支えあいも縮小して、結果として「取り残されてしまう人達」が生まれてしまうことを危惧している。
- ・そうした空白地帯の住民・集落に対して、MYパワーが生活基盤を維持するための仲介役・サポート役となることを目指している。いわば、「第2の市役所」を目指している。
- ・そして「地域住民が自らの地域の未来を自ら決める直接民主主義」を実現したいと考えている。

3. 株式会社三河の山里コミュニティパワー（2/2）

A. 事業化・事業拡大の経緯

① 構想・企画

- 足助病院の早川院長(当時)は、1996年に訪問介護を開始した。更に在宅医療におけるIT活用などに取り組む中で、「医療は地域福祉を支える生活基盤のごく一部で、他にも多くの課題がある」と考えた。そこで高齢者向け外出支援などの取り組みを開始した。
- 他方で豊田市は、市内山村地域の生活基盤維持に取り組む必要があると考えた。そこで、早川氏の活動を支援し始めた。
- 2016年には、豊田市と名古屋大学と足助病院の三者で連携して、見守りサービスを試行した。しかし利用者が伸び悩み、単独での収益確保が難しいと判断した。そこで電力小売事業と組み合わせることで事業として成立させることを企画、その具体化検討を行う(社)三河の山里課題解決ファーム(以下、ファーム)を結成した。

ポイント 専門知識と本業を持つ有志で検討チーム組成

⇒ 有志9名でファームを設立した。そのメンバーは、早川名誉院長の他、有機農家、企業/行政コンサル、弁護士、議員、などであった。それぞれが専門知識と資金を持つ人材であったので、事業計画作成や契約条件調整を手弁当で実施することができた。

② 事業化

- 2017年、ファームは豊田市に地域新電力事業を提案した。市は、既存施策との関係を踏まえ、中部電力との連携をファームに提案、3者での勉強会からスタートした。
- 中部電力は「地域課題を解決して収益を得る」という将来ビジョンを掲げ、新しい事業の在り方を模索していた。ファームは見守り活動を通してノウハウを蓄積していた。そこでファーム・中部電力・豊田市の三者で議論を重ね、2019年にはソリューション事業実施の三者協定を締結、2019年には、実際に事業を行うMYパワーを設立することになった。
- 豊田市は、山村地域等の公共施設の電力(約700か所)の電力購入先をMYパワーに切り替え、MYパワーは本格的な事業活動を開始した。

ポイント 豊田市の仲介で連携が実現

⇒ 前段階の名古屋大学との連携も含め、豊田市が積極的に役割を果たして多様なプレイヤーの連携が実現した。豊田市は、「豊田市つながる社会実証推進協議会」において様々な社会実証事業で企業と連携しており、中部電力ともその取組の一環で仲介。

③ 地域循環共生圏の醸成

- 2022年までに実現すべきKPIを設定、市有施設だけでなく住民向けに電力小売事業を行い、より大きな利益を得て、見守りなどの地域向けサービスを拡充することを目指している。
- 山村地域の住民には「株主になって下さい」「できれば集落全体で電力切替えて下さい」「地域でMYパワーが支援すべきことを議論・提示して下さい」と提案している。住民自らが自分達の地域の問題を検討し、集落だけで運営できない機能について、同社がサポートするという姿勢を取る。

ポイント 相手の立場を徹底して学んだうえで、KPIの議論に臨む

⇒ MYパワーのメンバーが、中部電力とKPIについて議論する際には、中部電力の中期経営計画や環境ビジョンなどの隅々まで目を通した。中部電力全体の経営状況等は、MYパワーにとって関係無い話だが、議論する相手の発言の背景・立場を理解するために必要と考え、こうした取り組みを実施した。半年間にわたって週に1度の議論を行い、三者が合意できる事業計画書を作成することができた。

B. 資金調達

地域の2大金融機関を株主として巻き込み

- 地域の2大金融機関である、JAと豊田信用金庫が株主となっている。理由としては以下のものがある。
 - ① 地域住民の信頼を得ることができる。
 - ② 地域住民の預貯金の多くがこうした金融機関に預けられている。資金の地域内循環を促すことに繋がる。
 - ③ 地域づくり事業向けの投資が必要なら、借入を円滑に行うことができるように融資枠を得ている。

C. 人材獲得・パートナー連携

地域づくり塾で構築した人間関係が連携の基盤

- 本件のキーマンの多くが、「豊田市」「トヨタ自動車」「地域の未来・支援センター」の3者で運営してきた「地域づくりのための人材育成塾」となんらかの接点を持っており、人間関係・信頼関係を構築していた。これが、立場が違う様々な機関・人物がお互いに粘り強く議論し、協業を実現するに至ることの基盤となった。

主務・兼務を組み合わせる指揮命令系統を明確に

- MYパワーの従業員は8名と少数であるが、外部組織との連携に加えて、各人が複数業務を兼務することでお互いにフォローして業務を運営している。一方で、責任者を明確にするために、主務を明確にし、各人に主体的な活動を促している。

D. その他工夫

市民をより強く巻き込むために株式会社形式を選択

- 目指す姿は「互助会」のようなものであり、配当も原則行わない方針である。それでも株式会社形式を選択した理由は2点。
 - ① 電力小売事業を行ううえでは、一般市民が信頼感を持ちやすい法人格であるべき。
 - ② 地域住民に株主になってもらうことで、「自分達の会社だ」という意識を醸成することに役立つ。そのために積極的に株主を市民に持ってもらおう。
- 議決権を持つのは前述の3法人と地域住民のみで、地域外の応援者は議決権のない甲主株を持つ。配当も行わない。一方で、広い意味での株主優待で、株主に報いることを目指している。見守りサービスの割引や、雪掻き・草刈りなどのサービス提供などが考えられる。その手段として、地域通貨の仕組の導入も視野に入れている。