

2. 一般社団法人ふるさと屋（1/2）



■基本情報

企業名	一般社団法人ふるさと屋
本社所在地	三重県多気郡多気町
設立年	2016年

■取り組みの背景・課題

地域の歴史的財産を活用して
高齢化や獣害などの問題を克服する

地域課題
・
企業課題

高齢化や耕作放棄地の増加

- ・ 地域住民が高齢化している。また、農業が盛んな地域であるが、農家の高齢化に伴い、耕作放棄地が増えている。

獣害の存在

- ・ サルやイノシシによる農作物被害が生じている。人が襲われることもある。

地域の財産である立梅用水や旧家群

- ・ 200年前に西村彦左衛門によって作られた立梅用水が現在でも地域の用水供給や水力発電に利用されている
- ・ 旧家「西村彦左衛門生家」などが、その子孫から寄付された。「地域で活用して欲しい」と任された。

地域資源

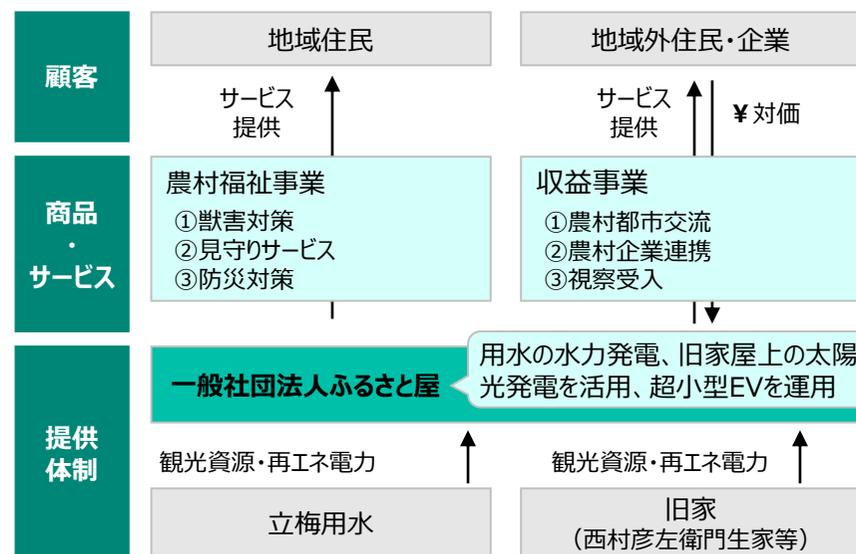
■事業概要

地域資源を活用して「収益事業」を実施、そこで得た資金で、
地域住民の生活基盤を支える「農村福祉事業」を提供することを目指す

- ・ 一般社団法人ふるさと屋（以下、ふるさと屋）は、地域住民の生活基盤を支える「農村福祉事業」と、その活動費用を得るための「収益事業」を実施している。
- ・ 農村福祉事業としては、①サルの出没履歴等をデータ化、地域住民や農家向けに警告の発信する獣害対策、②高齢者の家庭をデータ化、EVを使って家々を回り履歴も管理する見守りサービス、③雨量や溜池の水量を管理する防災対策、を実施している。
- ・ 収益事業としては、①立梅用水を活用した立梅用水ボート下りやインフラツーリズム、食品開発・販売などを手掛ける農村都市交流事業、②味の素冷凍食品等と連携し、ふるさと屋が遊休地を整備して人材を受け入れ、農業生産の現場を体感してもらう農村企業連携事業、③これら活動を紹介する視察事業を行っている。
- ・ 見守りサービスやツーリズム事業では、超小型EVを用いている。小水力発電設備やふるさと屋屋上の太陽光発電設備から電力を得る。蓄電池も併設し災害時は防災拠点の役割を果たす。



■事業モデル



■目指す姿

自社だけでなく、地域の色々な事業者と連携

- ・ 立梅用水や旧家屋群などの地域資源を活用する企業が集まり始めた。全国でも知られる金川珈琲が、隣の旧家を活用して店舗を開設。珈琲目当てで地域に来て、あわせてふるさと屋に寄る観光客も多い。サイクルツアーを手掛ける地域資源バンクNIU、少女漫画館、農村レストランめ屋などの連携も始まっている。こうした地域のプレイヤー同士が連携して、地域の魅力を発信してゆく。



2. 一般社団法人ふるさと屋 (2/2)

A. 事業化・事業拡大の経緯

① 構想・企画

- 地域では、平成24年から小水力発電や太陽光の利用に取り組んでいました。震災後の在京シンクタンクからの提案をきっかけに、小水力で発電、自家消費する事業に取り組み始めた。
- こうした活動を傍らで見ながら、立梅用水改良区の高橋氏は、地域の財産である立梅用水をより有効活用できないかと考えていた。そうした時、立梅用水が世界かんがい施設遺産に登録されたことをきっかけに、西村彦左衛門氏生家がその子孫から寄付された。これを機に、用水や旧家を活用し、地域の福祉のための事業とそれを支える事業を実施することに決めた。
- そうして平成27年に、立梅用水土地改良区関連会社としてふるさと屋を設立した。

② 事業化

- ふるさと屋設立後、地域住民の生活基盤を支える「農村福祉事業」と、その活動費用を得るための「収益事業」を、次々と企画・実施してきた（詳細前述）。
- また、超小型EVコムの利用を開始した。トヨタ車体からリース利用の提案を受けたことがきっかけであった。歴史ある地域や用水の周辺の道は極めて細く、一般の車両では不便でありコムはそうした地域のニーズにマッチしていた。当初はリース、その後は買い取って現在では7台を用水管理や見守り事業向けに運用している。見守りのついでにモノを運ぶこともあるが、町が実施するタクシー買い物支援とパッシングしないように、本格的には実施していない。
- EVは収益事業にも活用している。立梅用水をコムで巡るツーリズムは人気がある。ふるさと納税の返礼品として企画している。

③ 地域循環共生圏の醸成

- ふるさと屋は、西村彦左衛門の生家を活用したものであるが、歴史ある街道が通っている地域であり、周辺にも多数の旧家屋が残っている。例えば隣接する金川珈琲も旧家屋をリノベーションしてカフェとして開業した。店主の祖父がブラジルに渡ってコーヒー鑑定人となって以来の技術を活用したコーヒーを提供して人気を博している。また、地域資源バンクNIUは、立梅用水などを回るサイクルツアーサービスを提供している。こうした地域に集まる様々な事業者と、地域資源の活用についての議論を開始している。
- また、スマート定住事業に選ばれたことをきっかけに、ICTを活用した農村振興に取り組む。協議会を設立して事業内容を検討している。

ポイント 収益事業を手掛ける別法人を設立

⇒ 土地改良区では「事業」を手掛けることができなかったため、一般社団法人として設立した。

ポイント 地域事情から超小型EV導入を決定、地域PRにも活用

⇒ 当初は地域内住民向けの事業に活用していたが、観光面でのPRに貢献することを発見、積極的に対外発信している。

ポイント 地域内の他のサービス提供者との連携

⇒ 同地域内でサービス提供する他の主体と連携し、地域外からの来訪者に対して、より高い価値を提供しようとしている。

B. 資金調達

収益事業と補助事業の両輪で事業を維持

- 立梅用水ボート下りなどの農村都市交流事業や、都心の大手企業と連携した農村企業連携事業といった「収益事業」によって、地域のための「農村福祉事業」の活動資金を得ようとしている。
- しかし現段階では、収益事業だけで事業全体の黒字化は実現できていない。そこで、「小さな拠点」や「スマート定住」などの補助事業を獲得、その予算を活用しながら、事業を実施している。
- 補助金を得られる期間中に上記のような収益事業を軌道に乗せることで、補助金に頼らない事業体を実現しようとしている。

C. 人材獲得・パートナー連携

企画立案にシンクタンクやコーディネーターを活用

- ふるさと屋の運営を担う中核人材は2名。新しい事業の企画立案は外部のリソースを有効活用している。
- 在京のシンクタンクが小水力発電の地域調査を行ったことをきっかけに、同シンクタンク担当者との接点を持った。その後も、担当者との関係を維持してゆくと、新しい企画を持ち掛けられるようになった。また、その担当者は事業化に伴走した。
- この他、関東在住のコーディネーターが、企業連携事業などにおいて、大手企業との繋ぎ役になっている。味の素冷凍食品との連携もこの人物の紹介によって実現した。

D. その他工夫

地域に縁のある人物・企業を辿って連携

- 地域に縁のある人々とアイデアを出し合って商品開発を進めている。夫婦酒については、西村彦左衛門の家業からのれん分けした近隣の大台町の元坂酒造が企画したもの。共同で商品開発してふるさと屋でお酒を販売している。
- 立梅用水を用いた小水力発電で100年の付き合いがある中部電力と共同で、インフラツーリズムを企画している。それにあわせて、「ダムカード」というトレーディングカードなどの商品も提供しようとしている。