

第2章 地域循環共生圏形成に向けた取り組み

1. 検討の視点

本検討では、「(1) どのような事業を行うのか」と「(2) どのようなリソースで事業を実施するのか」という視点で先進事例の分析を行った。また、事業の構成要素のうち、特に「1. 資源」、「2. 体制・活動」、「3. 提供価値」の視点に着目した。

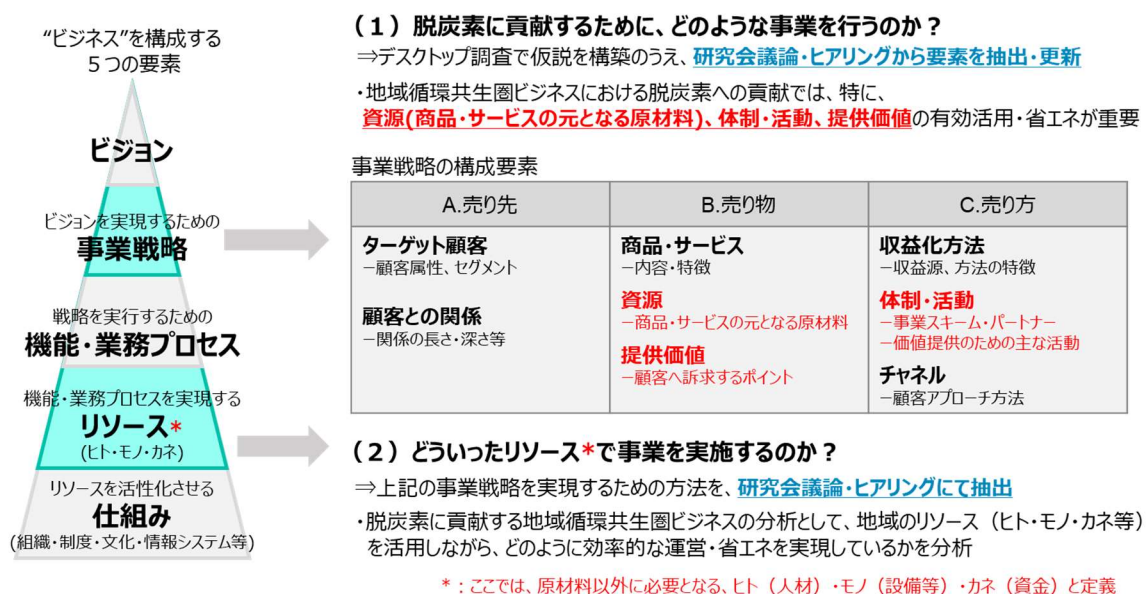


図 8 検討の視点

「ローカル SDGs（地域循環共生圏）ビジネス」とは、『環境を含むそれぞれの地域課題を解決し、自立分散型の社会づくりにつながる事業※』と定義し、加えて実態に応じて以下（1）または（2）（両方も可）が満たされていることを条件とする。

- （1） 地域資源を活用し、地域内で資金、エネルギーや食などが循環している、
または地域内へ資金が流入する仕組みが構築されている
- （2） 地域間で補完し支え合いの関係が構築できている

※「事業」とは、収益化を目指すビジネスだけでなく、非収益ビジネスも含むものとする。

※ 事業立ち上げのきっかけが、「地域課題」ではなく「企業課題（新収益源確立やコスト削減など）」の解決であるものを含む。

具体的には、先進事例について、以下のような項目についてヒアリングを実施し、その結果をとりまとめた。

表 1 主なヒアリング項目

A	地域課題 : Why	なぜやろうと 考えたか？	• どのような課題や機会に着目したか？ • 事業化のきっかけは？（なぜ始めようと思ったのか？） ² 誰とどう検討し、話が進んだか？ • （「脱炭素」を意識した要素があれば）着目した理由は？			
B	構成要素 : What	どのような事業か？	資源	体制・活動	提供価値	その他
			• どのような資源を活用した？	• 提供体制（パートナー等）は？ • 役割分担は？ • どのような活動を通じて価値を提供する？	• どのような価値を顧客へ提供する？ • 環境/脱炭素へ貢献する点は？ • 従来のビジネスとの差別化のポイントは？	• 顧客は？ 顧客との関係は？ • 収益化方法は？ • どのように地域へ裨益するか？地域への波及効果は？ ⁴
C	実現方法 : How	C-1. どうやって事業を立案するか？	• どうやって価値ある資源を発見した？ ³	• 誰が主導した？ • 2 どうやって必要なパートナーを巻き込み、連携した？	• 従来のビジネスとの差別化方法は？ • 3 どうやって顧客に価値を訴求するか？ • 何を、誰に、どうやって情報発信をするか？	• 顧客や収益化方法をどうやって検討したか？
	C-2. どうやって事業を推進するか？	• 4 どうやって資源を活用し続ける？	• 関係者(自社・パートナー)にビジョンをどう浸透する？	• 1 どうやって取り組みの持続性を実現している？(経済性・人材育成・チーム作り等) • 2		
	C-3. どうやって課題を乗り越えるか？	• 事業推進において、何がボトルネックとなった？（なっている？） • ボトルネックを克服するために行った工夫は？ • 求める支援策は？（国／自治体／その他プレイヤーに求める役割・機能）				

II. 脱炭素や地域社会・経済とのつながり

地域循環共生圏（ローカル SDGs）ビジネスが、地域の脱炭素に貢献しうること、また、経済・社会・その他環境面でも貢献しうることについて、後述する取り組み事例の分析結果をもとに、『全体像』としてとりまとめた。

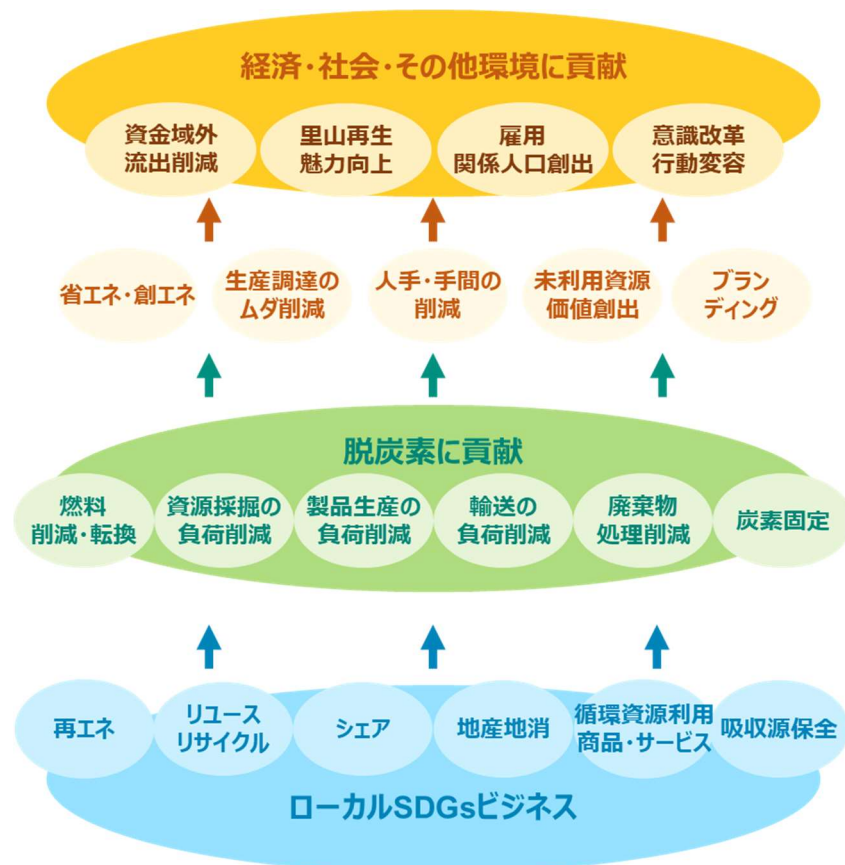


図 9 地域循環共生圏（ローカル SDGs）ビジネスと脱炭素・地域社会経済との関係性