

ほしい日常をつくる

コミュニティが「土壌」となって、
新たな挑戦・プロジェクト・起業は
生まれてくる

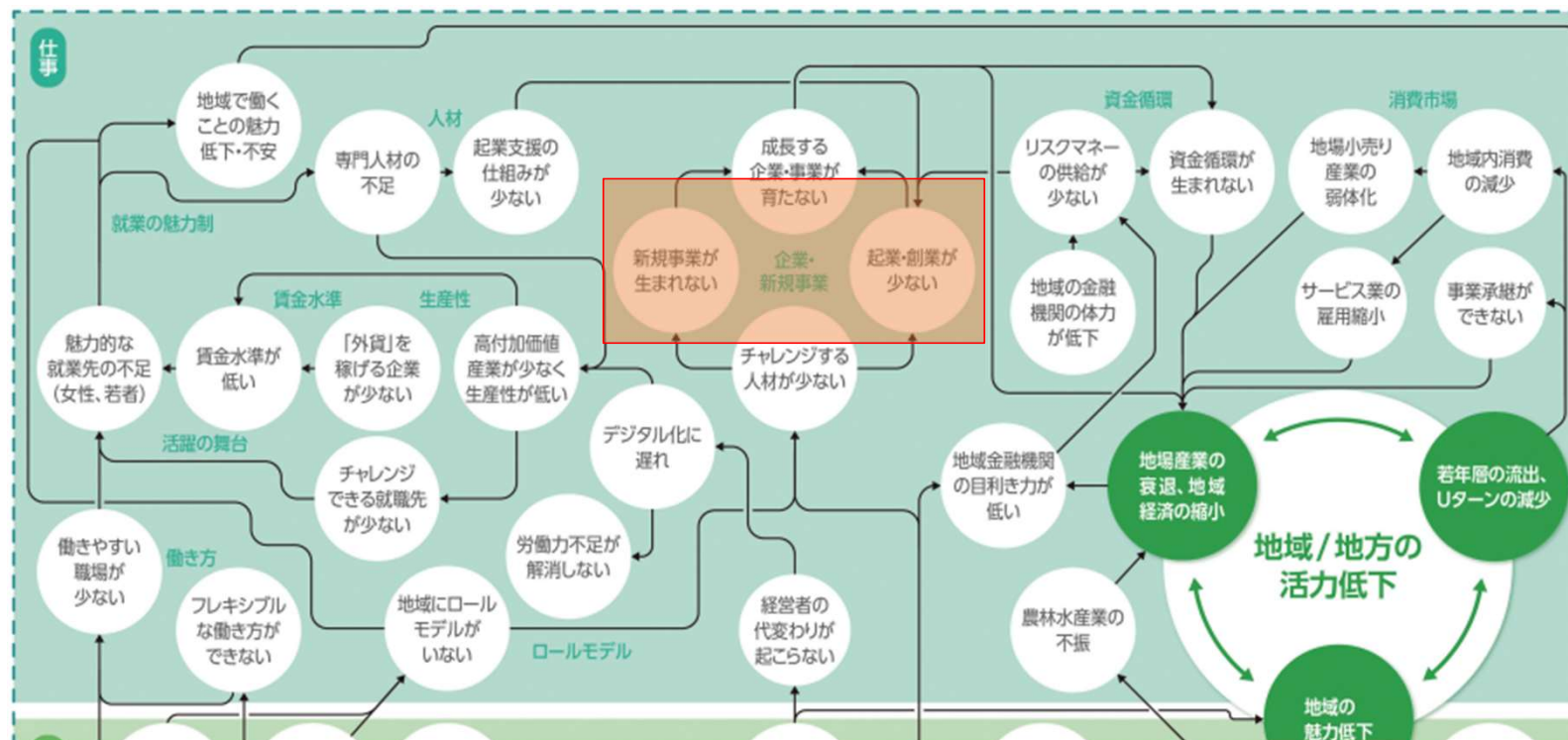


地域課題の構造と、実際に起きていること

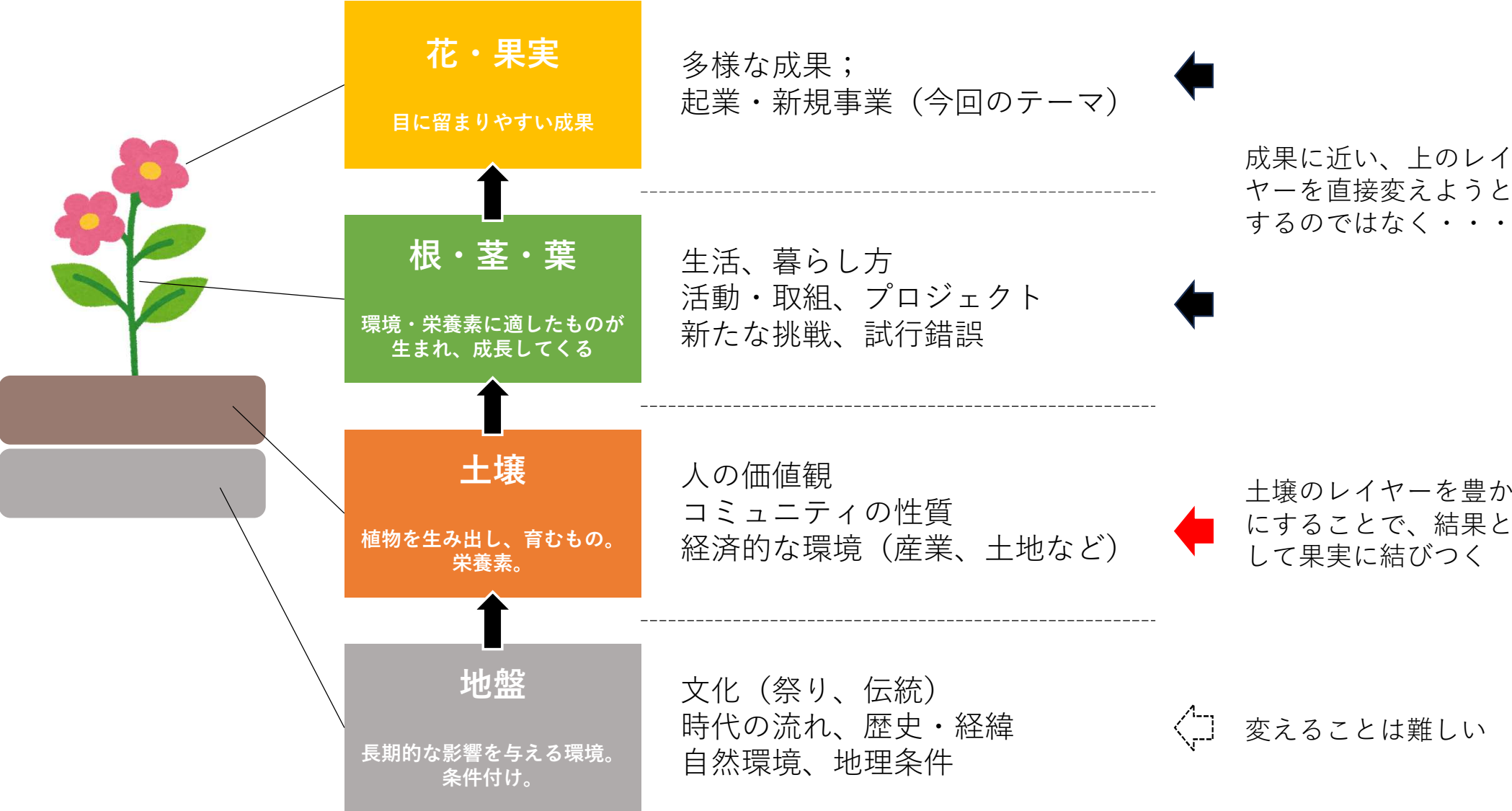
地域の「課題の構造」は、SIIFの分析モデルを参照した。三豊が提案したテーマは、「起業・新規事業が生まれているのはなぜか？」の分析であり、ベースラインとして、右記の分析構造において大きく異なる要素は無いことを確認。

このギャップの
原因・構造は何か？

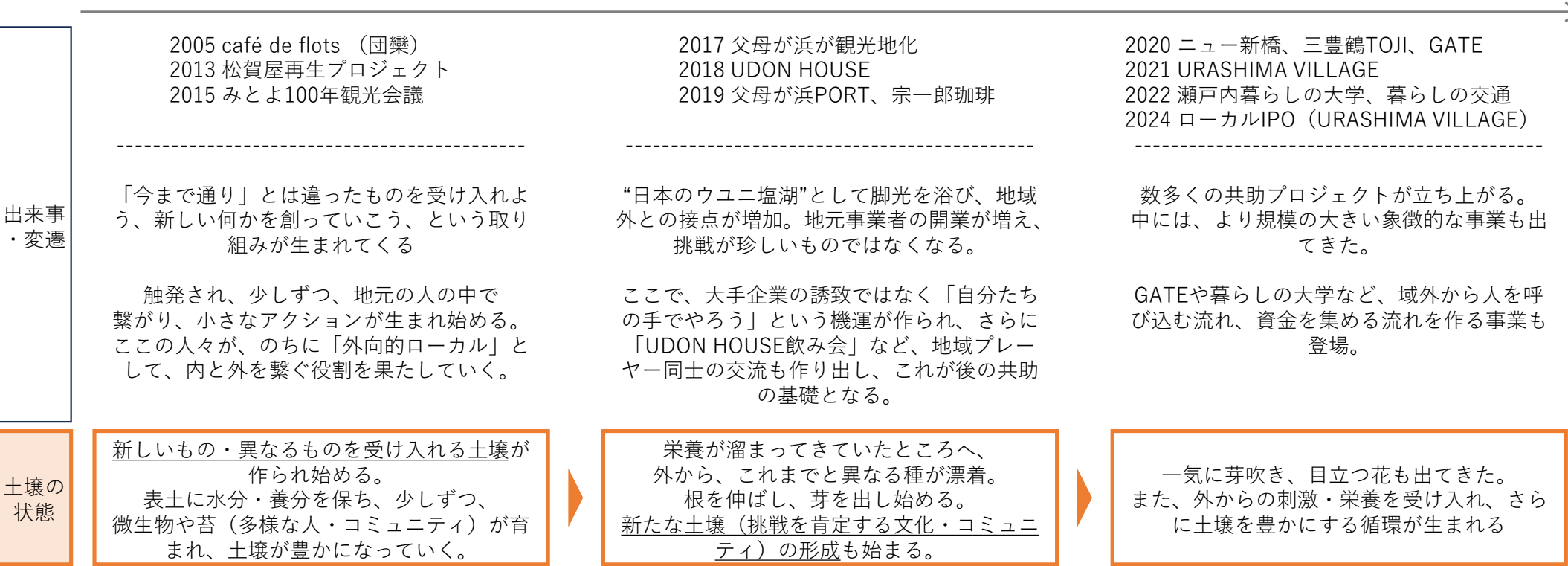
一方で、実際には、近年で80のプロジェクト（起業・新規事業）が生まれてきている。



起業・新規事業が生まれる場所（4層モデル）



三豊の歩み、土壌が豊かになっていく過程



Point 1: コミュニケーションは質より量。

- 各時点では、何が生まれるのか分からないままに会話の場をつくったことが、後に土壌の豊かさになっていった。気負わず会話できる繋がりこそ土壌。
- まずは「受け入れてくれる安心感」の土壌ができ、自分を発揮できるようになったことで、挑戦の土壌など様々な土壌が重なって生まれてきた。
- 「自分が属するコミュニティか、それ以外か」と隔てた“群れ”ではなく、いくつも所属し、あちこち顔を出し、紹介し合う。

Point 2: ローカルゼブラ企業 ではなく、ローカルゼブラエリア。

- 1つの事業としての収支・社会貢献 = 1つの植物の成長・果実 ではなく、三豊エリアとしての収支・社会貢献 = 周辺一帯の植物、生態系の繁栄 として捉える。
- エリアとしてゼブラ的なマインドを持ち、プロジェクトごとに、自分が取り組みの主体か、支援か、利用者として応援するか、役割は入れ替わる。

起業・新規事業を育む土壌とはどういうものか？

土壌

①人の価値観

なにに価値があると感じるか

②コミュニティの性質

どんな会話をしているか

③経済的な環境

挑戦のハードルを低く

他者との比較ではなく、
自分が納得するか

**自分が楽しい・幸せ・満足・大切と
感じる時間を重視する、増やす**

**「安心」と「楽しさ」の両立を求め
る**

「自分」として感じられる範囲
(=愛の範囲)は**人それぞれ**
；自分～家族～コミュニティ～地域

○肯定的な会話

×否定、冷笑

○建設的な会話

×あら探し、完璧主義

○積極的な会話

×現状維持、前例主義

○関心・おせっかい

×無関心、自分だけ、あって当たり前

○本音（純度が高い）

×きれいな建前、“みんな”が言う正しさ

安い地価・物件

安い生活費

多様な**収入源**

生活や事業についての**相談相手**

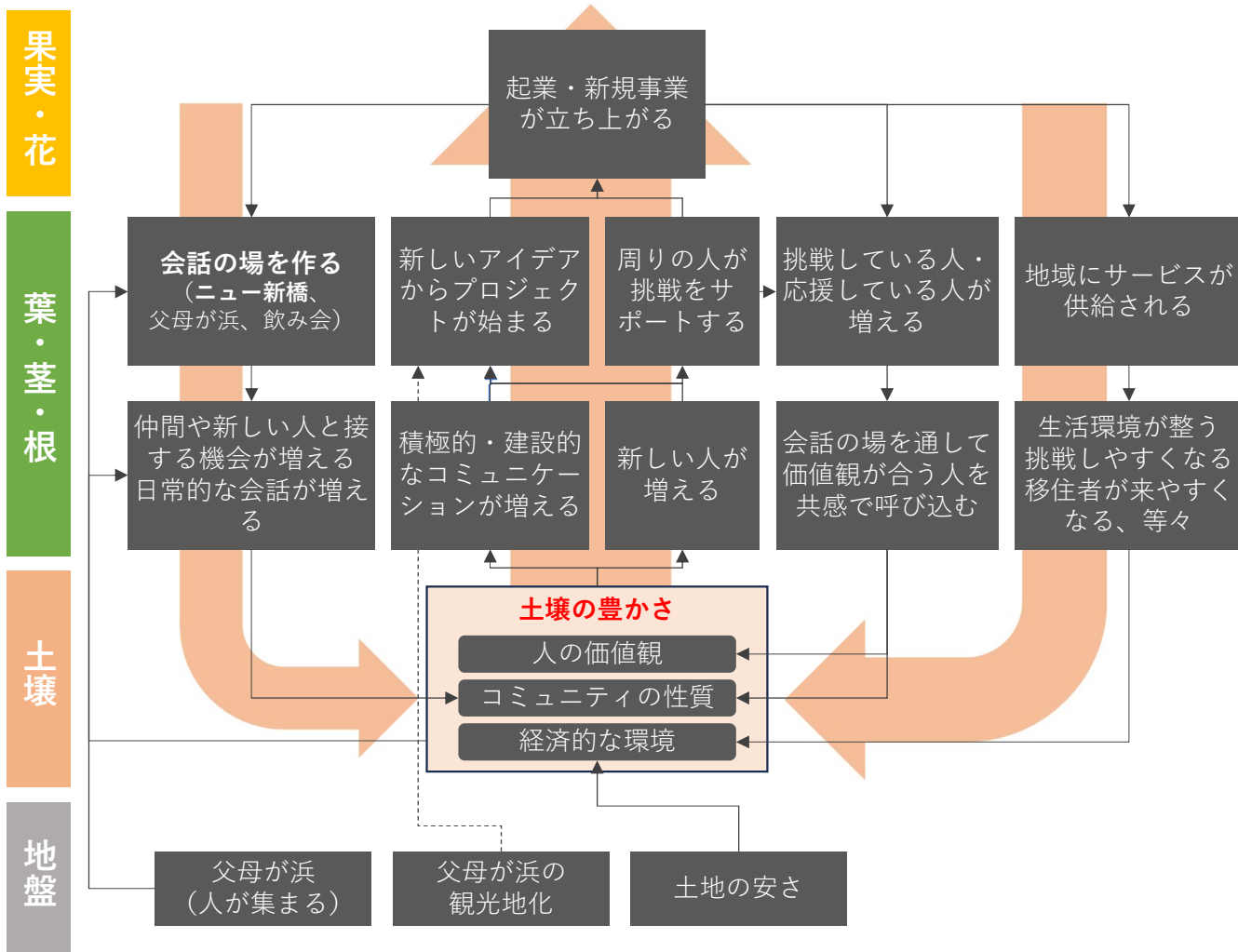
↓

生活を始める（変える）ハードル
= **「安心」の確保しやすさ**

事業を始めるハードル
= **「楽しさ」への挑戦のしやすさ**

インパクト戦略

4層モデルをベースに、「土壌の豊かさを中心とした循環」を重視するロジックモデルで、インパクト（起業・新規事業の創出）に繋げる。



時代おくれの事業概要

事業としてはスナック「ニュー新橋」を運営。会話の場を作りたい地域プレイヤーが、資金・人手・時間を出し合って立上げ、運営している。運営側の参画者が、いずれも本事業に依存しているわけではない（収入面など）ため、収益性・スケールより「身の丈」の運営継続を行う。仲間と会話する場を提供することで、土壌を豊かにする役割を担う。また、単に場を提供だけでなく、参画者がコミュニティの性質に影響を与えているため、会話から生まれる企画が「ほしい日常をつくる」に繋がりやすい。同時に、視察や旅行者が地域の暮らしと交わる場でもあり、地域に飛び込んできた若者が最初に居場所・出番を見つける場でもある。

インパクトKPI

土壌の豊かさ [原因]

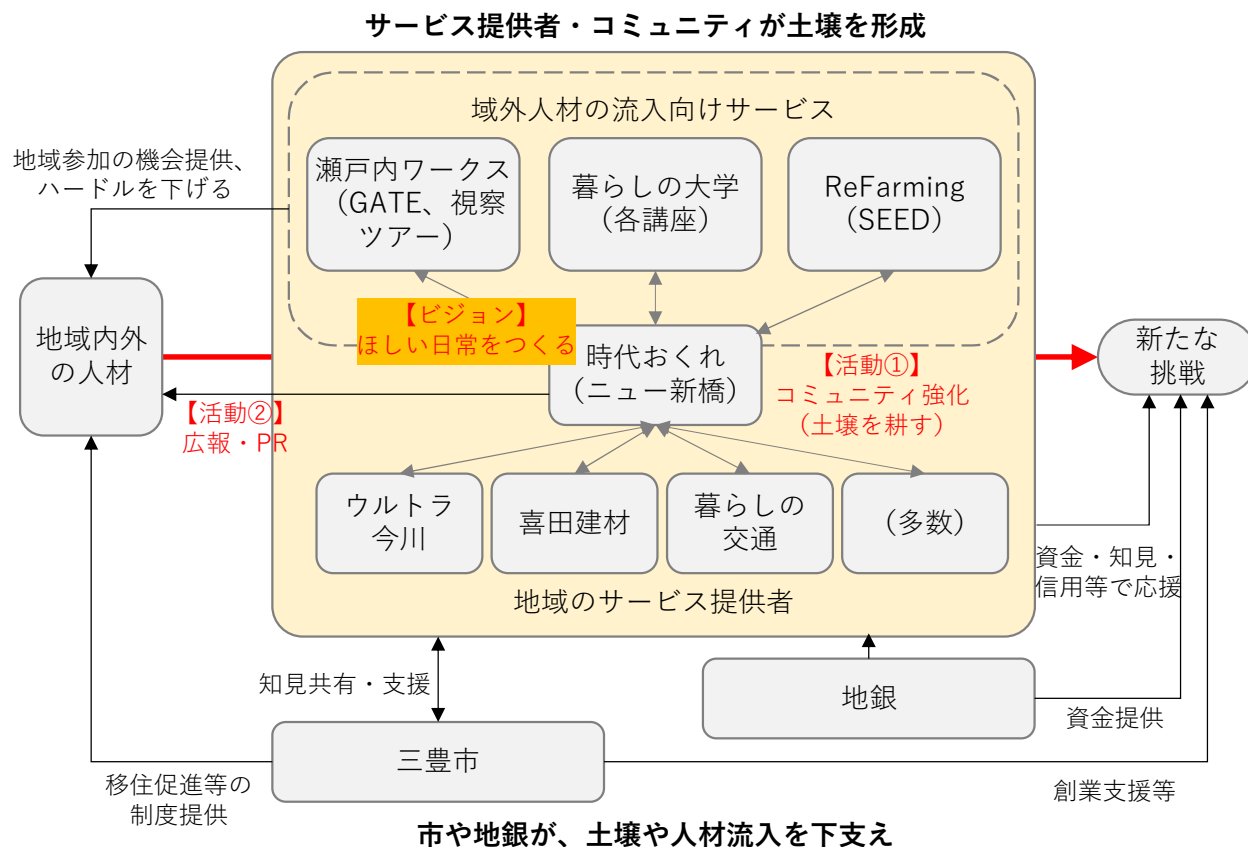
- ① いま自分が幸せと言えるか？ (Yes/No)
- ② 仲間・友人との会話が増えたか？ (Yes/No)
- ③ 生活や挑戦のコストは低いか？ (Yes/No)

実った成果 [結果]

新しい取り組みに関わったか？ (Yes/No)

以上の、コミュニティにおけるYesの割合

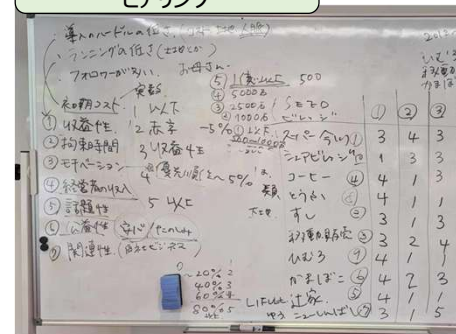
エコシステム



検討の流れ

(大きな気づきがあったポイントをピックアップ)

地域の経営者からのヒアリング



地域でさまざまな事業を手掛けている経営者にヒアリング。複数の分析軸に沿って所見を伺ったほか、事業を始めるにあたって何が大事だったのか、についての切り口について意見交換。安心と楽しみのバランス、公共性の有無にかかわらず当人のやりたいという思いが重要、それも変わっていく、など。

他の実証地域への視察



(※写真は野沢温泉、一例)

視察を通して、三豊との違いから考えるヒントを得た。また、懇親会で地域プレーヤー、専門家の方々との意見交換を通して多くの気づき、新たなものの見方を学んだ。4層モデルの地盤の存在感 (例：野沢温泉の水・火、石見銀山の歴史・街並み) コミュニティや地域プレーヤーが自分ゴトと捉える範囲 (愛の範囲) など。

事業成果と今後の展望

「三豊の熱量はどこから生まれるのか？」

「結局は人。しかし、他地域では不可能だとは思わない。」

三豊に来て下さった人たち、あるいは自分たちも掴み切れていなかった、三豊で起きていることについて、今回の事業を通して1つの説明に辿り着くことができました。同時に、この構造を見て改めて感じたことは、「新たな取組が生まれる土壌は豊かだが、その取組を大きく育てること (そのための土壌?) が今後のテーマだ」ということです。それは「ほしい日常をつくる」というビジョンが変わるのではなく、ほしい日常を続けていくこと、より共感を広げていくことが次のチャレンジになるのだと思います。

<エコシステムの概要>

地域のコミュニティ、サービス接点からの共感を起点とした人材流入で成り立ってきた
→このシステムを強化する方向で、広報による人材 (コミュニティ参加者候補) の掘り起こし、三豊市との連携による制度からの流入経路の確立、地銀と連携して起業・新規事業の資金調達手法の確立と、土壌の良さ・土壌を耕すことを引き続き大事にしながら、型化をすることで、「ほしい日常をつくる」に共感し、なにかに挑戦する人材が参加してくる間口を広げる