

未来の子供たちに、青い海を残す

多様な人材が活躍し、地域資源と連携が循環する

「稼ぐ・育てる・教える」地域経済圏をつくる実証



幹事法人

株式会社GHIBLI

代表取締役 坪内知佳



ローカルゼブラ企業

合同会社シェアローカル



ローカルゼブラ企業

一般社団法人すさみ町観光協会



子供たちの未来に、青く豊かな海を残したい その担い手である、漁村と漁村文化を未来へ継承する

きっかけは、いまから16年前の山口県萩市の離島・大島への移住でした。日本の原風景ともいえる、美しい景観の残る漁業の島は、現在の日本の多くの漁村と同じく、漁獲量の減少や燃料代など営漁コストの直面し、主産業としての漁業は縮小、かつて大いににぎわった漁村としての活気が失われつつありました。そうした状況に危機感を抱いた漁師たちと移住者である坪内が、この小さな漁村の生き残りをかけて漁業を軸とした6次産業化に挑戦すべく立ち上げたのが「萩大島船団丸」です。

漁村のかつての活気を取り戻すために、漁師やその家族の暮らしをよりよくする。そのためには、魚の販売を増やし、流通にかかるコストを必要なものに抑え、漁師の収入を増やす。そのために考えたのが、水揚げしたばかりの魚を漁師自らが船上で活けし、そのままお客様へ直送する試み。魚の命を大事に扱うことにより、魚のおいしさは格段に変わります。漁師から直接届く魚は、とびきり、新鮮で安全です。これはシンプルでありながら当時の日本の水産業界のしくみでは考えられないことで、当然、幾多の壁にぶつかり、何度も事業がとん挫する危機がありました。

萩大島の新鮮・安全な魚の評判と支持は、そうしたなかでも少しずつ、飲食店のシェフや流通事業者の一部で徐々に広まり、「本物のおいしさを求めるお客様」に支えられて、地域が自走するかたちでビジネスモデルを確立するまでになりました。

日本海に浮かぶ小さな島で、漁業ではじめての6次産業化を追求してきた私たちは、魚一匹の命の対価を高め、その価値を消費者とも共有することにより、「海の持続可能性」も追求してきました。海を守ることは、私たち自身の命を守り、そして、子どもたちの未来を守ること。

これからも、青く豊かな海を100年先へつなぐため、漁村の活気を取り戻し、海との共生を目指す様々な事業を展開していきます。

漁獲量の減少等に対応するため、“量”から“質”への価値転換とそれを支える人材が必要

日本の水産の社会課題

水産資源の枯渇

資源管理の不徹底、乱獲

気候変動の影響

漁村のインフラ・生計に対するダメージ

漁獲量・漁獲高の減少

魚価も低下し、産地の収益力が低下

輸出競争力の低下

価格競争からブランド化・付加価値向上へ

漁業者の減少、高齢化

半減する事業者、平均年齢60歳、後継者不足

漁村地域の衰退

経済的困難と若者の地域離れ→持続可能性の危機

GHIBLIが関わる地域については、漁村の複数の漁業者支援（販路開拓・高品質化支援）を面的に実施することにより、

- ・産地としてのブランド力向上（+産地自体の活性化）
 - ・販売先の多角化
- に取り組んでいる

漁村の面的な収益力向上の取り組みが持続するか？
⇒漁村における「担い手の育成」がカギなのだが…
その担い手が不足しており、定着もしにくい

GHIBLIが考える、 フォーカスすべき漁村地域の課題

担い手不足は単なる人手不足だけではなく、
「育て方・稼がせ方」がわからないことにも一因がある

“稼ぎ方”を知る漁村の担い手づくり
それを学ぶ、教えるための
言語化と仕組みづくり

GHIBLIは販路開拓・販売支援と漁業者教育を行うことにより、“質”を重視した流通を実現

GHIBLIのコア機能：おいしい、早い流通モデル



各地域の漁師・漁港をネットワーク
漁師から最短ルートでお届けする
獲れたての魚を船上で下処理、漁港から消費者へ自家出荷

コア機能を
基盤として…

GHIBLIの
展開する
事業ブランド

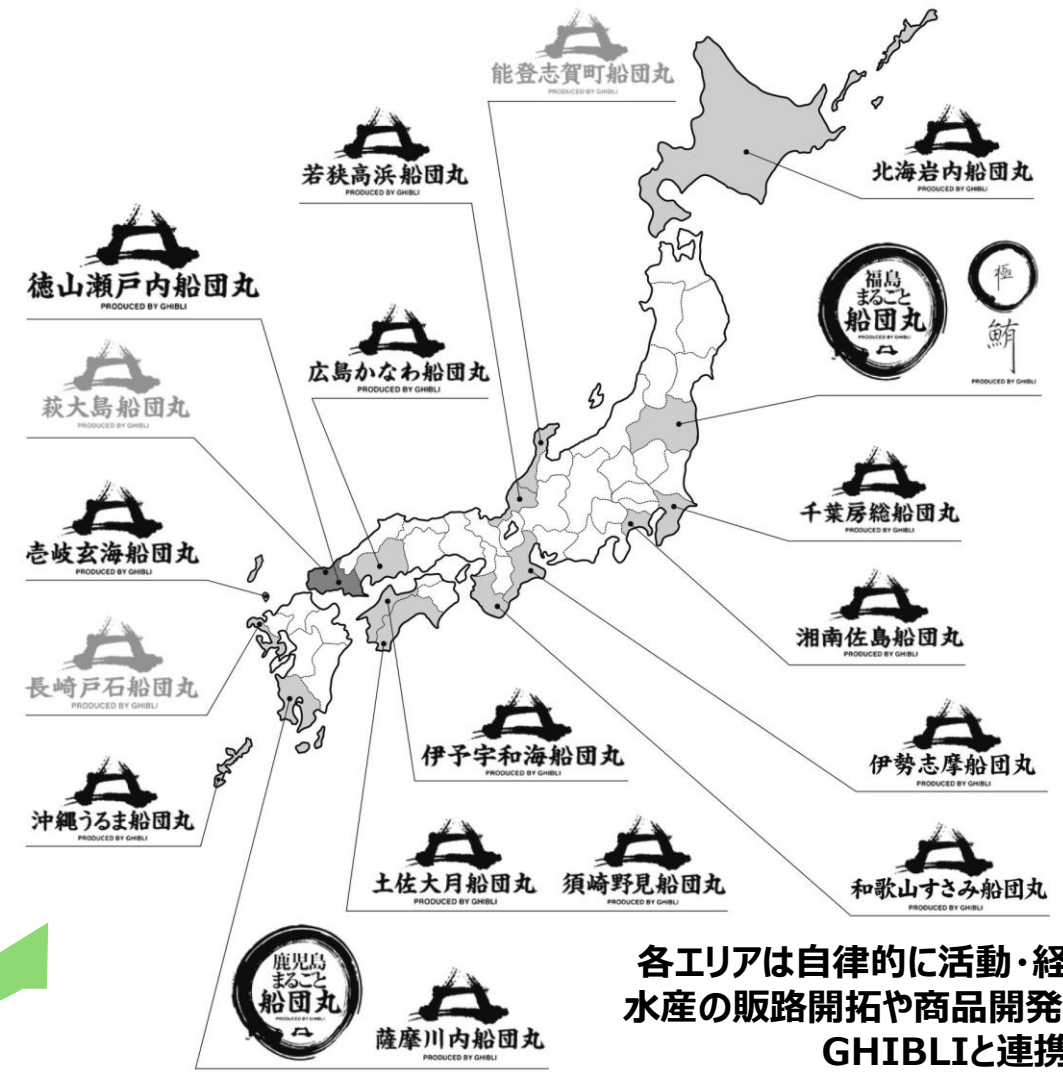
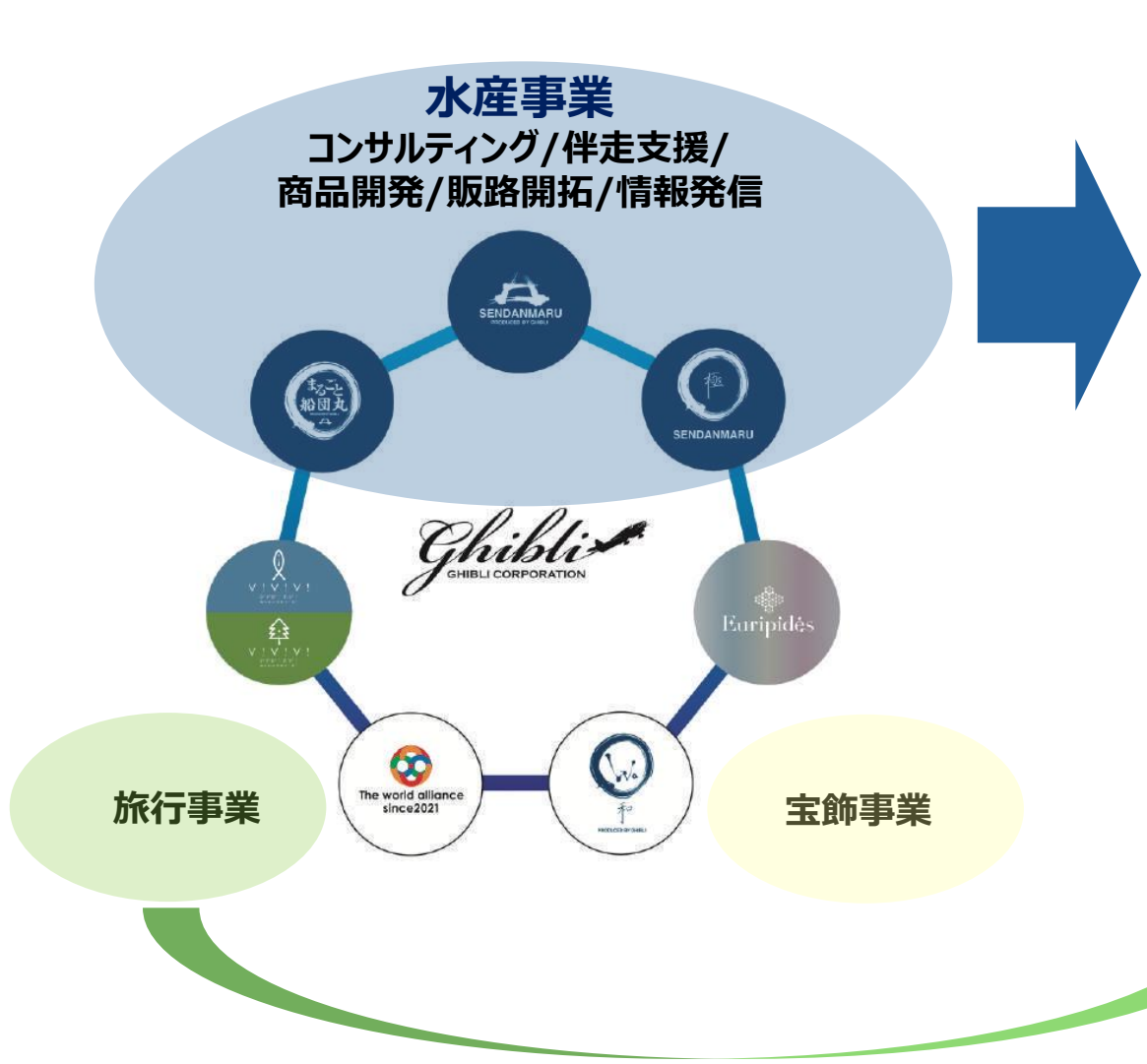


各漁村地域に
GHIBLIの
提供する
4つの
サービス機能

- 販路開拓・販売支援
- 水産事業者の伴走支援
(コンサルティング、教育、現場改革、etc..)
- 漁村での6次化モデル構築支援
(調査・設計・立ち上げ)
- 発信・教育
 - 情報発信支援
 - 講演・研修 (行政・事業者向け)
 - 視察・スタディツアーコーディネート
 - ツアーアクティビティ開発支援

山口県萩市から活動を始め、現在は21産地にGHIBLIモデルを展開

「船団丸」ネットワークの地域を中心にサービス提供
GHIBLIの事業プラットフォームを活用し、サポートを受けながら、各漁村地域とともに6次化を目指す



各エリアは自律的に活動・経営しながら、
水産の販路開拓や商品開発、関連事業で
GHIBLIと連携

実証内容①：実証の目的と全体構造

漁村復興事業のさらなる展開を見据え、地場で本モデルを再現できるLZ企業の育成を目指す



「教える・育てる・稼ぐ」
漁村の担い手を増やす
エコシステムの構築

教えることを起点に

漁村での「人づくり（教育）」が
「収益（稼ぐ）」を生み出し、
それが「地域の持続性」につながる循環を創出
この循環を複数の地域に展開



本事業では上記のエコシステム構築を
サポートする
・ツールの開発
・スタディツアー実証
を和歌山県すさみ町でおこなう

Tier1
全国レベル

**六次産業化
ノウハウ**

- ✓ 一次産品生産者教育手法
- ✓ 組合や仲買人との調整手法
- ✓ 消費者教育手法

**販路等の
コネクション**

- ✓ 商標を有するECサイト
- ✓ 販売先リスト・コネクション

ノウハウやコネクションの
他地域展開

「各地域でのGHIBLIモデルの再現」
に向けた教育プログラムの確立

Tier2
地域・
エリアレベル

和歌山県すさみ町

すさみ町
シェアローカル シェア観光協会
CREATIVE FARM SHARELOCAL Sasa-Tourism Association
すさみ町観光協会

三重県志摩市

伊勢志摩冷凍
シマレイ
有限会社 伊勢志摩冷凍

福井県高浜町

まちから
まから
LOCAL TRADING COMPANY

広島県江田島市

かなわ海産
かなわ

Tier3
個別事業
レベル

協働事業者
漁業者 水産加工事業者

協働事業者
漁業者 水産加工事業者

協働事業者
漁業者 水産加工事業者

協働事業者
漁業者 水産加工事業者

持続可能な一次産業と
地域雇用

地域コミュニティ
の維持

関係人口による
価値共創と伝統継承

自走する
地域システム構築

取り組み①

ローカル・ゼブラと漁村プレイヤーの両方を育てる 学びのツール制作

- 「実践できる人材」の育成を支援：ノウハウの再現性を高める学びのツール作成
- ・GHIBLI事業の現場分析 → 特徴・ノウハウの抽出（言葉・対応・バリューチェーン）
→ 教材化（動画・文字化）の制作プロセス
 - ・新たな知識・経験を共有・更新可能なWebでの展開（マニュアル）

取り組み②

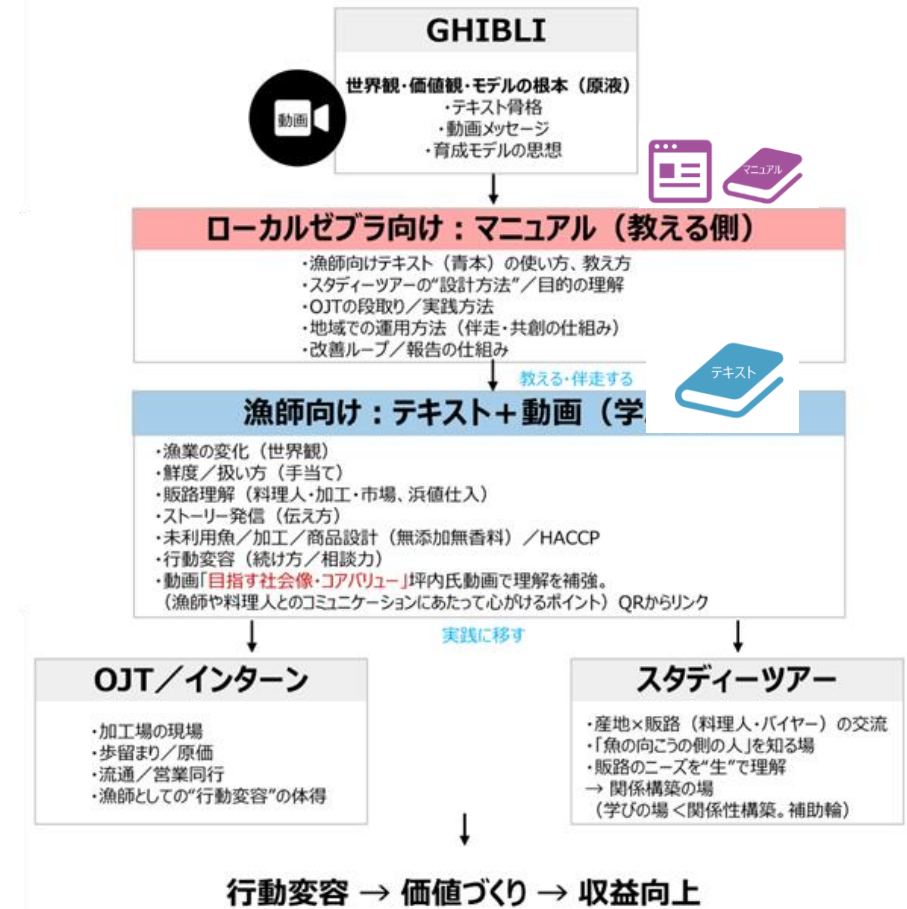
知る、気づく、つながる 機会をつくる スタディツアーの企画・実施・検証

- 地域外、「魚の向こう側」との接点づくり⇒気づきと学びの動機づけの仕掛けづくり
- ・他エリアスタディツアーの視察・検証
 - ・スタディツアーの企画・実施
 - ・実施後の検証、次に向けたブラッシュアップ

取り組み③

学びのプログラムの全体整理 多地域展開に向けた検討

- ツールとアクティビティを活用した学びのプログラム全体の整理⇒他地域展開のモデル化
- ・全体プログラムの検討・整理
 - ・他地域展開のモデル整理
 - ・各地域間交流のための具体方法検討・整理



**漁村の複数プレイヤーが学び、実践する
漁村全体の収益力向上がゴール**

水産流通の仕組みと消費者に支持される品質
を理解し、販路とつながり、「稼ぐ」を実践
するプログラムづくり

①学びのツール制作



●“赤本”：マニュアル
…ローカルゼブラ向け
地域で漁師等に教える役割
＝ローカルゼブラが参考にするツール
(60ページ超分)

- ・地域での運用方法（伴走・共創の仕組み）
- ・漁師向けテキスト（青本）の使い方、教え方
- ・改善ループ／報告の仕組み
- ・スタディツアーの“設計方法”／目的的理解など



●“青本” テキスト+動画
…漁師など向け
漁業・水産の現場のプレイヤーが学ぶためのツール
(40ページ超分)

- ・鮮度／扱い方（手当て）
- ・販路理解（料理人・加工・市場、浜値仕入）
- ・ストーリー発信（伝え方）
- ・未利用魚／加工／商品設計／品質管理
- ・行動変容（続け方／相談力）
- ・動画（コアバリュー）坪内動画で理解を補強など

②スタディツアーの企画・実施・検証

<本取り組みの実証フィールド> 和歌山県 すさみ町

- ・人口約3,477人(令和6年12月末現在)、高齢化率約47%の過疎地域。地域産業の担い手不足が深刻
- ・面積の93%が山林で漁業・林業・観光が主要産業
- ・「誰もが自由にチャレンジできる場づくり」を掲げ、移住・企業・関係人口と共創型まちづくりを推進。



<本取り組みの企画・運営担当>



シェアローカル × すさみ町観光協会
地域×教育×編集の設計者 地域資源と人材の“現場ハブ”

すさみ町スタディツアー（1月下旬）
地域内外の販路先として期待される飲食や宿泊事業者などが参加

- ・収益向上を目指す“きっかけ”
- ・つながりを得て販路を増やす機会として、漁業体験、漁師との交流をおこなうアクティビティツアーをローカルゼブラと漁師が協働して企画・運営

GHIBLIによる
沖縄での
スタディツアー
視察・共有
(12月上旬)

すさみ町での
スタディツアーの
企画・検討
(12月中旬～
1月中旬)



実証内容④：実証事業の成果

支援意義・目的の理解を進めるツールとしてマニュアルが機能。一方で、実践までのギャップも存在

<すさみ町において目指すスキーム>



このプロセスをいかに回すか？
「育てる」ためのロードマップとツールの使い方を明確にすることが必要

スタディツアーの実施やローカルゼブラ（シェアローカル）との協議・検討を通じて…
マニュアル(①)＝コアバリューを理解・確認する役割
ツアー(②)＝漁師等が学びに取り組むきっかけづくりとして、各機能の有効性は確認できた

| | | |
|--------------|-----------------|-----------|
| STEP1 | コアバリューの理解 | 成果 |
| STEP2 | 支援の内容及び意図・意義の理解 | |
| STEP3 | 具体的ノウハウの習得・実践 | 課題 |

シェアローカルが漁師の育成を進めていくには
・販路開拓機能の能力強化（流通機能・知識等）
・対漁師でツールとツアーを活用するための手順等を整理、全体プログラムの具体化
の2点を、GHIBLIがサポートしながら地域主導で行っていく必要がある

漁村エコシステム内の課題：学びのプログラム運用の解像度をいかに上げるか？



このプロセスをいかに回すか？
「育てる」ためのロードマップとツールの
使い方を明確にすることが必要

本事業期間を通じてツールの制作と気づきと学びの動機付けのきっかけとしてのスタディツアーの実施を行なったが、これらをいかに活用して育成に結びつけるか、ローカルゼブラにツールの提供と機会設定を行なうだけでは動き出しにくい模様。漁村地域（本事業ではすさみ町）の現状を踏まえたかたちで、ツールと機会をいかに活用し、漁村の人材育成に結びつけるかの手順を明確にしていく必要がある

プログラムを運用していくために、今後以下の実施、具体化が課題と考えている

地域事業づくり会社(GHIBLI)による、 ローカルゼブラ(シェアローカル)伴走の継続・強化

伴走するなかで、GHIBLIはシェアローカルに対して、以下のサポートの実施検討

- ✓ マニュアルの理解促進・(ローカルゼブラの)評価
- ✓ 対象者の見出し方とアプローチ+漁師の学びの進度評価の仕方
- ✓ 育成のロードマップ(手順)づくり
- ✓ ツールの使い方：具体的な活用機会(勉強会やOne-on-One等)の設定
- ✓ 気づきと実践機会の具体化：スタディツアーの自主企画、OJTなどの具体化

多地域展開に向けた課題：モデル展開の実効性と地域間のシナジーをどう生むか？



関係のある地域を類型化し、アプローチパターンを整理することで、展開スピードを上げ、実効性を高める

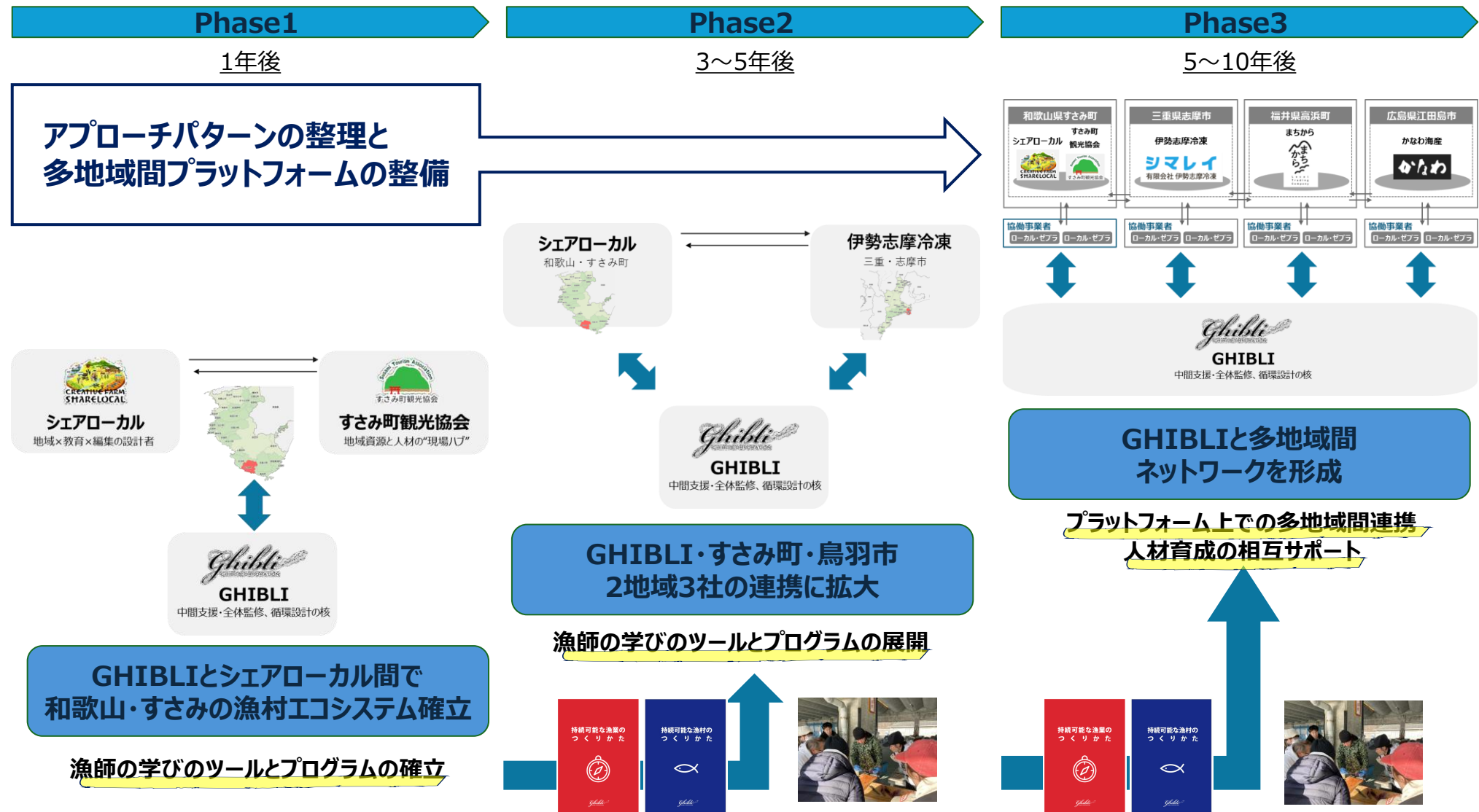
本事業において理解した すさみ町の漁師現状と、これまで携わってきた地域（たとえば萩や福井・高浜など）のそれを比べると、いくつか違いがみられる。そのことから、すさみ町で確立するモデルやロードマップを、他の漁村にそのまま適用することは難しいとみている。収益力向上をはかるための人材育成という点で各漁村地域の課題は共通していることから取り組む内容は変わらず、モデルの適用実効性を上げるために、状況に応じてアプローチの仕方や手順を変える、という視点で、いくつかのパターンを検討する必要があると考えている

対象地域の類型化と地域間の連携体制の構想

GHIBLIネットワーク20地域の中から、漁村の収益性向上、人材育成の必要度が特に高い4～5地域で優先・先行して以下の課題に取り組む

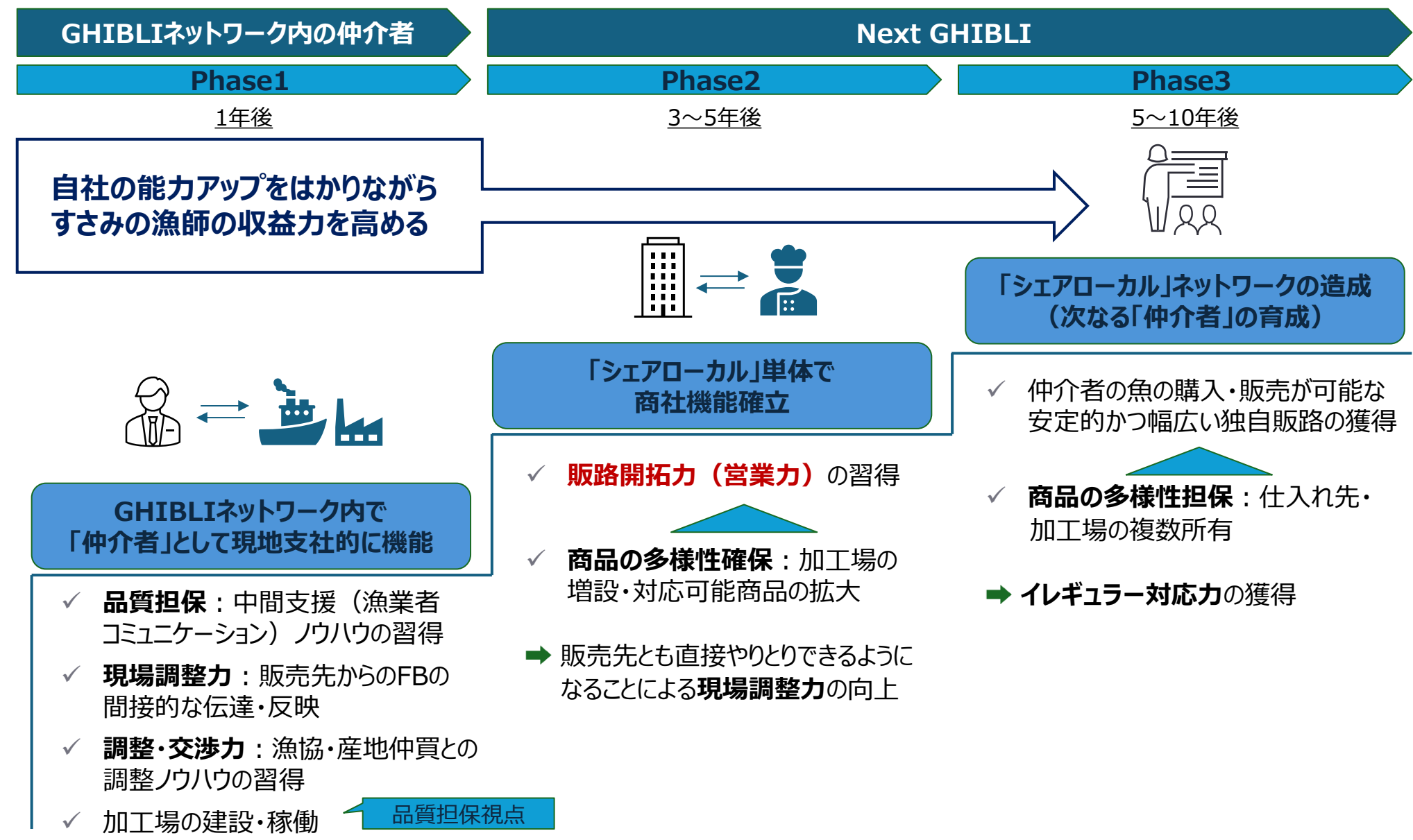
- ✓ 対象漁村地域の状況整理
- ✓ いくつかのパターンに類型化：軸と変数の整理
- ✓ 類型ごとのアプローチ方法・手順の整理
- ✓ 個別の漁村地域ごとにロードマップを設定
- ✓ 地域間の交流と連携のためのプラットフォームづくり

今後に向けて①：多地域展開に向けて 1年後までにシェアローカルの自立を目指し、2地域間連携の試行を経て、多地域展開を目指す



今後に向けて②：シェアローカル視点の成長ロードマップ

中長期的には、地場LZ企業による次なるLZの育成、漁村復興事業のさらなる展開を目指す



届ける力を、地域に。

そして

未来の子供たちに、青い海を残す

