

令和3年度

地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業
(オーガナイザー組織の持続可能な事業計画策定)

報告書

令和4年3月

要旨

事業スキーム

茨城県神栖市において、当社が考案したサービスである「グッドアラウンド」を基盤に、市内に立地する発電事業者の再エネを市内外の需要家に流通させる「再エネ流通事業」や、その事業で生み出された資金を元に「①地域ポイントカード事業」「②防災再エネ事業」「③EV カーシェア事業」「④賑わい拠点事業」の検討を行った。



MAPs+0 の図

事業	マネージャー	アグリゲーター	プレーヤー	サポーター	オーガナイザー
再エネ流通	新会社の 人材	まち未来 製作所	発電事業者 地域新電力	神栖市 他都市	新会社
地域ポイント カード			商工団体	神栖市	
防災再エネ			地域新電力 施工事業者	神栖市 地元金融機関	
EV カーシェア			運営会社	神栖市 地元金融機関 地域新電力	
賑わい拠点			発掘・育成 事業者	地元金融機関 商工団体 地元事業者	

MAPs+0 の分担表

再生可能エネルギー流通事業

本事業は、地方に多く存在する発電所の再生可能エネルギーの地産地消を促すと共に、余った電気を主に都市部需要家へ流通させるモデルである。その需要家に対し、産地や発電方法が特定できる再生可能エネルギー調達の手数料を負担いただくことで、得られた手数料の75%を「地域活性化資金」として発電所が存在する地域コミュニティに還元する。

事業実施の際には、事前の方針や方向性を定めた上で、発電事業者や需要家のターゲットティングし、参加に関する協議を行った。発電事業者との協議の結果としては、6事業者(発電出力は合計35,030kW、発電量が合計162,518MWh)の賛同を得ることが出来た。これら事業者の発電する再エネを流通させた場合、地域活性化資金が最大16,335千円/年創出される予定である。需要家については市内の民間施設及び公共施設を中心に引き続き開拓していく。

本事業により創出された活性化資金の還元先は、神栖市における課題や地元へのヒアリング、地域活性化方針の検討内容により4事業を抽出し、各事業の検討を行った。なお、その中の一事業である「地域ポイントカード事業」は神栖市主導で既に事業を開始しており、当社からは寄付という形で実際に地域活性化資金を還元した。

防災再エネ事業

本事業は、地域内に再生可能エネルギーの導入を促進して、地域の防災レジリエンスに貢献するモデルである。小売電気事業者が設置主体となり、需要家の負担なく需要場所(屋根上等)に太陽光発電を新規導入できるため、設置の加速化が期待される。設備は非常用電源として活用可能で、防災レジリエンス向上にもつながる。

まず事業の概要として、社会的背景、実施のメリット、事業の説明、事業スキームを整理した。次に想定した事業スキームについて、収益試算を行った。検討結果および今年度の調査で実施した地域の関係者との事前相談等を踏まえて、今後の進め方の体制案およびスケジュール例を整理した。

次年度以降は早期に需要家(設置候補場所)の選定および協議を開始する。なお今年度調査では、複数の私立保育園関係者へ事業概要及び導入可能性の事前説明をおこない、前向きな感触を得ている。また、神栖市においては市立の保育園等施設への導入可能性を検討中である。

EVカーシェア事業

本事業は、EVカーシェア事業を担う運営会社(プレーヤー)が、車両の購入や充電器の確保、保険の加入等の車両管理を行い、利用者に貸し出すことで収益を出すモデルである。運営会社が複数台の車両を確保するとなると設備の初期投資が大きくなるため、オーガナイザーが車両を購入し、プレーヤーが運営を行うパターンも検討した。

収益性試算を行った結果として、オーガナイザーが車両を購入し、運営会社に貸し出すモデルはプレイヤーの収益が出ない。そのため、来期以降の検討項目としては運営会社が単独で行うモデルを中心に、生み出される活性化資金の融資先である運営会社との提携を模索する。

賑わい拠点事業

本事業は、プレイヤーが宿泊、カフェ、コミュニティイベントの複合機能を持つ拠点の運営を行うモデルである。本事業では、地元事業者をプレイヤーとして募集して事業展開することを想定して検討を行った。

まず事業検討のための想定条件として、施設規模や初期費用額等を整理した。次に他地域での賑わい拠点の事例について調査・分析・研究(3事例)を行い、事例研究より、神栖市での賑わい拠点の検討の方向性の抽出、及び活性化資金活用の考え方を考察した。最後に、想定条件での賑わい拠点の事業収益試算を行った。

最終的に、賑わい拠点の運営を行う地域プレイヤーの発掘育成の仕組み、及び賑わい拠点の運営事業者のスキルアップ等の仕組みを組み込んだモデルを設定した。設定した事業スキームについて、賑わい拠点開業から開業後の活動の内容について実施の具体的な展開案の整理を行った。

目次

要旨	2
事業スキーム	2
再生可能エネルギー流通事業	3
防災再エネ事業	3
EV カーシェア事業	3
賑わい拠点事業	4
1 神栖市の概要	6
1.1 地勢・風土等（「統計かすみ」より）	6
1.2 面積と人口	7
1.3 再エネの取り組み	9
1.4 地域課題	10
2 本調査の概要と目標	12
2.1 検討内容	12
2.2 全体工程	13
2.3 会議の開催状況	13
3 再エネ流通事業	16
3.1 事業の概要	16
3.2 運営方針	16
3.3 事業計画	19
3.4 発電所・需要者拡大	20
3.5 体制案と今後の進め方	21
4 防災再エネ事業	23
4.1 事業の概要	23
4.2 収益試算	24
4.3 今後の進め方	27
5 EV カーシェア事業	29
5.1 事業の概要	29
5.2 収益試算	31
5.3 今後の進め方	36
6 賑わい拠点事業	37
6.1 事業の概要	37
6.2 収益試算	40
6.3 今後の進め方	42

1 神栖市の概要

1.1 地勢・風土等 （「統計かすみ」より）

神栖市は茨城県の最南東部に位置し、東側は太平洋に、南側・西側は利根川を経て千葉県に、北西側は鹿嶋市及び潮来市に接し、太平洋と利根川にはさまれた南北の細長い形状の地形である。東経 140 度 39 分、北緯 35 度 53 分。面積 146.97 平方キロメートル。気候は海洋性を示し、四季を通じて雨量が少なく寒暖差の少ない比較的温暖な気候である。

地勢は平坦地で、沖積低地と砂質土壌からなり、かつては鹿島灘や利根川から運ばれた砂が堆積し、広大な砂丘であった。現在は、昭和 30 年代の後半から始まった世紀の大事業と言われた「鹿島開発」により、その姿は一変した。神栖市の北部から東部一帯は鹿島港及び鹿島臨海工業地帯が整備され、鉄鋼、石油化学、飼料を中心とした国内有数のコンビナートを形成し、素材作業を中心とした工業都市へと大きく変貌した。

温暖な気候を生かしたピーマンは、ブランド品として高い評価を受け、全国第 1 位の出荷量を誇る。また、南部は波崎漁港を中心に漁業が盛んで、サバの水揚げ量は全国第 1 位。サバ缶などの水産加工品が特産品である。商業を含め、各産業がバランス良く集積している。



図 1-1. 神栖市位置図

1.2 面積と人口

(1) 神栖市人口 2022 年 1 月末現在 (神栖市統計情報より)

住民基本台帳人口	人数	前月比
男	48,974 人	48 人減
女	46,037 人	14 人減
合計	95,011 人	62 人減

その内、外国人住民：2,523 人

(2) 神栖市世帯数 2022 年 1 月末現在 (神栖市統計情報より)

42,980 世帯

(3) 人口推移 (神栖市人口ビジョンより)

- 神栖市の人口は鹿島開発により、昭和 40 年代に急速に増加。以降、年間 500～800 人のペースで増加が継続していたが、東日本大震災発生の平成 23 年に増加が止まり、減少に転じた。外国人が大きく減少し、日本人は横ばいの状況。
- 年齢構成比を見ると、全国や茨城県内と比較し、高齢化は進展しておらず若い世代の割合、男性の割合が多いのが特徴。
- 地区別にみると、概ね継続的に増加してきた地区としては「大野原中央・息栖・木崎・田畑・石神」、「平泉・堀割・下幡木・鰐川」、「深芝」、「大野原」、「土合」、概ね継続的に減少してきた地区としては「波崎」、「矢部」が挙げられる。

(4) 人口動態 (神栖市人口ビジョンより)

- 平成 14 年以降の自然動態（出生－死亡）・社会動態（転入－転出）は、自然動態のプラス幅が近年減少傾向にある。社会動態は、人口が増加していた平成 22 年までは自然増加数よりも上回って推移している年が多く、これまでの人口増は社会動態の寄与が大きかったものと思われ、社会動態も近年は年によりマイナスに転じるなど増加幅が縮小。
- 世代別の転入・転出状況は、全国的には転出超過にある 20～24 歳が、神栖市では転入超過となっており、就職等に伴い、若い世代の流入が多いことが神栖市の特徴。
- 転入理由の多くが「就職・転職」、「転勤」であり、「職場（学校）が近い」、「寮や社宅がある」ことが神栖市を選んだ理由として多く挙げられている。一方で、転出理由は、「就職・転職」、「転勤」に続き、「進学」が上位。
- 今後、いかに流入を増やし、流出を減らしていくかが、人口の維持を図っていく上で重要。
- 転入・転出ともに、東京や神奈川などとの動きがあるものの、圧倒的に近隣（茨城県内や千葉県）が多く、特に隣接する鹿嶋市・銚子市との動きが突出。

- 地区別の転入者数－転出者数の2010年と14年を比較すると、転入超過数、転出超過数の地域間格差が少なくなる。また、2010年と比べ、14年は転出超過のエリアが増加した。

（５）人口の将来展望 （神栖市人口ビジョンより）

神栖市の人口は、このまま何の対策も講じないでいると、2060年に75,420人まで減少すると予測される。これについて、各種の対応策を講じ、社会増加数は5年間で700人、合計特殊出生率を2040年までに2.1を達成することにより、約11,000人の増加を図り、2060年に人口86,000人を確保することを目指す。

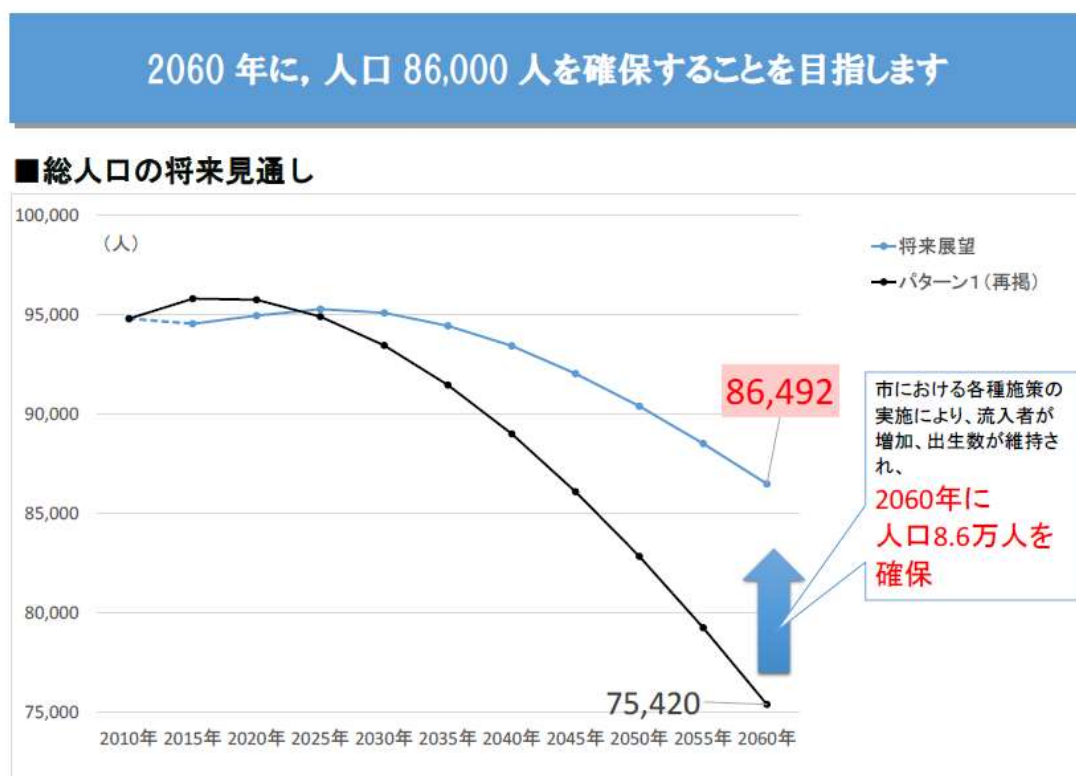


図 1-2. 人口の将来展望（目指すべき方向）

資料：実績値は国勢調査・住民基本台帳
パターン1は社人研推計に準拠した推計

1.3 再エネの取り組み

(1) 再生可能エネルギー導入規模 (神栖市環境基本計画 資料・データ編より)

神栖市域において既に導入された再生可能エネルギーには、太陽光発電、風力発電及びバイオマス発電がある。全体の導入件数及び導入容量は、固定価格買取制度開始後、順調に増加しており、導入容量は平成 27 年 3 月の 2,865kW から平成 29 年 3 月には 4,027 kW と約 1.4 倍になっている。

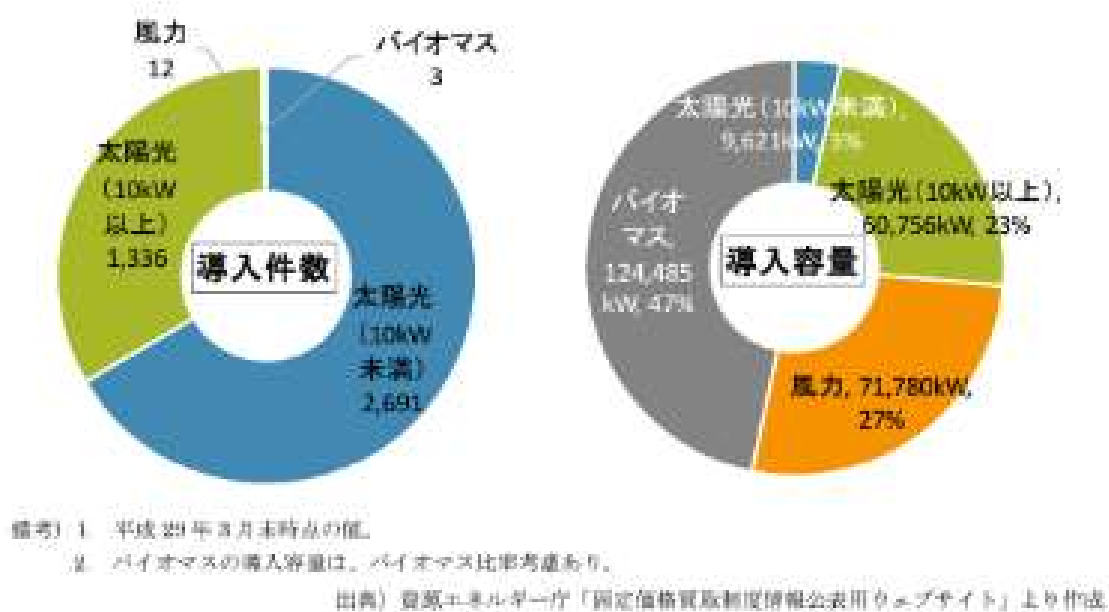


図 1-3 再生可能エネルギー導入件数及び容量の内訳

◆特徴：豊富な再エネ発電所

発電出力	バイオマス	太陽光	風力	総計
50kW未満		643	3	646
100kW未満		700		700
1,000kW未満		94		94
10,000kW未満	1	28	10	39
10,000kW以上	4	2	4	10
合計(設備数)	5	1467	17	1489
発電出力合計	199,550	164,049	75,810	439,409

図 1-4 神栖市内の発電導入設備 (当社集計)



図 1-5 神栖市に設置されている風力発電の一例 （神栖市ホームページより）

1.4 地域課題

市の総合計画等から、神栖市の課題は大きく分けて「①交流人口・定住人口の増加」「②レジリエンスの向上」「③交通利便性の向上」の三つあると認識した。

※本調査に入る前で整理した課題の内容

(1) 交流人口・定住人口の増加

本市は東京から 100 キロメートル、成田国際空港から約 30 キロメートルの距離にあり、平成 27 年に東関東自動車道と常磐自動車道が圏央道により結ばれたことで、アクセスが向上している。

本市の気候は、海洋性気候に属し四季を通じて比較的温暖であり、太平洋に面していることから海水浴やサーフィンなどのマリンスポーツや、内陸部では、サッカー、テニス等のアウトドアスポーツが盛んであり、その他、日川浜オートキャンプ場、神栖中央公園、神之池緑地公園等といった観光資源も豊富に存在する。

このようなポテンシャルを活かして、本市への新しい人の流れをつくり、交流人口・定住人口の増加を図るため、「神栖市まち・ひと・しごと創生総合戦略（平成 27 年策定）」において、「イメージアップ・定住促進プロジェクト」を重点プロジェクトとして掲げ取組を進めてきた。令和 2 年度には、新型コロナウイルス感染症により一時的に人の多く集まることの社会的な見方の変化を踏まえて、本市への新しい人の流れを創出するため、「まちのにぎわいづくりプラン（令和 3 年 3 月）」を新たに策定し、定住人口・交流人口・関係人口をそれぞれ区分せずに、全て本市の「にぎわいづくり人口」として捉え、「にぎわいづくり人口」の増加・「にぎわいづくり人口」同士の交流による関係性の深化に取り組んでいる。「にぎわいづくり人口」の増加につなげるためには、「にぎわいづくり人口」と本市の魅力（人・場所）との交流機会を増やすことが課題である。

(2) レジリエンスの向上

本市の沿岸部では、これまで多くの地震・津波による被害を受けており、特に近年においては、平成 23 年東日本大震災により、最大約 6.6m の津波が襲来し、人的・建物・ライフライン等において甚大な被害を受けた。

昨今、全国で地震や豪雨等による自然災害も多発しており、本市においても、このような自然災害等に対する備えとして、総合的な都市防災力の向上が必要となっている。

本市内で導入が進んでいる、風力発電をはじめとした再生可能エネルギーによる発電事業（以下「再エネ発電事業」）の活用が期待される。

(3) 交通利便性の向上

本市は、南北に細長い地形を有し、居住地が多極化・分散化している地理的特性から、需要密度が低く、効率的な交通手段が成立しにくい環境にあり、そのような中で、現在の高速バス、路線バス、コミュニティバス、デマンドタクシー、タクシー等の交通手段をどのように維持・改善し、最適な公共交通網を形成していくかが課題となっている。

本市の生活環境に対する市民の満足度・重要度をみると、交通に対する満足度が低く、重要度が高い状況となっている。また、本市も全国と同様に高齢化が進んでおり、今後増加する高齢者の移動需要にどのように対応していくのかという点でも、交通利便性の向上は喫緊の課題となっている。

●神栖市全体や住まいの地域の生活環境に対する満足度・重要度

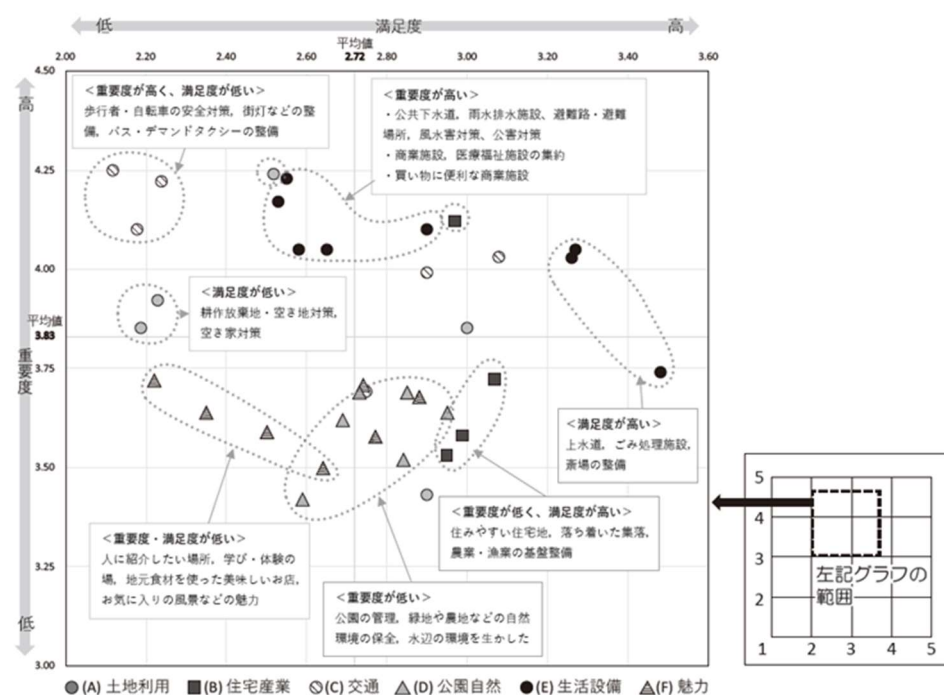


図 1-6. 「神栖市都市計画マスタープラン（平成 31 年 3 月）」

2 本調査の概要と目標

本事業では、令和3年度「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業（オーガナイザー組織の持続可能な事業計画策定）」の一貫で、地域の持続的発展の資金を確保しながら担い手を育成する地域連携体制として、MAPs+0モデルの実現を目指す。地域内のニーズ・課題を把握し、関係主体との調整等を行い、地域・社会課題解決と収益性の両立を目指すオーガナイザー組織の事業計画を策定し、モデル事例としてまとめる。

本事業は茨城県神栖市をフィールドに展開する。当該実践の成果に基づき、他地域へ展開可能な事業計画の策定を目指す。

2.1 検討内容

当社は、1.4で挙げた地域課題を解決するため、当社が開発した再生可能エネルギー（以下「再エネ」）のフェアトレードモデル「グッドアラウンド」を活用し、地域内の再エネを地産地消と他地域への運用によって「地域活性化資金」を継続的に生み出し、これを原資として「賑わい拠点事業」等に取り組む。

当該地域では、再エネの導入が進んでいるが、その活用において地域にメリットが還元されていない。地域に賦存する再エネの価値を地元にとどめて、新しい価値づくり（課題解決）へ再投資する循環を本事業で検討、深めていく。

宿泊・飲食・物販機能を有する「地域交流拠点」を、地域のパートナーと連携して設置し、この地域交流拠点を核としたにぎわい創出から、さらなる原資を生み出し、段階的に地域課題解決に資する事業への展開（地域内再投資）を図っていく。

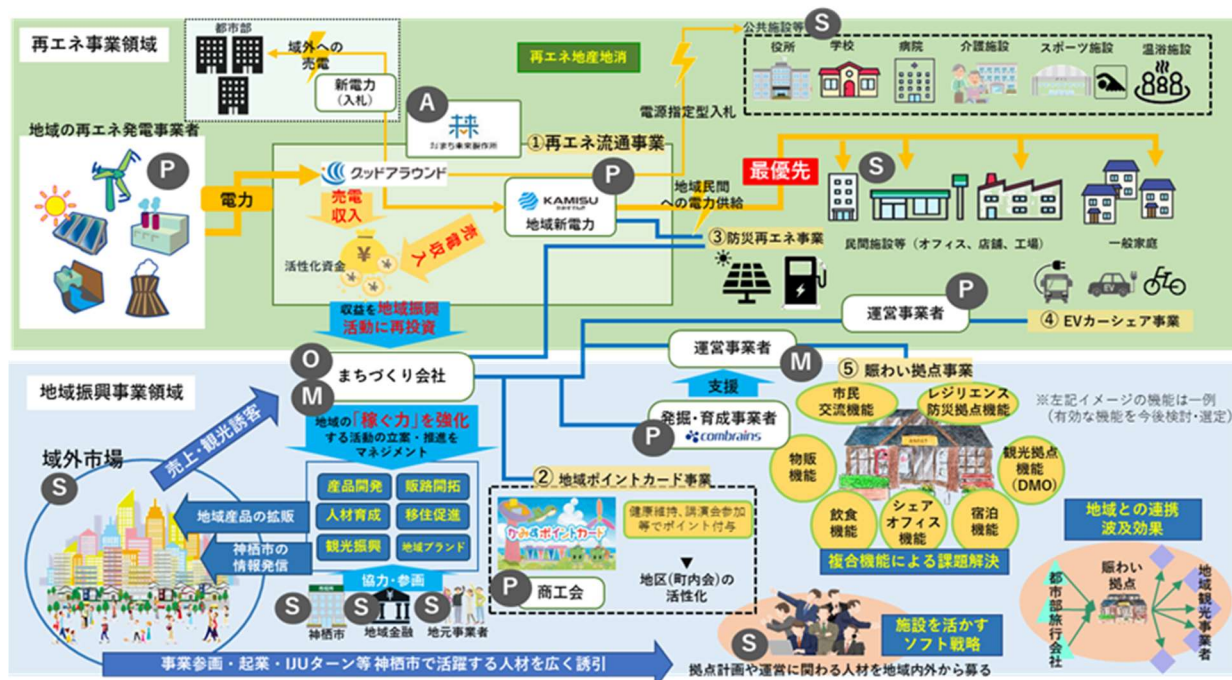


図 2-1. ゴールイメージ図

2.2 全体工程

本業務の履行期間は令和3年10月13日から令和4年3月31日までである。事業は図2-2のスケジュールで進捗した。

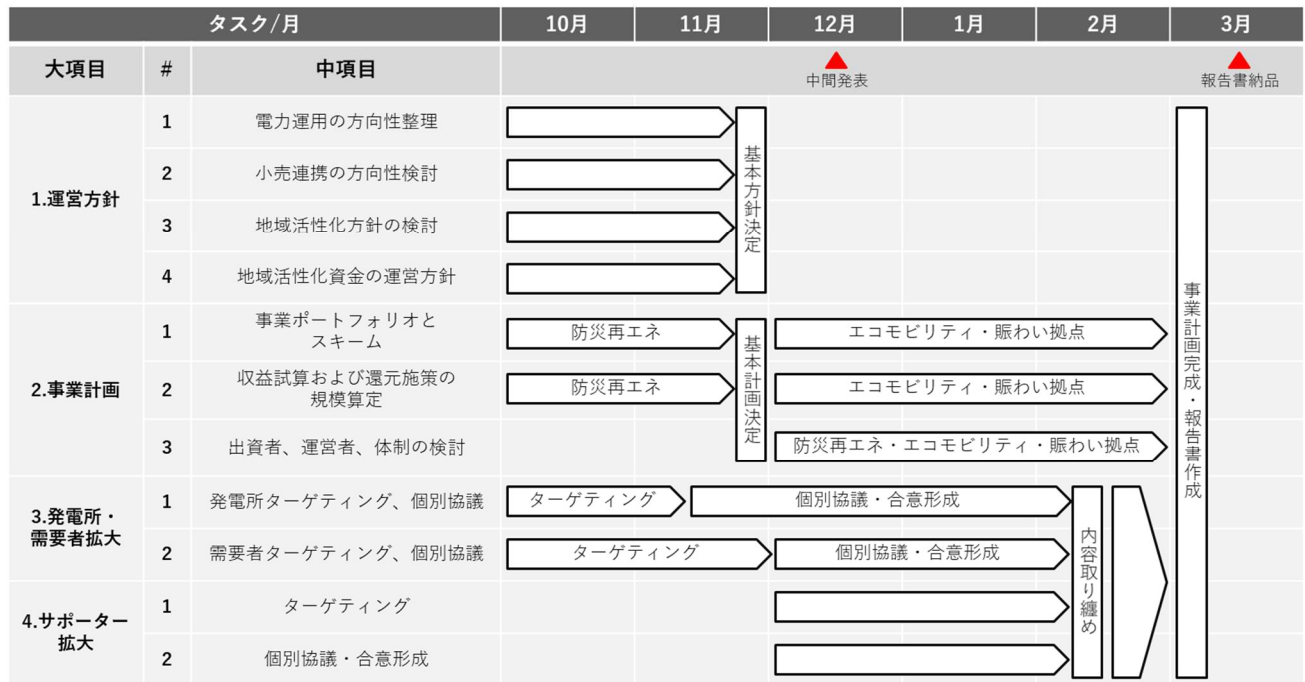


図 2-2. 本事業のスケジュール

2.3 会議の開催状況

10月より進捗状況によって適宜会議を開催した。

会議内容			
開催日時	場所	参加者	議題
10月26日(火) 13:30~14:30	大林神栖バイオマス発電株式会社会議室	・大林神栖バイオマス発電株式会社 高木所長、渡辺副部長 ・神栖市役所：古徳様、伊藤様 ・関東経産局：丸木様 ・まち未来製作所：青山、辻野	・本事業の概要紹介、協力要請 ・大林神栖バイオマス発電株式会社様事業ご紹介 ・質疑、意見交換
10月29日(金) 16:30~17:30	WEB会議	・コムブレインズ：松下、室伏 ・まち未来製作所：辻野、小林(記)	・進捗状況の共有 ・事業の進め方に関して意見交換 ・役割分担、スケジュール等の確認 ・今後の取組みの確認
11月18日(木) 13:00~14:30	神栖市役所会議室 + WEB会議	・三菱商事エナジーソリューションズ株式会社：藤田様 ・神栖市役所：伊藤様 ・株式会社まち未来製作所：青山、小林、辻野	・本事業の概要紹介、協力要請 ・三菱商事エネルギー、神之池バイオエネルギーについて ・質疑、意見交換 ・今後の取組みについて確認
11月25日(木) 15:30~15:55	WEB会議	・コムブレインズ：松下(web参加) ・まち未来製作所：青山、小林、辻野	・進捗状況の共有 ・事業の進め方に関して意見交換 ・報告書作業について ・今後の取組みの確認
12月1日(水) 11:00~12:00	WEB会議	・神栖市政策企画課：古徳様、伊藤様 ・まち未来製作所：青山、小林、笹川、辻野	・神栖市での活性化資金見直し(市側で想定する事業規模) ・GAの運用報告について ・今後の発電事業者へのご相談について
12月13日(月) 15:00~16:00	まち未来製作所	・三菱商事エナジーソリューションズ株式会社：藤田様 ・株式会社まち未来製作所：青山、小林、今林	・本事業の概要紹介、協力要請 ・三菱商事エネルギー、神之池バイオエネルギーについて ・質疑、意見交換 ・今後の取組みについて確認

会議内容			
開催日時	場所	参加者	議題
12月17日(金) 15:00～16:00	カネカ本社	・株式会社カネカ：PV & Energy management Solutions Vehicle 総括グループ グループリーダー 辻様 ・神栖市：古徳課長補佐、伊藤様 ・まち未来製作所(MM)：青山、今林、辻野	・本事業の概要紹介、協力要請 ・カネカ様発電事業（神栖市内）ご紹介 ・質疑、意見交換
1月7日(金) 16:00～16:30	WEB会議	・コムブレインズ：松下、室伏 ・まち未来製作所：青山、小林、辻野	・進捗状況の共有 ・賑わい拠点事業に関して意見交換 ・報告書作業についての確認 ・今後の取組みについて確認
2月7日(月) 16:30～14:30	WEB会議	・神栖市：古徳様 ・まち未来製作所(MM)：青山、小林、辻野	・進捗状況の確認 ・3月イベントについて ・地域活性化資金について協議 ・今後の取組みについて確認
2月8日(火) 10:00～10:45	WEB会議	・三菱商事エネルギー(神之池パワエナジー)(MCE)：藤田様 ・神栖市：古徳様、伊藤様 ・まち未来製作所(MM)：青山、今林、内海、辻野	・グッドア라운드賛同について ・手続き等について ・今後の取組みについて確認
2月9日(水) 11:05～12:05	WEB会議	・波崎未来エネルギー：遠藤様 ・まち未来製作所：青山、小林、辻野	・グッドアラウンドに係る事項について ・風力発電他電力市場動向について ・今後の取組みについて確認
2月15日(火) 13:00～14:00	WEB会議	・横浜市温暖化対策統括本部プロジェクト推進課：小室様 ・神栖市政策企画課：古徳様、伊藤様 ・株式会社まち未来製作所：青山、小林、今林	・横浜市の取り組みについて ・質疑、意見交換 ・今後の取組みについて確認
2月22日(火) 12:00～12:40	WEB会議	・株式会社コムブレインズ(CB)：松下様 ・株式会社まち未来製作所(MM)：小林、辻野	・報告書作業について確認 ・賑わい拠点事業に関して意見交換 ・今後の取組みについて確認

会議内容			
開催日時	場所	参加者	議題
3月7日(月) 13:00～14:30	WEB会議	・神栖市 伊藤 徹八 [企画部 政策企画課 主査]、古徳 純也 [企画部 政策企画課 課長補佐 (政策推進グループ)] ・経済産業省 石川 恭平 [関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課 係長(サービス産業担当)] ・矢吹 心太 [関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課 課長補佐]、今井 康貴 [関東経済産業局 資源エネルギー環境部 地域エネルギー推進課 調査官]、金沢 匠真 [関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課 サービス産業係長]、佐藤 勝 [関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課 総括係長]、渋谷 武広 [関東経済産業局 資源エネルギー環境部 地域エネルギー推進課 地域エネルギー振興係長] ・株式会社まち未来製作所(MM)：小林(記)	・進捗状況の共有 ・かみすポイントについて ・発電事業者の賛同状況について ・活性化資金の事業への按分について ・実施している事業について ・資金面の確保について ・市の賑わい拠点活動について ・3/25セレモニーについて ・来年度事業について
3月8日(火) 10:30～11:10	WEB会議	・コムブレインズ：松下 ・まち未来製作所：小林、辻野	・報告書作業について確認 ・次年度の取組み案について意見交換 ・今後の取組みについて確認
3月9日(水) 11:00～12:00	WEB会議	・かみすでんき株式会社：遠藤 道章様 ・まち未来製作所(MM)：青山、小林	・保育園での屋根沖太陽光について ・神栖市プロジェクトの情報共有 ・補助金を使ったスキームについて ・MAPS+Oについて ・農地を使った新しいビジネスについて ・今後の取組みについて確認

本検討の関係者とは従前より良好な関係性を維持している。10月以前にも、本検討の準備等に係る会議を開催し、情報交換等を行った。

会議内容			
開催日時	場所	参加者	議題
8月3日(火) 10:00～	WEB会議	・ 関東経済産業局流通サービス産業課 今野課長、矢吹補佐、佐藤係長、金沢係長 ・ 関東経済産業局地域エネルギー推進課 丸木様、村尾係長、渋谷係長 ・ 神栖市役所：矢吹様、伊藤様 ・ 株式会社まち未来製作所：青山、辻野	・ 現状共有 ・ 事業概要・背景の意見交換 ・ 具体的内容の意見交換 ・ その他 ・ 今後の取組みの確認
9月6日(月) 16:00～17:00	WEB会議	・ 神栖市役所：伊藤様 ・ 株式会社まち未来製作所 青山、内海、笹川、辻野	・ 実績報告 ・ 発電事業者参加呼びかけについて意見交換 ・ 資金還元方法に関して意見交換 ・ 共生ビジネスについて意見交換 ・ 地域共生再エネ顕彰制度について意見交換 ・ 今後の取組みの確認
9月22日(水) 10:05～10:55	ウインド・ パワー会議室 +WEB会議	・ 株式会社 ウインド・パワー：小佐々様 ・ 神栖市役所政策企画課：古徳様、伊藤様 ・ 株式会社まち未来製作所(WEB参加) 青山、辻野	・ 本事業の概要紹介、協力要請 ・ 質疑、意見交換
10月4日(月) 14:05-14:35	ウインド・ パワー会議室	・ 株式会社 ウインド・パワー：小佐々様 ・ 神栖市：古徳様、伊藤様 ・ まち未来製作所：青山、辻野	・ ウインド・パワー風力発電事業紹介 ・ 本事業の概要紹介、協力要請 ・ 意見交換
10月4日(月) 15:00～16:00	神栖市役所 会議室 + WEB会議	・ 神栖市役所：矢口課長、古徳様、伊藤様 ・ 波崎未来エネルギー：篠塚様 ・ コムブレインズ：松下(web参加) ・ まち未来製作所：青山、辻野	・ 発電事業者候補への取り組み状況共有 ・ 発電事業者への事業説明について意見交換 ・ 資金還元方法について意見交換

3 再エネ流通事業

再エネ流通事業のアグリゲーターである当社を中心に、事業の検討及び実施を行った内容を記載する。まず、今回神栖市での事業実施の際には、事前に電力運用や小売連携、地域活性化の方向性を整理・検討し、発電所や需要家への呼びかけを行った。なお、令和3年度においては事業により少額の地域活性化資金が創出されたため、行政への寄付を行った。

3.1 事業の概要

再エネ流通事業では、神栖市に多く存在する発電所の再生可能エネルギーの地産地消を促すと共に、余った電気を主に都市部需要家へ流通させる。その需要家に対し、産地や発電方法が特定できる再生可能エネルギー調達の手数料を負担いただくことで、得られた手数料の75%を「地域活性化資金」として発電所が存在する地域コミュニティに還元する。

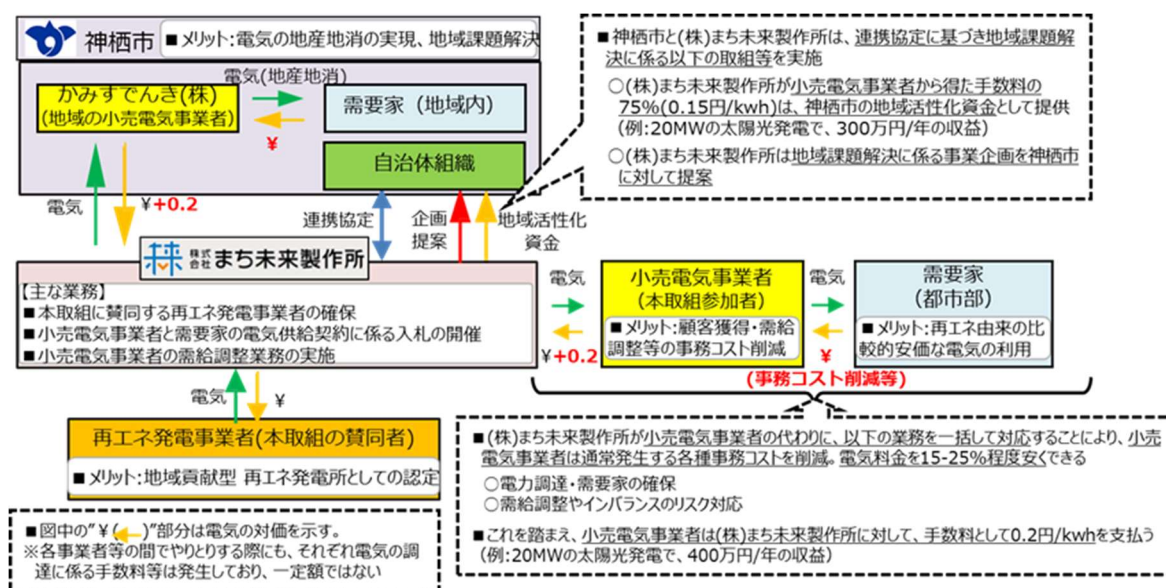


図 3-1. 再エネ流通事業スキームイメージ

3.2 運営方針

(1) 電力運用の方向性整理

神栖市は出力で 439,062kW、発電量で約 1,564GWh と豊富な再エネ発電所を有するが、電気の全量が域外に流出している。そのため、優先すべき運用先としては、エネルギーの地産地消を推進すべく地域新電力を介した地元企業及び公共施設とする。地産地消のメリットとしては、電気の送電ロスを減少することに加え、地域活性化やレジリエンス強化への貢献、災害時の電力供給など、地域に裨益する効果が挙げられる。他地域への電気の輸出は地産地消の余剰分を基本とする。

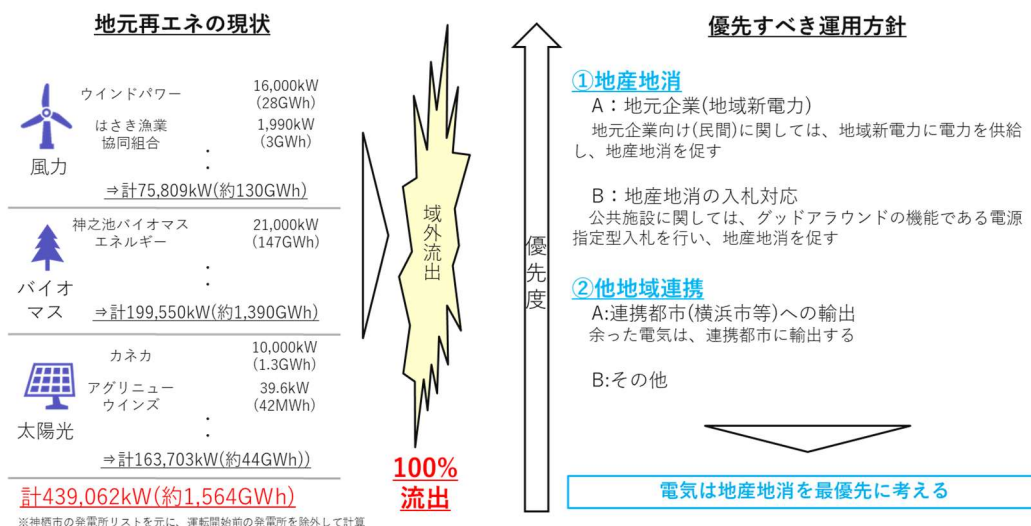


図 3-2. 電力運用の方向性

(2) 小売連携の方向性検討

雇用増加といった地域経済への波及効果を鑑み、地域新電力との小売連携を最優先とする。公共施設や他地域の需要には、入札対象の電源区分(風力や太陽光等)を指定することができる電源指定型入札を検討している。

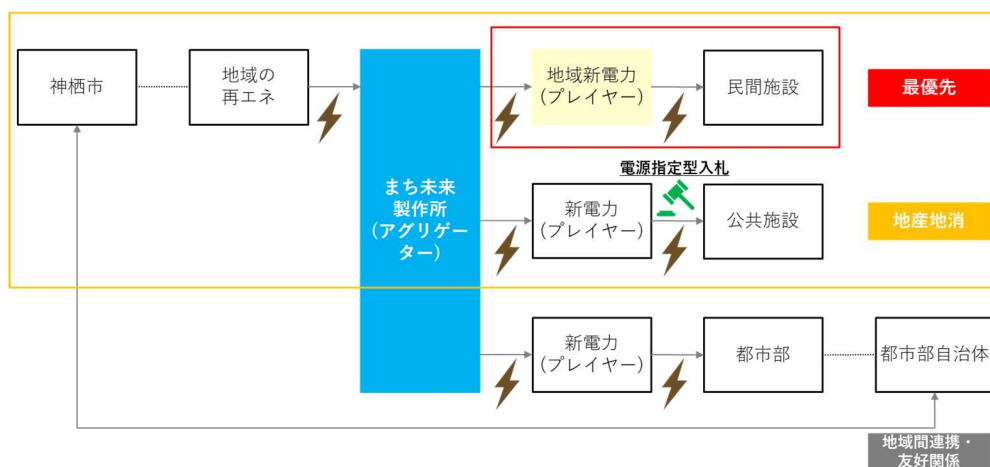


図 3-3. 小売連携の方向性

(3) 地域活性化方針の検討

地域活性化により実現すべきビジネスは、「持続可能なビジネス」「地域資源とコミュニティを活かすビジネス」「地域課題の解決ビジネス」という3つの特性を重視すると方針を立てた。

地域活性化ビジネスの方針

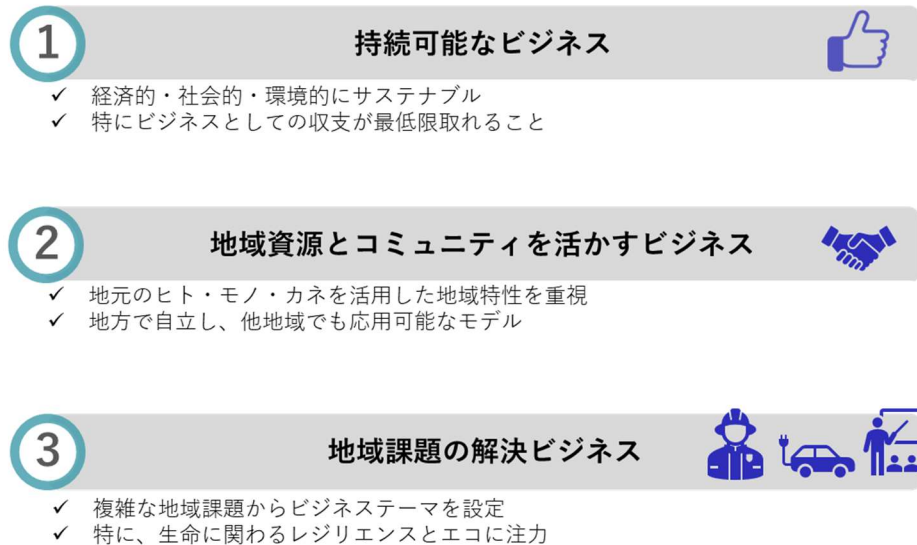


図 3-4. 地域活性化ビジネスの方針

(4) 地域活性化資金の運営方針

本事業により創出された資金から、地域活性化に資する行政への「寄付」や事業への「投資」「融資」を行う。資金の還元については、地域の活性化に資するか、各ステークホルダーが共感できるか等を基準に当社が事業企画を判断し実行する。事業の主な担い手はオーガナイザーやプレイヤーを想定しているが、当社が直接事業企画するケースも想定している。なお、令和3年度においては少額の地域活性化資金が創出されたため、行政への寄付を行った。

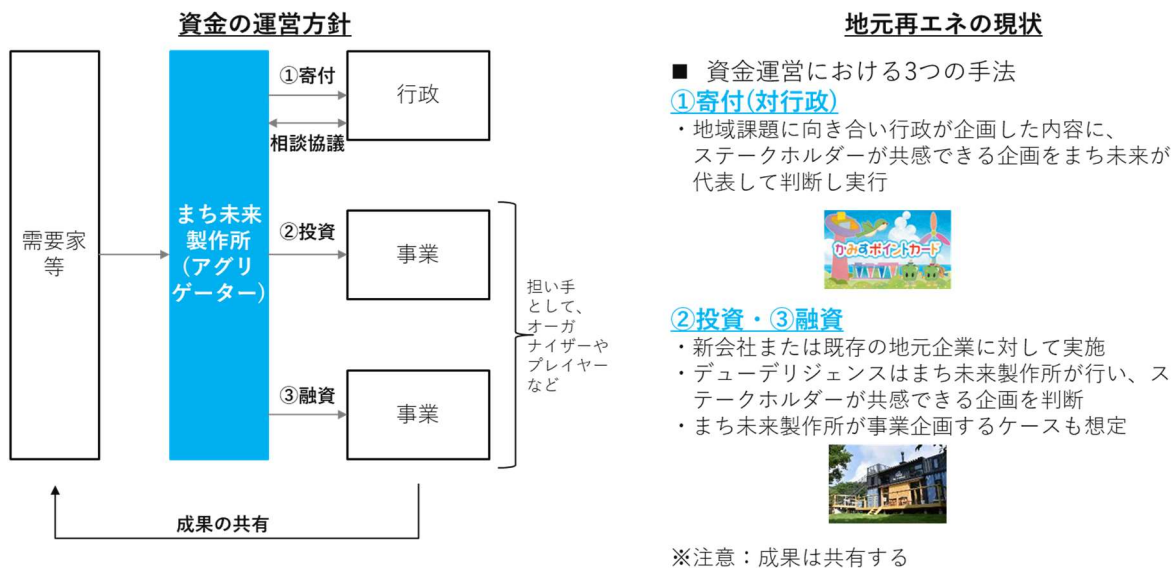


図 3-5. 地域活性化資金の運営方針

3.3 事業計画

(1) 事業ポートフォリオ

神栖市における課題や地元へのヒアリング、地域活性化方針の検討内容により、流通事業から生まれる地域活性化資金を活用した4事業を抽出し、各事業の検討を行った。4項以降で各事業の詳細内容を記載する。なお、「地域ポイントカード事業」は神栖市主導で事業を開始しており、当社からは寄付という形で実際に地域活性化資金を還元した。「地域ポイントカード事業」は市の事業であるため、本報告書での詳細の記載は割愛する。

①地域ポイントカード事業(寄付) ■ 本年10月よりサービスを開始 ■ 健康維持のポイントや講演会参加でポイントが付与  ・「かみすポイント」と「ココくんポイント」の2種類のポイントが貯まる ・地区(町内会)加入のメリットを強く訴求 ⇒商店街の活性化と地区(町内会)加入を推進	②防災再エネ事業(融資・投資) ■ 教育施設に太陽光発電と蓄電池を無料設置 ■ 非常用電源として災害時活用可能  ・保育園・学校などへの無料設置 ・電力契約の地域新電力会社切替により、地域内経済循環を向上 ・再エネ環境教育の実施 ⇒自家消費による電気代削減と再エネ環境教育を推進
③EVカーシェア事業(融資・投資) ■ 地域内で発電された再エネのEVカーシェアリング事業  ・役所や駅・ホテル・病院と連携 ・EVカー活用による過疎地域交通インフラ縮小の食い止め 株式会社REXEV : https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000004.000048307.html ⇒再エネの地産地消と持続可能な交通インフラ整備推進	④賑わい拠点事業(融資・投資) ■ 空家やコンテナハウスをZEB・ZEH改修・新設 ■ 自然資源を活用したサステナブルツーリズム運営  ・木材など資材は可能な限り地域資源を活用。 ⇒地域資源掘り出しと発信拠点整備を推進

図 3-6. 地域活性化資金の還元先事業ポートフォリオ

地元産再エネを使って地域貢献と脱炭素！

**神栖グッドアラウンド事業
活性化資金活用事例**

みなさまのご協力により
2021年度に創出された地域活性化資金は
かみすポイント事業に活用されます



転入親子ウェルカムツアー



花植えボランティア



防災訓練



グッドアラウンド

グッドアラウンド事業について

「グッドアラウンド」は再生可能エネルギーの地産地消及び都市間流通による地域活性化モデルです。再エネ発電所の立地自治体の依頼に基づき、地域活性化を希望する発電所の敷地を有する上で、地域新電力などを通じた再エネの「地産地消」を優先的に促します。電気の一部を地域活性化資金として、電気が立地する自治体に還元し、その活用方法を関係自治体等との協議により決定する国内初のモデルです。

※本事業は神栖市と株式会社まち未来製作所が連携協定を締結し実施しています

図 3-7. 活性化資金の活用事例チラシ(かみすポイントへの寄付)

3.4 発電所・需要者拡大

(1) 発電所ターゲティング、個別協議

先述した通り、神栖市には多数の再生可能エネルギー発電設備が立地している。その中から、本事業に賛同すると共に、電力地産地消の実現効果の高い発電事業者を選定し、個別の協議を行った。選定に際して重要視するポイントを下記3点とする。

- ①地域との協調：不法投棄や無理な開発などで地域とトラブルを起こしていないこと
- ②早期具体化の可能性：発電所の規模がある程度大きく、発電開始がなされていること
- ③地域活性化の意向：発電事業者に金銭的なインセンティブはなく（または少なく）、地域活性化による社会的インセンティブに共感を得ていること

以上のポイントより抽出した発電事業者との協議の結果、6事業者（発電出力合計 35,030kW、想定発電量合計 162,518MWh）の賛同を得ることが出来た。これら事業者の発電する再エネを流通させた場合、地域活性化資金は最大 16,335 千円/年生み出される予定である。

その他、交渉中の他事業者とも来年度以降も引き続き交渉していく。

表 3-1. 賛同事業者一覧

発電事業者名	発電設備区分	発電出力 (kW)	発電量 (MWh)	活性化資金 (千円/年)
波崎未来エネルギー風力発電所	風力	1,500	2,600	214
波崎未来エネルギー砂山太陽光第二発電所	太陽光	500	430	53
アグリニューウィンズソーラーシェアリング	太陽光	39.6	38	4
神之池バイオエネルギー株式会社	バイオマス	21,000	147,000	14,717
株式会社カネカ	太陽光	10,000	9,000	1,064
はさき漁業協同組合	風力	1,990	3,400	283
合計		35,030	162,518	16,335

表 3-2. その他交渉中の事業者

発電事業者名	発電設備区分	発電出力 (kW)	発電量 (MWh)
波崎水産加工業協同組合	風力	1,990	3,400
株式会社ウィンド・パワー	風力	16,000	28,000
大林神栖バイオマス発電株式会社	バイオマス	51,500	108,000
神栖パワープラント合同会社	バイオマス	38,850	272,000

コスモエコパワー株式会社	風力	15,000	26,000
鹿島共同再資源化センター株式会社	バイオマス	3,300	15,000
茨城県	風力	2,000	4,000
鹿島石油株式会社	風力	1,800	3,000

(2) 需要者ターゲティング、個別協議

公共施設への電力供給については、市との協議を引き続き実施中である。次年度以降に神栖市役所等の電力契約切り替えのタイミングで協議を行い、入札に参加する予定である。また、市内の民間の需要家に対しては、地域新電力のかみすでんきが事業拡大を行い、市内供給量を増やす計画である。

公共施設への電力供給(電源指定型入札)

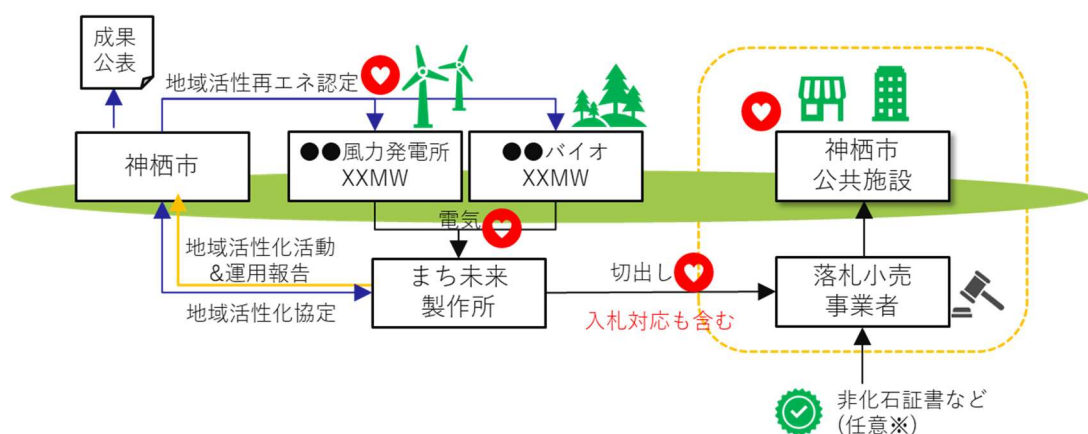


図 3-8. 公共施設への電力供給イメージ

3.5 体制案と今後の進め方

(1) 体制案

現状の想定での体制と役割分担は以下の通り。

表 3-3. 再エネ流通事業の体制案

立場	想定主体	役割
アグリゲーター	まち未来製作所	再エネ流通事業における電力の運用や入札業務、発電所との協議等
プレーヤー	発電事業者	再エネ電力の発電
	地域新電力(かみすでんき)	市内公共施設や民間需要家への電力供給
サポーター	神栖市	- 発電事業者への参加呼びかけ等 - 市有地等再エネ設置候補場所の探索、提供
	他都市	神栖市内再エネの需要先確保

(2) 今後の進め方

当該事業では、基本的に神栖市との密接な連携により地産再エネの運用拡大を進めた。これにより、事業趣旨に合致する稼働済みの再エネ電源から地産地消効果が実現し始めている。

一方で、地域脱炭素の積極的な推進に向けては、市内事業者により自立的な再生可能エネルギーの導入拡大促進が課題となる。そのため、本事業の今後の進め方は、市内需要家との連携等により新規の発電設備導入に積極的に取り組む。導入においては、アグリゲーターが中心となり、地域の多様な主体と連携しながら地域内に再エネ新規導入を進めていく。

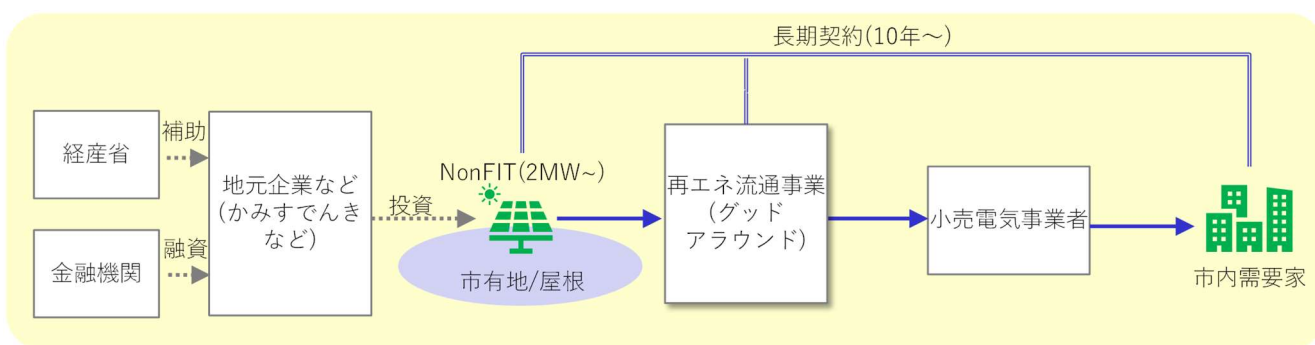


図 3-9. 新規再エネ導入へ積極的にコミットする事業方針

事業では、地域活性化資金を原資とした PPA 等の手法を活用してモデルの普及を図るほか、経済産業省とも適宜連携を行い、再エネ導入の加速化を推進する。例えば、「需要家主導による太陽光発電導入促進補助金」を活用した、新たな太陽光発電設備の導入モデルの確立、水平展開を行う。

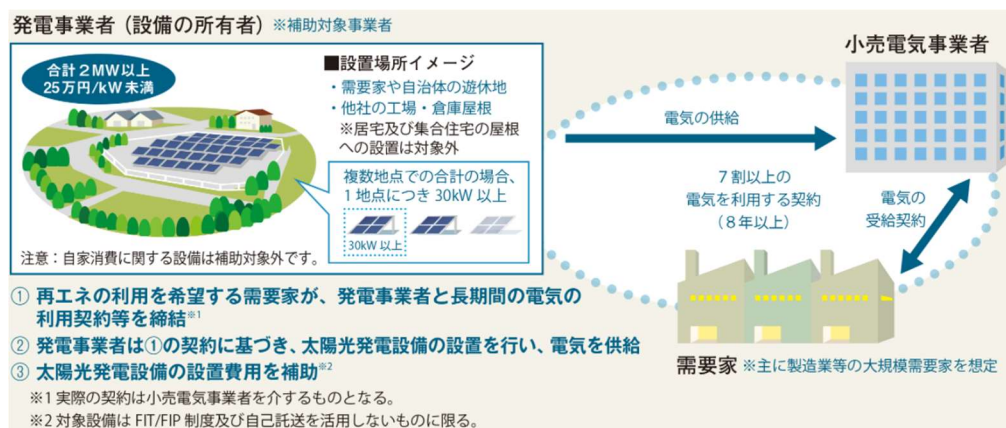


図 3-10. 需要家主導による太陽光発電導入促進補助金(事業公募資料)

4 防災再エネ事業

3 項で検討した地域課題解決につながる事業のうち、防災再エネ事業について検討を行った。事業の実施においては、最初に社会的背景、実施のメリット、事業の説明、事業スキームを整理した。次に想定した事業スキームについて、収益試算を行った。最後に検討結果および今年度の調査で実施した地域の関係者との事前相談等を踏まえて、今後の進め方の体制案およびスケジュール例を整理した。

4.1 事業の概要

防災再エネ事業は、地域内に再生可能エネルギーの導入を促進して、地域の防災レジリエンスに貢献する事業である。小売電気事業者が設置主体となり、需要家の負担なく需要場所(屋根上等)に太陽光発電を新規導入できるため、設置の加速化が期待される。設備は非常用電源として活用可能で、防災レジリエンス向上にもつながる。

(1) 社会的背景

- ・世界的な脱炭素の潮流から再エネ電力ニーズが高まっている
- ・環境省では屋根置き義務化検討なども進められている
- ・技術的に確立しており、設備価格の低廉化、導入の障壁は低い

(2) 実施のメリット

- ・地域新電力事業者の調達固定化、長期契約確保により事業性が向上する
- ・需要家には自家消費による電気代削減
- ・地域内での電力地産地消推進、エネルギー的自立、防災レジリエンス向上につながる

(3) 事業の説明

事業では、地域内に新規の太陽光発電設備を導入する。その際、小売電気事業者が設置主体となり、需要家の負担なく需要場所(屋根上等)に太陽光発電を新規導入する。そのため、需要家は、初期コストなく電気代低減や防災などのメリットを享受できる。自家消費相当部分は、通常の買電より安価な単価設定が一般的で、電気代を削減できる。また、発電時間帯に限られるものの、停電時の非常用電源として利用可能となる。

事業を実施する小売電気事業者は、需要家構内(屋根上等)に太陽光設備を設置/保有して、長期(10-20 年が一般的)の電力小売供給とセットで契約する。需要家の自家消費電力部分および太陽光発電で不足する電力の小売供給を行い、利用料金から初期投資費用を回収するモデルである。小売電気事業者は、需要契約を長期間にわたり確保可能となるメリットがある。また、発電部分の調達は設備投資及びメンテナンス費用により決定されるため固定化でき、自家消費部分は一般送配電事業者への託送料金負担が生じないため、採算性の向上が可能である。

(4) 事業スキーム

電力供給を担う小売電気事業者が設備を設置及び保有するスキームが基本となる。小売電気事業者はアグリゲーターおよび金融機関から初期投資分の融資を受けて(図 4-1 の①、②)、需要家構内(屋根上等)に発電設備を設置する(図 4-1 の③)。小売電気事業者は、需要家と長期契約

を原則として小売供給とセットでサービス提供し、太陽光発電からの電力利用および不足部分の電力供給について利用料金を徴収する(図 4-1 の④)。

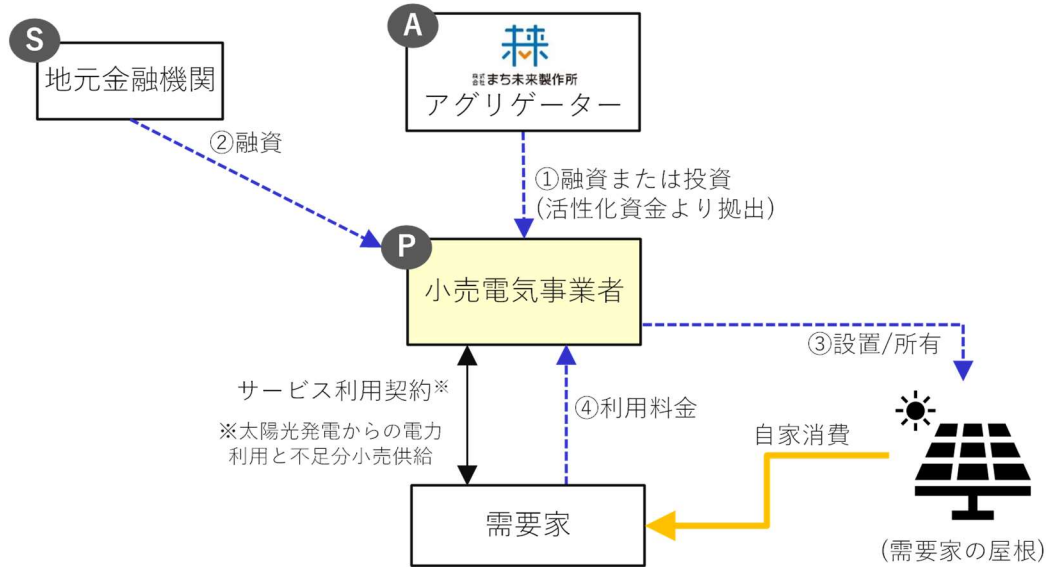


図 4-1. 本事業のスキーム

4.2 収益試算

(1) 収益試算の前提条件

保育園等の平日、日中に需要ピークが発生する需要施設へ屋根置き太陽光発電を設置する想定とした。需要家と小売電気事業者は、10年間のサービス契約を締結する前提として、収支試算期間は10年間とした。下記の試算は設置一件ごとの収益確認である。

表 4-1. 収支試算の前提条件

項目	条件
設置する発電システム	屋根置き太陽光発電 出力：16.5kW(発電モジュール 20.25kW、PCS16.5kW)
需要施設	保育園等(平日、日中に需要ピーク) 電力契約種別：低圧電灯 契約容量：20kVA 年間使用量：18,626kWh
初期費用	システム設備費用：2,475,000 円(出力 1kW あたり 15 万円で概算) 工事費用：1,200,000 円(概算)
契約期間	需要家と小売電気事業者は、10年間のサービス契約を締結
発電量	1年目：21,286kWh(設備利用率約 14.7%) 2年目：21,180kWh(経年劣化による発電量低下 0.5%) 3年目以降：経年劣化による発電量低下を 0.5%/年と設定

自家消費電力量	1 年目：11,090kWh(自家消費率約 52%) 2 年目：11,035kWh(自家消費率約 52%；発電量低下 0.5%) 3 年目以降：自家消費率約 52%；発電量低下を 0.5%/年と設定
売上高	
基本料金	286 円/kVA/月(東京電力 EP 標準料金と同額)
電力量料金 (不足分供給)	月ごとに次の料金 最初の 120kWh まで(第 1 段階料金)：19.88 円/kWh 120kWh をこえ 300kWh まで(第 2 段階料金)：26.48 円/kWh 上記超過(第 3 段階料金)：30.57 円/kWh
自家消費分料金	26.48 円/kWh(上記の第 2 段階料金と同額)
再エネ賦課金(徴収)	単価 3.36 円/kWh(不足分供給について徴収)
余剰売電(評価額)	評価単価 8.8 円/kWh
売上原価	
小売電力調達	2019 年度の日本卸電力取引所翌日スポット市場東京エリアの実績価格を参考に積算：平均 11.34 円/kWh
託送料金	託送基本料金：214.5 円/kVA/月 託送従量料金：7.48 円/kWh
再エネ賦課金(納付)	徴収額の全額を調整機関へ納付
発電インバランス	概算(0.5 円/kWh)
販売管理費	
減価償却費	設備費用を 10 年定額償却
工事費	1,200,000 円(1 年目に発生)
保守	費用：20 万円(PCS 交換) 発生頻度：1 回/10 年想定(10 年目に計上)
融資条件	
返済	2 年目より返済想定(元本均等割)
借入金	設備費と施工費の全額：3,675,000 円 金利：2%に設定

(2) 収益性試算

試算結果として、初年度に工事費等の負担により赤字が発生するが、10 年間の事業期間を通して、3.2%の売上高経常利益率を確保できる。

表 4-2. 収支試算結果

単位：千円	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	9年後	10年後	合計
①売上高	692	692	692	692	692	692	692	692	692	692	6,921
基本料金	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	686
電力量料金	206	208	210	211	213	215	216	218	219	221	2,136
自家消費分料金	294	292	291	289	288	286	285	284	282	281	2,872
再エネ賦課金(徴収)	25	26	26	26	26	26	26	27	27	27	261
余剰売電(評価額)	99	98	98	97	97	96	96	95	95	94	965
②売上原価	239	240	242	244	245	247	248	250	252	253	2,460
小売電力調達	94	95	95	96	97	97	98	99	99	100	971
託送料金	108	109	109	110	111	112	113	113	114	115	1,114
再エネ賦課金(納付)	25	26	26	26	26	26	26	27	27	27	261
発電インバンス	12	12	12	12	11	11	11	11	11	11	114
③売上総利益	454	452	450	449	447	445	444	442	440	439	4,461
④販売費及び一般管理費	1,448	248	248	248	248	248	248	248	248	448	3,875
減価償却費	248	248	248	248	248	248	248	248	248	248	2,475
工事費	1,200										1,200
保守										200	200
⑤営業利益	-994	204	203	201	199	198	196	194	193	-9	586
⑥営業外収益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦営業外費用	0	74	65	57	49	41	33	24	16	8	367
利子	0	74	65	57	49	41	33	24	16	8	367
⑧経常利益 (⑤+⑥-⑦)	-994	131	137	144	150	157	163	170	177	-17	219
売上高総利益率	65.5%	65.3%	65.0%	64.8%	64.6%	64.3%	64.1%	63.9%	63.6%	63.4%	64.5%
売上高営業利益率	-143.5%	29.5%	29.3%	29.0%	28.8%	28.6%	28.3%	28.1%	27.9%	-1.3%	8.5%
売上高経常利益率	-143.5%	18.9%	19.8%	20.8%	21.7%	22.7%	23.6%	24.6%	25.5%	-2.4%	3.2%
借入金	3,675	3,266	2,857	2,448	2,039	1,630	1,221	812	403	0	0

(3) 需要家メリットの確認

需要家の負担する電気料金について、発電設備を設置しない場合に比べて、約 7.4%削減となる。また、再エネ賦課金部分を考慮すると、約 12.2%の支払い額削減となる。なお、再エネ賦課金は 2021 年度の単価を設定しているが、今後賦課金単価が上昇する見通しであることを踏まえると、需要家メリットはさらに大きくなる。

表 4-3. 需要家メリットの試算

					設備を設置した場合の料金試算				
月	契約電力	使用量	うち自家消費	基本料金	自家消費料金	従量料金	合計	再エネ賦課金	電気料金
1月	20kVA	1,805kWh	838kWh	5,720	22,190	15,068	42,978	1,665	44,643
2月	20kVA	1,736kWh	751kWh	5,720	19,886	13,265	38,871	1,490	40,361
3月	20kVA	1,721kWh	756kWh	5,720	20,018	13,387	39,125	1,501	40,626
4月	20kVA	1,444kWh	842kWh	5,720	22,296	15,160	43,176	1,674	44,850
5月	20kVA	1,088kWh	1,081kWh	5,720	28,624	19,990	54,334	2,419	56,753
6月	20kVA	1,104kWh	1,155kWh	5,720	30,584	21,518	57,822	2,587	60,409
7月	20kVA	1,295kWh	944kWh	5,720	24,997	17,239	47,956	2,116	50,072
8月	20kVA	1,761kWh	810kWh	5,720	21,448	14,487	41,655	1,814	43,469
9月	20kVA	2,033kWh	841kWh	5,720	22,269	15,129	43,118	1,884	45,002
10月	20kVA	1,212kWh	1,083kWh	5,720	28,677	20,051	54,448	2,425	56,873
11月	20kVA	1,171kWh	1,042kWh	5,720	27,592	19,195	52,507	2,331	54,838
12月	20kVA	1,488kWh	1,033kWh	5,720	27,353	19,012	52,085	2,311	54,396
年間合計							568,075	年間合計	592,292

					設備を設置しない場合の料金試算				
月	契約電力	使用量	うち自家消費	基本料金	自家消費料金	従量料金	合計	再エネ賦課金	電気料金
1月	20kVA	1,805kWh	0kWh	5,720	0	40,686	46,406	4,163	50,569
2月	20kVA	1,736kWh	0kWh	5,720	0	36,223	41,943	3,727	45,670
3月	20kVA	1,721kWh	0kWh	5,720	0	36,498	42,218	3,754	45,972
4月	20kVA	1,444kWh	0kWh	5,720	0	40,900	46,620	4,183	50,803
5月	20kVA	1,088kWh	0kWh	5,720	0	53,036	58,756	6,051	64,807
6月	20kVA	1,104kWh	0kWh	5,720	0	56,827	62,547	6,468	69,015
7月	20kVA	1,295kWh	0kWh	5,720	0	46,097	51,817	5,288	57,105
8月	20kVA	1,761kWh	0kWh	5,720	0	39,249	44,969	4,536	49,505
9月	20kVA	2,033kWh	0kWh	5,720	0	40,839	46,559	4,710	51,269
10月	20kVA	1,212kWh	0kWh	5,720	0	53,158	58,878	6,064	64,942
11月	20kVA	1,171kWh	0kWh	5,720	0	51,049	56,769	5,832	62,601
12月	20kVA	1,488kWh	0kWh	5,720	0	50,590	56,310	5,782	62,092
年間合計							613,792	年間合計	674,350

一年分の料金差額(賦課金含まず)	45,717
契約期間(10年)の累積金額	457,170

一年分の料金差額(賦課金含む)	82,058
契約期間(10年)の累積金額	820,580

4.3 今後の進め方

(1) 事業体制案

アグリゲーターであるまち未来製作所は、地域活性化資金を原資に初期投資に対する融資を行う。なお金額等の条件および金融機関融資を受ける場合の割合等はプレーヤーとの協議による。

プレーヤーとして地域の小売電気事業者、および地元の施工事業者がある。小売電気事業者では、かみすでんきが事業実施主体となることが想定される。施工事業者は、今年度の調査の中で

マネージャー候補人材の人脈から候補事業者への事業説明を行い、実施における連携の内諾を得ている。

サポーターとして地域金融機関および神栖市がある。地域金融機関は、プレーヤーとの協議により必要な融資を実行する。また、市役所は設置候補場所の選定および事業説明等の協力を行うほか、設置場所に応じて防災計画等での位置づけを検討する。

表 4-4. 防災再エネ事業の体制案

立場	想定主体	役割
アグリゲーター	まち未来製作所	地域活性化資金を原資に融資/投資
プレーヤー	地域新電力 (かみすでんき等)	- 設置場所(需要契約先)を確保 - 発電設備の設置(初期投資)およびメンテナンス - 不足分小売供給、太陽光電力の販売(サービス利用料を徴収)
	地元施工事業者	- 設備設計、施工 - 送配電事業者との協議、届出等
サポーター	地域金融機関	協議を行い必要な融資を実行
	神栖市	- 設置候補場所の選定、事業説明 - 防災計画等での位置づけ

(2) 想定スケジュール

次年度以降早期に需要家(設置候補場所)の選定および協議を開始する。今年度調査では、複数の私立保育園関係者へ事業概要及び導入可能性の事前説明をおこない、前向きな感触を得ている。また、神栖市においては市立の保育園等施設への導入可能性を検討中である。

下記では1施設のスケジュール例を示したが、需要家との協議状況等により、複数個所での実施も検討する。

表 4-5. 防災再エネ事業のスケジュール

時期	小売電気事業者	地元施工事業者	地域金融機関	アグリゲーター
4-6月頃	需要家との協議			
6-7月頃			資金調達協議※2	資金調達協議※2
7-9月頃	(電力契約切替)※1	調査・設計 諸手続き	融資実行※2	融資実行※2
10月頃		施工(運転開始)		
11月頃	自家消費分課金開始			

※1：すでに当該小売電気事業者との供給契約がある場合は不要

※2：融資は協議により金融機関およびアグリゲーターのいずれかまたは両方から実行

5 EVカーシェア事業

3 項で検討した地域課題解決につながる事業のうち、EV カーシェア事業について収益性等の検討を行った。本事業は、EV カーシェア事業を担う運営会社(プレーヤー)が、車両の購入や充電器の確保、保険の加入等の車両管理を行い、利用者に貸し出すことで収益を出す。

5.1 事業の概要

(1) 社会的背景

- ・ 自家用車を所有しない市内移動者等の交通手段の確保
- ・ 車からの CO2 排出量削減を目的としたガソリン車から EV 車への転換
- ・ 充電器のサブスクリプションサービス、カーシェア管理システムの充実

(2) 実施のメリット

- ・ バス等の既存インフラ以外の交通手段確保による市内回遊性の上昇
- ・ 市内の EV 化の普及
- ・ EV が普及する上でのインフラの整備状況改善

(3) 事業の説明

EV カーシェア事業を担う業者(プレーヤー)が、車両の購入や充電器の確保、保険の加入等の車両管理を行う。複数台の車両を確保するとなると設備投資が大きくなるため、オーガナイザーが車両の購入を行い、プレーヤーが運営を行うパターンも検討した。

プレーヤーの収益としては、カーシェア事業者の月額会員費と車両の利用料より発生する。費用は保険や減価償却費、システム利用料等を見込む。事業を行う際に必要な駐車スペースは、神栖市役所や駐車場管理会社、鹿嶋セントラルホテル等から有償で借りることを想定している。

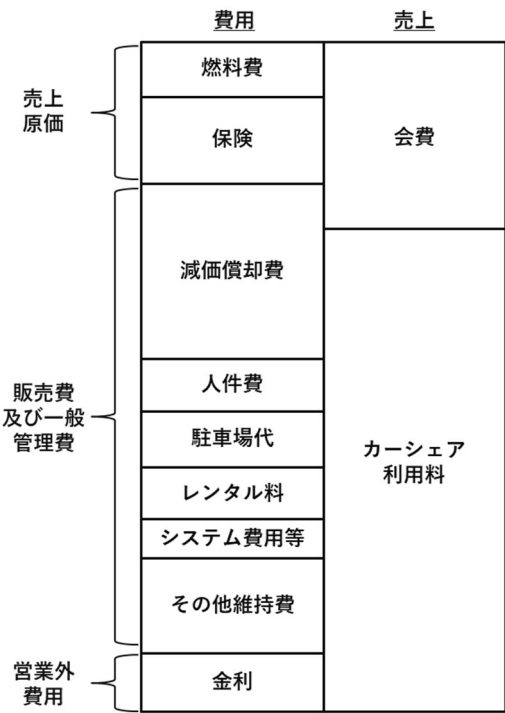


図 5-1. 本事業の収益モデル(運営会社単独)

また、オーガナイザーが車両の購入を行い、運営会社に貸出を行う場合は、収益が運営会社の年間利用料、費用が保険や減価償却費等を見込む。本モデルのメリットとしては、運営会社の初期投資がかからないというものがある。

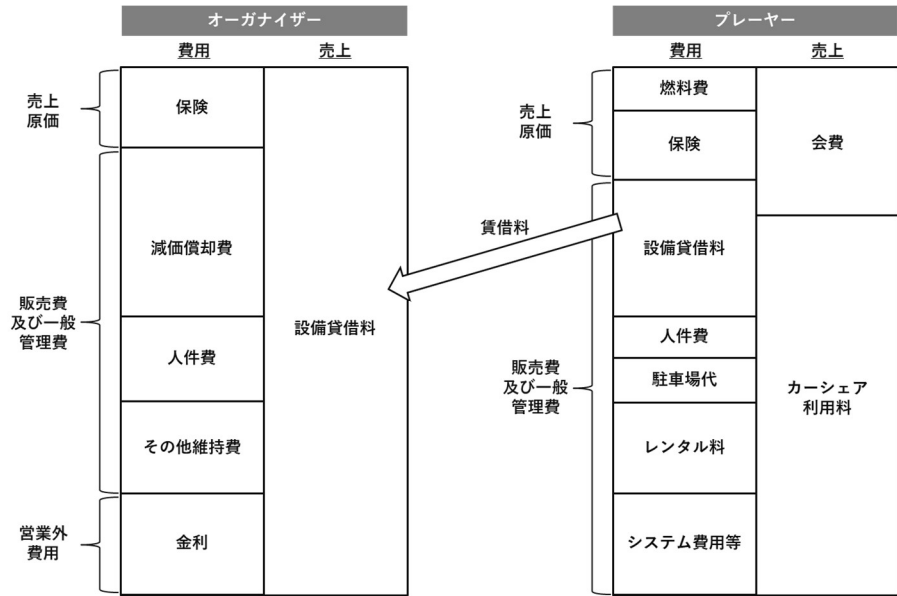


図 5-2. 本事業の収益モデル(オーガナイザーが購入し運営会社に貸出)

(4) 事業スキーム

運営会社が EV 車両を自動車ディーラー等から直接購入後、駐車場に設置するスキームである。初期費用等は金融機関からの融資やグッドアラウンドからの融資/投資で賄う。EV 充電器やシステム等のインフラはサブスクリプションのものを利用する。また、EV を設置する駐車場は神栖市や管理会社から借り、駐車場代を支払う予定である。

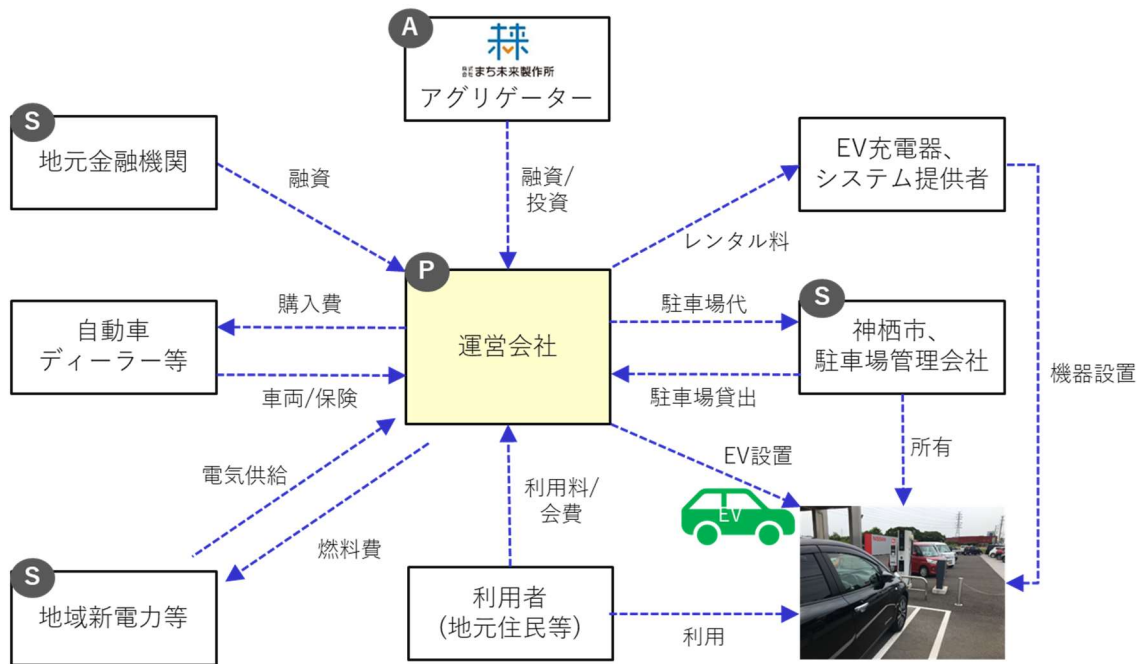


図 5-3. 本事業のスキーム案(運営会社単独)

オーガナイザーである新会社が EV 車両を自動車ディーラー等から直接購入後、運営会社に車両を貸し出し、運営会社が駐車場に設置するスキームである。初期費用等は新会社が負担し、金融機関からの融資やグッドアラウンドからの融資/投資で賄う。事業運営には EV 充電器やシステム等のインフラはサブスクリプションのものを利用する。また、EV を設置する駐車場は神栖市や管理会社から駐車場代を支払い、借りる予定である。

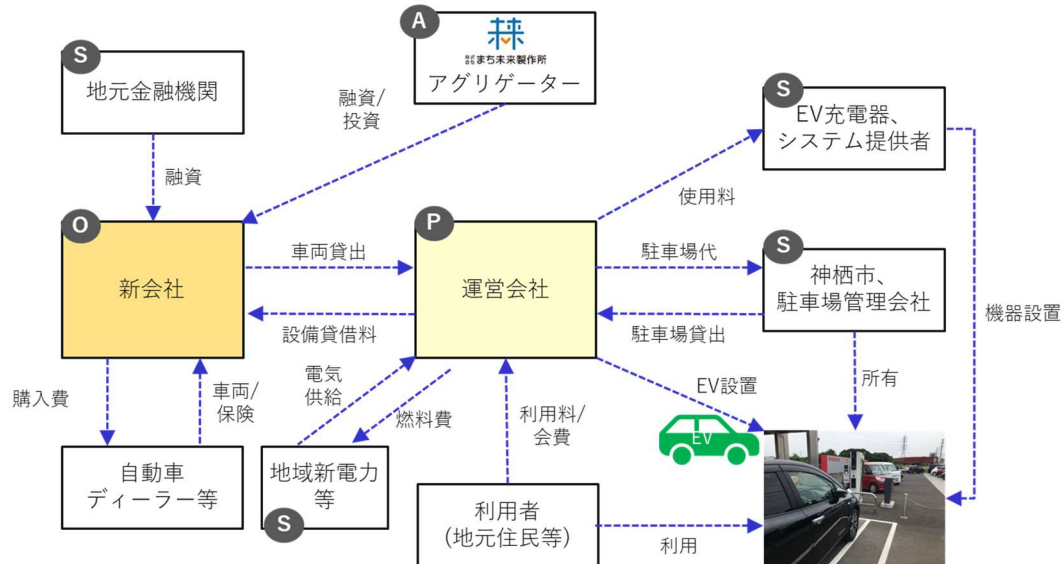


図 5-4. 本事業のスキーム案(オーガナイザーが購入し運営会社に貸出)

5.2 収益試算

(1) 収益試算の前提条件

EV カーシェアを行う際に使用する車両 1 台ごとの収益を試算する。また、EV 内電池の劣化等を加味し、1 台当たりの収益試算期間は 5 年間とする。

表 5-1. 収支試算の前提条件

項目	条件
車両価格(初期費用)	日産リーフ(グレード S)の購入費用 1 台当たり約 330 万円
売上高	
カーシェア会費	主要カーシェア事業者の月額会員費(月 1,000 円程度)×台当たり会員数(40 人)より算出 ※AT カーニーのレポート「モビリティサービスの破壊力」より
カーシェア利用料	・単価は主要なカーシェア事業者の最も短い時間で借りた場合の単価 850 円/h 想定 ・日中 9～19 時の 10 時間を主な稼働時間と想定した場合の日中稼働率を 40%で試算
売上原価	
燃料費	・地域新電力からの燃料調達費 20 円/kWh、一日の稼働時間 4 時間、1

	時間の走行距離 20km、電費は 8.4km/kWh で計算
保険	・ 不特定多数・年齢制限なしを想定し 20 万円/年で計算
販売管理費	
減価償却費	・ EV である日産リーフの購入費用 1 台当たり約 330 万円を定額法で 3 年償却
設備貸借料	・ 90,000 円/月で設定
人件費	・ 運営者の人件費は掃除等の業務により 1 台あたり年 10 万と仮定 ・ オーガナイザーの人件費はリース車両管理等の業務により 1 台あたり年 6 万と仮定
駐車場代	神栖市の月極駐車場相場の 6,050 円/月より 6,000 円/月で試算
レンタル料※充電機器	エネチェンジ EV 充電サービスご利用料金 9,800 円/月(約 1 万)で試算
システム費用等	システムは月額 2,000 円/台程度のカーシェアリングシステム利用を想定(業者未定)
その他維持費	自動車税 29,500 円/年、車検費用 66,000 円/年、印紙代 1,100 円/年の合計 96,600 円/年
融資条件	
返済	2 年目より返済想定(元本均等割)
借入金	車両の購入代金 330 万円を年利率 2%で借入

(2) 収益性試算

まず、運営会社が単独で事業を行うモデルの収益性を試算した。試算によると、購入した車両の減価償却費等により 3 年目までは営業利益及び経常利益ベースで赤字になるが、4 年目以降は黒字となる。結果として 5 年間の合計で売上高営業利益率は 4.8%、売上高経常利益率は 2.8%となり、試算上は収益性のある事業であることが分かった。

また、オーガナイザーが車両を購入し、運営会社に貸し出すモデルの収益性を試算した。試算によると、オーガナイザーは購入した車両の減価償却費等により 3 年目までは営業利益及び経常利益ベースで赤字になるが、4 年目以降は黒字となる。結果として 5 年間の合計で売上高営業利益率は 5.8%、売上高経常利益率は 3.2%となる。ただし、運営会社への設備貸借料を利益の出る水準(90,000 円/月)に設定しているため、この場合の運営会社の収益性試算も同時に行う必要がある。試算によると、運営会社にとって月額 90,000 円の設備貸借料の負担が重く、毎年赤字となった。結果として 5 年間の合計で売上高営業利益率、売上高経常利益率共に-3.9%となる。利益を上げるにはカーシェアの会費や利用料を上げる必要がある一方で、他のカーシェアと比較してかなり割高な水準となってしまうため、現実的ではない。

収益性試算を行った結論として、オーガナイザーが車両を購入し、運営会社に貸し出すモデルは収益が出ない。そのため、来期以降の検討項目としては運営会社が単独で行うモデルを中心に、生み出される活性化資金の融資先である運営会社との提携を模索する方向性である。

表 5-2. 運営会社収支(単独実施モデル)

単位：千円		1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	合計
①売上高		1,411	1,411	1,411	1,411	1,411	7,054
	会費	480	480	480	480	480	2,400
	カーシェア	931	931	931	931	931	4,654
②売上原価		270	270	270	270	270	1,348
	燃料費	70	70	70	70	70	348
	保険	200	200	200	200	200	1,000
③売上総利益		1,141	1,141	1,141	1,141	1,141	5,706
④販売費及び一般管理費		1,513	1,513	1,513	413	413	5,365
	減価償却費	1,100	1,100	1,100	0	0	3,300
	人件費	100	100	100	100	100	500
	駐車場代	72	72	72	72	72	360
	レンタル料 ※充電機器	120	120	120	120	120	600
	システム費用等	24	24	24	24	24	120
	その他維持費	97	97	97	97	97	485
⑤営業利益		-372	-372	-372	728	728	341
⑥営業外収益		0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0
⑦営業外費用		0	66	46	26	6	144
	利子	0	66	46	26	6	144
⑧経常利益（⑤+⑥-⑦）		-372	-438	-418	702	722	197
売上高総利益率		80.9%	80.9%	80.9%	80.9%	80.9%	80.9%
売上高営業利益率		-26.4%	-26.4%	-26.4%	51.6%	51.6%	4.8%
売上高経常利益率		-26.4%	-31.0%	-29.6%	49.8%	51.2%	2.8%
借入金		3,300	2,300	1,300	300	0	0

表 5-3. オーガナイザー収支(オーガナイザーが車両を購入し、運営会社に貸し出すモデル)

単位：千円		1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	合計
①売上高		1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	5,400
	設備貸借料	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	5,400
							0
②売上原価		200	200	200	200	200	1,000
	保険	200	200	200	200	200	1,000
							0
③売上総利益		880	880	880	880	880	4,400
④販売費及び一般管理費		1,257	1,257	1,257	157	157	4,085
	減価償却費	1,100	1,100	1,100	0	0	3,300
	人件費	60	60	60	60	60	300
	その他維持費	97	97	97	97	97	485
							0
							0
⑤営業利益		-377	-377	-377	723	723	315
⑥営業外収益		0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0
⑦営業外費用		0	66	46	26	6	144
	利子	0	66	46	26	6	144
⑧経常利益 (⑤+⑥-⑦)		-377	-443	-423	697	717	171
売上高総利益率		81.5%	81.5%	81.5%	81.5%	81.5%	81.5%
売上高営業利益率		-34.9%	-34.9%	-34.9%	66.9%	66.9%	5.8%
売上高経常利益率		-34.9%	-41.0%	-39.2%	64.5%	66.4%	3.2%
借入金		3300	2300	1300	300	0	0

表 5-4. 運営会社収支(オーガナイザーが車両を購入し、運営会社に貸し出すモデル)

単位：千円		1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	合計
①売上高		1,411	1,411	1,411	1,411	1,411	7,054
	会費	480	480	480	480	480	2,400
	カーシェア	931	931	931	931	931	4,654
②売上原価		70	70	70	70	70	348
	燃料費	70	70	70	70	70	348
	保険	0	0	0	0	0	0
③売上総利益		1,341	1,341	1,341	1,341	1,341	6,706
④販売費及び一般管理費		1,396	1,396	1,396	1,396	1,396	6,980
	設備貸借料	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	5,400
	人件費	100	100	100	100	100	500
	駐車場代	72	72	72	72	72	360
	レンタル料 ※充電機器	120	120	120	120	120	600
	システム /その他保守費用	24	24	24	24	24	120
⑤営業利益		-55	-55	-55	-55	-55	-274
⑥営業外収益		0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0
⑦営業外費用		0	0	0	0	0	0
	利子	0	0	0	0	0	0
⑧経常利益 (⑤+⑥-⑦)		-55	-55	-55	-55	-55	-274
売上高総利益率		95.1%	95.1%	95.1%	95.1%	95.1%	95.1%
売上高営業利益率		-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%
売上高経常利益率		-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%	-3.9%
借入金		0	0	0	0	0	0

5.3 今後の進め方

(1) 体制案

現状の想定での体制と役割分担は以下の通り。

表 5-5. EV カーシェア事業の体制案

立場	想定主体	役割
アグリゲーター	まち未来製作所	• 地域活性化資金を原資に融資/投資
プレーヤー	運営会社	• EV の購入 • 事業の実施 • 車両の管理 • システムの運用
サポーター	神栖市、駐車場管理会社	• 駐車場の提供
	常陽銀行等の金融機関	• 事業への融資
	地域新電力(かみすでんき等)	• 電気の供給

(2) 想定スケジュール

「(2)収益性試算」に記載の通り、来期以降の検討項目としては運営会社が単独で事業を行うモデルを中心に、生み出される活性化資金の融資先である運営会社との提携を模索する方向で引き続き事業の実施可能性を検討する。

- 2022 年 8 月まで：運営会社との連携模索
- 2022 年 12 月まで：神栖市においての利用者の市場規模調査、収益試算精緻化(運営事業者が見つかった場合)
- 2023 年 3 月まで：各サポーターとの取引交渉(運営事業者が見つかった場合)

6 賑わい拠点事業

3 項で検討した地域課題解決につながる事業のうち、賑わい拠点事業について検討を行った。まず事業検討のための想定条件として、施設規模や初期費用額等を整理した。

次に他地域での賑わい拠点の事例について調査・分析・研究（3 事例）を行い、事例研究より、神栖市での賑わい拠点の検討の方向性の抽出、及び活性化資金活用の考え方を考察した。

事業ポートフォリオとスキームとして、賑わい拠点の運営を行う地域プレイヤーの発掘育成の仕組み、及び賑わい拠点の運営事業者のスキルアップ等の仕組みを組み込んだ事業モデルを設定した。設定した事業スキームについて、賑わい拠点開業から開業後の活動の内容について実施の具体的な展開案の整理を行った。

また、想定条件での賑わい拠点の事業収益試算を行った。

6.1 事業の概要

賑わい拠点事業は、宿泊、カフェ、コミュニティイベントの複合機能での運営を想定し、地元事業者をプレイヤーとして募集して事業展開することを想定して検討を行った。

また、地域活性化資金については、再エネで稼いだ外貨と地域のひと・事業者のちからを養う、「未来への投資」という考え方に基づいて、①地元プレイヤーの発掘・育成 ②賑わい創出ノウハウ支援 ③地域の魅力づくり支援の3つの活用案を設定し検討を行った。

(1) 社会的背景

- ・地域の活性化には地域の人材の登用が重要（外部任せではノウハウが残らない）
- ・地域活性化支援は、「費用補助」から「将来投資」への転換が求められている
- ・賑わい創出には、「施設（ハード）」に加え、「企画運営（ソフト）」が必須

(2) 実施のメリット

- ・活性化資金を地域のひと・事業者育成に活用（＝地域の未来への投資）
- ・地元へのノウハウ定着により、持続性のある活動につながる
- ・地域の生産者・事業者も巻き込んだ地域の魅力づくり
- ・再エネの収益で豊かな暮らしを実現する神栖市のイメージアップ

(3) 事業の説明

賑わい拠点の運営を行う地域プレイヤーの発掘育成の仕組み、及び賑わい拠点の運営事業者のスキルアップ等の仕組みを組み込んだ事業モデルを基本とする。

今回の想定では、賑わい拠点運営プレイヤーが、賃貸施設の内装・設備工事を実施することとしているため、初期投資が大きくなることから、神栖市による開業支援の資金一部負担や地域の金融機関による融資等について、今後更に検討を深めていく必要がある。

また、賑わい拠点事業における活性化資金の活用方法として、地域のひと・事業者のちからを養う、「未来への投資」という考え方に基づいて、「①地元事業者の発掘・育成」「②賑わい創出ノウハウ支援」「③地域の魅力づくり支援」の3つの活用案を設定し検討を行った。

再エネで稼いだ外貨を地域の未来に投資する

「使って終わり」の予算消化型の補助金の使い方ではなく
地域のひと、事業者の力を養う（＝未来への投資）事が目的

【活性化資金活用案】



図 6-1. 販わい拠点事業における活用案イメージ

①地元事業者の発掘・育成支援 ※次年度に実施想定

販わい拠点の運営主体には、地元の事業者が参画することが望ましいことから、神栖市との協力で「販わい拠点創出事業」を立上げ、地元事業者を発掘・育成する仕組みを検討した。

参画を希望する地元事業者を募集し、事業者の事業計画・ビジネスモデル策定を専門家が支援し、実現性の高い事業を選定するという仕組みを想定している。

専門家の指導に関する費用は活性化資金を原資として想定し、応募者は無料で専門家の指導を受けることができる形とする（次年度内容や規模により 500 万～800 万程度を想定）。また、選定された事業者に対して、開業資金の一部を神栖市が負担することを想定（想定 200 万円）している。（金額等は仮の設定であり、条件設定等詳細は今後継続協議）

①地元事業者発掘・育成の展開（例）



【スケジュールのイメージ】

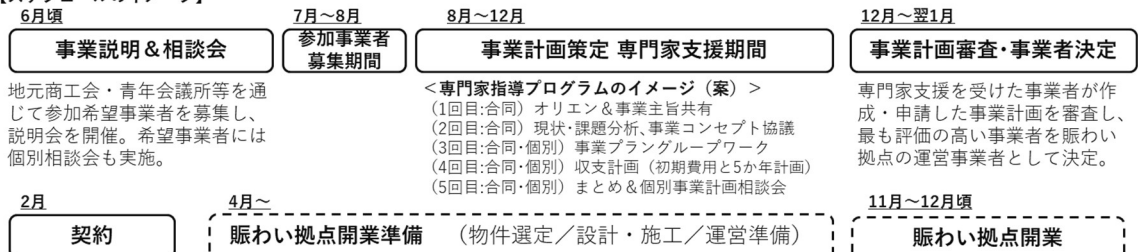


図 6-2. 地元事業者の発掘・育成の概要案

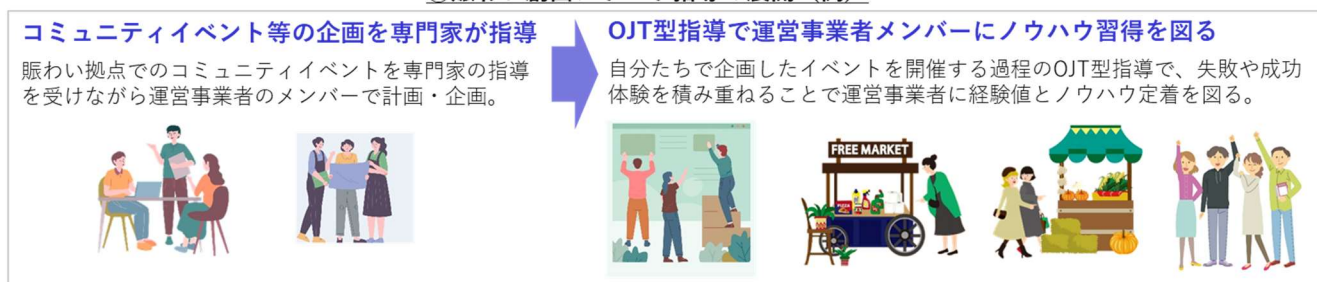
②販わい創出ノウハウ支援 ③地域の魅力づくり支援 ※開業準備期及び開業後実施想定

賑わい拠点を活用したコミュニティイベントの企画運営ノウハウや地産品の開発や観光資源磨き上げ等の地域の魅力づくりを専門家が指導する。

専門家の指導に関する費用は活性化資金を原資として想定し、運営事業者は専門家の指導を受け、将来的に運営事業者自らで企画運営をするためのノウハウの習得を図る指導とする。（開業後2～3年間程度実施想定 内容や規模により年間500万～800万程度を想定）

地域内外の事業者や市民を巻き込んだ賑わい創出の仕掛けを年間通じて展開する企画力・実施運営の経験値とノウハウを地元へのこすことで、継続的に賑わい拠点を核とした地域の交流人口の拡大を図っていくことを目指す。（金額等は仮の設定であり条件設定等詳細は継続協議）

②賑わい創出ノウハウ指導の展開（例）



【スケジュールのイメージ】 ※賑わい創出ノウハウ指導の場合の例
次年度末～翌年度4月頃 毎月土日に開催

①年間計画ワークショップ

コミュニティイベントの年間計画を策定するワークショップを開催。
運営事業者のメンバーからなる企画チームを編成し専門家が計画づくりを指導。

<専門家指導プログラムのイメージ（案）>

- (1回目) 次年度計画策定にあたっての方針検討
- (2回目) 年間のテーマ設定とアイデア出し
- (3回目) 年間計画とりまとめ

②コミュニティイベント展開

年間計画をベースに毎回のイベントを準備し運営する。チームが自主的に目標を設定し、その達成状況を検証し、修正、改善して目標クリアを目指すPDCAサイクルを実践する。

<毎月のイベント展開のルーティーン>

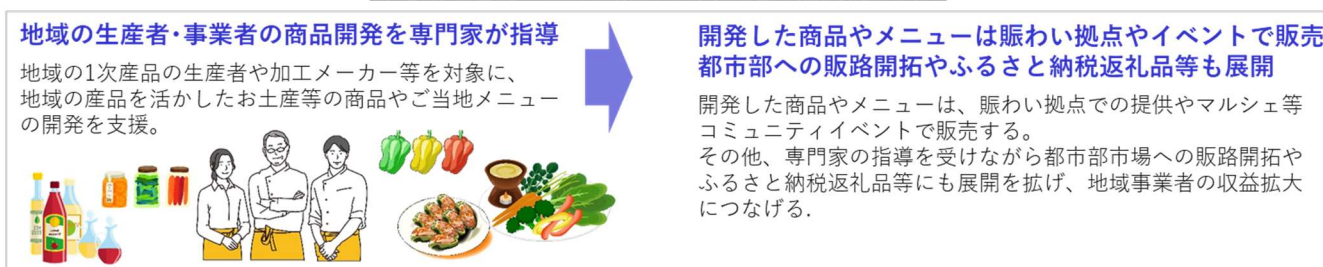
- 1) 年間計画を基に、参加人数や売上等の目標を設定
- 2) 目標達成を意識し、毎回のイベントの告知ツールづくりやSNS発信等に取り組む
- 3) 毎回の目標達成状況を検証、改善策を次回に実践

3月～翌年度4月

③総括と次年度計画づくり

今年度のイベントの実績を振り返り、手ごたえと課題を整理。
①同様、次の年度の計画を策定するワークショップを実施。
2年目は運営事業者が中心となって計画づくりに取り組み、専門家はサポート役に徹する。

③地域の魅力づくり支援の展開（地産品開発の例）



【スケジュールのイメージ】 ※地域の魅力づくり支援の場合の例
次年度末～翌年度4月頃 5月～10月 11月～2月

①説明会・事業者選定

地域の生産者や食品加工メーカー等を対象に、事業説明会を開催。
（地元商工会や金融機関を通じて事業者へ告知する）
参加を希望する事業者は参加申請を行い、書類審査、専門家面談を経て毎年3～4事業者程度を選定。

②商品改良・開発支援

専門家の個別指導で各事業者の商品の改良、開発に取り組む。

<専門家指導のプロセス（一例）>

- 1) 専門家による現場（生産地・工場等）訪問指導
- 2) 対象商品の選定、開発方針の検討
- 3) 事業者による対象商品の改良、開発（試作品づくり）
- 4) 専門家による試作品チェック、改良アドバイス
- 5) 事業者によるブラッシュアップ

③テストマーケティング

改良・開発した商品を実際の店頭等でのテスト販売やモニター評価等のテストマーケティングを実施。
専門家がその結果を基に改善指導をフィードバック。
賑わい拠点のコミュニティイベント等での販売等も行う。

図 6-3. 賑わい創出、地域の魅力づくりの概要案

(4) 事業スキーム

地元事業者が賑わい拠点の運営主体として初期投資と事業運営を行うスキームを基本とした。

賑わい拠点運営プレーヤーが、拠点となる施設を賃貸契約し、施設の内装・設備工事を実施し運営するモデルを想定している。また、活性化資金を活用した支援は、アグリゲーターを経由し、専門知見を持つプレーヤーを通じて提供する。

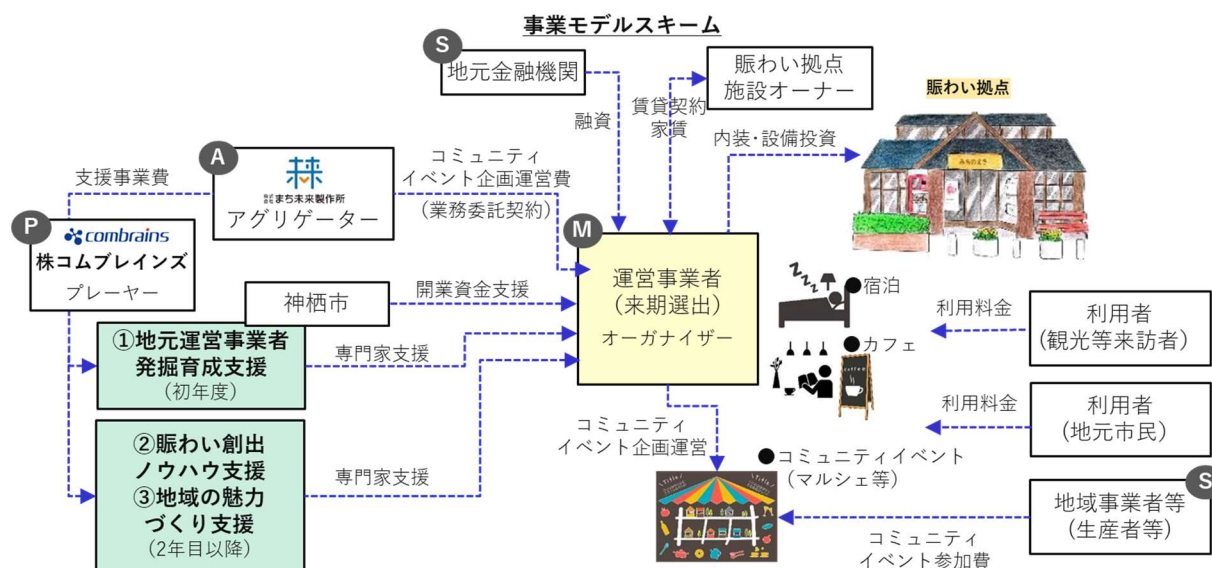


図 6-4. 本事業のスキーム案

6.2 収益試算

10年間の事業用賃貸借契約を締結する前提として、収支試算期間は10年間とした。あくまでも想定の実算であることから、実際の事業計画では物件の規模や立地によって大きく条件が異なるため、参考として過去実績も踏まえ収益性可能な試算モデルを算出した。

宿泊・飲食事業の実施が主目的ではなく、「賑わい拠点」としての役割が求められることから、コミュニティイベントについては、活性化資金を原資に、アグリゲーターから運営事業者への外部委託として提供することを想定している。

(1) 収益性試算の前提条件

表 6-1. 収支試算の前提条件

項目	条件
収益の試算単位	- 施設規模の想定 (2階建て 44坪程度) 1F:カフェ (飲食): 22坪 約25席程度、2F:宿泊: 22坪全10床程度を試算モデルとして設定 - 賃貸物件をリノベーションし設備導入する想定
初期費用	約2,000万円程度を想定 (自己資金 1,000万/借入金 800万円/開業支援 200万円)

	・カフェ、宿泊施設の内装・設備、備品等 ・賃貸契約、敷金礼金、前家賃、その他経費
売上高	
宿泊・飲食	・宿泊（10床）ドミトリ－6床（@3,800円）/シングル4床（@6,000） - 月ごとに予測稼働率を設定し年間平均稼働率74%として設定 ・飲食（25席）モーニング、ランチ、カフェ、物販 1日最大65,750円。宿泊同様年間平均稼働率74%として設定
イベント	・週末に拠点施設の店内・店頭などを活用したマルシェなどのコミュニティイベントを開催（土日4週＝8日／月開催） ※活性化資金を原資に、イベントの企画運営の委託費を設定 （1日あたり3万円×8日＝24万円／月、年間288万円） ※地域事業者のイベントでの販売参加費として5千円を徴収する想定 （1日4社×8日＝32社×5千円＝16万円／月、年間192万円）
売上原価	
飲食仕入	・飲食売上の約30%で設定
販売管理費	
人件費	・管理社員（2名@24万円）、運営バイト（4名@17万円）、清掃パート（1名@15万円） ※繁忙期増員、残業深夜割り増し、社保・交通費等含む
光熱費・諸経費	・光熱費（売上の5%）、諸経費（売上の5%）
家賃 敷金礼金更新料	・16万円/月 ・初年度敷金礼金3か月分想定、・2年ごと契約更新（1月分）想定
設備内装	・初年度：内装設備工事、厨房きき・備品費で1,450万円計上 ※2年目以降：内装など補修で100万円／年計上
その他	・初年度：運営会社登記、募集や開業の広告費等計上 ・事業者の運営経費として家賃前利益の10%を設定
融資条件	
返済	事業開始後より返済想定（元本均等割）
借入金	設備投資等の8,000万円を年利率2%で借入 ※借入金以外に自己資金（1千万円）、神栖市の創業補助金（2百万円）想定

(2) 収益性試算

前提条件を元に収支の試算を行った結果、10年間合計で売上高営業利益率は2.4%、売上高経常利益率は2.3%となり、試算上は収益性のある事業であることが分かった。

表 6-2. 運営会社収支モデル

単位：千円	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	9年後	10年後	合計
①売上高	13,142	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850	326,792
宿泊・飲食	11,142	30,050	30,050	30,050	30,050	30,050	30,050	30,050	30,050	30,050	281,592
イベント	2,000	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	45,200
②売上原価	2,385	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	53,901
飲食仕入	2,385	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	5,724	53,901
											0
③売上総利益	10,757	29,126	29,126	29,126	29,126	29,126	29,126	29,126	29,126	29,126	272,891
④販売費及び一般管理費	28,498	26,201	26,361	26,201	26,361	26,201	26,361	26,201	26,361	26,201	264,947
人件費	9,800	19,720	19,720	19,720	19,720	19,720	19,720	19,720	19,720	19,720	187,280
光熱費・諸経費	1,075	2,912	2,912	2,912	2,912	2,912	2,912	2,912	2,912	2,912	27,283
家賃・敷礼金 更新料	2,240	1,920	2,080	1,920	2,080	1,920	2,080	1,920	2,080	1,920	20,160
設備・内装	14,500	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	23,500
その他 (登記・広告費他)	883	649	649	649	649	649	649	649	649	649	6,724
⑤営業利益	-17,741	2,925	2,765	2,925	2,765	2,925	2,765	2,925	2,765	2,925	7,944
⑥営業外収益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦営業外費用	0	160	142	106	70	34	0	0	0	0	512
利子	0	160	142	106	70	34	0	0	0	0	512
⑧経常利益 (⑤+⑥-⑦)	-17,741	2,765	2,623	2,819	2,695	2,891	2,765	2,925	2,765	2,925	7,432
売上高総利益率	81.9%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.6%	83.5%
売上高営業利益率	-135.0%	8.4%	7.9%	8.4%	7.9%	8.4%	7.9%	8.4%	7.9%	8.4%	2.4%
売上高経常利益率	-135.0%	7.9%	7.5%	8.1%	7.7%	8.3%	7.9%	8.4%	7.9%	8.4%	2.3%
借入金	8,000	7,100	5,300	3,500	1,700	0	0	0	0	0	0

6.3 今後の進め方

(1) 体制案

現状の想定での体制と役割分担は以下の通り。

表 6-3. 賑わい拠点事業の体制案

立場	想定主体	役割
アグリゲーター	まち未来製作所	- 賑わい拠点全体の事業コーディネート - 活性化資金の活用展開の推進管理
オーガナイザー	現状未定 ※次年度地元事業者から	- 賑わい拠点の施設の賃貸 - 内装設備工事

	募集を想定	- 開業後の運営主体 - コミュニティイベントの企画立案・運営
プレーヤー	発掘・育成事業者(コムブレインズ等)	- 地元事業者の発掘育成 - 賑わい創出ノウハウ支援 - 地域の魅力づくり支援
サポーター	金融機関	事業主体への融資協力
	商工団体	地元事業者の紹介、巻き込みの協力
	地元事業者	コミュニティイベント等への参加

(2) 想定スケジュール

現状は試算モデル整理の段階であり、今後神栖市とも条件設定などを協議の上、地域の事業者の巻き込み方等について更に検討を進めていく。

「賑わい拠点」が、本事業が目指している地域の交流人口拡大につながる役割りを果たすためには、単なる施設開設と運営管理ではなく、運営事業者が自身の工夫や地域を巻き込んだ賑わい創出の企画運営を担う力を持つことが重要である。そのため、本事業では活性化資金を活用した「地元事業者育成型の支援」を基本スタンスとして、来期以降の体制づくりを進めていく。

※スケジュールの詳細については図 6-1 及び 6-2 を参照

【推進における留意点】

「地元事業者育成型の支援」を推進するにあたっては、一部事業者に支援が偏ることは避けなくてはならず、広く地域の事業者に本事業への参加を呼び掛ける必要があることから、地域の農協・漁協や商工関係団体や地方金融機関等にも、関係する事業者や生産者への周知について協力を要請することが必用と考える。

また、地域で影響力や発言力を持つキーマン等、地域の力関係やバランス等にも配慮が必要な場合もあることから、市役所担当課や「地域の事情通」からの事前情報の収集も重要となる。

以上