

一般社団法人トナリノ

私たちは、あなたの困りごとと一緒に解決する「地域の相棒」です。



● 団体プロフィール Organization Overview

所在地／岩手県陸前高田市ほか

設立年月／2011年6月

(活動は2011年3月に開始)

ビジョン／私たちは、あなたの困りごとと一緒に解決する「地域の相棒」です。

現在の事業内容

- * 事業伴走
- * デジタル
- * 防災伝承
- * 広報製作

現在の組織構成・メンバー数

21名(専従者13名、パート4名、業務委託2名、顧問2名) ※2024年6月時点

組織図・体制図





団体沿革 >> History

復興支援団体としてのスタート

Webサイトから一般社団法人へ

代表の佐々木信秋さんは、東日本大震災の際に、東京都内に住む陸前高田市出身者と共に、被災地へのボランティア活動に乗り出しました。当時web制作会社を運営していた佐々木さんは、自分のスキルを活かしてできる支援が何か考え、X（旧：Twitter）やホームページで陸前高田の被災状況や支援情報を発信することにしました。情報発信の際には、「#SAVETAKATA」というハッシュタグをつけました。

情報発信が活発になるにつれ、実際に「SAVE TAKATA」という団体が既に存在するという勘違いが生じ始めました。それならばいっそSAVE TAKATAという団体を作ってしまうと考えた佐々木さんは、陸前高田で支援活動を行うボランティアをネット

ワーク化し、2011年6月に一般社団法人SAVE TAKATAを設立しました。これが、現在の一般社団法人トナリノの前身となる団体です。

トップダウンでの運営へ

法人設立当初は、ボランティアのネットワークを長期的に活かすための枠組みとして設立された経緯がありましたが、資金やスタッフが不足しており、長期的な活動の展望も明確ではありませんでした。そのため、団体の設立から1年が経つころには、今後どのように活動を進めるべきかという課題に直面しました。

そこで、団体のビジョンや理念を関係者と議論するために、専門家を交えたワークショップを開催しました。しかし、ワークショップでは他のメンバーから明確な

ビジョンが提案されず、佐々木さんは「多少の批判は気にせず自分のやりたいことをやろう」と決意を新たにしました。ワークショップ後、トップダウンで理念をまとめ、活動を進める方針に転換した結果、事業の進行速度や経験が向上し、助成金の獲得や業務委託の実績も増え、団体としての収益も上がるようになりました。



避難所での支援物資管理



復興イベントでの陸前高田物産展

復興支援から「地域の相棒」へ

復興支援にとどまらない、
新たな取組

被災地の状況が変化し、復興の段階も復旧期から復興期へと移行する中で、団体の活動内容も初期の緊急支援から徐々に変わっていきました。団体が一貫して重視してきた「困りごとの解決」というコンセプトは、活動内容が外部からはわかりにくく、事業性が見通しも立ちづらいという課題がありました。そこで、長期的に必要なとされ、わかりやすい「若者」「生業」「デジタル」などのテーマにも取り組むことになりました。

特にデジタルの取組は、地域全体でも遅れていた分野でした。例えば、当時の主要な連絡手段はFAXであったため、支援企業との連絡が途切れがちで、佐々木さんもデジタル化の必要性を感じていたといいます。更に、佐々木さんが最初に創業したのがWeb

サイト制作会社だったこともあり、地域に価値を提供できると考えたことが取組のきっかけとなりました。

また、団体の事業活動が地域全体に広がっていく様子もみられました。団体の陸前高田名産の米崎りんごのジャムやジュースの加工・販売事業を引き継ぐ形でメンバーが独立し、2016年2月には新たなジャム・ジュースの加工・販売事業を営む団体が設立されました。翌年には若年無業者を受け入れながらりんごの生産に取り組むNPO法人も設立されました。この時期になると、SAVE TAKATAは中間支援組織としての役割も担うようになり、地域住民や事業者、NPO、行政関係者から様々な困りごとが持ち込まれるようになりました。支援活動の内容も、地域イベントの企画・運営、商品の開発・販売やPR活動、市民活動の立ち上げや

運営、資金調達支援など、多岐にわたるようになっていきました。

トップダウンから
チームでの運営へ

活動の幅や団体の規模が拡大するにつれ、佐々木さんのトップダウン方式だけでは団体内で衝突が生じるなどの限界がみられるようになりました。そこで、佐々木さんは自律的に事業を企画・実践できるチーム作りと、チームの中心的な役割を担うマネージャーの確保に取り組むようになりました。2017年には部門制を導入し、各部門に事業責任者を配置するとともに、組織内で話し合いながら事業を運営するスタイルへと転換しました。

「地域の相棒」へ

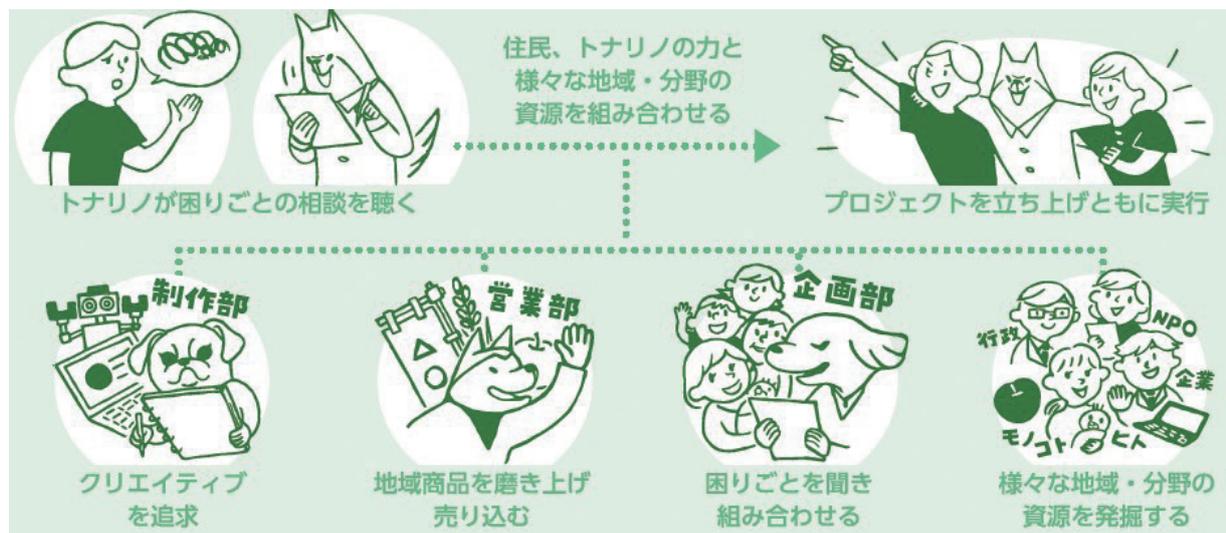
トナリノの活動には、一貫して



「北限のゆず研究会」への事務局支援



らら・ぱれっとを立ち上げたスタッフの岡本さん



チーム制によるプロジェクトの進め方

変わらない姿勢があります。それは「困っている人を助ける」という根本的な動機です。この姿勢は、緊急支援に取り組んできた時期から様々な困りごとに対するサポートを続けてきたことに加え、支援の成功の鍵は、困りごとを抱える本人自身にあるという、様々な活動の中で得た気づきに基づいています。

チーム全体が同じ方向を向くために議論を重ねる中で、団体の取組を象徴するキーワードとして「相棒」という言葉にたどり着きました。SAVE TAKATAの活動は「中間支援」とも言われていましたが、佐々木さんはその表現に違和感を覚えていました。SAVE TAKATAの活動は、困りごとに向き合い、ともに悩みなが

ら動く過程で相手の背中を押すというものです。この想いを団体内で共有し、「地域の相棒」という存在を目指すことになり、団体の名称も「トナリノ」に改めました。



クラウドファンディングで改修した「たまご村」の様子



トナリノが開催する親子で参加できるワークショップ

トナリノのその後とこれからの展開

陸前高田から全国へ

団体の名称変更と同時に、2020年6月から活動地域を岩手県の陸前高田市、大船渡市、釜石市、住田町、および宮城県の気仙沼市、南三陸町の4市2町に広げました。その背景には、陸前高田市と同じような課題を全国の他の地域でも抱えていることに気づき、佐々木さんの過疎地への関心が高まったことがあります。人口減少や高齢化が進む中で、過疎地の政策が「人口維持」や「人口増加」を目指していることに対して、取組のゴールや考え方に問題があると佐々木さんは感じています。

そこで、陸前高田市や周辺自治体への支援を行い、その成果を他

の地域にも発信することで、全国の過疎地域に対してよい影響を与えていくことを目指しています。

今後の課題・展開

トナリノの事業には、「理念性」と「事業性」という2つの重要な要素があります。理念性については、事業の理念が確立されているかどうかを指すもので、地域の課題解決に向けた取組を通じて、事業の理念を確立してきました。

しかし、事業性をどのように確保するかは今後の大きな課題です。地域ごとの課題は難易度が高く、特有のものも多いため、むやみに支援先を拡大することや、安定的に成果を出すことは難しいと言わざるを得ません。そこで、

支援先は陸前高田市と周辺の自治体に限定しつつも、支援先で得た知見を広く発信することで、他の地域にも影響を与えていく方針に転換しました。

この方針により、支援活動の質を向上させ、単価の向上を図るとともに、発信活動を通じて出資や受注に繋げることで、事業性の強化を目指していきます。



宮城県気仙沼市・南三陸町の団体とコラボレーションしたイベント



年	月	できごと
2011	3	陸前高田市出身者による支援活動開始、被災情報発信サイト「SAVE TAKATA」開設
	6	一般社団法人設立 支援物資の運搬、避難所での支援物資管理、ボランティア宿泊施設運営支援、復興イベントや炊き出しの運営・コーディネートなどに従事
2012	4	団体内での理念検討ワークショップ 陸前高田復興マップの作製・配布を開始
	6	仮設「高田大隅つどいの丘商店街」に事務所移転 サイト等制作支援、陸前高田物産展などの本格化
2013	1	若者の活動拠点「若興人の家」事業開始
	9	米崎りんごの商品開発事業開始
2014	3	米崎りんごジャム・ジュースの販売開始
2015	3	「陸前高田復興マップアプリ」がいわてアプリコンテスト大賞受賞
2016	2	ジャム・ジュース事業を引き継ぐかたちで、スタッフがらら・パレットを引き継ぎ独立
2017	4	米崎りんご生産・販売を担うNPO法人LAMP設立
	5	地域づくりハンズオン支援事業「りくぜんたかた次世代応援団立ち上げプロジェクト」(～2017年3月)★ (地域・学校が連携した学校内外での教育プログラム実践、中高生の学びを支えるチーム(次世代応援団)の体制強化、今後の財源確保手法具体化、ネットワーク構築推進)
2018	6	陸前高田市立高田第一中学校と教育連携協定締結 小学校～高校までの教育支援を実施
2019	4	教育事業の一環でプログラミング教育支援を開始
2020	6	「トナリノ」に商号変更 活動地域を陸前高田市を含む4市2町に拡大
	8	仮設商店街を改装した「たまご村」内でコワーキングスペース「ヤドカリ」が本格オープン



代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



佐々木 信秋さん

一般社団法人トナリノ 代表理事

陸前高田市出身。地元高校卒業後、東京でプログラミングを学ぶ。イベント会社設立を経て、ウェブ制作会社の開業準備中に、東日本大震災が発生。震災後Uターンし、一般社団法人SAVE TAKATA（現・トナリノ）代表理事として復興支援に携わる。その他、陸前高田市内NPO・まちづくり団体等の役職を兼務。

2017年度に地域づくりハンズオン支援事業で支援を受けたトナリノ代表理事・佐々木さんに、ハンズオン支援に関するインタビューを受けていただきました。

——ハンズオン支援はどのような内容のものだったか？

「ハンズオン支援では、「地域・学校が連携した学校内外での教育プログラムの実践」、「中高生の学びを支えるチーム（次世代応援団）の体制強化」、「今後の財源手法の具体化とネットワーク構築」の3つに取り組みました。「次世代応援団」という教育事業に関心を持つ市内外の大人たちでチームを結成し、会議の進め方やビジョン・年間計画の策定をサポートしてもらいました。更に、組織の課題を把握し、どのように改善すべきかのアドバイスも受けました。」

——ハンズオン支援に応募したきっかけは、どのようなものだったのでしょうか？

「トナリノでは2017年ごろに様々な助成金を活用し、教育事業に取り組んでいました。その背景には、都市部と地方部の教育機会の格差が目立っており、地域に大学がない町では将来像を描けない子どもたちがいる現状や、社会をよく知らないために、親や先生の言う進路にしか進めない子どもたちがいる現状を、何とかしたいという想いがありました。地域の子どもたちがより幅広い進路を選択できる環境を整えたいという想いを実現するために腰を据えて事業に取り組む必要を感じていた一方で、助成金は助成期間

に限られるものであり、継続的な事業運営のために課題の整理や事業展開の方法を考えることも必要であると感じていました。そんな頃にハンズオン支援の存在を知り、申請してみようということになりました。応募した当初は「ハンズオン支援」という言葉に馴染みがなく、支援者が団体の一員のように共に活動するイメージを持っていました。」

——ハンズオン支援に対する当初の印象は、支援を受ける中でどのように変化したのでしょうか？

「ハンズオン支援を受ける中で、中立的な立場からでないと感じてこなかったことあると感じるようになりました。今ではトナリノも他の団体に対してハンズオン支援のようなサポートを行っていますが、実際に課題を解決するのはあくまで相談者自身であるという意識を大切にしています。これは、トナリノがハンズオン支援を受けたことで得た気づきでもあります。」

支援活動には必ず期限があり、支援を受ける側がその支援に依存し続けると、課題が解決されず、対症療法に終わってしまうリスクがあります。一方で、ハンズオン支援は、支援を受ける人が自らの力で課題を解決できるようにサポートする仕組みを築くものだと感じています。」

佐々木さんは、助成金による支援だけでは、助成期間が終わった後に事業を継続・発展させるのが難しいという問題意識を持っていました。そこで、支援を受ける人が自らの力で課題を解決できるようにサ



ポートするハンズオン支援の仕組みが、佐々木さんの問題意識にぴったり合致しました。この考え方は、トナリノの支援活動の姿勢にも反映されています。

——ハンズオン支援で特に効果的であると感じたことは、どのようなことだったのでしょうか？

「次世代応援団」の立ち上げや運営にあたり、同じ意識を持ったコミュニティをどう維持するか、学校や教育委員会からの支援依頼にどのように対応するか、メンバーとどのように合意形成しながらビジョンを策定するかが課題でした。そのような課題に対し、チームづくりやネットワークづくりに対する支援を頂けたことが効果的でした。また、メンバーによって「次世代応援団」の活動に割ける時間やエネルギーが異なるため、メンバーのコミットメントに応じて負担を軽減する工夫が効果的でした。多くの時間を割ける人には中心メンバーとして主要な活動を担っていただき、一方で、中心的な活動が難しい人にはスポット的に参加してもらいました。我々としては十分な担い手を確保したい反面、タスクを過剰に振ると負担になり、結果的に参加者が離れてしまうというジレンマがありました。ハンズオン支援では、このバランスを取るためのノウハウが提供されたことが有効でした。

また、ここに述べた検討を進める中で、支援者の方に『壁打ち』相手になっていただいたことも大変ありがたかったです。支援者の方との対話を通して、組織の在るべき姿や、取り組むべき課題が次第に明



地域の大人による中学校での授業の様子

確になっていきました。」

——ハンズオン支援を受ける中で、困難に感じたことはありましたか？

「メンバー間での方向性や価値観の違いを整理し、目線を合わせるのが難しかったです。メンバーの目線が合わないと、全体の活動が否定的に捉えられることになり、取組が停滞してしまうことにもなりかねません。」

——ハンズオン支援のノウハウは、トナリノの支援スタンスにどのように生かされていますか？

「トナリノが掲げる「相棒」という言葉には、伴走支援者としての絶妙な距離感が表れています。中間支援組織は支援対象との距離が遠い一方で、伴走支援は距離が近すぎると依存関係が生じるリスクがあります。トナリノは中間支援組織と比べると現場に深く関わりますが、支援対象団体が自らオーナーシップを持って活動することを大切にしています。このアプローチは、ハンズオン支援のスタンスにも通じる部分があるのではないのでしょうか。」

——支援を受ける人と適切な距離感を取るために、コミュニケーションで工夫されていることはありますか？

「支援を受ける人に対して、「相棒としての立ち位置」をあらかじめ明確にしておくことが重要です。「相棒」はお互いを支え合う関係にあるため、支援を受ける人がどれだけ自立する意思を持っているかを見極め、こちらが提供できる支援の内容や期間を事前に合意しておく必要があります。これを怠ると、支援する側も受ける側も共倒れになってしまうリスクがあります。

「この人は主体的に取り組むことができる」と判断した場合には、課題解決に必要なノウハウを徹底的に移転します。例えば、トナリノがかつて支援したとある団体は、取組に対する強い想いを持っているながらも活動に対するノウハウがなく、活動資金として必要な補助金の申請書の書き方すらわからないという状況でした。しかし、対話を通して団体に強力な主体性があることをしっかり確認できたので、手

続きの方法や書類の作成方法だけでなく、補助金を得るためにどんな点を訴求すべきかまで教えました。結果として、今ではその団体は自分で補助金の申請書を作成し、採択されるようになっていきます。」

トナリノの支援事例は、ハンズオン支援を受けながらも、自らも他の団体の支援に取り組むという、支援を受ける側が支援を行う側に転じた事例です。最後に、ハンズオン支援を受けた事業のその後や、地域の中にトナリノのような支援者を増やしていく活動の見通しについてお聞きしました。

——ハンズオン支援を受けた取組は、現在どのように展開されているのでしょうか？

「次世代応援団」は「人材バンク」として形を変え、現在はデジタル事業の一環として、学校からの教育ICT活用の依頼に対応しています。特に地方では、子どもたちが情報リテラシーを学ぶ機会が少ないため、情報リテラシーの向上はもちろんのこと、キャリア教育の観点も組み合わせ、将来どのような環境でも働けるために中高生が身に着けるべきことを教えています。

教育分野は事業性を確保しにくいですが、私はキャリア教育に強い想いを抱いています。そこで、陸前高田に大学生を呼び、中高生のキャリア教育プログラムを実施したいと考えています。「陸前高田イタルトコロ大学」という全国の大学生が地域活動をする取組があり、その中でキャリア教育を進める計画

です。大学生が中高生を支援することで、行政の事業として位置付けられ、活動資金の確保も見込めます。

また、この取組にトナリノのデジタル事業やハンズオン支援のノウハウを活かしたいと考えています。」

——今後の活動の展望をお聞かせください。

「地方では人口が減少しており、そのため課題解決を支援できる人の数も限られています。だからこそ、たとえ支援の精度が少し低くなったとしても、支援を受けた人が次に支援する側に回ることで、地域の持続性を高めることができるのではないのでしょうか。支援した事業の成功だけでなく、地域全体で課題解決を支援できる人を増やすことを目指していきたいと思います。」



タブレットによるプログラミング授業



大船渡市でのプログラミング教育の出前授業



(一社)トナリノ 【岩手県陸前高田市等】

2017年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態

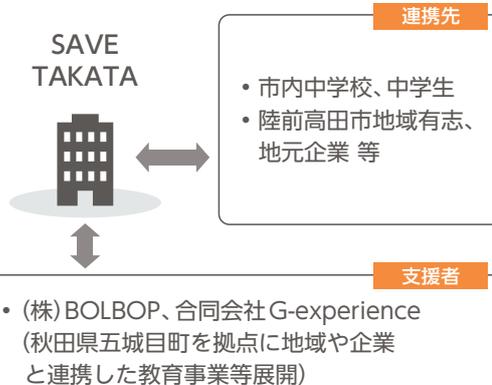


取組テーマ

りくぜんたかた次世代応援団立ち上げプロジェクト

- * 地域の大人たちが中学校の行事と連動した教育プログラム(地域で活躍する大人による特別講義など)を提供し、子どもたちの自己達成感の醸成や夢の実現をサポートする。
- * プログラム運営を担う大人たちのチームづくりや、継続的な運営のための財源確保にも取り組む。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 「次世代応援団」の活動理念の設定や、メンバー各人の取組意欲や負担に配慮した役割分担、組織の目指す方針や課題に関する壁打ちを通じ、チーム運営に関する助言やサポートを実施。

プロジェクトに対する支援

- ✓ 職場体験受け入れ先への情報提供や、外部講師、中学校への協力の交渉、先行事例の共有や類似の活動を行う団体(合同会社G-experience)への訪問機会の提供を通じ、教育プログラムやサマースクールの企画・運営を支援。
- ✓ SAVE TAKATA(現・トナリノ)に合った財源確保のあり方として基金の設立を提案し、基金設立に関する先行事例の共有や計画策定支援を実施。

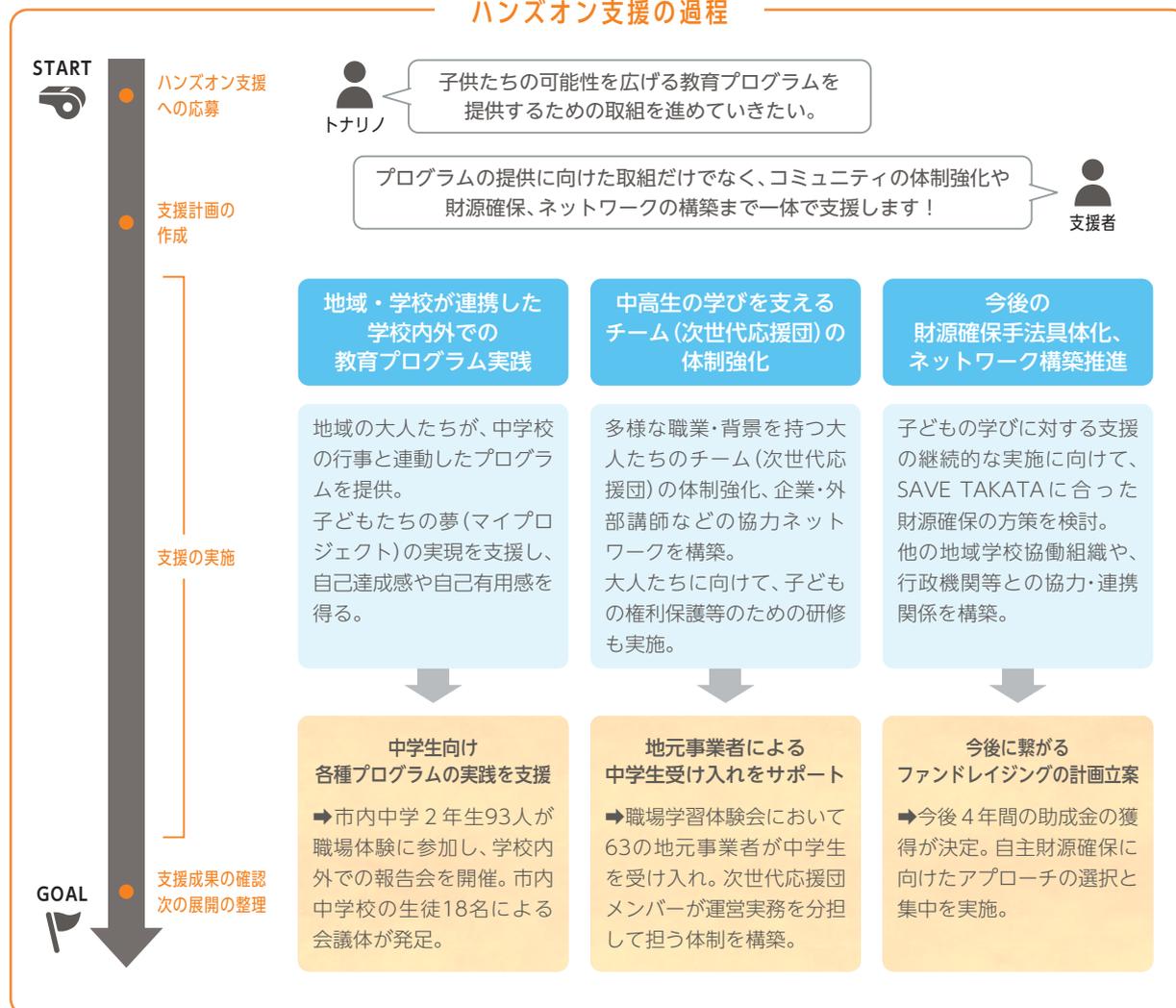
ネットワークに対する支援

- ✓ プロジェクトによって得られた実績を基に、自治体(陸前高田市)の教育関係部署や教育委員会へのアプローチを行い、行政との連携の機会や公的なお墨付きを得ることで、団体のプレゼンスを高める。





ハンズオン支援の過程



事例のポイント >> What's Essential?

👍 「相棒」としての距離感と、支援対象者の主体性が欠かせない

ハンズオン支援とトナリノの支援に共通するスタンスとして、「相棒」としての距離感が挙げられます。困りごとや相談者に寄り添うことは必要な姿勢ですが、一方で、中立的な立場でなければ見えない課題もあります。支援にあたっては、そのようなバランスを追求することが欠かせません。

また、最終的に困りごとを解決するのは、相談者自身です。支援にあたっては、将来的に相談者自身が自らの力で課題を解決できるよう、相談者が主体性を持つことを重視するとともに、課題解決に必要なノウハウを惜しみなく伝えることが重要になります。

👍 支援を受ける側が支援をする側に回ることで、地域に支援の担い手を広げていく

トナリノはハンズオン支援の対象団体であると同時に、トナリノ自身も支援を提供する団体でもあります。地域の中には様々な課題が存在していますが、人口が減少するにつれて、地域の中で課題解決を支援できる人材や組織も少なくなっています。支援した事業が成功することはもちろんのこと、支援を受けた人が課題解決のノウハウを身に付け、支援をする側に回ることで、地域の中に支援の担い手を増やしていくことが重要になります。

一般社団法人日本カーシェアリング協会

「寄付車」を活用した新しい支え合いの仕組みをつくり、石巻から全国に広げる



●団体プロフィール Organization Overview

所在地／宮城県石巻市ほか

設立年月／2011年7月15日

(活動は2011年4月に開始)

ビジョン／「寄付車」を活用した新しい支え合いの仕組みをつくり、石巻から全国に広げる

現在の事業内容

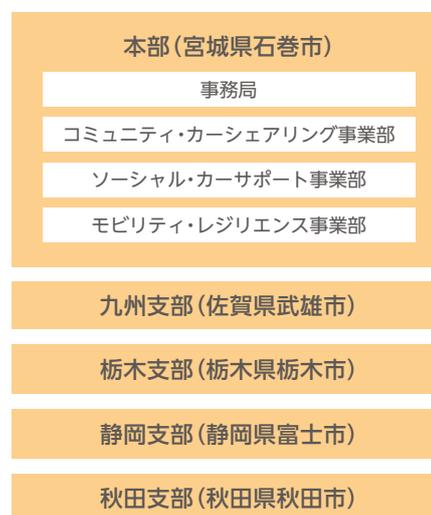
- * コミュニティ・カーシェアリング事業
- * モビリティ・レジリエンス事業
- * ソーシャル・カーサポート事業

現在の組織構成・メンバー数

35名(臨時職員10名含む) ※2024年6月時点



組織図・体制図





団体沿革 >> History

日本カーシェアリング協会の誕生

「師匠」のことば

日本カーシェアリング協会は、災害時に移動の困難を抱える人々に対して車を貸し出す活動を行っています。そのきっかけは代表の吉澤武彦さんが師匠と仰ぐ故・山田和尚さんの言葉でした。

東日本大震災の発生直後、吉澤さんは福島県で被災地支援にあたっていました。そのとき、同じく被災地支援にあたっていた山田さんから、吉澤さんはこんな言葉を掛けられました。

「石巻市では避難所にいる方がこれから仮設住宅に移る。そこに暮らす方々にカーシェアリングサービスを提供すれば、みんな助かるんじゃないか」「これからは所有する文化ではなく、共有する文化の時代が訪れるはず」「タケちゃん(吉澤さん)にやってほしい」

その言葉に強い使命感を覚え

た吉澤さんは、その後しばらくして石巻市に入って活動を始めることになりました。まずは、仮設住宅に移った住民に対するコミュニティ形成の支援を目的に、車を貸し出す仕組みづくりに取り組みました。これが、現在でも継続しているコミュニティ・カーシェアリング事業(※1)の礎です。

立ち上げ期の課題

立ち上げ当初は様々な課題に直面しました。最も大きな課題は、貸出用の寄付車を集めることでした。類例のない取組なので、車両寄付に対する理解を得ることが難しかったのです。また、吉澤さんにとって法人の立ち上げは初めてであり、資金調達などにも苦慮しました。更に、カーシェアリングという前例のない取組を進めるにあたって、宮城県警、

東北運輸局、宮城運輸支局との調整にも労力を費やしました。

課題はあったものの、試行錯誤を重ねて仲間を集めながら地道に取組を進め、災害発生から約半年ほどで実際に車を届けられるようになりました。2012年には石巻市からカーシェアリング事業の運営を委託されるなど、関係者との連携関係も少しずつ拡大できるようになりました。取組を続けることでメディアにも取り上げられるようになっていき、自動車関連企業から大口の車両提供を受けられるようにもなりました。こうして、日本カーシェアリング協会は石巻市内での取組を着実に展開していくこととなります。

※1 コミュニティ・カーシェアリング事業は、地域住民による車を活用したサークル活動を支援するもの。「支えあう地域づくり」を目的に実施される。2024年11月現在で、28コミュニティ(うち石巻市内で11コミュニティ)が運営されている。



コミュニティ・カーシェアリングの車中



コミュニティ・カーシェアリングのルール決めの会議(おちゃっこ)

取組拡大に向けた新たな課題

順調に取組は継続できていたものの、2013年（活動開始から2年）ごろからは、今後の展開を見据えて生じうる問題の解決に取り組み始めました。最も重要であったのは資金の問題です。自分たちが必要とされているという確かな実感は得ており、これからも取組を続けていきたいと考えてはいたものの、復興財源に頼った運営ではいずれ立ち行か

なくなるという危機感を覚えていました。そこで、復興財源に頼り切らない収益基盤を整えるために、レンタカー事業・カーリース事業や、保険代理店事業なども手掛けるようになりました。収益基盤を整えて事業規模を拡大することで、より広く車の寄付を募れるようになっていきました。

また、人材確保も大きな問題となりました。事業規模が拡大するにつれて、吉澤さんと同じ目線で事業のことを考え、主体的に推

進できる人材が必要となりました。優秀な人材を受け入れ、定着してもらう環境づくりが必要だと考え、試行錯誤を繰り返しました。そうした中で、現任事務局長を務める西條さんや、ソーシャル・カーサポート事業の事業部長を務める石渡さんなど、吉澤さんの右腕となる人材を少しずつ仲間に加えていくことができるようになりました。

石巻から全国へ

地域づくりハンズオン支援との出会い

コミュニティ・カーシェアリング事業に取り組む中で、吉澤さんは「全国から様々な支援を受けて石巻にできた仕組みを、今度は全国に還元していきたい」という想いを強くしていきました。そのためには石巻で取り組んでいるコミュニティ・カーシェアリング

をプログラム化し、各地域に横展開できるサービスとして確立することが欠かせません。そんな中、2018年に吉澤さんが出会ったのが地域づくりハンズオン支援事業でした。

地域づくりハンズオン支援では、支援者と支援対象者が「何をしたいか/何をすべきか」をじっくり話し合うことから取組がスタートします。この時は、吉澤さんが

当初想定していたコミュニティ・カーシェアリングのプログラム化・普及展開に向けた支援に加えて、情報発信の強化などにも取り組むことになりました。結果的に、この年の支援では当初の目標を達成し、「期待以上の成果をあげることができた」といいます。



地域づくりハンズオン支援事業において作成したコミュニティ・カーシェアリングの営業資料(抜粋)



真備町での災害支援の様子



真備町での災害支援の様子



株式会社オートバックスセブンと災害支援協定締結(2021年)

災害時の移動支援 —モビリティ・レジリエンス—

地域づくりハンズオン支援を受けている最中の2018年7月、豪雨災害(平成30年7月豪雨)が西日本全体を襲いました。特に岡山県倉敷市真備町では、河川の氾濫によって住宅地が水没するなど、甚大な被害が生じました。地域住民の中には、自家用車が水没してしまって移動に大きな制限がかかり、復旧作業や行政手続きに支障が出てしまっている人もいました。

そんな中、偶然日本カーシェアリング協会の活動を知った岡山県の井原知事による積極的な働きかけもあり、日本カーシェアリング協会も現地で車の貸出支援を行うことになりました。この時の支援では、これまでの10倍にも及ぶ規模(約100台、延べ約600件)の車の貸出を行い、地域住民からも感謝の声が多く寄せられました。これをきっかけに、吉澤さんは災害時支援に関する

取組(モビリティ・レジリエンス事業)もより一層充実させていきたいという想いを新たにしました。

岡山県では当時の岡山県庁の働きかけによって各所との調整がスムーズに進み、大規模な支援が実施できましたが、他の地域でも同じように調整が進むとは限りません。発災直後からスムーズに支援に着手するためには、発災前(平時)から調整しておくことが重要だということを実感した吉澤さんは、全国の自治体や関連企業・団体との事前の協定締結に対して熱意を注いでいくこととなりました。

2度目の地域づくり ハンズオン支援 —モビリティ・レジリエンス・ アライアンス—

2018年度に地域づくりハンズオン支援を受けた後、日本カーシェアリング協会は車両台数や人員規模を着実に拡大させ、支援する地域の数を増やしていきま

した。2020年には、豪雨災害(令和元年8月豪雨)での支援をきっかけとして佐賀県武雄市に九州支部を設立し、石巻以外の拠点を持つようにもなりました。

このような活動を経て、「災害時に向けた協定締結」と「拠点の拡大」という方針に確かな手ごたえを感じた吉澤さんは、これらの取組をより加速させるべく2021年に再度地域づくりハンズオン支援を受けることを決心します。

この年の地域づくりハンズオン支援では、「モビリティ・レジリエンス・アライアンス」というネットワークを発足させて、各企業・団体の加盟を募る方針を定めて実行しました。その結果、8企業・団体の加盟を達成することができました。また、拠点開設に向けた検討事項の整理にも取り組みました。これらの取組によって、現在も続くモビリティ・レジリエンス事業の実施体制を整備することができました。

日本カーシェアリング協会のその後とこれからの展開

全国規模での取組へ

2度の地域づくりハンズオン支援の後も、日本カーシェアリング協会は取組規模を拡大しながら活動を継続しています。

2024年11月現在、コミュニティ・カーシェアリング事業では、石巻市内11地域を含む全国28地域で取組を展開しています。今では吉澤さん自身が専門家として地域と関わり、地域でコミュニティ・カーシェアリングを進めようとする住民団体・自治体に対して専門家支援を行うこともあります。モビリティ・レジリエンス事業では、モビリティ・レジリエンス・アライアンスへの加盟企業・団体数を47まで増やして災害時支援のネットワークを拡大させているほか、19の自治体と協定を締結※2し発災時に向けた支援体制を構築しています。また、拠点の数は4にまで増え（九州支

部、栃木支部、静岡支部、秋田支部）、更に石川県でも新たな拠点設置に向けて準備を進めています。

能登での支援

2024年1月1日に発生した能登での震災（令和6年能登半島地震）でも、日本カーシェアリング協会は車の貸出支援を行っています。発災2週間後の1月15日に車の貸出を開始した日本カーシェアリング協会は、モビリティ・レジリエンス・アライアンスによる石川県内での連携を拡大しながら12月31日時点で延べ5,168件の車両貸出を実現しています。これは能登での震災以前の累計貸出件数を上回る規模です。

日本カーシェアリング協会が着実に積み重ねてきた実績が、能登での多くの被災者への支援に繋がっています。

今後の課題・展開

支援規模が拡大するにつれ、人材確保が課題としての重要度を増していると吉澤さんは言います。また、コストを抑えながら、寄付車を安全かつ快適に、長期間活用してもらうためのノウハウ構築と体制づくりにも腐心しているそうです。これらの課題に対しては、今後も試行錯誤を繰り返しながら解決策を見出していくとのこと。

日本カーシェアリング協会の取組に対する共感・支援の輪が広がる中で、支援者の期待に見合った成果を挙げたいという想いが、吉澤さんの原動力となっています。車を活用した支援を充実させるために、吉澤さんと日本カーシェアリング協会の挑戦はこれからも続きます。

※2 2021年度の地域づくりハンズオン支援においてスキームを検討した結果、自治体との協定締結はモビリティ・レジリエンス・アライアンスの枠組みの外で実施することとなった。



能登での支援の様子





年	月	できごと
2011	4	カーシェアリング事業実施を決意
2012	2	石巻市より「カーシェアリング・コミュニティ・サポートセンター」運営受託
2013	11	レンタカー事業開始
2014	3	埼玉県秩父市豪雪災害で寄付車両1台を貸し出し
2015	6	復興公営住宅でコミュニティ・カーシェアリング開始
2016	11	カーリース事業開始
2017	11	事務所移転
2018	6	地域づくりハンズオン支援「コミュニティ・カーシェアリング(CCS)のプログラム化」(～2019年3月)★
	7	岡山県倉敷市真備町での災害支援開始
2019	1	岡山県・自販連岡山県支部・岡山県軽自動車協会と連携協定締結
2020	6	佐賀県武雄市に九州支部設立
2021	6	地域づくりハンズオン支援「災害時に車の支援を行う連携構築事業(モビリティ・レジリエンス・アライアンス)」(～2022年3月)★
	7	静岡県熱海市での災害支援開始(令和3年7月豪雨) モビリティ・レジリエンス・アライアンス発足(以降、企業や自治体との連携を継続的に拡大)
	8	福岡県久留米市での災害支援開始(令和3年8月豪雨)
2022	7	JAFと連携したクラウドファンディングプロジェクト実施(以降、毎年実施) 宮城県大崎市での災害支援開始
	8	新潟県村上市での災害支援開始
	10	静岡県静岡市での災害支援開始
2023	11	ぼうさいこくたい2022への参加・出展(以降、毎年実施)
	5	栃木県栃木市に栃木支部設立 静岡県富士市に静岡支部設立
	6	愛知県豊橋市・静岡県富士市での災害支援開始
	7	福岡県久留米市・秋田県秋田市での災害支援開始
	8	秋田県五城目町での災害支援開始
2024	9	福島県いわき市・千葉県茂原市での災害支援開始
	1	石川県・能登半島地震被災地域での災害支援開始
	5	秋田県秋田市に秋田支部設立
2024	8	秋田県由利本荘市、山形県酒田市、戸沢村での災害支援開始

代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



吉澤 武彦さん

一般社団法人日本カーシェアリング協会 代表理事
内閣府 地域活性化伝道師
総務省 地域力創造アドバイザー

兵庫県姫路市出身。大学卒業後、6年の会社員生活を経て本格的に社会活動に従事し始め、平和や環境に関する様々なプロジェクトに取り組む。震災後、一般社団法人日本カーシェアリング協会を設立し、寄付車を活かした支え合いの仕組みづくりに従事。

2018年度・2021年度の2度にわたり地域づくりハンズオン支援事業で支援を受けた日本カーシェアリング協会代表理事・吉澤さんに、ハンズオン支援に関するインタビューを受けていただきました。

——ハンズオン支援はどのような内容のものでしたか？

「2018年度のハンズオン支援は、「コミュニティ・カーシェアリングのプログラム化と全国への普及展開」に加え、観光客にカーシェアリングサービスを提供する「宿泊施設とのタイアップ企画」や、「情報発信の強化」などに取り組みました。特に情報発信の強化に関しては、ビジョン・ミッションの策定から対外的な発信の手法まで、専門家を座組に入れて包括的に支援してもらいました。

2021年度のハンズオン支援は、災害時の連携ネットワーク「モビリティ・レジリエンス・アライアンス」の立ち上げと普及展開に取り組みました。この年は、コーディネータである株式会社日本総合研究所の支援に加え、復興庁による調整が重要な役割を果たしたことも印象に残っています。特に東北の自治体との橋渡しをしてもらうことで、宮城県との協定締結が実現したことは、その後の取組にも大いに役立ちました。」

——ハンズオン支援への応募に当たって、どのような印象を持っていましたか？

「『ハンズオン支援』という言葉も聞いても、支援の内容がピンとこなかったというのが正直なところで

す。コーディネータとの面談を通して理解することができましたが、とにかく、なじみのないものだったので不安を感じていました。」

——ハンズオン支援に対して当初は不安を持っていたとのことですが、なぜ応募してみようと思ったのでしょうか？

「2018年に初めて応募したときは、ちょうどコミュニティ・カーシェアリングをプログラム化し、全国に展開しようと考えていた時期でした。自力で実現するにはあまりにも時間がかかるため、外部の支援を受けて早く実現させたいと考えていました。そんな中、復興庁の講演会に参加した際に、偶然地域づくりハンズオン支援事業のことを知りました。なじみのない支援形態であり、不安はありましたが、それでも自分たちにとって有益な支援が受けられると考え、応募を決めました。当時は税理士やデザイナーなど、外部の専門家と協力する機会が増え、その効果を実感していたこともあり、外部支援に対する期待を高く持つようになった時期でもありました。

2021年に2度目の応募をした際は、災害時の移動支援を行うモビリティ・レジリエンス事業を強化したいという想いがありました。2度目の応募なので採択が難しいかとも思いましたが、2018年度の支援が期待以上の成果を挙げたこともあり、再度支援を受けたいと考え応募しました。」

——ハンズオン支援が終了した後、その印象はどのように変化しましたか？



「納得のいく成果を挙げられたこともあり、今は非常に良い印象を持っています。」

なじみのない「ハンズオン支援」という支援形態に戸惑いはあったものの、当時の悩みと支援内容がうまく合致したことから思い切って応募に踏み切った吉澤さん。結果的には2度にわたって地域づくりハンズオン支援事業による支援を受け、その効果を実感することになりました。

——ハンズオン支援を受ける中で、どのようなことに留意していましたか？

「支援してもらう側として、支援者が必要な情報は積極的に提供するようにしていました。また、支援者にすべてを任せきりではなく、自分たち自身が汗をかくことを厭わず取り組むようにしていました。このような心掛けで支援を受けたからこそ、支援者に十分に能力を発揮してもらえたのだと思います。」

——ハンズオン支援を受ける中で、困難に感じたことはありましたか？

「特にありませんでした。自分たちで汗をかくことを心掛けたからこそ、スムーズに支援が進んだのだと思います。」

支援者に対して必要な情報を提供し、自分たち自身が汗をかくことを厭わず取り組んだことが、支援成果を高めることに繋がったといいます。吉澤さんのお話からは、「支援者と吉澤さんの強固な信頼関係」が浮かび上がってきます。

——当時の支援者((株)日本総合研究所、(株)イミカ、(株)インフォバーン)との信頼関係はどのように築かれていったのですか？

「支援者の方々の真摯な姿勢や専門的スキルを間近で見て、実際に取組が前進していく中で、自然と彼らの成果に対する信頼を抱くようになりました。この人たちと協働すれば社会に対して有意義な成果を生み出せるという実感が、彼らに対する信頼関係へと繋がっていきました。」

——「成功の循環」モデル^(※3)では、信頼関係を構築すること(＝関係性の質を向上させること)が結果の質の向上に繋がるとされています。吉澤さんはこの考え方についてどのように思われますか？

「まさにそのとおりだと思います。私たちと支援者の間で関係性の質を高められたからこそ、納得のいく成果を出せたのだと感じます。関係性の質が高まる理由には様々なものがあると思いますが、私たちの場合は『支援者と支援対象者が互いの得意なことと不得意なことを把握し合って、双方の成果を信頼すること』が重要でした。支援者の専門的スキルには大いに信頼を寄せていましたが、当然ながら支援者にも専門外の不得意な部分はあります。支援者と支援対象者がお互いに敬意を持って接し、お互いに足りない部分を補完しあう関係性となることで、おのずと関係性の質が高まっていきました。」

最後に、今後ハンズオン支援を受けてみたい団体に対するご意見をお伺いしました。

——ハンズオン支援の活用を勧めるとしたら、どのような団体ですか？

「主体的に取り組む姿勢がある団体が、ハンズオン支援を最大限に活用できると思います。具体的な目標が明確である、またはまだ明確でなくても自分たちで目標を描く覚悟がある団体ほど、効果的に支援を受けられるのではないのでしょうか。」

——ハンズオン支援の効果を高めるためには、どのような工夫が有効ですか？

「支援を受ける際には、受け身にならず主体性を持つことが何より重要です。率直に言えば、『ハンズオン支援を団体の目標達成のために使いこなす』という意識を持つことが効果的です。私たち自身の取組を振り返ってみても、ハンズオン支援で設定したテーマはすべて『やりたいからやる』もので、支援がなくても取り組んでいたと思います。また、支援者の専門的スキルを見極め、そのスキルを最大限に活かす依頼をすることで、ハンズオン支援の効果を更に高めることができるでしょう。」

※3 第1部第2章第2節参照。

(一社)日本カーシェアリング協会 【宮城県石巻市等】

2018年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態

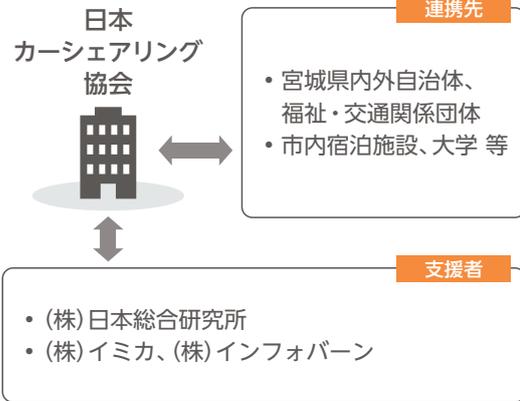


取組テーマ

コミュニティ・カーシェアリング (CCS) のプログラム化

- * 寄付で集めた車両を住民に共同利用してもらう CCS を開始。石巻で地域の移動手段確保とコミュニティ形成にも貢献してきたが、更に CCS の他地域への普及に挑戦。
- * 寄附車両を活用した社会貢献の幅を広げる活動や、協会の活動の価値を伝える情報発信の強化にも取り組むこととなった。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 情報発信を強化するために、団体のこれまでの取組や担当者の想いと事業受託・寄付等のマネタイズを目指す方向性を掛け合わせた「タグライン」(団体の想いや提供価値を短いフレーズで表したもの)を作成。(株)イミカ、(株)インフォバーンを中心として支援。

プロジェクトに対する支援

- ✓ CCS の導入プログラム設計 (既存の関連ドキュメントの整理・スキームの検討) と全国への普及展開 (営業先の選定、営業資料作成等) を支援。
- ✓ 宿泊施設とタイアップしたプログラムを作成し、県警との調整を間に立って支援。

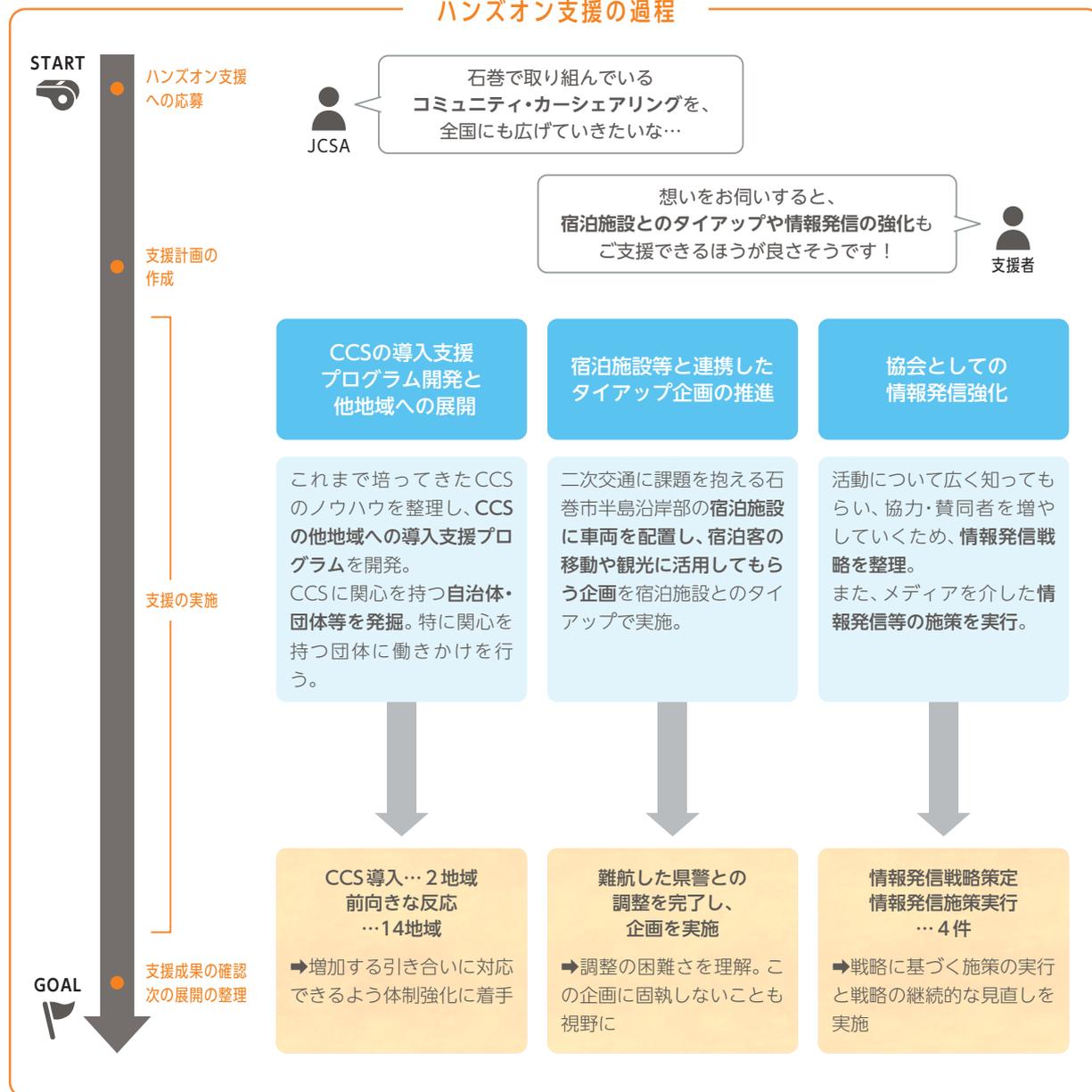
ネットワークに対する支援

- ✓ CCS を展開するため、支援者が拠点とする自治体や復興庁がコネクションを有する自治体とのネットワーキングを実施。





ハンズオン支援の過程



(一社)日本カーシェアリング協会 【宮城県石巻市等】

2021年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態

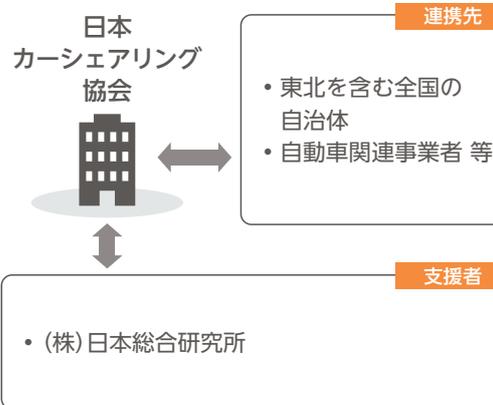


取組テーマ

災害時に車の支援を行う連携構築事業
(モビリティ・レジリエンス・アライアンス)

- * 寄付で車を集め、災害時に被災地へ無償で貸し出す支援活動に取り組んでいた。ただし、大規模な災害時における支援には、平時から自治体や企業・団体との連携が不可欠。
- * 上記のような「平時から繋がる」ネットワークの構築に向けて、座組の検討や営業活動の支援等を実施。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 拠点設置時に係る手続きや収支シミュレーション等について、現状の運営状況の棚卸結果を基に整理し、必要な人員体制について検討。

プロジェクトに対する支援

- ✓ モビリティ・レジリエンス・アライアンスの座組(どのような団体を加盟させるか、加盟する際の手続きをどうするか、名称をどうするか)等を検討。
- ✓ 拠点設置のための前提条件の整理、設置パターンの整理等を実施。

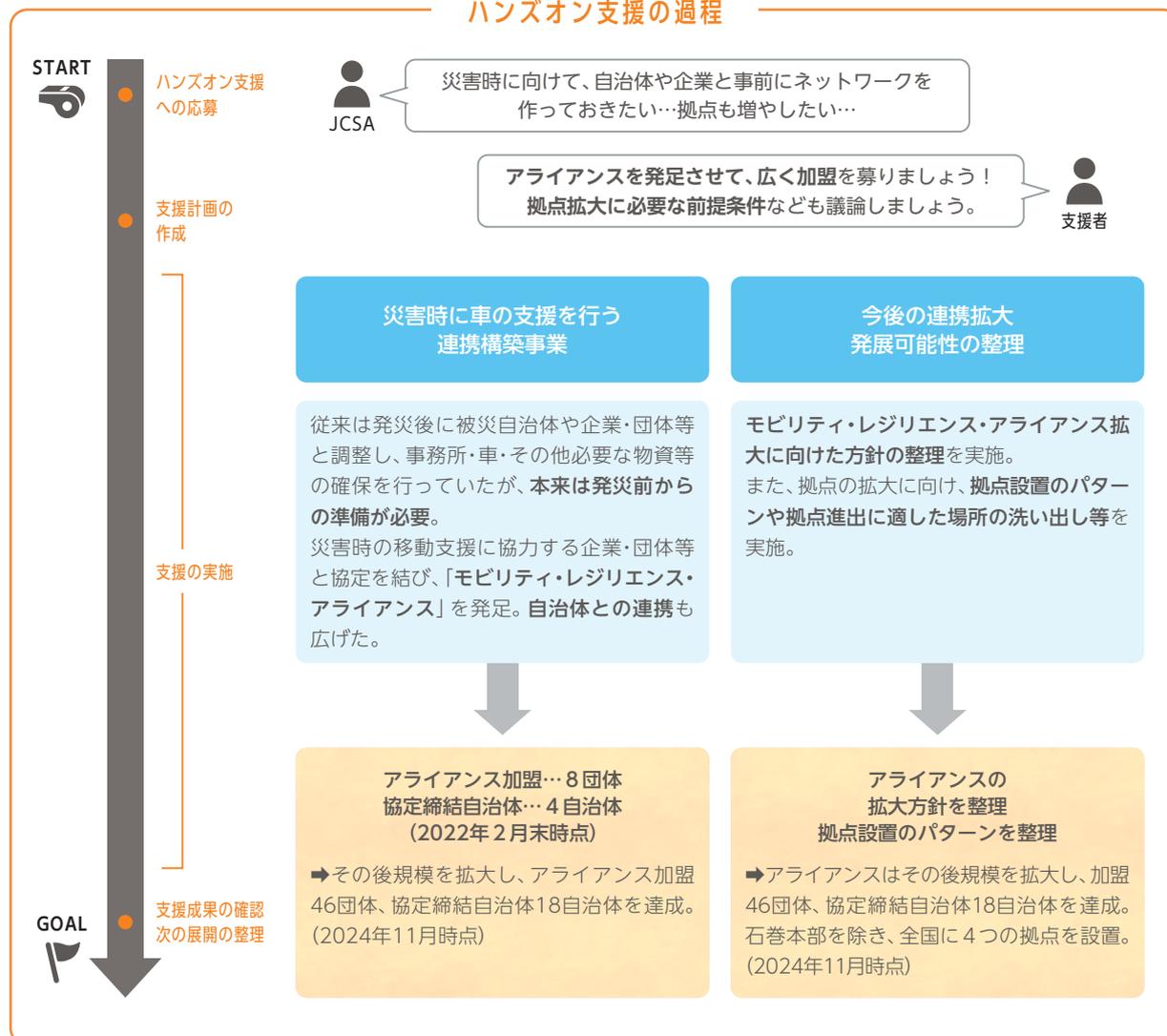
ネットワークに対する支援

- ✓ モビリティ・レジリエンス・アライアンスによる連携拡大に向け、団体の取組方針を踏まえ、重点営業目標や営業方針等の支援を実施。





ハンズオン支援の過程



事例のポイント >> What's Essential?

👍 「成果に対する信頼」が支援者と支援対象者の関係性の質の向上に繋がる

吉澤さんが支援者を信頼するに至ったのは、支援者が専門スキルを活かして具体的な成果を上げ、その成果を吉澤さん自身が実感したからでした。また、吉澤さんが主体的に取り組を進めたことで、支援者からの信頼も得られました。

このように、支援者と支援対象者がお互いの成果を信頼し合う関係性を築いたことで、関係性の質が高まりました。

👍 支援対象者の「主体性」がハンズオン支援の効果を高める

吉澤さんは「支援対象者自身が主体性を持つこと」を重視していました。支援者に任せきりではなく、「ハンズオン支援を活用する」という意識を持って支援対象者が主体的に取り組むことが、ハンズオン支援の成果を高めることに繋がります。

一般社団法人雄勝花物語

花と緑の力で人とつながり希望を紡ぎ、
雄勝の地域を未来に残す

● 団体プロフィール Organization Overview

所在地／宮城県石巻市雄勝町

設立年月／2014年3月15日

(活動は2011年8月に開始)

ビジョン／花と緑の力で人とつながり希望を紡ぐ

現在の事業内容

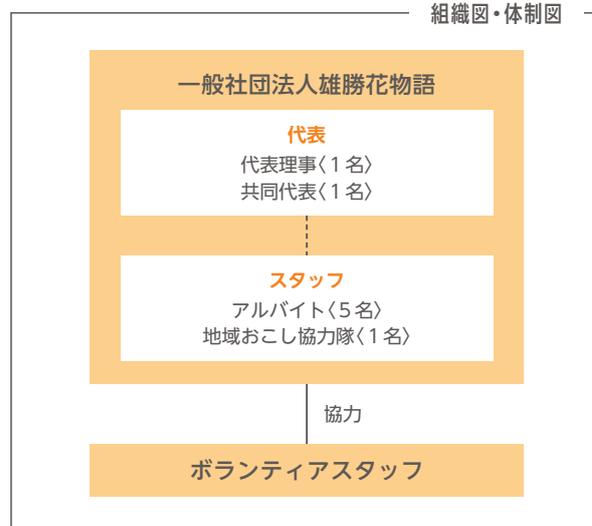
- * 被災地支援活動
- * 教育支援活動
- * 植物を商材とした事業活動
- * まちづくり活動

現在の組織構成・メンバー数

8名(常勤職員・非常勤職員・アルバイトスタッフ・
地域おこし協力隊スタッフ含む)

※2024年6月時点

組織図・体制図





団体沿革 >> History

共感と協働によって生まれたガーデン

一人の想いが無数の花畑に

雄勝花物語は、3・11の巨大津波で壊滅的な被害を受けた石巻市雄勝町を「花と緑の力」で復興させるために、被災した住民が立ち上げたプロジェクトです。活動拠点は石巻市雄勝町内の「雄勝ローズファクトリーガーデン」(以下「ガーデン」)です。

事の発端は、2011年8月に代表理事の徳水利枝さんが、津波被害で亡くなった母親や叔母、従弟の霊を弔うために瓦礫に埋もれた実家跡地に花を植え始めたことです。「失った人や失ったものと繋がる場を作りたい」という想いからの行動でした。同年9月、被災地の緑化支援に入っていた千葉大学・園芸学部准教授の秋田典子氏と学生たちに出会い、その取組が花畑作りへと発展していきます。

徳水利枝さんの想いに共感が広がり、2012年には「花と緑の力」で3・11プロジェクトみやぎ委員会」(代表:鎌田秀夫氏)の支援を受けて、徳水利枝さんの夫である徳水博志さんが実行委員長となり、「雄勝花物語実行委員会」を立ち上げました。地元の住民や全国から集まったボランティアのサポートを受けながら、「メドウガーデン(※1)」を造成。そして2013年にはバラを中心にしたガーデンを造成し、「ローズファクトリーガーデン」が誕生しました。

法人化による事業の拡大

2014年3月、「雄勝花物語実行委員会」は「一般社団法人雄勝花物語」として法人化されました。代表理事の徳水利枝さんの「被災者が失った人や失ったもの

なかる場を作りたい」という想い、そして共同代表の徳水博志さんの「雄勝の子どもたちに働く場所を提供し、雇用を生み出して600年の歴史のある地域を残す」という目標を実現するために、より安定した財政基盤を確立する必要があったのです。大きな夢を実現するための第一歩として、法人化を決心しました。

その後、「被災地緑化支援・被災者支援」や「防災教育・ボランティア活動の受け入れ」、「体験教室」、「ハーブやオリーブの栽培」など、様々な事業に挑戦を始めました。

各種助成金を運営資金にして、ボランティアの受け入れと震災伝承活動による交流人口の拡大、若者やお年寄り、女性の参加による被災者の心のケアと故郷の復興を目指していきました。

※1 多種類の種を一度にまいて時期がずれて花が咲くように工夫した花畑



ガーデンの始まり



ローズファクトリーガーデン開園式

「雄勝ガーデンパーク構想」の 始まりとガーデンの移転

2017年、雄勝花物語は大きな環境の変化に直面しました。

1つめは、石巻市役所雄勝総合支所の「まちづくり協議会」におけるワーキンググループが策定した「雄勝ガーデンパーク構想」（以下、「ガーデンパーク構想」）により、ガーデンが中核施設として認定されたことです。この構想は、造成が進む低平地エリアをどのように活用するかを地域の多様なプレイヤーからなるワー

キンググループで検討したものです。ワーキンググループは雄勝総合支所、雄勝花物語、地元住民有志、NPO、土木業者などで構成され、協議の結果、市の名義で「雄勝ガーデンパーク構想」が策定されました。この構想には、ガーデンの他、オリーブ農園、体験農園・クラインガルテン、直売所、広場、パークゴルフ場などの大規模な整備計画が含まれています。この構想が、後述する「雄勝ガーデンパーク事業」の発端となりました。

2つめは、災害復興道路の建設

に伴い、ガーデンが元の場所から移転を余儀なくされたことです。移転にあたっては、地域住民や外部の支援者とワークショップを開催し、新しいガーデンの設計や機能について話し合いました。2017年9月から半年間、年間1,000人のボランティアの協力を得て約1万株の植物の移植作業を行い、現在の位置に移転しました。そして2018年3月31日、ガーデンは再び新たなスタートを切ったのです。

ハンズオン支援を活用した新しい挑戦

地域づくりハンズオン支援 との出会い

当時、雄勝花物語には2つの課題がありました。

1つめは、ガーデンの運営が毎年様々な補助金・助成金頼りになっていたことです。第1期復興・創生期間が終わりに近づき、復興財源が徐々に縮小する中、徳水博志さんの「雄勝の子どもたちに働く場所を提供し、雇用を生み出して600年の歴史のある地域を残す」という目標の達成に向けて、自立のかつ継続的な運営ができる仕組みづくりが必要となっていました。

2つめは、ガーデンパーク構想が策定されたものの、実現に向けた具体的検討が十分に進んでいなかった点です。

この2つの課題を抱える中、雄

勝花物語は2018年に地域づくりハンズオン支援事業と出会います。地域づくりハンズオン支援では、取組開始前に支援者と支援対象者が「何をしたいか／何をすべきか」を話し合います。この時、雄勝花物語が抱えていた2つの課題に対応する形で、花と緑を活用した収益事業の安定化と新たな低平地利活用計画の策定に取り組むことになりました。

ガーデンの持続的運営に向けて

自立のかつ継続的な運営の仕組みを整えるためには、ガーデンの維持に必要な経費を賄える程度の収益事業を構築する必要があります。ここで重要なのは、ガーデンが「コミュニティの場」であるという点を忘れず、収益事業はあくまでこの「コミュニティ

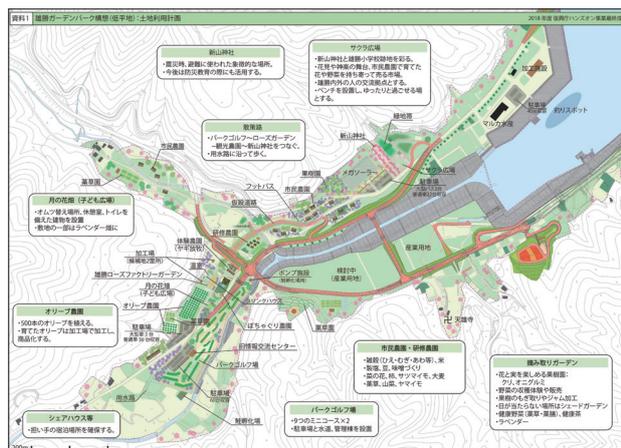
の場」を維持するための手段であるということです。

支援者と徳水博志さんは、この点を踏まえ、「あくまで雄勝花物語の理念を達成するために必要な収益を確保する」との方向性を明確にしました。この方針のもと、現状の総括とともに体験プログラムなど滞在プランの具体化を進めていきました。

また、雄勝花物語の「みんなでつくるガーデン」というコンセプトを重視し、体験プログラムや物販の検討に際しては、単に「売れる商品をつくる」のではなく、ボランティアで訪れる方々や学生、首都圏の来園者をターゲット層にしてアイデア・意見を取り入れて商品を検討しました。「ガーデンに来たら何をお土産に持って帰りたいか」という来訪者のニーズと「自分たちは商品にどん



新ローズガーデン



土地利用計画

な価値を込めたいのか」というガーデン側の想いの双方を踏まえて商品化の検討を進めました。

体験プログラムの検討にあたっては、同じ町内で活動する自然体験宿泊施設・モリウミヤスとの連携強化も重視しました。モリウミヤス自身も雄勝町内でより多くのコンテンツを作り上げたいという意向があり、まだガーデンに取り込めていない新たな層の顧客にもガーデンに立ち寄ってもらえるよう検討を重ねました。

加えて、アイデア出しや検討にとどまらず、考えたものはまず少しでも「実施してみる」というスタンスで取組を進めました。検討した体験プログラムを実行に移し、毎回参加者アンケートを行うとともに、今後の改善点について話し合いました。

最終的に、「命の大切さ」、「人とつながり希望を紡ぐ」、「みんなで作るお庭」という3つの価

値観を重視した体験プログラムが出来上がりました。

ガーデン周辺低平地の利活用に向けて

ハンズオン支援では、ガーデンの収益事業検討と並行して、ガーデンパーク構想を実現するための計画づくりに着手することにしました。

計画策定のプロセスでは、次の3つのポイントが重要視されました。「多様な関係者との調整」、「担い手の意見の重視」、「わかりやすい情報発信」です。

計画策定のためのワークショップに参加する地域住民はそれぞれ立場や意見が異なりましたが、外部から参加した専門家の力も借りて、各関係者間の意向を調整しながら丁寧に進めていきました。計画を策定しても「実行」する人がいなければ意味がありま

せん。実行可能な計画にすることを念頭に、担い手となりうる主体の意見・意向を常に尊重し、「そのエリアで」「誰が実行するのか」を明確にすることが重視されました。

更に、一般的に親しみにくい「計画」を地域内外の多様な人々に「自分ごと」として捉えてもらうため、「どのような未来をつかっていきたいのか」「雄勝がこれからどのように発展していくか」を「動画※2）」という形で発信し、共感と協力を募ることにしました。

結果として、各参加者が納得できる低平地の利活用に関する実行可能な計画が出来上がり、動画も地域外の多くの人々に雄勝での取組を認知してもらうきっかけとなりました。

※2 https://www.youtube.com/watch?v=32Hsh9m_ul4

ゆったりと持続する雄勝に向けて

「雄勝ガーデンパーク構想」の具体化

2019年4月、地域づくりハンズオンが終了するとすぐに、復興庁の協力のもと石巻市長への報告会が行われました。これまでは石巻市雄勝総合支所との連携が中心でしたが、これをきっかけに雄勝花物語の活動が石巻市本庁にも伝わり、本庁との連携も進むきっかけになりました。同年には、復興庁の「土地利用等促進モデル調査」を受託し、石巻市復興政策課とともに「雄勝ガーデンパーク構想」の計画に向けた協議を開始しました。

2020年には、石巻市復興政策課と雄勝総合支所と連携して「雄勝ガーデンパーク策定準備会」を設立しました。この準備会議は「雄勝地域まちづくり委員会」の下部組織として位置づけられ、官民連携のプラットフォームとして、意向の集約や地域と行政の連携体制をより明確にしました。会議の中で、雄勝中心部の移転元地（災害危険区域）に市民管理の貸農園、果樹園、ラベンダー園、オリーブ畑、ワイン用ブドウ園、憩いの場となる雑木林などを設ける事業計画が立案されました。

2021年には、被災地の土地利用の課題解決を目指す復興庁の「土地利用ハンズオン支援事業」を受託し、同年6月には法人や個人を含む39団体からなる「雄勝ガーデンパーク推進協議会」が設立されました。これにより、民間

と行政の協議・調整主体が明確になるとともに、これまで地域の復興活動に関わってきた有識者を交え、持続的なエアーマネジメント構築の検討を進めました。また、石巻市と協議会は継続的に協議を重ね、官民連携による土地利用の方針やその方向性を確認し、土地利用計画の認定に向けたスキームやスケジュールについて合意することができました。

「構想」から「事業」へ

石巻市と協議会の議論が進む中、2021年12月には石巻市から「雄勝ガーデンパーク計画をモデルとした土地利用推進（案）」の提案を受けました。そして、2023年6月には「雄勝ガーデンパーク構想」が市の「移転元地利活用推進計画」に認定されました。雄勝花物語を中心に、市民がボトムアップで作上げた「構想」が「市の事業」となり、実現に向けて大きな進展を見せたのです。

今後の課題・展開

「雄勝ガーデンパーク構想」は地域づくりハンズオン支援などを経て具体化され、最終的には「雄勝ガーデンパーク事業」として動き出しています。ガーデンの持続的運営に向けた収益事業については、展望が見えてきました。徳水博志さんは「地域の若者への就業機会の提供」に向けて、最低限の収益基盤を持続的に確保

する見通しについて語ってくれました。具体的には、2017年に始めた北限のオリーブの栽培が2023年から軌道に乗り、実の収穫量が500kgにまで増えてきましたので、搾油して付加価値の高い高品質のオリーブオイルを生産できるようになりました。またハーブを用いた商品化やカフェメニューの開発も進んでおり、助成金が切れる2026年までには、自主財源の確保ができる見通しが立ったということでした。ただし、収益事業の規模を拡大するのではなく、ゆったりと持続していくことを目指しています。ハンズオン支援で見出した「雄勝花物語」の理念を達成するために必要な収益を確保する」という方向性は、今も雄勝花物語の活動の基盤となっています。



石巻市長への報告会



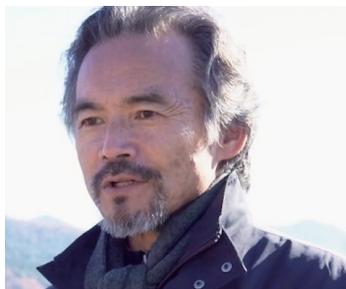
商品化したオリーブオイル



年	月	できごと
2011	8	実家跡地への植栽を開始
	9	千葉大学園芸学部の秋田典子先生と研究室の学生と共に花壇造り開始
2012	-	雄勝花物語実行委員会の立ち上げ
	-	「雄勝花物語第1章・メドウガーデンプロジェクト」を開始
2013	-	「雄勝花物語第2章・ローズファクトリーガーデンプロジェクト」を開始
	10	ローズファクトリーガーデン開園式実施
2014	3	一般社団法人「雄勝花物語」として法人化
2017	-	石巻市役所雄勝総合支所のまちづくり協議会における ワーキンググループが策定した「雄勝ガーデンパーク構想」の中核施設に ローズファクトリーガーデンが認定
	9	ローズファクトリーガーデンの移転開始
2018	3	移転した新ローズファクトリーガーデン開園式実施
	5	地域づくりハンズオン支援「雄勝花物語による低平地利活用及び交流人口拡大プロジェクト」 (~2019年3月)★
2019	-	カフェ「コリンクハウス」設置
	-	復興庁「土地利活用等促進モデル調査支援事業」に採択
2020	-	石巻市復興政策課および雄勝総合支所と連携して 「雄勝ガーデンパーク策定準備会」を設立
	5	復興庁「土地利活用ハンズオン支援事業」に採択
2021	6	「雄勝ガーデンパーク推進協議会」の設立
	12	石巻市から「雄勝ガーデンパーク計画をモデルとした土地利用推進(案)」の提案
2023	6	石巻市が「雄勝ガーデンパーク構想」を「移転元地等利活用推進計画」認定し、 「雄勝ガーデンパーク事業」に昇格

代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



徳水 博志さん

一般社団法人雄勝花物語 共同代表

1953年生まれ。元宮城県石巻市立雄勝小学校教員。2012年に「雄勝花物語実行委員会」を実行委員長として立ち上げ、2014年に「一般社団法人雄勝花物語」として法人化時に共同代表へ。「雄勝ガーデンパーク推進協議会」設立の際には会長に就任。

2018年度地域づくりハンズオン支援事業で支援を受けた一般社団法人雄勝花物語共同代表徳水博志さんに、ハンズオン支援に関するインタビューを受けていただきました。

——ハンズオン支援はどのような内容のものでしたか？

「2018年度のハンズオン支援は、『ガーデンの持続的運営に向けた収益事業の立ち上げ』と『ガーデン周辺低平地の利活用案の立案』などに取り組みしました。専門家にワークショップに参加してもらいながら、関係者間の調整・プログラムや計画の立案等を全体的に支援してもらいました。」

——ハンズオン支援にはなぜ応募してみようと思ったのでしょうか？

「以前より関わりがあった千葉大学園芸学部の秋田典子先生が、地域づくりハンズオン支援事業への応募を雄勝総合支所に提案したことがきっかけです。当時、雄勝総合支所は他業務との兼ね合いでこの提案を受けられなかったのですが、私は本事業に魅力を感じました。そこで雄勝花物語が主体となって本事業による支援を受けることを目指し、秋田先生と連携の上で申請しました。」

——ハンズオン支援に採択された当初はどのような印象でしたでしょうか？

「最初は『何をどう支援してもらったらよいか』という点を明確に理解することができず戸惑うことも

ありました。しかし、支援が進む中で、支援者に自分たちの想いや目的を深く理解してもらい、次第に支援のゴールを見定めることができたと思います。」

支援者が徳水さんの想いや活動のスタンスを深く理解したことで、支援のゴールが明確化されたといいます。徳水さんのお話からは、「支援者が支援対象団体を理解する重要性」が浮かび上がってきます。

——当時の支援者（花と緑の力で3.11プロジェクトみやぎ委員会、千葉大学秋田研究室、(株)陽と人）は、徳水さんの想いをどのように理解されていたのですか？

「花と緑の力で3.11プロジェクトみやぎ委員会の鎌田秀夫さんと千葉大学の皆さんとは、共に汗を流してガーデンを造るという労働を共有し、更にまちづくりの展望について常に話し合ってきましたので、ハンズオン支援を受ける前から信頼関係が構築されていました。この信頼関係があったからこそ、住民の目線に立って低平地の利活用案を提案していただいたので、私は納得することができました。」

(株)陽と人は、ハンズオン支援をきっかけに初めて関わりを持ちましたが、私たちのこれまでの活動の経験を踏まえて、私たちが少し背伸びすれば出来そうな収益事業を具体的に提案して下さったこと、そして(株)陽と人の小林さんの事業に私が深く共感できたことも信頼感の醸成に繋がりました。加えて『収益を上げることを一義的な目的にしていない』という私たちの団体の前提条件を理解したうえで支



援していただいたことも良かったです。」

——ハンズオン支援を受ける中で、困難に感じたことはありましたか？

「特にありませんでした。強いて言えば、市との調整において、予算獲得や事業化は行政側のスケジュールに合わせて動く必要があるため、思うように取組を進められない場面がありました。仕方ないとは理解しつつも、難しさは感じましたね。」

——ハンズオン支援を通して、特に効果的だったことはありましたか？

「復興庁にもご協力いただいたおかげで、当時の石巻市長に報告ができた点は大きかったです。それまで、当団体の取組は雄勝総合支所までしか伝わっていないように感じていましたが、その後は本庁ともスムーズに連携できるようになりました。ハンズオン支援後の展開において石巻市本庁との連携は特に重要であったため、当時支援を受けて市長に報告し、ハンズオン支援事業の内容を本庁に認知していただいたことは大変効果的でした。」

徳水さんのお話からは、「支援者側が支援対象団体の目線に寄り添って接すること」が信頼感を醸成するうえで鍵であったかがわかります。

最後に、今後ハンズオン支援を受けてみたい団体に対するご意見をお伺いしました。

——ハンズオン支援の活用を勧めるとしたら、どのような団体ですか？

「『地域のために何かしたい』という強い思いを持って本気で取り組んでいる団体ですかね。それと、地域住民の理解を得て住民の願いをボトムアップで叶えられる団体でしょうか。地域外を取組に巻き込むことも重要ですが、まずは地域住民の意見が取組に反映されていることが必須ではないでしょうか。」

——「ハンズオン支援の効果を高めるためには、ど

のような工夫が有効ですか？

「大きく分けて3点です。」

1点目は、住民の願いをボトムアップで叶えることを目指すこと。私たちの団体でも『どういう街を目指すのか』という点についてまちづくり協議会での住民ワークショップを十数回実施しています。こうした丁寧な合意形成を通して、「地域住民の想い」を支援者を含めた地域外の人に正しく伝えることができるようになったと思います。

2点目は、支援対象団体が持っているスキルを踏まえた取組であること。スキル以上のことをやろうとすると絵に描いた餅になってしまいます。多少の背伸びは必要ですが、あくまで『できること』を積み上げていくことが重要です。

3点目は、支援対象団体自身が楽しんで取り組み、楽しさを支援者とも共有すること。

雄勝ガーデンパーク事業のテーマは『花と緑のあふれた美しい空間で、来訪者をあたたかく迎え、誰もが心地よくゆったりと過ごせる癒しの空間づくり』です。癒しの空間であるためには、それを作るプロセスにおいてもゆったりと楽しむことが重要であると考えます。」



(一社)雄勝花物語 【宮城県石巻市】

2018年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態



取組テーマ

雄勝花物語による低平地利活用及び交流人口拡大プロジェクト

- * 雄勝花物語の継続的な運営の仕組みを整えるために、収益事業の立ち上げに取り組んだ。
- * 各団体と連携した、災害危険区域に指定された低平地の利活用計画の策定にも取り組んだ。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 雄勝地区の低平地の利活用を検討するワークショップで多様な参加者(地域住民、行政、地域づくり団体など)の合意形成を実施。
- ✓ 合意形成にあたり、ワークショップ前後で関係者の意向を確認・調整。

プロジェクトに対する支援

- ✓ 収益事業をどのような目的で実施するのかという位置づけの整理・壁打ちを複数回にわたり実施。
- ✓ 収益事業の立ち上げにあたり、ニーズ把握、事業企画のアイデア出し、企画トライアル等の方針整理・進行管理・結果整理を行い、事業内容を具体化(モリウミアスとの連携プログラムなど)。

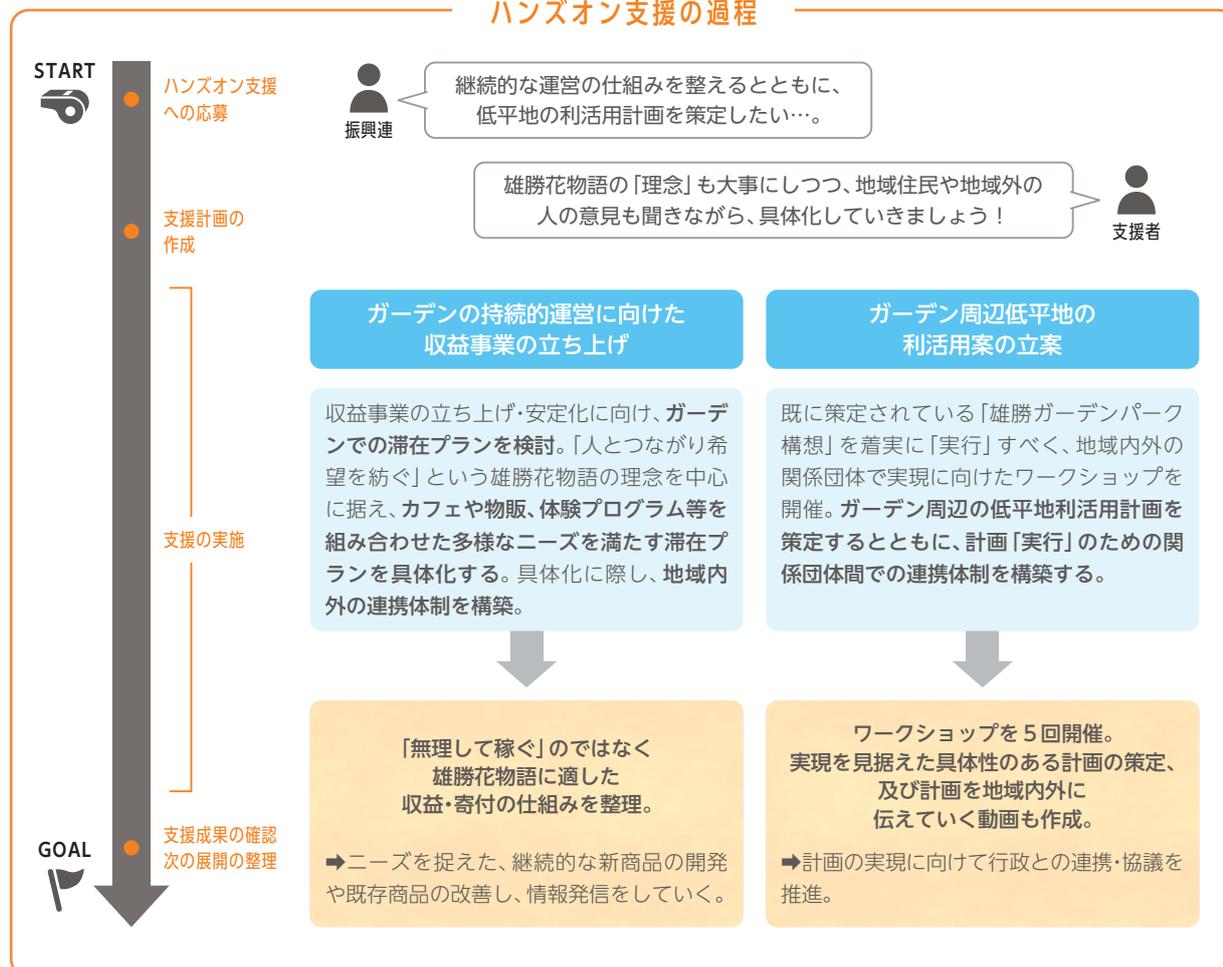
ネットワークに対する支援

- ✓ 同じ町内で体験宿泊施設の提供等で活動するプレイヤーであるモリウミアスとの連携を促進し、ガーデンに取り込めていない教育旅行や企業研修受講者、スタディツアー等の顧客を集客。





ハンズオン支援の過程



事例のポイント >> What's Essential?

👍 支援者が「支援対象者を深く理解すること」がゴール設定の質を高める

徳水さんは「取組が進む中で支援者に、団体や団体に属する個人の想いや目的を深く理解してもらえた」と言いました。その結果、団体のコンセプトを体現した支援のゴールを見定めることができました。ゴール設定時まで「支援者が支援対象者を深く理解しておく」ことで、支援対象者にとっても納得感のあるゴールを設定できます。

👍 「実現可能な範囲で成功体験を積むこと」が出来るように支援する

徳水さんは「絵にかいた餅にならない」ことを重視していました。支援対象団体が持っているスキルを踏まえ、多少は背伸びしながらも『できること』に取り組んで、成功体験を蓄積していくことが重要です。

👍 支援者と支援対象者の「地域住民との丁寧な合意形成」が取組を前進させる

雄勝花物語は「地域住民」からの意見をボトムアップで吸い上げ、支援者もその意見の合意形成を手助けしました。地域住民に耳を傾け、対外的に地域住民の声を伝えられるようになることで、地域内外の共感の輪が広がり、取組が前進しやすくなります。