

## 一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会

# 住民主体で自分たちのまちをより良く！ 広がり続ける地域課題解決への取組



### ● 団体プロフィール Organization Overview

**所在地**／宮城県丸森町筆甫地区

**設立年月**／2018年4月

(地域団体間の協議体として1978年に設立。  
2007年の住民自治組織化を経て、  
2018年に一般社団法人化)

**ビジョン**／自然の恵み、人のつながり、  
悠久のふるさと、筆甫

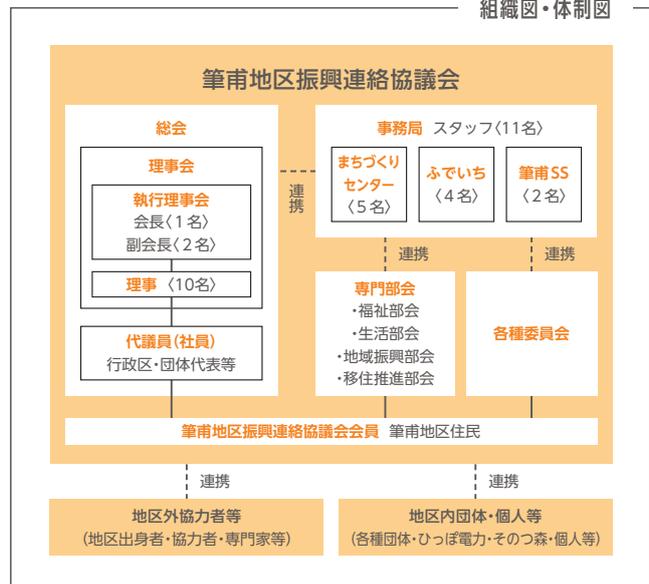
**現在の事業内容**

- \* 行政連携・広報
- \* 住民主体のまちづくり推進
- \* 暮らしを守り経済循環を生む自主事業

**現在の組織構成・メンバー数**

11名(パート職員7名含む) ※2024年6月時点

組織図・体制図





## 団体沿革 >> History

### 住民による主体的な活動の始まり

#### 住民主体の文化が根付く筆甫

一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会（以下「振興連」）は、宮城県丸森町筆甫地区の住民自治組織です。1978年に地域団体間の協議体として設立され、2007年には町の行政改革に伴い、全住民を会員とする自治組織へと再編されました。それ以来、地域課題に対する住民主体の活動の中心を担ってきました。「自然の恵み、人のつながり、悠久のふるさと、筆甫」というスローガンには、「人里離れた自然豊かな里山で、人と人との助け合いが残る、日本の原風景のような故郷を守っていきこう」という想いが込められており、振興連のみならず、地区全体のスローガンとなっています。

筆甫地区では、振興連の自治組織化以前から住民有志の活動が盛んでした。地名や地域の歴史にちなんだ「ひっば筆まつり」や「たたら製鉄」といったイベントが人気を集め、移住者の受け入れにも積極的に取り組んでいました。

2010年4月、振興連はまちづくりセンターの指定管理を受け、出張所業務を受託し、職員も配置されています。筆甫に惹かれて移住した吉澤武志さんが常勤の事務局長となり、新体制でより住民主体の活動を盛り上げていきこうという機運が高まっていました。

#### 原子力災害と損害賠償請求

2011年3月、東日本大震災に伴う原子力災害が筆甫地区を襲いました。福島第一原子力発電所から北西約50kmに位置する筆甫は、福島県内と同等の放射線被害を受けました。これまでの移住の流れも止まり、山の資源の活用も困難となり、先行きが見通せない状況となってしまいました。

停滞感を打開するべく、振興連の事務局長の吉澤さんが立ち上がります。まずは放射線の問題に向き合うために、振興連で独自に地区内の空間線量の測定を開始し、2011年7月には測定結果マップを公表しました。測定の結果、放射線量は避難が必要なレベルではなかったものの、ところどころで線量が高い場所がみられました。そこで2011年8月には、小学校の通学路で線量が高い箇所について、住民自らが除染活動を行いました。

放射線量の自主測定や除染活動と並行して、裁判外紛争解決手続（ADR）による損害賠償請求にも取り組みました。筆甫の放射線被害状況は福島県の市町村と同程度にも関わらず、当時は何ら賠償がありませんでした。賠償水準の見直しに向けて、9割以上の住民の賛同を得て、2013年5月にADRの集団申し立てを行いました。その結果、2014年5月には福島県外で初めて集団申し

立てに勝利し、福島の自主避難等対象区域と同等の賠償を勝ち取りました。

原発事故という前例のない大きな課題に対し、住民一丸となって取り組んだ経験は、地域で力を合わせて未来を切り開くための成功体験の一つとなりました。

#### 再始動したまちづくり

震災での出来事を経て、2013年ごろから町の未来のために新たな事業や住民の困りごとを解決する取組が生まれ始めました。

2014年には、地域の特産品「へそ大根」づくりの体験イベントが復活し、2016年には振興連が「へそ大根」の商品開発に着手しました。パッケージや商談ツール、レシピ集を開発し、販路開拓を進め、EC（電子商取引）も始めました。また振興連は地域住民の想いを起点にした新事業の立ち上げも後押ししました。「廃校となっていた中学校校舎を活用し、高齢者福祉事業に取り組みたい」という住民の構想を受け、振興連は旧中学校校舎の活用のあり方を検討する委員会を設置し、町は地域住民が立ち上げた「NPO法人そのつ森」に無償貸与を決めました。2015年6月にはデイスタービス事業を開始しました。加えて、「循環型エネルギーを地域の希望にしたい」という住民の想いから、2013年ごろから有志による検討



へそ大根づくりの様子



が始まり、振興連も委員会を設置しました。2016年にひっぼ電力株式会社が設立され、太陽光発電による再生可能エネルギー事業が始まりました。

また、住民の困りごとの解決に

向けて、まず地域の課題の可視化のために住民アンケートを実施し始めました。2016年のアンケートでは獣害が問題視され、振興連は地元の猟友会と協力して20機以上の箱罠を設置する対策を行

いました。身近な困りごとを抱える住民に、振興連が仲介役となってサポート役の住民を派遣する「ひっぼお助け隊」を組織するなど、様々な課題の解決に着手しました。

## 経営による地域課題解決への挑戦

### 地域づくりハンズオン支援との出会い

様々な新規事業や課題解決の取組を進める中でも、大きな地域課題が2つありました。免許返納による高齢者の買物難、震災後に閉鎖した直売所や飲食店に代わる地域を訪れる人を迎える拠点づくりです。

これらの課題を解決するために「地域の暮らしを支えるお店」の開業プロジェクトが立ち上がり始めた中、吉澤さんは2017年に中間支援組織「一般社団法人みやぎ連携復興センター」から紹介を受け地域づくりハンズオン

支援事業に出会います。店舗開業という未だ経験したことのない取組を進めるべく、吉澤さんはこの事業に申し込むことになりました。

### 着々と進む事業準備

事業に採択された振興連は、支援者と共に「お店づくり事業」に加えて「地域内経済循環活性化事業」を中心に取組を進めていきました。

「お店づくり事業」に関しては、振興連の下部組織である「お店づくり委員会」にて複数回の議論を重ね、「ひっぼのお店ふでいち

の開業に向けて準備が進められました。店舗開設にあたり、ヒト・モノ・カネのあらゆるリソースが不足していましたが、支援の中で試行錯誤し、これらのピースを揃えることができました。ヒトについては、行政との連携により「地域おこし協力隊」の着任が決定。モノについては、建築士を招集し、「お店リノベーション」等を開催しながら既存店舗のリノベーションを実施。カネについては、住民出資や補助金・助成金だけでなく、クラウドファンディングも実施し、多様な手段で財源を確保しました。

「地域内経済循環活性化事業」に



「ひっぽのお店ふでいち」の様子



事業承継したガソリンスタンド

については、地域通貨を先行して導入している地域の視察も行い、導入スキームを具体化させていきました。

また、支援を進めていく中で、地区唯一のガソリンスタンドの事業譲渡相談の話が急遽持ち上がります。生活に欠かせないガソリンスタンドを残すために、振興連は町役場と連携を促進し、事業承継の準備対応も円滑に行いました。

### 支援後の法人化と自主事業の開始

2017年度のハンズオン支援

であらゆる準備を整えたのち、2018年以降に本格的な取組が動き始めます。

まず振興連は「『お店づくり』事業」やガソリンスタンドの事業承継等の資金を生み出す組織への転換を目指して、住民との対話を経て2018年4月に一般社団法人として法人化しました。そして、5月には旧JA支所の空き店舗をリノベーションした「ひっぽのお店ふでいち」がオープンします。同年9月には地区内を週一回ずつ巡回する移動販売車事業を開始するとともに、ガソリンスタンドを事業承継しました。

また、2019年10月には振興連

が地域活動の参加と地区内の経済循環を目的に地域通貨「筆銭」の発行を開始します。

原発事故により移住推進の取組ができなくなり、人口減少など地域の衰退が進む中で、地域の暮らしを支える活動に重点がシフトした筆甫。ハンズオン支援を経て、更に「経営」も踏まえた地域課題の解決に取組を広げることになりました。これは地域課題に住民主体で取り組んできた自治の土壌と、振興連の積み重ねてきた信頼があってこそ実現できたのです。

## 一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会のその後とこれからの展開

### 台風災害からの自主復旧

「筆銭」の発行を開始した矢先、筆甫地区に新たな困難が襲いました。2019年10月13日、台風19号（令和元年東日本台風）による

災害です。激しい風雨により土砂崩れ等が発生し、地区外へ通じるすべての道がふさがれ、筆甫は孤立状態に陥りました。町中心部の丸森町役場も冠水被害を受けており、行政の支援が受けられ

ない状況にありました。

絶望的とも言える状況の中、筆甫の住民は自ら復旧に向けて活動を開始します。重機を動かせる住民は、道路をふさいでいた倒木等を取り除き、仮復旧を行いま

した。振興連と消防団員は協力して、地区内全戸を訪問し被災状況を調査しました。それ以外にも、避難所の運営、炊き出し、移動販売車を活用した物資の運搬や見守り活動など、数多くの取組が展開されました。

### 更なる事業展開

台風災害後には、2020年には新型コロナウイルス感染症が猛威を振りました。そうした度重なる困難が立ちはだかる中でも、「ふでいち」やガソリンスタンド経営、移動販売事業は継続しています。

また既存事業だけでなく、新たな事業も数多く展開しています。新たな特産品としてお酒造りに取り組み、2021年3月には完成したお酒「純米吟醸 筆の甫」がお披露目となりました。台風災害による地域住民の離農という課題に対しては、振興連では2021年から2023年の間に営農事業を展開。地区内の耕作放棄地で米

作りを行い、収穫したお米をお酒の原料などに活用しました。更に「ふでいち」を営業していく中で、自炊をせず栄養バランスの悪い食事を摂る高齢者が増加していることがわかり、2022年秋からは高齢者の希望者に対してお弁当の配達事業も行っています。2023年2月からは交通空白地有償運送事業も開始しました。

震災で一度止まった移住の流れも、「移住推進部会」を設置し取組を再開させることで、リスタートを見せています。

数々の困難を住民自らが乗り越えてきた成功体験から、新たに見つかった地域課題に対しても、解決に向けて一つ一つ着実に事業を展開してきた筆甫。その取組姿勢が評価され、2024年には「令和5年度過疎地域持続的発展優良事例」にて総務大臣賞を受賞しました。筆甫は外部からも着実に注目を集める地域になっています。

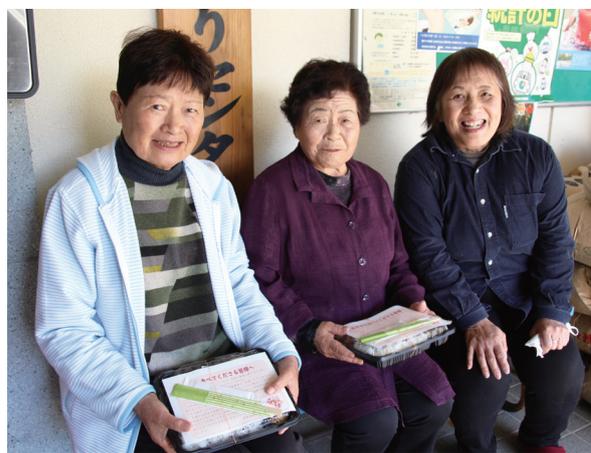
### 今後の課題・展開

職員の高齢化や「ふでいち」、ガソリンスタンドの経営など、考えるべき課題はまだ多く残っています。一方でこれまで取り組んできた事業は地域に浸透していると吉澤さんは言います。地域の高齢化率が60%を超えている中で、住民ができることを着実に実施してきた筆甫地区。地域の現状維持に終始するだけでなく、「ふでいち」のオープンのように地域住民が前向きになるためのビジョンづくり、そして地域が前に進む取組を実際に仕掛けていくことが大事と考えているそうです。また、吉澤さんをサポートする「右腕」となる職員の育成にも取り組んでいきたいということです。

筆甫で広がる住民主体の地域課題への挑戦は、これからも続きます。



台風災害からの自主復旧の様子



高齢者向け配達弁当の様子



年	月	できごと
1978	-	地域団体間の協議体として振興連が設立
2007	-	振興連を住民自治組織化 指定管理を受けるための準備に着手(～2009年)
2010	4	地区公民館・町役場出張所の廃止 筆甫まちづくりセンターを振興連が指定管理 出張所業務を振興連が引き継ぎ、職員を配置
2011	3	東日本大震災、原発事故による放射能汚染被害
	7	自主作成した放射線量マップの公表
2012	6	食料品放射線測定器の自主導入
	7	放射能汚染被害に関するADRに向けて弁護士相談
2013	5	地区住民の9割が参加し、ADRでの損害賠償請求実施
	7	NPO法人そのつ森設立
	8	筆甫地区盆踊りの再開
2014	-	体験交流事業「ひっぼのへそ大根づくり」復活
2015	5	再生可能エネルギー推進に関する協議開始
	6	旧中学校校舎でのデイサービス事業開始
2016	3	ひっぼ電力株式会社設立
	夏	6次産業化プランナーとへそ大根商品開発に着手
2017	5	地域づくりハンズオン支援「地域住民の暮らしを支えるプロジェクトの構築と移住受入再開を通じた地域リスタートプロジェクト」(～2018年3月)★
2018	4	振興連の一般社団法人化
	5	ひっぼのお店ふでいち オープン
	9	移動販売事業開始、ガソリンスタンド事業承継
2019	4	旧中学校校舎での家庭的保育事業開始
	10	地域通貨「ひっぼ通貨 筆銭」運営開始 台風19号被害により地区孤立化、自主復旧活動
2020	11	地域通貨「ひっぼ通貨 筆銭」運営再開
2021	3	新たな特産品として「純米吟醸 筆の甫」をお披露目
	-	営農事業開始※1
2022	10	高齢者向けお弁当配達事業開始
2023	2	空白地有償運送事業開始
	9	「令和5年度過疎地域持続的発展優良事例」にて総務大臣賞を受賞

※1 令和6年度時点ではリソースの関係で休止中

## 代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



## 吉澤 武志さん

一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会 事務局長

宮城県仙台市出身。タイの農村に1年間滞在し、現地住民と持続的な暮らしづくりに取り組んだのち、地域に密着した活動を志して2004年に丸森町筆甫地区に移住。2007年に筆甫地区振興連絡協議会の事務局長に就任。以降、住民や行政、地区外と連携して、少子高齢化・過疎化が進む筆甫の地域づくりに一貫して取り組む。

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一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会事務局長・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では、『お店づくり事業』に加え、地域通貨を用いた『地域内経済循環活性化事業』などに取り組みました。特に『お店づくり事業』に関しては、地域おこし協力隊の導入による体制構築支援や改修・設計の発注支援、資金調達など総合的に支援してもらいました。支援期間中に急遽発生したお店に隣接するガソリンスタンドの事業承継にも対応いただきました。」

——ハンズオン支援には、どのような経緯で応募されましたか？

「当時、店舗開業プロジェクトが進んでおり、資金調達を考えていたタイミングで『みやぎ連携復興センター』の職員の方から『ハンズオン支援』を紹介頂きました。資金調達にあたって、専門家の知見を活用できるのはありがたいと考え、応募しました。」

——ハンズオン支援への応募にあたって、どのよう

な印象を持っていましたか？

「どこまでサポートしていただけるかわからないことや、地域のことがわからない支援者の方からどこまで効果的に支援してもらえるかわからないことなど、不安はありました。」

——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？

「最終的には大変ありがたい支援を頂けたと思っています。地域住民と認識をすり合わせて合意形成を図ることも私の仕事の一部ですが、事業の方向性を定める際に地域住民に相談しても、新しいアイデアはなかなか出てこないのが実情です。そうした中で、壁打ち相手として様々なことを相談できて助かりました。また、スケジュール管理を徹底していただいたので、必要なステップや日数を踏まえて実現可能かどうかを検討することができ、現実的な進め方や落としどころが明確になりました。」

——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？

「基本的に困難ややりづらさを感じたことはありませんでした。確かに、毎回の打合せで支援者から提示される宿題事項に短期間で対応するのは大変でしたが、期限を設定しスケジュール管理をしていただ



いたことで、着実に取組を前進させることができました。』

支援者との対話・議論を通してアイデアを磨き上げられた点、対応すべき事項の整理とスケジュール管理を支援者が担った点が、取組を進める上で力になったといいます。当初ハンズオン支援に対して不安を抱いている状態から、最終的にポジティブな印象を持つに至った中で、支援者とはどのように関係性が変化していったのでしょうか。

#### ——当時の支援者（一般社団法人RCF）との信頼関係はどのように築かれていったのですか？

「支援者の方々が上から目線ではなく、悩みに寄り添い、同じ方向を向きながら真剣に考えてくれていると伝わってきたことから、自然と信頼を抱くようになりました。最初から少しずつ関係性を深めることができたため、お店のオープンが近づくにつれて核心的な話が出てきた際も、本音で意見しあえる良い関係で進めることができましたね。

当時、振興連では定期開催される役員会のほか、下部組織として店舗開業に向けた委員会が開催されており、支援者の方はこのような場にも積極的に顔を出しに来ていました。一方で、こうした会議の場で自分の意見を押し付けるようなことはせず、傾聴に終始していました。このような絶妙な距離感も、支援者への信頼を厚くする要因の一つでした。』

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伺いました。

#### ——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？

「事業を立ち上げたいという想いと、立ち上げたい

事業を実現できそうな組織体制の両方が整っている団体ですかね。もう少しで届きそうな適切な目標が設定されている団体への支援は成功しやすいと思います。夢物語の計画では、いくら専門家が入っても実現は難しいでしょう。また、各団体で理想的と考えるゴールが複数ある場合、全てを行うことは難しいので、核となる事業を見極める力も大切です。」

#### ——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？

「支援の受け手、つまり団体側も複数人で対応できると良いと思います。当時、ハンズオン支援の対応は自分一人で行っていましたが、将来の引き継ぎやノウハウの蓄積を考えると複数人で対応することがベストだと思います。」



(一社)筆甫地区振興連絡協議会 【宮城県丸森町】

2017年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態

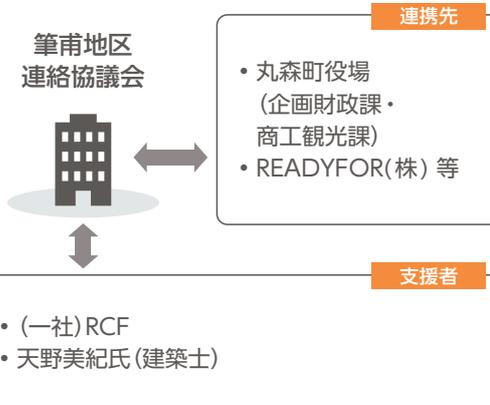


取組テーマ

地域住民の暮らしを支えるプロジェクトの構築と移住受入再開を通じた地域リスタートプロジェクト

- \* 空き店舗となった旧JA支所を利用して「地域のお店」兼交流拠点として開設するための検討・各種準備に取り組んだ。
- \* 地域経済循環強化策としての「地域通貨」のスキーム検討も実施。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 「お店づくり」に関する振興連・町役場間の調整が図られるよう、必要に応じて「お店づくり検討委員会」に出席し、論点整理によって円滑な合意形成を支援。

プロジェクトに対する支援

- ✓ 民間企業助成金(株式会社フェリシモ「とうほく IPPO プロジェクト」、株式会社日本たばこ産業「JT NPO 応援プロジェクト」)への申請補助により資金調達を支援。
- ✓ クラウドファンディングサイトの選定、READYFOR(株)の担当者との協議支援・内容策定支援により資金調達を支援。
- ✓ 地域内通貨の先行事例(秋田県横手市、福島県伊達市)のヒアリングを経て、地域通貨を導入する計画書の作成支援と地域内の合意形成を支援。

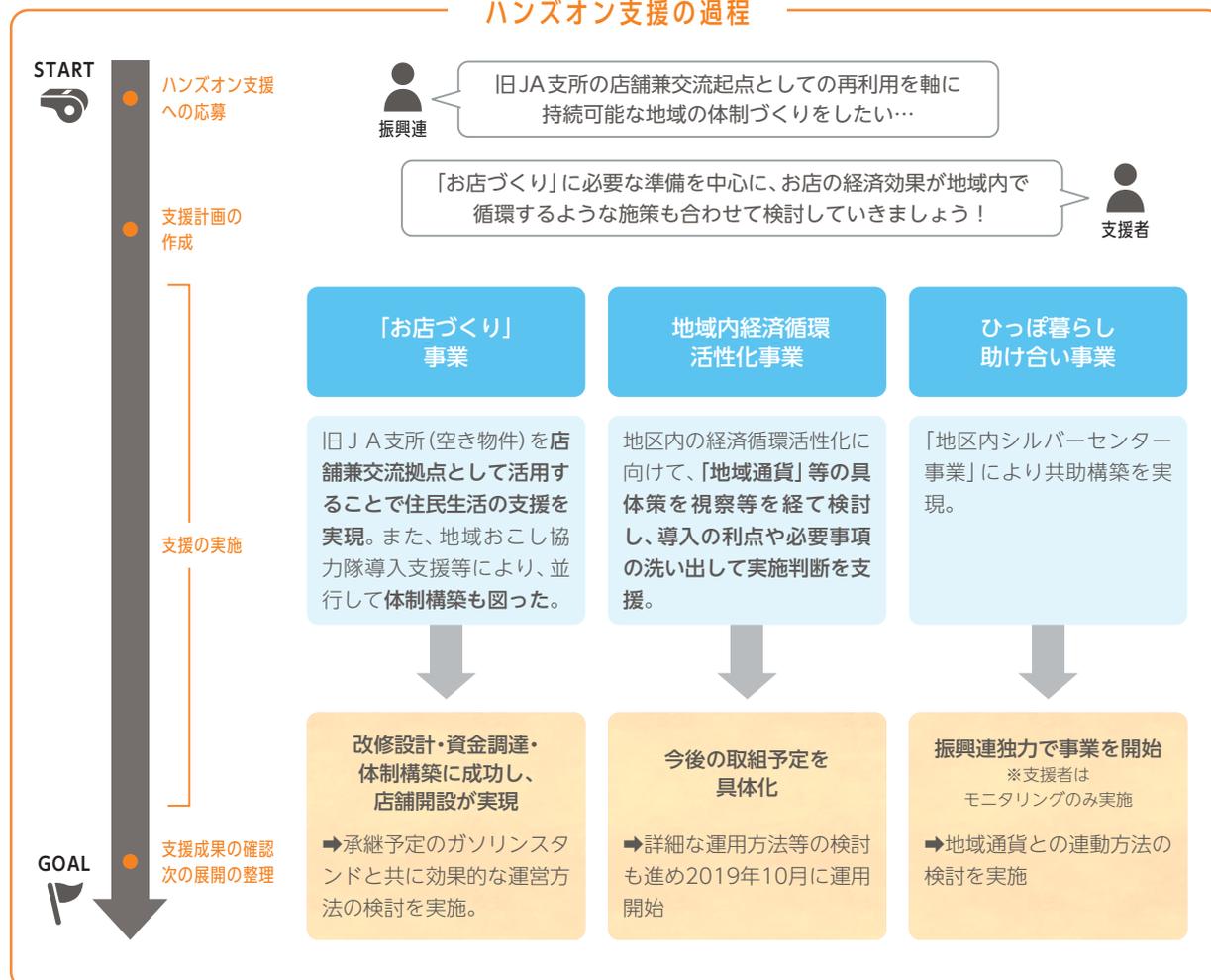
ネットワークに対する支援

- ✓ 「お店づくり」の人員として、丸森町役場の担当課に「地域おこし協力隊」導入の提案・協議を実施。店舗運営のための人員確保に繋げた。





## ハンズオン支援の過程



## 事例のポイント >> What's Essential?

### 👍 「同じ目線で寄り添った壁打ち」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、支援者が上から目線ではなく、同じ視座で寄り添って取り組んでいることが伝わったことがポイントでした。また、支援者が地域内にはいない相談役としての機能を果たしていたことも大きなポイントです。

このように、支援者が地域外の視点を持ち支援対象者の壁打ち相手になりつつ、同じ視座で支援をしたことで関係性の質が高まりました。

### 👍 「適切な目標設定」がハンズオン支援の効果を高める

吉澤さんは「適切な目標が設定されていると支援は成功しやすい」と語っていました。本事例では、支援開始時に、地域にとって意義があり、かつ手を伸ばせば届く目標を支援のゴールとして支援対象団体と支援者が設定していました。ゴールがイメージしやすいからこそ、支援者も適切な進捗管理を行うことができ、支援対象者も進捗管理に基づいて取組を進めていくことが出来たと考えられます。

## 一般社団法人tenten

# 女性が地域や社会とつながり、 いきいきと自分らしく暮らせる社会へ



### ●団体プロフィール Organization Overview

**所在地**／福島県福島市ほか **設立年月**／2018年

**ビジョン**／女性が地域や社会とつながり、  
いきいきと自分らしく暮らせる社会へ

**ミッション**／転入女性の悩みを解消しつつ、  
その強みを活かして、地域とwin-winの  
関係を構築する

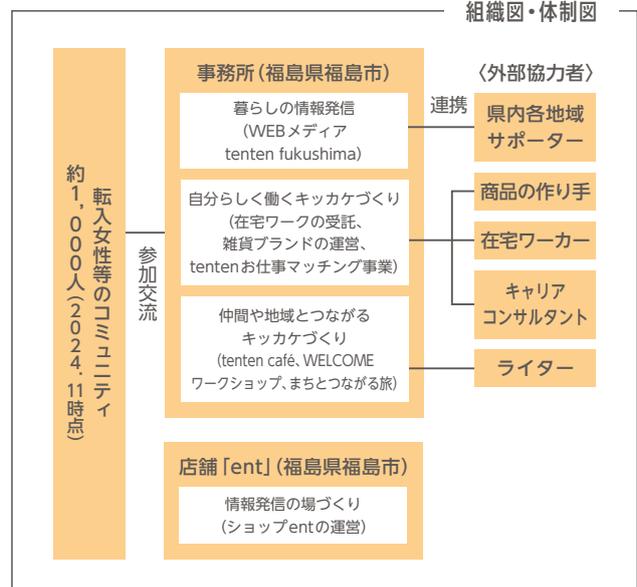
#### 現在の事業内容

- \* 仲間や地域とつながるキッカケづくり
- \* 自分らしく働くキッカケづくり
- \* 暮らしの情報発信
- \* 情報発信の場づくり(ショップの運営)

#### 現在の組織構成・メンバー数

8名 ※2024年11月時点

### 組織図・体制図





## 団体沿革 >> History

### 転入女性に向けた支援を開始

#### 転入時の孤独と焦りが活動の原動力に

一般社団法人tentenは、転入女性が仲間や地域と繋がり、自分らしく地域で働くきっかけづくりを支援する活動を展開しています。その活動の原点には、代表の藤本菜月さんが福島県に転入した際に感じた「孤独」と「焦り」の感情があります。

藤本さんは東京で国家公務員として働いていましたが、福島県出身の夫のUターンを機に退職し、2007年に福島県に移り住みました。最初に住んだ南会津町では、人との繋がりが無い「孤独」と、定職に就けないことへの「焦り」を感じていました。そんな中、地域のキーパーソンであったあるご夫婦と出会い、地域との交流の機会を提供されたことで、人との繋がりが生まれました。ま

た、その繋がりから雑貨ブランド「bel\*fonte」を扱う任意団体「ベルフォンテ」を立ち上げ、自らの居場所を見つけました。これにより、南会津での生活が楽しいものになったと藤本さんは振り返ります。

その後、夫の転勤に伴い2014年に福島市に移り住み、復興に向けて立ち上がった一般社団法人で働き始めました。非営利活動における働き方のノウハウを学ぶ中で、南会津町に転入した当初の「孤独」や「焦り」を思い出し、「南会津で出会ったご夫婦のように地域との懸け橋となるサポートがあれば、福島県を好きになって楽しく生活できる人が増えるはず」と考えるようになりました。そうして、藤本さんは自らがその懸け橋となるサポート活動に取り組むことを決意したのです。

#### 取組の始動

藤本さんは、2018年に公益財団法人パブリックリソース財団「ふくしま未来基金」の助成金と福島県県北地方振興局の補助金を受け、「転入女性が暮らしやすい福島づくりプロジェクト」をスタートしました。このプロジェクトは、パートナーの転勤や結婚により福島に転入した女性を対象に、福島の魅力を体験するワークショップや座談会を通じて、仲間づくりや情報交換の場を提供しつつ、独自のWEBメディアで情報発信するものです。

まず、藤本さんは一緒に活動する仲間を探すことから始めました。転入女性のサポートを行っている「いわき転入女性の会」に紹介され、西村沙織さんと出会います。西村さんも県外から福島県いわき市に転入した後、伊達市



転入女性の座談会「tenten café」の様子



「tenten fukushima」ライター講座の様子

に転入しており、藤本さんと同じ想いを抱えていました。二人は意気投合し、一緒にプロジェクトに取り組むことになりました。

活動初年度の2018年は、転入女性の座談会「tenten café」や、地域のことを学びながら仲間づくりができる「WELCOMEワークショップ」を福島市内で開催し、転入女性が地域や地域の人々と繋がれる場を提供しました。参加者からは「同じ悩みを持つ方々と繋がることができた」「雑誌やネットではわからない生活に必要な情報を教えてもらえた」という声が寄せられ、確かな手ごたえを感じます。

更に、観光情報は多いものの、地域で暮らす人々向けの情報が少ないことを課題と感じていた藤本さんは、2018年10月にWEBメディア「tenten fukushima」を立ち上げました。ライター養成

講座を開いたところ、活動開始間もない団体にも関わらず募集開始初日に5名の応募があり、彼女たちが積極的に記事の執筆に関わってくれました。藤本さんは、多くの女性が団体の理念に共感し、主体的に活動したいと考えていることを再認識したと言います。

「tenten fukushima」では、「福島に来る前に自分たちが知りたかったこと」「福島を楽しむための暮らしの情報」をテーマに記事を執筆し、地域で暮らす女性をターゲットに地域の情報を発信していきました。

#### 取組拡大に向けた新たな課題

活動を始めて2年目となる2019年、「tenten café」は福島市だけでなく、郡山市、白河市、南会津町にも拡大し、順調に展開してい

ました。しかし、県内全体の転入女性を十分にサポートできていないことや、立ち上げ当初の団体であるために活動の認知度が依然として低いことが課題となっていました。活動の認知度を高め、コミュニティの拡大に注力する必要性を実感していました。

また、転入女性同士の交流の場は提供できたものの、女性が地域で活躍する機会を創出することも重要な課題でした。地域での新たな雇用機会を創出することで、転入女性が地域で自分らしく活躍できる環境を整えることが求められていました。

更には、助成金の終了後も継続的に事業を実施するための環境を整えることも大きな課題でした。これらの課題を解決して取組を前進させるべく、藤本さんは地域づくりハンズオン支援事業に応募することにしました。

### 更なる取組拡大を求めて地域づくりハンズオン支援を活用

#### 地域づくりハンズオン支援を通じた取組の拡大

活動の更なる拡大を目指し、2020年に地域づくりハンズオン支援事業を受けました。この支援のもと、「tenten café」の実施エリアの拡大のほか、助成金終了後の自走化を目指した戦略作りを進めました。また、雑貨ブランド「bel\*fonte」のリブランディングと空き店舗を活用した店舗開業にも取り組むことになりました。

新型コロナウイルスの感染拡

大による不安はあったものの、「tenten café」を継続し、新たに会津若松市、会津美里町、浪江町でも開催することができました。

また、転入女性と地域を繋げるまち歩きツアー「まちとつながる旅」も新たに開催しました。藤本さんは、地域の活性化にも繋がるこうした取組により、地域とのwin-winの関係が生まれ、後の行政との連携の基盤が築かれたと述べています。

#### 支援を受ける中で法人化を決意

支援を受ける中で、藤本さんは現在取り組んでいる事業の棚卸を行い、これまでの活動への想いを振り返りました。その過程で、事業の全体像と活動に対する想いが整理され、藤本さんは法人化への決意を固めます。活動をより一層発展させ、継続的に実施していくために、2020年10月に任意団体ベルフォンテから、一般社団法人tentenとして法人化しました。更に、新たな団体のWeb



サイトも作成し、活動の基盤を一層強化しました。

また、整理された事業の全体像や活動への想いをもとに団体概要資料を作成しました。これにより、活動のビジョンや目標が明確になり、企業との商談や説明において共感を得やすくなったと藤本さんは言います。その結果、企業からの協賛金の獲得にも繋がり、団体の活動基盤の強化に大きく貢献しました。



まち歩きツアー「まちとつながる旅」の様子

## 2度目の地域づくり ハンズオン支援 —店舗entのオープンと団体の 自走モデル構築—

新ブランド「ははとはれのひははのはなし」のローンチや新店舗開業に向けて、翌年の2021年も継続して地域づくりハンズオン支援事業を受けることになりました。店舗開業に関して、当初、藤本さんは収益や人手に対する不安から消極的でした。しかし、西村さんの「面白そうだからやってみようよ」という後押しもあり、

最終的に挑戦を決めます。そして、2021年9月に福島市大町に店舗「ent」をオープンし、2022年3月には新ブランド「ははとはれのひははのはなし」がローンチしました。

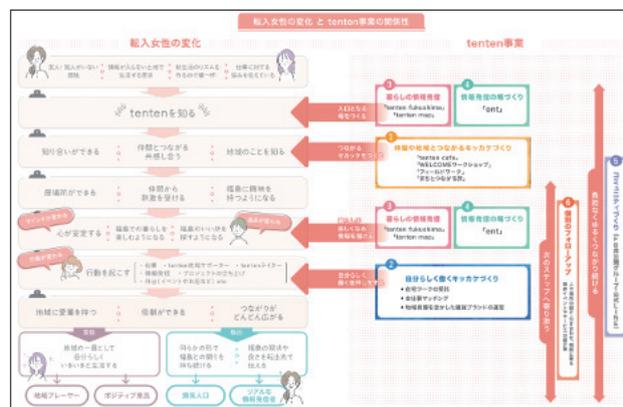
店舗「ent」の開業により、転入女性が交流する新たな拠点が誕生しただけではなく、メディアからの取材が増えるなど、広報面でも大きな効果を上げました。

更に、この年のハンズオン支援では、団体が今後自走するためのモデル構築にも取り組みました。

これまでの活動に参加した女性などへのヒアリングを繰り返し、tentenの活動がどのような人にとどのような変化をもたらしているかを詳細に分析しました。その結果を踏まえて、活動の目指すべきアウトカムと、そのための事業の組み立てをロジックモデルとして整理し、今後の自走の方向性として、地域で暮らす女性と福島県内企業の人材マッチング事業に取り組むことで、収益の安定化を図る方針を定めました。



店舗「ent」の様子



ロジックモデル

## 一般社団法人tentenのその後とこれからの展開

### 「tentenお仕事マッチング事業」の始動

ハンズオン支援が終了した後も、tentenは新たな事業を展開し続けています。2024年には、ハンズオン支援の中で自走の方向性として整理された有料職業紹介業の取組を開始しました。

tentenの認知度が高まる中、県内の企業から「どんな人材がいるのか」という問い合わせが増加していました。また、これまでの活動を通じて、「これまでのスキルを活かしたい」「在宅の環境で働きたい」といった多様なニーズを持つ働きたい女性たちと繋がりを築いてきました。

このような背景から、多様なニーズを持つ女性たちと地域の企業を繋ぐことで、地域で暮らす女性の雇用機会を創出できるとともに、tentenもその仲介を通じて活動資金を得ることができると藤本さんは考えました。

2023年11月に有料職業紹介業の許可を取得し、2024年7月から新たに「tentenお仕事マッチング事業」がスタートしました。これにより、地域で活躍する女性が益々増えていくことが期待されています。

### 行政や企業との連携拡大

tentenは行政や企業などの外部連携先を増やしながら、事業の規模を拡大しています。福島県や県内の自治体などからは、女性

活躍セミナー実施や福島で活躍する女性に関する記事執筆など、女性活躍に関連する委託事業を受託しています。更に最近では、移住定住セミナー実施や移住者インタビュー記事執筆など、移住定住に関する仕事も増えているそうです。また、藤本さんは福島県の総合計画審議会の委員として計画策定に関わるなど、行政との連携を一段と深めています。

企業とのリレーションシップづくりも進展しています。現在では複数のパートナー企業から出資を受けており、その財源を活用し、「tenten café」は自主事業として実施されています。企業との関係構築においては、転入女性コミュニティを活用した企業PRの場を提供するなど、win-winの関係を築くことを意識することが大切であると藤本さんは説明します。

### 今後の課題・展開

事業規模の拡大に伴い、活動に関わるメンバーも増え、仕事とサークル的な活動の境界があいまいになる場面も出てきたと藤本さんは言います。団体の活動を楽しみながらも、仕事の部分ではしっかりと切り替えられる組織を作る必要性を感じており、目指す方向性を明確にしながらチームビルディングを進めていきたいと考えています。

また、地域の女性コミュニティの更なる活性化も今後の課題としており、新たな取組として、匿名で交流できるオープンチャットの運営を検討しているそうです(コミュニティには約1,000人の女性が参加 ※2024年11月時点)。女性が地域や社会と繋がり、自分らしくいきいきと暮らせる社会を実現するため、藤本さんとtentenの活動はこれからも続きます。



内堀福島県知事がtentenを訪問する様子



年	月	できごと
2018	通年	雑貨づくりを行う任意団体「ベルフォンテ」にて「転入女性が暮らしやすい福島づくりプロジェクト」の活動を福島市・郡山市中心に開始（「転入女性のしゃべり場」(現tenten café)、 「WELCOMEワークショップ」など）
	10	WEBメディア「tenten fukushima」を立ち上げ
2019	通年	tenten caféの活動を福島市・郡山市・白河市・南会津町で実施
2020	6	地域づくりハンズオン支援「移住・転入女性が仲間や地域とつながるサポート体制作りと女性の小さななりわい作り」(～2021年3月)★
	10	任意団体ベルフォンテを「一般社団法人tenten」として法人化
	11	「まちとつながる旅」の活動開始
	通年	tenten caféの活動を福島市・郡山市・会津若松市・会津美里町に拡大し実施
2021	6	地域づくりハンズオン支援「移住・転入女性が地域とつながり活躍できる環境づくりの拡大発展と自走モデル構築プロジェクト」(～2022年3月)★
	9	店舗「ent」の開業
	通年	tenten café等の活動を継続
2022	3	地域資源ブランド「ははとはれのひははのはなし(hahaha)」を立ち上げ
	通年	tenten café等の活動を継続
2023	11	有料職業紹介業の許可を取得
	通年	tenten café等の活動を継続
2024	7	tentenお仕事マッチング事業開始



## 代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



## 藤本 菜月さん

一般社団法人tenten 代表理事

石川県小松市出身。大学卒業後、農林水産省に勤務。福島県出身の夫との結婚を機に退職し、福島県へ移住。福島県職員の夫についてこれまで県内4カ所（南会津町、喜多方市、須賀川市、福島市）で生活。2018年より転入女性を対象に仲間づくりや情報交換の場を提供する「転入女性が暮らしやすい福島づくりプロジェクト」を開始。2020年には法人化し、「一般社団法人tenten」を設立。

**2020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一般社団法人tenten代表理事・藤本さんに、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？

「2020年度のハンズオン支援では、「移住・転入女性のサポート」事業の活動基盤強化に加え、「女性の小さなりわい作り」として既存ブランド「bel\*fonte」の売上安定化に向けた既存商品のリブランディング、更には、空き店舗を活用した店舗開業準備に取り組みました。リブランディングや店舗「ent」の開業準備においては、支援者である「憐陽と人」を通じて、デザイナーや建築家などの専門家を紹介していただきました。専門家の方々は、私たちの活動や想いを丁寧に聞いてくれて、現地も見に来ていただき、私たちの想いに寄り添いながら支援してくださいました。

2021年度のハンズオン支援では、「移住・転入女性が地域とつながり活躍できる環境づくりの拡大発展」と自走モデルの構築に取り組みました。自走モデルを検討する際には、tentenの活動への参加者などへの詳細なディープヒアリングを行い、活動のロジックモデルを新たに作成しました。これにより、

今後の自走の方向性として有料職業紹介に取り組む方針を整理することができました。また、新たに策定したロジックモデルにより、対外的に自分たちの事業を説明しやすくなり、活動への共感を得られる機会が増えたと感じています。」

——ハンズオン支援を受ける当初は、どのような印象を持っていましたか？

「兼ねてより関わりのあった「憐陽と人」の小林さんから地域づくりハンズオン支援事業の紹介があり、支援事業の説明を受ける中で応募することを決めました。当初はどのような支援なのかイメージが湧いていなかったというのが正直なところです。」

——ハンズオン支援を受けてみた結果、どのような印象を持っていますか？

「実際に活動を行う私たち自身では気づけない点を第三者の視点で整理し、寄り添いながらアドバイスしていただけることの重要性を改めて実感しました。私たちのように公益的な活動を行う団体は、目の前の人々のために取り組むことが使命だと考えがちで、その結果、視野が狭くなりやすいと感じています。そのため、異なるアプローチがあることに気づきにくくなることもあります。

ハンズオン支援事業のように第三者の視点からア



ドバイスをもらう機会は、自分たちの活動を客観的に振り返ると同時に、視野を広げる貴重な機会だと感じました。」

#### ——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？

「支援を受ける側であっても、主体性を持って支援事業に取り組むことを心掛けました。打合せごとに次回までの課題や検討事項を出してもらい、それらをしっかり準備して次の打合せに臨むようにしていました。毎回の打合せで課題をクリアしていく中で、支援事業が着実に前進していったと感じています。」

また、私と西村さんの二人体制で臨んだことも良かったと思います。支援を受ける側にも一定の作業負担がありますが、二人で分担しながら進めることで、その負担を軽減することができました。人数が多すぎると合意形成に時間がかかることもあるため、適切な人員体制を組むことが重要だと思います。」

#### ——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。支援者である小林さんは、話しやすく相談しやすい雰囲気を作ってくれましたが、時には厳しく、適度な緊張感を持った関係性を築いてくれました。そうした関係性があったからこそ、気を抜かず前向きに事業に取り組むことができたと感じています。」

支援者との適度な緊張感のある関係性のもと、毎回の課題に主体的に取り組んだことが支援成果を高める要因となったと藤本さんは振り返ります。

#### ——当時の支援者（株式会社陽と人・小林氏）との信頼関係はどのように築かれていったのですか？

「小林さんはビジネスの視点だけでなく、行政の視

点にも精通しており、接する中で鋭い指摘をいただくことが多く、その結果、自然と尊敬の念が生まれました。また、支援者の方がtentenの活動が社会や地域にとって非常に重要な取組であると共感していただき、その想いを言葉で伝えて応援していただいたことも大きかったです。こうした共感と応援の姿勢が、信頼関係を築く大きな要因となりました。」

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？

「地域や他者のために活動している団体は、強い想いを持っているがゆえに視野が狭くなりがちです。そういった団体にとって、ハンズオン支援は視野を広げる良い機会となります。また、もう少し頑張れば目標（ビジョン）を実現できているものの、具体的な道筋が見えていない団体に、ハンズオン支援は非常に効果的だと思います。」

#### ——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？

「支援を受ける側も、担当者が責任を持ち、与えられた課題に対してしっかりと考え、着実に遂行することが重要です。また、検討したことを確実に実行するためには、トップだけでなく、スタッフ全体が同じ方向を向き、自律的に取り組む体制を整えておくことも必要だと思います。」



(一社)tenten 【福島県福島市】

2020年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態



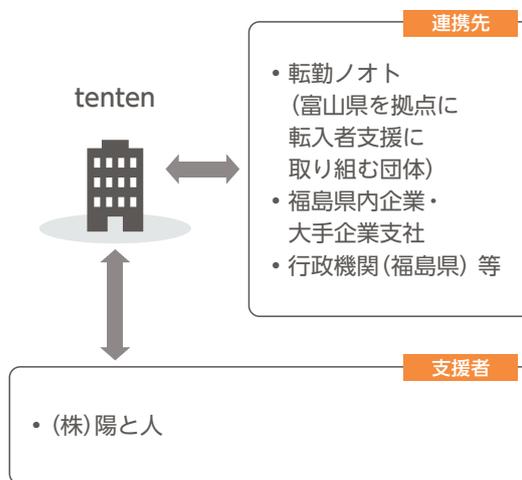
取組テーマ

移住・転入女性が仲間や地域と繋がるサポート体制作りと女性の小さななりわい作り

\* 転入女性の中には、外部との繋がりを作れず暮らしに不安を感じたり、望む仕事に就けず悩む人も多い。転入女性の暮らしをサポートするとともに、多様な働き方の選択肢を作る。

\* 転入女性の仲間づくりや地元素材を活かした商品開発・女性のなりわいづくり等の既存の活動の発展を目指す。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 多岐に渡る活動の全体を整理するため、現在取り組んでいる事業全体の棚卸を行い、活動の優先順位や全体戦略の構築を支援し、それをまとめた団体概要を作成。
- ✓ 仕事受託の間口を広げるため、メンバーのスキルをヒアリングして見える化し、団体としての仕事受託メニューの作成やオペレーションの構築を支援。

プロジェクトに対する支援

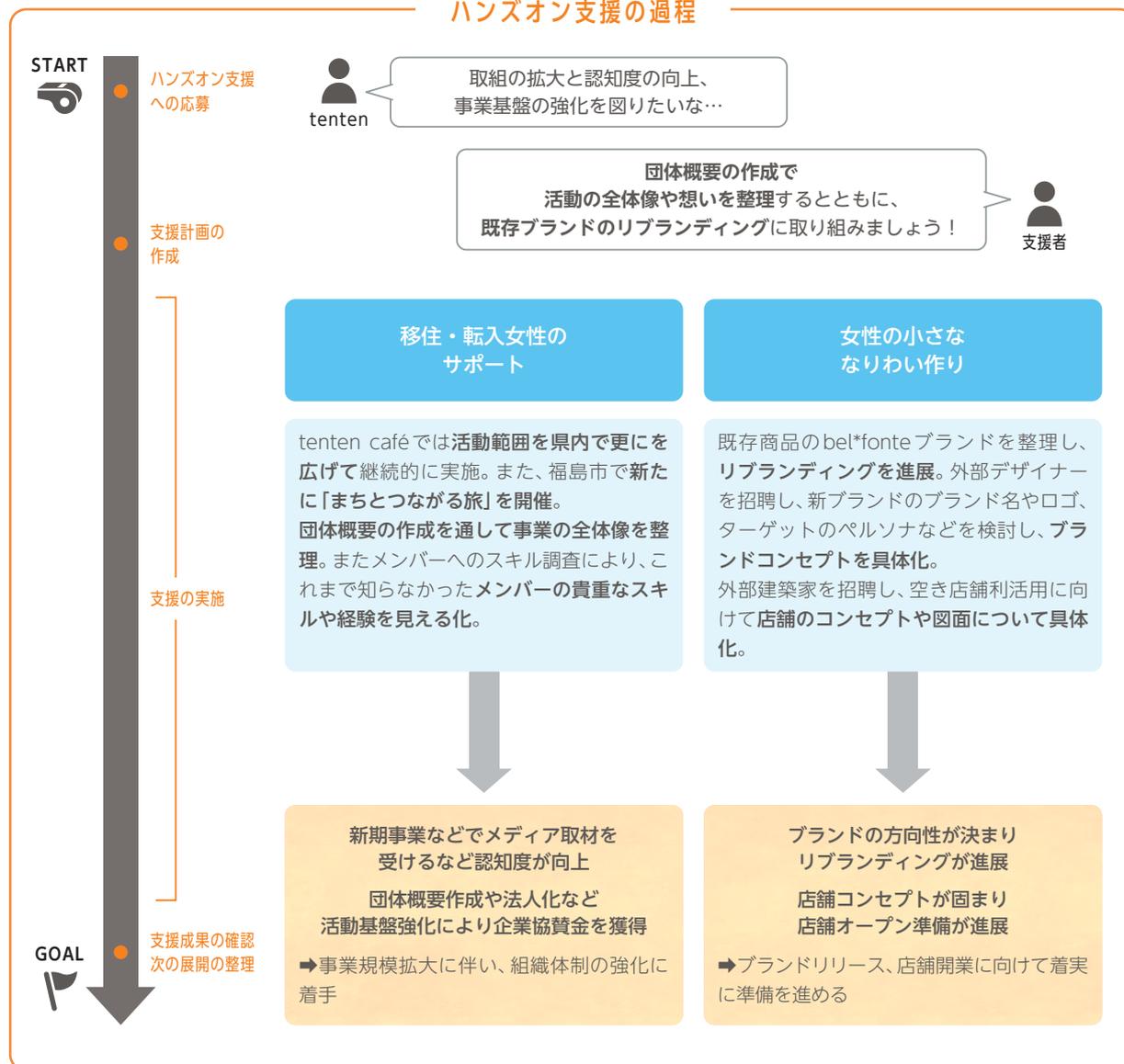
- ✓ なりわい作りの売上向上・安定化に向け、既存商品のリブランディング(ターゲットペルソナ設定、ブランド名やロゴ構築、既存商品改良)、営業資料作成による販路開拓、プロモーション等の実施を支援。
- ✓ 空き店舗を活用した店舗開業に向け、外部建築家を招聘し店舗図面や外観イメージを作成。また、スタッフの店舗運営ノウハウ獲得に向け、外部デザイナーを招聘しVMD研修を実施。

ネットワークに対する支援

- ✓ 作成した団体概要に基づき県内の企業へ営業活動に取り組み、企業との連携体制づくりや財源確保による活動基盤強化を支援。



## ハンズオン支援の過程



(一社)tenten 【福島県福島市】

2021年度

団体カテゴリー

● 取組段階



● 組織形態

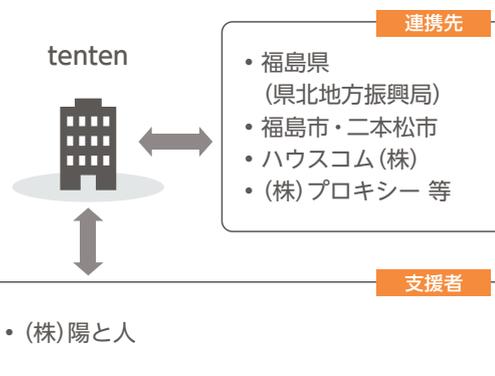


取組テーマ

移住・転入女性が地域と繋がり活躍できる環境づくりの拡大発展と自走モデル構築プロジェクト

- \* 転入女性が安心して暮らせるための取組を福島県を中心に拡大発展させるため、店舗開業や人材育成に取り組む。
- \* 団体運営を安定的かつ持続的に進めていくための自走モデルの構築。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 移住・転入女性が繋がる場 (tenten café) の運営に係る地域のリーダーを育成するため、リーダー用のマニュアル作成、候補生の募集・研修等の実施を支援。
- ✓ 自走モデルの構築に向け、活動参加者等へのディープヒアリングや参加者ペルソナ分析を実施。分析結果に基づき事業のロジックモデルを整理し、自走の方向性を整理。

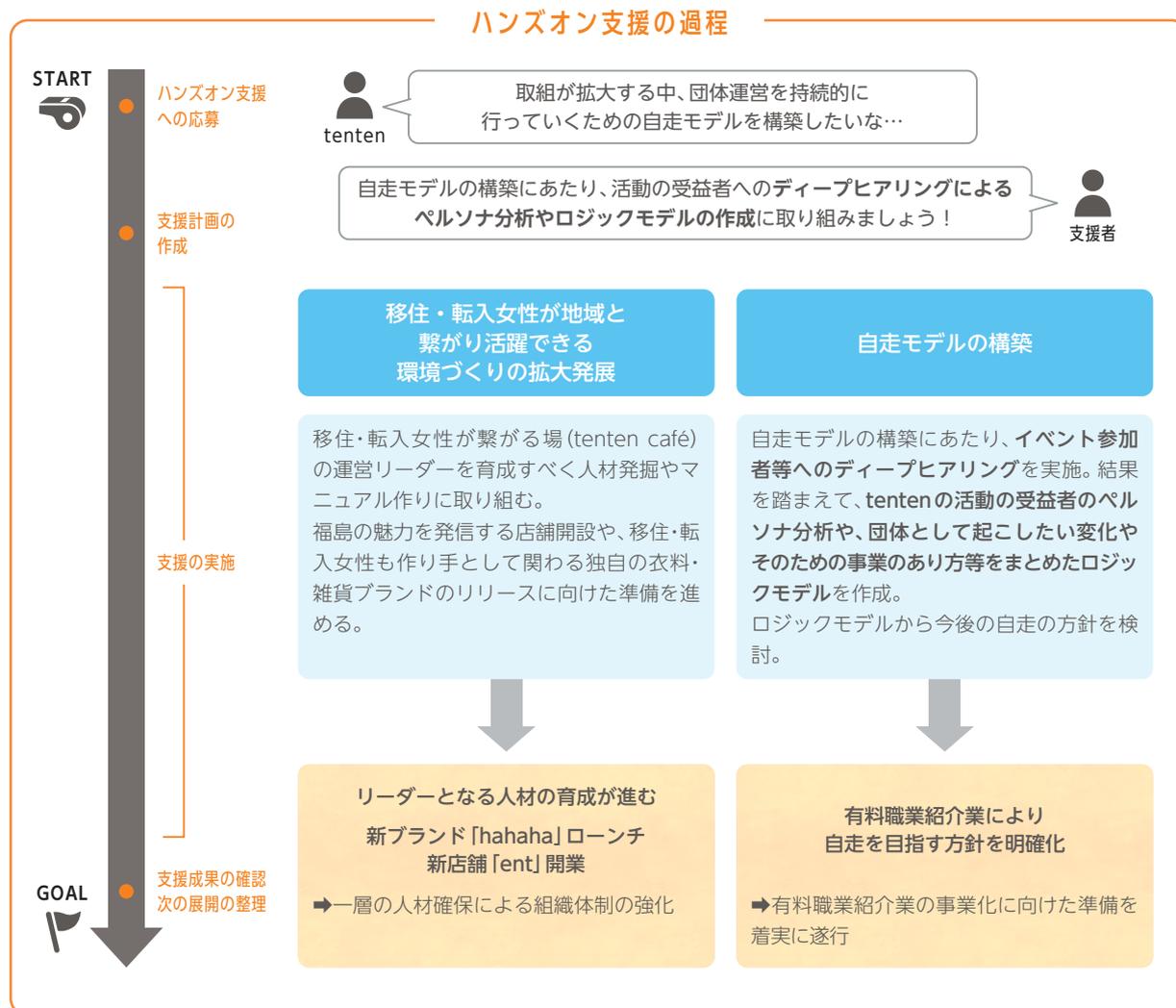
プロジェクトに対する支援

- ✓ 新ブランド「hahaha」ローンチに向けて、外部デザイナーを招聘し、メインビジュアルやキャッチコピーの構築、商品準備 (パッケージ・商品価格検討) を支援。
- ✓ 新店舗「ent」の開業に向けて、取扱商品や店内設備の準備を支援。

ネットワークに対する支援

- ✓ 在宅ワークを希望する転入女性に安定的に仕事を供給するため、在宅ワーク人材を求める民間企業とのネットワーキングを支援し、仕事の受託を開始。





## 事例のポイント ≫ What's Essential?

### 👍 支援者の「活動への共感と応援の姿勢」が信頼関係を築く鍵になる

藤本さんが支援者への信頼を深めた大きな理由は、支援者がtentenの活動に共感し、その想いを言葉で伝えながら応援してくれたことでした。こうした共感と応援の姿勢が、信頼関係を築き、関係性の質を向上させる要因となります。

### 👍 支援対象者の「支援を受ける適切な体制づくり」がハンズオン支援の効果を最大化する

tentenの支援プロジェクトでは、藤本さんと西村さんの二人体制で役割を分担しながら進めることで、負担を軽減しつつ、プロジェクトを円滑に進めることができました。

また、実行フェーズでは、トップだけでなく団体のスタッフ全体が同じ方向を向いて取り組むことが重要だと言えます。このように支援対象者側でも適切な体制を整えることで、ハンズオン支援の効果を最大限に引き出すことができます。

## 一般社団法人 fukucier

# 年を重ねてもイキイキと元気に 過ごすことができる



### ●団体プロフィール Organization Overview

所在地／福島県会津若松市、福島市ほか

設立年月／2018年5月24日

ビジョン／年を重ねてもイキイキと元気に過ごすことができる

ミッション／サービスを必要としている人とそれを提供できる人を繋げる、マッチングを行うことで、互いの「生きがい」や「やりがい」につなげる

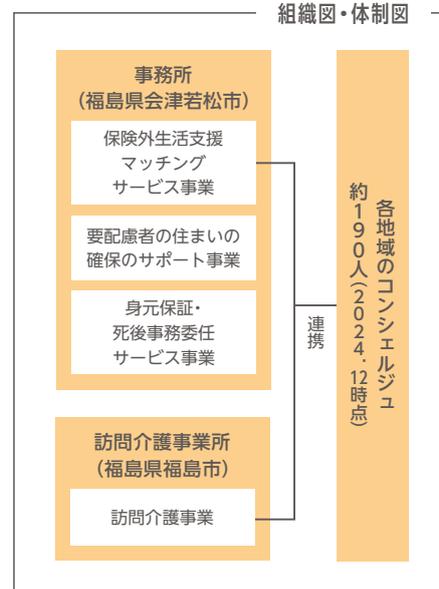
#### 現在の事業内容

- \* 保険外生活支援マッチングサービス事業
- \* 訪問介護事業
- \* 要配慮者の住まいの確保のサポート事業
- \* 身元保証・死後事務委任サービス事業

#### 現在の組織構成・メンバー数

8名(その他にコンシェルジュ約190名が活動する)  
※2024年12月時点

#### 組織図・体制図





## 団体沿革 >> History

### 一般社団法人 fukucier (ふくしえる) の設立

#### ケアマネジャーとしての 経験が活動の原点に

fukucier 代表理事の小林さんは、介護事業所でケアマネジャーとして働いていました。介護事業所の一つである介護事業所では、介護保険制度に基づくサービスを提供していますが、制度上、入浴や排泄、食事など限られたサービスしか提供できません。そのため、「孫の結婚式への同行」や「お墓参りへの同行」といった利用者の希望を叶えることができませんでした。このような状況を目の当たりにし、自らの希望を叶えられずに落ち込む利用者の言葉が心に残りました。「生きていても、好きなことできないじゃ、死んだも同然だ。」小林さんは高齢者がもっと自由に、イキイキと生活できる社会を作りたいと考えるようになりました。

また、介護事業所での労務管

理の経験から、小林さんは優れた経験やスキルを持ちながらも、定年を迎え働けない人々や、子育て中でフルタイム勤務が難しいものの社会に貢献したいと願う人々の存在を知っていました。彼らの力を活用することで、介護サービスの質を向上させることができると感じていました。

こうした経験から、高齢者や障がい者など多様な生活支援ニーズを持つ方々の身近な困りごとの解決と充実した暮らしの実現、また、アクティブシニアや主婦、副業希望者など多様な人材が活躍できる場の創出を目指し、2018年5月に fukucier を設立しました。

#### 保険外生活支援マッチング サービス事業を開始

団体を設立した小林さんは、まずは当初の課題意識から、多様な

生活支援ニーズを持つ高齢者、障がい者、その他病気療養中の方々に対して、アクティブシニア、主婦、副業希望者など（「コンシェルジュ」と呼称）をマッチングさせ、介護保険外も含めた個々のニーズに応じたサービスを提供する「保険外生活支援マッチングサービス事業」に取り組みました。

当初、小林さんはコンシェルジュの確保に苦勞するだろうと予想していましたが、予想に反して、アクティブシニアや主婦を中心に多くの方がコンシェルジュとして働きたいと応募がありました（2024年12月現在、約190名の方がコンシェルジュとして登録中）。すき間時間や自身の経験・スキルを活かして柔軟に働ける点が魅力的であり、こうした働き方を求める人が多いことを改めて認識しました。

また、この「保険外生活支援マッチングサービス事業」は、福



保険外生活支援マッチングサービスの様子



保険外生活支援マッチングサービスの様子

島県内の創業機運を高め、新たな産業の創出や地域経済の活性化に貢献するビジネスプランとして評価され、ふくしまベンチャーアワード2018で最優秀県知事賞を受賞しました。この受賞を機に、fukucierの活動の認知度や評価は一層高まりました。

### 事業の拡大 —要配慮者の住まいの 確保のサポート事業—

2019年には新たな取組として「要配慮者の住まい確保サポート事業」を開始しました。この事業

は、高齢者や障がい者、その他生活困窮者が民間賃貸住宅に円滑に入居できるようサポートするものです。

この事業を始めるきっかけとなったのは、創業前に出会った熊本県の団体からの後押しでした。その団体は既に要配慮者への住まい確保事業に取り組んでおり、要配慮者をサポートするfukucierの事業との親和性が高いことから、fukucierでも取り組むべきだと勧められたことが契機となりました。

2019年以降、fukucierは福島県から「福島県住宅確保要配慮者居住支援法人」の指定を受け、

活動を展開するようになりました。住まいの確保に関する相談対応や、物件入居に際しての関係者間の調整支援に関しては、国土交通省の補助金（居住支援法人補助事業）を活用し無償で行いました。他にも、fukucierが入居希望者の緊急連絡先を担う、引っ越し支援、入居後の生活支援などの有償サービスも提供しました。

これにより、高齢者や障がい者、その他生活困窮者の入居から生活支援まで一貫したサポートを提供できるようになりました。

## 事業基盤の確立と新たな事業展開を目指して

### 地域づくりハンズオン支援 との出会い

fukucierは順調に事業を展開し、サービスの利用者も徐々に増えていきましたが、一部の大口利用者に売上の大部分を依存している状況が続いていました。利用者が在宅生活から入院・入所生活へ移行することで利用が停止したり、利用者が亡くなることで売上が落ち込むことも少なくなく、経営の安定化のためには利用者層を広げることが不可欠でした。

また、サービス利用者の多くは事務所がある会津若松市と、小林さんが以前ケアマネジャーとして働いていた福島市に集中していました。これらの地域を除くエリアでは、コンシェルジュが在籍していても利用者がいないた

めに、仕事の機会を提供できないという課題がありました。コンシェルジュのネットワークを活かし、より広範な地域の生活課題解決に貢献し、fukucier自身の経営を安定させるためにも、利用者の地域的な偏りを是正することが重要でした。

加えて、これまで培ってきたコンシェルジュとのネットワークや外部からの関心・評価、そして自身の経験やスキルを活かし、地域の課題解決に資する新たな事業展開を模索していました。

そんな中で、小林さんが2022年に出会ったのが「地域づくりハンズオン支援事業」でした。ハンズオン支援では、サービス利用者を安定的に確保するための施策を立案・実行するとともに、新事業の構想を具体化に取り組むこ

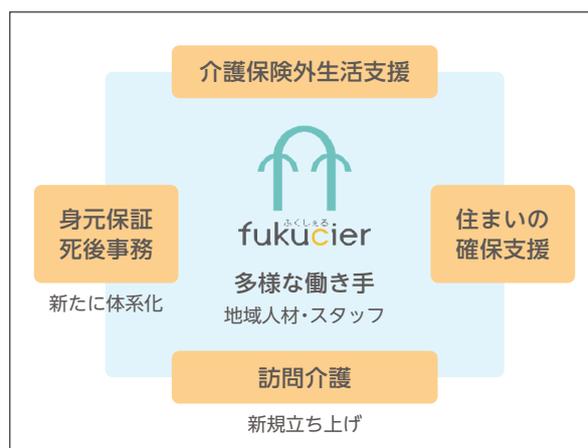
とになりました。

### ハンズオン支援による 既存サービスの拡大と 新規事業の具体化

ハンズオン支援ではまず、fukucierの現状と今後の事業・組織の方向性を整理することから始めました。メンバーが限られる中で、fukucierが目指す中長期的な発展ビジョンを明確にし、そのビジョンに基づいて利用者確保のための施策の優先順位を整理しました。整理した結果を基に、自治体や企業・団体との連携開拓、利用者やその家族へのアプローチを実践しました。この取組の結果、白河市の「高齢者住まいの確保相談窓口」事業の受託や、福島市・郡山市で賃貸物件紹



訪問介護事業に関わるスタッフの皆さん



拡充したfukucierの事業体系

介を営む不動産会社と「要配慮者の住まい確保」をテーマとしたセミナーの共同開催に繋がるなど、自治体や企業との連携が進みました。

更に、新規事業として介護保険事業を展開する方針を固めます。小林さんはこれまでも介護保険事業を視野に入れていたものの、保険外介護サービスを提供する団体として、介護保険制度内のサービスに進出することには慎重でした。しかし、訪問介護の経験を持つコンシェルジュのノウハウやリソースが豊富にあり、訪問介護事業を通じてケアマネジャーなどとの関係を深めることで保険外生活支援マッチングサービスのニーズを掘り起こせる可能性があるかと判断し、事業化を決意します。

事業化に向けては、開業資金の調達や事務所、人材確保に関して支援者である株式会社日本総合研究所と相談しながら準備を進めました。そして、2023年12

月に福島市で訪問介護事業所を開設し、無事に訪問介護事業を開始しました。

### 2度目の地域づくり ハンズオン支援 —身元保証・死後事務委任 サービス—

fukucierでは、生前の生活支援を中心にサービス提供していましたが、単身高齢者や親族がいても頼りにくい事情を抱えた方々から、身元保証や死後事務に関する相談も多く寄せられていました。これまで、小林さんが個別に対応することもありましたが、対応には幅広い知見が求められ、契約実績は少ない状況でした。

一方で、今後も身寄りのない方や頼れる人のいない方が増えると予想され、身元保証・死後事務委任サービスの社会的重要性も高まると見込まれています。fukucierとしても、生前の生活課題や死後に発生する諸問題の解

決に広く貢献したいという考えがありました。そこで、2023年に2度目の地域づくりハンズオン支援事業を受け、身元保証・死後事務委任サービスの見直しや提供体制の整備を進めることになりました。

ハンズオン支援を通じて、身元保証・死後事務委任サービスの提供プロセスを可視化し、課題を整理しました。また、他の事業者のサービス内容や価格設定を調査し、サービスのメニュー化、適正な価格設定、適法性や関連する国のガイドラインを考慮した契約文面や重要事項説明書の雛形作成を行い、サービス提供体制が整いました。

この結果、ハンズオン支援以前から提供している介護保険外生活支援や要配慮者の住まい確保支援に加え、身元保証・死後事務委任、訪問介護が新たにサービスとして加わり、福島の暮らしの困りごとを総合的に支援する事業体系が整いました。

## 一般社団法人 fukucierのその後とこれからの展開

### 自治体との連携が強化

ハンズオン支援事業を通じた営業活動の成果もあり、現在では、自治体との連携も進んでいます。2022年のハンズオン支援により事業化に至った白河市の「高齢者住まいの確保相談窓口」は2024年も継続して運営しており、また、福島市からは公営住宅からの転出支援のサポート事業を受託するなど、連携の幅を広げています。

更には、2023年には福島県社会福祉審議委員に就任し、福祉施設のあり方への助言を行うなど、小林さんは活躍の場を拡大させています。

### 働き手の得意不得意や心の動きがサービス拡大の起点

創業以来、サービスの幅を広げ続けている小林さんには、サービスを拡大するうえで大切にして

いる視点があります。それは、働き手が適材適所で活躍できるよう、彼らの得意不得意や心の動きに注目することです。

例えば、fukucierでは、発達障害などの障害を持つ方も働き手として活躍しています。こうした方々は、施設などで複数名への対応が必要なマルチタスクの仕事が苦手でも、訪問介護のように一人の利用者に対応するシングルタスクの仕事は得意な場合があります。このような働き手の適材適所を考えながら、事業を拡大してきました。今後も働き手の皆さんが自分の得意なフィールドで思う存分に力を発揮できるサービスを増やしていきたいと小林さんは語ります。

が多くなっていることを課題に感じているそうです。今後は、組織体制の強化にも注力し、小林さんがいなくてもサービスレベルを維持できる仕組みを構築することで、持続可能な事業運営を目指したいと小林さんは言います。

小林さんの起業のきっかけは、「世の中に必要なサービスがないから自分がやりたい」という強い想いでした。そして、未来のためにも、その起業当初の想いを忘れずに、世の中にない新しいサービスを作り続けたいと力強く語ります。

### 今後の課題・展開

事業拡大を続ける fukucier ですが、小林さんに属人化する業務





年	月	できごと
2018	5	一般社団法人 fukucier 設立 保険外生活支援マッチングサービス事業を開始
2019	1	ふくしまベンチャーアワード2018 最優秀賞受賞
	5	福島県より福島県住宅確保要配慮者居住支援法人の指定を受け、 要配慮者の住まいの確保のサポート事業を開始
2021	9	要配慮者の住まいの確保のサポート事業において、 緊急連絡先サービス・(死亡後の)残置物処分サービスを拡充
2022	6	地域づくりハンズオン支援「アクティブシニアや子育て中の女性が、 支援が必要な高齢者や障がい者等を支える介護マッチングシステムの発展」 (~2023年3月)★
2023	1	株式会社マコトマスとの「要配慮者の住まいの確保」に係る共同開催セミナー実施
	6	地域づくりハンズオン支援「地域の多様な人材の力を活かす、 高齢者・障がい者等を支える介護・生活支援・身元保証の仕組みづくり」(~2024年3月)★
	5	白河市「高齢者住まいの確保相談窓口」の運営を受託
2024	8	福島市に訪問介護事業所開設 訪問介護サービス開始 会津若松市ふるさと納税の返礼に fukucier のサービスが採択
	5	白河市「高齢者住まいの確保相談窓口」の運営を継続



## 代表者インタビュー ≫ Interview

代表者プロフィール



## 小林 しのぶさん

一般社団法人 fukucier 代表理事

福島県福島市出身。主任介護支援専門員、社会福祉士、介護福祉士、公認心理師の資格を持ち、介護事業所においてケアマネジャーとして勤務。2018年に、一般社団法人 fukucier を設立し、高齢者や障がい者などの身近な困りごとの解決と、アクティブシニアなどの多様な人材の活躍の場づくりに従事。

2022年度・2023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一般社団法人 fukucier 代表理事・小林さんに、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？

「2022年度のハンズオン支援では、「介護保険外生活支援サービス等の利用者数の拡大」に加え、新規事業の創出に取り組みました。まずは事業の棚卸やデータ整理から始まり、支援者である株式会社日本総合研究所からデータの活用方法など多くの学びを得ました。

また、復興庁の協力により、様々な自治体と意見交換の場を設けていただき、白河市との事業連携にも繋がりました。更には、新規事業として訪問介護事業の立ち上げにも取り組み、その中で事業の収支シミュレーションシートなども作成してもらったことで、現在の事業活動に大いに役立っています。

2023年度のハンズオン支援では、身元保証・死後事務委任サービスの確立に取り組みました。類似のサービスを提供する団体と繋いでいただき、意見交換を通してサービスイメージを具体化することができました。現在もこの団体との交流は続いており、事業連携が図れています。」

——ハンズオン支援に応募してみようと思ったきっかけはありますか？

「もともと中小企業庁のハンズオン支援事業を知っ

ていて、活用しなかったのですが、一般社団法人は対象外で利用できませんでした。地域づくりハンズオン支援事業を知ったきっかけは、県の企業マッチング事業で知り合った一般社団法人 tenten からの紹介です。tenten の活動に勢いを感じており、どのような支援を受けているのか関心を持ちました。支援の話聞き、ちょうど事業拡大や新規事業創出に悩んでいたため、ぜひ支援を受けたいと思い応募しました。」

——ハンズオン支援を受けてみた印象はどうか？

「支援者が団体と同じ目線で動いてくれて、困ったときにはいつでも相談できる点が非常に心強かったです。これまで創業補助金などを受けたことはありましたが、お金をどのように活用することが効果的なのか、自分だけではわからず悩むこともありました。ハンズオン支援では、団体のことを丁寧に理解した上で対応策と一緒に考えてくれるので、目指すビジョンに向けて試行錯誤している団体にとっては、ハンズオン支援は補助金型支援よりも効果的な支援だと感じました。」

過去には補助金の活用方法に悩むこともあった小林さん。支援者が小林さんの悩みに寄り添って一緒に考えるハンズオン支援のスタイルが、小林さんには心強く感じられたそうです。

——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？

「ハンズオン支援の期間が限られているため、支援者から学べることを最大限に学ぼうという姿勢で臨みました。代表理事として活動していると、参考にするべき存在が身近にいないことが多いです。支援者の資料デザインや議事録作成方法、見やすい図表の作成方法など、今後参考になる部分は真似しようと考えていました。そのおかげもあり、今ではデザイナーとの調整が円滑に進められるようになるなど、様々なノウハウを身に付けることができたと感じています。」

### ——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。それは私の場合、支援者と良い関係を築けたことが何よりの理由であったと感じます。支援者と支援対象団体のマッチングはとても重要だと思います。」

通常業務が繁忙となることもありましたが、繁忙状況に応じて、支援者が作業量や連絡頻度を調整してくれました。」

### ——支援者と良い関係を築けたとのことですが、当時の支援者（株式会社日本総合研究所）とはどのような関係性でしたか？

「私は困っている人がいるとすぐにサービスとして取り組みたいと考えてしまいますが、支援者の方は実現可能性を考えながら適切な指摘をしてくれました。データなどの客観的な根拠をもとに判断してくれたので、私も納得感を持って進めることができました。時には厳しい指摘もありましたが、私も負けじと自分の意見を伝えており、オープンな関係性だったと思います。こうした関係性が事業の進展に繋がったと感じます。」

### ——どのように支援者との信頼関係を築いていったのですか？

「繁忙時には作業量を調整してくれたように、支援者は私の置かれている状況を想像し、常に配慮して

くれていることが伝わってきたことが、信頼するに至った理由です。また、こちらが困っているときにはこまめに連絡をくれるなど、ビジネスライクではなく、本心から私たちをサポートしたいという気持ちが伝わってきたことも理由の一つです。」

### 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？

「一般社団法人やNPO法人などの非営利活動を行う団体に行われるハンズオン支援事業は数少ないですが、多くの団体がハンズオン支援を必要としていると思います。社会貢献活動に取り組む団体は活動への想いが先行し、コスト意識が低い傾向にあるように感じますが、売上がなければ事業を継続できません。事業が回る仕組みを構築することは大切ですし、そのためにはハンズオン支援で第三者から助言をもらうことが有効だと思います。」

#### ——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？

「支援後の自走を見据えて、支援者に依存しすぎないように注意することが必要です。事業を推進するのは自分たちであるという意識を十分に持って取り組むことが大切です。」

また、ハンズオン支援で実現したいことを支援前の段階から明確にしておくことも重要です。今何に困っているのか、そして何を実現したいのかを明確にしておくことが、ハンズオン支援の効果を高める上で大切だと思います。」



(一社) fukucier 【福島県会津若松市】

2022年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態



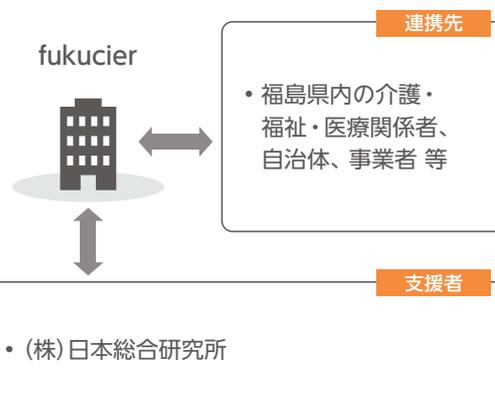
取組テーマ

アクティブシニアや子育て中の女性が、支援が必要な高齢者や障がい者等を支える介護マッチングシステムの発展

\* 多様な生活支援ニーズを持つ高齢者・障害者とアクティブシニア層や主婦等を繋げる介護保険外の生活支援サービスを提供。介護・福祉・医療関係者、自治体、事業者等と連携しながら更なる拡大に挑戦。

\* 新たな事業展開を検討し、多様な地域課題の解決に取り組む。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 業務・会計に係るデータの棚卸と分析を行い、現状の到達点と課題の可視化を図ることで、活動の現状を整理。
- ✓ 整理した現状を踏まえて、団体として目指す事業・組織の中長期的な発展のあり方(ビジョン)について意見交換を行い、活動の方向性を整理。

プロジェクトに対する支援

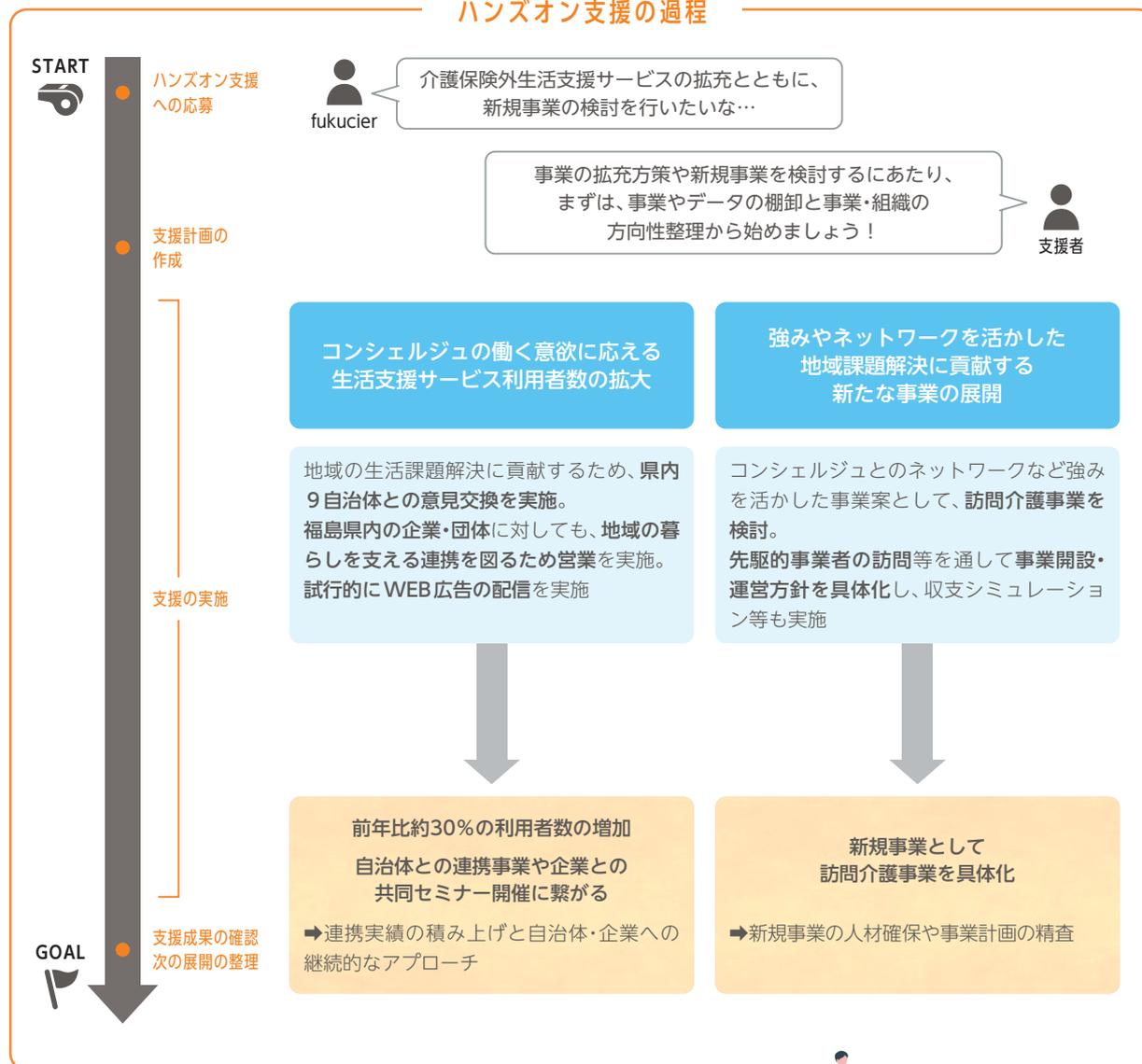
- ✓ 利用者拡大に向けて、自治体連携開拓(県内の基礎自治体8市と意見交換)、企業・団体連携開拓(県内病院・社会福祉会・成年後見センター・県内企業等との意見交換)、「個人向けアプローチ(LINE・Facebook・InstagramにおけるWEB広告配信の試行)に取り組む。
- ✓ 新規事業となる訪問介護事業の事業具体化に向け、先行事業者との意見交換、事業計画案の作成等を実施。

ネットワークに対する支援

- ✓ 利用者拡大に向けた、介護・福祉・医療関係者(株式会社でいぐにてい)、県内自治体、県内企業等との意見交換において、ネットワーキングを推進し、関心の高い団体との連携スキームの検討を支援。



## ハンズオン支援の過程



(一社) fukucier 【福島県会津若松市】

2023年度

団体カテゴリー

●取組段階



●組織形態

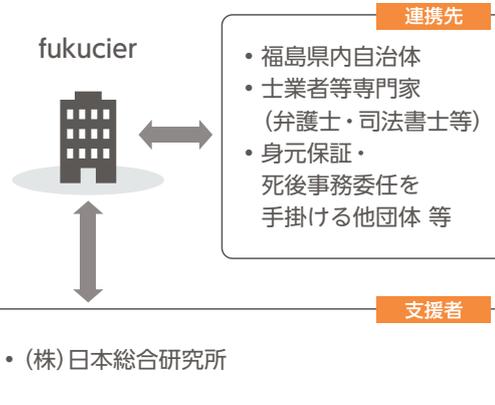


取組テーマ

地域の多様な人材の力を活かす、  
高齢者・障がい者等を支える介護・生活支援・  
身元保証の仕組みづくり

- \* 自治体や地域人材との連携、対応プロセスの見直しを通じて、高齢者等の身元保証のニーズに円滑に応える仕組みを構築。
- \* 新規事業となる訪問介護事業の立ち上げ、団体としての基盤強化に取り組む。

支援体制



支援の概要

人・チームに対する支援

- ✓ 新規事業となる訪問介護事業の人材確保に向け、スタッフの勤務管理の仕組みづくり(シフト管理・勤務実績管理の効率化方法の検討)、リクルート活動(募集告知用媒体の選定、応募者の選定、採用後の配置の検討)を支援。

プロジェクトに対する支援

- ✓ 身元保証・死後事務サービスの提供体制の構築に向けて、先行事業者(NPO法人りすシステム)との意見交換を踏まえ、サービス体系(サービス内容や価格設定等)の整理、サービスマニュアルの作成、契約に必要な各種様式の作成を支援。
- ✓ 新規事業となる訪問介護事業の立ち上げに向け、開業資金調達、事務所の確保等を支援。

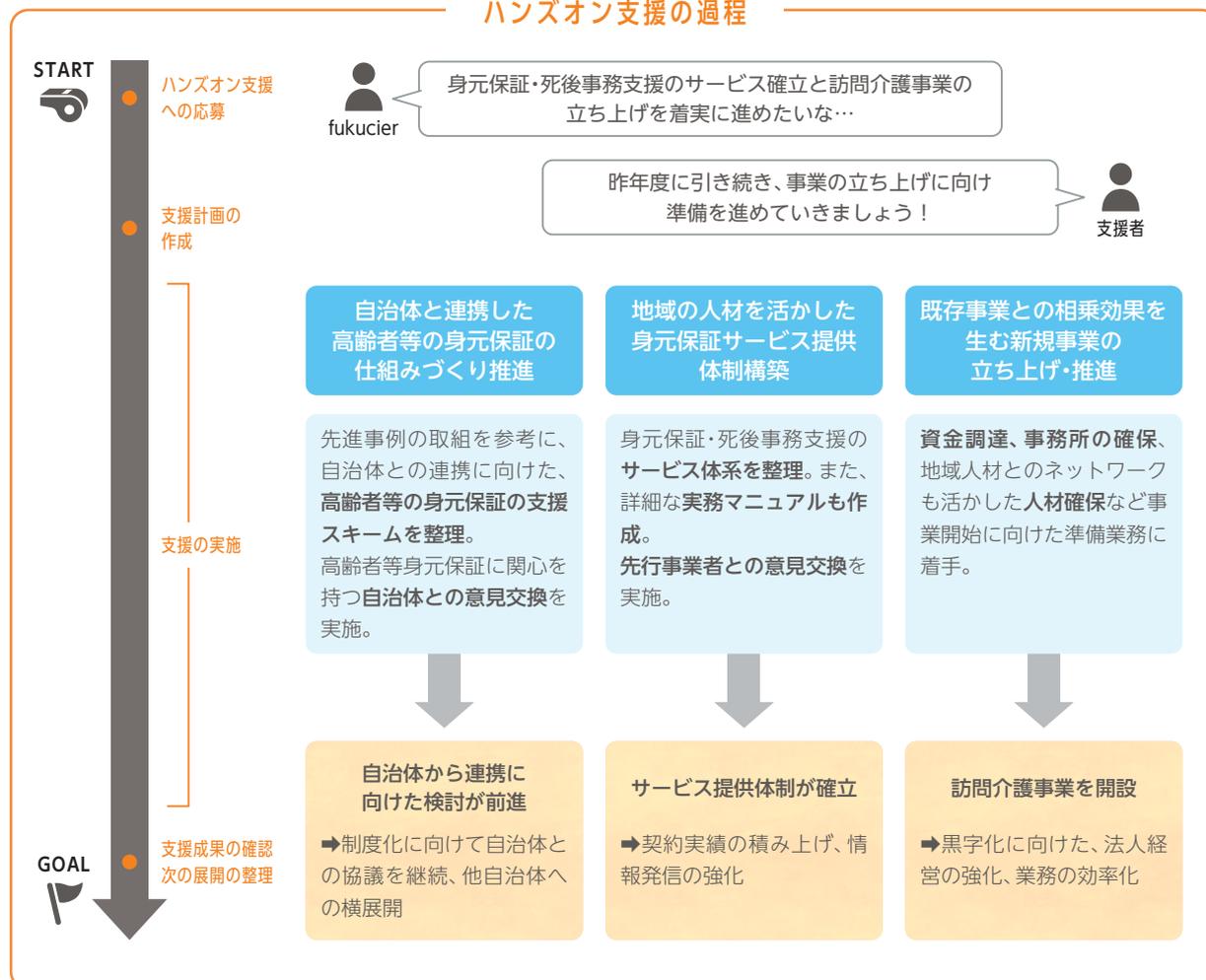
ネットワークに対する支援

- ✓ 県内基礎自治体で高齢者等の身元保証・死後対応の仕組みづくりに関心を持つ自治体と意見交換を行い、連携スキームを整理。





## ハンズオン支援の過程



### 事例のポイント >> What's Essential?

#### 👍 「相手の置かれている立場や状況を想像すること」が支援者と支援対象者の関係性の質の向上に繋がる

小林さんが支援者を信頼するに至ったのは、支援者が支援団体の立場や置かれている状況を想像し、適切な配慮の下サポートが行われていることを実感したからでした。

こうした、支援対象者の立場や状況に想像を働かせ、適切な配慮を行うことが、関係性の質を高める上で大切です。

#### 👍 支援対象者が「支援終了後の自走を意識して主体的な姿勢で臨むこと」がハンズオン支援の効果を高める

小林さんはハンズオン支援の終了後を見据え、支援者に過度に依存しないよう心掛けていました。事業を推進するのは自分たちであるという自覚を持ち、支援者から学べることを最大限に学ぼうという姿勢で支援に取り組んだことが、ハンズオン支援の成果を一層高める要因となりました。