

【棚田教室①】 オーナーが助けてくれることって多いよ



①



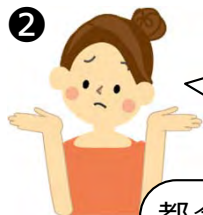
棚田での作業ってほんとに大変。おじいちゃんたちにこれ以上の負担はかけられないし、残念だけど上の方から枚数を減らしていくしかないのかしら。



作業の担い手に困っているなら、オーナー制度をやってみるのも手だよ。素人といって侮るなかれ、猫の手以上の力を発揮するよ。



②



うちみたいな田舎に、オーナーなんて集まるのかしら。

都会の人には田舎の日常が魅力的なんだよ。それにオーナーは一人では来ない。家族やお友達、同僚と一緒に来るのが普通なの。だから、オーナー組数の数倍の賑わいになるんだよ。



※ 事例6（大山）等



マスコミ関係者をオーナーにすれば情報を発信してくれるよ※。次年度のオーナー募集が楽になるよ。

登場人物

【なやみん】



生まれ育った田舎の風景を守りたい地元農家の娘。昨年から棚田での営農に従事。「守り隊」に悩みを打ち明けます。



等々

【棚田の中から守り隊】

棚田に住む、棚田博士（早稲田大学名誉教授の中島先生）の教え子たち。「なやみん」の悩みを聞いて、皆でアドバイスをします。

ルール

「棚田教室」は、なやみんの悩みに守り隊（棚田に住む生き物たち）が答える漫画形式（3～5コマ）で構成しています。ページごとにテーマを分けているので、関心のあるタイトルのページからご確認ください。事例集の事例に言及する際は※印で出展を付しているの、事例集の逆引きとしてもご覧いただけます。

③ ちなみに・・・

※1 事例6（大山）等

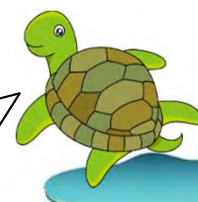


大都市からアクセスの良いの棚田では、週末に通いたいオーナーさんが多いから成功しやすいよ。体験学習で収入を増やしているところ※1や本格的な耕作を指導するところ※2も出てきているから、ぜひ取り組んでみて♪

※2 事例5（寺坂）等

※ 事例4（白米）・7（坂折）等

近くに大きな都市がないところは、最初から作業の担い手として期待するのは難しいかもしれないけれど、ライトな農業体験や交流を通じて少しずつファンを獲得※していけば、きっと地域の将来につながる収穫があるよ。



【棚田教室②】オーナー制度ってなに？

①



そもそもオーナー制度のことをよく知らないわ。

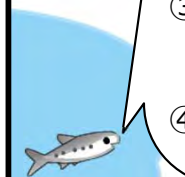
オーナー制度というのは、都市住民に直接耕作に関わってもらいながら棚田を保全していく方法をとる制度だよ。色んなタイプがあって、まずは農業体験がメインの型から始めるのが定石だけど、地域に合う形を見つけてね（棚田教室④を見てね）。



② オーナー制度の仕組み

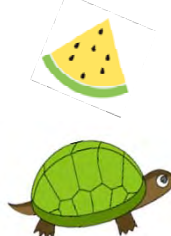
オーナー制度の基本的な仕組みを説明するね。

- ①まず、行政と連携して、春前に次年度のオーナーを募集するよ。オーナー数は30組前後が多いよ。
- ②応募者は、都市住民を含む地域内外の人たち。個人・グループ・会社など、単位は様々だよ。オーナーになると、3万円程度の会費を払って、1a程度の一定区画の水田を割り当てられるよ。
- ③オーナーは年に数回来訪して、地元農家たちの指導を受けながら、田植え、草刈り、稲刈りなどの作業を行うよ。
- ④その区画で穫れたお米がオーナーのものになるよ。最低収量保証をしているところもあるよ。



③ オーナー制度の経済

オーナーの会費は、田んぼの地代、苗・肥料・用水などの費用、日常管理をする農家の日当、オーナーへの案内の事務費などに使われるよ。自分で耕作する場合には発生しないような費用もあるから計画的に運用してね。人材面・財政面で行政や企業のサポートを受けている地区も結構あるよ。



オーナーは年に数回家族や友達と作業に来るので、農泊、レストラン、売店の利用を増やすチャンスだよ。多業で経済を回しているところを参考にしな（棚田教室⑤を見てね）。

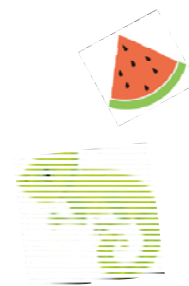
④ オーナー制度の効果

※ 事例6(大山)・10(毛原)等



オーナーさんは色々な動機で参加しているよ。棚田の保全に協力したい、自然に触れたい、自分でお米を作ってみたいとかね。オーナーを体験した人の多くが満足しているし、リピーターになる人、移住する人、後継者※になる人なんかも少なくないよ。

受入側にも、オーナーとの交流によって棚田や地域の価値を再認識した、自信になった、地域が明るくなった、昔の風景がよみがえったなど、沢山の嬉しい効果が見られているよ。もちろん、収入面でも普通に出荷する場合と比べれば格段の差があるしね。色んな未来が見えてくるオーナー制、一度チャレンジしてみない？



【棚田教室③】みんなで話し合って、受入体制を整えよう

① 地域での話し合い



オーナー制にチャレンジしてみたいけれど、地域をまとめる自信がないわ。

色んな考えの人がいるよね。訪れる人は少なくてもいい、そっとしておいてほしいと思う人もいるかもしれない。でも、棚田の魅力を伝えたい、後世に残したいと思っている人はいるはず。まずは地域の公民館の集まりとかで、勇気を出して話してみよう。話し合いの場には女性や若者を交えてね※。体制整備には地域みんなでの話し合いが不可欠だからね。

※ 事例1(榎平)・10(毛原)等



② 地域での話し合い



でも、やっぱりきっかけが必要だね。

実際に、後継者不足や荒廃農地の発生など、地域のピンチをきっかけにして、オーナー制度の検討を開始したところ※は多いよ。最初からオーナー制度ありきだと難しいなら、まずは地域の課題と向かうべき方向について、みんなで自由討議をしてみたらどうかな。結果的に地域の課題を解決する手段としてオーナー制度が受け入れられるかもしれない。

※ 事例4(白米)・5(寺坂)・8(丸山)・9(稲淵)・10(毛原)等



③ 地域での話し合い

※ 1 事例9(稲淵)・10(毛原)等

全員で集まることが難しい、自由討議だと発言しにくいという場合は、全住民を対象にアンケートをしてもいいね。イメージの共有には、有志で色んな先進地を視察※¹することが近道な場合もある。地域の強みや住民の希望を可視化するには、地域資源や保全地域の場所を明示した地域マップ※²を作るといいよ。

※ 2 事例1(榎平)・7(坂折)等

※ 1 事例1(榎平)・8(丸山)・12(井仁)等

行政職員のサポート※¹やNPO法人棚田ネットワークさんの後押し※²が突破口になってくれることもあるよ。皆にやる気さえあれば、色んな人たちがアドバイスをしたくてうずうずしているから、どんどん相談してみて。

※ 2 事例1(榎平)・7(坂折)等



④ 体制整備に使える制度



オーナー制を始めるとすると、来訪者用のトイレや着替え場所を整備しなくちゃだし、指導者やスタッフへも賃金を支払わないといけないから、元手がいるわね。

受入施設の整備には支援金が出る場合もあるから最寄りの自治体に聞いてみて。あとは、中山間地域等直接支払交付金を人件費やイベント経費のほかに施設整備に充てている地域もあるよ。どんな体制整備が必要になるかを地域で話し合ってみて。



【棚田教室④】地域に合ったオーナー制の型を見つけよう

①



オーナー制に取り組む地域に視察に行ってきたけど、日常管理などほとんどの作業を地域の人でやっていたわ。うちは高齢者が多いし、受入時期が農繁期に重なるから、スタッフを集められないと思うの。私も営農がメインだし、オーナーの相手は難しいかもしれない。

オーナー制度の成功のコツは、地域で支え合い、一人で無理をしないこと。時期だけの問題なら、オーナー田だけ晩生にして収穫時期をずらしている地区もあるよ。オーナー制が軌道にのれば、オーナーのサポートに専念して生計を立てる選択肢も出てくるよ。



② オーナーに委ねるタイプ（就農型）

※ 事例 5（寺坂）等

オーナーが年30日以上来訪して、オーナー田は全て自己責任で耕作しているところ※だってあるんだよ。機械さえ用意してあげれば、田植え後の手直しも不要、畦の草刈りも全てオーナーに任せると割り切ってもいいんだよ。



※ 事例 9（稲渚）等

新規オーナーさんのサポートはベテランオーナーさんをお願いしている地区※や、田植え、草刈り、稲刈りなどの作業に来なかった人から、一回3千円を作業代行代として厳しく取っているところもあるよ。



③ 体験がメインのタイプ（体験・交流型）

オーナー制で一番多いのは、田植えや稲刈りだけ体験するタイプ、次に多いのは田起こし・草刈り・脱穀などもう少し作業工程を増やしたタイプだよ。一枚の田を複数人で同時に作業するコース※だと、よりイベント的になるよ。棚田で出会って結婚する人もいるんだよ♪

※ 事例 5（寺坂）・6（大山）・7（坂折）等

※ 事例 9（稲渚）等

ビギナーさんや体力に自信のない方向けに、普通のオーナーの半分の面積と会費でも始められるようにしているところ※もあるよ。



④ 応援・米飯購入がメインのタイプ（支援型、米飯確保型）

※ 1 事例 3（池谷）等

遠隔地であまり来訪できない人には、登録した面積（寄付した金額）に応じた配当米がもらえて希望があれば体験もするタイプ※1のオーナー制や、純粋な経済的支援を目的とした制度※2を作っているところもあるよ。

※ 事例 5（寺坂）・7（坂折）・9（稲渚）等 ※ 2 事例 8（丸山）等

オーナーのニーズも様々で、マイ田んぼがほしい人もいれば、他の人と一緒に作業したい人もいるのよね。地域の中で、軽め、本格派、グループ用といった様々なタイプを用意しているところ※もあるよ。途中で悩んだら、オーナーさんにもどうしたいか、地域をどうしたらいいと思うか、相談してみて。



⑤ 番外編（酒造りオーナー）



棚田のオーナー制には、棚田で作ったお米でお酒を造る呑んべえをターゲットにした酒造りオーナー※もあるよ。ぐい呑みづくり等に体験学習を発展させて収入を増やすこともできるよ。

※ 事例 6（大山）・9（稲渚）等



【棚田教室⑤】収入を増やす工夫を考えよう

① お金を落としてもらう工夫

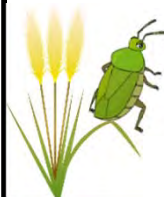


？ オーナー会費が一口3万円としてオーナー30組で90万円よね。…オーナー制って本当に収入になるのかしら。



※ 1 事例9(稲刈)・14(蕨野)等

そこは地域のお母さんたちの腕の見せ所！オーナーが家族で耕作に来たときに、例えば500円でカレーを提供すれば、50人だと1回で2万5千円の売上になる。あとは、煎餅などの加工品づくり※1、古民家食堂や棚田カフェの運営※2、農泊の営業※3など、少しずつでもオーナーたちが地域に来たときにお金を落とせる事業を始めていけたらいいよね。



※ 2 事例6(大山)・12(井仁)等 ※ 3 事例11(上山)・15(秋元)等

② お金を落としてもらう工夫



オーナーさんたちに喜んでもらえる企画を考えなくちゃ。無理なく始めたいわ。



始めやすい取組として、棚田米を賞品にして写真コンテストを行って、オーナーや写真家から集めた写真でカレンダーを作って販売する※なんてどうかな。写真コンテストとカレンダーによるPRでダブルに来客を増やせるよ。駐車場も有料にしてさ。棚田保全の協力金募金としてボックスを置いておくだけでも共感してお金を入れてくれる人は結構いるよ。



※ 事例7(坂折)等

③ 新たな事業を生み出す工夫

子供の体験学習※として、田植えや稲刈り、伝統料理作り、味噌造りなんかを企画しているところもあるよ。一人1,000円の体験料でも学区単位で契約していけば結構な収入になるよね。もちろん大人用の体験学習も人気があるよ。



※ 事例6(大山)・12(井仁)等 ※ 事例8(丸山)・11(上山)・15(秋元)

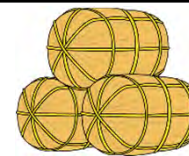
棚田米をどぶろくや甘酒に加工している地域※もあるよ。棚田米だとブランド化してせいぜい2倍の収益が加工すると20倍になるっていうこともあるよ。地域で連携して原料米の供給体制を整えれば収益は地域に還元される。オーナーや観光客がお土産に買って行ってくれるよう、パッケージとか工夫しよう。



④ 農泊の勧め

※ 1 事例3(池谷)・11(上山)等

必ずしも地域で事業を絞る必要はなくて、個々が半農半Xとして個性を活かした取組※1を始めてもいいよね。農作業以外の体験プログラムの種類が増えること※2は観光客にとって地域の魅力になるし。



※ 2 事例2(大蔵)・6(大山)・9(稲刈)等

できるなら農泊はおすすめだよ。滞在にはチャンスがある。体験プログラムも生きてくる。外国の旅行会社と契約を結んでインバウンドにより収益をあげる※1こともできる。宿泊と食事を分担して地域全体で運営する方法もある。農泊を支援する制度(農山漁村振興交付金)の活用※2も考えて、地域活性化の選択肢として中心に捉えてみて。



※ 1 事例15(秋元)

※ 2 事例11(上山)

⑤ 番外編(都市住民の力を借りよう)



オーナー制度や都市農村交流を通じて都市住民と仲良くなった地域は、都市住民の力を積極的にお借りしよう。都市住民は、地域の人たちが気付きにくい視点や、様々な能力・情報・ネットワークを持っている。イベント後など、都市住民が参加しやすいタイミングで打合せを行って、地域の未来を考える仲間になってもらおう。

【棚田教室⑥】 知らないと損をするかも！ 制度を有効活用しよう

① 鳥獣被害対策の工夫



丹精込めて作った作物が昨夜イノシシにやられてしまった。辛いわ。

鳥獣被害対策の支援は受けてる？ より効果的な対策があるかもしれないから検討してみて。放牧したり田の周りに思い切ってドッグランを作ったら鳥獣被害が減ったというところもあるよ。ドッグランとして利用してくれるお客さんが体験イベントのリピーターになってくれるかもしれない。一考の価値はあるかも。



② 直払の活用工夫



他に活用できる制度ってあるかしら。

※ 1 事例 2 (大蔵) 等

※ 2 事例 14 (蕨野) 等

まず、生産条件の不利性を補正する中山間地域等直接支払交付金（直払）は検討して。水路・農道の整備はもちろん、電気柵のほか病害虫防除機材・乾燥施設・色彩選別機・精米機・低温貯蔵庫といった共同利用機械を購入※¹したり、棚田米のパッケージを製作※²したり、イベント経費※³なんかに活用できるよ。多面的機能支払交付金も使えるなら、そちらで水路・農道を整備して、直払ではそれ以外の用途を検討※⁴するのがいいよ。

※ 3 事例 1 (樺平) 等

※ 4 事例 13 (江里山) 等



③ 色々な制度



直払は使い勝手がいいのね。他には？

※ 1 事例 14 (蕨野) 等 ※ 2 事例 6 (大山)・12 (井仁)・15 (秋元) 等

耐久性畦畔の整備※¹やモニタリング・観光コンテンツの創出※²などに活用できる農山漁村振興交付金はよく使われているよ。あと、都道府県によっては棚田の保全を目的とした基金を使ってボランティアを集めたり体験プログラムを作ったり※³、あらゆる保全活動や都市農村交流に活用できるから大チャンス！農山漁村地域整備交付金、中山間地農業ルネッサンス事業なんかを検討してみて。



※ 3 事例 7 (坂折)・13 (江里山) 等

④ 地域で話し合おう



これまでしっかり向き合わずにきたけど、せっかくだから集落で話し合いをしたいわ。

※ 1 事例 11 (上山)・15 (秋元)

制度を活かせるかは地域の結束次第。まずは地域の将来について話し合って、自走する姿を描きながら、どの制度が自分たちのスタートダッシュに適しているのか見定めよう。自走できるようになった頃にはディスカバー農山漁村の宝※¹やオーライ！ニッポン※²なんかで表彰される優良事例の仲間入りをしているかもしれないね。

※ 2 事例 6 (大山)、NPO 法人棚田ネットワーク



【棚田教室⑦】 人手と資金が必要なときは・・・

① 人手を集める工夫



彼岸花祭りをやりたいんだけど、植栽の人手が足りないわ。ずっとボランティアに頼るのも悪いし。



※ 1 事例 7 (坂折)・12 (井仁) 等

大学や企業と連携してイベントの運営補助や草刈りの手伝いをしてもらう地域※¹は多いよ。教育やCSRなど手伝う側にもメリットになると連携は継続するよね。あとは、手伝いに来てくれた人への謝意として、農産物と交換できたりイベントに参加できたりするチケット（地域通貨）を配付※²すれば、負い目もなくなるんじゃないかな。

※ 2 事例 1 (榎平)・10 (毛原) 等



② 連携先獲得の工夫



連携してくれる人たちはどうやって探したらいいのかしら。



※ 1 事例 13 (江里山)・14 (蕨野) 等

自治体が民間企業とのマッチングをサポートしているところ※¹もあるし、自ら民間企業に営業してタイアップを実現している地域※²もあるよ。棚田で何かをしたいと思っている企業さんは多いみたい。NPO法人棚田ネットワークさんも力になってくれるかもしれない。近くの誰かに相談してみて。

※ 2 事例 2 (大蔵)・7 (坂折)・11 (上山) 等



③ 資金獲得の工夫

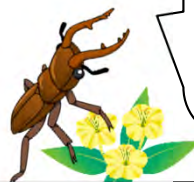


来てくれる人たちの休憩所も作りたいわ。お金はどうしようかしら。

※ 1 事例 2 (大蔵)・3 (池谷)・10 (毛原)・11 (上山)・12 (井仁)

おすすめなのは、クラウドファンディングの活用（棚田教室⑧を見てね）。棚田米やイベント参加・宿泊の権利などを返礼品にして上手に地域をアピール※¹すれば、資金だけでなく新しいファンも増やせるから、まさに一石二鳥だよ！クラファンのサイトを新しい販路開拓に利用している地域※²もあるよ。事業内容や返礼品は、地域でよく計画してね。

※ 2 事例 15 (秋元)



④ 新住民を増やす工夫



町から地域おこし協力隊の募集を提案されたんだけど、知らない子を受け入れて大丈夫かしら。

※ 事例 3 (池谷)・11 (上山) 等

地域おこし協力隊の受入は地域を未来につなげるチャンスだよ。後継者を見つけるつもりで、地域自ら移住環境を整えたり情報発信をしていけば※、マッチングがうまくいき、定住を前提にがんばってくれる魅力的な人を獲得できる。その一人が次の移住者を呼ぶ形で、磁石のように人が集まってくるかもしれない。行政側も、協力隊を補助職員ではなく業務委託扱いにするなど、行動の制約をなくす工夫をしているところもあるよ。



【棚田教室⑧】クラウドファンディング（クラファン）ってなに？

①



クラファンってなに？

クラファンは、インターネット上で多数の人から資金を募る仕組みだよ。運営会社の簡単な審査を通れば誰でも起案者としてプロジェクトを立ち上げることができて、運営会社のサイトを通じて、誰でも支援者として、共感したプロジェクトに一口1,000円程度から簡単に資金を投じることができるの。資金が集まった時点でプロジェクトは成立。起案者は集まった資金を元手にプロジェクトを実行するんだ。普通の募金とは違って明確にその使い道がわかり、進捗状況も追えるから、支援者は心置きなく投資ができる。画期的でしょ。

②



支援者には寄付をしてもらうの？運営会社への登録費は高いんじゃないかしら。

寄付や金融の類型もあるけど、支援金額に応じた金銭以外の商品やサービスを提供する「購入型」が使われやすいよ。購入型だと、返礼品に魅力を感じて出資する支援者も多いから、返礼品の工夫がカギだよ。あと、実行を確約してから募集を始める形もあるけど、目標金額に達成しなかった場合はプロジェクト不成立になる

「All or Nothing型」が多いよ。

手数料は、サイトに掲載するだけでは発生しなくて、集まった金額の5～20%を支払う成功報酬型だから安心だよ。プロジェクトの書き方などをサポートしてくれる運営会社もあるよ。

③



手軽に資金調達できるのね。

PR効果も大きくてクラファンをきっかけにテレビや大手メディアに取り上げられたプロジェクトもあるよ。ファン獲得のチャンスだし、多くの支援者とながれて意見や要望も聴けるから、商品・サービス開発前の情報収集やマーケティング調査にも使える。プロジェクト成立自体が実績にもなる。クラファンを活用した効果をどう広げられるかはいかに支援者をワクワクさせられるかにかかっているよ。地域のストーリーを盛り込んだ練ったプロジェクトにして、成立後の活動もリアルタイムにじゃんじゃん報告していこう。

④ 番外編（事例の紹介）

【事例2（大蔵）】地域のボランティア団体が棚田再生に要する苗の費用50万円を募集して54人から約90万円を集め、返礼品は棚田米、手ぬぐい、作業体験等とした。（<https://readyfor.jp/projects/12579>）

【事例3（池谷）】地域のNPO法人事務局長が農業後継者用の住宅建設資金100万円を募集して59人から約150万円を集め、返礼品は棚田米、建設功労者板への名前掲載等とした。（<https://readyfor.jp/projects/mebuki>）

【事例10（毛原）】地域団体が集会所を食品加工施設に改修する資金100万円を募集して108人から約112万円を集め、返礼品は棚田米、オーナー権、満喫ツアー券等とした。（<https://www.makuake.com/project/kehara/>）

【事例11（上山）】個人が農山村体験シェアハウスの建設資金50万円を募集して39人から約61万円を集め、返礼品は棚田米、宿泊券、作業体験等とした。（<https://motion-gallery.net/projects/tanadadesegway>）

【事例12（井仁）】地域おこし協力隊が地域の人が立ち寄れる棚田カフェの建設資金100万円を募集して64人から約120万円を集め、返礼品は棚田米、お菓子、招待状等とした。（<https://readyfor.jp/projects/initanada-cafe>）

【事例15（秋元）】地域の会社の酒造担当者がオーダーメイドどぶろくの購入希望者を実行確約型で募集して25人から約15万円を集め、返礼品はどぶろくに加え、宿泊券、仕込み体験等とした。（<https://www.makuake.com/project/kamiyadori/>）



【棚田教室⑨】情報を発信しよう

① WEBの活用



新しい体験イベントのこと、オーナーさんだけでなく沢山の人に知ってもらいたいわ。どうしたらいいのかしら。

※ 事例12（井仁）等



情報は伝えなければ始まらない。テレビなど一次メディアで取り上げられる※ことでブームに火がつくこともあるけれど、都会の人が来訪するきっかけになるのはWEBが中心だから、積極的にWEBメディアを使って情報を発信し続けよう。

② メディアの選択



オーナーさんを募集するために団体のオフィシャルサイトは作ったのよ。体験イベントも掲載しなくちゃ。メディアはどう選ぼうかしら。



まずはオフィシャルサイトの充実がカギだよ。最新情報を掲載しているか、細心の注意が必要だね。日々の活動は、ブログポータルで発信してもいいし、WEB上の交流を重視するならFacebookなどのソーシャルネットワーキングサービス（SNS）で発信するといいね。棚田をドローンで撮影したりイベント時の映像を工夫してYouTubeなどの動画共有サービスで発信してもいいし、レストランや農泊は口コミサイトに取り上げてもらった方が認知されるよね。

③ 情報発信の工夫



一方で、写真を撮るために畦や人家に入るといった観光客のマナー違反も増えているから、ただ観光客が増えるだけだと困るのよね。



田んぼに馴染みのない都会の人にとっては、どこに入ったらいいかわからず、迷い込んでしまうんだろうね。そういったルールも併せて配信しよう！フォトポイントや歩行者ルートを記入した棚田マップを掲載できたら最高だよ。写真をふんだんに載せてイメージが湧くように工夫してね。

④ 情報発信の工夫



オフィシャルサイトに沢山写真を掲載したわ。他にはどんなことを書けばいいのかしら。



地域の歴史や文化、棚田や棚田米の特徴、オーナーやイベントへの参加募集情報、アクセス情報あたりは必携として、トイレや駐車場の情報や地元産を使った近隣の飲食店や宿泊施設、観光地情報もあるといいね。あとは日々の様子を明るく楽しく伝えよう。どんなに素敵な場所で、どんなに住民が生き生きとしているかを見せるんだ。行ってみたい！住んでみたい！と思わせられるかが勝負だよ。

【棚田教室⑩】ステップアップするには・・・

① 地域みんなで考えよう



今年から中山間地域等直接支払制度を導入するために集落協定の検討を始めて、少しずつ地域の今後について話し合うようになったわ。農業に携わっていない人を巻き込むのは申し訳ないけれど、もっと広く地域のことを話し合う場が作れたらいいなあ。

※ 事例 1 (樺平)・6 (大山) 等

棚田の保全って、環境面・文化面・観光面などの地域にもたらす価値からして、もはや農家さんだけの問題じゃないよ。非農家さんも含めて検討会や体制整備をすることで成果が出ている地域※もある。



② 新住民・都市住民等の意見も聞こう



※ 事例 3 (池谷)・5 (寺坂)・10 (毛原)・11 (上山) 等

最近、移住者（地域おこし協力隊）やオーナーのアイデアから新しい取組が始まること※もあるのよ。かえって外からきた人の方が地域の魅力に気がつけるのかな。

※ 1 事例 7 (坂折) 等

そうだね。学識経験者のアドバイス※¹や地域外の人が知恵を出すことでうまくいっている事例※²も多いんだよ。地域の人、色んな人の力を借りよう。地域の人、隣の地域の人、都会の人、企業・学校・行政の人…たくさん巻き込むほど復活の近道だよ。

※ 2 事例 2 (大蔵)・4 (白米) 等



③ 取組の手順



話し合いなど、こういった手順で進めていくべきかしら。

話し合い（ワークショップ）では、この地域をどうしていくのか、長期的な目標を何回かかってでも皆で決めて、それから短期的な計画を数年単位で描いていくこと。女性や若者の意見も聞くこと。自分たちで進めにくかったら行政の人にも相談してみよう。次にそのための体制整備をすること。一度でうまくいく方がマレだけど、要因分析はしっかりやって、根気強く、地域の共通認識を作っていこう。



④ 組織化の手順

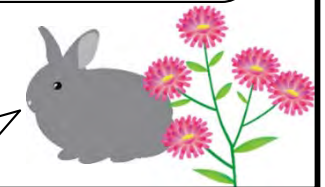


活動を継続させるには、信用獲得のためにも、組織化が大事。まずは任意団体からスタートしてみて、軌道に乗ったらNPOや株式会社といった形に法人化していく※のが定石だよ。

※ 1 事例 6 (大山)・9 (稲刈) 等

※ 2 事例 8 (丸山) 等

組織のメンバーは地域住民が基本だけど、オーナーなど外部の人と一緒に作ったり※¹、最初は地域で作って途中から外部の人に加わったり※²、色々だよ。



⑤ 番外編（地域活性化に向けた取組サイクル）

- ① 危機感・地域の良さの気づき、
 - ② 地域の話し合いによる取組機運の醸成、
 - ③ 活動体制の整備、
 - ④ 地域資源を活かした取組・担い手確保に向けた取組の実践、
 - ⑤ 取組の振り返り
- というサイクルを回して、様々な課題を克服していきましょう。

