

# 地域活性化に貢献する多可町地域商社RAKUの取組み

主任研究員 尾中謙治

## 1 地域商社RAKUの設立経緯

兵庫県多可町の地域商社RAKUは、町の外郭団体「多可町ふるさと交流協会」の内部組織として2020年4月に設立された(22年10月頃に町100%出資の株式会社に組織変更)。設立のきっかけは、2018年7月から多可町の地域おこし協力隊となった寺川敏博氏の町への提案であった。

多可町の人口は2万人弱、総面積は185.19km<sup>2</sup>、うち山林面積79.8%、宅地2.8%、田畑8.1%という中山間地域である。全国の地方が抱える少子高齢化、人口減少にも直面しており、日本創成会議が発表した「消滅可能性都市」にも該当していた。一方で、多可町は「敬老の日」や「山田錦」「杉原紙」の発祥の地であり、ラベンダーや播州百日どりをはじめとする様々な特産品が数多くある町でもあった。

このような多可町において、寺川氏は前職の営業・コンサルティングスキルを生かすことによって、質の高い魅力的な多可町の農産物や特産品などの販路を新たに開拓することができ、今まで以上の収益を獲得することが可能であると考えた。そして、それは生産者にも所得の向上として還元され、持続可能な地域資源への再投資や新たな特産品の開発の促進、さらには多可町自体の認知度の向上にもつながると考えた。

寺川氏より提案を受けた商工観光課も、以前から地域の活性化や町の知名度の向上にあたって地域商社の必要性を感じていた。町自体が地域商社的な活動をするのは、職員の異動による事業の継続や個別事業者への働きかけが難しいことなどの課題があることから、商工観光課は外部組織の誕生を期待していた。寺川氏の提案はそれを実現するもので、

寺川氏と商工観光課は二人三脚で、役場内の関係者や町会議員に地域商社の説明を積極的に行っていった。その結果、19年4月から寺川氏は、地域おこし協力隊として地域商社に関連する取組み(特産品の販路開拓など)を開始することとなった。

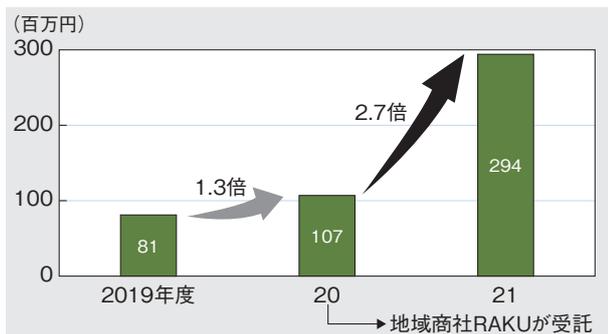
## 2 事業概要

地域商社RAKUは、21年4月から指定管理者として管理を行っている「エアーレーベン八千代」(多可町の豆腐や特産品の販売、豆腐作りなどの体験ができる施設)の2階に事務所を構えて活動している。当事務所は地域おこし協力隊の拠点も兼ねている。

現在の地域商社RAKUの事業は大別すると、①特産品事業(ふるさと納税ECサイトの運用・管理・新商品登録開発、特産品の販路拡大[ECサイト運営・展示会反響営業等]、新商品開発、マーケティングリサーチ)、②定住促進事業(空き家バンクの運用・管理、所有者・移住者対応、空き家のリノベーション企画・活用提案、関係人口創出)、③観光事業(町内施設の活性化、観光プランニング、プロモーション)の3つである。観光事業は現在のところ企画段階で、具体的な取組は行われていない。

スタッフは寺川氏を含めて6名、うち4名が現役の地域おこし協力隊、1名はアルバイトである。寺川氏は地域商社RAKUの代表としてすべての事業を統括し、エアーレーベン八千代の支配人も務めている。商社内の地域おこし協力隊4名には、「特産品・ふるさと納税」「特産品販売・マルシェ」「空き家利活用と移住定住業務」という担当が割り振られている。

## 第1図 ふるさと納税寄附金額の推移



資料 地域商社RAKU資料より作成

### 3 特産品事業

当事業の開始にあたって、寺川氏は町内の多数の事業者を訪問して、事業所の困りごとに対するヒアリングを行った。また、事業者に対しては、耳慣れない地域商社事業について丁寧に説明する必要があった。

特産品事業の収益の柱である特産品の販路拡大業務は、販売金額に対して一定率を乗じた金額を町から委託手数料として受け取る成功報酬の形態である。ふるさと納税に関する業務は、地域商社がそれを受託する前の寄附金額は81百万円であったが、受託後は増加している(第1図)。21年度の寄附金額は約294百万円、寄附金額に占める返礼品割合を30%とすると、約88百万円の地域経済効果があったといえる。増加の要因としては、写真やデザイン、ライティングが得意な地域おこし協力隊によって商品の見せ方を洗練したことや、生産現場などの写真を追加することによって商品にストーリー性を付加したこと、適切な広告投資をしたことが挙げられる。

特産品のふるさと納税以外の販売には2020年度から着手しており、販売額は初年度3.4百万円、21年度5.6百万円であり、22年度は10百万円以上を見込んでいる。21年5月にはネットで多可町の特産品を購入できる販売サイトを開設しており、販売額の増加に貢献している。

特産品の販売にあたって新たに開拓した販路としては、県内ではトヨタ車の販売店でのマルシェやイベントの景品、キャンペーンの



トヨタ販売店で多可町の特産品マルシェの様子  
(写真提供：地域商社RAKU)

ノベルティ、県外では展示会への出展などがある。トヨタ販売店でのマルシェの話は多可町に来たが、町が地域商社を紹介して対応することとなった。トヨタ販売店は、「ドライバーの健康」をコンセプトに、多可町の有機野菜の販売をいくつかの店舗で実施した。地域商社RAKUは、当初は生産者からの受託販売で対応していたが、現在は生産者に負担がかかることから買取販売に変更し、残った野菜は町内の高校の給食や飲食店・レストランに販売する仕組みを構築している。上記以外にも企業や大学と連携した商品開発・販売なども行っている。

地域商社RAKUの誕生によって、特産品事業だけでなく、定住促進事業においても工夫を凝らすことによって空き家の登録件数や成約件数は増加しており、多可町の活性化が促進されている。このように地域商社RAKUが有効に機能するためには、地域おこし協力隊の地域商社RAKUへの配属や補助事業などによる資金的な援助など、町からの支援が必要であり、寺川氏は「町に地域商社の意義・役割の理解を促し、町との協議・連携を密にすることが重要である」と述べる。

商工観光課も町の活性化における地域商社の役割を肯定的に受け止めており、「地域商社RAKUの活動などを通じて、若者がチャレンジできる町・元気な町」を目指している。

(おなか けんじ)