

現地視察・ヒアリングを行った中で、多くの事例で見られた共通点を以下の3つの視点から見ていきます。

地域の困りごとをキャッチ（キーマンの存在）

【困りごと例】

- ・空き家や空き店舗を活用したい
- ・交流の場がほしい
- ・地域をもっとよくしたい



「困りごとを抱えた当事者」や「相談を受けた人」がキーマン・プレイヤーになり得る

【アクションを起こすにあたってのポイント】

- ・地域資源を見出し、それをどう輝かせるか
- ・人と人とのつながりが重要（自らがつながっていくことに加えて、他の人同士をつないでいくこと）

【キーマン・プレイヤーの素質】

- ・仕事や生活の傍らで地域のことを考えることができる人
- ・地域をよくしたいという思いがあり、地域に根付き、細やかに動ける人

活動の場・拠点の確保

活動の場や拠点には、空き家や空き店舗を活用する

【心強い協力者たち】

- ・空き物件所有者（活動への理解と場の提供）
- ・地域住民（地域に精通している方で、様々な方とのパイプ役）
- ・不動産店（空き物件の把握や所有者や地元の方とのパイプ役）
- ・自治会（活動への理解と住民とのパイプ役）
- ・NPO団体（活動をする上で必要な場合の立ち上げ）
- ・民間企業（場の提供や社会実験参画による資金提供）
- ・大学（研究や授業の一環による地域活動の提案や立ち上げ） など



これらの協力者とのつながりを持てることで活動の幅が広がる

【課題】

立地条件のよいところに空き物件はあるものの、貸すことに抵抗がある等、所有者の同意が得られないことがある。

- この場合、貸し手と借り手とのマッチングに行政が入ることでもうまくいく場合もある。
- 空き物件所有者に向けた普及啓発も重要。

持続的な運営

【ポイント】

- ・運営資金の調達のために活動の中で、小商いができること
- ・特に、「交流拠点」はふらっと立ち寄れることが求められ、有償化することが難いため、スペースを小分けにして、シェアオフィスやシェアキッチン、カフェ等で資金源となる利益を生み出せるとよい
- ・地域住民に活動を自分事として捉えてもらうことで、活動が一過性にならず、新たな発見やよりよい活動につながっていく



小商いの手法は、失敗談も含め、実例が最も参考となるため、活動者同士で情報交換できる場があるとよい