▲設立記者会見（西海市役所提供）

西海市の魅力を再発掘する地域商社

西海クリエイティブカンパニー

「西海クリエイティブカンパニー」は西海市の活性化をはかるため、西海市、親和銀行（現：十八親和銀行）、民間の三者によって設立されました。代表取締役社長 浪方勇希氏に設立の経緯と事業内容を伺いました。

株式会社　西海クリエイティブカンパニー　住所：長崎県西海市西彼町喰場郷1686-3　TEL：050-5213-7816

地域商社 西海クリエイティブカンパニー

当社は、２０１７年に西海市、親和銀行（現：十八親和銀行）、民間の共同出資で設立した地域商社です。長崎県西海市を拠点に、産品の掘り起しから商品開発、デザイン、販売促進、情報発信までをワンストップで提供しています。地域商社として市民からの期待値の高いこうした分野をカバーすると同時に、地域内新電力事業を展開し、収益源を確保した自走できる自立した法人としての成長を進めています。

地元の声を事業につなげる型にはまらない地域商社を目指して

設立当時、政府が掲げた「まち・ひと・しごと創生基本方針２０１６」において地域資源の市場開拓の司令塔を担う地域商社の設立・支援が重要施策として挙げられていました。しかし当時は、地域商社

の概念や具体例による検討を行った調査は、皆無に近い状況。そのため、設立前の半年間は法人格を持たず、地元の方への取材や情報提供、デザインの提案などを行いました。

直接地元の方の声をお聞きすることで、自然に地域の実情を学ばせていただいたと思います。定型的な地域商社の事業ポートフォリオに当てはめるのではなく、実態として自分たちはこの地域で何ができるのかを常に問いかけています。

▲販路拡大に取り組む生産者の皆さま

昨今はモノだけでなく、新たなまちづくり構想や市民生活の快適性を見据えたコトづくり、域内経済循環としてのヒトづくり（シゴトづくり）も地域から求められているのではないでしょうか。

「ヒトモノコトといった地域資源に対して新たな視点で事業性のある付加価値を見出し、地域にビジョンを示す地域発の主体またはプロジェクト」を当社は地域商社の定義としています。

▲西海市を空中散歩することのできるVRを開発。
高齢者施設で体験会を開催

キャリアも出身地も異なるメンバーが集まって、ヒトと感性を軸に事業を組み立てていくことで、創造的でスピード感のある事業に育っていると感じます。

地域商社初の電力事業で大きく展開

2017年当時は、地域商社といえば地域産品の開発や販路開拓が中心でした。しかし、それらの収益性は決して大きいとは言えず、多くの地域商社は助成金や行政に依存した経営体制となっていることが課題でした。

設立に際して、親和銀行から、自立した経営を目指し、安定した収益源を確保するべく地域内新電力事業（電力小売り事業）を軸に据えてはどうかとの提案を受けました。

その事業を基盤に経営を始めたところ、地域商社初の電力小売り事業参入が、マスメディアや業界各所から大きく取り上げられ、注目されることに。

銀行、市との設立により社会的な信用や信頼を得るだけでなく、地域商社を運営する為の情報やノウハウの提供を受けることができました。

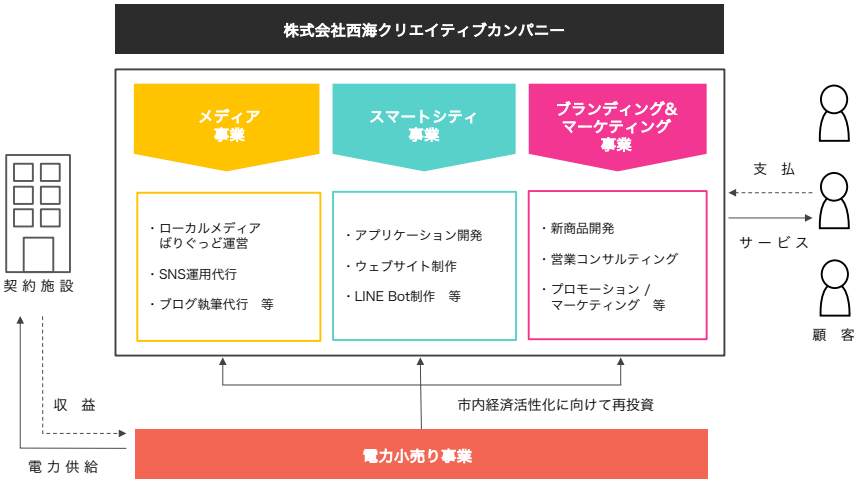
銀行からの事業と地域性のバランス、攻めと守りの事業の組み合わせなど、客観的な視点からのアドバイスが今の事業に活かされています。

▲総務省主催2019年度「異能ジェネレーションアワード」時間が変わる賞を受賞
全国応募総数13,187件のアイデアから7件が受賞

事業内容、これまでの成果

1 ブランディング&マーケティング事業

地域産品のデザインやシティプロモーションのほか、事業者だけでは手の回らない販売先への営業、商品開発、物流網の構築などのコンサルティングも行なっています。コンサルティング先は農家や漁協、食品加工業者など多岐に渡り、当社スタッフが毎週それぞれの事業者のもとへ出向し業務をサポートしています。出向先のある農家では収穫した農産物を加工し新商品の開発、さらに新規販路を開拓するなどの支援を行い、半年間で売上を３００万円以上増加させることができました。



2 メディア事業

立ち上げ期から順調に成長し、今では月間閲覧者１万人以上を有する西海市のローカルウェブメディア「ばりぐっど」を運営しています。さらに、「ばりぐっど」に所属していた人材がデザイナーや動画クリエイターとして起業するなど地域コミュニティづくりや人材育成の分野でも貢献しています。

3 エネルギー事業

当社は、卸電力市場から調達した安価な電力を供給することで得られる利益が基盤となっています。昨年度は卸電力の仕入コストや送電網の利用料金などを差し引いた本事業単体の営業利益が約１千万円に上りました。

一方で公共施設は大手電力会社から当社に切り替えることによって、コストカットができます。昨年度は既存契約と比べ電気代を年間８００万円以上低減することが出来ました。現在は民間施設への展開も開始し、当社への切替前と比較して毎月の電気代が30～50％削減できたという事業者もあります。

4 将来に向かって

コロナ禍の市場環境として、あらゆる活動がオンライン化しており、ＡＩ、ＩｏＴ、ＩＴツールなどの開発や、それらに携わる人材の需要増加が見込まれています。

当社では、昨年度よりスマートシティ事業を新設し、市民向けプログラミング講座のほか、新たなまちづくり構想や市民生活の快適性を見据えたＡＩアプリケーション開発など、人材育成とプロダクト開発に取り組んでいます。

このように市場環境や生活様式が移り変わるコロナ禍においても会社を成長させ、創業期より注力している事業を土台とし、ＡＩやテクノロジーの普及・展開を目指すスマートシティ事業を推進したいと考えています。今後も行政と連携したデジタル化の推進や、自社プロダクトの開発・展開を推し進めて参ります。

株式会社西海クリエイティブカンパニー
代表取締役社長　**浪方 勇希** 氏

地域商社や自治体新電力会社の
設立を支援している

十八親和銀行
地域振興部の取り組み

十八親和銀行が地域商社に取り組むことになったきっかけ

西海市は、長崎市と佐世保市の中間に位置しており、美しい景観と豊富な地域資源を有しています。しかし、地域の知名度の向上や特産品のブランド化は進んでおらず、名前だけで地域の特性やストーリーを誰もがイメージでき、付加価値が提供できる状態ではありませんでした。

当行は西海市の総合戦略を具現化するため、西海市と「地方創生に関する連携協定（２０１６年12月締結）」を結び、それに基づき地域商社設立の支援をすることになりました。

地域商社設立における当行の強み

当行が持っている地域内外の情報や幅広いネットワークを活用し、企業と企業を結び付けて、新たな可能性を生み出すことができます。

具体的には西海クリエイティブカンパニーと自治体新電力事業のノウハウを持つ企業を結び付けることによって収益源を確保することができました。

また、ビジネスモデル構築の企画立案や監査役の派遣を行うと同時に継続的な伴走支援を行っています。

西海市と当行が共同で出資することで、地域住民、取引先企業の信頼を得ることができる点も強みです。

今後の課題

長崎県の課題は、日本が抱える課題の縮図です。長崎県の総人口は２０１５年の１，３７７千人に対し、２０４０年には１，０５３千人（▲３２４千人）まで減少すると予測されています。そのため人口減少抑制や関係人口増加を促し、持続可能な地域づくりを支援したいと考えています。

例えばＩＴを活用した物流管理システムやＥＣでの販路拡大など、省人化や地域内外への情報発信には注力すべきだと考えています。

当行は、すでに長崎県内21の自治体のうち2つの自治体で地域商社を、2つの自治体で自治体新電力会社（自治体ＰＰＳ）を設立し、共同運営を行っています。

中でも西海クリエイティブカンパニーは、スタート時点で売電による収益源がある点で十八親和型地域商社のモデルケースと言えます。

今後このモデルケースを礎として、各地域の課題解決をする地域商社をさらに横展開することで地方創生を支援していきます。

十八親和銀行
地域振興部
副部長　長尾 和弘