別添１

# 「ナミエシンカ」の概要及び今後の継承方針について

## 1.　「ナミエシンカ」の位置付け

「ナミエシンカ」は、浪江町起業人材育成支援事業により整備・運営してきた起業支援及びコミュニティ形成の拠点である。町では、令和 9 年 3 月に開所予定の駅前交流施設において、移住支援、起業支援及びコミュニティ形成機能を一体的に展開することとしている。

本業務は、ナミエシンカにおけるコミュニティ形成機能、起業支援機能及び人的ネットワークを継承しながら、将来的な駅前交流施設への円滑な機能継承及び移行を見据えて実施するものである。

そのため受託者には、単なる施設運営ではなく、ナミエシンカで培われた理念、コミュニティ及び支援ノウハウを継承・発展させることを求める。

## 2.　事業の基本情報

| 項目 | 内容 |
|---|---|
| 事業名 | 浪江町起業人材育成支援業務 |
| 委託者 | 浪江町 |
| 実施期間 | 令和 4 年度～令和 8 年度（5 年間） |
| 主な拠点 | コワーキングスペース「ナミエシンカ」（浪江駅周辺） |
| 事業の目的 | 避難町民の帰還促進、移住・定住促進、関係人口増加、雇用創出、起業家創出 |

## 3.　事業を構成する 10 の業務系統

| 業務 | 内容 | 規模 |
|---|---|---|
| コワーキングスペース整備・運営 | トレーラーハウス 5 台、受付・会員管理 | 会員 933 名、年間利用者 900～1,000 名（令和 7 年度末） |
| 起業相談窓口「スタートラボ」 | 相談者の思いと課題を引き出し、専門家へつなぐ | 年間 35 件（令和 7 年度） |

| 業務 | 内容 | 規模 |
| --- | --- | --- |
| セミナー・起業家育成講座 | 地方起業の魅力・実務を伝える講座 | 令和 5 年度：年 11 回・延べ約 720 名 |
| 伴走型起業支援（起業チャレンジ） | 公募・事業性評価・開業前訓練・開業後モニタリング | カフェ起業支援等 |
| アクセラレータープログラム | スタートアップの公募・採択・育成（年 2 回） | 採択累計 22 社（見込） |
| 地域事業者支援 | 商品開発・販路開拓支援 | 6 次化商品開発、都市部での催事出展 |
| コミュニティ・交流イベント | ランチ会、トークイベント、マルシェ連携 | 定例・随時開催 |
| フィールドワーク（町内ツアー） | 首都圏・東北の若年層対象の 1 泊 2 日体験 | 年 4 回・延べ 31 名（令和 7 年度） |
| 情報発信 | SNS4 媒体、Web 配信番組「ナミエでゼロイチ」 | フォロワー2,662 名、年間リーチ約 74 万回（令和 7 年度末） |
| 広域連携・ネットワーク | 当社共創施設との連携、9 市町村 46 施設への案内配架 | 首都圏・近隣市町村との連携 |

4.　「ナミエシンカ」のこれまでの歩み

第 1 局面：立ち上げ（令和 4 年度）

- 課題：構想を物理的な場として立ち上げる
- 成果：場の存在、運営の初期の型、支援手法の試行結果
- 主な実績：10 月 31 日にナミエシンカ開業、支援手法の試行

第 2 局面：基盤づくり（令和 5〜6 年度）

- 課題：場の利用を量的に広げ、支援の仕組みを本格稼働させる
- 成果：年間 1,000 名台の利用、検証を経て改善された支援の型
- 主な実績：
    - 会員数：令和 5 年度末 415 名 → 令和 6 年度末 635 名
    - セミナー：年 11 回・延べ約 720 名参加
    - 起業相談：年 49 件（令和 6 年度）

- アクセラレータープログラム：年 2 回実施

第 3 局面：安定化（令和 7 年度）

- 課題：広がった機能を一体として運営し、型を定着させる
- 成果：プラットフォーム型の運営の実際、運営・支援の型の定着
- 主な実績：
  - 会員数：933 名（累積登録）
  - 起業相談：年間 35 件、集中支援 1 名
  - アクセラレータープログラム：上期 3 社・下期 2 社採択
  - Web 配信番組：4 本制作・公開

5.　事業が生んだ 5 つの資産

(1) 関係人口

- 会員 933 名（令和 7 年度末）
- セミナー参加者（令和 5 年度）：延べ約 720 名
- 濃淡のある関わり方の階層が形成
- フィールドワーク参加者が視察から再訪、イベント参加へと関与を深める経路が実証

(2) 人・場・仕組みが一体のプラットフォーム

- 場での交流から起業相談が生まれ、逆に事業支援活動が場を訪れる理由を増やす双方向の循環
- 令和 7 年度の移設休業期間（9 月 16〜30 日）には、施設利用だけでなく相談・交流・発信も同時に細った
- プラットフォームは部分の足し算ではなく、稼働している全体として価値を持つ

(3) 運営を主体的に支えるパートナー企業と地元の人材

- 支援対象者や共同運営者が、運営を担う側へ育つ経路が実際に機能
- 企画の補助から主体へ、さらに運営の一翼を担うまでに至った人材の存在
- 町に進出した企業の人材、金融機関・専門家など運営に協力する主体の拡大

(4) 受託事業者と行政の緊密な関係

- 連携協定（中長期枠組み）と業務委託（単年度契約）の二層型
- 隔週の全体進捗管理、週次〜月次の機能別協議

- 5 年間で蓄積された定例協議と月次報告の記録が、事業判断の経緯を辿ることができる資料体に
- 飲食店起業支援の第 1 期撤退時の検証から第 2 期設計への反映など、課題検証から改善までが公式記録として一貫

(5) 発信により開拓された興味関心層

- SNS4 媒体フォロワー：2,662 名（令和 7 年度末、前年度末 735 名から約 3.6 倍）
- オーガニックリーチ：年間 744,735 回（月平均 62,061 回、前年度比 232%）
- Instagram 属性分析：福島県 34%、関東圏中心、25〜44 歳が 70%以上
- Web 配信番組：放送品質の映像で移住・起業の実像を伝える媒体として機能

6. 起業・事業支援を貫く 4 つの理念

事業構想段階で掲げた原則が、すべての施策に一貫して実装されています：

1. 継続自走：支援が終わっても本人・地域が続けられる状態を目指す
2. 入口の多様化：関わり方の入口を複数用意し、どこからでも入れるようにする
3. 「あなた」へ：制度や情報を、属性の塊ではなく一人の当事者に向けて届ける
4. 自分ごと化：参加者が受け手にとどまらず、担い手へ回る経路を用意する