

齊藤 智彦 氏 TOMOHIKO SAITO

合作株式会社 代表取締役



企業情報

企業名：合作株式会社

所在地：899-7305 鹿児島県曽於郡大崎町假宿1772-6
グリーンヒル大崎1-202業種：新規事業開発、官民連携の組織体の構築・運営、
広報・PR、人材育成事業

資本金：310万円

従業員数：11名

活動エリア：鹿児島県大崎町など

取材日（令和6年1月23日）現在

解決を目指す社会課題

子どもの教育、地域における学びの充実、地域の脱炭素対応、リビングシフト（ワークライフスタイルの変化。都心から地方への移住等）への対応、地域ブランドづくり

地域と企業の歩調を合わせて課題解決のコラボレーションを作り出す



「寛容な世の中」であり続けてほしい。近年、画一的な価値観、尺度に合わせることを求められることが増えており、地域の土着的な価値観が喪失されていくのではないかという危機を持っている。異なる立場の人々がそれぞれの個性を持ち寄り、それらが尊重された「合作」によって課題解決を図るような世界を目指していきたい。

事業の概要

地域と企業を結び付け、課題解決を通じて新しい価値を創造する

元々美術大学出身の齊藤氏は都市や地域をテーマにした活動に興味を持ち、地域振興の研究・実践を開始。2020年に鹿児島県大崎町で合作株式会社を設立した。中国語で「コラボレーション」を意味する「合作」を冠する同社の手掛ける事業は、主に企業と自治体のマッチングのコーディネート、地域プロジェクトのデザイン・広報である。売上の65%がコーディネートや地域プロジェクトの実施などで行政から得る委託事業費である。

創業当時から同社が事業のフィールドとする大崎町は、ごみのリサイクル率8割超を誇る循環型社会の先進地域である。齊藤氏は、2019年に同町の政策補佐監に就任するなど、同社設立以前からこのリサイクル施策に参画しており、施策の持つポテンシャルを最大限発揮させるべく、仲間を巻き込み同社を設立、より強くコミットメントし始めたという。現在、同社はこの大崎町で企業と自治体の連携をサポートすることで循環型社会の実現を目指す「OSAKINIプロジェクト」を運営する「大崎町SDGs推進協議会」の事務局を手掛け、地域と企業の橋渡し、協働をサポートするコーディネートを行っている。

ここでは、地域が抱える課題に対し企業が一方的に手を差し伸べる形での協働ではなく、同時に企業が持つ課題をまた大崎町という先進地域の知見で解決するという、双方が手を取り合う協働を目指している。例えば、ヤフー株式会社（当時。以下ヤフー）との協働では、同町のリサイクルシステムの展開にヤフーが資金提供を行い、地域で実証実験や研究を行うことで、同町がリサイクルの過程で行う堆肥化のGHG排出削減量を明らかにした。これにより、リサイクルシステムの

効果を定量的に評価することができ、堆肥化のGHG排出削減効果が焼却処理と比較して約4割減になることを示せたという。一方のヤフーは自治体の脱炭素化の取組を促進することで、IT企業が単独では達成していくことが難しい環境負荷削減目標に資する成果を得られたとのこと。大崎町のような環境負荷の削減に強みを持つ地域は、グローバル企業の課題解決と相性が良いと齊藤氏は語る。

同社はこれらの地域連携の事業を、大崎町だけでなく、受託事業として他自治体でも手掛けている。ただし、受託する際は、単に同社に事業を丸投げするのではなく、同社と前向きに「合作」できる自治体のみを選んでいくという。



大崎町のリサイクルシステムの核となる堆肥化の現場



OSAKINIプロジェクトは全国に協働の輪を広げている

社会課題への対応

単独では解決できない社会課題をマッチングで解決

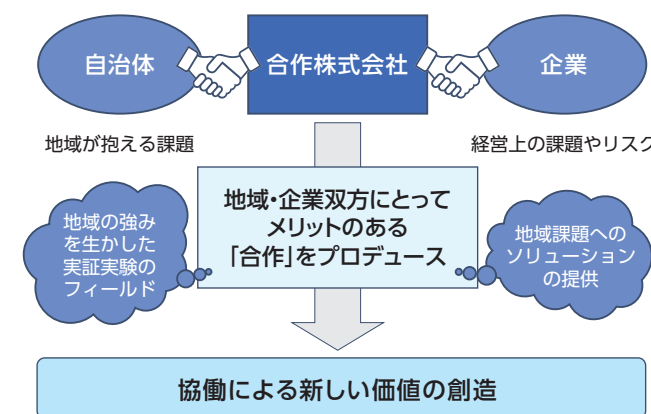
前述のヤフーとの事例のように、自治体単独、あるいは企業単独では解決が難しい課題であっても、共に地域課題の解決を実践することで新たな知見が生じるケースは決して珍しくはないはずだと齊藤氏は語る。

大崎町のケースで言えば、ユニ・チャーム株式会社（以下、ユニ・チャーム）との協働もまたその事例の一つになるだろう。日本製の高品質な紙おむつは、海外でも非常に人気であり世界各国で販売されている。その一方で、そのまま埋め立てられることにより環境問題を引き起こす一因ともされている。この紙おむつの環境負荷の高さはユニ・チャームの海外展開において経営上のリスクと捉えられていた。一方、紙おむつの回収リサイクル体制は国内でもまだ十分ではなく、大崎町でもリサイクル率向上のボトルネックとなっていた。そこで、両者が手を組み紙おむつの回収リサイクルの実証実験を大崎町と隣接する志布志市で実施することで、ユニ・チャームはリサイクルの仕組みを開発

出来たという。

企業が持つ課題を自治体との協働で達成する絵を描き、互いに成果を生む適切なマッチングを実現させることが同社のビジネスモデルであり、企業にとって有益なマッチングが継続してなされることが、社会課題解決事業の収益性の持続可能性に直結している。

＜図表：ビジネスモデルと社会課題＞



今後の展望

自治体が「契約」のあり方を見直すきっかけ作りを進める

同社は企業と自治体という異なる立場をつなぎ問題解決を図ることに重きを置いている。その共創の効果を最大限に発揮するには、従来の自治体事業の主流である業務委託型の契約では難しいという。「業務委託」の名の下に自治体が企業側に業務を丸投げすることで、自治体は事業に自主性や当事者意識を持ちにくくなり、企業も仕様書以上の成果を出すインセンティブが生じ

ないからである。業務委託型に変わるのが、企業に事業の収益を分配するレベニューシェア型である。地域課題の解決を通じて新しい価値を創造するためには関係者が「前のめり」で取り組むことが肝要である。今後、マッチングを進める中で、自治体や企業が、地域課題解決に関する事業の「契約」のあり方を見直していく契機をつくっていく。