

Step1 活動の目的

新湊内川で社会課題に全力で取り組みながら、「壁」を理解し活用することで新湊内川と世界の交流を活性化させる。

Step2 当事者のWILL(想い)

壁を俯瞰する東京のコンサルから壁を見上げる新湊内川のプロデューサーへ。

行政区の壁に閉鎖感を覚える中で、この境遇こそが世界と繋がるアイデンティティであることに気づいた。

Step3 実施フェーズ(5ステップ)

1

東京から地方へ通う毎日。仕事柄、「壁」が大好きだった。

2

富山市に移住したが、富山県外の仕事をメインに生活していた。東京在住時代とあまり状況は変わらなかった。

3

新湊内川と出会い、六角堂を開店。はじめて「壁」を利用する発想が生まれた。

4

店舗が増え、訪れる人が増え、まちが変化していく。この頃から、外にいる人たちが壁を壊してくるようになった。

5

壁の中でアイデンティティを深め世界と繋がるためのチャレンジへ

Step4 仲間と役割

名前	役割	1	2	3	4	5
田中栄治さん	この世界の入口をつくってくれた恩人	✓				
明石あおいさん	戦友信頼できる相談相手であり、人生を楽しくしてくれた人	✓	✓	✓	✓	✓
山川智嗣さん	同じ境遇にあって理解し合える、勇気をくれる人			✓	✓	✓
高木新平さん	いつも新しい風を運んでくれる人				✓	✓
前田大介さん	大事な場面で助けてくれる人、応援してくれる人				✓	✓
東海勝久さん	物事を進めるうえでこの人の意見を聞いてみたい人				✓	✓

Step5 DXとその目的

オンラインミーティングをフル活用！
リアル開催よりも話が進むことあり。

Step6 現状の課題

壁の内側から壁を作ったり壊したりできるようになったからこそ、地域を俯瞰できる経験と、プレイヤーとしての実績をクロスさせたい

Step7 この先に描く未来

富山県のプレイヤー同士で壁を自由設定し合うことで、今までになかった地域文化優先の経済合理性を図る。

Step1 活動の目的

人口減少が著しい朝日町を拠点に企業誘致やチャレンジ(企業)する人を増やしたり、移住・定住につながるような関係人口を増やすことで、持続可能で楽しい町を実現させ、富山の希望や魅力につなげていくこと。

Step2 当事者のWILL(想い)

過去に空き家の利活用促進のために町と連携したり、コミュニティ活動を通して地域との繋がりを深めてきたが、若者がワクワクして働ける企業が少なく、致命的な状態だと思った。

Step3 実施フェーズ(5ステップ)

1

勤め先の会社が破綻 社長失踪
理想と現実のギャップが大きく、やりたいことができず
能力もなく満たされない辛い時期が続く



2

理想の建築の仕事がしたい思いで無計画な創業
能力不足や不幸が重なり8年どん底、借金苦から
ひきこもり気味となり、何度か人生を諦めようとした



3

人生の目的の大切さに気づき、あいまいで長年毎日求め
続けてきた結果生きる使命が明確化した瞬間があり、こ
のために生きると決めた。



4

自分にできる限界を知り可能性を模索していた、
テレビで藤野さんを知り直感的に行動に移し招き入れるま
で行動し続けた



5

私の人生の目的に共感し会いに来てくれた妻と出会い本
当の右腕パートナーが見つかったことにより自分に欠け
ていたものが埋まる

Step4 仲間と役割

名前	役割	1	2	3	4	5
勤め先の社長	破綻までを見てき 様々なコトが反面教師となった	✓				
取引先の社長	下請け虐め反面教師 となり絶対やってはいけないことを学ぶ		✓			
家印役員 三谷賢治	取引先の社員 彼の創業を支援する 予定がパートナーになり 株式会社設立		✓			
母親 坂東洋子	口が悪く厳しい人 だが立ち上がるきっ かけを与えた		✓			
アチーブメント 青木仁志 社長	人間の可能性や人 生の目的の大切さ 伝えることの大切さ に気付かされた		✓	✓	✓	
レオス・キャピタル ワークス 代表 藤野英人	視座の拡張 認知され信用信頼に つながり、沢山の人 脈が増える				✓	
妻 坂東法子	信頼できる究極の パートナー 足りないものを埋め 正解に導く人					✓

Step5 DXとその目的

- メディアで拝見して気になった方にはFacebookで連絡
お返事をいただけるまで定期的に連絡を送り続けて繋がる

Step6 現状の課題

- 若者にとっての魅力ある働き先がまだまだ少ないこと
- 地域活性化に想いのある若いリーダーが圧倒的に足りないこと
- 起業などでチャレンジする人が少ないこと
- 市場が縮小していく中で成長し続ける会社を構築すること

Step7 この先に描く未来

- 地域の次世代のリーダーを増やし、この町で楽しく幸せに暮らせる人を増やし、持続可能な町を作ること
- 付加価値の高い仕事で、広域から仕事をいただける会社として成長し続け、地域にとって無くしてはならない会社を作り上げる。そして次の世代に繋げていくこと。

Step1 活動の目的

人間の五感が蘇る
世界一美しい村を作る。

Step2 当事者のWILL(想い)

自分の人生感や世界観を大きく革新
する数名の人物との出会いで運命が変わった。

今現在は成功者とみられる節があるが、決してそ
うではないことを皆さんにお伝えしたい。

Step3 実施フェーズ(5ステップ)

1

代表に就任。
2014年、原因不明の頭痛・寝たきり。



2

会員制のカフェサロンで、
アロマオイルやハーブに出会う。



3

畑と工房のための土地探しで榊田さん、隈研吾さんとつ
ながり、会う人が一気に増え、人生観が変わった。



4

2020年3月にヘルジアンウッド開業。しかし、開業直後に
コロナが蔓延、人が消える。



5

ヘルジアンウッド周辺事業はコロナ禍の傷が完治してい
ない状況だが、黒字化する施設も出てきた。

Step4 仲間と役割

名前	役割	1	2	3	4	5
隈研吾さん	ヘルジアンウッド全体のランドスケープデザイン(村づくりについて中核的なイメージを与えてくれた)			✓	✓	✓
榎田さん	本物と本質、ラグジュアリーやブランドとはなにか。世界レベルの考え方を教えてくれた。			✓	✓	✓
押谷シェフ	食・職人の本質と命をいただくことについての本質を教えてくれた人			✓	✓	
熊野シェフ	料理人でない自分がオーナーシェフを雇うことの難しさを教えてくれた。				✓	✓
佐伯さん 社長室長・秘書	戦友	✓	✓	✓	✓	✓
大久保さん 執行役員・薬剤師	戦友	✓	✓	✓	✓	✓

Step5 DXとその目的

ヘルジアンウッド

Step6 現状の課題

いかにヘルジアンウッドのレストランを
デスティネーションレストランにできるか。
ここができると全てが解決する。

Step7 この先に描く未来

1000人のウェルビーイングな人達が住む村にする。
わざわざ住みたいと思ってもらえる村にする。

Step1 活動の目的

「越境水産オフサイトin富山」

都内ITベンチャーのエンジニアさん約50名がオフサイトで富山へ来県。漁師さんを講師に迎えた。

ITベンチャーの経営陣の方々のニーズと、富山で漁師さんだからこそその体験機会をかけあわせオフサイトを設計した。

Step2 当事者のWILL(想い)

水産を「越境体験の素晴らしい場」と捉え直し、異業種企業の研修やオフサイトの場として活かせる可能性がある。

体験する企業は「新たな刺激や学び」「所属する企業・チーム・自分自身の見つめ直し」「非日常体験を通してのチームビルディング」を叶えることができる。

また受け入れる水産事業者や地域も、売り上げはもちろん、「出会いや刺激」「自分たちの見つめ直し」といったメリットを受け取ることができるのではないか。

Step3 実施フェーズ(5ステップ)

1

1年間で100地域・100釣りの活動をスタート。
たくさんお会いする中で、“推し漁師”の共通点に気付く。

2

FB投稿で「漁師さんとイベントなどしたい企業・人いませんか？」とアウトプット前提での呼びかけ。
→「経営者合宿やオフサイトしたい」と反応があった。

3

ITベンチャーのオフサイトを企画することに。クライアントと「仲間」のようなフラットな関係を築きながら設計することを心掛けた。(ex.テーマ:殻を破る)

4

クライアントにも“自分ごと”として取り組んでいただくために、自分にできないことは仲間を巻き込んで、任せる・共創することを意識。

5

オフサイト実施。
ニーズを満たし参加者満足度も高く
次回発注にもつながった。

Step4 仲間と役割

名前	役割	1	2	3	4	5
全国各地の海&地域創生プレイヤー	・情報提供 ・ご紹介 ・意見交換(学ばせていただく)	✓				
全国各地の友人知人	・情報拡散 ・情報提供	✓	✓			
クライアントの経営陣	・目的設定 ・会社からのメッセージづくり込み		✓	✓		✓
クライアントの人事	・概要設計 ・コンテンツ化 ・事前準備 ・当日進行			✓	✓	✓
社内コミュニケーションの専門家(釣り友達)	・概要設計 ・コンテンツ化 ・事前準備 ・当日運営			✓	✓	✓
漁師さん	・コンテンツ強化 ・事前準備 ・当日出演				✓	✓
富山オタクさん 料理人さん 学生さん メディアさん	・コンテンツ強化 ・事前準備 ・当日出演・運営 ・情報拡散				✓	✓

Step5 DXとその目的

- ①Facebook: 仲間募集の投稿、情報収集
- ②zoom: 事前準備のオンライン会議、当日現地で参加できない社員さんのオンライン参加
- ③GoogleDocs: 協働編集
- ④Slack: 情報共有

Step6 現状の課題

水産を活用した越境体験(研修・オフサイト、または観光)は全国的に事例も知名度も低いため、「より効果的なコンテンツの企画運営」「認知度UP」(供給と需要)の両方が課題。
また「越境の意味」についても本質的な認識拡大が必要。

Step7 この先に描く未来

- ①自分: 100の魅力をもっと見える化
- ②クライアント: より大きな学びや気づき、刺激、ワクワク
- ③漁師さんをはじめ受け入れ側: 自分たちへの正しい評価、新たなチャレンジへの勇気とワクワク
- ④富山: 真の越境の地へ

Step1 活動の目的

株式会社EVERTで、自分たちが楽しく暮らすために好きな遊びやカルチャーに関わる仕事をしています。

Step2 当事者のWILL(想い)

家族や地元が感覚的に好きだし、田舎でカッコいい大人を目指すことは大事だと思います。

だから生きていく場所がここで、その上で自分たちが楽しく暮らすためにそして生き様が尊敬できて、タイミングが合う人をご縁を大事にしながら仕事や遊び、活動をしています。

Step3 実施フェーズ(5ステップ)

1

「富山市に帰り場づくりの仕事をする」と公言。
→PGO西田さんとのご縁(初・富山での仕事)
→イベント「大手モールフェス」の開催へ

2

「大手モールフェス」の音楽/アートなどの監修役でEVERT共同代表・田辺とのご縁。飛び込みで企画提案→法人設立→ミニシアターひとり座へ。お互いの得意を活かした会社へ。

3

富山市中心街での活動が説得力ともなり、東京時代の先輩のご縁から「SOGAWA BASE」プロジェクトがスタート

4

富山県内各地の美味しい食のプレイヤーとひたすら出会いに行く。テナントたちとのご縁
「SOGAWA BASE」実現へ

5

Suchmos/賽のTAIHEI氏はじめ新たな世代とのご縁
オンラインとリアルをまたぐ活動
「ATAWARI」の開始へ

Step4 仲間と役割

名前	役割	1	2	3	4	5
EVERT 田辺和寛氏	EVERT共同代表 クリエイティブ ディレクター		✓	✓	✓	✓
Welcome 小川弘純氏 街制作室 小野田氏	SOGAWABASE プロデュース			✓		
SOGAWA BASE テナント各社	SOGAWABASE プレイヤー			✓	✓	
rikyu design 山本あゆみ氏	デザイナー			✓	✓	✓
EVERT 大場由太氏	EVERT スタッフ				✓	✓
Suchmos TAIHEI氏 他クリエイターの皆 様	ATAWARI 共同製作者					✓

Step5 DXとその目的

ネット・SNSで調べる、連絡する、交流する→
自分で出会いに行く・アプローチをする
ということが今までの生活や仕事に繋がってきたと思います。

Step6 現状の課題

みんなが共通して好きなものが減り、人口が減り、
時間消費と経済消費・コミュニティが分散する流れの中で
リアルな場に人を循環させるために、個性的なコンテンツを広いネット
ワークを意識して投げかける必要性を感じています。

Step7 この先に描く未来

これまで出会った仲間とともに、
より納得性のある場やイベント、映像等コンテンツを創り、
リアルとネットの両軸で自分たちの活動を誇り、
富山の良さを世界中に伝えていくことを目指します。