

参考資料

地域再生を担う人づくり情報交換会議事録
地域再生を担う人づくり情報交換会資料
地域再生を担う人づくり支援事業フォローアップアンケート調査票

※なお、参考資料の 68～79 ページにつきましては、79 ページよりご覧ください。

地域再生を担う人づくり情報交換会

議事録

■情報交換会開催内容

第一部

基調講演の部:『限界集落からの脱却-地域再生!』

第二部

ワークショップの部

前半:『本事業の検証を中心に』

後半:『今後の地域再生・地域振興の取り組み方策』

■研修会日時・会場

日時 平成 23 年 2 月 25 日(金) 13:00~17:00

会場 東京都千代田区 主婦会館

第一部

基調講演の部：『限界集落からの脱却-地域再生!』

(中村)

これより、地域再生を担う人づくり 情報交換会を開催させていただきます。

平成 20 年度・平成 21 年度に本事業に参画頂いた地域の皆様が一堂に会し、お互いの取組の現状と今後についての有益な情報交換をする機会としたい、せっかくの縁を活かして地域づくりのつながりと輪を広げていただきたいとの思いから、今回の企画をさせていただきました。

それでは、開催にあたりまして、国土交通省都市・地域整備局地方振興課の山本克也課長よりご挨拶をいただきます。山本様よろしくお願ひ致します。

(国土交通省 山本課長)

地方振興課長をしております山本でございます。

今日は皆様方お忙しい中、地域再生を担う人づくり情報交換会にご参加頂きまして、誠にありがとうございます。

本調査につきましては、平成 20 年度から実施しているものでございまして、地域自らが考えて、様々な地域づくりの活動を実行できる体制を強化する、その為の、地域づくりの核となる担い手を育てていくにはどのようにすれば良いのかということを検討したいとい



うことで、実施をしたものでございます。

平成 22 年度はその 2 年間の実施された方々にご協力頂きながらフォローアップを行うこととしております。

今日は地域づくり活動を実際に活動されている方々、関係の行政の方々にお集まりを頂いております。様々な意見交換、情報交換を頂ければと思います。

この後、羽咋市の高野様のご講演、それから黍嶋先生、細野先生にコーディネーターをお願いしたディスカッションを行うことにしております。是非、他の活動団体・地域の取組や考え方を参考にして頂いて、皆様の活動や

取組の中での課題の解決に向けたヒントや色々な刺激を吸収していただければと考えて

おります。また、国土交通省と致しましても、今日の議論を聞かせて頂いて得られたものを取りまとめて、また情報発信をしたり、職員を通じて様々な地域活動の支援へとつなげていくというようなことをしていきたいと考えております。

今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

(中村)

山本様、ありがとうございました。

それでは、本日のプログラム進行についてご説明させていただきます。

この後 1.5 次産業の創出に取り組み、輝かしい地域活性化をプロデュースしている石川県羽咋市から講師の先生をお招きしご講演をいただきます。

次に休憩を挟みまして、本日お越し頂いた皆様と共に、地域づくりの現状や今後についての情報交換をしてまいりたいと思います。途中、中央大学大学院公共政策研究科教授でいらっしゃる細野助博先生からの問題提起などもいただきながら、今後の地域再生・地域振興に資するお話合いができれば、と考えております。

申し遅れましたが、本日の総合司会を務めさせていただきます、株式会社価値総合研究所の中村と申します。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

それでは、これより基調講演をお願ひいたします。

講師の先生は、石川県羽咋市役所 1.5 次産業振興室 総括主幹 高野 誠鮮様です。

それでは高野様、よろしくお願ひいたします。

(高野)

はい。私たちに与えられた課題と取組についてですが、一体、私たちは何をどうしてきたのかという点と現在の活動も含めてお話させていただきます。

私たちが住んでおります、神子原地区、神の子の原と書いて“みこはら”と言います。富山県との県境に位置して、高齢化率 54%のいわゆる限界集落と言われていた場所です。18 年間で 1,000 人いた人口が 506 名。豪雪地帯で過疎地帯です。しかも、耕作放棄された遊休農地が 46 ヘクタールもある。山には見渡す限り、ものすごく巨大な棚田が広がっており、日本海を見ながら耕します。

そのような地域で、「年間事業予算 60 万円をやるので、この地域を再生させなさい」という命が下りました。「1 年後には結果を出してくれ」と言われました。

当初、600万円の間違いなのではないかと思いましたが、殆ど交通費等で消えましたが、なんとか1年間やり切りました。もっともそれだけではありません。もちろん、国土交通省の他、厚生労働省、内閣府、総務省、各省庁が行っている応募事業に軒並み手を挙げて資金を獲得しました。そして、その地域の再生に使おうとしたわけです。



結果だけ先に申し上げます。高齢化率は47.5%に下がりました。80歳を過ぎた月収30万円を超えるおばあちゃんが出てきました。平成21年度で約8,000万円が村に落ちています。補助金ではないです。将来的には1億以上を目指しています。

若者も若干ですが戻ってきており、農家カフェ、農家レストランなども誕生しています。毎年、夏場と冬場にインターンとして大学生がたくさん集まってきます。雪のある棚田の中で、ひな人形づくりを一生懸命みんなで作っています。

私たちの事務費ですけれども、年々下がっていています。事業を起こして稼いで、稼いだお金によって、新たな事業を実施しています。

自分の経験と知識から得られるシステムシンキングがないと、物事が起こせないと考えています。何故かという、「地域を活性化しなさい」と命が下ると、役所はまず立派な計画書を作ります。何cmの厚さの計画書を作ったら村が変わるのでしょうか。何千回会議を開いたら高齢化は止まるのでしょうか。

システムシンキングとは経験に裏打ちされた知識のことです。情報を持っているだけではダメです。「会社を経営しなさい」と言われたら、実際やってみないとできないのです。大学で経営学の知識は習得したとして、その人に卒業後すぐに、一部上場している企業をいきなり任せたらどうなりますか。経験がないから会社は倒産するでしょう。自転車に乗ったことない者を、いきなり自転車に乗せると補助輪ない状態だったら大体ひっくり返ることでしょう。理論はうまく作れても、実際にできるかというできないのです。だから問題なのです。

課題を突きつけられたらどうすればいいのか。できない理由を探すのではなく、できる理由だけを見つけ出そうとしました。要するにマイナス思考を辞めたのです。全てが関係しているという考え方を取って見たのです。

従来の制度、あり方で地域が活性化できていたなら、過疎・高齢化になつたりはしませ

ん。離村しません。では、何十年も誰がそこを見てきたのか。なぜできないのか。考え方がおかしいからなのです。いくら会議しても、立派な計画書を作っても、明るくならない。

なぜ、過疎・高齢化するのか。理由は簡単です。そこに住んでいてもお金にならないからです。農林水産省が5年に1回ずつ出しています農業センサスを見ると、農業者所得は87万円と書いてありました。平成17年当時の日本人の平均的なサラリーマンの年収は435万程度です。

農地を守りながら、生き続けるには近場で兼業するしか方法はないと思います。もう1つは、年金をもらいながら細々とやる。この2つしか生きる術がないのです。2ヘクタール以上の農地を、山村部で持つには物理的に不可能です。平野部であれば何十ヘクタールと持てますけども山間部では無理なのです。

また、1次産業の欠点の1つとして、自分で作ったものに自分で値段を決めることができないということがあります。市場が勝手に値段を決めるのです。1本作るのに100円かかる大根が、今日の大根は30円だと言われます。70円赤字です。

もう1つの現状というのは、農業そのものが補助輪をつけているのです。後輪に“JA＝農協”という補助輪と“役所”という2つの補助輪が着いている地域もあると思います。私たちは、この補助輪を外しませんかという提案もしています。集落で農家に集まっただけで、「補助輪2つを外しませんか」「自活自立した農村集落作りませんか」「儲かる農業をしませんか」と訴えかけますが、ほぼ全員が反対します。儲かるっていうのは、ある程度経営戦略を立てることができないと儲かるにはならないのです。自分で希望小売価格を付ければ、儲けることができるのです。

そのための課題は山ほどあります。但し、その課題をプラスに考えるようにしています。例えば、携帯電話が繋がらないということを喧騒から離れて静寂な空間が広がるというように考えるようにしています。そのようにプラスに取ることはできないかということの色々考えました。

あとは、各省庁が持っている色々な事業を活用する。何が功を奏するか全然わかりませんでした。何をどうしていいかわからない。だから、とにかくやってみたのです。

さらに、地域をプロデュースするということを考えました。行政が企画・構成・演出ができれば、1つのドラマができるのです。TVのブラウン管の中で実際に活躍してい





る人は、村の人なのです。それを演出するのは、行政の役目だと思いました。

また、次に理念を持つようにしました。まずは村を構成する単位を見たのです。社会を構成する最小の単位は人です。人が家庭を築いて、家庭が集まって村になっているのです。村が集まって町になって町が集まって市になる。市が集まって県になって、最終的に国が構成されている。つまり最小単位を人と見たときに、何をしなきゃいけないかが見えてくるわけです。

人口が半分になってしまった集落というのは、自分の体で例えると、どこのどんな状態になった

場所なのだと見ていけばいいのです。自分の左手が2分の1の細さに痩せ細ってしまったとします。何をしなければならないか、すぐ見えるはずですが。地域を構成する単位が人間で1人の人間であるならば、1人の人間の中で起こることが村でも起こるのだと考えました。

つまり、ガリガリに痩せ細ってしまった左手を元に戻すにはリハビリ運動が必要なのです。疲弊した村にはリハビリが必要なのです。痛くても自分達の体であればやるしかありません。

血液＝貨幣と見た瞬間に必要なところに必要な血液が行っているのです。動脈を通して、お金が入る。ガリガリに痩せてしまった過疎の村はリハビリ運動すると血流が良くなり、各細胞に血液が栄養を落として、静脈に戻るのです。動脈からお金を引っ張ってきて、静脈へその使った経済を流していく行為、それをその村でやれば元に戻れるのです。

1人の人間で起こることは村でも起こる。なぜならば、村の最少単位は人間だからなのです。こういう屁理屈を考えました。

血液、つまりお金が目的じゃないのです。リハビリ運動が目的です。結果としてお金が入ってくる流れを考えることが必要なのです。

地域が病んでいると仮定して2つの治療法を考えてみました。1つは根本治療。農業の最大の欠点というのを克服する、これは直売しか考えられません。従来の流通制度を見直して、自分で値段を付けて自分で売って消費者に直接届ける方法。

もう1つは対処療法。過疎・高齢化した村では誰も住んでいない農家がいっぱいあります。そこに都市住民に移り住んでもらう。高齢化しているところに若者が住めば高齢化が抑えられるという考えです。

次に基本的な戦略を3つ考えました。1つは、メディア戦略。集団や組織、大衆を動かす

ためにはメディアが有効です。もう1つは、そこで作っている農産物を高付加価値化させるというブランド戦略。そして最後に、多くの人がたくさん来ていただけるような、にぎやかな過疎集落になることを目指した交流戦略。この3つを柱としています。

なぜメディア戦略なのかというと、人間の行動が目と耳から入った情報によって、心が揺さぶられて行動に移るからです。とにかく目と耳から情報を入れてやらない限り、人は絶対に動きません。TVや新聞に出る。しかしながら、この神通力は陰りを持っているのです。大体2週間くらいで消滅します。石川県羽咋市をTVや新聞でなんとなく見たとしても、2週間もすると福井県福井市になってしまうケースもあります。中々長続きしません。

民間は、GRP=gross rating point。「何GRP投入します」と、よく広告代理店なんかでは言いますが、例えば1個100円位のチューインガムを売りたい場合には2億5,000万円位かけてCMを作って放映します。2億5,000万円もかけて1個100円のガムを売って儲かるのかといえば儲かるのです。CMを見た人が、心動かされて、行動に出てきます。お店に行って本当にものを買う。値段にもよりますが母数が大きかったら、次の数の大体予測はつくのです。幾ら位かけると、何個のチューインガムが売れるという、おおよそのデータを持っているのです。だからコマーシャルを作るのです。

どうすれば農産物ブランドが作れるか。どこの本屋探してみても教科書はありません。全部やってみるしかないのです。試行錯誤、失敗の繰り返しです。

「役所は本気なんだぞ」ということを村に知ってもらおう為の手段として、地元の金沢大学の教授陣に集まって頂きタウンミーティングを開きました。タウンミーティングを1回2回開いたぐらいで、村が変わるかと言うと変わりません。「本気なんだぞ」ということを知ってもらうことが必要なのです。

これからが具体的な対策です。

先ほど、対処療法と申しました。立派な農家なのに、誰も住んでいない。そうした農家を都市住民に貸し出すことにしました。最高額は月額2万円です。家と農地が付いています。彼らが元々管理していた農地と家が付いているのです。気に入ると購入することもできます。ただし、試験をします。村の役員が集まって評点します。最後に最終面接をします。最終面接では、「あなたは本当にここへ来て骨をうずめるつもりでいるんかい」「豪雪地帯で大変なんだぞ。それでもやるんかい」等とかなりしつこく質問をします。そして、「最後までやり通します」と言った人を合格にして中に入れるのです。

お客さんとして扱っているところは、失敗しているところが多いようです。「俺たちは来てやったんだ」という意識が取れないようです。「来てやったんだから」という意識であれば、共同作業はほとんどできません。試験するというのは厳しいと思います。

でも羽咋市では、そのように入居した方には、“烏帽子親”と言ってかりそめの親が必ず

付いています。何かあるとその親がわりの方が、面倒を引き受けるという制度を取っているのです。現在、12家族35名が移り住んでいます。

次に、交流の推進ですが、この過疎・高齢化した村にどうしたら人が来るのだろうかと考え、米のオーナー制度をやってみました。米のオーナー制度は、全国どこでもやっていますが、1か所だけちょっと違うところがあります。それは『日本の石川県の羽咋という山の中にある神子原という山にある棚田で、お米のオーナー制度を開始します。40キロの玄米を保証して、年間のオーナー費は3万円です』『是非山の水だけで作ったおいしいお米のオーナーになりませんか』という記事をAP、AFP、ロイター、外電、共同通信も含めて流しました。唯一イギリス系統の新聞が扱って、配信してくれたのです。

イギリスの新聞を日本で読んでいる方は大使館と領事館に必ずいます。駐日イギリス領事館のご夫婦が最初にオーナーとして名乗りを上げてくれました。それを県内のマスコミに流しました。

全国どこでもやっているから競争になる、それに勝つには目立たなきゃダメなのです。

“地の神は捨てる”と言って、日本人は近場でやることを「大したことないよ」と過小評価します。メディアの効果というのは、自分達の居住する地以外のところが扱ってくれて、初めて効果があるのです。県内で報道されても、ほとんど見ないです。先ほど申し上げた“GRP”が稼げないのです。僕らがやっていることを北海道の人が知っていないとダメなのです。僕らがやっていることを沖縄の人達が知らないダメなのです。これがメディアによる効果です。日本でやっていることが、イギリスで知られている、これが大事なのです。お米以外、しいたけ・なめこ・れんこん・タケノコ、全部やりました。やれるものは全部やってみて、人がとにかく流れが大きくなるようなことをやりました。

大学生がインターンとして集まるようになり、男の子が入ると、ばあちゃんが喜びます。女の子が入るとじいちゃんは喜びます。不思議なもので、元気になるのです。インターン生が農業にとって役に立つのかといえば立たないです。未熟な学生を農家の人たちが見守って育ててやることによって、農家自身が豊かになっている。「学生が来たから疲れる」ではなく、「あの子たちにまた教えてやらなきゃ」と言っている。活気が出てくるのです。

インターン生は冬場も来ます。今も来ています。一生懸命、巨大なひな人形を作っています。インターン生に地域活性化の提案・提言をさせました。ひな人形作りは、その提案を行動に移したものです。巨大な棚田を利用して、ひな人形を作りました。3段雛飾りができました。村の人たちと一緒に学生たちがやってくれました。

結果として1,500人の人達が来ました。このイベントは、平成18年より継続して実施しています。

同時にやったのは、高付加価値化＝ブランド化です。これ教科書にはありません。ただ、

「魚沼の米がブランド化できているのだから、僕らの米もブランドができるのじゃないか」ということを考えました。

まず、徹底的なマネジメントをやろうと、人工衛星を使って品質管理をやりました。とても美味しい米からとてもマズイ米まで見ました。非破壊測定です。今あるお米の精度というのは、見た目＝外観でしかものを見ていません。私たちは非破壊測定と言って、米の中身を見てやろうとしました。真っ赤なところが、レッドカードです。稲に含まれるたんぱく質が高すぎてまずいのですが、量がたくさん取れます。黄色もイエローカードです。おいしい米は、高くして自分達で売ろうとしました。衛星は役所でコントロールしています。

ブランドと認めるのは消費者です。消費者がブランドと認めるような心理構造がわからないと、100年経ってもブランドが作れないのです。コンサルタントを入れてブランドができるのではなく、ブランドは大衆が決めるものです。

次に、ターゲット。ユーザーは2つしかありません。スーパーで買い物をする人とそうでない人。私達はデパートの地下でお米を買うような人達をターゲットにしました。

デパートには1キロ1,300円で売っているお米がありますが買う人がいるから売っているのです。

かつて、アメリカ国務長官のダレスが持っていたバッグは“ダレスバッグ”と呼ばれ、女優のケリーが持っていたバッグは“ケリーバッグ”と呼ばれています。「あれはどこのブランドなのだろう？」これが一般の消費者の心理なのです。

神のお米としてローマ法王に献上しようとして働きかけを行っていたところ、バチカンの大使と代理大使から連絡があり、「神子原というところは500人位の村で、私たちのバチカンは800人程度の世界で一番小さな国です。小さな村から小さな架け橋を喜んで、私たちがしましょう」と大使と代理大使に言われ、日本から正式にローマ法王に献上する品々として、この米を扱っていただくことになりました。

そのとき、大きなブックレットを見せていただきました。誰が何を日本からローマ法王に献上したかというリストです。1番最初のページ見て、ドキッとしました。“NOBUNAGA ODA”って書いてあるのです。献上物“BYOUBO”と書いてありました。僕はイタリア語だと思っていたので「BYOUBOって一体何を意味して



いるんだろう？花瓶か何かかな？」と思ったら、屏風のことなのです。それが第1号です。米はありませんでした。ローマ法王に米を送ったのは羽咋市が初めてです。

このことがカソリック新聞に書かれました。NHKや産経新聞、色々な新聞に伝わって行き、これまで一俵も売れていなかった米が一気に700俵売れました。今ではバイヤーからも問い合わせもあります。そうやって2年間役所で米を売って見せました。その他にも超高級酒等色々なものを作りました。

3年目を迎えたとき、過疎・高齢化の村に「地域の皆さんで今度は会社を作って売って下さい」と提案し、そのために会議を45回開きました。「赤字になったらどうするんだ」「黒字になる会社の経営計画書はないのか」とも言われました。色々ありましたが、平成19年7月7日に会社を設立したところ、初年度から黒字です。当初169世帯中の131世帯が参加し、昨年147世帯となりました。

年収が2億円以上の人たちが読む雑誌にも掲載されました。誰も言っていないのに2年目には、某新聞社が“ブランド米”と書いてくれました。

しかしながら、一番嬉しかったのは、農業を続けていて良かったと言われることです。

先に申し上げたとおり、行政は黒子で、主役、ドラマを演じているのはそこに住む人たちなのです。この理念が大切です。

この辺で、私の事例の発表を終わらせていただきます。最後までお聞きくださいましてありがとうございました。

第二部

ワークショップの部：前半『本事業の検証を中心に』

(中村)

皆様、お時間になりましたので、ワークショップ前半の部をはじめさせていただきます。

ここでは、皆様の自己紹介等も兼ねながら地域づくりの現状や、取組の課題などについてご議論いただき、課題解決の糸口など探ることができればと存じます。

会の進行をご担当いただきますのは、愛知大学三遠南信地域連携センター 上席研究員でいらっしゃる黍嶋久好先生です。黍嶋先生は、大学では地域政策論、コミュニティ論等をご担当され、長年、国土交通省の地域振興アドバイザー、地域づくりインターン事業の企画運営委員等をお努めされております。

また、オブザーバーといたしまして高野様にもご参加いただくと共に、後ほど講演を頂戴する細野先生にもご同席いただきます。それでは、黍嶋先生よろしくお願いたします。

(黍嶋)

よろしくお願いたします。黍嶋と申します。先程、高野先生からとてもインパクトのあるお話を頂いたものですから、そのままの流れを維持しつつ始めたいと思います。

皆さん、WSの前半と後半で分かれて座っておられますが、全員の方に質問して参りますので、是非お付き合いをお願い致します。

前半の部は、3つの課題と言いますか、3つの流れを組み立ててみたいと思います。

まず1つめは、私も含めて皆さん、この事業をきっかけに2年3年と取組をされて来た事業の概要・内容をご紹介頂きたいと思います。

2つめは、課題については、この事業によりどのような効果があったと思うのか、思わないのかを含め、この事業の中で何が生まれて来て、何が動いていって、何がどうなのか、ということをご発表頂きたいと思います。



3つめは、皆さんの地域では恐らく継続をされていくことと思います。この事業の目的は人材育成ということですので、その中の課題は一体何かということを考えてみたいと思っています。

今日は10団体の方にお集り頂いていますので、後ほど細野先生から課題提起があるかと思いますが、これが次につながっていくような仕組みも含めて、地域づくりを担う人材の育成をしていくということを考えてみたいと思います。

ここで、私の今携わっていることに関して、一言だけ皆さんに紹介してからスタートしたいと思います。全く私の個人的な感じなのですが、カリスマ的なリーダーを皆さんは求められているのか、いないのが1点。私たちはカリスマ的なリーダーを望みますが、一緒に活動できるプレイヤーのような人が出て来ないと、カリスマ的なリーダーが出て引張るとするのは、これから先恐らく難しいのではないかと私自身感じています。カリスマ的なリーダーではなく、皆がプレイヤーになって、そのプレイヤーが動くことによってリーダーをつくっていくということをしていかないと、人材育成という面でボタンの掛け違いが出てきてしまっているというのが、愛知県と長野県と静岡県の県境の中山間地域の現場にいる私たちの経験です。

その点を踏まえ、皆さんが今お考えになっている、あるいは取り組んで来た地域再生という大きな狙いと、それを担う人がどうかということ、まず話題として出して頂きたいと思っています。

それでは、やんばる3村お願いします。

(やんばる3村)

私たちのやんばる3村は、沖縄県の北部地域にある、私たちが東村、隣の村が大宜味村、そして国頭村の3つの村を通称やんばる地域と言われていることから付けました。今回は3村の代表として参加させて頂きました。よろしくお願いします。

この3村で取り組んで来たことを、1点紹介したいと思います。玉手箱講座というものを以前からしています。玉手箱ですから「開けてみたらびっくり」そういったイメージで聞いて頂ければと思います。

玉手箱講座は、この3つの村の行政とプラス環境省が連携を取って実施しています。その目的は、私たちの村には自然環境に恵まれているのですが、毎日そこで暮らしている人たちは、身近にあるということで、真剣に考えたことが実際にはなかなかありません。だから「私たちの身近なところにこんな自然環境があるよ」ということに是非気づいてもらいたいということで、玉手箱講座というものを始めました。

私たち東村では、ヒルギ（マングローブ）という国の天然記念物の木があります。この

ヒルギの中を、カヌーを漕いだり、そのヒルギの中を観察する体験ツアーがあります。地域の人たちカヌー体験の様子は見たことはあるけれども、すぐ乗れるさということではなかなか乗る機会がありませんでした。そうしている内に10年経ってしまいました。

目の前の天然記念物のヒルギがある森は緑一色です。しかし、観察ということで中に入ってみると、色々な色を持った生き物がいたのです。例えば、真っ赤なアカショウビン（赤翡翠、鳥）であったり、それからシオマネキ（潮招／望招、蟹）は普通透明色あるいは茶色っぽい色をしていますけれども、沖縄ではシオマネキの中でもベニシオマネキがいて、紫・赤色といった原色を持った生き物が生きています。この玉手箱講座を体験することにより、近くに住む人たちであっても、森の中にはこんな生態系があったということが初めてわかったという人たちが随分いました。身近にいて気づかなかったけれども、ひとつこれからは環境について関心を持って、色々な講座あるいは勉強する機会があれば参加していきたいと、こういう声も多くありました。



この講座で自分たちの身近な環境を知ることができたということと、それからその環境について理解を深めて是非そういった仕事にも就いてみたいという人もいます。ですから、この講座を通して、私たちにとっては地域活性化にもなったけれども、地域再生にもなったのではないかと。そしてまた、その中から環境に深い思いを持った若い人たち、是非その環境に関するあるいは地域再生を担うエキスパートになって欲しい若い人たちが、私たちの村から出てきたらいいと思っております。

（黍嶋）

ありがとうございます。それでは、花巻市お願いします。

（花巻市）

花巻の佐藤といいます。花巻は、岩手の中央に位置してまして、宮沢賢治の生まれたところなんです。

事業についてですが、私たちの地域では農家ステイ、グリーンツーリズム等をしています。まさに普通の農家にステイをして、そして農業のお手伝いをして頂くということでございます。内容としては、田んぼが中心です。岩手の花巻は北上川の沿線ということで、田んぼが多く、そしてりんごと、大体その2つの農業が主です。ですから、田植えの仕事や、刈り取りの仕事、あとはりんご農家のお手伝いというようなことが、子どもたちのステイの主な内容です。

対象になっていますのは、中学生から高校生で、21年度の事業ですと、大体3名ぐらいのチーム10団体で30名、秋と春の2回実施しています。これは旅行業者とJAが連携して、その中でホームステイのルートが作られていますので、岩手の花巻だけでなく、岩手の盛岡からスタートして花巻、宮城と東京の方にだんだんと3泊5日ぐらいのルートで大体行われています。以上です。



(黍嶋)

ありがとうございます。それでは下川町お願いします。



(下川町)

北海道下川町から参りました瀬川と申します。

下川はもてなし隊育成協議会で、交流人口を増加させる為の仕掛けづくりをしています。地域の魅力や地域資源を活用した体験・滞在型の観光をしています。

下川はとても田舎ですけど、私は大好きな町です。ですから、たくさん人が来てくれて、たくさんの人と出会いがあったら嬉しく思います。下川町に来てくれても田舎なので、知り合いがいないと、面白くないかもしれません。町や村に知っている人がいて、その人が知っている情報、美味しいお店、美味しい食べ物や面白い人を教えてもらったら、田舎でも結構楽しいと思うのです。そんな

考えからもてなし隊を作りまして、下川を訪れてくれる人に関わる全ての町の人が下川町もてなし隊として、町外からいらして下さった方をおもてなしできるような人材を育成できたら良いということで活動しています。

実際、下川に長いこと住んでいると、外から来てくれる人が面白いと思うようなことを当たり前を感じていて、体験したことがないということもあります。例えばスノーシューを使って歩くことや、普段食べている野菜がとても美味しいことなどは、都会から来る人はすごく珍しい、美味しいって感じてくれます。そういうことを外から来た人たちの気持ちになって、まずは自分たちで考え、そして、今度お迎えする時にどんな風におもてなしをしたらよいかを考えています。

(黍嶋)

ありがとうございます。次に徳之島町お願いします。

(徳之島町)

私のところは奄美大島、徳之島町にあります。4集落で母間校区1小学校がありまして、ちょうど今10年目になりますけど、私たちが母間校区振興会を立ち上げました。2つの大きな部と区長、更に副会長その下に大体15の部がありまして、網羅的で総括的に活動しています。これといって自慢できる活動は今のところないのですが、4集落単独で出来ないこと、今までにないものを色々しています。



例えば、母間校区に民謡の発祥の地がありますので、その民謡の名前をとって夏に祭りをしております。私は会長として、大体700~1,000名を集めるような規模にしたいと目標を立てていましたが、この2、3年は800~1,000名ほどの観客があります。

地域を活性化させるためにも、できれば毎週、日曜日などをしてほしいという提案をしましたが、とりあえず年1回やりましょうということになり、正月前、年末何でも市を開催しております。何でも良いからということで、例えば猫の子でもいい、子犬でもいい、作物でもいい、そして私たちの母間は器用な人が多いので色々な手作りの品などもありますが、農産物が中心です。

15の部がそれぞれ会議をして母間校区の活性化ということで活動しています。また、私たちの母間は、自分たちで立ち上げましたので、一切行政から援助を受けていません。国

や県に母間校区内に、新港広場という大きな広場を整備して頂きましたので、ゲートボールなど町の色々な行事をそこでするようになりました。

私たちの場合活動に困るのは、皆がボランティアでありますので、動けば動くほど交際費等の費用がかかってしまうことです。私自身これ以上できないというところで10年が過ぎておりますが、次これを引き受ける方がいるかどうか、副会長・事務局長に1ヶ月前から相談しております。

また、町としても、農産物加工を広げていきたいということで、今大きな加工センターを作り始めております。従来の加工センターも私たちの母間にありますので、母間の女性連が中心となってコロケづくりなどを始めており、活動を広げようとしていますが、課題もあります。

余談になりますが、私たちの徳之島は色々な面で不思議な点がたくさんあります。この場で詳しい内容の紹介はできませんが、島として世界遺産に本格的に中央の行政や教授と連携して、取り組んでおります。是非、観光を兼ねて徳之島にいらしてください。以上です。

(黍嶋) ありがとうございます。それでは、陸前高田市をお願いします。



(陸前高田市)

岩手県は陸前高田市から来ました、生川と申します。陸前高田市は岩手県の沿岸の南部にあり、水鳥の地域と言われますが、この生田地区というのは、その中でも山の中、気仙川の源流域の方にあります。私は7年前にこちらに移住して来まして、地域づくりに色々興味がありましたので、参加するよう言われて来ました。20年度に下川で行われたリーダー研修会にも参加させてもらっています。

生田地区というのは昔からHPなどがあり情報発信されていまして、私もそれらを引きかけに訪問しました。湧き水が豊富で、自然豊かなところだったので、一目惚れしてこちらに移住しました。

こちらの特徴というのは、カリスマ的リーダーではなく従来型のリーダーがいらっしゃるということで、いざ一度やるということになると地域の住民の皆さんが一致団結するパワー

がすごいなあといつも感心しています。活動の主体になっているのは生出地区コミュニティ推進協議会です。

以前から地域おこしのイベントで木炭祭りを十何年続けていますし、東北大学との連携で木炭発電、バイオマス発電などの研究もしています。最近は二酸化炭素の炭素循環農法を、共同研究しています。

あまり詳しくないのですが、ここ7、8年、立教大学の林業体験を受入れています。一昨年でしたか、陸前高田市に何の縁もない立教大学の卒業生が、市役所に職員として採用されるというような効果も出て来ています。

今回の20年度のおいで・生出プランは、従来型のイベントは地道に継続してはいるのですが、マンネリ化しているというところもあり、また、もう一度地域を見直そうというようなこともあって、豪華講師陣をお招きした講座を開きました。それに加えてリーダーの養成という目標もありましたので、私も本当は若くないのですが、若人にこういうチャンスを与えようということで、下川リーダー研修会や本日のような会議に出席させてもらっています。

(黍嶋)

ありがとうございます。次に、丹波市・篠山市お願いします。

(丹波市・篠山市)

篠山・丹波地域で恐竜化石等を活かした地域づくりをしています。ご存知かもしれませんが、兵庫県の丹波市で草食恐竜化石が発見されて、その後しばらくしましてお隣の篠山市で、ほ乳類化石が発見され、更にその後、日本初の角竜の化石が発見されました。その



化石の含有層を篠山層群と言い、丹波市篠山市にまたがることから、広域的にそれらの資源をうまく使いながら地域の活性化のきっかけづくりができないかということで、この事業を利用してセミナーや講座など色々な形で取組をさせて頂いています。お陰でちょうど1年前この事業が終了したすぐ後に、受け皿として協議会を作りました。それまでそういうことにあまり関心を持たれていなかった団体にもご加入頂いています。

兵庫県の丹波地域は大阪まで電車で1時間ですの

で「都会に近い田舎」をひとつのキャッチフレーズにしていますけれども、来られる交流人の方に色々な案内が出来るようなガイド養成の講座等も、協議会で取り組んでおりますし、色々な広報ツールも HP 等、現在取組を進めているところです。

(黍嶋) はい、ありがとうございます。八幡平市をお願いします。



(八幡平市)

岩手県の八幡平市です。私どもでは、十和田八幡平国立公園の中に、松尾鉱山という東洋一の硫黄鉱山と言われたものがありまして、そこには標高 1,000m を超すエリアに 30,000 人を超す労働者とその家族がお住まいになっていて、近代的施設が整った非常に繁栄したエリアでした。しかし、昭和 44 年に閉山しまして、そこから一気に過疎化してしまい、その跡地に鉱毒水と森林破壊が残りました。その後、負の遺産として残っていたということになるのですが、経済産業省の近代産業遺産群に選ばれたことを契機に、環境学習の場として教育旅行を誘致しようという気運が高まり、雲上の楽園再生プロジェクトという名前をつけまして、受入態勢を整える観光ガイドの養成を行ったところです。

(黍嶋)

はい、ありがとうございました。それでは、笠岡市をお願いします。

(笠岡市)

岡山県笠岡市は多分誰も知らない市だと思いますが、誰も知らないということを実感しながら、全て消費者目線でやらないといけないと思っています。

20 年度、21 年度と事業を続けて実施して、とにかく 1 年目はなんでもやる、2 年目はもっとわかりやすくを目指して活動し、3 年目は補助がありませんでしたから、何か探さなければならぬと考えているところです。

3 年目に百縁笑店街という取組をしました。これまでの商店街というのは、人を呼んで来て、人が沢山いるから商店街が繁栄しているような気になって、ほとんど売れていないのに売れた気になっているという、そんな感じのところをもう一回見直してをしようと思えました。実際、本当に売れるということで取り組んで、6 月、9 月、11 月と 3 回実施して、



それぞれ 10,000 人動員しました。人数だけが問題ではありませんが、少しずつ、売れて来ているような気がします。

私は昨年 4 月に異動したのですが、2 年間商店街を中心に取り組んでいたためか、今度は経済観光活性課というところに異動できたということが一番の成果かと思います。本事業と全く関係ありませんが。

今後は元気笠岡推進協議会をコーディネーター的な組織にしていこうと考えているところです。

(黍嶋)

はい、ありがとうございました。それでは雲南市、お願いします。

(雲南市)

島根県から参りました、鉄の歴史村交流推進会議の高木と申します。私共の地域は旧吉田村で、20 年ほど前からたたら製鉄の文化というところからまちづくりをやって行こう、ということで始まったような地域です。

当時から日本唯一のたたら製鉄遺構の保存と公開、技術の伝承や国際シンポジウムといった文化事業と、財団法人の設立ということで取り組んで参りました。

産業面では、加工品を作る第 3 セクターの吉田ふるさと村が頑張って、産業面を引っ張って来ました。しかし、市町村合併が平成 16 年に起こりまして、これまでまちづくりを主導して来た行政が遠い存在になってしまったということから、これまでつくって来た第 3 セクターや財団、まちづくり会社や NPO が協力して、この鉄の歴史村推進会議を行政とは違う組織として設立して、活動してきたようなところです。

今回人材育成ということでしたが、そういうリーダー的な人とはまた別に、次の世代を担っていくような、実際に現場で頑張っていくような人をなんとか研修したい、ツーリズムを担う人、ものづくりを担う人を育成したいというこ



とで、国土交通省の事業を申請させて頂いたというところです。

具体的な事業としては、ツーリズムのイベントや、近くの都市部での展示販売といったようなことをしてきております。この事業で取り組ませて頂いたことは大体そのようなことです。

(黍嶋)

はい、ありがとうございます。最後、海士町お願いします。

(海士町)

島根県隠岐の海士町の青山と申します。

地域再生を担う人づくりということですが、私たちの島ではIターン者や定住される方が平成17年度から随分増えていきます。それをどういう風に活かしたらよいかを当時から考えていた訳で、常に地域にある資源を活用して、地域の方々と一緒になって何か飯の種になるようなことを実施していきたいということが基本にあります。

ものづくりを手がける仲間と一緒に作るという発想で、進んで行ったと思います。若者の起業化、あるいは地元の方と外から来た方と何かことを起こすということをどんどんやっていきました。そして、それまで取り組んで来た、首都圏での販売促進活動などをしていく中で、ひとつひとつその資源を、外貨を稼ぐひとつとして捉えるように取り組んでいったと思います。

そういった活動をする中で、外から来る方や地元の方、そういった方々の人づくりにつながっていけばいいという取組を、繰り返しているような状況でした。現在も同じようなことを取り組んでいるのではないかと考えております。

それが私たちの地域のスタイルだということで、リーダーとは言いませんが、この島で生きて行く人がたくさん増えればいいという思いで取り組んでいる状況だと思っています。

以上です。



(黍嶋)

はい、ありがとうございます。

今、各地域の皆様方に取組の状況をご説明頂きましたが、それぞれの地域で仕掛けも発

想の仕方も違って来るとのことなのです。恐らく方向は同じ人づくりだと思いますが、人づくりとは一体何かということが、今回この事業の中で問われていることなのです。人をつくって育てて、それを継続しながらまた育てていくというプログラムを皆さん考えたと思いますが、先ほど高野先生がおっしゃっていたように、計画は紙ではないような気がしますので、事業を受けたことによってどのような効果が人を通して見えてきたのか、また逆に見えなかったのかということを含め、皆さんが現時点でその地域再生を担う人材人づくりの効果、何を効果とおられるのか、何がマイナスの面の効果だったのか、お聞きしたいと思います。

自分たちの地域の中の一つの集落に目を向けた地域もあるでしょうし、体験学習・体験旅行、新しいツーリズムという切り口もあるでしょうし、町全体が観光のもてなしだという捉え方をされているところもあります。それから、行政がなくなってしまったから、自分たちできちんと新しい仕組みを作って行こうということをお考えのところもあります。それはコミュニティになるでしょうし、協議会という形も出て来ると思います。他には、化石や恐竜ですとか、鉱山や負の遺産という表現もあったと思いますが、そういうものを通してこれ全て地域資源だつてことを結びつけながら、そこに人を関わらせようという仕組みをつくられたと思います。ですから、そのことを通して、1年事業を実施したから2年目に人が育っているというものではないと思いますが、何が変わって、何が生まれたかという効果、変化と言うのでしょうか、そこをご披露頂きたいと思います。

では、やんばる3村から簡単をお願いします。

(やんばる3村)

私たちが取り組んでいる玉手箱講座の玉手箱という言葉は、「この講座に参加すれば楽しいことがあるんじゃないか」といったイメージを膨らますような言葉として考えました。少し前まで「地球の未来は一本の木から」というCMがありましたけれども、そういった環境教育あるいは自分の地域の活性化などを、子どもたちに話す機会があればいつも思っていました。この玉手箱講座には、3村の中の小学生・中学生・高校生という若手がずいぶん参加してくれました。このことは、今後何年か待つ期間はありますが、人材育成、地域を担う人づくりという意味で私たちの狙いは成功したのではないかと考えております。

(黍嶋)

ありがとうございます。それでは花巻市をお願いします。

(花巻市)

最初の説明が足りなかったので、補足をしたいと思います。花巻市には小さな市役所構想という施策がありまして、花巻市の人口は約 100,000 人ですが、それを 28 地区の振興会に区分しています。太田地区振興会は、大体人口 2,000 人、800 世帯の地区で、交付金 600 万円を受け、ビジョンを作り事業を推進しております。行政とは離れ、自分たちのところとする事業は自分たちでやりなさいということで、仕事をしているということでございます。

本事業においては、昨年度行われた研修会に、人材育成のため 4 名が参加しています。その 4 名の内訳は、私たちからいうと若手の 40、50 代の男性が 2 名、60 代の女性が 1 名、それから 60 代の男性が 1 名です。

研修に参加した人たちが、どういう形で現在、地域においてリーダーをしているかと言いますと、私たちの振興会ではビジョンを策定し、6 つの部会をつくり活動していますが、40 代、50 代の 2 名はその教育振興部の部会長と産業振興部の部長をしています。研修に参加したことにより、事業を推進する上での触発を受け、リーダーとして育って来ているということを申し上げたいと思います。

(黍嶋)

はい、ありがとうございました。今のお話の中で、この事業が触発になったということをおっしゃっていましたが、それは住民の皆さんに対しても呼びかける動機やきっかけになったということですね。

それでは、徳之島町お願いします。

(徳之島町)

私たちは、先ほども述べましたように母間校区振興会を 10 年前に組織しました。その母間校区振興会において、毎年私は研修の充実を方針として出していますが、この事業により、更に研修の幅が広がりました。例えば、前年度は鹿児島大学の教授をお招きして、郷土の歴史の研修会をしました。

15 の部があると申し上げましたが、その代表として、私と母間校区振興会の事務局長と女性部長が研修を受け、研修で学んだことを持ち帰り、大勢の人たちと研修会をしております。この女性部長は母ちゃんコロッケ「パパス母間」の代表でもありますので、この事業に参加して、色々な面で大変ためになったという報告を受けております。

私たちの母間に JA 支部がありました。元々は母間の農協でしたが、町に統括されて半年ほど前に閉鎖になりました。その JA の理事長から、旧事務所をどうぞ母間でうまく有効利

用してくださいという手紙を頂きました。母間校区振興会の女性部長は実を申しますと私の家内でありますので、2人でこの施設の利用方法について考えており、母間校区全体の問題としてひとつひとつつなげて、経営ができるようにしていきたいと思っております。

色々な面での研修が各部でなされていることは、この事業と相伴って進んでいる成果だと思っております。



(黍嶋)

はい、ありがとうございます。それでは次に下川町お願いします。

(下川町)

私が出川町もてなし隊の取組に携わって、嬉しいとか楽しいと思うことは、よそから来てくださった人たちとの出会いです。町に来てくださった方に、私たちの町の紹介などをお話しするときに、シモカバという活動の紹介をしたことがあります。シモカバというのは、家庭で余っているエコバッグを有効活用する取組です。下川貸し出しカバンということでシモカバという愛称をつけました。持ち寄ったエコバッグにカバのキャラクターを付けて、町の商店街に置いてもらっています。誰でも自由に利用してもらえ、返すのもいつでもかまいませんし、返すお店は現在商店街でシモカバを置いてくださっている8店舗どこでもよいことにしています。そうしたら、町の方たちにたくさん利用してくだるようになり、半分ふざけてつけたシモカバというカバのキャラクターも、かわいいねと言われることが多くなりました。

札幌から来てくださったお客様にその話をしたら、とても関心を持ってくださって、札幌の菊水商店街でやると言ってくださいました。実際にその方は、菊水なのでキクカバというカバを付けて、エコバッグの貸し出しの活動をしてくださっています。

下川の中だけで活動しているときは、地元の方に温かく受入れて頂いていましたが、札幌の人に取り上げられたということで、札幌でも流行っているんだってね、と声をかけてくださるようになりました。先ほど高野さんのお話で、地域の近くでしていることは過小評価されるというお話がありましたが、札幌で取組をして下さったことで、地元の新聞やテレビに取り上げてもらい、町の人に関心を持ってくれたり、次に来て下さったお客様もシモカバってというのがあるんだってね、と声をかけてくださるようになりました。

初めて来てくれたお客様をもてなそうと思っても、何を話していいのかわからないのですが、お客様から声をかけてくださったり、自分たちの活動に興味を持ってくださることが嬉しいのです。人のつながりができる、交流できるということは、そういう効果もあると思っています。

(黍嶋)

はい、ありがとうございます。陸前高田市お願いします。

(陸前高田市)

人づくりに関する成果と限定しますと、今まで全くまちづくりに関心がなかった 20代から 30代前半の若い人たちを、リーダー研修会などに半ば強制的に参加させることで、彼らなりの気づきがあったようです。まちづくりやリーダーが必要といったことに気がついたということだけでも、大きな成果だと思っています。

それを見て、今現在のリーダーである会長が、その若い人たちが協議会の役員に入れるように計らってくれました。役員になることで若い人たちに自覚を促すということになりましたし、私自身もまちづくりに関して色々なことを考える機会になりました。まちづくりをする上で、考える機会を与えて頂いたことが一番の成果ではないかと思います。

(黍嶋)

それでは、丹波市・篠山市お願いします。

(丹波市・篠山市)

恐竜化石は、同じ兵庫県で言いますと、コウノトリのように動きませんので、なかなか広がりを持たせにくいのですが、この事業に取り組みせて頂いたことにより、関心を持って頂ける地域を広げることができました。それにより新たな推進組織を作ろうとしたときに、色々な団体の方に入って頂くことができました。できるだけ中堅・若手も交えながら企画運営を出来るような組織を目指して、現在も取組を進めています。この事業を活用させて頂いたことにより、その下地ができたということが成果だったと思います。

(黍嶋)

はい、ありがとうございます。それでは、八幡平市お願いします。

(八幡平市)

子どもではリーダー養成ではなく、観光客の皆さんに最前線でおもてなしするガイドを養成しようと思いました。ガイドは地域の第一印象を左右しかねないという点を意識しまして、ホスピタリティの向上や、松尾鉦山の歴史の伝承というものを考えまして、実施したところです。リーダーということではないかもしれませんが、今まで民間の観光事業者の方々が連携するという事はほとんどなかったのですが、この事業を契機に教育旅行誘致委員会や定住促進委員会を民間で組織して頂きまして、自主的な活動が行われるようになったことは効果だったのではないかと思います。

(黍嶋)

笠岡市、お願いします。

(笠岡市)

2点あります。1点は最初の年に店歩きツアーを実施したときに、牡蠣にあたった人がいました。高齢の女性で、1週間位病院に通院していたようでした。心配になりお見舞いに行ったところ、怒られるどころか、みんなまちづくりの為にしていることだからこんなこと何でもないですというような、そんな市民の応援が1点目です。

2点目は百縁笑店街をして、今まで商店街には全然行かなかったけれど、百縁笑店街が面白かったので、それから商店街を使っていますというコメントを頂いたことです。

これまで島づくりの取組をずっとしてきて、その組織としてNPOをつくりましたが、今度は陸の方で元気笠岡推進協議会をNPOにして、組織が継続するようにしていきたいと考えています。

今日は、昨年の11月から入っている女性が一緒に参加していますので、感想など聞いて頂ければと思います。これも人材育成だと思っています。



(笠岡市)

笠岡から来ました、富田と申します。私が地域づくりに関わって 4 ヶ月になります。今回は、勉強の為に出席させていただいています。担い手育成という話ですので、私がどういう教育をされているかですが、どういう教育もされてないと感じます。私がかさおか島づくり海社に入ったときにまず言われたことは、「お前の仕事は仕事を探すことだ」ということでした。

かさおか島づくり海社は有人の 6 島が対象なのですが、6 つの島があるのに、仕事を探すことが仕事だと言われて、何をしたいかわからない中、知り合った人にアポイントメントをとって、会って話をする中で、自分なりに問題点を見つけて、それを自分の中で蓄積していきながら、自分だったらこうしたらいいのではないかと考え、それに対するアドバイスをくれそうな人に相談をしているのが現状です。

百縁笑店街の話が出ましたので、私が百縁笑店街で面白いと思ったことをひとつだけお話ししたいと思います。百縁笑店街では 100 円のものをつだけ店先に置いておきます。ですから、その商品を買うには必ず店の中に入ってもらうことになります。何の価値もなかったものを 100 円で売るのでありますが、その中に転がる文鎮というものがあります。文鎮が転がったら意味がないのですが、もともと石材加工途中でくり抜いたもので、これまで捨てていたものを何の意味もない文鎮に、名前を付けて出していることがとても面白いと思いました。

面白いと思うことをしたら、人が集まってくると思いますので、面白いことをして頂いて担い手育成につなげて頂きたいです。

(黍嶋)

今後も、私に任せろという気持ちで是非頑張ってください。

それでは、雲南市お願いします。

(雲南市)

事業の成果ということですが、試行錯誤する中でこの事業に取り組みせて頂きましたので、きっかけを頂くことができたのがひとつです。ツーリズムのイベントをしたり、近隣の松江市に出店販売をしたりするために、何回か会議を進めて行く中で、例えば、腕のある料理人さんたちは、これまでまちづくりの中で何をしたらいいのかわからなかったのですが、そういう人たちが外の人たちと関わっていく方法をイメージすることができるようになりました。それから、PR をしていく中で U ターンの方にプロデュースをして頂いたのですが、そういう人の出番ができたのではないかと思います。

他には、合併後の市役所の方や県庁の方にこの事業の申請をしてもらううちに少し関心を持って頂いて、個人的にですけれども応援を頂いたりというようなつながりもできてきました。そういうところから徐々に行政の方にも理解して頂けるようになるのではないかと考えています。

ごつつおさん祭りというツーリズムイベントをする中で、各地の美味しいものですか、鉄の交易と関係した北前船のお料理を出してみたのですが、単においしいものを食べて楽しいということではやはりいけない、地域の歴史に基づいた鉄の交易というところが、自分たちのしたことの大変な意義だということ、主催側のスタッフが感じてくれたことが大きな成果だったと思います。

(黍嶋)

はい、ありがとうございました。最後に海士町、お願いします。

(海士町)

福来茶というお茶を商品化するという取組をしたのですが、その中心になったのが大分県出身の男の子でした。その人の後継者が出来て、さらに携わった人が大分に帰って、私たちの島で研修したものを大分で広めているという効果が、この事業で一番の成果だと思っております。



(黍嶋)

はい、ありがとうございました。

ここまで取組と成果をご報告頂きましたが、その中から当然、課題やこれからの方向性も出てくるでしょうし、もちろん継続していくことを前提に色々な仕掛けをお考えだと思います。

高野先生、一言だけ皆さんに感想・エールを送って頂けますか。

(高野)

人づくりというのは非常に難しく、私たちでもせつかく3年間かけていい職員に育てても、残念ながら役所は3年後に人事異動になってしまいます。今は臨時職員を2人、徹底的に鍛えているところです。

集落のリーダーができました。社長なり会社の役員です。普通の農家だったのですが、自分たちでその地域を担う株式会社を起こしました。その社長あるいは専務という立場になっていますので、自分たちで責任を持ちながら、色々なことを自分たちで考えながら活動しています。サジェスションはこちらからしますが、その地域のリーダーとして頑張っていって下さる方々に、とにかくやって見せて、経験を積ませないと駄目なのです。下手でも構いません。

至る所で皆さん色々な活動をされていると思いますが、とにかくリーダーというのは、常に刺激を与え続けることができる人間だと、私は思っています。モチベーションが下がってくるとぴしっと尻を叩き、忘れた頃にまたぴしっと尻を叩いて、常に何らかの刺激を周囲に与え続けることができれば、周囲に関心を持たせ続けて、引っ張って行くことができるのではないか、という気がしております。

(黍嶋)

どうもありがとうございました。

今日ここにお集りの16名の皆様方はリーダーとして務まる方だと思いますので、それを踏まえて、この場を利用してネットワークを作って頂くことと、この事業を形を変えてでも継続して頂くお願いをしたいと思います。

ということで一応締めをさせていただきます。どうもご協力ありがとうございました。

第二部

ワークショップの部:

後半『今後の地域再生・地域振興の取り組み方策』

(中村)

引き続き、後半の部を始めさせていただきます。

後半は、細野先生のほうから問題提起をして頂いて、細野先生の進行で情報交換を進めて頂きたいと存じます。ではよろしく申し上げます。

(細野)

はい。初めに高野先生から、事業を長年してらっしゃるとお話し頂いたのですが、事業をするにあたっては、持続可能性があるのかどうか的大事です。まちづくりや、人づくりや、地域再生などの事業活動をなさっていますが、全部、行政に頼るといふわけにはいかないですね。

事業を持続させるポイントとしての1つ目は、自分たちで自立できるかどうかということです。

それから2つ目は、目的を明確化することだと思います。

高野先生の話で言えば、人口増加とか、平均年齢が低下するとか、所得が上がるなど、明確です。目標というものは明確にしなくてははいけません。例えば人口増加の話ですけれども、私の出した提言では、98%の町村で人口は年々減っていきます。ただし、なぜ100%ではなくて98%なのかというと、2%は何らかの形で頑張っているのです。人口を引き寄せるということなのだと思います。町村の大小は、あまり関係ないと私は思っています。その例として、確かに東京は人口が増えていますが、大阪は減っています。大都市、中都市、小都市、関係ないです。どういう魅力づくりをするかがとても大事です。その時、わかりやすい目標を設定することが有用で



す。目標設定の際に、若手の力を借りられるというのは良いことだと思います。

行政をはじめ、連携を考える際に問題になることとしては、組織というのはそれぞれのナショナリズムを持っているということです。例えば、複数のメーカーで人材を出して、連携しながら新しいイノベーションをするとすると、だいたい失敗します。それは2つの理由からです。1つは、自分たちの持っている最新のノウハウを出そうとしません。だいたい2番目ぐらいのノウハウしか出しません。連携と一言で言いますが、なかなか難しいものです。

行政もそうです。地元住民から納税して頂いた税金を使い、他の地域から何かを発注するなど考えられないと言うのです。

しかし今、生活圏と行政圏は一緒でしょうか。

行政というのは本来、マーケットと違う役割を持たなければいけないのですから、社会全体に対して、どういう捉え方や効果があるのかを常に図らなければならないのです。

ここに皆さんお集まり頂いたのは、「これは自分の町でも使える」ということを知って頂くためなのです。高野先生からは、私もいくつかサジェスション頂いたので、さっそく真似しようと思っています。テレビで観たり、本で読んだりしても、なるほどと思うかもしれませんが、五感で感じることを形式知と言わず暗黙知と言うのですが、暗黙知を發揮して頂きたいと思っています。

今、国土交通省の方もいらっしゃいますが、私は実際に会って交流することはとても大事だと感じているので、こういう事業は是非続けて頂きたいと思います。

それからもう1つは、せっかくこういう形でお集まり頂いたのですから、皆さんで全国ネットワークみたいなものを作り、どんどん情報発信して頂きたいと思うのです。

先ほど黍嶋先生の進行で、活動の実態と自己評価について言っていました。

次に、私から皆さんにお考え頂きたい事は2点あります。まず1つ目は、高野先生のお話を聞かれて、これは自分たちの課題解決にこう使える、ということをお聞きしたい。2つ目は、1つ目を踏まえてそれでもまだ地域には問題がある、ということを書いてください。お互いに問題を投げかけていただいて、それに対して全地域の方々から質疑応答して頂く、ということをしたい。よろしいでしょうか。それでは最初は、雲南市の方からよろしく。

(雲南市)

高野先生のお話をとても関心高く勉強させて頂きました。

今、細野先生から頂いた課題はいくつもあるのですが、1つは人の体に例えてみると、切り捨てるよりはハリハビリしたほうが良いという意味では、14の団体で推進されている交流推進会議において、個々のレベルアップが必要だということを感じました。

カリスマですとかリーダーですとかいう話で私どもの話を申し上げますと、個々の組織が、人を育て、後継者を育てていこうという構想で取り組んできまして、組織に携わる人間を、それぞれ立ち上げの時から育てて今日までできました。ただ、その途中途中で、個々の組織のリーダーとなる人やワーカーとなる人が、当初何を目指していたか、時代が変わった時点で何をしなければならないかということ、常に、それぞれに立ち止まって考えていかなければならないということを強く感じました。

私が所属する団体では、プロモーションするということが 1 つ大きな課題としてあるのですが、高野先生のお話を伺い、ダイナミックな動きをしておられるということをとっても強く感じまして、熱い思いと、ダイナミックな動きをする勇気を持つということをお勉強させて頂きました。

(細野)

観光事業もなさっていますよね。近年の入込数はいかがですか。

(雲南市)

近年、落ち込んでいます。特に合併してから落ち込みが大きくなりました。

10 万人に満たないところです。おそらく 30 万人まで入れば何とか自立でき、飲食業、宿泊業、ひいては観光業というところまで波及していくのではないかという目論見は持っているのですが、アクセスの問題の解決がまだなされていません。

プロモーションについても、今申し上げたダイナミズムというところに非常に欠けているのが課題と感じているところです。

(細野)

なるほど。高野先生、今の話に対して、アイデアがございましたら、お願いします。

(高野)

私たちは企業誘致はできませんが、人心誘致ならできるのではないかと、常に考えています。人の気持ちをどうやってキャッチするかということです。

あの手この手で徹底的にできることを試みて、なんとかして人の気持ちというものをつ引っ張ってこようとしているのです。人心誘致の仕方は色々あるのです。皆さんの努力次第でどうにでも展開すると思います。人生には色々なチャンネルがありますから、人に頼むのではなく、チャンネルを使いながら自分のできることをやれば良いだけのことだと私は思うのです。企業誘致よりも、是非人心誘致を心掛けていけば、その町は絶えず人の交

流が多くなっていくような気が私はしているのです。

(細野)

ありがとうございました。人の気持ちを誘致するのは大事なことですね。では海士町どうぞ。

(海士町)

高野先生のお話については、私の知らないことが多々あり、とても勉強になりました。定住人口の減少という課題が、10年前、20年前の課題、市、国、県、あるいは自治体で作った課題が、常に一緒であることが課題です。それを、克服するために汗をかいていますが、現状維持ということが課題であり実力であると感じています。

(細野)

どういう人づくりをしたいとお考えですか。

(海士町)

元気な人がたくさんいて楽しく色々なことに取り組める島になれば良いと思っています。

(細野)

ターンしてくる方やよそ者も、地域活性化のために参加してもらおうと考えてらっしゃると思うのですが、どういう課題に対してそういう人たちを活用しようと思っているのか、プランがあれば教えてください。

(海士町)

ないものを作るのは非常に難しいので、外から中から、Iターン、Uターン関わらず、今あるものを地域の人たちと一緒に取り組みたい方が来て頂けると良いと思っています。

昨年か一昨年に事例発表させて頂いた例ですけど、私たちの町には元々、ナマコの生産者がいました。その生産者は、ナマコの中のコノワタやクチコというところだけを取って、外のナマコ自体は捨てていたのです。ところがその捨てていたほうのナマコ本体を干して、輸出したいという人が現れました。

そのように、生産者と、新しい取組をしたいという方が結びつくことができれば、一つの外貨獲得の手段になりますし、そういったことを一つ一つ作り上げていくのは良いなと思います。

(細野)

実際そういう方がいたのですね。

(海士町)

はい。そういう形をたくさんつくっていくのは楽しいことです。

(細野)

そういう成功事例をたくさんつくっていきましょう。ありがとうございます。

次に、笠岡は色々仕掛けてらっしゃいましたが、成功している例や課題についてあればお願いします。

(笠岡市)

成功はしていませんが失敗もしていません。成功か失敗かと言うよりは、ずっとやり続けている感じです。

60代、70代のおじいさんたちを集めて、島づくりについて話し合いをするような正攻法が、なかなかうまくいかない時代だと実感しました。それなら例えば、中学生、高校生を島づくりの輪の中に入れて、自分たちが10年後、20年後に島に帰ってきたいと思える島を大人たちに提言してもらって、それに対して大人がどう対応していくかといった仕掛けが必要だと感じています。

先生の話をお伺いして感じたのは、行政には、私たちが取り組んでいることについてわかりやすく見せない、行政は「協働」と言って済ませてしまうところがあるということです。昨日、武雄市のホームページを見ましたら、人材を交流させるツールとして、ツイッターやフェイスブックを利用したつながる部という部を作るらしいです。顔が見える、市民との双方向のやり取りなども含めて、人材はつくる気にならないとつukれないと思います。

(細野)

笠岡に伺った時、島にはこういう人材が欲しいと明確におっしゃっていましたが、成功しているのですか。

(笠岡市)

地域側が、こういう人がほしいと思う人を連れて来なければ成功しないのに、先に空き家バンクを作って、地域に来た順に空き家に入ってもらっていると断ることが難しいということなどがわかりました。とりあえず人を連れてきて、それから空き家を探すとか、そ

ういう後迫いの方法は必要だと思います。例えば小学生がいないから小学生を持った世帯を探すとか、中学校が存続の危機になっている地域では、小学校5、6年の子どもを持った世帯向けに移住の募集をするという形で、本当に絞り込んで活動したほうが、効果があると思います。

(細野)

ありがとうございました。高野先生、今の戦略に対してはどうお考えですか。

(高野)

地域に人が住んでほしい場合に、私たちは頭を下げません。来るならどうぞ、ただし試験しますと、ある意味高飛車なのです。どうしたらイニシアチブを取れるのかということを考えながらしてきたやり方なのです。その地域が主導権を持ちつつ、もう74家族付いているから受入れられません、という状態なのです。それで空き家が1戸出れば、すぐそこに人が入るということになっているのです。人を選ぶのは村のほう、ということです。こういう人に来てほしいではなく、主導権を笠岡のほうがとることができるやり方が第一なのです。私たちでもできたのですからきっとできます。

それから神子原では、二地域居住は許していません。住民票も全部移してもらうのです。1ヶ月とか、夏場だけとか言う人には、一切住まわせません。移るなら、住民票を全て移してくださいと言っています。ただし、移った以上は、移ってきた方々が生活できる、あるいは経済的に成り立つ支援を惜しみません。

(細野)

ただいまのコメントに対してはいかがですか。

(笠岡市)

笠岡自体を全国の人が知らない状況の中でどのように売るかと言ったら、地域づくりで売るのが一番早いと思い、島から手がけました。

しかし、今は笠岡だけでとか、その地域だけではもう無理な時代なのだと思います、とりあえず近場から外向きにネットワークを広げていこうとしましたが、結局助けてくれるのは地域の人なのだと、ここ2年間ほどで改めて感じました。

(細野)

今のコメントに対してはいかがですか。

(高野)

確かに地元の意識を変えるのは難しいと思うのです。理解してくれたのは地元だけだ
と思うかもしれませんが、そうではないような気がするのです。

役所の補助金等を受けず、自活自立しましょうと言った時、そんな馬鹿なことができる
わけないと大騒ぎになりました。

成功、失敗とは何かと言ったら、リハビリ運動を途中で止めたら失敗と言うのです。続
けていけば成功なのです。現在進行形が成功なのです。止まるから失敗と言われるのです。
やり始めたら動き続けなくてはいけないのです。何でも、失敗は何かと言えば途中で止め
る事なのです。失敗をずっと続けていけば良いのです。そうすると失敗とは言われなくな
ります。

やはり初めは村の集落の人ほとんど拒否反応を示しました。たった 169 世帯のうち、
賛成はたった 3 世帯ですから。それが 131 世帯まできたのです。そして一昨年には 147 世
帯まで膨れ上がったのです。ほとんど反対者はいません。ただ残念ながら 100%ではないで
す。しかし、その動きが正しい、その方が儲かるとわかると、そちらの方へ多くの人寄
ってくるのだと思います。

外から来る人で、私はどうしてもここに住みたいという人が大勢いるのです。なぜかわ
かりますか。なぜ、豪雪地帯で、地すべりしていて、石川県の果てにある神子原というと
ころに、住みたいと言う人がたくさんいるかわかりますか。しかも受入れしてもらうには
試験があるところに、なぜ若い子たちが来たがるかわかりますか。イメージを作っている
のです。

食に対する考え方は、戦後日本は量でした。それが質に変わったのです。それが時間に
変わりました。だからコンビニが流行ったのです。今は何かと言うと、目に見えない空間、
雰囲気です。それが見えてくると、何と何が組み合わせられれば、どういう魅力が出てくる
かということが見えてきます。そういうことを念頭において宣伝を組んでいるのです。

現在、腐らない米、腐らない野菜作りというのを実習、講習会しているのです。100 人位
の農家が集まって、うち 20%位が石川県、あとは全部県外から来ています。その講習会を
受けに来た人たちが、ここに住みたいと言っているのです。そういう魅力づくりもしてい
ます。

(細野)

今も、将来も食べていけるのだ、という期待感はあるでしょうね。

(高野)

彼らにとって、過疎は希望にあふれています。是非ここに住まわせてくださいと言います。なぜかという、そこが彼らにとって希望に見えるからです。農薬、除草剤を何十年も使っていなかった農地が、彼らにはお宝だからです。しかも、できあがった米は農薬、除草剤を使わない、腐敗実験してみても腐らないという、健康で、安心・安全・究極な食材です。そんな食材を私たちが届けるということは、崇高な営みができて、商品価値が高く、それを自分で作ることができるということで、こんな幸せなことはないと言って喜んで来るわけです。しかし、場所はどこでも良いのに北海道でも沖縄でもなく、なぜ私たちのところなのかという、そういう制度を作ったからです。それを小説で出してもらいなど、ありとあらゆることをして落とし込んだのです。とても良い環境があって、良い雰囲気のある過疎の村です、という話を作ったのです。

(細野)

なるほど。ストーリー性ですね。それでは先ほどの笠原市の話で、小学校が廃校にならないためには、その学齢期を持った人たちに島に移り住んでもらいたいが、私たちは頼み込むのではなく入れてあげるのだ、というストーリーになると思うのですが、どう進めるかという話を考えてみてください。

では次、八幡平市に行きましょうか。

(八幡平市)

高野先生の講演で参考にしたいのは、メディア戦略です。東北人はどうしても控えめというか、なかなか外へ出ないのです。企画する人など色々良い事をしている人は多数いるのですが、まとめられる人がなかなか育ちません。来ていただいてもいるのですが、なかなか進みません。

(細野)

でも宮沢賢治とか、東北には著名人が大勢いるでしょう。高野先生、何か良いアイデアはありますか。

(高野)

たぶん、具体的に何か一回でもしてみれば経験になると思います。

また、新しいスタッフには、手順を1回して見せています。

メディアに対する一覧表があり、1つのイベントを紹介するのに24箇所配信しないと

駄目なのです。地元の新聞だけではなく、24 箇所にも全部報道を流します。AP の FAX 番号、AFP、ロイター、共同通信社といった海外通信社向けのもの、国内のメディアのものと、家の光インターネットにまで案内を出します。駄目で元々でいいのです。そうこうしているうちに、必ず別の件で引っ掛かって、媒体で露出します。

それから、雑誌の締切は 2 ヶ月前だと思ってください。何かを 4 月に発売する号に載せたいと思ったら、2 月中から広報をかけないと間に合いません。週刊誌は 1 ヶ月前だと思ってください。

自分の知っているありとあらゆる媒体に、自分の持てるナレッジドマネジメントをしているのです。あの人は新聞社の人を知っているらしいよ、あの人は月刊誌の人を知っているらしいよ、と言っても駄目なのです。その点と点を結んで、マネジメントするのです。そして彼らから聞き出して、大学の OB、先輩、後輩はいないのかと言って調べて、そこで彼らが知っている編集部、社会部等、全部聞き出して、それをマネジメントするのです。そしてそのリストを次の世代に渡します。もしリストに載っている人が人事異動等で情報が変わっていたら、そこを全部自分たちで調べて、更新するよう指示をして渡しています。

(細野)

メディア側に情報を出す時に、例えば外国だったら、翻訳しなくてはならないでしょう。それから共同通信に出す情報と、テレビに出す情報では、色々出し方が違うと思うのです。そういう戦略、戦術を高野先生お一人でしているのですか。

(高野)

私は元々テレビの番組を作っていましたが、30 歳で辞めて田舎に戻りました。その経験からわかるのですが、文章一つでも、見た人間の心が動くものと全く動かないものがあります。見出しが駄目だと文章全体が人の心を引きつけません。「いつ何時、こういう大会を行います」とするのではなく、例えば「日本海側にゴジラが出現」とすると、なんだこれはとなる訳です。よく読むと、ゴジラに似たようなカキ貝が落ちていましたという話でも、見た人の心がハッとするような見出しを作ってしまうのです。例えば、「岩手県にダイヤモンド出現」といった具合です。ダイヤモンドだと思ったら、普通の鉱物でしたという内容でも良いのです。ついに日本でもダイヤモンドが採れたのかと相手に思わせておいて、実は・・・ということを事細かに書くのです。ちょっとした遊び心を見出しに是非入れてみてください。私はこれまでの全てに入れてきました。

例えば「巨大な棚田、君は見たのか」「巨大な棚田」とだけ書いて出すと、必ず電話がかかってきます。時と場所も書いておきます。キャッチコピーを 1 つ入れ、1 ひねり、2 ひね

りすれば、メディア関係者は必ず飛びついてきます。ところが四角四面に書いたものだともう来ません。つまらないと捨ててしまいます。相手も人ですから、どうすればその人の心が動くかを考えてみてください。

(細野)

八幡平市の方、よろしいですか。頑張ってみてください。

では次は、丹波市・篠山市お願いします。

(丹波市・篠山市)

高野先生の話の中で、その考え方や捉え方が、今日の私の一番の収穫です。課題の根っこはどこにあるのかということと、どこを押したら一番効くのかということと、まちづくりをしていて、技術論になるといつも持続性という言葉を出してしまうのですが、どうしたらやり続けられるのかと考えることが、とてもシンプルで体温に近いと思います。だからこそこまで動いたんだらうなと思いました。

丹波地域で発見された化石は全く新しい資源です。それをきっかけに、もう一度自分たちの地域を見直すようなことができないかということで現在進めています。恐竜が出てくると恐竜にばかり頼ってしまいます。ですから、丹波市・篠山市間をプロデュースできる人材が必要だという課題認識で、昨年度はこの事業の中で色々と事業をさせて頂きました。活動をしていく中で、高野先生のおっしゃる通り、深く潜る、掘るということ、途中でやめてしまっていたり、そうすることがしんどいと思うときがあります。そこでもう1回、私たちが立ち返らないといけないと思います。

高野先生の講演を聞いて、先ほどから地域ということを考え直しているところです。最近「エリア」だ「マーケット」だ「コミュニティ」だとカタカナ用語がよく出てきますが、ここで目指している「地域再生」の「地域」というのは家族の集まりであったり、暮らしの現場の再生であったりするのではないかと思います。私たちがこれまで脈々としてきたことが正攻法でできなくなっているところを、高野先生は今風にやっぴらっしゃいます。それを続けるためには、地域の人もちろん頑張らないといけません、外の人にも応援してもらわないといけません。しかし、真ん中の求心力を高めるためには、真ん中のマグマの温度を高めない、外がついてこないだらうと思います。その温度の上げ方というのが、先ほどの「頭を下げない」ことや、地域の志であり、そこをうまくプロデュースしていると思いましたが、なかなか真似できません。しかし、私たちが汗をかいて、どこまで掘り下げられるかということと、どこを押したら一番キュッとするのかということとを共有して帰ることができたら、各地域でやれることが見えてくるのではないかと思います。

(細野)

とてもよいコメントを頂きました。高野先生に何か質問はありませんか。

(丹波篠山市)

高野先生は民間出身の行政職員だからでしょうか、行政でできることを分かっておられる方なので、高野先生が考える行政論といたしますか、次のステップをお聞きしたいです。私は、行政こそ機能しないといけない新しい局面に来ていると思っているのですが。

(細野)

お見事な質問です。どうぞ。

(高野)

お寺の鐘には五穀豊穰、天下万民、国土安穩って書いてあります。国が安泰で平和に暮らせて五穀豊かに実ってほしい。千年以上変わりません。これを叶えるのは行政の役目だと私は思っています。これをやらない限り、行政は貴族になってしまいます。そこに住んでいる人たちが、どうすれば良いか、真剣になって考えなければいけません。

当時の区議長は、私が何をするかわからなくて不安だったようですが、「犯罪以外は俺が責任をとる」と言ってくれました。彼が市長になったときに、過疎高齢化の村を再生しますという公約がありましたから、とにかくやらなければなりません。市長が「全ての責任は俺が取る」と言って腹をくくってくれたことが、大きな支えになりました。

だから本当に真剣になってやれば、必ず道は開けるはずです。足元に答えがあるのです。遠くではなくて目の前に。それが見えないだけだろうと私は思っています。

(細野)

ずいぶん勇気もらいましたね。では、陸前高田市お願いします。

(陸前高田市)

技術的な面で参考になりましたのは、衛星を使って米の美味しさを証明するとありましたが、私たちも東北大学との連携で衛星を使って山の植生を調べたり、炭素貯留、土壌に炭素が貯留するかどうかを研究しています。私たちの地域も清流で川に栄養分が少ないので、そういう意味では美味しいお米がとれている可能性があり、ブランド化できるのではないかと思います。

地域、人づくりについては、今まで色々なイベントをしてきているのですが、言葉は悪

いかかもしれませんがマンネリ化という感じがしています。また、この3月には地元の小・中学校が閉校になるというので、この1年、地域の人たちの気持ちが沈み加減になっています。ここで今、ピンチではあるのですが、何かを変えていくチャンスになるという気はしているので、それで何か仕掛けられたらいいなと思っています。

現在のリーダーから若手へうまく世代交代をしていきたいのですが、若手の皆さんは平日他の市域で仕事をしていますので、私たちの地域には土日しかいません。これからのまちづくりについて、若い人の意見をあまり聞いたことがないのですが、関心がない訳ではないと思うので、そういう人たちをうまく引きずり込むよう仕掛けをしていきたいと考えています。そのプロデュースを行政の方に担って頂ければと思っています。ところがその行政が開く市制懇談会では、市民の意見・住民の普段のつぶやきを吸い上げる機会にして欲しいのですが、そう簡単につぶやきを話せない雰囲気もあります。そういう会議のあり方やワークショップのあり方について、手法が足りていないのではないかというのが私の印象です。

高野先生は45回ほど会議されたとおっしゃっていましたので、住民たちのつぶやきを吸い上げるための会議のやり方のツールやポイントを是非教えていただきたいと思います。

(高野)

本当にその人たちの話を根っこから聞くことです。例えば直売所の設計時に、男性の意見を一つも入れませんでした。なぜかというと直売所でおにぎり握っているのは奥さんですし、レジを打っているのは奥さんだからです。行政が造る建物は、見かけは良いけど使い勝手が悪いという意見がありますけど、それは男中心にモノを考えているからです。直売所つくることを考えたときに、奥さん中心にすべきだと思ったのです。ですから全ての内容は、奥さん方だけの意見で決めました。男性の皆さんの意見は入っていないかもしれませんが、奥さん方の意見は全部入っていますと言って切り抜けました。

普通、いい顔をしようとする、相手の言う事を聞いてしまいます。しかし、聞いては駄目な事もあるので。いくら住民の意見でも、絶対聞いてはいけない事を聞いてしまい、中で働く人の事を考えて作らないことがあるからです。そういう判断ができるかどうかが必要ではないかと思います。45回もニコニコ話し合いというのではないです。毎日ケンカです。そういう中で最後にまとめてくれたのは地元の人でした。パッと手をあげて、「パチンコ2時間で2万円負けた。2時間持たなかった。150世帯集まれば、1人1回パチンコに行ったら負けたと思えば300万円の資本金できるじゃないの」と言った瞬間から、誰も反対しなくなってしまったのです。そこでリーダー格の人がスッと手を上げて、「この中で50代のやついるか」ときくと、4人が手を上げたのです。そのうちの1人に「おまえいくつだ」

「僕は今年で 50 歳です」「じゃあおまえ明日から社長やれ」といって決まりました。その社長は、現在 11 人部下を引き連れてリーダー格になっています。

ですからそういう本音のトークをしたほうが良いように私は思います。良いものをつくるときには必ず本気になって話しますから、感情同士がぶつかるってこと、絶対あるはずですよ。平々凡々と「何か意見はありますか。では終わります。」なんて事では、絶対に進みません。そういう無駄な会議は止めて下さい。

(陸前高田市)

形だけの会議では何も意見は出ないと思いますし、いきなりお年寄りにも入って頂くとは色々ありますので、まず若い人の会議で案を出して、何かできるといいと思っています。

高野先生のような役所の人を、田舎の人はある程度信頼しているようですけど、住民の内側から意見を出すというのはどうでしょうか。

(高野)

役所の間が信頼されているとは、私は思っていませんでした。地域の住民の方は、ろくでもない事を言いに来たのだらうと思うでしょうから、内部から立ちあがっていくことは良いことだと思います。特に過疎の山村集落になると、リーダー格が絶対いらっしゃいます。実力者が必ずいるのです。その人を敵に回してはいけません。その人をまず味方にするのです。大体 70 代中盤のお年寄りで、何がすごいかと言うと、すばらしい経験と知識を持っています。これにはいくら若い連中が束になっても全然敵いません。村の歴史を知っていて、ありとあらゆる経験をしています。そういう、地域の中に住んでいる人をとにかく活かすことを考えるのです。そうすると、若い衆は当然ついてくると思います。

(細野)

今の話は中山間地や地方ばかりではありません。東京でも皆同じです。実力者というのはとっても大事ですね。むしろそういう人はサポーターなのです。

はい。では下川町どうぞ。

(下川町)

高野先生のお話の中で感銘を受けましたのは、真剣にやれば道は開けるとおっしゃっていたことです。

どうして過疎になるのか、高齢化するのかという原因を探ることが印象に残っているのですが、そこに住んでいても金にならないから出て行くということでした。私自身

も同じように感じています。町に暮らしたくなくて都会が好きな人ならば構わないのですが、町に暮らしたいと思う人なのに町で暮らせない人をどうしたらよいのかと考えています。なぜ町で暮らしていけないのかというと、仕事がないので、家族を養えないからです。

ですから、高野先生のところでは70人でしたか、空家に引っ越して移住された方たちが、具体的に何をして暮らしているかが気になりました。資金があったのでしょうか。

話は変わりますが、下川町ではフルーツトマトがおいしいのですが、規格外品は捨てられてしまいます。フルーツトマト以外にもそうですが、農家の人にとっては珍しくない当たり前のことなのです。私にはトマト農家で友人がいるのですが、彼女は新規就農で、東京から移住してきてトマトを作っています。その友人が、その光景を見て驚き、どうして食べられるものを捨ててしまうのかということで、もったいない野菜プロジェクトを立ち上げました。



規格外品のトマトを、夏の忙しい時期でもとりあえずもいで、冷凍庫に入れておき、農閑期になったらトマトピューレを作って、最近製品化して売り始めました。農家のイベントで、1瓶500円です。市販されているトマトケチャップよりずっと高いと思います。1瓶500円は高いかもしれないけれど、ワンコインでラベルもかわいらしくしたし、お土産にも良さそうではないかと話

していたら、そのイベントでは盛況で、思っていたよりもよく売れました。

(高野)

移住して入ってこられたのは、12組35名の方々ですが、その70人の方々というのは、空家ができるのを待っていらっしゃる方々だったのです。空き家はまず、10年以上経ったら人は住めません。床が抜けてしまったりして、莫大なお金をかけないと、とても入居できる状態にはなりません。家も呼吸しているのです。私たちが進めているのは、空き家になって大体4〜5年ほどの物件です。即入居可できるのは、大体その辺りまでです。現在、飽和状態で即入居可できる物件はほとんどありません。

それで、入った人たちは何をしているのかというと、色々です。入った人たちの中で若い人たちは会社を起こしています。先ほどスライドで紹介した集落、村だけで作った株式

会社の役員などを必ずしています。それで基本的な収入を得ています。そして個人では、田畑をしているか、農家カフェやレストランをしていたり、野菜の通信販売をしていて、メインは全部、生業としては農業です。そして自分たちの作った会社の中に必ずいます。どういう形でか関わりを必ず持っているのです。中にはお蕎麦屋さんも経営していたりするので、頭にハチマキ巻いて蕎麦を打っています。あるいは厨房の中、加工所の中に入って、自分で開発した加工品を作って、目の前にある直売所に作ったものを出しています。基本は農業で、農業以外の方はほとんどいません。

(細野)

では次は、徳之島町お願いします。

(徳之島町)

高野先生の話聞いて、少しでも真似できることがあればいいなと思いました。私たちの課題を挙げるとすると、閉鎖してしまった母間の農協の支所の取り扱いに関してであります。最近、その跡地をどのようにして使うか、特に直売所としてどう整備していくかを考えています。

私の考えでは、しっかりとした組織をつくり、JA や行政に頼らない一企業として設立する方向性でいきたいと考えています。

(細野)

はい、ありがとうございます。では花巻市お願いします。

(花巻市)

高野先生のお話を聞いて、神子原の方々は幸せだということが一番感じました。高野マジックというのでしょうか、高野先生には才覚があるので、例えば東京で何か事業をすれば大成功するのじゃないかと思うのですが、なぜ神子原の、自分の生まれた場所なのでしょう。U ターンで地域づくりをすることになったきっかけや思いを、お伺いしてみたいと思います。地域に帰って、これからの人材育成に参考にしたいと思います。

(高野)

なぜ神子原なのかというと、そこが一番ひどいからです。人間で例えたときに、動脈が切れているところと、ちょっとしたかすり傷のところとどちらを先に治しますか。どう考えても、動脈が切れて血が流れているところだと思えます。ですから地域を一個の人間と

して見て下さいと言ったのはそういう意味なのです。

(細野)

では最後、やんばる3村お願いします。

(やんばる3村)

高野先生の話聞いて、2点、強く印象に残ったことがあります。

1点は、こうしたらどうか、ああしたらどうかという人は大勢いる。しかし、こうしようという人が必要だという話です。

2点目は、理念をもって実践をするということです。これは非常に印象に残りました。残念ながら、私たちの地域の中では、理念は掲げるけれども実践が伴っていないという現状があります。

地域再生を担う人づくりということで課題を挙げますと、私たちの地域では、語学堪能な人がどうしても現在必要だと思います。昨年の沖縄県の入込数は570万人で、うち外国人は37〜38万人で、外国人は過去最高だと言われ、23年度は40万人を目指すと言っています。国や県でも、国内だけではなく外国人の誘致をしようとしています。私たち東村でもJICAからの人たちなど多くの外国人の方が訪れます。ですから、以前は英語ができれば語学はある程度できるということで認められていましたが、今は、ヨーロッパもあれば中国もあります。ハングルもあります。色々な言葉が使われているわけです。ですから私たちの地域では語学堪能な人材をつくっていきたいと思っています。夢は、腰の曲がったおばあちゃんが流暢な外国語で外国人と話をしている、そういうイメージを持っています。

私たち東村観光推進協議会では、現在事務局は3人で運営していますが、新年度に1人採用したいと思っています。高野先生ならどんな人材を採用しますか。

(細野)

それは難しいですね。高野先生お願いします。

(高野)

暴れん坊がいいですね。やんちゃな人を是非採用したいです。おとなしい子は駄目です。自分にとって都合のいい子は駄目なのです。ちょっと飛び跳ねて、暴れん坊な人のほうが絶対良いです。

(やんばる3村)

ありがとうございます。

(細野)

皆さんに一通りお聞きしました。

この人づくりですが、皆さんのお話を聞いて、組織の都合に左右されないということはとても大事なことだと思いました。組織の都合に左右されないと言うのは簡単です。しかし、おそらくは行動力も必要ですし、気力もなければいけないのですが、一番大事なことは、経済力を持って自立できるかどうかです。

それからやはり実力者のサポートです。これはとても大事なことだと思います。その道の実力者は、経済力も経験もお持ちです。

皆さん様々な活動をされていますが、最終的にその運動あるいは活動について町の人たちが持つ信頼性などを裏書きしてくれるのは、私は行政だと思います。おそらく高野先生も市の職員でいらっしゃるということに、最後のところで住民の人たちが信頼を置いているのではないかと思います。それでは、行政の人はどう意識付けしてもらおうかということになります。基本的には、やはり今は地域間競争です。ヒト、モノ、カネの取りあいです。昔のように右肩上がりではありませんから、みんなに万遍なくという時代は完全に終わっているわけです。皆さんに負担をお願いする三位一体改革がありましたが、これはもう根底から流れております。ということは、地域は地方税で回っていかねばならないということになります。何か地域の魅力づくりをしたら、交付税ではなく、地方税で頑張らなければなりません。ですから、一生懸命地域の魅力づくりをして、アメリカのように行政の収入は固定資産税によるといった形へ、だんだん変わっていきます。

では、資産価値をどう上げていくのか。それは、皆東京と同じ地価になるということではないのです。地域それぞれの価値が色々あると思います。そこを考える必要があると感じました。

それから行動力です。あるいは問題解決能力。私はこの人づくりと聞いたときに、単数ではないと思いました。トップリーダーになるわけではないのです。複数の人たち、チームワークがとても大事だと思います。そこを少しお考え頂きたいと思います。先ほど高野先生がおっしゃいましたが、イエスマンだけでは組織というのは多様性もないし、脆くなります。どんどん異質な人、異なった考え方を持つ人が必要だと思います。

シナリオ作りは大事なのです。「星がある。はやぶさで行きたい。どうやって行こう」これを先ほど高野先生はストーリーと述べました。私はシナリオと言います。どういう道を通って行くのか、あるいは環境が変わった時にどういう形でそのルートを展開していくの

か。常にそれを考えていかなければいけない。人づくりはチームづくりかもしれない。リーダーとサポーターのありようも、とても大事です。むしろどんどん若い人たちにリーダーになって欲しいのですが、経験を持った人たちがサポーターとして支えるということがないと地域の明日はないのではないかと思います

(中村)

どうもありがとうございます。大変長い時間となりましたが、これで本日のプログラムは終了となります。改めまして3人の講師の先生方に御礼申し上げたいと思います。ありがとうございました。