

(2) 岡山県笠岡市

1. 笠岡市シンポジウム議事録

(司会) 定刻となりましたので、これからシンポジウムを開催させていただきます。

まず、皆さん、初めまして、こんにちは。私は、本日司会を務めさせていただきます市役所経済観光活性化課、守屋(司会1)と申します。それから、もう1人です。

(司会) もう1人、守屋(司会2)と言います。よろしくお願いします。

(司会) 本日は、平日の午後という時間帯にもかかわらず本シンポジウムにご参画いただき、まことにありがとうございます。これより「地域活性化への理解醸成 ～100人の笠岡まちづくりの集い～ 幸せな笠岡をつくるまちづくり」と題しましたシンポジウム、ワークショップを開催いたします。

挨拶

(司会) さて、このセミナーは、国土交通省の地方振興策の一環で行われるものです。開会に当たりまして、国土交通省国土政策局地方振興課の西野仁企画専門官よりごあいさついただきたいと思っております。それでは、西野様、よろしくお願いいたします。

(西野企画専門官) 皆さん、どうもこんにちは。ただいまご紹介いただきました国土交通省国土政策局地方振興課の西野と申します。どうぞよろしくお願いいたします。きょうは、大勢の方々に足をお運びいただきまして、ありがとうございます。

国土交通省というのは、ご案内のとおり道路、河川、公園などの社会資本整備を行っておりますけれども、それに加えて、地域間の交流・連携とか、地域資源の発掘など、いわゆる地域活性化への支援といったものも行ってございます。地域活性化といえますと、いろいろな地域づくりをされている団体がございます。ただ、地域づくり団体の活動自身はそこだけでは結構盛り上がっているのですが、その盛り上がりといったものが、なかなか広がりを持たないという課題が指摘されている点がございます。これは、そういう指摘も踏まえまして、地域活性化への理解醸成という取り組みで、そういう地域活性化の盛り上がりより広がっていくように、その広がりを支援するような取り組みを昨年度から始めてございます。この笠岡市さんにおかれましても、いろいろな地域づくり団体が熱心に活動されていると認識しております。

きょうは、細野先生、中島先生のご講演でありますとか、事例発表、ワークショップなど、メニューが盛りだくさんでございますので、このシンポジウムが終わりますところには、私も含めまして参加者の皆様方の地域活性化に対する理解が少しでも深まればと思っております。

簡単でございますが、私のあいさつとさせていただきます。どうもありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。続きまして、笠岡市建設産業部松崎よりごあいさつ申し上げます。

(松崎建設産業部長) 改めまして、皆さん、こんにちは。ご紹介いただきました、私は笠岡市建設産業部の松崎でございます。国土交通省主催の「地域活性化への理解醸成」、なかなか難しい言葉でございますけれども、このシンポジウムの開催に当たり、開催地を代表いたしまして、あいさつをさせていただきます。

本日は、国土交通省から企画専門官の西野様、そして課長補佐の秋山様にご臨席いただき、本事業が私ども笠岡市での開催になったことについて、うれしく思い、また感謝いたしております。笠岡市では、笠岡を元気にしようとする一環で、昨年、「笠岡ぐるっと博 2012」を実施いたしました。笠岡を元気にするにはまず食べ物から始めようと、そういった思いで市内にあるお店を市民の皆様に発見・再認識してもらうために、笠岡の店を回るスタンプラリーを行いました。そして、スタンプラリーの当選者を招待した 100 人の笠岡の食の



の宴を、先月、1月20日でございますけれども、ちょうどこの会場で開催したところでございます。食べ物を通して町を活性化しようとするこのイベントも昨年度は大成功に終わり、来年度も実施する予定でございます。このように、私どもの部署では、産業面の活性化の取り組みを進めているところでございます。

本日の事業は、平成20年度に国土交通省の担い手育成事業を笠岡市で実施させていただいた経緯もあつての開催と聞いております。

きょうの事例発表していただくことになっている元笠岡推進協議会の活動も、地域になくはならないものとなっております。これまで産業部門のまちづくりは箱ものづくりが中心でございましたけれども、商店街・産業の振興においては、住民参加、住民の協働が求められています。そこに住む人が幸せだな、住んでよかったなど、そういった堪能できるまちづくりが、本当のまちづくり、究極のまちづくりだと思っております。

きょうのシンポジウムではお2人の先生方の専門的なアドバイスと笠岡で活動されている方々の報告を聞き、そして、ワークショップでは議論をしながら、改めて笠岡のまちづくりに携わってみたいと思う人が1人でも多くふえることを期待しております。シンポジウムは、全体で4時間と長い時間でございますけれども、これまでとは違った視点で幸せなまちづくりを考えていただき、皆様にとって、このシンポジウムが有意義なものになればと思っております。

簡単ではございますが、開催地を代表したあいさつとさせていただきます。ありがとうございました。

(司会) ありがとうございます。

それでは、シンポジウムに先立ちまして、ここでお手元の資料のご確認をさせていただきますと存じます。次第にも記載しておりますが、まず次第、それから資料集、アンケートとなっております。すみませんが、中のほうを確認していただきまして、資料の過不足等がございましたら、事務局のプレートをつけました係の者が会場内におりますので、ご一報いただければと存じます。

さて、それでは、本日の進行について、簡単にご説明させていただきます。守屋さん、どうぞ。

(司会) 大変ご苦労さまです。本日の進行ですが、最初、向かって右側に先生がお二方がいらっしゃいます。左の細野先生から最初に約1時間ご講演いただきます。そのあと、古江さん、山下さん、宇野さん、福井さんという、笠岡市で今活動されている4つの団体の皆さんの活動の報告をいただきたいと思います。いろいろ活動しているのですが、それぞれの活動を笠岡で聞く機会というのはあまりないと思うので、そういうことも含めて情報交換の場にしたいと思っております。そのあと、それを受けまして中島先生からもう1本の講演をいただきまして、まとめていただくような形になります。

前半は約3時間ございまして、そのあと、希望者といひますか、もうちょっと話をした

いという人が、今度はワークショップという形で、この上の2階に会場を移しまして、約1時間、それまでのことも含めてワークショップをやっていきたいと思っています。

ちょっと長丁場なので講演を聞いて帰るとかいろいろおありだと思いますけれども、皆さん、よろしくお願いします。

今、例えば、協働のまちづくり課がやっているまちづくりと、私どもの経済観光課でやっているまちづくり、2本まちづくりみたいなこともあると思いますけれども、要は、やはり働くことによるというか仕事づくりも含めて、地域に仕事をつくるということがまちづくりの一環ではないかということを含めて、産業面でそういうまちづくりを進めていきたいということもございまして、今回の国土交通省の主催をいただきまして、この事業をさせていただいております。よろしくお願いします。

(司会) それでは、まず細野先生から、ご講演をよろしくお願いします。

講師講演1 「まちづくりは『ひと』づくり」

中央大学大学院公共政策研究科・総合政策学部 教授 細野助博 氏

皆さん、こんにちは。平成21年のちょうど今ごろこちらにお邪魔して、3年ぶりでございます。何か非常によく思い出しましたけれども、「元気なまち、笠岡」と言うけれども、先ほどの松崎さんもそうですが、とても元気な方ばかりなので、私はあまり元気がなくていいのかわかりませんけれども。これから少しお話ししたいと思います。きょうは「まちづくりは『ひと』づくり」という話をします。



大学も、実は私立大学の統計ですけれども、経済的な困難ということで学業を続けられないという子どもたちが実は17%。これはとんでもないということで私たちは考えまして、今どういうことをやっているかということ、企業さんに1口30万円を出してもらいまして1,500万円ほどいただいて、30人から40人の学生たちで、特にお勉強はとても大好きなのだけれども諸般の事情で学業を続けられないという人たちに、奨学金も少し差し上げようとしています。

私たち教育者というのは、なかなか昨今は非常に難しい状況がございまして、企業の皆さんに少しお金を出していただいて、各大学から優秀な学生を出してインターンシップとか、就職という形で企業さんに紹介するという形を考えています。もう、そんなことをしたら青田買いではないかという声もほとんど聞かれないです。それくらい厳しい状況ですが、それにしても、各地域で一生懸命活動なさっていますけれども、要するに仕事づくりをしなければいけないということです。仕事づくりは「ひと」づくり、本当に大事だと思います。恐らく「ひと」づくりが仕事づくりの前だということを思っていますので、ひとづくりの話を少し皆さんにご紹介申し上げたいと思います。

第1章、私たちを取り巻く環境ということでございますけれども、日本は今、戦後から六十何年たっていますけれども、大体20年ぐらいのくりです。要するに、戦後からずっと石油ショックまで約20年ちょっとありましたけれども、高度経済成長、今の中国のように約9%の成長率です。皆さん計算するとわかると思うのですが、ネズミ算で、7%あると10年たつと2倍になるのです。9%はそれ以上です。6、7年で倍になる。だから、所得倍増と、本当に話だったのです。今、安部さんがそれと同じようなことをやろうとしていますけれども、果たして環境がどうか。石油ショックはもう起こりました。そのあと、やはり17、18年かかるのですが、平均4.5%、恐らく中国もあと5、6年すると、それくらいになると思います。

そのあと、今度は4.2%です。せっかく石油ショックを日本は一生懸命頑張って、いろいろやりまして4.5%にしたのですが、ところが、そのときにバブルが起こり、はじけました。

それから、ずっと20年間。0.9%と書いてありますけれども、その0.9%を2%まで持っていくことができるかどうかということです。ちょっと残念なことを言いますが、まちづくりは「ひと」づくりと書きましたけれども、その「ひと」づくりがなっていないです。出生率が今は1.35%。今、どのくらい人口が減っているかということ、年に0.1%ずつ減っています。そうすると、0.1%が今度は経済成長率何%の形で下げようになります、降下します。

それだけだったらいいのです。ところが、やはりずっともうデフレ状態が続いているものですから、だんだん所得も減っていきます。そうすると、パイも小さくなるわけです。

ここは何とかしなければいけないです。シュンとなったら困ります。だから、皆さんと一緒に頑張りましょう。日本はそんな捨てたものではないし、また、アメリカでもそうですが、こういう波を打つのです。今は底かもしれません。これをずっと上げるためにどうするかということを、やはりこれから考えていかなければなりません。

今の人口ですが、0.1%ずつ人口は減っています。それと同時に、もう1つは、やはり僕らもそうですが、だんだん年をとってきますね、若返ることはできません。きょうは、すごく若い人から、ちょっと若い人から、そうでもない若い人、かつて若い人が、みんな集まっています。今後はかつて若い人が増えていきます。僕も64歳になったのですが、一昔前だと「じじい」とか言われていたかもしませんが、今は全然違います。ご老人のお力をやはりお借りしなければいけない。やはり一日の長というか、賢いです。若い人たちは、「じじい、ばばあ、何を言っている」と言うかもしれないけれども、あとでよく考えてみると、おれは何でおやじにあんなに反発したのかなんて思いますけれども、そのくらいやはり老人の知恵は大事なので、それを日本のためにもっともっと使わなければいけないと思います。

まちづくりというのはどういうことかということ、今を生きる全員が未来の地域のために行う、重要な仕事です。何をやってもいいのがまちづくりです。都市計画とまちづくりの違いはそこです。都市計画は、まず行政がある一定の権限を持って、やるわけですが、そういうのはやはり1つの法律という名をもって、さっと1本の線を引くようなことが計画ですが、まちづくりというのは、そうではなくて、もう少し内容的に見て、環境が違ったら、こういうふうにしよう、ああいうふうにしよう、いろいろしなやかにできるのです。その2つがなければだめなので、私たちはまちづくりをしたい。まちづくりは「ひと」づくりから始まるのではないかということで、きょうは、これから学生たちとまちづくりをしたお話を少しご紹介申し上げます。

3つあるのですが、1つは、けんかがおこっていた町に学生たちを仲裁役として投入しまして、見事によみがえったという事例があります。これは立川というところですが駅を境に南北戦争が繰り広げられた。笠岡もそうですが、駅があつて北側と南側とある。多分様相が違うと思うのです。この立川の場合は、南口というのは、かつて中心地でした。北口は、かつて米軍の基地がありました。ところが、米軍の基地が無くなることになり広大な空き地ができたものですから、そこに大きなデパート等が進出し栄えることになります。南口は今まで自分たちが表玄関だったというプライドもありましたから、北口とは折り合いがよくなかった。

そのため、モノレール構想が計画された際、既にあつたJR中央線の立川駅にモノレール駅を併設するのではなくて、北口と南口に1つずつ、走れば1分ぐらいのところ、2つ駅をつくったのです。これを二重投資、無駄な投資といいます。そういうことまでやってしまった。

そこでどうしたかということ、平成10年に中心市街地活性化法の適用を受けました。南北の仲がよくなかったものですから、別々に計画書、要望書をつくりました。南のほうは、駐車場を増やしてほしい。北のほうもお客を全部北に流さず留めておくために北側に駐車場をつくってほしい。みんな、そういうことを言うのです。

私は全部返しました。私自身立川に権利も何もないわけですから脅かしてもだめですよといって返した。計画書に自分たちの事業を載せてもらいたいのだったら、自分たちの事業が反対側のほうにどれくらいのメリットがあるかというのを書いてくださいと。それが書ける可能性がなければ一切載せませんということにしました。

ここにありますがけれども、これが立川の駅です。北のほうには、人がいっぱいいるでしょう。ところが、南のほうはこんな感じですよ。かつて、こちらのほうが表玄関だったのですよ。仲直りさせるためにはどうするか。ここに回遊性を高めるためデッキをつくりまし

た。そうしたら、新宿に次ぐぐらいの乗降客数になりました。

そうすると、皆さん、わかりますよね。北と南と一緒にまちづくりをするようになりました。けんかをやめさせる。これも学生たちを入れました。ですから、ちょうどもう十何年前です。今はもう学生たちをまちづくりに入れるなんていうのは一般的になりましたけれども、このときは結構先駆的でNHKも取材に来たりしましたけれども、けんかをやめさせたのです。

でも、学生たちも自分たちがこういう提案して、僕があまり言うのと殴られますから、学生たちに言わせました。けんかはやめてください。みんなが得になるようなことに集中的に投資しましょうと。でも、学生たちも、これができて本当にみるみる立川はよくなってきましたから、僕たちのまちづくりは意味があったと。意味がないということはないのだと、これで学生たちも育っていきました。

そのお隣あたりに福生というところがあります。ここもまた仲が悪いのですよ。本当に仲が悪い。皆さんのような元気なところばかりではないのです。横田基地があることも課題の一つとなっていました。

学生たちを連れていきまして、彼らにまず福生の課題は何だろうか調べさせました。そうすると、酒蔵がある、それから玉川上水、それからこの下のほうには横田空軍基地です。こういう宝というものをまず学生たちにあらかじめ調査させておいて、どうしたかという、子どもたちを連れていくわけです。子どもたちを連れて、街を歩かせて、君たちはどこが自分たちの街の宝だと思いますかと。言ってもらうのです。そうすると、ステーキ屋さんがあったりとか何かいろいろあるわけです。そうやって、いろいろな宝を自分たちで探してきて、それを今度はコンピュータの中に入れました。ネクタイをしているのは学生で、ネクタイをしていないのは学校の先生方です。

市長さんや保護者の方々の前で、子どもたちが発表してくれる。そうするとご家庭に帰った子どもたちは、お母さん、酒蔵はとてもすばらしかったと言うわけです。そういう家庭のだんらんの話になる。お母さんは、今度はお父さんに話すのです。そうか、福生というのはいいところじゃないかと、こういうことになるわけです。

福生の子どもたちは結構お勉強をするようになってきた。先生と子供達の間で大学生が入り仲介役となることで子どもも楽しく勉強する機会が増える。こういう「ひと」づくりをすることによって、街に誇りが出てきて、そして、福生にもうちょっと住んでみようか、ずっと住んでみようかとなるわけです。

学生たちでもいいのです。こうやって新聞にいろいろ出ますでしょう。そうすると、今後は就活で活かせます。小学生も育つし、学生たちも育つのです。

3つ目、今度西小山というところですよ。何の売りもないと自分たちは思っていたわけです。ところが、よく見ると、レトロのよさがあるのですよ。こちらの商店街は日本一暗い。電気がついていないからです。あれは、ひょっとすると財産ですね。西小山もそうです。

西小山の隣のところはさんさんと輝いたところなのだけれども、ちょっと古びたところ何とかしようかと考えたのです。どうしたかという、月に1回、夜の7時から勉強会をやりました。しかし、商店街の人たちが怒るのですよ。何で勉強会なんかしなければいけないのと。ところが、若い連中と勉強会をやっていると、だんだん打ち解けてくるのです。先生、ちょっといいですかという話になる。これはもうお金もうけ。参加料として1人当たり1,000円ずつ取りました。夜の7時から2時間お勉強をするわけです。うちの商店街は、どういうところが悪いのだろうか、どんなところがいいのだろうかということを、商店街のおじいちゃんや若い女の子としゃべったりしますでしょう。向こう側には男の学生がいる。その子もちょっとイケメンで、おばさんたちにもものすごく人気があったのですよ。それで、2つ決まったのです。ちょうどその2つの区が一緒になったのだけれども、全体で幾つの店舗があるかわからない。どこにどういう店があるかわからない。では、地図をつくらうかと。でも、地図をつくるなんていうのは、どこでもやっているわけです。遊び

心をつける。それはどうするかというと、地図をつくるのだけれども、そこに、地図・プラス・イベントをやりましょうと。アーケードのところでミステリーツアーを実施しましたが3日間で1,800人が訪れました。この目的は何かというと、若いリーダーをつくり上げる。それで、ミステリーツアーで探偵の格好をしている。この人がミステリーツアーのコンセプトをつくっている人、この人にお金をあげるのです。だから、参加するときに1,000円ずつもらいました。この人に直接どうぞと渡した。

子どもたちはみんな集まってもらおう。お店に行ったら多くの人がいる。そうすると、ご商売のおもしろさがもう一回よみがえってくる。ですから、商店街の人たちも「ああ、商売っておもしろいんだな」と思ってくれる。そうか、隣ではなくて、ここにも商店街があったんだなとみんな思うわけです。こんなふうになるわけです。

このイベントは、2つのポイントがある。1つは何かというとイベントのためのイベントはしません。イベントで1,800人を呼びますから、皆さん、日常やっただご商売をそのままやってください。ご商売にプラスになるようにイベントを使ってください。だから、八百屋さんはミステリーナスをつくったり、ミステリーキュウリと命名して、そしてミステリー・カイロをつくったりとか、ミステリーサラダをつくったりとか、そんなのをいっぱいつくった。あるいは、遊び心でしょう。自分の顔をポスターに張ったりして、それもOKです。

それから、ここが実はブランク。要するに、アンケートをやっています。あなた、どこから来ましたか。今回のイベントでいちばん印象に残ったところはどこですかと。1,800人のうち、大体3分の1ちょっとが中年のおじさんたちが多いわけですから、ただ酒を飲むので、お酒屋さんがいちばんだと。でも、ここのご主人は、こう言いました。私は酒の達人だと自分で思っていた。今いちばん人気のあるのはこれだというのを予想しながら仕入れて、ざーっと並べておいて飲ませました。ご主人が想定した1位、2位、3位、4位と、酒を飲んでいった人の1位、2位、3位、4位が違っていたのです。おれは勉強をもう一回しなければいけないという風に気づくのです。

これは、この商店街の名前、知名度を上げると同時に、実は、商売の仕方をもう一回見直すというようなきっかけになった。アンケートを取って、1番、2番、3番と全部聞いて、どこから来たか、お客さんは情報を持ってきますから、ぜひ、そのお客の情報を吸い上げようということです。

今、コンビニもそうです。何でコンビニは、皆さんがいっぱいいると、大体欲しいものがありますでしょう。これを飲んでいこうと、情報を全部取っている。テレビショッピングだってそうです。どちらかというと、テレビより、ネットで取っているほうが多くなっているわけです。そっちのほうは予測力が高いわけです。皆さんの個人情報を全部集めて、これはビッグデータです。ビッグデータですから、予測がよく当たりますから、びっくりするのですよ。それぐらいです。いいですか。皆さんのデータが入っていて予測するわけです。ですから、1,800人のデータを予測されて、どこから来たのですか。何回ぐらい来たのですか。どういうことに興味を持たれていますかと、わかるでしょう。これは次の商店街の宣伝に使えるわけです。だから、それだけデータというのは大事です、本当に大事です。こういうデータを取ります。ただデータを取るだけではだめです。いちばん最後にデータを持ってきて、ちゃんとくじ引きさせて、おみくじみたいにピッとやって、ちゃんと、ちょっとティッシュか何かを差し上げる、そんなものかもしれませんよね。それをやるわけです。

商店街の人の中には、実はもう店をたたんでどこかへ行こうと思っていたのですが、待てよと言って、彼がこのイベントのリーダーになって、成功させています。これは4年前のことです。

ただし、何回も言いますがけれども、まちづくりは「ひと」づくりというのは、1回成功した、2回成功した、3回成功したから、それで終わりではないのです。もうここはこれでまた新しい仕掛けをしなければいけない。次の段階に入ってきます。ですから、まちづ

くりというのは「ひと」づくりですが、そこはどんどん進化していくということです。要するに、終わりのないそういう活動というのがまちづくりだということになりますね。

お年寄りを大事にしようというのではなくて、やはり私たちはこき使われたいわけです。もう要らないというのではなくて、お年寄りを活用しましょうと。お年寄りの関心事は何かというと、まずお金。年金ばかりではなくて、やはり稼ぎたい。孫に、あめ玉を与えるか、げんこつばかりやってはだめです。孫に嫌われます。やはりあめ玉をやらなければいけない。やはりお金です。それから、健康。もう1ついちばん大事なことは、私はこの社会にはなくてはならないのだというひとりよがりさせるといえることがとても大事です。ですから心で、3Kです。お年寄りの3Kはとても大事です。これをまちづくりに使しましょうと。

それから持続可能なまちづくり。東日本大震災の、私も先週も仙台に行きましたし、その前は大船渡、それから陸前高田にも行きました。大変なのですよ。震災があった年の夏に行ったときは、全部が押し流されて砂地でした。何も無い。そして、そんなところにまちづくりをしななければいけない。でも、できないですよ。なぜかということ、30歳とか40歳の人たちは、銀行、金融機関はお金を貸してくれますから自分でできます。65歳からもっと上の人たちは、新しいことはしようとしません。ところが、ちょうど大学生の子どもたちを持っているような50代ぐらいから65、66ぐらいまでは、まだまだやらなければいけない仕事がいっぱい持っています。しかしながら、お金がない。生活再建をどうしようかというのが1つの課題です。

もう1つ、要するに、災害というのは強度。強い物体か、弱い物体か。もう1つは頻度。頻繁に来るか、たまにしか来ないか。レッドゾーンというのは、もうここには住んではいけない。グリーンゾーンは、頻度も低いし、弱い災害しかないから、ここは住んでいい。問題は、強度はそんなに高くないグレイゾーン、このところをどうするか。まちづくりをやろうといたって、高台なんかといたって、土地がないじゃないのと。商売ができないよと漁師の方々は言います。漁師の人たちも、そここのところに加工所がなければできないのですが、加工場をつくらうと思っている50代の人に、だれもお金を貸してくれない。

まちづくりをするとき、例えば六本木ヒルズなんかはそうです。あれは20年ぐらいかかっている。250人の地権者がいて20年かかった。今度、これは1つずつ違うわけです。どうやって合意に達するか、本当に難しい問題があるわけです。でも、どんどん時間がたってしまうから、これは年々わかりづらくなる、どんどんいなくなってしまう。要するに、人口がどんどん減っています。人口は職を求めて移動するわけです。どんどんいなくなる。

BCPも考えます。どうやって事業を継続していくかと考えなければいけない。職がないわけです。もう1つ、さっき簡単などころを少し見させてもらいましたけれども、6次産業化というのをやはり考えなければいけない。皆さんのところに野菜の工場ができたとしても、問題はどこかということ、6次産業もいいですよ。そうすると、農林水産業と食品製造業と商業・サービスがありましたけれども、農林の食品の製造を結びつけようというのが結構あります。いちばんの肝はここです。ここをどうするか。商業・サービス、ここをこう結んでいかないと本当の意味での付加価値化ができない。一言で6次産業化と言うけれども、そんなに簡単なことではないです。食品製造と商業・サービスをどういう形で結びつけるか。

今、大手の流通は自分たちで6次産業化ということで、商業・サービス、農林、それから自分たちでやろうとしていますけれども、食品製造業自身、どういう形でコンセプトをと、これから考えて、付加価値をつけましょうと。収穫量と市場に出す出荷量とは違います。恐らく農産物というのは平均すると6割でしょう。あとの4割は価値がゼロ。その価値がゼロの4割を、どうやって4割から3割、3割から2割にするか、これが付加価値化でとても大事です。それがさっきのこのところで、こんな感じです。ミカンとかできましたけれども、ミカンも1割ぐらいが市場に出ない。生産量と出荷量で1割ぐらいが差が

ない。ミカン是非常に優秀です。そういうものは3割ぐらいしか生産、出荷できない。これは金沢の加賀野菜です。

もう1つ、6次産業化を中心市街地。つまり、道の駅とか農産物直売所というのはあるのだけれども、中心市街にそういうものがあまりない。皆さんはどうか。朝市がありましたけれども、私たちは神奈川で朝市をやりました。常日ごろ、この左上だったのが、たった1日です。だから、すごい収穫量です。これは朝市ネットワークというのが神奈川にあります、そこで少し私たち学生たちとお手伝いして、これも6次産業の1つです。若い人たちにどうやって持ってきて、一次産業の就業になり、民営事業所のほうに渡しにいつて、どんどんふやしていくか。それによって、地方の役所の収入がふえて、それで行政サービスをよくする、あるいは福祉のことでお金がかかる。

私のお話を終わりたいと思います。まちづくりは「ひと」づくりです。今、僕たちは何をやっているかという、この地域にいる実業界の人たちに、人生論を聞かせたり。毎年500万円ぐらい配当を出しています。でも、それは行政からちゃんと補助金をもらっています。補助金がなければできないのですが、ずっとやっています。意識づけをするために。要するに、何かというと、うちの地域はこういう歴史があるのか、こういうことができるのかということ、お勉強してもらおう。小学校、中学校は無料。

「ひと」づくりをしましょう。街というのは本質的にはオープンシステムだから、余力のある、人、物、金はどんどん出ていきますよ。でも、それには「ひと」づくりがいちばん大事だよ。街を失い、自分のところ唯一の何かオリジナルがないといけませんよ。では、これをつくるにはどうしたらいいか。

スタッフの方にマイクを渡したいと思います。ということで、私の話を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。細野先生の講演でした。拍手をお願いします。ありがとうございました。

先生の講演の中にも、学生とか外の人を使っていろいろ事業するという1つのヒントがあったのではないかと考えています。今、まちづくり協議会の中でも、実際に自分たちがしなければならぬみたいところがすごくあるのではないかとという意味で、きょうは、島の協議会の会長さん、いらっしゃいますね。今度、島の協議会は、千葉の大学生を2月7日から3月21日まで島に住ませながら、島を見させていただくというのをまちづくり協議会の事業の中でやります。これはちょうど去年にもう1人女性が来られたのですが、それをまたホームページとかを見ていただいて、例もごきますし、本当によその力をかりながら、何かやはりヒントをいただきながらということも1つの方法ではないかと考えています。

活動紹介

①「地域を守るBCP」 天野産業株式会社 古江早苗氏

②「笠岡の看板男」 ポップヤマシタ 山下美津夫 氏

③「まちづくりの中でのコミュニティビジネス」

ハーモニーネット未来子ども劇場笠岡センター 宇野均恵 氏

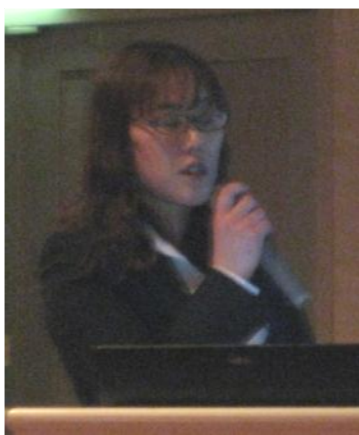
④「まちづくりとSNS」元気笠岡推進協議会 福井敬司 氏

このあと、市内の活動をされている方々に、事例発表をしていただきます。

まず1番バッターは、天野産業株式会社の古江さんでございます。今、先生の講演の中でありましたけれども、BCP、なかなか聞きなれない言葉ですが、震災があったあとに、いかに企業が立ち直るかというマニュアルづくりを財団の指導のもと、岡山県下でも笠岡市で唯一されている企業でございます。企業を守ること、イコール、笠岡を守ることということで、その取り組みはすばらしいのではないかとということで、きょうは皆さんにご紹介をしたいということで、講演をお願いしております。

それでは、天野産業株式会社の古江さん、よろしくお願いいたします。

①「地域を守るBCP」 天野産業株式会社 古江早苗 氏



(古江) 天野産業株式会社、古江と申します。きょうはちょっとなれない発表で聞き苦しい点があるかと思うのですが、企業観点のほうから発表させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

当社ですが、昨年、BCP策定のモデル事業として、岡山県産業振興財団から選定していただきました。私は、今回笠岡でこのBCPについて発表できるという機会を守屋さんにて与えていただき、大変ありがたく思っています。

この中でBCPについてご存じの方はいらっしゃいますでしょうか。あるいは、取り組んでいるという方がいらっしゃったら、ちょっと挙手をお願いしたいのですが。BCPというのは、ここにも書いてあります事業継続計画ということでもあります。

ちょっと難しい話になると思うのですが、まず、会社のことについて先にお話しさせていただきます。天野産業株式会社は、よくアマノフーズさんと間違えられるのですが、総合建設業であります。当社は土木工事を主体としていて、玉島笠岡道路のバイパス工事や、今は高潮対策工事を行っております。建築工事でございますと、皆さん、よくご存じの道の駅笠岡ベイファーム、それから、最近では笠岡消防署の訓練棟のほうを施工させていただきました。

本題に入りたいと思います。BCPとは、先ほど言いましたけれども、事業継続計画です。Business Continuity Plan ということになります。災害や事故などの発生により事業が中断した際、最も重要な機能、体で言いますと心臓部分です。これをできる限り短い期間で再開するというプロセスのことになります。皆さん、防災についてはよくご存じかと思うのですが、その防災の目的にプラスしまして、顧客からの信用、雇用を守るということがBCPの目的となっております。

なぜ当社がBCPの策定に取り組んだかといいますと、まず1番に、東日本大震災の発

生による災害意識の高まりです。岡山県は災害が起こらないだろうと皆さん思われていると思うのですが、南海トラフ巨大地震の発生確率は、今後 30 年で 60%から 88%ということになっております。笠岡は、海、島が多いので、災害が起こると大きな被害を受けることは間違いないと思います。建設業者は災害復旧には欠かせない存在となるので、そのために従業員を守り、その家族も守っていくことによって、安心して作業に取りかかるというのに、社長がやはり意識をされたようです。いざというときに、被害を最小の中で会社としていちばん大切なものは、社長が言われるように従業員を守っていくためにもBCPの策定というのは不可欠であるという思いから、このBCPの策定に取り組むことになりました。

ざっとここに書いてあるのですが、作成手順は、急に言われても何を言っているのかという感じではあると思うのですが、一連の流れはこのようになっています。

まず、基本方針の決定。先ほど言った心臓部分、中核事業を考えます。企業でなくても、ある団体では、こういう活動がいちばんしたのだというのを決められて策定していかれたらいいと思います。

それから、被害想定。当社でしたら、南海トラフ巨大地震を被害想定とさせていただいているのですが、インフルエンザとか、ほかに高潮対策、津波とかという被害想定というものもありますので、皆さん、各自でこうしたものに被害想定を決めていただければと思います。先ほど言った中核事業の業務プロセス、こういう工程があるのだというものに、目標復旧時間、この活動にはこのくらいの時間で復旧させていったら大丈夫であるという時間を設定しています。最も大切なのですが、その復旧時間を設定した際に、何が必要なのか、経営資源をすべて洗い出して、検討していくというのがとても大切になってきます。顧客は、いつまでももってくれるか、資金はいつまで大丈夫か、このような観点から、対策と目標復旧時間を決めていくことが大切となってきます。このあとは、もう周知方法。会社の中で維持・見直しを継続してくというのがとても大切になって、これをまとめたものが文書化されて、BCPは、一応の流れで策定できます。

ここに、一部ですが、検討項目を書いてみました。10点ほど書いているのですが、ぱっと見て避難誘導、安否確認、このようなものは、皆さん、結構もう文書化されていなくても、やっているのではないかと思います。一度まとめられてみたらいいと思うのですが、やっていただいたものに対しては、自分たちができる範囲のもの、自分たちが動ける、できる範囲のものを書かれたらいいと思います。研修中に、できないことを書いてもむだ。立派なマニュアルができて、実際に絵にかいた餅になってしまっただけでは意味がないということは何度も言われました。簡単明瞭、もうこれがいちばんである。自分たちに合ったものを、背伸びする必要がなく、できるものでいいので、策定していったらというふうに教えられました。

確かにBCPというのは事業継続というのは、とても対策なことなのかと改めて思ったら思うのですが、とても範囲が広そう、大変そう、お金もかかるし、そんな時間もない。やるのはむだなのではないかなと皆さん思われるかと思います。BCPを策定したら、事業継続は可能になる。これ以外にも大規模震災時に速やかな対応ができたり、速やかな対応ができるということは外部に対しての信頼性が向上します。一度BCPを策定することは、会社の事業のことは見直すきっかけにもなります。弱点を洗い出すということができるとするのは、その活動自体にもいい影響を与えたいと思います。

BCPは、東京都では約 50%がもう策定されているそうなのですが、岡山県は、実のところ約 5%というとても低い水準であります。笠岡市でも、自治体企業が一生懸命一緒になってやっていくことによって、よりいっそう安全・安心のまち、これを売っていくことができると思っております。岡山県は災害が少ないところで、皆さん、やってみようと思われる方も、なかなか難しいかと思うのですが、その中で皆さんが取り組むことによって、笠岡は災害に強いまちなのだとアピールして、定住促進にも効果が得られるのではないかと考えております。

当社の実際の訓練状況をこちらに紹介しますが、これは消火確認、安否確認の携帯メール送受信テストをやっております。これは消防署の消火器を使用した訓練ですが、今は水でできる訓練用の消火器も購入しまして、会社でもやりますし、工事現場、協力会社まで含めて、みんなで訓練を行うようにしております。

安否確認携帯メール送受信テストと書いてあるのですが、実際に東北の震災のときにも携帯電話、固定電話が繋がらなかったというふうに聞きました。こちらからかけた方もいらっしやると思うのですが、そのような場合にも、固定電話、携帯電話、普通のときでも、繋がらないという場合でも、この携帯メールで、みんな、従業員の安否確認ができるか、いつ出社ができるかというようなものがすぐに把握できるようにということで、この安否確認携帯メールでやっております。

昨年末には、衛星電話も当社は購入いたしまして、緊急時の通話手段の強化も行うようにしております。こちらは衛星電話ですが、20年ぐらい前の携帯電話とっていただければと思います。とても重たいのですが、皆さん、持ってられる方はいませんよね。月々の料金的には普通の携帯電話と変わらないので、いざというときにはこれを使って、官公庁関係とかと連絡の取り合いができるように行っていきたくと思っています。従業員からも携帯電話で繋がらない場合でも、衛星電話で社員の安否確認ができるようにと思っています。

当社の今後の取り組みについては、今回、このモデル企業としてBCPを策定させていただきましたけれども、今後はこのBCPを復旧活動をやっていこうと思っています。県のほうからもちょっと言われておりますので、しっかりとアピールはしたいのですが、私は口下手なもので皆さんに伝わっているかどうかかわからないのですが、企業以外にも福祉施設、病院、このようなところもしっかりBCPを策定していただけたらと思います。このモデル企業の中でも、今回は十数名の会社から100名ぐらいの会社まで、いろいろなモデル企業がいたのですが、当社は50名です。10名でも、5名でも、BCPというのは策定できます。大企業であれば結構やられているところもあると思うのですが、商店街はひとつ皆さんで協力して、このような行動をしようとかそういうのでいいので、ちょっとマニュアル化、行動基準のようなものを定めていけば、BCPの規則なるものができるのではないかと思います。

自助、個人的なものはもちろんですが、こちらに書いてある共助、公助、この3つは共存していかなければならないことであると思います。私たちは、この身近な地域で支え合う共助をこちらにいらっしやる方々とともに進めていけたらと思っていますので、皆さん方もこのBCPというものを、どんどん広めていただけたら、取り組んでいっていただけたらと思います。地域に密着した笠岡市の一企業として、笠岡を守るためにBCPに取り組んで、今後、活動を行ってまいりたいと思います。

つたない発表で申しわけありませんでした。以上で発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。天野産業株式会社の古江さんでした。再度拍手をお願いします。どうもありがとうございました。

質疑等は2部のワークショップでやりますので、ご興味のある方は、ワークショップのほうに残ってください。ありがとうございました。

②「笠岡の看板男」 ポップヤマシタ 山下美津夫 氏

(司会1) 次の発表は、笠岡の看板男という題目になっております。ポップヤマシタ 代表取締役 山下美津夫さんでございます。今井の協議会の会長さんも、きょうは応援に来られています。一言、ちょっと応援していただきませんか。

(司会2) 山下さんの発表に入ります。よろしくお願ひします。



(山下) ということで、大変長くご紹介をさせていただいたのですが、私は笠岡の看板男という形で、先日、市の方と打ち合わせをさせていただきました。「笠岡の看板男」と紹介するでと言うて打ち合わせしたのですが、本当に「看板男」と書かれていますね。きょうはびっくりしたのです。実際に、本当のことを言うと、よく「看板娘」というのはご存じですか。具体的にわかります。そこにかわいい方がいらっしゃって看板になるような美しい女性ということですが、僕も看板男と僕のことをみんなイケメンとかというふうに呼んでくれているので、あした会ったら、僕のことをイケメンの山下さん、看板男と呼んでください。もっと盛り上がるはずですよ(笑)。ちょっと盛り上げれば次にいきたいと思います。ちょっとあいさつもこけてしまったので、進めていきたいと思います。

私は、先ほど紹介があったように、社団法人笠岡青年会議所、ただいま一般社団法人笠岡青年会議所という形で名前が変わっていますが、そこへ数年間在籍させていただきました。今は、今井地区まちづくり協議会の事務局ということで、市の調整をしたり、そんなことをやっております。

その中で、きょうはその2段階から、厳選して事業を紹介していきたいと思います。

あちらのほうに笠岡青年会議所の理事長さんが来られているということなので、ちょっとあまり悪く言っていないだろうと思うのですが、ちょっとまじめに話をしていきたいと思います。また、私どもの今井地区まちづくり協議会の会長さんも来られているということで緊張しています。頑張りますので、会長お願いします。

こうということで、話の本題を進めていきたいと思います。先ほど細野先生からご説明というか、講演があって、もうほとんど僕の話とかぶっています。ですので、皆さん、さっと聞き流してください。ということで、進めていきたいと思います。

まずは、災害に強いまちづくりということですが、どういったら、こういう災害に強いまちづくりができるのかということで、私が何年間かやってきたJ Cさんの話を含めてお話ししていきたいと思います。

まず、災害に対する知識です。この災害に対する知識というのは、やはり地域住民の方が、ある程度、勉強会とか研修会とかこういったものを開いて事前に勉強しておく。これはもちろん皆様ご存じだと思います。でも、どのようにして勉強したらいいのかというのが現状だと思います。

あと災害に対するシミュレーション。このシミュレーションですが、最近は防災訓練とかを各地で開催されると思います。実際に地震が起きたと想定して避難訓練を行っていませんね。あと、防火訓練も、昔から、皆さん、婦人防火クラブの皆さんとか、消防署、消防団の方と一緒に防火訓練をされていると思います。そういったシミュレーションをまず行う、やってみるということです。

いちばん難しいのは地域でのコミュニケーション。この地域でのコミュニケーションはかなり難しいです。先ほどの先生のお話にもあったように、やはり1つのところに集まって、みんなでお話をする。いろいろな世代の者が集まってお話をする。実際は、これは非常に難しいです。どのようにしてみんなを集めて、どのようにして会議をして、どのようにしてコミュニケーションをとるか。そのコミュニケーションについて、いちばん難しいですというお話をしたいと思います。

では、このようなことを踏まえて、実際にどのようなことを地元で行えばよいのかというのが1件ですが、ちょっと事業例を見て、ご説明させていただきます。

これは、笠岡J Cさんの事業です。これは2010年に行われたJ Cフードフェスタという事業を、笠岡の方々にご存じですか、太陽の広場のいちばん西側の広場で開催しました。この事業は、笠岡J Cさんは一生懸命考えて事業を開催されております。笠岡J Cさんは、

基本的にまちづくりというのを基本に、個人の自己収益とか、奉仕とかといったものを進めている団体です。そういった笠岡JCさんが開催した事業ですが、食のフードをかけてフードフェスタ。わかりますか。わからないですよ。このJCの甘いところですよ。フードというのは、笠岡のフグです。食べる、食、フードです。ということで、2つをかけてフード・フェスティバルという事業をしました。ここまで説明しないと、実際にわからない事業です。

簡単に説明していきますと、この会場はブースがたくさん出ていますね、こういったブースを出したりとか、笠岡の風土を活かした写真コンテストとか、地元のこういったクラブ、これはモーターパラグライダーですかね。同好会の方をお願いして、上空から飴玉をみんなに配ったりとか、そういった事業をしました。この事業ですが、笠岡青年会議所はいろいろ苦労して、いろいろなことを考えていらっしゃいます。先にもちょっとお話ししたコミュニケーションとか、そういった楽しい事業をしていくということですが、まずは、この事業を開催するに当たって、参加者はもちろん、主催者側です。JCの中でも楽しんで事業をしていかないと、楽しい事業にはならない。

これは皆さんご存じだと思います。笠岡JCさんは、今お話ししたのですが、皆さん経験があると思うのですが、大体ご夫婦でデパートとかに買い物に行きますよね。彼氏、彼女でいいのですが、ウィンドウショッピングをしながら、奥さんが「きれい、この服、こっちの服もきれいだ、こっちの服もかわいい」と、またさっき行った店に行くのです。そこの服を見て、これもかわいい。とどの詰まりは、だんなさんに「この服、どう？」と聞きますね。そうしたら、だんなさんは「うん、似合っている」と簡単に言うのです。奥さんはこう言います「あんたは人の話を聞いておらへん」と。よくこんなことを言いませんか。言われませんか。結構こういうのを言われるのです。これは何でか。女性が悪いわけではないです。基本的に価値観の違いなのです。

イベントもそうです。こういったフード・フェスティバルをすると、基本的に、お子さんも来られる、年配者も来られる、もちろん若者も来られる。そうした中、1つの事業をする上で、3者の中でいちばん楽しめる、一緒に楽しめる事業をしたらいいのではないかという、笠岡青年会議所、笠岡JCの人は考えました。そこで、フード・フェスティバルですから、先ほどもあったように、いろいろな食べ物が出ています。大人の方、年配の方は、食事をしたり、いろいろなものを食べたり、いいですよ。子どもさんは違います。子どもさんは、ちょっと食べたらおなかがいっぱいになって、「お母さん、帰ろう、おじちゃん、帰ろう。もう帰ろう。暑いから帰ろう」というふうにならざるを得ないですよ。

そうすると、JCさんは考えました。あそこの芝生の上に大きなプールをつくって、子どもたちをここで遊ばせてやろうと。でも、笠岡のフードと関係ないじゃないかと理事会に怒られるわけですよ。そうしたら、JCの委員長は考えました。だから、こういうのをつくったのだというふうには、わけのわからない理由をつくるのです。こんなプールをつくりました。そうすると、お父さん、お母さん、おじいちゃん、おばあちゃんが、食、ご飯を食べながら、笠岡のフードを食べながら、体験している間に、子どもさんは今度はプールで遊ぶ。もう一日じゅう遊んでいました。これがうちの息子と娘と一番の下ですが、もう一日じゅう遊んでいました。しまいには、おじいちゃん、おばあちゃん、お父さん、お母さんは、「もう帰ろう」と言うのですよ。そうしたら、もうこのフード・フェスティバルは、皆さんが長時間来ていただいて、体験できて、遊べる。主催者側も一生懸命遊んでいました、楽しんでいました。

ここにあるのは、しゃこカレーです。笠岡の魚、シャコ。シャコを利用して、カレーをつくってみようといったのですが、なぜか名前が「しゃこの海岸物語」。全然受けませんね(笑)。こういう形で、「しゃこの海岸物語」とか一生懸命考えました。もう1つ、これは笠岡JCさんのメンバーの方が考えて、笠岡でひとつ名物のスイーツをつくらうではないかという形で一生懸命考えますね。笠岡べいふあーむ「牛フンシュークリーム」、何だ、これはと。聞いたのです。何でこんなスイーツにするかと聞いたら、笠岡と言えば、あのダ

イカンパク。ダイカンパクと言えば、牛でしょう。牛と言えば、牛フンです。ペイファーム牛乳ですよ。ところが、牛フンと取った。おかしい。聞いたのです「何で牛フン」なのですか。「すみません、ペイファーム牛乳を使っています」と言う。そうじゃないんだよと。

結構楽しみながらこれをつくって。当時、これは試作品ですが、当日は扱ったので、牛フンシューアイス、中にアイスを入れたのですが、牛フンシューアイスになって、当日は3倍したそうです。結構たくさん売れたみたいで、やれやれと。地元のケーキ屋さんにお問い合わせしてつくったのですが、そのケーキ屋さんも、やれやれという感じで、無事に終わりました。JCさんも、こういったいろいろなみんなが楽しめるという事業を考えて、みんなと一緒に取り組む事業をしております。ことしもいろいろな事業を考えられているみたいなので、協力のほうをよろしくお願いいたします。

引き続きまして、楽しくつくる事業パート2ということです。私は、今井地区のまちづくり協議会の事務局をしております。事務局をしているのですが、このまちづくり協議会には一部、まちづくり協議会の部会のほうを楽しくやっております。特に避難訓練、焚き出し訓練ですが、防災部会という部会がありまして、この部会で、皆さん、危機感を感じようという形で、DVDをみんなで見ようやということになりました。そこで、担当職員の方をお願いして、DVDを危機管理室から借りてきて、みんなでDVDを見て、やはり危険なのだなど、今ごろ気づくなという感じで思ったのですが、皆さんと見て危機感をあおりました。

では、どうするか。焚き出しをしようという形で、また危機管理室に行って、非常食ですか、お湯を入れてできるやつを部会でみんなでやってみました。結構時間がかかるかな、結構おいしいかなという感じで、みんなで楽しみながら部会を開催していきました。

次は避難訓練実施中です。こういった形で、また次のリーダーを育てていかなければいけないということで、今井地区を3つに分けました。3つに分けて、その3つの中から1人ひとりリーダーを出していただいて、そのリーダーをもとに避難したり、避難されている方を補助したり、あと、焚き出しをしたり、そういったことをやりました。

また、こういった写真ですが、まちづくり協議会では広報部会というのを設置しております。広報部会の中には、地元で写真を撮るが好きな方を配属していただいて、写真を撮ってくださるわけで、この方も楽しみながら写真を撮ってくださる。非常に助かります。あと、こちらの今井消防団には、早朝から広報活動をしていただいたり交通整理をしていただいたりとか、そういったことで協力していただきました。

また、本部の小学校は、校長先生が防災対策部会に所属しておりますので、貸してくださいと言ったら快く貸していただいて、官公一緒に防災訓練を開催いたしました。最後に、この地域別防災マップの作成という形で、防災マップをつくって、一生懸命みんなで、お子さんも、小学生も、一般の方も、みんなが覚えていない、通学中はこんなところが危険だということを、1人ひとりに地図に記入してもらいました。その地図を、今井地区まちづくり協議会で集めて集計したものを、各戸に配布という形で今考えて進めております。そういった形で、今井地区まちづくり協議会は、地域の各種の団体の中をとりまして、1つのことをやっていこうという形で事業展開しています。

また、先ほどもお話ししたように、公民館、小学校、地元企業、駐在所の方も参加して、1つの事業を開催していきました。

そうすることによって、さまざまな気づきとかが生まれてきます。人が集まることによって、さまざまなコミュニケーションが始まります。コミュニケーションが始まったら、必然的にやはりいろいろな地域の話とか等が出てきます。そういったものをお気にとめて聞きとめていけば、どんどんいいまちづくりになっていくと思います。

最後に、理想のまちづくりということを書かせていただきました。この理想のまちづくりということですが、地元では、もっとコミュニケーションが必要です。先ほどもお話ししたように非常に難しいです。コミュニケーション、話し合いをもっとしましよ、あ

と年配者の支援が必要ですよ。年配者の支援が必要と言いますが、確かにそのとおりです。私が、例えばこんなことをするから、みんな地域の人が集まって、旗を振っても、だれも集まってきません。しかし、こういった年配者の方に、悪いんだけど、こんなことをしたのだけれども、人は集まらんじやないだろうという形にしていくと、その人がすぐに人を集めてきてくださいます。それはもう年配者の力だと思います。

また、地元の若者の発想が必要と書いてありますが、先ほどの先生のお話にもあったように、そういった若者の発想というのが非常に時代に合った発想を持っておられる。そういったものを年配者の方が協力して力を出していただいて、事業を行えば、素晴らしい事業が行えると思います。ということは、年配者の力も基本的には必要ということです。

あと、地元団体、企業の協力が必要という形で書いていますが、皆さん、企業が、実際にこういったまちづくりをしていく、大もとは地震が起きたときにどうするかという話だったので、災害が起きたときに、企業だろうが、一般市民だろうが、学校だろうが、笠岡市が全くもう関係ない状態で、そういった震災地域にいますと、笠岡市が何もしてくれなくて、困ってしもうたと言っている場合ではないです。まずは自分の地域は自分で守る。そのためには何が必要か。さっき言ったようにコミュニケーションが必要だよ。みんなで何かしないとイケないですよ。そういったことをするためには、さっきも言ったように、コミュニケーションをしよう、話をしよう、何かしようということが挙げられると思います。

具体的に話をまとめますと、地元で世代を超えた人たちと何かをやってみる。そうするところにコミュニケーションが生まれますよ。失敗しても、そのプロセスが大事ですよ。今までこうやって事業の説明をしてきましたけれども、事業をこういうふうにする、その事業をすることによって、さまざまなコミュニケーションがとれる。話したことがない地域の人とでも話ができる。そういったことが、事業をする、何かをする、何かをやってみる中で、コミュニケーションが深められていくのではないかと思います。

最後に、これは本当に最後ですが、私はまちづくり協議会に去年の4月から配属されて、一生懸命自分なりにやってきたのですが、地元で話す機会がすごくふえました。もちろん年配の方を初め、奥様方を初め、子どもを初め、いろいろな話をすることができました。でも、そういった中で、きょうは会長さんも来られていますけれども、会長さんは僕のところへ電話してくる。「山下君、柿を食うか」と話してくるのです。そうしたら、会長さんが柿を持ってきてくれるのです。そういったことも、こういったことがないと、やはり話ができなかった。でも、よく会長が怒るのです。でも、怒られるということは、そういったコミュニケーションがあるから怒ってくれるのであって、そういうコミュニケーションがないと、そういうことすらないです。

やはり僕自身が感じたコミュニケーションのあり方、地域の大切さ、お話ということが大切だと思いますので、皆さん、地元に戻って、少しコミュニケーションをとって、地元の方とお話をするとかそういったことをしていけば、何と防災に強いまちづくりが自然とできてくるというお話でした。

本日は長々とありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。今井の地域でJCの活動を活かしながら、まちづくり、防災に強い地域づくりをやっていらっしゃる山下さんでした。拍手をお願いします。

③「まちづくりの中でのコミュニティビジネス」

ハーモニーネット未来子ども劇場笠岡センター 宇野均恵 氏

(司会) 次は、「まちづくりの中でのコミュニティビジネス」ということで、皆さんは、子ども劇場の笠岡センターということでおなじみだと思いますけれども、このたび、ハーモニーネット未来子ども劇場笠岡センターと改名ということです。そこら辺も含めて、宇野さん、よろしくをお願いします。

(宇野) 皆さん、こんにちは。ハーモニーネット未来子ども劇場笠岡センターの看板娘、宇野均恵と言います。どうぞよろしくお願いいたします。

きょうは、パンフレットを3つと、「幸せな笠岡をつくるまちづくり」というレジュメを用意しております。それと、このパワーポイントと一緒にあわせてごらんください。これがうちの事務所です。これは西の浜にあって、前の岡山県製麺製造工業協同組合という事務所を笠岡市から貸してもらっています。ちょっと珍しい建物で、でも、もうペンキがはげて、ちょっと見かけが悪いのですよ。私が「ペンキがはげて」というふうに言うと、ある男性から「宇野さん、はげと言いなはんな、むけたと言うて」といつも言われているのですが、これかは塗り直したいなと思っているきょうこのごろです。



先ほど言いましたように、ハーモニーネット未来というふうに変更したいと思っています。

沿革をちょっと書いてみました。1987年に、子どもたちの心豊かな成長を願い、発足いたしました。もう早いもので、ことしで25年になります。25周年です。私の人生の半分をここに費やしているということになります。1999年に法人格を取得して、活動が、いろいろな人との出会いによって広がってきましたので、子ども劇場という言葉が似つかわしくないということで、今「ハーモニーネット未来」というふうに変更しようとしています。今まだ2つの名前が出ておりますので今は使い分けていますが、この25年の総体では、定款も変えていきたいと考えております。

私たちは、いろいろな事業を今積み重ねているのですが、このごろよく思うのですが、事業は、便宜上、行政でも、国土交通省、厚生労働省というふうに分かれている、いろいろな事業でも分かれているのですが、それは便宜上で分けているので、私はすべてつながっているというふうに、このごろとてもよく思います。人間が生きていく営みは、いろいろなものに分かれるのではなく、すべてつながっているのだなとこのごろはとてもよく思っています。

活動の目的ですが、子どもということだけではなく、「すべての人をとりまく」というふうに定款も変えてみています。「すべての人をとりまく」、「子どもの豊かな成長と、安心して生活できる地域社会の創出」というふうに思っています。

現在の活動のコンセプトは、今を生きるすべての人が、自分らしく尊厳のある生活ができる地域社会の創出。そして、NPO法人として、社会課題の解決や、情報発信、また安心して生活できる地域社会をつくるコーディネーターを目指すというふうに、今、力を入れて活動を行っております。

では、どんな活動をしているか。本当に活動が広がってきております。体験活動の企画・推進ということで、これは体験活動、文化体験、自然体験、生活体験というふうに行っております。

それと、豊かな生活環境の企画・推進及び支援ということで、本当にこれもたくさんの方々の事業をやっているのですが、きょうは10分ということで説明ができませんが、あとでこのレジュメと年間パンフレットをごらんください。それと情報発信です。子ども劇場新聞やホームページ、そして笠岡子育て情報サイトの「HAPPY♡HAPPY」ナビというふうにネットを通じても多く情報を発信しておりますので、それもぜひ見ていただけたら、とてもうれしいなと思います。

きょうは、居場所、幸せなまちをつくるということでは、私たちは、本当に一端なのですが、自分が自分らしくいることができる居場所というのが必要ではないかというふうに、きょうは居場所を求めてみました。先ほどまちづくり協議会という話がありましたが、人

が集まる、人の縁、血縁、地縁、本当に大切です。今は、地域が希薄になったということで、まちづくり協議会というようなものもできてくるわけですが、地縁です、人の縁がだんだんと希薄になっているのではないかというふうに、私は感じてなりません。人の縁ですが、血縁は切っても切れません。地縁、人が住んでいる縁も大切なのですが、その2つ。血縁も地縁も希薄になっている現在に、私たちが大切にしていきたいなと思っているのが、居場所というか、選択。人間は、自分が心地いいと思うところを選択していつているのではないかと思っています。その求めるところも、興味とか、テーマに分けて、人が集まってくる、そういうところで、ありのままの自分であることができる場所というのが必要ではないかなと。

なかなか人間は自分が自分らしくありのままで生きる、その心を折るところというのは難しいのですが、ありのままの自分で生きるということがいちばん幸せではないかなというふうに私は今感じております。そういうところを人は選択していく。だから、その選択縁というのを大切にしていきたいと思っております。

では、居場所というところですが、自然体験です。また一緒に行く自然体験、それと生活体験事業です。これは科学の祭典、毎年、海の日に行っている科学の祭典の写真です。それと文化体験事業、年に5回ほどの舞台鑑賞活動事業です。それと、子育てひろば「あおぞら」は、0、1、3歳の在宅の子どもの居場所です。それと、笠岡市の大井児童館のほうでも、笠岡市の子育て支援事業を行っております。それと、子どもの居場所です。休日や長期休暇の安全・安心な子どもの居場所「かさおかあそびパーク」というのを、今、土日や長期休暇に、笠岡市緑道という公園で行っております。それと、地域の社会資源、人材を活かした休日の居場所づくりというので、これは大井児童館のほうで子ども夢基金のお金をいただいて、行っております。

それと、心の居場所 チャイルドラインかさおか。皆さん、チャイルドラインというのをご存じでしょうか。知らない？ これは全国統一バンド、フリーダイヤル化で、毎日、4時から9時まで開かれております。4時になると、本当に全国から電話が鳴り始めます。9時までずっと鳴っている。それをたくさんの電話を我々は見てあげたいからということで全国で。岡山県には、チャイルドラインおかやま、チャイルドラインかさおか、チャイルドライン津山という3カ所の受ける場所があります。本当に子どもたちが電話をどんどんかけてくるのですが、その中で、いかに現在の子どもは周りに気を使いながら生活しているかということが、とてもよくわかります。お友達や、そして親に気を使って生きているというのが、とてもよくわかります。

それと、発達障がい・障がい児親の居場所「ぴゅあそーる」 - というのを、毎週火曜日に、子ども劇場笠岡センターの2階で行っております。そこには、専門家である長年障害児教育に携わってきた先生を講師として招いて、本当にもう気楽に来ることができる居場所の提供をしております。

それと、シングルママ・シングルパパのための居場所ということで、今はシングルママやシングルパパがとてもふえていますので、「ぼけっとリンク」という名前をつけまして居場所を。これもお食事会です。子ども劇場はいろいろなことで食べる場面というのがとても多くあるのですが、これも月に1回のお食事会で、同じ気持ちを共有し合うというような場をつくっております。

それと、ふれあいひろば「虹」は、高齢者から、障がい者、若者、そして小さい子、また親も、だれでも来てもいいよという居場所をつくっています。現在は、西の浜の事務所と、園井会場、大河会場、富岡会場という、民家を貸していただいて、笠岡市で4カ所、このふれあいひろば「虹」を開催しております。親子から、高齢者、障がい者、若者、この、だれも来てもいいよというふうにしていくところは制度にはないです。介護保険であるとか、自立支援とか、いわゆる制度には、横断的にだれもが来てもいいよというのは制度にはないので、私が今いちばん困ったなと思っているところが、制度にないところにはお金が出ないというのがもう身にしみてわかっております。だから、制度にのっとったことを

しないとお金が回らんなど思いながら、でも、この子育てひろばであるとか、ふれあいひろばであるとか、そういうところの相乗効果というのは、とても大きいものがあります。レジュメのところに相乗効果というところでまとめてありますので、どうぞ、それも見てください。

それと、これも居場所、地域生活支援事業、障がい者に日中一時支援事業というのも、小学生の放課後児童クラブ、学童保育と同じように、居場所ではないかということで、ここに掲げております。

異業種交流しゃべり場「M&U」というのを開設しております。この「M&U」というのは、マサエ・ウノではなくて、しゃべり場「守屋・ウノ」で開設をしています。この異業種交流は、いろいろな仕事の人が集まってくるというのは、とてもすてきなことで、影響を与え合うし、刺激し合えるということで、この異業種交流の、これも、しゃべり場ということで、食べ放題、飲み放題の居場所です。これを大切にしていきたいと考えております。

幸せな街をつくっていくためには、みんなでネットワークを組み、協働していかなければいけない。当然のことです。ということで、ここはネットワーク、協働です。

それと、人がつながることのメリット。私は本当にふれあいの場をつくりたい、いろいろなところにつくりたい。興味がある人たちが集まってくるふれあいの場をつくりたいと思っているのですが、人がふれあい、つながることによって、信頼関係が出てきます。信頼関係ができて初めて、「私な、ここをもっと」という社会課題が浮き上がってきて、大半は聞いてあげることで解決するということも多いのですが、行政、専門機関と連携することによって課題解決ができる。それで、地域の中に気持ちのいいコミュニティ（ふれあい社会）の構築をしていって、助け合う社会の実現をしていくというふうに考えております。

人と人のつながりというのは、「支援するもの」「されるもの」というようなおこがましいことではなく、私にとってかけがえのないつながりをつくっていくということです。1人でもいいから、「私、こんなことに困るとるのよ、長けて」という信頼関係の構築をしていきたい。何回も繰り返しますけれども、気持ちのよいコミュニティの広がり、安心して生活できる地域社会の創出、いつまでもこのまちで暮らし続けたい。そのようなすてきなまちをつくっていくのは、みんなでつくっていかなければできませんので、みんな一緒に幸せなまち笠岡をつくっていきましょう。

ご清聴ありがとうございました。

④「まちづくりとSNS」元気笠岡推進協議会 福井敬司 氏

（司会） ありがとうございます。長年の経験でクリアーにまとめていただきまして、ありがとうございます。また、地域の協議会の皆さんにつきましても、いろいろな事例とかそういうのを、先ほどの山下のも含めてありますので、地域のこういうリレーをどんどん使っていただきながらというような形で、参考にさせていただければいいなと思っています。

次の元気笠岡推進協議会の件について、ちょっとご説明いたします。平成20年、21年に笠岡市で担い手育成事業というのを国土交通省より支援を受けまして、2年間やっておりました。その1つの活動団体として、この元気笠岡推進協議会ができて、当初は、一部の商店街、それから島、それから中山間と、3地域連携ということで、商店街を舞台にしているいろいろな事業を進めていくということでやっておりました。

その中でいろいろ事業展開をしておりまして、このときに、全国のつながりの中で、宮城県南三陸町ともつながりができて、それ以降、震災以降も、商店街同士のつながりから、地縁をしている活動につながりました。実際に、普通、支援というと、お金を支援というのがそれぞれですが、笠岡の商店街と南三陸の商店街はつながっていましたので、

直接的に向こうに行って顔を見ながら支援をするという顔の見える支援が始まりました。この支援を通じて、地域での輪を含めて、そういうことやりまして、人の輪とか、あと小学校、中学校とか、そういう地域での復興支援の活動も、この南三陸支援にあわせて行っていくような形で、だんだんだんだん輪を広げていっております。

きょうは、「まちづくりとSNS」ということでちょっと聞きなれない方もいらっしゃると思うのですが、今、フェイスブック等を使いまして、きょうも、この会議は大体半分ぐらいはフェイスブックをされていらっしゃるって、その縁で来ていただいている方もいらっしゃいます。そういうことで、日常的にそういう活動をフェイスブック等を通じて見る中で、いろいろな事業を、こういうイベント立てをして、皆さんに集まっていたきながら、共有するということが進めております。

それでは、福井さんのほうに。よろしく申し上げます。

(福井) 皆さん、こんにちは。元気笠岡推進協議会、そして「明日への架け橋 Kasaoka」事務局をさせていただいております福井と申します。よろしくお願ひいたします。

まず、私どもが、元気笠岡推進協議会というものを設立しまして、私もその中で事務員として動かさせていただいたのですが、2008年から現在に至るまでの活動の報告、また、まとめを、簡単に説明させていただきたいと思ひます。

まず、この活動のきっかけとなります元気笠岡推進協議会のお話をさせていただきます。2008年に、国土交通省さんの担い手育成事業を実施するために、元気笠岡推進協議会というものが発足いたします。この事業におきましては、笠岡の中山間部、島しょ部、それから商店街ですが、駅前地区が、連携して活性化事業を行ひまして、人材の育成を図ろうという目的のものでした。

事業といたしましては、商店街の再発見のための街歩きとか、地産地消、笠岡のうまいものツアー、あるいは子どもたちの教育の場の育成、こういったものを駅前商店街を舞台といたしまして、活性化事業を行っていくことになりました。また、ちょうどこの辺を見ていただいたらよろしいかと思うのですが、この事業の中で、商店街振興という目的がございますので、全国物産展や朝市といったものを笠岡商店街で開催していくことになります。全国物産展では、他所の会場、例えば酒田とか、そんなところへも、こういう笠岡の物産を持っていきまして販売する。それをお互いに地区をめぐりながら、笠岡の商店街の発展、活性化を図っていくという目的で行ったものです。

この物産展の形が発展していきまして、ぼうさい朝市というものに、まとまってまいります。こちらが笠岡の商店街で初めてやりましたぼうさい朝市の様子ですが、ぼうさい朝市というのは、万が一の災害時に、全国のネットワークを組んだ商店街が、連携して助け合っていく。そのために、日ごろから全国各地で市を開きまして、救援物資に見立てた特産品を幾つか持って行って参加して、各地域の人たちと交流を図っておこうと、日ごろから練習しておきましょうねという企画でした。

我々がぼうさい朝市に取り組むに至るまでの活動の考え方は、地域づくりにかかわる既存の組織が集まって、組織の中の人たちで連携しながら、地域活性化を進めていくという考えでございました。そして、事業を行うフィールドは、もちろんそれにかかわる人たちの住む街ということです。この考え方は、百縁商店街の地元活性化ということに分かれて実践していくことになります。

ところが、ぼうさい朝市を実施することで、全国の地域とかかわることで、みずからの地域づくりや、まちづくり、あるいは防災を考えていくという最初のちょっとしたアイデアのきっかけになったという話であります。



ぼうさい朝市の事業を進めております中、2011年3月11日に、ぼうさい朝市に参加しておられましたメンバーの南三陸町の商店街に、未曾有の大災害が襲いました。この災害を受けて、このぼうさい朝市のメンバーは、日ごろからそういう訓練をしておくということが目標でやっておりましたので、すぐに動くこととなります。

こちらは、災害直後に酒田市の商店街と、ぼうさい朝市のネットワークの全国の商店街の手助けを受けて、緊急支援に入ったところです。元気笠岡では、商店街の皆さん、そしてご協力いただいた、海社さん、子ども劇場さんたちと話し合いまして、震災直後に、ぼうさい朝市の仲間である南三陸町のほうに顔の見える震災支援をしようということになりまして、お互いに連携して、笠岡希望プロジェクトという名前のもとで震災支援活動を立ち上げました。

笠岡希望プロジェクトは、社会福祉協議会さんより1年間の支援事業としてご支援いただきまして、車を出していただいたり、人的・経済的支援のもとに、震災活動を進めてまいります。3月24日には、笠岡希望プロジェクトとして、初めて直接災害直後の現地に入りまして、緊急支援物資を運んだり等をいたしました。物資の支援が最優先された震災直後から1カ月ほどが過ぎましたときに、南三陸町では、福興市という市が立ち上がりました。希望プロジェクトは、この福興市に参加して、その支援活動を通して、物の支援から人の支援というものがいかに大切かと考えるように変わっていくようになります。こうして、笠岡希望プロジェクトは、福興市を1年間、毎月、福興市に行きまして、支援行う活動を始めました。

ぼうさい朝市から学んだことは、明確な目的を持って、常に交流がある人的ネットワークは、緊急時に本当に動くのだと。私はやっているときには、そんな地震なんかはあるのかねとかいう話でやっていたのですが、いざ現実起こってみると、全国から南三陸町に向けて、支援ネットワーク、ぼうさい朝市ネットワークからの支援を行うという実際の行動が起きました。こういう人のネットワークのつながりの大切さを改めてそこで勉強したこととなります。

そして、回を重ねるうちに、現地に入って見ること、学ぶことが、とても大きいことに気がつきます。そこで、できるだけ多くの人に被災地入りしてもらいたいという意見が多く上ってくるようになってまいりました。

そして、1年間の活動が、1年目の3月11日をもって一区切りつくることとなります。3月11日の節目におきまして、「笠岡からの祈り」と題しまして、1年にわたって、人的・経済的支援をいただいております補助事業の期限が終了いたしました。

この活動をこれからどういう方向で継続するのかという大きな課題が残ったわけです。これを「笠岡からの祈り」の追悼式の出席者の皆さんで話し合いました。その話し合いを踏まえまして、仲間の輪を広げて理解をいただきながら、- - -をつなぎ、みずからの手で震災支援をしましょう。そして、震災支援をしたいと思う人を助ける団体、支援したい人を支援する団体をつくりましょう。そして、その団体は、門戸を広く開きまして一般の人たちでも参加しやすい、支援の輪をつくるための団体になろう、こういうふうに決められました。

このような経緯で、「明日への架け橋 kasaoka」という団体が、9つの団体のご参加で設立されました。会長がキャンドルナイト実行委員会で、商店街にもいろいろお力を添えをいただいております中村さん、そして、副会長は、もともとの笠岡希望プロジェクトで活動されておられました加藤さんをお迎えいたしまして、実際の活動を開始することとなります。

大体、組織としてはこんな感じで、いろいろな活動団体が集まって「明日への架け橋 kasaoka」という団体をつくります。そして、その団体で、笠岡希望プロジェクトが実施しておりました福興市への支援、福興ワゴンを続けて支援しましょう。1人でも多くの人たちに被災地を見ていただいて、感じたことを地元の防災やまちづくりに活かしていただきましょう。こういうふうにして、行っております。

実際の行動は、こういった人たちにどのようにアピールするかという話も出てまいりまして、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）という、特にフェイスブックというものを利用して、SNSに明るい会員の中からフェイスブックを利用したらどうかという話が出てまいります。結果は、それを利用して多くの方々に接することができ、幅広く招待する機会を得ることになりました。先ほどお話がありましたように、今の会場で大体50人ぐらいの方がフェイスブックを経由してご参加いただいていることを聞いております。

ソーシャル・ネットワーキング・サービスというのは、インターネット上で人と人とのつながりを促進、サポートする、そういうコミュニティ型の会員制のサービス。中でもフェイスブックは8億人レベルの参加者を誇る世界最大のネットワーク・サービスになっています。そこには、私たちは、フェイスブックを経由して、従来型の打ち込みや、紙媒体での情報を、2通りで情報を流していこうと考えました。フェイスブックによる伝達と従来型の伝達の違いですが、フェイスブックによるものは、そのフェイスブックのページを見ることで、過去から現在に至るまでの活動内容が簡単に把握できます。そして、個人のフェイスブックユーザーによる情報伝達は、私が思っていた以上に非常に早く、参加者がそれぞれ自分のフェイスブックにおける個人的な活動の中から、話題が広がっていくという効果を得ることができました。

結果、既存のネットワークと、それから新しいコミュニティのつくり方といったインターネットのネットワークの2通りが我々の一員として活動していただくことになりました。そして、我々が掲げていた震災支援という非常にわかりやすいプラットフォームを通して、その2つの種類の皆さんがご参加いただいて、実際に東北へ行って、現場で一緒に働く。こういったことを行うことで、これらの本来2つに分かれているチームが、1つのチームとしてきちんと機能していったのではないかと考えております。

時間がなくなってまいりましたので、足早にいかせてください。

結果は、このようなことになっております。浴衣を送ろうプロジェクトというので、全国から3,000枚近くの浴衣を三陸のほうに送り、そして、フェイスブックの中で集まってきた人たちによって発送されるとか、こういう現地へ行っての着付けといったものができております。また、そういった皆さん、そしてあらかじめそういう活動をしていた皆さん、そういう方が集まって、復興支援のコーナーを商店街で行う。あるいは、学生の方が福興ワゴンで現地に参加していただいたり、こういった地元での催しに復興支援のブースを貸していただく。あるいは、マフラーをつくったらいかがですかと言っていただいて、そのつくり方の指導までしていただいて、そういうつくったマフラーを送るとか、学生の皆さんに募金に協力していただく、こういった活動になっております。

これは、皆さんが福興ワゴンで現地へ行く前に、会合を開いたり、反省会をしているところです。支援活動を通じまして得られた気づきを、我々は今後どのように地域防災への取り組みや地域活性化への取り組みに活かしていくのだろうか。これが今後の課題となつて、我々がぜひ実現したいところであります。福興ワゴンは、皆さんもご参加いただけますので、どうか皆さんの支援をしたいという気持ちを、この場でお出しただけだと思います。

ご清聴ありがとうございました。

（司会） ありがとうございました。これまでの5年間の活動を一括して、短時間でございましたけれども、言っていただきました。どうもありがとうございました。

基調講演2 「人の思い」と「動くこと」が地域を元気にします

株式会社カルチャーアットフォーシズンズ代表取締役 中島淳 氏

(司会) それでは、先生にマイクを渡します。よろしくお願いします。

(中島) 皆さん、こんにちは。よろしくお願いします。中島といいます。有名な先生と地元の方々の活動に対して、私はもう何者かという話になるのですが、時間もあまりないので、短めに私は言わせていただきます。ありがとうございます。本当に私もしゃべり出したら2時間ぐらいしゃべれるので、だらだらやってしまうのですが。私は、初めての方がほとんどです。先ほど1人昔のメンバーが来てくれていて、とてもびっくりしました。



まちづくりのお手伝いをしております。

よく「中島さんはまちづくりをやられているのですよね」と言われるのですが、すみません、私はまちづくりをやっていません。やっているのは地元の人です。これは本当にそうです。では、私のような者が何をやるかということ、外から来て、それで、地元では気づかない点、あるいは外では動きにくい話を後押しすると。それから、どうしていいのかわからないというのを形にするお手伝いをしている者です。

きょうは、ちょっとかた苦しいお話ですが、結論から言うと、お話の内容の変えていくと思います。お手元の資料とか、写っていく資料は、かなり飛ばすと思います。すみません。理由は明確です。もう既に元気です、笠岡の皆さんは。通常、私がまちづくりとか、活性化とか、そんな話をしてくれと、事務局とご縁がありますのでご案内いただいて、わかった、とにかくどうなるかわからないけれども、経験で話をしないでくれというような話をさせていただきましたけれども、これはまた大幅に変えていきます。

ごめんなさい。自己紹介をさせていただきますけれども、経歴なんかはお手元の資料を見ていただきますが、私はもうひたすらこれなのです。何かどうしていいのかわからないとか、いや、どうせ何もないからという地域というか人に対して、では、挑戦してみようよと、もうひたすらこれです。日本の中で、地方で、より多くの挑戦をするために、人と組織と仕組みづくり。では、主体は一体だれかということろでして、今、行政さんが来られています。外から、僕のような者も来ています。僕のような者は、主役になれないし、なってはいけないのです。主体は必ず地元の人なのです。

でも、いろいろなワークショップとかを開いて、ここは山崎さんなんかが入っていらっしゃるとお聞きしましたけれども、これもやりたい、あれもやりたいと、よく目にします。ものが違う。こんなことをやったほうがいいのか。では、だれがやるのですかというときに、だれもやらないとかということろになってくるのです。そのだれかをつくるのに、時間がかかる。ところが、この笠岡の場合は、今の発表でいくと、もう本当に、かなり多くの方がいろいろなことをされているのがわかりました。

なので、私がきょう今からしゃべることというのは、私は、細野さんのような大学の先生ではありませんし、いわゆる専門家というようなものでもないのです。ご紹介するとすれば、すべて私の周りで起こったこととか、それから私と一緒に事が動いていったとい

うことです。地域づくりは何とかみたいな話をしようとしていたのですが、それもちょっと話を変えていきます。この地域活性化ということを漠然と考えて。皆さん、きょう来られるような方々は漠然としているのかなと思った。いやいや、どうしてどうして、とても真剣に考えておられます。

そもそもこのシンポジウムが始まる前に、この会場で始まる3分前ぐらいに、司会の方が「そろそろ始めますよ」なんて言っているときでも、ガヤガヤしているのですよ。普通、行政主催のまちづくりシンポジウムみたいな話になると、結構かたいのです。出席者と言えば、「長」がつく人、区長とか、組合長とか、大体7割ぐらいが65歳以上とか、男性の方が多いのです。きょうはぱっと見た感じは全然そういう感じでもないし、普通はそういったシンポジウムというと、会場に入られると、皆さん、資料をめくられてシーンとされているのです。シーンとされているのを見ながら、これから私は何か話そうと自分自身に、どうやって盛り上げようかみたいな気合を入れていくのですが、でも、最初から全然気合なんかを入れる雰囲気でもなく、逆に元気をいただいているというのは、本当の話です。

私は、講演会とか、講師というのは、なりわいとしておりません。私は、本当にご縁があるところに、ふだんプロジェクトとして携わらせていただいていることを伝達させていただくというだけで、あまり講演とか、こういう形はそんなに本数は多くないので、これは勝手にしゃべっているのですが、まず、それに驚きました。本当に、とても元気ですよ。

ましてや、たまたまさっきのお休みでいらっしやいませんけれども、お子さんが、この会場に子ども2人が座っています。初めてです。私はすごく進歩的なまちだという印象を受けました。ご両親、お父さん、敬意を表します。すごいと思いました。よく2時間、黙っていたなと子どもにも敬意を表しますけれども、連れてきた親御さんにも敬意を表します。

この間、山形でやったこんな会議は、お子さんが来たのですが、それは食、カレーフェスタというのをやって、ここに来たらカレーが食べられるというので、カレーを食べるために子どもがいましたけれども、こんな最後までまじめな会議にお子さんがいたというのも、本当に初めてです。

それから、手書きのPOPといいますか、見出し。これも、ホテルの前に着いたら、すごくかたい形で書くのに、これは全部手書きですよ。これもすべて笠岡を物語っているのですよ。私のような者がこうやって言うので、私は多分5回ぐらい通うとすれば、回を重ねるごとに、私の感覚は必ず落ちてきます。当たり前ようになってきます。皆さんを知れば知るほど、全く感度は落ちていきます。でも、きょう初めて来させていただいて、いろいろ言わせていただいているのは、これは、例えばほかから、外から来る人とかにとって、そういう感覚であるということ。皆さんわからないと思いますけれども、これは本当の話です、とても鮮度が高いです。つけかけを履いているし、また蝶ネクタイをしているし、思い思いで行われている。話には聞いていたのですが、この人が守屋さんかかみみたいな話が、今、本当にそうでしたね。

これ自体が、もう既に元気でした。今までの発表、事業を聞かせていただいて、とても元気です。すなわち、だれがやるのですかという部分がもうあるのです。いやあ、これはすごいな、勉強になるな。概念だけでも、仕組みとして成立していますね。今のお話を聞いても、1つひとつはものすごく仕組みとして回っています。そもそもリーダーの存在が確認されました。とてもいいです。街に行って、これだけ発表会の中で、何々できましたという活動報告会というのはよくあるのです。でも、まちづくりというこういうシンポジウムに対して、いろいろな団体がそれぞれいろいろな活動している。5万人ぐらいのところ、これだけ多くのまちづくりに関することをやっていらっしやるところは、本当に少ないと思います。

ましてや、先ほどの元気笠岡推進協議会でしたか。先ほどの発表でいくと、そもそも国土交通省さんの事業で推進協議会が立ち上がってと。よくあるのですが、でも、事業が終わったら、ほとんどの協議会は立ち消えなのです。協議会という名前だけは存続している

のだけれども、国土交通省さんの事業の年度が終わったら、何かもう終わってしまう。存続していたり、存続していなかったりするのです。昔はあったとか、今はあったっけとか。それが継続して、今の報告のようにやっている。これ自体が、もう既に皆さんは笠岡の資源です。活動という形のないものが笠岡の資源です。これはもう一回、私のような初めて来る者が言うので、別に褒めるわけではないので、本当にこれは資源と思ってください、自信を持ってください。

私としては、こんなに元気な笠岡さん。私は結構いろいろなところを回っていますので、元気なところは結構知っていると思ったのですが、すみません、これは不覚でした、申しわけありません。私、まだまだです。本当に改めてまだまだだなというのを思います。修行不足です。

私は、東京に事務所があります。きのうは高知へ行きました。その前、今週は大分、高知と回って、きょうは笠岡です。来週は福島とかに行きますし、いろいろなところへ、東京に事務所があるので、ハブで、全国へ行かせていただいて、商店街の活性化の話とか、特産品を何にすべきだとか、観光地にするべきだとか、私がプランニングしたり、私が提言したりというのはやりません。やはり主体は一体だれなのか。そして、それを実行するには、どんな仕組みをつくっていったらいいのか。私なんかは - - - そのものなので、私なんかがいなくても、自立していく、回っていくというようなことを一生懸命つくっています。これが仕組みです。

笠岡さんの今の発表を聞いていて、2つ思います。1つは、かなりやる人が多い、そして、実績もある。そして、ノウハウがものすごくあります。失礼ながら、1つ思ったのですが、せっかくこれだけすごいことをやる元気があるのですが、例えば岡山市民がこれをどれだけ知っているだろうか。

イベントというのはものすごく大切で、まちづくりの起爆剤になるし、それからそんな人がいたのだという気づきにもなるのですが、イベントではなく、通常継続して、継承して回っていかないと、なかなか続かないのです。ということは、外から人にきてもらうか、物があふれるかという、これしかないのです。外から来てもらってお金を落としてもらう。これはものすごく、笠岡はこんなに元気なのですが、例えば岡山の人、例えば笠岡で5万人の普通に暮らしている人たちが、きょうの活動とかをどれだけ知っているかです。確かにイベントは知っているのです。

先ほど先生が事例に出された西小山のミステリーツアーは、イベントをやれば、ここは何かイベントをやっている。そうしたら、参加することで、このまちを知ることができるのです。ですけれども、通常の買い物とかというようなことを、どれだけ巻き込めるか。次の段階で、笠岡さんは、いろいろな人たちがいろいろな取り組みをしていますので、その結果、笠岡というまちは何なんだろうということ。最後の仕上げを、もうちょっと時間がかかりますけれども、みんなでつくっていけば、何か楽しそうだ。何々が名物らしい。さっき、食のフードをやられて成功されたと言われていました。でしたら、きょう、私がおりて駅に着いて、パンと伝わってもよろしいです。

それから、今の活動の中でも、少しそういうお話に触れている。全然だめだとは言っていないのです。ただ、やっていらっしゃることはとても多くていいのですが、あとが、こういう形にしていく、全体の形にしていく。これは難しいです。私は論客でも何でもありません。これを各地で一生懸命つくって、力不足ながら、形になっていないところもありますし、ガーンと、ゆっくりですが、形になっていく、実際に回り始めているところもあります。

それは、外から来た私のような者でよければ、どんどん利用させていただいてというところをやらせていただいて。こういうことです。具体的に、何をもってそうなのだと。私も地域活性化伝道師みたいなかた苦しいのを国からもらっているのですが、すみません、地域活性化とかいうのは、まあ、本当にいいかげんな言葉ですよ。ごまかせるのです。何ををもって活性化ですか。地域を元気にしようとか。皆さん、元気です、とても元気です。と

ころが、地域づくりとか、地域活性化という言葉自体は、結構あやふやなのです。だって、1人で頑張ってるということだけでも、それは活性化になる。1つの地区の集落が頑張っても、それは集落の活性化になるのです。

でも、それぞれの目的があるのです。何のために活性化をするのか。その先の部分。皆さんの今の発表を聞いていると、それぞれ、ものすごく重いと、それぞれこだわりと、そして、実績とノウハウがあります。山下さんは盛り上げていましたけれども、初めて知る団体とかは、横のつながりができ始めたと言われてます。そのとおりです。先ほどの震災という1つの目的に向かって、9個の団体が集まったわけです。笠岡が元気にするというところは、何をもちょう元気にするか、次の段階です。今まですごいことをやられていますので、できれば、次の段階かなと思っていますね。

これは素直に言わせていただくのですが、経験から言わせてください。それは、やはり冒頭で言われたように、何か経済が循環する、お金が落ちていく仕組みです。お金が落ちるということは、だれが落とすのかということです。多分、都市に対して物を売って、都市からここに来てもらって、もう1つは、地域の中で買ってもらうとか、地域の中でお互いに知り合って、参加したり、商店で買い物をしたりというふうになっていくと思うのです。このパワーの源とノウハウがあれば、こういうふうにならば意識をすれば、いいと思います。

今、商店街の活性化のお仕事もさせていただいています。私はもう分野を問わずに、ひたすら仕組みづくりで共通していますので、中には30万人都市のシャッター街、やりたくないのですが、本当に難しく、私のような小僧が入ったとて、何となくなっちゃうみたいにはなりませんけれども、ただ、少しでも仕組みをつくるということで入らせていただいたときに、やはり子どもというのは、先ほどの子ども劇場さんのお話は、共通して出ます。なので、子どもだとか、これからどういうふうなまちづくりに経済を落とすかを考えていくと、ママを入れていくのです。ママが集まる場所を、ママを集めようと思ったら、どうしようか。ママが集まったときに、空間に集まって、例えば仮に子ども劇場さんのような熱心な子どもたちを使った体験をされている活動団体があれば、ママさんは、例えば子どもを預けて、その団体が活動している間に、ママさんの自由な時間が。その時間をもって、商店街はどんなサービスができるか。ここが多分仕組みになっていくのです。組み合わせることでいいことだと思います。1つひとつの単独の皆さんの活動はともいいので、先ほど申し上げたような、組み合わせで、経済化行動の起きるような段階に訓練させると、すぐにできます。もうここまで来ていると思います。これは帰って、笠岡さんに行ってきたらこんなに元気のある人たちがたくさんいたというのは、胸を張って言わせていただきたいです。

ただ、その先にある、だから、こういうふうに来てきたというような話になればなと思っています。幾つか私の周りの私が携わったプロジェクトの事例を持ってきたのですが、地域づくりの話ですよ。なので、もう一回言います。皆さんのお話を聞いて、こういう事例の話をして、「ああ」というふうになるのかもしれないです。もう既に皆さんはされていますので、この話はやめようと思っています。ただ、変えます。しゃべっていきます。

きょう持ってきた事例は、1つは、街中の人たちによって地域がどう変わるか、変わってきたかという話と、もう1つは、外から人が来る。私のような者を含めて、外から来たときに、外の人を使って、その地域がどう変わっていくかというような話です。どちらかという先行しているこの話を、きょうは今からしようかなと思っています。たまたまこの内発の動きの一例の中で、ちょっと書かせていただいているのですが、例えばここです。この事例は、確かに内発の動きで、地域づくりで事例紹介をしようと思ったのですが、ちょっと人の話、外から来た人の話で、お話をさせてください。

これは日本一小さな百貨店という普通の無名の集落の話させていただきます。これは無名の集落が、JAの売店があったのですが、JAの合併で、売店をやめる、引き上げる。

J Aがやめるといったら、もう買い物ができなくなるし、みんなが集まる場所もなくなるということで、残してくれと。まちを挙げて残してくれと言われていたのですが、合併といいますが、J Aの判断で、もう本当にやめたとJ Aは出ていきました。

それで、どうなったかという、だったら、自分たちでやろうと。65歳以上のおじい、おばあが、見よう見まねで売店経営を始めたという話です。売店経営を始めた。そうすると、どうなっていったかという、どんどん地域に必要なものが見えてきて、自分たちで仕入れて売る。全然普通の売店だったのを、だったら小さな百貨店で全国発信しようという動きになってきました。「日本一小さな百貨店」ということで、先ほどストックの話がありましたけれども、広げた結果、先生の事例じゃないけれども、学生が京都の丹後のほうに来たのです。これはおもしろい、おれたちも何とかこの百貨店を盛り上げていこうぜと、ボランティアで来るようになったのです。これは、やる前には想定していません。ただ、やったら、そうやっていきますね。

まず、言わせていただきたいのは、もうぼろぼろなところで、何もないところを「日本一小さな百貨店」ということにした。自虐的といいますが、1つのコンセプトをつくったら、人に伝わりやすいのです。

さっきの伝えるということですが、先生もおっしゃったように、私が来て守屋さんに案内していただいたのが、例のあの日本一暗い商店街です。ここで思いついたのが「日本一暗い商店街」。これはものすごいですよ。「日本一暗い商店街」だけで、多分人は来ますよ。何もないのだったら、そこをどうするか。明かりを消して、暗い対応してもいいし、わざわざ昼間でもライトをつけながらばーっとやってもいいし、わからないですが、とにかく人が来るねたがある。

それから、例えば日本一でこぼこな道、干拓地なので、ばーっと見たら、きょうバスから見たら、こうなっているのです。これもまた、日本一小さな百貨店みたいに、1つ、ここの特徴をあらわすような。さっきの牛フンシュークリームもおもしろいし、カブトガニもいますし。結構、観光資源ではない、立派なものでもない。でも、人に対して伝えられる要素がこの笠岡にはたくさんあるじゃないですか。あるいは、取り組みといいますが、おもしろさというか、これを伝える言葉が、日本一暗い商店街、でこぼこ道、それから牛フンシュークリーム、何かおもしろそうな街ですよ。それがまちづくりであり、元気。それを逆に皆さんどうとらえるか。来た人に対して、どういうふうにするか。日本一暗い商店街、ごめんなさい、そればかりで申しわけありません。日本一暗い商店街がある街で食べる何か。先ほどの食の話も、どれだけそれを結びつけていくのか。でも、つくっている人はごっつい元気で明るいですよ。商店街は、中に入ると明るいでしょう。おばちゃんとの会話があれば、人は来ますよ。最初の人に伝えるべきキーワードは、ものすごく笠岡にはあるじゃないですか。これをこういう小さな百貨店ではないですが、外に対してできればなど。

言いたいのは、こういうふうなことをやった結果、学生が来るようになった。このリーダーが、実はがんで、ちょっと重い病気にかかれて、去年8月に1回閉店したのです。そうすると、もう本当に地元も火が消えたようなことになって、本当にどないかしないといけない。結果は、どうなったか。学生たち、外から来た会社の人たちが、会社を辞めて、おれがやるというふうな人が出てきました。それで、この2月からもう一回外部の融資により復活します。外から来ます。京大出身の、結構いいところに勤めていた人が、おもしろい、おれが会社を辞めて、やるというふうな結果になってきているのです。これもまちづくりを手伝いましたけれども、やってみないとわからないことということがたくさんあって、そういうふうな話です。

こういう地区です。どん詰まりの地区です。これは宮崎県の日之影で、私も行ったのですが、40分以上かかります。1本道です。1本道でどん詰まり、何もないところ。そこに、地元の人が、先ほどの活動と一緒に、まちづくりの一貫として、自分たちで楽しもうということでチューリップを植えただけで、40分間かけて、ものすごい人が来始めたの

です。これは、かえって 40 分間かけて来るといふこと自体が価値です。行った先、どん詰まりですよ。往復しなければいけない道です。1 本道です。そこに町の人がわんさか来始めた。最初はチューリップを見に。わーっ、たくさん、こんなところにチューリップを見に来る人たちが本当にいるのだと驚いたのが、地区側の人。それではということでお土産を売り始めた。

そのポイントは、チューリップはやはりハードです。夏に来たら涼しいよと言い始めたのです。そうすると、イベントとしてのチューリップを見終わっても、夏に人が来始めて、涼むようになりました。その結果、こんなようなところですから、当然廃校があるのですが、廃校を利用した合宿という。どんどんどんどん、やってみて初めて形になってきたというお話の事例をご用意させていただきました。

幾つかあるのですが、この話をしていると、ちょっと長いし、あれなので、もう皆さんやられているので、宝くじ理論と私は呼んで、元気が出る事例をいろいろお話をさせていただくと、「ああ、あそこだから」ねと。先ほどの先生のお話は「東京だからね」とかになっちゃうと、きょうは多分皆さんはならないと、絶対にしていないですよ。あそこはこうだからと。視察に行っても、表面だけ、今の町ではたしか、ああいった人が動いている。

先ほどの先生のお話、それから皆さんの事例発表、共通して大事なものは、プロセスです。いろいろなことをやってきた結果、そうなのです。このプロジェクトは目に見えません。目に見えないところに座って見て、写真に撮るのは今の現状しかありません。だから、「ああ、あそこだからね」という言い方になるけれども、そうではない、そこに至るまでのプロセスを、いかにして多くの人が共有できるかです。

先ほどの震災の話は、震災があった、だから集まった。行った結果、こんなことがわかった。みんな、学べた。いろいろ思いを共通できた。これはプロセスです。これは復興という目的に対して動いたけれども、いろいろな人をお互いに関ることになったら、今度は、その元気を自分のところにためにどう使うか。先ほどの防災の話で、それは自分のために日ごろどう使うかというのは、これから集まってやるべきだと。ここはやはりリーダーが必要なのかもしれません。

そこで、きょうは、外から来た人の事例を申し上げます。外からというのに対して、ちょっと言わせてください。これは実際に起こっています。外からというのは、もちろん私のような者もいますけれども、地元の人には地元にはいます。それから、一生懸命一緒にまちづくりをしようということで、行政さんがおられる。それから、外部の私のような者として、気づかない点とか、外の者だから、動かしてあげるといふか、アドバイスできるという第三者がいます。この私のような外の者と、皆さんの間に、もう 1 つの人たちがいます。それは、その地域に住み込んで、一緒になってまちづくりをやっていこうという人たちの存在。これが世の中にふえてきております。

何でふえてきているかという、地域おこし協力隊というような制度や田舎で働き隊というようなものです。国を挙げて、その地域に行けと。行ってくれたら、その間、給与をちゃんと払いますよという制度です。3 年間、若者を含めて、地元に住民票を移して、そこで暮らしながら、3 年という間に、地元の人、例えばさっきの活動している団体を結びつけたり、それから活動している人たちができない観点で、一緒になって活動員として動いたりという活動がふえています。これは、さっきの震災の話もそうですよね。

私は神戸出身ですが、20 年弱前の神戸の震災のときもそうでした。全国から若者が集まっています。この間の東北のほうも一緒に行って、聞いてみたら、もう自分がどう役に立ちたいのか、やってみたい。



会社に入っていくと、自分がどれほど役に立っているかわからないと言うのです。神戸の震災の時点でも、それは既に出ているのです。会社は行っていると。でも、そこで自分が生かされている、もしくは社会のために何か役に立っているかわからない。だから、来ているのです。場合によっては、そこで見つかったら、会社なんかはいつでも辞めますと。私の周りでも、ここのところで、そのまま頑張ってくれる若者がすごくふえています。

まちづくりに対しても、そうなのです。ましてや、この間、このまちづくりをしませんかというフェアをしました。3年間その地域に住んで、うちの地域に来てくれる人を募集しますというフェアをやったのです。全国から40自治体ぐらいが東京に集まりました。これに対しては、1,000人ぐらいの人が来たのです。これはものすごいことです。20年ぐらい前に同じような形で、リクルートという会社の出身なのですが、リクルートという会社のときに、Uターン・Iターンフェアというのをやらせていただきました。皆さん、田舎で住もうというフェアをやらせていただいたときに来た人たちは、どちらかという、例えば社会とか会社がもう嫌だから、漠然と地方の暮らしにあこがれているからとかいうことで、漠然とした人たちが昔は応募してきました。でも、この間、そういうフェアをやらせていただいたら、いや、自分は今は会社に勤めているけれども、人生において3年という期間はとても重要で、その間に会社では絶対に学べないことを学びたい、経験したい。そして、自分がどれだけ役に立つかやってみたいと。こんな人たちが、会場に来て、どんな自治体がどんなことを募集しているかというのを聞いているのです。

1つの例ですが、私もお手伝いしている山形県にも若い者が入りました。何をやっているかという、こいつはものすごく頑張って、結果的にいろいろな賞を取ったのです。最初に若者がぼーんとして行って、そこに送り込むのです。朝日町、地域おこし協力隊制度という国の事業を使って3年間雇ってくれる。立候補制で。何で選ばれたかという、こいつは何をしたか。ぬいぐるみを着ると言ったのです。マスコットですか。観光マスコットですか。あんた、着ぐるみの中に入って頑張るのね、汗をかくのね。もし、そうだったとすれば採用できませんね。これなら地元でできますと。いや、違うと。新しいキャラクターをつくることで、着ぐるみだからこそ、ふだんは言えない、地元の子どもも、先ほどのお子さんの話がありました。地元の子どもも、お年寄りも、だれかに言いたいこと、困っていること、伝えたいことが言えない。でも、相手が着ぐるみだったら、気軽に聞いてくれる、しゃべるはずだ。外国の何か教会の中にぎんげするみたいではないけれども、しゃべれるはずだ。外から来て、僕はそういうふうになると。

そのことで、地元の課題とか、やってみたいこととか、それから僕では気づかないような、地元の人が気づかないような資源とか、こういうのを発掘したいということで、東京から乗り込んだ若者が、今は本当にいろいろな賞をかっさらって行って、右は関東のテレビの取材中で、真ん中は小学校の講演です。本当に地域づくりのために大切なことは何か。何も無いと思われているような地域でも、こんなものがあるんだよと、子どもたちに教えています。これは外から来てそこに住み込んでいる彼らだからという話です。

これは、和田君といって、佐賀県の唐津に入った地域おこし協力隊員です。もともと唐津では、まちづくりがとても盛んです。でも、ひもといえれば、地区、地域という問題で、もう一回ひも解いていけば、やはり買い物難民という問題は、とても深刻になってきています。まちづくり活動をやっているのですが、分野が違って、福祉のほうだとかということで、買い物難民制度をどうしたらいいのかというふうに、行政の内部で。だったらということで、私は彼を後押ししていくのですが、だったら買い物制度を考えよう。先ほど申し上げている仕組みを残そうということで、彼は考えました。

結論から言いますと、移動スクです。皆さん、キョスクってご存じですよ。西日本だとあると思うのですが、キョスクは駅の売店です。1人当たり10秒の時間、10秒以内でさばいていかないと回らない。全く逆で、買い物は宅配をしたりするのではなくて、しかも、偉いメーカーさんだと、タッチパネル方式で、家にも便利に注文できるよという仕組みがたくさん世の中に出ているのです。

実際、支援制度、補助事業を使って、家にパネルを置くという支援をしています。お年寄りはそのを見て買い物を、きょうはこれを頼もうと。そうすると、翌日なんか下から運んでこられるという仕組みが世の中に結構あるのですが、そうじゃないだろうと。考えました、考えました。外に出さなければいけない。もし、テレビで家で買い物できるようになったら、すごい便利だと。でも、それは外に出なくなるね。

意外と、その集落をひもといていくと、まだまだ公民館活動をしている。家から 10 分、15 分歩けば、公民館にたどり着くというふうになって、だったら、公民館に来てもらおうと。そこまでは歩いて来てくれと。頑張っ歩いてきてくれと。歩いて来たら、10 人から 15 人が集まるわけです。ふだんは嫁さんに車に乗せてもらったりして、車で下のロードサイドの何とかフード店とかに行くわけです。買い物はできるのです。でも、そうなると会話ができないということで、公民館まで歩いてきて、歩いてきたら、そこでお菓子を広げて、みんなでワイワイガヤガヤしゃべろうと。

そこに、昔の紙芝居屋さんじゃないけれども、皆さん、このとおりスクリーンを広げて、地元のスーパー、具体的には道の駅ですが、道の駅からスカイプで生中継で、今きょうのお得な商品はとか流すのです。この司会を彼がやっている。仕組みをつくってやっている。買い物リストをつくって、書いて、彼に預ける。すぐに道の駅に飛んで、夕方に道の駅が運んでくる。道の駅は公共事業なので、そのくらいしましようという話になっている。ここからが仕組みです。移動スクリーン商店、略して移動スクとなったわけです。キヨスクが 10 秒かけて人をさばくのだったら、ここは 1 時間かけて買い物をしようと。その間、むだ話でもいいから会話しよう。つまり 3,600 秒、360 倍の非効率な買い物店をつくったわけです。これは外から来た若者が一生懸命考えたからできている仕組みです。

この移動スク商店は、結構話題になっていまして、多分ニュースとかで九州じゅうでは、あるいはもう全国。これを遠野方式と、岩手の遠野が今まねをしようとしています。というような形で、彼 1 人では無理です。やはり地元でまちづくりをやっている人がいて、こうやって公民館活動をやっている地元の人と組んでいるから、こうやって人が集まるのですよね。というようなことで、外から来る人間を、地元の人がどう利用すれば、どんな化学反応が起きるかという実例です。

例えばこれは対馬の島おこし協働隊です。対馬も島です。でかいです。観光客もたくさんいます。いわゆる韓国の人が大勢来ているのですが、日本の長崎県です。でも、どんどん高齢化が進んでいって、どうしようかというときに、同じく 5 人の若者たち。結果的に若者であって、別に上の方でもいいのですよ。その地域がどういう方を探るかというのは自由ですから。外から人が来ることで、デザインングをやったり、ツアーのツアーリズムを組んだりします。

問題は、そういうのは個々でやっているのですが、外から来る人がいることで、自分たちのまちづくり活動が繋がっていったのです。個々に、もともと島おこし活動をやっている団体はいたのですが、こういう外から人が来ることで、繋がっていったのです。結局、対馬に行崖を見たり、お魚を食べたり、結局、そうやって九州関連では結構あるのです。長崎、五島列島、いろいろ活発です。今までは、わざわざ対馬に行くことはなかったのです。

でも、ここに行けば、こんな若者がいろいろな活動をして、カフェをやったり、それから古民家に案内して、古民家に観光客を住まわせて、お茶でも出したりする。その先は多分ビジネスになっていくと思うのです。今、彼女らがビジネスをつくっています。そういったのは一例です。いろいろな事例が全国で出始めておりますので、きょうはこういうふうにこちらに重点を置いていますけれども、「人の思い」と「動くこと」が地域を元気にする。本当に皆さん実際に動かれています。

もっと形にしていく。外から見て、笠岡は一体、笠岡に行けば、何ができるのだというところを媒介役として、先生のお話でいくと学生がつなぎだという例で、今回ご紹介したいのは、今や、時代的にも、外から来て住み込んで、住民票を移して、それで皆さんと一

緒に、皆さんのかわりに、あるいは皆さんでは気づかないことを一緒になって動く者たち、若者が多くなってきています。これは制度ができて4年目です。要は、青年海外協力隊の日本版で、4年目になります。制度が3年が終わりまして、卒業生が1年目、頑張っています。7割ぐらいが、その地に移転して残っています。

ことは、例のフジテレビの四万十がテーマになった『遅咲きのヒマワリ』、ジャニーズの生田斗真君が主演になって、あれで爆発的に知名度が広がったのです。それで、結構募集をかけても人が来るようになりました。となると、問題は、例えば笠岡さんは、常に20から30ぐらいの団体が、うちに来て、うちに来て、うちの地域へ来て、皆さんの力を一緒に必要としているという扱いになって、その中で笠岡はどんなまちづくりをしたいのか。どういうふうにしたいのか。だから、こんなふうなあなたを求めていますと。

例えば島がありますよね。島づくり1つをとっても、島という1つの観点だけではなく、島もあれば、こちらではこんなまちづくりをして、例えば、今、不足しているのは島と街を結び人なのですよみたいな。そういう人がもし入れば、これは多分化学反応で今までにないことが起きてくる可能性があります。なので、これはくどいようですが、もう時間ですので終わりますけれども、私の周りでは、そういう今までに考えられないような人の流動が起きています。単なる経験の旅に行くというようなことを超えて、住民票を移して、会社も辞めて、人生の中での3年という期間をまちづくりに注ごうという若者が、定年者も含めてですが、ふえていますので、そういう制度を利用しようという営業の会ではありません。ただ、時代はそうなっていますので。

例えば岡山から人を呼ぶ。いや、そんな笠岡なんか来ないと。そうじゃない。皆さんがやられていることは、とても楽しい、おもしろいこと、これらをちゃんと伝えることができれば、人が来るようになると思いますので、どうか、逆にこういった振興こそ勉強させていただければと存じます。

ちょっと取りとめのない話になりまして申しわけありませんでした。途中から予定を変更して好きにしゃべらせていただきました。ご質問等があれば、情報交換の中でいろいろとさせていただければと思います。どうもありがとうございました。

(司会) ありがとうございます。急きょ内容を変更いただきまして、本当に会に合った話をしていただきまして大変ありがとうございました。最後に大きな拍手をお願いいたします。ありがとうございました。

(司会) 発表された先生との意見交換は、このあと、次は2階の会場になりますけれども、ワークショップという形で約1時間予定いたしております。ぜひ、そちらのほうにもよろしくお願ひします。

本日は大変長くなりましたが、お手元のほうをちょっと見ていただくと、こちらに、「笠岡で新しいしごとを3つつくりませんか」というチラシが中にありますので、若干見ていただければと存じます。産業的な支援で、お金の回るまちづくりというような形で考えておりまして、3月に講演会、それからワークショップ等も計画いたしております。ぜひ一緒に、それこそ本当に外から呼ぶためにもやはり仕事が第一になりますので、地域で仕事を起こして、それでまちづくりにつながれば、それがいちばん一石二鳥ではないかとも思っております。あわせてよろしくお願ひいたします。

若干、今の状況ですが、まちづくり協議会は、私も地域課の職員として働かせていただいているのですが、何の病気にかかっているかわからない状況ではないかと思うのです。例えば家庭であれば、家庭の先生のところに行って、薬をもらって治すというのが大体普通の直し方ですが、地域において、多分この地域は風邪になっているとか、そういう現状がちゃんと把握できたら、その先生を探して、その先生にちゃんとアドバイスを受けながら地域を回していくというやり方もあるかなと思っています。地域の人、やはり専門家を地域で抱えながら、相談しながら、方向性を決めるということも必要になってくるのではないかと思います。そういうことも含めて、今後、みんなで作るまちづくりということで、ぜひ、これからもこういう活動にご参加をいただきますよう、よろしくお願ひしま

す。

それでは、最後をお願いします。

(司会) それでは、最後になりましたが、お手元の資料の中に緑色のアンケートを同封させていただいております。このあと予定しているワークショップにご参加される方はそのときで結構ですが、これで残念ながらお帰りになるというお客様がいらっしゃいましたら、ご記入いただきまして、お帰りの際に受付にお渡しください。よろしく願いいたします。本日はありがとうございました。

(司会) 大変ありがとうございました。それでは、先生方、大きな拍手をいただきまして、第1部を閉会いたしたいと思っております。どうもありがとうございました。

このあと、2階に会場を移しましてワークショップを1時間ほど行います。大変どうもありがとうございました。1部で終わりの方はお気をつけてお帰りください。それでは、2部のほうに今ご案内をいたしますので、よろしく願いいたします。

2. 笠岡市シンポジウム資料

まちづくりは
「ひと」づくり

1

◆経歴
昭和56年 筑波大学院社会学研究科博士課程修了
平成7年一任在 中央大学総合政策学部教授
平成9年一任在 中央大学大学院社会学部教授
平成13年一任在 中央大学大学院社会学部教授
平成17年一任在 中央大学大学院社会学部教授

◆所属学会
日本公共経済学会、多摩ニュータウン学会、日本計画法学会等
◆公的関係
防衛省防衛政策等審議会委員、(公社)伊勢・文化・産業ネットワーク事務等諮理等、美しい伊勢川リフォーラム会長、(一般)筑港システム開発センター審議員、その他、八王子市教育委員会教育委員、立川市中心地商業活性化基本構想策定委員およびTMO研究協議会議長、川崎市港湾事業検討委員長、横浜駅まちづくり評審委員長などを歴任。

◆著書
主要著書 (単独著、編著のみ)
『コミュニティの政策デザイン』中央大学出版部 2010年
『中心市街地の成功方程式』時事通信出版局 2008年
『政策学入門』(編著) 東洋経済新報社 2003年
『スマートコミュニティ』中大出版部 2000年
『中央大学の政策形成過程』(編著) 中大出版部 1999年
『現代社会の政策分析』勁草書房 1995年

◆受賞
平成14年度 日本計画法学会学術賞(平成14年9月21日)

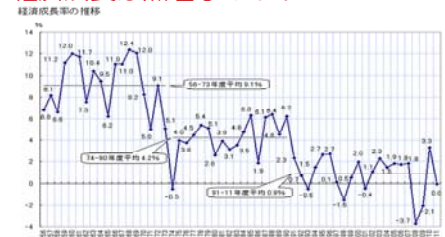


2

第1章 私たちを取り巻く環境

3

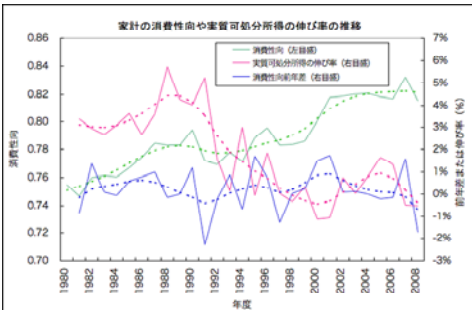
経済成長は無理なのか?



(注) 年度ベース、95SNA連携方式推計。平均は各年度数値の単純平均。1990年度以降は「平成22年版国民経済計算年報」(95SNAベース)、1991～94年度は年報「平成21年度概況」による。それ以降は、2012年4～6月期1次速報値。GDPは速報値(1)の公表値。

(資料) 内閣府SNAサイト

4



5

少子化と高齢化はコインの裏表

図表1-2-1 今後の人口及び年齢構成の変化と出生数(合計特異出生率)の見通し



資料) 国勢調査速報・人口動態統計「日本の将来推計人口(平成18年12月推計)」(出生中位・死中位の場合)

6

まちづくりとは

まちは、衣食住を支える、今生きていくために必要な基盤。また、人を育て、地域の明日を準備する空間。
よって、まちづくりは、市民一人ひとりの想いや希望を実現するための共同作業。

今を生きる市民全員が未来の地域のために行う、重要な仕事。

理論と実践が両輪とならなければならない。

7

第2章 学生たちの まちづくり

8

① 立川の課題

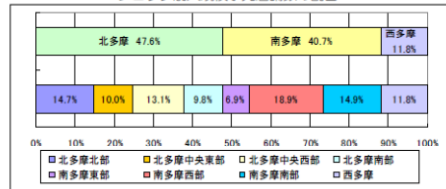
やっかいな南北戦争

- 駅から人が流れない
回遊性がない。駅でエリアが二分化
- イメージが悪い
基地の街、ギャンブルの街、品がない
- 宝物に気がつかない
よその人は「昭和記念公園の街」に期待
- 南北で反目
モノレールの駅を2つち

9

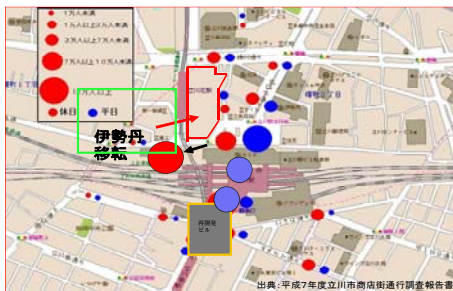
人口密度が低く、車が集客手段

ブロック別大規模小売店舗数の割合

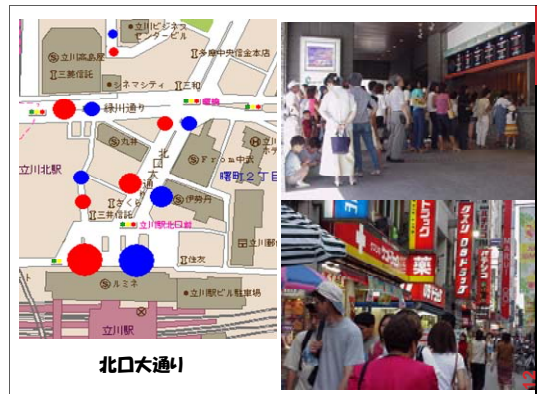


10

立川のシンボル：南北戦争



11





南口商店街
のホコテン

「統一シンボル」は駐車
場ではなく、
ペDESTリアンデッキ

14



15

② 福生の課題 人口減少に悩む

- 学齢期の世帯が転出
学力調査でピリから2番目
学齢期前の世帯+高齢化世帯
- 住宅政策の不備
安くて高い民間賃貸
- 商店街の風通しの悪さ
- 「街の宝」が分からない市民
酒蔵の街、基地の街

16



17

酒蔵・横田基地+16号線



18

我がまちの宝探し



19

学生の役割は「想像以上」に大きい



20

③ 西小山の課題

注目されない悲哀克服

- 隣の商店街知名度は「全国的」
- 若者が見捨てるまち 後継者が育たない
- 古ぼけた商店街 そのレトロのよさを知らない
- 2つの区にまたがる お互い「知らない」 ばらばら感が漂う



21

駅前が変身し、チャンス迎える



22

学生と店主・住民WSから、
課題が発見され、
相互信頼とやる気がうまれた！



夜の7時から勉強会。
自前で維持する

23

新イベント：ミステリーツアー



24



新たな自信とやる気：
街のリーダー誕生



ロングテールの教訓

低頻度・重篤災害⇒各種計画の有機的連携
高頻度・軽微災害⇒海岸保全施設の整備

強度の軸

強

イエローゾーン

レッドゾーン

グリーンゾーン

グレイゾーン

弱

合意が困難

*府省間の総合調整は復興庁で可能か？
複数の官庁回りが必要。屋上屋を重ねる？

*国と地方の分業体制は？
ボトルネックがどこに起きているのか？
決定と執行という「二つの重荷」
住民は「一救ぎではない」

災害後の人口移動「人は職を求めて移動する」

*住民の悩みは「雇用と生活資金」

図1 国中府県の中核市・重要拠点別人口、転出超過率
(平成22年3月～25年2月調査、平成22年3月～25年2月調査)

図2 国中府県の中核市・重要拠点別人口、転出超過率
(平成22年3月～25年2月調査、平成22年3月～25年2月調査)

図3 国中府県の中核市・重要拠点別人口、転出超過率
(平成22年3月～25年2月調査、平成22年3月～25年2月調査)

6次産業の現状と課題

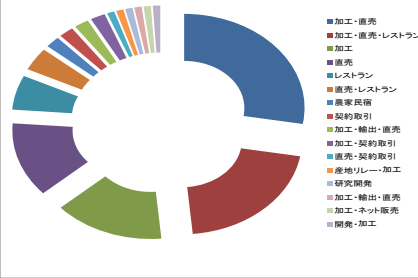
1+2+(3)の構図

1x2x3=6に持ってゆく

行政の役割

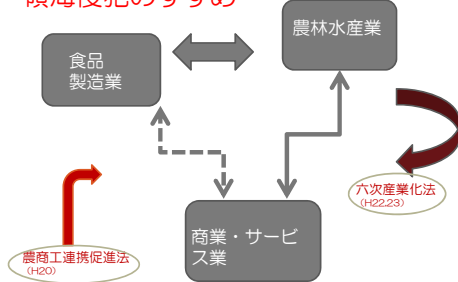
31

6次産業化事例数



32

領海侵犯のすずめ



33

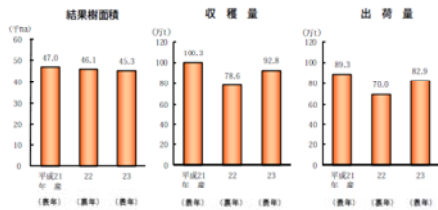
付加価値をつける

価格をつける
価値をつける
名前をつける

	2018年	2023年	増減
人口	1億2,276万人	1億1,927万人	0.93倍
高齢化率(全人口に占める65歳以上の割合)	20.2%	30.5%	1.51倍
単独世帯数(全世帯に占める単独世帯の割合)	29.5%	36.0%	1.22倍
食料支出額	73兆6千億円	72兆2千億円	0.98倍
全世帯の食料支出額に占める生鮮食品への支出割合	26.8%	21.3%	0.79倍
全世帯の食料支出額に占める調理食品への支出割合	12.0%	16.6%	1.38倍

34

収穫量の1割は市場に出ない



35

地域ブランド加賀野菜認定品目

さつまいも	たけのこ	加賀れんこん	加賀太きゅうり	源助だいこん
金時草	打木赤皮 甘栗かぼちゃ	加賀つるまめ	ヘタ紫なす	赤ずいき
せり	金沢一本太ねぎ	金沢春菊	くわい	二塚からしな

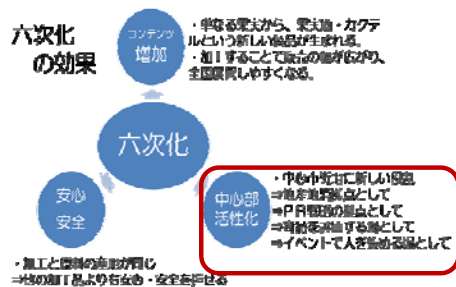
36

地域ブランド化の成功要因

- 県内を代表する園芸産地であった
 - ・ 対応できる技術と農地の存在
- 卓越した技術を持った篤農家の存在
 - ・ 固定種の育成・存続・普及に貢献
- 地産地消を基本とした
 - ・ 手堅い需要を喚起
- 基準認証制度の活用
 - ・ 行政の権威づけ
- 首都圏からの情報発信
 - ・ 外からの評価で内の評価を変える

37

六次産業で高付加価値化

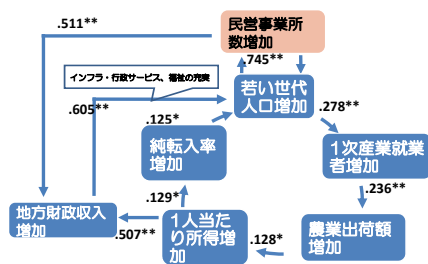


38

朝市でまちおこし

39

6次産業に取り組む成功モデル



40

まちづくりは人づくり：大学の役割

41

おわりに

- まちは「ヒト・モノ・カネ」が入り出る「オープンシステム」
- まちづくりはひとつづくり
- まちは「オリジナル」がないと、生き残れない
- オリジナルは「まちがう」ことから生まれてくる

42

「地域活性化への理解醸成」シンポジウム

「人の思い」と「動くこと」が地域を元気にします。



唐津市 地域おこし協力隊員

2月2日
フォーシーズンズ 中島 淳

自己紹介です

1988年3月 北海道大学農学部卒業

1988年4月 株式会社リクルート入社
主に媒体マーケティング、販売促進企画を担当

1995年1月 地域活性化を領域とする民間シンクタンク入社
主に中山間地域の活性化、中心市街地の活性化、
地域産業の活性化に関するBtoG(対行政関係機関)
型の各種プロジェクトに参加

2001年5月 実践に近い地域活性化マーケティングを目指し独立
株式会社カルチャーアットフォーシーズンズ設立
実践型企画、BtoB(対民間企業)型のプロジェクトを実施。

2012年度 登録アドバイザー等
■総務省 地域再生マネージャー
■同 地域力創造アドバイザー
■内閣府 地域活性化伝道師
■中小企業基盤整備機構 地域資源活用支援アドバイザー
■ふるさと財団&地域活性化センター 地域づくりアドバイザー
■会津観光応援隊長(会津若松市長任命)
■環境省 事業型環境NPOモデル実証事業アドバイザー
■宮崎県綾町 ユネスコエコパーク専門委員 等



毎年全国大小10カ所の
地域元気創造プロジェクト
に携わっています。

私のMission
日本の地方に
より多くの
「挑戦」
を創出すること。

人と組織と仕組みづくり

地域活性化ということを漠然とお考えの方へ

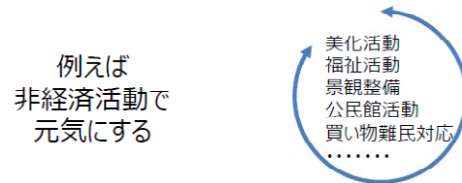
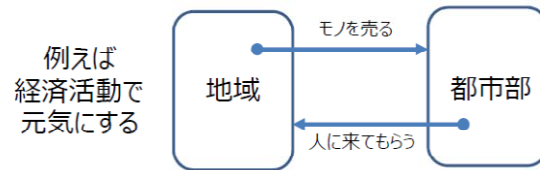
その取り組みは一体
「誰が」やるのですか。

概念ではなく「仕組み」として
成立しますか(回りますか)。

そのことが周辺(知ってもらいたい人)
に「伝わって」いますか。

**「地域づくり」、「地域活性化」という言葉に
安心するべからず。**

**具体的に「何をもって」そんなのか
をちゃんと知ることが大切です。**



1. 最近の、地域力を高める内発の動き一例

～例えば「地区」という単位で見た場合～

地元の住民が動くと、コトが見える。

- ①楽しみながら
- ②集中して
- ③継続して

**高知県津野町
床鍋集落**

**38戸105人(うち高齢者51人)の住民たちが何とかしなければと立ち上がった。
～地区住民が経営者。廃校を軸とした取り組み「森の巣箱」～**

かつて1階が小学校、2階が中学校として使われた山あいの集落に残る2階建ての木造校舎。現在は1階が居酒屋を兼ねたコンビニエンスストア、2階が宿泊施設に生まれ変わっている。高知県津野町にある「森の巣箱」は、住民みんなで経営する全国でも珍しい「廃校の宿」だ。

地元の住民は「自分たちがほしいものを」とコンビニ、「帰省客に便利だろう」と宿泊施設を軽い気持ちで開いただけだった。「森のおみせ」と名付けられた店舗には、食料品や日用雑貨が並ぶ。この商品の仕入れ基準は「数売れずとも、ないと困るもの」とスタッフの大崎智子（さとこ）さんは言う。この店のおかげで、住民はちょっとした買い足しに隣の須崎市まで出向かなくても済むようになった。

メリットは便利になったことだけではない。ここに買い物に来ることで、自然と“ご近所さん”と顔を合わせる機会ができる。独り暮らしの高齢者が増えている昨今、地域の見守りの場として果たす役割も大きい。

夜になれば、森のおみせの一角に構えた小上がりテーブルが居酒屋に変身。仕事を終えた人々がここに集まり、ちょっと一杯を楽しむ。子供時代を過ごしたかつての学び舎は、再び大人たちの集いの場となった。

校庭にはセンタンの大木が葉をしげらせ、店には新鮮な野菜が並ぶ。大阪から来た男性（26）は「これで4回目。廃校の雰囲気も魅力だし、ふれあいも楽しい」。

人気の秘密は施設長の大崎登さん（58）が握っている。宿泊客の様子を見て、施設のオーナーでもある住民らに「出てこいと電話をかけて集める。そうやって一緒に歓談し、酒を酌み交わす。宿泊客をもてなすだけでなく、それ以上にオーナーたちも楽しんでいる。



平成19年「過疎地域自立活性化優良事例表彰」総務大臣賞を受賞

**秋田県
仙北市
角館町白岩地区**

**もともと地域づくりとしての「地区」の取り組みが、
新たな観光ルートを構築中**

仙北市（旧角館町）白岩地域は、みちのくの小京都角館の中心部から車で東に15分ほど、玉川の東岸、奥羽山脈のふもとに位置する農村地区。

地区の中心部である白岩前郷集落は、奥羽山脈沿いに仙北平野を南北に縦断する「白岩街道」に沿って町並みが発達しています。その白岩地域では、停滞する地域の現状打破を目的に、2002年から住民有志のグループ「白岩村おこしプロジェクトS～」が地域おこし活動に取り組んでいます。

中世と近世の城址を会場に開催する光のページェント「白岩城址燈火祭」や、幻の山菜「ひでこ」の栽培、豊かな歴史資源を活かした歴史ツーリズムの推進など住民が一体となった取り組みが高く評価され、2009年には秋田県農山村活力向上モデル地域に指定されました。（一部秋田県庁HPより）



手作り掘っ立て小屋直売
「未知の駅」

結果、秋田県有数の観光地である「田沢湖」と「角館市街地」間にある地元道が、新たな観光移動道になりつつあります。角館市街地の武家屋敷（城下町）＝年間200万人と後背地である農村地区のセットで、滞在時間の延伸、一般土産ではない地元食材惣菜系土産の販売が浸透し始めています。
目標：角館観光客1%の満足度UP



鹿児島県鹿屋市 柳谷地区

「やねだん」の奇跡



ある小さな集落が成し遂げた偉大な取り組み。

柳谷（やねだん）は、鹿児島県肝属平野に位置し、集落ぐるみで豊かな生き方を目指す小さな「むら」。土着菌を活用した環境保全型農業や生きた福祉活動が高く評価され、第8回「計画賞」の最優秀を受賞。「むらづくり日 本一」の受賞を記念し、有機堆肥でとれた「コガネセンガン」と国見山系の清らかな水を使い焼酎を製造。

過疎の集落で活性化への挑戦が始まったのは約10年前。休耕地に住民総出でサツマイモを植え、収穫したイモで焼酎を製造。1998年、休耕地にサツマイモを植えようと提案したが当時、休耕地に補助金がついており皆、年金暮らしで生きてゆけたため反対された。

そこで高校生に「東京ドームでイチローの試合を観戦する」と提案し休耕地にサツマイモを植え始めたら反対していた高齢者も見かねて参加。現在のやねだんが始まる。販売益を了供たちに勉強を教える寺屋の運営費に充てた。さらに集落にぎわいを取り戻すため、空き家を芸術家に貸し出した。ふるさとを離れていた出身者を含め、昨年だけで集落に15人が移り住んだ。「住民が稼いだお金は住民に還元しよう」。3年前には、集落の蓄えから全世帯（約110世帯）に1万円ずつボーナスを配った。

昨春の総会でも、余剰金約400万円の使い道が議論された。再びボーナスを支給する案や町内会費を無料化する案もあった。「お年寄りや子供たちのために使おう」。住民たちは余剰金の一部で足腰が弱ったお年寄りに貸し出す手押し車18台を購入。残金は将来の為に蓄えた。

集落のリーダー豊重哲郎さん（67）は「涙が出るほどうれしかった」と振り返る。住民の決断に豊重さんは自治と民主主義の理想を見た。「住民を突き動かしているのは感動の共有。それが集落の底力になっている」と強調する。

宮崎県日之影町
中川・鹿川地区

目的型観光を目指す、 最奥(行き止まり)「地区」のふんばり

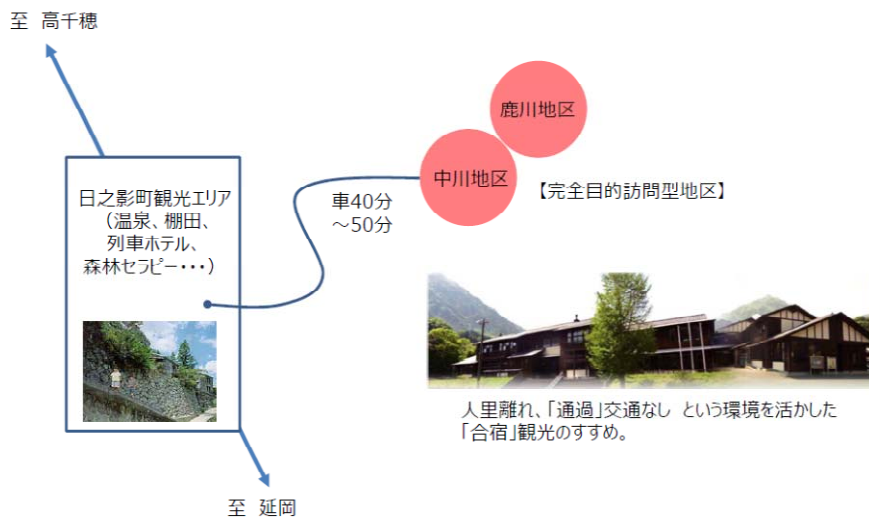
宮崎県日之影町



矢筈岳、比叡山が一望できる日之影町中川地区は、町の中心部から車で40分ほどの場所にある隔離された場所で、行く道は細いたった1本の町道。しかしここでは4月になると棚田に赤、白、黄色など約25,000本のチューリップの花が鮮やかに咲き誇り、訪れる人々の心を和ませています。同地区はチューリップの里を目指し、当初は個人による活動でしたが、次第に集落住民へと発展し、平成16年度からは集落内7世帯(男性13人、女性10人)で構成する「中川チューリップの里づくり協議会」が主体となり、チューリップ祭りを開催しています。



この中川地区とさらに奥にある鹿川地区は町の中心部から最も遠くに位置し、それ以上進めない「行き止まり」構造の山中で奮闘しています。日之影町自体が「通過型」観光地である中、町内の僻地は「目的型」にならざるを得ず、資源(景観や立地)とストーリーで集客しています。最近では日之影温泉に行ったついでに僻地観光しようというのではなく、僻地を訪れた帰りに温泉に入って帰ろうという構図が見られるようになりました。森林セラピーを推進する同町において、新たな森林アプローチ(コースではないが)の可能性を持ちます。



京都府京丹後市
大宮地区

「日本一小さな百貨店」 の軌跡



京都府京丹後市大宮町は16集落が散在し、旧村単位に農協支所を有する町の農協がありましたが、その大宮町農協も、例外なく合併の波に乗り、丹後一円の大型農協に変身しました。経営の合理化対策として当然のように支所、出張所の廃止の方向が打ち出されましたが、大宮支所は、旧常吉村農協として発足の際、組合出資は別として用地確保や施設建物等一切が村民の善意の寄付によって為されたモノで、以来、村民の共有財産的な感覚の元に利用運営されてきた経緯があり、大宮町農協合併組合の経営と運営上の都合で廃止とは……と地域の人々が強く憤慨し村をあげて**反対運動**が起こりました。反対運動も一進一退で暗礁に乗り上げた時期、逆に活動を続けてきた村づくり運動が徐々に地域に浸透してきていました。

このころ、両方に関わってきた地域のリーダーの**大木満和さんらを中心とした村づくり委員会**から、頃合いを見透かしたように、陽転発想の妙案「**村営百貨店構想**」が地域に提言され、村に商店が一軒もなく、支所廃止に途方に暮れていた人々の心が一気にパッと燃え上がり村営百貨店設立へと地域が一つになって取り組むこととなりました。その結果「去る者は追わず……農協が出ていくのなら、それに変わる自分たちの農協を地域ぐるみ、手作りで新しく作ればいいんだ」ということで、平成9年12月、農協支所の跡地と支所の一部を借り受け、出資者34人の農業生産法人「**有限会社・常吉村営百貨店**」を誕生させたのでした。



リーダー大木氏がご病気のため、2012年8月惜しまれつつ閉店したが、2013年外部有志により復活へ

元気な地区の事例を聞くと 「ああ、あそこだからね」 と言いがちに。



今の日本ではどこでも過疎高齢化状況は同じで、
置かれる環境はみんな異なります。

答えはありません。

事例を聞いたり、視察に行ったりしても「結果」だけのお話で、
本当に大切なのは、「そこに至るまでのプロセス」。

「買わなきゃ当たらずに宝くじ」理論



「やってみなければ変わらない(むしろ悪くなっていく)」

地域づくりへの近道（坂ですけど）

2. 最近の、外部人材の活躍一例

～例えば「地域おこし協力隊」という制度～

山形県朝日町

協力隊員その名も「桃色ウサビ」がまちを変える



ソトコ ソーシャル&エコ・マガジン



朝日町協力隊員
佐藤恒平さん

ソトコHP <http://www.sotokoto.net/ja/>より

人同士なら抵抗があることも、着ぐるみが緩衝材になることで皆が笑顔になり、「地域おこしがやりやすい地域づくり」ができるのではという仮説を実証中。普段は恥ずかしくて言えないことも、着ぐるみ相手だと話せることが多い。それらを集めてカタチにすることが協力隊の役割としている。いつの日か「朝日町の公式キャラクターになる」野望を持つ。



朝日町HP <http://www.town.asahi.yamagata.jp> より

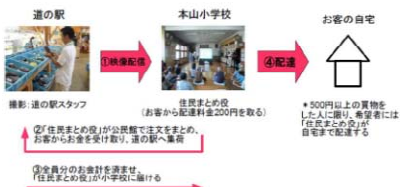
NPO法人ETIC、主催「地域仕事づくりチャレンジ大賞2012」で全国グランプリ（日本一）を獲得。テーマ：「着ぐるみで引き出す地域と人の力」。また「輝けやまがた若者大賞」も受賞。県知事から表彰される。



唐津市協力隊員 和田翔さん



井戸端スクリーン商店 (idosk) 概要



テーマ「買い物難民対策」に対して、協力隊員がドライバーをしていたのでは根本解決にならない。外から来た若者だからこそ、地元の「道の駅」、「生産者」をよく理解したからこそ生まれた新たな仕組みで社会課題へ挑む。

その他の和田氏のビジネストライアル：道の駅サテライトの新システムづくり

道の駅福岡店 (3t保冷車→1t車に変更)

以前の売り出しの様子



商品は車から降ろし、テーブルや地面に並べて売っていた。

人手が必要であり、商品を車から降ろす作業、陳列作業に時間がかかり、お客さんを待たせてしまう

売り出し終了時間 15時 → 13時に変更

現在の売り出しの様子



売れ残り商品を夕方までに持って帰れば道の駅で売れる

島おこし協働隊は、対馬の活性化に新たな風を吹かせようと、平成23年4月に設置された市の組織です。都市出身の意欲と専門性あふれる人材を積極的に受け入れ、「島おこしの新たな担い手」＝「島おこし協働隊員」として、市長が最長3年の任期で委嘱をしています。現在、東京、神奈川、青森出身の5名が活動中です。

木村・松野隊員は上県地域活性化センター地域支援課(上県町佐須奈)に、須澤・山下・村田隊員は対馬市役所地域再生推進本部(厳原)に所属しております。協働隊全体の窓口は同再生推進本部内の協働隊事務局(前田)が担当しておりますので、お気軽にお問い合わせいただければ幸いです。



◆レザー Kraft で島おこし担当

山下 達 (Tetsu Yamashita)
神奈川県横浜出身。1988年生まれ。地域再生推進本部勤務所属。加島の工務に勤務。有害鳥獣であるインシシカノの害を減らすために、対馬の新たな資源として活用する為、自らハンターとなって奮闘中。

【活動概要】
・有害鳥獣(インシシカノ)対策としてのレザー製品開発



◆島デザイナー

松野 田枝子 (Yukiko Matsumo)
東京都出身。1979年生まれ。世帯在住。上県地域活性化センター勤務。パッケージデザイン・イラストレーション・Web、UI/UXなど、そして対馬の魅力を発信して発信するのが得意。

【活動概要】
・対馬の魅力の発信・発信
・特産品パッケージ、パンフレットなどのデザイン



◆生物多様性保全担当

木村 幹子 (Motoko Kanawa)
青森県青森市出身。1979年生まれ。志多留在住。上県地域活性化センター勤務。対馬の豊かな自然資源を活かした地域の活性化がミッション。

【活動概要】
・シンママやネコをはじめとする対馬の生物多様性保全と経済活動の両立活動
・海洋保護区設定に向けての専門的サポート



◆島デザイナー

村田 夏那 (Maya Marata)
東京都出身。厳原在住。地域再生推進本部勤務。デザインだけでなく、英語の翻訳や通訳業務もこなして活動中。

【活動概要】
・対馬の魅力の発信・発信
・特産品パッケージ、パンフレットなどのデザイン
・英語圏へ対馬の情報発信・誘致。実践英会話教室開催



◆運営で島おこし担当 / 地域資源プロデューサー(自給)

須澤 佳子 (Keiko Suzawa)
東京都川口市出身。1977年生まれ。厳原在住。初年度は美津島地域活性化センターに、二年目からは地域再生推進本部勤務。事業はじめの対馬の資源を発見中。真への情熱は誰にも負けない自信あり。

【活動概要】
・ものづくり(島内資源を循環させる実践実験としての、植物資源を活用した商品開発)
・お香ばすづくり (facebook等SNSやイベント等を通じた対馬のファンづくり)



経験から言える、外部の人材だからこそできる3つのコト

地域の「当たり前」に気づくコト

～疑問と速さと行動がもたらす可能性～

地域の「事情」に影響されないコト

～判断と説得力がコトを進める～

地域の「代弁者」になれるコト

～客観的に当事者に代わって伝える強み～



元気な地域は、外部人材のこの強みをうまく活用しています。

地域活性化への理解醸成調査
報告書

平成 25 年 3 月

国土交通省 国土政策局 地方振興課

調査・研究 (株) 価値総合研究所
東京都千代田区大手町 2-2-1 電話 : 03-5205-7900
