

エリア

AREA

2006. 12. 21

No. 42

平成18年度 国土交通省地域振興アドバイザー派遣・中間報告

国土交通省地域振興アドバイザー派遣制度では、派遣地域とアドバイザーを繋ぐニュースレターとして「エリア」を各年度3回発行しています。今年度の第2回目の42号では、派遣の中間報告として今年度派遣地域から6地域をとりあげ、進捗状況をアドバイザーの1人に執筆していただきました。合わせて、派遣終了後も取り組みが進んでいる地域の紹介を関係者に執筆していただきました。今後の取り組みの参考になればと思います。

宮城県／本吉町

東洋大学国際地域学部助教授 稲生 信男

◆本吉町の概況と対象施設

本吉町(面積106.70km²、平成17年人口11,588人)は、宮城県の北東沿岸部にあり、気仙沼・本吉広域圏のほぼ中央に位置する町である。東部は雄大な太平洋を臨むリアス式海岸を形成し、美しい造形をたたえる白砂青松の景観は、南三陸金華山国定公園の指定を受けている。

本件対象施設である道の駅は、「日本一海水浴場に近い駅」というキャッチフレーズのもと、JR気仙沼線大谷海岸駅の駅舎と一体的に整備されている。駅の前に広がる大谷海水浴場は、環境省から平成18年度「快水浴場百選」に選出され、一直線の美しい白い砂浜が壮観である。

アドバイザー業務は、(株)本吉町産業振興公社が経営する道の駅「大谷海岸(駅)」に関し、主に売店部門の販売促進等について経営改善策を提案するものである。当社は、道の駅「はまなすステーション」(1階：売店・マンボウアクアリアム、2階：レストラン・宴会場)、地元産品の「直売センター」、イベント広場内公衆トイレ、試作品等の加工施設他の運営管理を行っている。

◆施設運営の現状

当社の経営状況については以下のとおりである。開業当初のずさんな経営による赤字が累積損失となって以降、種々の経営努力が行われてきている。しかしながら抜本的な改善策を打ち出しているとはいえない。平成17年度決算でみると、売上高126百万円に対して、営業損失は▲3百万円、経常利益は3百万円、当期利益は3百万円である(繰越欠損▲40百万円)。粗利(売上総利益)ベースでは黒字になっているとはいえ、販売費及び一般管理費を賄えておらず、収益力に乏しい。売上構成を部門毎にみると(カッコ内は粗利率)を部門毎にみると、レストラン部門33千万円(6割程度)、直売店27百万円(3割)、直売センター67百万円(1割強)といったところである。直売

センターは農林水産物を生産・採取する地元住民が組合を組織して直売センターで販売し、組合員当り組合費5,000円と、売上に応じて10～13%の販売手数料を公社に支払うということが組合規約で決められている。

◆今後の対応(私見)

このような当社の経営状況についていくつかの課題を指摘できる。紙数の制約により、直売店中心として、対応策とともに3点にしばって論じたい。

第1に直売店と直売センターの棲み分けである。この道の駅は、国道と海岸にはさまれた細長い地形であり、施設配置については、はまなすステーションと直売センターの間には公衆トイレがあって分断されている。売上高の半分強を占める直売センターは増収基調にあり地元客に浸透しつつある。しかし、前述のような手数料体系のため公社の収益にあまり貢献できない。地元本吉町の顧客をターゲットにするのであれば、直売センターの商品の一部を直売店で販売できるような体制づくりが必要ではないのか(現在のところ、直売店はいわゆるおみやげを中心に販売する方針)。仮に、現在の方針を持続するのであれば、より包括的な視点一道の駅を明確に本吉町の観光情報拠点にすること一に立った対応が必要となる。

すなわち第2に、本吉町の観光戦略のなかでの当公社ならびに当道の駅の位置づけの明確化である。第2回アドバイザー派遣での議論では、(少なくとも筆者には)以下のような点が明らかになった。①本吉町における観光ルートの開発が不十分であること、②地元産品の整理と特産品開発が不十分であること、③他の地域からの顧客呼び込みの視pointsに乏しいこと。以下に対応策を簡単にコメントしたい。

①については、本吉町での滞在時間・日数に応じた観光ルートを設定すべきではないか。半日であれば、例えば「歴史コース(趣味人向き。大谷鉦山や大名行列見学等を核)」「景観・健康コース(中高年向き。釣りや大谷海岸見学等を核)」「わいわいコース(子供連れ向き。モーランド、潮干狩り等を核)」など、季節や滞在時間に応じた多様な観光ルートの開発が期待される。

②については、①が前提となる。直売店での買い物は、本吉観光で得られた「感動」「思い出」が商品として具現化されたものであることが望ましい。競合する気仙沼地域の産品が並んでいても、観光客にとって持ち帰りたい「感動」にも「思い出」に結びつかない。地元住民とも十分協議のうえで、本吉みやげを創り出していただきたい。

③については、①と②が前提になる。ディスカッションで気になるのは、本吉町のなかだけで商売しようとする姿勢が垣間見られることである。本吉町は魅力あるステージであり、遠慮することはない。魅力的なパッケージを旅行代理店等の専門家とともに開発して、仙台や、東京をはじめとする大都市圏にも売り出すことも視野に置くことである。

第3に、組織戦略も重要である。コスト削減は重要であり否定しない。しかし組織は人から成っている。役職や手当等を通じて職員のモチベーションを維持・向上していくことが望ましい。第2回派遣では部門毎にワークショップを開催したところ、社員のみならずのアイデアの多さと明るさに感服した。ぜひ今後とも、元気で楽しい職場であっていただきたい。

長野県／飯島町

㈱地域まちづくり研究所所長 伊藤 光造

◆最初にCMありき

飯島町では、平成17年度から12軒の食堂・レストランが「さくらを咲かす会」を結成し、地域おこしに取り組んでいます。そのきっかけは、長野県下で実施されている「ふるさとCM大賞」なのです。

平成16年の第4回大会、「いいじまCM応援団」が製作し、飯島の“馬”をアピールする“馬馬ん馬馬ん馬ん馬ん”が見事大賞を受賞し、このCMが一年間365日放映されることになりました。

「さくらを咲かす会」は平成17年3月に発足したのですが、12軒それぞれに個性ある「さくら丼」を創作し、パンフレットとホームページでPRしました。CM効果もあってお客様も見えそこそこ売り上げアップもありました。また会員や町民を募って月1回会員店を回る食事会を実施してきました。

◆ちょっとマンネリ?!これからどうする?

一年たって、CMもおわり話題性もちょっと薄れるなか、さてどうしよう、というところでアドバイザーへの依頼となったわけです。

アドバイザー会議の初回は平成18年7月に行われました。本田節アドバイザー(AD)と共に現地を訪問し、現地を見学し状況をうかがいました。いろんなことがわかったのですが、それをふまえた初回のアドバイスは、こうです。○現状では、メンバー相互の交流も少なく参加意識もバラバラであるが、折角はじめた地域おこしの種であり、このまま廃れさすのは大変もったいない。

- 本田ADの熊本では馬肉はご馳走でありステータスが高い。が当地の桜肉はかつての牛の代用食的イメージを引きずっており食材としての位置づけが低い。この点のイメージアップが不可欠。
- 食堂レストランの活性化プログラムであって、地域の活性化の取り組みになっていない。地域づくりを目的とすることが大切。
- 「桜定食」、「桜テイクアウト」シリーズなどを加えメニューを多様化すべし。
- 地域の催しに参加し、地域へPRし支持を受けよう。
- メンバーに馬肉メーカー、CM作成グループを加え体制の充実を図る。

◆新たな“いいじま桜食文化”を創ろう

2回目は9月に行われました。これにあわせ、役場住民福祉課土村みどり栄養士さんの報告で、

- 桜肉は牛肉に比べカロリーが1/3で、鉄分が多い。
- 大変ヘルシーで貧血ぎみの人が多い女性にお勧めという報告もあり、一同大変心強く納得。

さて新メニュー開発は、さすがプロの集まりだけあって、定食関連、テイクアウト関連で23種類もの新メニューがだされました。そこになんと議員さんや助役さんも合流し、マスコミもきていきなりにぎやかな試食会となりました。



賑やかな試食会

○新メニュー

<テイクアウトメニュー>

ウマ辛味噌もろぎゅう、珍味生ハム、馬おやき、馬ローメン、桜モツ、桜ハンバーガー、馬ロquette、馬ンバーガー

<桜定食>

やさいと馬肉炒め、タタキと野菜の生春巻、中華桜井、タタキからし酢味噌かけ、桜定食、桜井ミニセット、ミートスパゲッティ、桜ラドライカレー

アドバイスは下記のとおり。

- 桜肉に対するイメージを変えよう
- それぞれのメニューはもうひと工夫。
- 行灯祭り、桜祭りでアピールしよう。

○次回までに、規約を改正し会費制とする、チラシをつくってヘルシーをPRする、いいじま桜井、いいじま桜膳の商標登録をする。

◆今後の展開

その後10月に行われたコスモス祭に、馬ンバーガーなどを出品し、大変好評だったといううわさも伝わってきました。

さて、今回は最終回で平成19年1月となりましたが、また行くのが楽しみです。できれば今年度末までに体制など基礎が整い、来年度から新たなスタートができればと思っています。

京都府／京丹後市

京都造形芸術大学教授 前田 博

◆豪商稲葉本家の運営方針

11月13日から14日にかけて、株式会社くろちくの黒竹社長と京丹後市久美浜町に赴いた。今年度第2回派遣ということで、対象地区の現地調査を行い、都合4回の懇談会に出席した。

以前から言われていたことだが、現在の地元の最大関心事は、久美浜町の中心地である久美浜一区の、そのまた中心部にある「豪商稲葉本家」の運営方針についてである。というのは、地元まちづくり団体を母体とする「豪商稲葉本家管理運営委員会」が、京丹後市によってこの施設の指定管理者に指名され、去る9月1日から管理運営を開始したからだ。

第1回派遣の際に、「街並み環境整備事業」が導入されて整備が進められている久美浜一区を、山・里・海の幸に恵まれた久美浜町の産品ショールームにする構想を提言したのだが、「豪商稲葉本家」はその構想を牽引する拠点施設になりうるものなので、我々としてもこの施設の運営方針について、集中的にアドバイスすることとした。

稲葉本家は、「代々糶屋^{こうじや}を生業とし、日本海沿岸交易業掛屋業等も営み隆盛を極めた。久美浜代官所設置の享保二十年(1735)には、幕府の公金預かり所となり、以降は近隣諸藩の金融を独占する豪商となった」という。敷地面積2396.98㎡・延べ床面積836.06㎡のこの遺構は、大規模な改修工事を経て平成15年4月町営の文化・交流施設として開設された。開設目的は、「歴史的建造物を保存及び活用することにより、人、もの及び情報の新たな交流の場を創出し、地域住民の福祉の向上及び地域の活性化を図る」こととなっている。施設内には蔵を改造した資料館や体験工房、台所を改造した特産品販売所、喫茶室(厨房が付属)なども設けられており、入館料は無料。

女性スタッフ(全4名のうち2名)に移管後の運営状況を聞くと、引き継ぎが不十分であるため、資料館の展示替えが十分にできなかつたり、納入業者への支払いが滞っていたりするという。その理由は、明らかに専任マネージャーがいなかったからである。

「豪商稲葉本家管理運営委員会」が市長宛に提出した「京丹後市公の施設の指定管理者指定申請書」には、マネージャーをおくことが記されているのであるが、それが未だできていないということだ。懇談会で問うてみたが、管理運営委員会の中にも女性スタッフの中にも、これを引き受ける人はいない。本来、管理運営委員会メンバーからマネージャーを選出すべきであろうが、高齢であったり家業が多忙であったり、引き受け手がないのだ。要するに、他にこの施設を預かろうとする民間主体がないため、やむなく地元まちづくり団体の主要メンバーがこれを引き取ってはみたものの、立ち往生した恰好なのである。

そこで我々は、当面、京丹後市久美浜市民局から何らかのかたちでマネージャー役の人材を派遣してもらうことを提案した。本来の指定管理者制度の趣旨に悖ることはあるが、ほぼ女性スタッフの人件費に相当する管理委託料を5年間に亘って支払えば事足りるというわけにはいかない現実がここにある。このような応急処置をとりながら、速やかに人材の育成あるいは導入を図らねばならない。

一方、指定管理者制度は「住民サービスの一層の向上と経費の節減を図る」ために導入されたのであるが、町村合併を経て身軽になりたい市当局にとって、特にこの「経費節減」は重要課題である。国指定登録文化財である建造物の管理や資料館の運営といった公的な業務もあるため、管理委託料が全くなくなることはないだろうが、5年を過ぎれば減額を求められることは容易に想像できる。今からそれに備えなくてはならない。現在の利用状況からみて、入館を有料にしても多額の収益をあげることは難しいと思われるので、やはり喫茶室(および座敷での食事の提供)と特産品販売所を強化することによって収益力を上げていくしかないだろう。

そこで我々は、とりあえず考え得る収益力の強化策を提言した。まず、現在10席にも満たない喫茶室の席数を増加させるとともに、中庭の周りの回廊にも客席を用意すること。厨房が手狭であるため、名物のぼた餅や予約制で供している吟松御膳(とろろご飯と鰻の蒲焼き中心の郷土料理)を外注で賄うこと(すなわち、ケータリングである)。そして、特産品販売スペースを拡張することと品揃えを拡大すること。特に、地元の豊富な食材を加工した「豪商稲葉本家」ブランドの商品開発を強くお願いした。もともと稲葉本家は糶屋なのだから、味噌や醤油もいいし、地元産果実のジャムなどもいいだろう。以上によって、この施設が地域振興の核としての役割も果たせる。同時に、宣伝ツールを用意し、近接する城之崎温泉などと組み合わせた周遊観光商品を旅行社と共に企画することも提案した。既設の付属駐車場は手狭であるため、近隣に観光バスも入ることのできる駐車場を設けることも今後必要になるだろう。

何より大切なのは、関係者の意識改革である。すなわち、「豪商稲葉本家」という施設を公営文化施設としてだけでなく、民営観光施設として認識する必要がある。もとより、公共性や文化性を全く排除せよというのではなく、収益事業の部分を強化せよと言っているのである。ま

た、「豪商稲葉本家管理運営委員会」は、ボランティアのまちづくり活動団体ではなくリスクを負った経営主体であるという自覚を持つべきであり、スピーディな経営判断が求められている。

京丹後市だけでも、「豪商稲葉本家」のように指定管理者制度が導入された物件は約20件あると聞いた。おそらく、全国では夥しい数の類似例が、ノウハウや人材の供給を求めているに違いない。

和歌山県／みなべ町

中国・地域づくり交流会副会長 安藤 周治

◆誰でも知ってる特産品が2品目

「日本中のみなさんご存じ」の、と紹介してもおかしくないような一流ブランドが2つもある町、和歌山県みなべ町。新大阪から特急で2時間。白浜温泉へは30分の位置にある。平成16年に山手の南部川村と海や商店街など都市機能を持つ南部町と合併。人口15,000人の町である。

全国に通じる商品の一つは備長炭。正式には「紀州備長炭」。ウバメガンを主として焼き上げた白炭の断面は、金属を思わせる光沢を放ち、打てばチンティンと響く。微妙な火加減の調整が可能で、料理用として最高級の評が続く。生産量も年間2万俵以上で日本一を誇る。

もう一つは「南高梅」。既に江戸時代から梅の産地だった。昭和になって市場の安定を目指して優良品種の統一を試みる。高田梅の系統が選ばれ、地元高校の生徒も調査研究に協力したという。その功績を讃え、次代に継ぐ願いを込めて「南部高校」と「高田梅」から「南高梅(なんこうめ)」と命名されたという。ドラマを連想するエピソードだ。

この30年農業就業者数は3,500人でほとんど変化がない。それに比して収穫量は平成元年と比べると3倍増の3万t、全国生産の25%に近い。

◆コンパクトタウンみなべ

隣に8万7千人の田辺市があり、郊外型の商業施設に買い物客が流れる。町内商店街も知恵を絞るが状況は厳しい。商店街にある元銀行の建物「Mi(ミイ)館」の有効な利活用を通じて賑わいをつくりたいとの宿題を受けた。

5月の事前打ち合わせの席で、受け入れ組織は団体代表ではなく、現に活動し行動する人を。そして三分の一は女性を、とお願いした。29人中7人が男性という思いきった構成が実現。

初回目は7月訪問、町内を一巡。しっかりした炭と梅という主幹産業が、素材の生産から商品に、そして販売まで進めるという正に6次産業に近い姿がここにある。農家の経済的な豊かさ、暮らしの豊かさなどからか、年齢階層人口グラフは0歳から70歳までほぼ平均的な構成を示し棒状をなす。この現状を多方面から調査を進め、1万4千人の農林漁業の地方の町にあって、この人口構成を維持してゆくための手だてを考察することは意義のあることで

はないかと、本来の任務の他に強く関心を持った。

興味深い町の姿の象徴としてもう一つ、町の中心を流れる南部川は源流から海に注ぐまで、みなべ町で完結する。環境をテーマに河川や海の水質浄化に果たす炭の効用など単町での実験も可能であると、「コンパクトタウンみなべ」の次代へ向けての、新たな課題・テーマ性をみた。

◆炭琴が新しい風を興す

2回目の訪問は、備長炭の窯出しやウバメガシの植林など、里山体験ツアーの参加と併せた。夜のイベント「炭琴演奏」は地元の女性たち7人が澄みきった備長炭の音色を聞かせてくれた。リーダーの寺谷 恵子さん。しゃべると止まらない。それ以上に体が動く。醤油づくりはお師匠さん。食生活改善グループも引っ張る。

初回「10年後の私の夢」と題した1枚の絵を描きスピーチ。自己紹介も兼ねたメンバーの思いや願いを聞いた。いろいろな人が集う町、地域、家にしたい。海や山の食材で、もっと美味しいものを作って「食べ物屋さん」を等々。さすがの人選、役者揃いと圧倒されたが、今回炭琴グループの面々で実証された。

商店の経営の困難さもさることながら、町内には課題やまだまだ評価されていない魅力的なコトやモノやイトナミなど有形無形に関わらず、数多くある。だが、それらに関わる動きが少なかったのではないかと。行政主導の元で芽が伸びにくかったことも考えられる。

今日一般的に、日常生活の中で、課題に気づきまとも上げる力が弱くなってきた。また、魅力的なものがあってもそれをもっと磨き上げたり、繋げたり扱ったりする、経験や体験が薄かったのかもしれない。幸い今回は、各人それぞれに特技や趣味・関心事を生かした取組が多彩であるように、豊かな人材のチームである。そして、山あり畑あり、海ありで、多様な食材が身近だ。「食」への関心は深い。最終回へ向けて「食の祭典inみなべ(仮題)」とイベントを仕組んでみては、との提案に、先の寺谷恵子さんが「やりましょう」と宣言。「この指とまれ方式」で、女性を中心に町内横断的な仕組みが動きそうである。

点が線に繋がりそうである。今回は2月。梅の香のもとで、「我が家の一品」自慢が、かしましいことになるだろうと期待する。



「みなべ炭琴クラブ」の演奏会風景

◆派遣地域の状況

鳥根県浜田市旭町は平成17年に合併し、県中央部から南西寄りに位置している。南は広島県境に接しており、総面積は128.57km²である。山林原野が総面積の85%を占め、山間の平坦地が狭く、傾斜地に棚田や集落が展開している。

就業構造の構成は、第一次産業及び第二次産業の割合が低下し、第三次産業の構成割合が上昇している。特に女性の就業者増加の特徴が見られる。これは若年層を中心に農業離れが進んでいることや担い手の高齢化によるところが要因と考えられる。

◆地域の課題について

現状における主な問題点を集約すると次のようにまとめられる。

- ◇人口：人口減少／若者の町外流出／少子高齢化の進行（年少化率7.7%、高齢化率41.0%）
- ◇土地利用：利用可能地が少ない／農地維持が困難
- ◇生活環境：医療機関の不足／公共交通の利便性／雇用の場の確保
- ◇農業：耕作放棄地／農業従事者の減少／山林荒廃と後継者難
- ◇商工業：商工業基盤の沈滞：商業施設が少ない
- ◇観光・サービス業：冬季に偏る旭テングストーン利用（スキー場）／観光資源の有機的ネットワークが不十分／浜田道の活用が不十分

これらの問題点は旭町にのみ見られる問題ではなく、日本の地方における問題点と重なる部分が多い。日本は成長時代から成熟時代へと変わり、価値感の多様化、サービス産業構造の高度化、情報ネットワーク社会、環境問題、国際社会での役割など多方面にわたり新たな動きが求められている。

将来の旭町を展望した際、こうした動きはあらゆる分野で深く関わっていくものと考えられる。これらを視野にいれ、地域のポテンシャルを引き出し10年、20年後の地域をイメージした地域づくりにしなければならないことは、言うまでもない。

◆方向性をさぐる

旭町木田地区には日本最古(明治7年)の木造小学校がある。これは明治、大正、昭和初期の激動期に国会議員、実業家として活躍した佐々田懋氏による寄付によって建てられた。佐々田氏はこの地区の生まれで晩年の昭和15年には莫大な私財を投じて「財団法人佐々田奉公会」を設立し、今日に至るまでその功績は続いている。生家跡には母屋はないが蔵、茶室、門、塀などが今でも残っている。これらの活用法が議論されたが修理や補修をしなければ使用することができないため、これらを拠点とした活

性化ではなくもっと多面的に捉え、町全体の物語をつくりたいということになった。そこで次のような調査をお願いした。

- ①佐々田家の間取り配置図の作成、蔵の中を調査しリスト表を作成。
- ②古い家が多く石州瓦がきれいな木田地区の家並み調査（築年数）
- ③木田地区住人の自慢話や技、匠などの調査

◆調査結果

- ①蔵の中には古いもので江戸時代、そして明治、大正、昭和時代のものまで含めて約千点の調度品がリストアップされた。中でも大正時代の雛人形は見事であった。その他漆塗りの会席膳やお椀など多数あった。
- ②木田地区の戸数は133戸あり、100年経過している家が11軒、最も古い建物では築206年であった。すべてが木造瓦葺き(和風赤の石州瓦)で、集落構成が大変美しい。
- ③地区住民の得意技は実に多岐に渡り、角寿司づくり、地域の昔話、飴づくり、豆乳づくり、藁細工、漬物づくり、饅頭づくり、きのこの見分け方、こんにゃくづくり、濁酒づくり、神楽、しめ飾りづくり等があった。



蔵から出された雛人形

◆次なる展開

- ・始めに蔵の中にあった雛人形を使って雛祭りをする。(2月実施)
- ・家の還暦マップ、人マップをつくる。
- ・木の小学校(サミット、卒業生)や佐々田家の活用(人脈も含めて)を考える。

これらの作業を通して地区住民が交流し、楽しまなければ他市、他県の人には伝わらない。住民が楽しみ交流し、そこに落ちた言葉を拾い集め、再び構築することによって、時代の先にそのメッセージをとばすことができた時、次なる展開に発展するのではないかと考えている。

◆派遣地域の状況（どのような地域か）

私が、今回派遣されたのは、鹿児島県薩摩川内市でした。薩摩川内市は、薩摩半島の北西部に位置し、南は鹿児島市と、いちき串木野市、北は阿久根市に隣接する本土区域と、上甑島、中甑島、下甑島で構成される甑島区域で構成されています。

第1回目の派遣先は、その区域の中でも、地形の変化が美しく、またあの「Dr.コトー診療所」のモデルとしても有名な人口約6,200人の「甑島区域」でした。薩摩川内市が広範囲なため、当初の予定では、2回目は本土区域への派遣でしたが、甑島の参加者の方々がとても熱心でいらっしやう、何より1回の派遣では、具体的な成果にはつながらないと、私自身も希望させて頂き2回目は、一人で甑島に伺うこととなりました。

◆現状の課題

薩摩川内市は、平成16年10月に1市4町4村という複数の市町村が合併したために、「市」全体のイメージが創りにくい状況にあり、旧市町村やその関連団体等の連携も進んでいないように感じました。その様な中で「市を代表する特産品＝薩摩川内ブランド」開発に18年度より取組みを始めたとのことですが、その方向性すら中々見えていないのが現状でした。

しかし、私は、2回の派遣を通じて、「市を代表する特産品＝薩摩川内ブランド」に統一するよりも、「市を代表する特産品のひとつ＝甑島ブランド」を創造して行く事の方が、結果、薩摩川内市にとってメリットがあるのではないかと考えました。

その場合、課題となるのは、「甑島区域」の一体感の無さが挙げられると思います。甑島区域は、上甑島、中甑島、下甑島と別れていて、上甑島と中甑島は、橋でつながっていますが、下甑島は、高速船等を利用しなければならず、時間も費用もかかるため、頻りに交流することが困難であるという現状があります。また、旧町村の枠組みが強く残っていて、「甑島」全体での取組みが中々できにくいという問題を抱えています。

しかし、外から見る人は、そんな事情とは関係なく「甑島」をひとくりに捉えることでしょう。それぞれの島や旧町村の枠組みを乗り越えて、「チーム甑」として、本当にヤル気のある人や組織がつながって取り組んでいくことが、今回この地域の大きな課題となる事と思います。

◆アドバイスの方向

この様な課題を解決するためにも、「上甑だ」「下甑だ」「里だ」「鹿島だ」ではなく、甑島として、一体感を持って連携していくこと、そして、せっかく「Dr.コトー診療所」のモデルになった土地柄を生かして、特産品から観光商品まで上手に演出、PRし活用させてもらうことが、得策だとアドバイスをさせて頂きました。

実は、今回、甑島への派遣にむけて、私は「Dr.コトー診療所」全20巻を読破して臨んだのですが、「Dr.コトー診療所」の存在は、当地にとって本当に大きな強みだと改めて実感しました。しかし、そのことを地域の人たちが、あまり気が付いていないのが実にもったいないと感じました。

また、商品開発の方向としては、一回目に購入して帰った「きびなごの刺身」、「きびなごの一夜干し」「島エビ」「海洋深層水」などを、島根に戻っているいろいろと検証した結果などを、ご報告させて頂き、皆さんとも具体的な商品開発のプランを話し合うことができました。そして、今回も、島の各地をご案内していただいたのですが、新たな発見と可能性も見つけることができました。本当にこの島の素材は、素晴らしい、そしてこのままでは勿体ないと心から思います。

更には、今回の派遣時での勉強会や交流会で、甑島を愛し、本気で取り組みたいとヤル気のある皆さんが、各島や旧町村の枠を超えて出会い、そして連携しつつあります。私も派遣後に、皆さんとメールでやり取りをしながら、「離島で頻りに会えないなら、ヤル気のある人同士でメーリングリストを立ち上げましょう。もちろん私も参加しますよ」と、提案をさせて頂きました。

恵まれた豊かな地域資源、そして地域を愛し本気でやろうという皆さんの連携、更には行政のサポートと、地域活性化に欠かせない要素がいい形で揃いつつあり、正直私は、これから皆さんと一緒に、新たな「こしき島伝説」が誕生すると確信し、今とてもワクワクしています。

アドバイザー派遣後の取り組み、及びそれをきっかけに、派生した活動がアドバイザーとの関係で育ってきた地域を紹介します。

アドバイザー派遣、その後

【平成17年度派遣地域】

大町市美麻支所民生課福祉係長 大塚 裕明

◆派遣当時の様子

大町市美麻地区(旧美麻村)で「アドバイザー事業の取組

みを始めたのは、合併を10ヵ月後に控えた平成17年2月のこと。当時の課題は編入合併に際して設置される「地域自治組織」の運営方法でしたが、合併後の地域振興を地域自治組織で担おうという方向性だけで、取組みの進まない状況への焦燥感がありました。

アドバイザーに江戸川大学の鈴木輝隆教授、北海道ニセコ町の片山健也課長を迎えることとなり、地域自治組織設

立準備委員会も組織されましたが、職員も含めて地域自治組織についての共通認識が持てず、第1回派遣以降しばらくは「住民自治とは何か」の理解に多くの時間を費やしたため、具体的な検討はお盆過ぎとなってしまいました。

その頃の「暗中模索、もっと光を」と書かれた委員のアンケートからも様子が伺えます。

準備委員会の検討が遅々として進まない中、「皆さんは何がしたいのですか？すべてアドバイザー任せでは問題を解決することはできません。皆さんの軸のぶれない覚悟への助言はできます。」や「本当にしたいことを、あせらず気楽にやりましょう」と励まされたことは今も忘れられません。

検討は20回以上の会議と3回のアドバイザー派遣、2回の先進地視察を実施して、地域自治組織の考え方を確認した段階でアドバイザー事業は終了してしまい具体的な成果を報告できずにいました。

◆その後、地域はアドバイスをどういかしたか

派遣終了後も継続的にアドバイスをいただきながら、平成18年5月12日に自治会やボランティア、同好会をはじめとした42団体と個人会員により「美麻地域づくり会議」が発足しました。

組織の機能も、初期に検討していた《役場が行っていた事業を地域で担う》から、《地域が必要とする事を自ら提案実践する》へと大きく変化しました。

今年の主な活動としては、鈴木教授の紹介で、まちづくりの先進地である長野市松代町の皆さんと継続して交流の機会を得たことから12月2日に視察研修を企画したところ予想を上回る30名が参加しました。参加した方からは「対応いただいたNPO、文化財ボランティア、高校生など多くの人々が有機的に連携していたことが印象的」と話してくれました。

また、村の広報誌、ホームページの復活を行いました。広報誌は「ずくだそうぜ美麻！」（「ずく」は信州の方言で、

ものごとに立ち向かう気力や活力の意味）をキャッチフレーズに7月に創刊号を発行しました。ホームページは、誰もが参加・交流できる様にWiki（ウィキ）を採用し、運用を開始しました。（アドレス：<http://miasa.info/>）

◆地域は何がどう変化してきているか

派遣当時から関わっている方々に何が変わったかと聞いてみた中に「身銭を切る感覚」という意見がありました。会費を決める際の「必要なら出すしかないだろう。出すからには口も出させてもらおう」という意見は、いつまでも行政に頼っていてもダメだという意識・危機感の表れであり、行政中心の地域づくりから自治会とは違った角度での住民自治の意識が芽生え始めていると感じます。

◆今後の見通し、期待、雑感について

今でも問題や意見の衝突は絶えず発生しています。しかし、解決のために話し合いを数多く持つことで議論は深まり、その中から行政へ意見、提案をする機会も自然と多くなりました。

人材不足や現在ご一緒できない人も多くいる訳ですが、1年経って進むべき方向は見えてきたというところでしょうか。

今後も多様な意見の構想を推進力として地域内外の交流を活性化できればと思っています。

最後に、地域が元気になることはもちろんですが、美麻地区の地域自治の活動が大町市活性化の一助になればと期待しているところです。

福岡県／上陽町（現 八女市）

【平成10年度派遣地域】

（株）シース総合政策研究所 所長 藤原 洋

◆派遣当時の様子

福岡県八女郡上陽町は、歴史のある八女市と「茶の文化と星」でまちづくりに取り組んでいた星野村との間に位置していたが、当時は町としてこれといった特徴は表現されておらず、八女市と星野村との通過地点でしかなかった。

派遣の前年、私は福岡県地方課の招きで「実践・地域づくり」といった内容の講演をしたことがある。たまたまその講演に参加していた上陽町の職員が、アドバイザー派遣事業で私の派遣を町長に依頼したのがはじまりだった。

◆地域は、アドバイスをどう活かしたか

平成10年度の派遣事業でアドバイスを求められたのが、当時、隴大橋建設とともに検討されていた「橋のたもと公園」整備事業であった。山間地域に巨大な橋をつくるということでこの橋をシンボルとした取り組みができないかというものだった。これまで地域づくりに取り組んでいない上陽町が、橋の建設のみでプロジェクトを考えようとしていたが、私は地域づくりのマスタープランを作成して、



広報誌創刊号

その中にこのプロジェクトをどう位置づけるかということが重要なことだという説明をした。

折りしも総合計画の改正時期にあり、住民を含めて将来構想を作成をすべきだと提案し、「まちづくり委員会」を募集したところ、90人の応募があった。それから1年間のワークショップを重ね、その成果を「まちづくり発表会」で発表し、町長に提言した。それを受けて平成11年度に総合計画を策定することとなった。そこで、経済課にもう一つ重要なプロジェクトが存在した。それは、明治時代に名工によって建設された石橋と、群舞するホテルを資源とした農村公園の整備事業（ほたと石橋の館）であった。総合計画の基本理念はこのようなプロジェクトを活かし「人が集い交感し豊かな農村を創造するまち」とした。その目標実現のためにシンボル事業を設定し、前出の2つの事業は当初の構想よりずっと練り上げられた形での位置づけがなされた。「橋のたもと公園」は、子どもたちが学び、遊び、交流する拠点「上陽わらべ館」と、また「農村公園」は豊かな農村を象徴する「ほたと石橋の館」とそれぞれ連動する形で事業が掲げられた。

平成12年度から、総合計画は着実に実践されていった。その過程で、国土交通省の「地域間交流支援事業」も3カ年にわたって導入され、ハードの整備と並行して人材育成や開館後の運営研究会、普及活動といったソフト面での準備を進めることができた。施設の運営は第3セクターを設立して行うこととし、住民から株式を公募したところ、213人からの応募が寄せられた。平成13年に第3セクター(株)サンライズ上陽が設立され、同年4月に「ほたと石橋の館」が、翌年4月には「ふるさとわらべ館」がオープンした。以来、第3セクターは黒字経営を続けている。

◆地域は、どう変化してきているか

アドバイザー事業から総合計画、そして事業実施へと着実に進められるプロジェクトの中で感じたのは、リーダーシップある首長のもと、役場職員が非常に熱心に学習したことである。そうした熱意が住民にも波及し、まちづくりの目的を多くの人が共有してその実現のプロセスに関与していったことは素晴らしい成果だと思っている。

「ふるさとわらべ館」は、オープン後の活動が町内外の利用者や県にも支持され、福岡県が進める「筑後田園都市構想」において、筑後地域26市町村の子どもたちの遊びと学びの場「チルドレンズ・キャンパス」の拠点に指定されたのである。

こうした活動を支える一つに「わらべの森組合」がある。これは、「ふるさとわらべ館」の運営を地元住民が支援する組織として創設されたものである。施設周辺の草刈りや特産品販売、体験交流事業の実施といった活動を主体と

なって行っている。この組織は試行錯誤を繰り返しながら成長し続けている。当初は「ふるさとわらべ館」に留まっていた活動は、マウンテンバイクのコースづくりや炭窯の復元、料理大会のように地区全域に拡大し、内容も豊富になっている。

そして、この動きは定住化へ向けて発展している。「ふるさとわらべ館」は集落から少し離れた場所にあるのだが、地元住民が集落を飛び出して施設周辺にギャラリーやコテージを建て、来訪者とより交流を親密にしている。

◆今後の見通し、雑感について

とかく地域づくりが言葉の上でだけで、実態がついていかない現実を目の当たりにすることがしばしばである。その中であって上陽町は、当初のシナリオ通りに成長し続けている稀有な地域である。私はアドバイザーに派遣されて以来、プロジェクトの提案から施設の運営や人材育成、第3セクターの設立及び経営指導を平成13年度まで行ってきた。役場職員は真摯にこれに応え、熱意をもって取り組んでくれた。それを住民が理解し、実践活動に積極的に加わっていった。

このことを通して、アドバイザー事業はその時だけではなく、実践的であることが大切であると改めて感じている。

今年10月1日、上陽町は八女市へ編入合併した。とかく小さな地域の活動はその存在を失いがちであるが、「上陽町がまちづくりで取り組んだことは、合併後の八女市に大きな効果をもたらす」と語られた町長の言葉に、私は望みを持ちたいと思う。



ふるさとわらべ館

～お詫び～
エリア41号7ページにおいて下記の誤りがありました。
(誤) 門川市 → (正) 門川町
お詫びして訂正いたします。 (編集)

編集・発行

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-1-1 飯野ビル717
財団法人 日本地域開発センター
TEL. 03 (3501) 6856 FAX. 03 (3501) 6855

〒100-8918 東京都千代田区霞が関2-1-3
国土交通省都市・地域整備局地方整備課
TEL. 03 (5253) 8404 FAX. 03 (5253) 1588