

■資料：アドバイザーの招致方法

アドバイザーを招致するために、地域では何を準備すればよいのかについて記載するので参考にされたい。

1 地域の課題を明確にする

アドバイザーを招致する場合に、地域でまず必要なのは、自分たちがどのようなアドバイスを受けたいのかを明確にすることである。課題が明確になれば、どのようなアドバイザーを招致し、何についてアドバイスを求めれば良いのかがはっきりしてくる。逆に、課題が明確になっていない場合は、的確なアドバイザーを選ぶことも求めるアドバイスを得ることもできない。

地域内で、本当に課題あるいは問題になっているのは何かを、関係者できちんと議論することで、課題解決の方法が見つかることもある。地域内で、様々な意見がでてきて、テーマが明確にならない場合、あるいは絞り切れない場合もある。そのような場合は、それぞれを課題とするべきであり、それも明確化の1つである。

また、明らかになった課題について、それをどういう方向性で解決にあたりたいのかまで検討を進めておくことで、アドバイザー招致の効率化はさらに高まる。

2 地域内で地域の課題の共有化を図る

課題が明確になった場合、アドバイスをを受けたい地域団体のメンバー全員が、同じように課題を認識しているかどうかを確認しておくことが望ましい。関係者で課題を共有化しているかどうかで、アドバイスのレベルが変化するためである。課題が共有されていない場合、アドバイス内容が具体化するにつれ、関係者間で意見が分かれ、アドバイスを有効に活かしにくくなる。

3 どのようなアドバイザーを招致するか

アドバイザーには、例えば下記に記すように様々なタイプの人々がいる。

- ① 課題の原因を明らかにするアドバイザー／隠れた課題を指摘するアドバイザー
- ② 新たな価値観を提示するアドバイザー／合意形成を手助けするアドバイザー
- ③ 概念や理論を提示するアドバイザー／具体的なアイデアを提示するアドバイザー
- ④ 特定テーマに強いアドバイザー／どのような課題にも一通り対応可能なアドバイザー

⑤ 地域人材を見出すアドバイザー／地域人材を育てるアドバイザー

こうした、アドバイザーのアドバイス範囲を、課題や解決の方向性を見極めながら選ぶ方が効果的である。このことを考慮せずに招致すると、アドバイザーゆえに説得力のある助言によって、返って地域を混乱させることになる場合もある。

4 アドバイザーをどこから招致するか

アドバイザーを派遣する事業は、随所に設けられている。身近なところでは、都道府県もしくはその関係組織に設けられていることが多い。こうしたところにはアドバイザーの名簿があり、そこから自分たちに必要な人材を自ら探すこととなる。

参考

アドバイザー派遣がある他の機関のもの（2010年2月現在）

- ・（財）地域活性化センター（地域づくりアドバイザー事業）

http://www.chiiki-dukuri-hyakka.or.jp/7_consult/adviser/chiikiriyokuDB_top.htm

- ・（独）中小企業基盤整備機構（中心市街地商業活性化アドバイザー）

<http://www.smrj.go.jp/keiei/machizukuri/index.html>

なお、平成21年度地域振興アドバイザーの一覧を巻末に掲載したので、これも参考としていただきたい。

5 アドバイザーをどう迎えるか

アドバイザーを迎える際には、アドバイザーとアドバイスを受ける側が、密に対話を行えるよう会場を設営することが望ましい。アドバイザーが一方的に話すのみの講演会スタイルでは、地域に即したアドバイスを行うことはできないためである。地域づくりの具体的な現場がある場合には、対話の前にアドバイザーに視察を依頼することも必要である。

6 具体的なノウハウの勉強が必要になってくる

アドバイザー招致では、新しい活動を始めるきっかけづくりとはなるが、数回の招致では具体的なノウハウを伝えられるところまで進めることは少ない。従って、アドバイスを受けた後には、地域住民らで具体的なノウハウを勉強する必要が発生する。ノウハウを学ぶために新たなアドバイザーを招致することや、自らアドバイザーのもとを訪れて勉強す

ることも考えられる。

市町村・都道府県レベルで、この様な動きを支援するための情報提供（近隣でノウハウを持つ人々、優良事例）や、勉強会があれば、有効に活用すると良い。地元の大学が地域振興支援を行っている場合もある。

7 再招致の場合は、アドバイザーとの連絡を密にする

一旦、アドバイザーを招致して、いくつかのアドバイスを受け、地域活動が動き始めてから再度招致したい場合がでてくる。そうした場合のためにも、アドバイザーとの連絡（メールや電話でよい）をできるだけ密にとっていくことで、次の機会にアドバイザーを招致しやすくする。地域から見れば、アドバイザーという先生に遠慮して付き合う地域もあるが、むしろ、率直に自分たちの努力をアピールすることが、次の機会を作りやすくする。地域住民らの「何とかしてほしい」という気持ちが強ければ、それに呼応して「何とかしてあげたい」というアドバイザーの気持ちも強くなり、関係を持続することができるのである。

