

# 変わる地域と変わらない地域

## — 現場の11人が語る地方創生の風景、その違い —

中川 寛子（なかがわ・ひろこ）

(株) 東京情報堂 代表取締役。「AllAbout 住みやすい街選び(首都圏)」ガイドほか、テレビ番組出演や住宅関係の著書も多数。40年近く住宅関係の取材・執筆を行い、実際の足で集める街情報は多岐にわたる。近著に『空き家再生でみんなが稼げる地元をつくる「がもよんモデル」の秘密』(和田欣也共著 学芸出版社、2021年)など空き家関係の著書多し。

地方創生が言われ始めて7年。

今の段階で成否を言うのは時期尚早ではあるものの、変わろうとしている地域、

動こうともしない地域の違いは少しづつ生まれ始めているように見える。

その違いはどこから生まれているのか、現場で動いている人たちの声を聞いた。

CASE  
**1**

### 同じ人が関わっても動く地域、動かない地域がある

愛媛県松山市三津浜で空き家再生中

コトラボ合同会社

**岡部友彦さん**



2004年から横浜で地域の空き家を利用した旅行者向け宿泊事業や大学と連携した地域の拠点作りなどに取り組んでいた岡部友彦さんが愛媛県松山市郊外の三津浜に関わり始めたのは2013年1月のこと。横浜の拠点でコミュニティカフェをやっていた女性が家族で三津浜に移住したのがきっかけである。

市役所はちょうど三津浜で空き家バンクを中心としたまちづくり事業を地域に委託しようとしていたものの、地域にいる人たちの中にはそうした専門性を持つメンバーがおらず、移住した知人を介して岡部さんに話が回ってきたのである。

### 8年で数十戸の空き家を再生

三津浜は松山市中心部から車で20～25分ほどの場所にある漁

師町であり、港町。かつては松山市の沖合に点在する忽那諸島や大阪とのフェリーが離発着して栄えたが、少し離れた高浜に新しいフェリー港ができたり、車社会の到来で人の流れが変わったために衰退。往時は商店街を歩くと人と肩が当たるほどだったというが、今は1キロ先まで見えるほど閑散としている。

岡部さんはその三津浜の幅1キロ、南北2キロ、人口4000～5000人ほどの地域でこの8年ほどで50～60戸の空き家を利用者とマッチングさせてきた。そのうちには大正時代に建てられた400坪もの広さの洋館を部屋ごとに分けて貸しているものもあり、棟数ではもう少し少なくなるものの、それでもかなりの数の不動産を再生してきていることは間違いない。

この背景には2つの要因がある。ひとつはそれ以前から三津浜に向かう人の流れがあったこと。

「2000年前後に母が営む喫茶店の2階にイタリア料理店を出した人がおり、それが三津浜が変わり始める最初のきっかけだったようです。その後、午前中で売り切れてしまうほど人気のじゃこてん屋さんや開店前から列ができるカリスマパン屋さんなど、個性的で魅力的な店舗が次々開業。さらに私が三津浜に関わり始める少し前には各地でカフェの修業をし戻ってきた地元の島出身者が喫茶店をオープン。その人を訪ねて三津浜に来る人が出始め、そこから移住へという流れが生まれてきました。喫茶店の地のもので作ったシロップのかき氷は人気で2時間待ちの行列ができるほど。それ以降、三津浜町家バンクの動きを経て、新たな店舗が相次いで誕生、今では松山市内はおろか、愛媛県内から人が集まるお出かけスポット

大正時代に建てられた「旧濱田医院」のビフォーアフター。10年以上空き家となり廃墟化した建物を約1年半かけて再生、現在は各室にテナントが入り、まちの賑わいスポットのひとつになっている



ト、デートスポットになっています」。

地元の30～40代の人たちが魅力的な店をスタートし、人を呼び始めたタイミングで空き家バンクが本格的に稼働することになり、まちに新しいスポットが立て続けにオープンするという連鎖が生まれたのである。

ふたつ目は岡部さんに委託をしたのが市長直轄の部署で融通が利きやすく、かつ自由にやらせてくれたこと。

もちろん、スタート時点からうまくいったわけではない。最初は空き家バンクの登録もなかなか進まなかった。ヨソ者に家を貸すのは嫌という声も出た。

「そんな場合には市役所があらかじめ協力を取り付けていた商店街の会長さんに話をしてもらいました。また地元の人にスタッフとして入ってもらうなどして少しずつ貸してもらえるようになり、今では楽しく関わっています。役所がやっている空き家バンクの多くがうまくいっていないのは義務としてやる気なくやっているから。楽しんでいいからでしょう」。

必要な手配はした上で口は挟まない、民間のスピードを妨げない行政。これがどれだけ理想的であるかは後半をお読みいただければ分かるはずだ。

## 大胆な企画を許容する懐の深さ

また、変化のさらに底流としてはオープンでポジティブな人が多い土地柄もあるのではないかと岡部さん。港町でいろいろな人を受け入れてきたからだろうか、若い人たちが何かをやりたいという、やっちゃん、やっちゃんえという感じがあるという。

「私が関わりだした頃はまだみんな時間に余裕があったようで、とても個性的なイベントをよくやっていました。中には商店街のアーケードを100m封鎖、そこに長いテーブルを置いてみんなでパンとスープを食べるとか、シャッターの前でフェスをするなど大胆な企画もありました。でも、三津浜にはそれを許容してくれる懐の深さがあります」。

三津浜の移住者には自分の生活を大事にする、自由で面白い人

が多いという点も変化を加速させた要因として挙げておきたい。

「地域を変えようとしてではなく、自分の生活を大事に、自由に生きたいから三津浜へという人が多いのです。家賃などは東京と比べるとぐっと下がりますから、それに合わせて自分のさじ加減で働き方、暮らし方を自由にでき、生活を楽しんでいる人が多いのです」。

たとえば営業は夕暮れまでというカフェがある。「ちょっとお休みします」と1ヵ月休む店がある。家賃に追われ、客と話し込むより、稼ぐことを優先しなくてはいけない都市とは異なる働き方が成り立つのである。

そして、それができるのは三津浜に移住してきているのが革細工や家具修理の職人、ワインバー経営者など手に職があったり、自分で稼げる人であるため。

「まちづくりとライフスタイルには地域差が出てくる気がします。環境が良いという地域はたくさんあり、それだけでは人は集まらない。それに加えて面白いことをやっている地域、面白い人がいる地域でなければ人は集まりません。

他の地域での仕事でも意識して見ているのはどういう人がいるか、面白いことをやっているか、やっている人の顔が見えるか。さらにやっている人が1人ではなく、2人、3人となってくると変わり始めます。1人で何かを言い出すのは難しいけれど、2～3人集まればできるようになるからです」。

## 持続的な活動体制構築を模索中

三津浜では2人、3人どころではない人たちが自分たちの生活を大事にした暮らし、働き方を実践することでまちの魅力が高められているのである。

また、最近では、ビジネス目線でこの地を選ぶ人も出てきており、その意味では新たなフェーズに入ってきたともいえる。

現在、岡部さんは行政から委託を受けてこの事業を行っている。今後も事業を継続させ、人の流れを止めないようにするために、空き家バンクやマッチングの業務を持続的なものにしていく必要がある。

そのためには公的資金が無くても事業を続けられるようにしようと進められているのが、これまで地域で手つかずだった古民家を部屋ごとに貸し出すシェアショップにする計画だ。家賃収入が得られる物件を増やし、それを活動資金に充てて公的資金が無くても事業を継続させられる体制を目指しているのである。

まちに必要とされている仕事であれば本来は政治に左右されないほうが良いという考え方である。

これは三津浜が公の金で支えてもらわなくても自走できる地域に

なったということ。地方創生という掛け声の下、目指す姿はそれぞれではあろうが、三津浜の現在はひとつの到達点と言えるのではないかと思う。

## 船頭が多いと頓挫することも

三津浜の場合には寛容な地域、行政に魅力的な人が人を呼ぶことで地域が動き始めているが、岡部さんが関わった地域の中には動き始めはしても途中で停滞してしまうケースもある。

たとえばある地方都市では中心地の最寄り駅近くに複合施設を設置するところまでは協業してきたものの、その後停滞が続いているという。

こうした停滞には様々なケースがあるという。たとえば事業が国や県から市町村に移管され、予算が付かなくなことによるもの。あるいは従来主体となってきた活動団体に加え、新たな団体が運営に加わることで意思疎通がうまくいかなくなるケース。まちづくり団体に主導権を握りたがる人が多く、船頭多くしてのたとえ通りに迷走が始まるケースもある。

また、外の人をうまく使う術を知らないからか、あとは自分たちができるからとヨソ者には任せたくないという意識がところどころで感じられるような例もあるそうだ。

この手の、外から来た人が枠組みを作ったところで、あるいは稼げる仕組みを作ったところで「はい、ご苦労さん、後は自分たちでやりますから」と地元の人たちが登場、ひどい場合には成果を取り上げてしまう話は他でも耳にする。仕組みは作ったところで終わりではなく、動かし続けなくてはいけないわけだが、そこまで先のことを考えていない人がまだいるのだろう。

そもそも地域によって外からの働きかけに対しての反応はそれぞれに異なり、岡部さんは常にそれに応じた関わり方を考えているという。

たとえば現在関わっている埼玉県熊谷市では気運が盛り上がり上がってきているところだという。「30人くらいが集まったワークショップの中からまちに関わろうというチームが生まれてきており、少しずつ何かをしよう、変えようという機運は出てきています。その動きを大事に、人を作り、コミュニティを作りと積み重ねていければと思っています」。

ただ、時間をかけて付き合うとなると地元にスタッフを置く必要があり、地域で活動をしている人たちなどと連携していくことになる。そこをどうするかがただ今の悩みの種だとか。

「ちゃんと関わってくれているのかという地元の目もあり、すべて地元任せというわけにもいかない。どう付き合っていくか、いつも悩む難しいところです」。

ところで、岡部さんの「時間をかけて人を、コミュニティを育てる」という話で思い出したことがある。この手の取材ではしばしば「(たかが)まちづくりにそんなに時間がかかるの?と言われた」という言葉を聞く。岡部さんも言われたことがあるというが、これを発するのは、たいていは年配の方々。時にはプロジェクトなどに大きな影響を持つ人だったりすることもある。

そうした人たちはお金を払ってモノを買うように、お金を払ったまちも一瞬のうちに昔日の賑わいを取り戻すものと思っているようだが、それが無理であることは書くまでもない。

お金を出せばなんでもできると考える消費者=地元の高齢者とお金では買えないものがあることを知っているまちづくりに関わる人たち。まちづくりや移住で生まれる齟齬はそういう観点からも見ることができるのではなかろうか。



旧濱田医院内部。事務所や店舗などが入る複合施設となっており、土日祝日は館内見学もできる。岡部さんの活動拠点もここにあり、現在はフォトスタジオ、デザインオフィスなど8つのテナントが入居している

## 同じ制度を利用して成功する地域、失敗する地域がある

地域おこし協力隊卒業生。各地の事業に関わる

合作株式会社取締役、さとのば大学講師、慶應義塾大学SFC研究所上席研究員

**西塔大海さん**



地方創生を目標に掲げた多くの施策のうち、ソフトの事業でもっとも評価されているのが地域おこし協力隊（以下協力隊）だという。これは2009年に総務省が始めた事業で、仕組みは非常にシンプル。過疎法が定める過疎市町村等が都市からくる若者を1年以上3年未満任用した場合、国がその人件費及び経費を出すというものである。

これまで地方が採用した人材に国が人件費その他を出す事業はあったが、条件が厳しく、どの自治体でも採用できるというものではなかった。

だが、協力隊の場合には類型はあるものの、仕事の内容は自治体が自分たちで決めることができる。その分かりやすさが功を奏し、2020年3月末時点で約5500人が1000を超える市町村等の団体で働いており、任期を終えた人まで含めると1万1000人ほどが地域おこし協力隊を経験したことになる。

さらに驚くべきことは着任して任期終了まで務めた人のうちの6割がその地域に定住、就職先あるいは仕事を見つけているということだ。委嘱された人の70%ほどが20～30代ということを考えると、これまででもっとも都市部の若者を地方に送りこめている施策ということになる。年間数千億円という地方創生予算のうち、170億円に満たない予算でこれだけの結果を出しているのが、協力隊事業が今も続いている理由なのである。

### ミスマッチには行政特有の事情

だが、もちろん、すべてがうまくいっているわけではない。2015年に福岡県上毛町の協力隊を卒業、現在は協力隊の採用から独立をサポートする活動を行っているさとのば大学の西塔大海さんによると、主に来る側、受け入れ側のミスマッチが原因で着任しても任期終了を待たずに辞めてしまう例も2割前後くらいはあるという。

「来る人はカフェをやって起業と思っていたのに来てみたら募集は農業従事者だったというような例が少なくないのです」。

ミスマッチの要因は双方にある。まずは行政サイド。西塔さんは「協力隊を支援する専門家ごとに意見は違う」と前置きした上で、



西塔さんが地域おこし協力隊として着任、現在も住んでいる福岡県上毛町の風景

- ① 協力隊を導入する目的を明確にすること、
- ② 募集前に募集企画を作ること、
- ③ 来た人の人生に責任を持つこと

という3点をミスマッチを防ぐ具体的な方法として伝えているという。

聞いて、え？と思った。読んでいる方もそう思うだろう。人を採用するというのに何のために募集するのか、何をやってもらうのか、それを事前に考えていないままに募集し、採用する？ そんなことがあり得るのか。

だが、それが実際にあり得るのだ。いくつか、要因がある。たとえば役場の一般職員の採用はその人の能力の向き不向きを見るものではない。採用された職員は育成されるのではなく、OJTで勝手に育つ。いわゆるメンバーシップ型の、日本で長らく雇用形態の主流だったスタイルが役場では今も主流であり、業務の設計や人材育成とは無縁のままで来ていることが多いのである。

ところが期間限定で委嘱される協力隊の仕事はやるべき仕事を限らなければやりようがない。特定の仕事に、その仕事に向いた人を充てるジョブ型雇用が求められているのだが、それに慣れていない人たちが募集を担当しているのである。

また、役場に勤めている人がすべて課題意識を持っているわけでもない。まちづくりの企画をする部署にいるのはごく少数。役場で働く9割の人はまちを維持するルーティンな仕事に従事しているのである。

そこに他自治体の成功例（と言われるもの）を見た首長や議員から「ウチも来月から協力隊を入れろ」と指示されても異動したてで業務が分からない、あるいは経験のない職員ができるのは他自治体の募集要項をコピペすることくらい。その結果、何のために誰を求めているのかが不明瞭な誤解の種を蒔いてしまうことになるのだ。

まちづくりに関わる部署の職員の場合は経験があるだけに考え過ぎてしまい、やはり、曖昧な募集になることもある。過去の地域からの反対意見や事業失敗の記憶がストップをかけるのである。

もうひとつ、役場特有の事情もある。人も企業も一度失敗したら、

その失敗から学び、次はどうやればうまくできるかを考えるものである。だが、行政には頻繁に人事異動があり、属人的なノウハウは蓄積されにくい。成功した場合でも同じで担当者が代わった途端にいちからやり直しとなる。長年続く事業なのに年数が経ったら成果が上がるというわけでは必ずしもないのはそのせいだろう。

## 制度設計でミスを防ぐ

だが、行政が原因で起こるミスマッチはかなりの割合で防げもする。「年間10自治体くらいで募集企画をちゃんと作るという仕事をしていますが、これがきちんとできていると50人採用して辞めるのは3人くらいに減るなど、ミスマッチの可能性がかなり下がります。

また、来た人の人生に責任を持つという意味で入って来た人と職員の間に信頼関係を構築するための研修も年に30～40回ほど行っています。職員との信頼関係ができているところは定着率も高くなります」。

協力隊に求めるものについても明確にするアドバイスをしている。協力隊の目的には大きく3種類がある。ひとつは任期終了後に定住すること、ふたつ目は協力隊としてやってきた人たちの自己実現を応援すること、そしてみつめは地域おこしの成果を出すこと。

だが、これら3点をすべて実現することは難しく、できるのは1万人いても1割いるか、いないか。それをすべて求めるのは酷というもの。受け入れるまちがもっとも求めているのは何か。そこを理解しておかないと来る人に過大なものを求めることになり、これもまた辞める結果に繋がる。こうした辞める要因を潰していくには、定着できる人は増えるのだ。

また、うまくいっている自治体の中には異動によるノウハウ散逸に抗して役場の中だけでなく地域の人や協力隊OBでNPOを作つてそこで受け入れを担当する、ガイドラインを作つて担当者が代わっても同じ仕組みで動けるようにする例も出ている。

## 都合の良い情報だけを見る人たち

では、逆に協力隊として地方に来る人の問題はどこにあるのか。「選択的知覚という言葉があります。これは心理学の用語で、簡単に言うと人は自分が見たいものだけを見て、見たくないものは見ないということ。

たとえば協力隊の募集要項に土地の産品を使って地域おこしと書いてあったとして、カフェをやりたい協力隊希望者の方はそれを地元の産品を使ってカレーを作つたらいいんだと読んでしまうのです。

協力隊や地方暮らしについてはネット上に様々な情報が出ていますが、読む人は自分に都合の良い情報だけを選択、それを元に地域

や仕事のイメージを膨らませてしまい、現地に行って現実との違いにショックを受け、それで辞めてしまう。全体の半分ほどの人が自分で作りあげた妄想、イメージを持って地方に赴いているのではないでしょうか」。

情報は多いにも関わらず、自分に都合の良い情報しか見ていないため、そこで齟齬が生まれてしまうというのである。

そのギャップを乗り越えてもさらにハードルがある。都市部と過疎地は違う社会で、異なる行動原理があるので。西塔さんが例として挙げたのは島根県海士町に移住、起業して地域に関わっている阿部裕志さんの言葉、信頼貯金。

「資本主義がよくできているのは貨幣価値は全国共通で誰にでも分かること。でも、信頼貯金は目に見えません。価値が理解できない人には一生理解できないかもしれません。でも、地方でヨソ者が活躍するためには必須。協力隊も最初は役場の貯金を借りて活動を始め、草刈りや祭りに参加することで貯金をして、3年かけてきちんとそれが貯まつていればその後も地方で続けていくようになります」。

見えない通貨である上に、もうひとつ、難しいのは円と違って等価交換ではないという点。贈与経済とでもいえば良いだろうか、もらったものよりもちょっと多く返し続けなければ貯まらないのが信頼貯金というものなのだと。見えていないものを余分に返す、なかなかに難しいことである。

さらに価値観、方向性などの違いもある。

「30年前であれば地域の発展＝人口を増やすことと単純に考えられたかもしれません、これからの時代は人口面での発展は難しく、GDPも増えないでしょう。しかし地方自治体には本気で旧来と同じ発展を実現すべきと考えている人もおり、世代間でギャップが生じていることも。

また、役場の人は都会的なものを作りたがりますが、都会から来る人は地方そのままが魅力と考えがち。人々、世代間、価値観、方向性に違いがあるところにヨソ者が入ってくるのです。混乱が生じるのは仕方ないことかもしれません。

しかも、ヨソ者の中には昔からやっているからという理由だけでそれを否定、旧来のやり方を否定することがヨソ者の役割と考えて衝突することも。違う通貨、違う価値観のある国だと思って移住しないと間違えることになります」。

## 若い行政職員の変化に期待

問題もあるとはいうものの、一定の成果を上げてきた協力隊。西塔さんはその成果をパワーアップさせるために総務省が2021年春からスタートさせた地域プロジェクトマネージャー制度に期待を寄せる。これは外部の専門家、地域、行政などがチームとしてプロジェ

普段は上毛町で暮らし、講師その他の仕事では日本全国へ。地域おこし協力隊もスタート当初に比べると情報共有が進んでいるようだ



クトを推進していく際にブリッジとなる人材を想定したもの。対象は30～40代となっており、より実務経験のある人が地域に入っていくことになる。より成果が出やすくなるのではないかというのだ。

それとは別にもうひとつ、地方創生の新たなファクターと考えられる動きがあると西塔さん。それは若い行政職員たちである。

「私が地方に関わるようになった8年前に比べると危機感を持つ方が増え、公務員の中にも組織を変えよう、あるいは組織から離れて民間に行って地方を支えようという人たちが出てきています。

## CASE 3—

### 地方創生は失敗する、消費者を呼ぶだけではまちづくりも失敗する

日本、海外、いろんなところで暮らす人

アーティスト、マドリスト、プランナー、うどんの人

**森岡友樹さん**



日本はおろか海外も含め、さまざまな土地に住み、まちに関わってきた森岡友樹さんは開口一番、「そもそも、今ままでは地方創生という名目で行われている事業の多くが失敗すると思っています」と切り出した。

森岡さんの解釈でいえば地方創生は国家戦略。極端な少子高齢化の中、これまでと同じ一局集中の仕組みではやっていけない、であれば地方にビジネス、産業を作ろうという政治的経済的な要望で、上から、結果ありきで作っていくものだ。

地方の経済をなんとかしたいという部分に関してはおおよそ同意しながらも、それを地方行政の旗振りで行うという形に問題を感じているという。

地方で暮らす一般の有権者の多く、言い換えれば地方の高齢者の多くがイメージする地方創生はかつての高度経済成長期のモデル

象徴的なのはふるさと納税の担当職員。一人で何十億ものお金を集めるためには公務員の感覚を脱し、セールスマントルシしなければできません」。

また、山形市の職員である後藤好邦さんが始めた「東北まちづくりオフサイトミーティング（東北OM）」には職員以

外に民間事業者や大学職員、学生などが集まり、地域づくりやまちづくりに関する勉強会を開催。それを参考に同様の組織が全国で生まれてきている。

「それ以外にも公務員のためのオンラインサロンがあるなど、役場から外に出ていき、学び、繋がろうとする次の世代が育つつあります。民間から首長が選ばれるだけでなく、副市長を民間から公募する例も珍しく無くなっていますし、行政にはまだまだ変わる余地がある。そこが希望ではないかと思っています」。

のまま。誰かが来てくれて、それがお金になるという、しごく都合の良い受け身の、すでに現実的ではないモデルである。

モデルがずれている上に、そもそも地方で地方創生の大枠を考えている人々はすでに消費のメインではない世代の人たちだ。未来的の消費＝産業を作り続けるには歳を重ね過ぎてもいる。

地方の議員たちが現状を認識していたとしても彼らは投票によって選ばれる身。有権者の支持を得つつ先進的な試みにトライするのは難しいこともあろう。

それでも地方創生が急務であることは間違いない、良くも悪くも大きなお金が動くチャンスでもある。関わりたいという議員は多いはずで、でも、地元では考えられないとなると都市のコンサルタントや代理店などに高い費用で外注する結果に。

当たり前だが、地方創生の主役はその地方の人たちであるべき。だが、実際に住民、議員、そして行政までが受け身である結果、都市の人たちが地方創生に取り組むという本末転倒な状況が出来している。これで成功が望めるとは思えないというのである。

### 地方に必要なのは若い人ではない

人の呼び方にも問題がある。誰でも良いから移住してほしい、移住したらお金をあげますと言わざる者は受け身なお客様でしかない。他にもっともらえる自治体があれば出でいくかもしれない。

また、若い人だけに来て欲しいというのもどうだろうか。

玉野市の宇野港エリア（写真左）で再生された1966年築の古いビル。1階にはカフェやハンバーガーショップ、2階以上にはホステルが入っており、夏には屋上でピアガーデンが開かれることも



「若者に幻想を抱き過ぎか、もしくは人口を増やすことにばかり目が行き、移住者を単なる数字、お金を落としてくれる消費者と見ているからでしょう。でも、移住者が町内に増えてもまちは活性化しません。

今は人の行動範囲が広く、買い物は仕事帰りのロードサイド店か、週末に出かける近くの都市で済ませてしまうだろうし、普段は家でゲーム。これでまちが活性化しますか。若い人が来れば諸問題が解決するというのは幻想です」。

逆にこれから重要なのは20代、30代ではなく、その上の50代を中心としたプロ人材を地方に呼びこむことだと森岡さん。

「今、地方のまちづくりの現場には50代が本当にいません。移住者は20、30代が多く、地域によってはUターン含め40代まではまあまあいますが、40代半ばのロスジェネ世代が最年長でしょうか。地域の縦軸を繋ぎ、おじいちゃん世代と若い人世代を繋げられる、通訳できる世代が必要なのです」

事業の面からも40代、50代の実務経験を積んだ人が必要だとう。20～30代のセンスで良い商品を作ってもプランディングを考え、流通のチャンネルを作らなければ売り上げは上がらない。売れないと高くせざるを得なく、ブランド力が低い高額商品はますます売れない。これでは事業を作っても続かない。

であればプランディング、流通の仕組みを作れる40代、50代の力を貸してもらい、売れる仕組みを作り事業が安定的に拡大し、若者の活躍の場があれば、そこに若い人も入ってくる。人が出て行かない仕組みを作らなければ、どんなに人を呼んでも出て行かれるだけなのだ。

キャリアを積んだプロ人材の必要性については総務省も考えている。前述の西塔さんの項で紹介した2021年春からスタートした地域プロジェクトマネージャー制度がそれである。

まちにやってきた若い人や地域おこし協力隊（以下協力隊）の力を点にとどめず、線にし、面にしていくためには若さ以外の力も大事なのである。

ちょっと横道に逸れるが、森岡さんが提案する協力隊の利用法が面白かったのでご紹介しておこう。自分の勤めている会社の支社を

作るというやり方だ。

「協力隊で地方に行くと人件費、経費は国から出ます。そのお金を利用して社員10人くらいのサテライトオフィスを作ります。個々人に支給される経費は大きくななくても10人も集まればそこそこの額になる。本社は経費も給料もほぼ出さなくて良い。協力隊は最長3年が期限ですが、

その期限内で本社の仕事をしつつ地元の課題をビジネス的に解決していくべき協力隊の要件を満たせるし、地域に根差した経済活動になり、期間満了後もその地域を離れなくなる。支社が存続する限り自治体にはお金が落ちますし、地元採用も増えるでしょう。

自治体は協力隊を管理監督しなくてはいけないと考えており、それが1人、2人でも担当職員を付けます。それなら同一企業から10人くらい迎え入れて管理するほうが、管理コストも合うはずです」。

ちょっと発想を変えると同じ制度でもやりようがありそうだ。

## クリエイティブな人たちを呼ぶ意味

地方創生が上から産業をサポートしていくものと考えると行政のやり方を変えることで結果は出やすくなるかもしれない。

だが、前項で森岡さんが言っていたように単純に人を呼びこむだけではまちや産業は作れないとしたら、それに対しては何をしたら良いのか。

「まちづくりは、どんなまちが良いか、どういうふうにまちを今後成長させていくのかをみんなでちょっとずつ考えていくもの。それを下から積み重ねるもの、生業の上にあるものと思っています。これを実現するためには、受け身な消費者ではおさまらない人たちに来てもらうことです」。

それが勝手にまちを作ってくれるクリエイターだという。

「岡山県玉野市でクリエイティブカップル移住プロジェクトという、言い続けているだけのプロジェクトがあります。このプロジェクトの主体組織は店をリノベーションして事業を始めたり、新たな産物を生み出したりは基本しません。移住の旗振りをし、移住者に寄り添い、お手伝いや応援はしますが、主役は移住者。それで本当にクリエイティブな人が集まっています。

クリエイティブカップルと明確なターゲットを言い続けることで、該当する人たちに自分たちが求められている事が明確になり、自分と近い感覚を持っている人たちがいると思って移住、そして実際にクリエイティブで面白い友達ができる、充実して暮らす。移住してき

た人が他の人を呼ぶ。そんな循環が生まれる自走式のまちづくりなのです。まさに人こそがコンテンツなのです。

そしてクリエイティブな移住者は基本的にまちで自分のやりたいことをやります。ただ、まちの気風や友人知人たちが行う活動、商売やタイミングを自然に加味して考え、自分たちが住みやすいまちになるといいな、地域がうまくいくといいなど自然に少しだけ気を使って活動を重ねる。それによって結果的にまちが作られていくことになります。

行政ができることは、個人が勝手にやっていることに乗ることくらい。地方創生という意味では行政が乗っかってきてくれることが大事でしょう」。

結果、この10年間で140人以上が移住、町には30軒ほどの店が増えたという。団体数で言うと50団体ほどがそれぞれ勝手に自分たちでイベントを開き、アトリエを作り、まちの人たちやクリエイティブ気質のある近隣住民も巻き込んでまちを作っているといふ。

もちろん、この10年のうちには出て行った人もいるが、それもほとんどが留学や転勤などの理由。そして一度出て行っても戻ってくる人が多いといふ。

「人が出でていかない、出て行っても帰って来てくれるのはまちが選ばれ続けているからこそ。選ばれ続けるまちにするためには、常にアップデートし続ける必要があるのでまちには多様性が必要で、クリエーターはその多様性も作り出してくれます」。

それに対して地元の人たちはどう反応しているのだろう。

玉野市は塩田、造船、連絡船、フェリーの往来と時代によってまちが変化してきており、それぞれの時代に移住、財を築いた人が多い。ずっとそこに住み続けてきた人たちが多い地域ではないためだからだろうか、全くなかったわけではないものの、全国の他の地域で見聞することに比べれば比較的反発は少なかったと思うと森岡さん。

「一般的には年配の男性陣には俺たちが作ったまちという意識が強いからか、新しいまちづくりへの参加は積極的ではない印象。逆におばちゃんたちは新しいものに対してコミュニケーションを取るのが早い気がしますね」。

新しもの好きのおばちゃんとしては激しく同意する。コミュニケーション能力は年代を問わず、女性のほうが高いことが多い。森岡さんの言葉にまちづくりの場面に女性がもっと増えていけば、新しいモノに対するアレルギーも変化していくのかもしれないと妄想した。

ただ、「ヨソ者を排除する心理自体は地域や自身の財産を守ろうとするものなので、防衛本能的な自然な感情だと思っています」とも。

## 地域のやり方を尊重する

玉野市以外にもその感情と上手に向かい合いながら来た人が勝手にやりたいことをする形で変化し始めているまちがある。

森岡さんが挙げてくれたのは長野県諏訪市。上諏訪駅から徒歩10分ほどの場所にある「ReBuilding Center JAPAN」(以下リビセン)と下諏訪駅に程近いマスヤゲストハウスがきっかけとなり、周囲に店が増え、若い人たちが集まるようになってきているという。

リビセンは取り壊される建物からレスキューされた古材を販売する店だが、それ以上に古いものを再評価するという文化を伝える場として評価されており、そこに人が集まっている。諏訪でも新しい価値を作る人=クリエイターが主役なのである。

リビセンを立ち上げた東野唯史さんは地元に住み込んでマスヤゲストハウスを改修したことから諏訪に縁ができ、リビセンを立ち上げるに際して首都圏からも中京、関西圏からも便利な諏訪を選んだ。

諏訪に暮らしたことがある森岡さんに聞くと玉野市とは全く違う人間関係があるそうだ。

「諏訪は温泉街で集落ごとに管理している温泉があり、地域の人たちはそこで毎日のように顔を合わせます。非常に緊密で、ある意味では閉鎖的。自治会に参加していると毎週1回は集落の寄り合いであり、集落をまたいで商売していると週2回寄り合いに参加しなくてはいけないなど単身者や若い人たちにはなかなか大変。でも、温厚な人が多く、きちんと挨拶して事情、状況を説明すれば普通に接してくれます。一方で外から人の来る温泉街でもありますから、排他的ではありません。東野さんは仕事ができるだけではなく、人柄も良く、周囲の人からすると任せておけば安心と思える人で、地域とも面倒がらずに向き合っています。だから、うまくいっているのでしょう」。

クリエイターであるだけではなく、挨拶なども含め、地域のやり方を尊重し、社会的な付き合いもできること。当たり前のようだが、それが地域を変えられる人ということなのだろう。

## SNSで嫌われるおじさんにならないために

最後に地方創生、まちづくりからは少し離れるが、森岡さんがある島でぎっくり腰になった時の話が示唆に富んでいたと思ったので最後にご紹介しておきたい。

「しばらく寝込んでいて、少しして動けるようになった時には島の全員が私のぎっくり腰のことを知っていて、ああ島だなあと思いま



森岡さんが全国で開催してきた、妙な間取り図を楽しむイベント、間取り図ナイト。これをきっかけに日本国内のさまざまな土地を経験してきたそうだ

した。そんなある日、島を歩いていたら『自分（=あなた）の彼女がヨソの男と歩いてたけど、あれ、ええんか?』と知らない人から声をかけられました。一度も話した事がない人からです。相手は私と直接話したことではないのに日々、私に関する情報を接しており、なんとなく知り合いになったような気になっていたんでしょう、いきなり話しかけてきたのです。私の彼女がどうこういう前に、お前、誰やねん、心の中で突っ込みましたよ」。

笑いながら聞いているうちに、その姿がSNS上で嫌われるおじさ

んと重なった。いつも見ているからと勝手に知り合いになっている気になり、馴れ馴れしく寄ってくるおじさんだ。SNS上にだけ存在するように思っていたが、いやいや、昔からあの人たちは存在していたのだ。逆にSNSの登場で浮かび上がってきたのだろう。

どう考えても気持ちよくない存在だが、あの人たちに他人から気持ち悪く思われていることを伝えるにはどうすれば良いのだろう。SNS上ではブロックできるが、リアルな場合にはそうもいかない。どう伝えれば分かってもらえるか。笑う話ではないなあと思った。

## CASE 4

### 成功している自治体は内側にきちんと目を向けていた

徳島県神山町に関わる、出身の異なる3人

徳島県神山町

馬場達郎さん

神山つなぐ公社

西村佳哲さん

高田友美さん



写真左から、西村さん、馬場さん、高田さん

2017年11月に取材で徳島県神山町を訪ねた。自前の材で、地元の職人で作る町営住宅「大塙地の集合住宅」と今でいえばワーケーションで日本全国から多くの人が訪れる宿泊施設「Week 神山」を取材するのが目的だった。

が、取材の結果、もう1本記事を作ることになった。その理由は移住というテーマで話を聞くと自治体外に向けた施策が多い中、神山町では内側に目を向けた取り組みが多く、そこに興味を覚えたからだ。

たとえば神山町では移住希望者のために空き家をリノベーションした「すみはじめ住宅」を用意している。移住者にとってはまちに住み始めながら、暮らしを考え、仕事を試みることができ、集落の人と顔を合わせる機会となる場だが、それは同時に地域の人にリノベーションを知ってもらい、空き家を見る目を変えてもらうための場でもある。リノベーションに携わる地元の大工には技術を習得する場としても機能する。

当時、建設中だった町営住宅に関しては月に1回、小学生でも読めるようにとふりがなをふった新聞を作成して作る過程、意味などを細かく説明。全戸に配布していた。

さらにもうひとつ、他の自治体ではまずやっていないだろうと思っ

たのは町民が変わり始めた町を見て歩くバスツアーだ。移住者に地域を案内するツアーならどこでもやっているが、神山町がやっているのはその逆バージョンだ。

神山町は鮎喰川沿いに広がる細長い町で、集落同士は離れて存在している。そのため、変化が起きているとテレビで紹介されてもそれを見たことがない町民が多数いる。そんな人たちに実際に町で何が起きているのか、どんな人たちが入ってきているのかを見てもらい、不安を払拭してもらおうというのがバスツアーの目的。

2016年10月にスタート、順調に回を重ねて参加者を伸ばしており、これによって町民の移住者への理解は深まったという。

これらの話を思い返すと、神山町の成功の背後には地元への丁寧な説明があり、それが大事な要素と思える。そこで再度取材をお願い、地域の人たちに向けた取り組みについて聞くことにした。

### 移住者以外の人にもスポットを

取材に応じてくださったのは前回と同じ神山町役場の馬場達郎さん、神山つなぐ公社の西村佳哲さん、同じく高田友美さん。

私が感じた通り、神山町では内側に向ける目をずっと大事にしてきたと西村さん。

「前回はバスツアーを取り上げてもらいましたが、もうひとつ、神山つなぐ公社が2016年につなぐプロジェクトのひとつとしてスタートさせた孫の手プロジェクトがあります。これは町内に暮らす高齢の一人暮らし世帯の元に造園土木などを学ぶ町内の城西高校神山分校の生徒たちが有償で手伝いに行くというもの。手が回らなくなつた家の周りの植栽その他に子どもたちが手を入れることで居住者の困りごとを解決、子どもたちには学んだことを実践する場を提供するというものです。当時、通学する高校生は町外の子が大半。町内から進学する子どもは1割以下になっており、学校と地域とのつながりが薄くなっている状態もありました。それを繋ぐことで、高校を地元のものにしようと考えたのです」。

活動の結果もあるのだろう、最近では町内から進学する子どもが

左／大阪で開かれたイベント。現在神山町に住んでいなくても地元の様子を気にする人は重要な関係人口  
中央・右／孫の手プロジェクトで働く高校生たち。実務的にメリットがある以上に意味のあるプロジェクトだと思う



増え、活動も定着、リピートして依頼する人も出てくるようになった。  
さらに大人も加わってまちの部活動として展開しようという動きも  
出てきているという。

神山つなぐ公社は2015年にできた神山での地方創生プランを実現していくために設立された一般社団法人で、外に向けての活動に加え、内を向く、内の人たちを繋ぎ直す活動も行っている。

「家族が大変なのに外面ばかり良くしてもダメ。中が良いから外の人を呼び込めるのです」と西村さん。誰も反論できない言葉だが、実際にはそれを忘れて外ばかり向いている例も少なくないのが現実ではないかと思う。

地元の人たちに目を合わせるという点ではこれまでと違う動きも出始めている。

「地域の変化を紹介するとなると、つい移住者に目が向きます。でも、地元にも素敵な人たちがいます。2019年の夏に地元に戻って来た3人に話を聞くイベントを開催したのですが、ちょうど帰省の時期ということもあり、40人ほどに参加いただきました。『あいつが話すなら行ってみようか』と懐かしい顔に会う場にもなったようですし、改めて地元の方に聞くと山で暮らす大変さ、将来の水の管理について考えるきっかけになりました」と高田さん。

## 言葉にならない不満をじっくり聞く

その時に登壇したひとりが馬場さん。高校入学で町を出て就職、結婚を機に13年ぶりに帰ってきて、現在は役場に勤務している。

「結婚するタイミングはちょうど、前の職場で経験を積み、社会人としてやっていけるかなと思うようになっていた時期。それなら自分を育てくれた町の役に立ちたいと思いました。過疎化、人口減少と課題があるのは分かっていましたが、知っている人が全員外に出て行ってしまう、戻って働く人の姿が見えない、だったら逆に自分は帰らなくてはと思ったのです」。

馬場さんはつなぐプロジェクトの報告会、バスツアーなどの先頭に立って説明をする立場にあるが、馬場さんが話をすると聞いている

人たちに沁みていっていると感じると西村さん。

「うまくやればいいのではなく、誰が、何をどう伝えようとしているかが大事。この人に言われたらという安心感があるのです」。

西村さんはその安心感の源を伝えるより受け取ること大事にしているからではないかという。住民が思っていること、わだかまりを熱心に聞き、一度受け取ることが、この人の言うことなら…という思いに繋がっているのではないかというのだ。

住民の間にある不安、わだかまりは馬場さん自身が帰ってきた時に抱いたものにも重なる。

「生まれ育った町を良くするためにと帰ってきたものの、当時すでに活動をしていてメディアにもよく取り上げられていたNPO法人グリーンバレーなどの活動については全く知りませんでした。自分たちは知らないのに外ではもてはやされている、自分たちの住む神山とは違う神山があるという居心地の悪さ。説得をするより、まずはその不安を聞くことが大事だと思っています」。

行政の仕事の8割、9割は日常の地元の生活を支えるものだが、あることが当たり前な業務は誰の目にも見えない。逆に割合は少なくとも外に向けての事業はどうしても目立つ。となると外に向けてはやっているけれど私たちはどうなの、説明してくれないの、聞いたことないわと思う人たちがどうしても出てくる。

取り組みを批判したいわけではない、でもなんか言いたい、なんか気にいらん、という言葉にならない思いは聞くことで解消されることが多いと馬場さん。どういうことから不安が起きているか、それを聞くだけで良いのに、つい説得しようとする。でも、説得は自己満足だなと思うこともあるという。

一度外に出たことのある、でも地域の人であるという視線。神山町ではそれがうまく生かされているのである。

さらにその視線を生かそうと今年度は町の広報誌の見直しを行う予定だ。ただ情報を伝えるだけではなく、誰もが一緒に町を作っている仲間であることをどう伝えるか。それが見直しにあたっての大きな課題だ。

「今、地元の情報は徳島新聞と噂話が9割5分を占めています。行政が縮小していくと広報も縮小、情報の羅列になりがちですが、

それをどう伝え、さらに対話にもっていくか。考えているところです」。  
たいていの行政は口下手だ。きちんと伝えれば分かってもらえることも言葉が足りない、言うべきタイミングが違うだけで悪く取られることもある。そうではない、伝わる、人の気持ちを動かす媒体。彼らなら作れるのではないかと思う。

## 町外にいる出身者を味方に

地元に戻ってきた人以外に今は外にいる町出身者とのコラボレーションも生まれた。大阪でのイベント開催にあたり、大阪にいる神山出身者を探したところ、町営住宅建設にあたった大工の弟がファッション関係の企業に勤務していたことが分かった。

そこでその人に声をかけてみたところ、神山の物品を紹介し、話をする会をやろうと話が発展、実現に至ったのである。

「町を離れてしまうと気になっていても町と接点が持ちにくく、どうしたら良いだろうと思っている人はそれなりにいると思っています。去年はコロナ禍で定例のつなぐプロジェクトの報告会をオンラインでやったのですが、そこには町内、町外の人が120人くらい集まってくれました。また、2021年4月からつなぐプロジェクトの第2期目がスタートしたのですが、それにあたって前期の検討をする委員会を開いたところ、東京、大阪で働いている30代が参加、一緒に考えて施策の検討までしてくれました」。

外で働く町の人たちの郷土愛には非常に強いものがあると西村さん。外で自分たちが学んだこと、獲得してきた技術をまちのために生かしたいという気持ちがあるという。今と昔を比べ、外と中を比べられるからか、新鮮なアイディアが出てくることが多いそうで、町にとってこうした人々は大きな財産だろう。

## アーティストが意識を変えた

ところで、神山には徳島県の他市町村出身者がJターンしてくることも多い。親元に近いところには帰りたいが、自分の故郷ではないところが良いという選択だ。

「都市には序列はありませんが、地方には厳然とした序列があります。それがしっかりしていて偉い大人たちが強い地域では帰ってきても活躍はできなさそうと敬遠されてしまうのでしょうか。中山間地の暮らしにはいつも誰かに見られているような息苦しさもあり、一度都市に出て序列のない気軽さを味わってしまうと、もうあの中には戻りたくなくなります。そこで生まれた場所の近くの神山となるのです」と西村さん。

「子育てを考えると若い人が少ない地域に行くのはとためらうでしょうし、最近は国際結婚したカップルがハーフの子どもに慣れない地域での子育ては難しいと神山に引っ越してこられました。神山では20年来アーティストインレジデンスが行われてきており、英語を話せないおじさんが外国人と一緒に飲んでいたりします。通じていないようでちゃんと会話になっているのですから面白いものです」と高田さん。

神山町では前述のグリーンバーが1999年からアーティストインレジデンスを実施、毎年3～5人のアーティストが滞在、作品を作っている。西村さんは私見ながら、と断りながらこの取り組みが町を大きく変えてきたという。

「神山では早い時期から国際交流をきちんとやっていこうという動きがありました。子どもたちの学力は高いものの、英語に触れる機会がない。それが不利だとアーティストインレジデンス以前にもウィーン少年合唱団を受け入れたり、外国籍の先生を小・中学校に導入したりいろいろやってきています。

そのうちでもアーティストという選択は特に良かったと思います。彼らは勝手に地域の人と仲良くなるし、相談します」と西村さん。

頼まれて仕事をするのがデザイナーだとすると、頼まれもしないのにやるのがアーティスト。自ら動く、能動性の塊だというのである。

「私はアーティストの滞在拠点の近くに住んでいますが、彼らはよく外を歩いています。田んぼ、人の動き、植物、いろいろなものを観察しており、それを地元の人たちが面白がって見ていています。オフィスの中でパソコン相手に仕事をするのとは違い、見て何をやっているのかが分かり、成果も見える。彼らが見える形で町にいることで、世の中にはいろいろな人がいるということが言葉にしなくても分かる。それが続けられてきた意味は大きいと思います」と高田さん。

アートをまちづくりの中心に据える地域が多いのはそういう働きを期待したことなのだろう。

最後にそんな神山町のこれからを取り組みについて。2021年から始まった第2期5年間では町全体というより、地区を単位にして考えていくという。

「神山町は昔、7つの村でした。それが戦争後に合併したのですが、自分たちの場所という意識を持ちやすいのは旧来の村くらいの規模ではないかと考えています。特に中高年以上の人はその意識が強い。外から見ると神山町というひとつの単位ですが、中にいるとそれは大き過ぎる。小さな単位で地域の課題を自分ごととして考えられるようにしていきたいと考えています」(馬場さん)。

次の5年でどこが変わるか。地域の変化に关心のある人なら注視しておくべきだと思う。

# CASE 5

## 高校生が地域に留学、 子どもが変わる、地域が変わる

地方の高校と全国の高校生をつなぐ

一般社団法人地域・  
教育魅力化プラットフォーム

尾田洋平さん



高校生が親元を離れた高校に進学、寮生活をしながら3年間を送る「地域みらい留学」というプログラムがある。

友人のご子息が参加、3年間、友人のフェイスブック上で彼の成長を覗き見してきたのだが、率直なところ、すごいの一言である。都会にいたら親と学校、塾の先生以外の大人に接することはないだろう。高校生が地元の大人たちと一緒に地域に関わり、堂々と意見を述べる。多くの人を組織してイベントを開催する。その成長のスピードは都会では望めないものであり、こんな仕組みが私が子どもの頃にもあったらなあとため息をついたものである。

同時に子どもたちが変わるのであれば、子どもたちに関わる大人たちも変わらぬではないかと思った。コミュニケーションは双方で行われるもの。一方だけが変わることはあるまい。

その想定の下、話を聞いたのは地域みらい留学を運営する一般社団法人地域・教育魅力化プラットフォーム常務理事の尾田洋平さんだ。

### 地域に高校を存続させることが短期目標

尾田さんによると地域みらい留学には短期、中長期でそれぞれに目指すものがあり、短期的にはまず、地域に高校を存続させることが最優先課題だという。

「地域、特に離島中山間地の場合、地元に高校がないと子どもたちは15歳で外に出ていきます。子どもだけが出ていくのではなく、時によってはその機会で家族全員が出て行ってしまうこともあります。高校が無くなると地域から人が流出、存続が難しくなります。それを防ぐために学校を「魅力化していくこと」を考えました。高校が魅力的な存在になり、県外から生徒が増え、教育環境が良くなれば、地域内の生徒も増える良い循環が生まれます。その循環を作ろうというのが地域みらい留学です」。

2004年の島根県隠岐島前高校での高校魅力化事業に始まり、現在では日本全国で26道県、70校が県外生を受け入れるようになっているが、募集開始初年度は、うまくいかないことが多いという。

「学校や地域が自分たちの高校や地域の魅力を理解していない、言語化できていない、学校と地域、学校と自治体が連携できていないなどがその理由。でも、うまくいかなかったことで学校や地域は考え始めます。なんでうまくいかなかったのだろう。次は連携、カリキュラムを考え直そう、言語化して広報もするべきだと生徒募集をきっかけに地域、学校を考え直し始めるのです。

多くの場合、自治体と学校がタッグを組まなければということになるのですが、ここに地域みらい留学の仕組みの工夫があります。単純にコーディネーターを入れて教育の質を上げよう、カリキュラムを作ろう、だけではそれをやって終わりになりがちですが、地域みらい留学では実際に生徒を募集するという共通の目標があります。5人に来てもらうためにはどうすれば良いか、関わる人たちが連携して具体的に考え始めるのです。

学校、自治体、地域が共に学び、主体的に動いていくことが重要と考えているのだ。

「教えられることと自分たちが必要だ、こうありたいから行動することは意味が違います。すでに様々な事例も存在するので、主体的にチームで推進できればうまくいくと思います」。



都会で暮らしていると高校生が出会う大人といえば親と先生だけ。地域みらい留学では地域の大人たちと触れ合う機会が多い

### 子どもたちは意外に暮らしを見ている

特に大事なのは「学ぶ」と「暮らす」が一緒になっていることだと尾田さん。卒業生に留学先選びで外せなかったことをアンケートしたところ、第1位は留学先の町や村の雰囲気、第2位は寮生活だったという。

都会の我が家にいると地域の雰囲気や生活する場所に高校生の目が行くことは少ないはずだが、違う地域で暮らすとなると、それだけで意識が変わる。どんな暮らしが待っているのか、学校だけでは答えられないことを子どもたちは気にしているのである。

当然、それに答える地域に子どもたちの人気は集まる。

「留学先となる高校を集めて子どもたちと親に学校、地域のプレゼンをする『合同学校説明会』を開催しているのですが、そこで人気を集めるのはあなたが生活する地域、住む場所、休日の過ごし方などをきちんと伝えられている高校です。最初はどの学校もカリキュラムなど教育的な観点を重視しますが、決め手となるのは実はそれではないのです。そのため、『合同学校説明会』では先生だけではなく、自治体の担当者、留学している子どもたちや地元の子どもたちが参加、いろいろな視点で参加している中学生たちと交流しています」。

私も2019年夏に渋谷で開かれた「合同学校説明会」に参加したが、子どもから大人まで多くの人が関わっていることにびっくりした。しかも、言われて参加しているのではない。自分たちで考えて作った資料を持参して参加している子どもたちもいたほどで、この子どもに関わる大人たちは子どもに負けてはいられないと思うのではないかだろうか。

それが地域みらい留学の中長期的な目標である。高校が地域に開かれ、地元の人、企業などと広く関わるようになり、地域にインパクトを与えることだ。

「留学中には地元の人、企業に関わることもあり、高校生を応援しようといろいろチャレンジをさせてもらいます。ですが、高校生を支援しているようでは実は大人たちが元気をもらっています。新しい発想、アイディアも生まれますし、子どもたちを介して会話が生まれ、地域のコミュニティが再構築される。そんな効果が生まれています」。

## 長期的には関係人口プラスαを増やすこと

そしてその先の長期的な目標は留学してきた子どもたちやその子どもたちに影響を受けた地域の子どもたちが長く地域に関わってくれるようにすること。

「島根県で高校魅力化に取り組む子どもたちの7～8割は、卒業後も地域（島根）に関わりたい、島根に戻ってきたいと言っています。一部の進んだ高校では大学生になったかつての留学生が後輩を支援する仕組みを作ったり、関係を維持する試みをしたりと次のチャレンジを進めています。地域に関わった子どもたちが関係人口にな

り、将来的には移住などにも繋がることになればと思っています」。

ここで注目したいのはこのプロジェクトで学んだ子どもたちは基礎学力だけでなく、主体性や社会性、協働性などの力を備えているということ。尾田さんは意思のある若者という言い方をしたが、地域を持続可能にするためには自ら動ける人材が必要。このプロジェクトで育成されているのはいずれ地域はおろか、日本、世界を担うであろう人材なのである。

## 高校生が地域に来るという絶妙さ

最後に高校生が対象という絶妙さについて触れておこう。最初に聞いた時はうまいな！と思った。ヨソの大人が入ってきてビジネスプランがどうのと言われたら反発する大人でも高校生に教えを乞われたら、あまり邪険にはしにくい。自分で決めて出ていく地域おこし協力隊と違い、高校生なら3年間はそこにいることになるとも考える。仕方ない、面倒を見てやろうかと思うはずだ。

いきなり違う土地に来る子どもたちも最初は大変だろうが、幸い、この年代ならまだ思考は柔軟である。価値観が固まっている大人には受け入れにくい経験や出会いにも高校生なら最初は戸惑いがあったとしても、ここはそういう場所かと順応、相手のルールを学ぼうとするだろう。

「なじむまでは半年くらいは戸惑いがあると聞いています。急に知らない人に注意されることは都会ではありませんし、挨拶せずに済む暮らしではありません。気の使い方も文化も違う。でも、若いうちに世の中には自分が育った地域とは違う地域があることを知っておくことは今後の人生にとって良い経験だらうと思います」。

双方に戸惑いはあっても高校生を受け入れているうちに大人たちは変わる。若いものに任せて大丈夫かではなく、おそらく若いものにこそ任せようという人たちも出てくるのではなかろうか。何しろ、留学してくる今どきの若いものはすごいのだ。

けなす言葉としてではなく、褒め言葉として「今どきの若いものは！」を生むプロジェクト。それもまた地域みらい留学なのだろうと思う。

左／若いうちに都心とは異なる生活環境、住環境を経験できるのは羨ましい

右／コロナ禍で学校説明会はオンラインになったが、場所の制限がなくなり、参加しやすくなったという声も



## 福井県美浜町に自分たちで 空き家ゼロを達成した集落がある

福井県美浜町で自発的空き家解消をサポート

ふるさと福井サポートセンター  
**北山大志郎さん**



福井県美浜町にあるNPO法人「ふるさと福井サポートセンター（以下ふるさぼ）」は2011年以来、町内の空き家問題に取り組んできた団体である。美浜町では空き家があっても市場に出てこないため、住みたくても住めず、外に出て行ってしまうケースがある。それを食い止めようと企画したマッチングツアーが始まりで、その後はITを利用した空き家対策に取り組んできた。

たとえば地図上で空き家をマーキング、写真撮影、調査票記載をタブレット上で行ってその情報をPCでデータベース化する仕組みがある。データベース上には空き家になった経緯や周辺からの苦情なども細かく入っているため、担当者が変わっても情報が共有でき、効率的である。

あるいは空き家所有者に早期決断を迫るためにツールとして開発された「空き家おねだんシミュレーション」。これは相談者に課税証明書を用意してもらい、それを元に情報を入力していくといふらで売れるか、解体費用はいくらかかるかに始まり、登記用や税金など気になるお金の話が掲出されるというもの。

しかも売却価格は最近の周辺の取り引き事例、税金から算出した売却額、自分の売りたい価格と3種類出るようになっており、もっと高く売れるかもしれないという妄想を上手にコントロールできるようになっている。

これに加え、美浜町の37集落それぞれのローカルルールを理解しようと集落のキーマンにアプローチ、何かあった時には相談できるような緩い関係を構築してきてもいる。他にも空き家問題に取り組む団体は数多いが、非常に独自性のあるやり方をしている団体なのである。

実際、2020年には共同通信社が地方新聞46紙とともに地域の課題解決に取り組む団体を表彰する第10回地域再生大賞を受賞しており、私はその時に北山さんに活動状況などを詳しく取材した。

## ITから集落へ、方向転換の意味

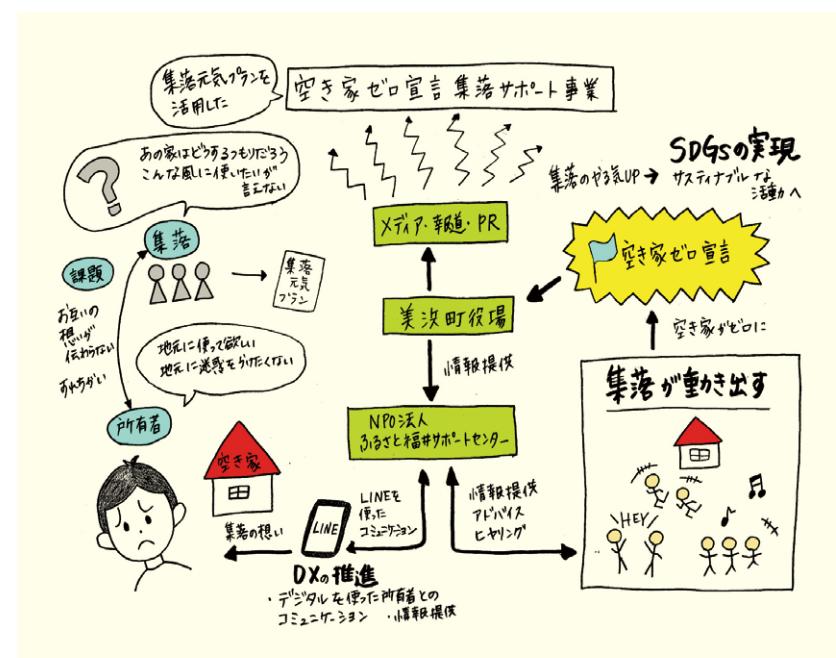
だが、それから1年半が経ち、北山さんの活動は大きく方向転換していた。ITから人間へと言えば良いだろうか、取り組む相手を変え、これまで以上の成果を出していったのである。

「空き家所有者の決断を促し、それを使う人を探して空き家を埋めても、それだけでは問題の解決には繋がっていないことに気づいたのです。そこで方法を変えることにしました」。

これまでのマッチングでは登場人物は空き家所有者と移住者、そしてふるさぼという三者だった。新しい仕組みではそこに集落が入る。

「これまで集落の人は空き家が誰に売られるか、どんな人が入ってくるのかを気にしていました。でも、やりとりに集落の人が関わることはなく、知らないうちに誰かが住み始めているというのが現実。都会のアパートなら誰が入ってきてても問題ないでしょうが、田舎の集落には集落のルールがあります。草刈り、年1回の行事、祭りには参加して欲しいし、生活上のルールもある。区費（町内会費のようなもの）も払って欲しいと思うものの、入って来た人がそれを知らず、コミュニケーションも取れないと孤立。最悪の場合には出て行ってしまうことにも。実際、これまでそうした例はありました。そこでこれからは住みたいと思っている移住者が出了ところから集落にも入ってもらうようにしました。集落の理解がなければ定住は難しく、定住してもらえないまま空き家問題は解消しません」。

ヨソ者が入ってくるのは嫌、不安と思うのはそれが知らない人だから。であれば、早いうちからどんな人かを知ってもらい、コミュニ



ふるさぼが打ち出した空き家ゼロ宣言集落サポート事業の概念図。これまで誰かがやってくれるものだった空き家対策を自分化する仕組みである

ケーションを取ってもらうことで齟齬が生じないようにしようというのだ。

「こういう人を連れてきましたとなった時に地域の人はいろいろマイナスをイメージします。この人誰やの?から始まり、家族構成は、仕事は、借金はないのか、悪い人には来て欲しくないなどなど。加えて土地を売ってしまったら、その次にその人が誰に転売するかまでは責任は取れません。そう考えたら判断は私ではなく、集落にしでもらおうと思いました。

取り引きは個人対個人で行われ、その段階では集落は口を挟みませんが、それ以前の段階で集落としての意思を希望者、所有者に伝えておけば齟齬が生じにくくなるはずです」。

そこで移住希望者が出た、空き家が出た時点で希望者、所有者に承諾を取り、情報を集落に流すようにした。集落には区長（いわゆる町内会長）という情報のハブになる人がおり、その人に情報を伝えておけば集落の全員に伝わる。それをを利用して、空き家が出ました、使いたい人、買いたい人がいたら教えてくださいなどと情報を流しておくのである。

すると、隣に住んでいる人が駐車場にしたいと思っていた、息子が帰ってきたいと言っているが家がないのでその家を買いたいなどと情報が入ってくる。それがうまくいけば集落の中で空き家が循環する。わざわざ遠くで人を探してこなくても集落の中で空き家問題が解決することになる。

「集落の人が知らないうちに移住者が決まった場合、集落の人たちは聞いてなかった、私たちが決めたことではないと考え、移住者を悪者扱いしがちです。空いていたなら使ったかったのにと恨む人もいたでしょう。でも自分たちが主体的に関わり、探してきたとなれば問題は変わります。集落を巻き込むことで、自分たちで問題を解決しようという流れを作ろうと思ったのです」。

## 自力で空き家ゼロを実現

そして、その目論見は功を奏した。4月には自分たちの手で空き家ゼロを達成した集落が出たのである。

集落の総戸数は26軒ほど。そこに5軒の空き家があり、ふるさぼがそのうちの3軒に移住者を紹介した。残りのうちの1軒は集落の中で、隣の家買わんか、ほな買うわというようなやりとりで売買が成立。もう1軒も集落の人たちのネットワークの中で探してきた。今年明けから始めて4月で空き家ゼロは素晴らしい成果である。

「その集落は衰退するわけにはいかんという意識があり、ここならできるだろうと思っていました。でも、残念ながら、そうではない集落もあります」。

同じ美浜町内でも集落により、居住者の年齢も地域性も異なり、危機感にも濃淡がある。動く集落、動かない集落が歴然とあるので

ある。

「なんかあったら行政が最後は面倒を見てくれると思っている集落は動きません。これからの時代、おんぶにだっこはないと分かれている集落は動き始めています。その違いを生んでいる要因はいくつかあると思いますが、分かりやすいところでは世代交代の有無です。世代交代がうまくいっているところは前向きでチャレンジする意気があります。でも、80代のおじいちゃんにお伺いを立てなければ動かない集落では動きたい人がいても動けません。たいていの場合、区長がキーパーソンということが多いのですが、集落によってはそれ以外にあの人に聞かないとい、という人がいることも。移住者が入ってきても、そのおじいちゃんに気に入られないと受け入れてもらえないこともあるほどです」。

## 成功例で競争意識を刺激

北山さんはとりあえず、動くと思われる集落に注力、見える成果を上げていくという作戦を立てている。集落は互いに他の集落を気にしており、その意識に訴えかけようというのである。

美浜町では年に1回、運動会が開かれている。町民にとっては一大イベントで、そこでフィナーレを飾るのは小学生から始まって年代ごとに襷を渡していく世代混合リレーである。どの集落もあそこの集落には負けたくない、うちこそはという意識があり、それが集落の人口構成に目を向ける契機になっている。小学生の数が足りずにリレーに参加できない、若い人が少なく、速く走れる人がいないなどといった集落の現実が年に1回、目の前に突き付けられるのである。

「といつても集落ごとに意地があるので、どうやって若い人が入ってきたかなど直接には聞けません。そこで私たちが間に入り、こそっとやり方を教えてあげるという手でいくつもりです。37集落全部が一度に底上げできるとは思いませんから、少しづつ細分化できることからやっていきます」。

## 個人情報という壁

ところで、集落に情報を流して空き家の借り手、買い手を探すというやり方をしてみて、北山さんはそこに大きな障壁があることに気づいたという。以前から気が付いていたものの、想像以上に大きい。それが個人情報保護法である。

「個人情報が言われる以前は空き家の所有者に周囲の人たちが『実家、どうするのや』みたいな声掛けがありましたし、変な人に売ったら困るという集落としての意思表示ははっきり言葉にして伝えられてもいました。『空いているならその家、貸してくれ』も言えていたはずです。ところが、個人情報という概念が広がって以降、そうし

たことを言つたらいけないという雰囲気になりました。特に田舎の人はまじめですから、言つたらいけないとなつたら言わない。でも、その裏で妄想が膨らんでいます。子どもの代から東京、大阪にいる人が相続したとなると、男か女か、どんな人かも分からず、不安が不安を呼ぶ。それが移住者に向ける白い目になつたりするわけですが、でも、聞いてみたら息子の勤務先の同僚だったなど意外に繋がりがあることもあります。正しい情報で関係が分かってくれば妄想の入りこむことはなく、安心感が生まれます。個人情報をもっとも持っているのは行政ですが、公平、平等を重視する行政の立場からは情報を出す、出さないを恣意的に決める事はできません。だから、そこを繋ぐ、客観的な情報を本人の許可を得た上で提供できるNPOが必要なのだと思います」。

地方では互いに互いのことを知っている、知り尽くしているかのように思っていただけに北山さんの言葉は意外だった。共有されているように見えて、その情報は実は正確なものではなく、噂話や妄想なども入り交じった虚々実々なものなのかもしれない。だとしたら、

これまでのふるサポの活動状況。派手なリノベーションをして耳目を集めることではなく、地道に地元の人たちの気持ちを考えた空き家対策を旨としてきており、それが行きついたのが自分事化というわけだ



そこを整理、きちんと伝える存在は確かに必要である。同時に情報だと思われているものの中味も取捨選択しないといけないのかもしれない。

## CASE 7 ————— 都会のルールは絶対ではない、田舎は消費の対象でもない

日本、世界のあちこちに居住、多様性を知る移住の達人

一般社団法人逞しい未来  
代表理事

**村上健太さん**



「2015年12月、フェイスブック上に「東京を手放そうと思う」というエントリーが上がった。それにかなりの数の人が反応した。東京（首都圏という意味。分かりやすいので以降、東京と表記する）に暮らし続けることを疑問に思っている人が少なからずいるということだろうか。発言した村上健太さんは何を思って、その発言をしたのだろう。2016年1月、年明け早々に話を聞いた。」

「脱東京5組が語る「私達が東京を離れた理由」 <https://allabout.co.jp/gm/gc/466935/>

これは2016年に私がオールアバウトというサイトで書いた『脱東京5組が語る「私達が東京を離れた理由』』という記事の書き出しである。

「東京を手放す」と書いた村上健太さんは現在、地域おこし協力隊として移住した日本の三大秘境のひとつ、宮崎県椎葉村に任期終了後に定住。潰れかけたキャンプ場の立て直し、移住者を受け入れるためにシェアハウスの改装に取り組んでいる。

## 日本、世界を転々。変化に耐性あり

東京から秘境と言われる村への移住である。変化は大きいと思うが、村上さん自身は変化への耐性は高いと笑う。それは転勤族の親の元に育ち、日本、世界を転々してきた経験からだ。

生まれたのは徳島県徳島市。親の転勤に伴い、小学校だけで3回転校、4校に通った後、父が愛媛県松山市に住宅を新築したため、しばらくは同じ小・中学校に通ったものの、高校は地元の友人が行かない学校に進学。

大学入学で上京、入社した会社では長野での研修を経て熊本へ異動、そこを退社後は岐阜、長野に合わせて半年強、東京でも新宿、川崎、練馬、市川と転々とし、29歳からはアイルランド、イギリスへ。帰国後は北海道、岡山……。聞いているだけで混乱したことを今でも覚えている。

そして東京を手放す宣言をした後は全国に散らばった友達を訪



左／山地に集落が点在する椎葉村。基本的には車利用でのアクセスとなり、宮崎市から約3時間、熊本市から2時間15分といえば秘境という言葉が実感できるはず。  
上／村上さんが書いた書籍

ねつつ、面白い仕事、行き先を探そうと北は北海道から東北、北陸、四国、九州を回り、シンガポールや香港にも足を延ばした。その後、一時実家のある松山市の無人島・鹿島でカフェの店長に。

「無人島といっても船で3分、島が丸ごと公園になっており、無人のキャンプ場があり、民宿、商店もあります。無人島ながらも鹿島は都会である松山市の一員。東京を手放して手に入れたかった理想である、外からの要因に左右されない、自分の手で作った暮らしができるような場所では無かったです。行きたかったのは田舎であり、村だったのですが、そこでもう一度、再移住を考え、出会ったのが椎葉村です」。

椎葉村は全く知らない土地だった。そもそも、今度はこれまで縁のなかった九州に行ってみようというのが椎葉村の地域おこし協力隊に応募したきっかけなのである。近くにある観光地、高千穂峡ですら知らなかったというから、知識ゼロからのスタートである。

ただ、募集の文言が役人が書いたとは思えない尖ったものだというのが印象的だったそうだ。これは面白いと本能的に思ったのだろう。また、下見で訪れた時にそこで暮らす自分の姿がリアルに想像できたとも。

面接では村長以下偉い人がずらっと並び、選考に時間をかけてもしょうがないからちょっと待ってとその場で決断。村上さんのほうが、え、もう決まるの！とあたふたしたほどとか。おそらく、椎葉村にはこうと決めたら慣習にとらわれず、素早く動ける人たちがいるのだ。

## 「人はそれぞれ違うもの」が基本

そうして暮らし始めた椎葉村で村上さんは移住コーディネーターとして地域おこし協力隊の任期3年を過ごし、その間に現在手掛けているキャンプ場、シェアハウスなどと出会った。

また、2020年3月には椎葉村から『椎葉へ移住 日本三大秘境の村 移住者のリアル体験記』と題した書籍を出版している。出ですぐに送っていただいたのだが、都会とは全く違う暮らしであることは冒頭で分かった。

椎葉村では人は名乗らないというのだ。こちらが名乗っても、あ

あそうですかと笑っているだけ。名のることがないという。

普通だと失礼な！と思うだろう。受け入れるつもりがないのかと暗い気持ちになるかもしれない。移住したの反省するきっかけにすらなるかもしれない。

だが、事情を聞くとなるほどと思う。村の4割は椎葉さん、那須さんで占められており、集落の人が全員同じ苗字ということもあるため、苗字を覚えて意味がないのだ。それに全員がなんとなくも含めると互いを知っているということもある。だから、名乗るという習慣がない。

ただ、こちらから名まえを聞けば教えてはくれる。習慣がないから言わないだけで意地悪で言わないのではないのだ。

「地方移住やめとけ系の記事では町内会に入れてもらはず、ごみが捨てられなかつたとか、いろいろ書かれていますが、都会では当たり前の、行政によるごみ収集が行われておらず、住民が分担する地域では自分も参加する必要があります。地域、人によって考え方、やり方に違いがあるのは当たり前なので、それを知ることから始めないと物事は進みません。都会には都会の理屈、作法があり、田舎にも同じものがあります。それを互いに理解し、妥協点を探す、双方が自分の論理、正義だけを押し付けあってうまくいくはずはありません」。

知らない環境に何度も飛び込んできた村上さんにとって人の間に違いはあるのは当然のこと。それを前提に相手を知り、分かりあおうとするが、地方移住やめとけ系の記事にはたいてい、その前提がない。都会の、自分のルールだけが絶対と考える時点で何かが間違っているのだろう。

「都会の観点でいえば遅れていることはもちろんあります。たとえば田舎はまだまだ男尊女卑です。椎葉村でもメシの支度は女の仕事だからお前はやらなくて良いと言われたことがあります。でも、それを言う人を変えようとしても長年その考えでやってきた人を言葉で説得するのは難しい。それよりも自分も女性と一緒に台所に立ち、これまで違う考えを知らなかつた人に違う考えがあることを見せ、周囲から変えていくほうが良いのではないかと考えています。そして都会と田舎の良いところを掛け合わせていければと思います」。

## 集落単位で言葉、気質に違い

移住では家、仕事、人間関係が問題だと言われる。そのうち、前者の2点は見えている問題。なんとかなる問題と言っても良い。だが、人間関係は難しい。

「人間関係についてはよく気にする人がいますが、こうしたらうまくいくという处方箋はありません。ただ、違いがあることを教えてくれるマッチメーカー、つなぎ役は必要だろうとは思います」。

そして大事なのは違いが多くの方が想像するよりも細分化され

ているということだ。椎葉村でいえば村全体で共通するものがあり、でも、集落ごとに違うものがある。

まず、全体としては厳しい自然が大前提としてある。秘境という言葉に惹かれてか、椎葉村には周りに誰もいないところに住みたいという人が来る。だが、自然環境を考えるとそれは無理だ。

「気候も地形も厳しく、助け合わないと昔から住んでいる人たちでも暮らしていけない場所なのです。その輪に入ろうとしないところでは暮らしていけません」。

それを前提にした上で、さらに集落ごとに違いがあることも理解したほうが良いと村上さん。移住業界では町単位、市単位でモノを考えているが、それは実情にあっていないという。

「令和元年10月時点で人口2760人、1186世帯が住む椎葉村には10の地区があり、さらに91(!)の集落に分かれています。地区、集落ごとに言葉も違えば酒の好みも違い、移住者に対しての考え方も違います。中には行政は推進すると言っているけれど集落としてはあまり歓迎しないというところもありますし、数世帯しかない人間関係が密な集落では移住に対して警戒心が強いことも。僕はこうした状況からよく椎葉村はアメリカ合衆国だと言っています。同じ国ではあるけれど、州によって法律も税制も違い、住んでいる人たちの考え、気質も違う。小さな村でも多様なのです」。

村上さんの住んでいるのはフレンドリーで距離感のある集落で、都市的な感覚、田舎的な感覚を備えているという。親切の押し売りはしないし、それぞれの生活を大事にしているが、力を合わせるべき時は力をあわせる、そんな付き合いだという。住んでいるのは60歳前後が中心で、何事も自分たちでやろうという意識が共通している。

「椎葉村には不動産会社がないため、赴任してくる学校の先生は教員住宅のある集落で暮らします。先生方は3年くらいで転勤があるので、そこの集落の人たちは人の移動に慣れている感じがあります。僕が住んでいる集落はそうした場所ではないのになぜ、こんなにフレンドリーなんだろうと思ったのですが、話を聞いてみるとその昔、村がドイツに1週間など海外研修にお金を出していった時代があったとか。それに参加していた人が何人かいる。その影響かなあと思ったことはありますが、特に分析はしていません。ただ、土地により、気質は異なるのではないかとは思います」。

かつて初めて訪れた南フランスでは地中海の太陽、空を見てここでは鬱病にはなりにくいだろうなと思い、太陽が必要だからと国外に出たがるイギリス人には同感したと村上さん。

世界単位で見るほどには違はないものの、淡路島と同じくらいの広さのある椎葉村は村内でも標高差があり、3月に桜が咲く地区もあれば、ゴールデンウイークまで咲かない地区も。気候が違い、生業が違い、歴史が違えば人にもその影響は出てくるはず。言葉にはしにくいが、その違いを意識するかしないかは移住にあたっての大きな差になるのかもしれない。

## 田舎は消費対象ではない

移住を促進する立場にある村上さんだが、時としてそれに疑問を感じることもある。移住に行政が助成を出すやり方では田舎が消費の対象になってしまうと感じるのだ。移住先ランキングのように、田舎の人がそれを歓迎することもある。ワーケーションやSDGsにも同じように消費のにおいがすると村上さん。

「補助金を出します、出産祝い金がありますと人を呼んでも、子どものことを考えたら都会に行きますと出て行ってしまう。助成だけを利用して、利用するものが無くなったらポイ。行政から言われて移住者と仲良くしようとしてきた土地の人たちからすると、それを金銭などの条件面で測られ、出て行かれるとなったら悲しいし、疲れる。もう移住者はいいよねとなります」。

都会の人は勝手に山菜や山野草を摘んでいくけれど、それは地域の人が株を残して大事にしてきたもの。それを想像もせず、黙って根こそぎ取って行ってしまう。都会は消費が基本だが、その文脈で移住、地方創生を語ると地方は食いつぶされて終わる。そこに危機感を覚えているという。

「今、移住やワーケーションなどを語る口調の中には桜の花は楽しむけれど、落ちた葉は自分では掃除したくないというような、おいしいとこどりの意識が見えるものがあります。良いところを掛け合わせてより良くする、いいとこどりなら分かりますが、おいしいとこどりは許したくないです」。

受け入れる側としても食いつぶす人なのか、骨は埋めないしても体の一部なり、葉っぱを落として土を肥やしていく人なのかは見定めていくべきだろうとも。

村上さんが消費のにおいを嗅ぎつけているように、他にも同じことを感じている人はいるだろう。美味しいところだけを求めての移住はやがて見透かされ、相手にされなくなる、そんなことを妄想する。



村内26地区で保存伝承されている椎葉夜神楽。国指定重要無形民俗文化財となっている

## 「東京以外のどこか」を夢想する移住希望者たち

移住者の気持ちを知る元移住者



ライフスタイルデザイナー  
**中屋香織さん**

首都圏から4年前に静岡県熱海市に移住した中屋香織さんは今、ライフスタイルデザイナーとして移住希望者の相談に乗っている。

「コロナ禍で増えたのは『東京じゃない、どこか』を探す人。今いる場所が心地よくない、住むべき場所が東京ではないことだけは分かっているものの、移住の動機、目的が明確でなく、どこか良いところはないかとうろうろしている人たちです。本人が分からないのですから、アドバイスも難しい。

『静岡県が開いた移住セミナーに行ってみたけれど、パンフレットを渡されて、自然があっていいですよ、子育て支援も充実していますと、どこも同じことしか言わず、得るもののが無かった』という人もいます。自分から質問すれば良いのにと思うかもしれません、求めているものが明確でなければ質問もできません。

また、ヒアリングできる移住相談員にあたれば良いものの、そもそも移住した経験のない相談員もいますから、得るものがない結果になるのは当然かもしれません」。

### 不動産は白馬の王子様？

移住に限らず、一般的な住まい選びでも実は同じだと中屋さん。移住希望者が「どこか良いところはありませんか」と聞くように住まいを探している人もしばしば「なにか、いい物件はありませんか」と聞く。乙女がいつか白馬に乗った王子様が現れることを夢見るよう、大の大人がどこにあるかもしれない、なんか分からぬけれどすごいモノを夢想してしまうのである。

それでも勤務先があり、そこから逆算して探す場合にはおのずと場所は絞られる。そこに予算という要素を加えれば選ばなくとも物件は限定されてくるが、移住の場合、そうはいかない。

リモートワークで東京にいる理由がなくなったから移住を考えると場所は無限にある。人によっては日本中どこに住んでも良いということもあるだろう。コロナ禍はある意味、これまでになかった自由をもたらしてくれたのである。

だが、現在の多くの移住希望者は偶然に与えられた素晴らしい自

由を前に戸惑ってうろうろしている。好きに選んでいいと言われているにも関わらず、どこを選んでよいかが分からぬのだ。

### 自分がしたい生活が分からない

なぜ、うろうろしてしまうのか。ひとつには、これまでの住まい選びは生活の不満を解消する実用的な要件を満たすためのものだったということが挙げられる。

「家を探す動機を聞くと、たいていは今の家が手狭になった、子どもが生まれた、子どもが小学校に入学するからなど至って現実的。でも、引っ越しした先で自分がどんな暮らしをしたいのか、理想とする暮らしはどんなものかという話は聞くことはありません。家賃や駅からの所要時間、専有面積など数字や実用的な条件を挙げて探してはいるものの、リアルに考えているのは住まいという箱のことだけで、そこで自分の暮らしにはリアリティがないのです」。

移住を成功させるためにはそこをきちんと考えていく必要があると中屋さん。

「私自身も最初は漠然と海があって、山もある土地が良い程度に考えていましたが、それでは探せませんでした。家探しを始めた時にはすぐに見つかるだろと思っていましたが、あれもいい、これもいいとなり、収拾がつかなくなってしまったのです。そこで問題を整理し直しました。夫は私と違い、都会育ちで自然の中で暮らしたいという気持ちはなく、虫嫌い。かつ今の仕事から離れるつもりはない。でも、住宅ローンの負担が軽くなるなら、移住は考えても良いというスタンス。そこで東京に通勤できる範囲で考えることにしました。

私は朝日を浴びて起き、海に散歩に行く、畑で野菜を育てるなどと暮らしを具体的にイメージ。また、街として魅力的で関わる余地があり、自分たちの欲しい暮らしと一緒に作っていく仲間がいることなども条件として考えました。そのうちに縁があって当初は考えていなかった熱海でまちづくりに関わっている人たちと知り合い、私の希望する暮らしを実現するなら伊豆山、多賀あたりが良いのではとアドバイスをもらいました。そこでしばらく熱海に通い、お祭りやまちづくり系のイベントに参加するなどして気の合いそうな人がいるか、地域の様子はどうかなどを見聞。その上で移住しました。他の移住者でも3～5年と時間をかけて検討、地域に繋がりを作つて移住した人は今、とても楽しそうです」。



広い庭でたくさんの植物を育てている中屋さん。  
取材時にも庭で収穫した野菜を頂いた

自分が理想とする暮ら

DIYした部分もあるご自宅。都心に住んでいると羨ましいほど広く、開放的で自宅で相談に乗ることも



しを具体的に考え、それを実現できる場所はどこかをリサーチ、その上で決断したというのである。移住の第一歩は自分の、家族の理想とする暮らし像であり、それがないままに場所を探しても見つかるはずはないのだ。

## そもそも、モノを考えていない

もうひとつ、もっと大きな問題がある。なぜ、多くの人は自分の理想とする暮らしについてこれまで考えてこなかったか。

そもそも物事を深く、自分の頭で考えることが良しとされてこなかったからだと中屋さん。

中屋さんは6年前に乳がんを患って入院。幸い、手術は成功したが、それをきっかけに自分がどう生きたいかを考えるようになった。その結果、移住を考えるようにになると同時にそれまで勤めていた会社を辞め、東京R不動産に入社することに。同社ではさんざん「自分で考えなさい」と言わされたという。

「それまで働いていたのはトップダウンで、会議で意見を言うと潰される、言われたことを黙ってやれば評価され、我慢すればお金になるという会社でした。考えない、みんなと同じように言われたとおりにすることが良しとされていたのです。思い返してみると義務教育の頃からそんな感じがありました。なぜ、これをやるのかと理由を聞くと、聞くんじゃない、黙って従いなさいと。もやもやしながらずっと自分で考えることをせず、他人に従い続けてきたわけですが、退院後、楽しそうに働いている東京R不動産の人たちのことを思い出しました。その当時勤めていた会社では客からの連絡はクレームしかなく、暗い雰囲気。病んで退職する人も多い。なぜ、こんなに違うことがあるのか。笑顔の職場に憧れて転職を決めました」。

この転職がきっかけとなり、中屋さんは本を読み、人に会い、本当は何を求めるのかを考えて自分と向き合うようになる。そしてたどりついたのが現在の熱海での暮らし、働き方である。他人に言われたからではなく、自分はこうしたいを選択、そのための行動を経て実現したのが今の生活なのである。

振り返ってうろうろしている移住希望者を考えると、何が問題な

のかが分かる。今いるところが嫌だからと逃げ出しても、その先に何を求めるかを自分の頭できちんと考えていなければ、理想の地は見つからないのである。

ただ、これについては移住希望者のみが考えてこなかつたわけではない。日本ではみんなが言うから、誰かが言っていたからという、責任の所在がはっきりしない言葉に従って行動している人が少なくない。みんなが、誰かがと言った時点で自分では考えていませんということだが、コロナ禍ではいつも増してこうした言動を目にした。理性的な判断ではなく、みんなが、誰かが。

そこを自戒しないと移住希望者だけでなく、私たちの社会全体も見つからない行先を求めて右往左往することになるのではなかろうか。

## コミュニティは選択できる

自分が求めるものが分かっていれば選択ができる。移住にあたっては地域のコミュニティに入っていけるかを気にする人が多いが、それも選べると中屋さん。

「同じ静岡県の中でも熱海は割にオープン。逆に別荘地エリアのようにコミュニティが無さ過ぎる場所もあるほど。一方で古くから住んでいる人がいる地域はちょっと窮屈。

このあたりは外からは分かりにくいので地域の、同じような価値観を持っている人に聞くのが大事。行政の移住ツアーではまちの説明に終始しますが、本当はもう少し人と知り合う内容にしたほうが良いのではないかと思いますね」。

とはいって、都会と地方では人間関係は大きく異なる。都会育ちの中屋さんの夫は自治会も、地域で行う草刈りも知らず、当初はやる理由も、メリットも理解していなかったという。だが、参加することが対話のきっかけとなり、ご近所関係を良好にする。

「敷地の外の草刈りをするようになって以来、周りの目が変わり、ご近所関係が良好になってきました」。

それでも分からることは起きる。回覧板に通夜の告知があった時にはどうしようかと悩んだという。それほどの付き合いはないが、かといって無視して良いものかどうか。冠婚葬祭の対応は地域により、関係性によって異なり、対応を間違えたら地域から快く思われなくなる可能性もある。

悩みを解決してくれたのは散歩で出会ったご近所さん。彼女に聞くことで問題は解決したが、移住を促進したいならこうした地域の人間関係も含めた情報を教えてもらえる仲人さんのような存在が必要だろう。しかも、異動があってノウハウが貯まりにくい公務員ではない人。

「互いに悪意はなくともコミュニケーションがうまくいかないことが原因で人間関係がぎくしゃくしてしまうのはよくあること。価値観、

文化その他に違いがある人たちが一緒に暮らしていくためには互いの様子を見守る、必要があればコミュニケーションのきっかけを作れるような人がいればと思います」。

さて、最後に中屋さんが現在取り組んでいることを紹介したい。それは空き家の所有者と移住希望者の間に入り、建物を改修、移住までこぎつけるという厄介な作業だ。普通の不動産会社であれば時間をかけて改修費を出し渋るオーナーを説得する手間はかけない。

だが、中屋さんは半年かけて住みたい人の思いを伝え、改修費を出してもらった。そのやりとりのうちにオーナーの意識が変わり、当初予定していなかった屋根の改修を実施。隣の土地を購入することにも。

「長らくお荷物だった不動産に手を入れることで、住む人に喜ばれるものになったという発見がオーナーの気持ちを変えたのです」。

不動産業も移住も不動産と人のマッチングと思われがちだが、実際には不動産を介して人と人、人と地域をマッチングしている。しかも、時にはマッチングによって周囲が変わることがある。本来の不動産業とはこういうものであり、それこそが目指すものではないかと思う。



こちらもご自宅。こうした写真から「ここではないどこかに住みたい」と思う人が多いのだろうが、暮らしさ部屋の中だけでは完結しない

## 番外編

### NYのヨソモノ意識、ヘイト、そして脱ヘイトへの希望と失望

ニューヨーク在住、アメリカの今を伝える

ライター

黒部エリさん



コロナ禍で不要不急の外出を避けるようにと言われだしてから、神経質にヨソ者を排除する動きが目につくようになった。顕著な例は他府県ナンバー狩りと名付けられた、他府県から来たと思われる車への投石を含む嫌がらせ。飲食店でも県外者お断りを掲げる店が話題になった。

ふと思ったのは、こうした現象は世界の他の国、都市でもあるのだろうか。たとえばアメリカではコロナ禍が始まった頃からニューヨークの富裕層は別荘のあるハンプトンなどに避難していたし、もっと距離のある移動としてはニューヨーク、カリフォルニアからテキサス、フロリダへという流れもある。あまり多くの富裕層が移動したためか、ニューヨーク州、カリフォルニア州の税収の落ち込みが懸念されるほどだ。

日本では首都圏近郊のリゾート地を訪れる別荘族に対して非難の声が上がっていたが、アメリカでは動くな、来るなという動きはなかったのだろうか。

### アメリカでの人の移動には他の要因も

1994年からアメリカ・ニューヨークに住む黒部エリさんに聞いてみた。答えはとてもシンプルだった。

「日本に比べ、国としての歴史の浅いアメリカには昔からの集落があるという感じではなく、生の声は分からぬものの、私が見ている範囲では人の移動に関して反応する記事は出ていなかったと思います」。

また、アメリカでの人口移動に関してはコロナ以外の要因もある。コロナ禍で選ばれたバイデン大統領は富裕層には反対も多い税制改正を行おうとしており、ニューヨーク、カリフォルニアからの流出は税金を払いたくない富裕層によるものだったりするのである。

アメリカでは州が徴収する税率は州ごとに異なっており、個人所得税を徴収しない州があったり、法人税不要の州があるなど地域差は大きい。今後税金が上がるのであれば少しでも払わずに済む州に引っ越しておこう。今回の移動にはコロナ以上にそうした経済優先の思惑も含まれているのだ。

### コロナ禍で噴き出したアジアンヘイト

移動に関してとやかく言う動きはなかったようだが、アメリカではコロナ禍でそれ以上に噴き出してきた問題がある。アジア系へのヘイトクライムである。

すでにニュース等で多く取り上げられているからご存じの方も多いだろう。アジア系だというだけで殴られるなど理不尽な目に遭う



左／タイムズスクエアで行われた抗議集会。ニュースでもついぶん取り上げられていた  
右／65歳のアジア系女性が、蹴られる暴行を受けて、目の前にあるアパートのドア  
マンたちがまったく助けなかったことを受けて、ビルの前で座りこみの抗議運動をする  
デモ隊。歌手のリアーナさんもデモに参加していた。

ケースが多発しているのである。

直接的には前任のトランプ大統領が新型コロナウイルスは中国の責任だとし、中国がアメリカに被害を与えるために新型コロナウイルスを巻き散らかしたという陰謀説を信じる人が少なからずいることが大きい。中国人とその他のアジア人は違うといって、他国の人からすれば区別は難しい。

加えて1800年代の中国人排斥に始まり、日本人移民の排斥、日系人収容所その他アメリカではアジア系への排外主義が延々と続いてきた。根深いものがあるのであるのだ。

ただ、黒人や南米からの移民、ムスリムへの差別と違い、アジア系に対する差別は見えにくい形で続いてきたと黒部さん。

「アジアの人たちは人権を叫んでデモをするわけではなく、それよりも子どもを良い学校に行かせて稼がせるのが一番と考える。堅実に稼いで、税金を払う、ある意味、模範的な移民です。だから、モデルマイノリティとも言われてきました。ギャング団がいるわけでもなく、おとなしい使人、下男下女みたいな感じです」。

コロナ禍でも初期のうちは保菌者のようにでも思われていたのか、避けられてはいたが、それが暴力に変わりだしたのは2021年に入つてから。人が出始め、それまでのうっぷんを晴らすかのようにアジア系へのヘイトクライムが増え始めたのである。背景には近年存在感を増す中国、アジア圏の経済力への反感もあるのかもしれない。自分より明らかに弱い女性、高齢者を狙う犯罪が起きているのだ。

だが、それに対して抗議する人たちが出始めた。アジアンヘイト反対のデモが立ち上がり、フィリピン人の老女への暴力を止めなかつた管理人のいるビルの前では座り込みが行われた。彼女に対しては24万ドルもの寄付が集まつておらず、ニューヨークには暴力をふるう人がいる一方で救いの手を差し伸べる人もいるのだ。

当然、参加しているのはアジア系の人たちだけではない。人種を超えて集まり、声を上げており、「ここまでアジア系へのヘイトに対しての規模の大きな抗議活動は初めてです」と黒部さん。

ボランティアとしてアジア系の人たちを守ろうという動きもある。SAFE WALKSという団体が始めた独り歩きに不安のあるアジア系住民に付き添つて歩いてくれるというもので、2000人以上(!)が登録している。

アメリカ、韓国などの企業や社会的に影響力のあるタレント、セレブリティなども声を挙げており、大坂なおみさんも発言している。ブラック・ライヴズ・マターの動きも企業が支援したことが運動を大きくした。

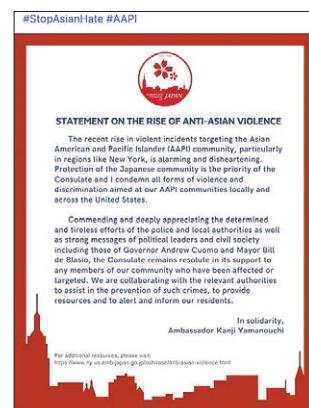
企業のイメージ、企業倫理が売り上げに反映することを知っているからである。それが社会を変える動きになる。

## 動かない日本企業、政府

「ところが、日本企業からはそうした声はあがらません。企業だけでなく、国も同じ。在ニューヨーク総領事館がアメリカ在住の日本人宛てに送ってきたメールは帽子、サングラスでなるべくアジア系と分からないようにして出かけるようにというので、あまりのことに脱力していました」。

目の前の危険を避けるため、襲われないように注意を喚起するの大事なことだ。だが、ここで国としてやるべきはまず自国民に対しての不当な暴力にきっちりと抗議することだろう。その上で襲われないように注意を呼び掛けるなら分かるが、国は何も動かず、国民に隠れて見つからないようにと指示を出す。不思議だと思うが、指示を出した人はそろは思わないのだろうか。

コロナ禍は社会や人の心の中に隠れていたさまざまなものを見り出した。それにどう対していくかは人により、地域により、国によりずいぶん異なるものがある。ニューヨークでの出来事を聞いただけでもそう思う。



\*アメリカ総領事館は取材後の4月30日にアジア人に対するヘイトに抗議するという趣旨のステートメントを発表している。最初にこれを出すべきだったろうに、である。

## 取材を終えて

---

変わろうとしている地域、変わろうとしない地域の違いを立場、関わり方の異なる、現場にいる人たちに聞いた。書面の書き方のように実務的で修正可能な問題からその土地の歴史や自然環境、地域の人たちの年齢構成、考え方や個人差も含めて要因と思われるものは無数にあり、地域性という、よく聞くけれど実態のつかみにくい言葉までを入れると、何かひとつに責めを負わすことはできそうにない。

一方で取材させていただいた方々はうまく行かせるために様々な工夫をしており、そこには学ぶべきものが多くあると思う。特に今回もっとも感銘を受けたのは美浜町の自分たちで空き家をゼロにした集落の話。空き家も地方の活性化多くの場合、どこかの誰か

がやってきてなんとかしてくれるものと認識されているようだが、それでは問題は解決しない。その地に住む人が自分たちで何とかしようとした時、変化は起きるのだろうと思う。

そしてそれは地域の問題だけに限らないのではないかとも。今「東京以外のどこか」としか言葉にできない人たちが自分たちが理想とする暮らし、生き方をもっと具体的に語り始めた時、いろいろなことが変わるのでないか。変わらうとしない地域はそこで置いていかれるかもしれないが、社会全体は少し面白くなる。そんなことを期待したい。

---