

■観光業界出身ではない

本日はお招きいただきありがとうございます。私はこの6年ぐらい、地域活性化に携わっています。ちょうど2年前、この研究会で皆さんにお話をした後藤健市と同じ場所文化の仲間として活動をしている一方、株式会社アイマックスという会社の代表をしております。しかし、私は基本的に観光業界の仕事をしていてわけではありません。大学を卒業後は通信キャリアの代理店開発営業で全国を飛び回る毎日を送っておりましたが、その後その会社を辞め、古道具屋から買ってきたハーレーで全国いろいろなところを回ったり、地域の人と遊んでいくうちに、地域活性化にどんどん入りこんでいったのです。

通信設備の仕事をやっている中でなぜ観光につながったかという、私の仕事はインフラの設計なので、全国、地域のど田舎まで行って、電柱を1本立てさせてもらうお願いをするときに、行政や地域の方と話してみると、これは地域でもっと取り組まなければならないことだと思えるようになったからです。

そんなとき、大震災がありました。私たち通信インフラの人間は、すぐに現地に行って第一線で戦わなければなりません。今回は原発事故のため私は後方支援に回り、行政の支援を行いました。その経験から、富山県南砺市の皆さんと知り合いました。地域活性化ということ伝えて一緒に取り組んでいくうちに、市長から観光大使の打診を受け、お引き受けしたのが経緯です。

話はそれですが、私は今、ウェブでも地域活性化に取り組んでいます。特に、地域の情報は実際あまり表に出てこない。現実的には地域活性化のためにPRをしようと思うと、行政の広報や新聞に頼るしか方策がありません。だったら作ってしまえ、というわけで「いっとこ」というサイトを立ち上げ、地域活性化に取り組んでいる人たちから情報を集めて配信しています。

このように、いろいろやっている観光大使なのですが、通常の観光大使とは全く違います。何が違うかというと、別に私は南砺市に縁もゆかりもありませんし、ましてや芸能人でもありません。南砺の田中市長に理由を聞いたら、来年北陸新幹線ができるので、まず情報発信ができて、次に行政向けにアドバイスができて、市民にもアドバイスができたり、

お土産の開発も一緒にできたり、南砺のいいところを見つける「目利き」であり、さらに南砺とほかの地域をどんどんつなげる人、そして他市や海外にも宣伝ができる、こういう無理難題ができる人を探したら僕になった、ということだそうです。

■世界に誇る南砺のあれこれ

南砺市は、世界的に誇れる非常に美しいものがいくつもあります。しかし余りにも無造作にあります。なぜなら観光とは時間的・距離的に縁遠かったからです。隣の岐阜はたくさん来ているのに南砺にはなぜ来ないのか真剣に悩んでいたのですが、その遅れのおかげで、逆にいろいろなものが保存されて残っています

今でも、一番高いところだと4メートル以上雪が積もります。合掌造りで有名な世界遺産の五箇山も、今でも人が住んでいて、極力手をかけず今のままでやっていくという考えのもとに生活しています。また、山奥で50トンの岩が落ちこちてきて道路が通行止めになったりするほど今でも大自然が残っていて、だからこそこの湧き水でも飲めるようなところなのです。

井波の彫刻も有名です。今でも職人さんが300人いて、日展に出られる方が70人もいます。だから日展に出たぐらいではこの町では全然威張れません（笑）。日展に3回出て、他の賞をとってやっと名前が出てくるというレベル。その他、五箇山の和紙が世界で受け入れられるようになり、ポールミスで使われていたりもします。

お祭りでは、地域の子供たちが今でもちゃんと参加していて、踊り、太鼓や獅子舞も、ずっと受け継がれています。

また、富山の食文化をもっと知っていただくために私たちも努力しているのですが、特に関東では、富山の食のお店がほとんどありません。なので、近くの結構有名なホテルに、富山の食材フェアをこの冬開催してほしいとお願いしているところです。

場所は、地図で見ると富山市の左下です。実は富山へ行くより金沢のほうが近い。今、二次交通をよくするために金沢から富山に行くトンネルを掘っていて、実証実験でバスを走らせているところなのですが、金沢駅から30分ぐらいで南砺市内に着くと言われてます。なので、兼六園、富山の五箇山、岐阜の白川郷などとも組んで、「県境の文化」をちゃんと広げていこうと「三ツ星街道」という取り組みも行っています。

さて、ここからが本題です。今日は講義ではなく私の活動報告として、現場からの視点で地域と観光産業についてお話ししたいと思います。

■よいお節介

私が一市民として地域活性化に参加をしている理由には、4つのキーワードがあります。まず1つ目が「よいお節介」です。それは震災支援からでした。震災の時、支援のため福島県南相馬市に行って見た現実は、物資がなかなか届かないということでした。市役所には、物資担当の人なんてそもそもいません。だからもらい方も、仕分け方もノウハウがない。だから、物資受け入れがどんどん滞って一時中止されました。それはまずいと思い、いきなり「今井良治という者ですが、手伝わせてください」からスタートしたのです。おまえは誰だ？という話（笑）ですが、ノウハウだけでも提供させてほしいとお願いし、結果毛布を5000枚集めることができました。

その活動の中で、自治体業務が停止すると市民が死んでしまう、ということがわかりました。しかもその頃は自治体に対する批判が余りにも多過ぎました。これでは何も進まず全員が死んでしまう、と思い、そもそも市民である私たち一人ひとりが何かをしなくてはいけないと考え至ったのです。

支援したポイントとしては物資の需給コントロールと、無理を可能にするアイデアです。例えば食糧を分配するにしても、みんなにいきわたる数がないと「配れ」ない。では何ならいいのかというと、「バーベキュー」にすれば配れる。そういう、ちょっとした市民のアイデアを提供したりもしました。

次に、市民と行政をつなぐ通訳です。全国に避難してしまった住民には情報が全然入ってきませんから、私たちは行政を含めたあらゆるルートを通じて情報を発信し、的確なアドバイスをする活動をしていました。

次に、状況を客観的にみて、今度は全国の支持者に、いま何を行っているか、何が欲しいかという現場の声を配信しました。いつ、どこで、物資がどのように運べるか、交通手段がどのように使えるか、道はどこまで使えるかを全部把握して、情報交換を含めた支援を続けました。こういったことを通じて、行政を支援するコーディネーターとして南相馬のお力になれたかなと今でも思っております。

これは、実は誰でもできることなのです。通常の一日は仕事、生活、睡眠、この3つですよね、皆さんもおそらくそうでしょう。その上で私生活の中にいろいろな「遊び」が入ってくると思うのですが、基本的には当たり前のように僕はここに「よいお節介」というものを入れております。これはいわゆるボランティアという考え方とはちょっと違います。言うなれば、他人事ではなく「自分事」として捉え始めたら、どんどんできるようになっ

た。その「自分事」のために私生活で一緒に楽しんで行って、無理のないように楽しんでくる。

1人1人が本来もっている能力を使っていくのは、非常に楽しいものです。個人でも、会社の組織の人でもいいんです。できることをやる。助けるのではなく、楽しんじゃう。しかも、自分が参加する中でちゃんと学ぶことを忘れないことが大事です。結局、後に仕事につながるノウハウにもなりますし、非常におもしろい。自分事ですからお金は別に大金でなくとも自分で出せばいいし、少しずつみんなでも出していい。それで、アイデアを出して、物も出してしまふ。これはふだん仕事ではできないことです。

創造から始まることですから、全く失敗を恐れることもありません。別に会社でやっていることではないので、楽しくやればいい。商売につながることも結局自分次第ですね。実際仕事につながったこともそうでないものもあります。別に私はそれでいい。まずは自分自身がどういう形で、どういう気持ちになったら、そういうものに参加できるか、ということ。

■マチナカコミュニティを増やそう

ところで実際に何を活性化するか、ポイントは4つあります。地域経済、地域コミュニティ、そして産業の活性化で、最後に観光の活性化という4つです。今日はこの4番目が中心のお話になりますが、まず、その前に地域というものを考えてみましょう。

まず「コミュニティ1.0」というものを考えます。これは自治会、近所、家族といった身の回りの場所です。2.0は会社や学校です。次に3.0、これはいわゆる会社とか学校を超えた町中（まちなか）コミュニティです。地域に行って飲み屋に行けばわかりますよね。仕事も何も関係ないけれども、仲のいいおっちゃんがいるとか、お兄ちゃんがいるとか。このコミュニティ3.0をもっともっと増やしていったほうがいいのではと思っています。なぜならそこからワイワイ始まってくるものがあると思うからです。

実際に、高崎に私たちがやっている屋台村の例をお話しします。駅から1キロ以上離れた、使っていない300坪の土地を市民が借りて、税金も使わず市民がお金を出し合っつった20店舗の飲食店で構成されています。今3年たちましたが、ずっと黒字です。何で黒字なのかを考えてみると、みんなが自分たちで使っているからなのです。観光目的で作ったものではないのです。その次の段階として、みんなが外の人たちを連れていくというコミュニティが生まれています。いうなれば、これを夜の集会所と呼ばせていただいている

のですが、これが今非常におもしろい。

あともう1つ、よくメディアに取り上げられている「丸の内朝大学」もそうです。これも確かに会社でもなくて、自治体でもなくて、全く外の関係で、朝行ってみると、皆さん全部違う会社。コミュニティに共感して、ここから今度、事業で地域の活性化が起こるとか、市場を見にいこうとか、そういう「遊び」をしています。しかし遊びでも、そこから生まれてくるものがたくさんあるのです。

このマチナカ的な発想で、かかわりのあるまちづくり、共感コミュニティ、こういったものをやりたいと思っています。企業や行政、学生や地域が互いに寄り合う場としてつくったことから生まれていく場の共感というものが重要です。

■シェアの時代

私が地域活性化に関わっている二つ目のキーワードは、シェアの時代ということです。今は勝ち負けの時代ではありません。人口が増えているときは都市間競争でよかった。しかし人口が減ってきた今、地域と地域が奪い合っても仕方ありません。観光客を一例とすれば、隣の町に来ている観光客はつぎに自分の町に来てくれる観光客ということになります。足し算でやっていかなければだめなのです。

新幹線の駅を持つ中核都市AとBとC3つの町があるとします。Aにとって、B、Cのお客さんはいつか絶対自分のところに来るお客だと想定すれば、願いは一緒なのでから連携したほうが良いというのは当然の話ですよね。お互い競争するのではなくて共感して、問題点も含めてちゃんと連携したほうが良いのではないのかと思います。

周辺の町も個々に同じ悩みを持っています。でもそれぞれが個別に考えている状況で、これをつなげるのは実は皆さんなのです。行政の人はつながっていません。せいぜい県です。しかし、県の人はずべての町に平等でなくてはなりません。でも、皆さんは企業の人として、いいえこひいきはしていいと思うのです。

中核都市の駅の町とその周辺の町が連携していくのはもちろん、AとBとCも連携していかなければだめです。しかし、こんな当たり前のことが誰もわかっていなくて、できていなかったみたいなのです。それで、1年半前から行政の方たちと都市間連携の勉強会を始めて、最近やっとわかってきたようです。

ちなみにこの間、大宮で鉄道のまちふれあいフェアというイベントを開催しました。さいたま市は、実は駅と自治体と市民がばらばらだったのです。今まで二十数回イベントを

やっておいて、今回初めてさいたま市が参加したのです。駅も来年130周年なので、利用客を伸ばしたい。自治体は観光客にも来てほしいし都市間連携もしたい。市民も街を活性化してコミュニティを取り戻したい。それぞれの思いはあっても、活発な連携が今まで一度もなかったというのが現実です。しかし行政が最近やっと気づいてきて、盛り上がってきたところです。誰もが自分の立場で考えていた小さな横串を、勉強会をただけでこれだけの成果になりました。

地域を思う気持ちは同じです。駅長も、行政も市民も。来てくれた旅行会社の人たちもやはり一緒でした。そして語り合うことで人が盛り上がっていくのだと改めて思いました。みんなやはりこの町が好きだと。一度動き出したら動きはどんどん広がっています。おそらくこの二、三年以内にさいたま市は相当変わるのではないのかなと思っています。なぜなら、東京にふだん勤めている連中はみんなクリエイティブな連中ばかりなのですから。彼らは今、自分たちのために動き始めたのです。

■よそ者道

次に3番目のキーワード、よそ者道とは何か。こんな私ですので、自分の町ではやりたい放題できるのですが、違う町に行ったらよそ者なのです。地域の活性化には、いわゆる「若者、ばか者、よそ者」が必要です。このよそ者というのは曲者でして、この人間になれるかどうか難しい。皆さん仕事で地域に行って、会社の名刺を出さずに話をどのぐらいできますか。私はゼロからのスタートなので、本当のよそ者としては、どのように地域のためになるかを真剣に考えるのです。

よそ者道について、3年半かけて考えたルールをご紹介します。まず当たり前ですが、正直に言うこと。次に田舎ということをばかにしないこと。地域の上下関係をすぐにみきわめること。相手を誰でも尊敬すること。相手は誰でも基本的には尊敬から入っていかないと話は進みません。地域のチャレンジをとにかく応援すること。否定しても始まりませんので、やりたいなら応援したほうがいいと思います。助成金にすぐ飛びつかないこと。なぜかという、学んでからこれを使わないと、お金が先だと何も進みません。学んでないのにいきなり始めて、お金をもらって成功する事業なんか会社経営の世界でありますか？つぎに終わったら自ら去ること。その勇気が必要です。地域を私物化しないこと。「困っている人に対してのみ動くこと。最後に人間関係のトラブルに巻き込まれないことです。地域では好き嫌いがよくある話ですから、基本的にはここには入り過ぎないようにするこ

とにしています。

よそ者の役割としては、まず地域に眠る価値を発掘すること。地域の人では絶対わかりません。次に東京目線であること。さらに都市と他市の情報を伝えること。これを怠ると、結構恥ずかしいことになってしまいます。なぜなら、他でもやっていることを自分たちがオリジナルだと言い始めることがあるからです。次に地域と地域をつなぐ、会わせること。閉じた地域を開いてあげることです。もともと地域はある一定のところまでいくと絶対閉じてきます。それを開かなければなりません。この間も、岩槻ねぎを復活させようとしたときにきっちり岩槻区の中じゃなければだめだという人がいました。周辺も含めて産地だったのに、です。やはり地域を開くことがまず大事だといういい例でしょう。

それから活きた仲間を地域に送り込むこと。私たちは全国で活動していますので、その地域に必要な適材を送り込んであげます。一方で自分の地域に呼ぶことも大事です。自分の地域に呼んで一緒に学ぶ。この学びをとにかくエッジをきかせてやる。わくわくしないことなんかやったらって無駄ですからね。

失敗を評価する。失敗は最高です。私たち、失敗大好きなのです。チャレンジをして失敗するとき、慣れていれば失敗する前にわかる。でもふだんから失敗したことがないと、決定的なところまでできてしまう。ですから日ごろから失敗しておくことが大事だと思います。

相談は何でも聞く。当然ですね。常に学ぶことを促す。先ほどの話ですが、日ごろの勉強や経験での学びを大切に、そのうえで自分たちでお金を出したり、助成金をもらうというのが順序です。それに、PRを早く打つように伝えること。イベントをやるなら、地域の人がPRし始めるのは大体2週間前、早くても1ヵ月前です。ですが、東京の人は3ヵ月ぐらい前から打たないと呼び込めません。ここにギャップがあるので、早めにすることをすすめています。

最後に、お金の落ちる仕組みを伝えること。地域にお金が落ちなければ結局何の意味もありません。例えば日本のお祭りはお金が落ちないですよね。有料の栈敷席や宿泊が付随していれば落ちるかもしれませんが基本的には落ちません。なぜでしょうか。お祭りは神事だからです。神事にお金を持っていく人は実はあまりいないんですよ。ですから、その仕組みとある程度のテクニックはちゃんと伝えてあげることになっています。

■好奇心と好機心

最後のキーワード、好奇心と好機心についてお話しします。珍しいことや未知のことに對して強く興味をもってほしいということです。そういう心がないと、やりたいことができない。もう1つは、物事をするのにちょうどいい機会、チャンス、これを感じないといけないと思うのです。もともとちゃんと勉強しておけば、チャンスに乗られるはずなのに、いきなり言われてもできないよという人がほとんどなのです。ですから、好機をしっかりと感じて、やることを恐れないということが大事だと思います。

■観光業界との関係

今、地域の活性化で大事なものは人の育成です。通常ですと、商店街の人や商工会議所青年部とかJ Cがやってはいるのですが、結局その結果が観光業界とどうつながっているのでしょうか。少なくとも私が知っている中では、県が大きなホテルを借りて、すごくおいしい料理を出して観光PRだと。はっきり言って、何をやっているのかなと思います。僕たち地域が求めているのはそんなことではなくて、やはりプロである皆さんが地域にもっとお節介してくれないかなと思っているのです。絶対に収益につながりますし、皆さんも絶対成長すると思うのです。

人育てにぜひお節介してほしいと思います。どんなお節介かは皆さんにお任せしますが、地域で求めていることはたぶんそこだと思います。なぜなら、本当は皆さんがプロだからです。「本当は」というのは、本当の能力を本当に出しているのか？と、いつも疑問に思うからですけど。一市民である僕でもできてしまうことがたくさんある中で、少しでも一歩前に出ていただけたらと思いますし、僕たち地域が求めているのは、そういうお節介をどんどん入れてほしいということなのです。

■市民だから絶対できる！

まとめますが「市民としてよいお節介をしていくこと」これが今、一番大事だと思っています。一歩前に出てください。

そして、右肩上がりの時代はもう」終わりました。人が減っているこの経済の中でパイを取り合っても仕方ありません。ですから、顧客にしろ、取引先にしろ、シェアして育てていくことを自分たちの特技にしたらいい。

そして、「よそ者」という考え方。皆さんは地域の外の方で、しかもプロです。好奇心

を持ってわくわくしながら、これをやったほうがいいよ、やろうよ、ともっともっとアイデアを出してほしいと思います。

地域がよくなれば、結果、国もよくなるし、皆さんの会社も生活もみんなよくなるはずです。だから、もっと人を巻き込んで、わくわくしながらやりませんか。そのためには、開いた場や機会を積極的につくるのが大事だと思います。しかし地域の人にこれを全部やれといっても無理です。なぜなら、地域は別にそんなことをしなくてもなんだかんだ生活できてしまっているからです。これをビジネスのレベルまで上げようとか、仕事の中で活用していくとなると、やはり皆さんも一緒に機会をつくって、現場を本気で格好よく楽しむことを実践してほしいと思います。

そうしていく中で、「粹なお節介だよね」と言ってもらえたら僕は非常にうれしい。僕自身がそれを先頭でやっていて、現地に行って本当におもしろいんです。

だからこそ僕が言いたいのは、みんな市民なのだから絶対できるということです。それを皆さんにお伝えしたいと思って、きょうは登壇いたしました。

さあ皆さん、あしたからどんなお節介をしますか？