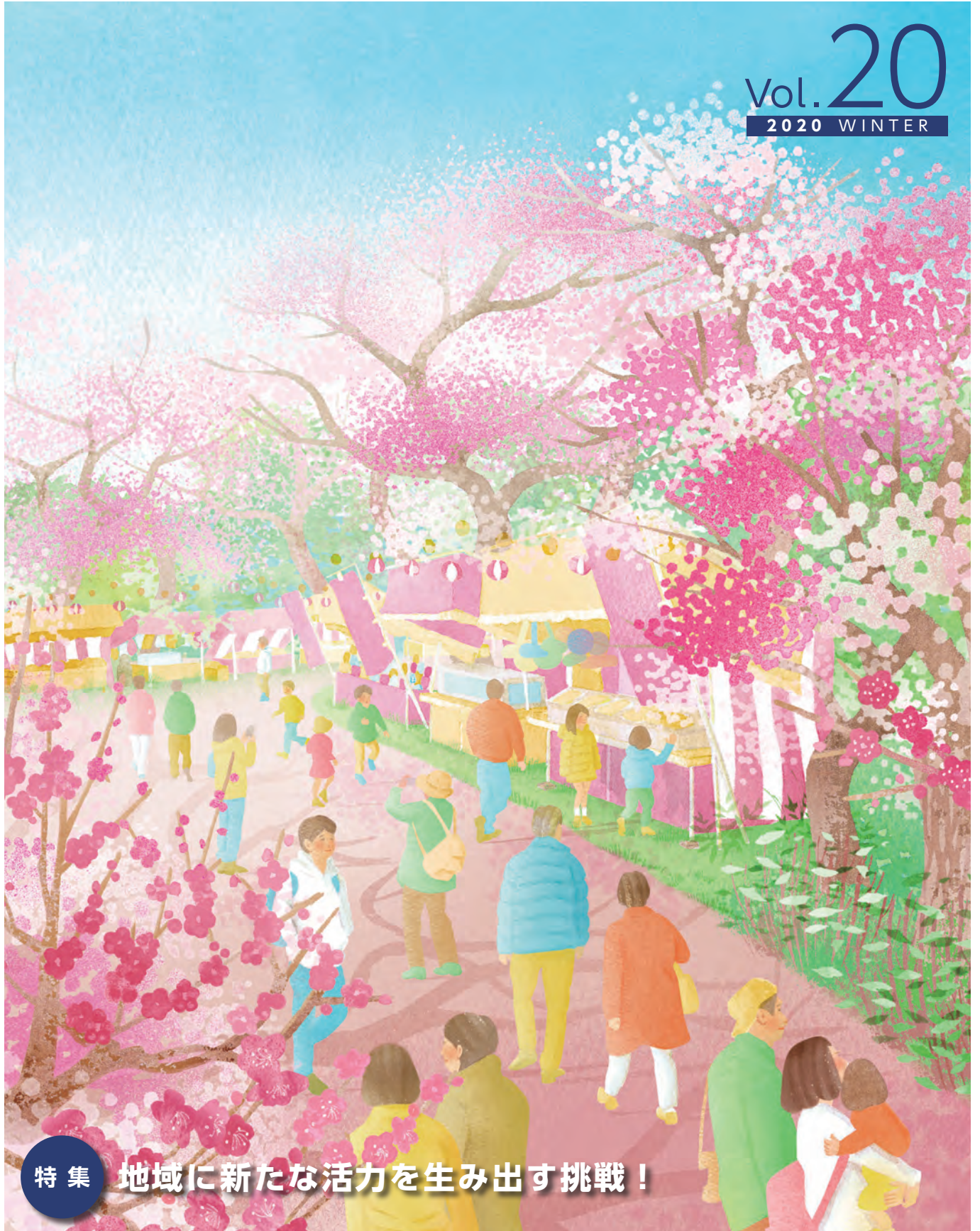


日本公庫つなぐ

Vol. 20
2020 WINTER



特集

地域に新たな活力を生み出す挑戦！



表紙のはなし

寒さが最も厳しい時期に可愛らしい花を咲かせる梅。日本最古の歌集『万葉集』にも多くの梅の歌が収められており、新元号の「令和」もその序文から「令」の字を取ったことでも広く知られるようになりましたね。今年は歌に詠まれた梅花のうたげに思いをよせながら、梅祭りに出かけてみてはいかがでしょうか。

イラスト／新目 恵
題字／園元 伸子
(日本公庫 危機対応等円滑化業務部)

日本公庫つなぐ Vol.20 2020 WINTER

3 炉辺談話

描けない絵を、描きたい ― 天野 喜孝

4 Special Report ― 移住創業 ―

地域に新たな活力を生み出す挑戦！

6 寄稿 雑誌『ソトコト』編集長 ― 指出 一正

地域が内包する未来のワクワク感を、見える化、地域に活力を生む移住創業

8 Case1 岩手県遠野市 岩手県商工会連合会、遠野醸造、富川屋

民話の里にしてホップの産地・遠野 地域資源に光を当てる新たな視点を

12 Case2 岡山県英田郡西栗倉村 エーゼロ、百森、帽子屋UKIYO

「百年の森林構想」をきっかけにローカルベンチャー育て、地域活性化を目指す

16 Case3 島根県邑智郡邑南町 邑南町役場、ふくのや、ビストロよねくら

「A級グルメ」の旗立て都会にない魅力で移住者を引き付けるカリスマ公務員

20 Case4 徳島県海部郡美波町 あわえ、美波町、イーツリーズ・ジャパン、桃次郎商店

サテライトオフィス誘致をきっかけに企業・地域・行政のトリプルウィンへ

24 ここにこの人あり

鶴岡ナリワイプロジェクト代表 ― 井東 敬子 つなぐば家守舎代表取締役 ― 小嶋 直
起業を目指す女性の、はじめの一步を応援する

28 未来に残したい日本の伝統

「炭火あご野焼き」 青山商店(島根県松江市)
島根沖の飛び魚と、探求の末に復活させた地伝酒で守り継ぐ、蒲鉾の原点

31 ご意見・ご感想 編集後記

炉辺談話



画家

天野 喜孝

描けない絵を、描きたい

「絵を描く」という、自分の好きな事をずっとやってきました。仕事というよりも、自分の好きな事をやっているという気持ちの方が強いので、それがいまだに続けられているのは、ありがたいことです。

子供の頃から、絵を描くことが好きでした。友達と遊ぶ約束をしていても、そのときに絵を描いていると、「もう今日は遊べないよ」とかね。自分でも、はつきりと覚えているわけではないのですが、そんなふうに絵を描くときは、何か特別な時間だと思っていたみたいです。

15歳のとき、当時『宇宙エース』というアニメーションを制作していたタツノコプロを見学したのが、絵の世界に入るきっかけとなりました。当時のアニメは、僕にとって画期的で最先端の世界だったのです。今までにないものを生み出す仕事を目的の当たり前にして、これはすごいと思ったことを鮮明に覚えています。タツノコプロに入社してからしばらくは、本当に「最高に楽しかったですよ。机に座って、大好きな絵を描いていればいいのですから。」

10代からアニメーションの仕事を始めたのです

が、20歳を過ぎたあたりから、「このままでいいのか?」「自分の本当の『絵』とは、何だろう」と、感じるようになりました。そこでアニメーションと並行して、イラストレーターとしての仕事も始めたのです。そこから、今に至る自分の絵柄ができてきたように思います。絵柄を「創った」というよりも、「できてきた」という感じですね。イメージが広がり、自分が好きだと思える絵が描けるようになりました。

ところが、イラストレーターとして独立し仕事が安定してくると、また行き詰まりを感じるようになったのです。何か自分の絵の世界が、小さいように感じてしまったのですね。絵にはもともと、広い世界があるのではないかと。

その後、版画をやったり、舞台美術や衣装デザインをしたり、いろいろな仕事や作品に取り組んできましたが、僕が絵を描く原動力は、繰り返しや安住から逃れたいという気持ちなのかもしれません。ある世界に安住してしまうと、そこから出られなくなってしまうからです。

一方で、自分がやりたい事は、自分が一番よく分かっています。だから人に何か言われてではなく、「これは、ちょっと違うかな」と思ったら、自分で判断して新たな絵の領域に取り組む。幸いにも絵の世界で長くやってこられたのは、こうして常に違う世界に飛び込んでいけたからなのだという気がします。

いつも思うのは、「描けない絵を、描きたい」ということ。描くことのできない絵を、どうやって描くのか? それが永遠のテーマですね。そして機会があればいつか、神話のような世界を、壁画や天井画などの大きな絵として、描いてみたいと思っています。

僕はアーサー王の物語やケルトの神話など、西洋的なファンタジーにとっても引かれます。そういった世界観、つまり現実には存在しない世界を描くのが楽しい。僕が感じた存在しない世界や物を、絵として描くことで、誰かがそれ見て、また何かを感じてくれる。絵とは、そういうオールマイティーな力を持った世界なのだと思うのです。



天野 喜孝 (あまの よしたか)

1952年静岡県出身。15歳でタツノコプロに入社。『タイムボカン』など、アニメのキャラクターデザインを手掛ける。1982年よりフリーに。『ファイナルファンタジー』のキャラクターデザインをはじめ、さまざまなジャンルのイラストや美術デザインなどを担当。繊細かつ幻想的な画風が、国内外で高い評価を受けている

地域に新たな活力を生み出す挑戦！

東京一極集中の是正や地方の担い手不足解消につながる、地方における起業、U・I・ターンによる起業・就業者の創出。本特集では、移住創業にフォーカスを当て、移住創業が地域に新たな活力を生むという観点からの寄稿と、さまざまな立場で移住創業をサポートするキーパーソン、そして、新しい土地で挑戦する創業者を紹介する。



岩手県遠野市



岡山県英田郡西栗倉村



島根県邑智郡邑南町



徳島県海部郡美波町



地域が内包する 未来のワクワク感を『見える化』 地域に活力を生む移住創業

踏み出したい人々に フィットした「関係人口」

地方創生を掲げ、東京に一極集中する人口を是正するために国が打ち出した「関係人口」の創出・拡大事業。観光以上、移住未満の「関係人口」を増やすこの取組みは、地域に関わりたけれど移住まではと一歩を踏み出せない人たちの気持ちに、非常にフィットしたと思っています。

今後、地域と関わるうちにその土地が好きになり、そこに移り住み、仕事を見いだす人も出てくるかもしれません。

また、「関係人口」という関わり

り方ができたことで、住んでい

る場所以外にも拠点を持つて生きたいという「他拠点移住」の気持ちの後押しされていることを感じます。実際に、東京で企業に勤めながら、スキルをうまく使って地域と関わる人々も出てきています。ローカルで新しい仕事をつくりたい人々の属性が多様化し、所属している職場や居住地とは異なる舞台で、仕事や生業をつくりやすい感覚になってきているようです。

国の施策と呼応するように、「ローカルで何かやってみたい」と考える人たちの層は厚くなり、広がり膨らみを見せています。

「協力隊」が追い風に

2009年から始まった「地域おこし協力隊」の制度は、開始から10年で1061自治体、5530人※と相当数の人が参加し、そのうちの6割が同じ地域に定住しています。

先駆者たちにより、協力隊の制度を使って「地域で働く・暮らす」という新しい選択肢のリアルなお手本ができました。

また、受け入れる地域の人たちも、未知の生き物のような都会の若者が、意外とおつちよこちよいで涙も流す、同じ生身の人間だと認識できました。

特に、3年間ベシクインカ



雑誌「ソトコト」編集長

指出 一正(さしで かずまさ)

1969年群馬県生まれ。上智大学法学部国際関係法学科卒業。雑誌「Outdoor」編集部、「Rod and Reel」編集長を経て、現職。島根県「しまコトアカデミー」メイン講師、富山県「くらしたい国、富山」推進本部本部員をはじめ、地域のプロジェクトに多く携わる。内閣官房まち・ひと・しごと創生本部「わくわく地方生活実現会議」委員。著書に「ぼくらは地方で幸せを見つける」(ポプラ新書)。趣味はフライフィッシング。

ムみたいな形で国がサポートする仕組みは、高く評価しています。その間にやりたいことを見つけたら、起業へ進む実例の多さにつながっていると思います。10年が経過し、協力隊の制度を使った起業型の地域おこしが各地で成果を上げています。協力隊の制度を使って起業をする仕組みが整ってきたことはとてもいいことだと思います。成果が見える実例が増えたことで、地域で何かをやりたいU・I・ターンの人たちは、未来像を描きやすくなりました。「ローカルベンチャー」という言葉が、地域で新しい仕事をつくるという働き方の選択肢を増



東京からUターン。休耕田で金魚を養殖し、イチジク農家を営む山田真嗣氏

移住創業が進む地域に 共通すること

やしたことも大きいと思います。その言葉を提唱された牧大介氏（エーゼロ株式会社代表取締役）をはじめ、日本各地のイノベーターや先輩起業家の活躍も、参加者を増やす大きな要因になっています。

今の社会情勢やトレンドを反映した価値観、行動など、いわゆる「今の気分」を先取りできるイノベーターが必ずいます。少し先の町や地域をつくることができる人が絶えずいて、そのキーパーソンが常に新しいことをやっている地域は強いです。次々と移住創業を成功させているスーパースタータウンは、常に動いているからこそ、すごい

といわれるのだと思います。絶えず変化しながらも、個性は変わらない。少し矛盾した感覚の場所に、人は入っていきやすいのかもしれない。

何をもって活性化と判断するかも大事です。圧倒的な観光客数を成功とする視点もあります。しかし、私が考える成功は、小さい町村や中山間地域に新しい人たちが入り、地域の人と共に、動きを生み出していること。数ではなく、粒立ちを感じられる動きが大事だと考えます。

世界的に注目されるビッグイベントを開くより、地域のお母さんたちがマルシェを始めて、若い女の子たちが面白がつて手伝ううちに社団法人になるのか。このような動きのほうか、等身大の幸せでカッコイイんじゃないかと、私は思います。

いろいろあるから 面白い

地域には、起業することで人に必要とされるなど、自分ごととして課題やニーズに関わることができる余白部分、「関わりしろ」があり、そこに人は魅力を感じるのだと思います。地

域で自分のやりたいことを実現し、日々得られるダイレクトな手応えは充足感につながっています。

移住創業は、私の好きな縦走型の山登りに似ています。登ったり下ったり、雨に降られて避難小屋で過ごしたり。いいときも悪いときも経験しながら、先に進む面白さがあると思います。

例えば、休耕田を使った金魚の養殖は最たるもの。空から鷲の集団が来たり、ゲンゴロウの幼虫が金魚を食べたりします。

田んぼで金魚を養殖し、日々自然と関わっているのは「地域おこし協力隊」の制度を使って島根県出雲市の多伎町にUターンした山田真嗣さんです。疏金・出目金・メダカなど一匹10万円を超える目標の金魚も養殖。事業は3年目を迎え、黒字になる形で軌道に乗り始めています。

山田さんは「しまコトアカデミー」という人材育成講座の卒業生です。私は、島根県と雑誌『ソトコト』が連携して「関係人口」をつくるこの講座で、開始から8年間、講師を務めています。500人ほどいる卒業生を中心としたコミュニティからは、Uターンや起業する人も生

まれています。

地域を 幸せにする存在へ

地域にとって幸せなのは、イベントなどでみんなが盛り上がり、よかったという感覚が折に触れて感じられることだと思います。同時に、常に町の未来にワクワクできるソーシャルビジネスを、続けてくれる人がいることではないでしょうか。

この10年間、たくさんの人々が移住創業を始め、各地で、訪れた地域や人に作用していく『ローカルヒーロー』たちが育ってきています。

地方で起業された皆さんは、順調なときや工夫が必要なときなど、さまざまな変化を通して地域にしっかりとグリップした「生きる手応え」を感じられています。

今や日本のローカルは、各地のイノベーターや先輩起業家たちの活躍により、後輩たちに希望を与える実例の宝庫になりました。新しい仕事をつくり出す若者たちは増えているので、地域の人々で支援していくことが大切だと思います。

岩手県 遠野市

民話の里にしてホップの産地・遠野 地域資源に光を当てる新たな視点を

岩手県遠野市。2016年からスタートした「遠野ローカルベンチャー事業」では、国・市の制度と民間のノウハウを駆使し、町を活性化する多彩な取り組みが展開されている。こうした制度をよく知り、市と連携して移住者の創業支援を行う商工会の役割は大きい。河内夕希枝・岩手県商工会連合会副主幹は、移住者と地域をつなぐサポート役の一人として、地域の新たな担い手創出に貢献している。



岩手県商工会連合会 企業支援グループ
県南広域支援担当 副主幹

河内 夕希枝 氏

遠野との縁をつなぐ人

「何とかして彼らのビジョンを実現させてあげたい。じゃあ私たちには何ができるのかなって、スタートはいつもそこからです」

そう語るのは、元・遠野商工会の主席経営指導員で、現在は岩手県商工会連合会の県南広域支援を担当している河内夕希枝氏だ。

市が展開する「遠野ローカルベンチャー事業」を通じて遠野へ移住してきた人や起業を希望する人の多くが、地域事情を知り抜き、各種制度利用にも詳しい彼女のサポートを受けて、遠野の地に根付きつつある。

河内氏は岩手県央の滝沢市の出身。「私が育ったのは人よりも牛が多いようなところでした。だからこそ、地域の中で何かやらなければと考えるようになったのかもしれません(笑)」(河内氏)

大学を卒業後、岩手県商工会

連合会の経営指導員研修生として2年間の研修・実務を経て、1998年に遠野市に赴任。ちょうどその頃から、市では中心市街地活性化の取組みがスタートした。

地域の資源を別視点で見られる人を大切に

過疎化、高齢化による廃業などで市街地が空洞化するの、地方都市ならどこも抱える問題である。

岩手県の内陸部と太平洋沿岸部の中継地として、馬の市が立つなど栄えた遠野市も、物流



人口: 26,555人	高齢化率: 39.5%
世帯数: 10,741世帯	主要産業: 農林畜産業

2020年1月1日時点

岩手県南東部の内陸に位置する遠野市は、ほぼ全域が北上川の支流である猿ヶ石川の最上流域にあたる。中央部は北上山地最大の盆地である遠野盆地にあり、かつては岩手県の内陸部と沿岸部をつなぐ中継地として馬の市が立ち、大いに栄えた。

の足が馬から自動車に変わったことでもかつてのにぎわいは影を潜めた。

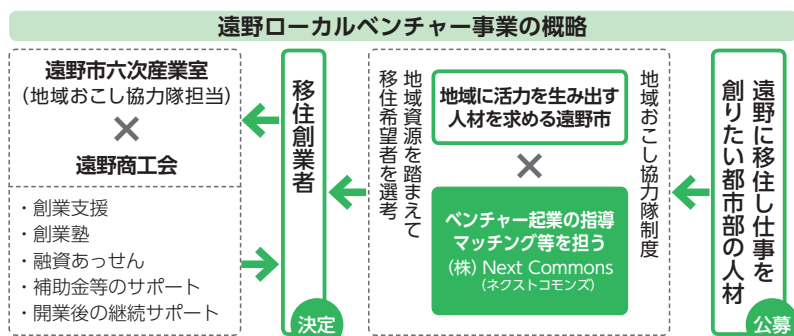
現在の遠野市の基幹産業は農林畜産業で、特にビールの原料となるホップの栽培面積では日本一の規模を誇る。全国で愛飲されている「一番搾り」とれたてホップ生ビールも、遠野産のフレッシュなホップから造られている。

とはいえ、単なる原料産地とただけでは将来の伸びしろがない。また、もう一つの柱である「遠野物語」を生かした観光業にも、やはり継続的な認知拡大の努力が必要だ。

「遠野が持つこうした地域資源も、長年地元にいる人間からす



遠野醸造があるのは市役所からすぐの市街中心部。
この物件も河内氏の縁で見つかった



遠野市が挑戦する官民連携の移住創業支援策

遠野市が取り組んでいる「遠野ローカルベンチャー事業」は、

と、ずっと身近にあった当たり前のもの。それを新たな視点で捉え直し、感じた魅力を事業化し、発信してくれる人を求めて、遠野市では新たな移住創業支援に挑戦しています」(河内氏)

総務省の「地域おこし協力隊制度」を活用した移住創業支援事業であり、地域おこし協力隊を募って移住を支援する——という取組みは、危機感を持った多くの地方で行われている。だが、始まりこそPRしてもその先どうなったかの報告を耳にすることは、案外少ないのではないだろうか。

遠野市が本事業に取り組む際、まず行ったのは移住者の募集ではない。

地方での起業のノウハウを持つ企業や人材の協力を得て、「ネクストコモンズ」という民間のコーディネート機関の設立支援をすることだった。

ホップやビールといった農業、観光・旅行業、林業など、地域の資源や特色が生かせる分野をあらかじめ決めた上で、マッチする事業計画を持った人材を公募。実現性を検討し、受入れ環境を整備するのがネクストコモンズの主な役割だ。

かくして告知された地域おこし協力隊には、初回で何と487名ものエントリーがあったという。そこから選ばれた9名が、2016年に遠野へやってきました。

何かあったらここへ相談先がある安心感

「遠野市はこの事業に対して、本当に熱心に取り組んでいると思います。だから商工会としても、連携してしっかり皆さんをバックアップしなくてはと、その一念で関わり始めました。

事業を行う物件探しや地元の人脈紹介、経営計画のチェックや資金相談など、とにかく何かあったらここ、という窓口案内役に、いつの間にかなっていましたね」と河内氏は笑う。

取材した移住者の人々も「河内さんがいなかったら、つながらなかった縁がたくさんある」「事業計画や、苦手な資金調達のアドバイスがもらえて、現実的なビジネスビジョンができた」と、口々に言う。

河内氏は「せっかく縁あって遠野に来てくれたのだから、しっかり根を張るお手伝いがしたいじゃないですか。それだけです」とはかむが、事実、移住創業によって



株式会社遠野醸造
代表取締役
袴田 大輔 氏

ホップの里からビールの里へ、地域一丸で造る酒だけの味

株式会社遠野醸造

岩手の霊峰・早池峰山をはじめとする遠野三山に囲まれ、豊かな水源を持つ遠野市は、ホップの栽培に適した土地柄。大手ビール会社と契約した農家が、56年にわたって良質なホップを

生まれた遠野のクラフトビールに端を発する「ビアツーリズム」など、早くも次の展開やブレイクの兆しが見え始めている事業がある。

地方都市活性化の切り札として始まった官の施策を、リアルなまち・ひとと結び付けるには、やはり地域をよく知る縁結び役が必要不可欠なのだ。



ホップ畑の中でビールとジンギスカンを楽しむ。まさに地産地消

生産・出荷してきた。

その一方で、単なる原料生産だけでは事業規模が拡大しないこと、生産農家の後継者不足といった問題を、この地も抱えている。

こうした遠野の現状を知り、遠野ローカルベンチャー事業による移住創業にエントリーしたのが株式会社遠野醸造の袴田大輔氏だ。

袴田氏は大学卒業後、大手アパレル会社で店舗マネジメントなどを担当。その後、まったく異業種の横浜のビール醸造所に移ったというキャリアの持ち主だ。

「要はビール好きが高じた結果なんです。勤めていた醸造所が移転することになって、さてこれからどうしよう!と思っていたとき、SNSで遠野市の募集を見つけたんです。」

ホップの産地としては知っていましたが、訪れたことがない遠野。そこでクラフトビール造りができたら最高だろうな!と直感的に思いました」と袴田氏。その直感は、選抜に向けて事業計画書を作り、プレゼンテーションをする中で次第に具体的になっていった。



地元と全国からの支援に励まされながら

遠野のホップと水を用いて、ここでしか飲めない遠野ブランドのビールを造る。醸造と販売拠点を兼ねたコミュニティブルワリーから、その美味しさを広く発信する。

ビールを愛する袴田氏の熱意は届き、見事第一期プロジェクトメンバーに選ばれた。

「選考後は半年間、全国の醸造所に勉強に行かせてもらいました。そこで得た知見を持ち寄って、同期で選ばれた醸造家の太田睦氏、企画広報担当の田村淳一氏と共に、2017年に遠野醸造を設立しました」(袴田氏)

技術や知識を学び、原料産地

に住み始めたとはいえ、新たにビール醸造を始めるには機材が要るし、製造販売の拠点も定まなくてはならない。

そこで遠野醸造はクラウドファンディングを活用することにした。「ホップの里・遠野をビールの里に」という自分たちのビジョンが、世の中にどれだけ響くだろうと試すようなこの挑戦は、約400人の支援者から800万円近い資金を集めることに成功する。

ここに商工会のサポートを得て申請した日本公庫の融資を加え、醸造所兼コミュニティ拠点「遠野醸造TAPROOM」が完成。オープンから1年半、遠野駅から徒歩3分の好立地には、遠野でしか飲めないオリジナリティーあふれるクラフトビールを求めて、県内外からビール愛好家たちが集うようになった。

うまいビールが人を呼び人がまた人を呼ぶ

さらに遠野醸造では、毎年8月に地元の生産者・行政・キリンビール、ネクストコモンズらと共同で「遠野ホップ収穫祭」を開催している。

青々とした収穫直前のホップ畑を見学し、フレッシュな地ビールを楽しめるこのイベントは、初年度には地元の人を中心に1800人ほどの動員だったが、SNSを生かしたPRや来場者のクチコミによって年々話題が広がり、昨年は1万2千人の来場者があったという。

地域と協力して造ったうまいビール。その味に引かれて、町の外からも人が集うように。「遠野IIビールの里」として、全国に知られるように――袴田氏の目は早くも次のステージを見つめている。

株式会社富川屋

遠野の文化風土に誘われて、地域の魅力発信源に

「遠野物語で世界に紹介されたむかし話と、そのロマンが今も残る町並み。地域色豊かな伝統芸能、しし踊り」に、仕事のぬくもりが伝わる。裂き織り、味わい深い郷土食など、遠野には唯一無二の魅力資源がすでにたくさんあるんですよ。私の仕事はそんな遠野の良



富川氏デザインのTシャツは、しし踊りの連が集まる遠野まつりで一番の人気を集めた

大手広告代理店勤務から 地方起業への決断

遠野に移る前は東京の大手広告代理店に勤めていた富川氏が、遠野という町と関わるようになったのは、市が創設した「ネクスストコムズ」の立ち上げメンバーだったことがきっかけだった。

「だから元々は、市と一緒にどんな事業が遠野にマッチする



株式会社富川屋
プロデューサー
富川 岳 氏

さを多くの人に知ってもらうこと。だから地域の魅力を発信する『ローカルプロデューサー』と名乗っています」（富川氏）

遠野市中心街の一角にある、ガラス越しに見ると、ギャラリーのようなすっきりとしたオフィス。ここが「富川屋」の屋号を掲げて遠野に移住創業した富川岳氏の活動拠点だ。

かを検討したり、プロジェクトメンバーの選考をしたりする立場だったんです。

でも、そうして遠野を深く知るにつれ、この魅力を発信する人が必要だ。むしろ自分で行いたい！と思うようになっていたんですよ」と笑う富川氏。2017年のことだった。

分野を超えて 存在感を発揮したい

現在、富川氏がプロデューサーとして関わっている案件は、商品パッケージやグラフィックデザイン、Webコンテンツのプランニング、経営コンサルティングなど実に多岐にわたる。

遠野産の米のパッケージデザインが、岩手県のデザインコンペティションでグランプリを受賞するなど、その洗練されたセンスは高く評価されている。

「プロデューサーという仕事はものづくりと違って、明確なカタチや成果が見えにくい。

それでも宿泊施設を営む人や農産品関連の企業を中心に、徐々に私の存在意義や仕事の価値を理解してくれる人は増えていきます。今後はもっと地域に

溶け込み、広い分野や業態の方に相談に来ていただけるようになって、遠野の活性化に貢献したいと思います」（富川氏）

魅せ、知らせることで 新たな価値を創造する

「移住して以来、本当にたくさんの方の新たな出会いや、温かなつながりが生まれました。

商工会の創業塾で知り合った若い経営者や、未来を担う子供たちを指導する先生。長年にわたり、遠野物語を研究してきた皆さん。

志ある人々と遠野の未来について考えるのがとても面白いです」（富川氏）

富川氏がいま注力しているのは、遠野物語をさらに深く学ん



2018年には地元小学校の劇を演出し話題に

で、舞台をゆくツーリズムサーブिसが開発できないか、という計画だ。

民俗学に造詣が深い海外のツーリストにとって、日本の原風景ともいえる情景が残る遠野の旅は、とても魅力的に映ることだろう。

もう一つが地元の子供や若者たちと共に、地域の伝統文化を学び、守り、未来につなぐ取組みだ。

遠野市周辺で盛んな『しし踊り』をはじめとする祭事のPRや、遠野物語をモチーフにした演劇の演出、伝統的な民具を洗練されたお土産として商品化するなど、梓に捉われないプロデューサーならではの視点で、富川氏は遠野の魅力を発信し続ける。



旅行者を引き付ける、由緒ある寺社や古民家などが大切に守られている遠野

岡山県 英田郡西栗倉村
あいだぐんにしあわくらそん

「百年の森林構想」をきっかけに ローカルベンチャー育て、地域活性化目指す

村の95%を森林面積が占め、隣接市との合併も拒否——兵庫県、鳥取県に隣接した岡山県・西栗倉村。人口1500人ほどの村に30社を上回るローカルベンチャーによる「移住創業」が生まれている。西栗倉村と共にローカルベンチャー育成をけん引するのが牧大介・エーゼロ株式会社代表取締役(45)。ローカルベンチャーという言葉を提唱し、浸透させた人物でもある。



エーゼロ株式会社
代表取締役

牧 大介 氏

西栗倉村は、1980年代までは林業が盛んで活況を呈していた。1990年に1939人を数えた人口は、林業の低迷に歩調を合わせるように減少を続け、2015年には1472

人と1500人を下回るまでになった。2003年には、隣接する美作市との合併協議が始まった。ところが、翌年8月に実施した村民アンケートでは合併反対が過半数を占め、自主独立の道を模索することになった。

6次産業化の中核 「森の学校」設立

同じ頃、西栗倉村は、総務省の「地域再生マネージャー事業」による地域活性化計画に取り組み始めていた。同村へマネージャーを派遣していたのが、地域資源環境のモデル事業などを手掛けるアミタ株式会社だっ

た。この事業の過程の中で生まれたのが「百年の森林構想」。2008年、当時の村長である道上正寿氏が「森という地域資源を使って小さな経済や雇用をつくりだそう」と掲げた森づくりのビジョンである。

この西栗倉村の新たなビジネスモデルに、その後大きく関わっていきのが、当時株式会社アミタ持続可能経済研究所の所長だった牧大介氏だ。牧氏は京都大学大学院修了後、民間シンクタンクを経てアミタへ転職、西栗倉村と出会う。調査やコンサルティングをする中で、計画書をいくらか書いても「新しいチャレンジをするようなプレーヤー

が地域には足りない」という現実に行き当たっていた頃だったと、牧氏は自書『ローカルベンチャー』の中で述懐している。

牧氏が「西栗倉村の未来が開ける」との確信を持ったのは、2006年のことだ。間伐材で保育家具や遊具などを作る「木の里工房木薫」の誕生だ。この時のことを牧氏は「新しくビジネスを生み出す土壌があること、仕事を生み出せる人がいることととも共感し、応援したい気持ちが生じた」と振り返る。

牧氏の西栗倉村への傾倒は、さらに強くなり、村主導の「西栗倉村雇用対策協議会」の運営に携わることになる。牧氏による



人口: 1,452人	高齢化率: 36%
世帯数: 611世帯	主要産業: 林業

2020年1月1日時点

岡山県の北東部、中国山脈の南斜面に開かれた西栗倉村。兵庫県、鳥取県と隣接する豪雪地域であり、村の中央には清流吉野川が流れる。村の面積の約95%を森林が占める、古くから山々の恵みを受けて発展してきた谷あいの山里である。



森林から出てくる間伐材を生かすため、少量多品目の加工・販売を行っている「森の学校」

と、同協議会は「村の人事部」の担当者が村内の空き家70軒の所有者を回り、移住者用住宅への貸し出しを要請した。この協議会の取組みをきっかけにローカルベンチャーが相次いで生まれることになる。

その一つが、2009年に牧氏が設立した間伐材を加工・販売する「株式会社西栗倉・森の学校」である。第一次産業である林業を加工・販売と一体となった6次産業化を目指す「百年の森林構想」の中核となる存在だ。「西栗倉・森の学校」が木材の加工や販売・流通など6次産業化の川下担当とするなら、森林を管理・整備する川上担当の会社が2017年設立の「株式会社百森」である。

協議会の移住・起業支援事業引き継ぐ

協議会は、4年間で60人近いIターン受け入れという大きな実績を上げた。その後は、西栗倉・森の学校がローカルベンチャー育成の機能を引き継いでいる。

「小規模な会社が個別に人事部を持つことは難しい。新たに経営者になる人たちが求める人材を地域として採用・発掘する機能

を設けることは重要だ」と考える牧氏は、さらなる先を見つめる。地域の企業が必要とする人手は季節や仕事の繁閑によって大きな差がある。これを地域全体で平準化するため、人材派遣による調整事業の着手も検討している。

西栗倉・森の学校の運営が軌道に乗ると、牧氏はもう一つ別会社を起こす。2015年設立の「森の学校ホールディングス」（翌年社名を「エーゼロ株式会社」に変更）である。西栗倉・森の学校から移住・起業支援事業（ローカルベンチャー育成事業）を引き継ぎ、西栗倉・森の学校の創業時から思い描いていた「地域で新し



参加者の「強い思い」がカギとなる、ローカルベンチャースクールのプレゼンテーション

いチャレンジをするようなプレイヤーを増やす」事業に本格的に着手した。同時に、建設業、うなぎ養殖、鹿や猪などの食肉処理業、旅行業などへ分野を広げている。

「人」を起点にしたローカルベンチャー育成

西栗倉村の移住創業のカギを握っているのが、同年スタートのローカルベンチャースクールといえよう。起業を考えている人を対象にした西栗倉村主催の起業支援プログラムだ。エーゼロが企画運営を担当する。

起業希望者はまず、書類選考のふるいにかけれられ、選考会で自分の事業プランをプレゼンテーションする。ここで重視するのが「思いの強さ、やり遂げるという覚悟」（牧氏）である。本気でやる人、

何かに強い関心を持った人だからこそ、地域資源や人々の可能性を引き出していけるからだ。

西栗倉村のローカルベンチャー



株式会社百森
代表取締役共同代表
中井 照太郎 氏

株式会社百森 森林の素人が「百年の森林構想」に挑戦

兵庫県赤穂郡・上郡駅と鳥取

スクールは「地域のために」が前提ではなく、「人」を起点にしているのである。これまでの応募者は延べ50人ほどだが、合格者は8人と狭き門でもある。合格すると、専門家だけでなく、役員職員や先輩起業家などのメンターによる研修や面談といった支援を受けることができる。まさに「村全体が研修所」（牧氏）となる。また都市部からの移住者には政府の「地域おこし協力隊制度」を活用して事業委託費などを支給する。廃校となった小学校をシェアオフィスとしても利用できる。

県八頭郡・智頭駅を結ぶ智頭線。その鳥取側に近い、「あわくら温泉駅」の待合室が、株式会社「百森」の本社だ。社名の看板の横には、列車の時刻表が並んで掲げられている。

「事務所を探している時に目に付いたのが、西栗倉村役場所有の待合室だった。人けがほとんどなかった所に、いつも会社の人が居るようになって安心、安全だと近所から評判が良い」と笑って話すのは、百森の代表取締役共同代表・中井照太郎氏だ。西栗倉村のローカルベンチャースクールの卒業生でもある。

中井氏は、東京都小金井市の出身。東京外国語大学インドネシア語科を卒業した後、大手商



「ロープワーク高所伐採技術養成講座」など、林業のプロを対象とした講習を受けて技術を磨く

社に入った。しかし、「重厚長大な大企業の中では押しつぶされるような感じがした」との思いから、4年半勤めた後、再生可能エネルギーのベンチャー企業へ転職。ここでも「自分がやらなくても勝手に動いていく仕組み」に物足りなさを募らせていた。そんな折、目に留まったのが、西栗倉村が募集していた森林管理のためのローカルベンチャースクールだった。

経験や、森林への 熱い思いをぶつける

森林との関わりは持ちたいと思っていたものの、林業の知識も経験もなかった中井氏は、小学校からの幼なじみで、IT系のコンサルティングをしていた田畑直氏（百森・共同代表）に相談、2人そろってプレゼンテーションに臨んだ。2016年のことである。

「森林にはド素人」（中井氏）の2人が強調したのは、自分たちのこれまでの経験や仕事内容、森林事業への熱い思いだった。

2017年4月、中井、田畑両氏は、まず西栗倉村の役場付として採用された。森林や林業

の勉強のためだ。チェーンソーの使い方も学んだ。そして翌年、「100年先の森をつくる」会社、百森が動き出した。

当初は、役場の下請け業務が中心だったが、山主、森林組合、林業会社、製材会社の間に入り、山林管理、施業管理、原木販売の委託などを手掛けるようになっていく。

「明確な考えには、 周囲も協力」

「百森」誕生の原点は、西栗倉村の林業を中心とした地域振興施策「百年の森林構想」だ。ほぼ3年ごとに担当者が交代する役場では、長期的な立場から立案し、管理することは難しい。特に、森林や林業は100年単位の視点を必要とする。このため、これら業務を民間に委託し、長く継続できることを目指した体制でもある。

森林所有者の経営意欲が低下し、日本の森林の手入れや木材生産が低迷しているというのが日本の現実だ。このため、国は2019年度から森林環境譲与税（2024年度からは森林環境税）を創設



百森の本社が入るあわくら温泉駅

し、新たな森林管理を強化しようとしている。西栗倉村の取組みは、この国のシステムを先取りした形ともいえ、中井氏も「西栗倉村だけでなく、全国に広げていきたい」と意欲を見せる。

「何をしたいのか明確な考えを持っていないと、移住創業は難しい。逆に何かを打ち立てていると、周囲も協力してくれる」——中井氏が西栗倉村へ来ての実感だ。

帽子屋UKIYO

福島県から西栗倉村へ 帽子への思い訴える

1999年に閉鎖した影石小学校。その古びた教室のついに、青、



廃校の一室をショップにリニューアル

ピンク、黄色——色とりどりの帽子が並んでいる。ついたてを挟んだ窓際には、オリジナルな帽子を生み出すアトリエ。福島県いわき市生まれの山口千夏氏のチャレンジの場所でもある。

山口氏が西栗倉村に移住してきたのは、2016年のこと。ウェブデザイナーだった夫の転職がきっかけだった。2009年に同村で移住創業したばかりの家具工房へ転職した夫とは、遠く離れて住むことになった。いわき市の実家で「帽子とcafe UKIYO」をオープンしてまだ2年のことだった。

そんな中で、夫が耳にしたのが、西栗倉村の「ローカルベンチャースクール第1期生募集」。

山口氏と帽子の出会い、小学生の夏休みの時だ。転んで怪我をした頭に巻かれた包帯。恥ずかしくてたまらなかった。お



帽子屋UKIYO
山口 千夏 氏

母さんが「帽子をかぶったら」と勧めてくれた素敵なかawaii帽子。それが山口氏の人生に大きな影響を与えた。

ファッションに興味を持った山口氏は、東京で服飾関連の学校を卒業後、帽子メーカーで販売や企画デザインに携わった。「自分のデザインした帽子を気に入って購入していただいた方に、直接自分の手で販売したい！」と、強く考えるようになった。同時に故郷へ帰りたいの思いも募った。

ウェディングドレスのアトリエに勤務していた妹を誘い、いわき市に開いたのが「帽子とcafe UKIYO」だった。

いわき市の店舗を妹に任せ、帽子作りをあきらめることなく、夫の住む西栗倉村で共に生活する道、それが「ローカルベンチャースクール」への応募だった。

夫に後押しされる形で臨んだベンチャースクールの面接は、月1回ずつ3カ月にわたる長さだった。

考え引き出してくれた 3度の面接

面接の場では「山口さんの思

いをぶつけてほしい。まだ熱量が足りない」と再三にわたって指摘された。「そのたびに私の頭の中の考えがはつきりしてきた。私の思いを引き出してくれた場でもあった」と山口氏。

西栗倉村へ移住創業した山口氏が、まず力を入れたのがハンドメイド商品の販売イベントへの参加。「行ける範囲で、できるだけ足を運んだ。それをきっかけに、買いたい人が西栗倉村のショップを訪れてくれるようになった」

ネットでのオンライン・ストアも武器だ。関東や関西の人たちからの注文が入る。子供が生まれて遠出が難しくなってからは、オンライン・ストアにより力を入れるようになった。「いわき市の店を仕切る妹の給与を支払っても、経営は黒字」と明るく話す。

ローカルベンチャースクール第1期生の山口氏。これから移住創業を目指す「後輩」たちに「自分のやりたいことがはつきりしていない人は、(面接で)突き詰められると苦しくなってしまう。自分の熱量がないとしんどいと思う」とアドバイスする。

移住して3年の山口氏は「清掃デーやバレーボール大会など

村の行事には参加するようにしている」。そうした努力が実り、西栗倉村が「自分の家になってきた」思いを強くしている。

意志ある挑戦者たちが集う西栗倉村。「人」を起点としたローカルベンチャー育成と、挑戦者たちの本気の思い、そして地域全体で応援する文化——この一体感が、新たなベンチャー企業を相次ぎ芽吹かせ、次代を担う存在として大きな注目を集めている。



色とりどりのハンドメイドの帽子が並ぶ

島根県 邑智郡邑南町
おおちぐんおおなんちょう

「A級グルメ」の旗立て都会にない魅力で 移住者を引き付けるカリスマ公務員

島根県の中山間地にある邑南町は、「A級グルメ」を振興して移住者を引き付け、地元ならではの食と農による起業で地域おこしを推進している。牽引する寺本英仁「邑南町役場 商工観光課 調整監 48」は「カリスマ公務員」や「スーパード公務員」などの異名を取る。田舎には何もないという思い込みを覆して、自信を持ってここにしかない魅力を出す逆転の発想で、都会から人を積極的に呼び込んでいる。



邑南町役場 商工観光課
調整監

寺本 英仁 氏

邑南町は島根県の中央部に位置し、広島県に接する。広島空港から車で約1時間半、100万都市の広島市からもほぼ同じ時間距離である。山間に集落が点在しのどかな風景が広がる。

面積は東京都23区の7割弱に相当し、その86%を山林が占める。人口は約1万6000人で、2000年から3200人余り減った。高齢化率は44%強と、地方によくある過疎の町である。何も無い所という先入観があったが、訪ねて早速、認識を改めた。昼時たまたま、レストラン「里山イタリアンAJIKURA」を見つけて入った。

3500円のランチコースは、メインが石見ポークと白菜のスパゲッティで、前菜、スープ、デザートにハーブティーが付く。地元の食材を使った本格的なイタリアンである。

ここが邑南町の進める「A級

グルメ」による地域おこしの皮切りとなった店である。古い酒蔵を改装した店も趣がある。なぜこんな場所にあるのかと考えるA級グルメである。

「何もない」とは無い

庶民の味を売る「B級グルメ」が地域おこしの目玉として全国各地で盛り上がる中、あえて「A級グルメ」をぶつける。この逆転の発想は、地域再生のために走り回っている邑南町役場の寺本英仁「商工観光課 調整監」の行動原理である。

寺本氏は「私は何もないことも素敵だなと思いますよ。でも



人口: 10,575人
世帯数: 4,881世帯

高齢化率: 44.1%

主要産業: 農業・畜産業

2019年12月31日時点

邑南町は2004年に羽須美村、瑞穂町、石見町の3町村合併により誕生した。古くから鉄づくりが行われており、多くのたたら製鉄関連遺跡を残す。冬は雪深く、西日本最大級のスキー場を有している。



邑南町でしか味わえないイタリア料理を供する「里山イタリアンAJIKURA」



耕すシェフをはじめ、町民も子供も料理を学べる「食の学校」

何もないことはないんです。そこには人々が暮らしています」と語る。2004年に羽須美村、瑞穂町、石見町が合併して邑南町が生まれたとき、旧石見町役場出身の同氏は瑞穂支所の観光係を命じられた。

「邑南町」ブランドを売り出す寺本氏の仕事が始まった。まずインターネットによる特産品の販売を思い立ち、商品探しに町内を歩いた。ところがあちこちで「売る物はないよ」という否定的な言葉にぶつかった。

邑南町を代表する高級食材である石見和牛肉は、生産量が年間200頭分しかない。ネットショップで売るには量的に難しいと、生産者は否定的だった。

「200頭しかないのなら、『200頭限定』として売ればいいのでは」と寺本氏は考える。「できない」「難しい」を逆手に取って、打開策を見つけるやり方だ。

「物事には二面性があります。みんなはデメリットを延々と言いますが、その裏に必ずメリットがあるのです」と言う。

「私のこれまで15年間の仕事は、ネガティブな話を聞いたらもう一度よく聞いて、ポジティブに変換する作業の繰り返しでした」

こうした積極思考から「A級グルメ」構想は生まれた。町外に売れる特産品はいろいろあった。石見和牛肉のほか、石見ポーク、チョウザメのキャビア、放牧牛による乳製品、米、野菜、ハーブ、ブルーベリーなど、多彩である。イベントをやって東京などに売り込みもかけた。しかし波及効果には限界がある。

ならば都会に物を売るより、都会から人を呼んで定住を促そうと、寺本氏は発想を180度切り替えた。邑南町には、豊かな食材と自然があり、そこに暮らす人がいる。高層ビルや盛り場などはないが、逆に都会にはない魅力がいっぱいある。

地元の食材を生かすレストランを振興して、都会からの定住者を増やして食と農の担い手を育てようという戦略を考えた。2011年3月、町は「A級グルメ立町の実現を核とした地域振興の推進」を基本理念とするビジョンをまとめた。

前年から町営レストラン開設の準備が始まり、料理長つまりシェフを全国で公募して移住してもらった。ビジョン策定の2カ月後には開店して、後に民営化した。それが前述の「A-JI



「耕すシェフ」は、野菜などの栽培からレストランでの実践、仕入れやマーケティングまでを習得する

KURA」である。現在、広島市内に支店も持っている。

「耕すシェフ」を創設

寺本氏は、担い手を育成する研修制度を同じ年の秋に創設した。今も続く「耕すシェフ」である。総務省の地域おこし協力隊制度により、選ばれた人は3年間、邑南町に住んで食と農の技術を学び、できれば定住して起業してもらうというものだ。

しかし寺本氏は、旧石見町役場に就職したときから、ポジティブだったわけではない。

3町村合併に際して合併事務局に配属されて、さまざまなデー

タを見て先細りになる町の将来をつぶさに知った。「危機感というより、この町はどうなっていくのだろう」と思いました。高齢化が進むし、人は減る……。暗然としたが、それだけで終わらないのが寺本氏の真骨頂なのだろう。「不安でずくんではいるより、動いた方がいい。不安になっている暇がなくなるのでね」。ネットショップなどを始めた頃のこと、寺本氏は思いがけず公務員の仕事の醍醐味を知る。

町村合併の半年後、広島市で開いた「島根ふるさとフェア」で、寺本氏は地酒の売り子を務めた。



個性豊かな「A級グルメ」の数々



手打ち十割そば 瑞穂ふくのや
店主

伊藤 雅規 氏

合同会社ふくのや

特急電車に乗せられて 新たな冒険をスタート

1日で約35万円を売り、邑南町のブースで一番だった。

「酒造会社の方にすごく感謝されて、役場に入ってから10年余り初めて、町民の方から直接喜ばれる経験をしたんです」

「考え方が変わりました。人に喜ばれるのはこんなにもうれしいことなのかと知りました。以来、フェース・ツウ・フェースで人に感謝される仕事をして、ひいては1万人の町の人たちの幸せにつながればいいと考えるようになったんです」

2017年1月に邑南町市木地区で「手打ち十割そば 瑞穂ふくのや」を開いた伊藤雅規氏

(52)は寺本氏に背中を押されて起業に踏み切った。静岡県でメロンの卸業を営んでいたが、47歳の時「何か冒険をしたいなと思うようになって、テレビで見た寺本さんに電話したのでです」

「軽いので『一回、お出でよ』と誘われて、車で行ってみました」。初めての邑南町に「あんなに田舎だとは想像していませんでした」と驚いた。だが「冒険するのなら、しがらみのない所がいい」と移住を決めた。

しかし全く不安がなかったわけではない。「迷ったら、やってみる」という寺本氏のペースに乗ったのだろう。

寺本氏は柔軟だった。「何でも自由にやって、3年間でやりたいことを見つけてもらえばいいよ」と地域おこし協力隊の「耕すあきんど」を紹介してくれた。そこで菊芋という地元の根菜の6次産業化を手伝った。

妻の統子氏(42)は耕すシェフになり、それぞれ月16万7000円ずつ報償金が支給された。耕すあきんどは2年目になくなったので、伊藤氏も耕すシェフになる。

町が設けた「食の学校」でそば打ちを習ったのが転機になった。興味がなかったのに、食べ

たそばのおいしさに感動し、そばに引かれた。とはいえ起業まで一足飛びにはいかない。

あるテレビの取材があったときだ。「寺本さんがいきなり『この2人が今度そば屋をやります』と言ったんです。えっ?と内心驚きました。迷っていた伊藤夫妻は顔を見合わせた。

国と町の補助金合計800万円があり、町民の協力もあり、空き店舗を紹介してもらって、あれよあれよという間に「瑞穂ふくのや」を開店した。「特急電車に乗せられて決心がつかしました」と伊藤氏は振り返る。

町では、ソバの栽培も始まっている。伊藤氏が本格的に修業した大田市の千蓼庵(せんりょうあん)が使う同市三瓶地区(さんべい)在来ソバである。邑南町を上質のそばを提供する店とそば好きが集う「そば街道」にする計画も進んでいる。

2019年4月、地域おこし協力隊として新たに10人が町にやって来た。耕すシェフや農業を研修する「おーなんアグサポ隊」などである。これまでに合計50人が来た。「私が世話をした研修生で起業したのは10件、全体では26件の起業が生まれました」と寺本氏は言う。

Uターン874人

数は少ないが、寺本氏の働きや実例が、メディアを通して全国的に知られる影響は大きい。

「私がやっていることは地味です。AJIKURAは成功例ですが、あれ自体は小さい。しかし一度火が付くと後はどんどん広がります。

一番苦労したのは、成果がなかなか見えなかったことです。最初の頃は『あいつは何をやっているんだ?』と周りから見られました。やはり10年、15年かかります」(寺本氏)

ここ3年間でUターン、Iターンが合計874人に上る。1万人規模の町にとっては大きい。最近に戻ってきたり新しく住み着いたりした人が、「お前も来いよ」と都会から辛づる式に人を



一からそばを学び、栽培から製麺まで自店で行う



ビストロよねくら
オーナー兼シェフ
米倉 一喜 氏



「ここに来れば農業と料理を勉強できる」と、起業を目指す人々が集まる

呼ぶケースが目立つという。
「昔は、人も物も地方から都会に流れました。しかし今、都会で定年になって、悠々自適な時代は終わりました。ここならちよつと工夫すれば、年金プラスアルファの収入で心豊かに暮らせませう。日本人にとって最高の幸福とは何か。脳内革命が必要だ」。こう語る寺本氏が挙げたのは、農家の婦人3人が郷土料理の角寿司を道の駅で年間800万円も売る例である。

東京で A級グルメアカデミー

寺本氏は今「A級グルメ」を全国に広めようとしている。志を共有する北海道鹿部町、福井県小浜市、島根県西ノ島町、宮崎県都農町の4自治体と、「にっぽんA級（永久）グルメのまち連合」

を2019年5月に結成した。会長は石橋良治邑南町長である。2020年4月に東京で「A級グルメアカデミー」を開講する。主に高卒の若い人を対象に1年間、飲食店経営の講座や飲食店での実習を行う。修了後、加盟自治体の地域おこし協力隊としてさらに経験を積める。2019年11月に試行的に1カ月コースを実施し、邑南町からの1人を含めて4人が学んだ。

ビストロよねくら 食と農を楽しめる店に

もちろん全てが順風満帆とはいかない。2018年6月に「野菜バイキングよねくら」を開店した米倉一喜氏（29）は当初の目算が狂った。耕すシェフになって地域のお母さん方と一緒に郷土料理を学んだのを生かそうと、地元産野菜を使った料理をバイキング形式で提供した。

しかし、ロスが多く平日の集客の難しさも重なって赤字が続いた。日本公庫から借りた資金の返済も不安になる。米倉氏の相談を受けて、寺本氏は「少しでも続けたい気持ちがあるなら

ば応援します。米倉さんには、営業は土日限り、平日は地元高校の寮の食堂で働いてもらうようにしました」と言う。

これに合わせて2019年4月から「ビストロよねくら」と看板を改め、バイキングをやめて土日のランチ営業に絞った。一息ついて、2020年4月から「昼夜2回の営業を平日もフルにやります」と言う。「裏の畑を生かして、広島方面から来るお客様に農業体験してもらって、食と農を楽しめる店にしたいと思います」と表情は明るい。

寺本氏は喜ぶ。「うれしいですね。起業してからが本当の勝負ですから、ずっと支援します。障害にぶつかっても、再スタートができる町にしたいですね」

瑞穂ふくのやの伊藤氏は、子供の病氣治療のために静岡の夫人の実家に一家で戻っている。店は開店したときから働いてもらっている岡野満氏（52）に任せた。手を広げた弁当や社員食堂の事業は、寺本氏の世話で地域おこし事業を担う町の一般社団法人にいつでも支援してもらえる態勢にしてもらった。

「寺本さんに相談したら、『全力で支える』と言ってくれました

た。子供が治ったら、邑南町に戻って頑張ります。やりたいことがいろいろあるんです」。伊藤氏は町を離れる気はない。

寺本氏は都会に劣らない地方の誇りを「ビレッジプライド」と言う。「15年前は粋がって言っていました、そういう時代になってきました」

町役場は2013年から2年ほど、入職3年目までの若手職員を対象に「ビレッジプライド研修」を実施した。寺本氏が石橋町長に提案した研修である。

職員は12の地区に分かれて入り、町民と車座になって対話する。地区に何が必要なのか、どうしたいのか、地区別戦略を一緒に練り上げる。こうした試みなどで、地域密着の熱血公務員の増加が期待される。



空き屋だった古民家を改装した「ビストロよねくら」

徳島県 海部郡美波町

サテライトオフィス誘致をきっかけに 企業・地域・行政のトリプルウィンへ

広報宣伝に頼ることなく人々が訪れ、注目を集める徳島・美波町。「にぎやかそにぎやかな過疎の町 美波町」というこの町は、数多くのサテライトオフィス誘致を成功させている。企業と地域が連携し、町全体のさまざまな課題を解決するほか、移住創業などにより商店街の活性化事業が実を結び始め、県外からの来訪者も増加。吉田基晴・株式会社あわせ代表取締役により導かれた個の集積が作り出す、関係人口創出の好循環。その事例をひもといた。



株式会社あわせ 代表取締役
サイファー・テック株式会社 代表取締役
美波町参与

吉田 基晴 氏

働く場所を固定しないノマドワーカーやワーキングスペースが増え、「働き方改革」という言葉が聞かれるようになって久しい昨今。人口減少が進む過疎の町でありながら、都心のベン

チャー企業が次々とサテライトオフィスを進出させている美波町という町がある。日本で最もサテライトオフィス誘致を成功させているのが徳島県といわれるが、2019年12月現在で県内最多となる19社が美波町に進出。その第1号であり、「にぎやかそ」へつながる流れの発端となったのが、サイファー・テック、そしてあわえの吉田基晴社長だ。2003年、東京でセキュリティソフト開発を主軸とするサイファー・テックを設立。事業拡大を目指し、人員増強を望んでいたものの深刻な採用難に見舞われた。小さなベンチャー企業がこのまま東京で勝負を続

地域課題を解決する「処方箋」をつくりたい

人が人を呼び、週末農業を楽

けていたら採用倒産してしまう……そう案じた吉田氏は、地方に目を向ける。きっかけは、趣味で週末だけ楽しんでいた農業での実体験から。「4年ほど千葉で米作りをしていたんです。その時、都心で誰もが憧れるような大手企業の方々が手伝いに来てくれて、しかもみんなが口々に、楽しい、楽しいと笑顔になる。もしかしてこれを日常にできるなら、やりたいという人はいらんじゃないかと」

しむ時間を共にしながら、吉田氏は自身の故郷である美波町に思いを寄せた。高速インターネット環境の整備・普及率が日本一である徳島県の中でも、豊かな自然を誇る町。田舎に引越しても趣味を楽しみたい人の採用を狙い、特に場所を選ぶサーフィンや釣り、スキューバダイビングなどのアクティビティを存分に楽しめるという点でも、美波町は適しているかと判断した。そうして2012年、サイファー・テックはわずか20軒ほどの小さな集落にサテライトオフィスを開設。地域住民との関係性が深まったことでイターン組の定着につながり、雇用は順調に運び、



徳島市
徳島県海部郡美波町

人口: 6,637人
世帯数: 3,257世帯
高齢化率: 47%
主要産業: 水産業、農業(稲作)
2019年11月30日時点

「四国の右下」徳島県の南東に位置する美波町は市内より車で約1.5時間。四国八十八ヶ所霊場第二十三番札所の薬王寺があるほか、ウミガメの産卵地として知られる大浜海岸、豊かな漁場、北から西へそびえる海部山地など、まさに風光明媚な地。



あわえ本社は明治時代の「初音湯」をリノベーション

2013年には本社移転にも踏み切った。社員数は一時、移転前の3倍以上までになった。

地域と一体になって草刈りをしたり、地元の祭りを担う側に回ることもある。そんな日々を通してさまざまな地域課題が浮き彫りになってきたが、気付きはそれだけに留まらない。「主に少子高齢化に基づく課題ですが、これは美波固有のことではなく、恐らく日本各地で慢性的に起きている。人口減少が進む中、地域を元気にするための『処方箋』を開発したい」。その思いを強くした吉田氏は同年、地方創生・地域振興事業に取り組むあわえを設立。過疎化に悩む地域はあまたあり、高齢化率は都市部でも高まりを見せている。全国の課題解決の足掛かりを美波町から——吉田氏の挑戦はここから加速度を増していく。

地方と都市を結ぶ デュアルスクールを実現

2019年12月現在、実質日本一のサテライトオフィス進出数を誇る自治体と言っても過言ではない美波町。わずか数年でこれほどまでの誘致を成功さ

せた背景にあるのは、吉田氏の実体験に基づく経営人としての視点にほかならない。「机上で構想するのは得意じゃないんです。我々は採用難を美波町に解決してもらった。都会の企業にとって、過疎地が経営上の選択肢になり得るということを伝えているだけ」。東京や大阪の企業は、過疎地が選択肢になることを知った上で選ばないのではなく、その事実を知らないだけ。それさえ伝えれば企業と地域のベストマッチは自ずと生まれると確信し、ベンチャーマインドを持つ企業が、地方自治体と共に、新規事業創出のチャンスをつかむきっかけの場づくりとしてマッチングイベントを企画・運営。徳島県や美波町をはじめ、あわえが支援する全国の自治体に参加している。その他、企業のサテライトオフィス進出から、新規の移住創業、

地方で働きたい人材の育成までをあわえが全面的にサポートしている。

もう一つ、あわえが手掛けた革新的なプロジェクトがデュアルスクー

ルだ。都市と地方を往復する方にお子さんがいたらどうする？という課題はどうしても出てくる。そこで、都市部の学校に通う子供に一定期間、住民票を移すことなく地方の学校へ転校することができるという教育制度を吉田氏が提案。新しい学校のかたちとして徳島県に採用されたデュアルスクールは、美波町で日本初の実証実験が行われ、現在も徳島県でモデル事業として推進されている。

美波町 専任スタッフの設置で 「挑戦できる町」を共創

日本最多のサテライトオフィス誘致実績と、日本初のデュアルスクール制度を実現させた美波町だが、これまでに大きな企

美波町長
影治 信良 氏

業進出の例はない。美波町長・影治信良氏は以前、県内の大手企業の誘致に数年ほど尽力したこともあったが、実現には至らなかったという。その背景には美波町の前身、日和佐町と由岐町の合併からのさまざまな事象が絡み合っていた。「日和佐地区には県立高校が2つあったのですが、合併の折にこの地からなくなつて。さらに東日本大震災後（2011年）には、このエリアが津波災害時の予想浸水区域に該当してしまった」（影治町長）

美波町としては工場や物流拠点など、従来型企業誘致が難しい環境となつたであろうその頃、徳島県では限界集落の再生プロジェクトが動き出す。その中核にあったのがサテライトオフィス誘致であった。吉田氏がサイファー・テックのサテライトオフィスを進出させたのが2012年、そして翌年にあわえが誕生。これが美波町の大きなターニングポイントであることは言うまでもない。

吉田氏が率いるあわえの推進力が奏功し、サテライトオフィス進出事例が増えつつあったところで、影治町長は大きな決断をする。恐らく同規模自治体では他



白砂が広がる大浜海岸はウミガメが産卵に訪れる景勝地

に例を見ない、サテライトオフィス誘致専任のスタッフを役場の中に配置したのだ。そこには、経営者・吉田氏の強い思いが反映されている。「企業誘致を希望する自治体の方から、『何でもいから5社呼んでください』と言われたケースが実際にありました。そんな口説き方あります？ 企業は生物で、複数の社員とその家族が関わるのに『なんでもいい』なんて話はない。片手間にされては困りますし、きっちりと向き合ってほしいから、兼務では無理です」(吉田氏)

どこの自治体も人員は不足しており多忙だ。サテライトオフィス誘致対応だけに一人張り付けるほどのことなのか、業務量もよく見えない段階で、町長にとって重い決断だったのではないだろうか。「企業と行政とで、最も違うのはスピード感。行政は踏まなくてはならないステップが何段階もあり、どうしても時間を要します。しかし企業の場合はトップダウンでストンと落ちていく。きつと吉田社長は何度ももどかしい思いをなさったのでは」(影治町長)

意思決定フローをスムーズにする意味での専任担当設置であったが、現在は都市部での企

業誘致や地方版IoT推進ラボの一員としての活動、内閣府や総務省なども訪れるという県外からの視察対応にと忙しい日々だ。アシスタントスタッフも着任し、サテライトオフィス誘致を一業務として役場全体で取り組んでいる。

吉田氏は現在、美波町の参与という肩書も持つ。サテライトオフィスの移住創業などさまざまなアドバイスを通して、美波町の発展をサポート。影治町長は全幅の信頼を寄せている。

「私自身が得意としない分野は、信頼できる方の意見を聞き、任せる。新しいことにも自然体で、何かをやりたいという声があれば『どうぞ』と言ってあげたい」(影治町長。この10年くらい、断らない「チャンスだ」という影治町長のことを、チャレンジングだと捉える人もいるだろう。しかし自身は挑戦とは思っていない。流れに任せ、柔軟に。その結果が県下一のサテライトオフィス誘致実績につ



株式会社イーツリーズ・ジャパン
代表取締役社長
船田 悟史 氏

美しい海と山に囲まれた美波町は、2019年で20回を迎えた『ひわさうみがめトライアスロン』や、自転車乗りが集結する『四国の右下』ロードライドの舞台でもある。毎年アスリートと地域が一体となって賑わうが、2019年は例年よりも「進化」。その陰にイーツリーズ・ジャパンの船田悟史社長の存在がある。

株式会社イーツリーズ・ジャパン 地域課題×企業の技術が ソリューションを生む

ながったのだから間違いいではない。

「美波町に来たら、何かに挑戦できる。そんな町も案外おしゃれじゃないですか?」。影治町長ののやわらかな笑顔は、美波町の穏やかさそのものだ。

美しい海と山に囲まれた美波町は、2019年で20回を迎えた『ひわさうみがめトライアスロン』や、自転車乗りが集結する『四国の右下』ロードライドの舞台でもある。毎年アスリートと地域が一体となって賑わうが、2019年は例年よりも「進化」。その陰にイーツリーズ・ジャパンの船田悟史社長の存在がある。

美波町にサテライトオフィスを開設した一人だ。

イーツリーズ・ジャパンは、自動運転の車載半導体として注目されるFPGAなど、最先端の社会インフラ開発を担う。少数精鋭で、大手企業製品に組み込まれるハードウェアを生み出す技術は誇れる一方、実際に使う人の反応は見えにくいことを憂えていた。

そんな折、東京で縁のあった吉田氏からサテライトオフィスの話を聞き、美波町へ出掛けた船田氏は、ロードバイクのイベントで地域が抱える課題を目の当たりにする。技術で解決できるのに、美波町には技術を持つ人も企業もない。「東京の大手企業に頼んだら、技術開発は相当高額になります。町の規模に合う製品と技術を提供できる会



美波町から生まれた新ソリューション「みなみえる」のIoTタグと受信機



阿波尾鶏をはじめ地元食材にこだわった中華そば

「社が必要だと感じました」
東京で実績を重ねた確かな技術と、ベンチャーならではのフットワークがあれば、地方で実現できることが必ずある。大規模なスポーツイベントで活用されるIoTをこの地でも――。

美波町の課題の一つは、地域住民の高齢化。アスリートの安全を見守るボランティアスタッフとして主力になり得る若い世代は年々減少している。そこで船田氏はゼッケンに付けられるコンパクトなIoTタグを用いた位置情報管理システムを開発。従来、スタッフを配していた地点に小型の受信機をセットし、IoTタグの接近を感知すると自動的にクラウドにデータが送られる仕組みだ。「みなみえる」と名付けられたこのシステムの導入で、2019年は運営スタッフの削減が実現した。

ここで重要なのは、技術だけに頼るのではなく、地域と共に取り組むこと。船田氏は美波町の人々の声を聞くことで、その地の課題に合った



合同会社桃次郎商店
阿波尾鶏中華そば 藍庵 代表

松田 徹時 氏

仕組みを実現できたのだ。地域と企業の共創でこそ、地域に寄り添ったモノが生み出せる。

地域と肩を並べれば 町も共に発展する

合同会社桃次郎商店

美波町に進出しているのは都心企業のサテライトオフィスだけではない。移住創業や新規開店は着実に増えており、2016年以降、その動きはさらに加速している。第二十三番札所「薬王寺」の門前町にあるラーメン店「藍庵」もその一つだ。代表の松田徹時氏は2008年に東京・板橋で中華そば「Morris（モリス）」を創業、現在も多くの支持を集めている。美波町どころか四国にも足を踏み入れたことがなかった松田氏

が、吉田氏との縁をきっかけに、美波町・日和佐にある道の駅で開催するお正月イベントに出店。せっかくだから地場の物を、と阿波尾鶏を使用した一杯に仕上げて提供した。多くのお客様で賑わい、好評を得た同イベントに翌年も参加すると、松田氏の元に次から次へとうれしい声が届く。「去年も食べたよ」「今年も来たよ」って言うってくれる人がたくさん。お正月だけだったのに覚えていてくれるなんて。3年連続でイベントに出店した後、美波町への開業を決意。東京の店舗が10年という節目。同業が30店近く連なるラーメン激選区で次の勝負を仕掛けるよりも、地方でチャレンジしてみたい。その気持ちに込めるかのように、美波町には古くから栄える漁場をはじめ、食材は豊富にある。料理人にとってこんなに嬉しい環境はないだろう。

イベント出店時から阿波尾鶏などの地場食材の活用に挑戦していたが、現在もその姿勢は変わらず、むしろ地域性を濃くするばかりだ。薬師如来を本尊とする薬王寺の麓で、高麗人参や生姜を取り入れた薬膳をコンセプトに、店名にもなっている阿波の

「藍」を練り込んだ麺やスープも開発。「老若男女、3世代が食べられるラーメンを作りたい」という松田氏の思いが込められた一杯は、地元のみならず県外からもこの店を目指して訪れる人々に、これからも長く愛されていくに違いない。

イーツリーズ・ジャパンと藍庵、両社に共通するのは、地域の人のつながりを大切にし、自分の持つ力を町に融合させている点だ。

「少子高齢化により毎年1000人ずつ減っている町から、新たなITソリューションや行列店が生まれている。世の中として見たら珍現象でしょう。しかしチャレンジャーと地域が融合すれば美波町のようになれる」（吉田氏）。日本各地に『美波モデル』が広がりゆく日は、そう遠くないかもしれない。



地元雇用の未経験女性が今では製麺をこなす。夜は自ら立案したバル営業も

ここに
この人
あり

第5回

起業を目指す女性の「はじめの一步」を応援する

鶴岡ナリワイプロジェクト 代表

つなぐば家守舎株式会社 代表取締役

井東 敬子氏・小嶋 直氏

「好きなこと×地域にいいこと」で 小さく起業する「ブツ」の人を支援

好きなことで「ナリワイ」小さなビジネスを生み出す人を増やす「ナリワイ起業講座」を山形県鶴岡市で始めた井東敬子氏。そのテーマは、「自分のほしい未来は、自分たちで作ろう!」。その活動は今や全国へと広がっている。



鶴岡ナリワイプロジェクト 代表

井東 敬子 (いとう けいこ)

1987年大手旅行代理店に入社。順調にキャリアを重ねていたが、将来に疑問を抱き退職。1996年地元山形に戻りNPOで国際協力支援活動などに携わる。1999年ホールアース自然学校に転職。自然体験・環境教育の指導者となる。2006年体験学習などを企画するリードクライム株式会社を設立。2011年山形県鶴岡市に家族で移住。2012年鶴岡食文化産業創造センターアドバイザーに就任。その経験を生かし、2015年鶴岡ナリワイプロジェクトを設立、現在に至る

野の草花などを使ってフラワーアレンジをする花のアトリエや、地元の食材を使った菓子工房、出前宇宙講座など、山形県鶴岡市では個性的な事業を展開する小さな起業家が増えている。こうした「好きなこと×地域にいいこと」で起業する人を支援する講座を開いているのが、鶴岡ナリワイプロジェクト代表の井東敬子氏だ。

井東氏の前身は、実に多彩である。東京での大手旅行代理店勤務を経て、

地元山形に戻りNPOでの国際協力支援活動を行う。その後、静岡に移り住み、ホールアース自然学校で自然体験・環境教育の指導者として延べ2000人以上を指導。その経験を生かし、自然体験を企画する会社を東京にて起業する。中でも、自然学校での経験が人生の転機になった。

「富士山の麓で、修学旅行生たちなどを引率して青木ヶ原樹海にある火山洞窟を巡るツアーガイドをしていました。

ツアーガイドは、動植物の知識、サバイバルスキル、話術などさまざまなことが要求されますが、経験もなく全くゼロからのスタート。社長はヤギやニワトリを飼い、自然との共生を大切にしている人で、できないものは作る「がモットー。仕事も「できない」は通らないところでした。初めは自分の仕事ぶりの不甲斐なさ、夜は布団をかぶって泣いていました」

月日が経つにつれ、経験も度胸も徐々に

に増していき、最終的には「愛・地球博」という大舞台で、約100名のスタッフと54万人の来場者に、森の魅力を伝える。半年間、毎日奮闘し、ここでの仕事はやりきったという思いが湧き上がり、次のステップへと進むタイミングだと感じた。「社長が言っていた通り、ないものは作ればいいし、やってみればいい。ほとんどの人の能力なんてさして変わらず、なんとかなる」と、6年間の経験を通して心の底から思った。

好きなことで起業して 社会や地域との接点を作る

自然の中で遊ばせてくれる保育園が

鶴岡市にあると知り、2011年、家族で移住。そこで、もう一つの転機が訪れる。井東氏の経歴を知った市役所の課長が、「鶴岡市はユネスコの『食文化創造都市』への登録を目指している。鶴岡の食文化を体験するツアーを企画したが、意見を聞かせてほしい」と訪ねてきた。そこで率直に意見を言ったことが買われ、2012年から3年間、



起業講座中の風景。互いの得意なことや好きなことを組み合わせて支え合いながら起業する。まさに部活のようににぎわい

鶴岡食文化産業創造センターのアドバイザーを任された。ここでのミッションは、『食から職へ』を合言葉にした雇用の創出だった。

「そんな短期間で起業家なんて増やせるだろうか」と悩んでいた時に目に留まったのが、本棚にあった日本大学工学部教授（当時）の藤村靖之氏の著書『月3万円ビジネス』だった。この本には、特別な資本や技術がなくても、人や社会にいいことをして月3万円稼げる小さなビジネスを複業すれば、心も豊かに暮らせると書かれていた。「これだ!」と思い、早速、栃木県那須町のご自宅に伺い、講演会を依頼。ワークショップも開き、企画自体は大盛況だった。しかし、気が付くと1年目の終わりに起業した人は皆無だった……。

「参加者たちに『なぜ起業しないのか』と聞くと、『お金をもらうようになると文句も言われるようになる、一人では心細い』という声がありました」。ならば、「二人ではなく、仲間を集め、部活のようなノリで、参加者を一斉に起業させよう」と思い立った。

このアイデアを生かした2年目は、参加者にやりたいことをプレゼンテーションしてもらい、賛同者を得た10個の部活ができた。これがナリワイ起業講座の原点になる。

3年間の契約が終わった後も、この活動を続けていこうと決め、2015

年に鶴岡ナリワイプロジェクトを設立。最初の2年間は、(公財)トヨタ財団の助成金も受けた。当初はスタッフも雇っていたが、今は自分だけで運営できる参加人数に絞り、あえて事務所も持たないフリーなスタイルでの活動が気に入っている。

「特技がない」という人も 能力を発揮できるようになる

「現在講座は全5回。参加者は多くても6人。起業講座といっても事業計画書の書き方や経営の心得などを教えるのではなく、参加者が自分の得意とすることや思いを話し、お互いに意見やアドバイスをする。私はそのまとめ役。最終回では必ず小規模でもイベントを開き、そこでお金のやりとりを経験して、起業の第一歩を全員で踏み出してもらいます」。設立以来、約6割の卒業生がなんらかの形で起業している。

「あんなにダメだった私も自然学校で変わりました。自分のほしい未来がないのなら、自分で作ればいい」と井東氏。「特に田舎の町は、自分たちの基準や考え方から少しでも外れた人は、受け入れられにくく孤立しがちです。最初は『自分にはそんな特技がない』と言っていた受講生も、自分がやりたいこと、好きなことで起業し、社会や地域に接点を持つことで、自分で



2019年、志を同じくする埼玉県杉戸町で活動中の矢口真紀氏と井東氏が共同代表として「わたしごとJAPAN」を設立

も意識していなかった能力を自然と発揮できるようになります。その人の個性や特技を生かして輝かせること、主体的に動けるようになる人に変わっていくのを手助けすることが、私のやりがいです」。だから、地域に役立つソーシャルビジネスにこだわる。

井東氏のこうした小さく起業する考えは、お金だけを目的にせず、自分らしく働く新しいビジネススタイルとして「わたしごとJAPAN」という全国ネットワークへと広がり始めている。

「好きなことがあったら、突き詰めて掘り下げていくべき。起業はそこから始まるし、仕事をやる上でも、好きという気持ちで勝っている人の方が、より良いものを提供できると思います」

お母さんが子連れで自由に働ける シェアアトリエを運営

埼玉県草加市にある古いアパートをシェアアトリエとしてリノベーションし、日々切り盛りしている小嶋直氏。母親が働く姿を小さい頃から見ていたという小嶋氏は、母親が子供を見守りながら、好きなことで働ける環境づくりを提案している。

シェアアトリエ「つなぐば」は、東武スカイツリーラインの新田駅から、住宅街を15分ほど歩いたところにある。古い2階建てアパートを一棟丸ごとリノベーションした外観は、昭和の面影を残しつつも、木材の温もりのあるおしゃれな雰囲気漂う。目の前には公園も広がり、環境も良い。

扉を開けようとつかんだ取っ手は、水道の蛇口を再利用している。リノベーションらしい遊び心に感心しつつ、中へ入ると、厨房と20〜30人ほどが座れるテーブル席があった。真ん中に三畳弱

の畳敷きもあり、丸いちゃぶ台が置かれている。

「お母さんたちが、子供を遊ばせやすいように、畳敷きも用意しました」と、穏やかな口調で話してくれたのは、ここを運営している小嶋直氏だ。シェアアトリエとは、創作活動を中心として働く人たちの作業のこと。つなぐばは、子連れでも気兼ねなく利用できる場所を目指している。テーブルを借りて仕事場にするほかに、キッチンも貸し出ししており、ここでカフェや食堂を開いたりすることもできる。ワークショップの場所



つなぐば家守舎株式会社 代表取締役

小嶋 直 (こじま なお)

一級建築士。1980年東京都練馬区出身。工学院大学建築都市デザイン学科卒業。一級建築士袴田喜夫建築設計室に入所。2012年埼玉県川口市に建築事務所「コーデザインスタジオ」を設立し、戸建て物件やリノベーションなどを手掛ける。2018年リノベーションスクールで知り合った松村美乃里氏らと共に、シェアアトリエを運営する「つなぐば家守舎株式会社」を設立

としても利用可能だ。2階はテナントとして貸し出し、美容室が営業中。木育を目的とした小さな木の美術館と託児所もオープン予定だ。内装にも廃材を使っているようだが、古臭く見えないのは建築家でもある小嶋氏のセンスが生きているからだろう。

きっかけは草加市の リノベーションスクール

小嶋氏がつなぐばの運営を始めたのは、2016年に草加市が主催したり

ノベーションスクールで、建築に関する講師を頼まれたのがきっかけだった。小嶋氏の設計事務所は隣の川口市にあったが、リノベーション経験を買われて越境ながら抜擢された。自身も建築家として重要文化財の改修をしたときに、古い扉や家具など直せば使える物を、新しい物に変えてしまうことに、もったいなさを感じていたこともあり、講師を快く引き受けた。

「建築家としてアドバイスをしつつ、チームの一員となって、寝る間も惜しんで企画を作りました」



古いアパートをリノベーションしたシェアアトリエ「つなぐば」

小嶋氏たちのチームは、女性が子連れで働ける仕事を欲しがっているという話を聞いたメンバーの意見から、シェアアトリエをつくることにした。

前日は徹夜もしたという企画プレゼンは、見事に成功。審査する側の空き家のオーナーや役所の上席たち、出席者全員が感動してくれた。

「そんなに感動してくれたことに、こちらが驚きました。そして改めて子供と一緒に働ける場所の必要性を感じたんです」

共に経営者だった両親の元で育った小嶋氏は、女性だけが家を守るという考えがもとともなく、むしろ子育てしながら働くのが自然に感じていたという。

プレゼンを通じてメンバーの一体感も生まれ、プロジェクトが本格始動した

が、準備を進める中ではピンチもあった。

場所を貸してくれる予定だった元呉服屋が、契約前日に火事になってしまったのだ。「正確にいえば、店舗裏の母屋が火事に遭ってしまいました。そのため元

店舗に大家さんが住むことになり、話はなくなりました」。不運としかいいようがないが、めげずに物件探しを始めた。なかなか見つからなかったが、半年が過ぎた頃、今のオーナーから役所に「空き家の目立つアパートを、市で利用してくれないか」という話が持ち込まれた。

「公園も目の前で広々として良かったのですが、草加市がリノベーションのエリアとして限定していた場所からでもいぶ外れ、駅からも遠いのがネックでした」。昭和感のあるアパートには、元呉服屋の店舗のような味いもなかった。すぐには決断できずにさらに半年が経ったが、リノベーションスクールの指導役から、「物件ばかりに目がいつているが、大切なのは事業」とアドバイスを受けたことで、決心がついたという。

最初の一步が踏み出せば 次の一步は加速していく

場所は決まったが、店舗からアパート一棟に変更になったぶん、面積は3倍に増えた。潤沢な資金もない。そこで、リノベーション費用を抑えるため、

できるところはメンバーで行い、使える物は釘一本から再利用した。さらに餅つき大会などイベント付きで、地域の人や知り合いにも手伝ってもらった。

「作業では、DIY (Do It Yourself)ではなく、DIO (Do It's Ourselves)という言葉を使いました。みんなが欲しい暮らしをつくらうという意味です。最初は参加者もぎこちなかったけれど、最後には率先して作業をしてくれて。その姿を見て、本当にうれしくて涙が出ました」と小嶋氏は朗らかに笑う。手伝った地域の人にも、きっとその思いが通じたのだろう。

「つなぐばは、仕事につながる、母親とつながる、地域につながる、コンセプトにしています。ここで、自分たちの暮らしに良い影響を与える循環を目指していきたい」。開業から約1年で、利用者も60組を超えた。そのほとんどは、口コミだ。ここでは他の業種の仕事ぶりが目にする事ができる。異業種同士の出会いが新しいビジネスにつながったこともある。さらに、いろいろな仕事に触れられる場合は、子供たちの学びにも役立っているという。

「利用している女性に話を聞くと、お金を稼ぐ目的ではなく、やりがいやコミュニケーションを求めている方がすごく多い。その意味では、ここはお母さんたちが気兼ねなく一步を踏み出せる場所です。勇気を持って踏み出

せれば、二歩目からは意外に加速しますし、周りには困ったらアドバイスをしてくれる仲間もいます。アドバイスした方も良い刺激になるらしく、相乗効果も生まれています」

女性たちが集える環境をつくり、ときには相談に乗り、一人一人のペースに合わせて併走していく。小嶋氏の温かく包み込むような人柄と意思がそのまま「つなぐば家守舎」という社名に表れている。「みんなと一緒に手を取り合って歩んでいけるような場所になり、小さな幸せが広がっていくのいいなと思っています」。という言葉がひときわ印象的であった。

暮らしの近くで生まれる、女性たちの小さなビジネス。それは彼女たちの一歩だけでなく、今後の日本の新しい働き方や地域活性化の一歩でもある。



テーブルスペースの中央に配置された畳の小上がり。子供が絵本を読んだり、遊んだり自由にできる。大人にも人気のスペース

F

青山商店（島根県松江市）

炭火あご野焼き

島根沖の飛び魚と、探求の末に復活させた
地伝酒で守り継ぐ、蒲鉾の原点

地元で「あご」と呼ばれる飛び魚をすり身にし、
店の軒先で「野焼き」していたから「あご野焼き」
江戸中期から松江で愛されてきた伝統食は、戦後の大量生産の波にのまれ、
昔ながらの製法と味を失いかけていた。
その製法と、松江独自の料理酒「地伝酒」を復活させたのは
家族3人で営む小さな老舗「青山商店」だった。



有限会社青山商店 十四代目青山 昭氏(右)、十五代目 泰崇氏(中央)、美喜子氏(左)



一度大火で消失したが再建し、老舗の風情を今に伝える店構え

水の都・松江に伝わる 「蒲鉾のルーツ」の底力

こんがりとした焼き色と、淡く赤みがかったすり身の見事なコントラスト。目にも楽しいあご野焼きを箸につまんで、まず驚くのが、そのずっしりとした重みだ。

一般的な「蒲鉾」のイメージをはるかに超えた重みの理由は、口に含めば分かる。きめ細かいすり身のむっちりとした歯ごたえ。噛みしめるたび広がる、ほのかな甘さをまとった魚のうまみ。

松江藩中興の祖にして大名茶人として名高い松平不昧公も、きつこの味を楽しんだろう——そんなふうに思い馳せてしまうと、なんとも素朴で底力のある蒲鉾だ。

日本海に面し、六道湖を抱く水の都・松江では、かつては初夏になると町に漂うあご野焼きの香りが、飛び魚漁の季節を告げる風物詩だったという。

「あご」というのは、飛び魚のこと。山陰や九州ではおなじみの魚ですが、足が早くて傷みやすいんです。そのため冷蔵設備のなかった時代、漁師はあごを取ったらすぐに船上ですり身にし、竹に巻きつけて焼き上げ保存食として港に持

ち帰った。その姿が蒲の穂のようにも、鉾のようにも見える。これが「かまぼこ」のルーツだともいわれています」

そう語るのは、江戸中期にあたる享保12年(1727年)から松江の地で魚を扱ってきた老舗・青山商店の十四代目・青山昭氏。その傍らには、熟練の焼き方にして朗らかな看板おかみの妻・美喜子氏と、十五代目となる泰崇氏が、お揃いの緑のポロシャツ姿で並ぶ。

繁忙期以外は一家3人のみ。まさに家伝の少数精鋭体制から「炭火あご野焼き」は生まれる。

時代の変化で失われかけた 家伝の味、復活を目指して

物心ついたときから家の裏手の工場で、祖父母と両親が蒲鉾を作っている姿を見て育った昭氏は、家業が時代に翻弄される様を目の当たりにしてきた。

「高度成長期だった父の代には、従来の手作り品に加え、輸入原料を用い、オートメーションで製造した品の二本柱で大量発注を乗り切ろうとしていました。

一方、私は学校を卒業後に大阪の食品会社に修業に出ており、

大量生産や価格競争という土俵に乗ったら、大手には太刀打ちできないのを痛感していました。後継ぎとして松江に帰ってきたものの、一体どうすれば家業を守ることができるのか、ずいぶん悩んだものです」(昭氏)

考え抜いた末に昭氏が選んだのは「原点に還る」という道だった。幼い頃、祖父が手ほどきしてくれた昔ながらの製法や味わいの記憶が、かすかに残っている今ならば間に合う。今やらなければ、代々守ってきたあご野焼きの伝統が失われてしまう。

松江にあった他の蒲鉾屋が、次々とオートメーション化を進めたり、廉価な市販品に追われ店をたたんでいく中、昭氏は危機感を持って、過去に向かって舵を切った。

廉価な輸入原料をとりやめ、旬の時期に島根県東岸沖にやって来る脂の乗ったあごだけを用いる。火力の安定した県内産の炭火焼きで、丁寧に手焼きで仕上げる。加えて、伝統のあご野焼きを作るには、もう一つ蘇えらせなければならぬものがあった。それが「地伝酒」だ。

「祖父から伝わった製法は、原料となるあごのすり身に、少しの

塩と松江独自の料理酒である「地伝酒」を加えるだけという、極めてシンプルなもの。しかし戦中の物資統制によって、地伝酒の製造は途絶えてしまっていました。

以来、紹興酒などを使って昔ながらの味を再現できないかと試行錯誤を繰り返していたのですが、やはり何かが違う。そこで最終的に、祖父から聞いて覚えていたいくつかのヒントから、地伝酒復活に取り組みうと決意したのです」

そんな昭氏の熱意は、次第に周囲の人々を巻き込んでいく。大学の農学博士や県の産業指導者、地元酒造などの協力を得て地伝酒が復活したのは、研究開始から15年後の1994年のことだった。

1本にあご40羽をたっぷり 30分間叩きながら焼き上げる

より抜きの県産原料だけを用い、香料や保存料などは無添加。それが青山商店の「あご野焼き」の信条だ。素材の良さを引き出すためにも、青山家の人々は日々プライドを持って腕を磨く。

素材を仕入れ、素材を無駄にしないよう、1羽ずつ手でさばくのは、現在は主に十五代目となっ



食べ比べるとはっきり分かる。
「地伝酒あご野焼き」(右)は香ばしい甘み、焼酎で味付けした「あご野焼き」(中央・左)は淡白で軽い風味

た泰崇氏の仕事。

すり身にしてねばりや魚の旨みを調整し、地伝酒で味付けを担当するのは当主である昭氏。

1mもあるアルミの心棒に、竹べらを使ってすり身を巻きつけていく父子の手際の鮮やかさに惚れ惚れとする。

炭火の前に立つ焼き方のエースは美喜子氏。十二代・彦八氏から伝わる「突き立て棒」という柄のついた剣山のようなもので、ぽんぽんと叩きながら、こんがりとした美しい焼き色がつき、かつ中まで火が通るようにじっくりと焼いていく。焼き上がりのタイミングは、突き立て棒を通して伝わる感触で分かるのだそう。

「1本焼くのに30分くらいかな。皮が破れてしまうと売り物になりませんから、ひたすら叩

きながらくるくる回して。夏は

暑いし冬は寒い。うちは本当に良いものを作っているんだ。作っていくんだってという信念がなかったら…ねえ？」と、美喜子氏は笑う。

『ジャンボあご野焼き』と名付けられた製品に用いられるあごは、1本につき約40羽(初夏の漁期以外は冷凍したあごを用いるため、島根産のトラハゼを2割ほど加えてねばりを出す)。本当に手間ひまをかけた、贅沢な蒲鉾なのである。

未来につなぐため 地元へ、世界に魅力を伝える

ただでさえ旬が短いあご。しかも、産卵のために島根県東岸沖にやって来る脂の乗ったもの

だけを用いている同店にとって、

悩みの種は原料の確保だ。漁師の後継者不足などで年々漁獲量は減っており、魚体も小ぶりになってきているという。旬のあごをどれだけ確保できるかが、あご野焼きをどれだけ作れるかにも直結するため、深刻な問題だ。

「輸入原料や他の海で取れた魚を使っても、同じような蒲鉾のかたちは作れません。

でもうちが守りたいのは、松江で生まれ、長らく愛されてきた本物の『あご野焼き』です。自分たちがこだわりを貫き、

技を磨くのと同時に、この味がいい、ずっと食べていきたいと思ってくれる人を増やす努力を断りたくてはと感じています」(美喜子氏)

そのために青山商店では、観

光客向けの突き立て棒を使った「炭火焼体験」を行う他、地元の小学生による工場見学なども積極的に受け入れている。

こうした努力が評価され、2013年には日本が誇る地域食品ブランド『本場の本物』に認証。イタリア・ミラノで開かれた食の国際博覧会2015にも出品を果たした。

日本の、島根の、松江の中で、ただ一店が守る伝統の『炭火あご野焼き』。たとえ世界で脚光を浴びても、その製造量は限られているだろう。

それでも店を訪れる人に、遠くから求めてくれる本物を知ってお客様に、この懐かしい味をいつまでも届けられるように。静かな情熱を持って、青山商店は松江城下に佇んでいる。

F

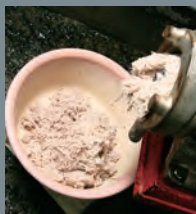
「炭火あご野焼き」ができるまで



5月中旬頃、島根県東岸沖にやって来るあごは、産卵を控えて脂が乗り、格別の味。旬の時期は生で、それ以外は冷凍保存して大切に使う



希少な原料を無駄にはできない。頭とわたを取ってさばくのは、すべて手作業



贅沢なあご100%のすり身。脂乗りによって、ねばりなども違うため、機械任せにはできない



地伝酒を加えると、すり身はぱっと赤みを帯びる。長年の勘を頼りに、季節によって味付けを調整



竹べらを使って、すり身を長い心棒に巻く。50cmもの長さに巻き上げる手際は鮮やか



皮に無数の穴をあけ、破れを防ぐ突き立て棒。手に伝わる感触の変化で、焼き上がりを知る



ご意見・ご感想

第18号の「農林水産業成長産業化への挑戦」を拝読し、日本の農業が大きな転機を迎えていることを、改めて実感しました。特集の中でも、地元茨城県の農場経営者の横田さんが参加されていた、特別座談会の部分は特に興味深く拝読しました。横田さんの「他のいろんな人たちとつながることによって意識が変わっていく。消費者の意識も変わっていくことが重要で、そのつなぎ役のようなところにこそ、一番大きな期待があります」との発言からも、日本公庫に対する大きな期待が読み取れました。

茨城県 茨城新聞社
佐藤大作 様

第18号の特集「農林水産業成長産業化への挑戦」に興味深く拝読しました。「輸出額は目標 1 兆円目前」「若手新規就農者は4年連続2万人超え」という数値を目の当たりにして、農林水産業は「貴重な日本の成長産業」であると再認識しました。中小機構では、中小商工業者を中心に経営力向上への取り組みを実施していますが、「営業・販路開拓」「生産・業務効率」において農林水産事業者へも横展開が可能ではないかと感じています。しかし「自然」や「生物」を相手にする農林水産事業者への経営支援は、商工業者と異なる面もあるのではないのでしょうか。そのため、省庁間の垣根を越えた連携が重要であると、先日JA様と情報交換した際にも感じたところです。何事も、

本誌のタイトルどおり「つなぐ」が大事ですね。

大阪府 中小企業基盤整備機構近畿本部
企業支援課 課長 藤間輝雄 様

第18号の特別座談会記事で、「産業として自立し得る農業の実現のために、農業って何だ、何のために農業があるのかを考え、社会的に自信を持って自立した農家がどんどん生まれてくるよう意識すべき」というくだりを拝読し、改めて、社会的自立を意識した「農業」「農村」「農業者」の育成が必要だと感じました。事業として拡大発展を目指しつつ、社会・地域課題を解決する、この2つを並行して進め、持続的発展を目指すことが農業に求められていると思います。日本公庫のコンサルティングは、農業者の意識を変え自立発展を促すのに大変効果的で、私も連携を密にして農業者の支援に取り組んでいきたいと改めて感じました。

兵庫県 一般社団法人兵庫県農業会議
匿名

第18号の特集「農林水産業成長産業化への挑戦」で(株)西部開発農産様の取り組みを拝見し、農地を引き受けて事業を拡大させるだけでなく、農地が点在する課題を、周辺の地権者と協議して農地を交換することで作業効率化を実現している話が大変参考になりました。鹿児島県も農業が盛んですが、高齢化や担い手不足、耕作放棄地の再生利用は重要な課題です。一企業、

一農家の取り組みではなく、横のつながりを持って解決できるよう、地方新聞社として関わられることを探りたいと感じました。

鹿児島県 南日本新聞社
山下直樹 様

第19号の事業承継に係る特集で紹介されている(株)鈴生の鈴木貴博社長には、最近当局の催しにご出席いただきました。前日に降雪で大きな被害を受けたようですが、前向きに進もうという強い意思に、同席した農家も元気をもらっていました。広域連携での人材活用のプランも温めておられました。企業家の趣を持ち、熱いハートで農業に新しい可能性を運んでくれる、こうした人材が、人や企業、地域をつなぎ、活力を与えてくれるのだと改めて感じました。

静岡県 静岡県西部地域局長
大石勝彦 様

第19号の特集「事業承継が生み出す人と地域の活力」に掲載された葉秋やませの事業承継をサポートしてきた立場として拝読しました。事業承継では承継者の技術力はもちろんですが、本承継では特に、当時から現在に至るまで承継者と地域住民(既存ファン)との「心のつながり」を大切に事業をされてきている点で、価値共創を大事にした事業承継の好例であると思います。

山口県 食の身近な相談所
西倉慎顕 様



編集後記

日本の渚100選に選ばれている徳島県美波町の大浜海岸。ウミガメの産卵の地でも知られています。そんな大浜海岸の目の前で見つけたカメの電話ボックスをパシャリ！ちょっとしたインスタ映えのスポットにもなっているそう。こんな発見もさることながら、取材した方々のお話を聞き、「地方は“面白さ”で溢れている！」と改めて実感しました。(藤下)



『日本公庫つなぐ』へのご意見募集

本誌へのご意見・ご感想をお待ちしております。お寄せいただいたご意見などは、『日本公庫つなぐ』に掲載します。誌面の都合上、編集させていただきますことがあります。

FAX送付先 03-3270-1643

宛先 日本政策金融公庫 広報部
『日本公庫つなぐ』編集担当

日本公庫ホームページでもご意見・ご感想を承っております。

シリーズ 地域と生きる 第10回



写真提供／和歌山県みなべ町役場うめ課

和歌山県みなべ町

「南高梅」
なん こう うめ

和歌山県みなべ町は全国の梅生産量の3割を占める、日本一の梅の産地。その起源は江戸時代、この地域を治める田辺藩主が、米のできないやせ地や山の傾斜に、生命力のあるやぶ梅の栽培を奨励したことが始まりとされる。やがて梅干しは江戸でも評判が高まり、後の八代将軍吉宗公も梅干しの保存を奨励したことから、梅の栽培はさらに盛んになったという。時は移り、1950年から始まった梅の品種統一を図るための優良母樹選定調査で、5年間にわたる詳細な調査研究の結果選ばれたのが現在の「南高梅」である。大粒で果肉が厚く、皮が薄くて柔らかな「南高梅」は、樹上で熟し自然落下した完熟梅を丁寧に収穫し洗浄した後、塩で約1カ月間漬け込み、天日干しをしてようやくたる詰めされる。みなべ町では梅の機能性研究が進められ、さまざまな健康効果が報告されている。また、この地域で400年以上受け継がれてきた梅を中心とする農業システムは、世界農業遺産に認定され注目を集めている。

JFC 日本政策金融公庫

『日本公庫つなぐ』は、日本公庫ホームページでもご覧になれます。
広報部では、本誌へのご意見・ご感想をお待ちしております。

<https://www.jfc.go.jp/>

日本公庫つなぐ

検索