

魅力あるまちづくり若者会議（第4回）会議録

日 時 平成26年10月21日（火）午後5時から

場 所 中野市役所31号会議室

参加者 コーディネーター 東京成徳大学 三枝准教授

講師 関内イノベーションイニシアティブ(株)代表取締役 治田友香 氏

中野立志館高生徒 3人 中野西高生徒 2人 会員 7人

傍聴者 10人（職員9人 議員1人）

主催者 市長 政策情報課長 事務局担当2人

1 開会 蟻川会長

2 講師紹介 コーディネーター

3 講義 関内イノベーションイニシアティブ(株)代表取締役 治田友香

ご紹介に預かりました、関内イノベーションイニシアティブ(株)代表取締役の治田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私は普通のおばさんですので、講師とか先生という立場ではなく、若手の皆さんより少し色々やって来たと言う立場で、今日はお話しができたらと思っております。

疑問があったり、もう少しその話を詳しく聞きたいと思った時は、手を挙げて聞いてください。

せっかく若い人が集まっている会議なので、若さを活かして色々なことが途中であってもいいぐらいの感じで進めて行けたらと思っています。

私の経歴は、恐らくここにいる皆様とちょっと違うのは、今まで25年間社会人をやってくる中で、色々な所で働いてきたかなというところです。今の職が6つ目となります。そう聞くと、恐らく多くの方は「この人はこらえ性がないのではないか。」「いい加減じゃないか。」と思われるかも知れませんが、私としては一本、自分の中で筋が通っていて、「これがやりたい。」と思った時に、それをやれる立ち位置に、自分をおいてきたということなのです。

たぶんこれから、終身雇用がなくなり、自分が定年退職まで勤めたいと思っても、そういかないケースがたくさん出てくると思いますが、そういうことがあったとしても、いい大人と出会って、自分の次の道を作って貰いたいと思っています。

今、私がやっているのは、ソーシャルビジネス、社会的企業の担い手の育成を主な仕事としています。ソーシャルビジネスや社会的企業と聞いて、何を思い浮かべますか。

社会課題、地域課題の解決をビジネスの手法で持続可能な形で行う事業体のことを言うのですが、それだけを言うと、普通の企業も同じです。雇用をちゃんとして、地元で活動して、税金を納めて、なくてはならない存在というのは同じなのですが、ここで言う社会的というのは、日本では余り明確にされていない、社会的に弱い立場の人達、例えば子育て中のお母さん、生活保護を受けている路上生活者、シングルマザー、シングルファーザー、障がいを持っている方、高齢者、そういう人たちが社会の中で居場所がなかったり社会参加する場がないというのが、今、社会問題化されている。もしかすると身近

ではないかも知れないけど、そういう目で新聞を見ると、けっこう話題が出ているので、これからは少し気にして頂けたらと思います。

そういう人たちが社会の一員として働く場を提供したり、社会参加する機会を作ってあげると言うのが、社会的企業です。

病児保育をやっている NPO フローレンスの駒崎さんが有名ですが、保育、介護、障がいとかの福祉分野で活動している団体に、公的資金が付いてくるのです。今までと公的資金の出し方を変えることで、コストを下げるために、今までのような団体にお願いするだけではなく、違った形で解決に導いてくれる事業者と思ってください。

そういう事業をどうやったらいいのかわからない人が大勢いますし、どういう資源を使っていいのかわからない人に向けて、私たちは講座を提供しています。

特に、東日本大震災以降、30代から40代の男性、女性が自分のこれまでのスキルを活かして、そういった仕事に就きたいという相談が増えています。その人たちの居場所の運営も私たちがしている。

終身雇用の流れが変わってきて、就職観も変わってきている。働く側も一生勤める気はなく来る人もいる。そういう人に、経営者も対応していかなければならない。働き方が変わってきている中で、事務所の在り方も変わっているということです。この地域にあるかどうかわかりませんが、私たちはコワーキングスペースと言うのを運営しています。この会議室くらいの広さのスペースに大きなテーブルをいくつか、椅子を40席くらい置いてあるのですが、その日の気分で、どこでも仕事をして良くて、ネット環境が整っているの、パソコンさえ持ち込めば、どこでも仕事ができるという場所です。

自宅でも仕事はできますが、どうしても違うことに気を取られたり、オン、オフの切り替えが中々できなかつたりするので、スーツを着て商談に行くようなスタイルで外に出て行けるということで、横浜や東京で流行っている。

それは一方で、不動産の価格が落ちていて、ビルの空き室が増えているという状況があって、50人が入れる場所を1社に50万円で貸すのではなく、50人と契約をして、一人1万5千円で貸すと、1社に貸すより利益が出てくる。そういうスペースを運営しています。口で言うのは簡単ですが、お客さんを探すのが難しかったり、色々な考え方をしている人が集まるので、それをコーディネートしたり、コワークの「コ」とは協働するということですので、協働を促すように事務局が働きかけたりしています。

自分一人で新しい働き方だといっても、受け入れられないこともありますし、実際、そこで仕事を発生させて、お金を得て、継続して行かなければいけない訳ですから、簡単には行かないんですが、そういった環境を私どもが提供しているということです。

一方で、今、私が注目しているのが、地元で働くことに対して、非常に誇りを持って、それを実践している若者との出会いがいくつかありました。事例がいくつかレジュメに書いてありますが、その代表の方は30歳から35歳くらいの人達です。

1番と3番の事例の人は、東京で仕事をしていたが、地元が好きで戻って、生活している。ただ、生活をしているだけでなく、地域おこしを兼ねて、持続可能なモデルを作りながらやっている人が、今、色々な所に出現してきています。

ちょっと高校生に聞いてみたいと思います。将来、どこでどのような仕事をしたいか、決まっていたら教えてください。

高校生 1

僕は、やっぱり地域に貢献できたらいいなと思っています。

治田

どんな仕事がしたいですか。

高校生 1

市役所で働きたいです。

高校生 2

僕もできれば、長野県内で公務員になりたいです。

高校生 3

私は、販売系の仕事に就きたいと思っています。やはり実家に近いところがいいです。

高校生 4

私は、3人と違って、芸能系の職業に興味を持っているので、特定の場所で働きたいとは考えていません。

高校生 5

僕は、家が接客の仕事をしているので、その仕事を継いで行きたいと思います。

治田

私の予想とは全く違っていました。明日、横浜国立大学で講義をするのですが、国公立だと地方の女性が多い。その場で、「何になりたいの？」と聞くと、地域がすたれて行くのを見て、初めて自分の地元で働くことを意識したと言う子たちが多かった。でも、現実的に、どうやって食べて行けばいいかわからない。市役所だったら、何となく皆さんもイメージできると思いますが、皆が公務員になれる訳ではないですし、なので、どうしたらいいのか、情報を得たいということを言っている。

5人の高校生にしか聞いてないですが、地域で働きたいという子がこんなに多くいるというのはいいことだなと思います。機会があったら、一回外に出て、外から地元の良さを見るというのもいいかも知れない。

今は、そこに住んでいる人から見た地域と言うことになりませんが、次に行政施策として考えた時に、行政として、いかに良い人に地域に残って貰うか、いかに良い人を誘致してくるかと言うのが、どの地域でも課題となっています。

島根県で活動している私の仲間が言っていて、その彼が言っていたことですが、今の島根県には誰でもいい訳ではない。来てほしい人をちゃんとセグメントして、来て欲しくない人には情報も出さない。それくらいやっても、誰も困らない。かえって、誰でもいいですよとなって、全部お手盛りして、予算を

付けてやっても、結局来る人は人生に迷っている人なんです。一番、残るのがシングルマザー。子どもがいるからこそ、ここで食って行かなければならないと思うと、定着するそうです。

行政として、どういう人に来てほしくて、どういう手段で人を集めるかというのが、これから地域戦略を作る中で、重要なことになってくる。

ソーシャルビジネスに注目しているのは、地域の福祉サービスが充実すると、良い人が集まってくる。子育て、介護、障がい福祉、そういった所を意識してやっている地域は、これからどんなに高齢化になっても、生き残っていけると思う。そこに、どう若い人が仕事を得られるのかという所に関わってくると思う。横浜でやっている取り組みも、そこを意識してやっております。

ひとつ神奈川県的事例を紹介しますと、大磯市（いち）と言う取り組みです。人口3万人の地域で、これと言って、人を集客できるものがなかった。大磯ロングビーチがありますが、一時の勢いはなくなってきて、高齢化率も高く、若い人が集まる理由もどんどんなくなってきている。

私達の仲間である、東京で建築コンサルタントをしていた男性が、自分が高校時代に通った大磯がどんどんすたれて行ってしまっているが、何かできないかと、週末ごとに大磯に戻るところから始めて、色々と地域の人とやりとりをしている中で、3年位前に大磯市（いち）というものと立ち上げた。大磯には漁港がありまして、そこは県の持ち物なのですが、県にお願いして、そこを借りて市場を開く。最初は10店舗位しかなく、お客さんも全然来なかったですが、今は、毎月1回やって、3~4千人のお客さんが来るようになって、店舗数も150店舗出ています。

それをやるのに、若者が自分で旗を振ってやったのではなく、地域づくりのひとつの妙だと思っているのですが、その若者は黒衣に徹して、観光協会と漁港組合のおじさん達を焚き付けて、彼らの手柄にしながら、事業を進めて行く。

母体をそうやって用意しながら、彼は別のNPOも立ち上げていて、そのNPOでは耕作放棄地にお米を作ると言う活動をしています。東京の人達はお米を作りたくても、作れない。

大磯は東京や横浜から1時間で来ることができ、田舎がない都会に住んでいる人達に、プチ田舎で農業体験をしませんか？という風に呼び掛けて、そこでお米を作ります。その作ったお米でお酒を造ります。そのお酒を地域の産品として売る。そのプロセスで地元の老舗の酒蔵とコラボレーションして事業を進めている。

農家の人達にとっては、耕作放棄地をそのままにしておけば、どんどん荒地地になって、再生も不可能になっていく。そこに人の手が入ってキレイにしてくれるだけでOKな訳で、少しの借地代や無償で貸してくれる人もいる。

大磯に足しげく通ってくれる人がいることで、大磯のファンを作っていく。彼がもう一つやっているのが、ミカン農家の支援です。箱根駅伝が大磯を通るので、「箱根駅伝を見ながらコタツでミカンを食べるプロジェクト」という計画を作って、ミカンの手入れに入る。それに関わった人は、一箱、ミカンを買えると同時に、余ったミカンは、酒蔵にお願いして、コタツみかんエールというおしゃれなビールに加工して販売している。売り出すと即日完売するそうで、地域活性化になっている。

彼が色々と仕掛けているのだけど、舞台に出る人たちは、それぞれのプレーヤー。そのプレーヤー全員が、その地域に誇りを持って、地域全体を盛り上げて行く事例です。

彼の野望は、それだけで終わらずに、大磯の海岸地域の再開発をやりたいといっています。そういう夢があるから、一年毎に色々な事業を進めて行く。それを、民間である個人がやっても上手く行かない

ところもあるので、公的な補助を貰うために行政も巻き込まれるし、町長も巻き込まれるようなことをしています。

先週も新しいプロジェクトが始まっています、私も行って来たのですが、大磯にはギャラリーが多い。ただ、個々で展示をしても、お客さんが集まらない。想いを同じくする人達が一堂に会して、「大磯うつわの日」として、焼き物のイベントをしたのですが、同じ日に開催されている大磯市に寄ってから来る人もいて、非常に街が賑わっていました。

作家も50人ぐらいいて、作家がギャラリーの前に立っているから、お客さんは話をする事ができる。器と言えばご年配の人が来るイメージがあるけど、そうではなく、若い作家を連れて来て、その人たちは訴求力があるから、それぞれのフェイスブックで案内すると、若い人が来る。器をネタにそこに花を生ける。凄く斬新で、それが古民家とのコントラストにマッチする。

「大磯うつわの日」は彼が仕掛け人ではなかったのですが、別の担い手が出てきて、地域の活力が上がって行くということを、わずか3年でやるとは大したものだと思う。

やろうと思ってもすぐできる訳じゃなく、やはり調整とネゴシエーションがあるんだけど、もし、ここでもそのようなことをやるのであれば、いい事例だと思う。

2つめは、地域作業所 hana の活動です。地域作業所と言う精神障害、知的障害の方が働く場として提供されている場で、国から補助金を貰って運営している。多くの地域作業所で作られているモノは、クッキー、たくさん作っても200円とかで、あまり美味しくなく、パッケージもオシャレじゃないから、誰も買わない。作業所があり、キッチンもあるから作り続けているけど、地域との関係性も乖離していくところが多いが、この地域作業所 hana は違って、彼らが作る商品をきちんとブランド化して売っている。

もう一つ問題があって、地域作業所に通っている方々の賃金は1万円くらいです。その人の人間として尊厳を考えた時に、一生懸命働いても1万にしかならないとなると、気持ち的にもどんどん良くなる。

その人たちの賃金を上げましょうと言うことで、大変なことなのですが、彼は4万~8万円の賃金を実現しています。どうやったかと言うと、地域作業所 hana が東京のあるNPOと組みまして、そのNPOが普通に市場と繋がっているクリエイターと組んで商品開発をします。それがモノであれば、セレクトショップに置くモノ。例えばセレクトショップに置いてあるヘアピンは、普通だったら大したお金で売れないけど、ちょっと可愛くて、パッケージが良ければ1000円で買う。そういう商品を作れば、当然、工賃は上がる。そういう細かい作業は、障がいを持っている人もできるので、その仕事を取ってきては、その人達に出す。そして、セレクトショップで売る。セレクトショップで売るときも、あえて、そういうモノだと言うことを言わなくても売れちゃうし、言っても売れちゃうし、ある意味、価値を上げる訳です。

もう一つは、パティシエと組んで美味しいお菓子を作っています。精神障害の人達って割と細かいことに拘る人が多い。材料を計るとき、私たちはスプーンで適当にやるけど、そういう人は、きちんと毎回計るという拘りがあつたりするのですが、むしろその方が商品の品質を均一にすることができる。そういう特性を生かして、作れる良い商品を考案して貰って、売り出しています。

この地域作業所 hana は、木更津市にあるのですが、マザー牧場で取れる牛乳を使って、ヨーロッパのお祝い菓子のようなものを1,000円で売っているが、それが今、マザー牧場の主力商品になってい

ます。財団などから助成金を貰って、素晴らしいキッチンを作って、そこで働く人も養成して、時々、パティシエが来て商品チェックをするなど、いい商品をつくっている成功事例の一つです。

通っている人全員がお菓子作りの作業ができる訳ではなく、その中の生え抜きの人達ですが、それ以外の人達も違うものを造っている。彼らのもう一つの主力商品が、大学で売れ残った英字新聞を使ったペーパーバッグなのですが、その新聞を折るのを得意にする人に、どんどん仕事をだしたりしている。

地域作業所の表向きは、当事者が作っているといいながら、実は、職員が作っているケースもありますが、この作業所はできるだけ、当事者の人達に頑張ってもらって貰うということで、運営されています。

最後の事例は、地元カンパニーという上田市でやっている会社です。児玉さんという方が社長で、東京で人材関係の仕事をしていたけど、実家が農家やっているというのがありますが、地元の元気がなくなっていくのが辛いと。

今は、渋谷と上田の二拠点で活動している。これから就職を考える高校生に対して、ワークショップを提供することを、国の補助金を使ってやってみたり、地元で働くために、営業スキルや広報スキル、事務局能力を付ける為に、地元カンパニーで働き、将来的には独立して就職させると言う取組みをしまして、かなり元気に活動しています。

彼と私で、とにかく雇用を生み出すことが事業継続に繋がり、若い人の雇用を担うことで、次の担い手を作ると言うことを一緒にやろうとしている。

もし良ければ、来年度に予算を確保して、そういうところを皆で見に行くのもいいと思う。

私達は、事例を集め、それを発信したり、行政との繋がりもあって、私自身が神奈川県総合計画審議会の委員をしたり、千葉県のNPO施策を作る時に、職員の人とやりとりした経験から、異分野の人を結び付けるセクターガイドとして活動している。

一般的に第一セクターは行政、第二セクターは企業ですね。第三セクターは、日本ではどちらかと言うと、行政の関係の強いモノをイメージするんだけど、学問的に言うと第三セクターは非営利セクターなのです。非営利と言うのは、営利を目的としない、行政でも企業でもできないことをやる人達を言う。それがNPO法人だったり、海外だったら、医療法人や学校法人も入る大きなセクターなのですが、日本ではそういう概念がありません。

非営利セクターの人達の背中を押す仕事を主にしています。ただソーシャルビジネスと言った時に、今は、活動の機動力を考えると、NPOとかの非営利法人だと動きにくいこともあって、株式会社で運営するケースも多くあります。そう言った課題も出ていますが、ざっくり言うと、社会に対して、社会問題を何とか解決したいと言う人達を応援することをしていきます。

関内イノベーションイニシアティブは、4年前の3月11日に横浜市の都市整備局のモデル事業で立ち上がりました。最初の設備設置のところだけ、横浜市と国土交通省からお金を頂いて、後は自力で運営しております。ここが不思議に思われるところで、どうやって回しているのですかってことで、色々と視察に来ていただいているが、とにかく民間として自力で運営しております。

私が代表と引き継いだのが、去年の6月ですので、まだ社長としてはヒョッコです。まさか社長になるとは思ってなくて、自分には似合わないと思いながらやっています。

会社の特徴ですけど、横浜にある企業の方々に少しずつ資本金を出して頂いて、形成している会社になります。

ミッションを「持続可能な未来へ行動する起業家、個人、団体、コミュニティと共に働きさまざまな

仕組みをカタチヅクル」としています。

どんなことをしているかという話をさせていただきます。築40年の古いビルの1階と2階の部分で195坪を運営しております。ワークショップスタジオが50坪、コワーキングスペースが50坪、シェアオフィスが50坪、そのシェアオフィスには15社が入っています。30坪をこの秋に増床するということにしています。

入居者としては70社います。70という数字が出てきてからやっと、地域から存在が認められるようになりました。

3年間は厳しかったです。そこで何をやってきたかと言うと、一番は講座事業です。講座は3年前に、内閣府から2年間助成金を頂き、1年間は神奈川県から、そして今年は横浜市から助成を受けて運営しています。明日から、ソーシャルビジネスの講座が始まりますけど、全16コマ、10日間を無料で提供しております、そこに30人が応募してきています。前期は既に終わっており42人の応募があって、実際に受講したのが38人で、修了したのが23人でした。

今、無料の講座をやっても人は中々来ないんですが、ソーシャルビジネスの講座をやるところが、東京近辺でも、自分のところしかないと言うこともあって、講座を受ける人は、横浜だけではなく、県内では小田原、遠くは千葉、埼玉、今回は茨城から参加して下さっています。起業家は、事業をやっていく強い信念があって、イヤなことがあっても、なかなかスタッフに相談できなかつたりするのだけど、同じ釜の飯を食べた人だったら、相談できる訳で、そういう創業講座って大事で、仲間づくりでやっている感じです。

起業家って100人いたら1人ぐらいしか成功しない。それでもその1に賭けて、行政がそういう所にお金を投じることができるかと言うのが凄く大事です。社会的起業講座については、社会的弱者の人達の社会参加なので、実はニートや引き籠りもそうなんですが、当事者が自分の問題を解決するために関わっているケースもあるので、起業家自体が弱い立場の場合も多い。

そういう人が起業する時に、一般の人と並んで100万稼いでから来てくださいでは無理なので、そこは行政が押し上げて頂きたいということもあって、行政側には、この分野は是非、無料でやれるようにしてほしいと横浜市にお願ひし、やっと横浜市から今年、委託が取れました。

4年間ぐらいやってきて修了生が700人を超えております。この人達が何かイベントをやる時とか、人を呼ぶとか、講師を探す時の大事なデータベースになっております。

講座をしたり、ワークショップをしたり、何気なく人が集まる場が大事ですが、場だけを用意すれば良いのではなく、そこを回すコーディネーターが必要となります。本来だったら、地域課題を解決するところと言えば、行政の人が一緒に来てくれて、行政の人と地域とつなげる人が両輪で運営して行ければいいんだけど、中々それだと予算が付きにくい。

今は、色々行政の方が視察に来られるので、せっかくなら3ヶ月くらい若手の職員を預けて貰って、こちらで修行して帰してあげますということを言っています。まだそれは実現していないが、異分野を繋げるということでやってみたいと思っている。

今、運営している場所には日常的に色々な人が出入りしているのですが、普通、都市整備局のモデル事業でできた施設だと、都市整備局の職員しか来ないけど、そういうのは嫌だと思っているので、経済局、子ども青少年局、政策局、横浜市以外では川崎市など、色々な人に来ていただいている。色々な情報を発信し、人々の関係性を意識的に作っている。見えにくいですが、そういう努力もしております。

起業家のスタートアップ支援の仕方というのは色々あると思うが、安く仕事ができる場所を提供する他に、最初のお金を集めることが結構大事だったりします。それが10万円、20万円だったり100万円だったりとする訳ですけど、それが今はインターネット上で集める仕組みとして、クラウドファンディングが流行しつつあります。

クラウドファンディングと言うのは、例えば、先ほどのこたつみかんエールを作りたい場合、広告宣伝費、ビン、ラベル製作で100万円が必要だとインターネットに掲載すると、それを見た一般の人が、自分もその事業を応援したい、寄付ではなく、例えば1万円を出したら、こたつみかんエールが1ケース届くとか。お金を出したら、その対価が帰ってくるという仕組みがクラウドファンディングと言うのですが、最近それを始めて、100万円と20万円の案件を達成しました。

もう一つは、「まちなか社食」と言うモノをやっております。会社が神奈川県庁と横浜市役所の近くにあり、周辺には中小企業が結構あるのですが、一般の中小企業は社内に食堂がないこともあり、地域への場の解放の意味を込めてお弁当を販売しております。そのお弁当は、地元の居酒屋とかの飲食店の人をお願いをして、常時6〜7種類、500円から650円の価格帯で販売しており、今、60食が毎日売れています。60食を買いに来るのは、うちの入居者だけでなく、地域の人達も来てくれて、親しんでくれています。

横浜は近郊農業が盛んで、小松菜の出荷量は全国2位だったりする。多品種小ロットで色々な野菜を作っている。ただ、地元の人には全然知らない。食べる人が応援しなければ、農家は廃れて行くだけ。横浜の農家は不動産業もしている人が多いから、成り立っているということもあるが、応援しなければ地産地消の取組みもなくなっていく。

それを発信する為に、お弁当の中に、必ず地元野菜を一種以上入れてくれるようお願いしている。食ベログとかぐるナビに掲載されていても、中々お客さんが来ないが、うちで発売しているお弁当が美味しかったら、うちのサイトを見て、お弁当を作っているお店を調べて、今度、そのお店に行ってみようという気持ちになるかも知れない。飲食店にとっても新しい情報発信ツールとして使っていただいている。

コワーキングスペースやシェアオフィスは、新聞では中々取り上げてくれない。しかも講座もなんでもやっている、何百人も出ているでは、新しくないから新聞の記事にはならない。新しいことしか新聞には載らないが、まちなか社食は新聞や女性誌に取り上げて貰っている。マスコミを味方に付ける術の一つとして、これも使える。人がいれば必ずお弁当は食べる。地のモノが絶対にある。そういうモノを活かすモノとしても、非常に目立つのではないかと考えている。

「ないものはない」宣言をした街、島根県の海士町。島根県の中でも特殊な町だと思いますが、地域おこしをする時に、ないものねだりをするけど、現実にまちづくりをするには自分たちで知恵を出し合って、自分達でするしかない。やれるところから一歩ずつ進むことしかできない訳で、その歩みのスピードを速めるために、先進地の情報を集め、それを分析することは大事であるが、実際には、地域おこしをする人は、地元の高校生だったり、地元の金融機関だったり、行政だったりする。

地域資源をもう一度見直すことが大事である。お金を出すのであれば、地元に出した方がいい。持続可能なモデルは私たち自身が作らなければならないが、行政の方も色々な意味でご検討いただけたらと思っている。

地域を耕す視点。これも地域の人達しかできない。面白いから明日からやろうと思っても、急に地元

の人に持ち込んでも「イヤ」としか言えない。イヤと言わせないには、例えば重鎮の方に高校生がヒアリングして、意見を聴いて、やりとりして、時間がかかるかも知れないけど、調整しながら進めて行くという時間が必要ですし、そういう作業にノウハウがあると思っています。誰かが来たからできるというよりは、そのプロセスに注目していただきたいと思っています。

制度やしくみは道具である。特定非営利活動促進法の作製に私自身が関わった。今、ないものを作ることは可能であるということをして是非知って貰いたい。使いにくかったら変える。今までの市民活動だったら、ただの圧力団体にしかならなかったが、対案を出すとか、具体案を出すとかのエッセンスが大事である。行政と市民団体が気持ちよく地域の中で活動できるにはどうしたら良いのかと考えた時に、変えるべき仕組みや制度は変える。仕組みや制度はそれを守るのではなく、変えることもできる。

コーディネーター

ありがとうございました。実際に治田さんが取り組まれている事例を聞いても、色々なことが実際やればできることであると、良くわかったと思いますし、一方で、どうやったらいいのかな、という思い。元気づけられたけど、実際やるにはどうしたらいいのか、という感じが皆さんの中にあると思う。

高校生にとっては、馴染みのない言葉が多いから、難しい部分もあったと思うが、大磯市の事例を聞いて、若い人の発想で実現するという、何となくイメージが湧くと思う。

資料にあるフェアツーリズムを抜かしたのは何か意味があるのですか。

治田

意味はないのですが、フェアツーリズムとはいわゆる着地型旅行で、地元の人が、他の地域から来た人をおもてなしするツアーです。地元の人しか知らない良いところがある。

横浜にシティーガイド協会という NPO があり、そこは年間 1 万人の客を受け入れているが、1 万人の半分は地元横浜の人である。実は地元の人が、地元のことをよく知らないということがまず、ひとつあることと、大手旅行代理店で企画を作り千人の人に来てもらうというより、100 人の人が 10 回来たり、何度も訪れて貰い、お金を落として貰う方が良い。地元にお金が落ちる仕組みを作らなければ、誰もその事業に乗ってこない。

韓国で取り組まれた事例では、フェアツーリズムで地元の人が地元の人を応援する、地域経済を回すというモデルを作って、全国 30 地域で会社が立ち上がって、補助金などを使いながらそれなりに雇用を生み出した。

今取り組んでいるのが二つありまして、一つは、ニートや引き籠りの人達にフェアツーリズムを担って貰う、もう一つは、行政マンが、この概念を理解して貰い、世の中に広げて行くために、行政マンへの啓蒙をしている。

実は、横浜は素通りされてしまう街である。関内や馬車道は元々貿易の街だったから、人が滞在して、そこで食事をしていたが、今はみなとみらいができたため、そこで買い物をして、横浜を通り過ぎ箱根に行ったりする。横浜にホテルや旅館がたくさんあるけど、注目されない。何かツアーができないかと思う。今考え初めています。これがどこかの市と協力してできればいいと思っている。

外貨をいかに稼ぐか、横浜の商店の人達が必ず言うのが、日本人がお客になっても、もうお金が落ちない。これから中国や韓国、他の国の人達がお金を落としてくれると言っている。福岡の飲食店のメニ

ューにはいろいろな国の言葉で書かれているが、関内にあるお店で、そういう店はない。そういう所から変えることで、外貨を獲得できればいいなど。海外のお客さんからすれば、横浜だけに来て日本に来たことにならないから、横浜と富士山が見れる静岡とか、島根とか、場合によっては、この中野市と組むことによって、色々な地域で同じ思いを持った人たちが盛り上げて行くことができるというムーブメントを起こしたいと思っています。

コーディネーター

フェアツーリズムは新しい言葉であるが、もう既にフェアツーリズムが動き出している。

治田

韓国で上手く行っているのは、旅行会社の普通のツアーではいかに安いかにということになるが、フェアツーリズムは、そうではない。地元の人にお金を落とす趣旨があるので、普通より高い。来る人も知識人が多いということ。知識人が良かったと思えば、さらに質の良いお客さんを呼ぶことになる。重箱の隅をつつくような細かいお客はいりません、質の良いお客さんだけ来てくださいということは、面白いと思う。

コーディネーター

良い層のお客さんを取り込もうという発想はいいですし、そういう人が来てくれれば落すお金も多くなる。

治田

歴史的に価値があるモノ、社会的な課題に、質の良いお客さんが絡むことで、さらに顕在化され、お金も回るし、人も回る。

コーディネーター

色々な話がたくさん出てきて、どこから入っていいのかわかりづらい所があると思いますが、まずメンバーの方のコメントを聞かせて下さい。

会員

都会だと色々な人と繋がるができるが、田舎だと色々な人が繋がるというイメージが湧かない。中野市を良くすると考えた場合、隣の小布施町、志賀高原を絡めて考えて行ってもいいのかなというちょっと違う感覚を今日、勉強させて頂きました。

治田

都会は人がいっぱいいるけど、動く人は限られている。380万人いても、3万人いても、あまり変わらないと最近思う。これを実現したいと思った時に、誰が必要かと言ったら、あいつだけ、あいつとこいつは仲が悪いから、どうやってやろうかみたいな話になってくると、色々なことが具体的になってくるし、さっき言われたように、近くとの連携みたいなことで、最初は頭を下げて、色々と教えてく

ださってやるのも大事かなと思う。そうすればまた他の人と繋がってくることもあるので。考えているより動く。ただ闇雲に動いてはダメな時もあるけど、農家だったら、ネットワークもあるし、可能性を感じる。

会員

農家も色々な品種を作っているので、そこと必ずしも全部知っていて連携が取れているのかと言うと、取れていないところもあるので、もう少し中野市の中に、どんなものがあるのか、もう少し自分なりに考えてみたい。

治田

お弁当コンテストみたいなものでも情報が集まって来ると思う。例えば、一生懸命作った品種があったとしたら、それを料理して貰うために、中野市出身の料理家を探してみようみたいなことだったり、こじつけではないけど、そんなことから、地域を愛する人は、絶対どこかで見つかると思う。そのプロセスが楽しいし、仲間が強くなる感じがします。

会員

私の地区の青年部で、大豆を作り、それを地元の味噌屋が味噌に加工して、地元の大豆を使った味噌として3年ぐらい販売しているが、最近、行き詰った感がある。先ほどの大磯市の情報とか、農協から入って来ないので、荒廃地利用と言うのが私達、農家として死活問題であるので、ホームページを見て参考にさせて頂きたい。

クラウドファンディングは、行政でやっているふるさと納税みたいなモノなのですか。

治田

それに近いですね。ふるさと納税は行政という信頼性のある団体に寄付する形であるけど、クラウドファンディングは、金融の規制のある中で民間がやるもの。どちらかと言うと、行政が運営すると、公平性の問題などいろいろな話が出てきてしまうので、そういう意味で自由に出せる。

クラウドファンディングのサイトはたくさんありますが、私の仲間は、和歌山の味噌問屋と組んで、商品開発するために、クラウドファンディングでお金を集めた。お金を出してくれた人は、マーケティングで凄く大切なお客様で、商品ができる前にファンになってくれる訳だから、重要なアクターになる。それを溜めて行くことができるということは、クラウドファンディングは使い手がある。

それには、物語をきちんと作って行かなければならない。そういうのも研究すればいいと思う。

味噌が行き詰っていると言うのは、売れないということですか。

会員

売れてはいる。口コミで広がり、お客さんも増えているけど、皆の考え方が変わってきている。若い人はもっと儲けたいけど、楽をしたい。楽をすると結局、いいモノはできない。そういう矛盾が出てくる。やはり、仕事が忙しくて営業に行けないとか、そういう風になっちゃうと、味噌屋に投げ放しになりそう。

治田

みんなが仲良い訳ではないので、組織を分けるのも一つかも知れない。地域づくりの問題で、儲かりそうになると、仲間が分かれて行く。それはそれとして、その時にできる一番良い判断をして行くには、どうしたら良いのかというのを、他の事例から探して行くのもいいと思う。

味噌を作るプロセスに付加価値を付けるのもひとつかも知れない。プロセスに一般の人が絡んで貰うとか、色々な仕掛けができるかも。

会員

小学生や農業をやっていない人を絡めて色々やっているのですが、家族を取り込みたい話も出てきている。そういうやり方も、こういう事例を参考にして、勉強して行く必要があるかと。

会員

今日、初めて聞く言葉がたくさんあって、勉強することばかりであり、行政としてもっと進んで、柔軟に盛り上げて行くことが必要であることを勉強させて頂きました。

小布施とか、飯山にも新幹線が通るので、そういう所を上手く利用し、繋がって行き、中野も一緒に盛り上がって行ったらいいなと思いました。

会員

一番、切実な問題が、農家の後継者がいないと言うことで、両親も高齢ですし、今、収穫期で忙しく、とにかく体力が続かない。農作業が続くと、首や腰が痛くなってしまう。もう来年から米を作るのをやめようと、祖父が言いだしているけど、誰も田を借りてくれない。前に、湯田中の女将さん達の会と話す機会があり、都会の人は農業体験をとっても喜ぶと聞いた。例えば、リンゴ作るとかぶどう作るのではなく、草取りだけでもしたい人がいる。そういう都会の人達を上手く取り込んで、個人だとできないので、地域で都会の人達と提携して、農業体験をしてもらい、湯田中の旅館に泊まるというシステムができれば良いと漠然と考えている。

自分の住んでいる環境以外の色々な人の話を聞ける機会に参加できるということも、これから生活して行く上で、見聞が広がって、とてもいいと思う。今日も話を聞けて、将来的に暗いと思っていたのですが、もう少し考えて、明るい農業をできればいいなと。

治田

お金を出してでも、農業体験をしたい人はいるけど、そういう人をがっちり掴めるプログラムで行くのか、ゆるく行くのか、その辺りもどうするかは、地域ごとに、色々出てくるのかなと思ったりする。その時に、受け入れが全てボランティアでいいのか。事務局をしている人には、3年後には給料を払えることを目標に、じゃあ、どういう組織づくりをするのか、みたいな所まで出てくると、具体化してくるんじゃないかと思います。それがあつて、農家の人が、また、農家をまたやってみようか、若者が思ってくれるような絵が書けるといいのかなって思ったりする。美味しいお米が食べたいから、どういう風に作っているか知りたいと思う。それがフェアツーリズムにつながる。

静岡で、重要文化財になっている建物の掃除を一日手伝えば、そこに泊まれるという例がある。その地域にお金を落としてくれるわけですから、そういう循環を作るといのは、あるのかなと思う。

これだけ豊かな自然があれば、何か仕掛けることができる。学校と連携することもできる。地元の高校生を絡めて。全部が全部、外の人にやって貰うと継続性に欠けるから、学校の授業の一環に農業体験を入れて貰うとか。

地元を理解する人を増やす意味では、重要なこと。

コーディネーター

前回の会議の時に、私のゼミの学生を連れて来て、農業体験をさせ、若者会議にも出席したのですが、彼らもそういうことをやってみたい訳です。やってみたら楽しいし、食べ物美味しいし。そういう話は出てくるのですが、後は、それをどうやって継続していくかという話と、継続する為には、何かメリットがなければ、彼らも中々動きづらい。その仕組みが上手くできれば、東京の大学生も、色々な形で、地域に入って、もう少し色々なことができるのではないかと思うのですけど。

治田

年に1回のプロジェクトから初めて見るのもいいですし、トライアルで色々やってみると言うのは大事なこと。モデル的な事業にするとか、色々やり方はあると思う。

会員

中野青年会議所が今やっている取り組みは、中野市の良い所を発信していこうと色々としている。その中、毎年、継続してやっているのが、音楽事業。中山晋平、高野辰之、久石譲が育った場所ということもありまして、音楽の活動をしている。あと、バラに関する情報を発信する事業を毎年している。

地元の人が、バラに興味を余り持たないので、子ども達にバラの名前を憶えて貰うために、バラかるたを作ったり、音楽事業に関しては、ゼロ歳から入れる、コンサートを毎年している。赤ちゃんが泣いても問題ないコンサートをやっている。もっと音楽に今日もを持って貰い、地元の魅力をわかって貰おうという事業を主にやっています。

今後の活動に、今日聞いた色々な話を活かして行きたい。

会社を起業したのは、治田さんではなく別の人だったんですか。

治田

色々ありまして、私は最初、取締役として入っていました。事業設計は全部私がやっていた、たまたま代表だけが変わっただけです。

会員

これをやろうと思ったきっかけは何かあったのですか。

治田

元々、二十年前に遡るのですけど、たまたまアメリカに視察に連れて行って貰った時に、まずは働き

方が違うと思った。行政マンと話していても、その人が「私は、実は、ちょっと前まで金融機関で働いていたのです。」とか、「NPOで働いていました」ということが、あちこちで起きていたのです。それが私にとって、カルチャーショックでした。

日本では一回でも仕事を変えたら、人間を否定される扱いを受けることもあるけど、アメリカの状況を見て、仕事を変えてもいいんだと。今までの仕事の経験やスキルが、今の仕事に繋がっているのを見た時に、こういうことをやりたいなおぼろげに思っていました。NPOの支援センターというのを作るというのが、その時私が事務局で与えられたミッションだったのですが、今できているNPO支援というのはほぼ、行政からの助成金で成り立っているモノが多かったのですが、私は、成長支援型のモノをしたかった。

たまたまワークショップスタジオができて、「こんな講座あるんだ。」「起業してみよう。」「安く事務所を借りることができる。」という循環を作りたかった。

飲み屋も多く活気もあるし、街も元気だったので、関内の街が好きでした。数年後に戻ってきて、この関内が廃れて行く現状を見て、それを解決する拠点を自分で作りたいというおぼろげな夢を持っていた。

その夢を、色々な人に話をしていたら、たまたま横浜市から助成が出るという話を聞いて、細い糸を繋いで行ったということです。

会員

講義を聞いて、地元カンパニーやフェアツーリズムと言った大学で学んだ言葉を聞くことができ、ワクワクしました。地域産業所ハナさんのクリエイターと障がい者の掛け合わせで事業が生まれてくるということで、障がい者と言えば、もしかしたら、地域のマイナスの負担というイメージがあるかも知れないが、そういう方々も見直し方によっては、優秀な資源、手段になると思って感動した。

地域に良い人を残すという話を聞かせていただいたが、私も就職活動に直面した時に、いろいろ考えた。親が地元にいるもので、もし、自分が戻らなかったら、親を介護する人もいないし、人口が減っているので地域のお祭りやイベントもなくなって、寂しくなってしまうと思って、私は地元に戻って来ようと思った。実際、安定して働くことを考えると、市役所や銀行と思って就職活動をした。

地域の良い人を残すために、今の、高校生を地元に残す事業を優先させた方が良いのか、それとも、地域外で活躍している方、起業家の方々に来て貰う事業をやっていくのか、もしかしたら順番とかもあるかも知れませんが、もし、田舎の街で考えるとしたら、どちらを優先させた方がいいのか。

治田

私が実際の担い手ではないので、何とも言えないですが、島根の事例で言うと、まずは地域外の人の力を借りつつ、地元の人を巻き込んで行くことが結構あると思う。

会員

起爆剤のような方ですか。

治田

そうですね。やはり、外圧から変わるということがあったり、触発されることもある。「こいつ、こんな考えがあって、ここに来てくれたんだから、自分たちも頑張らなければ。」ということもあるし。地元の人が暖かく迎えてくれるかどうかが凄く重要。

長野のどこかの街で、若者に空き店舗に入って貰って、地域活性化を行う時に、行政が大体仕掛けるが、行政がやりたいと思っても、地元の人が、そんなことやる必要がないと意地悪したら、せっかく来た若者が帰ってしまう。だから、その時に、地元のお母さん達が寄ってたかってその店のモノを買う訳です。寄ってたかって、アドバイスを。そういうことで、地域が繋がって行く。

私は、大きい都市でも、小さい都市でも、他者に関心が無い人が多いと思っていて、さっきもバラのことを仰っていましたが、せっかく良い取組みをしても、他者とネットワークを繋いで、より良くする。お互いの関係性をイベントを通じてやるみたいなのが大事だと思っている。

いずれにしても、ネットワークの作り方なんですね。どっちが先かというのも、その時に、どっち側にキーマンがいるか。その場にいないか、後押ししてくれる人がいるか。明確な答えはないですけど。

会員

地元の人達の全体的な協力が無いと難しいと実感している。今、考えてみたら、中野市に地域活性化とか、中野市を良くしようと考えている人が、どの位いるのか、疑問に思う。

治田

それを知るために何かイベントをやってみるとか、アンケートやってみるとか、重鎮としてやってきた自治会長や色々な人に話を聞いてみるとか。特に商店の人を巻き込む場合は、儲かるかどうかの話になるが、勝手にやっている感を作らないということが大事。大磯市だって受け入れられるようになったのは、お客様が目の前を歩いているから。自分にメリットがあるから。そこをわかりやすく提供して行くことが大事。ピュアな気持ちだけだとできない。想いはピュアであっても、そうでない人を乗せるには、どうしたらいいのか。巻き込み力みたいなものが大事である。

会員

中野市の地域資源探しと言うことで、中野市の良い所を探したところ、色々出てきました。先ほどの味噌や、農業体験をやっていると、音楽とか。地元の人がわかっている、それを、他の人に伝える情報発信が中野市は未熟だと思う。この若者会議の中で、そういう人を支援していく仕組みを考えたり、その情報発信についても、考えて行かなければいけない。

治田

東京とは違う形の情報発信と言うと、地元紙にどれだけ取り上げられるとか、こういう会議に記者を入れるとか。そういうのもひとつのやり方だと思う。もう、取り上げざるを得ない状況に持って行くとか。これは凄く大事だと思う。信濃毎日新聞はみんな見ているから、それをいかに活用するか。地元紙ではなく、全国紙に取り上げられるにはどうするのか考えることも大事だがまずは実績を作る。単なるイベントではなく、イベントに関わった人、物語も含めて取り上げて貰う。取り上げて欲しい所を取り上げて貰うには、記者に常に来て貰わなければわからない。ニュースリリースの書き方を工夫する

とか。やれることはいっぱいあると思うので、是非トライしてみたい。

コーディネーター

高校生から一言感想を貰いたい。

高校生 1

地元が志賀高原になるのですが、かなり廃れてきている。地元の人でも、周りに何があるのか知らない人が多い。それが寂しい。地元の人達で協力できてない部分もあるので、今日この話を聞いて、自分たちの代になった時に、どうすればいいのかと言うことを、しっかり、見つめ直して行きたいと思いました。

治田

地元の方は、何がわからないのですか。

高校生 1

例えば、白根火山や草津温泉、秋山郷に行く、道順を知らない人が多い。志賀高原に一年中、住んでいる訳ではなく、お客さんがいるシーズンだけ志賀高原で生活したり、別の所から、志賀高原のことを全く知らない、新しい社員を連れてくる。

治田

そういう人に、自然を荒らされてしまうこともあるのですか。

高校生 1

ゴミが捨てられていたり、そのゴミを餌にする熊が増えてきているのが現状です。

治田

そういう話も高校生プロジェクトに出てくるような話ですね。

高校生 2

知らない単語がたくさんあり、事業や活動も、まだ働いていないので実感がない。今回、話していた事業の他にも、地元でできる事業は多いと思うので、私もその辺りを勉強したり、自分のやれることをやって行けたらいいと思った。

コーディネーター

ここの話を、先生に教えてあげたらいいかも知れない。是非、教えてください。

高校生 3

僕は土木科を選択しているのですが、今ニュースで言われているとおり、土木を目指す人が少なくな

っていて、今日聞いたことが、土木の世界でも活かせることがあれば、先生と話して色々やっていきたいと思います。

コーディネーター

土木を目指すとは、どういうことをやるのですか。

高校生3

最終的には、建設会社に入ったり、土木関係の公務員になりたい。

高校生4

先ほど、どのような職業に就きたいかという質問を受けて、地域に貢献できる仕事に就きたいと思っていたのですが、今日、聞きなれない言葉をたくさん聞いたのですが、若い人達が、行動力を持って活動していることを聞いて、今後、どのような形で地域に貢献して行くことができるか、今後考えて行きたいと考えました。

治田

起業家は、変人の集まりです。変な言い方ですが、普通は就職しようと思うが、跡取りでない限り、自分でやろうとは普通は思わない。でも、そういうことを思う人が出てこないで、新しい仕事は生まれない。色々な良い大人に出会って、まずは働いてみることから、色々と考えて貰えば良いと思う。

反体制になるのではなく、今できることをやる仲間を見つけるのが大事。素敵な公務員になるのもひとつ、それ以外もあり。

高校生5

一番、印象に残っていることは、地元の人が、地元の特産物や、地元のモノを知らないということです。私自身、そういう所があり、例えば、中野市で言えば、リンゴや、エノキ、バラが有名ですが、バラにどう言う品種があるのかとか、リンゴやエノキ氷がどれ程、日本で有名なのか、を全く知らない。ただ、そういうモノがあると思うことで終わっていた。まず、私はそこからのスタートをしなければいけない。

コーディネーター

高校生の人達は、また来月の会議に参加していただいて、逆に、高校生の方から、自分たちの意見を頂くのですが、その時に、色々なアイデアがあって、それを行動に移していくのだけど、そういうアイデアを生んで、煮詰めて行くプロセスは通常、どうやってやられているのですか。

治田

良くあるのはワークショップで、チームで分かち、最後、発表会して、審査するという方法もありますし、後は、講座を一通り受けて貰って、ビジネスプランを書いて貰うことをしている。どうして、そう思ったのか。あなたができる理由は何か。どうやってキャッシュポイントを作るのか。そういうこと

をまとめて行く。そうするとその人のステージごとにまとめられる。紙に落してみないとわからないので、意外にこれ行けるじゃんみたいなこともあったり、全然ここダメってことを、ブラッシュアップして行くプロセスを踏みます。

もっとゲーム的に、中野市の課題を上げ、それを解決したらどうしたらいいのかをチームに分かれて、プランをいくつかあげてもらってというのを、何回も繰り返していくというのが、大事なかなと思う。それはそれで、何か情報提供をしていきたい。

コーディネーター

来月の会議は、高校生が何かを発表する場にしたいと思っている。今、色々な話を頂いて、ワークショップはわかる。少し紙に落してみる。頭で考えているだけじゃなく、絵にしたり文にしたりすると、色々なものがある程度具体的になる。プロセスを踏んでみて、学校の仲間と一緒に考えて貰えたらいいかなと思います。実は、若者会議のメンバーにも、これからお願いしたいところで、色々なアイデアが出てきていると思うけど、それを少し形にしていく。広げて行って、絞りこむ。色々なことを紙に落とし、皆で揉む材料を是非作って行きたい。

行政の方にとっても、参考になったことが多かったと思いますが、質問や意見、何かありますか。

市長

関内イノベーションイニシアティブは政府か何かのプロジェクトなのですか。

治田

民間です。最初の設備設置の時に1, 500万円の補助を頂いて、後は自力です。資本金として集めた2, 000万円を食いつぶしながら運営しています。後は行政からの委託事業で何とかやっていますが、公的資金がなければ回らないのは現状です。ただ、不動産事業が、少しは上がりが入ってくるようになったので、受付3人のパートさんの費用位は出るようになりました。後は、いろいろかき集めてやっております。

市長

行政が先頭に立って、色々やる時代ではなく、やりたい人、事業を展開した人を後ろからちょっと押してあげる制度がこれから必要になると思う。色々な意味で、それぞれ個々では情報発信したり、交流したりしているのですが、そのノウハウや知恵が共有できていない。そういう所をどうやって仕掛けて行くか。また、機会を見つけまして、ご支援頂きたい。

市職員

色々な会議をやると、いい所を探そうと言う話題になるが、中々、いい所が出てこない。ダメな所を出そうとなると、出てくる。課題を検討することも一つの手法だと思っている。市役所の限られたルールの中でも、色々なところで使えるといつも思っていて、新規採用の職員に声を掛ける時に、最初、市役所に入った時に、違和感を感じたと思うが、それは間違っていないから、磨いて欲しいと言うのですが、それを受け入れるだけの、聞くような耳を持った職員がいるのか、地域に受け入れてくれる方がど

の位いるかとか。

ひとつ、どっちがいいのかなと思っていることが、外から来て貰って外貨を稼ごうという話が良く出ますが、それはいいことだと思うのですが、それには自分たちの地域をブラッシュアップして行かなければいけない。魅力を感じて貰わなければいけない。逆に、中野市は良いモノを作っていたら売れた。良いモノを作れば売れるという思いが、根底にあると思うので、それを活かして、中野の良いモノをもっと発信して行って、中野を知って貰って、興味を持って貰った人が来るとか、ちょっと遠回りになるけど、そういう方法もあるのかと思ってはいるのですが、中々そこまで辿り着かない。何かいい方法はありますか。

治田

誰に伝えたいかが明確にする。そうすると、情報ツールとして何を使った良いのか見えてくる。皆がよいモノを作っている。消費者の立場に立つとか、中野にゆかりのある人達に、何かやり方がある。情報の発信力のあるところと組む。継続的にやっていけば、何かお客さんが定着してくるとか。お客様を定着させる仕組みをどう作るかというのが大事だと思っていて、色々と個人情報の問題とかあり行政的には難しい所もあると思うが、上手く制度をくぐって、ストックする仕組みを作るとか。真剣にそのことを考えれば、色々なアイデアが出てくると思う。

市職員

市長から、ターゲットを決めなければ、モノは動かないと言われていているが、行政はそれが苦手である。平等でやるという言葉の元で、ターゲットをぼやかすことが行政の仕事というところある。

治田

生き残りのために、もうそこは外さないダメだと思う。神山町では、色々な人に来てほしいとサイトで情報発信するけど、実際は、この人に来て欲しいと思う時だけ、物件情報を情報発信している。それは行政がやってないからできるところだけだ。

物件がありませんと言っという、良い人がいたら、物件を紹介するって。そういうのを考えたら画期的で面白いと思う。

市職員

ひとつひとつモノを行うにも、ストーリー性を創らなければいけない。単純にうまいモノを作るのではなく、そのうまいモノができるまでの過程が大事。

治田

地元カンパニーがやっているギフトは、農家の作物へのこだわりを出して、違う発想で情報発信をしている。格好いい冊子にして。異世代を繋げる。

コーディネーター

高校生は7時までとなっているので、まだ色々あると思うが、4回目の若者会議を終わりにします。

会長

治田先生へのお礼

事務局

今後の予定の説明

終了：7時15分