

## 第6回ほっかいどう元気なふるさとづくり交流大会

### 事例発表・パネルディスカッション

- < プレゼンター > 立川 彰 氏 (株式会社 道東テレビ 取締役)  
山形 巧哉 氏 (ハウモリ 代表)  
松本 武 氏 (北見市商工観光部工業振興課工業係 係長)
- < コーディネーター > 石塚 雅明 氏 (株式会社 石塚計画デザイン事務所 顧問)
- < コメンテーター > 武田 昌大 氏 (株式会社 kedama 代表取締役)
- < 日時 > 令和2年(2020年)1月30日(木) 15:15~17:15
- < 会場 > TKP 札幌駅カンファレンスセンター 3階 カンファレンスルーム3B

#### 事例発表①

立川 彰 氏 (株式会社道東テレビ 取締役)

ご紹介いただきました津別町で「道東テレビ」という会社をやっている立川です。今日はよろしくお願ひします。武田さんの話が面白くて、すごく体温が上がっています。そんな形で進めていきたいと思ひます。

まず、ご存知かもしれませんが、私達が今活動している津別町は、道東エリアの中心ぐらいにあり、人口が4,600人を切った町です。ちょっと余談ですが、私は映像メディアですが、道東の根室、釧路、オホーツクの振興局管内でケーブルテレビ局は一つだけです。あとは、NHKの北見支局がオホーツクにあるぐらいで、映像制作やテレビ局の支局等が全くない映像制作の過疎地ともいえるようなエリアです。私は千葉県船橋市から来ていますが、千葉県が四個ぐらい入るエリアですが、今の時代だったらインターネットで発信できると思ひてやっています。

人口は減っていて、林業が主な産業の愛林の町で、道東で50年以上売上の首位で、しかも2位と2倍以上の売上げの差がある丸玉木材株式会社という会社がある町。それから「つべつ和牛」や「流氷牛」という和牛、「オーガニック牛乳」は日本で一番の賞を受賞したり、東京オリンピックのメダルケースを作っている山上木工という会社があり、最近津別町の雲海ツアーなどで観光客が来ている地域です。

最近、話題になっている「北海道つべつまちづくり会社」という会社ができ、まちづくりを行っています。そういう町で、私は「株式会社道東テレビ」と「ジンバ」をやっています。今まさにゲストハウスも、整備していこうとしているところです。

これが、その津別町から見る雲海の映像です。屈斜路湖を眺められる津別町です。チミ



ケップ湖という湖があって、大自然がある町です。私は千葉県の船橋市で映像会社をしています。これは2015年に私がその会社で作ったタウンプロモーション映像です。気になる方はネットで検索していただければ見ることができます。

私はもともと地域おこし協力隊でした。自分で言うのもなんですが、成功した地域おこし協力隊なのかなと思っています。もともと千葉県の船橋市で「キロックムービー」という会社を運営していて、映像で社会をハッピーにしたいということと、それを作るクリエイターの労働環境、40代、50代になると仕事なくなる問題など、いろいろな問題があるので、映像を作るクリエイターが人生を全うできるような社会にしたいということで、日本テレビのアシスタントディレクターを辞め、独立して仕事をしていました。

2015年に先程のプロモーション映像を作ったことがきっかけで津別町と知り合いになり、リサーチを進めていくと、道東は映像制作の過疎地であるということがわかりました。私は、町にこんなことしてみたいとプレゼンしたところ、地域おこし協力隊という制度があるから、それを使って津別町に来たらどうかと言われました。私は自分発信で、自分でやりたいことをする地域おこし協力隊員として着任をして、3年間の任期が去年の6月で終わって、今は民間人として津別で働いています。

任期が終わった後の私の今の生活ですが、そもそも映像を作ることが大好きですから、自分のやりたい仕事ができ、実は千葉県船橋市に35年ローンで持ち家がありましたが、家売りローンがなくなって、今は津別町に自宅があって、妻と子ども2人と生活しています。35年ローンがなくなったことが、一つのロールモデルなのかと思います。武田さんのお話しにもありましたが、「バンライフ」などもキーワードだと思っています。キャンピングカーを2台買って、それをレンタルする事業も始めています。キャンピングカーのオーナーになって、道東テレビの法人化を去年の3月に行って、1期目の年商が1,000万を超えそうな状況です。順調な感じですが、困っていることは、クリエイターの確保で、都市部のクリエイターに呼びかけていますが、やはり移住定住のハードルが結構高いこと、肩こりがすごいこと、それから意外と駐車場が市街地になく、駐車場の確保に困っています。

津別町に移住したきっかけは、先程お話ししたタウンプロモーションの映像を作った時に、役場の地方創生係の担当者から「立川さんは、こちらで仕事できないですかね」と言われたことです。それまでは、仕事で来ていますから、そういう意識はありませんでしたが、この一言がきっかけで「私がこちらに来るといってもありなんだ」と意識が変わりました。その他に、タウンプロモーション映像を単発で作ってもあまり意味がなく、定期的に見てくれる人とコミュニケーションがとれるような映像発信をやらないと効果が出ないと思ったこともあり、津別町に移住しました。

道東テレビはSNSを使って情報発信しています。フェイスブックページは、今は3,400フォロワーです。ユーチューブはチャンネル登録者数が1,130人とまだまだですが、それでも人口4,600人の町で行っている中で、これだけの人が登録してくれています。また、

「タウンニュースつべつ」という広報番組を行っていて、ある回の消防署に密着した「津別町消防 24 時」という番組が 1 万 6000 回見られたりしています。そのように、取組の効果が数字として徐々に出てきています。

道東テレビとメディアがやる場づくりとして「コワーキングスペース」ということで、「コリビング」と言っていますが、築 70 年の民家を DIY でリノベーションして「ジンバ」というコワーキングスペースを作りました。また、先程お話したキャンピングカーもレンタルしています。道東は自然が多いので、キャンピングカーの聖地でもあります。そんな場所で、キャンピングカーのレンタル事業をしたり、まさしく武田さんの話にあった「ワクワク」などをキーワードに場作りにも着手しています。この「ジンバ」というコワーキングスペースは、やり始めて 1 年経ったところです。

道東テレビの番組にはどんなものがあるかという、津別町では広報番組の「タウンニュースつべつ」があり、「つべらない話」は、町の人達が主人公というか出演者となる生配信番組で、MC は町の飲食店西洋軒の三代目マスター榎本さん、ゲストハウスも始める農家の河本さんと株式会社山上木工の 3 代目などの若手の経営者の人達で、一緒に番組を作っています。それから、農家の跡継ぎの女性が、自分で作った野菜で料理を作るところを生配信し、しかもそれを、番組収録場所であるコワーキングスペースで提供しています。見ている番組の料理が食べられるという地域に特化している映像メディアでないと出来ないことをしています。最近では、町民の人達の持ち込み企画として実施する「井戸端会議」も始まっています。それからニュースやアーカイブス等をやったりしていて、現在は 4K で撮って発信しています。実は、隣町の弟子屈町でもプロモーション番組「ムーブ弟子屈」が始まっています。

道東テレビの基本として、いろいろな人に見てもらいたいというのはありますが、先程も言いましたが、映像制作の過疎地ですから、映像記録自体があまり残っていない地域は寂しいので、100 年後の人達にも見せられるような、そういうアーカイブとしての機能も映像にはあるのかなと思ってやっています。

そんな中始めた「ジンバ」ですが、「人の場所」などの意味で、「ジンバ」という名前にしました。実は、私の 6 歳になる娘が 2 歳ぐらいの時に、郵便局のことを「ジンバジュク」と言っていて、何でそんなことを言うのかと頭に残っていたことと、ジンバというのは「人の場所」や「陣地の場所」、それからキャンピングカーもあるので「人馬一体」みたいな意味もあって「ジンバ」と名付けました。コンセプトは「駅通」です。駅通とは、北海道の開拓時代に人馬継立や郵便、宿泊施設なども行っていたシステムで、昭和 30 年頃になくなった制度です。私は船橋市から道東に移住してきましたが、それも一つの冒険だと思っていて、冒険をシェアしようではないですが、そういうことをサポートできる場所として「ジンバ」を現在の駅通と見立てたコンセプトで行っています。これは、役場と一緒に、コワーキングスペースとゲストハウスを作るという「道東エリアリノベーションプロジェクト」で、まずはコワーキングスペースをリノベーションして作りました。

生配信スタジオ、シェアバー、レンタルキャンピングカーとシェアオフィスを行っており、大体、月 15 万円から 20 万円くらいの売り上げがあります。町から「コワーキングスペースをやりたい人」と言われて、手をあげましたが、実は人があまり多くないので商売にならないと思っていました。でも、シェアバーやキャンピングカーなどいろいろ絡めていくと、これくらい稼げます。協力隊の方達は、うまく町のプロジェクトに乗っていくと初期投資を抑えて工夫次第でやっていけます。今、私が考えているのは、津別町には単身者向けの住宅が少ないなどの住宅問題があり、移住定住と言っても、住む場所がなければ困るので、住職一体型のシェアハウスを整備していきたいと思っています。今は「nanmo-<sup>なんも</sup>nanmo」というゲストハウスを仲間が作っており、ここは外からのお客さんが泊まる、中心市街地からすぐにある宿です。僕たちは、こういった旅行者たち以外の、一か月単位の中長期的に滞在したい、いわば環流人口、短期移住者を受け入れる、バグ一つで暮らせる家具家電付きシェアハウスを考えています。金曜日だけしか行っていないシェアバーは、町民がマスターを行っています。大体このバーは 25 人ぐらい入ったら、結構良い売上げになります。毎週集めるのは大変だと思いますが、マスターが変わることで、意外と集客ができています。人口が少ないところでも、スナックのママが入れ替わるようなイメージでやると、客も入れ替わり、場所も認知してもらえ、しかも売り上げも上がる、ということが少し実現できていると思います。

道東テレビの成果は、最近少しずつ出てきていると思います。映像コンテンツの賞をいただいたり、2つの自治体から広報番組を受注したりしています。広報番組は年間 360 万円の予算で、月に一本、番組を作っています。もちろん、これを他の市町村でも展開していきたいと思っています。先程お話しした「津別消防密着 24 時」は約 16,000 回の再生があります。ユーチューブは最後まで見た人の割合が分かります。約 30%の人が最後まで見てくれています。約 16,000 回再生の 30%、津別町の人口とほぼ同じ 4,500 人ぐらいの人がきちんと最後まで見てくれています。「津別消防密着 24 時」の最後はどういう終わり方をしているかと言うと、私が隊員に「やりがいを感じる瞬間は何ですか」と質問したところ、「人を助けて、ありがとうと言われた瞬間」と答えると思っていたら、隊員が「何事も起きなかった時が一番安心します」と答えて終わっています。そんな素敵な町に私は住んでいるみたいなの、地域愛を育てるところに繋がってくるのかなと思っています。しかも、それがいろいろな 4,500 人に見てもらえていて、病院などでも流していますから、町の人達が楽しみにしてくれているということと、これは少し狙っているところがありますが、動画を見た新聞記者さんが動画で紹介したところを取材してくれるということもおきているので、芽が出てきているのかなと思っています。いろいろ良い影響がすごくできてきていると思います。

私は移住者なので、泥臭さや地域に入り込むことがすごく大事だと思っています、それについてはメディアと町はすごく相性が良いです。取材自体が人脈作りになっていて、番組を町民と一緒に作っていくと、それは仲間づくりに繋がり、それがまちづくりになってい

く。メディアは町民に受け入れられやすいというのが、最近分かるようになってきました。

私が移住してから常に考えているのが、移住・定住の促進です。私は自分の大切な人から「なぜ、道東の津別町への移住をオススメするの」と聞かれた時に、「もっとドラマチックな人生を送りたいあなたに最適な土地だ」と言っています。自然が綺麗などの土俵ではなく、私は、幸せは結構相対的であって、マイナス 25 度の中で暖かい室内に入った時はそれだけで幸せになり、そういうことが家族のきずなを強めたりするので、「ドラマチックな人生を送りたいあなたは北海道に来たら良いのでは」と伝えています。

今後の展開としては、道東テレビでメディアを作ることはすごく良いと思っているので、地域おこし協力隊とセットで、人、場所やそのメディアが残るような取組、それから関係人口創出に取り組みたいです。私自身も移住定住してきた身として、「あなたはここに永住するんですよね」という質問をされるとハードルが高くなるので、そうではなく、ライフステージに合わせて、例えば 30、40 代で子供が小さいうちは北海道で暮らそうとか、高齢になってきたら便利な都市部で暮らそうとか、そういう時代になってくると思うので、その時の関係人口創出のために、今、拠点を作っています。船橋市にも事務所があるので、そちらでも展開していきたいと思っています。最終的には、この町の記録を残すレコーダーという職業を作りたいと思っています。

#### 【石塚 氏】

ありがとうございました。武田さん、話題が非常に豊富なので、どれか 1 つに絞って、コメントをお願いします。

#### 【武田 氏】

たくさん心に響くポイントがありました。そのうち 2 点だけ。

1 つ目が、プレゼンの中で言っていた「映像制作の過疎地」というワードです。皆さんはネガティブワードで好きではないと思いますが、私はすごく好きです。私は、ないものを良くしていくことがすごく好きで、「ないねを良いねに変える」とよく言っています。ネガティブワードをポジティブワードに変えていく、年貢や一揆がまさにそれで、人がマイナスにイメージしているものを楽しく発信していく時のギャップに人は心がすごく動かされると思います。過疎地だからこそ、行っている事業がたくさんあって、そこで楽しさが生まれたり、コミュニティビジネスが生まれたりする事がすごく価値があると感じるので、この「過疎地」という設定で入っていったことが、すごく良かったと思いました。

もう 1 つが、「ドラマチックな人生」の言葉がすごく刺さりました。私もドラマチックな人生を送りたいから、絶対行きたい町になりました。

皆さん、はじめまして。山形といいます。よろしくお願いします。

実は、武田さんや立川さんが大体同じようなことをお話したので、私の話はいらなかなと思っていますが、少し話をしなければならぬということで、まず皆さん、森町がどこにあるか知っているという方はいますか。やはり結構知ってらっしゃいますね。



私は、山形巧哉、森町生まれ、職場が森町役場で、生まれてから40年間、森町以外での生活経験がありません。役場では情報システム担当で、ITの仕事をしていて、内閣官房のオープンデータ伝道師や総務省の地域情報化アドバイザーの仕事もしています。

まず、皆さんに森町のことがよく分かる写真をご紹介しますと思います。この写真です。この写真をよく見ると、自転車の荷台があがって、カマハンになっていて、サドルが低いですね。これは去年の写真で、森町の若者はいわゆるヤンキーが乗るような自転車にバンバン乗っている、そんな町です。

こんな森町に、私がずっと持っていた感情は、「良い町だけど、なんかだせえな」でした。「森町、なんかだせえな」とずっと思って暮らしてきました。しかし、大人になってくると、「なんかだせえ」というのは、一体何なのかと思うようになりました。「町が嫌いなのか、でも、町は嫌いじゃない」とか、「住みづらいわけじゃない」などいろいろ思ってくる訳です。

実際、森町は悪い町ではありません。田舎ではありますが、道内では歴史がある町です。紀元前4000年前から人が住んでいて、ストーンサークルがあり、それから函館戦争が始まった地としても有名です。土方歳三とか榎本武揚、あとジュール・ブリュネさんをご存じですか。フランス人の指揮官で、皆さんご存知のラストサムライという映画のモデルになった方が、森町にきて駒ヶ岳の絵を描いています。それから、日本ダービーの初代優勝ジョッキーの函館孫作さんも森町出身の方ですし、言わずもがなイカ飯の発祥の地でもあります。昔から漁業が盛んで、今も第一次産業とその産品を利用した二次産業が有名な町です。実際、就業人口割合を見てみると、人口の5割が第一次産業とその産品を利用した職業に就いています。二次産業といえば、皆さんも食べたことがある冷凍食品も、日本では森町の葛原冷蔵が発祥です。当時はニシンがいっぱい獲れていて、それを関東の方に出荷していきたいということで開発されました。森町のニチレイさんに日本発の冷凍機械が展示されています。このように歴史的に見ていくと「森町は全然いけてくない」です。

森町は自家用車文化で、大体1人1.13台持っている計算で、公共交通が弱いと言われています。公共交通は、本数は少ないですが、今のところ人が住んでいる場所には、全て通っています。この中には、8時間に1本しかバスが通っていないところもありますが、それでも道内では便利な方かと思います。ヤフーさんが出している東京までの距離をみんなに計ってみようというデータビジュアライゼーションでは、森町も札幌も東京からの時間距離がほぼ変わらず、大体4時間です。他の地域を見ると、熊本や広島も大体4時間です。時間距離から考えれば、「森町は全然いけてなくない」です。交通機関もそれなりに整備されているので、物流も悪くありません。みんな大好きアマゾンで物を買っても、中1日ぐらいで届きます。中1日は、札幌圏内ではあると思いますが、北海道の他の地域であれば、中2日とか平気であると思います。

実際に、森町の町民に対してアンケートを行っていますが、7割弱が森町は住みよいと言っています。森町は良い町と皆が言っています。しかし、森町に住む15歳から17歳の子達は、「自分に合う仕事がない」「交通が不便」「買い物ができない」という理由で、町から出たいらしいです。

この「住みよい町なのに、出て行きたい」とはどういうことなのかと考えてみました。若者が考える困り事は、データから見てそれ程困ったことでもないことがわかっています。でも、若者達は出て行きたいと言います。なぜ若者は町から出ていきたいのか、私も感じた「良い町だけど、なんかだせえ」とは一体なんなのかを考えてみました。きっと、都会的な価値観の潜在的な刷り込みといますか、いわゆる潜在的にある都会への憧れが、そうさせているのではないかと私は考えるようになりました。町の生活の満足度の結果を見ると、重要と考えているが満足していないものとして「医療環境」がありますが、田舎で医療環境がばっちりということはほぼありえないと思います。それから「企業の誘致」、「買い物の便利さ」、「観光振興」、「町の中の景観、美しさ」等、都会的な利便性傾向が強いと思います。逆に、どうでも良いと思われるのが、「スポーツ振興」、「公園整備」、「芸術」、「文化」、「ボランティア活動」等です。実際、これらは本来相関関係にあるものです。重要度が低いと言っていますが、これらがしっかりしないと重要度が高いものを作れる訳がありません。都会は、そういうものがきちんとしています。要するに、私達は絵に描いた餅を羨むだけで米を作っていない、餅を見ている米を作らないと餅は作れるわけがありません。大人は、基礎を作らず、都会の尺度でまちづくりをしようとしてきた。それが今までの田舎町ではないかと思えます。

「良い町だけどなんかだせえ」と言いましたけど、これは、私が持つ町に対する不満そのものだったということに気づいてきました。でも「何かだせえ」と言いつつも、「町に住み続ける以上は楽しく暮らしたいよね」と思っているわけです。不満を言うだけでは何も変わらないと思い、せつかく森町役場に入りましたので、本気で森町で遊ぼうと思い、「車の改造しようぜ」、「自転車乗って遊ぼうぜ」、「登山しようぜ」等といろいろなことをしてきました。そうしていると、何となく町のためになるようなことがしたくなってきま

した。これはデータにも現れていて、30歳を越えると町を良くしたいと思うらしいです。15歳から20代の間は、町から出て行きたいとみんなが言いますが、30歳を超えた瞬間から町に住みたいと言い出します。私も職業ではなく、住民としてまちづくりに参加しようと思い、ITの仕事をしていますので、町にITっぽいことを落とし込もうと思って、活動を始めたのが「ハウモリ」です。

「ハウモリ」では、「5374 (ゴミナシ)」というごみの分別状況がわかるアプリを作っています。このアプリは金沢で作られましたが、そのローカライズバージョンを作ったり、「オガルコ」という学校給食の献立がわかるラインボッドを作ったりしています。「オープンストリートマップ」では、世界で一番詳しい森町の地図を作ろうと思って頑張っています。これのおかげで、皆さんもやったことがある「ポケモンGO」では、他の地域ではあまり建物がないですが、森町は田舎町なのに建物が多く建っています。

地域のためにと行って活動していますが、いきなり地域のために何かをやりたいと思ったわけではなく、私の活動の本当のきっかけは、私の祖母です。今年96歳、今、絶賛痴呆中です。私はばあちゃん子で、祖母から聞いていた昔話が、ぼけたせいで聞けなくなったことがすごく寂しくて、何とか、祖母の思いや記憶を残せないものかとずっと考えていました。そんな時に「ウィキペディアタウン」という取組の話を知りました。どんな取組かというと、ウィキペディアを使って町の情報をアーカイブしていこうという取組です。これを知った時、私が思っていた祖母の記憶を残したいということと繋がり、さらには、祖母だけではなくて、地域自体を残すことに繋がっていくのではないかとだんだん考え方が変わっていきました。そこで「ウィキペディアタウン森町」を始め、住民の方に来てもらって史跡などを見学して、ウィキペディアに書き込むというイベントを行いました。

こんなことを行っていました。地道に行っても、誰も褒めてくれませんが、褒めてもらうためにやっているわけではないですが、人間わがままなので、褒められたいと思うわけで、ダメ元でこの取組をコンテストに応募したところ、最優秀賞を受賞しました。その時の写真です。すごく嬉しそうな顔をした私が写っています。やっと家族からすごいと褒められました。周りのみんなが褒めてくれるようになると、人間単純なもので、調子に乗って、さらにいっぱい活動をしていたら、いろいろな賞をいただけるようになりました。

活動を通して、人の繋がりがいろいろなところに来て、いろいろな人がアイデアをくれるようになってきました。慶應義塾大学SFCにいらっしゃる石川教授から、「時層写真」という現在と過去を重ね合わせながら写真を撮る手法を教えてもらい、今行っています。東大に行っている渡辺さんが「広島アーカイブ」という広島原爆のアーカイブの取組を行っていますが、彼らと出会ったことにより、私がシステムを作った「キロク乃キオク」という取組を行っています。要は、町の古い写真を引っ張り出してきて、今の場所と重ねて、一種のアートのような形で残していこうという活動をしています。ぜひ、皆さんに見ていただきたいと思いますが、今、絶賛エラー中で、何とか直したいと思っています。



す。

こんな活動をしていたら、立正大学さんに声をかけていただいて、今、「街を知り、街をつくる」ということで、立正大学の学生さんが森町に来て、学生と一緒に「キロク乃キオク」と同じ活動を行っています。森高校に行って、写真を見ながらあだ、こうだとか言ったり、地域のおじいちゃんを呼んで「この場所は、こうだった」と話を聞いたり、それから大学生と一緒にフィールドワークをやったりしています。最初に私が撮った時層写真は、実家の玄関前で撮った祖母との写真です。写真をいっぱいアーカイブしているともったいないので、今は町のイベントで展示しています。文化祭でも展示しましたが、かなりの方が見に来てくれました。立正大学の学生の1人が石垣島出身の子で、全く同じ取り組みを、石垣島で行ってくれています。北海道新聞さんやNHKさんでも取り上げていただきました。

そんなことを行っていたら、取り組みが新たなフェーズに入ってきています。何かと言うとITを使った次世代教育です。今、ITを使った次世代教育を町全体で行っていく必要があるという気運を高めている最中です。小学校でプログラミング教育を行っていますが、まずは大人達が理解しないと子どもに教えられない。外部講師に頼りきりではなく、教えられる大人を育てなければいけないということで、「大人のプログラミングセミナー」も始めました。セミナーでは、プログラミングの学習をしていますが、参加者が盛りあがって、自主的に勉強会を開くようになりました。森町には場所がないので、ホテルのロビーに夜な夜な集まり、電子工作のキットを広げて、いろいろな物を作ったりしています。文化祭では「メタル盆栽」という電子工作を展示しました。今では、「モリラボ」という組織を作り、経産省の地方版IOT推進ラボの一部として活動しています。そんなことを行っていたら、「ハウモリ、面白い」と言ってくれる方々も多く出てきて、ハウモリリズムとして、いろいろな方々が森町に遊びに来てくれるようになってきました。そして、ついに町内の他の団体からイベント協力してくれないかという声がかかりました。先程のお話でもありましたが、地域での活動は大変です。勝手にやっていると、「あいつらだけ何をやっている」等と言われますが、活動開始から5年経って、ようやく協力依頼がくるようになりました。去年のことですが、「町内にあるお花見会場の公園の電気のついていない場所でライティングをしたいので、何か良いアイデアがないか」と相談されました。私達が真っ先に考えたのが、「森町は森の中なので、日産リーフを使ったら、だじやれで面白い」ということで、リーフを借りてきて、DJをやりながらライティングしたり、それから「森HACK」という森林関係のITイベントをやりたいという話があったので、「せっかく森町でやるのだから、屋外でやろう」ということで、たき火を囲んでイベントをしました。つい先週は、「もりっこまつり」という町内の子ども向けのイベントに、モリラボとして出展して、子ども達に簡単な電子工作を教えるために、レジンとLEDを使ったアクセサリーづくりを行いました。最初は、ちょこちょこ来ていただけでしたが、最終的には行列ができてすごい反響がありました。また、会津若松に「デザイニウ

ム」という、いけている IT 会社があって、そこの方と繋がったので、センサーを使ったゲーム「かけっこゲーム」を借りて、子ども達を遊ばせたり、森町では 3D プリンタを見る機会がないので、3D プリンタを展示するなどしました。

さらに、ハウモリは近隣の町にも出ていくようになりました。イベント主催者から「函館市にある蔦屋書店でイベントをやるので、何かやってくれないか」と声をかけていただいたので、ギャルが電子工作をするユニット「ギャル電」を呼んで、地域の人達に電子工作や IT をわかりやすく紹介してもらった活動もしました。

ここ最近、何となく注目されている雰囲気を感じています。ただ、このように注目してもらえているのは、森町でやっているからです。同じことを東京や札幌でやっても、あまり注目されません。「いけてねえ」とか「なんかだせえ」と思って、何もしないでいたら、結局何もできなかつたと思います。しかし、何かを変えようと思ってやり始めたので、今、こんな状況になっています。結局、「何もない」とか「何かだせえ」とかいうネガティブな感情は、田舎が勝手に作った都会目線から来るものであって、現状に不満を持った自分自身を映した鏡だと私は思っています。「なんかだせえ is 自分自身」と本当に思っています。楽しくなると、町のポジティブな面もどんどん見えるようになってきます。もし、町に楽しいことがないということであれば、それは自分で作れるチャンスだということを、今すごく強く感じています。自分で作れないのであれば、作れる人を応援するというのも一つの手段ではないかと思えます。町を本当に楽しんで、仲間が集まれば、何か調子良い感じになるというのを、すごく今実感しています。

「良い町だけど、なんかだせえ」とずっと思っていましたけど、今はもう違います。「森町、最高」と本当に思っています。私の話は以上です。「森町、最高」ということで終わりたいと思います。

#### 【石塚 氏】

ありがとうございました。山形さんの話も盛りだくさんですけども、武田さん、印象に残ったところをお願いします。

#### 【武田 氏】

私達の町でもアーカイブが今すごくポイントとなっていて、先ほどの立川さんのお話しにもありましたが、「映像」や「もの」を残していくということが、地方にはすごく足りていないと思っています。それを森町は行っている。

それと、やはり IOT、そこに強く特化していることとデザイン性が地域に足りない点をすごくうまく発揮されていて、しかもそれをちゃんと積み上げてきていることが、成果にでてきていると思います。子どもからお年寄りまで、みんなが関われるポイントがあることが、森町にとって宝だと感じたので、森町も行かなければいけない町だと感じました。ぜひ、「キオク乃キロク」は自分の町でもやりたいと感じました。

北見市役所の松本です。よろしくお願いします。これまで北見市が行ってきた取組についてお話させていただきます。なお、この事業は手探りで進めている最中ですので、成功事例とは思っていません。

私は、平成 25 年に企業誘致の係に配属されました。山形さんと同じく、高卒で入庁し、北見市から出たことはありません。配属されてすぐに「IT 企業誘致のパンフレットを作れ」と言われて、このような雑誌みたいなものを作りました。

北見市では、当時、企業誘致にあたり、東京の企業に 4 つのメリットを説明していました。

一つ目は、北見市は地震が少ない地域で、国の調査でも今後 30 年間で震度 6 弱以上の地震が起きる確率が 0.8%ということ。

二つ目は、オフィスの賃料が安いこと。

三つ目は、東京から北見市まで、女満別空港から北見市までのバス時間をあわせても 2 時間半ぐらいで着くこと。また、1 日に往復 5 便、乗り継ぎを合わせると 11 便で、非常にアクセスは良いこと。

四つ目は、日本最北の国立大学の北見工業大学があり、この人材を活用できること  
これらのメリットを活用して IT 企業を誘致できないかを考えました。

なぜ IT 企業かということですが、北見市は苫東や石狩湾からも遠く、物流のハンデがあります。IT であれば、北見市工業大学もあり、物流のハンデも関係ないということで取り組むことになりました。

私たちは当時、年間 50 社ぐらい東京の企業を訪問しました。この 4 つのメリットを説明すると、10 社のうち 1 社ぐらいは「北見市良いね。拠点を置きたい。」と言ってくれました。しかし、市内に事務所を借りて、北見工大生を雇ったとしても、東京から仕事を教える人が来る必要があることが課題でした。企業から「社内に北見市出身者がいれば良いが、東京から人を出すと、転職してしまわないか」などと言われたので、「わかりました。北見市工業大学の学生を東京に連れて行って育てても良いです。ただし、本人が戻りたいと希望した場合は戻してください」と伝えました。これにより、東京の本社で北見工大の学生を採用して育て、数年後に北見市に帰ってきてもらう「鮭モデル」ができあがりました。「鮭モデル」は市が意図的に作ったわけではなく、企業に言われて作らざるを得なかったのですが、毎年 2 人採用していくと、5 年後には 10 人になります。その中には地元に戻ってきたい人が一定数は必ずいるので、その時は戻して北見事業所のスタートアッ



プメンバーにしてくださいと伝えています。これは、企業との口約束で協定等は交わしていません。企業には、「私達と学生は繋がっているのだから、本人の意に反して、北見出身の学生を会社が戻してくれないといった場合は、その人を引き抜く」と言っています。また、学生には、その際には他の企業を斡旋するから大丈夫と言って取り組みを進めてきたところですよ。

平成 27 年度からは総務省のふるさとテレワーク地域実証事業に取り組みました。同じオホーツク管内の斜里町と組んで、グーグル等を巻き込んで、東京の仕事を地方にいながらテレワークでできるかの実証実験を行いました。首都圏の企業 9 社から、延べ 180 人が北見市で半年間ほどテレワークを行いました。私達もどういった環境が良いのか分からなかったのだから、3 タイプ（一軒家、コワーキングスペース、大学に隣接するオフィス）のサテライトオフィスで実証していました。テレビ会議システムについては、グーグルの「ハンアウト」が使える「クロームボックス」を使用しました。実証した結果、東京では 1 時間とか 1 時間半かかる通勤時間がテレワークでは全くないことから、ストレスフリーで非常に受けが良かったです。また、女性社員の離職率が減りました。

これは私も知らなかったのですが、社員の家族の旅費も負担している企業があり、企業の福利厚生が上がったということです。なぜそこまでするのか企業に尋ねたところ、東京では今離職率がすごく高く、社員がどんどん辞めていってしまうそうです。例えば、私が IT 企業に勤めていて、辞めたとします。そうするとプロジェクトがまわらなくなるのだから、会社は他の企業から同世代の人を引き抜いたり、マイナビやリクルートに広告を載せて募集します。マッチングが成功した場合の仲介料が 1 人あたり 200 万円ぐらいかかります。しかも、私が例えば年収 500 万円だったとすると、600 万円位積まないと新しい人は転職してくれません。つまり、辞めた人と同世代の人を採用するためには、1 人につき 300 万円ぐらい経費がかかります。この経費をどんどん垂れ流すよりは、家族の旅費も負担し、社員に良い会社だと思ってもらった方が離職率を下げられるのではないかとということで、負担しているそうです。

また、企業が北見工大に出向き、インターンシップを募集したり、北見工大と共同研究を行うことで、優秀な理系人材も確保できました。

平成 28 年度から昨年度までは、地方創生の交付金も活用しながら、プロモーション、人材育成と拠点整備を行ってきました。

首都圏で北見テレワークセミナーを行ったり、首都圏の企業の方に北見市に来てもらい、合同企業視察ツアーを行ったりしました。テレワークディ関連イベントや北見工大と連携した PR イベント等も行いました。また、市民向けにもセミナーを行っています。お盆前とお正月前に、大学生や社会人のお子さんを持つお父さんやお母さん達に集まってもらって、「今、お子さんが東京でしている仕事は、実は北見市でもできるかもしれません。今はこんな時代になってきています。来週、お子さん帰ってきますよね。その際に貴方の仕事は北見市でもできるかもしれないと市役所の人が言っていたよ」と伝えてくださ

いとお願ひしています。実際に、セミナーに来てくれた会計事務所に勤めている方が、会社を辞めずに北見市に戻ってきて、今年4月に事務所をオープンする予定です。

それから、PRということで、東京海上さんやディー・エヌ・エーさんなどの大企業の働き方改革やテレワークの担当者に集ってもらい、合宿を行いました。

先ほど山形さんからもお話しがありましたが、私達もIT教育の種まきが大切だと考えていて、小学生向けのプログラミング教室も毎年行っています。東京のテレワーカーに来てもらい、学校の授業時間では難しいので、児童館での時間に教室を行ったり、土日にイベントを開催しています。そこでは、「この楽しいゲームみたいなことなどが将来、仕事になるかもしれないよ。しかもこれは、東京じゃなくて、みんなの大好きなお父さん、お母さんの住んでいるところでもできるんだよ」と必ず言っています。また、進学や就職を控える高校生に集ってもらって、パソコン1台でできるテレワークの仕事は北見市にもあるのではないかということ伝えていきます。それから、北見工大のハッカソンの取組が年々大きくなってきていて、昨年11月に第4回目が開催されましたが、全体の参加者が100人ほどになりました。北見工大生もたくさん集まり、レベルも上がってきています。その他に、市民向けワークショップで、テレワークでできる仕事は何かないかということで、3Dキャド教室やワークショップも行っています。また、オホーツク管内以外で働くオホーツク出身者を対象に、帰省時に北見市でテレワークを体験してもらおう帰省型テレワークも行っています。例えば、夏休みが3日間であれば、その休みの前後2日間でテレワークをしてもらうと、土日と繋がるので、計9日間北見市に滞在できます。地元でも仕事ができるということを考える契機にしてほしいとPRしています。

それから、ふるさとインターンシップを行っています。今年も行いますが、北見市出身でかつ東京などの市外の大学に進学した大学生を対象とし、北見市が往復の交通費を負担して、北見市内で東京の企業の仕事をテレワークで体験してもらっています。動画の方がわかりやすいのでご覧ください。

#### (動 画)

肌感覚としてですが、市内の高校で優秀な北見北斗高校の出身者は、市役所、地元農協、地銀や教員などをしている方は多くいますが、地元の中小企業にはほとんどいません。平成29、30年度のふるさとインターンシップの参加者20人のうち、7割が北見北斗高校の出身者でした。中央大学や法政大学等に通っている彼らに、「北見市に帰ってこないのか」と聞くと「帰ってきたい」と言いますが、「なぜ帰ってこないのか」と聞くと「みんなが帰らないから」「仕事がないから」等と言います。「親は何て言っているのか」と聞くと、「市役所に入りなさいと言っています」等と言います。選択肢はそれしかないのか、そうではなく今は北見市でも東京の仕事ができるのではないかということで、この取り組みを行っています。2人ぐらい内定者もできています。少しずつですが、東京

の仕事が北見市でもできるという認識が広がってきているという感じが肌感覚であります。

それから、場づくりですが、街中の空き店舗にサテライトオフィスを作りました。その結果、自社でサテライトオフィスを運営している企業が、どんどん増えてきています。北見市に進出している3社（株式会社アイエンター、株式会社ズープスジャパン、株式会社要）は、先ほどの「鮭モデル」の取り組みをしている企業です。さらには、昨年7月に、大手のジモティーさんが北見市に進出し、「鮭モデル」の形での北見工大生の現地採用が始まっています。本来は東京に出ていったはずの人材が、どんどん帰ってきて、北見市で仕事ができる環境が整ってきています。

先ほど、森町のお話しでもありましたが、北見市も同じく経済産業省のIOT推進ラボの選定を受けて、今、様々な実証事業を行っています。東京の企業と地域貢献に関する協定を結んでいるので、地域企業とビジネスマッチングをして、北見市の企業がICT産業をどんどん創出できるような環境を作ろうとしています。現在は、道路凹凸可視化アプリの開発や市役所窓口でRPAという自動化の実証事業も行っています。それから、北見市はカーリングが有名で、ロコ・ソラーレがメダルをとりましたが、カーリングの疑似体験ができるVRや幼児AI見守りシステム等も開発しています。

また、ワーケーションについても、全国組織に加盟して取組を進めています。

最後に、人がどんどん帰ってきています。平昌オリンピックに出場したカーリングの男子選手が鮭モデルとして東京の企業に行っていましたが、所属するクラブが解散してしまいました。普通、地元に戻ると、企業はクビになってしましますが、勤めていた企業がテレワークを行っていたので、北見市で仕事をすれば良いということで、帰ってきました。なお、カーリングは4人で行う競技で、1人ではできないので、残りの3人も連れて来て、今は北京オリンピックを目指して活動中です。月間ヤングマガジンで連載をもつ漫画家さんも北見市に戻ってきて、サテライトオフィスで仕事をしています。関西出身のITデザイナーも、北見市が気に入ったということで、市内に住んで仕事をしています。ITやパソコンでできる仕事を持っている人は、どんどん帰ってきています。

ホームページやフェイスブックで「はたらぶ北見」ということで、「働く」と「遊ぶ」を合わせた造語ですけれども、これもPRしているというところです。以上です。

【石塚 氏】

ありがとうございました。武田さん、コメントをお願いします。

【武田 氏】

こういう方がいて、すごくアクションをしていくと、町が変わっていくというのを実感しています。行政ができることのすべてがすごく詰まったプレゼンテーションだったと思います。民間ではできないことをすごく網羅していて良いなと思いました。どうしてもテ

レワークやワーケーションは閉じたコミュニティになりがちなので、これからは、町の人達が参加しやすいコミュニティや環境ができると、より町の人から愛される事業に変わってくると思います。先程、地域貢献の話で、地域企業とのマッチングがありましたが、その辺がより進むと「北見市はすごい」と全国からもっと思われますし、北見市で「俺、グーグルで働いています」と言えることは、札幌市で働くより、もしかしたらいけてるかもしれないという、価値の転換が生まれてくる予感がすごくします。

## パネルディスカッション

### 【石塚 氏】

これから、ディスカッションの時間に移らせていただきます。

事務局からは、「地域の魅力をいかす集落づくりの進め方」という大ざっぱで捉え所のないテーマを頂いています。また、武田さんや各事例をご紹介いただいた皆さんのお話も内容が盛りだくさんなので、どこかに焦点を合わせないと話が進まないで、皆さんに共通する部分は何なのかとずっと考えていまし

た。やはり、地域を元気にする上で重要なことは、地域に住んでいる方々の気持ちを変えることだと思います。以前、山形さんにお会いした時に、「マインドセット」というキーワードをおっしゃっていましたが、マインドセットを地域でどのような形で進めていくかが、地域の様々な可能性を引き出す上でとても重要だと皆さんのお話を聞いて感じました。その辺から掘り下げていってみようかなと思います。地域で眠っている人達はたくさんいて、そういう人達も地域にあまり誇りを感じられなかったり、或いは自分自身に自信が持てなかったりしています。そういう人をどうワクワクさせて、花開かせていくかということが課題としてある気がします。

立川さんは多くの人脈を掘り起こされていますが、どのように発掘されていますか。

### 【立川 氏】

そもそも人口が少なく、プレイヤー数も限られていますから、キャッチは結構しやすいと思います。映像の特徴としては、第三者的な視点で、私の想いも込めて伝えることができるので、それだけモチベーションがあがるというところはあると思います。また、私も応援してもらいたいので、応援しないと応援されないで、まず自分が応援しています。町の人から何か企画をいただいたら、断らずに「一緒にやりましょう」と言って、一緒に踊っている感じです。どんどんと踊り続けている感じ、ダンシングフィーバーですね。

### 【石塚 氏】

先程、お話しされていた役場職員さんが、新聞で「これまで陰で努力してきた人に光をあてている。それがありがたい」と言っていました。地域を訪ねると人材育成の話が共通で出てきますが、「ここにはあまり人がいない」という返事が返ってきます。でも、いるはずで、そこにどう光を当てていくのかがすごく重要な気がします。





【立川 氏】

皆さん、本当にそのままで良いというか、私が何かしているわけではありません。例えば、町にある蕎麦屋さんは無添加のつゆを手作りしています。ずっとあるものですから、町の人達は「どんなこだわりをもって作っているのか」等と改めて聞きません。私は取材を通して、既にあるこだわりを可視化して伝えているだけです。既に素材として素晴らしいものが各地に必ずあると考えています。

【石塚 氏】

地域に生きている人は、その地域との関わりの中で、すごい思い入れやこだわりがあったりしますが、それを同じ地域に住んでいる人達が理解しているかというとは実はそうではない。メディアを通じてそれを発信することで、再評価の輪が広がってくるということでしょうか。

【立川 氏】

はい。まさしくその通りで、再評価というとおこがましいですが、「貴方がやっていることは第三者的に見ても良いことです」とお伝えしています。本人に映像を見せると「自分、こんな良いことしているんだ」とか「自分、結構良いこと言っている」等とよく言われるので、私は「そうですよ。元から素晴らしいですから」と答えています。そういう人が増えていくと、先程の役場の担当者みたいに「うちの町は良いところだから一回来てみなよ」等という一言に繋がると思います。それが移住定住というか、仲間を増やすことに繋がっていくと思います。

【石塚 氏】

ありがとうございます。武田さんは、3人のトラ男を探す際には、初めからあてがあったのでしょうか。

【武田 氏】

3人は同級生でもないですし、年齢、住んでいる町も違いますので、初対面でした。

【石塚 氏】

武田さんの経験から、その方に行き着くプロセスとして、どのようなアプローチをしていくことが重要だとか何かありますか。

【武田 氏】

100人に会った中で、あの3人になりましたが、その時は、面白い農家さんを見つけて、朝までお酒を飲みながら、「他の面白い農家さんを紹介してください」と言って、紹

介してもらいました。この紹介の輪の中で、類は友を呼ぶではないですが、「この農家はすごい」と農家も認める農家へとどんどん繋がっていきました。また、もう一つは私の中にこういう人に会いたいという人物像を描けていたので、「こんな人、いませんか」みたいなアプローチをしました。

【石塚 氏】

特に役場の職員が地域で人材を探す場合、単に出来合の尺度で、地域に入っていく、「この人がキーパーソンだ」と思ってしまうことがあります。それでは、マインドセットやイノベーションを起こす上では、限界があります。異端児を探さなければいけない。少し飛び跳ねた人達を、変人を探さなければいけない。そんな人達と出会うためには、武田さんが仰った今のアプローチ方法はすごく重要で、求める人のイメージをきちんと抱いて、その人に会えるようにぶつかっていく、会ったら紹介してもらおうという。確か、アメリカの調査方法で、「スノーボールサンプリング」という方法があります。雪玉が坂をだんだん転がり落ちるようにだんだんネットワークが広がっていき、玉自体が大きく強くなっていくというもので、日本で言う「芋蔓式<sup>いもづるしき</sup>」と言いますか、100人に会っていく中で、初めて、そういう輝く3人に出会えるという。

【武田 氏】

「スノーボールサンプリング」を狙いました。

【石塚 氏】

これから地域で人材を探すためには、そういう努力をしなければいけません。地域で言われているキーパーソンだけに目を向けていると、なかなか可能性が開けてきません。

【武田 氏】

探していないのに、「いない」と簡単に言うじゃないですか。探せばいるのに。

【石塚 氏】

それは私もよく感じます。それから、日頃は表に出てこない重要なキーパーソンとして、女性の方々がいると思います。森町の女性はどうですか。

【山形 氏】

森町は漁師町で浜のお母さんがたくさんいるので、やはりそういう地域は違いますよね。何か、若妻サークルから姉妻サークルからたくさんサークルがあります。

【石塚 氏】

そうですね。それは心強そうです。そういう方々に光を当てて、町の将来の方向性を見定めて、そちら側に一步を踏み出すといった時に、町の人達は現在の生活を基準に考えるので、将来の価値に理解を得ることは難しいと思います。北見市さん、よくテレワークをやられましたよね。経験したことのない事柄をどう町の人に実感してもらい、可能性を理解してもらうのか、何か戦略的に工夫されたところがありますか。

【松本 氏】

正直、まだまだだと思っています。まだ、市民の中には、何か勝手にやっているという部分があるとは思いますが、尖っている人や表には出て来ないすごい人がたくさんいるので、私は自分がその先頭にならないようにしています。私は違う部署に異動する可能性があるのですが、私がいなくなった後も残る仕組みにしなければいけないと思っています。先程は時間がなくてご説明できませんでしたが、子供向けのプログラム教室やセミナー等は、地元できちんと実施できる人がいます。市が主催しますが、地域に実施できる人がいるので、地元の人にちゃんと頼って、その人達をその気にさせるようにしています。例えば、住民の代表である議会に対する説明等の橋渡しをしています。また、小さな町では、事業内容よりも仁義を切っているかどうか重要なことがあるので、役所が間に入って、場所を提供したり、事業説明等の支援も行っています。ただ、関わる人が多くなると、またよくわからなくなって進まなくなるので、バランスがすごく難しいですが、地域のキラキラした人を見つけて、尖った部分を地域にどううまく溶け込ませていくかは、行政しかできない部分だと思っています。要は、お墨付きを与えたり、立場を与えるなどということ、そういった部分の工夫をしています。

【石塚 氏】

そういうことでいうと、山形さんが森町役場の中で生きていけるのは、そういう尖った人を包摂する度量が役場の中にあるということだと思いますが、松本さんが仰った、役場の役割として、そういう尖った人達を地域に軟着陸できるように、いろいろな采配や配慮をしてあげることがすごく重要だというご意見については、いかがですか。

【山形 氏】

そうですね。役所には人事異動があるので、自分でこれは天職だと思ったプロジェクトにずっと関わり続けることができないということが絶対出てきます。本音の話、私がハウモリを作ったのも、ライフワークとして IT を森町に対して落とし込んでいきたいという気持ちがあって、異動したとしてもずっと関わっていくつもりです。よく言うのですが、私は、私がプログラミングを教えていた子供がテレビに出てきて、「私、今マイクロソフトで働いているクリエイターだけど、私の地元にはクレイジーなおじさんがいて、その人が

プログラミングを教えてくれたから、今の私があります」と言っているのを、居酒屋で酒を飲みながら見たいという、その一心だけでやっています。そういう想いがある人は、当然、森町や他の町にもいっぱいいらっしゃると思います。私はたまたま官も民の立場を持っているので、自分で上手くまわしていけますが、ある程度活動を上げようと思った時には、官というのは大きな壁になるので、役場の中の調整役が各地域にいたら良いなと思います。

#### 【石塚 氏】

小さな町では、役場は地域の一大企業で、重要な人材が集まっているはずなので、その人達が二足のわらじを履くということが結構重要なことだと思います。役場職員が、仕事で培ったノウハウや人脈等を、私人として地域のいろいろな課題に落とし込んでいく、つないでいくという取り組みを積極的に行っていくことが必要かなという気がしました。

#### 【山形 氏】

そうですね。私自身もそうだったので、と思いますが、役場職員は地域のことを斜に構えて見えています。しかし、それをやめた瞬間に、新しい世界が見えてきます。私は、自分で団体を作って、町の人達と一緒に一住民として同じ土俵にたった瞬間から一気に世界が変わりました。二足のわらじと仰っていましたが、今流行りの副業で他の企業に入ることではなく、役場職員も一人の住民として、きちんとまちづくりに参加するということがすごく重要かなと思います。

#### 【石塚 氏】

そういう取り組みをしても、地域の方々が、すぐに自分に自信がわいてくる訳ではなく、地域の方々に「すごいことやっているね」と誇りに思ってもらえるわけでもありません。そんなに簡単に、マインドセットは起こらないと思いますが、いろいろとお話を聞いていくと、立川さんは格好良い映像を通じて、マインドセットをうまく誘導しているとか、起こさせているという気もしますし、山形さんも武田さんも、たくさんの賞を受賞しています。地元の人達にとって、「私達が行っていることはこんなすごいんだ」という、外部の目で自分達のことが評価されるような機会を作ることは、とても重要な気がします。

#### 【山形 氏】

私も、武田さんと同じで、初めはとにかく首都圏に向けてアプローチしていました。その結果、住民の方々にわかっていただくまでに5年かかりましたが、大きなパワーとか実績が残せたと思っています。

【石塚 氏】

立川さんも、そういう形でメディアとして外へ出て行って、津別の住民同士もそうだけれども、「外から津別のことをこんな形で見ているんだ」というリアクションをしたりして、津別の人達が「おっと」と感じになることも結構ありますか。

【立川 氏】

そうですね。地域の人達が新聞に出るだけで、「出てたね」とすごく喜んでくれます。応援してくれています。私は運が良く、地域づくり協力隊にいる時にテレビに出たりとかしたので、そういうのが良かったかもしれないです。

【石塚 氏】

武田さん、そういう外部からの評価軸を地域に持ち込むことを意図的にやるべきだという感じがしますが、そこはいかがですか。

【武田 氏】

例えば、東京在住の新潟出身の人達は、米農家ではないのに、「新潟の米は日本一」と言います。「米農家じゃないよね」と言っても、「米は新潟が日本一だ」と言います。それは、世間が言っているからです。やはり、メディアがすごく重要で、テレビ等と言っているから、そう思うんです。

シビックプライドを作っていく時に、どうしても第三者の意見が一番強いので、メディアの力と第三者の意見、中央からの意見がすごく大事です。ニュースやメディアに出ることもそうですが、「道東テレビを見て、来ました」というリアルな声を町民に繋いでいくリアルなコミュニケーションもすごく大事です。メディアに出た後は、いかに「テレビを見てきました」というお客さんを繋いでいくのか、そこができてくるともっと自信になるというか、実感します。だから、私はメディアに出ると同時に地域にお客さんをバンバン連れて行って、リアルな声を聞かせるということをすごくやりました。そうすると、地域の人は自信がかなりついてくるかなと思います。

【石塚 氏】

立川さんがつくられた「ジンバ」も、そういう場所になる可能性がありますよね。立川さんが、別のところで、「情報を発信するのがフェーズ1。フェーズ2が地域にファンが集まって楽しく活動できる場を作ること。そして、フェーズ3が都市部と地方の人材の循環を促すこと。それを意識して情報発信をしなければいけない」とすごいことを言っていますが。

### 【立川 氏】

まさしく、今おっしゃっていただいたとおりです。こういったローカルメディアは情報発信をしても、お金になる収穫場所をなかなか用意できないのが現状です。地域の情報を外に流した結果、道東テレビのメリット、わかりやすく言うと売り上げにつながる事が理想ですが、情報発信だけをしても、なかなかお金にはなりません。

そこで場所づくり、僕の場合はコワーキングスペースを会員制にして、それをオンラインサロンの形で運用しています。道東テレビ企画会議というオンラインサロンで、まだ会員は15名で月額1000円なので月々15000円ですが、これが仮に100人になれば月に10万円。1000人集まれば100万円です。

このように場所づくりと、お金を払ってもらえる場所を何個か設定して、地域の人への応援や、道東テレビのファンの方が、具体的なお金で支援してくれる仕組みを作るために、フェーズに分けて進めています。

私は、映像を作って、記録に残して、100年後にもこの想いを届けることが仕事だと思っているので、それを続けていくためには、そのような仕組みを作っていくことが必要だと考えています。

### 【石塚 氏】

武田さんが行った、いろいろな人達を巻き込んで古民家を再生するというか、建物を残すだけではなくて、そこにいろいろな人達が集まる場が生まれたというところの価値はすごいと思います。よく、「空き店舗を活用しよう」とか、「空き家を活用しませんか」という情報発信はありますが、その場が力を持つかどうかは、その物件や状況によって結構違うと思います。どういうものが、やはり力を持つ場としての可能性があるのか、あるいはその場が力を持つために、どういう周りへの働きかけをしていく必要があるのか、単純にいうと空き家や空き店舗などが、地域にとってかけがえのない場として育っていくために、留意すべき点みたいなことがありますか。

### 【武田 氏】

そうですね。場によって、その効果は全然違います。場の設計やデザインによって、その効果がすごく違います。例えば、ANDONはすごく狭いです。1階はカウンターで、立ちで横に8人並んだら肩がぶつかるぐらいのところですが、狭いからこそできる関係性があります。大きくて100人ぐらいいたら全員としゃべれませんが、小さい場を作ると、全員と顔を向き合わせてしゃべることができるので、より濃密なコミュニケーションとファンを作りやすい場になります。そこには日本橋に住んでいる人もいれば、私の友達で秋田から来た人もいれば、いろいろな人達がそこに並んでいて、そこでコラボレーションが生まれたりとか、その地域にいる人だけでは感じられなかった外の情報が入ってきたりとか、違う分野の話が聞けたりしますが、普通に広いレストランではお客さん同士の接点が

生まれづらいです。狭い店舗をデザインすることによって、そういうコミュニケーションが生まれます。場を作る時に、人の繋がりがどうなっていくかをすごく意識していて、古民家の時も地域の人と外の人はどう交わるのかを考えたので、空き店舗を使う時には「この場は、地域にいる人やよその人達がどう繋がっていくのか」というのをイメージすることが大事だと思います。

【石塚 氏】

「ジンバ」もそういうところを結構意識されていたような気もしますが、どうですか。

【立川 氏】

そうですね。映像自体はコミュニケーションツールという位置付けで考えていて、「ジンバ」の場合、映像を使って番組づくりや企画を考えたりする場所にもなっているのかなと思います。映像を軸として、コミュニティづくりをしているのが「ジンバ」だと思います。

【石塚 氏】

武田さんの場合も、クラウドファンディング等でいろいろな人達を巻き込んで、それをパワーにしていくというきっかけにされていましたが、立川さんの「ジンバ」もDIYですか。

【立川 氏】

そうです。DIYで作りました。役場がオープンした時にはすでにファンがいる状況を作るということで設計していたので、延べ460人ぐらいで、半年ぐらいかけて作りました。自分が作った場所だから思い入れがあるので、そういう人達は常連さんになっています。

【武田 氏】

私も店舗を作る時、自分達でリノベーションをやりました。「ここのタイルを貼った」とかお客さんに自慢したり、リノベに店舗のアルバイトにも入ってもらったりして、店に愛着を持ってもらっています。それから、私達はお客さんがメニュー会議に参加して、自分でメニューが決められるようにするとか、また2階に本棚がありますが、お客さんがその選書にも口を出せるようにする等、コアなファンになってもらう取組を行っています。

【石塚 氏】

どんなに小さなことでも、自分事としてその場や機会を捉えることができる工夫は、たくさん織り込めるような気がしますし、それを織り込むか織り込まないで、その場の意味や効果も違ってくる気がします。場と言えば、サテライトオフィスという首都圏と北見市

を結ぶ場ということですが、実際に学生が北見市で仕事をする事ができる環境もさることながら、サテライトオフィスができたことによって、首都圏と北見市との関係性が元気になるという気もしますが、どうですか。

**【松本 氏】**

もちろんあると思います。先ほど紹介した漫画家さんも、ずっと東京で活動していましたが、地元に戻ってこようと思った時に、情報が集まってくる場所があったので、帰ってきやすかったと思います。

今、少しずつ利用者も増えてきていて、きっかけが企業誘致の側面から入っていたので、先程ジモティーさんというお話もありましたけど、そこが進出する際のテスト的な場所にもなり始めています。いきなり、北見市で事業所をやっても人が集まるかどうかかわからないし、技術レベルがわからないので、「サテライトオフィスの一室を借りて、4人からスタートしよう。そして、うまく3ヶ月回ったら支店を開設しよう」とか、そんな形でも入ってきており、いろいろな動きが出ています。

最近では、スタートアップイベントにも使われ始めてきて、資金の調達方法のセミナー等も行われるようになり、その場がただテレワークする場所ではなくて、ITやスタートアップ等のワークショップをやる場所みたいに認識され始めているなという気がします。

**【石塚 氏】**

地方都市にはスペースはたくさんあるので、それをどうやって地域の方々をつないだり、地域の方々がそこで活躍したり、そこから情報発信できる場にしていくのかも、地域の魅力を生かす集落づくりにはとても大切かと思います。

「地域の人材の発掘」や「その人達の活躍の場づくり」に焦点を合わせて、今までお話を進めてきましたが、皆さんから提供していただいた話題は幅広くありましたので、会場の方からその視点からでも良いですが、視点が違うがこういう点から地域の魅力を生かす集落づくりのきっかけとして、「こういうことを聞いてみたい」「こういう考え方はどうか」等、ご質問やご意見を会場からいただければと思います。是非、熱量を上げる質問やご意見をお願いします。

**【質問者A】**

山形さんのお話の中で、「なんかだせえ。どうして、そう思うのかを考えた時に、都会的な価値観の刷り込み」という話がありました。私は、地域の大人の姿が町の印象に関わっているのではないかと思いました。やはり、大人が「この町に将来がない」「この町にいても全然だめだ」とか、例えば農業に関わっている人が「もう、農業なんてやめたほうが良い」と言っている姿を見ているのと、山形さんのように「森町、最高」と言うような大人の姿を見ているのでは全然違うと思います。町の姿は、イコールそこで暮らす大人達



の姿ではないかと思いました。大人が変われば、未来の人材である子供達も変わるし、子供達が変われば大人達が変わるという好循環もあるかと少し考えていますが、そういったところで、何かご意見があればいただければと思います。

#### 【山形 氏】

今日は IT 系のお話をメインでさせていただきましたが、若い頃からずっとスケートボードや BMX が好きで、町にはそういうスペースがなかったので、勝手に河川敷で遊んでいたら、縁石を削って、「お前ら馬鹿か。しかもお前、公務員だろう」とすごく怒られました。今まで、町には私達のようなイレギュラーなケースがなかったので、「あいつらは不良だ」みたいなことを言われていました。とにかく良い奴らと思われようと思って、駅前から河川敷まで仲間とごみ拾いをしました。そうすると、「あの子達は良い子だ」というおじいちゃん、おばあちゃんがでてきて、孫を連れてきて「教えてあげて」と言われ、その子達に教えてあげていました。私は怪我をしてからやってはいませんが、今もそういうコミュニティが続いています。そして、去年、私達が教えていた女の子がシニアのスノーボードの全国チャンピオンになりました。森町では他にやっている人がいなかったの、我々がやっていなければ、彼女もやっていなかったと思います。それから、サブカルチャーが消えると、町が一番駄目になってしまうので、きちんと残していくということも、すごく重要なポイントだと私は思っています。

#### 【質問者 B】

先ほど立川さんが、「毎週、バーを違う人がやっている」とおっしゃっていましたが、どういうシフトで行っているのか、またお客さんは本日のマスターを知っているのでしょうか。私達の町も飲み屋も少なくなっているの、同じように曜日によってママが替わるお店を作ろうかという話をしているので、教えてください。

#### 【立川 氏】

シェアバーには、新規のお客さんが基本的にいません。みんなが顔見知りということと、私の場合はジンバを作るところから町民に協力してもらっていたので、どんなことをやろうとしているのか、ある程度、周りに伝わっている部分もありました。それでも、1年間、毎週やって、誰もやる人がいない時は私がマスターとして立ち、町の人にずっと生配信をしながら続けていました。そのうち、「面白そう」となり、最近は私がしばらくマスターをやっていない状態になっています。農家さん等は冬はやるのが少なくなるので、そういう時に、「私の手料理食べて」などというふうに、マスターとして立っています。

【質問者B】

お母さん達が、「今日、私やるわ」みたいに自発的にやっているのですか。

【立川 氏】

自発的にやってくれていて、皆さん、メニュー等もちゃんと考えてきてくれます。シェアバーの場所では、通常は平日の朝8時から夕方5時までカフェをやっていて、そこでも告知しています。カフェのマスターも「ここでは、毎週金曜日の夜は、こういうバーを行っている」と、私達が行っているシェアバーの活動をワクワクしながら話してくれています。そうすることでどんどん連鎖していっていると思います。

【質問者B】

今、朝8時からと仰っていましたが、私の町では8時から人は動かないのですが、8時からでもお客さんは来ますか。

【立川 氏】

常連さんは来ます。

【質問者B】

私の町では「朝ご飯は家で食べるもの」との考えがあり、街の人にはモーニングの習慣がありません。

【立川 氏】

津別町にもモーニングを出している店はうちしかありません。まだできていませんが、そこで私は朝活をやりたいと思っています。私が船橋市にいた時は、朝活で、みんなで地域課題を考えたりしていました。そんなことがやりたくて始めました。今は、常連さんやお子さんが遠くから帰ってきたりして、ご飯を用意する人数がいつもより増えた時等に使ってもらっています。

【質問者B】

毎日、やっているのですか。

【立川 氏】

定休日の火、水曜日以外はやっています。

【質問者B】

私の町でも同じ事をやりたいと思っていますが、今の状態で朝もやったら、働き過ぎで

死ぬという話をみんなでした。町は、朝ご飯を外で食べる習慣がありませんが、そのような場所があったほうが良いという声があります。

**【立川 氏】**

コワーキングスペースのすぐ向かいに、近々ゲストハウスができる予定です。お客さんには、土、日を絡めて来てもらいたいので、金曜日の夜はシェアバーで地域の人と交わって、土曜日の朝はモーニングでマスターと話をし、土、日どこへ行くかという話をするというような、津別町だけではなく、道東を楽しんでもらうための設計がゲストハウスができることにより完成するというか、そんな取り組みを今行っているところです。

**【石塚 氏】**

武田さんのお話しにもありましたが、無理をせず、自分が楽しいと思える範囲は重要ですが、どんなマーケットがあるかは試しにやってみないとわかりません。頭の中で考えていてもわからないですし、動き始めると芋蔓式いもづるしきに私も行ってみたいとか、広がってくるということで、まず一歩、町に出てみる事も大切です。

**【武田 氏】**

町にコンビニはありますか。

**【質問者B】**

あります。

**【武田 氏】**

コンビニでは、朝飯が絶対売れていると思います。朝飯の需用がないことは絶対にならないので、コンビニの代わりになれば良いので、いけると思います。

**【質問者B】**

よそから来てくれている方達もそれを言ってくれています。今はモーニングしたいと思っても街にはなく、隣町まで行ってもホテルくらいしか開いていません。でも、札幌ではどこでもあるので、街でも作りたいと話をしていました。参考になりました。ありがとうございます。

**【石塚 氏】**

モーニングで盛り上がっているうちに、イブニング時間がだんだん迫ってきましたが、今日改めて、武田さんの「プラス1度」の熱量の高い話から、3人の皆様の事例紹介を含めて、「地域は駄目」だという気持ちを、どうやって少し尖ったアプローチをしながら、

仲間を集めて形にしていくか。そしてマインドセットを地域の中で起こしていくかということが非常に重要であるという話からスタートして、そのためには、場も重要ですし、それからやっていることを評価してもらうためには外と繋がっていなければいけない。外のアワード（賞）をとるということもそうですが、IoTを活用して、常にその評価が全国レベルでフィードバックされる環境を作っておくということも、とても大切だというお話もありました。それから、やはり、そういうことを地域で理解してもらうためには、一方的な情報発信だけではなく、地域の中で場を通じてそこで生まれた関係性をずっと持続できるような環境というのを器として用意しておくことが重要だという話が出ていたかと思えます。

改めて、武田さん、今日の全体を振り返って、「今後、北海道で、ぜひこういうことを大切に地域づくりに取り組んでいってほしい」という、非常に漠然として大きなテーマですが、何か一言、総括的にお話をいただけるとありがたいと思います。

#### 【武田 氏】

地域の魅力を生かすも殺すも地域の人次第で、地域活性は誰かが行ってくれるものではありません。地域が元気になっていくには自分達が元気になっていくことが一番であり、元気にできる仲間を見つけていくことが本当に最初の一步だと思います。

私が最初に「地域活性やりたい」「秋田を元気にしたい」と思った時は、ゲームの会社の社員でしたので、何をすれば良いかわかりませんでした。いきなり「トラ男」をやり始めた訳ではありません。何をすれば良いかわからなかった時に、東京で秋田のイベントに参加して、仲間ができました。その中で、徐々に秋田のことを知り、好きになり、地元に戻っていく流れができていったので、やはり、そういう場に赴くとか、よそ者に会う機会を少しでいいから増やすことと、私達若い世代は、子供達に大人の背中を見せていかないといけないので、コワーキング等の場を持っている人達は、いかにいけている大人を集めて、子供達に見せていくのが、教育としてもすごく重要かなと思って聞いていました。

それから、「良いよね」と褒められる時も地域愛は生まれますが、私は馬鹿にされた時にすごく「ムカッ」となって、地域愛が生まれました。「北海道、全然駄目だね」と言われると、「イラッ」としませんか。これも地域愛だと思うので、褒められるだけではなく、けなされることも大事だと思います。褒められつつ、けなされつつ、いろいろな人の話を聞くのが良いかなと思います。

#### 【石塚 氏】

ありがとうございました。ちょうど時間になりましたので、この辺でバトンを事務局の方にもお返ししたいと思います。皆さん、ご一緒していただいてありがとうございました。