

できること。朝市の効果は高齢化した農家の余剰野菜をみんなに食べてもらうこと。高齢者にとってのサロ的な役割にもなっていること。お年寄りが散歩がてら買い物できる場所ができたこと。お年寄りや女性の方が自由に使える小銭を稼ぐことができること。高齢女性にとって数千円単位の自由に使える小銭が手に入ることが喜ばれています。

ここからは弱者への人的支援、青河町独自の暮らしサポートについてお話しします。青河町を老いても安心して暮らせる地域とするためには、どうしたらよいか考えてみました。過疎地域にとって移動手段の確保は、どうしても必要な項目です。三次市の交通体系を調べてみると、さまざまな手段があることがわかりましたが、青河町で利用するのは難しく、独自のサポートを考えたのです。それが暮らしサポート青河です。

暮らしサポートで使用する車は地域みんなの自家用車となるよう考えました。さまざまなサポートの中に輸送サポートを組み込むことで、許可がない自家用車で行えることがわかりました。

そのサポートの中身は、住民の代わりに買い物に行ったり、パソコンの使い方を教えたり、野良猫の捕獲をしたこともあります。サポートに関わる費用はすべて住民がまかなっています。住民全員が共有登録の自家用車なので利用動向に関係なく、平等に1年間に1戸当たり4,500円を負担し、利用する人からの徴収はいっさいありません。運転はボランティアにお願いし、賃金も発生しません。

何度も陸運局と協議し、運送業法には接触しないとのことでしたが安心できず、新聞社に陸運局への取材をお願いし、記事として出してもらったことで少し安心できました。運送事業には該当しないため許可証がないので、この新聞記事が許可証のかわりのようなものになっています。

現在の運行スタイルは週3日。三次市内、または隣町まで行きます。利用者は30人から40人ですが、年間延べ2,000人強が利用しています。公共交通機関への影響も懸念しましたが、市街地で降りた場所と乗る場所が違うことから町中では公共交通機関をよく利用されていることがわかりました。

いちばん怖いのは交通事故です。幸い今のところ事故は起こっていませんが、いつ起きるかわかりません。老人世帯では「それは聞いていなかった」という事案が起りやすいため、車の中にサポートの内容と事故の場合は保険の範囲以内での対応になることを明記して提示しています。

この事業を始めてからコミュニティセンターへは「テレビが映らんじゃが、みてくれんかのう」「娘がもう運転があぶないけえ免許を返せ言うんじゃが、サポートがあつて返すことができたんよ」など依頼からお礼までさまざまな電話がかかってくるようになりました。

ひとり暮らしでも免許を返納しても青河町では自由に買い物に行くことができる。家の玄関から行きたい場所の玄関まで行けるので安心。離れている家族の心配も減る。高齢者も若者世帯も安心して最後まで住み続けることができると喜んでいただいています。

ここでは地域の将来を見据えた活動を紹介します。この会社は地域の宝物である小学校を守りたい。小学校がなくなった地域はさびれてしまうので何とかしたいという思いから設立したものです。

子どもの数が減っているという危機感を持った地域住民9名が平成14年6月、ブルーリバーを立ち上げ、子育て世代のための住宅建設に取りかかったのです。小さな地域にいちどに大勢の人が来ても適正なまちのコントロールができなくなると思い、少しずつ年数をかけて各町会に建てるようにしました。

少しでもコストを削減するため、宅地の整理や造成は出資社員で行いました。建設場所も地域の中で、いちばん便利がよい位置で、設備もオール電化、合併浄化槽をつけ、次の入居条件で募集しました。必ず青河小学校に入学すること。小学校もしくはそれ以下の子どもがいること。学校教育への理解と協力ができること。地域行事には積極的に参加すること。町会へは必ず加入すること。

平成15年3月には初めての新築住宅2棟が完成し、入居者もすぐに決定しました。このころから青河町でも空き家がぼつぼつと出始めました。どう

すれば空き家が管理できるか、解決方法を探るうち、ブルーリバー社が現状で借り受け、修繕をして再度移住者へ貸し出すことで持ち主への費用負担を軽減させました。

定住住宅の成果は、平成27年6月の集計ではありますが、14家族63人が増えています。青河町の人口の15%となっています。また、この取組を始めてから、若者世代のUターンも何件かあり、相乗効果も表れています。

小学校の児童数も事業を始めた当時25人、現在17人、これからもわかっているあいだは20人前後で推移していく予定です。

余談ですが、私はもともと青河町の出身ではなく、12年前にブルーリバー住宅に家族4人でJターンしてきたものです。小規模校で子どもを育てたくて、子どもが1歳と3歳の時に移住してきました。私も子どもも青河の人たちが大好きです。ずっとここに住みたいと思っています。

ブルーリバーは経営が安定している時は家賃の値下げなども行いましたが、住宅に空きが出ると即座に経営に響きます。こうしたリスクを回避するために平成25年から49キロワットの太陽光発電を設置し、年間約180万円の売電による収益で住宅経営を安定させています。ブルーリバーの取組ができた要因はメンバーに恵まれたことが一番です。

人が来てくれてまちが元気になった。成果が目に見えて実感できた。作業が楽しくできた。何よりも地域の衰弱している現実を実感していた。メンバーは上は92歳、下は54歳、職業も建設業から電力会社、農業などさまざまです。この10月にも一家5人が移住して来られました。これからも楽しみがたくさんありそうです。

ここからは新たな挑戦として住民手づくりのビジネスを目指す合同会社「あおが」についてお話しします。この会社を作るきっかけとなったのは、小さな青河町が生き残っていくためには自立した産業を作っていかなければいけないと考えていたところ、平成27年6月に三次市がどぶろく特区の認定を受けられ、とてもよいタイミングであったことです。

もともと、青河町には主要産業がなく、これからの時代、自分たちで築いていく必要がある。青河町はもちろん、三次市全域で活用していただける整備内容を考える。地域内で行われている数々の事業との連携的な位置を得ることが可能であろうと考えたのです。平成28年2月には町民67名、資本金999万円で合同会社「あおが」を設立しました。

これまで暮らしサポート事業、ブルーリバー事業には、補助金は全く使用していませんが、この事業には補助金を活用させていただきました。この施設は町民だけが使うのではなく、三次市の多くの皆さんに活用していただければという思いもあったからです。

青河ビジョンを全て網羅できるよう、事業内容も考えました。春には桜を眺め、夏にはグランドゴルフを楽しみ、小さな釣り堀で魚を釣り、山では昆虫採集、傾斜では草そり、秋には果樹園で果物の収穫、冬には雪そりができるなど、憩いの場所になります。

昨年7月には芝生広場でにかいどうかずみさんのコンサートを開き、町内外に施設をアピールしました。

また、レストランの和室部分は店舗と仕切ることができ、トイレ、お風呂もあるのでブルーリバーに空き家を提供してくださった方がたまの墓参りの休憩場所としての利用も可能になってくると思います。

また、ひとり暮らしの高齢者世帯が多いため、独自弁当の製造販売も考えています。農家レストランは土曜・日曜の2日間、11時から14時まで営業しています。平日も開けられればよいのですが、コストなどを考えると2日間が精一杯です。

もともと、ソバを打つことができる方がおられたので、ソバがメインのレストランにしました。市内で取れたソバ粉を使い、地元でとれた野菜や季節の山菜でてんぷらをあげ、自社で作ったこしひかりを使ったおにぎりを提供しています。ソバを打つのも店員も青河町の由来のある方で頑張っています。

今回いちばん苦労したところは保健所への申請書や税務署への報告書など難関が多く大変でし

た。多くの部分を三次市行政に手伝っていただき、本当に助かりました。このどぶろくは自家製米を使って麴を作り、蒸し米と混ぜ、約25日間低温発酵させています。

どぶろくの米の粒を蛍に見たて、「しろいホテル」と名づけ、販売しています。合同会社の主な事業にはまだまだ途中でこれから整備していかなければいけないところもたくさんあります。経営も赤字ではありませんが大変厳しいものがあります。

他の地域からよく聞かれるのは、このようにいろいろなことをやっていくのにキーマンはいるのかということ。確かに第一段階の発想はそのキーマンが発信することが多いです。

しかし、それを形にし、継続していけるのは理解のある住民の力があつたからこそ、今の青河町があり、今回のような素敵な賞がいただけたのだと思います。これからは私たちが思いを受け継ぎ、さらに主体性を持ったまちづくりをめざしていきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。

**富司**／ありがとうございました。青河の多彩な取組を丁寧にお話いただきました。

最後は連盟会長賞を受賞されました岡山県美作市の梶並地区の取組をご報告いただこうと思います。今日は富阪会長から「移住者の力を地域の力に ～地域団体による移住者の積極的受入れを軸とした地域活力づくり～」ということでお話いただきます。よろしく願いいたします。

### 梶並地区活性化推進委員会 (岡山県美作市)

「移住者の力」を「地域の力」に  
～地域団体による移住者の積極的受入れを軸とした地域活力づくり～

**富阪**／梶並地区活性化推進委員会の富阪と申します。短い時間ですが、かいつまんで私たちの活性化の歩みについて説明させていただきますのでよろしく願いいたします。

私どもの岡山県美作市梶並地区といえますのは

岡山県でも鳥取、兵庫県との境に位置しています。美作市といえますと宮本武蔵の生誕地としても全国に知られていますし、女子サッカーの湯郷ベルが一時期大変活躍していましたので湯郷温泉というのはいずれの耳にも届いていると思います。美作市は平成の大合併で6つの市町村が合併した市ですが、合併当時32,000人くらいだった人口が、現在は27,000人くらいに減っております。果実栽培が盛んでブドウや桃など果物がたくさんとれるところです。

梶並地区は大変人口が減ってしまっていて、昭和30年、今から64年前には3,800人もいました。小学校も3校ありますし、中学校もありました。ところが今年には人口が約600名に減少しています。高齢化率も62.7%ということになっています。

当然、小学校もなくなっていて、最後まで残っていましたが梶並小学校も平成28年3月に閉校して、約12キロ離れている勝田小学校にバス通学で通っています。

中学校も当然ゼロ校という状況で、数字を見ても大変人口が減って限界集落になっていることがわかっていただけだと思います。その結果、空き家も増加し、ひとり暮らしも増加している地域です。

梶並地区活性化推進委員会というのは発足の動機は大変受動的でした。平成20年7月に第一次の委員会が発足しました。岡山県が当時9地域を小規模高齢化集落対策モデルに指定いたしました。そのひとつに選ばれて、3年間、少しずつ補助金をいただきながら活性化に取り組むということで区長推薦による20名の地区の総代等によるメンバーで第一次の委員会が発足しました。活動の内容は居住形態地図を作ったり、昔の写真を編集してデジタル化して皆さんにお見せする程度のことでした。

3年後の活動の内容を岡山県出席の下、発表してからあまり活動もなく、このまま終わってしまうかという状況になっていました。平成23年11月にこのままではもったいないということから、第二次のメンバーを決めまして、市の方と連れてこられた地域おこし協力隊とで会議を持ちました。その後地

域おこし協力隊の方を2名指名して、私どものほうへ派遣していただきたい旨お願いしました。そして平成24年4月から2名梶並に来ていただき協働するようになりました。

そのひとりがこのシンポジウムにも違う会場に出ています藤井さんです。地域おこし協力隊に加わっていただいたこと、この会場にも来ていただいている新免さんと私が会長、副会長になったことから少し活動が活発化しました。そして現在も3名の地域おこし協力隊に来ていただいています。前の2名のうち、藤井さんは全国で頑張っておられますが、もうひとり私どものメンバーに残っていただいて、地域で活動していただいています。

先ほど申し上げましたが、空き家が大変増えていますのと、私どもの活動資金であります補助金はそのうち終わってしまいます。活動資金が終わってしまうと活動が終わってしまうというのが常ですが、私どもは市と協議して、この空き家を活用して何とか活動資金を確保できないかということで、お試し住宅制度を始めました。

このお試し住宅のシステムというのは所有者と美作市が10年間の賃貸契約をして、古くなっていた民家を1棟約500万円くらいで改修して、そこに入居した方の家賃分を、私どもの活動資金としていただくというものです。

私どもはそのために何をするかというと、入居された方の、入居後の田舎暮らしの相談を受けるとか、近所とのつきあいのサポートをするとか、退去されたあと地域に定住していただくための空き家の紹介をすること等です。

お試し住宅の委託管理の内容はここにありますが、今、1号棟、2号棟、3号棟とあります。1号棟は月額2万円、2号棟と3号棟は3万円の家賃ですが、このお試し住宅はほかのところと違って、1年間の入居期間があります。

私どものところは雪の多いところでもありますし、夏は暑いところでもあります。1年間の状況を十分感じていただいたあと、住むかどうか決めていただくということで1年間の入居期間を設けています。

私どものお試し住宅の委託管理というのは特に入居者のいろいろな悩みごとをサポートするのが重要な仕事です。それとお試し入居後に梶並地区に住んでいただくための仕組みづくり。入居しているあいだにいろいろ交流して、梶並に住んでいただけるかどうか理解していただくために相談していただくというのが我々の主な仕事になっています。

私どものところは450戸ありますが、現在150戸くらいが空き家です。ただその空き家の状況は50軒くらいしか使える状況ではありません。その50軒くらいの中で何とか住んでいただけるところを私どもが見つけて持ち主と相談をし、そして悪いところは直すこともして住んでいただくことを考えています。

今まで、平成25年くらいから入居していただいたのですが、約5年間に1号棟から3号棟まで、このようにたくさんの方が入居して、現在8組、15名の方が定住されています。なかなか全部の方に定住していただくのは難しいわけですが、多くの方に美作市内に定住していただきたいと思っています。私どもの地区の人口は現在600名ですが、5年後には500名くらいに減少するであろうと思っています。その時にこのお試し住宅を利用して定住する人が50名くらいに、10%くらいにこのお試し住宅を活用した方の移住でカバーするというふうになると考えています。

この移住定住促進活用というのは私どもの活性化活動の主な柱になってはいますが、せっかくお試し住宅に入っていただいた方の住む家がないということになると困りますので、この空き家をなんとか整備しなくてはなりません。これは3年ほど前に美作県民局で実施されたコミュニティビジネスプランコンテストで最優秀賞をいただいた梶並空き家管理サービスというシステムです。これは空き家を持ち主の方と契約をして、ここに書いてありますように通風、換気等するとか、整理整頓をするとか建物の保守点検をするサービスです。1ヶ月1戸当たり3,000円で請け負うというものです。オプションとして草取りや庭木の剪定等もするというものです。

点検状況は専用のホームページを立ち上げてパ

スワードをお知らせしていつでも会員は内容を見ることができるといったサービスです。利用料金は1戸当たり月額3,000円、年額36,000円で、現在まだ1軒の契約しかありませんが、これを30戸とか50戸くらい拡大をしてひとつの雇用を創出することに結び付けていきたいと考えています。

それと初期費用と世帯サービスですが、これは地域内の空き家で下水道完備ができていないところがあります。この下水道を水洗にする工事等の費用を私どもで立替えて、あとで家賃で回収するものです。その間は持ち主に家賃を払えないということですが、このようなサービスをして空き家の管理をすることにしています。

このシステムの効率的運用のために1名、1級建築士ですが、地域おこし協力隊に来ていただいています。今はメールで契約者の方に管理の状況をお知らせしていますが、梶並だけでは空き家が少ないですから、梶並地区から美作市内に対象拡大を予定しています。管理作業については現在活性化推進委員が交代で担当しているということです。

それから私どもの活動のもう1本の柱は特産品の開発ということですが、私どものところは山間部でシカやイノシシ、最近ではクマも出るという状況です。せっかく作っている作物も、たとえばソバは、3年間シカの集団におそわれて全く収穫がないという状況が続きました。

その中でコンニャクはシカやクマの被害を免れる作物で、これを何とか特産品にしようということで、かじかつ（梶並地区活性化推進委員会は長いのでかじかつと略しています）でコンニャクを現在は週1回製造して湯郷温泉のホテルや道の駅、それから私どもで運営している喫茶ほおづきやいろいろなイベントで販売をしています。それから先ほどお話しましたようにソバを栽培していますが、ソバはシカが大変好む作物でして、一昨年は茎まで食べられてしまいました。

この下にあります石臼製粉機なども導入されていますが、これらは市役所のほうでご尽力いただいて、宝くじ助成金で、240万しましたが購入しまし

て、私どもの施設に備えています。これを使って特産のソバを作って、製粉してソバ粉を販売しようと考えています。それと、かじかつ弁当というのを作っています。

地域活性化の取組がいろいろなところで紹介されて、視察研修の受入が大変多くなってきました。この6月には兵庫県香美町から35名来られましたし、韓国のプサン大学からも視察の方が来られました。この30日にも真庭のほうから15名の視察の方が来られる予定です。

我々の取組をこのように説明させていただいていますが、その時に地域で取れた食材でおもてなしをするかじかつ弁当を、女性メンバーを中心に作って提供しています。もちろん特産の梶並さしみコンニャクも入れています。

私どもの活動が地域の方になかなかわかっていただけないということもありまして、年に2回くらい、市の広報にかじかつだよりというのを折込みさせてもらっています。こうやって私どもの活動を地域の住民の方にわかっていただく為、旧勝田町の範囲に1,450部くらい配っています。このほかホームページも開設して私どもの活動を発信しています。

今年の4月から、私どもの活動拠点であります勝田高齢者福祉センターやまゆり苑、これの指定管理をしています。以前は社会福祉協議会がやっていましたが、私どもで指定管理をすることになりました。ここはコンニャクの製造やソバの製粉の拠点ですし、地域おこし協力隊と私ども活性化推進委員会の事務所としても使用しています。

ここの施設の清掃や草刈り等は定期的に私どもでしていますし、近所にあまり飲食店がないので、メンバーで喫茶ほおづきというのを運営しています。火・水・木・金の4日間、ここで食事や喫茶ができるようになってきました。それから、いろいろなイベントをここを会場として使っていますし、市の健康診断や選挙の投票所としても使われています。

約10年間、私どもの活動が続いてきていますが、たくさんの課題を抱えています。地域住民の方の私どもの活動への取り込みも今後の課題です

し、メンバーが大変高齢化していて後継者づくりも問題です。

それと、コンニャク作り、設備も充実しようとしていますが、これをビジネスにできるかどうか。空き家管理システムもこれで雇用創出ができるかどうかも課題です。

私どもは毎月会議をしています。県民局の方や市の方に必ず会議に出席いただいて情報の共有をさせていただいています。このような活動には行政との連携が大変肝心であると考えています。

それともうひとつ、私どものお試し住宅を活用して来られる方は、私どもは誰でも来ていただきたいと考えているわけではなくて、希望される方に市の方と一緒に面接をして、本当に私どものところに合う方に入っていただいて、定住していただくという活動をしています。その結果が今までの8組15名の定住に結びついてきたのではないかと考えています。簡単ではありますが、どうもありがとうございました。

**関司**／はい。4地域の皆さん、ご丁寧なご発表をいただきありがとうございました。駆け足でしたが、ツボをしっかりおさえたご発表で、それぞれの取組の骨格や背景のところをご理解いただけたのではないかと思います。このあと、もう30分もないのですが、少しディスカッションをしてみたいと思いますが、今回のシンポジウムのテーマが「田園回帰」という話でした。

地方に若者を呼び込むということなのですが、私は、この田園回帰の話を、昨日の全体会も含めてですが、風をどのように地域の側が受け止めていくのかというところが一方の柱だと思っています。

昨日の話は、時間があまりなかったこともあって議論があまり深まりませんでしたが、今回は地域から田園回帰にどう向き合うかということをし、皆さんとやり取りしてみたいと思います。

風をうまく受け止めるためには当然帆をあげないといけないのですが、帆の上げ方が大事になるだろうと。当然、帆をうまく上げないと風は素通りしてしまいますから、船は進みません。おそらく今

日ご報告いただいた4地域それぞれ、場を作ったり地域の皆さんと取り組み、受け皿を作って、帆をうまく上げていくプロセスがあるだろうと思うのですね。

ですので、最初に、地域側でこの田園回帰、移住の皆さんを受け止める帆をどううまく上げる場を作ったのか、それぞれの取組をお伺いしてみたいと思います。まず周防大島の話になりますが、町長、歴史的な話も含めて、タイトルが「交流から定住へ」ということでお話をいただきました。

おそらくそのつなぎの部分は時間の関係で出していられなかったと思うのですが、移住者を受け入れられる環境、組織は当然大事な要素だと思いますが、町民の皆さんの、そういう人たちを受け入れようというマインドだったりあるいは考え方、比較的周防大島はオープンマインドで交流もし、そこから隣に住む人たちのことも考えていくというところがあると思います。

そのあたり、まさに交流から定住へとどういうふうにつないでいくのか、そのあたりいただけますか？

**椎木**／移住定住というのはやはり、家族、ひとりであっても、人生をかけた大きなことだと思いますが、ですから浮ついた話で移住定住はできないと思います。

移住定住というのは本当に、たとえばひとりものであっても、家族があればなおのこと、世代間のある大きな家族であればなおのことですが、やはり十分考えておかなければ、浮ついた形で移住するとか移住させるとか、先々でまた新しい苦勞をさせることになるのではないかと思います。

ですから、先ほどほかの方のところでもありましたが、お試し暮らしやいろいろなイベントに来ていただくとか、私どももお試し暮らしをしていますし、移住ツアーというのもしやっています。移住ツアーもこの定住促進協議会のほうで大きな取組として、年間3回くらいやっています。これも要するに物見遊山や観光のような浮ついたツアーではまったくなくて、たとえば周防大島町の医師会長さんのと

ころにいくと、すごく辛辣なお話があったり、皆さんは移住するというのは、この大島は瀬戸内のハワイといわれているようないいところだからいいか、と感じていると、たとえば「あなたは親御さんはどうなんですか」とか質問されて、将来必ず親御さんを看るとか、今の大島の企業はこうで商店街はこうなんですよ、学校はこうですよと現実的にお見せする。

そして1泊2日のツアーですが必ず料金もいただきます。いちばん特徴的なのはすでに移住してきた皆さんとの交流会を持つようにします。私たちとの交流もですが、それよりも何より移住の先輩方と交流会をするとそれはものすごく参考になりましたという意見がたくさんあります。

というのは、自分が移住する前と移住してきた今とどういうギャップがあるか。あるいはまたそれがスムーズにいつているのか、そういう現実的なことを見ていただく、そういうことがきちんとできていないと、あとになって、数ヶ月数年住んでみて「こんなはずではなかった」ということになるので時間のロスですし、人生としても大変なマイナスになるのではないかと思っています。そのようなことをやるのがひとつ。

もうひとつ、私たちは体験型修学旅行の誘致を行っています。現在、40校くらい来ると、修学旅行は春と秋ですが、たとえば月火来て、水木来てまた月火来てということがありますが、今100軒ほど受け入れ家庭がありますが、たとえば私は週に1回、私は1ヶ月に1回しか受けられませんとか、民宿ではありませんからそんなに受けられませんというのがありますが、100軒あって、10年間やると10歳年をとるんです。それでもうできませんというのも出てきます。

おかげさまで100軒のうち30%、30軒くらいは移住者の方が受け入れ家庭になってくださって、結構いい評価をいただいています。町長さん、いい仕事を始めてくれた、私は来てから魚釣りに行く、ゴルフに行く、朝からコーヒーを飲んでゆっくりすると思っていたが、やってみると時間が余りすぎる。都会から子供たちが来るとたいへんうれしいと言わ

れています。やはり、移住してきた先輩の生の声を聞かせるというのは大事だなと思っています。

**図司**／そういう意味では地域のツアーも象徴的だと思いますが、誰でもいいという話ではなくて、しっかり目利きをするような、向こうにも考えさせるようにうまく仕向けている、そういう感じなんですか？

**椎木**／そうですね。定住促進協議会に嘱託職員を入れていますが、彼はファイナンシャルプランナーの資格を持っていて非常に、資金的なことも含めた生活が浮ついていてはできないとシビアに言ってくれるんですね。

そうしますと来た方は、いいところだからというくらいの気持ちでいても、話を聞いて「ああそうだな」ときちんと自覚ができるチャンスだと思います。ですから、実際に、事前にきちんと情報を出すということは大事なことだと思います。

**図司**／はい、ありがとうございます。いろいろノウハウが詰まっている感じですね。続いて「くれば」の取組ですが、くればはもう30年選手で、まさに交流から定住へで、しかもインバウンド、外国人も含めてということですが、なまずや会を始められたころというのはどんな感じだったのでしょうか。やはり30年で徐々に変わってきたという感じでしょうか。

**北島**／そうです。30年はひとつのプロセスなんです。一つひとつ、マンネリではなくて、段階を踏んで前に進んでいこうということをしかり認識しながらやっていこうということだと思います。

**図司**／当然波はありますよね。なまずや会は10年やられて、少し盛り下がったというお話も聞きましたが、逆にそれを恐れず、前に進めようとするマインドや外の方を受け入れていこうというマインドは皆さんの中でどう育ってきたのでしょうか。

**北島**／はい、今定住の話が出ていますが、ひとつ

は地域で定住の方々をお迎えする心という思いと、もうひとつは魅力を感じてきていただく、そのへんの情報の共有、思いの共有ということに配慮してきたのですが、私たちが気づかなかった魅力だとかそういったものをお見えになる方々が発信しているのではないかと。

特に外国人の方々がそういう思い、話を聞くにつけ、私たちの目からうろこが落ちたような気がしました。それが新しい展開を結ぶんだ。それで先ほど申し上げたわびさびという言葉でもって表現して新たな価値観、それを住民の方々も共有し認識するところから再スタートができるのではないかと思っています。

**図司**／なるほど。ある意味、日本のどこでもあるようなものだけど、あの地域にあるものをストレートに言ってもらったことが大きかったのでしょうか。

**北島**／そうですね。私たちが気づかなかったいいところ、魅力、そういったものを再認識する、それは地域の住民もあわせてそういうことをして一緒に勉強していくというようなことだと思います。

**図司**／なるほど。現場でお話を伺った時におじいちゃんおばあちゃんが、外国人の方がたくさん来るので英語を学びたいと、皆さんの英会話教室が始まったと。やはり目的というか、交流したいと思えば乗り越えるなという気がしますが、そうなんですかね。

**北島**／そうですね。とにかくハローと言う。日本語と英語で何となく通じるんですよ。それも不思議なところがあるのですが、町場に行くとなら外国人の方が、多くの国の方が来てくれていますが、後ろを振り返りますが、笹間では誰も振り返ってくれないよと言います。普通の人間関係になっているとよく言われます。

**図司**／はい、ありがとうございます。清河ですが、伊藤さんは入って来られた立場ですが、どうです

か？ 移住する際にほかのところも探されたんですか？

**伊藤**／はい。三次市内の大規模校に通うようなところを。不動産屋にいてもそういうところしかなくて。そういうところは見て歩きました。

**図司**／清河の話は、情報はキャッチできていたのですか？

**伊藤**／清河の話は、不動産屋で小規模校に通えるようなところはないかと聞いたら、ちょうど今から空くよという話をしていただきました。

**図司**／どうでした？ 最初の清河の感じは？ どんな感じで清河の皆さんに出会って、定住へ話が動いていった？ 経験談を聞かせてください。

**伊藤**／最初にコミュニティセンターに行って、1回見に行きたいのだけどという話をして、行ったら3、4人くらいおじさまが座ってらっしゃって、うちは最初に主人がひとりで行って話を聞いて帰ってきて、よかったよと。次に家族4人と私の母も一緒に行ってみようということで家族全員で行って、もうその時には入る気満々で話をさせていただきました。

**図司**／その時、どんなことを聞かれました？

**伊藤**／もう12年前なのでだいぶ忘れましたが、まちのことや町会のこと、大丈夫かと。ほかのことを聞かれたという印象はなく、どこで生まれたんやというような世間話をして、家はこんな感じで、行事がこのくらいあるよとか。

**図司**／なるほど。しがらみが大変とかいう話もありますが、その辺は伊藤さんはハードルは高くなかったですか？ こんなものかなと受け止められた？

**伊藤**／そうですね。もともとそんなに都会で育っていないので、そういうことが地域であるのはわかっ



ていたし、できるところからやればいいよと最初に言っていたので。まだ子どもが小さかったので出られないこともあったし、そういう時も責めるわけでもなく。このたび来たんじゃないという感じで受け入れていただいたので。

**図司**／会長の岩崎さんがそちらにいらっしゃるのですが、地域組織で自分たちでお金をかけてやっているの、移住者を選べるんですよね。行政だとあなた、いやです、来ないでくださいなんて言いにくいところですけど。

地域組織だと人を選べるというのは、逆にそこは強みだと思いますが。会長、そこは人を見て断ることもありますか？ 伊藤さんは全部OKだったということですね？

**会長**／そうです。伊藤さんはOKだったんです。実際のところ、我々の活動というのは地域で学校を守っていきこうというのがいちばんのスタートだったわけです。だから学校というものへの理解、協力がいただける人。それに限定していきこう。そういうスタンスでスタートしていますので。どうしても学校というのはいちばん譲れないところであったわけです。学校というのは、昔、分教場からスタートして、分校になり、それが独立校になり、気がついた時には子どもの数が減っていた。

学校を維持していくためには地域住民がボランティアでグラウンドの整備とかをしていた。我々もそういうのを見ながら育っていますので。その学校を使っていただく人はものすごく精査しなければいけない。先人の思いを我々が引き継いでいるという思いでやっている事業なのです。

**図司**／はい、ありがとうございます。そういう意味でもうひとつ、テーマというか、こういう人に来てほしいというのが、学校が軸にあるとわかりやすいでしょうし、そうなると子どもさんがいる家族に来てもらおうと。はい、ありがとうございます。

続いて梶並。梶並もお試し住宅、たぶんあれもひとつのフィルターといったところもあると思いま

すし、一方で空き家の管理、空き家バンクはいろいろな自治体がやられて増えていますが、メンテナンスをどうするかは大事な課題としてある中で、今、一歩ちょっと踏み込んだチャレンジもされています。空き家の活用というところから見て、移住者の受け入れ、ポイントになること、梶並の皆さんで工夫されていることがあったらお話いただけますか？

**富阪**／そうですね。住民の方はどうしても移住者を奇異な目で見るとは思いますが、なかなか地域の住民の方とすぐに結びつくことはできませんので、その橋渡しを私どもがやるということと、もうひとつは入ってきた方が疎外感を持たないように、先ほどもありましたように交流会を持って、私どもがつなぎになっているんだよということを知っていただいで、安心感を持っていただくことも必要かなと思ってやっています。

**図司**／はい。管理の話はどうやって出てきたのですか？ ビジネスコンテストに出したきっかけや経緯も聞かせてください。

**富阪**／そうですね。空き家というのは、先ほどもちょっとお話しましたが、たくさんあっても程度のいいものはあまりありません。それで程度のいいものを私どもで何とか確保しようということで、ビジネスコンテストで70万円くらいいただきまして、それを資金にして少し直したりして、家賃として回収して、入る方の負担をなくそうというようなことを考えたわけです。

**図司**／なるほど。はい、ありがとうございます。いい時間になってしまいましたが、せっかくなのでご質問があれば受けようと思いますが、いかがですか？

**A**／空き家のこととか草刈りとかするにあたって、実際に手を動かす人、継続的に協力してもらう人をどういうふうに確保しているのか？

**図司**／私も聞こうと思って用意していた質問です。時間はないのですがせっかくなので伺おうと思います。チーム作りが大事だと思うのですが、おそらく自治組織としてやっているケースと、有志でやっている、会社を作ったりとか、そういうケースがあると思いますが、動ける人をどう確保するか。

当然、高齢化が進んでいたり外で働いている人もいるのでどこもご苦労されていると思いますが、周防大島の場合、まち全体では大きすぎるかもしれませんが、有志で移住者をフォローするとか、チームが町内にいくつかある感じなのでしょう。

**椎木**／特にそれは無いのですが、先ほどから出ている空き家を活用する制度は持っています。雨漏りはしていないか、屋根はしっかりしているか、屋根をそっくり替えるとかはできないので、私たちも10年間家主から借りて、町のほうでリフォームして貸し出すという事業をしています。

これはふたつ目的があって、ひとつは空き家を放置すると廃屋になってしまう、それを留め置こうということがひとつ。

もうひとつはそれを活用して新しく入る方、移住してくる方に提供したいというふたつの目的がありますが、借りる方にはそのままでもいいですから、いるものだけ持って行っていただけたら、うちが処分しますからと、そのかわり5,000円しか家賃はお支払しません。1年間60,000円、10年間で60万円お支払いします。うちのほうで300万円を上限に改修します。それでトイレとお風呂とキッチンを中心に直します。それで300万。合わせて360万。

貸し出す時は月30,000円、1年36万、10年で360万、それでイコールという計算です。実はマイナスは出ますが、そういう形です。管理をする時間を短くしたいというの也有ります。管理はシルバー人材センターにお願いするというのがいいと思います。

**図司**／行政も施策も通じながらドライブをかけて、人が増える後押しを。

**椎木**／そうですね。ある程度、トイレとお風呂とキッチンくらい、それから古い家財はきちんと処分してこれですよとお示ししないとなかなか難しいだろうと思っています。

**図司**／ありがとうございます。くればでは自治会とのすみわけがあると思いますがその辺はどうですか？

**北島**／私はふたつあると思います。地域としてスタートするコンセンサス型で進んでいくのか、それともある程度有志でリーダーシップを取って進んでいくのか。

両方正解だと思いますが、ずっといろいろな活動をしてきてコンセンサスがないう形です。がまんして1歩1歩進んでいくということがあると思うわけです。

目的が明確になっていればある程度リーダーシップ型で進んで、そして情報を共有して広げていくということも私は今の時代、現実的かなと思っています。

そうした中で情報を共有し、私たちも小学校を改築して作った交流センター、企業組合というメンバーがいますが、それが地域全体のことでという認識をことあるごとに情報交換会であるとかニュースペーパーだとかでお知らせして共有して持ってもらおうと、そうした中でリーダーシップ型で少しずつ輪を広げていく、そして全体を構成するということが現実的かなと考えています。

**図司**／なるほど。青河はどうですか？やはりみんなではばっと動いている感じですか？それともそれぞれのところでチームが動いている感じですか？

**伊藤**／みんなではばっと動いている感じです。

**図司**／今の北島さんの話でいうコンセンサス型で、みんなで話し合っている感じですか？

**伊藤**／そうですね。

**関司**／チームでやるというベースがあるんですね、会長？

**会長**／受け入れ側に立って、建物の管理であるとかそういうことに関しては出資者の9名が。全体を支えてもらっているのは地域です。

**関司**／役割分担がされているんですね。梶並はどうですかね。

**富阪**／梶並は移住者のメンバーが3名加わりますし、地域おこし協力隊もおりますし、来年卒業する方も残ってもらうということで、移住者が私どもの活動のかなり大きな原動力になっているという状況です。

**関司**／委員会には区長さんとかも入っているんですね？

**富阪**／当初は区長さんはローテーションで全員いられたのですが、出てこられませんので、区長さんが出てこられる場合もありますが、区長さんは任期がありますので、元区長というのは結構入っておられます。

**関司**／そこは必ずしもマストではないということですね。ありがとうございました。いい質問をありがとうございました。

本当は皆さんにもう一声ずついただきたかったのですが、まとめに入ります。まず、4地区の皆さん、ディスカッションありがとうございました。おそらく聞き足りないと思うのでぜひぜひ現場に足を運んでいただきたいというところです。

この賞は何のための賞かという、まず地域の皆さんは、褒められる機会ってあまりないと思うのです。やらないといけないと思ってずっとやってきて、後ろを振り返るということもあまりないと思いま

す。そういう時に今回の賞をきっかけに振り返って、褒めて、努力をたたえるといいますか、それを次の、前を向いていく活力にさせていただく、そのための賞だと思います。

そういう部分と、あとはまさに4つの地域がここで交わりを持ったわけですが、ぜひ交流をつないでいただきたいと思います。昨日も学びあいという話がありましたが、似たようなところを目指しているのだけど、地域や場所によって工夫をして乗り越えていく、これは学びながらさらにバージョンアップしながら、共有できる場所があるかと思いません。

昨日の話もそうですが、田園回帰の風の受け止め方、帆の上げ方を学びあう、そこが非常に肝だろうと、私なりに思っていますし、もうひとつは、町長からもありましたが、基本的に隣に住んでもらう人を選ぶというのは結構面倒くさい話だと思います。面倒くさい話を楽しんで、でもしっかりやる、向き合う、そこが地域づくりの妙味というのでしょうか。

すごく大事なところをいろいろなスタイルで皆さんにお話いただけたんだらうと思います。おそらく、移住者の皆さんは、都会が違うなと思って田舎に引っ越すように、どこでも引っ越せる時代になっていると思います。とするとやはり、これは特に青河の皆さんが強調されていましたが、「ここにいる意味、青河にいる意味」、そこを地域の皆さんも楽しみつつ、移住者の皆さんにも理解してもらおうというところがおそらく大事で、その差し込み方も、今日の4つの地域の皆様方それぞれの取組の中でお示しいただいたのではないかと思います。

こういう取組は本当に地域それぞれだと思しますので、ぜひ4つの団体のお話を参考にさせていただきながら、今後の活動につなげていただきたいと思えますし、この優良事例表彰も続くと思えますので、一つでも多くの地域からいい取組がご披露されることを楽しみにしております。時間が超過しましたがこれで優良事例発表及びディスカッションを閉じたいと思います。ご登壇いただいた皆様に拍手をお願いします。ありがとうございました。