



発行:NAED 一般社団法人地域づくり支援機構 発行日:2019 年 2 月 1 日

◇年頭にあって一地域の人たちと地域 P&C の“共働”の拡大を 村田 武一郎(NAED 理事長)

◇景観ボランティア明日香の苦悩 木村 衛(NAED 顧問)…2 頁

◇移住促進における「空き家」と「人」の課題と対策 野崎 弘之(地域 P&C 第 9 期生)…3 頁

◇地域支援の準備作業～地域分析システムの利用について～ 堀越 正夫(地域 P&C 第 3 期生)…7 頁

年頭にあって一地域の人たちと地域 P&C の“共働”の拡大を

村田 武一郎(NAED 理事長)

皆さま、今年もよろしくお願い致します。

地域づくり支援機構では、2008 年 6 月から地域プランナー・コーディネータ(地域 P&C)の養成を始めました。以来、94 名(2019 年 1 月 31 日現在)の地域 P&C を養成・認定してきました。そして、地域 P&C の養成・認定は、この 6 月に 100 人の大台に達します。

さて、この 10 年ほどの歳月をふり返ってみると、“地域づくり”への人々の意識が高まった時代であったと言えないでしょうか。それまでには、様々な地域問題が噴出した時代があり、そして、地域の人々にとって、地域の将来像の不明瞭さの問題がありました。

2008 年には、国土形成計画法に基づく最初の国土形成計画が策定されています。この計画では、“新たな公による地域づくり”という言葉が示されました。「行政だけでなく多様な民間主体を地域づくりの担い手と位置づけ、これらの主体が従来の公の領域に加え、公共的価値を含む私の領域や、公と私との中間的な領域で協働する“新たな公”に基づく地域づくり」です。そして、自治会、PTA、商店会等の地縁型組織、NPO(特定非営利活動法人)にも“新たな公”としての役割を期待しました。“新たな公による地域づくり”は、見方を変えれば、「それぞれの地域で、地域の将来を自ら創れ」ということでもありました。

各地域が抱える様々な地域問題は、今も解決していませんが、それを背景に、地域の人たちの“地域に対する思い”が迫力をもって発現し、地域の人たちが地域問題を自ら解決しようと立ち上がったのが、この 10 年であると言えます。各地域において地域づくり活動が様々な展開されるようになっていきます。

各地域の地域づくりに向けて、何が大切なのでしょう。各地域は、歴史的に吸収・蓄積したものを「好循環」に結びつけることが望まれます。目標とすべき将来像を議論し共有し、それに向かって、新しい何かを積み重ね続けること、新しい何かを取り入れ続けること、そして、新しい何かを生み出し続けることが必要です。

この時、どのような人材がどのような役割を果たすのか、どのような“共働”をつくりだすのかに焦点を当ててみなければなりません。最も重要なことは、地域づくりリーダーの役割であり、地域づくりを支援する地域 P&C の存在です。そして、参画する地域の人たちの将来像の議論と共有、課題解決に向けて、地域 P&C が“共働”することが望まれます。

10 年超にわたる地域づくり支援機構の地域 P&C 養成は、多くの優秀な地域 P&C とその活動を生み出し、主たる活動範囲である奈良県内に、多くの地域づくり実績を生んでいます。各地域において活躍されている地域 P&C の方々に敬意を表するとともに、地域の人たちとの“共働”を様々な拡大されることを願っています。

年頭にあたり、皆さまのご健勝とご発展を祈ります。また、各地域の地域づくり活動が成果を挙げ持続発展することを祈ります。

景観ボランティア明日香の苦悩

木村 衛 (NAED 顧問)

NAED 通信第 6 号(2016 年 11 月発行)において、明日香の景観を守るボランティアグループ“景観ボランティア明日香”の活動について報告したが、この景観ボランティアが活動を始めて 17 年が経過し、活動内容が大きく広がったにもかかわらず、組織・運営体制は発足当時のまま推移してきたことから統制がとれず、また、活動資金の確保に難渋するなど、抜本的な改革を余儀なくされている。

当初は、財団法人明日香村地域振興公社(あすか夢耕社)がボランティア募集と経費負担を行い、“景観ボランティア明日香”は景観整備を必要とする自治会(集落)の要請に応じて現地に出かけて活動(作業)する方式で共催し、毎年 2 泊 3 日の宿泊活動 1 回と日帰りの活動 2 回を住民との協働作業を基本に実施していたが、元々、景観ボランティアは、明日香の景観が美しくなって地域住民に喜ばれるなら骨身を惜しまず「景観保全に貢献したい」という熱い思いで集まっており、行政(夢耕社を含む)に頼らず自力で活動しなければ納得できない純粋な気持ちの人たちである。2010 年に景観ボランティアの活動に感動した篤志家から無償で貸与された約 50 アールの荒廃地とその中の廃屋を整備・改修し、クラブハウスとして活用するようになったことが自立への大きな自信になって、あすか夢耕社との共催活動に飽き足りず自前の活動を積極的に拡大していったのである。

今では、共催活動に加えて、①クラブハウス(広い敷地を含む)の管理(荒れ地の回復・廃屋の修復)、②野菜やソバの栽培(約 15 アールの荒廃畑を再生)、③約 30 アールの柿園の栽培管理(農家の高齢化で放置された柿園の維持)、④竹炭づくり(伐採竹材の有効利用)、⑤クラブハウス周辺の荒廃石仏群の整備(放置文化財の掘り起し)、⑥クラブハウス所在集落の各種行事への参加(地域との交流)、⑦台湾のボランティアグループとの提携(国際交流)等々さまざまな自主活動に取り組んでいる。

しかし、このような自前の活動を続けるには自主財源の確保が不可欠であるが、景観ボランティアには微々たる会費のほか収入源は無く、極度の資金不足に陥ったのである。

そして、活動資金を稼ぐために、明日香村外で雑木林の伐採を請け負って薪を生産し、ピザ専門店で販売しているが、そのために特定の会員が恒常的に労働(活動?)しなければならなくなって本末転倒の状況を呈するようになり、資金稼ぎに携わってきた中心メンバーが景観ボランティアの活動(?)に疲れ果てて退会を申し出ている始末である。

その他にも、①旧態依然の組織体制ではガバナンスが十分機能していないこと、②役員が高齢化して多様な活動に対処できていないこと等の問題が噴出し行き詰まっている。

発足以来、多くのメンバーは熱意さえあれば全て上手く行くものと考えて活動して来たが、①資金の調達は可能か、②活動内容は過重でないか、③組織・運営体制は妥当か、④世代交代は適切か等の課題を定期的に検討し、状況に即して見直すべきだったのである。

現在、この難局を打開するため、新体制準備委員会を立ち上げて新しい組織・運営体制を検討しているが、熱意に委せて拡大した活動内容を精査・整理し、発足時の基本理念を思い起こしながら、身の丈に合った活動になるよう方向づけられるものと期待している。

最後に、地域 P&C には、やる気とアイデアが必須であることは言うまでもないが、活動資金の確保が極めて重要であること、活動の進展に即して組織・運営体制を見直す必要があること、活動継続のためには適宜・適切な世代交代が大切であることなど、この事例を他山の石として認識いただき、大いに活躍されることを祈念する次第である。

移住促進における「空き家」と「人」の課題と対策

野崎 弘之(地域P&C 第9期生)

1. 役場内の外部人材(傭兵)として

私はいま、京都府下で唯一の村「南山城村」の役場内で、「移住定住推進員」という仕事に就いている。移住定住推進員とは、「移住・定住促進および交流人口増加を目的とし、効率よい事業実施のための人材」とのことであるが、簡単に言えば、村内の物件の確保と移住希望者へのマッチングの効率化を図るために採用された臨時職員である。

少し簡単に言い過ぎてしまったが、具体的な業務は様々にある。1) 村内で暮らしている移住者たちへのインタビュー、2) その移住者たちの声を発信するサイト「むらぶら」の運営、3) 村内の空き家の実態調査、4) 空き家周辺住民への聞き取り調査、5) 空き家所有者の物件意向確認、6) 空き家バンクの運営、7) バンク登録物件の管理、8) バンク登録予定物件の動産処分代行・リサイクル家電処分代行・片付け代行、9) 山城広域振興局との移住ツアーイベント企画・実施、10) 移住希望者向けの空き家ツアーガイド、11) 移住交流スペース「やまんなか」の運営・管理、12) 交流イベントの企画・実施、13) 新しい移住者と地元民との関係づくり、14) 新しい移住者の村暮らしフォローなど、行うべきことは山ほどにある。村役場の正職員さんが時間をとりにくいであろう業務を引き受ける、言わば「役場の傭兵」と言っても良いかもしれない。

2. ぶち当たった壁ー空き家問題

今だからこそ業務はたくさんあるが、着任当初は困りごとの連続であった。「移住定住推進員」なのに**移住促進ができないのだ!**理由は「空き家」の問題である。当時(2016年5月)、前年度の空き家調査で村内には約120軒の空き家があることが判明していた。自分たちがそのリストを引き継ぎ、とりあえずそれらの空き家の現地調査を行うことから始めたのだが、ほとんどが以下のような「難あり」状況で、これには閉口してしまった。「どうやって移住を推進させれば良いのか……?」



空き家の状況(例)

- ◇動産物(いわゆるゴミ)が大量に残っている物件が多い。
- ◇**賃貸可能な空き家が少ない**(状態の良い空き家は、なかなか貸さない)。
- ◇所有者(相続人)の特定ができない物件が多い。
- ◇**空き家のほとんどが改修の必要がある**(高額な費用が予想される)。
- ◇仏壇、神棚などの問題

3. 選択肢はひとつー空き家リノベーション計画(プロジェクト)

物件を動かさない…。移住促進の取り組みで、最も「あつてはならない事象」とも言える状況ばかりの中、賃貸可能な物件が1軒だけ出てきた。当然「要改修」物件であるが、所有者さんの意向は、「内装は自由にしてもらっても良い」ということであった。比較的傷みが少ない物件と思えたので、この物件を改修してひとつの「成功事例」をつくってみようと考えた。

ただし、工務店に依頼したり、大工さんを雇ったりするのではなく、自分たちで改修するという流行りのDIY(Do It Yourself)手法とすることに決めた。「お金さえあれば何とでもなる」という考え方を取り払って、「**お金をかけずに何とかする**」という考え方にしたかったのである。そうでなければ、今後出てくる予定の物件も要改修物件が多いと考えられるので、移住希望者にとって大きな障害になってしまう。「いかに予算をかけずに改修するか」、敢

えてそれを見せるということに、「村ならでは」の移住促進の可能性を見い出した。

しかしながら、自分たちだけで改修することには問題が多々ある。例えば、「専門的知識に乏しい」「作業によっては危険を伴う」「時間がかかりすぎる」「2人だけでは非効率」「作業内容によっては人員が必要になる」などであった。それならば、**改修作業自体をイベントにしてみよう**と考えた。イベントにして、村内・村外を問わず人が交流しながら改修を進めていく手法にできれば、地域とよそ者とを繋げる仕組みづくりにもなるのではないだろうか。そこで生まれたアイデアが「**空き家リノベーション計画(プロジェクト)**」のワークショップの企画である。そのポイントは、次の4点である。

1) 職人さんに「**講師**」になってもらい、技術を教えるワークショップ形式とする。

2) 参加者からは「**参加費**」を徴収し、それを「**講師料**」として職人さんに支払う。

3) 工具・道具類は、別の空き家から出てきたものを使用、または、協力者から借りたものを利用する。

(別の空き家から出てきた道具類は、所有者のご好意により譲り受けたものを使用。丸ノコ・トンカチ・バール・インパクトドライバーなど)

4) 材料は、その職人さんのネットワークで譲り受けたものをできるだけ使用する。

(消耗品程度の予算で可能なものは購入…ビス・接着剤・木材・合板など)

とにかく「低予算」で実行するために、**参加者からお金を徴収する**という一見無謀な手法とした。参加費を決定するにはかなりの論議を要したが、4日間のイベントで、**1日2500円**に落ち着いた。広報は、村のホームページとFacebookによるSNS発信のみである。果たして、お金を払ってまで、見知らぬ人が所有する空き家の改修作業にわざわざやって来る「もの好き」な人がいるのだろうか？



空き家リノベーション計画(プロジェクト)対象物件の様子

4. ワークショップの効果

「参加者にお金を払わせるのはいかなものか…」という担当職員

の皆さんをハラハラさせながらも、参加者の一般募集を開始した。日程は7月30日(土)・31日(日)、8月6日(土)・7日(日)の4日間である。そんな猛暑の中、参加希望者は現われるのであろうか？ 結果は、4日間の延べ参加者数**51名**！

驚いたのは、4日間すべてに参加された方をはじめ複数日参加者が多かったことである。実際の交流人数は約40名であるが、空き家という負の印象が強い



空き家リノベーション計画(プロジェクト)の様子

はずの場所で、「**空き家改修**」という名目で**交流人口・交流機会を創ることができた**のは何より価値が高いことである。また、参加者からは「楽しかった」「友達が増えた」などの喜びの声が多く、何よりも「予算を抑えて家の修繕ができるという選択肢が生まれた」ことが最大の満足感になったようである。企画した側からすれば、これほど嬉しい声はない。

さらに、衝撃の出来事が起きることとなった。なんと、このイベントへの参加者の中から、**一組の夫婦が村内へ移住**してくれることになったのである。このイベントでは移住希望者に対する格別な配慮ではなく、ただ移住者

を受け入れる準備のための作業イベントであったのだが、このような「棚からぼた餅」のような現象が起きてしまった(?)ことも、うれしい事実である。

5. 移住とは、結婚のようなものである

全国の自治体で「移住促進」の動きが活発になっている。東京や大阪で良く開催される「移住フェア」や、鹿児島や北海道で開催された「移住ドラフト会議」というイベントが話題になった。けれども、それらは、個人的には「移住者の取り合い」のように思えてならない。移住促進の活動をしている人間が言う

セリフではないかもしれないが、実際に移住してくる人の気持ちを優先すべきではないだろうか。人生において「移住」という行動は軽いことではない。それなりの覚悟が必要になるはずである。そして、もうひとつ忘れてはならない重要なことが、受け入れ地域側の気持ちである。地域にはルールがある。そこを擦り合わせずして「移住」を進めるべきではないと思う。

「移住とは、結婚のようなものである」。移住促進の活動をしている方なら誰もが耳にしたことがある言葉であるが、妙にしっくりとくる言葉である。確かに、初対面の人と「結婚」することはない。知り合って、ある程度の期間を一緒に過ごすことにより、少しずつ「結婚」への決断をしていくものではなかろうか。そう考えると、「地域」と「移住者」も同様のステップを踏んでいくが必要になってくるのではないだろうか。

「移住のきっかけ」とは、「お見合い」や「婚活」のようなもの

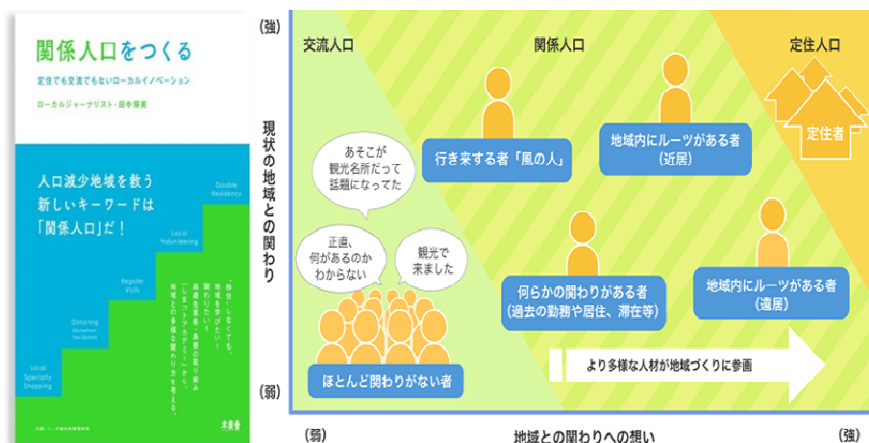
「移住を促進しようとするのであれば、移住希望者を追いかけてはならない」と個人的には考えている。よく「カネは、追えば逃げる」などに使われるように、「人も、追えば逃げる」ように思われる。

最も自然なのは、地域住民と知り合いになってから地域との関わりが始まり、関わるたびに他の地域住民ともコミュニケーションが深まり、地域の資源や魅力に気づき、「移住」まではいかなくても地域との関係性を継続できるようになるケースである。地域活動にも参加でき、地域のルールも自然と理解でき、何より地域住民の人柄を感じることができる。そして地域側も、そういう関係性をもつ人の人柄や将来像などを理解できる。地域と移住希望者の双方にとって、最も無理のない道のりである。個人的な意見ばかりになるのだが、地域側もそういった「関係人口」をもっと受け入れるように積極的に取り組んで欲しいと感じることは多い。

「結婚」までの道のりも、お見合いや婚活などで初めてその人と知り合い、徐々に仲を深めていくのが通常である。まず、その最初の「出会い」があるからこそ、その人をさらに知ることができる。だとすれば、「移住促進」を進めていく自分たちの役割は、「お見合いパーティ」や「婚活イベント」のような、いわゆる「地域との出会い」とな



空き家リノベーション計画(プロジェクト)の様子



り得るイベントを積極的に企画・実施していくことではないだろうか？ 地域に関わる「関係人口」を増やしていくことが、結果的には無理なく「移住促進」の機会づくりになるのかもしれない(空き家リノベーション、空き家ツアー、移住者訪問ツアーなど)。

6. 移住交流スペース「やまんなか」

最後に、2017年5月に開所した移住交流スペース「やまんなか」を紹介しておきたい。この施設は、初代村長の山仲氏のお宅であったのだが、しばらく「空き家」状態が続き、ご子息の方々が村に寄贈くださった物件である。当初は「お試し住居」として改修する案も出ていたが、全国的に定住に繋がる成功事例が極端に少ないということが判明し、物件活用に関する会議に移住定住推進員も参加させていただき、村外から訪問くださる方々と地域住民とが「交流」できる場所にはできないかと提案した。



その結果、移住促進事業の機能をもたせつつ、移住者や移住希望者、地域住民や村への訪問者が交流できる施設として改修されることとなった。施設名は、所有者であった山仲氏のお名前を残す方向で一致し、移住交流スペース「やまんなか」に決定した。

現在、ここを拠点として様々なイベントを実施しており、その内容は、地域で活躍する人たちと交流できるものが多い。ここへ集まる人たちが村のファンになり、地域住民に何かしらの刺激を与えてくれ、村との関係性を持続してくれる「関係人口」のひとりとなってくれるような場づくりを心かけている。ここは、観光案内所ではなく、地域在住の「むらびと」と繋がることのできる「関係案内所」である。



移住交流スペース「やまんなか」での交流の様子

地域支援の準備作業～地域分析システム(RESAS)の利用について～

堀越 正夫(地域 P&C 第 3 期生/NAED 専務理事・事務局長)

1. はじめに

2009 年に地域 P&C 養成塾を第 3 期生として受講して、早くも 10 年が経過しました。地域 P&C 養成塾を受講した動機は、住んでいる場所の地域づくりについてのノウハウを得られたらありがたいというものでした。定年退職後に地元の活動に関わりたかったからです。時間は経過しましたが、未だに仕事生活から抜け出せず、これからも、一般社団法人地域づくり支援機構で地域づくりを研鑽する日々が続きそうです。

さて、NAED の活動の一環として、「地域づくりの指導・支援」があります。このような受託を受けた場合、最初に何から始めれば良いのでしょうか。企業の経営支援の仕事をしていて、受託を受けた場合では、その業種について調べ、業界動向などを確認・調査することが支援活動の第一歩となります。

地域から、「地域づくりの指導・支援」を依頼された場合、その地域の状況を確認するにはどうすれば良いのでしょうか。ツールのひとつとして地域分析システム(RESAS)があり、今回、その紹介を致します。

2. 地域分析システム(RESAS)とは

この地域分析システム(RESAS)とは、内閣官房(まち・ひと・しごと創生本部事務局)および経済産業省が、産業構造や人口動態、人の流れなどに関する官民のビッグデータを集約し、可視化するシステムとして提供しているものです(画像1 <https://resas.go.jp/>)。

このシステムを国が作った意図は、地方自治体及びその職員の政策立案の根拠をつくるためです。

ホームページの冒頭に、「自治体職員の方や、地域の活性化に関心を持つ様々な分野の方によって、効果的な施策の立案・実行・検証のためなどに広く利用されています」と書かれています。この利用は、自治体職員が、「勘や経験や思い込みではなくデータに基づく政策立案」ができることを意図しています。そして、地域活性化に関心のある人間が、「データに基づく地域支援」に利用できます。

メインメニューは、マップという名前で、「人口」「地域産業循環」「産業構造」「企業活動」「観光」「まちづくり」「雇用/医療・福祉」「地方財政」となっています。

今回は、このなかで、「観光マップ」により、観光客の動向を確認してみます。



画像 1

3. 観光マップ

奈良県の観光客は増えてきましたが、宿泊者は観光客に比較して少ないと言われています。「観光マップ」では、「年度別の延べ宿泊者数の推移」を見ることができます(画像2)。

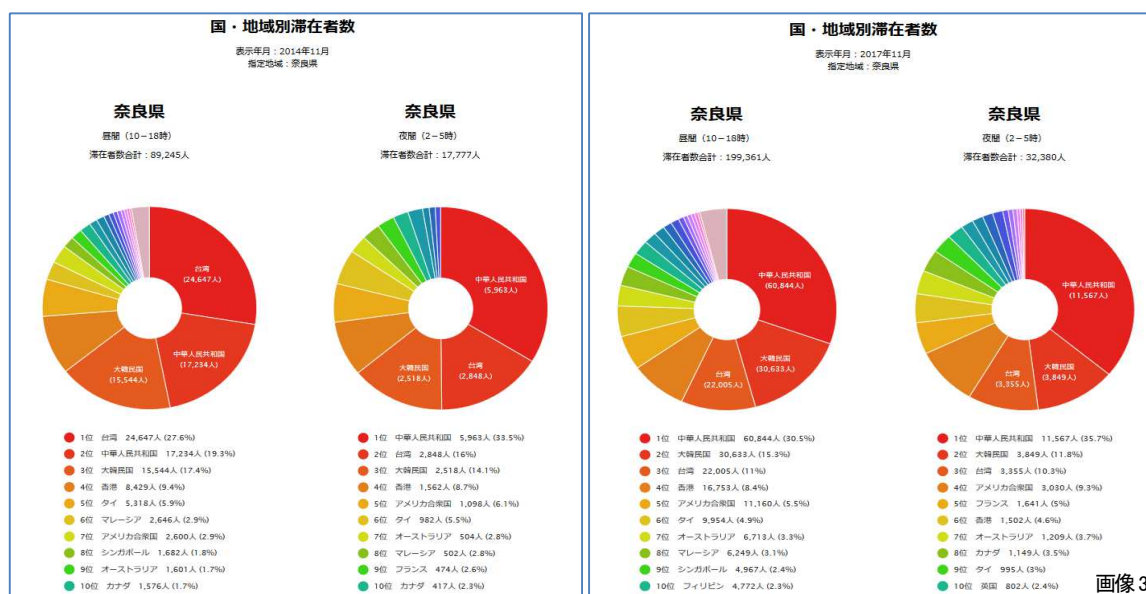
延べ宿泊者数で見ると、2015 年 2,552,560 人泊、2016 年 2,522,030 人泊、2017 年 2,395,940 人泊(外国・日本人合計)となっており、少しずつ減少していることがわかります。観光客は増えたにもかかわらず、「年間の延べ宿泊者数」は減っているのが実情であるということです。

奈良公園付近を歩いていると、外国人観光客が増加している印象を受けますが、奈良県下における、外国人の滞在者は、どのような推移になってきているのでしょうか(画像3)。観光マップの「地域別滞在者数」で、奈良県における外国人滞在者数を見ました。左側が 2014 年 11 月、右側が 2017 年 11 月です。昼間では、2014 年



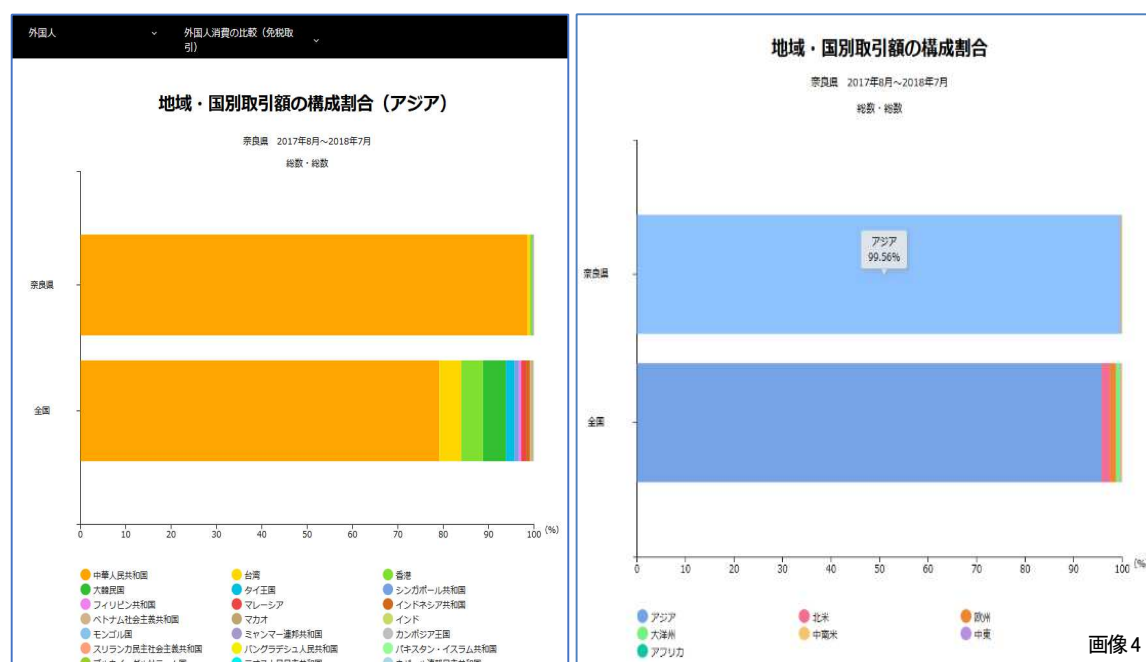
画像 2

の89,245 人に対して、2017 年は199,361 人と2 倍以上になっています。宿泊者以上に、昼に奈良県に訪れる外国人が増えている実態がわかります。



画像3

次に、滞在した外国人のうち、どの国の人が多く免税店で買い物をしているでしょうか(画像4)。「地域・国別取引額の構成割合」を見ると、アジアからの訪問者が99.56%であることがわかります。欧州からは、0.16%です。アジアのなかでも、中華人民共和国からの訪問者が98.52%となっています。RESAS では、さらに詳しく調べたい場合に、観光に関する統計を、地域や期間を変更して、見るができます。



画像4

残念な点としては、統計によって市町村のデータがないことや、期間が限定されていることがあり、情報量に限界を感じる部分も多いのが現状です。さらに、指示してから集計する仕様になっているためか、表示まで時間がかかるのが難点です。情報が充実され、問題点が解消されることを願っています。

以上、RESAS の活用が、地域活動の一助になれば幸いです。