

未来を創る！次代に繋げるまちづくりセミナー 概要（前半）

日時：令和3年2月19日（金）13:30～16:30

場所：J:COM ホルトホール大分 小ホール

○主催者挨拶（大分県商業・サービス業振興課長 御手洗 洋子）

皆様こんにちは。本日はご多忙の中、本セミナーにご来場いただきまして誠にありがとうございます。



新型コロナウイルスという見えない敵との長い戦いが続き、私たちは未だかつてない大きな不安と戸惑いの中におります。大分では、県民の皆様方のご理解とご協力のおかげで、感染者の数は比較的少なく抑えることができているが、一方でまちを歩く人、

また、飲食を楽しむ方などが少なくなっているという状況も生まれております。まちに関わる人たちも今一番の苦しい状況であると思っております。

これまで、別府エール飯に代表されるように、県内各地でテイクアウト・デリバリー支援やSNSによる飲食店情報の発信、クラウドファンディングなど、飲食の方々への応援の動きがあたかも大分の温泉のように次々と湧き上がりました。これらはすべて地元を愛する地域の皆様の熱い思いが具現化し、自ら取り組まれた成果であります。このような動きに多くの方々が勇気づけられております。

今回、講演のタイトルでもあります「応援の連鎖」が生まれ、地域の絆の大切さを改めて実感された方も多いと思います。県ではこのような地域の絆を育て、ポストコロナにも対応できる新しいまちづくりに繋げるための新たな事業に取り組みたいと考えております。

本日はその事業に向けたキックオフとして、「日南の奇跡」を起こした男として有名な木藤亮太さんを講師にお招きいたしました。第1部では、「応援の連鎖がまちを変える～油津商店街・那珂川市に見る地方創生の新しいカタチ～」と題しまして、木藤さんにこれまでの取組についてご講演をいただきます。第2部では、県内でまちづくりにご活躍されている4名の皆様方にもご参加いただき、木藤さんとポストコロナに向けた地域再活性化についてディスカッションを行っていただきます。

本日はYouTubeによるオンライン同時配信も実施しております。ステージでの討論と併せて、本日聴講されていらっしゃる皆様方とで、大分のこれからのまちづくりに新たな化学変化が生まれることを期待しております。長時間になりますが本日はどうぞよろしくお願い致します。

★★★第1部★★★ 講演

○木藤 亮太氏（株式会社油津応援団 専務取締役・株式会社ホーホウ代表取締役 代表取締役）

皆さんこんにちは。最初に、こういう状況の中今日のセミナーの会場を作っていただき、それから先ほどオンライン配信という話がありましたが、先ほどのぞいたら30人以上の方にYouTubeでご覧いただいていたのですが、多くの方に今日の話で意見交換ができる場を作っていただきありがとうございます。今日は前半に私が話をして、後半に上原さん、下村さん、河野さん、和氣さん、大分県内のいろんなところからすごくおもしろい仲間が来ていますので、その意見交換の方がもっと盛り上がるのかなと思っています。



同じ九州の宮崎県日南市というまちと、私が今住んでいる福岡県那珂川市というまちについて、ひとつの事例として話をさせていただきたいと思います。

資料に九州の地図が載っていますが、黄色と緑で塗り分けられています。これは何の違いかというと、簡単に言う

と人口が減っているまちと増えているまちです。大半が黄色で、ほとんどで人口が減っています。大分市とか福岡市といった主要都市の周辺ではまだ人口が増えているところもありますが、全国的に見ても地方都市の人口がどんどん減っている中で、我々は商店街やまちをどういうふうにこれから考えていかなきゃいけないのかというのが今日のテーマかなと思っています。

最初に宮崎の方の話を中心にさせていただきます。いきなりちょっと自慢話的に、自慢話から入るの何事かって話なんですけど、今 Google で「商店街再生」とかこういうキーワードを検索すると結構いろんな記事が出てくるんですけど、その中の大半に私のことが書いてあるというちょっと自慢話ですね。すごいでしょう？

あと安倍さんにも褒められましたという話ですね。安倍首相はもう辞められましたけれども、ある記者会見で、地方創生の好事例はありますかというインタビューの中で、この油津商店街の事を3~4分、かなり長く話をされました。YouTube に動画も残っているので今でも見れるんですけど、まさに今は商店街を歩いてきたかのような相当細かい説明をされています。けどよくよく考えたら1回も来たことはないですね。多分誰かに聞いた話で話をされていると思うんですけど、まあでも安倍さんはすごくいいこと言ってくださって、こういうことを言っています。キーワードだけにしますけど、地域の若い世代の人たちがアイデアとかチャレンジマインドみたいなものを持ちながらやりたいことを商店街やまちの中で実現をしていく、そういうワクワク感みたいなもの、そういう空気みたいなものがまちづくりの大きな原動力になっているっていう風に、そんなことをおっしゃって

ます。このキーワードは今日ずっと最後まで通しての非常にいいテーマになるんじゃないかなと思いますので、ちょっと頭の中に留めておいていただければなあと思います。

選考理由は、焼酎の注ぎ方が上手だったから

宮崎県日南市というまちは、大分から車や電車で行くと相当時間がかかります。多分3時間とか4時間近くかかるかな。福岡からも車で行こうとするとやっぱり5時間弱ぐらいかかります。宮崎県の中でも南の端っこにあり、いわゆる陸の孤島のようなまちです。人口は約5万人、これ今数字上は5万3,000となっていますが、これは2016年の数字なので、5万人のまちで、日南だと例えば年間に7~800人ずつくらい人が減っていくんですね。どういう方が減っているかという、もちろんご年配の方が亡くなるという自然減もありますけど、社会減、いわゆる転出。例えば若い方と言うと日南には大学がないです。高校が3校ありますが、やっぱり高校卒業すると大半が外に出てしまってそのまま就職をして結婚して帰ってこないという形で、若者の流出がかなり厳しい。これはもちろんいろんな地方都市同じですけども、商店街とかまちなか以外関係なく、まちの課題としてそういうものがありました。

そしてこの油津というところ、昔から商店街があるところで、これは約50年前ぐらい、昭和40年代の写真ですけど、長さ的には300mか400mぐらいのアーケード、向こう側は港、油津港という港があって、江戸時代から杉、^{おび}飢肥杉という非常に良い杉が取れるまちです。杉を積み出す港として栄えました。近年というか昭和に入ってから、マグロ漁が非常に盛んということで、そういう経済の良かった頃にこの商店街が築かれて、見ての通り人が溢れるぐらい歩いていますし、当時の地図をさかのぼっていくと両側に80軒とか100軒近いお店がびっしり並んでいたという状態でした。

手前は駅ですね。旧国鉄、今はJRの油津駅という駅があって、駅と港を結んでいる軸線上にできた商店街で、宮崎県内でも当時有数な商店街だったと言われていました。私が行ったのが今から7~8年前になるんですけども、こんな状態で、さっき紹介の中でも歯に衣着せずと言ってましたけれども、猫すら歩かない商店街と当時言われていたようなことで、いわゆるシャッター街ですね。港で木材の流通もなくなり、漁業もどんどん衰退していくことで人がいなくなって、さらに車社会にどんどん切り替わっていくことで鉄道の乗降客数も減ってしまって、自然と通りの人が消えていき、それに伴ってお店がどん

どん減って行く、シャッター街になっていくということで、私が来た時はこんな状態でした。

この事業がスタートした年がまさにこの 2013 年なんですけれども、商店街、いわゆる中心市街地活性化事業という国の事業が日南市で始まりました。商店街再生プロジェクトが始まったんですけれども、実はこの同じタイミングでいろんなことが起きたんですね。

一つは市長が交代しました。崎田さんと言いますけれども、当時 33 歳という非常に若い歳で市長になられた方が 4 月に当選されました。彼はもともと宮崎県庁職員で、それを辞めて立候補して、現職も出られた中で勝って市長が誕生した。そしてその 3 ヶ月後の 7 月に私が商店街のマネージャーとして、当時私も 38 歳でしたけれどもここにやってきます。私だけじゃなくもう一人、田鹿さんと言ってマーケティング専門官で、元リクルートの社員ですけれども、彼はさらに若くて当時 29 歳ですけれども、彼も日南市に移り住んで来て、商業再生と言いますか経済的なまちづくりの中枢を、少し若い世代の人たちが担うようになったという体制がつけられました。

当時私も日南に来たばかりでしたけれども、やはり市長が若くなったということも含めて、例えば日南市内の 30~40 代ぐらいの、今まで政治とかまちづくりにあまり興味がなかった世代の人たちが、こういう体制になって自分たちも関わればまちが変わるんじゃないかなという、そういう空気みたいなものが生まれた瞬間だったかなというふうに思っています。



もう一つのポイントは、実は私にしてもさっきの田鹿さんにしても、よそ者を、それと専門的な人材なんですけど、そういう専門家に地方都市が今までご仕事を依頼するときはどうしてたかという、やっぱり東京や福岡のような大都市のコンサルタント会社さん

みたところに業務発注をして、そういうところから定期的に出張で専門家がやってきて地

域の方とか行政の方と打ち合わせ・会議をして帰っていくというパターンがほぼだったんですね。ですけど、実は私も田鹿さんも個人でまず契約をしています。さらにまちに移り住んで、私子どもが3人いるんですけども、5人家族で移り住んで、地元の方と24時間365日同じ空気を吸いながらまちで一緒に仕事をしていくという、そういう住む形で仕事を始めたというのが非常に特徴だったのかなというふうに思っています。

もう一つは、考えるだけではなくて結果を出す、動かすというところなんですけど、やっぱりどうしてもコンサルティングの仕事というのは、プランニングをしたりとかデザインをしたりとか、書面上にものをまとめて提出するみたいな形で、それが実際まちづくりの中で動いて行く時はもう地元の人どうぞというふうに、専門家がなかなかそこまで関わる術がなかったんですね。ですがこの日南のプロジェクトの場合は、一番下にありますけれども、4年間で20店舗作りなさいという、まさに現場にコミットするような仕事の発注の仕方だったというのは一つのポイントかなというふうに思っています。

私はもともと福岡の人間なんです。なぜに日南に行ったかという、この商店街のマネージャーを日南市が公募したんです。よく私のことを市民の方は「90万円の人」って値段って呼ぶんですけども、それはなぜかという、月額90万円という委託料ですね。年間に計算すると1,000万ちょっとですので、結構貰ってるじゃないかって話じゃないですかね。でも実はベンツとかにも乗ってないんですけど、なぜかって言うとこれは委託料なので、経費みたいなものも全部そこから出していけないといけないんですね。交通費だとか消耗品費だとか、いろんなものを出さなきゃいけないですから、残った額が自分の報酬という形になるんですけど、当時新聞でも、市長よりも給料が高い男が選ばれたみたいな言い方をされて、私がまちなかに飲みに行っていると、お前90万誰からもらってるってんだって言われたりとか、飲みに行かなくなると90万貰ってるくせに飲みにも来ないのかと言われたとか、そんな感じで過ごしてた時期もありました。

実際契約期間は約4年間、4年弱ですね、で実は公募の時の条件として、日南市に住みなさいということが書いてあったんですね。それまで私は福岡市内で会社勤めをしながら、九州エリア内のいろんな場所のコンサルティング、地域づくりみたいなものを応援させていただいてましたけれども、例えば会社運営をしていけば、1年間1人当たり10件ぐらい仕事を持たないと回っていかないんですよ。ひとつの地域にそれだけしっかり入り込んでまちを変えていく仕事っていうのが、当時私は30半ばぐらいでしたけれども、

これ以上ないのかなっていうふうに悩んだときにたまたまこの公募を見つけて応募したというのが当時の私です。で実際私応募したので、履歴書と色々な 1600 文字ぐらいのレポートを市に提出をしたんですけど、そこで実は 333 人という方が応募されて、こんな書類の山だったんですけど、その 333 という数字は新聞にもボンと出ましたので、完全に私も諦めてもう受からないだろうなと思ってましたけれども、運良く書類選考で通していただきまして、9 名選ばれました。9 名の方は現地に呼んでいただいて、こうやって市民の方が見守りの中で 15 分ずつプレゼンテーションをさせていただいて、そのプレゼン審査の結果私が 333 分の 1 ということで選ばれたという形になります。それはもちろん嬉しかったし頑張んなきゃいけないなという気持ちだったんですけど、なんで私が選ばれたんだろうと思って、市役所の方に選考理由を聞くんですけどね、焼酎の注ぎ方が上手だったからって言われたんですけど。これは冗談ではなくて真ん中の写真ですけど、実はこれプレゼンテーションが終わった後に、まだ結果が出る前ですけどね、候補者 9 名と審査員の方と商店街の方と市の方と懇親会がありました、打ち上げが。私もネクタイ緩めて飲んでましたけれども、実はその懇親会の最中もずっと審査がこっそり続けられていて、この 9 名の方が地域の方とどんな顔して飲むのかとかどんな会話をするのかっていうところも、いわゆるコミュニケーション能力とか人間性みたいなものまで定められて選ばれたというようなエピソードもあつたりします。要は地域に入り込んで仕事するということの面白さとか難しさというところですね。

覚悟を見せる！

実際私が選ばれてまちなかにボンと入ってきました。右も左も分からず、友達すらいないですから、最初何から始めようかなって色々悩みましたけれども、最初にやっぱりちょっと戸惑ったのが、地域の方とか特に商店街の方、年齢的に言うと私は当時 40 前ですから 60 とか 70 とか 80 くらいの方が主ですよ。そういう方々からすると、私は突然マネージャーという形で入っていきます。商店街の人たちはどちらかというとプレイヤーなので、いきなり上から目線で偉そうに話をしてもって話ですね。なかなか地域の方との距離が縮まらないんです。当時私もいろんなことを言われました。例えばやっぱり行政からお金を頂いてますので、どうせお前うまくいなくなったらどっかに消えて逃げてっちゃうんだろうとも言われましたし、例えば 4 年間の契約なので 4 年経ったらもう何事もな

かったように消えていくんだろうって、そういう言われ方を当時していました。なんとかその距離感を詰めなきゃいけないというのがずっと私の中では課題だったんですね。

最初に何したかって、もうとにかく地域の人たちに来て話を聞きまくるところからスタートしたわけです。いろんな昔の話だとか、なんで商店街が悪くなっていったのかみたいな話をずっと聞いて回りました。そうするといくつか共通点というか話題が見えてくるんですね。例えばその中で一つ面白かったのは、商店街の西側の入り口にあった喫茶店の空き店舗です。ここは昔麦わら帽子って呼ばれてた喫茶店なんですけど、とにかくいろんな方の記憶に残っていて、昔ここに行けば人がたくさんいて、ここで人と出会ってじゃあ飲みに行こうか、ごはん食べに行こうかみたいな、そういう人が集う場所、出会う場所だったって話を聞いたんですね。面白いなあと思ってな中を開けると、こういう古い喫茶店が、埃はかぶってましたけれどもそのままの状態に残されていて、私も建築とかそっちの方の勉強もしてましたので、今こういうのを作ろうと思うと結構お金もかかるしなかなか簡単には作れないなという空間でした。

かつ、この下は、麦わら帽子の思い出を語る会というイベントをすると、これはまだ空き店舗の状態ですけども、40～50人の方がパッと集まれて、例えば真ん中に座ってるおばちゃんたちは、ご主人と最初にデートしたときにどこに座って何食べたかとかまで全部覚えていらっしゃるんですね。それだけ記憶に残っている場所ってのはすごい大切だなと思いました。このお店のリニューアルを商店街の再生の第一歩にしようというふうに決めたんですね。



元々はこういうポロポロな空き店舗でしたけれども、いわゆる古い建物をそのまま使いながら新しくするリノベーションという手法で、今はアブラツコーヒーという店が誕生して、もう6年目7年目ぐらいになるかと思います。元々の店舗の外観もほぼそのまま

ですし、内装もあまり変えてないです。昔はこう薄暗い感じのいわゆる喫茶店だったんですけど、壁を全部取っ払って、周りは飴肥杉という地域の杉を使っています。でその上に新しい看板がありますけど、さらに上には古い麦わら帽子という看板もそのまま残しながら新しくオープンしました。このお店はだいたい1,000万ぐらいお金かかっていますけど、要は箱を作るのはお金を使えば箱は作れるんですね。じゃあ誰が経営するんだって話ですね。私の仕事は、基本的に行政からいただいている仕事は、店舗誘致って言って、この商店街に強いお店とかいいお店、人気のあるお店を引っ張ってこいっていう仕事なんですけど、こんな猫すら歩かない商店街に誰がお店を出しますかって話ですね。スターバックスコーヒーさんを口説いても、補助金をぶら下げてきてもどうせ最終的にはどこかに行ってしまうので、じゃあどうするかって。

最初は自分でお店を開きました。見積り上1,000万円かかったんですけど、当時200万は市からいただきました。補助金が出ましたけれども、800万は自分たちで借入れをして、そしてこのお店を自分たちでオープンさせました。実はそういういろんな意味があります。さっき言ったようスターバックスコーヒーさんが来るわけないので、ひとつそういう意味もありますし、先ほど商店街の方となかなか距離が縮まらなかったと。例えば800万お金を借りると、簡単に言うと返済で5年ぐらいかかるんですよ。自分がマネージャーという立場ではなくて1人のプレーヤーとして商売をするということで、商店街の方との距離を縮めたかったというのがありますし、その5年間の借金を負っているということは4年経ってもちゃんとずっと関わり続けますよという、ある意味本当にこの仕事を本気でやってるんだとか覚悟を持ってやっているんだというところをしっかりと示すためにも、自分で店を開くということを選択しました。

1 滴落ちると、波紋のように連鎖が起きる

こうやって1滴落ちると、波紋のように連鎖のように起きてくるんですね。隣にこういう古い呉服屋さんの建物ですけど、これもずっと空き店舗だったんですけど、現在はここにお豆腐屋さんが入っていて、50~60代のご夫婦が一生懸命お豆腐を作ってランチを食べられるお店になっています。

さらにその隣は、これはもう建物が老朽化して崩されている空き地ですけれども、今ここは、建物をいきなりぼんぼん建てるのは大変なので、いわゆる貨物用のコンテナを並べて、一つあたりは4坪ちょっとという小さい箱ですけれども、今6棟並んでいて、第1期目で行くと雑貨屋さんとかスイーツ屋さんとかパン屋さんみたいなものが入ったり、今は小さなオフィスみたいな形で使われたりもしています。さらにその反対側はこういうスーパーマーケット、マルショクさんというスーパーの跡だったんですけれども、これも17~8年真っ暗だったんですね。ここも元の建物を生かしながらリノベーションをしまして、油津食堂という、手前の方は6軒飲食店が並んでる屋台村が登場しました。奥は油津yottenという、いわゆるコミュニティスペースみたいなものですね。

こうやってまあ景観というか街並みが徐々に徐々に変わっていくんですけれども、例えばこういうある程度大きな規模の事業をどういうふうにやっていたかと言うと、もちろん私1人ではなかなか難しいので、株式会社を途中で作りました。株式会社油津応援団という、油津を応援する会社という意味ですね。当時3人で立ち上げてまして、私はよそ者でマネージャーとして関わっていましたが、黒田さんという一番上の人は地元の日南商工会議所で事務局長をされていました。その方がちょうど60歳でご定年されるということで一緒にやりましょうということでお誘いして。村岡さんという方はご存知の方もいらっしゃると思いますけど、宮崎市内では非常に有名な事業家というか、もともとはお寿司屋さんの二代目なんですが、飲食事業を多岐にわたって展開されている方で、いわゆるアドバイザーとしてお呼びを。3人で30万円ずつ出し合って、90万円で小さく作った会社です。この会社で先ほどのコーヒー屋さんも立ち上げましたし、先ほどスーパーマーケットの跡とかコンテナの事業なんかをやりました。

例えばコンテナとスーパーマーケットの改修で1.5億お金がかかっているんですけど、もちろん1.5億全部は出してないです。国の商店街まちづくり事業という、民間事業に対する交付金を申請をして9,000万は国からお金をいただいています。一部市役所も負担をいただいているんですが、やっぱり会社としても3~4000万円借金をして自己投資もしています。いわゆる民間事業として立ち上げているという施設ですね。そうやって借金をするリスクを負うというのが、さっきのアブラツコーヒーの例もそうですけれども、やっぱり田舎・地方のまちのまちづくりというのはどうしても、行政がお金を出して行政の予算の中でやってるっていうイメージが強いんですよ。でもこうやって民間側がしっかりとリスクも負いながら自分たちで自走させるように事業に取り組んでいくと、周りの人た

ちの目が少しずつ変わってきます。うちの会社はすごくありがたいことに、47名の市民の方から市民出資という形で、一口約30万円ですけれども出資をいただいています。まさに応援の出資ですよ。全体で今1,600~1,700万ぐらいの出資金を市民の応援の声という形で預らせていただいて、その資金を元手に今事業させてもらっているという。そこには全く行政の資本は入っていませんので、あくまで独立した民間の会社ですけれども、そういう市民の応援の声を頂きながらというのはすごくありがたい話です。

そこで働いているスタッフの子たちは、私なんかはよそ者ですけれども、基本的には地域の若者たちを雇用するっていうことでやっています。特にこの第一次スタッフは、3人も地元出身の、当時30代前半の子達ですね。バランスが良かったなと思うのは、3人のうち左2人はUターンで東京から帰って来たお二人ですね。一番左の子は鬼束くんって言って、今建築の設計士をやっています。東京で大学を出てそのまま設計事務所で働いてましたけど、ちょうど7~8年ぐらい働いた後かな、こっちに戻ってきて、でも戻ってこようとすると仕事の探し口がなかったりとか本当に仕事ができるのこなって不安になるわけですよ。彼の場合は、うちの会社に入っていただけならば今から20店舗お店を作っていくので全部彼に設計させようということ、戻ってきて我々の会社に入ってくれました。真ん中の女の子も会計の仕事をしてた子で、同じように戻ってきて、お店を作っていく上でいろんなマネージメントとか、お金の管理みたいな部分のアドバイスをやってくれました。逆にでも一番右の子はずっと地元に住んでた子です。東京なんか経験もしてないんですけど、ずっとJAで働いていて、でも彼が持っている左二人が持っていないのは、地元でずっといる人ならではの人脈だとか、地域のおっちゃんたちと悪口を言い合いながら喋れるみたいな、そういうコミュニケーション力みたいなものはしっかり彼が持っている。逆に東京で何年も働いていると、戻ってきたばかりの時はある意味浦島太郎で、なかなかそういう人脈とかが乏しかったりしますけれども、そういう意味でお互いに穴を埋め合いながらしっかりとチームを組んでやってくれたっていうのがすごくありがたかったなというふうに思っています。

実際こうやってお店を作る上では、経営者というか、お店の中には人が入っていかなくちゃいけないんですけど、基本的にやっぱり30代後半から40代前半ぐらいの、独立してお店を持ちたいという人たちを一生懸命探してきて、要はさっき言った店舗誘致ではなくて創業・起業のようなものを我々がしっかり応援しながら、種に水を与えながら、栄養を与えながらどんどん成長させていく、みんなで応援していくという形のお店づくりをやって

いったかなと。店舗誘致という言葉は、誘致ということは動詞の目的語になるので、誘致してきたらあとは民間事業なんでもお願いね、みたいな話が多いですよ。でもこれだけちっちゃな商店街にお店を出すというのはリスクも沢山ありますから、ずっと継続的に応援してあげないといけないかなと。でも、それって補助金とかお金をつけ続けるという応援ではなくて。油津応援団っていう会社は今まちの真ん中にあります。彼ら商売している子たちとずっとコミュニケーションを取ってるわけですね。彼らも売り上げがいい時は落ち着いてやってますが、厳しい時とか、特に今コロナみたいな状況になると、皆さん本当に大変な状況になってきます。でも、そういう時にしっかりとコミュニケーションを取り合いながらすぐに手が差し伸べられるような、そういう機能みたいなものがしっかりあって。ですからうちの商店街は、別にすごく人が集まっているとかではないんですけども、こうやって大人たちが熱い想いだとか覚悟みたいなものを持って、リスクも伴いながらベースを作っていく、ベースの上で地元の若い子たちがチャレンジをしていく、そして成長していくという、そういう土台ができてるのが評価されている要因なのかなというふうに思っています。

よそ者目線から新しい価値

ちょっと視点を変えますけど、やっぱり商店街とかまちって人を集めて来ないといけないです。集客とかあるいは観光とどう関わってくるかみたいところですね。特に観光みたいな目線になると、地域資源とか地域の魅力みたいなものをどう伝えていくか見せていくかってすごい大事ですけど、簡単です。地元の人ってどうしても地元の、自分たちのまちの魅力ってあんまり気づかなかったり、価値を感じてなかったりするんですよ。そういう時によそからくる人間っていうのは、そこに新しい価値を与えられるのかなっていう話ですね。

この油津というまちは、写真の通り広島カープという非常に重要な資源があったんですね。なんで宮崎なのに広島なの？って言われれば、ちょうど今の2月の時期に沖縄とか宮崎にはキャンプって行ってプロ野球の球団、Jリーグも一部来ますが、球団が来ます。この油津商店街から歩いてたった5分の天福球場という球場には、1カ月間広島カープが滞在するんですね。そこにカープを見に来るカープファンの人たちが、少なくとも5万人

くらい、1カ月間でワーッと来ます。でも実は商店街の人たちは、毎年毎年来ているので、どうせあの人たちは野球だけ見てコンビニの弁当買ってゴミだけ捨てて帰っちゃうよね、としか思っていないんですね。そういうふうにはかかってなかったです。でも私は、目の前に5万人いるなら何とかこっちに引っ張ってきて、1人100円だけでも落として帰ったら相当なお金になるよねって単純に思って、何か出来ないかなと思って、単純な発想でマップを作ったんですね。球場から歩いてたった5分の特に商店街がまずありますよという地図と、その周りにランチマップですね、お昼ごはんを食べられるお店がどれですよっていうのを、手書きで作ってコピー取ってバーツと配りまくりました。そうすると、今まで商店街があることすら知らない人たちなので、なんだあるんだってことで少しずつ歩き始めたんですね。せっかく歩いてくれるようになったんで何ができないかなーということで、ちょうど入ってきた角のところのスペースにこういうのを作りました。油津カープ館っていう資料館を作ったんですね。見ての通り、古い時代の写真とか選手のサインが入ったようなものとかを展示してあるんですけど、でも我々お金とか時間がない中でどうやってこの広島のグッズを集めたかというところで、このカープのキャンプって今年58年目かな、もう半世紀以上やってるんですよ。そうすると、地元の人のお家に上がり込んで押入れをこっそり覗くと、すごい有名な選手のサインとかが全部埃かぶってごろごろ転がってるんですね。それを焼酎1本持って行くと、もう全部持ってっていいよって言われるので、良いものを厳選して並べてるだけで、ほとんどタダで手に入れています。ですが広島カープファンは、亡くなった選手のサインとかがいっぱいあるので、涙を流しながら皆さん写メを撮って帰られます。

ここに人が集まり始めたので、じゃあここからさらに商店街にお金落としてもらおうと言って、もう簡単な話ですね、全部赤とかCにしていくんですね。うちのアブラツコーヒーでは、カープのキャンプ中はカープパンケーキというのを出しますし、プリン屋さんも赤いプリンを作ったりとか、夜のお店も頑張っていて、地元の焼酎メーカーさんと一緒に赤いカクテルみたいなものを開発したりとか、今まで要はほとんどゼロだった広島カープファンに対するおもてなしみたいなものが少しずつ見えるようになってきたんですね。

我々がすごく持ってるなあと思ったのは、2015年くらいなんですけど、なんと広島カープが25年ぶりに優勝するという事態が起きて、当時カープ女子ブームとかもあってすごい盛り上がったんですよ。これは優勝決定戦をパブリックビューイングした時の写真なんですけど、裏までずらーっと人がいて、何百人という人が応援してっていう感じで胴

上げを見守りました。じゃあこの年、久しぶりの優勝なのでこの年の次のキャンプはたくさんお客さんが来るだろうということで、もっともっと商店街に人が歩いてもらう、どうしようかっていう単純な発想です。道路を赤く塗って見たんですね。そうすると、馬鹿にならないですよ、めっちゃくちゃ人が歩いていくんです、こうやって。でこの人たちがパンケーキを買って、さっきのプリンを食べて帰ってくれるわけです。何とか経済効果が少しずつ見えてきた。そしてありがたいことに、この年は久しぶりの優勝だったので、球団も商店街でパレードをしてくれて、例えば福岡ではホークスのパレードとかありますけども、遠くて全然見えないんですけど、（油津では）ハイタッチができるぐらいの距離で選手が見られるということたくさんの方に集まっていたりもしました。

そうこうしていると我々はすごい調子に乗ってくるんですけど、油津駅っていうのがあります。この駅もだいぶ古くて、ずっとこういう状態だったんですけど、だいたい何やったか分かるでしょ？今真っ赤っかなんですよ。今こんな感じです。これ、イベント期間中だけじゃないですよ。今もずっと赤いんです。日本一のカープ油津駅って名前になって、（写真では）1,000人ぐらいオープンを祝ってますけど、実はこれ300~400万円くらいお金かかってますけど、全部クラウドファンディングです。行政のお金はまったく入ってなくて、クラファンでお金が集まったんですけど、嬉しかったのはクラウドファンディングで300~400万円集まったうちの半分ぐらいは、実は広島の方からの応援のお金だったりします。広島にいるカープファンの人たちは、油津というまちは自分たちの大事なカープをお世話してくれてるまちなので、油津の人たちが頑張っているなら僕らも応援したいっていうふうに思ってくれるんですね。これは地域を越えた応援の連鎖だなと思います。かつ、建物はもちろんJR九州さんの建物ですけど、積極的に使っていいよって言ってくださいますし、球団も例えばロゴマークとかキャラクターを入れるときは、普通はロイヤリティってお金を払わなきゃいけないんですけど、球団も地域づくりのためなんですよ。ということですべて無償でOKしていただいています。要は企業からもこうやって地域を応援するという声が届くという、非常に私たちとしては心強いプロジェクトだったなというふうに思っています。

2月はこんな感じで、今年すごく残念なのは、キャンプを今やってますけど無観客なんです。だからお客さんがほとんどいなくて、うちのゲストハウスなんかもやってますけどかなり今年は厳しいというのは正直ありますけれども、2月っていうのは油津はお祭りなので、皆1年間2月を目指して頑張っていると言っても過言ではないぐらいなんです。

ど、じゃあ他の 11 ヶ月はそれでいいのかっていうと、カーブいないんで、じゃあずっと人がいるまちにしていくためにどうするかということにも実はチャレンジもしてるんですね。

ずっと人がいるまちにするための挑戦

これはまだチャレンジ中みたいなもんですけど、例えば後ろにある空き店舗はもともとブティックの建物で、面積も非常に広がったのでなかなか活用が進まなかったんですけども、今これがこんな感じになっています。こういう風なちょっとおしゃれな感じになっています。これはよくレストランですか、カフェですかって言われるんですけど、どちらでもないです。これは何かというと、東京から来た IT 企業さんのオフィスというものが商店街の中に入っています。これは企業誘致というプロジェクトと商店街再生というプロジェクトの珍しいコラボレーションだとよく言われるんですけども。

企業誘致という動きは商店街のためにやっていたわけではなくて、最初に若者がどんどん流出すると言いましたが、うちの市長も含め若い人がどんどん出て行く、減っていくということに非常に危機感を感じています。なんとかその流出を防ぎたい、あるいは U ターンで帰っていききたいという意向があっても帰ってこれない、その場を作るためにどうするかとやっぱり雇用を生んだ方がいいんですね。じゃあどういう雇用を生んでいくかっていうのが、盲滅法作ってもしょうがないと、じゃあ今の時代何なのかっていう、ある意味ちゃんとしたマーケティング分析をすると、例えば田舎の町でも建設業系だとか医療・福祉系みたいな仕事はまだ若干求人があったりするんですけども、なかなかやっぱり若い人たちがそういうところになじまない。もちろんそういう仕事も大事なんですけれども。最初のきっかけとしては、今若者が求めているのは事務職といわれるところですね、今事務職がどこに眠っているかということ基本的には東京に存在しない IT 系の企業、そういうところに事務職っていうのが存在しています。今度東京の IT 企業に話を聞くと、もちろん東京ってたくさん人はいるんですけど実は採用に困っているんですね。会社もたくさんありますし、それだけいっぱいあるので、採用説明会をする、何するってものすごい出費もするし、ちょっとしか人が取れないみたいな状況があります。IT 系の企業っていうのは、特に宮崎みたいな地方とかだとほとんど競合がないので、このポートさんという会社は最

初十数名の採用で日南で募集したら、宮崎県エリアからですけど 250 名ぐらい応募が来て、その中から優秀な 10 名が取れたわけですね。その話がメディアに載ると、ポートさんって会社が最初に入ってくれたんですけど、瞬く間に東京の他の会社さんも面白そうだから地方進出して話になりました。実際ポートさんはこういうもともとブティックだった空き店舗にこういうオフィスを作ってくださいって、今ここで若者が働いているような状況です。グッドデザイン賞もいただきました。このポートさんで今 25 名ぐらい社員が働いていますけれども、ほぼ全部地元の間人です。東京から会社はやってきていますが、雇っていくのは地元の間人ですね。要は地域の若者の流出あるいは U ターンの受け皿というコンセプトです。

そういう動きを聞いて頂いた他の東京の各社の方も、日南面白そうだなということでその後色々問い合わせが増えるようになって、先ほどの田鹿さんと私とかがずっと動きながらそれらの IT 企業のオフィスを商店街空き店舗にどんどん入れていくという動きをしていって、現在までに 12 のオフィスが商店街の空き店舗やビルの空いているスペースを使ってオフィスを作ってくださいっています。12 社がだいたい平均して 10 名ずつぐらい雇用しますので、全体で今 120 名の雇用がこの油津の商店街エリアに生まれているというお話です。

見ての通り、オフィス空間はうちもデザイナーと一緒に作っていきますので、東京と変わらないようなデザインで作っていきます。最近だと特にテレワークという形で、本社とはダイレクトでやりとりをしながら仕事のクオリティは東京と全く変わらないクオリティで仕事ができます。でも一方で、一歩外に出ると自分が生まれ育った商店街がつながっているというような、ある意味新しい働き方みたいなものを、これ 5 年くらい前ですけども、発信できていたのかなというふうに思っています。

120 人働いていると 120 人消費が生まれるんですね。お昼ご飯を食べてくださったりとか、うちのカフェでコーヒーも飲んでくださるし、夜はみんなで飲み会もしてくれます。もちろん買い物をしたりとかもありますし、たった 120 人ですけどこれまで 30~40 年ずっと消費が右肩下がりでもほとんどゼロのような状態の商店街でしたので、今度はこの増えてきた若い人たちに何を売るかというふうに商店街が変わっていかないといけないというフェーズに来ているのかなというふうにも思います。

これも象徴的ですけど、それまでこの商店街の夏祭りっておじいちゃんたちが汗かいてお神輿を担いでいましたけど、今はこういう IT で働いている若い子たちが積極的に関わってくれたりとか、こんな絵も生まれてくるんですね。さらに女性で結構働いている方の割合も高くなると、今度子どもさんを預かりたいというニーズが生まれてきます。商店街の中に保育園が出来ました。これは 19 人定員の小規模保育施設ってやつなんですけど、ほぼずっと満員で行ってますので、経営的にも問題ないかなと思いますけども、これは私たちが誘致したというよりは向こうから保育園を作りたい、作らせてくれと言ってきた。要はニーズがあればまちって動いていくという話ですね。

場と機会で新たなものが生まれる

ちょっとまたポイントを変えます。まちづくりとかまちで動きをつくっていく、それは基本的にはやっぱり市民の人たちがまちという空間を、多分後半の方たちはいろんなイベントとかされてますけど、やっぱりそこを場として、舞台として、いろんな人たちが関わられるような機会をつくっていくという感覚かなというふうに思っています。

商店街の真ん中にこういう空間があります。ちょっとおしゃれな感じですけど、これはさっきのスーパーマーケットの跡の部分なんですよね。もともと一続きだったところをズバッと、建築用語で言うと減築、減らす建築って言うんですけど、ズバッと抜いてます。向こう側に横で走ってるのがアーケードなので、アーケードからちょうど直角した形に中庭のような空間があります。商店街のプロジェクトって、よくよく考えると、空き店舗に店舗を入れていく、埋めていくとか、空き地があったら建物を建てるとか、隙間を埋めていくプロジェクトなんですけど、これ逆ですね、隙間を作った感じです。でもこの隙間がすごく今生きてきて、左側は油津食堂といって、6つの部屋に分かれて飲食店が入っています。向こう側から、ラーメン屋さん、焼き鳥屋さん、中華料理屋さん、和食屋さんで、1個今ちょっと空いてますけど、バーのような洋食のお店っていうふうに、6つのスペースがそこで飲食店が連なって、それぞれ若い人たちが今経営をしています。そして5~6メートル離れた反対側が yotten というコミュニティスペースになってますけど、それはこんな感じですね。基本的には左上にあるような、子どもさんがいつでも入れるフリースペースがまず一つあります。それと右上のスペースはレンタルスペースですね、2部屋に分

かれてまして1部屋だいたい1時間千数百円で借りられるような空間で、プロジェクターとかスピーカーとかスクリーンとかが全部一通り揃っている空間です。そこで何が行われているかと言うと、この左の下の写真ですけれども、いわゆる宴会事がすごく多いですね。田舎のまちというのは大勢で集まって飲んだり食べたりする場所がすごく少ないので、宴会が多いです。テーブルを並べると、窓の向こうに飲食店、屋台村が6軒並んでるので、全部料理を目の前まで運んでくれるんですね。料理も飲み物も全部おかわりできるので、大人数で借りて飲食店と繋がりながら、いわゆるフードコートの使い方ができる場所としての利用が非常に多いです。これってどんな使い方かっていうと、いわゆる公民館ですよ。公民館ですけど、民間が今経営してますので、火を使ったりお酒を飲んだりとか、ある程度大きな音を出しても全然誰も文句言わないですし、空間的にも開放的でレンガが張ってあってきれいでちょっとおしゃれな感じがしますので、なんかおしゃれでかっこよくて使い勝手の良い公民館みたいなものが商店街の真ん中にぽんとできたところですね。かつ、そこでしている活動が商店街の店とつながっていているという、そんな場所です。例えば木曜日はダンスの日になっていて、ダンスの先生が夕方いくつかダンス教室とかを持たれてて、そうすると日が沈んでくると子どもたちが集まってきて、ずっと商店街のど真ん中で踊りを踊ってます、歌を歌ってます。そこでお父さん、お母さんたちが見守ってたりみたいな風景が生まれる。非常に賑やかです。もちろんそこでダンスが終わった後にちょっとご飯食べて帰ろうとか、なんかちょっと飲んで帰ろうかなみたいな話になったりするので、いきなり買い物に来るとか食事に来るじゃなくて、何かまちに来るきっかけを作りながら、そこからうまく消費につなげていくっていうのは本当に基礎的・基本的なところかなと思います。

面白いのは、このダンス教室をやってるじゃないですか。この日たまたま、扉の向こうにもう一個部屋があるんですけど、そっちの部屋では左上のように自治会長さんたちがその日飲み会をしてたんですね。そうすると、間の扉を誰かが開けてしまって、女の子たちが1~2曲を踊ったらお年玉をいっぱいもらえるみたいな事態が起きるんですね、いろんな交流が。同じフロアの中に扉一つでいろんなものが並んでいたり、窓ガラスの向こうには飲食店が並んでますから、これはアーケードで全部つながっているんですけども、そうやって同じフロアにあることで人と人とが勝手に交流していくみたいな動きですよ。

実は商店街って昔からそうなんですけど、例えばおばちゃんが半日商店街にいたけれども結局何も買わないで帰ってきた、でもすごい楽しかったっていう人がいっぱいいたんで

すね。それはやっぱりそこで人と会って喋ったりとか挨拶したりとかいろんな交流をして楽しんで帰ってくると。まちの機能の半分くらいは交流じゃないかなと思っていて、それを少し現代風にアレンジしているのがこういう空間かなというふうに思っています。



この女の子達は毎週ここに歌と踊りのレッスンに通ってるんです、商店街に。そうすると歌も踊りももちろん上手になりますし、商店街のおっちゃんたちともどンドン仲良くなっていくんですよね。そうすると何になるかという、今彼女たちはアイドルグループに

なってしまって、今めっちゃ歌って応援してくれてます。ちなみにグループ名がボニートボニートって言うんですけど、ボニートって英語でカツオという意味で、日南市は実はカツオ一本釣り漁日本一の町なんですね。ちなみにキャッチコピーは「あなたのハートを一本釣り」っていうことで活動をしてますけれども、彼女たちが今商店街のおじさんたちと一緒に商店街の応援をしながら、一時期は秋葉原のステージで油津商店街の応援をして帰ってくるっていう、よくわからないことをしてくれましたけど、そういうこともやってます。

こうやってこれでも子どもたちをまちづくりにうまく巻き込んでいくってすごく大切なことで、例えば油津も土曜夜市っていうのを始めた時に、全部中高生たちに任せました。中高生たちの発想で全部やっていこうと。例えば空き店舗を一時的にお化け屋敷にしたりするんですね。そういう学園祭的なノリで土曜夜市みたいなことをやっていきました。でもこれって、子どもたちってさっき言ったように1回外に出るんです、どうしても外に出るんですけど、外に出た後ももちろんUターンもありがたいですけど、自分たちの生まれ育ったまちみたいなものをしっかりと意識しながら外で暮らしながら、であわよくばもちろん帰って来てほしいし、帰って来なかったとしてもやっぱり地元っていうものを大切にしてほしいなっていう、それは地方都市で必ずやっていかなきゃいけないことで、そのためにこういうふうに若い頃、子どもの頃にもそのまちにしっかりと繋がっていたりとか思い

出を持っていくっていうのすごく大事で、子どもたちを積極的に巻き込んでいったという動きがありました。

油津でお店をつくった話はもうこれで最後になるんですけど、こういうふうに飲食店の跡がありました。今これが宿になってますね、これゲストハウスですけども、24 ベッドだいたいドミトリーで3,000 円弱ぐらいでも泊まれるんですかね。あとシングルとかファミリータイプの部屋もあって、風呂トイレ、シャワーとかは共同です、いわゆる簡易宿泊施設ですね。面白いのが、経営しているのが一人の大学生です。大学生が社長として経営をしています。何がきっかけだったかという、日南市で大学生向けのビジネスプランコンテストっていうのを数年前にやったんですね。その時に、日南には大学がないんですけど、全国から興味のある大学生さん、30 人くらいでしたかね、夏休みを利用して来てくれて、日南市内のいろんな課題を発見しようと。彼らがそれに基づいて解決策を提案しようというそんなイベントだったんです。それに参加をしていた名古屋大学の奥田君という、当時農学部3年生の男の子でしたけど、彼が商店街に宿を作ったらどうですかっていう提案をしてくれました。色々あって、夜の飲食店なんかもあります。実は商店街のすぐ裏の通りはスナック街だったりするので、夜の経済を回すためにも宿泊がいいよねとか、あるいは広島カープのキャンプ地なんかはもうホテルがほとんど埋まってしまうので、宿泊が足りてないんですよ。そういう課題もあって、我々も宿泊事業をやりたいなって思ってたんですけど、思ってるだけじゃダメでやっぱりやる人が必要なんですよ。見つけたんです、やる人。彼は多分このイベントが終わったら名古屋に帰る予定だったと思うんですけど、悪い大人ですよ、お前言ったならやっ行って行けよみたいな話を誰かが始めて、そうだそうだみたいになって行って、彼は端っこの方でお父さんに電話を始めて、帰ってきたら1年間休学していいって許可が出ましたということで、結果的に名古屋大学を1年間お休みして、まず半年ですね、さっきのお店の整備にだいたい1,200万ぐらいお金が必要だったんですけど、クラウドファンディングもしたし僕らも出資とかもしましたけど、みんなでなんとか1,200万集めて、彼が会社を立ち上げて半年で作って、彼は半年現場でしっかりと店長というかお店を切り盛りして今は大学に戻っています。今彼は大学院生だと思いますけど今も社長を続けてくれてますけど、現場は現場でその後はいろんな学生だとか若い人たちが交代交代しながらずっと運営を続けてくれてますので、若い人たちが集まるような場所になってくれてます。

油津商店街の裏テーマ

今ブワッと話しましたが、例えば今のだいたい4年くらいの話なんですけど、猫すら歩かなかった商店街が、正直毎日毎日こんな写真じゃないですけど、こんな感じの雰囲気になったということで、4年で20店舗という目標値でしたけれども、これは企業誘致まで含めて29の新しい空間が誕生して、それだけの空き店舗が解消されたという結果が出て、このグラフは通行量の増加になりますけれども、4年間でこれだけ上がりましたという報告をしてというところでは国からも褒められるような地形になったという話なんですけれども。見ていただいて分かるのが、これは決して空き店舗を埋めることを目的にしているんですね。空き店舗を埋めることではなくて地元の若い人たちに火をつけて若い人たちの活躍・活動を起こしていこう、それをみんなで応援していく、結果的にその活躍・活動が箱の中に入っていっただけなんじゃないかなと思うんですね。

実は油津も、もちろん商店街をなんとかしなきゃいけないんですけど、商店街事業をやっても誰も興味を持たなかったんですよ。でも地元の若い人、次の世代をしっかり育てないといけないよねっていうことに関しては、皆さんすごく応援してくれるということがわかったので、これはほんの見方の変え方ですけども、若い人たちの活動を生んでそれを応援しながらそれが商店街の中に入っていくという、そういうプロジェクトやっていったというのが実は油津の裏のテーマだったということですね。

かつ、油津商店街のすごいとこってこれまでの話じゃないと僕は思っています。これまでの話は国の予算がしっかりついてますし、僕は90万で雇われてそのまちにいます、専門家が。これぐらいのことができるんですよ。できるんですけど、今までの地方のまちづくり事業ってここから先が難しいんです、持続が。ほとんどがゼロになったりとか、あるいはマイナスになったりしちゃうんですね。僕らもそれはよくわかっていました。国に提出したグラフは右肩上がりで、一応通行量は3倍近くなりましたっていう報告ですけど、これ見ると平成29年3月ですよ、もう4年近く経っているんですね。その後どうなったかというのがすごい大事で、もう見せますけど、どーんと下がります。これまたさらに今も少し下がっているかもしれないです。でも実はこの下がっているタイミング、よくよく見るとまだまだもともとよりはいいんですよ。もともとよりはいいんですけど、商売してる人って一番いいと経験するとやっぱり怖いんですよ。落ちてくるとすごいそわそわし始めます。でも我々は最初は想像以上に人が来るんです。ご注目されているいろんなメディアに

も載って。だけどそれがいつしか一旦落ち着くってのはもちろん想定してました。そこから先をいかに続けるかっていうところに最初からポイントを置いていたんですね。

そこで我々が作った油津応援団っていう株式会社が非常に効いてきているというか、実はこの応援団って株式会社は最初に言ったように民間の出資で全部出来ていますので、例えば行政の予算がなくなっても、実際今ですね、アブラツコーヒーの売上だったり先ほどのテナントあるいは屋台村の合計 12 店のテナントはテナント料を頂いています。かつあの女の子達が踊っていた部屋の利用料を頂いたりとか、最近は視察がすごく多くて、一番多い年で 70~80 件年間来ますので 1 回あたり 30,000 円とかでお金を頂いているので、視察料というのも意外とバカにならない収入で、全体で 4,000~5,000 万くらい売り上げがしっかり上がる形になっているんですね。そこでカフェのスタッフだとか商店街を支援するようなスタッフを自前で雇いながらそのシステムをずっと持続できるようなプラットフォームに育て上がった、育ててきているというのがポイントかなというふうに思っています。

ちょっと細かく説明すると、猿でも分かる油津商店街って紙芝居を作ってるんですけど、油津がどう育てていったかっていうことですね。最初にこれ僕です、丸い顔をしているのは僕なんですけど、市から月 90 万で雇われたんですね。で商店街の中に配属されました。僕にはミッションがあって、いろんなお店を連れて来いとかいうミッションがあったんですね。

僕が最初何をしたかという、とにかくまちで動ける、特に若い世代が多かったですけど、動ける人たちをどんどん集めていきました。今度は自分もお金を出して民間の会社を立ち上げました。次何をしたかと言うと、ここで集めてきた動ける人材を少しずつ会社に関わらせていったんですね。カフェで働いている子がいたりとかスタッフなった子もいますし、一緒にイベントをやったりとか、いろんな形でこの会社の事業に関わってくれるようになった。会社を作る一つすごく大きな意義は、民間のお財布ができるということで、それまでは行政のお金を受け取って動くしかなかったんですけど、民間のお財布ができれば出資を預かれたりとか、あるいは銀行からお金を借りたりとか、クラウドファンディングでお金を集めたりということが自由にできるようになる。そのお金を資金に商店街の中でいくつかの事業を起こしていくんですね。カフェをつくったりレンタルスペースをやったり。そこでしっかりとお金が動いていけば、何となく会社とその商店街が交わってくる

ようになって、でそこで少し循環が生まれてくるんですね。その循環が生まれてくると、最初に立ち上げた私みたいに存在はだんだんといらなくなってって、この輪から外に出ていけるようになります。最終的にはもともと私が担っていたものがこの油津応援団という事業の中に組み込まれているので、そうすると私簡単に離れられるんですね。私はやっぱりよそ者として来ていますし、行政のお金をいただいて動いてますので、最終的に今日南市から出ているお金はごくわずかで、なんとか今自走できるような形に近づいていってるといふ形です。僕らの最終形はそういうところだったのかなというふうに思っています。

うちの油津応援団っていう組織も今7年目ぐらいになりますけれども、取締役陣も最初は私も村岡さんもよそ者が多かったんですけど、だんだんと地元の顔がどんどん増えてきています。今は今役員が6名いますけれども、私以外もう全員地元の間人です。かつ、現場にいるスタッフも、最初はUターンで帰ったような彼らが頑張ったんだけど、彼らも6~7年経つともう40歳近くなっていて、今は独立して自分で設計事務所をやっていたり、お父さんの農家を継いでいたりとか、自分のやりたいことをやり始めています。そうすると今度はUターンで帰ってきた子とか、あるいはもともと地域おこし協力隊で関わってくれてた子がIターンで入ってきたりということで、新しい次の世代の子たちがしっかりと関わるようになっていって、人材も循環していくような仕組みに近づいてきているっていうのは非常に頼もしいなというふうに思っています。市の事業が終わった後も、29店舗誘致したなんてさっき偉そうに言いましたけど、もちろん中には途中で撤退されたりとか閉店してしまうお店もあるんですね。でもその後もさらにできた空き店舗にもう1回お店が入るような動きが出てますね。今は全然補助金とか出ないんですよ。出ないんですけどここで商売してみたいなという動きがまだ少しあるので、それをしっかりと引っ張ってこれるような力が油津応援団って会社にあるので、今は力は少し小さくはなってますけれどもなんとか持続できるような形になってきているというような状態だったりします。っていうのが今の油津の状態ですね。

油津の経験を地元・那珂川に還元

じゃあその後僕はなにやってるかって話を少しします。もともと私は、私の自己紹介をここで挟むんですけど、昭和50年生まれで今はもう46歳です。もともと福岡市内の大学を出て福岡市内の会社に入りました。14年間働いてたんですけど、2013年に宮崎に移り住んで、もうそのとき会社を辞めています。4年間経って42になったんですね。どうしようかなっていうふうに考えたときに、その時やっぱり自分のルーツというか自分のふるさとみたいな場所で仕事をしてみたいなと思って、いわゆる母の実家があるところですね、私子どもの頃転勤族でいろんな所を転々としていたのであまりルーツがないんですけど、母の実家にはこの92歳になるおばあちゃんが今もいますけど、まちに戻ってきて仕事をしようとして今やっているのが那珂川というまちですね。簡単に言うと宮崎、油津でいろんなことを私4年間経験させていただいて学ばせていただいたので、そこで学んだことをいかに地域に地元に戻元できるかという発想でやらせていただいています。例えば私が油津でどんな立場にいたかという、いわゆる公共と民間の間を行ったり来たりする、2つの顔を持ったような立場だったのかなというふうに今自己分析をしています。市とは契約をしている商店街のマネージャーですし、一方で現場で会社を立ち上げて会社の目線で仕事ができるという、官と民を行ったり来たりするような存在だったと。今那珂川でも市と契約をするコーディネーターという仕事をさせていただきながら、一方で現場では地域の若い人たちと会社を立ち上げてそこでまた活動を広げているという、その構図は変わらないというところですね。

実はこの那珂川市というまちと日南市というまちは非常に比較がしやすいんですね。一つは人口が同じ規模で、どちらもほぼ5万人です。でも全然違うのは立地で、かたや福岡から4~5時間かかる南のまちですね。那珂川市っていうのは福岡市のすぐ隣なんですよ。新幹線車両基地っていうのがあって、新幹線で博多南駅っていうのができて8分で来れちゃうんですよ、博多駅から。相当立地が良いんですね。でも同じ5万人のまちなんですよ。この2つのまちを比較するとすごく面白くて、これは人口の推移のグラフなんですけど、一番右が現在ですね、ちょうど今5万人で同じなんですけど、青が日南市、日南市というのはぼこって膨らんでるあたり、あれは戦後ですね、昭和20~30年ぐらいなんですけど、要は先ほどの林業とか水産業がものすごい盛んな時で、当時9万人近く人がいた

んですね。それがずーっと下がって行って今5万になっている。ほぼ半減っていう形です。

一方で那珂川市というのは、最初1万人もいないド田舎なんです。それが私が生まれたぐらいの昭和50年ぐらいから一気に上がるんですけど、なんで上がるかという福岡市が大都市になっていきます。多分昭和50何年かに200万人を超えていますけれども、福岡市の人口がどんどん増えてきて、それはそれで素晴らしいんですけど、今度地価が上がってくると住めなくなってくるんですね。そうすると周りの郊外のまちにどんどん人が住み始めて、そのあおりを受けてどんどん成長したまちなんですね。

要はグラフが逆なんです、同じ5万人のまちで。これすごく重要で、じゃあ上の数字ですね、これは自分のまちに住んで自分のまちで働いている人と、自分のまちに住んでよそのまちで働いてる人の数なんですけど、1番は山に囲まれていて隣の宮崎市までまた車で1時間以上かかるんです。そうするとやっぱりまちで働いている人の数って圧倒的に多いんですね。ですけど那珂川の場合は、那珂川に住んでいる人は5万人いますけど、ほとんどが博多・天神で働いて夜帰ってくる人たちなので、働いている人の数ってやっぱり少ないんですね。この違いってすごく大きくて、要は日南の場合は商店街が元気になる、あるいは若者が帰って来て人が増える、そうすると2万人以上の人たちが自分たちの商売に跳ね返ってくる、懐が豊かになっていく。でも那珂川の場合は、那珂川がどんだけ元気になろうが隣で働いてますからあんまり関係ないですよ。逆に夜うるさくなるとか渋滞が増えるから活性化しないでほしいみたいな人もいるぐらいだったりするんですね。これだけ同じ5万のまちでも活性化という言葉の捉え方が全然違う、そういう話です。

じゃあ私の地元那珂川はこれからどうしていくのかっていうのでいくと、一応キーワードとして今挙げているのは、住むまちから暮らすまちに変えていこうという言葉かなと思っています。要は、住んではいるんですけど結局そこで生産も消費もないんですよ。暮らしてないんですよ。じゃあそれが100パーできるかってももちろん無理なんです、隣に福岡市がありますから。でも藻谷さんという方は、例えば5万人ぐらいのまちだと5万人全員が年間の消費のたった5%だけ地元のものを買おうと、例えば野菜を買うときに外国産より国内産、国内産よりも福岡県内産、福岡県内産よりも那珂川産を使おうみたいなことで、5%だけ変えるだけでも150人ぐらい雇用が生まれるっていう計算が成り立つ

んですね。何か少しだけでも地元で時間を使う、地元で消費ができるようなことができないかなっていうのを少し考えながらやっています。

いくつかやってるんですけど紹介すると、この新幹線の車両基地があるところに博多南駅というのがあって、そこに駅前ビルっていうのがありました。ここがもう20年近く経ってるビルなんですけどもなかなか盛り上がりなくて、ここをなんとか再生しようということで、今いろんなフロアに地域の人たちと一緒にになりながら、特に若い世代の人たちと一緒にになりながら、店をやったりイベントをやったりできるようなスペースをつくっていったらというようなプロジェクトを今やっています。例えば面白いのは、右の真ん中くらいにビアガーデンがありますけど、4階が屋上庭園なんですね。ビアガーデンってよくやるんですけど、これは地域のためにやろうっていうビアガーデンなんで、そこで出してる食材はほとんどすべて那珂川産です。そこで飲み食いすればするほどまちが元気になりますよっていうビアガーデンだったりしますし、例えばこの一番下は、シェアオフィスを3階でやってるんですけど、博多駅のホームど真ん中から8分で来れちゃうんです、新幹線で。博多駅から歩いて8分圏内で探すと何十万って家賃が高いんですけど、ここだったら数万円で借りられますよっていう、そういうシェアオフィスをやっていて今ほぼ埋まったような状態になってたりとか。立地を活かしながらまちに寄与できるようなプロジェクトとしてまちのビルの再生をやっていたりして。実はちょうど1年前のソトコトさんの表紙に載せていただいたりとかしたんですね。これもすいません、自慢話です。

最近木藤にどこに行ったら会いに行けるのって言われるんですけど、僕は実は今しがない小さな喫茶店で毎日皿洗いをさせていただいています。何やってるかというのと、この古い喫茶店の今経営をさせていただいてまして、キャプテンというんですけど、みなさんぜひ福岡に来たら立ち寄っていただきたいんですけど、これを事業承継をさせていただいたんですね。すごいいいでしょう、この喫茶店、こんな感じで。ある一定の世代の方はよく知っている形なんですけど。私が今経営してますけど、パッと思い浮かんだのは、さっきアブラツコーヒーっていうお店がありましたよね。油津にこういうお店をつくりましたけど、木藤さんって古い喫茶店好きなんだなあと結構言われるんですけど、まあ確かに嫌いじゃないんですけど、でも違うんですよ、何をやってるかというところのアブラツコーヒーってお店はさっき言ったように猫すら歩かない商店街にあったんですね。そこにもう10年くらいずっとほったらかしになってた空き店舗だったんですよ。で僕はそれを見つけて、いい空間だったのでリノベーションして作ったカフェなんですけど、要は時間が止まっ

ているまちに新しい動きを作っていかなきゃいけないので、どんなメニューを出しているかと言うと、九州パンケーキとか、最近だとタピオカも出しましたし、そういうふうになかったものを新しくクリエイトしていくようなカフェとして経営しているのがアブラツコーヒーです。

一方でこのキャプテンっていうお店はどういうところにあるかというところ、那珂川市のメインストリートにあるんですね。すごい人通りが多いところにポツンとあります。この通りって、昔から僕見てますけど、昔は結構地元の看板の寿司屋さんとか焼肉屋さんとかそういう店が並んでたんですけど、人口が増えてるまちってどんどん便利になっていくんですけど、ほとんどがチェーン店になっていくんですよ。モスバーガーが隣にありますけど、見たことあるような看板ばっかりになっていく。要はどこを写真に撮っても那珂川の通りじゃないんですよ。何号線か分からない写真しか撮られない。このキャプテンというお店が最後の砦です。この風景が唯一那珂川市らしい風景だったんですけど、あのお店がちょうど今から1年半前に、もうやめますという話になったんですね。こういう建物が発展しているまちだと残らないんですよ。閉店したらすぐ更地になってすぐマンションが建ったりコンビニが建ったりしちゃうんです。残らないんですけど、さっきの油津だと時が止まっているので空き店舗は残るんですよ。それは僕が発掘して見つけることができるんですけど、那珂川は誰かが守らないと残らないんです。そこで私は別会社を立ち上げてこの喫茶店を守ろうというプロジェクトを始めたんですね。実際はスタッフがやっていますけれども、もう全く新しいものやらないんです、アブラツコーヒーとは逆で。もともとあったメニューを全て教えていただいて、作り方からコーヒーの淹れ方から、こういうナポリタンとかウィナーコーヒーなんか昔のまんまで出しながら、常連さんが経営が変わったことに気づかないくらいのレベルでやっていこうということでこの店のプロジェクトをやっていて、実際こういう年配の方が午前中はたくさん来られますし、一方でスタッフは若いので、最近若者向けのメニューなんかも出すようになってきて、老若男女いろんな人が来るようなお店になってくれているということで、良かったらぜひインスタフォローしていただければなというふうに思います。

チャレンジの連鎖と応援の連鎖

もうそろそろですね。ちょっと最後油津に戻りましょう。油津商店街、今日金曜日ですよ、2時ぐらいは多分こんな写真なんです。こんな状態です。これだけ偉そうなことを言ってみちゃ人歩いてないでしょ。歩いてないんです、全然。視察にもたくさんいらっしゃって、例えば大臣さんなんか何回か来たことあるんですけど、議員さんとかが来ると全然人歩いてないじゃないかとか言って、ケツとか言って帰っちゃうんですけど、正直しょうがないんです、人なんか歩かないんですよ、なかなか。あれだけがんばっても全体的な人口はもちろん下がってますし、例えば今共働きの家庭なんかすごく多いので、昼間お母さんとかが買い物に来るなんてほとんどないですよ、正直。だから人通りを蘇らせるのってそんな簡単じゃないです。でも、ぜひ皆さん油津に来ていただきたいんですけど、じゃあ周りで商売してる人たちの声聞くとすぐ分かります。例えば手前の左側にお豆腐屋さんがありますが、さっきの50~60代のご夫婦が一生懸命やられてますけど、お豆腐がバンバン売れているかと言うとそんなことないですよ。でもお昼時になると、あっちの方にIT企業が何軒かありますけど、そういうところで働いている若い子たちがやってくるんですね、自然と。で親父さん親父さん、なんか食わせてよーって言って、親父さんたちも、普通の定食屋だと1,000円とかするんですけど、わかったわかったって言って500円で定食を出しちゃうんですよ。儲からないんですよ。儲からないけど、これうまいっすねー親父って。その親父さんたちはお子さんがいらっしゃらないんで、すごくうれしいんですね。それって儲かったりはしてないんですけど、自分たちが飲食店をやって食事を提供しているという意味がすごく高まって、もちろんもう儲かった方がいいと思いますが、そうやって自分たちが飲食店をやってるって意味が高まっているのが多分僕は嬉しいと思うんですね。そういう変化はものすごく今いろんなところで起きているので、決して人通りがなくても来たら分かります。みなさんすごく前向きな姿勢で話をしてくれるっていうのがあります。

もう一つ、これアーケード街って言ったんですけど、よく見ると青空が広がってるんですね。老朽化でポリカーボネートを外しちゃって、掛け替えるお金もないのでそのまんまなんですけど、雨が降ると傘を差さなきゃいけないんですよ。情けないでしょう、こんなに偉そうなことを言ってる。情けないんですけど、これがこんなふうになった。傘がぶら下がってこんなに綺麗になったんですね。これはアートイベントになるんですけど、アン

ブレラスカイといって、もともとポルトガルのアーティストさんが始めたらしいですが、それが今世界でずーっと広がっているんですけど、これが油津でも実現をしました。どういうふうにできたかという、たった一人の高校生の女の子が、この傘を差さなきゃいけない商店街に傘をぶら下げたらどうなのっていう提案をしてくれて、かつそれは言うだけじゃなくて、彼女はクラウドファンディングを立ち上げて自分ひとりで100万円お金を集めて、それを資金にこれが実現したという話なんですね。実は僕は彼女の事をよく知っていて、このとき高校1年生でしたけど、中学生の頃からずっとこの商店街に遊びに来てました。彼女はずっとイベントの手伝いをしてくれたりとか色々一緒に活動してた子なんですけど、僕はその時気づいてなかったんですけど、彼女は小学校の時いろいろ悩みがあって部活を辞めちゃったりとか学校に行けない日があったりとか、結構そういうふうにかう悶々としていたみたいなんですね。でもあるきっかけで商店街に関わるようになって、商店街でなんか妙に熱く燃えている大人たちと出会ったりとか、みんなでワイワイやることの楽しさを覚えて、じゃあ自分も頑張らなきゃなっていうことで学校に行けるようになって、今高校生になったと。でここに書いてあるように、私を育ててくれた、私を変えてくれた商店街に何か恩返しができないかということでさっきの傘のプロジェクトを思いついて、自分でクラウドファンディングでお金を集めてくれた。

これがその時の写真なんですけれども、すごくいい写真ですよ。真ん中に彼女がいて、それを応援するような形で皆が輪を作って、商店街の人たちが輪を作っています。すごい大好きな写真なんですけど、何が好きかって、僕はここにいないんですね。これはもう僕は任期が終わって福岡に戻った後なんです。4年経ったときになんて言われたかという、任期が終わる時ですね、やっぱり残ってくれて言ってくれさった方もいて、それはそれで嬉しかったし、ずっといてくれと。でも一方で僕のことを理解してくれている人であればいるほど、お前は帰ったほうがいいんだって言うてくれたんですね。お前にはお前の人生があると。でもこのまちは俺たちのまちだから、ここまでしっかり立ち上げてくれたからこれを今から担っていくのは俺たちだっていうふうに言うてくれたんですね。それは僕が最初にコンセプトにしていた、自分が離れられるような状況を作るっていうものに近づいたんだなっていう意味ではすごく嬉しかった言葉です。で、ここにいないんですよ。市の事業が終わりました、木藤って人間もいなくなった、商店街の人たちはじゃあ何とか俺たちでやっていこうとは言うもののやっぱりちょっと不安になるんですよ。ちょっとバラバラってなった時に、その時に彼女が頑張りたいと手を挙げてくれて、もう1

回商店街がぎゅって一つになるんですね。これは、チャレンジする人が真ん中に生まれるとそれを応援するという構造でチームが出来るみたいな、人間って多分そういう心理があるんじゃないかなっていう、そういう写真かなというふうに思いました。

油津商店街は再生していません

もう最後のほうですけど、一番上に書いてますけど、まちの活性化って何なんだ、商店街の活性化って何なんだってなった時に、やっぱりお店ができることとか人通りが増えることと大事です。もちろんそれはすごい大事なんですけど、やっぱり関わっている一人一人が、まちがどうなったら良くなるのかとか、それがどうしたら続いていくのかみたいな、そういう課題意識をしっかりと持つことってというのは多分それ以上に大事なんですよね。意識を持つだけではなくて、さっきの彼女のようにちゃんと自分で動くっていうことがすごく大事。動いてる人をみんなで応援してるってことはさらに大事って話で。真ん中の四角で書いてあることはずっと今日お話しをしてきたいろんな細かいことですけど、一個一個見てるとほんのちっちゃなチャレンジですよ。全然お金を何億円とかかけてないです。小さな規模のチャレンジをずっと繰り返し行なって、それをみんなで応援してきた結果、さっきの高校生の子につながっていくんですね。小さなチャレンジを起こして、それを応援をしながら連鎖させていく、結果的にまちが大きく変わったっていうだけなんです。全然大きな事業をやるわけではないという話です。

その後も油津でいろんな動きが生まれてますという、最後そんな話をして終わりたいと思います。例えば、アドレスさんという定額制でお金を払って多拠点居住できますってサービスの拠点がこの商店街の隅っこに生まれました。これは僕が6年間かけてもなかなか開けきれなかったシャッターだったんですけど、これは上に住んでおられた90歳のおばあちゃんが亡くなられて、亡くなられたタイミングで6年後に初めて開いたんですけども、そういうシェアリングエコノミーサービスみたいのが入ってくれたりとか、最近はコロナになって確かに人の行き来とか商店街の店も非常に厳しいんですけども、一つだけ面白いのは、今大学生が全部オンライン授業になっていて自宅から授業を受けてたりとか、各地域に散らばっているんで、だったら油津おいでよっていうことで今インターン制度っていうのを始めていて、今6名の、全国から来てるんですけど、地域づくりに興味あ

る学生さんたちが、ゲストハウスにほとんど人がいないのでそこに半年いくらいで安く泊まっていたいて、その中で昼間はオンラインの授業を受けながら、夕方になると商店街のお手伝いをするというそういうインターンシップをやっていて、今この子たちがどんどん積極的に商店街の情報を web で配信したりみたいなことをどんどんやってくれたりしていて、こういう新しい人たちが、コロナだからこそあるような動きだと思うんですけど、関わってくれたりみたいなことも起きたりしているというのがあります。

最後、油津商店街のことを書いている記事なんですけど、左側はすごく再生したって書いてくれているんですね。右側は再生したわけではないって書いてあるんですね。さあ一体どっちなんだって話で。僕らは、商店街は再生してませんって言ってます。もうそもそも油津も商店街は今後再生しませんなんてことを言ってるんですけど、それはなぜかという、決して意地悪で言っているわけではなくて、再生という言葉はすごく捉え方が難しいなという話なんですけど、かつての商店街って、我々の記憶にある商店街はやっぱり八百屋さんとか魚屋さんとか金物屋さんとか布団屋さんとか、我々の生活に必要なものが並んでましたし、昔は車もなかったのでみんな歩いて行ってそういうものを買い回るので結果的に人通りができて人混みができていったんですけど、それから 30~40 年ずっと時間が経って、世代が代わって社会も変わって今買い物は全部 amazon だったりのできる時代ですよ。その時にやっぱり商店街ってどうしてもゼロになってしまうんですね。その時に再生という言葉の使い方を気をつけないと、昔良かった頃に戻りたいって思っちゃうんですよ。じゃあ白黒の写真のような時代に今から戻れるかということ、多分少子化もどんどん進んでいきますし戻れないんですね。じゃあ何をするかって言うと、今がゼロなのであれば今から求められるまちをどうデザインしていくかということがすごく大切で、それは実は再生という言葉ではないんじゃないかって我々は思っています。でも実は商店街ってという言葉に対する思いって日本人ってすごく持ってますし、今日今から一緒に話す皆さんも何かしら商店街ってものの魅力にとりつかれて活動してる人たちなので、商店街ってものがなくなったらいいなんてことはもうさらさら思っていないですけども、何か新しい形を見出していくというのがすごく大事なんじゃないかなってというのが、今我々が感じている結論なのかなというふうに思っています。

○質問者



本日は非常に為になるお話をありがとうございました。先ほどIT企業のポートさんとマッチングをしたというお話を聞きまして、我々は仕事の中で今企業を誘致したり人を呼ぶことで経済それから商業というのを発展させるという仕事をしているんですけども、

県の中でも市町村にサテライトオフィスを設けたりそういう箱の整備はしているんですけども、なかなかそこに来る企業さんを呼ぶところ、営業の部分ですね、ちょっと苦戦してる部分もあるんですけども、木藤様もご自身でそういった経験をされてきたと思うんですけども、場当たりのいろいろ東京のIT企業さんの話を伺ったりとか、どういふように営業をしていったのかとか、そういったアドバイス等をいただければ参考にさせていただきたいと思いますので、お願いいたします。

○木藤

ありがとうございます。これ配信されてますもんね、変なことを言ったら仲間から怒られそうだなと思いますけど。

企業誘致に関しては一緒に写真に写っていた田鹿くんっていう、彼がメインでやっていたので、多分細かいノウハウは彼のほうがしっかり話ができると思うので、是非呼んでいただければ来るとは思いますけど、僕からお話しするとすればいくつかポイントがあると思います。企業さんからしても単に家賃が安いとか周りの環境がいいとかそういうところで来るかっていうと、正直もうそこは難しいかなっていう気がします。例えば、彼らって新宿のど真ん中に本社とかを構えているので、例えば数十万ぐらいの家賃で入るところを数万補助とかしてもあまり関係ないのかなって気がしていて、一つはさっき中で触れたんですが、やっぱり人材採用の部分で、IT企業ってだいたい成長産業なので成長していつける過程ですよ。そうすれば人材が欲しくて、優秀な人材が取れば成長するって彼らは自分で自負しているんで、そこがしっかり行政とかからもサポートできればかなり向く確

率は高まるかなって話は当時やってました。それとうちはその市長が若いっていうのもあったんですけど、例えばメールのレスポンスを速くするみたいな関係で、向こうのスピード感にしっかり我々もついていこうというようなことを当時の関係者間で話をしていました。彼らと同じような感覚・価値観で話ができるように接していこうということはやっていました。多分会社側もいろんな地域を比較して選ぶと思うんですよね。そのときに何をインセンティブに捉えてもらえるかっていうところは今みたいな部分が大きかったかなという気がするのと、もう一つは、例えばポートさんっていう会社は新宿に本社はあるんですけど、日南オフィスに5回も大臣が訪れているんですよね。でも本社なんか一回も行かないですよ。要は地方創生に寄与できている会社だっていうブランドができていますので、雑誌に載ったりとかどんどん。で結局それは会社の宣伝になっていくので、田舎でそんなところによって言われるところですけど、そこにオフィスを持つということで実は会社の発信がすごいできていたりとか、彼らは多分そういう戦略を持ってたはずだと僕を思っていて、そういうところにしっかりと、要は相手が何を考えてるのかっていうのをどれだけ深く探れるかっていうのはすごく大きいかなと思いますけど、これ5年くらい前の話で、コロナ以降はオフィスっていうものの考え方がちょっと今変わってきているので、正直油津にいるオフィスも中ではちょっと在宅ワークに変わって行って、昼間少し人が消えていたりとかいうのも今起きてたりするんで、それがどこまで戻るかっていうのは今からだ我々は思っていますし、東京の会社がオフィスを持つということに対する感覚が変わってきているので、もしかすると5年前の手法は一概に使えるかどうか分からないなっていうのは、今我々も冷静に見ているところではあります。だからそこは最新の動きを見ながらという形になるのかなっていうふうに思います。あとは詳しくは田鹿さんの方に尋ねてください。

○質問者（パネリスト・河野忍氏）

後でパネルディスカッションで聞けよっていう話かもしれないんですけども、今のポートさん、実は大分市にもいらっしゃってたんですよ。私も対面でお話をさせていただいて、正直大分と日南で悩んでるっていうふうに言ってました。ポートさんが日南を選ばれた後に、なんで日南なんですか、私たちじゃダメなんですかみたいな感じのことをお話ししたところ、やっぱり人だっていうふうにおっしゃっていて、何が人なんですかみたいな

感じでめちゃくちゃ根掘り葉掘り聞いたんですよ。そしたら、僕たちは馬の骨とも山の骨とも分からない、儲かるかも分からない、雇用を生み出すって言ってるけど本当か分からない。けれども日南の方々は市も県もみんなひっくるめて僕たちのための補助金プランも全部1日で作ってくれて、物件もご案内してくれて、なんだったら大学ツアーもしてくれたみたいな、こんなことをおっしゃってたんですね。なのでそのフットワークの軽さというか、やっぱり専門で担当を置かれて、恐らく木藤さんたちが引っ張る引力がめちゃくちゃ強かったんだろうなっていうふうに思ったので、当時のことを知る者としてちょっと追加で。すごい悔しい思いをしました、私は。なのでやっぱり担当の方のフットワークと聞いて大事なんだなっていうふうに思ったすごく良い事例だったと思うんですが。

別で質問があります。商店街を復活させた中で、私も今商店街の中にオフィスを持って、でIT企業として社員たちがご飯を食べに外に出たらいいなというふうに思いながら商店街にオフィスを構えると決めて置いてるんですね。商店街の中の方々からいろいろ相談を受けたりとか、飲食店さんとかがよく「まちじゃないのかなあ」みたいな感じでおっしゃったりとかされるんですね。それはやっぱり駐車場問題が結構あって、大分とか田舎とかだと駐車場がある郊外の方が今はいいかもしれんみたいな感じで言われることが結構多いんですが、逆に油津商店街では駐車場ってどういうふうにされたとか、もしあれば教えていただきたいなと思います。

○木藤

ありがとうございます。まずは最初の言葉ですね、市役所の田中やっちゃんがすごい喜んでると思います。鼻息荒い子が1人いたんで。

駐車場の話は、これほんとどここのまちでも出てくる話だし簡単には解決できない話だと思うんですけど、油津の場合は大分市とかと比べれば規模は全然小さいですし、最初は市がお金を出して無料で開放してるのが20台くらいあったんです。けれども市はお金を出し続けるのは無理だって言って、やめちゃうくらいだったんですね。僕も最初油津に行った時に商店街の親父さん達に、駐車場がないから来ないんだ、駐車場があれば来る、みたいなことを言ってたんですけど、ちょっと待ってください、多分今駐車場ができて来ないですよって僕言っちゃったんですね。その前に魅力がないと来ないですよって。だから僕は駐車場はもちろん必要だと思うんですけど、順番だと思ってて、駐車場があれば来るよりは、小さいまちの場合、お店なりができてきて来るニーズができてきて、そうすると必

要な台数分は駐車場作る。でそれは確かにちゃんと経済が動いていればその分誰かが負担するとか、商店街でみんなでお金を集めてちょっとした土地を借りるとか、各店舗ごとが小さな商店借りるとかっていうことだって本当は動くはずなので、駐車場が無いから来ないっていうのは少し論点としては僕は違いますよって話を、油津の場合は最初にずっとしてましたよね。で結果的に、途中で油津応援団、我々が少し土地を借りて、そこで皆さんに提供する無料駐車場っていうのを一部持ってはいるんですけど、中心市街地活性化事業でビルが1軒再開発ビルみたいに建ってしまして、そこに付随する形で一応今立体駐車場が、この事業でいうと最後の年度の最後のほうに建ったんですね。だから今は少しイベントがあったりとか多い人数が来るとそこに車を止められるようにはなっているので、結果的には今何となくそれが満車になるぐらいとかではなくて、ほどよく駐車台数みたいなものが確保されている状態にはなってるかなと思うんですけど、話の展開の方法としては、ないから来ないという考えは一旦捨てないといけないかなというふうには思いますね。

○質問者

ありがとうございます。魅力的なお店を沢山増やす。

○木藤

そうです。大分市内などでまたちょっといろいろ状況は違うような気がしますけど。

○質問者

いろんな方が活躍されていたということをお伺いして、ある意味地元にいる人間としてややクローズだったのかなという反省をしながらお話をお伺いしたんですけども、先ほどお話にありました、外から来られた方にフットワーク軽くスピーディーにやられていると、もともとそういうオープンマインドの方たちだったのか、それとも何かしら動機付けがあってやられたのか、あるいは我々、地元を生きる者たちが爪の垢を煎じて飲む部分というのがあればお聞かせいただきたいんですけども。

○木藤

ありがとうございます。城下町ですよ。一般的に城下町は閉鎖的だと言われてるので、これまた配信しているから言いづらいんですけど、油津ともう一個飢肥という城下町が

ありまして、飢肥も今すごく頑張ってるすごい変わりました。あの後すごい変わっているの
でぜひ来ていただきたいんですけど、当初城下町はすごく人間関係が難しいというのは実
は日南市内にもあるんですけど、油津は港町なので、どちらかというと少しオープンマイ
ンドな部分があるかなとは思いますが、やっぱり正直最初は商店街の親父さんたちは簡単
に受け入れる感じではもちろんなかったです。で、僕はその時によく言うのは、作る時は
すごくハレーションが起きたり、新しいものを導入するときは最初はザワザワってなるん
ですけど、僕はできてからしっかりなじませるとというのがすごく大事だと思ってまして。
IT 企業さんも最初に商店街に入るっていった時に、商店街のおじさんたちは IT すらわか
らない、「アイテ企業」みたいな感じの方なんです。すごく最初はもう黒船がやって
きたみたいな感覚だったんですけど、でも実際さっき言ったように地元の人間を雇うの
で、中に入るとみんな宮崎弁、日南弁なんです。商店街の親父さんの息子の友達とかが
働いていたりみたいになって、お一久しぶりみたいになるんですよ。毎朝毎朝通勤して
前を通るので、朝あいさつをしますよねと。2年も3年も経つといつのまにか風景になっ
ていってもうなじんでるんですよ。例えばゲストハウスもそうなんです。商店街に宿を
作るっていうと、夜が怖いとか例えば外国人が来たら怖いみたいなことっておじさんたち
は言っちゃうので、最初はすごく怪訝な顔をされたんですけど、実はその時に下駄屋さん
の親父さんとか結構ワーワー言う人がいて、その宿ができたんです。あれは大学生が作っ
た宿ですけど、できてしばらくして、僕がゲストハウスを覗いたら、その学生が一生懸命
ベッドメイキングしているのをその下駄屋の親父が手伝っているのを見ちゃったんです
よ。何が起きたのかなと思ったら、結局宿ができるかどうかってなると怖いんですけど、
自分の孫ぐらいの子が創業してお店を持ったってことは応援しちゃうんですよ。僕はそ
この見せ方だと思っていて、宿を作らせてくださいって交渉したらダメって言われるけ
ど、若い人が創業するんです、皆で応援しましょうよ、この子はこのまちの未来を担っ
ているかも知れませんよって言い方をすると、みんなで応援するんですよって話で。多分そ
この見せ方とかあるいはそのなじませ方みたいなものを、最初はいろいろハレーションが
あったとしても、僕らは基本的にはコミュニケーションをしっかりします、先輩方とも。
だけど先輩方がダメって言ったからとか、やるなって言ったからやらないとかではなく
て、我々はやるべきだと思ってる、やったら必ず良くなると思っているのでやります。け
どやった後にしっかりとコミュニケーションしてなじんでいくような形を取れば、僕はい
ろんなものが生まれてくるんじゃないかなと思っているので、そこをかなという気は。や

るやらないの議論するって大変なのでっていう。そこはなんか世渡り術を覚えたかなと思います。

○質問者

今ちょっと城下町の話も出ましたけれども、白杵も城下町なんで独特の雰囲気はあるんですけども。木藤さんが今回応募された時に 1600 文字のレポートを書いたっておっしゃいましたけども、その中でもいろんなことを訴えたと思うんですけども、何が一番ヒットというか当たって、1次審査を通ったとご自分では思われてるのかなってちょっと聞きたいと思ひまして。

○木藤

ありがとうございます。良い質問をしていただいて。じゃあ私がどういうプレゼンをしたかっていうのを特別に、特別に言いながら配信してますけど。これなんですけど、これ大きな模造紙なんです。これを、さっきのレポートではないです、プレゼンの時に使わせていただいたんですけど。これを使ってプレゼンをしていて、これ手書きで作ってるんですけど。ちょっと拡大をすると、左側からこれ1年目、2年目、3年目、4年目ってこう時間が書いてあって、4年間の事業でしたので、その4年間どういうふうな動きで変わっていくかっていうのを分かりやすく表現をしていて。横は20店舗実現とかイベントをすること意識を変えていくとかですね。タウンプロモーションをすること体制を作っていくみたいに、やるべきことが4年間でどう変わっていくかというのを、自分で手書きで書いたんですね。これをもってプレゼンをさせていただきました。大事なものは、他の皆さんのプレゼンと少し比較をすると、皆さんこんなまちなりますってという将来像を一生懸命綺麗な絵を描いたりしてプレゼンするんですけど、僕は全くその後どうなったか書いていなくてそのプロセスを書いている、何をしたらいいかということを書いてあって。僕はまちってというのはデザインするとか計画的に作っていくのも大事ですけど、みんなでやっぱり色んなものを動かしながら最終的に出来上がっていくのがいいまちなかなと思ってるので、最初に何かこう将来像みたいなものを書きすぎてしまうとそうしなきゃいけないになってしまう。ここにいろいろ4年間の動きを書いてあるんですけど、例えばIT企業が入ってくるなんて一言も書いてないんです。当時はまだIT企業誘致なんて話はなか

ったですし、あの後クルーズ船も来ることになって中国人の観光客を受け入れることもや
ったし、でも書いてないですよ。広島カーブなんて優勝するなんて思ってもなかったの
で当時、だから書いてないです。でも変化というのは必ずあるものなので、そういう変化
も受け入れながら4年間どう進めていくのかっていう部分を必死にプレゼンしたというの
が良かったのかなというふうに自分では分析をしています。だからやっぱりどうしても4
年後こういう姿でって、こうバーンを絵を出すと地元の人には喜ぶんですけど、そこに行き着
くまでがどうかってのはすごい実は大事で、そこをしっかりと専門家はプレゼンしなきゃ
いけないし、そこを地域の人たちと一緒に描いていかないといけないのかなという
ふうに思います。