



10/14

金

テーマ

パネルディスカッション 「過疎を興す、地域が潤う底力」

会場／西予市 宇和米博物館 講堂

Profile



コーディネーター

みや ぎき よし ろう

宮崎 幹朗 愛媛大学地域創成研究センター長

大分県生まれ。1979年九州大学法学研究科民法修了。香川大学教育学部助手・講師・助教授、愛媛大学法文学部助教授を経て、1992年、愛媛大学法文学部教授。2006年に愛媛大学地域創成研究センター長に就任。

家族問題のほか、地域振興や地域の活性化、少子・高齢化問題などの分野を専門に研究。



パネリスト

いの うえ ふみ こ

井上 史子 観光庁観光地域振興部観光資源課ニューツーリズム推進官

神奈川県生まれ。上智大学文学部卒業後、三井物産株式会社入社。物資部、サービス事業部、人事総務部マネージャーを経て、2010年11月から現職。従来の観光旅行の対象であった観光資源や観光施設にとどまらず、旅行先での人や自然との触れ合いなどの要素を取り入れ、地域資源を活用した新たな形態の旅行商品(エコツーリズム、文化観光等の「ニューツーリズム」旅行商品)の創出と流通の促進に努める。



パネリスト

うえ はら ゆう き

上原 佑貴 農業〈柑橘・梅などの果樹栽培〉

早稲田大学建築学科在籍中から、農山村の地域づくり、計画づくりに携わりはじめる。博士後期課程を中退後、一年間、NGOの活動に従事。2005年から地域協同組合無茶々園(むちゃちゃえん)にて事務局職員として暮らし、初めて「住民」としてまちづくりに参加。2007年からはインド・コルカタにおいて専業主夫を経験、家と経済のあり方を見つめ直す。2009年に帰国し、旧明浜町内で2年間の農業研修を経て無茶々園会員として就農。古民家を改修した自宅「かんまん部屋」を拠点に農民と家族の、民際のまちづくりを模索中。



パネリスト

の だ ふみ こ

野田 文子 からり直売所出荷者運営協議会名誉会長

愛媛県生まれ。昭和41年専業農家に嫁ぐ。平成9年に株式会社内子フレッシュパークからり取締役に就任。平成20年に取締役に退任。現在は、直売所出荷者運営協議会名誉会長。農村女性による農産物直売による都市住民との交流の草分け的存在で、平成15年には、観光庁より「農産物直売の実践による都市住民との『食』と『農』の交流カリスマ」に選定される。農業ベンチャーを対象とした研修等の講師としても積極的に活動し、農村女性起業家のモデルとして多方面で活躍。

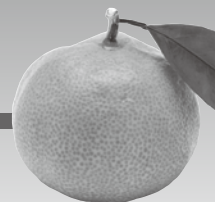


パネリスト

はぎ もり けい こ

萩森 恵子 まちづくりBeppin塾初代会長

宇和島市出身。有限会社丸三商店常務取締役。「人が輝けば、まちも輝く」をコンセプトに、若い女性をターゲットにした宇和島市まちづくり通信V i f「ヴィフ」(フランス語で“生き活きた”という意味)を発行。2008年から開催されてきた「海の恋人まつり」においては、真珠をテーマに「パールファッションショー」、「パール婚式」、「パール王子コンテスト」等を企画・運営する。



〈宮崎〉 みなさんおはようございます。

ご紹介頂きました愛媛大学の宮崎でございます。今日の第3分科会のコーディネーターをさせていただきます。よろしくお願いいたします。

今日のテーマは「過疎を興す～地域が潤う底力～」というタイトルになっております。今日4人のパネリストの方々にお話いただくのは、ご自分が地域の活動等にどう関わってきたのかというようなことを中心にしまして、人口が減っていく過疎の地域においてどのようにして地域を維持していく、あるいは育てていく、ということが大きなテーマになってまいります。ただこの中で野田さんが関わっておられます“からり”のようにかなり大きな成功をおさめて、名前も全国に定着しているというような活動もございますし、萩森さんのようにまだ活動を初めて3年くらいで、取り掛かったところであるという活動もございます。さらに上原さんに至っては、まだ農業を始めて一年足らずということですが、過疎地域においてはですね、東京からいわゆるIターンで来て頂いたという貴重な人材でございます。そういう方がこの地域に根ざして、長く地域に関わって頂けるというような活動をしていくためには、どのようなことを考えていけばということを、今日は3人の方にお話を頂こうと思います。さらに井上さんにはお仕事の関わりもございますけど、全国のいろいろな地域において、昨日の話もございましたけども、いわゆる着地型観光というものにどのように地域が取り組んでいるのか、そういう実例をご紹介頂き、という点に特にポイントをおいて地域の事を考えていけば、ということをお話させて頂こうというふうに思っております。どうかよろしくお願いいたします。

最初にまず、順番に井上さんの方から、ご自分が関わってきた様々な活動や思いというものを10分程度ぐらいお話を頂いて、そこからもう少し話を深めていきたいと思います。最初に井上さんの方からよろしくお願いいたします。

いたします。

〈井上〉 皆様おはようございます。

観光庁の井上です。私は観光庁の中では、主に国内観光振興のなかで、ニューツーリズムの推進と若者旅行振興などを担当しております。ニューツーリズムとは、体験交流型のテーマ性を持った旅と考えて頂ければいいと思います。今日は、テーマが過疎を興すということですので、過疎地域における観光振興の事例、それから観光がなんでいいのかという事についてお話をさせて頂きたいと思います。

最初にまずなぜ観光振興がいいのかですが、単純に観光によって人が来ると町の中に賑わいが出来、賑わいがあるところには活気がある、だからいいということがあります。

二つ目は、経済効果が大きいことです。平成21年度の旅行関係に使われた消費額は25.5兆円。25.5兆円は、トヨタ自動車の年間の売上額よりもちょっと大きいくらいの数字になります。また観光の特徴としては、産業の裾野が広いということが挙げられます。直接的な交通、宿泊事業の方達はもちろん、人が動いてその地域で消費するということによって、農業、飲食業、小売業、卸売業、はては金融業、住宅、建築いろいろな裾野に効果が広がります。なので、地域全体で取り組むのに非常にいい産業ということが言えます。とはいながらも、ではどれくらいのインパクトがあるのかをわかりやすくイメージして頂けるように、人におきかえて試算しました。一人の居住者と同じくらい消費する旅行者は、外国人旅行者なら7人、宿泊旅行者なら24人、日帰り旅行者なら79人。これだけ連れてくれば居住者一人と釣り合うほど観光は効果的だと言えます。ですので、各地域、観光に力を入れるところがたくさん出始めていまして、今回は岩手県の田野畑村と長崎県の小値賀町の例を紹介させていただきます。

岩手県田野畑村。こちらは人口が4,000人ぐらいの村です。盛岡、八戸から車で2時間くらい。主な産業は、わかめや昆布の養殖と漁業、それに酪農です。近くには、北山崎という非常に風光明媚な場所があり、きれいな断崖が8キロくらい続いています。年間に観光客が100万人ぐらいくるような場所です。しかし、その100万人来ていたお客さんというのは、ここの展望台で写真をとって、ちょっと休んでそのまま次の場所へ、もしくは帰ってしまう、そんな場所でした。そこで、この近くにある田野畑村は、そのお客さんを取り込んでいこうという取り組みを平成10年頃から始めました。平成15年に村で観光振興計画を作って、通過してしまう人達を滞

在型の観光に取り入れていこうと、体験型の観光と旅行者の滞在時間を延ばすことを始めたわけです。

体験型の観光というのは、何で良いのかと言いますと、理由がきちんとありまして、リピーターを作るのに非常に有効な策ということが今までの経験というか、調査で解っております。観光客のうち、初めてのお客様は、その地域では非日常を求めるという調査が出ています。非日常とは何かというと、先ほどの北山崎の景観みたいに自分の地域にはなくて、その地域にある名所旧跡のような、非常に有名な顔となる場所です。ところが、リピーターのお客様というのは、何を期待してその地域に来るかということ、その地域にある日常、その地域に昔からある町並みとか、その地域の人たちが過ごしている日常に触れる、そういうものを好んで来ます。さらに、リピーターにとって非常に重要な要素とは、その場所が自分にとって特別な場所であるということです。体験型の観光で、その地域の人と交流して絆が生まれることで、その場所が自分にとって特別な場所であると、お客さんが思うとリピーターになるので、体験型観光の推進はリピーター獲得のために非常に有効な施策ということが分かっております。



ちょっと話がそれましたが、滞在型観光を推進するにあたって、田野畑村が力を入れた事は4つあります。

一つ目は、組織力の強化という事です。お客さんが来て、体験型観光を進める上では、その受け入れるインストラクターと、お客さんの間のコーディネートが要ります。そこがまずしっかりしていないといけないということで、そのスタッフの育成、組織強化のためにNPO法人化するというをしました。

二つ目は商品力の向上です。体験型も色々プログラムを揃えておかないとお客さんが飽きてしまいますから、プログラムを新規で開発し続けていくとともに、開発したプログラムはきちんと精査しお客さんが払う料金と品質のバランスが維持出来るように、ということをして

しました。また商品の品質と安全を担保するためには、フロントでお客さんと接する住民インストラクターの人たちが、これはお客さんを迎え入れる取り組みということ意識していないと担保できませんので、住民インストラクターの育成にも力を入れました。

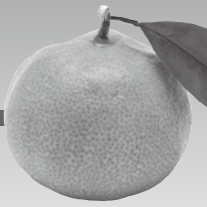
三つ目は営業です。何か取り組みはじめても、待っているお客さんは来てくれませんから、ツアーをつくらせたら、(旅行会社の)大中小関わらず足しげく営業、修学旅行を取り込むために学校、教育委員会にも営業に行くということを行いました。

四つ目は告知広告、PRです。もちろん広告予算はありませんから、パブリシティをしっかりと活用して新聞社、TV局いろんなメディアに対して何か取り組みやる度に、こういうことやりますということをごまめに告知して、2年間で150回も取り上げられました。こういった取り組みを通じて、田野畑村では体験村田野畑、エコツーリズムというコンセプトが出来て、メニューも個人向けには20種類、教育旅行向けには60種類完成しました。

もう一つきちんと取り組んだのは、体験型観光を進めるにあたって、その地域に住んでいる人たちにきちんとお金が落ちる仕組み作りです。地域に住んでいる人たちが、インストラクターになってくれています、ボランティアでは、取り組みは長続きしませんので、地元の人たちにもお金が落ちるような仕組みを作りました。平成16年度には、例えばサッパ(笹葉)船、これは笹の葉のような小さな船という意味で、漁師さんたちが普段漁に使っている船ですけれども、サッパ船のインストラクターでは、平成16年度には32万円の収入だったものが、19年には114万円になりました。

それと共に体験プログラム実績も、平成16年度は100件で125万円だった売上げが、平成19年度にはその10倍くらいの売上げになりました。こういった取り組みを通じて、田野畑村は目指していた、通過で1時間しか居ない人達に滞在してもらう、展望台に来た人が体験プログラムを体験して、ホテルに宿泊して、また翌日体験プログラムを体験して、お昼も食べて帰る、それだけ村にもお金が落ち、活気が出るということを実現してきたわけです。

現在、田野畑村は、東日本大震災で津波の被害にあって、船も流され、体験プログラムの中でも重要だった番屋という漁師さんが漁に出る前に休んだり、わかめなどを採ってきた後に加工したりする場所も流されてしまった、けれども、船だけは確保して、サッパ船クルーズは再開したことがニュースでも大きく取り上げられたと聞いています。



続いて長崎県の小値賀です。小値賀は人口3,000人、博多からフェリーで5時間、佐世保からは高速で1時間かかる地域になります。主な産業は漁業です。五島列島の北にあって17の島からなり、昔は遣唐使も寄港、隠れキリシタンの島でしたので教会もある、風光明媚な所で、西海国立公園として指定されています。こちら、過疎が進んできたので、田野畑村と同じように官民あげて、観光交流によって活性化を進めようという取り組みを平成8年くらいから開始しました。まず、夏休みに無人島で自然学校を開催して、小中学生の受け入れから取り組みを始めました。そこが軌道に乗ってきたので、続けて民泊を推進しました。自然学校、民泊ともに順調でして、始めた当初は7件だったのが3年目には50件に増えて、集客も400人から3年目には2,000人に増えました。田野畑村と同じように組織強化して、体験プログラムの充実も行い、随分国内の取り組みは充実してきたということで、次に目を向けたのがインバウンドの取り組みになります。

インバウンドで海外からお客さんをお呼びするために、最初にトライアルで始めたのが、アメリカの民間の教育団体のピープルトゥピープルへのアプローチです。この教育団体は、国際親善大使派遣プログラムで、毎年世界各地に3万人の子ども達を送っています。小値賀・平戸組が手を挙げて、子ども達の受け入れを行いました。

高単価の個人客を取り込もうということもしております。具体的には古民家が残っているので、それを宿泊施設、レストランに改装して高単価のお客さんを取り込んでいく、ということをしています。

田野畑村、小値賀町の例をご紹介しましたが、実は観光というものは、編集次第で何でも商品としてお客さんに売る事が出来ます。例えば直島。これは香川県で岡山からフェリーで20分の所ですが、ここは、島にベネッセが美術館を作ったことをきっかけとして、アートの島として売り出しました。今では世界中から観光客が来る島となっております。集落丸山。ここは兵庫県の篠山にあり、京都、大阪、神戸から車で1時間ちょっとのところ。4世帯以外は空き家の限界集落でした。ですが、今ではその空き家を、築150年以上経っている所を古民家の宿泊所として改装して、レストランも開設して、日本の暮らしを体験する場所として運営してまいります。静岡県大間。ここは静岡駅から車で1時間くらいのお茶の産地です。ここは集落全部で7世帯ですが、毎月2回、「縁側お茶カフェプロジェクト」というものを行っています。毎月2回、第1、第3日曜日に縁側を開放して、来るお客さんに、300円で緑茶と手作りのお茶請けをサービスするというものをしてい

ます。これもメディアで取り上げられたことをきっかけに結構人が来るようになりました。人が集まってきますので、この集落の人たちは、自分たちが自家菜園で作った物を来たお客さんに売ったりもしています。昨日のパネルディスカッション内で若松さんのお話でもありましたが、なんでも見せ方によって売ることができます。若松さんが、夕日で観光客が年間55万人来るようになったとおっしゃられていましたが、何かをきちんと編集して見せるということが非常に大事なんですね。

「観光立国」を政府は提唱していますが、実はこの観光立国という言葉は、もともと松下幸之助さんが言い始めた言葉になります。観光は元手がかからない貿易であると。何かを売るのであれば、設備投資をしてものを作らなければいけないけれども、観光は人を呼んで来れば、そこでお客さんがお金を使ってくれるものが、丸々売上げになる取り組みであると。だから日本は外貨獲得のために観光立国にならないといけないとおっしゃっていたわけですが、これは、そのまま地域にも言えると思います。観光立国によって外貨をバンバンとって来られると思いますので、是非皆様の地域でも観光への取り組みを進めて頂ければと思います。以上です。

〈宮崎〉ありがとうございます。それでは続きまして上原さんの方から。今、井上さんの方から観光に注目していわゆる交流人口をどう広げていくかというポイントをお話頂いたのですが、上原さんの場合は、定住人口の増にどう取り組むかという、過疎地域の一つの例をお持ち頂けるかなと期待をしておりますのでよろしくお願いいたします。



〈上原〉おはようございます。上原と申します。みかん農家です。すみません、僕は村おこしもコミュニティビジネスも仕事にしてはなくて、会場の皆様も「なんでこの人が？」という感じだとは思いますが、



少し話を聞いてもらえたらと思います。よろしくお願
いいたします。

まずこの写真を見て下さい。僕の大好きな写真なん
ですが、この写真を見て、これがどういうシチュエーショ
ンなのか、この人たちがどんな関係にあるのか、とい
うことを想像出来る人は、そうはいないんじゃないかと
思います。皆さんいかがでしょうか。これは何を
隠そう我が自宅です。さっき150年の民家という話がで
ましたが、築130年ぐらいの古い民家を改修して去年か
ら住み始めました。さてこの写真の何が好きかというと、
やっぱり、このおばあちゃんなんですよ。こんなガチャ
ガチャした空間の中で、外国人の大柄な男を隣にして、
なんの気負いも遠慮もない、そんな表情で写っている。
このおばあちゃん、この集落で生まれて、この集落内
に嫁いだ80過ぎのおばあちゃんなんです。そんな人
がこの表情で写っていることが、僕はすごいなって思
うんですよ。こういう感覚で過疎というか田舎の事
を捉えていきたい、考えたい、というのが僕の生き方
というか生き様です。

ここで、ひとまずこの写真は置いて、ちょっと
僕の事を話したいと思います。僕は東京の出身です。
この僕がどうやって田舎の事に関心を持っていたの
かということをお話したいと思います。きっかけは
大学時代の調査です。そこに僕の先輩が一人座って
おりますが、この人、佐久間といいます。面白い人な
んで西予市のみなさん、後で連絡先を聞いて下さい。
こういう先輩に連れられて、大学のときに田舎の調査
に入ったんですね。その時に出会った人々に衝撃を受
けました。それはこんな老人たちでした。ちょっと宗
教家で、ちょっと医者で、料理人、陶芸家、ダンサー、
音楽家、エンターティナー、大工でもあって、農作も
出来る。ひとつひとつは本業と言えるような専門性は
ないですけども、こんな人たちが10人ぐらい集まっ
たら、僕のような現代人には考えられないような、想
像もできない事がなんでも、たくさん出来てしまう。
これが「かっこいいな！」と強く思ったんです。しか
し残念な事に、こういうのはなかなか村おこしにな
りません。ただし、確かに価値がある。時代の要請さ
えあれば、村おこしというようなことを考えなくても、
自然と起き上がってくるんじゃないかなと期待して
います。

また、調査などで田舎に通っているうちに、文化や
気質、食事、技術、遊び、身の回りにある小さな経済、
祭り、風景といった田舎らしさを象徴するような、当
たり前のものっていうのは、みんな農業とか林業とい
った生産的な営みと関係していることに、だんだん気づ

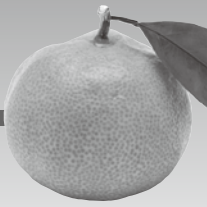
いてきました。気づいていくことによって、僕はさら
に田舎というもののにのめり込んでいきました。先ほど
紹介した老人達もみんな、そういう生産的な営みに関わ
ってきた、携わってきた人々でした。

ということを見ると、何を地域の資源として捉え
ていくかという話が、今、井上さんからありましたが、
“都市”に対応する“田舎”っていうことを考えてみる
と、やっぱり生産活動の現場であるっていうことを決
して諦めてはいけないと、そういうふうに思います。
地域づくりの均質化も避けることができます。これが、
僕がここに暮らすと決めた一番大事なことです。
で私は今、農業を始めて就農一年目ということになり
ます。

それでですね、先ほど時代の要請ということと言
いましたが、それはいつ来るのか、ということが問題にな
ってきます。しかし、僕はもうすでに来ているな、とい
うような実感を持っています。それについては、ちょ
っと長くなりますので、後で触れる機会があれば例を出
したいと思います。

とにかくですね、昨日も全体会の中で、若松さんが「外
国からの視点で自分のふるさとをしてみる」なんてい
うことをおっしゃっていましたが、逆に僕は、この田
舎の視点で世界を見つめてみるということも大切なんじ
ゃないかなと思います。地球全体まで視野を広げると、
東京、大阪など、都会で暮らす人も多くいますが、農
山村といった多自然居住地域、そういう所で田舎暮ら
しをしている人のほうが、地球規模で見ると、実は圧
倒的に多い。僕たちの本当の友達は、日本の都会では
なくて、世界の田舎にいるんじゃないかな、そんなふ
うに思います。なので、世界の人々と広く交流できる
本当の国際人というのは、実は地域に根ざした《いな
かな人》なんだろうと。先ほどの老人たちなら、うまく
通訳が出来る人さえいれば、どこにでも連れて行けるし、
どこにでも通用すると思うんです。そういう人たちが
地域にたくさん眠っている。眠っているというか、恥
ずかしげに、ただ暮らしているということなんですね。
そういう人たちがいると思っています。ということで
僕は、世界的いなかな人をみんなで目指そう、という
ように呼びかけて、自分でも勝手に目指していること
にしています。そういう生き方をしているつもりなん
ですが、それが今、この写真という形で一つ結びつた
ことを大変嬉しく思っていて、今後も頑張って生きて
いきたいな、暮らしていきたいな、というふうに思っ
ている次第です。

今日は皆さんと意見交換できるのを楽しみにしてい
ます。ひとまず、以上です。



〈宮崎〉はい。ありがとうございました。今、生産活動の現場で暮らしたかったんだということと、時代の変化で田舎の視点から世界を見るというのが可能である。今お話はされませんでしたけど、上原さんは奥さんの仕事の関係で2年間インドに行かれて主夫をされてたという事ですので、また物の見方もその辺で随分変わったんだと思いますが？

〈上原〉毎日カレー作って食べてました。カレー食べた方、家にいらして下さい。

〈宮崎〉是非、市長さんにごちそうしてあげればと思いますけど。

それでは続きまして野田さんから。野田さんは「からり」の直売所の出荷者の運営協議会会長まで務められて、ずっと関わって来られた、その関わりを中心にちょっとお話を頂ければと思います。よろしくお願いします。



〈野田〉内子町から来ました野田です。よろしくお願いします。私は、専業農家に嫁ぎました。母は、街から山へ向けて来たんですけども、戦時中でしたから食べ物には不自由しないだろう、という気持ちで母は農村に来たと私に言って。私が結婚すると言った時には、母は食べ物には不自由しなかったけど、農業はすごく大変だったと、だからあなたには私と同じ道は歩ませたくないと言って、母は非常に反対いたしました。でも、私はあえて専業農家に、彼の元へ嫁いだんですけど、本当に初めは見よう見まねでする農業でしたから、なんとか子育てしながらやってきたんですけど、だんだんと慣れて自分の本業になっていくうちに、母が言った通り、それはとてもじゃない。農業で生計を立てるという事は大変でした。

働け働けの毎日、山と家との往復の農業でしたし、まあ働いたら働くほど収入は確かにありましたけど、収入だけではやっぱり楽しさというのなかったし、

そして私が農業をしていた時にはもう葉タバコの産地でしたから、もう周りはみんな葉タバコをやっていたから、これがあたりまえの農業なんだという形でやっておりました。

そして子育てがすんで、子どもが離れていって、自分が岐路に立たされて、そして半生を振り返ってみた時に、自分は、果たして農業をやっている、本当に楽しく農業をやったんだろうか。と思った時には、もうほんとに楽しさというのは一度もありませんでした。

働け働け、毎日仕事に追われてする農業で、そして内子町は、だいたいまだ男性社会でしたので、会合に出るとか、街に出て行くというのは、ほとんど男性でしたから、私は街に出て行くことすらあまりありませんでした。そして街から私のところは10キロも離れていて、標高が400mという高い山に住んでおりますので、自分がふと気がついた頃にはもう農村に嫁がなかったんですね。嫁のきてがない。そして親達が、私の母が言ったように、娘には農業にやりたくないというような形で、そして農村に嫁がなくて、嫁にもやらないというような事になって、そして私が最後の農業に残ったくらいかなというように、もう葉タバコは止めて、みんなパートに出て行くような事になってしまったんです。

私は専業農家ですから、パートに行くような事もできず、ただ羨ましく出て行く人を眺めて自分の農業に専念しておったんです。そして、自分が専業農家で楽しく取り組んでいけるような農業経営というのはないかなと、常に常に思っておりました。なんとかチャンスがないかな。なんとか楽しい農業が出来ないかなというように思いをやっておるところに、役場が直売所を建てるから参加しませんか。というような広報誌が家庭に流れて来ました。そういう自分の強い思いが一直線に、その記事に目がいつてしまったんですね。そして私は、早速今まで自分が取り組んだ農業よりもっと楽しい農業発見ができるかもしれない、というような思いで申し込みましたら、一番でした。一番の番号札をもらって、そして「さあ、スタートするよ」といった時は74名が集まって来ました。その74名で絶対この直売所を成功させて、自分達の農業が楽しい農業で、ゆとりのある暮らしができるように頑張ろうなって、私はみんなと一緒に頑張ろうよ、と言ってみんなの手を組んだのが今から17年前になるんですね。平成6年に役場が建ててくれて、役場がいっしょになって指導をしてくれて、そして実験というような事で2年間、出して売るトレーニングを実験室でやってきたんですね。

今まではJAさん主導でした。だからJAの指針にした

がって、消毒肥料をやって、そしてJAに一括して収納するというような事でしたから、初めて直売所で自分の作ったものを店頭で並べて、そして自分の目の前でその品物が売れていった時に、私はすごく感動しました。あっ、これなんだって。これが本当の農業なんだって。人に、一生懸命自分が作ったものを、人に値をつけてもらって販売するようなこういう農業をしていたのではいけないって。自分が精魂込めて作った野菜は自分で値をつけて、納得のいくうえで売れていく農業じゃないといけない。私はそれにのめり込んでしまったんですね。のめり込んでいく事で何が起ったか。家族です。家庭の争いが始まりました。

初めから物が売れるわけではありません。人が来るわけでもありませんでした。持って行って並べて、持って帰るのが多いので、朝出荷して、夕方また取りに行く。お前はそんな農業経営やっていたら赤字になって、俺の所潰れてしまう。もう、主人がわめき散らし始めたんですね。でも私はその魅力に本当に取り憑かれたので、どうしてもこの農業をやらないと、農村に嫁もないし、そして若者が農業をやっていく自信もない。これじゃないといけないってというような、もう一直線になりましたので、主人の許可を得るためにどうすればいいか。私は一つの目標を立て、そして、がんばらんといいかんと思って、100万という目標を立てました。そういう目標に基づいて、直販を怒られながらもやっただうえで、そしたら200万という売り上げをあげておりました。

そこで私は「とったよ。とったよ。やったよ。やったよ。」と言いふらしたんですね。そうすると役場もじっとしていませんでした。野田文子さんは直売所で200万、稼ぎました。とかいって、広報誌で流してくれました。これは、役場もええところに目をつけたなと思いましたが、もししたら、農村で暮らしていた女性達が、多分私と同じ気持ちで暮らしていたんだと思うんですよ。そうすると、いや直売所でこんなに売れるのかというような事で、女性がどんどん、どんどん、会員となってはまってきたんですね。

それで、7割女性が占めております。そこで私は会長、初代は私より10歳下の男性だったんですけど、自分が離れて行く時に指名されて、野田さん会長やってくれという事で、私を会長に選んで頂きまして、私が先頭を切ってみなさんと共に、どうすれば専業農家でありながら、直売所と切り替えてやっていくのに、自分が農業経験があるために、どのようにやっていけばうまく直売所と専業農家とが繋いでいけるかという事で、あまりロスがないように自分が取り組みやすいように、

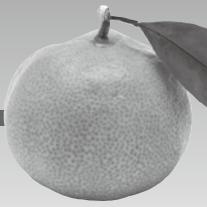
みんなと共に規約づくりをしてきました。

そういう規約作りを10年かかってみんなと共に運営協議会でやったんですけど、これも役場が規約を、これをこう守りなさいよ、と突き出してくれたんじゃないんですね。建物は準備はしてくれたけど、農家に、私達に全て運営を任せられました。だから私達が、農家が取り組みやすいような、運営のやりやすいような規約作りをやって参りました。

そうやって私達を全て表に出してくれ、行政は後ろで支えてくれ、そして私達を応援してくれたんですね。そういう応援をしてくれた中で、徐々に徐々に、自分達の知恵で店作りをやってきたんですね。私は常に、施設は行政が建ててくれた。でも、この施設は自分一人一人の自分の市場と認識して下さい。自分の市場で自分が、一人一人が自分の所得をここで、みんな平等に与えられた施設で一人一人が自分の売り上げをあげて下さい。そして自分なりに工夫、工面をしてみなさんと共にいい面で競い合って儲けて下さい。というような事を決めました。

野菜は野菜でも自分の地域で住んでいる人が、地域で作ったものしか出せない。出さない。それは内子町に来て、内子町の物をその場ですべて、ここに出ている物はすべて内子町のだな、というような形づくりをしてきたんです。物が無い時には本当に、喉から手を出して市場から仕入れて来たい、という気持ちが大いにありました。冬は物が無いので困りましたから。でもこれを何とかして自分達の手で作った物を出そうね。というような事で加工品ができたり、または手作り加工ができたり、そういうような物で、冬の野菜のない時にはそういう物を作ってみんなに呼びかけて、自分が作った物なら何でもここに出せるから作って下さいね、というような呼びかけをして。会員になって下さい、というような呼びかけをして。そしてみんなで出せる物は出してきました。

そういうふうに関員になってもらって、今は450人という会員でやっております。そして売り上げも4億5000万です。農産物だけで売れて行くのが4億5000万。そうやって直売所ができることによって町が潤い、町が潤う事によって農家が潤って来て、そして農家の人もそういう自分の所得を自分で稼ぐというような形で、頑張ってるんですけど、これも人育てていか、内子町はうまく人を育ててくれたなと、私は思ってるんですね。いろんな事で私達は賞を頂いて参りました。そういう賞を頂く度に、町長も行き、うちの支配人も行き、うちの店舗の営業マンもおり、そうしながら、そういう賞を受けに行くんですけども東京に。



そうすると私は当然、施設も町が建ててくれたし、そして町長も行っていることですし、町長が賞を受けるだろうと、私は初めからそういう気持ちで行ってありました。いよいよ内子町の表彰式があった時に、町長が、「おい野田さん行ってとってこいよ」と言ってくれたんですね。「町長さん来てるから町長さん行って下さいよ」と言ったら、「いや俺じゃないって、がんばったんは野田さんなんだから野田さん行ってこい」と、私を壇上にあげて、町長は手を叩く人になってくれたんですね。本当に私は町長の姿勢というのは素晴らしいなと。私をそうやって育ててくれて、いろんな賞がある時に、野田さん、行ってこいよという形で上がらせて頂いて、そういうような事があることによって、私はここまで、私を育ててくれたんだなって。人が人を呼んでくれて、人が私を育ててくれたんだなというふうに思っています。

そして人との出会い。私は専業農家でやってきたけど、やっぱり直販選んで良かったな、と思いました。その現場に直販しに行くと、情報がいっぱいありました。これからの農業は自分が情報をいっぱい蓄積しながら、そして情報によって自分の物づくりをして、そして出店しないといけんのだな、という事が解ったし、そしていろんな業種の方が来られます。そういういろんな方との出会いがあり、そしていろんな方の情報を受けながら、店作りをやって参りました。最初は家にあるもの何でも、JAに出して残った余り物を何でもというような形で出しましたが、今現在はそうじゃありません。品質監査委員を選んで、質の悪い物は絶対に引き取りをやって、そして必ずトレーサビリティ、安心安全の指導、一人一人落ちこぼれないように承諾書をもらいながらやって参っております。だから安心して、内子の直売所の「からり」の農産物を安心して買っていいですよと、そして、この人はこういう物を使って作っていますよというように、かざすと写真に出て来て、どういう物を使っているという形で出てくるように、今現在やっておりますし、そして農家さんが山に行っても、自分の物が今何が売れてるって、早く今出荷しないとまだ売れる時間がある、というような形の中で私達は出荷してますから、私の作っている物は、すべて直売所で売り払っております。JAさん止めましたし、青果市場も止めましたし、直売所一本でやっておりますが、今まで自分が専業農家でやっていた農業と、直売所の農業と何が変わったかといったら、収入は変わりませんでした。そこに行って情報とか、人との出会い、ふれあいとか、そしてその場でいろんな体験に取り組んで、自分の家に花を摘みに来てもらっ

たりとか、リース教室をしたりとか、そういう人呼びをしながら、いかに人を自分の地域に連れてくるかという企画を計画しながら今やっている現状です。ありがとうございました。

〈宮崎〉ありがとうございました。最初の出発点は、楽しく農業をしたいと、その思いで「からり」という直売所に出て行き、集まり。そこでいろんな人が集まっていろんな仕組みをみんなで考えていく。それを行政がサポートするという、そういう形で現在の成功になっているかと思うんですが、収入はそんなに変わらないけどとおっしゃいましたが、一番大切な事は、上原さんも指摘されましたように、楽しく過ごせるという事だと思いませんか。それをどうアピールしていくかという事によって、あるいは外からのいろんな若い人が田舎のほうにやってくるかもしれない。という事になろうかと、そういうお話だったと思います。じゃあ最後に萩森さんお願いいたします。



〈萩森〉こんにちは、宇和島から参りました「まちづくりBeppin塾」の萩森と申します。今、私、ドキドキワクワク、野田さんの話に感動して、私のやってる事ってなんだろうと思ひ返しています。私達の「まちづくりBeppin塾」というのは、宇和島市の行政から、宇和島市地域再生マネージャー小林祥子さんが、女性を中心とした会を作りたい。宇和島のパールを広めたい。ということで、宇和島の女性をピンポイントに集めスタートしました。

私は、宇和島の商店街で、婦人服の小売業を営む三代目長男の嫁です。嫁いで37年になります。お客様の中には、三代に渡ってお付き合いをさせていただいています。お客様に支えられて、私は、商売人に成長したことに感謝しております。

ある日、接客中の私の所へ女性が現れました。彼女との出会いが私のまちづくりへの一歩でした。宇和島

市が女性の視点を取り入れた地域振興を図ろうと、総務省の事業を活用し、「地域再生マネージャーの小林祥子さん」を招いたことは、後から知りました。

小林マネージャーが声をかけた女性達が、友人を誘い、はじめて集合してみたら、「まちを元気にしたい」思いを抱き、年齢も職業も異なる「まちづくり女性会議」を27名位でスタートいたしました。顔見知り、何方かしら、初めまして、よろしくおねがいます、何が始まるのかしら、ワクワクドキドキだったことを思い出します。

今度、行政がやっているイベントを私達女性に、「海の恋人まつり」なんですけども、その中のパールファッションショーを全部私達に任されました。モデル探しから、車に乗り込み宣伝隊など、それに向かってメンバーが会議、会議、会議を重ねて、すばらしいファッションショーを務めました。そのメンバーの中にはプロというプロが沢山いました。私は、ファッションアドバイザーです。プロのカメラマンもいます。ヘアメイクでお嫁さんを日本一にしたことのある女性もいます。主婦もいます。行政の方もいます。不動産屋さんも、あめ屋さんもいたな。そういう女性が集まってできあがった会議です。だからファッションショーができないわけがないです。一生懸命、一生懸命、もう満足のいくファッションショーを仕上げました。

さてそれから、「名前をどうしよう、どうしよう」って言いながら、「そうだね、身も心もべっぴんになって、宇和島をべっぴんにしようって、ちょっと気恥ずかしいかな」って言いながら、「まちづくりBeppin塾」がスタートいたしました。その時に、さあ今から何をしたいこう、企画開発、何か商品開発もあるな、お接待のプロも育てたいね、といっぱい出たんですけども、そして広報誌、若い女性が宇和島の広報誌を見るかなって言ったら見ないかなって創りました。若い女性をターゲットにした「Vif（ヴィフ）」と読み「活き活きとした活発な」って言う意味のフリーペーパーを発行しました。手にとられて、見ていただいた方いますか。見ていただいたら挙手していただきたいんですけども。残ってないですかね。それを年に4回発刊しています。

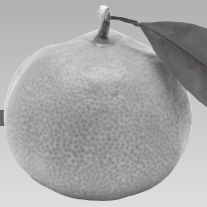
私たちは、完全なるボランティア団体です。朝、野田さんと話した時に「それは駄目だよ。」と言われたんですが、お金は一銭もごさいません。で、そのVifを作るためにはお金が要ります。それは市民に声をかけて、年間5,000円を頂いて、最後のページに1号は少なかった応援隊、現在は個人、企業124の応援隊を連ねています。カメラマンもいます。取材もみんなで手分けして、いろいろなところへ取材に飛び回っています。もうす

ぐ「12号」が出来上がろうとしています。でもその取材をやるうちに、みんながどんどん、どんどん、次は、ああしたい、こうしたいと盛り上がり、夜遅くまで広報会議をしたり、それで「宇和島の女性って元気だな、もっと何かやれそうだな」とも言ってみたり。今現在、「Vif」を発刊するのが精一杯でございます。それをずっと発行していかないといけないなって、みんなで思っています。

例会のとき、ワークショップをやったり、今度は「ほんとやろか宇和島」として、観光ガイドをする道先案内人を呼んで宇和島の勉強をしたり、もっともっと私達も宇和島のことを知って、一人ひとりを高めていこうという気持ちで、今まだ本当にひよこで、まだ一人歩きを始めたところなので、皆さんからのアドバイスをいっぱい頂いて、まちづくり、宇和島が大好きな女性、想いの深い女性が例会で熱く語り合っています。

そのメンバーの中で、「真珠をテーマにして何かできないかな」と話をしていたのですが、真珠で化粧品を作ってみようかっていうことになりました。美容師、エステシャンの方もいらっしゃったので、彼女たちが企業組合を興して、出資金を出して、Beppin塾とは別に、素晴らしい「花真珠」という化粧品と石けんを作り上げました。Beppin塾のメンバーも応援しています。

それともうひとつ。宇和島の遊子の蔣渕の向こうに「契島」というきれいなところがあるんです。そこに恋人が行って何か語ることができたらいいなって。「だったら物語を作ってみようか」って、メンバーの一人が言いました。「書いてみようか」と言ったその彼女はエステをしているんですけども、行動範囲が狭かった彼女、文章を書く力がものすごくあって、執筆活動スタートです。市のホームページに連載されアクセスが大幅に増えました。それだったら本を作ろうよってことになりまして、宇和島市民が挿絵メンバーで本を製作しました。それには少しお金が足りないので、印刷屋さんにも、「これが売れたらね」って支払を延ばしていただいて、本を作り上げました。それも今は印刷屋さん全部お金を支払うことができ、今度は、「曲が欲しいんじゃないかな」と言ったら、人と人とのつながりですね。遊子に「みん」という、宝塚の編曲とか作曲をされてる男性がおられて、その本を読んでもらいました。「これは素晴らしい。何かできそう、生まれそう」ということで、すぐ作曲してもらいました。曲は「海の恋人まつり」のステージで披露してもらい歌って頂きました。それが済んだら、今度は、「契島伝説」ってすごいよなって、今度は宇和島市民ミュージカルとなりました。市民からキャストを応募して、「みん」さん



が何曲も作曲してくださいました。どんどんどんどんBeppin塾のメンバーの女性が、輝いていきました。

デザイナーもいます。「Vif」のデザイナーです。彼女の感性は素晴らしいのです。女性の視点でデザインが生まれます。今メンバーを増やしていかないといけないね。もうこれは声かけなんです。「宇和島大好きです。素敵な女性来てみない。」何をするっていうんじゃないかと、「例会に来てみない」って誘うと、新しいメンバーが3人ほど増えました。彼女たちは素晴らしいものを持っていました。私たちはその彼女たちを下からバックアップして、「宇和島を良くするために、頑張ろうね」って言ったら、「頑張ります」って。月1の例会と各部会を持って、勉強をしているところです。行政にはまだまだ助けていただかないと、メンバーは仕事を持っていますので、ボランティアから、儲けるところまではまだまだですが、後々は儲けも出せる女性の集まりになったらいいなと思っております。どうもありがとうございます。

〈宮崎〉はい、ありがとうございました。Beppin塾さんそのものがお金儲けをしている訳ではないんですけども、そこに集まる人がいろんな活動を始めて、少しずつ儲け始めたのかな、というところでしょうか。まあそういう意味では人づくりをやっているってことでしょかね。そういう活動が今中心になっているということだと思いますが。

さて、一回り皆さんお話を頂きまして、それぞれの方の活動、地域との関わりというものをお話し頂きました。時間の都合もありますので、今からお話しすることもいくつか絞って、またお話をさせて頂こうと思います。

まず一つはですね、野田さんが特におっしゃいましたが、収入そのものの問題よりも、自分が農業をしているということが楽しくないと駄目だということですね。自分の仕事から喜びが生まれ、楽しく過ごせる、かつそういう「からり」のような場所で、直売所で出品していきますと、いろんな人が集まって、いろんな情報が集まってくる。しかも農家だけではなくて、いろんな人がそこに来て、いろんな情報の交換等ができるということで人がいろんなアイデアを生んでいくという。それは萩森さんがおっしゃったように、いろんな仕事をしている人が集まって話をしていく中で、いわば生まれてくる訳ですよ。花真珠もそうでしょうし、本が歌になり、ミュージカルになるというふうに繋がっていくと、人の繋がりが生まれてくるということですね。その出発点としては、楽しく過ごすとい

うことだと思うんですけど、そのあたりから逆になりますけど、萩森さんの方から簡単にお話し頂けますか。

楽しく過ごすことによってみんなが集まり、いろんなものが生まれてくる、新しいアイデアが出てくるということだと思うんですけど、そのあたりのところを。今ちょっとお話し頂きましたけども。花真珠にしてもミュージカルにしても、そういうことが今後も続けられていくのかどうか。もともと集まってくる人は、最初の出発点は宇和島を良くしたいという想いですよね。そのへんからちょっと。

〈萩森〉女性ですから、雑談。だけどお腹がすいてたら駄目だよ。7時から7時半の集まりなんです。だって持ち込みで、お菓子を食べたりお茶飲んだり、そうすると女性のことで、どんどん、どんどんいろんなことが湧いてくるんですよ。それを一時は、誰かがストップしないと駄目じゃないかなというくらい、ワクワクドキドキで楽しくて、楽しくて仕方がない。だけどこれはやれる、これはやれないということを経験しながら相談しながら、繋がっていったんです。まだ何か生まれそうです。メンバーの中の一人は、宇和島を「フラ化」したいって。今フラダンスでものすごい盛り上がりしているメンバーがいます。宇和島市長はそれほど盛り上がりませんでしたけど、「市長は駄目だって言うけど、私たちは応援するからやろうよ」って。「松山のフラフェスティバルを宇和島に持って来てやろうよ」というぐらいの意気込みで、今やっております。

〈宮崎〉はい、ありがとうございます。続いて野田さん、そのあたりのところを。

〈野田〉私のところは、女性が7割占めておりますので、会長も女性であり、副会長も3名おられますけど、2名は女性でとっております。でもまあ、1人は男性入れておかないかなということで、運営をやってきました。

私は10年会長をやって引っ張って来たんですけど、後継者も作りまして、平成20年にバトンタッチしたんです。農村の女性ですから、だいたい男性の中で、男性が多分財布を握っていて、経営権も握っていて、やっておりましたから、直売所はみんな会員さん一人ひとりが自分の通帳を作ってください、というようなことをいたしました。女性も自分の通帳を作って、そして入会というようなことになるんですね。そこで、自分の売れたものは自分の口座に、うちは15%会社に納めますから、15%引かれた残りがその通帳に貯まっていく



という形なんですね。

私はどういふようなことをして人の呼び込みをしたら良いのかということ考えた時に、自分の畑にラベンダーを植えました。何とかうちの過疎になる地域に、直売所まで来てくれる人をどうやって人呼びをしようかと考えて、まずラベンダーを植えようと。そしてラベンダーを植えて挿し木をしながら、畑2反分にラベンダーを植えたんですけど。挿し木をしながら増やして、挿し木をしながら増やして、やっと花が咲いたのが5年ぐらいかかったんです。4、5年ね。そうしている間にいろんなことを考えながら、協議会で組んでドライフラワー部会という部会を作りまして、そして「からり」に来られるお客さんを、「何月何日にはラベンダー狩りしますから、ラベンダー狩りに来ませんか」と、体験学習しますよ、という広告を出します。そうすると女性ですね、ほとんど来る方は女性なんですね。そうやって毎年ラベンダー狩りに来て、私はうちの園にラベンダー狩りに来てもらって、「からり」に一応集合します。そしてラベンダーの花を摘んで、「からり」に帰って頂いて、そして要は「からり」が大きくなるといけないんで、「からり」のレストランで食べてもらうような企画を立てるんですね。レストランでみんなで交流をしながら、レストランでごはんを食べる。そして交流が終わると今度は摘んで帰ったラベンダーの工作をしてお持ち帰りして頂くというような企画を立てます。

そしてもう一つは、11月の末にやるんですけど、リース教室をやります。またドライフラワー部会が、「リース教室をしますから遊びに来ませんか」という広告を貼り出します、「からり」に。そうするとまたリース作りに来てくれるんですね。リース作りに来てくれるけど、私たちは農家が主役です。先生を呼ぶと必要経費が要りますので、全て農家が先生でやっていくんですね。来られた方にリースを自由に、わっぱを作ってもらって、花を付けてもらって、お持ち帰りをしてもらいます。これもレストランでみんなで交流しながらお食事をして、お持ち帰りをさせて頂くという形なんですけど、その時に必ず、住所と電話番号をもらいます。それはファンづくりです。そのようにして人が人を呼び、そしてまた人が人を連れて来てくれる。そういうような形で、いかに人をどうやって呼び込むかっていうことを常に考えながら、自分たちと一緒に、共に生産者と物を作って遊んでいるという形です。

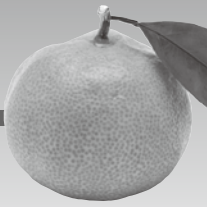
〈宮崎〉はい、ありがとうございます。ただの農業って言ったらあれですけど、野菜づくり等がいつの間にか、そういう観光ですね、人を引きつけるような力をだん

だん持っていくと、それも人が集まっているいろんなアイデアが生まれてくることによってだと思いますけども、井上さんそのあたりを。

〈井上〉観光産業、非常に可能性があると言っておきながらですが、昔ながらの日本の観光地は、苦しんでいるところが多いです。特に、昔から日本の観光といえは温泉地ですが、名高い、有馬とか白浜とか、城崎、別府、草津、みんな入れ込み客数は下がってきています。しかし、その下がり方が緩くなったり、戻って来ているという観光地、温泉地がありまして、そこに共通して言えるのは、その地で、町づくり、もう一回温泉街を再生させようということで、町づくりをしているグループがいる温泉地になります。具体的にどこかといえますと、草津、別府、鬼怒川、この辺りが、下落のカーブが緩くなっているような所です。町づくりをしている人達は、大体10年くらい以上前から取り組んでいるんですけども、最初は、この下ってきているのを何とかしないといけないという思いで町づくりを始めたけれども、楽しいとおっしゃっています。いろいろ企画を考えて仲間を集って、それを実現していくと、お客様が戻ってきてくれると。人と人とのものなので、10年以上続けていると人間関係でいろいろもめることもあるけれども、この町づくりをやっているおかげで、他の地域の人との出会いもあるし、だからやってこれるし、それを若い人に繋いでいくことができる。住んでいる人が楽しんで、続けるということが非常に大事ではないかな、と思います。

〈宮崎〉はい、ありがとうございました。楽しさを若い人に繋げるということで、それでちょっと上原さんもおりますけども、ある意味で東京からいきなり、先程ちょっとお話し頂いた中で、先輩に連れられて田舎をまわって、それがきっかけだというふうにおっしゃっていましたが、いかがですか、田舎に自分が住んで、そこで何かをするということについて、不安とかそういうものはやはり最初あったんじゃないかと思うんですけど、その辺ちょっとお話し頂けますか。

〈上原〉学生の時に、結構いろんなところに行っていて、もしかしたらそういう場所に住むこともあるかな、と考えていました。だから意識的には、わりとトレーニングを積んでいたと思うんで、田舎で暮らすことの不安というようなものは、ありませんでした。ただ、今、実際に入ってみると、地域の農業をどうするのか、後継者の問題をどうするのかという、地域的な課題の中



に巻き込まれつつあるな、という感じがあります。僕は研修も修了して、やる気もあるし、ちゃんとやれる体力もあるんですけど、それを地域の事情や人間関係の中で置き換えて、さあ、上原どうするんだ、ということ周りの人たちが考え始めると、立ち回りにくくなる。若い人がどんどん心苦しくなっていって、潰れていく。という例が、実際にあると思います。

〈宮崎〉はい、いろんなところで若い方もですが、中年の方とかも会社勤めに疲れて、都会仕えに疲れて、田舎で農業をしたいといって、Uターンされたり、Iターンされたりする方も増えてはいるんですけども、一番の問題は、ちゃんと収入があげられるかという事と、もう一つはやっぱり住む場所ですね。住める所があるのかという。上原さんの場合は、たまたま民家を譲り受けられたんですけども、その辺りはやっぱり明浜ではそういう事はかなり進んでるんでしょうか。



〈上原〉全然進んでないです。借りられる空き家を見つけたかたんですけども、空き家はあっても全然借りられなくて、市営の住宅に住んでいました。

収入という話が出ましたが、収入がある、仕事がある、という状況だけでは、やっぱり若者は増えないと思います。もしかしたら、Uターン者は増えるかもしれないけど、Iターン者は増えないと思います。なぜかというと、僕、東京の出身で、親戚にも農業や林業、漁業をやっている人もいないし、農山村に住んでいる人もいない。そういう境遇の若者は、僕の年代からもっと若い人たちのあいだでは、相当多いと思います。その人達が自分の問題として、どうやって田舎の事を考えるのか、過疎の事を考えるのか、というところがクリアできないと思うんですよね。こんな境遇の若者にとって大切な事は、農山村とか、過疎っていうところが、誤解を恐れずに言うんだったら、社会運動性を持ち得るかどうかな、という事だと思います。おらが村どうしたらいいんか、という問題には関心は持てないけど、

もうちょっと遠くの未来や、広い価値観なら共有できる。おらが村をあげて、世界をこうしたい、こんな社会貢献をしたい、ということであれば、一緒にやっていける。手を繋げる。地球規模の視野を持つというのは、そういう事でも重要なのかな、と思います。無茶々園は「有機農業」という事でやってきて、それで都会の人も含め、いろんな人が集まっていました。

〈宮崎〉はい、ありがとうございます。いくつかのポイントの一つを、今お話頂きましたけど、もう一つ重要なところは、たまたま今日は3人女性なんですけども。最初お聞きした時は、上原さんは主夫をされた事があると書いていたので、私はてっきり上原さんも女性かと聞いてしまったんですけど、4人とも女性ですかねと。女性の力というのが、やはりいろんな地域的な活動、町づくりでも、非常に必要な要素になりつつあるんじゃないかと思います。それを過疎の地域でもやはり生かす方法を考えないと、野田さんが先程おっしゃいましたが、農村社会というのは男性中心の社会ですから、男性の労働を女性が支えるという部分が非常に強かったわけですね。それが、野田さんら女性自身が、通帳を持つところから始まって、そこに稼ぐ喜びとか、働く喜びが出てくるわけですね。そのような所から、女性の力を活かしていく、それを町づくりや、地域興しというものにどう使っていくかという事で、ちょっと井上さんの方から、先程田野畑村の例も挙げて頂きましたけど、そういう所を見て、どうでしょうか。お話いただけますか。

〈井上〉先程苦しんでいる観光地が多いというお話をさせて頂きましたが、よく言われているキーワードがありまして、“団体旅行・行政・男性”これが、昔の旅行に関するキーワード。じゃあ今はどういうふうに言われているかといいますと、“個人旅行・NPO法人・女性”と言われています。

団体旅行がメインで全て旅行会社さんがバスでお客さんを連れて来て、宴会やって帰る昔ながらの旅行が中心の観光地はすたれてきています。ところが個人旅行に目を向けて、地域で町づくりをして、その企画を考えると女性がいるところは、お客さんが集まってくるというふうに言われておりますし、実際にもそうになっています。

その体験型の観光で言うと、体験プログラム開発の先駆者として、「別府温泉八湯オンパク」という団体があります。ここは、別府の温泉街に賑わいを作り出すためには、集客をするようなプログラムがないといけ

ないということで、有志の人達が集まって、温泉街に人が集まってくるような色んな企画を考えようという事を始めたんですね。そこでずっとやってきた親分、鶴田さんと言うんですが、鶴田さん曰く、自分が考えた企画、それから女性が考えた企画、色々あるけれども、長年10年以上やってきて、やはり女性が考えたものは人が集まるけれども、自分や男性が考えたものは、正直言って来ない。ということで、彼は企画からは手を引いて、企画は全部女性に任せる、何か迷った時は女性が良いといったものをとる、というふうに、おっしゃっていました。

買物でもそうだと思うんですけども、買うのは女性ですね。男性は買う機会も少ないですし、たとえ男性がこれとお金を出していても女性が買わせていたりします。やっぱり女性の企画力をうまく利用するということが必要かと思います。

あともう一つ、地域おこしに女性を使うとどういういい事があるかですが、男性は組織の中で動く生き物で、自分が組織の中でどういうポジションにあるかという事を気にされる方が多いので、なかなか新しい革新的な事を言えないとか、チャレンジできないといった事があります。ところが女性はそういうしがらみに縛られない生き物なので、別に出世が自分の目指すところではないというのが解っていて、結構革新的なアイデアを出せたり、言えたりするんですね。別に出世が自分の目指すところではないというのが解っていて、結構革新的なアイデアを出せたり、言えたりするんですね。また、上の人も男性が言った事だと反対してしまうんですけど、同じ事を女性が言うと、それをうっかり採用する、採用しやすいという例もあるので、革新的な事をやるには女性がいいと思います。または、女性にうまく言わせることで男性が自分の企画を組織内で通しやすくするとか、女性の活用は色々な仕方があると思います。

〈宮崎〉それでは続いて、上原さんは、女性の考え方というのが男性と違うところがあったり、同じところがあったりということについて、一般論としてどうでしょうか。

〈上原〉女性という事から考えると、やっぱり財布を、家計を握っていたのが女性だと思います。それは違う、という例が野田さんから出ていましたが。

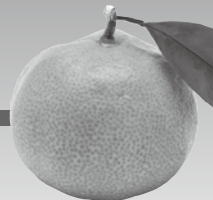
僕の考えだと、女性的であるということは、金はどう稼ぐかじゃなくて、どういうふうに使いたいのか、何を必要として生きていたいのか、そういうところから、収入を捉えられるというところがあると思います。ど

うだけ増やすかじゃなくて、どう使うか。自分の価値観や家族の価値観を大切にする暮らしを、支出の方から組み立てることができるということです。お金を稼ぐ技術というのは、たくさん時代が生んできたと思うんですけど、使い方というのは、あんまり研究されてこなかったんじゃないかな、ということ、インドで主夫として、家計を毎日眺めながら考えていました。

〈宮崎〉はい。ありがとうございました。確かに日本の男性というのは、お金を、収入が上がる事とかが嬉しいわけですけども、貯まったお金をどう使うかという事は確かにあまり考えてないのかもしれないという気はします。野田さんいかがでしょうか、その辺り。



〈野田〉私の家も専業農家で、先ほどの話じゃないけど、主人が握っていて、私はただ働く労働者でありましたから、何も楽しくなく面白くもなかったんですけど、たまたま旦那さんから小遣いをもらって使っていたような感じであったんですけど。やっぱり今言われるように、男の人がお金を儲けたものをどう生かして、財産を殖やし、目的に向かって何に使っていくかというのがあるから、「お前には任されん」というようなことを言われまして、小遣いをもらって使いよったんですけど。これが自分の通帳に入り、自分が稼いだお金であれば、自由に使えて、そして自分のお金をどう生かしてどのように利用すれば、農業とお金とを使い分けしながら楽しく農業に取り組んでいけるかということは、非常に自分のものであるから自由に使えるということから楽しいんですね。だからそういう女性たちが、今まで自由にできない財布を持っていたその女性たちが、自分が自由に使えるお金ができたことによって、すごく心が豊かになっておると思うんですね。うちの直売所に通っている女性たちは、心が豊かになり、いろんな友達と一緒に会食が増えたと思うんですね。会食が増えたり、旅を仲間と一緒に遊びに行ったりとか、そういうようなものが楽しみながら自分のお友達なり、



いろんな地域に遊びに行かれるって言って、喜んでおります。だから心が豊かにならないと、楽しく毎日が暮らせないというふうに私は思っております。

〈宮崎〉 はい、ありがとうございます。続いてじゃ萩森さんいかがでしょうか。男性と女性の違いもふまえて。

〈萩森〉 そうですね、私は嫁いだのが商売人のところでしたから、息子3人大学終わるまでは、主人と私の給料で生計を立てていました。今は皆、子どももお嫁さんをもらって、孫もできて、2人のお給料は別々です。私は私の生きたお金の使い方をして、講演に行ったり、会食に参加したりしています。主人は主人で、また別の生きたお金の使い方をして、「老後にはこのようにしとかなないと駄目だね」などと話し合っています。お互い自分の時間を大切にしています。二人で外食の時、会計は割り勘っていうことはよくあります。

〈宮崎〉 お互いに自立をしているということですね。はい、ありがとうございます。

もう一回り関連のお話をして頂きたいと思うんですけど。今、野田さんの話にも出ましたけども、昨日の全体シンポでも出ましたけども、一番問題なのは、心が過疎になることだと。河野さんの言葉にもありましたけど、心が豊かになるということですよ。自分がしていることに喜びが生まれ、それはもちろんお金につながって収入につながればもっといい訳ですけども、それによって素直に心が豊かになる。穏やかになる。そのことがいろんなゆとりを生み、いろんな活動を生んでいくんだろうと思います。で、そのあたりのところを、今から活動を始める上原さんであったり、充分経験を積まれた野田さん、今からいろんな活動をしていくであろう萩森さん、踏まえてですね、そのあたりの将来に向けての決意ですね。そういったものをお話頂ければと思います。上原さんお願いします。

〈上原〉 僕は地域づくり、まちづくりのコーディネーターというわけではないので、住民としての意識の話と思って聞いてもらいたいのですが、考える視点として、貧しさということを考えると分かりやすいと思います。

地元の人の話を聞くと、「昔はこの村には診療所も無かったし、交番も無かった」って言うんですが、けど「みんな元気で明るかった」とも言います。問題も起きなかったし、貧乏もさして苦にならなかった、という話をよく聞きます。世の中にはもっと大変な人もいるから、という話で説得するような人もいるんですが、そうい

う貧しさというのは相対的なものではなくて、貧しくて苦しいと思ってしまったら、それに一番も二番もない。その意味で、インドの村で暮らしている最貧困なんて呼ばれている人と、日本でワーキングプアと呼ばれている人とどっちがしんどいか、という議論はあんまり価値がないと思うんです。

その感覚からすると、例えば、僕はネパールに3ヶ月間滞在して、でストリートチルドレンと呼ばれる子ども達の支援活動に関わっていたことがあるんですが、そのときのエピソードがなかなか興味深いんです。業務が始まる前、朝早起きして、毎日ゴミ捨て場に行っていました。ゴミ捨て場で僕が何をしていたかと言えば、ただずっと座っていただけなんです。子どもたちが集めるゴミの中に、時々重いものがあると、それを持ち上げるのを手伝ってやるとかしていました。そうすると、だんだん気さくな、気安い関係になってきて、ゴミの中の食べられそうなクッキーをくれたりするんですよ。これ食ったら死ぬなと思ったんですけど、仲間と思ってもらいたいから、仕方なく食べました。そういうことをやっているうちに、仲良くなって、「僕達の家に行こうよ」なんて言い出しました。ストリートチルドレンの子どもの家なので、建設途中の家を乗っ取って住んでいたとか、そういう所なんですけど。ストリートチルドレンでも親と同居している場合もあるのですが、そういう所に行くと、支援活動にやってきたという、この日本人の僕がチャイをご馳走になったりとか、おごってもらうんです。別のときには、子ども達が僕に「金くれ」と、たかってきた時に、そのグループの中にゴミ捨て場で仲良くしていた子どもがいて、その子が「この人にお金かかるんじゃないよ」と、追い払ってくれたこともありました。そういうことからすると、貧しさというのは、社会的承認というんですかね、その問題が大きいのだと思います。これでもいいよ、という感覚でずっと付き合っていると、だんだん元気になってくる。楽しさからスタートできるようになると思うんです。行政批判する訳ではないんですけど、まちづくり、地域づくりというと、たいてい組織づくりとか仕組みづくりとか、そういうところから入ってくるパターンが多いと思うんですが、楽しさからスタートできる、その雰囲気があれば、それが組織をやる時に生きて、効果的に働くと思います。そこは大切に暮らしていきたいなと思っています。

〈宮崎〉 ありがとうございます。先ほど、社会運動性ということをおっしゃっていましたが、そういうところを訴えて、地域に人に来てもらう、若い人には特に

来てもらいたいということですね。楽しさづくりということですね。

〈上原〉そうですね。僕とやれば楽しいぞというような、不思議な自信を持っています。

〈宮崎〉それじゃ、野田さんどうでしょう。今からこうしたいというのはあまりないかもしれませんが。いかがでしょう。

〈野田〉自分が、「からり」に関わって過ごしてもう早17年という月日が流れたんですけど。これを自分で振り返ってみると、これは自分の人生設計というものをちゃんと立てながら、歩む道を決めていかなければいけないんだなという事が分かってきたんですけど。17、18年、20年余りは、だいたい親とか主人の農業を見習ってきた。そしてその見習い期間が済んで、今度は直売所で自立をした。自立をして17年間ほどかけて、もう私もあつという間に振り向けば17年過ぎて、65という年金をもらう歳になりましたけど。これから先どううまく老後を暮らして天国に向いて行ったらいいんだろうかという人生設計じゃないけど、思うように夢を描きながら自分のやりたいことをうまくやってのける生き様を作り上げていきたいなと思っておるんですね。

直売所がこういう賑わいになったことによって、うちの後継者不足がすごく問題になっておったんですけど、今私がスタートして以来、最近になってもう後継者がちゃんと育って代替わりしてやってきておるんですね。そういう姿を見ると、ああ直売所をやった良かったなと、一生懸命頑張った良かったなと。そういう想いでおるんですけど、そういうように熱を入れてくれる後継者が後ちゃんと育っていくように頑張って維持していかなければいけないという感じはしております。

〈宮崎〉はい、ありがとうございます。では萩森さん、宇和島の将来ですね、どういう街を目指したいかを含めて、ご自身の想いを話してもらえますか。

〈萩森〉私は宇和島が本当に大好きなんです。宇和島の商店街で商売していて、いろんな人が通っています。そこで私は必ず、毎日、通られる方に「こんにちは」「おはよう」とおばあちゃんやおじいちゃんに声をかけて、商店街に行けば会話が弾む、オシャレになれると思うてくださるように、商売に関係ない話をよくやっています。

昼間も外に立っていると、自転車で通る女性をチェッ

ク。あっ、なんかピーンとくるなと思ったらチェック、「町づくりに関心ない。いついつ例会があるんだけど来てみない。」と声かけです。それとこの「Vif」の表紙に載っているかわいい女性、ステキ女性、今回はパール王子を載せたんですが、そういうモデルを見つける。そうするだけで、宇和島って素敵な人が多いんだなと考えられるんですよね。ということはやっぱり元気な女性。元気な女性がいたら、お年寄りも元気になるんですよ。子供たちに声をかけると笑顔が帰ってきます。人と人との関わり方は様々ですが、笑顔で声をかければ、みんな優しく慣れるのでは。宇和島というより、宇和島の商店街がコミュニティの場所になれば、外出する回数も増え、人との交流から元気人が生まれることを願って、商店街から声かけを続けています。ありがとうございました。

〈宮崎〉せっかくですので、井上さん、最後にまとめのような話をして頂けますか。

〈井上〉昨日の話で、過疎と過密のバランスが崩れているところが問題じゃないかという話がありましたが、本当にその通りだと思います。私自身、東京で育って、通学は中学生の時から満員電車、スキマのない所に足を無理矢理入れてなんとか乗れる、こういう学生時代を10年間、通勤も引っ越すまでは同様でした。東京は本当に人が多すぎて、どうなんだろう、こんなのでいいんだろうかと、ずっと思っていましたので、逆にですね、こういう所に来ると、人同士の縁もあって、人もあまりいないし、なんていい所なんだろう、羨ましいと思います。地域づくりの話もいろいろ聞くと、皆さん古くからの仲間で、私自身はサラリーマンなので異動のたびに人と出逢って別れての繰り返し染みついているので、地方のようにずっと昔から、幼い時からよく知っていて一緒に育っていくという環境は羨ましい。

なんで皆さんわざわざこういうシンポジウムで問題として話し合っているんだろうと思うくらいの感覚であつたんですけども、昨日・今日といろいろ聞きまして、やっぱりそれぞれ、いいところと悪いところ、賛否両論あるので、大切なのは交流をしていってバランスを戻すということではないかというふうに思いました。私みたいに思う人もいるでしょうし、反対に都会がいいというふうに思う方もいると思います。

それで、先ほどの田野畑村の例に戻るんですけど、田野畑村では外から来たお客さんと接するのは実際そこで暮らしている農家の方だったり、漁師の方だった



りします。漁師さんは、最初はこんなことやって何のためになるのと、乗り気じゃなかったそうですが、それを口説いてガイドになって貰ったのですね。最初は全然乗り気でなかったのにですね、やってみると面白いと思ってくれるようになるそうなんです。舟に乗ってお客さんを乗せて、毎日毎日漁に出ている方ですから、外からみえたお客さんに、「ここではね、おれっちがいつも漁をしていると、あそこで鳥も必ず漁をするんだよ」と言うと、ガイドさんにとっては普段の日常のことなんですけど、お客さんは、「そうなんだ、そんなことがあるんだ」と言って喜ぶ。その喜んだ姿を見ると、自分の生活にすごい価値があると実感する、ちょっと違う外の世界と触れることで、自身の世界はいいことなんだと気づく。そうやって、青い鳥ではないですけども、自分が当たり前に行っていることが実は価値があって、これが幸せなんだ、誇りがあることなんだと実感する。外と交流して外からの目で見ないと気づかないこともあると思いますので、交流をしてバランスをとっていくということが大事ではないかなと思います。

〈宮崎〉はい、ありがとうございます。地域、過疎をどうするというので、地域で様々な活動しながら将来、地域の人がどう考えていくかということが今日のテーマなんですけど、今日これから松山市で地域づくりのセミナーをしなければいけないんですけど、今日のテーマが地元学の話をするということになっています。

昨日の河野さんの話にもありましたが、無いものねだりをしない、自分ができること、自分のところにあるものをどう見つけてそれを生かすのかという話を今日はする予定になっているんですけども。この2日間です、私も今日の夜の話の材料が一杯できたかなと思っていますけど、せっかくですので、会場の方で何かゲストの方にご質問等ございましたら、遠慮なくお出し頂ければと思います。いかがでしょうか。ご質問なり、ご自分のご意見でも結構ですけど、何かございましたら。あ、どうぞ。

〈質問者1〉こんにちは。私も上原さんと同じでこの7月に東京から移住をして参りました。カレーはバーモントカレーぐらいしか作れませんが、もしよろしければ。今私は双海町という所で観光商品の開発というところを、まだ今紙の上でやっているところなんですけども、そこで一つ悩んでいるのがターゲットの設定なんですけど、大変海とか川とか山が美しい所で、できればそのまま見てもらいたいと、そこに何かしらの農漁村の体験みたいなものをやりたいんですけども。ターゲットがファ

ミリーにすればいいのか、カップルにすればいいのか、あるいは熟年のご夫婦というところで、全部ひっくり返してやればいいのか、それとも絞ってやるべきなのかというところが迷っているところで、その辺を井上さんにお伺いできればと思います。



〈井上〉もうちょっと詳しくお聞かせ頂いてよろしいですか。ちなみにその場所は、距離感的にいうと一番お客さんを呼ぶような所はどこになりますでしょうか。

〈質問者1〉松山市から車で50分くらい、電車に乗っても40分くらいですね。松山圏に住んでいる方達がターゲットになると思うんですが、基本的には海がきれい、夕日がきれいなところ、あとは「下灘駅」という青春18きっぷとかポスターで有名な駅がありまして、駅の周りには何も無いんですね。食べ物の施設も無ければ、もちろん宿泊施設も無いという所なんですけど、素通りするか、一回降りてただ見て帰るという形だったのを少し長い時間送って頂くというところを考えています。

〈井上〉ターゲットが松山市ということでしたが、松山市はどういう人達が住んでいる所でしょうか。

〈質問者1〉松山市は楽しい方達が住んでいるなとは思いますが、僕はあまり四国は詳しくなくて良く分からないんですけど、東京とかと一緒の都市部でビジネス街と、道後を含めた観光もあるような、一般的な日本の中規模都市という所、周りを離れると結構田舎もありますし、山の中から松山市に働きに出ている方とかで、松山市自体もいい所かなと思います。

〈井上〉どんな人達が住んでいる所ですか。

〈質問者1〉そうですね、どんな人達でしょうね。それを言われると何と答えれば良いのかなんですけども。割と日々の仕事に追われている感じなんですけど、東京

で暮らしている人達との感覚は違うかと、心にゆとりはあるなという感じはします。

〈宮崎〉イメージしにくいかもしれない。松山の通勤時間は都会に比べるとはるかに短い。20～30分圏内だと思います。ただ若い30、40代の男性の労働時間が非常に長い街です。一昨年に調査しまして、思った以上に30、40代の労働時間が長いです。それが一つ、働き方にしても男性中心の街かなという気がします。

〈井上〉商品を売るに当たっては、どこをターゲットにするのかというのを考えるところが、昨日玉沖さんのお話でもありましたが、大事だと思います。松山市からということであれば、きちんとそれをデモグラフィックにどういう人達が住んでいて、どういう人達がボリュームゾーンであって、ここに当てたいというところから引き直して商品づくりを進めていくのが基本ということになるので、まずはそこをきっちり把握されることが必要ではないかなという気がします。ただ一般的に言って、今旅行で元気なのは女性なんですね。男性の旅行回数と女性の旅行回数を比べると、明らかに女性の方が多いという数字が出ています。ですので、自分だったら最初は女性にして、松山市の中で年代でいうとどのぐらいの人が動きそうかな、というところに当て込んで、そうするとシニアか、20代後半、社会人の女性、未婚もしくは子どものいない女性というところになると思うんですけども。それをどちらかに当て込んで、そこに向けたものでPRをしていくというのがいいのではないかと、自分だったらそうするかなと思います。

後はですね、広告宣伝費をかけないでいかに認知度を上げるかというのが、非常に観光の世界とかお土産物を売ったりする時には大事でして、それには無料でやってくれる先と提携するというのが大きいのではないかと思います。例えば、人が来ることで嬉しいのは、交通事業者さんだったりしますので、自分達が宣伝する印刷代とかパンフレット代は持ってますから、そこを組んでうまく商品は無料で載せてその人達に宣伝してもらおう。そんなことを小さくからでもいろいろ積み重ねて、いかにコストをかけないで大きく認知をさせてアピールをするかという点に留意してやって頂ければいいのではないかと思います。

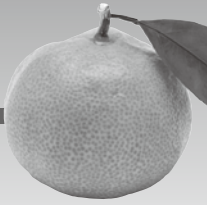
〈質問者1〉はい。ありがとうございました。頑張ります。

〈宮崎〉はい。次の方どうぞ。

〈質問者2〉野田さんのお話に感銘しました。総務省もですね、過疎問題に昭和45年からずっと取り組んできて、都会に追いつこうという発想で道路作ったり、下水道引いたりというところに助成してきたんですけども、それですべてが解決しなかったんですね。特に「心の過疎」という問題が昨日から言われていますけど、そこに何ら解決策は提示できなかったと思うんです。結局野田さんのJAの話じゃないですけど、役所が何かをやるということで何もいいことはないなということと同時に、昨日から気になっているのは、役所のことを「お上」と言う方がいるんですけど、「お上」でも何でもなくて、結局国でも県でも市町村でも、住民の皆さん方をいかに幸せにするかという共同事務局的な、例えば飲み会でいうと幹事みたいなものですから、皆さんから納められた税金でいかに皆さん方が盛り上がりハッピーになってくれるかということを支える組織なので、愛媛に来て思ったんですけど、その辺の間合い。行政がっていうんじゃなくて、住民たちの夢を実現させる事務局なんですから役場は。そういう立ち位置で、市長さんは市長さんで市民の代理人として一生懸命支えているんですから、その辺の意識の問題とかすごく大事だと思うし、上原さんみたいな人がいっぱい出てくることが、さっきの協力隊の彼とか外から入ってきたりして、みんなで町づくりを一人ずつが頑張っていくということを行政がサポートする、そういう世界を作っていくというのが、これからの過疎地の対策なんだなということを、改めて実感したんですね。愛媛でやって良かったなと思いました。野田さんどうでしょうか。



〈野田〉私も初めて直売所をするまでは、もう「お上」の仕事で役場は、自分たちで作成して住民にこうしなさい、こうしなさいと、私たちはそれになびいていく形だと思っていたんですね。それが、直売所をすることによって、私たちの手助けをしてくれる役場だったんだということ。私たち農家の事務所でした、結局は。役所がやらないいけないことは役所がやって、私たちを



うまく動かして自分たちにやる気を起こさせてもらったのが行政だったなと私は思っています。

〈宮崎〉ありがとうございました。行政との関わりをどう考えるか、という話も打ち合わせの段階では話していましたが、時間の関係で時間の都合でカットしましたけれども。やはり行政は、どう工夫してどうお金を作るか、ということについて住民の方は自分らでは考えられないので、そういうところで、どういう手伝いとかどういう工夫をすればいいか、行政の方に相談すれば、いろんなアイデアが出てくるだろうとお話していたんですけど。その辺りが最後に出て参りましたので、丁度良かったと思います。ありがとうございました。そろそろ終わりの時間が近づいて参りましたので、何が何でも12時までに終わらせろと命令を受けてますので、あと5分ほどですが、何か最後に一言どうしてもという方がおられれば、どうぞご発言頂ければいいと思いますがいかがでしょうか。よろしいでしょうか。はいそれではマイクを司会者の方にお戻しいたします。よろしくお願いいたします。どうもありがとうございました。