

地域社会学会年報

第22集

地方から見た 地域再生の現実

地域社会学会=編

*Annals of Regional
and
Community Studies*
Vol.22

2010
ハーベスト社

「島は日本の縮図」かさおか島づくり海社の取り組み

守屋 基範

はじめに

私は、笠岡市役所政策部協働のまちづくり課海援隊グループの統括という役職を持っている公務員です。平成13年4月に島おこし海援隊として、笠岡諸島の活性化の仕事に従事して現在9年目となります。NPO法人かさおか島づくり海社営業部長という肩書はもう一つの顔だと思ってください。

これから展開する話は行政の枠を超えて留まるところのない話となってきます。その行政の枠といってもそれは行政が決めたものでしかないですが……。

その行政の枠を超える時に使うのがNPO法人かさおか島づくり海社営業部長の肩書です。現場で仕事をしているとここまでで終わりという範疇は決してありません。すべて自分の尺度の中で限界を決めているだけのことだと思っています。

これまでいろいろな事業を展開する中で、行政という響きは時には民間をも越える大きな力となることもあります。自分の責任が取れる範囲では、大いに活用できるノウハウが詰まっています。それを少しずつ駆使して陸地部では出来ない成果を上げることができました。ここに、あたかも自分だけの手柄のごとく書いていますが一番長く携わっているものの特権としてお許しいただければ幸いです⁽¹⁾。

1. まちづくりのはじまり

笠岡諸島は瀬戸内海のだ真ん中に位置する大小31の島からなっています。岡山県の南西端の笠岡市沖にあり、人口は2,300人程度です。御影石の産地で有名な北木島・白石踊の白石島・瀬戸内少年野球団のロケ地になった真鍋島などの島々から構成されています。この有人7島の活性化のために平成18年9月に法人格を取得し、笠岡諸島の生活全般をサポートするNPOとして活動しているのが、NPO法人かさおか島づくり海社です。

かさおか島づくり海社の活動、笠岡諸島の活性化の歩みは、平成7年のまちづくり支援事業から始まっています。この事業は、市民グループが考えて実施する事業に対してソフト事業50万円、ハード事業100万円を上限に資金を支援する事業で、笠岡諸島からの申請

や笠岡諸島を舞台として企画された事業が多く採択され、笠岡諸島のあらたなまちづくりの萌芽を予感させるものでした。

島づくりは島の大運動会から

平成9年6月には、まちづくり支援事業に採択され事業実施を行った団体を集めて「まちづくりフォーラム」が実施され、目玉企画として「島おこし討論会」を行いました。笠岡諸島各島の有志が一同に会しての討論会の中では、まずお互いの島を知り、島同士顔見知りになるために「島全体の合同運動会」を開催しようという案が出され、「島をゲンキにする会」が組織され、現かさおか島づくり海社の鳴本理事長が会長に選ばれ、実施に向けての話し合いが行われ、北木島での第1回の実施が決定されました。

平成10年5月、北木島の北木小学校校庭で笠岡諸島6島の島民が集い、第1回の島の大運動会を実施し、約3,000人の参加者で大いに盛り上がりました。島の運動会は笠岡諸島6島が持ち回りで、毎回開催地を変えて、開催地の実行委員会が基本的な企画立案をし、他の島や行政がバックアップするもので、毎回奇抜なアイデアが飛び出し話題を呼んでいます。例えば、第2回目の白石島の運動会では、第1回目で知り合ったカップルの人前結婚式を浜辺の会場で行っています。

この運動会という事業は、あらためてこれまでの12年の歴史を振り返ってみると本当に島の連携という意味では大きな役割を果たしていると思っています。

それぞれの島が好き勝手なことを言っても笠岡諸島全体の活性化は望めない。そんな想いが運動会のスローガンに込められた「島をひとつに、心をひとつに」だったと思います。地域の活性化の最初の段階として、しがらみのないお互いの「交流」が大きな意味をもつと思っています。

女性のパワーの集結「女性ネット」

運動会を契機に、運動会でのバザーを協議する女性の集まりが出来て、平成12年6月には笠岡諸島生き生き会、通称「女性ネット」へと発展しました。

時期を同じくして、島おこし事業の一環として日本離島センターの補助を受けて笠岡諸島でホームヘルパー2級の養成講座を開講し、笠岡諸島全島から30名の女性が参加し、資格取得しました。この当時は今ほどヘルパーの需要もなく、有資格者の有効活用が出来なかったという反省はありますが、島おこしのマンパワーとして活動を支援していただいたり、後々の北木島での介護事業に取り組む中心的な役割を果たしてくれました。

島の主張で「島の海援隊」を要望

平成12年に真鍋島で島の大運動会が開催された時の競技の一つに「島からの主張」がありました。これは島民が市長を前にして想いを主張するもので、初回から運動会の特徴的

な競技として注目されており、この島の主張で高島の実行委員が市長に提言したのが「島の海援隊」の設置要望でした。

「島の人にはやる気はあるが、アイデアがない。私たちは仕事をもったの活動で事務局的にサポートしてくれる職員を島に派遣してほしい。」というもので、この提言により島おこしの新しい流れが出来ました。

ここでも島おこしを計画的にすすめていくためにはそれをコーディネートする人材が本当に求められます。そして、それを仕事としてやる事が出来る市の職員の配置は島にとっては大きな出来事となりました。

2. 島おこし海援隊の設置

その翌年、市長はその提言を真しに受け止めて、平成13年4月には市長特命の島おこし専門組織「島おこし海援隊」を組織し、皮肉にも平成13年3月に閉校になった旧北木小学校を事務所として行政の島おこしへの本格的な取り組みがスタートしました。

職員の配置についてはこれまでの「人事異動」ではなく職員の中からの「志願」という方法を取り、想いを持った人を配置することになり、庁内公募が行われ、論文と市長面接で3名の職員が選ばれ初代海援隊として島へ派遣されました。

市役所という行政組織の中で自由な発想で取り組みを進める為にはそれなりの環境が整備されなければ前に進みません。これまでの行政と島の関係は、比較的大きい北木島・白石島・真鍋島の3島に市民課の位置付けで2年期限で職員が本土より派遣されていました。丁度係長になる年代の職員を配置し、昇任する代わりに2年間島に異動という感じです。それも市民課付ですから出張所に座って住民票等を発行しているのが仕事となっていました。

しかし、市民課の位置付けで、出張所の窓口業務を持っていたのではなかなか住民と共に地域活動をすすめることはできません。

島をお荷物と考えるのではなく、他の市町村にはない「宝」と考え、積極的に島を売り出していこうとする市長の政策的な側面があったので、市長特命の部署として庁内の各部署からのバックアップをいただくことが出来たのだと思っています。

「島民になれ」とにかく「イエス」あるのみ

海援隊発足時に市長からの命令はただ一つ「島民になれ」でした。とにかく島民と接し一緒に汗を流して活動する中で信頼関係を築くことを、まずはじめの使命と受け止めて暗中模索の毎日を過ごしていました。

一番多かったのが草刈りの要望でした。集落の草刈り作業は集落でやるのが当たり前ですが、過疎高齢化で意識がマイナス思考となっているために、人が少ないから海援隊に応援が要請され、何度となく草刈り作業を喜んで引き受けました。裏山の木が倒れて家にか

かりそうだと言え木を切り、当時は「イエスあるのみ」という感じで、とにかく役に立ちたいという一心で無我夢中で島の人の人間関係づくりに奮闘しました。

そんな日常の中で、3人の海援隊の職員はそれぞれの考えで独自の島づくりの糸口を模索していました。隊長の城戸良夫(46)は前の職場が商工観光課ということもあり、当時から白石島の修学旅行の誘致に注目して、白石島だけではなく笠岡諸島全体での修学旅行誘致という計画のもとに地元調整をすすめ、観光による島おこしを課題としていました。隊員の重見圭一(36)は福祉の面からの島おこしを考えており、毎日島の高齢者宅を訪問しながら問題点を拾い出していました。今北木島で行っている過疎地有償運送的なことをすでに海援隊発足3ヶ月後ぐらいに公用車を利用して、自らが運転し送迎サービスを実践していました。私、守屋基範(38)は平成10年からパソコン教室に行っており、当時国を挙げてIT教育は追い風だったので一気に笠岡諸島を「IT化で島おこし」というと夜な夜なパソコンを持って島をめぐるっていました。

海援隊という路線がない部署は毎日が手探り。じっとしては何も起こらないので、いろいろなところに顔を出して、いろいろと事業をしかけていました。

島づくり海社の組織作り

海援隊が平成13年4月に発足し、翌年の8月に住民が活動できる場づくりの観点から岡山県のフロンティア事業の補助を受けて、任意団体「電腦笠岡ふるさ島づくり海社」を設立しました。当時の井笠地方振興局の担当の方が島の取り組みにすごく積極的に協力してくださって、IT関連事業と観光事業をメインに補助事業でその資金確保を図ることができました。

10月には当初事業の目玉としていたロケの誘致活動組織である笠岡諸島フィルムコミッションを立ち上げ、積極的に東京への営業活動にも回ったこともあります。

当初の島づくり海社はかなり見切り発車的なところがあり、事務的にはすべて海援隊の方で受け持っており、定期的に各島で会議や全体での島づくり研修会等も頻繁におこない積極的にその存在感をアピールしていました。

この島づくり海社はこれまでの組織と違った組織づくりをしています。行政が主体で組織作りを行うと既存の組織を無視することはできません。今までの役職を集めても本来のまちづくりは出来ないとの思いから、分野ごとにこの指とまれ方式にし、やる気のある人を集めて組織化するという方法をとりました。これまでの行政は地域の代表と称する人のやり取りで、その人の裁量で物事が進んでいる感があります。本当にその長が地域の意見を吸い上げ、地域のために考えるかどうかで地域の将来を左右するといっても過言ではありません。人任せではなにも出来ないというのがこれまでの反省で、出来る人が行動を起さないと限り何も生まれません。そんな思いがこの大胆な組織づくりをすすめるきっかけになりました。理事長が言う、いわゆる「すべてをめえで」(壊す)という考え方です。しかし、このすべてを「めぐ」という考え方は、ただ「めぐ」のではなくその後は「めえだ」

自分たちが責任を持って地域を守るという大きな決意がありました。

モデルでなくそれぞれの特徴を生かした組織作り

平成14年の島づくり海社設立当初から組織づくりについては突出したモデルの島を作るのではなく、それぞれの島の特徴を活かし、海に隔絶された島であるので一島完結型を目指す必要があるという理由から、大きい島も小さい島も対等にそれぞれの島を守ることを主眼に置いて、島どうし連携して諸課題に立ち向かおうと、各島の独自性に任せる組織づくりを行いました。面積が一番大きく位置的に笠岡諸島の中央にあり、海援隊の事務所もあるということで北木島に本社を設け、海援隊が事務局を受け持ちました。そして、各島に支社を設けて支社長を選任し、それぞれの島で支社組織を立ち上げました。

経営感覚を島づくりに取り入れる

ある日の役員会で補助をもらって単に使うだけでは、いつまで経っても自立できないとの理事長判断から役員会へ次のような提案をしました。

継続的な島づくり活動のためには、利益を上げる取り組みも不可欠で、支社に補助する事業費の3割相当額については借り入れ後1年据え置き5年で償還するというものです。

身銭を切らない事業は、取り組み自体が人任せになりがちです。また、福祉的な事業はお金を生みません、でも必要なことはわかっています。しかし、財源は限られています。そこで、償還という、収入を伴う事業を考えないと取り組みができない仕組みを作りました。それが地域でお金を捻出する方法を考える、良いきっかけにもなっています。

また、6島の共通課題を解決するために本社を中心に行う本社事業があります。支社の事業には返済が伴うということで、年々提案事業が減っているのが現状ですが、その分本社事業のウエイトが高くなってきています。本社事業は事務局を中心に企画し、笠岡諸島全体に関連する事業を行うため、返済は伴わないもので、空家対策事業や各種島づくりの研修会等の事業やPR活動を本社事業として行っています。

法人格を取得し「NPO法人かさおか島づくり海社」へ

平成18年9月にこれまでの任意組織「電腦笠岡ふるさ島づくり海社」を発展解消させて法人格を取得し、「NPO法人かさおか島づくり海社」(理事長 鳴本浩二)を設立しました。その大きな理由は、北木島で計画していた過疎地有償運送事業を行うには法人格が必要であったこと、島民悲願の島での介護事業に参入するためにも法人格が必要であったことです。なぜ、NPO法人かと言えば、島民生活全般をサポートする組織という性格上、特定非営利活動法人を選択したというものです。

とにかく法人化して、仕事として島おこしを行う人材を作り強固な事務局づくりが大きな課題でもあったので、法人化により国や県・市などの行政の委託事業を受け、組織を財

政的にも人材的にも充実する必要があったということなどが理由にあげられます。

取得後は、平成18年10月には北木島で過疎地有償運送事業を開始、平成19年2月には北木島でNPOが運営する第1号の介護事業所を設立し、以後北木島1ヶ所、白石島1ヶ所の事業所を立ち上げています。

また、特記すべきことは、平成19年からこれまで各事業ごとに予算付けされていた離島振興のための補助を整理する代わりに、離島振興事業補助として島づくり海社の事務局長を新規で雇用し、その事務局長の人件費相当分を予算組みしています。今後、行政サービスが及ぶ範囲が年々狭まる中で、島づくり海社の役割が必ず大きくなってきます。その組織強化のための予算付けをすることにより、継続的な島づくりが図れるといった思いがあります。

現在NPOの総事業費は6000万円。その内介護事業関係が1600万円程度で、国や県市の補助事業を受けながら、事業活動を進めています。平成22年1月現在でNPOの会員は90名となっています。

海で隔絶されている島の連携をとることは難しいことですが、毎月定期的に各島の支社長を集めて役員会を開催し、事業報告及び活動予定について意見交換を行い、意思疎通を図っています。

3. 空家対策事業について

高島の支社事業から始まった空家対策

空家対策事業については平成14年に高島の環境部の支社事業としてはじまったものです。初年度は空家の家主あての意識調査をかねてのアンケート調査を行い、50件中貸しても良いという回答は0件というのが現状でした。そのほとんどが、定年後Uターンしたいとか盆や正月に帰ってくるという理由での「NO」という回答でした。今から考えるとまだ島暮らし移住が一般的ではなく、使っていないくても人に家を貸すことへの抵抗感があったのだと思います。その後、平成15年7月に担当していた高島支社の妹尾氏が身内の4物件を事務局に持ち込み、インターネットで広報して欲しいとの要望を受けて公開しました。即座にテレビ局の番組が興味を持ち、ネットで公開の翌年の1月に番組の一部として全国放送され、問い合わせが殺到し、2月には4世帯のうち2世帯の入居が決まり、以後も問い合わせが寄せられ、メディアの力と潜在的な島への移住のニーズを実感しました。高島の空家は半年足らずですべて埋まり、北木島・真鍋島への空家対策事業として広がりました。

島づくり海社流空家対策

笠岡諸島の空家対策は平成16年2月に最初の移住者を迎えた高島のやり方を踏襲しています。高島支社の妹尾氏の方法は、とにかく電話で下見の日程を決めて本人と面談すると

共に近所の人にも立ち会っていただき、周りの人と接するなかで人柄を見て話をすすめるというもので、遠くから来られた人については、妹尾氏の民宿で泊まって夜遅くまで島での生活や移住相談に乗るというものでした。空家については入居が決まると、事前に島の有志が集まって中を片づけ、引越しの時も10人程度が常時手伝うという島ならではのアットホームなやり方でした。そして大勢の島の人が関わることにより移住して来た人も地域への溶け込みが早いといえます。平成16年9月には北木島へ広がり、京都市から移住したホテルシェフが石屋の空き事務所を使ってレストラン&民宿をオープンさせたり、高島で食堂を開いたり移住と起業がセットで進み今までの島にはないサービスを提供する理想的な形となっています。

マスコミ報道で笠岡の空家対策がメジャーに

平成18年1月に「10万円で1ヶ月豊かに暮らせる町村」で笠岡諸島の空家対策のテレビ放送が行われると共に、時期を同じくして笠岡諸島の空家をめぐるツアーを実施しました。このツアーには県内の放送局は勿論、大阪からも取材にくる注目ぶりでした。また、この映像がテレビで放映され一気に笠岡諸島の空家対策はメジャーになった感があります。

この仕込みにより、1月21日・22日の空家巡りツアーの後に、10名前後のツアーを8回開催し約100名を対象に空家巡りツアーとして実施しました。

しかし、この参加者の中で実際に移住につながったのは白石島に移住している三木さんご夫婦のみでした。なかなか合同ツアーではお互いのコミュニケーションを図ることも出来ず、あまり成果にはつながらず、広報効果のために皆さんにご協力いただいたという感じでした。

このテレビ放送が無かったらこれほど笠岡諸島の空家対策はメジャーにはならなかったと思います。改めてメディアの有効な活用は地域活性化の大きな手段の一つだと痛感しています。「島弁」の取り組みについてもしかりです。

また、その陰でしたたかに「子どもを持った世帯」「介護関係の資格を持たれた方」については個別に案内をしていました。

子どもを持った世帯がほしいというのはどの地域も言われることですが、団塊の世代の移住と違い、子ども教育の問題や友達、両親の仕事の問題など課題が山積みです。

したがって、受け入れが出来る地域は限られています。親身になって面倒を見てくれる人がいない地域には紹介できません。そのためには、空家対策をすることの目的を理解していただくことが必要です。

島に貢献してもらえる人を選んでこそ空家対策

今の笠岡諸島の空家対策は空家バンクを持っていません。極端な言い方ですが、空家を紹介するのではなく、笠岡諸島とその取り組みに共感して本当に必要な人材を獲得するの

が目的です。相手の情報を電話で聞き取り、通常の場合は空家がないことを告げると、あっさり電話を切られる方がほとんどです。自分を売り込んで来られる方については「空家がないけれど下見に来られますか。」と尋ねて個別の対応をしています。無いのが前提で来ていただいて、本当に欲しい人であれば無理でも空家を探し出し、それでも見つからなかったら電話しますという対応をしています。特に、気をつけていることは、仲介する私は島に住んでいないので、早くなんでも相談できる島の人を見つけることが必要だと思い、空家の下見の時には家の案内より隣近所の人をまず紹介し、顔合わせをしています。

空家対策で本当に必要なのは、移住希望者に地域の人と暮らすという感覚をもってもらうことで、あまり早く家を見せると、自分がその家で暮らしている空想にひたり、地域で生活する視点が欠けるということがあります。

平成21年12月現在で笠岡諸島4島（高島・白石島・北木島・真鍋島）に延べ31世帯70人の方が移住されています。その内7割の方が定着しているというのが現状です。

単に空家対策として空家を確保して移住を進めるだけでなく、今の島の現状で何が一番必要かという議論の中で、その島に一番必要な人材を誘致するためにも今後島の目指す方向性を協議する場づくりも多いに必要不可欠になってきます。島への集客や子どもたちの情操教育のためには、芸術に特化した芸術家の誘致という空家対策の方向性も考えられると思っています。

移住者の積極性が新しい風を巻き起こす

空家対策を進める中で、地域の方から移住者にばかり手厚いと苦言を呈される場面が多々あります。でも目的意識さえしっかりしていれば気にすることはありません。

特に、子どもを持った世帯の移住を積極的に推進している真鍋島では、地域から学校の灯を絶やさないとというのが大きな目標で、この目標のために移住された方が、日々活動を続けています。また、一方で移住者を中心とした動きが活発化すると一般の方との意識がだんだん離れてくるという見方もできます。子供を増やす取り組みについては正面から反対する人はいませんが、移住についてもすべての人が受け入れているわけではありません。

しかし、若い人たちが島に移住して子育てをするという今までには考えられない状況になり、子どもの声が聞こえ出すと、若干状況は違ってきます。ましてや高齢化で、今後この若い人たちに少なからず世話にならざるを得ない状況にもなります。子供は増えたけれど複雑な心境ではないでしょうか。これまで子や孫と一緒に暮らせるなんて考えてみたことがなかったのですが、現に暮らしている家族が居るのです。出来ることなら自分の子どもや孫と一緒に生活したいと考えるのが普通ではないでしょうか。移住者を受け入れることでこれまでの前例踏襲主義の風穴は開いたと思っています。今後は、内なる視点を重視し、今島に住んでいる方の子供や孫のUターンをも併せて考える視点が必要ではないかと思っています。子供や孫がUターンすれば、絶対に元気が出るはずですよ。しかし、働く場

所についても求人はありません。自らが考えて作り出すしかありません。これからは第1次産業と観光との融合した事業展開で、新しい仕事づくりを進めるしかありません。漁業にしても菊にしてもかつて栄えた時代のノウハウを持ったお年寄りがいる間にその歴史を受け継ぐことも私たちの大きな仕事だと思っています。移住者により新たな発想が生まれ、そこからまた新たな光が見えてくるのではないのでしょうか。

真鍋島を皮切りに、子どもの教育の問題はすべての島に共通する問題です。全島で共有できるような取り組みが、今後求められていると思います。島から学校の灯を消さないというのが大きな島の活性化の課題であると認識し、今後も取り組みを進めたいと思っています。

4. しまべん事業について

島弁の話と呼んだ真鍋島の取り組み

この事業も突如として事業展開したものです。島は何をしてもマスコミが反応を示してくれます。空家対策により北木島に移住した方がレストランを開業した時も大勢のマスコミの方に取材をしていただきました。陸で開業しても絶対にこんなことはありません。陸に比べて人が少ないというリスクはかなりあります。それを乗り越えて開業される人にエールを送っていただけることは本当にありがたいことです。そういった観点からもマスコミ各社との関係は大切にしています。

平成17年2月にNHK岡山のプロデューサーが笠岡に来られて、「おーいっぼんの岡山県の日」の番組の「とことんプロジェクト」の企画を笠岡諸島で出来ないかとの話をいただきました。何がすごいかってこの話がくること自体がすごいと思っています。

この陰には、真鍋島の地道な活動があります。平成14年に設立された真鍋島の「パワフル」という、森本副理事長を中心とした農協職員の浜西さん山本さんの2人を含めた3人娘の島おこしグループの活動です。農協の合併に危機感を覚えた職員が新しい真鍋島の特産として「ゴーヤ」を提案し、最初3世帯の試験栽培からはじめました。初年度は食文化も無かったので、レシピと共に島の住民に配り、その栽培の方法と、食材としての活用、健康に良いという効能をPRし、栽培を進めたことにより年次的に栽培農家が増え、3年目には30世帯もの農家が栽培に取り組み、県内1位の産地にまで成長しました。真鍋島にゴーヤというミスマッチが返ってマスコミに受けて取材が相次ぎ、NHKが真鍋島で生中継をするまでになりました。この間のマスコミとの協力体制が「とことんプロジェクト」の企画を呼びこんだものと思っています。

6島が連携と競争で「島弁」開発

「とことんプロジェクト」の企画については、協議の結果、「駅弁」「空弁」に次ぐ第3の弁当「島弁」という企画が採用され、3月に全島で取り組むプロジェクトの立ち上げ式が行わ

れ、放送予定の5月25日までに各島で「島弁」の開発がはじまりました。そして、「島弁」プロジェクトの放送後はそれぞれの島で販売し、仕事としての個人的な利益につながるということで行政からの補助もなく、各島で材料や資金を出し合っただけの取り組みとなりました。

各島でプロジェクトチームが生まれ、連日メニュー開発や試作が行われました。途中、4月の下旬に各島の試作した「島弁」を、駅弁女王として有名な小林しのぶさんに試食していただいたりし、いろいろと工夫しました。小林しのぶさんのアドバイスが、「何か一つでもこの島でしか食べるものの出来ないものがほしい」と、改めて地域の食材や伝統料理を見直す契機にもなり、かなり精度の高い「島弁」が出来上がりました。

放送の当日は、各島を周り、2島の「島弁」を食べ歩くツアーを企画し、3コースに総勢450人のツアーを実施し、「島弁」と共に島の風景や伝統芸能を楽しんでいただきました。そして、山本譲二さんが案内人として各島をツアーと一緒に巡り、最後の北木島では海をバックに作られた石の舞台上でエンディングを迎えた丁度その時夕陽が海に落ち、海上には大漁旗をなびかせる70隻あまりの船団が旋回するというこの上ない風景にスタジオは感動に包まれたようです。そして、NHKの「島弁」プロジェクトは大成功を収めました。

島同士の連携で注文をこなす「営業の難しさ」

しかし、この時点から新たな試練が待っていました。翌日から問い合わせと注文の電話がかかり始めました。イベントで500個ぐらい作るのは、公民館を借りて、婦人会を動員すればちょっと頑張れば出来ますが、毎日200個づつ注文に答えるためには、作る人の問題と、作る場所の問題が出てきます。みんなで作り上げたといえども、婦人会で毎日作るわけにはいかず、やはり仕事として出来る人に任せるといふことが必要で、作る場所も営業として行うには公民館では不可能です。しかるべきところで営業許可をとることが必要になってきます。

また、注文の対応については、当初から窓口一本化ということで島づくり海社の方で営業をかけていたので、海社から各島へ注文を出す形となりました。当初の作戦としては、出来るところに注文を回すというもので、最初の注文は旅館で作っていた「高島」へほとんどの注文を回し急場をしのぎ、その後、北木島で2か所が新規で島弁をきっかけに営業許可をとり、次第に対応可能な弁当が生まれはじめました。

そして、現在笠岡諸島で高島・白石・北木2か所・真鍋・飛島・六島と7か所で営業許可をとり、島弁を供給しています。

島弁の内容も開発当時と比べるとかなり様変わりしています。時期による食材の確保が難しいものもあり、安定供給出来ないのが離島でのビジネスの弱みかもしれません。しかし、都会に合わせるわけにもいかず、こちらのペースに合わせていただきながら、末長い視点で地域の食材にこだわりながら、身の丈にあったビジネスの展開を図ることが必要だと痛感しています。

島弁の真の目的は島内食のサービスの維持・確保

そして、以後島弁を外へ外へと売り出していく手法より、島へ呼び込むためのツールとしての新しいコンセプトを気づかせてくれたのが、真鍋島の取り組みでした。

真鍋島の島弁は副理事長の森本洋子さんが中心で行っていました。開発当初は公共施設を利用していましたが、しまべん発表以後は公的施設は使えず、時期も夏を迎えるということでイベント時のみの対応として一時製造をストップしていました。突如、森本さんは平成17年9月ごろから「島弁」をつくる調理場を作りたいと言いつ出し、平成18年2月に「しまべんハウス」を完成させました。当初は島弁と特産品を加工できる調理場だけ作る計画でしたが、島に手軽に観光客が休憩できて、昼食も食べられる施設がなかったので、2階に10人程度が食事のできる施設を併設しようと、2階建ての施設に急きょ変更しました。

完成した時に、空家対策で東京の寿司職人をしていた久保田さんから移住希望の問い合わせがあり、島弁と空家対策がリンクして1世帯4名の移住が実現したものです。

久保田さんのようなIターン者が島の人を相手に儲けることはなかなか難しいことです。しかし、森本さんのサポートにより魚の調達や高齢者の弁当サービスも始めました。

高齢者世帯が多いのでその食生活にはかなりの偏りがあります。週2回の昼食弁当の配達サービスを行いその翌日に弁当箱を回収に行くことにより週4回の見守りにもつながり、現在40名程度の方が利用されています。

そして、日ごろの取り組みが評価されてか、これまで笠岡から取り寄せていた法事の折も徐々に注文が入るようになっていきます。

島弁の評価は私の中では島外に向けてよりも、島内のサービス向上につながったと思っています。島弁に取り組むことにより新たに営業許可を取得したところが5か所、その内高齢者の昼食サービスを行っているところが3か所、昼食等のサービスを始めたところが2か所と大きな成果を上げています。また、島を訪れる方についても昼食に「島弁」という要望も定着してきています。

こうした内と外のアピールの使い分けも地域の活性化には必要な視点ではないかと思っています。

5. 笠岡市と島づくり海社との協働そして陸地部へ

笠岡市と島づくり海社の協働の仕組みはあまり理解できない形かもしれません。行政の立場で島おこし海援隊として仕事を始め、任意団体を立ち上げ、その団体自体には人件費の補助がなかったために、海援隊が組織を運営してきました。いわゆる〇〇協議会の事務局を市役所が担当しているという感じです。

法人格を取得してからは市の委託事業や介護保険事業にも参入し、その活動分野はかなり広がり、事務局体制強化の観点から離島振興委託料という形で本来市が実施すべきこと

を委託するという考え方で事務局長給与分を予算化するなどの仕組み作りを行っています。しかし、一人だけでは回るはずはありません。行政職員として関わっている者がその全体を見回し、ある時には行政、ある時には島づくり海社と立ち回ることにより両方の立場を利用して仕事をすることの必要性を感じ、今の形があります。本来であれば、収益事業を増やして自助努力で職員を雇用するのが会社ですが、島という地理的問題やある一部の人の個人的なサポートをしているのではないという公共性から今の形が成り立っていると思っています。

しかし、いつまでも「島」という特異性だけを主張していても始まりません。今後はこれまでの島でのノウハウをいかに陸地で発揮できるかにかかっているとと言っても過言ではありません。それに併せて、平成20年度からは陸地の中山間部、商店街との連携事業も立ち上げて「連携」をキーワードにいろいろな取り組みを進めています。

海援隊発足以来約9年間。当初3年ぐらいいは進む方向が見えない状態でしたが、いろいろと動くことにより問題点が見えるようになり、個々の対応だけでなく横のつながりであるいろいろな課題が解決しています。ひとつひとつの成功例を積み重ね、持続して事業展開することの必要性を強く感じています。ここ数年は追い風が続いており、この時期に気づくところと気づかないところでは大きな差が出ると思っています。

6. 地域づくりのポイント

最後に、地域づくりのポイントとなりそうなところを箇条書きにし、笠岡諸島の島づくりのまとめとしたいと思います。

1 地域を運営する組織作り

地域を継続的なものとするためには、ある程度リーダーシップを発揮して即座に物事に対応できる組織作りが一番必要です。その時に島しょ部等の条件不利地域では行政との協働によりその支援を受け、確固たる組織をつくる必要があります。

2 専任の事務局づくり

継続的な活動を展開しようとする片手間ではなかなか出来ません。責任を持って島づくりを仕事として担う人づくりを行い、専任の事務局を作って継続的に運営できる資金的な裏付けとその協力体制づくりが必要です。

3 取り組みの輪は広く、最初は一極集中で成功事例を

笠岡諸島の島づくりは笠岡諸島全体で取り組んだところに大きな意義があると思います。そして、地域の公民館が大きな役割を果たしてくれています。すべての取り組みは大きく6島全体で、成果が上がりそうな地区を重点的にモデルとし、成功事例を重ねることが必要だと思っています。

4 6島の競争と連携

笠岡の島づくりは島の運動会をはじめとする6島の交流から始まりました。お互いの島が一番という島を愛する気持ちが6島同士の競争によりお互いに切磋琢磨し、抱える悩みは共通ということで、それぞれの事例を教訓に島づくりに活かしていきました。島弁の取り組みも、空家対策事業もしかりです。

5 下手な鉄砲を数撃つ余裕はない

このまま人口減少・高齢化が進むと下手な鉄砲を数撃つ人的・時間的余裕がなくなってきました。確実なヒットを重ねる為にも初心に返り、住民ニーズにあった効果的な事業展開が求められています。

6 これまでの敵が明日の一番の理解者

これまでの組織や仕組みを良い意味で無視して作り上げた「島づくり海社」です。批判的な人もいる中で、その人たちを取り込む仕掛けづくりをしないと、同じ島に住んでいてお互い気まずい生活を強いられることとなります。平成21年度県事業で子ども島づくり会議を実施し、今後の10年計画を島の中・高生が考えて提言しました。子供たちの提言を基に、島の大人たちが全体で考え、子どもたちが帰ることの出来る島づくりを進めるための仕掛けづくりを行うことが必要です。

平成21年12月に行ったやねだんの豊重哲郎氏の講演の中での、反対者をいかに「感動」させて取り組みに参加してもらうかということが今後の取り組みの大きな課題になると思います。

7 取り組みをやめない限り失敗は無い

空家対策もしかりですが、失敗が許されません、変な人を入れると無責任な周りの人は騒ぎ立て如何にも島づくり海社が悪いと言わんばかりです。しかし、そのままほっておけばそれで終わるのですが、その後フォローをわざとらしく、とことん島の人に見えるようにやるというパフォーマンスをします。特に土日にそれをするようにします。ここまで後フォローをするのかと納得させると島づくり海社の評価はそれ以上に上がると思うからです。そして、失敗して止めるから失敗に終わるのであって、失敗しても続けていけばいつかは成功する可能性があります。すべての事業を継続する限り失敗は無いのです。

8 限界は自分で決める

どんなことをしている時も「これが限界」と決めるのは、やっている自分が決めるものです。行政として出来る範囲はどこまでかというのは誰も決めていませんし、規定もありません。出来るだけその限界を低くすることにより多くの方の為になるならどんどん限界を下げて頑張ればいい。それだけ住民の人も助けてくれるはずですよ。

9 この仕事を始めて4年目に腹決めをし、島の人々の生活が見えだした。

私はこの仕事を始めて3年間はなかなか成果も出せず、他の海援隊2人に迷惑をかけていたのが現状でした。そんな中で隊長が自ら海援隊を卒業し、自分が残ったことが大きなきっかけとなり踏ん切りがつかしました。あの時私が今の職場から異動していたらどうなっ

ていたか考えるだけで身震いします。仕事がうまく回らないと何もかにもが空回りするジレンマを凄く感じていました。それ以後は、出来ないことは出来ないとはっきり返すことが必要ということ、安請負しないということなど、断る勇気を学びました。そうするとかなり気分が楽になって、とことん島に関わろうと腹決めが出来ました。そのころ私はおかしくなったと噂になりましたが、それぐらい目が据わっていたのでしょうか。

そのころから島の人との付き合い方が大きく変わったような気がします。私自身本当に島の人の生活が見える感じがしました。そんな情報が耳から入るようになり、仕事も徐々に軌道に乗っていった時期でした。

それ以後も住民との関わり方から言えばいろいろな教訓を学ぶことができました。

10 やってみにゃあわかるまあ

理事長の私への口癖です。「やってみにゃあわかるまあ」思っただけでは何も始まらない。やってみてダメだったら止めればいい。やる前にどうこう言ってもはじまらない。

この精神がこれまでの島づくり海社の活動そのものです。理事長は不思議な人を動かす力を持っています。島にこだわり島の為ががんばる人と一緒に活動が出来ることを本当に誇りに思い、いつかは全国に名前がとどろく光る島にしたいと思っています。

おわりに

島の活性化の仕事に取り組んで丸9年、行政職員としての異動と言う2文字が来年度あたりに出て来ると思っています。これまでの自分なりの仕事をまとめるよい機会になったと思っています。

何が一番自分自信の収穫かと言えば、全国に同じ悩みを抱えて頑張っている大勢の仲間がいるということを感じる事が出来たことと、その人たちとお互いのノウハウについて交流する機会に恵まれ、刺激を受けることが出来たこと。それが自分自身本当に勉強になったと実感しています。単なる行政職員に何かができるわけではありません。しかし、この数年間で知りあった人脈を生かせば大勢のノウハウを持った人に相談することが出来ます。それは、私だけの財産ではなく仕事を通じて得た笠岡市の財産だと思っています。行政という後ろ盾を持って、なんでも出来るフィールドで思いっきり仕事をさせていただいたことに感謝すると共に、今後も地域づくりをライフワークとして、笠岡市の発展のために頑張ることができれば幸福この上ないと思います。

注

- (1) 2009年5月10日に岡山大学50周年記念ホールで開催された事例報告に基づき、文章をとの依頼があり、論文ではなくあくまで事例発表のまとめとして、また、報告後の展開があるものについては加筆し、2009年までの島づくり海社の活動報告という形で書かせていただきました。

Activities of KASAOKA Shimazukuri Kaisha

MORIYA Motonori

The author belongs to the policy department of Kasaoka municipal office and as well as Kaientai group, and since 2006 has been a business manager in KASAOKA Shimazukuri Kaisha (KSK) which had established in 2001 as a corporate Non Profit Organization and has supported whole aspects of islands life. Kasaoka islands are located in central area of Setonai-kai sea and constituted of 31 various small islands relegated to Okayama prefecture. 7 islands have their own habitants and the total number of population is around 2300.

The origin of this supporting activity is the athletic festival in 1998 where 3000 habitants came from 6 islands and had a great successful effect. After then a women's networking group named IKI-IKI Kai started their activity for social welfare and small business through producing and selling original products. In 2000, A habitant required to place an operating institution where public officers deliberately coordinate and support various activities. Owing to this suggestion, KSK was seated.

KSK deals with some projects. One is a promoting project for visitors to live in vacant houses in islands, another is a serving project for habitants to have special lunch box named Shimaben. The author is making efforts to connect and coordinate Kasaoka municipal office and KSK, so that regeneration of work and life in islands have been certainly achieved.