

荒尾市地域再生マネージャー（イング総合計画株式会社） 齊藤俊幸氏

荒尾市における「創発」の実現に向けて



空き店舗増加、人口流出が進む熊本県荒尾市。齊藤マネージャーは、現地に生活拠点を置き、地元の人々と一緒に考え一緒に行動することで、地域住民の活動拠点「青研」の形成、特産品の開発、商店街ワイナリーの実現に取り組んでいる。その結果、現在では、地元住民自らの起業意識が高まり、地域全体としての活力が向上しつつある。そこで、荒尾市の地域再生マネージャーとして3年目を迎える齊藤氏に、これまでの活動の経過・現状及びマネージャーに求められる役割についてお話を伺いました。

——荒尾市のマネージャーには、どのような経緯で就任されたのでしょうか。

関東学院大学の昌子住江教授の「まちづくり起業入門」というゼミで、4年前に横須賀市追浜で「まちなか研究室」を立ち上げました。醸造機械を使ってワインを仕込もうと考え、住民1口1万円で300万円の醸造設備を揃えて、商店街の人がボランティアでワインを仕込み、それで家賃を払い、あとは、学生との協働のまちづくりのお金に使うという取り組みを進めていました。そのような時に、地域再生マネ

ージャーのお話をいただきました。一度は市役所に席をいただき、地域に住んで現場を走りたいと前から思っていたものですから、これはいいチャンスだと、即座に決めました。

——現地で生活してみたいかがですか。

平成16年の12月から商店街内のお茶屋さんの空き店舗を家賃1万円で借りています。水洗トイレもなく、雨漏りもいっぱいして、ムカデもアブラムシも同居していますが、良い経験をさせてもらっています。自転車です役所まで通って、市役所の軽自動車に乗って

現場を回っています。商店街に住んでいることで、夜の10時くらいまで住民みんなで議論したり、ワインを仕込んだりもできます。自転車に乗っていると、住民の方が挨拶してくれますし、地域住民に助けられてここまで来たなということを感じており、本当に住んでよかったと思っています。

——ところで、荒尾市における活動は、どのように始められたのでしょうか。

最初は、地域のことを知るために、市役所の担当者と一緒に軽自動車で走りながら、1カ月程、地域で頑張って

いる人のところやものづくりの現場などを見て回って、事業の方向性について車の中で話し合いを重ねてきました。市役所の人たちは、当然、地域を知っているわけですが、行政が知っている人のところに行くことを通じて、その後ろにいる人たち、例えば、自転車屋さん、ガス屋さんのような現場で働いている人たちに出会えたのがとても大きかったと思います。

——今回の事業の大きな柱になっている「まちなか研究室（通称・青研）」についてお聞かせください。

事業開始当初は、道の駅設置のための準備をしてほしいというような話だったのです。だから、最初に青研を計画した時には、空き店舗を使っただけの駐車場もないようなまちなか研究室では地域は再生できないのではないかと言われました。

中央商店街は、1キロ先に大きな



街の人たちもどんどん元気が出てきて、やる気をもせ始めながら自立をしてきたという状況です。

また、レジの女性がすごくいいのです

よ。青研に来る高齢者に対して、相談のつてあげたり、話を聞いてくれるのです。嫁の悪口を言う人もいるし、野菜の出来について話をする人もいるし、何よりも彼女自身が非常に生き生きと動いている。これも青研の成功の大きな要因です。彼女のおかげでコミュニティが成立しているとも言えます。

——第2、第3のまちなか研究室も作られたそうですね。

2つ目のまちなか研究室「ありあけの里」は、壊される運命にあった農業倉庫と農協支所を活用しました。ここは有明海側の高齢化した農漁村ですが、地元住民が自分たちで作り上げました。営業は週末3日間の9時から4時までのみで、レジの人たちはボランティアですが、地域の人たちが出会える場所ができたことや、アサリなどの有明海の特産を売っていることで広域的な誘客力を持ち、様々な人が訪れて、青研と同じくらいの売り上げを示し始めています。

3つ目は、昨年、スーパーが閉店になった相当さびれた駅前商店街の中の空き店舗を使ってやろうと住民と話し合いながら計画を進めています。ここもかなり高齢化していて、「ここに計

画してくれて、ありがとう」と言われています。

このようなまちなか研究室を、後1年くらいの間に1〜2カ所増やしていきたいと考えています。大きな投資をしないで、道の駅と同じくらいの売り上げを、観光客ではなくて自分たちで生み出してやっていくことができれば、と思っています。このような試みは、現場に行かなければ発見できなかった経験です。

荒尾産芋焼酎「小岱」の販売、商店街ワイナリーの事業開始、商店街内のコミュニティレストラン「梨の花」の営業開始なども活動の中で生まれてきたものですが、3つ4つの地域共生型連携拠点を作っていくことによって自分たちで収益を上げながら自分たちのまちづくりに貢献し、高齢化社会に対応していくのだということが見えてきたことが地域の持続性や自立を図るといふ点で大きな成果と言えると思います。

——焼酎「小岱」の評判は上々と聞きました。

荒尾産の芋焼酎「小岱」を芋から育てて販売したところ、一升瓶1000本、四合瓶3000本があつという

間に完売しました。地元の飲み屋さんへ行く「小岱」があつて、それを地元の人が消費する構造を作ったほうがいいのではないかと思います。

あと、「のりやのりこばあちゃん」も完売です。東京からUターンで荒尾に帰ってきた漁民の娘さんが家で作っていた海苔を、きれいなデザインをした袋に入れて販売しました。この商品名の由来は、実際にいる彼女のおばあさんです。これには、「有明海でできた海苔はい。食べると元気が出るばい。だから、もう少し元気を出して、元気に頑張れよ」というような、大都市に行った娘や息子たちに向けたメッセージが入っています。今までは、漁協に卸していただけなのに、アイデアで作って、直接青研などのお店で売り出したというのは本当に大きな出来事です、こういうことが少しずつ増えていけばと思っています。

手づくり商品は、人件費をかければ値段が上がってしまいますが、自分た



間、四合瓶3000本があつという



ちのマーケットの中で付加価値を付けることが売ること十分にビジネスとして成り立つことが住民の

あるグループがあちこちで生まれてきています。すべてうまくいってほしいのだけれど、うまくいなくても、それが地域に与える活力というのは大きなものだと思います。

——これまでのお話をお伺いすると、地域の持続可能性を高めるにあたって、地域内でこれまで使いきれていなかった資金を循環させるといふことがひとつの大きなポイントになると考えてよろしいのでしょうか。

大企業がどこかの地方で安い商品を大量生産して、大都市へ利益が流れてしまう構造というのは、最終的にはあまり地域の活力を生み出さないのではないかと思います。

僕らは、機械を導入したから10トントラックで都会へ持っていきましようというのではなく、大手と価格の勝負

をしないで地域の中の小さなマーケットをいくつも作って、そこで売れるような商品を販売することが大切で、地域で利益循環の仕組みをつくって、それがグルグル回って地域の豊かさにつながっていくことを目指しています。自分たちで汗水垂らして地域の協働の中で利益が得られる構造をいくつか作ることができれば、新たな雇用も創出できるかもしれないし、若者も帰ってこられるかもしれないし、地域連鎖のようなものができるのではないかとこののが、やっていて分かり始めてきたのです。

このような取り組みは、農家の人たちなどが自主的にやっている地域もあるかもしれませんが、これをネットワーク化していくという方向性は、荒尾が一番先に気がついて、地域の底上げに寄与しているというように考えています。だから、今まで批判的だった長老たちからも、2つ目のまちなか研究室を作る時には、「斉藤、頑張れ」という話が出てきて、行政がやっていることの意味が分かってきたわけです。これは、報告書でいくらかきれいに書いても、なかなか理解してもらえなかったとも思うし、現場であくせくしてい

たり、あえていたりするような生のところをみんなに見てもらったおかげで、理解してもらえたと思います。

——斉藤さんが考える荒尾市の今後のあり方についてお聞かせください。

地域間競争の時代である今、自分たちのアイディアや仕組みで自立度を高めていくことが重要で、例えば、様々なグループがたくさんあって、その中で、瓢箪から駒のように弾けるような良い企業が出てきてもいいし、思惑倒れであってもいいし、怪我の功名で生き残ってもいいし、そんなようなことをやって、地域の形を新しく作り直していく作業、つまり「創発」をしていかなければいけないのかなと思います。今後は、個性のある地域づくりが問われていくと思います。

——「創発」を地域で進めるにあたって、地域再生マネージャーにはどのような役割が求められるのでしょうか。

地域の形を少しずつ下から底上げして作り上げていくことが大切で、住民側から少しずつ「創発」を起こしながら、新たな形なり、ビジネスモデルのものを作っていくというようなことを

やっていったら良いと思います。地域再生マネージャーは横から一所懸命に情報を与えながら突っついて、地域の活性化を図っていくというのがひとつの職務だと思っています。これは、よそ者だからできる場所もありますので、このように外部の人間を入れるスキームはとても効果があると思っています。荒尾市では、まちなか研究室などを3つも4つも作るということを最初から考えていたわけではなく、住民や市役所が一緒になってこれをやってみよう、こういう補助金があるみたいだから手を上げてみようというような話を議論するのを、僕が横から突ついてきました。その中で、荒尾市における地域再生計画のあり方が本当に変わってきました。

構想や計画のフローを作ったからそれに基づいて一緒にやりましようというのではなく、2〜3年の中で具体的な成果を出していくことが重要で、そのためには、地域課題を見つけて、リードタイムを短くして、地域でやる気のあるグループをたくさん支援して、それで「創発」を起こして、地域の形を作っていくというようなことが大切なのではないかと考えています。