

地域づくり Web 交流会

U・I ターンと地域課題解決

～持続可能な地域づくりのために～

開催内容

1. 日時：令和 6 年 12 月 12 日（木） 15：00～16：40

2. 場所：オンライン（Zoom）

3. パネルディスカッション：

役 割	所 属	役 職	氏名（敬称略）
パネリスト	道南サミット	副代表	赤井 義大
パネリスト	株式会社 haku	代表取締役	菊地 辰徳
パネリスト	一般社団法人移住のすゝめ	代表理事	立花 祐美子
パネリスト	株式会社 ciokay（チオカイ）	代表取締役	森 健太
ファシリテーター	公益財団法人はまなす財団	主査	大関 太一

4. 参加者：74名

関係者：12名

5. 交流会の要旨

～活動紹介～

道南サミット 副代表 赤井 義大 氏



- 私は、道南の八雲町出身で、海外生活や東京での勤務経験を経てUターンしました。きっかけは、生活の中に自然を取り込みたく、活動拠点を地方にしたいと思ったからです。現在は、八雲を拠点に道南全域で観光、教育、人材紹介・育成、福祉など幅広い分野で活動しています。私が目指す未来は、地方にしながら日々の生活が楽しくなる

ようなイノベーションがあふれる地域になることです。そのために、関わる人や支える人を増やす活動を推進することが、ミッションだと思っています。関わる人を増やすためには、自己表現や自己成長を大事にしています。

- U・I ターンと地域課題の解決には、2 つの側面があると考えています。1 つ目は、U・I ターンを通じて地域課題の解決をする従来の方法。2 つ目は、地域課題を前面に押し出していくことをきっかけに人を呼び込むことです。そのためには、地域課題の分析や外部人材の受入環境の整備が必要です。外部人材の受入環境整備の一環として、関係人口の創出や広域連携を行っています。活動拠点は 2 つあり、銭湯だった建物をゲストハウスに、廃校をキャンプ場とコワーキングスペースにリノベーションし、運営しています。リノベーションの際は、全国から人を呼び、DIY をしています。関係人口構築のアプローチは4つあり、①大学生のインターンシップ受入、②ボランティアを滞在費・食事無料で受入、③農業や漁業の季節労働体験(お試し移住)受入、④ワーケーション、「デジタルノマド(特定の都市や国に定住せず、旅行をしながらインターネットやデジタルツールを介して仕事をして生活する人々)」の受入などの活動をしています。
- 道南サミットでは、域内連携を推進するため、「道南フェスティバル」というお祭りや、奥尻町の高校生も出店するマルシェ「道南つながる市」、道南のプレイヤーがチャレンジする企画を発表する「チャレンジピッチ」、「道南 EXPO」という研修会、若者を外に連れ出し学んでもらう「ミッションリスト」、お金のやり取りをしない「GIVE(見返りを求めず、自分が「ギブ」できること・したいことを表現する)」のみの「道南サミットキャンプ」、ワークショップを主体とした「コーディネーター研修」などを実施。
- 最近、特に力を入れているのが、休眠預金を活用した、ソーシャルビジネスのインキュベーション機能の構築。ソーシャルビジネスの創出をサポートし、新たなチャレンジを促進することで、それらが循環するエコシステムが作れればと思っています。現在は、3 つの地域で実践しており、知内温泉で冬の観光商品の開発、函館を拠点に道南の一次産業を支える Local Revolution という団体によるムール貝の商品開発、現在募集中ですが函館の福祉事業所です。
最終的に、ソーシャルビジネスの応援プラットフォームを創出したいです。地域外の人にも巻き込み、ソーシャルビジネスをしたい人と、道南にゆかりのある人をつなぐ機能を創りたい。将来的には、支援されたリターンを地域通貨的なもので支払うことも検討していますが、まずはマッチングの機能を創出したいと思います。

株式会社 haku 代表取締役 菊地 辰徳 氏



- 私は、出身は千葉県で、アメリカや東京、岩手を経て、現在は白老町を拠点に活動しています。自身のテーマとして、「環境と馬」というものがあり、馬術や、馬と共に暮らす

ライフスタイルを模索する中で、縁あって白老町に移住しました。現在は、宿泊業を本業としながら、「社台ホースコミュニティ」という組織を作り、林業や馬の多面的な可能性を引き出すような場所づくりをしています。

- 本業では、大正時代の旅館をリノベーションした宿泊施設「haku hostel」、雑貨店「haku 生活洋品店」、アートギャラリー「brew gallery」、クラフトビール醸造所「The Old Grey Brewery」の運営をしています。
- 移住については、雇用主という立場から思いを共有すると、スタッフを雇用する際、ほとんどが移住者の配偶者の女性の方でした。独身の若い世代は別ですが、子育て世代や共働き家庭が移住する場合は、フルタイムではなくても、パートナーが働ける職場をいかに作るかが重要ではないかなと思っています。そこが、移住する際の大きな決め手になるのではないかと感じています。

一般社団法人移住のすゝめ 代表理事 立花 祐美子 氏



- 私は、結婚を機に道北の下川町に移住し、2018 年から移住コーディネーターとして活動し、これまでに 200 人以上の下川町への移住者を支援してきました。また、地域コミュニティの創設やイベントの企画運営にも携わっています。
2024 年 3 月に「一般社団法人移住のすゝめ」を設立。この団体では、下川町以外の移住コーディネーターのコミュニティの運営をしており、スキルアップ講座や移住施策のコンサルティングを行っています。
- 移住コーディネーターの業務では、ワンストップの移住相談窓口や、移住 PR イベント、記事の投稿などを行っており、赤井さんと共通点が多いです。特徴的な業務は、コロナ禍のオンライン移住相談「スナックゆみこ」や、地域住民と移住検討者が気軽に交流できる場を提供することを目的とした「タノシモカフェ」です。
「タノシモカフェ」は 8 年以上継続しています。参加者の飲食物は持ち寄りで、移住者だけでなく既存の住民の方や移住を検討している方、視察で来られた方、下川ファンも参加可能ですので、興味がある方はぜひ参加いただきたいです。
- 「一般社団法人移住のすゝめ」は、地域間の連携や知見の共有を行うことで、北海道全体の更なる移住の流れを生み出せるのではないかと思います。将来的には、移住コーディネーターの地位向上も目指しています。北海道の 65%が消滅可能性自治体であり、北海道は東北に次いで全国で 2 番目に多い地域。そこで、北海道へ移住の流れをつくるのが地域の課題解決につながると考え、「北海道移住のすゝめ」では道内19自治体で連携し、移住者向けのオンライン・対面イベントを開催しています。イベントの参加者は、3 年間で延べ 3,882 人、北海道に興味がある方との接点づくりから、次のステップである移住へとつながる流れがつくれてきていると感じています。

- 地域課題という観点では、地域と移住者のミスマッチが挙げられます。地域側の受入体制の整備や、地域の魅力発信の仕方を支援することで、ミスマッチを減らし、幸せな移住者がたくさん増えるといいなと思っています。

株式会社 ciokay 代表取締役 森 健太 氏



- 私は、浦幌町で株式会社 ciokay という化粧品販売会社と、温浴施設運営会社を経営しています。出身は三重県で、大学卒業後すぐに浦幌町に移住し、地域おこし協力隊として活動を始めました。移住のきっかけは、地元の大企業の経営悪化から、大企業でも将来どうなるかわからないことを実感し、自分自身で仕事を身につけたり、考える力を養っていこうと、働き方を模索している中で、縁あって浦幌町の地域おこし協力隊を紹介いただき、移住しました。
- 浦幌町では、高校の廃校をきっかけに、地元の小中学生を大事にし、未来につなげていく取組を行っています。その取組の中で、地域内で多様性のある雇用の受け皿をつくるためのプロジェクトを開始しました。プロジェクトは、地元の中学生から出た、ハマナスを活用した地域活性化のアイデアを元にスタートし、地元の女性の方々の協力も得て、スキンケア商品を開発し、販売しています。原料のハマナスは、約 1ha で農薬も肥料も使わず栽培、20 代から 70 代までパートさんを雇用し収穫しています。収穫したハマナスは、廃校の元理科室で蒸留し、化粧品の原料を製造しています。栽培から原料の製造まで一貫しているという点が、他のスキンケアブランドとの違いです。ブランド名は、「rosa rugosa」で、もう 1 点特徴的な点は、他社との差別化と、郷土愛の醸成、子どもたちの成功体験の創出を意図し、ハマナス畑で行った親子写生会の絵をパッケージデザインにしています。美容効果や香り、使用感などにもこだわり、現在、日本で約 130 店舗、海外では 4 か国で販売、オーガニックやサステナブル、エシカルをテーマにした催事やポップアップイベントに出展しています。また、蒸留したローズウォーターの販売や、ハマナスの収穫体験なども行っています。
- もう一つの会社では、町から指定管理を受けて町内の温泉施設「留真温泉」の運営を行っています。自分たちの町の施設だからこそ地域の中で循環を生み出せるような施設にしていくことを意識しています。SNS 活用や売店の品揃え強化、各種サービスの拡充を行い、地道ながらも「あったらいいな」をなくしていくアプローチを行い、利用者 3 万人を超えたら御の字でしたが、今年度は 4 万 2 千人を超える見込みです。利用者割合は、町内が 3 割、町外が 7 割程度で、浦幌は観光スポットのようなものがない状況の中で、浦幌を訪れるきっかけとなり、経済の循環につながる取組になったらいいなと考えています。
- 2 つの事業を運営していく中で、矢印の方向の違いを感じています。狩猟民族的な働き方と、農耕民族的な働き方です。スキンケア商品は、町内の売上は 1~2%程度で、

売上のほとんどが町外・道外です。呼び込みや人に来てもらうイメージではなく、自分が外に販売しに行くことで、知ってもらい、使ってもらい商品の裏側にある浦幌町も知ってもらうような、狩りをするようなイメージです。温泉施設の運営は、環境や来てもらえる情報を整えるような、畑を耕して土を豊かにし、人に来てもらう働き方だと思っています。そのような多様性をたくさんつくっていくことで、様々な人が関わるきっかけになるのではと考えています。これらの取組をとおして、田舎だから無理、できないということなく、未来に生きる子どもたちの希望につなげたいです。

～パネルディスカッション～

移住前後のギャップや課題について

(森氏) 私は、地域おこし協力隊で地域に入りましたが、当時は今ほど地域おこし協力隊の認知度が高くなく、何をやっているのかわからない、と言われていました。自分たちが何かをするというより、そういうイメージなのだと認識した上で、行動していくことが大事だと、移住当初に思いました。

(立花氏) 課題に関しては、自分自身も感じましたが、地域にどれだけ馴染むことができるかという点だと思います。地域の友達ができて、そこでの活動が楽しくなると、移住してすぐに出ていくようなことはほとんど起こらないと思います。その課題を解決するため、私は、「タノシモカフェ」というコミュニティを作りました。

ギャップは、地域のことをよく知らないで移住してしまうと起こり得ます。各地域が自分の町のことをきちんと紹介し、移住者が暮らしをイメージできる状態にすることで、ギャップは解消されたと感じており、そういったお手伝いができればと思っています。

(菊地氏) 私は、最初に岩手県に移住した際、地域おこし協力隊という制度もなく、仕事を辞め収入は0、結婚もして子どももでき、馬も引き取ったため、経済的に厳しかったです。しかし、保険をかけてばかりでは、東京から出られなかったと思います。白老への移住は、比較的スムーズに地域に入り、事業もすぐに立ち上げ、岩手に移住した時よりは経済的な課題はありませんでした。

また、あまり八方美人にならない、ということを2回目の移住では学びました。何か新しいことをする際、よく思わない人や、絶対うまくいかないと言う人は必ず出てくるため、本当に応援してくれる人たちだけを見て事業に集中したほうが良いなと、実践を通じて理解しました。

(赤井氏) 課題は、新しいことを立ち上げる際、仲間づくりに苦労した点です。地元だったため、仲のいいメンバーはたくさんいましたが、仕事や、新しいことを立ち上げるとなると、参画してくれる人は少なかったです。一つの地域で仲間を作ろうとすると限界があるため、道南サミットのような広域でつながるコミュニティづくりをしています。

地元の紙文化の根強さにギャップを感じました。新卒で入った東京の会社はペーパーレスでした。地方こそ人手不足なため、DX や AI で変えていけば、すごく効率的になると考えています。しかし、現場に落とし込んで運用までする人材がいなかった場合や、経営トップの理解があっても職員にスキルがない場合もあり、そこを打ち破ることができれば、人材不足の解消にもつながるのでは、と考えています。

お互いの活動紹介への質問・深掘り

(菊地氏) 森さんの化粧品が大変気になっていて、ご自身でも使用されていますか。現在、生活洋品店を経営しており、ギャラリーの中にもショップを作ろうか考えている中で、素敵な商品だと思いました。ハマナスは白老の自宅に生えていましたが、トゲがあるため、どのように収穫しているのか気になっています。

(森氏) 化粧品は自分でも使っています。ハマナスは、夏場は手袋を履いていても、細いトゲが手袋を貫通するため毎回傷だらけになりながら、花びらを手摘みで収穫しています。機械などもなかなか使えないので手間にはなりますが、手作業で良いものだけを摘んでいます。

(立花氏) 森さんに伺いたかったのですが、移住の仕事をしている中で、どうしたら大学卒業後すぐに地域に行こうという流れがつかれるか、インターンから移住する流れもあると思いますが、実際にどんなことをされていましたか。

(森氏) 大学時代、日本全国を一人旅していた中で、お金がなく、現地でアルバイトをして交通費を稼いでいました。その中で、色々なところから人を紹介いただき、浦幌町もそのご縁でつながりました。

大学生とのつながりという観点では、私も母校の大学生の前でキャリアのお話などをすることもあり、今は、コロナが明けて移動が自由になりましたが、身近なモデルケースがおらず、モヤモヤしている学生がいて感じています。インターンの受け入れはしたことがあります。

(森氏) 赤井さんは、3、4年前に浦幌にも来ていただいていたいて、その頃からやり続けられている事業もあり、単年度やプロジェクトベースで何かを立ち上げることはそこまで難しくないと思いますが、事業化する、継続することに壁があると感じています。それを乗り越える実体験や、成功体験があれば、ぜひ伺いでできればと思います。

(赤井氏) 小さい頃から世の中のメインストリームに反発する、ロック的な考え方がすごくあり、小学生の時も、皆がランドセルを背負っているのがすごく嫌で、1人だけリュックを背負っていました。そういった考え方の根源を探していた時、自己成長がキーワードでした。メインストリームの逆をいって成果が出たり、新しい事業開発をしたりしていく中で、成果が出たタイミングで、自己成長を実感することに楽しさを感じます。

地域のため、というより、自分が成長するためにやりたいことをやっていたら、地域のための活動になっていて、壁にぶつかっても、それを乗り越えたら自己成長があると思うと、そこまで辛くはないです。そういったマインドが、事業を継続したり壁を乗り越えたりする時、自分を押し進めていく力になっていると感じています。

(赤井氏) 菊地さんにお伺いしたいのですが、私もゲストハウスや飲食の事業を運営しており、似たような事業をしている中で、5年後や10年後などのビジョンはありますか。

(菊地氏) 私は今48歳で移住したのが30代後半で、これまで若々しい気持ちでやってきましたが、アラフィフになると、心境の変化があり、着地を本当に考えるようになってきました。多分、これ以上あまり広げず、それぞれの事業で働いている人達のため、既存の事業に集中することが一番大事と考えています。最後の着地点は、元々馬をテーマに移住しているため、牧場で生きていたいと思っています。60歳くらいからは、事業を次の世代に渡し、家族・仲間と共に牧場で馬と生きていくのが理想です。

持続可能な地域づくりの未来について

(森氏) 私のビジョンは、ハマナスを地域ブランドにしたいと思っています。富良野であればラベンダー、北見であればハッカ、というイメージがありますが、浦幌と言えばハマナス、というような形にしたいです。そうすることで、自分たちのブランドや浦幌を知っていただくきっかけになり、事業にもつながっていくような道筋を描いています。また、化粧品の原料も販売しており、「BtoB」での販路拡大も少し広がり始めているため、ここを伸ばし、雇用を生み出し、地域の仕事の多様性をつくっていきたいです。

浦幌の持続可能性という観点では、教育と産業が重要だと考えています。地域に暮らす方々が地域への愛着や誇りを抱いていないと、違う地域へ行ってしまうと思いますので、子どもたちに対して、教育・学びの提供・気づきのきっかけづくりなどをしていくことと、その先にある働き方や働き口の多様性をつくっていくことが、これからの地方の持続可能な地域づくりにつながっていくのではないかと思います。私の会社は、産業の部分でその一翼を担いたいと考えています。

(立花氏) 移住の仕事をしていると、人口を増やすことばかりが着目されますが、日本全体で人口が減少している中で、移住は少ないパイの取り合いになっています。人口が減っても、自分らしく楽しく過ごせていけるかが大事になってくると思います。この先のビジョンとしては、そういった人を少しでも増やしていけるような事業を展開していきたいと考えています。

(菊地氏) 今、立花さんがお話したとおり、人口減少を前提として考えなければいけないと思っています。実際に、ホステルもギャラリーもブリュワリーも全て、立ち上げは地元の人で行っていません。リソースを持っている人と共同運営しており、必ずしも地元の人たちだけにこだわらなくてもできると思っています。課題となるのは、消費地ではないため、いかにお客様に来てもらうか。森さんのように、プロダクトに稼ぎに出て行ってもらうアプローチも大事ですが、ギャラリーや宿泊業は、お客様に来ていただかないといけません。その際に一番意識していることは、「わざわざ」です。お客様に、わざわざ時間とお金と労力をかけて来ていただけないといけないため、それに資するだけの魅力をいかにつくることができるかを意識しています。

地域の観点では、欧米は、都会以上に田舎の方が美しい。北海道は、日本で一番それができる地盤があります。そのため、とにかく美しい風景を創っていきたいです。それは、地域を訪れる理由になりますし、自分の生活を豊かにすることにもつながります。今後は、牧場でも事業でも美しい風景を創っていくことをテーマに取り組んでいきたいと思っています。

(赤井氏) 菊地さんもお話されたとおり、地域の中だけで事業をするのは限界があり、私も域外の方と連携しています。しかし、それをやり続けていると、域外の方と域内の方で交流が生まれず、理解も進まず、色々な摩擦が発生します。そのため、地元の方も巻き込んでいきたいという気持ちがあります。また、現在、社会課題に取り組む中で、社会課題は年々増加していることを感じています。私やその周りだけでは解決していけないとなった時、地域住民も含めてみんなで取り組んで解決する未来を創りたいと考えています。

沖縄に参考になっている会社があるのですが、現在の構想としては、2030年までに非営利型の株式会社を作り、地域住民から寄付や株式の売買で資金を集め、社会課題を解決したい若者に投資するような活動をしていきたい。地域課題解決型のプロジェクトは、なかなかお金になりづらくスタートが大変ですが、そこに地域の方々が少しでもお金を回していくことで、自分も参画しているんだというマインドを持ってもらえると思います。現在行っているソーシャルビジネスのインキュベーションのような活動から、フレームワークを作っていけたらと思っています。