

講義
13地域の産業の再生と
仕事の創出

今日の題は、『地域の産業の再生と仕事の創出』です。僕たち一般社団法人ISHINOMAKI2.0は雑多にいろいろなことをしています。子どものあそび場をつくったり、本のコミュニティ・スペースをつくったり、野外上映会を開いたり、バーを経営したりなどです。小さな仕事、小商い、新しく面白くなりわいのようなものをつくるという経験が多少あるので、そのような視点からお話しさせていただきたいと思います。

閉鎖的な街から世界一面白い街へ

宮城県石巻市は東日本大震災最大の被災地となりましたが、ボランティアの皆さんや、自衛隊や海外の方を含む多くの支援の結果、膨大ながれきは思ったより早く片付きました。しかし、がれきが片付いていくと、もともとこの街が持っていた課題が浮かび上がってきた気がします。閉鎖的なところ、しがらみが強く仲良くするのが難しい人が多いところ、保守的な経済構造、いわゆる既得権益、なれ合いなどです。これは石巻だけが特別なわけではなく、日本の地方都市にはどこでも見られることだと思います。僕は石巻の出身ですが、石巻のこのようなところが以前から嫌いでした。

震災後は、外から、建築家、都市計画の専門家、広告代理店のプロデューサー、ITやデザイン、アートなどの職能を持つ人など、面白い人たちが入ってきました。それらの人たちと夜な夜なお酒を酌み交わしながら、今ならこの街を変えられるのではないかと思いました。僕だけではなく、地元の中で街に対して問題意識を持っていた人たちが来て語り合いました。それは闇鍋と呼んでいたのですが、作戦会議のように楽しいものでした。

僕たちのキャッチフレーズは、『世界で一番面白い街をつくらう』です。闇鍋の場に出てきたアイデアをどんどん実践していきました。通常であれば、事業計画や予算計画をきちんと立てて、行政や周辺地域に根回しをしてから行うべきです。しかし、そのようなことをしていたのでは何も動きません。とりあえず行動してしまおうということで、いろいろなことを実践してきました。はっきり言ってひとつ

ひとつのクオリティは低く、ハリボテのような企画をどんどん実現してきたわけですが、それでも喜んでくる地元の人たくさんいましたし、いくつかは今事業として成立しています。

「まちをひらく」ということ

僕たちが行っていることをシンプルに説明するときに、「まちをひらく」ということを言わせていただきます。それには、「人をひらくこと」「空間をひらくこと」「外とつながること」という3つの側面があります。

「人をひらく」とは、どのような人がいるかを知ることができる状態をつくるということです。その人の面白さを外に伝えて、共有します。まちの状態を見る化し、いろいろな人がきちんと動いているという状態を皆が自覚する状態にすることが非常に重要です。そこで、僕たちは最初にフリーペーパーを作りました。『私の石巻』というテーマでヒアリングとインタビューを行い、自分の街をどう思っているのか、どのような活動をしているのか、本当はどのようになってほしいのかなどをヒアリングしました。

フリーペーパーは置くメディアです。観光施設、道の駅、駅などのいろいろな拠点に置かせてもらうための許可をいただく訪問が名刺交換の機会になり、いろいろな人とつながることができました。単に、取材した方と顔見知りになるだけではなく、インタビューでお話をする過程で、われわれのしたいことにも賛同していただき、仲間になってもらうこともできました。

「空間をひらく」とは、柔らかい場づくりをしようということ。今までの常識、例えば、ホテルとは人が泊まる所だとか、公民館とは生涯学習の場だとかいった、既成概念にとらわれない場の使い方をしようということ。典型的なのは僕たちの拠点の「IRORI」です。この場所は、大きな商店街2つがクロスする交差点の1階の路面店という、これ以上ない最高の立地にもかかわらず、震災前から車庫として使われていました。酒屋やコンビニだった時代もありますが、通りを歩くお客さんは少なく、

講師

まつむら ごうた
松村 豪太氏一般社団法人
ISHINOMAKI2.0
代表理事

東北大学大学院法学研究科修了。津波で自宅も半壊するが、直後から石巻中央部復興の中心的な役割を担う。ISHINOMAKI2.0を発足し、「世界で一番面白い街づくり」を目指す。2012年グッドデザイン賞復興デザイン賞受賞。総務省地域力創造アドバイザー。

まとめ

一般社団法人ISHINOMAKI2.0は、東日本大震災最大の被災地となった石巻市において、震災をきっかけに世界で一番面白い街をつくらうと活動を展開してきました。そのキーワードとして、「人や空間を『ひらく』」「外とつながる」が挙げられます。まちにどのような人がいるか知ることができる状態をつくり、今までの常識や既成概念にとらわれない場の使い方をし、外部の人と対等なパートナーとしてつながることが大事と考えます。そしてとにかく行動してみることが大事です。従来のPDCAサイクルではなく、まずやってみて、それをチェックし、アクションし、次のプランにつなげるDCAPの視点を持って取り組むことも欠かせません。

経営者も高齢で、結果として、ただの車庫になっていました。

震災直後は、そこでもボランティアとして泥かきなどをしていましたが、そのような縁もあり、格安で貸していただき、改修しました。自分たちで改修する代わりに、相場の半額程度の値段で借りました。もちろん、大家さんにとっても、遊ばせておいて何も入ってこないよりは多少なりとも地代が入ってくるというメリットがあります。僕たちにとっても、安く借りることで初期投資を回収しやすいというメリットがあります。

「IRORI」はいわゆるコワーキングスペース、あるいはシェアオフィスですが、あえていろいろなルールを作りませんでした。通常、コワーキングスペースやシェアオフィスでは、会員が勝手にイベント等をすることはできませんが、ルールを作らないことにより、皆のために騒ぐことを皆が許してくれました。その結果、持ち込みの企画や本屋さんごっこでにぎわったり、地元出身の若者が演劇や音楽のイベントを開いて地元の人がたくさん来たり、国際交流の場になったり、本当に多様なイベントが来てくれました。僕たちにとっては、そのような人たちと出会うことが財産になります。

「外とつながる」とは、対等なパートナーとしてつながるということです。「I」と「You」の関係性ではなく、「We」の関係性をつくることが重要です。継続する関係性のためには、助けてくれる側のメリットもきちんと考えることが重要です。その結果、われわれは全国あるいは海外の大学や企業を含む多様なかたがたと仲間になることができている。グローバルな視点を持って、ローカルに活動するという形です。

特に重要なのは場をつくるということですが、柔軟に場をつくるということが重要で、その際のポイントとしては、DIY、手づくりで実践するということ、シェアすることです。また、参加ということもキーワードとして挙げるができると思います。これら3つ、つまり、「DIY」・「シェア」・「参加」について、僕たちのしていることの中から実践事例をお話します。

僕たちは『まちの本棚』というものをつくって運

営しています。これは本のコミュニティ・スペースで、空き家になっていたところをDIYで改修しました。自分たちで、ワークショップのようなスタイルをとり、つくる過程を労働ではなく、エンターテインメントとして募りました。『まちの本棚』というくらいですから、本棚が主役です。有名な作家の誰々の本棚という形で、貸していただいた本を月替わりで展示します。本のセレクションを通して、いろいろな有名人や街の面白い人の考え方を知ることがコンセプトです。

また、「復興バー」というバーを、震災から約4カ月目につくってオープンしました。復興バーも手づくりで改修しました。料理人や建築デザイナー、普段は図面を描いている人などが皆で金づちを振り、壁塗りをして造りました。最初は僕がバーテンダーとしてカウンターに立っていましたが、昼間も活動し、夜もバーテンダーをしていると疲れてしまい、人に任せにすることにしました。それが1日マスター制度というものです。地域の水産会社の社長さんや震災を契機に石巻に居着いたアーティスト、地元の若者や活動団体の人たちにメニュー作り、流す音楽、演出などの全てを任せました。

僕たちはいきなり事業計画を作るのではなく、まずイベントから始めてみます。毎年夏、1週間から10日ほど、スタンドアップウィークを行っています。これはまちづくりの実験です。いろいろなスペースの使い方、いろいろな関わり方で、外からの主体にも参加してもらって行っています。参加する団体がお金も自分たちで用意し、自分たちで人を連れて来て、いろいろな企画を作ってもらいます。僕たちは場を用意し、少し情報発信をするだけです。

このポイントは、新しく日常の風景をつくることです。既存のものを大事にするだけでなく、今まで気付かなかったようなリソースや使い方、参加者を見つけしていくことが重要なポイントだと思っています。

石巻における産業再生

ここからは「産業再生」についてお話します。石巻市の場合、そもそも再生させるべき産業はもともと

衰退していました。水産業は日本の中でも一番の斜陽産業です。もともと行き詰まっていた産業を再生しても仕方がないと思います。ですから、単に元に戻すのではなく、新しい価値観、新しいファンディング、新しい商品のつくり方をして、きちんとつくっていかねばならないということがポイントだと思います。

石巻で実際に起きている新しい産業のつくり方の事例です。まず「フィッシャーマンジャパン」。水産業は、長らく、きつい・汚い・危険のいわゆる3Kといわれていました。これを新3Kとしました。かっこいい・稼げる・革新的な水産業をつくっていかうということで、若手漁師や仲買人が組んで、漁業という最も保守的なところに風穴を開けました。

それから「石巻うまいもの株式会社」。これは地元の水産加工会社10社が連携して立ち上げた会社です。もともと水産業には非常に保守的な部分があり、商品開発のノウハウや顧客名簿は全て自分のところに囲い込んでおくべき財産で絶対に共有しません。連携すれば損になるという状態がありました。そのような中で連携したということは、相当画期的なこと。「うまいものマルシェ」という共同の売り場を設け新しい商品を開発し、社長さんたちが日替わりでもてなしています。

このように、新しい仕事のつくり方はいろいろあると思います。僕は移住も推進しています。いわゆるのんびり暮らせる、安定した職業があり子育てができるというのではなく、地方には隙間がたくさんあり、チャレンジする機会がたくさんあるというところを打ち出しています。何かチャレンジしたい人や何かものを生み出そうとする人が石巻に集まると、人口という数の力だけではないメリットをつくっていきけるのではないかと考えています。ですから、人の誘致を考えています。面白い人や変な人に石巻を選んでもらえる状態をつくらなければならないと思っています。

もともと石巻は観光地ではなく、売り出すものがないのであれば、あとは人の面白さしかないと考えました。それで、街の人と交流してもらうことを観光コンテンツにしています。外から来る人に街の体

験をしてもらうことも重要ですが、それ以上に、街の人に、ホストとして外の人と交流するのは楽しいことだということを理解してもらうことが重要です。街が元気になるためには、それほどもうからないとしても、もてなす楽しさを知ってもらうことが必要だと思います。

PDCAからDCAPへ

最後は、いわゆるPDCAサイクルです。「プラン、ドゥ、チェック、アクション」のような模範解答です。被災地でもはやこれらは通用しないというだけではなく、日本全体でPDCAなどと言っているのは、今の世界のスピード感についていけません。今、一生懸命1年かけて計画しても、1年後の状況には既に合わなくなっています。重要なのはPDCAではなく、「DCAP」です。ドゥしてから、それをチェックし、アクションし、次のプランにつなげます。とりあえず行動してみることが重要だと思います。

いろいろな事業をするためには当然資金調達が必要です。助成金や補助金は確かにありがたいです。しかし、よく言われることですが、助成金や補助金には麻薬的な要素があり、それに漬かっていないと生きられないという状態になってしまいます。ですから、それを借りているお金として計上し、どのように解消していくか、稼ぎ返していくかを意識することが大切です。

新しく、小さななりわいを始めるときには、クラウドファンディングという手法をとってみるのいいと思います。クラウドファンディングのいいところは、まず行ってみることが可能だということです。また、何かをしようとしているときに、専門家や経験を積んでいる人に意見をもらう機会をつくるという手法も有効だと思います。この手法とクラウドファンディングを併せて、ファンディングの企画やプロジェクトをブラッシュアップしていく手法は重要だと思います。