



調査

手持ちの資源から発想する交流拠点づくり

県内各地でみられる「シャッター通り」の光景は、人口減少と経済的活力の減退との悪循環を象徴する姿と捉えられる。人口減少の進行と並行する地域活力の減退に歯止めをかけられないのではないかという閉塞感を打開するために、いったいどのような方法があるだろうか。

県内の各地では、そのヒントとなるようないくつかの取組みが行われている。それらは、すでに持っている手段（資源）から何ができるかという発想に基づき、地域の中に人的な交流の拠点を創るものである。本レポートではそのような取組みの例を紹介する。

1 人口減少と地域活力減退の悪循環

（1）「シャッター通り化」の進行

県南の自治体が行った商店街の現状把握調査に携わった経験の中で、印象に残っていることがある。各地域の商店街でお話をうかがうと、かつては郡部の小さな街でも通りには鮮魚店、精肉店、喫茶店など様々な業種の店舗が並び、多くの買い物客で賑わっていたという。1990年代前半、平成初期の頃まで、県内のそれぞれの街ではそのような光景が日常的だったのだ。

しかし現在、そのお話を聞いている商店街から人通りは途絶え、シャッターを下ろした店舗が並び、かつてあった賑わいは失われている。それは小さな街ばかりではなく、県内の中心的な都市でもほぼ共通してみられる状況である。

（2）閉塞感を打開する方法

県内の商店街がさびれていった背景には、量販店、大型店の進出や各地域の人口減少・少子高齢化がある。

1990年代頃から出店が進んだロードサイド型の量販店や大型店が各地域の購買力を吸収し、さらに人口減少と高齢化により各地域の購買力自体が縮小していった。これにより売上減少に見舞われた地域の商店の営業休止が増加し、歯抜け状態となった商店街の魅力が失われ、各地域内の消費支出はさらに地域外へ流出する。「街

の商店」の減少はその地域内で創り出される付加価値の減少につながり、地域の経済活動の衰退を招くとともに人口の域外流出をさらに加速させることとなった。

ここには、地域における人口減少・少子高齢化と経済的活力の減退が互いに連鎖する悪循環がみられる。近年、様々な対策が取られているにも拘らず県内における人口減少はむしろ加速しており、それが経済活動を含む地域活力の減退を招いている。人口減少に歯止めがかからない中で、地域活力を維持、向上させる方法はみつからないのだろうか。現在、県内をそのような閉塞感が覆っていると感じられる。

しかしその一方で、県内ではその閉塞感を打開するヒントとなるいくつかの取組みが始まっている。それらの取組みに共通するのは、今、手元にある資源に着目し、その資源を活用することによって人的な交流を創り出そうという発想である。

2 県内における交流拠点づくりの動き

（1）マルヒコビルディング

能代駅前から続く能代市中心部の商店街を訪れると、広い道路の両側にシャッターを下ろした空き店舗が並ぶ姿がみられる。その光景からは、かつてはこの場所がアーケード内に軒を連

ねる商店を訪れる大勢の買い物客で賑わい、「東洋一のアーケード通り」と呼ばれていたことを想像することが難しい。

今では人通りが少ないこの商店街の一角に、「マルヒコビルヂング」とビル名が記された2階建ての古い建築物がある。このビルをリノベーションし、様々な交流の拠点として運用しているのは、地域の活性化のために地元の若手経営者4名が設立した合同会社のしろ家守舎。その代表が「ミナトファニチャー」で家具製造を営む湊哲一（みなとのりかず）氏である。

湊氏は能代市の出身。地元の高校を卒業後、上京して大学に進学、さらに設計製図、デザインを学んで都内の店舗デザインの会社で働いた後、横浜の郊外へ引っ越し、個人で木製家具の製造や木工教室を営んでいた。その仕事の中で「木都」と呼ばれる能代市の製材所とも繋がりができ、良質な木や板が利用できる能代なら家具造りの質も向上するのではないかと考えた。そして2017年、40歳で能代市に拠点を移した。

湊氏が久しぶりに住み始めた能代市の中心部は、前に住んでいた時とは様変わりしていた。湊氏が高校生の時は、学校帰りに寄っていた商店街はすべての店のシャッターが開けられ、多くの人で賑わっていた。しかし、今はシャッター通りと化した街は人通りがなく、さみしかった。街のためにもっと何かできることはないだろうかと考えていた湊氏にとって、転機となったのが能代市役所から参加を呼びかけられたある勉強会である。

2019年、湊氏が参加した秋田県主催のイベント「動き出す、商店街プロジェクト」は、街づくりの先駆的な取り組みを行っている人たちを講師として招き、商店街の現状を変える方法を考えるものだった。講師の成功事例を聞くとロジカルに街づくりを考えていて、自分たちにもま



湊 哲一氏

ねができるのではないかと考えた。

湊氏はこの勉強会で同年代の参加者3人と知り合いになった。3人はそれぞれ地元で経営者として頑張っていたが、どうすれば自分たちの地域を変えられるだろうかと悶々としていた。湊氏たち4人を中心とするグループは、地域の課題として次の4つを設定した。

- ①子どもの姿が街中に少ない。
- ②子育てしているママさんの居場所が少ない。
- ③クリエイティブな仕事が見えてこない。
- ④木都らしい場所がない。

湊氏たちは、商店街の中にこれらの課題を解決する拠点を創り、運営する事業を構想し、2020年3月、勉強会の仕上げとなる発表会で事業計画をプレゼンテーションした。

この事業は計画だけにとどまらず、のしろ家守舎を事業主体として実施に移された。その拠点となったのが、丸彦商店という酒屋だった地下1階、地上2階の建物をリノベーションしたマルヒコビルヂングである。

木都らしく内装に木材をふんだんに用いたビルの2階は、6室のレンタルオフィスとコワーキングスペースが設けられた。現在、オフィスにはグラフィックデザイン、人材育成、英会話スクール、洋上風力、ホテルの立ち上げ等の事業者が入居している。この階は課題③に対応し、



クリエイティブな仕事を表に見せることを意図している。

ビルの1階は、フロア中央にあるカフェの周りを子どもの遊び場やセミナー会場となる木製テーブルが取り囲んでいる。これらは、課題①、②に対応し、子どもたちや子育てママさんの居場所となるとともに多世代が交流できるスペースとなっている。

地下は、木工機械を備えた家具工房「KILTA」であり、家具制作やDIY教室を行っている。この工房には、家具の部品となるキットを作るShopBotという加工機械があり、これを使うと素人でも家具を作ることができる。この工房は、課題④に対応し、木材産業に触れることのできる場として活用している。

マルヒコビルディング運営にかかる主な収支は、収入が、2階レンタルオフィスの賃貸料、1階カフェの売上げ、地下KILTAの活動収入、支出が、ビル賃借料とリノベーションにかかる借入の返済、カフェの仕入れ等経費であり、事業としての収支もバランスがとれている。

このビルを会場に様々な交流イベントが行われている。その一つ「のしろ会議」はゲストスピーカー5人を招き、自分の人生や仕事への思い、能代へ思うことなど7分間で話してもらう催しで、参加者は高校生から70～80歳代の人まで幅広い。飲食を楽しみながらの交流会は、7分では話しきれなかったことへの質問等で盛り上がっている。

街に賑わいをもたらす取組みとしては、能代駅前商店会が中心となり「のしろいち」をこれまでに6回行った。これは大通りを歩行者天国にして、屋台やキッチンカー、手作りのお菓子や絵を販売する市民によるマルシェを出店し、能代うどん早食い大会や音楽ライブを行うイベントであり、普段は人通りの少ない通りが1万

人を超える人であふれる賑わいを創り出した。

「のしろいち」には、子どもの時に街で楽しい思い出を作ってほしいという湊氏の思いが込められている。

このように、マルヒコビルディングを拠点とする交流により徐々に街の姿が変わりつつあるが、思い描いた「常に人々で賑わっている」という姿にはまだ距離がある。のしろ家守舎は、自分たちでシャッターを開け、マルヒコビルディングに続く店を増やしていくことを計画している。

(2) CAMOSIBA

横手市十文字町、JR十文字駅から程近い場所に「CAMOSIBA」という丸い看板が掲げられた土蔵造りのゲストハウスがある。お茶屋だった建物をお酒や食事を楽しめるバルと宿泊施設のホステルにリノベーションし、運営しているのが株式会社奎（もく）である。

奎の代表取締役、阿部円香（あべまどか）氏は、十文字で生まれ育ち、地元の高校を卒業した後、東京の大学に進学した。その胸には「秋田から出たい」という思いがあった。海外へ行き海外と繋がるのがしたいと考えていたが、ここ秋田ではそれができないと感じていた。

阿部氏は大学で多言語多文化について学び、1年間の休学期間も含め在学中に世界30か国以上に旅行した。各地のゲストハウスやホステルなどを利用して東南アジア、中東、欧米などを回る旅の中で、同じように世界を回っている人たちと出会った。広い世界の中で日本人、外国人を問わずコミュニケーションを取り、仲良くなる中で様々な価値観に触れることができた。

日本に戻った阿部氏は、就職活動を始めたがなかなかうまくいかず、大学の先生に相談した。かねてより阿部氏から「いずれ秋田で宿をやりたい」という話を聞いていた先生は言った。「いつかやるんだったら、今秋田に帰ってやったら

いいんじゃない」。その言葉を聞いた阿部氏はその通りだと思った。お酒や食べ物、音楽、古い建物、ファッション、それら自分が好きなものをひっくるめてやれる仕事、それが地元の空き家で宿をやることだと思い至った。

十文字に帰った阿部氏は、ゲストハウス開業に関し「発酵」をキーワードに構想を膨らませていった。実家は100年以上続く味噌蔵を営んでおり、横手市を中心とする県南地域は、日本酒、漬物など発酵食品の文化が継承されている。また、世界中を旅した経験から、人と人が出会い、様々な考え、価値観が触れ合うことで創り出される化学反応も「発酵」と呼ぶにふさわしいと考えた。そのような思いから、地元のお酒や発酵食品などを味わうバルと、人々が出会う場としての宿を備えたゲストハウスを思い描き、「醸す（発酵させる）場」の意味を込めて「Hostel & Bar CAMOSIBA」と名付けた。

構想を具体化する過程では、思った以上に多くの人が力になってくれた。地元で事業を営む先輩たちは、構想実現の舞台となる物件を紹介してくれたり、起業を隣で一緒に支え導いてくれたり、様々な形で協力を惜しまなかった。初めて起業に取り組む不安でいっぱいだった阿部氏にとって、地元のキーマンにすぐ繋がることができ、そのネットワークが力となったことは驚きだった。資金面では、開業資金の約1,300万円に充てるため、融資や補助金の利用に加えクラウドファンディングを実施し、300万円の目標に対して391万円の支援を得た。また物件のリノベーションでは、地元の知人たちばかりではなく、SNSによる発信に応じて世界を旅行した時の知り合いや日本一周中のライダーが十文字に駆け付け、作業を手助けしてくれた。

このリノベーションに8か月を費やし、2017年4月、CAMOSIBAは完成した。蔵の部分を活用



阿部 円香氏

したバルはホステルに宿泊する人が利用するだけでなく、宿泊客と地元の人が杯を交わし交流してもらうねらいがある。蔵に隣接する母屋をホステルにし、1階にドミトリタイプ（相部屋）の2段ベッドの部屋とキッチンなどの共有スペース、2階に2部屋の個室を備えている。

20代でゲストハウスの運営を始めた阿部氏は、さらに新たな事業を模索した。もともと横手で生産しているホップを使ったクラフトビールを作りたいと考えていたが、競合製品が増えていることもあり、ここでしか作れないものを探していたところ、ハードサイダー（発泡性果実酒）と出会った。バルのお客さんとして訪れた近隣のリンゴ農家の人とも交流が生まれ、ハードサイダーなら横手市の果物をメインに伝えられると考えた阿部氏は、横手産のホップとリンゴを用いたハードサイダー造りに乗り出し、「OK, ADAM（オーケーアダム）」と命名した。

近隣の町の醸造所に作る場所を提供してもらうところから始め、2023年4月には自前の醸造所をオープンし6月から醸造を開始した。アメリカの醸造所での研修や商品開発には、秋田県の若者チャレンジ応援事業の補助金を活用した。

販売した「OK, ADAM」は、ホップとリンゴ等の果物でバランスをとっており、飲んだ人からは新鮮な味という感想を聞いている。県内のスー



パー等に加え、東京、大阪、名古屋など大都市圏にも販路を開拓し、リング酒専門店などで販売している。

開業後約7年を経過したCAMOSIBAは、新型コロナによる売上減少からも立ち直り、それ以前の客数を上回っている。開業当初は、関東圏からの客が多かったが、秋田県内の客も増えている。全体の2割くらいはブッキングドットコム等の予約サイトなどを利用した海外客であり、台湾などアジア圏からの客だけでなく、欧米からの客が増加している。そうした海外客は、ここCAMOSIBAでの地元の人々との交流を楽しんでいる様子がみられる。

十文字は歴史的、地理的に人々が往来する町であり、地元の人でも外から来る人に興味を抱いてくれる性質がある。阿部氏は、CAMOSIBAを舞台に異文化の交流が行われている状況をみて、以前、ここではできないと考えていたことが、CAMOSIBAによって実現していることを感じているが、それに満足せずもっと外をみて挑戦を続けなければならないと意識している。

(3) 阿仁比立内がっこステーション

北秋田市比立内、国道105号線沿いの集落を田んぼが囲み、さらにその周りを山が取り囲む。集落の中心部にある秋田内陸線・比立内駅の駅舎内には「阿仁比立内がっこステーション」と名付けられた施設がある。コワーキングスペースと漬物加工所を備えたこの施設は、北秋田市の地域おこし協力隊となってこの地域を訪れた斎藤美奈子氏のアイデアから生まれた。

斎藤氏は神奈川県出身。大学卒業後、飲食企業に就職し日本国内やアメリカ・サンフランシスコで勤務した後、「ヨーロッパの日本食事情を知りたい」という思いから、会社を退職してスペインに渡った。調理の現場で料理修行をしていたが、新型コロナウイルス感染症の影響か



斎藤 美奈子 氏

ら帰国を余儀なくされた。この時、もともと田舎暮らしをしたいという気持ちがあった斎藤氏の頭に「温泉、日本酒、比内地鶏、きりたんぼ、いぶりがっこ」などのキーワードが浮かび、秋田県内で仕事をしようと考えた。そして、北秋田市の地域おこし協力隊の募集に応募して採用され、2020年7月、それまで来たことのなかった秋田県に初めて足を踏み入れた。

地域おこし協力隊で、移住・定住の促進やそれにつながる地域の魅力発信の仕事に取り組んでいた斎藤氏は、自分の関心領域である「食」という軸を持ちながら地域の農家や食との関係を作っていった。その活動の中で、一般社団法人大阿仁ワーキングを紹介された。

大阿仁ワーキングは、比立内を含む大阿仁地域の住民たちが中心となり、地域の資源を活かして地域の魅力、元気を伝えていく活動をしている。具体的な活動は、旬の野菜をテントで販売する年4回の「ムラ市」、5月の「ナメコの菌打ち体験」、伏影地区で育てられたリングを使った「りんごジャム」の製造・販売、おかあさんたちが作った漬物を持ち寄る毎年2月の「がっこ市」などである。

斎藤氏は大阿仁ワーキングの理事になり、地域の人たちとのつながりが強まっていく中で、地元住民と移住者が集い交流できる活動拠点を

作りたいと考え始めていた。その頃、大阿仁ワーキングでも共同で使える漬物加工所を作ろうという話がでており、比立内駅の空き駅舎が候補にあがったが、資金や人手、運営に関する様々な課題が多く出た。しかし、そのスペースに目をつけた斎藤氏は、漬物加工所開設を視野に入れながら、まず出来ることから始めてみよう和大阿仁ワーキングの理事や地域の人たちに新たな人の流れを生むための拠点づくりの提案を行った。そのうえで秋田内陸縦貫鉄道の社長と面会し、「コワーキングスペースと地域のコミュニティ広場にさせてください」と説明した。社長の了解を得ると、ほとんど費用をかけずDIYで改修を行い、2022年1月「阿仁比立内がっこステーション」としてオープンした。

2021年6月の食品衛生法改正により、2024年6月以降は漬物製造に関して国が定めた施設基準を満たした場所で製造しなければ販売できなくなった。これにより、大阿仁ワーキングが「がっこ市」を開催できなくなる心配が生まれ、メンバーの間で共同の加工所を作ろうという機運が高まった。大阿仁ワーキングは、秋田県や北秋田市の補助金に加え、クラウドファンディングで支援を得た312万円を基に「阿仁比立内がっこステーション」を再改修し、漬物加工所とコワーキングスペースを備えた施設として2023年11月リニューアルオープンした。

新設された漬物加工所は、「がっこ市」のメンバーが中心となって利用している。60～80歳代のおかあさんたちが、自分が育てた野菜などを持ち寄り、各自のレシピに基づいて漬物を作った。コワーキングスペースは、マタギになりたくて移住してきた若いエンジニアがリモートワークで仕事をしたり、婦人会の集まりなどのイベントの会場として使われたりしている。

斎藤氏は、2023年6月に3年間務めた北秋田

市地域おこし協力隊の任期を満了した後、大阿仁ワーキングの事務局を務める佐々木宗純氏と一緒に合同会社Aniqueを設立し、引き続き北秋田市において地域デザイナーとして活動している。Aniqueは「阿仁をもっとユニークに」という意味が込められた名前であり、飲食、商品開発、まちづくりなどの事業を行っている。

飲食事業では、鷹巣で「ザ・リハーサル」という飲食店を6月～10月、毎週金曜日の16時～20時の4時間だけ営業している。店名は他の飲食店に行く前の「練習」という意味合いがあり、軽食とお酒を提供し地域の人の交流の場になっている。商品開発としては、地域のりんごを活用したハードサイダー「FUSHIKAGE HARD CIDER」を販売した。これには、本来捨てられてしまう摘果りんごの価値を見出し、アップサイクル商品として流通量の少ない伏影地区のりんごをPRしたいという意図があり、秋田市の醸造所、HOPDOG BREWINGに委託して500本を製造、クリスマスの時期に発売して即完売することができた。まちづくりでは、航空セールスや誘客促進の提案等を行うANAあきんど株式会社と連携し、大館能代空港の利用促進を図るためワーケーションの種を探す事業や、がっこステーションの運営管理のサポートを行っている。

斎藤氏は、地域デザイナーとしてこれからもこの地域に関わりその魅力を発信し続けようと考えている。斎藤氏にとって地域の魅力とは、ここに住む人たちにほかならない。仕事や身の回りのことで協力してくれた市役所職員を含め、北秋田市で出会った人たちは優しく親切で、面白かった。斎藤氏は、そういう人たちに「何かが変わりそう」という希望を見せていくことが人口が減少している地域にとって必要なことと考え、がっこステーションをそのための持続可能な拠点にしていくことを目指している。



(4) Atle DELTA

2024年5月25日、住宅街と学校で特徴づけられる秋田市保戸野地区で、一つのビルがグランドオープンの日を迎えた。人が集まり地域に新たな流れを生み出す場とするべく、4階建のマンションをフルリノベーションして複合施設「Atle DELTA」に生まれ変わらせたのが、株式会社アウトクロップである。

アウトクロップは、国際教養大学の学生だった栗原エミル氏と松本トラヴィス氏によって創業された。映像制作会社として秋田市雄和で事業をスタートし、秋田市中通に拠点を移してからは「アウトクロップ・シネマ」というミニシアターの運営も行っている。

同社は、映像作品のテーマとして地域に眠る価値とそれを取り巻く課題を取り扱ってきた。例えば第1作「沼山からの贈りもの」では、地域に伝えられてきた沼山大根という伝統野菜が限界集落化の進む中で失われそうになったが、新たな作り手を得て復活する過程が描かれている。そうした制作活動を続けるうちに、栗原氏と松本氏は、はがゆい気持ちを抱くようになった。取材を通して様々な地域課題を見てきたが、普通、映像作品はその課題を指摘して終わってしまい、解決までを追うものはあまりない。また、地域にある様々な価値を見出したが、それらの価値はあまり意識に上らず眠ったままになっており、人々は「秋田には何もない」と言い過ぎている。その言葉を言うこと自体が閉塞感を生み出していると感じた。様々な地域の課題をチャンスととらえ、その解決を事業にできる人はいっぱいいるにもかかわらず、その人と課題が結び付けられていない。映像制作が中心のアウトクロップだけでは、やれることは限られているが、もっと人を巻き込んだら地域課題を解決する事業展開が加速できるのではないか。



松本トラヴィス氏(左)・栗原エミル氏

2人の心にそういう思いが生まれた。

アウトクロップが秋田市中通に移転した際、対象物件を管理していたのが東北物産株式会社であり、同社の深澤功社長からは当時から保戸野のマンションの活用を提案されていた。移転以降2年を経過し、社員も増えて社屋が手狭になったことや、秋田でもっと腰を据えて映像以外のことも含め事業を展開したいと考えたことから、アウトクロップは深澤氏の提案を受け入れ新たな事業拠点の構築に乗り出した。

「クリエイション」と「課題解決」をキーワードに県内外から人が集り、秋田をフィールドに挑戦する。そんなソフトな人の流れを生み出すためのハードな拠点となるべくAtle DELTAの構成は考えられた。1階にカフェ、2階に宿泊施設を備え、3階には東北物産が入居し、4階はアウトクロップ本社、レンタルオフィス、コワーキングスペースを整備した。

「マチノミナト」と名付けた1階のカフェは、地域に開放して人々が日常的に交流する場とし、バリスタがアレンジする本格的なコーヒーと、比内地鶏を使ったフォー（ベトナムの麺）など秋田の食材にこだわった料理を提供する。2階の宿泊施設は、ドミトリータイプの部屋と個室を備え、1泊から中長期の滞在までに対応する。秋田には外国語での対応ができる宿泊施設が少

ないが、その機能を持たせインバウンドにも対応する。中長期の利用では、お試し移住やアーティスト・イン・レジデンス（芸術家を招聘し滞在中の活動を支援する事業）への活用も視野に入れている。4階の6室のレンタルオフィスには、デザイン、キャリアコンサルティング、マーケティングなど5社の入居が決まっており、様々な業種の企業が関わることで地域課題解決の手段を生み出すことをねらいとしている。コワーキングスペースは、リモートワークでの短期的な利用や、2階の宿泊施設に滞在する人が仕事を行うことを想定しており、地域の中高生にも放課後に利用してほしいと考えている。

Atle DELTAのリノベーションにかかる総事業費は約1億4千万円、アウトクroppはそのうち半分を負担した。さらにその半額程度は、行政機関からの補助金とクラウドファンディングによる支援580万円で調達し、実質的な自社負担となる残額を金融機関からの借入で賄った。創業から丸3年を経過したばかりの同社にとってこの事業は「大きなチャレンジ」だと言われることが多いが、栗原氏や松本氏にそういう意識はあまりない。その背景には東北物産の深澤氏の手厚いサポートがあった。深澤氏は大人の知見を備えアウトクroppが壁を打破する後ろ盾になってくれた。一緒に許認可関係の交渉に行ったり、Atle DELTAの賃借料をリースナブルに抑えてくれたり、2人の考えを尊重して自由にチャレンジできる環境を作ってくれた。

アウトクroppがAtle DELTAを構想する際、鍵となった考えが「セレンディピティ」である。この言葉は「偶然がもたらす幸運」を意味する。様々な人々が偶発的に出会い交わることによっていろいろな考え、アイデアが交差し、そこから地域課題をチャンスに変換するイノベーションを生み出したい。それを基に、数多くの

課題解決の仮説を立て実際のチャレンジに結びつけていく。Atle DELTAはその舞台となることを目指している。

3 手持ちの資源からの発想

（1）成功する起業家の思考様式

ヴァージニア大学ダーデンスクールのサラス・サラスバシー教授は、カーネギーメロン大学の博士課程在学中に行った実験から、熟達した起業家たちが共通の意思決定パターンを持っていることを見出した(注)。「エフェクチュエーション（実効理論）」と名付けられたその思考様式は、次の5つの原則で特徴づけられる。

a 手中の鳥の原則

すでに持っている「手持ちの手段(資源)」を活用することで「何ができるか」というアイデアを発想する。

b 許容可能な損失の原則

期待できる利益の大きさではなく、逆にうまくいかなかった場合のリスクを考慮して、実行するかどうかを決める。

c レモネードの原則

予期せぬ事態は不可避免的に起こると考え、むしろ起こってしまったそのような事態を前向きに、テコとして活用しようとする。

d クレイジーキルトの原則

コミットメント（積極的な関与）を提供してくれる可能性のあるあらゆるステークホルダー（関係者）と協力関係の構築を模索する。

e 飛行機のパイロットの原則

自分自身がコントロール可能な要素に行動を集中させ、「予測」ではなく「コントロール」によって望ましい結果を生み出そうとする。

以上のような特徴を持つ思考様式、エフェクチュエーションに基づいて行動することにより、「何をすればよいかわからない」という目的が



曖昧な状況で、持っている資源が少ない場合でも、「自分にできること」に集中することでチャレンジの一步を踏み出すことが可能となる。

(注) 参考図書「エフェクチュエーション」

吉田満梨・中村龍太著、ダイヤモンド社

(2) エフェクチュエーションの活用

本レポートで紹介した4つの事例には、人々が交流する場を創り出すという共通点がある。もう一つの共通点は、「エフェクチュエーション」の思考様式を用いていることである。

まず気づくのが「手中の鳥の原則」である。各事例とも、交流の拠点となる建物は既存物件を再利用している。そして、製材業、リンゴ農家、発酵食品文化、映像産業などの地域や自社の資源を活用して事業を組み立てている。つまり、「手持ちの資源(=手中の鳥)を活用したら何ができるか」を発想の起点としている。

「クレイジーキルトの原則」も重要な要素となっている。地元にはどんな資源があるのか、その資源を使えば何ができるのかを知るためには、それに詳しい人との協力関係を築き、その人たちのコミットメント(積極的な関与)を得ることが決め手となる。4つの事例とも、多くの人たちからの協力を得ることにより初めて事業が成立したことが見て取れる。

そして、彼らの活動を貫くのが「飛行機のパイロットの原則」である。目的のためにどんな方法が有効なのかははっきりしなくても、自分ができていることを考え、自分がコントロールできることに集中する姿勢で事業に取り組んでいる。

(3) 閉塞感を打開するヒント

交流拠点を創る取組みの根底には、マルヒコビルディングの取組みがシャッター街に賑わいを取り戻そうとするように、人口減少と地域活力減退が連鎖する状況を変えようという意思がある。エフェクチュエーションの思考様式を活用

したその取組みは、現在、県内を覆う閉塞感を打開するためのヒントを与えてくれる。

人口減少と地域活力の減退に関する閉塞感がどこから来ているかを考えると、人口減少という現象が日本社会全体を飲み込むほどスケールが大きいこと、その解決に利用できる資源が限られていること、そもそもどんな方法が有効か分からないことなどの要因が挙げられる。

確かに、様々な対策が明確な効果を上げていない状況を見ると、本当に有効な方法があるのだろうかという気持ちに陥りそうになる。しかし、今必要なのは手をこまねているのではなく、チャレンジの一步を踏み出すことである。

4つの事例を主導した人たちに共通する要素として、一度は県外や海外に出た経験が挙げられる。外からの目を持つことによって改めて地域にある資源に気づくことができる。アウトクロップの栗原氏や松本氏が見たように、秋田という地域には資源がないのではなく、豊富な資源が活用されないまま眠っている。各事例では、そのような眠っている資源を活用して「事業」として組み立てることにより、地域に新たな付加価値を生み出している。

秋田のような地方では人と人の距離が近く、どこにどんな知見や能力を持った人がいるかをたやすく知ることができ、したがって協力も得やすい。地域にあるものをもう一度見直し、自分がいったいどんな手段(資源)を利用できるのか、その手段を活用すればどんなことが出来るのか、資源活用のために誰のどんな知恵や協力を得ることができるのか、それを突き詰めて考えることで、様々な方法を見出すことができる。その方法の一つひとつを試みる中から現状を変える道が開けるだろう。

(荒牧 敦郎)