

公益財団法人 粟井英朗環境財団

2017年度 顕彰事業

# 地域創生 エッセイ大賞

## 入選作品集

### ◆募集目的

「持続可能な社会の実現のために、環境保全活動と地域振興活動の実践をもって社会貢献を行う」ことを目的として、2012年4月、山梨県富士吉田市に、粟井英朗環境財団が設立されました。当財団の設立趣旨に則り、将来の富士北麓地域を担う人材の確保と育成、また各世代が希望を持ち地域づくりへ参画する契機となることを目的として、エッセイを募集し、その顕彰をいたします。

### ◆応募テーマ

- ①学生の部 「私の夢 ～より良い地域を目指して～」 ※高校生までのエントリーとします
  - ②一般の部 「政策提言 ～地域創生への道～」 ※大学生以上はこちらのエントリーとなります
- 地域がより豊かに、喜びに満ちた社会になるために、どのような街を目指したらよいか等、自由に作文してください。

### ◆募集対象者

山梨県内の地域創生に対して関心のある方はどなたでも可。

自然との共生をめざして

粟井英朗環境財団



鎌倉 有 佑



数年先、そして数十年先、北麓地域はこうなっていてほしいというグランドデザインを持っている人はどれほどいるだろうか。戦後の復興期、国が打ち出した「国民所得倍増計画」は、当時の日本人にとって希望の光であったはずだ。北麓地域でも将来を見据えて、市民に「夢」すなわちグランドデザインを示すことが必要ではないか。そしてその実現こそ、地域を豊かにすることにつながると信じている。私が考える北麓地域のグランドデザインは「日本一、挑戦ができる都市構想」である。挑戦とは、文字通り地域住民が新しい事に挑むことを意味するが、ここではビジネスの分野に限定したい。地域創生という観点から、生活や仕事の革新を取り上げることが重要だと考えるためである。

何かに挑戦する際にはリスクが伴う。よって、挑戦を促すためには、リスクを少しでも軽減し、挑戦をサポートすることが必要だ。環境を整えることで、挑戦者のマインドは一気に高まる。しかし、なぜ北麓地域がビジネスの分野での挑戦を促すべきなのか。それは、ビジネスにおける挑戦者、すなわち起業家が増えれば、地域はその恩恵を受け、潤い、活性化につながるからだ。詳述すれば、起業家が増えることで新しい雇用が生まれ、新しい商品やサービスが増加し、地域住民の生活の質も向上する。地元企業にとっても新商品・新サービスを活用したビジネスが展開でき、相乗効果が望める。さらに自治体も法人税などの税収が増えることで、新しい行政サービスを展開できる。その結果、地域は一層暮らしやすくなり、その影響でまた新たな起業家が育つという循環が生まれ、地域は活性化するのである。



日本一の富士山の麓を、日本一の起業家育成の都市へ

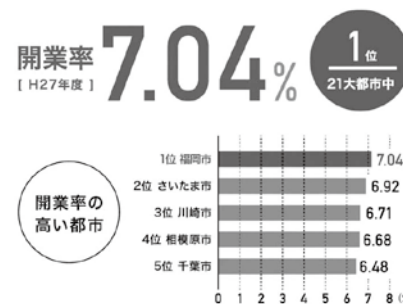
では、これほど好循環が見込める起業家支援を、北麓地域はなぜ今まで積極的に行わなかったのか。答えは「積極的に行ってこなかった」のではなく、「できなかった」のである。理由は二つある。一つ目は北麓地域特有の産業の歴史に紐づけられる。北麓地域は活火山である富士山の麓にあり肥沃な土壌が無く、山間地で土地も狭く農業が根付かなかった。一時期、ガ

チャマン景気といわれる織物業の興隆期があったが、戦後は観光業・サービス業を中心とした第三次産業が主流となった。兎角、観光業が盛んになると、協会や組合といった団体が「横並びのルール」を決め、縛ろうとする。当然、関係者はそのルールを重んじ、さらには周りの住民にも強いようになり、「内の者、外の者」の関係を作るようになる。この地域も例外ではなかった。

それゆえ住民は「外の者」とされることに恐怖を覚え、新しく何かをしようとすることや、しようとする者を拒絶するようになってしまったのである。

二つ目の理由は、インフラの整備による人材の流出である。これは北麓地域だけの現象ではないが、地元住民や地元の民間企業の努力により、鉄道や高速道路など大規模なインフラ整備が行われた結果、急速に地域が発展した。しかし皮肉なことに、目新しい視点を持ち、行動力のある起業マインドを持った者は、この地域での成功よりも手軽に行けるようになった都市部でのより大きな成功を望み、出て行ってしまったのだ。

こうした理由により、地域が積極的に起業家支援をしようとしても、できない状況が生まれていたのである。この環境を打破するために、そして北麓地域がより豊かになるために必要なグランドデザインとして、「日本一、挑戦ができる都市構想」を提案したい。そして、地域に「挑戦する」という気概を持つ人材を集わせ、育てるのである。



21大都市で開業率がNO.1の福岡市

※出典「Fukuoka Facts」

そのためには、まず実質的な支援として、地元企業、金融機関などから起業家に対して必要な資金や情報、機会の提供が必要である。行政は新事業のための規制緩和を行うという手法が考えられる。そんなことで起業家が育つのかと思うかもしれないが、実際、国内にも先駆例がある。起業家支援に力を入れている福岡市は、年間開業率が約7%と全国トップクラスであるが、その背景には地域をあげての支援が際立っている。例

えば、市が「起業支援を行うカフェ」を運営し、年に40人以上も起業家を輩出している。さらには、産官学が連携し、起業に向けた留学支援や創業時の融資制度を備えているほか、国家戦略特区の指定を受け、法制・税制などの面で様々な規制緩和がなされている。こうした事例は非常に参考となる。

また環境面の整備として、地域住民のマインドを刷新する必要がある。「よそ者」を嫌い、出る杭は打つという独特の排他的な風土を捨て、新しい考えや価値観を地域が受け入れることが何よりも重要だ。かつて、明治維新で人々が新しい価値観を受け入れ、新時代を切り拓き、発展したように。

将来にわたり地域を豊かにするために何より大事なのは、地域が「人材」に投資し、地域を良くする「人材」を育てることだ。なぜなら、地域を想い未来を切り拓くのは、いつだって人間なのだから。



起業したメンバーたちとの打ち合わせ

●Profile

鎌倉 有佑  
1987年生まれ。山梨県富士吉田市出身。大学院修了後は議員秘書、株式会社リクルートキャリアを経て、2015年に富士吉田市へUターン。同年、日富士株式会社に入社。2016年に株式会社CivicPrideを、翌々年の2018年には富士の恵水株式会社を立ち上げ、いずれも代表取締役就任。

## 優秀賞



齋藤 和真



たとえば、年末ジャンボ宝くじの1等3億円。私には一生かけても手が届かないほどの大金です。もし、その年末ジャンボが当たったら、私は全て人の成長に賭けたい。地域の未来の希望に賭けたい。そう思っています。私が住んでいる富士吉田市の人口は2018年、5万人弱。市の打ち出している人口ビジョンによると毎年、500人ほど人口が減っています。このペースのまま計算していくと、2060年頃には人口は半分になってしまうペースです。それどころか人口減少は加速していくと予測されています。もう大学入試の小論文のテーマにしては当たり前すぎるほどの社会課題ですね。

と、おこがましくも富士吉田市の話をし始めましたが、私は富士吉田市の出身ではなく、移住者です。2014年に移住してきた、いわば来たり物です。富士吉田では、教育を軸とした地域活性に関する事業に従事しています。私が地域活性を仕事としたきっかけを振り返ってみると、高校時代の経験が大きな影響を与えている気がしています。

出身は栃木県鹿沼市という土と川と木工業が有名な田舎町です。私が、ちょうど高校に入学した頃、近所で空き家を改装して、カフェを始めるお兄さんがいました。今ではおじさんですが、当時、そのお兄さんがとてもかっこよく見え、イベントや改装を手伝わせてもらっていました。身近な憧れでした。お店に遠くから足を運ぶ方の話を聞いたり、イベントの参加者が増えていったりと、一つのお店から広がる人の輪を経験してしまいました。運が良いのか悪いのか、その時の興奮が忘れられないのでしょうか。今では自分も一人のプレイヤーとして、地域を舞台に仕事をする身となりました。

さあ、冒頭の話に戻ります。もし、3億円あったとしたら、人の成長に賭けたいと言いました。偽善ではありません。本気です。それは、自分の原体験と富士吉田での活動で見えてきた、100年後の地域を考えた時に今やらなければいけないことだからです。私が提案したいのは、中高生が、地元にいるうちに地域を楽しむ経験を促し、卒業後、就職、進学後の地域との関わり方を豊かにしたいということです。これこそ、今、地域にとって一番必要なことではないでしょうか。地域で働きたいという気持ち。別の地域に住んでいても、何か地域に貢献したいという気持ち。いつも自分の地元を誇らしげに自慢したいという気持ち。そんな気持ちを持ったことも達がたくさんいるとしたら、その地域の未来は間違いなく輝いているはずですよ。

本当にそれが実現できたら、素晴らしいことなのですが、このいわゆる郷土愛を育むというお題はやっかいなもので、教科書もなければ、明確な指標もありません。けれども、ひと昔前を振り返ってみると、こどもの憧れは身の回りにいる大人たちであり、郷土愛という言葉を使うまでもなく、地域と密接に生きている時代がありました。私自身がまさにそうでした。近所のお兄さんが私の憧れでした。でも、今は情報を手軽にキャッチできる時代です。情報との密接さがもたらしたものは、キラキラとした情報を絶えず供給してくる都市部への憧れでした。車窓を眺めな

がら通学するという機会は減り、みんな手のひらの中に視線を注ぐ毎日です。今の中高生には地域に目を向けている時間なんてないのです。だって、もっと魅力的なものが一人一人の手のひらの中にあるのですから。

そこで、「中高生にスマホもいけど地域も魅力的なものだと感じてもらうことができれば、きっと顔をあげて、毎日の生活を送ってくれる」と仮説をたてて、実践をはじめました。

実践を通じて少しずつですが見えてきたことは、「生徒も、学校も、地域も、みんな想いは一つで、足りなかったのは機会だけだった」ということです。生徒も、自分たちが生まれたまちを楽しみたい。学校としても地域をフィールドとした実践的な学習をしたい。地域も若い世代に郷土愛を持ってもらいたい。みんなの想いは重なりあっていました。だから私は、それらの想いを重ね合わせ、地域の魅力を中高生に届け、「地域と向き合いながら成長する場」を設計しています。でも、何より想いは地域にはまだググっても出てこない魅力がたくさんあることを知ってもらいたいです。90代のおばあちゃんが話す街のドラマを聞いたことがありますか？何百年も続く、この地域のハロウィンを知っていますか？そんな地域の魅力に触れ、想いを背負い、それを他者へと伝えていく中で生徒の顔がだんだんと上がり、視野が広がっていくような瞬間があります。郷土愛を持ってもらえたかという指標は、そんな生徒一人一人の顔や言葉に出てくる気がしています。

3億円かけて、生徒が顔をあげて、車窓に目を向けながら通学するようになってもらいたいというのは贅沢な話に聞こえるかもしれませんが、それが地域の未来に賭ける一番遠い近道だと私は信じています。



地場産業の職人の技術に触れる高校生



取材中の高校生の真剣な眼差し



多様な生徒が織りなし、伝える地域の未来の輪

### ●Profile

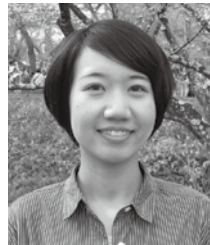
齋藤 和真

1989年栃木県生まれ。慶應義塾大学大学院修了。2014年より富士吉田に移住。2016年からかえる舎を設立し、市内高校にて教育事業を開始。2017年にNPO法人化。自分をかえる、社会をかえる、かえる舎です。

## 優秀賞



今野 翼



突然ですが、皆様に紹介したい人がいます。その人は僕の通うひばりが丘高校の先輩で、リキヤ先輩。ひばりが丘高校は富士吉田市内にある定時制高校。定時制高校について、文部科学省は「様々な理由で全日制の高校に進めない青少年に対して高校教育を受ける機会を与えるための学校」と定義している。僕たちも、例にもれず、全日制高校への進学は諦めざるを得ない状況にあった。だから、入学した時は、少なからずハートブレイクだった。

リキヤ先輩は、中学校時代は不登校。わけあって児童養護施設で暮らしていて、高校を卒業したら施設を出なければならぬので、卒業後の生活資金をためるために夕方は近所のスーパーでアルバイトをしている。僕自身も、中学校は休みがちだった。支えてくれる家族がいたから、なんとか高校にも行けた。

僕たち二人に共通してるのは、相撲部屋の新弟子検査に合格できそうな体型だ。身長も体重も難なくクリアするレベルだ。周りからは、ちゃんこ鍋を幸せそうに食べる雰囲気がにじみ出ていると言われる。ひばりが丘高校に相撲部はないが、(あったとしてもついていけないと思う)僕はある部活から勧誘を受けた。それが「うどん部」だ。なんとなく顔を出したその日から、リキヤ先輩がうどんの作り方を教えてくれた。笑顔で丁寧に教えてくれるので、僕もうれしくなって行程をおぼえていった。二人で力仕事は任せろと言わんばかりに粉をこねて、踏んで、玉にしていく。毎日やってるうちに麺棒でのして切るのも手早くできるようになった。入部して3ヶ月もすると、地域の子どもたちへの講習会で講師を務めるまでに上達し、食べることも大好きな寂しがり屋の僕たちは、うどん部で活動するのが楽しくなっていた。

うどん部の活動自体は地道な活動がほとんどで、市内に約60店あるうどん屋にカメラを片手に取材に行く。休日は、お客さんにアンケート用紙を配らせてもらい、市場調査を実施する。その後、アンケートの集計。データの分析。うどん屋を支援するイベントの企画。新メニューの考案、試作。



うどん店にて実施した対決イベントの告知写真 (SNS用)

各種大会に向けてプレゼンの資料作成、発表の練習。県内外でのイベント出店の準備。暑い時期にも寒い時期にもイベントに出店してうどん600食を完売なんていうハードな日もあり、そんな日は朝早くから準備し、片付けを終えて帰ると倒れるように寝てしまう。高校に入るまで、自分に甘い生活を送ってきた僕たちは何度もくじけそうになった。それでも、励まし合ってなんとか

やってきた。

先輩は「吉田のうどんの情報を全国に発信して、讃岐うどんを越えるくらい有名にするぞ。」と口癖のように言うけど、さすがにそれは無茶な目標だと思っていた。しかし、言葉というものは口にしていると不思議な力を帯びてくる。ひばりが丘高校うどん部は、3年前に「吉田のうどん観光大使」に任命され、いろんなメディアから逆に取材を申し込まれるようになっていった。



開発したうどんだしをセルバで販売する様子

今春、リキヤ先輩はいよいよ卒業を迎える。僕から見たリキヤ先輩は、何でも笑顔でアピールするのが得意で、インタビューの受け答えもバッチリだ。60店以上もの吉田のうどん店を取材して作るフリーペーパーの紙面の編集を任せられ、パソコンのスキルも上級者並。うどん部部長として、大手食品会社と共同開発する商品の企画会議でも、オリジナル案を提案した。開発した商品をひっさげて東京、横浜、名古屋の展示会場でバイヤーの方々に吉田のうどんを試食してもらい、開発した商品の販売促進活動も展開中。うどん部は、地域貢献度の高い活動が評価され、数々の賞を受賞した。新聞社、出版社、TV局などメディアからの取材も途切れることなく、地域で応援してもらえる部活へと成長した。



ラジオ局にて活動の様子を報告している様子

「吉田のうどん」。こんなにも地域の老若男女に昔も今も愛される郷土食があるだろうか。全国にPRする活動を続けるうちに、僕たちはすっかり吉田のうどんの虜になってしまった。地元のうどん屋の経営者は職人気質の気むずかしい人もいるけれど、みなさん親切でいろんなことを教えてもらった。地域で世代を越えた交流をはかり、応援される存在となった僕たちは、次のステージへと羽ばたこうとしている。先輩は東京へ進学。僕は…

ところで、地域創世ってなんだろう。僕にもできることを考えてみた。うどん部の活動を通して、うどん屋も経営者の高齢化や後継者不足の問題を抱えており、廃業するうどん屋が年々増えていることがわかった。僕の夢は、将来うどん屋を開業することだ。今、その準備をしている。うどん部で世代を越えて地域のたくさんの人と交流して生まれた夢に向かってはばたいていきたい。地域に息づく文化を僕たちが受け継いで、また次の世代にバトンをつないでいく。それが今の僕がやろうとしている地域創世だ。

### ●Profile

今野 翼

ひばりが丘高校うどん部の部長兼富士吉田市のうどん観光大使。吉田のうどん店が減少している状況を打破するために、今年うどん部でうどん店をオープンさせ、現在セルバ本店フードコートにて奮闘している。富士吉田のうどんを広め、いつか讃岐うどんを越えることを目指す!!