

第7回「大井川知事と語ろう！新しい茨城づくり」議事録（意見交換のみ）

【出席者】

結いプロジェクトメンバー

飯野 勝智 氏 N I D O一級建築士事務所 代表
小池 隆夫 氏 D I V E 代表
佐野 匠 氏 ライター，フォトグラファー
鈴木 哲也 氏 株式会社ヤフーSR推進統括本部
ネット募金・ボランティア サービスマネージャー
北條 里美 氏 結城市観光物産センター 結城紬織り子
奥澤 順之 氏 奥順株式会社 専務取締役
三宅 志津 氏 株式会社TMO結城 yuinowa スタッフ
野口 純一 氏 結城商工会議所中小企業相談所 課長補佐

.....

大井川 和彦 茨城県知事

○事務局

意見交換の進行は，結いプロジェクトの野口様をお願いいたします。

○野口氏

よろしく願いいたします。

それでは，うちのメンバーと知事と結城のいろいろな課題について，ざっくばらんにお話ししたいと思います。

○大井川知事

余り堅苦しくなくいきましょう。

○野口氏

そうですね。よろしく願いいたします。

まず，テーマ1，中心市街地の活性化についてということで，結城市の中心市街地，こちらは駅の北部，北側の活性化に当たっては，空き店舗の有効活用や事業主の継承，新規創業支援，まちを盛り上げていくことのできる人材の確保などが課題となっている。担い手といったところが，なかなか次につながっていかないということです。

そんな次世代にまちをきちんとつなぎ，渡していけるような新たな仕組みをこちらの中心市街地で作っていきたいというところで，意見のポイントとしては，まちを盛り上げていく人材の確保です。我々結いプロジェクトみたいな人材だったり，そこに関わるような新たな人材というところを，しっかり確保する。

そんな人たちが，まちの潜在的な魅力を共有して，一緒に盛り上げてくれる。店を継いで

くれる。そんな人が不足していますので、人材の確保とともに、しっかり人がつながっていく仕組み、次の世代に結城というまちをしっかりと渡していけるような仕組みをつくっていききたいと思っております。

このテーマについて、まず、意見交換ということでお話をしていきたいと思うのですが、こちらとしては「むすぶ・しごと・LAB.」という創業支援のセミナーを行ったり、飯野君のほうから説明があった「結い市」や「結いのおと」という形で、地域の魅力を使って、作家やアーティストとか、創業したいというような若年者を集めて、まちのコミュニティ、関係性をつくってきたところなのですが、どうしてもそこから先に、具体的にまちにつながっていくというところに、出店といった成果まではなかなか至っていないというのがあります。

少しずつ空き店舗の出店なんかは十数店舗出たというところが10年間ありますが、そうすると1年に1店舗出るという形の計算になってきますので、1店舗、2店舗というよりは、ここ10年間でどちらかというところと一気に出店がわいてきたという形も具体的にあるのです。

そういったところも含めて、ここからさらに次のポイントとして、まちの活性化に向けた空き家とか空き店舗をしっかりと活用していきたいなど。

知事、きょう、車に乗って来て、ちょっと見ていただいたかと思うのですが、当然シャッターがたくさん閉まっているシャッター通りなのですが、シャッターは閉まっているけれども空き店舗ではないというところが現状でして、これは今、どこの中心市街地でも問題になっているところで、お店の人たちは誰かに貸すためにお店を始めたわけではなくて、生業として、次の跡取りに当然店をつなげていくということで始めましたので、それを次の跡取りがないまま、どちらかというところと、経済的な理由というより、年齢的な理由で閉めてしまう。そうすると、次の空き店舗という形の活用には、住まいになっていて、誰か他人に貸すという部分にどうしてもしんどさを感じてしまうというところが課題になっていますので、しっかり市の施策とも上手く結びついて、少しパーテーションをつけたり、中を上手く整備するという事業も必要になってくると思うのです。

こういったところで、何か意見があれば。

○飯野氏

見世蔵という古い建物の構造が、手前がお店のための倉で、奥を住居に使っているのです。手前の部分が玄関を兼ねているのです。古い建物って、結城の場合は、現役で皆さんが奥に実際に住まわれているところが多いので、活用するには住居の部分を確保してあげながら、見世蔵をどういうふうに活用していくかということが大きなテーマで、丸ごと一棟を、この「yuinowa」のように、空き店舗であれば、本当にオーナーさんとの関係性ができて、貸してもらえそうな仕組みがつくれればできるのですが、住みながらどうやって通りに面した部分を貸すのか、それは見世蔵だけではなくて、ほかのシャッターを下ろしている店舗も結構同じ課題があつて。

○大井川知事

ああそうなの。

○飯野氏

そうなのですよ。

実際に、僕の同級生も、まちなかで、こういうまちなので、実家が商売をやっていたりとか自営業をやっている人ってすごく多いのですが、都内に近い分、都内に大学のときに通って、生活の拠点を、向こうで結婚してという方も少なくなくて、逆に、30代ぐらいになって、結婚して、子どもができて、また戻ってくるという人も多いのですが、それでも実家を継ぐというのは大きなハードルになっていまして、通りとしてシャッターが下りていて、何でもここをうまく使わないのだという声はすごく上がってくるのですが、実際問題として、奥に住んでいて、玄関を兼ねているので、使いづらいというのが、本当にそういう数が多いです。

○野口氏

あとは、実際に不動産なんかにも登録したりとか、出している物件ではないので、例えば、そういった意思が少しある人たちでも、実際にオープンになっていないので、情報としてなかなか出店したいと思った人が知り得ない。そこについても交渉もしづらいというところもありますので、我々が「結い市」という場所で、まちなかは全てうちのほうで当たっていますので、そういったところをちょっと貸す意識というところも共有しながら、お店を出したいという人、ここ「yuinowa」は窓口として常に開いていますので、相談をもらったら、幾つか物件を紹介させていただいて、中間人材という役割をうまく使って、お互いの摩擦なく、うまく出店につながる形が今とれているというところはあるのですが、まだまだうちを貸してもいいよという意思を持っている方たちが少ないというのが現状です。

貸したいけれども、今、自分の家がこんな状況だと貸せないとか、貸すのにも億劫に感じてしまっている年配の方というところもありますので。

○大井川知事

貸してしまうと、出入りをその店を通してしかできないの？裏から出るとか。ここは裏に出るところがあったけれども。

○飯野氏

ここは増築しているので、裏側の部分は回れる部分があるのです。

○大井川知事

普通は、ないんだ。

○飯野氏

ほかの奥は、間口のまま全部建物になっているので。

○大井川知事

もう店から、どーんとするしかない。生活空間に。

○飯野氏

そこが玄関というのが多いですね。

○大井川知事

なるほどね。

そうすると、貸してしまっても、今度は自分たちが困ってしまうということ。

○飯野氏

それもそうなのですね。

まだ、かろうじてシャッターを開けている方というのは、商売を続けながら、自分たちの代だけはというような形で開けているのですが、息子世代は、自分たちが終わったら、建物は壊してしまおうかという話も出ていますし、そこをうまく引き継いでいけるような。

イベントを通して、いろいろなまちの中の人と人間関係というか、実際に場所を借りてそこに来店してもらっているの、すごく仲よくなってきたので、いろいろな話は聞けるようになったのですが、実問題としては、生活がある中で、イベントの2日間だけは貸してあげられるけれども、ここに出店するというのは少しハードルが高いかなというのは、言われてしまうような現状です。

○大井川知事

なるほど。

○野口氏

何か皆さんのほうから。空き店舗の活用とか。

○大井川知事

まちは茨城でも結構珍しくなっているぐらいの古い町並みが残っているから、すごく可能性は感じますよね。観光地というか、車社会だと、中心市街地って維持するのがすごく難しいのだけれども、ここはまだ可能性があるというか、川越みたいではないですか。最近流行りの。

○野口氏

家賃も非常にリーズナブルなので、入るには非常にいい。

○大井川知事

あと、ここは電車で東京からだってアクセスはそんなに悪くないよね。通勤できるぐらいですからね。

○小池氏

新幹線で90分ぐらい。

○大井川知事

だって、川越だって、東京から行ったら 90 分以上かかるんだから。

○野口氏

なので、そういった部分としても可能性としては非常にありますし、こういった、いわゆるニッチな部分でも、个性的なお店が徐々に増えてきて、求心力、発信力のある人たちがお店に出るということは結構大事だなと思って。

○大井川知事

ここもそうだけれども、さっき、お祭をやっていた、きれいなお店がいっぱい、雰囲気のある場所でやっているのって、ああいうのが広がってくるとロコミでどんどん人気が上がってきますよね。そこまで持っていくために、どう店舗を確保していくか、あるいは、建物を保存していくかということのところだと思うのだけれども、住んでいる人たちというのは、どうしたら貸していただけるのかということ、例えば、結いプロジェクトが、仲よくなるから、一番情報とかが入ると思うのだけれども、直接それで借りたい、出店したい人と貸し借りをするのではなくて、例えば、農業なんかもそうやっているのだけれども、公的機関が若干間に入って、いろいろ権利関係なんかは大丈夫ですよと安心してもらうような感じにして、仲介をするみたいな形を、市でもいいし、県でもいいし、そういうことをやってみるというのも面白いかなと、話を聞いていて、ちょっと思ったのだけれども。

○飯野氏

やっぱり貸し手の方は不安なのですよね。ご高齢で、今貸して、何かトラブルがあっても。

○大井川知事

そうそう。だから、直接、どこの人かわからない、会ったこともない人が、お店を出したいのだと来ても、幾ら知っている人に仲介されても不安になるというのはわかるのだよね。

農家の人も同じで、自分でどうせやらないのだけれども、でも、大規模化するのでちょっと貸してくださいと言っても、直接というと、好き嫌いとか、不安とか、トラブルたら嫌だとかいうことがあるので、農業の場合は農地中間管理機構というのができていまして、農地の集約、要するに、貸し手・借り手の仲介をある程度するような機関があったりするのですが、それと似たようなものを公的な性格でつくって、安心感を持たせられるようなものを何かつくってしまうということが一つの手だよね。

○野口氏

そうかもしれないですね。

ちなみに、中心市街地の活性化という部分では、例えば、商工会議所のほうでやっている支援セミナー「むすぶ・しごと・LAB.」でも、全部のカテゴリーを受講してくれた方に特定創業者という認定を出しまして、それをもとに、指定エリアに出店する方に市のほうから改装費の補助と、その後の家賃の補助といったところの支援が入るような形になっていまし

て。

○大井川知事

それに加えて、市がいろいろな揉め事も全部間に入って、大丈夫ですかという信用の部分でプラスアルファが何かやれるといいよね。結城市市街化活性公社ではないですが、よくわからないけれども、そういう組織が何かつくってしまって、我々が間に入って処理しますからご心配なく、と言ってしまうと、では安心して「いいか」と。だって、何もしないでいるよりも、それで収入が入ったら、それで安心できるというのだったら、考えてくれる人も増えるかもしれないよね。

○野口氏

遊ばせておくよりは、固定資産税の足しになるような。

○大井川知事

生活をどうするかというところの問題は何か折り合いをつけて。

○野口氏

だから、出店してみたいという人たちが徐々に増えている中で、非常に機会ロスというか、もったいないのですよね。

○大井川知事

もしそうだとしたら、そのチャンスがあったほうがいいですよ。なかなかないですよ、出店したい人が集まるどころなんて。

○野口氏

好立地で家賃が高いところを、売り上げ重視で、そこにとらわれて営業をするという方たちよりも、どちらかというところ、家賃が安い場所で、売り上げを重視するというよりも、自分のスタイルでお店をやりたいという人が、最近、私たちの世代でも増えてきていて。

○大井川知事

そのほうが逆にカルチャーができていいですよ。

○野口氏

おっしゃるとおりで、そういった好立地なところはカルチャーができ上がっていますので、新しいカルチャーをつくるためにはローカルに出ていくという部分は。

○大井川知事

大手のチェーン店ばかりになってしまうと、まちがつまらなくなってしまうからね。

○野口氏

そういう可能性があるのです。

○鈴木氏

あと、人材の確保という意味で、先ほどは家主さんの話だったのですが、人材確保という面では、知ってもらおうというところと、あと、来ていただいてからのサポート体制と2つあると思うのです。

知っていただくというところでは、例えばですが、結城とか県内のほかのところにピンポイントで来たけれども、ちょっと合わなかった方が、ほかの県で出店するというよりは、県内のほかの場所で出店できるように、市町村で、相互に、そういう人材が来たときに、もし自分のところで合わなかったときでも、ほかに紹介できるようなものがあればいいというのがまず一つあります。

もう一つ、立ち上げ期のほうのサポートは、結いプロジェクトもそうですが、商工会議所さんでもやっているというのがありますし、市でもやっているものもあるのですが、うまく事業承継とかも使って、立ち上げ期のリスクを少し下げてあげるというのが、できるといいなというところは考えています。

○大井川知事

なるほどね。

確かに、ここもそうだけれども、県内のいろいろな代表的な中心市街地活性化プロジェクトをうまくまとめて、それをまとめて宣伝するというのがあるかもしれないね。

そうすると、いろいろ試して、水戸と土浦と結城と見て、結城がアクセスも雰囲気もいいからこっちにしようとか、そういうふうな受け皿の間口を広げておくための何か仕組みをつくってもいいかもしれないね。

それはそれぞれで頑張ってもらうにしても。それは協力できそうな気がしますね。

○野口氏

ぜひそういう広域で連携したような人の確保。

○大井川知事

でも、ここほど人がきちんとこうして集まって動いているところはそうそうないと思うけれどな。でも、逆に他にとっても、結いプロジェクトは刺激になると思うので、いいと思いますね。

○飯野氏

あと、普段の仕事で感じることは、結城のまちなかで住宅を設計する機会というのは、ありがたいことに多いのですが、結城の魅力って、建物と建物との間の路地だと思っているのですよね。

○大井川知事

おおー、渋いこと言うね。

○飯野氏

その外部空間が魅力的だから、結城はやっぱりすてきなんだなと思っていて、その路地って、都市計画法上で言うと2項道路の扱いになるので、4m未満の道路は新築するときにセットバックして、4m以上、緊急車両が入れるように広げなければいけないのです。

そうすると、新築の建て替えのときに必ず道路を広げなければいけなくて。

○大井川知事

新築の時にそうなのね。改築はいいのね。

○飯野氏

改築は、確認申請が必要ない範囲であれば。

○大井川知事

じゃあ、全部改築だと言ってやればいい。

○飯野氏

緊急車両が入れるという大きなものがあるので、建築基準法で決められているのですが、路地が喪失していくというのは、都内の木造建築群ってすごく問題になっていると思うのですけど。

○野口氏

確かにそこで火事があったときに入れなかった。ちょうどあったのですけれども。

○飯野氏

今年の夏にあって、やっぱり緊急車両が入れなくて。

○野口氏

ホースを引っ張って。

○飯野氏

そういった路地って、何か建築行為があるときに失われていってしまうというのは、少しというか、かなり寂しいなという。都市計画的な観点で、この土地の個性を残すようなアイデアというか、緩和措置というか、何かあるといいなと。

○大井川知事

安全の問題に関わるから、無理やり全部残せというわけにもいかないのだけれども、でも、

この路地とこの路地とこの路地はとても雰囲気があっていいねという。

○飯野氏

何か認定路地とかそういう。

○大井川知事

みんなで共有して、ここは守るために改築ねと言って、店舗のオーナーと手を組んでおくというのはあるかもしれないね。

○野口氏

都市計画課さんとも伝建（伝統的建造物群保存地区）を取得するという部分で、多年にわたってワークショップをやったりとか。

○大井川知事

その路地の価値を認めさせるのがいいのではないの。市を中心に、消防関係者とかも、ここはとにかく価値のあるところなのです。観光の目玉なのです。だから、ちょっと無理があるかもしれないけれども、消防も少しは工夫して、本当にホースを伸ばせるような体制をつくっておけるとか、そういう準備ができるようにしておけば、いろいろ両立する可能性が出てくる。

○野口氏

そうですね。白川郷のホースとか。

○大井川知事

多分、みんな何も知らないで、単に消防法とか建築基準法だと言って、ぱっぱぱとルールどおりにになってしまうけれども、でも、ここは特別なのですよということを、認知させるというのは必要かもしれないね。前もって。

○野口氏

ありがとうございます。

そういった連携もできると非常にありがたいです。住民の人と行政が、うまくつながるような役割という部分としても、我々がうまく機能していけば。

○大井川知事

人材の確保とあるけれども、要するに、店舗を出したいという人という意味での人材なの？それとも、例えば、皆さんの仲間にもうちょっと人が欲しいとかということ？

○野口氏

それもありますし、あとは貸してくれるほうの内側の確保という部分もあったり、要は、

空き店舗の有効活用という部分も含めて、先ほど言ったような形で、出店したいという人たちも増えてはいるのですが、もっとさらに欲しいというところもあつたりとかという、2つの局面からの受け皿のほうと。

○飯野氏

マッチングが上手くいきづらいというのが。

○大井川知事

マッチングって、例えば、店舗をやりたいという人って県外から結構来たりしてくれるの。

○野口氏

そうですね、多いですね。いろいろな物件を、例えば、蔵の街だったら栃木とか、いろいろなところを探していて、一日も早く出店したいという気持ちが強いのです。

だから、うちのほうでだんだん濁したりとか、時間がかかってしまうと、他に行ってしまうパターンがあって、スピード勝負というか、そこが非常にもったいなくて、逃したケースが何件かあるという。そういったところもしっかりつくっていきたいなと思っております。

○大井川知事

結いプロジェクトの仲間は何人ぐらいいるのですか。ここにいる人だけ？

○北條氏

いや、もうちょっと。コアメンバーが10人ぐらいいるのですかね。イベントのときに手伝ってくれるような方も、当日だけの人もあるし、事前準備から手伝ってくれる人もという感じで、濃度が違うのですけれども。

○大井川知事

でも、それが逆に長続きする秘訣だよな。

○鈴木氏

そうですね。それで言うと、そういう人というのは、20人から30人ぐらいなので、トータルで関わってくれる人は40人ぐらいで、半分が結城、半分が結城以外のところなので、近隣エリアから盛り上げてくれる人を茨城の中から集めるというところと、あとは、コアメンバーに関しては、20代がないので、世代を継ぐという意味では、20代の生きのいい人材が。

○飯野氏

結いプロジェクトの高齢化も課題です。集まってはくれるのですが、どんどん自分たちも年をとって、始めたころは、若者が始めたと言ってもらえたのですが、最近はそうもいなくなりました。

○大井川知事

でも、一番世の中を動かす可能性の高い中堅ではないですか。30代から40に行くか行かないかぐらいでしょう。一番脂が乗っているときじゃないですか。

○野口氏

いろいろなことも経験として積んできている部分があって、あとは、次についてくるような、逆に言えば、結いプロを脅かすような存在が出たらいいね、なんて話しているのですけれども。

そういったことで、どんどん世代交代、盛り上がりを途切れ目なくできたらいいなど。

○大井川知事

では、茨城県からも参加しますか。

○鈴木氏

ぜひぜひ。

○野口氏

ありがとうございます。

では、次のテーマに行きたいと思います。

次は、2つ目です。移住定住の促進についてということで、移住定住の促進支援については、ヤフー株式会社をはじめとする首都圏の企業などと連携して、地元でさまざまな支援、取り組みを行っていますが、具体的に移住したという実績です。関係人口とあるのですが、実際の成果には結びつきづらいといった課題がありまして、そういった成果を出していくための新たな取り組み、支援策を考えていきたいということです。

ポイントなのですが、取り組みについては、実際、結びついていないという言い方をしていますが、逆に、すぐに結果を求めてしまうと、なかなか難しいかなというのも、移住者を1年で次に住まわせてしまうと、地元での不安だったり、こういったローカルな部分で、住戸を持つ、仕事を持つという部分の不安だったりストレスが増加してしまうので、時間をかけて地元の人たちとしっかりコミュニティをつくって、移住の意識を持って行って、最終的には成果とした部分につなげていくということが、必要だと我々は思っているのですが、そういった結果をこれから出していくというところの課題を踏まえて、効果的な取り組みについて考えていきたいと思います。

これまで行ってきた事業としては、市の委託事業で、「yuinowa」を使ったコミュニティ形成の事業、ここで学生さんたちとアイデアソンをやったりとか、下で何かイベントを組んだりとか、そういったコミュニティが作れるような形成事業、いわゆる関係人口だったり交流人口をつくる事業。

あとは、トライアルワークステイということです。滞在型の就業体験、仕事と居住がセットになってきますので、地元の企業さんに協力していただいて、そこに外の人たちが就業体験をしながら地元の人たちとちょっと交流会をやったり、そういった滞在型の体験、トライ

アルワークステイ。

あとは2拠点ワークということで、首都圏の企業さん、先ほど出た企業さんと、ここを拠点に東京と結城との仕事を股に掛けていただいた2拠点ワーク。

あとは、IT人材の育成という形で、地域にIT人材を増やすことで、結城というまちをもっと稼げるまちにするといった取り組みなどを実際に行っております。

この辺の今までの事業も踏まえて、皆さんと意見交換できればと思いますので、よろしくお願いたします。

○鈴木氏

まず、このメンバーの中で言うと、結城に携わることで仕事が増えていって、結城を起点にして、茨城のほかの地域、あと東京とかで仕事ができるようになったのは、まさしく佐野さんが「yuinowa」を使いながらやっているというところと、小池さんの結城出身であるのですが、県内の笠間のほうにいて、今は結城に本拠地を戻して、まちとセットで東京の仕事も、茨城県内の仕事、ほかに栃木の仕事とかもやっているというところなので、お二人から結城で働くというところの部分を少し体験も含めて話していただければ。

○佐野氏

では、僕のほうから。

○大井川知事

一番成果が出たよね。

○佐野氏

成果と言うとまだちょっと大きいかもしれないのですが、自己紹介のときにちらっと申し上げたとおり、もともと下妻市出身で、今も住んでいるのですが、要するに田舎なので、ちょっと刺激が足らず、何か人との交流が欲しいなとか、要するにインプットをしたいなということで、ボランティアをインターネットで探していたら、チラシのデザインが一番かっこよかったのが結いプロジェクトだったので、では結城に行こうということで関わり始めたのが7年前ぐらいなのです。

そこでずっと活動を続けていて、2年前に「yuinowa」ができたのをきっかけに、その立ち上げにも関わらせてもらったのですが、そこから、ちょうどタイミングがよかったのか、例えば、県での移住定住の施策が始まったりですとか、そこ以外のところでも、茨城の企業さんを紹介するメディアを立ち上げる方に出会えたりですとか、あとは、鈴木哲也さんとかもそうなのですが、個人で活動している人がいて、その中で、「ちょっと佐野君、写真と文章やってくれよ。」みたいな感じでいただいたりということが、どんどん増えていったのです。

なので、人が集まるきっかけになる場所に関わっていたことで、お仕事もそうですし、それにつながって、交友関係というか、人と出会う人数がものすごく増えたということもあります。

移住定住のところと言うと、「yuinowa」で仕事をしたりとか、よそに行って仕事をしたり

とか、取材に足を運ばせていただいたりとかもあるのですが、「yuinowa」は、こういうところがあって、こういうところで活動しているのですよと、行く先々で言ったりはするのですが、なかなか足を運んでもらえる決め手になりづらいというか、僕も話をしている、正直、「来て下さいよ！」と売り込みをががんにしにくいということもあるし、そもそも無理やり来てもらうというものでもないし、でも、人に来てもらって、交流して、どんどんつながりも増やしていきたいということがあるので、つながりとかは、できていったけれども、結城に来てもらうとか住んでもらうまではいかななくても、結城にちよくちよく足を運んでくれる人を増やすみたいなの、そういうところをどうやったら、つなげていけるかなということは日々考えてはいます。

○鈴木氏

定住までは、なかなかハードルが高い。なぜなら、東京とかでも通えてしまうから、あとは、2拠点に関わる方がいいバランスということもあるので、どちらかという、週末だけこちらに関わっていただくとか、副業に関わっていただくみたいなの所の絶対数の関係人口というところは増えてきていると。

ただ、移住定住の施策のKPIとかKGIになると、移住した人数となると、なかなか苦戦しているというのが今の現状ではあります。

○野口氏

どうしても移住となると人生が変われますから、そういったところを1年でぱっと決めてもらうような誘致の仕方をするよりは、しっかり関係性を築きながら、移住といったところにつなげていくということで、具体的に言うと、例えば、移住ありきのところに、うちらが介入して成果をとることは多分簡単だと思うのです。

例えば、住宅メーカー、ハウスメーカーさんをつないで、説明会なんかは協力をしながら、移住を本当に探して、すぐ引っ越してくれるような人たちと出会う機会を設けてしまうというのは成果にはつながってくると思うのですが、それって、結局、移住ありきのところになってくるという部分もあるので、我々は移住のきっかけというところから、つくっていくということをやっているのです、どうしても時間はかかってくるというのは仕方ないのかなという部分は、そこも委託をしてくれている市役所の企画課の担当者さんたちは、非常に理解を持ってくれているので、成果が1、2年ですぐは出せないのですが、まずは関係人口でつながりを持って、これからそういった発展的な人たちがいますよ、ということは一緒に考えていただいているので、すごくありがたいというか。ここでどうしても出ないから、打ち切りとなってしまうと、せっかくここまで築いてきたものが台なしになってしまうので。

小池君はどうですか。

○小池氏

関係人口を増やすという部分で、自分も出身だということもあって、結城に人を呼びたい、結城で楽しいことがしたいという思いで活動をしていたのですが、週に1回、水戸の専門学校で教えている機会があるのですが、水戸の人に会うと、これまでは結城に行ったことがな

いとか、結城をよく知らないという。

同じ県内なのですが、結城って茨城の僻地なのだなという意識を、特に水戸に行くと感じていたのですが、近年は、ありがたいことに、「結い市」だったり「yuinowa」だったり、結城は面白いよねと言っただけの機会があったりとか、あとは結城の話をしてほしいという形で、県内で呼んでいただける機会があったりとか。県内に限らず、いろいろな場所にいる方と結城で打ち合わせをするという、今まで結城から出向くという意識だったのに、逆に結城の求心力が若干ですが出てきたなという意識が体感としてあります。

10年活動をしてきて、例えば「結い市」ですと、2日で2万人ぐらいお客さんが来てくれるようなイベントにはなったのですが、そこからさらにどう定住であったり、日常的に関わってくれる人を増やすかというところが課題としてありまして、一旦「結い市」のあり方を見直して、ここの「yuinowa」を拠点とした、普段、日常的に結城に関わる人をどうやって増やしていこうかなというのが、ずっと考えていた部分ではあったのですが、いよいよここを運営していかなければいけないという経済的な部分もあって、そこが今の課題かなと感じています。

○野口氏

関係人口が増えていけば、ここの利用者さんも単純に増えてくるので、我々としても利用料という形での収益があがってきますので、お互いうまくここが循環していくし、場所としても人が増えていくというところとしては利点がある。

○大井川知事

結城は、水戸線で何駅行くと、東北本線に接続するの？

○鈴木氏

2駅で小山で、大体7、8分ぐらいです。

○大井川知事

7、8分ね。

小山って、結構・・・。

○奥澤氏

工業地帯。

○大井川知事

結構、工業地帯なんだ。

○小池氏

アクセス図を書くと、大体、東北本線から書くことが多い地域です。

○大井川知事

要は、求心力が増えてきたという話もあるのだけど、求心力は、小山のほうに対しても、ある意味、差別化がすごくできているから発揮できるよね。

だって、小山が工業地帯だとしたら、俺は小山ゆうえんちしか知らないのだけれども、工業地帯で、あそこは人口が増えていると聞くのだけれども、結構盛んだと聞いているのだけれども、ここのまちの雰囲気とか、この「yuinowa」の話に巻き込める人って、見つけられそうな気がしますよね。

○奥澤氏

まさに、うちの会社の社員とかも、工場が小山にあって、コマツだっけ、ちょっと忘れてしまったのですが、そこでもう転勤なしと言われたので、小山と結城のツアーみたいなものがあるって、それで結城も見たら、「yuinowa」とかもあるし、こっちのほうがいいかなと言って、工場は小山にありながら、結城に住むという方が結構いらっしゃると思います。

○大井川知事

絶対にその選択肢が増えるような気がするのです。

○奥澤氏

特に僕らの世代なのです。その人は37とか38で、小山は便利は便利だけれども、やっぱり落ち着いたまちで、車さえあれば、別に小山で幾らでも買い物できるし、というニーズはあるので、ゼロからつくらなくても、そういう工場の勤務者とかのツアーとかやると、もしかしたら。それはパイの奪い合いみたいな感じにはなってしまうけれども。

○大井川知事

でも、仮に住むまでいかないとしても、買い物は大手スーパーに行くだけではなくて、このまちを楽しむとか、休日はこっちに行こうとかという人も増えるかもしれないですね。

○奥澤氏

やっぱりこういう静かなまちで暮らしたいという人は、その人自身の幸せにもなるし。

○小池氏

県という単位で考えると、結城はすごく端っこという位置づけになってしまうのですが、文化圏で言うと、小山、結城という文化圏があったりとか。

○大井川知事

だって、東北本線の近くですから、地図的には、茨城県の中だとたまたま端っこにあるかもしれないけれども、日本全体にすると、ど真ん中ではないですか。

○北條氏

確かに。

○小池氏

そこが、すごく損をしているというか。

○大井川知事

発想を変えて、別に茨城県とかでというわけではなくて、ここから 30 キロ圏、40 キロ圏で例えば関係人口をつくっていかうとか思って考えていけば、いろいろなところが候補として上がってきますよね。

○野口氏

そういった意味では、北関東の人たちとつながって、そういうコミュニティをつくりながら、当然茨城もあるのですが、広域でうまく PR していくような、そういった取り組み。

○大井川知事

その中で何かユニークさが持てれば、織物のまちだし、古い街並みがあるし、「yuinowa」みたいな若者が結構いろいろ企画してやっているぜとかという、いろいろな特徴が有名になってくれば、僕も関わりたいとか思ったり、あるいは住みたいと思ったりする人が増えてきそうな気がするよね。

いたずらに移住定住とって何かやるよりも、そうやって魅力を磨きながら、発信の工夫をしていくほうが、結果的にうまくいくような気がしないでもない。皆さんも含めてなのだけれども、結城の持っている魅力の種類からすると。どーんと大規模の住宅建設とか、そういう魅力ではないよね。そういう話につながる魅力ではないよね。

○飯野氏

「結い市」とかを始めたときも、単純に人を増やしたいのではなくて、結城のカルチャーを好きになってもらって、それをつなげていくためのイベントだと思って始めたところがあるので。

○大井川知事

そうね。確かにそうそう。だから、結城の魅力って文化の力なのだよ。文化的なところにあるから、いわゆる普通の大規模開発とかとは全然違う種類の考え方で、こういうのって進めたほうがいいのかもね。

○鈴木氏

そういう形で文化とか町並みとかを気に入っていただいて、興味を示してくれて、最終的な決め手は、やっぱり食べていけるかの仕事なのです。

そういう意味では、奥順さんのところの社員さんでも I ターンの方も結構多いですし、仕事がセットになれば比較的そういうところのほう結びつきやすい。

あとは、仕事が絶対数はあるのですが、若い人がやりたい仕事ではないというところが多くて、そうなる、ここでも書いたようなITを活用したというところがあって、そこを推進はしているのですが、一つは、IT自体の仕事をする、エンジニアリングとか、そういう方々を誘致するというところと、あとは、ITを活用してなので、インターネットを活用して通常の仕事テレワーク的にやるという二本柱でやってはいるのですが、ITエンジニアがサテライトオフィスでみたいなところは、正直、ちょっと難しい印象が今あります。

それよりは、ITを活用して、例えば、佐野さんのようなライターとか、小池さんのようなデザイナーのほうが、ここを拠点にしながら、2拠点とかでやるほうが、結城のライフスタイルを気に入ってくれる方がいるので、そちらのほうが筋はいいのかなというのは、3年間やってきた印象ではあります。

○大井川知事

でも、その部分も、今お話を聞いていて思ったのですが、1本の背骨みたいな考え方の整理が必要な感じがしていて、おっしゃるとおり、ITでテレワークとか、僕もそういうことをIT企業にいたからできますよと言っているのですが、ここに来る必然というのはそこはなかなか結びつかないではないですか。だから、そういうときに、この必然ってやっぱり文化なのではないかなと。織物も含めたような文化、そこをどうしようかと思うことがすごく大事なような気がするし、働く場所という話をするときに、本当の本流の一番のまちの活性化は、結城紬産業がもっと多様化して、最先端化して、発展するというのが一番の王道だと思うのだよね。

例えば、笠間もどんどん芸術家を引きつけているわけです。あそこは焼き物に様式がないわけ。別にこういうものが笠間焼という定義が全然なくて、融通無碍で、とにかくあそこでやっていたら笠間焼という世界で、そうすると、個人のクリエイティビティとか、そういう工夫で、それで食べていけるかという、いろいろ難しい問題が出てくるのですが、そうやって芸術家は引きつけられているのですよね。

それと同じようなことを織物の世界でできないかしらとか、クリエイティブなことをしたいと言って、若者ってそういう意識ってあるじゃない。お金は稼げなくてもクリエイティブな仕事をしたいと思う人って結構多いじゃない。

○北條氏

今、たぶん、新しく織を始めている方はそういう方が割と多いと思う。ものづくりに携わりたいみたいな感じで。

○大井川知事

そのときも、ただ単にこういう注文をされてそのとおりにやっているのではなくて、自分のクリエイティビティ、自分の企画で、自分のデザインでできる余地がこの産業の中で生まれたりすると、我も我もと言って来る人が増えてきそうな気がするのだけれどね。

○北條氏

そうですね。今現在で言うと、本当に結城紬って作家さんが出づらい。

○大井川知事

そう。俺もそれを聞くんだよ。そこが結城紬と笠間焼の対比でよく語られる話で、自由な笠間焼に対して、さっき組合という話があったけれども、組合の力が強くて、なかなか自由度がとれない結城紬というふうに僕は聞いているわけ。本当かどうか知らないけれども。

○北條氏

過去に産業としてもものすごく実績があったので、いまも売る方の発言力が割と強くて、言ったとおりの注文を。

○大井川知事

でも、それだと、お互いに首が絞まってしまふかもしれないから、そこをちょっと変えていくのって、僕は結城にとっての本丸のような気がするね。

○北條氏

私も、入ったときは、好きな柄をみんな織っているのかなと思っていたのですが、実際はそのようなことはなかったのです。

○大井川知事

そうすると、アーティストなのか、ワーカーなのかといったらワーカーになってしまう。アーティストというふうに思える仕事をこの結城紬という世界の中でどうつくれるかというのが、結構俺は重要だと思うよね。これから生き延びていくために。

○飯野氏

結城紬自体がものすごく分業制になっていて、糸をとるとか、うちの母も内職でやっていたのです。だから、1人の職人さんというよりは、本当に冬のときの内職仕事とか、常につないでいって生まれているので、何となく全体的な結城紬というのは。

○大井川知事

でも、パーカーを考えたり、ジャケットを考えたりとか始まっているわけでしょう。そういう企画・デザイン的なものの要素を発揮できる場を仕事の大きな輪の中にどんどん取り込めていけると、魅力を感じて、ぜひ私は自分を生かしたいのだ、自己実現したいとか言うような人がいっぱい結城に我も我もと、住み着くのではないかという気がするのだけど。

○野口氏

ここでちょうど移住の件から仕事とセットというところで紬のほうにいったので、紬の振興についても話したいと思っていますので、若年者にとって魅力のある仕事、結城紬という部分をもうちよっと成立させるような取り組みということを話していければと思うのです

が、やはり担い手ですよ。情報を発信していく人、あとは実際に販売している人ですね。

そういった若い人たちが魅力をきちんと発信するには、若い人は若い人につなげるという形の定着が課題だし、飯野君からもあったように工程ですね。分業制といった部分も、大量生産が難しいという課題もありますし、そういった課題を踏まえて、今の時代に合った地場産業として、結城紬が成り立つための取り組みを考えていきたいと思うのですが、取り組みで言うと、奥順さんなんかはさっき言った新しい取り組みをしたり、今、ricoさんという織り子の集団の方たちが北部の市街地のところで工房を持って、いろいろ自分なりの発信をしたり、あと担い手づくりというところでは、県のほうの繊維高分子研究所とか、結城市内の伝統工芸館といった公的機関の活動もある中で、そういった取り組みが、具体的に、若い人たちにも、仕事として結城紬の担い手、非常に課題とお二人は感じていると思うので、その辺も含めて意見交換できたらなと思います。

改めてよろしくをお願いします。

○奥澤氏

大井川知事がおっしゃる部分というのは確かにあって、飯野さんが言っているように、分業制が非常に進んでいるので、例えば、沖縄なんかは、染めも全部自分のところでやって、それで最後まで自分のところでつくるみたいな、そういうことで、沖縄なんかは結構染色が盛んという部分があるのです。それもおっしゃるように、全部自分でトータルでやれるというところが一つの魅力だったりする部分で、今、後継者の問題になっているのが機屋さんの不足というのでもあって、機屋さんって、さっき言っていたのが工場を取りまとめる人なのです。その人から北條さんみたいな織り子さんにこれを織ってというふうになるわけなのですが、機屋さん自体が高齢化していて、織り子さんは若いのですが、機屋さんが結構高齢で、中には自分の代でという方もいらっしゃるんで、そのままそれを引きずってしまうと、織り子さんはいるのに、つくるまでの機がないから織り子さんをやめざるを得ないということも出てきてしまうので、そういう意味では、アーティストという枠でもいいし、機屋さんというトータルでできる人というのを。

○大井川知事

それは、伝統的にはそうかもしれないけれども、機屋さんと問屋さんの役割を取り払うというのはできないの？それは何か規制があるの？

例えば、今、最も日本で成功している衣服の会社ってどこかといったらユニクロじゃない。あそこが何で成功しているのというと、製販一貫生産でやったわけでしょう。

もともと普通はどこかがつくってくれたものを、服を売るだけというのがショップだったのに、それをショップがどんどん製造過程まで中国でつくって、それで格安の定番商品を大量につくって売りさばいているという形です。

それと同じで、製販一貫にするような実験的な小さな新規ビジネスを立ち上げてしまって、例えば奥順ブランドで、それでデザインから機織りから全部一貫してうちでやりませというのを、小規模でもいいから実験的にやって、外人でも何でも面白いアーティストと一緒にコラボしたりとかしてやったら、着物の色が今までと違って斬新ですねとか、あるいはジャ

ケットになりましたとか、スカーフになりましたとかというふうに努力はしているのだけでも、もうちょっと大量に世の中に受け入れられるような新しいバッグとか、発想が出てきたりするかもしれないなど。

結城紬の最大の課題は、そこのデザインとか発想の自由度をどう受け入れられるかというところが、たぶん、過去の伝統に引きずられてまだ十分ではないような気がしていて、もし機織りと問屋の歴史的な役割分担、別々な会社がやっているというのが妨げになっているのだったら、まとまった会社を一つつくってしまうというのも一つの手ではないかな。だめかな。

○北條氏

たぶん、問屋さんがこちらに注文を出してくるのって、自分のところで生産するとすごく赤字になるからだと思うのです。

○大井川知事

だから、そこは大量生産ではないのだけれども、なおさらアートの要素が必要なだけでも、今までと違う斬新な商品を生み出すための目的にそこの経営を一緒にしてしまう。一部ね。全部丸抱えというのは、実験的にそういうことを始めてみて。それこそ機織り1台と織り子さんを数人と一緒に備えた問屋兼製造という新しい業態をこの結城の中で始めてみたら、何か変えるチャンスになるのではないのと思うのだけれども。

○北條氏

それは確かに。

○奥澤氏

それこそ北條さんが言うように、結城紬の既存の工程にかかわらずというところが大前提だと思うのです。糸取りからやると大体3カ月かかるので、労働工賃というのを。

○北條氏

結城紬って生産効率が大変悪いのです。年間で頑張っても2、3反しかできないので。

○大井川知事

それはほかの全国各地の、そこも同じような工程なの？

○奥澤氏

いや、結城紬だけが。

○大井川知事

だから、実験的に工程を合理化してしまうというのものもあるかもね。

○北條氏

ユネスコとかに認定されたものをすごく守っていくと大変効率が悪いのですが，そこを大事にしていかないと，結城紬ではなくなってしまうのかなという気もちょっとするのです。

○大井川知事

いや，いいんじゃない。結城紬は結城紬で残しておいて，新しい実験はニュー結城紬。

それでお互いに伝統的なものも残るかもしれないし，ニュー結城紬がもしかしたら爆発的にヒットするかもしれないし，要するに，多様性を認めたり，多様性を生み出したりということをしていかないと，僕は，結城紬って，これからの将来，本当に厳しくなってくるのではないかという危機感を持っていて，そういう要素を少しでも実験できるといいかなと。

○北條氏

好みの問題みたいなのがあって，自分が結城紬のどこが好きかみたいなのも関わってくると思うのですが，糸と織り方を変えてしまえば，もっと短期間で大量の反物をつくることができると思うのですが，私が好きなのは地機で地味に織っていくことという人も，一定数いるのです。

○大井川知事

それはそう。だから，それを全部なくすことはないし，あるいは新しいものが受け入れられるかどうか分からないのだから，それは小さく，ニューウェーブをつくってみるといってもいいんじゃない。

○北條氏

試験的に。

○大井川知事

試験的にね。

○飯野氏

守るために新しいものをつくるというのは。

○北條氏

地機と高機で，あと石下という完全な機械織りがあって，機械織りがいっぱい売れば地機も存続していけるみたいなのが過去もあって。

○大井川知事

よくあるじゃない。超最高級ブランドは本当に地機で，とても高い。でも，その汎用レベルはもうちょっと大量につくられて，もっと手軽で，かつ，いろいろなデザインも自由でみたいな。

そうすると、ますます結城紬って全体として、笠間が今そんな感じになっているのかな。いっぱいアーティストが集まってきています。

○北條氏

そうですね。お酒で言うところの大吟醸みたいな。

○大井川知事

そうそう。それが有名になったりとか、あるいはデザインで有名になったりとかという。それで、そういう新しい試みをすることが、お互いにプラス効果がwin-winになるのではないのかな。

○北條氏

確かに。本当に地機だけを織っていると賃金の面が大分苦しくて、やりたいと言って外から来てくれた方も、アパートを借りてしまうと続けられなくて帰ってしまう方が多いのです。なので、定住でもあれですが、織り子支援みたいなものがあるともう少し助かるかもしれない。

○野口氏

そういうちょっとした仕組みづくりを、例えば奥順さんが主体的に、我々結いプロジェクトで、そういった見立てをつくるグラフィックデザイナー、ライターさんがいますので、うまくそういった発信というの。

○大井川知事

そういうチャレンジをするのだったら、いろいろ応援のしようがあります。

○野口氏

新分野開拓という。

○大井川知事

そういうのは若い人でないと、できないからね。

○飯野氏

面白いかもしれないね。

○奥澤氏

あと考えているのは、結局、利益の分配というのがあって、小売店さんがあって、問屋さんがあって、卸があって、機屋さんがいて、織り子さんという、上が一番販売に近い人で、下が生産に近い人。その利益の分配方法というのが、やっぱり上が一番取れる。小売店さんが一番取って、問屋さんが産地問屋、機屋さん、一番大変なのが織り子さんというふうにな

ってしまっているの、その利益の分配の仕方というのをもうちょっと変えるような流通と
いうのがないかなと思っていて、どうしても小売店さんだと、本部の管理費とか地代家賃と
かいろいろ積み上げていくと、やっぱりそれなりの利益がないと小売店は運営できてなかつ
たりするので、もうちょっと小規模で、個人だったり、小さなお店だったり、そういう販路
に対して、結城の産地が残っていくためにこの取り分でやっていきたいと思います。

その分、うちの取り分から、ちゃんと織り子さんなり何なりに還元していくという趣旨に
賛同してやってもらえるようなところを、小規模でもちょっとずつ探していかなければな
というはすごくあります。

○大井川知事

ネット専門で始めるというのも一つの手かもしれない。

○奥澤氏

そうですね。

○大井川知事

逆に、それで自分たちでネットの反響を見ながらリアル店舗を出していくという戦略もあ
るかもしれないですね。最初から小売店とつなごうと思っても、それは販管費の問題とか何
かで取り分でうまみが減ってしまうではないですか。そういうリスクを取るのであれば、そ
ういうことも含めて、リスクを少し下げたり、実験的要素が高いからというのがあるかもし
れませんか。

○野口氏

人材もいますので、ぜひそういうつながりを持って試験的な運用をしていきたい。

○鈴木氏

そういう新規でチャレンジするとき、県や市町村のバックアップがあると、たぶんチャ
レンジしやすい。

○大井川知事

動くという人の支援ってやりやすい。どうしたらいいかわかりませんが、何か
やりたいというのが一番困るのです。

○小池氏

文化圏の話に戻ってしまうのですが、笠間って隣に益子があるからこそ、それぞれの産地
がすごく際立つ部分があって、結城って、小山と同じ結城紬、もともとは小山と結城にまた
がった文化圏で、今も小山も結城紬をPRしているのですが、それぞれでやっているのがす
ごくもったいなくて、一緒にやることで結城紬という文化圏をもうちょっとブランディング
化できないかなとか。

○小池氏

県を越えて、例えば栃木県と一緒に、笠間と益子の「かさましこ」というPR事業を以前やっていたのですが、結城と小山で一緒に何か発信できると、一つ、注目。

○野口氏

話が尽きないところなのですが、時間がありますので。

3つのテーマに沿って話をさせていただいて、1つ目の中心市街地の活性化については、公的機関と連携しながらしっかり仕組みをつくって、担い手の安心感といった部分をつくっていく連携が必要になってくると。

移住定住については、文化圏の発信として、そういった強みを生かした移住施策をしっかり持って行って、ターゲットを絞った移住の成果を出していく。

最後の結城紬の振興については、製販一貫となった仕組みづくりで、新しいニュー結城紬となるものをつくって、若年者がそこにつける、稼げる結城紬、ちょっと言い方はあれですが、そういったものをつくっていくような取り組みが必要になってくるのではないかと。

非常にたくさん、中身が濃い内容のお話ができたとお思いますので、ありがとうございました。

それでは、事務局のほうにお返しします。

○事務局

活発な意見交換、ありがとうございました。

以上をもちまして、対話集会を閉じたいと思います。

○大井川知事

どうもありがとうございました。