

座談会

北海道移住！ 第二のふるさとを求めて

明治以降北海道は、屯田兵や開拓民など移住者によって開かれてきた。その歴史から「よそ者に優しい土地柄」といわれ、特に近年は都市住民が北海道へ移住し、農業や農的な生活を送る人々が着実に増えてきており、そうした動きに呼応して、北海道では移住促進支援の活動が官民のさまざまなレベルで取り組まれてきている。

そんな中、2007年から定年退職を迎える首都圏に住む団塊世代をターゲットに、第二の故郷として移住してもらおうための売り込み合戦も全国的に盛んだ。北海道でも「北の大地への移住促進事業」が始まっている。

3年間で3,000世帯の移住で、生涯の経済波及効果を5,700億円と見込むほか生活インフラの向上などにも期待が寄せられている。

また、複数の住居に暮らすマルチハビテーションなど、「移住」に関しても新たな考え方が生まれつつある。

今回は、「北海道移住！第二のふるさとを求めて」と題し、北海道の新たな地域社会づくりの未来に期待がかかる「移住の胎動と促進活動」にスポットを当て、どのように都市住民の北海道移住へのあこがれを受け止め促進し、いかに移住者とともに豊かな地域社会を創造していくのか、実際の移住者や受け入れに携わる関係者の方々に語っていただいた。



出席者

稲村 秀人 氏 株式会社ジェイティービー北海道営業本部市場開発担当課長

梅谷 俊一郎 氏 旭川大学大学院教授 大雪カントリーライフ研究会座長

大山 慎介 氏 北海道知事政策部政策企画主査

田澤 由利 氏 株式会社ワイズスタッフ代表取締役

土居 健一 氏 ファームトゥモロ代表

コーディネーター

井上 久志 氏 北海道大学大学院経済学研究科長・経済学部長

井上 現在、日本経済が景気の回復軌道に入っている中で、東京・中京地域とその他の地域という二極分化が進んでいるように思います。そして、財政構造改革の中で、地方の財政構造や地方産業も疲弊してきており、人口も大幅に減少してきています。

そこで、最近では2007年問題、つまり団塊の世代が大量に退職し始めることによって、例えば、企業の現場において伝統的な技能、技術が継承されていないとか、企業には退職金を十分に払うだけの余裕がないことも懸念されています。

一方、「個」という段階で見ますと、日本の個人の金融資産はだいたい1,400兆円を超えており、その半分は60歳以上の高齢者が持っていて、高齢者はお金持ちであるとか、過去40年間、日本経済を支えてきた団塊の世代は、企業戦士としてがむしゃらに働いてきたので、定年退職を迎えたら少し自分らしさを取り戻し、違った生活をしたという思いが強いといわれています。



これは、北海道という地域から見れば、団塊の世代がリタイアし、「自分探しの旅に出る」というところで、北海道の経済立て直しのためのニーズと、団塊の世代の人たちの「個」のニーズが抱き合わせになって出てくる部分が、「移住」というところに結びついていくのだろうと思います。

それでは、まず最初に、皆様からご自分が移住にどうかかわってきたか、自己紹介も含めてご発言願います。

私にとっての「移住」とは

田澤 私は関西出身の移住者です。8年前、夫の転勤で北見に来ました。そのときは、「また本州に戻る」と思っていました。そのとき3人娘がいて、2人が幼稚園で、一番下が生まれて5カ月という状態で、「北海道で暮らせるのだろうか」と不安でした。ところが、1年、2年住んでいるうちに子育てをするにはこんないいところはないと思えるようになり、家族全員がこの地を気に入っ

てしまったのです。私はこの地で会社をつくり、主人もいったんは東京に単身赴任したものの、やはり「北見がいい」と言って戻ってきて、結果的に家族全員が移住したことになります。



関西で生まれ育った私にとっては、北海道は夏はいいけど、冬は寒くて大変だ、というイメージが強かったのです。でも実際に住んでみたら、「家の中は暖かいし、そんなに不便もない」ということがわかって住み着いてしまったので、そのよさをどうやったら伝えられるかなと考えることがよくあります。

仕事に関しても、収入がなくなると、いくら北海道に住みたいと思っても住むことができません。私の場合は幸運にも、北見でインターネットの会社を立ち上げて、場所を選ばない仕事を得ることができたおかげで、家族みんなが自分たちの好きな場所で暮らしていくことができる。これも非常に重要なことです。

土居 私は12年前、大阪から北海道へ移住してきて農業をやっています。私は小さな個人商店を開業していましたが、40代になったら商売をかえようと決めていました。40代になって、子供の夏休みを利用して、45日間ほどキャンプ生活をしてみました。大阪からワゴン車に世帯道具を積んで、たまたま北海道を通り、「北海道もいいな」という気持ちになりました。それまでは「職業第一」と思っていたのですが、「いや、ここで生活したらいいな」と思うようになって、そのときに農業をやってみようと思ったのです。初めは漠然としたものでしたから、少し調べてみました。すると食管制度がずいぶん話題になっていたので、「これからは米の時代が来る」と思いました。

実際に農業をやりはじめて、私が思っていたよりも米は非常に閉塞感があって、なかなか変わらない。私は40歳で北竜町へ来て、米農家を3年間続けましたが、違うものに特化しようと、トマト生産を始めました。ある程度こだわった品物で、市場を絞って開拓していくという考え方です。今は全量、スーパーや百貨店に納められる体制に

なっていて、そういう意味では、自分の都会の生活経験が非常に役に立ちました。

団塊の世代の人は、いろいろな分野で活躍されています。この農業という分野は見方によっては、すごく創意工夫ができる産業だと思っています。団塊の世代の方々が、これから農業をやる場合でも、今までの経験を生かして、小さなニッチでビジネスチャンスをつかむ要素は十分あると思っています。

井上 田澤さん、土居さんは、共に関西出身で、「関西人かたぎ」が北海道できちんと生かせる技術や積極的な姿勢があったのだと思います。

次に、大山さんは北海道の「移住促進プラン」の企画者であると聞いておりますが、そのいきさつも含めてお話し下さい。

大山 私は道庁に入って20年になるのですが、3年くらい前に東京の経済界の方と議論している時に、企業の方が「おいしい水とおいしい空気が当たり前」と思っている私を強烈に批判したことがありました。ゴルフ場30分、空港30分、デパート30分。30分圏内で何でも欲しいものが手に入る。「北海道人はそんなことが当たり前だと思っているのか」と指摘され、「僕らにもそういったところで暮らす権利はあるのだ」「今まで日本経済を引っ張ってきたのだから」と言われて、すごく刺激を受けました。

ちょうどその頃私は、国の「530万人雇用創出計画」のツールである「生活産業」についての協議会に携わり、住みやすくなるウォンツをニーズ



※¹にかえて雇用を起すという手法を研究していました。そこで、この経済界の方々の指摘に、これは北海道にとって大きなチャンスであると思ったのです。2007年問題を、団



塊の世代の人材誘致による、「日本の中での新たな北海道の役割を見出す」一つのチャンスであるととらえ、そのきっかけづくりを担当しています。

稲村 私は函館生まれで、旅行業界で15年仕事をしてきました。80年代後半から90年代にかけては、みんながこぞって団塊で海外旅行に行った時代でした。私は仕事で世界を回っていて、「日本人は今日はルーブルを見たと思ったら、明日はフィレンツェにいる」と、よく皮肉を言われました。

旅行業界は「個」への動きが一番早くないといけけないのに、ついていけないまま、やっとここ数年で動き始めてきた状態です。新しいことをやっていかなければいけないと考え、新しいマーケットを開拓する部署に移してもらいました。そこで、大山さんから移住のお話を伺いました。

移住という定義が難しいと思いますが、定住される方も3年くらい住んで戻ったり、夏だけ季節移住して戻る、さらに2週間の滞在で楽しんで帰ろうとかというのでも少しずつ出てきており、これは移住と観光がどこかで結びつくのではないかと実感しています。

先ほど田澤さんが「住んでみて初めてわかった」とおっしゃってましたが、「住んでみて」というのは、それが今、私たちが実証実験している「体験・おためし暮らし」なのです。住んでみてよかったら、もっと長く住んでみようかということにつながっていく。これが本当に旅行会社のビジネスにつながるかどうか、まだまだ模索中ですが、動けるだけ動いてみようと考えています。

井上 梅谷さんは、団塊の世代より少し前の世代ですが、前の会社を定年後、北海道に来られたとうかがっていますが。

梅谷 私は東京周辺に45年暮らしていました。定年の数年前から、東京はとにかく人が過密で殺気立っていて、暮らすのがしんどく、重荷に感じるようになり、広い土地といっぱい木が生えているところで暮らしたいと思い始めたのです。しかし、探しはじめると、私のポケットマネーでは、「広い土地」は東京周辺では無理でした。土地の値段は南へ行くと意外に高いことがわかり、東京から北へ北へと北上して、美瑛にたどりついたのです。

最初に美瑛の地を踏んだ時、美瑛の丘陵の谷間から上がっていったら、急に景色がパーッと360

※1 マーケティングでは、ウォンツ (wants) は消費者の(意識されていない) 欲求、ニーズ (needs) は消費者の(意識化された) 必要性と定義されている。



度広がって、真正面に大雪山が雪をいただいで輝いているわけです。ずっと十勝岳とか富良野岳が並んでいて、「いや、こんなすばらしい場所があるのかな」と思って、「ここに住もう」と決めました。

井上 私は福岡県出身です。北海道大学に入りましたが、卒業するときに、「いずれ家族をもったら、北海道に戻ってきたい」という思いがありました。それは、学生時代の自由な雰囲気の中で、豊かな緑やべたべたしていない人情が好きだったというのもありました。

私は東京や大阪そして海外での生活が長かったのですが、やはり戻ってくると、北海道はすばらしいと実感します。

私どもは今、時代の閉塞感を感じながら、東京あたりで、恋に破れたとき、人々は南には行かないのです。「上野発の夜行列車の歌」でも、やはり心をいやす場は北なのですね。そして、心が疲れている現代人が安らぎを求めて来る場というのは、さらに北の北海道しかないだろうと思っています。ですから、移住については、やはり私自身もみんなに勧めたいと思っています。

さて、次の議論に入る前に「移住」の意味合いを整理しておきたいと思います。

大山さんのところでは、「移住」をどのようにとらえているのでしょうか。

大山 いわゆる「Uターン」「Iターン」「Jターン」ということでは、全国の地域が以前からやっていました。それで、今年は新機軸で、「もっと懐深く移住の形態を持とう」ということで始めています。「移住」という言葉がもつイメージも人によって異なりますが、「北の大地の移住促進事業」という名で行っています。

結局、移住というのは、私たちが実施したアンケートの結果では、予想していた以上に要望が強いことがわかりましたので、首都圏の方が持っている気持ちを具現化するため、懐深く多様な移住スタイルを持っていこうということになりました。

例えば、1カ月の滞在でもいいし、猛暑や梅雨

待避型で7、8月に来るのもいい。スギ花粉の時期だけでも構わないのです。「気に入ったから、1年通してみようかな」という人も出てくる。財産を処分して来なくても、まず賃貸から入って、「1年住んだらよかった、もう5年住んでみようかな」という方などいろいろな移住のスタイルを考えています。

井上 よくわかります。稲村さん、大山さんが言われた移住の概念についてどう思われますか。

大西 私のサロマのホテルでは、すべての部屋にスコープを置いています。水鳥がたくさんいるのでじっくり楽しんでもらうのです。かつてはそのようなものは必要なかったのですが、一時間見ている飽きない環境をつくるということなんですよ。

稲村 「懐深く」というのは、私もいいと思っています。きっかけづくりという面で、もう少し幅広く多様なスタイルがあったほうがいい。北海道の魅力を知っていただければ、どんなパターン、どんなスタイルでもいいと思います。



井上 お二方とも、移住、定住というと、かなりの覚悟が要る、そうすると、北海道のよさに触れる機会も少なくなる。そこで、もっと柔軟に、多様な生き方を受け入れようという考え方でした。

移住と北海道の魅力

北海道に住むことの魅力

井上 次に、ご自分の経験から言って、北海道に住むことの魅力はどういうことでしょうか。

田澤 オホーツクにはいろいろな観光素材がありますが、住むときの魅力というのはガラッと変わって、私の場合は「四季」なのです。生まれ育った奈良県でも、大学生活をしていた東京でも、四季の区切りがわかりにくかった。ところが、北見に来てみたら、「ああ、春が来た」「夏が来た」「秋が来た」「冬が来た」というのが、体でひしひしと感じられる。それは、日々の感動なのです。そういうものは、住まないとわからない。

観光で来たときの「ああ、景色がきれい」というのは見たときの魅力ですが、四季の移り変わりは「住まないと感じることのできない魅力」なのです。住んで1年ぐらいたって初めて、「ここがいい、住みたい」と思いました。特に道東は流水が来て、四季が非常にわかりやすく、日々の発見も多いです。

もう一つ挙げると、公園です。私が生まれ育ったのは奈良の中でも大阪寄りのベッドタウンでしたが、小さい頃から公園がそばになかったのが残念でした。唯一あった公園は線路の向こう側であって、幼心にすごく遠いところでした。北見に来て、一番びっくりしたのは子供が歩いていける範囲に、公園という名前のつく場所が13箇所もあったことでした。それだけでも感動しました。子供を連れて、今日はどの公園で遊ぼうかと思っても、多くて迷っちゃう。「今日はてんとう虫公園」「今日はひまわり公園」「今日はおぼっちゃま公園」という感じで、その日の気分を選ぶことができるのです。

子育てを通して気づかされることも多い。3人の娘たちは8年間、一番下はほとんど道産子状態で暮らしています。例えば、一番下の子供が、10月になると「冬のおいがする」と言うのです。「冬のおいってなに？」と言ったら、「わからないけど、冬のおい。もう冬が来る」と言うのです。私にはわからないけれども、四季を感じることで子供に育っているのは、親としてすごくうれしいです。

梅谷 広くて、木のたくさん生えた土地はここでもしか手に入らなかったから来たのですが、住んでいるうちに気づかされることもあります。例えば、日の光とか、風とか、全てのものの色が鮮やかですよね。これは、空気がきれいだからだと思うのです。私の周りには木がたくさんあって、春になると、雪が解けた途端に野草が花をつけます。改良種ばかりを見てきた人間としては、野草の美しさというのは非常にすばらしいのです。あとは、静かに本が読めれば、もう言うことはありません。



そして、北海道の人

は人情がいいというか、知らない人とすぐ話ができるという雰囲気があります。私はここにも、旭川にも知り合いはいなかったのですが、来て1年もたたないうちに、結構地元の人とのお付き合いが忙しくなりました。秋になると入れ代わり立ち代わり人が訪ねてきて、お茶を飲む。キノコを採りに林の中に入る前にちょっと寄っていくというようなわけで、知らない土地へ来たという気がしないです。

井上 土地との関係が最も強いのは土居さんだと思うのですが、農業で移住するという場合の北海道の魅力はどういうものなのでしょうか。

土居 私が北海道で農業をしようと思った理由の一つは、北海道は冬には農業ができないからと思ったからです。これまでビジネスマンや商売を



している時は、365日、ずっと仕事から解放されませんでした。ところが、北海道の農業は、冬になったら仕事をしなくてもできない。だから、「北海道はいいぞ。夏だけ仕事をして、冬は遊べるぞ」と単純に思ったのです。

現実的には難しいですが、夏は北海道で農家をして、冬は海外で暮らすようなことができたなら理想のライフスタイルですね。そういう意味では北海道農業の一つの魅力は他の仕事にはない自由選択があることでしょうね。

東京なら、会社の仕事で大半を占められる。北海道なら、例えば農的暮らしも、私のような選択もできます。

北海道は10年前なら、都会とのつながりでのビジネスチャンスはほとんどなかった。昔は、都会との距離に比例して、文化や情報に触れる機会も少なかったのです。ところが今は、インターネットでつながる。例えば、私は何年前に、大陸横断鉄道でフロリダからロサンゼルスまで横断したのですが、フロリダの小さな駅にネットで問い合わせたら、空席情報が提供され券の購入ができたのです。現在は、距離ではなく、使い方によって人生が変わってくるのです。

東京というのは、仕事はもちろん、いろんなことが土地の小ささや時間で制約されます。北海道

の場合は、やり方によっては時間もつくり出せて、自分のライフスタイルで人生を歩める。農業一つをとっても、ぜいたくなことを考えず、ハウスを数棟しながら、兼業農家として農的生活を楽しむもいいし、夏、人一倍働いて冬自分の好きなことをすることも努力しだいでは可能でしょう。

農業の魅力は、自分の人生、自分のライフスタイルを決めて、それに合わせてやっていくことができるということだ。

稲村 私は道産子なので、田澤さんがおっしゃったような「におい」は小さいころから感じています。春には土のにおいがするのです。地域によってもまた全然違います。道南出身の私が、十勝へ行って地平線に沈む夕日を見ると、「これはすごい」「北海道はまだまだ楽しめるな」と思います。それから、釣りが好きな人は「北海道から出られない」と言います。

仕事で知った方々で、豊頃町でB&Bを営んでいる方や弟子屈町にいる方もヨーロッパでの海外経験が長いのです。それで、北海道は最近、ヨーロッパとの比較で生きていくことを意識している人が多いと思うわけです。

ということで、北海道に移住を求める方には知識人が多いという感じもします。北海道の魅力というのは、観光業界の私が気づいていないところに多くの人が気づき始めているのかも知れません。

移住に際しての北海道のデメリット

井上 梅谷さん、これは困るというようなデメリットはないのですか。

梅谷 私の場合は、退職して出家しているようなものですから、デメリットといわれても特に思いつかないのです。人によると地域に溶け込むのが大変だという話を聞きますが、私の場合はそういうことはありませんでした。

そもそも私が北海道にこうして落ち着いてしまったのは、定年後に東京以外で子孫代々使える第2の故郷をどこかにつくろうという思いでした。私は台湾で生まれ育っていますから、本来だったら南へ向かうはずが、経済事情で北の方へ来てしまったのです。そこで、北海道経済のためには、交通費を何とか安くできないかと思えます。旭川のまちとはとにかく不景気な話が多くて、人に来てもらうための交通費が高つくというのは、大き

なデメリットです。

土居 メリットがある限り、デメリットも当然あります。農家に関しては、まだまだ閉塞的なところがあって、新規ではなかなか就農しにくいのです。しかし一方で、デメリットをメリットに変えていくことができるということも言えます。例えば、高齢者の人がたくさん来られたときには、それなりの除雪システムをつくれればビジネスも生まれる。車で遠くまで買い物に行くのはなかなか大変だから、宅配ビジネスが生まれる。デメリットをメリットに変えていくチャンスだと思えばいいのです。

井上 田澤さんは、「これは困った」というような部分はありますか。

田澤 冬に道が凍結するのは本当に困っています。私も1回、スリップ事故を起して、ワンボックスカーを廃車にしたことがあります。冬になるとスリップ事故が多く、命をなくす方の話を聞くとすごく悲しい気持ちになる。本州ならば起きない事故ですから、道が凍るのだけは何ともならないデメリットです。

もう一つ、人材がすごく限られるということです。仕事がないから人が出ていく、人が出ていくから、そこで何かやろうと思ってもできない。できないからまた出ていくという悪循環なのです。例えば、北見工業大学では、学生のほとんどが就職で地方からいなくなってしまう。もったいないことです。来てもらうのも大事ですが、その前に残ってもらう、帰ってきてもらうことも大事です。

また、教育という面で、地方に行けば選択の余地がすごく少なく、高校になると住んでいる所から通える学校がなくなるのです。高校へ行くために北見や札幌に子供を出さなければいけなくなる。子供と一緒にいい生活をしたいと思って移住してきたはずなのに、子供をもう高校生で手放さなければならなくなるという矛盾があるのです。

移住促進プラン

井上 これから、皆さん方が現実にやっておられる活動を中心にお話しいただきます。最初に、道庁が最近、北海道への移住促進プランを進めています。大山さんからその概要についてお話し願います。

大山 この事業は、「北海道を売り込む」「お迎えする体制をつくる」「どうやって来るかというツールを考える」の三つに分かれています。道庁が2005年と2006年を集中取組み期間として、キックオフをやっていき、その後は本来の主演である市町村と民間が自主的に推進していくということです。

「売り込む」については、先般も東京でフォーラムを行いました。内外にPRしていくことです。昨年、首都圏を対象に実施した移住に関する1万人アンケートの結果を参考にしています。

アンケート結果では、50代、60代の方が他の所に住みたいか、あるいは季節移住をしたいかといったことに関して7割が前向きな回答、北海道に限っていうと8割以上になり、北海道に非常に関心が高いことが聞き取れました。

「受け入れ体制」では、意欲があって、民間の活動も活発な14の市町村を「パートナー市町村」ということで、連携して一緒にPR活動をしています。戦略的な受入体制づくりについては、民間の方、学識経験者にお集まりいただいて移住戦略会議も設けています。

「ツールを考える」ことについては、移住体験してもらうために、1カ月間、長期でお住まいになっていただくという企画を、また短期としては、3泊4日のコースで生活する目線で見ただく「生活体験ツアー」を実施しています。

ただ、今までの事業で追加していきたい視点が二、三あります。一つは「スキル（技能）の誘致」です。団塊の世代の方の退職後の移住を考えていますので、職のマッチングを前提としないことにしています。しかし、実際は、アンケートやいろんな方の声を聞くと、まだ元気で高いスキルを持っている方が首都圏にはたくさんいらっしゃるということがわかりました。一方、地域の経済界では、フルタイムでなくてもいいから、週に1、2回手伝ってほしいという声が多いようです。一方でスキルはあり活動してもいいという思いが、一方では少し手伝ってほしいという思いがあることを踏まえると、職業のマッチングはしなくても、スキルのマッチング、もしくはお互いの“思い”のマッチングといったことを今後考えていく必要があると思っています。

最後に「移住」の定義として先ほど申し上げた

「懐の深さ」というのは、次の三つです。一つは、「移住スタイル」つまり移住の仕方です。もう一つは、個性を発揮した「受けの懐の深さ」。もう一つは、「地域の多様性」です。この三つの懐の深さを持っている北海道は、これを持っていない首都圏の方のウォンツに応えることができる。シニアを呼べば、若い人の雇用や新しいビジネスを生む。もう少し住みやすいまちにしたいと思ったときには、そこに新しいビジネスが生まれる。このチャンスをつかむことは、一方で地方財政がピンチを乗り越えるひとつの力を含んでいるのです。

いかに北海道に人を呼び込むか

井上 現在の北海道の人口560万人という数字は、これから25年あるいは30年というスパンでとらえると、実はもう500万人台割れは避けられないのではないかという危機感があるわけです。この意味するところは、いったん人口がマイナスの方におおれ始めると加速度的に減っていき、経済が縮小していくということです。どこかでこれに歯止めをかけなければいけない。したがって、北海道に入り込んでくる人たちに、少しでも長く北海道に踏みとどまっていただくというのが、北海道活性化の戦略的な柱になっているといえます。

そこで問題は、移住していただく人をいかに呼び込んでくるかということですが、稲村さんからビジネスとしてやっていく中でのご苦勞も踏まえてお考えを披露していただきたいと思います。

長期滞在宿泊場所の確保が課題

稲村 今回の移住事業には、長期の1カ月間のお試し暮らしや短期の見学ツアーなどが含まれています。これらの体験ツアーを企画して受け入れる一番の問題は、多様な住まい方が需要としてあるのですが、受け入れ側として住む場所、泊まる場所がほとんどないという現状です。海外では2週間滞在といたら、すぐコンドミニアムを紹介してくれる。ところが、北海道にはそういう受け皿となる施設やビジネスが存在していないのです。

それで今回、不動産物件を1カ月間貸すということで、賃貸借契約でいいのかと調べてみますと、1カ月のために敷金とか礼金を払うのか、光熱費を北電と契約するのか、そういういろいろな問題



が出てきて、弁護士に相談すると、借地借家法のルールでは、借家人の権利が強いの困ったことになるという話になりました。

旅館業やホテル業で調べていくと、これにも

該当しないのではないかとということなのです。1カ月を超えると下宿営業やその中間で簡易宿所営業というのがありますが、どれもびったりくるものはないのです。このため、今後いろんなニーズに対応するためには、不動産会社や流通をやっている方々と勉強会を開く必要があると思っています。まちの不動産情報は余るほどはらんしていても、農村・漁村の空いている不動産情報は全く市場に出回っていないのです。

茨城県の太田市では、あえて古い農村の民家を再生して、それを週末とか1週間単位とかで会員制で貸すようなビジネスができたということを知ります。そういった新しいビジネスチャンスというのはまだまだすき間としてあります。

そのほかに、ビジネスとして、例えば移住する人の東京で住んでいる家を貸すとか売るという話も出てくる。実は私どもの会社でも、海外への移住については、既に「ロングステイプラン」ということで売り始めています。これは、海外移住の方々の相談窓口なのですが、留守宅の警備や換気といったところまできめ細かに対応する商品なんです。

北海道は、そのほかに雪かきということがある。「ここは留守だ」とわかってしまわないように、雪かきをするようなサービスも必要かもしれません。そういう意味では、周辺にも少しずつビジネスの芽はできていると思っています。

そういうことを、私たち旅行業だけではなく、不動産業や行政書士、会員制で別荘を営むビジネスをやっている方々、もしくは銀行のベンチャーを支援している組織などと意見交換をしていきたいと思っています。

大山 長期のステイを委託事業として行っています。そのときの発想が「観光」で、好きだから来ているのと「住む」のでは大きな違いがあり、観光から住むまでには、確かめて納得するまでの段

階が必要だし、それ自体がビジネスになるのではないかとということで始めました。

ところが、事業を実施してみると1カ月の家賃相場も形態もなく、受け入れ側のシステムや基盤がまるきりなかったのです。その一方で、募集を始めると関心は非常に高いのです。基盤ができていない中からの実証実験のスタートなので、今、稲村さんがおっしゃられたような課題が出ているのです。

井上 今、稲村さんが検討されている新たなビジネスモデルの構築について、日本の他の地域では同様な動きはあるのでしょうか。

稲村 沖縄には多少なりともコンドミニアムらしいものはあるので、コンドミニアムに限定すると、既に開始しているようです。一軒家というのは、まだ情報が足りないと思っています。

井上 よくファームインとか、ファームステイといわれている比較的長い間滞在するような場合には、先ほどの賃貸借契約というような問題はどのようになりますか。

稲村 解決できると思います。

大山 今、空き家を借りて不動産屋が全部管理して、新システムをつくるということも検討されています。そこと従来の旅行業とのマッチング、それから一定期間住み続けるときの健康産業から床屋さんまでのサービス業とのマッチングということが出てくるのだと思います。

井上 移住促進プランがきっかけになって、北海道のそれぞれの地域で、地元の方、不動産業者あるいは商店街等々が自分たちで宿泊の問題や施設の提供といった問題を考えて実行に移していけるようになれば、本格的になるのではないかと思います。

大山 函館の民間団体が「移住コンシェルジュ事業」を立ち上げようとしており、国土交通省の「観



光未来プロジェクト」に認定され全国から注目されています。移住コンシェルジュセンターに電話したら、住まいから医療から何まで心配なことが全部わかるようなものをめざしています。

井上 梅谷さんは、農的暮らしの受け皿ということで、カントリーライフ研究会でずっと携わってこられました。

カントリーライフとその受け皿づくり

梅谷 私は、大雪カントリーライフという研究会に駆り出されています。そこでは、上川地域をだいたい一つの単位に考えて、人を呼び込んで、農的暮らしを実現する方向を研究しているのですが、ポイントが絞られてきています。

一つは、アクセスするとありとあらゆることがわかるWebサイトの検討です。イメージとしては、自治体や移住者、農家、NPO、業者の人がそこに顔を出してコミュニケーションや情報の発信ができるというものです。例えば、東川町は長年、移住者を受け入れることを意識的にやってきていて、その結果として今、芸術志向の工房がある「クラフト街道」ができていて、そこでアクセスツールは持っている。それから、不動産業関係では、都会の人が空き家を探すのは意外に難しく、それをとにかくそこへアクセスすると、不動産業、自治体、それに地域の情報を含めて、何でもわかるというものをひとつつくりたいという案がかなり煮詰められてきています。北海道全体としてもそれはあっていいと思います。遠いところから北海道を眺めて、「いいな」と思っている人に対して本当に知りたい情報を発信し、コミュニケーションができるというものです。

もう一つ検討したことは、受け入れ側としてどういう人を受け入れるかです。来た人だれにでも「皆さん、どうぞ」と言うのか、あるいは多少選択するのかという議論もありました。農村には、きちんとした人が来てくれないと困るという思いが強いのです。東川町では熱心な担当者がいて、長年の勤で、ある種のスクリーニングをやっているのです。ですから、スクリーニング的なことをやるのかやらないのか、やるとしてどういうルールをつくってやるのかといったような問題があります。

もう一つは、これは特に旭川なのですが、いい場所はあってもいろんな人が出入りすると乱開発の状態になってくる。移住するという観点からすると、自然条件はとていいのに、都市計画的なものが全くない状態で、ごみ処理会社みたいなものができたりして環境が悪くなる。受け入れ側と

してはゾーニング的な考え方を早目にきっちり取り入れて、虫食い状態を防いでいくということを検討しています。

そして、移住を前提にした3泊4日程度の下見ツアーです。この夏、下見ツアーが始まったと思います。また現在、若干進みかけているのはタブロイド版1枚ぐらいの「移住通信」というようなものをつくってはどうかということで、今、原稿を集めています。移住を考えている人たちに参考になりそうなものをこしらえようと思っています。

大山 受け皿ということになると、それは移住コンシェルジュの北海道全体をカバーした会社がやるのだと思います。14のパートナー市町村を選んで、一気に連携して打って出たところ、町への相談件数が急激に増えています。

梅谷 集積効果があるのですね。

大山 9月28日に北海道移住促進協議会という組織を14のパートナー市町村で立ち上げたのですが、これからはもっと参加団体が増えてくるでしょう。この協議会がこれからの主役として全国から注目されています。そこが移住コンシェルジュの会社ともタイアップしながら、ワンストップの事業を行っていくという姿になると、北海道の受入体制が飛躍的に進むことが期待されます。

移住と職

井上 道庁は団塊の世代のリタイア後を主に対象としているのですが、今どき60歳といっても、一昔前の50代、40代と同じぐらいの体力を持っています。すると、何らかの形で働きたい、あるいはNPO法人なんかを立ち上げたい、コミュニティービジネスを起こしていきたいなどの希望が出てきて、職というのが極めて大事になると思うのです。

田澤さんは、今されているSOHO^{※2}ビジネスを通じて、移住してくる場合に職というものにどのような感触を持たれているのか聞かせて下さい。

どこにいても仕事ができる仕組みづくり

田澤 団塊の世代の移住を促進するのは、長い目

※2 SOHO (Small Office Home Office)
ITを活用する小規模事業者や個人事業者。

で見たときにはチャンスだと思います。しかし、本当にその地域を活性化させるためには、働く人、若い人たちを誘致しないと最終的にはだめだと考えています。でも、2007年のチャンスを逃しているということではありません。その世代の人たちが移住してくるということは、その人たちの子供や孫が北海道を知り、将来そこで暮らすかもしれないといういい機会をつくり出す可能性があると思っています。

ただ、次の世代がそう思っても、若い時に移り住むのですから、そこで仕事がないと来れないわけです。「リタイアしたらここに来よう」とは全く違うのです。つまり、いつかの時点で仕事をつくり出していかなければ、移住促進の効果が次の世代に引継がれなくなるのです。

だからといって、「SOHOで仕事ができますよ」といって誘致するのも無責任な話です。それは私自身の経験から言えることで、「誰でもできますよ」なんてものではありません。

SOHOの人に仕事を渡すということは、企業にとってすごくリスクの高いことで、現状では仕事はそんなに多くはないのです。SOHOでちゃんと生活できている人はわずかだし、実際にそれだけを糧にしてやってきたらえらい目に遭う。

私の今の考えでは、SOHOというのを二つに分けるとしたら、一つは独立型のSOHOです。こういう人たちは自分で営業できたり、スキルやコネがあったりするので、移住してもやっていけるのです。でも、かなり少ない。もう一つは、世の中に埋もれている労働力の大半で、会社という組織の中で管理されることで生かされるSOHOです。後者を成立させるためには、ネット上でちゃんと会社としての仕事ができる組織が必要です。今、私の会社には北海道から九州まで全国に100名ほどスタッフがいて、いろいろなところで仕事をしていますが、ネット上でつながっているため、東京の仕事を受注できて、地元で落とすことができる。これをモデルにもっともっと広げたいと思っています。今期待しているのは、そういう仕

組みが注目されて、若い人たちもSOHOで生活ができるようになることです。

道庁には、移住施策の一環として、仕事や職のマッチング、特にネットで仕事をする仕組みづくりにお金や目を向けてほしいということです。そうすれば、リタイアしたいろんな人たちが次の世代につながっていく。そうしておかないと、平均寿命を80年としたら、移住して来たけれども20年たったら誰もいなくなっていたという、とんでもない話になってしまいます。

実は、現在私の会社は、在宅就労支援モデル事業を北海道から受託してやっています。母子家庭の母親にネットで仕事をする教育をして、食べていけるかどうか実験しているのです。これは将来、母子家庭の方だけではなく、リタイアされる方、あるいは新卒の人に、教育システムさえ整備すれば必ず仕事や職をマッチングできるいいきっかけになります。

母子家庭の支援事業は今年度で終わりますが、これを成果にして、リタイアした人たちや若い人たちにも仕事を回す支援事業に拡充していったらいいのです。

井上 最後になりましたけれども、一番ドラチックに自分の生き方も住み方も変えた土居さんに、これからの北海道移住希望者に、移住の心得や呼びかけなどあったらお願いします。

移住で人生を変えていく

土居 私が職業を変えたのは、変える恐ろしさよりも、変えない恐ろしさの方が強かったからです。生き方を変えなければ、なぜ変えなかったのかと後悔する。生き方を変えれば、もっと未来があると感じて生きていける。それで私は転職を考えた。

また、農業をして考えるようになったことは、「こうやればもうかるよ」というのは、もはやビジネスではない。ビジネスというのは、今ないものが新しく生み出される、変革するとき初めて成り立つものなのです。

高齢化社会の中で、新しい旅行の形態が生まれると思うのですが、それに挑戦してこそビジネスなんです。私がオーストラリアへ行って感じたのは、退職者や年金受給者の旅行者が多い、高齢者が旅行しやすい環境があるのです。高齢者が旅行しやすい北海道を提案することが必要です。

また、数年もすればテレビ電話も普及する。そ

うなれば、何キロも離れた隣の市町村を1カ月に1回訪ねるよりも、毎日「おはよう」とテレビでつなぐことができる。そういう意味では、北海道の高齢社会を快適にしていくことができます。

それと、ビジネスというのは、公的な機関がビジネスモデルをつくって成功することはありえないということです。いろんな規制をやるからです。重要なのはビジネスに挑戦する機会をつくるために、もっと規制を下げることです。農家をやってみたい人がいても、今はいろんな制約があって簡単には農地を借りることができない。新しいことに挑戦する者もリスクを負ってやるわけだから、行政もリスクを負って当然なのです。そうでなければ、移住して農業をする人も出てこないし、活性化なんか絶対できない。

しかし、農業に関しては、団塊の世代の人にもチャンスがあると思います。例えば、会社をリタイアして、就農する。今までの社会とのつながりを活かして自分の農業をPRして、そこに品物を送ることで一つの販路ができる。そういう意味では、都会から来たら黙って住むのではなく、むしろ農業分野、観光分野でも、今までのスキルを生かしてほしい。

また、移住ではいろんな人が入ってくる。そういう人を地域に巻き込めば、想像できないビジネスを生んだり、新しい文化を生むことがあると思います。移住というのは、すごい活性化の可能性を秘めています。

梅谷 移住については、もう一つ、北海道の経済の活性化という視点でのとらえかたができる。農産物をつくることはたくさんやっている人がいますが、作物をつくって加工して売るところまでを含めて、農業、第1次産業として考えないといけない。

いろんなノウハウと経験のある団塊の世代たちが移住をする過程で、その人がもつスキルとそのスキルが必要なところをマッチングさせる工夫を考える。すると仕事と移住が結びつき、最終的には北海道の活性化につながっていく。せっかく行政の施策としてやるんだったら、そこまで考えたらどうかと思います。

大山 移住でシニア層の人口が増えたら必ずサービス業が生まれ、雇用も生れる。そのことを期待している地域の方は非常に多いのです。

それから、私は個人的にでも実現したいと思っているものに「余暇型SOHO」というのがあります。50代の定年前の方々には疲れている方も多し。その人たちに会社の福利厚生の一環で北海道に来てもらって、8時から午後2時まではSOHOシステムで働いてもらい、2時からはゴルフをワンプレイする。そうすると、疲れた精神の癒しと仕事が一度にでき、しかもその受け皿には北海道が最適だということになります。

私はこの場合では、今まで、北海道の魅力ばかりを訴えてきましたが、実は全国的に「第二のふるさとづくり」の流れが起きてほしいと思っています。そのことによって北海道へのシェアが半分になったとしても、マーケットが3倍になるならば、そのほうが北海道にとっていいですし、首都圏の方にとってもいい。つまり、みんなにとってもいい。そうすると大義が生まれビジネスとして続くと考えます。

稲村 土井さんのように農業生産法人に携わって経営とか販路開拓というところに実力を発揮できる人はたくさんいると思うんです。以前、野菜直売所で欠品が出たら補充するサプライチェーンマネージメントを導入したら売上が1.5倍になったという話があります。そういうことは、きっといろんな業界の人とのコミュニケーションの結果で、これからも起ってくるのではないかと期待してしまっていて、そうなれば、おのずと北海道も元気になると考えています。

人と人のつながりを再生

井上 最後に、私なりにまとめさせていただきます。一点目は移住というのは家を売って住まなければいけないという悲壮な覚悟を持つ必要はない。実験的に1週間、1カ月、数カ月というような多様な住まい方もあるというようなことだったと思います。生き方が多様だということは、一つのことには封じ込めない、ルーズな部分があるということになろうかと思っています。

二点目は、移住促進という取り組みは、北海道が先駆的であったとしても、その他のところがいずれ追随してくるし、同様の動きが沖縄なんにもある。今後他の地域との競争はますますシビアなものになっていくことも予想されます。北海道が日本のその他の地域、世界中のその他の地域と競争しながら、団塊の世代を引っ張ってこなければ

ばいけないという意味で競争がシビアだということですね。

あと一つは、道内の各市町村が互いにライバルであるということです。ですから、それを道庁あたりが、全て



の各市町村に同じような促進プランを押し付ける形になっては、各市町村の戦略で差別化が図れない、競争が起こらないということになる。ですから、こういった動きを効率的、効果的に育てていくためには、いずれ早い段階で地元の商工会議所などが協同組合のような形で移住促進ビジネスを推進していく必要がある。函館のコンシェルジュの運動のように芽が出てきているものもありますが、それぞれの先駆的な部分で競争し合ってビジネスモデルをつくって戦ってほしいと思います。

私は、少子高齢化で地域の過疎化が進んでいく、これをいかに巻き返すかとか、疲弊してきている経済をいかにばん回するかというような観点から話を進めてきました。しかし、皆様のお話をうかがって、そうではなくて移住には人と人とのつながりのようなものをいかに再生していくかという意味があると考えようになりました。あるいはコミュニティビジネス等も含めて、地域の人たちがそれぞれの地域において住みやすいような形にするために、外部の人たちの技術やノウハウとか経験というようなものをてこにしながら、地域の活性化を図るとい方向に進んでいこうと思います。

今日は活発なご意見をいただきまして、ありがとうございました。



profile

稲村 秀人 いなむら ひと

1967年函館市生まれ。'89年北海道大学法学部卒業後、(株)日本交通公社入社。函館支店、北海道営業本部、本社を経て、'02年より現職。現在は主に外国人誘致戦略、北海道ドライブ観光推進など、ツーリズムソリューション事業を担当。交通ネットワークを活用した新たな地域活性化に関する調査研究アドバイザー、つるつる路面転倒防止委員会委員、北海道大学入試広報委員会委員。

梅谷 俊一郎 うめたに しゅんいちろう

1935年台湾生まれ。'62年慶應義塾大学経済学部卒業後、ウィスコンシン大学労使関係研究所大学院在学兼助手、修士、博士。日産自動車(株)勤務、日本労働協会研究員、東京学芸大学経済学教室助教授、香港大学経済学部Visiting Fellow、豪グリフィス大学School of Asian Studies Visiting Professor、東京学芸大学経済学研究室教授・学部主事を経て名誉教授。'99年より旭川大学経済学部教授兼大学院教授。(財)海外技術者研修協会評議員、旭川大学大学院研究科長、を経て、'05年より現職、(財)海外技術者研修協会監事。国際労働事務局 (ILO)、アジア生産性機構 (APO)、日本生産性本部、海外技術者研修協会などで講師やコンサルタントなどを務める。専攻は労働経済学、労使関係論。

大山 慎介 おおやま しんすけ

1962年厚沢部町生まれ。'85年学習院大学経済学部卒業後、北海道庁へ入庁。労働部、政策室、経済部等を経て現職。異業種交流グループ「S A S北海道」代表幹事、北海道生活産業創出協議会事務局長歴任 ('03~'05年)。

田澤 由利 たざわ ゆり

奈良県生まれ。上智大学外国語学部イスパニア語学科卒業。シャープ(株)に勤務した後、フリーライターとして独立。以来、3人の娘の出産、夫の5度の転勤による引越を経つつ、SOHOとしてパソコン関連の書籍や雑誌を執筆。'98年、「ネットオフィス」を実践するためにワイススタッフを設立。'05年4月(株)ワイススタッフに組織変更。北見工業大学非常勤講師、北海道みちとくらしと未来のネットワーク委員、ママさん安心協会理事、結婚ワクワクこどもすくすく県会議委員(奈良県)。

土居 健一 どいけんいち

1952年東京都生まれ。'73年に大学を中退後、冷凍食品会社に勤務。その後30代で自営業を開始。'93年北竜町に移住し、農業生産法人にて農業研修の後、'95年(有)ファームトゥモロを設立。6ヘクタールのもち米農家として新規就農。現在、トマト、南瓜の有機栽培を中心に10ヘクタールで営農。

コーディネーター

井上 久志 いのうえ ひさし

1947年生まれ。'70年北海道大学経済学部経営学科卒業後、三和銀行に入社。Bank of Americaエコノミスト、英マンチェスター大学博士課程、日興リサーチセンターニューヨーク事務所長・経済調査部長・チーフエコノミストを経て、'94年より現職。著書に『カントリーリスクの研究—理論と実証と評価モデル』東洋経済新報社(1985)、『国際経営財務の解明』(共著)中央経済社(1983)。