

基調講演  
「官民連携による地方創生」  
神戸国際大学経済学部教授  
中村 智彦

みなさん、こんにちは。今ご紹介にあずかりました中村でございます。

私は本業は大学で教えることございまして、神戸国際大学という六甲アイランドの本当に1番海に近いところにある大学でございますが、それ以外にいろいろ機会を与えられまして、1つは通信社さんとか新聞社さんの講演会で全国いろいろなところに行かせていただいております。

それから今ご紹介にあずかりました、総務省の地域力創造アドバイザーということで、ちょっと私は変わっております、通常は神戸、兵庫の大学におりましたら兵庫県枠で総務省の方に推薦をしていただくのが筋なのですが、私は実は山形県の推薦でアドバイザーに就任をしております。長年、山形県長井市、それからその隣の川西町というところの産業振興にずっと協力しております、その関係で総務省の創造アドバイザーというものに就任をしております。

それ以外にいろいろ、みなさんの中にも参加された方がいらっしゃるかもしれませんが、市町村アカデミーや自治大学校の方で教えさせていただいております、ラッキーと言いますか幸運と言うか、今日もいくつか事例をご紹介いたしますが、市町村アカデミーで受講していただいた市町村の職員の方が頑張っているいろいろな活動をされて、全国の好事例を起こしているということもございます。

私は少し普通の大学の先生とは違いまして、民間の企業に入りまして、転職して海外駐在をして、戻ってきてから大学院に行きました。その後大阪府の職員として働きまして、その後大学の方に移ったという経歴がございまして、ちょっと他の先生方とは違うわけですが、そういった関係でいろいろなところで市町村のビジョンづくりとかアドバイザーとかそういったものをさせていただいております。今日もその一部をご紹介させていただこうと思います。

(2頁)

その前に、コロナが一応5類になって一段落ということなのですが、今中小企業の経営者の方々といろいろなお話をする機会が多くなっております。私は昔からというか、かなり前から京都の中小企業の若手の集まりであります機青連、京都機械金属中小企業青年連絡会という、もう40年以上続いております会の顧問をやらせていただいております、ちょうど先週の金曜日は私がやはり

協力しております東京都八王子市と八王子の商工会議所と、民間が協力しております若手経営者の塾がありまして、そちらとの交流をするために京都からも何人か行きて、八王子で交流会をやっていたところではありますが、このコロナ禍の3年でいろいろなことが明らかになりました。

ここに書いてあることがよく一般的に言われることですが、せっかくの講演会ですから1つ申し上げますと、我々の大学の恥を晒しますと、皆様方もよく思い出していただきますと、2019年の暮れあたりからコロナというのが全世界で流行ってまいりまして、日本で大騒ぎになったのは2020年2、3月でございました。4月からほとんどの大学でオンラインで授業をやるように。皆様方の中には「大学はけしからん」と、「何でオンラインでやるのだ」という風なことをいろいろ言われたのですが、総務大臣もいなくなったことですから正直に申し上げますが、役所の方が多いからおわかりだと思いますが、今大学は箸の上げ下ろしまで文部科学省から細かく言われるわけでありまして。勝手にオンラインでやったりとかやらないということは一切できない。我々教員のところにも分厚い、分厚いと言ったって今はPDFとかで送られてくるのですが、細かく指示が送られてきて、文部科学省の方から「2020年4月から全面オンラインで授業をしろ」という指示が全国の大学に流れたわけでありまして。それを逆らうことはできない。その時に何が起こったかと言いますと、2020年4月の新学期からオンラインで講座をしなければいけない、上へ下への大騒ぎとなりました。その時にご年配の先生方なんかは、「いや、そんなのをすると留学生が困るのではないかな」と、とんでもないと。留学生の方が「早くオンラインにしないのですか」と、中国や韓国やベトナム、「うちの国では全部オンラインでやっていますよ」と、「日本だけですよ」と言われた。

4月になってオンラインが始まりました、みなさん思い出してください、何が起こりました？うちみたいな小さな大学だけではないですよ。大きな大学で私が非常勤講師に行っております関西大学を含め、私の友人がいます東北大学も、東京工業大学も、全部サーバーが落ちたのです。これは日本人は気がついておりませんが、世界から見たらびっくり仰天されたのですね。あの先進国の日本で、オンラインの授業をやっただけで大学のサーバーが全部落ちた。我々も日本というのは先進国だという風に思っていた。ところがそうではなかったということが目の前にポンと出てきてしまった。

それから2020年の夏に、JR西日本の社長さんが記者会見をされて何をおっしゃったかという、「目が覚めたら10年後になっていた」というようなことをおっしゃった。どういう意味かと言うと、みなさんの市町村でもそうですね。私も少しそういう風に思っておりましたが、「10年くらいかけて問題を解決すれば良いや」という風に思っていたことが、コロナが発生したことで一気に問題が噴

出した。

私は良かったのだと思っております。ダラダラとゆでガエルで行くよりは、コロナというのを経験して一気にいろいろな問題が噴出した。今日お集まりの自治体さんの中にも、例えば JR さんが手のひらを返したように「ローカル線を廃止にする」と、「もう持てません」と、「いや、話が違うではないか」という風に思っておられる方もいらっしゃるでしょう。移住定住の問題だってそうです。それからどうでしょう、コロナが終わったけれども、倒産件数は減らない、むしろ増えている。タクシーがない。何でタクシーが増えないのか、運転手がないから。何でだと。これは人口がすごい減っているからですよ。

(3頁)

これが一気にいろいろなことが問題になってきたのですが、最近私がいつも講演会で中小企業の経営者だとかあるいは自治体職員さんの研修の時にこれを言うのですが、コロナ禍の間でもものすごく話題になった言葉で、認知バイアスの罠というのがあるのです。認知バイアスの罠というのは、私たちは見たくないものは見ない、聞かないと。日光東照宮に猿のやつがありますが、どうしても我々が見たくないと。

先だっても仲良くしていただいております関西の方で人間国宝の師匠がいます、もう 80 近いのですけれども、何か私のことを気に入っていただいて、コロナの前はよく誘っていただいたのですが、コロナの間はどこも行けなくて、久々に「何年ぶりだろうね」と言ったら、「4 年ぶりくらいではないの」なんて言って誘っていただいたのです。お元気でございまして、もう 80 なんですけれども、「俺は揚げ物が好きだから」とトンカツだとか天ぷらだとかを頼むわけですよ。「師匠はすごいお元気ですね、どこも悪いところはないのですか」と言ったら、師匠が何と言ったかといったら、「20 年近く一度も健康診断を受けたことがないからどこも悪いことはない」と言う。

こういう方が時々いらっしゃるわけですが、みなさんもそうですよね。私はいつも申し上げるのですが、私はテレビの仕事なんかもさせていただきませんが、テレビなんかでよく一部の政治家の方が出てきて人気を博す方がいらっしゃいますが、最近関西でもどうでしょう、関西発の情報バラエティ番組というのに大学の先生は出なくなったでしょう。吉本のタレントばかり並んでいる。何で出なくなったかと言うと、都合の良いデータだけを出してきてご説明をされる。そうすると私どもの研究者というのは、「それは違いますよ」という風なことをいうわけですよ。あるいは「こうなりますよ」なんて断言しないのです。「こういう風な条件でこうなったらお宅の市町村のところでこういうことが起こる可能性がありますよ」と私どもは申し上げますけれども、必ずしもこうなるというよ

うなことは言えない。そんなことがわかったらこんなところに立っていないですね。

ところが関西の情報番組を見るとどうなっているかというと、大学の先生を引っ張り出してきて、「こいつはアホだ馬鹿だ」と罵って、馬鹿にしてやると。何でそういう風に見えるかというと、情報バラエティ番組というのは加工ができるのですね。どういうことかというと、端的に言いますと、私なんかもバラエティ番組を担当しますからお話しておきますが、よくここにワイプと言ってみなさんの顔がテレビで映るのですよ。そうするとタレントさんが頷いたりとかニコニコ笑ったりとかするのがありますよね。あれって後で撮っているのですよ。だからいつも笑っているのですが、私が「女房と畳は新しい方が良い」なんて、今みなさん頑張って頷かないようにしていらっしゃいますけれども、頷かなかったのに今日家に帰ったら奥様が「あなたそこ座って」と、「あなた何よ」と、「畳と女房は新しい方が良いと思っているの」と。「いや、俺はそんなこと言っていないよ」と、「あなた嬉しそうに頷いていたわよ」と言われるのです。何かというと私がしゃべった時にみなさんが頷かなかったって、別の話をした時に頷いたやつを撮られてしまうのです。ここにこう入れるのです。そうすると自分の都合の良い情報ばかりが入ってくる。

この中に議員の先生方もいらっしゃるでしょう。いろいろな皆様方賛成、反対がある。中には「あいつが言ったらとにかく反対だ」なんて方もいらっしゃいますが、きちんとした情報を取り入れて、見たくないものも見て、その上で考えていかなければもう生き残っていけない、そういう状況まで来ているのだということなのです。バラエティ番組を見て、皆様方が缶ビール片手にして楽しんでいただくのは良いのですが、そうではなくてきちんとした情報を、データを揃えてどうするのかということを経験しなくてはならない。これはみなさんをお願いをしたい。

どうしても皆様方が例えばみなさんの自治体のビジョンだとか、計画だとかをお立てになる。コンサルさんが来る、偉い大学の先生が来る、何となくできてしまう。その後どうなっています？みなさんの本棚のところに何年度ビジョンと入れたままでその後1回も開いたことがない。そういうことに陥っていく。これまではそれでも何とかあったのです。ところがもうこれからもう何ともなりませんよ。

(4頁)

何でかということ、1番なのはこれですよね。人口がものすごい勢いで減ってきている。例えば4年前と同じようなことをやったら、何で人が集まらないのだと。集まらないのは当たり前です、減っているのだから。年間に亡くなっている

方が 15 万人です。昨年度出生したのは 90 万人切っているのです。そうすると大体大まかに言いますと、毎年和歌山県が 1 個ずつなくなっていくくらいの人口減少を引き起こしている。ものすごいことが今我々の目の前で起きている。10 年前と同じことをやっても通用しないのです。

それだけではないですね、よく中国が、韓国が、タイがなんておっしゃいますが、その方と話をすると、いつ行かれました？「10 年前」と。10 年前と今とは全く違っている。ところが、自分たちは変わっていないのだという風に思いたい。しかし、残念ながらそういう状態ではないということなのですね。

#### (5 頁)

特に生産年齢人口がこれからものすごい勢いで減ってくる。つまり働く人が減ってくるということになります。そうなってくると、高齢者、女性、外国人、この 3 つなのです。皆様方の中にはいろいろなご意見があるでしょう、「女は家にいたら良いのだ」と。「家で子育てしていれば良いのだ」と、それは個人のお考えでしょうけれども、全体で見るとそれで行くと国が回らなくなると。

あるいは高齢者。確かに高齢者の雇用で今まで持ってきたのです。なぜ持ってきたのかと言うと、団塊の世代の方が多かったから、団塊の世代の方たちは 60 歳定年でその後働いていたからそれで持っていたのです。何で今人が足りなくなっているかと言うと、タクシーだってそうでしょ。コロナを契機にして、高齢のタクシードライバーがもうちょうど良いきっかけだということで、みんな個人タクシーは引退してしまったのですよ。では今度お客が戻ってきたからもう 1 回やるかといったらもうやりませんよね。次の世代がいるだろうと、次の世代はグッと人数が少ない。

「外国人はどうだと、外国人がいるだろう」と。さっきも控室でお話をしていたのですが、今外国人から見ますと日本は、我々は 20 から 30 パーセント大バーゲンセール中です。みなさんの中には、「いや、外国人が日本に来て 3, 4 年我慢したら国に帰ったら家が建つらしいよ」と、そんな話は 10 年前の話です。今やもう日本と給料が変わらなくなってきた、わざわざ日本に出稼ぎに行くメリットが段々なくなってきた。

そういった厳しい中でどうしますかというようなことを今言っている。

#### (6 頁)

これはみなさんの資料で「ス」が抜けているのですが、すいません、「ス」を足しておいてください。人口ボーナス。人口が増えているときは良かったのです、ガンガン行けたのですね。だから例えば大阪万博は何で成功したのかと言うと、大阪万博のあそこの用地というのは実は阪急電車が全部持っていたのです。私

は当時の阪急電車の社内報というのは手に入れて持っているのですが、阪急電車は万博開催が決まる前に何て言っていたかという、あの千里の丘陵のことを阪急平野と呼んでいるのですよ。自分たちだけで単独で開発してもペイすると、儲かると。それはそれだけ人口が増えていたからです。だからあそこの地下鉄の御堂筋線がありますよね。今千里中央になって今度は箕面に伸びますけれども、あの電車は元々何だったかと言ったら、千里中央の手前からキュッと曲がって万博公園に行っていたわけです。だから鉄道マニアの間で有名な一晩で切り替えたわけですね。万博が終了して、翌日から千里中央へ通勤電車として走るようになった。つまりそれは何だったかという人口が増えていきますから、万博で開発したやつがそのまま転用できた。だからあそこまで成功した、規模がデカかった。

ところが今現在我々がいるのは何かというと、人口オオナスといって人口が減ってきているのです。これは古今東西こんなものを経験した国はないのです。戦争とか疫病とかはあります。日本の歴史の中で人口が減った時期はないのかというとあります、1回だけあるのです。戦争も何もなかったのだけれど、豊かだったのだけれど人口減少したというのは元禄時代に少し減少したのですが、それもこんな急激に人口が減ったということはありません。ただ私は留学生なんかによく言うのですが、「今よく日本で見ておいて、ここでビジネス成功させると、この先お前たちの国でこれを持っていったら成功するぞ」と。この先中国もベトナムもタイも、みんな急激な人口減少と高齢化を迎えます。今の日本で高齢者ビジネスとか人口減少する中で経済をどうするかというのを成功させれば、これから大きなビジネスチャンスがあるということなのですが、いずれにしても大変厳しい状況になっております。

(7頁)

私が先ほど申し上げたように、どちらかと言うと東北だとかそういったところの地方自治体さんのアドバイザーをやっている。それから近畿ですと、今日も来ていただいておりますが京都府の向日市さん。それから関西のみなさんはびっくりされるかもしれませんが、私は東京都八王子市や北区の委員をやっております。東京都北区では産業ビジョンの副委員長、現在は委員長および座長をやっております。

今、関西では東京の悪口を言うとウケるみたいなのがあるのですが、私は逆に「みなさん東京のことを学びましょうよ」と。東京の自治体さんに行きますと、東京の自治体の強みだなどよく思うのが、東京23区の自治体と一緒に仕事をすると、いろいろな地方の出身者がいるのですね。もう多種多様です。関西の出身者もいれば北海道、九州もいます。その中でいろいろな議論をしていきます。今

日も私はみなさんに申し上げたいのですが、私がここに立っていること自体がおかしいのですね。元々自治大学校講師なんていうのは、私のキャリアで言うほとんど今までやることがなかった。これくらいまで困っているのですね。東京の自治体さんの方が私なんかを呼んでくれるわけです。関西は何か反東京だとか東京嫌いだとか言いながら何かになると大学の教員も東京からお呼びになりますね。何だか知らないけれど、変なことをするわけですが。みなさんの地元にもいろいろな大学があって、そこに若手の教員がいて、もちろん玉石混交でありますけれども、面白い教員がいるはずですよ。そういったものを呼んでいただいて、一緒にやっていくということが非常に大事なことになります。

ちょっとこちらをご覧くださいなのですが、こちらは総務省さんではなくて国土交通省さんが2020年にお出しになったやつですが、地方の温泉旅館がどんどん潰れていっていると。「これはマズイよな、これを何とかしないとイケないよね」というのでお出しになったものでございますが、日本の温泉旅館を3つに分けますよと。3割、衰退旅館群。これはもう事実上潰れていますよねと。まともにやっているのはどれくらいかというのと、まともにやっているのは2割しかない。では真ん中の3割はうまく行っているのかというのと、よく見ると酷いことが書いてあって、地域で中心的な位置を占めているけれども、積極的な資金調達意欲は乏しい。新規介入は難しい。そうするとまともに残っているのは2割しかないよと。

ところが私が何でこれを持ってくるかというのと、これは旅館ではなくて中小企業とか自治体さんも一緒ではないかと。生き残れるのは2割くらいではないのですかと。これは国土交通省さんが出してきているのですが、「ではこれはどうするのだ」と言っていて、「こことここはもう放っておいたら潰れるよね」と。お出しになってきているのは何かということなんです。

(8頁)

これを見るとどうなっているかというのと、「もうあなたたちが経営をやっていたら潰してしまうから、経営から手を引け」と言うわけです。「経営から手を引いて、そのまま閉館されてしまっただけでは困るので、ここをリノベーションしたりとかしてまとめて、専門の経営者に全部まとめて経営させろ」と。これ地方で私が講演会、中小企業のみなさんを集めてやるとみんなシーンとされるのですね。

「もうあなた方に経営をやらせていたのでは地域経済が持たないから、あなたたちが経営から手を引け」と。

このところでみなさん自治体だからわかると思うのですが、民間と役所が出してくる文書って違いますよね。この真ん中、地域有力事業者または新規事業者と書いてあるのですが、どうでしょう。民間経験がある方はおわかりだと思

ますが、通常民間では姫路または加古川とあった場合は、「姫路でやりたいのだけれど、姫路で場所がなかったら加古川でも良いよ」、つまり「または」の後ろの方が通常プライオリティが低いのですよ。ところがみなさんどうです、役所の場合。「または」の後ろの方が本音でしょ。これがまたはのうちはまだ良いですね、「等」と役所の文書でついたら。笑っている方がいらっしやいますが、「等」とついたら何でも良いというやつでしょ。

つまりこの文書の本音は何だと、さっきだって地域有力旅館駄目だったではないですか。新規事業者にやらせろと、ここに書いていませんが新規事業者が突然出てくるのです。新規事業者というのは何だというと、旅館で言うと星野さんとか大江戸温泉とかそういうところとか、もっと突っ込んで言うと今現在、実際みなさんの中で温泉地を抱えていらっしやる方はおわかりだと思いますが、今何になっているのかと言うと韓国の資本だとか中国の資本だとか香港資本だとかアメリカのファンドだとか、そういうのに任せてしまえと。あなたたちがやっている駄目になってしまうから、外からのやつにやらせれば良いではないかと。

どうですか。これは前々からあったのです。例えば北海道に行きますよね。北海道に行って、名前を前に1回失言して言ってしまって怒られたことがあるので今日は言いませんが、北海道の有名なお菓子屋さんとか何かで、今全く北海道ではない企業ばかりですよ。いわゆる内地の企業。小樽なんかに行ってみんなが北海道の企業だと思っているのだけれど、ほとんどが内地の企業が行って、北海道でやっているみたいな形でやって観光客がいっぱい来て、「北海道のお菓子は美味しいよね」って買って帰るのだけれど、地元の企業はどんどん潰れていつているのです。小樽なんか商店街見てくださいよ。昔からあった洋菓子屋、和菓子屋なんてほとんど潰れてしまったのです。

「仕方がないではないか」と、ある企業の方が私に怒って、「中村さん、どうしてそんなに批判的に言うのですか」と言われたのですけれど、「しょうがないではないですか、大体地元の連中がだらしないからでしょ」ってその方は私に言ったのです。「地元の連中がだらしないからどんどん潰れていつているのでしょ、私たちが行ってちゃんと地元のパートだとかアルバイトで雇用を維持しているのだから文句を言われる筋合いはないですよ」、「いや、あなたたちに文句を言っているわけではないです」と言ったのですが、悔しくないですかという話ですよ。これで良いのか。これは国土交通省からこういうのが出ていて、これは別に秘密の文書でも何でもありません。よく我々みたいな同業他社がこういうところに来て、私しか知らない情報だとか、みなさんが知らない情報がなんて嘘ばかり。そんなものここでベラベラしゃべったら大変なことになりますよ。これだってホームページで、インターネットで何ぼでも出てくるのです。



ところが私、全国各地講演会でいきます。観光地でこれを見せたってみんな見ていない。これでもう国からはボールが投げられていて、「どうしますかということになっているのですよ」という話です。

(9頁)

さらにもっと衝撃的な数字が、これも国土交通省が出しているのです。国内の観光客自体が大幅に減少していく。既に減少してきているわけです。今から20年近く前、講演会をやった時は、私もこれから団塊の世代の人たちが定年を迎えて全国に旅行に行きますから、ものすごく旅行が良くなりますよ、高齢者向けの旅行が増えますよ、みなさん頑張りましょう。

業者の中で特定業者の名前を言うと、近畿日本ツーリストさんが社内ベンチャーでクラブツーリズムというのをやった。あれはどういうのかというと、団塊の世代の方というのはお勉強が好きですから、松尾芭蕉の旅って松尾芭蕉の旅だけ行くのではなくて、事前に松尾芭蕉の勉強会をやって、クラブをやる。生野銀山に連れていくと言うのにただ生野銀山に行くのではなくて、その1か月前から生野の歴史についてという講座を受けてから行くなんていうのが、これがすごい当たったわけですよ。ところが団塊の世代の人たちがこれからずっと元気かということそんなわけないですよ、もう後期高齢者になっています。これから急激に観光客が減りますよと出ているのです、どうしますかと。これ延べ宿泊数で言うと、めずらしく官庁で楽観的な見方と悲観的な見方の両方を出しているのですよね。これ、26.6パーセントも減少しますよと。ではどうしますかという話なのです。縮小均衡するというのも1つだし、あと残っているのはインバウンドを呼ぶしかないよねという話です。

どうするか、それは地域の中で決めていかなければしょうがないです。「いや、うちはもうとにかく外国人は嫌だ」と。嫌なのだったらどうするかと、残り少なくなった日本人の観光客に来てもらうためにはどうするかというのを考えなくてはいけない。これが別に秘密でも何でもなし、国の方から出ている。こういうものをきっちり見ていかなければいけませんよね。

(10頁)

それからもう1つ、生産性と一時期話題になりましたよね、何だか訳のわからない方向に行っちゃいましたけれど。でも現実問題として、日本と似ていると言われるドイツ、ここを100とすると日本は何で儲けているかってはつきりわかっているのです。ここら辺見てください、輸送用機器。自動車ですよ。自動車って日本の貿易の20パーセントを占めています。

ところがみなさん、電気自動車でどうなるかというのを他人事みたいにご覧

になっていますね。これは大変なことが起こってくる。だから私のところにも最近依頼が多いのは、製造業がこれからどうやって生き残っていくのかというので、長野県にまた行くのですよ。去年も長野県さんに行ったのですが、長野県に諏訪というところがあって、諏訪のところにも中小企業があって自動車産業をやっているのです。これから自動車産業がもうなくなってくると、そうすると何だっというところ、これまで下請けで営業なんかやらなくても良かったところの企業が営業をしなくてははいけない。ではどうやったら営業ができるのだというので、去年長野県さんが何か月間かのコースでおやりになったのです。70社くらい来たのです。70社くらい来て、終わってから名刺交換させていただいたらびっくりしたのが、3社くらいがこれまで営業部門がなかったの、できないからと言って東京からヘッドハンティングしてきて、製造業以外の方で営業経験がある方を引っ張ってきて営業部門を作ると、これから営業をするのだと。こういうことをやっている。

民間はもう動いているのです。この中でみなさんの中で頭が痛いのは何だと言ったらここですよ。これ100ですから、農林水産は7.2になっている。全く競争力がない。しかし私は別に落ち込む必要はないだろうと。ここまで点数が悪いのですから。この94とか93とか86.9、家庭教師とか塾で働いたことがある方はわかると思いますが、この辺のやつを教えるのは嫌ですよ。なかなかこれを100点に持っていくのは難しいですから、これを引き受けるのだっというそのことこいつを引き受ける方が絶対良いわけですよ。ちょっと勉強させたらすぐに伸びる。だから今若い人たちで、ベンチャー系の結構ギリギリしている人たちが「農業だ」と言っているのです。「これから農業だよ」と言っているのは何でかというところ、ちょっと頑張ったら行ける。だからものすごいチャンスがある。ただしこれまでと同じような考え方で、他から来るやつを排除したりとか、新しい考えを拒否したりとか、そういうところはもう生き残っていけない。もうここまでこんなになっているのだからしょうがないですよ。

#### (11頁)

中小企業も同じで、生産性が非常に低いと。もう中小企業はある程度整理した方が良いでしょう。そんなことあるかと思われるでしょ？ゼロゼロ融資は終わりましたよね。みなさんの中で担当されている方は頭痛いでしょう。コロナが終わって、ゼロゼロ融資も雇用調整助成金も終わりました、お金がない。地元の金融機関に相談しに行ったら、「すみません、無理です」と。それで倒産と、私の周りでも倒産しているところは出てきています。だからきちんと金勘定とか何かができない、生産性が低いまま最低賃金が出せない、そういう企業はもう退場するしかないという風になってきている。それはみなさんいろいろなご意見があ

ると思いますが、そういう風になってきている。

(12頁)

ただしこのまま放っておくと私もそれで良いとは思っていません。地方の産業が衰退すると雇用がなくなるのです。この後に部会でおやりになりますが、働く場所がないところに移住定住するのですかと。だから私は山形で勉強会をやった時に、今内閣府で公開されている RESAS というのがありますね。RESAS で経済循環というのがすぐ出てきます。そうすると、経済循環が 100 で数字的には自活できているのですよね。1 番わかりやすいですからね。ところが経済循環が 50 とか 60、「自分たちが食べていないところに移住定住してくれるのですか」という話です。もちろんそれはいろいろな需要がありますからどこも 100 に持っていくのは無理ですけれども、何とか自分たちのところの経済循環を良くしていく、つまり輸出をしていく。外に持って行って売る、あるいは来てもらってそこで消費をしてもらってお金を落としてもらい、それをしない限りは生き残っていけないのですよ。

だからこの間から新聞社とかいろいろなところから私は意見を求められて、例えばお祭りで 10 万円の席ができたとか 100 万円の席ができたとかけしからんとかと言う方はいらっしゃいますけれども、私は良いのではないのですかと。祭りを維持するのに、自分たちで祭りを維持できなくなった、でもやりたい。だったら観光客にお金を出してもらえば良い。それが嫌だったら自分たちでお金を出すしかないのです。

(13頁)

そこまで今すごい厳しいところに来ているということで、この問題は今まで都市部とそれから過疎地の問題、これは総務省さんが頭を痛めている問題ですが、過去は地方で若い人たちを育てて、大阪や東京や名古屋に送り込んできたのだから、彼らが仕送りの意味で税金を地方に送るのは当たり前だとみんながそう思ってきた。ところが都市部も急激な高齢化が進んできている。私は北区で仕事をしていますけれど、例えば区民住宅なんか限界集落化しているのですよ。産業振興のところに、区営住宅の自治会の女性の高齢の会長さんがいらっしゃって、「ちょっとみなさんに聞いていただきたい」と。「もう区営住宅が高齢化して自治体が維持できないと。何とかならないだろうか」という話をされた。そんな中でもう地方にどんどんお金を送ることができなくなっていますよというのが現実問題として起こってきている。あえてそれを対立に持って行って、みなさんは煽って、何かおもしろおかしく言おうという方もいらっしゃいますが、私はそうではなくてみんなで共通している問題をどうやっていくのだと

いうことを考えなくてははいけませんよね。

(15頁)

地方で今自治体さんで何が起きているかと言うと、これは私が仕事している川西町の前の副町長のけだし名言で、人員は足りているが人材がないというね。これはもう本当に頭が痛い問題です。それから独自性を欠落するのは、みなさんすぐに真似をする。どこか都会の大手のコンサルさんと呼んでやればうまく行くと思ってやると、コンサルの方は同じ事例を繰り返し使う方がお金がかかりませんから同じものを持ってくるのです。

コロナの直前、私が仲良くしている京都大学の、やはり地域開発している先生が、「中村さん、久々に出たよ」と言って、「面白いからこれ見てみて」と送ってきたのが、信州地方のある自治体の総合計画ですよ。信州ですよ、みなさんご存じですよ、山ばかりのところですね。見たら、ずっと読んでいくと、海を活かしたまちづくりというのが出てくるのです。どこに海があるのですか、温暖化して海になるのかと言って。こんなのいっぱいあるわけですよ。だからこれ、自分たちでコピーしたってどうしようもない。

それからDX、これもそうですね。自分が使いたくないから使わない。「俺はガラケーしか使わないから」と。だからいくら市町村の若手職員から「何とかこういうのしてください」とか「SNSとかやりましょう」と言っても自分がわからないことはさせない。これではどんどんズレて取り残されていってしまう。

それから意外とこれ。小さい市町村なのに中でバラバラにしてしまっている。なかなか連携が取れない。それから営業感覚ですね、自治体さんも営業感覚がない。私は自分で自分の首を絞めるというか、もう私も年齢だから言いますけれど、私が今川西町なんかでやっているのは、先ほども何枚か何人にお渡ししましたが、私の名刺が川西町にあるのです。それは何かと言うと、ずっとそれまでお仕事していてやりたかったことがあるのです。いろいろな市町村の委員とかやりますよ、そこが大好きになって私も通って、泊まって、いろいろなことをやると。先ほど言ったように私は全国各地講演会に行くのです。年間に名刺が500枚とか600枚とかなくなるのです。そうしたらそれは名刺を配ったら、タダで宣伝できるではないですか。だから川西町の名刺を作ったのです。持って行って、年間に数百枚配っている。

ところがみなさんもどうですか、兵庫県さんも含めていろいろな市町村さんの委員会に行くと、委員長というのは大学の先生が来てふんぞり返って委員長席に座っていて、中には酷い先生なんかがあると「この市町村のことは1回も回ったことがない」とか「知らない」とかという先生が委員長をやっていると。それでコンサルさんが持ってきたやつをシャンシャンでやって終わると。それ

で良いのか、オール営業だという風に思わないと、議員の先生方も首長の方々もそこで関わっている大学の教員もみんな営業マンだと思ってやらないと駄目なのではないか。

だから皆様方が、職員の方に私がやると嫌がるのですよ。何でかと言うと、地方から東京に出張した時に、例えば山形の自治体の方に私は「山形料理の店を回ってください」と言うのですよ。嫌がるのですよ。「何で山形から東京に出張なのに山形料理回らなければいけないのだよ」と言って。「課長、これは公費で出張するのだから良いではないですか」と。そうするとある前の課長は嫌がっていたのですが、途中からハマってしまって、「これは面白い、中村さんに言われて良かった」と。何でかと言うと、実はみなさんの地元を離れて東京やら何やらに住んでいる方というのは何かを応援したいのですよ。応援したいのだけれど応援の仕方がわからないのですよ。ところがそういう、例えば山形から山形料理の店に自治体の方が行くでしょ。予想以上に歓待されるのですよ。イベントやる時にポスター張ってくれたりとかチラシ置いてくれたりとか。何か相談に乗ってくれたりとか、何かイベントやって宅配便を置く時に「うちで預かっておいてあげるから良いよ」とか、「うちの常連客連れていくよ」とやってくれるのです。ちょっとしたことなのですよ。その意識を、ちゃんとみんな営業マンだよということやっていかないといけないと。

(16頁)

それから知財の管理。これはもう悪質な人たちがものすごくいます。それから自治体なんかで許されるだろと言っていい加減なことをやると訴えられてしまう。それから善意が暴走していて、良いことしているのだから良いのだらうって。自治体に携わっていると悪意の第三者もいっぱい来ます。それからお友だち第一主義でおやりになってしまう方も結構地元でいらっしゃいます。何か自分たちの友人ばかり優遇してしまうと、それで中で内部分裂してしまう。

それから勘違いの助っ人ということで、これは地域おこし協力隊をめぐってうまくいっているのといっていないのとかあっていっぱいありますよ。私も現場で見えていますから大変だなと思って見ているのですが、1つはこの間もちょっとある自治体さんのを見て「ああ、これは良くないな」と思ったのは、例えば5人募集したと。5人募集したのだけれど3人しか応募がなかったと。これはけしからんから職員に言って「とにかく5人埋めろ」と指示をしたというのが出ていた。みなさん、この中で会社の経営者を兼職でやっている方もいらっしゃるでしょ。要らない人間は要らないのですよ、かえって大変なことになる。

ある自治体の首長さんが言っていたのですよ、「中村さん、最近は大変だね」と。「誰を呼んだら良いのだではなくて、誰を呼んだらいけないのかというのを

知っておかなければいけない」と言う。間違えたのを呼んでしまうと、これはとてつもないことになってしまう。ただ、何度も申し上げますが、この勘違いの中には受ける方もやはりある程度わかって受けないと逃げられてしまう。ここなのですよね。ここが今までとは違って、例えば SNS なんかがすごく発達していますから、ちょっとしたことが全国にバーッと流れてしまう。その点もやはり考えてやらなければいけない。

(17頁)

ここからちょっと、実はみなさんご興味を持っていただいたら外の展示コーナーに、総務省さんにご無理を言いましてブースをみなさん出しているの、「講師にもくれ」と言ってブースをいただきました。私が関係している自治体さんの資料を送っていただいて置いておりますので、ちょっと残ると悲しいのでぜひ持って帰っていただきたいのですが、北は秋田、山形からいろいろな資料がありますので、詳しいことを知りたいという方はそこに行って、持って行っていただきたいと思います。

1つは私がやっている山形県川西町というのですが、これだけでもたくさんお話があるのですが、1個だけ申し上げますとなぜこういうのを取り上げたかという、みなさんよく産直市というのをおやりになりますよね。本当に儲かっています？東京の有楽町、駅前にありますよ。そういうヤードがあって、そこにブースが。あるいは JR さんの東京駅の地下に KITTE というところがあるのです。言っておきますけれども、みなさん知っておいていただきたい、独り言だと思ってくださいね。東京駅の地下の KITTE というビルのところでよくイベントをやるのですが、ああいうところにみなさん持っていかれる。その後続いています？みなさん普段着ないような法被を着せて、野菜とか安売りして、確かに賑やかしで終わるけれど、その後何か続いています？続いていないでしょう。

私は山形県川西町に行った時に、20、30代だけ集めて「誰が何を言ったか一切言わないから好きに言ってくれ」と言ったら、1番最初に20代の女の子が手を挙げて何を言ったかという、「中村先生、私は何回も東京の産直市に行けと言うから行ったのですけれど、一度として東京の友だちを呼んだことがありません」と言ったの。「何でだ」と言ったら、「あんな格好悪いところ見られたくありません」と言った。我々おじさん、おばさんたちは何を考えなければいけないかと言ったら、みなさんの地方で住んでいる若い連中が自分のライフスタイルとか郷土を自慢して誇りに思って東京に持っていかないと話にならないのですよ。

それから「東京に持って行って、東京の友だちは恥ずかしいから呼べないみたいなイベント続けていてどうするのですか」と町長に言ったのです、「やめまし

よう」と言って。そうしたら町の職員に言われたのですよ、「中村先生、責任取れるのですか」って。「責任取れるのですかって今まで黒字になったことあるのか」と言ったら「一度もありません」と言う。「商品が全部売れたことあるのか」と、「一度もありません、いつも残って困っています」と。「では俺が言ったことで場所を変えて、やはり赤字で商品が残っても今までと同じだよ」と言ったら「同じです」と、「お前ら何を言っているのかわかっているのか」と。それで場所を変えたのです、やめてしまおうと。ものすごい人が来たのです。その代わり SNS とか全部使いました。

同じお金を使って、時間、動力を使ってやるのだったら、効果があることをしましょうよって。よくいるのですよ、コンサルの方なんかでみなさんのところに行って、「東京の下町の商店街で空き店舗があるから 1 週間やりませんか」と。「タダです」と言うのですよ。みなさん喜んで行くでしょ、商店街の賑やかしてやるのですよ。でも冷静になって考えてみてくださいよ、商店街の空き店舗でみんなが借りたいと言っているところを無理やり貸してくれるのだったらありがたいですよ、ずっと空き店舗で誰も借りないのですよ。プロが誰も借りないところ自治体が持って行ってそこで野菜とか売ったって儲かるわけないでしょ。要は向こうの商店街に利用されているだけなのですよ。

何のためにやっているのかって考えた方が良いでしょうって話です。だから今日はあえて見せませんけれど、資料で探したらすぐに出てくると思います。東京都内の世帯所得別に色分けした地図というのがあるのです。端的に申し上げると、お金持ち、貧乏人が住んでいるところはっきりわかるのです。ところがそれを見せるとみんなが「ああ」となるのですね。何でかと言うと地方から交通費、人件費かけて高い商品を貧乏人が集まっているところに持って行って売っているのです、だから売れないのです。こういうのをみんな見ないのです。

産直市だって東京でやっているって「もう十何年やっているから」と言ってずっとやっているのです。何でみんな民間が行くかと言ったら、市から商工会議所から補助が出るからしょうがないからお付き合いで行く。もうこれからそれをやっていたら生き残れないという話です。

(18頁)

もう 1 つは五城目町。この間洪水で今まだまだ大変なのですが、これは五城目の担当者の方は私の市町村アカデミーの講義を十数年前に受けたのです。その時に私が言ったのです。「もう 500 人規模の企業を誘致するのは無理です」と。だったらどうするかと、「500 人の雇用が欲しいのだったら 5 人雇う企業を 100 個生むようなことが必要です」と言ったら、真に受けてしまったのですよ。10 年間ずっと一生懸命 1 人のやつが産業振興をやったのです。この間認められて、

県庁の方に逆出向していましたが、彼は何をやったかと言ったら、東京から彼はいつも怒っているのですが、よく県とか周りの市町村が「東京の生活に疲れた方はぜひ移住してください」って言うてる、そんなやつ要らないって。東京の人間関係で疲れている人間が、地方の濃厚な人間関係の中で生きていけますか？ちょっと考えればわかるようなものでしょ。東京で食いつぶされた人間を呼んできてどうするのですか。だから彼ははっきり言っているのです、「東京で稼げていない人間は要らない」って。「東京で稼げている人間をいかに引っ張るか」って言うのです。

彼は何を考えたかという、なぜか知らないけれどこの五城目町って本当に小さい町なのですが、千代田区と姉妹提携しているのです。よくわからないでしょ？千代田区のそういう IT 企業が入っているインキュベーションのところに野菜かついで「野菜売らせてください」と行ったのです。本当の狙いはそれではないのですよ。毎月野菜を担いで売りに行ったのです。そこで IT 企業の社長たちと仲良くなって、「あなたどこから来たのだ」「五城目」「何だ五城目って聞いたことないな、どんなところなんだ、良いところだな」「来ませんか」と言って、「夏休みにまずみんな旅行に来てください」、次に何だと言ったら、意識高い系だから、「東京で教育するよりも五城目町に住んで子どもたちの教育をする方がのびのび育つのではないですか」と言って、嫁さんと子どもを引っ張ってきてしまった。

ここでもう 1 個だけ言っておきたい、これはうまく行ったのです。小学校の廃校跡をインキュベーションにして、全国でも珍しくすごい成功したのです。そうしたらいよいよ成功してきたから、よくみなさんのところでもあるでしょ、指定管理者で管理させようって。指定管理者で管理させようと言ったら、東京の某社が鼻が利くのですね。言ったらみなさんが知っている某社がもう嗅ぎつけて、「ぜひうちに任せて欲しい」と来たのです。そうしたら五城目町の町会議員の先生方、特にご高齢の方たちが大喜びした。「うちみたいな田舎に東京のあの有名企業が来てくれる、素晴らしいではないか」って盛り上がってしまったのです。

大変なことになった。「このまま行くと、せつかく自分たちでいろいろやってきたのに、東京のコンサルに任されてしまう」と言って。もう何年も前の話だから時効だから言いますが、私も何にも知らなかった。やってから 10 周年で記念講演会をするから来てくれないかと五城目町に行ったのです。そうしたら前の日に、仲良いから「先生、食事行きましょう」と。行ったら町の課長が 3 人くらいいるのですよ。「どうも」と言って、みんな正座して、「1 つお願いがあります」と言うのです。「このまま行って、この次の議会で放っておくと東京のコンサルに指定管理が取られてしまいそうだ」と。「だけど、この移住してきた人たちが一生懸命自分たちがやって NPO 作ってやろうとやっているのだ」と、「何とかご



協力いただけませんか」と、「これはお願いですがよろしく」と言って、講演会の前の日に言われた。それで講演会でいかに彼らがやっていたことが素晴らしいかということ若干ベーキングパウダーを入れて膨らませましてお話をいたしましたら、議員の先生方の中で、特に女性議員 2 人くらいが涙を流されて、「知らなかった」と。「こんなにすごいことをやっていたのだということを知らなかった」と言って、「大事にしなければいけませんね」と言っていた。1 週間後に私が知っているのは、議会で成功しましたと。だから地元のみんなでやってきたところが指定管理でやっているのです。

こういうのを、みなさん我々大学の先生とかって一過性で講演会とか行って繋がりないと思われているかもしれませんが、結構長いことお付き合いがずっとあって、いろいろな話をしながら実はやっているのですよ。

(19 頁)

「はちおうじ未来塾」というのもそうですけれど、ここは市と商工会議所、金融機関とそれから当事者が参加して起業塾をやっています。これももちろんいろいろな問題が起こっていて、これからどうするのだというのはあるのですけれども、みんなが協力してやっていくと。できるだけ多くの人に参加しやすいような形を取っていくということが大事なことになります。実はここはいろいろな各地の町のそういう経営者の会と連携もしています。先ほど申し上げたように先週金曜日は京都から来ました。

(20 頁)

それからこれは有名な、村からいきなり市に 2 階級特進した滝沢市ってあります。滝沢市はすごい面白くて、ここは教育にもものすごい力を入れています。何で教育に力を入れているかというと、やはり人口をこれ以上減らさないということで、隣の盛岡市から転居してくるのですよ。これ面白いのは、盛岡に国の出先機関があります。国の職員の人たちが岩手県に家族帯同で行くと、盛岡ではなくて滝沢に住むと言われているのです。滝沢の方が教育水準が高いから、いずれ東京に戻った時に教育が遅れないというので滝沢に来る。それで人気なのです。

それだけではなくてこの話は面白くて、滝沢市の職員は全部営業マンだと言われて、私は腹を抱えて笑ったのですけれど、スイカを売りに行った。今滝沢のスイカってブランドになっているのですけれど、1 番最初の時に当時村の産業振興課職員 2 人が暑い夏に「お前ら東京に行って滝沢のスイカを売ってこい」と言われて。1 週間スーパーだとか八百屋を回って「滝沢のスイカを置いてくれないませんか」と言って歩いたというのです。もう泣きそうになったと言っていましたよ。笑っていけないのだけれど笑ってしまうのが、当時全然ネームバリューが

なくて、「すみません、滝沢のスイカを置いてくれませんか」と言ったら、「滝沢？北海道か」とまず言われるのです。十中八九「北海道か」と言われるのです。その次に「ではそのスイカはいくらで売くの」「1個2,000円です」と言ったら「帰れ」と言われるのです。どこに行っても、「何を馬鹿なことを言っているのだ」と。1軒だけ、これは名前を言ってしまうても良いですよ、イトーヨーカドーのある店舗の店長が「何かお前ら変わっているな」と、「岩手の田舎から2,000円のスイカ売って本当に売れるのか」と言っ、「良いよ」って、「あんまり熱心でかいそうだから、うちの店先貸してやるから1回やってみろ」って、「滝沢のスイカフェアってやってみろ」と言ったら、それが大成功したのです。それでその店長がイトーヨーカドーの他の店舗にも紹介してくれて売っていったというのですけれど、1番最初の時には本当に逃げて帰ろうかと思ったと。

でもそれで今スイカがブランドになったので、地元の企業さん、岩手ガスさんがスイカのガスタンク。これ滝沢市はお金を出していないのですよ、高速道路から見えるのですよ。そのガスの会社の社長が、「あまりにすごい頑張っているではないか」と。「では滝沢はスイカということで売りに出そうよ」と。「では今度塗り替えるときにこのスイカの柄にしよう」と言っ。これは何か県の条例に引っかかったと言っ大変だったと言っいましたけれど、裏話を聞いたら大笑いできるのですけれど、県の条例に引っかかったと言っのですが、今これスイカのやつが高速道路から見えるのです。

これはもう1つ、はるかと言っリンゴ。パンフレットを置いてありますので見ていただいたら良いですが、1個2,000円のリンゴ。これも最初出した時には頭おかしいんじゃないかと言われたと。それは何でかと言ったら、産業振興課の連中が農家の人たちと一緒に飲みに行ったら、農家の連中が「そんなフジとか何かよりもうちの滝沢のリンゴの方が絶対美味しい」と言っ、「本当に美味しいんだな」と言っ酒が入っているから言い合いになっ、「本当に美味しいんだな、本当だな」という話になっ、当時の村長に交渉して非常に高額な非破壊検査装置を買っリンゴの中の蜜が何パーセント以上というものだけを選んで、豪華な箱に1個だけ入れて1個2,000、2,500円で売っのです。1番最初に私が行っ時にそれがあっ、その時は試食させてくれたのです。2回目から行っ時はくれない、もう売り切れてしまっ。もう地元をはじめ岩手県内の中小企業とかお歳暮で話題になるというので、売り切れてしまっ。

これもやはり市町村の職員が地元の若手農家といろいろなことをワイワイやりながらやっ、今やリンゴとスイカというのですごい売りに出っしています。パンフレットはブースのところにありますのでぜひ見ていただけたらと思っますが、

(21頁)

それからもう1つ、先ほど言った東京なのですが、これを何で入れたかというところ、この間自治体学校とか市町村アカデミーで話をしたら市町村の方がなるほどと言ったのですが、よくみなさんのところでいろいろな委員会がございませう。そうするとどうしても昔からの商工会議所の会頭、それから何とか組合の組長とかそういうのを入れていってなかなか動かないと、委員会も入れ替えられないと。

ではもうそれを触るのをやめようと、北区では今どうしているかと言うと2段階にしているのです。2段階というのはどういうことかといったら、ワーキングチームみたいな、今やっているのは担い手会議というのですが、若手の商店主とか社員の方たちを集めて、自由に意見を言っていただいて、それを上に出していくと。それは結構好評でして、1つは異業種の委員で来ている方たちの中のネットワークができる。今まで話をしなかった人たち、商店街の方たちと製造業の方たちが仲良くなって、そこで若手でいろいろな意見を交換したりする、それを上に上げていくという2段階の形にするとスムーズに行くようになりますよというようなことです。

(22頁)

それからもう1個は京都府の向日市も私が委員長をやっているのですが、向日市さんは近いので来てくださっています。今日は朝早くから大変ご苦労なことだったのですが来ていただいたのですが、ここは市長の考えもありまして、1回作った計画をそのまま3年間とか5年間放置すると、今の時代は流れが速いので事業評価と結びつけて、毎年ビジョンの文言を変えていくということをやっています。結構大変です。

私が委員長をやっています、もうお気づきだと思いますけれど私はちょっと変わっているのです、委員会でどんどん市民委員に発言をしていただきます。この間京都新聞の記者が取材に来てゲラゲラ笑っているのですよ。「どうしたのですか」と言ったら、「こんな面白い委員会初めて出た」と言って。「こんなにみんな意見を言うのですね」と。ただ言うのですよ、私が委員長席に座っていて、委員が座っている。委員が私の方を向いているのです、後ろに市の職員がズラッと前回並んでいるのです。全ての水道の方から何から全部いるのですよ。質問が出るたびに嫌な顔をするのです。私は見えるのです。委員の方々が見えないのです。だから時々笑って、「そんな嫌な顔をしないで課長答えてください」とかってやるのですけれど。でも私は「せっかく委員会でやってきて、いろいろな委員が来ているのだから、いろいろな委員に言ってもらいましょうよ」と。

委員の顔ぶれも変わっています、京都府の地域局の局長とか、地元の金融機

関の支店長とか大企業のそこの組合の組合長とか、それから当然商店街組合とか観光協会の会長とか全部入っているのですけれど、毎年結構大変なのですけれどね。年に何回か会議をやって、見直しをするようにしています。こういうこともやはり必要だという風に思います。

(23頁)

それからこれは京都の、先ほど言ったところですが、実は京都産業21というのがありまして、そこの担当者が非常にうまく回していっています。企業のみなさんのクレームで1番多いのは、せっかく一生懸命市町村の職員とやっても、3年経ったら変わってしまって、後継の人間が全く何もやってくれないといったようなクレームがかなり多くあります。その場合、県レベルの公社、大きいところだと市町村だと、例えば東京の台東区なんかも公社組織にしていますが、公社組織でプロパーの職員も置いて、そういったことがないようにしているのですが、京都は比較的うまく行っていて、純然たる民間だとはいうのですが、京都府の方が非常に支援をしているという例でございます。

(24頁)

それから手前どもの宣伝でございますが、今神戸市さんとうちの大学で、実はうちの大学があそこにあるのですが、あそこの裏の公園の改修工事に関してとか、それから神戸空港の国際線化に関して、先ほど申し上げたように私が航空会社にいたということもあるのですが、学生たちと一緒に勉強していこうということで、市町村の神戸市の方に大学に来ていただいてお話をさせていただいたのですが、教えている教員がこんなことを言ったらアレなのですが、意外と好評でした。

実は私は同じように市町村アカデミーの卒業生がいる蒲郡市の愛知工業大学という工学部、自動車の学生たちなのですが、ちょっと毛色が変わっているのですけれども、そこのところにも蒲郡市の職員の方に来ていただいて1時間、地元の蒲郡市でどういう産業振興をやっているのかというお話をさせていただいたのですが、意外や意外、工学部の連中からも大変好評でございました。ぜひ皆様方も、関係している大学の先生とかいらっしゃったら、臆せず行っていただいて、自治体ってこんなことをやっているのだよというようなことを話していただくと大変よろしいかという風に思います。

(25頁)

共通しているのは連携しているということ、それから独自色をやっているということと、みなさん調査・研究・勉強をしているということがございます。

(26頁)

コンサル任せにしないということ、外部からの意見を柔軟に聞き入れるということ、予算管理を適正にやっていくということが非常に重要なことになっていくだろうと思います。

(27頁)

先ほどから申し上げているように、いかに懐を大きくして受け入れていただくかということがあります。ぜひここでお願いしたいのは、若手の大学教員もどんどん使っていただきたいと思います。私がここでお話できるのも、実は若い時期、まだ30代の大阪府職員の際に、ちょうど20世紀が終わるということで関経連さんが21世紀を考える会というのをやりました。そういったところにまだ新人だった私を呼んでいただいて、そこで聞いておけという風なことを勉強されました。それから自治体の委員会なんかでも、委員から始めて、副委員長、そして現在は委員長をやっております。

これは自治体のみなさんに本当にお願いなのですが、お互い育っていくと。私どももよく考えてみてください。いきなり経験のない大学の教員を委員長に据えるととんでもないことが起こります。我々も委員で入り、副委員長をやり、そうすると副委員長の時にちゃんとみなさんの委員会でありますよね、委員長が欠席の際は副委員長が司会をつかさどるというのがあって、1、2回副委員長の時に司会をつかさどる。そうやって経験を積んでいって、今私もいろいろところで委員長だとかアドバイザーとかをやっております。

そういったことをやっていただきたいと。それをすることによって、みなさんを支えていく人材を育てていくことになる。それからもう1つ、市町村アカデミーとか自治大学校とか別に何ももらっていませんから宣伝するわけではないのですが、やはりそういうところで見えていますと、特に市町村アカデミーあたりでいろいろな市町村の方が集まって喧々諤々議論をしていく、討論をする、普段と違ったところでやる、そこでまたネットワークができてくる。非常に重要なことだと私は思います。特にこれだけ変化が激しい時期になると、そういった学んでいくということが非常に大事なことになります。

大変嬉しいことに、そこで教えた方たちが今こんなことをやっているから「先生、ちょっと近くまで来るんだったら寄って」とか、「こんなことやるからちょっとアドバイスください」ということもしばしばあります。そういったものを使っていたくということをお勧めしたいという風に思います。

(28頁)

駆け足でお話しをさせていただきましたが、ここ姫路でもまたうちの大学と連携して9月30日にイベントを、私どもの学生もお手伝いをさせていただくのですけれども、ぜひもう時間がない状況だということでみなさんお考えいただいて、一緒になって作っていくということをしていただきたいと思います。総務省さんの宣伝をするわけでは全然ないですが、先ほど言った私どもは総務省の地域力創造アドバイザーなのですが、これを含めて他のやつも皆様方が我々を呼ぶと、後で特別交付金でお金が返るとというのがございます。事実上タダで呼べるというのがありまして、近くに大学がないとかそういった学校がないとか、コネクションがないという自治体さんはそういったものを使っていただいてコンサルタント以外に、大学の教員とかを入れていただいて戦わせるというようなことも必要だろうと思います。

我々はよそ者として仕事をします。よそ者として私はそれで良いと思っています。山形県長井市で馬肉料理というのをやはり盛り立てたのは我々なのですけれども、それだけではなくて道路の拡張工事の委員会まで出ると言われて、今度道路の拡張工事の委員会まで出されました。「何で俺が道路の拡張工事に出るの」と言うと、「中村さん、ちょうど良いんだ」と。「お父さんの世代も中村さんのことを知っている、若い世代のことも中村さんを知っている、けどよそ者だ」と。お父さんたちは息子に言われると腹立つと、息子たちは親父に言われると腹立つと。役所の人間が言うと、お前役所の人間のくせに生意気なことを言うなど言われると。そこに我々大学の先生なんかがポツンと座っていて、「やはりこうなんじゃないですかね」と言うとみんなが納得すると。だからそこに座っていてくれと言って、何度が出たことがありますけれども、上手にそれを使っていたら良いのではないかなと思います。

もう駅まで迎えに来なければ困るとか、先生と言って祭り上げているようなコンサルや大学の先生は私は要らないと思っています。ある県に行った時に、課長が2人駅前まで迎えに来ると言うからお断りしました。だって駅から直結しているホテルで講演会なのですよ、道に迷うこともないのです。始まるのが17時で15時に着くって、15時に駅の新幹線降りる、「降りたところまで課長が2人迎えに行きます」と言うから、「人件費の高い課長なんて来なくて良いです」と言ったのです。「怒りませんか、大丈夫ですか」と、「そんな怒る先生いるのですか」と言ったら怒る先生いるというから、そんな怒る先生やめれば良いのです。コンサルタントとか我々大学の教員は雇って3年間使ってみて、実績が上がらなかつたら首を切ったらよいのです。私はみなさんにそう言っています。長く使っている必要はありません。3年やって、そりゃ100パーセントは取れないかもしれなくても、ある程度の成績が出ないのだったら切ればよいのです。

これは首長のみなさんにお願いですが、時々首長の方々で自分の大学の何か友だちとか後輩がやっているからと言ってコンサル押し込んできたりとか、何かそういうコネクションで入れる方がいらっしゃるのですが、確かに実力がある方だったら良いです。でもそうではないのだったら大変なことになります。それとぜひ市町村アカデミーとかでいろいろなコースがあります。そういうところで職員の方たちの研修を今だからこそやらせるというようなことをぜひお願いしたいということで、もう時間もなっておりますので終わりにしたいと思います。ご清聴いただきまして本当にありがとうございました。資料がブースの1番奥に、今ご紹介した市町村の資料を送っていただいておりますので、ぜひお持ち帰りください。どうもありがとうございました。