(講演1)

「高校生起業家の見る世界」

仲田 洋子 氏

(カッシー二株式会社 代表取締役兼 CEO)



仲田洋子(なかだ・ひろこ)氏プロフィール

中学生のとき、沖縄の次世代リーダー発掘・育成プロジェクト「Ryukyufrogs」に最年少で選抜される。2015年5月にカッシー二株式会社を設立。現在、沖縄県内の現役高校生ながら、自社メディア「ROLEMODEL okinawa」をはじめとして、地元沖縄の若者たちの選択肢を広げていくための事業を展開中。

一昨日、初めて三重に来ました。昨日は、伊勢神宮に行き、その後、海女さんの女性と交流しました。その方は84歳で海女小屋をしており、私との年齢差が68歳の元気な起業家で、パワーをいただきました。その後、三重の女子中学生・高校生と夕食をともにしました。三重の女性はパワフルだという印象を強く感じました。



「カッシー二」に込めた想い

まず、自己紹介をします。沖縄県在住の高校一年生です。2015 年 5 月に、カッシー二株式会社というウェブの会社を立ち上げました。今は、ROLEMODEL okinawa という沖縄の中・高生向けのウェブメディアを運営しています。また、「何かしたい」と思っている沖縄の中・高生へのコンサルティング事業を実施しています。

なぜカッシーニという会社名にしたかというと、小さな輪から大きな輪をつくって沖縄を元気にしていきたいという目標をもっているからです。「大きな輪」と「おきなわ」をかけていて、どんどん人の輪を大きくしていって、沖縄を元気にできないかなぁと思って名づけました。(注:カッシーニ(Cassini):土星の環の隙間のこと)

私は土星が大好きですが、土星自体に「古い体制を打ち破る」という意味があります。この意味と、土星の周りに輪があるので、私のトレードマークは丸メガネなのですが、丸メガネの小さな輪から、宇宙に広がる大きな輪をつくる発信をしたいと考えて、カッシーニ株式会社を立ち上げました。

IT・プログラミングとの出会い

「高校生の社長」というのは、なかなかイメージしていただきにくいと思います。 まず、私が 15 歳でどのように起業したかをお話しします。

私が起業するまでに三つのターニングポイントがありました。[1] 中学 2 年生の時に、IT と出会ったこと、[2] 中学 3 年生の夏休みに、シリコンバレーに研修で行ったこと、そして、[3] 高校 1 年生の 4 月に、ビジネスコンテストに応募したことです。

中学2年の冬休み、東京に住む姉のところに遊びに行きました。そのとき、何か面白いイベントがないかと探し、中・高生向けのプログラミングイベントをたまたま見つけました。iPhone アプリをつくってみたいと思って参加しました。すごく面白くて、自分で iPhone アプリをつくれたんだ!ということに感動しました。電卓をつくるプログラムだったのですが、ここにオリジナリティを入れたいと思って、その頃ドラマ「半沢直樹」で流行っていた「倍返し」ボタンをつけたのですが、自分の中で楽しいなぁという気持ちが膨らみました。自分のアイディアをすぐに技術を応用するこ

とができるプログラミングに感動して、ITの世界にのめり込んでいきました。

「ITって面白い、プログラミングをずっと勉強したい」と思い続けていた1週間後、学校に起業家の方が講演に来てくださいました。今の時代はITで自分の考えを形にするのだという講師の話と自分の考えがマッチし、「起業」という選択肢が自分の中に芽生えました。どうやったら起業できるかとか、自分の考えを形にするという話を聴いて、講師の話と自分の考えがマッチして、起業したい!と思いました。「どうやったら起業できるか」や「面白いイベントを紹介してください」といった風に、起業家の方にいろいろと伺うようになりました。シリコンバレーに渡るチャンスは、そのイベントの中で出会った方がつくってくださいました。

「Ryukyufrogs」とシリコンバレーでの出会い

シリコンバレーに行くきっかけになったのは、「Ryukyufrogs」という半年間の人材育成プログラムです。沖縄県の IT 企業の方々が実施しています。沖縄の次世代リーダーを育てるために、アイディアをもつ学生を集めて、IT 起業の聖地シリコンバレーを見せてあげようというものです。このプログラムは、すべて民間で実施しています。行政のように縛りがなく、自由に運営されています。本来ならば高校生以上が対象のプログラムなのですが、「中学 3 年生で応募したいんですが・・・。」と伝えたところ、「来る者は拒まない。」と言ってくださり、このプログラムに参加することができました。

「Ryukyufrogs」は、民間企業 40 社くらいがお金を出しあって、沖縄の子どもたちを育てたい、応援したいという思いだけで、損得を考えず、団体をつくっています。このプログラムによって、私はシリコンバレーに行くことができ、IT の聖地を見ることができました。Google や Twitter といった大きな会社と同時に、シリコンバレー特有のできたばかりの会社を見て、大きな刺激を受けました。

シリコンバレーというとそれまでは遠いイメージだったのですが、話してみると意 外に普通の方ばかりで、私にもできるかもしれないとの思いに至ったのが一番の刺激 でした。私の世界が狭くなりました。シリコンバレーで世界が狭くなった経験が、大

きなターニングポイントです。シリコンバレーでの体験がなかったら、今私は起業していなかったと思います。

ビジネスコンテストへの応募と起業

自分の視野が広がり、自分の周りの人はな ぜこんな狭い世界で暮らしているのだろうと 思うようになりました。身近な中・高生が、



もう少し広い世界を知ることができるようにならないかと思うようなり、ROLEMODEL okinawaのアイディアを半年くらい練りました。

誰かに評価してもらいたいとの願いが芽生え、ビジネスコンテストに応募したところ、全国大会(東京)で、社会貢献賞をいただきました。大会の運営者に「起業したいか?」と急に尋ねられ、「起業したい。」と答えたら、起業させてもらえることになり、あっけなく起業することが決まってしまいました。このチャンスを逃したくないとの思いが強くあったので、15歳で起業することになりました。

15 歳は起業ができる最年少の歳です。どうせ起業するなら、最年少がいいよね、ということで話は進みました。

「丸メガネ」と「爪跡を残す」

いろいろなイベントに行く際には、爪跡を残して帰ってこようといつも考えています。なぜ爪跡を残すかというと、その時は何も利益にならなくても、つけた爪跡が後々戻ってくるかもしれないと思うからです。そこで、自分自身を覚えてもらうために、丸メガネというツールを使っています。丸メガネは、結構覚えてもらえるツールです。丸メガネがあることによって、「あの時会った沖縄の丸メガネの子」と覚えてくださいます。その時にはつながらなかったものが、2年くらい経ってから、つながるよう

になったりします。種を蒔いてきてよかったと感じています。

丸メガネを覚えてもらうために、イベントの時は、丸メガネポーズでみなさんと一緒に写真を撮ってもらうようにしています。これによってかなり覚えてもらえます。人それぞれ何か違うことで覚えてもらうことが大事だと感じています。フェンシングの日本代表の方にも丸メガネポーズで一緒に写真をとってもらいました。



「ROLEMODEL okinawa」のねらい~若者の選択肢を広げる~

沖縄の中・高生の選択肢を広げることができないかと思って活動しています。なぜかというと、沖縄は離職率が高く、安定した職業である公務員や教員を求めてしまいがちだからです。親も安定を求め、中・高生も安定して将来は楽をしたいと思っているので、どうしてもそうした職業を選ぼうとします。その状況が、すごくもったいな

いと思います。公務員・教員を否定する訳ではないのですが、いろいろな可能性を知った上で選ぶことが大事だと思っています。そこで、いろいろな選択肢を知ってもらうことができないかと考え、ウェブメディアをつくっています。

ウェブメディア ROLEMODEL okinawa は、沖縄出身で、全国、世界で活躍してされている方を私がインタビューし、記事にしてネットで配信するサービスです。これに賛同してくださる方がたくさんいらっしゃいます。ハーバード大学の教授や、ハンガリーでハンドボール選手をしている方もいらっしゃいます。世界中で活躍している沖縄出身者が協力してくださっています。

ROLEMODEL okinawa は、親近感の感じられるメディアにしたいと考えています。仕組みを簡単に説明します。沖縄出身のロールモデルは地元の中・高生を応援したいと思っています。沖縄の中・高生は、「この人は沖縄の出身なんだ」とか、「同じ高校出身なんだ」と思えば親近感も涌きますし、すごい人に親近感がもてれば自分でも何かできるかもしれないと思えるようになります。そうした地元のつながりを利用したメディアをつくることができないかと思って、やっています。

FROLEMODEL mie I

私が今日お伝えしたいのは、ROLEMODEL mie をつくりたいということです。この取組は沖縄だけでなく、汎用性のあることだと思います。どこででも応用できると思います。三重の中・高生がもっと将来に希望をもてるようになるために、三重の出身者で、全国や世界で活躍している方を紹介すれば、どんどん面白いことが起こるのではないかと思っています。三重の高校生は17%しか地元に残らないとのことですが、まずはいろいろな選択肢を知って、県外に出ることもいいのではないかとも思います。83%の高校生が外に出ることができている状況を逆に利用して、ロールモデルとして活躍してもらうことは、三重のためにもなると思います。こうした流れができないかと思っています。



(講演2)

「あるものさがし 人口減少、グローバル化と地域からの挑戦」

岡本 栄 氏

(伊賀市長)



岡本 栄(おかもと・さかえ)氏プロフィール

三重県上野市(現・伊賀市)出身。早稲田大学教育学部卒業。1974年アナウンサーとして関西テレビへ入社。2012年9月までアナウンサーとしての活動と並行しながら神戸女子大学および帝塚山大学の非常勤講師を務めた。2012年11月伊賀市長就任。

伊賀市は、名張市とともに、旧7市町村でひとつのエリア「伊賀国」を形成していました。平成の大合併で、6市町村がひとつになって、伊賀市が誕生しました。三重県の北西部にある盆地で、400万年に琵琶湖が誕生した場所です。琵琶湖は動いていて、いずれは若狭湾に抜けると言われています。

鈴鹿山脈をはさんで西側になるので、水 系が大阪湾に流れます。食・伝統文化・言



葉なども、隣接の京都や滋賀などに近いところがあります。面積は、津市、松阪市に次いで県内で三番目です。合併時の人口は10万人を超えていましたが、毎年減少し、直近の国勢調査では9万377人となっています。多文化共生のまちであり、ブラジルなどの外国籍の方が4,500人くらいいらっしゃいます。そうした方を除くと9万人を切っています。

アクセスは、関西空港からも中部国際空港からも 2 時間、京都・大阪・名古屋・伊勢志摩からは 1 時間半くらいと、JR などは本数が少ないですが、道路交通の利便性が高くどこへでも同じくらいの時間で行ける場所にあります。

人口減少、財政縮減が進んでいます。平成 16 年に合併したときには、地方交付税が 95 億円あったのですが、10 年が経ったいま、15 億円削減されています。財布を絞ることは大変です。10 年先を見込んで、経済基盤をしっかりしないと立ち行かなくなります。地域の中で稼がなければなりません。

伊賀市の「いいもの」探し

どのように稼ぐかですが、実はわがまちにはたくさんいいものがあります。そのこと



をご理解いただくために、伊賀の歴 史と文化についてお話しします。

能の創始者観阿弥は、伊賀上野で 生まれています。県内で唯一天守閣 のあるお城と 400 年の城下町があり ます。秋の天神祭は屋台祭のひとつ として、世界遺産へ登録される見込 みです。鬼行列・山車屋台は、京都 の祇園祭とほぼ同じです。名前は天 神祭ということで大阪と同じです。 大和の大嶺山に行く時の修験スタイルです。京都・奈良・大阪のいいところを集めた お祭です。

また、伊賀は俳句の第一人者松尾芭蕉が生まれた場所です。松尾芭蕉の旅姿をイメ 一ジしてつくった俳聖殿もあり、秋には薪能が上演されます。

伊賀はなんといっても忍者です。日本一の忍者の聖地です。忍者は世界各国に知れ渡っているクールジャパンの重要なコンテンツです。インバウンドで外国からのお客様がたくさん来られます。1日に600人くらいが忍者衣装に身を包んで、伊賀鉄道を降りてきたりする訳です。4月に忍者フェスタを実施していますが、忍者体験などを楽しんでもらっています。犬用の衣装もあり、家族ペットぐるみの貸し衣装料金になっています。台湾・香港・中国本土・タイ・韓国などから来ていただいています。名産品には伊賀牛・伊賀米(特 A)・地酒 8 蔵・和菓子・漬物・かたやき・伊賀焼き・伊賀組紐・世界一の生産量のトルクコンバーター(変速機)などがあります。

ミラノ国際博覧会への出展

伊賀市では、これらを今までは利用しきれていませんでした。特に、情報発信ができていなかったのです。

そこで、2015年ミラノ国際博覧会(食の博覧会)に「忍者と食」をテーマに単独出展をしました。日本館のイベントステージでは、忍者ショーが人気1位となりました。3日間で9,900人に見ていただきました。忍者衣装は写真攻めでした。



食ですが、牛をサイコロステーキにして配ったところ長蛇の列となり、大変好評でした。お酒も好評です。伊賀市には「乾杯条例」があるので、お猪口で飲んでもらいました。自分たちが育んできたものが世界に通用することを実感することができました。国内のみならず、世界に打って出ることの重要性を感じました。



伊賀ブランドづくり

東京上野でのフェスタには、3 日間で 20 万人くらいの来場者があります。 大阪の天神橋ではパレードを毎年現 地の商店街と一緒に実施しています。 浅草の物産展では、オリジナルメニュ ーをつくってもらっています。ほかにも、シェフなどに集まってもらって、マッチングフェアを実施しています。台湾台東県との産業連携では覚書を締結しました。さらには、IGAMONO認定委員会をつくり、物産に認定のマークをつけて販売をすることにしています。

インバウンド・おもてなしと地域づくり

来る人口減少時代を下支えするには、社会減少をどれだけ抑えられるかにかかっています。そのためには、若いひとが来てくれ、住んでくれることが大事になってきます。安定した経済基盤があって、安心して子どもを生んで育てられる環境が必要だと考えており、こうした観光産業を確立していきたいと考えているところです。

そのためにインバウンドとしてのおもてなしの態勢をつくっていくことが重要だと思っています。自分たちの地域をどうしていけばよいか、市民のみなさんがしっかりと自分の課題として認識していただくことが大切だと思っております。地元にはすばらしいものがあります。ないものねだりをするのではなく、あるものを探して磨きをかけていく、市民のみなさんがそれを自分のツールとして使っていくこと。それを考えていくことが大事だと感じているところです。



(講演3)

「夢古道おわせの挑戦と人材育成」

伊東 将志 氏

(株式会社熊野古道おわせ支配人)



伊東 将志(いとう・まさし)氏プロフィール

三重県尾鷲市出身。1992年尾鷲商工会議所経営指導員となり、地元企業の経営支援に携わる。2007年商工会議所が中心となり設立した(株)熊野古道おわせに出向、夢古道おわせの運営に挑む。2013年(株)熊野古道おわせ支配人に就任。

私の祖父は岩手県宮古市出身で、東北弁だったので「宮古」さんと呼ばれていました。3·11(東日本大震災)以降、自分のルーツを強く感じるようになりました。その中で、地方が抱えている悩みは、全国同じだなぁと思うようになりました。日本中でひとが減っています。尾鷲市の人口は現在約1万8,000人です。



世界の先進諸国の中で最初にひとが減り始め、少子高齢化を迎えているのが日本です。世界の国々が歩んでいる同じ道を、我々が先に歩んでいるということです。その中でも尾鷲市の高齢化率は高く、市内には高齢化率80%の漁村もあります。そのまちが仮に、豊かに元気いっぱいのまちづくりをやっていたら、世界の先進モデルになるかもしれません。その意味で自分のまちでやっていることは面白いと思っています。

「夢古道おわせ」の運営~試行錯誤の連続~

私は尾鷲から一歩も出たことがありません。高校卒業後、商工会議所に就職しました。2014年、熊野古道は世界遺産登録 10 周年を迎えました。尾鷲の中にもいろんなものがあることに地元のひとも気づき出しています。

「夢古道おわせ」は、道の駅のような観光交流施設です。「夢古道おわせ」は、尾鷲市さんが建物を建てられて、別のところが運営をするというスタイルの施設です。官民一体の施設なので、「どうせ失敗するだろう」といったイメージでとらえられていました。この施設の運営会社を探さなければなりませんでした。小さいまちなので、引き受ける体力のある会社はありませんでした。そこで、みんなで運営しようという

ことになりました。出資を一口50,000 円で募り、レストラン・お土産物・お風呂の運営会社をつくることになりました。2,760 万円が集まり、会社を運営することになりました。

「夢古道おわせ」のオープン当初の目玉は、お母ちゃんのランチバイキングでしたが、立地条件はよくありません。幹線道路から離れており、



過去に閉鎖されたリゾートホテルがあった場所です。そのため、来てくれるひとに、 どこにもないサービスを提供する施設でなければなりませんでした。ランチバイキン グでは、三つの集落ごとにチームができました。

オープン後、第一期 6,700 万円の赤字、第二期 20,000 万円の赤字となりました。 挽回のためのお風呂をオープンさせるには、追加で 600 万円の現金が必要で、しかも そのお金を 3 週間でつくらなければなりませんでした。そこで、入浴回数券 1 万円分 を 600 セットつくって、とにかく売りまくりました。そのおかげでオープンできまし た。追い込まれると、ひとは力が出るものだと、その時思いました。

「100 のありがとう風呂」~人口減少地域での起業~

その後、黒字になって、集客は達成しました。ランチバイキングも順調で、お風呂も年間70,000人を超えるようになり、夢古道全体で年間20万人くらいになりました。しかし、尾鷲の人口は、毎年約400人ずつ減り続けています。高校生が卒業して約200人ずつ減っています。6~7%くらいしか地元に残りません。大学が遠くて通えないから出て行かざるをえないのです。

集客ビジネスがまちを救うと思っていましたが、集客だけをやっていてもだめだと思い始めました。ビジネスがうまくいっていたその頃、真面目に深く深くどのようにアプローチをしていけばよいかを考えました。

いろいろなことをしました。そのひとつが林業です。尾鷲は雨の多いところで、屋 久島と並び日本で1位、2位の多雨地帯です。そういう環境が尾鷲ヒノキをブランド にしていました。教科書に自分のまちの名前が出てくることで、子ども心に誇りを感 じていたものです。ところが、ひとびとが木で家を建てなくなると、尾鷲ヒノキの名 前も聞かれなくなっていきました。特に間伐材などの細い木は全く売れません。それ をなんとかしたいと思ってきました。



間伐材である小径木は、日本中で、 そのまま山に残されゴミにされて います。その結果、水害の原因となっています。私たちは、尾鷲ヒノキ の小径木を輪切りにして風呂にイベントを実施しました。敬老の日に、 高齢者への感謝の気持ちを小径木 に書いた「100 のありがとう風呂」 として展開しています。尾鷲ヒノキ

をさわってもらって匂いを嗅いでもらうようにしました。「ヒノキの匂いっていいね」

と言っている声を聞いた林業関係者が救われるのではないかと思いました。

当初は夢古道の湯の一軒だけで始めましたが、子どもたちが絵を描くことをマニュアル化しました。これを朝日新聞さんが取りあげてくれて、日本中に広がっていきました。全国の銭湯で尾鷲の小径木を浮かべるプロジェクトを実施してもらって、6年間で430店舗、150万枚が活用されるようになりました。北海道から沖縄まで、敬老の日の同じ時間に尾鷲ヒノキを浮かべるという状況になりました。そのすべてに感謝のメッセージが載っている訳です。夢古道に20万人を集めるのは大変ですが、こうしたイベントにより全国で100万人集めることができることがわかりました。

地域の誇りと「ひと」を創る~長期実践型インターンシップ事業~

我々がやらなければならないこととして、集客だけではなく、尾鷲を出ていったたくさんのひとに、「尾鷲は元気ですよ」とメッセージを伝えることも大事だと思います。郷土とのつながりを切らないための事業をやっていかなければならないと思います。

「生まれはどこですか?」と聞かれて、自信をもって「尾鷲です」と答えることができるようにしたいです。そうしたひとをたくさんつくりたいです。相手が知らないだろうと思って、「尾鷲」とか「伊賀」と言えなくて、「三重県の・・・」のような言い方になることもあるのではないかと思います。はっきりと言えるように、恥ずかしくなく地域のことを伝えてゆけるまちづくりをしていきたいと思っています。

私一人でやっているのではありません。一緒に戦ってくれたのは大学生など若いひとです。「長期実践型インターンシップ事業」というプログラムを実施して、ます。学生が夏休みや春休み、時には休学して、自分が面白いと思う企業などでインターンシップをする事業です。ほとんどの学生がネットで検索してアプローチをしてきます。うちの場合は、2



~4 か月が多いです。「ありがとう風呂を全国に広める事業を一緒にやりましょう」、「僕がやりたいのは集客ではなくて、広めること」、「生まれ育ったまちのために、もしくは日本のために、社会課題とされていることを解決していこう」ということを、まさに、こういう場で呼びかけています。

「一人でも二人でもいい、一緒に戦ってくれるひとを募集しています」と言うと、 縁もゆかりもない学生がどんどん応募してくれます。本当に面白いです。東京など遠 隔地から学生が来てくれます。スカイプなどで面談し、「何日から来てください。待っているよ」と伝えると「わかりました」と返ってきます。ところがそんな学生からも「尾鷲ってどこにあるんですか?」と聞かれます。彼らにとっては、「挑戦させてくれるところ」「自分を導いてくれるところ」であれば、どこでもいいのです。我々は、そういう地域にもなれるのです。

いい「師匠」が、若者を呼ぶ

意欲ある学生をマネジメントできる責任者や経営者がいればいいのです。リーダーが本気かどうかです。この事業は、大人の研修です。学生に何かを教えるというのではなく、我々大人側が、成長できる研修プログラムだと思いました。18、19 のいろいろやりたい盛りの若者に、一緒にプログラムをやらせる訳ですから、もっとやるべきことがあるかもしれないとも思いますが、彼らは本気で来ます。彼らの貴重な何か月間を無駄にさせないようにする義務があると思うのです。師匠と弟子の関係です。弟子をとらなければ師匠になれません。師匠になるための研修をやりました。実は、受け入れ側の大人が試されているのです。

求人も同じです。ひとが減っていく訳ですから、魅力的なところにしか就職に来ないようになります。時代は変わってきており、今や給料では縛れなくなってきています。であれば、何で引っ張るかです。その何かについて、私は「いい師匠」なんじゃないかと思います。

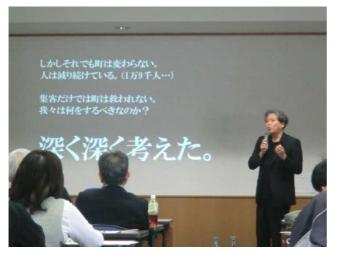
そこから、ひとが集まるまちについて、こういう仮説を立てました。「学生を本気にさせられる経営者や事業責任者が多いほど、そのまちに挑戦者や若者が集まる」。 変わるべきは大人ではないかと思います。それに気づけているかどうかに、僕は注目しました。

僕は平成24年に一旦商工会議所に戻ることになります。その時に、商工会議所版の「長期実践型事業プログラム」をやらせていただきました。三重県から800万円の予算をいただいて、商工会議所の中に事業部をつくり、そこで、2人雇いました。その2人は後に専務理事になります。このプログラムには、なんと20人を超える応募がありました。なぜ来るのか。それは僕らが本気だったからです。

今度は尾鷲市さんからお話をいただいて、平成 26 年から「地域おこし協力隊」ができました。総務省の事業で、社会人が会社を辞めて地域おこし協力隊として、見ず知らずのまちへ行き、約 250 万円の年収でそのまちのことをやっていく事業です。ここでも、社会人を引っ張ってこなければならなくなりました」。若いひとバージョンと大人バージョンの二つをやりました。商工会議所版の地域おこし協力隊への中間支援事業ですが、最初に行ったのは僕です。いろんなことに応用できると考えました。

尾鷲市に九鬼町という集落があります。500人しか住んでいないのですが、10年前につぶれた「つどい」という喫茶店を復活させ、まちに「つどい」を取り戻すという

プロジェクトを行いました。



また、尾鷲市の早田町という 150 人の漁村では、女性が働く職場をつ くるというプロジェクトを立てまし た。この二事業では、「日本仕事百貨」 という求人媒体に 2 週間だけ載せる 求人方法を取ったところ、なんと 30 人ほどの応募がありました。商工会 議所の HP にも市役所の HP にも載せ ず、ハローワークにも求人は出しま せん。最終的にはハローワークを通

すのですが、30人の中から2人を採用しました。

「大人」が変われば、「まち」が変わる

「ひとは何のために働くのか」とみんな考えているのだとわかりました。特に、東京のような都市部に出ていった若者たちは迷っているのです。頑張って大学を卒業して、大変な就活を乗り切って就職したにもかかわらず、2~3 年での離職率が 3 割を超えている現状です。公表されている数字で 3 割ですから、4 割近くあるのではないかと思っています。みんな迷っています。だから、早い内に「師匠」に出会わなければなりません。師匠のいるまち、それは東京ではなく、地方です。世界の先進モデルをつくっているわれわれのところです。150 人、200 人といった小さい集落でやろうとしています。その方が、自ら行ったプロジェクトの結果がよくわかるからです。

人材育成は、まず大人側の受け入れ態勢がしっかりできているか、そしてどういう プロジェクトで進めていくのかが大事だと思っています。僕は、小さなまちで静かに このことに挑んでいます。人材育成は、そもそも学び高め合うものですし、変わるべ きはわれわれではないでしょうか。挑戦できるところでしか、ひとは成長しないと思 います。それは、大人も子どもも同じです。日本を、大きく言えば、世界を変えるか もしれない第一歩を、生まれ育った尾鷲のまちで、夢古道おわせで始めています。

すべては、自分の生まれ育ったところに誇れるもの、誇れる地域をつくるためです。 元気な尾鷲をつくるためです。

ひとづくりってなんだろうと考えました。42歳の私が頑張って、わ~っと言っていたら、楽しそうに見えるじゃないですか。そして興味をもっていただいた方には、「一回来てください」「お酒の好きなひと、一緒に飲みましょうよ」「一緒に話をしましょうよ」といったことを言いながら進めています。切羽詰まったまちだからこそで

きることがあります。小さいまちだからできることがあると思っています。でもそれは、日本中で、世界中で起こることです。もしかすると鈴鹿もそうかもしれない。鈴鹿の周辺部がそうかもしれない。伊賀もそうかもしれません。沖縄ももしかしたらそうかもしれません。人材育成の前に準備しなければならないことは、大人側にあると思っています。

