

特集：自然災害のリスクに備えて
——震災から4年、診断士ができること

第4章 被災地域に乗り込んだ 復興支援活動記

—石巻市尾ノ崎地区古民家再生 プロジェクト実現までの道のり



田邊 寛誠
宮城県中小企業診断協会

1. プロジェクトの概要

東日本大震災では、公的機関・民間を問わず、多数のプレイヤーが被災地に入り、その復旧・復興のプロセスにかかわってきた。筆者は、独立診断士として被災事業者への支援活動を行うほか、宮城県石巻市の尾ノ崎地区での古民家再生プロジェクトにかかわっている。本稿では、産業再生のみならず、地域活性化および筆者が診断士として行ってきた地域密着活動からの学びについて紹介したい。

(1) 活動に至った背景

東日本大震災後、前職を辞めて診断士として独立開業を模索していた筆者は、時間的な余裕ができたこともあり、当初ボランティアとして被災地域の復旧活動に携わり、現地のニーズを収集していた。

当時は100万人以上のボランティアが現地を訪れ、肉体的・知的な労働を問わず、復旧作業に従事していたが、無償で供給される善意の活動だけでは継続性に限界があり、ビジネスの仕組みを通じて、ヒト・モノ・カネを循環させる機能が必要とされていた。

筆者もこれまでのキャリアや診断士としてのスキルを活かし、瓦礫撤去などに代表される復旧事業の次のステージとなる、産業の再生に役立つための手がかりを探求していた。

その1つとして捉えたのが、「古民家」で

ある。筆者は被災後の「まちづくり」を継続的に支えるための拠点を、地域の文化的資源である古民家（歴史的建造物）に求め、その保護・修復・活用を通して産業的な基盤づくりに努めてきた。

(2) 現地でのネットワークづくり

古民家の活用にたどり着くまでに、その保護を訴えた学術関係者および地域住民の存在と、その活動を後押しした国の復興事業制度について以下に挙げる。

①被災した歴史的建造物の保護

被災した歴史的建造物については、大学研究者が中心となり、早期保護に向けて活動していた。しかしながら、民間管理の古民家などの文化資産は、被災後の自力復旧が困難で、解体に向けた公費助成の制度もあることや、過去の震災でも解体事例が多数存在したことから、解体するケースが増えていた。

歴史的景観の維持という観点から面的な保存を望む関係者と、故郷の風景を残したいという現地住民がいる一方で、地域の伝統建築様式として名高い気仙大工の手がけた古民家が立ち並んでいた石巻市尾ノ崎地区でも、古民家解体が相次いでいた。

②国の復興支援制度

そうした背景下で、内閣府の復興起業支援ファンドの公募が始まった。本制度は、社会的企業の起業促進を図り、地域の中間支援団体が受け皿となって実施されたもので、石巻

ではNPO法人石巻復興支援ネットワークが受託し、地域の起業者を支援することとなった。幸いなことに、筆者が進める古民家再生プロジェクトもその支援を受けることが決定した。

このようにして、古民家の保護・活用と地域拠点づくりを目的とした「尾ノ崎古民家再生プロジェクト」が発足し、国の支援金を受け、活動を開始したのである。

(3) 事業展開

古民家の活用とひと口に言っても、どのようなビジネスモデルが描けるだろうか。本プロジェクトでは、地域の産業基盤づくり（集客・販売を通じた雇用創造）を主目的とするため、単に学術的な建造物保護だけではその目的を達成することはできない。

古民家のある場所が市街地から遠く、津波被災の中心部だったため、まずは物理的な復旧と被災地域の紹介やファンづくりを兼ねて、他地域からのボランティアを募集した。

① ボランティアツアーの受け入れ

東日本大震災が広範囲の大規模災害であったことから、ボランティアは近隣からはなかなか集まらず、もっぱら遠隔地頼みであった。

本プロジェクトでは、上記支援ネットワークを通じ、関西圏で福祉系旅行事業を手がける「NPO法人しゃらく」を紹介され、正規のツアーとして被災地ボランティアバスツアーが組まれることとなった。

② ボランティア活動

本ツアーも、当初は泥かき、瓦礫収集などの一般的なボランティア活動が行われたが、回を重ねるごとに、受援者側、支援者側で活動に向けたお互いのスタンスが変化した。

津波に倒れた古民家を再生し、地域に再びはびきわいをつくりたい

田邊 真誠 Masahito Takeda

本プロジェクトは、国や自治体からの支援を受け、被災地の古民家を再生し、地域の産業基盤づくりを目的とした活動です。被災地の現状を調査し、古民家の活用方法を検討し、地域の起業者を支援することを目指しています。

本プロジェクトの活動内容は、古民家の調査・調査・調査、古民家の活用方法の検討、古民家の活用方法の実践、古民家の活用方法の普及などです。

本プロジェクトの活動は、被災地の復興に貢献し、地域の産業基盤づくりを促進することを目指しています。

お問い合わせ先：NPO法人しゃらく 代表理事 田邊 真誠
TEL: 090-4555-1111
Eメール: masahito@sharaku.org

本プロジェクト紹介記事

まずは、受入対象エリアの拡大である。古民家周辺から集落の共有地（寺・神社・集会所など）、仮設住宅などに広がり、関係者の数も増え、その構成も多様化が進んだ。

また、尾ノ崎地区は漁業集落であるため、漁業者とのかかわりが多くなり、活動内容もカキの養殖再開準備や養殖用いかだの組立など、現場のニーズに沿ったものとなった。学生などの若い参加者にとっては、田舎での生産現場に密着した作業が初体験となるケースが多く、おおむね好評であった。ツアーが夏季中心に設定されたことから、特に長期休暇を利用した学生たちには利用価値があった。



ボランティアの風景

③ 震災語り部

震災後に仮設住宅が海の側から離れたところに設置されたことなどから、毎日は海辺に通えない者が増え、地域における共同作業の担い手不足が生じている。よって、海辺で作業を行う被災者側の立場でも、若年世代を中心とした外部協力者の重要性が増していた。

また、共同作業により、被災漁業者と地域外ボランティアとの間での会話が弾んだ。特に被災者にとっては、被災者同士でなく、無関係の地域外の人に向けて震災体験を語ることで、一種の癒しになったようである。

また、ボランティアには関西圏の参加者が多く、南海トラフ地震についての関心も高かった。被災者は、将来への教訓として親身になって語りかけていた。

コミュニケーションは、話し手と聞き手が「そのつもり」になってこそ、はじめて成立

するものである。図らずも、作業と会話が自然に成立した本事例は、ボランティアのみならず、被災者にとっても非常に有意義となった。

上記の点を踏まえ、ツアーの企画趣旨を、学びと成長の機会を提供する復興スタディツアーとして、これまでに500人以上の受け入れを続けている。また、同支援ネットワークを通じて、首都圏などから地域外企業の新人研修などの場としても、ツアー客とほぼ同数のボランティアを受け入れている。

2. プロジェクトの成果

本プロジェクトは、被災地復興活動の事業化を意図して運営されたものであり、その成果の捉え方が重要となる。ソフト面のサービス提供を主にしていることから、具体的な指標計上が困難なものもあるが、特徴的な部分を以下に記す。

(1) ヒト

被災後、他地区の仮設住宅などへの移動を余儀なくされた現地住民のほとんどが、被災した故郷に目を向け、本プロジェクトを通じてかかわりを持つようになった。これは、交流人口拡大に向けて、人口減少が著しい被災地側の受入態勢の充実につながっている。

リピーターボランティアの出現と、現地でのボランティア作業体験を共有する、ツアー参加者同士の自発的な交流が発生している。通常のツアー企画では考えにくい、地域の復興状況や住民との交流を共通の話題に、飲み会などのリアルな場や、Facebookに代表されるSNSなどネット上でもコミュニケーションの場が形成され、その後も継続している。

被災地支援組織の組織化と、関西圏でのネットワーク化についても挙げられる。同じ興味・関心を持つ者同士の出会いを通じ、かかわった地域に向けて何らかの力になりたいという人たちが増えてきた。そうした中、緩やかな同好会（ファンクラブ）が結成され、支援グッズの作成や独自のツアー企画を行うな

ど新たな動きが出てきている。また、被災想定地域というかかわりの中で、一種の互助会のような組織も芽生えている。

(2) モノ

古民家自体の復旧には、復元技術の問題など学術的な要素も絡むため、容易に進んではないが、その他の周辺環境には大きな変化を生み出している。具体例としては、共有水道の復旧が挙げられる。尾ノ崎地区は石巻市中心部から離れているため、行政対応の遅れによる水道の未整備区域を、ボランティアの手を借り、総延長2kmにわたってホース管を敷設し、湧水による独自の水源を確保した。

また、お盆前後のお祭り・墓参りなどで使用される寺社および境内周辺の清掃、震災後にボランティアの支援で始まった「竹灯かり」という慰霊祭の準備など、外部からの支えによって、集落での生業以外の共同空間の整備やイベント開催が実現されつつあり、集落は自立再生への道を歩み出している。

ほかにも、簡易宿泊施設（ドームテント）の設置、風呂小屋の建設など、参加者が自らの手で、再生後の尾ノ崎の歴史に足跡を記そうという気持ちが形となって現れてきている。



共同水道復旧作業の様子

(3) カネ

事業収益は、主としてツアーや企業研修などのコーディネート料から得ている。現在のところ、売上高は年間約300万円規模であり、1人分の人件費や消耗品費で相殺される程度ではある。少人数顧客を相手にした場合などは、採算が合わないのが実情である。

雇用創造のためにも、今後は一般客向けに事業展開を図る必要性を感じており、飲食サービスの提供や地場の水産加工品の商品化（カキ・鮭・カニなど）および販売も視野に入れ、地元漁業者との連携も模索している。

3. 支援者としての心構え

(1) 事業者への敬意

事業者支援にかかわる場合は、事業者は皆、その道のプロであり、常に相手を尊重し、同じ目線に立って助言・連携を図ることが大事である。特に被災者の場合は、「助けてもらう」ことに負い目を感じる事が多く、本音を話してもらうことが非常に難しい。コミュニケーションギャップを消化しきれないまま事を進めると、相手の負担が増すだけになってしまう可能性もあり得る。

(2) 緊密なコミュニケーション

地方では、多世代にわたって姻戚関係を結んでおり、血縁や子どもの頃からの地縁などの関係性が色濃く構築されているケースが多く見られる。これらの影響により、内輪重視の閉鎖的コミュニティが形成されがちである。一方で、よそ者でも一度信頼を得ると、まるで家族のように扱われ、親身になって世話をしてくれることもある。暮らしに密着したコミュニケーションが重視され、我々が持つ通常のビジネス感覚（一度お会いした後は、メールや電話のみ）が通用しがたい。したがって、顔の見える密なコミュニケーションが、支援者側にはより一層要求される。

(3) ギブ・アンド・ギブの精神

効率重視のビジネスライクな感覚では、「ギブ・アンド・テイク」を求めたくなるが、地域密着の事業ではよほど信頼されるまでは、徹底してギブの提供に努めるべきである。信頼関係を構築する前に、大きな商談や変革を伴う事案を持ちかけるのは、実効性を担保する観点からも控えるべきであろう。

(4) 情報の非対称性の解消

筆者が日々経験していることであるが、支援者と受援者側とで物事を捉える視野や持っている情報に大きな隔たりがあることが多い。よって、たとえ両者に信頼関係を前提とした暗黙の了解があったとしても、双方の思い込みや勘違いをなくすために、その段階ごとに丁寧に噛み砕いて説明をし、情報の非対称性を解消していく努力が求められる。

(5) 既得権者への対応

地域の有力者に対しては、状況に応じた適切な対応が要求される。有力者は一般に地域の代表者（自治会長など）を兼ねていることが多い。地域の主張を代弁するが、特に復旧期では、その既得権維持に支援リソースが浪費され、地域の自立を妨げるケースもある。震災後の被災地復興においても、既存事業・設備の強化・更新を伴う「復旧」が根本的な問題の解決につながらず、先送りになってしまうケースが多い。第三者として、支援者は新たな価値の創出を進める姿勢も肝要である。

4. 今後の展望

行政が計画した5年間の集中復興期間が間もなく経過し、目に見える復興の動きが収まりつつある被災地域では、震災以前の問題が形を変えてじわじわと噴出しつつある。地域の人口流出や世帯構成の変化に対応していくために、外部の人材を呼び込みつつ、地域に価値の転換を促す取組みとして、本プロジェクトの重要性も増しており、組織体制の構築や新たな販路の開拓に今後も努めていきたい。

田邊 寛誠

(たなべ ひろまさ)

法政大学卒業後、システム会社勤務を経て独立。平成19年中小企業診断士登録。東日本大震災後、ボランティアとして被災地支援活動を開始。現在、宮城県よろず支援拠点にて事業者支援に従事。

