

## 空き家利活用シンポジウム

### 「地域資源として空き家利活用を考える」

平成 23 年 11 月 12 日（土）午後 1 時 30 分～4 時  
となみ散居村ミュージアム情報館研修室

#### 【事例報告】

〈報告者〉

- 空き家調査と利活用策検討を進める NPO 法人砺波土蔵の会理事長 尾田 武雄
- 空き家を活用した移住交流滞在施設を運営する NPO 法人水辺のまち新湊専務理事  
二口 紀代人氏
- 能登の魅力を発信する能登半島全国発信プロジェクト 安江 雪菜氏

#### 【パネルディスカッション】

「砺波の元気は空き家利活用から」

〈パネリスト〉

- 能登半島全国発信プロジェクト 安江 雪菜氏
- NPO 法人水辺のまち新湊専務理事 二口 紀代人氏
- NPO 法人砺波土蔵の会理事長 尾田 武雄
- NPO 法人砺波土蔵の会会員 長谷川 徹

〈コーディネーター〉

- 太田地区区長会長 安念 幹倫

#### ○開会

安念：「空き家利活用シンポジウム 地域の資源として空き家の利活用を考える」を始めたいと思います。

開催にあたりまして、主催者を代表いたしまして、砺波市副市長、柴田敏秋がご挨拶いたします。

柴田副市長：皆さんこんにちは。

今日は、空き家利活用シンポジウムを開催しましたところ、こんなにたくさんの皆さんに参加いただきまして誠にありがとうございます。

現在日本では、急速な少子化と高齢化、人口減少に直面しておりまして、砺波市におきましても、核家族化が進み、一人暮らしの世帯とか高齢者の世帯が増えてきております。このような

状況の中で、市内各地で空き家が目立ち始めてきておりまして、今後益々増え続けることが、懸念されているところであります。これは、散居景観の保全という観点のみならず、防犯などの点からも、地域の大きな課題となっているのではないかという風に思っております。

そこで砺波市では、散居村の崩壊を危惧するNPO法人、土蔵の会と協働で平成21年度から空き家調査を行いまして、現在270軒あまりの空き家の存在を確認いたしているところでございます。さらに、自治振興会のご協力により空き家所有者の実態調査をしていただきまして、住所が判明した空き家所有者の方には、順次アンケート調査を実施させていただいて、アンケートの結果を基に、利活用可能な家屋の選定作業に入っているところでございます。

今年度組織いたしました、空き家利活用調査研究委員会では空き家の利活用の観点から、移住定住に繋がる空き家についての情報発信でありますとか、空き家対策を担うNPO法人などの組織育成でありますとか交流定住を目的とした宿泊施設や地域での文化や福祉等の拠点施設としての利活用でありますとか、このような事について調査研究を行っているところでございます。空き家を地域の資源として捉えまして、空き家情報や交流定住に結びつく地域情報を発信していく事は砺波市の将来の活性化に繋がるものと大いに期待しているところでございます。

この後、日頃空き家対策について各地でご尽力されていらっしゃいます方々から事例報告をいただくほか、「砺波の元気は空き家利活用から」と題したパネルディスカッションを予定しております。皆様の活発な意見交換を通じまして今後の砺波市の空き家対策の参考にさせていただきたいと存じているところがございます。本日ご参加いただきました皆様には、限られた時間ではございますが、実り多いひと時となりますようにご祈念申し上げます。

最後になりますが、事例報告者、パネリスト、コーディネーターを務めていただきます皆様には、大変お忙しい中、ご出演をいただきまして誠にありがとうございます。今後共、空き家利活用事業へのご理解とご支援を切にお願い申し上げまして、開会のご挨拶とさせていただきます。本日はよろしくお祈り申し上げます。

## ○事例報告

安念：それでは、ただいまより基調報告を行います。

最初の発表は、NPOの代表・理事長であります尾田武雄さんの方からお願いしたいと思います。よろしくお祈りします。

尾田：今ほど紹介を受けましたNPO法人、砺波土蔵の会のお世話をしています尾田武雄でございます。

今日は、秋晴れの素晴らしい天気、イベントとか砺波の方では農業祭り、それと庄川町の方ではゆず祭りといろんなイベントがあるのですが、かくもたくさん出席をいただきましてありがとうございます。数年前から空き家を調査してきておりまして、いろんなことを思ったことをパワーポイントで報告したいと思っております。

まず、土蔵の会とは何か。土蔵の会は、昭和61年10月に発足しております。砺波のことが大好きだという人たちが、歴史とか民俗、それから考古学、石仏、地理、動植物、それから宗教、教育、そんなことに自ら生涯学習、勉強しながら研究したという感じで、かれこれ25年経ちます。しかし、勉強ばかりしていてもということで、研究から行動、それから学びから実践、提案から行動ということで、素晴らしい散居村をどうやって守って行こうかということいろいろと考えたりしていました。平成21年11月26日に富山県からNPO法人という認証を得ております。

それで、平成21年11月10日に砺波市の方から「まちづくり協働事業」ということで、3年間やりませんかということで引き受けました。それはどんな協働事業かといいますと、観光ボランティア、私はあんまりボランティアという言葉は好きではないので、観光インタープリターということで地域を紹介するという、ここに熟成した観光ガイドの養成というようなことを1番に挙げております。それと空き家調査の実施ということで、空き家の調査をしております。それと、3つ目としまして民泊調査の試行と実際にやるということ。これは砺波散居村のファン作り資するのではないかと考えております。この3つを3年間、砺波市と一緒にやりましょうということで、今年は3年目になっております。その中で特に空き家調査というのは喫緊の課題でありまして、空き家調査の方に重点を置いて行っているという実情であります。

砺波散居村というのは非常に綺麗だと、私らは前々から世界遺産に持っていけばどうかとそんな大それたことを考えておりました。それで、名刺にも世界に誇ろう、砺波平野の散居村というようなことで、夢を語っておりました。

空き家の現状、これから空き家のことに入る訳ですけど、空き家の現状はどんなのだろうかということですが、少子高齢化、晩婚化、核家族、それから若い世代の人口流出、それから農業衰退、それから農家の跡取りが都会で就職するというようなこと。散居村に非常に高齢化が進んでいるというようなことが現状ではないかなと考えております。そして、空き家の数ですが、現在、まだ未調査もありますが、277軒、おおよそ300軒砺波市に空き家があるということです。砺波市全体の戸数が15,530軒ですので、空き家率は1.78%、約2%です。100軒に2軒は空き家だというような現状かと思えます。

これは空き家なのですが、非常に綺麗な屋敷林に囲まれて、綺麗な状態で残っている空き家、たくさんあります、場所は言いません。

これも空き家ですね、こんなに綺麗な空き家ですね。

これは、マエナガレの空き家です、非常に大きい100坪以上の家ですね。これは、準空き家という形で紹介しております。

それから、空き家の中には、廃屋状態、もう壊さなくてはいけないような形の空き家もたくさんあります。これはもう廃屋状態ですね。

これなんかもまったく廃屋状態です。外見は何とか建っているじゃないかという形ですけども、中を見ますと天井が落ちて、屋根瓦が落ちているということでこれは壊さなければ駄目だという、こんな状況下になっておりますね。

空き家のもたらす問題ですけども、一番は、散居村の景観の悪化、展望台から眺めると虫食い状態になってくると、散居村の景観の悪化というのは非常に考えられます。それと、地域の安全、防犯、防災の面で非常に憂慮しますね。不審火による火災への不安、子供の連れ込みなどの不安、いろんな不安があります。それから、野生化した野良犬や猫、それからハクビシンやカラスなど鳥の巣となっている、これも大変な問題ですね。それから、不審者の侵入、誰か分からない人が入っているというようなこともよく聞きます。それから、粗大ゴミの投棄、それもところどころで見ることができます。空き家になっているから、そこへゴミ捨てていくという形になります。

刻々と増え続ける空き家ということで、砺波市の現在の世帯数が15,530軒、60歳～64歳の単身世帯数が340軒、60歳以上の単身世帯数が1,623軒、高齢者単身世帯率が10.5%、もうちょっとしたら、まわり中、空き家ということになります。こんな怖い状態ですね。

空き家のもたらす近未来ということですけども、どんなことが考えられるか。まずは、散居村の景観の保全が難しい、それから獅子舞に象徴される祭りや自治会活動のコミュニティが守れない、これは深刻的な問題ですね。それから、放棄田が増え農業用水路の維持が困難になる。それから、不在地主の増加で、地域コミュニティや用排水路などの農業インフラの維持が困難になる、今例えば用排水路の経費などは100人で納めていたものが50人で納めなければいけないということになりましてインフラのものがこれから困難になるのではないかというようなことです。それから、不在地主は、小作料より高い用水費が必要となってくる。これは農業が非常に難しくなるという所とか、お金を出さないといけないというような風になってくると、そして着々と内なる崩壊が進んでいるということです。そして、最終的には、地域が維持できない。山の方では、限界集落という言葉がありますが、その限界集落にもなっていくのではないかなというような心配があります。

散居村に住む私たちということで、たとえば今私たちの近所に若い人が住んでいるだろうか。よく考えてみますと、私自身も私の家の私の集落で四十数軒あるのですが、小学生の子供は現

在2人しかいません。そんなことを考えると、そういうことはところどころで起こっています。若い人がいない。どこ行ったのだろうか。それから、今後10年後20年後、どんな生活をしているだろうか、市の3分の1が空き家になっているのではないだろうか、その不安。それから、私たちが高齢者になった場合、除雪や江浚い、買い物ができるだろうか。空き家の多い集落に住むと、最終的には限界集落のようになってしまうのではないだろうか、例えば葬式が出せないとかいろいろな問題があります。江浚いができない、いろいろな問題があります。そんな問題が、もう20年30年経ったらあるのではないだろうか。

空き家利活用協議会の方では、空き家277軒の持ち主の方々にアンケートを取りました。アンケートの回答件数が115件ありました。そのアンケートによりますと、現状のまま所有したいという方が46軒、このままでいいという方が46軒です。売却希望が30軒、貸付希望が11軒、それから取り壊しをしたいという方が17軒、どうしたらいいか分からないという方が24軒あります。こういう状態で、売却希望の方それから貸付希望の方が41軒あります。こういう家をいろいろと活用していければ、いいのかなと思ったりしています。

売りたい・貸したい、ということですが、そういうものを空き家バンクのようなものを作って、空き家の解消それと定住促進にならないだろうか。これは、一石二鳥の策ではないかということで空き家バンクの設立が非常に大事かなと思っております。そのことによって、県内外からの移住の促進、定住人口の増加、地域に若い人が住むといろんなものに活気が出てきて多くの問題が解決できるのでないだろうかということですね。それから、Uターン、Jターン、Iターンですね。Uターンというのは、例えばここに住んでいた人が東京で就職していて、またこっちへ帰ってくるというようなこと、そんな人たちを受け入れてはどうかというようなことです。そして、地域に新しい風を入れて、新しい風土を作っていくというのは大事ではないかなと思います。でもこれは、言うことは簡単なのですが、そんなに簡単に進む訳ではないのだとそれでは、どうすればいいのだということで、若い人に来てもらうには、魅力ある砺波でなければいけない。魅力ある砺波とはどんな砺波なのだろうか。

地域の魅力再発見と発信ということですが、砺波には散居村それからチューリップ、真宗風土、非常に魅力的なものが多い。それから、砺波郷土資料館、砺波散村地域研究所、となみ散居村ミュージアムなどには、文化とか歴史そういったものが非常にたくさん蓄積されています。この地に何気なく住んでいるこの風土ですが、実は非常に魅力的なところだということではないかなと思っています。なぜそんな事が言えるのかといいますと、昨年3回民泊事業をやりました。3回の民泊事業の中で、ぜひここで住んでみたい砺波は素晴らしい方々だという方のアンケートをたくさんいただいております。そういう外部の方から、移住したいという方もおられます。実は、今年民泊事業をやりました。4名の方ですがアンケートをとりました。そのアンケートの中に、ここに住みたい、住み続けたいというアンケートを出された方もおられます。そういうことで、非常に砺波は魅力的なのですね。

これは、昨年民泊ツアーで来られた方々、太田の専念寺の本堂の前で記念撮影したのですが、

こんなたくさんの方が来られて砺波は素晴らしい、なんて素晴らしいのだろうかというようなことを言って行かれました。それも、散居村の展望台を見ていただいたり、それからお寺で報恩講料理を食べてもらって、その次の日は、専念寺の庭の掃除をしてもらいました。1時間みっちりしてもらった。それが、皆さんにとっては非常に嬉しかった、楽しかった。僕らは掃除するのは嫌ですが、名古屋に住んでいる人たちは、土地がないのですね。アスファルトやら、マンションに住んでおられるから、土に触るといことがあまりないですから、落葉を拾ってそれで焼き芋を焼いて、非常に子供のように喜ばれましたね。そんなところで、やっぱり砺波はいいところなのですね。

これは、入道さんのところで、これは第2回目の記念撮影ですけども、みなさんニコニコと非常に喜んで行かれました。

それで、空き家バンクを作らなければいけない。それはどんな風に作ればいいのかということですが、まず地域を愛し情熱のある研究者などのボランティア団体、これはどんな団体かといいますと土蔵の会のような地域を愛する人たち。でも、地域を愛しているだけでは駄目なのです。お金がない、いろんなものがないということで。それで、チューリップ生産、それから大門素麺の作り手の生業の専門家、またそのエネルギーそういった生産者や建設業の方々、商業者そんな方々も一緒になってやらなきゃならないなと思います。それと、公共性と地域の活性化の観点から行政、この三者が協力して運営するというのが一番いいのではないかと、要するにボランティア団体と、商業者、建設業者のような方々、行政、この三位一体になって砺波の空き家バンク、それから地域の活性化みたいなことをやっていかなければいけないだろうと思います。

それで、砺波型NPO団体の設立という要するに空き家バンクのNPO団体を作ることですが、これはとなみ散居村ミュージアムを核として、砺波の素晴らしい宝を持っている砺波郷土資料館などを統合して、空き家バンク、それから観光情報サイト、これはインターネットで情報を流すということなのですが、その運営をするということもひとつの方策ではないかなと思います。

それで、空き家バンクをなぜやるかということですが、地域の活性化ということではないかなと思います。地域の活性化というのはどういうことなのだろうかということですが、幸せを感じる地域を作ることですよね。幸せを感じる地域というのはどんな地域なのだろうか、やはり一番大事なのは収入の確保お金がきちっと入ること、雇用があるということ、もう一つは快適な生活環境。これは地域コミュニティがきちっとしているということ、自然環境がきちっと保全されているということ、そんなようなことをきちっと収入の確保・快適な生活環境この両方をきちっとやってくというのが非常に大事ではないか。そして、これが観光戦略にもなるのではないかと。観光によって地域づくりもやってくというのが大事かなと思っています。こういったことは、地域の方がみんなで考えていかなければいけない。商業者、ボランティア団体、一緒になって考えていかなければいけないのではないかなと思っています。

最後に総括として、散居村、チューリップそれから歴史文化。こういった、地域の宝を磨き、その魅力を広く発掘発信し、交流人口を増やすことによって地域の活性化を目指すというのは、

今回の砺波観光振興戦略プランの中に書かれてありますけれども、こういったことは非常に大事かなと思っております。ということは、地域の魅力発信そして空き家利活用事業、民泊事業これはセットに考えなければいけないということで、地域の魅力の発見、住んでいる人自身が地域の魅力をしっかり知らなければいけない、そして空き家の利活用をする。それから民泊事業一緒になって考えていくというのは非常に大事かなと思います。それに何よりもまして、今喫緊の課題というのは、空き家情報バンクを作るということ、これは非常に大事なことではないかなと思っております。

最後に、世界に誇ろう、砺波平野の散居村ということで、非常に綺麗な散居村、大分崩れていますけれども、今からでも遅くはない。こんな素晴らしい散居村をやはりみんなで守っていかねばいけないのではないかなと思ってます。以上これで終わります。どうもありがとうございました。

安念：川の駅新湊・新湊勤労青少年ホームの管理運営を行うNPO法人の中で専務理事としてご活躍されております。今回は専務理事の立場、そしてNPO立ち上げていろいろと移住の方々にお世話されたそういう観点から事例報告をお願いしたいと思っておりますのでよろしく願いいたします。

二口：皆さんこんにちは。ただいまご紹介いただきました、私「水辺のまち新湊」そこで、今専務理事ということで世話をさせていただいております二口です。よろしく願いいたします。

砺波の土蔵の会の方から、こういうシンポジウムあるので、少し事例報告をして欲しいとご依頼がございました。その頃、ちょうど先週、2週間にわたって、イベントをやりました。内川十楽の市という名を打って、中世の新湊が戦乱で疲弊しきっていたそれを復活してきたこの故事にちなんで、今の閉塞した状況を打ち破って行きたいということで始めました。そういう市、イベントですが、その準備や後片付けで、大変でございました。加えて、あとでもう少しご報告いたしますが、私は実はNPOで専務といいながら給料は民間の会社からいただいておりました、金原開発さんというところに勤めさせていただいて、そこから仕事はしなくていいから水辺のまちのNPOで仕事をしなさいということでこういうまちづくりの仕事に関わらせていただいています。そのようなことで、いろいろ事業して自分の給料ぐらい稼ぎたいということもあり、一昨日この指定管理制度で川の駅というものを引き続き受託したいということでそのプレゼンがあったりしました。そうこうもしまして、資料も、土蔵の会の皆さんに大変お世話になって自分でまとめずに、まとめていただきました。本当にありがとうございました。また、少し話を聞いている中で、土蔵の会の空き家利活用ということと私どもで今やっているものとは若干、最初の時点では若干違うのかなと思ってますが、ひとつの事例として、どこまで参考になるか分かりませんが、お聞きいただければと思っております。

若干、本題に入る前に、私どものNPOの紹介を少しさせていただきたいと思います。新湊は非常に人口が減ってしまっていて、その中心市街地の活性化を図ろうということでいろいろ市の方も計画を作ったり、商工会議所も色々計画を作ったりしておりました。ところが、市の方も商工会議所も、計画を作るのは大変情熱を燃やしてやりますが、作ったあとなかなか動いて行かないということで、平成17年、当時商工会議所の中心方々が、実践的なことをやろうとこのNPOを立ち上げられました。しかも、新湊の旧市街地ということを考えますと、内川という川が、これはずっと中世から中心的な果たしてきている、その景観も非常に素晴らしい。そして、加えて今、新湊大橋が来年には完成しようとしている、そういうことでネーミングも水辺のまちという風に付けております。これらを繋ぐ、そして繋げながら活性化を図って行こうという上での会が作られた訳であります。

主な事業の内容といたしましては、内川十楽の市ということで、これは単なる市です。いろいろな物資の集積なされていた所、中世からは砺波の方からもそして射水の方からも多くの物資の集積がなされてそれが、日本海交易や京都・大阪の方への交易という形で物流を中心とした町として栄えてきた、そういうものを引き続き発展させて行きたい。さらには、新湊をご存知の方も多いたと思いますが、狭い地域です。大体東京ドームからいきますと、50ぐらいの広さが市街地です。その中に、今獅子舞も34あり、実際5月の15日に獅子舞をやるのですが、今は24しかやりません。それでも300mに一つの割合で獅子舞を一斉にやる。私も大好きなのですが、そういうものをもっともっとアピールしていきたいとか、いろんな形でイベントをやっています。そういう中の事業として今、交流促進事業というものもやった訳であります。

ちょっと前段が長くなりましたが、私、自分の給料を稼ぐ為にいろいろやっているもので、会計収支見ていただければ分かるように5,100万。給料を稼ごうと思ってやったものが自分の首を絞めているような感じでのっちもさっちもいかない、本当にすべきことが若干おろそかになったりしている。

あとでまた申し上げます。

ここで本題に入りますが、射水市においてこの移住交流事業を私どもが始めたのはちょうど団塊の世代の定年が始まるというような時期でマスコミ等でも地方回帰、こういったことがもてはやされた時期でもありました。それで新湊の旧市街地、大変空き家も多い。それから、人口流出が非常に酷いということで、移住・交流、定住人口を増やそう、交流人口を増やそうということで、この空き家を活用していこうじゃないかということになった訳です。私はたまたまその時、都市計画課長をしており本当は都市計画の部署ではなかったのですが、新湊の旧市街のことは非常によく知っている、色々な方々と知り合いでもあるということで、ある冬の日料亭に呼ばれまして、助役と商工会議所の会頭と色々な人たちがおいでて、ぜひこういふことを考えられないかというような話でそこでパッパと決まり、4月からぜひやるようにしたいというような話で進んで行きました。それで、地域の皆さんにお願いをした所、瞬く間に空き家として活用できる施設が、候補が集まってきました。そして最終的には3箇所をお借りして



することになった訳です。

ただ、非常にアコギなのは、私も発言権がないものだからついつい財政課の査定で負けてしまう。今現在は、一人宿泊される方 1,000 円いただいています。その内の 500 円を持ち主の方にお出しする訳ですが、大体年間 20 万程度、20 万あまりにしかありません。それで、最初お借りする時も個人の財産だからそんなに金をかけて補修もできない。ある程度いい状況の家をお借りしたというようなことになる訳です。古い 80 年ぐらい経った家でございますから、けっして頑丈でもないし空き家でしたから綺麗でもないし、そういうものをお借りしてやっている訳です。その程度でやらざるを得ないと。そうしますと、そういう中で補修の問題が出てきます。地震があつたりして瓦がずれた、雨漏りがした、トタンが剥がれてきた。多くは瓦が痛む訳です。そうするとそれらは基本的には、持ち主の金でやってくれとなる。そうすると 20 万円程度お払いして、さらにこの補修費を自分たちでやるというのは、これはどう考えてもあまりにも持ち主に甘えているのではないかという思いを持っております。

いずれにしましても、そういうことで今運営している訳ですが、おかげさまで実績、ここの下にもありますけれども利用実績というのがございます。これは、途中で小杉の方で山間のほうで 2 軒増えたものもみんな含めた数になってはいますが、大体新湊の方では 1,000 人泊、1,100 人泊ぐらい年間泊まられます。そういう意味では多くの方がすし屋さんへ行ったり、割烹屋さんへ行ったり、それからお風呂屋さんへ行っていただいたり、地域の経済にとっては非常に大きな効果を挙げているのではないかなという風に思っています。

実人員としても四百数十人新たな方々がこの新湊を知っていただく、分かっただけという交流も非常に増えています。そして、結果的にこの施設を利用して移住して来られた方、新湊で定住しておられる方々は 15 世帯になりました。これがなぜそうなったかという一つの側面として、リーマンショックや様々な経済的な問題、不況がありました。その結果、漁師になりたいという方々が大変増えてまいりまして、それで新湊の場合はそういう若い方が漁師になるなり手がなかった訳ですね、非常に困っていたのですが、そういう全体の経済の状況の中で、漁師を希望される方が増えてきました。そして、そういう方々を中心に移住してきていただいています。あとは、60 近い皆さん。年金生活を主としておられますが、そういった方々もこういう所でゆっくり暮らしたいなというような方々が移住して来られました。あと、そういう空き家を活用して今やっていますが、この二百数十軒というのは恐らく散居村の方の空き家かと思います。新湊の場合はまったく桁が違うほどの空き家がございまして、そうはいいまして、砺波の一軒の家が空き家だったら、新湊で言えば 10 軒分ほどになりますから、面積から言うとそんなものなのですが、それらについて今、市の方では全体として、これは防犯とかそういうことも含めて、空き家悉皆調査を始めました。それを活用するという次元ではございませんけれども、今調査をしながら、新たな、砺波の土蔵の会の問題意識とは若干違いますが、新たにそういうものを都市計画と結びつけながらどのように再構築していくかということで、検討がなされています。

ただ、いずれにしましても、私ども運営としましては宿泊を利用された方、その方々と務めて  
いろんな宣伝をさせていただいています。ただ、こちらへ定住したいという方には、市を通し  
て、不動産会社の皆さんを斡旋して、こっちへ具体的に引っ越していただけるような、そんな  
形で今取り組んでおります。先ほどからいろんな話を聞いておりましたら、もっともっと親身  
に受け入れていくような仕組みももっと作りたいなという風に思っております。  
非常に雑駁で申し訳ありませんが、事例の報告ということにさせていただきたいと思います。  
ありがとうございます。

安念：二口さん、どうもありがとうございました。

続きまして、三番目の報告という事で、安江雪菜さんをお願いしたいと思っております。

ここで、プロフィールを紹介します。金沢でお生まれでございます。現在は、計画情報研究所  
の取締役ということでご活躍されております。主な仕事としましては、都市ならびに地域のま  
ちづくり、交通計画、各事業の支援などに携わっておられまして、皆さんも記憶にあるかと思  
いますが、平成19年、能登半島地震の復興の際に民官共同ということで能登の方に入られま  
して、全国に能登半島に対してどういうことであるかというプロジェクトチームに携わられま  
した。そこから能登の情報を発信しておられます。その中の企画運営委員としてご活躍され  
ておまして、皆さんもインターネットでご覧になった方おられるかも知れませんが、能登スタ  
イルというもので、いろいろと能登のことを紹介されております。現在は民間でご活躍の傍ら  
金沢大学の非常勤講師、多々他の市町村の委員もなされております。

そういう立場から今回、空き家についてどのようなことができるか報告していただきたいと思  
いますので、よろしく願いいたします。

安江：皆さんこんにちは。安江と申します。

私の肩書きは長いです。「全国発信プロジェクト」実はこの間に白い星印が入っているの  
ですが、面倒くさいのでいつもそれは出さないようにしています。通常私は、「能登スタイルの安  
江です。」と言ったり、所属の会社の「計画情報研究所の安江です。」と言って、立場上いろ  
ろと用途によって使い分けております。

今日はお招きいただきましてありがとうございます。先ほどの2人の方のお話を聞いていま  
して富山もすごいなと思っております、NPOが主体的に活動していろいろな成果を上げている。  
あるいは調査をして皆さんに今まで知らなかったような情報を導き出して伝えている。重要な  
役割をされているのだなという風に改めて感じました。

今日私のほうからお話をさせていただくのは、まず一つ目は「能登スタイル」というウェブサ  
イトのお話。これは、能登の魅力を発信して行くという取り組みと、もうひとつは、今回のメ

インテーマであります、空き家の利活用について少し石川県の状況についてお話をさせていただきます。能登半島と言いましても、能登の人でも住んでいる所によって、お前の所、能登じゃないとか、俺の所が能登だとか、だんだん奥に行くに従って色濃くなっていますけれども、所謂、奥能登、中能登、口能登とかいう風に言われています。大体は羽咋辺りから上を“能登”というふうに言ったり、プロジェクトによって“能登”と言われている範囲が変わったりしております。ただ、“中能登”“奥能登”という所、これは私ども「能登スタイル」で中心的に発信している区域です。

この能登地域、中能登や奥能登の状況が今どうかと言いますと、65歳以上の年齢割合が、中能登で30.5%、奥能登で39.4%という非常に高い地域であります。それで、やはり能登の方の課題と言いますと、人口が減っている、高齢化が進んでいる、経済が落ち込んで若者も外へ出て行き、文化風習を維持していくのが困難であるというような悪循環に陥っております。

ただ、そうは言っても明るい話題としまして、今年の6月に世界農業遺産（GIAHS・ジアス）に認定をされました。これは、日本で認定されたのが今年佐渡と能登が第一号でございまして、世界的にも非常に少ない。それで何なのだとすると、やはりこの地域の固有の農業遺産という形になるのですが、いろいろなもので構成されております。農産物だとか地形だとか、土地利用、田畑の状況、山や田んぼ、生物多様性、農村景観、行事、風習、お祭りそんなものも全部ひっくるめて、これは残すべき・伝承すべき重要な資源であるという風に認められて、世界的にも認定をされたということです。

「能登スタイル」というのは、ウェブサイトでございまして、どういうサイトかと言いますと、都会に住む30代以上の男女をターゲットにして、たくさんのコンテンツを発信しています。“能登人”という能登で暮らしている人たちの話や能登で行われている行事やイベント、いろんな観光スポットなどのカテゴリを作っております。

この中で例えば“能登人”という中に今話題の、「吉田翔」君という人がいます。彼は非常に若いのですが、七尾出身で珠洲の揚げ浜塩田の作っている所に務めています。彼はイタリア帰りのデザイナーです。そこで、塩サイダーという商品を考えて、これを爆発的にヒットさせた仕掛け人なのです。こういう若い人の紹介をさせていただいたり、若い人だけではなく、お寺の住職さんであるとか作家さんであるとか、とにかく百人以上のこういう人の紹介をしています。

あるいは“能登めぐり”というコーナーでありますと観光スポットとか、カフェとか、イタリアンのレストランとかそういったものも発信をしています。

こういった「能登スタイル」の情報発信をやりながら、“能登スタイルストア”という物販のサイトも運営しています。

これは、能登の自然とか風土とかそういうものと、そこに住む人やその技術を生かしたもの、

それが商品や生活スタイルということで、輪島塗のお茶碗であったり、蠟燭だったり、飴だったりといろんな商品売っています。今現在この物販の方に関しては90事業者の方の商品を販売しております。販売手数料は、能登の物であれば非常にコストを抑えています。出品条件としては、能登の事業者若しくは、能登の物を使って生産しているものという形にしています。

この情報発信している経緯をお話します。能登半島地震がありまして、基金が設立された訳です。300億円、これは国と県が分担して、その運用益でいろんな事業を展開しました。例えば、被災された方々の自宅の改修であるとか、組合関係の方への補助金であるとか。そうしたものは、ばら撒きで基金の運用が終わってしまったら消えてしまうという風な認識で当初から県の方が思っていたので、そこの基金運用が終わった後も続くプロジェクトを何かしてくれという中で、私どもが委託を受けました。情報発信をしてくれと、能登にどんどん人が来るようにしてくれという話を受けました。

それで、立ち上げて行く時には、じゃあ、能登の魅力はなんだろうという話もしながらなのですが、情報発信というのは非収益なのですよ。それだけではお金を取れない、それでこの事業を継続的にやっていく為にはどうするか。やはり収益事業としての物販というものをもう一つ置いて、収益事業で非収益をカバーするというような枠組みでビジネスモデルを組んでいます。これら二つを通して能登を知る・訪れる、あるいは商品を買う・交流する・定住するという形に繋げて行きたい、そのフックの為の一つの手段です。

NPO法人でも、その辺のお金をどうするのか人をどうするのかという話は必ず付きまといまいます。私の考えとしては基本的にNPOであろうが株式会社であろうが事業のフレームというのはカチッと置く。それで、違いはどこにあるのかなというのは後半パネルディスカッションでお話をさせていただきます。

19年からプロジェクトチームが立ち上がりまして、その後、情報発信サイトを6月にオープン、12月にネットショップの方をオープンしました。21年度っていうのは少しいろんなこと、委託が結構付きましたので、これもやれ、あれもやれ的な感じで色々やりました。現在自立段階で、委託料の方はガクッと下げて、私どもの方ではほぼ運営しているような感じです。

例えば先ほど言ったように非収益のものと、収益を上げるもの、その他に若干ですがコンサルティングというもの、この三つの事業を主軸にしております。今、サイトの方は「能登スタイル」とストアを合わせて一日大体1,000件弱ぐらいですから、月25,000とか30,000位のアクセス数がございます。

ですが、やりたいのは情報発信だけではなくて、地元の会社、産業を潤すという経済活動の活性化ですので、これは当社のオリジナル商品こういったものを作ったりもします。元々あるこういったお豆腐、珠洲の方で販売していたのですけれども、非常に美味しく、復活させた幻の大豆と、揚げ浜塩田の職人さんが塩作りをする時の副産物であるにがりを使ったお豆腐が非常に美味しいので、お取り寄せネットという所に審査付きで出して（お金を出して）お墨付き

をいただきました。その後「知っとこ」という全国番組で紹介されてブレイクしたというお豆腐です。

今、力を入れているのはこの米飴。500年間変わらない製法で、手づくりで90歳のおばあちゃんを作っているという物なのですが、これが非常に売れています。それで、私どもがどういったアレンジをするかと言いますと、創作料理のシェフに米飴を使ったいろいろな料理を作って教えていただく料理教室を、飲食店さんとか料理教室の先生とか、そういう食品に関わる人たち向けだけにやったり、あとは一般の方々との交流、コミュニケーション活動としては、農園でランチしませんか？とか、こういうようなワークショップと言われるようなイベントを毎回やっています。これに参加して下さるのは、20代から40代の女性がほとんど。北陸三県の方。見ると結構若い人とか子供さん連れが多いのがわかりますよね。みんなこういうイベントをやると、能登まで駆けつけて来てくれるというような感じです。

これも、手づくり紅茶と言いまして、お茶畑があるのですが、そこでみんなお茶を揉んで最後、乾かして届けるのですが、これも大人気です。これをやった所、「私も実は紅茶を作りたいかった。」という人が能登にいらっしゃって、茶畑があるので、自分たちで紅茶を作っていちゃいます。そういう風な、楽しみながらやっていく事で、「私、実はこうだったのよね。」という話の中から、参加者同士がコラボレーションして、事業に発展し商品になっていくということが非常に多いです。運営していて気づいたことは「能登スタイル」というのはデータベースでいろいろな情報が入っていますが、結構偏った情報が多いということ。そのターゲットは30代の男女。都会に住むということを限定しているのですが、実際アクセスされる方はそれ以上の年代の方がほとんどです。

普段の暮らしでいい、それに気づくこと。「私たちのこんな能登なんか。」と、みんな言われるのですが「それでいいんですよ。」ということをこういう風に情報として発信することで「あ！載った。」とか「この間の写真良かったわ。」とかそういう風に言われて、やっぱり嬉しいです。

私どもの方には東京の方のテレビ局とか番組制作会社からいっぱい問い合わせが来ています。イモトアヤコが「山間のどこか露天風呂みたいな所でドラム缶でお風呂に入りたい。そういう所ないですか？」とか、そういう無茶振りのオーダーがよく来ます。またかと思いつながら、適当に相手をするのですが、そういった形で、割と能登とか田舎の土地で、こういう感じが多いです。それも輪島の朝市とかは、もうみんな知っているのでもいいんです。あまり知られていない地域の隠れた所がないかというのを今メディアは大変探しています。

それと、気づいたことは、自分たちが「こうですよ。」と言いたい情報は、受け手にとって欲しい情報ではないということ。ですから、情報の押し売りになっては駄目で、相手の立場に立って、相手が嬉しいと思えるような情報を発信するという。これは商品でも同じです。

あと、「こうすべきである。」とかいうのを結構聞くのですが、我々はどちらかというと、「こうすべきだからこうやるのだ。」というのは、相手には言わずに「こうしたいですよ。」「こ

うするといいですよ、楽しいですよ。」という風に共感の和を広げるようにしています。べき論というのは、自分にとってのべき論であるので、相手にとってはそうではないかもしれないのですから、共有、行ってみたいとか、買ってみたいとか、会ってみたいとか、そういう風な動機付けになるような工夫をしています。そういった意味では、シェア・共有という時代になってきているのかなと思います。

最後、空き家の簡単な事例ですが、珠洲の場合は里山のマイスター養成プログラムというのがありまして、金沢大学の方で農業の支援をしています。40歳前後までの方を募集して1期15人、4期生今のところ居りますが、毎年毎年15人が入学してきます。金曜日の夜と土曜日の一日中プログラムを実施しています。

これをやった所、県外の方が多いのですが、JICAでアフリカ行へ行っていた女性やコンピューター関係やっていた夫婦、20代の方々が珠洲の空き家に暮らして、そこで自然農法をやっているとかそういう事例が続々出まして、現在5年間で13人の方が移住して来ています。移住者の多くは空き家を借りています。珠洲の場合は状態のいい空き家がすでに無くなってしまっていて、割と厳しい空き家しか残っていない、そんな状態にはなっています。

そして、これは珠洲市の方が作った空き家バンク制度。田舎に暮らしてみんけという、色々な物件紹介などもやっていますが、市役所がメインに立ってやっているような例。

次は金沢市の場合なのですが、ここも非常に町家が少なくなってきていまして、取り壊しが進んでいます。そこで行政の方が中心になりまして、こういうコーディネートをNPO法人に委託して、NPO法人がオーナーと借りたい人・ユーザーの間に立ってコーディネートをします。そこで上手く引き合わせ、お見合いが上手く行った場合はこの不動産会社の方に行って仲介してもらおうという風な枠組みを進めています。

あと、羽咋市なのですが、実は能登の方で鳥帽子（よぼし）制度というのがありまして、実際の親子ではないのですが、近隣の人同士で親子の縁を結ぶ鳥帽子制度というのがあります。この、武藤さんという方が神音（かのん）カフェっていうのを、羽咋のすごい山の中、神音原という所で町家を借りて、そこでカフェを営んでいます。この方も、ここへ移住する前の一年間、羽咋の方に定期的に通って鳥帽子関係を結んで移住をしてきました。そこでカフェをやっているのですが、大人気のカフェで地域の集会所にもなっているというような所です。やはり、地域の中に入ってきちんと定住できるかというコミュニティの問題でもありますので、そういった面では、こういった鳥帽子制度というのは、非常にいいのかなという風には思っています。

また、利活用に関しましてはこのあとのディスカッションの中でも少し触れて行きたいと思います。どうもありがとうございました。

## ○パネルディスカッション「砺波の元気は空き家利活用から」

安念：それでは、ご案内をしておりました休憩時間も終わりましたのでただいまからシンポジウムのパネルディスカッションを進めさせていただきたいと思っております。

よろしく願いいたします。

ご紹介が遅れましたけれども私はコーディネーターを務める「安念幹倫」と申します。安念といえば、太田の者。隣に尾田さんがいるな、という感じの関係でこの度は軽く引き受けたのがお盆頃でございました。すっかり忘れていました所、1週間程前にいろんな資料がどんどん送られてきて「そうやったな。」ということで今真剣に読んできたところでございます。急に総合司会もしろということになって下手ながらやっています。

私がなぜコーディネーターになっているかといいますとこの資料にも書いてございます。太田地区14区の中の7区、音川線・359（号）沿いに広がる所で太田の中では一番人口が多い45軒がある地区の区長をしております。45軒ございまして人口が143名ほどいますが、やっぱり空き家が5軒ほどあります。

それで、尾田武雄さんに「お前区長しているのだから、全部調べて。」ということで、まさかと思って調べると37軒ぐらいいある。そうなのかと思って調べると砺波市内だけでも300軒。先ほど尾田さんの出した画面見ましたね。60・65歳の家どんどん増えて、そのうち空き家がどんどん増える。今は1.7%ですがこれは時間の問題であるということを知りまして、危機感を感じながらこのコーディネーターを引き受けた所であります。

まず、今日お集まりの方も「いや、ちょっと聞いてみようか。」という方が多ございますのでそういった中、太田ばかりではなくて柳瀬の方もどうかとか、砺波市全体、砺波平野全体、富山県全体、日本中全体はどうかということを含めながら一小さな地区であります、一小さなミュージアムであります。ここから発信をしていきたいと思っておりますのでご協力お願い致します。

今ほど言いましたように、砺波市というのは砺波平野、社会科の地図にも載っています。なぜ載っているかと言いますとご存知のように散居村・散居平野が広がることによって非常に世界的にも有名な地域のひとつでございまして。しかし、最近空き家が増加しまして、その地域のコミュニケーション、例えば用水問題ですが、そこで農業をしていた方がどんどんいなくなる。それはいいのだけれども例えば皆が使っている用排水の田んぼの万雑であるとかそういうものも少しずつ減っていく。家ばかりではなくてそういう社会的なインフラ関係もどんどん弱っていく。それに対して我々は何ができるか。提言をしながら、空き家の利活用を考え、シンポジウムでは答えは出せませんが、現状と地域の将来性、問題性を皆で認識し合って、今後の発展に繋げて行きたいと思っております。

最初に、今ほど3本の事例報告ございましたがここで地元代表ということで、もっといろんな面から見て、それももう少し小さな中から地域を紹介したいと思っておりますので、長谷川さんが居

られますのでご説明・紹介・報告をお願いしたいと思います。

長谷川：皆さんこんにちは。

実を言いますと、この活動を始めたのはまだまだ浅くて、このような場でお話するような状況には無いのですが、このような場に出ささせていただいて本当に感謝しております。大楠さんなんかは、何で貴方が？と思われるのではないかと思います。私は元々お祭り大好き人間でスポーツばかりやっている人間ですから、まさかこういうような形で携わると思ってなかったのです。

私の資料の一番後ろには、お祭りのお獅子の写真があります。これは359（号）の東バイパスの開通式の時の記念写真を撮ったものです。大学を卒業してずっとお獅子に携わって、今年もお獅子をやっています。そのお獅子が一度休止になりました。だけど大好きなので、これをなんとか続けたいという思いがありました。

昨年、富山起業未来塾という塾に出会いました。そこは基本的には自らが会社を興そうという人たちの塾なのですが、そこに地域づくりリーダーコースという所があって、そこに入塾して6ヵ月間勉強させてもらいました。その中で勉強していくうちにお獅子を守るという前に、それをやってくれる若い人がいないといくらお獅子を活性化しようとしても駄目だということに気づき、インターネットで空き家を調べていると、尾田さんの名前がインターネットに出ていた訳です。去年の8月、尾田肉屋さんを訪ねて行ったら、この際、土蔵の会に入らないか？ということで今、携わることになっています。

私の住んでいる所は、散居村の一角で、両親と夫婦と子供2人、上の子は今年大学へ行ったので今5人で散居村の一角に住んでいます。

これは私の家です。昭和32年に建ち、私が小さい時は、よくおばあちゃんがスンバを拾って、まだマキでお風呂を焚いていました。カイニョは今、15本ぐらいなのですが、それでもスンバが落ちて、子供たちには小さいときから集めさせたのが嫌だったのか、今2人はここには住みたくないなんて言っています。それを今何とか住みたいと思わせるのが、今僕の役目だと思っています。元々は60本位あったのですが、平成2年の台風19号で20~30本倒れまして、その後も台風で何本か倒れ、平成16年台風23号の時にもどっと倒れ、今15本位残っているという状態です。ただ、剪定する方に言わせると、かなり木が弱ってきていて、今度台風が来たらほとんど駄目だろうと言われている所です。

まず、柳瀬地区の現状ですが、少子高齢化、子供の県外への進学、核家族などの社会背景があります。これは、柳瀬地区特有なのですが、まず一つは砺波市というのは都市計画法でいきますと、末線引きという地区です。これは、市街化区域と市街化調整区域が無い地区で、砺波市が将来的に発展していくというような思想で設定がされている地域なのですが、それとあいまって、柳瀬の中学校と小学校の間に20年前まったく無かった住宅団地が現在も拡



大し、旧部落もしのぐ373世帯が住んでいらっしやいます。

空き家を昨年調査したところ、14世帯6%、それから65歳以上の独居の居宅が15世帯、6%あります。これが14世帯全部の家の写真です。私もここを写真に撮りながら、こんなにいっぱいあったんだなという風を感じた所です。

その中には、佐藤工業の社長さんのお宅もあります。1170坪もあります。先月17日、家の中に入れていただきました。蔵が4連ありそれは見事なもので、本当にすごいなと思いました。ただ、家の中はかなり痛んでいまして、これを利活用というか住むということになると、かなり費用がかかるのではないかなという風に思いました。

なおかつこのような廃屋も柳瀬にあるということでした。こういう廃屋が増えてきますと、コミュニティを守れなくなって、将来的には散居景観の保全がなくなるということになるということで、危機感を覚えています。防犯の立場からだとか治安の立場から言ってもこういうような家が増えるのは問題だという風に思っています。

ここで一番私が問題だと思うのは、こういう状態を地区の人が皆さん知らないというのが一点と、空き家にしている人たちが実態をまったく認識していらっしやらないことだという風に思っています。以上現状報告でした。

安念：ありがとうございました。

やはり地元のことになると、熱が入って非常に自分の思いも言いたかったと思いますが、現状ということで、今ほどの報告がありました。

太田にも空き家があつて、同じなんです。周りの人が空き家だと知っているけれども、どうも手を出せない。空き家になっている方に聞くと、「あれは空き家じゃないんだ。」「盆正月帰るから俺はいいんだ。」という方もおられて、空き家という概念、地域の方が毎日毎日どうして云々というよりも、家はあのまま継続しているのだと、持っている方と地域のニュアンスの違いがあるのだと思っています。そういうことで、一つの小さな地区でありましたけれども、砺波の一つの代表ということで、見ていただければ各地区頷けるなというところがあつたかと思っています。

長谷川さんには、またあとから提言などをしていただきたいと思いますので、お願いいたします。

さて、今ほど3人の方の報告があつたと思いますが、砺波の散居村以外の大きな問題、我々はまだ砺波平野という大きな部類の中に入っていると思いますが、深刻なのは能登半島のこと、現状人間もどんどん減っていると共に、高齢化が一つの問題となっている。そんなことで「能登スタイル」という発信しながら能登の復興に貢献しておられるという報告がございました。

その際の定住の施策であるとかもう一度産業の振興等について、もう少しご報告願えればと思っております。先ほど話をできなかった所、たとえば先ほどの資料を基にもう一度お話を聞きたいなと思っております。ついては「能登スタイル」の“能登人”の取材であるとかそういうものは私も見させていただいたのですが、若い人はデジタル化にはパッパと行くのですが、あれを見るとお年寄りの方も笑顔で載っておられる。その辺のご苦労などについてお願いします。

安江：はい。

「能登スタイル」を始める時に、どういうイメージで情報を伝えようかということと同時に能登ってどういう魅力があるのかなということチームの中で考えて行きました。そうすると、自分たちは知らなかったけれども、能登のおじいちゃんおばあちゃんっていうのはすごい働き者で、同時にスーパーマン。それは、農作業もしながら魚釣りもして、その網を繕ったり、保存食の知恵があって、大体、生活の中の全てのことが、自分たちで出来る。その中に生活の知恵だとか、昔から伝わってきた技術だとかそういったものが、たくさんたくさんあるのです。そのおじいちゃんおばあちゃんが死んじゃったら、もうこれは無くなってしまう。それを今、我々が受け継いでいかなきゃいけない。という思いがメンバーの中にありました。だから、おじいちゃんおばあちゃんの暮らしぶり、これが「能登スタイル」であって、その「能登スタイル」という生活の仕方を若い人たち、そういうものを知らない都会の人たちに、取材をして伝えようということです。新しい視点で、そういう能登の暮らしぶりってものを伝えたい訳です。そうすると、実は能登ってものは産業そんなに大きなものは無くって、主要なものは建設業と、観光と、農業、農林水産業です。それらが、今非常に状況が悪くはなっているのです。

持続可能な地域、ヒットしなくてもいいのですが、1～3人位の小規模な事業所でも、ずっと売り上げを上げていく、過度な投資はしないで、大量生産はしない。その代わり、田んぼで採れた物、海で獲れた物、そういった新鮮な物を加工して売って行くという、生活のスタイルも販売していこうという風に考えた訳です。ですから、そういう背景があるので、どちらかというと、おじいちゃんおばあちゃん達も非常に能登の人たちも優しく受け入れて下さっている。

うちのメンバーの中でイタリアに留学して帰ってきて、改めて、海外の眼で見て能登が素晴しいっていう風に思った子がいて、その子は七尾出身のデザイナーなのですが、七尾ではなくて能登島という島に生活をして、島暮らしを楽しんでいます。そういった感じで外から能登にやってきたという若者が急激に増えてきています。

そこには、ちょっと問題もあって、移住に失敗している人っていうのもいるのです。割と上からな感じで、「私たち若者がこんな田舎に来てどう？よかったでしょ？」という形で入って行く恐ろしい人たちが実はいるんです。そうすると、どうしても地元の人たちと軋轢があります。移住者たちは、何でもしてもらえるとと思っているんです。お米も分けてもらえるし、そういう夢みたいな生活を。ところが地域の活動にはあまり参加をしない、そこでぎくしゃくして、出てってしまったっていう方もいます。

それと、農業をやりたいという風に、熱く情熱を燃やして入ってきたご夫婦の方もいらっしゃるって、1年目は作務衣を着て自然農法にはまって格好良くやっているんですね。ところが2年目になるとちょっと元気がなくなってきて、3年目続かなくなって、4年目やっぱり戻っちゃうんです。そこは、やっぱり農業のやり方をまったく知らなくて入ってきて、全てが初めてのことで、誰も系統立てて教えてくれなかったという場合があります。やっぱりいきなり地域に入るのではなくって、半年、1年、2年っていう交流期間、あるいは地域の中のコミュニティに少し溶け込んでいって、受け入れる側も入る側もいいねということで、入っていくのがいいのかなと思っています。

そういう意味で、「能登スタイル」で情報発信していますと「移住したい。」とか「向こうに仕事ないですか？」とか、そういう話もよく聞きます。けれども、知ってもらって、来てもらって、買ってもらってそういう交流をしてもらって最終的には定住してもらおうというステップを踏んで来ていただきたいなと思っています。

あとは、シェアハウスという新しい考え方もありまして、丸々一軒を若い人たちが5、6人で共有で所有する別荘みたいな形のものを能登で「どこかないですか？」という風に探して来られる方もいます。実は需要っていうのは、私たちは知らなかっただけで、いろんな所に潜んでいるのだということを改めて情報発信をし、ぜんぜん知らなかった人たちからレスポンスがあることによって、知るということになっています。

安念：はい。ありがとうございました。

やはり、上から目線で「都会もんだ、なんかしてもらえるんだ。」っていう人もいれば、夢をえがいて、老後は自然の農業だということに来て挫けていく人もいます。挫けていく人っていうのはどれ位いますか？

安江：結構挫けるみたいですね。量的には分からないのですが。

そういうこともあって、さっき珠洲で説明した里山マイスター制度っていうのは、就農を希望する燃えている若者を集めている訳です。そこでは、単に農業のやり方を教えるだけではなくて、それをどうやって販売するか、どうやって加工するかっていうマーケティングまで教えています。

今までの農業っていうのはただ作っているだけで良くて、それを農協に卸していればそれなりに生業があったのですが、今はそういう時代ではなくなっています。農家さんだけけれど、いろんなことをしなくちゃいけない時代です。特に小規模でやっていく場合は。なるべくそれを集団化していけばいいのしょうけれどやはり最初に入るとい場合に小規模か、やはり集団の中に入るかですので、そういったスキル、田舎に住むスキル、農業のスキルというものを

きちんと分かっていたかかないと続かないのではないかなという風には思いますね。

安念：今のお話にもありましたように、情報ってというのは常に新鮮じゃないといけませんし、ネット社会ですので、どんどん更新していかないとネットそのものの魅力がないというのになり、見られなくなるということになります。

私も、今回のために見させていただいたのですが、常に更新されておりますし“能登人”とか能登の暮らしとか能登時間、能登めぐり、能登土産、能登だよりという頭に“能登”を付けていろいろなジャンルの所からいろんな能登を紹介しておられます。

そこで、こういう更新方法・テクニックというのは、一人だけがやると大変だと思います。その辺のご苦労とか方策があれば少しお伺いしたいです。

安江：今、お伝えしたのは、何人で運営しているかっていうことです。

全部で4人です。4人のうち、私ともう一人はほぼ兼業ですので「能登スタイル」の事業に関しての専従割合ってというのは20%位です。残りの8割は別の仕事をしています。4人のうちの2人がほぼ100%近くこの「能登スタイル」の事業に関わっていて、情報発信の方とデザインの方とウェブショップの方とそれにまつわる集荷などそういった作業を2人でやっているというような状況ですので、結構ハードではあります。ただ、外部スタッフ（協力スタッフ）みたいな方が何人かいるので、ちょっと頼んでブログ書いてもらったり、ちょっと頼んで記事を書いてもらったりそういうことをして、ないなりに頭絞ったり人を使ったりしながらやっています。

更新自体は、今の若い人だったら、ブログとかすぐ書ける程度の力量で出来るものばかりですので、そんなに負担ではないなとは思いますが。

安念：ありがとうございます。能登のことは後からもう少しお伺いすることにいたします。

能登半島がありまして、その下に新湊がございます。我々砺波市民、庄川がございますして庄川の下流、新湊がございます。その中で空き家対策などいろいろ頑張っておられる。そして一つは漁業に携わりたいという方とか、新たな就職も含めて力を入れておられることをお伺いしたいと思います。漁師になりたい人も含めている話だとは思いますが、その辺についてもう少しお話いただければと思いますが、二口さんお願いいたします。

二口：漁業者の新規就労対策、県の方でもそういう支援をしておられまして、試みに漁師体験をされる方には一定の補助をして、なんとかぎりぎりの生活をしていただきながら体験をしてもら

うという制度がございます。ちょうど不況が深刻化している中で、新しくどこかで職を求めたいという方々、それから色々生活スタイルが変わってきまして、今までITで頭ばかり使っていたのだけでも、「漁をやりたい。」というようなことで、漁師に来られる。特に富山湾は、全体として定置網が盛んな所で、根こそぎ魚を獲っていくようなそういう野蛮な漁法ではなく、優しく魚たちが網の中に入ってきてくれるのを待つような漁法なものですから。氷見、新港、水橋、魚津、入善、みんなそうです。

私たちの支援で一ヶ月1泊1,000円で開いてれば泊まれるのですが、そこを利用していただいて、いろいろな所の漁場へ行って「じゃあどこにしようか。」ということで新湊へ定住された方。それからよそへも恐らく行かれた方も居られるかと思いますが、やはり移住を決意されるという一つの要因はなんと言っても職がないと無理だろうと思います。幸い富山県はまだ割と職があるような感じの所ですけども、新湊でも漁業を中心に、あと、新港入り口の工場等へも勤め先を求めておられます。そういう格好で、今のところそこのリンクがうまくいっているのかなという風に思っています。

安念：NPOとして外から皆さんを呼んで、こういうお世話をして、一回に付き1,000円ですか。半分500円はお持ちの方へということで、いろいろとお世話されているのは分かるのだけれど、やっぱりNPOだとお金もかかるだろうと、運営もかかるだろうと。ただ夢話で、NPOを立ち上げてさあ皆さん来なさいという訳にもいかないと思います。

先ほどちょっとお伺いしましたら平成17年に立ち上げられて今日ここまで、漁師になりたい人も含めて22年と21年で計15世帯の方が移住されてきたということで、そのご苦労と併せて、今後我々、漁師ではないけど、百姓になりたという人が来た場合に、どういうところに注目して、どういうようなケア、対策をしたらいいかなどお伺いしたいと思います。

二口：最初に少しくどき話を言います。

例えば私どもの経費の関係で、この移住施設を中心的に管理していただく方には、お客さんがある時、来られる時、もしくは出られる時、その時だけ仕事しに来て下さいと、非常に無理な要望をしているのです。そういう意味で一応10時～4時までの勤務。お客さんを迎え入れるのは午後からにさせて下さい、出られるのは10時～12時までの間にチェックアウトしてくださいという格好でやっているのですが、中には「どうしても立山まで行っていたら帰り遅くなるので、6時ごろになる。」とか、「朝どうしても早めに来たい。」とか、そういう方々居られます。そうすると、市の補助というのは10時～4時までの可能性の部分でいただいているものですから、それ以外の部分は私どもの方で負担せざるを得ない。それから、もっと6時位になるとそういう人に出てきてくれというのも申し訳ないですから、私なんかがこのこ行って鍵を開けて対応しているのです。ただそういう意味でもう少し地域との連携を取ってなにか運営する方法はないかなというのは一方で今考えているところではあります。

ともあれ家主さんにしてみれば、たった1回500円で、年間20万円位しかない。そういう中で、いろいろな修繕費まで求められる。ところが、市は私どもにNPOに対して「別に違った施設でもいいのではないですか?」「他でまた借りられてやられたらどうですか?」みたいなことを言うのですが、おいそれとそうやって貸していただけるということでもないし、一定の利用をした方がいいなという施設の立地場所の問題もあります。それから、3年かそこら借りて「もうあなたの所、古くなったからいいです。」とそんなことも如何なものかという思いがいたします。

そういうことで、他所のいろいろな例を見ていると市の方で思い切って補修をして、大々的にお客さんに来ていただいているとか、そんな例も眼にしたりしている訳ですが、私どもは私どもの中でのやり方で、今後その辺をどうして行くかというのは、悩んでいる所であります。

安念：例えば23年度に、移住者の方って居られますか?

二口：今年度は、今のところ3組ぐらいですか、あと、2・3空き家を物色しておられる方がおられます。今年に入ってから、割と年配の方が多いです。

安念：はい。ありがとうございました。

能登そして新湊という形で見てきたのですが、実際の砺波の方で空き家は約300という数字が出ています。今後の対応ということでその案というものがあると思いますが、尾田さんそれはどうですか?今お2人の意見を聞きながら、空き家の今後の対策というのはいないですか? どのような風に思っておられますか?

尾田：土蔵の会がNPOを取ったのは平成21年、その時に砺波市と共同事業ということで、空き家調査・民泊・それと観光ガイド、この3つの大きい事業をやりました。

水辺のまち新湊の会計を見ますと、5,100万。私たちの会計といいますと、会員数が約90名、会費が1,000円、会費収入が9万円です。そして、その他の収入ありません。市の方から年間15万円の助成。合計、24万でやっております。それで、あれしたい、これしたいといったことは言えません。

提言もできないような状態ですけれども、ただ、熱き思いというのはやはり空き家バンクを作る。その方法が一番いいのではないかなと思っております。

空き家バンクを作るには、やはり熱き思いと商業者、市が関わってくる。市の方からお金を

出してもらって、スピード感のある商業者、それと熱き思いを持っているボランティアと三者一体になって空き家バンクを作っていくというのが一番いいのではないかと考えています。

市にお任せするという事はなかなか無理かなとは思っています。なぜかといいますと、単年度の予算、人事異動があったらもうどうにもならないですね。それと、コスト意識が無い、スピード感が無いということで、外部から見ますといろんな問題点があります。それを補うのは誰かといいますと、やはり商業関係の方々、それとボランティア、この3つが一緒になって、新しい砺波型のNPOを作っていくのが一番いいのかなと思います。これを土蔵の会がやれと言われてもなかなかできません。また、できる訳がありません。ということで新しい組織を作っていくというのはいいのかなと最近は思ったりもしています。以上です。

安念：はい。

空き家バンクのバンクというのは銀行ですのでそういう情報を集める組織というようなことだと思います。

今NPO云々という話が出ましたけどその辺どうですか？安江さん。NPOを立ち上げられて具体的にどういうことが必要であって、例えばNPO立ち上げの際にどういう所に留意すればいいということを含めて、今までの実情の中で、良い面と悪い面お願いしたいと思っておりますけれどもどうですか？

安江：なぜ、NPOなのかということですよ。

NPOにするメリットは、法人ですから、例えば銀行口座が作れるとか社会的に信頼を得るといような組織だということです。では、株式会社じゃだめなのかっていう話はよく付きまとうのです。特に株式会社の資金、資本金の額が今下がっていますので、簡単に株式会社は作れます。では、なぜNPOなのかといった時には、やはりそこにミッション・使命がある訳です。

「地域の課題を解決する人たちの集まり」としての組織であるNPOです。ところが、最近そのNPOを取り巻く状況の中で見られるのが「NPOを存続させる為にどうするか」という議論が多かったり、行政の方が「NPOだからちょっと安くして。」というような話が聞こえたり、すごく誤解が多いという風を感じています。

ところが株式会社だったら、簡単に解決する話なのです。行政がNPOに対して「これでやってくれ、安く。」と言ったら、株式会社だったら「出来ません。」と言えばいいだけなのです。なので、NPOも「出来ません。」と言えばいいだけなんじゃないかなと私は思っています。

NPO側の姿勢としても実は株式会社と違って「行政にお願いしたら、お金が出てくるのではないか」という風な組織に見られているのではないかな？世間から。」という思いがあるので、どちらがいいとか悪いとかっていう風には、実は私、思っていないのです。

NPOは、そのミッション・使命を果たすべく活動ですから、お金をどう調達するかというのも一つの手法であり、その中の一つの選択肢として行政。ところが行政にただ「お金を下さい。」と言っても駄目で、そこには公共性を持つなんらかの理由が必要です。ですから、そこをどう説得するかということが今度戦術になってくる訳です。なので、NPOだからということではなくて、自分たちの目的を達成する為の手段として、行政のお金を使うっていうのはありなのですが、そのお金を獲得することが目的になったり、組織を存続する事が目的になるとちょっとおかしな話になってくる訳です。

但しNPOは、きちんとそのミッションを果たす為に人件費というものをスタッフに払うべきだと私は思っていて、であるから優秀な人材が集まって来て、活動がより発展していく。ですから、きちんとその人件費が払えるという団体でなければ、人が集まって来ない。つまり、情熱だけでは組織は続かないという風に思っています。そこは両輪なのです。目的を達成することと、事業をまわすということは両輪です。そこら辺を踏まえていく必要があるのかなと思っています。

そういう中で、先ほどの説明した金沢市の町家のコーディネート・流通コーディネートというのは、行政とNPOが非常にかみ合っている事例かなと思っています。

このコーディネートを行っているのはNPO法人の金澤町家研究会というグループです。金沢大学の川上先生が会長で、70人以上の会員がいます。これは建築家とかコンサルタントとか一般市民とか不動産会社とか、いろんな人が入っています。

ここで何をするかというと、町家を貸したいという人、登録をして町家を借りたいという人も登録をする。こういう家というのは図面無いことが多いのです。家はあるけど、図面がない。バンクに登録しようとする平面図・間取図が無いと分かりませんからその間取図をおこさないといけないのです。そういったものをこのコーディネート機関が図面をおこして、バンクに登録をする。そこは、貸したい人・借りたい人のニーズ調整をNPOで行って、不動産会社の方に繋ぐという機能をNPOは果たしています。これを行政に「いい町家ないですか？」とか「いい民家ないですか？」と言うと、行政は紹介できないのです。それは、差別して紹介する事になるから。観光の方に「どこかいい旅館ないですか？」「泊まる所ないですか？」と言っても、上から順番に教えてくれますけれども、「ここお勧めですよ。」なんて行政は絶対言えない。ひいきしちゃうので。それと同じなので、行政は出来ないけれどもNPOだったら出来るってことがありますから、そこはお互いに得意分野を發揮していただければいいかなと思います。

貸し借りの中で、トラブルは結構多いのです。

これは、やっぱり能登の事例なのですが、ボロボロの民家を借りて、そこのご家族が綺麗にした。手入れをして、家を修繕して、小川には橋を架けて、とても素敵な家になった。年月をか



けて。そうすると大家さんが、「息子が帰ってくるから出てって下さい。」と言ったんです。その息子は都会で働いていて、家庭も持っていて、仕事もしているから絶対帰って来ない。帰って来ないのですが、おばあちゃんとしたら、帰ってきて欲しいっていうのと「あんなにバタバタだった家がこんなに綺麗になって悔しい！」と思ったのでしょよね。「私の家だ、出て行って下さい。」って。こんなことってやっぱり起きるのです。最初は考えもしなかったです。そういったトラブルっていうのは、やっぱり地域の人が、「ばあちゃん、ばあちゃん。そうは言っても息子はこうだよ、こうだよ。」と言って、説得しないとイケないのです。これは、行政じゃ出来ません。NPOじゃないと出来ないと思います。だから、そういう意味では、行政は金沢の場合NPO法人に委託料という形で、（これはプロポーザルで委託機関を決めたのですが）そういう形でお金を払って、NPOはその持っている専門性を生かして、コーディネートをしていくという風な形で、非常にかみ合っているのかなという風に思います。

安念：例えば委託料とか、バンクの登録件数っていうのは、今分かりますか？

安江：金沢の場合、結構流動しているんで、登録の累積だけで行くと、何百件だと思うのですが、流通している現状を見ると、数十件程度が常時あるという感じですね。バンク登録に関してはほぼ無料です。

安念：我々も砺波平野というけど平野ばかりでもなくて、山際にも当然、空き家もあるということ。平野部ばかりじゃなくて、市街地の中にも当然あります。だから、空き家の条件はいろいろ違うと思うのですが、しかしそこではみんな生きていたという、人間が生きていたということなので、ぱっと見たときに同じ条件じゃないと思うのです。

それは、どうですか？空き家の実態っていうのは尾田さんの方で、例えば町の方ではどうで、農村部とか散村ではどうかと、数字がありますでしょうか。

尾田：数字そのものは、調査中なのではっきり分かりません。総数が、現段階では277。だいたい300軒はあるだろうと思います。空き家を貸してもいいというのが四十何軒。その家を何軒か見てまわった限り、非常に保存状態がいい。お風呂も良い、便所、水周りみんな非常にいい整備がされています。だから、今住んでもいいような状態です。

実際に東京の方向何人か見てもらったのですが、非常に言われるのは「大きすぎる。」びっくりされる。納屋3軒ほどあって、「納屋1軒で十分だ。そこへ家族がみんな入ってもいいです。」。家族4人でしたけれども、「納屋1軒でいいですよ。」という感じで、今感想されます。

でもその中であって明後日、富山大学の先生が「学生の寮みたいな感じでどうか」「学生が研

修に使うのにはいいのではないか」ということで、見に来られるのです。きっといい返事をもたらえるのではないかなと思っております。そんな感じで、若い人が砺波に入ってもらえればいいかなと思っております。

砺波の場合は、町の分、散居村の分、それから山の分、山には非常にたくさんの空き家あります。いろいろ特徴がありまして、また空き家ひとつひとつに物語があって、なかなか行政の方々が入れないような様々な問題をはらんでいると思います。それをフォローできるのは地域の方々と一緒にNPOでもやっ行って行かなければ、やれないのではないかなと思ってます。それをどんな人が望まれるかというのも、空き家バンクを作って登録して、また入ってもらう。その中継をするというのが僕らの仕事かなと思っております。

砺波というのは、ほんとに良い所です。住み良さランキングもいつも上位だということ、それから、昨年実際に3回民泊をやって皆さん一様に「素晴らしい所だ。」「こんな素晴らしい所ない。」「実際に住んでみたい。」それから本当に「移住してみたい。」という方々、何人かのアンケートをいただいておりますので、ここにきちっと仕事があって、住んでもらえればいいなということ、非常に思っている訳でございます。

安念：今ほど能登の例と、現在の砺波市内の空き家の情報と今後、尾田さんの「ここに住んでもらいたい。」というご意見がありましたが、先ほど長谷川さんの方から、柳瀬地区の特定した地域において、自分は獅子舞が好きで、ずっと入っていくと、結構空き家があってびっくりしたという、一つの基調報告があったと思います。

改めて、それをやることによってどういう魅力、もう一回獅子舞をやりたい、盛大な獅子舞をやるためには、ひとつの施策があると思うのですが、それはどうですか？市民を代表して、若者を代表して、その施策を話してもらえればと思います。

長谷川：今からお話することは、尾田さんとの話とは少し整合がとれていないと思います。

調整はとれていないですが、今日自分の思いがあるという部分があります。少し安江さんの話と後先になる部分があると思いますが、あくまで自分が今、柳瀬にいて思っていることですのでご理解いただければと思います。

ああいうような、危機的な状況になって、私はどういう風に柳瀬で行けばいいかな？と考えた時に、空き家を移住用の住宅として、多くの若者に入ってもらうのが一番いいだろうという風に思っています。

この調査をして、実際この柳瀬の空き家移住された人たちのヒアリング・聞き取りをしました。ここでも「良いことばかり言うなよ。」と佐藤会長からも言われているものですから、

これはほんとに上手くいった例だと思っていただければという風に思っています。

まず、コヤキさんっていうお宅。コヤキさんは、今現在38歳。平成17年、32歳の時に柳瀬に入っておいでました。この方は元々新湊の方で栄町のアパートに住んでいたのですが、移住されております。現在は、3人の子供に恵まれていらっしゃいます。

それからここは、ムロナガさんというお宅です。これは平成15年に35歳の時に入られて、今現在43歳です。この方は、元々鷹栖の方だったのですが、次男ということで、福野のアパートに住んでいらっしゃって、現在子供2人、夫婦と、お母さんと住んでいらっしゃいます。

それから、これはオオハシさんという方です。これは、アズマダチではないのですが、平成22年に入られた方で、三郎丸の方です。今夫婦2人で住んでいらっしゃいます。

これは、遊心亭といいます。ユニゾーンという会社の梅田社長という方とお話しさせていただいて「ぜひともこういう施設が保養施設として欲しかった。」ということで、普段人は住んでいらっしゃらないのですが、綺麗に管理がされています。

これは4軒とも不動産屋から買ったということなのですが、この移住された理由・きっかけは、どの方も「安く入ることができた。」と言われるのです。特にこのオオハシさんは、先ほど柳瀬に住宅があるというお話をしていましたが、「あそこの住宅の2倍～3倍の地面があっても値段が安かった。だからここにしたのだ。」ということです。このあと、柳瀬の慣習に馴染んでいけるかという心配はあるのですが、昨年入られました。

コヤキさんとムロナガさんは、元の権利の方がすごくいい方で、すごく安くはしていただいたのですが、それ以上に広い土地に住みたくて、たまたま不動産でこういう家があったのだということです。

ここで移住のメリット、デメリットについてお話します。

これでもう8年位住んでいらっしゃるのですが、それを聞いた所、メリットとしては「地域住民とのふれあいを好むようになった」逆の方もいると思うんです。地域の慣習なにかになるべく出たくないというのが若者の感覚なので、この方はたまたまそういう方だったということですね。それから、「家が広くて大きな声を出しても気にすることがない」「のびのび育てていくことができる」といったこと。それから、「隣近所と触れ合う時間が増えて、人の温もりをすごく感じた」というようなことでメリットを言っておられました。

その一方、デメリットなのですが、「ここに転居した時にやはり水周りだけは直した」それに多少のお金がかかったということですね。それから、「木の管理にお金がかかる」といったこと。それから、「地域の行事が多い」「子供がものすごく少ないので、ほとんど自分の所

に役員がまわってくる」これがデメリットなんです。それと、中学校、小学校、ちょっと遠いんですね。それもちょっと、デメリットの内に入っていたのですが、そういうような部分をクリアしていかないと、なかなか実際の空き家には入って来られないのかなということを感じました。

あくまで私の感覚で、空き家の活用の方向性を考えると、私をはじめたきっかけがお獅子ということもあって、自分がまず出来ることというのは、柳瀬地区だろうと思っています。

方向性とする、雇用ということを考えてしまうと、どうしても雇用がないと入れない。今、地域間競争しなきゃいけない時代です。高岡で未線引きが入っている、高岡から入ってくる人を取り込むという形で、拡大する住宅地に入りたい方を定住住宅・空き家へ誘導するというのを第一優先に進めていったらどうかという風に思っています。

それは一石二鳥で、住宅が拡大しないということは、散居の景観にもいいということですから、そういうことでやっていけばどうか今考えています。ここでは、時々使用している空き家の使用者に対して、空き家対策の目的を十分に説明していただくと共に、安く譲っていただく努力というのをして行かなくてはいけないのかなと思っています。

もう一つは、平成26年に新幹線が来ますし、東海北陸自動車道も繋がって、柳瀬地区には高岡砺波インター、それも平成26年までにできます。そうすると、東海方向、東京の方から2時間あまりで来られるというのがあって、田舎暮らしに魅力を感じている人の定住・半住ということも必要なのかなと思います。

それから、規模が大きい佐藤家みたいな大きな所は、文化施設みたいものにできないか、という方向で検討していけばどうかと私は思っています。

それで、先ほど安江さんが言われたのは、行政からNPO法人に委託料が払われているということでした。これは柳瀬ということに限ったことではないのですが、自分なりに色々と行政と自治体とを考えてみた時に、僕は業者さんが安く住宅を回収できるという所でNPOが上手く取り持ってまとめた時に、マージンが入るような仕組みができると、なんとか存続できないかなと思っています。現実はずいぶん難しいと思っているのですが、理想形で書いてみました。

ということで、関係者すべてにメリットがあるような利活用を模索することが必要じゃないかなという風に個人的に思っています。

NPO法人の人とかお金という問題は、これからまた大変な課題となるのですが、活動内容としては空き家所有者、希望者の会員登録。このNPOバンクに窓口を一本化するということがまず大事じゃないかなと思います。

それから、散居村保全の為の、散居の魅力のPR。魅力等ってというのは、先ほど言ったような悪い部分・負担の部分も、どんどん「こんな負担もあるよ。」ということをつかっていた上で入っていただくと、定住に繋がるのではないかなという風に思います。

あと、売り手・貸し手と買い手・借り手の、お互いのニーズを上手く取り持つという所を、NPO法人でできればいいのではないかなと思います。

あとは、関係団体との調整ということで、補助システムだとか、住居の改築なんかのフォローだとかコンサルタントみたいなことを上手く言ってあげるといったこと。そういったことができるようなバンクになるように頑張っていきたいと思っています。

これを見てください。この笑顔が僕好きなんです。子どもたちの笑顔。実は獅子方は女の子が入れなかったのですが、改革して女の子が入りました。これは、僕の娘です。それはどうでもいいのですが、今年震災があって、千葉からと新潟から夜行バスに乗ってこの獅子の為だけに来てくれました。そういうことを、今求めているようになっていくのかなという風なことを少し感じました。

ということで、空き家対策を通じて、こういうようなコミュニティ守って行きたいなと思っていて、それが上手くいけば、こういった景観も守って行けるのではないかなと思っています。

安念：はい。ありがとうございました。

やっぱり、砺波市民の中にも若いけれども地元のこと、そして地元の枠に対して真剣に取り組んでいる若者もいるのだと思いました。確かに高齢化するけれども、その中で彼は彼なりに自分の地区の空き家対策ってものを考えている。

そこで安江さんをお願いしたいのですが、例えば今ほどのバンクなど色々な意見がありますが、登録して魅力だけ「砺波はすごいですよ。」と言っても、一時はすごいかもしれないけれど、定住してもらおう・来てもらおうということに繋げていくのは難しいと思います。例えば先ほど上から目線で来てすぐ帰っていくという実例がありました。慣れる為に何回も来てもらおうというのも、一つの方法ですし、例えば年金暮らしで頑張ろうという人も居るかもしれないけれども、空き家を本当に維持管理して行く時には、こちらも迎える側として職業とか仕事とか周りのコミュニケーションの問題とかそういう課題もあると思います。魅力も含めて、その辺をどのようにしていけば良いか、金沢にも色々な例があると思うのですが、そういう就業政策も含めて少しお伺いしたいと思います。

安江：今すごく難しいお題ふられて、どうしようかなと思っています。金沢の場合、都市ですので（そ

うはいつでも町内会活動とか、結構面倒くさいことはあるのですが) 商売をしようと思うと町家で例えばカフェをしたり、物販をしたりといってもそこそこ成り立ちます。ところが、田舎の方の民家に住む、古民家に住むっていうことになる、職業の問題もあるのですが、難しい。私、自宅からここに来るのに1時間かかってないのですが、珠洲に行くのに2時間半かかるのです。砺波ははっきり言って通勤圏です。普通に生活をする意味では特に会社を辞めて「ここで農業をやるぞ。」という風な形でもなくても住めるのですが、この散居村自体の景観の保持っていうことを考えると、やはり家だけではなくて、農地とセットでどう維持するかということを考えなくてはいけないというこの土地ならではの課題はあるとは思っています。だからさっき、長谷川さんに聞いてびっくりしたのは、未線引きだということで、都市計画的にこれはちょっと問題なのかなとは思っています。

ステップとしては、景観計画をきちんと作る。金沢もそうなのですが、景観から入るんですね。ところが、景観を一生懸命やっていると、街中にスプロールの駐車場ができる。景観を守るでは駄目です。そこで、空き家になって駐車場になってますます景観が悪くなった時に、これは、人を住まわせないと駄目だという話になって、定住政策に切り替わって、今のような古民家町家に人を住まわせるという政策に転換する。

そういうことの中から、金沢市では例えば補修費・家の補修費に対しても区域を決めて、例えば2分の1補助とか3分の2補助、上限で150万とか250万とか出しています。

ここは、そういう家と田んぼというか景観って教科書にも載る位ですよ。私が習った社会の教科書に載っている位の公共財であるという認識。そして田んぼっていうのは、田起こして水を張って、そこに稲植えてという作業をすることによって、非常にたくさんの生物の生息地になっています。この状態が変わっていくっていう過程が非常にいい。自然のドジョウなどの生物がいると、それを餌に今度は鳥がやって来ます。そういう意味でも非常に重要な公共財があるので、そこは行政のなんらかの支援は必要かなと思っています。それで、職業の話ですよ。

安念：職業とか、就業的な話です。それと、NPOの必要性とか、ノウハウも含めてなのですが。

安江：もっとたくさんNPOできていいかなと思っています。今のNPOというのは「ここが大事であって残す」という町のNPOですが、さらにここで「何らかの活動をする」というNPOが若い人を中心に出てきてもいいのかなと思っています。

能登島という所でいろんな若い人がある時からたくさん移住し始めました。やはり最初の1人、2人、3人というのはちょっとつらい時期もあったのですが、そういう人たちに吸い寄せられるように同じような作家さんとか、同じような思考を持つ人たちがいっぱい入ってきました。今、能登島手祭りというお祭りやおつけ祭りなどをやっていたりして、いろんな活動を自分た

ちが主体になって、元からいたおじいちゃんおばあちゃんたちと一緒にやっていたり、あるいはその作家さんたちのクラフトのお祭りを2日間やるのですが、全国から100店舗、100人の作家さんを集めてきて、2日間ずっとそこで販売するイベントをやったりしています。

NPOだからどうと訳ではないのですが、もっともっと活動としてスピノフしていくような若い人たちならではの活動、お祭りでもいいですし、そういう活動生むような形で、年寄りも支援してつらいかなという風に少し思いました。

安念：時間も少なくなってきましたが、もう一度、パネルディスカッションをしていただいた中で能登の話、新湊の話がありました。二口さんの方からNPOを立ち上げて、当然いろいろあったけど、結局お金の問題とか人間の問題、人・物・金ですね。その辺が大変だという話もあったと思うのですが。

二口：先ほどからも少し触れていますけれども、私自身NPOの世話をしているのですが、NPOから金は貰ってない。金原開発という会社の社長さんの好意で、そこで給料を貰いながらNPOの仕事をする。そういう支えがないと、とてもじゃないけど今のこの仕組みの中ではなかなかやれないのではないかなと思います。

ほんとに興味のレベルだけでやっている分には、できるだろうと思いますが、例えばこの移住交流施設、これは単に受付をして、家屋を綺麗にして、色々なお客さんの対応（観光情報の提供等）をしたり、地域のお話をしたりというだけではなく、やはりそこから定住、また定住まで行かなくとも、ちょくちょく来てもらえるようなことに繋げていく為には、それなりに私どもの魅力も必要になってきます。

そういう意味では、この細切れの時間で来てもらうようなことではどうしても事務的になってしまう。率直に言って、最初はここへNPOが来た時に、先からおられる方々に「もう少し優しくしゃべっていただけませんか？」と言われました。他所からお客さんの問い合わせに対して、やっぱり公共でやっているという思いがあるのか、非常にお客さんがわがままで、旅館やホテル並みにサービスがあるかのように思われて、そういうことの軋轢があるので、ついつい強く言葉になるのでしょう。やはり、少しでも喜んでもらえるようなことをしていきたいという思いで務めています。

先だって、台湾のテレビ局が少し私どもの景観も含めて取材に来ました。冬でしたら県外の方々が来られたら、プラス1,000円でカニを食べていただくというような取り組みをしています。（これは、県の補助もいただいてやっています）それも映したいということで、その時に「インタビューしたいので人を探して下さい。」と言われました。そこで、移住して来ていただいた方を探したのですが、なんとその方は中国語を話せる方で、非常にスムーズにいきま

した。

私どもとしてもどんな特技持っておられて、どんなことに関心を持っておられて、できれば、地域の中で少しでも触れ合って行っていただいきたい、行けるようにしたいという風には思っていますが、なかなか皆さんに声を掛けるという状況にありません。そういうことで、大変申し訳ない。

漁師さんですので、時々新湊ではカウスワケ（たくさん魚が獲れたら親方が市場を通さない魚を子方に分ける）で貰った魚を「いっぱい貰うとどうしようもないから。」と私のところへ持ってきてくれたりします。そういうことも含めて仲良くしたいと思っておりますが、今のところそうやる為には、安定した資金というものが不可欠なという風には思っています。

安念：どうもありがとうございました。いろいろ意見がありますけれども、ところで本家本元の砺波のNPOの理事長はどうですか？。今ほどのバンクとかいろいろありますけれども、砺波型といますかそういうものを目指す為にはどのような方式で、空き家対策を含めて、まとめたことになりますけれども、その辺をお話いただければと思います。

尾田：砺波という所は非常に素晴らしい所である。散居村、チューリップ、真宗風土であるとか非常に素晴らしいと思います。事実、住み良さランキングも非常に上位だということ。

しかし、空き家が300軒もある。また、空き家を求めている方もおられるのです。実は私の所へも問い合わせがあります。ちょっと前にもNHKラジオで散居村に空き家が多いということで放送されました。やはり全国から問い合わせがあるのです。

でも、私一人じゃ何にもできません。私は、どう言っているかという「調査中で忙しくてここは、案内できません。」顔の見える人、というとおかしいですけども富山大学の先生は知っていますので案内しますが、二口さんの言われたように趣味でやっているような世界です。それからグループホーム、作家さん、そんな問い合わせがたくさんあります。でも、それは私一人ではどうにもならない。先ほど言いましたように人がいない。金がない。何にもない。そんな所に役所が「頑張ってね。」と言われても、なかなか頑張れないというのが現状です。

それでも情熱はあります。やらなければいけない。やらなければいけないというのは私の趣味範囲です。仕事ではないです。仕事ではないのです。でもこれはNPOになったから仕事にしなければいけない。仕事というのはある程度の収入が得られなければやれない。でも、700円や800円ではどうにもならないです。やはりちゃんとした給料が貰えるようなシステムを作らなければ本当にどうしようもないです。需要はたくさんあると思います。作家さんの方、私は知っているのですが、案内できないのです。面倒なのです。

わがままな人もおられまして、東京の方も1回案内したのですが、大きすぎるとか、なんやらかんやら言って、いじくらしくなる。それで、あとからまたああいうのはないか、こういうの



はないかと言ってくる。ひとつも金は入らないし、面倒くさい。これは、きちっと誰かやれる人がいなければ駄目だと思います。若い人がきちっとやれる。僕がその相談相手になるという、そういった組織を作る・そういうNPOを立ち上げる。新しいものを作っていくのがいいのか、土蔵の会でやるのがいいのか分かりませんが、きちっとしたNPOを作らないと駄目ですね。以上です。

安念：時間もそろそろ参りました。

私の方では今回ここで結論を立てて提言をするということではなくて、皆さんにご理解願いたいのは太田地区ばかりではない、お隣の柳瀬もそうなのだ、全部そうなるってことは、砺波全体がそうで砺波平野、能登も含めてそして日本全体でいろんな地区においていろんな形で、空き家という問題を本格的にやっておられる。それをNPOという活動を通して、成功例もあれば、やりながらも苦勞しておられる方もあります。今回そういうものをきっかけとして、空き家のバンク、例えばバンク（銀行）というのは固ければそういう相談をできるポジションを作って全体をどうしていくかということでもあります。

そういうことで、今回は大事な砺波、大事な散居村と言いながらもなにもしていかないのではなくてそういう所を含めて空き家の利活用考え、将来我々が、我々の子供たちが、そして孫たちがどうやってこの景観・町を守っていくか。それは空き家ばかりではないと思います、そういうコミュニティの場が必要だと思います。その為にも家、地区、コミュニティっていうのは一緒だと思っています。そういう意味で、いろいろな活動の中でNPOを作りながら地域の魅力を発信しながら行けばいいという事で、お願いしたいと思います。これで終わりたいと思います。

尚、ここで若干時間がございます。質問等がございましたら、会長の方からお受けしたいと思いますが、どうでしょうか。

質問者：先行事例色々お話ありましたが、それに対しては、心から敬意を表すものであります。

一方で、今の遂行例、今のいろいろなやり方、このまま砺波市全体の空き家対策という水平展開するということは、とてもとても無理だと思います。上手くいけば10軒、20軒、100軒単位のそういった対策にはなるとは思いますが、もう既に300軒という中で400軒、500軒というものになっていきますと、100軒単位の対応をしないといけない。という風に、急激に増える空き家全体に対する対策にはまずならないと思います。

その理由は先ほど長谷川君が言っていたような、自分の家にもかかわらず持ち主が無関心であるということ。したがって、今までのように市政のバックアップもない中で、至って空き家の解消に消極的な不特定多数所有者に対してこちらから一人一人の首に鈴を付けるような現在のやり方では限界があります。その結果、何年たっても空き家は減少せず、逆に

増加していくのではないかということに危惧されます。

そういったことの対策としては何があるか。これがあるのです。まず、発想の転換、これが必要だと思います。現在のように所有者に対してこちらからいろいろ働きかけていくというようなことではなくて、逆に所有者からこちら側に働きかけてくるような何らかのルール作りが必要だと思います。そうしますと、空き家バンクにもどんどん登録されることになる訳です。

先ほどの300軒の中で30軒売却と、多いようですが遠隔地に住む方はほとんど無関心だと思います。そういうルール作りが必要だということです。

その為には、何と言っても所有者に所有者責任、これを強く認識させる必要がある。前述しました所有者が所有者責任を放棄している、無関心だということが空き家解消の最大のネックになっている訳で、所有者責任を明確に認識することによって、所有者が従来の受身的対応から能動的な対応に変わっていくというきっかけになるとと思います。このような対応は皆さんご存知のようにすでに各地で始まっています。

7月7日の読売新聞記事によりますと空き家の適切な管理を所有者に義務付けた空き家条例。これが従来の対応では同じようなことをやっている。ここでも。従来の対応でも成果でなかった埼玉県所沢市など9自治体で制定されている。その結果、施行効果を上げています。さらに和歌山県全県で来年1月に施行される。千葉県、秋田県、東京都、山口県においても、各自治体において制定を決定しているという風に報道されています。今後このような自治体が益々増加するものと思われます。従いまして、当初においてもはや私的財産権や、個人情報の保護といったような点で問題を先送りすることなく、従来からの対策も含めまして行政がリーダーシップを発揮して推進していくという時期に既にきていると思います。すでに、3年が経過しております。何軒入ったかということです。そういうことで、やはり行政も前に出て、それで今各地でやっておりますような積極的な条例、所有者責任、そういうことを追及していく。それで、空き家バンクへ登録していく。これをやらないと永久に駄目ですね。これは。100年経っても。以上提案します。

安念：はい。ありがとうございました。

今ほど、長谷川さんの地区であります、柳瀬地区の振興会長様に提言していただきました。ここでは今どうだということとは言えないと思いますが、理事長さんも聞いておられますし、市の方もおられますので、そういう考え方もあるということで、理解いたしました。他に何かございませんでしょうか？

ご案内した時間、若干回っております。今ほど、力強いいろんな考えもございまして。それと、長谷川君の方で、若い方の考え方も出たと思います。それとここにおられます今までずっとNPOを継続されて、実例（成功例そして苦しかった例）をこの2人の方に報告していただきました。

空き家というのはほんとに身近なのです。空き家にするのは自分たちなのです。人事だと思っ  
たら、私もいつか空き家になってしまうかもしれません。そういうことを踏まえますと、この砺  
波の砺波地区の景観も含めて、いかにして守っていくかということは大事なことだと思います。

但し、NPOとしてここに理事長がいて、今後も運営をしっかりしていきたいというのが入っ  
ておりますので、これでお開きにしたいと思います。今ほどお話をいただきました皆さんに盛  
大な拍手をいただきまして、終わりたいと思います。今日はどうもありがとうございました。