

中央大学学外活動奨学金 報告書

地域活性化をもたらすキーパーソン のアイデンティティとネットワーク の分析

中央大学文学部人文社会学科社会学専攻4年 高森光

【学籍番号 21E4141008E】

内容

1. 概要と調査の意義.....	1
1,1 本調査の目的.....	1
1.2 調査対象地の概要と社会背景.....	1
2. インタビュー調査の概要.....	4
3. インタビュー対象者の概要.....	5
4. 活動報告.....	5
5. インタビューを振り返って.....	24
6. まとめ.....	25

1. 概要と調査の意義

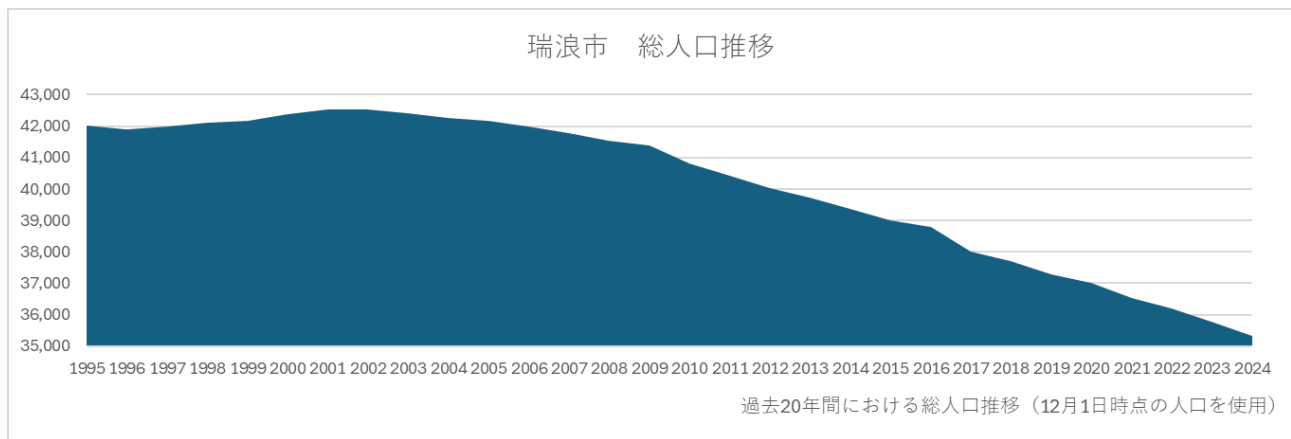
1,1 本調査の目的

本調査は地域振興に携わる人々がいかにして地域内の活動に参入していったのかについて明らかにするものであり、特定の地域に焦点を当てながら当事者のライフストーリーを伺うことで地域振興活動への参入過程を分析することを目的としている。本調査では行政主導の地域振興活動「ふるさとワーキングホリデー」に協賛している事業者に焦点を当てて調査を行っていった。詳細については次項で説明させていただく。

1.2 調査対象地の概要と社会背景

今回の調査対象地の概要について触れたいと考える。今回の調査対象地は岐阜県の東濃地区に位置する瑞浪市である。当市は私の出身地であり、中央大学に進学するまでの18年間を過ごした場所である。瑞浪市を含む東濃地区西部は古くから窯業が盛んな地域であり、江戸時代以前より美濃焼や織部焼といった焼き物が伝統工芸品として地域に根付いているほか、明治期以降は貿易品として海外向けに生産・出荷していた地域である。当地域が発展した背景には周辺地域から原材料である良質な粘土が出土したことのほか、地域内で地場産業が完結したことが理由として挙げられる。1980年代以降は結婚の贈答品などの高級食器として国内外の需要が高まったことから全国各地から就職のために人口が流入してきており、国内生産の5割以上を占める程になっていた。

しかし2001年に中国のWTO（世界貿易機関）加盟などから、市場に安価な陶磁器が流入していくこととなる。また需要の低下などから業績悪化を招き、市内有数の陶磁器メーカーがリストラ・倒産していくこととなる。それに伴い外部への人口流出が発生することとなった。



（瑞浪市HP 1995年～2024年人口動態より筆者作成）

また、瑞浪市での人口流出のさらなる原因として魅力度の低さが挙げられる。実際に令和6年度に実施された市民へのアンケート調査では他の市街地と比較して知名度が低いほか、「すぐにでも他市町村へ移転したい」「できれば他市町村へ移転したい」と回答した20代が25.1%、30代が22.7%となっており、周辺自治体と比較した際に町としてのブランド力の低さが原因としてであるとされている。

そうした背景から瑞浪市ではまちづくり政策として子育て支援のほかに、魅力発信のシティプロモーションの取り組みを掲げている。この取り組みは近隣自治体と比較しても注力しており、令和6年に施行された第7次総合計画の中では重点政策として扱われている。瑞浪市が作成した「瑞浪市シティプロモーション基本方針」の中では「瑞浪市の魅力や素晴らしさを向上させ、SNSを含めた様々な情報媒体により情報を発信し、参加・実感してもらい『このまちで暮らしたい』『このまちで働きたい』と感じられるまちを目指します。」と記している（瑞浪市 2024）。特に30代未満の転出を抑制するために街に対する愛着意識を醸成するためにシティプロモーションとシビックプライドの醸成を重点政策として掲げている。その一環として行われているものが前述の「ふるさとワーキングホリデー」である。この活動は総務省が実施しており、都市部一極集中を防ぐとことを目的とした移住政策の一環として行われている。当イベントは瑞浪市役所市民協働課（現：シティプロモーション課）とNPO法人G-netが主催したものであり、全国各地から集まった人に対して就業体験を行ってもらうものである。この活動には地元の有志企業が参加しており、官民連携を計りながら事業体験者の受け入れや移住促進、地場産業の発展に関連した活動を行っている。また、こうした地元企業の方々は瑞浪市が発行するパンフレットにも掲載されており、「あふれる愛でクセ強し」というキャッチコピーのもと瑞浪市内で地域振興活動に取り組む存在として対外向けに発信がなされている。



（左：瑞浪市がPRするチラシ 右：昨年度就業させていただいた時の様子 ）

私も昨年度実施された当イベントに参加させていただき就業体験のほか事業者の方と交流をさせていただく機会を得た。交流を通じて彼らの多くが一度都市部で就業を行っており、Uターンして就業していることに気付かされた。実際に話を伺うと都市部に転出する際には地域貢献を重視していなかったことや帰郷すること想定しておらず、過去に外部で就業している場合がほとんどであることが分かった。地域振興を目的として都市部へ転出していないことから、また地域貢献の担い手が地域出身者とはいえ、その土地の住人から地域振興の担い手として転換した機会があったと推測される。こうした背景から参加するようになったきっかけについて調査していきたいと考える。

本調査の意義は大きく分けて2点ある。1点目は、愛着意識を形成するに至った過程を分析することにある。当初は愛着意識を持っていなかった地域振興の担い手にインタビューを行うことで、活動に参加するようになったきっかけや現在の活動に意義を感じたきっかけについて分析できると考えている。

2点目は外部への転出経験を持つ人物が、地域振興活動に参加する意義について調査するものである。担い手の多くが外部への転出経験を持つことから、行政の取り組みとは異なった活動形態や活動意義があると想定される。外部経験を持つことが地域振興活動に対してどのような意義を持つのかについて調査したいと考える。本インタビューは以上の2点を探ることを目的とする。

当初はNPO法人G-Net協力のもと岐阜県内の事業者に対してオンライン形式のアンケート調査を実施する予定であった。しかしインタビュー調査を行っていくにあたって、当初の準備ではオンライン調査を行うには不十分であると判断した。理由として、地域振興活動に参加したきっかけを探るためにはインタビュー形式などを通じてライフストーリーを判断する必要があり、現段階で一般化を図ることが難しいことが挙げられる。そのため、本調査ではインタビューに特化することとなったことをご留意いただきたい。

今回インタビュー対象者を依頼した理由は主に地域振興活動の判断が行いやすかったことが挙げられる。地域振興活動はボランティア形式のものから企業が社会的活動の一環として行っているなど多岐にわたっている。また活動度合いなどに応じて線引きをすることが難しいことが挙げられる。そのため、今回は「行政主導の地域振興活動に協賛していること」を条件として設定し

た。今回のイベントは事業者からの応募が必須であることに加えて、「地域の特性を生かした就労体験が可能な事業者であること」が条件として組み込まれている。そのため、地域振興活動を行っている事業者として判断した。また岐阜県瑞浪市に限定したことでインタビュー対象者ごとによる地域特性のばらつきを抑えることが出来ると判断した。詳細な調査対象者については次項に記した。

2. インタビュー調査の概要

本調査では10名の方にインタビュー調査を実施した。今回の調査対象者は岐阜県瑞浪市で事業を行っている方たちである。これらの方々には市内で事業者として活動するほか、瑞浪市で実施された「ふるさとワーキングホリデー」に協賛するなど地域振興活動を行っている。

なおふるさとワーキングホリデーへ協賛されている方々へ事前に瑞浪市シティプロモーション課経由で連絡しており、承諾が得られた場合のみインタビュー調査を行うこととした。調査対象者にはインタビューの注意事項をインタビュー依頼時、インタビュー開始時に紙面・口頭で伝えており、希望する場合はインタビューの中止、録音データの一部又は全ての廃棄が可能である状態の中で実施することとした。本報告書では匿名性を担保するために氏名についてはアルファベットで表記することとする。またライフストーリーには個人を特定できる情報が含まれていることから本報告書では全文掲載を行わず、インタビュー内から抜粋して使用することとする

調査者	調査日時	所要時間	インタビュー形式	場所
A氏	2024年9月18日 14時～15時30分頃	1時間30分程度	対面形式	事業所P (A氏の事業所)
B氏	2024年8月29日 10時30分～12時頃	1時間30分程度	対面形式	株 式 会 社 M (E氏が勤める企業)
C氏	2024年8月30日 17時30分～19時	1時間30分程度	対面形式	事 業 所 M (C氏の事業所)
D氏	2024年8月29日 14時～16時頃	1時間30分程度	対面形式	事 業 所 K (D氏の事業所)
E氏	2024年9月16日 17時～18時30分頃	1時間30分程度	対面形式	事 業 所 H (E氏の事業所)
F氏	2024年9月17日	1時間20分程度	対面形式	事業所A (F氏の事業所)
G氏	2024年10月10日	1時間程度	オンライン形式 (zoomを使用)	
H氏	2024年8月28日 15時～17時頃	1時間50分程度	対面形式	カ フ ェ S (H氏の事業所)
I氏	2024年9月18日	1時間20分程度	対面形式	事 業 所 B (I氏の事業所)
J氏	2024年9月17日 15時～16時	1時間程度	対面形式	株 式 会 社 S (広報を務める企業)

また9月8日にはNPO法人G-Netが主催するチャレンジフォーラム2025に参加させて頂いた。その際に、実際にNPO法人G-netの代表者にご挨拶をさせていただいたほか、懇親会では岐阜県内の事業者と交流をさせていただいた。

3. インタビュー対象者の概要

以下に今回のインタビュー対象者の概要を記すこととする。

調査者	事業	前職	家業との関連	転出の動機 転入の動機	外部での 生活経験
A氏	窯業（製造）	広告業	関連業種 （業務委託）	ビジネスの勉強 友人からの勧め	あり
B氏	窯業 （デザイン）	営業職 （家具）	関連業種 （継承なし）	都市部での就職 転職による帰郷	あり
C氏	インフラ設備	エンジニア	事業継承	大学進学 子育てによる帰郷	あり
D氏	醸造業	報道記者	関連なし	大学進学 醸造業を始めるため	あり
E氏	農業 （お米）	なし	関連あり （事業継承）	高校進学 長男で家を継ぐため	あり
F氏	製造業	営業職	関連なし	就職 製造業を始めるため	あり
G氏	窯業 （製造）	エンジニア	事業継承	就職 父親からの誘い	あり
H氏	飲食店	デザイナー	関連なし	大学進学 父親からの誘い	あり
I氏	農業 （養蜂）	自衛官	関連なし	就職（自衛隊） 転職による帰郷	あり
J氏	小売業				

なおJ氏はなおJ氏は他の事業者と異なり、本社を他の場所に持ちながら製造拠点を瑞浪市に置く企業の広報担当者である。そのため株式会社S内における地域振興活動の盛り上がりについて伺った。

4. 活動報告

本項では実際のインタビューの文言を引用しながら、事業者の方々がいかにして地域内の活動に参加していったのかについて報告させていただく。また当日の様子などについて触れながら活動の様子について記していきたいと考える。

○活動日程

8月28日～9月18日（10月10日はオンラインで実施）

○H氏 【8月28日 15時～17時頃】

当日はH氏が営むカフェの中で行われることとなった。前日から続いた雨の影響で道中はぬかるんでいたが、無事に店舗の方に向かうことが出来た。普段は市内外から来店するお客さんであふれているが、その日はカフェの定休日であり、他のお客様はいらっしゃらない状態だった。店内はデザイナー経験もあるH氏が監修しており、木材の雰囲気と高台にあるカフェからの眺望が相まって非常に幻想的であった。

H氏は瑞浪市出身で高校卒業までは市内で生活しており、大学進学をきっかけに上京したと語っている。幼少期から都会に住んでみたいという憧れがあったと語っており、当時の心境を都会と比較しながら以下のように語っている。

【高森】

親さんはわりと地元で（残ってほしい）、Hさんは東京の方の大学に進学したいとかってというのは、遠くに行ってみたいということなんでしょうか。

【H氏】

そうですね、やっぱり田舎だし、都会に住んでみたいっていう憧れがあったと思いますね。

大学卒業後は東京の企業で勤務をした後、父親の事業を手伝う形で戻ってきたと語っておりカフェをオープンする予定では無かったと語っている。当初は住居を探していたが、眺望が開いていたことから内外の方に見てもらうためにカフェをオープンするに至ったと語っている。

【H氏】

2016年にこの場所をたまたま知って。たまたまというのは住む場所を探そうと思っていて実家以外のところでいろいろ見て回っていた。

（中略）

その中で木を伐採したらすごくいい景色が出てきたので、元々はカフェをやりたいと思ってたわけではないですね。家であったり仕事場みたいな感じで、ちょっと面白いから色々やってみようっていう中で木を伐採したところ非常に眺めのいい景色が出てきたので、これはちょっと地元ではこんなところないからカフェをやって景色を自分たちのものにするだけのものにするんじゃないくて、いろんな方に見てもらいたいなってことでカフェをやろうということにしました。

こうしたカフェに対する価値観は前職のデザイナーで培われたことに加えて、東京で培われたと語っており、H氏が外部で培った価値観や経験が現在の活動に反映されているといえる。

【高森】

まあこれ面白いんじゃないかみたいなものっていうのも、やっぱり感覚とかちょっと違うと？

【H氏】

僕はそういう住宅とかいろんな家とか家具とかデザインしてたの。それでそういうもの（家具等）よく見るじゃないですか。やっぱり大都市の方が先端に行ってるから田舎でやっているものと比べるとやっぱりいろいろ違いが見えますよね。だからこんだけ（広く）知ってるのと、こんだけ（狭く）しか知らないのでは差が、そこにはすごいギャップがあるっていう。

（中略）

割と価値観が、結局僕はほとんど学生、大学のところからずっと東京にいたから、大人になってからの文化は東京方面で培われているから、その価値観の方が大きい。

H氏は近隣地域に貢献できたと感じる経験として、地元の人から誇れる場所になったと語って貰えることであり、カフェでの活動が地域貢献の意識に繋がったと語っている。

【高森】

自分の経験とか、あとはカフェを開かれたのが、すごい良い景色だったからみんなにも地元の皆さんにも（共有したいという経緯）思うんですけど。この近隣地域とかで、例えばこれは一つ貢献とかができたかなっていう風に感じるようなこととかってというのはありましたか？

【H氏】

あの、嬉しかったのは地元の人が、このカフェっていうのは、割とちょっといろんな方から知ってもらったことになったから、ちょっと地元でも誇れる場所だって言ってもらったことが嬉しかったですよね。

こうしたインタビューは初めてだと仰っていたが、地域での活動について熱心に語ってくださった。自分自身もインタビューが初めてだったためインタビューの質問が先方にうまく伝わらないことも多くあった。その点については修正を行うこととした。

○B氏 【2024年8月29日 10時30分～12時頃】

前日からの雨が降り続いていたが、バイクに乗ってB氏が勤める株式会社Mを訪ねさせていただいた。中には食器が多く置かれており、円形の茶碗から動物の形を模したお皿まで多種多様であった。社内に通していただき、製品を眺めているとB氏がやってきた。

B氏は市内出身では無いものの現在は居住していると語っており、企業の中で今回のイベントを主導した人物である。実家は陶器製造を行っており、大学卒業後に家具デザイナーとして関東で勤務していた経験を持つ。

当初はものづくりに対して憧れは無かったと語っているが、「陶磁器に対するストレスが減ってきていた」からものづくりとして焼き物をする選択をしたとされている。

【B氏】

大学出てからはものづくりができるところに勤めたいと思ったんですけど、陶磁器に関しては正直ちっちゃい頃からずっと手伝ったりしてて、感覚的になんか嫌だなんて思ったので。

両親も僕が子供の頃ってすごい輸出が盛んだったりバブル期も引き出物とかですごい忙しくて、本当に朝起きてから夜寝るまでずっと両親仕事してるみたいな感じで大変そうだったので、ちょっと物作りは興味あるけど当時期はあれかなと思って家具のメーカーに（勤めました）。

（中略）

面白かったんですけど、ちょっと会社の規模が大きすぎて、関われるのが本当に一部で、ものづくり全体に関わっているなという感じがしなかったんで、5年で退職を。どうしようかなと思っていた時に、だいぶ陶磁器に対するストレスが減ってきていたので、焼き物なら全部自分でできそうだなと思って、この多治見に。

ここで述べられているストレスとは、地場産業である焼き物に誇りを持ちづらい環境であったことだとされている。忙しく働く両親の姿を見ていた事に加えて、同じ地区内の団地に居住する人との生活の違いを感じていたと述べている。

【高森】

親戚の方も焼き物関係が多かったですか？

【B氏】

焼き物関係の人は多かったよ。友達の親もそうだったとか。

（小学校の区内には団地が存在しており）元々昔から住んでてそういう焼き物の人だけど、団地はどっちかっていうと当時で言うところと新しめの団地で、名古屋に通勤するサラリーマンの家庭とかも多くて、なんか身近にそういうのあるから余計なんかあっちのお父さんかっこいいな、みたい。なかなか産業に対するすごいなっていうことを感じられる機会がなかなかない時代でしたね。

なんかみんな別に特別なことだと思ってやってないし、本当は振り返るとですよ、この地域にこの焼き物の産業があるってすごいことなんですけど、なんか名古屋に通勤してる毎日スーツ着て仕事してるお父さんカッコいい、みたいなテレビで見てるドラマの風景みたいなのが憧れちゃって。だからなかなか焼き物に誇りをもちづらい環境でしたよね。

前職を退職した後、地区に存在するデザイン研究所に入学して陶磁器について一から勉強することになったと語っている。その際に地元出身者は自分一人であり、外部からの視点が得られたことが自分の中の転機であったと述べている。また、B氏は外からの視点を得たことに加えて、地元の産業と地域の誇りを繋げて意味を伝えていく必要があることに気付いたと述べている。そうした経験から地元の小学校に対して社会科見学や工場見学を受け入れるようにしており、「いろんな機会として地域の人に焼き物を思ってもらえるような機会を増やしていきたい」という考えから瑞浪市のワーキングホリデーにも協賛したと述べている。

【B氏】

だからやっぱりスタートは誇りに思えることが、誇りに思えれば、気づきとか工夫は山ほど出てくると思うけど、誇りに思う機会がなさすぎるというか。だから今も10月、小学校の社会科見学も、要望があればできるだけお見せするようにしてるんですけど、そういう時からもそういう話しますもんね。みんなの近くにあるのすごいんだよっていう。

(中略)

いろんな機会として、地域の人に焼き物を持ってもらえるような機会を増やしていきたいし、このワーキングホリデーになんで参加したかという、そういう要素がありますよね。

【高森】

地域のところとかっていうのを外で発信したいとか？

【B氏】

これって、数年前日本で鉄瓶のブームがあったんですけど、あれって結局、鉄瓶は昔から日本で作っていたのにだんだん衰退していったんですよ。でも日本茶ブームが来てフランスのお茶屋さんが鉄瓶ってカッコいいよねってなったら途端に逆輸入みたいな状況になるわけです。

だから研究所に入所した時の話もそうですけど、一回外の人が褒めてくれると誇りに思えるみたいなだから、褒めてくれる人も増やしたいってことなんですよね。そうすれば、地域の人だって、俺は褒められてると思って、気づける機会があるかもしれない。

B氏とのインタビュー終盤では漫画「へうげもの」が話題に上がった。この作品は戦国武将である織田信長、豊臣秀吉に仕えたとされる茶人の古田織部を主人公とした作品である。全国的にみればメジャーな人物では無いが、この地域の焼き物を語るのであれば重要な人物である。B氏は「まさか織部を主人公にした作品が出来るとは思わなかったよね」とおっしゃっており、地域の文化を外から見ることで魅力に気付けるほか、魅力を発信できる立場になった際には活動の意義についても語ることが出来るようになるのでは無いかと感じさせられた。

○ D氏【2024年8月29日 14時～16時】

D氏は瑞浪市に新たな特産品であるクラフトビールを生み出した人物であり、インタビューさせていただいたH氏からも「Dさんのところには話を聞いたりしないの？」と聞かれるほど市内では知られた存在であった。D氏のお店は最寄りの駅から一駅離れた場所であったことから電車で事業所Kを訪れることにした。駅から事業所Kへ行く途中にカフェがあった。このカフェはH氏と一緒に働く方が新たにオープンさせたお店であり、去年のイベント段階では計画であったと聞いていたものであった。時間があつたら帰りに寄ろうと考えながら歩くと事業所Kの旗が見えた。店内に

D氏がいらっしゃったため挨拶をさせていただき、お店の外でインタビューをさせていただくことになった。

D氏は瑞浪市出身で現在は醸造酒の製造・販売を行っている。高校卒業までは市内で過ごしたのち、大学進学を機に北海道へ転出することとなる。幼少期を振り返ってこう語っている。

【高森】

そのまま中学の途中から高校にそのまま進学されて。

【D氏】

そうですね。でも思えばそこから何か飛び出したいっていうのがあったんでしょうね。

【高森】

2年くらいで協力隊（青年海外協力隊を指す）に行つて。それは大学に入られてからですか？

【D氏】

もっと先ですね。順番だと、大学が北海道だったので。（そこに）行きたいなっていうのは、小6くらいから思つて。もちろん他も受けましたけどね。受かつて北海道に行つてですね。

幼少期の頃から出ていきたいと語っており、地元に対する愛着意識は強くなかったと語っている。地域イベントに対しても積極的に参加する意欲はなかったと語っており、愛着があったら地元から出ていかなかったのではないかと語っている。

【高森】

例えば学生時代とか幼少期の頃とかですごい印象的だった地域のこれあったな、とかイベントとかって覚えてたりはしますか？あんまり覚えてないですか？

【D氏】

なんかいろいろ。幼児はなんか相撲大会みたいな、ちびっ子相撲大会とかお祭りの記憶はありますが、どちらかと言うと嫌だったな、出てきたいという気持ちだったので。愛着って最初から愛があったら地元に残っていると思います。なかった、嫌だと思ったけど、後で気付いたので。価値があるように見えているのではないですかね。

大学進学後、北海道で地元のことを分らない人がいるという状態になったことで、地域に対して持っていたアイデンティティが崩れたと語っている。地元には職人が多い事に対して、PRする人がいないと感じていたことから、地元に対して自分なら何が出来るのかについて考えるようになったと推測される。

【D氏】

確かに北海道にいた時に、道民の人に「どこから来たの？」みたいなので岐阜って言うと北海道民は「青森から下わかんないわ」みたいな。アイデンティティが崩壊したというか、アイデンティティみたいなのは地元に対するアイデンティティなんじゃないですか。それが嫌だと思つているときはアイデンティティが崩壊して。でも、外に出て北海道でそれまた崩壊というか何があるんだろうってなつて。

北海道の時に割とちょっとですけど、就活の時に一回聞かれたのが3000万円あったら何をしますかってESでエントリーシートで出てきて。広告会社ですよ。その時になんか私は、地元は何もないんですけど、竜吟の滝とかがあるので、そういうツアーのコースを作つて書いてたんですよ。何もないんですけど、自分がメディア系を目指したのも、こっちは職人みたいな人が多いんですけど、PRする人がいないと思つて。だからそういう力をつけていつかは戻りたいなっていうのはちょっとあったんですよ。

【高森】

PRしたり発見する力を見つけて大学の4年間を外に見たり、外とか海外に行った経験は大きかったですか？

【D氏】

そうですね。自分ってなんだろうってなるんじゃないですか。いろんな人と交わり、岐阜ってなんだろう、みたいな。

大学卒業後は北海道のテレビ局で2年間働いたのち、青年海外協力隊でバングラデシュへと向かう。その際に地元ラジオ局との繋がりを持つようになり、地元文化の良さに気付けたという。帰国後は自らまちづくりの会社への就職を希望するようになり、地方創生や地域文化に携わる事が出来る企業を探していたと語っている。

また週末は地元に戻って地元で貢献できる活動について模索していたと語る。その時、現在の事業パートナーであるN氏と知り合い、現在の事業を行うこととなった。会社名に地名を加えるなど事業を通じて地域に向けた愛着意識を形成していくほか、地域のアイデンティティを再発見して愛着が湧くような形で還元していると状態であると言える。

【 D 氏 】
やっぱり（何も）ないと思って出ていったんですけど、いろいろPRの力とかをつけて、あと人も見つけて、Kっていうまさに地域みたいな名前になって。地域のものを再発見しながら、このビールに込めている商品を作ってるんですけど、それってもう愛着を作っている。結構愛着とアイデンティティみたいなのが近いというか。私がビールでやろうとしているのは地域のアイデンティティを再発見して、また愛着が湧くようにみたいなのところなので。言葉の使い分けがあれですけど。

【 高 森 】
割と実際に事業される、こういう形でビールを作られる前、実際にずっと住んでらっしゃった学生時代と比べて、戻ってきて事業をしますとなった時って、割とアイデンティティとかっていうのは、愛着意識っていうのはかなり大きく変化しましたか？

【 D 氏 】
うーん、まあ、ちょっと、どうなんでしょうね。いま結構、記者の目線とかかなんかネタないかなみたいな。楽しいものないかなっていう。学生の時はそれを探しに行こうとはせず、やっぱ受動的、赤ちゃんみたいなもんですよね。愛情あるけど気づかないとか事業をやったり。ここでなんかしようと思った時は能動的に純粹に地元とかで（活動している）。

幼少期には好きになれなかった地元を別の視点で見られるようになった理由には、地元を知っている人がいることが当たり前だという状況から脱したことが大きかったのではないかと考えさせられた。D氏によると普段はビアガーデンや地域のお祭りを開催する場所としても開放していることからぜひ来てくださいとお話を頂いた。

インタビューが終わって帰る途中まだ時間があつたため、行きに見かけたカフェに入店した。店内は雑貨屋を兼ねており、オーナーの趣味が全面に出た雰囲気であった。経営されているご夫婦にお話を伺うと、元々は東京のほうで勤務をしており、退職をされて瑞浪の方に移住をしてきたと語っていた。もともとあつた古民家を再生した物件であり、裏を覗かせていただくとこれから改修していく予定であるとお話して下さった。花火大会の際にはお店の裏側を開放して休憩スペースとして貸し出しており、今後は街の新たな憩いの場所として活用できるように進めてい

くとおっしゃっていた。D氏も携わっているようであり、今後は街全体を巻き込んで新たな街おこしをしていきたいと語っていた。



○ C氏【2024年8月30日 17時30～19時】

C氏は直接インタビューをお願いさせていただいた方であり、昨年度のふるさとワーキングホリデーにおいても大変お世話になった型である。インタビューはC氏のお店で行われることとなった。営業終了後に訪れたところC氏は「暑いなかよく来たね」とおっしゃり、インタビューが始まった。

C氏は瑞浪市出身で家業であるガスの配管工事などを行っている。高校卒業までは市内で過ごしたのち、大学受験を機に東京へ進学。T大学に通ったのち、印刷会社に就職。体調を崩したことをきっかけに転職したのち、子育てをきっかけに瑞浪市へ帰る。当初は家業のガス屋を継ぐ方針ではなかったが、両親からのお願いで家業を継ぐことになる。C氏は東京で生活していた時と比較して家業のことをこう語っている。

【高森】

その時（大学時代は）家業とかっていうのは、まだ継ぐとかっていうのは考えてなかったんですか？

【C氏】

そうそうそう。一応うちは、他は女兄弟で男一人しかいないから、継がなきゃいけないのかもしれないけど、別に継ぎたくもないし、東京にいたいし、みたいな感じで結論を先延ばしにするというか。ゆくゆく帰らなきゃいけないのかな、ぐらいの。けど、東京で就職しちゃったし、まあいいかな。

大学を卒業後、東京の会社で勤務しながら生活をしていたが、結婚・出産を切っ掛けに地元へ戻ろうと思うようになる。当初は東京に帰りたいという気持ちの方が強かったと語っている。

【C氏】

で、地元に戻るきっかけとなったのが、向こうで妻と知り合って、子供が生まれて、0歳から保育園に入れてたのね。

【高森】

お仕事とかも？

【C氏】

そう、2人とも働いていたから。もう0歳から保育園に入れて。毎日泣いてるとね、かわいそうじゃない？もっと保育園に慣れてくれる子だったら違ったかもしれないけど、毎日泣いてるし。そういう時にうちの父親から「帰ってきたら？」みたいな話があったから、子育てするなら地元の田舎の方が安心かなと思ってそれで帰ってきたと。

（中略）

別に東京にいる間、仕事を楽しいわけでもなかったし、友達と離れるのが嫌だぐらいのことしかなかったので、子供大事だして言ってこっちに帰ってきて、物流の仕事やってたんだけど、また半年くらい経ったら、父親が今度はやっぱり家業に入ってほしいみたいなの。「じゃあ、わかった。辞めます」って言って、で、家業に入ると。もうそれが34とかそれくらいからガス屋になったって感じかな。

当初は満たされない気持ちが強かったと語っていたが、それを変える切っ掛けになったのが青年会議所（JC）での取り組みである。青年会議所とは地域の事業者が自ら会費を払って街のための取り組みを行う集団のことである。

【C氏】

結構満たされない感じがこっちに来てからもあったんだけど、この会社も継がなきゃいけないし、どうしていきこうっていう中で青年会議所“JC”と呼ばれる、それに関わったことが一番瑞浪を思うきっかけになったのかな。

【高森】

青年会議所というのはどこで開催されているんですか？

【C氏】

この青年会議所というのは日本中にあるのね。世界中にあるんだけど、各大体市町に1つくらいあって、地元のための町づくり活動をしているというのがあって。これは別に何のお金ももらえないし、むしろ会費を払って自分たちでめっちゃくちや時間を使って街のことを取り組む。

それをやってみて初めて、別に何者でもないけど、街のためになれるんだ、街のために活動できる、街の力になれるんだっていうのを知ったという感じかな。

その中でD氏のことについて言及しており、当初は自らの手で企画や開発を行い、地元の産業を盛り上げていく人物が街の中で活躍していくと考えていたと語っている。

【C氏】

街の力になれる人ってさ、“Dさん”とかもそうだけど、すごい開発力というか、地元の産業とかと一緒に商品開発してみたいな、そういう人たちが街の中で活躍していくんだなって思ってたんだけど、そうでもなくて別にいろんなアプローチがあるのかな。一人でできなくてもそういう街を仲間がいればいろいろ出来るんだなみたいなのもあって、そこから街のことについていろいろ活動するようになった。

JCで子供向けのスポーツイベントを企画したことを切っ掛けに街のために貢献活動を行おうとするようになったと語っている。特にJCを卒業した先輩が活動に関わらなくなっている姿を見たことから、卒業後に自らNPO法人を立ち上げて活動を行っていくことを決める。JCの活動に携わってからの変化について、幼少期の体験を踏まえながら以下のように語っている。

【高森】

（地域のお祭りに）中高の時とかっていうのは？

【C氏】

あんまりそういう地域とかの関わりっていうのは減ってはなかった感じです。なんか照れくさくなってくるじゃない。ねえ、「神輿担いでよ」って言われても「やだよ」ってなるじゃん。そうだね、だから地元に貢献しよう、愛着なんていうのは、本当に、ここJCを卒業39、40ぐらいからのお話だね。

【高森】

割とその事業とかを、家事を継いでっていうよりも、そういうJCさんみたいなことがいたのがやっぱり大きく変わったって感じですかね。

【C氏】

でも本来ガス屋ってというのはやっぱりローカルに根ざしたお客さんとのつながりが深い仕事だから。
もっと本当はね、最初から（地元への愛着が）なきやいけないんだけど。でもそういうのに気づかされたのは、JCの活動のおかげです。そういうのが重要だなんて気づかされたのも、そういう街づくりに参加してみてからかな。

JCの活動を通じて、瑞浪市に対して自ら貢献できることが増えたことにより、地域活動への参加ハードルが下がったほか、愛着意識が芽生えたことと語っている。

家業を継いだ当初と比較して、事業に対する見方も大きく変化したと語っている。

【高森】

じゃあ割と近隣じゃないですけど空き家のところとかで割と事業を始めた後、実感じゃないですけど、できたなっていう経験としては、やっぱりそういう空き家改修とか、あとは先ほどのスポーツの取り組みとかっていうのは割とそういう経験とかってなかなか大きいですか？

【加納さま】

そうそう。ガス屋の自分が何ができるんだって思ってたんだけど、意外とやってみたら空き家を活用できたりとか。この間の稲津もほぼ自分のところでフルリフォームみたいにしたし。だから結構できるじゃん、自分の今までやってきたことでみたいなの。

通っていた大学が中央大学に近かったことから周辺のお店の話が出るなど終始和やかな雰囲気の中インタビューが行われた。瑞浪に戻ってきた際には繋がりがなかったと語っていたが、所属したJCで行ったイベントが愛着意識を持つきっかけになったと思われる。自分も街の一員として活動できるという経験が大きな自信に繋がったと語っており、外部の経験だけでなく家業を別の視点で見ることが現在の活動に関わっていると仰っていた。現在は家業の一環として空き家の改修を行っているほか地元の高校生等を対象とした教育活動を行うNPO法人の運営を兼業しており、積極的な活動を行うに至ったと語っている。「地域で活動をしていく高校生が増えるように頑張っていきたい」と語っており、地域振興の担い手として経験を還元しているようにみえた。

○ 9月8日 【チャレンジフォーラム2024】 岐阜県岐阜市 岐阜市文化センター

この日は岐阜市で開催されたチャレンジフォーラムに参加した。このイベントは瑞浪市ワーキングホリデーの運営を行っているNPO法人G-Netが開催しているものであり、県内の事業者の方々と交流できる機会である。

11時に瑞浪駅を出発し、多治見駅からは太多線を経由して岐阜駅を目指した。美濃太田駅まで続く太多線は電線が通っていない非電化区間である。普段利用する中央本線とは異なる雰囲気を味わいながら岐阜駅まで向かった。

会場に到着するとふるさとワーキングホリデーでお世話になった新井さんと下田さんにお会いすることが出来た。近況の報告を行いながら県内の事業者の方々とお話をさせていただいた。会場には大垣市で升の製造・販売を行う大橋量器さんや関市で金属加工を行う早川工業さんがいらっしゃるなど県内で活動をされている事業者の方々がいらっしゃった。イベントではG-Netの活動報告のほか事業者同士の対談が行われるなど、企業が地域活性化のためにできることを深める場となった。自分もディスカッションに参加させていただき、障がい者雇用や地場産業の再興など様々な地域振興の形について伺うことができた。



（左：ふるさとワーキングホリデーでお世話になった新井さんと自分）（右：当日の集合写真）

イベント終了後はG-Netの事務所に会場が移され懇親会が開催されることとなった。先ほどのイベントでは直接お話しできなかった事業者の方とも交流させていただき、和気あいあいとした雰囲気の中時間が流れていった。

その中である事業者から「高森君はどんな研究を行っているの？」と尋ねられた。自分の研究を伝えると「俺、地元にもまったく愛着ないけど、地域貢献はしたいと思うもん」と言われた。この台詞は地域への愛着が現れたものとして地域貢献が出てくると考えていた自分にとって大きな気付きとなった。企業の責任として地域貢献を行っているほか、地域内で事業を行う立場になっただけでは愛着意識が形成されないことが分かった。実際に他の事業者の方々に伺うと「当初は家業を継がないといけなかったから戻ってきた」と答える方が多く、事業を通じて地域に貢献できたという経験が愛着意識を生み出してきたと語っていた。

これはインタビュー調査などの量的な統計で探ることが非常に難しく、インタビューを通じて当事者の意識がどう変化してきたのかを探らなくては答えが出ないと考えた。その後インタビューを行うにあたって、当事者にとってきっかけになる経験を探っていく必要があると考えさせられた。

○ E氏 【2024年9月16日 17時～18時30分頃】

E氏は市内でお米の営農組合を運営しており、当日はふるさとワーキングホリデーの参加者にお昼ご飯を振舞って下さる日であった。G-netの新井さんが急遽同行できないこともあり、引率として参加者に同行する形で訪れた。当初は別日程でインタビューを実施することとなっていたため事前の挨拶も兼ねて訪れたが、E氏のご厚意でその日の夕方からインタビューさせていただけることになった。

到着した際にE氏から「兄ちゃん、運動は得意かい？」と尋ねられた。「いつでも動けます」と答えると「じゃあ待っている間仕事を手伝ってくれないか」と言われ、袋詰めされたお米を再包装するお仕事をお願いされた。やってみるとかなりの重労働で終わったときには服が汗でびしょりだった。「終わりました」と伝えに行くとE氏はにかっとなんか笑いながら「じゃあ、勉強しよか」とおっしゃり、インタビューをさせていただくことになった。

E氏は瑞浪市出身で高校進学をきっかけに岐阜市に転出することとなったと語っている。岐阜市の農業高校を卒業した後は同市の農業大学校に進学する。卒業後は地元に戻ることを想定しており、農業協同組合に就職する。幼少期から家業を手伝っており、農作業について抵抗はなかったと語っている。

【高森】

じゃあ稲とか今のお米とかってというのは初めてそこ（農協）で触れるって感じですか？

【E氏】

ううん、だからうちはもう昔から百姓で

【高森】

お父さんもここで？

【E氏】

そうそうそう。で、もう昔からおぎゃーって生まれてから、農業には携わってるわけよ。割と小学校の3、4年生からうちの田んぼの耕運機作業もしとったし、トラクターも乗れたし、全然苦ではなかった。そういう経験もあるから、農業は嫌いじゃないもんで、今まで続いとるのかなと思うんですけど。好きなことしかできれば幸せなことはない。まあ自分にはこの仕事があると思う。

その後高校進学をするにあたって、同級生と岐阜市内にある農業高校に進学する。農業高校で学んだ後、同市の農業大学校へ進学して2年間果樹を専攻する。卒業後は瑞浪市内の農協に就職することとなりお米を専門とした営農指導部門で働くようになる。農業大学校を進学した理由として以下のように述べている。

【高森】

そこ（農業高校）で行った後にもう農業の方に？

【E氏】

その後、岐阜県の農業大学校。2年の短大だけどそこで果樹の専攻しとったわ。桃の勉強とか。その頃はうちで桃の栽培でもしようかなと思ってたんです。

【高森】

この辺って桃とかは採れたりとかは？

【E氏】

全然。中津とか恵那行くとか、多少あるけど、そんなことも考えながら学生時代を送った。やっぱり大人になってくるにつれて現実を見ながら農業じゃなかなか儲からんかなと思って農協に入った。

20歳で農協に就職した後は営農指導部門と呼ばれる稲作の指導を行っていたほか、信用部門で営業をしていたと語っている。当時は長男として実家を継ぐことは当たり前だと考えていたことから実家で生活をしていたほか、市役所か農協で悩むなど市内で出来る職業を探していたと語っている。

【高森】

元々瑞浪でずっとやってらっしゃったと思うんですけど、例えば岐阜の方に行かれた時とかに、岐阜の方で農業でとか、そういった別の仕事でとか考えられましたか？

【E氏】

全然。

【高森】

農業が好きだったから？

【E氏】

いやいや、だからここに実家があるし、ここでおるんやから、ここでの農業は絶対だと思ってたけど。

36歳の時に父親が代表を務めていた営農組合を継ぐ形で入社する。組合長になってから社会保

陰など制度面の整備を行ったほか、新たな品種の栽培に務めるようになったと語っており、その代表例として「ミルキークイーン」と呼ばれる品種が挙げられる。

【E氏】

ミルキークイーンの品種自体というのは元々あったもの？

【E氏】

そう、元々あったもの。うちの親父がやっている頃に20年、30年前ぐらいにあって、初めて作ったんだけど、ここの従業員さんがミルキークイーン食べて「こんなモチモチの米は売れんよ」って言ったというのは聞いてる。それからここに来て、やっぱりこれからはモチモチした食感と甘みがあるのが売れるんじゃないかということでやったんです。そしたらいま割と売れとるで良かったなど。

【E氏】

ミルキークイーンとか他のところは買えなかったりしますか？

【E氏】

いや、こんなことないと思うよ。滋賀県でもあるし、山形でも作っているし、福井でもどこでも作っている。どこでも作っとるんだけど、スーパーになかなか出てこない。

【高森】

そうですね

【E氏】

だから、スーパーにあれば皆さん買うんやけど、そんだけスーパーに出んということは量が少ない。農家で買える米みたいな感じで、出とるかもしれん。北海道のユメピリカっていうのもモチモチの米。それが出だして、やっぱりそれが人気で売れとるよっていうのもヒントになった。だけどこらでユメピリカって出来ないから、それに同じような食感の米があるかって考えて、ミルキークイーンは絶対いいねっていう話になって、だんだん増えていったっていうのがヒントです。

農協で出ているブランド米ではなく独自のブランドを作ることによって差別化を図るだけでなく、従業員が自分たちの作っている商品に誇りを持ってもらうために行っていると述べている。5年前から食味分析コンクールに出品しており、その狙いとしてはトレンドを把握するほか、自分たちの商品の品質を確かめるように進めていると語っている。そうすることで自分たちの仕事に誇りが持てるようになると語っている。

また近隣の農家が農作業を行わなくなった圃場を受託して生産・販売を行っていることから、地域の環境整備に繋がっており、それらの事業を通じて街に対する愛着意識が形成されていったと述べている。

【高森】

農業とはちょっと近いと思うんですけど、これまでに学んできたこととかというか、日吉の中でそれこそ金賞を取ったというのがあってもいいんですけど、それが地域とかにちょっと貢献できたなという感じの体験とかありますか？

【E氏】

農地荒らせれんもんね。荒らせれないし、辞めたっていう農家さんが誰も耕作しなかったらその田んぼっていうのは草が生い茂っちゃう。だからそんなところにやっぱり住みたくないやんか、見渡す限り草だらけのところには。今、僕らが営農をやって、これを作っとるから田植えの時期は田植えをして、夏は青々とした風が吹いたら気持ちいい風景があって、秋なら黄金色のした風景が見えるっていうのは、やはりそれだけで地域貢献やと思うし。そこが一番大きいところだと思います。

【高森】

町の風景を守っているっていうところが大きいのかなとは。

【E氏】

死ぬまでここにおらんとあかねでね。

E氏のインタビューを行うにあたって、普段の仕事を手伝わせていただいたことは貴重な経験になったと感じている。今回お願いするにあたって、その方々がどのような活動をしてきたのかは踏まえたうえでインタビューをお願いしている。しかし、それだけでは語る内容をうまく理解で

きず勝手な解釈に留まってしまう恐れがある。その中で普段の視点に自分も立つことは、語ってくださる内容を正しく捉えることに繋がると感じさせられた。何より生活の中に立ち入らせていただく意識を強く自覚した瞬間であった。インタビューをするうえで空気感を共にすることの必要性を感じながら田んぼをあとにした。

○ F氏 2024年9月17日 13時～14時30分

F氏のインタビューは事務所Aで行われることとなった。今年度から協賛された方であったため当初は当日初めてお会いする予定であったが、15日のイベントでご挨拶をさせていただき、今回の目的や伺いたいことを直接お伝えしたうえでインタビューをさせていただけることになった。

F氏は土岐市出身で中学校までは地元中学校に進学したが高校から瑞浪市に通うようになる。高校卒業後は地元に戻ることは想定しておらず、愛知県の企業で営業職を10年間勤務していた。その後、同業種で独立を行い、事業所Aを設立する。現在はボランティア活動を行うほか、市内で塾を経営するなど地域に向けた活動を行っている。なお地元に対して愛着意識は持っておらず、現在も地元に対して愛着意識は持っていないと語っている。同窓組織に入っていないことを以下のように語っている。

【F氏】

なんで（同窓組織に）入ってないかっていうと地元にすごい良いイメージがなくて。自分はさっきも言ったけど、やっぱり同級生もそうだし、育った町自体にもあまり思い入れが実はなくて。その町に住んでいる時点で、自分が極端なことを言うとなんか浮いてる感じがしたんだよね、土岐市にいるときは。

（中略）

土岐市には実は全く思い入れがなく、どちらかというはまだ瑞浪の方が圧倒的に思い入れがあるというか。自分の子供たちが育った環境で、色々な関わりを持たせてもらった。

地域に対する愛着意識は子供との関わりによって形成されていったと語っているほか、子供の生活環境を考えた際に瑞浪市が一番最適であったと語っている。

【F氏】

実際小学校未満児っていうか小学生入る前の子も東濃地区で一番最初に無償化してるし、だから瑞浪っていう街がやっぱり一番こう。当時の話なんだけどね、市として財政が潤ってるのは一番瑞浪って言われてて、多治見はもう倒産寸前会社で例えたら、土岐は瑞浪ほど利益は出てないから、でもそれでも普通の会社だったら結構苦しいぐらいの経営があってないって聞いてて、やっぱりそういう話を聞いてちゃうと発展しないんだろなっていうイメージが湧いてちゃうんだよね、自分が住んだとしても。

地元に対して愛着意識ではなく教育環境を求めて移住したほか、次第に職場環境の整備を行っていたと語っている。当初は商社として事業を行っていたが、次第に製造業として活動していき、2017年に学習塾を始めていく。若い世代の育成を狙いとしているほか、地元の工業高校と交流を進めながら地域ボランティアを進めていったと語っている。瑞浪市で主催されたワーキングホリデーに関しても、ボランティア精神で行っていると語っている。

【F氏】

今回のワーホリも、だからボランティアって言った理由は、いいところ（経営の支援など）だけもらってこういうものだけは断るっていうのはちょっと虫が良しすぎるかなっていうのもあるし、瑞浪市に対して恩を返せたらなっていう気持ちがあって今回のやつもやってるし。

（中略）

【高森】

今回の（ワーキングホリデー）もどちらかというとなんかそういうボランティアの要素として結構やりますっていう感じだったんですか？

【F氏】

言葉としてはボランティアの要素なんだけど、結局は『恩返し』。

瑞浪市に対する恩返しとしてやろうっていうだけで。結構市からの恩恵が大きいんで、国会議事堂に店出させてもらったり、補助金もらったり、市からの補助金とかだけでも、結構もらってるの過去に。だからそういう補助金、助成金っていうものをもらってるなら、それに見合った活動していくのが、あるべき姿かなって。

F氏は瑞浪市に対して愛着意識を持っているわけではなく、事業を行うからこそ瑞浪市が活動しようとするものに協賛をしていく必要があると語っていた。塾の経営に関しても地域のために活動貢献していくものであり、土地ではなくそこで生活していく人々に還元していくことに意味があると伺った。地域振興には単純な愛着意識だけではなく、企業としての側面があることを考えさせられた。

○ J氏 2024年9月17日

J氏は瑞浪市内にある企業Sの広報を務めていらっしゃる方である。この企業は本社が東京にあり、瑞浪市は製造・物流の拠点として機能している。工場見学などは実施していなかったことからこれまでは建物を外から眺めるだけであったが今回のインタビューをきっかけに入らせていただくこととなった。

今回のふるさとワーキングホリデーに協賛した理由としては、瑞浪市からお話をいただいたほかに瑞浪市の企業として活動していきたいという思いがあったと語っている。

【高森】

もともと、大きな会社の中での瑞浪発信で、地域の中での、例えばそういう会社としての地域との何かっていうのは？

【J氏】

これが初めてでした。ちょうどお話をいただいた頃から、市役所さんから連絡をくれたり、こちらからも連絡するような関係が築けていったと思っています。

(中略)

ワークショップ開催のお話などを頂いたりしているので対応できる人が増えれば広げられると思い、PRの場を増やしていきたいと考えています。生活の木瑞浪ファクトリーに、瑞浪向上委員会っていうのを有志で立ち上げ、工場見学とワークショップを観光協会さんを介し“じゃらんさん”（株式会社リクルート）の遊び体験と言うサイトに載せようと動いています。

【高森】

だんだん瑞浪限定商品みたいなものがあるなっていうふうに思っているんですけど、なんかそういう瑞浪市の商品っていうのとかっていうのを強調するように至ったような経緯とか、そういうのってあたりはしますか？

【J氏】

瑞浪の企業の仲間に入りたいという思いが一番です。他の地から来た企業にとっては、瑞浪の企業に入るっていうのはすごく難しく、発信力をあげるため、瑞浪工場のインスタを立ち上げたり、地場産品に参加したりと言うのは、瑞浪市で根付きたい、地元で根付いた企業になりたいという思いのみです。

瑞浪市の企業として活動をしていくために情報発信の機会を増やしていくほか、限定商品を生み出していくなど企業として模索している状態であったと語っている。瑞浪市限定の商品を生み出すという機会は企業で働く人々にとってもよいきっかけになったと語っている。

【高森】

オリジナル製品を作るに至った経緯はどういったものですか？

【J氏】

これも市の企画にエントリーしました。監修は別の企業が間に入ってしてくださいました。当初は不安だったのですが、瑞浪発信の商品ってあっても良いのではという思いもありました。

(中略)

瑞浪のメンバーで打ち合わせをし、企業からのアドバイスが入り作りこむとやることでやっていきました。瑞浪メンバーは地元愛が強く。瑞浪大好きな人ばかりで、本当にまとまらないぐらいの打ち合わせでした。

【高森】

瑞浪とかの方が多いという話だと思うんですけど、その会議とかってというのは、実際に住んでいらっしゃる方がたくさん入っていましたか？

【J氏】

会議は瑞浪で行っていました。瑞浪にお住まいの方も含まれます。ただ会社として企業ブランディングという考え方もあるので、ブランディング本部が（原宿オフィス）、私達と共にZoomで入って貰いながら、オンラインをフル活用し話し合いが進行しました。

【高森】

完全に瑞浪発信の商品だったんですね。もしかして、北海道の方も…あれ、

【J氏】

そうなんです。瑞浪発信です。瑞浪からブレンドができ、ご当地ブレンドが面白いと営業から発案があり、次は北海道でと繋がり、新たな商品が生まれたのです。

従業員の多くが地元民であるものの、アイデアを製品に反映させる機会がなかったという。しかし、企業として地域と関わっていく形が出来上がったことにより、会社全体としても地域貢献が行いやすい風土が出来上がったといえる。特に部署を越えた有志の社内団体ができるなど企業として地域ならではのアイデアを活かす機運が高まっているとJ氏は語っている。

【高森】

個人的に伺いたいことになっちゃうんですけど、瑞浪市の、例えばこういうアイディアとかってというのが良いんじゃないかっていうのが出たとしたら、それってどういう形で商品とか行ったりとかするんですか？

【J氏】

先ほどの向上委員会みたいなものも、例えば、やりたい事（アイディア）は企業では担当の部署が動く事がありがちな動きですが、担当外の部署の方より機会があったら参加したい、と言う思い（考え）を聞き、社内外でニーズがあると言う事で企画を固め、経営会議にGMから持って行ってもらったという流れがあります。タイミングよく観光協会さんからじゃらんの話もいただき、進めやすかったですね。

【高森】

あの、ちゃんと経営陣の皆さんに承認をもらって動いていくっていう、これはもう本当に肌感覚とかっていう話になっちゃうかもしれないんですけど、瑞浪生活の木、この会社の中でも瑞浪で動こうとかってというのは本当にここ2,3年ぐらいとかで盛り上がっていった感じですか？

【J氏】

そうですね。なかなかやりたいなって思っているけど動ける、動こうとする目安がないと動き辛く、どう動いたらいいかわからない雰囲気はありました。それは会社っていう組織があって、動くに動けない状況を作っているかもしれないけど、瑞浪市や観光協会さんがきっかけを作ってくれたと思っています

インタビュー終了後は工場の見学をさせていただいた。これまでは近隣地域からワークショップの依頼があってもなかなか実現することが難しかったとされているが、今後は工場見学などを

通じて地域に開かれた会社を目指すと語っている。そうした背景には従業員のアイデアが製品に反映されたという経験が大きかったと考えられる。

○ I氏 2024年9月18日

国道19号をバイクで走らせていくとI氏の看板が見えてきた。山道の上に自宅と養蜂所が備わっており、そちらのほうでインタビューをさせていただけることになった。事前に挨拶に伺った際に私の祖父と過去に繋がりがあったことがわかった。過去にI氏のご自宅の基礎工事を行ったと語っており、自分が生まれる前の祖父の姿を感じながらインタビューが行われていった。

I氏は瑞浪市出身で高校卒業まで市内で生活した後、18歳で自衛隊に入隊する。転出理由としては地元から出たかったと語っている。転出する当時の心境を振り返って、以下のように語っている。

【高森】
その名古屋の方とかに行かれたって話だったじゃないですか。こっちの方の瑞浪の方との繋がりとかもありましたか?連絡とか取ったりだとか。

【I氏】
あんまりなかったね。若い時は結構、どっちかという外に出ない気持ちが強いからね。

【高森】
自衛隊とか、そういうのも外にちょっと出たいような感じで。

【I氏】
そうそう。

その後、カーディーラーで務めたのちに転職として養蜂を選択したと語っている。特に子供が成人したことをきっかけに自分の周辺でできることとして始めたと言っている

【I氏】
開拓が入ったところやけど、斜面だし、畑が小さくてね、農業には適しとらんのよね。小規模でやるにはええけどね。

【高森】
それで、いわゆるお仕事としてというサイズではなかった?

【I氏】
農業を仕事としてやる地域ではないよね。設備投資してたくさんお金かけてね、広い畑を作ってさ、何千万とか投資して大きい規模でやればできるけどね、個人ではなかなか大変なことだよ。そんな人もこちら辺には、ほとんどいない。
この地元がこういう環境のときなので、農業関係の仕事がないかなと思って、自分一人か二人でできる仕事だと、やっぱり養蜂がいいかなって思って。

養蜂を始めた理由は一人で出来るからというものであり、当初は地元について愛着意識は持っていなかったと言っている。しかしふるさと納税をきっかけに外部からの視点が入ったことが愛着意識を生み出したと言っている。

【高森】
事業を始める前と比較したときに、例えば瑞浪の危機感じゃないですけど、あとは地元に対しての貢献、仕事でとか愛着意識とかって芽生えることがありましたか?

【I氏】
やっぱりふるさと納税のことがあったり、きなあた（瑞浪）であったりで出荷したりすると、やっぱり地元で作ったものを地元で販売できる必要があります。そういうね、そういう楽しみがあるわね。

(中略)

【高森】

じゃあ割とそういう愛着、地域に対しての愛着とか、あとは瑞浪市とかに貢献というのは、ふるさと納税のタイミングが大きかったんですか？それそろそろ前ぐらいとかにもありましたか？

【I氏】

あんまりないかな。ずっと暮らしとって。外にね、何十年もおったわけないしね。
この辺りだと、観光でよその人があんまり来ることがないのね。

【高森】

地域へふるさと納税っていうか外部の目が入って、外から知ってもらえたみたいなのところですかね？

【I氏】

そうやね、そうそうそうそう。

【高森】

外の人が見てもらえたというのが大きかったということですかね。

【I氏】

あと結構、愛知県とかにマルシェの方とかに行くもんで出店したりするのでね。
そういうことがやっぱり、よその人からいろんな目で見られている。
地域の方がね、いいとこに住んでるなとか。

当初は地域に対する愛着意識はなかったと語っているが、ふるさと納税や外部のマルシェに出店したことをきっかけに外部からどう評価されているのかという視点が加わったことが大きかったとされている。特に外部では瑞浪市のお店であることが知ってもらうきっかけだからこそ地域への愛着が生まれたと語っている。

○A氏 【2024年9月18日 14時～15時30分頃】

A氏は自分がふるさとワーキングホリデーを語るうえで欠かせない存在である。なぜなら昨年度のイベントでは就業をさせていただいただけでなく、滞在期間中のサポートなどをしていただいたからである。当日事業所を訪れると今年のワーキングホリデーで就業をしている方とお会いすることができた。軽くご挨拶をさせていただいたのちインタビューを実施させていただいた。

A氏は瑞浪市出身で高校卒業まで市内で生活する。大学は愛知県の大学へ進学。大学2年の時期に母が体調を崩したことをきっかけに家業へ携わるようになる。6年間勤務した後、東京へビジネスの勉強として上京する。瑞浪市在住中に行っていたゴミ拾いのNP0に関連した活動を行っていくようになるほか、広告代理店などの業務に携わるようになる。当初は戻ってくる予定が無かったが、仕事を通じて瑞浪市に関わったことで地域作りに携わりたいと考えるようになったと述べている。A氏は瑞浪市を出る当時を振り返ってこのように語っている。

【高森】

26歳の時に、一度東京で行かれたわけじゃないですか。その時は全然、例えば戻ってくるみたいなことっていうのは？

【A氏】

全然無い、全然無い

【高森】

じゃあ、まさかの（帰ってくる）という？

【A氏】

まさかの、私はここには戻ってくる考えはないし、全然、むしろ嫌いで。
ようやく出て行けたみたいですごい楽しかったけど。

母親の体調悪化により大学を中退して家業に携わったことから消極的な気持ちで働いていたと語っている。そのため、当時は地元を出られた喜びがあったと語っており、地元に戻ることは想定していなかった。

しかし、東京で仕事をしていた際に周囲から地元について聞かれる機会が増えたという。

【A氏】

ただ色んな人がちょこちょこ、なんか瑞浪の事を聞いてくるわけ、東京に行くと。ある市長に「出身どこなの？」って聞かれて、なんかちょっと濁して言ったら、「しっかり瑞浪って言った方がいいよ！」って人に言われて。

まあ、とにかくすごいね、誇り。「君がアンバサダーのつもりで瑞浪って言った方がいいよ」って言われて。伝わらなくても知らなくても。なんかその時に、「はー」と思って、（瑞浪出身であることを）言おうって。

（中略）

東京で瑞浪の話していいんだ、みたいな。ダメだと思ってたみたいな。そういう活性の仕方もあるんだ、という感じの話とか。結構みんな私のルーツに興味を持ってきて、初めて瑞浪の接点が私になるわけで、ちゃんと言おうって思うようになったの。

東京に出た際に自分が隠していた地元について外部からの視点が入ったほか、「東京で瑞浪の話して良いんだ」と地元に対するの自己の認識の変化があったといえる。東京と岐阜の心境を対比してこのように語っている。

【A氏】

なんか私二十歳の時にこの業界に入った時にすごい閉塞感があって、何もできない私は何もできないし、「ここに座ってるだけ、粉を計っている仕事」って当時言ったらしいんだけど、そういう意識だったから、こっちに戻ってきて何か変えられるのかなみたいな不安もあったと思うんだけど。ずっと東京でみんなが頑張ればこんなことができるよ、とか。マネジメントっていうスキルも身につけて、大丈夫じゃん、って言ってくれて。

（中略）

その時にその、家業の父とか母とかも、あ、こういう気持ちで帰ってくるのねみたいな。この東京からなんとなく帰ってくるんじゃないくて、自分のいた道を切り開くつもりで帰ってくるんだねっていう気持ちはわかってきて。それで帰ってきても、粉を測る仕事じゃなくて、新しい新規事業をやった

A氏は家業を支えるために起業していた株式会社Pを岐阜に移転させ、オリジナルタイルを販売・受注する事業を開始した。「うちがタイル用の釉薬屋さんをやってたの。だから器に塗っていたら、器用（うつわよう）をやっていたと思う。」と言及しており、家業を支えるための事業を行うために戻ってきたと見られる。特に同時期に入社した姉の存在を気に掛けており、姉の旦那さんが家業を辞めると述べた事をきっかけに戻る決意をしたと語っている。

【A氏】

結局私が会社に立ち上げたのって、20歳の時に家業に入らなきゃいけないって、家業がずっと付きまとっているんだけど、何かって言うと、『家業が良くなないと私の人生が急に足元を救われる』っていうのを感じて、当時はすごく楽しく生きていたのに、いきなり旦那さんが家業を辞めるってなって、いきなり、不幸の線があった。

東京にいたら幸せだけど、こっちにいないといきなり不幸がやってくるっていう感じだったから、20歳の時、大学辞めた時に思ったのは、家族の縁は切れないから、家族を幸せにしないと、自分が幸せになれない構図の中にいるから。

（中略）

だから戻ってこようと思ったし。20歳の時に大学辞めたって、姉も辞めてる。2人で辞めてる。だから運命共同体だと思って、私は東京に行って、悠々自適に暮らしたから、その時に姉に一人であそこを押し付けるのかって思うとそれはできるなと思って戻って帰ると思った。『変えてやろう』と。だからをこの会社を作ったのは家業を守るためだし、影でずっと支え続ける。

昨年度就業させていただいたため、A氏のお人柄については知っていると思いながらインタビューをお願いさせていただいた。しかし、実際にお話を伺うなかで事業を行うに至った経緯を細かく触れることができたと感じている。会社に携わるきっかけとして家族のことを重点に置いており、地域の中で活動する中で愛着意識を生み出していったといえる。また瑞浪へ戻る際に明確な目標とやるべきことを決めていたことから、東京での経験が地元でも活動していけるという自信につながったと思われる。

○G氏 【2024年10月10日 11時～12時】

G氏は昨年度のふるさとワーキングホリデーでお世話になった方であり、休日に工場見学をさせていただいたりや陶磁器産業の現状について語ってくださったりした人物である。今回はオンラインの方でインタビューをさせていただけることとなった。G氏は瑞浪市出身で大学院を卒業するまでは市内で生活を行っていたと語っている。愛知県にある大学院を卒業した後、就職を転機として転出する。その後、父親からの誘いで家業を継ぐことを決定したと語っている。幼少期の頃と比較を行いながら以下のように語っている。

【高森】

そこのお仕事とかする中で、例えば新しく見えたようなことであったりだとか、それこそ以前伺ったときには、陶器産業の現状をあんまり知らなかったって話だったと思うんですけど、そういった変化っていうのはありましたか？

【G氏】

本当に入社するまではほぼ知識なかったんで。

子供の頃も別に話を聞いたりとかもしたことなかったんで、今いざ戻ってきてみると、非常にピンチな業界であるっていうことはもう分かりましたし。もうなんか、儲からない業界に長年かけてなってきたんで、そりゃ若い人も入ってこないだろうなっていうような感じで。思ってたよりひどい状況でショックは受けましたね。

【高森】

お父様とかがそういった状況とかをぼろっと口にしたりとかっていうのはなかったんですか？

【G氏】

なかったです。ないです。普通に家とかで全然そんな話はしなかったんで。

幼少期は家業について触れることはなかったと語っており、家業を継ぐことをきっかけに陶磁器産業についての勉強を始めたと言っている。地域との関わりとして行事への参加を挙げている。

【高森】

あとは七夕祭り、これはもう遊びに行ったりみたいな感じですか？

【G氏】

そうですね。子供だったんで、祭りは行ってました。近かったし。

【高森】

それこそAさんのとかの話聞くと、ちょっと最近形が変わってきてる みたいな話は聞きましたし。

【G氏】

七夕祭り？

【高森】

はい。

【G氏】

昔ながらのお祭りっていうよりはちょっと雰囲気違いますし、今は。昔は3日やってたのが今はもう2日だけとか、若干

しょぼくなったというか、昔と印象違いますよね。

当時と比較して何もない街になったと語っており、地域に対しての愛着意識は次第に薄れていったと語っている。別途実施した事前インタビューにおいても「地元というよりは陶磁器業界への愛着みたいなものは芽生えた気がします。地元に関しては子供の頃の瑞浪のほうが好きだった気がしてます。」と述べていることから地元に対しての愛着意識が次第に薄れていったことが理解できる。

当初は家業を継ぐことは想定していなかったが、きっかけとして父親からの誘いを挙げており、チャレンジする気持ちが強かったと語っている。

【高森】

ここから2023年よりこちらの方に就職ということで、これがお父様からの？

【G氏】

そうですね。

【高森】

これってどういった経緯でお父様から話があったんですか？
もともとずっと戻ってきてくれないかみたいな話だったんですか？

【G氏】

いや、一切言われたことなくて、なんか急に言われました。

【高森】

これも、じゃあもう言われてすぐについていう感じでしたか？
それとも、いやもうちょこっと働きながらみたいな期間があったんですか？

【G氏】

新卒で入ったところを、全然給料も悪くなかったし、休みも取れたし、会社的にはいい会社だったと思うんですけど、やりがいっていう面で感じられなくなってきてて、転職しようと思ってたタイミングです。
(中略)

【高森】

じゃあもうタイミングとしてもちょうどいいかなっていうふうに思って来られたってことですね。

【G氏】

そうですね、転職の先に家業っていうのはあんまなかったっていうか意識してなかったんですけど、声も かかったっていうことで。チャレンジしてみようかなって感じですね。

事業を行うようになってから初めて地場産業の厳しさを知ったと語っており、業界を盛り上げるために行政主導の勉強会に参加するほか、陶磁器産業の事業者へ話を聞きに行くなど行動に移したと語っている。地域への愛着意識は薄いと言っているものの、活動に関しては積極的に行っており、陶磁器産業を改善するために取り組んでいると語ってくださった。

5. インタビューを振り返って

今回の調査では2点の目的があった。本項ではその点について振り返っていきたいと考える。

1点目は当事者の地域に参加する経験が愛着意識を生み出すということである。印象的な事例としてC氏が挙げられる。C氏は家業を継いだ当初は地域に対して愛着意識を持っていなかっただけでなく、自分に出来ることは少ないと考えていたと言える。インタビュー中においてもD氏に触れながら「すごい開発力というか、地元の産業とかと一緒に商品開発してみたいな、そういう人たちが街の中で活躍していくんだなって思った」と語っており、自分で事業を興して活動をする

方が注目される一方、自分とは違うという先入観を持っていたといえる。そのためC氏のように家業を継ぐなど立場だけでは愛着意識が形成されないほか、活動に対して意欲的に動くことができないことが想定される。しかし、地域内で取り組みを行う経験を通じて自分も貢献できるという意識ができたといえる。自分が地域に参加する過程にこそ愛着意識を生み出すきっかけがあると考える。

2点目は外部での経験が個人の活動に影響するということである。B氏が述べているように外の人から褒められると誇りを持てるようになることから、愛着意識を育むにあたって外部の視点は欠かせない存在であるといえる。外部での生活を経験した人々は活動の幅が広がったほか、外部でアイデンティティが新たに形成されることから、新たな価値観を地域内に持ち込む存在であるといえる。A氏のように街に対して不満がある場合自ら行動に移すという地域になかった新たな選択肢を生み出す存在として活躍しているといえる。また外部と比較をした視点を持ち合わせていることから、地元がどう見えているのかを見ることが出来る存在だといえる。居住しているだけでは見つからない魅力や新たな発信方法を地域に提示できるような「きっかけを生み出す存在」として重要な役割を持っているといえる。

6. まとめ

今回は「地域振興に携わる人々がいかにして参入していくのか」という問いを明らかにするために調査を実施させていただいた。この調査は多くの方々にご協力いただかなくては実現できなかったものだと感じている。はじめに本調査を実現するにあたり今回の調査に協力いただいた事業者の方々に深く感謝を申しあげたい。活動に携わるまでの過程を話して下さっただけでなく現場を経験させていただいたことで、空気に触れさせていただいただけでなく、生活に立ち入らせていただくという感覚を得た。当たり前のことだが、インタビューをさせていただく方々は聞き取りをされるために生活をしているわけではない。E氏がインタビュー実施前におっしゃった「勉強しようか」という言葉がインタビューをするうえで欠かしてはいけない部分だったと改めて考えさせられた。ご協力いただいた内容は、今後自分が問いを明らかにするために大切に使用させていただきたいと考えている。

また、瑞浪市シティプロモーション課やNPO法人G-Netの方々にも深く感謝したい。昨年度ふるさとワーキングホリデーに参加させていただき、その時のご縁から今回は研究調査をさせていただけることとなった。瑞浪市シティプロモーション課の小川さまやG-netの新井さま、下田さまのご協力があったからこそ今回のインタビューを実施することが出来たといえる。当初はG-netさんご協力のもとアンケート調査を行う予定であった。しかし、アンケート調査を実施することが出来なかったことは大変ご迷惑をおかけしてしまったと考えている。今回の調査結果を踏まえたくて来年度以降実施できるよう研究に邁進していきたい。

そして調査を実施するにあたってご指導をいただいた矢野善郎先生、ご協力頂いた文学部事務室の方々、活動の機会を提供して下さった中央大学関係者の方々に心より感謝申し上げたい。今回の調査は矢野先生のご指導により始まったものである。私の活動に対して温かいお言葉で背中を押していただいたことが問いを明らかにしていく第一歩になったと実感している。今後ご期待に沿えるよう研究を行っていききたい。また文学部事務室の方に多大な支援をいただいたことで研究を円滑に行うことが出来ただけでなく、しっかりと調査を行う意識を養わせていただいたと感じている。今回のご支援を無駄にしないよう努めてまいりたい。

最後に今回の調査を通じて実感したこととして「自分も外部経験者」ということがある。私と同様に大学進学を機に上京した方も多く、インタビューをする中で自分と重なる部分が多くあつ

た。またインタビューをさせていただく中でも「高森君は東京の大学にいるからあれかもしれないけれど…」と言われるように出身者でありながら既に瑞浪市を転出した存在であるといえる。そうした状況を活かすためにも、今回伺った内容をもとに研究を通じて地元に戻元していけるよう精進していきたい。



(左：瑞浪市シティプロモーション課の小川様と筆者)