

特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

第3章

平日は福島, 週末は愛知で 現場志向の街づくりとITの融合

小林 慶介 さん



吉江 裕子

東京都中小企業診断士協会 / 神奈川県中小企業診断協会

1. 平日は福島, 週末は愛知

(1) 平日も地域振興に携わるために転勤

何年も前から週末は商店街活性化活動が続けてきたが、「平日も地域振興・地方創生に携わりたい」と思うようになり、東京から思い入れのある福島への転勤に手を挙げた。会津若松市が政府の推進するスマートシティ構想を本格化させるのを契機に、2019年に会社が福島に拠点を構えることになったからだ。

小林慶介さんは、システムインテグレーターのTIS株式会社で、会津地方17市町村のカバーエリアにデジタルの地域通貨「会津コイン」を導入するプロジェクトで新規事業企画を担当している。



小林慶介さん（画像提供：小林慶介さん、以下同じ）

TIS社はここ数年、企業価値向上のために社会課題の解決を事業テーマに掲げるようになった。小林さんの「会津コイン」プロジェクトは、そのフラッグシップ事業である。

(2) 週末の愛知は地域振興活動開始の地

週末の地域振興活動の場、愛知県津島市は小林さんの出身地で、活動のルーツでもある。2014年に活動を始めた当時は、東京で会社勤務を行いながら週末は津島市に戻って商店街活性化の活動をしていた。

遠い福島への転勤後は商店街活性化へのかかわり方を少し変えて、後方支援や企画のサポートに回るとともに、津島市から副業人材の指定を受けて移住・定住促進企画の支援を行っている。

2. 地域振興に傾注する素地と契機

(1) モノづくり志向と街づくり

IT企業を就職先に選んだのは、ITならプログラムを書けば自分の手でモノが作れると考えたからだ。もともと新しく何かを生み出すことが好きだった。それがしゃれた商店街や面白い場づくりへの意欲につながっているのかもしれない、と小林さんは振り返る。

(2) きっかけは2つの無力感

実家は自営で服飾品卸業を営んでいる。仕入れた物品を仕分けして発送する事業で、取

引先が多く、伝票も大量になる。両親の物品発送や伝票処理に深夜までかかる姿をすぐそばで見てきた。

IT企業に就職して改めて感じたのは、中小企業のほうが大企業よりIT化が必要であるにもかかわらず、資金力が弱いためうまくコーディネートできないというもどかしさだ。また、ITでなくとも、的確に業務改善すれば解決する課題も多いが、IT企業に籍を置く以上、システムを導入しない解決策は選べないというジレンマもあった。

そのような無力感を抱えていたところに起きたのが、2011年の東日本大震災である。日常の生活や仕事が奪われてしまった福島や宮城、岩手の地域に対して、「自分は寄付しかできなかった。ITは何もないところからさまざまな価値を生み出し、支援もできるはずなのに助けになれなかった」という無力感が生じた。

だから、「次にもし、このようなことが起こったら、しっかりと助けられる人になりたい」と思った。東北への思い入れは無力感の反動ともいえる。実家の苦勞と東北の辛苦への思いが、「中小企業や商店街の支援をしたい」という目標に導くことになった。

(3) 故郷の商店街の危機に遭遇

2013年当時は東京の勤務で、故郷・津島市には盆と正月の年2回ほど帰省していた。年末に津島駅に降り立つと、駅前から続く1キロほどの街並みがシャッター商店街化している景色を小林さんは目の当たりにした。

「昔、子どもの頃に遊んでいたときはすごくキラキラした場所だったのに、この商店街はもうなくなってしまわないか」

いずれ地域や中小企業の支援を生業にして、仕事が軌道に乗った暁には故郷に恩返ししたいと思っていた。しかし、「今やらないと自分がいた街がなくなってしまう」というほどの危機感に襲われた。街のにぎわいづくりへの取組みが始まったのはその日からだ。



人影が見えず危機感迫る2013年当時の津島駅前の商店街

3. 津島市での地域振興活動

(1) 体当たりで町おこし

開いているお店がまったくなくような第一印象だったが、歩いてみると若い店主が最近開業した店が1～2軒あった。商店街からお客さんの姿が絶えて若い店主が店を閉めてしまったら、本当にこの商店街の存続が危うくなる。しかし、「このような若い人のお店ができてるのはチャンスだ」と思い、面識もなかった店主に「何かやりませんか」と申し出た。さらに2店舗に声をかけて、自身を含めた4人で店を増やす活動を始める。

最初は、商店街の人通りを増やして「ここでお店を開くのは楽しそうだな」と思ってもらうためにマルシェのようなものを企画してみるところから始めた。活動するうちに津島市役所の人から「空き家対策を進めたいのでやってみないか」と声がかかった。市が市民の活動に対して補助金を出す事業を始めるといふ。「ではエントリーしましょうか」という流れになり、「津島ツムギマチ・プロジェクト」という団体を立ち上げた。活動テーマは「空き家を活用した街のにぎわいづくり」。現在ではこれが本格的な活動に育っている。

(2) 空き家対策事業の実際

大家さんに空き物件の写真撮影と公開の交渉をして、物件紹介を始める。次に、広報活動やイベントを企画し実行する。まちづくり

に關係するゲストを招いてのトークセッションやクラフトビールのイベント、地域フリーペーパー「つしまいり」の発行などだ。

さらに、空き家の再生活動にも取り組む。皆で空き家を掃除するイベントを企画したところ、予想を上回る数の人が集まった。15年くらい使っていなかった家屋も、皆で掃除するとピカピカになって、物件として使えそうな気になってくる。借り手も付いた。江戸末期頃からある町家街のボロボロだった空き家は、壁や天井を全部剥がして皆で貼り直し、バーやアパレルショップが入るシェア店舗「本町ラクザ」に生まれ変わって運用するまでになった。

(3) プロデュース力の発揮

モノを生み出すことが好きな資質と地域貢献や社業に励む過程で磨かれた課題解決力がここで結び付いて、小林さんのプロデュース力が花開いた。地域の課題やニーズの把握、企画開発力、周囲を巻き込んで実行する力だ。フリーペーパーの発行や空き家再生事業では小林さんの能力が見事に生かされる。

雑誌編集のノウハウはなかったが、Webライターやフォトグラファーを招いて記事の書き方や写真撮影講座を開き、皆で学んだ。ライターの人にしばらく伴走してもらった後は、小林さん自身が編集長役で自走できるようになった。町家の改修でも、建築士や大工さんなどリフォームの専門家に来てもらって教えを受け、工具をそろえて皆で施工した。



建築関係者の指導を受け、築150年の空き家を本格リノベーションする様子（現：本町ラクザ）

(4) 実践して感じた理論・手法の必要性

地域の活動を重ねるにつれて、現状を的確に分析して理詰めで解決策を構築する必要性を感じるようになった。経営分析や戦略立案などの手法が必要だ。小林さんは、そこで中小企業診断士を目指すことに決め、本業や地域活動の傍ら、9年を経て2022年に資格を取得した。実際に、活動の全体構想やアプローチがうまくできるようになったと感じている。

4. 全国さまざまな地域を盛り上げたい

(1) 目標に向かっての現在地と課題

小林さんが本来目指す目標は、全国各地の地域を盛り上げることだ。

本業の会津若松エリアのデジタル地域通貨導入はそれ自体が地域振興に貢献するものであるし、立ち上げ時期の今はかなり忙しい。だから、福島では本業、故郷・津島市の商店街活性化は後方支援が中心になっている。

一方で、同じ福島でも沿岸部はまだ街ができ上がっていない。地域貢献を志す動機の源にもなった地なので、ゆくゆくは企業誘致や街づくり支援に取り組んでいきたい。

地域のIT化では、たとえば、高齢の方へのスマホの浸透に課題感がある。実際、今手がけている会津若松市のスマートシティ事業で、その重要性を痛感することになった。高齢者層にはスマホになじんでいない方も多いが、使ってもらえるようになれば、災害時の避難誘導にも有効なツールになる。小林さんは、日常の利便性だけでなく、非日常への展開も想定してチャレンジする必要があると考えている。

小林さんの課題意識は、時間的・空間的制約を抱えながらも、現場志向に加えて、ITをどう活用していくかといった大きな視点で新たな目標に向かっていこうとしている。

(2) 次ステップは各地での経験とITの融合

地域が抱える課題は各地各様である。1カ

所の地域の経験はほかの地域でも生かせるものか、小林さんに尋ねてみた。

「生かせると思います。どの地域にも特色や事情がありますが、カスタマイズしながら、ポイントを少し変えてみればよいのです」

小林さんがさらに思い描いているのは、各地で得られた経験を自分の血肉にして、さまざまな地域で活動することだ。かつて住んでいた東京では、ITを地方創生にどう活用するかという汎用的な研究会に参加している。

今は地域ごとに活動テーマが異なっていますが、これらに関係づけて融合させることは、今後大いにあると考えている。たとえば、愛知でもう少しIT寄りの取組みをしたり、福島に愛知でやっているようなにぎわいづくりを持って来たりというようなイメージである。

小林さんの豊富な実体験と地域間ネットワーク、そこに加わった中小企業診断士の知見。これらがITとどう融合するのだろうか。小林さんの物語はまだ途中だ。これからどのように飛躍していくのか目が離せない。

5. 地域振興・地方創生の志を抱く人へ

小林さんの場合は、地域に深くかかわりたいと思っていたところ、帰郷時に強く感じた危機感に押されて故郷で活動をスタートした。「まず思い切って地域に飛び込んでみたらどうでしょうか」と小林さんは言う。

地縁があれば人々との距離を縮めやすく、出身校の話などをすれば一気に仲良くなれる。ただ、地縁がなくとも最初はお客としてお祭りやマルシェに顔を出してみたらどうだろう。面白いものを見つけたらお店の人と話してみるのがいい。何度か通ううちに「また来たね」となり、少しずつ関係性ができてくる。

次に一緒に楽しんで汗をかいてみることだ。そのうち、「それができるなら、こういうこともやってみるか」と言われる。また、地域には面白い人材や会社が結構あり、そういう人たちと話すと、地域を超えて「じゃあ、これを一緒にやってみないか」と発展する。



商店街に再び子どもたちを集めるマルシェイベント「つしまさんぽ」

実際に、津島市の活動を通して交流が生まれ、東京や岐阜県白川郷のプロジェクトに呼ばれて参加した経験があるようだ。

実践を重ねてきたからこそそのアドバイスには、説得力が備わっている。最初の一步の踏み出し方に迷う自分の背中を押された気がした。

小林 慶介

(こばやし けいすけ)

大学卒業後、システムインテグレーター・TIS株式会社にて金融系ITの経験を積む。2019年からデジタル地域通貨などのスマートシティ、新規事業企画を担当。空き物件を活用した街のにぎわいづくりの団体「津島ツムギマチ・プロジェクト」を立ち上げ、イベント等を企画運営。築150年の古民家をリノベーションした商業シェアスペース「本町ラクザ」の運営のほか、エリア活性化の企画支援等も実施。2022年中小企業診断士登録。



吉江 裕子

(よしえ ゆうこ)

大学卒業後、電機メーカーに勤務。マーケティングをベースに事業企画、商品企画、販促企画などさまざまな企画業務を担当。2022年中小企業診断士登録。企業内診断士として活動中。

