

## &lt;事例紹介&gt;

# 京都で暮らしたい人の想いをカタチにする

## —「居・職・住」の活動を通して移住希望者を応援

### 京都移住計画

近年、地方への移住を前向きに捉える人が増えている。内閣官房の「東京在住者の今後の移住に関する意向調査」を見ると、東京在住者の四割（うち関東圏以外出身者は五割）が地方への移住を検討もしくは今後検討したいと考えており、男女とも一〇、二〇歳代で「移住する予定」または「検討したい」の回答割合が高い。その一方で、若年層は移住するうえで不安や懸念材料について、「働き口がみつからないこと」や「日常生活や公共交通の利便性」をあげる人が目立つ。こうしたなか、京都に移り住みたいと考える人を応援し、移住を促進する活動を行っている団体がある。京都移住計画は、「コミュニティや居場所」「仕事やたらしき方」「住まいや暮らし方」の情報を提供したり、実際に移り住んだ人との交流の場を設けるなどして移住のハードルを下げる活動を行っている。同計画の発案者である、田村篤史代表を取材した。

#### コミュニティでの若者の議論がきっかけに

「京都移住計画」は、京都で暮らしたいと思って行動する人を応援する団体。代表を務める田村氏が、東京で転職を支援するキャリアアドバイザーとして人材会社で働きながらシェアハウスの運営も手がけていた四年前、関西出身者が多く集うコミュニティで「元々、五年間、東京で働いたら京都に戻るつもりで就職していた自分も含め、将来どうしたいかを話した」ことが活動の出発点となる。

「同世代の二〇代が集まるコミュニ

ティで、将来的にどこで働くかが話題になったときに『僕は京都に帰るけどみんなはどうするの?』と問いかけてみたら、『一生、東京に住むつもりはななく、将来的にはいつかは関西に戻りたい』といった漠とした返答が多かった。東京にはヒト・モノ・カネが集まっている、何か面白い仕事をしようと思えばやはり東京でしかないといった『引力』がある。そのなかで地域に戻るには、ヒト・モノ・カネ・情報が地域で発生しない限り、飛び込める人は少ないように感じた。改めて考えてみると、京都にも面白い人はいるし、仕事や場所だって少なからずある。また当時は、東日本大震災の後で、移住に比較的関心が強い時期でもあった。将来的に京都を中心とした関西に戻りたい予備軍で、まず情報収集から始めてみようというスタートした」

#### メンバーの多くは別の仕事をもちつつ活動に参加

京都移住計画は、任意団体で法人格は有していない。四月からは後述する京都移住計画の「居・職・住」等の活動を一事業とする株式会社化を予定しているという（取材した二月末時点）。

メンバーは一二人。そのうち二人は従業員の扱いで、京都府農業会議が京都府から受託した「京都移住コンシェルジュ」（移住促進地域に特化して若い世代を移住・定住させる事業）を、同会議からの再委託の形で受託している。ほかの田村氏を含む一〇人は、それぞれ別に職業を持ちつつ同計画に参加しており、完全なボランティアと、若干の売り上げが発生する不動産事業（詳

細は後述）で利益が上がった際にそれをシェアするメンバーが、半々になっている。ちなみに、田村代表自身も現在、別会社の取締役や大学の外部講師、シェアオフィスやコワーキングオフィスのコミュニティマネージャーなど五つの仕事を持っている。

#### 移住茶論で情報交換や交流を

京都移住計画の活動は、主に「居・職・住」の三つが柱になっている。

「居」は京都への移住を検討している人や京都に移住して三〜五年程の人が交流する「京都移住茶論」の開催。これまで不定期に二〇回弱開いており、毎回、三〇人ぐらいが集まる。

「移住を検討中の人は、暮らしや仕事、住まいなど、それぞれ知りたいテーマを持って来るので、移住済みの人との接点をつくることができる。参加者の属性は『移住検討中四割・移住済み六割』で、検討中の七、八割をイターン希望者が占める。その土地に縁もゆかりもない人からすれば、想いを行動に移す時に、既に知人がいるのは不安解消になるし、移住のハードルを下げることもなる。ちなみに以前はリピーターが多かったが、今は『新規八割・リピーター二割』くらい。男女ほぼ半々で、これまで三〇〇人弱が参加している」

#### 移住希望者と京都在住者の繋ぎ手に

移住茶論は、移住を考える人にとつては、情報を得られ、知人もできる貴重な交流の場となる。だが、その一方で参加者の想いの強さなどに温度差はないのか。また、地域に移り住む不安の一つとして、地元の人たちとうまく馴

染めるかといった人間関係の問題もあるだろうが、移住茶論がそういったことの緩衝材のような役割を果たしているのか。もつといえ、茶論でコミュニティが出来たことで安心してしまい、移住後の人間関係がそこから外に広がりにくくなるようなことは起きないものなのか。

「温度差はもちろんある。ただ、交通費を出し時間もかけて京都まで来るのだから、温度感が高く本気度も違うと思う。移住茶論は東京と大阪でもそれぞれ二回開いている。東京で実施したときはすぐに五〇人の参加者が集まったが、どちらかというを受け身の人が若干多い感覚だった。わざわざ京都まで来るのと、近くで開いているから行ってみようとの差はあるだろう」

「役割は、緩衝材というより『繋ぎ手』になれている自負はある。参加者は『京都で何かやりたい』との思いで来る人が多い。たとえば、『町屋を活用してゲストハウスをやりたいが情報が少なく、どうしたら良いかわからない』といった夫婦が来たことがあった。京都市内なら空き家対策で助成金を受けられるが、その申請は地域のひととの連携で行うことが望ましいとされていて、単純ではない。そういった基本情報に加えて、商売するうえで地域の警戒感なども考慮した方がよい。このご夫婦は知り合いがいなかったが、僕らがたまたま知っている地域だったこともあり、その地域の発言権のある人に顔をつなぎ、ハンコをもらって対応した。まったく知らないところを繋ぐのは難しいが、知っているところであれば可能だ」

「最後の『移住茶論で閉じてしまっ

その先に行かないのではないか」というのは、実は二〇一五年のテーマでもある。あくまで本人次第だが、こちらの理想としては京都市内で移住茶論を開く際に、距離的に離れた地区の人たちが交流して『また会いましょう』となっても、ローカルに根ざした情報に共感が生まれず、非現実的な面が否めない。そこで、昨年試行的に実施したが、今年は地区ごとの茶論を開きたい。京都の●●地区の集いという形で人数も一〇人前後に絞れば、その地区の問題で盛り上げられる。さらに、そのなかに当該地域のコミュニティをよくしようと思っている人や、そこで何か面白いことをしている地場の人を呼んでくことで、土着的なコミュニティのプレイヤーと新参加者がつながる工夫もすれば、ご近所付き合いをもっとつくっていくことができると考えている。また、先ほど、リピーターが減ったことに言及したが、これは新規参加者が増えたこともあるが、リピーターが訪れ



移住茶論は移住希望者と在住者の交流の場になっている  
(京都移住計画提供)

る意味合いが薄れてきていることが大きい。移住検討中の人は既に移住している人と出たい。他方、移住済みの人からしたら、検討中の人と出会うのも日々の暮らしの変化にはあまりつながらず、むしろ情報提供する側になる。すると、参加者同士の繋がりを求めて来るリピーターは必然的に減る。また、参加者も以前は二〇人前後だった人数が、三〇人がアベレージになると、深く交流しようとしても難しくなってくる。こうした課題も、地区ごとの茶論でクリアできると思う」

### 企業や専門機関の紹介で移住をサポート

移住希望者にとって、移住先でどのような仕事に就くかは大切なポイントになる。「職」については、京都に移り住んできた人たちが、移り住みたい人たちに向けて、対象となる企業の経営者や実際に働いている人に取材する形で、企業の想いや考え、仕事内容などを紹介している。

「これは会社PRサイトをつくるイメージだ。取材して企業や仕事の魅力を伝えたいので、必要に応じて最後に新聞広告のような求人広告を載せる。一般的に求人広告のビジネスモデルは、掲載期間を限定して、募集が完了していなければ追加料金が発生する形。一方、僕らのホームページでの紹介は、会社の宣伝費から制作費を支出してもらうので、先方からクロージングしてくれと言われない限り、出し続ける。もちろん、掲載企業の採用活動が上手くいけばいいが、本来の目的は、京都にこんな会社があるということアーカイ

ブしていくことにある。掲載している企業は過去からのつながりや紹介されたところで、自ら営業をかけることはない。なお、創業希望に関しては、地元金融機関や行政の創業支援のプログラムなどを紹介したりして、関係を繋いでいる。僕らは有料職業紹介免許があるわけではないので、人材紹介事業は行っていない」

### ニーズを汲み取りながら入居物件を紹介

「住」に関しては、昨年一〇月から不動産の専門スタッフが「住む」手伝いをしており、二、三日に一件の問い合わせが届く。慣れ親しんだ地域から別の地域に拠点を移すのは、大きな決断が伴うもの。その点、不動産の仲介に際しては、対象者の要望を念入りに聞き取り、ニーズに最大限応えている。同事業は唯一、売り上げが発生しており、プロジェクト形式で案件に対応し、利益が出たら関わったメンバーでシェアする形を採っている。

「宅地建物取扱主任者の資格を有するメンバーが、ニーズを汲み取って物件を紹介し、内覧して契約まで持つて行く。看板としては京都移住計画としてお客さまに来てもらうが、基本的な契約行為などはその会社で行うことになる。普通の不動産会社は家を紹介して終わりだが、僕らはその人の趣味や仕事などもある程度聞き取り、その人と興味が近そうな人との縁も繋ぐ。また、DIYの問い合わせも結構多く、そういうニーズに応えるためにワークショップでイベント化するなどのコーディネートすることもできる。つい先



入居者のニーズに応えながら人の繋がりもできる  
(京都移住計画提供)

日も、ある会社から『社員の一人が京都に住みたいから京都に拠点を構えることになった。具体的には、普通のオフィスビルではなく、古民家を改修してオフィスにしたい』との要望だった。そこで、物件の仲介から改修まで手伝おうとなり、移住茶論でイベント化して興味のある人を募った。その結果、オフィスをつくりたい施主の企業と、手伝いに来た人たちの繋がりができた。個人宅もこのような形で、つくりながら友達もできるような感覚で改修できればよいと思っている」

「住まいについては、SOHOの働き方を希望する人を繋げる活動も行っている。入居してもらえない利用者を探しているコワーキングオフィスがいくつかあり、その間にも立てると考えた。移り住む側からしたら、いきなりオフィスを借りるのは難しかったりするし、スモールビジネスを検討している人も多く、シェアオフィスとかコワーキングの個室を望む人も少なくない。そうした状況のなか、コワーキングオ

フィスのオーナーから『内覧会をやるから一緒に企画できないか』との相談があり、一緒にやりたいと思った。

### 『支援』ではなく『応援』であらいたい

田村代表は「居・職・住」の活動を通じて、移住希望者を「応援」する立場でありたいと話す。うまく移住できる人には、コミュニケーション力があることをベースに、①好奇心②リスクよりもまずやってみるとの行動力③損得は後との思い——が感じられるという。

「大切なのは、『待っていても状況は変わらない』ということ。僕は、全体としては『移住・定住支援』という言葉を用いているが、サイト上とか外でのプレゼンの際には『移住応援プロジェクト』と表現している。それは『支援』ではなく『応援』でありたいとの思いが強く、その拘りも少しだけあるからだ。『応援』は、頑張っていたり頑張ろうとしている人を支えるイメージ。『支援』は、どちらかというと少しもたれかかられる感じのニュアンスがある。僕は行政サービスでも営利目的でもなく、やりたいことの延長線上で活動しているので、『支援』ということ掲げて手厚いフォローができるわけではなく、何かをしたいという想いに応えるという意味で『応援』がしたい。発信側の意思表示がしっかりとしたいれば、『それがしたいのですね。だったら、こうできます』と即答できるが、不明確だと何を提供してよいかわからないし、手の施しようもない」

### 質問を投げつけて意思確認も

そうはいっても、活動が知られるよ

うになってくると、「とにかく仕事が欲しい」とか「家を探して欲しい」などの依存感の強いニーズも出てくるように思える。

「確かに、それは最近、増えてきた。なので、最初にいくつか質問を投げて、『このあたりが明確になれば手伝えるので、一旦、これに答えてください』といった感じでフィルターをかけている。応答があれば対応するし、なければ追いかけない。もっといえば、『仕事を紹介してくれ』と言われて、まったくできないこともない。だが、知り合いの経営者に紹介することになるので、会ってもいない、人となりもわからないような関係で紹介なんてできない。だから、そういう仕事をしたいのか聞き取るし、それがぼんやりしているようであれば『一度、移住茶論に来てください。そこで話しましょう』と連絡する。WEBで入り口をつくってはいるが、フェイストゥフェイスのつながりは大事にしている。それがないと、その人がどういった人なのかわからない」

### 他県への広がりへの対応も

さらに、移住計画が他県に広がる動きがみられる。現在、既に福岡と新潟と島根などで活動が始まっている。「最初にできたのは福岡で、京都での取り組みのなかでの出会いがきっかけになった。新潟や島根も●●移住計画』をした」との問い合わせがあり、『是非、やってください』という形で増えている。つい最近も、東京から岩手にインターンした人がネットで活動を見てフェイスブックにメッセージをくれて、挨拶にきてくれた。そこで、ど

ういう風にやっているか、何を大事にしているかを含めて紹介した。そんな感じが増えていっているので、現状は各地の活動の中心はバラバラ。別に許可制でもフランチャイズでもないが、移住計画の名称を掲げるので、緩やかななかで最低限して欲しい、厳しくないルールをつくって活動の統制を少しだけ取っていいこうとは思っている」

### 曖昧さを許容することも必要

「居・職・住」の取り組みで、いくら移住希望者の懸念を取り除く努力をしても、地域の人たちの警戒心も解かないと話が進みづらい。最後に田村代表は、『曖昧さを許容して欲しい』と訴えた。「たとえば、月の前半は東京、後半は地域といったような『二地域居住』という暮らし方がある。田舎ではそういうことは信じられないとしてシャットダウンされる傾向があるが、見方によつては、その地域を離れている期間に、その地域の良さを他地域で喋ってくれていたりと、その人づてに地域に関心のある人を連れて来てくれるかもしれない。その地域を外に広める広報マインドだと思っていて推奨しても良いと思う。そうすれば、その地域はその人にとつて居心地のいい場所になるし、他の人にとつても居心地のいい場所になるからだ。最初から土着的な人が地域に根付くことを期待していたら可能性が狭まるし、曖昧な関係の人が行き来することで、新たな可能性が生まれてくるかもしれない。中途半端だからこそできることに目を向ける方が、いろいろな人が動きやすくなる」

(新井栄三、遠藤彰)