みうらトーク＆トーク　平成 29 年度第２回

日　時

平成 29 年 10 月３日(火)

18 時～19 時 15 分

参加者

三崎コワーキングスペース

波止場商店

テーマ

私たちが三浦でしてきたこと。これからしたいこと。

＜意見交換・概要＞

岩﨑さん　今日はありがとうございます。僕らの特徴は何かプロジェクトがあって、これをやりましょう、この指とまれって集まったメンバーは１人もいなくて、それぞれがそれぞれの思いで、あるいはいろんなご縁でつながって、いつの間にか一緒にいるグループです。ですから、なにか１つ、まちおこしでこれやるぞっていうのではなく、そういう気概をもって集まったメンバーではございません。それがまた僕らの特徴で、よそ者ってところもあるんですが、中の人たちと協力をしてやっていきたいって気持ちはもちろんあって、今でもすごい可愛がっていただいて、気にかけていただいているんですが、その方たちとやっていくことはやっていくんですけど、やっぱり外の人間だからこそ気付く点、あるいはできることってあると思っていますので、そこが非常に大きな特徴かな。そこを大事にしていきたいなと思って日々活動をしております。

もともと私と福井さんは高校時代の先輩後輩で、福井さんが１つ上の先輩なんですけど、福井さんと別の仕事でお話しているときに、三浦最近どうなのって話をされまして、三浦面白いじゃんと言っていただいて、私も三浦に住んで十数年なんですが、実はそういうお話って、お恥ずかしいながら寝に帰っているだけなので、あんまり気づいていなかったんです。でも、外の方からそういう評価をいただいて、初めて違う視点で三浦を見るようになりました。福井さんが空き家の再生なんかをやられてましたんで、三浦にはたくさん空き家があると。福井さんの言葉に中に、空き家が多いってことは、この業界においては成長産業で、大きなマーケットなんじゃないのって。要は衰退しているんじゃなくて、成長しているマーケットなんじゃないのっていうようなことを言われて、本当に視点が変わってですね、この三浦市にあるいろんな空き家を見て回りました。「みやがわベーグル」もよく、「趣味で

やってんの？」なんて声をかけていただくんですけども、ベーグルってあんまり食べたことなくてですね、そんなに詳しいかって言われると全然そうでもなくて。まず空き家を１件、面白いロケーションの所を見つけて、ここでなんかやろうっていうところから始まったんです。その中で、マグロだけじゃないよね、三浦には野菜もあるよねって。あとは野菜もただサラダで出すだけ、マグロもご飯に乗せて出すだけじゃなくて、何か工夫があって、この不便な所にあえてこういうものがあった方が面白いんじゃないかとか、そうやって逆算していったら、たどり着いたのが三浦の野菜をチーズに練り込んだベーグルということで、ベーグルは後付けなんです。

やるからには地元の人にもご挨拶をして回ったんですが、どちらかというと地元のメディアなんかにやりますって言うよりかは、福井さんのいろんなご人脈で、海外の建築のメディアにプレスリリースをうったりとか、ちょっとその辺も変わったことをしました。外で評価されると、中でも少し違った目で見ていただけるんじゃないかっていう狙いはありました。まあそんな中で、いろんな建築紙に取り上げていただいたり、それが売り上げにつながるかって言ったら、そんなことはないんですけど。まあ取り上げていただいたことで、地元でも少し話題にしていただいて、なんとか１年というのが今のところでございます。

これを始めたことで尼野君や、このほかの皆さんとつながれたんで、次の第２段階を、もちろんみやがわベーグルはまだ続いているんですが、また別の形で、エリアを変えて、ここでいろいろなチャレンジをしていこうと。尼野君や地元の方もいるので、尼野君に頼っている部分も多いんですが、協力をして、このエリアで新たな挑戦をしていきたいなっていうのが、今の私の気持ちも含めて、ご説明でございます。

市長　ではみなさん、福井さんが中心になっているみたいですけど、そうでもない？みなさんからもちょっと一言いただければ。

福井さん　僕は、みやがわベーグルを岩崎君と一緒にやらせていただいたことによって、去年三浦市のリノベーションスクールでユニットマスターをやらせていただいて、そこから三浦に関わらせていただくようになったんですけど、三浦が結構面白いなって思うのは、東京とか横浜からでもわりと気軽に来れる場所で、三崎まで京急が延びなかったことによって、そのままの状態で残っていることや、自然も近いので、それは東京の人たちにとっては、気軽に来れて、しかも東京にはないようなロケーションがあるっていうのは三浦の最大の魅力で、流出人口が増えていて空き家も増えていると聞いていたので、そこでなにかできないかなって思ってはじめました。

１番はじめはその、なんとなく空いている空き家じゃなくて、本当にロケーションが悪かったりですとか、ボロボロだったりっていうのを探してまして、それがうまくできることによって地元の人たちがもっとできる気持ちのきっかけとかに、も

しなれたらいいなって思ったのが宮川町で、立地も商店をやるにしては向いていない土地でしたし、三浦の場合、車で移動するしか手段があんまりないですし、東京の人たちも基本的に来るのは車で来るって前提に立って、どういう風にプランを作るかとか考えてきたところ、割と東京の人たちも来てくれるようになったので、これから先、空き家だけ活用するわけじゃないですけど、まあいろんなアプローチができるのが、気軽にこうトライできるのが、ここはなんかスタートアップとしてやる上では、三浦はすごくいい場所じゃないかなって個人的には思っているので、なにかまた新しいチャレンジをしてければいいかなと思ってます。

尼野さん　僕は三浦で生まれ育って、20 歳で横浜の方に出てずっと内装屋で修業をしてたんですけども、30 までやって、結婚を機に独立しようみたいな感じで独立したんですけども、なかなかやっぱり横浜だと競争じゃないですけども、同業者がいっぱいいたので、なんか新しいことがしたいなっていうのがきっかけで、また三浦に戻ってきて、ニッチな仕事なんで、ニッチなエリアでやった方がもっと面白いことができるんじゃないかなっていう思いで戻ってきました。実際それで、今４年目ですけども、逆に都内で仕事をいただけるようになったりですとか、量で言うと半分半分になってきているので、そういう意味では、先ほど福井さんが言ったスタートアップするにはすごい良かったなって実感しております。

今回波止場商店でやるきっかけになったのは、やっぱり去年のリノベーションスクールで、僕はサブユニットマスターとして関わらせてもらったんですけども、やっぱりいろんなまちづくりじゃなですけど、いろいろ勉強させてもらって、なにか自分でもこの町でまた新しいことができるんじゃないかなっていうのを思って、いろんな人に少しずつ相談して、何ができるかなって。そのタイミングでこの場所を借りることになって、みんなに声をかけたらやろうよって言ってくれたので、それがきっかけで今に至っています。

三根さん　もともと僕は美容師をやっておりまして、髪を切る人間だったんですが、ちょっと腰を壊したりがきっかけで編集者になって、3 年前までリクルートっていう会社で営業をしてました。25 歳まで東京にいたんですけど、震災前にもっとローカルなところに行きたいなって、鎌倉・逗子に移住をして 7 年経って、ローカルでいろんな仕事をしていく中で、かなり鎌倉も逗子も消費されてきたなって感じもありますし、もう鎌倉いいんじゃないですかねって思っているんです。それでちょっと引っ越したいなというところで、イベントで岩﨑さんにお会いしたのがきっかけで、三浦に興味が湧いたんです。引っ越すことは決めていたんですけど、真鶴とか、小田原、二宮とかを見てたんですね。あんまり安くなくてですね、今逗子で一軒家借りていて、家賃が月に 12 万円くらいなんですけど、それをもうちょっとコストを下げながら、自分がやりたいことをかっこよくできる場所っていうのを探して西に行ってたんですけどあんまりなくて。岩﨑さんと知り合って三浦に来たら、まあ安くて

ですね、いいところもたくさんあるし、１次産業もあるし、東京との距離感も絶妙にいいなっていうところで見始めたんです。その時に船具店も見させてもらって、一緒にやるってなったのはここ２カ月くらいの話なんですよね。それからトントントンと決まって、住居も変えようってことで、今に至っています。

市長　　もうこっちに住んでいるの？

三根さん　　来月から。出版社をメインでやって、本を作って売るっていうことをやっているんですよ。今逗子でもうちしか出版社がないってところで、まずは郷土資料とか、地元のそういったものは残していかなきゃなって思っていますし、それが市民の目に触れることがほとんどないので、そういった関わりができたらいいなって思っているのと、ここ 2 年くらい逗子・鎌倉に移住をさせる講座っていうのを横浜でやってまして、50 人くらい受講生が通ってくれて、8 人移住が完了したという形になっています。それも含めてなんかこう、三浦半島に移住するっていうことも今後、こっちに来てからしていきたいなと思っていますし、本業をやりながらも市との関わりを作っていくっていうことも考えながらと思っています。

市長　　ありがとうございます。

戸井田さん　　私はもともと横須賀出身で、大学は東京で、そのあと就職して 10 年くらい横須賀を離れていたんですけども、2011 年に結婚したのをきっかけに横須賀に戻ってきていて、今は、もともとはハウスメーカーに勤めていたんですけども、そこを辞めて自分の設計事務所を横須賀でやっています。ハウスメーカーのときは新築専門でやっていたんですが、こちらに来ると割と古い建物で、三浦とかもそうですけども、ちょっと不便だけど奥にあって、豪邸みたいなものもあったりして、今も葉山ですごい有名な建物の保存・再生をやっているんですけども、なにかこのあたりって東京には通えるけども、昔の古い良い建物が非常にたくさん残っていて、もちろん仕事として新築もやりたいんですけども、そういう古い良い建物の保存・再生っていうのも、ぜひ力を入れていきたいなという風には思っているところです。

あとは、普段ベースが横須賀なので、横須賀と比べるとやっぱり港町みたいなところは共通している雰囲気があります。横須賀で空き家の再生もしていて、100 組くらい案内したんですけども、地元の人って 5～6 組で、あとは大体が県外の方なんですよね。やっぱり県外の、そういう空き家とか再生して住んでみたいと思っている人の方が全然アンテナも鋭くて、地元の人には割と興味を持ってもらえないけど、興味のある人は、一番遠くて青森とか、そういうところから来てくださる人とかもいたりします。あとはやっぱり港町なんで、古いですけどなんとなく県外の人が出入りするのにそんなにうるさくないというか、特に横須賀なんて、基地があって、外国人がふらふらしているところなので、そんなによそ者に冷たくないという。

そこがなんとなくこう、三浦と共通するのかなと。ただ、雰囲気として違うのは、古い建物は横須賀にもあるんですけど、三浦の方が骨太というか、頑丈なイメージがなんとなくあるんですよね。雨風や潮風にさらされるんで、ちょっと弱い建物はなくなっちゃってるのか。あとは横須賀の方だと結構緑に覆われちゃって、家だか木だか分んないっていうのがあるんですけど、そういうのもこちらでは見たことがないし。今三浦で相談を受けているものも、築 120 年とかのすごい古い建物で、とても柱も太くて、雑誌とかではよく見るものですけど、そういう武骨で頑丈な感じ。やっぱり逗子とか葉山の華奢でオシャレな感じとは違って、それはそれですごくいいなという風には思っているんですけど。ただ私も波止場商店には関わり始めたばっかりで、まだまだ勉強中なんですけど、似ているところと違うところがあってすごい楽しいなと思っています。

市長　事務所はどちらなんですか？

戸井田さん　逸見です。この前敬老の日のイベントで、それこそ谷戸のおじいちゃんおばあちゃんを 50 人くらい招いて落語とかをやりました。20 人て言ってたんですけど、声をかけ始めたらすごい広まっちゃって。やっぱり、山の上のイベントみたいなのは、お年寄りも楽しみにしている人はいるんだなと。地元の人に受け入れてもらうと、そのあとすごい話がしやすかったりもするんで、地元のイベントって大事だな。

市長　今ね、三浦市の都市環境部っていう、いわゆる開発だとかの、そこの部署で空き家の実態調査っていうのをやってもらって、オーナーの活用の意向だとかのリストを準備させているんですよ。それって横須賀の方が先行してやっていて、横須賀の方が空き家に対しては先行して進めてくれているんで、参考にさせてもらいながらやっているんですけど、三浦市で人口が減って空き家が増えているっていう実態なんで、そこにみなさんのやろうとしている空き家の再生だとか、新しい人たちっていうのかな、三浦で都会にない良さを発見してくれて、そういう人たちを呼び込む活動っていうのは、今やろうとしていることにぴったりなんですよ。
だからこの波止場商店て、何を目的にするのかな？

岩﨑さん　恥ずかしいんですけど、無目的なんです。無目的って思っていたら、人がどんどん集まってくるんですよね。何かここを起点にして僕らで汗水たらして頑張ろうっていう、もちろんそういう気概はみんな持っているんですけど、あそこで借りて、みんなでどろどろになって何かやっても多分人は来てくれないんですけど、あそこでみんなでお茶飲みながら本読んで、気分のいい音楽が流れてっていうこの空間に、もしかしたら、みんながみんなではもちろんないですけど、なにか波長が合う人が集まってくるのかなっていうのは、この１カ月とか２カ月ぐらい、なんかすごく体感したんで。ただこれも、無目的で行こうねって決めてないんです。なんとな

くみんながこの価値観の中で集まっているんです。僕はそんな感じでやっています。

市長　みなさん、三根さん以外はいわゆるハード系のことは熟知している方じゃないですか。空き家の再生とかって。技術的にどうしようかっていうところから入れるでしょ？この空き家使えるか使えないかなんて一目見ればわかるわけでしょ。そこのお店だってどこを直せばいいとか、どこを設計したらいいとかなんてすぐわかるわけだから、そういった面では、今後下町商店街なんかもまだ空いているところも結構あるんで、新しい店舗展開が徐々に切り替わってきているんですけど、それを加速度的に古い商店街を再生させていくのは、現実的には難しいんですね。だから、こういった流れを商売上手の人が商店街で、地道に活動していくしかないかなっていうのが市の考え方なんですね。そのためにはやっぱり皆さんのような、いい魅力だよねっていうのを言ってくれる方々っていうのは、市はウェルカムなんですよね。だからリノベーションスクールなんかも、本来空き家の再生とか、人口減少対策で、新しい人たちを呼び込むために真剣に考えてくれる方々っていうのをコンセプトでやらせてもらっているんです。たまたま市の財政も厳しいから、地方創生の関係の国の資金を活用したりしてトライアルステイもやらせてもらっているんですけど。

今同じような動きをしていただいているグループっていうのも実はあるんですね。そういう方との交流っていうのは特にないですよね。自分たちでやっているんですよね。

尼野さん　自分たちで楽しいことを見つけて、みたいな活動をしていますね。

市長　それでいいと思います。尼野君は地元だし、みなさん三浦に入り込むのに特別障害があるわけじゃないし、岩﨑さんなんかも横須賀だし、横須賀と三浦って境目ありませんから。市境はあるけど、人間的な文化圏っていうのは一緒ですから。だから僕はいつ合併してもいいと思っているんだけど、なかなか。政治環境が整わないとうまくいかないから。だからうちは古い産業とかもあるから、それを大事にしながらやっていこうと思っているんだけどね。

やっぱり、地元の人たちってなんとなく困っていないから、言葉は悪いけど、斬新なことってやっぱりなかなか動き出すことってないんですよね。ここ数年僕も市長をやらせてもらって、本当に地元でまとまってもらってっていうのはいっぱいあるんですけど、下町商店街あたりは新しい魅力を発見していただいた方々の力で、再生にむかっているっていう感じはするんですね。それ以外の、城ケ島の再生だとか、三浦海岸の再生なんていうのは地元の人たちが中心になってやってくれたんですね。そういうところって新しい血が入ってないんですよ。それはそれできちんとやってくれていますがね。

三崎の古い港町っていうのは、経済機能としても市場なんかあるじゃないですか。あの市場って、昔は東洋一の市場なんて呼ばれていたんだけど、それって昭和30 年代とか 40 年代とかの話だから、今でもキチンと機能を果たしているんだけど、当時の活況を呈した時代というのは、船具屋とか、葉山商店とか、本屋さんもね、普通の地域よりも船に積む本とかをたくさん買ってくれるので、本屋さんていっぱいあったんですよ。そういう港で成長した町なんですね。だから復活しようという思いはあるんだけど、なかなか進んでいないというのが現状なんですね。

市はそう言った水産物、産業を守るという意味で市場を建て直したりだとか、業界の人たちと連携して、船の誘致だとかっていうのはこれからもやっていくんだけど、商店街ってやっぱり観光で生き残るしかないと僕は思っているんですね。だから、観光で生き残るためには、特色のある商店街にしたいという思いなんですよ。それって地元の商店街の方たちもいろいろ検討してくれて、イベントをやろうとか、そういうことでまとまってはくれるんだけど、実際に商店を活用して日々何しようかっていうのをなかなか諸般の事情で進まないのが現状なんですね。

岩﨑さん　この間は「芋煮ロックフェス」があって、マグロももちろんおいしくて僕も好きですし、野菜も、僕らもそれで商売させてもらってますけど、やっぱりその食だけではなくて、ちょっとこう切り口を変えて、マッチするものがあったり、ミスマッチするものがあったり。いろんな文化の力っていうのがあるんじゃないかなって。これは個人的な考えなんですけど、こういうまちに文化の風が吹くっていうのは、また違う人たちが来るようなきっかけにはなるんじゃないかなっていうのは感じてますね。

市長　とりあえずというか、人がまず関心を持ってくれて、三浦良いなって思ってもらうっていうのは、我々の目指すところなんです。結果、三浦に住んでみようかな、ここから仕事に行っても大丈夫だなっていうのが、若い世代たちにＩターンていうわけじゃないけど、もともと地元の人もそうだし、新しい人たちに三浦に定住していただきたいっていうのが究極の政策なんですね。どこの市町村も同じなんですよ。ただ場所によってどうアピールしているっていうのは、我々役人のね、役所の仕事なんですよね。だからそういった意味では皆さんのような活動で、若い世代に興味を持ってもらいたい。例えばビジネスチャンスがないとなかなか定住って決断できないじゃないですか。だからそういった意味ではね、観光産業なんかも、雇用が生まれるようなビジネスに成長できないかなっていうのが策としては出したい策なんだけど、ちょっと漠然としてでね、なにをしたら雇用が生まれるかっていうのは大きなテーマなんですよ。逗子と葉山みたいに、黙ってても住みたいという風に思うまちって不思議なんだよね。藤沢・鎌倉・逗子・葉山ってやっぱりサザンとか、湘南というイメージで。石原裕次郎さんの功績が一番大きいと思っているんですけど。そういうイメージが定着していて、何が良いってわけじゃないんですよ。なん

となくいい街みたいな。

三根さん　ブランドですよね

成相さん　成相です。よろしくお願いします。

市長　宿をやってらっしゃるんですよね。どうですか？

成相さん　今日もお客さんがいます。まあぼちぼちです、スタートしたばっかりですが。もうすぐ１年経って、夏は結構多かったですけど、ファミリーとか女性の方が多いです。泊まるだけじゃなくて体験もできるので、一応ツアーと一緒に組んで、泊まっていただくという感じで。

市長　市の方と一緒に何か連携したりしてるのかな。

成相さん　特には。独自でやっています。

市長　市の方は大玉狙いなんだよね。ツアー会社と直接企画提案して、修学旅行を誘致するとか、インバウンドを誘致するとかってゆうのは積極的にやってるんですよ。だからそういう仕事の中で、ほんとに地元に密着したツアー企画なんていうのもできるんじゃないかな。

市としては、皆さんのような活動を応援しますから、何を応援したらいいのかっていうのを、期待するものをね、ぜひ。例えばまちおこしとか、役所って縦割りになっていて、自分のとこが担当とかっていうのか、避ける傾向にあるんですよ。だから職員を巻き込むのが一番いい。だから市民活動としてのまちおこしなんていうのは、市民協働課が担当だから、そこから派生させることはいくらでもできますからね。例えば広報だとか、そういうので市の力をもらいたいなんていうのは、三浦市の活性化につながる話であれば、すぐに対応しますから。

三根さん　市長の中で、他地域で、成功してるなとか、元気だなとか、いいなって思える都市とか市町村ってどこがありますか？

市長　徳島の方で、IT の企業を呼び込んで、場所を提供したり、Wi-Fi の環境を整備したりって、ハード面でもいろいろ投資しているんだけど、それが成功したっていうのは全国的に有名なんだよね。三浦市はそれを真似しようとは思わないけど、着眼点としては非常に良い着眼点ですよね。だからうちは例えば空き家バンクだとか、空き家なんかの情報をきちんと、市が間に入って提供して、例えばリノベーションするとか、そういったところを皆さんと提携したりっていうことができれば。やっ

ぱり市から提供されると、お住まいになる方々も安心するじゃないですか。だからそういうのができないかなと思ってね、今宅建協会の皆さんとか、不動産業界の皆さんにも提携をお願いしているんだけど、やっぱり市と連携しているっていう風に解釈してもらった方がやりやすいでしょうし、それを目指しているんですけどね。空き家バンクを早く作りたいんだけど、内容が充実してないと、ただ物件を紹介して、それがぐしゃぐしゃの物件だったらどうしようもないし、やっぱりニーズがあって、ここちょっと手直ししたらどのくらいになりますよっていうのが示せれば、実際に決断できるじゃないですか。

岩﨑さん　福井さんの会社で、これは別で私も仲間に入れてもらって一緒にやっているんですけど、もともと福井さんの会社で「カリアゲ」っていうビジネスをされているんですけど、例えばここは１年以上空いていて築何十年で、手を入れるにもちょっと不安だと、人が入るか分からないし。それを相場の家賃の 10%で福井さんのところが借り上げて、内装工事を福井さんの所が全部やって、ここからまたリリースもして、新しいお客さんを付けて、６年回したらまたオーナーさんに戻しますっていうようなサービスをやられていて、京急さんなんかとも組まれてやられているんです。そういう感覚で、地元の空いている家、不動産屋さんなんかを回ってお話を聞いて、ずっと空いてるとかっていう話を聞くと、じゃあ借りさせてくれないですかって聞くんです。しかし、不動産屋さんは「うちどこで商売したらいいの」って言って、つないでくれないんですよ。結構この壁にぶつかってしまって、この１年なかなか。それはまあ不動産屋さんも仕事ですから、それを否定しているわけでもないんですけどね。本来であれば、ずっと空いているんでしたら、お借りして、それをなんらかの形で再生して、まあもちろんそのエンドの家賃が当然そこで転貸して、その利ざやで稼いで回収していくわけですから、もともとの相場の家賃が高いところじゃないとなかなか成り立たないとは思うんで。まあただ、「みやがわベーグル」なんかみたいに実業化したりすると、それで稼いだりするなんていう方法もありますし、いろいろ考えたいなって思うんですけど、なかなか。いっぱいあるようで、活用できる情報が入ってこないというのをすごく痛感しています。

福井さん　僕も１年くらい三浦でやらせてもらって、なんか僕の周りでも三浦面白いから借りたいとか、お店出したいとか、空いているところはないかとか、話はしょっちゅうされるんですけど、なんとなくの肌感覚として、多分使ってないけど、貸しに出していないっていうか。

市長　いっぱいありますよ。

福井さん　いっぱいありますよね。それを行政側で、使っていないんだったら貸しに出しましょうみたいな後押しを呼びかけをしてもらいたい。

市長　　今まさしくそれをやろうとしているんですよ。例えば宿泊なんかの場合に、三戸っていう地区があるんですよ。三戸ってね、今民宿で生計を立てているところって何件かあるんだけど、それよりも農家をやっていて、離れを、昔海の家ってのがあったのね。海水浴客が年間 200 万人来るって時代に、企業の海の家として夏場だけ貸している、いわゆる別棟のところを利用して企業に貸す仕組みが一般的にあったんですよ。そういうところの名残っていうのかな、そういうのが今でも三戸の農家で、離れがそのまま宿泊施設として使えるようなところがね、何件かあるんですよ。この間市の空き家を調べている職員に指示したんだけど、そういう宿泊で転用できるようなところを調べてくれっていうのを言っといたんですね。実際に私の知り合いの農家のお宅が、離れがあって、今、時々年に何回か来る人が未だにいるよなんて言ってる人たちもいるわけ。それって貸せばいいじゃんて言って、別に貸したって手間かかるだけだからな、みたいなことを言ってる人たちもいるんだよね。だからこれって商売になるんだけどなって思ったんですけど。それで、ちょっと調べろって話になって、今その準備をさせてもらっているんですよね。だからそんなのを、リノベーションスクールなんかで、いろいろな人とお付き合いができて、そういう情報を提供したり、業界にももちろん提供したりっていうのは考えていますけど。そんなのを視点に、一緒に皆さんと取り組めたらいいなと思いますけどね。

岩﨑さん　　ありがたいです。

戸井田さん　　横須賀で空き家バンクを、結構私の所で何件も何件も登録してるんですけど、市の方が話すと、やっぱりどんどん登録してほしいって言うんですよね。物件数増やしたいっていうんですけど、実際その登録作業って、何枚も書類を書かないといけない。特にお金がもらえるわけじゃなかったりすると、その書く作業が面倒くさくて、２、３枚の書類なんですけど、書き慣れないので書き方がわからない人がいると思う。やりはじめてみると、結構いろいろ制限もあって、それこそ相続がちゃんと終わっていないと登録できませんとかって。すごく活用したいんだけど、相続人がいろいろ事情があって、その辺が整理されていないのでできませんとか、そういう手続き的な所も問題です。僕らからすると簡単だとは思うんですけど、やっぱり普段書きなれない人にとってみると、それだけで結構手間に思ってしまったりすることもあるみたいですよ。ただ、私の所に、横須賀で空き家再生やっているときに来る人ってもうほぼ空き家バンクから来てるんで、やっぱり首都圏で空き家バンクを持っているのはたぶん横須賀だけで、それこそ四国とか、あそこまで行くつもりはないけど、関東圏で探すというと横須賀にくるみたいなんで、すごい効果はあると思うんですけど、実際にこう、おじいちゃんおばあちゃんに説得するときに、どういうやり方がいいのかなっていうのはなんか。

市長　　それね、横須賀市に聞いてみますよ。多分役所が直接紹介するとなると、相続が済んでいない物件を紹介したみたいなリスクを負わないから、多分そんなようなことだと思うんだけど。

戸井田さん　　もったいないのは、横須賀市の方でそういった活動をいっぱいしているので、担当者レベルで持っている情報っていっぱいあると思うんですよね。でも、私みたいな設計事務所に、個々に渡せないじゃないですか。戸井田さん知っているから、この物件良いよなんて言えないじゃないですか。ただ、載せられないけどすごい良い空き家とかを知っていて、こっそり教えてくれて、自分で調べたりもしているんですけど、すごい良い情報をいっぱい持っているのに、ちゃんと公開できないとか、空き家情報調べるのも市役所の方だとすぐ調べられるじゃないですか。僕らが全然調べられなかった情報も、すぐ手に入れられますけど、おおっぴらに活用できないというか、その辺はすごいもったいない気がします。

市長　　ちょっとネックになるかもしれないですね。

成相さん　　実際僕が宿をやるときに、今の物件を探すのに約 2 年かかってて、その前に横須賀の津久井浜に移住して、都内の仕事に行ってたんですけど、仕事に行きながら、物件を探してお金も貯めてっていう感じで、結局不動産屋に行っても、やっぱりそういう宿泊に適する物件がなかったり高かったりとか、あとはこの地区を歩いたりいろんな人に聞いてもなかなかいい物件が出てこなかったっていうのが 2 年くらいあって。結果的に何で見つけたかっていうと、トライアルステイで出してた物件を管理していたオーナーさんを、トライアルステイに参加していた友達がつないでくれて、知り合うことができて、結果借りられることになったんですけど。でも、やっぱり外から入ってきたときに、ここ良いよねって言っても、その糸口が見つからないというか。住む場所もそうだったんですけど、僕も最初埼玉から越してきたときには横須賀市の空き家バンクを見たりだとかっていうことはしてたんですけど、結果、自分の住む家はアパートを、普通の不動産屋さんから借りたっていう経緯があるので。まあ泊まりに来るお客様からも移住したくてって話も結構いただくんですけど、やっぱりその見つけ方がわからない、窓口がないっていうのはよく生の声としては聞くことはあります。

あとは入った後の、地域とのつながり方が。僕なんか結構田舎で住んでたことが多かったので、今年からも日の出のお祭りに出させてもらったりですとか、積極的に僕から行ってるんですけど、そういうパイプ役みたいな人が必要。当時でいうと僕は尼野さんがすごく地域の方々とつないでくださったんですけど、そこはまず移住した後も難関としてはあるのかなという。

尼野さん　　さっきから移住とかいう話を、まあ U ターンとか話をしてるんですけど、やっぱ

りこの地場で育った若者を、ずっとこの先三崎にいられるような環境を作るってことも大事なんじゃないかと思う。外から来る人ってもしかしたら半年後いなくなっちゃうかもしれないじゃないですか。そういうことも考えながら、地場で育った今の高校生とか、大学生とかが外出て、また帰ってこようとか、帰ってくるきっかけを作ることを、僕は同時にやってほしいと思います。まあその辺の考えは行政の方たちに考えてもらって。

市長　今ね、その若い世代の仕事のニーズって、やっぱり介護関係なんですよ。三浦市でも若い方、20 代、30 代の男性が、別にそれを選んじゃいけないってことじゃないですけど、なかなかニーズとしては高いのは、その分野が中心なんですよね。そうじゃなくてやっぱり、小さな規模もあるかもしれないけど、一定の規模だったらニーズも出るし、雇用を生むような企業に入ってもらえるようなことを一生懸命やっているんだけど。

初声のカインズホームってあるでしょ。その奥に、アクティブシニアの人たちが住むような、三浦版 CCRC 構想っていうのを今進めているんですね。それって手を挙げてくれた事業者がいらして、スマートコミュニティって会社なんですけど。奥に広大な埋め立て地があって、そこが 1500 世帯ぐらいのマンションのような建物を作って、そこにアクティブシニアが第 2 の人生を楽しめる、元気なシニアの皆さんに移住してもらうって動きを今してるんですね。雇用規模としては、200～300 くらいの雇用を持っているんだけど、パートタイマーですね。若年層がきちんと業務に集中できるような雇用形態っていうのを何とか創造してくれるって話をしているんで、直近で実になる大きな動きはそのくらいかな。あとは水産関係の、マグロの市場関係がね、もうちょっとオープンになって、マーケットが、今個別に首都圏の店舗と調整しているような仲買さんが多いんだけど、それをオープンにしてやれば、そこで輸送だとか、加工だとか、そういった産業が、以前のように戻ってくるかなっていう思いもあるんですよ。だから今は過渡期の時で、ちょっと気合い入れてやっているんですけど。

岩﨑さん　考え方の話なので、すごく小さい話をしてしまうんですけど、もちろん大きな雇用を生むところっていうのはすごく重要だと思うんですけど、僕らがやっている「みやがわベーグル」は、事業規模はものすごい小さいんですけども、今店長も油壷出身の女の子がやってくれていて、もともと専業主婦だったんですけど、この子も今フルタイムで、平日仕込みして、土日売ってもらってってやってるんです。収入でいったらそんなに大きくはないんですけど、大体 15 万～20 万円くらいの間をうちの店で稼いでもらって、それをどこに使ってるかまでは知らないですけど、例えばお子さんと外食に行く回数が増えたですとか、家族で旅行に行ったとかいう話も聞くんですけど、売り上げ何千万のお店で、雇用が何人生まれて、利益がこのくらいあってっていうマーケットが 1 つあって、僕らがやっているのはすごくニッチな

小さい世界なんですけども、そういうマーケットも、やり方によっては成り立つのかな。なんとなく実体験としてやってるんで、僕らがここでやっていきたいのは、行政の方たちと大きなところの関わりっていうのももちろんできたら嬉しいんですけど、どちらかといったらドメスティックスモールビジネスみたいなのができる環境っていうのが、すごく面白さがあって、ここに人が集まるんじゃないかって、そこに可能性をすごく感じたりしてます。

市長　我々の考えることって、人口が減ってきていることが現実問題としてあって、それが過去と比較してどうかっていうのを比べるじゃないですか。実態がどの層で、どのくらい減ってるかっていうのをつかんでいるんですね。地区ごとにも、この三崎の下町地区っていうのは激減しているんですよ。高齢化率が 50%を超えていますから。だからそういう実態を見ながら、政策って打っていかなきゃいけないんだけど、例えば雇用を作ろうっていっても、明日できるわけじゃないじゃないですか。でも、例えばそれが１カ月、２カ月のスパンでできればいいんですけど。けど、それってやっぱり１年、２年の作業が必要だし、うまくいくとも限らない。そんなような状況なので、毎月 30 人くらい減るんですよ。手をこまねいているわけじゃなんだけど、現実問題として、人口が減っているっていうのが現実なんですよ。だからこうして議論をして、こうしようああしようってやっているんだけど、その間に毎月減るんですよ。それを実数で見るとね、とてもショックなんですね。

転入転出のアンケートとかをしても、三浦市いいところだし住みたいっていう意見をたくさんいただくんだけど、やっぱり通勤に不便だとかね、そういう意見が出るんですね。そうすると、京急さんなんかにもね、モーニングウィング号を作ってくれとかって言って、作ってもらったりもしてるんだけど、現実に６時９分のウィング号って三浦海岸から１両だけなんだけど、その席ガラガラなわけ。横須賀中央でも満席にならない。金沢文庫でかなり乗ってきて、上大岡でいっぱいになる。いろんなことやってるんだけどね、そう言ってる間に減ってくんだよね。４万４千人切っちゃったからね。とても今辛いんだよね、はっきり言って。だからこういう動きっていうのは、どんどん起こってほしいし、市ともいろいろ連携してほしいという思いはとても強いんで、今日皆さんとこういった機会を作っていただいたっていうのは、これからの太いパイプになると思いますので、ぜひよろしくお願いいたします。

三根さん　あとは職住接近ですね。鎌倉・逗子も今一生懸命やってますけど。僕もリクルート行ってるとき東京駅まで逗子から通ってましたけど、住むとこと働くとこを近づけるってこと。福岡市なんかは若者もいっぱいいてスタートアップいっぱい支援してるじゃないですか。ああいうことが全国でいっぱい起きればいいかなって思ってるんです。大きい企業誘致をして、雇用を生むっていうのはほぼ鎌倉でも無理だし、逗子でも無理です。だから主婦が一人で店を回すっていう小商をたくさん増や

すっていうこと、それが一番手だてがいいのかなって思います。安く始めて、若くてやりたい気持ちを応援できて、商いも増える。観光客も増えて人口も増えるっていう、そういう点をたくさん作るっていう作業が今一番必要かなって気がしますけど、鎌倉はそれができないですね。家賃 50 万とか 100 万とかって話なんで。だからそれができるって、ランニングコストも含めた観点で、三浦が今、めちゃくちゃ熱いと思ってるんです。

市長　職住接近だよね。今一番大事ですよね。僕も小学校中学校ずっとこっちで、高校も三崎高校でしょ。大学は埼玉の方に行ったんだけど、戻ってきて 25 年サラリーマンしたんだけど、家から職場まで 1 時間ちょっとかな。だから、通えんだよね。通わないんだけどね。横須賀はやっぱり関東自動車とかさ、みんな企業を、川崎の東芝だとか通ってたもんね。

三浦もね、駅周辺の開発ができないような地域があって、そこも非常にネックなんですよ。土地利用の関係で。三浦市って農地を守んなきゃいけないから。

戸井田さん　職住接近させようと思った時の物件探しって、今結構難しいじゃないですか。その時に、なんとなくお話を伺ってて思うのは、マップがすごい大事だと思うんです。私の周りで、谷戸の中で住み替えた人がいるんですね。その人は結局知り合い伝いとか、紹介とかだったりするんで、マップはもちろんあるんですけど、結局最後探すのはイベントで出会った人に紹介されてとか、困ってるって声をかけた近所の人が教えてくれるとか、そっちの方で決まるケースもマップと同じくらいあるような気もしてますよ。結局、住んで働いてっていうのを一緒にできる物件て限られてくるんで、そういうのをちゃんと応援してほしい。

市長　この会議は市の公式会議みたいな、ちょっとかたっ苦しいけど。また忌憚のない話を伺えたらと思います。

今日はありがとうございました。

※　公表については了承を得ております。