

これからの
働き方と

「しごとのみらい」

vol.06

仕事を通じた「関係人口」で 新潟の企業に新たな風を

特定非営利活動法人しごとのみらい
サイボウズ株式会社

竹内 義晴



PROFILE

竹内 義晴 (たけうち よしはる)

自動車会社勤務、プログラマーを経て、現在は妙高市でNPO法人しごとのみらいを運営。組織作りやコミュニケーションの企業研修や講演を行っている。また、東京のIT企業サイボウズにも所属。マーケティング・ブランディングに携わる。複業やテレワークなど、地域と都市部を往来しながらこれからの働き方を実践した経験から、2020年6月妙高市グリーン・ツーリズム推進協議会に参画。ワーケーションや関係人口構築の事業開発を行っている。

自治体で流行する「関係人口」

近年、行政や自治体界隈で「関係人口」という言葉が流行っています。

これまでの地域振興策といえば、観光が目的の「交流人口」を増やすか、移住が目的の「定住人口」を増やすかの2択でした。しかし、私自身がそうですが、どんなに「いいな」と思う観光地でも、2～3回行けば他の地域にも行きたくなくなりますし、仮に「移住しろ」と言われても、パートナーや子どものことを考えるとハードルが高いのが実情です。

一方で、地方は人口減少や高齢化で地域の衰退が課題です。そこで、新潟在住ではない方と「移住はしなくていいけれど、行ったり来たりできる関係が作れないかな？」というのが関係人口です。

「関係人口」と言うのは簡単だけど……

とはいえ、関係人口を増やすのは、口で言うほど簡単ではありません。

たとえば、私がある地域に関心を持っていて、「地域の役に立ちたい」と思っていると仮定したとき、いきなり他の地域に飛び込むのは容易ではありません。交流イベントなどがあれば参加できなくはありませんが、地域住民と仲良くなって、行き来する関係に

なるまでには、相当な時間が掛かりそうです。現実的には、SNSでつながるのがおそらく精いっぱい。

また、実際に行き来しようと思うと、旅費交通費が掛かります。1回、2回ならいいけれど、何度もとなると……。

このように、「好き」だけではなかなか関係人口は増えない。そこに行く「理由」が必要だし、「役割」が必要なんじゃないかなと思うのです。

では、どうすれば関係人口が増えるのでしょうか？ 実は、いい方法があるんです。しかも、地域の企業にとっても役立つという。

私は「東京の関係人口」です

私ごとで失礼します。私はいま、地元妙高に住み、NPO法人しごとのみらいを運営しながら、東京のIT企業サイボウズでも働いています。「複業」「週2日」「テレワーク」という働き方ですが、コロナ禍前は月に1回、東京のオフィスに出勤していました。

サイボウズで働き始めた当初、私にとって東京は「仕事をする場」であり、土地自体にはそれほど強い思い入れはありませんでした。というより「住むなら断然、新潟だよな」と思っていたほど。

しかし、新潟と東京を行き来し始めると人とのつながりができます。そして、ランチに行ったり、飲みに行ったりするようになります。また、街並みに触れるようにもなり、次第に「東京という地域」のことが分かってきます。すると「新潟もいいけど、東京もいいよなあ」となってきた、両方の地域が好きになる……これは、実際に起こった出来事です。そこで私は思いました。「ボクは、東京の関係人口になったんだ」と。

と同時に、こうも思いました。「これ、逆にできたらいいのに！」と。つまり、新潟の企業に、都市部の人が「仕事を通じて行き来できる関係を作れないか」と思ったのです。

ビジネスに優れた関係人口が経営に与えてくれること

この連載で、以前「地域複業」という話をしました。地域複業とは、経営やIT、Web、マーケティングなど、「地域の中に欲しい人材がない」と困っている新潟の企業と、都市部、あるいは他の地域で「複業をしたい」「いままで培ってきたスキルを地域のために生かしたい」と思っている人たちをマッチングして、「仕事を通じた関わりを作る」取り組みです。現在、妙高市

の事業として、この仕組みづくりに取り組んでいます。

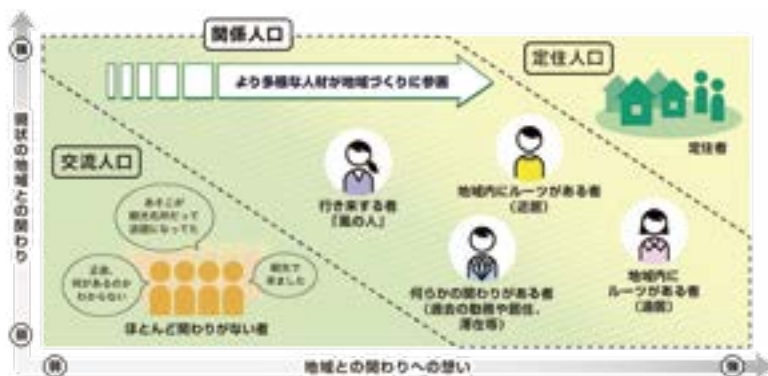
この取り組みを進めるために、先日、2名の複業人材を募集しました。その結果、38名の方からの応募がありました。しかも、応募者はビジネスの経験が豊富でスキルが高く、新潟に関心を寄せてくださっている方ばかり。現在、東京、新潟、長野に在住の複業人材と一緒に仕事をしていますが、経営者としてはかなり助かっています。

新しい事業を作るとき、何が正解かなんて正直分かりません。誰かに相談したい。でも、立場が違う人にはなかなか理解されない……孤独です。そんなとき、ビジネス経験が豊富で「地域の役に立ちたい」と思っている仲間がいれば、気軽に相談できます。しかも、ビジネス感覚に優れているから、多くを語らずとも「ああ、それはいいですね。絶対必要ですね」と感覚的に理解してくれますし、「これ、〇〇のほうがよくないですか？」といった、ちょっとしたアドバイスもうれしい。

地域の中で、こういった人材を見つけるのは難しい。でも、地域外にいる複業人材となら、それができる。しかも、仕事を通じて行ったり来たりできる関係もできる。そこで最近思うのです。「これこそが、まさに、関係人口じゃないか」と。

仕事を通じた関係人口づくり。こういった取り組みが、新潟でも広がったらいいな。そうすれば、新潟の企業にも新しい風が吹いて、もっと発展するんじゃないかなと思うのです。

■ 関係人口とは？



「関係人口」とは、移住した「定住人口」でもなく、観光に来た「交流人口」でもない、地域と多様に関わる人々を指す言葉。

出典：総務省関係人口ポータルサイト
<https://www.soumu.go.jp/kankeijinkou/about/index.html>