일본 지역활성화 우수사례

2021. 3.

대한민국시도지사협의회
(일본사무소)

목 차

〔 (주제) 2020년 고향활성화 대상 〕

1. 「복고창신(復古創新)」의 제조 ····· 1

2. 공민(公民) 연계에 의한 마을 조성 ····· 6

3. '전원 육아'라는 선택지 만들기 ····· 11

4. 옛 민가를 하나의 '마을'로 ····· 15

5. 빈집 활용의 노하우 제공 ····· 18

6. 주민과 역외 "무쿠가와 팬"의 마을 활성화 ····· 21

7. 무로토 바다의 매력 홍보 ····· 24

8. 신슈 발(發) 새로운 상품 만들기 지원 ····· 27

9. 고향세를 활용해 학교에 악기 기부 ····· 30

10. 지자체 신(新) 전력으로 자금순환 촉진 ····· 33

11. 온천가에 아트 도입 매력발신 ····· 36

일본 지역활성화 우수사례

※ 자료출처 : 일본 지역활성화센터

◇ 일본의 (재)지역활성화센터가 발간한(2021. 3.) '지역활성화사례' 를 참고하여 정리한 것으로, 우수 사례 벤치마킹을 통해 국내 지자체 시책에 참고하고자 함.

(주제) 2020년 고향활성화 대상

1 「복고창신(復古創新)*」의 제조
- 지속 가능한 사회의 환경가치를 발신 -

*복고창신 : 과거로부터 본질을 이해하고, 미래의 시점에서 도전하고 창조한다.

최우수상 : 시마네현(島根県) **오타시**(大田市)

○ 괜찮아, 여기라면 해나갈 수 있어

지금으로부터 40년전, 일본이 버블경제로 호황기에 접어든 1981년 봄, 우리가족은 남편의 고향인 시마네현 오타시 오모리초(이와미긴잔)로 귀향했다.

지금은 국가의 중요 전통적 건조물군 보존지구 지정을 받아 세계유산에도 등록되어있지만 귀향 당시의 마을은 폐허였다. 마치 폐광 후 광산마을의 숙명을 짊어진 마을이었다. 그러나 자연에 둘러싸인 아름다운 산, 역사가 깃든 옛 마을의 모습은 매력적이었으므로 "괜찮아, 여기라면 해나갈 수 있어" 라고 확신했다.

귀향한 직후 어느 이로부터 들은 말은 "잡초의 씨는 비록 떨어진 곳이 바위의 위 일지라도 그곳에 뿌리를 내려야한다" 였다. 당시의 오모리초는 "바위의 위" 의 표현이 어울릴 정도의 장엄한 정경이었던 것은 틀림없다. 그러나 마음가짐 하나로 비록 바위의 위 일지라도 자신을 키워줄 풍요로운 토양이 된다는 것을 몇 년 뒤 깨닫게 됐다.

○ 문화 51% · 경제 49%라는 생각

귀향한 지 8년 만에 가게를 차리느라 분수에 맞지 않는 큰 빚을 내어 읍내에 이백 수십 평이나 되는 낡은 민가를 장만했다. JR도 다니지 않는, 하루 수편의 버스 밖에 다니지 않는 과소화한 이 마을에 가게를 낸 우리는, 당시에 괴짜 취급을 받았다. 하지만 우리에겐 아무런 망설임이 없었다. 이 가게는 단지 물건을 팔기 위해서만이 아니라 사람들과의 만남의 장소로서 우리의 생각을 표현하는 쇼룸으로 하고 싶었다.



오모리 마을 풍경

매상이 제로인 날도 있던 한적한 가게에 저녁때가 되면 주변 마을의 중요 인물이라고 불리는 사람들이 모여 서로의 꿈에 대해 이야기하면서 오모리초를 무대로 놀기 시작했다. 당시 '마을 살리기' 라는 말이 전국적으로 사용되었는데 이상하게도 이 마을에서는 그때나 지금이나 '마을 살리기' 나 '마을 만들기' 라고는 들어본 적이 없다. 어디까지나 개인의 꿈을 모두가 서포트 하는, 개인이 빛나면 마을도 빛난다는 생각이다.

가게를 오픈한 당시 우리들이 자주 한 말은 '비효율적인 것을 아끼자' 였다. 편리성과 효율성, 즉 경제성을 우선하되 너무 버려지는 것이야말로 지방에서는 가치가 있다고 믿었다. 경제를 우선시함으로써 문화를 버리면, 결과적으로 지역의 매력은 없어지고 경제도 없어진다.

이후 이 같은 생각은 문화 51%・경제 49%라는 비유가 되었다. 문화와 경제 사이에 뜻이라는 높고 두꺼운 벽이 있다면 경제가 문화를 침범할 수 없다는 개념이다.

우리들은 자사 브랜드「군겐도(群言堂)」를 만들었을 때부터, 일본 각 지역의 장인과 함께 자연 소재 원단 개발에 주력해 왔고 봉제도 국내에서 하고 있다. 경제성장을 우선하여 해외에서의 대량생산, 과잉공급에 의한 대량파기를 전제로 한 사업전개는 앞으로의 인류에게 큰 죄가 아닐까 생각한다. 우리는 '복고창신(과거로부터 본질을 이해하고, 미래의 시점에서 도전하고 창조한다)'의 생각 아래, 가능한 한 환경에 부담을 주지 않는 제조에 지금보다 더 도전해 나가야 한다.

○ 소중히 하고 싶은 개발과 발전의 형태

이와미긴잔(石見銀山)은 광산 유적과 자연과의 상생, 그리고 그 문화적 배경을 평가받아 유네스코 세계문화유산으로 등재되었다. 은에 의한 경제가치보다도 이 점이 더 평가된 것은 감회가 깊다.

광산으로서는 근대화에 뒤떨어졌기 때문에 자연과 공생할 수 있었다. 그리고 문화적 배경이 오래된 마을의 거리는 경제발전을 하지 않았기 때문에 남게 되었다. 이러한 점을 고려하면, 앞으로는 어떠한 개발과 발전방식이 이상적인지에 대해 알릴 수 있는 세계유산의 도시가 아닐까 생각한다.



이와미긴잔 군겐도 본점



이와미긴잔 생활문화연구소 본사

‘패스트푸드에 이의를 제기한 이탈리아의 슬로푸드 운동이 세계적으로 확산되었듯이 군겐도(群言堂)는 라이프 스타일 산업, 오모리는 라이프 스타일 도시의 세계 표준이 될지도 모른다. 15년 전쯤, 도쿄대학의 교수였던 니시무라 유키오 씨에게 받은 메시지다. 이것을 격려로 우리는 무엇을 이루는 것보다 어떻게 살 것인가를 소중히 해 왔다.
‘이(利)’ 보다도 ‘신(信)’ 을, ‘확대’ 보다 ‘내실’ 을 소중히 해 왔다. 그리고 우리의 ‘가치관’ 을 깊게 파고드는 과정에서 회사가 존재하는 의미나 역할, 사명을 계속 물어왔다.

현재 오모리초에서 일하는 사원 약 65명 중 약 3분의 2는 전국에서 온 U・I턴 한 사람들이다. 젊은이들 사이에서는 근로가 단순히 돈벌이를 위해서가 아니라 그들은 인생에서 버는 것 이상의 의미있는 일을 모색하고 있는 것처럼 보인다.
7년 전 동네에 있는 오모리 사쿠라 보육원의 원아 수는 2명까지 줄었지만 지금은 30명 가까이 늘었다. 인구 400명의 마을에 기적적이라고도 할 수 있는 변화가 생기려 하고 있다.
토지와 지역의 가치 기준은 과거에는 경제가치로 매겨졌다. 그러나 우리는 환경 가치, 경관 가치, 감동 가치로 측정되어야 한다고 생각해 회사의 이익은 현지 환경과 경관 보전에 최대한 투자해 왔다.

○ 차세대에 계승하고 싶은 삶에 대한 생각

관정(寬政) 원년 창건한 무가 저택을 재생해 만든 ‘쿠라스 야도 아베케 하우스’ 에 묵게 된 최수향씨와의 만남으로부터 유네스코의 ESD(지속가능한 개발을 위한 교육)의 국제회의가 오모리초에서 두 차례 개최되었다. 2018년에는 방콕에서 열린 유네스코 국제회의에서 사례 발표 스피치 기회도 얻었다. 이는 비지니스로서의 사업방식이나 오모리초의 라이프 스타일 방식에 시사를 주는 큰 배움이 되었다.



아베케 하우스의 석식 풍경

나는 이 마을에 큰 희망을 품고 있다. 그리고 미래에 대해 새로운 가치 기준에 어울리는 마을이 되고 있다고 느낀다. 이상적인 라이프스타일을 차세대에 계승해 나가면서 일본형 지속가능한 사회의 환경 가치를 앞으로도 이 마을에서 발신해 나가고 싶다.

② 공민(公民) 연계에 의한 마을 조성
- 시와 중앙역전 개발 '오갈 프로젝트' -

우수상 : 이와테현(岩手県) **시와초**(紫波町)

시와초는 이와테현의 거의 중앙, 모리오카시와 하나마키시의 중간에 위치한 인구 약 3만 3,000명의 마을이다. 모리오카시의 베드타운으로 택지분양이 진행된 데 따른 사회증가와 농촌 지대의 자연감소가 진행되고 있다.

중앙부를 흐르는 기타카미(北上) 강변에서 오우(奥羽) 산맥까지 서부에 걸쳐 풍부한 논이 펼쳐져 있고, 기타카미 고지대에 안긴 동부에는 사과나 포도의 과수 재배가 활발하다. 2000년에는 '환경 신세기 미래 선언'을 내걸고 순환형 마을 조성에 힘써 왔다.

○ 방치했던 시가지의 재개발

JR 도호쿠 본선 시와 중앙역은 청원(請願)역으로 1998년 3월에 개업했다. 마을은 공용·공공시설의 정비를 도모하기 위해 역전의 토지 10.7 헥타르를 28억 5000만엔에 취득했지만 재정난에 의해 약 10년 동안 방치 상태였다.

그러한 상황 아래, 토요대학 대학원에서 공민 연계를 배운 오카자키 마사노부 씨가 키맨이 되어 시장 조사를 실시하고, 마을이 100회에 걸쳐 거듭한 시민과의 의견교환을 기본으로 책정한 것이 '시와초 공민 연계 기본계획'이다. 개발이념을 '도시와 농촌의 생활을 즐기고 환경과 경관을 배려한 마을 조성을 표현한다'고 정하여 그간 행정과제였던 면사무소 청사의 재건축과 도서관 신설, 민간 경제개발의 방향을 제시했다.

오갈 프로젝트라는 이름을 붙이고 역 앞의 마을 소유지 정비는 민간에 맡기는 형태로 진행했다. 오갈은 '성장'을 뜻하는 방언 '오가루(おが

る)' 와 프랑스어 '역(駅)' 을 합하여 마을이 지속적으로 성장하는 염원을 담고 있다.

2009년 6월에 지자체 출자 법인 '오갈 시와 주식회사' 를 설립해, 오카자키 씨가 사업부장에 취임. 마을과 협정을 체결하여 가장 적절한 담당자가 사업추진의 역할을 수행하기로 하고 지역경영적인 관점에서 부동산의 종합적인 조정・프로듀스를 공동으로 수행하기로 했다.

오갈 시와는 마을의 대리인으로서 민간투자를 유도하는 것과 동시에, 디자인 가이드 라인의 책정도 담당했다. 오갈・디자인 회의를 설치해 도시계획, 랜드스케이프, 정보 디자인, 건축의 각 분야 제1인자가 의견을 내고 민간 감각에 의한 아름다운 거리 정비를 도모하면서 지역 가치를 높이고 유지해 나가는 규칙을 정했다.



민관이 함께 논의하는 디자인 회의



오갈 지역 전경

○ 수익창출의 인프라와 공공시설

2011년 4월에 오픈한 이와테현 풋볼센터를 시작으로 도서관과 산지 직판 등의 민관 복합시설인 오갈 플라자, 민영에 의한 배구 전용 아레나 호텔 등 합동건축물인 오갈 베이스, 국내 최대급의 목조 지방 관청 청사, 소아과나 베이커리 등이 입주하는 오갈 센터, 그리고 2017년 4월에 개원한 오갈 보육원과 약 9년에 걸쳐 공용・공공시설과 민간 시설의 입지에 따른 복합 개발을 도모했다.

원동력은 민간에 의한 투자이며, 각 사업자가 시장으로부터 자금을 조달해 재원에 맞는 사양으로 시설을 정비하고, 제대로 수익을 내는

체제를 구축. 마을은 민간이 투자할 수 있는 환경을 조성하기 위한 인프라 정비를 비롯해 '마을 산업에 기여한다' 는 콘셉트로 고객 유치 역할을 하는 도서관과 쉼터인 오갈광장을 정비했다.

지역 방문객은 매년 100만명 전후로 계산한다. 이 구역은 스포츠나 시민활동에 도전하는 사람 외에 쇼핑이나 통원, 도서관 등 일상적으로 이용하는 사람 등 다양한 사람들로 북적이고 있다. 또한 민관의 경계가 없는 공간에서는 행사 개최를 통해 비일상적인 연출이 이루어져 교류 장소로도 이용되고 있다.



비즈니스 지원도 하는 도서관

방문객에게 민관의 구별은 관계가 없고 지역의 매력이 높으면 재방문 한다. 이를 위해서도 마을은 후방지원으로 주민이 수입이 있는 토양을 만들고, 그들이 제대로 벌어서 세금을 내도록 함으로써 매력있는 공공 공간과 공공 서비스를 유지해 가는 역할이 있다고 생각한다.

○ 지방이기에 특화된다

마을이 사업용 정기 임차지의 토지 활용 사업 제안을 모집하여 일본 최초의 배구전용 체육관과 157명을 수용할 수 있는 호텔을 중심으로 한 복합시설이 민간 제안으로 사업화되었다.

제안자인 주식회사 오갈은, 스포츠 시장에서는 틈새시장인 배구 분야에서 세계 수준의 트레이닝 전용 아레나를 정비했다. 동시에 NPO 법인을 설립하여 3~15세까지 4개의 카테고리로 100명 이상이 가입하는 아카데미 사업을 전개하고 있다.

배구를 통해 차세대 리더 육성과 평생 스포츠에 기여하는 것을 목적으로 코치에는 전 일본 여자대표 선수가 부임해 지도하고 있다.

2017년 8월에는 전 일본 남자팀이 합숙. 도쿄 올림픽・패럴림픽 대회에서는 캐나다 남자 배구와 여자 좌식 배구팀의 사전 합숙장소로 내정되어 있다.

지방이기에 특화되어 주목을 받고, 자신이 영업할 수 있는 분야에서 신규사업에 도전한 성과라고 할 수 있다.



세계수준의 배구 아레나

○ 민관 복합 개발의 가치

마을은 재정난으로 인해 공민 연계를 선택했다. 본 프로젝트는 구상 단계부터 시민과 시장의 목소리를 듣고, 마을의 미래상을 제시한 다음 시장원리에 따라 추진해 왔으며 민간과 시민의 활약이 활기참을 만들어 지역의 가치도 높아졌다.

그 근저에는 마을의 자원・인재를 활용하여 역내 순환을 도모하는 순환형 마을 조성이 있다.

‘수축 사회(縮退社会)’를 맞이하면서 지금까지의 방식은 통용되지 않는다고 말한다. 분수에 맞게 만드는 것, 버는 구조를 생각하는 것, 지역 자원을 곱해 새로운 가치를 창출하는 것이 요구되고 있다.

시와초의 공민 연계는 민관이 서로의 입장을 존중하고 역할을 분담하면서 각각이 미래에 대해 각오를 하고 진행해 왔다.

현재, 마을에서는 학교 통폐합에 따른 학교 철거지의 활용이나 노후화된 운동공원 시설 교체 등 아직도 많은 과제를 안고 있다.

오갈 프로젝트로 쌓아 온 공민 연계의 노하우를 앞으로도 마을 조성에 활용해 나갈 것이다.

3 '전원 육아' 라는 선택지 만들기
- 개원 12년의 발자취를 되새기며 -

우수상 : 돗토리현(鳥取県) **치즈초**(智頭町)

○ 여기서밖에 할 수 없는 육아

【사건의 발단】

나는 대학원생 시절에 열대림 연구에 종사했던 관계와 동남아시아 각국에 체재하거나 미얀마에서 유학도 했었기 때문에 다시금 일본의 자연, 문화에 흥미가 생겼다고 생각한다. 내가 아이를 키우면서 중시한 것 중 하나가 '진정한 국제인은 영어를 유창하게 말하는 사람이 아니라 일본적 감성을 제대로 가진 사람' 이라는 것이었다. 그런 나에게 돗토리현은 육아하기에는 매력이 가득한 땅으로 그중에서도 치즈초에 반해 버려 2006년에 가족이 이주했다. 내가 12년이나 공부해 온 '숲' 이 풍부한 지역이었던 것도 크다.

【시골의 매력】

사람과 정보와 돈, 기회 등이 모여 다국적 매력이 있는 도쿄를 비롯한 도시에서의 육아와 비교하여, 시골 특유의 여기서 밖에 할 수 없는 육아를 하고 싶어 치즈초에 와 있었다. 옛 민가와 산을 얻어 아이와 대형견을 데리고 이주했다. 둘째 출산과 겹치기도 하여 일을 쉬고 육아를 해 보니 정말로 풍요로운 날들이 기다리고 있었다. 한 걸음 밖으로 나오면 일본의 사계절을 느낄 수 있는 아름답고 풍부한 자연이 있고 삶의 질이 높고 따뜻한 커뮤니티가 남아 있다. 엄마가 편안하니 아이도 느긋하게 자란다. 우리 아이 셋은 잠자리의 칭얼거림도 반항기도 없었다. 정말이지 손이 많이 안가는 육아를 할 수 있었다.
아이를 키우려면 '시골도 괜찮네!' 라고 확신했다.

○ 12년간 일어난 일

【사람이 모이다】

시골 육아에 크게 만족한 나는 이주한 지 반년도 지나지 않아 '나만 만족하는 건 아깝다! 사회에 "시골 육아" 라는 선택지를 알려 동료를 늘리고 싶다!' 라고 생각하기 시작했다. 당시 이용하고 있던 블로그로 발신? 아니, 더 근원적인 구조를 만들고 싶었다. 왜냐하면 이런 훌륭한 육아를 할 수 있는 마을인데도 수십 년 전부터 젊은 사람들은 도시를 목표로 떠나는 게 당연시되었다. 반대로 시골에서 육아하고 싶은 사람이 치즈초를 지향하지도 않는다. 이것은 이상했다. 그러던 중 순간 떠오른 것이 북유럽발 '숲속 유치원' 이었다. 본인이 오랜 세월 관여해 온 '숲' 과 '육아・교육' 이 함께 있는 것도 나에게는 장벽이 낮았다.
숲속 유치원은 원사(園舍)를 가지지 않고도 숲을 원사로 보고, 일 년 내내 매일 숲에 다니며 숲에서 보내는 독특한 유아 교육의 하나.
도시와 달리 자연속에서 체험을 통한 풍부한 성장을 이룰 수 있다. 숲속 유치원이 중요히 여기는 '아이의 주체성을 키운다' 라는 관점에도 부모로서 크게 공감했다. 앞으로의 시대, 스스로 생각하고 판단하여 해결할 수 있는 아이가 필요하다고 생각했다.
당시 참여했던 인재육성학원에 아이디어를 얘기하자 당장 함께하고 싶다는 동료들이 모였다. 우선은 월 1회 부모와 아이가 도시락을 들고 숲으로 가는 '숲속 산책회' 를 해보니 소문이 퍼져 개최 때마다 참가자가 배로 늘어갔다. 당시에는 아직 신선했기 때문이라고 생각한다.

【행정지원의 확대】

산책회를 시작하자마자 재선된 당시 테라타니 세이치로 정장(町長)이 전국 최초로 '치즈초 100인 위원회' 를 설립했다. 이것은 '주민의 좋은 아이디어에 치즈초가 예산을 지원합니다' 라는 조치로서, 신속히 이 100인 위원회에 참가. 이듬해에는 개원으로부터 3년이라는 약속으로

보육사의 인건비를 치즈초가 부담하는 형태로 '치즈초 숲속 유치원 마루탄보' 를 개원했다. 2009년 4월의 일이다.



'흙내내기'



풍요로운 숲속을 걷다

100인 위원회의 사업이었다는 점, 츄시코쿠(中四国: 츄코쿠 지방과 시코쿠 지방의 9개 현을 통칭) 지방 최초의 본격적인 숲속 유치원이었다는 점과 더불어 수많은 언론에 다루어졌다. 2011년에는 민영방송(후지TV 계열)과 NHK 돗토리국이 만든 2편의 다큐멘터리 프로그램도 제작되었다. 이러한 미디어의 응원에 힘입어 개원 4년째에는 현 외에서 이주해 오기 시작했다.

행정은 '실천' 과 '실적' 에 대해서는 확실히 지원해 준다고 생각한다.

100인 위원회의 결정 기간이 끝날 무렵 이번에는 돗토리현이 움직여 전국 최초로 '숲속 유치원 지원제도' 가 생겼다.

【수평 전개・수직 전개】

아이들을 주체적이고 심신 모두 씩씩하게 기르는 숲속 유치원은, 원아는 물론 보호자, 스탭, 지역주민을 행복하게 하는 훌륭한 조치였다.

개원 이래 많은 가정이 '마루탄보' 에 다니기 위해 이주하거나 멀리서 다니거나 했지만 이곳 마루탄보 밖에 없다는 것은 많은 아이가 숲속

유치원의 우수함을 경험하기에는 한계가 있었다. 따라서 돗토리현에 요청하여 숲속 유치원의 지원제도를 제안하거나(이 제도는 지금껏 전국에서도 크게 앞선 서포트 제도이다. 이 덕분에 돗토리현 내에는 현재 10곳의 숲속 유치원이 활동하고 있다) 현 내와 현 외의 동료들과 연계하여 이벤트 개최나 포럼 유치 등의 사업을 해 왔다. 이것을 나는 '수평 전개'라고 생각한다.

한편 현 내외에서 숲속 유치원이 확대되어도 우리들이 즐길 수 있고 '삼나무 방울'이라는 자율 보육형(보호자 참가형) 숲속 유치원을 열거나 유치원 졸업 후에도 자유로운 배움을 보장하기 위한 '닛타 서드베리 스쿨'을 개교하고, 육아 쉐어하우스 '시작의 집'을 운영하고도 있다. 덕분에 2020년 3월말 시점에 206명의 이주자를 불러들여 정착율은 77.6%로 발전했다. 내년도는 숲속 유치원에서 출산할 수 있는 시설의 설립지원도 하고 있다. 이것은 '수직 전개'이다.

○ 앞으로의 교육과 지방창생

반복하지만, 앞으로 아이를 어떻게 육성해갈지를 생각할 때 스스로 생각하고 판단하여 해결할 수 있는 사람으로 키운다는 방향에 의심은 없다. 지방창생의 핵심이 사람인 것도 의심의 여지가 없다. 지역에 있는 과제를 발견하고 질문을 던져 도전하고 해결해 나가는 인재를 키우는 것은 지역의 재생에도 직결된다. 길고 긴 도전이지만 확실한 성과가 나올 것으로 본다.

숲속 유치원이 멋진 것은 '숲에서 자란 아이는 숲으로 돌아온다'라는 것. 자연에서 자란 아이는 비록 일시적으로 자연을 떠나더라도 자신이 양육 단계에 들어갔을 때 자연스럽게 되돌아온다. 자신과 마찬가지로 나의 아이를 자연에서 키우고 싶다는 뜻이다.

게다가 언제나 발상 어딘가에 자연이 반드시 살아 숨 쉬고 있을 것이다. 그런 것도 꿈꾸면서 우리는 동료와 함께 지금의 사업에 자부심을 품고 앞으로도 계속해 갈 것이다.

④ 옛 민가를 하나의 '마을' 로
- 함께 공유하고 키우는 커뮤니티 -

단체표창 : 아키타현(秋田県) **고조메마치**(五城目町)

○ 해체위기의 옛 민가에서 시작

아키타현 고조메마치의 '정촌(町村)' 이라는 산간마을에 있는 한 채의 가야부키(초가지붕) 옛 민가. 2015년 5월, 이곳에서 '쉐어빌리지 프로젝트' 가 시작되었다.

이 집은 2014년 여름에 해체될 예정이었다. 유지비가 많이 들고 당시에는 아무도 살지 않아 집주인이 관리하는 것에 한계를 느꼈던 것이 큰 이유였다.

인연이 닿아 옛 민가를 만난 우리는 집안의 분위기에 매료되어 어떻게든 옛 민가를 남기기 위해 아이디어를 짜기 시작했다.



쉐어빌리지 프로젝트의 무대가 된 옛 민가

당시 집주인과 커피를 마시며 들었던 이야기. 그것은 이곳에서 태어나 자란 집주인과 가족의 추억이며, 현 내외의 다양한 사람들과의 교류이다. 집주인은 고등학교 선생님으로 제자를 초대해 마당을 소재로 지역의 사계절 식물을 가르쳤던 일도.

이곳은 우리가 무엇인가를 일으키고 싶다고 느끼기 전부터 계속 이 지역의 원풍경이자 사람들이 모이는 장소로 존재했다.

○ '촌민(村民)' 이 되어 '조력하겠습니다!'

이 집을 계승하여 이곳을 중심으로 한 커뮤니티를 만들고 싶었다. 그러나 커뮤니티(コミュニティ)라는 가타카나 단어 그대로의 뉘앙스가 아닌, 또한 '옛 민가 보전과 지역 과제를 해결하고 싶다!' 라는 것도 아니다. 더 재미있게 모두 이곳에 모여 노래하고 이야기를 주고받는 그런 이미지. 그러한 생각에서 '촌(村)' 이란 개념이 생겨 다음과 같은 구조를 만들었다.

옛 민가를 하나의 촌으로 삼아 집을 공유하면서 함께 즐기는 장소로 가꾸어 가는 동료를 '촌민' 으로.

촌민에게는 '연공(年貢)' 을 납부받아 정기 '모임' 에 모여 마을과 아키타에 대해 서로 이야기를 주고받는다. 일년에 한번 있는 축제를 '일치단결' 로 이름 지어 '조력하겠습니다!' 라며 지붕의 억새를 베거나 마을 행사를 도우며 현지인들과 맛있는 술을 마신다.



초가지붕의 원재료 '억새'를 베는 풍경

○ 도시와 시골의 장점 취하기

지방창생과 이주 정착이라는 말이 아직 생소하던 시절에는 '도시인가 시골인가' 라는 이분법적인 이미지가 강했던 것 같다. 도시에서 시골로 이동하면 '낙향' 이라고 조롱받거나, '시골에 뼈를 묻을 생각은 있느냐' 는 각오를 묻기도 했습니다.

우리는 촌민이 되어 마을 조성과 관련된 선택지를 마련함으로써 도시와 시골의 새로운 관계형성에 노력해 왔다. 계속하여 도시와 시골 생활의 '장점 취하기' 를 할 수 있다면 좋을 것이다.

그렇게 2020년 쉐어빌리지 프로젝트는 주식회사로서 새로운 출발을 하였다. 5년에 걸친 쉐어빌리지의 경험을 살려 일본내 여러 장소에서 '촌(村)' 과 같은 작은 커뮤니티가 일어나도록 하는 장치를 가동하기 시작했다.

옛 민가를 쉐어하는 것 만이 아닌 ▽산을 공유해 산 놀이의 기지를 만들어 자연과의 거리를 가깝게 하고 ▽음식점 일부를 쉐어키친으로 해 음식에 대해 서로 배우며 ▽공동주택의 방 하나를 전국의 사람들이 쉐어하여 새로운 바람을 도입하고 싶은 것—등 다양한 장소나 산업이 '촌(村)' 으로 되어간다.

이런 커뮤니티에 참여하거나 스스로 커뮤니티를 만들면서 나의 삶을 풍요롭게 해나가는 그런 미래를 꿈꾸고 있다.

⑤ 빈집 활용의 노하우 제공
- 전국 지자체에 LINE 서비스 전개로 -

단체표창 : 후쿠이현(福井県) **미하마초**(美浜町)

○ 왜 빈집은 유통하지 않을까?

“아직 결정하기 이르대.“
우리는 이 말에 늘 실망했다.
빈집의 소유자가 매매・임대한다는 결단을 이웃에게 알리자, ‘주위 사람 중에는 아무도 그런 적이 없으니 아직 결단하기에는 이르지 않나’ 하는 조언. 소유자는 이웃에 폐를 끼쳐서는 안 된다고 생각하고, 한번 결정한 일을 번복해 버린다.
이렇게 해서 빈집이 방치되어 가는 것을 몇 번이나 봐 왔다. 어떻게든 이 흐름을 바꾸지 않으면 빈집 문제는 해결되지 않는다고 생각했다.
우리 ‘후루사토 후쿠이 서포트 센터’(후루사포)의 활동 거점은 후쿠이현 미하마초이다.
인구 9,282명, 3,689세대(2019. 1월 현재)의 작은 마을이다. 빈집 수는 2015년도 조사에서 427호로 전국 평균으로 보면 그리 많지는 않지만 빈집의 내역에 특징이 있다. 방치된 빈집이 너무 많은 것이다. 반대로 말하면, 리폼을 하지 않고 사용할 수 있는 빈집이 지극히 적고, 호수로 말하면 45호.
게다가 문제인 것은 이 빈집정보 뱅크, 통칭 ‘빈집뱅크’의 등록수가 당시 1건 있을까 말까였던 것. 이른바 빈집이 많은데 빈집이 없는 것이나 마찬가지였다.
2012년부터 시작한 빈집 매칭 투어는 1년에 3회 정도 실시하기 때문에 신규 물건 확보에 매번 고생한다. 당초 동네의 눈초리가 있다며 몇 번이나 거절당했지만 외관만이라도 봐도 괜찮겠냐고 간절히 부탁한 적도 있을 정도다.



빈집 매칭 투어
키타야마 대표의 설명을 듣는 참가자들



건설업, 금융기관 등 직종을 초월한
멤버로 결성된 '후루사포'

○ 빈집 소유자는 조기 결단을!

이 상황을 알고 우리가 취한 행동은 빈집은 왜 유통이 되지 않는가. 이 과제를 깊이 파고들다 보니 두 가지 과제가 보이기 시작했다.

첫째는 소유자의 문제 미루기. 두 번째는 모두에 말한 주위의 말에 영향을 받는다는 점이다.

두 가지 과제를 극복하기 위해서는 소유자의 조기 결단과 주변과의 이해가 필요하다고 생각하여, 우리는 빈집으로 두는 것의 불이익과 소유자의 부담을 줄이기 위해 '빈집의 올바른 정보'를 전달하는데 힘을 쏟고 있다.

구체적으로 말하면 후루사포 LINE 공식 계정을 만들어 빈집 소유자 뿐만 아니라 앞으로 빈집을 소유할지도 모르는 이른바 '빈집 예비군'을 중심으로 친구 등록을 받고 있다. LINE 계정에서는 타임라인에 '빈집 예방 365'라는 제목으로 실제 체험을 기반으로 한 조언을 제공한다.

온라인상에서 순조로운 커뮤니케이션을 구축하여 작년 11월의 빈집 매칭 투어에서는 7건중 6건의 신규 물건을 소개할 수 있었다. 이는 유례없는 일이다. 신규 물건이 한두 건 정도였던 현황을 보면 성과가 나왔다고 생각한다.



후루사포 LINE 공식계정으로 빈집 정보 전달

이 결과를 토대로 전국의 지자체가 이용할 수 있는 LINE 서비스를 전개한다. 현재 3월을 목표로 '빈집대책 for LINE'으로 후루사포의 10년 노하우를 빈집 소유자나 빈집 예비군 모두에게 부담 없이 간편하게 전달하는 유료 서비스를 제공한다.

그리고 우리는 마을의 여러 취락지역이나 반상회에서 '빈집은 바로 결정하는 것이 좋은 것 같아요'라는 대화가 나온다면 빈집 문제는 크게 해결되어 갈 수 있다고 생각한다.

⑥ 주민과 역외 “무쿠가와 팬” 의 마을 활성화
- 축제 등 지역 행사를 돕다 -

단체표창 : 시가현(滋賀県) **다카시마시**(高島市)

시가현 다카시마시 이마즈초 무쿠가와 지구는 후쿠이현과의 경계에 인접해 있고 20세대 40명 정도가 살고 있으며, ‘여기밖에 없다!’는 특별한 특산물도 없는 평범한 산골 마을이다. 또 ‘연결의 고향・무쿠가와’는 지역의 모든 주민과 지역외의 “무쿠가와 팬” 이 구성원이 되어 지역 행사의 도움이나 활성화를 위해 노력하고 있다.

지금까지의 노력으로 계승해 온 생활문화나 경험을 “자랑할 수 있는 것”, “미래에 전하고 싶은 것”으로 함으로써 마을 사람들이 긍정적으로 인식할 수 있게 되어 일상생활에 의욕이 생기고 적극적이게 될 수 있었다. 여기에서는 활동 속에서 우리가 중요히 여기는 것에 대해 소개하겠습니다.

○ 마을 사람의 생각과 사고에 동행하다



‘옷킨! 무쿠가와’의 모습. 농가 현관 앞에
수제 요리와 수공예품들로 즐비하다

연결의 고향・무쿠가와의 가장 큰 성과는 ‘옷킨[1]! 무쿠가와’이다.

1) ‘옷킨(おっきん)’은 무쿠가와 지역의 언어로 ‘고맙다’는 표현

‘옷킨!’에서는 마을을 하루 동안 개방하고 마을 안을 제각각 걸으면서 현지인과 교류할 수 있다. 농가의 처마 앞에서는 당일 한정의 가게를 열어 손수 만든 요리와 수공예품을 즐길 수 있다. 이 축제는 11월 20일 전후에 개최하고 있는데, 야외 이벤트를 가을에 기획한다면 10월이 가장 좋다. 늦어도 문화의 날에는 진행하고 싶어한다.

무쿠가와는 동해 쪽 기후의 영향으로 11월 하순이면 추워져 늦가을 비가 내리는 날도 많아지기 때문이다. 따라서 마을 사람들에게 10월 개최를 제안했는데 ‘서리가 내리지 않는 시기는 안된다. 야채가 맛이 없다’라며 즉답했다. 방문객에게 맛있는 야채를 대접하고 싶다는 소박한 마음을 소중히 하는 것이 무엇보다 중요하다고 깨달았다. 이후 마을 사람들이 납득할 수 있는 활동을 할 수 있게 생각과 사고에 동행하도록 유념하고 있다.

○ 일방적인 도움이 되지 않도록

무쿠가와에는 지역 외의 많은 사람들과 관련되어 있다. 생물 조사를 하는 학생・원생, 건축학교의 선생님이나 학생, 은퇴하고 산의 보전에 정열을 기울이는 아저씨 등등. 관련된 사람이 지역에 대해 일방적으로 돕는 것이 아니라 무쿠가와의 필드를 즐기고, 당사자의 라이프 워크에도 이어지는 관계가 되도록 권유하고 있다. 그 결과, 관계가 장기간 지속되고 아이디어도 많이 나오는 선순환이 만들어지고 있다.



여름방학 체험활동, 생물 관찰회

○ 자녀・손자들과의 유대 관계

현지 사람들도 언제까지나 활동을 계속해 갈 수는 없을 것이다. 또, 서투른 것도 있다(특히 돈을 세는 것!). 따라서 중요한 것은 현지에서 태어나 지금은 멀리 살고 있는 자녀나 손자들의 존재. 이벤트 시에는 가능한 한 가족 분들에게 도움을 받을 수 있도록 부탁드리고 있다. 도우러 온 자녀들이 생기있는 할아버지와 할머니를 봄으로써, 현지의 생활문화를 재발견하고 전승의 주역이 되어 준다면 하고 바라기 때문이다.

고향 만들기 대상 수상에 대해서는 기쁜 마음과 동시에 지역의 고령화가 멈추지 않는 지역 현황에 복잡한 생각도 들지만, 이를 계기로 빈집의 활용이나 체험 이주자 수용 등 지금까지 해보지 않았던 것에 도전하기 위한 의욕으로 가득차 있다.

7 무로토 바다의 매력 홍보
- 폐교활용에 공감, 전국구의 지명도에 -

단체표창 : 고치현(高知県) **무로토시**(室戸市)

고치현 무로토시의 '무로토 폐교 수족관'은 2001년부터 아이의 소리가 사라진 초등학교를 수족관으로 수리하여 2018년 4월에 오픈했다. 무로토시 자체의 인구는 약 1만 2,000명으로 적고 대도시도 근처에 없다. 또, 철도나 고속도로도 없어 오픈 초기에는 고객 유치가 걱정되었다. 그러나 누구나 다녔던 초등학교를 활용하고 있는 점 등이 공감을 불러일으키면서 언론 취재도 많이 방문해 지명도는 전국구가 되었다.

인근에는 정치망 조합 3곳이 있어 출하하지 않는 생선이나 팔리지 않는 물고기를 받고 있다. 생선을 운반하는 시간도 길어야 10분 정도로, 도시의 수족관에서 반입에 신경 쓰는 고등어 등도 비교적 간단하게 운반되어 온다. 이 밖에도 개인 어부, 낚시꾼들에게서 받거나 직접 채집해 전시하고 있다. 즉, 모든 전시 생물이 무로토 앞바다의 것이며 지금은 전국 어느 수족관에서나 볼 수 있는 펭귄이나 수달, 해파리 등은 전시하지 않는다.

○ 분수에 맞는 사육과 운영

작은 초등학교를 리모델링한 수족관이기 때문에 필요 최소한의 시설로 되어 있다. 교실 내에 수조는 있지만 관람객과 휠체어가 다닐 것을 생각하면 수조의 크기는 제한된다. 25미터 수영장을 큰 수조로 활용하고 있지만 수심은 얕다. 따라서 사육할 수 있는 종과 크기에 제한이 있다. 또, 민감하고 사육이 어려운 종은 애써 도전하지 않도록 하고 있다.



25미터 수영장에서 상어가 헤엄친다

그런데도 무로토의 바다는 훌륭하고 때로는 일본 중 어느 수족관에도 없는 희귀종이 수조에서 헤엄치고 있기도 하다.

희귀한 전시를 '판매'로 하지 않도록 하고 있다. 그런 태도를 고수해서인지 희귀 전시를 놓치지 않으려고 자주 찾는 재방문자도 있다.

○ 무로토의 매력을 공유

수족관 직원은 젊은 층에게 인기 있는 직종이다. 무로토라고 하는 곳에서 직원 모집을 하면, 고맙게도 전국으로부터 이력서가 도착한다.

인재 확보에 고전하기는커녕 채용할 사람을 고르는 데 애를 먹는다는 사치스러운 고민을 안고 있다.

전국에서 학생들도 실습을 위해 방문한다. 방문이유는 앞으로 수족관 근무를 목표로 하고 있거나 졸업・석사・박사 논문의 연구나 학예원 실습 등 다방면에 걸친다. 전문학교와 대학이 없는 무로토에 학생이라는 신분의 사람들이 모여든다. 3년 연속 실습 차 방문한 젊은이가 무로토로 이주해 어부가 되었다. 무로토에 매력을 느껴 이사 온 우리는 이들과 무로토의 매력을 공감할 수 있는 것에 기쁘다.



어선에서 정치망 고기잡이를 견학하는 수족관 실습생

또 한 명의 수족관 실습생이 무로토에서 어부가 되기 위한 선택지를 검토하기 시작했다. 그 실습생에 대해 일찍이 똑같은 실습생이었던 어부가 '매일 아침 바다에 나가 고기잡이를 하고 있어도, 실습생 때에 탔던 고기잡이의 광경은 지금도 선명하게 기억하고 있다. 꼭 고기잡이의 모습을 보고 와' 라며 바다의 매력을 강조했다.

우리가 무로토에게 느꼈던 매력은 새롭게 공유되고 확산되는 듯하다. 앞으로도 무로토의 매력을 발신하고 전하는 시설로 나아가고 싶다.

⑧ 신슈 발(發) 새로운 상품 만들기 지원
- 원점은 '메이드 인 NAGANO를 세계로 -

지자체표창 : 나가노현(長野県)

○ 신슈 발(發) 브랜드를 프로듀스

나가노현에는 풍부한 자연과 농산물, 전통 공예품 등 많은 지역자원이 존재한다. 그 우위성을 살린 매력있는 상품 만들기를 지원하기 위해 2008년에 상품 기획부터 제조, 판매까지 일관 지원하는 '지역자원 제품 개발지원센터'를 나가노현 공업기술종합센터 환경・정보기술 부문(마츠모토시)내에 창설했다.

당시 나가노현의 지역산업을 활성화하여 국내외와의 경쟁에서 이겨내는 강력한 전략으로서 '메이드 인 NAGANO를 세계로'를 표어로, 현이 책정한 나가노현 산업진흥전략 플랜의 중점 프로젝트로 시작했다.

신슈의 풍부한 지역자원에 착안하여 다른 곳에는 없는 지역 특유의 매력을 가진 상품, 그리고 강한 브랜드를 만든다. 그러기 위해서는 '만든다', '전한다', '보내다'의 비즈니스 전체를 움직여 디자이너나 크리에이터 등의 전문가와 힘을 합쳐 공동 창조하는 장소가 필요했다.

따라서 상품개발이나 브랜딩 등 민간 경험이 있는 '종합 프로듀서' 하에, 상품과 판매 촉진의 디자인 실무를 할 수 있는 '디자인 전문 지원 직원'과 나가노현 공업기술종합센터 직원이 함께 전문가와 연계하고, 각 사업주의 목적과 상황에 따라 최적의 프로젝트를 편성하여 사업주의 생각에 동행하면서 상품화의 길을 그려 간다.

신슈에서 나오는 상품의 부가가치 향상과 브랜드 만들기를 추진하고, 나가노현의 지역산업 강화・발전에 공헌하고 있다.

○ 지역자원을 '환영받는 상품・브랜드'로!

활동 개시 후 12년간 420건의 상품화를 지원해 나가노현의 새로운 상품・브랜드를 만들고 있다. 대표적인 3가지 사례를 소개하고자 한다.

① 농산물을 활용한 '덴류무라의 농산 가공품 시리즈'

덴류무라는 나가노현 최남단의 마을로 이곳에서 재배한 차와 유자 등의 특산품을 활용하여 '유자 과즙', '유자 후추' 등 유자 가공품, '와카무시차', '볶은 차' 등 차 시리즈, 더욱이 유자나 차를 반죽하여 넣은 '소바', '우동' 등 15가지 제품으로 확대했다. 신문과 TV에 보도되고 인터넷 판매도 시작하여 판로가 확대되고 있다.

② 전통 공예품의 기술에서 새로운 가치를 창조한 '미나미키소 물레 스피커'

미나미키소 물레 세공은 국가 전통공예품으로 지정되어 있다. 물레 세공 기술로 스피커의 디자인 개발 지원과 고음역을 분담하는 스피커와 저음역의 스피커를 대형 금속 프레임으로 접합하는 구조를 고안하여 상품화했다. 오디오 매니아에게 높은 평가를 받고 있다.

③ 관광자원을 활용한 '하사이다'

영화 '쿠로베의 태양'의 무대인 오마치시에서의 상담이 계기가 되어 이 도시에서 쿠로베 댐으로 통하는 간사이 전력 터널 내 파쇄대에서 나오는 샘물로 만든 현지 사이다로, 지역 활성화로 이어지는 상품이 되었다.

지역의 환영받는 상품・브랜드 만들기 노력에 대한 평가를 받아 2015년 3월에는 이노베이션 넷 어워드 우수상, 2019년 10월에는 종합 프로듀서가 전통 공예품 산업 공로자 등 '관동경제산업국장상', 2021년 1월에는 고향만들기 대상을 받았다.



덴류무라 특산 가공품 시리즈



데스크탑형 물레 스피커



파쇄대 샘물로 만든 현지 사이다

⑨ 고향세를 활용해 학교에 악기 기부
- 잠자고 있던 음색을 차세대에 이어주다 -

지자체표창 : 미에현(三重県) **이나베시**(いなべ市)

미에현 이나베시의 '악기 기부 고향세' 는 잠자고 있는 악기의 기부를 받아들일 뿐만 아니라 고향세를 활용한 전국 최초의 대응입니다.

전국에 잠자고 있는 쓰이지 않게 된 악기를 기부받아 악기가 부족한 학교나 음악단체에 전달하고 있다. 악기의 종류와 형식번호 등에 의한 1차 평가를 거쳐 현물로 최종 평가를 하고 그 평가액이 기부액이 되어 세금이 공제된다. 평가액을 납득하면 기부는 성립되고 악기는 학교 등으로 전달된다.

악기 기부 고향세에는 답례품이 없다. 대신에 학생이 직접 쓴 감사 편지를 보내는 것과 함께 기부 악기를 사용한 연주회에 초대하고 있다. 따라서 '응원하고 싶은 마을에 기부한다' 라는 본래의 목적을 달성한 대응이 되고 있다.

○ 창설의 계기

악기 기부 고향세를 시작한 계기는 이나베 시립 다이안 중학교 취주악부의 악기 부족입니다. 만성적인 악기부족에 어려움을 겪고 있었기 때문에 2017년 10월에 교장으로부터 시에 취주악부 활동을 유지하기 위한 악기 구입 예산확보 의뢰가 있었다. 하지만 한정된 학교 예산 내에서 특정 동아리 활동에만 예산을 배정할 수는 없었다. 크라우드 펀딩을 활용해 악기를 모으는 방법의 검토 및 2016년도부터 악기 물납 실적이 있는 치바현 마츠도시에 대한 의견 청취를 통해 '악기의 기부(물납)' 와 '고향세' 를 조합한 제도를 발안했다.



시립중학교 제1호 악기 증정식

○ 공감을 부른 고향세

2018. 10. 10일부터 전용 홈페이지에서 기부 접수를 개시했다. 동 월말까지 99건의 신청이 있었고, 그중 32건의 기부가 성립됐다.

통상 고향세의 응원 메시지율이 1%에도 못 미치는 것에 비하여, 이 대응에서는 약 60%의 응원 메시지를 받고 있습니다.

‘저도 학창시절에 악기가 없어 고생했어요. 조금이나마 도움이 됐으면 좋겠어요.’, ‘중학생 때 쓰고 오랫동안 사용하지 않은 악기. 악기 기부 고향세로 다시 연주해 줄 수 있는 것이 기쁘다.’ 등 많은 기부가 공감을 얻고 있다.

공감대가 확산된 것은 기부자뿐만이 아니다. 이나베시와 마찬가지로 취주악부의 악기부족에 어려움을 겪고 있던 지자체에서 많은 문의가 와서 2020. 12월말 시점에 16개 시정이 이 제도에 참가하고 있다.



전용 홈페이지

지금까지 기부자를 초대한 연주회를 6회 실시하고 출석자는 20명을 넘었다. 인근에서는 아이치현과 시가현, 멀리 사이타마현에서도 참여해 주었다. 또한, 학생의 편지에 답장하여 학교와 기부자 사이에서도 교류가 시작되는 등 관계 인구의 창출로도 이어지고 있다.

악기 기부 고향세로 '악기가 부족한' 학교의 어려움을 해결할 뿐만 아니라 기부자와 그 가족이 소중히 하고 있던 악기에 대한 추억을 차세대로 이어가는 새로운 기부 문화가 양성되고 있다.

본 대응을 통해 아이들이 감사하는 마음을 만들어 내고, 웃는 얼굴 넘치는 마을 조성을 진행해 나간다.

⑩ 지자체 신(新) 전력으로 자금순환 촉진
- 지역과제 해결, 시민활약의 활용으로 -

지자체표창 : 나라현(奈良県) **이코마시**(生駒市)

나라현 이코마시는 대도시 근교 주택도시로서 시민의 높은 참여의식(= 시민력)을 활용한 마을 조성을 목표로, 2014년 3월에는 환경 시범도시로, 2019년 7월에는 SDGs 미래도시로 선정되었다.

그 중심이 되는 시책으로 지자체 신 전력 '이코마 시민파워 주식회사(이코마 시민 파워)' 에 의한 대응을 추진하고 있다.

이코마 시민 파워는 2017년 7월 설립 이래 착실하게 사업을 확대. 2017년 11월에는 '이코마 시민 파워 중장기 계획 2021' 을 책정하고 전력사업의 안정 수익을 기반으로 지역과제 해결과 시민활약을 활용할 수 있는 '마을 조성 회사' 를 목표로 내걸었다.

○ 전력공급의 확대・재생 가능 에너지 전원 획득

지자체 신 전력의 주된 의의로 지역내 자금순환에 의한 경제효과를 들 수 있다. 이코마 시민 파워는 지역의 전력회사로서 착실히 공급처를 확대해 2020년 9월에는 가정에 대한 공급도 개시했다. 2019년에는 연간 약 4.4억엔의 매출이 전망되는 등 지역경제 부가가치가 크고 향후 사업 지속・확대와 함께 더욱 효과가 기대된다.

전원(電源)에 대해서는 지역의 태양광 발전 등의 전력을 우선적으로 확보하고 있다. 동 회사의 출자 단체이기도 한 일반사단법인 시민에너지 이코마가 100% 시민 출자로 설치・운영하는 태양광 발전 등의 전력에 가세해 2019년도에는 목질 바이오매스 발전의 전력 조달을 개시함으로써 재생 가능 에너지 비율은 약 10%로 향상됐다.

또한, 이코마 시내에 민간주도로 비(非)FIT(고정가격매입제도) 바이오매스 발전소가 신설될 계획으로, 실현되면 이코마 시민 파워의 재생가능 에너지 비율은 약 40%로 향상될 전망이다.

전력의 지역생산, 지역소비가 진행되는 데 따른 복원력(재해 대응력) 향상에도 이바지할 것으로 기대하고 있다.

○ ‘100개의 복합형 커뮤니티 조성’과 연계

이코마 시민 파워의 전력 소매사업 수익은 주주에게 배당하지 않고 모두 커뮤니티 서비스로 지역에 환원한다. 2019년 1월에는 시내 모든 초등학교에 등하교 지킴이 서비스를 도입한 후, 1학년 신입생을 대상으로 1학기 간 이용료를 보조하는 서비스가 계속되고 있어 지역의 안전 안심에 공헌하고 있다.

또, 이코마시는 마을조성 핵심 시책의 하나로서 자치회관 등의 지역 거점에서 이동 판매, 불용품의 교환・공유, 자원 쓰레기의 회수・리사이클, 건강 만들기와 같은 기능을 복합적으로 결합한 ‘100개의 복합형 커뮤니티 조성’을 추진하면서 이코마 시민 파워와도 연계하고 있다.

이코마시의 지형은 언덕이 많아 고령화와 함께 자동차 운전이 곤란한 사람도 많아지는 가운데, 도보권이 편리한 생활 거점을 정비하는 근본적인 이동 지원을 하는 대응으로 지역 커뮤니티를 강화해간다.



100**개의 복합형 커뮤니티**

○ “선택받는 전력회사”, “마을 조성 회사”의 전망

이코마 시민 파워는 전기요금의 가격 설정뿐만 아니라 환경가치가 높은 전력을 공급함과 동시에 지역에 수익 환원하는 전력회사로 인지됨으로써 ‘마을 조성력’과 ‘환경 가치’로 널리 시민에게 “선택받는 전력회사”를 목표로 하고 있다.

그리고 새로운 전망으로 이코마 시민 파워가 시민 참여의 장 만들기 등도 맡는 ‘마을 조성 회사’로서의 역할을 완수할 수 있도록 연계해 갈 것이다.



시민공동발전소 4호기 (시민 에너지 이코마)

⓫ 온천가에 아트 도입 매력발신
- 새로운 '도고온천다움' 을 창출 -

지자체표창 : **에히메현**(愛媛県) **마쓰야마시**(松山市)

국가의 중요 문화재로 마쓰야마시의 보물인 공중목욕탕 '도고온천 본관' 은 1894년 개축 이후 125년 이상이 경과되어, 오래 유지・활용해 가기 위해서는 대규모 수리가 필요했다. 2005년도에 정리된 계획에서는 영업하면서 병행하는 공사로 11년이 소요되어 현지 관광 사업자는 지역경제 영향에 대한 불안을 떨칠 수 없는 상황이었다.

그러한 가운데 역사가 깊은 도고온천에서 당시에는 아직 전국적으로도 적었던 '아트' 를 도입하여 새로운 매력을 알리고 싶다는 현지인의 발상으로, 2014년 도고온천 본관 개축 120주년을 기념한 아트 페스티벌 '도고 온세나트 2014' 를 개최했다.

다양한 아티스트가 도고온천의 역사와 사람을 접하면서 영감을 받아 제작한 아트 작품을 온천가 여기저기에 설치하여 거리를 걸으며 즐길 수 있는 감상형 이벤트를 진행함으로써 온천이라는 지역자원에 아트를 접목한 도고온천의 새로운 매력을 창출하고 발신했다.

현지 관광 사업자와 아트・연극 관련 NPO 단체, 신진 크리에이티브 팀이 연계해 활발한 의견교환이 이루어지고, 아트를 계기로 지역에 대한 이해와 관심이 넓어지는 것과 동시에 지역의 경험치와 능력을 확대해 왔다.

또한, 도고 온세나트 2014 이후도 아트 사업의 계속된 전개로 여성이나 젊은이 등 새로운 고객층의 확보로 이어져 마을에서는 보존 수리 공사를 극복하는 기운을 높여 왔다.

○ 비밀 아닌 기지 프로젝트

2019년 5월부터 2021년 2월까지의 기간에 개최한 '히비노 가쓰히코

×도고온천 도고아트 2019・2020『비밀 아닌 기지 프로젝트』’에서는 감독・아티스트로서 도쿄예술대학 미술학부장 히비노 가쓰히코 씨를 맞이해 지금까지 감상 중심이었던 것에서 현지 주민이나 관광객이 체험할 수 있는 ‘참가형’으로 향상시켰다.

그 중 하나인 ‘비밀 아닌 기지(교류 거점)를 만든다. 프로젝트’에서 널리 공모를 실시해 장애 유무나 세대, 성별, 국적 등을 초월한 다양한 사람들에게 열린 아트 프로젝트를 실시. 쌍방향 소통을 통해 지역 내부에서부터 아트를 키우고 도고온천에 깊은 애착을 갖고 교류하는 사람들의 고리를 넓히고 있다.



교류거점 ‘비밀 아닌 기지’

○ 아트 사업의 확대

2024년 12월말의 보존 수리 완료를 위해 영업하면서 공사를 이어가는 도고온천 본관에서는 데즈카 오사무의 ‘불새’와 콜라보레이션 한 ‘도고 REBORN 프로젝트’를 실시, 건물의 반을 덮는 공사용 가설물에 거대한 불새와 도고온천의 역사 그림을 그려, ‘랩핑아트’로 기간 한정의 매력을 발신하고 있다.



도고온천 본관 랩핑아트

이러한 아트사업의 지속적인 실시로 ‘도고온천×아트’라는 새로운 브랜딩을 획득해, 아트를 통해 사람이 모여 이야기 하고 교류하는 새로운 ‘도고스러움’의 창출로 연결되고 있다.

신종 코로나바이러스 감염증의 감염 확대가 관광지에도 영향을 주고 있지만 지역과 함께 ‘도고온천다움’을 계속 키울 수 있도록 노력해 나가겠다.