

講義 6

「まち・ひと・情報を網羅する、 金融を交えた」連携のあり方 ～長野県山ノ内町

講師：株式会社WAKUWAKUやまのうち 監査役 八十二銀行 融資部 企業支援室

中尾 大介 氏

◎Profile

1993年八十二銀行高田支店に入行。2013年より、融資部企業支援室にて個別企業の経営改善支援や旅館の抜本策案件などを担当。並行して、観光活性化プロジェクトの専任担当となる。2014年、山ノ内町の地元有志メンバーを事務局としてリードし、観光まちづくり会社「WAKUWAKUやまのうち」設立（2015年8月に株式会社に組織変更）。事業の安定化および若手人材の育成の他、長野県内の観光地との情報交換や関係者間のコーディネーター、地域コミュニティのファシリテート役として奔走中。

コメンテーター：公益財団法人日本交通公社 観光政策研究部 主任研究員

牧野 博明

地元金融機関と地域の若者との連携によって、ファンドの活用から遊休物件のリノベーション、さらには次世代経営者の育成まで、試行錯誤しながらも、まちづくり・ひとづくりに邁進する先進事例について学びました。

地方銀行の銀行員と観光まちづくり会社の 監査役を兼務

私は八十二銀行という長野県長野市に本店がある地方銀行に勤めていますが、今は2014年（平成26年）4月に設立された長野県山ノ内町の民間会社「WAKU WAKUやまのうち」で観光まちづくりの活動をしています。観光に関わるようになった経緯と、日々試行錯誤しながら取り組んでいることをお話ししたいと思います。

山ノ内町は自然の恵みにあふれていて、いろいろな観光資源や産物があります。このような豊富な観光資源を活かし、地域の課題を乗り越えて元気にしていこうと、WAKUWAKUやまのうちの活動がスタートしました。

まだ取り組みは始まったばかりですが、日本政府「明日の日本を支える観光ビジョン」や内閣府「まち・ひと・しごと創生基本方針2017」で先進事例として紹介されるなど、いろいろなところから注目され、視察や講演の機会も多くいただいています。

山ノ内町は人口が約1万3,000人で、アクセスは、東京から北陸新幹線で長野駅まで1時間半、長野駅から長野電鉄に乗り換え50分という場所にあります（湯田中駅）。

山ノ内町の中には志賀高原、北志賀高原、湯田中渋温泉郷という大きな観光エリアが3つあり（図1）、湯田中渋温泉郷も9つの温泉地の集まりで、それぞれに観光協会や旅館組合などの組織があります。私たちの活動の中心となっている湯田中温泉は長野県の最北

端に位置しています。

山ノ内町の主要産業は観光と農業ですが、観光入込客は長野県の平均を上回るペースで減少しています。スキー場や温泉地を抱える一方で、団体や修学旅行が減り、個人客へのシフトができていないのが大きな要因です。985万人が訪れていた1990年（平成2年）をピークに、2014年（平成26年）は459万人と半減している状況です。

町内にある地獄谷野猿公苑のニホンザルは「スノーモンキー」として外国人に人気を集め、年間8～9万人が訪れています。当然冬に集中しますが、山ノ内町に滞在してくれるお客様は年間2万7,000人程度、そのうち湯田中渋温泉郷では1万数千人にとどまっています。スノーモンキーの人気で滞在につながっておらず、宿泊需要を取りこぼしている状況がありました。

WAKUWAKUやまのうちの設立経緯

金融機関がなぜ、地域の取り組みに関わっているかについて、お話しします。他の地域も同様の傾向にあると思いますが、山ノ内町は人口減少と高齢化が進んでおり、2040年には人口が半減すると推測されます。そうすると経済活動が縮小し、地域に元気がなくなります。銀行にとっては、お金を貸す機会も減少することを意味します。

金融機関は、個別の企業支援については今までやってきましたが、地域を活性化する取り組みは十分ではありませんでした。しかし地方経済が発展を維持しなければ、銀行の経営基盤も安定しません。我々が地域

図1

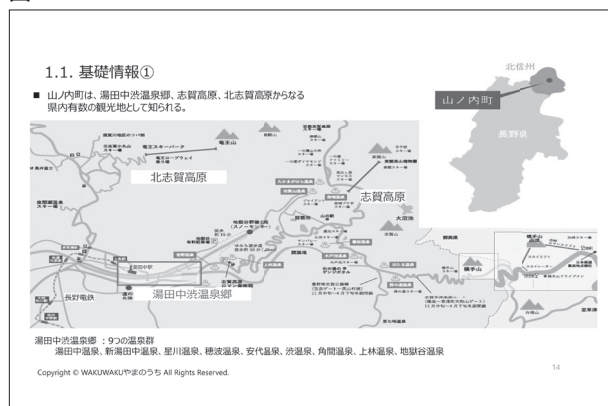
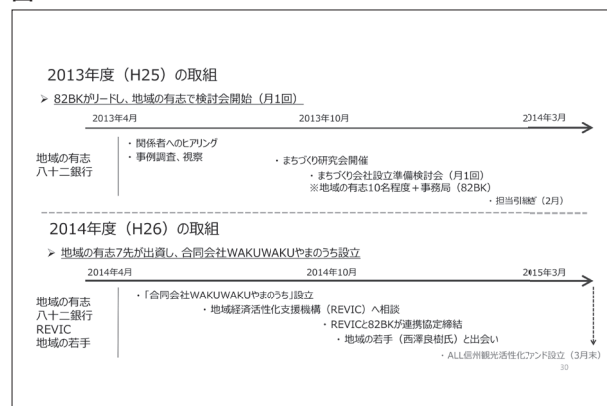


図2



に入り、とにかく支援をしてみようというのが取り組みのスタートで、キーワードは「面的再生」「面的活性化」です。

山ノ内町は観光地がたくさんあるので、裾野が広い観光産業にフォーカスしました。

我々のテーマは「賑わいのきっかけづくり」です。その中で、将来の雇用主となり得る経営人材を地域の中で育てていこうというのが大きなテーマであり、地域に新陳代謝を起こしていくというのが大きなビジョンです。

私がこの取り組みに参加したのは約3年半前からですが、銀行が地域に入っていっても何もできないと痛感しました。よく「地方銀行だから情報を持っているでしょう」とか「人脈があるでしょう」と言われますが、この取り組みに関しては、あまり役に立ちませんでした。必要な情報を持っておらず、必要な人脈につながっていなかったのです。試行錯誤しながらやってきて、銀行としても意識改革や人材育成が必要だと感じ、銀行本体にもそう伝えていきます。

WAKUWAKUやまのうちの設立経緯を説明します。取り組みを始めたのは2013年（平成25年）頃からで、銀行から地域の主要な組織や事業者に対し「地域活性化のための集まりをしよう」とお声掛けをしました。その結果、集まったのは旅館のご主人や女将、商工事業者など10名ほどの有志でした（図2）。そのメンバーで月1回ほど定例のまちづくり委員会を行っていました。

温泉地なので、温泉を訴求する取り組みがしたいという話になり、温泉地をまたいで外湯巡りができるようにしようとか、温泉の源泉を見学したら面白いのではというアイデアが出され、それをプログラムにしてモニターツアーをやってみようということになりました。

そしてそのための実行部隊として、7人が出資して2014年（平成26年）4月に設立したのが、合同会社WAKUWAKUやまのうちです。WAKUWAKUには水が湧く、温泉が湧く、勇気や元気が湧く、わくわくするといった意味が込められていて、この名前もメンバーで話し合い決めました。

地域経済活性化支援機構との連携と地元の若者との出会い

会社は設立されましたが、資金と担い手に課題がありました。皆さんそれぞれが事業者なので、会議には集まれても、本業が忙しくて動けません。このままでは取り組みが小規模に留まる懸念があり、その夏、政府系の官民ファンドの地域経済活性化支援機構（REVIC）に相談に行きました。

REVICとの連携が一つのターニングポイントになりました。ちょうどREVICと連携するようになった頃、地域にいる一人の若者との出会いがありました。西澤良樹さんという青年で、これが現在の活動につながる大きな出来事になります。

ちなみに、会社設立に関わった8人に誰か若い人を知らないかと聞くと「自分の会社にも後継者がいないのに、いるわけない」「地域の若い子は知らない」といった反応でした。銀行の仕事では経営者と話すことはありますが、若い従業員と話す機会はほとんどないので、地域の若い人のネットワークは持っておらず、この出会いは全くの偶然でした。

西澤さんは志賀高原にあるホテル経営者の次男で、長男が後を継いでいます。西澤さんは山ノ内町の中学校を卒業後、高校・大学は県外で過ごし、大学時代にカナダに旅行し、ホステルという宿泊形態に初めて出会います。お客様との距離がとても近いのが魅力で、「こういう宿を将来自分もやってみたい」と思うようになりました。

大学卒業後はインバウンドに取り組む東京の旅館に就職し、オンライン旅行会社でも経験を積みます。しかし国内で働いていても、海外のお客様のことがわからないということでオーストラリアとニュージーランドのホステルで3年間ほど、働きます。27歳で山ノ内町に戻って、実家のホテルのレストランマネージャーとして働き始めますが「ホステルをやりたい」と悶々としていました。

そんな時、社長である彼のお父さんが彼を連れて八十二銀行山ノ内支店長に相談に来ました。同じ日に同じ支店の2階で、私はまちづくり委員会に参加していました。

支店長に呼ばれ、1階に行き、西澤さんと初めて挨拶し、話を聞きました。

それまで私はゲストハウスやホステルについて知らなかったのですが、リーズナブルに海外の人たちに滞在してもらい、山ノ内の魅力を伝えたいという彼の話を聞いて、私は彼の夢を実現することを事業にしようと考えました。

その後、彼に同級生や先輩・後輩はどこで何をしているのかと聞き、20代後半から30代前半の山ノ内町出身の若いメンバー4~5人を紹介してもらい、会いに行きました。若手メンバーもまちづくり委員会に参加するようになり、一緒に話をするようになりました。

そして、スノーモンキーを目的に来ている外国人をフックに賑わいのきっかけづくりを目指し、会社としての取り組みがスタートしました。

まずマーケティング分析をしてターゲットを決めました。どこの国から来ているのか、どういう年代が多いのか、どこから湯田中温泉に入ってくるのかといったことを調べ、成田空港からの誘客を強化し、40代未満、個人手配の滞在型への対応を強化していこうということになりました。

そのためにカフェやホステルなど、インバウンドに訴求する機能を町の玄関口である湯田中温泉かえで通りに集中し、受け入れる環境を整えていこうと考えました。

官民ファンドを活用して 空き店舗を再生利用する事業スキーム

WAKUWAKUやまのうちの事業スキームはこの図表の通りで、今日の講義のポイントはほぼこの一枚で完結します(図3)。

まず資金面ですが、REVICと八十二銀行はじめ長野県内に本店を置く金融機関10行がお金を出し合って「ALL信州観光活性化ファンド」という総額12億円のファンドを形成しており、WAKUWAKUやまのうちのような観光まちづくり会社や、その他の地域の既存事業者に対して、投融資していくというスキームです。

WAKUWAKUやまのうちの会社は実際には2つに分かれています。一つはWAKUWAKU地域不動産マ

ネジメントという不動産を管理する会社、もう一つはWAKUWAKUやまのうちに、運営を担当します。

我々が事業を展開しているのは、湯田中温泉のかえで通りというメイン通りです(図4)。かつて賑わいがあつた時代は、店舗や施設も多くありましたが、現在では空き店舗や住居が増えています。

これらの空き店舗や休廃業した旅館を、WAKUWAKU地域不動産マネジメントがオーナーから借りたり取得をして、事業を行う人と一緒に計画、リノベーションします。建物の取得や改装費、契約に至る諸費用はファンドの資金で賄います。リノベーションを行った物件は我々が直接運営したり、事業をやりたいという人にサブリースしています。

物件のリノベーションは、事業をやりたいと手を挙げた若手と一緒に最初から作り上げていきます。全て完成した状態で、雇われ店長の形で招き入れても「これは自分のテイストではない」「自分のコンセプトと違う」といったことが起き、本人の責任につながらない

図3

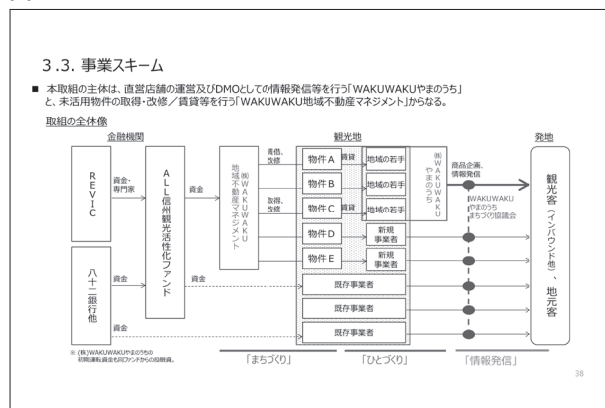
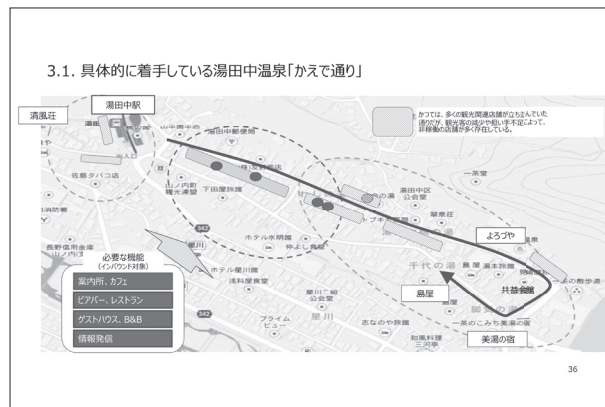


図4



からです。最初の段階から事業者と一緒に作っていくのが、我々の取り組みの特徴です。

WAKUWAKUやまのうちでは今、3店舗を直営している他、外部の事業者に2店舗をサブリースしており、昨年1年間で、合計5店舗をかえて通りにオープンさせました(図5)。

空き家などを活用して不動産に新陳代謝を起こしていく取り組みを、我々はまちづくりと呼んでいます。事業をやりたいという若手は、自分でお金をどこから借りてきたり、事業計画を立てて全部やり切るだけの力はなく、その一歩手前にいます。そのようにやる気がある若い人材と一緒に取り組み、将来の担い手、経営者人材として育成することを、我々はひとづくりと呼んでいます。

旅館経営者などの地域の既存事業者と連携して、WAKUWAKUやまのうちのまちづくり協議会という任意団体を形成しており、情報発信などは一緒にやっています。まちづくり、ひとづくり、情報発信の3つがWAKUWAKUやまのうちの取り組みの柱です。

将来の地域を支える事業者を育成するための「ひとづくり」

WAKUWAKUやまのうちの直営店舗はカフェ、ビアバー&レストラン、ホステルの3軒です。カフェは元洋品店、ビアバー&レストランは元精肉青果店で、いずれも空き店舗をリノベーションしました。ホステルは、3年半前に後継者がおらず廃業した旅館をWAKUWAKU地域不動産マネジメントが買い上げてリノベーション

しました。これらの事業については地域の皆さんと検討会でいろいろ話し合い、話を進めていきました。

事業をやりたいという若い人材をWAKUWAKUやまのうちに入社させ、これらの物件の経営を一緒にやっています。何かをやりたいという若手は、地域に少なからずいると思います。自前で事業を始める人もいますが、途中で頓挫してしまうことも少なくありません。

我々は若手と一緒に最初からやっていくことで、スタートアップの期間を支え、将来の自立を目指してトレーニングしていきます。そういうインキュベーション的な役割も果たしています(図6)。

西澤さんが経営するホステル「AIBIYA」は去年10月にオープンし、彼はWAKUWAKUやまのうちの取締役にもなりました。韓国出身の奥様はオーストラリアのホステルで働いていた時の同僚で、現在2人で運営しています。西澤さんは海外のホステルで働いていた頃から、自分の中にコンセプトができあがっていたので、建築業者に自分で全て指示をして、業者が彼のテイストを形にしていきました。

客室は内装をほとんど変えず、畳の上にベッドを置きました。一般的にゲストハウスやホステルは二段ベッドの相部屋が多いのですが、彼は自分の経験から、上に誰が寝ているかわからない二段ベッドではゆっくり寝られず、旅行好きの人たちも旅疲れするので、この形にすると決めていました。稼働率が落ちるのではという懸念もありましたが、そこは譲りませんでした。8室27ベッドで、共同キッチンがあります(図7)。

ビアバー&レストランの「HAKKO」は、君島登茂樹さんという長野市出身の男性が、我々と連携してお店

図5

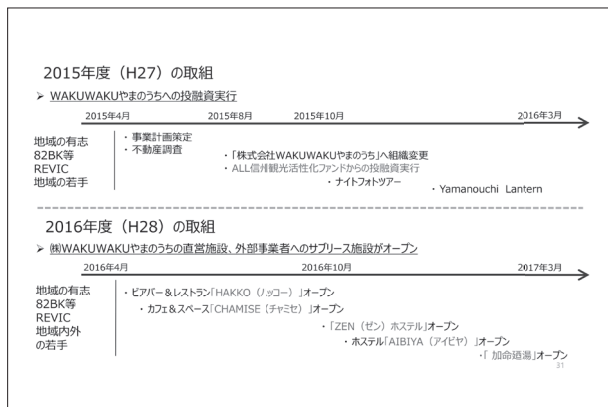
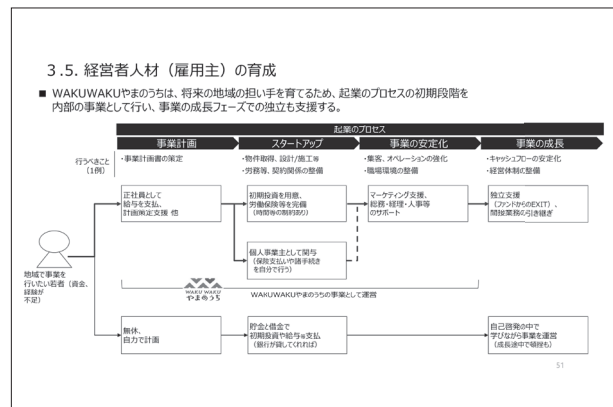


図6



を出しました。彼はすでに長野市に一軒お店を持っていて、2店舗目にチャレンジしたいということでした。彼もWAKUWAKUやまのうちの取締役を兼務しています。2人はいずれも30歳前後です。

彼らとは隔週で経営会議を行っていて、事業の戦略などを話し合っています。ファンドの資金は最終的に返す必要があり、また補助金ではありません。経営会議は事業戦略の検討とともに、若手の人材育成も目的の一つです。

WAKUWAKUやまのうち立ち上げ当時に集まった町の若手とは、今もつながっており、中にはカメラマンやウェブデザイナー、スタンドアップパドル (SUP) やキャニオニングのアクティビティ事業を始めた人もいます。他IT関係でWAKUWAKUやまのうちをサポートしてくれる人材や、近隣の町出身のデザイナーやリノベーションの事業者とも連携しています。

会社を設立して最初に行ったのが、ナイトフォトツアーという事業でした。志賀高原の山の頂上にお客様を連れていき、星空や夜景を写真に撮ってもらうというもので、最初に集まった若手たちが考えたアイデアです。

翌年の冬は、湯田中温泉かえで通りに明かりをとます「Yamanouchi Lantern」というイベントを行いました。例えば、旅館で使われている鏡台やお盆を組み合わせた光のアートを旅館に設置し、外国人を含め観光客に見てもらおうという取り組みです (図8)。

それまで、WAKUWAKUやまのうちという会社は地域で全く知られておらず、「何をやるんだ、誰がやるんだ」と不審の目で見られていました。こういった取り組み

みを通じて、まずは知ってもらうことにつながりました。いろいろなメディアにも取り上げていただき、地域の一定の方々に認知していただくことができました。

一番の収穫は、その後にホテルや飲食店を作ることになる物件のオーナーと仲良くなれたことです。「あなたたちになら任せてもいい」と言ってもらえることができました。我々の顔と形が見えたことに、地域側も安心感を持つなど、アクションをすることで変化の兆しが出てきたと思います。イベントでは出店もしたので、冬にどのくらいお客様が来ているのか、どんな海外の人が来ているのかなど、出店に向けたテストマーケティングもできました。

一方、こうした取り組みを宣伝するにもコストがかかるので、情報発信はコストである、ということが我々の間で改めて再認識されました。企画と運営の大変さを感じながら、ホテルやカフェの開業を進め、2016年(平成28年)4月から1年間で5店舗をかえて通りにオープンしました。ハードを作りつつ、ソフトに取り組みながら集客につなげていった形です。

ハードルを越えられる「本気の人材」が地域活性化の鍵に

インバウンド誘致への我々の取り組みについてご紹介します。成田空港から湯田中温泉に直接連れてくるのは大変なので、東京のホテルやゲストハウスと連携し、施設を紹介し合うなど相互送客に取り組みました。

山ノ内町は冬にスノーモンキーを見に来るお客様が多いのですが、東京は冬の集客が落ち込みます。

図7

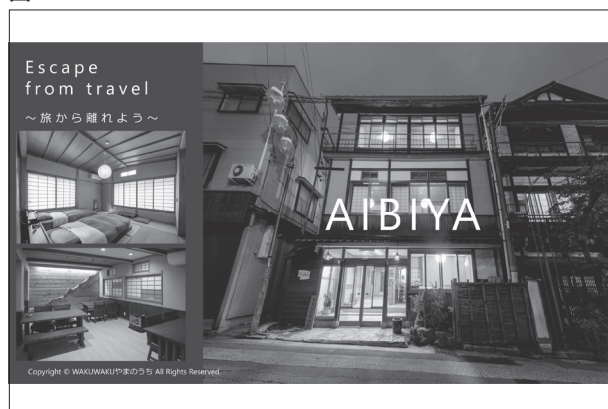


図8



シーズナリティの差を利用して紹介し合おうと共同イベントをやったり、高速バスのウィラートラベル社に東京から湯田中温泉まで1チケットで来られるような取り組みを検討してもらったりしました。

地域内外でも、いろいろなところとコラボレーションしています。カメラメーカーのオリンパスと連携した作品展示の他、今年の秋にはカメラ好きの女性を集めたプログラムを一緒にやろうと相談しています。

WAKUWAKUやまのうちは、極めてDMO的な活動をしています。日本版DMO候補法人には登録していません。先ほどお話ししたように山ノ内町の中で観光エリアが分かれており、地域全体の合意形成が難しいため、民間で活動しています。

私は山ノ内町だけでなく他の地域の相談も受けていますが、長野県内には多くのDMOやコミュニティ活動があります。素晴らしい組織がたくさんあり、ブレーンストーミング、アイデア出しなどが活発に行われていますが、事業の実現に向けてその先に行くのはなかなか難しく、資金面などもハードルが高いと感じます。

特に感じるのは、ハードルを越えていく本気の人材、「借金を背負ってでもやります」という覚悟を持った人材が現れないと、なかなか次のステップに進みづらいということです。事業が実現しても、継続していくことはもっと大変なので、そこにはいろいろな関係者、ステークホルダーと利害関係を調整しないといけないと思います。

我々の取り組みは着手したばかりです。先進事例ではなく、ただ先行している事例であると自分たちで認識していて、まだまだこれからが本番と考えています。とにかく若手人材との出会いがなければ、現在やっている取り組みは、形にならなかったと考えています。

入れ物を作っても、あるいはお金を用意しても、そこに本気でやりたいという人が現れなければ形にならないのです。そういう意味で、人材というのは本当に大事だと思います。地域を担う人材を見つけられるのか、あるいは外から招聘してこられるのかは、地域活性化の取り組みの中で最も重要なのではないかと感じています。

コメントと質疑応答

(コメンテーター：牧野 博明)

牧野 金融機関と観光の連携の重要性は、いろいろな場面で指摘されています。先日、観光庁で観光産業革新検討会という会議が開催され、その中でも地域活性化に金融機関が加わることの重要性が話されたと聞いています。

しかし、これまでは地域づくりをしている方や旅館と銀行は、どちらかというお互いに不信感を抱く関係ではなかったかと思います。高浪さんの講義でも、鳥羽市では漁業者から「銀行がお金を貸してくれない」といった不満が聞かれたというお話がありましたが、銀行からすれば観光産業は生産性が低いということで、なかなかお互い歩み寄ることが少ないのではないかと思います。

そういう中で、中尾さんは銀行員とまちづくり会社、つまり互いに不信感を抱いている両方の立場を兼務されています。やはり銀行マンですから、審査の目は非常に厳しく、目利きにたけておられます。当然ながら、その根底には様々な情報収集や分析力があると言えます。

また、地域側としても、生半可な提案では銀行がイエスと言わないことがわかっているので、計画段階からしっかりと理論構築をして取り組んでいるのだと思います。そう考えると、銀行がお金を貸してくれないという背景には、借りる側がもっとしっかり計画を立てる必要があります、そういったことは、観光分野でもしっかり考えていかなければいけないのではないかと感じました。

会場 講義では、地元の自治体との関わりについては、あまりお話がなかったように思います。どのような関係性なのか教えていただけますか。

中尾 山ノ内町には複数の観光エリアがありますが、全体の観光促進をする組織で最も行政に近いのが山ノ内町観光連盟です。ここが町全体の観光の旗振りをする役割になります。

この他に北志賀高原、志賀高原、湯田中渋温泉郷に観光協会があり、湯田中温泉観光協会は町に9つある温泉地のうち、5つだけが関連していて、渋温泉など

はまた別の旅館組合などがそれぞれの地域の観光推進を担っています。このように複数ある観光推進組織のバランスを取ることは行政の役割になります。

WAKUWAKUやまのうちは、山ノ内町全体を活性化するためのきっかけづくりとして、湯田中温泉のかえで通りに選択と集中を行いました。山ノ内町を一つの大きな観光地として捉えた時、長野電鉄の終着駅の湯田中温泉は玄関口に当たるからです。まず、その玄関口を何とかしようという取り組みを行いました。

地元行政とうまくやっていないわけではなく、我々の活動は全て観光商工課や町長へ定期的にフィードバックしています。長野県庁は先行事例として後押ししたいというスタンスです。観光部はじめ様々な部署と情報交換をしています。

会場 ファンドから出資されたお金は返さなければいけないということですが、REVICは期限付きの組織と聞いています。ファンドへの返済と軌道に乗せていく目標年次はありますか。

中尾 REVICは時限立法の組織で、あと5年で期限が来ます。ファンドの期限もあと5年です（ファンド組成時の期限は7年間）。我々がどういう出口を考えているかという、事業を興した若手が自立することです。彼らの事業がキャッシュフローを稼ぎ出せる仕組みができていれば、金融機関が普通に融資を行えます。今の段階では彼らに融資ができませんが、ファンドから融資に切り替えるリファイナンスが一つの出口の方法と考えています。

もし事業がうまくいかなかったらファンドのリスクになります。そうならないよう、我々金融機関やREVICが最初から関わり、事業や事業者を育成して、最後はリファイナンスする前提で取り組みをスタートしています。

会場 いろいろな取り組みが、すごくデザイン性に優れているという印象を受けました。店舗などのデザイナーはWAKUWAKUやまのうちに抱えているのでしょうか、それとも外部に委託しているのでしょうか。

中尾 我々の店舗は全て新築ではなくリノベーションで、カフェとレストランを担当したのは近くの信濃町でログハウスをやっている会社です。リノベーションは設計図がないんですね。建物を壊してみないとどうなっ

ているかわからないので、頭の中で設計図を描きながら作っていくセンスが必要です。

ホステルについては経営者の西澤さんがすでに自分の中にイメージを持っていたので、彼がやりたいものをそのまま形にしてくれる業者を本人が見つけてきました。中野市で古民家再生をやっている建設会社です。

カフェやレストラン、ホステルのロゴマークなどデザイン関係については、小布施町の若い女性デザイナーや地元の若手デザイナーにお願いしています。会社で抱えているわけではありません。カメラマンも地元の人をお願いしています。地域の若手人材のネットワークで、彼らとはビジネスパートナーとして仕事をしています。

岩崎 WAKUWAKUやまのうちを立ち上げる前に前任の同僚が異動などで2人とも抜け、結局一人になってしまっただけのご苦労されたというお話でした。地域が地方銀行と一緒に地域づくりをする時、どういうことを合意形成すればいいのか、どうすれば一緒にやっているとしますか。今、振り返ってみていかがでしょうか。

中尾 私も全くの手探りで、参考にすべき銀行マンというのがわかりませんでした。自分がやってきたことが正しいかどうか、自分でも評価できません。正しいとも、うまくいっているとも思っていないので、今も試行錯誤しています。

時には大変なこともありました。イベントを開催する前に近所のお宅に了承していただくため、ローラー作戦で訪問したことがあります。数人からクレームがあり、その対応に多くの時間を費やしました。ただ、良かったと思うのは、銀行本部から「まめに報告しないでいい、とことんやれ」と言われたことです。私はそれを真に受けて、どんどんやっていました。

もちろん銀行の仕事も嫌いではないですが、地域の中に入って関わり、そうやって前に進めたのは、楽しかったんですね（笑）。とにかく観光地を何とかしなければいけないという想いと、西澤さんや君島さんのようなやる気のある若手がいて、純粋に彼らを応援したいという気持ちがありました。

地域に対して想いがある若い人がいても、最初に集まってくる人たちの中には入れないかもしれません。まだ見つけれられていない人材をどうやって発掘していく

かは一つのポイントではないかと思います。

岩崎 地域の方が地元の地方銀行と一緒に観光まちづくりをやろうと思った時、銀行の方のノウハウや融資の面から見た客観的な経営判断などの知識を引き出しながら、いかに楽しく地域に巻き込んでいくかが大事なのではないかと思いました。

資金繰りとの闘いというお話がありましたが、事業者を目指す若い人たちが経営の数字を読めるようになること自体が人材育成のプロセスだと思いますし、そういう意味でも銀行と仕事をする事は、地域にとっても価値があることだと思います。また、ファンドと

いうまとまった資金があることによってできたことは非常に多いと思います。ですから、皆さんも地方銀行とお話する時には、ぜひ夢とともにお金の話から始めていただきたいと思います。

WAKUWAKUやまのうちのデザイナーやリノベーション業者などは近くの町の方たちということですが、若い方たちのネットワークからそうした人材に出会えたということでした。地域の中で、いろいろな形でコミュニケーションを取ることが、新たな人材の発見につながると思います。

