

木曽平沢の日々別荘を中心とした滞在型コンテンツ開発

テーマオーナー 近藤沙紀(日々別荘 家守・しおじり街元気カンパニー)

1.テーマ選定の背景

■木曽平沢について

塩尻市木曽平沢は塩尻市の南部、木曽谷を通る中山道(京都と江戸を繋いだ五街道の一つ)の北の入り口近くにあり人口は1,100人程度。木曽11宿のうち奈良井宿から分出した集落として位置付けられ、奈良井川という大きな川が町に沿って流れていて川魚も生息しているくらい清んでいます。

日用品やお土産として使い始められた「漆器」は明治初期には産業としての基盤が確立し、日本有数の漆工町として発展をしていきました。現在木曽漆器は長野県が指定する「伝統的工芸品」7品目のうちの一つに指定されています。

また、歴史的資産を有する町並みについて地域住民と行政が協働して町づくりを積極的に進めた結果、2006年に「重要伝統的建造物群保存地区(重伝建)」の選定を受けました。

後継者育成のための長野県の指定職業訓練校である塩尻市木曽漆芸学院という学校や、地域の子供が通う総木造校舎である檜川小学校は、豊かな自然環境の中でのフィールドワークや木育の他、伝統工芸を数年かけて学ぶ総合学習が充実し、市内でも区域外修学受け入れ校として他地域からの積極的な子供の受け入れを行なっています。

■漆の町、ものづくりを生業とする人々

漆器屋が並ぶ通りでは店舗の暖簾をくぐるのに、敷居の高さを感じてしまい少し勇気がいります。

それでも一歩踏み出せば店主の方が快く迎え入れて下さり、敷地奥に工房を構えられているお店では、作業工程も見せて頂くことができます。漆に関する知識が無くても、わかりやすく漆を採取する過程のこと・完成までにどれだけの工程数を重ねているか、木曽漆器の歴史も併せて教えて頂くと、手作業で進められるその技術や過程にただただ驚きます。また、各工房によって使用する漆やものづくりへの信念に特徴があり、それをじっくりと伺うのがとてもおもしろい時間で、おもてなし好きなこの地域の方は手を止めることも厭わず、お茶を出して下さることもあり、漆のことや平沢という町のことを教えて下さる方がたくさんいらっしゃいます。

元々漆器を作る道具から作られているため「暮らしも仕事もできるだけ自分の手でつくる」という考えをお持ちの方が多く、山菜をはじめとした食のほか、家も作業場もご自身で工夫し直しながら使うということが当たり前で、消費活動に溢れるこの時代に改めて気づくことが多い環境です。



■木曽平沢の課題

木曽漆器という産業基盤の元で発展をしたこの町は、時代の変遷とともに生活者のライフスタイルや価値観、市場の変化による漆器需要の減少により、産業が著しく衰退していきました。漆器組合に加入する事業者もピーク時の半分、現在は120社ほどになっています。

職人の減少・漆器産業の将来的な見通しが立たないことから、子息の地域外への進学・就職による転居などにより後継者も途絶していき、全国的な高齢化・少子化の影響も受け、地区の人口は減少の一途を辿っています。木曽平沢を含む檜川地区において、地区の高齢化率(65歳以上が占める割合)は45.7%、空き家率8.9%と、市内10地区で共に最も高い結果が発表されました。

これらの状況から、

- ①木曽平沢を訪れる人を増やし、中長期的な関係性を作ること
- ②伝統産業を後世に残すこと
- ③空き家の把握と利活用、街並みの保全

が町全体としての課題として、行政・地域住民に認識をされてきたのがこの5年程のことです。

この頃より、30代～40代の数少ない漆器産業の次世代を担う「木曽漆器青年部」や外部からの調査・協力チームが集い、木曽平沢の漆器産業について職人と話し合い、新商品の開発等の機会が設けられるようになります。



参考1: <http://kiso.shikkikumiai.com/seinenbu/> (筑波大学×木曽漆器青年部 かしだしっき)

参考2: <https://univ.swu.ac.jp/topics/2018/11/28/29091/>

(昭和女子大×地場産業振興センター×若手職人 アクセサリー等の新規商品開発)

■日々別荘 増え続ける空き家の利活用モデルを目指して

このような状況の中、2018年に町の中でも一際目をひく築90年の和洋館の持ち主より、建物の売却・取り壊しについて相談が持ちかけられます。

元々この建物は、40～50年程人は住んでおらず、持ち主が月に1度風を通しに来る状態が続いており、地域の各種団体でも保存・活用できないか度々話題に上がっていた建物でした。

増えていく一方の空き家を活用することの重要性、そして当該建物が町の多くの人にとって馴染みのある場所であることは、地域振興の第一弾事業としてこれ以上とない条件であったため、一般への売却や取り壊しでなく、地域課題にアプローチする場としての利活用方法を検討するところから事業が立ち上がりました。

シブヤ大学(東京都渋谷区を中心に生涯教育プログラムを提供するNPO法人)と塩尻市の空き家調査・相談窓口を担っていたしおじり街元気カンパニーが地域住民へのヒアリングを行い、**地域の目指す姿を「そこに暮らし、先人に技術を学び、多様なものづくりを志す者同士が刺激・協働し合える環境を通じ、社会に価値ある商品(作品)を生み出すことで生業とし、家庭を持ち、安心して子どもを育てることが出来る地域をつくること」と設定し、その実現とこれから増え続ける空き家の活用モデルとなることを目指すことになりました。**

宿泊運営は4月から開始し2021年8月現在は一棟貸し、3万円の価格設定となっています。また月に2度程度のイベント開催を行っています。

<日々別荘(ひびべっそう)>

名古屋で漆器の販売を手がけた手塚有三氏により、1931年に夏場の避暑地として妻の実家の隣に別荘として建築されました。築90年(2021年現在)の木造2階建ての建物。

建築当時は、有三氏の妻芳子氏により和歌・茶道などの教室が開かれ、和洋折衷の特徴的な建物とともに、地域住民に特別な場所として広く親しまれおり、地域のコミュニティ拠点としてポテンシャルを持つ建物です。

取り壊しの検討がされた時には、地域住民より約2000通の保存を希望する署名が集まりました。

建物を塩尻市振興公社、土地は塩尻市土地開発公社が購入。運営は(株)しおじり街元気カンパニーが行い、2020年5月より近藤が地域おこし協力隊の任務として運営を委託されています。



■課題の再定義

日々別荘も思い描くビジョンはできたものの、実現への具体的なアプローチの設定を詰めきれず、一棟貸しの宿泊営業と地域内外の人々が集まるイベントの運営を開始してしまいました。

そのため、日々別荘を通じて木曽平沢にお越しくださる方は増えましたが、滞在中やチェックアウト後に町の本通りを南北に散歩程度に歩いて別目的地に移動してしまう方がほとんどとなり、滞在型施設という特性を生かした地域課題解決につながる活用方法を見出せていません。

それは1年間木曽平沢に住み観察する中で、ここに存在する各団体も同じビジョン・目標に向かいながらも、課題解決のためのアプローチや役割分担がしっかりとできていないと感じたからこそ見えてきた課題です。

現在木曽平沢では、木曽漆器組合・木曽漆器青年部・街並み保存会・地場産業振興センター・しおじり町元気カンパニー（空き家分野）などの組織が産業の存続や地域課題へアプローチをしています。

上記に記載した通り漆器の存続・発展に関与する団体はいくつか存在し、現在観光客を受け入れる体験事業の創出等の企画が進んでいます。そのため今回は漆器の分野における体験事業の創出等、直接的な漆器産業の振興に関わる事業創出は行わないこととします。

日々別荘は「家」という特性を持つため、長時間の滞在をすることができる木曽平沢で現在唯一の施設となります。木曽平沢の暮らしの良さを発信することを基本的な軸として、日々別荘だからこそ提供できるものが何か定義していく必要があると考えます。

■ありたい姿(地域課題へのアプローチ)

木曽平沢全体として、この地域を知らない人々へ「地域への関わりしろ」を作る中での具体的なステップを下記3段階とします。

その中で、今回の取り組みにおいて日々別荘では第一段階の部分にある木曽平沢を知る人の母数を増やすこと、そして木曽平沢のファンを増やしていくことに注力したいと思います。

＜第一段階＞ 木曽平沢を知る→ファンづくり

- ・木曽平沢にはじめて訪れる人を作る
- ・木曽平沢の良さを別の場所で語ることでできる人が出てくる
- ・木曽平沢の魅力がメディアを通して潜在的に興味を持ちそうな人に情報として届く
- ・漆器職人やものづくりを生業とする人と仲良くなり、漆器に興味が出て日常で使い始める人が出てくる

＜第二段階＞ 木曽平沢の暮らしに入り込む

- ・毎年この季節は木曽平沢に訪れ、数日～数週間暮らしてみようという人が出てくる
- ・平沢に1ヶ月単位でお試し移住または2拠点生活を試してみよう人が出てくる
- ・漆芸学院に通う人が出てくる

＜第三段階＞ 木曽平沢をフィールドに活動する

- ・漆×○○(ITやアート、木工など)など漆の発展的なプロジェクトが動き出す
- ・この地に興味を持った人が、その人自身の持つスキルでサービスを提供し始める
(例:保育士による子育てサロンが地域で開かれる)

そして、木曽平沢に滞在したり様々な住人や作り手を交流を通して、その方自身には以下のような変化が生まれることを期待しています。

- ・自身のありたい暮らし方を想像し、現在の暮らしを見つめ直す
- ・実家や自身の住まい以外に帰る場所ができる、定期的に顔を見に来たくなる関係性ができる
- ・ものづくりに触れ、現在の消費活動を振り返る
- ・文化や伝統、芸術に触れることで感性を育む

■日々別荘だから提供できるもの(運営担当者である近藤の目線より)

今回テーマオーナーとなり木曽平沢の課題や日々別荘を通して実現したいことを考え込んでいる私自身は、木曽平沢の出身ではなく、約1年前に奈良県から移住をしてきた新参加者です。

地域おこし協力隊として赴任する前は会社勤めをしていて、毎日が家と会社の往復。働き出して数年だったので、業務を習得し成果を出すことに必死で、休みの日に第三のコミュニティに所属する気持ちの余裕はない状況でした。また、暮らしていたアパートの上下階・隣近所は誰一人知らず、突発的な災害にあった時に取り残される恐怖を常に心のどこかに抱え続けていました。そのような状況が数年続き、仕事はやりがいもあり楽しいけれど、徐々にこのままの生活で良いのかを考えるようになっていきました。

こちらに来たのは一つの募集記事を読んだことがきっかけで、塩尻市や木曽平沢は全く知らない状況で引っ越しを決めました。実際に暮らしてみると期待している以上に特徴があり、暮らしやすい環境がありました。

7日～14日で季節が移ろっていくことが体感できる自然と食環境があり、重伝建区域で歴史的景観を残した街並みであること、朝晩と日中の気温差が大きいことでこのあたりで作られる野菜類は甘くて美味しいこと、夏は湿気が少なくエアコンは不要な気温であること、近隣の住民同士が過干渉すぎず良い距離感で互いを見守り困った時は助け合い暮らしていること、そしてものづくりをしている人が多いことから、仕事だけでなく暮らしに関わることも自分の手で作ったり、工夫したりすることが好きな人が多いこと。

1年過ごしてみて、木曽平沢は伝統産業に着目をされるけども、まず第一にここで営まれている日々の暮らしにとっても価値があるのではないかと考えています。

東日本大震災が起きたこと、もう2年となるコロナウイルスの蔓延を受けて、人々の暮らし方や働き方における価値観は大きく変わりつつあると思います。

そういった方がご自身の理想とする暮らし方を見つけるひとつの手段となり、この場所が暮らしを見つめ直す場所であったり、おばあちゃんの家のような定期的に帰って来れる場所となればと考えています。おだやかおだや日々の中で漆器のことや地方で暮らすこと、空き家問題やコミュニティの策構築などに徐々に関心が移っていき、この地が好きだから何かできることはないか。そう考え行動する人が増えたら、そんな未来を想像しています。

「暮らす」を体験できる日々別荘では、この思いに共感して下さる可能性のある方をターゲットとし、訪れた方が短期間でそれらの要素を満喫できる滞在体験プログラムの仕組みを作りたいと思っています。

2.MEGURUプロジェクトで外部人材の方のお力をお借りしたいこと

① 木曽平沢を体験し、滞在プログラムの提案を行ってくださる方

木曽平沢の暮らしを体験し滞在できる仕組みを作りたいです。

木曽平沢の暮らしにあるものからどういったものが地域外の人に魅力的でありプログラムになるか、下記の点について木曽平沢への短期滞在と近藤との週1回程度のオンラインMTGを経て、最初2ヶ月でプログラムの提案を、3ヶ月目に実装に向けての伴走とアドバイスを頂きたいです。

具体的な流れの想定

- ・木曽平沢の魅力を発見する→コンテンツになり得るものの候補を出す
(木曽平沢への滞在の中で共に考えて頂きたい)
- ・企画を詰める(オンライン上での週1程度壁打ち)
- ・予約の受付方法について考える(現在はairbnbのみで宿泊の予約を取得しています)
- ・アウトプットについての助力(町内へ説明をする際のA41枚程度の企画書やお客様にお渡しするものなど)

・ほか、今回応募してくださる方が木曽平沢に滞在してみて思いつくアイデアを伺いたいです

<体験内容想定>

体験期間 : 1泊2日～2泊3日

稼働月 : 4月～11月の8ヶ月間

月の受け入れ頻度: 月3組～5組想定(2022年5月から受け入れ開始／年24組～40組想定)

2022年3月下旬～4月の1ヶ月間はモニター受け入れを3組程度行いたい

滞在体験価格 : ペルソナに合わせて設定から相談させていただきたい

<現在考えられる木曽平沢の暮らしであるもの>

山が近い谷間集落／奈良井川／中山道／歴史／古民家建築／郷土食／人との関わりが強い／自然塗料である漆／漆芸／夏の涼しさ／冬の厳しい寒さ

② マーケティング・宣伝広告分野を専門とする方

1) 別荘に「はまる」人ってどんな人？ ペルソナを明確にしたいです。

現在この地と暮らしに興味がありそうな人や、その人が目にする媒体は下記を想像していますが、これ以上の詳細を設定できていません。

店舗 : 中川政七商店・北欧暮らしの道具店など

メディア: くらすこと・ソトコトオンライン・ターンズ・空き家ゲートウェイ読者

人 : 時間のある人／ものづくりが好きな人／自分の暮らしを自分で作りたい人

五感で暮らしを楽しみたい若い人／地域全体で互いを見守るコミュニティに属したい人

2) ペルソナで設定した人へ情報を届ける媒体の選定をお願いしたいです。

2022年4月から体験滞在の継続的な受け入れを行えるように、情報発信の仕組みを整えたいです。

どの媒体を利用すると効果が高いのか、滞在体験プログラムに申し込んでほしい24～40組(年間)の予約を取得できるような広報戦略の構築をお願いしたいです。

2021年度に広告宣伝にかけることのできる残予算はあと200,000円～300,000円となっています。

紙・WEB媒体等の種別は問いませんが、できるだけ低コストで、日々別荘の運営に関わる関係者が自ら編集し発信していくことのできる仕組みとなることをお願いしたいと思います。

* ①と②を同じ方に兼務して頂くことも想定しています。

■これらの実現に向けてお願いしたい調査プロセス

① 企画を考え具体化することに伴走してくださる方

→木曽平沢への滞在(1泊2日程度)

宿泊費用: なし(日々別荘)

交通費 : 支給(自宅～木曽平沢までの往復分)

食費 : 自費

② マーケティング・宣伝広告分野を専門とする方

→特になし

<募集概要>

・テーマオーナー:塩尻市地域おこし協力隊 近藤沙紀

・募集職種:①

・応募資格:必須)塩尻市の魅力と本プロジェクトに共感をしてくださる方
必須)その上で一緒に考え、伴走して頂ける方

あると望ましい知識や経験・能力等)

イベント運営や企画の経験がおありな方・何かを生み出すことが好きな方

・勤務形態:原則リモート(業務開始時に現地塩尻市木曽平沢で滞在をお願いします)
業務委託契約(準委任契約)

・勤務時間:月16時間程度(週4時間程度)

定例オンラインミーティングを2週間に1回(1時間~2時間ほど)

それ以外に関しては 原則Slack等を利用した情報共有いただければ、拘束時間は発生しません。

・契約期間:3ヶ月(2021年11月から2022年1月まで)*10月から業務開始も可。

・報酬 :3ヶ月間 90,000~100,000円(月30,000円程)

・採用人数:1名

・募集職種:②

・応募資格:必須)塩尻市の魅力と本プロジェクトに共感をしてくださる方

必須)マーケティング・広報・宣伝の業務にこれまで携わられたことのある方

あると望ましい知識や経験・能力等)

年間50組以内の方が泊まりに来てくださることを目的に、低予算で共感性の高い情報を
ある程度対象を絞って発信する仕掛けづくりのご経験がある方

・勤務形態:原則リモート

業務委託契約(準委任契約)

・勤務時間:月16時間程度(週4時間程度)

定例オンラインミーティングを1週間に1回(1時間~2時間ほど)

それ以外に関しては原則Slack等を利用した情報共有いただければ、拘束時間は発生しません。

・契約期間:3ヶ月(2021年11月から2022年1月まで)*10月から業務開始も可。

・報酬 :3ヶ月間 90,000~100,000円(月30,000円程)

・採用人数:1名

*①と②を同じ方に兼務して頂くことも想定しています。

3. 今回のプロジェクトを考えていただく上での参考資料

[日々別荘WEBサイト](#)

[2021年5月 東京電機大学取材](#)

[2017年10月広報しおじり 木曽漆器特集](#)

[2020年9月8日 市民タイムス記事\(空き家率について\)](#)

[2020年の木曽漆器クラウドファンディング](#)