

はじめて

「一人でインドに行つてきなさい」

私は10代の頃、コサーージュ職人を目指していた当時、師匠にこう告げられました。ちょうど半年たった頃でした。今思えば人生の中でも重要な一言だったと思います。その後バイトを掛け持ちしパスポートと航空券とわずかなお金を握り締め旅立ちました。これが出発点です。その後世界中を旅しさまざまな国や地域を巡り自分を売り込むことで仕事をしたり、今も続く友達をつくり得たりした経験が本書のかたちになりました。

世界にはさまざまな個性や習慣があり、当時そこで認められることが何よりも重要でした。そうすることで宿代が浮いたりご飯をごちそうしてくれたり、その地のローカルな世界に触れられるからです。

私が経験してきたそれらの出来事を日本国内でも実践することで今の仕事をさせてもらっています。実は現在も世界や日本国内を移動する毎日です。そんな中、地方へお伺いすると日本にも地域によつて

さまざまな文化や風習があるものだなあといつも思います。何度足を運んでも新たな発見をするぐらいどこも独自の部分があります。

自己紹介を忘れていました。ロコールジャパンの島と申します。日本の地方にお伺いし、地域で一番の商品やサービスをつくり出すお手伝いをさせていただいております。職業は、お客様と一緒に事業運営のご支援をさせていただくプロジェクトマネージャーです。主に企業ブランディングを中心に、必要なクリエイティブや売り場づくりを強みにしております。

お客様は地方の生産者であったり福祉施設の法人だったり、協会をつくられた団体だったりさまざまです。私は地域の皆さんが元気に頑張っている姿をここ10年ぐらい寄り添ってご支援させていただいてきました。私たちの仕事内容はお客様によりさまざまです。

商品開発を一緒に手伝ってほしい

地域で一番愛されるお店にしていきたい

ITを活用してお客様が身近に感じられるシステムをつくりたい、または人事面接に同席し人選のサ

ポートをしてほしい

家族経営から会社として組織化するサポートをしてほしい

など、地方では自分たちができるまたはやらなくてはいけないことがたくさんあります。結果いろいろな必要とされる人材になっていきます。これらを実現させるために、私たちは地域ブランディング会社としてロコールジャパンを設立しました。

地方はどこも人手不足です。地元で強い分野以外の専門的な仕事は都市部とは比べようもないぐらい求人が困難です。そもそも働き手が慢性的に足りていません。となると今いる人材の育成や外部専門家との連携など創意工夫と努力をしていくことになります。そこで長期的なビジョンを発信し、プロジェクトとして計画を立て実行しながら成長させていく必要性が出てきます。そうなると地域のお客様も誰を起用し長く一緒にやり遂げられる人材かが人選の一つとしてとても重要なポイントになります。

私はたくさんの方々のお話に真剣に耳を傾け、悩みを聞いてきました。お話を聞き整理し問題を解決するまでのプロセスは時間がかかります。実際に聞いていくことで、もつともつと深い部分まで理解できるようになります。おそらくその中でお客様の考え方や私の考え方が受け入れられ信頼や友情が形成されていくように思います。

近年都市部から地方移住を目指す方、家族が増え自然豊かで穏やかな故郷へ帰ろうとする方が増えて
いるように思います。

地域社会で受け入れられるのか？ 今までのキャリアを活かしながらやっていけるの？ といった相
談を地方移住に関心のある皆様から受けることがこの頃たくさんあります。

本書では、地域の皆さんが元気になる取り組みを通じて感じたポイントや事例をお伝えし、少しでも
ヒントになればと思っております。これから地域社会の皆さんがより明るく元気になることで日本が元
気になれば、私もハッピーです。

さあ一緒に地域社会でお会いしましょう！