

地域に生業をつくる

特集

特集5

大分県

日本の田舎の魅力 を海外に

～広域連携ルートをフランスに発信～



株式会社グローカルリンク
代表取締役
藤沼 美和

移住の経緯

大分県白杵市に2012年に移住し、インバウンドコンサルティング会社を経営している

藤沼美和です。私は幼少期から海外在住歴が長かったため、日本の文化に長く触れておらず、「日本に住むなら日本文化が強く感じられる場所に住みたい」とずっと思っていました。東日本大震災で「地元根付いた食の大事さ」を実感して田舎に移住する決意をし、関東から大分県に移住した時は特に仕事の目星を付けずに来たため、最初の仕事は時給が600円台（その当時の最低賃金）でフルタイムで働いても手取りが10万円程度。ハローワーク等で仕事を探しても月収11万円の募集が当たり前に出ており、東京との賃金格差に驚いたものです。

「田舎は低い賃金が当たり前。自分の望む収入レベルを維持したいなら、自分でお金を生み出すしかないのだ」と思い、移住してすぐに起業を意識しました。

田舎で生業探し

しかし、元々起業するつもりがなかったのに、何を生業にするか決めるまで時間がかかりました。「田舎でできる仕事って？野菜作りだけ？」と迷っていた頃、「野菜づくりが出来る人はたくさんいる。あなたの国際性を活かした仕事をしたい方がいい」という移住の先輩からの言葉が心に残り、英語関係の仕事を多くこなしていました。そんな中、「歩いて英語で案内する仕事をしないか」と声がかかり、実際にお客様を案内する内に「日本の田舎は美しい」という思いと共に「白杵は特別だ」という認識を強くしていきました。白杵市は国宝の白杵石仏もあり、中世の街並みもあり、統計から見ると大分県は東アジアの観光客が多い中、白杵は突出し

てフランス人が多いのです。そのユニークさに可能性を見出し、2018年1月に通訳翻訳およびインバウンドコンサルティングを行う会社を立ち上げました。

田舎で起業するということ

こう書くとトントン拍子に進んだように聞こえますが、実際には会社を辞め、起業し、収入を定期的に得るまで色々ありました。事業の話を進める中で、「まずは自己紹介文を書いて。そうじゃないと多方面に説明しにくい。」と仕事の実績ではなく自己紹介文の提出を求められるなど、大分県で生まれ育っておらず、地域おこし協力隊でもない私は「私はこういう者です。怪しい者ではなく信頼できる人です！仕事もできます！」と常に発信し続けなければいけないのです。初めて会う地元の人からは「どの集落に住んで、誰と知り合いなのか」を常に確認され、それによって信頼を確認する社会システムが今もなお生きています。そのため、ぼつと出の移住者は仕事を作るのに時間がかかりますが、一度得た信頼は簡単には揺らぎません。自分のスキルを見せるだけではなく、きちんと信頼を得て、その上で誠実に仕事することが地域で生業を作る近道だと今も思っています。

白杵市のインバウンド事業の委託からの広域連携へ

試行錯誤する中で、白杵市役所が地元密着型インバウンド事業をできる会社を探していると云われたのが2018年7月。そこから、

英語ブログ運営、体験プログラム開発等を委託されるようになり、その中の仕事のひとつがフランスでの臼杵市PR活動でした。2018年11月にフランスの旅行会社を訪問したところ、「日本の地方の情報が欲しかったから助かる」と歓迎されると同時に「二都市だけで営業に来られても困る。観光ルートを作って提案してくれないか。」と何社からも言われました。その時から「臼杵市を含めた九州を横断するルートを案内できるようにしたい」というルート開発する中で、愛媛県内子町役場や観光協会とも連携をさせて頂き、当初想定していた以上にルートが広がりました。2020年2月には、愛媛県松山市をスタートし、内子町を経由、八幡



フランスの旅行会社への営業活動とフランスプロモーションの様子

インバウンド対策で、まず障害となるのが「必要な言語での情報発信不足」です。情報がない場所には外国人観光客は来ない。ホームページも必要ですが、外国人観光客が「読みたい」と思う良いコンテンツも必要です。そのため、インバウンドに特化して臼杵の魅力を発信

今後の課題

浜港から臼杵港に渡り、臼杵市から高千穂町と九州を横断して熊本まで終わるツアーをフランスの旅行会社11社に提案させていただき上々の反応を頂いています。



九州・四国横断ツアー経路図

する協議会を立ち上げ、交付金を利用してプロの英語ライターを招聘して、臼杵市内の情報と臼杵の近隣へのアクセス情報を含む英文記事を書いてもらいました。それをフランス語訳してカタログを作り、フランス旅行会社に四国・九州横断ルートの営業と同時に臼杵市の魅力を最大限に伝えました。それもあって「臼杵に送客したい」とフランスの旅行会社から言われるまでになりましたが、それと同時に日本側の受け入れ体制（施設情報の多言語化、ガイド体制、キャッシュレス対応等）が不十分であることも指摘されており、課題はまだあり、課題はまだあります。フランス側の要望をきちんと対応をし、少しずつフランスからのお客さんの受け入れができる体制を整えていき「旅行者も地元も双方喜ぶツアーリズム」が確立し、地元への寄与が出来るように今後も少しずつ頑張っていきたいと思っています。



地方を歩きながら外国人をガイドする様子