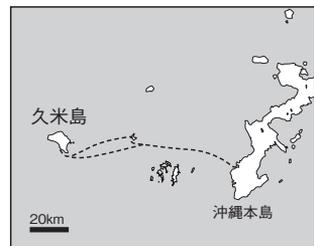


# 仕事の掛け合わせで生存力を高める

## —フリーランス組織も結成

合同会社PラLラUラCラKラKラ代表社員 石坂 達



久米島：面積59.53km<sup>2</sup>、人口7,653人（令和2年11月末日現在）。平成14年に具志川・仲里の両村が合併して一島一町の久米島町となった。森林が豊かで水に恵まれ、水稻栽培が盛んなことから、「米の島」とよばれてきた。大原貝塚など新石器時代の遺跡も多い。

### 複業で暮らしを立てる

沖縄本島から西に一〇〇キロメートルの位置に人口約七七〇〇人の久米島があります。私はこの島で地域おこし協力隊として三年間活動した後、二〇一九年に合同会社PラLラUラCラKラKラを起業しました。同社の業務内容は多岐にわたり、例えば、今年度は、久米島町の新型コロナウイルス相談ダイヤルの運営や町内の法人団体などの持続化給付金の申請サポート、他の自治体のデジタル変革を推進するための計画策定支援などを行なっています。また、沖縄県の離島移住定住推進事業のお手伝い、地域おこし協力隊の起業研修、島内外の企業向けのITコンサルティングや業務効率化支援、任意団体「ファイアブレイス久米島」として生活・アウトドア用品のレンタル、キャンプ体験の提供な

ども取り組んでいます。このほか、個人事業主として、ウエブ・ライティングやメディア運営補助、個人として、週に二日のアルバイトも行なっています。

以上のように、私は、移住後さまざまな仕事を組み合わせる「複業」で生計を立ててきました。「副業」と表記しないのは、「本業と副業」という分け方ではなく、すべて大切な本業として取り組んでいるからです。今期の会社の売上は、一〇〇〇万円ほどになりますが、事業を始めた当初は、一〇〇〇円を稼ぐのにも非常に苦労しました。

今回は、私のこれまでの経験や実践事例を基に、島における複業の可能性について考えました。

### 移住希望者の壁となる3つの課題

久米島に移住する以前は、島根半島の北、日本海に浮か



アーラ浜から眺める夕日。

ぶ隠岐諸島の一つ・海士町<sup>あま</sup>で暮らしていました。東京での生活に疲れた私は、同町に移り住み、豊かな自然と温かい人々に囲まれながら過ごすなかで、ようやく自分の居場所をみつけたと感じました。そして、次第に「海士のような場所を増やし、都会で居場所がない人たちに、田舎暮らしの選択肢を提供したい」と、考えるようになりました。

二〇一六年、友人の紹介などの縁もあり、私は起業を前提で久米島への移住を決意。地域に馴染みながら、少しずつ事業の種を探せばと考え、移住

定住の推進をミツシヨンとする「島ぐらしコンシェルジュ（地域おこし協力隊）」として活動を始めました。

この仕事に一年ほど従事したころ、島への移住者を増やすためには、大きく三つの課題があることに思いました。一つ目は「できる・や

りたくない仕事が少ない」という問題です。一般的に島には仕事がない、といわれますが、久米島では常時三〇件ほどの求人募集があり、厳密には仕事がないわけではありません。仕事はあるが、移住者の「できる仕事や希望する職種がない」というミスマッチングが発生しています。

二つ目は「希望する年収と実際の年収との格差」です。私は、久米島への移住希望者さんのニーズを正確に把握しようと、希望年収に関するアンケートを実施しました。結果は、「二四〇万円以上ほしい」との回答が最も多い割合を占めました。実際の島における平均年収は約二〇〇万円、少なくとも四〇万円の開きがあります。

この二つの問題の解決策の一つとして、「自力の起業」がありますが、ここで三つ目の「起業の成功率」という問題が登場します。『二〇一九年版 中小企業白書』によると、沖縄県の開業率は全国一位の九・三パーセントで、廃業率は同四位の四・〇パーセントです。つまり、ビジネスを始める人も多ければ、やめる人も多い状況です。廃業率の高さには、全国一の後継者不在率（註）などさまざまな要因があげられますが、「開業（起業）しても続けるのが難しい」地域であることもその一因であり、総じて起業の成功率を上げていく必要があると思います。

では、どうすれば成功率が向上するのか。私は「複業」という働き方に可能性を感じています。

註：沖縄県の後継者不在率は、81.2%と全国で最も高い。全国平均は65.1%（帝国データバンク、2020年）。

市場規模の小さい島でやりたい仕事を創り、自力でお金を稼いでいくためには、同時にさまざまなことに取り組みることが近道ではないでしょうか。複数の方法で稼ぎながら事業を少しずつ成長させることで、たとえ失敗したとしても生存できる「死なない起業」の実現につながります。

実際、久米島では複業型で事業を始めた方々がいます。例えば、コーヒーの焙煎士は、レストランで料理人として働きながら、コーヒーの焙煎・販売を手掛け、事業を成長させました。現在では、島内の農場でコーヒー栽培に取り組み、コンテナハウスで店を構えています。ほかにも、普段はコンビニで働きながら、イベントやマルシェなどでアークセサリーを販売している方、昼は図書館で働き、夜はカフェを経営される方、週末になるとお店の一角を借りて、島野菜を使ったカレーを提供するカレー屋さんもいらっしやいます。

## 生計と生きがいの仕事のバランスを

前述の通り、協力隊としての活動一年目に、自分自身が複業からビジネスを育て、その過程で得た学びを体系化して移住希望者などに提供することで、島で楽しく自分らしく暮らせる人を増やそうと決意し、二年目のスタートをきったものの、何から始めればよいかまったく分からない状態でした。

そこで最初に取り組んだのは、「まずは一〇〇円を自力

で稼ぐ」ことです。具体的には、インターネット上で仕事の受発注を行なうクラウドソーシングサービスを利用し、仕事探しを行ないました。提案しては断られる日々を送るなか、ようやく最初に受けたのは、一件一二九六円のSEOライティング（読者に役立つ記事をウェブメディアに書き、サイトへの流入や集客増につなげる）の仕事でした。時給換算すると一〇〇円台、アルバイトよりも少額の仕事でしたが、しばらくは続けました。

島内の仕事もぜひ受けたいと模索するなかで、「そもそも住民の具体的なニーズが分からないのだから、ひとまず何でもやってみよう」と思いいたり、島人からの要望に可能な範囲で応え、対価としてお金ではなく食べ物やいただく「時給八〇〇キロカロリ」というサービスを始めました。ウェブサイトとSNSを使って島内の仕事を募集したところ、多くの相談が寄せられました。内容は、パソコン関係のトラブルシューティング、マンガ販売のお手伝い、英語通訳、犬の餌やり、クリスマスに開かれるダンスパーティーの司会や飲み会のDJなど、さまざまです。

この経験では、二つの学びがありました。一つ目は、「ライスワーク」と「ライフワーク」の考えの組み合わせによる複業です。前者は、自分が生活していくことを目的とする仕事で、「短時間でいかに多く稼げるか」という視点が重要です。後者は、生きがいとしての仕事で、内容そのものに価値があり、業務時間自体が自分にとっての報酬とと

らせるものです。これは、「いかに長い時間その仕事に費やせるか」という視点に重きが置かれます。ライスワークだけでは、働きがいや生きる喜びを感じにくく、ライフワークばかりに取り組むと生活に困る。この二つをいかにバランスよく組み合わせるかが大切だと思えます。

二つ目は、ライフワークを行なう上での島の可能性です。島は海に囲まれており、市場が限られている分、生計を立てづらい場合があります。しかし、プラスにとらえると、自分のやりたい仕事があるときに競合が不在であることが多く、いろいろなことを試しやすい環境かもしれませぬ。

### バイトと個人事業で生計を維持した一年目

協力隊の任期が終了した二〇一九年、私は、合同会社P L U C Kを設立しました。しかし、売上予測が立てられなかったため、初年度は無報酬とし、この年は、アルバイトや個人事業、会社で受託した仕事の三つを組み合わせて生活しました。

アルバイトには、待機時間の多い仕事を選びました。週二回のシフトで、月八万円程度の収入です（現在も継続中）。待機時間は、会社の経理業務や勉強などに充てています。

それでも足りない生活費は、個人事業で稼ぎました。おもな仕事内容は、自分の趣味でもあるアウトドア用品のレンタルサービスが五割、協力隊の時に始めたSEOライティング・ウェブメディア運営が五割といったところです。



複業ギルドで開催した写真講座の様子。

後者については、当初は少額を稼ぐことにも苦労していましたが、続けるうちにコツをつかみ、仕事をもらえるようになりました。学生時代の知人などからの依頼も受けるなど、月に五〜一〇万円ほどの収入になっています。

合同会社の仕事としては、行政や企業から、島内における太陽光発電のポテンシャルの調査や、移住定住にかかわるアンケート分析などの業務を受託しています。一年目の報酬を無しとしたため、利益はほぼそのまま、二年目の元手

となりました。

二〇二一年度は、会社の事業の見直しも立つため、今年三月にはアルバイトを辞め、個人事業も会社の事業として一本化させる予定です。無理をせず少しずつ成長できることが、複業のメリットだと思います。

私のこれまで

の経験と、島で起業して生き残っていくための力（生存力）を方程式に表すと「生存力＝能力×認知度×徳」となりま  
す。能力とは「何ができるか」のことで、お金をいただく  
仕事を着実に遂行する力です。認知度とは「自分が役に立  
つことが周囲に知られているか」です。たとえ能力があつ  
ても、人に知られていなければ仕事はもらえません。徳と  
は「ギバー（もらうよりも多くの価値を提供する人）」として他  
者に与えてきた積み重ね」です。ギバー同士で与え合うコ  
ミュニケーションを続けていくと、交換する価値が大き  
なつていきます。その結果、仕事を紹介してもらったり、  
手伝ってもらえることが多くなります。

一般的には、起業に最も重要なのは「商才（＝能力）」だ  
というイメージがありますが、これは複数のなかの一つの  
要素に過ぎません。個人的な実感ではありますが、島にお  
いては「徳」を積むことが最も大事だと思えます。

## 複業・フリーランサーギルドの発足

複業に取り組む人たちを増やしたいと考え、個人事業  
主・複業ワーカーの集まり「久米島町複業・フリーランサ  
ーギルド」を、二〇一九年に立ち上げました。これは、ゲ  
ームなどに登場する「ギルド（連合体）」のように、「クエ  
スト（課題）」と呼ばれる仕事を、スキルを持つ連合体のメ  
ンバーに割り振るものです。一人ではできない大きなプロ  
ジェクトについても、複数のメンバーがそれぞれの能力を

持ち寄ることで、楽しみながら取り組んでいけるのも特徴  
です。

現在、さまざまな技能を持った、島内外合わせて五〇人  
以上のメンバーがおり、彼らに対し依頼を受けた仕事を幹  
旋しています。仕事の内容は、ポスター貼りのような簡単  
なものから、ライティングやデザイン、ドローンでの撮影  
など多岐にわたります。現状では、認知度が低く、紹介件  
数や報酬は微々たるものであるため、マッチングが難しい  
など多くの課題を抱えています。最近は数十万円単位の



愛媛県の自治体職員向け「デジタル化」について講演をする筆者。

案件を紹介できるよ  
うになってきました。  
二〇二〇年六月、  
町の総合戦略策定業  
務の公募がありまし  
た。これまでは島外  
のコンサルティング  
会社が担ってきた仕  
事ですが、私はこの  
ような町づくりに関  
する計画・戦略策定  
業務こそ、住民が仕  
事として関わるべき  
だと考えます。理由  
は、地域にお金・ノ

ウハウが貯まることに加え、まちづくり計画の策定に地域住民が参画することで、地元に対する誇りが高まると思うからです。また、移住して間もないころ、島の人から「島の計画なのに、島外のコンサルがつくっていて悔しい。自分たちの島のことは自分たちで決めたい」という声を耳にしていました。そこで、複業ギルドなどの経験やネットワークを活かし、競争に応募しました。ただし、自社だけでは申請要件を満たせないため、島外のコンサルティング会社とパートナーシップを組みました。

「地域内のプレイヤーが関わることでお金と知恵と経験が町に蓄積する」「つくって終わりではなく、実現可能な計画を策定することができる」という視点を押し出した提案を行ないましたが、残念ながら不採択、しばらくは悔しくて眠れない日々が続きました。

現在は、「実力不足だった」と踏ん切りをつけ、外部コンサルタントという立場で他の自治体のデジタル変革推進のお手伝いをしています。将来的には、私のノウハウを、久米島はもちろん県内や他県の離島へ還元していくことができたいと思います。

### 働き手の視点を取り入れた複業推進施策を

地方創生の流れとして、複業が注目されていますが、個人的には多少の危うさも感じています。それは、「人手が足りないから、(特に若者に) 複業してもらって地域を維持

しよう」という考えにやや寄っているように思えるからです。

これまでの経験から、私は、複業の推進には働き手の視点の施策を講じることが重要なのではないかと考えています。仕事を複数持つことで生存力が高まり、地域で生きていく自信がつく。生活のためだけでなく、生きがいとしての仕事を持つことで、ありたい自分の姿に近づける。こういった観点での施策が求められているのかもしれない。

私は、仕事の一つとして、地域おこし協力隊向けの起業研修を実施しています。そこで伝えているのは、複業から始める、身の丈にあった(マイペースな)起業です。複業しながらの起業となるためスピード感こそありませんが、散歩や寄り道を楽しむような起業があってもいいのではないのでしょうか。目に映る景色を味わいながら少しずつ成長する。そんな起業スタイルを広めていければと思います。■



石坂 達 (いしざか とおる)

埼玉県朝霞市出身。ITコンサルタント、地域コーディネーター、地域おこし協力隊として久米島に移住。田舎を舞台に、変化の激しい時代でも「生きていける人」を増やすことを目標に、合同会社PLUCKを起業、現在にいたる。キャンプ好き。