

# 地方再生戦略に作用する 人事改革のインパクト

～企業人事の地殻変動は地方に何をもたらすのか～

## 第3回

### 婚活で分かった地方と企業組織の共通課題

(有志縁塾 代表取締役 大谷由里子)

#### 富山の婚活「AIP48」はなぜ大成功したのか？

「大谷さん、婚活を手伝って」  
富山県南砺市の工務店を夫婦で経営する女性、山田由理枝さんから一本の電話があった。

「地域活性には、婚活しかないわ。どこに行っても『息子の嫁を探して』と言われるの」

最初は、「面白そう」という理由で始めた婚活支援。彼女の仲間たちも加わり今は、「なんとおせっかい」というチームもできた。「赤い糸プロジェクト」を略して「AIP48」と名前をつけ、「48組、カップルをつくる！」を目標にしたのは5年以上も前になる。今では、98組成婚しただけでなく、「婚活に成功した地方」と有名になり、彼女だけでなく市長も講演に呼ばれたり、マスコミに取材されたりするようになった。今は、すっかり私の手も離れて、市民メンバーで楽しく活動して、結果を出している。

そして、分かった。婚活も含めて、地方創生に大切なのは、“男性のコミュニケーション力だ”ということ。そして、私は、とこと

ん男性のコミュニケーション力アップにこだわっている。

まず、婚活に参加する女性は、何だかんだ言っても、男性に口説いてほしいと思っている。もし自分からガンガン男性にアプローチできる女性なら、とくに彼氏を周囲で見つけている。それなのに、男性もなかなか自分から口説けないとなると婚活はうまくいくはずもなく、私たちはコミュニケーション力アップの研修から始めた。そして、何組かが成立したのをきっかけに、市も協力してくれることになった。

このとき、関係者一同は「婚活にはおせっかいが必要だ」という確信を得て、「なんとおせっかい」というチームが作られた。ただ、このときは、まだ数人の女性たちのチームだった。そこに、「ぜったい、婚活は地域をよくするに違いない」と信じた市役所の男性や、「僕も手伝う」と地元のおせっかいな男性たちが加わってきた。

何事も男性が否定したりせず、女性が楽しくやっていることを応援するとうまくいくケースは多い。

ところが、婚活支援というのは

男と女の問題でもあり、何もかもうまくいくわけではない。

「付き合っていて結婚するつもりだったのにこじれた」

「相手が遊びだった」

「物を売りつけられそうになった」

いろんな事件が起きてきた。そのたびにおせっかいチームは「だから、言わんこっちゃない」と否定するのではなく、「では、どうすればうまくいくか」をみんなで話し合った。

否定からは何も生まれない。みんなで建設的に話し合うことが大切、感情ではなくロジックに考えることも大切、そして、「私たちは、恋人紹介をしているんじゃない。婚活をして、市民が幸せになって、町が元気になることを目標にしているんだ」と認識を深めた彼女たちは、次のようなルールを作り、カップルが成立したときに約束させるようにした。

☑ルール1：週に3回以上、メールか電話をすること

☑ルール2：月に3回以上、デートをすること

☑ルール3：3ヵ月がすぎたら、結婚するかしないか決めること。決めたら、ちゃんと両親に報告して、結婚式の日取りを決めること

男と女の問題に対して、まさしく“おせっかい”な決めごとであ



■大谷由里子：京都ノートルダム女子大学を卒業後、吉本興業に入社。故・横山やすし氏のマネージャーを務め、宮川大助・花子、若井こずえ・みどりなどを売りだし注目を集める。2003年、研修会社の志縁塾を設立。「笑い」を取り入れた「人材育成研修」は、NHKスペシャルなど多くのメディアで話題となっている。現在は、年間300を超える講演・研修をプロデュース中。

●URL <http://www.shienjuku.com/>

ったが、期日が決まることで人は真剣になる。こうやって、98組が成婚した。

この裏には、おせっかいな女性だけでなく、おせっかいな男性たちも力を貸した。婚活イベントでも、「今どきの若い男は情けないなあ……」ではなく、とことん親身になって、参加男性たちの話を聴く。女性スタッフには話しくくても、相手が男性なら気軽に話ができる場面はよくある。

「あの女の子がいいんですが、僕なんてダメですよ」と、弱気になる男性も多い。

「そうか、そうか」と、聴いておいて、女性のおせっかいさんに伝える。それを聴いた女性のおせっかいさんは、その女性参加者に、「彼があなたのことをすごく気に入っているみたい」とささやく。初めは興味がなかった対象者でも、そう言われてみると、だんだん彼のことが気になってくる。

また、女性の参加者が気になる男性対象者を女性のおせっかいさんが聴きだすと、それを男性のおせっかいさんに伝える。そして、彼にささやくのだ。

「あの女性は君に興味があるみたいだぞ」

自信を持てなかった男性参加者も、そう言われてみると、がぜん希望が見えてきたような気分になる。この際、勇気を出して声を掛けてみようかと思うのだ。

## 質問力と傾聴力で コミュニケーションを図る

婚活に限らず企業社会でも求められる「コミュニケーション力」というのは、ベラベラ話をする厚かましさではなく、相手や周囲に対する質問力と傾聴力である。気の利いた質問、例えば、「最近、はまっているものなんかある？」と、相手が答えやすい質問をして、どんな答えでも「そうなんだ」と、笑顔で聴いてあげることが第一になる。

地域活動でもそれは同じである。参加態度や道徳観、倫理観などを押し付けるから、若い子たちは「何だよ説教かよ、どうせ僕らの話なんて聴く気もないんだろう」と、離反していく。一方、健全で元気な地域では、聴き上手、認め上手な年配男性がリーダーを担当していたりする。

一例だが、若者らが「あのさ、ポケモンGOがさあ……」と話していたら、「若い者はスマホばかりいじって……」ではなく、「それ、面白いのか、どうやるのか教えてくれないか」という態度で接してみるのだ。面白いかどうか、使えるか使えないか、意味があるかないかは、自分でやってみて判断すればいい。まずは食わず嫌いをせずに、コミュニケーションのきっかけを作っていくことが大切だろう。

ここまで紹介してきた話は、企業組織でも全く同じである。話を聴こうとするから、その人の価値観や考え方が分かる。考え方や価値観が分かるからコミュニケーションがとれる。コミュニケーションがとれるからこそ、建設的な話ができる。

## 職場の空気を変える 聴き上手はいるか？

なぜ、私たちのコミュニケーション研修にこんなに依頼があるのか？ とよく考える。確かに、グローバル化もダイバーシティもコミュニケーションが鍵になる。また、職場のメンタルヘルスも深刻な課題になっている。ただ、私たちに依頼してくる会社の方はこう思っている。

「ストレスチェックも大切だけれど、職場が楽しいって、もっと大切なことでしょう」

私は、その思いに応えるためのお手伝いをさせてもらっているだけだ。そのなかで、気づいたことがある。上に立つ者(特に男性)が、少しだけ柔らかい頭になって、若手や女性社員の話を聴いてあげるだけで、組織の空気は変わるという事実である。話しやすい空気からは提案が生まれる。提案が生まれると、活気が出る。

婚活も地方創生も組織の元気も同じところに解がある。