

地域で活躍するNPO関係者等との意見交換会

2009年9月28日

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

それでは、定刻になりましたので、只今から地域で活躍するNPO関係者等との意見交換会を開催させていただきます。私は、国土計画局広域地方整備政策課課長補佐の江原でございます。本日はお忙しい中をご出席頂きまして誠にありがとうございます。NPO関係者等の方々からのお話しが始まりますまで、暫時私が司会を務めさせていただきますのでよろしくをお願いいたします。

まず、お手元の資料の確認をさせていただきます。始めに、議事次第がございまして、座席表として資料1、井上英之様の資料として資料2、富永一夫様の資料として資料3、藤村望洋様の資料として資料4をご用意しております。

以上の資料に、もし、不備がございましたら、事務局までお知らせいただければ、交換の方をさせていただきますと思います。

なお、本日の意見交換会につきましては、一般の方々にも傍聴いただいております。

この点につきましては、あらかじめご了承くださいませよう、お願いいたします。

それじゃ、早速、本題の方に入らせていただきますが、まず、始めに、国土計画局長の中島より、ごあいさつ申し上げます。

【中島国土計画局長】

国土計画局長を務める中島と申します。

狭い部屋で、ちょっと後ろ、圧迫感があるかもしれないけど、また、ちょっとともとエアコンの効きも悪いんですけど、たくさん人が入られたんで、暑くて申し訳ありません。

わたし自身も、この7月20日か忘れてましたけど、24日か何かに、国土計画局長を拝命いたしました。その前は、内閣官房の地域活性化統合事務局の局長をしてましたし、都市地域整備局長なんかもやっております。

いろんな役所で皆さんのような取り組み、国土計画の方を作りましたときに、新たな公、新たな公という言葉で、5大方針かな、何かの1つのあれに書きまして、人は本来、そういう社会性のある活動をする生き物であろうと、今は何らかの理由で弱くなってんだけど、そんな、バリアフリーのために、バリアフリーの構築でも同じだけど、後ろにいたら、誰か手伝うということもまた大事だとか、そういうことなんだと思います。

それを、今の世の中では、何らかの意味で社会的な作業として、その知恵と、できれば現実化していくような知恵と、それがなくなるとうまく図られないということで、いろんな努力を各省でしています。

ただ、全省庁、お声を掛けて、全部招集するのは大変なんですけど、きょうは、特

に横断的な立場で仕事をしている総務省の椎川審議官のところと、内閣官房の方に来て頂いて、いろんな意見が出ることを期待しています。

どうぞよろしく申し上げます。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

また、国土計画局広域地方整備政策課課長の渋谷より、今回の意見交換会を開催させていただき趣旨をご説明申し上げたいと思います。

【渋谷広域地方整備政策課課長】

はい。担当課長の渋谷でございます。

わたしども、今、局長がごあいさつ申し上げましたが、国土形成計画というものの推進を担当しているということに加えて、地域の経営の在り方について、各省横断的にいろんな勉強をしております。特に、この人材という問題について、先月ですけれども、各省庁、きょう、総務省さん、内閣官房以外にも、各省、おみえいただいておりますけれども、地域経営の人材について、いろんな形で、各省どういう応援ができるか勉強してみようという、内部の勉強会のようなものを立ち上げております。きょうは、その会合の一環ということもありまして、ぜひ第一線でご活躍いただいている方々の話をお聞かせいただきたいというでございます。

いろんな人と議論していくと、何か、地域に人材はいないんだとかという話をよく聞くんですよ。だから、国が人材育成をいろいろ支援しなきゃいけないって話をよく聞くんですけど、そんなことはないだろうというのが、きょうの会の発端といたしますか、なるべく大勢の各省の方々にも、地域に実は人材はいるんだと。ただ、いるんだけど、あまりお役所言葉でお話しにならなかつたりするものですから、お役所とのお付き合いの仕方があまりうまくいわずに、そういう意味で、要は、僕たちが霞ヶ関にいては分からない人たちって、実はたくさんいるんだと、それも、別にまちづくりとか地域づくりということだけじゃなくて、いろんな社会活動の面で、たくさん人材はいるんだけど、その人たちをどうやって育てるかということより、むしろ、そう人たちを応援するような、街場の人の、昔でいうと、何かだんな衆みたいな人を応援するのが僕たちの、役所の支援じゃないかと。

そんな、人材を直接何か育てるとかっていうことよりも、むしろ、そういうことに僕たちは気を使うべきじゃないかなという話を、今、各省の人たちは話をしてまして、ただ、霞ヶ関の人間だけで話をしてあまり現場実態が分からないということがありまして、きょうは、そういう意味で、第一線でご活躍の方々に来ていただき、きょうは第1弾ということですので、また、皆さん方をきっかけに、さらにまたいろんなネットワークを僕たちが広げさせていただければと思います。

きょうは、そういう意味で、どこの省がどうだということじゃなくて、皆さん方の目線で忌憚（きたん）のないご意見を言っていただければと思います。

どうぞよろしく願いいたします。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

続きまして、本日、ご出席いただきました4名のNPO関係者の方々より、お話を順に伺ってまいりたいと存じます。

まず初めに、ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京の代表であり、また、慶応義塾大学総合政策学部において、専任講師を務めておられます、井上英之さまでございます。

井上さまは、社会にイノベーションを巻き起こし、まさに世の中を変える上では、若い世代の自由な発想をコミュニティとして育てることが不可欠であるとの信条の下に、起業家精神に富んだ若いリーダーの育成に自ら陣頭指揮を執られるとともに、革新的な事業型NPOやソーシャルベンチャーに対して積極的に投資を行うことで、新たな社会の課題をビジネスの視点から解決しようとする仕組み作りを先導されておられます。

それでは、井上さま、よろしく願いいたします。

【井上英之氏】

はい。何かすごい自己紹介だったんですけども、井上です。皆さん、どうも、きょうはよろしく願いいたします。

15分ということなので、かなりかいつまんでなんですけれども、まず、私のしていることをご紹介させていただきます。また、次の方に引き継いで、また、お話し切れないものは、後ほどディスカッションなどでカバーさせていただければなと思っております。

わたし、たぶんこの中で何となく一番若い感じがするんですが、大学の教員もしつつ、よく大学に行くタクシーの中で、「そろそろ試験？」とかっていう間違えた質問をよくされることもしばしばありますが、試験をむしろする方なんです。一応、誤解のないために言っておきますと、そろそろ38歳になるという感じです。何歳に見えたか分かりませんが、ちょっと笑うところです。はい。

はい。そういうわけで、今、実は、中島さんからお話にありました、人は本来、社会性のあることをする生き物であると。何か社会のためにしたいとひそかに感じている人はたくさんいるんじゃないかと、私自身、すごく感じております。

同時に、その後、渋谷さんから、地域に人材はいないという話を聞いて、ちょっとびっくりしたんですが、わたし自身が非常に感じてきたこととして、かつて、ワシントンD.C.の市の政府で勤めたことがあります。パブリックマネジメントという分野を専攻してました。その後、思うところがあって、民間のコンサルティング会社、外資系のコンサルティング会社、アンダーセンなんですけれども、で一時期働いてまして、その両方の経験から、わたしが当時、20代、30代、身の回りの人間を見ますと、実は、成仏し切れない若者と勝手に言ってるんですけども、非常に、一見キャリアが良くても、実はもっと秘めた思いがあって、何かダイレクトに社会にかか

わりたいと、そして、その働く姿を自分の子どもだったりとか、次の世代に見せたいという思いを持っている人は随分いるんだなということを感じておりました。

そういう思いの中から、実際に幾つかのことはしてきております。1つが社会起業のプランコンテスト、「STYLE」というものを開催、2002年からNPO法人ETICと一緒に、実は、コンサルティング会社から転職して、一時期は収入が随分3分の1ぐらいに減ったんですけども、そんなことをしてます。

きょうはそちらではなくて、皆さんのお手元にあるソーシャルベンチャー・パートナーズ、このカラーコピーしていただいてあるこのパンフレット、この団体の説明を簡単にさせていただきまして、その後、できる限り、じゃあ、国やその行政などにどんなことをしていただいたらいいのかという話を、簡単にしたいと思っています。

ソーシャルベンチャー・パートナーズ、話すと長いんですけども、非常に簡単に言いますと、例えば、この部屋にいる方、公共セクター、行政の方、どのぐらいいらっしゃる？手を挙げていただいていいですか。半分ぐらい。じゃあ、あと、ビジネスですか、ビジネスセクターの方。なるほど、4割ぐらい。3、4割。NPO。ありがとうございます。政治家ですがっていう方、さすがにいない。はい。ありがとうございます。

私たちが何をやっているかということを経験的に申しますと、パートナーと呼ばれる会員から10万円ずつを集めまして、ファンドを作っております。そして、自分たちが共感するNPOや、社会を変えていく、地域を変えていく可能性のあるソーシャルベンチャーという言い方をしています、もしくはソーシャルビジネス、そういう団体に対してお金を出していく。と同時に、それぞれの持っている方のスキル、専門性を持った時間を提供してもらおうという組み合わせで、投資と呼んでいますけれども、そういう形で投資を行っています。

その中で2つミッションがありまして、1つが、その投資をした、ここの中で、どんな団体に投資をしているかといいますと、ページ数が書いてないんですが、この紙の束の後半にあります団体、いろいろあります。マドレボニータという団体は、産後のお母さんの体のケアをしている。実は、行政サービスが今、ほとんどないと聞いております。赤ちゃんへのケアはあるんだけど、産後のお母さんの体のケアは非常に薄い。いったん体がぼろぼろの状態になって、それをひとりで抱えることになり、家庭の夫婦間の関係にもよくない等、さまざまな状況がある中で、そこでボールエクササイズをしています。同時に、お母さんたちのコミュニティーをつくることでメンタルケアと自分で考える力をトレーニングしています。もしくは、それと、ほかにもみやじ豚は、農業、他にも国際交流を行っているワールドキャンパス、よく知られている団体としては、NPO法人フローレンス、ここは事業型のNPOとしてよく知られている所ですが、そういった所に出資をしてきております。

また時間があつたときにお話をさせていただきたいと思うんですが、その中で2つの使命があります。1つが、この投資してきた団体が、2年間のお約束で投資をするんですが、投資先が自立をし、なおかつ、より高いパフォーマンスを出していくということが1つ目。

それから、もう1つが、SVP にかかわるパートナーたちの変化。ここにはビジネスパーソンなり、さまざまな、行政の方も少しいます。それから、JICA などの開発援助団体、名前言っちゃった。それから、あと、ビジネスセクターでいうと、どちらかという、最近、金融系の方が、自分の仕事をする中から、やはり、もっと自分の力が誰かの役に立つんじゃないかということを考えられる方が多いようで、随分ふえています。そういう方々が80名ほど集まって、さまざまなサービス、経営支援をします。これを、キャパシティー・ビルディングという言い方をします。

つまり、お金をただ渡すだけではなく、それを使う団体そのものが成長するところ、非常に重要で、そのお渡ししたお金を、例えば、会計が強い方は会計、ITができる方はIT、戦略コンサルタントの方は戦略などなど、さまざまな形で一緒にそのお金と時間を両方を投資して、成長をめざすということをしております。

この結果、簡単に説明するのは大変なんですけども、さまざまな変化が出ております。全てがSVPの投資の結果というわけではないのですが、例えば、フローレンスという団体などは、随分とメディアでも出るようになりましたが、初めは江東区1区から始まったものが、この3年間で、約23区、東京23区全体にサービスを提供するようになります。NPO法人バイリンガル・バイカルチュラルろう教育センター、この団体は、日本では非常に珍しいバイリンガルろう教育ということをやっております。ちょっとそれが何かというのは、いったんははしよりますけれども、その特別な教育法で、ろうの方の自立を支援しているんですが、品川区で初めて特区申請をして、このバイリンガルろう教育の小学校を設立しています。その資金調達を、昨年、3、4カ月で約7,000万集められたんですけども、その資金調達のお手伝いなどもさせていただいております。

そういう形で、新しく立ち上がっていくソーシャルベンチャーなり社会起業で、素晴らしい問題解決の手法を持っているものに対して、いわゆる金融というレバレッジを掛けていく。てこを掛けていくということ、一緒に学びながらやっております。

同時に、かかわっているパートナーたちの中にも変化があります。例えば、それこそ大きな会社の1%のリソースでも、社会に何か使えば変化が起きていきます。中には、例えば、紀伊國屋書店のメンバーと一緒に、先日、新宿南口店で、その後大手町店でも、社会起業ブックフェアを私のいます慶応大学と一緒に開催したり、GEに勤められていた方がNPOに転職されたりとか、新しい人の流れも起き始めています。

その中で、今後、非常にわたしたちが大事だと思っていることがあります。「ソーシャルベンチャー」、「ソーシャルアントレプレナー」というと、実は、大きく2つの意味がありまして、これは慶応大学でも教えているんですけども、1つめが、とにかく「ビジネスの力を使って社会の問題を解決できないか」ということですね。ただ、もうひとつ、「ビジネス」という形に留まらない、意味があります。それが先ほどのお話にありました、渋谷さんがおっしゃっていたのかな、「地域に人材がいらない」という思い込みであったりとか、「障害を持った方は変わらない」という思い込み、もしくは、たとえば「ホームレスは怠けているんじゃないか」という思い込み、いろいろな思い込みが世の中にはあると思うんですね。この思い込み、社会や地域を覆う先入観をかえていく。

例えば、ビッグイシューという団体、わたしは理事をさせていただいているんですけども・・・ビッグイシューってご存じの方、どのくらいいらっしゃいますかね。結構ご存じですね。ありがとうございます。彼らは、ビジネスを使って問題解決を目指していますが、実は、非常に重要なのは、変化を起こすための方法論は何か、ということです。これを「セオリー・オブ・チェンジ」という言い方をします。「変化の法則」ですね。

アメリカをはじめ、海外の多くのNPO等では、「Our theory of change is...」何とかと書いてある団体がけっこうあります。これは、ただひたすら頑張るのではなくて、どういう方法論で問題を解決しようとしているかというアプローチなり方法論を明示しています。具体的な手法を持っていて、それを団体の最大の特徴としているんです。これからお話しされる方々もそういうものを必ず持っていると思うんですけども、ビッグイシューの場合は、「If」と「Then」で大体、「セオリー・オブ・チェンジ」は表せるんですけども、「もし、駅前でホームレスの方たちが雑誌を売ることができたなら、Then、それによって彼らは経済的な収入と、それから、世の中に居場所がないと、つながりを失っていたと思っていた人たちが、自分たちに居場所ができて、それによって自尊心を回復していく」。つまり、自分自身への物の見方が変わっていった、そこから何かができる気づき、自ら動き出していき、自立していく。これが彼らのセオリー・オブ・チェンジなんですね。横文字が多くてすみませんが。

わたしたちが、その投資というか、上から見ると嫌なんですけども、どういう団体と協働させていただくかということを見るときに、この「セオリー・オブ・チェンジ」、どんな問題解決への方法論を持っているかということが1点、それから、第2点目として、それがどれだけモデルとなって広がる可能性があるのか、を見ています。先ほど申しましたフローレンスという団体は、やはり、非常に問題解決への明確なアプローチを持っています。しかも、それがやはり、現場で動きながらどんどん変化、進化していくと同時に、それがどれだけモデルとなって広がったり、

ほかの人の参考になったりするの。これが社会のイノベーションにつながると考えています。

以上、すごく早口でバババツと説明したんですが、そんなことをしているのがソーシャルベンチャー・パートナーズです。国への要望、もしくは今後、必要なことということなんですけれども、幾つかあります。私たちのような中間支援組織にむけての要望もあるのですが、まずは、投資先である社会起業の成長ということに関しては2つありまして、1つが、リサーチが必要ということです。例えば、わたしたちの投資先である、先ほど申しました、マドレボニータという団体でいうと、やはり、「産後」という分野に関しての必要なリサーチが、世の中にほとんどないんですね。

そうすると、自分たちのしていることの意義というものを、自分たちでリサーチして示さないと、なかなか政策にも取り上げていただけない。それから、広い層の支援者にも訴えることができない。結果、SVPでも支援させて頂いたのですが、最近、「産後白書」というものを、彼らが自分たちで作っています。自費出版ですが、非常に評判がよいようです。

同時に、ビッグイシューという団体でいえば、最近、若手のホームレスが非常に増えているんですが、確かな数字やリサーチがないんですね。普通に調べてもなかなか出てこない潜在的な需要がある。それを彼らは今、随分時間をかけて、若手ホームレスの調査をしています。

実際のところ、なかなかまだ見え切っていない新しい課題に挑戦しているような団体にとって、リサーチは非常に重要だが、なかなか手が回らない。自分たちでやっていくだけの、ビジネスモデルづくりだって難しいのに、人件費がまかなえない。リサーチの専門性だって足りないということが1つ。ここをなんとかしたい。

それから、もう1つが、やはり、わたしたちが、ビジネスセクター出身の人たちが、こういう社会起業やNPO等に接している中で非常に感じているのは、お金も必要なんですが、もう一つ、人の支援というのも非常に重要です。どうやって、ビジネスセクターからNPOへ、行ったきりだけではなく、NPOからビジネスへという人の流れをつくれるのかというのが、非常に重要でないかと思っております。

実際に、今、始めているのが、SVPとして、UBSさんとの協働が始まっています、UBSの社員さんにSVPの投資先に来ていただいて、社会起業の現場で何らかの力になっていただくというプログラムを作り始めています。

その中から、志のある現場の社会起業家にダイレクトに接して、自分自身のキャリアを考え直したり、自分のもつ会計だったり、ファイナンス等の知見が誰かのために役に立つということを理解していただいて、自分のキャリアや仕事の意義を新たに見出していただく。そういうプログラムを始めているんですが、例えば、そういうときに、彼らが、まずは、スポット的にかかわるのでいいと思いますが、例えば、

半年とか1年間、2年間といった、ある程度の一定の期間を、仕事として来ていただく。その間にリーダーシップもつくし、市場に対して違う見方も身に付く。その間の人件費の部分を提供していただくなど、幾つかアイデアはあるのですが、また後で時間があったらお話をさせていただきたいと思います。

少々長くなったのですが、大きくいえば、こういうビジネスセクターやさまざまなプロフェッショナル、現場にいる人たちそれぞれの専門性が、実は、社会で役に立つんだという実感をもつ。新たな出会いの場をつくって、これからの生き方や働き方、もしくはビジネスや行政等のあらたな在り方をつくるということを目指しております。

また、後ほどお話しできればと思います。どうもありがとうございました。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、NPO フュージョン長池の理事長を務めておられます、富永一夫さまでございます。

富永さまは、地域の底力は、自由に自立する人々の楽しい活動なしには生まれないというのをモットーに、住民、企業、自然、そして、行政との間に緩やかなネットワークを築くことで、地域がどうなれば誰もが楽しく生活できる場となるかを、地域を支える人が全員で考えるための懸け橋として、全国的に活躍されております。

また、その傍ら、多摩ニュータウンの南西部に位置する長池公園を、八王子市から指定されました指定管理者さんとして管理されてもおられます。

それでは、富永さま、よろしく願いいたします。

【富永一夫氏】

はい。多摩ニュータウンでNPO活動をやっております、富永と申します。よろしく願いいたします。

15分以内で自己紹介的に何か語るようにということなんですが、3分割してお話をしたいと思います。

まず最初に、4、5分の中で、今まで自分が何をやってきたのか。それから、どういうふうにしてそういうふうなことをやってきたのか。今現在、長池公園という公園の指定管理者として、どういうふうなことが見えてるのか。そこから、この見えてきたことを次の世代に引き継ぐために、人材育成みたいなことが果たして自分たちにできるであろうかというような3点だというふうに思って、話をさせていただきたいと思います。

1994年ですから、僕がまだ42歳のときに、多摩ニュータウンの今の団地に参りました。110所帯の団地の居住者に、ある日突然、分譲マンション、今のUR都市再生機構さんが、分譲と、こう言われると、はいつて手を挙げて、くじ引いたら当たったもんですから、住んじゃったわけですけど、110所帯、全員誰も知らない中に、た

ったわが家の家族も入るし、みんな同じ思いだと。ですから、これって結構おっかないことだなと。前後、左右に誰が住んで、どういう人間として生きてきたのかが、全く分からない人たちが、ある日突然、山を削ってニュータウンを造られた所へ持って行って、入居するわけですね。

学者の先生方や高級なコンサルタントの方々は、多摩ニュータウンこそがコミュニティは必要だけど、絶対できんよねっていう感じの雰囲気です。全部、よそ者が無責任なことだけ言うていくので、腹が立ってきました、「みんな、何が課題だと思う？」って言って、「みんなどうしたい？」いうことを聞いてたと思うんですね。

そしたら、まず、子育て世代がいっぱい引っ越してきたわけですから、夏祭りぐらい子どもたちのためにあったらいいよなというのが、わたしの地域活動の原点になった。それで、お手元に、「ぼんぼこ祭り開催します」というのが、年に4回出す「ぼんぼこかわら版」のもので、ちょうどまだ夏号が残ってて、皆さんのお手元にあるんですが、きのう、おとつ、実は、直近の秋号が出てきて、後で若干持ってきましたので、欲しい方にはお分けできるようにしてまいりました。ですから、お祭りの呼び掛けっていうのが、開催しますっていうのが今、お手元にあるんですが、これを96年から始めて、何と、14回連続開催をしてきました。

最初は100人ぐらいのしょうもないお祭りから、ことしなんかはもう四、五千人集まってきたと思われるものが、毎年増殖して、今の時代に、「お祭りって楽しいよね。来年はもっとやりたいな」という気分で終わるといふ。だから、来年、もうちょっと盛り上がるという形で、増幅をしていくようなことができるようになった。

そしたら、いろんな人たちが集まってくる。そうすると、多摩ニュータウンという所は、まさに人材の宝庫でありまして、いっぱい人材を発見することができるんですね。石投げると大学教授に当たるぐらい、大学の先生方も住んでると。それで、高級官僚の方々も住んでると。一流企業の部課長さんというのは、まさに高級官僚みたいな人たちだということもよく分かります。まあ、みんな言うばっかしで、ちっともやろうとしないということなんですけども、こうだったらいい、ああだったらいいというふうに言うので、あんまり難しい話をしだすと、リスクヘッジをし始めるんですね。どうしてそれは、目的は何かね、予算は何かね、誰がやるのかね、安全管理は、もうやめた方がいいという感じの話になるわけで、それなら、じゃあ誰かがやればいいんだと。だから、小さく生んで大きく育てられればいいという思いで、みんな一番何が悩んでるといったら、僕、分譲マンションに住んでるもんですから、マンション管理って大変だよなと。この小遣いも減り、給料も減る時代に、管理会社をもうけさせてる暇があったら、自分らでやるべえかという話になったのが、マンション管理事業に踏み出すということ。

それを個人でやって、一団地でやってるわけなんですけど、そのノウハウがたまってく

ると、一級建築士みたいな人も来る、都市計画プランナーみたいな人もやってくる、はたまた東京都の職員もやってくる、何をかくそう、ワタナベシゲルさんという名前がその辺にあるんですが、わが町の住人でありまして、その時代に知り合ったんですね。その人とまたこういう場で再会するというのが、まさに多摩ニュータウンの人脈を、人間界の豊かさを示してるわけですね。

彼は、東京都の都市計画や何かをやってきた人として、町の住民として、ニュートラルに無料でボランティアでアドバイスをして、マンション管理っていうのは、こういうことがあったらいいんじゃないかというふうなことを提案して、いろいろと協力をしてくださった。あ、結構これってできるんだなと。なら、NPO をつくってもっと頑張ろうかという話になって、1999 年の 12 月 7 日に、ですから、ちょうどもう 10 年がやってこようとしてる、NPO をつくって。

NPO という旗を立てて、もっと課題が何かいろいろあるよねといったら、次に出てきたのが、いつもいつも既製服買うわけじゃあるまいし、出来上がったマンションを買ったり、出来上がったおうちを造ってるというのは合わないなと。自分の家はもう終わっちゃったからしょうがないけれども、誰かのために自由設計のコーポラティブ住宅みたいなのをやってみようかといって、UR さんを口説き倒したら、一緒にやってもいいという話になって、おうちを造るはめになっちゃったと。

ところが、専門家という人たちは、ある部分ではものすごい役に立つんですが、専門性を外れた途端に無能と化すということが分かりまして、「それは僕の専門分野じゃないから、分からないのは当然だ」ということを平然と言うんですね。そうすると、僕は営業マンですから、売ってなんぼの営業マンですから、それこそラーメンから月口ケツでも売っておみせしましょうかというタイプですから、何でもいいんですね、売るものは。喜ばれることだったら何でも売れるんだと。買い手がいるんだったらという、要は、地域において、買い手とは何かって、喜ぶ人たちがいて、やりたくなる人たちがいれば、何でもできるという気分になるんですね。

だから、家建てようといったら、家建てたいというような人が集まってきたし、それだと、売れ残ってる土地が、そういうこと言っちゃいけないんですけど、UR さんも土地が売れるという話になったので、なら、みんなの利害は一致しとると。安く自由設計のうち、造ってみたい人って言ったら、これがまた、一級建築士だ何だかんだ、物好きな連中が集まってきて、成功報酬ですから、実現するまではただなんですけど、一生懸命よう働くんですね、自分の分野だけ。それで、それを全部オシメ係でつなぎ合わせてパッチワークすることになると、家が建っちゃったと。そういうことをやってると、何か国交省さん辺りで目立っちゃったり、それで、もっと何か支援してあげましょうかとかって、いろんなことを言っていただけになったと。

そんな時代に、今度は、総務省さんの管轄になるらしいんですけど、通信の問題が

出てきて、広報活動がなかなかお金がないのでできないので、結局インターネットを使う羽目になっちゃったんですね。電子メールが一番安いと。それで、ホームページが結構広報活動に有効利用できて安いと。だから、安いから使い始めた。それで、そこに高速インターネットの方がというので、ADSL が普及できればいいなというので、じゃあ、高度情報化支援事業とかっていうのをつくって、ADSL 普及事業をやって、当時、有名になった、売り出していた、東京めたりっく通信という会社と契約をして、じゃあ、高速インターネットをわが町に普及するぞというふうに、民間企業と連携してやると。

その当時、行政と連携してそういうことをやるなんていう感性は僕の中になかったので、高速インターネットが欲しい人がいれば、ベンチャー企業がやってくれる、それだけの、お客さんがいるのに、事業者がやらないわけないという単純発想の下にやっちゃったら、またこれで有名になっちゃったと。びっくりするようなことが起きて、NPO という旗の下にやると、何かいいことができる。だけど、ちっとももうからないと。それを称して、ノン・ペイメント・オーガニゼーションだと。

それで、ノンプロフィットどころの騒ぎじゃないんですね。そのときだけしか稼ぎにならないので、わたし、食っていけないというふうに悩んでたら、だんだん世間で有名になったら、八王子市からちょっと来いと、こうやって言われると。あんたが活動してる拠点って、八王子市の公園の上で頑張ってる、お祭りなんかもそこでやってるんだから、1つ、公園の管理やってみないかと、こうやって言われて、それを業務委託で受けてたり、今どきですから、指定管理者になっちゃったと。

そうすると、何と20ヘクタールの立派な公園を、契約期間が5年というふうに決まれば5年間限定なんですけど、社会資源を手にすることができるんですね。それで、1,300平米の、ウッディな素晴らしい建物が、体験学習施設があって、その行政の財産であるものを、社会資源として利用できる。そしたら、周りがやってきて、「これってとってもNPOだ」と言う。それで、新たな公とかって言って、それを訳してみると、ニュー・パブリック・オーガニゼーション、新しい公的団体とかっていうふうに訳せるのかななんて、勝手なことを言っていると、世の中も新しい公なんていうことを言っていただけようになってくると。不思議なことが起きるなというふうに、こう思ってるわけです。

このところ、じゃあ、次に何をしたいかという、僕も57になりまして、だんだん10年後、20年後、生きるかもしれませんが、元気なもんですから、そんなに簡単に死なななというふうに思ってるんですけど、どっちみち寿命は尽きると。1人の人生なんて終わり。今の自分にとって、一番ばかきさい言葉は、「あんたにしかできん」ということを言われるのはばかばかしいと。じゃあ、おれ1代で、僕というのは絶滅危惧(きぐ)種かと、こう思うと。じゃあ、僕のやってきたことは、絶滅願望種かと。同じような連中ばかきやってたんでは、それで終わるじゃないかと。次の

時代につながらないと。

なら、井上さんみたいな方が出てこられる時代に NPO もだんだん増えてきたのであれば、わたしより若い世代に、この人材育成なんていうことは、自分には到底言えないので、今までは、人材を発見しさえすれば、そして、モチベーションさえ上がれば、有能な人材は出てきて、勝手に頑張るんだとかって言ってたんですけども、そうも言っておられんなと。このノウハウと馬力が残ってる間に、今、NPO 第 1 世代が 10 年頑張ってきて疲弊してきてるわけですけど、その人たちのためにも、次の世代のためにも、教育、人材育成みたいなものに打って出るラストチャンスではないかというふうに思って、いろんなことを整理整頓して、今、人材育成センターを造ろうとしてやっていると。

そうすると、八王子市とも契約して、そうやって頑張っていて、ここまで 10 年、しゃにむに頑張ってきた NPO が協力するって言うんだったらというので、民間企業が、金持ち民間企業がわが町に出てきて、なら、100 坪のフロアを 3 つ空けてあげるっていうし、設備投資をしたるから、人材育成センターと一緒に造ろうというふうに、だんなをしてくれる人が出てくる。そうすると、また八王子市が喜んで、「まあ、じゃあ、とにかく僕らも一緒に支援するから」というふうに言ってくれる。それが今回の、何か 6 省庁連携の方から見ても、いや、まれに見る話で、こういうのが生まれてくれると、行政も金がなくても何かできそうというふうに思われるらしくて、また集まってくると。

でも、僕はやりたくてやってるわけだし、受益者は誰かっていえば、地域が受益するわけですから、地域住民こそが主体性を持ってしっかり頑張ることであって、周りが、国から金が出てくるからやるということではなくて、自分らがやってるところにお金を出したいという人が来ると、まあ、出させてあげましょうかというふうに言えるぐらいの馬力でやりたいと。生意気ですけど、そういうふうに思っていると。そういう自立型、自分の地域をよくしたいというふうに思う人がいるようなことを、水平展開で全国に燎原（りょうげん）の火のように広げれば、これが何かいいことできるんだったら、自分の人生の最後の馬力を掛けて、自分が元気で活動できる間に、今後、その人材育成センターを民間企業と行政とも一緒になって、大学にも協力を頂いて、何せ、多摩は大学のメッカみたいな所で、八王子市だけで何と 21 大学あって、周辺の取り方によっては、50 大学ぐらいあるもんですから、広域多摩ぐらいで広げると 50 大学ぐらいあるわけですから、その資源を全部衛星のようにぶら下げていくことに成功すれば、その企業の人材育成センターを中心に、人材育成の太陽系宇宙がつくれるのではないかというような気がする。

だから、そういうものを自立型で、それぞれのお星さまが自立型でぶつかり合うことなく、求心力と遠心力のバランスの下に、その人材をはぐくんで、次の世代につなげていけることができたらいいなと、今、具体的に動きながら、きょう、やって

まいりましたので、また後から補足説明をさせていただきたいと思います。
ありがとうございます。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

どうもありがとうございました。

続きまして、早稲田エコステーション研究所の理事長を務めておられます、藤村望洋さままでございます。

藤村さまは、商店街の店舗にゲーム付き空き缶回収機を設置し、空き缶回収に協力したお客さまにも利益が還元されるような形で空き缶回収を促すなど、お客さまと商店街が共に、自発的にリサイクル活動に貢献できるような仕組みをビジネスモデルとして編み出し、商店街が中心になって行う地域のリサイクル拠点づくりを全国に広めて、全国的な商店運営ネットワークを構築されました。

また、環境リサイクルをきっかけに、地域の地震対策やバリアフリー、コミュニティー再構築など、商店街のまちづくりを推進して、全国ネットワークで地域資源の商品化と流通ルート構築を行い、地域活性化を推進されてもおられます。

それでは、藤村さん、よろしく願いいたします。

【藤村望洋氏】

はい。皆さん、こんにちは。早稲田商店会の藤村でございます。

今、ご紹介いただきましたように、ちょうどお隣の富永さんの「ぼんぼこかわら版」の第14回お祭りと、同じ年から早稲田の商店街も環境リサイクルに取り組みまして、ついこの間、14回の環境リサイクルのイベントを早稲田でやってまいりました。

その中心の中身は、環境リサイクルから始まり、地震対策や福祉などのまちづくりへと広がっていったのですが、最初は環境リサイクルで、実にはいいかげんリサイクルをやったところ、これが受けました。ゲーム機のようなものがありまして、空き缶やペットボトルを放り込むと、ギュッと圧縮して小っちゃくして集めるんですけど、その圧縮してる間にゲーム機が作動して、サッカーゲームとか野球ゲームとかをやりまして、それでホームランを打ったり、サッカーでゴールとなると、各商店のチケットが当たるという仕組みを作りました。お客さんも、行政回収に出すと、あまりリサイクルして満足と、こういうことでございますけれども、商店街に空き缶を持っていくと、ひょっとしたら豚肉が当たるかもしれないし、モヤシが当たるかもしれないし、女性だとカットが半額になるかもわからないというチケットが当たるということで、皆さんが空き缶やペットボトルを見ると、商店街に行きたくなると、こういう仕組みを作って、「客が来るぞ」というふうに大声で叫んだら、全国の客の来ない商店街が、「本当か？」というので早稲田にどんどんやってきまして、「ほら、たくさん来たよ。全国からが来るんだから、地元でもどんどん客が来るぞ」というふうに申し上げたら、北海道から沖縄まで、100カ所ぐらいの商店街や地域が、「空き店舗なら幾らでもある。そこにこの空き缶回収機を置けばいいのか？」と。「そ

うや、空き店舗に置けばいいんだ。』。こうすることで、だまされて全国の商店街が空き缶回収機やペットボトル回収機のエコステーションを備えていったということで、エコステーションの全国ネットワークを組んでまいりました。

それで、その空き缶回収機やペットボトル回収期のノウハウをいろいろ教えに、全国津々浦々まで歩いて商店街を見てきました。つぶさに見てきましたら、まあ、ご案内のように、別につぶさに見なくても、疲弊、衰退、もう悲惨な、悲惨と叫ぶしかない状況でございまして、それで、ずっと見てたら、なぜ商店街はこんなに駄目なんだろうという疑問が湧いてきました。東京や一部大都会の商店街は、それでもまだお店が開いてますが、ちょっと地方へ行けば、もうガタガタというのが現状でございまして。

なぜだろうなと思って見ていて、商店街の連中に聞いてみると、駐車場がないとか、後継者がいないとか、今、いろいろ言いますが、後継者がいないのなんか当たり前ですよ。おやじや奥さんがずっとぼやいているわけでしょう。駄目だ、もうこの商売、駄目だ、この地域は駄目だと、ずっとぼやいているわけです。お経だったら100万回唱(とな)えると何かなるかもわかりませんが、駄目だ、駄目だと100万回言っても良くはならない。どうなるかという、後継者がいなくなる。客がいなくなる。ちょっと考え方を変えた方がいいのではないかと。ウソでもいいから息子や娘たちに「おまえたち、サラリーマンなんかなるんじゃない。あんな面白くないものはない。自分の決定権はこれっぽっちもないし、昔だったらそれでも終身雇用制で、一生面倒見てくれたかもわからないけど、このごろは途中で会社が無くなるかもわからんし、やっと勤め上げて、年金をもらえと思ったら、企業年金はやらんぞと、こんな話にいろいろなってきたりするから、あんなサラリーマンみたいなのは絶対なるんじゃない。おれたちのような一国一城のあるじは、確かにつらいこともある。つらいこともあるけれども、もうかったら、全部おれのものだし、いいぞ」というふうにして、「大組織サラリーマンにはなるんじゃない」と、こういうのをウソでもいいから1日中言っていると。

そうすると、娘や息子は、家からいったん離れていくけれども、必ず会社や企業や、組織の中でつらいときがある。大概、誰でも、恐らくここにおられる優秀な皆さんでも、辞表の1つや2つ、ポケットに入れられない人生というのはないと思うんですが、そのときに、フト、おやじの言葉が幻のように浮かぶわけです。「そうだ、一人で、自分で決定権があるということは、どんなに素晴らしいことか」ということが、ハッと魔が差して、おうちに帰ってくる。おうちに帰ってくるかもしれんぞというふうにしております。

しかし、今、商店街の現状は、ぼやきまくっております。なぜぼやいているのかといえますと、全国津々浦々、同じ1つの条件です。商店街で売ってるものが悪いんです。商店街ですから、商品を並べて売ってるわけですがけれども、この30年、何が変

わったかといいますと、売っている商品が変わったんです。大手スーパーで売られるような商品を、農家も漁師さんも何も、みんな作りまして、そういう流通になりました。例えば、1つだけ挙げますと、キュウリ。この30年で、キュウリはいつのまにか真っすぐで同じ長さになりました。キュウリって、大体作ったら、曲がったり、太かったり、細かったりするんですけど、今、キュウリは真っすぐです。

われわれは、真っすぐでないを買わんのかっていうと、別に曲がっててもキュウリは食べられるんですけど、スーパーが同じ寸法の、同じサイズの、同じ品質で全国どこでも同じ価格で売りたい。そうだったら大量に買うぞと言うもんですから、今までの曲がったキュウリはどこかへ行ってしましまして、真っすぐなキュウリになってしまいました。ことほどさように、あらゆるものがスーパーさんの論理で作られております。スーパーに納めているのと同じものを商店街は売ることになりました。

八百屋には曲がったキュウリがあればいいんですよ。スーパーへ行く人も、八百屋へ行く人もおるんですけど、スーパーと同じ真っすぐなキュウリがあって、こちらの方が値段が高いと。誰が好きこのんでそんな所へ行きますか。高いだけではないんですよ。ちょっと古いかもしれんのですよ。だから、絶対行かないわけです。行かないから客は減るわけです。減るから、まずは皆さんもパツと歩いてみられたら分かりますけど、商店街から生鮮産品のお店が無くなっていくということになっておるんです、現実。

そういう状況ですが、全国の地域を歩いていきますと、スーパーさんの真っすぐのキュウリしかないかっていうと、地域には曲がったキュウリがあったり、何かジャガイモでもゴロゴロ小っちゃいのやら、大きいものやら、いっぱいあったりするんですね。これが流通に乗っていないというのが現状の問題でございます。

スーパー等の大手物流は、ジャガイモは真ん中ぐらいの大きさの、それを毎日5,000個出してくれるならと買いますということで、小っちゃな農家で30個しか今日は採れない小ロットのも、大きいもの、小っちゃいものがあるというのは駄目だというのが分かってまいりました。

じゃあ、地域に特産物や商品がないかということ、実はあるんですが、小さいロットでしかないわけです。ということが現状であり、地域の問題だということが分かってきてまして、今、私のお出ししました資料4の一番最初のページに、灰干しプロジェクトというのがございますが、これは、内閣府さんの地方の元気再生事業でこれをやらせて頂いておりますが、これなんかもまさしく地域の小ロット生産の企画です。

伊豆七島の三宅島へ行ったときに、火山がドーンと噴いて、ようやく復興しつつあるところですが、魚の定置網も復活したんですけど、朝早くから定置網に行きますと、採れた魚の半分以上はその場で捨てています。網に掛かった魚を、とっと

こ、とっとこ捨ててるんです。なぜだといいますと、2つの理由があります。

1つは、港へ持って帰って氷詰めにして築地へ持っていっても、それまでに掛かる氷代や運賃や何やかんやの費用よりは安くしか買ってくれない。例えば、キロ 150 円掛かるのに、130 円にしか売れないというのと、とにかく送っても、送っても赤字になる。だから、先に捨てますよというところがございます。

2つ目は、港へ持って帰ったものでも、農協でよく選果場といって、ベルトコンベヤーでミカンやリンゴを大きさをそろえてやっていますね。磨いたりしています。あの選別は魚も今は同じことになっていまして、ベルトコンベアのような機械に魚を乗せるんです。大きさに分けてコトンと落としていくという機械が漁協にありまして、同じ大きさの魚を、トロ箱に、氷入れて、そこにアジでも同じ大きさを並べるんです。大きいのと、小っちゃいの並べて、ちょうど1箱きれいに並んだというのは駄目です。同じ大きさが並んでないと、お金にならんです。だから、大きいのは、小っちゃいのははねられるんです。

だから、皆さん、このごろスーパーへ行きましたら、アジが、同じ大きさのが並んでいるでしょう。1回見てください。同じ大きさのアジが並んでいます。このごろ、アジは太平洋を同じ大きさで泳いでるんです。というぐらい、同じものです。キュウリと同じです。捨てられるんですね。だから、そういう同じ大きさが大量に採れないと売れないというのが、各島々、地域で起こっている現状です。

そうすると、はねられた大きい魚や小さい魚はまずいのかということ、決してまずくない。じゃあ、どうしたらいいんだということで、この灰干しというのは、実は、三宅島は火山ですので、火山灰がそこらにあるということで、火山灰の間で一夜干しみたいに魚をセットするんですね。冷温で、ちょっと10度ぐらいで24時間とか40時間とかをかけて熟成しますと、何と、この魚がすごくおいしくなります。これを高級灰干しと、こういいまして、非常においしくなる。

しかも、もう一ついい点があるんです。これ、冷凍保存なんです。灰干しした後、冷凍保存です。つまり、築地へ小ロットの鮮魚で持って行くと買ったたかれて、ちょっとしかないとか言われますけれど、冷凍保存ですので、ある意味でためておくことができる。使い道のない火山灰と捨てていた魚をドッキングして、美味しいものに仕立てようということを考えたんですが、実は、できませんでした。

三宅島で火山灰って、灰が降ります。昔、渋谷さんから言われたことがあるんですけど、「ドーンと降ったあの火山灰、何とか使う方法はありませんか？」と言われたことがありますけれども、そのときも灰干しのことは思い浮かんだんですけど、ちょっとしか使わないんで、あんまり使えないなと。そのうちに、火山灰はすぐに流れてしまったり、固まったり、土と混じったり、使えなくなってしまう。使える火山灰というのは、何千年も昔の地層の中に、大量に降った火山灰が岩となってあるやつを砕いて、純粋な火山灰を作るといって火山灰しか、実は使えないんで

す。その加工は三宅島ではできない、その技術は。と思ってたところで、実は、国交省さんの地域活性化担い手育成のシンポジウムで、瀬戸内海の島がありまして、小っちゃな島々とか、条件不利な地域が、その不利な条件を逆手に取って頑張ってる地域を集めてシンポジウムをしようかと、こういう話で、集まった所は条件不利地域だと。地域の人たちは、誰が条件不利地域やと。おれのことを条件不利とは言うとかいう、みんな集まっていったんですけど、そこで知り合ったのが、笠岡諸島という岡山県の島なんですけど、大阪城築城のときにも石を切り出して、石切りの島、石材加工の島です。

そこへ三宅島の石を持って行って加工する。ただし、ただの火山岩じゃ駄目なんですよ。三宅島は国立公園で火山岩があるからって持っていったら駄目なんです。幸いにして、復興に力を入れていただいて援助もあり、工事がいっぱいありまして、工事のときに出てきた石なんかを、実は、廃棄物で、それを笠岡に持っていきまして粉にして、それでその火山灰で魚を挟んで、灰干しを作りました。

これはうまいこといきまして、資料の5枚目ぐらいで、この灰干しという、こういう赤いページがございますけれど、こういうのができました。笠岡では、島の人たち、石切の会社、それから、職人さん、それから、実はもう一つ、商店街が（島の商店街じゃなしに、陸地の方の商店街も）一緒に加わりまして、そのコラボレーションを固めたのが、笠岡市の市の職員です。

市の職員で、ここは面白いんですけど、海援隊という組織を市がつくっております、数名の海援隊で島を何とかしようということで、ちょうどあの「県庁の星」みたいに、島に送り出して、もう帰ってくるなど。しばらく島へ行って、海援隊というのは、名はいいですけど、放り出されて、島を復活せんと帰ってこられないという、こういうことで頑張ってやっている人たちがいまして、今までばらばらだった島と商店街とを結び合わせて、一緒にして会社をつくりました。

これ、「株式会社島のこし」という、なんとも言えん名前なんですけど、島を残すということですが、そういう会社を商店街と島と一緒にあってつくって、魚を高級の干物にしようということでやり出しました。実は、もう一つ、溶岩を切って、石板というか、陶板焼きというのがありますけど、ああいうふうにすると、溶岩焼きプレートで灰干しを焼くとえらいまた、もう一段美味しいということが、実は分かりまして、溶岩焼きプレートというのを、実は製品化しました。これで島々の民宿や、それから、商店街の古い店にも灰干しレストランを造るということに、なってきました、地域のネットワークが進んでいます。

それで、せっかく太平洋と瀬戸内海と一緒にあったんで、次は日本海やということで、日本海の山形県の飛島という所があるんですけど、小っちゃな島です。280人ぐらいの島なんですけど、旅館が6つと民宿11、それでもあるんですね。昔はたくさん人が来てたんでしょう。

そこは、北前船ルートです、日本海の。舟運のネットワークが非常に盛んだったんですけれど、ということは、上方料理文化等いろんなものが入ってまして、海藻類の料理が美味しいです、すごい。昔は全国どこでも食べられていたアラメやイギスや刻みホンダワラなどの海藻類は、今はもうほとんど食べられないようなんですけど、ここでは美味しいんですね。

大妻女子大の先生を連れて行って、「これ、食べてみい」と言うと、これは美味しいと。大妻女子大の先生をなぜ連れていったかということ、若い女性は、こういう海藻類を食べて、貧血と便秘を治してお肌をきれいにして、いい子どもを産んでもらわないかん。それには飛島やと言うて、旅館と民宿、いっぱいあるわけです。そこへどんどん女子大生を送り込んだらどうだと、こういうふうなことを、実は今、考えてやりつつあるんですけれど、この夏休みに10数人送り込みまして、えらい好評だったんですよ。

ただ、ここで問題があります。6つの旅館と11の民宿が、おかみさんとおじさんが大概やってるんですよ、年寄りが。「われわれでもうしまいや」と言うわけ。後継者がいないと。これでも取れるだけの客は何とか取るけど、もう積極的にはやってない。つまり、商店街と一緒に、後継者がいないわけですね。

「分かった。後継者がおったらええねんやろ」ということで、例えば、そこは釣りの人がいっぱい来ます。そしたら、団塊の世代なんかで釣り好きに10人ぐらい、「おい、それぞれ200万ずつ出せ」と。2,000万集めて、5年間か10年契約のパートナーをそこで作ります。そこでトイレと風呂をちょっときれいにしておいて、それで10人おいたら、それぞれ1カ月オーナーにして、客もオーナーだったら真剣に連れてこいというふうなことで、その「営業マン」を金も出させて雇うという、そういうのはどうやというので、例えば、共同パートナー釣り民宿を1軒。

もう1軒は、このごろ、料理好きな女性たちがいっぱいいて、グルメとか何とかいろいろあると。そしたら、これ、イタリア民宿にしよう。それを女性たち集めてやるうやないかというふうなことを、パートナーとしてやりましょうというのを考えています。それを、島だけで募集は無理ですから、飛島の本土側の酒田の商店街がそれを呼び掛けて、情勢を集める。いや、女性の共同経営者を集める。そういう形でやるうというふうなことを呼びかけております。

そういうふうな形で言えば、ジョイントですね。コーディネートしていくと、地域はいろいろありますが、ただ、これで大もうけはできません。商店街もそんなにもうかりません。だから、問題は、「まあ、食えりゃいいじゃないか。仲良くやるうぜ」と、こういうのがこれからのスタイルだと思うんですね。

だから、例えば、何か皆さんのお願いを言うと、こういう、それを応援していただくとか、これ、地方の元気再生事業でいろいろわたしもやらせていただいているんですけれども、定量的にどれだけ人数が増えたとか、そういうものをちゃんと示さな

いと駄目ですよと、こういうふうに言われるんですけども、「食えりゃいいじゃん、仲良くやろうぜ」というのは、そういうわけにいかんわけですね。思うに、すごい頑張ってるよとか、めちゃくちゃ面白いよとかいうふうなことが、地域にとっては一番いいわけですが、それは駄目だとおっしゃるんですね。でも、そんなことないと思うんです。それをいいとする理念と概念と、それから尺度を、新しく作らないといかんというふうには、実は思います。

で、報告書を書けというわけよ。皆さんの所に報告書、ダーツと積んであるかもしれませんが。報告書はいらんと思う。いや、そうでしょう。あれは何のためですか。何か、あと、何かいろいろ言われたときのための、あれ、僕らの言い訳のしるしみたいなものでしょう。あれをやめたら、お互いすごい楽になる。報告書ではなく、報告会を開催して、関係者が情報を共有し、今後活用する話し合いをして、そのワークショップを報告書に替える。財務省の基準の考え方を変えることが必要です。だから、それをちゃんと財務省なりと話合って、そういうのをやるというのがいいのではないかなというふうに思います。

すみません。長くなりました。申し訳ありません。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

どうもありがとうございました。

では、最後に、イゴス環境・色彩研究所の所長を務めておられ、コミュニティーカラーリスト、環境デザインコンサルタント、コミュニティー再生コンサルタントとして幅広く活躍しておられる、山口ひろこさままでございます。

山口さまは、20代後半、実家の眼鏡卸業にかかわり、当時の九州の眼鏡小売業界全体の売り上げ低迷に活路を見いだすために取り組んだ、商品や商品価格の見直しにおいて、最初、商品にしか目が行っていなかったところ、その商品を取り巻く環境としてのディスプレイや、店舗外装の色やデザイン、ひいては、そこで接客する人の服装や動きまで、関連している環境そのものを見直した方が、商品が生き返り、また、人も光り輝かせることができるということを何度も実感されたご経験を踏まえ、環境デザインが、まさに、人が楽しく暮らせる環境づくりにつながるんじゃないかとの視点から、まちづくりにおける斬新な環境色彩計画や、空間デザインを提言されておられます。

それでは、山口さま、よろしく願いいたします。

【山口ひろこ氏】

はい。山口でございます。

今までの勢いある話に、話しするのはすごく話しにくいような、何かうれしいような気分でございます。わたしの話の構成は、きょう、資料というのはございませんけれども、面白い話半分、あとは深刻な話半分にさせていただきたいというふうに思います。

わたしは今、紹介していただきましたが、実を言いますと、コミュニティカバリストという職業も、それから、コミュニティ再生コンサルタントとかという名称も、わたしが勝手に付けた肩書でございます。

わたしは、家業の後に自分でこういう仕事を始めまして、自分の肩書は全部オリジナルでやってまいりました。それはなぜかといいますと、自分の仕事を相手に分かっていただくために、説明するために、まず、関心を引くために、肩書を、従来にないものにしたわけです。実は、わたし自身、現在やっていることは後でお話ししますけれど、最初、家業から関わりまして、そのときに、色彩というものが切り口になって、人も変えられる、環境も変えられるということに気付いたのが28ぐらいのときだったんです。しばらくして、朝日新聞や、それからNHKで、色彩の仕事について取材を受けたことがきっかけになって、まだ家業にも関与したままでしたが、並行して色の仕事を本格的に始めたわけなんでね。これが大きく取りあげられまして、でかでかと新聞に載り、わたしがやった本屋さんの外装のやり替えであるとか、ゴルフバッグの商品開発とか、偉そうにもNHKテレビに出てしまって、だから、自分自身で内心これは大変と思って、社会的責任をそのとき初めて感じました。それから必死に勉強したというのが、本当のところ、実は、わたしは色の専門家としてずっと名を売っておりますが、そもそも大学は英米文学科だったんです。

ただ、色に関して関心を持ったのはゲーテがきっかけでして、えらい文学的な話ですが、そのときは非常に観念的な色から始まったのですが、それがたまたま家業に入ったことにより、実際の商売の中で、色が重要と気づいたわけです。父のやっている家業は眼鏡卸業を中心に、貿易業、それから、小売業もやっておりました。

ですから、製造まではしていないものの、メーカーから、仕入れをして、そして末端に届くまでの流れというものを家業の中で見せてもらえたわけです。しかし、もうその当時から、「いつか問屋が無くなる日」という本が出ており、わたしはそれを本屋で見ながら、「あ、うちの会社はいつか無くなるんだ」という危機感を覚えました。売り上げが上がらないとか、売れないとかっていう声を聞きながら、わたしは、最初は眼鏡業界をはっきり言ってよくわかっていませんが、雑誌等で見ますと、眼鏡もファッションの時代と書いてあるのに、実際の店舗を見ますと、みんな白衣を着て、腕組みをして物を売っているというような状況があり、ファッションとはほど遠いなと感じていました。九州一円500店舗くらいの小売店が、父の会社の得意先で、ほとんどの店が、売れない、売れないというし、こちらの営業マンも買ってくれないって言うし、一体どうなっているのか、わたしは分からなくて、それはもうとにかく現場に行くしかないと思って、すぐヒアリング調査に行ったわけですね。それは自分で勝手に考え始めたことなんです、そういう所から始めましたら、決して売れない店ばかりではなくて、各県地域一番店というのは、ものすごく売れるわけですね。眼鏡屋さんというのは、基本的に商店街にあります。商店街の中で

その並びの中にある店の存在感をみると、ほかの業種も並んでるわけですし、そういう中で、眼鏡屋さんっていうのが、あまりにも埋没した感のする店が多いのです。しかし、地域一番店の場合には店が非常に光っている。売れていないというお店に関しては、本当にどこにあるか分からないというような。ひどい所になると、行って、「ごめんください」と言うと、奥の電気をパチッと付けるというような、奥から外をずっと眺めているというような商売のやり方をしている人たちが、もうそのころからいらっしやいました。

わたしはそれを見て、これはいつか無くなっても当然だなと思いましたし、そこから何とかしなくちゃと思って、それで具体的に始めたのが、何が切り口になるかということで、自分なりに「EYEPOST」という新聞を作りまして、自分なりの問題提起を小売り屋さんに投げ掛けようと思って、毎月、その新聞を送りながら、小売り屋さんと問題意識を共有するようなことを勝手に始めました。会社には「そんなものにお金は出せない」と言われたので、自費で500軒分の毎月の新聞を作って、お送りしてたんですが、そういう中から1つの流れができました。

わたしは小売り屋さんに対して、うち、卸屋に何を求めているかとか、メーカーさんには何を求めているかということ、わたしは聞きとりに行ったんですね。そうすると、「そういうことをよくぞ聞いてくれた」「山口さん、よくぞやってくれた」と、言っていたということが、わたしにとっては大変嬉しくあり、そして、同時にどうしてこういうことを今までみんなしなかったんだろうと思いました。これが発端で、要するに、やる気のある人たちだけがネットワークして、新しい商品開発や、それから、新しい流れをつくっていけばいいんじゃないかというようなことを思い、その家業の中で1年、2年と企画をやらせてもらった経験があります。

それから後に、父が亡くなるとか、様々なことがあって、わたしは独立せざるを得なくなってしまいまして、たまたまマスコミにも取り上げてもらえた色の仕事がありましたので幸いでした。しかし、当時、色という切り口は珍しいということだけで、実際に、みんなから言われたのは「日本でソフトはお金にならない」「ましてや、地方都市で、あなた、どうやって食べていくんかね」と言われて、余計なお世話やと思いつつも、何とかやっていくためには、色というものが最後のお化粧の部分としか思われていませんでしたから、それなら、自分でその色の仕事をつくっていくしかないと思いつつも、なにかさまざまなことをやることになりました。

ちょうど、平成3年ごろでしたか、北九州市というのは工業都市ということは、皆さんもご存知と思いますが、その工業都市北九州市が、実は、鉄冷えと言われた頃です。ここにちょうど、米国の社会起業最前線資料の中に、ピッツバーグの話が出ており、これを見て懐かしく思ったのですが、北九州市も、当時、末吉市長さんが北九州のルネサンス構想を掲げ、この鉄冷え工業都市を変革していこうということで、公害を克服したピッツバーグを見習おうの掛け声で、皆さん、どうも何度も視

察に行っていたようなんです。

わたしは行ってませんが、そこでそれらのレポートを読ませていただく中で、そこに、いわゆるフィランソロピーであるとか、企業市民活動等そういう言葉が出てきて、そのレポートに、ものすごくわたしは感動し、急にわたし自身、勝手に目覚めまして、フィランソロピーとは何ぞやと思い、今は東大の先生をされてると思うんですが、当時その方面で一番研究をされていた田中弥生さん、たしか、日本船舶振興会財団でしたが、わざわざ訪ねまして、お話を聞き、その上、お土産に、フィランソロピーの各国の事例研究の報告書をどっさり頂いて帰りました。それを全部読みまして、各国の企業の地域貢献意識を知ることができました。例えば、英国マークス・アンド・スペンサーなんか支店を出店するときには、地域に対して寄付をすとか、それも店長の裁量で寄付ができるようになっていたりとか、何て日本と違うんだろうと驚きました。まあ、日本というよりも、わたしは小倉と違うんだという観点で見てたんですが。

自分の住む地域の中で、百貨店、商店街、商業にしても、わたし自身を取り囲むその環境そのものが、世界の流れの中でかなり違うんだなという意識を持ちました。たまたまそういうときに、わたし自身が仕事のほうで、そのブランド開発と店づくりということでやらせていただく、チャンスがありました。まさにだんな芸を見せてくれた社長さんがいらっしゃいました。わたしはなぜかブティックの開発とファッションショーと、それから、ブランド開発をそのときに全部プロデュースして、それらを成功させることができたんですね。

それはかなりの巨額費用をわたしに全部信頼して預けてくれたんです。そういう、「よし、やってみなさい」と。「どこの馬の骨かも分からないんですよ」とわたしが言いましたら、「いや、何か分からんけど、あんたを信じる」と言って、やらせてくれたんです。まあ、それでうまくいったもんですから、そこから何か、わたしの人生が大きく変わっていったような気がします。

調子づいてわたしは、当時の地元百貨店の社長が、「店づくりはまちづくりだ」とおっしゃったことに、またまた感動しまして、「山口君、ここの売り場がもうどうしようもないんだけど、何とかならないかね」と言われて、やりましょうと。何の自信だったかよくわからないんですけど、それもやってしまいました。

倉庫だった所を全部売り場に変えてしまって、そして、人がそこにきちんと訪れるようにということの仕組みを作ることでした。小さな成功の積み重ねをやらせていただいてから、平成3年には、ニューファクトリーコーディネーターという肩書を新たに付けました。北九州の、これは横浜に端を発したわけですけども、臨海部の景観を美しくすることが、やはり重要だということで、カラールネサンスということを北九州市が打ち出したこともありまして、運よくなんですが、わたしは新日鐵さんをはじめとした、工場のカラ計画をやることになります。

最初はファッション界で華やかだったんですけど、だんだんヘルメットが似合う女になっていきました。その現場が、やはり、製線地区、鉄を扱う所ですから、はっきり言って、決してきれいな場所ではありません。でも、その所で扱う構造物に、それから、LNG タンクであるとか、最後、果ては溶高炉の色彩設計までやらせていただきました。

そうやって構造物の大きいもの、スケールの大きい、要するに、対象物を見るとき、遠景、中景、近景ということで、視点を変えて物を見る訓練が工場色彩計画によって身に付いたところに、だんだんわたし自身の関心がどんどん外に広がっていったというわけです。気が付くと、都市計画やまちづくりに関心が。わたしたちを取り巻く、例えば、女性が美しく輝いて見えるためには、どんなにきれいな洋服を着ても、どんなにきれいなお化粧をしても、それを着ていく場所がないと、あるいは、それが映える舞台がないとねというように。常にそれが単体でなく対比でものを見ているということは、色の世界でわたしは学ばせていただいたことでして、それは部分でなくトータルでやらないといけないってということから、だんだん色というだけではなく、形も含め、総合的なその景観などを大切に考えるようになりました。たった1つの木でも、フェニックスでも、「絵になるように植える」ということを言われた、宮崎の観光の父と呼ばれた故岩切章太郎氏が、そうおっしゃったことにもあるように、たった1つの木でも、植え方によっては絵になるように、一緒に写真が撮りたくなるような風景をつくることができるという思いで、そういうことを紡いでいけば、繋いでいけば、結果として美しい景観ができるんじゃないかということにまで、わたしの目と意識が至るようになりました。

こんなわたしの半生を話してもしょうがないんですが、5、6年前から、宮崎県の日南市の油津という所の色彩ガイドライン策定をさせていただいたり、宮崎県内や湯布院やさいたま市も色彩のガイドラインの策定などさせていただいております。そして、福岡県でも景観審議会の方の委員をやらせていただいたりしており各地でそういうお仕事を頂けるようになりました。

年数を考えたら、やり始めて10年で物にならず、20年はかかったなと思ってます。で、現在は何をしているかといいますと、わたし、色に関しては、もうあらゆるものの色、色彩設計と色彩計画はやってまいりました。商業施設、個人住宅、URさんの集合住宅であるとか、そういったこともやりましたし、去年は、高速バスの車両の色彩設計と、間もなく路面電車の色彩設計をやるようになってます。その色彩設計の仕事、これはわたしのビジネスなんですね。もう1つは、ずっと中心市街地の活性化のことと、疲弊した農村の活性化のことと、それらを併せてこの約10年、コミュニティ再生の仕事として、関わらせていただいております。

今回、どこからしゃべっていいかわからなかったんですけど、最後に、2つだけお話ししたいと思います。皆さん、ご存知かと思うんですけども、人口300人あまり

の鹿児島島の集落で、行政に頼らない集落づくりをやってきたやねだんというのがございます。そのやねだんのリーダー豊重さんに出会って、またわたしは、感動して、何度も通いまして、現在、やねだんの取り組みに関わらせていただき、先日、やねだん芸術回道づくりの基本シナリオの作成を一緒にいたしました。

このやねだんというのは、本当に自立した集落で、わたしは、やねだんの本当の秘密って何なんだろうかと、新聞や本に書かれていること以外に何かあるのかと思って、通ったわけですが、やはり、そこには素晴らしい豊重さんというリーダーの存在があるということ、そして、また豊重さん自身が、創世塾という、リーダーを養成する、そんな講座も始められております。自分だけでは、先ほどのお話じゃないけれども、終わってはいけないということでやられているわけです。

わたしは、地域には、そういう素晴らしい、本当に素晴らしいリーダーというロールモデルがいることによって、外の私でもそれに感動し、それに何か一部でも倣おうという気持ちというか、そういうモチベーションがわくということをもっと体験させていただいております。

それと、もう一つ、わたし自身現在関わっておりますものに小倉の地元があります。過去には自ら旗を振って何かやりはじめたら、振り返ったら誰もいないというようなことを何度も経験してきましたので、地元はもう少し先で関わるべきかと思っていたんですけど。実は、小倉の中心の魚町という商店街も、一部、全部の通りではありませんが、この2、3年で4割の人通りが減っているというような結構深刻な数字が出てきており、それを今度、中心市街地活性化の基本計画書の中で、小倉地区は、2割以上通行量をアップするという数値目標値を掲げております。その2割以上の通行量をアップするためのひとつの取り組みとして、新しいビルの開発がありまして、そのビルの開発プロジェクトに関わっております。これはそんなに大きなビルでなく250坪程度ですが、中心市街地の中の民間のビル開発が、単なるビル開発ではなくて、その周辺との連携、エリアのマネジメントと、それから、本当にそこにかかわる人たちの誇りが形になるようにしていく、その仕組みを考えていかなければならないなと思っていますところなんです。

内容まで話をすると時間が足りないので、一応ここまでにしたいと思います。先ほどの長池さんのお話も、藤村さんのお話もそうですけれども、素晴らしいリーダーが必要と同時に、地域の現場には、素晴らしい営業マンがいるべきなのかなと。営業マンとしての資質をお持ちの人がやはり必要だなと思います。それは、わたしも商売人の子だったからかもしれません。何か違う視点や観点で動いていたからここまで来られたのかなと。決して、1回駄目、ボシャったくらいではあきらめない、何か、ものごとやるのに、とにかく、あの手、この手を考えて進むという、そういうところがあるのかもしれないと思った次第です。

ということで、すみません。終わらせていただきます。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

どうもありがとうございました。

それでは、4名の皆さまからお聞きしたお話を踏まえまして、ここでディスカッションの方に入らせていただきたいと思います。

これまでのお話に関しまして、ご質問、ご意見ございましたら、お願いしたいと思います。

【国土計画局畿度審議官】

ちょっと皮切りにですが、井上先生のお話で、ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京ですか、これ、投資先っていうのは、やっぱり東京圏が圧倒的に多いんですかね。そうでもないんですか。

【井上英之氏】

そうですね。東京圏が多いです。はい。

【国土計画局畿度審議官】

やっぱり、その地方圏と東京圏で、やっぱり投資環境とか、いろんな情報の問題とか、その格差というか、差というのはありますか。

【井上英之氏】

実は、これ、お金と時間を両方出すモデルなので、遠いと手伝いに行けないというので、物理的に、実は、長崎のサッカーチームが出してくれたりとか、幾つかあったんですよ。「サッカー？長崎？えっ？いい」って言って、一瞬盛り上がったんですけど・・・

【国土計画局畿度審議官】

いいね。いいですよ。

【井上英之氏】

「毎週行くのは無理だよ」とかっていうことであったりで、実は、きのうまで、僕、香川県に行ってたんですけど、実は、四国でSVPモデルをやりたいというグループが今、出ていまして、僕、こういうのを、スケールアップではなくて、スケールアウトという言い方をされていて、1つの団体がどんどん大きくなるにしては、地域や社会の方があまりにも大きいので、これはもともとIT用語らしくて、1つのサーバーをスケールアップするのではなくて、小さなサーバーをいっぱい作って、それをつないでいく、それをスケールアウトという言い方をされていて、なので、今、ちょうど僕たちが東京でやってきたビジネスをやっている人が、普段やっている人がこんなふうにやれば、いろんなカルチャーのギャップだったりとか、もしくは、より謙虚に付き合ったりとか、いろいろ調整することであるとか、いろんなノウハウができ始めているので、それをパッケージにして、プログラムにして、どうやってほかの人たちに渡せるか。

一番基本的なところはすごいシンプルで、例えば、これ、ギビング・サークルって

というのがアメリカにあったりするんですけど、僕、ちょっと会ってきたんですけど、それこそもうみんなで、もう若手のビジネスマンが3万円ずつ出し合って、ちょっとファンドを作って、ことしは教育だとかってテーマを決めて、自分たちで応援したい所を見つけてきて、発表会をし合って、じゃあ、教育でここへ行こうとって、ことしはウェブサイトをみんなで作ろうとかっていう形でやって、それが実は、なかなか自分の本業が、会社の中ではほめられないじゃないですか。課長さんは課長さんなりにスキルがあるから課長さんなので、やれて当たり前で、「ありがとう。会計やってくれて」とはなかなか言われなくて、もっとできれば昇進してるわけで、たぶん、永遠にほめられない仕組みの中に埋没されている中で、1歩外に出ると、そんな相互の力があるんだとか、そんなことができるんだということが喜ばれるというのは、大変な励ましになるみたいで、そういう意味でも、何か等価交換してる関係性を、ほかの地域で展開ができないかなっていうことが今、動き始めてるところです。

【国土計画局畿度審議官】

うん。逆に言うと、こういう投資をする先生の所の会社なんかって、地方圏にはあるんですかね。

【井上英之氏】

もしかしたら、昔はあったのかもしれませんがね。それこそ僕が聞いた話ですと、沖縄の奥集落にあった共同店ですか、共同販売店。要は昔、沖縄の奥の方ですから、全然何もなかった所にみんなが出資をし合って、共同売店を造って、そこで共同購入して物を買っていく。と同時に、いざというときのために、その収益をファンドの形で取っておいて、それこそ、誰かが火事になりました。お葬式を挙げなきゃいけません。もしくは、今でいう留学に当たると思うんですけども、それこそ県外を超えて、本土の方に若者が進学したいというときに、スカラシップを出してあげる。そのつながりがあるからこそ、後で人が帰ってきたりするという循環をつくっていたと。

そういう意味で、たぶん僕は、日本の過去の中にこういう知恵って、それこそフュージョン長池さんのこの、ここにもありましたけど、ソーシャルビジネス研究会の中に、野沢温泉村のように共有資源がある。また長くなるので、このぐらいしておきますけど、野沢温泉村って、組合みたいなものがあって、野沢組だ。

【国土計画局畿度審議官】

ああ、そうですね。

【井上英之氏】

野沢組は、実は室町時代ぐらいからあるので、この野沢組の総代さんっていうのは、村長さんよりもずっと偉いっていう。そこで温泉を共同管理して、いろんなビジネスをやったりして、そういうものあったり、日本の中に随分ヒントはあるん

じゃないかなと思ってます。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

ほかにございますでしょうか。

【井上英之氏】

勝手にしゃべっていいんでしたらしゃべりますけど。

【国土計画局福富審議官】

じゃあ、1つ。

そんなにたくさん事例を知ってるものじゃないものですから、勘違いの例が入ってるかもしれませんが、いわゆるまちづくりだとか地域おこしの関係で、いろいろ地元で頑張っていた方々が出てらしてて、やはり、10年ぐらいは何となく元気が続いてやってる感じがするんですけども、やっぱりその次、まさに富永先生が言われたみたいに、その次になったときに、やっぱりこう、元気が続かないという事例をわたし自身も幾つか見てきているものですから、やっぱりそこが一番大事ななという気がしていて、たぶん、そこら辺、問題意識があるんで、きょうの講師の方がいろいろ言われたと思うんですけども、そのつなげ方の一番大事なところは、どこら辺だと思いますか。

じゃあ、富永先生、お願いします。

【富永一夫氏】

あ、わたし。はい。

はい。まさにそういうふうには、NPO フュージョン長池という組織が、わたしより2代目につながる必要はないというふうには思ってるんですよ。何でその組織をつなぐために、人間が組織にパターンを合わせなきゃいけないのかと。組織が継続しようとし過ぎるがために、個性を埋没化させるんですね。そこに疲弊する。

わたしがNPO フュージョン長池っていうのをやって、「代表でずっと10年やってきたんです」と言ったら、「次はどうするんだ、次はどうするんだ」と言われるんだけど、「無くなりゃいい」というふうには言ってるんですね。

ですけども、僕がやってたり、わたしの仲間たちがやってることは、NPO フュージョン長池という、ある種のお星さまが老朽化して分解をしていったときに無くなるのではなくて、幾つかの新たな星を生み出すというふうには思ってるんです。

だから、わたしの影響を受けた人が、新たなDNAを携えて別のお星さまを作って、Aさん用の星、Bさん用の星、Cさん用の星というふうには作り替えていければいいんだと。そこに継続性があればいいんだというふうには思うと、とって身で、気楽な継続事業をやっていく、人から人への継続事業をやっていくことができるんだというふうには思ってます。

【藤村望洋氏】

ちょっといいですか。先ほど山形県の飛島の民宿だとか旅館の共同経営を募ってや

ればいいじゃないかというふうに、1つの案を今、出してるんですけど、実際にはこれからなんですけど、これ、5年とか10年の契約でやる。なぜ5年か10年かという、釣りの好きな団塊の世代が集まると、まあそんなにずっとやってられんなというところもあるんですけど、実は、10年したら、その民宿や旅館の息子や娘たちが定年になって帰ってくるかもしれんというサイクルが考えられるんですね。だから、多くの田舎の方では、民家だとか空き家を活用できないのは、「いずれ帰ってくるかもしれん」と、こう言うんです、絶対帰ってこないのに。帰ってくるためには、帰ってくる仕組みを作らないといけないんですけど、それを作らないで、いずれ期待として、墓も守らないかんし、いずれ帰ってくるに違いないと思込んでるんですけど、そこを10年、野球のようにちゃんと中継ぎがいて、ちゃんとサイクルをつくってあげるということが必要で、そういうビジネスプランを出してあげたら、割と地域で回り出すんじゃないかというふうに思っています。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

ほかにございますでしょうか。

【井上英之氏】

しゃべっていいですか。

【渋谷広域地方整備政策課課長】

どうぞ。

【井上英之氏】

ほかの方の話もいっぱい聞きたいんですけど、しゃべりたいことがいっぱいあって、困ってるんですけど。いろいろお話が出てきて、本当に皆さんお気付きだと思うんですけど、こういう分野の方々は、よい意味ですごくおしゃべりが多くて、物語が始まると止まらない！すみません、勝手なことを。

1つすごく大事なものは、たとえば、ダムの問題、ここで言うのはあれですけど、いろいろ問題になっていますよね。すごく対極的だなあとおもうのは、たぶん、この分野で動いてる方って、「決めたことを実行してる」んじゃないって、「やってる中から新しい小さなニーズを見つけ」て、また変化して膨らんでいく。

だから、先ほど山口さんが、感動しちゃってまた動き出して、また感動しちゃってというふうに、何か次の展開がどんどんポコポコ生まれていくって仰っている。これ、経営戦略とかで「クラフティング」って言ったりするんですけども、陶芸してるのと一緒に、陶芸しながら、実は、新しく出来上がったものを見て、またこういうふうにいじってみようというふうに変化していく。それだけ今の現状をつぶさにいつも見て、変化して進んでると思うんですね。そういう意味で、実は、物事の決め方が、行政とここの現場で起きていることが逆なのかなという感じは、少ししています。

あんまり長くしゃべっちゃいけないかな。それと、あともう1点だけ、実は、僕は

基本的に、日本では必要なものはもう揃ってるとおもっています。どこの地域でも、実は、お金も、人のアイデアも知恵も、資産もみんな揃っていて、ただ、それがなかなかつながらないだけで。何が必要かっていうと、もしかすると、新たな外部資金の獲得ということではなくて、お金ももちろん必要だけでも、やっぱり必要なのは、もしかすると、例えば、先ほど商売人の目線というか、“違う目線”って言葉が出てきましたけど、もしかしたら、仲間うち、もしくは、外部からの違う目線で、「もう少しアイデア出してみようよ」とか、「何か新しいことをやってみようよ」とか、物の見方をちょこっと変えていくことで、実は、いろんなものが生まれていく。

一番典型的だったのがグラミンバンクだったと思うんですね。ノーベル平和賞をもらいましたが、あれは貧困層の人たちが、どうせお金を彼らに貸しても返ってこないと思われていたところにお金を貸してみると、意外とちゃんと稼いで返してくれる。5万円借りて牛を飼って、収穫を上げて、市場で商品を買います。売って返し終わったら、今度、10万円を借りて、2頭飼って展開していくという形で、彼らはビジネスを何かやろうと思えば、本当はできるんですね。だから、この人たち、貧困層で何もできないと思っていた人たちに、実は、違うアイデア、違う物の見方をする事で変わっていく。

これが一番最後になるんですけど、3月末に、スコールフォーラムっていう、イギリスのオックスフォード大学でやってる世界で一番大きな社会起業家のフォーラムに行ってきたんですね。そこで“スコールアワード”っていう表彰があるんです。そこで表彰される人たちは、みんな規模が大きくて、立派な話がいっぱいあって、圧倒的です。何が言いたいかっていうと、テーマが非常にはっきりしていて、大体、貧困問題と地球環境問題なんですよ、グローバルウォーミングとか。たしかに、すごい成果を上げている。

僕、これを見ながらすごい複雑な気持ちになったんですね。というのは、どれもこの何十年かで、「これは問題だ」って社会的、世界的に証明されてきた問題なんですよ。特に、環境問題は、この10年、20年、30年かけて、ここに確かに問題があると、多くの人たちが問題の所在を明らかにしてきた。確実にもうみんなが知っている問題。貧困も、確かにそこに問題があるって見えてるんです。

それに対して、日本はどうなんだろう？人によっては、日本には社会問題がないなんて、とんでもないことを言ったりします。そうではなくて、明らかに心の貧困というんですか、交通事故で死ぬ人の数よりも自殺する人の数が多い。これはもう大変な話で、オーストラリアの参加者にも話を聞いたら、やっぱりそういう同じような状況が始まっている話は聞いています。

長くなりました。そういう意味で、日本の場合、実は、問題っていうのは、結構ふつうの人の中であって、そして、見えにくい。みんな、じつは疎外感を感じていて、職場に居場所がないと感じていたりする。慶応大学ですら、多くの学生がキャンパ

スに居場所がないって感じていると言う。友達がいなくて、つながりがないから自信がなくて、自尊心をもちきれない。

今日、ソーシャルベンチャー・パートナーズが、経営支援がどうのと、いろいろ言いましたけど、実は、始めるときはすごい地味なことをしていて、やっぱりコミュニティづくりでした。定期的にネットワークミーティングという、新しい挑戦を始めている人にプレゼンしてもらって、その場でいろんな人に来てもらって、行政の人やビジネスの人、自分だったらこんなことができるっていう、オファーし合ってもらおうという、小さな会を毎月2年ぐらい続けていました。続けているうちに、「ああ、こんな素晴らしい挑戦をしている人たちがいるんだな」ということを体感してもらって、「自分もこんなことができるんじゃないかって」思う人が少しずつ増えていって、そういう人たちがある程度見えたところでファンドを立ち上げています。スキームだけじゃないんです。

ですので、やはり、何かすごい事業がいきなり出てくるのではなくて、実は、そこに生態系があって、大きな1つの魚が生まれるためには、小魚の群れがあって、周りのタニシや、それこそ水草だったりとか、プランクトン、日の光、いろんなものが組み合わさって、多くの人々の動きがあって初めて新しいものができるのだとおもいます。その地味な場作りやコミュニティづくりの部分、みなさんにも届けばいいなと思います。ありがとうございました。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

ほかにございませんでしょうか。

【渋谷広域地方整備政策課課長】

ちょっとでいいですから、すみません。富永さんが新たな公で、新たな公という話を最近、役所も言うようになったとおっしゃってましたが、去年作った国土計画で、大きな柱で書いてまして、ただ、ちょっとわたし、立場を離れて申し上げると、非常に不思議なことが書かれてて、新たな公による地域づくりを進めるためには、その担い手の確保が不可欠であるって書いてあるんですが、よくよく考えたらすごく何か変な話で、新たな公の代表事例として真っ先に書いてあるのが、自治会や企業が行う道路清掃とか、要するに、従来役所が行ってきたやつを、役所がだんだん金が無くなってきたんで、NPOさんにやってもらったらすごくいいんじゃないかとか、何か、そういう発想がすごくありありで、そういうものを進めるためには、担い手の確保が必要だっていうと、何かすごく行政中心の、すみません、立場を離れて言ってるので。

何か、富永さん、藤村さん、よく楽しくてもうかるようなことがいいんじゃないかとかって、なかなかとても僕たちが絶対言えないようなことをおっしゃるんですけども、何かちょっと遠慮しいいおっしゃっていたような感じがするんで、ちょっと僕たちのこういう物の考え方、どう思われるかというのをちょっと聞きたかった

んですけれどもね。

【富永一夫氏】

はっきり言って、不謹慎ですよ。典型的な話をしましょう。じゃあ、僕らがお金を八王子市からもらって公園管理をします。それで、地域で10代から80代まで、すべての世代、最低1人以上いて、30数人でワークシェアリングをやると。そして、みんなで頑張っていると。それで、トータルのそのワーキングアワーが、有給職員のワーキングアワーが15,000時間ぐらい。それに対して、積み上がってくる、地域でボランティア貢献をしてくださる人たちが、無償で貢献してくださる人たちが、NPO活動だというので集まってくるんですね。何と、去年、集計したら33,000時間を越えたんですよ。

そうすると、ある行政のヒトから言われました。「なら、あいつらはただで働ける」というふうに。その事務局が、ボランティアの人がいつ来ても楽しめるように準備を事前にして、後始末も全部してるから、ある種、あまり責任感を問われないボランティアがやってきて、自分の貴重な時間を投資していってくれるんですね。そのことのバランス感覚っていうのを全くご存じない。

だから、行政のコストさえ削減できればいいという考え方が前提にあって考えると、ボランティア時間がそんなにあるんだったら、全部ただにしてもらえという考え方になるってことですよね。だから、新たな公って、都合のいい言葉にどうも使われて、要は、町で物好きな連中がいっぱいいるだろうから、そういう連中を見つけて、とにかくただでやってもらうようにしたら、おれたちの行政のコストが下がって、自分たちの職場が確保できるじゃんけというふうに言われてる感じがするんですよ。

民間企業だって、もうからなくなると、固定費の中に入ってる人件費を削られていくわけですね、首切られるわけです。ですから、その行政の人たちは、やっぱり法律で守られてますから、自分たちが人件費が掛かってるといった感性がまるでないんです。だから、外注費だけが自分たちのコストだというふうに思っておられるんですよ。それで、お金が無くなると、「草刈りはことしはもうやめだ」と。「なぜですか」って、「予算が無くなったから」って言うんです。

ビジネスだとどうなるかといったら、お金が無くなって、お客さんの所に行かれませんかと言ったら、あしたの米はないんですよ、もう。だから、銀行からお金借りてもやるんです。そのビジネス感覚がない行政の方だけにお任せできないということなんですね。

ところが、一方で、また難しいことが起こるんです。民間であれば何でもいいのかというふうに思うと、またちょっと違うんですね。指定管理者で、株式会社がやってられる所へ、ボランティアをやる人が出てきたりするんです。そうすると、指定管理者で企業でやってる人のコストが下がるんです。ボランティアが協力したこ

とで。

おかしいなど。そう思うと、指定管理者の用い方というものも考えなきゃいけないなど。八王子市であれば、市の市営駐車場で、開け閉めのロボットが動いてるわけですね。これはある株式会社がやってるんです。これはいいですね。極めて効率化して、そのメンテナンスを最少化して、安心・安全で動くようにしていくということで、企業にまさに向いてます。

だけど、どうも人間がいっぱい集まってきて、幸福感を感じるようなところには、株式会社が出てきて効率化しようとする、ボランティアは100%来ないが美しいですね。手間暇掛かるだけです。だから、それはボランティアが出てくるっていうのは、コストになるんですよ。だから、そういう所には、そのボランティアが出てくることを全うに許容できるNPOが向いてるんですね。

その1個1個をちゃんと精査する仕組み、評価の仕組みみたいなものを何とかしてお願いをしたいなど。そういうふうを考えていることを、そこにお金だけがバランスシートで成り立つ世界では、もう成り立たない。だから、ボランティア時間というものの収入があって、支出があって、寄贈品が来るという収入があって、支出があって、長池公園という20ヘクタールの公園を5年間限定でお預かりしているという資産勘定が生まれるわけですよ。

そういういろんなパラメーターを、NPO会計なのか、新しい公会計みたいなものに組み込んで、適正なコストとは何なのかということ、新しい社会貢献事業モデルみたいなものをひもどく必要があるんだろうというふうに思ってます。

【藤村望洋氏】

短くいきますが、防災というのがございますが、まちづくりの中で、われわれは地震対策だとか防災を今、いろいろやっていってるんですけども、このごろ自助、公助、共助と言われる。あれを聞くと、何か自分でやれよと言われてるような気がするんですけど、その前に公助があるやろうと、こういうふうに思いますが、だとはいっても、取りあえず自分たちがやらないと助からんなどということがあって、わたしたちは、この防災というのを一生懸命やっております。渋谷さんもおっしゃったように、ただ、われわれは行政ではないので、楽しくてもうかって、美味しくないと防災は続かんぞと、こういうことで、楽しくて美味しい防災というのを今、やっております。全国のいろんなネットワークで、全国から美味しいものを集めて朝市をやろうと。特に川筋の、東京でもいっぱい川筋に、このごろ防災棧橋とかいろいろできておりますが、あれ、鍵掛かってて、日ごろ全然利用できない棧橋が多いんですね。だから、場所さえ知らないというか、あれはもっとどんどん使わないかんですけど、やっぱり河川管理という概念でやっておられますんで、管理をされてるわけなんです。

それを、鍵開けてもらう方法というのが、実は、防災。防災のまちづくりで、これ

を一緒にやります。ここを使って防災をいろいろやります。その防災も、われわれは楽しくて美味しくなきゃいかなので、全国からいざというときは救援物資が来ますから、いざでないけれども、練習しますと。全国から美味しい救援物資がやってきたということで、「ぼうさい朝市」というのをこの河川敷の防災棧橋の所でやって、ついでにちょっとぐらいボートを出して遊ぼうやないかと、こういうので、全国ネットワークで「ぼうさい朝市」というのを今、始めております。

それでうまくいく所は、地域の商店街が全国の商店街から物を集めてきて、ダーツとテントでやるんです。例えば、大阪の神崎川っていう淀川区の所では、地域の町内会が18ありまして、その地元の人たちに防災訓練一緒にやろうと。町内会にそれぞれテントやら机やら何やらあると、それを調べてもらって、防災訓練と称して河川敷にずっとテントを建ててもらうんです。そこを商店街が全国からいろんな美味しい特産物を集めて、そこで売って、そして、防災訓練ということでテントを撤収してもらうんですね。

それで商店街と地域は実にうまくいってありまして、そういうのは、それでその大阪府と大阪市も一緒にどんどん参加をしてきていただくというふうな、その楽しくて美味しいという切り口の防災訓練。どこでも防災訓練というと高齢者が主力の参加者となって、だんだん参加者が減っていくという防災訓練ではなく、全国ネットワークと、地域の中のネットワークでやると、新しい防災の切り口が生まれてきたというか、これは新しい公というのかどうか分かりませんが、

ちょうど神崎川・三津屋地域に、でかい工場跡地がありまして、そこにマンションができるということになってるんですけど、今ごろマンションを建てても売れませんか、今ちょっと延び延びになってるんです。

実は、その隣に商店街があるんですけど、商店街は、800戸のマンションができて、3,000人ぐらいの住民が増えれば、客が増えるって喜んでるんですけど、わたしは「心配するな、1人も来んと。絶対来ない。新しい駅前マンションの住民が古い商店街なんかには絶対来ないから、それだけは安心してくれ」と言っております。そしたら、どうしたらいいんだと。今、普通のマンションを建てて、商店街に来ない客を入れても、商店街はもうからんし、マンションも売れんと。1つ解決策がある。商店街に来る客の入るマンション造ったらええんちゃうかと。

いや、これは本気で言ってるんです。これを「まちづくりマンション」と言いまして、いわゆる普通のマンションは売れませんが、コレクティブハウスとか、シェアハウスとか、グループホームとか、いろんな形で、新しい形の長屋といいますか、新しい形の「つながりを求める」住居形式が求められている。つまり、井上さんがおっしゃったように、世の中につながりがないわけです。つながりを今、求めている時代なんで、個別化しているのが、まあ、富永さんの地域のはじまりのように、隣は誰も知らない100家族が来たというのが普通のマンションですけど、それに対

して、昔の長屋風のもうぐちゃぐちゃの向こう3軒両隣のようなマンション造ったら売れるん違うかと。

そんなん嫌だという人も多いでしょうけど、いや、それを求めるという人が100人に3人おったら、もう十分ですよ。もうこのマンションだけいっぱいになりません。だから、いろんな商店街に、「まちづくりマンション」造ろうやないかと。商店街に来る客しか入れない。そういうマンションづくりというのを、これを実は、URさんにちょっと呼び掛けようと思って、一緒にやりませんかというふうに思っております。

【江原広域地方整備政策課課長補佐】

そろそろ予定のお時間となりますので、本日の意見交換会を終了させて頂きたいと存じます。それでは最後に国土計画局長からひとことお願いします。

【中島国土計画局長】

時間で、次の会も設置されてるようなんで、長い話はやめますけど、きょうは大変楽しかったです。何遍も聞いている話もあるんですけど、名人の落語を聞くようなもので、また同じく結構それで笑えたりして、大変楽しかったです。みんないい刺激を受けて、これから役所が何をしていくかなというのを、ちょっと出尽くした感じもありまして、むしろ、邪魔してるというような話もありましたけど、きょう、またいろんな刺激を受けて、次のステップへ進めたらと思いますので、今後ともどうぞよろしくお付き合いください。

きょうはどうもありがとうございました。

(了)