

## パネルディスカッション「持続可能な地域経済の再生」



### パネリスト

企業組合 夢咲き茶屋 代表理事 **菊池 ナヨ 氏**

(株)君田 2 1 常務取締役 **古川 充 氏**

北上学校給食納入振興会 会長 **平野 忠衛 氏**

地域づくりアドバイザー **結城 登美雄氏**

### コーディネーター

宮城大学事業構想学部 教授 **山田 晴義 氏**（五十音順）

### 地域の現場に学ぶ

山田 地方中小都市や農村では、過疎化とか高齢化などという問題が一向に解決してい



ません。地図上にしか名前が残っていないような集落もたくさんあり、総じて暮らしとか経済はよくなっていないと思います。確かに、私たちは物質的な意味では豊かになりました。しかし、近年、戦争も含めて、さまざまな嫌な事件が起きています。このまま将来とも無事に暮らしていけるのだろうか、子どもや孫たちの将来は？という暮らしの将来に対する不安が非常に大きくなっています。将来への不安

を抱えたままでは、豊かになったという感覚にはなかなかたれません。

この不安は、私たちが地域の自然や暮らしの文化、あるいは知恵を今までないがしろにしてきたツケではないかという気がします。その意味で、今までの地域づくりのやり方、

暮らしを取り巻くさまざまな関係を見直すべきではないかと思います。特に、地域経済で言えば、今まで見られたような外の力に依存した非自立的な経済活動は根本から変えていかなければならないと思います。本日のテーマを「持続可能な地域経済の再生」としたのも、自立的な地域経済の仕組みづくりが地域では急務の課題と考えたからです。

もちろん、地域経済の再生は最終目的ではなく、地域再生の重要な手段の一つです。地域経済や地域再生の芽は、偉い人の頭の中にあるのではなく、地域の人々の努力や模索の中にあると考えています。その意味で、本日のパネリストの菊池さん、古川<sup>こがわ</sup>さん、平野さんは、それぞれ所属する主体は違いますが、地域の現場で地域経済再生活動を展開され、小さいながらも協働の仕組みを見事につくり上げてこられた方々です。3人の方のお話は、地域経済のこれからのあり方を考える上で重要な手がかりを示してくれるのではないかと楽しみにしています。また、結城さんには、全国各地の地域づくりを見ておられるので、より広い視点から地域経済の自立や地域の再生について論じていただきたいと思います。

それでは最初に、地域で住民をまとめながら『夢咲き茶屋』というお店を生み出された岩手県遠野市の菊池さんから、お店誕生の経緯などについてお話をお願いします。

地域は自分たちの力で

菊池 私たちは、遠野市にある道の駅『風の丘』に『夢咲き茶屋』という畳5畳ほどの小さなお店を持っています。道の駅のオープン（1997年）と同時に私たちの店も開店しました。



この店は、私たちが住んでいる遠野市綾織町の地域づくり活動が基盤になっています。綾織町で水田の圃場整備が行われたとき（1994年）、女性の立場からは困った問題が出てきました。トイレです。そこで、私たちは、『あやおり夢を咲かせる女性の会』（以下、女性の会）をつくり、田んぼにトイレが欲しいと提案しました。声をあげてみたら、意外なことに予算がつき、トイレがつくられました。

「自分たちの住む地域は自分たちで住み良くしていく」ということを実感した仲間からは、自分たちの生産物を加工して販売する店が欲しいという声が次に挙ってきました。たまたま綾織町に道の駅ができるという話が出ていましたので、店を持ちたいという夢が一朝におもてに出てきたのだと思います。すぐに市役所に私たちの声を届けました。行政も「この人たちは本気だ」と感じてくれたようで、畳5畳分の店を道の駅の中につくってもらうことができました。『女性の会』が発足してから4年目のことで、その時の会員は18人でした。

私たちは、『夢咲き茶屋』に3つの夢を託しています。まず第1は、たとえ小さくてもきちんとした女性の職場としたいということ、第2は、市場では規格外となってしまうよ

うな農産物に付加価値をつけたい、そして第3に、私たちがこの地域で食べてきたものを次の世代にきちんと伝えたいということです。

#### 地域づくりの一環

山田 『夢咲き茶屋』と『女性の会』とはどういう関係になっているのですか。

菊池 『夢咲き茶屋』という店は『女性の会』活動の一部分です。ですから、店は、単なる物の販売所ではなく、あくまでも地域づくり活動の一環を担う場です。もしこれが逆だと、店はとうにつぶれていたかもしれません。

自分たちだけが元気になっても地域全体はよくなるという考えの下に、『夢咲き茶屋』の利益は家庭や地域に返すとともに、活動の全てを地域の人に公開しています。大切なことは、店のような所得を得る部分を活動の柱にしないこと、店の経営はガラス張りにすることです。私たちは、綾織町600世帯全戸に『女性の会』のチラシを配布し、地域づくり活動を呼びかけています。それに応募してきた人には、会の活動だけでなく、出資金1万円以上出せば店で働くことも、食材としての野菜を店に納入することもできるとききちんと説明して、理解を得ていただくよう努めています。

私たちの店では、郷土の食べ物である「きりせんしょ」と「かねなり」などという郷土食やそば、おにぎりなどを販売しています。素朴な味が受けるのか、若者にも人気があります。その結果、店で消費するお米などの農産物が非常に増え、会員からの買い入れだけでは間に合わなくなりました。そこで、私たちは綾織町の非会員の方からも食材を仕入れることにしました。また、中学校にある小さな学校農園では、近所のおじいさん、おばあさんに先生になってもらい、そこで生産された野菜を私たちが買い上げることにしました。学校ではその売上金を生徒会活動などに使っています。

地域にはたくさんの課題があります。例えば、転作大豆を農協に出荷するだけでは農家にはほとんど利益がありません。というのは、高齢化した農家ではその栽培を委託しているので、委託料を支払うと、手元にはわずかなお金しか残らないのです。そこで私たちは綾織町で



あやおり夢を咲かせる女性の会



「きりせんしょ」(上)  
「かねなり」(下)

男性も参加できる「あやおりを元気にする会」も立ち上げ、地元でとれた大豆で納豆や豆腐、味噌をつくり、まず自分たちがおいしくいただくことにしたのです。転作大豆を活かした生産物をみんながおいしいと食べるようになれば、地域でお金が回るようになるし、おそらく地域の外にも出て行くことになるでしょう。それは地域での新しい仕事にも繋がります。そういう希望も含めて、地域の人たちみんなに声をかけてその会を立ち上げたのです。

地域に住む一人ひとりの人がもっと良い思いをしていかないと、再び「農業はだめだ」で終わってしまうでしょう。肩書のある人とか名の通った方々は何とかやっていけます。でも、そうでない普通の方々一人ひとりがその事業に参画し、みんなが良い思いをしていかなければいけないと思います。

結城 かつての家族は6人とか7人いましたが、今では1人とか2人暮らしの家族が増えています。これは、病気にでもなったらたちまち崩壊してしまう家族で、今までの家族が果たしてきた機能を担えなくなってきました。誰が家族の機能を担うのか。これがいま大きな問題になっています。それをボランティアとか行政に任せることはできません。それらへの依存には限界があります。そうであれば、以前地域にみられた「お互い様」を新しい形でやっていくしかないと思います。「お互い様」の世界が壊れたのであれば、それをいま改めて作り直していかなければだめなのかも知れません。菊池さんのお話から、その思いを深くしました。

#### 柔軟な運営体制

山田 『夢咲き茶屋』は会員みんなで運営しているのですか。

菊池 店を持つまで、私たちは農業しか知りませんでした。自分たちで商品をつくって消費者の反応を見ながら売るということは初めての経験で、開店当初の半年間は夢中でした。時給を最低にして、夜遅くまで働きました。ところが税務署ではその売上をそのまま利益と見なして、課税の対象としました。自分たちの経費をきちんと差し引いた上で計上された利益に対する課税でしたら私たちも当然と思いますが、福利の手当てが何もない状態での課税では納得がいきません。ここではじめて「ただ働くだけではだめだ。経営のこともわからないと続かない」と気付いたのです。幸いなことに、会員の中に神奈川県の中小企業団体の常務をしていて、定年と同時に綾織町に帰ってきた方を夫にもつ人がいました。そこでその人に相談して、法人格をもつ『企業組合夢咲き茶屋』としたのです。現在、その人（唯一の男性）は『夢咲き茶屋』の顧問になってもらっています。



「夢咲き茶屋」

会員の18名は、農家の主婦ですから、農業が忙しい、子守をしなければならぬ、介



護があるなどいろいろな家庭の事情を抱えています。全員が日常的に店に関わることは不可能です。そこで、会員の中から責任を持って店を運営し、常勤を希望する人を4人選出し、その方を理事としました。理事は、責任もありますが、同時に給料も保障されます。4人としたのは、たとえ意見が分かれても2対2となるなど、喧嘩になりにくいと考えたからです。理事以外の会員は、家庭の状況に応じて店に出る人で、時給月給制をとっています。

出資金は、女性の私たちが出せる範囲内ということで、1口1万円以上、最高額は10万円としました。最高額を決めたのは、出資額の多い人が店を牛耳らないようにしたかったからです。常勤の4人は責任を持って店を運営するので、出資も一人10万円ずつとしました。結局18名で62万円の出資金となりました。

今年(2004年)は、『女性の会』が発足して11年目、店を始めて7年目になり、会員は33名に増えました。会員の平均年齢は55歳ぐらいですが、20代から60代の人までいます。会員の年齢幅が広いことは非常に大切です。年をとった人たちからはいろいろなことを教わることができますし、若い人たちには郷土の食というものを伝えていけます。

山田 『夢咲き茶屋』は、地域としっかり結びつきながら、女性の生きがいをもたらす仕事の場としてきちんと経営されている様子うかがえました。

#### 地域に支えられて

山田 <sup>こがわ</sup>古川さんのところの『(株)君田21』(広島県三次市君田町)は、行政主導の第三セクターということですが、全国の第三セクターがあまりうまくいっていない中で、なぜ黒字経営なのでしょう。

<sup>こがわ</sup>古川 通常の第三セクターの場合、設備等への投資はすべて行政がやっていますので、その償却をしなくてもよいわけですから、黒字を出すのは当たり前のことです。だから『(株)君田21』の黒字も民間企業の方から言わせれば、見せかけの黒字です。でも多くの第三セクターはこの見せかけの黒字すら出ていないのが実態です。

『(株)君田21』が黒字を計上できているのは、「君田温泉森の泉」を中心とする道の駅「ふぉレスト君田」を年間30万人ぐらいの人たちが利用してくれているからです。道の駅全体としては約6億円(うち、『(株)君田21』で約5億円)の販売額があり、70名をこえる人々を雇用できるようになりました。今では人口1,900人余の旧君田村に大きな経済的波及効果(私どもの試算では年間3億円ぐらい)をもたらしています。こうした実績があつて『(株)君田21』も地域の皆さんにも受け入れられるようになったと思います。

『(株)君田21』の経営が見せかけとはいえ毎年黒字を計上し、何とか軌道に乗ることが



できたのは、社員一人ひとりが頑張ってくれたおかげです。しかしそれだけではありません。第三セクターは地域とのかかわりが深い事業体です。『㈱君田21』でも社員のがんばりを支えてくれたのは地域の人たちです。例えば、ボランティア的に手伝ってくれた役員や役場職員がいます。旧君田村役場の助役は無料送迎の大型バスの運転手として休日毎に手伝ってくれました。助役のそういう姿が社員たちを発奮させたと思います。その意味では、『㈱君田21』は役場の職員、つまり行政の応援なくしては成り立たない会社なのです。三次市に合併した現在、従来のような行政からの応援は期待できないでしょう。そこをどう乗り切っていくかは今後の課題です。

#### 地域のしがらみを破る

山田 旧君田村の人たちは『㈱君田21』を当初からすんなりと受け入れてくれたのですか。

古川 『㈱君田21』の経営の中心は、道の駅「ふおレスト君田」の「森の泉」という温泉施設の活用です。この温泉は、村おこしにつなげたいという願いから、1988年に掘り当てたものです。ところがその活かし方がなかなか見出せませんでした。「社会基盤整備も



道の駅「ふおレスト君田」

まだ整っていないのに温泉などで浮かれている場合じゃないだろう」という非難もありました。しかし、せっかく掘り当てた温泉を放置しておくのはもったいないことです。ようやく1994年になって村長は私に温泉利用の具体策を検討するよう命じました。君田村役場では、はじめての「よそ者」だった私は、仕事で自分の存在感を示すしかないと常々考えていましたので、「やりましょう」と答えて、具体的に取り組み始めました。その途中でいろいろな困難がありましたが、1997年10月21日に「君田温泉森の泉」をオープンすることができました。

当初、今のような姿はだれも想像できなかったと思います。当時あちこちの町村で温泉を掘っていましたが、私自身も決して甘いものではないと思っていました。特に問題だと思ったのは温泉施設などを経営管理している第三セクターのあり方です。通常の第三セクターでは、行政と地元の有力な企業やJAが出資して立ち上げ、肩書きをもった人たちが経営を管理運営していますが、ほとんどうまくいっていません。肩書きをもった人は誰も責任をとろうとしないのに、経営にはいちいち横槍を入れてくるからです。君田村でも同様でした。でも村長は村の狭いしがらみにあまりとらわれていない人でした。それに私も青森県出身の「よそ者」でしたので、地域の狭いしがらみからは自由でした。村長は私のそういう立場を見ていたと思います。『㈱君田21』の経営が比較的順調であったのは、この点がまず大きいと思います。

## 住民出資の第3セクター(株)君田21の概要

30万人の交流者が集う道の駅・ふぉレスト君田の経営母体  
全国30の「立ち上がる農山漁村」に選定(H16.6.14)

### 1: 経営組織

商号 (株)君田トエンティワン(21)  
創立 平成8年6月7日法人登記(設立総会5月30日)  
1株の金額 10万円(額面株式)  
発行株数 600株(資本金60,000千円)  
株主 243名  
三次市 240株 24,000千円(40%)  
住民等(242名) 360株 36,000千円(60%)  
民間法人 50株、商工会 3株、住民 307株

業務開始 平成8年11月1日【喫茶21番館オープン】

役員構成 取締役9名 監査役2名

### 2: 経営状況【第8期(平成15年度)】

社員数 正社員16名 嘱託社員10名 パート49名 合計75名  
村民雇用 59名(79%)  
年商 493,545千円  
経常利益 7,651千円  
経済波及効果 300,000千円  
株主配当 7期連続実施(平成15年度5%)

### 3: 経営の基本方針

- (1) 地域課題を克服し地域社会への貢献経営
- (2) 民(経営母体)官(市)と住民の綿密な連携による経営
- (3) 民の機動性、効率性、環境変化の先見性を発揮した経営
- (4) 利益追求と公共目的のバランス経営
- (5) 公共施設の安心と田舎らしいもてなし経営
- (6) 経営状況などきめ細かい情報の公開経営
- (7) 社員一人ひとりが感性を備えた魅力ある集客資源経営

### 4: 経営管理施設

君田温泉森の泉・喫茶21番館・森のパン屋さん・コテージ四季の家・  
堆肥センター(会計経理)

### 村民が直接支える株式会社

山田 でも、『株)君田21』では村民の出資比率が行政のそれを上回っているとお聞きしましたが、村民はそういう村長や古川さんに反発しなかったのですか。

古川 旧君田村は非常に小さな村で、有力な企業も力の大きなJAもありません。このような村では地域住民の皆さんに直接支えてもらうしかないのです。『株)君田21』を立ちあげるとき、役場では、道の駅を設置し、そこに温泉活用施設を配置すること、それを管理運営する第三セクターの会社の設立を住民の皆さんにわかり易く説明した上で、村民に出資のお願いをしました(1口10万円)。資本金6,000万円のうち、行政が6割の3,600万円を出資することとし、残りの2,400万円を村民にお願いしたのです。海とも山ともわからないものに出資するのですから、住民は二の足を踏みます。まずお願いする立場の村

長がやる気を出さなければ誰も本気にならないということで、村長自ら個人として出資して村民にお願いして回りました。その結果、予期に反して予定を 1,080 万円以上もオーバーする応募があり、出資金はいとも簡単に集まったのです。これは逆に地域のしがらみがあったからでしょうか。いずれにしても、住民は 1 口 10 万円を捨てる気持ちで出資したと思います。だれも株の配当を期待していなかったというのが本音でしょう。でも当社では、第 2 期 3%、第 3 期以降現在まで 5%の配当をずっと継続して実施しています。

君田村が三次市と合併すると、行政からの支援が難しくなることが予想されました。そこで、今まで以上に地域の声を強く反映した第三セクターとしていこうと、住民の持ち株比率を 6 割に引き上げることにしました。今まで順調に配当していたこともあって、出資者の追加募集も比較的順調に進み、地域住民の出資者は 150 名余から 242 名に増えました（市を除く。2004 年 4 月 1 日現在）。株主の数が増えると、多様な声が出て経営が非常にやりにくくなる面もありますが、地域住民の支えをベースに、公共性も忘れずに、民間としての収益性を求めていくことが大切だと考えてやっています。

結城 私は、第三セクターとは悪いものの代名詞だと思っていました。ところが、古川さんのところでは、毎年役場に 5,000 万円前後の寄附（基金の積み立て）を、株主にはずっと 5%の配当を続けています。2,000 人弱の小さな村で力を合わせて丁寧に仕事を積み上げていったら、今では村人が頼りにするような大きな力に成長したということでしょう。小さな物、小さな場所、小さな仕事、小さな村には希望があるのではないかと思います。

#### 社員一人ひとりが営業マン

古川 そもそも、旧君田村で『㈱君田 2 1』という三セクを立ち上げたのは、旧君田村は、民間から見たら全く事業が成り立たないような地域だからです。道路アクセスが悪く、人口も少ないし、若い人から見れば教育環境が必ずしもよくないところです。民間が入ってこないで、行政が苦渋の選択をした結果が第三セクターなのです。ですから『㈱君田 2 1』は、設立の基本を忘れずに、地域と一体となって経営管理していかなければなりません。

私は、社員 70 名一人ひとりがファンづくりのできる魅力ある人でなければいけないと思っています。1 人の社員が 100 名ぐらいのファンをつくれれば会社全体としては 7,000 人ものファン（リピーター）が確保できることになります。

これに関連して今年（2004 年）の 9 月に次のような企画をやってみました。通常、9 月は農繁期なので、入り込み客が落ちます。そこで、今年は 7 周年記念イベントとして、地域の豆腐や食材、和牛にこだわった和牛御膳を 2,500 円で提供することにしました。その食事券の販売目標枚数は 500 枚です。幹部は 1 人当たり 50~60 枚とすれば、全社員で 500 枚は無理な数字ではありません。この企画の目的は、経営的にプラスになることもありますが、それ以上に、一人ひとりの社員にファンを持って欲しいということにあります。2,500 円の食事券を購入して来てもらうには、日頃から相当に良い人間関係、良いファン



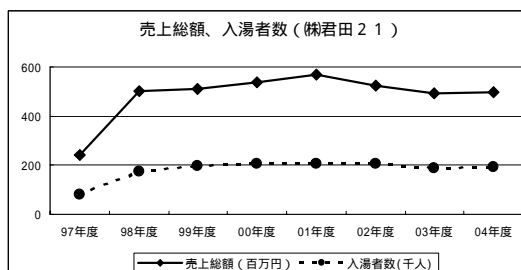
づくりしておかなければ大変です。たかが食事券ですが、それを通じてふだんのつき合い方を本人自身が知ることになるのです。

ところが、9月2日から9月9日までの販売期間に、社員は700枚も売ってくれました。当初この計画に反対したある人がもっとも多く売りました。彼はこの企画にかみついてきた分、この食事券の意味も良く理解してくれたのです。私は、社員一人ひとりが営業マンとして、ここに来てくれるお客さんにサービスすることの大切さを少しでも理解してくれたらそれでよいと思っています。来てもらうことの苦勞やつらさを一人ひとりの社員が少しでもわかってもらえれば、接客の仕方もまた違ってくるだろうと思います。

### 自立の歩みの厳しさ

山田 住民のオーナーシップ制度、住民や職員の経営参画、行政の姿勢や役割など、古川さんのお話から第三セクターの再生の方向がみえるような気がします。

古川 私は、今年(2004年)の3月31日までは君田村の役場職員をしておりました。君田村が三次市に合併したのを期に役場を辞めて、この4月1日から第三セクターである『(株)君田21』の常勤役員をさせてもらっています。



合併時に私も三次市職員になるという道を選択することも可能だったのですが、『(株)君田21』の社長である君田村長から、「この会社は行政と地域と第三セクターとの三つの関係をしっかり維持していかないことには成り立たない。設立の経緯から見てそれができるのは君だけだ」と言われ、私はこの4月から経営に専念することにしました。そのときまわりから、「役場を辞めるなんてもったいない。高い給料を捨てて、現場に行って、そんな苦勞をする必要はないのではないか」と言われました。でも妻や3人の子どもたちに相談したら、みな「いいんじゃないか」と言ってくれました。特に、次男からは「人生は一度きりだし、そういうチャンスはなかなかない。お父さん。これからどうなるかわからないけれど、そういうチャンスを与えられたということはいいことじゃないの」と言われました。

私は、1994年8月から第三セクターの『(株)君田21』をつくる計画にずっとかかわっていましたので、会社のことは何でもわかっているつもりでいましたが、常勤役員として実際に経営にあたってみると、半端ではいけないことを痛感させられました。役場職員時代にもいろいろと悩むことはありましたが、眠れないことはありませんでした。ところが責任を持って会社の経営にあたると、皆さんに給料を払わなければいけない、お客さんに来てもらわないといけないと、眠れない日はずいぶん続きました。この悩みをある町工場の社長に打ち明けたら、「会社の経営者になれば眠れないのが普通だ。生活の中に常に会社を位置づけておかないと、経営は成り立たない。眠れなくなったということは君も少しは経

営者らしくなったということだ。あまりくよくよするな」と言われました。これで私も少し吹っ切れて、なるようにしかならない、何とかなるだろうと思うようになりました。

#### 重要な社員の意識変革

山田 今まで役場職員だったし、しかも「よそ者」である古川さんを社員はすんなり受け入れてくれたのでしょうか。

古川 私たちの施設の目的は、営利事業ではなく、地域の活性化です。そのために農産物直売所もパン屋さんもあります。葬式以外は何でもやるようにしています。でも施設設備は行政のものですから、私たちの一存で施設を増やすことはできません。現状の施設設備や人を如何に有効に活用していくかが経営を任された者の責任です。



地域の施設を有効に活用するためには、ここで働いている社員全員が自ら経営の持続に気を配るしか方法はありません。変わるのは自分だけです。相手に変れといっても難しいことです。

第三セクターだと、社員にはどうしても親方日の丸意識が生まれ、生ぬるさが出てきてしまいます。例えば、朝会を朝8時20分から開始するというと、最初は、8時30分からの勤務なのになぜ8時20分までに会社に来なければいけないのかと不満を述べる社員もたくさんいました。トイレ掃除も、私も含めて全社員で行うことにしました。これも最初はすごく抵抗がありましたが、今ではシフトを組んですべての社員が一生懸命やってくれるようになりました。時間外手当も、売り上げがあろうがなかろうが毎月150~160万円出ていました。たとえ仕事が無くても時間が来るまで待っていて、タイムカードに記録しているためです。そこで、本年9月からは上司の指示・命令や何の仕事をするかをきちんと書類に書いて出さないと、時間外手当は支払わないことにしました。「会社があって初めて私たちが勤められるのだから、会社を食い物にしてはいけない」と私は社員に言いました。その結果、9月の1カ月間だけで時間外手当は35%削減されました。

私たちの仕事はサービス業です。例えば、宴会では、「オーダーストップの時間ですからもう終わりです」という態度をとる社員もかつてはいました。でも考えてみてください。5,000円とか6,000円のお金を出して、ちょうど調子よくなったときに、「お客さん、もう終わりですから、帰ってください」と言われたら、皆さんだってもう二度と来たくないと思うでしょう。マニュアルではそうになっていたとしても、お客さんの状況を見て、判断しなければならないのです。そういう柔軟性も社員には求められます

社員に対するこのような指示は、私にとっても非常に辛いことです。私は、立場上言わなければいけないので、言っています。勤める上での心得などは、自分自身に言っているようなものです。でも三セクだからといって甘えてはいられません。何とか生き残るた

めには、社員一人ひとりがしっかりとコスト感覚を持ってやっていかなければ、経営の維持はむずかしいのです。

私あまり口うるさく言うものですから、あるとき一人の社員が「私は辞めます」と言ってきました。でも本心では辞めたくなかったのです。いつもうるさく言う古川さんを少し困らせようと、「私は辞める」と言ってきたようです。確かに辞められれば一時的には私も困るのですが、でも、その人に言いました。「あなたが辞めれば、私どもはあしたから少しはじたばたするかもしれないけれども、会社は何も困りません。そのために会社方式にしているのです。辞めるという言葉は、本当に意を決したときだけに使いなさい」と言ったら、その人は、私の真意を理解してくれたのか、仕事を続けてくれています。



会社を経営管理するためには、地域をよく知り、会社を好きにならなければいけないだろうと思います。ただ会社で時間を過ごせばいいということでは会社は成り立ちません。70余名の社員全てにそれを求めるのは酷かもしれませんが、少なくとも会社の中心となる社員は、地域のことをよく知って、会社に思いを抱いて日々頑張ってくれなければ、会社経営は続きません。私は、やればできるという気持ちを全社員に持ってもらい、日本で最も輝ける第三セクターにしようと思っています。

山田 三セク経営のあり方とか、新しい公的企業のあり方とか、きわめて重要なお話ですね。企業感覚も大事ですが、社員が地域住民であることから生じるしがらみや甘えをどう正していくかは非常に大切だということでしょう。古川さんは全国の第三セクターの再生コンサルタントができそうですね。

#### 八百屋さんの任意団体

山田 平野さんは、菊池さんや古川さんとは全くちがって、岩手県北上市の民間企業の方です。民間企業の方が地域の公の活動に参入するということは何も珍しいことではないのですが、平野さんが会長をしておられる『北上学校給食納入振興会』は、地域の商業を守ることが地域の再生につながるという考えを基盤にして活動されているようですね。

平野 『北上学校給食納入振興会』(以下、食納会)は、2002年2月、北上市に店舗を持つ12の八百屋で設立されました。北上市の給食数は小・中学校併せて1日約1万食です。給食センターは3つあり、1センター当たり約3,500食を調理し各学校へ供給しています。その3つの給食センターに長年食材を納入してきた八百屋が私たち12業者です。



現在、岩手県をはじめ全国で「地産地消」の意識

が高まり、給食においても地元食材の供給に力が入られるようになりました。私たちも北上市の学校給食にどうすれば「地産地消」が活かせるかを考えました。これまでは 12 業者がそれぞれ個々の判断で給食センターに納入していましたが、業者間の格差を是正し、さらに納入する私たち商業者の意識を高めるとともに、地場産の消費拡大を図るために、『食納会』を設立するに至りました。

『食納会』を立ち上げた後、私たちは、農協や私たちの仕入先である(株)岩手県南青果市場との話し合いの上、学校給食の担当者を選任してもらいました。担当者は、毎日の商品の動きや発注品の確保など全てに責任を持って取りまとめます。それを私たちが品質・数量などを最終的にチェックして給食センターに納品するという形を取っています。

#### 地域商業の役割を自覚する

平野 私の推定ですが、北上市の学校給食における地元食材の比率は、十数年前はおおよそ 40% ぐらいだったと思います。それがその後どんどん低下してきて、一時は 10% 台に落ち込んでしまいました。この地元比率の低下は、同時に私たち地元商業者の売り上げ減少を意味しています。

なぜ、学校給食の食材に地元のものが使われなくなってきたのか。それは、学校給食の供給体制と密接に関係しています。北上市の場合、1 給食センター当たり毎日およそ 3,500 食を作っています。学校給食は作り置きが絶対にはできませんので、その日の朝 8 時から仕込みを始め、午前 11 時 30 分頃までには各学校に配送できる状態にしておかねばなりません。この間、大変忙しいので、調理の現場ではできるだけ調理しやすい野菜、例えばカット野菜とか一次加工された半調理製品にどんどん依存するようになってきています。その結果、地場産の野菜などが使われなくなってきたのです。

ところが、半調理製品になると、食材の原産地が不明確になり、給食センターでもどこで誰が生産した食材によって作られた食品なのかを把握できていないようです。これには私たちも驚きました。それに、給食センターの方によれば、例えば冷凍ホウレンソウは味が悪いと言うのです。当然のことですが、野菜の味は鮮度が命です。私たちの目の前で生産されたホウレンソウの方が絶対においしいはずですが、地物に比べて味が落ちるとわかっていながら、便利だから使うということなのです。

この状況に私たちは危機感を覚えました。私たち商業者は食材を使う側の栄養士さんたちと生産する側の農家の方との双方から情報を得ることができます。その意味で、私たちは、一般の消費者や農家よりも、商品に関する情報を持っていますし、それぞれの状況に合わせて敏速に対応できるはずですが、いわば生産者と消費者の仲立ちをする商業者の特性を活かせば、良い食材を適正な価格で安定して納入することができます。このことをいまままで十分に自覚してこなかったのではないかとということです。

山田 その活動は農協と競合しないのですか。

平野 『食納会』では、設立当初から農協（北上市）に協力を仰いでおり、今まで以上

に綿密な情報をお互いに交換しています。

学校給食で年間使用する食材の量はあらかじめ把握できますので、当方から農協にそれを提示します。農協では、そのデータをベースにして個々の農家の方々と作付けや出荷の調整に入ります。生産農家の方のデータをもとに私たちは時期毎、品目毎に数量が把握できますし、農家としても確実に販売時期と販売先がとらえられるので、安心して生産できると思います。私どもと給食センターの間でも細かい詰めを行い、それをまた生産者の方にフィードバックして、農家に生産してもらっています。

ただ、今年（2004年）のように天候不順で思うような収穫ができないこともあります。その場合は私たちが責任をもって他から調達して納入します。学校給食では、欠食は許されませんので、私たちがお互いにそれぞれ責任の所在を明確にしてやっていくことが重要です。

#### 三方みな得をする方法でつなく

平野 農産物の生産では市場流通が難しい規格外品が必ず出ます。生産された農産物の半分は規格外品と言ってよいかもしれません。農家では、この規格外品が今までは売れなくて困っていましたので、給食での需要拡大に大きな期待をしています。一方、給食センターでは、2時間ほどで食材の調理をしなければなりませんから、規格がばらばらの食材をあまり使いたくないので、半加工されたもの、もしくは



は一次加工されたものを求めます。農家から集めた規格外品を給食センターに納入するためには、それを仲介する私たちが半加工、もしくは一次加工しなければなりません。しかも、原産地がきちんと確認された食材を提供していかなければなりません。

例えば、農産物の規格品の卸売市場価格が100円とします。従来なら規格外品は20円とか30円という値段にしかならず、農家の人には「安すぎる」ものでした。そこで私たちは規格外品を50円で農家から買い取り、一次加工して給食センターに納入しました。その時の価格が100円以下であれば、農家にも、給食センターにも良いことになります。

食品加工メーカーに規格外品の加工を相談したところ、「大丈夫。いろいろな段階に加工できますよ」と引き受けてくれました。食材の生産者である農家とその一次加工をする加工メーカーと調理する給食センターのそれぞれにメリットがあり、3者を仲介する私ども商業者にも利益があります。しかも子どもたちには、素性のはっきりしたおいしい給食が供給できます。それぞれみんなが得をするなら、この方法は間違いなく軌道に乗ると私は思いました。

一例を挙げましょう。北上地域には二子芋という里芋の特産品があります。給食センターでは年3回ぐらい里芋を使いますが、皮むきには非常に手間がかかるため、できるだ



けサイズの大きい里芋を使おうとします。ところが大きいサイズの里芋は値段が高く、コスト的にはかなり無理があります。小さい里芋は価格が安いですが皮をむくのが大変で、調理時間の関係で不向きです。そこで、私たちは、価格の安い小さい里芋を加工メーカーに持ち込み、皮をむき半加工されたいわゆる一次製品として給食センターに納入しました。値段は、加工賃を含めても大きい里芋の価格より10%ほど安くなりました。

このように、地場産の野菜を学校給食に納入した結果、小規模ながら新しい納入形態が生み出されてきました。生産者である農家は規格外品が売れるようになり、食品加工メーカーの仕事が増えました。わずかではありますが、それぞれにビジネスチャンスが広がってきていると思います。

結城 平野さんの今のお話は重要ですね。東京大学教授の神野直彦さんによれば、スウェーデンの小さな町の人と話をしたら、「この町は物価が高くて」と愚痴を言っていた。神野さんが「ストックホルムまでは100km程度の距離だから、車で行って買えば安いのが手に入るだろう」と言ったら、「それをして、おれのところの商店街がつぶれるからだめだよ」と、愚痴を言いながらも地域の店で買い物をして、「店がなくなると困るのはおれたちだし、とりわけ年寄りとか車を持っていない子どもが困る」からだという。

これは、たいへん大切なことです。地域の店がなくなって困るのはそこに住んでいる人々自身なのです。多くの中小都市の商店街ではシャッターがおりていますが、私たちは、「あそこもついに力尽きたか」と、よそごととしてしか見ていません。同じ町に、同じ地域に住みながら我がこととは見られないのです。地域の商店がなくなるということは隣人や身近な頼りになる人を失ったことを意味しているのではないのでしょうか。

#### 地場産給食の大きな効果

平野 意識して地場産の食材を給食センターに納入するということをはじめたら、各方面でいろいろと意識の変化がみられるようになりました。一例を申し上げます。

給食で非常に多く使われる食材は、「ジャガ玉ニンジン」と言われるジャガイモ、タマネギ、ニンジンです。でもジャガイモの生産は北上地域ではほとんどありませんでした。そこで、私たちは昨年農協を通じて3戸の農家にジャガイモの作付けをお願いしました。生産されたジャガイモの形は非常に悪かったのですが、食用には何の問題もなく、私たちは給食用として販売させてもらいました。すると、農家の人も、「子どもたちに食べさせるものなら、もっと良いものを作らないといけない」という気持ちになってくれたのです。これには、私たちも非常にありがたいと思いました。農協も私たちにいっそう協力的になってくれました。

地場産食材の学校給食納入に関わるようになってもうひとつ気がついたことは「食育」の重要性です。食育というと、従来は行政主導であり、その視野に入ってくるのは保護者（消費者）と生産者で、私たちのような流通業者は入っておりません。しかし、私たちが『食納会』の活動をはじめると、食育における流通業者の役割がやっと見直さ

れるようになってきたのです。私たちは販売のプロで、生産には素人です。生産はプロである農家の人に任せます。お互いにプロ意識を持ちながら、その上で相互に話し合い、それぞれの力を持ち寄る方向で行動すれば、地域の中により良い経済の循環が生まれてくるように思います。『食納会』の活動を通じて、私はそれに気づくことができました。

#### 大切な子どもときの食事

菊池 私たちの『夢咲き茶屋』は、小さな店ですが、郷土の味をつくって食べさせ、伝えるという大きな役割を今後も果たしていきたいと思っています。この店の経験から、子どもたちは食べないのではなく、つくって食べさせる人がいないことが大きな問題だと気がつきました。子どもたちが小さい頃から地元の食材を生かした食を家庭でじっくりとつくっ



て、その家庭の味として何回も何回も子どもたちに与えていくことが必要です。小さいときに食べた味は、その人の一生の味になってしまうと思います。ですからお母さんやおばあさんが食事を一生懸命つくって子どもたちに食べさせてほしいと思います。

平野 人間の味覚は子どもに時代につくられるという菊池さんの言葉に私も全く同感です。その意味でも学校給食は非常に重要です。従来の学校給食は、言葉が少し悪いかもしれませんが、いわゆるプロイラー化だと私は思います。どこでも同じ金太郎あめ状態です。みんな一斉に何千、何万食という同じ食品の同じようなメニューで供給されています。これでは、子どもたちの味覚も均一化されてしまいます。地場産食材の供給を拡大しながら地域の味を子どもたちに味わってもらうことが非常に大事だと思っています。

学校給食のメニューは、栄養士さんらの努力もあって、子どもたちが食べたくるように工夫されていると思います。その意味では地域にいる私たちから、こういう食材があるが、それを生かしたメニューをつくってほしいと、栄養士さんに情報提供していくことが必要であり、それが私たちの大きな仕事だと思っています。

私たち商業者は、栄養士さんや給食センターにいろいろな生産情報を提供しながら、地域の食材を積極的に使っていただくという活動をもっとやらなければならないと思います。

山田 平野さんのお話から地域の小さな企業の大きな役割と協働の可能性が見えてきたように思います。圏域内で食材を自給していくという非常に重要な役割も果たされていますし、その活動の中でいろいろなビジネスが見え、農業経営や農業振興のヒントが見えています。平野さんたちの活動はすばらしいですね。

平野 北上市における学校給食の地場産利用率は、数十年前の40%前後から、2002年度には19.6%に低下した後、2003年度には21.4%、2004年度は大体23%前後と、少しずつ上がってきています。私とすれば、近い将来、地場産利用率を少なくとも10数年前の40%前後にまで回復させれば、この事業も成功したという気がします。

ただ実際にはやればやるほど問題もまたたくさん出てきます。生産者と消費者（給食センターなど）と私たちがお互いに蜜に情報交換をしながら、小さなことを一つずつ解決していくことが私たち商業者に課せられた使命だと思っています。

山田 地域の農とか食をコーディネートしていく主体としての地域商業があり、そのノウハウがあるということでしょう。そういったものを地域の商業はこれから蓄積していけば、商業者も地域の重要な担い手になると思います。

「小さい」ことの大切さ

山田 不況だ不況だと深刻に言われている中であって、農産物直売所が全国で元気です。結城さん、これはなぜなのでしょう。

結城 10年ほど前から農産物直売所が全国で生まれてきました。全国では1万箇所を超えるだろうといわれています。東北でも農産物直売所がほとんどゼロの状態から1,300余（2000年）に増えています。



多くの観光地では観光客の減少に悩んでいるのに、直売所には大勢の人が押し寄せ、うれしそうに野菜などを買って帰る光景がみられます。お客さんは農家の人と対話しながら買っています。みな人に会って話をしたいのでしょうか。それに、いま収穫され

たばかりの野菜の方がおいしいこともわかってくるようになります。わざわざ車で1時間も2時間もかけて買いに来るのは、いままでの店にないものが直売所にあるからではないでしょうか。

2000年頃の数字ですが、直売所1箇所当たりの年間平均の客数は延べ10万人ほどで、年間販売額は2,400万円程度です。これを単純に計算すると、お客さん1人（1回）当たりわずかに240円の買いものということになります。

一方、生産者にも直売所は魅力的な場となっています。生産者1人当たりの販売額は、毎月わずか4万円程度とこれまたきわめて小さいものです。でも直売所1箇所当たり平均50人位の生産者がいますから、直売所としてみると年間2,400万円程度の販売額になります。全国1万箇所の直売所全体では年間2,400億円にもなります。これは山形県一県の年間の農業生産額に相当します。1人当たり月4万円というと、小さなお金のように思われますが、積み上がってみると、決してばかにできない大きな数字になります。

一人ひとりの生産者にとって入るお金は小さなものです。でも、直売所で農産物を買っているおばあちゃんはみな生き生きとしています。おばあちゃんたちがこのようにいきいきと働く仕事場が今までの農山村・漁村にはありませんでした。農協も当初は、「共同販売体制を壊す」といって直売所に否定的でしたが、ようやく4～5年ほど前から「共販ではなくて直販だ」と言い始めています。農協の硬い頭を変えるだけの力を直売所はもってい

なのです。「市場の規格に合わない農産物だって、品物さえ間違いのないものであればいいですよ」という、伸びやかで自由な市場としての直売所では、額は小さいがお金が入る。小さいけれども、女の人や年寄りが気楽に働ける仕事の間ができたのです。直売所が増えてきたことの中に「小さい」ことの重要性が隠されているように思います。

私は、この10年ほどの間、過疎といわれているような東北の小さな村々を歩いてきました。その中で次第に大きな関心事になったのは、30軒あった世帯のうち10軒はなぜ残っているかということです。そこで、過疎といわれるような地域に残っている人に、「どうしてここに住んでいるのですか」と尋ねることにしました。

いろいろな答えが返ってきます。「ここはいい所だ」、「いろいろな生き方あるさ」、「隣に友だちがいるから」などなど。

この当然とも思える答えを聞いているうちに、「大きいことはよいことだ」という思い込みがわれわれを縛っていたのではないかということに気づかされました。私自身も大きな会社が良いものとずっと信じてきた人間の一人です。でも、菊池さんも古川さんも平野さんもみんな小さな営みを大切にしています。「小さいものも悪くない。なかなかですよ」という認識が社会的にも次第に大きくなってきているように思います。

#### 多様な物差しで考える

結城 長野で元気におやきを焼いているおばあさんたちがいっぱいいるというので人口3,000人余の小川村に行ったら、「60歳入社、定年なし」という『株小川の庄』があり、おやきを中心に8億円程の売上げを保っています。60歳にならないと入社できないということは企業社会ではとても考えられません。でも村とか農の論理で考えれば、逆に60歳定年ということの方が非常識なのです。

私たちが持っている常識には誤りがたくさんあります。例えば、私たちは、いままで経済といえば、一家の大黒柱である男（とうちゃん）を中心に考えていたように思います。でもよく考えてみれば、家屋だって大黒柱だけで支えられているわけではありません。家族や地域でも同じです。とうちゃんだけでなく、おじいさん、おばあさん、女性、子どももみなそれぞれ家族や地域を支える力になっています。これからは家族一人ひとりの力をもっと生かす場が必要です。仕事の間、学びの間、あるいは文化を持ち寄る間、交流し合う間など、その間はいろいろあると思います。

これは、これからは物差しはひとつだけではないということの意味しています。今までは大きな経済が達成されれば何とかなるという、ある意味ではきわめて単純な物差しで人や地域や社会を計ってきました。でも、直売所の動きは、もっともっと多様な軸で人を、地域を、社会をとらえ返していきましようということをお教えたように思います。



そう考えると、「持続可能な」ということはあまり無理しないことなのだと気がつきました。「持続可能な」とこぶしを振り上げることではないのです。無理のない人の暮らしとか社会のありようくらいに考えていくのです。私は、それぞれの地域で、そこに暮らす人たちが無理なくやれることを大切にされた方が良いと思います。

#### 農村で暮らしていてよかった

菊池 私たちが学校を卒業した頃、みんな都会に出て行き、私たちは田舎に残りました。当時の私は、田舎は遅れていて、都会の後についていくものと思っていたし、農業も農村も良いところとは思っていませんでした。でも、いまは逆になっています。人間が人間らしく生きる場、人の生きる癒しの場としての農村・農業の見直しが進んでいます。今の私は、農村で暮らしていて本当によかったと思っています。

農業も農村も良いところと思っていなかったときでも、私は、農家に嫁いできて、この農村で一生暮らすことになるのだから、悔いのない生き方をしたいと思っていました。幸いなことにUターン、リターンしてきた方々が身近なところにおり、その人たちともいろいろ話し合い、その考え方に接する機会に恵まれました。その中で、私は、「自分の住む農村というところは自分たちで良くしていけば良いところになる」と次第に考えるようになりました。誰かがやってくれるのを待っているのではなく、自分たちで仲間を募って行動することが大切だということです。それが私たちの店のような産直にも繋がっていったのです。結城さんがおっしゃるように、この産直は農家の人たちに元気を与えたと本当に思います。これができたおかげで、農家の人たち、特に私たちのような農村の女性が社会に出て一人前に堂々とやれるようになったと思います。いい時代に私たちは店を開くことができたと思っています。

山田 菊池さんは「今はよい時代だ」とおっしゃいました。会場の皆さんはこれを実感できるでしょうか。地域にあるいろいろな資源を見直し、多彩な人々と一緒に行動してそれを活かしていくことができたとき、「今はよい時代だ」と実感できるのではないのでしょうか。会場の方々も、これからいろいろな立場で地域にかかわっていただければ、菊池さんがおっしゃる「今はよい時代だ」という気持ちを味わっていただければいいかと思います。

#### 人間らしく生きる場は地域

菊池 地域活動は、個々人の生活の土台がきちんとしていないと何もできません。自分の生活の基盤がきちんとならなければ、ボランティア活動も長続きはしません。それと同時にただ働くだけでもだめです。地域活動も働くことも一生懸命するし、学ぶことも忘れないし、遊ぶときにも一生懸命遊ぶ。私は、生活のなかに遊び心を取り入れたメリハリのある生活がしたいと



岩手県遠野市綾織町



思っております。そのためには、岩手県遠野市綾織町をあか抜けたまちにしたいと思っています。それぞれの家の屋敷周りがきちっと整備され、専業でも兼業でもかまいませんが1,000万円以上の所得があるような農家経営をしたい。このことを夢見て、私は『女性の会』を発足させ、『夢咲き茶屋』を立ち上げました。

いま、私たちの地域では集落ビジョンづくりをしています。自分たちの集落をどうしていくか、どうデザインしていくか、一人ひとりの住民はどう参画していくか、自分たちの暮らしをよくしていくために、私は、この集落ビジョンづくりを絵に描いた餅ではなく、本物にしていきたいと思っています。

行政の方々に特にお願いしたいのは、地域に出て来て、地域の住民と一緒に活動してほしいということです。いろいろな情報を持っている行政マンにこそ地域に入ってきて地域住民としてリーダー的な役割も担っていただきたいし、住民として集落のビジョンづくりにもかかわっていただきたいと思います。

地域には資源とか歴史とか文化とか、本当にその地でなければならないものがいっぱいあります。それを掘り起こし、これから生きていくみんなの活力源としていきたいのです。地域の人が楽しいという地域にしていけないと後継者も育たないでしょう。たとえば地域外に一旦出て行ったとしても、自分のふるさとが楽しい地域なら、地域を見直し、戻ってくるのではないのでしょうか。

一人ではできないことでも、みんなが力を出し、知恵を出せば、集落や地域は何とかなると思います。私たちは農村や農業の暮らしというものをアピールし、農業・農村を守っていかねばならないと思っています。

#### 一生懸命やっていると道が開ける

古川 君田村役場に赴任した頃の私は、「村」というものを恥ずかしくところとっていました。東京に出張してホテルに泊まる時など、君田村の住所がとても書けなくて、神奈川県に住んでいた時の住所を書いたりしていました。でも、今では君田村に非常に誇りが持てるようになっていきます。

『(株)君田21』ができる以前は、広島県の職員でも君田村を知らない職員がたくさんいました。広島県庁に行くと、本題に入る前に君田村の位置を説明することからはじめなければならないということもしばしばでした。県の職員すら知らない小さな村だったのですが、今では君田村、君田温泉というと、県内では知らない人がほとんどいなくなりました。県の職員も今では、「君田村の古川です」と言うとすぐに対応してくれるようになりました。地域を知っていただくこと、あるいはいろいろな面で地域の情報を発信すると、物事がスムーズにいくものだということを痛切に感じております。

私たちの一生懸命な姿にマスコミ関係の方々も注目してくれました。『(株)君田21』は、単に利益を追求するだけの会社ではありません。地域活性化にどうやってつなげていくか。私たちにとってここが重要なところですが、マスコミ、とりわけ地元の「中国新聞」はこ

れを理解してくれて、『株君田 2 1』と地域住民の方々とのかわり方をクローズアップして情報発信していただきました。それも大きな集客効果につながったと思っています。私たちは、マスコミをはじめとする取材にも一生懸命対応させていただいております。

旧君田村は、小さな何も無い村にみえて、来てもがっかりするかもしれません。でも温泉も人もとても良いところです。もし広島の方に来る機会がありましたら、ぜひ私たちの村に足を運んでみてください。

#### みんなで出し合い、育てる

結城 沖縄本島北部のやんばろの方に行きますと、面白い光景が目につきます。沿岸部などの 30 戸とか 80 戸といった小さな集落には商店はありませんが、どの集落にも 1 箇所の「共同店」があるのです。地域の人たちはそこで買い物をしています。値引きはなく、普通の値段で売っています。例えば、オリオンビールは、大型店のチラシでは 189 円になっていますが、「共同店」では 230 円で売っています。



それでも、地域のおじいさんやおばあさんらは相変わらず「共同店」で買っています。「どうして共同店で買うの」と聞いたら、「共同店が無くなって困るのは私たちだよ」という答えが返ってきました。スウェーデンの場合と同じです。

沖縄の「共同店」は非常に古く、1906（明治 39）年に始まっています。集落の人たちが全戸出資でつくりました。例えば、やんばろの一番北にある奥という集落（以前は 200 戸ぐらいでしたが、現在は 100 戸以下）の「共同店」は、赤ちゃんから年寄りまで全員の出資で作られています。そこに立っている石碑には「平和と共同」と書いてありますので、聞いてみたら、それは、「みんなで出し合い、育てる」ということを意味しているようです。

沖縄の「共同店」は単なる販売店ではありません。いまの農協と生協が合わさったみたいなもので、かつては村の産物を域外に販売するときにも「共同店」を経由していました。地域の人には定価で売っており、そこからも利益が出ます。販売と購買から出た利益は、村民集会でその使い方を決めてきました。奥集落で言えば、最初にやったことは奨学金制度です。地域の子どものうち、もっと勉強したいという子どもに奨学金を付与したのです。このような活動を既に 1906（明治 39）年にはじめています。1917（大正 6）年には地域通貨もつくっています。今日の医療保険制度に準じるようなことや電気のない時代には発電所の建設していますし、戦後道路が少し広くなったとき、村民バスを走らせ、物資の輸送用に村船をつくり、アルコール工場もつくりました。私たちが今日、コミュニティビジネスとして考えているものが既に 20 世紀はじめの沖縄の小さな村々に見られたのです。

「共同店」で大型店よりも高い価格で購入するというのは我慢しているわけではありま

せん。利益を出資者である村民みんなに諮って、地域の住民が必要としているものに使っていきます。みんなで出し合うのは、お金だけではなく、力も知恵もです。だから育てるということもできるのだと思います。日常の消費を通していろいろな「育てる」をやっているのです。一人ひとりの消費力は小さいかも知れませんが、しかしそれが集落みんなとなると、大きな力となります。その力で「育てる」をするのです。

#### 地域は「お互い様」の世界

結城 沖縄の「共同店」の知恵が現在の宮城県に飛び火しました。農協が撤退し、地域にあったたった1軒の店も廃業して店が全く無くなった300世帯1,000人ほどの丸森町大張地区で、『なんでもや』という共同店が生まれました。2003年12月のことです。

「目先の利益のために安売り商品を追っかけてきた結果、私たちは大事なものを失ってしまった。大型店よりは価格が高いかも知れないが、それを地元の共同店で買えば店に利益が出る。その利益はみんなの利益だから、みんなで必要なものに使いたい。そういう店なら私も出資したい」と地域のお母さんたちがのり出したのです。区長さんが地区の全戸を回ったら、7割強の人が賛成して一人2,000円を出資してくれました。地元企業4社も10万円ずつ出資していますし、地域出身の行政の人も個人的に出資しています。

『なんでもや』では、1日5~6万円の売上げがあり、年間販売額は2000万円を越えるようです。地域の人たちは、大型店よりは高い価格で商品を購入しています。店が無くなれば自分たちが不自由だからですし、利益が集落のみんなのために将来使われることも楽しみだからです。店は人が集まる場所で、いつも人がいると、おしゃべりもできます。これもまた大きな楽しみです。



村というところは、面倒くさいところ、煩わしいところだと、よく言われます。その煩わしさを無くして、人から隠れることもできるし、気ままもできるということが都市でした。しかし地域を煩わしさだけでとらえるのは間違いだと思います。地域は、「ありがたいもあり煩わしきもある」という両面を持つところととらえていかないと、薄っぺらなサービスにみんな絡め取られてしまうように思います。

沖縄の「共同店」やスウェーデンの例、あるいは『なんでもや』の例を見ると、地域の再生とは、私たちのふだんの暮らし中でお互いの力を持ち寄っていくこと、その積み上げの中でできていくものだと思います。そういう意味では、地域にはまだまだ可能性があると思っています。



#### 地域経済再生から地域再生へ

山田 本日はパネルディスカッションですから、本来であれば会場の方々にも意見交換に参加していただくのですが、残念ながらその時間がなくなってしまいました。

今までパネリストの皆さんのお話から、地域経済や地域経営の仕組み、さらには地域再生の方向が見えてきたように思います。私が気付いたことをまとめてみます。

第1に、小さいもの、弱いものをどう集合させていくか、その集合の仕組みをどう見つけ出すかということです。個々の小さなものが生き生きと元気よくやっていけるような「つながり」の仕組みです。今日お話しいただいた皆さんは、それぞれの分野で小さなものをつなげていく仕組みを見出されていると思います。

第2に、いろいろな人が主役になれるということを教えていただきました。今までの発想だと、主役というと大きな企業とか行政とかが考えられてきました。住民参加といってもせいぜい「選ばれた人、すぐれた住民」というレベルでしかなかったと思います。でも今日の皆さんのお話から、多様な方々が主体になれるのだということが見えてきたように思います。従来の考えとは違うコミュニティーや地域の企業もそういう主体になれるのではないのでしょうか。

第3に、地域には、地域住民が自分たちで地域の問題を解決しながら社会性のある活動を持続していく仕組みや経営の仕組みを生み出す芽があるということでしょう。現場は最良の教師です。赤坂先生がおっしゃった「自分の足元を見よ」ということが確認できたように思います。

第4に、行政の役割を変えていかなければいけないということです。行政と住民が情報を共有して、協働を通じて人を生かしていくところにこれからの行政の役割があるということでしょう。

第5に、平野さんのお話から明らかなように、地域の企業あるいは企業グループは、地域振興や地域計画の重要なつなぎ役になっていけるのではないかとということです。そこに企業の新しい可能性を見いだすことができるのではないかと思います。

第6に、相互の助け合いの関係、協働の仕組みを見つけていくことがこれからの持続可能な地域をつくっていく重要なキーワードではないかとということです。菊池さんのお話にもありましたように、地域の人々を巻き込んでいくためには、何といたっても地域の課題と真正面から向き合い、これをみなで共有していくことが必要です。農と食の問題が地域では基本になるということでしょう。これが基盤になって家族の力になり、地域の力になっていくのだと思います。

最後に、地域経済や地域の再生は、楽しいとか、やりがいがあるということを基本にして可能になるようです。悲壮感や義務感だけでは地域経済再生も地域づくりも難しいでしょう。楽しみを作り出す、楽しみも仕事も一生懸命というメリハリのある暮らしを提案されておられる菊池さんのお話はとても重要だと思いました。

大変貴重なお話をたくさんいただきまして、ありがとうございました。これで終わらせていただきます。

