

まちづくり講演会『ボランティア、まちづくり活動から市民事業へと飛躍しよう！

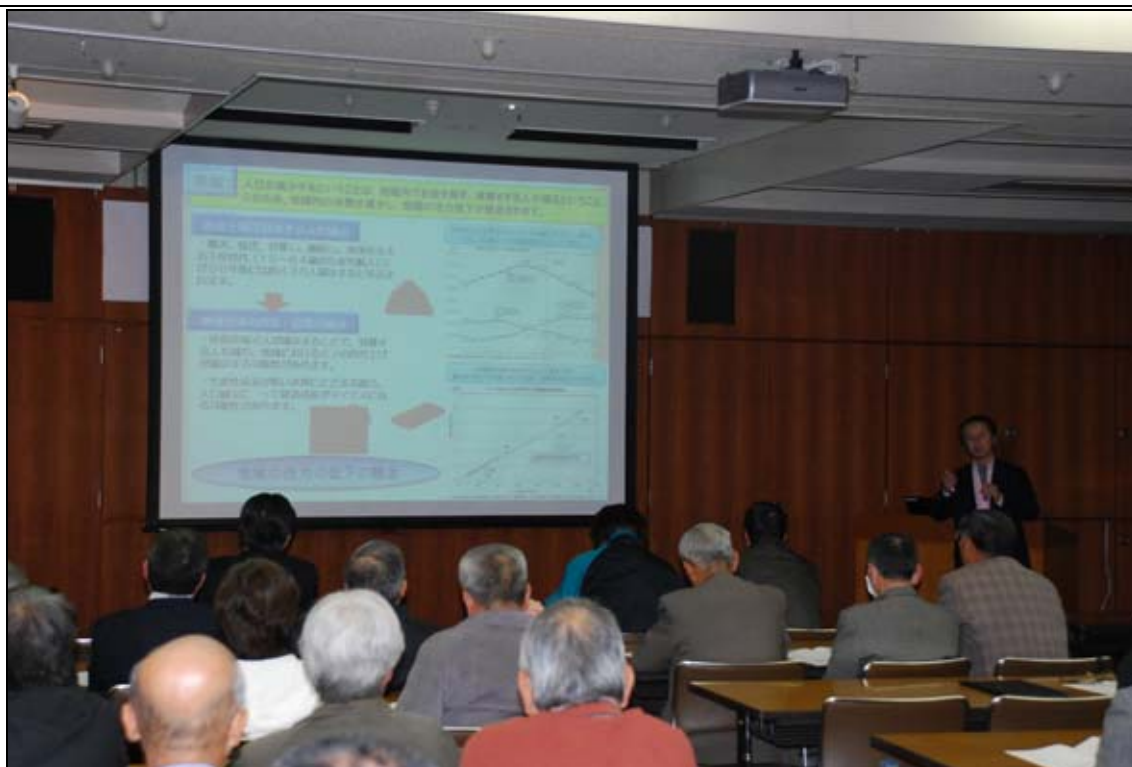
～ 瑞浪市夢づくり地域交付金と地域に寄せる期待～』

平成21年12月9日 19:00～20:40

総合文化センター 講堂

講師：鈴木誠氏(岐阜経済大学経済学部教授)

参加者数：80人



講演

演題 『ボランティア、まちづくり活動から市民事業へと飛躍しよう！

～ 瑞浪市夢づくり地域交付金と地域に寄せる期待～』

みなさん、こんばんは。今日は、コミュニティを元気にしていく事業の立てかた、あるいは事業の方向ということでいくつか話題提供をしたいと思っている。昨年は、地域交付金を活用する仕組みとしての地域コミュニティの組織化の大事さ、そのなかで、地縁組織とうまく連携して持続的に地域を見続けていく組織と人を作らなければいけないという話題提供をしたかと思う。今年はコミュニティビジネスというコンセプトを持って話題提供をしてみないかという宿題をいただいた。私も皆さんと同じように地域でいろいろな社会活動をしているが、その活動をすればするほど、これをどのように継続していくか、そして一番大事なことは、活動資金をどう調達していくかということになる。

指定管理者制度など、行政が変わって民間が事業を行っていくことが始まってきている。

瑞浪の場合は、市内8地区の協議会単位で地区に必要なまちづくり事業を起こして進めていくことが、住民にとっても生きがいとなる、あるいは愛着のあるまちづくりにも繋がっていく。こういうことを行政の交付金を活用しながら、自分達のやりたいことをやっていこうとする試みが各地で始まっている。いくつかの事例を紹介しながら、皆さん自身で考えていただく取っ掛りを用意しようとするのが今日の狙いでもある。今日お話をさせていただく第6次産業についても、第1次、第2次、第3次を地域の中でうまく繋ぎ合わせることによってコミュニティを元気にしていくお金の循環を作り上げていく試みが各地で始まっている。

ここからは、資料を使いながら説明していきたい。岐阜県は今後、人口が減少していく。それは、お金を稼ぎ、消費する人が減っていくことで、地域活力の低下が加速度的に進んでいくこと。問題は、この土地に住みたくないという人を生み県外に流出させるのか、それとも、そこにいる人たちが工夫をして住みやすい環境を作っていくことによって移住・定住を膨らませていくのかである。そこで、地域内の消費の減少に対応するために、企業誘致、成長が期待される分野への投資、市場の拡大など地域外から所得を稼ぐこと、それから、岐阜県で今一番力を入れているが、観光交流産業を担う企業、あるいは観光交流産業を地域で作り上げていくコミュニティを応援するなど地域外から消費を呼び込むこと、また、高山市が先進的に実施しているが、郊外に空き家を伴った集落が出来るのを避けるため、なるべくまちなかへ移住してもらおう試みなど、稼いだ所得を地域内に循環させ、地域の消費を高めることが必要となる。

こういう試みが始まっているが、もっと住民側、地域にある企業側も、もっと工夫していこうということで第6次産業という試みが始まってきた。第6次産業の初期は、消費税が3%から5%に上がった時期で、大都市部以外の地方の建設業が農業に参入してくると同時に農業も統廃合、規制緩和という流れを進めていくようになって、外国から安い農産物を輸入してスーパーなどに出すということによる食品トラブルが多発してくるなかで、国内の増えていく休耕地、耕作放棄地を農業者あるいは農協などによって活用する道以外に、株式会社や農事組合法人が土地の規模を拡大して農産物を作り続けていく試みを始めてきた。1つの事業所が第1次から第3次までを進めていくという試みが1997年くらいから始まって、2000年に入ってから増えてきた。

民間の立場でも、準公的な立場でも、地域にお金を生みだして流していく地域の投資の主人公となる。そこには、もう一つ行政の役割もある。道の駅を管理・運営している第3セクターや地域自治組織、最近ではNPO法人も主人公となる。その主人公が地域で若者や女性、障害者、高齢者を雇い、特産品を開発したり、都市部に産直で送り届けるオリジナルサービス等をして売上を伸ばすことで、売上の一部は行政に税金として還元されるし、利益は事業体に入っていく。このようにして生産の手段と労働力を使って商品を作り、利益、付加価値を高めて繰り返しをさせていく。ここでは、もうひとつ生活の過程がある。ここで働く人たちは当然、家計を持っていて、地域で作られた良い物を購入する。物を作っていくなかでお金の流れを作り、消費をするなかでお金の流れを作っている。

この生産の過程や生活の過程を、学区単位などの小さな単位で試みるところが増えてきた。会社を退職したら農業をやりたいという人が都会で増えてきている。皆さんの夢づくり地域交付金事業は、皆さん自身が地域を活性化するために工夫されているが、将来瑞浪に帰ってくるような人を迎え入れるような事業は一つも無かったはずである。仮に、皆さんの地区で空き家があり、移住・定住の受け皿事業を地域単位でやっていくことが出来るならば、移住・定住推進委員会を作り、高齢者だけの集落にしないで、移住者や家族にも入ってもらうようなことを話し合い、外にPRするために行政に相談することで、地元の幅広い人たちに呼び掛け、いよいよ移住者と土地や何を作りたいか具体的な話し合いをしていくというような仕掛けをつくることができるし、揖斐川町では実験的にやってみようとしている。

青森県八戸市に「みろく横丁」というところがある。3年間は屋台村というところで事業をすることができる。全国から公募をするが、あくまでも素材は地元から調達すること、ゴミを出さないという事業に協力すること、3年間挑戦したら地元の商店街に空き店舗を借りて入ることを条件としている。こうやって、お金を作る事業を始めて、それが軌道に乗ったら、お金を作る事業を持ったまま地元に着定してもらおう。もう一つのポイントは、地域の町内会活動をはじめとした社会事業に積極的に協力すること。このようにコンセプトを徹底することで地元の人たちにも支持され、観光客にもおもしろいまちづくりをやっていることをアピールすることになる。また、地元客が7割を占めるということが大きなポイントになっている。外から支持されて中の人たちがしらけることがあるが、まず地元の人たちが支持してくれることが大事なこと。こうやって、人の循環とお金の循環を作っていく試みをしている。ただ、屋台はやはり夜で、昼間にガラガラだとみっともないので、我々がもし、まちなかでやるとしたら、朝は朝市、昼間はフリーマーケット、ファーマーズマーケット等と組み合わせることが絶対条件だと感じた。

高校の授業の中で、非常に元気な授業が県内で始まっている。高校で地元の食材を使ってソーセージやヨーグルトを作っている。これを先ほどの屋台村事業であるとか、ファーマーズマーケット等の事業でまちづくり事業の一環として商品に出してもらうことは十分に出来る。私は大垣のまちなかで「マイスター倶楽部」という事業を始めて10年になった。空き店舗を活用して中心商店街の賑わいを作っていくということであったが、そのなかで、高等学校で作る食品の販売事業、さらには服飾の展示販売をしている。商店街で通販・インターネットによる販売事業を熱心にやっている人もいる。そこで、高校生が作ったものをまちなかで展示販売して、インターネットによる注文、精算、販売をして、その売り上げを、まちなかの新しいお祭り・イベントや、高等学校で新しいモノづくりの設備投資に回すことが出来るのではないかと企画している。

平成の大合併で浜松市と合併した天竜市の北に「くま水車の里」という道の駅がある。ここでは、道の駅を活用して、ものづくりから販売事業をして社会活動にお金を回していく仕掛けをしている。この地域は、合併に伴って今までのように市がいろいろと目を掛けてくれることがなくなり、地元のことは地元でやらざるをえなくなった。そこにあった道の駅を

観光交流事業として軌道に乗せていき、そこでの売上を地域の社会活動に活用したり、女性の人たちの雇用の機会にして、1つのコミュニティを強化してきた。それと同時に、若い子供達が都会から訪れるような事業を企画するため、仲介を大学や県にお願いした。そのためにお金が必要であり、販売事業をやってきた。

皆さんのまちづくり協議会にはエンジンとなる部分があるだろうか。行政から夢づくり交付金を受け取って地域を活性化してもらおうとするポンプの部分はあるかもしれない。そのなかで、お金を生みだしていくエンジンを作る必要がこれから近い将来生まれてくるだろうし、作るとおもしろい。定期的にバザーや朝市をやっても良い。少しくまくいったら、皆さんの知り合いの農家の人たちから野菜や味噌を届けてもらって朝市に花を添えてもらうファーマーズマーケットという形を目指すことも出来る。この「くんま水車の里」も同じようにやってきた。食生活改善運動の中心を担っていた50代、60代の女性の方達のご主人達の理解を得て、自分の畑で作った農産物の中で、家で消費できないものを出して味噌や五平餅などに加工して、道の駅という人が集まるところで販売をしてきた。こうしてお金を生みだして、賃金として働いた人達に返していく、仕入代金に使う、施設の維持管理費に使うことが出来る。

三重県のモクモク手づくりファームもコミュニティビジネスを作り上げてきた。このマーケティングコンセプトには大きな柱が3つある。1つは、ライフスタイルをどんどん提案していくこと。皆さんのまちづくり協議会の活動も、みんなで支え合って協力したコミュニティを作ろうというようなライフスタイルを持っているが、その先にもっと提案するものは無いか。ここに暮らす人達は、こういうことが出来るというようなものを提案していく。家族ぐるみで支え合いの関係のある地区ですという提案でも良い。そして、提案だけでなく田植体験等のイベントを作っていく。そして、長く関係を続けるために様々なイベントを企画するサービスの提供が2つ目で、作った物の生産と販売する農畜産物・農畜産物加工品の提供が3つ目となる。これからについては、まちづくり協議会の活動をする場合でも、環境という言葉は無視出来ないと考えている。イベントをすればゴミが必ず出る。ゴミを一切出さない仕組みは出来ないかを挑戦していきたい、そういうライフスタイルを提案していきたいと考え、そのための安心できる食材、生活の仕方を提案したいと考えている。

今日は、他の地域の取り組みを紹介し、第1次産業から第3次産業まで1つの事業体を取り組むことを第6次産業の初期段階ということで話をしたが、今は地域のなかで協力し合ってお金の循環を作っていく、あるいはエンジンを作っていくことが重要視されている。特に瑞浪市の夢づくり地域交付金のように、使い勝手の良いお金が提供されるようになったら、それを活用して、お金を作り出す事業をしてはどうだろうか。その時に地元の高校や、地元じゃなくてもユニークな取り組みをしている学校を取り込んでも良い。農家、旅館、商店、NPO法人、信用金庫、農事組合等の組織が連携していくことが大事になる。連携の関係がたくさんあるほど、おもしろいものが出る。

私は昨日まで能登に行っていたが、こちらは地元の信用金庫が、地域の中でコミュニティ

を元気にしていく産業を立ちあげたいという人達を応援する講座を金沢大学と一緒にやっている。

大事なことは、コミュニティを1つの市民事業としての役割を持たせていくことを誰が応援していくのかということ。皆さんのなかで、私が話したようなことを企画して進めていくことをお手伝いする人材養成が夢づくり地域交付金事業の中にあっても良いと思う。今度の夢づくり地域交付金事業の中には、「コミュニティビジネス育成人材研修会」というものを作るとおもしろいと思う。その次の年に、育てた人によって事業を起こしていく。

金沢の近江町市場では、蟹の生簀等は深層水を使っている。また、大ぶりの苺やトマトを比較的高い値段で売っている。これも深層水を利用してミネラルを農地に還元していくという試みをしている。農業、漁業、飲料事業を組み合わせることによって商品の付加価値を作るといことと、地元の雇用を作っていくといことと、特産品の価値を高めていくといことと試みを必死でやっていかないと生きていけないという事情がある。

それから、能登丼という海鮮丼をご存じだろうか。これも良く調べていくとお店が単体でやっているものと、地域で事業をやっているところがある。地域で事業をやっているところは、集落単位、まちづくり協議会単位でやっている。まちづくり協議会は、事業を行う企画を中心にやっている。漁業協同組合の協力を得て、商品価値のない魚介類をご婦人たちが処理をして、それを使って海鮮丼を作っている。そして、地元の小さな広告会社がポスターを作っている。こうして協力し合って1つの商品を開発して提供している。売上は、それぞれで分配して、また地元のイベントを企画する資金に回している。徐々にではあるが、こういう試みを始めていた。この町も、まちづくり補助金があったが、補助金事業がストップしたために、自分達でお金を生み出す仕組みを作らなければいけないといこととでやってみたら出来てしまったといこととであった。決して難しいことではない。

4月から、私もJR大垣駅にあるマイスター倶楽部の中でコーヒーショップを始めることにした。ここで、県内の高校に、コーヒーとお茶の添え物をしてもらうアンテナショップ事業を考えている。また、それを販売できるようなWeb上での販売事業の企画をしている。これは、ソフトピアジャパンと連携してやっていく。この売上のうち、利益の一部は地元の皆さんに楽しんでいただける集いの場を作り、そこで寄席を来年の秋からやろうと考えている。

結局、大事なことは、コミュニティビジネスは自分が楽しむこと。自分が楽しければ良いという本音の部分を上手に隠しながら、みんなで協力して、そこから利益を生みだして、少し貢献をしてみることをしてみたらどうだろうか。

閉会 20:40