

地域が元気になれば、経済も良くなる

景気が悪いという。政府は景気回復のために経済、財政の構造改革を断行する構えだが、地方が自ら取り組む構造改革もあろう。そこで注目されるのが「コミュニティービジネス」である。日々の暮らしに深くかかわるコミュニティーは、地域経済の原点でもある。身近なコミュニティーでビジネス起こしに挑戦している5氏に語り合ってもらった。

座談会

コミュニティービジネスを考える

出席者

- | | |
|-------------------------|----------|
| 榊引町・たらのき代施設運営管理組合組合長 | 阿部 康彦 氏 |
| 金山町・四季の学校・谷口運営委員 | 須藤 典夫 氏 |
| 山辺町・作谷沢まんだら塾渉外担当 | 吉田 朝夫 氏 |
| 山形市・やまがた育児サークルランド事務局代表 | 野口 比呂美 氏 |
| 長井市・本町大通り商店街まちづくり委員会委員長 | 齋藤 喜内 氏 |
| (司会) 荘銀総合研究所副理事長 | 石川 敬 義 |



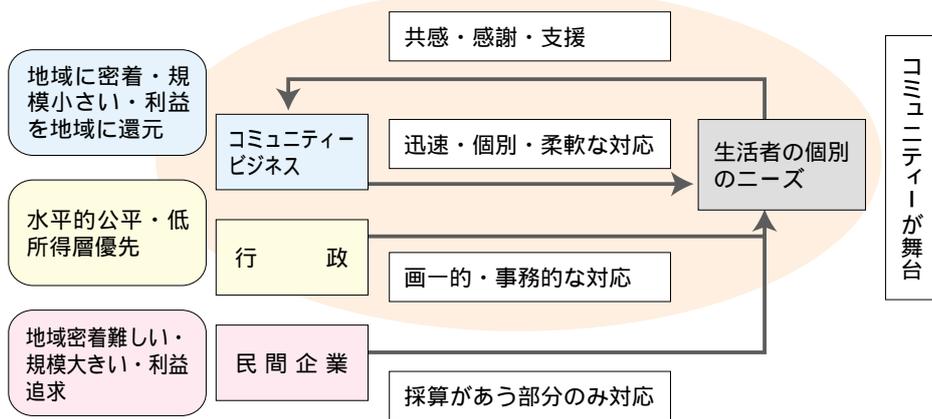
阿部 康彦 氏
榊引町大字たらのき代
字西野53

「コミュニティービジネス」という言葉を初めて聞く人は多いと思う。言葉の定義として、「コミュニティー内の問題解決と生活の質の向上を目指す地域コミュニティーの元気づくり(細内信孝「コミュニティー・ビジネス」というものがある。そう説明されると「それならウチの地域でやっていること」と言う人も案外多いのではないか。地域社会の中でサービスを提供したい人と受けたい人とがつながったり、埋もれていた地域の資源を生かし地域外の人と交流したりすることで、付随して経済的な価値が発生し地域社会が元気になる、という話とも言える。「景気回復の政策が必要」と言う前に、自らできる景気回復を考えたい。そんな活動の実践者の話から、コミュニティービジネスのヒントをつかみたい。

阿部 榊引町は平野部と中山間とが約半々の町で、農業が基幹産業です。たらのき代地区は標高二四〇坪にある六十六戸の集落で、コメを中心に、たばこ、花などハウス園芸を組み合わせている。しかし、米価低迷の影響

で国内農業の御多分にもれず地区の農業が打撃を受け、多くの人が出稼ぎに行き、高齢者と子供だけが残る寂しい地区になった。何とかしなければと思い、町当局にお願いして昭和五十六年に私が所有する山にTバーリフト付きスキー場を建設してもらい、管理運営を地区がやることにした。夜間照明をつけたので、平日の夜は若者でにぎわい、土、日曜日は家族連れが訪れるなど、シーズン中に五万五千人が利用するようになった。去年はスノーボード専用コースを造ったので一万人増えた。オープンして間もなく、スキー客から「泊まれるところあればいいな」という声が出た。農林漁業体験施設として国の補助事業で平成十一年に収容定員四十三人の宿泊施設をオープンさせた。平成十二年には宿泊、日帰り合わせて六千八百人がこの施設を利用した。やはり管理運営は地区で行っている。集落の全戸が一戸三千円を出資して出資組合を設立した。さらに三万円を出資して二十四人が運営委員として経営に携わっている。赤川でのアユ釣り、夏まつりなどのイベントを企画し誘客に努め、地区内の女性たちが振る舞う郷土料理のおいしさが評判になるなどして、全国から年間を通して人が訪れるようになった。地区の条件を生かし、冬はスキー客、春から秋にかけてはグリーンツーリズム客の受け入れに取り組んだ結果、パートも含め五十人ほどの新たな雇用が生まれた。訪れる人に出す料理の食材は地元で生産するものを使うので農業収入の底上げにもなっている。訪れる人には、安く、楽しく、さまざまな遊びができる場所でありたいと思い、山ウド、ウライのオーナーを募ったり、十五種類の山菜

生活者ニーズとコミュニティービジネス



(出典) 細内信孝「コミュニティー・ビジネス」

がある体験農場を設けたり、ヤギ、ウサギ、アヒルなど小動物を飼育したりしている。今年にはゲレンデを利用しハーブ、ラベンダー畑を設ける計画だ。ビジネス面ではコストと利益のバランスをどうとるかが常に課題となるが、町当局と協議しながら解決している。いずれにしても、出稼ぎが多い暗いイメージの地区が、明るく活気に満ちた地区に変わっている。



須藤 典夫氏
金山町田茂沢1546

須藤 私は専業農家で、水田一・三畝、畑四十アを経営し、家族は研修生を入れて九人です。最初に農業の話させていたのですが、後段に紹介するコミュニティーの話「四季の学校・谷口」の伏線としてお聞き願いたい。私は二十二年前に複合経営路線を歩み始めたが、その後コメの減反が始まった。八人の仲間と一緒に生産したものをすべて自分で販売する通年農業を目指し始めたが、流通システムが変わらないままの状況下での取り組みだったので自分の思いが全く反映されない農業経営になった。そして、グループの販売も壁に突き当たり、「やめようか」と話し合うようになった。その時、グループの主婦たちの間から、「売れるものを作ろう」という声が出て、主婦たちの手作り漬物を販売するようになった。ところが、それが大いに売れて、「あなたたちが作った農産物を食べたい」という人たちが現れ、今は生産、加工、販売をやっている。野菜など豊作の時は価格が下がるので塩蔵し冬の漬物加工用に回しキュウリ一本も無駄にしない。毎週火曜日の午前十時から山形市内で農産物を販売しているが、年間通して大根百円、キャベツ百円という安心価格なので午後三時には完売する。グループが生産したものをグループで売る体制をとってお

り、販売代金はその日のうちに清算する。こういった活動から、他人任せにしない「自給自給」、自分で考え自分で生活していく方法が身についた。そうしているうちに、少子化で谷口地区の児童が少なくなり小学校の分校が廃校になった。百十年の歴史がある分校で、「何とか残せないか」という声が出て、町当局と隣地の地権者の協力を得て校舎と敷地を借り、田舎の暮らし、農業体験、環境やエネルギーなどを学習する「四季の学校・谷口」を始めた。定員四十人だが家族連れや中高年層のリピーターが多い。ここで、再び主婦たちの出番となる。そば打ちをマスターして「谷口がっこそば」として訪れる人々に食べてもらったり、もちを振る舞ったりと培ってきた技が生きた。一人ひとりが自主的に動いて運営しているところが自慢である。料理などサービス提供の対価、食材などが生産した農産物の販売代金、訪れた人に対する各種体験の指導料の三種の新たな収入源が発生し、合計で約一千万円ほどのビジネスになっている。金山町ではこれまでソバを生産してはなかったが、今年には水田高度利用組合を結成し六十アで生産、加工製粉まで手がける。自分たちで使うソバ粉は半分ぐらいで間に合うので、余った粉を販売する。また、訪れた人たちは主婦たちがソバ打ちしているところを見学できるようにする。

阿部さん、須藤さんの話は、地域の資源を生かすこと、地域の人々の創意工夫とで経済的価値を生み出している事例である。地域の中にビジネスのシーズ(種)とニーズ(需要)があることを示している。ベンチャービジネスが一獲千金の利益を出すのが目的と

すれば、コミュニティビジネスはより小さな利益で暮らしを豊かにすることが目的のように思う。各地にあるシルバー人材センターも高齢者が培った技を生かし人々の生活ニーズにこたえるものとしてコミュニティビジネスの草分けであろう。今や、そのニーズに着目し台所や風呂場など住宅の一部リフォームを手がける全国展開のビジネスも出てきた。欧米では「ソーシャルアントレプレナー」と言って、環境改善など社会が抱える問題を解決する公益的色合いが濃いビジネスもある。

吉田 作谷沢地区は中山間地の御多分にもれず過疎化が進んだ。平成五年に地区の中堅層で生涯学習組織「まんたら塾」を結成した。地区の価値を見直す学習を行ったり、住民と一緒に「雪の芸術祭」をやったり、農家民宿「はたざお」を立ち上げたり、グラウンドワークとして旧街道沿いの湧水を復活させたり、地域を活性化させようと活動を続けてきた。そのような活動を通して大事なことを学んだ。まず、一人の挑戦をみんなで支援することが重要であること。また、自分の人生が思うようにならなくても人のせいにはしないこと。次の世代の人々も安心して暮らせる集落を目指す必要があること、などだ。そして今、



吉田 朝夫氏
山辺町大字築沢3083-3

地区が第二の飛躍をするための準備を始めた。若者たちが「自分たちは何をすべきか」と言い出したり、地区内にいろいろな団体ができることから、そのような地区内の活動をより長く継続させるためのサポートセンターとして、地区住民から業務委託を受けて地区全体の生活環境を向上させる総合コーディネート法人を立ち上げ事業化することを計画している。アイデアとして、空き家を持ち主に代わり地区に役立つ使い方をする買い手を見つけること。土、日曜は路線バスが通らないので会員制にしてクルマで山形市などへの送迎をすること、などが浮上している。幸い、使用していない元公民館を町から有償で借りられることになった。ここをオフィスにしてビジネスを展開することになる。地区の一人ひとりの能力が十分に発揮されるには、地区が十分にパワー発揮できるようにするには、経理事務処理、事業計画策定、交渉をまとめる能力など組織のマネージメント力を高めることが不可欠だ。コミュニティビジネスとして成功させるには、スタッフの確保と成功させる覚悟とが必要だろう。いろいろなサービスを提供することになるが、妥当性ある単価をどう設定するかが課題になっている。いずれにしても、コミュニティ再生のモデル事例となる意気込みで隣接地区と連携しながら取り組んでいく。

野口 山形市近郊の育児サークル二十団体で組織する連絡会「やまがた育児サークルランド」の事務局をやっている。山形県は三世代同居率が高く、子供を保育所に預けて共働きしている家庭が多いというイメージがあるが、山形市内では三歳未満児の約八割が家庭



野口比呂美氏
山形市小白川町1-1-25

内で育てられている。ところが、子育ての経験と知識が乏しいお母さんが増え、育児書に書いてあるマニュアル通りにいかないケースがあるので「育児はこれでいいのか」と悩むようになった。そういうお母さんたちが仲間をつくり情報交換するのが育児サークルで、九十年代に多く結成されている。また、現代は近隣から子育て支援を得るのが難しい社会になっている。「育児サークルランド事務局」はサークルOBで構成し、具体的な活動としては、育児サークルのリーダー研修会開催、身近なすぐ役立つ育児情報の提供などを行っている。これまでは行政から委託事業を受けたり、助成金を受けたりして、活動資金を確保してきたが、安定して活動を続けるには自力で資金づくりが必要がある。そこで、三つの新たな事業を始めた。一つは保育士派遣活動で、社会参加するお母さんを支援したり、コンサートや講習会などを託児つきで開催するのを支援したり、年間六十回程度保育士を派遣している。また、育児情報誌「ままたん」、県内全域をカバーする情報誌「ふぁみりい」の発行にもかかわっている。さらに、再就職したいお母さん、在宅で働きたいお母さんのためSOHO (Small Office Home Office) グループを立ち上げた。これらは公的サービ

コミュニティービジネスが 登場する要因と期待される効果

- 1) 産業や社会の構造変化に伴うコミュニティー崩壊
(中心商店街の空洞化、中山間地の過疎化など)
自立できる社会へコミュニティー再構築 (SOHO、
TMO、地域内交流、公共政策導入)
- 2) 経済のグローバル化に伴う産業の衰退 (コスト高に
よる国際競争力の衰退等)
地域固有のサービスの提供 (農産物の地産地消、グ
リーンツーリズム、エコツーリズムなど)
- 3) 行政や企業が担いにくい地域課題の増加 (環境、福
祉、まちづくり、生涯学習など)
地域課題解決のビジネス化 (介護NPO、リユース
市場開設、環境改善、子育て支援など)
- 4) 住居系、生活系のリニューアル需要の増大 (台所や
風呂場などの修繕、庭の手入れ等)
メンテナンス技術による生活支援 (シルバー人材セ
ンター、建築・設備業の業務拡大など)
- 5) 社会システムの変化 (NPO法人の登場、IT革命、行
政のアウトソーシング促進など)
新しい社会システムづくり (エコマネー、観光ガイ
ド、環境改善事業、地域資源生かしなど)

スが行われていないのに地域のニーズが強いので、いろいろ勉強しながらビジネス化した。課題はいろいろある。まず、マネージメント能力の向上、利幅が小さいビジネスであることをサービス単価の設定などで行政にも理解してもらおう必要があること、育児サービスするお母さんたちの人材育成やサービス体制整備などだ。

齋藤 長井市には五つの商店街があるが、山形市や米沢市から離れているため以前から独立商圏を形成してきた感がある。しかし、量販店の進出などで市街地の商店街が空洞化し、約三十店舗あり一番にぎわっている商店街と言われてきた本町大通り商店街も例外ではなくなくなった。何とか元気にしようと県の助



齋藤 喜内氏
長井市本町2丁目7 21

成を得て平成十二年度に活性化基本構想策定事業に取り組んだ。商店街と商工会議所と市との三者が一体になり取り組んだ。地元のリインボープラン(台所と農業をつなぐながい計画)が市民と一緒に取り組む農業計画であることを参考にし、市民と一緒に生き、市民と一緒に感動を生み出し、市民と一緒に多様

な機能のまちを創る「共生・共感・共創の商店街」をキーワードに掲げ商店街づくりすることにした。さらに「交流」もキーワードに加えた。昔は周辺のムラからマチに農家が野菜を売りに来たが、今その慣習はなくなっている。商店街の「市」の機能を取り戻し、商店と市民と農家とが出会い、触れ合い、語り合う「マチ・ムラ交流」を復活させる計画を立てた。その場所として、本町大通り商店街の駐車場に移転し保存している昭和初期の建物である元桑島眼科医院の二階を利用、日本フィル演奏会を開いた。これから、この建物と駐車を交流拠点にして中学、高校生の吹奏楽演奏会や青空市を開くことも計画している。つまり、商店街から「人がまちをつくり、まちが人をつくる」考え方を発信、理念を販売する活動を通して、それを実践する商店側も楽しいし、訪れる市民側も楽しい商店街となるようにしようというもの。だが、歩道がない商店街なので安心して歩ける商店街に整備する必要がある。また、商店側も、高齢者が都市の利便性を最大限に享受できるように、個店の魅力を高め、魅力的な業種を配置しなければならぬ。桑島眼科医院の建物で飲食ビジネスを起こし市民がコミュニケーションできる場にもしたい。パソコン講習会を開いたり、エコバックを開発したり、新たなコミュニティーづくりへ多彩なアクションを展開したい。

コミュニティービジネス起こしのさまざまのヒントをいただきました。行政には従来の画一的な支援ではなく、このような具体的な活動の一つひとつが結果を出せるようにする支援が求められているように思います。