

平成 23 年度
「地域活性化社会システム論」講演録

主 催：足利工業大学
NPO 法人 足利まちづくりセンター VAN-NOOGA
協 力：内閣官房地域活性化統合事務局
後 援：栃木県県土整備部
足利市



平成 23 年度 「地域活性化社会システム論」 講演録



主 催：足利工業大学

NPO 法人 足利まちづくりセンター VAN-NOOGA

協 力：内閣官房地域活性化統合事務局

後 援：栃木県県土整備部

足利市





A I T

足利工業大学・足利街づくりセンターVAN-NOOGA 共催
公開講座「地域活性化社会システム論第3年」講演録

目次

開講の言葉

足利工業大学
学長 牛山 泉

開講によせて

特定非営利活動法人足利まちづくりセンターVAN-NOOGA
会長 中川三朗

- 第1回 「鹿沼市での町おこし」 1
日光珈琲饗茶庵 焙煎士
風間教司
- 第2回 「佐野市でのクリケットと町おこし」 27
NPO 日本クリケット協会
事務局長 宮地直樹
- 第3回 「ソーシャルビジネスの失敗に学ぶ」 55
元 NPO 代表
澤田藤司之
- 第4回 「自転車と足利市のまちづくり」 81
ライフスタイルアドバイザー／サイクリストモデル
糸井 望
- 第5回 「両毛地域の都市の財政」 111
宇都宮共和大学シテイライフ学部
教授 和田佐英子

編集後記

開講のことば

足利工業大学

学長 牛山 泉

足利工業大学と NPO 法人足利まちづくりセンター「VAN- NOOGA」の共催による公開講座「地域活性化社会システム論」の平成 23 年度の講演録が、ここにまとまりました。

まず、平成 23 年 3 月 11 日に起きた東日本大震災により亡くなられた大勢の方々のご冥福をお祈りすると共に、被災され、傷つき、先祖伝来のかけがえのない財産を失った方々、未だに故郷へ戻ることの出来ない方々、そして、福島第一原発の放射能汚染の危機下にある方々に、お見舞い申し上げます。

本学も東北地方出身の大勢の学生が在籍しており、今回の災厄は決して他人事ではなく、実家が被災した学生も大勢おりますが、震災の復旧・復興について、自らの問題と捉え、多数の学生ボランティアを送り出すと共に復興支援の人材派遣等、できる限りの協力をしております。

今年度で 3 回を数える本公開講座も、開催時期、講演録の発刊等、震災の影響を受けましたが、引き続き、まちづくりや地域活性化に取り組んでいらっしゃる方々を講師としてお招きし、学生と市民が一緒になって勉強していくことこそが、日本の復興に繋がる確かな途と信じ、開講いたしました。

とはいえ、少子高齢化の進むわが国の行く手は厳しいものがあります。地域の活性化のためには、大学も従来の研究・教育の拠点としてだけでなく、地域の振興を担うネットワークの拠点として機能してゆくことが期待されております。また、そうした活動の一環として、全国の大学で「地域活性化社会システム論」が開講されていると聞いております。

本学の「地域活性化社会システム論」は、NPO 法人足利まちづくりセンター「VAN- NOOGA」と、その中心となって活動されてこられた本学都市環境工学科元教授の中川三朗先生のご協力をいただき、今年度も 5 回の公開講座の開催ができました。

第 1 回と第 2 回は、隣接する鹿沼市、佐野市から「まち起こし」に努力しておられる風間さん、宮地さんに活動の実態のご報告をいただきました。また、第 3 回は長い間、ソーシャルビジネスに携わってこられた澤田さんにその奥深い経験をご披露いただきました。さらに、第 4 回は、地元足利市でサイクリストモデルとして活躍している糸井さんに改めて足利の魅力を気付かせていただく講演をいただきました。そして、最後の第 5 回は、宇都宮共和大学の和田先生に両毛地域の都市の財政を語っていただくことにより、ミクロの視点のみならずマクロな視点からのまちづくり、地域活性化について、幅広く、学ぶことができましたとっております。以上が本年度の「地域活性化社会システム論」の内容であります。回を追うごとに、より地域の課題に迫って行けるように思います。今後も本講座を継続するとともに、この成果を具体的なまちづくりに生かして欲しいと願っております。

開講によせて

特定非営利活動法人足利まちづくりセンターVAV-NOOGA 会長

会長 中川 三朗

今年も足利工業大学と足利まちづくりセンター VAV-NOOGA との共催で「地域活性化社会システム論」の第 3 年目の公開講座を開催することとなりました。足利工業大学 牛山泉学長ならびに築瀬範彦教授のご尽力によるものであります。

講座は 6 月から 7 月にかけて 5 回にわたり開催しましたが、今年は 3 月 11 日の東日本大震災とそれに伴う原発事故という大きな災害が発生する事態があり、今後地域活性化というテーマの中に災害からの復旧・復興という問題が大きな位置を占めることになったと思われます。地域活性化は一朝一夕に成るものではなく、これまで地域が連綿と持続されてきたのは先人達の弛まぬ地道な生活の積み重ねから生まれた力によるものです。地域そのものがパワー・ゾーンです。このパワーに現在のわれわれが新たにどのようなパワーを付け加えられるか、どのように積み上げられるかが問われています。

パワー創造の源は案外地域に関わる個々の人たちのこだわりの意図に触発されることが多いのではないのでしょうか。過去 2 年の公開講座においてもいろいろな地域の活性化活動を見てきましたが、今年も、風間教司氏によるカフェ事業を基にしたまちづくり活動、宮地直樹氏によるクリケットの普及を通じたまちづくり、糸井 望氏による自転車を活かしたまちづくり、さらに、地域活性化活動、たとえば、NPO を基にした活動にしても優れた意図と実践だけではむずかしく、やはり資金の管理（マネジメント）が重要であることを説かれた澤田藤司氏、また、行政の資金管理である財政問題（これは行政側のまちづくりの基本問題ですが）について話された和田佐英子氏、とそれぞれ貴重なお話をうかがうことができました。講師の皆様に厚くお礼を申し上げます。

今年も東日本大震災をはじめ異常気象による災害などさまざまな災害が全国各地で多発しました。そして、多くの方々が被災されました。被災された方々には心よりご冥福をお祈りし、また、お見舞いを申し上げます。

当講座は地域活性化をテーマに実施しておりますが、個々の地域の活性化をさらに有効にするには各地域の総体である国土全体についての在り方について検討が必要であると思えます。災害対応もまさにその一つです。今後のテーマについて皆さんのご意見をいただきながら探っていきたいと思えます。よろしくお願い致します。

第1回 6月1日(水)

「鹿沼市での町おこし」

日光珈琲饗茶庵 焙煎士
風間教司



司会

定刻になりましたので、平成 23 年度足利工業大学とまちづくり NPO 法人『足利まちづくりセンター「VAN-NOOGA」』の共催により「地域活性化社会システム論」の公開講座を始めたいと思います。まず、年度の当初でありますので、中川会長から一言ご挨拶をいただきたいと思います。

中川会長

皆さんこんばんは。この会も今年で 3 回目ということで、足利工業大学と大学の築瀬教授のご尽力で続けられています。こういう企画が続けられるということが大事なんじゃないかと思っておりますけども、今日も講師として、こんな若い方に来ていただける。

私は初めてお会いするんですけど、まちづくりってというのは幅が広いから、若い人から歳をとった者まで、あるいは男でも女でもみんなが努力していることを、少しずつみんなにわかってもらうっていうか、一緒にやりましょうっていうことが大事だと思います。

VAN-NOOGA も頑張っていますけども、皆さんの協力を得て、ますますこの会を続けていけたらと思います。とにかく、足利のまちのなかにたった一日でもこれだけ若い人がいるってことはめずらしいことというくらいの盛況ですので、こういう会をぜひどんどん続けたいと思います。今日は本当にお忙しいなか、ありがとうございました。よろしくお願いいたします。

司会

会長、ありがとうございます。年度始めということで、あと 6 月、7 月の 5 回ご案内してございますので、今日を含めて、参加のほどよろしくお願ひしたいと思ひます。

それでは、本日講師をお願いしました、風間さんをご紹介申し上げます。実は、私も今日でお会いするのは、2 回目です。正直なところを申し上げますが、日経新聞の 1 月のコラムに、風間さんが鹿沼市でやっておられるカフェ「のらねこ」の話が載りまして、鹿沼市役所の方に、ご紹介いただいて、さっそく会いに行った次第です。

風間さんは、まちづくりということで非常に広く、鹿沼や日光でご活躍されておられて、県の催しにも出ていらっしゃるって聞いております。そういう訳で、今までお呼びした過去の VAN-NOOGA の講師のなかで一番地元のマスコミには名前の売れている方かもしれないと思ひます。本日は、日ごろ地元で活動している内容、また今後の足利のまちづくりにも参考になる話をうかがえると思ひます。よろしくお願ひいたします。

申し遅れましたが、だいたい 1 時間程度、お話しをいただいて、それから 30 分ぐらい質疑応答という形で、いつもやっております。いつもみたいに盛り上がって 5 分、10 分延長することがあるかもしれませんが、ひとつよろしくお願ひします。

風間講師

1. はじめに

よろしくお願ひします。まあ、1 時間も話がつかどうかっていう感じですけど、座りながら、やらせていただきます。

そうですね。一応、店をつくり、まちを變えるという、こういった形で今日はお話しをさせていただきたいなと思います。なんかもう皆さん先輩方が結構多くて、そしてまた若い子たちがいて……。どこからこう話をしていこうかなと思っています。

僕は鹿沼で生まれたんですけど、僕らが中学生、高校生の頃、足利って結構、洋服屋さんが多くて、電車を乗り継いでよく来ていました。正直、憧れのまちといいますか、鹿沼から比べたら本当に、なんて言うかな、垢抜けたまちっていうイメージが非常にありまして、今日ここにお呼びいただいて、非常に光榮に思っております。

2. 現在の仕事

私、鹿沼で、「カフェ饗茶庵」という喫茶店をやっているんですけども、その話を中心にさせていただきたいと思います。

まずは、私が一応どんな人間なのかっていう話をしないとイケないでしょう。

1975 年、昭和 50 年鹿沼で生まれまして、血液型 A 型の 1 月 3 日生まれで山羊座です。現在は有限会社「風間総合サービス」という会社をやっております。内容は鹿沼で喫茶「カフェ饗茶庵」というお店、それから日光市、もとの今市市ですけども、そちらのほうで「日光珈琲饗茶庵」というお店もやっています。

鹿沼のお店は、99 年オープンなので 12 年ぐらいになります。日光のほうで 2009 年なので、まだ 2 年ぐらいです。それと「根古屋珈琲研究所」というのをやっております、コーヒー豆を焙煎して、いろんなお

店に卸しています。これが一応本業と申しますか、メインの仕事ですね。そのほかに、ちょこちょこと「風間総合サービス」というくらいのもので、いろんなことを、いろんな部分で、「あ、これ必要だな」とか、「あ、こういうのをやってみようかな」とか、そういうふうな中で、いろいろとやっております。

「ネコヤド大市」の主催、今日はこの辺の内容のほうをちょっとお話しさせていただきます。あとは、BBQ、「創業支援アドバイザー」という名前があるんですけど、宇都宮のユニオン通り商店街の活性化ということで、これは栃木県の委託を受けまして、空き店舗を使い、「UNION-STUDIO」という場所を設けて、今日の資料のなかでちょっとピンク色のちっちゃい『CREAM』という、これユニオン通りのマップなんですけども、こういったマップ制作であるとか、今日のこういった形の講演会のように、ユニオン通り商店街の方々を集めて、そこにまた講師の方を招いて勉強会をやったり、そういった活動をしています。

それから、「スキマスペースプロジェクト」と、またこれもよくわからない、まだ最近、日光珈琲をオープンしてから始めたところです。まちのなかにあるちょっとしたすき間、日光珈琲自体が、路地裏の部分にあるんですけども、そういった「まちのすき間」を利用して何かできないかとか、まちのなかで見落としている「すき間」をもうちょっと生かして、また何か生まれるんじゃないかっていう活動です。これはこれから、今市を中心に少しずつ動いてくるところです。

予定では今年の 7 月宇都宮の、これがまた、ちょっと廃れた、寂れた商店街の跡なんですけど、「もみじ通り」という商店街がも

ともとありました。その跡とといいますか、ほとんどやっているお店がなく、空き店舗だらけなんですけど、そこに衣料品、雑貨、これはカフェではないんですけども、そういったお店を今、開業予定で準備中です。

それと、2012年、予定では来年春に日光市、今やっている日光珈琲店は旧今市市ですけども、旧日光市のほうで、東照宮の近くですね、廃屋を今、少しずつ直しながら、カフェをオープン予定です。

3. 「カフェ饗茶庵」開店の経緯

そんなようなものですけど、今日はとりあえず、先ほどの「カフェ饗茶庵」という、鹿沼のほう店の話をさせていただきます。こうやって今までいろいろとやらせていただいているのですが、私は鹿沼生まれながら、実は、田舎がいやで東京の大学に出まして、そのまま卒業して、東京に就職して、都会のシティライフっていうんですか、そういうのに憧れて、生活したいなって思っていたんです。ところが、ちょうどバブル崩壊がありまして、就職氷河期というのが訪れ、私どもは団塊ジュニアなので、大学受験するときに、戦後で一番か次に大学の受験者数が多い年といわれている年で、今度は卒業した年が、就職氷河期まっただなかということで、いわゆる負け組とといいますか、東京での就職に失敗しました。それで、しょうがなしに地元鹿沼に帰って来たわけです。

大学卒業後、地元の企業に勤めまして、これもしょうがなしに勤めたんで、なかなか続かず、半年で辞めちゃったんです。それから、一年ぐらいアルバイト生活をしてまして、なんかこう、もやもやした時期だったんです。そのときに、地元ですっともやもやして、これから一生暮らすのだったら、何か自分が好きなことやってみようか

な、まあ敗者復活戦じゃないですけども、だめもとでなんかやってみようかなと思いました。

ということで、開業を決意したんですけども、学校出て半年しか仕事していなくて、開業資金がなかった。それで、不動産屋さんにお店をやろうと思って行っても、「敷金だ、礼金だ」、そういうお金がかかってしまう。そんなだったんで、資金をかけずに実家でやろうと思ったんです。

親が「就職できないでそのまま東京でプラプラしてんじゃない。それだったら、もう地元に戻ってこい」というし、私、一人っ子なんです。そういう経緯で、自宅の隣の家が空き家になって売りに出て、私を連れ戻すために親が買ってくれてたんです。そこに住みながら先ほど話したように最初は仕事してたんですが、その仕事も辞めて、そこに一人で住みつつ、アルバイトしていました。

住んでいた家は、築20年くらいのもので、自分の部屋くらい自分できれいにしようかと思って、暇なときにちょこちょこ壁の色を塗り始めたりとか、やってたんです。それだったら、「じゃあもうそこをそのままお店にしちゃおうか」と思って、始めました。お金もないんで、そこでやるしかなかったんです。

4. 「カフェ饗茶庵」の立地

立地はですね、活気のなくなった商店街から、路地をさらに奥に入った古い住宅街の路地裏って、だんだん奥のほう、奥のほうに入っていくんです。路地裏の感覚って好きでしてね。先ほど、足利市に来たときに、雪輪町界隈が好きだって思いました。

路地裏が生まれ育った実家の隣りで、小さいころはその路地裏が遊び場だったんです。そういった場所は、一般的には、「なか

なかお店をやるには難しい場所じゃないか」ってよく言われていたんですが、敗者復活戦ですから、とりあえずプラス思考でいこうってことで、そういったところだったら、わざわざ探して人に教えたくなる場所にしてしまおう。そういう野望を抱きつつ、お店づくりをしていました。

周りがみんな止めた。「商売するなら宇都宮、なぜ鹿沼にとどまるのか」と。鹿沼もそのころ、僕が地元に戻って来たころは、やはり中心市街が衰退してまして、自分が慣れ親しんだお店が、どんどん店を閉めてくような状態でした。新しくできるお店っていうのはほとんどなかったんですよ。

それで僕が「お店をする」って言ったときに、「何をこいつはとち狂ったのかな」っていうふうな周りからの反応でした。とりあえず、お金もないことですし、場所はここしかないし、ただ、自分が生まれ育ったまちなので、周りに知り合いは結構いるかなとは思いました。とりあえずお店を開けば、最初ぐらいいは来てくれるかなと思って始めました。

生まれ育ったまちで、良くも悪くも自分が、一番わかっている土地だというふうに解釈をしてやりはじめました。実際、お店を始めまして、最悪の立地とはよくいったもので、この中で、いらしたことがある方は先生ぐらいですね。非常にわかりづらいところにあります。今でこそ多少、駐車場なり、なんなりが周囲にできまして、わかりやすくなったんですが、今でも、「どこにあるんですか」ってお客さんから電話かかって来るようなところなんです。

5. ゼロから創始したカフェスタイル

カフェは、今でこそ、いろんなところで、「街角カフェ」といった形で出てきていますが、私が始めた当時、栃木県内では「カ

フェ」と言ってもなかなか通じなかったんです。「カフェレストラン」や「カフェバー」という名前になって伝わったり、「女の子が付く店なんかいい」というような話も出てきたりしていました。

そうした新業態だったので、当然オープンしても暇な日が続いたわけですね。僕自身も若くて、独り者で、住む家に困らずに、一応カフェという飲食業だったものですから、食べるにも困らなかったもので、その間、「これからどうしていったものか」っていうことをずっと考えていたんです。

それならば、「ゼロから、鹿沼スタイルっていうものをつくってやろう」。「これが、僕が提唱する、このカフェが提唱する鹿沼です」。そういうものをどんどんPRすれば、人は探してでも来てくれるのかなということを考えました。

この「ゼロからの鹿沼スタイル」という大きな言い方は、要は「鹿沼に独自にあるものであれば、ほかにはないものであれば、外からでも、わざわざ鹿沼に来てくれるんじゃないか。鹿沼に人が来てくれれば、自然と自分のお店も探してお茶も飲みに来てくれるんじゃないか」という考えです。

具体的に、どんなことかといいうと、鹿沼を、自分の地元を振り返って見たときに、どんなところかと言うことを読み上げてみます。

まず、田舎である。自然がある。田畑がある。この辺が最初は嫌で東京へ出たんですけども、いざ地元に戻って来て、一度外からの目線で見ると、意外と「これっていいな」と思うようになったんです。そういった自然があって田畑があるから、食材があるわけです。

鹿沼というのは歴史的にいうと、ちょうどうちのお店のところは裏山が、「御殿山」

と言いまして、もともとの鹿沼城の城跡です。鹿沼はもともとどんなまちだったかというと、宿場町であった。宿場町で繁栄した。それから職人街である。これは木工産業であり、僕も幼いときから慣れ親しんだ彫刻屋台のお祭りがあった。僕が住んでいるところは、上材木町といいまして、名前のおおりに、昔からの材木にちなんだ職人町でした。

僕が小さいころ路地裏で遊んでいたころは、長屋があって、その長屋のなかで建具屋さんが、細かい材木を削っていた。材木置場もあって、追いかけてこの場所でした。

あと、街道がある。これは足利にも通じている「日光例幣使街道」という、鹿沼が宿場町として繁栄したときの街道ですね。街道があるからまちがある。そしてまちがあるから文化がある。古いまちなので、神社、仏閣がある。それからさっき言ったように、伝統のお祭りがある。路地が多い。古いまちですからね。

それから、日光に近い。宇都宮に近い。栃木に近い。カフェをやったときに、地元の人を呼ぶだけでやると、なかなか難しいかもしれない。でも、近くに日光という年間800万人くらいの人 coming いる観光地があれば・・・ということなんです。

宇都宮市は、今人口50万人くらいでした。栃木市も蔵のまちで観光客の方も来ています。鹿沼は地元で10万人。合わせると結構、人は来ているだろう。

それから東京まで100キロ圏内です。100キロ圏内って意外と行き来しやすい距離といますか、日帰りもできる距離なので、そういった部分でプラス思考で考えました。

最後に、住んでる人、住民は、鹿沼の良さに気付いている人が少なかった。そうい

うことです。これ自体、「うちのまちにはあれがないから、あれが欲しいな」とかのないものねだりじゃなくて、とりあえず、あるものを探して、あるものを生かしてみようという発想です。こういったものをひっくるめてですね、ドーンと、地元の素材を用いた、ストーリーのあるお店をつくってみよう。そしたら結構おもしろみがあるんじゃないのかな、というふうに考えました。

6. 起業の過程と根古屋路地街の形成

「カフェ饗茶庵本店」の紹介です。お手元の資料ですが、うちのメニューを開くと、一番最初に今説明したことが書いてあります。先ほどご紹介した素材をそのままひっくるめて入れてみたんです。

日光例幣使街道、街道沿いのこのまちには宿場の歴史があります。多くの旅人が心と身体を癒したつかの間の休息町。饗茶庵はそんなまちの息遣いを感じる路地裏の庵です。こんな店にしたいなと思って、メニューの一番初めに書きました。

こういうふう書き出すと、意外とそういうふうみんなが見てくれるんです。「あ、鹿沼」って、「あ、例幣使街道」って、とか、「この道は例幣使街道なんだ。」「あ、宿場町だったんだ」とか。そういったふうにお客様や周りの人たちが感じてくれるんです。

それで、実際にお店の概要を、ちょっと書いていますが、1999年にオープンしました。宿場町鹿沼、昔ながらの雰囲気を残す住宅街の路地、根古屋路地にひっそりと佇む一軒家カフェ。店主自ら改装し、鹿沼のまちで使われていた建具や古家具を用いた落ち着いた店内には、地元アーティストの作品などが飾られ、新旧が混じり合う独特の空間が広がる。これは勝手に、自分でこういうふう説明しちゃうんです。そうす

ると「まあそんなもんかな」と思ってもらえるわけです。

その住宅街の路地裏の「根古屋路地」っていうところにお店はあるんですが、実はこの「根古屋路地」っていう名前、私が勝手に付けちゃったんです。なんで根古屋路地かという、古い住所だと「上材木町字根古屋」という字名だったんです。この根古屋っていうのは調べますと、お城の城郭、城郭というか、お城の周りにだいたい今も残っているところですよ。御殿山という、後ろにお城があったということイメージするためにも、「根古屋路地」と付けちゃいました。ほかにも、いろんな部分が、この言葉にかかっているんですよ。路地なので、周りに猫が多いので、その猫とかけたりとか、あとでまた説明します。

自家焙煎のスペシャルティコーヒーと地元食材を使用したフードメニュー、季節の素材を用いたすべて手づくりのスイーツって、これはもう宣伝ですね。これもカフェという場所柄ですね。年齢、職業、地域、それを問わず多くのいろんな方々が集まるサロンとして、情報発信の場ということですね。

それから資料にはないですけども、この奥に古い一軒家があって、路地裏で車が入れないところですよ。うちの周りって本当に、まちななかでもドーナツ化現象というんですか、どんどん高齢化が進んで空き家が増えているところですよ。たまたま、ここの建物も、僕が当初お店を始めたときは、人が住んでいたんですが、そのあと空き家になってしまいました。細かいことを言うと、土地の持ち主と住んでいた建物の持ち主が違う方でして、引っ越されるときに、建物持ち主の方は建物を壊して、土地を返さなきゃいけないと契約にあったんです。建物

を壊すと費用もかかります。この建物の後ろに竹林があるんですけども、竹林の下が、お墓なんです。細い路地裏をこうやって入ってくると、お墓が丸見えになる。どうしてもカフェにとってイメージ的によくないなってことでお話ししたら、「建物をあげるよ」っていうことになり、譲ってもらった。建物だけをいただいちゃったんですが、僕が使わなくなったときは建物を壊さなきゃいけない。

そんなこんなで、この場所を手に入れてしまったのですが、先ほどの部分を改装して、「花蓮」ーカフェの離れだから花蓮とちよっと文字を掛けてー花蓮といいます。そこで、ライブとか展示とか、多目的な場所として使っております。

7. 若手起業家への助言からまちおこしへ

先ほど言ったように、一軒のお店で、周りのお店が閉まっていくなかで、どうやってお店を続けて、お客さんを鹿沼に引き寄せらるかかって考えたときに、「このまちを生かしていくためには、よそから人が来て、その人たちに楽しんでもらわなきゃいけない。その人たちが動き出せば、実際に地元の人も動き出すだろう。」という話を周りのお店の方々としたりしました。また、実際にお店を始めた人たちや、自分もお店を出したいっていう人たちが、相談をしに来たんですね。僕がお店を始めたのは24歳だったんです。

「そんな年齢でもお店ができるんだ」とか、「お金なくても、どうやってお店をやったのか」とか、

「お店やるには何をすればいいのとか。」

お客さんのなかには、こう話をしている間に、自分もやりたい人が出てきました。周りは高齢化で過疎化が進んでいますから、「じゃあ、あそこに空き家があるから、あ

そこでやってみたらどうなの」、

「ここでやってみたらどうなの」と言っているなかで、少しずつ、お店ができてくるようになりました。

そのときも、自分が経験したことであれば、「こうすればお金はかからずできるよ」という話をして、いわば、起業のノウハウを教えたりして、そうした仲間たちとともに、地図をつくってみたり、イベントをやって人集めをやったりという活動をしていきました。そのなかから派生したのが、「ネコヤド大市」になります。

こちらは資料を持ってきているんですが、木工のまちだとか、職人のまちだといわれているわりには、実際にまちのなかに後継者が少ないんです。それで、木工産業も下の方向にいたりしていました。職人気質があるまちであれば、木工細工も既存のものだけではくて、いろんなものをつくりたいという人が集まったら、また、まちに活気が生まれるかもしれないということでものづくりを考えました。それから、新しく店をやりたいという人たちにチャレンジショップとして、

「市をやってみましょうよ」という話をしまして、「ネコヤド大市」というものをはじめました。

さっきの根古屋路地から、ネコヤド大市っていう名前がきているのですが、このネーミングも、さっき言ったように、路地で猫が歩いてて、昼寝もしているから、猫の宿だとか、根古屋路地というふうに言っていたんですが、なんとなくイメージ的に、「市」なんで、フランスのマルシェを思い浮かべたんです。そのときに、フランス語の発音だと、「ド」が入るからと、「ネコヤド」・・・「ネコヤ・ド・路地」、「ネコヤ・ド・大市」みたいな感じのネーミングで、

これもまた勝手につけちゃったんです。

そういったことで、ネコヤド大市を2006年の2月から毎月やりましょうということになりました。毎月、お店出したい人たちに、この場所を提供しました。先ほどの花蓮ですね、あの部分のスペースが空いているので、そこを中心に出店してもらって、力試しをする。まず、そこでチャレンジショップとして販売して、それから、イベントをやることによって、お客さんもいっぱい来てくれて、周囲のお店も喜んでくれます。実際にチャレンジしてくれた方が、ある程度回数をこなすことによって、お互いにやりたい人、何か希望を持っている人同士で情報交換をしたり、それから、数をこなすことによってある程度リピーターのお客様もついてもらって、顧客になってもらったりしました。お店をやる前からお客様もついてもらって、そのお客様がここに来るのであれば、うちの近所の空き店舗にもお店を出してもらいましょうという動きになりました。

一般的にいろんなところでマルシェとか市とか、はやっているんですけども、ネコヤド大市は、基本的にチャレンジショップでやっております。

概要としてはこんな感じです。

スライドでは、こっちの奥に人が見えませんか。これが、根古屋路地です、本当に狭いところですけども。この向かって左側のちょっとした屋根が、うちのお店です。花蓮の建物のなかは、こんな感じす。このなかに8店舗ぐらいいは出せるんです。ここだけでなくてうちの隣に、お店をやりたいって相談に来た男の子が、

「レストランをやりたいんです」と言うんで、隣にあった空き家を貸して、今は「アンリロ」というフレンチのベジタリアン、野菜

料理の店をやっています。このスライドが、そのアンリロと花蓮です。

だんだんとネコヤド大市の回数を重ねるごとにお客様が多くなり、出店したいという方も多くなってきたので、少しずつ路地からまちに出て、まちなかの空いている店舗を借りたりとか、スライドの一番左の下の部分では、近所の自治会館をお借りしています。

あと出店者した方が、焼き物や革細工を作っているところ。こっちはワークショップです。子どもたちを相手に、お菓子で家をつくってみましょうとかいうイベントを毎月第1日曜日にやっています。

ネコヤド大市では、毎回、平均して15店から20店舗ぐらいの出店者があります。平均すると、毎回1000人ぐらいのお客様がいらしてくださっています。

こうして、饗茶庵というお店を始めまして、まず少しずつ周りにお店ができるようになってきました。そして、このお店だけじゃなくて、もっと輪を広げたいと思って、ネコヤド大市っていうことをやりました。ネコヤド大市をやることによってもっと周りにお店を出す人が出てくるようになりました。

そんなことをやっている間に、少しずつ、「あそこ行くとおもしろいよ」というような話がいろんなところから出てきてまして、雑誌に取り上げられるようになりました。ちょうど時代的にも、地方がおもしろいということになり、全国紙ですが、『OZmagazine』という雑誌に取り上げられました。これは、東京や首都圏のOLさんとか、おしゃれな女性向けの雑誌です。この「日帰りお出かけ」というところに、小さいんですけども、書いてあります。葉山とか、笠間焼の笠間、そういうおしゃれ

なところのなかに、鹿沼が入ってきたりしまして、少しずつ広がり輪が生まれてきています。繰り返しになりますが、ネコヤド大市をやっているなかで、「お店を持ちたい」、「ネコヤド大市の仮店舗から出店したい」という人たちが少しずつ増えてきて、まちなかにお店ができてきたという経緯があるのです。

こちらは新たな動きですが、先ほど言いました、日光珈琲のほうでも、お店の横にたまたま空いている場所があったので、そこに古本店とかギャラリーが入って複合施設になっているのです。ここの古本屋さんやギャラリーも、もともとネコヤドで出てきた人たちなんですよ。

「今度、一緒にお店出しましょうよ」といった形で。最初、全く何にもないところにいきなり、3つのお店ができたなら、今度は周りも刺激され、最近では、雑貨屋さんとか、カフェとか、日光という土地柄なので、ゲストハウスなんていうのもできています。

ネコヤド大市からお店が出てくるようになり、次の段階では、ネコヤド大市に関係なく、いつの間にか空いていた店舗にお店ができ始めるようになったんです。

こちらは、洋服屋さんです。これはネコヤド大市から出てきた焼き菓子のお店です。こっちは雑貨屋さん。あそこはネイルサロンです。この冊子に、今年1月って書いてあるんですが、実際は去年のことです。去年1年間に、いつの間にか5軒か6軒、ドコドコってでき始めちゃったんです。そんな動きが自然とでてきました。そうやって周りに自然といつの間にかお店ができてきてしまいましたということです。

8. 行政との連携

最初、10年くらい前に1件のカフェがで

きたなと思ったら、もうみるみる周りにお店ができてきたということで、お役所とか、商工会議所さんのほうも、従来は、あまり一緒に動いたことはなかったんですけども、今では逆に、「うまく使ってちょうだい」というようなお話をいただきまして、

「たとえばこんなことあるよ、こんなことやるよ」という情報の中から、

「空き店舗活用や、起業支援とかで補助金が出るよ」

とかいうお話をいただいたりしています。

起業をやるとするとそれに対しての融資ができる、無担保無保証とか、マル経融資だとかもあります。そういう制度の情報をくださるようになりました。

そうすると、たとえば、最初、ネコヤドのチャレンジショップでやっていた若い人が、資金がないなかで、

「でもまちなかにオープンしたい」

と言ったときに、空き店舗活用の家賃補助が受けられる。そのほかにも設備投資にしても、安いリース料で借りられる。そういう形が、自然に生まれてくるようになりました。市役所に行って、補助金の申請に「ネコヤド大市でこういうことやっています」

というふうを書くともスムーズに通るとか、そういうような流れに自然となってきました。

それから、今日、会場で配っている『のらねこ』というのが、私どもネコヤド大市実行委員会で作った情報誌です。それから『ネコヤドマップ』。これも、これ開いていただくとわかりますが、絵が書いてある後ろを開くと、地図になっています。表はこのままポスターになっている。

鹿沼のネコヤド、うちのお店の周辺のお店には、みんなこれが貼ってあるんです。

これが貼ってあると、来た人は「これ何なんだろう」と思う。次に手に取ってもらう。こういったマップです。

一般に、こうした町の案内マップは、従来は、市役所、商工会議所、観光協会といったところから出てたんですが、意外とうまく利用されていないんじゃないかと思いました。そういう話をしたら、

「もう編集任せるからつくって」

というお話をいただきまして、情報誌をつくりました。

現時点では、このマップは超レアものです。これは5月にできました。昨年度の事業で、3月いっぱい、完成する予定だったんですが、震災の影響がありまして遅れて5月の連休前に配布をしたんです。7000部つくったんですが、2週間で全部なくなってしまいました。鹿沼市では、5月の連休前に「まちなかの駅」というものが、まちなかの中心にオープンしましたので、そこに置いてもらったんです。まちなかの駅は市が独自で、別のマップをつくったんです。

「その横に、よかったらこれ置いてくれないですか」

とお願いして置いてもらったら、来たお客さまがみんなこっちはっかり取ってしまっているので、2週間でなくなりまして、今は、もうほとんどありません。今日、持ってきているぐらいしか残ってないのですが、増刷が決定しました。今月中に10000部増刷ということになりました。

わざわざ観光で鹿沼に来た人が、これを持ってまちなかを歩いているという状況ができていたんで、市役所や商工会議所のほうに、

「もうなくなっちゃったんだけど、どうにかありませんか」とお願いしました。

当初は補助の対象でもなくて、予算でも

なかったんですが、そこを何とか予算を確保してください、

「3分の1市、3分の1商工会議所、3分の1だけ君らどうにかしてくれ」

ということになりました。そこで、3分の1を自分たちで集めるため、協賛を募りました。お金がないのでどうしたかっていうと、(ポスターの中のイラストを指して)ここに人いますね、この人たちにスポンサーになってもらうことにしました。いくらかデザインが変わるんですけども。

「お金一口10000円出してください。鹿沼を好きな人、鹿沼をどんどん紹介したい人、一口10000円出してください。そのかわり、あなたもこのまちのなかにいられます」という趣向です。協賛金を出してくれた方の似顔絵、この顔がその人の似顔絵になって、名札もちょっと入るというシステムで、10000部、今、印刷中です。

10000部も増刷した理由は、東武鉄道さんが、「ちょっとこれはおもしろい」ということで、東武沿線、特に日光線の主要駅、特急列車が止まる、浅草、北千住、春日部、栃木、鹿沼、日光、鬼怒川といった駅で配布してくださいというお話があって、急いで増刷をしているところです。

ほんの少しの見方の違いなんですね。町の案内地図もいろんなものがあったんです。ただ、たとえば、商工会議所がつくるマップだと、商工会議所の会員のお店が載っているマップです。観光協会がつくると、観光協会の会員が中心になったマップです。市がつくった文化的なものは、古い屋台蔵と神社が載っているマップです。でも、まちを歩く人は、手にとって便利な一枚のマップを持っていればいいんです。いろいろあって選ぶようでは、なかなか手に取れない。そこで、

「そういったものを全部凝縮して、その上に、新たな鹿沼のイメージを出せるようなマップをつくりましょう」ということで、こういったマップになりました。

このマップをつくるのに、先ほど配った『のらねこ』という、これも一年間かけて、春夏秋冬と4回取材をして回ったんですが、地元にながら、いままで知らなかった地元のおもしろい人たち、おもしろいでき事、おもしろい文化、歴史というものを自分たちで歩いて、調べて、

「あ、こんなものがあったんだ」

と、自分たちが実感した上で、それをまた、表に出していこうという形で取材して、それを総まとめにして、保存できるようにということで、このマップを製作しました。

こちらは、先生が先ほど紹介して下さった新聞の記事です。

「宿場町として栄えた栃木県鹿沼市の旧中心街にちょっと変わった路地がある。道を挟んで民家を改装したカフェや料理店があり、毎月、雑貨や菓子などの出店が並ぶ市がある。常連が遠くから訪れて行列をつくるほどの賑わいだ。

郊外の大きな商業施設が増え、中心部が、寂れた。帰郷した一人の若者が生まれ育った路地を起点に、まちの再興を夢見る。まず、空き家を転用しカフェを開いた。就職難もあって、起業希望の若者が集まる。準備と手ほどきを兼ね、5年前に毎月の市を始めた。ここでまず顧客をつかみ、開業につなげる青写真を描いた。

古い建物、路地、農業用水、車社会である地方都市では、逆にそういったものがおもしろがられると、火付け役の若者は言う。路地からあふれた人がまちを歩く。起業の好機だ。まちなかに菓子や古着などを売る店ができ、さらに散策する人が増える流れ

になった。新たな箱物ではなく、今あるものを生かすまちおこしだ。

正月に帰郷し、シャッターの下りた商店街や閉鎖した商業施設など、ふるさとの変わりようを目にした方も多いのではないか。鹿沼に似た、若い世代によるまちの再生が今各地で起こっている。蔵を料理店にしたり、商店を画廊にしたり、楽しさの舞台としての古いまち。そういう着眼点に未来を感じる。」

これが先生の目に留まり、今日ここに私が来るに至った新聞記事です。日本経済新聞の1面のコラムのところにちょっと載せていただいたんです。

9. 東日本大震災のボランティア活動

3月11日震災がありまして、栃木県も大変な状態になりました。鹿沼も、若者がいろいろと頑張っているなかでの地震だったので、かなり影響もありました。お客様がほとんど動かなくなったりとか、影響もありました。準備をしていて、オープンする1週間前に震災に遭ったお店もあって、

「お店を開いて、お客様を待っててもしょうがないから、自分たちでなんかできることはないかな」

といったことになりまして、

「目の前の目標をつくろう」ということで、「どうしようか」

と言ったときに、

「ボランティアをみんなでやろうか。できる人から、声かけてやりましょう」

となりました。

鹿沼市には、福島県飯館村からの避難の方が500人ぐらいいらしたんです。そこで、「店が暇で、店に居てもしょうがないから、福島県から来てる方に、せっかくだから鹿沼を楽しんでもらいましょう」

ということで、

「じゃあ、俺、コーヒー淹れるから、みんな何かやるか」

と言ったら、先ほどのネコヤドのメンバー、若者たちが、のっかってくれまして、お菓子屋さんが、お菓子を配ってくれたり、雑貨屋さんが鹿沼のもともとの生産であった「麻の葉」、麻の葉っていうのはお守りなんです。そのお守りの縁を手拭いしているんですけど、お守りですから、その手ぬぐいを皆さんに配ってくれました。

そういったボランティア支援やらせていただいた。これを一度やり出したら、みんな、はまっちゃたんです。目の前でやることなくても、こうやって喜んでくれる人がいると。それからです、避難所のほうにちよくちよく行きつつ、その中で、

「自分たちも大変だけど、もっと大変な人たちがいる。この人たちに比べたら、自分たちは、まだまだ恵まれている。もっと自分たちがやれることをやろう。町を引っ張って行って、また、経済を活性化させて、お客さんに来てもらおう。」

そういった意思をみんな確認し合った。また新たな絆ができたって感じです。

避難されていた方は、今は飯館村に戻ったんですが、我々としては、月1ぐらいで休みの日に仲間内で募って、先月は石巻にも行って、泥出しのボランティアです。

お店をやっているんで、日帰りで休みの日に行っています。この写真は、ついこの前、南三陸町へ行きまして、コーヒーを振るまったときのものです。写真の奥のほうもまた別のカフェですが、ここの店は、焼き菓子を配ってくれました。

ネコヤドに出ている「消しゴムはんこ」の人が、

「その場であなたのはんこ彫りますよ」

と流されて何もなくなった子どもたちに、名前のはんこつくってあげたりとか、そういった触れ合いをやりつつ、ボランティアに行った自分たちの仲間意識をお互い高める。絆をつくっていく。そんなことやっています。

10. 「ストーリーのあるストリートづくり」を目指して

結びです。これからどうなっていくのかということですが、「今、やっていることがうまくいったらいいな」ということです。

コミュニティを生かした人材の交流と育成という難しいような話ですけども、鹿沼は、さっき言ったように、お祭りがあって各町内にこういう山車がある。この引き手もだいぶ少なくなって来ています。鹿沼のまちのなかに住んでなくて、新しく別のまちなかに出たお店でも、ネコヤドから出た仲間に、

「みんな祭りに関わろうよ」と呼びかけたんです。私自身、もともとおを店始めたときに、地元の方から、有無も言わず祭りに参加させられたもんですから、この辺はちょっと、体育会系のノリなんですけど、やっぱり祭りに出ることによって、地元の伝統文化、歴史を知ることによって、またそこでお店をやっていくというところにつながっていくことがあります。そういったお祭りへの参加だとか、ネコヤド大市という現場的な部分に加えて、いわば、「起業講座」ですが、自分でやりたいという人がいれば、そのやりたい部分に関して、

「じゃあ、こういうふうなやり方でできるよ」

という起業の講座をやっています。

最近、先ほどの震災のボランティアをやっている間に、今までのネコヤドの人たち

ではなくて、地元の商店町の人たちも一緒にボランティアに参加していただき、そのなかで、新たなコミュニティが生まれまして、「11日の会」というのができました。

地震も11日だったんですけども、たまたま、

「ボランティアに行って集まったときに、ずっと顔は知ってて挨拶はしてたけど、まともにしゃべったことなかったよね」

というような、地元の既存の商店の方と、「じゃあ、今度みんなで会って話でもしようか」

ということになり、たまたまその日が11日だったので、それも地震の11日できっかけができたものだから、毎月11日に集まろうという「11日の会」が発足しました。

これから、ここもまたおもしろくなっていくんじゃないかなという感じです。いろんな人との出会いです。初めて町でお店をオープンした若い人、元からやっている老舗の人たち、そういった人たちとの出会い、そういった人たちが紡ぐストーリー、これからの物語つくっていきましょう。そういったことを、まず、ひとつやっついていこうかなと考えています。

それから、私自身が鹿沼に住んでいて、日光のほうにもお店を出したものですから、もともと例幣使町道でつながっていますし、歴史的にも非常に深い関係があります。ひとつの町だけで繁栄して、盛り上がって、お客さんを引っ張ってくるっていうことだけじゃなくて、街道でつながって、広域的に人が呼べるようなこと、「地域連携」ができるんじゃないかと思いました。実際にお店を出しつつ、日光の方々といろいろと最近、やり始めているんですが、これは日光の天然氷です。天然氷をつくっているところは今、日本で5軒しかないんです。その

うち3軒が日光です。でも、担い手が少ないということなので、

「それじゃあ、お手伝いしましょう」と私の日光の店では、全部、天然氷を使ったメニューを出しています。

そのきっかけは、天然氷の切り出しの時期です。人が一番必要なときに、鹿沼から、ネコヤド周辺の若者を連れて氷の切り出しに行ったりして、いろんなどころで少しずつ市町村の枠に捉われずに、つながりを広げているところなんです。そういった部分で、歴史軸を基にした地域化のストーリーをつくっていきたいと思います。

そんなことで、「ストーリーのあるストリートづくり」とちょっと言葉をかけてみたんですけども、そんなまちづくりができればなと思っています。

ここ足利も、同じ例弊使町道の街道沿いです。少しずつ、鹿沼と日光がつながって、そこに栃木がつながって、佐野がつながって、足利がつながって、全体的につながってきたら、全体的におもしろくなっていくのかなと思っています。

こんなところなんです。つたないお話ですけども、ご静聴ありがとうございます。

司会

ありがとうございます。なんと言うか、久しぶり感動しました。お話を聞くと、さきほどの日経新聞のコラムで、1箇所だけ言い過ぎの部分がありますね。まちおこしのためにお店を始めたみたいに書いてあった。

風間講師

そうなんです。

司会

お話を聞くと、結果として、そうなったということでした。たぶん、その辺が、少

し話を作っていました。あとは記事通りのお話かなと感じました。

私は、あの記事を読んで、鹿沼市役所の都市計画課に用事があったので行ってみたら、カフェの場所は、なんと市役所のすぐ裏なんですね。担当の方が案内してくださったんですが、意外と市役所の中でも知らない部署があったりして、行政の縦割りは、一般的に全国どこでも、そうしたところがあります。でも、鹿沼市の担当の方は、日光まで行ってくださったんですよ。

風間講師

そうなんです。「先生をお連れする前に、私が下見に行きます」ということで、名刺交換させていただいて、それからのことです。

司会

正直、びっくりしたのは、写真の通りですが、周囲のインフラが貧弱なんです。区画整理も何にもしてないですから、本当の路地、この足利市家富町の路地によく似ています。ところが、私が行ったのは、平日のまだ朝10時か11時ぐらいだったと思うんですけど、昔の「アンノン族」というふうな女の子、なんかフワフワしたものを着た女の子たちが、やって来て、この地図持って、「ここがこうだ」とかやってるわけです。

かなり遠くから来ているというのが雰囲気わかる。そういったものかと思いましたが、本当にあのお客さんが一番、印象的でした。コーヒーも美味しかったですけど。

風間講師

ありがとうございます。

司会

若い女の子が、交通費かけて来る分を考えると随分と高いコーヒーだなと思うんですけど、そういう時間の使い方、お金の使

い方を今の若い人たちはするわけですね。

私としては、風間さんのことは、カフェの経営者とししか知らなかったし、「根古」も、ただ猫が好きなのかなと思っただけですが、そういうわけでもないんですね。

本当に今日はいい話聞かせていただきました。ぜひ、皆さんからもご質問なり、コメントあれば、お願いします。学生からも質問してください。よろしくお願いします。

11. まちづくり会社（TMO）との関係

A氏

鹿沼市は、下横町の区画整理をしたんです。区画整理だから、基本的にはまちづくりのハードの話だけど、かなり進んだとは、聞いています。このごろは行ってないんですけど、あの事業は昭和の早い時期から話があって、すったもんだのあげく、町が衰退してようやく始めた経緯があります。だいたい済んだと思うんですけどね。

風間講師

もう、もうだいぶ進んだみたいですね。

A氏

それで、町として結果がどうなってんのか、っていうのを検証しなきゃいけない責任があると思うんだ。あそこに地域交流センターというのがあって、やっぱり市は市で相当いろいろ苦勞、努力はしたと思うんだけど、なかなか人が集まらない。お店に入らないし、入っても経営がうまくいかないとかね。それで、だいぶ前になるんだけど、TMOがありましたよね。

風間講師

はい、つくりました。

A氏

あれは、商工会議所が中心だったのかな。

風間講師

商工会議所の部長、部員が、出向で組織

をつくりました。

A氏

基本的に、あの辺の「町づくり」っていうのは「官制」なんですよ。それと、今、お話に上がったのは、官制とは別な次元の立ち上げですが、鹿沼市としては、今後どういうふうなまちづくりを考えているのかね。

風間講師

僕がお店を始めて、すぐにTMOが起ち上がったんですよ。地元の商店町の方々が中心になってやっていたんですけども、そのなかで、やっぱり若い人間を入れなきゃいけないっていうことになり、僕が、最年少でポンッとTMOに入れられたんです。

「屈託ない意見を言ってくれ」

というお話をいただいて、行ったんですけども、まず意見を言える状況ではなかった。老舗の方々がたくさんいて、そこに新参者が入っても、「お前、よく頑張ってるけどね。」という感じでした。

実際に根古屋路地って、うちのお店があるところは、中心街からちょっと離れている。同じ町のなかでも、今宮神社の北側で市役所の近く。そうすると、やっぱり昔からの町だと、例えば商店街の話は、もう昔からの商店の方がメインになっていました。うちは上材木町っていうまちで、先ほど言った通り職人町なんです。「そんなところで商売やってるやつが、まちのなかのことにに関して口出すんじゃない」というふうなプレッシャーがあるんです。

TMOに行って、お話をして、担当の若い人たちとは話をしているんですけども、なかなか難しいような状況でした。TMOで議論したことは、チャレンジショップみたいなものをやったんです。そのときに、ある若い、僕よりちょっと下、当時まだ20

代の男の子が、まちのなかでお店をやりたいと名乗りをあげた。貴重な人材だと思うんです。でも、彼がお店をやろうとしたときに、結局、TMO は、「場所を用意して、家賃補助してやればいだろう」みたいな感じだったんです。

でも、そのときに、僕が彼と年が近かったので、「風間君じゃあちょっと面倒見てやれよ」みたいな感じで、言われて、僕が行き来をしていたら、結局、お店をやるのに、家賃が安いからどうのこうのとか、そういう部分だけじゃない部分のフォローが必要なんだと解ってきました。

でも、そういう半分官制的な部分でやっていると、そういった小回りが利かないんです。結局、彼は、契約期間が終わったあとに、その店を出て、宇都宮にお店を借りて宇都宮でお店を始めてしまったんです。

最悪のパターンです。そうした経験があったので、自分のなかでももうちょっと違う形にできないだろうかと思って、個人で、自分たちでできやすい、やりやすい環境のなかで思いついた部分が発展して、「ネコヤド大市」ができたんです。

A 氏

ちなみにね、TMO というのは、皆さん、なんだかわかんないと思うんだけど、「Town Management Organization」と言ってるね、ちょうど、西暦 2000 年ぐらいあたりに、「中心市街地を活性化しよう」という法律ができたときに、「まちのなかに TMO という組織をつくりなさい」となって、足利でもずいぶん議論したんですよ、商工会議所でも。結局つくれなかったんだけど、足利は。

そういうのを、鹿沼ではつくって、区画整理と一緒に同時期にまちづくりをやったんだけど、それに関わってたということ

なんですね。

風間講師

そうです。関わっていて、なんか最初はおもしろいなと思ったんですが。

A 氏

要するに、役所主導の、いろんなやり方があるけど、法律でやることになっているからね、「ちゃんとやればお金が付きますよ」というものですね。仕方がないんだけど、役所のやり方としては。

風間講師

結局は、民間と役所が一緒になって、「まちづくり会社」という形でやったんですけど、主導権がどっちにあるかとかの問題もありました。でも、民間の人たち、地元の商店街の人たちが、「こういうことをやりたいんだ」というものが、主体的にあれば、状況は違うと思うんです。国が求めたのは、そういうものなんでしょうけども。実際には、お役所の方が、「こういう部分で TMO をつくって、そこで、補助金を引っ張ってくるから、あなた方なんとかしてください」と言われても、「結局、もうネタがないけど、補助金もらえるんだったら手をあげとくか」で、うやむやになって、そのままです。今も存続していると思いますが、名前だけがあるような感じになっています。

A 氏

今日は、足利の商工会議所の方が来てないんだけど、商工会議所は民間といっても、国とつながりが非常に強いから、官側の性格がかなり濃いですよ。法律や制度を中心にして、お金を動かすから、TMO は使い勝手が非常に悪いんだね。だから、民間が自分で勝手にというか、好きに動こうとすると、なかなかそりが合わないって感じであるんだけど、民間も金がないからね、やっぱり頼りにしたくなるし・・・、それ

で、ネコヤド市は、そののところがだいぶ、うまくって言うか、あんまり意識しないでやられたんですか。」

風間講師

いや、お店をやり始めて最初のころは、そんな TMO があって、役所とか会議所の担当の方には、僕も強いことを「これではだめですよ」と言っていたんですけども、お互い立場が違うんです。組織のなかで動いている部分だから、すぐには変えられない部分もある。そういうのが、やっている間に変わってきた。それは、担当の方と同世代だったりして、「気持はわかるんだよ。ただ、組織的な部分が難しいんだ」というのがあって。

A 氏

そういうもんだよね。気持ちはわかるっていうのはね。

風間講師

ただ、お店をやり続けていくうちに、実際に今、僕は 36 歳なんですけども、だいたいそのときいろんな話してた方々が、同世代で、もう 40 代ぐらいになって、中堅になって、いろんな取り決めを決められるようになってきたんですよ。こんな時代になってきて、「じゃあ、前言ってた話なんだけどさ」ということで、やっと動き出すようになってきた。このマップにしても、当初の予算が付いてないところに、「これちょっと作りたいたいんだけど」と言ったときに、「わかった、そういう予算を今、持ってないけど、いろいろ調べてみる」と言ってもらえて、そういう人たちが、各課の境を越えて、「じゃあ、うちのこういうのがあるから」、「うちもこういうのがある」と言ってくれて、「どれが活用できるだろう」というふうに、動いてくれるようになったんです。

あとは、例えば、役所と会議所が、こっちから見たら、同じような感じなんですけども、ここの連携があんまり取れてなかった。しかし、これをうまく使えば、「会議所さんはこれでこれだけ出してくれるって言ってますよ」と役所に言えば、負けてはいられないというものがあったりで、いろいろな部分が、スムーズにこっちに向くようになってきたっていうのが、今の状況ですね。

12. 新しい企画と来客の増加

C 氏

今、お話をうかがっていて、やっぱり、まちが好きだ、それから、「ここは我々が生まれたまちだから、ここでやっていこう」という決意と言いますか、思い入れがあったから、たぶんできたんだろーと思えますけども。

それで、例えば、始めに市役所のほうから、「こういうことをやってみたらどうか」とか言われれば、果たして動いたかどうか。

風間講師

結構、いろいろとやり出して、いろんなお話は来るんですけども、「やっぱり、それはちょっと違うだろうな」というのは断ります。

C 氏

やっぱり時代が、変わった。失礼かもしれませんが、20 年前に同じようなことやろうと思ったら、おそらくうまくいかなかったらうなっていうような気がしますね。

風間講師

はい。そうですね。だから、今は、こういう時代でお金がまず使えない時代だとか、お金を使わないでいかに楽しませるかとか、そういう部分では、逆に、もともとお金がないところで始めたところが、いい経験だったなってというのがあります。

C氏

今、お店をやっておられる方は、地元の方が多いんですか。それとも、よそから来られた方が多いんですか。

風間講師

お店のほうは、新規で始めた人たちは、地元でもうち周辺の旧市街じゃない方とか、あとは、外から来た方のほうが、多いですね。今まで、そういった部分の受け皿というのがなかったということもあります。逆に、かつては外からまちに入って来ても、なかなか地元の方となじめなかったりとかでした。

ネコヤドもやり始めたときは、地元の方にしてみたら、「若造がなんかやり始めたわ」と言うふうなスタンスでご覧になっていた方も結構多かったんですが、そのうち、先ほどあったように、「地元で見たことないような若い子が、なんかぞろぞろと路地の奥入ってる」とか、「なんか、毎週、土曜日、日曜日になるといろんなところから人が来て、道を聞かれるんだよな」とか、そういった部分が重なって行って、そのうちに、「そういったお客さんがうちの前を歩いて、なんか買っててくれた」という部分が広がって行って、皆さんが、「ああ、おもしろいことやってんだね」と少しずつ認識が変わってきた。反応が変わってきたっていうのもありますね。

C氏

おそらく、いろんな情報を発信していくなかで、その情報を目にして、遠方から若い方が来られて、それを見て老舗の方々も自分たちで思っていた若者の店のイメージとは違うなんていうことに気付いたと思うんですよ。そういった遠方からのお客さんを引きつける何かがあったから、発展したんでしょうが、それについて、それが何な

のかというのをご自身では、どんなふうに考えていますか。

風間講師

若い人だけを対象に絞ってはいません。昔から、自分が興味あることだけではないもの、要は、鹿沼が持っているほかにはなさそうなものを、いろんなどころで打ち出していこうと思ってやってきました。

それで、いろんな引出しがあれば、その引き出しのあった分だけ興味がある人たちがいるだろう。先ほどのネコヤド大市というのはフリーマーケットみたいな感じでやってるんですが、それ以外にも、なかでイベントをいろいろと組み込んでいます。

普通に音楽のライブであったり、宝探しをやってみたり。前もって、町のなかの「ちいさな神社」だとか、「公園」だとか、ネコヤドの路地以外のところにちょっとしたキーワードを埋めといて、地図をつくってそれを見つける。そうすると、お子さんたちが喜ぶでしょう。お子さんたちが喜ぶってことは、その親御さんたちもついてくることもあります。

あとは、「町歩き」という形で、もともと宿場町として残っている古い建物、これはネコヤドとはまた別でして、鹿沼市は登録文化財制度をやってなかったんですが、そういったものを市に話し、「せっかくの貴重な鹿沼の財産だから、ネコヤドの日に合わせて、そうした古い建築に造詣の深い方を呼んで、一緒にネコヤド市のついでにまちを歩いてもらいましょう」というイベントも企画したりしました。

そうすると、世代もちょっと広がってきたりするんです。そういったところで、引出しを多くして、そのなかでお客さんが興味を持って参加してくれるもので楽しんでもらえればいいなということでやっています。

B氏

風間さんが、鹿沼でお店やってから、今まで、約10年。

風間講師

そうですね、12年です。

B氏

結局、自分のご商売を始めて、その他にイベントをおもしろくするために一生懸命やってこられた。自分のためにやったことが、結局、まちのためになってたんだ。「町の活性化」というような大上段でやったんでは、たぶん、だめになるんですね。まず、自分の好きなことやらないと、うまくはいかないんだ。

風間講師

「まちのためになんかしましよう」と言っても、まず自分のところが、土台が、しっかりしなきゃどうにもならない。

僕の商売は、カフェという飲食店の経営なんで、不特定多数の方が町に来ていただければ、うちの商売も潤ってくる。地元にも10万人の人が住んでいますが、地元の方以外に、もっと多くの方々が、よそから、観光や商用で鹿沼に立ち寄る人が、もっといます。そこで、「お茶飲みたいな」と思う人たちがどんどん増えてくれれば、自分の商売も自然と潤っていく。そういった部分が、ありました。

B氏

今、いろいろイベント等に参加する鹿沼市民以外の外部の人はどのぐらいいますか。

風間講師

ネコヤド大市で出店する方は、圧倒的に市外の方が多いです。市外の方が鹿沼に来てお店をやっております。そういう方のほうが多いですね。元からの地元の方って意外と少なかったりしますね。逆に、地元の方は、ネコヤド大市に出店するんじゃない

て、近所でお店を開いたりだとか、そういうのはありますね。

B氏

結局、まちを見てくれるのは、よそから。よその目から見て、まちの人がもう一回自己を確認するっていうか、よその目っていうのは必要なんだ。

風間講師

はい。そうですね。もともと僕が「饗茶庵」というお店を路地裏の奥に始めたときに、初めに来たお客様が、ほとんど宇都宮の方だったんですよ。地元の方はほとんど通らない路地で、ただ、意外と情報にも疎かったりして、一番最初に来たのが宇都宮の飲食店をやっている方々でした。その人たちから、あとは、美容師さんとか。そうした方が口コミで「鹿沼の奥に入ったところに、よくわかんないところにお店ができたんだ、あるんだよ」という話が、同業者さんの中で口コミになったんです。

飲食店の方とか美容室の方って、商売柄、お客様と会話するじゃないですか。それが話題となって、お客様に伝わる。そのお客様が今度、鹿沼に来るようになって、その人から、例えば、鹿沼の親戚の方とかお友達の方が、宇都宮の方から、「鹿沼のこういうところ知ってる」と言われて、「え、知らない」って感じで、やっと地元の方が来るようになった。

だから、今は、お店もそうですし、ネコヤド大市自体もそんな感じですし、やっと、人が動くようになって、地元の方々が、「ああ、こういうんで人が来るんだ」というふうに理解してきたっていうことがあります。

年齢層でも違いますけど、若い人たちとしては、鹿沼にはネコヤド大市っていうのがあるんだってっていうのを、逆に誇りに持ってもらってっていうか、「鹿沼、田舎の町だ

けど、こうやって人が来る場所があるんだよ」とか、「こういったお店があるんだよ」と今度は、よその人に言えるネタと言いますか、そういった形で広がればいいなと思っています。

13. 地域資源の評価と画家川上澄生

A 氏

この『のらねこ』の冊子、第一号の表紙が川上澄生の絵ですよ。川上澄生っていうのは、大正時代に鹿沼の中学校の英語の先生になった人だけ。

風間講師

正確に言うと、宇都宮の人なんです。

A 氏

宇都宮だけでも、鹿沼にも教えにこなかったんでしたっけ。住んでたんだよね。

風間講師

鹿沼にはいないです。ただ鹿沼の商人の方々が、結構、パトロンになってたんです。鹿沼では今の銀座通りとか久保町の人です。

A 氏

鹿沼に一時、いたような気がしたけど、違うんだ。でも、よく美術館までつくりましたね。風間さんのなかでは、川上澄生という人を、どういうふうに評価してるのかな。

風間講師

もう、いち押しです。ただ、実際に地元の人が、「川上澄生美術館」って、意外と行ってないんです。行ってないですし、あんまり認識してないですね。

A 氏

うちでもこういう本も出してるんだけど。非常にロマンチックなんだよね、失恋の木版画とかね。

風間講師

そうですね。だから、こういうのを全く

知らない若い子が見て、「かわいい」って言うんです。そういう部分と、ある程度年配で川上さんのことを知ってる方が、「ああ、川上澄生だ」って思ってくれて。これも引出しが広がった一つです。木版の柔らかさがものすごくきれいですね。

B 氏

民芸運動とつながりがある。

風間講師

ああ、そうですね。民芸運動。

A 氏

足利で言うと、「相田みつを」的な感じがあるんだけど、どうも地元の対応の仕方が違うんじゃないかって思うね。

風間講師

自分も本当に川上澄生が、好きなんですけど、やっぱりそれを理解してる方って、まだ鹿沼でも少ないですね。

A 氏

やっぱりね、そうでしょうね。外のほうでよく知られてる。

B 氏

だいたい地元って、地元のことを理解しないんです。

風間講師

ある種、「あつて当然だ」って思っちゃう部分と、あとはなんて言うんですかね、本当に灯台下暗しじゃないけど、そういう風潮はありますね。外の人が、「そういうのがあるんだね」とか言ってくれれば、やっとならんで誇りを持てるっていうことですか。

A 氏

要するに、官側は、こういうものを使いたがるけど、官制のまちづくりとか、観光PRとかっていうのは、それとは違うね。

風間講師

実際に、使っている材料、これは鹿沼のものですっていうもので、この『のらねこ』

の場合は、素材としてあえて使ったんです。公のところがつくるやり方と、自分たちがつくるやり方とは、ネタは一緒なんですけど、何が違うかというところを、いろいろと実験的にやったんですね。何が違うかといえ、例えば、デザインの仕方です。若い人が見たときと、年配の人が見たときと、写真の配置の仕方や写真の取り方が違う。あとは文章の書き方とか、そういったものだけなんです。ただ、それをわかっているのか、わからないかで、全く結果が違ってしまふということがある。

それにもっと挑戦してみたいと思っています。ネコヤド大市って、たまたまクリエイターの集まる集団なんで、そこに集まって来るデザイナーやイラストレーター、そういった人たちに全部つくってもらってます。自分自身が取材して、自分の見た感じをいかに外の人たちが喜んでくれるかなというような目線で考えてます。

14. 起業家としての苦勞と楽しみ

D氏

もうひとつ教えていただきたいんですけど、長い間、やってみえて、一番へこったことはなんですか。

風間講師

へこったこと・・・いや、いっぱいありますよ。どんどんへこんで、それを乗り越えての繰り返しですね。基本的に。

D氏

へこってる暇もないくらいの感じですか。

風間講師

基本的に自分自身が好きでというか、自営業っていう形でやって、続けるも止めるも自分次第なんです。逆に、ネコヤド大市といっても、自分のとこの収入になるわけではないものもあります。例えば、今夜の

こういう場や、いろんところで鹿沼の話をしたりとかの機会も難儀です。でも、自分がやっぱり好き好んでやってることで、失敗してへこんで、もう止めたくなる時だって絶対あるんですよ。でも、止めちゃったらそこで終わりなんです。だから、そういうへこむときってたくさんあるからこそ、いいときが、それだけよく思えるので、それを楽しみに、続けているという感じがすかね。

だからもうめちゃくちやへこんでばかりですよ。なんかやっちはへこんで、なんかやっちゃ、またへこんで、失敗の連続です。一番、自分のなかで失敗したのは、鹿沼の、あんな路地裏のところでお店をやり始めちゃったから、いろいろとやるのが増えちゃったなというのがありますけど。

だから、もっと、立地というか、もっと違うところ、違うまちの観光地で人がいっぱい来るところで、お店をやったら、こんなこと考えずにすんだ部分もあるんです。でも、逆に鹿沼の路地裏という場所だったからこそ、いろいろ考えられて、いろいろ経験できて、今こうやって、いろんな方々とお会いできるっていうのもあるし、これがまた次のまた糧になっていく部分もあるんです。

そうですね、へこむことってたくさんありますけど、結果としてあまり、あんまり気にしないって感じです。

司会

正直に申し上げて、私も今日、個人的な感想で恐縮ですけど、おっしゃってるのがようやく理解ができるようになったような気がします。というのは、私も30年ずっとサラリーマンやってきて、それもまちづくりのハードなことをずっと専門でやってきて、暫く前に、先生業を始めたんです。

だから、大学の先生という立場が、どっちかっていうと、定職なんですけど、定職っぽくないというか、朝、決まった時間に職場に行って、決まったことやってという、感じではない。

例えば、今日、こういう公開講座をやっているけど、時間外労働をやっているわけでもないし、どこまでが仕事で、どこまでが自分の趣味の世界なのかが、よくわからなくなって、すごく楽しいような、戸惑っているような感じがしていて、ようやく4年目になって、素直に、流れのなかで、楽しめるようになってきて、「まあ、これでいいのか」という感じになってきたことです。だから、今日、風間さんの話聞いて、すごいと思いましたが、ちょっと怖いところもあるんです。

それは、サラリーマンみたいにある枠があってやっているわけではないようなところがある。とはいえ、大学の教員だから、定職なんですけど、それにしても、どこまでが自分の目標なのか、どこまでやれば自分は満足するのかとか、なんにもないのです。

そこで、この公開講座の企画も3年目に入っていますけど、やったからといって別に人が評価するわけでもないし、止めたところで、どう言われるわけでもない。やっぱり、自分がおもしろがってやっているということで、突き詰めるとそれしかない。

ようやくその辺が、自分のなかで整理できてきたから、今日は風間さんの話を聞いて、共感できる部分があったような気がするんです。

風間講師

ああ、そうですか、ありがとうございます。

司会

たぶん、以前のようにサラリーマンで、ハードな区画整理事業をやっているところだっ

たら、理屈ではわかるけど、感性の部分で、たぶん、わかんないところがあったと思います。それがようやく、感性の部分も、わからなくてもないなっているところまで来たかなというところですよ。勝手なことばかり言って、非常に申し訳ないですけど。

風間講師

いえいえ、そんなことはないです。たぶんそうですね。

司会

中川会長は、現役の先生時代、そういう感じってなかったですか。

中川会長

いや、おもしろがってやっていけば、ノーベル賞取れるよ。みんな、取った人はほとんどそうだよ。苦しんでない。

司会

やっぱり、おもしろがってしまうしかないんですよね。

風間講師

そうですね。

中川会長

おもしろがるしかないんでしょうね。そのうち、うまくいった人が少しで、うまくいかない人がほとんどなんじゃない。

司会

でも、おもしろがったから、それでいいやっということなんじゃないかな。

中川会長

だから、やっぱり現実の話になると商売抜きにはできない。さっきのお話の通り、机上の話はいくらやっても商売につながらないって考えないと。

風間講師

実際に続けていくためにはね、そうですね。

司会

ただではなく、ビジネスだからこそやられるんですよね。逆の言い方をするとね。

風間講師

ビジネスだから、続けていけるんですよ。

15. 起業の出発点と家族の協力

E氏

東京で仕事をやって、地元へ帰られて、就職したくない、親御さんが、隣の家を1軒買って、与えてくれた。そこを根城にして、「頑張ろう」というふうに思われたっていうふうにお話をうかがったんですけども。

今までこの足利の町のなかに住んでいて、若い人が、店を開いたって例をたくさん見てきたわけですよ。そういう人たちって、1軒の家を、どんなところであろうと、与えられてじゃなくて、大概買って、それで、借金をして、始まるんですよ。そうすると、大概、どう頑張っても2、3年で、「アウト」というのをたくさん見てきたんです。ところが、あなたの場合には、親御さんが、そういう路地の奥にしても、1軒与えられた。

それから、2度、仕事に就職してうまくいかなかったという、挫折感があったと思うんですよ。その挫折感のなかで、親の愛って言うのかな。それが与えられた。だから、そこで頑張ろうとお店を始めたわけだけど、きっと何年間は赤字だったと思うんですよ。

風間講師

そう、赤ですね。

E氏

だから、隣に親がいたわけですよ。だから、赤字でも、なんとか食べていける。

風間講師

そうですね、意外とうちの親は甘えさしてくれました。「自分自身がやっても難しいだろう」というのは、親も思ってたんです。

そこで、あえて、課題を与えてたというか、もともとは親が買ってくれたところなんだけれども、未だに家賃を払わされている。

その上、今は、お客さんが増えたから、駐車場代も払ってる。鹿沼のまちのなかで場所を借りたとしても、今と同じぐらい払わされてる部分があるんです。

でもやっぱり、見守ってくれたっていう、そのことはすごく大きいですね。

E氏

そういうものがね、土台にあったから、できたんじゃないのかなっていうふうにお話をうかがっていて、感じたんですよ。親御さんが、あなたは一人っ子だから、親御さんの、見えない部分での支援があっただけ、非常にラッキーに物事がめぐるんだらうなというふうに感じたんですけれども、親御さんとそういう話したことありますか。

風間講師

親とは、友だち関係じゃないですけど、なんでも話す家庭なんです。なので、結構そういった部分は、話していますね。うちの父もちょっと変わっているんですよ。本人は勤め人なんですけど、もともとやっぱり、起業して、それで若いころ失敗しているんです。自分がやりたかったことができなかった。できなくとも、安定した仕事をずっと続けていて、まだ働いています。

でも、自分が「カフェをやる」と言ったときに、いろんな課題を出すんです。無理難題をね。逆にそういった部分での刺激と言うか、いろいろ勉強させてもらったというのはあります。それで、父親が、「こういう仕事はどうか、こんなのどうだ」といろいろと話を振ってくるんだけど、では、「それを自分がやるかやらないか」とか、「それやったらどうなるだろうか」というのも、会話の中に普通にあり、そういう

環境も恵まれていたと思います。

E氏

2度も仕事を変えられたというようなことでね、今、若い学生さんたちがいるというのであえて言うのですが、これから大変な世の中に出て行くわけですよ。私どもの時代には、行け行けどんどの時代に社会へ出て行きましたから、とにかく、頑張れば、頑張っただけのことはあるという時代にずっと育ってきた。しかし、これからの若い人は、そうじゃない。

ということで、あなたの経験が、学生さんたちの非常に参考になるんじゃないかなと思うんです。私も非常に、たいしたものだなと思いつつ、これからも頑張ってもらいたいなとも思うんです。ひとつ、若い人たちの先頭に立って、頑張ってください。

風間講師

ありがとうございます。

司会

そろそろ時間で終わりという感じになってきました。よろしいですか。

まちづくりというものもハードの部分だけじゃなくて、住んでいる人がそこで何をやるかというソフトなことと、両方セットで回るものです。学校ではまちづくりのソフトとして、どういうことをやっているかということをも学問としては、なかなか教えられないんですが、今日のお話は、学生にとっても参考になったと思います。既に、「親の愛」という締めのご挨拶をいただいってしまったので、これで終わりにさせていただきます。

風間講師

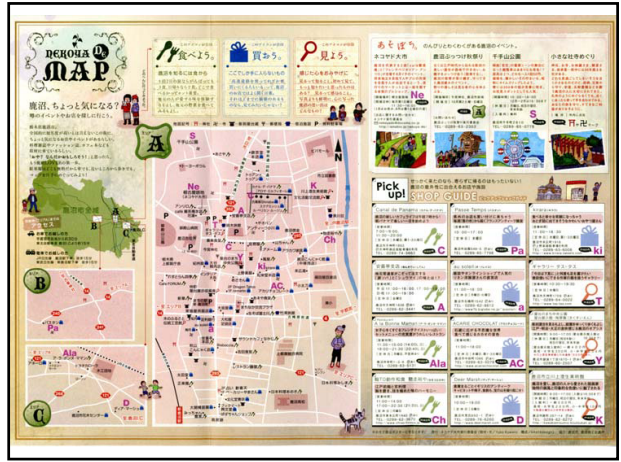
ありがとうございました。



のらねこ・ネコヤド

パンフレットから事務局作成





第2回 6月15日(水)

「佐野市でのクリケットと町おこし」

NPO 日本クリケット協会
事務局長 宮地直樹



司会

よろしいですか。もっと前に出てください。もう始めます。時間になりました。足利まちづくりセンターVAN-NOOGAと足工大の公開講座である平成23年度の地域活性化社会システム論を始めたいと思います。会長、ごあいさつをお願いします。

中川会長

皆さん、こんばんは。いつも、この遅い時間においでいただくと同時に、講師の先生もたいへんな時間においでいただいております。今年度の第2回目ということで、隣の町、佐野市からおいでいただきました講師の先生です。クリケットというスポーツに、非常に興味があるんですけど、野球は好きだったんですけども、クリケットはどうしても理解できないので、今日はゆっくりと教えていただいて、その楽しさを広げる努力をされてる先生に、ぜひゆっくりご講義いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

司会

それでは、講師の先生をご紹介します。今日来ていただきました、宮地先生です。私も、実は今日お会いしたのが初めてなんです。佐野市でクリケットを中心に活動されています。このVAN-NOOGAと足工大の公開講座も今年で3年目になりまして、そろそろ足利の枠を出て、両毛地域という範囲でいろんな交流を始めたいと思って、先週は鹿沼から風間さんをお願いしました。今日は佐野から宮地さんということで、お

願いしました。進め方ですが、1時間程度お話いただいて、それから意見交換を30分程度しておしまい、というふうに思っております。ひとつよろしくをお願いします。

宮地講師

よろしくおねがいします。日本クリケット協会の宮地と申します。よろしくお願いします。今日は、『佐野市でのクリケットと町おこし』という題をいただきまして、町おこしの専門家ではないですけれども、佐野でクリケットの普及をさせていただきながら、そのなかでクリケットがどういう役割を果たして、どうお世話になった佐野市に還元していくかということを考えながらやってるお話を、少しさせていただきたいなと思います。

1. クリケットと日本クリケット評議会

クリケットというスポーツをご存じの方はほとんどいらっしゃるかと思います。お手元に資料を少し配らせていただきました。大きいほうのチラシが、クリケットっていうスポーツで、どういうスポーツなのか、遊び方なんかも少し紹介させてもらってるんですけども。クリケットは世界ではメジャーなスポーツといわれていますけれども、日本ではかなりマイナーなスポーツです。今年から、中学校の体育の実技の教科書、学研さんの教科書にクリケットが少し載ったものをベースにして、もう少し詳しくしたものがお手元の資料です。

クリケットというのは、イギリス発祥のスポーツとして、形としては、野球に近い、

打って、走って、得点をするスポーツですね。ですんで、かなり野球と概念は近いですが、見ただけの方にとっては、全く何がどうなってるのかわからないスポーツかなと思います。少し、そちらの資料を見ていただいて、クリケット少しでも理解していただければなあと思います。

では、まず、クリケットっていうスポーツ、日本では、まだまだ歴史は古そうで新しいというところで、1868年ぐらいに横浜に入ってきているスポーツなんですけれども、そこからは広まらずに、1980年代に関東、そして関西の大学生が少しずつクリケットを始めて、日本のクリケットが広がってきたというスポーツです。ですんで、かなり古くからありながらも、かなり長い間100年以上あまり広がらずに進んだスポーツで、ただこれからどんどん広げていきたいなあと思ってます。

特に、国際クリケット評議会っていう、サッカーでいう FIFA みたいな団体ですけども、1990年代の後半から新しい世紀になってから、英連邦に強い競技だったんですけども、その外側に広げていこうという普及プログラムが発足しまして、日本もそのプログラムのなかに入りまして、国際的なクリケットの普及のなかでの日本という観点からも、日本のクリケットの普及の歴史があるという形になります。

このスライドショーを始める前にまた少し、これが始まる前に、質問があったんですけども、説明させていただきますけれども。何で佐野でクリケットなのか、ということなんですけれども。このあとの話とも少し関わってきますけれども、まあ、たまたまっていう面もありますけれども、日本クリケット協会としては日本全国にクリケットを広めていこうという団体ですんで、特にひとつの

地域だけっていうことではないんですけれども。日本全国に広げていくなかで、いろんな普及の仕方があると思うんですけれども、ひとつの年代で全国広げていくっていうやり方もありますし、いろんな年代でひとつの地域ごとに確立していくっていうやり方もあると思うんですけれども。

2. 佐野市との出会い

クリケットの場合は、まずは地域を限定しながら、その地域のなかで継続してクリケットをプレイできる環境をつくっていくというやり方を始めまして。そのなかで、まずは関東のなかでクリケット人口が比較的多いという背景のなかから、関東でしっかりとした、確立したスポーツにしていきたいと。そのまず手初めてとして、東京の周辺、東西南北に拠点をつくっていきなと、地域に密着した形での拠点をつくっていきなと。そのなかで最初に目を付けたのが北関東でして、というのも、群馬県には10年前ぐらいからクリケットを普及している団体がありまして、100人200人ぐらいの子どもたちがプレイしてるんですね。ですんで、そのつながりと、それから北関東のなかでの中心的な位置を考えたときに、栃木県南部の北関東自動車道と東北自動車道が交わるような周辺地域を考えていたときに、たまたま佐野市でコンタクトがあって、広めさせていただく機会があったということで。そういった戦略の面とたまたまそういう機会をいただいたっていうことは大きいかなと思います。

3. クリケットとまちづくり

それでは、クリケットの町づくりということで進めさせていただいてるプロジェクトについて、少し説明させていただきたいと思います。これは、町づくりをしようと思ってやってるわけではなくて、あくまで

クリケットを普及させたい、そのためにクリケットの町、クリケットがある町、クリケットが盛んにプレイされてる町、クリケットができる町ってということで、やっていくなかでも、どうクリケットが地域と関わっていくか、地域の人たちに受け入れられるか、ということを考えてときに、ひとつは、クリケットがほかのスポーツに、もしかしてないもの、日本のなかではマイナーだけれども、世界では盛んにプレイされてるっていうのは、今の状況では、日本のなかでマイナーっていうのは、マイナス面かもしれないけれども、逆にそれを今の時期、それを使ってやっていきたいということで。クリケットを通じて世界との距離が近づくということで、佐野の場合、佐野から世界へ、世界から SANO へっていうことで、世界との懸け橋的な役割も果たしていきたいなということで、ひとつのメインのキャッチコピーとさせていただいています。

で、これはですね、佐野の広報、去年の6月1日号で、これの表紙にクリケットの写真が載ってます。そしてこの説明文のなかに、市の広報のなかで、『「クリケットのまち」を目指す佐野市』ということで入れていただいて、すごくクリケットを佐野で広げていく上では、ひとつのターニングポイント、ま、ひとつのスタート地点に立てたかなあというものを表す広報だったと思うんですけども。

4. クリケット女子ワールドカップ

東アジア・太平洋地域予選の開催

これは、去年のゴールデンウィークに佐野で開催させていただきました、女子のワールドカップの東アジア・太平洋地域予選のときの写真です。で、少し先ほども話させていただきましたけれども、日本のクリケット協会、何を考えて普及しているのか

ということで、クリケット協会の目的としては、クリケットの普及をすることで、クリケットにひとつのスポーツの形態としていろんな人の身近な存在になると、スポーツをすることによって人々が幸せになると、そんな環境をつくっていく貢献をしていきたいなど。

それから、日本代表チームだったりということで、クリケットの強化を行って、日本代表に限らず、世界で活躍する人たちを出すことで、勇気と希望と感動を与えたいと。

それから、クリケットというのはイギリスのスポーツで、すごく紳士的な精神、人をリスペクトするっていう、尊重するっていう思想が高いんですけども、これを醸成することで、いろんな人々、コミュニティ、国の中の懸け橋となるっていうこと、これがクリケット協会の三大目的です。

そのなかの、特に普及における戦略として、先ほども少し申し上げた、地域密着した形で継続的にクリケットを楽しめる競技環境をつくっていかうと。クリケットを紹介させていただいた子どもからお年寄りまでの方が、じゃあ、楽しかったからもう少しやってみたい、と言ったときに、それを提供する環境を提供できるようにしていきたいと。そのためには、手を広げすぎずに地域に限定した形で、集中して重点的にやっていきたいと。

ですんで、この下のピラミッドと横の縦軸の両方において、レベル、クリケットを紹介された人から、日本代表のエリート選手までのレベル、これのステップアップの道筋を提供したいと。それから、ここの右側の図にはアンダー15しか入ってないですけども、小学生、中学生、高校、大学、社会人と、それぞれ年代を追うごとに続けられる環境があるということに重点を置い

ています。

5. クリケット体験率 100 パーセントを 目指して

では、佐野のクリケットの町づくりということで、何を実際にしているかということ、簡単にまとめたスライドですけれども。まずは、クリケットを知ってもらわないといけない、どんなスポーツか体験してもらいたいということで、体験会、学校訪問を中心とする、いろんな地域の祭りであったりとか、いろんなところにできるだけ露出していきながら、体験してもらおう。このなかでは、佐野のクリケットの町としては、全人口がクリケットを体験しているという、クリケット体験率 100 パーセントを目指してやっています。

それから、「スポーツプロジェクト in 佐野」。これ実は、笹川スポーツ財団の助成もいただいてまして、去年までですね。今年少しプロジェクトの内容が変更になったんで、なくなったんですけども。生涯スポーツとしてクリケットを楽しんでもらいたい。まず、その入り口としては、クリケットに限らずスポーツに親んでもらう、楽しんでもらう、で、そこからクリケットをやってもらう、続けてってもらう、そのなかで競技者も出てきてもらう、というのが、この「スポーツプロジェクト in 佐野」なんですけれども。これは市内、今 2 箇所毎週、市内の体育館を借りて、ある意味、クリケット教室みたいなものですよね、小学生から中学生まで、今ありますけれども、そういった場を提供しながら、体験した子がクリケットもう少しやってみたいっていう場をここで提供しているということです。それから、グラウンド、競技する場所がないといけませんので、競技環境を整えていくということ。それから、そういう競技環境

を整えていきながら、大会を開催していくと。市内の大会から、関東大会、全国大会、国際大会、いろんな大会を開催していきながら、プレイする人たちが夢をもってそれを実現するための場として提供していくこと。また少し、この大会ツアーについては、詳しくあとで説明しますけれども。

それから PR 活動としては、日本クリケット協会全体としては、日本全国に PR していくのが一番手取り早いんですけども、なかなかやっぱり全国的な PR というのは難しいんですよ。ただ、地域の話題としては、すごく、地域のメディア、取り上げていただけますんで、地域のメディアを通して、その地域における認知度を高めていくと。少なくとも佐野の市民の皆さんは、クリケットっていったら、ああ、知ってるよ、と言っていたような、そんな認知度 100 パーセントを目指しています。それから、クリケット協会、日本でこんなマイナーなスポーツがたくさん指導者を抱えているわけもなく、少しずつ指導者の方も増やしていくという活動をしながらも、限られたリソースしかありませんので、それを有効に使いながら、それが広がっていくようなしくみをつくっていくと。それから、組織、支援のなかでは、組織づくりをしていきながら、民間、行政の支援をお願いしていくと。

で、佐野のプロジェクト、クリケットの町、佐野から世界へ、世界から SANO へっていうことでも、少しあらわしているんですけども、何を佐野に、佐野のクリケットの町として、クリケット協会、期待しているかということ、クリケット競技としての全国的な聖地、国際的にもそれが、日本のクリケットのハブとして利用できるような、そんな競技環境も整えていきたいというこ

とがあります。

6. 佐野市での普及について

では、これのそれぞれについて、もう少し詳しく説明させていただきたいと思えます。体験会、学校訪問。まずは、市民の皆さん、体験率 100 パーセントを目指すというものですけれども。特に学校において、無料で出張して、クリケットの体験会を開かせていただいております。まずは一度体験してもらい、ああ、楽しかったなあって言っていただいたら、その次のステップを用意したい。そこがこの矢印のあとのクラブ活動、部活動というところになると思うんですけれども、特に小学校のクラブ活動、年間通して 10 回 20 回のなかで、ひとつの選択肢としてクリケットを提供していきたい。そのなかで、3 回から 6 回やらせていただくところが多いんですけれども。3 回から 6 回やることによって、ある程度の基本的な技術を覚えて、ゲームの流れを覚えて、ゲームの楽しさを覚えてもらう。そこから、その学校単位で大会に参加してもらいたい。ですんで、その次の行に書いてあることが、クリケット協会としてやらせていただいているのが、指導者を派遣するとか、道具を貸し出したり、寄贈したりとか、それから、クラブ活動、部活動を立ち上げる学校に対しては、その指導の支援だったりとか、体育の授業に導入していただけたところにも、そういった支援をしていくということで。2007 年ぐらいから少しずつやらせていただいている体験会、実はこの学校訪問、学校に入りだしたのは 2009 年なんですけれども。

それまではいろんな祭りだったりとか、あるいは、佐野短大ではやらせていただいていたんですけれども、小中高では、まだやらせていただけていないときに、できるだけ

いろんなところで、クリケットを紹介させてもらうということで、900 人、1,200 人、2,000 人、2,500 人と少しずつ体験者数が伸びてきてます。2009 年にですね、実は国際ツアー、イギリスから、かなりクリケットの名門のクラブなんですけれども、クリケットの世界的な普及の助けにということで、世界のいろんな国を回ってツアーしてるんですけれども、それがたまたま日本に来る機会があつて。そういうチームが日本に来るのはなかなかない機会ということで、佐野市内の学校に国際交流を含めて交流はいかがでしょうか、ということで、最初、少しずつ学校に入らせていただきました。で、そこから、去年は小学校 14 校訪問しましたんで、佐野市の全 28 校の小学校の 50 パーセントを回らせていただきました。

中学、高校も回らせていただいているんですけれども、一番の重点としては、小さいころから、できるだけ早い時期からクリケットに楽しんでもらうことによって、生涯スポーツとして関わってもらおうということですんで、小学校だけ、ここに載せてるんですけれども。で、今年目標は 5,000 人、小学校全部回りたいなど。実は、クリケット協会、誰がこれを回ってるのかといいますと、去年まではパートタイムで普及員をお願いしている人がいまして、それで回ってたんですけれども、今年からは常勤の職員を、パートから常勤にさせていただいて、もうフルタイムで、この佐野でのプロジェクトが仕事という人を入れましたんで、本格的にいろんな学校を回ってます。

特に今月はたまたま、また、佐野の普及が一番の目的じゃないんですけれども、日本におけるクリケットの普及戦略の立案について助言をいただきに、クリケットがすごく盛んなニュージーランドのオークラン

ドっていうところのクリケット協会の普及部長さんが来てまして、いろんな普及戦略のアドバイスをさせていただいてるんですけども。その人、せっかくいるんで、じゃあ英語でクリケットやりますよということで、いろんな学校に案内をさせていただいて、6月だけで1,000人の子どものクリケットを紹介させていただいています。

「スポーツプロジェクト in 佐野」、もう少し詳しく説明させていただきますと、アンダーセブン、7歳以下ですね、9歳以下、12歳以下、15歳以下が、今対象になっています。週1回、2箇所、佐野小の学校開放の時間を使わせていただいているのと、アリーナたぬまという市の施設を使わせていただいています。ひとつ、クリケットの普及を進めていく上での思想としては、楽しんでもらいたいというのが、すごく重要な要素としてやってるんですけども、そのなかで、ある程度メリハリをつけていきたい。いろんなスポーツを体験してもらいながら、クリケットを体験しながら、プレイしながら、オフシーズンには、ちょっと違うこともやってみよう。これはまた、シーズンを待ち遠しく思ってもらったりとか、いろんなスポーツすることによって、特に今、ターゲットにさせていただいているのが小学生、運動神経が発達するゴールデンエイジとか、プレゴールデンエイジとか呼ばれている世代ですんで、偏った発達の仕方じゃなくて、幅広くいろんなスポーツを体験してもらうことで、さらなる運動神経の発達を促進しながらも、クリケットを。

まあ、スポーツを楽しんでもらうというのがまず最初で、そのなかでクリケットを競技としてやっていただければなあという思想から、特に4月から10月をシーズンとしてクリケット、それ以外の時期はオ

フシーズンとしてほかのスポーツをやります。このプログラムを通じて、毎週毎週クリケット、他のスポーツも楽しんでいくような環境があるんですけども、すごく日本と海外のクリケットの協会との連携っていうのも、盛んにやらせていただいて、そういったことを通した国際交流、海外からコーチが来て、小学生のころから、そういう国際的な交流機会を提供していきながら、世界にどんどん出て行けるような人材も育成していきたいなあ。このプロジェクトは2007年、また10人ぐらいの小さな規模から始まって、現在50人ぐらいの小学生から中学生が毎週クリケットを楽しんでいただいています。

7. グランドの確保について

すごく、クリケットの、なんで佐野なのかというところのひとつ大きなところが、グラウンドの問題があります。クリケットのグラウンドというのは、野球場よりも実は少し広いぐらいのものが正式なものでして、野球と違ってフェールゾーンがなく、360度使うということから、正式な大きさになりますと110メートル×130メートルぐらいの広さのスペースが、楕円形なんですけれども、必要になります。

で、東京で普及を進めて行っても、グラウンドを獲得できる望みっていうのがかなり薄いついていうことで、少し東京から離れたところで普及していこうっていうのが、グラウンド、継続してどんどん進んでプレイしていくなかでは、どこかで外のグラウンドで、広いところでプレイしていかなくちゃいけないという状況のなかでは、グラウンドを獲得するというのはすごく重要なことなんですけれども。

佐野では、まず最初はいろんな多目的広場、競技場を使わせていただきながらプレ

イをしていき、プレイしていく実績をつくりながら、子どもへの普及の実績をつくりながら、クリケット場をつくらせていただく機会をいろいろ探してたんですけれども。たまたま、元少年野球場が空いているということで、そこにクリケットのピッチですね、この左上と左下のところはピッチをつくっているところなんですけれども。人工芝を貼ったピッチ、これは幅が2.74メートル×26.5メートルあるんですけれども。クリケットというのは、野球と違って、ストライクゾーンが膝上から肩ぐらいの場所じゃなくて、だいたいワンバウンドしてくるボールが、野球でいうストライクゾーンになるんですけれども、そのワンバウンドさせる都合上、ある程度のボールがバウンドする固さ、それからイレギュラーしない平らな面が必要なんで、そのピッチを入れさせていただくということがすごく重要なんですけれども、これを入れさせていただいたと。

この辺でグラウンドをつくるにあたって、すごくポイントだったなあとと思うのは、クリケット場っていうのは、こういう広さが必要だから、じゃあ、これに合ったものを探していくんではなくて、使える場所においてどう対応していくか。この少年野球場をつくったときには、それがフルサイズのグラウンドじゃなくても、女子の試合、小学生、中学生の試合では使えるんじゃないかということで、最初つくらせていただいたら、男子の試合もできるような広さになったという経緯があります。

それから、もうひとつは、市のほうにお願いをしながらつくらせていただいているんですけれども、市のほうからは、1円も金銭的なものを出していただいたり、予算を組んでもらってつくってもらったりとかっていうことじゃなくて、少ない予算なが

らも、クリケット協会の予算でピッチをつくらせていただきながら、いろんなボランティアの方、この真ん中の写真は、「スポーツプロジェクト in 佐野」のメンバーなんですけれども。その一環として、子どもたちみんなで石拾いをしてもらったりとか、芝刈りをしてもらったりとかっていうので、協力してもらいながらつくっていったと。そういう形で、なんとかひとつのものをつくって、それから2つ目、今年は3つ目つくらせていただきまして、今、佐野ではグラウンドが3つ使えるような形になってます。

で、グラウンドの活用という、大会、ツアー、どんなことをやっているかといいますと、グラウンドがまず、できる前に、9歳以下、12歳以下という、専用のグラウンドが必要ない年代の全国大会を開催させていただいたりとか。それから、国際親善試合といいますかね、オーストラリアのクイーンズランド州というところから、「ネドフランダースクリケットクラブ」という、クラブチームですね、が来日しまして、もともとクリケット場でもなんでもなくて試合をやらせていただいたりとかしながら、こういう試合ができますよっていうことを、市民の皆さんに見ていただいたりとかしながら。2009年、グラウンドができたときにも国際ツアー、それからいろんな国内の大会を佐野で開催させていただきました。

8. 渡良瀬川河川敷グラウンドと国際大会

で、2009年、ちょっと1ページ戻らせていただきますと、この2009年の2番目の渡良瀬川緑地公園ソフトボール場へのピッチ造成というところなんですけれども、これをつくるきっかけになったのが、2010年の3行目にある女子のワールドカップ東アジア太平洋予選大会の開催ということで。実はこの佐野でクリケットを広めたいんで

すよということで、国際クリケット評議会の人が見察に来たときがありまして、そのときにいろんな佐野の施設を見てもらいながら、佐野ですごく、クリケットが学校のなかでもいろんなところで盛んに行われ出している。

そのなかで、ソフトボール場が渡良瀬川の河川敷にあるんですけども、そこを、たまたま通りかかったときに、ここで大会ができれば、国際大会を持ってこれるぞ、という話をいただいて。たまたま、そのソフトボール場が3面あるんですけども、2面が向い合せの状態になってまして、ちょうどホームランゾーンも重ならない部分が20メートルから30メートルぐらいありまして、ソフトボール場の大会運営にも影響全くしないところに、人工芝のピッチを入れさせてもらえるような形がとれたので、市のほうにお願いして、国際大会を開催したいということで、そこにも入れさせていたいただいたという経緯があります。

もちろん、あくまでソフトボール場で、ソフトボールが年間計画などで使わない日程なかで、クリケットのなかでいろいろ大会を計画して使わせていただくという形で、いろんなスポーツとの共生も図ってます。そのような形でグラウンドが2つ、使えるようなグラウンドができましたので、いろんな大会を、市内の子どもの大会から、大人の関東大会だったり、全国大会だったりということで、去年は56試合開催させていただきました。それから9歳以下の大会なんかも、引き続き佐野では開催させていただいています。

こういう大会以外にも、国際ツアーもありますけれども、大学生の合宿だったりとか、そこから、日本代表の合宿なんかも佐野で開催させていただいてまして、去年ア

ジア大会で銅メダル獲らせていただいたんですけども。佐野で合宿をしてから広州に出発したという形で、いろんなクリケット界のなかでも、佐野がクリケットの拠点だ、ホームグラウンドだという意識が少しずつ出てきてるかなあとと思います。

去年5月ゴールデンウィークに開催させていただいた国際大会について、少し説明させていただきたいと思うんですけども、先ほども申し上げたとおり、2つめのグラウンドをつくるきっかけにもなったんですけども、そのほかにもたくさん、クリケットの普及の面では、大きな効果がありました。これ、一番上にもう、すぐ書いてある、優勝できたんですけども。優勝したということで、いい成績も収められたということで、非常な盛り上がりも見せることもできたんですけども。

国際大会を開催しよう、ということで、佐野で国際大会が開催できるんだ、ということで、民間も行政もすごく応援していただいて、特に民間もすごく一緒になってつくっていった。いろんな民間の力を借りながらも、佐野の良さを出していこう。佐野ってどんなところかっていうのを、来た選手にもわかっていただくということを、すごく注意してやりましたけども。

たとえば、この写真は、優勝トロフィーと、MVP賞と、それからクリケットの精神賞のトロフィーなんですけれども、これは天明鋳物でつくらせていただいたトロフィーでして、ちょうど、日本の古いコインの形をして、真ん中穴、空いていませんけれども、佐野、優勝のような形で漢字も入れさせていただいてつくりました。それから、せっかくゴールデンウィークということで、ここに各国の旗が出てるんですけども、こいのぼりも入れさせていただいたり。優

勝の副賞として酒造会社がすごく協力してくれて、じゃあ、日本酒を1本出そうとか、味噌まんじゅう屋さんが、じゃあ、味噌まんじゅう、みんなに食べてもらおうということで、いろんな協力をしていただきました。

実は去年の4月に、佐野日大の中等教育学校にクリケットの同好会もできまして、そんな関係で、佐野日大の和太鼓部が演奏もしていただいたりとか。佐野のみんなで、こういういろいろ出し合いながら、国際的なチームを歓迎しようという雰囲気うまくつくれたかなあとと思います。この大会を通じて、国際大会が佐野であるということで、すごく大きな効果が出たのがPRの面です。新聞の発行部数、だいたい数えますと740万部ぐらい、佐野のクリケット国際大会というなかで、出すことができました。これはすごく、特に、地元のページが多いですから、佐野の方にたくさん見ていただいて、あ、佐野でクリケットやってるんだ、国際大会やってるんだっていう、そんな認識をしていただくのにすごく大きな効果があったかなと思います。

それから、全国のクリケットファン、まだまだ少ないですけども、2,000人ぐらいの来場者をいただいて、遠くは北海道、福岡からやって来ていただきました。それから、市内の来場者、国際大会やってるんだ、何やってるんだろうっていうふうに見に来ていただいた人たちに、クリケットを体験していただくようなこともやっていただいて、クリケット、少しでもルールを覚えたり、体験して楽しさをわかってもらったりということで、大会、日本代表としては優勝を目指しながらも、大会を開催する協会としては、この機会をどう使ってアピールして、佐野のなかで普及していけるか

っていうことを考えてやっていきました。

すごく国際クリケット評議会よりも、高い評価をいただきまして、佐野市のほうもすごく応援していただいて、感謝しますということで言っていて。佐野市のほうも、国際大会を開催するサポートをして、また次の機会がないかということで、すごく喜んでいただいたんで良かったと思います。

そのPRに関してですけれども、ここに例を2つ載せさせていただいたんですけども、国際大会をやった、クリケットの国際大会っていうのが、メインの注目じゃなくて、佐野で国際大会とか、佐野でなんかやってるぞっていうのが、すごく新聞に取り上げられるきっかけの重要なポイントだったと思うんですけども。そこがすごく佐野のなかでのクリケットのPRにもつながったと思いますし、佐野以外での佐野のPR、それを通じて佐野市民も喜んでいただいていることはあると思います。

こっちのほうが、東京新聞ですかね。佐野での勝利、世界へ、ということで日本初の地域予選突破とうことで取り上げていただいて。左のほうがどこの新聞かちょっとわかりませんが、栃木県佐野市、クリケットの町、世界へPR。実はこの大会のニュースっていうのは、クリケット界ではすごく世界広く発信されていきますんで、そのなかで、まずはクリケットを通して佐野が、国際的にもPRできたかなあと 생각합니다。

指導者育成という面では、先ほども少し申し上げましたけれども、やはりクリケット協会のリソースというのはたいへん少なく、指導者も少ないですから、どれだけクリケットを子どもに紹介しながらも、その子どもたちがいる場にいる保護者の方、

先生方に、クリケットを少しでも覚えていただいで、引き続きいろんな子どもたちに紹介してってもらえないかということで、指導者の育成っていうのは、すごく重要だと思ってます。

特に、去年すごくその面で大きなステップをとれたっていうのは、中教研、小教研という、小学校、中学校の先生たちの研修会で、クリケットを体育部会で紹介させていただいたのは、大きかったかなあと思います。このなかで、ほとんどの学校が先生を派遣するなかで、クリケットを紹介できたんで、ほとんどの学校のなかでクリケットを知ってる先生がいらっしゃるという状態になりました。

それから、日本の国内での指導者のレベルよりも、海外からのレベルというのは、すごく高いレベルの方がいらっしゃるんで。日本クリケット協会と提携させていただいてのが、オーストラリアのメルボルンがあるビクトリア州ってところなんですけれども、そこ、毎年指導者を派遣していただいて、日本での指導者の育成の手伝いをさせていただいています。それから、まだまだ実現には時間がかかるものなんですけれども、将来的には JET プログラムを生かした、指導者の活用も考えていきたいなあと思っています。もちろん、今の日本に来てる JET プログラムの ALT の先生たち、英語の先生として海外から来てる先生たちのなかには、クリケットの盛んな国から来てる人もたくさんいらっしゃいますんで、そういった方を通じた指導者の活用というのもあるんですけれども。

ひとつおもしろいなあとあって、今、目指しているのが、SEA というスポーツ国際交流員という制度が、JET プログラムのなかにあります。JET プログラムのなか

は、ALT っていう英語の先生と、それから文化系の国際交流員と、それからスポーツ国際交流員というのがいまして。全体で何千人という JET の先生のなかで、国際交流員っていうのは、全国でも 5 人くらいしかないんですけども。特定のスポーツの講師として、その地域に赴任してくるという制度です。特に、クリケットっていうのは英文化圏の強いところが多いですから、クリケットだけじゃなくて、英語を通じてクリケットとかいう形で、おもしろい授業ができるのかなあと。

それから、海外だとよくあるのが、「スポーツプロジェクト in 佐野」でやらせていただいでるシーズンスポーツ制。クリケットだけじゃなくて、夏はクリケット、冬はラグビーのような形で、いろんなスポーツを体験している人がたくさんいるんで、クリケットの指導者がいれば、だいたいほかのスポーツも指導できるような人が多いんですよ。ですんで、この SEA プログラムを通じて、国際的な経験を子どもたちに、英語の勉強もしながらスポーツも楽しむ、いろんなスポーツを楽しむ、そんななかでクリケットが取り入れてもらえればなあとあって、将来的には導入していきたいなと思うプログラムですね。

9. 地域の中での更なる普及を

少し話が前後しちゃうかもしれませんが、佐野のクリケットの組織づくりという面では、2007 年に支部を設立いたしました。そこから 2008 年レクリエーション協会に加盟させていただいたりということで、すごく、地域のなかでどういった関わりを持っていけるかということで。新しいスポーツってなかなかいろんな団体に入りにくいところが大きいんですけども、比較的、佐野では容易に入れていただいで、すごく

新しいものを取り入れようという姿勢が伝わってきましたので、やりやすかった面もありますけれども。

企業さんの後援だったりとか、協賛だったりっていうのも、2008年から少しずついただけるようになりました。グラウンドをつくらせていただいているのも、クリケット協会の予算とボランティアの力が大きいんですけれども、地元の企業にもすごく応援していただいて、安くつくっていただいているっていうのが、ひとつ大きいところですかね。

それから、ひとつ、「スポーツプロジェクト in 佐野」において重要だったのが、最初の2年間において笹川スポーツ財団に助成をいただけたので、そのスタートとしては、すごくスムーズにやらせていただけたというところが大きかったですね。

それから、PRの面でもすごく大きな効果があったワールドカップの予選大会だったんですけれども、いろんな企業に応援していただくっていう面でも、すごく大きなきっかけになりました。やっぱり国際大会を開催すると、宿泊だったりとか交通の面だったりとか食事の面だったりとか、いろんな要素が出てくるので、そのなかでいろんな協力をしていただいて。その大会をきっかけにクリケットを知ってもらって、応援していただくような、そんな支援体制が少しずつできてきたということです。

それから、この右下の写真にあるのが、佐野クリケットセンターっていう店舗なんですけれども、日本初のクリケットショップということで。去年まで佐野の中心市街地の活性化の事業で、空き店舗活性賑わい創出事業というのがありまして、新しく店舗を設立するところには少し助成だけというので、日本初のクリケットショ

ップを開店させていただきました。

それから、これからどんどんそういうクリケットが普及していくなかで、子どもたちがクリケットを通じていろんな機会、海外からコーチが来るっていうのはまだ簡単なんですけれども、そこから、クリケットを通じて海外に行ってもらってという機会をどんどんつくりたいなあとを思いまして、今年の2月にニュージーランドのクライストチャーチに小学生2名を派遣しまして、たまたま地震が起きてしまって早く帰ってくるようになりましたけれども、これからそういう機会をどんどんつくっていきながら、小さいころから国際的な人材になっていってもらいたいなあと、世界を恐れずにどんどん出て行けるような大人になってもらいたいなあとを思います。

これは、SEAの少し詳しい説明なんですけれども、これからいろんなところでクリケットを紹介させていただくなかでは、クリケット協会だけでできることっていうのも限りがあると。そのなかで、うまく制度を使いながらも、その制度を使ってくまでの実績はつくっていかないといけないし、その需要が出てくるようになってこないといけないとは思いますが、そうなったときの、将来的な、またクリケットを通して、SEAプログラムの導入を通して、クリケットがその町に提供できる価値のひとつとして、クリケットのコーチからできること、英語を通じた教育だったりとか、ほかのスポーツもできるっていうことだったりとか。そのスポーツっていうよりも、そのスポーツを通じて、世界との懸け橋じゃないですけど、つながりが出てくるというところがおもしろいんじゃないかなあと考えてます。

これから、佐野のなかでどういった形で

クリケットを普及していくかという構造についての構想なんですけれども、まだまだクリケットを知らない人もたくさんいらっしゃいますし、クリケットって言われて、あ、クリケットねって言っても、あ、これがクリケットなんだって、初めて見る人は、そのスポーツがどういうスポーツなのかはわからない、名前は聞いたことはあってもどういうスポーツかわからないという人たちも多いんで、どんどんその輪を広げていきたいなあ。

それと同時にクリケットを盛んにするためには、いろんな核となる人たちを、応援していただけるような人たちをつくっていかなくちゃいけないということで、広いクリケットのプレーヤーだったりとか、コーチだったりとか、ファンだったりとか、そういう広いサポーター、クリケットに関心がある人という輪のなかでも、行政、民間、クリケット協会っていうのがあるんですけども、クリケット協会は、あくまで、一番先頭に立っていかないといけないと思うんですね。そのなかでも、自分たちでできないことがたくさんありますんで、民間だったり、行政だったりというところのサポートをお願いしていくと。こんな形で佐野のクリケットの町っていう、それをつくっていく核をつくっていききたいなあと思ってます。

以上でスライドショー終わりなんですけれども。特に町づくりっていう意味では、私も全然専門家じゃないですし、クリケットの現状と佐野でやってる活動についての説明で、町づくりっていうところとどういう関わりがあるかっていうのも、私のなかではわかりませんが、いろんな形でこれから、あと 30 分、40 分ぐらいあると思いますので、特にそのなかでいろんな質問

をいただきながら、討論していただきながら、逆に教えていただけたところがたくさんあると思いますんで、ぜひよろしく願います。

司会

ありがとうございました。本当に興味深くというか、おもしろく聞かせていただきまして。どうしてクリケットの国際試合が佐野に行っちゃったんだろうな、住民として足利市は何やってたんだとそう思いました。結局、私も町づくりなんて言いながら、本当にハードウェア専門で道路や建物だけつくってきたんだと改めて思いました。やっぱり町の中身っていうものが、ものすごく大切で、今回、そうした中身からひとつの町の活性化をされてるんだなあというのをつくづく感じてしまって。聞きたいこといっぱいあるんですが、司会から聞いたらいけないんで、順番にどうぞ。

皆さん、いろいろご意見あると思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。と、いきなり振ってもなんでしょうけど、ほんとに、なぜ佐野だったんですか。場所がっていというか、インターがあったからですか。

宮地講師

そうですね。まあ、実は 2005 年っていうのが、クリケットにとっては大きな年でして。2004 年までは国際クリケット評議会の加盟基準としては、3 段階あるんですけども、一番下のランクでして、実はほとんど何も金銭的にはいただけないような、助成金もあまりないですし、あまり相手にされないランクだったんですけど、2005 年にある程度ランクが上がったんですね。それで、ある程度ランクが上がったときに、じゃあクリケットを本気で日本で広げるに

は、まずそれを平日、学校に持っていける人がいなきゃ始まらないだろうということで、少しずつ人を雇っていきって、そういう体制ができつつあって。

で、実は 2008 年ぐらいから本格的にそれが始まったんですけど、そのときにたまたま私は佐野にいたんですね。それまではクリケット協会の事務所っていうのも東京に本部がある、住所があるぐらいで、実質的には誰かの事務所の住所を借りてるような状態で、ほとんどメールでやりとりしながら、ボランティアと、私もパートタイムでやらせていただいていたんですけども、やりとりをしていくなかで。

ですんで、住むところは重要じゃなかったんですね。たまたま私の知り合いで、私は壬生町出身なんですけど、そんな関係で、昔の友達が佐野に住んでて、佐野に住む機会があったと、たまたま。

それを考えていくときに、群馬のなかである程度クリケットが盛んにやられてて、それはそれで NPO として存在して、群馬インターナショナルスポーツスピークスって団体でやってて。せっかく新しく始めるんだったら、そことも連携が取れるような場所がいいだろうと。

それから、そのなかで見たときに、両毛地域、北関東っていうのはおもしろいなと思いつつ、やっぱり北関東自動車道がある、開通すれば佐野はすごく交通の要所にもなるし、自分も住んでるし、その関係で少しコンタクトいただいたところが、いろんな民間と行政とお話するなかで、すごく新しいもの、大体いろんなところにも行ったことあるんですけども、あまり名前を挙げちゃうとまずいと思うんですけども、うちはサッカーの町だからとか、うちはバスケットあるからクリケットはいいですと

か。いろんな施設を使うなかでも、施設の利用頻度が高くていっぱいだと。結構ほとんど門前払いが多いんですけど、佐野の場合はすごくおもしろいと思っていただいた人たちが多くて、話を聞いていただいて、こんな機会があるよっていうふうな機会を提供していただくような。

やっぱり交通の要所、そういういろんな、まあ足利も東京までの直通の電車もありますから、すごく便のいいとこだと思うんですけども、そういう地域のなかで受け入れるような下地がなければいけないなと思うんですね。

特に私は足利に当たったわけじゃないんですけど、どういった感触が当たった場合にあったかどうかかわからないんですけども、佐野の場合に、すごく交通の要所でもありますし、そういう下地があったということで入りやすかったっていうことで、まあ、グラウンドもできそう、子どもの数もある程度ある、それなりの規模の市であって、そういう形で応援していただけるんだっただけひやろうという形ですね。

司会

ありがとうございます。足利市にアプローチされて断られたというようなことはなかったと。

宮地講師

ないです。逆に、何回かクリケットの試合を足利でも、実は、今はなくなっちゃったと思うんですけど、競馬場のなかにグラウンドがあったと思うんですけども、そこで何回かやらせていただいたこともありますし。これから、今はすごく佐野に重点置いていますけども、特にこの両毛地域っていうのは、高崎から佐野まで、結構クリケットが盛んな場所が多いので、これから日本のクリケットのなかの中核として、この両

毛地域全体でやっていくと、いろんな可能性がこれからあるんじゃないかなと。

まあ、クリケット、すごく世界でも盛んなスポーツなので、佐野だけでできること、関東だけでできることも小さいですけども、両毛地域で集まれば、かなりおもしろいことも、何年先になるかわからないですけど、将来的には大きなワールドカップなんかも、アジア大会なんかも開催できるんじゃないかなと思いますので、ぜひ、これから両毛地域を盛んにしていきたいですね。

司会

ありがとうございます。

A氏

そもそも日本クリケット協会っていうのは、いつごろ、どういう形でできあがったのかっていうのがね、ちょっと知りたいのと、宮地さんご自身が競技歴というかね、どういうクリケットとの関わり方で過ごしてこられたのか、その辺をちょっと、そのお話を伺えたら。今のお話でもね、ちょっと話変わりますけど、日本の工業誘致っていうとね、工場誘致か、なんだかんだ一生懸命努力して、結局実った部分のある部分は社長の出身地なんですよ、意外と。なかなかそれ以外のところは、どんなにお金出しても来てくれないとかね。で、そういう面から言うと、やっぱり宮地さんも栃木ですよ。だからそれこそ、必ずしも佐野じゃないようですけども、まあそういうこととも、結局、人脈がいろいろあるでしょうからね。日本クリケット協会っていうのが、そもそもあること自体、私なんかはほとんど知らなかったし、ただ、どういういきさつで宮地さん自身が競技として関わってこられたのか、経験がとおりだろうから、その辺をちょっと。

宮地講師

はい。日本クリケット協会設立は 1984

年なんですけども、そのときは、その中核となつてつくろうって言ったのは3人、外国人がいて、1人はパキスタン人の方で、東京の人なんですけど、1人はイギリス人で、オーストラリア出身のイギリス人なんですけど、群馬に住んでたんですね。もう1人は静岡に住んでるフランス人がいて、たまたまクリケット好きの外国人が集まって、クリケット協会つくろうよという、いろんな大会やりながらみんなで集まって、1つの連合体としてクリケット協会つくろうよという話になったときに、そのときにクリケット知ってる日本人っていうのは、おそらく神戸大の元教授で、山田誠先生っていう方がいらっしゃったんですけど、今の会長をしていただいているんですけども、そこの先生がクリケット少し、スポーツ関係の先生だったので知ってて、その3人の外国人に混じってやりながら始めたんですけども。

85年ぐらいから、東京の大学でもクリケットサークルができ始めて、そこが山田会長とのつながりなんかでクリケット少しずつ覚えていきながら、基本的な活動の内容としては、国内の大会をやったりとかしながら、せっかくだから、世界でやってるんだから遠征行こうよっていう形でいきながら、96年に初めて国際大会に、アジア連盟の国際大会に出場して、少しずつその活動が国内の大会、代表チームの遠征だつたりとかっていうふうに広がっていったんですけども。

本格的に、今 NPO やってるんですけども、法人格を取得して、ちゃんとした形で広げていこうっていうふうになったのが、99年の、海外から遠征が来たんですね。それを、かなりクリケットでも名門なところが来てくれたんで、ちゃんと受け入れない

とな、と。その実行委員会づくりから組織ができて、で、遠征が終わってから、せっかくだからこれをクリケット協会の組織づくりに生かそうという話で。たまたま、そのときに国際クリケット評議会が広く世界に、伝統的にクリケットが盛んでない地域に広げていこうっていう動きがあって、そこどうまくマッチングして、2001年にNPO法人を取得して、本格的にクリケットを日本でどうやったら普及させられるかっていうことを考え出したんですけども。

ですんで、かなり団体としても、今年でちょうど10周年ぐらいですし、まあ当時はかなり、じゃあ大会をどうしようか、指導者どうしようか、全く全員ボランティアの形で始まった組織で、少しずつ、総合学習、ちょうどゆとり教育とかって言われている時期に、総合学習のなかで何をやらいいかわからない先生方に、クリケットはどうですかということでも少しずつやらせていただいて。まあ少しずつそうやって、クリケットの普及を進めながらも、やっと今になって本格的に普及進められる体制ができた。私の競技、ちょっとすいません、話が長くなっちゃって申し訳ない。

A氏

いえ、どうぞ。

宮地講師

はい。私の競技者としての経験ですけど、私は実は、父は日本人なんですけど、母がスコットランド人なんです。母の親戚がロンドンなんかにもいまして。で、小学校のときに行かせていただいて、そのときいろんなスポーツを体験するようなキャンプ行って、クリケットも体験して、クリケットおもしろいな、日本でも見ねえぞって、興味を持ったんですね。

たまたま大学に入ったときに、そのクラ

ブがその大学にあったんです。初めてしまったらおもしろくて、続けてたらどんどんハマっていきまして、大学院もロンドンに行ったんですけど、大学院行きたいなと思いつつも、クリケットの盛んなところに行きたいな。そんな形でやりながら、ロンドンには通算で2年、競技もやらせていただいて、メルボルンも1年、あ、半年ですかね、1シーズンやらせていただいたりとかっていうこと。いろんなそういうところでのプレイを通じて、まあクリケットがやりたいからやってたんですけど、そのなかでの、イギリスとかオーストラリアにおけるクリケットクラブの地域でのあり方っていうのがすごく好きだったんですよ。

それが、クリケットをやるためだけにあるわけじゃなくて、逆にクリケットを通して地域の人たちが交流していくような場だったりとか、クリケットやってる人たちがテニスやったりとか、ホッケーやったりとか、スカッシュやったりとかっていろんなことをやって。いろんなクリケットもスポーツも関係ないようなイベントをやったりとかして、すごくそのコミュニティが好きになって、こういうのが日本にもあったらいいなというのも少し、普及のなかで、そういったコミュニティをつくる1つの手段となったらなあと思ってやってるんですけどね。

それからまた、出身地が盛んになるっていうのはおっしゃってましたけど、まあ、あくまで日本クリケット協会ですから、全国での普及を目指したい。たまたま私もそういう個人的なつながりもあって、佐野では少し進めさせていただいてるんですけど、全国に広げていく戦略のなかで、まずは最初に関東、固めたいということで、北関東の中心として佐野と。実は今、東と西も少

し手をかけてまして、千葉県と、千葉は印西市と、東金市と、あとは市原市と柏市ですね、少しくリケットはいろんな拠点があるので、ちょっと佐野とは違ったリケットの普及の進め方をしながら今、核となるところを重点的にやっていこうというので、今考えてるんですけど。

まあ千葉県と、それから今、行政的な興味という面では、佐野に近い興味を示しているのが、東京の昭島市なんですね。昭島も結構佐野とも似てるところがあるかなと思うんですけども、ある程度の人口がありながらも、何かの中心になってるわけじゃないと思うんですよ。ちょうど圏央道なんかも通って、交通の便も良くなって、昭島はオーストラリアのパース市とも交流があって。そんなオーストラリア大使館の関係でリケットやってみたいってことで、少し小学校なんか入れさせていただいたりとか。そこもここと同じような、まちづくりセンターみたいなものもあって、そこもすごくリケットをそのひとつのソフト面として活用していきたいというふうに言っていたいて。

ですんで、今、関東では、北関東では佐野、それから群馬は結構高崎、前橋、桐生なんか少しあるんですけど、が盛んで。東が千葉、西が昭島と。南が関東じゃないですけど、静岡県富士市は 15 年ぐらい前からグラウンドもありまして、外国人を中心にやってたんで、そんな活動があっ。それから実は関西のほうが、最初に中高のクラブができたのは関西でして、上宮学園っていう元木(大介)の出身校ですね、あそこに 50 人の部が、リケット部があるというところで。組織も、配らせていただいた会報誌の日本地図がどこか出てると思うんですけど、北海道から関西、四国も

ちょっとあるんですけども、いろんな地域で、特に関西と関東以外は外国人が多いんですけど、リケットやってる方が多くて、普及したいっていう働きがあるところが支部になっていただいて、そこを助けるような働きもしています。

ですんで、ステップを踏んでいかないといけないなとは思ってますけれども、近い将来、全国的なスポーツになったらなと、狙ってます。

B 氏

今おっしゃったことはだいたいわかるんですけど、一番リケットで魅力的だと感じられたのはどんな。

宮地講師

そうですね。一番、やっぱり私がリケットを普及したいなっていうその一番の原動力になるのは、私もリケットを本格的に始めたのは大学に入ってからなんですけども、それを通じて、すごくいい機会をたくさんいただいて、リケットじゃなければ絶対出会わなかったような人たちもありますし、絶対行かなかったような場所もありますし、たまたま日本代表をやらせていただいて、国際大会に行かせていただいたなかで、行く前に名前も知らなかったような国、バヌアツ共和国、ボツワナとか、来月にはパプアニューギニアにも行かせていただくんですけども、そのなかですごく、リケットが持つリケットの精神って言われる、精神的なところでの紳士的な言動を大切にするものを通じて得られた経験っていうのは、すごくいい経験をさせていただいて、楽しい経験をさせていただいて、やっぱりそれを、自分は大学から始めたけども、小学校から始めたらどんだけいいか、どんだけおもしろい世界が見れるのか、世界とのつながりができるのかっていうのが、

それが実際に行われるのを見ながら、自分もやりたかったなっていう嫉妬もするんですけど、それはやっぱり自分が体験したことも味わってもらいたいなっていう、その思いは強いですよ。

B氏

フェアプレーっていうあれが、ゴルフもそうですけども、そのフェアプレーっていうのが1つの中心の精神だっている。

宮地講師

そうですね。それがすごく表れるのは、特に審判との関係ですよ。審判に対して不満そうな顔を見せたらもうだめなんです。審判が言った決断はもう絶対ですし、よく審判に対する暴言があるってそれで退場になったりとかってほかのスポーツにはあると思うんですけど、えっ、今の判定は何だみたいな顔もしちゃいけないんですよ。ですので、すごくそれをリスペクトする、それがスポーツの一番の前提になってるんだっていうのはすごく強くあって、それが相手チームに対しても同じで、フェアな条件のなかでやると。ずるいと思われるようなことは自分の尊厳を傷つけることだっている思想が強いんで、誰かに言われるからっていうよりも、それは自分の尊厳の問題であるっていう、なんて言うんですかね、私もその辺は言葉を正しく言えるかわからないですけどね、そのリスペクトするっていうのがすごく、いろんな人間関係とかコミュニティのなかでの関係の基礎にもなってると思うんですよ。

司会

どうぞ、ほかの方も。

C氏

じゃあ私も、ちょっと聞いてよろしいですか。SEAでしたっけ、その取り組みというのが非常におもしろいなというふうに感

じたんですけれども、私もPTAとかやっっているながらごく一部の会長さんと話しているなかでは、学校教育のなかでやっぱり英語を使ったもので何か教えたりというようなこと、たとえばこれが授業のなかでも音楽であったりだとか、体育であったりだとか、そういったなかで英語の授業をできれば、子どもの英語力ももっと付くんじゃないかって話も出てるんです、実際。今そのSEAをこれから先やってくっていうか、やっていきたいという話のなかで、そういった前例っていうのはもういくつかあるんですか。

宮地講師

SEAの導入例は、岐阜県と長崎県が多いですね。全国に5、6人ぐらいしかいないんですけど、大体ほとんどが長崎と岐阜なんですよ。

D氏

そういったなかでも、学校のなかで取り入れられて、授業の一環で、体育とかで英語を使って教えるという。

宮地講師

英語とは限らないんですよ。場所によってスポーツも違うんですけども、何県がなっている、どういうスポーツだったかはちょっとあれですけど、たしか長崎県はホッケーが多いと思うんですよ、グラスホッケー。その赴任先としてはいろんなケースがあるんですけど、教育委員会だったり、学校だったり。長崎県のホッケーの場合は、ある県立高校に配属されて、特にその高校のホッケー部を強くするっていうのが第一目的だったみたいですよ。

岐阜県の例でいきますと、岐阜県のなかに、ちょっと私も正式な名称は申し上げられないんですけど、スポーツセンターみたいなのがあって、特にエリート教育をしていくようなプログラムもあって、そのなか

で、何だったかな、ちょっとすいません、アーチェリーだったかフェンシングだったかわからないんですけども、その先生を呼んでやっていくという例があって、特にその英語のなかでっていうのは、クリケットの特性をどう生かしたらいいかなって考えていくなかで、考えていったもので、新しい取り組みを提案していきたいなというところですかね。ですので、今までのその先生は中国だったりとか、ハンガリーだったりとか、オーストラリアだったりとか、いろんな国から来てます。

D氏

じゃあ今までというのはどちらかというところと強くしたいとか、そういった部分っていうのが強かったんですけど、今はクリケットを通して普及活動を、たとえば佐野市内でやっていくなかで、英語を使っただけの授業というのを取り入れたらどうですかっていう提案は、これからしていくような。

宮地講師

はい、そうですね。少しずつしてるんですけど。佐野市の場合ですと、JETプログラムはもう使わないということで、今年からJETプログラムは使ってないんですね。ですんで、ちょっとタイミングが悪かったなというところもあるんですけども、いろんな、JETプログラムで問題とされている点としては、先生の質があまり、当たり外れがあるというところと、予算的な問題もあるかっていうことはあるらしいんですけども、SEAっていうのは少ないんですね、対象者が。英語の場合、何千人のなかにもいい先生と悪い先生がわからないなかで、誰が来るかわからないですよ。ただ、たとえばクリケットでSEAを募集しようと言った場合、世界のなかのクリケットのコーチで募集してきたなかで、一番いい人

が来るっていうのがわかってるわけですよ。ですので、かなりの質の高い先生が来るっていうのが期待できるのかなと。特に給料の面でも、かなりJETプログラムっていうのはいいんですよ。ですんで、かなりのいいレベルのコーチも、ほかのスポーツの例を見ても、オリンピック選手なんか来たりとかっていうのがあるんで、期待できると思うのと、それから、市の財政のなかの制度での評価っていうのは、地方交付税の仕組みのなかで、かなり負担が大きく計算されるんですけども、実質的にはほぼ全額、国からの補助で出ちゃう制度なんですよ。ですんで、その辺のバランスがどう理解していただくか難しいところでもあるんですけど、やっぱりそのなかで、このプログラムが市にとって、それだけの投資をするだけの価値があるかっていうのが理解していただけるようにしないといけないのかなと。

D氏

凄いな、こう、町を巻き込んだなかで、ましてや教育のところにも入っていくとなると、本当にすごいことだなっていうふうに思いますし。子どもたちにとってみたら必ずしもプラスになることだけではないかもしれないですけども、英語は覚えられる、そしてまた、精神的にも紳士的だっていうふうに思いますし、ぜひとも成功事例を、佐野が無理でしたら足利でも。

宮地講師

はい、ぜひ、ぜひ。すごくやっぱりおもしろいと思うのは、先ほどのがおっしゃったように、何かをやると、英語を覚えるにしろ、教室のなかでっていうよりも、何かをやりながらってすごく大きいと思うんですよ。大学生でクリケット始めた人のなかでも、クリケット始めたころには中高6

年間、自分は英語勉強してきたのかなあって思うような人たちもたくさんいたなかでも、クリケットを通じて2、3年で英語がしゃべれる。まあ文法的に正しいかどうかとか、わかりませんが、外国人とのコミュニケーションが英語でとれるっていう意味では、クリケットを通じて覚えるっていうのがすごく進む例もたくさん見てきたんで、やっぱり小さいころからそういう機会があれば、大学生が覚えるよりも早く覚えちゃいますからね、小学生、中学生、高校生は。ですんで、それはすごくおもしろいんじゃないかなとも思いますね。ぜひ足利市で。やっぱり前例がないんで、なかなか導入が難しいんですよ。

A氏

やっぱり佐野に目を付けられたのは非常に良かった。もちろんコスト部分だけじゃなくて、佐野市の場合、新しいスポーツとかそういうのに意外といろいろウェルカムしてるんですよ。だから、そういう意味では新しいスポーツには、クリケットっていうのは別に新しいスポーツではないんだけど、普及していく取り組み。だから、そういう意味では佐野ってのはすごく、案外発信していくと。足利は発信したいということはないんだけどね。

宮地講師

そうですね。やっぱりウェルカムされるような雰囲気があるっていうのは重要だと思いますよね。それはもうスポーツに限らずなんでもそうかなとは思いますが。やっぱりそのなかで、クリケット協会としてすごく心がけてるのは、他力本願じゃなくて自力本願で、自分たちで何かをしないといけない。しながらも、やっぱり支援していただかないといけない、達成できないところもあるけども、自分たちでコントロー

ルできるところをコントロールしていかないと、これほどマイナーなスポーツだと、どこにもいけないと。ですんで、学校に入れないんだったら、じゃあ課外活動でクラブをこっちでつくってしまおう、5人からでもいいから集めてしまおう。そのなかで、クリケットの実績をつくりながら、あ、うちの学校で生徒がクリケットやってるんだ、じゃあちょっと1回来てもいいよっていう。少しずつこう、このガチガチの仕組みのなかでのひびを探していきながら、そこから水のように入っていくような、どんな機会でもとらえていきたいなど。

司会

どうですか、学生さん。スポーツやって海外に行けるっていうのは、それから、海外に行ったらスポーツ通じてすごく交流ができるっていうのはものすごく大きいよね。君アメフトやってるから意外にそのチャンスあるでしょ。サッカーも。あ、サッカー行ったんだろ、君も、海外に、高校時代。

だから、いい経験したわけでしょ。でも、そういうチャンスっていうのと、まちづくり。だから、まちづくりが目的ではなくて、あくまでもクリケットを普及させるっていうのが目的なんですけど、戦略が見事ですね、とにかく。どこを拠点にして広げていこうかっていう。受け入れてくれるところだったらどこでもいいやっていうんじゃないんですよ。一応、地域性を考えてるわけですね。

宮地講師

そうですね。受け入れてるところが少ないだけに、なかなか選べないところもありますけど、はい。

F氏

全然別の話で恐縮ですけど、このパンフレットに、『打つ！』っていうところに、グ

リップの、握りの話を書いてありますが、クリケットとゴルフとは、どっちが先なんですか。

宮地講師

非常に難しい質問ですね。

F氏

いや、この握りはね、ゴルフのグリップと非常に似てるかな、こう見ただけでね。それと、これは両手ですけども、イギリスはやっぱりテニス盛んですけど、テニスの握りも基本的にみんな同じかなって感じが、ちょっとするんですがね。そういう意味で、どっちがどちらかとか、どうでもいいんだけど。

宮地講師

すごくやっぱりゴルフとの打ち方ってすごく似てますね。

F氏

それとゴルフは、ものすごく普及しましたよね。クリケットは、まあ、イギリスの王朝の国技のように盛んですけども、その辺ゴルフとどう違うのかなあと。

宮地講師

そうですね。チームスポーツ、個人スポーツの違いっていうのは結構大きいと思うんですよ。

F氏

ああ、そうか、個人とチームの違いですね。

宮地講師

チームスポーツとしては、サッカーに次いで世界では競技人口第2位なんですよ。

F氏

あ、そうですか。

宮地講師

はい。ですんで、野球よりも多いんですよ、実は。すごく大きなのは、特にインドなんかは10億の人口のなかで、1番の宗教はクリケットだ、ヒンズー教じゃなくて

クリケットだって言われるぐらい盛んな地域なんですよ、インド、パキスタン、スリランカ、バングラデシュあたりなんかは。ですんで、すごく伝統的な強いカラーもありながらも、特に今、世界で広がってって、その担い手になってるのは、インド、パキスタンあたりから、アジア、それからアメリカなんかに移民してって人たちがすごく大きい。やっぱりまたいろんな流れがあるんですよ。ですんで、最近も、もともと実はあまりクリケットのどういう試合かとかって話をしてなかったですけども、3つ大きな形で形式があるんですよ。たとえばラグビーだったら、ラグビーセブンズっていうのがありますよね、ちょっと形式が違いますよね。同じように、3つあるんですよ。1つは、一番伝統的な形は5日間かかるんですよ、1試合で。で、70年代ぐらいから出てきたのが、1日で、せめて1日で終わりにしようよという形式。それから、2000年ぐらいから出てきてるのが、せめてテレビに映してもらえるんだったら3時間枠ですよということで、3時間ぐらいで終わる形式が最近はすごく盛んにやっ

て。特にインドなんかは、インドプレミアリーグっていうことで、イングランドのサッカーのプレミアリーグみたいな、クラブチームのフランチャイズの形ができて、すごくそれも盛んに行われてて。そこなんかの選手なんか、メジャーリーガーのトッププレイヤー並みの給料もらってたりとかしてますんで、すごく形も変わって、文化も少しずつ変わってきて、いろんな形があると。なので、日本の将来としては、日本のクリケットっていうその特色を生かすような、野球でもスモールベースボールとかって言われるような、まあ野球で世界一が

取れるんですから、クリケットも世界一取れると思うんで、同じ、投げて打って走るスポーツですから。

F氏

時間を縮める、広がりをも、人数を減らす、そういう方法はアジアではプロで使うんだけどね。やっぱりテレビの影響が強いですよ、放映時間のせいだ。どうもつまらなくしてるんじゃないかと思うんだけどね。いや、余計なことかも、うん。

宮地講師

いえいえ、うん。すごくそういう意見もたくさんあって。今その3つの形式が並立してるんですけども、それはすごく今、国際的にもこれから10年後どういう形になる、20年後どういう形になるかっていうのはまだ誰もたぶんわからないと思うんですけど、すごく伝統を大切にしているっていうものと、新しくエキサイティングな形、まあクリケットっていうのはアウトになるまでずっと打つんですよ。ですんで、5日間あると、ずっと打ってられるんですよ。そうすると、アウトになりたくないっていう守りの意識の比重が大きくなるんですよ。そうすると、戦略的にはすごくおもしろいんですけど、見るほうにとってはつまらないことが多いんですよ。

逆に、短くするとアウトにならないというよりも、どんどん点を取らないと時間がなくなっちゃうっていうんで、リスクは高く、得点はたくさんということで、見る側にとってはすごくエキサイティングなんです。でもやってる人にとっては、来たボールをどうやって遠くに飛ばすかっていうことだけを考えると、戦略の面では少し簡略化されるところもあるので、それは人それぞれの好みがあるんですよ。

ですんで、バレーボールもそうですよね。

どうエキサイティングになるかっていうので、ルールも変わってきますし、クリケットもそんなわけで、もう同じような形でどんどん変わっていくんじゃないかなと思いますけど。すごく伝統を意識する力っていうのは強いんで、そういう面も守っていきながらやっていくと思いますね。

F氏

クリケットはぜひ、そういう方向で。子どもの教育になるんだっただけでいい。

宮地講師

特に、やっぱりプロ化する、商業化するっていうなかで、失われていく精神っていうのはすごく大きいと思うんですよ。ですんで、クリケットもそういう面がたくさん出てきながらも、商業化されながらも、そういう精神を失わないで発展していくっていうのが課題かな。

司会

クリケットが順調に発展していくと、結局、佐野がすごく有名になりますよね。非常に卑俗な発想ですが、で、結局、それはやっぱり佐野が有名になる、発展する、町に決して悪いことじゃないから、まさに望むべき構造になってるんですよ。だから、クリケット協会の戦略と、佐野のまちづくりの戦略っていうのがうまくマッチングしてる。たぶん、そうすると成功する可能性が高いと思うんですよ。まあ、たまたまクリケットだったんですけど、仮に足利でクリケットやろうって言ったときに、クリケット場ってつくれるんですかね、足利に。ソフトボール場2面つなげて、でしょ。川原の河川敷ですよ。

A氏

川原はだって、ちょっと狭い。

宮地講師

そうですね、やっぱりグラウンドを探し

ているときに探すのが、まず既存のグラウンドっていうのはほとんどサッカー場、野球場、ソフトボール場で、年間計画も立って、ほとんどそのスポーツのために使われてるんで、なかなか取れないんですよ。ですんで、一番、職業病かもしれないんですけど、いろんなところ回りながら、空いてる土地がないか見るんですよ。この土地活用できないかなあって。佐野の場合、富士市の場合もそうなんですけど、ソフトボール場の真ん中に入れさせていただいて、共有して、使わないときに使わせていただくような形とってますけど、ソフトボールだけじゃなくて、たとえばサッカー場が2面並んで、その真ん中にピッチを入れさせていただいたりとかっていうような、いろんな形があるかなと思いますんで、どこの町でも、まあ東京はかなりそういう面では厳しいところがたくさんありますけど、この両毛地域はいろんな可能性があるかなと。

男性 F 氏

印西市が一番ニュータウンの土地が空いてるんだよなあ。

宮地講師

まだ印西、グラウンドはないんですけど、

F 氏

場所はたくさんあるでしょ。

宮地講師

はい。おもしろいなあと。

A 氏

千葉は、養鶏場が多い。そういうところなのは、空き地が結構あるから、印西も含めてずいぶん可能性があると思うんだけど。

司会

不動産屋に近い発想だけど正しいかもしれない。

宮地講師

やっぱりたぶん、渡良瀬川の河川敷も、探せばいろんな場所があるんじゃないかなと思いますね。

B 氏

ちょっと、お金の話がね、運営のお金の話が、やっぱり本部なりからお金が出る仕組みはあるんですね。

宮地講師

はい、あります。

B 氏

それを維持していくのは、NPO といえども大変なんじゃないかなと思うんですけど。

宮地講師

大変ですね。

B 氏

どういう仕組みで維持されてるのかなあと。

宮地講師

クリケット協会の予算のなかで、収入のなかで占める割合としては、国際クリケット評議会からの助成金が半分ぐらいですね。あとは会費だったり、

B 氏

会費っていうのは、メンバー制なんですか。

宮地講師

そうです、はい。公式戦に出るには、会員でないといけないっていうのがあるんですけど。年間 2,000 円の大したことはない会費ですけど。それから、大会の参加費、大会運営もほとんどトントンのものですけどね。それからスポンサーが、これだけマイナーなスポーツにしてはすごく恵まれたスポンサーをいただいているかなと。それはやっぱり外資系が多いですね。たとえば、オーストラリア、イギリス系の企業で、ですんで社長さんはクリケットに対する理解があるんですよ。自分も昔やってたスポーツ応援してやろう。日本でクリケットって言う

と、皆さんもクリケットって何だって思うように、クリケットが好きな人も、日本でクリケットやってるなんてあんまり考えられないことなんですよね。ですから、逆にそのインパクトが強いですよ。あ、お前のとこの企業はクリケットスポンサーしてるのか、もう一生忘れられないぐらいのインパクトがあるらしくて、それはすごく大切にしていきたい関係がたくさんそれでできてるんですけども。

たとえば、今、男子の全国大会はスリランカ航空がスポンサーしてくれてるんですけども、スリランカではクリケットが盛んで、スリランカっていうのは内戦が終わって、すごく今、海外からの観光を増やしたい。そのなかでも認知を増やしていく、クリケットを通じて。実はサーフィンなんかもよく、すごく今成功してるみたいですけど、日本からサーフィンで。クリケットでもそういうのをやっていきたいみたいなこともありますし、でするので、決して大きな予算、大きなスポーツに比べたら、ではないですけど、マイナーなスポーツにしてはすごく恵まれた環境ではありますし。

国際クリケット評議会が調べたところによると、おそらく国際競技団体から各国の競技団体に配分される助成金の額としては、サッカーに次いで2番目ぐらいに多いんじゃないかと。サッカーは1億ぐらい毎年いっちゃうような規模で半端じゃないですけど、クリケットはそんな規模じゃないですけど、かなりスタートを切れるようなものではあるんで、2008年の初めにはクリケット協会常勤スタッフ2名から、本格的に戦略を立ててつくったんですけど、今年、今は常勤が6名と、パートタイムが2名いますんで、この数年のなかでかなりの普及の、ひとつ、この佐野のなかでも重要なのは、

財政的にも独立採算が取れるような形をつくっていくことなんですよね。

で、「スポーツプロジェクト in 佐野」っていうことで教室のような形でやってるのも、そこは有料で、月額のクラブ費用いただいでやってますし、民間のスポンサーも少しずついただきながら、佐野のプログラムが事業として独立できるようになれば、次の地域に移れるっていう。次の地域に移れないと、日本全国行けませんので。ある程度、そのめどがついたんで千葉に移ったんですね。移ったっていうか、始めて、やってるんで、どんどんそれを増やしていきたいなど。そのなかでも、ある程度のところができたら、どんどん北関東全体の普及をそこからも、やっていきたいなどと思いますんで。

すごくやっぱり、両毛地域っていうのは、すごくおもしろいですよね。首都圏から近くて、これだけまとまりのある地域ってなかなかないと思いますし。幸いにもクリケットが佐野から高崎まで、点々ですけど、それがつながってくればかなりおもしろい、地域全体としてもおもしろいこの世界とのつながり、それから、全国規模としての中心地域になっていけるんじゃないかなと思いますんで。この北関東自動車道は大変ありがたい話で、これから楽しみですよね。」

司会

インターネットで世界とつながってる時代だから、国際大会開くって言っても、昔のようにえらい騒ぎにならずに、わりと簡単にできるんじゃないですか。

宮地講師

そうですね。ひとつ、やっぱり国際大会やるに当たって、これからの課題となってくるのは、宿泊施設じゃないかなと。特に国際大会ですから、大会運営をやりやすく

するためには、同じ宿舎がいいわけですよ。で、佐野でどれだけそういう宿舎があるかっていうと、1つのところで受け入れられるところっていうのは、ほとんどないですよ。これが3チーム4チームぐらいの小規模だったらなんとかなりますけど、去年やった女子の大会も、3チームでだいたい100人ぐらいの宿泊なんですけど、それも2つに分けて宿泊してたんで、まあ分かれるにしろ、おそらくおもしろいのは佐野の場合、中心市街地にいくつかホテルがあって、その近くでやってたんで、ある意味その中心市街地を使ったその期間だけのなんか新たなコミュニティが出現したような、形があったかなと思うんですけど、まあそこから辺の課題は大きいですよ。8チーム10チームの大会になると、どうでしょうか。

司会

足利のインフラっていうのは、この辺としては集積ありますよね、両毛地域のなかで見ればね。

A氏

こちら辺では、佐野で、中心にやったとしても、もし、3チームならそうですけど、もっと多い場合だと、佐野ではもう全部できないですね。そうすると、足利でやりたり、そういう形でやってくと。

司会

だから、そういう意味で、両毛地域に目を付けられたのは、佐野単独じゃないけど、北関道を使えばやっぱ100万近い都市圏として利用できるのかもしれないですね。

宮地講師

すごくやっぱり、佐野の人口だけでも小さな国と比べたら同じぐらい人口あつたりしますからね。両毛地域全体を入れると、100万ぐらいですけど、そうなるのかなり、

それだけでもう世界でも、その地域のなかで普及できれば、競技力も、数の世界へいっても対抗できるので、おもしろいと思うんですよ。

F氏

バヌアツとかそういうのに比べて。そういう発想なかったなあ、比較基準が。

宮地講師

はい。東アジア・太平洋地域でいくと、一番小さいのはクック諸島ですかね。2、3万人しかいないんですよ。そこと国際舞台で戦うっていうのもなかなかおもしろい。やっぱりそういう国の人って、違うコミュニティでおもしろい人が多いです。逆に、そういうところが、すごくクリケットの精神っていうのが、クリケットを楽しむっていうのが、すごく体現してるんで、おもしろいです。

A氏

この周辺で、比較的早い時期に実物を見ようと思うと、どういふのがありますか。

宮地講師

今週の土曜日に佐野に来てください。

A氏

土曜日かあ。それは、高校生とかの。

宮地講師

日本代表の合宿があります。

B氏

大きなイベントカレンダーが資料の最後のページに出ています。

宮地講師

あまり詳しくは書いてないですけどね。

A氏

一度ぜひ、見たいな。

宮地講師

去年まで、実はここにALTじゃないですけど、たぶん私的な企業からの派遣で、足利にオーストラリア人がいたんですけど、

彼はすごいクリケットが上手くて、ちょっと小学校で教えてみたいなんですけどね。東のほうの足利の小学校いくつかでやってくれてみたいなんですけど、1年しかいなかったの。

B氏

応分の費用はかなりかかるんですか。

宮地講師

特に学校で紹介する場合には、簡易的な道具使うので、だいたいバット4本、フルセットで、2つ試合ができるぐらいのセットで1万円ぐらいですかね。

B氏

あ、そんなもんですか。

A氏

ボールも特殊ですよ、ちょっと。

宮地講師

ただ、今、その簡易的な物っていうのは、体育館のなかでも使えるような物なんですけど、それはゴムボールで、野球でやるプラスチックのバットで打つようなボール、あんなのでもやったり。一番、小学生の低い、1年生とかの小さい子にはほとんどスポンジみたいなボール使ったりとか。あとは軟式のテニスボール。

もちろん、外へ行って本格的なものをやると、野球の公式ボールと同じボールなんです、硬いんですけど。

司会

さて、時間もまいりましたので、最後、どなたか、聞いときたい、という方がいらっしゃれば。よろしいですか。じゃあこれで、本日は時間もまいりましたので、お開きにしたいと思います。これより2回続けてまいりましたが、この次は7月18日ですね。初めてこの公開講座で女性の講師が見えるということですので、大変な美人だというふうに聞いてます。それも含めて。

中川会長

足利出身ね。

司会

足利出身、そうです。ついに、鹿沼、佐野と来て、足利です。

そういうことでまだ続けていきたいと思っておりますので、またぜひ参加をお願いしたいと思います。


中川会長

ありがとうございました。



「クリケットのまち」づくり：佐野プロジェクト

～佐野から世界へ、世界から佐野へ～



特定非営利活動法人
日本クリケット協会
2011年6月15日

佐野プロジェクト ～クリケットのまち～




- ・ **体教会・学校訪問**
 - ・ クリケット体験率100%→クリケットの紹介、スポーツを楽しむ
- ・ **スポーツプロジェクトin佐野**
 - ・ 生涯スポーツとしてのクリケット
 - ・ 世界で活躍できる人材の育成
 - ・ 青少年の健全な育成、英語教育、国際交流機会の増進に貢献
- ・ **グラウンド**
 - ・ 競技環境、地域におけるスポーツや憩いの場の環境整備に貢献
- ・ **大会・ツアー**
 - ・ 競技機会と夢
 - ・ 市内・関東大会・全国大会・国際大会、合宿、国内・国際ツアーなどの誘致
 - ・ 国際・国内観光、国際交流に貢献
- ・ **PR**
 - ・ クリケットの認知度100%
 - ・ 佐野市のPR
- ・ **指導者育成**
- ・ **組織・支援**

→クリケット競技の全国的・国際的ハブ




2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
4



表紙：女子クリケット日本対サモア

世界中で多くの人に親しまれ、日本でも徐々に浸透してきたスポーツ、クリケット。その女子ワールドカップに向けた「東アジア・太平洋地域予選」が佐野市で開催されました。日本代表チームはこの予選で見事優勝。初の地域予選突破を果たしました。「クリケットのまち」を目指す佐野市で、日本女子クリケットの歴史に、輝かしい1ページが新たに刻まれました。

(渡良瀬川緑地グラウンドにて)

体験会・学校訪問




- ・ **体教会→クラブ活動/部活動→大会参加**
- ・ **指導者派遣、道具の貸与・寄贈、クラブ/部活動・体育導入支援**



- ・ **体験者数**
 - ・ 2007年：900人
 - ・ 2008年：1,200人
 - ・ 2009年：2,000人
 - ・ 2010年：2,500人(小学校14校訪問:50%)
 - ・ 2011年：目標5,000人(小学校28校:100%)





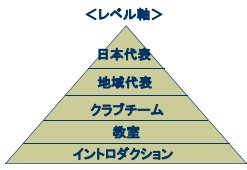
2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
5

クリケット普及の目的と戦略

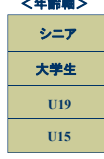
- ・ **目的**
 - ・ クリケットの普及に努めることで、スポーツを身近にすることで人々が**幸せ**になる環境を作る。
 - ・ クリケットの強化に努め、日本代表が世界で活躍することで人々に**勇気と希望と感動**を与える。
 - ・ クリケットの精神を助成することで、あらゆる人々、コミュニティー、国をつなぐ**架け橋**となる。
- ・ **戦略**
 - ・ **継続的にクリケットを楽しむ地域密着型の競技環境作り**

＜レベル軸＞



↑

＜年齢軸＞



2010年6月16日
NPO Japan Cricket Association
3

スポーツプロジェクトin佐野 ～スポーツを楽しむ～




- ・ **ジュニア (U7、U9、U12、U15) を対象**
- ・ **週1回のスポーツプログラムを2か所(佐野小、アリーナ田沼) で実施**
- ・ **シーズンスポーツ制**
 - ・ 4月～10月はクリケット
 - ・ 11月～12月はテニス、ホッケーなど
 - ・ 1月～3月はタグラグビー
- ・ **プレ・ゴールデンエイジ(5～8歳)→ゴールデンエイジ(9～12歳)と運動神経が発達する時期に各年代に適合**
- ・ **生涯を通してスポーツ/クリケットを楽しむ**
- ・ **世界で活躍できる人材の育成**

- ・ **参加者数**
 - ・ 2007年：10人
 - ・ 2008年：20人
 - ・ 2009年：40人
 - ・ 2010年：50人





2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
6

グラウンド




- 2008年
 - 渡良瀬川スポーツふれあい広場の利用
 - 赤見の秋山河川敷の活用
- 2009年
 - 渡良瀬川河川敷の元少年野球場の整備とピッチ造成①
 - 渡良瀬川緑地公園ソフトボール場へのピッチ造成②
- 2011年
 - 渡良瀬川緑地公園多目的運動場へのピッチ造成③





2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
7

PR




- テレビ
 - NHK
 - とちぎテレビ
 - 佐野CTV
 - インターネット放送を利用したチャンネルづくり
- 新聞・雑誌：2010年女子W杯予選大会と「クリケットのまち」佐野のPRで新聞等の発行部数約7,400,000部
 - 広報さの
 - 下野新聞
 - 日経新聞
 - 読売新聞
 - 毎日新聞
 - 東京新聞
 - 実用通信
 - 産経新聞
- ラジオ
 - NHKラジオ
 - Radio Berry
 - 栃木放送
 - ジャパンFMネット
 - TBSラジオ




2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
10

グラウンド活用 ～大会・ツアー～




- 2008年
 - U9/U12全国大会開催(赤見の秋山河川敷)
 - ネド・フランダースクリケットクラブが豪州より来佐野(渡良瀬川河川敷ふれあい広場)
- 2009年
 - マリボウクリケットクラブが英国ロンドンより来佐野(渡良瀬川河川敷の元少年野球場)
 - ジャパンカップ(男子全国大会)関東予選を開催(渡良瀬川河川敷の元少年野球場)
- 2010年
 - 市内小学生大会(佐野市レクリエーション協会主催)開催：佐野小、城北小、吉水小、野上小、佐野インターナショナルスクールから6チーム出場(アリーナ田沼)
 - 女子W杯東アジア太平洋地域予選大会開催(渡良瀬川河川敷緑地公園)
 - 男女及び大学生の関東大会開催(渡良瀬川河川敷の緑地公園及び元少年野球場)：2010年1256試合開催
 - U9全国大会開催(アリーナ田沼)
 - 日本代表合宿



2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
8

指導者育成




- 2010年
 - 佐野日大中等教育学校のクリケット同好会への指導支援
 - 中級研で中学校体育教員への紹介
 - 小級研で小学校体育教員への紹介(12月)
 - 鹿州ヴィクトリア州クリケット協会の指導者派遣事業(12月)
 - JETプログラムのスポーツ国際交流員 (SEA) の導入要望




2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
11

Pepsi ICC EAP Women's Cricket Trophy ～女子W杯予選 優勝！～




- 日本初！女子の国際大会
- 行政と民間が一体となって開催
- クリケットの認知・理解の向上
 - 新聞等の発行部数約7,400,000部
 - 観客動員約2,000人(北海道～福岡県から来場)
 - 後援・協賛(34団体・企業)
 - インターネットによる動画のライブ放送
 - ラグーンズソウルによる応援歌制作とライブ開催
 - 佐野日大中等教育学校全校生徒の来場
 - 体験会の開催
 - 来場者へのルール解説、実況
- 競技環境の整備：渡良瀬川緑地公園クリケット場の造成
- 佐野・日本の特色：天明焼物、味噌まんじゅう、酒造見学、和衣乾洗染、経儀
- 国際クリケット評議会(ICC)より高評価
- 優勝と予選通過
 - 2011年11月にバンダラデシュにて開催される女子W杯最終予選への出場権を獲得





2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
9

組織・支援




- 2007年
 - 佐野支部設立
- 2008年
 - U9/U12全国大会に12団体/企業の後援・協賛
 - 佐野市レクリエーション協会加盟
- 2009年
 - グラウンド造成支援
 - スポーツプロジェクト：佐野が菅川スポーツ財団のプログラム助成事業として認定(2009年度から3年間)
- 2010年
 - 女子W杯予選大会に31団体/企業の後援・協賛
 - 佐野クリケットセンターを商店・空き店舗活用で開館(申込出稼率)
 - グラウンド整備支援
- 2011年
 - 小学生3名のニュージーランド派遣





2010年8月26日
NPO Japan Cricket Association
12

SEAの導入

• JETプログラムのスポーツ国際交流員(SEA)の導入の機軸

- イギリス・オーストラリア・ニュージーランドなどより、クリケット指導者をSEAとして導入し、小・中学校におけるクリケットの紹介・指導とともに、生きた英語教育、スポーツを通じた国際交流・理解を図る。
- 2010年12月に豪州ヴィクトリア州より指導者を招へいし、デモンストレーション授業を実施



2010年8月26日 NPO Japan Cricket Association 13

クリケットをはじめて世界へはばたこう

クリケットで笑顔を輝ける CRICKET FOR SMILES を実践しています

CRICKET FOR SMILES

- 国際大会 (日本代表)
- 全国大会
- 地方大会
- 地域大会
- 学校
- ジュニアクラブ
- 体験会
- クラブ

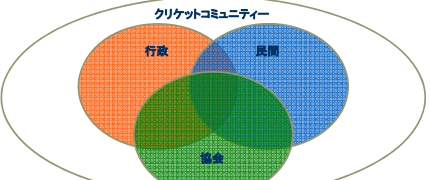


2010年07月10日 NPO Japan Cricket Association 10

クリケットコミュニティ

• **クリケットコミュニティ**

- 「クリケットのまち」会議の定期的開催
- 賛助会員制度の構築: 佐野支部運営(特に学校訪問、道具提供、指導者育成、クラブ化支援、選手の海外派遣などの活動)の活動強化
- サポーター制度: 大きなコミュニティの構築、ニュースレターなどの配信による情報発信



2010年8月26日 NPO Japan Cricket Association 14

JOIN

JCA OFFICIAL INFORMATION GUIDE

女子日本代表 アジア大会 銅メダル獲得 EAPクリケットロフイー 優勝

Going with Cricket!!

特定非営利活動法人 日本クリケット協会
 Japan Cricket Association

Vol.8



2010年07月10日 NPO Japan Cricket Association 17

パンフレットから

事務局作成

2010年07月10日 NPO Japan Cricket Association 15

ジュニアクリケット

12歳以下・9歳以下ジュニア全国大会開催

日本各地での動き

- 北海道支部
- 東北支部
- 白鳥支部
- 富士支部
- 関西支部



2010年07月10日 NPO Japan Cricket Association 16

第3回 7月6日(水)

「ソーシャルビジネスの失敗に学ぶ」

元 NPO 代表
澤田藤司之



司会

7時でございます。本日は、ソーシャルビジネスの関係でございます。築瀬先生から講師のご紹介をお願いします。

築瀬

今日、お越しいただいた澤田さんをご紹介いたします。澤田さんは、NPOを立ち上げて長いことやっておられたのですが、ご事情があってそれをたたまれたというご経験がございます。私と澤田さんは、10年以上のお付き合いになっていたんだと思いますが、このところ、すっかりご無沙汰して会っておりません。ただ、非常にビジネスには明るい方で、コンビニからデパートから、小売業については特にお詳しい方です。それからまた、高齢者の介護の経験もおありなので、そちらのほうについても、いろいろ教えて下さることと思います。そんなことで、今日は幅の広いお話をいただけたと思います。会長。一言ご挨拶がいきますよ。お願いします。

中川会長

まずは、お礼を申し上げたいと思います。お暑いなかを、遠いところまでおいでいただきまして、ありがとうございます。今日、このタイトルには出ておりませんが、ほかのところをみると、失敗学というか、今、震災の関係でも、失敗学の権威が引張り出されて、議長になってやっておられます。そのほか有名なのは、帝国陸軍の失敗を扱った「失敗の本質」とかという本も出てますね。だいたい日本人っていうの

は、失敗をどうこう言うのは嫌いなほうだから、「みんな忘れちゃいましょう、水に流しましょう」というのですけれども。

VAN-NOOGAが5年以上続いているのは失敗か成功か、わかりませんが、そういうことで考える、いい機会にさせていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

澤田講師

それじゃあ、お時間をいただいて始めたいと思います。私が澤田ジュリーと申しまして。お笑いになる方は、そういう年代の方でございまして、後輩の方はジュリーと言っても全然わからないという。そんなようなばかな男でございます。先ほどどなたかとお話ししておりましたら、「どこの生まれだ」と言うから、私は品川の遊郭のなかの生まれ育ちでございます。そんなことで、再び大学へ行き直して、94年から97年の間、母校の文学部へ裏口入学をいたしました。江戸文学を、もう一度専攻し直して。書きたい本がございまして、それは「いろけ」という本を書きたい。色気というのは男女の問題だけではございませんので、違う色気を書きたいんです。

それを始めるお話の前に、ちょこっとお話ししますと、今から二十数年前に金比羅さんで歌舞伎が催されております、金丸座というところで。あれは、私の仲間が立ち上げた金比羅歌舞伎でございます。さらにその次に、巖島神社の1400年祭で、海の上での歌舞伎。これも澤村藤十郎丈という

紀伊国屋の次男坊のお手伝いをして、一緒に立ち上げました。そんなことを一生懸命やった男でございます。そんなわけで、歌舞伎の世界で裏口のことばかりやっておりましたものですから、舞台には何ら関係ございません。でも、若干は知ってしまいました。そして、今日、初めてこの町に降り立ちました。そんなわけで、たまたま先生とは前のお仕事のときに知り合いまして、先生と最後に会ったのが、赤羽の団地でしたね。

築瀬氏

そうでしたね。

澤田講師

団地のなかでお目にかかったのが、それから以降、電話では、あるいはメールではやり取りしてたんですけども、お目にかかるチャンスがなくて、10年以上、ぽっくり空いてしまったという、そんなようなことでございます。今日、お話しする話もいろいろとありますけど。私はNPOをやってみて、失敗をいたしました。その失敗の経験からいろんなことを学び取り、改めてもう一度やり直そうと思っている次第でございます。そんなわけで、現在68歳ではございますけど、もう一度、皆さんにお目にかかるチャンスがあったとしたら、もう一段階、上のことをやれると思います。その、今、下準備に入ってる次第ですということだけ申し上げときます。それは何かというと、高齢者の支援の問題です。その支援の問題をやったんです。具体的に申しあげましたほうがいいと思いましたが、先生にあとからお任せしますけれども、品川の中延というところで、街のコンシェルジュという事業を、やっておりました。約6年間やりました。残念ながら、途中でリーマンブラザーズのパンクによって、その3カ

月後ぐらいから影響が出だしました。高齢者の方がリーマンブラザーズに関係ないにもかかわらず、みんな、控え出しちゃったんです。というわけで、われわれのやっていた事業が成りたたなくなっちゃった。変な話で、具体論で言ったほうがいいと思いますので。月々300万ありましたから、黒字でした。リーマンブラザーズの3カ月後ぐらいから、徐々に徐々に落ちこちだして。そして、最後は100万円を割るような月々になってしまって、維持運営ができなくなっちゃったんです。それで、今年の9月に閉めさせていただきました。というようなことで、そのときの最大のポイントは何かというと、結論から先に言っちゃいますと、資金の問題。資金の問題をどうするかということ、きちっと最初にイメージされないと、事業がうまくいかない。事業というのは変な言い方ですけども、NPOとしての事業はうまくいかない。「国の補助金、もらえるからいいじゃないか」って言われるんですけど、いつもらえると思います、現金1年半後ですよ。4月に認可された事業が、ぐるっと回って翌年3月末に終わって、5月か6月にチェックを受けて、それでもってOKだということ、初めて秋ごろにももらえるという。その間の資金、誰が立て替えるんですか。自ら立て替えていくわけですよ。ということは、はっきり申し上げて、ちっぽけな事業でしたらいくらでもできます。大きな金をかけていこうだったら、絶対できないです。誰がその間、資金持つ。NPOとして銀行に行きましたら、都市銀行は、どこも相手にしてくれません。窓口で全部、断られてました。ということになると、私個人が金融機関から物的な担保でお金を借りて、つないでいかなきゃならん。そうすると、全然できません。大蔵省に「申

し訳ない。こうこうこうだから、着手金ください」といって、言いに行ってきました。「なんで大手建設会社が工事を受注するときに着手金もらえて、NPOはだめなんですか」って聞いた。都市銀行は、一切、相手にしてくれない。最初「来なさいよ、来なさいよ」って言うから、のこのこ行くわけですよ。そうすると「審査基準持ってませんから、貸せません」って言うておしまいなんです。これじゃ、NPOできませんよ。というわけで、資金の確保ということが一番の重要な鍵になってくという。2番目に重要なことは、社会性なんです。というように、今日、お話のなかで話していきたいなと思ってます。いくつかの例を先にお話ししたほうが良いと思います。

1983年にアメックスカードが「自由の女神の修復をやる」という宣言をしたんです。ご存じのとおり、自由の女神はフランスから贈られたものです。ニューヨークにある建物としては、象徴的なものでございます。これを修復するのにアメックスカードがどうしたんだっていうと、アメックスの既存のカードの方々が、お金を使ってくださった、カードで払ってくださった、そのうちの一定の割合を寄付します。さらに新規にカードに入ってくれたら、1ドル寄付します。ってなわけで、全体で170万ドル集まって、その分、財団に寄付しました。じゃあ、その間、アメックスカードはどうなったのか。よりもうかったんです。同じことを、今回の大震災でやり始めたのがクロネコヤマトです。クロネコヤマトは、1つの荷物に対して10円の寄付しますということをやり出したんです。去年1年間で、クロネコヤマトが13億個です。というわけで、集まった金を全額寄付していきますというやり方をした。これに賛同して

くれた方が、ほかの宅急便からこちらの宅急便に移るかもしれません。というわけで、130億円の予想される寄付ができるわけです。孫正義さんは、ぐるっとまとめて100億を寄付しますというお話。象徴的にテレビで出てきましたから、すごいことをやるんだなと思う。しかし、クロネコヤマトのほうが130億ですから、もっとすごいことになるわけです。というわけで、社会的に社会性と協調して、企業としてももうけるというやり方をしないと、震災復興の話としてはなかなか出てこない。そうじゃないと、せいぜい1億寄付します。10億寄付しますの1回限りでおしまいになっちゃう。それが、赤十字の義援金に入ると、被災者に手渡されるのはいつになっかわからないんですね、払われるのが。何かまた話によると、私も正確に調べておりませんけれども、赤十字の義援金は手数料を取るらしいですね、10パーセント。2300億ぐらい集まってるんですから、やおら今年は230億の副収入があるそうでございます。一体これは何のためにあるんだということを聞きたくなるぐらいです。というわけで、義援金というのは公平性をベースにしますから、何所帯が被害を受けて、どうのこうのになって、だから、全然渡ってないという。オーバーな言い方をしますと、何パーセントしか手渡っていない。義援金ではなくて支援金ですと、自由に渡せるんです。この違いがはっきりとわかっているのとわかっていないのでは、大違いになってくるんじゃないかと思ってます。というわけで、アメックスカードはこのキャンペーンで大成功をしております。

さて、続いてすごいモデルができております。「野山の葉っぱ」を集めて、農協経由で京都の和食店のつまものになっていく。

オーバーな言い方しますと、年収 1,000 万のおばあちゃんが出てきたと言われているわけです。おばあちゃん、毎朝、何してるか。一定の時間にパソコンを立ち上げる。立ち上がったパソコンを見ると、今日、欲しい葉っぱは何の葉っぱが何枚、っていうのが出てくる。難しく言ってしまうと、これ全部、SNS というソーシャルネットワークです。光ファイバーがあそこの町に走ってます。そのうち、画面を見て、「ああ、2 番目の葉っぱなら、私もできるわ」って 2 を押せばいいわけです、パソコンで。そうすると、2 の画面に変わるわけ。そのうちの何枚できるって、10 枚集まるんだったら 10 枚。というわけで、集めてきた葉っぱを農協に渡す。農協から京都、主だって京都の和食店に。それを聞いたローカルの方々、「おお、これはもうかる。おれたちもやろう」って、まねしたところが全部、失敗してるんです。おわかりになるでしょうと思うんですけれども。現地を視察に行けば、すぐわかります。理由は何かっていうと、野山の葉っぱは虫食ってるからだめなんです。つまり栽培をしてるってことです。オーバーな言い方しちゃうと、植物工場を造ってるってことです。その葉っぱが、野山の葉っぱが、たとえば東京築地の市場に出てくると、野山の葉っぱと、つまり徳島県の上勝町とほかの地域の葉っぱとでは値段が違います。値段が違う前に、よく見たら、虫食ってるか、虫食ってないかの違いです。虫食ってるような葉っぱが、いくら野山の葉っぱだといっても、和食店、高級和食店で使えません。というわけで、コピーをしたらば、ひとつもうまういなくなるといことです。コピーをしたところは、金かけて、何してかにしてって、外見上、学んできたところだけで取って、失敗をして

るわけです。もっとすごいことは、おととしから上勝町では、寝たきり老人ゼロです。稼げるとなったら、腰が痛かろうと何だろうと、みんな稼ぎのほうに回っちゃうんです。だから、1,000 万とは言いませんけれども、上勝町では高齢化率 4 割、その 4 割の町が、寝たきり老人ゼロに近い状態になってる。そうすると、健康保険、介護保険が使われてないということです。あの町にチェックしていただければ、行った方はわかります。町役場に行ってお聞きになれば、30 億円以上の基金がもう既にたまっています。ということは何かということ、野山の葉っぱの事業が町おこしということになると、この上勝町のモデルはどうなっていくかということ、ほかの町では違う商品でやらなきゃならないということです。というわけで、京都の吉兆さんの一番いいお客さまはどなたかっていうと、この上勝町のおじいちゃんおばあちゃんが一番いいお客さんだっているんです。つまり自分たちが集めた葉っぱがどう使われてるのか、毎年 1 回、見に行くそうです。見に行くってことは、食事しに行くってことです。というわけで、おじいちゃんおばあちゃんたちに似合わないことかもわからないですけども、吉兆さんの一番いいお客さんだということでお聞きしております。同じようにことを考えてみますならば、まだまだ地方と言っては失礼ですけども、大都市、つまり東京、名古屋、大阪以外のところではいろいろなことが起こるかっていうと、まだまだあるわけです。

たとえば中延で私ども、日本ミツバチを飼っておりました。中延だって、日本ミツバチ、養蜂できるんです。町に出回ってる、スーパーに出回ってる蜂蜜は、中国からの輸入品です。おまけに、それに砂糖水と水

あめを加えますから、実態は蜂蜜が 10 パーセントも入ってないはず。どうしてこれ放置しとくんだっていうぐらい、言いたい。ですから、こんな大きいペットボトルみたいなやつに入って、1,000 円以下で売ってるわけだ。これは西洋ミツバチのほうのほうです。日本ミツバチは、たとえばこの町だっていると思います。日本ミツバチを集めていきましたら、100g で 5、6,000 円します。たぶん、この町でおやりになってる方がいらしたら、わかると思います。この町だけで売り出すんじゃないで、もっともっとほかのことで加工してでもできるはず。つまり、その地に合った地域のいろんなことを一生懸命つくり出せばいいということです。ですから、上勝町をまねしろと言っているんじゃないんです。この循環するモデルをまねしなさいということを申し上げてる。というわけで、社会性がきちとあってということで、循環するモデルをやらないとだめだなという。たとえば、アメリカで節税プログラムというのがあります。節税しているの、どういうプログラムかっていうと、たとえば小学生が授業中に立ち上がっていなくなっちゃうとか、よくありますね。あれを見守る両親が学校に見に行く。その見に来た人は、何回か見に来ると、米国のある州ですけれども、固定資産税を減免するんです。日本では、これ、ちょっと難しいです。というわけで、節税プログラムが、いくつでも世界を見渡しますとあります。ここだって節税です、これ。

ところが、皆さん、野山の葉っぱだけ見てきて、それでもって素晴らしい、1,000 万円。あるいは新築の住宅を造った。そうしたら、U ターンが起こったとか、それだけ見ていくんだけど、町の財政をきちと

見てきたならば、寝たきり老人ゼロ、あるいはゼロに近い状態になると、どれだけすごいことになるかっていうことがわかるわけなんです。どういうことか。もうおわかりだと思います。仕事の間を与えることです。それが一番重要なことだろうと思います。私も仕事の間を与えてくださるならば、生涯現役でいきたいと、かねてから考えております。理由は何か。高齢者 65 歳という定義、一体どこから始まったんだって話です。調べになったらおわかりになると思います。ドイツで始まったわけです。平均寿命が 50 歳のときに、65 歳を高齢者と言ったわけです。日本の、今、平均寿命、何歳だかよく正確には知りませんが、高齢者、少なくとも 65 じゃなくて 75 歳以上だろうと思います。ご覧いただいて、私だけを言っているわけじゃないですけど、私の周り、仲間、みんな、74 未満、前期高齢者は、全然、高齢者とは違いますよ。病気さえ持ってなけりゃ、元気もりもりで、まだ 1 回や 2 回、恋したいなっていうぐらいに、お若い。ですから、総務省かどっかの調査によりましたら、「高齢者って何歳からでしょうか」という質問を 65 歳以上の方にすると、75 歳以上が高齢者だと言っているんです。ただ、年金の問題があったり、いろんなことの問題があるから、すぐさま 75 歳はできないですけど。ですから、やっぱり 65 歳、ずばり、それから 74 歳までの前期高齢者は、どうもこれは高齢者という呼称がおかしいんじゃないのっていうぐらいの気がいたします。アメリカで、AARP というのが、そういう団体がございます。昔、調べた方おわかりになると思いますが、Association of American Retirement Persons という。今、それを AARP という、アープといいます。ワシン

トンに本部があります。私も行ってきました。あの団体、3,000 万人の会員です。そうすると高齢者、全米の高齢者のうちの半分以上が加入してるんです。ここまで言うておわかりになる方がいるかどうかわかりません。大統領選挙でどこが一番すごいかって言ったら、この団体です。というわけで、ファーストレディー、つまり奥さま連、大統領候補の奥さま連中は、この団体に対応しないと負けです。というぐらい、素晴らしい団体であります。日本円換算で、年収って言ったらいいか、年商って言ったらいいか。NPO だから年商とはいわないでしょうけども、700 億以上あります。年間 100 億以上の利益、収益を上げてます。AARP は『 Modern Maturity 』っていう雑誌を出しています。その雑誌に広告出せる会社は限定されております。1 ページが日本円換算で 3,000 万円しますから、ばか高い雑誌の広告費です。ここの団体が何してるかと言ったらば、まあ、いろんなことやってますよ。お調べになられる方は、AARP でネット上でお調べになったら、すぐ出てきます。日本からのメンバーは、200 名弱いらっしゃいます。50 歳以上の方が加入できます。ドル換算で 28 ドルです、年会費。何がいいのかって言ったら、旅行するとき、ここのカードを持ってる、本当に VIP 扱いです。すいませんけれども、団体のパッケージ旅行では、これ、出しても通用しません。個人での旅行です。そのときにはもう、大変な歓待を受けますし、料金が別料金です。というぐらいに素晴らしい団体が AARP という。その昔の、教職員退職者連合です。それがあつた一月に、姿を変えていった。理事長の発信で変えてってしまった。というわけで毎年、1 年間に 1 回、ラスベガスやなんかで、ショーが開

かれます。まあ、先生もお詳しいのかどうかわかりませんが、ジャズシンカーがだいたい出てこられて、そのショーが、日本円換算で 1500 円くらいです。まあ素晴らしいことになっていくわけです。ちなみに例を出しますと、サンフランシスコからアラスカの 10 泊 11 日の船のクルージングツアー、これが一般で売ると 1000 ドルです。私が買うと 750 ドルです。というわけで、アメリカ発のクルージングツアーの 75 パーセントは AARP がバックを押さえてます、全部。ですからカード会社も押さえられちゃってます。何かあったら、データベースの管理です。3,000 万人のデータベースを持つということは、ホテルがこの指導を受けないと、一切送客してもらえないんです。というぐらいのパワーを持ってるから、日本の JTB どころの騒ぎでは全然ございません。というわけで、たとえばサンタモニカにあるホテルで、最高級のホテルに、一泊 300 ドルくらいのところいくらでもあるわけですけど、200 数十ドルでみんな泊まれます、私は。というわけで年会費の 28 ドルすぐ、アメリカ 1 回旅行したらもう取り戻せちゃいます。あるいはもっとすごいことは、この団体がファーマシーをやってます。ジェネリックの、つまり、コピーの薬を通販で売ってる。これが、全米最大のところが、AARP のファーマシーです。というわけで、その他もろもろ、みんな押さえてますけれども、押さえる元は何かあったらデータベースです。つまり、名簿です。それを持って、その権利でもって、いろんなことをしてらっしゃって、本部はその名簿の管理をしてるだけです。みんな権限を吸い上げてというわけで、ひとつ、今日お話戻せたいのならば、この野山の葉っぱという事例は、ぜひお調べに

なって、本も出てますし、というわけで、現地に行きましたらば、すぐおわかりになります。ちょっと奥まってるところにあるんで。このモデルを学び取るということが、ひとつ大切なことだから。しかしこれは東京ではできません。東京は違うパターンに落とさなきゃなんないです。東京でやらなきゃならないのは、これから2年後か3年後に団塊の世代がここに入っているのです、高齢者。この方々をどうするかの話です。全国にいらっしゃる団塊の世代、700万人近くいらっしゃるうちの6割は東京、名古屋、大阪です。ですから、高齢化の問題は、もうおわかりになる方々は、皆さん、東京の問題だと言ってるわけです。失礼ですけどローカルな問題と違うんです。桁違いにドツと入ってくるんです。これをどうするか。今のままのハローワークじゃだめです。仕事探しに行ったらないんだから。仕事を作ってあげなきゃだめなんです。だから労働省さん、私に仕事をやらせないって言ってるわけです、冗談を言って。ばかなことばかり言いながら、やっています。

というわけで、このローカルのひとつの典型的なモデルは、この野山の葉っぱというビジネスモデルです。それに類しているんなことがありますもんですから、ちょっとお話を、ちょっと遊びのお話もしましょう。キットカットというチョコレートあると思います。ご存知のとおり、きっと勝つてやつです。きっと勝つという話が、大宰府天満宮で起こったやつが、いつの間にやら東京へ来ちゃったと。東京へ来たら何かあったら、例の東大に受かるか受からないかで、受かったとき、桜散るだか桜なんだか知りませんが。というわけで、まず最初に始まったのは、早稲田の界隈のビジネスホテルで入試の勉強ときに来た方々に、

ホテル側がチョコレートとプラス何かを渡すという。そのうち今度は本郷通りでも渡しだした。そしたらこれはすげえこったって話で、電車の脇にこのキットカットをやっている会社、ネスレコンフェクショナリーが、スーパーの目玉商品になってたんです。値引きの商品だった。とうとう今や、これが値引きにならなくなっちゃったんです。つまりそれだけもうかる形をとれたということなんです。

秋葉に行きますと、アキバに今、萌え、痛車、萌車ってのがあるんですけどご存知ですか。イタシャってどんな字書くかという、痛いという字を書く。モエシャのモエはあの草冠の萌えの。最初はこの痛車、萌車なんていうと、ふざけんって言われたんです。これがおかしなことになってきてる。つまり、秋葉原のですね、あそこで出てくるであろうキャラクターのそのままを自動車の、乗用車の脇にプリントしたり、派手派手しい勢いでプリントしたものが出てきてるわけです。これが、2、3台ならんで路上に駐車してると、人ばかりです。そんな痛車なんてうそだろうとか、そんなトラック野郎と同じじゃないかという、違うんです。というのは、アキバはその昔は工学系の方々がパーツを買いに来た。というわけで、ごく近い将来に、痛車のキャンペーンがアキバで行われると思います。AKB48は、49だか私知りませんが、選ばれるわけですね。俺の選んだやつが1位になったとかなんとかいう動作が、こないだ起こるわけです。同じように痛車のなかで起こってきてるんです。あのキャラがいいとか。そうすると、というわけで、今アキバで計画してることは、EV車です。EV車をキャンペーンするときに痛車のモデルを使おうとしてる。もともとあそこにあり

ました青果市場、そこに UDX というビルが造られてます。その地下が、膨大な駐車場です。600 台収容できる駐車場です。このなかで展示会が行われると思います。EV 車って何。ってなわけでお考えくださると、今 100 パーセントバッテリーで動く EV 車はそんなに回ってません。これから回るであろうというのは、1 人用のという、簡単に言ったらゴルフ場のカートだと思ってください。そうすると、今までの使い勝手と違うんです、自動車の使い勝手。一方ガソリンスタンドはっていうと、ガソリンスタンドは 1 台の車が停まると、こんなかにいらしたら失礼ですけれども、1 台の車が停まると今までは客単価が 5000 円だったんです。EV 車になったらどうなります。急速充電でもせいぜいがんばっても 100 円も取れないですよ。ガソリンスタンドは、なんですか、電気の給油所でなったら成り立たないです。ガソリンスタンドの協会の方々、何か知りませんが特別委員とか任命されて、その委員会に出てたんですけど、あそこは経済産業省の担当です。なんでこれ、国土交通省に替わらないんだっていう、僕は悪口ばかり言って、専務理事から怒られたんですけど、委員会の席上で。いずれにしてもガソリンスタンドは全国に 4 万数千店あって、そのうち年間 2,000 店ずつ閉鎖してるわけです。これがいい立地なんです、土壌汚染があるため使い物にならないんです。あそこにマンション建てようとする、だめです。土壌汚染のあったところには。というわけで、売買が、土地ができなくなっちゃってる状態です。これをなんとか仕掛けないとならない。ひとつ考えられる手は、高齢者専用賃貸住宅が考えられるわけです。やるかやらないかは別問題です。というわけで、そう

いうことを考えていくと、あの立地はすごく高齢者にとっていいこの立地です。それを、土地を売買するんじゃなくて、定期借地権という方式です。この町にあるかどうかわかりませんが、東横インっていうのが全国にある。急速に伸びてます。それも、6,000 円未満とか、スタートするときは 3,900 円くらいで一発、スタートしてます。東横イン、東京と横浜の中間の蒲田にあったということから、東横インになってるわけです。これの最初の 1 号店が新大阪の裏っかわです。地主さんは A さんっていう方がいて、A さんって方、私よく存じてるんですけど、その方が貸した。建物、全部東横インの指定のようなやつを造れるそうです。それで、造ったやつを土地ごと、まるで、定期借地権で借りてます。そうすると、東横インから 11 パーセントの利回りで金が入ってきます。さて、その 11 パーセントで回るほかの商品あるかと言ったら何もないんです。その方にどなたかが、何人かが聞きに行く。「本当に東横インって 11 パーセント払うのか」って。「そうなんだ」という。というわけで、定期借地権という手法を盛んに東横インが導入して、今、それをビジネスモデルをコピーしてるのはどこかという、某社が高齢者専用賃貸に利用してます。学研さんも同じことやってます。国土交通省の入ってる霞が関のビルの 1 階に、保育園。これも学研さんがやってらっしゃいます。つまりどういうこと言ってるかっていうと、他業界でのビジネスモデルをうまく利用しなきゃならない時期に来てますよ。そのモデルを今や、いろんな形で探さないだめですよ。つまり、知識から知恵に変えなきゃだめなんですよということを申し上げたい。

同様に、ユニクロさんは例のグラミン銀

行と提携しました。バングラデシュに工場を造ります。仕事の間を与えようとしてる。あそこで作ったTシャツを1枚1ドルで売ると。ただしそれは、バングラデシュの1億3,000万人が顧客対象です。その昔のマーケティングの教科書のなかにこんな事例があります。アメリカのプロクター&ギャンブルという、トイレタリーグッズを売ってるメーカーさんが、2人のセールスマンをアフリカに行かすんです。行かせて、それぞれが個別に帰ってきてレポートを書かすと。Aさんはアフリカでは歯磨きの習慣がないから、プロクター&ギャンブルの歯磨き粉を売れません。もう1人の人は、1回分の小さなチューブを作って、それを全部にぶん撒いて、使う習慣を作らせたならば売れますね、と言う。どちらが採用されたと言ったら、後者のほうが採用されたんです。つまり需要は作り出すもの（需要創造）だということをプロクター&ギャンブルは教えてくれたわけです。というふうなことで、ユニクロさんが、これはすごいことをやりだしたなと思ってます。理由は何かってと、銀座にユニクロというのは、例の昔のワシントンという靴屋さんのところが、今ユニクロになってるんです。このユニクロが、将来世界を対象にしてやるときに、バングラデシュ発のこのTシャツを、いろんな形でやるだろうなということは予測されます。バングラデシュは仕事がないんです。仕事を作り出してあげるということを、ユニクロさんは考えてる。そんなような素晴らしいことやろうとしてるな、ということ。

子育てママが一番困ることは、病児保育ですよね。たまたま千葉ニュータウンのときに、千葉ニュータウンの駅ビルの上に、病児保育園を作るべきだということをお話

をしたことがあります。この病児保育、順調に伸ばしていらっしゃいます。駒崎君がやっています。これも本も出てます。何でも出てますので、それ見といてください。

『ビッグイシュー』という雑誌があります。この雑誌は英国から入ってきたんですけども、もちろん中身は英語じゃないですよ、日本語です。この『ビッグイシュー』が、ホームレスの人に仕事の間を与えるという形で作られた。そして、300円で販売してますけれども、140円で仕入れて、160円分がその人の売り上げなんです。その160円をベースにして、一番もうかっている人どのかっているのは、私も暇なもんだから調べにいったら、田町の駅で売っているおっつあんが、月々30万円は収入としてもらってます。売り上げのほうじゃないですよ。だからその親父に言ったんだ。「おおい、そろそろ蔵建つだから、お前蔵建ったら俺に代わってくれよ」って。「俺がやるからっつ」って。という冗談を言った『ビッグイシュー』がそんなような形で起こっているわけです。すぐさま、小学館の『サライ』という雑誌があるわけです。あの雑誌と組んで、つまり、「あの雑誌で使った中身をそのままでもいいから作らないか」って。「今回の震災で使いたいんだけど」って。即刻、申し出たんです。なかなかそうはたやすいもんじゃないですけど、雑誌の著作権の問題ありますから。そんなので、冗談も含めて、小学館の『サライ』という雑誌が出版したときから、約10年近くの間編集長をやった女性がいて、キャリアウーマンがいるんだ。彼女と話して、「なんとかやらせないか」と。何したいのかって言ったら、震災のところで仕事を与えてあげる。何かあったら、その雑誌を出すんじゃないんです。がれきの撤去に、それをやりたい。

「でもあんた何やるの」って。「仕事を与える側に回りたいんだ」って。「そのための雑誌が欲しいんだ」って。ということで冗談を言いにいって、ま、雑誌は権利が取れませんから、なかなかたやすいことじゃないんですけど、そのひとつのモデルは、『ビッグイシュー』です。東京のね、山手線の各駅に全部いらっしやいます。チャンスがあったらば、どっかの駅で探してみてください。田町の駅のおつつあんが一番です。そのかわり『ビッグイシュー』だけじゃないです。何とかの詩集だとか、何かいろいろなもの、ダンボールの箱の上にひょいと置きながら、売ってらっしゃる。月々が30万円以上のもうけがあるんで、「そんなになら俺だってやらしてくれや」って、「早くもうやめろよ」って、「俺に変われよ」なんて、そんなばかなこと言いながら。

ソーシャルビジネスっていうことを考えてたときに、何かあったらば、もうおわかりのとおり、平成16年度の国民生活白書のなかに、「新しい公共」という概念が提示されてるんです。新しい公共を利用したのは鳩山さんです。そして、民主党が新しい公共ということだけ言いまくったんです。ところが、なにも着手してなかったんです。あの方は言いまくるだけで、着手しないのが常でございました。というわけで、その言葉はともかく、いずれにしても社会が要求してることは、いろんなところからありますねと。その要求してることをきちっとやる仕掛け、仕組みを作る。そのときに出てくる問題は何かと言ったらば、ひとつ一番重要なことは、社会性、事業性、革新性の3つの要素が鍵になるということによく言われてるわけです。私が失敗したのはこのなかの事業性の問題で、収益性がちょっ

と足らなかったって点。それで失敗しました。それを考えてたときに、もうひとつ、マーケティングのなかでコース・リレイトッド・マーケティングという言い方をするマーケティングの手法があります。ドラッガーの非営利組織の経営という本が、もう過去に出ております。そのなかでは、このコース・リレイトッド・マーケティングとは言ってませんが、中身それと同じことです。もうドラッガーが今から30数年前に書かれた『非営利組織の経営』という本のなかに、全部載っかってます。呼び名はなんでもいいんです。つまりここで言うと、企業が社会的問題をアピールして、それに共感する人々を取り込むことで、売り上げ増を目指す販売促進の手法。最初に申しあげましたアメックスカードは、自由の女神像の修復はまったくこれと該当するわけです。今回の震災でもやはりこういうものを民間企業はなんで導入しないんだろうということが。導入した一番最初は、クロネコヤマトの先ほど言った事例です。クロネコヤマトはもうご存知のとおり、宅急便をやってます。以外に、クロネコヤマト財団っていうところがあって、その財団を小倉さんがやってらして、もう亡くなられましたけど、あの小倉さんがおやりになってる財団が、東京の昭和通りのところに、スワンベーカーってのをやってます。障害者が仕事をします。月々1万円の収入が精一杯です。これでは親がいくら金残したって、子供は生活できない。どっかの官僚はみんなポケット入れちゃうだな。こう言い方すると失礼だけれども。実際に私も何人かの仲間がやったもんですからよくわかるんですけども、年収1500万、1年半経つと退職金いくらって、3,000万もらってる。こんなことやってみんな吸い上げてた

んじゃ、失礼だけど障害者に仕事が回らない。これを、小倉さんは突き破ろうということで、なんとベーカリー（パン屋）さんをやりました。そのパン屋さんがアンデルセンという、広島にあるタカキベーカリーさんが、冷凍のパン生地を提供して、その機械にかけてスイッチをホイと押すと、100パーセント近く失敗しない仕掛けになってます。私だって翌日からその仕事をやったら、すぐできます。まあ雇ってはくれませんが、失礼ですけど、障害を持っていらっしゃる方々が月々10万円の収入になるようにしてる。これを今フランチャイズでやっています。もうすでに20店舗近くになってる。ベーカリーの隣にカフェを設けるんです。その姿を見るのであれば、東京の昭和通りにあります、銀座よりか向こう側の、面したところにクロネコヤマトの本社があります、その1階でやってらっしゃいます。もちろんパンをお買いになってみたら、アンデルセンのパンですから、けっこういい味の、私の好きな味ですけど、通りかかるたんびにあそこへ寄って、コーヒー飲みながらパンをちょこっと食べるってなるわけです。というわけで、やってらっしゃいます。クロネコヤマトさん、その次にやりだしたことは、炭焼きをやってます、九州で。本体のクロネコヤマトの企画のスタッフにいた方々が、次なるセクションに移る前に財団に移っていきます。クロネコヤマトんなかで一番のエリートコースにのってる方は、完璧に企画から財団のほうに行きます。新しいモデルを作るために、みんなそちらに移っていきます。モデルができあがると、また元のクロネコヤマトに戻る、こんな仕掛けにしてらっしゃいます。というわけで去年1年間は13億個の荷物を運んでいらっしゃるわけです。というわけ

で、そんななかから10円ずつ出してく、取っていくっていう格好で取られたらば、すごい金額になるわけですが、孫正義さんのいっぺんにドンてやつです。おんなじことを考えるならば、イトーヨーカドーの社長にだって、元の社長の伊藤さんにだって言えるはずですよ。あの方はカリフォルニアのドラッグがいたであろう学校に、10億円ポンと寄付された。そして、伊藤なんとかマサヨシの図書館だか何かができます。残念ながら見てませんが、冗談を言いながら伊藤さんに、伊藤さん、もっと大切なものに寄付してくださいよ。今、鈴木さんが会長ですか、今。セブンイレブンをお作りになられた。この方は、中央大学出です。中央大学の総長をおやりになられた。理事長ですか、総長ですか、どっちか、経営のほうをやってらっしゃる。

これはもう、皆さんご存じのとおり、こんなすごいシフトが起こるわけですね。その昔はピラミッド構造だと言われてたですね、逆ピラミッドにもうなりかかっている。そうすると、これで、今現在、全国に65歳以上が3,000万人近くいらっしゃる。何人でこの高齢者を支えているかというのが、よく言われますよね。騎馬戦型と言われている。現役、15歳から64歳までの現役世代、生産年齢人口が、3人で1人の高齢者を支えている時代は、まだ支えきれた。まもなく、肩車型になっちゃう。1人が1人を支えるようになる。さて、そうなるとうるうことが起こるでしょう。東京で、高齢者の入るであろう、認知症になって入るであろう病院が、完璧に、去年で、高齢者を受け入れられなくなっちゃいました。受け入れる場所がもうなくなっちゃった、認知症の方々の。さてどうなるでしょう。国勢調査で、おひとり様という範疇は、同じ敷地内

に息子夫婦がいても、これ、おひとり様じゃないんですね。ところが、現場を見に行きますと、息子の嫁さんが介護放棄を起しちゃってるんです。介護放棄してるケースが、すんごく多いです。これ一体、どうすんだって話です。どなたも、どうしようもなくなっちゃってるんです。夫婦2人がいて、元気だからいいだろうと思うと、奥さんが、調理放棄してるんです。去年11月と12月、2か月間ですけれども、訪問医療をやってる先生の運転手を私、お手伝いさせていただいた。運転手するってことは、先生の鞆をもって、そのご家庭にあがることができるものですから、強引にお願いをして、運転手させてもらいました。何が起るか。200名の患者さんを診ただけで、先生ぶっ倒れます。理由は何かって言ったら、365日24時間型になっちゃうんです。つまり、訪問医療をやろうということは、契約書上、月2回訪問しなきゃいけない。それが最低限なんです。そうすると先生、最低限、医療保険から6,000円もらえます。しかしそれだけでは成り立たれませんから、当然、薬、その他もろもろ診療という行為があります。ですから、月々1万2,000円ぐらいになるわけです。というわけで行きますと、その間に、介護放棄をしていますから、嫁さんが危なくなると電話してくるわけです。先生、至急来てくださいって話で、先生すっ飛んでかなきゃなんない。これやるとですね、私ももたないんで、2か月間で、すいませんギブアップって言って降ろしてもらったんです。365日ね。こういう先生方が少ないんです。診療所を設けても、そこに住んでらっしゃらないで、ほかどこ住んでる先生がほとんどですから。そうすると、これからどうすんだろう、っていうのが、自分がもう高齢者ですけど

も、いよいよになったらどうすんだろうっていう話が出てくるわけです。これに団塊の世代が入りますから、すごいことが起るなっていうことが予測されて。一番最初にやらなきゃなんないことは何かって言ったら、年金の仕組み変えてもらわないとできませんよ。納入する人が1人しかいなくて、もらう人が1人だったら、1対1の肩車型では持たないですから。というわけで、団塊の世代が入り込む、2年後だか3年後だか知りませんが、年金がまずパンクしますから。早いとこ手つけないと、これはもうひどいことになるってことがわかるわけです。続いてそこに出てくるものが、おひとり様に対してどうしたらいいかって話。そうすると、買い物難民が出てくるよって話が、おととしの経済産業省のレポートで出たわけです。明治大学のビジネススクールの上原先生が座長になってらっしゃいます。1対1のサービスをしなきゃならないんです。点在する需要に、対応するしかない。セブンイレブンさんは、実験で1店舗でやってます。お付き合いでやってるだけです。生協さん、これもやろうとしてます。点在する高齢者がいくらいても、1対1のところにサービスしてたらひとつももうかりません。企業が、だから、ポーズでやるのはいい、やります。でもこれは、本当にもうかるかって言ったら、もうかりません。社会の仕組みを変えなきゃ、もうからないんです。じゃあ今何やってんの。東京都から、東京の例を申し上げるならば、民生委員がいるじゃないか。民生委員は、毎月々9,000円近くもらってます。民生委員のルールからしますと、民生委員は、ほかの仕事を持った人は民生委員になっちゃいけないということになっております。ところが東京都の場合は、6割がたが、

ほかの仕事を持っています。なり手がいないからだと言ってるわけです。てなわけで、この高齢社会を見たときに、いろんなことが起こってくるわけです。そうすると、このところで、片方で先ほど来から言うこと、資金の集めかたを考えないと、国に依存してたんでは、あるいは、地方自治体に依存してたんでは、もらえるタイミングが遅すぎちゃってなんにもできません。私もNPOやってて失敗したから言います。きちっとした事業を仕掛けようとしたら、資金が必要なんです。その資金を確保できないんです。方法がないんです、今。そうすると、おんぶにだっこで大企業連れて来なきゃなんない、連れて来るだけでは成り立ちません。そうすると、そこのところで資金確保する方法論を、まず先に考えないと、事業ができなくなってきたということなんです。みんな、善意だけでもってやるならできます。でも、善意だけでは、到底できません。善意でやろうとすると必ず出てくるのは、どなたかにしわ寄せくらっちゃうってことです。善意でやってると、今日ちょっと調子が悪いから申し訳ない、お手伝いできませんって、その日になって、朝になって電話してくる、キャンセル続出です。ちゃんとしたお金対応がないとダメです。東京で言うなら、品川区で申し上げるなら、シルバー人材もあります。このお仕事は、一生懸命やられた方で5万から6万です。これでは成り立たないです。次なる仕事を作っていかなきゃなんない。というわけで、そんなところを考えてかなきゃならないな、ということがはっきりしてるわけです。たまたま今回の件でも、震災で、前回、私は阪神大震災のとき、1週間後に行ったんです。今回も、行こうと思いましたが、行けども、行く鉄道も車もなかったもん

ですから、さいたまアリーナに行きました。双葉町という、原発のところの方々が被災されて。この違いはなんだろうかということを一生涯懸命考えながら、今、復興支援会議に出席させていただいております。今日も車のなかで先生にお話してたんですけども、復旧と復興は違いがあるのに、どうもやっぱり復旧のほうが先になっちゃってる、それ当然です。阪神大震災のときは、復旧で済んでたんです。今度は復旧だけでは済まないということです。復興しなきゃならない。英語でいうと簡単です。リカバリーとリコンストラクションです。今度は、リコンストラクションしなきゃならない。このところが、どうも、政治家の先生方がはき違えてらっしゃるようで、何か知らないけど、まどろっこしいことばかりやってるわけ。そこでこんなことを。アキバのところで、今、復興支援会議、産官学でやっています。そのなかでひとつ出てきているのは、復興支援のために、カジノを作りたい。大阪の橋下知事、それから東京の石原知事もども、カジノという話をし出しています。ラスベガスへ最近いらした方は、おわかりになると思います。あそこの街は、もう今やカジノじゃないです。コンベンションシティです。ファミリーショッピングです。カジノ3パーセントです。全米のなかでベンチャーキャピタルが一番多いのは、ラスベガスです。ところが皆さん、どっかの主婦が集まっちゃうと、必ずラスベガス、カジノでどうのこうのって始まっちゃって。ご存じの通り、シンガポールは、米国のラスベガスの2つのグループが出資して、カジノが作られております。結果は、コンベンションシティとして大成功しているわけです。その1グループが、サンズという。今回サンズが、仙台に場所を与えてくれる

ならば、全額投資します、と言ってきてます。ただ日本ではなかなか、これ許してくれないんでしょうね。カジノというと必ず、ギャンブルで、オイチョだかトトカルチョだか知りませんが、現実には、実態は違うということがある。実態が違うということを、自分のうちで申し訳ございません、私の息子が IC のチップの専門商社にいるもんですから、会議という、国際会議という、もうラスベガスばっかです。いいなあ、ギャンブルができて、なんて言うと、「親父、そんなもんと違うよ」、って。まあ私もよく知ってるから言うんですが。もう全然違います。ラスベガスが、ファミリーショッピングとそれからコンベンションシティで、コンベンションのために、いろんな設備が整い出してるってことです。もうそうすると、コンベンションをやるには、ラスベガスを除いては、大人数ではできないでしょうから。ということぐらいになると、当然おわかりのとおり、ハブ空港を持ってなきゃダメだということ。日本の場合、ハブ空港じゃなくたっていいんでしょうけれども、仙台にあるかどうか知りませんが、地方競馬だの地方競輪、もうかってない、地方競艇、どれ取ってももうかってない、そんな場所に、サンズが全額投資しますって言ってきてるんですよ。どうして受け入れてくれないんだろうって。どうも警視庁が許可しないみたいですね。パチンコ業界は、この方々の天下りさきですから、全然許可しないよう。そんなことも含めて、ばかなことを言ってる時がないんですけれども。今、復興と復旧の違いをちょっと話しました。今、考えることは、食の問題です。飲食業が、1996年、マーケットサイズが日本全体で 30 兆あった。ちょうどこの年が、生産年齢人口、

現役世代が日本で最大のときでした。1996年。今その業界が、24 兆円です。店舗数が同じで、6 兆円落っこちるってことは、1 店舗ずつの平均値がどんどん落っこちるってことです。一生懸命同じことを考えてる飲食業界ですけども、考え方変えませんか。なぜか。小学校行けば、必ず給食の道具あるじゃないか。病院だって、某社が、病院の大半の食事のところの部分を押さえている。こういう会社と一緒にやって、バーティカルに食う方法論はないんだろうかということをお考えませんか、と。ニチレイさんという会社があります。高齢者用の、糖尿病食、その他もろもろ、いろんないい食を作ってます。素晴らしい食品作ってるんだけど、あくまでもメーカーさんなんです。末端の病室が押さえられないんです。地方の飲食店だって、フランチャイズに組んだら、いろんなことできるじゃないってことを申し上げてるんです。昨晚も大塚製薬の方とお目にかかったんですけども、大塚製薬さんが、子会社でもって、工場をもって、食品を作ってる。片方、ファミリーレストランが、すごい勢いでもうからなくなってきてます。あすこを実験場に使わないかっていうので、どうやったらいいのって言ったら、治験レストランを作ろうよって。つまり、高齢者にどういう食事を与えたら、どういうことなのかというデータがどこにもないんですよって。治験レストランを作ったときに、ネット上には、レシピのビジネスモデル特許申請をした。レシピだけでは、ビジネスモデル特許申請できません。コンピューターのソフトと一緒に申請をすると、できるはず。というわけで、地方発の、おばちゃん、こんなものおいしいのよ、昔からこれ食べてると

かなんとかに効くのよ、というのが、ほんとに治験やらないとわからないんです。治験レストランやってあげるよって言って。澤田さん、ほんとにやってくれるのかって言うから、やりますよって。ファミリーレストランが空いてるんでしょ、ずいぶん、だって。3時から5時の間、あいてるじゃない、ファミリーレストランがらがらじゃないですか。これ使わせてもらうからって言って。というわけで、ちゃんと金出すって言うことが、きちっとできたならば、治験レストランやってやるよって言って。その代わりに、片方でもって、何作ったらいいかって言ったら、ビジネスモデル特許申請するよって言って。ということで行くならば、今やバーチャルの世界の最先端の技術が、リアルにどうやって落とせるかということが、大きな課題になってます。そんなことを含めていくと、新しい、世の中が変わるきっかけになってきているのが、今回申し訳ないけど、震災であろうと思います。そうすると、ここで日本の構造を組み換えなきゃならない。それで一番遅れてるのが、申し訳ないけど、政治の世界の方々が、なんとか大臣がばかな発言したのと同じように、まったく遅れてるという。われわれの産業界の方々、その他含めて、すごい勢いで始まってきてます。たとえば震災があって、原発の問題が起こった1週間後に、米国のネットの世界で、もうすでに議論されてましたね、原発のことが。メディアサイトという。それが何かと言うと、日常、大学の授業をみんな映像で収録してるんですからその関係者がすぐさま、スカイプだかなんだか知りませんが、集まって、議論してる。専門的な用語が多すぎて、私にはちょっとわからなかったんですけど。もう1週間後に、フクシマなんて話でもっ

て、議論してました。びっくりしました。あるいは、スピギットというソフトがあります。スピギットというのは、SPIGIT。アメリカの、ガルフのタンカー事故で、油流出のときに、あそこの鳥がコールタールか何かで染まってましたね。あのときアイディア募集をしたソフトです。フェイスブックというのはご存じですか？私もやりますけれども、フェイスブックで、いいね、というサインがぼいっと押せるんで。あるアイディアがあったときに、いいね、というサインがポンポンと押されて、一定の数字以上になったら、専門家の先生方がまず判断をして、それが使えるかどうか、第2段階。第3段階は、投資家です。投資家が、これは事業になるかならないかの判断をして、投資してもらおうという。こんなソフトがもうすでに、スピギットというやつがある。動き回ってます。日本では、電通が押さえかかっています、これ。そんなような話でもって、バーチャルの進化した姿をリアルにどうやって落とすかということが、もうすでに起こってきて。詐欺まで起こってはいることは、許してもらわないとダメですけど。そんなようなことが起こってます。というわけで、それを知らないのが、日本人の、私も含めて、復興支援会議に出てみて初めて、そういう先生方が来たものですから、わかってきて。電通が、最先端のやつはこうですよって話をしたら、みんなが、へえって口あいてポカッとして、私もポカッとして。すぐさま中身教えろって言ったら、スピギットだっていうって言うから、わかったって言って、スピギット調べたっていうようなことをしておりました。

もろもろ話していると、時間がきりがないうたいたいなんですけども、そんなわけで、お話をします。最後にNPOをやった、去年の9

月に閉めましたけれども、再度やりだそう
と思ってます。私が代表になるかどうかは
別にしましても。高齢者の支援をするため
の仕掛けを作ろうと思います。訪問診療の
先生方が、皆さん私に言ってきて、一緒に
やろうよと言ってきてます。何やるなんて
言ったって、「おまえまず最初に精神保健福
祉士か社会福祉士の資格をとれよ」って。
「先生それやったら2年かかるよ」って言
って。「2年かかったっていいじゃねえか、
おまえちょうど70じゃねえかって」。理由
は何かって言ったら、学卒者で、60歳前
後で定年なる会社のやつらを、高齢者医療
に関心のあるやつを集めて2年間で取らせ
てこい、通信教育で。それを集めれば、保
険の点数で金がもらえるんだよって言って。
高齢者の、医療の先生方が、回る手間、事
前の、やればいいんだって。その仕組みと
仕掛けがないから、訪問診療の先生が全部
やってると。これでは先生方の健康が持た
ないよって。その先生方が何人東京にいる
んだって、10名しかいないよって言って。
10名しかいない先生方で、東京にいるであ
ろう高齢者を面倒見たら、そんなの誰もが
面倒見切れなくなっちゃうよって。理由は
何かと言ったら、申し訳ないけど、ちょっ
と言葉、語弊があるけど、許していただき
たい。有名大学の医学部を出た先生が、こ
れやらないんです。具体的に言います。東
大と慶応の先生方、これやらないんです、
全然。つまり、そうじゃない大学を出た、
医学部を出た先生方が、大学病院で偉くな
れないもんだから、そっちのほうにおみえ
になられると。それでも人数がまだ少ない
です。認知症の問題。これがほんとに、大
変なことになってます。私も自分の母が認
知症で、最後亡くなってますから、よくわ
かります。私も、長男なんですけども、「あ

んた誰」と言われたときのショックはない
ですよ。病院行ったら、「あんた誰」って言
われて。「あんたの生んだ息子だよ」った
って、わからないんですよ。それでもって半
年間面倒みるってのは、これはほんとに介
護放棄したくなりますね。もっと前に父は
死んだんですが、父は前立腺のがんで死に
ました。父は、在宅で4年間介護しました
けど、そのときに、死ぬ3日前まで頭はま
ともでした。そのときに、私の家内が、主
体をなしてた。その家内を呼んで、父が最
後に、「ありがとう！」と言ってくれた言葉
で、うちの家内4年間の、疲れが全部すっ
飛んでった。私も今から、ありがとうと言
ったらですね、あんた何か悪いことして
るでしょうと言われる。(一同笑い)そうです、
と言いました。そんなわけで、もう一度、
母校の文学部に、裏口入学をして、江戸文
学を専攻しました。おかげで、自分が不得
手な分野を、全部勉強させていただくチャ
ンスをいただきました。というわけで、江
戸文学をやってる最中に、黄金比の研究を
はじめました。つまり、ピラミッドの底辺
と高さの関係です。もうひとつ、比率がち
よっと違うんですけど、白銀比というのが
あります。この比率を、日本名で、「大和比」
という言葉に変えた方がいらっしゃる。こ
れは素晴らしいことだなんて思って、大和比、
その研究を一生懸命やっております。結
果的に何か言ったら、印象派の画家の
絵が、ほとんど黄金比です。それから、
浮世絵が、構図のなかに描かれた裏側に、
レントゲンだか知らないなにか撮ると、
わかるんですけども。というわけで、葛飾
北斎の富嶽三十六景、実際には四十六景あ
りますけども、これが、裏側に描かれて
るのは全部、大和比と同じです。というわ
けで、こんな一生懸命勉強してる間に、色気

ということを勉強してたんですけども、それは何かと言うと、「生きた人間の輝き」を研究したかったということ。人間以外は何かって言ったらば、この大和比の勉強をはじめようと思って、違い棚の関係、それから、はがきの縦横関係、その他もろもろ。そうすると何がわかるかって言ったらば、カレーライスは何が一番おいしく見えるか。ざっくり申し上げますと、3対5の比率なんです。これが、盛り付け上、一番おいしく見えるということ。これが、白銀比からきちっと出てきてます。もっともっとそういうことで、料理の勉強をし出しても、面白いことだなと思って、一生懸命やってみて、たまたま2008年は、源氏物語が作られてから、ちょうど千年紀だったもので、同志社大学で、3月に、源氏物語千年紀の特別講座が開かれたものですから、それに1週間、出席しておりました。ばかなことばかりやってる、おかしい男でございます。生まれも育ちも品川の宿場のなかで育ちましたんで、先ほどちょっと話してたんですけど、そんなことから、大学の在学中は、しばしば旧吉原の、勉強のためと言って、自分の生まれたエリアの勉強のために吉原の研究をしてたら、2つだけ新しいことが見つかった。それは何かと言うと、旧吉原にはディベロッパーがいた、という。当時、ディベロッパーとは言いませんよ。つまり、皆さんから金を集めて、江戸幕府に献金して。献金する姿がおかしいと、時々ご法度になっちゃって。というわけで、ディベロッパーがきちっとしてたというのがひとつ。もうひとつは、リース業があったという。当時、リース業とは言いません。仲ノ町という、細い縦横の十字路のところに、桜を、満開の季節になると置いて、皆さんに楽しんでいただいた。菊人形もそう

です。というわけで、リース業とディベロッパーがきちっといたんです。特に、このディベロッパーが、きちっとした仕事をしてらしたということは、素晴らしいことだなということ、私は、古い本から字面に落っことしてみると、通路が狭いところで仲ノ町のなかに。夕方5時までは、ディズニーランドだったんだろうと思います。それからまちづくりをしていくときには、黄金比を、さらに白銀比を、さらに大和比をと。奈良の法隆寺も、敷地の面積が縦横で、白銀比、つまり大和比にちゃんとなってます。それから、京都の金閣寺、一層目と二層目のサイズが、全部その比率になってます。そんなことで、面白いことだなというのは、勝手に勉強させていただいた次第です。そんなばかな男が今日お話しした、ソーシャルビジネスみたいな話で申し上げるならば、きちっとしたNPOをやりたい、そのためには資金が必要ですよ。資金を確保するアイデアをきちっと持たないと、NPOが維持できません、私みたいなもんです。そうしますと、NPOが必死になって資金集めようとする集まらない。企業の1社2社に応援してもらった、年間いくらかいただきました。でも、これでは維持できないんです。その会社の収益にならないからやめますっていう話になると、維持できなくなっちゃうんです。そんなことで、波風があるところを、きちっとした仕事をしていくためには。というわけで、高齢者に仕事の間を与える仕組みと仕掛けを、これからの流れのなかで作っていかなくちゃいけないのかな、と思っております。たまたま、いろんな方がおみえになられて、事業をずいぶんさせていただきました。そのなかで、商店街の方々が来て、うちの商店街、シャッター通りになっちゃったけど、どう

したらいいだろう。一番最初に私が気が付くことは何かって言ったら、魚屋さんがダメだ。続いて肉屋さんがダメになったときには、だいたい5割がシャッター降りてる。最後に八百屋さんがなくなる。うんぬん言う前に生鮮3品がきちっとしてないと、商店街は維持できないなということが、私の経験上わかっている、効率論では全然ございません。そうすると必ず魚屋さんは、郊外のショッピングセンターに負けました、と。あの発言はどこかおかしいですね。不勉強すぎます。なんでね、あんた方、ショッピングセンターと対抗してやんの。同じ競争をやったら負けるに決まってるわけ。向こうは資本を持ってんですから。従業員きちっとするわけですよ。魚屋さんの親父さんとお袋さんだけでは、負けるに決まってる。魚屋さんが相手にしてらっしゃるお客さん何人かって言ったら、200世帯相手にしたら、それで十分なはずですよ。そしたらどうやるのって。ずいぶん、おばあちゃんの知恵っていうのを借りましたよ。つまり、魚の、焼き魚の仕方知ってるって言ったら、魚屋さんの親父さんもおかみさん知らないんだよ。なんで知らないのって。僕、教わったよ、お袋から。おばあちゃんから。焼き塩つくれよ。焼き塩って何。普通の塩買ってきて、フライパンで焼くんだよ。最後に1パーセント砂糖入れるんだよ。その知恵がないとダメだよって。それでもって、魚のまわりにくっつけて焼いてごらん。いつでも、ブランドのついた魚になるよって言って。最近、NHK、レモンを買ってきたらそのまま冷凍庫に入れる。凍らせる。凍らせたレモンを、すりこぎって言うんですか、すって、それでたとえば夏だったら素麺のつゆに入れるんです。これ、うまくなりますね。年がら年中、うちで帰ってよ

く素麺食ってます。もっと違うことを紹介しましょう。エスプレッソという濃いコーヒーが好きの方がいらしたとしたら、イタ飯のあとに飲む、そのときに小さなカップですよ。エスプレッソを飲む前に、レモンの皮をもらう。そのうえで、ちょっとひねる。そうすると、こういう汁がつく。デミタスグラスですから、持ってきたとたんに、レモンの香りが、それでエスプレッソという濃いコーヒーをお飲みになるとおいしくなりますよ、ということ。まだまだそんな知恵は、おばあちゃんの知恵としてあるわけです。そんな日本全国にあるであろうことを、さっき言ったビジネスモデルのなかに落とし込んでいきたい。というようなことを考えながら、治験レストランをやってみたらどうだろうかということ、昨晩も某製薬の方々に申し上げて、もっとお話ししてよっていうから、いろんなことを話して、治験レストランというコンセプトを取るんだったら、金出してくれないとできないよって言った。バーチャルの進化した姿を、リアルにどうやって落とすかということを考えてますよということ、お話し申しあげました。今晚はこの町に泊まらせていただきますんで、何か話したいという方がいらしたら、どうぞ、おみえくだされば。というわけで、お粗末でございました。

(拍手)

司会

ありがとうございました。話題は豊富で、まったく1時間20分、あっという間に過ぎてしまいましたが、最後に、8時半というお約束ですので、この際でございます、ご質問があれば、ぜひ。どうぞ、遠慮なさらず。ちょっと、お話が多岐にわたりましたんで。なんなりと。

どうですか、おばあちゃんの知恵でもい

いですが、もうひとつ教えてほしいという
ような注文でもいいと思います。どうぞ。
よろしいですか。実はですね、私、この町
に、高齢者用のですね、食堂があるのでは
ないかと思っております。

澤田講師

ああ、そうですか。

司会

ええ。あそこの、助戸の向こう、ダイハ
ツの隣に、飯屋があるんですね。助戸の
もっと先になるんですね。朝7時から夜
中までやって、なんのことはない、普通
の惣菜が置いてあって、それ1品ずつ取っ
て食べるって、ごく単純なんですね。

A氏

山川食堂

司会

普段気にならなかったんですけど、一度、
1時半ぐらいに行ったんです。そしたら、
高齢者ばっかなんですね。なぜかなと思っ
たら、あそこ、惣菜がお持ち帰り自由なん
です。だから、ちょうど、おじいちゃんお
ばあちゃん行って、ご飯食べたら、余っ
たの全部、袋まで置いてあるんですね。
それをぱっと持って帰る。当然、生ものは
置いてないけれど、惣菜が置いてある。行
ったことないですか。

B氏

知ってますけど、入ったことはないです。

C氏

あそこは、チェーンなんです。あそこ、
配達してるんです。それは店長がね、配達
はするんです。今、高齢者って言ったけど、
ワタミが、高齢者向けの配達をやるって
いうんですね。これワタミが高齢者向けの
介護施設と合わせて、ひとつの大きなビ
ジネスを展開してますね。

澤田講師

ワタミも、連結決算見るとですね、はっ
きりしてます。ワタミという居酒屋のチェ
ーン。あの部分は、600億ぐらいの売り上
げですけども、もうけが全然出てません。
介護食という分野、例のコムスンを買い取
って、集団の施設のところにワタミが供給
してるわけです。ホットデリバリーという、
温かいやつをデリバリーしてます。これは
もうおわかりのとおり。ですから、点在す
る需要ではなくて、集団化しているところ
に供給して、そのまわりだったら供給し
ても、間尺にあうということがわかって
ることです。ということでいくと、おわか
りだろうと思いますけれども、日清医療食
品、病院医療給食をやってるあそこの施設
が、ごくごく近いうちに、そのことを同様
に始めていくと思われる。もうひとつは震
災を受けられたところの農業をやってる法
人があったとしたらば、植物工場という形
のコンセプトをくつつけたいわけですよ。
そうすると、もっともっとお話が変わるは
ずなんです。というわけで、ワタミさんの、
そのために知事選に出たという話が専らで
ございます。(一同笑い)

ということで、同様なことが東京ではで
すね、玉子屋という、弁当をオフィスに向
けて供給しているところがある。蒲田にあ
るんですけど。1日10万食以上作ってま
す。1種類だけです。430円です。100名
以上の企業じゃないと供給しないんです。
おわかりですね。集団化してるところだっ
たら、もうかるってことがわかるわけです。
1種類ですから。この玉子屋さんが90億の
売上で、大変素晴らしい収益あげてます。
こういうビジネスモデルがそろそろ出だし
てきているので、これはこれからの高齢社
会に、すごいマーケットがあるなというこ
とがおわかりになると思います。

C氏

1人世帯が30パーセントになっていきますから、そうすると、自分でご飯を作るということが、だんだんだんだん遠くなりつつありますね。だから、そこにおいては、ひとつの大きなターゲットっていう部分にはなってくる。

澤田講師

出てきますね。今のままやったら儲かりません、まだ。もうちょっと、早すぎて。今から準備をされると、ちょうどよろしいんじゃないでしょうか。という市場が、ファミリーレストランが出てきた背後関係を考えてくださいよ。団塊の世代を対象にしてたってことです。ですから、ファミリーレストランが、すかいらくが昭和46年にスタートしたとき、見に行きました。そしてさらに東京近郊では、16号線沿いにずらずらずら並びました。てなようなことでいきますと、今やすかいらくは、その使命を終えてしまって、経営者がみんなおっぼり出され、M&Aじゃなくて、なんとかバイアウトで、茅野家の一族全部おっぼり投げられたというようなことまで起こっちゃってるわけなんです。

C氏

要するに人口構成と一緒にないと産業って起きないですよ。

澤田講師

というわけで、一瞬タイミングずれて、いろんなことが起こってるんですね。ロイヤルさんもそうですし、それからデニーズも同じように。デニーズは、ほかの業態やらないということで始まっていますから。あまりほかの業態をやらないように、イトーヨーカドーグループから。ロイヤルさんは、天井の「てんや」チェーン、丸紅から買い取りました。てんやさんは丸紅が裏側で85

パーセントの資本を持ってまして、タイでもってエビの養殖をして、向こうで冷凍して、同一サイズのやつを日本に入ってくる。築地で買ったなら、もうあれはできません。

D氏

ちょっと大丈夫ですか。今日、いろいろ話していただいて。高齢者のことが、ひとつ大きな問題ですが、別な意味で、子どもですね。高齢者の健康と同時に、子どもの健康っていうのは、今非常になんか危ないんじゃないかっていう、感じがしてますがね。それに対するなんか対応、ひとつの例でいうと、アトピーですね。あれが、これまではだいたい皮膚に出てきたのが、最近では全部内臓にまわってるっていうんですね。

澤田講師

そうですね。

D氏

だから、ものすごく危険になってる。それはやっぱり食との関係が、非常に強いんじゃないかなと。そういうところに、健康とビジネスと考えた場合に、注目してるような動きは何かないんでしょうか。

澤田講師

製薬会社がずいぶん動いています。

D氏

製薬会社。

澤田講師

はい。それから食品会社とかですね、私の知る限り、トレーサビリティをきちっとやってる会社。東京でいうと石井食品というところ、船橋にある。チキンボールをやっている、お弁当の。あそこが必死になって研究してるんですね。結論はですね、全然出てません。先ほど言った学研さんは、保育園やりながら、それを高齢者との組み合わせで作った。という形をとりながら、や

ろうとしていらっしゃるかもしれませんが、医学的な意味での研究はできてません。

D氏

やっぱり結局、親の常識っていうのかな、今の親が、結局われわれが育てたからっていう・・・戦後ね。だから、結局自分のところへ帰ってくるのかなと思うんだけどね。

澤田講師

いや、かく言う。私も孫が1人います。アトピーがありますね。ピーナッツ。それから、卵がダメですね。

D氏

そう。だから、ものすごい種類があって、もう10人集めたら、同じ食事出せないっていうような、

澤田講師

ほんと、おっしゃるとおりですね。

D氏

そういう状況になってるっていうような、さっき言った肩車型になっている、下にいる人間がみんな、そんなじゃね、1人じゃなくて、半人前になっちゃうんじゃないかって。

澤田講師

支えきれないですよ。

D氏

うん。だから、そこを何とか考えないといかんかな、と思ってるんですけどね。

澤田講師

先月ですか、発表になったので。世帯の子どもの出生率が、1.39になりましたね。

D氏

上がったの。

澤田講師

上がりましたね。隣の韓国では、今、1.1です。

D氏

まさに、問題が起きてるみたいなの。

澤田講師

ですからあそこも急激に高齢化になるんで、一昨年、韓国政府の方々に、私、講義しました。そのときに、私が冗談言って、「私がヨン様です」って言ったら、通訳が通訳しちゃったんですよ。(一同笑い)

そしたらブーイングが返ってきて、似ても似つかないって言われて。韓国は、宗教上の問題もあるし、それから大学に入るの大変なんで、余計そうですね。

C氏

ヨーロッパの国はすべて、1.3から5、出生数が上がっていききましたよね。アメリカだけは、2.04ぐらいありますけど。あれはちょっと特殊な事態ですね。

澤田講師

そうですね。白人以外の方々に。というわけで、今のお話の件は、医学的な研究は、どこも明確に出てません。症状はわかるんですけども。だからうちでも、ピーナッツ的なものを食うともう、ざあって出てきちゃって、うちの息子夫婦が大慌てになって。「何入れてたんだ」っていうから、「なんにも入れてねえ、知らねえよ」って言ったって、もうしょうがないもんねえ。その症状だけはわかるんですが、じゃあ、医学的にどうすりゃいいんだって、何もないんですよ。

D氏

昔は、学校給食で、ダメだったんですけどね。

澤田講師

私は、脱脂粉乳が、一番嫌でしたね。

D氏

脱脂粉乳。あれはまずい。

F氏

あれは、あれはもうダメだ。

澤田講師

その次にダメだったのが、肝油。

D氏

肝油もね。

F氏

肝油は、もっと先ですよ。子どもの、戦争中から、

澤田講師

私の時代もありましたよ。

D氏

こんな話して。(一同笑い) いや、皆さんには、わからない。

澤田講師

わからない。

司会

そろそろ、時間になります。最後誰かひとつぐらい、お聞きになりたいことあれば。よろしいですか。じゃあ、お約束の時間になりましたんで、これで終わりにしたいと思えます。副会長にひとつ締めてしめていただきます。

北川副会長

本日は、非常に、私どもにとっても、非常に新しいような話を、ありがとうございました。また、NPO法人を、私どももう十数年やってきてるわけですが、やっぱり経済的な面で非常に苦労いたしておりました。ちょっと、先生が今、お話になったこととですね、われわれが目指しているのは、若干の違いがあるというふうに思うんですけども、まちづくりというところから見れば、そうなのかな、というふうに話をうかがっておりました。やっぱり、経済的な基盤というものを、なかなか考えることができないし、また、地方の都市では、企業に頼っていけない、どうしても官に頼るというような形で、初めのスタートがそういう形だったものですから、こういう情勢になって非常にピンチに陥ったんですけども、会長以下の努力もあり、若干の収入で運営

してるんですけども、もう少し考え方を、会長とこれからも相談していかなければならないんでしょうけども、もう少し広く考えてかないとやっていけなくなるんじゃないかというふうに、つくづく今、考えたわけですね。

これからも、私はもう高齢者なんですけど、その高齢者の最たるもの、まもなく80歳になろうかな、というところですので、高齢者っていうものの考えかた、50代60代のときに、私、町内の役員をずっとやってるもんですから、その当時の、会長副会長という、役員の上のほうの方たちが、やっぱり、80前後の方たちがだいたいわけですね。そういう人たちと一緒に会議なんかをやっていると、「年寄り何考えてんだ」みたいな、どうしようもないみたいな気持ちでいたんですけども、自分がその位置になったんですね。若い人たちが、部長さんだとかいるんですけども、やっぱりその歳になってみないと、ほんとの年寄りの気持ちってわからない。もう、今77で、もうじき80になる、もう80歳が見えてるんですけども、なんともいえない気持ち、なんだと説明して、一口に言えないような、やっぱり高齢者になってみないと、高齢者の気持ちはわからないんだな。だから高齢者の気持ちで、やっぱり、そういうことを伝えて、高齢者のためのことをやらなければいけないのかな。

やっぱり、非常に不安。家内と一緒にいるんですけども、せがれも一緒にいるんですけども、家内が倒れたらどうするんだろう、私が倒れたらどうするんだろう、という。自由業なもんですから、なんとかやってるんですけども、そういう不安。それから、町なかを見まわしていくと、将来そういう人たちばかりになるんですね。そ

ういう人たちの気持ちがやっとわかった、
そういう不安がやっとわかった、じゃあど
うしてやるかっていうのを、今、私の年齢
で考えないといけないのかなっていう、今、
先生のお話を聞いてつくづく思いました。
もう少し考えてみます。ありがとうございました。


司会

ありがとうございました。本日の公開講
座、これでお開きにしたいと思います。来
週は、地元の糸井さんをお願いしておりま
す。最後に澤田先生に拍手でもってお礼に
代えたいと思います。

(拍手)

澤田講師

ありがとうございます。



ソーシャル・ビジネス

～ 新しいビジネスモデルを創ろう！ ～

キットカットで「キット勝つ」




太宰府天満宮で始まった「キット勝つ！」

- ・太宰府から新宿の受験者宿泊ホテル、そして東大本郷通り商店街へ、更にJRの車両広告、今やご当地ブランド
- ・スーパーの目玉商品から定価商品へ
- ・日経グルメは“にわか商品”、街中にあふれている(例: 餃子、焼そば)

NY・自由の女神像の修復



1983年：アメックスカード「自由の女神修復キャンペーン」

- ・既存カード使用ごとに1セント新規発行ごとに1ドル寄付
- ・カードの利用額が約30%増加
- ・女神財団に約170万ドル寄付

※クロネコの宅急便1個⇒10円
東日本震災に寄付約130億円
※コンビニの小銭と富士山の清掃

ユニクロ+グラミン銀行

(ユヌス総裁・ノーベル賞受賞者)



ファーストリテイリング + グラミン銀行

- ・人口1億5千万人のバングラでTシャツを製造し、1ドルで販売
- ・マーケティングモデル: 歯磨き習慣のないアフリカに歯磨き粉を販売する
- ・ネクスト市場 ⇒ 中国、インド
- ・東日本大震災では、総額20億円寄付

野山の「葉っぱ」がお金に化けた!



～ 徳島県上勝町 ～



年収1千万円のお婆ちゃん

- ・PCを操り、野山の葉っぱを農協へ、虫食いの葉っぱは誰も利用しない
- ・1986年当時農協職員横石知二氏の発案にて開始
- ・現在、寝たきり老人ゼロ。町に基金が約30億円。生涯現役・節税事業
- ・地方型のソーシャル・ビジネス
- ・真似をした集落は全て“失敗”

病児保育・フローレンス

共働き世代にとって、子供の「病氣」は?
(病児保育).....

- ・入会金: 21,000円/人
- ・年会費: 10,500円/人
- ・保育料: 2,100円/時間
年齢その他により異なる
- ・保育数: 約1,300名以上/首都圏

★開設時、病児保育に対する規制が多数有大変ご苦労された。

ホームレスに仕事を提供 “ビッグイシュー”



ホームレスを救済するのではなく、
雑誌販売を通じて仕事を提供し、
自立を促す事業

- ・1991年ロンドンで生まれ、日本では03年開始
- ・初回10冊無料提供され、@300-で販売その後@140-で仕入れ、@300-で販売。
*JR田町駅約80冊/1日
- ・市民が市民をサポートする
“救済型活動事業”

超高齢社会とおひとり様



騎馬戦型社会から肩車型社会
への移行は、社会システムの
“大・転換”

- ・超高齢社会は大都市で問題化
団塊世代の大量突入
- ・大家族の崩壊で、おひとり様の
増大⇒閉じこもり⇒認知症
- ・おひとり様の“見守り隊”と
“買物代行”が必要
例：ホット・デリバリー
- ・生涯現役の仕事場づくり

ソーシャル・ビジネスとは？

<日本における人の結びつき>

地縁社会⇒ 社縁社会⇒ 無縁社会⇒ **新しい公共**
(戦前まで) (戦後からバブル崩壊) (超・高齢社会)

<新しい公共 = ソーシャル・ビジネス>

- ・3人の現役世代が1人の高齢者（65歳以上）の面倒をみる
“騎馬戦型社会”から、1人が1人の“肩車型社会”に移行する。
いままでの“社会通念”が、通用しない社会を迎えてしまった。
- ・まずは、高齢者の定義をいち早く「75歳以上」に変えねばならない。
（ドイツ・ビスマルク時代、平均寿命50歳未満の時、65歳以上を
高齢者とした。現在人生80年時代である。）
- ・ここに新しい概念として“ソーシャル・ビジネス”（新しい公共）が
必須となってくる。

街づくりの基本

失敗者が語る<街づくりの定石>

1. 地域住民が、喜び、満足することを第1に考える！
（商店街が儲かるなどは二次）
2. 八百屋・魚屋・肉屋がない商店街はシャッター通り！
（大型店に負けた！はウソ。努力不足）
3. おひとり様の居場所づくり、見守り隊を養成すること！
（孤立化⇒閉じこもり⇒認知症その他、医療経済？）
4. 生涯現役の仕事場づくり！
5. 地域住民＋商店街＋地元企業＋自治体でNPOを！
（要・同名の株式会社、リーダーは“民”）
6. **債務保証を含め資金確保の道をつくる！**

ソーシャル・ビジネスの意味

ソーシャル・ビジネス（SB）

社会的問題・課題の解決と、新しい価値創造を
めざしつつ、収益を上げるビジネス

①社会性、②事業性、③革新性の3要素がカギ

コース・リレーテッド・マーケティング（CRM）

企業が社会的問題（大儀：Cause）をアピールし、
それに共感する人々を取り込むことで売上増を
目指す販売促進手法。

3・11東日本大震災／震災後

<震災後> ～ソーシャル・ビジネスの環境が整う～

1. 想定外の“大地震”と“大津波”
・チリ地震M9.5 ・3.11大震災M9.0
2. 原発からの脱却（ドイツ）
・今後、原発をつくらない！ ・電力は太陽光発電など！
・全世界が環境税を負担！（固定価格買取制 Feed-in Tariffs）
3. 国民のボランティア意識
・寄付金2200億円以上
・ユニクロは20億円、ソフトは100億円、ヤマトは130億円
4. 騎馬戦型から肩車型社会へ
・団塊世代の高齢化とおひとり様の急増
5. 日本の政治家は“子供のサッカー”

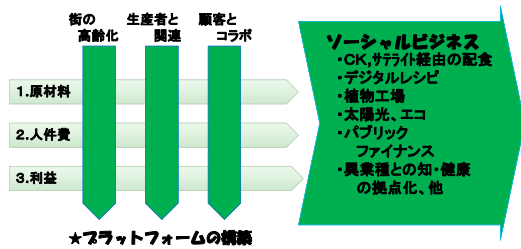
“復旧” と “復興” の違い

<復旧と復興>

1. 「復興」とは、“新しく構築する” *Reconstruction*
 「復旧」とは、“元に戻す” *Recovery*
 阪神大震災 ⇒ 復旧、 東日本大震災 ⇒ 復興
2. 新しいコミュニティを創る！
 ・想定外のスピードで進化しているバーチャルを、リアルの中に持ち込む。（ヒト・モノ・カネ）
 例①Spigit等によるアイデアコンテスト
 ②復興カジノ、復興セントラル・キッチン
 ③コミュニティ・ファンド
 ④知恵を持った新しいリーダー（×子供のサッカー）

“街のセントラルキッチン化” 試案

<高齢化に対応したオールスター・レストラン> ~復旧から復興へ~



第4回 7月13日(水)

「自転車と足利市のまちづくり」

ライフスタイルアドバイザー／サイクリストモデル

糸井 望



司会

20代の方が、しかも女性が講師に来たのは、この講座開設以来初めてでございます。まずは、会長からご挨拶を願います。

中川会長

皆さん、こんばんは。VAN-NOOGAの会長をしております、中川でございます。大変お暑いなかを、お集まりいただきまして、ありがとうございます。この講座は、足利工業大学の築瀬先生が音頭をとって、VAN-NOOGAと一緒にやってまいろう、ということで、今年で3年目です。今日はその4回目でございます。これまで鹿沼市と佐野市、そして今回は、足利市の事例です。なおかつ女性の講師ということで、VAN-NOOGAのイベントとしては、女性に講師をお願いすることは、少ないのですけどね。

お忙しいなか、おいでいただきまして、どうもありがとうございます。「足利のまちづくり」と、このタイトルにもありますが、ここのNPOのメンバーの方たちと前からですね、「足利」は、「アシキキ」という読みかたをして、足利キキのイベントとしてこれからどんどん、健康ということも合わせて考えていきたいと議論しておりまして、自転車はまさにその1つであります。だんだん私の足腰が弱くなってきておりますけれども、なんとか頑張りたいと思っております。今日は、非常に多彩な活躍をされております講師の先生、ぜひ、足利の将来を見越して、いろいろお話を伺えればと思いま

すので、よろしく申し上げます。

糸井講師

すごくプレッシャーですね。

司会

それでは、進行についてご説明しますが、先に本日お越しいただいた、糸井望さんをご紹介します。1時間ほど講演会、そのあと30分ほど、皆さんと質疑応答ということで、進めたいと思います。あと、エアコンについては、省エネに協力するということで、この温度でご理解いただきたいと存じます。

本当はこれ以上、エアコンの能力がアップにしません、まあ省エネということでご理解ください。じゃあ、糸井さん、よろしく申し上げます。

糸井講師

はい。よろしく申し上げます。(拍手)

糸井講師

ありがとうございます。皆さんこんばんは。

一同

こんばんは。

糸井講師

1. 挨拶に代えて

こんばんは。目の前に友人がいるので、緊張感が全然ありませんが、本日はお忙しいところ、皆様お集まりいただきまして、ありがとうございます。私、糸井望と申します。普段、こうして、皆様、というか、大勢の人の前で話すときというのは、たいがい女性の方、いや、すべて女性の方が多

いのですが、今日はこんなに男性の方にいらして頂いて、ちょっといつもと違う雰囲気、緊張しています。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

1時間という長い時間、お話をさせていただきますので、着座で失礼させていただきます。私の生活の中心は、実は、家事なんですけれども、空いた時間で、モデルの活動ですとか、MCの活動ですとか、自分の知識を生かしたライフスタイルアドバイザーの活動をしております。本日は、『自転車と足利のまちづくり』という、私にとっては、壮大なテーマなんですけれども、私は町おこしを研究しているわけではございませんので、「28歳の女性が考える足利市のライフスタイルの提案」だと考えていただいて、お聞きいただければ幸いです。ですので、私の考えをお聞きいただいた上で、もしかしたら、今後私にできる何かだったり、あとは、足利市の活性化を図れるような何かを、本日一緒に生み出していただけるような会になれば幸いです。途中、どんどん、どんどん、口をはさんでいただいて結構です。

1時間、私が1人で、こうしてお話し続けることができるか、不安でもありますので。最後に質疑応答のお時間いただいておりますけれども、何か気になる点がございましたら、忘れてしまうまえに挙手いただければ、と思います。よろしく願いします。

さて、本題に入りますが、私は、ちょうど1年前ですね、10年ぶりに、足利に戻ってまいりました。いい意味でも悪い意味でも、足利を外から見えていたんですね。私がまだ小中学生のころは、通りにたくさんお店が残っており、週末になると、町なかに友人と自転車で出かけることを楽しみにし

ていました。ここからすぐ近くにあった「ZOO」ですとか、「ハマダ」さんですとか、それから、JR駅の近くの、元キンカ堂あたりにあった、多くのアパレルショップによく買い物に行きましたね。おしゃれなショップが、いろいろ路面店で、並んでおりましたので、私は、小さな雑貨から洋服まで、本当におしゃれに夢中だったと思います。

私より年配の方でしたら、もっともって足利が栄えていたところをご存知かと思いません。私は写真でしか見たことがありませんが、昔の足利はデパートもありましたし、通りは原宿の竹下通りのように人で大賑わい。今ではちょっと面影もないですよ。今から10年前、私が18歳になって、大学進学を機に上京してから、たびたび足利に戻ってくるっていう機会もあったんですけども、そのときは実家と駅との往復のみで、なかなか足利を散策することができず、10年ぶりに、昨年、ゆっくり足利を回っていると、あまりの街の変貌に驚きました。本当に、びっくりするほどシャッターが閉まっていたんです。もちろんそれは、とても残念なことです。

今の若い子たちは、どこに遊びに行くんだろう、さっきも見かけたんですけど、カフェがないから、コンビニの前に座り込んでカップラーメン食べてたり、おにぎり食べてたりするのかなあ、とか、おしゃれなショップ、洋服を買いに行く場所がないから、スウェットでうろうろしてるのかなあ、とか。

お化粧品だけは皆さん、若いころからばっちりしてるんですけど、洋服がみんな、ジャージだったりスウェットだったりするのは、お店がないからなのかな、とか、不思議でしょうがないんですけれども…。

もしくは、逆に、おしゃれな子がいなくなっちゃったから、足利にお店がなくなっちゃったのかな、とか、いろいろ考えるとことがありますね。

ただ、実際、足利で暮している私たち、30歳（目の前に友人がいるので、私たちって言ってしまってもいいのかわからないのですが）、アラウンドサーティ、アラサーと呼ばれる世代は、あまりそこまで「足利で買い物ができないから、足利が…」っていうことを言っていないんじゃないのかな、という気がします。普段の生活、改めて思うと、足利ってさびれてしまったな、という部分あるんですけども、生活にすごく困ってるっていうのは、あまり実際には感じてないんですね。それは、近隣の市が栄えているからかもしれません。目の前に同級生いるので話しにくいのですが、私は、中学生のころの同級生だったり、その前後の学年の方々と、今でもとても仲良くさせて頂いているのですが、実は、今になって、私のように足利に戻ってくる子も、多くいます。また、足利に帰ってきたいという子は、本当に、何人も何人も、耳にするんですね。ちなみにそれは、なぜだと思いませんか。何か理由はありますか？

C氏

いや、分かりません。

糸井講師

何か、ある？（目前の女性に）足利に帰ってきたい理由っていうのは。

D氏

友達がいるからかな。

糸井講師

友達がいる。若い方に聞きたいですね。その黒いポロシャツの方。

E氏

思い出と愛着がある。

糸井講師

思い出と愛着がある。私もその通りだと思うんですけども、あとは、皆さん、足利の良さとか、足利を好きなところって聞かれたときに、何てお答えになりますか？

他県の方に、「足利のどんなところがいいの？何が好きなの？」って言われたときに、皆さんはなんてお答えするのでしょうか。これも困る質問ですかね。会長さんいかがでしょうか？

中川会長

私は、東京に住んでいますからね。足利のいいところ、なんていうのかな、付和雷同しないところね。がちり、俺は俺で、頑張っている、ってのが、好きですね。

糸井講師

私は、その意見、今初めて聞きました。納得の行くご意見です。よく、足利の人たちに、「足利の好きなところってどこ」とか「足利のいいところを教えて」と聞くと、「歴史がある」とか「山に囲まれていて、町の真ん中に渡良瀬川が流れていて、自然がとても豊かであるとか」あとは、「ご飯がおいしい」とか「夕日がきれいだ」とか、そういった声もたくさんあるんですけども、先の方が言った通り、私はそれに加えて必ず、「足利にはどこよりもすてきな仲間がいる。そして、その仲間たちと、いつでもアウトドアに出かけられる」と答えるようにしています。

最近の20代から30代の子たちって、お金のかからない遊びがすごく得意だと思うんですね。堅実というべきなんではないかな、それとも、不況が原因してるんでしょうか。それができるのが、私は、足利市だと思ってるんです。

買い物に出かけたり、いいところへ行くよりも、バーベキューであったり、釣りで

あったり、サイクリングであったり、アウトドアに出かけることがとても好きなんです。もちろん、インドア派の方もいらっしゃいますので、全員が全員そうだとは限られないんですけども、おしゃれにトレッキングをする山ガールっていうのも、最近、注目を浴びましたよね。都内にいたら、休日、わざわざ遠出をして山に行かなければ、トレッキングですとか、サイクリングっていうのは、なかなかできませんが、私たちは、一歩外に出れば、山が見えます。足利市は、雇用が少ないのが最大の難点なので、若者がどんどん減ってしまうのかなとは思いますが、いつでもサイクリングに出かけられる、初心者でも1時間あれば登れる両崖山がある、それから、どこの家もそうだと思うんですけど、庭で必ず緑を見ながらバーベキューすることができる。私たちにとっては最高のローケーションなのかなと思います。そんな、「大好きな足利」で暮らす、私たちアラサーなりの目線で、今日はお話させていただきます。どうぞお付き合いくださいませ。

2. プロフィール

では、私のプロフィールを初めに紹介させていただきます。生まれも育ちも、足利市です。現在28歳になります。大学を機に上京し、卒業後は、スクリーンにあるように、大手化粧品会社、健康食品の企業で、広報およびPRを6年間、兼務しておりました。広報、PRとは、広くメディアに向けて、企業としての計画、方針、実施活動、新商品などを、外に知らせることで、有名どころでいうと、ライブドアの乙部さんでしょうかね。そのなかで、私の担当を申し上げますと、すごく長くなってしまいうんですけども、まず、プレスリリース、メ

ディア向けの広報資料を作成したり、記者発表にて、企業の方針を発表すること、または、新商品がメディアに取り上げられるように働きかける、営業活動ですね、とはいってもすごい派手なことではなくて、直接テレビ局さんだったり、雑誌の編集部さんに、商品を持って行って、これを取り上げてくださって頼むのが、私の仕事でした。イメージは華やかなんですけども、地味にパソコンの前で、ああでもないこうでもないと言いながら、メディアが食いつくようなキャッチーなキーワードをまとめて、書類に書き写すという日々ですね。ただ、万が一、不祥事が起こったり、メディアに取沙汰されるようなアクシデントが起こった場合は、記者の対応を、企業代表として対応する、とてもデリケートなポジションでもありました。

それに加えて、当時、300種類を超える化粧品、200種類を超える健康食品、サプリメントですね、それに、医薬品、ペット事業、インナーウェア、下着です、それからアパレル、衣類ですね、それからエステサロン事業、ホテル事業に至るまで、幅広い分野のPRを行ってまいりました。もう、入社してから6年間、寝ても覚めても美容漬けの日々です。世に出てる雑誌の、端から端まで目を通して、流行を追いかけて、次なる流行を想像する日々です。特に雑誌は、3ヵ月前進行なので、今の時期であつたら、今日は7月13日なので、12月号を予測して、その流行りを追いかけて、提案をしなければいけません。そうやって、流行りを追いかけ続けてるんですけども、日に日に薬事法がどんどん厳しくなっているので、その薬事法には、追いかける日々でした。そんな毎日から、去年、脱出し、足利に戻ってこることができました。いざ

辞めてからの私といいますと、3年前から続けている、自転車雑誌のモデルをフリーで続けながら、ライフスタイルアドバイザーや、イベントなどの企画、MCとしての活動を、家事の合間に行っております。こちらに出ている画面が、日本タレント名鑑の、公式プロフィールです。画面は、YAHOOさんから引用させていただいたものです。ライフスタイルアドバイザー、イベント企画、MCとしての私と、それからサイクリストモデルとしての私、この2つの視点からこれからお話させていただきます。

3. ライフスタイルアドバイザーとして

まず、ライフスタイルアドバイザー、イベント企画、MCとしての私の活動を、本日、自転車が中心ですので、簡単にご紹介させていただきます。このライフスタイルアドバイザーとしての活動につきましては、前職で得た広報や美容のノウハウを生かして、私が知る限りの知識を提供しようというものです。まずはライフスタイルアドバイザーですね。美容についてアドバイスをすることで、女性を元気にしようという試みで、昨年実施いたしました。それが、糸井望の「美肌塾」です。

これは今、目の前にいる、今をときめく、「THE COMPANY INC.」さん、カンパニー編集部のお2人がいらっしゃいますが、このカンパニーさんのプロデュースで行わせていただいたものです。

この企画は、女性が持つお悩みについて、私が、講義をするというのではなくて、美容サークル、座談会とお考えいただければと思います。女性は、きれいになると、とても元気になりますよね。たとえば、男性でも、鼻の頭におできができてしまった

りとか、なかなか髪型が決まらない、寝癖がすごいひどくなってしまったときとかは、とても憂鬱な1日になると思います。

それとは逆に、新しいスーツ、新しいシャツで仕事に出かける日は、とても気分が晴れていたりはしませんか？子どもには、新しいノートを買い与えると、急に勉強のやる気を出して、きれいな字でノートをまとめたりとか、それとおなじなんですよね。肌のコンディションが良くて、お化粧ののりがいい日、白髪だったり伸びきった髪の毛を、きれいに美容院で整えた日、「痩せたんじゃない？」とか、「その洋服似合うね」と褒められた日、そんな日の女性は元氣いっぱいなんです。ですので、男性の皆さんはぜひ、今日から女性の小さな変化を見逃さずに(笑)、小さなところを褒めていただくと、皆さんや皆さんのまわりの人にも、女性が元氣で優しくなって、皆さん幸せになれるかなと思っています。女性の美容の悩みについては、もちろん人それぞれ違います。毛穴が気になる人とか、しわが気になる人、乾燥が気になる人、脂性肌、悩みは人それぞれ。たとえば、何万円もする高級クリームってあるんですよ。クリーム1つ8万円するものを、実はこっそり買って、女性は使っていたりするんですけども、そういうのをちびちび使っても、合わない人には全然合わないんですね。でも、とてもチープな化粧品を使っていたとしても、化粧品1つで、見違えるほど効果を発揮したりするんです。昨年行った美肌塾では、実際どんなことをやったかといいますと、スキンケアのデモンストレーションを交えながら、参加した全員のお客様のお悩みに答えさせていただきました。前回のテーマは、基礎化粧品ですね。スキンケアについて、開催させていただきました。た

たとえば、どんな化粧品を使っても、かさかさしているとか、くすんで見える、あとはメイク落としのあとには洗顔が必ず必要か、それぞれ質問に1つ1つ答えるのが、私の会です。今日、こんなにお集まり頂けると私は思っていなかったもので、ぜひ興味のある方はやっていただければと思うのですけれども、今からコットンと化粧水をお回しします。男性の方には、特にやってみてもらいたいんですね。これを使ってみてください。

(一同、笑う)

糸井講師

はい、今ご説明します。

A氏

値段は高いのかな。

糸井講師

はい。

司会

ご指名ですから、まず第一にお試しを。

糸井講師

はい、じゃあ。ちょっと時間がかかってしまい、お手数なんですけど、これ(コットンと化粧水)を回していただくことは可能ですか？

この化粧水をふくませたコットンを、実際に、片手にずーっと、叩きつけていただきたいんですね。ぺたぺた、と。

肌、1ヵ所にずーっと叩いていると、コットンがちょっとケバになってくるので、ケバになったら全部水分が入った証拠です。それまでずーっと叩き続けてください。そのときに、ずーっと叩き続けたあとに手を見ると、ちょっと、遠くだと見にくいと思うんですけれども、ワントーン必ず肌が明るくなってるんです。肌が「くすむ」っていうのは、乾燥しているからなんですよ。肌を明るくしたいと思ったら、化粧水で、

簡単に明るくすることもできます。こういった基礎の基礎を話すのが、私の美肌塾でした。

変な話かもしれないですけど、私これ毎回話すんですが、たとえば、年配の方が、海で亡くなったとして、水死体があがってきますよね。テレビカメラの前で話す話題じゃないんですけども。水死体があがってくると、水分をばんばんに吸って、しわも伸びてしまっ、実際に年齢がわからないんですよ。要するに、人間、若くなりたかったら、水分をたくさん肌に入れればいい。水分が十分入れば、しわも伸びるし、肌もきれいになるし、明るくなれる。はい。すごく簡単なことです。なので、皆さん肌きれいになりたかったら、ずうっと水を吹きかけてれば、単純に、きれいになります。ただ、お仕事もあるでしょうから、そんなわけにいかないですよ。ですので、保湿成分の入った化粧水ですとか、クリームですとか、そういったものを使っただけだと思います。

このように自分のお肌に合った化粧水を、たっぷりしみこませてあげれば、肌はちゃんと答えてくれる、これを皆さんに実感していただけるといいなと思う会を行わせていただきました。もちろん、化粧品のほかにも、サプリメントの組み合わせ等のご質問もいただきます。サプリメントは、医薬品ではなくて、食品のくくりになっていますので、過剰摂取を行った場合、悪影響の症例が多々あるのも事実ですね。最近では、ダイエットに効果的だといってテレビで取り上げられた、白インゲン豆のニュースがあったのを、覚えていらっしゃるでしょうか？ 過剰摂取をして、体調、健康被害が問題となったものなんですけれども、皆さんメディアによって左右されがちですので、とき

には医師に相談し、サプリメントは正しく摂取することをお勧めしています。ただ、相談できる場所ってというと、医療機関だったり、あとは、エステサロン、化粧品店、それからドラッグストアなど、相談はできたとしても、買わなきゃいけないとか、エステ受けなきゃいけないな、っていうのが心に皆さんあると思うんですね。ただ相談だけをするとところは、なかなかないのが現実です。

そこで、前回の美肌塾は非営利にて行わせていただいたので、多くの賛同をいただくことができました。正しい洗顔方法、ファンデーションの塗りかた、まゆの描きかた、口紅の見かた、日焼け止めの塗りかた、私にお答えできることがあれば、何でもお答えいたします。この「美肌塾」ではちょっとないんですけれども、このような美容相談会を、次回は伊勢崎の結婚式場にて、9月に開催をさせていただく予定になっています。また、最近では、うるしばらクリニックさん主催の美肌レーザー治療体験会の、企画運営およびMCをやらせていただきました。ゲストトークに、足利出身であり、雑誌、「美STORY」にて、国民的美魔女ファイナリストとなった坂村かおるさんにお越しいただいて、会場を盛り上げていただきました。このイベントは、医療ならではの美容方法を実際に体験できており、お客様にも大変好評なイベントとなりました。こうした女性が元気になるイベントが、どんどん増えていくといいなと思っております。もしまた、ご縁がありましたら、足利でもやらせていただきたいと考えています。

4. サイクリストとして

さて、いよいよメインの、サイクリスト

としての活動をお話しさせていただきます。今お話しさせていただいた、ライフスタイルアドバイザーとしての活動というのは、比較的、市内の方々に向けて。というのが多かったんですけれども、この、サイクリストとしての活動は、どちらかというと、市外の人に、足利をPRするというのが中心です。

今日ちょっと、私の掲載されている雑誌を実際にお持ちさせていただいたので、これから何冊か回します。ご覧ください。まず1つが、2010年の7月号ですね。こちらで、足利市を特集していただきましたので、こちらの誌面と、あと、近郊である渡良瀬溪谷を特集した号、それから、まだ発売になってないんですけれども、明後日ですね、発売になる最新号で、別冊付録をやらせていただいているので、回させていただきます。こちらをご覧くださいながら、お聞きいただければと思います。掲載ページは、必ず付箋をつけてあります。これを1枚ずつ取っていただいて、回していただいているのですか。

今、自転車によるまちづくりは、大変注目を浴びています。自転車は、地球温暖化の原因であるCO₂などの排出物を一切出さない、クリーンな乗り物ですよ。ただクリーンなだけではなくて、2キロから5キロぐらいの程度であれば、自動車よりも短時間で移動できるなど、移動手段としては優れた特性を持っています。また、自転車に乗ることは、健康づくりにも役立ちます。小回りが利いて、気軽に足を止めることができ、人と人、人と自然との交流が活発にできる乗り物です。こうした自転車の様々なメリットは、環境問題に代表される諸問題をかかえる現代の都市に、人間らしい、いきいきとした生活をもたらせてく

れると思っております。

今、スローライフと呼ばれるライフスタイルが注目されていますよね。環境に負担をかけずに、自分のペースで移動できる自転車は、まさに、そのスローライフといえるのではないのでしょうか。私はずっと、この足利で、スローライフを送ることを夢見ておまして、今、その生活を送ることができて、とても幸せを感じています。ですので、この観点から、私は、自転車のメリットを生かすことのできるまちづくりを模索しています。

ちょっと調べてみました。画像がないんですけども、自転車のまちづくりへの取り組みってというのが、地球環境問題への関心の高まりを受けて、まずヨーロッパから始まりました。車の利用を抑制し、自転車の活用を活性化させることを目的とした計画が、オランダやドイツをはじめとする多くの国で立案され、実現されつつあります。日本でも、1997年、地球温暖化防止京都会議以降、自転車によるまちづくりへの注目が高まっています。ヨーロッパに比べると、まだまだその働きってというのは小さいんですけども、国土交通省の支援などに後押しされながら、全国で少しずつ、自転車のまちづくりが推進されつつあります。

自転車を生かすことのできるまちづくりには、いくつかのポイントがあります。1つは、交通手段として自転車の役割が明確であること。もう1つは、自転車が安全に走ることができる、自転車空間、車線ですね、が設置されていること。もう1つは、自転車利用者の利便性や楽しさに配慮したサービスや工夫があることです。これは、うまくいけば足利も含まれますよね。足利の通りは、しっかりと自転車道が設置されていますし、渡良瀬サイクリングロードも

あります。こちらのまちづくりを実践している先進都市を探してみましたところ、まず海外では、ドイツのアムステルダム、世界を代表する自転車の街です。アムステルダムについては、このあと少し詳しくお話しさせていただきます。

続いては、ドイツのミュンスターですね。こちらは、大規模な自転車ステーションのある都市です。日本国内ですと、自転車を生かしたまちづくりに力を入れているところが、国土交通省の自転車施策と、日本の自転車先進都市の取り組みが注目されている、大阪府吹田市です。吹田市では、商店街とか、企業とか、NPO、自治会、行政で創造する、町に緑とふれあいを、という言葉のスローガンに掲げられた江坂エスコタウン。江坂エスコタウン再生社会実験に力を入れています。続いて、もう1つの都市が、新潟県になります。新潟県の佐渡市では、電気自転車、電気自転車によるサイクリングで小木観光エリアの活性化を図っています。

それから、皆さん、バイコロジーという言葉をご存知でしょうか？バイコロジーという言葉をご存知の方って、いらっしゃるでしょうか？バイコロジーというのはバイク、自転車ですね、と、エコロジー、生態学の合成語で、1971年にアメリカで提唱された市民運動になります。自動車を利用することによって、大気汚染、公害を防止しようという内容だったんですけども、過激な環境運動に発展してしまったので、開始後数年で消滅してしまった運動になります。日本では、その運動が行われた翌年、1972年に、自転車を安全かつ快適に利用できる環境を作ろうというテーマを掲げまして、自転車関係団体をはじめとする、21の公益団体が、バイコロジーを進める会を設立し

ています。自転車を活用して環境づくりを進めることで、自然豊かで、人間味の溢れる社会の構築を図ることが、バイコロジー運動なんだそうです。

この辺ですと、宇都宮が、自転車によるまちづくりに、大変力を入れてますよね。ちょっと写真のご用意ができなかったんですけども、JR 宇都宮駅西口に、自転車利用者の利便性向上のためのモデル施設となる、宮サイクルステーションが設置されています。こちらはこういったものかと言いますと、サイクリスト、自転車乗る人のために、シャワーですとか、トイレを貸していただけたりですとか、あとは、休憩スペースを提供したり、ロードバイクのレンタルを行っているような施設になります。利用者のニーズの把握や、施設に求められる機能性などを明らかにするとともに、より快適な自転車を利用できる環境を創り出す事業として始められました。ちなみに宇都宮では、宇都宮ブリッツェンというプロレーシングチームがあるのをご存知の方いらっしゃいますか？結構、足利でもポスターが、自転車屋などにポスターが貼られているところがあるんですけども、そのブリッツェンがすごく人気なんです。なので、自転車によるまちおこしの後押しにもなっているようですね。この、ちなみにこの雑誌の表紙が、宇都宮ブリッツェンだったときに、各本屋さんに100冊ずつ本を置いたら、即日完売になったというくらい、宇都宮では、ブリッツェンが人気です。

自転車を利用して通勤する、ツーキニストって呼ばれてる人たちが、都内だとよくいるんですけども（もちろん、足利にもいるかと思うんですが）、そのツーキニストにとっては、サイクルステーションというのは、すごく便利で、なくてはならないと

ころになってますね。横浜から都内への通勤を自転車でする方なども、結構いらっしやるので、そういった方は、着く前に汗びっしょりになってしまうので、サイクルステーションを利用するといったわけです。もし、このような施設が、足利市にもできるのであれば、ツーキニストの利用というよりも、ツーリングに適した町になるんじゃないかな、と。ツーリングに行くのに便利だといって注目されると思います。

さて、ちょっと、話を戻しますが、自転車でまちおこしをしている町にアムステルダムがあると、先ほど、お話をさせていただきました。オランダですね。オランダ、アムステルダムはレンガ造りの家やゴシック様式の教会、それから、スクリーンの写真に出てるように運河にまたがる、跳ね橋だったり、メガネ橋など、昔ながらの風景に、斬新なパブリックアートや、モダン建築といった、今が違和感なく溶け込んでいる町です。街灯1つとってみても、ちょっと、写真では見えないですけども、ガス灯を彷彿とさせる伝統的なものから、近代的なところまで、スタイルは様々です。アムステルダムはパリほど古くないけれども、ちょっとニューヨークよりは新しくない、モダンな古都といったところでしょうか。古いものを大切にしているヨーロッパの伝統的風土と、一方で、貿易や移民の受け入れによって培われた、オランダ特有の良い寛容さを持ってますね。保守と前衛とでも言いましょうか。この2つの共存が、アムステルダムの土台となっています。

ただ、町に暮らしている人も、気さくでシンプルな生活を行っています。裕福な生活というよりは、もっと、なんというか、質素な生活を行っています。晴れた日には、ハンモックで日光浴。交通手段は、雨の日

も自転車。これ、ちょっと私たち日本人にとっては、理解しにくいところなんですけど、外国の方ってよく、雨が、ちょっと雨が降ったくらいでは、傘を全然ささないんですよ。髪型が崩れちゃうんじゃないか、メイクが落ちちゃうんじゃないかとか、心配ですけども、彼らは雨の日も自転車を利用します。軒先ですとかベランダにはお花を飾って、カフェでは、ワイングラスを片手に、友人と何時間も何時間も語る日々です。すごく羨ましい日々ですね。家の前の運河や、広場や、公園で思い思いの余暇を楽しんでいる人が大勢いることを知ると、アムステルダムが首都であることを、忘れてしまいそうになります。まあ、アムステルダムは都でもないですし、ダウンタウンという感じもしないので、一言で言うなら、なんかポップな農村みたいな感じでしょうかね。はい。

このポップな農村のライフスタイルを最もよく表しているのが、私は、自転車じゃないのかなと、思っています。アムステルダムでは、通勤通学、レジャーにスポーツと様々な用途で、自転車が、町のなかを歩き交っています。国土は狭いオランダなんですけれども、実は総人口 1600 万人に対して、自転車の総数が 1800 万台と、国民 1 人当たりの自転車保有率は、世界一を誇ってるんです。なので、「私の自転車は、ママチャリ」というだけじゃなくて、通勤はママチャリだけど、レジャーに行くときはクロスバイクに乗っていますよと、1 人 2 台以上持っている人も、すごく多いんですね。

標高の高いなだらかな都市という地理的条件もありまして、昔から自転車は人々の重要な、移動ですとか運搬の手段として用いられてきました。アムステルダムで一番多く見られるのが、ダッチバイクと呼ばれ

るオランダ製の自転車になります。頑丈なボディに、伝統的な黒色の装飾、ペダルは、ブレーキをかけるときは、手でブレーキをかけるんじゃないかと、ペダルを、逆回転させて止める、フットブレーキが特徴的です。その重厚でクラシカルなデザインが、下町の風景と、とてもよく似合います。また、ユニークさを、アムステルダムの方たちは好むらしいので、さらにオリジナルのペイントや装飾を施したりとか、お手製の、奇抜なデザインをお披露目しながらサイクリングをしたりと、まさに自由奔放な雰囲気です。また幼いころから、自転車に、みんな馴染んでいるので、自分たちで自転車の修理をする腕前が、すごく良いらしいんですね。なので、しっかり手入れをし、自転車を何十年も使い続けるそうです。年季の入った自転車は、また町の風景に華を添えるのかなと、私は思っています。この町の自転車は、きっと、人々の足というよりも、家族のような存在なのかもしれないですね。

私の求めている、足利のまちづくりっていうのは、このアムステルダムのような暮らしにあります。歴史と自然が融合したこの足利で、スローな時間、スローライフを過ごす、この日々の素晴らしさを、もっともっと、外の人にも知っていただきたいと、去年、専属モデルをやっている「BICYCLE21」で足利市を特集させていただきました。この撮影は、去年の 6 月に撮影をしました。皆様もう雑誌は行き渡りましたでしょうか？スクリーンにて、撮影した写真は、何枚かお出ししますので、そちらをご覧くださいければと思います。

この特集のスタートは、JR 山前駅です。私の実家の最寄の駅となります。その山前駅から小俣へと向かい、松田ダムを見下ろしながら名草に抜けます。そこから、足利

の町を散策し、渡良瀬サイクリングロードへ向かうというコースを、撮影させていただきました。実は私は、自転車と出会って初めて、この名草小俣線というのを知ったんですね、小俣から名草に抜けられる道を、私は全然知らなかったんですけども、まさか、小俣から名草のセミナーハウスまで、山を越えて行けるなんて、思っていませんでした。この、名草小俣線というのは、私は、足利のなかで1、2を争うサイクリングコースだと思っています。その、名草小俣線を使うことで、足利を円のように、周遊する楽しみができますよね。足利の町のなかから、ほんの数十分、自転車で走っただけで、大自然のなかに溶け込むことができます。

今、私が乗っているのが、ロードレーサーといわれるタイプの自転車なんですけれども、ものすごく、軽い自転車って言ったら分かり易いんでしょうかね。競輪のように短距離集中で、力を込めて漕ぐ自転車じゃなくて、長距離走るので、重心自体、ものすごく軽いです。私が片手で持ってみても、楽々持てるほどです。たとえば、スーパーで人が前から来たときに、それを避けようと持ち上げるとあまりに軽々と持ち上がってしまうので、ものすごくびっくりされます。怪力なのかなといった目で見られるほど、軽い自転車です。そしてすごく軽くて、巾の細い高圧のタイヤを履いています。高圧のタイヤを履いていることで、とても軽やかに走行することができます。ちなみに、急ブレーキをかけた時、たとえば、猫が飛び出してきて急ブレーキをかけた時は、あまりの軽さで後ろのタイヤが上がってしまって、前に、つんのめってしまうような、そのぐらい軽いので、初心者にはあまり向いている自転車ではないのかなとも

考えられますが、慣れてしまえば、町のなかでも、私はこれで、ビュンビュン走っています。

この軽々走れる自転車で、小俣名草の山道を、ずっと長い時間、上がって行くんですけども、それは本当に自分との闘いですね。これを乗り越えると、下り坂になるんですけども、その時は、お風呂上りに、すごい汗をかいたとき、エアコンが入った部屋で、扇風機の風に思い切り当たって、「ワアッ」て涼んだぐらい気持ち良くて、本当に涼しいんです。

ちょっと、話を戻させていただきます。そのサイクリングについてくるのが、雄大な景色になります。ダムを見下ろして緑のトンネルを抜けると、タイムスリップしたように、こう、名草の田んぼ道に出ます。車で走るのとは全然違う爽快感と達成感に満たされます。それに小さいところにも、目に行きますね。都内では、全然見ることができなかったんですけども、春にはつくしの群生が見れたりとか、白鷺が見えたりとか、夏になっても、鶯の声が聞こえたりとか。それから、田んぼの脇道を、風を切って走っていると、まるで自分が風になったように、こう、稲を揺らしているような気分になります。この気分を味わえない人がいるならば、本当にもったいないなと（笑）、私は思っています。むしろ、足利でいる醍醐味はこれなんじゃないかと（もしかしたら、勘違いかもしれないんですけども）、思っています。

ちなみにこの画面に出ているのが、足利市外の人に、このサイクリングのルートをPRするのであれば、このルートがいいなというところ、オレンジで記してあります。足利市外も走りますが、足利から小俣に向かいまして、松田、名草を通るルートから、

鹿沼方向に向かって、川崎から、また足利に戻って来るルート。こちらが、大体 50 キロちょっとあります。ツーリングを趣味とされている方には、本当にいい道です。途中で、お蕎麦を食べる楽しみというのがあります。この日の撮影は初夏で、新緑が美しく、ツーリングがより一層楽しい時期でした。この日 1 日で、先ほどもお話ししたように、松田川ダム、渡良瀬サイクリングロードで自然を満喫して、足利学校ですとか大門通で歴史に触れて、ココファームワイナリーで美味しいランチをいただくというのが、特集のストーリーです。

ただ、自転車ですので、お酒を飲んでしまうと、飲酒運転になってしまいます。残念ながら、ワインを紹介することができなかったんですけども、ココファームさんのランチはとても美味しいので、サイクリストにお勧めのツーリングランチスポットとして紹介させていただきました。ちなみに、写真ではデッキに自転車が写っているんですけども、こちらは本来であれば自転車を持ち込むことができず、撮影のため用をお願いして持ち込んだものですので、自転車の真横で、楽しむことはできないという点だけ、ちょっとご注意ください。

住み慣れているにも関わらず、足利にはとても見所が多くて、道も走り易くて、ツーリングするにはピッタリの町です。しかも、この町は、渡良瀬川、利根川、江戸川沿いに整備された、サイクリングロードで 1 本に繋がっているっていうのは、皆さんご存知でしょうか？そうです、都内のサイクリスト達は、葛西臨海公園、ディズニーランド、まあ、江戸川区辺りから、自転車で足利まで来てしまえるんですね。スクリーンにあるサイクリングロードマップ、こちらちょっと見にくいんですけども、こ

の自転車道は、日光から東京まで、一直線に繋がっています。その道は、河川の両岸を使いながら、ちょっと複雑に入り組んではいるんですけども、サイクリングに慣れた方でしたら、難なく来ていただけるようなルートです。ただ、ちょっと初心者向けには、少し看板が足りないのかなと思っているので、今後、看板をもうちょっと、見易いように付けていただければ、もっともっと都内からのお客さんというのが増えてくるんじゃないのかなと思います。実際に都内のサイクリスト達からよく話を伺うんですけども、彼らは、「今日、足利までお蕎麦食べに行こうか」っていったような軽いノリで、東京から足利まで出てきてしまうんですね。足利市の通りに人が減ってしまったっていうのは、駐車場が少ないからなんじゃないのかなって思う、それが要因の 1 つなんじゃないのかなと思うのは、私だけでしょうかね。お間違いはないでしょうか？ただですね、こうして足利の町に、この自転車を合わせてみると、そんな不安要素っていうのは、取り除かれますよね。決して、車が悪いと言ってるわけではないんですけども。ただ、自転車であれば狭い路地でもスイスイ走れる。小さな駐輪場さえあれば、十分ですし、むしろそこに味があるのかなと、お思いにならないでしょうか？

もう 1 つ、回していただいた号で、渡良瀬溪谷を特集させていただきました。わたらせ溪谷鐵道沿いに、私の祖母の家がありまして、私にとっては第 2 の故郷となっています。この企画も私のお勧めのルートで、撮影をお願いしました。まず、左側の写真にあるように、輪行バックと呼ばれるバックに自転車を入れて、わたらせ溪谷鐵道に乗り込みます。ロードレーサーというタイ

プの自転車は、簡単に車輪を外すことができるので、こういったバックに入れて、ツーリングに出かけることができます。足利からでも、両毛線で、1回の乗り換えで、わたらせ渓谷鐵道に乗ることができますね。ちなみに、この入れてる自転車の料金というのは、バックに入れているので、ほとんどの路線で無料となります。余談なんですけれども、あまり馴染みがないかもしれませんがではサイクルトレインというのを実施しています。自転車を先ほどのようなバックに入れることなく、自転車のまま、そのまま、改札抜けていただいて、電車に乗ることができます。自宅から駅まで、駅から目的地まで、自転車でそのまま移動することができるので、行動範囲が広がるので、とても便利だなということで支持をされているようです。私も1度乗ったことがあるんですけれども、自転車と電車を組み合わせることで、近郊へのお出かけっていうのはいつも以上に満喫できるように思えます。このサイクルトレインですね、最近ではテレビですとか、雑誌でも取り上げられていることが非常に多くなってまいりました。これに影響を受けて、もっともっとサイクリングトレインが普及されていることを期待しています。

話は戻りますが、わたらせ渓谷鐵道でのツーリングルート、ですね。まずあの、桐生から神戸（ごうど）駅まで、わたらせ渓谷鐵道で輪行。それから、神戸駅下車後、自転車を出して組み立てて、草木湖一周し、国道122号線を通って、花輪、水沼へと降りて行きます。水沼温泉に入って再び、また輪行で帰れるよというのが、企画のルートになります。輪行使うことの利点は、もちろん遠出をしてツーリングを楽しめる、あとは、電車での旅を楽しめるといったと

ころですかね。また、走り終わったあとにビールが飲めるというのも、ポイントでしょうか。このときは水沼温泉に入り、汗を流した後に一杯できるということで、ツーリングの楽しみが1つ増えました。足利からは、ほんとにちょっとだけ足を延ばすだけなんですけれども、楽しみ方を少し変えるだけで、いつもとは違う面白さに、出会えるんじゃないかなと思います。

これは距離を走るロードレーサータイプだけではなくて、折りたたみのミニベロと呼ばれている、タイヤが小さくて車高が低いタイプの自転車で旅を楽しむのもいいと思いますし、親子でツーリングを楽しむのもいいんじゃないのかな、と思います。電車で移動した場合、都会ですと、降りたらすぐタクシーがいるとか、バスがあるっていうのはありますけれども、田舎に行けば行くほど、そういった交通手段は無いのが現実ですよ。ですので、自転車を上手く利用しない手はないんじゃないのかなと思っています。

そろそろ最後になるんですけれども、私が乗っている自転車、この真っ赤な自転車をご紹介します。私の愛車はエヴァディオのバックスという名の、真っ赤な、オリジナルの自転車です。タイヤまで大好きな赤でコーディネートされています。サイクルナビゲーターという、自転車用のナビも搭載されているので、どこにでも出かけることができます。ちなみに、私のネームとロゴが塗装されていて、世界で1台だけの自転車です。このこだわりの自転車が、私にとっても自信を与えてくれます。この表現が合っているのか、ちょっと分からないんですけれども、ヒーローになった気分になるんですよ。よく戦隊物で、仮面ライダーの乗り物がバイクだったり、バ

ットマンにはバットマンカーがあったりしますけれども、そんな感じで、今や私には、なくてはならない相棒になっています。すると私の周りの友人も、ジャイアントのクロスバイク買ったんだけど、とか、ピアンキのロードを買ったから一緒にツーリング行こうよ、といった友達がどんどん増えてくるんですね。誰かがそういうのに乗り始めると、それに影響されて、どんどん、どんどん増えてくる。これが流行っていうものなのかなと思うんですけども、格好いい自転車で、足利という古都を走る、とても優越感にひたることができます。

私は、アメーバブログというブログをやっているんですけども、そのブログに、よく「通りを、今日走ってたよね」とか、「あの赤い自転車が目立つからすぐ分かるよ」という、見ず知らずの方からのうれしいコメントをいただきます。これもただ歩いているだけだからじゃなくて、目立つ自転車、真っ赤な自転車に乗っているからなのかなと思います。自転車は、ダイエットにもなります。ガソリン代もかかりません。渋滞にもひっかかりません。ぜひ、格好いいシティーバイク、クロスバイク、マウンテンバイクに乗って、「自転車スタイルが格好いい町、足利」を市民の皆さんと一緒に作っていきたいなと私は考えています。もちろん、ママチャリでもいいのかなと。ちなみに私の母は、サーモンピンクのママチャリタイプの電動自転車に乗ってるんですけども、そのサーモンピンク、とても可愛いし、目立つのでいいんじゃないのかなと思います。

町自体を変えることってというのは、すごく難しいことだと思いますし、ただ、自転車で生活することはそこまで難しいことじゃないのかなと私は考えています。年齢を

重ねて、引退して、田舎で第二の人生を始めるセカンドライフが、今、注目を集めていますよね。第二の人生を暮らせる分のお金を、一生懸命、こう若いうちに働いて貯めて、田舎に行つてのんびり生活をする。ただ、足利でだったら、その中間、もっと早い年齢からスローライフを楽しむことができるんじゃないのかなと。歴史と自然が豊かな町、足利。そこに、自転車で走りたい足利、というキャッチコピーが加わることができるように、今後も、市外の人々にも、PR を続けて行きたいと思っています。そして、ここにいる皆さんにも、もちろん、お洒落に着替えていただいて、足利での素敵な、幸せな自転車ライフを楽しんでいただければと思っています。以上で自転車と足利市のまちづくりの話が終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会

はい、どうもありがとうございました。

糸井講師

ありがとうございます。

司会

ただいまから質疑応答に入りますが、私もコメントしていいですか。こうした講演は、初めての経験でございまして、なんていうんでしょう、小難しいことを話すのが学問かなというふうに思ってたんですが、そうじゃなくて、今流にいうと「ユーザーフレンドリー」といいますか、「自転車に乗ったら楽しいよ」という話をこれだけ面白くしていただけたっていうのは、すごいなと思います。いかに私が、日ごろ、つまらない講義を学生にしていたかなと反省する思いで言ったわけです。ですから、本当に、まず、楽しく聞けたっていうことで、重ねてお礼を申し上げます。

それから、きっと皆さん、いろんなご感想があると思います。今、話題提供いただいたことを含めて、楽しく、あと残りの時間を使って行きたいと思いますので。まず、司会の特権で、1つだけ、質問させてください。どうして自転車始めたのでしょうか？

糸井講師

それが面白いきっかけだったのですが、私は自転車を始めようと思って始めたのではなくて、始めなきゃいけない、始めたんですね。まず、やるきっかけとなったのは、私は広報という仕事をしてまして、売り込みたい飲料水があったんです。その商品を、この雑誌に載せたくて。スポーツ選手にはぴったりの飲料水で、ぜひ載せてくださいと頼んだんです。そしたら、「じゃあモデルをやってくれますか？」と言われたんです。「それが交換条件で、やってくれるんだったら、広告で1ページ使ってもいいですよ」って言われるところから始めたんですね。

初めはもちろん、ロードレーサーなんて乗れませんし、自転車には高校生以来、私は乗っていなかったもので、10年ぶりに自転車に乗ったときはとても怖かったです。しかも以前まで私が乗っていたのはママチャリタイプ。本格的な自転車はサドルが高く目線も違うので、なおさらでした。ただ、格好いい自転車に乗って、何回か乗っているうちに、もうそういう自転車しか乗りたくなくなってしまいうんですよね。

それで、何度も何度も自転車の撮影を繰り返しているときに、今私が乗っているメーカーであるエヴァディオさんという会社さんが、スポンサーについて下さり、私、オリジナルの自転車を作ってくださいました。当時私は普通のシティーサイクルでよ

かったんですけれども、マウンテンバイクとかから、「もっと本格的なの乗ったほうがいいよ」ということで、ロードレーサータイプの自転車を、作っていただきました。そこから私の自転車生活が始まりました。

司会

ありがとうございます。きっかけは、そういうことで・・・

糸井講師

はい。

司会

じゃあ、後はどうぞ、皆さん、ご自由に挙手をいただけると助かります。

C氏

はい、よろしいですか？あの、先生の最初のほうの、自己紹介のところで、ライフスタイルアドバイザーということでご紹介されたんですが、もう1つなんとかエムシーとおっしゃった・・・枕詞があって・・・

糸井講師

イベント企画とエム、シーです。

C氏

すいません、エム、シーって何の略ですか？

糸井講師

エム、シーは、あの、司会者です。司会進行です。

C氏

メインキャスターとか、そういう意味かしら？

糸井講師

マスターオブセレモニーです。

C氏

じゃあ、ここでいう、エムシーって、これと同じ意味ですか？あの、幕張メッセでなんかイベントの・・・

糸井講師

はい、かけあいのような形で、お話をさ

せていただきました。その時は、元オリンピックのメダル選手の鈴木雷太さんという方と一緒に、トークショーを、やらせていただきました。司会進行もしていました。ただ、台本読む司会者というより、もうちょっとかけ合いのような、座談会のようなエムシーをやらせていただきました。

C氏

台本がないから、いろんな人が質問してくるから、進行は、大変ですよ。

糸井講師

はい。それもそうですし、台本があまり決まっていなくて、まあ、何言っても構わないのでしょうか。NGワードも分からないんですよ。今日も、ちょっとそうですが、内容を考えるのが大変ですね。もちろん、そこでもしっかりと、私その日、足利から来たことと、足利での自転車ライフの良さをお話させていただきました。

C氏

スライドの地図が、名草小俣線っていう地図が出ましたね、あれちょっと、見せていただけますか？

糸井講師

その一番上のところですね、松田川ダムのところ、ここになります。小俣から、こう名草に抜けていくルートです。私、ここがあるっていうのを全然知らなかったんですよ、今まで。

C氏

それで、このオレンジ色のところのルートが足利で、一番、お勧めのサイクリングロードっておっしゃったんですけども、東のほうは、もう佐野市なんですね。

糸井講師

自転車をやられている方には、お勧めです。実際にロードを走る人は、やっぱり50キロ、60キロ走りたいって思うので、足利

市内ではすこし短いのでプラスさせていただいてます。

C氏

このルートっていうのは、先ほど、山をとく、トンネルを抜けるとかおっしゃったけど、登り坂もあるんですか？

糸井講師

登り坂がほとんどです。

C氏

そうすると、普通のたとえばママチャリみたいに変速のない、変速ギアのないのは難しいですか。

糸井講師

クロスバイクですとか、ああ、ただママチャリでも電動自転車であれば大丈夫かもしれないですね。まあ途中で電気切れちゃうと思うんですけども。50キロ走るとちょっとさすがにもたないのかなと。途中で休憩所でもあって充電できれば、問題ないですがなかなか難しいですね。サイクリングをしたいっていうか、ロードレーサーに乗って東京辺りから来る人たちにはお勧めのルートです。ほとんど山です。みんな山を走りたいんですよ。

結局ツールド八ヶ岳、八ヶ岳を開通する春一番に走るレースなど、それにむけて練習するには、やっぱり雪が積もるところではできないですね。この辺は比較的雪が降らないですし、アップダウンがわりと激しい道が多いので、サイクリストたちには、ほんとにぴったりのルートなんです。あまりにも軽斜面で、一般の方たちが通るようなルートですと、逆にサイクリストたちは面白くないので、足を運ぶことはないと思うんですけども、足利にはそのアップダウンがちょうどいい道が多くあります。

C氏

自転車で行く場合、基本的なことをお尋

ねするんですけども、道の右側を走るのか、左側を走るのか、どちらかですか？

糸井講師

自転車は車道を走ります。道路交通法でいうと軽車両だから、車と同じく飲酒運転もだめですし、一時停止もちゃんと守らなければいけないんです。

C氏

この道は道幅は何メートルぐらいなんですか？およそでいいんですけど。

糸井講師

狭いところもあると思うんですけど、この会場の前の道と同じぐらいはあると思います。

C氏

そうすると4輪の乗用車がすれ違いすることは可能な道幅なんですか？

糸井講師

大丈夫です。

C氏

そうすると自転車で走ってて、自動車がなんか来たときに、危険とかさ、危ないとかはないんですか？

糸井講師

町よりもないと思います。

C氏

交通事故なんてあまりないでしょう。

糸井講師

そうですね。自転車では少ないと思います。バイクで飛ばして行ってカーブを曲がり切れなかったとか、そういった事故はあるんでしょうけれども、自転車で登り道そんなにスピードでないですし、下りになると逆に見通しがよくて、危ないということはないと思いますね。私は、小俣から名草に抜けるルートをお勧めしてるので、名草の田んぼ道に入るんですよ。

C氏

こっちの佐野の東のほうからコースが始まると登り坂で、苦勞するということなんですか？

糸井講師

逆につまらないじゃないんですか。むしろ下り坂が多い道になっちゃうんで、サイクリストたちはこう、長く細く自分を苦しめる、なんていうでしょう、マゾっ気がある人が多いので、苦しまないところには行かないんですよ。自分を苦しめるからこそ、うまくなっていくものですので。」

H氏

走るために、体鍛えないといけないだろうと思うんですが、どれぐらい普段練習をやられてるんですか？

糸井講師

そうですね。最近走ったりですとか、ダンベルで運動していたりですとか、CMのアセロラ体操一緒に踊ってたりですとか、ずっとずっと動いてるっていうのが多いですね。やっぱり足腰鍛えなきゃいけないので、欠かさずやってることは、歯磨くときでも、テレビを見ている時、ちょっとした時でも、しこ踏んでます。それが一番下半身が鍛えられるので、よくやっています。そうすることで、足に力が入るので、とくに女性だと足のむくみの解消にもなりますね。女優の小雪さんが必ずやってるらしいんですけども、歯磨くとき、顔洗うとき、どこか洗面台の前に必ず立ってるシチュエーションでありますよね。キッチンにいて、ラーメン茹でてるの待ってる時ですとか、お湯が沸くの待ってる時の間に、ずっとしこを踏み続けます。簡単なトレーニングですけども、それだけは欠かさずにやっています。」

B氏

想像するとちょっとくらくとする・・・

(一同、笑い)

糸井講師

決して美しくはないんですし。他人にあんまり見せたい格好でもないですよ。なんですけれども、私にとっては下半身鍛えるのには、すごくいい運動かなと思っています。走るのもいいんですけどね。

司会

はい。ありがとうございます。じゃあ、その他の方どうぞ。次の質問に移りましょう。

C氏

すみません。この資料は、渡良瀬通信さんのいつのものですか？

糸井講師

これは2010年の11月なので、ちょっとわかり易かったので、コピーを取らせていただきました。

C氏

それと、先ほどの説明のなかで、わたらせ渓谷鐵道に自転車を畳んで袋に入れば、無料で乗っていけるという、お話だったんです。ここの本の解説のなかで、こう自転車を畳んだ状態で写真がありますよね。ここでなんか270円払ったって書いてますけど。

糸井講師

今は無料です。調べてきました。自転車は、無料で乗ることできる手荷物なんですよ。

J氏

自転車がね、携帯荷物の場合、手荷物2つある。手荷物は無料なの。

C氏

あっ、かばんと同じような扱いってことですね。

糸井講師

はい。そういうことです。なので、バックに入れてしまえば、今はただで電車に乗ることが、できます。恐らく今はどこも結構無料で乗せてくれると思います。

C氏

そのわたらせ渓谷鐵道には、畳まないで状態では有料になっちゃうわけね。

糸井講師

今はJR、両毛線もそうですし、東武線も自転車のまま乗車するっていうことはできないので、必ず折り畳んで、袋に必ず入れなければいけないんです。ただし、この辺ですと、上毛電鉄がサイクルトレインっていうのがあって、1両目は全部自転車をもう持ったまま、そのまま乗れますよというところがあります。」

K氏

上電というのは、高校生が多いですね。だから、上電の場合そのまま、そのまま、学校にのみ自転車使っている。

C氏

通学みたいに、自分の家から駅まで自転車で行って、電車に乗って、電車降りてから学校行くんで、そのとき通学で使うから、自転車が上毛電鉄に乗れるよってこと。

L氏

ちょっといいですか？すみません。こうルートをたとえば、いろんな人に紹介したいかと思うわけじゃないですか。でもたとえば、河川敷のサイクリングロードは、いろんなところで途切れてたりもするじゃないですか。たとえばこれをこう、広報してくなかで、もうちょっとここんとこなんとかしてくれたら、もっと人が呼べるのになあっている、そういったものを感じるところってのは、ありますか。

糸井講師

たとえばじゃあ、「もう片方のサイクリングロードに統一して一本につなげちゃってください」って言っても難しいので、やっぱり見やすい看板ですね。説明の看板。それさえあれば、橋を渡るだけじゃないです

か。今のままだでも、行けると思うんですけども、やっぱりその途切れた部分での説明っていうのが少ないので、話の途中でもちよっとしたんですが、もっと市外の方にもわかりやすく、ここが足利でどの場所なのかを話すようなものもあれば良いですね。恐らく市外の方は迷うでしょうから。見やすいルート説明などがあると、いいじゃないかなと思いますね。

L氏

ちなみに足工大のさきは最悪ですよ。

糸井講師

そうですね。そこで途切れてしまいます。なので、皆さん足利で止まるんですよ。で、足利を回るっていうのが一番ベストなので、途中にお蕎麦屋さんだったり、釣り堀だったりあるので、そういったところで食べたりとか、あとは大門通でジェラート食べたりとかして帰られるようですね。

L氏

じゃあ、ある程度看板があればそこいらには補える？

糸井講師

補えると思います。あとはやっぱり、その看板が足利市内だけじゃなくて、もうちょっと近隣にあって、足利市まで行けるようなルートが提示しているのであれば、みんな「じゃあ足を進めてみよう」って思いますよね。足利市内だけだと外から来た人にはわかりにくいので。市外にももちろん日光につながるルートですとか、そういったものの看板を、他県の方にもご協力いただいで統一して出したら、面白いんじゃないのかなと。サイクリングロードを走るのにお金はかかりませんので、楽しい休日を過ごすのにはいいんじゃないのかなと思いますね。

M氏

乗ってた自転車のタイヤはチュウブランド？

糸井講師

チュウブランドです。

B氏

チュウプレスっていうことかな。

M氏

じゃないんです。チュウブラ、わからなきゃいいです。まあるい球になってて、自分で貼り付けないとだめなんです。すぐパンクしちゃうから。

糸井講師

すぐパンクしますよね。はい。私まだその技術が全然なくて、折り畳むぐらいしかできないのでいつもホボさんなどにお世話になっています。

C氏

渡良瀬川の近くでサイクリングロードとか標識があって、あれ、館林のほうまで続いていますか。

糸井講師

東京まで続いています。

O氏

イメージ的にロードの話が多かったんですけども、ミニベロとかそういったほうが足利は雰囲氣的に合うような気がするんですが。

糸井講師

はい。そうですね。石畳が多いとロードだとぼこぼこしてしまうので。

O氏

市内に関してはミニベロとかそういうものが、いいかなと思うんですが。

糸井講師

比較的市内だけ乗り回すものと、ミニベロとかシティサイクルとか、一番いいのは、ロードレーサーとマウンテンバイクの間のクロスバイクとか、そしたら町も走

れますし、山も走れますし、そういったものがいいのかもしれないですね。

○氏

ロードじゃない部分での、PR っていうのはなんかありますか？

糸井講師

狭い路地でもスイスイ走れるっていうところでしょうかね。足利、駐車場ほんとに少ないので、自転車だったら、駐車場のことを考えずに店の前にポンと置けるといところが一番、足利に住んでる人にとってはいいんじゃないのかなと思います。

B氏

なるほどね。確かに、芋羊羹買おうと思っても、車置くとこないですもんね。

糸井講師

病院に行くときは自転車乗らないかもしれませんが、ちょっと病院に行くときに駐車場が2台分しかないことなどよくありますよね？自転車であれば駐車場探さなくても済みます。高校生ぐらいまではみんな自転車で足利中どこまででも行きますよね。ここから、協和中学校まで自転車とか、普通に走ったと思うんですけども、だんだん高校卒業するとみんな自転車から自動車に変わってしまっていて、全然自転車に乗らない方って多いと思うんですよね。それをちょっと健康志向とエコも兼ねて、自転車に乗りかえていただくと、足利の楽しみ方っていうのも増えると思うのです。大型ショッピングセンターに行くだけじゃなくて、町のなかでも買い物することができますし、良いかと思います。

P氏

ちなみにその赤いバイシクルはいくらぐらい、だいたい。

糸井講師

ええとですね。本体の価格自体は20万

ぐらいで買えると思います。ただ、私の自転車はオリジナルの塗装などが施されているので、金額自体はちょっと私にはわからないところでしょうね。はい。

P氏

おしゃれですよ。

糸井講師

ただ、こういったロードバイクも6万、7万円代から買うことができますし、通常のクロスバイクですと1万代から買えます。なんで、多少切り替えがついていれば、ちょっとしたところに行くのでしたら十分なのかなと。ただ、カッコいい自転車持っていると、ほんとにモチベーションが上がるので、この機会にいい自転車を買っていただいて、たくさん乗り回していただく。せっかく買ったんだから乗らなきゃという思いで、カッコいい自転車でおしゃれをして走っていただくと、足利の町のなかも、カッコいいスタイルになるんじゃないのかなと思っています。

Q氏

逆に、乗って行って置いとくのが不安じゃないですか？

糸井講師

はい、すごく不安です。サドル盗まれちゃうんじゃないのかなと、いくつ鍵をかけても足りないので、ほんと何カ所も何カ所も鍵をかけて出かけますね。

C氏

自転車本体を盗られるんじゃないかと、サドルとか、パーツを盗られちゃうの。

糸井講師

パーツ、もうタイヤとかも外れちゃうので、タイヤも心配です。いろんな心配要素は

あるんですけども、ただそれって、大型ショッピングセンターとかスーパーマーケ

ットに行くから心配なんですよね。自分の自転車が見えないから心配なんです。足利の小さな店舗に入ってる時は、自分の自転車を見張ってることのできるから、心配ではないですね。

司会

自転車も最近はおしゃれじゃないと乗れないんですね。今まで観光というと、フラワーパークみたいに、どっちかっていうと、高齢者向けというような感覚ですけど、非常にマニアックな自転車をやる方をターゲットにする場所もあるんだってというのは、足利の観光について新しい視点を提供していただいたような気がするんですが。足利を紹介する立場でどうですか？そちらの雑誌の編集としては。

D氏

はい。足利は先ほどからも話題にある通り、車社会ですね。ただ、今日も自転車に乗られてる方と、お話する機会があったんですけど、自転車だからこそ見える景色がある。あとは自転車だから入れた道があって、そこに、「あっ、こんな駄菓子屋さんがあったんだ」とか、そこに入ってみたそうです。で、おばあさんとお話をしたとか、自転車ならではの新しい発見っていうので、紹介する側の視点でも、自転車を取り入れられるのかもしれないなと、お話を伺って思ったんですけど。

司会

ありがとうございました。学生のなかでも自転車に乗ってる人いる？みんな車のの？この辺りがちょっと問題なのかもしれないですね。

A氏

足利の現状はですね、こういうサイクリングで足利に来る人が、どの位いるのかって云うことを把握できる体制があるんです

か？たとえば歩いて荷物背負って、来る人たちがどのくらいいるかとかね。いろいろあるんだけど、今後、自転車をPRして、増やしていくっていうふうに、これある程度そういうものに、把握しとく必要が、あるんじゃないのかなと。

糸井講師

そのために、サイクルステーションなどがあるとすごく便利だと思います。快適にシャワーを浴びられるところなどがあれば、すっきりして帰れますし、ちょっと自転車を預かってくれるところっていうのも、今の現状、駅の周りでしかないの、そういったところも必要かもしれませんね。

A氏

もう1つは、さっきも最初のお話にあったけど、足利をアシキキと言ってね、足を使う1つに、特徴あるスポーツというか、なんかできないかっていうことで、自転車をいろいろ議論してるんですけどね、たとえば、いわゆる車のラリーとかね、マラソンとかね、ツールドフランスとかっていうそういう競技ですね。競技としての自転車、そういうことをいろいろ考えたほうが、いいかもしれない。今のお話はどっちかっていうと、ホビーというか、楽しみとしてのサイクリング。で、もちろん町中の自転車もあるんですけど、足利で競技としてのそういうものは、可能性は、どうでしょう。

糸井講師

あると思いますよ。

A氏

ありますか。もちろん、道路の状況とかね、いろいろあるんでしょうけども。

糸井講師

はい。十分あると思います。で、トレーニングをするルートも揃っておりますし、今、実際に各自転車屋さんなどでチームを

持っていて、それでコースを決めて走ったりするんですよね。で、県外ですけども、県外の試合にみんなで出るとか。そういったサークルのようなチームのようなものを、皆さん持っていて走っていたりするので、競技をやることは問題ないはずですよ。

A氏

ということは、たとえば VAN-NOOGA が企画して、そういうイベントを起こそうというようなことを、考えてみたときに可能性は。

糸井講師

あると思います。足利で本格的な自転車に乗ってるよっていう人も、ものすごい多いです。

A氏

なんかそういうクラブみたいなものは。

糸井講師

はい。ありますね。チーム自体はあります。

A氏

糸井さんはそういうクラブ、持ってるとか。

糸井講師

いや、私、そんなことはないです。私は1人で走ってるので、なんかさみしい子みたいですけども。1人で気が向いたときに、ほんとに髪の毛を乾かすだけのために自転車に乗ったりします。シャワー浴びて、夕方ちょっと日が陰ってきた時、「涼しくなってきたな、髪の毛乾かしに行こう！」っていう感じで、風で髪の毛乾かしに行ったりします。そのぐらいの感覚で、むしろサイクリングができるっていうのが足利のいいところで、そこまで構えてみんなと集まって、いざどこかに出かけていこうっていう考えでは私はそんなにはないですね。

A氏

なんとも、最初に言ったように、足利の

人らしいなと思うのは、一緒になって群れてやらないっていうこと。付和雷同しない。俺は俺ってというのが、やっぱりあるのかなっていう気もしないでもないよな。

糸井講師

あとはやっぱり私ぐらいの女の子で、そんなに本格的な自転車に乗ってるっていう子に私はまだ出会ってないんです。なので、もっともっと私ぐらいの若い世代の女性にも、男性はいるんですけど、女性はなかなかいないので、女性にも簡単に自転車に乗れるんだっていうこと、自転車乗ったら楽しいっていうことをわかっていただきたいなど。やっぱり今の女性、紫外線が気になるから外に出ないとか、日傘さして歩いている子が多いので、私のようにこんなに真っ黒に日焼けをして、自転車に乗ってるって子は少ないので、もうちょっと仲間を見つけられたらなとは思っています。

B氏

競技するとなると、可能性はあるっていうんですけど、道路管理者あたりが反対するんじゃないですかね。

糸井講師

なので、やられてる方たちはやっぱりボランティアを集めたり、関係の友人に頼んだりして、道がわからなくなったりもするので、そのスポット、スポットに人を立たせて、ツーリングのそのイベントっていうのを個人的にやられてるようですね。

S氏

イベントのときは、その自転車道路を使って、そういうね、関係者全部立っています。そこで全部、交通整理をしながら、やっています。

A氏

尊氏マラソンで相当苦労してますもんね。

マラソンですらあれだから、自転車では相当苦勞するだろうね、やるとしたら。

糸井講師

はい。1日やっぱりそういった道を使うってというのは、もちろん、走っているよりももっと事故などは多い、出てくるはずなので。

A氏

外国の事例を見てると、ほんと正気の沙汰じゃないなんて思うぐらいですよ。すごい争いしてる。山道を。

糸井講師

そうですね。あと、「やったあ」って言った勢いで転んじゃって、ゴールできなかつた方もいっぱいいらっしゃいます。自転車ってちょっとそういうところがあるので。

C氏

自転車に乗ってて、歩いている人をけがさせたりって、そういうための保険とか、あるいはこういう自転車そのものが20万ぐらいするから高いの、盗難保険とかそういうの、保険は加入されてるんですか？

糸井講師

はい。入ってます。あとは、普通の車両保険に、今100円とか200円出すと自転車保険で付けられるので。「そういったものを付けていただくと皆さん、こういった本格的な自転車乗らずに、普通のミニベロでも何でもいいんですけど、ママチャリでも、乗ってるときに万が一車と接触して事故起こしちゃったとか、今は、人にぶつかっても、車両なので、接触事故として、何十万円もお金を取られたりするんですよ。損害賠償金ですね。ですのでしっかりと保険には入っておくべきだと思います。

T氏

今自転車で人とぶつかったりとかもあると思うんですけど、自転車って標示で出さ

れてるところは歩道を走ってもいいですけど、ほかの場所だと、車両ですから走っちゃダメですよ。歩道をママチャリとかと同等で、そういう標識があるところは歩道を走っても大丈夫？

糸井講師

はい。歩道走って大丈夫です。自転車は自転車道を走っても大丈夫です。ただし、自転車のマークが書いてあるのは自転車道のみで、ほかはどんなママチャリでもロードレーサーでも車両を走るんです。左側の普通の車道の、真ん中を走っているともちろん渋滞で迷惑がかかるので、左端を走ります。

T氏

よくその辺までってなんか、自分はちょっと前まで自転車バンバン乗り回してたんですけど、場所によってはそういう標識がなくて、自転車でも、白線の内側でぎりぎりのところを走らなくちゃいけないところがあったりとか、歩道がちゃんとあって、そのなかに標識もあってとか、そういうのがあって、結構整備が進んでないような感じもする。

糸井講師

そうですね。むしろ足利は整備が進んでるほうだと思います。あのメイン通りに自転車道があるというのは、通常都内では滅多に見られないので、逆に足利は進んでいる都市ですね。都内では、自転車で車をビンビン追い越しながらも走っていきます。自転車便の人たち、バイク便など都内に多く利用されておりますが、その自転車便の人たちなんてもう、渋滞の時などは車線のほとんど真ん中を、走り抜けていくんですよ。ちなみに最大40キロから50キロぐらい自転車ってスピードが出るので、ほぼ車として考えていただくと良いですね。

C氏

自転車も、夜間暗いところでも走る、照明もついてるんですか？

糸井講師

はい。今すべての自転車に照明はつけないといけないんですよ。なので、この自転車に自体にはついてないんですけども、取付用のライトがついているので、その取付用のLEDライトをつけて走るようにはしています。今はあと、ベルもつけるようになっていきますね。ちなみに、サイクルナビゲーターを私は持っているんですけども、今度新商品には、こういった自転車にはライト付いていないので、サイクルナビゲーター自体にライトを付けて、2つ付けなくても済むようなものを開発しているそうなので、自転車自体もどんどん便利になっていきますね。サイクルナビゲーター以外にも、iPhoneをつけられたり、iPadを自転車に取り付けられるような器具も今はついているので、マップを見て皆さん遠出をされているようです。

B氏

私も気が付いたんですけど、足利って結構、片側歩道の整備が進んでいますよね。だから、都内に比べると、歩道が意外に広いんですね。だから、そういうのってのは、外から来るとぱっと気が付きますね。意外に、決していいとは言っていないんですけど、相対的にはよく歩道の整備されてるんじゃないかなと。

糸井講師

電柱の地中化もやっていますし、そういった障害物もすごく少ないので、自転車ではほんとうに走りやすい町になっています。

司会

足利市役所さん、ありがとうございます。そろそろ時間も押してまいりました。じゃ

あ最後にどなたかひとと言、もう1つぐらいって質問がある方がいらっしゃれば。

C氏

今日の話と違うと思いますが、広報の仕事されていたという話がありました。広報の仕事って、どんな点がご苦労があったんでしょうか？

糸井講師

間違ったことを言っただけとはいけないという点でしょうか。テレビカメラの生中継でうっかりってというのは絶対に許されないというところでしょうか。取り返しもつかないですし、電話取材もそうなんですけど、「ごめんなさい」とひとと言、言っただけで、「ああ、非を認めましたね」って、なってしまうので、絶対に謝らないけど謝ってる姿勢を見せなきゃいけないとか、そういったことを考えたり文字にしたりするのは大変でした。万が一、「ちょっとこれはお答えしにくいので」って言ってしまったら、「答えられない」と書かれて終わってしまうんですよ。そうすると、対応が悪いとか、「企業側としてどうなんだ」って言われかねないですから。後々問いただされることになってしまうので、言葉づかいってというのが、私は特につい口が滑ってしまうタイプなので、一番気をつけていました。

司会

はい。じゃあ、ちょうど時間になりました。じゃあ、最後にですね。締めは、やはり、北川副会長にひとと言、お願いしましょう。

北川副会長

本日は私ども、ちょっと、意外と思うようなお話を伺った。初めに足利のいいところはどう思いますか？というご質問だったんですけども、私も、まあ、中年になってから足利に来たんで、親類縁者、友人はみんな東京ですね。で、足利へ、私のとこへ

遊びに来ると、「足利っていいとこだな」って、必ず言うんですね。ただ、両毛線を降りて、橋を渡って山を見ながら、ちょうど私は鑢阿寺のそばなんですけど、鑢阿寺のほうへ皆さん来るんですけど、みんなそう言うんです。それで聞いてみると、「静かで、落ち着いていて、品がある。そういう町はもう東京の近辺にない。町なかにひどい看板がいっぱいある。しかし、足利にはそういうものは少ないし、非常にいいとこだ」ってそう言われるんですけども、そう言われるような内容の町になっていない、ということが非常に残念だ。

それで、自然に非常に恵まれているんだから、その自然を生かした形でもう少し町並みをなんとかしようと思っていたんですけども、なかなか難しい。そうなってくると、そういうことは抜きにして、自然を愛するような形で、このお話を伺ったような、そういうサイクリング、お話を伺ったコースは私どもが近寄れないような、自動車では時々行くんですけども、そちらで行っても結構きつい坂で、そしてカーブが多い、道の細いところがあるっていうようなところで、確かにあそこを自転車で切り切ったら、どんな爽快感があるんだろうなという、上にはダムもあるし、1つのそういう宣伝っていいですか、市役所も、そういうほうにも1つ、力を込めていただいて、足利市のために、ぜひ力を注いでいただきたいと思います。私ども VAN-NOOGA、微力ながら何か考えていきたいと思います。どうも本日はありがとうございました。」

糸井講師

ありがとうございました。

司会

見事に締めていただきました。ありがとうございました。じゃあ最後にもう1回、

糸井さんに拍手でもって、今日のこのお礼申し上げたいと思います。どうもありがとうございました。

(拍手)

糸井講師

ありがとうございました。

司会

ありがとうございました。じゃあ、本日の講演会をこれで、終わらせていただきます。



主な経歴

東京MXテレビにて、商品PR



雑誌社からの取材対応





The COMPANY, Incプロデュース 美肌塾



うるしばらクリニック美肌トリートメント治療体験会

日本タレント名鑑公式プロフィール

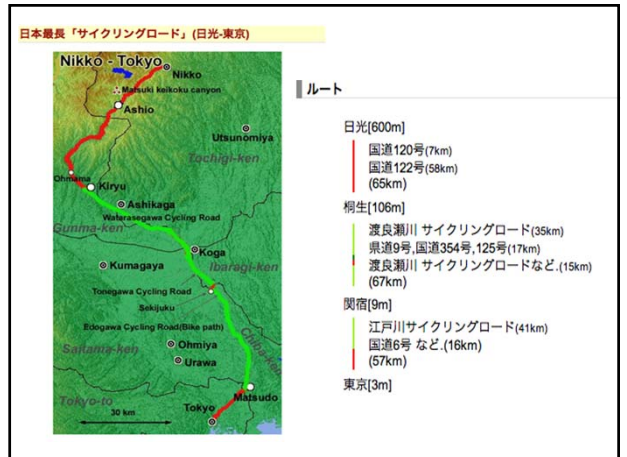
あ井望 (あゐのぞ)

人物概要	公式プロフィール
写真	あ井望
フリガナ	アヰノゾノ
誕生日	1983年1月6日
星座	やぎ座
出身地	栃木
性別	女性
血液型	O型
身長	167.5cm
体重	47.5kg
デビュー年	2009年
デビューのきっかけ	バインクル21のオーディションでオーディションに合格しました。
デビュー作品	バインクル21 (雑誌)
職種	サイクリング 旅行 (世界遺産) トレーニング ワイン
特技	料理
家族	母 弟
ペット	犬 (ラブラドル) ウサギ
居所	朝霞区 好春心荘
短所	モモっかしい
好きな色	赤
代表作	・バインクル21 (雑誌) 連載(2009)
ジャンル別作品	雑誌 バインクル21 (雑誌)

出典：日本タレント名鑑 (株)アミューズ



BICYCLE 21





渡良瀬サイクリングロードにて



渡良瀬渓谷を走る



輪行へ



鑊阿寺前にて



第5回 7月21日(木)

「両毛地域の都市の財政」

宇都宮共和大学シテイライフ学部
教授 和田佐英子



司会

こんばんは。足工大と VAN-NOOGA の 23 年度公開講座、今回が最終回となります。実は、昨日、警察官がいっぱい、そのスーパーマーケット「フレッセイ」のところに 100 人ぐらい来てたんです。爆破予告が出たんです。これは単なる、いたずらなんですけど。ということで、いろいろ困っていることが、日本にいっぱいあるようなんですけど、今日は、何もなくて無事に開催できました。

では、中川会長、一言、開会のご挨拶、お願いします。

中川会長

皆さん、こんばんは。VAN-NOOGA の会長をしております、中川でございます。公開講座ということで、今日は、宇都宮共和大学の和田先生にお願いしております。先生とは、栃木県の公共事業評価委員会で、ずいぶんお付き合いをいただきました。県の事務方は大変だったと思います。先生の厳しいご指摘がいろいろありまして。

足利工大との共催の本講座にぜひ、お願いしてはどうかということで、今日、お出でいただくことになりました。ありがとうございます。台風もそれたようで雨に降られなくてよかったと思います。

さて、正直言って、国もそうですけども、地方自治体も、ものすごく財政的には厳しい。これは、学生の皆さん方が、社会人になって結婚して、子供を持った時代が一番苦しくなるんじゃないかというくらいの、大変な状況になりつつあるのではないかと

思います。我々も少しは、いろいろ軽減しなきゃいけないということもあります。それも含めて、両毛地域の、特に大事なことを、いろいろ教えていただきたいと思えますので、よろしく願いいたします。

司会

それでは、進め方だけ、ちょっと先に申し上げておきますが、1 時間程度、和田先生から、お話いただいて、残り 30 分、ディスカッションという形で進めてまいりたいと思います。講演会の成果として、あとで講演録を作りますが、まずは、ご自由に発言していただいて、固有名詞等支障がある場合は載せませんので、安心して発言いただいて結構だと思います。和田先生、よろしく願いいたします。

和田講師

1. はじめに

皆様、こんにちは。宇都宮共和大学の和田でございます。

今日は、財政とは何かということからお話していきたいと思っています。というのは、我々財政の専門家が使っている「財政」という言葉の意味と一般の方の理解している「財政」の意味では大きな隔たりができてきているような気がいたします。まずは、ここから話をしていかなければ、正しい理解にはつながらないと思います。皆さんには、お手元に 2 種類というか、3 種類の資料をご用意させていただいております。1 つは、レジュメのほうの、両毛地域の都市の財政というのと、それから、もう 1 つは、

両毛地域だけではなくて、人口規模も 15 万～16 万程度でかつ全国有数の財政富裕団体である千葉県の U 市財政分析の指標と、それから、足利の広報のほうから、足利市の家計簿からというプリントを、お手元にございますでしょうか？ちょっと、そのあたりから、お話をさせていただきたいと思っております。

2. 財政とは何か

「皆さんは、財政というとはどういうことだと理解されているでしょうか。財政というのは、一言で言うと「政府の経済活動」のことです。この政府の経済活動は、私たちの民間の経済活動、つまり、市場メカニズムが機能する、企業や家計の経済活動とは基本的な行動パターンが違います。日本国の国民総生産 GDP や国民総支出 GDE は、約 5 百兆円ぐらいといわれています。そのうちの 4 分の 1 が政府部門で、残りの 4 分の 3 が民間部門、つまり、家計や企業が担っています。我々の日常生活では民間の経済活動と政府の経済活動の違いを意識しないで考えがちですが、財政をしっかりと理解するためには、大変重要なことです。

①量出制入と量入制出

政府と民間とは、基本的な行動原理、パターン、「公準」といったほうがいいでしょうか？これが大きく異なります。皆さんは、日常生活の中でどのような行動パターンをとっているでしょうか。私たち、民間の経済活動は、基本的に「量入制出」つまり、「入るを量って出ざるを制す。」というパターンで行動しているといわれています。たとえば月に親からの仕送りやバイト代、奨学金含めて 10 万円の収入しかない学生さんは、その 10 万円という限られた予算のなかで、家賃は、どれぐらい払えるのかな？

食費にいくら使えるのか？ほかの生活費は、どれぐらいかかるのかな？ちょっとした娯楽にいくら使えるのか、っていうふうに、必ず入るほう、入るを量って、そして、出るほうを、どういうふうに使えるかを考えるでしょう。収入が 10 万円しかなくても、車が大好きな人であるならば、ほかの生活費を削ってでも、車の経費はケチらないでしょう。食べるのが大好きな人は、食費に重点を置いて他のものはできるだけ我慢するでしょう。10 万円だったら何もできないから、まあ、それはそれでしょうがないじゃないか、というふうに考える人もいるかもしれない。でも、我々の経済活動というのは、基本的には、入るほう、つまり自分の収入がいくらあって、それを前提にその限られた予算のなかで、どう生活するかを考える。これが、我々の普通の民間の行動パターンです。

ところが、政府というのは、基本的に収入を前提に行動しているわけではありません。政府の公準は、「量出制入」、つまり、「出るほうを量って、入るほうを制する」です。国民が今いったい何に困って、国民のために政府は何をしなければならないのか、そのためにどれだけのお金を使わなきゃいけないかということを考えます。つまり政府の支出を量ってから、その分に合わせて収入を決めていく。政府の支出がこれだけ必要だから、皆さんからその分を税金や借金という形でお金を集める。国というのは徴税権を持っていまから、国は、国家権力を背景にして、我々から強制的に税金を取ることができるのです。我々は、国家のなかに所属しているのですから、納税する義務を負っているのです。政府というのは、出るほうがいっぱいいくらなのか、国民のために政府が使う必要のあるお金がい

くらなのかをこれをまず考えます。そのうえで、その支出額、政府の場合ですから歳出額を確保するために、収入をどうするのか、税金をどれだけ取るのか、つまり出る額を考えてから入るをどう確保するのかっていうふうに考える、これが政府の基本的な行動原理です。

②財政民主主義

もうひとつポイントのなることは、政府の支出のことをあえて「歳出」とよび、政府の収入のことを「歳入」と呼ぶことに注意しましょう。歳入歳出の歳はみればわかるように、「とし」ですよ。一年間、予算の場合の一年間は、一会計年度という言い方をします。日本の場合ですと、4月1日から翌年の3月31日ということになります。その一年間という期間を区切り、その期間の中で、政府の経済活動、つまり、財政を予算によってコントロールする財政民主主義のもとに、政府の経済活動が行われているのです。政府の経済活動、つまり、財政というのは、我々国民が国会の場で議決した予算を通じて行われます。私たちの民間の経済活動のように、市場メカニズムを通じて価格や数量が自動的に調整されるわけではありません。あくまで我々の意思を反映した政治過程を経て決められた予算を通じて、様々な財やサービスが政府から供給されているわけです。ここでまず皆様の頭の隅においてほしいのは、政府の行動パターンと、企業や我々の家計といった民間の行動パターンってというのは、違うんだということです。

③政府の果たすべき役割

さて、ここからは経済学の話であります。政府の経済活動、こういうように、我々から強制的に取る、税金を取って、そして、我々のために、いろいろな形で、財やサー

ビスを供給してくれる、これが政府である、その政府の活動を金銭的側面からみたもの、金銭の流れ、金銭タームに直すのが財政であるというふうに、一般の人も理解しておく必要があると思います。現実には、現在の政府の抱えている財政赤字が余りにひどいので、政府の公準を民間と同じように量出制入ではなく、量入制出と理解しているケースが非常に多くなっていますが、基本の考え方はあくまで、量出制入です。

いろいろな形で、我々国民のために、いろいろなものを供給してくれる政府。なぜ、あえて政府が介入しなければ、いけないのか。政府が我々から強制的に税金を取って、そして、我々のために、いろいろなものを作らなきゃいけないのか。道路を作ったり、橋を作ったりするようなことも、そうでしょうし、国防であったり、外交であったり、これ、民間の企業に任せていてだれかがやってくれることでありません。社会のためには必要なだけけれども、我々の通常的生活、経済活動では出てこないもの、供給されないものは、政治過程を通じて我々が選挙で選んだ代表者が予算を決めて、その予算を通じて政府が供給していく。我々の負担についても我々が選んだ代表者が決定する。そういう仕組みが政府の経済活動である財政の根幹の部分になるのです。

企業のほうはどうかっていうと、これは、経済学のほうでは常識になるわけですがけれども、市場メカニズムというものが機能している。市場メカニズムを通じて、価格が安くなれば、欲しい人が増えて売れるし、数量が増えれば値段・価格は下がるし。アダム・スミスの教えるところによれば、神の見えざるところによって、社会の一番望ましいところで、一番望ましい均衡価格と均衡数量で決まるんだよ。だから、企業は

営利を追求しようとしたら、市場のことを考えて、まあ、できるだけ安く、そして、一番売れるようなところで売ることを考えるし、我々は、欲しいと思う価格のところで、欲しいと思う量だけ買うことを考える。おのおのが合理的に行動すれば、この一番望ましいところで均衡するというのが、市場メカニズムの基本中の基本です。

でも、考えてみてください。例えば国防であったり、外交であったり、道路を作ったり、橋を作ったり、社会全体からみると必要なものですね。でも国防が必要だからといって、我々は主体的に・自発的に私は〇十万円税金を納めたい、どうしても納めたいという人がいるのでしょうか、もしそういう人がいたとしてもそれは、本当に少数の奇人な人です。自分から進んで負担しようとはしない、だって自分が負担しなくてその恩恵はみんな同じように受けられるのですから。道路はもちろん通行料を払う道路もありますけれども、大部分の道路は無料で利用できますよね。誰かが勝手に作ってくれて無料で使えるもの、それに対して、自ら進んで負担をしようとするのでしょうか。フリーライダーただ乗りが許されるわけです。当然多くの人がフリーライダーになりたがります。ダムを建設するのは何十年かの歳月と一千億円単位の建設費が必要になります。建設する担当者の方はもちろん大変でしょうし、ダムの予定地の方は生活基盤の根幹が変わることになります。その一方で、我々のような一般の人にはダム建設の功罪について取りたてて議論しない限りは、その負担を感じることなく、ダムから得られた水を水不足に悩むという不安にさいなまれることなく、いつも自由に飲むことができますし、農業用水も確保されて、サラリーマンをやりながら、ゴールデンウ

ークに第2種兼業農家が一齐に田植えができる。こういう便益を当たり前のように得ています。でも、日頃はその負担もその便益も直接意識することはない。我々国民は、ダムの建設費がこんなにかかるぞと言われていらないといい、洪水になったり、水不足になると政府はけしからんという、これが普通の人間です。社会全体から見て必要であっても供給されないもの、これが存在するので、政府が我々から税金を取って、その税金を元にして、このような社会が必要としている公共サービスや行政サービスを供給する。専門用語でいうと市場の失敗を是正するのも政府の主たる機能、つまり財政の活動ということになります。政府というのは、我々民間の企業行動より、もっとより高い次元で考え行動しなければならない主体のわけです。我々の日常生活では民間の経済活動と政府の経済活動の違いを意識しないで考えがちですが、財政をしっかりと理解するためには、大変重要なことです。

3. 財政理解の混乱

① 効率性の追求

ところが、昨今の議論っていうのは、政府と民間企業が同等に扱われてしまうようになってきました。行政の審議会や懇談会に出席しますと、民間の方からの行政への批判として、そんなことをしていたら、普通の企業だったらとっくに倒産してるよ。なんで、そんな無駄なことをするんだという議論が出てまいります。これは、一面では真実で、一面では誤っています。というのは、行政がやるというのは非効率であって無駄であっても、やらなければならないからやる、これが政府の仕事です。たとえば、健康で文化的な最低限度の生活

を国民に保障しなければいけない。これには、誰も異論はないと思います。でも、実際に健康で文化的な最低限度の生活を保障する生活保護の現場では、必要なのは確かだけれど、でもな??という事態に直面します。病気で働けない、障害や高齢によって働けないという生活保護の想定していたところであればまだしも、まだ働けるのに働く気力がなくなって生活が困窮してしまったもの。そんな甘えた生き方を許しているのかという意見をいう方もいらっしゃいます。やはり個別にみると問題のある方もいらっしゃるかもしれません。だけれども、その対象になる人たち、生活保護を受けたり、そういう生活に困っているような状況というのは、やはり、何らかの形で非効率、普通の状況ではないような状況の人になっている人たち、たとえば、病気で働くことができなくなっている人たち、そういうような人たちがいったん生活保護を受けて、そして、もう 1 回社会に戻ってくる。そのときに、政府がいろいろな形で応援をする。その場合は、効率性で考えたとしたら、これはやっぱり全く非効率なものです。でもその人が社会復帰をすることってというのは、将来の社会全体にとっても大変素晴らしいことであり、いったん社会から何かの形で漏れた方たちが、社会に戻ってきて活動するっていうことは、大変重要なことでもありますけれども、それが効率的かっていうと、やはり効率的ではないわけであり、そのことをやっていくのも、これも、政府の仕事でありますし、それを否定される方はいないはずで、政府の仕事は、「効率性」だけでは図れない基準があることが、おわかりいただけるかと思います。

こうした混乱が起こった背景には、やはり 1990 年代から民営化っていうものが世

界の潮流になってきて、そして小泉改革で、官から民へ、国から地方へ、という形で民営化することによって、経済を活性化しよう、それから、民営化することによって、社会の効率を高めていこう、ということの議論がなされたあたりから、特にこの傾向が目立ってきました。確かに行政が無駄なこともたくさんやっている。民間の人がやったら多くの無駄が省けるかもしれない。民間の手法を用いたり、実際に民間にお願いして、それをやってもらうことによって、社会全体で効率的なシステムになった所もたくさん見られたのも事実です。小泉改革の趣旨であったわけですから、それが成功するというのは社会にとって望ましいことです。しかし、その改革の手法というのは、すべての分野で適応可能ではありません。でも、それが非常に流行ってしまった。こういうのは大変良くない言い方かもしれませんが、官から民へ、国から地方へということをやれば、すべてうまくいくような錯覚に社会が陥ってしまった。本来、官としてやらなければいけないことがあるにも関わらず、それを民に任せればすべてうまくいく、何は政府が、民間がという区別ができなくなってきたしまった。まあ、そのあたりが非常に大きな問題になっていると思います。いろいろな形で日本社会に大きなひずみを生んだこともあるかなというふうに考えられるわけです。

基本的に、最初も申し上げましたけれども、財政が考えている政府の経済活動、あるいは、行政がやっていることと、それから企業や我々がやっていること、これは、基本的には行動原理も違うし、それから、価値とする基準も違う。行政は、行政サービスを提供するにあたってはもちろん、皆さんからいただいた税金でありますので、

それを適切に使用して、かつ、効率的に住民の人たちの幸福を最大化するような、そういうようなお金の使われ方をしなければいけないという一面もございます。

それから、そこに書いてありますように、効率性を行政に求めることが、ここ何十年間ほど続いてきたわけでありましてけれども、もう1つ、行政が忘れてはいけないことがあります。本来の行政の立場では、あまねく広く公平に、すべての市民、すべての県民、すべての国民に対して公平に、いろいろなサービスを提供しなければなりません。国民のため、県民のため、市民のために、いろいろな行政サービスを提供していくという、効率性ともう一つの基準・公平性という2つの判断基準が、本来求められているのです。

②民間企業と政府の経済活動の違い

一方では、企業っていうのは、効率性を求めるっていうのは、営利を追求するものがありますから、営利を追求していく過程で効率性をもっと追求していかなければいけない。で、効率性を追求していけばいくほど、企業はその利益を増やすことが可能になってまいります。もし、そのやり方が間違っていたとしたら、企業はどういうことになるか。価格シグナルという言い方をいたしますけれども、企業は、もし、我々消費者に対する方向性が間違っていたり、消費者の望むものを供給できなくなったら、やっぱり売れなくなります。売れなくなるので、企業収益が落ちる、下手をすると倒産するといったシグナルを受信できるのです。企業は、自分たちがやっていることは違うんだな、この方向ではやってはいけないんだなっていうことを知るのです。企業にはこうした市場メカニズムを通じたシグナルがありますので、必ずそのメッセージ

を受けることができるわけです。

ところが、行政というところは、こうしたシグナルを得ることが極めて困難です。効率性は大事だよね。行政に効率を求めて、非効率なものはどんどんやめてしましましょう。無駄なものはやめてしましましょう。首長さんが次の選挙を怖がらなければ、住民や議会が何をいうかということに気にしないで済みます。いろんな事業をやめてしまえば、実は簡単に財政の状況って良くなるんですよ。だってやめれば、その事業費は当然減りますもの。でも、無駄が多かったかもしれない、でもその政策目的が何もなかったわけではありません。当該事業がいくら非効率であったからといって、行政がそれをやめてしまえば、事業をやらなければならぬその背景となった問題が再度表面化するのは必至です。事業をやめることは、行政にとっては財政問題を解決することに貢献しますが、当初抱えていた地域的課題が再度別の形ででてきます。行政がやらないのであれば、別の主体が解決するか、問題をそのままにして住民が困ったまんまにいるかそのどちらかです。何をやるか、どこまでやるか、政府の様々なサービスには、価格シグナルが働かないので、私たちがそのことを忘れて、財政健全化だけにまい進することは、実は大変怖いことなのです。

財政という政府の経済活動の本質は、一般の人が理解している財政＝政府の懐具合というような単純なものではないことを私たちはよく理解しておかなければならないのです。

企業が、一般の方たちが考えるように、企業が求める効率性の追求っていうのを行政の世界で同じことをやってしまうと、行政という組織は小さな政府になって効率的

になったかもしれない。けれども、実は市民が大変困っている。実は、行政が本来やらなきゃいけない仕事をやってないとか。そういうような状況になりかねない懸念が非常にある、ということでもあります。

その具体例として、財政状況が大変良く、首長さんも大変優秀で、市役所の方も大変努力して、一般的な指標をみると最優秀の部類に入る地方公共団体、でも、行政の本来の一番やらなければならないことをやっていなかったが故に、住民が大変な思いをした千葉県の上野市を例にして、地方公共団体の本来やらなければならないことと一般的行政改革＝経費削減という問題を考えていきたいと思っております。

4. U市の事例

①U市の状況

御手許に、市町村財政比較分析表というのを、お配りしているかと思っております。そちらをご覧ください。この表は、それぞれの市町村の財政力をどう客観的に評価するか、総務省のほうで、こういうような形で整理してくれております。まんなかの円グラフ、これは、特に注目すべきいろいろな指標を挙げてそれぞれの市がどのような状態かということを一目でわかるようにしてくれています。同じくらいの人口規模で、似たような産業構造といった類似の性質を持った地域と比較して、当該地域の市が、どのような位置付けになっているのかというものを表したものです。足利市と、それから上野市、それから太田市があると思っております。たとえば、上野市の場合、上野は人口12万という都市でありますけれども、財政力も、将来負担の状況も、財政構造の弾力性も、人件費も、給与水準も、定員管理の状況も、公費負担の状況も、類似する

団体と似たような状況にあるというのがこの図からわかっていただけたらと思います。いろいろな努力はされているんでしょうが、類似の団体に比較すると平均的状況かな？というのが読み取れるわけです。足利市の場合ですと、人件費が他よりかかっている、平均給与が他より高いのかもしれませんが。これをどう読めばいいか考えれば、足利市の特徴がわかるわけです。千葉県U市の場合はどうかと言いますと、最初の将来負担の状況、これが、もう、全く出てまいりません。ほかの人件費、物件費の状況等を見てもわかりますが、類似の団体とは全然違った、大変良好な状況です。まず見ていただきたいのは、財政力指数1.63。これはどういう数字かということ、個々の地方公共団体の財政力を表し、この数字が大きければ大きいほど財政的に豊かであることを意味しています。1を基準にし、1より大きければ国から交付金はもらえないけれど、1より小さければ一定の基準をもとに国から地方公共団体にお金が交付されます。この仕組みによって全国どこに住んでいても一定の行政サービスを受けるだけの財源が全国どこの地方公共団体にも保障されているのです。このU市の場合、財政力1.63。全国で第3位ぐらいの、非常に財政力のある地域でありまして、かつ、この地域は全国でも平均年齢が35.7歳で大変若い。若い人が多いということは、元気で行政のお世話にならなければならない人が少ないということの意味します。行政にとってはお金がかからない、ということでもあります。高齢者と違って、医療、介護とか、高齢者福祉といったいろいろな行政サービスを必要としないということです。このU市ってというのは、ご承知の方も多いかと思っておりますけれども、全国的に有名な遊園地のあるところ

であります。そこから税金がたくさん入ってくる。それから、大手ディベロッパーや、URが開発してマンションが立ち並んだり、あるいは比較的高級住宅街もあります。ということは、ハード面からのまちづくりについては、URや民間の力によってある程度整備されてきた地域であるということ、東京駅から近いので地価が高い、賃貸で借りるとしても家賃が高い、というと、若い層といっても相対的に比較的所得の高い層、あるいは、マンションを購入している層というのであれば比較的安定した収入を得ている層ということになります。安定的な税収の確保、整備すべき社会資本整備が既に終わっているといいことは、行政が市民のために、自分たちの知恵でいろいろなチャレンジができるということです。事実、U市では全国に先駆けて、いろいろな先駆的な行政をやっているところあります。私が付けたキャッチフレーズは、障害児を持ったらU市に住もう。高齢になったらU市に住もう。なぜかっていうと、本当に手厚い福祉が行われているからです。たとえば、障害児は、小学校、中学校までは地元の近くの学校に、障害者のためのクラスを用意してくれていますけれども、高校に入ると、全県に1校しかございません。で、その全県に1校しかないところに、高校に入ると、そのお子さんたちは通学する。全県から集まるとなると 多くの場合、そこまで誰がつれてきて、つれて帰らなければならぬわけですから、ご家族の負担は本当に重いのです。その子の将来を支えながら、当然のことですが毎日仕事もしなければならぬわけですから。だから、このU市の場合はバスを1台チャーターいたしまして、隣町の市川市の障害児のための高校にまで毎日送り迎えするのです。

そして、U市がすごいのは、そのバスに毎日5人の専門家を同乗させて送り迎えをするという点です。それぞれのお子さんは障害児でありますので、障害の中身も程度もそれぞれ違います。身体障害、精神障害、知的障害等々障害の中身は様々です。ちょっとした変化で大きなパニックを起こしてしまうお子さんもいるかもしれません。それは障害の程度や内容等によるものですから、それにはやはりそれに冷静に的確に応えられる専門家でなければ対応に困ることもできます。ですから、それぞれの専門家を市で雇い、その人たちを同乗させるわけです。それから、「高齢者になったらU市に住みたい」と私はいつも申しています。というのは、高齢者になれば、どんなに元気に見えてもいくつもの病気を抱えている方は多いと思います。ひとつの病院に行くのも大変ですが、総合病院にいったいくつもの科をたらい回しにされるのも本当に疲れることでしょう。家族が付き添ってくればいいのですが、そういうことができる家族がいるとは限りません。多くの高齢者は病院に行くのが仕事になります。大病院に行くと、一人で迷子になりかねません。ですから、介護保険では、自宅からその病院まで行くヘルパーさんのお金の面倒は見てくれます。でも、大きい病院に行ったあと何時間も、1人でよく分からない場所で、お年寄りが診察する科を一人で複数回るのは大変ですし、時間がかかります。ですから、U市単独で、そこでヘルパーさんをつけてそれにお金を出す。ここまでU市はやってくれるのです。ということで、まあ、至れり尽くせりの、できる範囲できめの細かいところまで質の高い行政サービスを提供しているわけでありまして。なので、先駆的なことをやる、非常に工夫している、こ

これは、本来大変評価されるべき団体であると思われま

②行政がやるべきことと市民感情

しかし、この市の市民は、行政が本来やるべきことをやっていなかったがゆえに、実は、今回の東日本大震災のとき、大変な思いをいたしました。今回の震災で大変な思いをしなかった自治体はないでしょうが、ここでは震災の影響というより人災の要素を大きかった、本来は防げるはずのことが防げなかった。それがゆえに、市民は大変な思いをした、ここに着目せざるをえません。何が大変だったかという、このU市っていうのはもともと漁村で、市の多くが埋立地でありますので、液状化の被害が甚大でした。まあ、これは最初からわかっていたことです。あの辺りのマンションを買うときには、契約書の中に一筆書かされるそうです。何かの形で液状化等の被害があっても販売会社等には責任がないことを、私は了解しています。と。みなさん、契約書にサインされるんだということを地元にお住まいの審議会委員の方がおっしゃっていました。液状化することは想定内なんですよね。でも手を打っていなかった。きめが細かくて、優れた細かいいろんな行政はやっていました。でも要のことはできていない。通常の場合、なぜできていないかという普通の自治体の大方の理由は、お金がないからという話になるわけですが、U市は、その財源をしっかりと積みたてていた。それをキャッシュで帰るだけのお金を既にしっかりと積立てていた。何だと思いませんか？それは新庁舎建設なんです。私はかつてゼミの学生を、その市に連れて行くことがあります。学生たちが市庁舎を見たときの第一声、「ええっ、先生、話が違う、全国有数の財政力を誇る市の市庁舎って、

こんなに古くて、こんなに小さいんですか??」でした。確かに古い。老朽化が進んでいる。U市は、それだけの財政力があって、全国に冠たる行政サービスは提供している。でも市庁舎がとっても古い。リーマンショックの直後、市庁舎を立て直すチャンスはあった。でも、それを政治決断する前に、リーマンショックが起きてしまった。で、市長さんは、どういう判断をしたかということ、「こういうような景気状況だから、これからどうなるか分からない、市民に迷惑を掛けるかもしれないから、市庁舎を建てることを延期」してしまった。市長が決断さえすれば、その市庁舎は、すぐに、それもキャッシュで買える状況であった。お金の準備もされていた。リーマンショック直後の景気対策にもなったはずです。だけれども、その判断ができなかった。その判断のもとにはやはり市民感情というものも無視できなかったはず。こんなに不景気なのに、なんでそんな箱モノを作るの？こんな経済状況が悪いときに。そんな箱モノを作って借金してどうする？というのが現在の一般的な市民感情でしょ。翌年選挙があったわけですが、市民意識はそう変わったとはかんがえられません。U市の財政事情を市民は知らないから。自分の住む市の状況をきちんと理解していない・理解しようとしらない選挙民がほとんどだから。民意は重要、だからその民意を尊重した結論を市長は出した。現実には、U市は借金をしなくても市庁舎建設のために積み立てた積立金があるので、借金をする必要はなかった。現在の市民感情を大切にするのは政治家として大事なこともかもしれないけれど、首長さんは現在の住民、将来の住民にも責任を負っていることを絶対に忘れてはなりません。首長がやらなければならない

ことは、市民に市の状況をしっかり説明することであって、誤った理解に基づいた民意をそのまま反映させることではありません。市庁舎が古い、名ばかりの防災センター、古い、狭い、使い勝手がわるい、これでは、液状化が明らかに想定される地域においては、市民の生命・財産を守れないかもしれないことを十分に想定しておくことが最も大事なことです。結果として今回、震災があって、ほかの地域よりも大変な思いをさせてしまったようです。ほかの地域より住民のニーズに即応して先進的な行政サービスをやり、国の基準に合わせて行政改革にもまい進していた。でも、そのために、こうした危機的状況の時に、通常やらなければならない当たり前のことができなくなってしまった。県議会議員選挙もできないような状況になってしまった。なぜ、県議会議員選挙ができなかったか。

③県議会選挙ができなかった要因

実は、先ほど申しました、U市は優秀でかつ熱心な自治体ですから、行政改革も一生懸命やるわけです。経費縮減・削減を一生懸命やっていたようです。いろんな形で、そうやって、きめの細かい行政にお金を回さなきゃいけないから、いろんなことで削減しなきゃいけない、という涙ぐましい努力もいたしました。国の基準に合わせて、一般職員の方もしっかり減らして、できるだけ少ない人数で効率的にやろうとしました。でも、この資料見ていただくと分かるように、定員の状況は、これ、人口千人あたりの職員数。こちらは、8.06人。平均のところは、5.89人でありますので、ずいぶんのこの市は職員がたくさんいるというふうに見えるかもしれない、これは努力していないんじゃないかっていうふうに思われるわけです。でも、そうじゃないんです。先

ほど申しましたように、一般の職員の人数は一生懸命削ったんです。でも、市民の求める先進的なきめの細かい行政をやるためには、やっぱり専門家を雇わなきゃいけないわけですよ。先ほどの、障害児のためとか、障害者のための質の高い行政サービスをやるためには、やっぱりプロじゃなきゃだめですから。そうすると、そうした専門家はなかなか減らせない。専門家の人件費は、一般の職員より給料は高いですから、人件費も高くなります。一般の職員さんを総務省の基準に基づいて、一生懸命人員削減しても、人件費は相対的に高くなり、その結果、一般の行政をつかさどる職員は、他の自治体よりも特別少なくなるのです。総務省の基準通りに行政改革＝経費縮減努力を行い、その結果、一般の職員は通常の自治体の職員より人数が少ないけれど、他の自治体と同じだけの行政サービスも提供しなければならないわけですから、日頃からU市の一般職員は他の自治体の職員に比べて何倍も働いていた。そこに震災が起って、その対応がまたその人数の特別少ない一般職員に集中してしまった。こういう事態になっていたわけです。

④財政力の高さと民力の弱さ

U市は、お金は持っている。行政職員の士気も高い。でも職員の多くは、住民にサービスを提供することが行政の仕事であって、住民が公を担うパートナーという感覚がなかった。もちろん住民も地方税を納めているのだから行政が住民にサービスを提供するのが当然と考えていた。住民にはコミュニティがなかった。まさに都市型住民の典型のようなところです。新しいマンションがたくさん立ち並び、いかにもコミュニティはなさそうなのですが、その町内会の加入率は100%だそうです。栃木でも

7割を超えるくらいなのに、U市の特定地域の加入率は本当に高いのです。私が驚いていたら市職員さんは、「何のことはないんです。マンションの管理費の中に全部町内会費を徴収していますから、全戸強制的に入っているということです。だけど、町内会費っていうのは彼らにとってはマンションの管理費だから、そのサービスは自分たちがやらなくてもだれかがやってくれるものという感覚サービスを持っているようです。行政に対しては税金を納めているわけですから、行政サービスを提供してくれるのが当たり前、自分の自宅周辺の町内については町内会費を払っているわけですから、町内会がやってくれるのが当たり前、町内会というのは自分たちが会員であって、自分たちでその仕事をやらなければならないという感覚がない。そういうような感覚のなかで、今回のような大きな震災が起きてしまいました。ここは、電気もガスも水道も甚大な被害を受けました。近所付き合いがあれば、マンションの二十何階の、ちょっと子どもを持つお母さんが、隣にちょっと子どもを預けられれば、安心して一人で水を持ってこられでしょう。でも現実には、日頃の付き合いがないので、子どもを抱えてお水を持って、行ったり来たりしなきゃいけない。コミュニティが形成できていない地域の住民にはそういう問題も起こってくるわけです。地域の実情への対応より、国のいうとおりの経費縮減に一生懸命まじめに取り組んできた。でも、日本の地方行財政制度では、その市は、経費縮減を必要としない特別の地域だった。ほっといても税収はどんどん入ってくるという全国の中で本当に数少ない極めて恵まれた自治体なのです。それがどういうことを意味するかを住民はそれを知らないし、知る必要す

べもない。

5. 自治体財政の考え方について

住民の意思であるから、住民の意思に的確に応え行政運営をしっかりとやること、これが最終的には住民のためにならないことも実は非常に多いということを、住民も行政も知っておく必要があるわけです。住民にとって耳触りなことは伝えられていない、行政にとって説明しにくいことを説明していない。それぞれの市や町の実態が、一般のマスコミで報道されている感覚とその地域の状況と著しく異なっていたとしても、住民は一般のマスコミで言われていることを信じている。こうした状況が世論を形成していることも、頭の隅においておかなければならないことです。世論の動向、聞きかじった生半可な知識で財政需要の決定をしてしまうと本来はその地域のことを思ってやったとしても、それは後から大変なことになることも多い。素人が素人であるということはどういうことなのかを認識しようとしなないことは、本当はとっても怖いことであつ大変危険なことであることを知らなければなりません。素人であることが素晴らしいというのは、専門的知識がうまく機能していることが前提です。素人の意見が間違っていること、どこがどう間違っているか政府がきちんと説明できる体質があつて初めて、素人の意見が大変意味を持つてくるのです。近年の意思決定機能には、それが大きな問題になっているのではないのでしょうか。U市の場合ですと、会計年度独立の原則というものを知っているかどうかここが重要です。これによってU市が考えなければならないことは違っているのです。日本の政府の場合、会計年度っていうのは、毎年4月1日から翌年の3月31日

までという一年間という期間で区切られておりまして、その各会計年度における支出は、その年度の収入をもって、これを支弁しなければいけない。そういう決まりがあります。10年先であろうと、20年先であろうと、日本国が存在する限りは、法律に基づいて、必ず税収が挙がってくるわけなんですよね。ある時期においては、多額の借金がある時期もある。ある時期においては、借金がほとんどない場合もある。ある時点において財政状況が非常に悪い、だから、そのことだけで単純にけしからん！という話がよく出てきます。国のように、歳入の半分が借金で毎年賄われている、将来の世代に負担を押し付ける形にしている、でもその使い道は将来の世代が使えるものではなくて、今の我々の医療や福祉や介護といった今生きている人のためにすぐに使われてしまう、借金だけが将来の世代の人のつけになる、それも、その将来世代は今よりずっと数が少ない、これはやっぱり大変な大きな問題です。

でも地方公共団体では、そういった借金の仕方を許してくれません。足利の場合ですと、何年前か前、将来負担が非常に高い時期があった。なぜ、高かったかという、下水道の整備を一生懸命やっていたから、ほかの町に比べて非常に将来負担が大きい、という数字が出ていたわけです。この下水道整備が、足利の将来の住民にとって大変有用で、将来の町の状況に合っていたとしたら、確かに短期的には財政状況悪くなっているかもしれないけれども、それが足利にとって必要であるならば、それは決して無駄ではありません。一時期財政状況は悪くはなりますが、それはどこかでやらなければならないことであるなら、それは無駄だとは言えません。しかし、その下水道整

備が現在の住民・将来の住民にとって無用であったとしたら、その場合の多額の借金づけの財政は、地方公共団体においても大変問題のあることです。地方公共団体の財政の状況の判断というのは、ある時点のある状態を取り上げてそれを必要以上に問題視するのではなくて、将来の市の進むべき方向性を考えて、その観点から判断することも実は大変重要です。問題になるのは、その構造のなかで、いろいろな問題がある。この構造について、少し考えておく必要があるだろう。それは、それぞれの、U市に代表されるように表立ったことでもなく、それぞれの地域の課題、地域の問題に合っているかどうか、地域が、こういうふうに進みたいときに、それが、お金の支出が、その方向に合っているか。そうであれば、多額の投資であろうが、何であろうが、無駄ではないでしょう。しかし、地域はこっちの方向行きたいのに、別の方向にいっぱいお金使っているとしたら、それは大きな無駄になる。

だから、最終的に地域の将来像を、どういうふうを考えていくのか？ということです。まず、行政の無駄ということが、いろいろな形で今、議論されていますけれども、実は、その無駄というのは、企業が考えるような経費の問題や、ちょっとした効率性の問題とは、少し離れたところで考えていかなければいけない時点に達している。官から民へとか、国から地方へというような、行政の一部を民間の力を借りてっていうことが、全部になってしまっている。それをもう1回、ちょっと考えてみたい。民間の力というのは、それは本当は一部なんだよ。この部分の経費縮減とか削減っていうのは、実はあんまり大してできなんですよ。

次のページのほうの、財政分析の分析表

の指標の読み方っていうので、少し、ちらっと書いていますけれども、財政の状況どうなのっていうようなことを聞かれたときに、気になるようだったら、この分析表を見ると、大体の状況はある程度分かります。相対的な評価というのはここで分かりますが、そこである程度の、そのときの、ある時点のそれぞれの市とかそれぞれの町の財政の全般のことは分かります。分かりますが、そこからは実は行政の無駄とか、こっちの方向にお金を使っていくべきという答えは用意されていない。私がやっているのは、財政というので、皆さんが、こういう方向に向かっていきたいということがあったときに、お金はこっちの方向から持ってこられるでしょ、ここの部分はこういう方向なんだから、こっちは要らないでしょって議論をいたします。

そこで、もう一つ間違えていけないのは、その方向に行くためには、どんな方向であったとしても、多額の財政資金が必要になり、それは必ず誰かが負担しなければならないのです。今までは、自分ではない誰かが、自分達の世代ではない将来の世代に負担を押し付けたわけですけど、それはもう許されません。誰かがではなくて、自分が・自分達が負担しなければならないことを覚悟する、その上で、その地域の将来のあゆむべき方向性を考える。それにあった財政運営が可能かどうかを考慮する。こうしたことを意識しながら、知恵と労力負担・税負担をみんなで出し合いしながら、持続可能な社会システムを構築することが必要です。

政府は企業とは違う。国と地方公共団体もやれること、やらなければならないこともはっきりとした違いがある。お互い知らないことは実はとっても多い。知らないで

済ませられることではないということも多い、特に若い世代の方。こういう点をよく認識したうえで、地域の未来像を考えて頂きたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。

司会

ありがとうございました。まず、ちょっと学生には難しかったかもしれません。あたかもエコノミストの田中直毅さんの名文を読むような、言いたいことをぎりぎりのところで寸止めで言う表現、分かる人には分かるし、分からない人には分からないという表現があったと思うので。

しかし、一つ私なりの理解をすれば、財政に関するいろんな指標がある。それを分析しても、その地域の欲していることや将来が見えるわけでもないというふうに理解してよろしいですか？少し乱暴な言い方ですが。

和田講師

財政学を否定することになりますから、そこまでは申しませんが、そういう望む方向は、財政は財政の、学問としての財政はございますが、望む方向のお金の使い道は見えませんかよということですね。

司会

だから、その方向性が明快であれば、そのために、財政力指数が一時的に悪化したとしても、それが許容範囲である。あるいは、幾らか財政力指数が上がろうが、市民の望まない方向であれば、それは単に指標が良くなってる以上の意味ではないのではないかと。

これもかなり厳しいことをおっしゃっていると思うんですが。取りあえず私の理解ですが、そんなに大きくは外れていないということの確認だけでやめさせていただき

ます。あと、ご質問なり自由にお問い合わせしたいと思います。

C氏

U市はすごく財政的に、ここに書いてあるように豊かなところなんですけどね、ある意味じゃ、非常に国の方針に従っているという形を取って、自分の一番正しい道を取ってるわけですね。いわゆる行政の改革が行われている。そういう問題が、結果的に、本当にプラスかマイナスかっていう、一般的な公共投資っていうか、財政規模、もしくは財政の投下、そういうものだけで、今まで、論じ合ってきてるわけだけど、実は公認会計士的にいえば、貸方借方で、将来的な貸方の勘定は何になるのか、借方勘定は何になるかっていうような部分が、長期的な展望として、一般に財政的にも暴いてくる必要があるんじゃないかというようなことをおっしゃっているような気がしたんです。

和田講師

まさにそういう心配を、U市の方、市役所の方はなさってるんです。今、若い都市で、いろんなことをやってらっしゃって、そして、いろいろな地域からたくさん若い世代が選ばれて集まってくるわけなんです。けれど、現実にはまだそんなに、ほかの大規模ニュータウンで見られるような現象は起こってこない。それはなぜかという、やはり東京から非常に近い。立地の優位性というのがまだまだ非常に強い。都内ではうちを持ってないような、土地付きの住宅には住めないような層が、住宅を求めて来る層がかなりまだいるので、その層が定住化を図ってるので、地域の衰退は思うほどなく、今のところはうまく乗ってる形の方ですね。ただ、行政はその辺りは大変危機感を持っていて、それで一生懸命、行

革をやっているようですね。

C氏

やり過ぎもあるんじゃないですかね。

和田講師

やり過ぎもあると思います。

C氏

U市の場合は、もともと非常に交通の便が悪いところにありますね。それが極端に、良くなってきてる。というより全く社会的環境が違ってきたんですね。そこで、足利市の人件費が高いつて先生はおっしゃったんだけど、あれ、実は栃木県のなかで一番、市の職員の平均年齢が高いんです。だから、結果的にそうなったんです。

和田講師

ああ、そうなんだですか。本当に、そういうように、私は知らなかった。今の話のように、財政の指標っていうのは、何かおかしいなって思うところっていうのが、必ずその背景がある。社会がおかしくなったときに、最後におかしくなるのが財政。国の財政赤字もそうですけれど、それが全部、集約される形になる。なぜそうなるかというと、社会の問題を解決するのが最終的なところは政府がやればいわけですから、政府がいろんな形をやると、お金があるうちはいろんなことできるんで、問題はある程度、解決する。だけど、最終的にはお金がもうなくなって、放っとく形にならざるを得ないときに、やっぱり財政が大変おかしいのが出てくる。

A氏

両毛地域の財政という面から、全体として、両毛の評価はどうなんでしょうかっていうことが1つと、そういえば足利は、私も経験していて、財政、たとえば介護の問題とか、そういう人々の付き合いの仕方、コミュニティっていうんですかね、そうい

う問題っていうのは、ちょっとお金に換え
難い問題があって、足利は、私なんか住み
にくいところがあって、すごい結束が強いな
というような感じがあって、市のほうの行
政以上に民間のほうががちりとやってる
なという感じもするんですよ。だから、そ
ういう意味では、たとえば両毛全体見て、
財政力とか何かじゃなくて、そういうコミ
ュニティの力っていうのは、何か差がある
かどうかという、何かあれば、ちょっと教
えていただきたい。たとえば宇都宮とか、
なんかと比較して。

和田講師

コミュニティの力っていうのを、じっく
り分析したことがないんで、何ともいえな
いですけど。ただ、日頃から感じている
のですが、これはコミュニティの文化によ
るものが非常に大きいと思います。この前、
佐野にシンポジウムに出たんですけど、
佐野の方はみなさん論客が多くて、シンポ
のような表の舞台上、皆さん、しっかりし
ゃべる。自分の意見をはっきり言う。足利
の方も、それぞれの文化に対して誇りを持
ってらっしゃるんで、皆さん公式の場でも
しっかり自分の意見を主張する方が多いと
私は思っているが。

ところが、宇都宮や那須では、公式の場
で自己主張はあまりしない。特に地元の方
は。絶対、ほかの人に恥をかかせないよう
非常によく気遣う。そういう文化的な違
いは非常に感じますね。コミュニティ
の相互扶助っていう面から見ると、那須は
いろんな形で、言わなくてもいわれなく
ても、いろんな形でお互い助け合う。既に相
互扶助関係がある。政治の力や行政の力を
借りなくても、自分たちの力で静かに問題
解決しようとする。問題解決の段階が、行
政の段階にいくのか、地域コミュニティよ

りもっと下、町内会のご近所付き合いのと
ころでやるのか、そこと文化的背景との関
わりがあるのかもしれませんが。というもの
があるのかもしれませんが。

D氏

私は中心市街地のまっただなかに住んで
いるんですけども、少子高齢化、もろに
かぶさっております、まちづくりか、町
の活性化っていうものも含めて、区画整理
を基盤にしたまちづくりをやるという考え
方で十数年、運動してきたわけです。市の
ほうも、それまでないお金のなかから、そ
れなりのことをしてくれましたけども、
新しい市長に替わって、何の相談もなく、
お金がないという一言の下に、それがやめ
られてしまったわけですね。それで、住民
も高齢化が進んでいるなかで、そういう区
画整理をやりながら、まちづくりをしよう
ということに、なかなか積極的になれな
かったんですけども、一生懸命説得して、市
の行政の方と一緒に約 10 年。

そして、我々はこの町をつくります。
そして、そういう町によって、この足利市
の中心市街地の活性化に寄与できる。そし
て、若い人たちも住めるようにするという
ものをつくって、市長に出したんですね。
そこで、出したところで市長が交代して、
すべてボツになってしまった。区画整理を
やろうということに決定して、逐次進ん
できたものですから、中心市街地なもので
すから、公共用地、道路とか公園用地を市
が買い上げてするということで、相当買い
上げた。それを中止してしまったために、異
常な形の歯抜けの状態になった。

それまでは空き家が非常に多かったわけ
ですね。空き家の間に 80 代の高齢の人が
住んでいるというような町のなかだったも
んですから、非常に危険だということで、

そういうところを市が積極的に買い上げていって、そこを、建物を壊して空き地になったもんですから、今見ると、非常になんていうか、東京の一部の都市のような虫食い状態になってしまった。

市長にはそういうことも十分に説明をしたつもりなんですけども、お金がないという攻防なんですけど、何回言っても、お金がない。お金がないから何もしないということは、政治じゃないだろうと私は思うし、市長にも直接言いたいと思うんですけども、言って、また何かもっとひどいことになるにつらいですから、今のところ、直接は言いませんけれども、市の方には言ってるし、市の方は、部長あたりから十分に一緒にやってきましたから、承知してるんですけども、やっぱりお金がない。お金がないからできないよってという言い方。これが果たして、政治家としていかなものかと思うんですね。

それと、我々、もう十数人一緒に行って、市長に綿々と訴え、文書を差し出しても、返事がその一言というのには政治じゃないだろうと思うんですけども、選挙で選ばれた市長ですから、悪口言っても始まらないんですけども。

私は社会福祉法人の役員をやったりまして、そういう社会も見て、今もやっておるから、よく分かっていますし、町内の役員もやっておりますんで。実は明後日、町内の夏祭りをやるんですけども、ずっと 20 年ぐらい続いてきてるんですけども、今まで年々、住民も多く集まって、盛んになってきたんですけども、初めやっていた役員、それから手伝ってくれる人が、15 年たっても全く新しい人が入らないですね。いないんですね。それで、もうみんな 70 代になってしまったと。

今まで通りにもうできないから、今年から規模を縮小しようというんで、半減よりも 3 分の 1 減ぐらいにしてしまったんですね。そういう形で明後日やるんで、どうなるだろうかと心配してるんですけども、やっぱりお金を寄付じゃないんですけども、いろんな売店を出して、それを買ってもらうんですけども、それも年々減ってきているというような形で、私はもう 70 代から 80 代に近づいておりますので、もうあきらめた。

なるようになれと。このまんま放っとけば、もう完全に崩壊してしまって、立ち直すことは不可能だろうと。私どもの町内だけじゃなくて、中心市街地のどの町内の役員の方たちに会って聞いても、皆、同じなんです。もう住んでる人が、以前は 60 代だったんですけど、70 代、80 代になってしまったと。それで、子供はもういないから、年寄りだけで住んでいる。そして、それが空き地、空き家の間にぽつりぽつりというようなのは、この足利市の中心市街地の実態ですね。市長が、お金がないから何もしないよと言ってるんですから、今更、政治に首を突っ込むという年じゃありませんから、誰かそういう人がいないかな。出てくれば、その人を応援しようとは思っておりますけれども、現実問題として難しい。もう先行きがない。

A 氏

日本じゃもう、民間の人の寄付とか、浄財とか、そういうことでものが進むっていうことは非常に少ないですよ。外国はそれが非常に多いですよ。いろんな信仰とか何かいろいろあるんでしょうけど、なんでそういうのができないのかなって。足利の人、結構、お金を持ってるんだと思うんだけどね。

D氏

うん。でも、徐々になくなりましたね。やっぱり足利銀行の倒産が非常にこたえてるんですね。あのときには、足利市のなかであの足銀の株を持ってる人で倒産した人って、ほとんどいないんですよ。資産家だったんですね。資産として、足銀の株を持ってた。だから、お金持ちの人に聞くと、何万株って持っていたって人がもう、特に中心市街地のなかの昔から繊維関係でお金持ちだった人たちっていうの、持ってたんですね。

それが倒産したときには、直接はこたえませんでしたけども、やっぱりこれだけ年数がたってくるとこたえてきて、お祭りをやるとか、何かを買おうかというときに、寄付をもらったときに、いいよってどんと出してくれた人、それがもう出せない。または、出してくれて言えない。大体分かっていますからね。

だから、やっぱりもう。町内会ぐらいの細かい、いろんなことを、町内の事業やったり、ものを買うときには、寄付をいただくってことも多かったんですけども、気持ち良く出してくれた人たちも、まあ、勘弁してくれとなるし、半分出したのが3分の1になって。それからもう高齢になって亡くなってしまった。後継者がいない。そういう形で、本当に日々、生活してるなかで、実感として、実感としてというよりも、もっと切実ですね。

和田講師

そうですか。

D氏

ええ。身を切られるような思いでいるという形ですね。

A氏

何か起爆剤ないですか。

和田講師

私は財政学者なので、恐らくその市長さんと同じようなスタンス、要するにお金がないからできませんって言わざるをえません。でも本当は、それに必要なお金は別にないわけじゃあないんです。金額は大きくないですから。要するにそこに向けるかどうかの問題です。

日本の国家財政に多額の借金がある。これは今に始まったことではありません。でも、やっぱり待ったなしの深刻な問題です。こうした深刻な事態は財政健全化の問題に重点を置かざるをえなくなりましたし、政策実施の優先順位も変えざるをえません。日本の国債は95%くらいを日本国民が持ち、残り5%くらいを海外の方がお持ちです。国債をお持ちの日本国民の方は、やはり高齢者の方が多いです。日本の国債は、日本国にとっては借金ですが、それを持っている人にとっては資産です。国民にとってはたくさんの資産を持っていることになります。日本の皆さんが持っていてくださってる預貯金が1,200兆円ぐらいあるんで、大体10年ぐらいの間に財政を何とかすれば何とかなるけれど、これをもうちょっと先延ばししちゃうと、高齢者の方たちが貯めてきたものを殆ど取り崩さざるをえないので、国債が海外の所有者が多くなる。その前に何とかしたい。これは外に出ちゃってっていう話になるんで、この間になんとかしたい。海外の方がお持ちになると、日本の国際的な信用とか、世界経済の状況、他国の状況の変化とか、政治情勢っていうものが、すぐ連動してしまう。これはやはり深刻な事態を非常に招きやすくなります。

中心市街地の衰退の問題とか、それから、今皆さんが持っているいろんな失望感っていうものも、行政に携わってらっしゃる方、

それから、そういう公共に携わってらっしゃる方の脱力感、これは本当にもうすさまじいものがあるだろうなと思うんですよね。というのは、やっぱり今まで制約を持たないで、どんどんやっていけばよかったんだけど、今のいろんな公の話って、誰かに必ず負担させる話ですよ。その財源をどうすかという。

今、日本がやらなければいけないことがたくさんある。たとえばこの人たちの就職はどうすんのよ。この人たちが就職ができないとどういうことが起こるか。今度、大学を卒業してすぐフリーターで出ちゃうと、もう1回戻ってくる場所ってないんですよ。これも今すぐがんばって応援してあげなければとんでもないことになっちゃう。

若い世代の人たちというのは、所得が低し、非正規雇用も多い。所得が低いもんで、結婚もしにくい。結婚しても、奥さんを養っていけない。なので、結婚もなかなかできない。私たちの代の女性は、「働こうかな、働くのよそうかな？」なんていうのんきなことを言っていたんだけど、若い世代の人たちは働かないとやってけない。でも、この人たちの競争相手ってというのは、日本社会の状況じゃなくて、一方では世界で一番優秀な層とも競争しなければならぬし、グローバル経済の発展途上国の最低賃金で競争している人たち、その人たちの賃金と競争していく世界のなかにいる。ここも我々はしっかり理解しておく必要がある。若い人たちをちゃんと教育して、かつそういうような人たちがこれから社会を持続して、この人たちがどんどん活躍してくれないと、我々の生活って成り立っていきませんから、そういう部分をどうするかとか。

今、そういう危機的な財政状況のときに残ってるお金っていうのはすごく少ないけ

れど、今、目の前で起こっている、これ放っておくと、本当に10年20年で労働市場の担い手がなくなりますから、これが非常に深刻な状況になるんで、ここに重点的にお金を配分するとか、配分の順位っていうものが、これが本当に難しい。

足利の状況がどうかっていうのは、ちょっとそれは分からないところですけど、多分、市の方たちも、それからもちろん市長さんも、それからほかの地域の方たちも同じように失望感と喪失感を持っていらっしゃると思います。でも、失望感と喪失感を持っている場合じゃないんですよ。みんなみんな、がんばってもらわなきゃ。そういう社会のメカニズムをどう変えていくか。ほかにもいろんな大きな問題があって、ここまでは我慢できて、ここと、誰かと何か協力できれば、新しい展開みたいなものができる、やっぱりみんなでがんばらなきゃ。

事実、今ここに大学生の方たちがこうやって来て、異世代でいろんな議論ができる場ができていて、それでまたちょっと新しい何か展開がもしかしたらできるかもしれない。というような何か、そういう工夫みたいなものを少し考えられるようにやらなきゃいけないんですよ。なかなか。でも、うんざりしますよね、本当ね。

D氏

そうですね。政治の世界っていうのはまた別もんですからね。

和田講師

別もんですよね。

A氏

今度、先生に別もんの世界に入ってもらって・・・

和田講師

いやいや。私は地方財政が好きで、わざわざ学者の世界に入ってますので。

司会

さて、もっと時間が欲しいところなんです。お約束の時間になりました。最後に、この際、ご質問をというのであれば、お受けしておしまいにしたいと思うんですが、よろしいですか。どうです。

E氏

じゃ、すみません。身につまされる話をいただきました。今やはり地域振興の行くべき方向が本来の方向とはずれているんじゃないかと伺いました。2つほど、どうしたらいいのかなと思うんでお聞きします。

市の行きたい方向というようなことで、今、市長が交代して、政策の優先順位が変わったということがありまして。市もいわゆる総合計画案をつくっておりますが、どうしても皆さんの意見を取り入れていくことが総花的になりまして、足利市はこっただというふうな方向性をなかなか見いだせない。逆にそれをどうやって見いだしたらいいのかなというふうなところをお聞きします。

それから足利の税収のあがってる部分がありますけれども、地方自治体の徴税権、自主権は、少なくはないんですが、市町村で大口税を持っているところはほとんどない。このところで事務的には、まず来年の歳入をはかって、それでやれるところをやるというふうにもどうしても予算を組んじゃっています。そうしますと、人が少なくて、やるべきことをだあーとやるとなかなか、こちらが必要だというところに傾斜をつけて進めないってところが正直なところですね。その2つの部分です。

方向性の部分と、やっと今やってるなかでも、力点を置いて自治体がもうちょっといいよ、ということがあったらお伺いしたいと思います。

和田講師

この問題にすぐに的確に答えたら、私は学者ではなくて、他で活躍していると思います。ただ、やっぱり言えることは、もうこういう混乱と迷走の時期なので、市長さんも市役所の職員さんも、どこの地域もそうですけれど、覚悟を決めないと駄目ですよ。要するに住民のエゴというか、住民のいろいろな要求にもう応えきれない。これは確かですよ。もうそういう要望のなかで、全部応えたらもうきりがなし、絶対応えられない。これはもう、結論としてあると思います。学者はこういう無責任なことを平気で言うんですよ。でも事実です。私たちがのような無責任だけれど、客観的中立的立場の人間が直接話させていただくと、市民の方は結構納得してくださいます。内心、総論賛成、各論反対何でしょうけれど。きっと同じことを、市役所の職員さんや政治家さんが行くと必ず怒られるでしょうが。なぜ納得していただけるかという、私は色眼鏡で見ないし、市の立場を代表しているわけではないし、直接利害関係があるわけではない。市民が本当に知りたい・聞きたいのは、市の本当の状況なんだと思います。それぞれの立場からの話ではなくて。市の職員さんも言いにくい。誰かは応援するけれど誰について、僕たちは知らないよとっているわけですから。市政を預かる方たちは、やはり言えないことだと思います。対立している市民それぞれが見えちゃっているから。でも、市民の本音は、納得できる方針があれば、もうある程度、我慢せざるを得ないってという覚悟のようなものが今市民の中に根付いているのではないかと私は思います。それが、今回の東日本大震災が、我々にくれた財産じゃないかと。もうこういう時期なんで、もう我々は何ら

かの形で我慢しなきゃいけない。必要なのは、何をどう我慢すればいいのかっていうことの合理的な方針だと思います。合理的な方針があれば、市民に、それをどう話をするか、伝えるかっていうことだけだと思うんですよね。みんなそれぞれが好きな場所に住んで、豊かな老後を送って、行政から社会からいろいろなものをもらうけれど、自分だけは、今以上税負担も労力負担も絶対しないなんて、まともに社会とかかかわっている人は、声を大にしていうべきではないし、それはもう許されないことです。許されない状況であることを理解していないのであれば、理解できるまでしっかり説明するのが政府の仕事、行政の仕事です。現在の税金納めるときは、誰だっていやと感じていてもそれを口に出さない、出せないでしょう。国民の義務ですから。ちゃんと論陣を張って、ちゃんと議論に勝てるように、行政の立場をしっかりと主張するパターンになっていかざるを得ない。でないと、もう事態は收拾できませんから。

もう1つのほうの徴税権の話ですか。そっちも何かをやろうとしたら必ずたたかれます。心配しなくても、行政は今どこへ行っても悪口言われます。程度の差こそあれ、必ず言われますので、それを気にしていてもはじまらない。それよりも、意味があること、それから職員さん自身が納得できる形のを提示することが大事です。全体としてはこうだから、ここは市民にもう我慢してもらおうよ、負担してもらおうよっていう合理的な納得する部分を提示したほうが私は絶対いいと思いますし、そうすべきだと思います。遠慮しても、何を言っても絶対たたかれますから。もうこれは、もう筋を通さなきゃいけないところだろうと思います。すみません。学者って本当に言

いたい放題でいい商売だと思われましたか。

B氏

はい。

和田講師

そうなんです。町内全体でまとめて、町内全体でこうやるしかないと思いますよ。

司会

それでは、よろしいですか。いずれにせよ、もう少し本当は時間欲しいんですが、先生のお帰りの時間もありますので、これで取りあえず平成23年度のVAN-NOOGAと足利工大の共同公開講座をおしまいにさせていただきます。では、通常ですと、ここで副会長のあいさつということになるんですが、一応、今回は、23年度の最後ということでございますので、会長、最後に一言だけ締めていただきたいと思います。

中川会長

皆さん、今日はどうもありがとうございました。台風で、今日はどうなるのかなと思っておりましたけども、なんとか和田先生の威力で、台風が逃げていったようなので。

和田講師

いえいえ。もう愛されていますから。

中川会長

無事、これで皆さん、帰られるようで、ありがとうございます。今日は最後ですので、和田先生と、先ほど申し上げましたように、県の仕事で一緒しました。宇都宮でこんな先生が頑張っておられるんだと思っていましたが、今日お話を聞いて、そのとき以上の迫力を感じまして。

和田講師

いえいえ、もうかわいらしくなりました。

中川会長

ありがとうございます。財政の話と、お金の話と、今のように日本国中、今日も国

会でいろいろ議論しておりまして、なかなか見てだけでもくたびれますけどね。いや、日本、どうなっちゃうんだろかって思いますけども、こういう先生方もおられるし、我々も頑張れば、日本は大丈夫。サッカー「なでしこジャパン」じゃないけど、沢選手みたいにもう1点ゲットするぐらいの元気でいきたいと思います。今日は本当にどうもありがとうございました。

和田氏講師

どうもありがとうございました。

司会

本当にどうもありがとうございました。今年度の公開講座、これにて終了したいと思います。また次年度も、頑張りたいと思います。ですので、こんな先生の話を知りたいとか、こういうテーマでというようなことがありましたら、またいつでもご連絡いただければ、できることはできるし、できないことはできないので、その範囲で頑張りたいと思います。

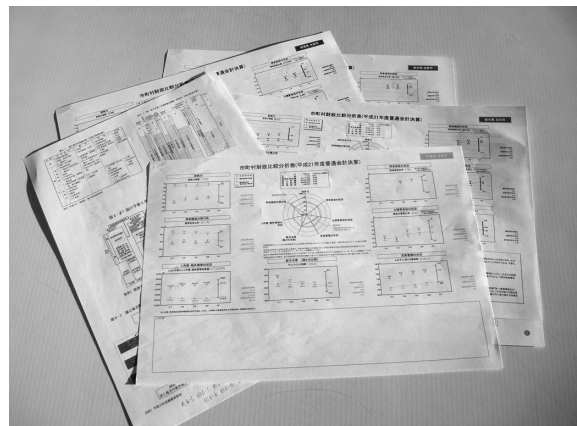
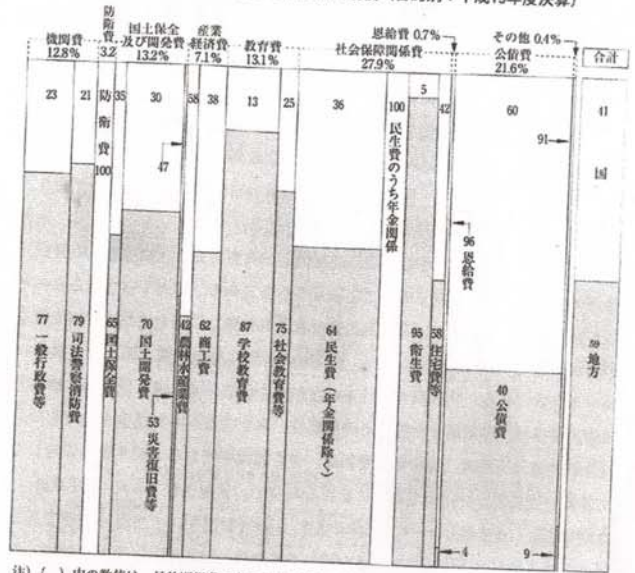


表6-1 国と地方の役割分担 (平成19年度決算)

分野	公共資本	教育	福祉	その他
国	○高速自動車道 ○国道(指定区間) ○一般河川	○大学 ○私学助成(大学)	○社会保険 ○医師等免許 ○医薬品許可免許	○防衛 ○外交 ○通貨
都道府県	○国道(その他) ○都道府県道 ○一般河川(指定区間) ○二級河川 ○港湾 ○公営住宅 ○市街化区域、調整区域決定	○高等学校・特殊教育学校 ○小・中学校教員の給与・人事 ○私学助成(幼~高) ○公立大学(特定の県)	○生活保護(町村の区域) ○児童福祉保健所	○警察 ○職業訓練
市町村	○都市計画等(用途地域、都市施設) ○市町村道 ○準用河川 ○港湾 ○公営住宅 ○下水道	○小・中学校 ○幼稚園	○生活保護(市の区域) ○児童福祉 ○国民健康保険 ○介護保険 ○上水道 ○ごみ・し尿処理 ○保健所(特定の市)	○戸籍 ○住民基本台帳 ○消防

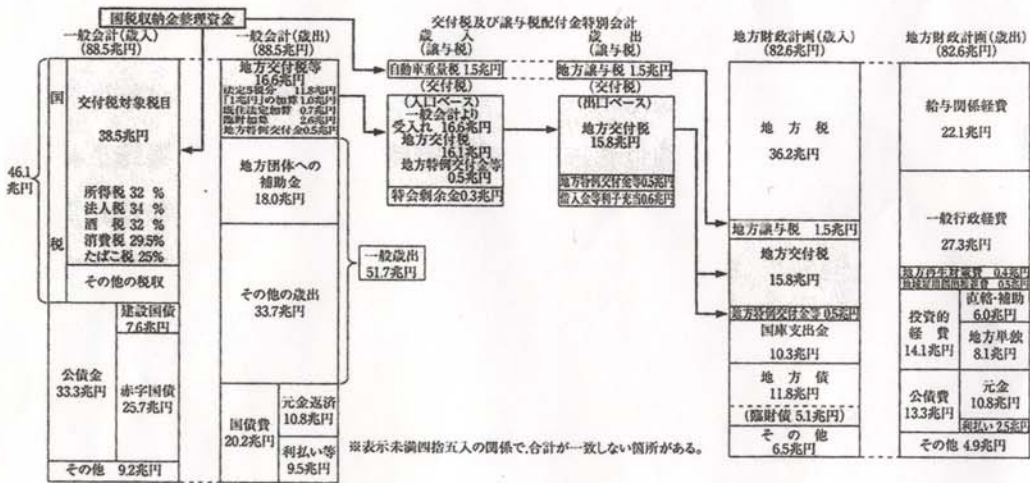
資料) 平成21年 総務省 地方財政関係資料

図6-1 国・地方を通じる統計歳出規模(目的別:平成19年度決算)



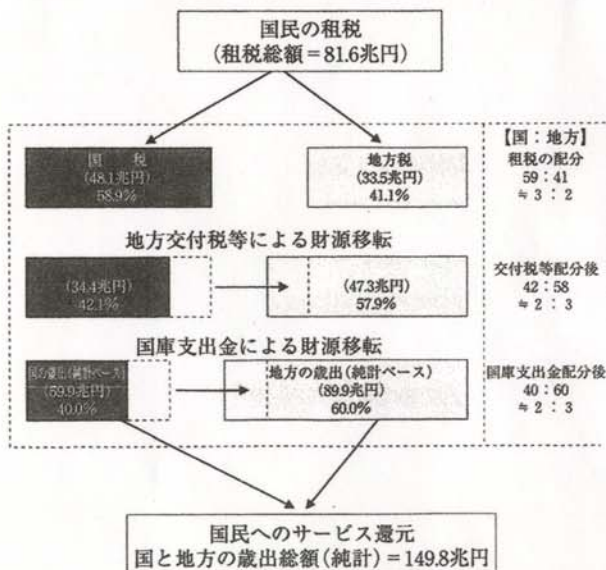
注) () 内の数値は、目的別経費に占める国・地方の割合
資料) 平成21年 総務省 地方財政関係資料

図6-2 国の予算と地方財政計画との関係(平成21年度決算)



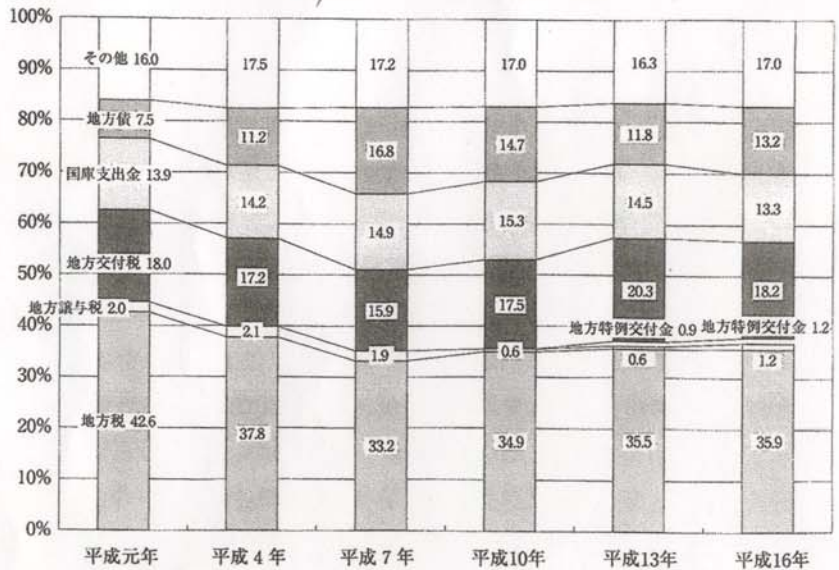
資料) 総務省 平成21年 地方財政関係資料

図6-3 国と地方間の税源配分(平成16年度決算)



出所) 平成18年度総務省資料

図6-4 地方公共団体の歳入の推移



出所) 総務省編「地方財政白書」各年度より作成。

表6-1, 図6-1, 図6-2, 出所 連水舟他編著『公共経済と租税』学文社 2010

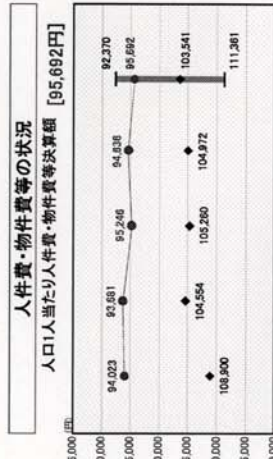
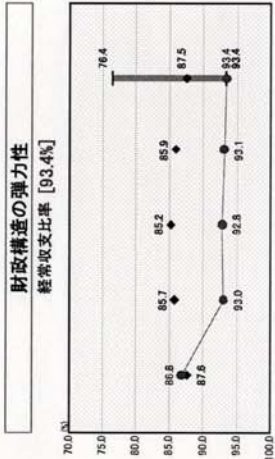
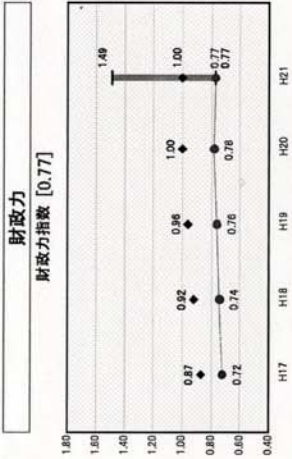
図6-3 図6-4 出所 連水舟他編著『公共部門の経済活動と租税』学文社 2007

市町村財政比較分析表(平成21年度普通会計決算)

◆ 当該団体	155,001	人(H22.3.31現在)
◆ 類似団体内平均値	177,82	千円
◆ 類似団体平均	29,281,176	千円
◆ 類似団体内平均値	51,243,827	千円
◆ 類似団体平均	49,009,575	千円
◆ 類似団体内平均値	1,458,535	千円

人	155,001	人(H22.3.31現在)
面積	177,82	千円
標準財政規模	29,281,176	千円
歳入総額	51,243,827	千円
歳出総額	49,009,575	千円
実収支	1,458,535	千円

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9



類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9



類似団体平均 100以上
 120
 100
 80
 60
 40

類似団体平均を100としたときの比値で表した

類似団体平均 6/6
 全国市町村平均 69.6
 栃木県市町村平均 86.1

類似団体平均 100以上
 120
 100
 80
 60
 40

類似団体平均を100としたときの比値で表した

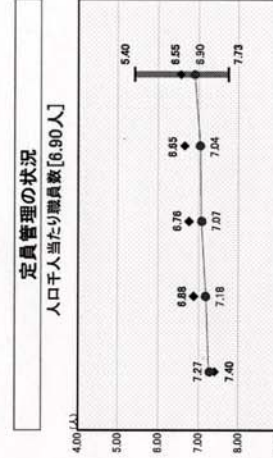
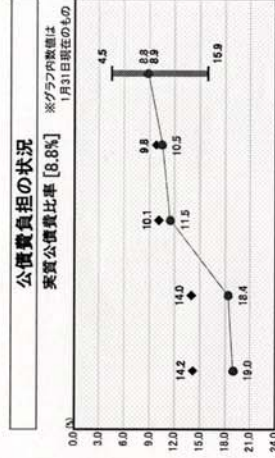
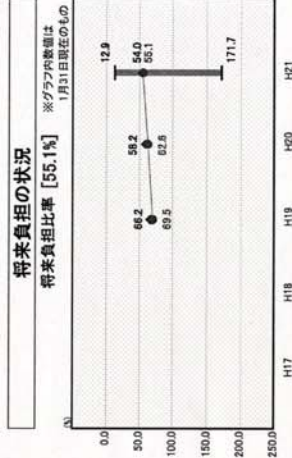
類似団体平均 6/6
 全国市町村平均 69.6
 栃木県市町村平均 86.1

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 11.2
 栃木県市町村平均 10.3

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 7.0
 栃木県市町村平均 7.10



類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 11.2
 栃木県市町村平均 10.3

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 7.0
 栃木県市町村平均 7.10

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 3/6
 全国市町村平均 92.8
 栃木県市町村平均 95.9

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 11.2
 栃木県市町村平均 10.3

類似団体内順位 4/6
 全国市町村平均 7.0
 栃木県市町村平均 7.10

【将来負担比率】
 全国市町村平均及び栃木県市町村平均を下回っており、類似団体のなかでも中位にある。主な要因としては、市債償還や公営企業債等借入見込額が大幅に減少したことがあげられる。今後も、さらなる改善に努める。

【実質公債費比率】
 全国市町村平均、栃木県市町村平均ともに下回っている。主な要因としては、これまでの起債抑制策、国の公債費負担軽減対策に基づき繰上償還の実施などがあげられる。今後も財政健全化計画に基づく市債発行の抑制に努める。

【人口1,000人当たり職員数】
 全国市町村平均及び栃木県市町村平均より少なくない。消防部門を一部事務組合とし、カブントシメイが多い中、本市は消防部門を含んでの比較となっている。この分を除けば類似団体の平均以下となる。今後も事務事業や組織の見直しを進めながら、最小の人員で最大の効果をあげられるよう、適正な人員配置に努めていく。

【人口1人当たり人件費・物費等決算額】
 全国市町村平均、栃木県市町村平均より少ない額となっている。これまで平成8年度から3回にわたって取り組んできた定員適正化計画において、計画を上回る職員数の削減を進めてきた成果による。今後も事務事業を精選し、住民サービスを維持しながら効率的な行政運営を行い、更なるコスト削減を図っていく。

【ラステクス指数】
 類似団体平均を上回っているが、これは本市が昇給期を1月としていること、給与構造改革の期間中(平成18年度から平成21年度)、国や地域手当支給のある自治体はその原資を確保するために昇給額を抑制してきたが、本市は地域手当を返上しているため、昇給抑制がなかったことなどによる。給与水準の適正化を図るため、平成18年度から、年功よりも、業績・能力を重視した課長職選考試験・中堅職員事前研修を導入している。今後は現給保障制度の段階的な廃止などを通じ、更なる適正化に努めていく。

【財政力指数】
 類似団体平均、栃木県市町村平均を上回っている。平成21年度は、公債費は減少したものの、定年退職者の増等により、人件費が増加し、また、扶助費も増加したことなどから、0.3ポイント悪化した。今後も引き続き定員管理や市債発行の抑制、特別会計の効率化・合理化を推進し、改善に努める。

【経常収支比率】
 市町の落ち込みや、生活保護費をはじめとする福祉関係経費などの増加により、類似団体平均、全国市町村平均、栃木県市町村平均いずれも上回っている。平成21年度は、公債費は減少したものの、定年退職者の増等により、人件費が増加し、また、扶助費も増加したことなどから、0.3ポイント悪化した。今後も引き続き定員管理や市債発行の抑制、特別会計の効率化・合理化を推進し、改善に努める。

公営企業

(地方公共団体の行う企業)

事業収益を目的とした収入	25億6,566万円	工業用水道事業	1億5,745万円
支出	22億2,848万円	水道事業	1億1,274万円
施設整備を目的とした収入	3億8,093万円		0円
支出	12億7,978万円		7,243万円

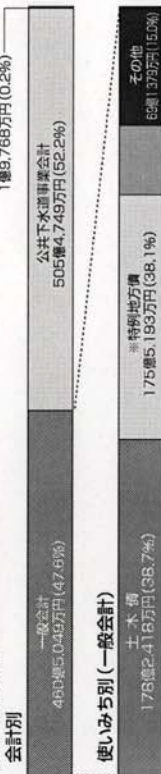
◇…施設整備の収支の差引不足額は、各事業会計内の積立金を充てて賚っています。
◇…水道事業集積率は77億8,266万円、工業用水道事業集積率は5,745万円です。

市有財産の状況

山林	231万㎡
建物	56万4,000㎡
宅地など	320万3,000㎡
基金	115億6,860万円
出資金など	12億2,177万円

市債(借入金)の状況

(22年度末残高見込み) 総額 967億9,566万円



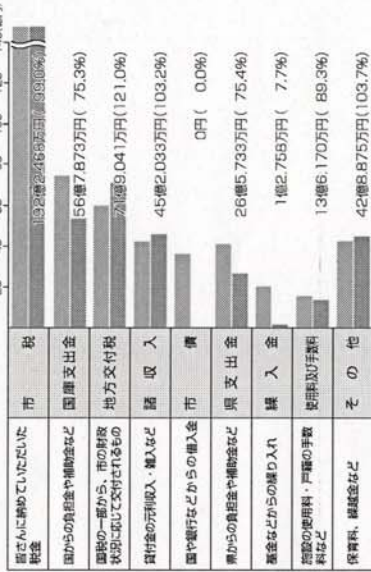
◇…()内の数値は構成比です。

◇…※特別地方債とは、国の減額控除による減額額の補てんや普通交付税のDMDIに発行するもので、国から補てんされる地方債です。

足利市の家計簿から

平成22年度下半期の財政状況

(問合) 財政課・☎2106



歳入

収入総額 450億4,951万円 (収入率 86.7%)

一般会計

予算額 519億4,408万円

主な事業の成果

民生費

こども医療助成対象年齢の拡大、子育てバリアフリーマップ作成事業など、子育て支援の充実を図りました。また、自殺対策啓発事業、職業者に対する住宅手当緊急特別措置事業を実施しました。

土木費

鹿島橋山手線、昭和通り交差点改良などの幹線道路や生活道路の改良のほか、山辺西部土地区画整理事業、生活路線バス運行の負担軽減、新築住宅取得支援など魅力あふれる住みよいまちづくりに取り組みました。

教育費

小中学校施設の耐震化、山辺小学校1号校舎などによる教育環境の整備を行ったほか、足利学校が所蔵する国の重要文化財などを展示する企画展の市立美術館での開催や、実用英語技能検定料の助成を新たに実施しました。

総務費

新足利赤十字病院建設事業費補

助や調剤薬局等整備事業のほか、バスポート(企業)の申請受付・交付を実施するなど市民サービスの向上に取り組みました。

商工費

中小企業者の融資における信用保証料全額補助を継続するなどの景気対策に取り組んだほか、新たにIT活用地域活性化事業を実施しました。

衛生費

緑のカーテン事業や住宅用太陽光発電システム設置費補助事業などの環境にやさしいまちづくりに取り組みました。また、新たに子宮頸がん等予防接種助成事業を実施したほか、妊婦乳幼児健診、不妊治療費の助成などを継続して取り組んだことで、医療・福祉の充実を図りました。

消防費

消防団活性化総合整備事業として消防団員の防炎服を更新したほか、救急救命士養成事業、EMT1消防防犯情報配信リニアールなど地域防災対策の充実を図りました。

市は、毎年2回財政状況を公表しています。これは、市民の皆さんに納めていただいた市税や国・県からの補助金および市債(国や銀行などからの借入金)などがどのように使われたかを明らかにするためです。
今回お知らせするのは、平成23年3月31日現在の状況です。ただし、この数値は平成22年度の最終決算とは異なります。それは、4月1日から5月31日まで前年度のお金の未収・未払いを整理する出納整理期間が設けられているからです。



特別会計

会計名	予算額	収入総額	支出総額
介護保険(保険事業勘定)	98億8,800万円	76億7,281万円	86億8,228万円
介護保険(介護サービス事業勘定)	1,800万円	1,866万円	1,255万円
国民健康保険(事業勘定)	170億300万円	147億9,363万円	152億9,531万円
老人保健	1億7,690万円	1億6,873万円	327万円
後期高齢者医療	13億9,450万円	11億6,271万円	11億9,377万円
公設地方卸売市場事業	2億1,230万円	1億2,329万円	1億8,661万円
農業集落排水事業	2,200万円	1,406万円	1,977万円
公共下水道事業	56億4,900万円	43億8,410万円	51億3,559万円
郷里ニュータウン下水道処理事業	1,440万円	1,429万円	1,295万円

◇…()内の数値は予算額に対する割合です。

(市が特定の事業を行う場合、一般会計と区分して) (経理するものです)

編集後記

平成 23 年度公開講座「地域活性化社会システム論」の講演録が刊行できることになりました。足利工業大学と足利まちづくりセンターVAN-NOOGA の協働による地域の活性化に向けた活動の成果と自負しております。

本年度は、3 月 11 日に発生したマグニチュード 9.0 の地震、それに伴う津波、さらに福島第 1 原発の事故により、2 万名近い方々が亡くなられたり、未だ行方不明の状態にあります。心からご冥福をお祈りいたします。さらに、罹災された上、今なお故郷を遠く離れて避難されている大勢の方々にお見舞い申し上げます。

本学にも東北地方出身の学生も多く、決して災害の外にあった訳ではありませんが、直接的な被害は軽微でした。そうした中、我々のできることを考え、震災からの復旧・復興に向けて、日本中で一人でも多くの日本人ができることを地道にやることが、大切と思いなして、本講座の継続に勤めました。

とはいえ、本講演録ができたのは、遠く足利の地まで足を運んでいただいた講師の方々と参加された市民の皆様のお陰です。まず、お礼申し上げます。そして、共に日本の復興に向けて、自らできることを行うことによって参加しましょう。

本講座でお話いただいた講師の中には、仲間と共に避難された方々や被災地まで足を運んで罹災れた方にコーヒー煎れるという活動を通じて得た経験を語ってくださった方もいらっしゃいました。まちづくりとは、地域活性化とは何かを受講生一同、改めて考える機会をいただいたように思います。

本年度の活動を通して、公助と自助の間にある「共助」を今ほど大切に思ったことはありません。そして、この「共助」こそが、まちづくり、地域活性化の原点です。地域の復活は、地域自らが主役となりやっていくしかないし、また、それは可能のだと改めて確認する一年間だったようにも思えます。

足利市はもちろんですが、お隣の鹿沼市、佐野市の地域活性化の動きも知り、高齢社会での活動を再確認し、行政と市民が一体となった、即ち、公助、共助、そして、自助が一体となった活動の重要性を勉強した今回の公開講座であったと思います。

最後に、「我々も足利、両毛地域、いや北関東の活性化に向けて、できることから、やって行きます。そして、それが震災から復興する日本の明日に繋がることを信じて」本講演録をまとめました。

本公開講座を開設するにあたり、ご協力をいただいた内閣官房地域活性化統合事務局、栃木県県土整備部都市計画課、足利市企画課の皆さん、また、裏方を勤めていただいた足利工業大学の総合研究センターと庶務課、VAN-NOOGA 事務局の皆さん、そして、機材運搬、設置に協力してくれた研究室のスタッフ、学生諸君にお礼を申し上げます。

末尾ながら、講演録の編集にあたり、テープ起こし原稿の校正には注意したつもりですが、不備な点もあるかと存じます。お気づきの点があれば、下記までご連絡いただければ幸甚です。
(築瀬範彦)

〒326-8558 足利市大前町 268-1
足利工業大学工学部都市環境工学科
地域・都市計画研究室

TEL 0284-22-5684

FAX 0284-64-1061

Email:yanase.norihiko@v90.ashitech.ac.jp

