

第一章 地域再生の現場で、いま何が起こっているか

— 登壇者の最新のご活動・お考え —

内浦 ご登壇されているお三方をご紹介します。会場みなさんからみて向かって左のお席から、株式会社いろどり代表取締役社長の横石知二さんです。

横石 よろしくお願ひします。

内浦 そのお隣は伊賀の里モクモク手づくりファームの創業者であられまして、現在は株式会社農村産業製作所代表取締役の木村修さんです。

木村 よろしくお願ひします。

内浦 そして、愛知大学地域政策学部教授であり、同学部長の岩崎正弥先生です。

岩崎 岩崎です。よろしくお願ひします。

内浦 本日はお三方にどんどんとお話を聞いていきたいと思ひますが、まず、本日の簡単な流れをご説明します。

最初の一時間については、各お三方から約十五分〜二十分程度で、これまでにどのような活動をされてきたのか、



また、「このようなことをやっています」「このようなことを考えています」という最新のご活動やお考えについてお話をいただきます。

後半は、このシンポジウムのテーマ「夢の種を蒔く、地域再生の哲学―人を突き動かすのは何か―」に沿って、自由にお話をいただきたいと思います。会場にいるみなさんに書いていただいた質問内容を基にして、乱打戦のような感じで、登壇者のみなさんに質問もどんどん投げ掛けていきたいと思えます。

それでは、早速、自己紹介も兼ねまして、それぞれにお一言ずつ、豊橋市とのゆかりや本市の印象などをおうかがいしていきたいと思えます。

豊橋市のある人と会わなかったら、たぶん、モクモクはなかったのではないか

内浦 はじめに、木村さんお願いします。木村さんは豊橋市とはゆかりが深いんですね。

木村 実は、私は豊橋市のある人と会わなかったら、たぶん、「モクモク（伊賀の里モクモク手づくりファーム、以下略）」はなかったのではないかと考えております。

内浦 まあ！それは、どなたですか。

木村 今から三十年前、サンヨネ（食品スーパー）のご子息の三浦さんが、僕を訪ねてきました。ちょうど、その頃、私は、モクモクではなくて、まだ三重県経済農業協同組合連合会の職員でした。そこで、サンヨネさんに、伊勢の鶏を売り込もうとしていたわけです。「ちょっと、見に来てよ」って。



内浦 みなさん、スーパーのサンヨネさんをご存じですか。もちろん、ご存知ですよ。東三河の人には百パーセントの知名度ではないでしょうか（笑）。

木村 とにかく鶏を買ってほしいから「見に来てよ」ということで、三浦さんが来てくれたわけです。そのとき、三浦さんの横に、七十歳くらいの年配の方がいらっしました。その方は、三年前に百歳でお亡くなりになりましたが（二〇一五年没）、山本福太郎先生という方です。実はハムづくりの名人です。

ちょうど、三重県の伊賀の豚でハム・ソーセージの工場をつくりたいと思っていたときでしたので、山本先生

と出会って、先生に直接「先生、技術を教えていただけますでしょうか」とお願いしたら、先生が「いいよ、いいよ、教えにいつてあげるよ」と言ってくれました。その先生のおかげで、モクモク（ハム工房モクモク）が誕生したわけです。ですから、今、「モクモクがおいしいな」「ハム・ソーセージがおいしいな」と言っていただけなのは、その先生のお力なのです。

内浦 山本福太郎先生！

木村 そうです、豊橋出身の元日本ハムの工場長だった山本福太郎先生です。現役を辞めて、三浦くんのところの技術顧問か何かをされていて、それで三重県と一緒に訪ねてきてくださったわけです。その出会いがあつて、モクモクが誕生しました。もし、この出会いがなかったら、山本先生が三浦くんと一緒に来なければ、たぶん、モクモクはなかったでしょう。三十年前です。

内浦 若かりし木村さんは、山本福太郎先生を口説き落とすために、当時、豊橋市まで来られたりされていたんですね。

木村 そうそう、豊橋市に来て僕の思いを……。農家というか、農協がハムづくりをするというの、なかなか珍しいことでした。なぜ、これをしたのかという理由を先生にお話

ししたわけです。「先生、どう思いますか」と、逆に問いただすかたちで。そこで、先生がいたく感動してくださって、僕の思いを、情熱を…。

結局は、僕たちは豚を生産して、ハム屋さんに買ってもらいます。要するに、豚をハム屋さんに買ってもらうわけです。ハム屋さんはどんどん大きくなるのです。成長していくのです。ある北海道のハム屋さんは、大谷翔平くんがいる球団を持っていますよね。まだそのときは球団はなかったですが、成長していくわけです。

もう一つ、スーパーマーケットです。特に三重県の場合、ジャスコです。ジャスコは、どんどん大きくなってイオンになりました。実は、ジャスコの社長は同級生です。岡田元也という人ですが、どんどんジャスコからイオンになって成長させました。よく考えてみますと、ハムをつくっているメーカーは成長しています。小売業も成長しています。しかし、農業者だけが衰退していくのです。

それはなぜかといいますと、メーカーが儲かるのは訳があるからです。なぜ成長するかといえば簡単な話です。ハム屋さんは、豚を仕入れてハムをつくるという製造原価です。製造原価に、成長する利益を乗せて売る力があるから成長していくわけです。ジャスコもそうです。ジャスコは仕入れ原価です。仕入れてモノを売ります。仕入れ原価に成長する

利益を乗せて売る力があるから、どんどんと成長するわけです。

しかし、われわれ農業者は生産原価です。例えば、大根一本の生産原価が百円とします。それに成長するだけの利益を乗せて売る力があれば、成長していくわけですが、残念ながら、われわれにはその力がありません。なぜでしょうか。大根を一本つくりました。つくるのに百円かかりました。家族も養わなければいけませんし、肥料も買わなければなりません。そうしますと、五十円くらいの利益がほしいわけです。百五十円で売れば成長するわけです。大根を市場へ出荷します。しかし、基本は百円とか、九十円です。何が言いたいかといいますと、一次産業者にとって決定的な、悲劇的なことは、「価格決定権がない」ということです。

価格決定権を持たない産業は、絶対に成長しません。下請け産業なのです。下請け産業では絶対に成長できないということを、そのときに感じました。そこで、ハムをつくって売ろうと思いました。もやもやしながら「ハムづくりをしたいな」と思ったときに、山本先生がやって来たわけです。そこで山本先生に思いを伝えて…。

内浦 木村さんが直接豊橋市に來られて、山本先生に熱い思いを。

木村 そういう話をしたら、先生がいたく感動してくれまして、「じゃあ、僕が一役買っ

てあげるよ」っていうことで…。ちよつと長くなりましたが、そういうことで「豊橋市があつて今の僕がある」と言つても過言ではありません。

内浦 豊橋は、モクモクさんの姉妹都市です！

木村 どうも、豊橋さん、ありがとうございます。

内浦 こちらこそ、ありがとうございます。それでは次に、横石さんお願いします。豊橋市、田原市、そして豊川市も、このあたりは農業の一大生産地の自治体ですが、横石さんからみた東三河という地域はいかがですか。

横石 「いろどり」という仕事をさせていただいて、このような「つまもの」と言いますが、大葉など豊橋市は日本で一番売り上げも多いですし、規模も大きい。本当にすごいなという印象があります。この規模と、私たち一軒ごとの力を比べますと、比較にならないぐらい、「すげえな」というのが正直なところです。

内浦 会場へ向かう車の中でも、「豊橋、暖かくてええなあ」とおっしゃっていましたよね。

横石 うちらは山の中ですのですごく寒いですが、豊橋市は暖かいですね。来てみたら暖かいなど。本日は、新幹線で米原の吹雪の中を抜けてきました、そんなに距離は離れてい

ないと思いますが、こんなにも環境が違うのかと。わずか一時間ぐらいの距離のところ、これだけ違うものかと思うぐらい環境が違います。

内浦 ありがとうございます。

さいごに、岩崎先生にも少しだけご挨拶がてら一言いただけたらと思います。今日は、木村さん、横石さんのお二方にお会いになるということで、聞いてみたい、楽しみにされていたことがあると思いますが、いかがでしょうか。

岩崎 私はもともと経済学部にいました。おそらく、ある先生の「地域計画論」という授業だったと思いますが、十年程前に外部講師として木村さんに来ていただいたという経緯があります。そのときも非常に感銘を受けました。実は、モクモクのレストランには何度も行かせていただいているのですが、「モクモク手づくりファーム」には一度も行くことができていませんで、不義理をしているという状況です。また後でお聞きしたいことがあります。ぜひ「感農」など、そのあたりのことを聞きたいと思っています。



また、横石さんのことも、以前からテレビや内浦さんを通して、いろいろな紹介を受けて、ぜひ一度お話を聞きたいと思っていました。実は二年前ぐらいに徳島県の神山町には行きましたが、上勝町は素通りをしてしまっただということもありまして…。

内浦 神山町は上勝から車で一時間ぐらいのところにありますよね。

岩崎 近くですよね。ですから、本日のテーマでもありますが、横石さんは人のいいところを見抜く才能があります。銀座であれば、一番のホストになれるというようなお話も伺っていますので、ぜひそのあたりのことも聞きたいと思っています。

いろいろな人たちと一緒に、もう一度「モクモク」の原点に回帰する

内浦 ありがとうございます。それでは、木村さんと横石さんに、今までのご活動や最近



の動きやお考えなど、最新情報を教えていただきたいと思えます。

それでは、準備をする間、簡単ですが、木村さんのプロフィールをご紹介します。

木村修さんは、一九八七年、三重県伊賀市に「伊賀の里モクモク手づくりファーム」をたちあげました。ちなみに、会場でモクモクさんのレストランやファームに行ったことがあるという方は、どのぐらいおみえになりますか。あ、すごい数ですね。

木村 ありがとうございます。お世話になっていきます。

内浦 すごくおいしいですよ、楽しいですし。そこでは、たった一人の船出でした。

吉田（修）さんもいらつしやつたのですが、立ちあげ時は、お一人でした。

そして、約二十五年間で、従業員三五〇名、年商五十億円に到達させ、農業界で「モクモク」の名を知らない人はいないという規模までお育てになりました。人口約八、〇〇〇人の旧阿山町（現・伊賀市）にあるのですが、年間五十万人の観光客がファームを訪れているということです。

現在は、モクモクの会長職を退任されて、本当にやりたい自分のご活動を進められていらつしやるといふことですよね？

木村 はい、二〇一七年の三月まで会長でいました。四月から自由にやろうと思っていた

のですが、今は、かっこいい言葉では「コンサル」と言いますが、コンサルタントというよりも「おせっかい」をする会社を立ち上げて、北海道から沖縄まで全国を回っています。そこで、急ぎよ、おせっかいしていた会社の社長に就任することになりました。

内浦 どちらの社長さんになられたのですか。

木村 沖縄の今帰仁村（なきじんそん）にあります、「あいあいファーム（農業生産法人株式会社あいあいファーム、以下省略）」というところですよ。今帰仁村という村は、沖縄でも基地のない農業中心の農村です。そこに「モクモクモデル」をつくろうということ、三年前に、地元の農家の人が地域で収穫できたものを加工して販売することを始めました。レストランや宿泊所など、もともとは廃校になった小学校を利用して、モクモクのモデルをつくりました。しかし、三年間ずっと赤字でした。そこで、「何とかならないだろうか、ギブアップしそうだ」と、「社長をやってほしい」ということになりました。

しかし、正直に言いますと、やるには覚悟が必要でした。なぜかと言いますと、（あいあいファームには）二億円の借金があったからです。「モクモク」のときに比べたら少ないですが、二億円の借金を背負ってやらなければいけないということで、思い切って覚悟を決めたわけです。

何でもそうですが、事業というのは最初の『スキーム』が大事です。やっていることは、間違いないことをやっているのです。しかし、いくらよいことをやっても、利益も含めて事業となり得ること、やり方が問題です。いつも思いますが、戦略・スキームが七割を占めて、三割が努力と情熱で成立します。(あいあいファームがうまくいっていないのは)最初のスキーム、事業の組み立て方が粗すぎるわけです。

ですから、覚悟を決めました。正月三日から、あいあいファームへずっと行っていました。スタッフが四十名、若くていいスタッフもたくさんいます。ただ事業の方向性が悪いだけなのです。内容をお話すると長くなりますから省略しますが、沖縄は沖縄らしさを出すべきです。沖縄の持っているコンテンツ、昔からのよき時代、昔は沖縄は長寿の県でしたから、食生活面で非常に良いものを食べていたわけです。それが戦後、ジャンクフードに、ハンバーグやアメリカのビーフ、タコライスなどになってしまったわけです。ゴーヤーチャンプルーのようなチャンプルー系は戦後のものです。

ですから、戦前の沖縄の伝統的家庭料理を、もう一度、再現しよう。沖縄では、たくさんのお豆腐を食べていますが、大豆をつくっていませんし、沖縄の伝統野菜もつくっていないわけです。ですから、大豆をつくり、伝統野菜をつくって再現しよう。

沖縄は沖縄らしくして、フルーツも決めて再建していきましよう。そういうことで、六十五歳で退職して楽をしようと思いましたが、現役復帰いたしました。これから、やり直しをします。

また、もう一つ、沖縄には事業があります。事業というのは、人々に「共感」してもらわない限り伸びません。要するに、儲けることばかりを考えていては駄目なのです。事業には必ず「社会性」と、ある面には「運動性」がないといけません。

みなさん、このようなイメージをしたら、ビーフが食べなくなるでしょう？ どのようなことかと言いますと、沖縄では、たくさん牛を飼っています。石垣牛で有名になりましたが、ほとんどは子牛生産です。三重県にも行っていきますし、全国へ子牛が行っています。沖縄は暖かいですから、子牛生産に向いているのです。

しかし、沖縄へ行きますと、食べるのはほとんどアメリカカンビーフです。沖縄で飼っている黒牛を、自分たちで生産したものを、自分たちで食べましよう。沖縄でもっと食べられるようにしていきましよう。そして、それが観光につながるように地産地消型にましようというので、牛づくりを始めました。

まず石垣島でつくりました。どのような牛の生産かといいますと、完全に石垣島の草、

暖かいですから自然に草が生えます。サトウキビもたくさんあります。そして、泡盛の焼酎粕があります。サトウキビの生葉はおいしいですから、牛が食べます。ただ、サトウキビは成長が早いですから、太くなると繊維質が硬くなってしまうので、牛はあまり食べません。十年前に、友達が「生葉を牛がたくさん食べるよ。喜んで食べるから太る」という話をしてくれました。そこで、百パーセント島の餌の自給率、草と焼酎粕、一切、外国の餌を使わずに、完全自給の餌にしてオーガニックでいきましよう。このような牛をつくりたいと思ったわけです。

そして、昨年（二〇一七年）、牧場をつくりました。今までなかった、誰も挑戦しなかった畜産をやれば、必ず新しいブランドとして、世の中に受け入れられるのではないかと思ったわけです。うまくいけば、沖繩にはたくさん島の島がありますから、餌代の必要がありませんので、経営面でプラスになります。私も自分のお金も入れて、いろいろな人たちと一緒に、もう一度「モクモク」の原点に回帰するということをやっております。おせっかいがいきすぎて、自分もお金を出してやっていくことによって、人はついてくるなど。また後で、その話をしますが、そういう仕事をしております。

「地域に温泉が欲しい」、四億円の借金

内浦 先ほど、あいあいファームさんに二億円の借金があると。「社長になって、それも肩代わり」とおっしゃっていましたが、すごい金額ではありませんか。でも、「まだ二億円ぐらい……」ということをおっしゃっていました。モクモクさんのときの温泉の話も聞いてもいいでしょうか。何億円くらいでしたでしょうか。

木村 四億円。平成元年に、温泉を掘ろうかと思いました。冬場の集客対策として、温泉を掘ったら、冬場に人がたくさん来るのではないかと。「モクモク」のような野外型の公園は、冬が弱いんです。冬はあまり人が来ません。温泉は冬場に強いということで、温泉を掘ろうとしたわけです。

そのとき、銀行に融資をお願いしたところ、口約束で「いいよ、いいよ。貸してあげるよ」と言ってくれたのですが、みなさん、思い出してください。平成元年、バブルの後遺症です。貸し剥がし、貸し渋りです。まさか銀行が潰れるとは思いませんでした。大手の証券会社も潰れました。そこで、一変しました。銀行に「貸しません」と言われてしまいました。しかし、そのとき、既に着工していたわけです。契約して掘削もしてしま

た。(借金は)四億円近くありましたが、手持ち資金は一億円ぐらしかありませんでした。そこで、どうしたかということです。このままでは、資金繰りが回らず倒産してしまうと。

内浦 温泉を掘りたいがために、モクモクさん、倒産危機まで来てしまったわけですね。

木村 そうです。ある面では、経営者の放漫主義です。「めっちゃくちやすぎる」と言われました。

内浦 「地域に温泉が欲しい」という思いだけで！

木村 その思いがありましてね。お金をどうしようかと。そこでひらめいたわけです。そのとき、「モクモククラブ」というのがありまして、会員さんがいました。モクモクの応援をつくっていたわけです。これも後で申し上げます。

内浦 会員の方はどのくらい？

木村 現在、五万人です。そのときに、その人たちに手紙を書きました。「温泉を掘って、みなさんにくつろいでいただいて、健康に寄与するような施設をつくりたいとやっています。まさか銀行がこういうことになると思っていませんでした。すみませんが、お金を出していただけないでしょうか」と。ただお金を出してもらうのではなく、「モクモク

の商品券を買ってくれませんか」と。五万円、十万円、二十万円、三十万円と。最高額の三十万円は温泉の家族フリー券、二十万ならこれ、十万なら回数券をという具合に、お涙頂戴みたいに思いを書いて、会員さんに呼びかけました。そうしたところ、二億円ぐらいが集まりました。しかし、少し足りません。その足りない分は、従業員が出してくれました。

内浦 従業員が自分の会社に？

木村 「自動車を買うから」と嘘を言って、銀行でローンを組んでくれました。

内浦 社員さんが自分で銀行に行って、本当は車を買うつもりはないのに「車を買うので、三百万円ローンを組ませてください」と。

木村 そうです。それを貸してくれました。あの時代に、そういうことが起きました。それでお金が準備できました。そして、温泉をつくったら人が入りまして、四年後には、借金を完済しました。

内浦 四年で四億円を…！

木村 ええ。そして、みんなで、社員旅行でラスベガスへ行きました。そのとき、僕たちの思いが、応援団のみなさんに伝わったわけです。その応援団の人たちが、「もし何かあ

つたら僕らに言えよ。また商品券買ってあげるから」と、今も熱烈な応援団がいます。

内浦 すごいですね。本日のテーマにも、「夢の種を蒔く」とありますが、その力の大きな一端をご紹介いただきました。少し後日談もあつたそうで、その翌々年ぐらいは、みなさんが、その商品券で買い物をしてしまうので大変だったそうですね。

木村 そうです。商品券を買ってもらった次の年から、お金ではなくて券が返ってくるわけです。

内浦 負債みたいなものだから、現金収入がないわけですね。

木村 それで、ちよつと困りました。そこで従業員が立ち上がって、従業員がお金を貸してくれました。モクモクの経営の考え方を後で申し上げますが、僕は資本の論理ではないです。創業者ですが、実際にモクモクの株は全て、次の人にバトンタッチしました。次の者たちが経営をしていくという考え方の経営をしています。それが自分たちの自己実現ができる部分を、次の人たちのやる気となって、モチベーションが上がっていくと思つていきます。

内浦 モクモクさんの社員の平均年齢が三十七歳ぐらいということ、若いですね。

木村 僕が辞めましたから、ちよつと平均年齢が下がりました（笑）。

今までやってきたやり方が今の時代に合っているのか、私は合わないと思っている

内浦 それでは、横石さん、よろしくお願ひします。横石さんのプロフィールをご紹介します。せていただきます。

一九五八年、徳島市にお生まれです。一九七九年に徳島県農業大学校を卒業され、上勝町農業協同組合へ営農指導員として入社されました。一九八六年から葉っぱビジネスとなります、つまもの商品の「彩（いろどり）」を開発・販売されまして、一九九一年に特産品開発室長に就任されます。一九九六年には農協から上勝町役場産業課に転籍をされまして、一九九九年には「株式会社いろどり」を設立、責任者として「彩（いろどり）」をはじめとする上勝町の特産品の企画販売などを実施されます。

二〇〇二年に上勝町役場を退職されたのち、「株式会社いろどり」の取締役に就任されます。二〇〇五年に取締役副社長、二〇〇九年に代表取締役社長に就任されています。それでは、横石さん、よろしくお願ひいたします。

横石 本日は「地域再生」というテーマがあります。今まで「いろどり」がやってきたことを、ここでお話ししても仕方がないと言うと申し訳ないですが、ものすごく時代が変わ

つてきました。ですので、今までやってきたやり方が、今の時代に合っているのかと言いますと、私は合わないと思っています。

うちも二十代の社員ばかりですが、地域もがらりと変わってきました。ここ五年くらいでしょうか、特に、この二、三年で大きく変わってきました。全く産業がなかった上勝町で、もう四十年つくり続けてきていますが、私のやっていることを（いま）社員が見て「社長すごいな、真似したいな」とはほとんど思わないでしょう。「社長のようなやり方はやりたくない」と思っていると思います。ですから、もう変えていかなければいけない時代が来ています。

最初は、葉っぱを売るために二年間、車の中で寝泊まりをしていました。料理人にはいろいろなかたちで教えてもらって、ケンカになったり、殴られた

現在の彩事業は



西藤幸代さん(81)

昭和61年にスタートし、
現在は年商2.6億円。
平均年齢約70歳（最高齢は92歳）
165軒の農家が参加し、年収1,000万円を
超える農家もいる。

商品は320種類あり、一年間を通して仕事
を作ることにより、定住できる仕事を創出。



赤もみじ



赤柿葉



桜の花



ささ

り、蹴られたり、包丁で刺されたりして六針ほど縫ったこともあり。それから、本日は愛知東農協のお世話になった方も来られています。農協には部会があります。私も七つの部会を持っていましたが、ほとんど毎晩のように部会の会議をやっていました。今、言ったようなことを若い子や地域の人に「それをやるのが当たり前じゃ」とか、「そういうことをやっていかな、あかんでないか」と言っても、全く時代が違うと思つて

現場を知らないことに気付く

- 出荷を試みたが売れない。5円、10円。経費を引いたら赤字。
- 料理人に商品を見てもらう。
- 現場を知らないことに気がついた。



当時の商品



料亭に行ってみようと思つた。訪ねてみたが・・・まったく相手にされず。

現場に大きなヒントが・・・ そして事件が起きた

- 初めて料亭に客で行つてみたら親切に教えてくれた。
- ただの季節感で使っているのではないことに気付く。
- 料理人の世界は、一般社会と違う。恐ろしい現実。

客に通いつめる



料亭に通う日々

やっちはいけないことから道が開けた

パンフを持って全国へ売り込み 夜はお店・・・朝は市場へ



います。ですから、今、変えてはいけないうことと、変えなければいけないことをしっかりとやらなければいけないと、挑戦をしています。

特に、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）です。この時代に何が変わったのかと言いますと、スマートフォンだと思っています。電車に乗っても、どこへ行っても、誰もがスマートフォンを見えていますし、車に乗っていても見ていたりしています。これだけスマートフォン時代のなりますと、世の中の全てが大きく様変わりしていきます。ですから、地域も、農業も、組織も、家庭も、全て変えていかなければいけないと思っっています。それが非常にうまくいきはじめたということで、働き方もそうですし、考え方もそうです。幸せ感もそうだと思います。

つながっていくことがとても大事な社会に、つながり社会をどのようにつくるのか

横石 つながり社会になってきました。「つながりたい」「つながることが幸せだ」と、つながっていくことがとても大事な社会になってきたと思います。地域もそうです。ですから、つながり社会をどのようにつくるのかということですが、

例えば、「ETIC」（特定非営利活動法人エティック）という会社が東京にあります。若い人が集まって、いろいろと社会を変えていこうという運動をしています。私も一緒に参加しています。「ああ、この子ら、ほんまに事業できるかな、ちよつと難しいな」と。しかし、実際には、みんな、つながりを求めて来ているわけです。東京で仕事する場合には、自分から何か動かないとつながりません。自分だけの社会になっ
てしまいます。ですから、「つながりたい」と思っている人がたくさんいると思います。

では、どのようなつながりがあるでしょうか。例えば、（左頁上）「新システムの情報発信の流れ」のように、新しくうちのシステムを開発して動かしています。農家さん、農協さん、市場さん、仲卸さん、末端の料理屋さんやスーパーマーケットなどがあります。

内浦 同様に資料としてみなさんのお手元に中部経済新聞の記事（二〇一七年十二月二〇日掲載）で、タイトル「葉っぱビジネスの経験伝授／いろいろ 農業活性化へ支援／『若

自分が協力することで**社会の課題を解決することにつながる。**

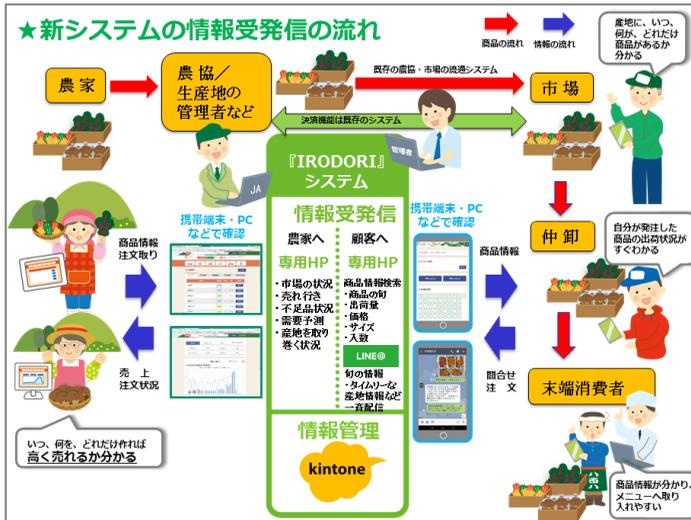
↓
応援団ができてくる

企業!!

若者!!

↓
つながり社会が生まれる

↓
お互いの役割が明確になり支援しやすい。



者が楽しめる農業に』がございいます。

横石 少し小さい文字で見づらいたですが、なぜ、これを考えるのかといいますと、一つは働き方です。先ほど言いましたように、私が農協の職員で農家さんを相手にして、実際に市場にモノを出すことはできません。しかし、つながり社会になってきて、料理屋さんともつながります。仲卸さんや市場ともつながりますし、スーパーマーケットともつながります。さらに、個人ともつながります。今までは違い、つながり社会ができていく時代になっています。

しかし、みなさん、働いている時間が全く違うわけです。例えば、市場の人は、朝五時に来て夕方には帰ります。仲卸の人は、夜中の十一時に出てきて朝に帰る人と、二交代になっている

ます。料理屋は、また夜働いて一時とか二時に帰るといふかたちです。これを農協の職員が全てやろうとすると、つまり、一つのビジネスのなかでやろうとすると、寝る時間がなくなり、私もやっていますが、例えば、電話で文句が来たりすると、寝る時間がなくなってしまう。今の子には絶対に無理です。これをやるのが当たり前というような社会はもう成り立ちません。

しかし、これを一つのシステムのライン上で実施するとしますと、仲卸からは朝四時半に注文が来ます。料理人からは夕方に来ます。それが一つの仕組みのなかに入っていると、自分の好きな時間に、自分がやらなければいけない時間のなかで、その情報を引き出して行動すればいいわけです。いかに「働く感覚の良さ」と「自分の時間の心地よさ」、そして「自分」というものが仕事のなかで効率的にできるかということです。

これは集落も同じです。ですから、今、なぜ地域がうまくいかないのかというと、働いている人、農業をしている人、地域にじっとしている人たちが、同じなかで一つに決めてやるのが、すごく難しいからです。働いている人は、土曜日や日曜日は休みたいわけですね。会議には来たくないわけです。自分の家で過ごしたり、ご飯を食べに行ったり、遊びに行ったりしたいわけです。「ああ、土曜日、日曜日だから、会議して〇〇するのは当然



「前だ」ということを言っても、それがルールだということはわかるのですが、ものすごく難しい時代になっていると思います。ですから、「こういうことを変えていかなければ、なかなか難しいですよ」ということを、仕組みのなかで落としていくことをやっています。

組織も地域も、やることが自分事として返ってくる仕組みをつくることが大事

横石（通常はいろいろの組合農家さんだけが見られるサイトで、上記スライド「情報と仕組みが大事」のなかにある個人売り上げ画面を指しながら）例えば、これは、あるおばあちゃんのもので、実際にリアルなもののみなさんにお見せしています。

このおばあちゃんが出荷したものと、その売り単価と実績表です。例えば、自分が持っているもの（つまもの

商材)に対して相手(卸、市場、店舗など)から注文が来たことを、このようにリアルに取っていきます。「単価」というところを見ていただくとわかるかと思えます。全く外れがゼロです。自分で働いたことが、百パーセント自分に返ってきます。ですから、組織も地域も、やる自分が自分事として自分に返ってくるという仕組みをつくるのがものすごく大事なのです。

例えば、これです。今は一年で一番売り上げが少ない時期ですが、このおばあちゃんの昨日の売り上げは六七、七五〇円です。八六、〇〇〇円という日もあります。「単価」のところを見ていただくとわかりますように、一回たりとも外れがありません。これが、自分がやったことが自分に返るといことです。自分事を否定するのではなく、自分のやることが自分に返ってくる仕組みを、集落も地域もつくっていかねばいけない時代が来ているわけです。その情報などは、このようなかたちで仕組みを立てていかねば駄目だと思っています。

このおばあちゃんは、二年前に一、〇〇〇万円の売り上げがありました。今は一、五〇〇万円までできています。五〇〇万円ぐらい増えました。なぜ増えたのでしょうか。結局、やったらやっただけ自分に返ってくるからです。先ほど、木村さんが「価格決定権のない

農業をやっても駄目だ」とおっしゃいました。そのとおりです。このように、価格を自分のなかでコントロールできるのです。面白い農業になってきたというわけです。どんどんと攻めていくことができるのです。

内浦 横石さん、この画面は「いろいろり」の農家さん、会員さんしか見ることができないわけですね。

横石 それは、もちろんですね。

内浦 みなさん、見たいですよ。

横石 結局、このような情報が一つの土俵のなかで、みんなで共有できることがとても大事です。例えば、私が市場へ行きます。私が、そこでノートパソコンを使って入力します。そうすると、その入力したものが、おばあちゃんのところへ同時に届いているわけです。市場へ行って、私が現場で入力をします。（その他にも例えば）会議をするということとその場で入力していくことで、横に展開して他動的に動かすことができるわけです。これが大きいのです。

結局、知っている、知らないということが、地方や地域にとって、どれだけ足を引っ張るかということですね。「私は聞いとらん」「私は知らん、あいつらだけがやればいい」

「私は仲間に入れてくれとらん」と。そのようなやつかみが、地域をマイナスへと引つ張るわけです。しかし、「みんなが知っている、みんながわかっている」ことが、横展開することが、地域をつくったり、商売をするうえで、ものすごく大事です。

これをあまり見せると怒られますが、私が（いるどり農家さん向けのサイト上で）書いた情報です。例えば、葉わさびについては、上勝町の単価が二，二〇六円。お隣の産地は一，六八九円。冷蔵すだちについては、上勝町が二，〇一九円。お隣の産地が一，一七九円。こんなにも変わるわけです。

では、モノはどちらがいいのかといいますと、お隣の産地のほうがいいわけです。不思議でしょう？これが売り方です。ですから、地域づくりなども「やり方」と言ったほうがいいでしょうね。しかし、いいものをつくったら売れるのかと言えば、そうではありません。売り方のほうがとても大事になってきています。売り方によって、こんなにも違うわけです。

SNSが出てきたことによって社会が一変、今の時代に大事なものは「時間の使い方」

横石 これはLINE（SNS）です。全てLINE（のグループ）です。例えば、「葉わさび部会」（LINEグループ名）というメンバーには、部会員と県の職員が入っています。農協の指導員、農林水産省のお役人さんも入っています。例えば、（葉わさびに）病気が出たとします。現地に行かなくても、LINEで写真を見るわけです。写真を見て「これは、こうだよ」ということを言いますと、上勝町まで一時間かけて行く必要はないのです。県の普及員や農協の指導員さんが行って見て帰ってくると、往復で三時間かかりますが、これだと五分で終わります。

今の時代に大事なものは、「時間の使い方」だと思います。三時間かけて行く必要がないのです。五分でできることは五分でやるという働き方です。自分の楽しい時間、自分にとって有効的な時間。

しかし、昔は現場へ行くのは当たり前でした。「現場へ来い。それが当たり前じゃないか」と。「夜中まで働くことが（当たり前）、一生懸命にやればいいじゃないか」という時代から、このようなものを使用してやっていく時代になっているのです。市場や仲卸さんからもLINEで注文があがってきます。

ちよつと面白いので、（LINEグループ名に）「〇〇チーム」と入れます。これはう

ちの孫のLINEです。スポーツクラブです。二人の孫がいますが、一番上の孫が野球部に入っています。お子さんがサッカーとか野球をしている人はわかると思いますが、このようなことは全てLINE上でやるわけです。ものすごく効率がいいです。毎回、電話をしなくても、全てLINEで済んでしまいます。例えば、うちの孫がうっかりグローブを忘れてしまったとします。そうしますと、「誰か、グローブ忘れてますよ」と、昔は電話で連絡をしてやっていました。なぜ、LINEの方がいいのかはわかりますよね。(同じようにその保護者の働いている人のところへ電話をして、「あんた練習試合行けるん？あんた、どうなの？」ということをしていたら、(その野球チームの)役員をする人などいません。

昔のままのやり方では、地域の役員をすることはとても大変です。電話で一人一人に「あんた行ける？」などとやっていたら、それだけで疲れてしまいます。しかし、この方法であれば、こちらの受け側が答えることができます。先ほどの葉っぱの仕組みと同じです。受け側が乗り込んでいき、他動的に捉えて実施します。それを受け側がやれば、リーダーはとても楽です。「全てリーダーがやりなさい」となると、リーダーを引き受ける人などはいなくなってしまう。このようにして全て受け側がやるのです。「父、行けま

す」「父、出れる」「出れない」というように答えていくわけです。

野球を一つ取ってもそうです。スポーツクラブにしても、地域にしても、商売にしてもそうです。ある意味で、このように新しい時代の横展開させるグループ化であり、やり方だと思えます。「こういうことは、年寄りだからできん」というのではなく、上勝町のおじいちゃんやおばあちゃんたちはやっていますから、やればできるのです。

ですから、先ほど言いましたように、今はスポーツのやり方も全く違います。昔の監督のやり方と、新しいコーチのやり方は百八十度違います。昔なら根性論のように「気合を入れる！声を出せ！応援しろ！」でいいのです。しかし、今のコーチは、そんなことは言いません。「どのように楽しく野球をさせるか」ということを考えてやります。それも同じです。スポーツも、地域や仕事も、わくわくするような、楽しい時間をできるだけ長く持つことを考えてやることに変えていかなければいけないのです。

私の父親などは、気に入らないとちやぶ台をひっくり返して「こんなもん食えるか！」と怒っていました。そんなことをしたら「あんた、出て行き」と奥さんに言われてしまいますよね。もう時代が全く違うと思えます。ですから、全く時代が違うなかで、地域の在り方や商売の在り方を変えていかなければ、地域も続かないし、衰退していくのだろう

と思います。

本日、昔の話をしなかったのは、うちの社員は、「社長がやってきたことは、私たちはできません。そんなことはできるわけありません」と。料理人に刺されたりして…。

「おまえも刺されるぐらいやれや」などと言ったらどうなるでしょうか。「夜の店に呼び出されて『指を詰めるか、五百万を持ってこいや！』と脅された」なんていう話をしたら、「明日から、僕、辞めます」となってしまいます（笑）。

そのようなことが当たり前の時代だった頃から、ある意味で、いかどうかわかりませんが、（LINEのような）SNSが出てきたことによって、社会が一変しました。社会が変わってきたことに対して、考え方や地域のやり方を変えていかなければいけない時代が来たということです。それをどのようにしていくのか、本日のような会議のなかで、この気付きのなかで、「いやあ、今までのやり方はちよつと変えていかなあかんのと違うかな」ということをやっていかなければいけないと思います。そうしないと、「もうなんですか」ということばかりです。本当に思います。

なぜ、このようなことが起きるのだろうか。例えば、就職にしても、今の若い子たちは面接に来ません。平気ですつぽかしたりします。このような講演会などもそうです。申

し込みをしても来ません。平気です。何とも思っていない。昔の人からしますと、「ちやんと来い！ちやんと挨拶せい」と。今、うちでもそうですが、社員は全てメッセンジャー（SNS）でやりとりをしています。「休みます」という電話はありません。「明日、休みます」という一行だけです。「ちやんと電話ぐらいせい」と言いたくなります。ここまで出てきそうになりますが、それが当たり前の時代になってきてしまいました。

いい面なのか、悪い面なのかということはありますが、これから時代はもっと変化していくのでしょうか。それに対して、どのように対応していくのか。地域では、年配の方と若い人の考え方の違いによって、理解ができない者同士になってきてしまっています。その理解ができなくなってきたなかで、どのようにして（理解やつながりをつくっていくのか）ということが、このような仕組みではないかと思っております。

内浦 LINEは「若い子たちが、自分たちの仲間だけでやりとりをするもの」「高齢者には関係ないし、使わない」というイメージがある方が多いと思います。しかし上勝町では、おじいちゃんやおばあちゃんたちがビジネスとして、商売で使っているんですね。

田んぼでは生計が成り立たない、だから後継者がいない

横石 先ほどの話でいきますと、（会場で投影している）スライドの右側のほうで田んぼをつくっています。しかし、田んぼでは生計が成り立ちません。ですから、後継者がいないです。

例えば、これは私が考えたレンコンの葉っぱです。これが暑くなってくると売れるのです。今は世の中がどんどん変化しています。だんだんと気温が高くなって暑くなってきました。以前は、八月ぐらいしか売れませんでした。今は五月から九月まで売れます。こは七畝（七〇〇㎡）ほどあります。みなさん、この七畝でどのぐらいの葉っぱが収穫できると思えますか。六万枚です。一枚の売り単価が一〇〇円から一五〇円です。同じ田んぼの売り上げの二五〇倍です。

そして、今、一番力を入れているのが「アグロフォレストリー（森林＋農業、農林複合経営）」です。これは大分県の日田市に行きました。一町歩（一〇、〇〇〇㎡）で一五〇万円から二〇〇万円ぐらいをあげています。見た瞬間に、「うわあ、やった！」と。一反（一、〇〇〇㎡）で五〇〇万円から一、〇〇〇万円を取れると思いました。

また、一番心配なのは、山の災害です。いつだったか大分と福岡、広島各県で山崩れが起きたことがありました。これからは、そういうことが起きると思えました。ですから、

森林＋農業＝アグロフォレストリー



山を絶対に変えなければいけない。山を変えなければ、地域が大変なことになると思い、これをやりたいと思っただけです

これは、うちでやっています。このように山の中でつくっています。例えば、一番上の小さな葉っぱを「マイクロ葉わさび」といいます。一枚三〇円です。パック一つが四五〇円です。十二パックを入れて五、四〇〇円です。一日に四〜五ケースが売れるとしますと、一ヶ月で、サラリーマンの四倍のお金を得ることができます。普通に働く人の四倍です。大きいものは、料理の敷き葉やしようゆ漬けとして使

います。それから、スーパーマーケットで売ります。このようにして売ると、先ほどの一ヘクターでの売り上げと比較しますと話にならないというとあれですが……。ですから、やり方は、まだたくさんあります。気が付いていないこともありませう。このようなかたちのなかで次々と展開をしていくことは、わくわくする、楽しいということだと思ひます。

過疎地域の人々と一緒に笑ひたい、そのためにはどうしたらいいのか

内浦 ではさいごに、岩崎先生、お願ひします。

岩崎先生は一九六一年に静岡でお生まれです。一九九五年に京都大学大学院を修了された、農学博士でいらっしやいます。一九九六年四月から愛知大学にお勤めになられて以後、経済学部講師、助教授、教授を経て、二〇一一年、地域政策学部教授、二〇一七年からは同学部長をお務めになっています。さらに、二〇一八年四月から地域政策部に「食農環境コース」という新しいコースがスタートしますが、その責任者もされていらっしやいます。それでは、岩崎先生、お願ひします。

岩崎 あらためまして岩崎です。よろしくお願ひします。

東栄町での活動



出前カフェの試み



出前カフェの試み



遊歩道づくりへの参加



民泊体験

本学の地域政策学部は二〇一一年に立ち上がりまして、七年間が経ちました。「地域政策」という名称でもおわかりのように、学生が可能な限り地域現場に出かけて、体験を通して学んだことを、本来の知識と突き合わせて、自分なりの思考を育てていく教育をしてきました。

私は、中山間地域を専門として教育をしてきましたので、この七年間にやったことを最初の素材として、少しでも理屈的なことをお話ししたいと思っております。先ほども言いましたように、農山村の地域づくりということですが、できることは限られています。

私は、奥三河、南信州のほうへ行きますが、南信州は車で三時間ぐらいかかります。ですから、なかなか毎月行くことができません。今、

学生も大変忙しいですから、十数名の日程調整をするだけでも非常に大変です。せいぜい一年に、一泊か二泊で六回ぐらい行く程度です。

そのなかで何をしたいのかと考えてみますと、それは「過疎地域の人々と一緒に笑いたい」ということです。そのためにはどうしたらいいのか、活動をしながら考えてきました。

例えば、東栄町（愛知県北設楽郡）では、「出前カフェ」というものをやってみました。また、民泊の体験をしたり、遊歩道をつくったり、水くみ場をつくったり、その住民の人たちと一緒にお手伝い活動をしました。

ある集落に入り、住民の人たちと一緒にワークショップをしながら、「集落未来予想図」を考えるということもしました。また、一人暮らしのお

東栄町での活動



みんなで記念撮影



集落未来予想マップの発表会

売木村での活動



運動会への参加



山里風景・売木村



秋色感謝祭餅投げ



春色感謝祭での
アンケート調査



「うるのすけ」と一緒に



企業体へのヒア
リング調査

年寄りが大変多いですから、孫のような世代の若者が基本的に二人から三人ぐらいで訪ねていって、お話を聞くという傾聴ボランティアをやったりもしました。東栄町で三年程やっていました。

南信州の売木村（長野県下伊那郡）という、人口が六百人に満たない小さな村から依頼がありました。ここは重見高好（しげみたかよし）さんというウルトラマラソンのランナーがおられることでも有名で、「走る村、うるぎ」をキャッチフレーズに掲げている村です。観光をメインにしています。観光調査をやってほしいということで、イベントに学生が参加して、一緒にアンケート調査やヒアリング調査などを行いました。そして、通常の分析の仕方に従い、定



量的な分析をして数字を出しました。

その結果、「中間支援組織が重要だよね」ということ
で、「集落自治振興条例なんかをつくったらどうです
か」と、村長さんや住民のみなさんの前で提言をして報
告書を出しました。しかし、全く変わらないわけです。
当たり前といえども当たり前ですが、動かないのです。そ
こで、もっと草の根的な活動をしなければいけないとい
うことになりました。

例えば、運動会とか文芸祭という村の行事などに、実
際に学生が関わって入っていくわけです。昨年の文芸祭
では、十数名ぐらいのゼミ生で手品をやったりしました。
年に五く六回程度ということで頻度はあまり多くありま
せんが、社会学用語で言いますと「参与観察法」という
やり方を通して、寄り添うかたちで、人々が何を考えて、
何を望んでいるのかということを学ぶことをやってきま

した。

村には炭焼の達人、漬物名人など、いろいろな達人がおられます。これは今年ですが「売木名人集」といって、そのような人たちを訪ねて、学生がお話を聞いて冊子にすることをやっています。なぜかということは、また後でお話したいと思います。

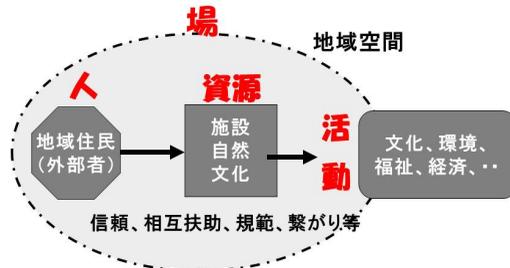
地域で、どのようにしたら人は動くのか

岩崎 このような活動のなかで、今、直面している課題を、本日のテーマに絡めて言いますと、「どのようにしたら人は動くのか」ということです。いくらかっこいいことを言っても、いいことを言っても、本の理論を言っても動きません。当たり前ですが…。

それから、私たちには、やはり限界があります。「外部サポート人材」ということです。「どのような仕掛けができるのか」ということです。これが、今、直面している課題です。この解決に向けて動いています。

少し理屈のお話をさせていただきます。そもそも地域づくりとは、このような過程だと思います。人が資源に働きかけて、何らかの活動を起こします。「人」「資源」「活動」

そもそも地域づくりとは何か ～住民から見た場合～



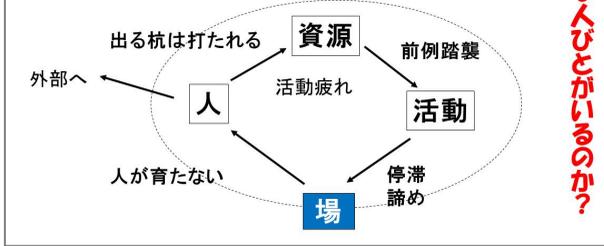
$$\text{地域づくり} = F(P + R \rightarrow A)$$

です。ただし、これは机上で組み合わせていくわけではありません。具体的な地域空間でおこなうわけです。すなわち、「場（Field）」です。ですから、一番下に「地域づくり || F (P + R ↓ A)」とローマ字を書きましたが、その場という制約のなかで、「人（Person）」が「資源（Resource）」に働きかけて、「活動（Action）」を起こすと考えています。

今、多くの農山村で起こっていることは、このようなことではないでしょうか。「停滞のサイクル」と書きました。人はたくさんおられるわけですが、例えば、何かやりたいという思い、意欲を強く持っている人、いわゆる「若者」と呼ばれる人が何かをしようとしめすと、出る杭は打たれるということ、なかなか活動ができません。どうなるでしょうか。

多くの農山村で起こっていること

停滞のサイクル



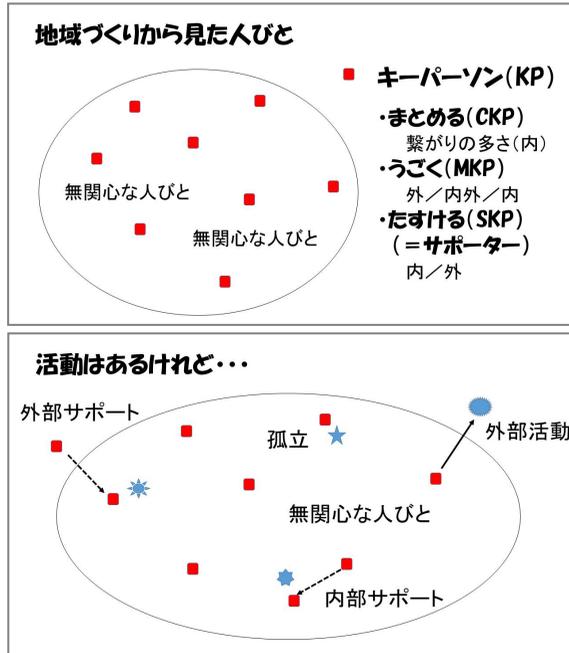
どんな人びとがいるのか？

外に行ってしまうわけでは、外で活動をするようになってしまっているわけでは、

結局、どのような活動が残るのかといえますと、前例踏襲のものや、その地域の場を乱さない、慣習を乱さない活動しか行われなれないのです。それでは面白くありませんから、活動が停滞していきます。同じことの繰り返しで、疲れてきます。そして、諦め感が蔓延していくわけです。そうしますと、場自体も活性化せずに、人も育たないという「停滞のサイクル」が多くの農山村で起こっているのではないかとことです。

しかし、地域づくりの視点から地域の人々を見ますと、実は「キーパーソン」と呼ばれる人たちがいるはずなのです。（次頁上図の中の）四角がスイカの種だと思ってください。キーパーソンはぼつぼつといえるわけです。しかし、「キーパーソン」には、いろいろなタイプの人たちがいます。まとめる人、コーディネーターできる人。キーパーソン

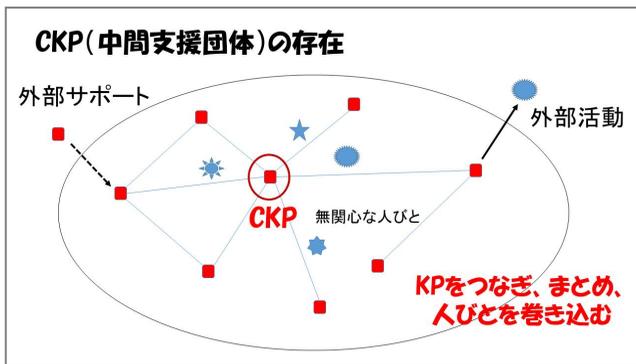
のようないふふことではないでしょうか。活動は確かにあります。内部の人にサポートしてもら



は大抵、つながりを多く持っている方です。このような方が、コーディネートできる、まとめる人だと思えます。それから、動いている人、動ける人、ムーブできる人です。これも内側だけで動く、外側で動く、内側と外側で両方動く、いろいろなタイプの人たちがおられます。私はとても重要だと思っていますが、助ける人、いわゆるサポーターです。内部にもいますし、外部にもいます。このようにさまざまなキーパーソンがいるはず

って、活動が起こされている場合です。あるいは、外部の人とつながりを持って活動が起こされている場合です。しかし、孤立している場合もあります。先ほど、「外で」と言いましたが、外部で活動を行っている地域の人もいます。お互いがつながっていきかないのです。まとまりがないわけです。ですから、活動の量が多いのですが、場合によっては、同じような活動が別の段階で別々におこなわれているということも、この間に経験してきました。

やはり、人がしっかりと動けるといふこと。先ほど「コーディネートできるキーパーソン」と言いました。「CKK P」（下図）と書きましたが、このような人が重要なのではないかということです。多くのつながりを持つ人（CKK P）ということ、線が六本ぐらい引かれていると思えます。この人がキーパーソンをつないでまとめ、無関心な人たちを巻き込んでいく、「プロデューサー」と言ったらいい

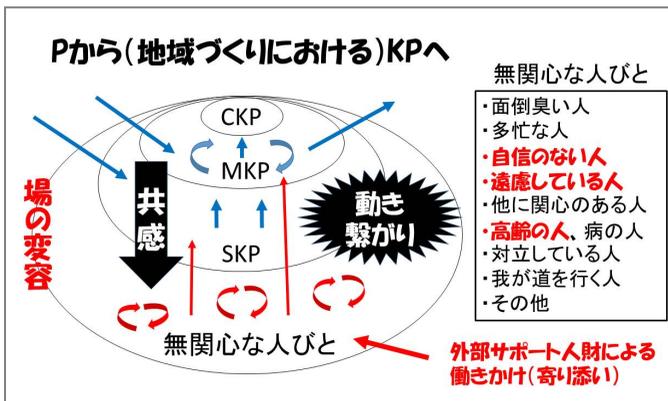


いのかもしれません。

先ほど、横石さんも「出番」という言い方をされていましたが「舞台をつくり、出番をつくり上げていく人」、このようなキーパーソン。また、これは組織であつてもいいわけです。「中間支援団体」といいますが、コーディネートできる団体や機関のような存在がないと、なかなか人は動いていけないのではないかと感じてきました。ただ、それを提言しても、「いや、それは理屈ではわかるけど…」というのが、同時にこの間に、経験してきたことです。

「あなたは大切な存在なんですよ」という自覚をもつていただく、誇りの回復

岩崎　そこで、今、何をしているのか。先ほどの「売木名人集」も、このような意図でやっています。小さな人や弱い人が動く仕掛けをつくり、小さな人や弱い人が少しでも動き始めることで、「共感」の輪が広がるのではないかとということです。そして、その「共感」の伝播によって場が活性化し、今まで動けなかった人も動くようになるのではないかとということです。「顕彰」（隠れた善行や功績などを広く世間に知らせ表彰すること）とい



う言い方をしましたが、小さな人に出番をつくってあげる。そして「あなたは大切な存在なんですよ」という自覚をもっていたら、誇りの回復ということですね。それがちよとした動きにつながり、そういう人たちでも動くことができるということが、周りの人たちに良い影響を与えていくというイメージです。

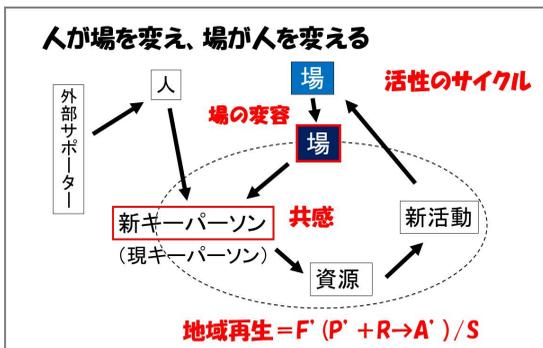
無関心な人といっても、本当にいろいろなタイプの人たちがいます。右側に書いてありますが、「面倒くさい人」「多忙な人」、特に四十代〜六十代は非常に忙しいです。何か動きたいのだけれども忙しくて動けない。「自信のない人」「遠慮している人」「他に関心がある人」「高齢の人」「病の人」「対立している人」「わが道を行く人」「その他」と、無関心な人にはさまざまな理由があります。

このなかでも、私たちは、赤字で書いた「自信のない

人「遠慮している人」「高齢の人」は、だいたい共通していますが、このような人たちに働きかけます。

先ほどの話ですと、漬物が上手だったりとか、得意な分野があるわけです。しかし、実際には、ご本人には全くその自覚がないのです。その人のところに行つて、学生が話を聞きながら、実際に食べてみたり、一緒に漬物を漬けてみるというを通して、「いやあ、すごいですね」ということになつて、そうすると、「あつ、そうかい？」という話になつて、「じゃあ、漬物を漬けたい人が他にもいるから、ちよつと誘つて一緒に漬けてみようか」というような、小さな活動が起きてきます。あるいは、炭焼きの方もおられますが、今は誰もやっていません。ところが、炭焼への関心が高い外の人ややつてきて、「ちよつと、一緒に炭焼をやろうか」というグループができてきます。

また、今までは面倒くさくて文芸祭があつても行かなかつ



共感連鎖の場が人を動かし地域を再生させる

A戦略

- ・まとめる・つなぐ人(組織)の存在
孤立するKP、外部に出るKP、等々を繋ぐ

B戦略

- ・小さな人・弱い人が動ける
- ・共感→動き→繋がり
「何でもやってみりん！」(緩い場)

外部サポーターの応援

たけれども、「そうか、私は必要な存在だったら、じゃあ、ちよつと行ってみようか」という気持ちになったりします。このように、本当に些細な動きが起きてきます。場合によっては、動いている人を助けたり、さらに自らが動くような人になるかもしれません。

いずれにしても、停滞していた場、よどんでいた場が、一番弱い人、小さな人が少し動くことによって、さざ波が立つのです。これが、その他の人たちの「共感」を呼ぶわけですから、それが動きやつながりになっていくのではないかと、これはあくまでも仮説です。このようなことを考えながら活動しています。これで場が変容するのではないかと思うわけです。

先ほど、「停滞のサイクル」と言いましたが、人が今のようになかたちで、「共感」をベースにして人が動くことで場が変わり、場が変わることで、人が変わっていくのです。その

ような地域づくりを目指すべきではないでしょうか。あるいは、外部人財として、最初の仕掛けをつくることのできるのではないかと考えているわけです。

ですから、ここ（前頁上図）で「A戦略」「B戦略」と書きましたが、「A戦略」は、なかなかうまくいきません。「B戦略」がうまくいくような、そんなことができたらいいなと思っています。

三河弁で、「何でもやってみりん！」という言い方があります。「何でもやったらどうか」ということですが、「寛容な場」と言ったらいいのでしょうか、「緩い場」と言ったらいいのでしょうか。特に、農山村の地域では、そのような場が重要なのではないかと感じてるところです。

最後に、内浦さんからも紹介がありました。私は、このようなことをやってきました。「都市と農村をつなぐ」ということをテーマに、二〇一八年四月から地域政策学部「食農環境コース」ができます。生産者と消費者をつなぐ、あるいは農業の応援団となるような人財を育てたいと思っていますので、ぜひ応援をしていただければと思います。最後は宣伝で申し訳ありませんが、以上で終わります。

内浦

ありがとうございます。横石さん、岩崎先生のお話をお聞きになっていかがですか、

現場からのご感想をお願いします。

横石 今、先生がおっしゃった人物像が、自分に似ているなどすごく思います。自分に似ているのですが、先ほど言いましたように、今の若い人は、「あそこに行きたくない」とか「やりたくない」というのが、ものすごく強いなというのがあります。五年間で、うちの会社に七百人ぐらいのインターン生を受け入れています。先ほど、先生が言ったことをやりたいという子ばかりです。ですから、関心はすごく高いわけです。

私は、地域づくりの審査員をやっています。（様々な人が）表彰されます。そして、（私が）現場へ行きます。そうしますと、「あれって、そんなにすごいのね」と（その地域の）ほとんどの人が言います。なぜでしょうか。先ほど言ったことが、現場に下りていないからです。やりたい人だけがやっていると何かたちなのです。現場に下りていなくて、地域の人が「それがいいね」と自分の実感として感じていない人が圧倒的に多いですよ。やっている人は、そっちの方（地域の人々への共感）に力がいくと、自分の本業的なほうには（力が）なかなかいくことができません。

ですから、上勝町で、外から来た人で起業している人は、あまり地域と関わりません。隣の町もそうです。全く関わりません。隣の町などは全く関わってないので、（地域の人

は)「あれ、何しよんね?」と言うわけです。なかなか地域のなかに溶け込めないわけです。溶け込むことが大事なのですが、溶け込んでいくには大変なエネルギーが必要なのです。エネルギーをここへ使ってしまうと、なかなか生計が成り立ちませんし、実際には自分のことをやりたいわけです。これが先生がおっしゃったことで、ギャップをどのように捉えて、どのような仕組みをつくっていくのかということが、ある意味で本日の課題かもしれません。先生の言ったことは、本当に一番の理想であり、それを評価しなければいけないですし、経営的にも成り立っていかなければいけません。しかし、実際には、現場ではなかなか難しいです。

表彰されている人のほとんどは、外から行った人が、「こんなんやった!」と言ってメディアが取り上げて「すごいな、よかったね」と。そして、表彰状。しかし、地元の人「あれ何やってるん?」ということが圧倒的です。それが今の時代の背景ではないかと思えます。

ですから、教育からやるべきだと思います。高校生や大学生から、先生が言ったことを、地域へ落としてやるべきだと思います。ここで学ぶのではなく、現場に落としてやらせたいと思います。そうすることで、もっと変わってくるのではないかというのが、私の

なかでは実感としてあります。

内浦 横石さん、ありがとうございます。

本日は追加の資料があります。第二部に使用する「木村さん、横石さんの言葉集」で、木村さんと横石さんのご著書やインタビューのなかから、今回のテーマに沿って印象的な言葉を抜き出しました。たくさんあります。最初は、配布する予定ではありませんでしたが、ぜひ、みなさんにもじっくり読んでいただきたい、かみしめていただきたい言葉です。急ぎよ、用意いたしました。休憩時間に、よかったらご一読ください。

