

## 第二章

『夢の種を蒔く』とは

— 地域・会社を、地域再生人を、突き動かすものは何か

—

**内浦** 今回のシンポジウムのテーマは「夢の種を蒔く、地域再生の哲学―人を突き動かすのは何か―」です。なぜこのテーマにしたのかというお話を少しさせていただきたいと思います。

私は今から十一年程前から六年半近く、上勝町に住みながら横石さんとお仕事を一緒にさせていただいておりました（写真）。全国の若者や地域のビジネスや暮らしに興味のある人材に、実際に上勝町や伊賀のモクモクさん（そのほかに、高知県の四万十地域、福島県の会津地域など）に来てもらって、研修を受けたり、暮らしを体験してもらおう研修を行っていました。また、その人材が研修を経て、その地域へIUJターンしたい（移住・地域企業への就業、就農、地域での起業など）という希望をもったとき、そ



の支援もあわせて行っていました。そのなかで木村さんともご一緒させていただく機会をいただきました。

なぜ、今回このテーマにしたのかと言いますと、講演会などを見ていて思うのですが、「地域再生のノウハウ」「地域再生のメソッド、王道」のようなテーマや質問は、これまでも数多くなされてきました。しかし、実際に『地域再生人』であるキーパーソン本人のなかで何が起きているのか、また、この人たちの本質は何なのか」ということに迫ることができる講演会やメディアのインタビュなどが少ない、まだまだ掘り下げられていないのではと、勝手に思いました。

そこで、本シンポジウムでは、横石さん、木村さんのお二人の「人間としての本質」に迫りたいと、このテーマを設けました。

みなさん、お二人の言葉がたくさん並んでいる資料はお手元にございますでしょうか。それぞれのご著書やインタビュー記事などから、お二人の本質、地域や組織のみなさんを突き動かしてきた本質に迫ることができるのではないかという「言葉」を集めてみました（※一部ご著書本文より省略・修正分あり）。

第二部では、これらの言葉をお二人にあらためて投げかけながら、背景にどのような事

情やお気持ちがあつたのか、そのことによつてなにが起きたか、動き出したか、などをお聞きしていきたいと考えています。第二部は、お二人の解体新書です（笑）。

## 会社は地域のもの

**内浦** 木村さんにお伺いします。モクモクさんも、順風満帆に今のような大きな企業になられたわけではなくて、幾つもの事件、なかには大きな事件を経て、今のモクモクさんの原型ができたと言つても過言ではないですね。その時の言葉を二つ紹介します。

クーデターが起きたおかげで、よかつたことが二つあります。一つは僕らがなんのために事業をするのかはつきりしたということ。金儲けは重要だが、目的ではない。給料をもらうのが人生の目的ではなく、手段として必要。では、モクモクの目的は何か。これをモクモク七つのテーゼとしてまとめました。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』木村修・吉田修・青山浩子著／商

業界／二〇一一／七七頁より）

### 〈モクモク七つのテーゼ〉

- 一. モクモクは、農業振興を通じて地域の活性化につながる事業を行います。
- 二. モクモクは、地域の自然と農村文化を守り育てる担い手となります。
- 三. モクモクは、自然環境を守るために環境問題に積極的に取り組みます。
- 四. モクモクは、おいしさと安心の両立をテーマにしたモノづくりを行います。
- 五. モクモクは、「知る」「考える」ことを消費者とともに学び、感動を共感する事業を行います。
- 六. モクモクは、心の豊かさを大切にし、笑顔の絶えない活気ある職場環境をつくれます。
- 七. モクモクは、協同的精神を最優先し、法令や民主的ルールに基づいた事業運営を行います。

もう一つは、モクモクが何のために存在しているのかということが明確になった点。モクモクは、オーナーのためではなく、スタッフのためのものです。スタッフ

がいて、モクモクが成り立つ。主人公はスタッフ。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』七七頁より）

**内浦** お言葉のなかにありましたが、「クーデター」ですか？

**木村** そうです。

**内浦** ちょっと穏やかじゃないですね。モクモクにクーデターが起こったのですか。

**木村** 実は、私と横石君は、協同組合、元農協という組織にいました。農協という組織は、誰のためにやるのかと言えば、農業のためにやるのですが。弱者の論理、協同組合は資本の論理ではないということです。要するに、弱者というのは寄り添って、助け合って、同じように目的を達成するための一つの組織があるわけです。「扶助の精神」が必要です。

それが、ハム工房モクモク（伊賀の養豚農家を中心に投資して一九八七年設立。一九九五年に設立されるモクモク手づくりファームの前身となる）を立ち上げて、だんだんと実績が上がってきたら、農家が欲を出し始めたわけです。「それは誰のためのもの、俺たちのものじゃないか」と。要するに、資本の論理を持ってきたのです。

どのようなことかと言いますと、当初組織をつくるときに、関わりがなくなったら資金を返して、次の者のためにバトンを渡していくことを申し上げてつくりました。しかし、辞めていく側は、出した資本は残したいわけです。完全なる（出資者が利潤を得るという意味の）資本主義ですね。そして、辞めていく農家が増えてきたわけです。（私は）「それは駄目だ。資本金を返してくれ」と言いました。次の者に譲るということを決めていたから。でも「これは元々、我々農家が出資してつくったものだから：」ということを行います。そのときのクーデターは、そんななか定例総会で緊急動議がかかって起こりました。

**内浦** 定例総会、理事たちが集まる会議ですね。

**木村** そこで緊急動議があつて「木村、クビや」と。要するに、「これは俺たちのものや」と言い出しまして、解任になったわけです。

**内浦** それまでモクモクの原型となる農家さん仲間や組織を作ってきた、売り上げをあげてきた、木村さんをクビにする：

**木村** いや、反対した人もたくさんいたのですが、結局、数の論理で負けたわけです。そして、辞めさせられました。腹が立ちましたが、「まあ、しゃあないな」と。

その後、何があつたかと言いますと、今度はハム工房モクモクの従業員が立ち上がりました。「それは横暴や」と。「われわれが一生懸命に働いて、利益も出して農家に還元していたのに」と。そして、従業員たちが「私たちも辞めます」と言い出しました。従業員が辞めるとなると会社が潰れてしまいます。そこで、私を窮地に陥れた農家の理事が、「これは大変なことをした」と気が付いたわけです。謝りに来ました。三日天下でした。

何のためにモクモクをつくったのか。最終的には農業振興のため、みなさんのためにつくったのですが、農家が辞めていったら、やりたくなくなったら、当然、去っていくでしょうと。私もやりたくなくなったら去って行きますから、奮起して、そして、同意が得られました。

そこで、目的は何かというのを「モクモク七つのテーゼ（考え方）」としてつくり上げて、もう一度みんなで考え方を共有して和解しました。それからはスムーズにいきましました。**内浦** 今、木村さんは仏のようなお顔でニコニコとお話されていますが、当時はどうだったのですか。二人三脚でモクモクをつくってこられた吉田修さんの言葉、続いて木村さんの言葉のなかに、こんな一節がありました。



そんなバカな。僕、辞めるわ。木村が投げ捨てるように言い放ち、椅子を蹴飛ばして、その場を後にした。木村のあんなに怒った表情を見るのは、後にも先にもこのときだけです。僕も怒り心頭で、木村と一緒に会場を出た。忘れもしないクーデター事件です。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』七三頁より）

緊急動議がかかったときは、ヨッさん（吉田氏）の言うとおり、はらわたが煮えくり返るほどでした。一緒にやってきた仲間に対する裏切りやないかと。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』七八頁より）

木村 この組織をつくるときに、私も覚悟を決めて農協を辞めたわけです。一度しかない自分の人生を、農家と一緒にやろうと思って、立ち上がってモクモクをつくったんです。それが変貌してしまうわけです。

最初に、語り合って志を一緒にしたはずなのに、結局は自分たちのことしか考えてなかった。この人たちが大人げない行為をしたということで、非常に怒り心頭でした。

しかし、よかったのは、和解して方向性をしっかりと決めたことで、スムーズにいくようになったことですね。

**内浦** 人を突き動かすのは何か。当時、「辞めるわ」と言われたときに、周りの社員の方たち、当時のモクモクで一緒に居た仲間たちが、「じゃあ、僕たちは、木村さんについていきます」と。「今の会社は辞めて、新しい会社を立ち上げるんだったら、そっちについていきます」と言われたのですよね。

**木村** だから、その精神が、これからもずっと続いていけばいいと思います。(クーデターのとときには)「誰が主人公だ」と言っただけです。出資するのは単にお金だけの話ですが、会社を守り育てて継続させていく人たちが主人公だと思っています。そのようなことで、私も役割が終わりましたので、全ての出資金を返しました。

ある意味では、会社単位のこと、普通の株式会社であれば、会社は株主のものですよね。うちも株式会社ですが、もともと立ち上げたのは協同組合ですから(伊賀の里モクモク手づくりファームは、農事組合法人から株式会社へ移行)、大きく言えば「会社は地域のもの」です。

**内浦** 会社は地域のもの。

**木村** 特に、農業関係は地域でしか生きられませぬので、地域の者たちがついていくところが理想的です。「会社は地域」という考え方です。そして私は、次の者にバトンタッチをしました。あとは、どうなるかわかりませんが、とりあえずここまでは、私の理想についてきてくれた人たちが継いでいます。

**内浦** そして、木村さんご自身は、次のステージへと。

**木村** 次のステージです。また、沖縄で同じようなことをやっています。

**内浦** ありがとうございます。ここで、岩崎先生にも、木村さんの言葉の中で印象的だった言葉を選んでいただきました。

モクモクに来て、農業や農村について知ってもらいながら、余暇を楽しんでもらう。  
そんな農業公園のような施設ができれば……。僕の頭の中には『感農ランド』というネーミングが浮かびました。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』八七頁より）

**内浦** 「感農」という字は、感動の「感」に、農業の「農」で、「感農ランド」です。岩

崎先生、これを選ばれた理由はいかがでしょうか。

**岩崎** 実は、今週の月曜日（平成三十年一月二十二日）に、「次世代農業人材育成シンポジウム」（主催・豊橋田原広域農業推進会議）がありました。そこでも話題になったことは、要するに「魅力ある農業とはいったい何なのか」ということです。

そこで一つ出てきたのは、例えば「働き方改革」です。先ほどもお話にありましたが、とにかく農家は働き過ぎだということ。しかし、働き方や労働時間を減らすことをここでだけでやっていると、大企業の福利厚生が発達しているところと比較しますと、やはり勝てないでしょう。生物を対象とする仕事は農業ですから、そこで勝負するわけですから、もちろん、最低限のことは必要だと思いますが、それ以上に、農業が持っている魅力、積極的に働き方のなかに出すことが重要ではないかということを感じました。これは、先ほどのシンポジウムが終わった後に、ある方からお電話でいただいたコメントです。まさに、そのとおりだと思っています。

これからは、「感性の時代」といいますか、感性が非常に強くなる時代だと思っています。例えば、「半農半X」を提唱されている塩見直紀さんという方がいますが、彼がよく引き合いに出すのは、『沈黙の春（Silent Spring）』で有名なレイチェル・カ

ーソン（Rachel Carson）の『センス・オブ・ワンダー（The Sense of Wonder）』（新潮社）という書物です。自然を見て、あるいは自然と対話をして、そこから与えられる感動を、いかに世の中に伝えていくことができるのか。これが農業の魅力ではないかと。あるいは、それをしないと若者にとっての魅力ある農業にはならない、人が集まらないのではないかと考えていたところでした。

ですから、この「感農ランド」に、非常に感銘を受けました。できればライフスタイルの問題も含めて、木村さんからは、これからの二十一世紀、農業を通して、魅力ある人を惹きつけるライフスタイルというところのご示唆をいただければと、これを選びました。

**木村** そうですね。これからはライフスタイルですね。特に、農業は夢とロマンだと。若い人たちにとって、やり方によっては非常に。横石君の売り方、葉っぱで二、〇〇万円円ってすごいな、と。葉っぱをお金に換えるなんて、まるで横石君はタヌキのようや。あるいは、葉っぱがドロンとお金に換わる、素晴らしい術や、と。これは伊賀の忍者の話ですが、私もそういう忍術を使いたいなと思いました。

岩崎先生、また教えてください。ありがとうございます。

「あなたがいるからだ」ということが、地域づくりにも商売にもすごく大事なこと

内浦 では、横石さんにお伺いします。横石さん、昔のことを言われるのは嫌かもしれませんが、（笑）、どうしても聞きたいので聞いてしまいますね。いったん農協を辞められて、上勝町役場の産業課にご転籍されています。そのときのお言葉です。

そして、私が上勝町の農協にいらなくなった後、農協の売り上げは危機的なまでに急落していった。今まで売り上げが目覚ましく伸びてきたのは、栽培技術の向上とか、単価の変化だけではなかった。『気』で動いてきたものが、『気』を育てる人間が現場にいらなくなったために動かなくなり、たちまち数字に表れたのだ。

（『そうだ、葉っぱを売ろう！過疎の町、どん底からの再生』横石知二著／SBクリ  
エイティブ／二〇〇七／一二二頁より）

内浦 続けてこの一節です。横石さんが農協を辞めると言われた時に、当時、（彩農家さんたちで部会員が構成される）彩部会のトップを務められていた下坂さん（故・下坂美喜

江さん）から嘆願書を渡された場面です。

嘆願書って、言葉が続かなかった。驚きながら、そこに書かれていた文面を急いで読み進めるうちに、私の両目には涙が溢れて文字がゆがんだ。下坂さんが切々と訴えた丁寧な手紙に続いて、その後ろには、彩部会百七十七人全員の手書きの署名と捺印、お願いの言葉がつづられていた。

（『そうだ、葉っぱを売ろう！過疎の町、どん底からの再生』一一三頁より）

ここに、この一節が書かれている横石さんのご著書『そうだ、葉っぱを売ろう！』があります。私は、このくだりを読むたびに涙が出てしまいます。本当に涙ぐむではなくて、涙がぼろぼろと出てしまいます。横石さんは、「昔の話だから」と言われるかもしれませんが、どうしてもこのことが聞きたくて…。

当時、退職するというお気持ちだった横石さんを、上勝町にひきとどめて、突き動かしたものは何だったのでしょうか。また、横石さんをひきとどめたいと、彩農家のみなさんが動いた根源といえますか、源は何だったのでしょうか。そのあたりをお聞かせ願います

すべてが**自分ごと**になるように

自分ごとにならないと関心もない  
他人ごとから**自分ごと**へ



これできるのは・・・〇〇さん  
あんたしかないよ・・・

### やる気を育てる

やる気になれば・・・  
95歳まで木に登る。  
102歳までの人生。



やる気になれば・・・タブレットを使う  
90歳まで。現在は94歳。



でしょうか。

**横石** 先ほど売り上げが落ちたという話がありました。が、（上勝町は）ほとんど産業がなくて、林業と建設業とミカンが少しあっただけです。そういうところでゼロからスタートして、毎年多くの売り上げをあげ、十六年間連続で伸ばしていきました。

ちょうど、その事件が起きて辞める前には、十七億円ぐらいいまで持ち上げ

たわけです。「辞める」と言つて離れたときに、一年半ぐらいで売り上げが九億円ほど落ちました。農家の人たちがびつくりした、と。なぜ、九億円も落ちたのか。

売り方が上手だとか下手とかではなく、人間というのは、自分が頼まれたら、やはり頑張れるわけです。一人ひとりに、名前を呼びながら、声掛けします。「私に声掛けてくれたんやから、私が頑張らなアカン」と。自分が必要とされなくなってしまうと、「まあ、



ええわ、誰かするわ」と。それが三百六十五日あるのか、ないのか。何百人の人が「ちよつと頑張るか」と思うのか、「やめとくか」と思うのかによって何億円も違ってくるわけです。これは地域づくりにも全く同じだと思います。先ほどから何度も言っていますが、これは本当に同じだと思います。

私は、全て「個」として人を見るようにしています。ですから、女性の名前を呼ぶときには、「ヨウコさん」「ミキエさん」「ケイコさん」というように下の名前で呼びます。「みんなでやろう」と言うのでは全く違います。「みんな」というのは、自分ではありませんからやりません。「あなたが」とか、「あなたがいるからだ」ということが、地方にとっては、地域づくりにも商売にもすごく大事なことだと思っています。

この嘆願書の話にありますように、これが一番大きな転機でした。ミキエ（下坂美喜江）さんという私の愛人（笑）でしたが、八十四歳で倒れて亡くなりました。

本当にすごい人でした。私が「辞める」と言ったら、一晩で



嘆願書

このほかに願った寒さかやまと春の陽しさが  
感ずる頃と成りヨシた  
今年こそは良い年でありますようにと皆んなの  
願いです。がこの度の横石村の二心境に私達は  
先の大寒凍害以上の大きなシロコリ(頭をガシと打ぐ  
ら氷自身の力が及び目より前か真暗となり)前途  
どうなることかと心配と不安でいっぱいです  
十八年同横石村の二家族ですべてのものさ儀性  
にいく上帳所の戸に凍死力下すまいと私達も  
常に大きな期待にいつも心を下さる横石村に甘え  
次々に要望をお願ひするばかりでした。お慶村で  
販売高は急速に伸びましたか一着大切なものを  
心掛けていたと反省しと戻ります  
私 私達即役員は人生後半の者が多く中で役員  
に本当に生きたる者ばかりと下すまいと私達  
は日本一辛せむ生産活動が出来ると自信を  
もつておりました  
あれだけの職務の中休みもほとんどなかったでしよう  
どうかお身体だけは元気にご自愛下さい。どうか  
新しい二計画もあらまかと思ひますしよくよく  
お考えの至とお願いいたします。今一度私達も反省と  
新しい協力と検討し、居ります  
横石村がいろいろと工事はやっております。どうか上勝  
新里の村まはせしめて下さりたくすけて下さい

百七十七件の嘆願書を集めてくれました。全  
て一字一句、文字が書いてあるわけです。  
「あんたは、おらなあかんだよ」と言つてく  
れました。

その晩に(ミキエさんから)電話が掛かっ  
てきまして、「心決まったで？」と言われて、  
「これから家内と相談して、明日、返事する  
けんな」と言つたら、「ほな、これから行き  
よるから待つとつて」と言つて農協の事務所  
に来てくれました。「ありがとうな」と言つ  
て、車のエンジンをかけて帰ろうとしたとこ  
ろ、車の前に立って両手を広げて言うわけ  
です。「あんたが上勝町を捨てて帰るんだつた  
ら、私をここで轢きなはれ。私は生きとつた  
つてしやあないけん、ここで車で轢いて！轢

くんだったら（家へ）帰り！よう轢かんの  
ったら上勝町に残り！これが私や」と。轢け  
るわけがありません。「もう、女の人はすご  
いなあ」と思いました。車内で、号泣してし  
まいました。前が見えなくなってしまうこと  
が、それぐらい思いをかけてくれることが、  
ある意味では、すごいなということはあるま  
す。

何か言いたいのかといいますと、彼女が言  
っていることはわかるのですが、今の時代が  
そうかと言え、何と云うのでしょうか、も  
のすごく強い思いとかが薄れてきた時代にな  
ってきたわけです。本当にドラマのようなも  
のは、なかなかない時代になってきました。  
本日のテーマというのは、昔のやり方の考



え方と今の考え方の違いのなかに、どのように自分が向かっていくことが幸せなのか、どのような自分が、ということ、このような場でみんなが考えるきっかけではないかと思えます。本当にそう思います。

先ほども言いましたように、本当にこうして、嘆願書をいただける人は、日本のサラリーマンで私しかいないと言ったらあれですが、なかなかいないと思います。普通ならば、「さよなら、帰って、ありがとうな」と、ほとんどそう言われます。「いいよ、いいよ、ありがとう。お世話になったな」で終わります。絶対に、「車で轢いてや」と言う人はいないのでないかと思えます。では、それを今の時代のなかに捉えられるのかと言えば、逆に難しい時代だということ 생각합니다。

**内浦** ありがとうございます。それでは同じように、岩崎先生から横石さんへ聞いてみたい言葉はこちらです。

**他の地域に行つて課題を見つけるのは時間がかかるが、これをやったらいいというのはよく見える。**

（横石知二「カンブリア宮殿」での発言より）

**内浦** 横石さんから見たときに、よく見えます、と。また、もう一つ岩崎先生がお選びになつていきます。

地域には地域の良さがあつて、個人には個人の良さがある。それを見つけて出番をつくつてあげる…(略)。上勝町には、おばあちゃんに出番ができた。家族のなかでも、地域のなかでも、自分が必要とされる出番。

(横石知二「カンブリア宮殿」での発言より)

**内浦** こちらをお選びになられたのは、どうしてでしょうか。

**岩崎** はい。先ほどの私のスライドのなかでも触れましたが、「どのようしたら自分が必要だと思えるのか」「どのようしたら出番をつくることができるのか」ということが、とても重要だと思つています。まさに、ここにそれが書かれていると思ひ選びました。

さらに、もう一步踏み込みますと、これは横石さんという人格が、これをさせたのだらうと思います。では、人格は継承できるのかといえますと、なかなか継承できません。他の地域で真似ができるかといえますと、真似はできません。そうなりますと、何か仕組み

## 「人は誰でも主役になれる」



**世界中探したってこんな  
楽しい仕事ないですよ  
今日も元気に出荷。**

私はこの言葉が大好きです。

ずっと出番のなかった上勝の人達が自分の居場所を見つけてがんばっています。

先日、もみじの種を播くおばちゃんが語った言葉で「ほりゃ～生きとる間には採れんかもわからんけど。これは私の夢を播つきよんじあ…、何歳までできるか、そして子や孫が継いでくれることと信じて。

後継者への夢を託し今日も元気ががんばっています。

ほんまに上勝に生まれてよかったといえる町になってきました。

として、自分が必要とされる出番をつくることのできるのだろうかということを考えざるを得ないように思っています。

さらに言いますと、これからはAI（人工知能）の時代です。一部では、人間に相談するよりもAIに相談をしたほうが、耳障りのいい言葉が返ってくるということ、どうもそういう動きも出てきています。あと十年もすると、人にカウンセリングをしてもらうのではなく、AIにカウンセリングをしてもらう時代もくるのではないでしょう。そうしますと、人格というものが、人とは何かというところにもつながりますが、「あなたが必要なんですよ」という人を動かすメッセーじとどのようにつながるのか、それともつながらないのか。このあたりがよくわかりません。その

あたりを、横石さんほどのようにお考えかということをお聞きしたいと思い、これを選びました。

**横石** 本当に先生のおっしゃるとおりと言ったら、あれですが……。ある意味で、昔ながらにやってきた思いやり、手間をかけることに労を惜しまずにやることの大切さとか。

なぜ、この言葉が出てくるのか。(それは)絶対に「すべてをまとまって見ない」ということです。商品も葉っぱ一枚、人が五人でも「個」、すべて「個」です。例えば、商品 を売るときに、一キロとか段ボール一箱という単位を全く考えません。一個のミカン、一枚の葉っぱ、人間で言えば「あなた」という単位で見ません。そうしなければ良さはわかりません。まとまって見るということは、画一的にものを考えてしまいます。それは、うまくいきません。これは、テレビ東京の『カンブリア宮殿』で使った言葉ですが、すべてを「個」として捉える。ある意味で、そのほうがやりやすい時代にはきています。

彩部会の何十周年の大会のときに、部会員さんが来ます。誰が来るかといいますが、売り上げが上位の人が来ます。売り上げの少ない人は来ません。大会が終わってから、来なかった人に「もう一度、頑張っていこうな」と、一人一人に手紙を書きます。そうしたところ、社員が「社長、こんなことをして何になるんですかね。そんなに手間をかけて、夜

中まで寝ずに、その手紙を書く意味があるんですか」と。社員には理解できないわけですから、「私」という自分の名前が書いてあって、一人一人それぞれに違う内容で書かれている。自分が手紙を受け取ったことで、自分という存在感、「まだいける。まだ私は必要とされている人間なんだな」ということを思い出してほしいわけです。しかし、一人一人に手紙を書くことは手間がかかります。同じ文章をコピーすれば一枚で済みますが、一人一人に内容を変えて書くのは手間がかかります。しかし、「時間の使い方」と「考え方」と「思い」というのは、使い分けしなければいけません。使い分けという言葉はよくありませんね。上手にやる必要があるのではないかと思います。ですから、みんなでもう一度、やり方を考えてみる必要があるのではないかと思います。

先ほど内浦さんが、私がフェイスブックに日々記事を書いていると話をしました。まさに今、会場に会場されているみなさんのなかで、私のフェイスブックへアクセスしてくれている人がいます。そして今、友達申請してくれた人には、私がリアルタイムでその申請許可を出しています。終わって帰って（申請してくださったみなさんへ私が）手紙を書いて出すのと、今、同じ時間のなかでそれを共有する（ことの違い）……。今、会場にいる誰かが私が話していることや私への質問を打ち込んでいったら、私はすぐに返事します。そ



これは同じ時間帯のなかで、同じことのなかで、他動的に動いているということです。すぐいですよ。昔はありませんでした。「時間の使い方」は、ものすごい大事だと思います。これが時代なのかなと思います。

今、パソコンを立ち上げています。(登壇中なのにと)変に思わないでいただきたいですが、パソコンで何を見ているのかといいますと、明日の注文状況のデータが入ってきています。こちらの話をしているときに、こちらの注文の状況を同時に見ているわけです。

昔は、同じ時間のなかではできませんでした。しかし、インターネット環境があればできるわけです。どちらが大事だということではなく、一つの時間の使い方のなかで、「(時間を)大事に使うこと」が必要ではないかと思えます。

**内浦** 横石さんからナンバーワン・ホストの片鱗が、ちらりちらりと匂い立ちますよね。

**「考え方を売る」、その価値や思いを知ってもらおう**

**内浦** それでは、木村さんに、もう一つの話をお聞きしたいと思います。

特産品づくりはどこでもやっているが、製品に終わっていて商いができるまでの商品になっていない。モクモクでは、技術レベルを上げるために、直接、本場、一流のところへ乗り込んで勉強をしている。素朴だとか、牧歌的だから安心、村おこしになれば、それでいいという時代ではない。パッケージ、陳列という展示の力も大切だ。

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』一〇四頁より）

**内浦** なぜ、農家さんがまとまっていくのか、会社としてまとまっていくのか。高く商品を買ってくれる先があるからこそ、みんなが結束してつくってくれる、という関係性もありますよね。

**木村** そうですね。やはり、いい商品をつくっても売れる保証はないです。「売れるには、それなりの仕掛けと仕組みをつくらないといけない」ということの勉強をしました。

どのようなことかといいますと、村おこしとしてやるには、いろいろな仕掛けや仕組みをつくりませんが、特に大切なのは「自分たちの共感性」です。「自分たちの思いや考え方」です。どのような思いやこだわりが、その商品にあるのか。また、モノづくりの哲学というものを知ってもらわない限りは、買ってもらえません。商品はメッセージですから、

そのメッセージをいかに伝えるかという手法が必要だということです。

大手メーカーさんのように、テレビ宣伝をして露出度を高くして売っているのではなく、われわれは「共感性」というか、要するに、商品を売る時代は過ぎたなと思います。何を売るのがかと言いますと、自分たちの思いや考え、情熱、哲学、こだわり、コンセプトなどを売っていく時代です。それをうまく表現していく力です。

**内浦** そうしたお考えは、こちらの言葉にもあらわれていますね。

**今ではよく『商品を売るな、考え方を売れ』と言われるが、僕らには、これが創業当初からのモットーになっているのです。**

（『新しい農業の風はモクモクからやって来る』一一三頁より）

**木村** あとは余分な話になりますが、先ほど、横石君が「農家は個々だ」と言いました。確かにそうです。私も農協人で、モクモクをつくったときには、地域農家をまとめることをしました。野菜づくり農家、米づくり農家、果樹もそうですし、農家組織を知っているわけです。「みんなでやろう」というのは確かにそうですが、結局は、最終的に個々に幾

ら還元できるかということ。なぜ、みなさんがモクモクのためにつくってくれるのかといえますと、わかりやすいからです。例えば、私は農協職員でしたから、農協よりも米を三、〇〇〇円高く買いますと。そして、それをまとめて買うことを実行すれば、みなさんがまとまって協力してくれます。意外と、そこに地域づくりの本音があるのではないかと思います。

**内浦** 本音、ですか？

**木村** 個々の利益がどれだけ…。その会社や組織のために何をしてくれるのか。モクモクをつくった当初は、たくさんの人が来たりしてたくさんのゴミが出ると、「これはモクモクに来たお客さんが落としていったんだ」とか、よく言われました。

例えば、公道を歩く人に、行き先がモクモクのバスが渋滞を起こしたときに、「いやいや、迷惑だ」と怒られました。今はほとんどありません。なぜかと言いますと、自分たちもモクモクに村のほとんどが関わっているからです。雇用もしますし、何だかんだで一、〇〇〇人ぐらいが関わっています。

利害がはっきりしてくるわけです。そうしますと、怒りとか、クレームがなくなってきました。自分の息子の就職先にもなるわけです…。そういうことが意外と本音の底にはあ

るかなと思います。

**内浦** 地域自体が、ぐつとまとまるわけですね。

**木村** 先生、どうでしょうか。

**岩崎** はい、本当に、そのとおりだと思います。ただ、消費者にもいろいろな方がおられます。当然、考え方よりも、むしろ価格を重視する方もおられるでしょうし、いろいろな消費者がいます。そうなりますと、食育ではないですが、何らかの教育と一緒に考えていかざるを得ないと思います。

先ほどご紹介いただいた「モクモクの七つのテーマ」の五番目に「消費者とともに学び、感動を共感する事業を行います」とありますが、まさに、そことも考え方を売るというコンセプトが重なってくるような気がしています。そのあたりも少しお聞きしたいと思えます。

**内浦** 木村さん、いかがでしょうか。本日は「共感」というキーワードが何度も出てきますね。

**木村** そうですね。例えば、みなさん、イチゴ狩りをする場合がありますよね。モクモクでは、食べ放題は一切しません。ですから、「モクモク、ケチやな」と言われます。でも、

今は誰も言いません。なぜかと言いますと、はじめに三十分間イチゴについて勉強します。こんなに苦勞してイチゴをつくって、こんな思いでつくっていますと。ミツバチの力を借りて、時間かけて受粉させていますとか、そういうことを知ってもらえれば、みんなが感動します。「イチゴって（農家さんが）大変な思いをして、一年間かけてつくっているんだ」という苦勞をわかってもらえます。そして、ゆっくりと十粒、十一粒、十二粒食べる。誰も、怒りません。そして、あとは、イチゴのおみやげでんこ盛りで帰るわけです。ものすごくゆっくり食べられますし、イチゴのこともわかるし、また、イチゴを持ち帰って家庭で花が咲くと。「めっちゃくちゃいいイチゴ狩りだった」ということで、リピートのお客さんが多いです。

やはり、「その価値を知ってもらう、思いを知ってもらう」ということ。そこで初めて消費者とわれわれのなかに理解を共有できる、そのことが大事です。ですから、「食育」です。それによって価値を共有できたらと思います。

**内浦** 「食育」というキーワードが出ましたが、みなさんのお手元にもモクモクさんでされている「食育フォーラム」のお知らせが入っております。これは毎年されていらっしゃると思いますので、よかったですらご参加ください。

## 「個」の社会は小さくていい、小さくて光ることが大切

**内浦** では、横石さん、どうでしょうか。

**横石** 今、木村さんから「共感」という話が出ました。先ほど、わさびの葉っぱが出たと思いますが、杉の木の話もあります。この間、上勝の町長と話をしたら、「横石は、ほんまに何を考えとるか、わからんわ」と言われました。なにかというと、今、杉の木を「糸」にすることができません。

これがそうです。これは杉の木でつくった糸でつくったタオル（写真）とかストールです。二トン車分の木を運ぶと、タオルが一五、〇〇〇枚できます。価格は一枚二、〇〇〇円です。一五、〇〇〇枚に二、〇〇〇円を掛けてくれたらわかると思います。上勝町には一、〇〇〇町歩の山がありますが、森林組合の木の売り上げは一億円ありません。七、〇〇〇万円〜八、〇〇〇万円ぐらいしかありません。二トン車三台（分の木の糸でつくったタオルやストール）と同じ額です。何度も言うのですが、みんな



「山を良うしようよ」と言っても共感してくれません。しかし、杉の木の糸で作ったストールやタオルは、上勝町にとってはゴミにはなりません。（役目が）終わったら山に返すと、自然に戻ります。体にもいいです。そして、利益もしっかりと出るわけです。

先ほど、木村さんが言われた「共感」で、価値を伝えることの山のいい事例だと思います。このような商品をつくっていくと。しかし、「たった二トン車一台を売ってどうなるんだ」と、普通の人は考えます。わかりますか。「たった一人の人が変わっても、じゃあ、何かが変わるのか」ということを言うわけです。そうではありません。たった一人の人が変わることによって、地域も変わるので、たった二トン車一台によって変わるので、そこから見えてしまうのです。大きな社会のなかに「個」はなかなか育ちません。「個」の社会は、小さくていいのです。小さくて光ることなのです。

本日は、あまりこの話はしたくなかったのですが、この人（内浦さん）ね、うちに十年

**世界で認められること**  
**たとえ小さくても光り輝く**



**世界へ挑戦する**  
**住民に自信と誇りが**  
**生まれ価値を高める**



前に来たわけです。

**内浦** やめて、恥ずかしい。やめて、みなさん、聞かないで。

**横石** 実は、この人はものすごく優秀な人です、みなさん。すごい優秀です。コンサルタントとしては、すごい実績を持った人です。でも、地域の人は、すごく頑固で、この人の言うことをあまり聞きませんでした。

**内浦** 鼻っ柱も強かったです。

**横石** 鼻っ柱が強くて、「私の言うことも聞きなさい」と言うのです。私は何度も怒られました。ケンカもしました。私に説教するわけです。「あんたのやり方が悪い」と。四十年間で説教されたのは、本当にこの人ぐらいだと思います。どうですか、みなさん、こんなになに笑う彼女を見て、上勝町の人が一番びっくりしていますよ。こんなに、にこやかな彼女に変わったわけです。これが幸せなのです。

「いろどり」のおばあちゃんもそうです。昔は、みんな、目がつり上がっていました。隣同士とのいがみ合い、生活が苦しい、食えない、隣の人の悪口、集まると人の悪口ばかり。みんな、目がつり上がります。それが来てみてください。みんな、目が垂れて、ニコニコしています。これが幸せだと思います。でも、彼女の何が変わったのかと言います

## おとうちゃん…いまが幸せなんでよ



と、人の言うことを聞くようになったということです。

変えようとすることで、自分が通らないことに不満を持つのです。これが先ほどの、岩崎先生がまとめた資料だと思えますね。勉強しなくてはいけないと思えます。

結局、優秀な人、変えたい人が外に出てやる。そして、そこに内部がかみ合わない。そこで不満が出るわけです。地域としての舞台になつていかないわけです。これが今の社会の一番難しいことではないかと思えます。先生がまとめた資料にあるように、これをどのように解決するかということ話すのが、一番いいことではないかと思えます。

そのためには、本当に小さくていいと思えます。「小さな幸せ」がたくさんあればいいと思えます。みんなでたくさん変えようというのではなく、「小さな幸せ」がいいと思えます。

学生ならば、学生一人が幸せになって、その学生がつ

ながりを持って広がっていくことが、一番いいのではないかという感じがします。一番いい事例が、本日は横にいる内浦さんです。

本当に、昔の彼女の顔を見たら、みなさん、びっくりします。「ええっ？」と思うぐらい厳しい顔をしておりました。この間も、上勝町に来てくれたみんながびっくりしております。「こんな内浦さん、見たことがないよ」「こんな笑顔の、笑う内浦さん、見たことがない」ということをおっしゃっていました。本当に、それが幸せだなということを思います。はい、すみません。

**内浦** 横石さんは本当にホストなのです。みなさん、冗談だと思っているでしょう？ 気をつけてください。本当に、上勝町のおばあちゃんも、末席ながら私も、横石さんの周りに来てしまうと、男性も女性も魔法がかかったみたいになってしまいます。人生が変わってしまふのです。本当に何度も言ってしまいますが、本日のテーマの本質だと思います。だからこそ本日は、横石さんにも、木村さんにも、この人たちのなかで何が起きているのかということ、みなさんに知ってほしかったわけです。

**みんなが意見を言い出す、夢を創造し始める**

**内浦** では最後に、会場のみなさんからいただいた登壇者の方々への質問を読み上げていきたいと思います。みなさん、本当にびっくりしました。こんなにたくさん、ありがとうございます。

それでは、まずはじめの質問です。

**Q・地域を引っ張るとか、共感するには、「夢」が必要と思います。わくわくするアイデアを、どのように紡ぎ出すのでしょうか。**

**内浦** 木村さん、いかがでしょうか。

**木村** そうですね。やはり「夢をうまく見ないと」ということですね。人生は一度しかありませんので、挑戦すること。（そうしないと）ここでそういう風が吹いてこないですよね。その地域らしさを、どのように物語としてつくっていくのか。先ほどの沖繩の話でもそうです。「沖繩は素晴らしいものを持っているのに、なぜ気がつかなかったの、これをこうすればいいんじゃないの、ポリシー持っていこうよ」ということを語りかけます。そして、自分の意見ばかりではなく、みんなの意見として聞き出すことです。そうすること

で、みんなが意見を言い出します。夢を創造し始めます。それをうまく取りまとめ、いくことをやっています。ですから、「農業って夢とロマンがあるんだ、可能性のある産業なんだ」と、みんなで考えることをしましょうということです。

**内浦** ありがとうございます。では、次の質問です。これは、横石さんにお聞きしたいと思います。

**Q・「思い・やる気を持続させる方法」は？**

**横石** 「諦めないこと」と「次から次へと対応していく、常に変化させていくこと」ではないでしょうか。やはり、飽きてきたり、つらくなってくると、「やめようかな」と思いますし…。何か次へ進むことが楽しいと思うようなかたちをつくると、「またやってみようかな」とか、「続けてみようかな」と。一番怖いのは、止めることですね。

**内浦** 止めること？

**横石** 止めることが一番怖いんです。ですから、「止めない」ということが一番。自分のなかでは、常に次への階段を上っていきたいと思いますね。

**内浦** ありがとうございます。次は、木村さんにお聞きしたいと思います。農協に所属されている三十代の方からの質問です。

**Q・この今の時代に、「合う・合わない」という観点から「協同組合」という組織をどうお考えになりますか？**

**木村** もともと農協というのは、誰のためにつくったものかということ、まずもう一度、自分のなかで確認してください。というのは、農協という組織は、農家所得を上げない限りは、農協の仕事ではないのです。農家所得を上げて、農業が継続されて、これからも農業を続けていくという使命を持っています。極端に言いますと、「農家所得が上からなければ、農協職員の給料も上げるな」という気持ちを持ってください。極端に言えばね、それぐらい志を持ってくれるといいですよ。

**内浦** 会場から苦笑が…。

**木村** すみません。元農協職員ですが、それぐらいの思いを持ってやれば、地域農業がもっと強くなっていくのではないかと思います。農協には、優秀な職員がたくさんいるので

すから…。

**内浦** たくさんいらっしやいます。

**木村** たくさんいるけれども、事業方針案とか、事業スキームがちよっとまだまだ欠けていると思いますね。横石さん、どうですか。

**横石** あまり、実は、夢の種を撒くとかではないのですね。日々が楽しいというのが、夢というか、面白いわけですね。農協の仕事は、毎日が楽しくあつてほしいなと思います。「共済の推進せえ」とか、「購買品売れ、何売れ、あれこれ売れ」と、自分の得意でないことでもやらなければいけないけれども、なかなか現実的には得意でないことはやりたくないのが人間だと思います。もつともつとやりたいことを追って、集中させるべきではないかなというとは思いますがね。

販売事業の利益が上がりません。でも、たとえば、「ここ、産直だから」ということで二十パーセントの手数料を取れるようになってきたら、売上が一億円あれば二、〇〇〇万円の手数料を取ることができるわけです。今は（手数料は）二パーセント程度ですよ。一・五パーセントとか二パーセントだと、一億円で二〇〇万円しかありません。それは無理です。仕組みを変える、考え方を変えないと、なかなか楽しいということにはなら

ないと思います。

**事業は最初の『スキーム』が大切、それで生計が成り立つかどうかを見極める**

**内浦** ありがとうございます。木村さんから『スキーム（事業計画）』という言葉が出ましたが、いくつか他の質問のなかにもありますので、合わせてお聞きしたいと思います。

第一部のなかで、木村さんから「事業は最初の『スキーム』が大切」というお話がありました。「経営性と社会性の両面を見なくては」と合わせておっしゃっていましたが、もう少しどのようなことを意識されてのお話だったのかをおうかがいしたいと思います。

**木村** まず、『スキーム』。例えば、農家の人が作物をつくらせるとします。「この作物が勝てるのか、勝てないのか」「付加価値が付かないかどうか」ということを考えるわけです。要は、競争原理が働きますから。僕の論理ですよ。ですから、この作物をつくって、こういうやり方をすれば、他の作物よりも単収があがる、と。最初の事業計画性が、それで生計が成り立つかどうかということを、しっかりと見極めることです。そこです。

だから、先ほど、単収でいくらあがるのか、と。そのへんの視点で、収益性とか、経費



を……。その考えを持たずに、ただやみくもに大根をつくるだけでは駄目なのです。横石君はどう？

**横石** 『スキーム』というものは、おっしゃるとおりだと思います。でも、スキームを上げるために、やはり、なかなかね……。毎日のなかに、モチベーションをあげるような仕組みをつくらないと、なかなか上がらないですね。しかも、木村さんの言っている農家のレベルは、ちよつと高いレベルです。例えば、うちのおばちゃんやおじちゃん連中を上げるスキームは、やはり、毎日のなかの仕組みをつくらないと。たまに集まるだけでは、なかなか上がらないです。これはすごい大事なかたちになる。

やはり、非常に高いレベルの人と（そうでない人と）、幅が広いので。農協が難しいのは、その振れ幅が広いことです。すごい高いレベルの人と、ちよつと産直の野菜をつくっている人が、同じスキームのなかでやることは難しいです。やはり、どのように仕組みを組み立てるかということが大事ですね。

先ほどの「LINE」は、スキームをあげるためにやっているということもあります。結局、グループを小さくして、その小さいなかに価値を見いだし、そのスキームのなかでレベルを上げるといふやり方をやっています。ですから、何百人もの「LINE」には絶

対にしません。三十人か五十人ぐらいにして、そのスキームを上げるための手段をグループ化しているのです。そうでないと、何百人は、幅が広すぎて上げられません。三十人か、五十人ぐらいまでであれば、かなり上げられます。戦略のなかには、スキームを上げるための手段としてはあります。

**木村** それと、「事業と運動性の難しさ」がありますね。要するに、人が儲けることに對して、誰も応援してくれません。よその農家とか、その組織が、農協とか、いいことをやろうとか、地域づくりを強くしていこうとか、そういう思いや方向性に向かって努力していくことに対しては応援してくれます。そのようなことも含めて入れていかないといけないという考え方です。ちよつと難しい部分ですが…。

**協力的でない人たちを動かす手法、「事業」で見えるのか「地域」で見えるのか**

**内浦** そうですね。そうした点についての質問もいただいています。

**Q・スキームだけではなく、もう少し大きい枠組みで見たときに（もしくは、現状を変え**

たいときに)、**保守的な方や反対勢力、協力的でない方たちを動かす手法やヒントは？**

**木村** それは、もう無理。これは岩崎先生が言っていたように、正直に言って無理です。

**内浦** 木村さん、コメントが正直過ぎでは(笑)？

**木村** それは無視します。

**内浦** 無視する…

**木村** 例えば、「二…六…二の法則」でも、二割の人たちが引つ張って、六割の人は普通で、残りの二割が足を引つ張ると。ただ足を引つ張っているだけの人がいます。そうした人たちを一生懸命に説得して、エネルギーに変えていくほうが絶対に難しいです。必ずそういう人たちは、ずっと反対しています。

その次は、二割の人たちが、六割の普通の人たちを引つ張っていくようにするということです。あとは、そのほかと一緒です。極端に言えば、後の二割の人たちは無視することが大事だと思います。岩崎先生、どうでしょう、いかがですか。

**岩崎** …。

**内浦** 岩崎先生、困ったお顔をされていますね(笑)。

**横石** それが今言った「事業家の考え方」だと思います。やはり、そこにエネルギーを使うと、現実には、事業家の人は、それを無視していかないと事業化が難しいと思います。私の弱いところは、それをちよつと拾い上げようとするところです。そこに労力を使うところがあります。そこが経営者としての弱さであるけれども、何と言いますか、「この人もできそう、まだできそうやな」と思ってしまうわけです。

ですから、木村さんが言ったことは、今の社会は、もつと木村さんよりきついです。関わらないほうがいいという社会です。うちの若い子とか（上勝町へ）Ｉターン移住した子たちは、地域のなかで「おまえ、何しとんな」とか（言われるような）、揉め事的なことは大嫌いです。嫌み事や揉め事を経験したことがないですから、その場にいること自体がもう嫌なわけです。ですから、一度、そういうことを経験すると、「もう行きたくない」と。関わるのが絶対に嫌だと、鳥肌が立つぐらい嫌がります。

しかし、それは私や上の世代にとっては、当たり前前にあつた時代背景です。ですから、若い子にしてみると、そういうところで関わるのであれば、自分の時間や自分の好きななところに関わりたいたいというのが本音です。

これをどのように見るのか。「事業」で見るのか、「地域」で見るのかによって違ふと

思います。「地域」は、ある意味で、そこは避けられないところがあります。「地域」には、そういう人もいます。そこを一緒にやらなければいけないところもあります。

しかし、「事業」で見るのであれば、木村さんの言ったとおりです。私も絶対にそうだと思います。「事業」で見るのであれば、そうしなければやることができないと思います。そこでエネルギーやお金まで使ってやる必要性がどこにあるのかということです。「事業」としては、おっしゃるとおりだと思います。

では、「地域」として見た場合にどうかと言われたら、ちょっとこう…というのが、実際のところ、上勝町のようなところにはあります。

**それぞれ人間には「引く糸」がある、そのための『仕組みをつくる』**

**内浦** 先ほどの質問に少し近しい質問も来ています。四十代の方から横石さんへです。

**Q・パソコン、スマホなどを使用したことのない頑固な農家さんなどにとって、その重要性を説得しなければならない場合、どのようにされますか？**

**横石** 先ほど、「ホスト」と言いましたよね。そういう人、得意なのです。

**内浦** 燃えますか？

**横石** そういう人を変えるのが好きです、得意ですね。

ものすごく頑固なおじいちゃんがおりますよね。このなかにも、おそろくいらっしやると思います。言うこと一つも聞かない。「わしの言うことを聞け。おまえは、やれ」という人が、地域には絶対にいます。特に役職が、ごめんなさい、先に謝っておきます。役職がたくさんずらりと並んでいる人とか。ありますよね。もうたたかれて、たたかれて、変えようとすればするほど、その人が抵抗勢力になっていくわけです。言うことを聞いてくれません。「この人ってどうやったら、僕の言うことを聞いてくれるんだ」と本当に考えましたね。女性の人もいます。

やはり、その人には、「糸」があるわけです。それぞれ人間には「引く糸」があります。それは価値観の違いだと思います。

本日のような日は「絶対に、子どもと遊ぶんじゃ」という人は、ここには絶対に来ません。そこが自分の価値観なのですから。価値観や思いは、それぞれの人によって違います。例えば、役職を持った人の価値観、「糸」を引っ張ることのできる人は誰かわかりますか。



「聞いとらん」か、「わかった」と言ってくれるかが違うのです。今の若い子にそれやったら、悩んでしまって病気になるってしまいます。今の子たちは、それに耐えられませんが、その「糸」を見つけて言ってあげることは、すごい大事だと思えます。正直なところ、本日の結論から言いますと、『仕組みをつくる』以外にないと思えます。そうしないと、そういう人を説得したり、口説いたり、そういう人と一緒になってやっていこうという社会（をつくること）は、ものすごく難しい時代になってきたのではないかと思います。今まで以上に、私たちの世代以上に、難しい時代を迎えてきたのではないかという感じがします。

**内浦** 大変な時代に、私たちは生きていますね。特に、若い人たち…。

**人材育成、その人のモチベーションが上がるような手法を用いて「夢を共有」する**

**内浦** 最後に、会場からいただいた質問のなかで多かったものをまとめてしまいますと、「人材育成」です。みなさん、大変ご興味があるそうです。



Q・人材育成のなかで一番大事なことは、なんだと思いますか？

Q・若者が農業に魅力を感じるにはどうしたらいいと思いますか？

横石 やはり、若い人は「体験させること」ですね。理論を詰め込むよりは、とにかく現場で体験させること。そして、理論を教えること。この順番が、（今の社会では）理論が先にきて体験が後にくる。ましてや体験もやらないということが、非常に多いです。

やはり、経験を積ませることを、もつと積極的にやっつけていかなければいけないかなと思います。すべては『自分事になるか、ならないか』です。今、いろいろなことに挑戦しているのは、相手が自分のことだと思えるか、思わないか。

まちづくり講演会などは、今、（人が）来ないです。本来に来ません。役職の人が仕方なく来るくらいです。本来に来てもらいたいのには、現場の人です。しかし、自分事にならないと来ません。本当に動きません。もつと単純に考えて、そのなかに『自分事だ』という舞台が、できるかどうか』が大事です。

本日、内浦さんに言ったことですが、本当はこの会場の半分は、愛知大学の学生に来て

ほしかったです。この大学に来ているわけですから、この会場に来ればいいことです。でも、学生が少ないということは、自分事だという意識のなかに、地域づくりや地方再生ということがほとんどないと思います。「本日は、自分の好きのところへ行こう」「試験が終わったから帰ろう」ということですよね。本当に自分事だと思ったら、モクモクや上勝町に行きたいという思いを持っていたら、今、ここに来れば、その話を聞くことができるのですから、すごいチャンスなのです。でも、これが悪いとかいいということではなくて、いかにして自分事だと思わせるような仕掛けを、それぞれが考えないといけないということです。

一番簡単な方法はわかりますか。ここに来させる方法です。ここへ出席したら単位が十倍になる。絶対に来ますよ。何を置いても来ます。私は、それでもいいと思いますね。一回行ったら十倍になるのであれば、後は遊んでいてもいいのですから……。それぐらいの価値はあるかもわかりませんよ。その一回が十倍の価値があるかもしれません。その話を聞いたことによって、人生が変わるかもしれません。

彼女（内浦さん）のように、上勝町へ行ったことによって人生は変わったわけですから。このような場に来たことによって、もしかすると、その子の人生が変わるかもしれません。

そう考えますと、単位を十倍にしても、もしかすると悪いことではなかったのかもしれないということです。そういうことを考えることが、とても大事ではないかと思えます。

**内浦** ありがとうございます。木村さん、いかがでしようか。

**木村** まず、自分のことですよ。 「仕事を通して、自己実現できるかどうか」です。

今、あいあいファームを引き受けて、正月からずっと面接をしていたのですが、僕はいと働いている人たちの思いを、どのように共有できるかということを探りました。僕は「こういうふうにしたい、こういうふうに持っていきたいんだ」という話をしました。そこに共感することもそうですが、お互いに共感することを共有できて、その幅を増やすことで、おそらくモチベーションも上がります。

そして、「自分がやりたい仕事をできるだけやらせてあげる」ということ。モノづくりがしたければ、モノづくりができる環境にしていくとか。自分のモチベーションが上がるような手法を用いて、夢を共有する。人生は一度しかないという話も含めて、「一緒に頑張るって会社をよくしていこうね」という語りをしています。そんなに難しいことではないというか、難しいというか、そのへんですね。

**内浦** ありがとうございます。学生のみなさんからは、今、お二方にお話ししていただ

たことについて、(すべてを紹介できませんが)いくつも質問をいただいています。最後に、愛知大学の学生の方からの質問です。

**Q・木村さん、横石さん、次にできる愛知大学食農環境コースに対して、何を期待されますか？**

**横石** 先生の言うことを聞かずに、自分でやったらいいです。「やったらわ！いくぞ」と。先生方が「はしかいやつちやな」となったら面白いですけどね。「こいつ、手に負えない」と思ったら…。言われたことだけをするという勉強は、本当につらいなと思います。ごめんなさいね、岩崎先生。みなさん、「はしかい」ってわかりますか。ちよつと、やんちゃなぐらいだったらいいなと思います。それが自分の積み重ねになりますから。やんちゃにやったらいいと思います。

**木村** 「やんちゃ学校」という…。

**内浦** みなさん、このお二人のやんちゃに比べたら、それはかわいいと思ってしまいますよね。どうですか、岩崎先生。

**岩崎** そこに、（演台のステージ下の）陰に隠れて、やんちゃ候補がいますので…。

**内浦** やんちゃ候補さん、よかったらちよっと登壇してください。

**岩崎** 愛知大学の学生です。一ヶ月ぐらい、横石さんのところへインターンシップに行っていました。彼は、本当にやんちゃです。今、生産者と消費者をつなぐ活動もしています。残念ながら、「食農環境コース」ではないのですが、期待の星ということですし、はい、一言どうぞ。

**神野元汰** 僕は二年前に、ちょうど春休みの時期に、一ヶ月ほど横石社長のところでインターンさせていただきました。本来は一週間というはずでしたが、担当者の方にもすごく何度も頼み込んで、一ヶ月間、無理やりインターンしておりました。

やはり、一ヶ月のなかで一週間の子とは違う感想を持つことが、すごくよかったなと思っています。もちろん上勝町のいいところもたくさん見ることができたのですが、「あつ、こういった場面があるんだな」というものも見ることができたことが、ものすごくよ



かったです。その課題を活かしながら、今いろいろと地域で活動させてもらっています。

**内浦** 岩崎先生からの紹介で、あるとき神野君が、「インターン、どこにしよう」と私のところに相談に来てくれました。そのときの彼と、上勝町に一ヶ月行って帰ってきた彼は、もう全くの別人になっていて驚きました。こんなに笑う子ではなかったですね。あれ？さっき聞いた話のような（笑）。すごくいい、本当にいい人材になって戻って来たなと思います。

みなさんも、もし組織のなかで、地域のなかで許されるならば、一週間でも一ヶ月でも、一日だどちよつとあれだと思えますが、実際に上勝町とか、モクモクさん、横石さんのところや木村さんのところへ行ってみるといいと思います。普通に、視察で行くのではなく、思い切って有給休暇を取ってでもいいから、二泊三日でもいいですから、実際に自分で行って体験してみる。お二方の鞆持ちしてみるといいことを、心からお勧めします。

それでは、時間が来てしまいました。最後に、みなさんから一言ずついただきたいと思っています。木村さんお願いします。

**木村** ぜひ、沖繩の「あいあいファーム」に来てください。あそこでインターンシップして、自分を変えていただければ、実感してもらえれば、うれしいなと思います。

**内浦** ありがとうございます。横石さん、お願いします。

**横石** 何がいいか、悪いかということは、先ほども言いましたが、夢を語ることも大事ですが、「毎日が楽しいこと」が一番だと思います。日々、楽しいな、面白いなど。私のフェイスブックとか、ホームページを見ていただくとわかりますが、そんなことしか書いてありません。「ちよつとしんどいな」と思ったら寝る。何も考えず寝ます。「まあ、明日は何かええことあるわ」と。半分投げ出して寝ます。しかし、それが楽しさにつながっていくわけです。楽しいことが幸せだと思います。それが自分でつくっていくものだなと。みなさんに、ぜひ、明日からニコニコと、本日からニコニコと生活していただけたらいいなと思います。

**内浦** ありがとうございます。岩崎先生、お願いします。

**岩崎** 先ほど、少しコメントいただいた神野君。実は、彼は大学の授業がつまらないというか、大学が用意したプログラムがつまらないという思いから、上勝町へ行っていろいろです。「食農環境コース」ができたなら、そういう「はしかい人材」を育てたいなど思っております。どうぞ、応援よろしく願います。ありがとうございます。

**内浦** それでは、みなさん、本日は三時間という長丁場をご一緒いただきまして、本当に

うれしかったです。どうぞ、これからもよろしくお願いいたします。本日は、ありがとうございます。  
ございました。