

すぎなみソーシャル・デザイン塾～杉並をデザインする社会起業家になる
公開講座：「好きなまちで仕事を創る」

講演者：NPO法人 エティック・フェロー 広石拓司さん

日時：平成18年6月28日

広石拓司さん講演内容

今ご紹介いただきました NPO 法人エティック・フェローの広石と申します。どうぞよろしくお願い致します。

テーマは、「好きな街で仕事を創る」ということです、僕達の団体は、仕事を創るっていうか、特に若い人達が自分自身で自分のこだわっているテーマで何か仕事を創るとい、自分自身でチャンスを創り出して、このような事が出来れば良いという形の活動をして来ています。

僕自身はずっとシンクタンクに勤務して、市民参加の話とかをずっとやってきたのですが、5年位前から、この世界にきてしまったという感じで、今は主にこちらの NPO で活動しています。

私達の団体のエティックは、元々は93年からスタートしまして、1番最初は早稲田大学で企業家を招いた勉強会から始まったわけですね。ちょうどその頃は第2次ベンチャーブームと言われている時期で、孫さんが結構大きくなってメジャーになってきたとか、新しい感覚で起業するベンチャーの起業家が少し注目された時期でした。

その時に大学生で、そのような人達の話を知りたいという勉強会があったのですが、若い時にやりたいことがあっても、なかなか実践が出来ない。ただ、やりたい気持ちがあっても、当時は学生の起業は盛んではないし、学生の力も足りないとか、いろんな事で直ぐには、学生が考えた事業を実現するには難しかったのですが、やっぱり何人かは実際に環境の分野で、自分で会社を作りたいとか、自分は福祉の分野で NPO をやっていきたいとか、大学生の時代からそういう風にいう人達がいたので、そういう人達を応援しようじゃないかという活動が続いていた。

例えば、楽天が起業したばかりの頃で、専任のスタッフを多く雇うだけのお金も未だないので学生が入って手伝ってたりとかしていた訳です。

そうすると非常に経営者にとってもラッキーだし、学生にとって新しい

会社が生まれて行く瞬間を体験することが出来る。学生がベンチャー起業家と一緒に働いてというのは、学生にとっても起業家にとっても良い関係を作れるんじゃないかなってと考えていた。ちょうど、仲間でアメリカの環境活動について研究している人がいて、アメリカでは、3ヵ月とか半年間くらい大学生がベンチャー企業で働くようなインターシップが一般的だという。アメリカの西海岸では、それこそ環境 NPO が盛んで、例えば全米の大学生が夏休み 2 ヶ月とか 3 ヶ月とか、西海岸のロサンゼルスとかサンフランシスコの NPO や企業に行き、そこでやった研究成果なんかはどんどん全米の環境政策なんかに反映されている。そういうことを日本でも出来ないのかなと考え、96 年から長期型インターシップというものを日本の中にまず導入しようという活動を始めたのです。

学生とか、NPO のスタッフとか、ベンチャーのスタッフとかそれぞれだけでは動きにくい所をちょっと連携して一緒に動かす事が出来れば、何か社会がちょっと動くんじゃないかっていう気持ちから、そういった長期型インターシップっていうのを仕組み化しようと考えた。我々も長期型インターシップを事業化してきまして、いろいろ失敗とかも重ねながらも、知識などを蓄積してきました。10 年間ほど続けてまして、大体延べで 1800 人近い学生がインターンをして、そのなかから 60 人から 80 人くらいが企業経営者となっている。

その中で地味なんだけど、あまりお金に振り回されないで淡々と仕事をやり続けて行く事で、例えばリサイクルショップを新しい形で作りたいとか、自分は、アフリカで作ったものを売りたいとか、そういう地道に活動している若者たちの成長を支援したいと考えた。自分自身でやりたい事とか、社会をこういう風に変えたいという思いを実現する為のツールとして、起業していく若者達を応援したいと思っていたら、丁度 2000 年位から日本に社会起業家っていう言葉がだんだん流行り始めて来たんですね。

イギリスとかアメリカとかで、地域づくりをビジネス的な手法を使ってやっていこうとか、アメリカでもそうですけど、単にホームレスの支援と言うのを助成金でやるだけじゃなくって、どんどん自分達ビジネス的な手法で、周りから困むようにして行って事業としてホームレス支援を成功させるビジネス家が現れて来ていて、そういう人達を社会起業家っていうんだということを僕らは学んだわけですね。

丁度僕も、市民が地域社会で自分たち自身で問題解決出来るような社会を作れるのではないかと模索してきた時だったので、その頃から社会起業家のスタート支援、学生の人達がスタートするような支援を後援してきました。

エティックの活動の歴史の1つ目は、起業家を招いた勉強会で、出会い作りを僕達はやってきたのかなと思っています。起業家自身の大切な想いを学生と分かち合うこと。二つ目は、ベンチャー起業家と学生が、ベンチャー企業で時間をかけて学生が勉強する、単に出会うだけじゃなくって一緒に成果を出そうとか、何か一緒に形にして行こうよっていう事が、長期実践型インターシップの事業なのかなと思っています。三つ目は、さらにつながりと共感という連帯感から新しい仕事も創れるじゃないかなということをやよりアクションにしたのが社会起業家のスタート支援という活動でした。

長期実践型インターシップ事業は、主に東京の大学生と東京のベンチャー企業でやっていたんですけども、大学生と地域の経営者が出会うのにインターシップが良いツールなんじゃないかと経済産業省からちょっと注目をしていただいて、エティックでやっているような事を全国の他の地域でも出来ないか、全国に普及できないかって言う事で、スタートしたのが2004年からチャレンジ・コミュニティ創生プロジェクトっていう四つ目のプロジェクトがスタートしました。3カ年間国から投資をして貰って3年後は自立しろと、今、全国で15団体くらい育てているけれども、もっと増やして行きたいと考えています。チャレンジ・コミュニティ創成プロジェクトは全国の様々な都道府県の若い人達が、自分の地元の企業人に出会う機会がない。エティックでは、地元の企業、地元の経営者とか、NPOとの出会いとか「つながり」を作る。そういうつながりを生み出せるような、つなぎ屋を全国に作っていく事業まで今発展して来ている。エティックはこういう形の仕事をしている団体です。

例えば1つ卒業生達の例で、株式会社ワーク・ライフバランスの小室淑恵さんは、資生堂に最初勤めていたんですけども内定貰って大企業に入るんだけど、ITの事も勉強しておきたいみたいな感じで、ITベンチャーでインターンをしてから入社した。そんな経験を活かして資生堂に入ってるが、資生堂は女性の社員技術が高いので、常時何百人の単位で出産休

暇を取っている女性社員がいるんだそうですね。一般に女性の出産休暇って凄くキャリア・ストップっていう風に考えられがちですけど、実は彼女自身がアメリカに留学している時に、「出産っていうのは仕事を離れて、リフレッシュする期間だよ」と言われた事をショックだった体験があった。出産休暇の間に、例えば新しい語学の勉強しようとか、新しいスキルを身に付けたいかみんなが考えているのではないか。育児休暇っていうのは次の人生のステップというコンセプトと考え、休職中の職員向けのネット講座を資生堂の社内向けに作ったんです。この講座が非常に好評で、最初は社内向けに作ったつもりが他社からもどんどんこの講座を社員向けに取り入れたいとオファーが来て、50社くらいが導入されている様な仕組みになって来た。

彼女は去年退職しまして(株)日本アンチエイジング研究所を経て、株式会社ワーク・ライフバランスを設立し、次の目標である「起業する」ことを進めている人です。彼女なんかも、単に大企業に入ったからそのまま言われた事をするっていうよりか、自分自身で気付いた事とか自分の問題意識を何とか形にして行きたいみたいな事で凄く頑張っている人だなと思っております。

それから、社会起業家スタート支援事業卒業生の例ですが、村田早耶香さんという人で、NPO法人「かものはしプロジェクト」という事業をしています。彼女は大学生の時にタイとかカンボジアに行って、そこで子供が売られているっていう状況に非常にショックを受けた。彼女は東京で何とかしてカンボジアの子供達を救いたい思いから、東京でそういう話を彼女はずっと回りにしゃべっていた。カンボジアとかにも最近ではIT産業っていうのもあることに気が付いた。たまたま仲間でそういうことやりたいっていう学生と出会って一緒に東京でITの仕事を受注して、その一部をカンボジアでパソコン教室を運営しながら人材を育て、仕事の一部をカンボジアでやって貰うという、カンボジアの子供達の職業訓練という新しい仕組みを作ろうっていう事で非常に頑張っている。今3年目とか4年目で、実際まだそこまで大きな仕事はカンボジアでは出来ないんですけども、実際パソコン教室カンボジア事務所も出来て、パソコン教室をやったり、パソコン教室の卒業生が出たりしています。仕事の例ですが、デジカメ写真の画質調整とかを受注している。そういうのを例えばまとめて受注をして

何とか事業化しよう見たいな、そういう事で取り組んでいる。

彼は駒崎弘樹くんという人で、もし時間があればちょっとビデオで紹介したいんですけども、彼がやっているのは病児保育っていうテーマで、保育園で病気の子供って預かってくれないじゃないですか。彼は、看護婦さんのOBなどで今働いていない人達をネットワークした。急に自分の子供が熱を出て保育園で預かってくれないんだけど、どうしても会社で会議があるから行かなきゃ行けない時に電話して貰うと、レスキュー隊って呼んでますけど元看護婦の人なんか、お医者さんと連携して子供を預かってくれるそう言う仕組みを今中央区とかで、ビジネス化しようという形で取り組んでいる人ですね。

秋葉秀央君っていうのは、彼自身は千葉で農家の子供で育ったんですけども、自分が中学校の時に親が離農し、農業は絶対衰退産業だと思って、だから絶対に農業だけは行きたくないと思ってた。彼が大学生になってから実は自然環境にやさしい農業とかで頑張っている農家があるがそういう人達ってやっぱり販路を確保することが出来なくて困っていることを知るようになった。そういったこだわりの農家と一緒に米を売るサイトを立ち上げたり、こだわりのお米をこだわって提供するレストランと結び付けるとか、そういう形で何かビジネス化が出来るんじゃないかなということで、お米ナビというサイトを作っているような人ですね。

それから彼女は石戸奈々子さんっていう人で、彼女は海外に留学している時に、非常に海外って子供達の想像力が育むようなワークショップとかいっぱいあるんですよ。例えばアニメーションを作ろうとか、いろんな化学実験が出来るとか、そういうワークショップを活用して想像力を磨く事が凄く盛んなのに日本ではないっていう事に気がついた。子供が特にインターネットとか使って、子供が楽しく遊びながら想像力を育む様なそういうワークショップが出来ないかという事で、彼女はそういうワークショップをどんどん作り出して、いろんな地域で活動している人達に提供して行くという、そういう風な活動を今はしています。

このような活動に取り組んで来たエティックですが、本日の講演は「好きなまちで仕事を創る」というテーマになっています。エティックで社会起業家のスタート支援事業として、社会起業家のプラン・コンテストを募集すると、全国からいろんなテーマの若い人達からのプランの応募がどん

どん集まってきた。スタイルという名前で、若手社会起業家を目指す人のプラン・コンテストをやりますと、「社会起業家」という言葉に反応して応募者が全国から100通くらいあるんですけど、60通から70通は東京圏なんです。でも、1次審査2次審査ってやって行くと、何故か東京圏の比率がどんどん下がって行って、最後ファイナリストって呼んでいますけど、最後に発表する6人、その内5人とか4人が地方の大学であったり、地方で現場を持っている人っていう風にな傾向があった。これは何かなって考えた時に、東京は大学生とか若い人達がなんでも始める時に凄く始め易い環境を持っている。しかし、東京では、何か始める事は簡単だけれども単なるイベントでおしまいになる可能性がある。地方の学生さんが何か始めると、地域は「つながり」で出来ているので地道な息の永い活動になる。東京で例えば「南極を考える」というイベントやっても、あまり誰も注目してくれない、メディアとかあまり取り上げられないけども、島根で同じ事をやると凄く注目されて意外に地域のベテランの人達が凄く応援してくれたりする。

東京の若い人達がいろいろやっているけど、若い人達同士のイベントになっている場合が多い。我々は若い人達の起業を一生懸命応援しようとして来きて、うまくいっている人は、大人の人との「つながり」づくりがうまい人だと僕らは実感した。地方では、つながりづくりが目に見える形でできる。逆にだから「つながり」があるから「しがらみ」になったりはするんですけども。ただ、何か地域には、新しいチャレンジの形があるんじゃないかなと実感したんです。

東京で社会起業家のワークショップをやった時に、参加してくれた若者が自分は新潟のちょっと山奥の出身で故郷は「しがらみ」があって問題ばかりがあると東京へ来たんだけど、ワークショップに参加して聞いて見て「自分で仕事を創っていけば自分の故郷でいろいろ新しい事を出来るかも知れない」と考えた。どうしても公務員になるしかないみたいな感じがあったのが、「なんとか新しい事に挑戦しようと思うんですよ」みたいな相談が結構たくさんくるんですね。そのような若者たちのように、地域で起業したい人のために、実際に地方で地域に密着した形で新しい仕事を創っている人達は、実はたくさんいてそういう人達のノウハウとか、こういう風な事がポイントでやっているんだって事をまとめて伝えたいなと思

って作ったのが「好きなまちで仕事を創る」って本です。僕は、編集長を担当しました。

エティックは、「好きなまちで仕事を創る」という本で取り上げた事例なんかを紹介して、こう風な人達がいることをお伝え出来ているのかなって思う。

この本から実例をご紹介します。

1つ目は、「いろどり」(徳島県上勝町)の事例でNHKの番組に出ているので、もしかしたらご覧になった方がいるかも知れませんが、彼等がやっているのは山にある葉っぱ、たとえばお寿司とか料亭の料理とかに付いて来る紅葉とか南天があるじゃないですか、彼等が年商で3億円近く、「ツマモノ」を売っている。某おばあちゃんとか結構稼いでいまして、このおばあちゃんの家にある柿の木1本で30万円年間現金化されるという、そういうおばあちゃんなんです。ここは徳島県上勝町っていう所ですけども、人口2千人で高齢化が進む山合の町、田舎の町です。山間地なので坂ばかりで高齢者の人達が外出できない。横石知二さんは徳島市内の方の出身ですけども、農協の職員で上勝町に配属になってきてみたら、おじさん達が集まって一生懸命うちの街には産業が無いとあって、同じメンバーで同じ議論ばかり繰り返している、「なんだこれは」みたいな感じで問題点に思っ、例えば彼自身は「山に葉っぱがあって働き手の高齢者がいるじゃないか」と、なんかこういうものを使って何か新しいビジネス生まれるんじゃないかって非常に頑張った訳ですね。山の木々、草を求めて料理に添える「ツマモノ」として売り出すことを事業化して行って行きました。葉っぱを「ツマモノ」として出荷して3億円近い事業を生み出しています。

面白かったのは、例えば料亭は1日200膳も300膳もつくるわけですね。料亭の料理の配膳などは基本的に同じ形をしている。だから実は紅葉とかも同じ形の物でなければ困るんですね。単に山の葉っぱだけを集めて「ツマモノ」にしても色も形もばらばらなんで、山のように紅葉が来ても、選ぶ事が料亭で大変だったりするんですね。

ここでやったのは、おばあちゃんが一生懸命こうやって手作業で振り分けているんですね。大・中・小見たいな感じで。最初は自然の色風合いが良いだろうっていう事で、例えばまだらが入った紅葉とかなんかを出荷し

ていたんですけど、「同じ色じゃないと困るんだ」という料亭の注文だった。同じ色で同じ形の紅葉っていうのをおばあちゃん達が一生懸命セレクトして行って出荷すると。こういったおばあさん達、75歳とか80歳前位の人達ですけれどもパソコンでネットを使って日々の売上額という様な事をフィードバックしている訳ですね。おばあちゃんが今日出荷したやつをいくらで売れたかみたいな事をリアルに把握していて、多少雑にやったならば全然売れなかったりとか、ちゃんとやっていけば高い値段が付くんだとかが分かる。例えば季節物なので季節のタイミングがあるんですね。紅葉も日本中の紅葉が出ている時って価値が出ないんですけど、京都で紅葉する1週間前とかに出荷すれば、凄く高い値段で出たりするって事をおばあちゃん達が一生懸命こうデータとかを見ながら、自分達なりに工夫してやれる様なそういう仕組みを横石さんは10年ぐらいかけてシステムを作られて未だに大阪の市場の市場ではシェアが6割から7割となっている。彼はこういう形で仕組みを作って事業をしてきた。

単におばあちゃん達に「どうぞこれやって」みたいな感じでなくて、横石さんが高齢者達に仕事の意味を丁寧に教えていく。何でこれをしなきゃいけないのか。横石さんは最初自腹切っておばあちゃん達を料亭に連れて行って、「こうやって紅葉使われているのよ」って実際に配膳を見ていただく。最初にやろうとした時に1番ショックだったのが、紅葉を売ってまで金を稼ぎたくない、葉っぱを売ってまで金を稼いだらみっともないって凄い周りから言われたそうです。そんなものを売って金稼いでも笑い者になるからって言われて、でもその時にそのおばあちゃん達を料亭に連れて行って、「ほら、こうやってやれば山の木々がこうやって生きるんだよ」みたいなこと伝えたりとか、1個1個数値でフィードバックしてあげれば、何で形をそろえなければいけないのかって言うのが、非常に実感として分かる訳ですよ。

そう言う形で、丁寧に仕事の意味を伝えて行って、日々の仕事の中で考え挑戦する機会を提供するっていう事を横石さんは、ある意味非常に工夫をされて事業化されて来た。その中で僕なんかインタビューをして印象的だったのが、横石さんがそのこれをやっていて一番嬉しかったのは何ですかって聞いた時に、「いろいろ事業があるから自分が自分でいられる」という風におばあちゃんが言ってくれたという。もしもこのいろいろ事

業の仕事がなければ家の中でやる事がないし、外出も出来ないし、社会的な繋がりってないですよ。でもこうやって仕事しているから、例えば1日何も連絡しなかっただけで、携帯電話に電話がかかってくるとか、詳しい説明など電話がかかってくる。孫に何か買ってあげたいっていても、やっぱり自分で稼いだお金で、孫に何かプレゼントしてあげられるとか、そういう事が出来るっていう意味で、何か自分は自分でいられる。仕事をするっていう事は、単にお金を稼ぐということもあるのだけれども、自分の裁量権みたいなものを確保するっていう事に繋がっていることが僕も実感しました。

(注) 知の市庭サイト「06年度市庭の観点その1」をご覧ください。ビジネス的な視点で本件の解説がしてあります。(6月28日の項)

少し違うタイプの人で、同じ四国ですけど高知県中土佐町は、高知市からちょっと西の方に車で1時間位いった所にある風工房と言うケーキ屋さんがあります。中土佐町に、8年くらい前ですけども8軒のイチゴ農家があった、イチゴって農協に出荷するには規格が同じ大きさじゃないといけないから、大きかったり小さかったり自然が作るので実は3割から4割くらい捨てている。それが非常に勿体ないので何かしたいという事で、「イチゴといえばケーキでしょう」と。この人達はケーキなんか作った事がなかったですけど、イチゴケーキを作る事を事業化しようって事に挑戦しまして、やり始めたのです。

彼女達が賢明だったのは、市から助成金を貰ったんですけども、その助成金を何に使ったかというのと、大阪の有名なパティシエを呼んで来て、研修会をやって貰って徹底的にこのおばちゃん達、自分達を鍛えて貰ったんです。そうする事で新鮮なイチゴを使った美味しいケーキだって事で評判になって、店開けてみたらなんと半年間で3000万円とか4000万円売り上げてしまったのです。そうするとこの主婦の人達は、フルタイムでいくら作っても足りないくらいで、一生懸命ケーキ屋が面白い面白いとやっていたら、何が問題になったか。みなさん考えてください。

農家の主婦が家をずっと空けている、しかもイチゴが取れる時期に家をずっと空けていることが問題となった、家族会議でケーキ作りに関わった主婦たちがバッシングに合い始めてしまった。「イチゴ農家の主婦が出荷の

最盛期にケーキ屋にかかりきりで良いのか」って事で、その時に自分たちで考えた決断が凄く偉いっていうか。店はどうしても続けたいし、自分の仕事と家族の仕事が両立できないのかっていう事で、彼女達は考えてどうしたかっていうと、創業メンバー8人（オレンジ色の頭巾）が週2回の勤務ローテーション制にしたのです。

今日はAさんとBさん次はBさんとCさん見たいな感じでやる事にしていく。その他にこの茶色い頭巾とか青い頭巾のアルバイトの子ですけれども、アルバイトの子達を入れてケーキ店を回すって事をしていた。そういった結果、週5日は農家の主婦をやり、2日はケーキ屋さんが出る状況を作る。今まではここでは年商7500万円ぐらいをずっと8年間毎年続けているんです。それは増えも減りもしません。それは何故かと言うと、農家から出てくるイチゴの半端品を使い切るのがテーマなので、1年間のケーキ作りのそれがなくなると終わりです。

その中で非常に印象的だったのが、多くの場合、ビジネスか家庭かって、二者択一を凄く迫られる訳ですよ。皆さんの中にも多分ご経験ある人も多いと思うんです。彼女達は2日ケーキ屋で、5日農家の主婦をやるっていう事をした。それは良いのかって言うとローテーションだから店が楽しみだし、だから家の仕事も頑張れるとの話だった。農家の主婦っていうのは毎日やる事は365日ある。イチゴ農家の主婦が1週間でやっていることを5日間でやらなきゃいけないので、結構効率化をする為に考える。しかも2日間は自分の好きなケーキ屋の仕事が出来て自分のポケットマネー、自分自身が稼いだお金が入ってくる。だから8年間モチベーションが下がらずにやってこれたのではないのでしょうか。

違う例としまして、NPO法人「不忘アザレア」の話をちょっとします。これは宮城県の白石市の白石蔵王スキー場って所ですけれども。いわゆる有名な樹氷とかの蔵王は山形県です。その手前に蔵王白石スキー場って所が実はあって、東京の人は誰も知らないです。東京からの観光客の競い合いをしていましたが、白石市にあったこのスキー場は、競い合いに負けた。誰もこっちに来ないので経営が行き詰った。実はスキー場は山中なので結構牧場が多いのです。牧畜業が多い地域で冬場に仕事がない、そういった意味では仕事の間が必要だと、だからスキー場がつぶれたら困る、また、家族の遊び場として市民の人達が実は凄く楽しみにしていたスキー場だっ

た。だからそういった意味ではスキー場は、私たち市民に不可欠な物だっ
ていう事で日本で始めて NPO がスキー場を運営しています。スキー場の
所有は経営破綻したので市に寄付されたから市のものです。NPOの代表
は温泉の主人ですけど、実は車でスキー場から1時間ぐらいの温泉の主人
なので、スキー場とメリットはなかったんです。地域の伝統工芸を大切に
する会の会長とかやっていた方です。

そうすると「お前は伝統工芸を守るのに、スキー場は守らないのか」と、
周りの人に言われて、スキー場の代表もやるかみたいな感じでスキー場の
経営もやり始めた。市民の有志が NPO を設立して経営参加した、スキー
場の職員は残った。

その時に彼は何をやったかという、一番最初に問題になったのが、「ス
キー場のカレーは1000円する」ことが問題になった。結局それは何かと
いうと、ずっと観光客モードだった訳です。実は市民に来て欲しいと言
いながら、観光客モードでやっていたので、例えば町の人が行くとしたら、
家族5人で行ってカレー1000円だと4000円です。そしたら土曜日に4000
円の昼食代をだすって事はありえないと。

もう1つは、例えばみなさんスキー行かれたら、大体リフト券って大
体半日券とか1日券とか3日券です。それはおかしいと。つまり土曜とか
日曜なんかはゆっくり家をゆっくり寝ているのだと。お昼食を作るのがめ
んどくさいから、お昼に行って食堂で食べるのだと。そしたら大体2時ぐ
らいになるのだと。でも晩御飯は家で絶対食べたいと。そうすると2時間
利用券で良いのだと。よし、二時間券を作れみたいな話を市民の人が言っ
たのです。おばちゃん、おじちゃん、子供がいっぱい遊びに来て2時間券
でスキーしてカレーやラーメンとか400円とか500円で食べられるから、
ちょっと1日遊びに行っていて、家族で行っても5000円とか6000円で済むっ
ていうそういうスキー場になった。そうした事で、市民の人達が前はなん
か遊びに来たいけど、シーズンに2・3回行けば良いところを毎週の様
に来てくれる様になった。逆に客が安定して売り上げが逆に伸びたのです。

スキー場の関係者はお客さんの声を聞けば聞くほど良いのだと気が付
いた。単にNPOだからうまくいっているのではない。スキー場のスタッフ
が真摯にお客様の声を聞くとはどういうことなのかとか、それは逆に市民
の人達が本気で自分達が使いたいスキー場っていうのは、こういうスキー

場だって事を一生懸命コミットした事によって、スキー場の意識も変わったし、そうやってみんなで支え合う市民のスキー場ってのが実現していったのではないかなと思うのです。そう言う形でここも安定して今はだいぶ6・7年経つのですけれども安定して経営は出来ています。

あともう一つ、こども環境活動支援協会（リーフ）というNPOがありまして、代表は小川雅由さんです、この方は西宮市の市役所の環境施策の担当者だったのです。

彼が非常に感じた事は何かって言うと、市の環境のイベントを一生懸命やっていたらなんと来るメンバーは毎回同じなんですよね。違う場所、どこでやっても大体来ているメンバーは一緒だと。彼は疑問を持った、どうすれば全市民が参加できるのかっていう事を彼は、結構真剣に悩み始めて追求したんですね。

考えたのが何かって言うと、行政は学校とは組みやすいと。何をしたかって言うと、子供の活動を大人が認める仕組みを作ろうっていう事で、子供達にスタンプカードを渡して、自分が環境に良いと思う事したら、大人に申告して下さい。先生とか文房具店とか、いろんな地域の商店街の人達がみんなハンコを持っていて、子供達が「僕はこんなに環境に良い事しました」とか「環境をこういうところを改善、ここは変わりました」みたいな事を申告すると、おっちゃん達がハンコ押してくれるんです。

ハンコをもらってスタンプがたまると、なんか商品が貰えたりとか、バッチが貰えたりとか、商店街から何かプレゼント貰えたりする。そうすると子供達がそうやって町で一生懸命やる事によって、親はもちろんですし商店街の人達とか、全然これまで環境問題という事に関心が無かった人達が、非常に環境にコミット出来る。環境問題に関われる仕組みを彼は頑張って作ったのです。

この仕組みはいい、良いので隣の市からもやりたい、「小川さん、指導してよ」みたいな感じで頼まれ始めたのです。また、彼は市役所職員なので、職場異動のリスクもある訳です。どうしたかって言うと、じゃあいっそNPOに作ろうっていう事で、彼は職員だったのですが、NPO設立をお手伝いしてその事業をNPOで運営出来る様に彼はアシストして来た訳です。

そうしたら他の地域で同じ様なエコクラブシステムをやりたいと他の地

域の受託が出来た。今専任スタッフが育って来たし、さらにここでやった仕組みが、環境庁環境省の全国施策にもなったんです。環境省全国子供エコクラブが出来た、それで小川さんはこの事務局をやったりとか、それはどうしても市役所だったら出来なかった事です。彼はずっと市役所と兼務していたが、今年の春についに辞めてしまった。行政の職員が自分の本意で環境施策をやろうと思った結果、NPOが出来てそのNPOが自立して行った、こういう形で発展していった訳です。

先ほどチャレンジ・コミュニティー創成プロジェクトのお話しましたけれども、キーワードはやっぱり「つながり」です。先輩にチャンスを貰ったから後輩にチャンスをあげよう、自分の力だけで仕事したと考えるいでつながりの中で仕事を作って来た。

そういった意味でどうしても、ソーシャルキャピタルという言葉が最近使われますけれども、地縁とか血縁が大切と考えがちですけれども挑戦してつながる縁が凄く大切なんじゃないかなって。(挑戦縁と呼びます)そうすると単なるしがらみだと思っていたのが実は人間関係の宝って意味だということが分かる。地域が一緒だから何か一緒にやろうっていうのは勿論大切ですけど、同じ挑戦をするとか、挑戦を分かち合うとかすると何か新しい変化が起きるのではないか。挑戦縁を意識して自分が生まれた所とか、自分の好きな所で仕事したいっていう人達が凄く多くなったと感じています。

例えば、挑戦縁のプロデューサーですが岐阜でやっている秋元祥治さんは早稲田大学の3年の年末に岐阜に帰省する時に年末のカウントのイベントを仕掛けた。ちょうど2000年だったんです。世紀末イベントをやっていたら岐阜でどんどん縁が出来ちゃったんですね。

地域の中でいろんな縁が出来ちゃったので、岐阜で何か出来ないかなって事で岐阜の方が名古屋より挑戦出来る場だっていう形をメッセージに出す取り組みをしている。

正田英樹さんの事例ですが、彼は福岡県飯塚市にある九州工業大学の情報学科のOBです。彼は山口県出身なですけれども、全然縁も所縁もない飯塚に行って地域のなんかいろんな活動していたら、いろんな人がお世話してくれた。それが縁で彼は商店街のホームページ100連発みたいの作ったりしていたのです。彼が起業したいと地域の人に漏らしたら、山口出身

の若い子がこの町で起業しようとしているのに、俺達応援しなくていいのかという事でみんなが市民出資してくれて、おっちゃん達がみんな 10 万円とか出してくれて、彼は会社が作れた。大学発ベンチャーだったんですけれども彼は本当に町の人に恩を感じていて、町の為になるような IT の仕事を作って行きたいっていう事で仕事をしています。

柴田有三さんの京都 KGC っていう団体ですけれども、彼は研究者で理系の研究者だったのですけれども、大学院時代の研究も今は先生に言われた事をやらないといけないし論文も作る為にも良い実験結果を出さなければいけないんです。結果製造マシーンみたいな院生になっているので、NPO を作って研究者裏テーマと彼は言っているのですけれども自分の好きなテーマの研究が出来る NPO を作った。要するに表で研究している事と違う事をやりたいっていう人いっぱいいる訳ですよ。そういったテーマを集めて、大学院生とか、主な研究所の人達みんなが集まって議論する場を彼が作って行って、その中で出て来た新しいアイデアなんかが地域のいろんな仕事に結び付いて行ったりとかしている。なんかそういう仕組みの NPO を彼は作って活躍しています。

横山史さんですけど、彼女はドコモの会長秘書をやっていたんです。彼女は東京に来て働いていたが、故郷の愛媛って誰も知らないことに非常にショックを受けた。四国の中で愛媛はどの位置にあるかって大体誰も正確に答えてくれなかった。彼女の中で東京に出てから愛媛愛に目覚めたとかいっているのです。彼女は挑戦っていうのは東京とか世界とかに行かないと絶対に出来ないと思って一生懸命ここまでやって来たけれども岐阜でやっている人がいるんだったら愛媛でチャンスを作りたいなという事で彼女は秘書を辞めて、半年間僕達の団体で研修っていうか一緒に仕事をした上で、去年 10 月に愛媛に戻って地域でインターシップやる NPO を立ち上げました。

さて、地域での長期型インターンシップのイメージが分かりにくいと思いますのでビデオを一つ見ていただきたいと思います。会津若松市の横に会津三里町という所があり、伝統工芸産業がどこでも不況です。インターシップをきっかけにいろんな変化が起きてる。

【ビデオ紹介】＝

三里の伝統を誇る会津本郷焼きの直営店をオープンしました。このお店を大学生達が改装を手がけ、店長も勤め、経営も大学生がやっています。後継者不足の中、伝統工芸の世界に新しい風が吹き始めています。会津本郷地区の県道沿いに会津本郷焼きの直売店がオープンしました。名前は器屋岱玄(うつわやたいげん)店長を勤めるのは、金山町出身の佐藤恒平さん。山形市の東北芸術工科大学現役の大学生です。

単位をほとんど取得している佐藤さんは、週5日店頭に立ちます。接客の仕事は初めてでしたが、少しずつ慣れて来ました。

佐藤：これ面白い置き方しているねなんて言って、手に取って貰ってそのまま買ってくれた時が一番嬉しいですね。

以前この建物は、直売所を兼ねた会津本郷焼きの窯元でした。佐藤さん達同じ大学に通う3人は、2月下旬から改装に着手、天井や床を張替え棚を作りました。また、古い家具などを活用し、およそ1ヶ月で完成。イメージしたのは、会津の豊かな自然だと言います。

佐藤：お店で一番大事なものは、商品だと思っていて、その商品がいかにして美しく見えるかを重点置きました。その商品は炭や緑を基調とした商品が多いので、その器達1枚1枚を木の葉っぱに譬えて、家具をこげ茶色の木の幹に様にする事で、森をイメージした森の美術館という感じのコンセプトで作らせて貰いました。

佐藤さんは店の名前の入ったシールやチラシなども全て自分で作っています。開店のきっかけになったのは、去年夏に行われた学生が一定期間職場への仕事を体験するインターンシップでした。インターンシップを主催したのは、会津若松市のベンチャー企業明天です。会津本郷焼に大きな魅力を感じていた社長の貝沼航さんは、一方で後継者不足など課題にも直面したと言います。

貝沼さん：何が自分なりにお手伝い出来ないかなと言う事で始めたのが若者が来て何か新しい挑戦をするっていう事で、そこに活気が生まれて活気が人を呼ぶことが凄くあると思います。

去年夏始めて行われたインターンシップには、東北芸術工科大学から10人が参加。窯元に弟子入りして、実際に轆轤に向かったり、直売所の改装に取り組みました。若者の視点から見て、伝統工芸って凄く新鮮な部分があったり、伝統に必然性っていうか、そこに文化があったり地域の歴史だ

ったりってというのが濃縮されていると思うので再発見と具現化したものが研究して行けたら良いなと思っています。

学生達を受け入れた窯元の1つが流紋焼です。社長の弓田修司さんは、予想以上の刺激を受けたと言います。

この春大学を卒業した若者たちは、インターンシップが縁で陶芸家を目指し、流紋焼窯元に入門しました。大学の新卒者が弟子入りするのは、窯元の後取り以外では始めてだと言います。

伝統工芸の里で、新たな道を歩み始めた若者達。佐藤さんは6月末まで直売店の店長を勤め、閉店後卒業研究に纏める事にしています。今は自分の中では、75点と話す佐藤さん。周囲の期待がアイデアを生み出すパワーになっています。

佐藤：毎日売り上げを考えていてこれだけ伝統工芸に地元の人が期待しているんだっていうことを成績で表したいと思っています。そうやって結果を出して行く事が流紋焼さんを始めお世話になった方々にも感謝の気持ちの表し方なんじゃないかなと。

ビデオ終了

店長の佐藤さんもいっていましたが、彼は非常に店の売り上げを上げたいと思っている訳ですけども。なんでそうやって売り上げを立てたいかっていうと、自分が多少アルバイト的にお金を稼げることに、お世話になった地域の人への感謝の気持ちがある。

彼は店舗デザインの研究を大学でしていた人です。大学だけだと実践の場がない。ビデオに出ていた、あの店は国道沿いで場所は良いんですけども、ある意味でほったらかしになっていたのです。つぶすぐらいだったら、せっかくやる気のある学生達に全部なんでも好きにして良いからと弓田さんというオーナーが考えて、佐藤くんたちにとっては自分で自分の思った事全部やれてと、仲間達と店を作れたので、そのチャンスをくれたっていう事が、彼にしては凄い感謝の気持ちなのです。やっぱそういった感謝を形にする為に成果を出したいとか、その為に一生懸命売りたいっていう気持ちで売っていることがいわゆる金を儲ける為の起業家とはなんか違うんじゃないかなと考えます。

元々は月商10万円ちょっと位しかなかったところが、改装したらこう

いう風に話題になったので、月商 50 万円くらいになっているのです。観光客からも非常に好評で成果を出しているんですけど、成果を出す事が目的じゃなくって、感謝の気持ちを何とかしたいって言う努力がなんか成果になっているっていうのがポイントじゃないか。

すこし違うタイプで岐阜ですけれども、岐阜でその彼が会社の専務さんなんですけど、彼は 2 代目なんです。彼は地場産業で銀行のティッシュとか、いろいろな会社の携帯ストラップとか、ノベルティーグッズを作っている会社で、社員 10 人ぐらいの会社です。彼は 30 代前半で父親の会社に戻ってきて、新しい事業を起こしたいと思ったんだけど社員は誰一人新しい事業に興味を示さなかった。リクルート広告を出したりしても誰も採用できなかつたんです。新規事業担当の社員を採用することを彼自身諦めかけていた時に、長期実践型インターンシップを岐阜で始めることになって、この会社に鱧部さんという女性がインターンにきた。彼女がこの会社が出しているおじさん向けに作った消臭キャンディーがあったんですよ。なんか臭い消えるみたいなそんな感じの名前のやつがあって、非常にそれは効果があるんです。販促ポスターが凄いわたべたなんです。ニンニクの臭いも消えますよみたいな感じのやつだったんで、彼女はそんな若い女の子は買わないと、でも若い女の子はそういうの欲しいと思っているんですよって言うので、彼女なりに周りの友達なんか聞いて、そのキャンディーが欲しいってかなどのアンケートを取って、その結果を踏まえて販売したんです。彼にして見たら、自分の人生で始めて自分の会社の新規事業を真剣に考えてくれる人がこの世の中にいたみたいな感じになったんですよ。彼女に商品開発部長の肩書きもあげちゃって、デザイナーとかはもちろんプロですけれども、デレクションとか指示とかを彼女が全部出すってような形でやって行ったんです。それで彼女は消臭キャンディーはダサイという事で、体の中から綺麗にする消臭サプリメントと言う形にして、名前は「リリ」、おしゃれなパッケージを作ったりして、売り出したのです。おじさん達というか結構ベテラン社員の人達も、面白い事やっているな見たいな感じで、なんか新しい事工夫したらいろいろ出来るかもしれないと思ってくれた。なんとなく会社の雰囲気も変わったじゃないかなと。

大阪でファッション街があって、大阪にアメリカ村って所があって若い

子のファッションが伝わる店がいっぱいある所ですけれども。そこでフリーペーパーを作ろうとしていた社長さんがいて、彼が第1号は作ったのですけれども。やっぱりあまりにもしんどいと、なんでもう止めようかと思ったのだけれども、インターンの子達がそれをやりたいと、それで学生でチーム作って営業をやる、学生チームは凄く頑張っただけで営業も取れて2号3号に6号刊までこう続く様になったっていう流れです。

多分その地域とか例えば杉並でもそうだと思うのですが地域地域でやっている人って、本当はこういう事をやりたいなとか、もっとこういう事が出来たら良いなと思うことが多いと思います。けれども、なかなか普通の会社ではなかなか人を雇う事も出来ないし、やりたい事あるのに出来ないって思っている事ってたくさん世の中にあると思います。

世界中から求められている様な人材が、この町を選んで住み着くということは、そこに住んでいるとお金が儲かるからっていうよりは、やっぱりこう刺激的なとか、仲間と分かち合えるようなものがあるからだと。これが住み易さだとおもいます。そういった意味では、仕事を起こしたい人が好きな町に住んでいる、だから町に仕事が生まれるんじゃないかなって言う風に非常に思う訳です。

さっきの4つ事例を話しましたがけれども、普通に考えれば、白石市でスキー場がなくなったら、別の所でやっても良いのです。白石市にスキー場があるう事の意味は、自分達がこの町で楽しめるものを何とかしたと思う気持ちの人達が何人かいたことが輪となって広がって行ったから、スキー場が残った。西宮の事例だって環境施策担当の小川さんが、「まあ別にいいじゃん」って、やがて直ぐに環境担当が変わるからと思えばそこまでです。

横石さんもそうですよね。その内に徳島に戻ればと思えば、別に上勝町そこまでこだわらなくてもよい、何か1つ自分の中で軸を明確に持って、この町でこの人達と何かをしたいという気持ちが凄くあったと。だからその地域でしか出来ない様な新しい仕事が生まれたんじゃないのかなって思っている訳です。

だからそう言った意味で好きな町だから仕事が生まれるのではないのかな。産業都市というと、なんとなく産業政策とか大きい話だと考えがちです。主婦の人達は関係ないと思いがちなんですけれども、でも挑戦したい人が集う町は、仕事を起こす人達を認めてる町であつたりとか、その夢を

分かち合える人と語り合える町であったりとか、失敗して落ち込んでいる時も受け入れてくれる町であったりして、子供が、家族が安心して暮らせる町だと思います。

リラックスしたり気分転換が出来る要素も好きな町の要件ではないかな。最近九州の方だとたくさんの中国人の留学生が来ているんです。彼らが、地域の人にお世話になって良い関係だけれどもここには家族を連れて来れないのが凄く悩みだと言う訳です。英語とか中国語が使えないし、自分の仕事としては良い環境だけど家族と住めない。だから、本当は日本でビジネスをしたいのだけれども、やっぱり中国に帰るとか韓国に帰るとか、そういう人達が非常に多いのです。実は子供とか家族が安心して暮らせるのかどうかというの、人が人を引き付ける町かどうかというのが大きなポイントになってる訳です。

多分産業政策というのは、なんとなく銀行とか経済産業省とかが考えれば良いじゃないかと思いがちですけど、これからの時代、実は産業って言うのは、政府や大規模な大資本に任せておく話じゃない。人が新しいことにチャレンジが出来るっていうのは、子育て支援策が充実していて安心して子供が作れる町に住むことですし、安全な街づくりに全部関係してくる訳です。

だからここで仕事をしたいとか、この町で起業をしたいとか、例えばここで NPO を作りたいとか、そう言う挑戦できるような人達が集うような町が産業を育てていける町なんじゃないかなと思うのです。

エティックが団体として拘ったのは、つながりを持って仕事をするということは勿論のことお金を稼ぐ目的もあるけど、それ以上につながりの中の自分の役割を得て、自分の出来る事を実践する事だと思うのです。

例えば最近若い人達が仕事で悩んでいる後輩の相談受けると、自分が会社の中でどう役立っているかって事が分からない、自分の仕事が全体の流れの中にどこに位置づけているのか分からない後輩が多い、やっぱり行き詰るのです。どんなに大企業で凄い給料貰っていても。つながりを実感出来るっていうのは、凄く今求めているんじゃないかなって考えます。それに加え、何か自分が出来る事が貢献出来ているのだという実感が、若い人たちの挑戦する気持ちを引き出すんじゃないかな。

つながりの方の悪い面、凄く難しい面ですが、例えばこう大学生達がい

るからお前らホームページでも作らんか見たいな感じをお願いしたら、突然依頼された学生が1ヵ月後にいなくなって、メールアドレスも携帯電話の番号も変わってたりとか、失踪したみたいな話も結構あるんですよ。

学生って不安定ですし、例えば本当に彼氏が変わっただけで全然価値観が変わってしまう女子学生が結構います。「いきなり仕事したいです」と言っていたのが「私は家庭に入ります」みたいなお前ちょっと違うやろみたいな感じの子とかも結構いたりします。

このようなことも起こることを前提として、ちゃんとお互いに丁寧なコミュニケーションを取って行くって言うような事がやっぱり凄く大切だと考えている訳ですね。

インターンシップで若い人達と地域の地場産業の人達がお互いに協力し合っていますが、上手く行っていない事例は、やっぱりコミュニケーション不足です。

若い人たちが、会社に入ってインターンシップをやる時に、周りはみんな先輩達じゃないですか。その時に言いにくいことがある。例えば企画の仕事させて貰えると思って来たのに、どうしても今日はこの1週間はチラシを折らないといけないんで、チラシ折だとかいわれて、意味は分かるんだけどなんか納得いかないみたいな自分がいる。なんかちょっと違和感みたいなものが自分の中に膨らんできて、社員だったら我慢しろって言われて我慢するんですけど、インターンだったら「なんで俺はこんな事してんだ」みたいな事を思っちゃうと。

やっぱりその時にこそ僕はコーディネーターが必要だという風に考えています。会社の中の関係は上司とか部下とかの縦の関係と仲間感覚の同僚との横の関係などを考えがちですけれども。斜めの関係が凄く大切だなって思っています。なかなか会社にいたら直接言い難いだけでも、コーディネーターの人達がいる事によって、若い人がやっている仕事の意味がわからせることができる。そういう点をフォローしているところは、上手く行くんですね。つながりっていうのは単にその出会いの場があれば、生まれるってものではない。ちょっと第三者みたいな人が斜めの関係で入ってきて若い人達をフォローする事が凄くポイントなんじゃないかと感じています。