

「会津ローカル・ヒーロー座談会」



出席者

(五十音順)

<パネラー>

NPO 法人 寺子屋方丈舎
代表理事 江川 和弥 氏
NPO 法人 まちづくり喜多方
代表理事 江花 圭司 氏
有限会社 スチューデント ライフ サポート
代表取締役 照島 敏明 氏
有限会社 会津食のルネッサンス
代表取締役 本田勝之助 氏
つむぎ企画 代表 横田 純子 氏

<オブザーバー>

福島県会津地方振興局
企画商工部長 塚原 啓史 氏
会津大学短期大学部
教授 森 文雄 氏

司会・進行

株式会社 明天 代表取締役 貝沼 航

「会津をリードする社会事業家たちの取り組み」

貝沼 皆さま、本日はよろしくお願ひいたします。本日の司会・進行を務めさせていただきます、株式会社明天の貝沼です。さて、私たち「会津産業おこしネットワーク」では、会津の未来を担う産業や市民活動を紹介し、市町村の区分や業種の壁を越えたネットワークを作っていくことを4ヵ年計画でカタログとポータルサイトの作成をしております。1年目はIT系を中心としたベンチャー企業を、2、3年目はものづくり製造業を取り上げました。最終年の今年度は、会津のNPO活動やまちづくりの現状を紹介したいと考えております。

そのようなことで、本日は会津の中でコミュニティビジネス、ソーシャルビジネスという側面で活躍されている方々にお集まりいただきました。近年ようやく社会起業家という言葉が新聞などで取り上げられていますが、皆さんはそのような言葉が出る以前から事業を通して地域、社会をより良くして行こうと活動しているらしいです。

今回は、皆さんの取り組み内容や

志の源流、ご苦労されている部分、今後の展望、これからの会津に大切なこと、そして、本日も集まりいただいた方同士、互いに連携をすることでどんなチャレンジの方法があるのか、そのヒントとなるようなお話しをお聞きできればと思います。本日は会津短大の森教授、会津地方振興局の塚原企画商工部長にもお集まりいただいております。行政や大学への期待、要望というところにも議論がおよべばと思います。

それではさっそくお一人ずつ自己紹介と事業紹介をお願いいたします。**本田** 会津食のルネッサンスの本田です。今回の4ヶ年事業の中では、1年目にはベンチャー企業という立場で参加させていただきました。今は、会津大学とのベンチャー企業を譲り、5年程前から「食と農業」を切り口とした事業をやっております。

会津大学が地域にどう貢献していくかを考えた時、ITというものに対して地域の人たちは大きな可能性を抱えていることが分かりました。中でもインターネット上の新しいマーケットで、どう売り上げを伸ばして

いけるかということに対する期待感がとても大きかったです。しかし、会津大学のコンピュータサイエンスはテクノロジー寄り、インターネットでの販売促進というノウハウ的なものは専門ではないのです。そのギャップを抱えただ中で、地域の要望にどう応えるかを考えた時に、そもそもインターネットで売れる商品を作らなければならないことに気がついたので。売れる商品を作らないと、ITも生かせないし、会津大学が出来たことを喜んでもらえない。では売れる商品作りをやっている人がいるかという、これは玄人の領域なので、なかなか地域にはいなかったのです。そこで、今後、そういう人が重要になってくると考えました。

インターネットのマーケットは、国際マーケットです。グローバルな商品が出ていくところですから、文化の色が強い商品ほど国際マーケットに行くに差別化ができるのです。そこで会津の強みは農業にあると考えて取り組んだのがお米のブランド化です。お米を戦略的に捉え、地域物産の商品化を手がける会社を作り

ました。今は商品のブランド化以外にも、「食と農業」のプロデュースといいますが、商品化のお手伝いや販路開拓の支援、人材教育の支援なども行っています。

江花 NPO法人まちづくり喜多方の江花です。前身はペロタクシーを走らせるために立ち上げた「NPO法人環境ストレスクス」です。そもそも、この会津でペロタクシーが走ったら面白そうという単純な目的で活動を始めました。現在、ペロタクシーを3台所有し、4月から11月末まで毎日、喜多方市中心部を走っているのですが、毎日走ることでより地域の方々から意見を吸い上げ実行に移してきた結果、3年を経て「目に見えるわかりやすい組織にしたほうがいい」という提案から、昨年「NPO法人まちづくり喜多方」に変更登記を行いました。

私たちの地域には隠れた宝、魅力的な資源が溢れています。しかし、それらは全国的なブランドには劣ってしまいます。それらをどうブランディングして地域を売り出していくかが私たちの主な活動です。また、コンパクトなエリアで活動すること

によって、地域活性化のモデルを構築しノウハウを蓄積しようと考えております。

この地域は、環境的にモノが良く採れ昔から自給率が高い地域でした。それが昨今の合理化で、昔からの流通経路が忘れ去られ衰退の道を歩んでしまっているのです。常に私たちは今あるものをどう活かすか、どう見える形にしていけるか、さらに建物などについては、伝統的建造物などの活用方法を提案しながら、「クラシイまちづくり」を実践していくことを理念に活動しています。

横田 私はもともと「リクルートじゃらん」に10年ほど勤めておりました、営業、原稿作成、それからお宿さんと一緒に企画を作るところまでやっていました。退社後に立ち上げた「つむぎ企画」では、宿作り、観光を基盤とした地域づくりをさせていただいています。これは全国から福島に、会津にどうやってお客さんを呼ぶかというところをベースにしています。観光から派生して、最近は宿の人たちが地元の食材をもっと使おうと地産地消に取り組み始めたのです。といっても、実際には使

いたいけれども使えない事情や、使おうとしているのだけれども使い切れない現状などあり、私が地産地消のお手伝いする「素材広場」の運営もしています。福島県に、会津に多くの方に来ていただいて、その方たちの満足度を上げられるような活動をしています。

江川 私は、NPO法人寺子屋方丈舎の代表をしております江川と申します。私どもの団体は、皆さんのまちづくりとは全く違う主旨ではじまった団体です。学校に行かない不登校の子ども、高校中退者の支援をしております。事業内容は、いわゆるフリースクール事業と、学校へ行っている子どもに対しての環境教育を行う事業が主となっています。私どもは不登校という少数派の子どもたちを相手にするところからはじまっているので、ある意味「やむにやまれぬ」というところからはじまっています。最近では環境教育の事業をはじめ、地域にも入っています。そこで感じるのは、学校へ行っている子どもと行っていない子どもも、基本的には同じような悩みを持っているので、そこであえて区別する必要はないということです。地域、社会の中で子どもたちがどう生きるかという視点でどちらにも必要だということです。

最近では環境教育の延長線上で地域づくりに少し首を突っ込むことが多くなってきております。

照島 私は、30年以上前20代のときに東京から会津に来ました。以来、ステップ・バイ・ステップではなく、今までやってきたことを全部丸抱えています。業種も、事業数も会津の経営者の中ではかなり多いと自負しております。といいますのは、会津の人たち、または事業を起こした人たちが「もう辞めた」とか、見向きもしないとか、極端に言うと「明日からこれお願い」というものまで、全部引き受けたからです。最初は喫

茶店の経営からはじめ、次に野口英世関係の資料館を開きました。喫茶店も、今では市内に6店舗あります。10年前からは会津大学の仕事をしています。メインは食堂ですが、売店、本屋、パソコン関係の店、短期大学の食堂、売店、教科書の販売、学生寮等々のことをやっています。一番最近でいえば、25年住んでいる猪



有限会社スチューデントライフサポート
代表取締役 照島 敏明氏

苗畑湖畔の蟹沢浜の管理を任せられました。夏になると地域の一部の人たちがキャンプ場をやるのです。蟹沢浜は、以前は遠浅で子供たちにとっては安全な浜だったのですが、最近ではジェットスキーのメッカとなってしまい、かなり荒らされてしまっています。管理をするにあたっては、できれば素敵なキャンプ場にしてみたいと思っています。

さて、この30年間で、自分の中で何が変わったかという、最初の頃は、自分でやろうという思いが強かったのですが、徐々に全てのことを誰かと協働でやろうと考えています。できれば若い人たちと手を組んでやってみたくて、若い人たちの発想を手伝ってあげたいというのが今の私の立場かなとも思っています。

森 会津大学短期大学の森です。短大にお世話になってちょうど12年になります。今の仕事が3つ目で、最初は銀行に勤め、その後、お金に関わる仕事が嫌になり新潟に戻り高校の教員を25年やりました。その間に大学院で学びました。それぞれ私にとってはプラスになったと思います。今は地域作りに関わり、昨年からは柳津町の久保田地区に入っています。そこには三十三観音とか棚田があるのですが、今、グリーンツーリズムで棚田オーナー制度に取り組みようとしています。グリーンツーリズム、ヘルスツーリズムとやらせてもらいましたけれども、やはり募集や集客活動が非常に難しいと感じています。その部分を突破するために、栃木県茂木町をモデルに、棚田オーナー制度を採用することにしました。この制度なら募集は一回で済みますし、何回来て同じ料金で滞在することができます。ということで、私がツアーガイドになり久保田地区の皆さんを先進地茂木町にお連れし案内致しました。実際に現場を見せると、参加者の皆さんは「これなら自分たちでもできるのかな」という実感を持ってくれます。次の仕掛けとしては旧山都町の沼ノ平地区を考えています。ここも福寿草や棚田、そばなど魅力的な地域資源がたくさんあります。といったように、私は学生とともに限界集落の問題に取り組んでおります。これは福島、会津、奥会津にとっての共通の非常に深刻な問題なのです。中山間地の集落はもともと日本がずっと保持してきた日本の農村の原風景そのものだと思います。こういう希少なものを、都会の人たちにも、交流人口の拡大という意味でも味わってもらいたいです。それを地域の活性化につなげていきたいということで、私としては個別農家参加型のグリーンツーリズムよりは、中山間地の集落全体をどう残すかを目的とした、集落参加

型のグリーンツーリズムという切り口で取り組んでいきたいと思っています。

塚原 福島県会津地方振興局の塚原です。私は現在、大きく三つのテーマで仕事をしています。一つは産業政策、二つ目にまちづくり、三つ目は、市民活動の支援です。

会津は、工業の条件不利地域ですが、ネットワークを活用するなど工夫しながら進めていきたいと思

「地域の中で見出したそれぞれの役割、志の源流」

貝沼 ありがとうございます。皆さんにはそれぞれ事業を起すに至った経緯を含めてお話いただきました。本田さんの場合はITから農業へ転換しましたが、その転換点で何があったのかも少し詳しく教えていただけますか？

本田 ITの会社を作ったときの社員は、ほとんどが会津大学の学生やその卒業生でした。IT業界というのは非常にスピードが速くて、どんなに一生懸命作ったものでも3年経ったら使えないもの、古いものと言われてしまうんです。自分はその点に振り回されなくなかったので、会社を起すにあたって、その意義を会津大学生の教育、人材育成に見出したのです。T&F(株式会社ティアーアンドエフカンパニー)での仕事をしようが、どんなソフトを作っていようが、例えば1年生でアルバイトで来て、4年生になって卒業していく時には、一つの会社を起こせるくらいの経営知識や実践経験、学校では学べないスキルを身に着けることができるようにしようと思いました。逆に、学校で学んだことを生かせるような場という位置づけで、この会社があったから、会津大学があったから、会津に来て良かったといってもらえる会社作りをしようと思ったんです。会社の卒業生が100名を超えて、OB会もあるのですが、みんな今でも連携をしな

す。また観光のように、地域の魅力を発見・創造して外に売っていくような事業を市町村の方々と連携・協力しながら進めていきたいと思っています。そして、そういったことを進めていくために、自分で企業を作ったり、市民活動やソーシャルビジネスに挑戦したりする方々の自立成長に、行政がどんな形で応援できるか、ということを考えているところです。

から活躍しています。こうして企業のマネジメントやリーダーシップといったポイントに力をいれながら、様々な方法で人材教育を進め、大学との関わりを築いてきました。人を真ん中に据えて起業し、会社を軌道に乗せた後、次に自分がやるべきこととして思いついたのはこの故郷のことだったのです。

実は大きな転換ポイントは父でした。うちは代々青果問屋で、農家さんとの付き合いも深かったのです。その父が7年程前に大病を患いました。その時、父の背中を見てすごく寂しく感じたのです。三代に渡りずっと会津の農業を見てきたのに、父の代で家業が終わる。自分は経営だ、ITだと言って、会津に帰って来ても父と会話する機会は少なかったのです。父が病気をしたことをきっかけに、父と一緒に仕事をしてみたい、父の何かを引き継いでいきたいと思ったのです。代々積み上げてきたものを継承する重みというものを感じて、これからは父との繋がり、絆を生かして地域貢献することが自分のミッションなのではと気がついたのです。これが食と農業に入る本当のきっかけでした。

貝沼 父親が農業をしている人はたくさんいると思うのですが、本田さんの場合、父親の跡をそのまま継ぐのではなく、ITを利用して農業を変えようと思ったのですね。

本田 一つは父を通して農業の衰退というものが出てきたからだと思います。うちは農業というよりは青果問屋ですから、どんな農産物を作るかといった、商品化の部分だけが問屋らしい機能だったのです。でも、日本の農業の進むべき方向が間違っているように感じたのです。だんだん在来品種がなくなって野菜が本来持っていた特徴が失われていき、地元らしい品種をどう作っていったらいいのだろう、どう残していったらいいのだろうと考えたのです。今、伝統野菜にも取り組んでいます。これは十数年前父が立ち上げたものがきっかけです。在来種や地域のことについて話していると、ITは3年、5年でどう作るかですが、50年、100年、200年という壮大なスパンの話になっていくんです。なにかそちらのほうが地域における自分の役割という視点で大事に思ってきたというものが正直なところなんです。

横田 本田さんは若い頃に土に触って育ってきたんですか？
本田 そうです。若い頃はよく父に連れられて農家を回っていました。父が商談中には、その家の奥さんに連れられて畑に行くと、虫を追いかけたり、芋ほりをしたりしていました。
横田 今、食育という観点から、子供さんたちに「畑に行こう」と勧める取り組みがあるんです。若い頃から土に触らせておくと、大きくなってから野菜とか畑とかいったものを身近に感じるようになるだろうという話なのですが、私はちょっと疑問があります。子供の頃に土に触った経験が大きくなった時に、農家さんへの憧れになるか、逆に「あんなことはやりたくない」と思うか、どちらかだと思っているんです。決して結果論ではないんですが、本田さんはITに一回行ったけれども、戻ってこられました。だとしたら、これからの若者たちも一度は違う仕事を

しても、農業に戻る可能性はあるのかなと思って聞いてみました。

貝沼 横田さんの幼い頃ははどうでしたか？

横田 私は全く土とは無縁でした。家の周辺は畑でしたし、親戚に農家もいたのですが、実際の農作業はしていません。今、大人になり地産地消に関わるようになって、本当に食のありがたさを感じるようになりました。

地産地消への取り組みは、お宿の集客ポイントとして提案したことがきっかけでした。あるホテルの料理長に「もう北海道の蟹フェアじゃ、お客さん来ませんよ。もっと地元のものを使っていきましょう」と提案したのが最初でした。そうしましたら「現場に行けないし、業者に頼んでも地元の野菜が入ってこない」というのです。業者というのはきゅうりを200本頼んだら、200本そろえるのが仕事であって、それを地元のきゅうりでそろえるのは仕事ではないというのです。「地元のものを使う時代なのはわかる。会津のきゅうりだって言われたら、お客さんは喜ぶだろうな。でも自分は素材探しに行く時間がない。お前が行け」と。なぜ私なのかと思ったのですが、そこは言った手前、やらなければならないと始まったのが今の取り組みです。土づくりも知らない私が、ここ数年、食の現場を見ることも多く日々勉強させていただいていると思っています。

貝沼 地産地消を取り入れて宿を変えていきたいと思った時に、横田さんはそれを一会社の事業ではなく、運動として広げたいこうというスタンスをとっています。そこが横田さんの素晴らしいところだと思います。ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスと一般のビジネスの違いってたぶんそこだろうと思います。どちらも社会を良くしていますが、会

社の一事業としてやるのか、運動として広げていくのかの違いがあります。横田さんはどうして現在のようなスタンスになったのですか？

横田 基本的に、宿が元気なエリアは全国的に集客力が高いのです。そこにお客さんが集まってくると、お土産屋さんが増えたり、交通量が増えたりするので、私は「宿が地域を



つなぎ企画
代表 横田 純子氏

変える」と思っているのです。いい宿が一軒できたことによって人の流れが変わるのを何度も見ています。そう考えていくと、例えば東山温泉でいえば、東山温泉を丸ごと変えるのではなく、東山温泉の中にいい宿が数軒あれば温泉街全体が活性化するというのです。だから一軒でも本気でやる気のある宿があれば、そのために地産地消でも何でもいろんな手段で集客できればいいと思っています。

貝沼 「素材広場」への参加にはどういった基準があるのですか？

横田 紹介です。生産者を知らなかった私でも、今はいい人はいい人と繋がっていると感じています。きっかけは先ほどの料理長が紹介してくれた人だったのですが、その方がまた別の方を紹介してくれて、という流れで広がっています。そのまま鶏呑

みにしている部分もあるかもしれませんが、真面目な方ばかりが集まっていると思っています。

貝沼 本田さんは地域の農家さんとの関係づくりはどのようにされていますか？

本田 やっぱり父です。農業は、関われば関わるほど奥が深く「こうだろう」と思ったことも全く違うこともあります。それに会津という地域はブランドもそれなりにあったりするので、優秀な農家さんほか外の方がいろんな企画を持ちかけてくるのです。1年目、2年目は良かったけれども、3年目はもう売れなくなったから捨てられるというか、そうやって外からの企画に挑戦してみても、結局裏切られた経験は出来る方ほど多いのです。だから結構疑心暗鬼になって「はじめまして」という人とは最初に握手をしない慎重さを持っているのです。私も最初、ある肥料を使って米作りをしてほしいということで農家さんに説明会を開いたことがあったのですが、最終的にやってくれたのは父との絆の深い農家さんだけでした。そこがなければ始まらなかったのです。でも、そこを足がかりに農家さんの声を聞きながら進めていく中で、いい肥料だということが自然に口コミで広がっていくのです。最初に誰から始めた方がいいかというのは父も知っていて、その地域でのリーダーだとか、他の地域ともネットワークを持っているとか、いろんなデータの中から父が「彼だ」と勧めてくれます。そこはもう任せようと思っています。逆に任せられるから、父も60歳過ぎてもやりがいのある仕事ができていると思いますし、自分の役割は売りの方だと思っています。

照島 私は大学の中で、環境も含めてリサイクル活動をやったことがありました。食堂から出る残飯や野菜くずを農家に持っていき、肥料として撒いてもらい、そこで収穫した野

菜をもう一回大学で使うという取り組みを数年やりました。非常にいいスタイルだと思ったのですが、一つだけ欠点がありました。おそらく旅館だったら上手くいったかと思いますが、会津大学というのは学生に対して食の安全は大前提ですが、なおかつ安く提供しなければなりません。通常仕入れる食材と比較すると、どうしても価格差が生じるのです。ある程度までは我慢したのですが、0が一つ違うようになると使うことができなくなりました。やはり生産者の方が価格の決定権を持っているので、「この価格以下だったら売りたい」ということになり、数年間で辞めてしまいました。

もう一つは廃油です。以前は18リットル1缶を500円支払って処分してもらっていましたが、今は、軽油の変わりになるシステムがあり1リットル1円で買ってもらえるのです。これは、こちらも助かるので、業者も廃油の軽油を使う人もお互いに上手くいっていると思います。ですから残飯や野菜くずの問題も、こういったリサイクルができればと思っていますが、なかなか進まないのが現状です。

江川 私も実は半分農家で、半分NPOをやっているのですが、農家の話を興味深く聞いていました。今の農業を取り巻く状況というのは、既存の農業団体、既存の農業ネットワークというのが壊れてきているのです。その状況の中で新しい「つなぎ役」が必要になってきているというのは、たぶん皆さんがおっしゃるとおりだと思います。つなぎ役として皆さんのような方々がいるというのは非常にありがたいと思います。ただ今度は、企業や行政、市民団体の全体を誰が見るのかという問題が生じてきます。本田さんのパートはそれでいい、横田さんのパートもそれでいい、では横田さんと本田さんはどう結ぶの？照島さんが「リサイクルした

い」って言っているけど、リサイクルと本田さんの事業を絡めるには誰がつなぐの？と、そういう中間的な役割が見えないのが今の状況だという気がしています。この会もそう

「事業を通じて手に入れたプライスレスな喜び」

貝沼 今おっしゃっていただいたところが、まさに会津の課題だと私も思っています。その話を是非後ほどしていきましょう。では、江花さんがペロタクシーを始めたきっかけをお聞きしたいのですが。

江花 そもそもペロタクシーを始めたきっかけは、地元の祭りにあります。私の両親は塩川町にそれぞれ実家がありまして、子供の頃は地元の祭りがとても楽しみだったのです。その影響もあってか、学生時代にも当時住んでいた東京・世田谷の青年会に入ってしまった、お祭りに参加していました。その後、会津若松に戻ってからも縁あって祭りの団体に入り、神輿を担いだり、笛や太鼓などのお囃子を手伝ったりしました。それにより、会津から遠ざかっていましたが地元に戻ったときに祭りを通して懐かしい子供の頃の自分の居場所を見つけた感じがしました。

今度は、その居場所、生まれ育った地域活動で自分の居場所を構築したいと考えた際に中学、高校の同級生と「なんか、おもしろいことやてーよな」というように友人たちも自分の地域に居場所を求めています。そこで出会ったのが今でも覚えております。2003年10月16日の新聞でドレッドヘアの若者がペロタクシーから一人のおばあちゃんに手を差し伸べ降車させている姿を見て、「コレだ！」と思いました。

若い人たちに生まれ育った地域から遠ざかり、戻ってきた際に自分の居場所を見つけてあげられる活動ができればと思い、現在のペロタクシーの運営につながっております。現在までペロドライバーの卒業生は12

ですが、中間的な役割をどう地域の中で作っていくかということまで話を広げていければいいかなと思っています。

人おりまして、各自ペロタクシーで地域の宝をガイドできる特技をもって各々の就職に結びついた企業でがんばっております。

貝沼 なるほど。大変だけどそれ以上の「プライスレスな喜び」のような感覚、やりがいを感じる部分はどこなところですか？

江花 サラリーマンの時はやらなければならない仕事の内容と自分の満足度、相手の満足度がイコールで繋がってなかったんです。だけど、今やっていることは、自分も満足できるけど、相手にも満足してもらえる可能性がすごく高いのです。今まで地域を案内するボランティアガイドの方は多くいらっしゃいました。だけどペロタクシーの場合、あの狭い車内にお客さん二人とドライバーの私の三人が乗るんですね。互いの距離が近い状態で1、2時間近くも地域のPRできる業種って他にはないと思うんです。例えばバーのマスターが1対1で話していても、地域のPRだけで1時間、2時間は無理でしょう。他の業種に関しては無理だと思います。そう考えると、街のPRをするならペロタクシーのような乗り物は最適だと思います。喜多方には馬車も走っているのですが、馬車ともまた違う空間なんですね。だから、ペロタクシーは自分とお客さんの満足度、両方を高める乗り物だと思ったんです。

貝沼 活動をしていて一番嬉しい時はどんな時ですか？

江花 ペロタクシーで案内したお客さんから手紙をもらったり、他のプロジェクト、例えば今回始めた直売所のお客さんや三津谷煉瓦窯再生ブ

かり作っていて、農業を通して、ものづくりを通して何をしたいのかが明確だということです。頭ではそういうことがあると聞いていたし、あったほうがいいとは思っていましたが、就職活動をやってみたところ、自分に問いかけたら意外となかったというのです。会津に行ったらそれがあって、それをバンバン感じるような人たちと巡り会い「生き方が変わりました」と言ってくれました。これが私たちの行っている「おすそわけプロジェクト」です。私たちはこういう切り口の旅を、こんな会津だからぜひ旅に来てということを進めています。若者が、外から来た者が、私たちでは当たり前のことを違う視点で気づいてくれて、私たちはそれに気づかされて事業にしていけるのだと思うのです。そうすることで地域が動くのだという実感を持っています。

貝沼 私も地域密着型のインターンシップ・コーディネートをずっとやっていて、東北芸術工科大学の学生に来てもらっていますが、外から来る若い人たちが会津に素直に感動してくれて、行動してくれる姿に、地域の人がいい意味で感化されて、刺激を受けていくという関係性が生じてくることを実感しています。



福島県会津地方振興局
企画商工部長 塚原 啓史氏

塚原さん、ここまでお聞きになった感想はいかがでしょう。

塚原 ご存知のように行政は公平性ということを大事にします。そのためどうしても一律のサービスになりません。従って多様なニーズに応えるとか、失敗のリスクがある中で挑戦するという仕事はしにくいものです。たぶん、その部分を埋めていただくのが皆さんではないかと思えます。

江川 今、三島、昭和、金山、会津坂下辺りをフィールドに、年間約2000～2500人ぐらゐの子どもたちに環境教育をしています。地域のお年寄りや食べ物、暮らしというのはすごくいい学びの材料だと思います。今まで、お年寄りや、地域の団体をつなぐ人がいなくて、いろんな技が埋もれてしまっていたり、能力を発揮できなかったりしていることが結構ありました。環境教育というテーマで入って地域の団体や人をつなぎ直していくという作業は、地域にとってもありがたいがられるし我々にとってもすごい学びの機会に

なっています。お年寄りたちが持っている言葉や生産技術というのも面白いのです。地域のお年寄りは、これまで自分たちが培ってきた技が、高度経済成長とか工業化の流れの中で、価値のないものという位置づけがある程度されてしまい、自信をなくしているのです。その価値のないものを、再度価値付けていく作業をしながら、同時に繋いでいくにはどうすればいいのかということが今後地域の中ですごく大事になっていくと思います。結果として人材育成とかネットワークの構築につながっていくという気がしています。ぜひ皆さんから、そういう新たな価値付けとネットワークの構築というところでの活動の話をしていただければと思います。

塚原 我々は今までマニュアルや、答えを覚えこむという作業が多すぎたと思います。地域に入りますといろんな要素がたくさんあって、それを理解し、組み合わせ、そしてそれを自分の楽しみにしたり、商品にしたりするような創造的作業が今後必要になってくると思います。アプローチの仕方が今までとは変わってきていて、これがある意味これから先のビジネスとして成り立っていくと思

います。もう一つは、この要素を理解する上で、昔の人々の行為を、正しく理解するような努力が少なかったと思うのです。つまり学術的・学問的に、昔からの行為を歴史文化的・環境的に読み解いて正しく発信すれば、過去にやっていたものが本当は大事なものだということを今の人たちに伝えられると思います。

森 昔から伝承されてきた価値をどう伝えていくかということに関しての話です。私も久保田地区に学生を連れて5回ほど入りましたが、その体験発表で「金、金、金の世の中だけれども、金がなくても暮らしている世界があることを発見できたこ

とが新鮮な喜びです」と言ってくれました。お店が一軒もありませんし、自動販売機もありません。コンビニが無ければ生きられないような若者が、自給自足を中心にした世界で暮らしが成り立つということを非常に新鮮に感じたようでした。そこに別の価値を見出したと私は思っています。田植えをしたり、稲刈りをしたり、採れたての山菜の天ぷらがものすごく美味しかったりと地域の魅力を彼らは実感したのです。地域の人たちとの温かい交わりも体験しました。地域の人たちは学生を連れて行っていくと喜んでくれるのです。その地区には若者がいませんので学生たちとのふれあいそのものが活力になりますし、暮らしの話を通して教えることでお年寄りの自信回復に繋がります。さすがじいちゃんだね、さすがばあちゃんだねという場面が提供できるのです。そうして高齢の方々が次第に元気になってくるのです。グリーンツーリズムは決して儲かる事業ではありませんが、皆さん「いろいろ大変だけど、面白いし、元気がでるので続けたい」とおっしゃいます。私は、それでいいという受け止め方をしています。

貝沼 今の森先生のお話もそうですが、今までで会ったことのない人たち同士「出会いの場」を作れるということが、今日集っていただいている皆さんの強みであり価値だと思っています。そこで、農業の話もそうですが、今、会津の中では同じテーマでいろいろな取り組みが個別になされています。せっかく同じ方向に進んでいくのなら、仲間同士にもう少し面的な繋がりを持たせて、それぞれの役割を分担させるということができないものかと思っています。これからの会津に必要なものはプロデューサーを繋ぐ仕組みのようなものになるのではと思います。その仕組みを作っていくためには、どういうことが必要で、どういう場

があつたらいいでしょうか？

照島 私は七日町駅カフェを裏方として応援していますが、先日、知合いの奥さんから「七日町の駅カフェ行ったことある？すごくいい店だから行ってみて」と言われたのです。彼女は農業をやりながら農産物の加工品も作り駅カフェに納品しているのです。自分が納品している店をすごく褒めるんです。あそこは6年ほど前までずっとJRが試行錯誤を繰り返してきたところなのですが、結局無人駅になってしまい大量の放置自転車があったのです。その七日町駅を基点としてなんとか七日町通りを綺麗にしたいという思いで、いろんな人たちが協働して運営委員会を作り、「駅カフェ」という全会津のアンテナショップを開きました。商品については、プロデュースとまではいきませんが、どういうものが売れるのかを作り手とキャッチボールしています。オープンして6年経って、今、街中の商店がものすごくダメージを受けている中で、七日町駅カフェは一回も売り上げが落ちていません。やっぱり地域で愛される店、納品する人も愛してくれる店だからこそ、いい状態が続いているのかなと思います。このリズムをできたら続けたいとも思っています。

今後、会津の人口はどんどん減っていくことは明らかです。2030年には今の人口から2～3割減ってしまう予想です。ところが東京などの首都圏は年々人口が増えているので、その首都圏で何かできないかなと今、すごく思っています。ここ数年間、会津若松市の姉妹都市である横須賀市で行われるイベントに年に数回参加したり、新宿の物産館に納品に出掛けたりしていますが、物産館の店長は「地域で売れているものを持ってきても、東京では売れないものがたくさんある」と言って嘆くんです。そこで、七日町駅カフェをもう少し広げたような、全会津の

情報を取り扱うアンテナショップを東京に持っていくべきだろうと思っています。それが次のステップになるだろうと考えています。大都会の中でもまれて、キャッチボールしていくことによって商品も作った人もデザインした人も洗練されていくと思っています。それが私の次の夢なので、ぜひ実現させたいと思っています。それが次の会津の豊かさに繋がっていくものだと思います。

江川 森先生の話に共通する部分が見えてくるのですが、グリーンツーリズムは基本的に都市農村交流という意味でくられていますが、人の交流だけではなくて、そこにモノのやり取りも入ってこない、単なる交流だけで終わってしまいます。それでは地方にとって何の利益ももたらされません。そこで考えるのは、都市農村交流をやる場合、都市に送り出すシステムを我々は持っているだろうかという点です。我々は、都市にコミュニティがないわけです。だから、当然、都市は田舎に人を送り出すというシステムを持っていない。本田さんの試みというのは非常に面白くて、先に都市にマーケットを持ち、田舎から都市に送り出すということをやろうとしています。グリーンツーリズムは人集めが大変だということでしたが、たとえば都市にコミュニティをきちんと持っている、もしくは場があるとすれば、人を送れるわけです。相互交流という言葉が先に走っていますが、今上手くモノの交流まで行きつけていないということ、本田さん自身はどうお考えになっていますか？

本田 照島さんのお話のように、都会にそういうショップ、発信地は必要だと思っています。その理由は、残念ながら今の会津には全国に売れない商品がそんなに出来上がっていないからです。やっぱり今の時代、プロダクトとコンシューマーが一体になって、買う人の声を聞きながら商

品は磨かれていかなければいけないと思っています。会津は、本当はその場を持っているのに、残念ながら活用されていないのです。本当は持っているというのは、観光客です。毎年、首都圏から大勢の観光客が来ていて、お土産も相当売っているのですが、プロシューマーの機能がないのです。残念ながら買いたい商品が少ない中で、観光客が流れて行って、リピーターに繋がっていません。問題点は様々あるでしょうが、顧客と商品を作っていく観光施設というのが意外にないのです。ですから、人々が「会津に行きたい」と思うような、アンテナ的な位置づけの施設がやっぱり首都圏には必要になってくるんだらうなと思います。今、お米もお土産屋さんで販売していますが、お米が売れるのは、東京の名店で使われているという訴求効果が大きく働いています。お店に食へにはいけないうけれどお米は買おうという感覚です。都市とこちらの関係というものを機能として位置づけて、戦略的に機能をもった場所、やる人を作りながら、連携を産んでいくことがとても大切なんだと思います。

照島 できたら東京の人に任せるのではなく、会津の人が運営しながら商品のキャッチボールしていくべきだと思います。商品だけでなく情報発信もしていかないとけません。そのためにはやっぱり場所がほしいです。会津から東京に行った人たちが集まれることもふくめてきたらいいと思っています。

横田 お土産の話ですが、今会津で売られているものの7割以上が市外で作られているものなので結局お金は市外にいってしまふという大きな問題があります。宿の売店にしろ、首都圏のアンテナショップにしろ、扱う商品をどういう人たちが作ったのかというのをちゃんと語れないと、モノって売れないんです。後ろのラベルの製造元の欄に他県の会社名が

記入されていたら、すごくがっかりするものです。そういうことを売る方、作る方が本当にちゃんと分かっていますかと聞きたいです。宿の売店は正直すごく売り上げが落ちていきます。だからこそ、宿や観光に関わる方たちが、作り手の思いをちゃんと学ばなければなりません。自分たちが実際現場に足を運んで見つけた本物を自分たちの声でお客様に伝えていかないと、モノは売れない時代だと思います。そういう仕組みもできたらいいと思います。

森 産業観光という切り口になると思いますが、おいでいただいた観光客に産地を直接見ていただく仕組みがあまりありません。既存のシステムではそれは出来ない部分だと思います。地場産業、例えば漆器や焼物と問屋さんの関係がこれです。規格型量産品を大量に出すシステムは産業観光となじみません。ここは新しく別のシステムをどう作っていくか、個別対応が必要になってきます。その点に既存の組織の方々も頭を切り替えていただかないと、産地の魅力を都会の人たちに伝えることはできません。抜群の知名度と大勢の観光客が来ますから会津はまだ恵まれています。そういう意味では東北でもナンバー1の地位にあるので、バックグラウンドは持っているわけです。あとはそれをどう活用するかです。会津本郷焼のお店に時々行きますが、羨ましいのはお客さんが窯元さんと直接お話できるインターフェイスできる場があるということです。漆器にはそれがありません。職人さんは自分の店を持ってないし、お客様が自分らしい漆器が欲しいと思って、それに応える場が少ないのです。ここをどうするかが非常に重要なポイントだと思っています。農業でもそういう仕組みがあればいいと思います。直販のお店で農家さんが交代で販売するとか、そんな風にさせていただくとすごく喜ぶん

じゃないかという気がしています。**江花** 農産物直売所を運営していますが、昔は農家の人たちが市の立つ場所に出て行き、農産物を買っていました。でも、農家のじいちゃん、ばあちゃんが街に出てきて、今までサービスをやったことがないのに売れるかっていうとなかなか難しいものがあります。しかし、農家の方々に、店番を教えると、ただ座っているだけでも、ただ話だけでもお客さんは作っている人の顔が見えるので購買意欲にそそられるんです。そういうところがやっぱり大事で、先ほど照島さん、本田さんがおっしゃるように、もし、他地域で販売する場合には、任せるのではなく、やはりその地域の人がでていってやることです。一ヶ月も体験すれば、そのノウハウ地元を持って帰って来れる。

今後の課題は、そのサイクルを作ること、もう一つは農村と街の中心部を繋ぐ橋渡し役が必要になってくると思っています。**貝沼** アンテナショップ一つ取ってもそうですが、どのぐらいの視野で何を目的にそれをやるのかでスタンスや可能性が大きく変わってくると思っています。短期的な視野で考えたら、その店単体で採算が取れる可能性がなければやらないという短絡的な話になると思いますが、長期的な視野で本当に会津にとって大事なことをする場、例えば、消費者と伝統工芸や農業の生産者を直接繋ぐ機能とか、安心・安全な情報を消費者に提供する機能とか、継続的なマーケティングの場としての機能などをちゃんと持った場であれば、短期的な採算以上の価値があると思うんです。この先、アンテナショップの必要性が高まった時に、これは誰かが投資しないと作れないものです。その時、行政の力はすごく大事だと思いますが、どういう風にすれば実現していくのでしょうか？

塚原 アンテナショップで議論しな

ければならないのは、どういう機能を持たせるかだと思います。まず、販売等の収支が議論になります。さらに、それ以外の機能があります。たとえばまだ売れないけれど、これからマーケットを開くというような商品を持って行ってブラッシュアップするような場であったり、消費者の声を聞いてくるような場であったり、あるいは地域の文化や観光を発信してお客さんに理解していただくような多機能的なアンテナショップ

「観光、まちづくり、過疎…、会津が抱える様々な課題」

江川 今の塚原さんのご意見はまさにおっしゃるとおりだと思います。おそらく皆さんの事業も我々NPOの事業も、事業体としてはそれほど規模の大きなものではないと思うのですが、どうインパクトを地域に与えて、どういう形で地域の人に、もしくは利用者に刺さる力を持っているかというのがすごく大事なところという感じがしています。そういう視点からいうと、都市のニーズとして「もう少しのんびり子どもを育てたい」、「子どもに田舎を体験させたい」というのはすごく高いし、若者からも田舎に行きたいという要望が結構あるので、我々は昭和村でワークキャンプという事業を開催しています。600人ぐらいの規模のワークキャンプなんですけど、つなぐシステムさえあれば昭和村にも600人が集まるんです。そういう「つなぐ」ということを積極的にアプローチして、行政や地域の団体に見せていくことで、地域の団体も触発されと思います。もちろん、そのあと、地域の団体をつないでいくという作業を我々が丁寧にするということが必要です。

逆に私が皆さんに聞きたいのは、観光もそうですが、人が来る時は会津若松に来るわけです。いきなり昭和村に来る人は少ないです。観光キャンペーンもそうで、なぜか会

が考えられます。直接の収支で赤字になったとしても地域社会的に見てプラスがあるならば、運営する意義はあると考えられます。そこでは、公益的な機能をどのように負担すべきかという政策的な議論が必要となります。もう一つはNPO同士のネットワークの中で少し成果をあげることで、実現の可能性を高めて展開していくような動きもできるのではないかと考えています。



NPO法人寺子屋方文舎
代表理事 江川 和弥氏

津若松に人が集まるようになっていきます。このことに対して、地域の中で、もうちょっと過疎地域を大事にする、過疎地域の団体をつなぐ仕掛けはつくれないものではないでしょうか。

江花 喜多方市の中でも同様の問題があります。喜多方市は5市町村が合併したにもかかわらず、蔵の街、蔵の街といって注目されるのは中心部ばかりです。そこで今回、旧5市町村が持ち回りで4200棟の蔵を活かそうと動き始めました。それは観光コンシェルジュという制度です。皆さんがこの制度の中で教育を受け、バッジをもらって動くんです。私は、喜多方市の中心部はホテルでい

ろロビー、フロント的な位置づけになるのかなと思います。そのフロントから各部屋に案内するのが観光コンシェルジュの方々の役割だと考えます。そうすると、会津全域を考えたいときに、会津若松市がフロントで、そこに、各地域の観光コンシェルジュに案内できる場所があればいいと思います。しかも、その場所はオフィスのようなものではなく、茶の間であってほしいし、敷居の高くないフラットな場所が会津若松のどこかに必要だし欲しいという要望はあります。それを運営するのは、やはりいろんな団体が総合的にまとまったものであれば一番いいと思うので、ぜひ僕もその茶の間の住人になりたいと思っています。

横田 江花さんの今のお話ですが、私がずっと観光に関わっていて理想としていたのは街の人全員が親切に案内してくれることです。案内人がいるというのではなくて、道を尋ねたおじちゃん、おばちゃんが「どこから来たの？ここならこう行くんだよ」といったように、ちゃんと教えてくれることです。これは小さなエリアではできていたりするんですが、会津若松市ぐらいの規模になると、自分たちの街が観光地であることを忘れてしまっている人もたくさんいます。だからなかなか難しいのです。ただ、Welcomeの時とサヨウナラの時は、笑顔で精一杯おもてなしするべきだと思います。これで人は感動できるのです。私たちが小さいときにやっていた電車を手を振る、バスに手を振る、これは本当に基本だと思っています。というのは、マグロで有名な青森県大間町に青空組というのがありまして、そこは小さな町ですが、北海道から観光客がフェリーでやってきます。青空組の人たちは、観光客を迎えるにあたって何をしようとしたかと考えた末に、旗を振って「良く来たのー」って出迎えるのです。帰日もまた旗を振って

送ってくれます。これで観光客は泣いてくれるそうです。会津の場合、観光客は磐梯山に出迎えてもらって、また帰りに磐梯山の風景を見て帰ります。すごく記憶に残るエリアですからここから何かをしたいですね。あとは地元の観光コンシェルジュが全会津の話ができるくらいになってほしいと思います。会津若松市だけでなく、昭和村というのはこういうのがあって、何が美味しくて説明ができれば本当に会津が一体となって観光客を迎えることができるし、観光客も、じゃあ次は昭和村に行ってみよう、桧枝岐村に行ってみようという流れができると思うので、その辺りも皆さんと知恵をだしながら作ってほしいと思います。

照島 今の話ですが、観光というのは自分の生活外のものという観点が残念ながらあるようで、会津若松市でいえば、長い間、近代化することが街の発展だとずっと街全体が信じていたわけです。ですから、観光というのはむしろ邪魔者だったのです。5月の連休とかお盆に観光客が来れば、自分の生活を壊すというイメージがあるものですから、それをWelcomeなことに変えるというのは大変な作業だと思います。街中観光といわれるようになったのはここ最近のことです。昭和51年頃、観光客はすべて飯盛山、鶴ヶ城、できたばかりの武家屋敷と東山に行っていて、街中は一切関係ないといった雰囲気でした。ですから、よく観光の話はしますが、どうもどこかで観光じゃない発展の仕方をやっぱり今でも街のかなりの人は願っているのではと思います。

江花 会津の中で大きな街というと会津若松市と喜多方市ですが、昔から川を挟んで城下町と商人の町と分かれています。ちょっと面白くもあり残念なことでもあります。両市とも伝統的建造物はたくさんありますが、会津若松市のほうが最近、ど

んどん近代化というか、建物が新しくなって高い建物が多くなったと感じています。地域の宝、元々ある素材というのがハード的な面で阻害されているように思います。人間性から見ても両市は違っていると、ペロタクシーを最初に走らせるときにも感じました。

かつては、会津若松は日新館、白



NPO法人まちづくり喜多方
代表理事 江花 圭司氏

虎隊の朱子学、かたや喜多方は陽明学、中江藤樹の藤樹学を学んでいて、昔はそれぞれの学問だけ学んでいればよかったけれど、今は、互いの良さを知り合うことが必要だと思います。お互いが歩み寄って、二市が共同で何かやっていけたらいいなという動きにはなっていると思いますが、なかなか進展していません。そういう部分で、NPOとしての動きを示していきたいと深く思っています。

貝沼 確かに市町村の枠を超えられるのは民間だと思うので、民間でいかに連携していくかということだと思います。

照島 私も会津に来た最初の頃は、会津は一つだと思っていたので、実はそうではないと知ったときにはショックだったことがありました。次に会津若松市の建物についてです

が、以前は、街全体が近代化こそが街の発展だと思っていたので、敵は極端に言えば不要なものとして、かなり壊されていました。私は、それが本当に悔しかったのですが、その後景観条例ができてやっと古い建物を壊す動きが止まったのです。ところが、経済的な影響もあるのでしょうかが最近またすごい勢いで始まっています。特にマンションの急増にはちょっと残念な気持ちもしています。

江花 何十年後でも、やっぱり会津若松市は会津というホテルのフロントの役割を果たしていると思いますが、もう少し景観に配慮していかないといけないと思います。今後人口が減っていく中で、空き部屋をたくさん抱えたマンションが中心地にたくさん残っていったとしたら、これは脅威だと最近思っています。建物の寿命は30年、50年といわれていて、ちょうど私たちが50歳、60歳になった時がまさにそういう時代になります。それに、もし地域の人たちが本当に会津は一つと考えるのであれば、やはり今のうちに各人が役割をもって、誇りと責任を自ら見出しながら動ける地盤を作りたいということが今言いたいことです。もちろん将来像も含めてです。

江川 私は「会津学」という本に携わっています。この本は三島の人々の話を聞き書きして書物にまとめたものですが、同じようなプロジェクトのミニ版を川口高校で「奥会津風土体験プログラム」として実践しています。会津若松は武士の文化、喜多方は商業で陽明学と考えると、奥会津には生活に密着した暮らしの学びがあるわけです。私は自分がどうかも含めて、そういうものがある。そこにある知恵とか、後から考えるとすごく合理的だったり効率的だったりという暮らしのサイクルのというのが大好きです。それが今急速になくなるようにしている現状を見る時に、世代間でつなぐということ

どうやっていけばいいのだろう、地域でつなぐということにどう取り組んでいけばいいのだろうと考えています。人口統計からいくと、何十年後かの各市町村の人口予測データはすでに算出されています。データを超える我々の小さな動きの取り組みがきちんとできないだろうかと思うわけです。この間、直江兼統のテレビを見たときに、青麻(アオソ)の話ができました。青麻というのは昭和村が新潟に送っていたのです。昭和村では織る技術がなかったのですから、生産だけして当時は送っていました。そういう暮らしの営みというものを考えると、明治以前から明治初年にかけては明らかにいろんな立ち位置の商業文化が、漆器でも繊維でも、もっと広域で流れていて、そこに知恵がいっぱい詰まっています。我々はそういったものをまた新しい視点から活用して事業展開することが地域にとって宝になってくることが感じています。

本田さんは、ITという最先端の業界から農業を、そして過疎地などの地域の問題を見ていて、過去の文化についてどう思われていますか？また、それらをつなぎ合わせていくことについてどう思われますか？

本田 実は来月、京都の着物問屋さんに昭和村に来てもらう予定です。京都の着物問屋さんが扱っている着物の産地は全国なのです。沖縄の芭蕉布あり、会津の会津木綿、昭和村のからむし、それを使っている小千谷の紬があります。それらをどんな着物に仕立てたらいいかというのは、京都という場所の洗練された都市文化なり着物の文化を分かる人が、産地を訪れて、マーケットを知った上で、こういう柄で織ってくれとか、こういうものを織ってくれと行って産地との協業を果たしていくのです。その繋がりが大規模な流通になることによって、いつの間にか無機質になったり、生きた情報が繋がらなくな

たりするのです。からむし織りも、産地側がこういうものができないかと様々考えるのですが、やっぱりマーケットを持っている人たちの考えるものとは違うのです。それは役割分担だと思います。じゃあ会津と京都を誰が繋ぐのかということ、意外に繋がらないのです。それを繋ぐのはやはり情報産業だったりするのですが、「ネットで見ました」というダイレクトに問屋が産地を訪れても、さっきの農家の話ではないのですが、産地の人は驚いて警戒するわけです。そこで産地と京都の着物問屋さん、両者を知っている人がやはり間に立つ必要があるのです。

面白いのは京都って本当に学ぶことが多くて、農業も荘園制度がいまだに息づいている場所なんです。どうということかということ、土地の所有者と農産物を作る人が違うのです。土地所有者はこの場所で何を作ったら一番いいのかということを知っていて、様々な条件から研究してこの場所はタケノコを作るのに適していると判断する。すると、オーナーは自分でタケノコを作らずに、全国からタケノコ作りの名人が一番腕のいい人を連れてくるのです。もっと腕のいい人がいるということ、その人に雇用を代えることもあるのです。その一方で、オーナーは販路作りをします。所有者と作る人が一緒になると、売れるものに走ってしまうので、余った土地を少しでも生かそ

うとしてしまいます。そうするといつの間にか土地の利を失ってしまうことになりかねないのです。このように、オーナーの役割とそこでプレーする人の役割を繋いでいく脚本家、プロデューサー的な役割をしっかりフォーメーションづけて街の開発をする必要があると思っています。

貝沼 今のお話で強く感じたのですが、「会津は一つ」というけれども、お客さんにとって会津は一つになっていないのです。お客さんが求めるものと、会津の各地域のリソースがミスマッチになっていることって多いと思っています。逆に本田さんの場合は、京都の呉服問屋さんと昭和村を繋げたからこそマッチしました。会津という多様なフィールドの中からお客さんが一番欲しいものを選ぶ。そんな発信の仕方が大事だと思います。さきほどのチャレンジショップが仮にそういう機能も兼ねるならば、もっと面的なパワーというお客さんにとって会津にはこんなメニューがあって、自分に合うメニューはこれだとすぐわかりやすいと思います。これを行政に任せてしまうのではなく、民間でも積極的に取り組もうとした時に、まず何から始めていけばいいか、ぜひ森先生からご意見をいただきたいと思います。

森 先ほど江花さん、照島さんから出たまちづくりの問題点と今のことを繋いでみたいと思うのですが、私



は小布施（長野）とか角館（秋田）、新潟では村上が好きです。いずれも都市規模に共通性があり、だいたい喜多市が同じくらいの規模かと思うます。そう考えると、まちづくりのコンセプトを一本化して引っ張っていくには、会津若松市は大きすぎるんです。だから問題点がいろいろ見えてくるのです。都市規模に応じたまちづくりの方向性というのがあると思っています。では会津若松市はどうするかというと、七日町があり青春通りがあるので街全体としては統一コンセプトは出来ないけれども、ブロック単位ではできると思っています。

それから地域間連携の投げかけがありましたけれども一つ事例をあげます。三島町の桐ですが、これはおそらく日本一だろうと思っています。今は地元の第三セクターの会社が桐筆筒を作っていますが、かつてはほとんどが新潟・加茂へ出していました。その加茂の桐筆筒は今も品質的には全国ナンバー1だという評価をもらっています。そう考えると、会津は原料供出地なのです。お米もそうですし、野菜もそうです。要するに付加価値をとらないで他産地に奉仕するという事です。その上、会津は物流コストが非常にかかるという条件不利地域です。私は会津が原料供出地からいかに脱皮するかということが問われていると思います。いかに加工分野を導入していくかが問題です。三島の桐に関していえば、花巻にインキュベーションの施設がありまして、機会がありそこを尋ねたことがありました。水沢江刺の岩谷堂筆筒を紹介してもらったのですが、そこでは原料となるいい桐がなくて困っているという話をされていたんです。三島に最高のいい桐があるということをお知らせしたら、さっそく多くの家具屋さんが訪ねてきました。彼らはまだこんなにいい桐が只見川沿いにあるということを変

喜んでくれました。たぶん実際に取引の話に繋がっていくだろうと思っています。ということは、全国でいいものがあるところ、ある産地はなくて困り、あるところは売れなくて困っているという現状を繋ぐ情報、仕組みがないのです。ということで、我々は短大で地域活性化支援というもの2年前から行ってきました。偶然の機会でこのように役立つことができることもありますので、今ここに集まりの方々も含めて、やはり行政ではカバーしきれない隙間をどう繋ぐか、非常に重要なこの点について、我々も勉強していったほうがいいのかもしれない。もう一つ観光で申し上げますと、今一番気なのが大内宿です。真冬の吹雪いている

「連携・協働によって広がる地域プロデュースの可能性」

貝沼 それでは最後に皆さんから今後の抱負をひと言ずついただいでこの場を終わりにしたいと思います。

照島 自分が住んでいる集落の規則に、力仕事をする人足の但し書きに、「女性、60歳以上でもよい」となっているのです。そういう意味では特例の年齢になってきたのかと思っています。私が「東京はもう卒業だ」と思ったのは20代でした。地方で、日本的な町で生活したいと思い、そんな中、会津は、城下町としての町を生かし切っていない、私の入り込む余地があるとの思いで会津に来ました。もう一つは自然の中で生活がしたいという想いもありました。そういう「想い」で10年ぐらいたくさんやりました。自分なりに当初の想いは達成したわけです。もし、私が来るもっと以前に、会津若松市が城下町として古い建物を生かしながらまちづくりを進めた時代があったら、ここに来れなかったと思います。そこに「隙間」があるからこそ来れたと思っています。

近年、IT関連が発展すればするほど、私には時代の先が見えなくな

ときでもたくさんお客さんがきています。ところが大内宿から「このままの交通事情ではまずい」という声が上がってきています。大内宿に来た観光客が、他の観光地を巡ることができないまま終わってしまうことが多く、もっと広く受け入れる仕組み、観光ルートを作らないと、欲求不満のまま帰ってしまうということなんです。大内宿は下郷町で南会津地方振興局の管内、下野街道が通る会津美里町は会津地方振興局の管内ということで、行政の立場ではやりにくい部分もあると思います。我々はそういう部分で垣根に関係なく動き回れるというところがありますので、こういった部分でも非常に重要かと思っています。

ることがあります。もう一つはスピードです。今までは一つの事業を起こして、真面目にやっていたら自分の世代か、次の世代くらいまでの事業を続けていくことができたのが、そうではない時代に入ってしまった。この二つが自分の中でショックなのです。会津は「歴史・文化・伝統と自然」があって、さらに「会津大学」というもう一つ宝物をもらったわけです。まさに、「会津は古いけれど新しい町」として素晴らしい機能を持つことができたのです。それをどう生かすかと考えて見ているのはやっぱり若者だろうと思うのです。ITをよく知っている人たちは次の世代にどう結び付けたいかが見えるはず。そういう意味で、若い人たち、特に感性に高い女性の人たちと一緒に協働することが、私のこれからの役割なのかと思っています。しかし、逆にいえばこんなに時代が変わったからこそ、「隙間」はものすごくあるはずで、そこにこれからの道があるのかもしれない。かつて火を使うような農業の革命があり、産業革命があり、今は、情報

革命という長い時代の本当にまだスタートなのだと思います。これから大変換があるだろうとするとときに、やはり若い人には私は期待したいです。**本田** 今後、どういう視点で地域をとらえるかという、やっぱり地域経営という視点だと思っています。地域を経営していこうと思ったときに、私たちは何が経営資源なのかを捉えつつ、経営的センスで物を見ていくというのが大事だと思っています。学校においてもNPOにおいても民間においてもまちづくりにおいても、やはりそれは同じです。マーケットに対して常に情報を集め、戦略を講じて、人を育て、物を作り、情報を共有しながら、どう結果をだすかという経営的視点でものをどう捉えることが必要なかと思っています。地域を越えて、会津の中で経営チームのようなものがしっかりあって、情報を共有し、戦略を共有し、役割を分けながら絵を描いた通りに進めて、途中トレースするというような経営の場が、まず今の現段階で必要だと思います。本来ならそれは政治なのかもしれないですが、政治と経営は今では違ってきているので、まず経営の視点で地域を捉えていくというのがこれから大事なことになるかと思いました。

江花 何年か過ぎてじいちゃん、ばあちゃんになった時に、死ぬまで自分の生まれた地域で活動したいという気持ちはずっと抱き続けています。そういう意味では、学生時代に一回、他地域に出たことはありがたかったと思っています。会社のサラリーマンであろうと、まちづくりに携わっていくと、地域の青年会、消防団とか伊勢講、氏子会と死ぬまで地域の関わりはあるので、そういうものを大事にしながら自分の地域を見つめてこのまちづくりを行っていくことによって、自分の地域の良さをちゃんと伝承していくことに趣を置きたいと思っています。アレックス・カー

の言葉で「何も無いところの美しさ」というのが、この会津地域にはあると思います。決して飾らないところが美しいのであって、建物もそんなに飾っていないけれども、生活していること自体が美しい、そう思えるのはやっぱり地域で育ちながら他地域に出たことで地元を客観的に見ることができる目なのだと思います。今、地域がやるべきことというのは、恐らくどこかで皆さんと手を組み新たなステップを踏み出せるか、1ステップ上がったその先に、新たな会津というのが生まれてくると思います。その時、初めてエリアを越えた人と人とのオール会津ができると思っています。何年後になるかわからないですが、そのため基盤づくりを今のうちにしっかり準備をしたと思っています。



会津大学短期大学部
教授 森 文雄氏

横田 今日の皆さんをみて、なんてボランティア精神を持った人ばかり集まっているのだろうと感じました。私も素材広場はまったくのボランティアでやっていますが、そういう人ってこの地域にもっといるのだろうと思います。そういう方たちが目的をもって、手を繋げば、すごく強いチームになるだろうと思

ました。ですから、まずはそういう人たちがどのくらいいるかというのを調べるのが先かなと思います。そして、そういう人たちが集まるのが大事だと思います。たぶんそのような方たちは基本的にすごく忙しいので、それをまとめる人がまた一人必要なかと思いました。

江川 私はNPOの世界にいますので、ボランティアという言葉は結構良く使ったりするのですが、ボランティアの捉え方は人それぞれで、「無償」だという人と、「自発的」に活動している人と捉えている人がいます。たぶん英語では自発的に活動する人という意味だと思います。NPOは、持続可能ということが非常に大事だと思っています。それはNPOだろうが、法人格を持っていない民間団体だろうと同じだと思います。どんな小さな団体でもいいから、自分たちが持続可能である、活動をきちんと続けていける、自立した経営ができていて、それをお互いにつなぎ合わせるができる中間支援的な団体があるとすれば、地域がどんどん活性化してくると思っています。今回の事業では、実はボランティア団体、NPO団体の調査をやっています。現在その調査結果をまとめているところです。この調査とあわせて、今回集まっていた皆さんの中から、ぜひ皆さんの持っているものを提供してほしいと思っています。皆さんはいろんなノウハウをもっていらっしゃるし、いろんな人脈、経営資源も持っていると思います。それを提供していただく機会を次のステップとして用意したいと思っています。皆さんがノウハウを提供する中で、各団体の運営が良くなり、各団体のネットワークが密になるといった効果が生み出せます。ある意味皆さんはお医者さんの役割だと私は思っています。皆さんが問診していろんな話を聞くことによって、相手の状態、困っていることがわかる。

どういう団体とつなげばいいのかがわかるというようなお医者さんの役割を十分果たせるような人が揃っていらっしやる。次のステップとしては、ネットワーク構築の中間支援のご協力を、ぜひ皆さんから得たいというのが正直なところですよ。



司会・進行
 (株)明天 代表取締役 貝沼 航

森 先ほど本田さんから地域経営という言葉を出していただきました。私もそういうコンセプトでやっているつもりです。我々が地域とどういうスタンスで向き合うかというところで、ちょっとお話してみたいと思います。「会津の三泣き」という言葉がありますが、その最初の「泣き」は、会津人の強い警戒心を表しています。それを突破するのは、本田さんの場合は昔からの繋がりだったというお話をしていただきました。私たちに共通している点は、地域とブレなく関わることであり、逆に逃げることができない点です。転勤、異動はまずありません。これが信頼を得る貴重な資源だと受け止めています。行政の限界はそこにあるのです。金はあるけど、担当者が変わる。担当者が変わると政策がぶれる。現場ではその点に対する戸惑いが非常に大きいのです。そう考えると、我々

にはそこを繋ぐ貴重な役割があると、そういう立場にある者同士が連携することに非常に大きい意味があると受け止めております。そういうスタンスで地域と関わっていきたい、それが今日の結論です。

塚原 一つはこれからの会津を考えると、私は文化というものをキーワードに上げたいと思います。会津地域で、特定の時代の特定のテーマの文化に皆さん偏っていますけれども、それをもっと広げなくてはいけないと考えています。空間的に広げることと、時間的に、テーマ的に広げて、トータルとしての会津がどんなものであったかということ客観的にもう一度理解しなおすべきではないかと考えています。その中で奥会津の山村文化、生活文化まで入ってくれば、会津の奥深さがでてくるのではないかと思います。その中には当然自然環境もあるわけで、生物多様性を保持した会津というような、新しい価値がでてくるのではないかと考えています。同時に、その展開の中で、創造というものでてきます。今まで固定化した会津が、刺激を受けることによって、もっともっと創造的な活動が生まれるという期待を込めて、文化というものを考えています。

もう一つは、外から見たときに、会津という名前、イメージというのは非常にしっかりしています。ビジネスや地域の助け合い、社会的結束の中で、この会津という言葉が大事にしたいと思います。それを踏まえて市民活動が展開する中で、プロデューサー機能が今後重要になってくると思います。一つは地域経営としてのプロデューサー、もう一つは、事業経営としてのプロデューサーです。こういう方々を大事にしていく、あるいは応援していきたいと考えています。喜多方市塩川にあるテクノカレッジ会津の観光学科を平成22年度から短期大学校化します。教育

のコンセプトはホスピタリティ、コミュニケーション、観光プロデューサーの3本柱です。ここは学生に教えるだけではなくて、社会人の教育も行う予定です。広い意味でプロデューサーを育成・支援する場になればと考えております。

貝沼 今日は長時間に渡り有意義な議論を展開していただきまして、本当にありがとうございました。会津の未来に対するたくさんのヒントが詰まった議論になりました。特に「連携・協働」と「お客さんの目線に立ったプロデューサー」がこれからの会津のキーワードだと実感しました。また、「次世代へのチャレンジの場作り」については、今日は深く議論できませんでしたが、個人的には、皆さんのような地域プロデューサーの方の取り組みの現場に若者が一緒に入る、そんな仕組みづくりをしていきたいと考えています。

このカタログやウェブサイトの事業の目的でもありますが、これからの会津に「チャレンジの連鎖」と「次世代への継承」の場を作っていくように、皆さんと一緒にこれからも取り組んでいきたいと思っております。よろしくお祈りします。

