

《シンポジウム》

働く高齢者が地域を救う！

—これから求められる産業福祉の創造—

社団法人高知県自治研究センター



日時 2009年2月18日（水）13時30分～17時

会場 高知会館

目次

第1部	2008年度研究成果中間報告	1
	報告者＝黒潮町研究員 友永公生	
	資料	4
第2部	基調講演	14
	講師＝弁護士・さわやか福祉財団理事長 堀田 力	
	演題＝「働く高齢者が地域を救う！ －保護する対象から役立つ人材への転換－」	
第3部	パネルディスカッション	27
	テーマ＝「地域の人財（高齢者）の技・知恵・知識を生かした 地域産業の大きな可能性」	
	パネリスト	
	足助町観光協会会長 小澤庄一（愛知県）	
	四万十ドラマ社長 畦地履正（高知県）	
	当研究ビジネスサポーター 田辺満子（高知県）	
	コーディネーター	
	高知新聞社論説委員長 森沢孝道	

第1部 2008年度研究成果中間報告

黒潮町研究員 友永公生

この研究にたずさわっております、黒潮町総務課の友永といいます。スライドを使いながら、今研究している内容について説明します。報告の内容については、「はじめに」「本年度の研究報告」「庭先集荷を続けるなかで」、そして「これからの研究」ということで話します。

まず「はじめに（これまでの研究内容）」については、今日は時間がありませんので、詳しくは、インターネットで「高知県自治研究センターの調査研究活動」を検索していただければ必ずヒットしますので、そこをご覧ください。概略のみ話しますが、最初に研究テーマとなる仮説として、「農作物をつくる元気はあるが、出荷のすべがなく諦めている方たちをサポートする」ということです（P4. 資料1参照）。そうすることによって「生きがいを見出してもらい、健康で元気のある人と地域を維持・継続」してもらおうということで、それによる直接効果としては、生きがいづくり、健康余命の延長。間接効果として、医療費や介護など社会的コストを抑制できるのではないかと狙っています。このように「社会的コストの削減が可能な仕組みには本来的な財源の投資も可能」ではないかということで、新たな財源を構えずにそのような仕組みをつくれないう仮説になっており、キーワードとしては「福祉」「産業」あるいは「つなぐ」といったことで、研究をすすめています。

2006～2007年度の主な研究活動（P4. 資料2参照）についてですが、サービス実施状況からということで（P5. 資料3参照）、スライドを見ていただいたとおり、黒潮町の旧大方町地区は南側に国道があつて、それぞれの集落に道路が入っていくという、例えて言えば「まつ毛型」の地形と言っていますが、そのような地形のところで、湊川系統と馬荷系統ということで集荷をはじめました。他の地域からも集荷のニーズが上がってきていますが、人的なこともあつてなかなか対応できてないのが実情です。ただ、住民のニーズにマッチングしていることは実証できたと思っています。言い換えれば、このような「まつ毛型」の地形だからこそ必要とされるサービスであり、物流に不利な地域には必ずマッチングするだろうということになります。

そのような研究をすすめるなかで、私たちの考え方を模式的に図にまとめたのが、こちら「新たなセーフティネットプラン」（P5. 資料4参照）になります。高齢者をとりまく状況として、身体機能の低下、配偶者の喪失、収入がなくなるなど、多くの負の要素があるといえますし、このような多くの負の要素を持ちながら既存のセーフティネットを利用するという流れになるわけですが、それら待ち受け型のセーフティネットは身体の状態が悪くならないと受けられないので、集落の維持が困難になってくる要素があると。それで私たちが研究しているなかで、もう少し手前にセーフティネットを張ることができないか



という考えを持って、前倒し型の新たな仕組みが必要だろうと考えているところです。そうすることで、社会的コストの抑制と新たな仕組みへの投資も可能になるのではないかとということです。ただし、そういう仕組みをつくるには、それなりの仕掛けも必要だろうということで、研究をすすめているわけですし、そうすることで集落

の維持が可能になってくるのではないかとこの概念を図にすると、このようになります。

続いて本年度の研究報告です（P6．資料5参照）。主な研究活動として、4月に実際に出荷している方、直売所の方などを交えて、ワークショップを開催しました。5月には高知県知事への研究報告の機会を得て、報告してきました。その後、“新たな公”のモデル事業に採択となりまして、そのあと、8月から11月にかけて、県外の事例調査に研究員がそれぞれ赴いて調査を行ってきました（P6．資料6、P7．資料7参照 *他事例調査概要の補足については P11～P13 を参照）。そのあと、区長さんのアンケートを取ってみたり、セミナーを開催したり、合宿を行って方向性をまとめる、などの活動をしてきています。この2月にも、第3回目の出荷者のアンケートを行っています。県外の事例調査は、コミュニティビジネスとか、高齢者の働く場が生きがい対策や集落の維持に作用していると思われる事例を選びながら、研究員が各地域に行ってきました。

庭先集荷を続ける中で見えてきたものを少し報告します（P7．資料8参照）。あきらめていた方が出荷を再開できた事例、このことを機会に新たに稼ぎ始めた方の事例、そして、集荷者と出荷者の交流や、出荷者同士がどういうものを出すかという相談によるコミュニケーション。それと、集荷のある日は売れ行きが伸びている直売所があるということや、直売所が集荷者を通じて作物を注文するという関係ができてきたということもあります。また、毎月の伝票からは出荷者の姿を垣間見ることができ、伝票からも地域の活性化が伺えるということが言えると思います。出荷者が伝票に書き込んだメッセージの写真がありますが（P8．資料9参照）、伝票を通じての交流ということも行われており、「庭先集荷」というサービスが、とても必要とされていることを物語っていると思います。

「働くということ」ですが（P8．資料10参照）、メッセージには集荷者である田辺さんへの感謝の気持ちが表れていると同時に、働くことで喜びを得ている出荷者の思いを読み取ることができます。ただ、視点を変えてみると、出荷者のみでなく田辺さんの生きがいにもなっているのではないかとともに思います。

アンケート調査の中の事例として（P9．資料11参照）、兄弟で卵の出荷をされている方に伺った話ですが、弟さんが脳梗塞になられ、クルマの運転ができなくなって出荷をやめていました。で、今回のサービスを利用するようになって、「おかげでまた出荷できました。

また頼むで」とお話をしてくれました。中山間部でクルマに乗れないということは死活問題なんだということを、改めて教えられた事例でありました。このように、働く場がある、将来に目標が持てる、という限り「限界集落なんかじゃないぞ」というメッセージに私にはとれました。

直売所の多面性を少し整理してみますと（P9. 資料12参照）、高齢になっても働き続けることができる場、稼げる場所、仕事や役割を持てる場所であり、また、農家の女性が通帳を持つきっかけとなった場であるということもあると思います。さらに、生きがいをもたらす重要な場、産業と福祉をつなぐ場、耕作放棄の抑制にもつながる貴重な場であると言えます。

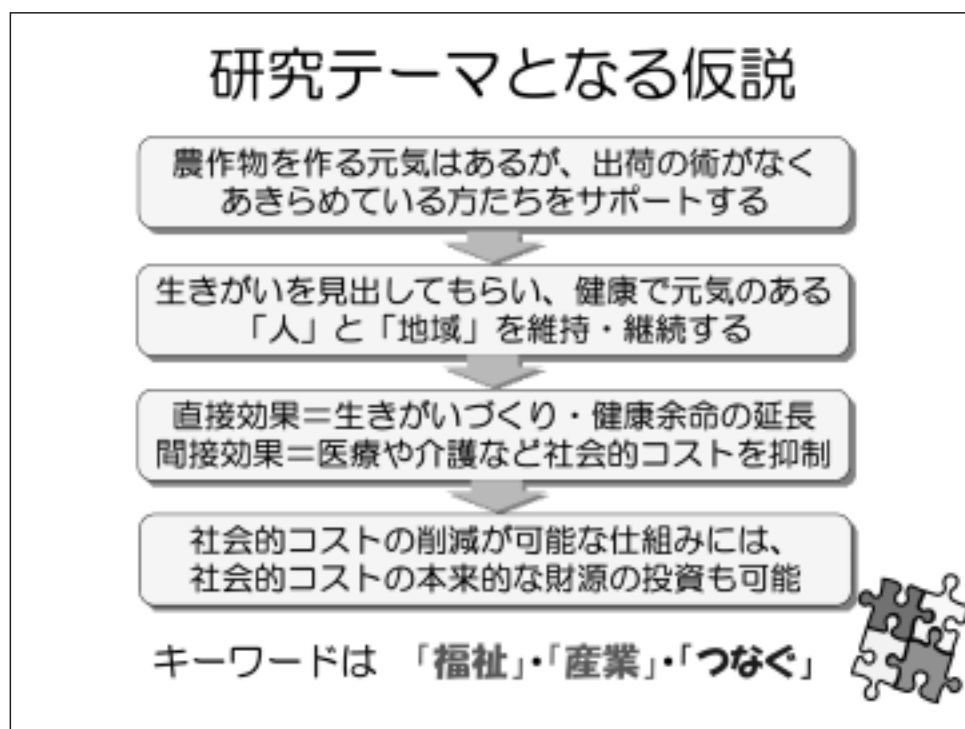
こういうことを考えると、直売所が中山間地域における集落維持装置というふうに、改めて定義できるのではないか、新しいセーフティネットと呼んでもいいんじゃないかというふうに思います。この場と各集落をつないで活性化して維持していこうということができるのが、庭先集荷の醍醐味ではないかと思っています。

これからの研究ということでもとめます（P10. 資料13参照）。中山間地域をはじめとする各集落をとりまく環境というのは、過疎、少子高齢化、農地や山の荒廃など、集落維持が困難な要素が非常に多いということは否定できないと思います。ただ、庭先集荷を始めて直売所で収入を得るということは、将来を考えることを可能にする仕組みであり、各集落の維持に貢献できる仕組みだと言えらると思います。

高齢化のすすむ社会でカンフル剤というものは何かと考えた時（P10. 資料14参照）、地域の素材、もともとあるものが答えだろうと考えます。豊かな土地と働き続ける人が何より大事だと。それを守って生かす仕組みが必要ではないかと思っています。この庭先集荷で集落をもっと生かすためにはどうしたらいいのか、ということは今後考えていくために、現在の集める仕組みに加え、売り切る、しっかり消費する仕組みも考えなくてはいけないと思っています。丹念に育ててもらった作物をきっちり活用すること、各集落の生活と思いを受け止める仕組みづくりを、今後の研究ですすめていきたいと考えているところです。

以上で報告を終わります。ご静聴ありがとうございました。

資料1



資料2

主な研究活動（2006～2007年度）

時 期	内 容
2006年 5月	研究テーマの設定
2006年11月	黒潮町、仁淀川町、徳島県上勝町へ調査
2007年 3月	「地域を元気にするコミュニティ・ビジネスを考える ワークショップ」(ビジネスサポーター:田辺さんとの出会い)
2007年 8月	赤岡青果市場視察
2007年 9月	出荷者説明会及び事前アンケート ビジネスサポーター(集荷者)との契約
2007年10月	湊川・小川地区で庭先集荷開始
2007年11月	馬荷・御坊畑地区を開始
2007年12月	第1回出荷者アンケート調査
2008年 2月	第2回出荷者アンケート調査 国交省所管の「新たな公」へ申請

サービス実施状況から

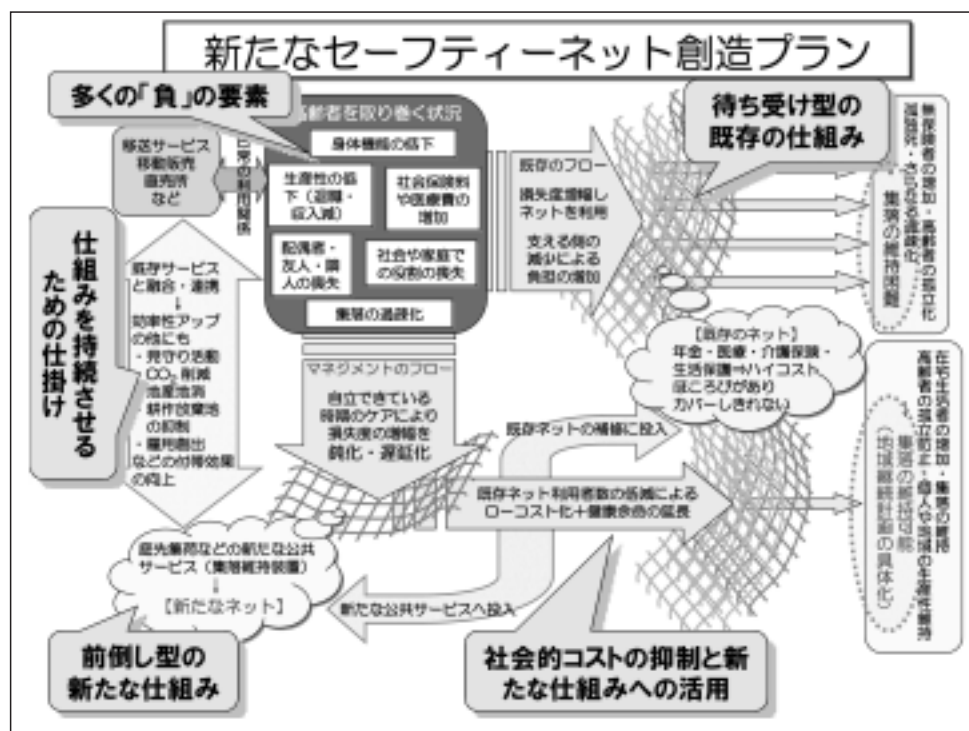
- ◆ 湊川系統、馬荷系統でサービスを展開
- ◆ 集荷サービスが続ける中で、少しずつ対象者とエリアが拡大してきた
- ◆ 他地域からも要望が聞こえるが、既存ルート上以外は対応に至らず
- ◆ 住民ニーズにあったサービスであることは実証できている
- ◆ 「まつ毛型」の地形だからこそ必要とされるサービス

↓

物流に不利な地形の地域ニーズに合う

黒瀬町大方地域

物流に不利な「まつ毛」型の道路網



主な研究活動（2008年度）

時 期	内 容
2008年 4月	「地域の支えあいの仕組みを考えるワークショップ」 (出荷者・直売所関係者・高知大生・行政職員・町議会議員等)
2008年 5月	高知県知事へ研究内容の報告
2008年 7月	国交省「新たな公」モデル事業採択
2008年 8月 ～11月	県外事例調査（宮城・福島・茨城・愛知・島根） 赤岡青果市場出荷者アンケート
2008年 9月	区長アンケート (大方地区、コミュニティ機能に関する調査)
2008年12月	セミナーの開催・県内事例調査 仁淀川町視察兼合宿 (2008研究活動のまとめと2009研究活動の設定)
2009年 2月	第3回出荷者アンケート調査

県外の事例調査

- ◆ コミュニティビジネスや高齢者の働く場が生きがい対策や集落の維持に作用している事例の調査を実施

宮城県栗原市(2008岩手・宮城内陸地震被災地)

「被災地における直売所の集落維持機能に関する調査」

観光客が主な客層のため、幹線道の復旧や風評被害の解消をしなければ「集落維持装置」の維持自体が困難な状況を確認

島根県雲南市

「奥出雲産直振興推進協議会」

JA雲南と各直販所がネットワーク化。産直相談員「アグリキャップ」を配置。管内40箇所に集荷場を設け隔々まで集荷する。「少量多品種生産者の支援」が特徴

福島県白川郡鮫川村

「手・まめ・館」

地域や足元にあるものを掘り起こし活用する「まめで速者な村づくり」事業を展開。高齢者の生産した大豆を村が買い取り、高齢者が豆腐に加工して販売など

茨城県常陸太田市

「高齢者生産活動センター」

旧国土庁(1976年当時)のモデル事業により山村地域の高齢者の生きがいを高めるための生産活動施設として建設されたもの。現役では唯一か？

愛知県豊田市足助地区「百年草」

高齢者の就労の場である工房・福祉施設・ホテル・レストラン・多目的ホールなどが一つになった多機能複合施設。福祉と観光産業の融合

事例調査から

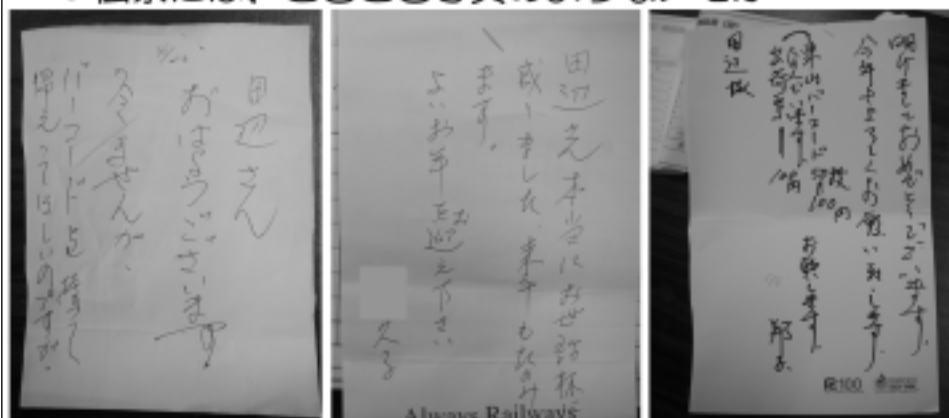
- ◆ 全国各地の多くの方に出会い、さまざまな思いに触れることができた
- ◆ 「本当の親孝行は楽をさせることではない」という実体験をふまえた鮫川村長の話
- ◆ 「働く場を作ることが一番の高齢者福祉」という考えで施設を創設した「百年草」の小澤さん
- ◆ 「人の集まる場所を早く取り戻してほしい」と願う被災地の出荷者
- ◆ 研究を進めれば進めるほど、直売所や高齢者の働く場に、底知れぬ潜在能力と多くの価値があるということを確認

庭先集荷が生み出すもの

- ◆ 出荷を再開できた方・新たに稼ぎ始めた方
- ◆ 集荷者と出荷者、出荷者同士の交流
- ◆ 集荷のある日は売れ行きが伸びる直売所
- ◆ 直売所が集荷者を通じて作物を注文する関係
- ◆ 毎月末に届けてもらっている伝票からは出荷者の次のような姿を垣間見ることができる
 - ・この人はしばらく休んでいたなあ
 - ・この人はこんなものも作っているのか！
 - ・今回は返品が結構あったな
 - ・あっ、新しい人が出荷している etc
- ◆ 伝票からも地域の活性化が伺える

集荷者へのメッセージ

- ◆ 伝票には、ときどき写真のようなメモが



- ◆ 「庭先集荷」というサービスがいかに必要とされているかを物語る

働くということ

- ◆ メッセージには田辺さん夫妻（集荷者）への感謝の気持ちや、働くことで喜びを得ている出荷者の思いがあらわれている
- ◆ 視点を変えると・・・
出荷する方たちの喜びだけでなく、集荷している田辺さんの生きがいにもなっていないか？
集荷者が出荷者に元気を与え
出荷者が集荷者に元気を返す
- ◆ 田辺さんの元気な姿は「働き続けること」「自分で稼ぐこと」が人の生きがいとなることを明示している

アンケート調査のなかで

- ◆ 2月のアンケート時、卵を出荷している方のお宅で…
「弟が脳梗塞にならんかったら、まだ出荷できたがやけど。車に乗れんなってねえ…」
「こりゃええ仕組みやと思う。おかげでまた出荷できた。今年は“ヒナ”も仕入れたけん、また出しちょくけんね」と、笑顔で語ってくれる出荷者の兄
- ◆ 中山間部で自動車に乗れないということは死活問題
- ◆ 「庭先集荷」という仕組みにより、各集落と直売所がつながり、地域の元気が維持あるいは取り戻している
- ◆ 働く場がある・将来に目標がもてるかぎり、限界集落なんかじゃないというメッセージ



見えてきた直売所の多面性

- ◆ 高齢になっても働き続けることができる「場」（稼げる、仕事・役割を持てる）
 - ◆ 農家の女性が通帳を持つきっかけとなった「場」
 - ◆ 生きがいをもたらす重要な「場」
 - ◆ 産業と福祉をつなぐ「場」
 - ◆ 耕作放棄の抑制にもつながる貴重な「場」
- ↓
- ◆ 直売所は中山間地域における「集落維持装置」
 - ◆ この「場」と各集落を「つなぎ」、有効活用することが新たな公共サービスたる「庭先集荷」の醍醐味

チャンスを与えるサービス

- ◆ 中山間地域をはじめとする各集落をとりまく環境
 - ・ 過疎（地域の構成員の減少）
 - ・ 少子高齢化（交流の減少・地域文化の伝承の困難性）
 - ・ 農地や山の荒廃（地域基盤の脆弱化）
 - ・・・各集落の維持が困難な要素ばかり
- ◆ 庭先集荷を始めてからは・・・
 - ・ 直売所で得た収入を孫の小遣いにする方、畑を続ける意欲を維持し、安全な食材を県外の子に届ける方、作付けを増やした方、ヒナを仕入れた方 etc
 - ・ 「将来」を考えることを可能にする「庭先集荷」は、そんな各集落の維持に貢献できる仕組み
 - ・ 集落から届くメッセージに、返すべきメッセージ（仕組み・サービス）

今後の研究

- ◆ 高齢化の進む社会で、カンフル剤は何？
 - ・ 地域の素材（人材、食材、気候、土壌、文化…）に答えがある
 - ・ 豊かな“土”と働き続ける“人”が何よりの素材
 - ・ それを守り、生かす（形づくる）仕組みが必要
- ◆ 「庭先集荷」で集落をもっと生かすためには？
 - ・ 「庭先集荷」＝「集める仕組み」と対になる「売り切る仕組み」にも軸足を置き、よりよい制度の提案を目指す
 - ・ 丹念に育てた作物を、きっちり活用することを忘れず、集落の生活と思いを受け止める仕組み（ネット）とするために



福島県白川郡鮫川村 「手・まめ・館」

- ◆ 『まめで達人な村づくり』事業とは、無い物ねだりをせず、地域や足元にあるものを掘り起こし活用する村づくり
- ◆ 高齢者の知識と経験を活かし、村民総参加で鮫川村そのものを地域ブランドとして確立するための取り組み
- ◆ 「直売所」を中心として、大豆を豆腐にする「加工所」、「レストラン」の“農村に希望を与える3点セット”で構成
- ◆ 福祉には「きり」がない、しかし福祉には「限界」がある
- ◆ できた大豆は市場価格の3倍程度で村が購入、生産者は年々増加傾向
- ◆ しかし、この恩恵を受けられるのは、村内の60歳以上の高齢者に限定（若いものにはもっとできる仕事がある）
- ◆ 村で購入した大豆は、手・まめ・館に市場価格で卸すため、仕入れ価格との差額は村の持ち出し
- ◆ 村長自身の経験から「年寄りにとって一番大切なことは、外で働くこと。必ずしも楽をさせることではない」が信念

茨城県常陸太田市（旧里美村） 「高齢者生産活動センター」

- ◆ 旧国土庁（現国土交通省）が、1976年6月21日付け51国地山第46号で通知した「高齢者生産活動センター建設モデル事業」
- ◆ 「山村地域人口の深刻な高齢者問題に対処するためには、安定した老後生活を支えるための所得対策、健康な生活を送るための医療対策、老後の生きがいを高めるための就労及び余暇対策等各分野における施策を総合的に推進する必要があるため、山村地域における高齢者の就業機会の増大を図り、その生きがいを高めるための生産活動施設として建設された」もの（旧国土庁要領より）
- ◆ 当該事業で建設された唯一の現役施設といわれている
- ◆ 旧里美村では、センターは当初から福祉対策の一環として位置づけられ、現在でも高齢福祉課が施設の所管課となっている

愛知県豊田市足助地区 「百年草」

- ◆ 高齢者の就労の場であるハムやパンの工房・デイサービスなどの福祉施設・ホテル・フレンチレストラン・多目的ホールなどが一つになった多機能複合施設
- ◆ 「町民一人ひとりが生涯現役でいられる福祉」の実現を目指し、高齢者から子どもまで、みんなが快適なロングライフを楽しむことを目的としている
- ◆ 「働く場を作ることが一番の高齢者福祉」という考えで施設を創始した小澤さん
- ◆ “生涯現役”を実践している高齢者たち
- ◆ いくつになっても仕事を通して社会と関わりを持ちつづけ元気を維持
- ◆ 約30年も前から、高齢者が働ける場を設けてきた足助地区は、高齢者が地域を支える重要な人材となっている



島根県雲南市 「奥出雲産直振興推進協議会」

- ◆ 事務局はJA雲南。1998年度の342人・59,671千円が、2007年度には2,381人・610,913千円と成長
- ◆ JA離れを何とかしようと生産流通販売指導に熱心に取り組んだ結果（2000～2002年に指導強化、急激な増加）
- ◆ JA雲南と各直販所のネットワーク化が図られ、売り上げ情報は随時生産者に電話、FAXにより伝達
- ◆ 即戦力のある産直相談員『アグリキャップ』を配置
- ◆ 管内40箇所に集荷場所を設け地域内の隅々まで集荷している「少量多品目生産者の支援」
（JA雲南が地元運送会社に委託、半径25kmの範囲を集荷し各店舗用に毎日集荷）
- ◆ 集荷＋売り上げ金額もわかる仕組みが生産出荷に役立ち、生産意欲が向上



宮城県栗原市

「被災地における直売所の集落維持機能に関する調査」

- ◆ 被災地における直売所の有効性を以下のように想定、その検証を目的に調査を実施
 - ・災害規模が広範囲となれば各地の孤立や物流の停滞が予想されるが、直売所ならば、物流の復旧が早い
 - ・生産者と消費者の距離が近い（構造がシンプル）ため、機能回復が早い
 - ・生産者と消費者の交流の場を兼ねることから、被災地に安心感を与えられる
- ◆ しかし、観光客が主な客層であり直売所が立ち行かなくなるような事態
- ◆ 道路が直るのが先か、店がつぶれるのが先かと嘆く店主
- ◆ 人が集まる場所を早く取り戻したいという出荷者の願い
- ◆ 国道などの幹線道の復旧や風評被害の解消を急がねば、「集落維持装置」の維持が困難極まりない状況である



第2部 基調講演 「働く高齢者が地域を救う！」

－保護する対象から役立つ人材への転換－

弁護士・さわやか福祉財団理事長 堀田 力

ご紹介をいただきました、堀田でございます。

研究所のシンポジウムですので、難しい内容かと思っていたのですが、やっていることは、実際の生活の場でエネルギーを引き出して、素晴らしいコミュニティーをつくり上げるために高齢者層のいろいろな力を引き出すという研究と、その実践とが一体となっている大変珍しい研究といいますか大変実地に役立つ研究で、私はその点が大変素晴らしいと思いました。先ほどの発表も、感心をしながら聞かせていただきました。言葉には「仮説」や「調査」など研究者らしい言葉が出てまいりますけれども、その中身は、どういうふうにして今の高齢社会で機会をつくり出していくか、それでいろいろな問題の解決につなげていきたいという情熱に満ちております。そこが本当に素晴らしいと思いました。

今のような活動をしておられますと、集荷をなさっている田辺さんはもちろんですが、家族も出荷者も皆さんが元気。地域の方々も新鮮な農作物が入手できて、これまた生活が非常に充実するというので、たくさんの効果が幡多地域でありました。素晴らしい活動だと思います。

私の母の実家は島根県と広島県の県境にあります、大変な過疎状態にある限界集落の農家です。母は割と早く亡くなったのですが、祖母は92歳までそこで暮らしました。91歳になるまで自分の畑を持っており、自分やおじ夫婦・息子夫婦など、うちで食べる穀物、野菜などは祖母が自分で作っておりましたし、猿と戦いながらシイタケを栽培しておりました。そういう所で、祖母が92歳になるまで非常に元気に暮らせたのも、自分で農業をやっていたその張り合いがあったからだと思います。そこにもこのような仕組みがあれば、その食べ物ももっと町の方へも出荷できて、皆さんとのつながりももっとあったのではないかと思います。

私が今住んでおりますのは神奈川県ですが、ぱらぱらと何軒かの農家が住宅街などに散在しております。いずれも兼業農家の方々ですが、土曜日になりますと私の家の近くの役所の駐車場を使って、それぞれの方がそれぞれの作物を持って来られて、朝市を開いております。自分のうちで食べるためのものを分けてくださるので無農薬とはいいいませんが、出荷する作物と比べれば使っている農薬の量は断然少ない。その代わり、所々虫が葉っぱを食べており、それが農薬の少ない証しですよ。作物の格好はあまりよろしくないのですが、健康にいいことはもちろん、何よりも、新鮮でおいしいですね。

これが、近所の顔のつながりを生み出しております。だから、近くで集まってというふうにはいかない中山間地になると、それを集荷して、そういった市場につなげる方が必要に

なってくる。そういうふうにして顔の見える市場をつくっておられるということは、素晴らしいと思います。私の祖母は、91歳まで自分で作っておりましたが、今やっておられる方々は、それらがさらに売れてお金も入ってくるという喜びが加わるわけですから、92歳以上、100歳、場合によっては110歳ぐらいまで長生きされるかなという感じもいたします。「仮説」だそうですが、健康、長命とのつながりを時間をかけて調べてもらえば、また素晴らしい展開になっていくのでは、と思います。

しかし、そういうふう自分でやることのある高齢者は幸せでありまして、定年退職したらやることのない高齢者がほとんどであります。特に官庁に勤めていた方々、あるいは大企業のホワイトカラーの方々というのは、定年後は地域とのつながりがない、やることのない、そういう方が非常に多くて、寂しいものですよね。

やりがいを持つことが心身をはつらつとさせる

私は現在74歳で、もうすぐ栄えある後期高齢者の仲間入りをするわけですが、同窓会を開きますと、これはもう元気であるか、元気でないか明白にわかりますね。自分でやることを何か見つけて、何かやっている人は元気ですね。顔色もいい、目に光がある。やることのない仲間というのは、もうかなり天国か地獄に行ってしまうんですけど、出てくる人も元気がなくて、肌にツヤがない、目に光がない、物事に対して興味を持ってないですね。同窓会に集まると大体、自分の近況などということから、少しずつみんな話すのですが、やることのないから近況がないですよ。ですから、そういう連中から出てくるのは昔の話ばかり。もう何回集まっても、昔を懐かしむだけです。その昔の話がだんだんと大げさになってくるので、その経過も手に取るように分かります。「昔の話だけを頼りにして生きているというのも、これは寂しい人生だな」と、同窓会に出て行くたびに感じます。そういうのから順番に、へばって出て来なくなりますので、同窓会はほとんどが昔話ですから同じ話を何度も聞きたくないのですが、でも、行かないとパラパラと欠けるんですよ。「しまった、去年出たおけばあいつに会えたのに」などという思いも嫌なものですから出て行くのですが、近況を話しても興味を持たないし、持ってくれません。

私には幸いにも全国にたくさんのいい仲間たちがおります。皆さんボランティア活動をされている方々ですから、元気ですよ。生き生きとしておられます。私の人生は30年間が検事ですから、30年間知り合ったのは悪い人ばかりなんです。退職後の18年間はいい人ばかりと出会えまして、本当に日々楽しく暮らしております。そういうボランティアの話をして、何もやっていない連中というのは、興味を持ってくれないですね。だんだんと世の中に対する興味が小さくなってきて、何の話を聞きたがるか、何の話をすれば喜ぶか。病気ですよ。病気の話が好きですね。

私も7年ほど前に心臓を患って、動脈バイパスを付けたのですが、そんな話を聞きたがってしょうがないですよ。人がボランティアの話を一生懸命にして、「やらないか」と言

っても、「まあ、そんな話はいいいから。ところで、君の心臓どうだ」なんてね。「どうだ」と言われても、もう7年前のことですよ。心臓の医者がなかなかの名医で、「堀田さん、あなた一応死ぬんだけど、心臓のために死ぬということはありません」と保証してくれたわけです。「心臓の方は、そういう保証を得た心臓だから、元気、元気」と言うと、がっかりした顔をするんですね。何とか人を病気にして仲間になりたいという、もう、ああなると悲しいものですね。そういう人生にはなりたくない。やっぱり、別にボランティアに限らないですが、何か本を書くとか、何か研究するでもいいし、研究するといっても山ほどありますからね。もちろん、社会に役立つ研究は素晴らしいのですが、そうではなくて、好きな研究をやる。そういう連中は元気ですね。だから顕著に差が出てくるので、やはりやることを持っていたい。持っているということは、本当に大切だと思います。

もちろん旅行とか、趣味というのは大体何をやっても楽しいわけです。しかし、旅行も、そればかりやっておりますとだんだん飽きてきて、面白くなくなるのでしょうか。司会の方にご紹介をいただきましたが、私はロッキード事件で6年間裁判に立合いましたので、その間全く家庭生活なしで、子どもたちの顔を1週間見ないなどというのはごく普通という生活をしておりました。妻に大変な負担と迷惑を掛けましたので、事件が終わってから妻をバリ島に連れて行ったのです。少しサービスしておかないと、これは定年離婚される恐れが高いと思いましたが、おわびの印にバリ島ツアーに参加してきました。

そのツアーの中に高齢者のカップルがおられて、これがもう旅行が大好きらしくて、これで17回目か18回目で、聞いてみたら、もちろんアメリカやヨーロッパは当然として、アフリカ、中南米、ソ連圏、ありとあらゆる地域・大陸を2人で旅行されたと。「そんなに旅行していられたら、楽しい人生でしょう」と言うと、あまり楽しそうではないですね。夕日のきれいな海岸に行くとか、火山の山に登るとか、いろいろなオプションがあるのですが、この老夫婦のカップルは部屋にこもりっきりで、全然参加しないんですよ。みんなと一緒に食事をするときには出てくるのですが、この2人は座る場所が別々なんですね。

「何か、妙なカップルだな」と思っております、私は「どこにも行かずにもったいないな」と思い聞きましたら、「いや、もうこれだけ旅行しますと、どこに行っても同じですから」などと言って出て来られない。最後に帰るときになって、私も好奇心が強いものですから失礼を顧みずといますか好奇心が勝ちまして、「ずっとホテルの部屋に閉じこもりっきりでは、東京でずっとご自宅にいるのと同じじゃありませんか」と質問をいたしますと、

「いや、違います」と。「東京におりますと毎日けんかしますが、こちらへ出て来ると2日に1回ぐらいになります」と。けんかの度数が減るのが唯一の旅行の楽しみだという、旅行もそればかりしているとそうになってしまうのかと思ったことでした。「400日・世界一周クルーズ」などという何百万円も掛かるカップルで行く高齢者の多い世界旅行は何年か先まで予約で埋まっているそうですが、仲がいいのは最初の1週間ぐらいだそうにして、それから1週間ぐらいたつともうほとんど口を利かなくなって、中には別の人とカップルになる人も出てきて、それでも帰るころにはまた元の鞘に戻っているという、400日間何をし

ておっただと思うわけです。

「人の役に立てるとうれしい」という気持ちでボランティア活動を

旅行も何か目的があって行きますと、これは心踊るものでありますけれど、時間がたっぷり余って、ほかに何もすることがないから「旅行でもするか」というのでは、してないこととほとんど変わらない状況になるのかなということを感じていました。かといって、ずっとすることもなく家におりますと、簡単に言えば濡れ落ち葉になり、朝から晩までベタッと畳にへばりついてテレビを見ているようになってしまいます。これは大体ご主人の方の話でして、女性の方は地域社会がありますから、いくらでも出て行かれます。男性はそれがないですからね。たつぷりと介護保険と医療保険のお世話になり、家族等を苦しめる。みんなのお金を使いながら、ご本人は幸せとは言えないでしょうね。本日の話のタイトルは「保護する対象から役立つ人材へ」ということで、これは私がつけた言葉ではなく、畦地さんか誰かが考えたものかもしれませんが、これはなかなか名文句です。実際、自分ができなくなって人のお世話になるというのはありがたいことですが、やはりいろいろとお世話をされる立場になると、「世話をしてくれるのはうれしいのだけれど、自分にそれができない、世話にならざるを得ない」というのは、屈辱感があるものです。自分に腹が立つのでしょうか。ですから、例えば若いお母さん方が施設へ行ってボランティアをするというグループもありますが、「うちはまだ子どもが乳飲み子ですから、ちょっと子どもを放っておけませんので、参加できません」などと言うお母さんもおられて、「いやいや、そのお子さんを連れていらっしやい」と。「連れて行って、その施設で子どもの世話をしながらボランティアをされればいいじゃないですか」と言うと、「大丈夫ですか」などと言われますが、お子さんを連れて来られると、一番ボランティアをするのはその赤ちゃんですよ。おじいちゃんおばあちゃんうれしいのですね。彼らは野良犬にでも一生懸命に餌をやって、寂しいですからね。赤ちゃんですからこれはもう、普段だと寝たきりで、なかなか起きないおばあちゃんが頑張って起きて、その赤ちゃんの所へ行って一生懸命あやしたり、また、その赤ちゃんがニコッと笑うんですよね。赤ちゃんは人にかわいがってもらわないと生きていけないですから、上手にかわいがられるように、赤ちゃんながらに笑うんですよ。かわいいですよね、本当にあの笑い顔というのは。赤ちゃんは本当に純粹ですから。だから、車いすで来たおばあちゃんが顔をしわくちやにして、もう一生懸命に笑わせようとしてやっていますよ。そのおばあちゃんは笑っているつもりなのですが、客観的にはしわが少し増えたぐらいの感じなのですが、それでも赤ちゃんは、おばあちゃんの顔を見てちゃんと笑いますからね。「笑ってくれた」なんて、もう大喜びですよ。だから、施設の職員の方はびっくりしていますよ。いくらやっても起きない人が、赤ちゃんが来たら自分で頑張って起きてきて、今までおばあちゃんはあるのに笑ったことがないのに、今日は心から笑ったと。それはもう赤ちゃんの力なんですね。

だからそういうふうに、普段はお世話になっていますから、「ありがとう」という気持ちで感謝はしているんだけど、やっぱりお世話になるばかりというのは屈辱なのでしょうね。実際にボランティアをやっている人に、これはお互いさまの気持ちでやっているのですから「あなたはどのような助けが必要ですか？」と、私たちのボランティア



仲間に聞きますと、怒る人が多いのです。「いや、私は世話をする方で、お世話になる方ではありません」と。それは、心意気としてはそれでいいのかもしれませんが、そういう気持ちでやっていると、やはり相手に気持ちが伝わります。ですから、「やっぱり自分も世話になるときがあるな」と、「お互いさま」という気持ちでボランティアをする。そういう対等の関係というのは、非常にボランティアの場合大事です。世話になってるといことは相手に感謝する反面、自分に対して腹が立つのですね。屈辱感がある。それを、そのおばあちゃんが「自分の力でこの赤ちゃんを笑わせた。自分にはまだそういう力があるんだ」というこのプライド、誇りと自信ですね。これが、そのおばあちゃんの大きな力になる。だから、おしめを洗ってあげたりというお母さん方のボランティアもとても大切なのですが、この赤ちゃんが最大のボランティアですよ。一番大きな力をおばあちゃんおじいちゃんに与えるということで、人はどんな状態になっても、やはり人の役に立てていとうれしい、ということなのだと思います。そういう思いをしっかりと汲みながら、ボランティア活動を進めるということが大切だという思いで私たちはやっております。そういう意味ではボランティアも、あるいは、ここで紹介されたようなビジネスも一緒だと思います。お金をもうけることを目的にしている営利事業というのは、これは違いますよね。それはそれで、お金をもうけたいというのは大事な動機ですからいろいろな事業をつくり出すのですが、それだけではやはり冷たい社会になってしまう。お金だけがすべての社会になってしまいます。もちろんお金が入ってくればそれはうれしいけれども、大事なのは人を元気にすること、人が喜んでくれること。そのことが第一の大きな目的であって、それに伴ってお金が入ってくることが理想です。相手が喜ぶことを第一にする、そういうビジネスですね。法人の形態を営利事業にするか、あるいはNPOにするか、社会福祉法人にしてもいいでしょうが、その活動によってお金も入ってくるけれども、目的は相手の幸せなんだという、そういう企業、あるいはそういう事業が多ければ多いほど、その地域は暮らしやすい。そして、暮らして安心できる地域になります。そういう事業がたくさん出ることが大切だと思いますね。

これは多分、企業としてはやれないでしょう。例えばいろいろな野菜を売るとかいうこともある程度の規模がないと利益につながらないから、なかなかやらない。しかし、やら

ないけれども人が住んでいるから、その人たちが何か買おうと思えば、大きな町まで出ないと買えない。「もう、あきらめようか」ということになってしまう。そういう所にまさにこういう地域での集配所やそういうお店などが出来れば、それは株主に配当するような利益は出ないから企業は来てくれないけれども、やはり喜んで行くという人が出てきますよね。

あるいはタクシーでもそうですね。人工透析に行かなければいけない、タクシーを呼ばないといけない、呼べば遠くから来る。そうするとタクシー代をたっぷりと取られる。「そんなお金、たくさん払えないよ」と。でも、病院には行かなければいけない。さらには、ちょっと買い物に行きたいとか、ちょっと催しに行きたいとか、いろいろと車で出て行きたいことがありますよね。ところが、車をもっていない、あるいは運転は難しい、できない。かといって、タクシーに乗るのは大変で、バスもなかなか時間に制限があつて大変だと。そういう所でもうけを目的とする営利のタクシーではなく、あくまで、困っている人たちに移動手段を提供する。だけど、そのガソリン代と高速代、あるいは若干の手間の謝礼ぐらいは頂戴できるなら、それはその方がいいと。頼む方もその方が頼みやすい。こういう移送関係の事業、これもニーズが非常に多いですね。

この事業には国土交通省からの補助金が出ているそうですから、あまり国土交通省の悪口は言いたくないのですが、大体役所というのは事業者の味方ですね。ですから、そういう福祉運送についても縛りがきつ過ぎると、私は何度も交渉しました。国土交通大臣と直接会って、大臣も「助け合いでやるなら、規制しない」と、一応国会で言ってくれて、規制なしの分もできましたが、「ただし、それでやるなら謝礼金はもらえない」と、こういう関係になってしまって、非常に窮屈な縛りがあります。これは、事業者が文句を言うからですよ。だけど、それは事業者がタクシーを使えない所でやるわけで、事業者に文句を言われる筋合いではないですね。もっともっと規制を緩めなくてはいけないのですが、しかし取りあえずは、タクシー業者よりは緩い規制でやれるようになりました。しかし、これもニーズは非常に多く、強いわけです。

高齢者の多様なニーズに応える支援を

それから、いろいろ身体に不自由を抱えた高齢者の家事を支援したり、話し合いをしたりといったことも多様なニーズがあります。例えば「亡くなった夫の月命日で、お墓に行きたい」とか。これは介護保険では提供できません。これを営利事業者、家政婦さんに頼んだらそれはもう高く、とてもそんなお金は払えないということで、それを我慢している人がたくさんいます。そういう方に、1時間何百円という謝礼金、ほんの気持ちですね。報酬というよりも謝礼金でそういったサービスを提供する。そういう団体で、そういう活動を全国に広げておるわけです。まだまだない所が非常に多いですけども、一人暮らしで体が不自由になりかけて、しかし介護保険の認定を受けるまでには至らない。しかし、

買い物に行くのはもう不便で、危なくて出て行けない。あるいは、買い物には何とか行けるが毎日寂しくて、週に何回かは誰かと一緒に食事をしたいと。年がいきますと「寂しい」というのはこたえるのですね。そうでなくても家族が亡くなり、ご主人が亡くなって寂しい中で、毎日毎日一人で食事をしている。そういうところにサービスを提供するとこれもまだまだ足りない。そういう寂しい思いで人生の最後を一人で暮らしている高齢者の方はたくさんおられます。これも、温かい気持ちでやる仲間がいれば、これががらっと変わってくるわけです。

それから病院の付き添いなどというのも、これは大事なんですね。大体年をとって病院に行くというのが、億劫じゃないですか。「この間からおなかが痛いけど、ひょっとしてこれはがんかな。うちは大腸がんの家系だし、この間おじさんが大腸がんで亡くなったけど、私もそれかもなあ」とか、誰も病院なんて行きたくないものですよ。でも、行っておかないとどうなるか分からないしで、行こうかと思うのですが、そのときにタクシーだとお金が掛かるうえ、「ええっ！車いすを私が後に積むんですか？」などと、車いすを積むのに対応が優しくない運転手さんもいたりして、一度そういう人に会ってしまうと、「もう、タクシー呼ぶの嫌だなあ」と、もともと行きたくないところへタクシーを呼ぶので「まあ、もうやめておこうか」になってしまうでしょう。さらに、行ったら行ったで、高知の病院はどうか知りませんが、東京の病院はこのごろはいい病院も出てはきましたが、まず、人がいっぱいですよ。行ったらもう、銀座よりも病院の方が混んでいて、待合室にたくさんいて、大体、待合室の前の受付の所から並んで、長い時間待たされて、しかも体が不自由なのでエレベーターに乗るのも大変ですし、それで、やっと診察室まで行ってもいつ呼ばれるか分からない。最初は「採血します」などと言って何人かで待たされて、出てきた看護師さんがまた早口で、「誰々さん、誰々さん」と名前を呼ばれたらすぐに行かないと、後ろに回ったらまた、1時間以上順番が遅れますからね。やっと採血してもらって、それを聞き漏らしたらいけないと、ものすごい緊張ですよ。

そういう所へ一緒に付いて行ってあげて、「大丈夫だから、ちゃんと順番取ってあげるから、座ってなさい」と言って、ずっと一緒に付いてあげて、それで幾つか回って、最後は内科のお医者さんの問診か何かを受けて、「大丈夫です」などと言われたら、すごくうれしいんですよ。「悪いところないかな」などといろいろ心配をして来て、「大丈夫です」と言われたらうれしい。「よかった」と思って出て来たときに待っていて、「ああ、大丈夫だった。よかったよ」と言える人がいるというのは、これは人間としてすごくうれしい、絆なんですね。そういうふうに、時には「うれしい」と言える、悲しいときには「つらいよ」と言える、そういう人がいるということが、その人生を豊かな、人間らしい、それこそ最近では「尊厳」という言葉を使っていますが、尊厳のある、人間らしい人生を送ってもらうために非常に大事です。

そういうふうに、「話し相手がほしい」とか、「買い物を少し頼めればいい」とか、そういうニーズというものはいっぱいあるのですが、これが満たされていないのです。事業者

はやってももうからない。要介護認定を受けても 1 や 2 の軽度で、しかも在宅だと、大体営利事業者はやりたがらないですね。移動費が出ないし、ぴったりと次から次へと仕事がないからもうからない。だから、そういうサービスを提供する人は時間があって、1日に1回か2回、10分出るぐらいでもいいという人たちでないと、なかなか在宅で、比較的軽い方々をしっかりと支えるというのは難しいのだけど、そういう労働者、ヘルパーさんを雇うのは無理なのですね。やはりヘルパーの方は切れ目なく働かないと、それでなくても月給は安いわけですから割に合わない。そういう意味で、営利事業者はやれない。ニーズはいっぱいあるけれども、介護保険制度でもそういうサービスは提供できない。行政もそういった分野のサービスから手を引いていますから、そういうサービスを提供する人が少ない。それこそコミュニティービジネスか、あるいは謝礼金を頂くボランティア団体ですね。こういう所でそういう仕組みを勉強し、サービス提供をしたいけど、なかなかこれを全国に、全部をカバーするところまではとてもいきません。

認知症の方をめぐる後見人の問題

私がこの世界に飛び込んだ 18 年前と比べれば、18 年前は全国でそういう団体がやっと 400 でした。「全部集まろう」と言って集まってやったのですが、もう今は 3 千ぐらいになっています。いろいろな団体が出来ましたが、まだまだ足りません。これもニーズがあるけれども、サービス提供者がいなくて困っている方がたくさんいる、そういう分野です。

それから、ニーズがあって、それが全然今は提供できてないというのは、高齢者の分野で言えば後見人です。後見人は、認知症の方には全員に付けたい。自分の判断力が欠けていくわけですから、そこを補う人が要ります。今、認知症の方は厚生労働省によると 170 万人です。実際には、220 万から 230 万ぐらいだと思います。そのうち、後見人が付いている人は 10 万ちょっとですよ。全員に判断能力が欠けるわけですから、当然それを補って、しかし本人が判断できるところは判断してもらって、きちんと普通の生活ができるように持っていくという、これが後見制度の大切なところですけど、実際問題後見人はほとんど付いていません。誰がいつなるか分からないわけで、ですから私は「法の暗黒領域」と呼んでいるのです。後見人の世界、認知症の世界というのは、法律が全く入って行かない世界です。だから、財産は盗み放題、横領のし放題です。悪い人が入って行ったらすぐ持って行かれるし、また、持って行っても分からないわけですから。つまり、盗み放題というよりも、分からないという状態です。盗まれているということは分かるんですよ。「この金が引き出されている」というのは分かるんです。被害は分かるけれども、誰が、どういうときに、どのように持って行ったのか。ヘルパーさんが持って行ったのか、ヘルパーさんでちょっとずつつくすねるヘルパーさんもいます。もともとはきれいな気持ちでヘルパーをやっているのですが、人間というのはいいところと悪いところと両方あって、「このお金を盗んでも、絶対に誰にも分からない」と、「今ちょっと自分はお金が要る」という状況に置

かれたら、本当に優しくていい方でも、魔が差すことがあるんですね。「絶対に分からない」と、「このお金があったらあれが買える」ということになるとう手が出てしまう。これは、認知症の方には、被害に遭っているということが絶対分からない。第三者がきちんと管理をしてないと、「あ、またこんなところで減っている。どうしてここでこんなにお金が減る？」と。それは人が見たら分かりますが、本人は全く記憶が何もないわけですから、これは持って行き放題ですね。本当に持って行き放題だし、だまされ放題です。だまされてもだまされたということが分からない。寝室があるのですが、その奥に羽根布団が天井まで積み重なっている、布団ばかりの部屋などというのがあります。これは、全部だまされて買っているわけですね。そういうふうには詐欺に遭っているわけです。でもそれは、だまされても分からない。お布団をまた持って来たら、「それはもう要らない」ということが分からないわけですから。とにかく、優しくしてくれる人といえるのがうれしいという感覚がありますから、何でも「うん、うん」とはんこを押してしまうということで、どんどんだまされる。家の修理の詐欺なども、たくさんありますよ。

私はずっと検事をやってきておりますので、法律が及ばない領域があるというのが我慢ならないわけです。私が検事になったころは法律が及ばない、例えば脱税をしても、脱税のし放題という領域がたくさんありました。

お医者さん、これはカルテの守秘義務で、捜査に入ってもカルテを見せてくれない。この壁は破りましたが、最初は本当に苦労しました。

弁護士も守秘義務ということで抵抗しておりました。もちろん、この弁護士の壁も破りましたしやくざの脱税や、汚職についても総理大臣も汚職をやるということで、法律の入らない領域はないということを示せました。

あとは宗教ですね。これもなかなか聖域だったのですが、これもお寺に脱税で入るということをしました。

これで日本に法律が入らない聖域というのは大体なくなると、私が検事を辞めるときはそういう満足感を持って辞めたのですが、辞めてみてから認知症、当時は痴呆症と言っていましたが、これが増えだして、これが法の暗黒領域。こんなところで暗黒領域が出ているというのには本当にかっかりしました。ですから、そんなものがあつては絶対によくない。ところが、後見人が10万人しかいない。しかも、その8割が家族ですよ。そのうち、一番多いのが息子です。息子が財産泥棒というケースが多いのです。後見人が財産を、後見人の権限を使って自分のところへ持ってきているという、これはもう、法を使った偽装ですね。偽装の後見人で、息子が財産を持って行っているケースが結構あります。

息子というのはかわいいですから、親はその息子を好きなんですよ。でも、その息子は親より大事な人が一人だけいるんです。それが自分なんですよ。親は、親より息子が大事で、息子は親の財産を親が使ってしまふか、自分のところへ持って来るかとなつたら、自分の方へ来る方を選ぶから、だからそういう横領が起こっています。これはしかし、摘発できません。親がOKと言ったのかどうか、全くそこは分からないわけですから。そんな

本人を守るための制度を使って、親の財産を横領する者がいていいのかと、我慢ならぬけれども証明できないわけです。警察にそういう被害を持って行っても、警察は全く介入できません。検察もやれません。何とかみんなで守らなければいけない。



みんな自分の財産を守るわけですから、自分の財産を守る人は他人の財産も守れます。これは弁護士や司法書士などがやることを予定して制度を作ったけど、この連中はほとんどやらない。というのは、もうからないのですね。だからやりません。やってくれる弁護士もわずかながらいます。司法書士の方が若干やってくれていますけれども、焼け石に水です。全く足りま

せん。彼らはプロですから、やはり必要とするもうけがないとやらないです。

これはもう、それこそコミュニティービジネスですよ。市民がNPOをつくって、これに資格は何も要りません。自分の財産をきっちりと管理できる人は、人の財産も管理できます。これをどんどんやっていかないと、これから認知症の方がますます増えますからね。たいへん大きなニーズがありながら、全然対応できていない。法律の仕組みは出来たけど、月に3万から5万ほどでは全くやってくれる人がいない。しかし、本人にとってみると毎月3万でも痛いですよ。管理をする大事な預金はあるけれども、生活費が要りますから。これを、もっともっと安い謝礼で何人かでNPOをつくって、そういう方々を守ってさしあげる、守らなければいけません。そういう事業は極めて大切です。

中山間部で、外から人が入ってくれば全部分かってしまうというような所は泥棒も詐欺師もあまりいないとは思いますが、少し町中ですと何が起きているか分かりません。これもまさにコミュニティービジネスかボランティア団体がやる以外にないのだけでも、人間が人間らしく最後まで生きるために非常に切実なニーズなのだけど、やる人がいないという、そういう大きな分野です。

街中にあふれるボランティア、NPOの活動の機会

こういうことを考えると本当に、もうやることがいっぱいありますね。例えば駅前の駐輪場での自転車整理とか、これは行政が少しお金を出すしかないのでしょうか、商店街でお金をまとめて出している所もあるのですが、大体行政が出しています。大体高齢者の方は、乱雑な駐輪場の中では通ることすらままなりません。高知は知りませんが、もう全国そういう駐輪場がたくさんあります。そういう所で自転車を整理して通りやすくして、学生やお行儀の悪い人に注意して、きちんとやるというグループ、そういう仕事を行政が

ら請け負ってやっている高齢者のグループは元気ですね。朝、早起きして出かけ、みんなのためにやって「これをやっていることで、みんなのこの町が通りやすくなるんだ」という誇りを持っていますからね。警察官になったような顔をしていますよ。「ピッピーツ」などと注意して、「町がきれいになった。これで大体、朝のラッシュアワーは終わった」と言っ、大体1時間500円ぐらいのお金をもらって、朝早起きしていいことをして、9時半か10時ごろに仕事を終えます。お金をもらいましたから、「じゃあ、ちょっと飲もうか」なんて駅前の定食屋に入って、ビールを飲んで交流。ああでもないこうでもない、孫の話やら薬の話やらで一杯やって、12時ごろになっていい気分になって、ちょっとしたお菓子などを奥さんのお土産に買って、いい気分で帰る。いいことをして酒を飲むというのは気持ちがいいですか。毎朝それをやって、いいことをやると。これも、いい人生をやっているなと思いますね。

また、環境の問題についても、例えば横浜では、要らないタイヤや自転車などを捨てたりして、川の底にたまっていたりします。あれはなかなか引き取ってくれないものですから、そういうのを月に1回とか、自分たちで一生懸命拾い上げる。そういう廃物を製造元にわずかなお金だけど買い取らせれば、それを自分たちの力で、川や町はきれいになり、自分らの方にもわずかなお金が入ってくる。そういう作業をしている所もあります。

それから、川の水を美しくしようというので、これは奈良だったと思いますが地元の信用組合と組んで、川に流れる排水の汚染度、PPMを下げる作業をして、川をきれいにしようという運動を地域ぐるみでやっている所があります。そうすると、地元の信用組合や地域の銀行が、その地域に対してその地域の人々の預金の金利を少し高くするのです。これは環境美化協力金利として0.1%ほど高くして、それも結局、預金集めですけどね。それで、「あそこへ預金しよう。この地域の人にはPPMがここまで下がったから、金利が少し良くなったから預金しましょう」などと言って持って行って、それで、お金が集まって信用金庫が喜ぶと。それで、若干の活動費を今度は団体に寄付するとか、そういう形で環境美化のビジネスをやっている所もあります。

環境について言い出せばきりがありませんが、例えば「カニを守ろう」というボランティア団体があります。カニが上がってきて卵を産むときなどは総出で大変なんです。今度はその近くの森にアライグマがいて、繁殖しているのです。そうすると今度は「アライグマを守ろう」という環境保護の団体が出てきていて、このアライグマがカニを食べるのです。それで、この両方の環境団体がけんかをしたりして、なかなか自然保護も大変です。それぞれが自分の好きなことをする、これは心意気ですから。さっきも言ったように、お金もうけでやるのではなく、自分が好きなこと、「この地域が好きで、ここを自分がやりたい」と。カニが好きな人はカニが好き、この人にとってはアライグマはもう鬼ですよ。それで、アライグマが好きな人は「カニぐらい食わせてくれよ」と、好きな同士で自然保護を一生懸命頑張っています。

沖縄のバッタを保護するNPOなどというのもすごいですよ。日本政府と米軍相手にけ

んかしているんですね。バッタを守る団体が、なぜそこまで思われるかもしれません。このNPOは何をやっているのかと言ったら、「そこへ米軍基地を造ると、このバッタがいなくなる」と言うのですね。このバッタはそこにしかないバッタらしく、このバッタの方が彼らにとっては日本の平和よりも、日本政府よりも大事なんですよ。心意気ですから。だからもう、「絶対に、ここに基地を持ってくることは許さない」とやっていますね。バッタが好きな人はバッタが好き。それはそれで絶対なんだから、そしていろんな好きな人がいろんなものを好きで頑張ってるから、多様な社会が守られるのであって、そういう社会にすることが大事。これが絶対ということはないんです。要はそういう心意気の問題ですよ。

私も最初、高齢者を支えるボランティア団体を広める活動から入りましたが、精神がおかしくなった犬を守るNPOの人たちがいて、やっぱり犬も散歩をさせず閉じ込めておくと精神がおかしくなるらしいですね。そうすると、飼い主は捨ててしまうじゃないですか。捨ててしまうと、保健所が持って行ってしまつてアウトですからね。そういう犬を拾っては、また犬好きだから、犬の精神異常が治るんですね。犬の精神が普通に戻ると、犬好きな人に渡すという活動をしているNPOがあって、「あなた方のやっていることもなかなか大事だとは思いますが、今は高齢者が大変なんだ」と言いました。介護保険がなかったときですからね。「高齢者の方も少しはやってくれませんか」と私が言ったら、「いや、われわれは犬です」と一発で断られてしまつて、「NPOというのはそういうものなんだな」と思ったことがありました。

だから、そういう自分の好きなことがそれぞれにありますから、その好きなことを見つけて「ああ、これだ」というものをやる。そして、それがお金を払ってもらえるものはその限度で払っていただいて、やっぱり相手がお礼の気持ちで「ありがたいから」と言ってお金を払ってくれば、それは大事なお金ですからね。それを活動費に生かすということは大事なことです。

楽しく、安心して過ごせる社会をつくるために

最近、居場所というのが随分広がってきております。これも、地域で寂しい思いをしている高齢者が多いからですね。今までは高齢者だけが集まるデイケアや、社協、農協（JA）のサロンなど、高齢者だけが集まる場所はありましたが、それだけというのは広がりがやはり止まってしまう。「もう誰がきてもいい。子どもたち、いらっしゃいよ」と。学校へ行っていじめられて寂しい子どもたち、あるいはおうちで介護に疲れたお母さんやお父さん、「誰でもいらっしゃい」という、そういう居場所ですね。やはり心が傷ついている方々、元気のほしい方々がたくさんいてコミュニティーが冷たくなっていますからそういう居場所に集まろうと、ここ2、3年全国で居場所が広がっております。

これは自分のうちでも人のうちでも、ちょっと借りたうちでもいいんです。結構行政の

施設もたくさんありますね。企業も、寮などがもうどんどん空いています。今、空き家は全国に12%あるそうですね。たくさんそういう所を使っています。郵便局で空いた所や、電電公社（NTT）などの建物も空いています。どんどんそういう所を提供してもらって、みんなの集まる場所にする。そして、そこでコーヒーやカレーライスといった、ちょっとしたものが出る。これは自費ですね。あそこへ行ったらものを食べたり、あるいはお茶を飲んだりしながらいろいろな人と話せるという、そういう場所が必要です。昔は自分の家で普通にやっていたのですが、今では、自宅を開放するということはほとんどなくなってきました。そういう居場所をつくる、そしてそこでちょっとしたものを出して、お金を頂戴して、維持費ぐらいは出る。それよりも何よりも、たくさんの人が集まってそこで話ができ、力をもらう。そういうことをやっているうちに、「ああ、そんなに困っているなら、俺もちょっと手伝いに行こう」とか、「あなたが病院に通うときには、私が移送サービスをやってあげましょう」など、そういうつながり、助け合いが生まれてくる。それから、そういう所へ自分の作ったものを持ってきて、おうちで折り紙できれいな絵の表紙を作ったり、刺繍を作ったりと、いろいろな手作業をしておられる方、これは障害のある方もたくさんおうちで作業をされて、そういう製品があるのですね。そういうものをそこへ持って来て、町でのちょっとしたお店ですね。普通の店にはない手作りの、心のこもったものがそこに行ったら手に入る。これでまたちょっとした資金にする。そういう集まりの場所も相当広がってまいりました。

まだまだたくさん、そういうニーズがあります。目を向ければ、ニーズは本当にいっぱいある。こんなに失業者が出て、「就職先がない」とワイワイ言っておりますが、環境や教育を含めて、人相手のサービスはまだまだ足りないですよ。その中ではお金を頂けないものもあるし、頂けるものもあります。頂けるのはコミュニティービジネスで、頂けない、わずかな気持ちだけの謝礼金というのはボランティア団体で、そういったニーズを満たす団体がどんどん出来ていけば本当に楽しい。そんなにお金を使わずに、人の気持ちでつながって、楽しく、安心して過ごせる、そういう社会になっていきます。

今、政治家も経済のことばかりに頭がいますが、そういう助け合いの一番基本の世界をつくるということが、経済の立て直しにも勝るとも劣らないぐらいに大切ではないでしょうか。特に経済は、自分たちだけではどうにもならない波があります。どんな波が来ても、一番基本の人のつながりがあって、「あれがあるから、困ったときも何とかなるよ」という安心感があれば、不安に駆られずに暮らすことができる、そういう社会。これはもう、みんなが動くしかありません。ここの研究センターもひとつの新しい道を開かれておられますが、これがどんどん面として広がっていく、そしてみんなで、企業がやれない、行政も提供できない、しかし必要なサービスがもっとあるんじゃないか、これをどうするかということで、そういう視点で道を開いて行っていただくということが大切であろうかと思えます。

以上が、私からのメッセージであります。どうも、ご静聴ありがとうございました。

第3部 パネルディスカッション

「地域の人財（高齢者）の技・知恵・知識を生かした
地域産業の大きな可能性」

【コーディネーター】

高知新聞社論説委員長 森沢孝道

【パネリスト】

愛知県足助町観光協会会長 小澤庄一

株式会社四万十ドラマ社長 畦地履正

当研究ビジネスサポーター 田辺満子



(森沢)

それでは、始めたいと思います。

今日の高知新聞で、尾崎県政が進める産業振興計画の最終案がまとまったとありました。この中には、地域アクションプランが 200 以上ありますけれども、恐らくこれをやる上においては高齢者のかかわりというのは非常に大事ではないかと思えます。だから、まさにこういう「産業福祉の創造」というテーマは、本当にこの時宜を得たものではないかと思うわけです。それで、実際にこれがどう展開していくのか、私も非常に興味を持っております。

そこで、早速このお三方に、まず活動状況を 10 分程度で、小澤さんからまずお願いします。

(小澤)

ただ今、この春で 6 回目の丑（うし）年を迎えております。そんな年で、私は高齢者と

いうよりも「熟年」と申してみたいですが、作家の渡辺淳一さんは「プラチナ人生」などということをおっしゃっていますが、熟・熟の熟年男子でありたいなと思っております。

私の四十数年やってまいりました仕事の中では、人とかかわり合っただけで過ごすことによって、とても元気になるお年寄りを随分見てまいりました。病気になる間がなく、ぼけなくて済んでいくような話を、どうしても介護を加えなければならないときには介護保険を使わなくては行けません、そうではない時には年金を若干減らしてでも、死ぬまで現役で暮らせるような高齢者をつくっていくことが、制度的にとっても大事だと思います。

私の町は豊田市と3年前に合併いたしました。高知市の人口よりも、豊田市の人口の方が多いのです。昭和35年、トヨタ自動車はまだ発展する前の基礎人口は7万人だったのです。それが、40万人に膨れ上がってしまったのです。そういった中で、トヨタ自動車がわずか1カ月、2カ月の間にアメリカの経済危機にやられてしまって、何ともならなくなるという状況を見てきました。私は、きっとそういうのがくるだろうと思っておりました。だから、日本というのは食糧自給率が4割ぐらいだと申しておりますが、そういう点も合わせて見ると本当に根無し草のような状況です。

そんな中で私の町は、トヨタ自動車に一番初めに労働力を奪われた所なんです。そうすると、山を使うことも土地を使うことも、むちゃくちゃに土地離れがしてしまっていて、「これではいかん」と。私は元々農業技術者ですから危機感を持っておりまして、もうずっとそんな仕事に取り組んで、「あいつはばか者だけでも、一生懸命やりやがるから、まあ適当にやらせとけ」などと言われもしましたが役人というのは、3年たつとすぐに異動で替わってしまいます。悪いこともしないのに、部署が替わってしまいます。そんなことで仕事はできません。私は、ずっと続けてやってきたつもりです。例えば福祉課長をやっても、企画課長をやっても、助役をやっても、地域振興のことばかり考えておりました。行政というのは総合サービス業だと思っております。地域を豊かにして、元気にすることが行政の仕事です。だから、産業の創出みたいなことも、観光の創出もいいですが、私は産業というトヨタ自動車に付随したような企業の話になってしまうから、「観光福祉」というのが一番いいのではないかと思っておりますけれども。

私がやっている仕事というのは、ホームページにも掲載してありますが、私はここでは少しポリシーというか、やはり男というのは理念がバッチリできていないと、仕事に打ち込むということができません。そこが女性とは違うところだと思います。女性は、あの感性でグッと男を突き上げてまいりますけれども、私は、基本的に仕事をやるにはポリシーをしっかりとっておかなければいけないと思っております。

理論的なことを申し上げます。アメリカは終戦後、日本の占領政策の中で、3S政策というのをやりました。「スポーツ、セックス、スクリーン」の3Sです。同じようなこと言いますと、スモールで、シンプルで、しかも、ゆっくりのスローの3Sで地域行政をやらなはいけないと思います。地域行政のあり方としては、大きいことはいいことではありません。食べ物でもそうです。小さく、地域で取れたもの、3里以内で取れたものを食べてい

ることが、一番体のためにいいという話です。「身土不二（しんどふじ）」と申しますけれども。そういうわけで、何もかもそういうものに当てはめて、ひとつは考えていきたいというのが3Sの考え方です。

それからもう1つは、今日も黒潮町の役場の職員にたくさん会いましたが、私は地域の中で、役所の中で、「ばか者」が第一だと思います。それで、地域のリーダーシップをとれるような、行政の中で好きなことをやらせる職員をひとつ、「ばか者」をつくってください。「俺はこの仕事しかやれないぞ」というような顔をした「ばか者＝スペシャリスト」をつくってほしいと思います。

それから、私のやってきた事業の中で、かつて10億の事業を行政の中で、税金を投入せずに文化と経済を組み立てるという事業を2、3手掛けましたけれども、その中には絶対によそ者を入れなければいけないですね。リクルートという会社に委託して7、8年前ですか募集しましたら、日本全国から応募がたくさん来まして、入っていないのは東大卒ぐらいでしたが、その中で7人採用しました。とにかく、よそ者を入れて地域を活性化させて、できれば女性を入れて地域の男と一緒にすると、子どもも生まれていくということで、とにかくよそ者です。

それからさらには、若い人を入れなければなりません。私も「仕事をやれたな」と思うのは、やはり40歳までです。50歳になりますと、人の顔を見たり向こう水なことが大体できなくなります。戦略も弱くなります。だから、役所の若い人間を育て上げるような住民の力です。4年ごとに代わっていくトップの、町長とか市長みたいな人はどうしても人気取りの施策に傾きがちです。

だから、長く続ける、若い人を育てる。そして、住民の力で役場の職員をひとつ育ててほしいと思います。

それからさらには、高齢者或いは年寄りというよりも熟年パワーを持つ、何でも地域のことを知っている地域の高齢者をうんとかわいがる必要があります。それは、「振り返れば明日が見えて来る」という言い方をする人も居ますが、歴史や伝統の上に立って、地域を見直すような人が絶対に必要なのです。それは、高齢者しかありません。そういう人たちの力を軽んずるような若い者がいたら、その者は絶対に駄目ですね。今、私がやろうとすることは「聞き取り塾」と申しまして、地域のお年寄りの話をいっぱい聞きとめておいて、それらを地域みんなの若い人に反映させるようなことをたくさんやってみたくて仕方がないですね。歴史や伝統の地域を振り返る勉強をやってみたいなと思っています。

それと、とにかく、女性の意見を聞かなければ駄目です。それで、私は奮い立って「足助屋敷」という博物館を造り上げた時にも、「小澤というやつが足助で妙なことをやっている」といって、本当にボランティアの若い女性がいっぱい私の元を訪ねて支えてくれました。コミュニティーには、そういう若い女性の感性を取り入れるような地域の力がなければいけません。

聞いてみますと、高知の山の中も限界集落という言葉はあまり響きがよくないですが、

「あの家も、年寄りがなくなってしまうと、集落が駄目になっていって、全部お年寄りがなくなってしまうな」という話をいっぱい聞きます。しかし、私のような町にはいっぱい若い女性が、金やものは要らんと、本当の豊かさというのはこういう中で、イノシシのような、あるいは猿や鳥と一緒に暮すような人間の暮らしが必要だという若い人がたくさんやって来ております。よそ者を入れるような開かれた集落をひとつつくりたいと思いませんか。

さらに、どんな町にしたいかという話ですが、地元のトヨタ自動車が日本全国からブルーカラーの連中を集めました。彼らは、もうアパートの中で何もやりません。朝、犬を連れて、奥さんとそろって手を振って散歩をするのですね。それと、パチンコばかりですね。ボランティアも地域活動もやりはしません。彼らはボランティアをやる能力がないのですよ。と申しますのは、あのラインの中で与えられた仕事しかやったことのない、自ら考えて仕事を創造するというような訓練をしたことがないのです。それを仕立て上げるような強い行政能力が必要だと思いますね。今、町を豊かにし、日本の食糧自給率を上げていくという話は、役所の中の「ばか者」が中心になって戦略をつくっていけば、年寄りもきつとついてきてくれると思います。女性と若い人たちが役場の中でひとつスクラムを組んで、「こういう戦略はどうだ」という、ともかく3年か5年話し合ってみるような、今は特区だという話がありますが、地域特区を地域の人で、どこにもない話をつくり上げてもらいたいと思います。でも、それにはとにかく、私は地域の個性がなければいけないと思います。愛知県の足助町のまね事は絶対に必要ないです。まね事ではなく、高知は高知にしかないやり方を絶対にとらないといけないですね。

勝手なことを申しました。ありがとうございました。



(森沢)

小澤さんは、足助屋敷を立ち上げてもう今年で29年ですから、とてもそれを限られた時間でまとめるのは無理だったようですが、具体的なことは、また後の質問でさらに伺いたいと思います。

それから次に、畦地さんです。

ご存じのとおり、畦地さんが取り組んでおられる地域の資源を発掘するという四万十ドラマの物語は、去年の地場産大賞の受賞を中心として、現在、非常にこの活動に注目が集まっているわけです。そのあたりの状況をお聞かせ願います。

(畦地)

うちの四万十ドラマは、今から 16 年前に四万十川流域の 3 町村、旧の大正町、十和村、西土佐村が出資してつくった第三セクターの会社が始まりです。

当初、社員は私 1 人で臨時職員 1 名、2 名の者で会社を運営しておりました。いわゆる第三セクターといえば少しイメージはよくないのですが、設立当初 3 年間は行政支援もするから頑張れということで、実は頑張れといっても、行政の中ではこの事業計画というのは全くなかったのです。逆にそれが、今はよかったのではないかと僕は思っているのですが。その中で、自分たちが何をしなければいけないかというと、地域資源の見直しということがよく言われると思うのですが、僕らはもう 15、6 年前からこの地域資源の見直しというのを最初にやらせていただきました。四万十川の流域は何があって、どんな人がいて、どんな取り組みをしているのか、といったところを私たちは最初の事業として取り組みました。

その中で、「四万十川は新しい産業づくりをする」、そして、「ネットワークづくりをしていこう」と、もうこの 2 つで四万十ドラマの展開を図ってきました。その中で、失敗もいっぱいあるのですが、だんだんうちの事業も順調に伸びてきて、別に補助金がなくても何とか自分たちの運営はできるという体制で、平成 10 年からは完全独立採算の会社になりました。商品開発など、そういうものに対しては国の補助金などを頂いておりますけれども、運営資金はすべて自前でやっております。

それがだんだんとまた進化をしまして、平成 17 年には行政から全部その株を買い取って、地元住民の方が株主になってもらうという、住民株式会社に衣替えをしました。本当の株式会社になったということで、地元の住民の方百数十名が一口 5 万円で出資をして入っていただいて、運営をしております。

その住民の方がなっただけ背景には、さっき言っていた地元の地域の見直しや、地域の人と一緒にいろいろな商品づくりや販売ルートの拡大、そして、こちらへ来てもらうネットワークづくりという展開をやってきたのですが、非常にうれしいことに、その皆さんが頑張った展開の中に、せんだって、十和村に「おかみさん市」というグループがあるのですが、おかみさん市のグループが日本農業賞大賞を頂きました。もうこれは本当に地域にとってはうれしいことで、今までにないそういう取り組みが評価されたのではないかと考えております。そのおばさんたちは本当に自分たちが作ったものを自分たちで高知市内まで出掛けて行って、自分たちで売る。そして、そのときにスーパーで出会った消費者の皆さんを逆に十和村へ呼んで、おもてなしツアーをする。そういうやりとりの循環ができることによって、顔が見える付き合いができる。これが非常に今求められている安心、安全だけでなく、誰が作って、どのように作っているのか、というのが非常に見えだしたのではないかと考えております。そんなおばさんたちの取り組みは、この四万十ドラマの一番の原点にありまして、地域と一緒に取り組んでいる会社だということを皆さんに再認識していただければと思います。

また、平成 19 年の 7 月には道の駅「四万十とおわ」をオープンしました。これは四万十町から指定管理者として道の駅を運営せよということで、僕らになりました。

立地の場所は、国道 381 号線で、大体通行量が 1 日に 1,000 台未満です。1,000 台未満ということは、ほとんど地元の車です。観光の車はほとんど通りません。造る当初は「人は来ない、絶対に赤字、もうやめておけ」と。もう 10 人いたら 8 人、9 人の皆さんが僕に話をして行きました。僕は反骨精神が旺盛な方で、逆に考えて、うちの村は十和地区だけで 3,000 人いるのですが、3,000 人の村で 9 割が反対して「駄目だ」と言われても、1 割が賛成してくれたらどうなるか。3,000 人の 1 割は 300 人です。その 300 人の応援団の人たちが毎日うちに来てくれて 1,000 円の買い物をしてくれたら、1 日に 30 万円の売り上げになるのです。それ掛ける 30 日は 900 万円。何と 1 年間やると 1 億円売れるという試算になります。これは僕の勝手な試算だったのですが、やってみると 1 年目から何と 1 億円売れました。本当にありがたいことです。

僕らは到着点の話をして、着地点の話をしたら、そこに向かって行く手法を考える。もうそれが僕らの会社のやり方です。ネットワークというのは、そういうことでいろいろな方と付き合いながらやっているのですが、そのネットワークづくりがいろいろなところで広がって、ここに持ってきています、これが噂の「新聞バッグ」でございます。今、何とネットで注文すると「新聞の作り方レシピ」というものがありまして、昨年 11 月から売り始めたのですが、NHKの朝の番組、フジテレビのスーパーニュース等々のテレビや新聞で紹介されたところ、今、ネットで注文をすると、1 カ月待ちの状態でございます。お婆さんたちが 1 個 1 個手作り、お婆さんといっても高齢、言ってみれば今回のテーマであるコミュニティビジネス、これのお婆ちゃんに 1 つ 1 つ手作りでつくっていただいています。手作りが一番いいです。そして、やはり地元の産業になるということが非常に面白いです。

これで僕は今、この新聞バッグを作って風景を残すというテーマを持っています。この売り上げは、四万十ドラマが全部収益をもらうのではなくて、その一部は森の管理に充てていく。今、高知県では「協働の森」というのをやっていますけれども、そこへ僕らは売り上げの一部を返していくようにしました。それと併せて、道の駅はレジ袋を 1 枚 5 円の有料にしています。その代わりに、「5 円いただきますが、いいですか？」と言ったら、お客さんの多くに「それはぜひ、構いませんよ」というお話をいただいているのですが、マイバッグが非常に多くなってきました。そういう取り組みの中で、これは道の駅では全国初ということで、うちがレジ袋を有料化したのですが、その頂いた 5 円も経費を差し引かせていただいて山へ返します。そういうふうに、循環していく環境ビジネスといえますか、これもコミュニティビジネスにつながるのではないかと僕は思っています。

そんな取り組みをしながら、地元で作る新聞バッグをまた広げていきたいなというところでございます。

(森沢)

地域資源と言いながら、私も新聞紙がそんなふうに変わるとは、まさに思いもしなかったですね。本当に、NHKの「プロジェクトX」の四万十版を見ているような感じでした。どうもありがとうございました。

それでは、最初に研究成果報告でありました、庭先集荷をやっておられる田辺さんに活動状況の報告をお願いいたします。

(田辺)

私は、ビジネスサポーターとの出会いと、ビジネスサポーターを通して地域の人たちとの触れ合い、そして、感じたことを話したいと思います。

2年ほど前の2007年3月2日に、「黒潮町で何かできることはないか、みんなで考えよう」という呼び掛けで、「地域を元気にする、コミュニティビジネスを考えるワークショップ」というのがありました。私はちょうど退職をしたときでもあり、またこの会にすごく興味もありましたので、その会に参加しました。後日、役場の畦地さんより「地域で作っている作物を集めて直売所へ持って行く仕組みを考えているけども、もしもその仕事の実現するようであれば、持って行く仕事をしてほしい」という話がありました。「その持って行く対象地域というのはどこにしようか」という話がありましたので、「それでは、現在私が住んでいる湊川地区と小川地区とを当たってみます」ということで、各家を1軒1軒回ってみました。そうすると、みんなが「いいことだから、ぜひやっていただきたい」という声が圧倒的に多かったです。

それで、そのことを畦地さんに報告しますと、「それでは、皆さん集会所に集まっていたいで、趣旨説明をしましょう」ということになりました。車は、私の家にある軽トラックを利用するということになりまして、営業に使うということで黒ナンバーの所得をしたり、それから「品物を預かって来るときに預かり票、伝票を置いてくるようにしたらどうでしょうか」ということで、その伝票の準備などをしました。

そして2007年の10月から、その集荷作業を湊川と小川で始めました。その後、さまざまな地域の活性化へ取り組みを進められてきた実績のある馬荷地区が候補に挙がりまして、



そこを11月から始めました。そして現在は、ロコミで7カ所ぐらいの所が集荷対象になっております。

旧大方町には、JAが経営する「にこにこ市」と、それから宿毛の方が経営する「黒潮ふれあい市場」と、それから道の駅ビオスの中にあります「ひなたや」の3カ所の直売所があります。

このJAにこにこ市は、朝の7時に

開店ですけれども、そのときにお客さんがどっと集まるのです。そのためその時間に合わせて、逆算して集荷を始めようということになりました。直売場までの距離は、遠い所では15kmほどありまして、車で3、40分かかります。今までこのサービスがないときには自転車で持って行ったり、中にはバスに乗って持って行ったり、それから「出したいけど、便がないから」と言ってあきらめていた人が多くいました。

この黒潮町という所は、交通網に関して言えばまつ毛状態というか、国道を海沿いにしでずっと、谷が広がっております。1回の集荷にも10カ所以上は集めなければなりません。それで、品物は各自の納屋に置いたり、物置に置いたり、どうしても道端に置かなければいけないような所はボックスを買っていただきまして、その中へ品物を置いていただいて、伝票を書いて置いてくるという状態にしております。それで、主人が荷を積みまして、私が伝票を書くというふうに、二人三脚でやっていますが、時々はけんかもしながら仲良くやっている状態です。

それでもう朝、今のような冬の間はすごく寒いんです。外も真っ暗です。でも、主人などは朝寝坊をする人で、集荷のないときには朝の8時半ごろまで寝ています。初めは6カ月の約束でしたので、「この6カ月が済んだら、もうやめるぞ」ということでしたが、また6カ月、また6カ月というふうに伸びまして、それでもう最近では、今年の3月で一応終わるのですが、「また1年やってください」という依頼を受けまして、そうしたら今度は主人の方が乗り気になりました。目標は、直売所に行くとなりの方が多いのですが、その方たちと話をするのも目的のようですが、それと同時に、荷物をほかに個人で持ってくる人がいるのです。その人たちといろいろな情報交換といいますか、地域の話をしたり、日常生活のこととか、それから品物のこととか、そういったこともすごく楽しみになりまして、「今度頼まれたらやろうかね」ということで、また1年やることになりました。

このようにして、伝票を書いては荷物を預かるということで、私たちは朝の5時ごろから起きて、最初に集める所などは5時50分ごろから集めています。冬は暗くて山道ですので、時々ウサギやタヌキが出てくることもあります。もうタヌキは冬ですけれども丸々と太って、置物やぬいぐるみなども太ったタヌキがよくあるのですが、本当にタヌキは丸々と太っているなという感じがします。お尻を振りながら草むらに隠れていくところなどはすごくかわいいというか、思わずほほ笑んでしまいます。

(森沢)

ありがとうございました。

一応、活動状況を報告していただきましたので、最初にお渡ししていた質問用紙をこれから回収したいと思います。ご質問のある方は係の方に渡していただきたいと思います。

この間、少し私の方からお尋ねいたします。

小澤さんに少しお尋ねしたいのですが、皆さんご承知のように足助屋敷は、わら細工や機織り、紙すきや炭焼きなどの手仕事をやっているわけですね。そんなことだったらどこ

でも、高知県でもできるのではないかと。ところが先ほどおっしゃったように、ほかの所は同じようなことをやっても失敗していることが多いと。この29年間、いろいろとバブルなどがあつた中で、なぜ足助屋敷が29年間も続けてこられたのか。

これは名古屋市に近いのですか。その位置が近いということも何かプラスになっているのでしょうか。

(小澤)

行政の体質の中に限りなく民の発想を引き入れるような、ものを豊かにして元気にするのが役所の仕事だという、そういうアカデミックな教育を私はずっとやってきた成果だと思います。今も私の所がそうやって30年も続いておるのは、そういう勉強会をさらに続けておるからだと思います。

(森沢)

やはり、人づくりですか。

(小澤)

ええ、人ですね。それから、いい人に出会うことですね。仏教の禅宗の用語で「我逢人(がほうじん)」、我、人に会うという言葉があります。いい人に会うことが一番大事ですね。

自然やものをつくり上げていくのは全部、里山などというのは人がつくり上げたものですからね。いい人がそこでどう住むのかという話だと思います。

私は、トヨタというビッグ企業の盛衰を反面教師にして、いい地域や山村が出来ていくだろうと思っています。

(森沢)

畦地さんにお伺いしたいのですが、四万十ドラマの商品開発はもう30品目以上ですか、開発されていますね。その中でその地域の人との話し合い、それから消費者との関係なども出てくると思うのです。

その中で、商品開発における高齢者とのかかわりというのはどんなふうなものでしょうか。

(畦地)

うちの商品の方はもうほとんど地元の方と一緒に作るというのが基本です。例えば、「しまんと緑茶」というお茶がある。これは広井茶生産組合と一緒にやっています。広井茶生産組合という団体が、四万十町に広瀬井崎地域という所がありまして、そこは非常にお茶が盛んな所なのです。そこの60人ぐらいいるお茶の生産組合の皆さんと、皆さんと

いうよりも代表の方がおられるのですが、その皆さんと「しまんと緑茶」というシリーズがあって、ほうじ茶や紅茶まで最近は作っています。それは、割とその団体の中でも前向きに「ちゃんと一緒にやろうね」という方たちを中心にやりました。

そのほか、今日は商品を持っていませんが、うちには「四万十のヒノキ風呂」というヒノキの端材の商品があるのですが、それは実は学校の先生のOBの方や、自分のお仕事を辞められた方、もう年金で生活をされている方などと一緒に商品を作ったものがあります。それも非常にヒットしまして、今まで10年間トータルで50万枚販売をしました。捨てていた端材が50万枚売れるというところが、今は高知県もなかなか木が売れないとか安いとか言われている厳しい時代だと思うのですが、少し知恵を使ってやろうという発想の中で、そういう地域の方と、そういうOBの方とやる仕組みですね。そういうものをうちの方ではやってきております。

後で少し、パワーポイントでいろいろな説明をさせていただければと思います。

(森沢)

それから、少し田辺さんにお伺いしたのですが、今、庭先集荷は一応ボランティアみたいな形ですよ。

(田辺)

お金は頂いています。

(森沢)

お金はもらえるんですか。その料金はどのぐらいですか。

(田辺)

ガソリン代と、あと賃金は黒潮町シルバー人材センターと単価を合わせています。

(森沢)

しかし、その料金などが少し高くなればまた利用が減るとか、そんなことはまだありませんか。

(田辺)

先ほども言いましたように、新しく馬荷地区と湊川地区と小川地区ということで、集荷される方が増えても、お金の方はあんまり変わっておりません。というのは、距離がそんなに変わらない、その道すがらに集めるということで、加持川地区も増えてきたのですが、加持川地区もちょうど通り道ということで、「これは私たちが集めましょうか?」と言いました。「集めても、お金は変わらないよ」と係りの方は言われたのですが、「それはいいで

すよ」ということで。それでまた、近くの早咲地区という部落の方も増えたのですが、それも私たちがもらっているお金には変わりはありません。

私たちの気持ちというかそういうものは、自治研究センターが研究をされているというところにすごく私も興味もありますし、そのことでは協力をすごくしたいという気持ちもあるのです。それで、できるだけ多くの方が集荷作業に携わって、それでより良い研究ができればいいなという気持ちがありますので、お金には全然こだわっておりません。

以上です。

(森沢)

会場の方が少し田辺さんに質問があるそうです。

「この出荷農家の増え方、増えているかどうか」ですね。それから、「品物の品数や品質などはどうですか」と。それから、「持って行って直売所で売れ残ったものはどうしているのか」というご質問が来ていますけれども、いかがでしょうか。

(田辺)

出荷農家の方ですが、これも初めてやったときよりもだんだんとロコミで、「ただで運んでくれる」ということがすごく魅力的みたいです。それで、先ほどもいいましたが馬荷地区という所は15 km 余りありますので、朝持って行くということがなかなか大変なようです。それで、持って行くということがもう30分ぐらいかかりますので、持って行って、帰って、また家で仕事をしなければいけない。それよりは、庭先に出しておけば持って行ってくれるということがいいみたいです。

それと、後のことと重複しますが、JAにこここ市というのは17時に売れ残りを集荷しなければなりません。ほかのふれあい市場とビオスさんは若干置いてくれます。例えば、ダイコンなどであれば2、3日置いてくれるというふうにあるのですが、JAにこここ市さんは「17時に取りに来てください」と、「葉物は必ず取りに来てください」ということを言われますので、17時に必ず集荷しています。それで、それを必ずその地区の所へ返品をしています。そうすれば、返ってきた品物もその晩に使えるなど、それからまたダイコンなどでまだ鮮度が全然落ちてないものは、明るる日また出すような人もいます。そのようにしております。

(森沢)

次に、畦地さんにお聞きします。

この道の駅に当初反対が多かったというのは、やってみて変化したのかな、と。反対していた住民の人たちは、今どのように道の駅にかかわっていますか。イベントに協力してくれたり、紙バックづくりに参加してくれたり、応援してくれるようになりましたか。

(畦地)

反対というより、何と言いますか地域特有のマイナス的な考え方だと思うのです。反対というよりも「やっても駄目じゃないかな」というような、そういうものがよくあるじゃないですか。

だけどやってみて、例えば面白い話が、お弁当を作って出荷をしてもらっている人たちが「売れない、売れない」

と言いながら、そこは焼き肉屋さんなのですが、焼き肉弁当を出していて、僕はあるときに「手数料の取り過ぎだ」などいろいろなお話をいただいたのですが、そのときに「おじさんは焼き肉屋さんでないですか」と。「おじさん、バーベキューをやったらいいじゃないですか」と言ってやり始めたところ、めちゃくちゃ売れ始めまして、売れる日には1日何十万円と売れるようになって、おじさんはだんだん顔色が変わってきたと。これは冬から始めたのですが、毎週日曜日に「試しに1カ月間やってみようか」と始めたところ、1年間休まずにその方は焼き肉屋さんをやりました。1年の年間所得の申告をどうしようかというような形で、一例ですが非常にうれしい話です。

そのようにマイナス思考的なところから逆にプラスにさせて、地元にかかわっていただいて、私たちの活動に賛同していただく方がまた増えて、遠巻きに見ていた人でも道の駅というのは公な所なので、地元の人であれば商品も出せる。もう何でもありではないですが、やはり売れる商品にするには例えば見せ方やものの入れ方、そういうものがやはり微妙に変わってきます。売れない方は、やはり売れないのです。なぜかという、やはり見せ方などですね。だから、やはり「売れない、売れない」というよりも、売る方法を考えるというのが非常に僕らは重要ではないかと思えます。

それと、やはりかかわり方としては、「いけない、いけない」ではなくて、僕らはどうやって人づてに巻き込んでいくかです。今、うちで登録されている生産者の方が大体400~500人おられます。これは全員出しているわけではないのですが、その中で一人一人が僕はさっきの焼き肉屋さんのような成功事例であるとか、一人がスターになっていく姿ができれば、その人にあこがれてまた次のものを商品開発したり、いろいろなものを作ってくれる。そういうものが今増えつつあります。うちの物産とは別に、外でのイベント販売だけでも今はかなりの売り上げになっています。もう非常に、皆さん頑張ってもらっています。

(森沢)

四万十ドラマのスタッフ、それから、企画はどのようにしているかを教えていただけますか。



(畦地)

道の駅の運営については、毎月企画会議をやっています。来月、再来月、一応もう 3 カ月後ぐらいまで何をするのかという計画を今やっております。

それと大きな分野では、僕らはさっき言った新聞バッグで、高知新聞社さんには大変にお世話になっているのですが、これも別のところへ、世界制覇というのを狙っています。世界へこの新聞バッグを売り出していこうと、今、実はヨーロッパとアメリカ、アメリカへは実はもう行っています。今度はヨーロッパへ行こうとか、そういうところで地元の人にいかにお金を取ってもらうかの仕組みを考えるとということ。

やはり大きな仕組みの部分と、例えば道の駅のように毎日、日々やっていく企画とは、これがまた全然企画の内容が違うのですね。だから、これらは大きく 2 つに分けながら、経営などもやっております。

(森沢)

「そういう四万十ドラマが高知市のような規模に当てはまるとしたら、どのような方法があるでしょうか」という質問が来ています。そういうやり方を高知市でやるとすれば、いかがでしょうか。

(畦地)

高知市でやるというよりも、僕は先ほど小澤さんのお話にも出ましたが、最後は人だと思うのです。やる気のある人。

僕も最近、うちの四万十ドラマのコミュニティビジネスの考え方は、やる気がある人、それから考え方がちゃんとしていること、モチベーションがあること、この 3 つが最終的な成功の秘訣（ひけつ）ではないかなと、思うのです。だから、誰かにお願いして「補助金があるからやるか」とか、「誰かにお願いされたからやる」とかではなくて、やはりその人にやる気があって、考え方がしっかりしていて、モチベーションがあれば、僕は成功するのではないかと思っています。

だから、高知市というよりも僕はその地域地域、黒潮町であれば黒潮町、四万十町であれば四万十町、そこにやはりキーワードになる人がいるのではないかと思っています。

(森沢)

人づくりの話が出ましたが、小澤さんに人づくりについて伺います。

小澤さんは、高齢者と若い人を結びつけることが大切だとおっしゃいました。若い人を入れるための仕掛けをもう少し詳しく聞かせてください。

(小澤)

私は、「百年草」という高齢者福祉センターを持っております。そこには寝たきり老人や、

入浴施設や、デイサービスの施設が入っているのです。

でも、高齢者のお年寄りが車椅子に乗って歩いているだけでは、何とも意気が上がりません。私のような年齢になりますと、若い女の子にちょっと笑顔を見せてみたり、それがえらく意外に結びつくのですね。ですから、よそ者をいっぱい入れる施設づくりをやったのです。

名古屋市とは40分から1時間の距離ですから、ちょっと格好をつけたのです。1つは、「ZiZi 工房」と名前を付けて、ハムを作りました。もう1つは、かっこいいおばあさんばかりがパンを作っている「バーバラハウス」というのを作りました。

とにかく、若い人たちを寄せつけるような施設にして、都市との交流ができて、そこから金が生めて、光熱水費ぐらいいは出せて、高齢者福祉センターが営業できるというような仕組みをやりました。

さらにはもう1つ、3年後にホテルを併設しました。地域の旅館業者が「行政のやることはどうも調子よくやりやがって、俺達の商売域を取ってしまうのか」という話があって、うまく連携が取れなかったものですから、少し高くして、「俺はとんでもないホテルを造るぞ」と、ラブホテル然とした、名古屋の中心に置いても恥ずかしくないようなすごいホテルを造ったのです。そこで、デイサービスならぬ洋食レストランをやり、一流のシェフを呼んできました。

だから、私も歳を取ってナウさがなくなってまいりましたが、歳を取るほどによりナウさを求める、そういう仕掛けができれば、お年寄りも元気になると思います。

(森沢)

私もこの「ZiZi 工房」を拝見したことがあるのですが、ここでは高齢者の方が働いていますよね。これは、希望すれば働けるわけですか。その前に訓練とか何か、要らないのでしょうか。

(小澤)

もちろん訓練はありますが、指定管理者で三州足助公社という会社で、年間売り上げが10億円だったのが8億円になってまいりましたので、8億円が分相応となるように、8億円で楽に仕事をやるようなことを考えなければいけません。足助屋敷という施設は紅葉の名所ですから、ピーク時には1日3万人とたくさんの方が集まります。そこでどれだけの高齢者を使うかという、1日に70人使わなければいけません。その代わりに、売り上げは1日に2,000万円あります。だから、駐車場整理に使いましたね。

それから、ハムをつくっているお年寄りも、お年寄り然として働かせてやると、えらく元気に働きます。3年か4年の研修などしなくても、地域の中の若い衆の動きを見て若い衆がしっかりとリーダーシップをとれば、本当に高齢者というのは生き生きとして、死ぬことを忘れて働きます。がんで死ぬ人は別ですが。

だから、3日寝るとぼっくり死ぬような高齢者からは年金を取り上げてしまって、どうしても死にかけてときには手厚い看護のできる医療福祉介護をやればいいのです。すべて私は、市町村でやることは福祉だと思うのです。道を造ることも、学校を造ることも、地域を豊かにすることですからね。だから、地域戦略で役所の遊び人を利用して、地域の中に高齢者を利用した、あるいは、今の時代ですから産業と申しますか、道でもあんなに大きな機械を使わずに、中国みたいに手作業でやらなくてもいいのですが、少し程度を落とすと多くの人が働くワークシェアリングができるのです。そういった施策をやれるのは、小さな地域の役所で、人口の少ない所です。豊田市のように40万人になって、「あの部長の話を聞かなければいけない、あの課長の話を全部まともに聞かなければ」などということになるとできないですが、黒潮町ぐらいの小さな町などはすごく面白いことができると思いますね。期待します。

(森沢)

高齢者の場合、体力や意欲に個人差がありますよね。この働き方というのは、何か年齢制限などはあるのでしょうか。

(小澤)

70歳まで私は健康保険を付けてまして、それから年金も付けてやります。

60歳で定年退職をして、70歳までの10年間は厚生年金を付けてやるのですよ。それから、まだまだ結構働けるもので、私は最高に使ったのは92歳まで働いてもらいました。

(森沢)

希望すればずっと働けるのですか。

(小澤)

希望すればずっと働かせております。元気な人は全員働かせています。

(森沢)

それで、収入は大体平均でどのぐらいでしょうか。

(小澤)

時給800円かそこらで、月に10万円から15万円ぐらいは渡せます。

(森沢)

製品というのは足助屋敷の中で売るだけではなくて、外でも何か販売しているのでしょうか。

(小澤)

私は大きくなることは嫌いですから、足助屋敷も地域の中の地域内経済の循環を生むことしか考えておりません。

うちで作っているソーセージがとてもおいしいのですが、これは1本が200円で、イベント等では1日に3万人来るときには250万円を売ることがあります。そういうばかな商売ばかりやっていたらいけないですね。もっと小さい商売をやらなければいけないです。1日に250万円を売ると、そういう大きい商売をやっていると、いつかつぶれますよ。悪いことをやりますしね。

だから、小さく小さくいきたいと思うのですが、いったん大きくしてしまうとそれが下へ下げることがなかなかできないのが企業戦略です。企業には乗ってはいけません。地域の山村のやることは、分相応のことをやらなければいけないと思っております。あまり、人のまね事はいけないと思います。

ですからやれることは、四万十なら四万十の「ここしかない」というもの。それから「これ」という産物をしっかりと作り上げれば、日本の人口というのは1億2,000万人ですから、少しは寄って来て四万十を愛してくれる人がおりますね。そういうことをせずに、よその台湾のものを売ったり、今、アジアのものを足助屋敷でもいっぱい売りますよ。その方が楽でもんね。戦略的には楽ですが、私は地域のものは地域の人々が愛して使って、地域の人々が作ったものでなければ絶対にいけないと思います。そういう戦略を講じられるのは、私は行政だけだと思います。住民の人たちはもうかるときにはバーツとやりますから、行政がしっかりとしたポリシーを持っていたらそういうことはやらないと思います。長続きする、このごろは持続可能な地域づくりが言われただしてありますから、パーマメントでなければいけません。

(森沢)

やはり今は100年に一度と言われる大不況で、業績が落ち込み、企業の派遣切りや雇用がものすごく停滞しているわけですね。



そういうときにやはり、この小澤さんのおっしゃる地域循環ですか、地域で回していく仕組みというのですかね。そこにやはり高齢者などがかかわっていくというのは、非常に大事な視点になるわけですね。

豊田市などはあれほど税収があったのに、この急激な落ち込みによって90%も税収が落ち、そうすると仕事も

極端に減ると。そういうことと全く対極の世界に足助屋敷はあるわけですね。

(小澤)

今こそそういう山里や、里山の地域を見直すときが日本に来たと思います。

アジアの農業というのは、小規模農業でものすごく旬の農業なのです。それを忘れてしまって、とにかく外国からものを入れて、食べものまで入れて、そんなばかな地域づくりをして景気対策をやって、大量生産、大量消費をやらなければ景気がよくなるというような日本の国土づくりは大間違いですよ。お年寄りの方なら分かっていたら分かっていただけると思いますが。

先ほども言いましたが、リトルマネーで暮らせる、少しのお金で暮らせることは成り立ちますよ。今でもインドやベトナムなどに行けば、1日1ドルぐらいで暮らせる生活が結構ありますからね。そういうことを少し学んで、有機農業や地域内経済の循環をやって、自分の暮らしに必要なものは自分で作ってしまう、小さな集落へモデルをひとつつくってみたいなどは今思っているのですが。

例えば、古くて新しいということは、やはり太陽熱も使わなければいけない、水力発電も風力発電もやらなければいけない、そういう自給の地域完結型の本当の美しい村をつかって、ここに入館料を取ってしまって、「こういう暮らしが日本には必要だ」という小さな村をつかってみたいということになっております。

(森沢)

何か小澤さんがやっておられたことが、この大不況の中でますます見直されてくるのではないかという感じがしますね。

それと畦地さん、何かここで説明していただけるということでしたが。

(畦地)

先ほど話したうちの取り組みですが、今ちょうどコミュニティービジネスという話が出ましたので、高齢化の問題やいろいろなことがあると思うのですが、四万十ドラマは高齢者の皆さんとどんなにして取り組んでいるのかという話をさせていただきたいと思います。

うちでは「四万十川方式」、「地元発着型産業」と僕らは呼んでおりますけれども、地元の資源の生産現場を保全しながら活用し、そこから生まれた商品が共感となって地元へ戻ってくる産業ということを僕らはこういうふうに言っていこうとしております。それには、産業とネットワークと環境が相まったところ、この3つが相まったら、こういう循環型のものができるのではないかということが少し分かってきました。

ネットワークとは四万十川を共有財産に人の豊かさを考えること。そして、産業とは地元の素材・技術・知恵にこだわること。そして、環境とは四万十川に負担をかけない、保全をしながら活用していくこと。まさにこの3つを循環させていくことが必要ではないか

というふうに考えています。

その中で、循環とは作っている人、本当に地域資源には皆さんの地元にもいいものがたくさんあると思うのです。その作っている人に光を当てながら、実はその商品にもちゃんとした背景があると。その背景に考え方をいれて商品開発をし、そして生産現場を保全しながら、この保全というのは、耕作放棄地をシルバーや若い人たちと連携をして管理する仕組みを今つくっております。それを 1.5 次加工して流通開発をする。そして、流通開発も僕らが売りに行って、例えば東京へ商談会に行って、東京でものを売ってそれで終わりではなくて、その方たちにも当然地元へ来てもらう。高知へ、四万十へ来てもらわなければいけないと。来ないと僕らは売れません、というぐらいのつもりで僕らはやっています。

そしてその中で、その商品を買った方たちが「もう 1 回これを食べたい。そして四万十へ来たい」というときにうちの道の駅へ来てもらって、実はまたその人に会いに来られる、会える。そういう循環をすることによって、保全も保たれていくのではないかということを考えました。その中で、会うときにただ会うだけではなくて、地元の観光資源を、僕らは「また旅プロジェクト」というのをやっているのですが、いろいろな地域の取り組みを観光という視点でやっており、例えば、普通にやっていることを観光資源として体験プログラムを組んでいます。そういうことで循環をすると、人にまた戻ってくるという仕組みが今後は必要ではないかと思えます。

次のところですけれども、現在僕らは生産現場の保全が、今、栗というのが実はずちの商品としては多量にあるのですが、栗を非常にいろいろな所からご注文いただくのですが、この栗の後継者が高齢化でなかなかなくて、取れなくなっている。それをさっき言ったOBの皆さん、農協や役場、森林組合のOBの方をお願いをして下草刈りや枝打ちをやっていただいて、それもお金をきちんと払って、売れた栗の代金からお支払いをしながら保全をする。ただシルバーの方だけではなく、若い人たちにも今後広げていって、そこへ雇用を生み出そうじゃないかと。そして、その生み出したそこで取れた栗は 1.5 次加工して、地元で協力していただける会社が出てきて、その皆さんとそこで雇用の場ができて、実は 3 ヶ月ぐらいですけれども、今うちの方では栗の加工をしております。今、渋皮煮や栗のペーストなどを作って、これは全国に販売をしております。

こういう循環を今からやっていながら、四万十というのはまだ雇用が結構あるなど。例えば、栗の渋皮煮を作りたいとなると、実は 30 トンほど皮をむかないといけないのです。30 トン皮をむくためには、何百人も必要です。だから、百人ぐらいが 1 カ月かかってやっていただけると、実は 1 千万円ぐらいの雇用の場が 1 カ月で生み出されるのです。そういうことを栗だけではなくて、栗をモデルにしてお茶版、それからゆず版、そして新聞バッグ版のような、そういうものをずっと 1 つずつ作っていくことが中山間のひとつのモデルになるのではないかと考えております。

(森沢)

もうそろそろ時間が来ましたが、最後に1つ。

この産業と福祉について、パネリストの方にお一人ずつお聞きしたいと思います。

小澤さんからお願いします。

(小澤)

私は人づくりだと申しましたが、地域には優しい人は、愛がなければいけません。それから、仏教の精神ではありませんけども、慈しみを持って迎えられる地域づくりをすればいいかと思います。今、私は箱物行政ばかりやってきましたけれども、それは反省をしております。

そんな意味で今やっていることは、人がたくさんくる方法があるのです。ここ10年来、おひなさまの土雛で、日本で割合早いところ始めたものですから、20日のうちに7万人の人が来まして、古い町並みの中でいろいろな商売が展開しております。絵を売ってみる人がおりましたり、蔵にあったたんすを持ってきて売ってみたりする人もおりますけれども。そういう中馬のおひなさまで、地域の歴史や文化の中から拾い出すといいものがあります。

それから植物ですね。今、名古屋で世界ラン展がやられておりますが、日本の花をいっぱい愛でる日本の女性がたくさんいるのです。片栗という花をご存じですか。それを毎年少しずつまいて増やしますと、今5千平方メートルぐらいに増えてまして、ここへ10万人ほどの人がこの3月15日から4月の5日ぐらいまでに来られます。そうしますと、駐車料金だけでもばかになりませんから、それをまた山へ還元し、地域へ還元していくような、そういう地域内経済の循環ができますね。

だから、やはり振り返ってみるのは地域の歴史と伝統なのです。そこから何か、新しいものを生み出していくことができると思います。

(森沢)

ありがとうございました。

畦地さん、お願いします。

(畦地)

僕は小澤さんの素晴らしい取り組みを聞いて、僕もこの地へ行ってみたいなと本当に思いました。

その中で高知県も今日の新聞に、先ほど森沢さんからおっしゃっていただきました高知県の施策が出てきました。文言はいろいろなことで出ているのですが、やはり具体的に施策を実行～実現して行かなければいけないと思うのです。それをしていくには、やはり最後は人だなと。地域にいる人が何をしたいのかという、やはりモチベーションと考え方がない限りは多分、絵にかいたもちになってしまうと思うのです。やはり、具体的に行政の

皆さんや地域の皆さんと連携をしながらやっていくことが、僕は今回の地域の人材の技・知恵・知識を生かした地域産業の大きな可能性という大きなテーマにつながるのではないかと思います。

僕らも失敗ばかりしてきました。ものを売っても、売れない時代もありました。売るためには何をしなければいけないかというのをいろいろと考えてきましたが。

新聞バッグを例にとりますと、ただ、これを袋に入れているわけではないのですね。そうではなくて、ここから始まっているのです、この袋から。この袋の横の部分はミシンで縫っています。これも地元の縫製工場から全部縫ってもらっているのです。これも、1つ幾らというところから縫ってもらいます。これもひとつの産業ですね。それから実は、これはクリップですね。これは先ほどの木工グループに一つ一つこれを全部クリップとして作ってもらっています。これもひとつの産業です。全部にそういう背景があって、こういう商品に入れることによって、1つのものが見えてくる。これが年間で1万個売れたら、非常に地域の皆さんそれぞれにお金が入るわけですね。ただ四万十ドラマだけに入るのではなくて、地域の皆さんに入っていくシステムをつくるのが実は大事だと。

僕はもう最近非常に自分たちの儲けだけで走っていくと絶対に、トヨタがだんだんと衰退したように、何かある会社では、倒産前に役員が何百億円という賞与を頂いたとも聞きますが、そんなばかげた話をするからつぶれるのだと。やはりそうではなくて、地域に貢献しながら地域と、そしてまた全国に向けた発信をしなければいけないのではないかと思います。

自分らもまだまだ勉強中です。小澤さんの所へ今度行かせていただいて少し一晩飲まないと、というところです。まだまだ僕らは若いなと思いました。今日は、小澤さんが1時間またしゃべったらいいのではないかとあって、またゆっくり聞きたいと思います。

どうもありがとうございました。

(森沢)

最後に田辺さん、お願いします。

(田辺)

私は集荷の仕事をしていますので、出荷者の方のユニークな話をして終わらせていただきます。

出荷している方で80歳代の方もおいでます。その方がある朝、卵を抱えてあたふたと私たちが集めている所へやって来ました。「どうしたの?」と聞きましたら、鶏小屋へ行ったら、鶏が卵を産む準備をして座ったから、早く産め、早く産めと言ってせかしたそうです。そうしたら産んだということで、もうぬくぬくのほやほやという卵を持って、その日出荷をされました。多分、にこにこ市で買った方は、おいしい卵を食べたのではないのでしょうか。

またもう一例は、「きび茶を持って来てほしい」と直売所から頼まれました。それで、2人の方に声を掛けました。そしたら1人の方が、まだ朝も暗いときですのにせかせかとやって来まして、「昨日、きび茶を頼まれたので持って来ました」。Aさん、Bさんが出したのですが、Bさんが、「Aさんも出しているだろうか」と言われますので、「出していますよ」と言ったら、そのAさんの値段が100円で、Bさんは200円だったのです。そうしたらその方が「私の売れないわ」と、こう全然包み隠しのない形で言うのです。普通なら、「Aさんが損をするから言ってきてあげようか」と言うのですが、「いや、私の売れないから駄目」と言いまして、「今から家の方へ行って来る」と言うのです。「暗いですよ」と言ったら、「いや、暗くても構わない」と。「いや、まだ寝てるんじゃない」と言ったら、「いや、もう起きている」と言って出かけましたので、「暗いから転ばないように。急がなくていいからね、私たちは待っています」という声掛けをしたことでしたが。

間もなく帰ってきまして、「やっぱり間違っていた。200円にしてもらった。これで私のも売れる」と、こういうふうな言い方をしたのです。それで、中にはそれこそ畦地さんが集会所で説明をしたときには、「私は人にあげるのが趣味だから、ものは売らないんだ。趣味だから仕方がないでしょう」と言っていた人が、もう次の大学生が来てアンケートを取るときには売ってしまっていて、「もう、私は恥ずかしい。あんなことを言わなければよかった」という話をしたということで、みんなが品物を出すことにすごく生きがいを感じています。

この生きがいを感じてするということはすごい楽しみでもあり、その中で地域の人とのコミュニティーも生まれ、これがひとつの産業福祉になるのではないかと思います。

以上です。

(畦地)

すみません、1つだけ言い忘れていました。

この新聞バッグですけれども、よく問い合わせがあつて、「作らせてくれ」というお話があるのですけれども。実は今、仕組みをつくっています。本当にもう1回ちゃんと仕組みをつくって、皆さんの元へもう1回おろしていく、と言うと偉そうですが、きちっとした仕組みがないと、実は新聞バッグは広がらないのです。

実はこれ、いろいろな所で作っているのですが、今四万十川流域だけしか作っていただけの仕組みになっております。これ全部商標登録されております。それからこの織り方の特許など、すべて今出しています。

その中で、これを地域の産業としていくための仕組みを今から3カ月かけてつくろうというので今やっていますので、そのときにまた皆さんに何かいい形でお知らせをしたいと思っております。

すみません、この新聞バッグの大事なことを忘れておりました。これは、コピーして使ったらいけません。いろいろなCDと一緒にです。

そういうことで、よろしくお願ひします。

(森沢)

哲学者のニーチェにこんな言葉があります。「汝の立つ所を深く掘れ。そこに泉あり」。私はこの言葉が好きですが、今日のシンポジウムではパネリストの方々から地域資源をどうやって掘っているかという、いろいろなセッションを頂いたと思います。まだまだ「新たな公」に向けては得るところがいっぱいあると思いますけれども、今日のシンポジウムを参考に、出発点にこれから取り組んでいければと思います。

ということで、シンポジウムを終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(終了)

