

## ◎ 新しい働き方とその動向と課題

### ① 座談会・起業するコミュニティーとその可能性をさぐる

■大江守之・片岡勝・木下慶子・中野聰恭・市川孝史・石原敏明・南学

南 本日はお忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。

今回は「起業するコミュニティー」というテーマで、現場で実践されている方々をお迎えし、今後大きな変動を迎える横浜市の十年程度の先を見通して、ビジネスの新しい方向、また、コミュニティーの新しい結びつき方、その中で行政の役割などを考えてみたい、と思います。

今後見通される大きな変化の一つに、情報化の急速な進展があります。アメリカのジェレミー・リフキンという人は「大失業時代」という本で、サービス産業化から情報化の時代になると余り就業の受け皿がなくなる、大きくはならないんだという議論を展開しています。そこを突破する道として、第三の道といますか、非営利法人によるコミュニテ

ィーをベースにした活動が、お金のやりとりは少なくとも実質的なサービスをお互いに供給できるというような形で確かなものになっていく。そういう道もあるんじゃないか、ということを言っています。横浜市でも、今後高齢化が進んでいきますので、福祉関係を中心にこうした仕事の展開、あるいは非営利の団体の活動というのは活発になるのではないかと。それに対してビジネスとしてのとらえ方、あるいはコミュニティーのとらえ方をどうしたらいいか、ということを考えてみたいと思います。

それから、二番目に、高度経済成長時代、横浜市に大量に人口流入した世代が団塊の世代を中心とした市民ですが、東京の一極集中が進むときに、住宅の受け皿として横浜市にお住まいになった方が多い。中高年層のリス

トラが進み、あと十年ぐらいたつと団塊の世代の方がほとんど定年を迎えて、どつと横浜に戻ってくる。そういった方たちの受け皿として何らかの仕事、あるいは活動というのはどうあるんだろうかということを考え始めているわけです。このような点から今回の企画をさせていただきました。

まず最初に片岡さんから、お仕事のご紹介と同時に、そうした市民活動あるいは市民ビジネス、コミュニティービジネスの動きなどをお話しいただければと思います。

#### 1 実践の中から見える新しい価値

##### ① 市民バンクはお金より価値の共有

片岡 私は、十年前から市民バンクというのをやっております。今までに、九十四件、五

- 1 実践の中から見える新しい価値
- 2 コミュニティーのつながりが生み出す新しい経済活動
- 3 横浜の可能性
- 4 現場から変わる
- 5 新しい視点でもとに戻る

億円強のお金を、コミュニティビジネス、あるいは問題解決ビジネス、市民事業という分野に融資して育ててきました。お金というのは本当は大した話ではなくて、一連の育成システム、ビジネススクールからコンサルタント、その後のネットワークでの協力関係づくり、エンジェルによる支援、こういうものが実は大切でして、価値そのものが変わっていると市民事業の中で感じてきています。

この十年間の私の活動で一件の貸し倒れもないというのが自慢なんですけれども、それは、お金だけの関係ではなく、ほかの関係性も含めた協力関係をつくることでできているということ。そしてその原因は何かというと、価値の共有がすべてではないかなというふうに思っています。

私のところでは、教育分野、国際分野、環境分野、福祉の分野、安全な食という分野で、大体十万人規模の自治体ベースで二十七業種をピックアップしますと、約三百人から四百人の雇用を創出します。一億二千万人として約五十万人、政府が雇用を作ると言っている数字とたまたま同じです。これから、雇用守り型政策と雇用創出型政策の競争が行われることになるわけですが、結論は明確で、アメリカ型の規制緩和や技術の開放による新しいビジネスづくりというのがこれから主流にならないと日本の財は無駄になってしまうと思います。

これから地域の中で大事なことは、個別の事業をつくることもありますが、財の不足する高齢化社会の中でどういう持ち寄り方をするかという社会システムの作り方が最も大事

です。この中で行政が一定の役割を持ち得るにはどういう行動パターンと価値観をもつべきか、そこが実は一番関心があつて参加させてもらいました。

## ② 市民とリサイクル事業者の感性のすり合わせ

南 実際は古着のリサイクル事業を市民との関係で、極めてシンプルにお始めになったというか、その辺の発端と経済活動として成り立つリサイクル事業者のお立場からのお話をお伺いできたらと思います。

中野 リサイクルというのは、言葉としては昭和四十年代前半ぐらいに出てきた言葉です。うちの会社は昭和九年の創業で既に六十五年やり、繊維を専門にしています。繊維というのは一番身近にありながら一般にはどういふふうになりサイクルされているのがよくわからないうちに自然にリサイクルされていたという商品なんです。日本の産業構造が大量生産大量消費の形に変わっていく中では、生産性の非常に低い業種、業態なものですから、結構苦戦を強いられてきた業界です。

昨今、環境問題が起こり始めて、世の中百八十度転回したものですから、最近では、リサイクル産業というか、静脈産業というか、そんな意味での取り上げられ方はしていますけれども、現実にはまだまだ社会の仕組みというのではありません。相変わらずごみの量はふえるし、一次産品に戻すような原材料としてのリサイクル商品自体は値下がりを続けています。そういう意味では、経済的にはまだまだ大変で、世間が循環型と言いだした途

端に業者がどんなやめていくということが続いています。

ファイバーリサイクルネットワークという市民活動をやっていく時には、市民レベルの感性をどう自分たちの伝統ある古い体質の企業の中に持ち込むかというようなことが一つのポイントになります。ファイバーリサイクルという造語をつくっていますけれども、これも当初学習会と呼ばれて、市民団体に、回収運動や環境問題としての視点を業界としてどうすり合わせるかということになったとき

には、通常自分たちが使っている言葉では全然入っていかなかったですね。極端に言うところ、ぼろというのは、一般家庭の市民の方が使った終わった繊維のことで、我々は、すぐぼろという言葉を使って市民と話をしていただけですけれども、全然伝わらなかったですね。市民は「うちにはぼろがありません」ということで、回収という問いかけには答えが出てこなかったということです。これは呼び方を変えないといけないということでファイバーリサイクルといった途端に、どんなその実態を理解していただいたというふうなところが

あります。そして、回収して資源化するといったときに、くず屋さんではだめでして、再生资源卸売業という古い呼び名がありますが、それでもだめなんですね。ですから、その団体の方も「綿、S(メンズ) 倶楽部」というような名前に変えて、市民の方々の意識の中でちゃんと考え方が一回りするようファイバーリサイクルとして一つの完結していく順番をつくって説明し始めると、市民の中に定着していききました。

繊維の資源リサイクルシステムの構築のために、リサイクル業者として市民、行政と連携し、様々なプロジェクトを提案、実施してきた。

ファイバーリサイクルネットワーク(FRN)は、中野氏が、市民グループ主催のリサイクル講演会に講師として招かれたのをきっかけに始まった。思い入れ商品である家庭に眠っている古着、古繊維を市民が一定の分量、回収拠点に集める。業者は、それを回収し、再資源化や古着として海外に輸出するなどのリサイクルのルートを確立、事業化を可能とした。通産省にモデル事業として企画を持ち込み、港北区で実験事業化に成功し、瞬く間に全国に広がる。また、衣料リサイクル業者の二世の「綿S倶楽部」も設立。経済循環法の必要を説くリサイクル界のオビニオンリーダーでもある。



中野 聡 恭  
(ファイバーリサイクルネットワーク運営委員  
横浜市資源リサイクル事業協同組合理事長  
株ナカノ代表取締役)

### ③ かわる時間は少なくても豊かな達成感のある仕事

南 人間との接点をお仕事にしている、ボランティアの一つの拡大だという感じもしますけれども、木下さんの活動紹介をお願いしたいと思います。

木下 愛コープは、今から八年前に、コープかながわの福祉プランを実施するために設立された家事介護のホームヘルプサービスを行うグループです。ワーカーズという形をとり登録ヘルパーさんになりたいという希望者が出たときに、自分たちで出資して、自分たちが働いて、経営にも参加してということで、みんなが平等という形をとっています。ですから、たまたま私は今、代表をしていますけれども、雇う、雇われるとかの関係ではないということをやっています。

参加者は、主婦がほとんどですが、ちよつと時間にゆとりができたときに何かやりたい、社会的に参加意欲が湧いてくる、その辺の自主性を尊重して、かわる時間はとっても少ないですが、達成感が得られるというのが、続けられる原因だと感じます。

ヘルパーさんの働き方としては、非課税限度額を超すことはないですね。皆さん、余った時間を提供していますが、港南区の例ですと、五十人の登録ヘルパーさんの中で絶えず動いている人は三十人から三十五人ぐらい、大体一か月八百から九百時間ぐらいで、千時間いくのは年に二、三回なんです。平均しても一人三十時間ぐらいです。一時間当たり、利用者さんには、千円のチケットを買っていただくんですけども、そのうちヘル

パーさんには八百円の時給で支払っていますので、せいぜい二万円、三万円程度、自分のちよつとおこづかい稼ぎかなというぐらいの働き方です。

本部が新横浜にあったのですが、収益事業として税務署に登録してあったため税金がかなりかかってくるようになり、また、中長期計画の中にも、いづれ各市、区ごとに独立していこうという方向はあったので、去年から十八のワーカーズに分かれて活動しています。それまでは、本部が、給与の計算や事務関係を一切合財していたのですが、各市・区の独立によって全部自分たちの手でやらなければいけなくなったのと本部への分担金が今度には任せていた時には七百六十円だったヘルパー料金を八百円に値上げすることができたんですね。パートでも十円や二十円を上げるのは何年もかかるんですけども、四十円一気に上げることができてヘルパーさんにはとても喜ばれております。

私たちは生活全般が福祉だと思っていますので、線引きはしないというふうに考えています。市のヘルパーさんですといろいろな制約のもとでないとやっていられないのは仕方がないことだと十分理解しているんですけども、対応できるヘルパーさんがいたら、引き受けますよという方針でやっています。私たちは高度な医療行為にかかわることはできませんけれども、融通性がある点が利用者さんには重宝がられているかと思えます。

ヘルパーさんになる人の中には、例えば、盲導犬を育てている人とか、オペラを歌って

いる人、アジアの留学生の日本のお母さんがわりの人とか、絵が趣味の人とか、エステティシャンとか、民生委員をやっている人などいろいろなことにかかわりながらヘルパーもやっている人がいます。人間的にも豊かに生きていけるな、というのを見ていて感じます。いろいろな利用者さんにめぐり合うことによって、自分の生き方も深く考えるきっかけになります。時間イコール命なんだ、ということを感じ知らされることが多いです。

## 2 コミュニティーのつながりが生み出す新しい経済活動

南 片岡さんのおっしゃっていたいただいた価値の変化とか、中野さんに言っていたいただいたのは感性、木下さんの人との出会いによってやはり自分自身もどんどん充実させていくというところベースとなり経済活動としても自立している。そういう意味では、行政の役割そのものが単に税金の再配分として行政サービスを提供するというよりも、むしろそういったコミュニティのお互いの助け合いを助けていく方向での動きになるんじゃないかという感じがします。

### ① 働き手のニーズとしてのコミュニティビジネス

大江 私は、都市計画を専門としておりまして、今、人口や世帯、家族の変動から都市の変化を見ていくという研究をやっております。個人的にはコミュニティの問題に関心がありまして、横浜市の地域産業政策という視点



木下 慶子  
(愛コープ港南理事長)

愛コープは、一九九〇年二月に設立されたホームヘルプサービスを提供する市民団体である。「地域住民が、お互いの生活を守り合い、助け合いながら、家族だけでは担い切れない様々な問題に取り組もう。住み慣れた街で安心して生活していくのに少しでも役立てば」という趣旨で発足した。誰もが参加でき、自分の将来にも役立ち、その結果として報酬を得る仕組み(ワーカーズ)をつくった。サービスは、高齢者の家事援助、高齢者の介助・介護、一般家庭の家事援助、産前産後の家事援助等幅広く対応している。

利用会員は、入会金として三か月五千円、六か月八千円、十二か月一万二千円。利用料金は、一時間千円である。ヘルパー会員は、港南区在住六十歳未満で、現在では、約三十人が実働している。一九九八年利用実績は三千人を越える。現場主義に徹し、健全経営でスムーズな運営をしている。

で議論をしているときに、コミュニティビジネスは、実は働き手の側から見たときにかなり重要じゃないかと考えています。つまり、今、我々の地域社会というのは、かつてのように町内会型のコミュニティでは既になくなっていますし、さまざまに違った特性を持っている人たちが集まっている。そういう中で、どういうふうなコミュニティをつくっていくかという議論の中で、クラブ的なものとか、あるいはネットワーク型のコミュニティとか、いろんな動きがあるんですけども、私は、やはりある種の継続性というものが、私なんじゃないかなと思ってるんです。ある活動が続いていて、そこで支え合っているためには、事業としてある程度成り立っているということが大事なのではないかというふうに考えているわけですね。これから既成市街地の中で、団塊の世代を中心として地域に戻ってくる市民がいるときに、そういう人たちが参加していく場としてコミュニティビジネスというものが重要性を持つてくるのではないかと思っています。

## ② マーケットとしての可能性

もちろん需要側の要因として、今お話があった介護ビジネスというのもあると思うんですけども、そのほかにも、実はいろいろ探していけばマーケットというのがあるような気がするんですね。ただし、全く事業ベースでやっているものとバッティングする部分も出てくるので、そこをどう調整するかということとは出てくると思います。

ところで、コミュニティビジネスとおつ

しゃった中では、どれぐらいマーケットとして空間的な広がりを持っているのですか。

片岡 アメリカでは一九八五年から一九九五年、十年間のデータしかありませんが、いわゆるフォーチュン五百社の雇用人口が千六百万人が千五百万人になる。五百五十万人がリストラされたわけですね。それに対して、女性の事業者、経営者のもとで働く人々というのが千百万人から千七百万人を超える。五百五十万人に対して六百万人の雇用が創出されて、いわば大企業中心の雇用システムからセルフエンプロイメントとでもいうようなところにリブレースが起きた。インターネットの普及により、SOHOなどの形でそれぞれの生活スタイルに合わせて事業を起すことができたのが、アメリカがリストラをすることができた原因でもあるというふうに思っております。

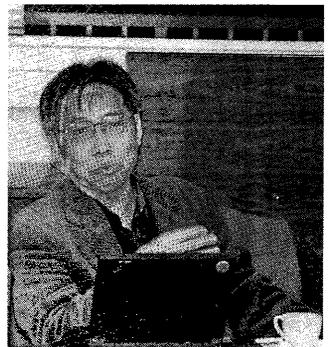
私がかつてきた女性のための世界銀行、WBジャパンは、二十一の全国の自治体と提携しましてビジネススクールをやってきました。四千人が卒業して九百人が開業しています。そういう意味で言うと開業率としては大変高いポテンシャルを持っている。ただ、これは本当に始まったばかりで、全地域に、教育、福祉、国際、環境、食などの事業が生まれていく。日本がアメリカの十年後追いであるとするれば、これから急激にその部分の雇用が創出されるんだろう。マーケットとしては大変大きいということは多分実感として分かるのではないかと思うんです。

## ③ コミュニティビジネスの簡単さ

一方、起業というと、ビル・ゲイツのような感じで受け取られ、事業を起すというのは大変なことだと思っている危険性がある。私のビジネススクールでは、教時間しか働かないでいい、日常の生活の中で、サービスの受け手から提供者になるということが当たり前前に起きてくるという簡単さを見せてあげる。これをやりますと、ああ、こんなのでいいのねという気軽さでやっていく。多分アメリカはある量を超えたときにこれでいいのねという質的転換を起こして、その質的転換がぶつかり合うことでさらに業が起る。それもインターネットで生まれているわけです。これから日本がもしも多様性社会になり、ぶつかり合うことが自然な社会にすることができれば、きつとたくさん業ができます。生き方、組織のあり方、社会のあり方が規制型、お上型だと逆にそれを阻害するということになるんだと思います。

## ④ 事業が盛んになることは参加者が増えること

中野 事業というのは、必ずしも大きくなるものだけじゃなくて、自分たちが考えている事業というのは絶対大企業にはならないんです。それでは、事業が盛んになるのはどういうことかという、そこに何人参加している事業なのかということが重要です。雇用の数ではなくて、参加する人たちの数といえますか、かつて自分たちの仕事は、産業分類になかったのです。ないんだったら自分たちでつくろうと始まったんです。うちの工場を見学してもらえればわかるのですが、ぼろが動い



片岡 勝  
(市民バンク代表)

市民バンクは、片岡氏がドイツ・フランクフルトにある「エコバンク」(環境問題に取り込む市民事業に限って融資を行う。当初資金六億円は市民の預金による。現在預金量は百億円を超える。)の趣旨を参考として設立した。片岡氏が主宰する市民事業団体「プレス・オルターナティブ」と永代信用組合が資金五億を準備し、「市民バンク」事業をスタートさせた。  
融資対象事業・生活の豊かさを提供する事業、社会性のある事業、女性の事業など「市民事業」  
融資条件・限度額一千万円、返済期間：五年以内、金利：長期プライムレート、連帯保証人二人、担保・原則として無し  
融資事業の他に、起業を志す人に「ビジネススクール」の開催等も行っている。

ているだけなのです。何で仕分けしているかというところ、これはここに行ったら役に立つ、ここじゃだめ、そういう情報で分けている。だから第四次産業だと言ったんです。事業規模でいえば、二兆円ぐらいは楽にありますが大企業のようにスケールメリットを求めて大きくなくていいという産業ではない。

### ⑤ 顔の見える関係としてのコミュニティビジネス

大江 コミュニティビジネスと呼ぶ一つの要素は何かというと、財やサービスの需要者も供給者も互いに顔が見えるということだと思えます。そのことがある種の信頼感につながっていく。さつき中野さんがおっしゃったのは、僕は非常に印象的だったんですけども、ぼろではだめで、ファイバーサイクルというふうに変えたときに新しい市場が見えてきた。中野さんのお仕事の場合には、一体地域というのはどういうふうに入ってくるのだろうか。非常に広域的にやっても、もしかしただでできるのかなという感じもしましたし、ある一定の空間の単位の中じゃないとできないというふうになっているのかなというところに関心があるんですね。

中野 地域の問題は、回収してそれを有効に再資源化していくという段階でいけば、システムとしてどこへでも持っていけるなというふうには思っています。ただ、衣料品というのは、やっぱり地域特性がすぐあるんです。北海道で発生するものと九州で発生するものは中身が全然違う。それからもう一つは、この仕組みをつくっていくときの一番大きなの

は人件費の負担なんですね。回収の人件費が非常にウエイトとして高いんです。ですから、スケールメリットというのが出にくい産業なんです。なるべく地場産業的に育てていく。それは顔を見れるという話でいくと、やっぱりその地域の人たちが方言でもってつながれるようなそういう単位でもっていい。それは、ある意味ではそこで発生した人たちの最終的な再資源化の問題とか、いろんなことを含めて自然とそこでの事業規模みたいなのが出てくる。ある程度自分なりに想定していて、二十万都市に二件、十万都市で一件ぐらいが理想かなという感じは持っています。

### 3 一横浜の可能性

① 元気な高齢者と元気なお母さんのニーズ  
市川さん、実は社会構造の問題として少子高齢化が進んでくると、従来型のビジネスというよりもコミュニティ型あるいは相互扶助的な仕事が出てきそうです。横浜の可能性をどう見ますか。

市川 現実には、私も今一番気にしているのは高齢者の問題の中では、介護等が必要なの方々というよりも、元気な高齢者の方々、主として男性なんですけれども、そういう方々に横浜で引き続き住み続けていただけのためにはどんな対応が必要なのかというのが一番大きな問題になっています。コミュニティビジネスに飛び込んでもらえたら、かなり長い間地元で活躍いただけるのかなという期待感を持って、お話を伺いたいな思っています。

少子の関連では、子どもの対策をやるというふうに関心されることが多いですね。従来の福祉の考え方で言うと大体そうでした。児童福祉という言葉も、保育に欠ける子どもたちをどうしようかということでも保育所が考えられないか、ということでも、労働省ではファミリーサポートセンターというのを打ち出しています。子育ての経験のある人が、まだ初心者のお母さん方のために子育ての援助をする、突発的にどうしても子どもを預けたいというときに預かってもらえる。そういうような保育ボランティアの相互扶助システムみたいなものをつくれなかなということも、今横浜でも市民の方にも入っていただいで委員会をつくって研究しています。

これは端的に言えば、お母さん方に対する対策です。横浜の場合は、子育てを契機に仕事をやめられた方々が他の大都市に比べても非常に多い。子育て期の労働力が落ち込みM字型曲線というようになっています。従来は、家庭にいらつしゃって、それで元気にやっているのだからいわゆる福祉の対象ではありません。しかし、かなりフラストレーションがたまっているのではないかとということも含めて新しい問題になってきているだろう。そういう方々が社会参加できるための工夫ができるか。一つは積極的な起業があります。特に横浜はNPOの活動が活発ですし、そういったものに注目をして見ていくことが私の方の仕事になってきています。

### ② 市民が経済主体の時代に

民間シンクタンクで、国土利用・地域開発に関わる豊富な調査研究を実施してきた。人口問題研究所での人口学的視点からの政策論の展開を踏まえ、これからのソフト志向の地域開発のあり方に関心がある。現在調査課で実施している「政策立案基礎調査」の「地域産業政策部会」のメンバーである。横浜市のこれからの地域産業政策の中に、コミュニティビジネス、市民事業を位置付けることを提案している。



大江 守之  
(慶応義塾大学SFC教授)

中野 一番核になるのは、やっぱり市民、消費者なんです。だから、その人たちがどういう考え方で世の中を動かしていくか。そういう意味では木下さんとか、片岡さんとか、そういう方たちがリードしているような市民、住民ではなく自立している市民の参加意識が変わってくると全体の流れというのが変わってくるだろうなというふうには思っていますよ。

南 石原さん、伝統的な経済行政、産業政策ともかかわりながら、これまでのお話をどう受けとられますか。

石原 地方自治体の経済政策の大命題というのは中小企業の振興ということで、金融制度があつたり、経営相談があつたりしながらやってきたわけです。そうした流れの中では、経済主体は官公庁という第一セクター、民間企業という第二セクターです。そこまでで日本はやってきたわけです。そこにある基本的な産業のパラダイムというのは、いわゆる大量生産、大量消費でやってきて、それが完全に行き詰まったというように思います。総合的な企業も逆に解体し始めています。経済活動における人間の生きる意味を問う方向性も、働く意味も変わりつつあります。

そういつつの中では、既存のセクターの経済主体に任しておけないという、一種の市民革命みたいなものが次第に日本に起こりつつあるという気がします。いわゆる市民が経済主体であるという、本当の意味の第三セクターですね。それが胎動し始めている、と考えます。

それに対して、地域の産業政策あるいは産

業振興策がどうアダプトしていくかというのが非常に問題でして、依然として大体の地方自治体は市民活動は支援するようになってきているようですけれども、市民が社会性、公共性の高い事業に参入し易くするといった支援策はまだほとんどないと思います。

私がこの二年間に感じたのは、介護保険制度が当初射程距離内に入っていましたので、措置制度がいわゆる規制緩和になるわけですね。民間が参入できることを考えまして、民間の福祉のビジネスとしてやっていられるところがどんな状態なのか。それから行政に何を望むか、といったようなことも何ってまいりました。実は、片岡さんの市民バンクも調べさせていただきました。

いろんな意味で、多面的な支援策がどう市民事業にあり得るかということを考えてみたんですが、なかなか既存の支援策のパラダイムを転換するのが難しいんですね。これは、やはり第一セクター、あるいは第二セクター、もしくはそれを支えてきた国民全体の相当な意識改革がないと、バラ色の夢はないと思うんですね。

ただ、私は必要だと思っています。雇用の場を拡充する経済振興策としても。何でもない市民が非常に起業しやすく、しかも今までの第一、第二セクターの手の届きにくいサービスを提供していくというやり方ですね。そしてその中に、働くことの新しい意味づけをしていくというのかな、そういった第三セクターがあつていいだろう。

### ③ 住宅地の中のビジネスの可能性

市川 横浜というのは五十年前、終戦直後におおむね六十万人ぐらいいしか人口がなかったわけですね。それが今三百四十万人いるわけですよ。要するに五倍以上になってきているんです。都市の形成の中で普通の都市と違う。例えば商店街にしても非常にアンバランスに分散されているわけです。問題なのは、商店街がないか、人工的につくったところではないかという場所が多いということ。そして、高齢者が退職して、これから大勢帰ってくるだろうというところと、子育ての関係で悩んでいる人が多いという場所は、どちらかというと、そういうところですよ。そこで何がやれるのか。結構高級なものをめざして、結局うまくいかない可能性も現実にはあるかなという気がしています。

大江 そういう例で言うと、某銀行の重役をやった奥さんが、私は老後にうちの敷地の一部を改造してお弁当屋をやるんだと楽しそうに言ったのを聞いたことがあるんです。お惣菜屋さんとか、お弁当屋さんとか、成功していらつしやる方はいるんですね。そういうタイプのスモールビジネス、コミュニティビジネスというのは、多分横浜のいい住宅地の中から出てくる可能性があると思うんですね。行政は何をやるかというところ、そういうところで飲食業をやるということに対してつまらない規制をかけないことですね。それを支援するような形でやっていく。

### ④ 共の世界の確立

中野 第三セクターの話なんですけれども、自分として事業としてやっていくときにこの



市川 孝史  
(企画局少子・高齢化社会対策課長)

少子社会・高齢化社会に関する施策の総合的な計画および調整、少子・高齢化社会問題に関する調査・研究のセクション。平成十年度「子育てが楽しいまち横浜委員会」を設置し、保育など子育て支援や、女性復職・再就職支援などについて、市民の視点を入れた検討を行った。

考えが一番基本になるんだろう。というのは、もともと日本というのは、先ほど言ったように行政と市民しかいないんですよ。事業者も割とそういう意味じゃ情けなくて、どうも行政に頼る、保護、育成だけをお願いするみたいなところが非常にあります。市民もそういうところがあって、どうも行政におぶさるというか、甘えるというか。だから、自分たちが回収事業をやっている、行政が絡むと自身がすごく落ちるんです。市民の甘えが出てくるんです。事例を挙げれば、分別収集でぼろを集めると本当のごみまで一緒に入ってきてしまう。ところが、市民同士でネットワークを組んで自分たちでやるとそういうことは一切ないんです。それは日本の社会の一つの大きな要素じゃないか。

日本の社会では、公共事業と民間事業という二つでとらえていて、ここで話されている事業というのはちょうどその真ん中の事業だ、自分としては三極で考えるべきだ、と思っっています。リサイクル協同組合のあり方をどうするんだというとき、自分の会社の事業はプライベートな事業、行政の事業は公的な事業、協同組合というのは行政と私的な事業の真ん中の事業で、共の部分、つまりパブリックの事業と言っています。パブリックという概念を日本の中につくらないとNPOもうまくいかない。共の部分は、自分たちが自分たちを律するというような、モラルというハザードをちゃんと持っていないと第三セクターというのはいけません。

だから公共事業というふうにとらえ方で予算をつけてはいけませんので、公的な事業と共

の部分の事業と私的な事業、私の部分は自分で勝手にやりなさいという、そういう大きな三極でとらえる必要がある。ファイバーリサイクルも事業である以上、何が一番大切なんだと言ったら継続なんです。ただし、私的な事業の継続の方法と市民事業的な継続の方法というのは大分違って、拡大しなくてもいい。要するに続けていけるような仕組みをどうやってつくっていくか。それは、ある意味では知的な刺激をどこで与えるかとか、価値の違いをどこかで位置付ける、ということをやっていないと続いていかない。

#### 4 一現場から変わる

##### ① 自己責任の場としての市民事業

片岡 市民事業というのは、実は自己責任のトレーニングの場なんです。木下さん、中野さんは、現場でやっているから当たり前に分かるんですよ。今度の変化というのは、役所に入ってくる第三次情報でわかるということじゃないんです。現場から変わる。末端が先端になることなんです。今度の歴史的变化は、一人ひとりから変わらなないと意味がないんです。だから、簡単に言えば、行政が余計なことをすると、スピードが落ち、形式化が進み困ってしまう。

僕がエコ社会ファンドということで呼びかけたから、一億円すぐ集まりました。動く人で動かそうと言っているんです。これから何が必要かという「コト」です。仕事としての事、事に仕えること、行政もそうならなきゃだめです。今、社会における問題は何かなのか。

その問題解決を事とする。次に、自己責任です。自分の責任でやる。行政もスタッフとしてやるんじゃないで、自分のお金と時間と汗で、知恵で、まず地域で何かやってごらんない。大きな組織でかつて先端だと思っただ人たちがまずみずから変わっていく場としてこれを使つたらいいですよというのが提案です。

南 木下さん、愛コープは必要の人にすぐ人を派遣する。その辺の現場感覚というのはいかがですか。

木下 うちの場合は、その日に電話がかかってきて困っていると聞ければ、とりあえず行ってしまふんです。それで手続は二の次というか、もともと理念の中に地域でいつまでも住み続けられるようにということもありますので、本当に地域のことは地域で賄おうというふうには思っているんです。私たちがうれしいなと思うのは派遣されるヘルパーさんもやはり地元の人でたまにスパーで会ったりするぐらいの同じ空気を吸っている人なので、そういう地域の人にヘルパーさんに来てもらってものすごく安心して任せられるということを言われる時ですね。

##### ② 持ち寄り社会の中の行政

南 最初に片岡さんが、これからは持ち寄り社会をどうつくるかということをおっしゃいました。何か問題があって、それを何とかしようとする人々がいて、いろいろ知恵や資源を持ち寄り物事を解決していく。ファイバーリサイクルも愛コープもそうだと思うんですけども、そういうふうな物事が解



石原 敏明  
(経済局経済政策課長)

経済政策の立案・調整、地域経済の基礎的調査の実施セクション。現在、市内のコミュニティビジネス、市民事業の実態把握の調査を実施しているところである。

決されていくという社会を考えたとき、役所というのは金も、情報も、人も持っているわけです。何かそういう持ち寄りの中に役所というのがうまく入り込めないものなのかと思うんですね。イギリスやアメリカの政府は、課題解決型予算というか、金の回し方のうまい仕組みをつくっているような気がします。

片岡 持ち寄り社会の一つのイメージですが、山口県の周防大島という最高齢地域で四〇%以上が高齢者というところで、買い物代行システムというのをやりました。これには行政からの補助金も少しつきましたけれども、商店街の売り上げの三%をもらうんです。さらに、地元の人たちが有償ボランティアで高齢者が配達をする。私たちのスタッフがいる間は、ドアノブ修理、販促や勧誘、特産品の通販をし、墓の清掃代行も企画しましたが、いなくなると断ち切れになりました。おもしろがる価値が薄いのでしょうか。時間外の対応もなく、型通りなんです。ポテンシャルが落ちます。ちまこからの問い合わせにも余りうまくいっていませんからと断ってしまうわけですね。出たところ勝負で次々やっていると、またそこに新しいものが加わってくるというやり方をしない。行政主導にはそういう特性があります。

持ち寄りのイメージの中で、行政は、行政的ビヘイビアを持ち込まないこと。イギリスのグラントワークファンデーションでは、行政スタッフが三分の二が首になったせいもありますけれども、社会サービスを自分で提供したいという人は、自分で自立して地域で三

年から五年の期間を決めて申請する。そうすると、損益分岐点を三年と見るか五年と見るかはその事業によって違うんですが、そこまでは支援します、その後は、つぶれるものはおつぶれます。私が見たのは、公園の維持管理を役所をやめた人がやっていました。三分の一の補助金でそこを維持している。それだけではなくて、公園に一ペンスから一ポンドまで入れるようにして市民のお金も集める。おじいちゃん、おばあちゃんのボランティア精神、行政からの支援を持ち寄って仕組みをつくる。

これからは行政がやることはすべてどのセクターがやったら最も効率的か、コストパフォーマンスがいいか、そういうふうに見直されていく時代に早晚なるでしょうね。日本は、どこかが変われなきゃなくて、みんな変わらなきゃだめなんです。

### ③ 一本当に困っていない間にトライ・アンド・エラー

大江 ただ、日本はそういう意味ではまだ本当に困っていないんだと思うんですね。都市計画の場面でもアメリカのCDCという住宅を供給したりするNPOがあつて、そういう活動について先進的な報告があるんですけども、やっぱりまだ日本では成り立たないなと思うんです。それが成り立つようになるというのは果たしていいことなのか、僕はいい面ばかりではないという気がしています。いんです。いずれやっぱりそういうところに入り込まざるを得なくなってくるだろうとは思っています。

実はさつきちよつと言いました地元の商店街のおじさん、おばさんとかというのは結構強い部分があるんですね。非常に保守的な部分であつて、もしかしたら市民的活動と相入れない部分を持っているかもしれないけれども、その部分が支えているというところを余り無視し過ぎるとちよつと危ないなという感じも僕は感覚的には持っています。ただ、方向としてはそういう旧来の自営業的な世界と新しい市民的活動というのはどこかで接点を持つていくような形になるだろうし、そういう中でやっぱり行政も、例えば産業支援という点からすると、そういう中小企業だけを見ていけばいいというふうには全くなならない形に動いていくんじゃないかと思うんです。

僕がさつきから地域とすごく気にしているのは、自治体との関係でかわれるところはどこにあるんだろうかということです。スモールビジネスというのは非常にワールドワイドなものも、非常にローカルなものもあるわけですが、コミュニティビジネスはかなりローカルなものだ、という気がしています。そういう意味では、そのローカルな部分で見やすい部分から行政も入っていく、トライ・アンド・エラーでやっていくしかないんじゃないかなという感じはします。

石原 起業する条件、環境に寄与するような、自分の持っているツールをどれだけ使えるかということが、行政が唯一できることだと私は思うんですけれどもね。それ以上に口を挟む必要はありません。片岡さんのやってもらえるような市民バンクが一般の信用組合とかそういう金融のところにもっとどうして

普及しないのかなど。実態を見てみますと、一般の金融機関は非常に厳しい審査基準で、依然として担保力のない人たちには貸りることができないですね。貸し渋りもあるようです。そうすると、一つの規模以上に広がらないというのかな。

## 5 一新しい視点でもとに戻る

南 お話を聞いてみると、要するにもう一回新しい視点でもとに戻すといえますか、例えば信用組合にしたって、生活協同組合もそうですけれども、本来見える関係で融通をしていた「講」から出発したはずが、だんだん企業論理で動いているうちに、スケールメリットがどんどん拡大する時代となった。それはそれで機能を果たすんだけど、いわゆる

市民的な、基礎的な活動に対する支援という本来の機能から離れていってしまった。それをもう一回もとに戻すとまた新しい仕組みとしてできるのかもしれない。そこでは片岡さんのおっしゃった価値観というのがベースになる気がします。

片岡 私は規模の拡大でなく、地域が必要とするモデルを作っていくことが市民バンクの

使命だと思っています。こういう時代ですから、どんどん先端部分と後からついてくる部分が離れていきます。昔の日本のように同一価値で、均質社会から、多様性が許されて個性的な人たちが勝手に走れる社会にもなっています。今年は、雇用の問題と大企業及び行政のリストラの問題は極めてはっきりと顕在化するんじゃないですか。だから、次の受け皿を早く用意しておかないと。常に対案を提示して実践するということが小さいモデルをつくる。それをみんながまねればいい。そういうやり方で日本社会の均質高学歴社会を早く変えていこうという戦略です。

南 今、片岡さんにまとめていただいた形になるんですが、製造業、サービス業などが経済の基盤を構成している事実には変わりないのですが、社会構造、産業構造の変化の中では、生活に密着したサービス機能を新たな業態と働き方で再構成する必要があるのでしょうか。その観点からみると、この世の中の変わり目の中で働く方法、あるいはその働く価値を早いところ転換して、それに乗りおくれるか、乗つかるかというのはかなり厳しい選択になつていくなという実感がします。現場での動き、選択はすでに始まっていることを再

認識しました。

市川 一つ感想的な話なんですけれども、今の横浜市は高齢化率はまだ一二・三%ぐらいなんです。住宅地に限ってみればかなり高齢化率は高いという言い方ができるのかなというふうな感じがしています。これもモザイク状なので一概にどうこうということは言えないですけれども、やはり働き手を東京都にとられている住宅地という何か一つの特徴があるのではないかと。そういう中では、働き過ぎの日本人の感覚を変えないと子育て支援も高齢者の介護も実際上はできない可能性があるということだと思います。起業というのがコミュニケーションにもたらす意義というのはすごく大きいだろうと思つていまして、社会参加ということでも活動的になつていく中から地域の生活意識というのはすごく変わるのではないだろうかと思つています。逆にそこところが変わらなないと、日本の中でも一番悲惨な結果になる可能性もある都市じゃないかなというふうなことを思っております。

南 いいまとめをいただきました。本日は貴重なご意見をありがとうございました。

△司会・南学 企画局調査課長▽