

明日をひらく地域活性化のための情報誌

地域づくり

特集:女性と起業

03・3

特集 女性と起業

「地域」と「女性」の融合が生み出すビジネスチャンス	高橋徳行 国民生活金融公庫総合研究所主席研究員	8
SC丸ごとをデイスタービスセンターに	青森県下田町・熊谷啓子	12
継続こそ成功のポイント	東京都足立区・坂田道夫	14
女性だけのチャレンジショップ展開	神奈川県小田原市・本山三男	16
人脈を活かしまちづくりとIT事業	愛知県安城市・広野嘉代子	18
NPO運営で求められるヒエラルキー	津市・伊藤登代子	20
起業家予備軍にWebで情報・交流の場を提供	京都市・木村千恵子	28
必要に迫られ24時間保育事業に	山口県宇部市・宇多川きよ美	30
地元産大豆を活かしみそづくり	佐賀県大町町・亀川智枝	32
「グラビア」女性と起業		23

レギュラー・リポート

●巻頭エッセー 地方政府を創る	北脇保之 (浜松市長)	3
●私の主張 中心市街地活性化に向け求められる行政の決意	石原武政 (大阪市立大学大学院教授)	4
●コラム ニューライフは地域から ちよっと休もうよ	山東昭子 (参議院議員) ダニエル・カール (タレント)	22 27
●地方行政関連施策解説 地域文化デジタル化事業の推進と地域映像コンクールについて	総務省自治行政局地域情報政策室	34
●アピックス 3県合併で若手職員が熱い議論	小原勝 (若手県総合政策室主査)	37
平成十四年度地域づくり海外調査研究事業報告(下)		38
韓国における地域づくりの調査研究		40
●全国地域リーダー養成塾 14期生33人が卒業		41
●地域づくり団体探訪 相知町屋根のない博物館	佐賀県相知町	42
劇団箸消興行	兵庫県加美町	44
センター通信		46
●グラビア 都道府県漫遊／手前みそですが		47 48

編集 財地域活性化センター 地域づくり編集部

表紙 宮崎県南郷村

師走まつり
滅亡した百済王親子が遭難し、南郷村と木城町に別れ別れに移り住んだ伝説に基づいて年に一度再会する祭り。一月二十四日から三日間行われた。九十キロの道のりを王族ゆかりの地でみそぎ、野焼きを行いながら進むなど、百済の風習を色濃く残している。高さ四・五メートルの六本の櫓が燃やされ迎え火の煙と炎が夜空を焦がした。見物客には直径二メートルの大



馬が背

鍋で煮込んだ猪汁とかつぱ酒が振舞われる。三日目はお別れ会。ヘグロを塗った木城町の一行が見送りを受け帰途についた。祭りはいつから始まったかは分からないが、江戸時代の文獻に記載がある。

馬が背は日向市の美しいリアス式海岸にあり、高さ七十メートルの柱状岩の断崖絶壁は壮観だ。一説では千五百万年前に誕生。分け入っても分け入っても青い山

自由律の俳人、山頭火が熊本から日向に向かう途中詠んだと言われている。

●文リ丘 ●カメラリ松岡勉

女性が元気である。経済構造の変化を背景に、介護、子育て、リサイクル、IT、農産品販売、まちづくりなどの分野で女性起業家が着実に増えている。ある調査によると、この20年で3倍を超える伸びとなり、今後も、コミュニティビジネスを担う中心になるといわれている。今回、女性起業家や支援団体に登場してもらい、起業を目指す人にエールを送ってもらった



女性起業家経営塾Ⅱ京都市京都リサーチパーク(KRP)
起業意識の高い女性を全国から集めようと、Webサイトをj使ってバーチャルな起業塾をオープン。現在、会員千人のサイトへ成長した



ミュージアムショップⅡ神奈川県小田原市小田原商工会議所TMO
女性の起業にかけける熱意を活かそうと、中心市街地の空き店舗で女性だけのチャレンジショップ「ミュージアムショップ」を展開。商品はすべてこだわりのオリジナルのモノばかり



24時間保育＝山口県宇部市 プティット

子育てを経験した6人の母が「こんな保育園が欲しいね」と始めた年中無休24時間サービスの民間保育。現在、全国で直営・FC合わせて17カ所で活動中



自立支援＝津市 あいむオフィス

「じぶんらしく生きる」をテーマに、同じ思いの女性3人で女性の自立支援を目指したNPOを設立、マーケティングリサーチ、イベント企画などを行う



農家の嫁も外に出らばー＝佐賀県大町町 工房ひじり

「大豆や米を家で栽培しているのに、みそは買っている。じゃあ自分で作ろう」。即実行で亀川さんらグループが無添加手作りみそを売り出したところ好評で、10年目にして県内初の女性のみの農事組合法人に



飛騨ナビ

飛騨地方のHOTな情報をお伝えする

あなたで訪問者は67492です。

【イベント情報】

- 『平瀬大滝結氷まつり』
平成18年11月15日(土)16日(日)17日(月)18日(火)19日(水)20日(木)21日(金)22日(土)23日(日)24日(月)25日(火)26日(水)27日(木)28日(金)29日(土)30日(日)31日(月)
- 『高山 飛騨の冬(冬の生活体験)』
平成18年11月15日(土)16日(日)17日(月)18日(火)19日(水)20日(木)21日(金)22日(土)23日(日)24日(月)25日(火)26日(水)27日(木)28日(金)29日(土)30日(日)31日(月)

【お知らせ】

冬・新年会に参画！飛騨温泉見物のお楽しみ。

【お知らせ】

飛騨の温泉 ふじや ●1泊2食付 18,000円～
庄川の清流に抱かれた白川郷近くの、大自然の恵みではの温泉料理や自慢の山菜料理が楽しめます。お湯は雲峰白山のふもとから湧き出る純水温泉で、「日本地産を守る会」にも所属。

【お知らせ】

飛騨ナビ

※地域をクリップすると、情報が集まります。

※ 目的別 (エリア) 3 目的別 (GO)

ITで商店街活性化＝愛知県安城市 アビリティコンサルタント

全国を講演して飛び回っているとき、ITで事業化した話を聞きつけ早速パソコンを購入。1年間休まずパソコンを勉強したあと、女性6人でIT事業を始め、ホームページ作成で実績を上げている



デイサービス・買い物代行＝青森県下田町 でてこいセンターふおれすと
大型ショッピングセンターで、デイサービスと高齢者・障害者の買い物、映画観賞などをサポート。サービス・組織の見直しで収益も上がりつつある



女性起業家支援塾＝東京都足立区

95年から始めた女性起業家支援塾から460人の卒業生を送り、うち29人が起業した。区では、高齢者市場に加え、環境やITをターゲットに女性起業を支援する



北脇保之
浜松市長

地方政府を創る

この十年、日本はなかなか低迷から抜け出せず、今年は先行きの不透明さがさらに増している感じがしている。

いろいろな議論があるが、いずれにしても、戦後ある時期までは大変な成功を取めた経済政策、公共事業政策、農業政策、教育政策、社会保障政策などを根本から見直す必要があることは明らかである。こうした政策を運営してきたのは官僚機構であるが、官僚機構には自分たちが運営してきたシステムを根本から変えることは期待できないので、どうしても政治の力が必要になる。しかし、長年の国民と政治家そして官僚機構の関係の中で、なかなか政治の力が発揮されないところに閉塞感があるのではないだろうか。

ただ、私は地方政治には大きな可能性があると考えている。国政はあまりに複雑で、時として遠いものに感じられるが、地方政治はまさに身近なものであり、首長や議員といっても直接に話ができる相手である。：普段から市民が地方政治に関心を持ち、自分の意見を公の場で表明する。そうした市民の意見を踏まえて、首長や議員は政策立案し、政策を議会などの公の場で議論し、決定する。：市民が政治に参画する仕組みは、現在の地方自治制度でもすでに用意されている。この仕組みを活かして民主主義を実践できるかどうかはそれぞれの自治体の取り組みにかかっている。

市長としての私自身、常に市民の意思を探り、それに基づいて政策決定することで政治的な役割を果たそうと心がけ、地域懇談会などの市民との直接対話、情報公開、「市長へのご意見箱」などを実施している。

また、市職員にも、市民から遊離した官僚機構の一員にならないように常に気をつけてもらいたいと思っている。市職員それぞれ、自分の判断が市役所の組織の都合で動かされてはいないか、市民の意思のあるところからずれていないかをチェックし、市民や議会とのかかわりの中で、どのようなプロセスを経て市としての意思決定をすればよいか、自分の仕事を通じて考えることが必要である。

地方自治体において民主主義を実践するために、議会の果たすべき役割が重要であることは言うまでもない。選挙で選ばれた議員が、市民に市政の現状や課題を広く伝え、市民の意見形成を助け、その意見を議会で代弁してこそ地方自治体における政治が機能する。

近年、地方自治の分野でも、行政評価の導入など民間経営手法に学んだ改革が進められている。そうした改革が重要であることはいうまでもないが、私は、改革の方向性として、効率のみではなく、民主主義という政治的価値を大事にする必要があると考えている。それは、市民自身「よい自治体、よい市とは何か」について、従来のように行政サービスの水準や効率性のみを問題にするのではなく、「その自治体、市がどの程度自分のものと思えるか」を重視するようになってきていると思うからである。

現在の地方自治制度の中に組み込まれている民主的政治過程をきちんと実践していけば、憲法や地方自治法という「地方公共団体」の中に、「地方政府」が生み出されてくるはずである。このような認識を持つ「地方自治体」こそ、今後の「先進自治体」となり、ひいては国を変える力になると信じている。

中心市街地活性化に向け

TMOはいま

求められる行政の決意



石原武政

大阪市立大学大学院経営学研究科教授

1 思うように進まない中心市街地活性化

中心市街地活性化法が施行されてやがて五年の歳月がたとうとしている。この間、昨年末までに少なくとも基本計画を提出したのが五百三十五都市（五百五十二地区）、うち二百六十地区でタウンマネジメント機関（TMO）が認定されている。この数値を見れば、中心市街地活性化がかなり順調に進んでいるようにも見える。

しかし、実際にはそうも言えないようである。基本計画は提出したものの、TMOを立ち上げることができない場合も少なくない。これまでにつくった第三セクターの赤字に懲りて、多くの自治体では「第三セクターアレルギー」ともいえる状況がある。中心市街地活性化の重要性は認めても、そのために新たな第三セクターとなると、二の足、三の足を踏んでしまう。あるいは、何とかTMOは立ち上げたものの、資金不足、人材不足は覆いがたく、これといった活動を起こすことができないまま、ジリ貧状態に陥っているところもある。それどころか、TMOの会社としての存続さえも危ぶまれるところがある。行政の補助金頼りのTMOは補助金が打ち切られると途端に活動が停滞する。

そうになると、商工会議所や商工会に期待が集まるが、これらの機関も十分な資金と人材を持っているわけではない。そのうえ、守備範囲のごく一部にすぎない中心部を対象に、それも「まちづくり」などという、

住民をも巻き込むような活動にどうして商工会議所や商工会が深入りしなければならないのかといった、疑問も投げ掛けられる。

これらのどれをとって認めてしまったのでは、中心市街地の活性化などできるはずもないことは明らかである。中心市街地はなぜ活性化する必要があるのだろうか。上位官庁が催促するからなのか。国の予算がそこに集中してきたからなのか。隣接都市が軒並み取り組んでいるので、うちでもポーズを取らなければ格好が付かないからなのか。

もし、これらの理由で取り組むのなら、初めから何もしないほうがよいに決まっている。中心市街地活性化はファッションではない。その都市が必要に迫られて、十年後に夢を託すために、いま苦しくても活動しようとは決断するからでなければ意味がない。最近、いくつかの都市の事情を見る中で、とくにこのことを強く感じるようになった。具体的な事業手法や事業内容に問題がないわけではない。しかし、それ以上にこの事業に取り組む姿勢そのものに問題があるのではないか。ここでは幾つかの事例を見ながら、そのことを具体的に考えてみたい。

2 区域外に大型店を誘致する

まず初めに、北陸地方のA市の事例を紹介しよう。人口三万人弱のA市は歴史と伝統のある豊かなまちである。人口はやや減少気味であるが、伝

統産業や観光に支えられて独立した文化圏を形成してきた。中心部に大型店はないが、商店街が街路整備を行うなど活性化事業に取り組んできた。

このA市で数年前に中心市街地活性化基本計画が策定され、それを受けてTMO構想、TMO計画が提出され、平成十四年秋には第三セクターのTMOが立ち上げられる運びとなった。こう書けば、すべては順調に進んでいるようにみえるが、実際はそうではなかった。

基本計画が提出されたその翌年、中心市街地の区域外の農地に大型店誘致の話が舞い込んだ。しかも、その推進者が市長と助役であると聞いて耳を疑った。確かに、予定地は区域外といっても「ギリギリ外」といえるところではある。しかし、それでも外には違いなかった。当然、地元の商業者を中止に反対運動が起こる。

予定地は農林水産省の補助金を受け入れてきた優良農地である。当初は農業振興地域の除外申請を慎重に扱うという動きもあったが、市のトップの決断とあってはそれにも限度がある。それからほぼ一年後、商業者たちを中心とした「農業振興地域除外反対請願」は議会で否決されてしまった。これで大型店の出店は決定的となり、大規模小売店舗立地法など所定の手続きが進行していくことになる。

誤解を避けるために明言しておきたい。私はこのA市に大型店が必要かどうかを議論しているのではない。住民が大型店が欲しいと言う気持ちも分らないではない。そのことが議会決定の要因であることも知っている。基本計画の策定に少しばかりお手伝いをしたからといって、こ



の都市の住民の選択自身をとにかく言うつもりは私にはない。

しかし、住民の気持ちというのなら、それは基本計画を策定しているときから明らかであったはずである。その後の動きのテンポから考えれば、計画策定中にすでに大型店誘致の構想はあったのではないか。残念なのはこの点である。基本計画を策定するのは自治体であり、その長は明らかに市長である。市の計画策定の直後に、市長が計画にはなく、しかも計画内容とは両立しない事業を推進するということは何を意味するのだろうか。

計画策定にかかわった担当の課長以下は真面目に計画づくりに取り組んだ。しかし、しよせんこの計画づくりは担当課の仕事の一つにすぎなかった。市のトップから見れば、毎年毎年策定される実効性のあやふやな計画の一つにすぎなかったのだ。計画に書いてあることはともかく、書いてないことは何でもできると言わんばかりではないか。そうでなければ計画策定の直後にそれを否定することなど考えるはずもない。せめて、この出店予定区域を中心市街地の区域の中に入れるべきだという指摘があつてしかるべきではなかったか。あるいはもっと慎重に、区域内で大型店の出店候補地を探すことができなかったのだろうか。もちろん、私は一度策定した計画がいつまでも変更することなく大切にされるべきだと言っているのではない。計画は数年後には見直せばいいし、計画区域自身も見直してもかまわない。しかし、A市の場合はそれがあまりにも早く、あまりにも突然にやってきた。このような計画づくりに付き合わされる担当者や外部者は気の毒としかいいようがないが、この計画にしたがつて中心市街地の活性化が進むと期待するものはだれもないだろう。

3 TMOの事業収支は

今度は近畿地方のB市の場合である。母都市に隣接するこの都市でも、すでにTMOが第三セクターで立ち上げられている。しかし、ご多聞にもれず、TMOが採算性を維持することは難しい。

この区域の中に市営の駐車場があつた。TMOがこの駐車場の運営委

託を市に申し出たが、市はこれを断った。理由は「すでに別の第三セクターが運営しており、その事業採算性が芳しくない折から、それを他の第三セクターに運営移管することはできない」というだけではなく、「市の施設を利用して上がってくる利益は市全体のために使うのが筋で、その地域のためだけに使うことはできない」というものだったという。前者にはそれなりの理屈はあるが、後者はとても納得できる理屈だとは思えない。まして、中心市街地は設定したけれども、ほかに商業地は幾つもあるわけで、予算を特別その中心部に集中することはできないなどと言われればなおさらである。

中心市街地とはいったい何であったのか。市内全域の商業地と横並びの一つにすぎないのなら、それを中心市街地などと言わないほうがいい。予算のすべてを中心部のみに集中し、それ以外を無視せよというのではない。しかし、傾斜予算を組むつもりもなく中心市街地を指定し、活性化計画をつくって、それが実際に動くと思っているのだろうか。

第三セクターのTMOの経営が極めて困難であることは承知のうえではないのか。これにしっかりとした基盤を与えなければ、活動そのものが成り立たないことは、もう十分に経験してきたはずである。それをまた、同じ過ちを繰り返している。それでも、そこまではまだよくある話ではある。そのうえ、予算の集中的投資に消極的になるとすれば、何をか言わんやである。私は民間活力の導入といってすべてが済むとは思っていないが、このような事例を見ると、行政の投資決定と採算性確保に向けて、民間の企業経営のセンスを導入すべきではないかとさえ思えてくる。

4 周辺部の規制はできるか

もう一つ、近畿地方のC市の場合である。ここでもすでに基本計画が策定され、商工会議所がTMOとなって活動を始めている。それから二年后、総合計画が策定されることになった。

この都市では中心市街地の区域指定がかなり狭く行われた。商業地は

当然ほかにもある。市は中心市街地に予算を傾斜しながら、ほかの幾つかの商業地をも支援しようとしている。そのことは問題ではない。しかし、この市には未利用の遊休地がかなりある。その利用計画を立てなければ、そこが大型開発に狙い撃ちされることは目に見えている。それを許したのでは中心市街地だけではなく、既成市街地が大きな打撃を受けることは必至である。何らかの利用計画なり、抑制措置は考えないのか。委員からのこの問いに対する答えは、「抑制をしたら中心部が維持でき



るといってもいい。私たちは中心部と既成市街地を支援し、頑張ってもらって活性化していきたいと思っている」であった。果たして、そんなことが実際に可能だと考えているのだろうか。今この都市では市の周辺部に大型店の出店計画が目白押しである。しかも、その規模はますます大規模化しつつある。

高度成長期に夢を見て、バブルの全盛期まで私たちは「国土の均衡ある発展」といった言葉に希望を託してきた感がある。しかし、

それが夢のまた夢であることはだれの目にも明らかではないか。土地を計画的に利用するという考え方を確立することなく、中心市街地を活性化することなどできるものではない。そのことを市のトップと行政関係者がもつとはつきりと自覚する必要があるのではないだろうか。

5 本気で取り組める計画作りを

中心市街地活性化に取り組むに当たって、私たちはしばしば商業者や

住民の積極的参加を求めてきた。これまでのような行政の一方的な計画や予算づけだけではまちは動かないという気持ちがあるからである。しかし、それは決して行政がこの中心市街地活性化の表舞台から姿を消してもよいということではない。何と言っても、行政は都市の最大のシンクタンクとして優秀な頭脳を集めているし、資金も一番持っている。特定の関係者の利害を離れて、市全体を鳥瞰しながら計画を立てる立場にもある。その行政が及び腰では中心市街地の活性化などおぼつかないことは火を見るよりも明らかである。

大切なことは、行政が密室に近い状態で計画をつくることではなく、住民を巻き込みながら計画をつくり、市を挙げてそれに取り組みもうという機運を醸成することである。そうするためには、中心市街地活性化事業の計画づくりが庁舎を挙げた計画づくりでなければならぬし、少なくとも行政のトップがそれを認知し、それに責任をもてる計画でなければならぬ。夢は語っても、夢物語やごまかしは排除する。夢に向かって着実に動かしていける条件を整える。そうすることができてはじめて、商業者や住民もこの中心市街地活性化という難事業の隊列に加わってくるだろう。

首長が代われば方針ががらっと変わるのではやっていけないという声は確かにある。それならば、計画の議会承認を求めてもよい。そのくらの意気込みがなければ、計画作りにはほとんど意味はなく、それ自身が税金の無駄づかいだという批判を免れることはできないものと言わ



(注)掲載の写真は、文中の事例とは関係ありません

ければならない。

6 第三セクターについて

最後に、第三セクターについて簡単に触れておきたい。先にも指摘したように、多くの自治体では第三セクター・アレルギーがあるのは否定できない。もちろん、なんでも第三セクターにというわけにはいかないが、肝心なことはなぜこれまでの第三セクターがうまくいかなかったかを厳しく問い、その失敗をこれからの事業に活かすことであるはずだ。そうでなければ、まさに「墓に懲りて贈を吹く」になってしまう。

その点で傑出しているのは北海道の紋別市の事例である。ここでは廃線になったJR名寄線紋別駅跡地の再開発を進めるため、高度商業集積法に基づいて、平成三年に資本金五千万円の会社「紋別ニューシティ開発公社」が設立された。しかし、一部の人たちの思いで走ったバブル期の計画はあまりに楽観的にすぎて実現できず、結局は八千五百万円の負債を抱えてしまうことになった。このまま放置したのでは行政や公社に対する信頼が損なわれてしまうことは間違いないかった。

そのため、この事実を広く市民に公開するとともに、市民を巻き込んだ計画づくりを開始し、つごう九十回にも及ぶワークショップと委員会を一年間にわたって開催した。その結果、資本金をいったん一千万円で減資して負債処理を行い、新たに市が二千万円、市民が三千三百万円強を出資、合計資本金六千三百万円強の会社として再生させた。さらに、紋別市はこの開発公社の財政基盤を安定させるために、市が買い上げた駅跡地二万平方メートルをTMOとなった同公社に貸与。同公社は「海鮮・生鮮市場」を開設するとともに、駐車場と土地賃貸事業を行っている。

トップの「やる気」が市民の中に根を下ろさなければ空回りしてしまう。しかし、トップが本気にならなければ事業は成り立たない。第三セクターのあり方を含めて、紋別市の事例は私たちに多くのことを積極的に語り掛けている。

地域と女性の融合が生み出す ビジネスチャンス



高橋徳行

国民生活金融公庫総合研究所主席研究員

女性起業家の現状

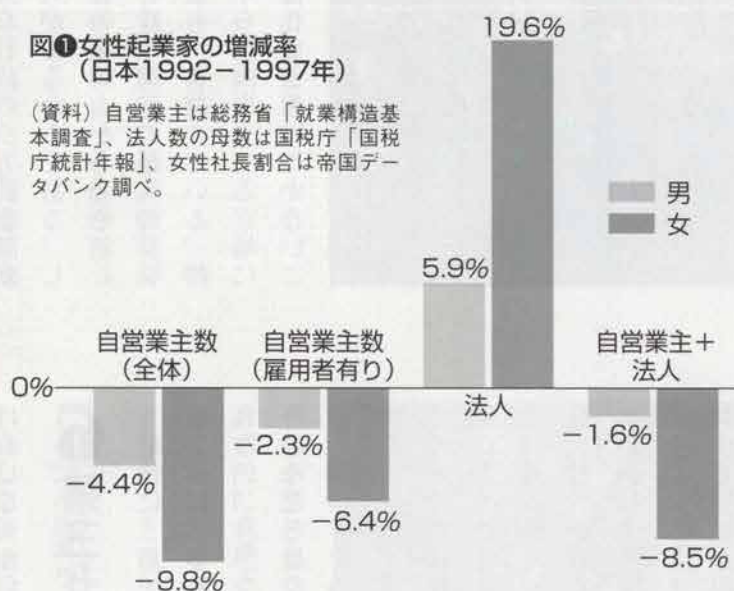
減少する女性起業家

「女性」と「起業（創業）」が小泉純一郎首相の所信表明演説や経済財政諮問会議で取り上げられるようになり、二つの言葉を併せ持つ女性起業家への関心が高まっている。

しかし、注目度とは裏腹に直近の数字を見る限り、日本の女性起業家数は減少している。ただし、わが国の女性起業家に関するデータは驚くほど少ないので、女性起業家数といった場合、別々の統計で集計した自営業主（個人企業）と法人を合計しているので注意が必要である。自営業主は「就業構造基本調査」によって分かるものの、法人は「国税庁統計年報書」によって全体数を把握し、次に民間の帝国データバンクの調査から女性社長割合を取り、両者を乗じることによって、女性が社長である法人数を推定している。

図①女性起業家の増減率
(日本1992-1997年)

(資料) 自営業主は総務省「就業構造基本調査」、法人数の母数は国税庁「国税庁統計年報」、女性社長割合は帝国データバンク調べ。



このように異なった統計を足し合わせ、しかも推計を交えて、女性起業家の九〇年代の動きを追ってみると、増加しているのは法人のみで、

自営業主数は「全体」でも「雇用者有り」でも減少している（図①）。

女性起業家は、一九九七年時点で自営業主数二百三十一万人に対して、法人数は十四万（女性社長割合は九七年時点で五・五％）と絶対数に大きな差があることから、自営業主と法人を合わせた全体では減少率が男性よりも大きくなっている。

いずれにせよ、政策的に創業を積極的に支援したサッチャー政権時代の反動という特殊要因のある英国を除くと、九〇年代に女性個人企業が減少したのは、先進国では日本だけである。女性起業家数の増加とともに注目度が上昇している欧米とは状況が違う。

15年間で大きく変化した米国

「起業」先進国と言われる米国では急激な勢いで女性起業家が増加している。八二年には二百六十一万社（人）であったものが、九七年（推計値）には七百七十八万社（人）と約三倍とな

6582千人

5698千人

4977千人

2313千人

2083千人

図② 非農林・女性自営業主数の推移（日米比較）
 （資料）米国中小企業庁（1998）「Women's Business」、総務省「就業構造基本調査」

■ 米国
 ■ 日本

2535千人
 2538千人

1982年 1987年 1992年 1997年

っている。

非農林業の自営業主に限定して、日米で比較すると、八二年時点ではほぼ同数であったものが、それ以降、急速に差が開いてきた（図2）。自営業主における男女合計に占める女性割合も、日本は三五・七%（八二年度）、三五・三%（八七年度）、三五・三%（九二年度）、三・五%（九七年度）とほぼ横ばいで推移してきたが、米国では、二六・一%（八〇年）、三一・三（八九年）、三三・〇%（九二年）、三・四・一%（九七年）と、この間、急上昇している。しかし、それでも全体に占める女性起業家割合は日本が極端に低いわけではない。むしろ、女性起業家割合だけでみるならば、八〇年代に日本と比べてかなり低かった米国がわが国の水準に近づいてきたという見方もできる。

都道府県別のトップは広島県

わが国全体の農林業含みの女性自営業主割合は、九七年時点で二九・一%であるが、これを

都道府県別に見ると、かなりのばらつきが認められる。最も高いのは広島県の三六・八%であり、岡山県（三五・六%）、岐阜県（三四%）と続く（図3）。一方、最も低いのは、熊本県の二四・三%であり、広島県とは一二・五ポイントの違いがある。以下、山梨県（二四・四%）、長崎県（二五%）となっている（図3）。

両者の違いを見ると、女性自営業主割合の高い都道府県は低いところに比べて、有業者割合が高い、有業者に占める自営業主割合が高い、六十五歳以上や有配偶者の自営業主割合が高いといった特徴がある。

また、高い都道府県では、有業者に占める家族従業員割合は低く、また男性の有業者に占める自営業主割合も低い。

つまり、女性がよく働き、また家族従業員として働く機会が少なく、男性の自営業主の少ない都道府県ほど女性自営業主の割合が高い（図3）。

女性起業家に期待されるもの

事業機会とビジネスの仕組み

ビジネスの展開を大きく分けると二つになる。一つは、事業機会、つまりビジネスチャンスの認識プロセスであり、もう一つが認識した事業機会を実現するために必要なビジネスの仕組みを構築したり、ヒト、モノ、カネに代表される経営資源を強化したりするプロセスである。たとえば、団体旅行が急増していたときに旅行添乗員の派遣業を思いつくことは事業機会の認識であり、そのために必要な人材を募集したり教育したり、また旅行会社などの派遣先を探したり業務提携を結んだりすることがビジネスの仕組みの構築プロセスや経営資源の獲得プロセスに相当する。事業としての競争力を得るには、認識した事業機会に特徴があり、かつその後構築されるビジネスの仕組みも強くなければならない。その中で、女性起業家が独自性

を発揮しやすい分野は、事業機会の認識プロセスであり、ここに地域で多様な事業が展開される可能性が秘められている。

事業機会の認識プロセス

事業機会を認識する過程において、①事業機会のヒントとなる出来事に出会うことができるか（対象物）②起業家が置かれた環境はどうであったか（環境）③起業家の能力や問題意識などがどの程度のものであったか（認識者）——の三点が重要である。この三点のいずれか、もしくはすべてに特徴がなければならぬ（図4）。この中で、男性がめったに遭遇しない出来事、男性ではなかなか経験できない環境、男性が形

成しにくい能力や問題意識などがあると、それは事業機会における女性起業家の競争優位につながり、それに地域の独自性が加わると、その競争優位はさらに強化される。

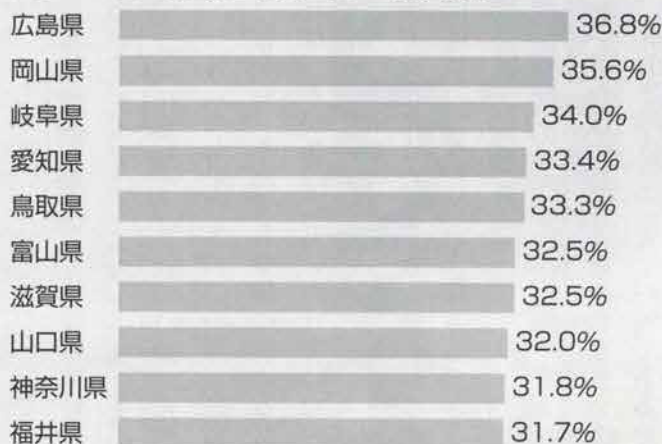
●対象物

男性がめったに遭遇しないことの一つに栄養士の仕事がある。栄養士の十人に九人以上が女性であるからだ。病院や福祉施設で働いている栄養士は三十〜百種類に及ぶ予定献立を考え、実際の献立にしたがって材料の手配を行い、材料が患者の給食用に適正に使用されているかどうかの資料づくりまで行う。予定献立作成作業には、カロリー計算、個人の好み、そしてアレルギーのチェックなども含まれるので、これを

電卓片手に行っていると、本来の仕事である患者に喜ばれるメニューづくりや栄養指導などには時間を割けなくなる。そこで、栄養士の仕事を効率的に行うことができるソフトウェア開発という事業機会が生まれるが、それをはじめに手掛けたのは女性起業家である。

海外旅行に伴う添乗員派遣業も女性がわが国では初めて行ったものである。海外旅行は、昭和四十年代に入ってJALパックが登場するなど大衆化が始まった。その中で創業者がスチュワーデスとして国際便に乗っていたとき、「空港に着いたら、両替はできますか？」「水は飲めますか？」「出口はどこですか？」「ホテルまではどのくらいかかりますか？」といった初歩

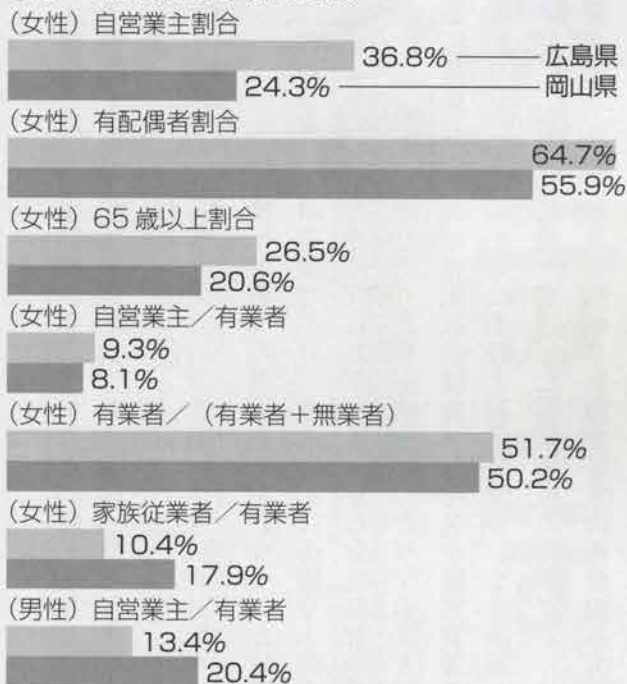
図③—1 女性自営業主割合上位10都道府県



図③—2 女性自営業主割合下位10都道府県



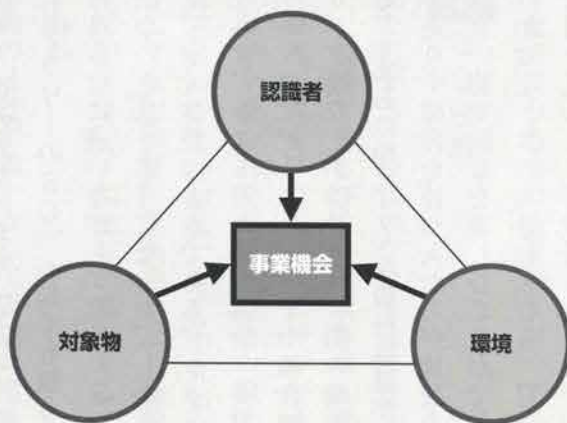
図③—3 広島県と岡山県の比較



(資料) 総務省「就業構造基本調査」

(注) 上位10位と下位10位を比べてもおおむね同様の傾向が見られる。

図④事業機会の認識の構図



(資料) スティファン・P・ロビンズ〔高木晴夫監訳〕
「組織行動のマネジメント」(ダイヤモンド社) 第三章を
もとに作成した。

的な質問を乗客からよく受けた。そこで、スチュワードスの経験があれば、かなり高品質の添乗サービスを提供できると自信を深めた。このような経験も、当時の国際線のスチュワードス、つまり女性でなければできない。

●環境

事業機会のヒントになる出来事に遭遇しても、それを事業機会として認識するとは限らない。

その一つの要因が、認識する人が置かれている環境の違いである。たとえば、小さい子供を抱えながら働く大変さは、男性でも女性でも知っている。また、一般の認可保育園は、平日の早朝や深夜、そして休日は子供を預かってくれないこと、そして平日の早朝や深夜、そして休日に働く女性が多いことも知っているであろう。しかし、二十四時間保育の多くは、女性起業家が挑戦してき

た。男性は子育ての大変さや制度の不備を知っている。男性は子育てに対する参加度が違うので、同じ出来事をみても対応や反応に差が生まれる。

●認識者

同じような出来事を経験し、また同じような環境に置かれても、事業機会の認識に違いが生まれることがある。たとえば、バーニーという紫色の恐竜が、子供たちと一緒に歌ったり踊ったりするビデオやテレビ番組、そして絵本のシリーズを事業化したのは、米国の女性起業家であるシェリル・リーチ (Sheryl Leach) だ。バーニーは米国の子供たちに絶大な人気を誇り、日本にも紹介されているキャラクターである。米国では六歳以下の子供向け番組で第一位を誇り、百を超えるバーニー関連の本が販売され、発行部数は八千万部を超えている。リーチは、一歳半になる子供を一時間でも静かにさせておく方法がないものかと思案をしている中で、子供に愛されるキャラクターを使ったビデオの開発を思いついた。もちろん、生まれて間もない子供に手がかることは、だれでも知っている。また、実際に子供のケアをしている女性の多くが、うるさく動き回る子供を静かにしておく方法がないものかと考えても不思議ではない。しかし、リーチには、親、教師、ライター、そしてマーケティングの責任者という、この事業を始めるにふさわしい経験があり、そのことが、うるさく動き回る一歳半の子供の行動を事業機会に結びつけた。

事業の発展段階で求められる経営能力

このように、事業機会の認識プロセスには、起業家の個別要因が強く働くものの、その結果として認識された事業機会を起業家が独占し続けることはできない。たとえば、カップヌードルもコンビニエンスストアも、最近ではエスプレッソコーヒーも、有効な事業機会と確認された後にはあつという間に競争相手が現れる。事業機会の優位性だけで、その後の成長が実現されるわけではない。

男性がめつたに遭遇しない出来事、男性ではなかなか経験できない環境、男性が形成しにくい能力や問題意識を通して、ユニークな事業機会を認識し、また、事業機会の有効性をファーストランナーとして確認できても、それはビジネスの第一歩にすぎない。たとえば、六一年、当時二十七歳の坂井泰子(よしか)がアンネ株式会社を設立し、発売と同時に品切れ店が続出するほどの商品となったものの、同社は経営的つまづきから業績不振に陥った。代わって生理用品業界をリードしてきたのは、後発である男性が代表を務める会社である。女性起業家を紹介するときに、「女性らしさ」といった表現を併記する場合が多い。しかし、独自の事業機会を発展させるためには経営能力が求められるのである。継続して事業を営んでいる女性起業家は、多様なキャリアやバックグラウンドによって独自の事業分野を開拓し、かつ性差を超えた経営能力を発揮している人たちなのである。

SC丸ごとをデイサービスセンターに 高齢者の買い物・映画観賞をサポート



でこいセンター
ふおれすと所長
熊谷啓子

バリアフリーのSC(ショッピングセンター)

青森県下田町にある大型商業施設、イオン下田ショッピングセンター(SC)。この施設は「バリアフリーのSC」としても知られている。

毎日SCに通いながら、私は「SCは小さな街だな」と思うようになった。しかも、安心・安全、全天候型のまちである。ショッピングのみならず、レストランや喫茶店、美容院や歯科クリニック、ゲームセンターや複合映画館、ボウリング場などが併設され、街の機能を備えている。「まちの中にこんな福祉施設があったら、お年寄りや障害を持つ人たちが施設を利用しながら買い物や散策を楽しむことができるのではないか」。そして、「もし私なら、買い物をしたり映画を見ることができるようなサービスを利したい」と思った。しかも、平成十二年から始まった介護保険制度は、「利用者がサービスを選べる」ということが特徴である。ならば、選べるような各種の施設やサービスがなければならぬはずである。

十三年五月、そんな夢をぜひ形にしてみたいと思い実現したのが、NPO法人自立支援センターファイフティーが運営する介護保険指定の通

所介護施設(デイサービスセンター)「でこいセンターふおれすと」である。デイサービスの機能をSCの中に取り入れるのは、全国で初めての取り組みであった。

SC二階の一角にデイサービスセンターはあり、広さ約七十平方メートル。利用定員は十人で、スタッフは六人(うちパート三人)いる。

小さな施設だが、私たちはSC丸ごとがデイサービスセンターだと考えている。三百近いモールを散歩するだけで、歩行訓練になる。買い物しながらいろいろな人や物と出会うことが、いい意味での緊張感を高齢者にもたらす。このサービスに、買い物に不自由していた人たちからは非常に喜んでもらっている。

福祉のまちづくり

だが、SC内デイサービスセンターは、突然降って湧いて出てきたものではない。私たちの十数年に及ぶ活動の中から、生まれてきたものである。

元年、「八戸障害者自立の会」を結成したのがスタートとなった。活動の柱の第一に、バリアフリーのまちづくりを掲げた。まず私たちは他の団体と協力し、新設の公共的建物のバリア

フリー化を次々と要望していった。

一方で、福祉のまちづくりのためにはシステムをつくる必要があると考え、市や県に対して「福祉のまちづくり整備指針」を策定することを呼び掛けるとともに、「市議員による車いすウォーク」も実施した。その結果、六年に「県福祉のまちづくり環境整備指針」が策定され、後に条例化までこぎつけることができた。

会発足以来、バリアフリーのまちづくりのための活動を展開しつつ、一方では海外研修旅行、シンポジウムなどの開催、自立を目指す人たちのための生活支援などを行ってきた。

六年、国レベルでは「ハートビル法」が策定された。当時、下田町に建設されつつあったイオン下田SCの開設責任者から、「バリアフリーについてアドバイスしてほしい」という依頼があった。まずは当事者たちの話を聞いてほしいと、障害を持つ人たちとSCとの懇談会を開催した。当事者でなければ分からないということが数多くあった。翌年オープンしたSCは予想していた以上に本気でバリアフリーに取り組んだということが感じられた。全国でも有数のバリアフリーの建物と言ってよかった。

私たちは、SCのその姿勢に対して何かの形

で報いたかったことと、SCをバリアフリーを推進するための地域の起爆剤にしようという狙いから、会として記者会見を行った。この会見は、会の活動の成果を地域に示すことでもあったが、「人にやさしいSC」というイメージづくりに、大きく役立つことになった。

SCの中を歩いていると、今や車いすの姿は当たり前である。十年ほど前にデンマークの大型SCを訪れたときは車いすが多いのに驚いたが、全く変わらない光景が広がっている。

小さな仕事

私たちがSC建設のプロセスにかかったことで、協働でまちづくりに取り組んでいくという機運が双方につくられていった。SCに対する障害を持つ人や高齢者の声の取り次ぎと福祉関連イベントの開催、そして九年には、「福祉なんでも相談室」を開設した。場所と運営費を企業が提供し、私たちが運営するという仕組みである。

協働の活動が効を奏し、周辺の福祉施設からの団体客が増えていった。そういうお客さんにもっと買い物を楽しんでもらえるようにと、買い物の手伝いや車いすの付き添いをするガイドヘルパーの派遣も協働で行うようになった。地域のヘルパー資格を持つ女性たちを起用した、小さな仕事が生まれた。現在、ガイドヘルパーに約二十人が登録している。

十一年七月には、SC内にサポートセンター

を開設、子供図書の貸し出し、ガイドヘルパーの運営、福祉情報の提供、福祉全般についての相談と支援などを行っている。

そして、同年十二月には会はNPO法人を取得し、会の名称も「自立支援センターフイフティー」と改めた。

私たちの失敗

私はデイセンターの所長という立場であったが、開設から一年はSCの一階にあるサポートセンターに座っていることが多かった。福祉施設の経験が長いスタッフが主任として配置し、ほかに五人のスタッフが交代で勤務していた。すべて女性だった。

ところが一年が経過しても、利用者が目標数に達していかなかった。私たちが目指したデイサービスの方向は決して間違っているとは思わなかったが、このままでは経営的にも行き詰まるのは目に見えていた。

そこで、昨年の四月から私自身がデイセンターの現場に出ることにした。利用者が増えない要因を探り出し、その対策を打ち出していかなければならなかったからだ。すぐに問題点が見えてきた。大きく分けて、三つの問題があった。

その一つは、スタッフの利用者に対する対応の仕方に問題があった。言葉遣い、あいさつ、態度、いずれも「お客さま」に対するものとしては落第だった。

二つ目は、小さな施設の利点を生かした個々

の利用者に対するきめ細やかなサービスが行われていなかった。

三つ目は、SCの機能を活用し切れていなかったことである。

熟慮した結果、主任をはじめとする半数のスタッフにやめてもらうことにした。福祉施設は何と言っても「人」である。思い切ってスタッフを一新し、仕切り直しを図ったのである。

それから半年、利用者の間から「前よりも楽しくなった」という声が聞かれるようになり、それにつれて利用者が徐々に増え始めていった。

開設から三年目を迎えようという今、ようやく経営的なめどが立つようになったという状況である。収入は、柱である介護保険の収入料のほか、イオン側からガイドヘルパーの委託料、

福祉情報誌の編集費など月額百三十万円ほどとなっている。これから六人のスタッフの人件費など運営費を差し引くと収支トントンとなった。今後、デイサービスを安定した経営状態にするのが課題である。不安もあるが、私は今スタッフとともに、サービスの仕方や運営いかなによって変わるものだとこのことを実感し、その喜びも味わっている。



SCとの共同で行ったデンマーク高齢者フォークダンスフェスタ

継続こそ成功のポイント 支援塾から29人が創業



足立区政策経営部長
坂田道夫

なぜ今、女性のチャレンジ支援が必要か。

昨秋、内閣府が発表した「女性のチャレンジ支援について（中間のまとめ）」は「豊かで活力ある社会を実現し、男女がともに生き生きと安心して暮らしていくためには、社会経済の構造改革が必要。行政だけでなく、企業、国民一人ひとりが暮らしの構造改革にチャレンジするため、意欲と能力がある男女、とりわけ、女性のチャレンジ支援が必要である」と述べている。

一方、国連開発計画（UNDP）の「人間開発報告書」では、女性の活躍度を示すジェンダー・エンパワーメント指数（GEM）が、日本は六十六カ国中三十二位であり、世界経済フォーラムが報告した「国際競争力報告二〇〇一年（二〇〇二年）」では、日本女性の経済活動が七十五カ国中六十九位となっている。世界的にも女性の能力が活かされず、活躍度が低い日本女性へのチャレンジ支援は、きわめて重要である。

米 国経済を押し上げた 女性の創業

足立区における女性創業支援は、平成六年から始まった。この年は戦後初めて、東京都内の年間創業数が廃業数を下回った年である。いわゆる「失われた十年」に本格的に突入したわけ

であるが、一方、米国では、すでに好況が始まっていた。米国経済の上昇にはいろいろな要因があるが、創業に着目したとき、女性の創業率が大きく伸びていることが分かった。大手金融機関や大企業のトップに就任している女性の数は、当時はさすがに少なかったが、小さな企業のトップ就任や女性の創業が大変な勢いで伸びていたのである。

実証データによると、彼女たちの創業行動や経営行動には、次のような共通した特徴があることが分かった。

①社員五十人程度を最大最適規模と考え、資本規模を含めて無理な拡大・成長志向が薄いこと
②ハイテク分野よりむしろ、ミドルテク、ローテク分野に参入していること
③社員の労働条件は、出産、育児などの家族形成を配慮した柔軟な設定をしていること
④融資返済の遅れや倒産が極めて少ないこと。

これは、ベンチャー企業とも異なる創業・経営パターンであり、最近のいわゆるコミュニティビジネスに近いものを持っている。そこで、WWBジャパン（女性のための世界銀行日本支部）と提携し、七年から「女性起業家支援塾」を開催することとした。当時の区側の体制は、

私が所属していた第三セクター（株）足立都市活性化センターと足立区女性総合センターの協働体制であった。

どのような流れの中で 創業があったか

当時の流れは、二日間の初級コースと四日間の実践コースの二本立てであった。この中でそ



女性起業家支援塾（上）「事業計画書の作り方」
（下）「事業を始める時の不動産知識」

れぞれの専門家から、創業マインドとコンセプト、資金・会計・不動産知識、労務・税務知識、既创业者の体験談などを学び、場面場面で課題が与えられ、プレゼンテーションの訓練も行うといったものであった。当時、私とともに、この事業を担当していた足立都市活性化センターの小池やよい氏は、その後退社し、起業家支

援・育成コンサルタントとして、(有)スペース・エイドを立ち上げ、会員制によるネットワークの構築、専門職アドバイザーとの提携、交流会・事業相談の実施、会報の発行、会員の展示会・セミナーの企画運営、貸しスペースの運営などを行っている。



七年から十四年までに、支援塾の卒業生は四百六十人、うち確認できた

だけで、創業した女性は二十九人となっている。創業分野は、多い順から「体と心のエンパワーメント分野」が五人、

「冠婚葬祭分野」三人、「インターネットなど情報分野」三人、「花の分野」二人、「福祉分野」二人、不明六人となっている。

たとえば、からだと心のエンパワーメント分野の「アール・フェイス」の小野れいこ氏は、表情からきれいになるフェイスアップ・レッスンをメインに、ブライダルやパーティーでのヘ

アメイクや化粧品(ヴィザージュ)の販売などに多角化している。

花の分野の「花生活空間」の浜裕子氏は、社名のとおり、フラワー&空間コーディネーターと、住・商空間やパーティー企画のプロデュース、花器・食器の商品企画・デザイン・販売などを手掛けている。

何が成功の原動力となったのだろうか。ポイントとは、四点ほどあるようである。

①成功の最大のポイントは、継続性にある、「持続する志」である。支援塾からノウハウだけを学んでも、それだけでは、事業は継続しない。創業マインドとコンセプト、要は、その人の生き方、「自分もそれなりに満足し、他人にも満足していただける生き方」の突き詰めを持続することが重要である。その選択肢の一つとして「創業」があり、それが彼女たちのオーラとなっている。

②米国女性の創業・経営四原則とは、ほぼ重なり合っているようである。とくに最近では、「失われた十年」の中で、企業からリストラされた女性も増えている。従来型企業における「生かされ方」と決別して、新しい生き方を探しており、生活の糧というより、自己実現がメインになっている。

③NPOやボランティアとの関連で言えば、自らをそれとはっきり区別している。最近の支援塾の講義科目には、「ミッション・ステートメントの創り方」「自分一人ですべての責任を負

う」などがあるが、プロ意識と積極的な意味での個人主義は、かなり強烈である。そういうものが前提にないネットワークは、意味がないとも考えているようである。

④家族、とくに夫との関係では、総じて「おだて上手」であり、「自分が生き生きとしている」ことが、夫へのプレゼンと認めさせるテクニクにたけているようである。

男 女共同参画推進条例の策定でさらに支援

現在、ニュービジネスとして、福祉、環境、ITなどが注目されている。足立区では、介護保険の導入をきっかけに、元気高齢者を含めた「高齢者市場」のイメージを明らかにしたプラチナ・マーケット・プランを策定し、介護保険事業者や商店街、建設業などにより構成された「高齢者市場協議会」を設置してきた。同様のことが、環境やITの世界でも始まるうとしている。女性の創業者たちは、「社会福祉法人などの聖職者やボランティアによる福祉や環境への取り組み」を乗り越えようとし、「ベンチャーによるITの活用」をも超えようとしている。足立区では、近々、「男女共同参画社会推進条例」を策定する予定であり、その中には、女性の創業に対する支援も当然、位置付けられている。しかし、それは、少数弱者に対する支援ではなく、新しいサービスや商品、新しい働き方についての次世代モデルを創ろうとしている人々に対する「期待を込めた支援」なのである。

手作りにこだわる 女性だけのチャレンジショップ展開



小田原商工会議所経営指導員
山岡三郎 本三男

ミュージアムショップ

「ミュージアムショップ」というと、美術館や博物館の中にあり、その展示品や作家などに関連した資料、グッズなどを販売している店を想像する人が多いのではなかろうか。これから私が紹介する「小田原TMOミュージアムショップ」は美術館や博物館に併設した店ではない。しかし、売っている商品は、そこでは手に入らないオリジナルなモノであるという点では共通している。

このミュージアムショップは、女性ならではのアイデアを活かし、こだわりのある手作り感覚の商品を取り揃えた女性経営者だけのチャレンジショップなのである。

旺盛なチャレンジ精神を実感

小田原商工会議所TMO事業推進室では毎年起業を目指す人を対象に創業支援セミナーを開催している。セミナー開催の中で、とくに女性の受講者の創業計画は明確であり、実現性にも富んでいるという傾向があったため、女性だけを対象にした創業支援セミナーを平成十三年一月に開催した。

セミナーは受講募集開始後、あっという間に定員に達し、改めて女性の起業にかける意欲・チャレンジ精神の旺盛さを実感することとなった。そこで、神奈川県および小田原市の補助を受け「空き店舗活用事業」として、その熱意を中心市街地の活性化に活かそうと、女性経営者によるチャレンジショップの具体化に向けて動き出したのである。

チャレンジショップの場所は駅から徒歩五分

の所にあるオービックビルの一階の空きスペースと決まり、約百二十平米ある空きスペースを一区画約十平米、計十二区画に区割り、十三年五月に十二人の女性起業家を募集した。

当時、女性だけのチャレンジショップというのは全国的にも珍しい事例であったため、新聞記事にも取り上げられ、百六十人もの女性から問い合わせがあり、申請書類が六十通提出されるなど、予想をはるかに超える反響があった。

私たちは、その中から手作りでこだわりのあるチャレンジショップ形成に大きな期待が持てる十二人を選出し、オープンに備えワークショップなどを重ねていった。開業前に一人辞退者が出たが、残りの十一人の女性起業家で「小田原TMOミュージアムショップ」は同年八月に無事オープンすることができた。

オープニングセレモニーでは、出店者を代表した二人の女性が「創意と工夫でアイデアに満ちあふれた手作りの商品を扱い、ここでしか手に入らないこだわりのものを提供します。『小田原の街まるごとミュージアム』の役割を担います。もてなしの心を大切にするミュージアムショップとします」とショップの三つの柱を宣言し、小田原TMOミュージアムショップは元



氣にその一歩を踏み出した。

好きこそものの上手なれ

その宣言にたがわず、現在出店している十一人の起業家たちは、十平米という限られたスペースに工夫を凝らしたレイアウトを施し、その中に女性ならではの感性を活かした商品を所狭しと並べた「ここだけのこだわりの店」をそれぞれ作り上げている。扱う商品は、子供服、ガラス細工、和紙絵、カントリー雑貨、草木染めのマフラーなどバリエーションに富んでいるが、皆自分の好きなものを商品化しているという点では共通している。「自分の好きなものを取り扱っているため、研究意欲を持ちつづけることができる、人気商品・売れ筋商品が何かは常に把握しています」とはある出店者の弁であるが、大型店にはないマンツーマンでの顧客対応で、常にニーズに合った商品を提供しようと彼女たちは熱心だ。中にはお客さんの要望に応じてオーダーメイドの商品を作っている店もある。

あいつとも使い分け

「常にお客さんの視点に立って考える」という彼女たちは「もてなしの心」を決して忘れない。あいつ一つでも、若者と高齢者などで反応が違ふことを肌で感じ取り、「高齢者には元氣よく、若者には友達感覚で接するようあいつを使い分けている」というからそのきめ細かさには驚かされる。二年間という出店期間の中で本格的



な創業前に商売のこつを実践を通じて学んでいたかどうかというのが、このチャレンジショップの大きな目的であるが、今のところ彼女たちは目的を十分に達成しつつあるようだ。

また、彼女たちは十人共同で積み立てや福引きなどのイベントを催したりと、ミュージアムショップ全体のイメージアップにも努めている。自らの店だけのことを考えるだけでなく、ショップ同士の協調性を高め、全体としての売り上げアップを図っていくことも商売の重要なファクターであろう。

私たちも、そんな彼女たちの頑張りに応えられるよう、経営指導の一環として毎月のヒアリングや帳簿のつけ方、接客マナーの講習会など

を開催し、サポートしている。

中心市街地の「ミュージアム」たれ

ミュージアムショップがオープンしてから早くも一年が経過したが、洋品店、骨とう店など商店街への来客数が増加したことで売り上げがアップしたというミュージアムショップ周辺のお店も。来客数の増加がミュージアムショップ開設によるものであるとは今のところ断言することはできないが、彼女たちの活動が商店街にぎわい創出と活性化に貢献していることは確かであろう。何せ何もなかった空っぽのビルに、起業にかける意欲・チャレンジ精神の旺盛な女性十一人が入ったのであるから。

「ミュージアム」の語源は、ギリシャ神話に出てくる女神「ミューズ」の神殿ということであるそうだ。わが市でも、中心市街地の商業環境は厳しく、商店数、年間販売額、従業者数、売り場面積ともに減少し、中心市街地の活性化が急務となっていた。そんな中現れた「女神たち」に自ずと期待が高まるのも当然であろう。このミュージアムショップが市街地の店や観光拠点を結ぶ一拠点となり、街中の回遊性を高め、周辺への誘客を図る役割を担ってくれることで、小田原がさらに素晴らしいフィールドミュージアム（文化の展示場所）に成長することを切に願っている。そして、私たちも彼女たちと協力しながら、「あじわい」と「にぎわい」の街小田原を目指して、努力をしようと思う。

人脈を活かしまちづくりとIT事業 シヨッピンングモールで商店街活性化に挑戦



代表取締役
株式会社アビリティ
広野嘉代子

私は今、二つの仕事をかけ持ちしている。一つはまちづくりのコンサルタント、もう一つは総合ショッピングサイト「なんでモアール」を運営する株式会社アビリティコンサルタントの経営者としてである。

独立したまちづくり事業に

私は、半官半民の全国組織である商工会に七年間勤務した。その大半は経営指導員の職にあつて中小企業経営者の皆さんとともに歩んできた。この間、経営者の人間性と苦労を知ったことが現在の仕事に大いに役立っている。

独立を考え始めたのは経営指導員になって十年が過ぎ、仕事にマンネリ感が出てきたところである。何でも一生懸命にやりたい性分の私には、もっと自分を夢中にさせる何か欲しかった。

そんなとき、思いがけない出会いが私の人生を変えるきっかけとなった。地元の経営コンサルタントの先生から「あなたも女性の立場から、人材育成の仕事をしませんか？」と声を掛けられたのだ。

だが、家庭には私を必要とする幼い二人の子供がいた。独立を夢みながらも七年が過ぎ、そして再びチャンスがきた。商工会の仕事を通じ

たかはま経営塾でIT活用の講演



て知り合つた東京のK先生に師事することができ、平成三年に念願の独立を果たすことができた。ちょうどそのころ、国、県の補助事業「まちづくり事業」が動き始めていた。まちづくりは時代が求める仕事であつた。私としても人材育成よりもまちづくりに魅力を感じていた。幸い、先生はその道の権威であり、まちづくり事業の助手として全国各地で実施されるまちづくりの理論と実務の指導を受けた。

運と言いきってしまうにはためらいがあるが、引きたててくださる先輩たちに恵まれたのは幸運であつたし、人びととの縁は本当に大切だといつも痛感している。また、ふんぎり時の見極めと決断の重要さも強調したい。このコツは女性に欠けがちな資質である。未熟だった私もやがて一人前になり、北海道から九州まで全国

ITとの出会い

各地をまちづくり事業と講演で走り回ることになった。一年に十カ所近い市や町、商工会議所、商工会の活性化事業を引き受けた年もある。「まちづくり」事業もやがて沈静化し始めてきた。そんなある日、私は北海道名寄市へ「店づくり」の講演に向かった。講演が終わり、「ITを活かして月間売り上げが百万円のお菓子屋さんがあるんです」と紹介されたのが、ITに着目したきっかけとなった。ITで売り上げが伸びる。講演から帰って私はすぐパソコンを購入した。

折よく、現在は私の会社の幹部となっている若い二人が仲間に加わってくれた。それぞれ大手のソフト会社に勤めるかたわら休みを利用して一年間休まず、私のパソコンの指導に当たってくれた。二人との出会いがなければ今のIT事業は生まれる由もなかった。米穀店経営者がIT導入に踏み切ることになり、お米屋さん専用サイトを立ち上げたことがIT事業にかかわり始める契機となった。すべて二人が手伝ってくれたおかげであつた。

やがて二人から、今の会社を辞めて一緒に事業をやろうという話しが切り出された。私はす

で若くはなかったし、一、二カ月迷いに迷った。だがこのまま、まちづくりの仕事とともにジリ貧になりたくはなかった。大きな賭けだったが、平成十年、社員五人と私の六人でIT事業を始めた。

HP制作会社を設立

総合ショッピングサイト「なんでモアール」を立ち上げたのが仕事の始まりだった。いわゆるホームページ（HP）制作運営会社である。

名目だけの社長であり、何事も自分が率先しなければ会社が前に進まない。とくに営業スタッフの獲得に苦勞し、これも自らがということになる。全く営業をしたこともなかった私も営業に奔走した。講演にうかがった商工会議所・商工会で紹介をしていただき必死の開拓をした。

過激なスケジュールは数年間続き、依頼されたHPづくりのため、毎週のように岐阜県高山市や奥飛騨温泉郷にも車を走らせた。朝六時に家を出て車で四時間かけて上宝村に到着する。

ここは観光地であるので、旅館、ホテルが中心である。最初の一軒を紹介してもらってそこから次々と「イモずる式」に広がり、観光サイト

「飛騨ナビ」<http://www.nande.com/hida/>が

生同業組合（愛知連）<http://www.aichi-yado.com/>のホームページ作成に携わることが

できるようになり、県内のホテル・旅館のホームページづくりを請け負うようになった。講演

内容もまちづくりからIT中心になり、「ITこそ中小企業にとって重要であり新たな活路を見いだせる」ことを訴え続けて全国の商工会議所・商工会を講演して回った。

これらの体験や情報を踏まえて、これからの商店街の再生はショッピングモールにあると確信を持って言える。インターネットが若者から中高年者まで普及してきたことでこれからヒットすることは間違いないし、全国各地でもショッピングモールづくりは徐々に進んでいる。昨年六月、名古屋市の百二十商店街、二千七百店で組織する名古屋市商店街振興組合連合会のショッピングモール「金シャチ商店街」<http://www.kinsyachi.com/>も当社が制作を引き受けることとなり、システム構築すべてを手伝わせてもらった。

運営委員会のもとで、二年がかりの取り組みとなり、大変な仕事となったが、まちづくりに情熱を注いできた私にとって、街が再び活を取り戻すことへの挑戦は大きな喜びとなった。まちづくりにかわる行政や商工会議所、商工会、商店街の皆さんが、早くショッピングモールの重要性を知ってもらいたいものである。しかし、まだまだその認識は薄い。

インターネット活用の成功例

Bさん、三十六歳の工務店の娘だ。父と弟が腕の良い大工さんだが、小さな工務店ではバブル後仕事は少なく経営が苦しい。Bさんは奮起

して二級建築士の資格を取り、高齢者や要介護者のバリアフリーの設計施工も習得した。

三年前から中小工務店二世の勉強会を開始し、やがて独自ネットを立ち上げ、家を造りたい人、改装したい人にインターネットで直接呼び掛けた。成果が出て仲間たちも元氣になり、さらに受注と原材料資材仕入れの共同化に進んだ。他との差別化のための勉強をさらに深めて



(上) ホテル・旅館ガイド「愛知の宿」
(下) ショッピングモール「金シャチ商店街」

おり、同志の結束は固い。Bさんは現在、バリアフリー建築のプロとして専門学校の講師を務め、また工務店と生活者を結ぶNPOを創立し、理事長を引き受けた。後に続く女性が成功する姿を見るのは嬉しい。

私の半生はいつも目標に向かって走り続けてきた。新しいことに挑戦するのが好きで、いつも次の構想を練っている。女性が仕事を持って生きていくのは難しいと言われるが、仕事のない人生なんて考えられない。やっぱり仕事は楽しい。

「自分らしく生きる」 NPO運営で求められるヒエラルキー



あいむオフィス代表
伊藤登代子

女性にとって「自分らしく生きる」とはどういうことなのか。それが起業した私のテーマとなっている。日本の女性の約半数は、学校を卒業後まずは就職するが、結婚や出産を機に退職、子育てを終えてから再び働きだすという「M字型就労形態」とをとっている。この働き方の問題は、多くはフルタイムには復帰できず、ほと



初期の事務所

んど技能を持たない労働と不安定な立場で働くことにある。同じ人間でありながら結婚をする際、男性は家庭と仕事をもち、女性は仕事を続けるか否かの選択を迫られる。そして、専業主婦を選択した場合、再就職は非常に困難な状況である。私のことを述べると、M

字型就労という人生の選択をしたが、三十五歳を過ぎたところから、「このまま流されていつてもいいのだろうか」と自分の人生を考えるようになってきた。そして、だれにでもできる仕事ではなく、私にしかできない仕事をしたい。できるなら、人のために、女性のためになる仕事

パート勤務を退職し、自分の生命保険の解約金を資本に二年間、名古屋で女性学と起業について学んだ。起業セミナーでは私のやりたい仕事は、NPOという部門だと教えられた。それがNPOを知ったきっかけであった。

NPO あいむの船出

平成九年、同じ思いの仲間を二人見つけ、女性自立支援を目指したNPOあいむ企画を設立。「あいむ」という名前は、英語のI amから引用して「私らしく生きる」という思いを込めて命名した(二年後、ワーカーズあいむと改名)。

NPOというのは、公共のサービスを市民活動団体が担い、営利を追求しないが収益活動は行う非営利活動組織のことである。また、労働形態は、お互いのフラットな関係を重視したかったもので、スタッフ全員が経営者であり、労働者でもあるワーカーズコレクティブで行った。出資金一口五万円、そのほか物品で出せるものはそれぞれが家から持ち寄って事務所づくりをした。当時の三重県では、NPOという名前もワーカーズコレクティブも今のようにな知名度もなく、ほとんどの人に「何、それ?」と聞かれたものだった。最初は、女性自立講座や国際料

理教室などを企画し、女性のネットワークづくりを行った。また、女性の能力を活用する「女性能力バンク」を設立し、それぞれの能力を活かした仕事づくりをした。会員は二年後、百人以上になっていた。

活動も能力バンクの方も順調だったが、同時にトラブルも発生した。仕事をすることで社会的自立を目指す能力バンクを、内職斡旋と勘違いして入会するメンバーが増えてきたからだ。仕事に対して甘い考えを持っている女性たちも目立ち、遅刻・ドタキャン、挙句の果てにはクライアントさんと喧嘩をしてくることも。その反面、仕事に前向きに取り組むメンバーは、起業や再就職やテェブおこしなどの専門スキルを磨いていった。

活動とビジネスとの連携

三年目に入ると、メンバーの意識が女性自立支援活動をしたい者、仕事をしたい者に分かれてきた。そこでワーカーズあいむを、非営利活動中心のあいむネット(NPO)とビジネス中心のあいむオフィスに分割することにした。あいむオフィスは、個人事務所としてプロ意識とスキルをもつメンバーだけを採用した。事業内

容は、女性のネットワークを生かしたマーケティング、イングリサーチ、イベント企画、テーブル起こしなどである。これらは、それぞれ専門スタッフを養成し、事業展開をしている。また、私個人としては、職業アドバイザーの資格を取得し、キャリアアカウンセリングや起業・就職相談、人材育成研修などを行っている。

NPOあいむネットは、女性の自立やNPO運営などの相談事業、三重県のIT関係NPOでつくる「みえIT市民会議」のグループネットとして、市民にIT講習を行った。四月には三重県の女性起業家たちを紹介した本『夢をかなにした女性たち』を出版する。

夢をかなえた女性たち

最初は思いのみで立ち上げた「あいむ」ではあったが、五年の月日の中で、その時々状況に合わせ、組織を変え現在に至っている。さまざまな立場の女性たちが集まり、ネットワークをつくり、学び合い力をつけて育っていった。五年前、「いつかは自分の夢であるプチレストランを作りたい」と思い、あいむの女性起業講座を受講したあるメンバーは、昨年夢をかなえ、ログハウスのレストランを開店させた。また、古布を活用して、長年ドレスや小物を手作りしていたあるメンバーは、あいむの企画した女性起業家支援イベントの参加をきっかけに、自分の作品に自信を持ち、自宅の一部を開放して展示販売するようになった。そのほか、個展を開

き、オリジナル作品に打ち込むレザークラフト作家など、みんな、それぞれ自分の道を歩き出している。

この五年間で分かったことは、女性たちは自分の才能を過小評価する傾向があるということ。それを克服するためには、自信をもつことが大切である。とくに起業家として伸びていくと思う者は、自分をプレゼンテーションする力が必要だと感じた。

起業に必要なこと

NPOとして活動するときに気をつけなくてはならないことがある。それは、ある程度のヒエラルキーが必要だということ。女性を中心としている組織は、このヒエラルキーを嫌うことが多いが、組織を運営していくうえで、スタッフから強い信頼を得られるリーダーが必要だということを学んだ。

また、起業をするとき、大切なことは「ポジティブであれ」ということ。新しい事業には、失敗はつきものだが、失敗を恐れやめてしまうより、試してみても成功への手掛かりをつかんだほうが次へのステップとなる。私は、新しいことをするとき、六〇%の可能性があれば挑戦することになっている。今まで、この「思い切り」があいむを、そして自分を育ててくれたように思う。ただし、リスクマネージメントも忘れてはいけない。前述と反対のことを言うようではあるが、夢は夢、現実をみてリスクを管理する

能力も必要である。

次に、起業をしている者にとって一番頭を悩ますのがスタッフ（人材）だろう。スタッフを採用するときにはどのようなことに気を付ければよいのだろうか。私は組織が小さい場合、人間関係が密接になりがちなので、スキルより社長と波長の合う人を雇うことが一番よいと思っている。スキルは後でも上達するが、相性が合わないとお互い気持ちよく仕事ができない。

時々「私の仕事はパソコンを打つことだけです」とか「営業はできません」などと平気というスタッフもいたが、小さい会社は、社員も社長も同じ、何でも屋でなくてはならない。指示待ち雇われ根性は、捨てるべきだ。経営者はもちろんのこと、スタッフであろうと、自分の頭で考え、行動できる力が求められている。

今後ますます、儲けを求めるための起業ではなく、自分らしく生きるために起業する女性たちが増えていくだろう。このような女性起業家たちの力が、停滞している男性中心のビジネス社会に、新しい風を吹き込み、元氣のない日本経済の起爆剤になることに、私は期待したい。



ベンチャー起業講座に
パネラーとして参加

ニューライフは 地域から

「もうかりまっか?」「ぼちぼちでんなー」大阪人の挨拶はこんな調子で始まるが、ぼちぼちは曲者で実は相当もうかっているのだ。しかし最近では「どないにもこないにもあきまへん」とまさに不景気のどん底のようだ。

しかし、いつも不思議に思うのだが、資金繰りに追われ泣く泣く倒産の憂き目に遭う人や自殺者も二万人を超すといわれている反面、成田空港には海外旅行者が長蛇の列である。また、原宿や銀座そして新しい丸の内ビルでは連日女性客が殺到しブランド品を買い漁り、高級レストランは三カ月先まで予約がいっぱいだそうだ。

そうした豊かさを満喫している若者たちには想像がつかないだろうが、わが国は戦後本当に貧乏だったのだ。なんてかく申す私は戦中派であるが、ララ物資や代用食、おいしくないすいとなんなどにお世話になったのは覚えていて。とにかく外国に追いつけ、良い物を安く作ろうと皆必死のようだった。その時代を過ぎた今、私たちはどんなものを求めて、それ

それがどんな風に生き残っていくのか、自ら考え行動していかなければならない。

国民の知識が足りなかったときには、いわゆるお上と称する役所主導型の経済があった。しかし利口な日本人は世界中のあらゆる情報を手に入れ、自ら世界を巡っているいろいろなアイデアを取り入れるようになったため、有能な人たちは役所に頼らなくなり、これがベンチャー企業誕生につながった。

アメリカと日本は世の中の仕組みが全面的に違う。政治も大統領制であるから、議会での反対があろうとブッシュがサインすればすべての政策が実行される。サポートするブレーンは大統領が代わるのと同時に経済、金融、防衛などさまざまな分野から旬の人物が補佐官として任命され、相性が悪いと直ちに更迭される。

外国は個人プレーで成り立ち、日本は組織で対抗してきた。しかし時代の流れの中では、今までと違い不要だが価値があると消費者に思わせるテクニクが要求されるときなのだ。トレンドリサーチを行ったうえで少量のしかもその土地でしか買えない希少価値をおおる方法だ。

今、全国を歩いていると駅、宿の造りや料理も無個性になっているのが残念でならない。これからの日本の発展は美しい緑と水とスローフードで勝負する観光以外にはないと思う。二十一世紀は環境と健康がキーワードである。高齢

者は無論、とくに女性たちは自分に投資することや、おいしいものにはお金を惜しまないのだ。

ところが迎え入れる宿は、相も変わらずおかずが何品、山海の珍味などとうたっているのでは進歩がない。これからはヘルシーな料理やうちのホテルではカロリー検査をメニューに付けて、食事の後は、講師を呼んで体操や食生活のアドバイス付きなどと盛りだくさんのコースをお客に選ばれるのも一つの方法ではないだろうか。

全世界のいろいろな観光地を旅した私の経験からすると、日本の観光地は広告の看板や色が

column



山東昭子
参議院議員

多すぎて美観を損ねている。商店街も同じで、都会は銀行が街角の良い場所を占領したために午後三時以降は死んでしまった。これからは老、壮、青が一体となって活気のある町をつくりたいのではないか。日本における地方志向と地域志向にこそ文化があり、「自然」「歴史」「仲間」が地域文化をつくり出すのだ。

先国会でわれわれは川辺や泉、里山をもう一度再生させようと法律を通じた。これによって多くの人たちが故郷を見つめ直し個性ある地域づくりの新発見を試みてみたいものだ。



おそうじまま 名古屋市中区 株式会社武田商店

「鏡の表面をふいたら角度を変えて確認」といった女性ならではのきめ細かいサービスや手ごころな価格が受けて、現在二百の個人宅、百四十のマンションと定期契約し、年商八千三百万円（二月期予想）。大手企業の参入が多い業界で独自のサービスで差別化



屯田の里 旭川市 稲穂の会



屯田の里を先祖に持ち代々その味を受け継いできた農家の三人の母さんグループが、食の安全を考え、減農薬の自家栽培大豆を使い無添加のしようにゆ、みそ、豆腐を手作り。評価は高く、起業を目指す女性グループの視察があとを立たない

有限会社ワイズスタッフ＝北海道北見市

独自開発のソフト「Pro.メール」を使い、内外のネットメンバー85人で50以上のプロジェクト業務を行い、会社設立3年目で年商1億を突破。コンビニ専用の化粧品「化粧惑星」のヒット演出に一役買ったことも。「大切なのは信念と目標」と、田澤由利代表



聖徳大学の女性起業論講座＝千葉県松戸市

自分の店や会社を持って経営したいという女性のために、企業マーケティングなど4コースを開設。起業家を招いて女性ならではの困難の克服法、着眼法などを学ぶ起業講座を開講する女子大が相次いでおり、学生に起業が身近なものになりつつある



ワーカーズシヨップおへそ山梨県白根町

モノを大事にしたい、安全・安心な食と居心地のいい空間を提案したい、という願いから、リサイクルシヨップと喫茶店を農村の女性七人がオープン。昨年、山梨の女性起業グループで「ひろがるねっと」を立ち上げ、女性起業を支援。四月には健康をテーマにした「健康の駅」を作る



有限会社茄子の花山形県

「高齢者の知恵と経験を伝える」をテーマに世代間交流と、幼児教室・託児所などを経営。石原奈津子代表は(社)中国地域ニュービジネス協議会島根支部女性部会副代表として、働く女性を支援する「トータルサポートスペース事業」でITを駆使した二十四時間対応の託児施設などを計画



有機栽培女性グループ神戸市ヘルシー・ママ・SUN

「本物の有機栽培を消費者に知ってもらおう」をテーマに、有機農業を志す女性十二人が自然生態を活かした土作りから学び、直売、収穫体験、短期滞在型体験施設の運営などを行う。有機農業を目指す会員を支援





との町たる井=愛媛県大洲市

小京都と呼ばれる大洲。その大洲の伝統の味を少しでも多くの女性に教え、家庭料理を通して伝えてもらおうとの思いで、地元のみそ、しょうゆを使った料理を提案。店は明治時代の郡長屋敷跡を改装したもので、まちづくりの一翼を担う



ゆふいんフローラハウス =大分県湯布院町

近所で分けてもらった1株のランを栽培したところ「由布院の地に合っている」との感触をつかみ、また見よう見まねで作ったハーブも大いに売れ、花づくりの経営が軌道に。農園・機織り体験に加え、気楽に泊まれる宿も経営



私

はもう二十年以上も日本に住んでいます、いまだに日本の開発スピードの凄さに驚かされる毎日です。行く先々で、建設中の新しい橋や高速道路、高層ビルなどが見えます。日本中どこで写真を撮っても、建設用のクレーンがフレームに入ってしまうような状況です。

もちろん、一九五二年から七二年のいわゆる高度成長時代にいかに大きく様変わりしたかという話を年配の人からよく聞きます。産業に携わる人びとの努力で、それだけの短期間に「浦島太郎」のように社会が変わってしまったということは、まさに驚きです。しかし、もっと驚くべきことは、七三年から現在に至る間でも、その開発スピードがスローダウンしていないということです。

高速網も飛躍的に進歩しました。今、東京から山形まで二時間三十七分で行くことができますが、二十年前はその二倍以上の時間を要していました。有り難いことです。鉄道や道路が改良され、より速い移動が可能になることは、地域経済にとっても良いことであることは間違いありません。

さらに、現在山形では一日二十四時間買い物することが可能ですが、二十年前は遅く家に帰ってから

ちよっ と 休 もう よ

買い物をするというと、店は全部閉まってしまっていて、随分苦労したものです。それに当時はレストランも非常に少なかったものでした。

また、山形の店の品揃えと東京のそれとでも、今ではほとんど変わらなくなりました。山形では値段が東京に比べ少し安いので、買い物は東京よりしやすいくらいです。

そう。日本の「田舎」での生活は、二十年前に比べ確実によくなっています。では、なぜ人びとは幸せではないのでしょうか？ 私は、日本人が「過労疲労」に苦しんでいるのではないかと思うのです。

私の目から見て、問題は、政府が日本の開発に注ぎ込むお金が、すべてコンクリートや鉄骨でできている「ハード」プロジェクトにいつてしまっていることです。しかし、人材開発といった「ソフト」プロジェクトには十分な資金が注がれていないようです。

私

はかつて、山陰地方の小さな素敵な町にお邪魔したことがあります。その町の町長さんがその当時できたばかりの「ハイテク老人ホーム」に案内してくださいました。それは輝くばかりの白いビルで、周りの山々が見渡せる素晴らしい環境のビルでした。そこは、お年寄りを

お風呂に自動で入れることのできるクレーンや、最新の緊急用通信機器、そしてもっとも進んだ防火システムなどを完備していました。町長さんは自慢げにこういいます。「ここは十二億円しかかかっていないんですよ」

私は思わず息が止まりそうになりました。アメリカに置き換えたら、それより少ないお金で大病院でさえ買えるほどのです。もちろん国によって価格帯が違うことは分かりますから、私は何も言いませんでした。

そのショックから立ち直った私は、その施設の中にどのぐらいのお年寄りが収容できるのかと聞いてみました。答えは、八人でした。

ちよっと待ってください。八人に十二億円？ 一人当たり一・五億という計算になりますよ！ 私が何か聞き違いをしたのでしょうか？

私

はなぜ八人なのかと町長さんに尋ねました。すると、町で雇えるスタッフの数では、扱えるお年寄りは八人が限度だということです。

言い換えれば、町は「ハード」に十二億円かけたものの、その運営は全く考えていなかったということになります。「ソフト」への予算がゼロなのです。その町の町議さんから聞いた話では、その老人ホームに入

りたくて待っている人の数はなんと二百人だそうです。しかし、お金がすべて建物にいつてしまったため、スタッフを雇うお金がもう町には残っていないのです。

これは賢いやり方でしょうか？ そうじゃないと思います。しかし、

これは「高度成長時代」の「予算感覚」が、いまだにこの国の地方自治体に浸透していることを如実に示しています。それはそれはたくさんさんの道路、橋、トンネル、飛行場、高速鉄道、ダム、公民館などが、この半

column



ダニエル・カール
タレント

世紀の間に造られ、そしてあまりにも多くの負債が蓄積されてきました。ちよっと休む時期にきているのではないのでしょうか。

私

は中央や地方自治体が、これからはハコものでなく人間に予算を割いてくれるよう、切に願っています。人間にかけられたお金は、地方経済にもっと直接的に貢献するはずです。その地域で給料をもらった人びとは、その地域でそのお金を消費してくれます。しかし、建物はお金を使ってくれないのです。

起業家予備軍にWebで情報・交流の場を提供 産業育成で大学発ベンチャーを支援



京都リサーチパーク株式会社
プロジェクト企画室長
木村千恵子

平成元年に京都の都心部で産声を上げた京都リサーチパーク（KRP）は、大阪ガスの工業跡地開発事業としてスタートした日本でも少ない一〇〇%民間主導のインキュベーターである。京都市・京都市・第三セクターなどの機関や百七十社の企業がこの地に集積し、大手企業の研究所から生まれたばかりのベンチャー企業までが毎日切磋琢磨している。現在、リサーチパーク内で働く人は二千三百人、年間の来館者は十万人以上に上る。

スタートラインですでにハンディ

平成十年に女性起業家の育成を目的とするKRP女性起業家経営塾を企画した。当時この企画を提案した際、社内でのコンセンサスを得るため、なぜ女性起業家の支援を行うのか、それがKRPにとってどういう意味があるのかを理論武装することが必要であった。そこで、次のようなことを挙げ、了解を得ることができた。第一に、KRPにとっては近い将来、女性が創業した企業が将来のテナント候補になると考えられること。第二に、地域貢献の立場から、女性の創業が地域における開業率の底上げ、ひいては経済の活性化に貢献すること。そして第三に、

塾が単独の事業として、収支バランスを取るということが可能なこと。

起業には性差はないものの、女性はスタートラインですでにハンディキャップを負っている。たとえば、企業に勤務している際にアシスタント業務に従事させられることが多く、マネジメントの訓練を受ける機会を与えられていない。また、個人的なビジネスネットワークが限られている（男性の場合、学友だけでも相当のネットワークになる）。これらのような最初のハンディキャップさえ支援するシステムがあれば、女性もビジネスのプロとして巣立っていける。

会員千人のサイトに

そうして船出した女性起業家塾は、全国から（東は東北から、西は九州まで）塾生を迎えることとなった。これは当初予想していなかったこと。地域貢献は全国を対象としたものとなっていた。当時、関東圏では意識の高い女性起業家および起業家予備軍を受け入れる講座が開講されていたようだが、その他の地域では、まだそのニーズに応えるプログラムが豊富ではなかったことがこの結果を生んだようである。ところが、事業を継続していく中、この女性起

業家の予備軍が、まだ絶対的に少ないという問題に直面した。意識の高い女性を集めたいが、全国に散らばっており、それらの人たちをリアルに集めるには限界がある。このままでは女性起業家の育成事業継続そのものが難しい。そこでこの問題を解決するため、ウェブサイトを使って、バーチャルな起業塾を開講してはどうかと考えた。これによって、地域に散らばる意識の高い女性たちに、情報や交流の場を提供することができるようになった。しかしながら、ウェブサイトの構築には、相当の費用が必要となる。民間事業者としては、予算で手当てすることは難しい。そこで、中小企業総合事業団の新事業支援助成事業に企画を申請したところ採択され、必要な資金を無事に得ることができ、サイトの構築に着手することができた。

企画にあたっては、女性起業家予備軍から寄せられた声を整理し、それらに込められた彼女たちのニーズを分析した。キーワードとして、学びたい・交流したい・情報が欲しい・何ができるのか分からないけれど何かを始めたいなど、彼女たちの思いが見えてきた。そうしてそれらのニーズに応えるため、①オリジナルの教育メニューの開発②塾生同士が情報交換できる

場③先輩起業家の体験が聞ける場④海外の女性起業家の情報提供⑤事業の宣伝ができる場—など、KRPウーマン・バーチャル・インキュベーションセンター(KRPウーマン)のコアコンテンツが出来上がった。

現在、年間アクセス数四十万件、E-テナント百三十社、会員数は千人のサイトへと成長した。サイトの交流ページで情報交換したメンバーから、関東と関西で同じ事業を目指す同志を得た人たちが、日本と米国でそれぞれグループ企業を立ち上げ、海外留学のサポート事業を立ち上げるというウェブサイトならではの成功事例も出た。また、サイトがきっかけで受注に至ったり、新聞・雑誌などからの取材を受けたり、講演を頼まれたりなど、各方面で活躍するメンバーが出始めた。こうしてKRPウーマンは、女性起業家育成のプラットフォームとして機能し始めた。

起業へプロのサポーター養成

平成十年の女性起業家塾スタートから数える、今年で五年が経過した。この間、女性起業家経営塾は、男性も加えた起業家経営塾へと発展解消し、女性起業家育成の使命はKRPウーマンのほうへ移行した。経営塾の成果としては、株式会社が二社と有限会社が一社誕生している。

そして私自身は、毎年起業家塾のメンバーと米国シリコンバレーへ研修に行く中、米国と日本の起業環境の違いに、米国における豊富なブ

ロのサポーターの存在があることを実感。これらの人々を養成することが、ひいては日本の起業家の増加、成功確率のアップにつながると考え、平成十三年度からKRP新規事業支援者育成塾を新たに企画した。この支援者育成塾は十三年度の一期生と十四年度の二期生を合わせて、弁護士七人、弁理士十人、公認会計士十六人、税理士九人など、合計五十人の塾生を迎えることとなった。

独自の大学発ベンチャー支援へ

そして私は、十四年度に発足した大学発ベンチャー支援室の室長として、これらの専門支援人材と一緒に、大学発ベンチャー支援事業を手がけている。大学発ベンチャー育成は十三年五月に平沼経済産業相より示された「新産業・雇用創出のための重点プラン」、通称平沼プランにおいて発表された「大学発ベンチャー千社計画」を受けて、加速的に取り組みが進んでいる産業再生の重要な施策の一つである。大学発ベンチャー支援は、従来型のベンチャー支援にはない支援手法が必要であり、いまだその経営手法は手探りの状態といえる。先行している米国型モデルを持ち込んで、日本では制度・慣習面での制限が大きく、そのままでは成功するとは考えにくい。

日本独自の支援モデルを構築することが必要であり、その実現に向けて日々ハンズオンの支援活動を行っている。

女性起業家育成塾がきっかけとなり、インキュベーション事業に携わることになった私であるが、これまで女性起業家の皆さんと一緒に成長させていただいてきたように思う。私自身は、サラリーウーマンであるが、いろいろな企画を社内でも立ち上げるとき、社内ベンチャーの意気込みで、事業の成否は自ら責任を取る覚悟で取り組んでいる。また、そのことがいつも本気で



(上) 京都市リサーチパーク
(下) 女性起業家経営塾

取り組み、結果を出すという自分の姿勢を生み出していると思う。

女性とか男性とか関係なく、プロとしての起業家を育成したいという思いで女性起業家経営塾を始めた。今もその思いは変わらず、多くの女性がそのあるがままの姿で、しなやかに・したたかに・爽やかに、世界を舞台に企業家として活躍されんことを願っている。

必要に迫られ24時間保育事業に 独自ソフトで全国FC展開

「おはよう」「おはよう」今日もルームでは子供たちの元気な声が響き渡っている。中にはママ恋しさに先生たちにしがみついて泣きじゃくっている子もいて、毎日、百面相の中で過ごす喜びを感じている。

保育所がない

私は、二十四時間一時預かりの認可外保育所を、山口県宇部市（人口約十七万人）に平成二年十月にオープンした。現在では直営、フランチャイズ合わせて十九カ所（うち予定二カ所）、ベビーシッター事業、保育業務委託などお母さんたちや子供たちに関することは何でもしようと活動している。「では、なぜ保育所を作ったんですか？」という質問には「なかったから」といつも答えている。

本当になかったんです。

民間保育所を立ち上げたのには大きく二つの理由がある。一つは独身時代に認可の保育園で保育士として働いていたとき。本当になに不自由なく、という表現があてはまるように、遊具も教材も豊富で広い園舎に広い園庭、でも実際の利用形態を見ると、お母さんたちは規定の時間の中でかなりの無理と負担を重ねていた。と

くにキャリアがあり男女を問わない仕事をされている人は大変だったと思う。

もう一つは自分で子供を産んでからである。当然のように働こうと仕事を探し始めたとき、二人の子連れでは全く受け入れていただけなかったということである。「お子さんが熱が出たときどうするんですか？ 責任のある仕事はできませんよ」と、こちら側のキャリアや力量とは関係なく断られ、そのとき「女性は子供を持つた時点で社会から置いていかれるんだ」と、危機感のようなものを持った。そこで、考えたのがこの「プティット」という託児事業。「きっと私のように仕事したいのに子供がネックになっている人がいるはずだ。キャリアを持ちたい女性だっているはずだ。短い時間でも預けられたら。保育園ではできないお母さんの立場に立ったサービスができれば。そして、私も働ける」との思いでこの福祉サービスの世界にはいり込んだ。ビジネスとは？ サービスとは？ などよく知らないまま「為せば成る」の気持ちでスタートした。

保育園には大きく分けて認可と認可外がある。認可保育園では公的な補助金がある代わりに規定や規則がある。このビジネスを始めた一



株式会社プティット代表取締役
宇多川きよ美

つ目の理由のように、利用者本位になりにくい部分である。逆に認可外では時間制限や建物基準も認可のように厳しくない代わりに補助金はない。福祉サービスで補助金がないことがいかに大変か、運営して初めて気づかされたのである。

ミ ス防止に子供の個人情報作成

この仕事を始めた約十三年前は、地方ではまだまだ託児業ということに対して風当たりが強く「子育て支援」という感覚より「子育てを金もうけにするなんて」と出る杭は打たれ、それでも「ないからこそ作ったんだ」という気持ちだけで頑張ったように思う。常にお母さんからの意見を聞き、保育料もスタッフの給料と経費の最低ラインから出し、認可とあまり差がでないように設定していった。都市圏では一カ月七、八万円かかる保育料は、地方都市では絶対に払えないからである。開設時間も保育園時代のお母さんたちの苦労から「やるからには断らない方法を」と、最初から地方都市には珍しい二十四時間年中無休で運営したのである。

開設後は、ご利用のお母さんたちから「助かります」と感謝され、ほとんどが口コミ利用だ

った。その反面、保育料を安く設定しているの
で、徹底的に経費の削減を図った。できないな
ら方法を変えればいい、なければ作ればいい、
作ったからには絶対つぶしたくない。それが作
った者の責任だから、といういろいろなサービスを
提供し始めた。まず、保育料のメニューも乳幼
児の年齢やお預け時間によっても細かく分け、
パートさんにも利用しやすいように一カ月単位
のプリペイドコースをつくった。しかし、その
結果スタッフに複雑な計算を強要することにな
った。ましてやそのための事務員などは置けな
い。そこで取り入れたのがパソコンであり、プ
テットのオリジナルソフトだった。また、二
十四時間勤務である病院では当たり前のこと
が、託児業では「先生の入替わり」を指摘さ
れてしまう。利用者には安心していただくにはミ
スを防ぐこと。それには正確な子供たちの個人
情報をパソコンに入力し、随時取り出すことで
回避した。また、スタッフが交代しても差が出
ないようにサービス業としての接客、保育士と
しての専門性など、教育には徹底的に力を入れ、
マニュアルも作成した。さらに万が一のために
もオリジナル保険を保険会社とつくった。子供
たちのお預かりはスタッフ教育で最大の危険回
避もできるが、それも安心できるバックアップ
があってこそ成立するということを、この仕事
を通して初めて痛感したからである。

サービス内容を充実させ、県内の各地に一つ

ずつルームを作っていたとき、ノウハウの提
供を求められた。何とかしたいという思いから
フランチイズという展開をスタートさせたの
である。フランチイズという物品販売などの
事業は多種あるが、ノウハウのみの提供はあま
り例がなく、お手本にできるものがなかった私
たちは、とにかく同じ気持ち、同じ感覚の人と
一緒に、直接電話のあった人と真剣に話をし、
内容も金額もその中で決めていった。それは、
結果的にプテットがさらにステップアップし
た大きな要素だった。フランチイズの場合、
契約金やロイヤリティが発生するということ
は、資料一枚でもおろそかにはできない。何か
あるたびに責任がついてまわる。今まで利用者
にだけ向いていたサービスが、オーナーにも、
という大きな事実と向き合ってしまったのであ
る。それまでの内容やスタッフ教育も、ことごとく
マニュアルを作り替えた。

現場主義を徹底

現在では、各地のパソコンからスタッフの勤
務管理、人員配置などのデータも本部で統轄し、
距離にしてもインターネットテレビ会議の導入
で、直接に近い指導ができるようにソフトを改
良中。私たちは何をすることも徹底的に現場から
生み出した。保育ソフトもその一つで、困った
からこそ生み出された保育所管理システムであ
り、頭だけで考えたソフトとは全く違っている。
ホームページでは子育て支援として、無料で育

児相談を開設。悩みは聞くことから、と応援し、
地方のラジオ番組「きらぶちすていしょん」で
は子育て情報を積極的に発信し始めた。

こんなプテットにも「夢」がある。私たち
は認可外保育所なのですが本当に頑張ってい
る。しかし、まだまだ日本の福祉は利用者主体
ではないと思う。私たちは一生懸命、ご両親や
これから親になる人たちに子育ての楽しさを伝
えたいと少しずつ動き始めている。子供たちの
世界は日々葛藤やトラブルの連続である。それ



福岡市姪浜ルーム



プテット本部内

は進歩しているからこそそのトラブルであり、そ
の世界と起業することはよく似ていると思う。
進歩するにはトラブルはつきもので、そのトラ
ブルを解決することがビジネスの醍醐味ではな
いでしょうか。思いを形にするのは本当に難し
く、それはつくり上げた者にしか分からない感
動だと思っている。私は未来の子供たちに負け
ないように進歩していき、「一生感動、一生笑
顔」を常に持ち続けたいと思っている。

地元産大豆を活かしみそづくり 農事組合法人化でメンバーに自覚と自信



農事組合法人工房ひじり代表
亀川智枝

訪れた転機

「農閑期に何かできないか」。J A女性部の活動から生まれた町内の生活改善グループでこんな意見が出た。話し合ううち、地域活性化のために農産加工に取り組もうということになったのだ。そこで挙がったのがみそづくり。地元特産の米麦や大豆を活用できるし、需要もある。それにみそは昔から自分の家で作っていたのでノウハウもある。一つのビジネスとしてやっていけるかもしれないと考えたのだ。

私たちの地域は、米麦主体の農家がほとんどで、その経営には多くの人手が必要だった。しかし、昭和六十二年に機械利用組合ができて、機械の近代化・共同化により、労働力が余るようになつてきた。それでも忙しいことに変わりはなく、四十四歳のときに突然、町内の生活改善グループに誘われたときも、最初は「とんでもない。家の仕事を放っぱらかしてそんなところへ行くなんて！」と断っていた。「これからは、女も勉強しなくちゃいかん。家のことはいいから、外へ出ていけ」と夫に言われ出てみることにした。まさか夫がそんなことを言うとは思ってもみなかった。四十四歳、家に閉じこもっ

ていた平凡な農家の主婦に転機が訪れた。私を変えてくれたのは夫の一言だった。

せっかく夫が背中を押してくれて、勉強する機会をもらったのだから、「自分だけの勉強ではもったいない」と、集落でも生活改善グループをつくることにした。初めは集落全体の女性に参加を呼び掛けたがうまくいかず、次に一人ひとりを説得して回り、やっと十五人集まった。しかし、加工場作りなどに二百万円ほど必要だと分かると、「そんな大金、借りても返せない」と六人に減った。結局、視察や研修会、話し合いを重ね、六十二年にこの六人で「下大町ひじり農産加工グループ」を結成した。

幸い、集落内の農協の倉庫跡を無償で借りることができたので、設備資金を借りて加工場として改造し、転作大豆を活用してみそづくりを始めるはずだった。ところが、設立資金を農協へ借りていたら、「おばちゃんたちは正組合員じゃないから貸せない」と言われ、融資のルールも知らない無知への恥ずかしさと、毎日朝から晩まで働いているのに、女の私たちは金も借りることができないのかという憤りを感じた。結局、応援してくれる男性組合員の名前で融資を受け、行政からの助成を加えて資金は確

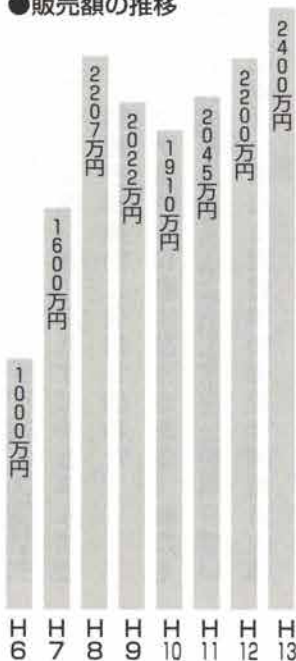
保できた。この体験はメンバー全員の「ぜったい成功させてみせる」という思いに火をつけ、その後の大きな原動力になった。

「おしかったよ…」の一声がエネルギー源に

やっとの思いで開設にこぎつけ、販路開拓のため農協や生協、商工会議所などを駆け回った。ラジオ中継車を呼び止めて、宣伝してもらったこともあった。加工場設立に至るまでに味わった屈辱感を思えば、楽しくもあった。その甲斐あって、Aコープ、農協定配、生協、町内のストアなどで販売を始めることができた。

平成三年には生産量も伸びてきて、販路と商品の拡大に力を入れた。新商品の試作ができればお得意さんに食べてもらって感想を聞き、商品化への改善点として活かした。元年から新たに始めた味噌漬やよもぎ団子も、順調に売り上

●販売額の推移





げを伸ばしていった。

町内外のイベントには積極的に参加して、お得意先との交流を深める一方、新しい販売先の開拓も行った。町外の朝市やスーパーなどの販売先から、「ひじりのものは手作りなのでよく売れる」と好評を得ており、次への活力となっている。地元の人にみそをもっと買って欲しいと「味噌料理教室」を開催した。町内でみそが作られていたの？と問われることもあり、意外と知られていないことに気づいた。今では、わざわざ買いに来てくれるお客さんも多くなってきた。

借りていた農協の倉庫と土地を購入することで私たち名義の財産となり、私たちも一人前になったような気がした。六年に県の補助事業を活用して、加工場を改装した。直売所と加工所を備えた施設、「工房ひじり」をオープンした。

みそ担当、まんじゅう担当、配達担当などメンバー一人ひとりの役割を決めて、試行錯誤しながら毎日仕事をしている。

県内で初めて女性のみの法人化

女性の力を活かせる就労の場として、企業としての信用性を高め、やりがいのある職場づくりを目指して、六年から法人化へ向けて検討を始めた。県の専門技術員や普及センター、司法書士、税理士、農業会議を交えて月一回勉強会を開催してアドバイスを受け、法人化に向けた課題について、メンバー全員が納得のいくまで何度も検討を重ねた。県内でも女性グループのみの法人化は初めてで、なにかもが手探りだった。そして、九年七月、農事組合法人を設立。企業セミナーや農業法人会などの研修に積極的に参加している。

法人化のメリットは、①事業拡大に伴う安定的な雇用の確保②構成員の位置づけを明確にし、やり甲斐のある職場づくり③将来にわたっての事業の継承④企業としての社会的評価が考えられる。労働災害保険加入・退職金の積み立てなどもできるようになった。私たちの会社なんだとみんなに自覚と自信が生まれ、経済的自立にもつながった。

常に新商品の開発を念頭に

新商品の開発やパッケージについても、専門家の指導を受けながら、商品性の高い加工品づくりに努めている。

「ひじり味噌」についても、主流の米、麦だけでなく、モロヘイヤを使ったみそも加工・販売している。また、唐辛子みそや酢みそ、みそドレッシングなど、みそを使った商品のレパートリーを増やした。今人気の商品は、「豆乳プリン」である。子供やお年寄りがよく買ってくれており、現在は、特老などの給食としても利用してもらっている。

大町産の大豆やみそを使った「かりんとう」を商品化し、佐賀空港におみやげ品として出荷した。佐賀県特産ギフトセットに参加したり、郵パックに出荷するなど、いろいろな販売形態を考え、一人でも多くの人にひじりの味を食べて欲しいと願っている。

新商品の開発や販路拡大を図ることで、年々売り上げが伸びてくるようになった。

今後の工房ひじりの課題は、①販路拡大による売り上げ増②やりがいのある職場づくり③消費者との交流促進④地産地消の推進⑤学校給食への提供—まだまだ私たちがやるべきことがたくさんある。

最後に、これから女性起業家を目指す人たちに私からエールを送りたいと思う。私たちは今何をすべきか？目の前に大きく広がるチャンスをつかみチャレンジしなくてはならない。そのことが、自分にとってもプラスになり、自分の生き方に夢が描けるようになる。まず一步を踏み出そう！

地域文化デジタル化事業（デジタルミュージアム構想）の推進と地域映像コンクールについて

総務省においては、平成十一年度からデジタル・ミュージアム構想（平成十五年一月から「地域文化デジタル化事業」）を推進している。

本構想では、近年、文化財などを電子的に保存する「デジタル・アーカイブ」が注目されていることを踏まえ、デジタル・ネットワーク時代におけるアーカイビングの一環として、地域の美術館や博物館などの文化施設を地域文化の情報蓄積・発信拠点として位置付けるものである。本稿においては、これらの取り組みと現状について述べるとともに、昨年開催された「地域映像コンクール」の開催状況について、報告するものである。なお、文中意見などにわたる箇所については、私見であることをお断りしておく。

1 地域文化デジタル化事業について

事業の基本的な考え方として、①デジタル画像技術を用いて、有形・無形の文化財などを記録するとともに、デジタル化したコンテンツをだれでも自由に閲覧できる仕組みの構築【ためる】②地域間の文化財交流を促進するため、地

方公共団体の施設およびインターネットにおける情報の送受信・閲覧を可能とする【つなぐ】

③ハイビジョン・ミュージアム・システムなど既存システムとの整合性を考慮し、美術館や博物館が従来から所有する画像資産の有効活用を図る【いかにす】——ことを念頭に置いて、地域が主体となれる、情報資産を高度に活用するための、環境整備を行おうとするものである。

本構想については、情報通信技術（IT）の進展下において地方公共団体が早急に取り組むべき事項などについて提示した「IT革命に対応した地方公共団体における情報化施策等の推進に関する指針」（平成十二年八月二十八日情報通信技術（IT）革命に対応した地方公共団体における情報化推進本部決定）および、本指針に盛り込まれた内容の計画的推進を図るため、自治省（総務省）として取り組む事項などを年度ごとに提示した「地域IT推進のための自治省アクション・プラン」（平成十二年十二月二十五日同本部決定）においても、電子自治体構築のための重要施策の一つとして位置付け

られている。

これらの施策を具体的に支援するため、地方公共団体におけるデジタル・コンテンツの制作に対する財政支援として、十二年度は、都道府県分を普通交付税の単位費用（総額二十五億円）で、市町村分を特別交付税（総額五億円）で措置したところであり、四十五市町村においてデジタル・コンテンツの制作が行われた。

また、標記システムの整備（ハード事業）を「地域活力創出プラン」の一事業である地域情報通信基盤整備事業の対象とし、地域総合整備事業債による財政措置を講じた。

2 平成十三年度の取り組みの結果および十四年度実施事業について

このような経緯を基に、総務省においては、十三年度も引き続きデジタルミュージアム構想の普及推進を行ってきたところである。地方公共団体におけるデジタル・コンテンツの制作に対する財政支援については、都道府県分を普通交付税の単位費用（総額十億円）で引き続き措置した。市町村分については、市町村における



デジタルミュージアム構想の浸透が進んだことから、特別交付税措置額を十二年度の倍に当たる総額十億円を措置した。

この結果、十二年度より八団体多い五十三市町村においてデジタル・コンテンツの制作が行われた。

デジタル・コンテンツの内容も地域の風景、祭り、文化財から、民俗芸能、伝承の保存など多岐にわたり、地域の独自性を前面に打ち出したものとなっている。

また、これら支援施策のほかにも、デジタル・ミュージアム推進協議会と協力し、各種セミナーにおいて講演を行うなど、積極的な普及施策に努めてきた。

十四年度も、特別交付税措置を行ったところであり、デジタル・コンテンツの作成を行った団体は十三年度と比較すると、急激に増加する見込みとなっている。過疎化・高齢化などに加え、市町村合併の進捗に伴い、地域文化・伝統芸能の保存・継承の重要性が改めて認識されていることなどが理由として挙げられる。

また、「地域映像コンクール」が東日本および西日本において開催され、地方公共団体をはじめとする関係者に大きな関心を引き起こした。

3 地域映像コンクールについて

地域文化デジタル化事業の趣旨にご賛同いただいているデジタル・ミュージアム推進協議会

([http://www.digital-](http://www.digital-museum.gr.jp/)

[museum.gr.jp](http://www.digital-museum.gr.jp/)) では、十四年度、東日本地区・西日本地区において、新たに地域映像コンクールを開催したところである。東日本地区は、十月二十四日、二十五日に「山形県尾花沢市悠美館ハイビジョンシアター」で、西日本地区は、十一月二十六日、二十七日に「テクノアークしまね」において開催された。それぞれの開催地区では、開催地の地方公共団体をはじめとする数多くの人たちの多大なるご協力をいただき、この場をお借りして厚くお礼を申し上げたい。

開催の背景としては、平成五年度から十三年度まで大垣市で開催されてきた「全国ハイビジョン手づくりソフトフェスタ」が昨年第九回目をもって諸般の事情により終了となったが、このフェスタを目標として毎年制作に励んでこられた各団体から、これを惜しむ声が上がリ、デジタル・ミュージアム推進協議会において、この灯を消さないように検討をした結果、装いを新たに開催することとしたものである。

コンクールの内容は、作製主体により、第一部「ハイビジョン手づくりソフト」、第二部「地域映像ソフト」の二部門から構成されている。

第一部は、「全国ハイビジョン手づくりソフトフェスタ」を継承するもので、地域住民、地域住民と地域の美術館・博物館などが「プロ」の手によらず、協働作業により制作したハイビジョン静止画による手づくりソフトを対象としている。

第二部では、静止画、動画を問わず、地方公

地域映像コンクール優秀作品（順不同）

●第一部手づくりソフト

＜東日本地区＞

仙台陣屋物語〜白老脱出〜しらおいハイビジョンクラブ

おらほの町シリーズ第2弾 ほんに役立つ「ごんびり」レシピ〜HDIデアーレ館山・萬鉄五郎記念美術館映像制作委員会

ブテイリツツア物語〜ごみと食べ物編2002〜小海町高原美術館

＜西日本地区＞

繭のうたⅡ（財）岐阜県産業文化振興財団

千の宴Ⅱしまねデジタル映像推進会議

長崎街道物語〜エビス外伝〜佐賀市図書館

●第二部地域映像ソフト

＜東日本地区＞

クマゲラとブナ林Ⅱ岩手県立博物館／（株）東北映像

くらしを潤す美を求めて陶芸の里益子Ⅱ益子町商工観光課／（株）NHK情報ネットワーク

よみがえった炎銀山上の畑焼Ⅱ尾花沢市／（株）新映像産業推進センター

＜西日本地区＞

隠岐古典相撲Ⅱ島根県古代文化センター

竹をきわめるー生野祥雲斎ーⅡ大分市美術館／（株）NHKエンタープライズ21

水と森と弥生のムラⅡ甘木市教育委員会／（株）RKB映画社

共同体が先に述べた財政支援措置を活用して制作されたソフトを対象としている。

こうして開催された映像コンクールに出展された作品は、東日本地区では、第一部が六点、第二部が七点、西日本では、第一部が七点、第二部が十三点、参考出展が一点であった。出展の数そのものは少なかったものの、出展された作品については、それぞれに地域の個性を特色

とした、見応えのある作品であり、審査も困難を極めた。

とくに第一部の作品については、技術的な効果以上に、地域に根付いている文化に対する理解と愛着、地域文化を保存継承していきたいという気持ちが強くにじみ出ており、審査員の胸を強く打った。

なお、審査の結果選出された優秀作品について

では、上記一覧のとおりであり、これらの作品については、本年六月に開催予定の「地域映像コンクール全国大会」において、全国審査の対象となる。

4 むすびに

地域文化・伝統芸能の保存・継承については、有形無形の文化財の保存、収集、教育研究活動を地域の公立博物館・美術館などが実施する事業としての面と、地域の住民の皆さんが、日々の暮らしの中に根付いた習慣、祭り、言語、伝承などを自らの手で保存継承していく観点からの行動が、重要であると考ええる。

また、市町村合併が進捗するに当たり、これまで役場が中心的な役割を果たしてきた、地域コミュニティの維持・活性化のための「拠り所」について、「地域文化・伝統芸能」を核とし、地域文化・伝統芸能の保存継承機関、地域文化の情報発信基地としての公立博物館、美術館などの役割がますます重要になるところである。

これらの活動を支援するための「地域文化デジタル化事業」の推進および地域文化・伝統芸能の全国に対する貴重な情報発信の場である「地域映像コンクール」の維持継続について、関係機関の皆さんのご協力を賜りながら、引き続き進めてまいりたい。



岩手県総合政策室
政策推進監政策推進主査
小原勝

平成十四年四月、青森県、秋田県そして岩手県の若手職員による研究会「北東北広域政策研究会」が発足した。十二人のメンバーが、近い将来の北東北の理想の姿を描くべく、熱い議論を行っている。

北東北三県は、県境を越えた連携を以前から積極的に進めてきた。取り組むきっかけとなったのは、九年に始まった「北東北知事サミット」。年に一度、知事が一堂に会し、三県連携の次なる手を打ち出していく。これまで六回の開催を経て、さまざまな分野で連携事業が企画され、実行されてきた。

3県合併で 若手職員が 熱い議論

たとえば、十三年の第五回サミットでは、三県共同歩調で産業廃棄物対策としての税制などを設けることが合意された。その後一年余りの検討を経て、十四年十二月には共通の産業廃棄物税制が成立するに至った。三県の面積の合計は、約三万七千平方^{キロメートル}。国土のおよそ一割が同じ産業税制の下に置かれるという画期的な制度が出来上がった。

第五回サミットからは北海道知事

にも参加いただき、十四年十一月に四道県合同のソウル事務所が開所するなど、県境を越えた連携は新たな可能性へと進んでいる。

さて、一定の成果を出してきた三
県連携だが、さらにメリットを出し
ていくためには、利害調整などの困
難な課題への取り組みが避けられな
いだろう。「北東北広域政策研究会」
は、次なる連携強化の策をじっくり
と検討したいという問題意識から設
けられたものである。

研究会では、十五年度内を目標に研究成果を報告書にまとめ、提言を行うことにしている。発足以来、月一回ほどのペースで会合を重ねてきたが、先ごろ、報告書の骨子となるものをまとめ、公表した。資料については、青森県のホームページ

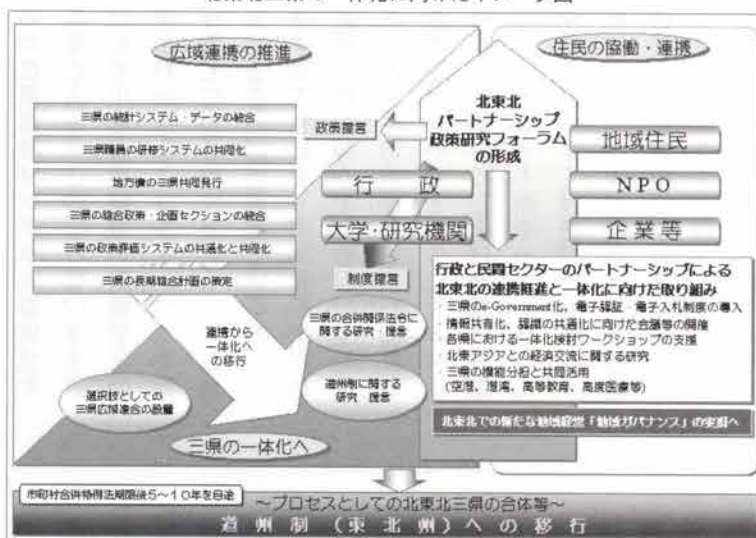
(<http://www.pref.aomori.jp>) から
 入手いただきたいが、そのポイント
 を三点ほど説明したい。

まず一点目は、「望ましい北東北の自治の姿」を検討してきたということ。国と地方の役割分担から基礎的自治体（市町村）、政策形成プロセス、税財源のあり方などを幅広く議論した。現在、国などでも熱心に議論されている問題だが、「補完性の原理」や「受益と負担の明確化」といった考え方を柱に、地方の視点から肉付けをしていきたいと考えている。

二点目は、二十二年から二十七年の間に「北東北三県の一体化、道州制への移行」を目指すこととしていること。都道府県制度のあり方には市町村合併の進展が大きく影響するはずであり、市町村合併特例法の期限（十七年）後、五年から十年の間が見直しの目安になると考えたものである。

三点目は、「北東北三県の一体化、道州制への移行」実現に向けてのイメージを検討したこと。県の合併には法律の制定が必要だが、地方の立場としては、住民といかに協働して制度設計に取り組むかに重点をおきたいと考えた。そこで、住民やNQ、企業などが一緒になって検討する「北東北パートナーシップ政策研究

北東北三県の一体化に向けたイメージ図



「フォーラム」の設置を提案している。
なお、これらの内容は、あくまでも研究会メンバーの意見を集約しているもので、県の見解ではないことをお断りしておく。

今後、社会情勢がめまぐるしく変

化していく中で、この骨子に肉付けの議論をし、報告書をまとめていくことになるだろうが、この研究会の提言が、各地各層の人たちの議論に展開していく契機となることを期待している。

(財)地域活性化センターでは、平成十四年度地域づくり海外調査研究事業として、平成十四年十月二十七日から十一月二日までの七日間、アメリカ東部地域で現地調査を行った。前号に続いてその概要を紹介する。

小池 一尚
(財)地域活性化センター情報サービス課副参事

消費者が支える地域農業 米国版地産地消「CSA」を見る



CSAについて話を聞く

日本ではここ数年、雪印乳業集団

食中毒事件、BSE(牛海綿状脳症)

問題、中国産冷凍ホウレンソウの残

留農薬問題など、食の安全・安心を

脅かす事件が相次いだ。また、日本

における食料自給率は長期的に大き

く低下してきているとされる。そん

な中、地域の生産物を地域内で消費

しようという「地産地消」に取り組

む自治体や団体も現れ始めており、

大規模化・工業化した「農」を地域

に呼び戻そうという動きがある。

米国では九〇年代にCSA

(Community Supported Agriculture)

という農家経営のスタイルが急速に

拡大した。CSAとは、大まかに言

えば、「シェア」と呼ばれる負担金

をCSAのメンバーとなる消費者

(以下「メンバー」)がシーズン前に

支払い、そのお金を基に農家が生産

し、できた作物をメンバーが受け取

るという仕組みである。シェアはそ

の農場におけるすべての生産コスト

(人件費、飼料費など)から算出さ

れ、たとえ不作であってもメンバー

には戻らない。このような相互扶助

の関係により、農家は農場経営の安

定化を図ることができ、メンバーは

地域で育った新鮮な農作物を手に入

れることができるという仕組みだ。

その意味では、「地域に支えられた

農業」という名のとおり、CSAは

地産地消の具体的展開の一形態とも

いえよう。そこで、CSAの米国に

おける状況を調査するため、米国農

務省と協力して全米におけるCSA

農場の調査やデータベース管理など

を行っているロビン・ヴァン・エ

ン・センター(以下「センター」)

および付属のCSA農場である「フ

ルトンファーム」を訪れた。

千を超えるCSA

八〇年代半ば、ロビン・ヴァン・

エン(一九四八―一九七)らによって

米国にその理念が紹介されたCSA

は、九〇年代に急激に普及し、現在

米国には千を超えるCSA農場があ

るといふ。CSA普及の運動は「消

費者が安全な農作物を手に入れられ

るようにするとともに、農家が既存

の流通システムからの脱却を図ると

いうのが当初の大きな目的であっ

た」とセンターのインノ博士は教え

てくれた。CSA農場の中にはさま

ざまなバリエーションもあるとのこ

とだが、お話をうかがう中で分かった

CSAの特徴を以下に挙げてみたい。

①生産者と消費者の交流

CSA農場では、メンバーは農作

物を所定の場所に取りにくるのが一

般的だ。また、シーズンにはメンバ

ーが農作業にボランティアとして参

加したり、中には収穫祭や、子供の

ための農業体験プログラムを実施す

る農場もある。このように、さまざ

まな形で生産者と地域の消費者との

交流が行われる。フルトンファーム

を運営しているマット氏も「CSA

の良いところは、農家とメンバーが

交流することにより、メンバーが農

場運営に対し関心を高くもってくれ

るところ。皆、何か農場のためにで

きることはないかということを考え

てくれており、たとえば納屋の修理

なんかはメンバーがやってくれたん

です」と語ってくれた。

ただ、メンバーの居住エリアは比

較的狭い地域に限定される傾向が強

く(たとえばフルトンファームでは

最も遠い人でも車で三十分の距離で

あるという)、そのため、都市部の

住民がCSA農場に来て農作業を体

験するといったグリーンツーリズム

的な都市農村交流はあまり行われて

いないということである。

②「環境重視・有機志向」の傾向

CSAにかかわる人たちはよく彼

らの農産物を称して「the farmer's face on food」と表現する。生産者の顔の見える農業を志向するCSAでは、消費者も農地の管理や農産物の生産に積極的に関心をもつため、「環境重視・有機志向」の傾向が強くなるようだ。

③ 小規模農地が多い

フルトンファームは約七エーカー、主に野菜中心のCSA農場では五〜十エーカーが平均であるとのこと。何千エーカーもあるというカリフォルニア州などの大規模農地と比べるとCSA農場は小規模であることが分かる。CSAには中小規模の農家を地域の消費者で支えるという側面があるため、離農による耕作放棄を防ぐ効果もあるという。逆に言えば、あまりに大規模化するとCSAのシステムでは支えきれないというのが実情であろう。CSAが米国でも比較的小規模の農家が多い東海岸で始まったというのもこの辺に理由がありそうだ。

④ 少量多品目生産の傾向

CSA農家は、数百人規模のメンバーの多様なニーズをダイレクトに反映しようとする。そのため、同一作物に関してはそれほど量は求められず、その分、多数の品種を栽培することとなるようだ。中にはCS

A農場同士が連携して、足りない品目を補うケースもあるようだがあくまで例外的であるという。フルトンファームのメンバーの一人であるローナさんは「たまにスーパーなどでは見たこともないような作物があるので、それを発見するのもまたCSAの楽しい一面です」と語る。

⑤ 意識・収入の高い人がメンバーに

CSA農場では、大量生産による規模の経済が働かず、またコストと手間のかかる有機栽培を行うのが通常であるため、流通の中間コストを省いているとはいっても、支払う「シェア」から受け取る農産物を比較すると、市価とそれほど変わらないというのが一般的なようだ。加え

フルトンファームの太陽熱を利用した温室

て不作の場合はそのリスクをメンバーが負わなければならない。そのためか、自らの地域における農業や環境に関心のある比較的所得の高い人々がメンバーになる傾向にあるという。そこで、農場によっては低所得者の参加を促進するために、労働力の提供を条件として「シェア」を安くする試みをしているものもあるという。

普及・啓発が課題

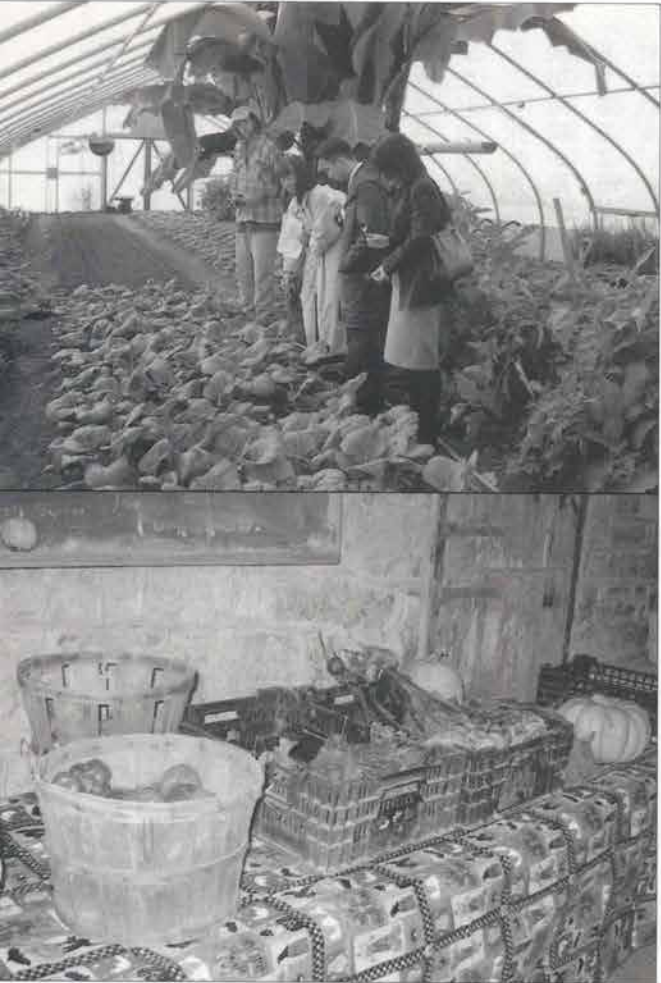
九〇年代に急速に増加したCSAではあるが、二十一世紀になってからは増加のペースは落ち着いてきているとセクターのコーディネーターであるステファニー氏は見ている。

CSAメンバーが野菜を取りにくるピックアップポイント

「急増したとはいっても全米的に見ればまだまだCSA形式を取る農場は少数派。今後は比較的数量の少ない南部地域に普及啓発を行っていきたい」と彼女はCSAの今後の方向性を語り、また、マット氏は「育児中の母親たちや健康に関心のあるグループに対して啓発活動を行っていきたい」と語ってくれた。

CSAの運営は、生産者のみならず地域の消費者の「意識」にも多分に依存するので、啓発活動が重要となってくる。

以上、米国におけるCSAの特徴を概略的に述べてきたが、CSAの最大の特徴は何と言っても「消費者が農場運営に対して主体的にかかわること」であろう。地産地消の理念に、「農産物の消費地」の観点のみならず、「消費者の参加」という観点を加味してみると、新たな可能性・方向性が現れてくるのではないだろうか。その意味において米国のCSA運動には、わが国においても、「農」を中心にしたコミュニティづくり、農家経営の安定化による離農の防止、環境教育の実践あるいは持続的な農地管理などを考える際、参考となる点もあろうかと思われる。



今日、インターネットは、行政・教育・福祉の現場で幅広く活用され、また電子商取引引きなどによる地域経済の活性化の一翼を担っている。

しかし、これらの利便性や効率化に反し、都市と農村間や世代間のデジタル・デバイドも新たな課題として浮上してきた。

今回、国策で全土に超高速ネットワーク（光ファイバーなど）を敷設し、インターネットが急速に普及した韓国で、このような問題にどのように対処しているのか調査した。また、農村地域の情報化に向けた取り組みを調査するため、国の情報化モデル集落に指定され積極的に活動している韓国慶尚北道星州郡道興のマクワウリ村と蔚州郡岷嶺村を訪問した。

解消と、住民の所得創出および地域経済の活性化と併せ情報化社会の実現を図ることにある。

具体的には、農漁村地域二十カ所をモデル集落に指定し、光ファイバーを敷設するなどインフラ基盤を構築する。各集落には情報センターが設置され、パソコンやプロジェクトなど関連器材が無償で供与される。住民家庭にもインターネットの利用環境が整えられ、パソコンを活用できるよう情報センターで研修が行われる。

モデル集落に指定されたマクワウリ村は、星州郡の東端に位置する人口千五百八十四人の集落である。道興はマクワウリの主産地であり、国内生産量の約四〇%を占めている。マクワウリの売り上げに依存している農民にとっては、安定した販路の開拓が不可欠であった。また、都市と農村間の情報格差の深化や農業知識の活用不足のため、農業付加価値を高めるのに限界がきていた。



無人民願発給機の指紋照合

構造の改革のため「電子商取引引き」が推進された。住民への情報化教育、地域間ネットワークの構築、住民民願（住民登録簿本・抄本、自動車登録証明書など）の自動交付の事業が行われることとなった。

電子商取引引きの導入により全国の消費者に直接販売が広がった。併せてマクワウリの品質向上とその維持を図るため、自動選別機、糖度検知器、共同育苗・堆肥場などの施設

整備、出荷システム構築と共同生産・販売に積極的に取り組んだ。

現在では、生産高も三倍に増加し、販売量の約四〇%をインターネット販売が占め、一農家当たり三千万ウォンの利益を上げている。また、若い層が集落に回帰してきたことによる人口増、高齢者の共同選果場などでの就業場所の確保など、地域の活性化に大きく貢献している。

マクワウリの農家では、顧客を逃さないように、注文に対するお礼や季節のあいさつ、販売のPRメールなどをこまめに送っている。

情報化事業により、マクワウリの品質に対する生産意識が高揚され、村民の生活レベルも向上した。道興は、電子商取引引きを通じた国内初の成功モデルとされ、行政自治部長官も現地視察するほどになった。

なお、岷嶺村の情報化事業および住民参加による地域づくりリポート（釜山市、鎮海市ほか）については、当センター発行の「韓国における地域づくり調査研究報告書」を参照ください。

（財）地域活性化センター情報サービス課
副参事 鞆岡美紀子

（注）ここでいう「村」とは、日本における自治体区分ではなく、モデル集落の通称である。

電子商取引引きで マクワウリ生産3倍増 韓国農村の情報化で調査



全国地域リーダー養成塾の第十四

期の修了式が二月六日(木)、東京の銀座ラファイナート「月光の間」で行われた。今期の塾生は総勢三十三人。北は北海道から南は宮崎県まで市町村、地域づくり団体、NPO法人、商工会など派遣団体はさまざま。

修了式では、まず財団法人地域活性化センターの松本英昭理事長が「最近、地域の自立ということが叫ばれていますが、この困難な時代にどうやって地域を自立させていくかといった方法は示されていない。地域の自立には、塾生の皆さんが意思と能力と熱意を備えていくことが重要。今後、それぞれの地域においてさらに磨きをかけ、地域の自立と活性化に向かって、その担い手として大いに活躍していただきたい」とあいさつした。

続いて大森彌塾長から「塾生の皆さんの地域に寄せる思いや熱意と、主任講師の熱意と見識が上手に呼応し共鳴現象を作り出すことによって、修了レポート報告に結実したと思う。ここで学んだこと、ここで結ばれた友情を地域に持ち帰って、そこで活かすことが、何よりも重要。皆さんの熱意に期待するとともに、皆さんから一年間の勉強の成果を聞

全国地域リーダー養成塾



14期生33人が卒業

かせていただいたことに心から感謝したい」と熱いメッセージが送られた。

塾生一人ひとりに塾長から修了証が手渡された後、塾生派遣団体を代表して、岩手県沢内村の加藤昭男村長が、「今、地方の自治体は、ますます逼迫する財政の中で、生き残りをかけて懸命の努力を続けている。このような厳しい時代であればこそ、知恵を出し合う人材育成、すなわち人づくりが大事だと考えている。塾生の皆さんは、それぞれの地域の地域づくりのリーダーとして大きな期待を担っている方々である。この地域リーダー養成塾の成果を地元で大いに発揮してください」と祝辞を述べた。最後に、塾生を代表して宮崎県日南市やちみろかい酒谷の日高茂信さんが、「昨年の風薫る五月、全国各地から集まった私たち塾生は、期待と不安を胸にこの塾の門をくぐりました。早いものであれから十カ月、今日のこの日が来るの

を日が近づくにつれ寂しさを募らせてきました。私たちは明日から、また、それぞれの地域に帰り、この研修で得た多くの経験を地域づくりに活かしていきます」と謝辞を述べた。

修了式後の懇談会では、塾生の卒業を祝いに駆けつけた北海道ニセコ町の逢坂誠二町長や、岐阜県白川町の今井良博町長、また、一年間指導していただいた主任講師の皆さんから、塾生に向けた温かい激励の言葉が贈られた。

全国地域リーダー養成塾は、地域づくりの担い手となるリーダー、とりわけ独創的な発想と実行力のある地域のリーダーを育成することを目的に開催している。塾長に大森彌氏(千葉大学教授、東京大学名誉教授)、主任講師に卯月盛夫氏(早稲田大学教授)、北沢猛氏(東京大学大学院助教授)、小田切徳美氏(東京大学大学院助教授)、辻塚也氏(政策研究大学院大学助教授)を迎え、さらに、大学教授、地域づくりの専門家、まち

づくり実践活動家など幅広い外部講師陣による講義、演習のほか、国内の先進地を訪問する市町村実務研修、海外研修、交流会などを通じた、全国各地の地域づくり活動実践家とのネットワーク構築など、理論と実践



両面を重視した内容となっている。

十四期生の修了で、第一期から延べ四百二十二人の地域リーダーが全国に誕生した。

(財)地域活性化センター研修交流課
副参事 荒矢大輔

今回訪れた相知町は、佐賀県の北西部に位置し、周囲を山々に囲まれ、松浦川・厳木川などの河川に沿って圃場が広がり、山麓には果樹園や棚田が広がる人口約九千人ののどかな農山村である。この町で、幅広い活動を行い地域おこしに取り組んでいるグループ「相知町屋根のない博物館」を訪れ、佐伯岳歩館長をはじめとした六人のメンバーからお話をうかがった。

町民の視野拡大・意識向上が狙い

昭和六十三年、相知町屋根のない博物館の前身である「相知町まちづくりセミナー実行委員会」が設立された。このまちづくりセミナーは相知町企画情報課が主体となり、素晴らしい二十一世紀を切り開くきっかけづくりの場として、町民一人ひとりの視野拡大、意識向上を目的に開催された。セミナー開催にあたり、行政サイドだけでなく、幅広い層の人びとの意見を取り入れ、民間サイドで企画・運営できる体制を築くために結成されたのが実行委員会である。

平成五年、この実行委員会が、相知町全体をさまざまな財宝を収める世界一大きな博物館、「屋根のない博物館」と捉える構想を町に対して

佐賀県相知町……………相知町屋根のない博物館

地域づくり団体探訪

Series

町全体を世界一大きな博物館に



お話をうかがったメンバーの皆さん。右から2人目が佐伯館長

提言した。これは、相知町内にある美しい自然を活かした観光資源や歴史的資源、生息する珍しい動植物や

表彰している。七年には「川づくり大賞」として当時の建設省を表彰したこともある。

町への企画・提言も行っており、誇りをもって相知町の住人になってもらうための提言が、町の定住促進条例として条例化された実績がある。

町の花「あじさい」にちなんで行われている「あじさいまつり」では、一カ月間の開催期間中、案内所のお手伝いや手作りの観光案内パンフレットの配布、観光客へのアンケート調査などを行っている。「このあじさいまつりに訪れる観光客との会話が、メンバーの活動への励みになるとともに、観光客の中には、六月に相知に來ればメンバーに会えるとりピーターとして訪れる人もいる。花だけではなく、人が毎年そこにいるということが観光地にリピーターを増やす要因となっている」と佐伯館長が語ってくれた。

また、ホームページの運営のほか、博物館だよりや相知豆辞典、あじさい辞典、各種作品集の発行など、出版・広報活動も活発に行っている。

巣立ちにかかわるエピソードを募集

多くの活動の中で、最も成果をあげているのが各種募集事業である。「相知町あじさいの詩」を作る企画

産業といった数多くの財宝を町内外の人びとに知ってもらい、そのまま保存していこうという内容で、実行委員会が三年かけて総合的な調査を行い、基本構想としてまとめ上げたものである。町が運営する実行委員会が解散し、実行委員会のメンバーが、自主的任意団体「相知町屋根のない博物館」を立ち上げたのが八年のことである。

博物館の事業内容は非常に豊富である。町が開催していた「まちづくりセミナー」を引き継ぎ、年に一度、テーマを決めて講演などを行い、町民とともに地域活性化策を考えている。また、「まちづくり大賞」を独自に設定し、町にとって有益なことをした事業や団体、個人の中から、セミナーのテーマに合わせて受賞者を選び、セミナー参加者全員の前で

では、歌詞を募集したところ、全国から二百一件の応募があり、作詞賞に輝いた作品には相知町長自らが曲を付け、相知町歌「あじさい染めて」として発表し、CDにして販売している。

もう一つの募集事業が九年度から行っている「相知すだち文学賞」である。相知町は柑橘類のスタチの産地であることから、町を全国にPRする企画として「相知すだち文学賞」を創設し、誕生、入学、卒業、成人、結婚、就職などといった人生のさまざまな「巣立ち」にかかわるエピソードを全国から募集した。作品は、エッセーや詩、俳句、短歌、イラストなど自由な形式である。「第一回相知すだち文学賞」では、相知町や相知郵便局、スタチ製品を販売している農協や町内の菓子業者などに協賛していただき、ホームページや新聞などに募集要項を載せて全国へ発信したところ、全都道府県から約千三百点もの応募があった。予想を大幅に上回る応募数のため、メンバーのほか、相知町内のスタチ生産農家や文化関係者などによる一次審査を急ぎよ設定することとなったほどである。入賞者は、まちづくりセミナーで、まちづくり大賞受賞者とともに表彰している。

九年度から始めた「相知すだち文学賞」も十四年度で六回目を数え、過去五回の作品の中からテーマ別に「すだちの詩」成人式編、結婚編の二冊の作品集を発行している。三冊目としてふるさと編の発行も予定している。将来は集めた作品を保存、展示できる資料館を小規模でもいいので作ればといった考えもある。

欲張らず、肩肘張らず

数多くの活動を手掛ける博物館の、運営の秘訣を教わった。博物館のメンバーは現在十四人。いろいろな職種、いろいろな趣味の人が集まっている。メンバーそれぞれが、館長、あぜ道部長、コスモス部長といったユニークな肩書きを持ち、得意分野で他のメンバーを引っ張って活動している。こうしたメンバーそれぞれの長所を活かして活動することが、町民の関心を集めるまちづくり活動につながる。ただし、決して欲張らず、肩肘張らずに自分たちが楽しみながら頑張ることが成功の秘訣だそうである。

地域づくりが生涯教育

町民や行政との連携も欠か



せない。どんな活動をするにも、企画段階から幅広い町民の意見を取り入れて何度も検討する。メンバーの幅広い人脈を利用して他の地域づくり団体はもちろん、婦人会や子ども会といった自治会、郷土芸能者や保存会、小中学校や地元の各種商店などにも協力してもらい計画を練る。「一方的に提供するイベントに来てください」ではなく、「皆さんの意見を盛り込んでできたイベントに来てください」であるから、みんなが関心を持って参加してくれる。行政に対しても同様である。企画段階か

- 相知町屋根のない博物館プロフィール
- 設立年＝昭和63年 ●代表者＝佐伯岳歩 ●会員数＝14人
- 事務局連絡先＝〒849-3201 佐賀県東松浦郡相知町相知2575-32 ☎0955-62-3798
- <http://www2.saganet.ne.jp/benk/yane.htm>

ら相談し、後援をしてもらったり、利用できる補助金制度はできる限り利用し、活動財源の足しにしたりしている。「町とはお互いにサポートしたり、されたりで、非常にいい関係です。町から協力依頼があればいつでも手伝っています。観光地でのガイドなども頼まれますよ」と事務局長の中武さん。町とけんかしたことなく一度もないと、メンバーは笑って答えてくれた。

設立から十五年目を迎え、メンバーも町内でそれなりの立場となり、経験を活かして国土交通省や経済産業省、佐賀県や相知町といった行政の各種委員会の委員として活躍する人もいる。こういった個人としての立場が忙しくなり、博物館活動を行う時間が少なくなってきたことが悩みだそう。

町民、行政と一体になった理想的な地域づくり活動に取り組む「相知町屋根のない博物館」。メンバーはみんな、この活動が自分たちの生涯教育だと楽しそうに笑う。出逢いの場所「逢う地」が由来の「相知」で出会った人びとは、地域を思う温かい心を持った元氣な地域づくり人であった。

（財）地域活性化センター研修交流課
副参事 荒矢大輔

一月十日午後七時三十分。消防用車庫とプレハブの詰め所。テールランプが点ると同時にけたたましい音をたてて消防車のエンジンがかかる。挨拶と敬礼をし、制服を着た消防団員が一人またひとりと白い息を吐きながら集まってくる。今日の作業は、地区内五十八戸すべての家を回り火の元注意を呼びかける「火の元点検」と、いざというときに消防車やポンプが稼働するよう点検する「機械器具点検」が主な作業である。集まった団員たちは、会話も手短に点検のために地区内の各家々へ向かう。

ここは兵庫県加美町^{はせが}箸荷地区。周囲を山に囲まれた、のどかな農村風景の広がる三百人弱の集落である。高齢化が進み、村（地区）のイベント時は、二十代〜四十代で構成される消防団員が必然的に中心となる。団員は現在十九人。この消防団は、もう一つの顔を持つ。劇団^{はせが}箸消興行^{はせが}。これがこの消防団の別の名前である。



事務局長今中孝介さん

兵庫県加美町……………劇団箸消興行

地域づくり団体探訪

Series

消防団が 本格時代人情劇



る。劇団という名のとおり、芝居を中心に活動している。今回はこの劇団箸消興行の活動について事務局長の今中孝介さんにお話をうかがった。

村芝居の復活

この村では秋祭りにおいて、青年団による奉納芝居が行われていた。今中さんも子供のころ、村芝居を見たことがあると言う。当時の芝居は、

「青年さんが芝居されるから見る行こう」と皆楽しみにしていた。また、それは、地域に根付いたものでもあったという。しかし、昭和五十年代初め、その芝居は、若者が減り青年団が結成できなくなるとともに姿を消した。それから十数年後、加美町では「村の名物・自慢づくり運動」がはじまり、魅力ある集落づくりに取り組むようになった。箸荷においても、箸荷むらづくり委員会を設立し、検討が始められた。「消防団でも何かテーマをもって村おこしをしよう」という話になり、それでは、村で行わ

れていた芝居をやるうということになった」と今中さん。それは、消防団の活動終了後のちよつとした飲み会での一言からだという。芝居の復活に反対する声はなく、話がまとまるまで大して時間はかからなかったという。古い台本や当時芝居をしていた人の話、プロの人にかつらや化粧、演技指導をお願いしたりと、初めは非常に大変だったという。その苦勞の結果、平成五年に素人芝居は復活した。劇団名の「箸消興行」は、箸荷地区消防団の村を「興」し、「行」動しようという願いをこめてつけられた。

演じる内容は時代人情劇、最後には涙を誘う芝居である。毎年八月ごろから台本決め、芝居の配役、本読みと進めていき、秋の上演前数週間毎晩練習となる。台本は団員が作成し、配役は各自のその年の仕事の都合や希望などを踏まえ、話し合いで決定する。今では、団員全員が役者を演じたことがあるという。また、女形もこなす。毎年、秋祭りの定期的な上演に加え、老人ホームの慰問を兼ねた特別公演も実施した。非常に好評で、各地から上演にきてほしいとの要望もあるが、団員それぞれ本業があり時間がとれないということや、財政的な面から、丁重にお断

りをしているという。

素人芝居ながら本格的な人情芝居を演じるため、かつら、衣装、音響など毎回合計二十〜三十万円程度費用がかかっている。その費用は、各戸から集めた「村の予算」や寸志などでまかなっているという。

酒好き高じて新酒販売

箸消興行はお酒も開発している。素人芝居を復活させたときと同様に、それは、消防団活動終了後の飲み会のちよつとした一言から現実となった。「箸荷地区は、皆お酒が好きだ。お酒を造ろう」と。現に、こ箸荷地区は御伊勢参りのために積み立てをする伊勢講の名残があり、現在では積み立てたお金で各家を持ち回つての定期的な宴会が行われている。また、年代ごとに「こけ徳利の会」などの名称で月一回の飲み会が行われるなど、地区の人同士でお酒を飲む機会が非常に多い。

こ箸荷地区では、刈り取った稲を十日間ほど天日で干す「稲木干し」が行われている。稲木干しをした米は非常においしいと言われる。作るのなら日本初をと、それをあえてお酒にした。製造は今中さんの知り合いの長野県でモダンジャズによる「音響醸造」というユニークな酒造

りをしている会社へ委託した。「音響醸造」と「稲木干し」の組み合わせによる日本初？の珍しいお酒ができた。平成十一年から「かみ芝居」「お涙頂戴」など芝居にちなんだネーミングで、百本限定で販売した。好評で一カ月程度で完売したという。酒の好きな団員たちの味見やお世話になった方へのお礼などで、結果的に赤字ではないがほとんどもうけはないという。

全国むら芝居サミット開催

十四年には、芝居の舞台を備えた町有施設「箸荷むらづくり館」の完成に合わせ、全国むら芝居サミットの開催やむら芝居ネットワークの立ち上げなど、活動はさらに盛んになった。しかし、今中さんは「箸消興行自体の存続が危ないかもしれない」とも言う。団員が皆、仕事で忙しく、毎年なんとか上演している状況だからだ。今回のむら芝居ネットワークの仕事などが忙しさに拍車をかける。

存続が危ぶまれているが、芝居の輪が広がりに十四年に「箸荷むら芝居保存会」が設立されるなど、村を挙げて素人芝居を盛り上げていくという機運がさらに高まってきている。「将来は、消防団員だけでなく、

保存会を中心として村の人みんなで素人芝居に携わり、支えていくようになりたい」と今中さんは語る。

素人芝居が村を支える

点検を終え、団員が帰ってきた。報告などを済ませ、いつものように？軽く飲み会となる。近く行われる親睦旅行の話題で盛り上がる。行き先には、京都の太秦など芝居に関する場所も入っている。立ち回りなどを盗み、芝居の参考にしたという。



いう。

少しお酒の入ったところで、芝居についての本音の部分を聞いてみた。「本番当日まで、いろいろ大変だ。皆思うように集まらない」「舞台上に上がる前は緊張する」「演じ終わった後の達成感は何ともいえない」、そのような話を聞いているうちに「あのときはせりふを忘れて真っ白になった」など芝居のときのことで話が弾む。なかなか雰囲気の中、夜がふけていく。

この地区では約四百年ほど前から、さほど戸数の減少がないという。長男は村に残るか、外に出て帰ってくる。村にはこれといった商店街や娯楽施設はない。「車で二時間も走れば、神戸にもいけるし、ここに住んでいて不便は感じない」と今中さん。村から出ようと思ったことはないかと団員にも聞いてみたが、「出ようと思ったことはない」という。ちなみに、団員は皆長男である。

箸荷地区は皆元気で、環境美化や産品開発など精力的に行っている。村の人同士のつながりも深い。その先頭に立ち村の伝統である素人芝居を復活させ、村を盛り上げている箸消興行の今後の活躍に期待したい。

（財）地域活性化センター業務第二課
副参事 大野誠一

●劇団箸消興行プロフィール
●設立年月＝平成5年8月 ●設立主体＝自主的組織 ●代表＝藤本正典 ●事務局長＝今中孝介
●団員数＝19人（男19人） ●事務局＝兵庫県多可郡加美町箸荷73 ☎0795-36-0707
●http://www.haseshow.com/

センター通信

◆新理事長に 小林実氏



(財)地域活性化センター
の第五十八回理事会

が二月五日開かれ、松本英昭理事長の二月十一日付けの退任と、小林実(財)地方自治情報センター前理事長の十二日付けの理事長就任を決めた。

小林新理事長は「現在、本格的な地方分権の時代が到来し、また市町村の合併が進められる中で、住民に身近な事務を担う市町村の役割はますます重要なものとなっています。当センターはこれらの分野で貢献できる組織であり、果たす役割も重要であると考えます。私としてもこれまで培った経験と知識を生かし、当センターがこれまで以上に地域の

の活性化に貢献できるよう努めてまいりたいと思います」とあいさつした。

なお、新理事長は(財)地方財務協会、(財)日本宝くじ協会の各理事長を兼務する。

◆「まちの顔づくり」シリーズの最新版発行

「まちの顔づくり2003」は、美術館やホール、公園など、自治体の「顔」となっている施設について、最新の優良事例を各都道府県から一件ずつ紹介。特集編では平成九年度以前に整備され、今も賑わっている施設の中から代表事例を七件取り上げ、そのノウハウを紹介している。頒価二千円。

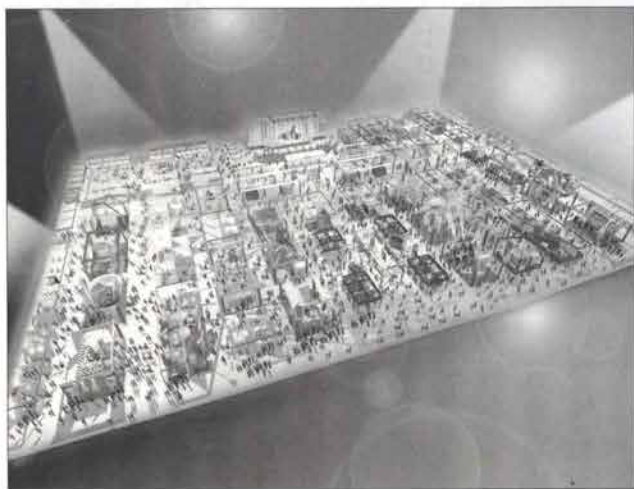
問い合わせ先〓総務部総務課



◆「みちのく三大桜の名所」キャラバン隊が訪問

「みちのく三大桜の名所」のキャラバン隊が一月二十四日、当センターのふるさと情

旅フェア2003 開催のお知らせ



旅の国、日本。
旅フェア
YOKOHAMA
2003

このたび、旅フェア実行委員会では、下記の日程で「旅フェア2003」を開催します。地方公共団体や旅行会社など幅広い分野の団体・企業が集まる国際的にも最大級の旅の見本市です。国内旅行の魅力や各地域の最新情報をお伝えします。皆さんのご来場をお待ちしています。

時期＝平成15年4月18日～20日(3日間)
会場＝パシフィコ横浜(横浜市西区みなとみらい1-1-1)
主催＝旅フェア実行委員会

●お問い合わせ先＝旅フェア実行委員会事務局(社)日本観光協会内
電話03-3276-2318



報プラザを訪れた。このキャラバン隊は、青森県弘前市、岩手県北上市、秋田県角館町の桜の名所で構成されており、観光PRが目的。県を越えた広域的な活動は平成十一

年度からスタートし今年で五年目を迎える。同プラザには、各市町村の観光担当者に加え、「角館町秋田おばこ」の藤原あゆみさんも同行し、当地の魅力に加えてスタンプリーなど楽しいイベント開催などを説明した。

●首長来訪

- ▼岡山県津山市 中尾嘉伸市長(1月10日)
- ▼岩手県大野村 佐々木祥吉村長(1月10日)
- ▼愛媛県大洲市 榊田與一市長(1月24日)

笑顔がいちばん! 放送予定

- 3月2日 岐阜県美濃市、愛媛県松山市、長野県飯田市、全国故郷めぐりイベント大賞!
- 3月9日 岩手県二戸広域市町村圏目指せ! オリンピック
- 3月16日 長野県小海町、豊科町 極寒の遊び満載
- 3月23日 秋田県阿仁町、田沢湖町 雪祭りと氷点下の芸術
- 3月30日 もう一度見てみたい! あの町あの笑顔(総集編)
- TBS系 毎週日曜日 午前7時～午前7時30分

※一部で放送日時が異なる地域があります。

藍色の楽園。ぼくのふるさと。

写真家 三好和義

「楽園」をさがして、
くまなく地球を歩いたぼくに、
ふるさととはよびかけた。

「私はここにいる。」

物語を抱く山々とともに！

ふりかえると、

さがしていた約束の地は

そこにあつたのだ。

虚空に浮かぶこの惑星と

同じ色をして、

藍の国。森の国。

世界中の楽園を撮ったこのぼくが

ついにたどりついた国。

徳島。

阿波 徳島

OUR 徳島



かきく橋の奥の奥、十数メートル下の川原からのぼり上がる（香取山山荘）

シロクサカズミを絶つた世界谷のふくらみ。平家源氏に伝説とともに開かれた自然の中に心を癒やされたい。徳島県香取山山荘。

写真・三好和義 / 文・徳島県 / 撮影・三好和義 / 編集・三好和義

都道府県
漫 POSTER 遊
GALLERY

徳島県

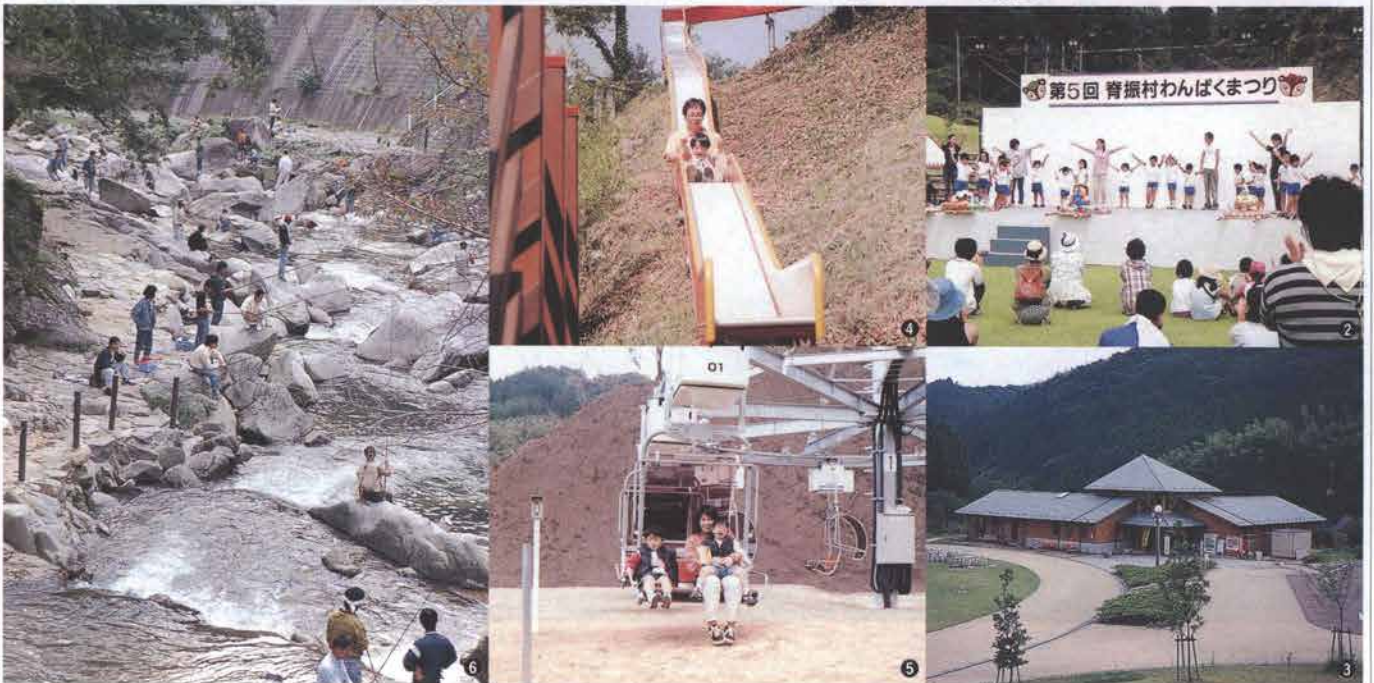
わんぱく王国 そよかぜの丘



佐賀県の北東部に位置する脊振村の「わんぱく王国・そよかぜの丘」では、豊かな自然環境を活かしてレクリエーションや木工教室、特産品の販売などを行っており、年間約5万人の家族連れなどで賑わっています。中でも、山の斜面をそのまま活かした全長200mのローラーすべり台は、子供たちに人気のアトラクションです。山頂の滑り口までは、スキー場のリフトのようなモノラ

イダーという乗り物を利用しますが、急な斜面を登るスリルが受け、モノライダー自体も人気となっています。また、すぐ近くを流れる溪流で、毎年秋に開催している溪流まつり（ニジマス釣り大会）では、1kgを超える大物を釣り上げる人も。心のゆとりや癒しが叫ばれる中、今後とも、自然を満喫できる山村ならではの活動に取り組んでいきます。

写真①高取山公園「わんぱく王国・そよかぜの丘」②わんぱくまつり③わんぱく館④ローラーすべり台⑤モノライダー⑥溪流まつり



3月のイベント予定

★日本橋プラザビル
イベントスペース

3月5日～7日
上山市（山形県）

3月12日～14日
宇土市（熊本県）

★ふるさと情報プラザ
イベントスペース

3月3日～7日
函館下北観光専門部会

3月10日～14日
岡山県

3月19日～20日
磐田市（静岡県）

3月24日～27日
観光連絡協議会
（滋賀県など10県）



1月実施イベント

★日本橋プラザビル
イベントスペース

1月24日
三ヶ日町自立経営農業振興会
（静岡県）
三ヶ日青島みかんキャンペーン①

1月30日～31日
飯南町（三重県）
「日本一のいいなん深蒸し茶」
ブランド化キャンペーン

★ふるさと情報プラザ
イベントスペース

1月6日～10日
長崎県
「長崎ランタンフェスティバル&
ハウステンボス」観光展②

1月14日～17日
秋田市（秋田県）
秋田市・能代市の観光PR展③

1月20日～24日
岡山県
岡山県観光展

1月27日～31日
川副町（佐賀県）
佐賀の美味しいものPR

編集後記

▼輸出一辺倒で外貨を稼ぐ時代が過去のものとなり、豊かになった日本において今後、ますます「内貨」をめぐるビジネスが活発になりそうだが、そうした経済構造の変化に加え高齢化の進展、雇用の受け皿などの面で注目されるのが、「コミュニティビジネス」だ。そのコミュニティビジネスには、介護・子育て支援などの地域密着型、まちづくりなど地域振興型、環境型ビジネスなどが含まれるが、豊かな生活体験、きめの細かい視点や保母・栄養士などの資格を持つ女性の参入が大いに期待されている。政府も今後「女性」と「起業」をキーワードに推進する姿勢をみせている。

▼閉塞感が強まる日本にあって、周りを見回すと、女性の元気がやけに目立って見えるのは私だけだろうか。今回の特集テーマ「女性と起業」では、中グラビアを含め、元氣のある女性起業家たちと、それを支援する団体などに登場願った。

▼女性起業家たちに共通しているのは、出産・育児を終えたあと、自分の経験や生活者としての視点などを活かして起業していることで、グループ数人で立ち上げている。また、いずれもHPの作成やオリジナルソフトの開発などITをうまく活用しているのが特徴であり、ITは女性の大きな武器になることを改めて知らされた。（丘）

●4月号予告
特集Ⅱ 地域づくり総務大臣表彰

地域づくり3月号

平成15年3月1日発行 編集・発行＝財団法人地域活性化センター
東京都中央区日本橋2-3-4 日本橋プラザビル13階 電話03-5202-6131（代） <http://www.chiiki-dukuri-hyakka.or.jp/> 印刷＝大日本印刷株式会社

法律で許可された場合以外に、本誌からの無断転載を禁止します

未来^{ゆめ}推進力…宝くじ。

地域づくり三月号(通巻165号)平成十五年三月一日
財地活性化センター発行 本誌は財日本宝くじ協会の助成を受けて刊行しています。



この遊具「宝くじ遊園・カピタン広場」
(大分県大分市田ノ浦公園内)は、
宝くじの普及宣伝事業として設置されたものです。

宝くじ 宝くじの収益金は身近な
街づくりに役立てられています。

●外国発行の宝くじを、日本国内において購入することは、法律で禁止されています。



財団 法人 **日本宝くじ協会**

宝くじのホームページ

<http://www.takarakuji.nippon-net.ne.jp>