

第1回滋賀の地域円卓会議 結果概要

■日 時：平成26年2月12日（水） 14:00～17:00

■場 所：淡海ネットワークセンター ふらっとルーム

■出 席：深尾昌峰氏、北田真規氏、西村勇哉氏、山口美知子氏、船越英之氏、
遠藤恵子氏

（事務局：県民活動生活課 高尾、経営企画・協働推進室 沖野、
大津市自治協働課 木下）

■欠 席：谷口郁美氏

■ゲスト：押栗泰代氏

■内容

- ・ オープニング
- ・ 話題提供①「共助社会づくりについて」
- ・ 話題提供②「街の保健室の取組について」
- ・ 意見交換等

オープニング

- ・ 趣旨説明
- ・ 委員自己紹介

深尾氏：京都地域創造基金という財団を作ったり、きょうとNPOセンターで「もっと自分達はやれる」をキーワードにラジオ局を作ったり、色々なことをしてきた。

この円卓会議は、行政がやるものにしては、着地点の見えなさ加減が面白い。みなさんと一緒に時間を共有しながら、このような取組が、「まち」にとってどうなっていくのかワクワクしながら考えたい。

北田氏：高島市のNPO法人結びめに来てまだ半年。これまでは三重県、和歌山県で団体さんの活動の支援を行う傭兵。ビジネス的な手法で、儲けることで継続していくための支援をしている。

西村氏：生まれは大阪、現在は滋賀在住。法人がやっていることはマルチステークホルダーが関わるプラットフォーム作り。全国24都道府県から正会員として100人参加。それぞれのセクターの課題、実際に取り組んでいる課題をもとにディスカッションする取組を行っている。

山口氏：市職員以外にも色々やっているの、ということで声を掛けてもらった。プライベートで森林資源を活用した商品を開発するk i k i t oという団体、中間支援のサポート、地域のシンクタンクなどをやっている。

谷口氏：所用により欠席

船越氏：産業支援プラザは中小企業を支援する団体。私は主に創業支援を行っている。

8年ほど行っているビジネスカフェの担当。コラボしが21にはインキュベーション施設があり、創業間もない方の支援も行っている。

遠藤氏：財団の愛称としての「淡海ネットワークセンター」は公募されたもの。2011からファンドを創設したが、「財団の方がイメージがよい」と言われる。マネジメント支援の中で事業化の支援も増えてきた。NPOもボランティア+何かを考えはじめている。2月15日の主催事業であるファンドレイジングセミナーも満員であり、社会情勢が変わってきた。

- ・事務局自己紹介
- ・一般参加者自己紹介

話題提供① 深尾氏より話題提供

今日の円卓会議は、不完全だと思っていただきたい。実質、作戦会議で、滋賀県の面白い人を集めたらどうかなるだろうという会議である。

マルチステークホルダーが、「まち」のことを考えて答えを出していくこと、問題解決の方法をいろんな人たちが知ることが大事。

市民はもちろん、行政も知ることが大事なので、これから色々な自治体を回る予定。次回は東近江市に押し掛けるということになっている。

普通は何のためにやるのか、ゴールがあって議論をするが、そうではなくて、問題提起をしていただきながら、困っている人たちをどうやったらみんなで支えられるのかとか、「まち」の困りごとをどうやったら解決できるのかみたいなことを、何かのテーマで議論していきたい。

その中でどういう繋がりがなければいけないのかとか、今の社会に何が足りていないのかとか、もっと言えば滋賀県の、東近江のこの地域はこういうものがあればもっとドライブしてく、というようなことが見えてくるかもしれない。ただ、それを僕らが話し合うというより、「まち」の人たちが一緒になって話をしていければいいかなと思う。

滋賀県としては、この人たちで議論すれば間違いのないメンバーだということなので、私は司会進行役に過ぎない。

では最初に10分くらいいただいて、円卓会議の意味合いみたいなものをお話したい。

まずは自己紹介。

20歳の時に阪神淡路大震災があり、それから自分自身の自信を無くし、社会に出るのをためらってモラトリアムな生き方をしてきた。何かというとNPOの世界で色々やっていた。

NPOとか、市民活動が社会に欠かせないものだと思んな人たちがなんとなくわかってきた。NPOを騙った悪いやつも出てきた。詐欺師が使えるほど社会に認知されてきたという良い捉え方もできる。

そこで大事なものは市民性だと思っている。実は制度や仕組みを整えば、市民性が仕組みに回収されてしまうという側面があると考えている。

NPOで一番多い福祉・介護系の分野で、介護保険の制度が出来て、社会化ということは成し遂げられたが、逆に介護保険事業しかしないNPOも沢山出てきた。

制度で区切れるものしかやらないのであれば、市民でなくてもよい。行政でもできる。

そういう意味で、制度に回収されてしまう市民性というものがあると考えている。制度や仕組みとの戦いは絶え間なく続いていくということがある。

協働という言葉を使えば言うほど行政の下請化するという弊害が出てくるし、行政が言う協働が市民性の最先端だと思つと、つまづきをしてしまうと思っている。

誤解のないように言うと、我々の「まち」の事を考える上で、協働は大事だと持っているが、それだけじゃないということをお話する。

その中でパラダイムの転換が必要である。

消費者型の市民の姿ばかりが表に立つ構造になってしまっているのだから、我々が今から考えることは、実は自治の改革、自分たちの「まち」を自分たちでどう治めていくかということの改革である。

国の借金も、当たり前になっているが、昭和40年代に始まった。古来からのものではなく、ただか1世代の話であり、変えられるものだと捉えないといけない。

経済大国になればいい、グローバル化の中で成長すれば地域社会も幸せになれるというのは幻想で、地域は地域で自分たちのことを考えないと何ともならないということがポイントである。

経済財政諮問会議の「選択する未来」委員会委員をしているが、資料によれば、地方から東京に人が動き、一極集中しているのは明らか。

主要国の首都でこれだけ人口が増えているのは東京だけ、逆に言うと地域では減り続けている。

2040年を見越すと、消滅する自治体が半分以上出てくるとの推計が出始めている。このまま行くと、特に若い女性が地方から出て行き、1万人以下の自治体が30%になってしまい、自治体が自治体として機能しなくなり、合併論では乗り越えられない事態になる時代が来る。

この、モデルの無い時代に、国では集積すればよいという話になっている。足りない労働力は移民だと。

「本当にそれでよいのか、地域社会は」ということである。

なぜ自治の改革と言ったかという、行政ができることは少ない。行政は社会的認知や正当性を示さないと課題として動けない。

DVなどは、昔のように夫婦喧嘩だと言われていた時代には税金は使えない。今は法律もできて税金を使っても誰も怒らない。そのような問題は社会には一杯ある。

市民でしかできない領域を、地域で、総力戦でやるということが、今のモデルの無い時代には大事で、行政だけに任せておけばよいということではない。

加えて、行政も市民でしかできない領域に無関心ではいられないので、どうやったら一緒に走れるかを考え、それが未来の当たり前に繋がっているかもしれないので、市民が活動しやすい基盤やお金の流れを作っていくことが大事で、社会がやれることを重層的にやっていくことが求められている。昔は地域社会でやれていたものがやれなくなっているということをもう一度考えなくてははいけない。

自治体も大きな反省があつて、自分達の「まち」のことをあまりにも知らなすぎたという問題点がある。

自分たちの「まち」の課題について、多くの自治体は本質的な課題を分かっていない。市民や社会とのコミュニケーションツールをもっていない。審議会以外に市民や社会へ尋ねるすべを実質的に持っていない。困っている人の課題を掘り下げするためのチャンネルを政策形成課程にビルトインしていくという意味合いが円卓会議にはある。

僕自身は地域社会でのお金の流れに興味がある。

信用金庫の預貸率というのは、預入に対しての貸出しの率。地域金融である信用金庫だけでも120兆円の預金がある。

その率が98年から20%下がっている。120兆円うち20%が貸されずに金庫に眠っているということ。70%近く地域に出ていたお金が50%を切り始めているということは、それだけお金が回っていないということ。

寄付だけじゃなくて、社会投資市場を地域に作っていきたい。

知恵を寄せ合って、このしんどい局面を切り開いていく人のつながりや知恵をみんなで考えたい。

支え合えたり、「今日はありがとう」と言える社会を作っていく必要がある。それが本質的な協働ではないか。

行政がスローガンの的に協働と言うと、肩代わりや代行や下請論にしかならない。そういう補完的な考え方でだけでなく、地域自治や地域経営というものを軸に考えていけるような問いが立てられて、みんなで議論ができればよいと考えている。

話題提供② 押栗氏より話題提供

最初はマイママ・セラピーの代表として、「ゆりかごタクシー」で話をいただいた。ただ、よく考えると私の構想の中では、「ゆりかごタクシー」はひとつの点であり、それだけではないので、全体像をお話する。

もともとのテーマは「0からはじまる親子の絆づくり」で、産後の女性の支援をしていた。やりたいことというよりも、ニーズがあり、それを専門的なスキルで解決したいと独立した。

一人でやると動きやすいが、きちんと独立すればサービスの拡大ができると考え開業保健師として独立した。

これまでは、サービスという言葉を使うことにも抵抗があった。相手によって支援とサービスを使い分けしている。

目的は、継続的支援とネットワークの拡大。ずっと言っていることは、学校にも企業にもある保健室が街にないというのが最初の疑問。自分が子供を産んだ時に、自分の住む街に自分がかかれる保健室がなく、自分も欲しかったので開業した。

保健師という仕事は、もともと戦後の社会保障制度の中でセーフティネットとして作られたもので、公衆衛生活動ができる看護職を育成しようと作られた国家資格。

ただ、その仕組みに収まらない新たな保健課題やニーズが増加していることを感じた時に、地域で開業している開業保健師の存在を知った。

きっかけは利用者ニーズのアンケート。

その後、保健師という仕事について大学院で研究することにし、開業している保健師を調べることにした。

既に開業している保健師を訪ね、全国を回った。当時インターネットで調べると16人。今43,000人いる保健師の7割が行政にいる。介護保険の制度が出来て、病院等にもいる。開業している保健師はほとんどいない。

存在すら見えない状態だったが、全国を回ったことで少し火がついた。

その時にまとめたものが、行政に働く保健師と開業保健師の違いは何か。我々は地域の中にあるニーズを形に変えていくという新しいサービスを開発できる。保健予防分野のサービスの開発と提供。

ゆりかごタクシーは、国やタクシー協会に助けをもらい、3者が事務局を持ち、医師会や看護協会等の団体を巻き込んで動いている。平成26年度からは県域拡大する。これは私が開業している中での一事業。

協働事業でうまく行く部分と協働せずに自らで解決できるものがあるので使い分けができればいいと思う。

社会的な認知という面では行政との協働のメリットはある。

民間でサービスを提供しようと思うと、常に評価をして見直し、内容を変えている必要がある。それを保健サービスのモデル化につなげたい。

これを私だけが考えていても仕方がないので、開業保健師のネットワークを構築し一般社団法人開業保健師協会を立ち上げた。東京の先駆者は、開業保健師を100人という目標を立てられたが、1,000人計画をビジネスとしてやっている。

すぐにとというのは無理だが、今日本看護協会は18万人の会員を抱え、選挙でも通る組織であるが、それぐらいの力を持ちたいと考えている。

年に2回、大阪と東京で集会をしている。

看護のスキルをビジネスに変える仕組みは今までなかった。保健師は自分のスキルを販売することは念頭になかったが、開業することに何の抵抗もなかった。

助産士は医療が絡み大変だが、保健師は予防活動としてするだけなのでビジネスにできる。

東京は商工会に大手企業が入っていて、仕事がある。その点、関西は少し事情が違う、関西は価格を叩いてくるので、東京の人たちはやりにくいと聞く。

公衆衛生事業への政策提言ということで、開業保健師のロールモデルの策定、開業保健師の周知を理事10人がそれぞれの地域で行っている。

また、経営に関する教育の強化として、自身が提供しているサービスを時給換算しようという提案をしている。大学にも経営に関する教育を取り入れて欲しいと提言している。

職能団体としての取り組みは、街の保健室を拡げる組織的な取り組みを考えている。

また、体が健康だと検診でスルーされてしまうが産後の女性は不安を抱えていて、必ずしも健康ではない。保健師として公平なサービス提供ができるモデルを作るためにも開業保健師を増やす必要がある。国も保健師の開業支援を考えてくれているようである。

医者も薬局も選べる、でも入院すると看護師は選べない。

看護職も選びたい、選ばれる保健師になるためにはスキルをあげる必要がある。競争するわけではなく、組織に勤務する保健師と開業保健師がいい力関係で漏れることがないサービスを提供すると、利用者がサービスを選べる。我々の働き方も広がる。

利用者が選ぶと質が向上し、新しいサービスの開発が進むので開業保健師を増やしたい。

県内にマイママハウスを5つ作ることが目標だが、じつくりと、腰を据えて、毎日開けるとするのは実は難しいので、どうやって応援していけばいいのか悩んでいるところ。

深尾氏：せっかくなので「ゆりかごタクシー」の取り組みも話して欲しい。

ゆりかごタクシーの取り組みは、マイママハウスの利用者の妊娠中からの支援が欲しいという声と、出産の時に困ったという声、日中はご主人がおられない、車を持たない世代も増えてきたということが始まり。

そんな女性を応援しようということで、タクシー協会にビジネスチャンスですよと、データを提示して持ちかけた。

産後女性100人にアンケートを取ったところ、利用したいという声があり、どうやって病院に行ったかという問いに、陣痛の時に自分で運転した人もいた。また、消防に聞くと救急車を使った妊産婦さんの中で40人は利用の必要がないように思われたとのことであった。

一方で、タクシー会社にアンケートをとったところ、「そんな怖いことはできない」、「汚れたら困る」との結果が出た。

その両方のアンケートを持って、「汚したら、汚されたら困る」「慣れない人に連れていってもらっては怖い、慣れないことは怖い」という2つの課題をクリアすれば簡単に解決する、顧客拡大のビジネスチャンスだと持ちかけた。

私には救急車の適正利用の思いもあったが表には出さなかった。だが、その点で助産師さんや医師会、消防や行政にも協力を得ようということになり、一気に実現にこぎつけた。

国の見える化がすばらしかったし、タクシー協会の根回しもよかった。

それぞれの役割がピタッとはまったことが成功の秘訣だと思う。3ヶ月で約300人の登録がある。1月末までに出産を終えた方にはアンケートを取る。

4月からはタクシー会社で登録作業を行う予定。

意見交換等

北田氏：リスト化したものを会社と共有して、妊婦さんはどんなメリットがあるのか。

押栗氏：妊婦さんが登録されるとリストを希望されたタクシー会社に送付する、会社はお宅を一軒ずつ回る、名前を言えばすぐにかけて、荷物を持って、シートを敷いて病院まで運んでくれる。料金は普通、安心感を買っている。マイママのメリットは、どこにも売っていない2000cc吸収するマット販売の利益。

タクシーを汚したときの弁償金の4万円と比べると、2000円のシートは家でも使えるのでお得。

深尾氏：今の収益の話は後から思いついたものか。

押栗氏：同時進行であったが、既に限界が見えている。4月からタクシー会社が直接売る。

タクシーに乗らなくてもお宅で使える。当面はハウスの維持ができればと考えている。

船越氏：タクシー会社のメリットは。

押栗氏：願っておられたのは、ユニバーサルデザイン。とりかかりが見えてなかったが、「こどもタクシー」に繋がる仕組みとして期待をされている。

船越氏：ドライバーでなく、会社か。

押栗氏：会社で登録する。

西村氏：ナーシングクリエイトの具体的な取組は。

押栗氏：任意団体の時はニーズがあると走って行った。NPO法人にして、組織になり、すぐに動けなくなった。求めている人のために自由に動きたいので、会社にした。

NPOは地域の人たちを対象に1対1で。ナーシングクリエイトは企業向け。企業からは全員支援を希望され、ヘルスサポートと健康コーディネートをしている。

西村氏：健康予防とは具体的にはどういうことをするのか。

押栗氏：全員面談をさせてもらったり、血圧を測ったり。面談をすると、事務所の光の問題やパソコンを見ている時間の問題、棚に置いてあるものの位置など、会社の問題が出てくる。それを社長にどう考えているのかと提案する。

西村氏：産業医に近いのか。

押栗氏：50人くらいの事業所でないと抱えられないし、抱える義務もない。中小企業の健康管理は弱点。そこを狙っている。

西村氏：価格との兼ね合いはどうか。

押栗氏：そこは売り上げの何%など、ケースによる。

西村氏：産業医にお願いするのとナーシングクリエイトにお願いするのとの違いは。

押栗氏：産業医は座っているだけで報酬がもらえる。私はお話をするることによる出来高払いである。

北田氏：ナーシングクリエイトを入れる企業側のメリットは。

押栗氏：私が入ると売り上げが10倍になると提案したい。何もないというが社員と30分話すと健康の問題が出てくる。メンタルで問題が起きていて、それが身体に出てきている方もある。社員の声をまとめることで、売り上げが上がったり、働き方が楽になるという提案ができるようになると考えている。

深尾氏：組織の改善支援が企業の成長につながるという側面から迫っているということか。

押栗氏：資格としては保健師。環境衛生もあるし、防災士ももっている。資格は使える。

西村氏：フリーランスの開業保健師を増やすのか。

押栗氏：保健師の働くスタイルがそれぞれ違い、母子でやっている方は少なく、産業支援が多い傾向がある。

深尾氏：行政の保健師の仕事は何か。

押栗氏：わかりやすいのは、赤ちゃんの検診などの予防活動。

深尾氏：行政の場合は母子が多いのか。

押栗氏：そうとも限らない。すべてに渡る。

深尾氏：障害をお持ちの方も高齢者もということか。

押栗氏：街に保健室があれば、総合的に家族支援ができる。

深尾氏：縦になっていて、母子なら母子の仕事しかしないということになっているのか。

押栗氏：大津市の場合は健やか相談所というものがあり、総合的に地域を見ている。それでも数が全然足りない。健康でも居場所が欲しいという人もいる。

深尾氏：医者も看護師も分かるが、保健師さんの専門性とは。

押栗氏：凄く難しい。個人に対する健康支援、健康援助しかでてこない。看護のスキルを使って、より健康＝生活がしやすいライフスタイルを支援する。基本的には看護の領域。

深尾氏：なぜ全国を回ろうと思ったのか。

押栗氏：私のところに来てくれる方の不安がどこから来るのかを分析したかった。大学院の論文では一保健師の視点ということで駄目だった。もっと大きな視点で、保健師の働き方ならよかった。開業している保健師がどれだけいて、その働き方を研究したかった。

深尾氏：なぜ大学院へ行こうと思ったのか。

押栗氏：マイママへ来られる女性の依存度が強かった。なぜ、マイママを卒業できないのかという疑問があり、提供しているプログラムにミスがあると思った。原因となっているものを見つけるには彼女たちが抱えている心の中の不安を見つける必要があった。実は、子供を産んだ後の不安は育児に関する不安だけでなく、自分自身のこれからの生き方に不安をもっていることがわかった、そこを解決するプログラムに変えると卒業する人が増えた。

北田氏：事業化しようとする都市部でないと難しいのか。

押栗氏：都市部は、需要はあるがまとめるのが難しい。滋賀県はメンタルの面で訪問して欲しいところが多い。

北田氏：三重に住んでいたが、妻は知らない土地で二人の子育てをしている。週に1回くらいしか自宅に帰らないが、いつの間にか近所の方と知り合いになっている。地域に住んでいる子育て経験者に保健師としての知識を伝えることでお金を生む仕組みが面白いと思った。

押栗氏：それもやっている。行政からの依頼で地域の講座に行くと、保育士さんや幼稚園の先生は子供を見るのは専門的だが、お母さんに関わりにくいので、保健師はそこを分担しセットで関わる。マイママのスタッフは、保健師は私だけで、あとは保育士や栄養士。私は教室はやるが託児はできない。

遠藤氏：子育てをしながら、子育て支援をしたい方が気になるのはママへの支援。マンションで暮らしていたりしてというのが、助成金の関係の相談で2，3件続いている。自分たちでも何とかしないと思っている人がいる。マイママの卒業生もいる。

北田氏：夫に払わせればいい。

押栗氏：うちの特徴は、おとうさんの参加が多いこと。妻が笑顔になりました、とお礼を言われる。

北田氏：妻が風邪を引くと大惨事。働いて家に帰らない世代を攻めるのも面白い。

押栗氏：家事支援も4月から始める。第2の実家がコンセプト。

深尾氏：実家が実家として機能しなくなっている。帰る場所がない。実家というコンセプトは面白い。

押栗氏：みんなが働いているのであれば、われわれがお手伝いする、そこには対価がいる

北田氏：ナーシングクリエイトは企業向けコンサルティング。私は課金制のインターンシップをやっている、新入社員の教育のプログラムをインターンの教育にトレースすると、年に1回しか使わないものを何度もチャレンジしてより良いものを作ることができるようになる。企業側に売る時に、残業減りますよ、減らしましょうでなく。完全にビジネスとして作った方が面白い。

押栗氏：ちょっとずつ大学生に話をしているのと、今年の8月に開業保健師になろうという就職セミナーを東京でやる。

深尾氏：もう少し話を進めたい。

私は学生にはいつも「地球防衛軍でなく、世界征服軍になりなさい」という。

ショッカーのように何回もチャレンジしながら変えようとする。ある意味頼まれていないのにチャレンジし続けている。

世界征服像はあるか、究極の目標や、たどり着きたいところは。社会として考えないといけないことの糸口は。

押栗氏：自分の言いたいことを言えない社会になっている気がする。産後の女性は自信をなくしている。整理するチャンスがあれば自分で言える。言いたいことがきちんと伝えることができ、価値観の共有ができる社会。

どうしたらいいか分からないと言う人と、じゃあ一緒に考えようとやっているだけ。

一つ一つは小さな保健室でも全国につながると保健センターになる。誰かのためやっているということではない。

深尾氏：怒っていることはないか。

押栗氏：今はない。攻められると喜ぶタイプなので。

深尾氏：10分ほど休憩し、今の話を地域社会でどう引き取ったらよいのか考えたい。

(再開)

深尾氏：残り1時間で今後こういうことを話さなければいけないということで、仮面ライダー論から。

北田氏：ショッカー養成講座を有志でやっている。各地域へ傭兵として行くが、地域の人
が求めている場合は結構多い。行政は求めているが地域が求めている所で改革を起
こしていくと、その場合地域にとって、我々は悪者。ショッカーとして地域で戦うこと
で正義の味方を作っていく仕事。

ショッカーという職種、何を目的に、悪さをするのか。世界征服という目的はあるが
怪人は毎週変わり、怪人への指示も毎回変わる。

でも、絶対勝てない。そんな人を地域に増やしていくことが地域に必要なのではない
かと。

深尾氏：山口さんはどうですか。

山口氏：仕事としては公務員しか経験がない。でも、プライベートで色々やり続けてきた
おかげで物事を両面から見る癖がついた。気付いたことは、フォーマルとインフォーマ
ルが混在している地域が強いということ。制度に乗らないところを誰が支えているのか、
何とかしたいを続けるためにはお金が必要で、たまたま今の組織があるという人がいる。
東近江にはすでにあるインフォーマルの部分に行政の人間がどうかかわっていくかが大
事。フォーマルにしてはいけない。上澄みを利用するという、その考え方や関わり方が
できる人材が大事。そういう地域が強いということに気付いた。

深尾氏：そのような捕らえ方がなぜできるのか。

山口氏：フォーマルでない世界のことを知っており、きれいごとではすまない話を山ほど
見ているから、その中のごく僅かなところしか見ていないということに気付く。

北田氏：降りてくると面白くなる。移住促進などをやっている行政から要望がある。

地域に入ると移住する前に仕事がある。移住という目的を達成するために起業できる人
物を探す、となると行政からは全然違うことをやっているという評価になる。

山口氏：理解してもらえない人とは付き合わないこと。今日の話は典型。全体の話がある
のに、ここだけしかいないと行政は言う。そのことをお互いが理解するとポイントを

絞れる。

北田氏：もともと公務員なので、限界をある程度知っている。

西村氏：枠を超えていくためのNPOなので、地域も越えないといけない。枠を作っても落ちる部分がある。落ちる部分を越えないといけない。個人として動いているということが重要。仕事としてやっている人とは付き合えない。たまたま、やりたいことがある人がいて、ポジションがかみ合って予算がついて一緒にやっている、そのような感じ。

北田氏：先にチームを作って、巻き込まれた人から繋がりが生まれるということか。

西村氏：人ベースだとあまり困らない、どこかで同じことをするだけ。イノベーターが大事。

深尾氏：自治会の話も行政が困っているだけ、ほんとは解散してもいい。困るのは行政。困り主のことも疑わないといけない。問題の発信や課題の捉え方が大事。それはどういうパターンがあるのか。行政の段取りになれている社会、それはそれであってもよいが、こういう場が生きる回路はどうやって作っていたらよいのか。

北田氏：僕はお祭りフェチ。お祭りに参加し、色々な人と飲みながら話す色々な問題が出てくる。地域の人が何に困っているのか知るのが大事。高島市からの仕事として、空き家が一杯あるから活用法を考えている。地域の飲み会で話を聞くと空き家があることは、そんなに問題じゃない。問題なのは、ものをこしらえても売れないこと。米を売りたい。じゃあ米を売る方法を考えましょうという話になる。本当の課題は生活できる環境。できればかえってくるのに、その環境でないということ。地域の方は空き家でなく、今留守なだけという認識。高島市で会社を作ることになった。グダグダ話す関係にならないと本当の課題は出てこない。地域に入っていったほうが面白いし、ライブな感じがする。

山口氏：そうでないと出てこない。

船越氏：平成18年からビジネスカフェをやっている。地域にお金が入ってこないといけない。創業や新事業に取り組む企業を生み出す場を提供している。フォーマルとインフォーマルのあいこのこのような位置づけ、インフォーマルっぽい事業として自由で気軽な雰囲気を実施している。ワンコインでのセミナーと交流会を実施すると地域の悩み、本音の話が出始めた。行政や金融機関なども顔を出していて、必要に応じて参加した人が主体的に課題解決をしている。ビジネスカフェの取り組みが一定の評価を受け全国に飛び火している。

最初は草津でスタート。能登川や大津、米原などに広がり、それぞれが主体的にやっている。

山口氏：(魅知普請の資料を配り)ここに名前が挙がっている人は、市内で色々な事をやっ

ている団体や個人。ルールがあって、行政にぶらさがらない発想ができる人、プラス思考な人、誰かとつながる面白さを知っている人。

この条件で、誰がいる？みたいな話をウダウダして、常に情報を更新している。ここは分野も立場も関係ない。インフォーマルな部分を見える化してみた。それだけでは面白くないので、250人くらいに飲み会の声をかける。そうすると100人くらい集まり、収集がつかない。我々の知らない所で勝手につながって、物事ははじまる。

何が始まったのか成果がもっと見えるようにするべきという声もあるが、行政の立場の私としては十分利用させてもらっている。

北田氏：ライダーかショッカーか。

山口氏：区別はない。見る人による。行政から見たショッカーは一杯いるが、地域にとってのライダーも一杯いる。ここに行けば課題やニーズがわかるが、行政マンが参加するにはハードルが高い。

深尾氏：気のある人はどんな人か。

山口氏：個人の立場で話せる人。課の看板を背負ってくる人をこちらは期待していない。一個人として何に興味があるのか、話せないと感じる。

深尾氏：括弧は誰？

山口氏：「」は市職員。介護福祉、医療系は制度で人件費が担保されるので職員はほとんど関わらない。一方で環境、まちづくり、農林系は行政の人が関わっていることが多い。

深尾氏：可視化は面白い。制度のない所は、志のある職員が支えているのが見える。

山口氏：課題はつながっていく。生活支援は農業者への貢献や配食サービスにもつながる。人により、これの使い方は違う。

深尾氏：キーワードは個人、日本の社会はやり慣れていない。

北田氏：「」に入っている人の集まりは面白い。

山口氏：公務員は今、凄く大変なので、公務員だけの集まり、愚痴の言い合いは苦手。外の元気な人と集めるのがよい。

深尾氏：フォーマルなものにしつらえないといけないのなら、このような場をしたたかに利用しながら、「まち」の本当の課題にどうやったら肉薄できるのか、気づけるのか、何が実現できるのかを言葉にしたい。それをもって、東近江で議論したい。

北田氏：県の施策をやり玉として使ってもよいのか。

事務局：実際に変えられる部分でないと建設的な議論にならないので難しいかもしれない。

深尾氏：行政の権力の部分は難しい。工夫で乗り越えられる部分はできるのではないかな。建設的な議論になる可能性はある。

北田氏：問題を抽出しないと議論し難い。

押栗氏：最初、保健師がお金を取るとは何事ぞ、という議論があったが、10何年かやってきて、救われる人が出てくると見方がかわっていった。民間がそれを超えるスキルを持ってくると、行政からいろいろ教えてくれるようになる。

船越氏：自由に意見を言える場をどうやって作っていくか。それは有事の際にも役立つシステムになる。ショッカーは危機意識を募るきっかけとして必要かもしれない。やっつけるチームができる。そんな場がある。

北田氏：悪者を作ればまとまる。

深尾氏：これまで行政を悪にして市民活動を進めるという軸を作ってきた。それをマネジメントしてきた。権力の監視は必要だが、細かいことをいっても仕方ない。地域をよくする、困っていることを引き出す、力を引き出す一歩をどうやったら作りだせるのかの議論が必要。企業の立ち位置についても、社会的責任を果たすということではなく、事業の根本や背景に地域社会があるという捉え方が必要で、これまでのCSRのような認識を変える必要がある。

その認識の変化がどうドライブしていくか、曼荼羅なんかにはヒントがあると考えている。

西村氏：行政と何ができるのかを考えた場合、気持ちのある人に成果を挙げて欲しい。どちらかというとな協力した人が偉くなって欲しい。その人が決定している方が面白いという思いのある人にリソースを集中すれば最終的にハッピーになる。

深尾氏：踊る大捜査線の展開、土井さんを偉くすれば警察が変わるといふ。

山口氏：注意しておかなければいけないのは、行政の評価軸と市民の評価軸は違う。

西村氏：その人の持っている仕事の中で成果が出るようにサポートする。

深尾氏：それすらもつながっていないということがあるということ。

山口氏：私は、個人として活動に参加して、業務につなげて欲しい。行政マンとしても活躍して欲しい。外で評価されている人を中でも評価されるようにしたい。

西村氏：仕事を一緒にする形。外での仕事ではなく、中の仕事を一緒にする、協働する仕組みにしないといけない。その人の仕事のクオリティを上げてもらう。やりたいことのビジョンとリソースがかみ合っていない。そこが合えば達成できる。圧倒的なリソースを提供すれば成果は出るはず。

押栗氏：目標が定まり、一緒になれば、その力は最大になる。

深尾氏：人を軸に物事を見ていく場合、何が課題か見えてきた。課題を掘り下げた時に、小さい自治体の方が変わりやすいかもしれない。制度や仕組みを大都市で変えることは難しい。ここを変えるところが変わるといふことを希望的に議論することもやりたい。

趣旨に帰ると、今動かなければいけないというものが見つければいい。
やる気のある人たちのつながりや仕組みや仕掛け、地域や窮屈そうな公務員の力が最大化するために、とっかかりや議論が深まるものを共有して終わりたい。

西村氏：東近江市の具体的な課題は。

山口氏：本当にまずいと思っているのは、障害者手帳を持たない、つまりどの支援も受けられないが、社会に適応できない人が激増しているということ。

支援をしている社会福祉法人のスタッフは、人件費が十分でない状態で走り回っている。状態は様々。彼らの苦労はフォーマルのテーブルに載せられない。それを表に出さないと東近江にそのような課題が潜んでいることを行政は認識できないことになる。なので調査業務でセンターの現状と成果を数字にしてもらった。

働く場所がなかったら、就労支援のために紹介したくてもできない。1次産業の現場はトレーニングにふさわしいが、まったく追いつかない。それを誰がどう支えるかが問題。働く場を提供する、受ける側にも支援が必要。

深尾氏：大学の全入時代を迎えて、ボーダーな方が苦労している。就活が上手くいかずに悲劇が生まれていく。親は言わないでくださいという。教育機関としての限界を感じる。

昔、地域社会には受け皿があった。職人の世界など生業に近いところが教育機能の役割を担っていた。

今のような話をテーマにした場合、我々は第三者的になるので、2重円卓で、この円卓を回すことをお手伝いしてもよいかもしれない。我々が評論家的に議論しても仕方がないので、その地域の人々の議論を我々が引き取る場を作って、どういう化学反応が起こったのか、どうやったらドライブするのか、見えてきた制度的な問題などを議論をする後方支援的フレームになる。

山口さんには、この仕組みを利用してもらって、地域の課題に近い人たちに集まってもらって、地域が元気になる場作りにしてもよいと思う。

北田氏：助成金申請が通らなかった話に対して、こうしたらいいのではないかという話ができるとうわかりやすい。もうちょっとという団体同士をつなげるのもよい。

深尾氏：改善の余地があるかどうか、それぞれの度合いによる。

西村氏：専門性のある方を引っ張って来られることが大事。

遠藤氏：地域の人が出てこないといけない、少しでも理解してもらい、これなら解決できるというものが生まれるようにしたい。

西村氏：関わりそうな県の人にオブザーブで来てもらって聞いてもらうのがよい。

深尾氏：聞いてもらうのが大事。行政職員は、最初は怖がる。叩きは、最初はあるかもしれないが超えていける。来て良かったと思える。

例えば、学校の先生はいつもいじめられているので、みんなが応援してくれる実感を
持つと、ファンになって、もっとやりたくなる。応援する、される関係を見えるように
することが大事。

「まち」との関係で語れる人、専門的な知識をお持ちの人、全国的な事例を知ってい
る人、商売をしている人などが円卓を囲み、我々がそのお手伝いする形にしてはどうか。
また問題提起していただいたものをグループワークしてもよい。

場の作り方は相談させてもらいたい、そのような場を展開してはどうかと思う。

西村氏：お金はいらないので、依頼があり、呼ぶ形をとると皆さん参加しやすい。

深尾氏：県のよそ者的な立ち位置なら地元を越えられるというのなら使わせてもらえばよ
い。

北田氏：赤紙召集システムですね。

深尾氏：事件は会議室で起こらないことがわかった。地域に住む方たちのつぶやきや、普
段出てこないあきらめをどう拾うか、あきらめなくても済むことが当たり前になってい
くにはどんな人が必要か、どんなお金の流れがあると促されるのか、気付くだけでは進
まない、気付いた人が行動するにはどうしたらいいのか、円卓会議が地域にどう
作用していくかに着眼するほうがよいと思う。東近江を肴に議論したい。

次年度はどのような方向性を考えているのか。

事務局：次回に議論したい。

深尾氏：出てきた課題をどう重ね合わせたらいいのか見えてきたら、もう一回東近江でや
ってもよい。最低限の目標として、やってよかったねと思いたいので、この場を徹底的
に利用していただきたい。

最後に押栗さんから何か。

押栗氏：東近江のケースは支援できそうだと感じた。その人がやりたいのかどうかをお話
したい。

深尾氏：こういうことが起こるだけで、今日は意味があった。

17:00 終了

(以上)