

まちづくり情報センターかながわの活動報告

開催日：2007年6月12日

講師：まちづくり情報センターかながわアドバイザー 川嶋 庸子

(徳田) 我々は、今、文部科学省の補助を得て、平成16年度からオープンリサーチセンター事業というプロジェクトをずっとやっています、それはどういう趣旨かといいますと、要するに内外のネットワークを使った研究機能といいますか、これの補助ということで、平成16年度から一応文科省で採択されてやっているわけでございます。内容は、きょう市役所からもいらしておられますけれども、川崎市の都市政策のあり方を提言したい。特に川崎市というのは産業的に非常に強い都市でありまして、日本のハートランドと言われるような都市であって、ある意味では、産業のソフト化とか、サービス化という側面もあって、構造転換を迫られている側面があることは否めない。そのためにどういうふうに転換を進めていくかという産業的な政策、どういう新基軸を打ち出していくかというのが我々の研究テーマでございます。このプロジェクトに関しては、実は製造業のほうのアプローチから、今申し上げた産業政策を研究しているグループと、それから、我々のように、どちらかというと非製造業領域についてアプローチしているプロジェクト、それからインフラの面からアプローチしているプロジェクトというふうに分かれています。その他、マクロから経済行動分析をしているプロジェクトと、いろいろ分かれています、そのうちの非製造業のほうのグループでございます。私自身は一応全体の事務局長をやっております。

今年度、我々のグループとして進めたいと思っているのが、いわば川崎市のサービス調査で、これも今グループ内でディスカッションを始めたばかりでございますけれども、要するに、趣旨としては、川崎市というのは、ある意味では地域によって非常に人口が急増しているわけでございます、人口流動という意味でも地域差が非常に激しいものがある。全体としてみると、定住志向も非常に強い。特に田園都市線沿線には、非常にそういう傾向が見られわけでございます。

しかし、マクロの統計で見ても、生活圏のサービス業集積は非常に弱いんですね。ですから、我々の問題意識としては、川崎市の方々が持っている生活サービスにかかわるニーズとサプライとの間に大きなギャップが存在しているのかなというのが、問題意識といいますか、仮説を今の段階でしています。それを埋める活動というのは何だろうかということ、既存の単なるサービス業の動きだけを見てもいけないし、市民活動に近いレベルで活動されている方々の活動も把握していなければいけないのではないかとございまして、我々もまだ調査を始め

たばかりなので、すべては仮説でしかないのですが、そういう意味で、実はそういうところを期待しまして、最初に、川嶋様に川崎のコミュニティビジネスの情報をご報告いただければ、それが一番いい最初のとっかかりになるのではないかというふうに話が出たもので、それでご紹介いただきましてお願いさせていただきました。

そういうことなので、よろしくお願いします。

(川嶋) 川嶋です。アリスセンターのスタッフをしています。

どういう話がよくわからなくてここまで来てしまって、今ようやくなるほどと思ったんですけども。この調査そのものが2年前の調査なので、これからまた市民活動の状況というのはそれぞれ変わりますので、世の中も変わってきていますので、これ以上に多分いろんなサブライズが川崎市の中でもあるだろうと思うんです。

この報告書を見ていただけると後ろのほうに書いてありますが、平成15年度の緊急地域雇用特別対策事業というところの緊急雇用という助成金を川崎市が受けて、それをアリスセンターに渡すという形で調査したものです。これは政策部企画課で、きょうお名刺をいただいた方がそうなんですよね。

(川崎市) 私どもです。

(川嶋) もうそのままずばりのところの部署で、これを2年前に受けて、やるに当たって、最終的に報告書ができ上がった段階で、経済局としては経済局の名前で出すにはあまりにも飛んじゃっているので、アリスセンターという名前で出しましょうというふうに合意がとれた報告書です。だから、経済局の中で評価がどうだったのかは、ちょっとよくわからない。ただ、経済局の言葉ではない、市民の言葉として語ってしまっているというか、市民側の言葉として語りすぎてしまっているの、この際アリスセンターさんの名前で出しましょうというふうにでき上がった報告書です。聞いていらっしゃいますか。

(川崎市) そのときに、うちベースという言葉で、うちの局としてオーソライズされていなくて、そのときは実はモリベさんが実は担当しておまして、モリベのほうは結構やる気で考えていたんですけども、そのときの管理職だった者がまだうちとしてプッシュする対象になっていないということで、ちょっと遠慮した例というかな。

(川嶋) そうです。とにかく出させたので、それはそれなりによかったと思います。アリスセンターが仕事をさせていただくときに、いつもどこの課とか、川崎市とか、横浜市もそうですが、県の場合もそうですが、まず連名で出させてほしいということをよく言っております。それは、普通川崎市でやる場合は川崎市の名前だけで出ることが多いんですけども、私たちは自分たちの思いを込めたいので連名でというふうについて、それがアリスセンターの名前だけになったということは、これが初めてで多分最後かなと思うので、そういう意味では、これはおもしろい展開があった報告書なんです。普通は川崎市の名前で出すんですけども、嫌われたんだろうなというふうに思いましたが、いわゆる2年前の状況はそうだったということらしいです。

コミュニティビジネスの実態ですけれども、もう皆さんは専門家でいらっしゃると思うのでご存じだと思いますが、一応、経済産業省のところでは、「地域における新たな創業や、雇用創出、働きがい、生きがいを生み出して」というところがあって、横浜市は継続的に

事業を行うところだと、そういうものがビジネスなんだと。川崎市も、どこかに多分この文言があると思うんですけども、横浜市そのものは、こういうコミュニティビジネスを応援するという部局をつくっているの、そこにそういう言葉が入れてあります。集約すると、地域課題を事業で解決することなんだと。私たち市民活動団体にとってみれば、この事業というのはなかなか難しい曲者でして、なかなかそれがうまくいかないの、そのあたりを、行政とかいろいろなところが応援してくれるといいなという思いがあります。

ではアリスセンターはコミュニティビジネスかということなんですけれども、アリスセンターそのものは、私たちの感覚ではビジネス感覚はほとんどない団体なので、あまりコミュニティビジネスとは思っていないんですが、経済産業局が3年ほど前に1度ヒアリングに来たことがありまして、コミュニティビジネスの手法によって地域を活性化させるためのインターミディアリー（中間支援組織）だというふうにあリスセンターを見たようです。なぜなのかわかりませんが、一応コミュニティビジネスということはやっていると。それは市民活動に関するセミナーとか、書籍販売、講師派遣などを行っていて、きょうも講師派遣をするということで、この講師派遣については後でお知らせしますが、うちのほうでもちゃんとお金の順番を決めていて、そこに支払っていただくという形でやっています。それから、市民活動などを委託調査を受けるところがありまして、これも市民活動をよく知っているのということで、中間支援組織だということで仕事をいただくことがあります。その1つが今回の川崎市の調査になります。市民団体の運営の独立なんかも、事務局として私たちはかかわってまして、例えばファイバースイクルネットワークとか、相模川クラブとか、ピアネット、今ちょうど神奈川子ども未来ファンドというものを立ち上げて、運営をしております。

それぞれがあリスセンターで、これはやったほうがいいなという市民活動もあるし、逆に、市民の側からこういうことをやりたんだけれどもという相談を受けて一緒につくっていった団体もあります。そのほかに、市民側の相談窓口はいっぱいありまして、ものによっては、利用者につなげたり、ほかの中間支援組織につなげたり、こちらで対応できるものは対応したり、市民団体からの依頼もありますので、そういったことをやっています。それぞれにお金が発生する場合もあれば、こちらからお金をおろさなければいけない場合もあるし、それはビジネスなのかどうかわかりませんが、そういったことが一応私たちの団体です。それに関しては、後でまた詳しくご説明したいと思います。

今、みなとみらいの中に事務所を持ってまして、60坪ぐらいの事務所に15団体入っています。NPOスクウェアと私たちは呼んでいますが、その運営を、言われたわけではないのですが、先に入っちゃったので、運営をやっていると。これがほかの地域でもお手本になって、今、市民活動の支援のためには、会議室とか、ミーティングルームとか、そういうのに貸し出すよりも、オフィス機能を持った、事務局機能を持った場所が必要なんだということで、いろいろところでオフィス用の場所の提供が始まっています。そのよしあしは別として、常に市民活動のために新しい団体が先駆的に行ってきたことなんかが、世の中を少しでも変えたりしていると、少しうれいなという状況です。

川崎市のコミュニティビジネス調査の背景ですけれども、2年半ほど前に、川崎市での市民活動というよりも、コミュニティビジネスを調査してほしいという話のときに、私たちのほうで

は、川崎市の市民活動というのは、川崎市というのは、先ほどおっしゃったように、古くから非常に工場が多いところなので、まず外国人が多いということで、それも在日外国人、戦前からの外国人が多いということで、在日外国人の問題、それからあと公害の問題で環境問題、このあたりの市民活動は非常にたくさんありました。それに対して、川崎市からの協力とか、支援とか、そういうのは、よかれあしかれというか、非常にうまくいっている例もあれば、なかなかうまくいなくて30年ぐらいかかってようやく獲得したものとかいろいろありますけれども、川崎市ではそういう市民活動が多くありました。

今、実際にその活動から、だんだん不登校の子供たちのためのフリースペースの支援とか、あとドメスティックバイオレンスでシェルターの運営とか、そういうふうな状況が少し変わってきています。市民活動自体も、必ずしもこれは川崎市だけの問題ではありませんが、そういった、いわゆるビジネス的に受益者負担になりづらいようなところの活動に、市民は、だれも支援してくれないので手助けをしていきたい。その部分を継続的に地域での役割を果たしていくために、川崎市としてはどういう支援体制ができるのだろうかというのが、今回の調査の背景になっています。実際に、これは経済局がおやりになったので、そのあたりが、中での内部調整がどうだったかわかりませんが、そういうふうなとらえ方をしてアリスの中では調査に入っていました。

15年度の緊急地域雇用特別対策事業でしたので、10月にプレゼンテーションがありまして、5社がプレゼンテーションをしております。その中でアリスセンターにお願いしたいというふうに言われたときに、うちは市民活動のそういった状況をちゃんとコミュニティビジネスと見ながら調査したいということをご理解いただけたと思っています。ほかの団体がどういうふうにおっしゃったかはちょっとわかりませんが、そういうふうな最初から始めています。

2カ月、大体、アンケート調査を11月から1月ぐらまでの間にやりました。ヒアリング調査は12月の終わりからやっています。検討委員会は3回開催をして、別途、既存調査、いろんなところでコミュニティビジネスを調査していますので、その整理をしています。報告書を3月に出すということで、3月はいつものとおりちょっとずれ込んでしましまして非常に迷惑をかけておりますが、こういう急ピッチの、若干5カ月ぐらいの調査だったということです。

アンケート調査団体としては、後でお読みいただければいいのですが、3ページ、350団体ほど、私たちのほうではアンケート調査団体としました。この350を集めるのに、アリスセンターそのものは横浜市にありますけれども、神奈川県内のいろいろな団体のことを知っていることもあって、その資料と、それから川崎市にやはりいちばん支援組織がありますので、そちらに相談をして幾つか挙げていただいたり、それから、川崎市役所の中で、いろいろと市民活動のことを把握している町内から要望を寄せていただいて、この中で私たちの声は、やはりアンケートしたほうがいいと思うところを、対象としました。その中で、アンケート調査に入るに当たって、回答率を上げるためにも事前にお電話でちゃんとお願いをしたほうがいいということで、承諾をしてほしいという電話のほか、その中でできないよと言われたところが14団体あって、どうしても連絡つかないところが51あってというようなところで、配布したのは336になります。有効回収が216で、一応64.3で、回答率としてこれがいいのか悪いのかちょっと私にはわかりませんが、なかなかきちんとしたデータになっているのではないかと思います。

次に中身に入りますけれども、アンケート調査の中で、事業を行う目的とか、いろいろなアンケートを、活動とか事業の内容、それから組織体制及び財政、それから事業及び運営課題、他団体との連携、川崎市との連携とか関連、関係とか、そういったことを聞いています。

実際にアンケートの中に入りますが、事業を行う目的としては、主に地域のニーズの対応という部分が多いということで事業を始めた。それからその次に地域の課題や問題の解決というものがあります。この中で大きくなっているのは、人の保護や支援、このあたりがやはりホームレスの問題とか、さっき言ったDVとか、それからフリースペースとか、こういったところが挙がってきていると思います。私が2年前に調査をした内容で、コミュニティビジネスそのものがアリスセンターの活動内容そのものではないので、ちょっと2年前のことを思い出しながらなので、本当に恥ずかしいんですが、こういう感じだったなということで。もしかしたらお読みになった方のほうがもっと詳しいかもしれませんが、そういう形です。

次に、雇用や就業の対象者ですけれども、雇用しているところとして、障害者とか、高齢者、女性というところが多くて、若年層の今の問題になっていたところの人たちは、なかなか雇用できていないという若年層とか、失業者とか、そういったところはなかなか雇用できていないという感じがしました。

次に、主な事業分野と主な事業内容ですが、介護保険の関係もありまして、福祉関係のことをやっている団体が結構数的に多くなったものですから、そういうこともあって、今、福祉の分野と福祉以外の分野もここでは分けていますけれども、福祉の分野では、やはりサービスとか、そういったものを提供するという団体が多いという感じを受けます。それから、福祉以外では、サービスもそうですけれども、そのほかの創作表現とか、フリースペースの運営とか、資金の援助とか、そういったところも、かなりいろいろな団体があるなというのがわかります。

次に、事業分野と事業目的ですが、事業分野でサービスの提供をしているようなところでは、地域の課題や問題を解決をしているというふうに見るといいと思うんですけれども、これまでフリースペースや施設などの運営をしている団体が、やはり不当な状況に置かれている人や尊厳をおかされている人のほうを支援しているというふうになってきてまして、このあたりがフリースペースの必要性で、そういったところに集まってきている人たちはかなり保護とか支援とかが必要なんだというふうにわかると思います。アリスセンターで、どうしてもこういったところに目を置きがちな調査だったものですから、少し目立つのかもしれない。

次に事業開始時期と事業分野、事業内容ですけれども、福祉関係の団体は介護保険が始まったので2000年代に急にふえてきたのかと思いましたが、そうでもなくて、意外に1990年代からふえてまして、2000年代は大体同じぐらいの数ですので、急にふえているのではない。1980年ぐらいから、福祉関係の事業分野が、行政とか、そういったところでの手がやはり回らないので市民のほうからつくってきたという形が見えております。それから、事業開始時期なんですけれども、1979年以前になかったようなサービス関係の団体というのが、1980年から福祉関係の団体が増えてきた関係で、増えているというのが見えると思います。

次に、事業開始時期と事業目的ですが、1979年以前に比べて、事業目的は、このあたりがやはり2000年代に入って急に、不当な状況や尊厳がおかされている人たちのフォローとかいうのが入ってきています。アリスセンターの約20年の活動の中で見えているのは、20年ほど前に、

アリスセンターでいろいろ調査したときに、その後の市民活動は、チェルノブイリの事故とか、ああいうのがあったこともありますけれども、環境関係の団体が多くて、おいしいというよりも安全なものを食べたいとか、そういった団体で、自分たちで地場のものを手に入れるための生協活動みたいな、ああいったものがあつたのが20年ほど前です。反対運動とかもありました。

最近の動きとして見えてきているのは、先ほど言ったようなDVの問題とか、そういった形の人たちが多くふえてきていることと、顕著にやはりそういったところがあらわれていて、自助活動と言いますか、アルコール依存症であつて、みんなが集まつて、そこで「あなた、あれをしている？」というようなことをやりながら、自分たちで独立をしていくというような活動とか、やはり昔の活動に比べて、今、精神的なことでのケアをお互いにしたり、してもらつたりとかいう活動がふえてきているのは、いろいろなところで見えています。市民としては、それらの部分のニーズがあるのではないかと思います。

次に、事業開始時期と事業推進にあつての課題ですけれども、1979年以前、80年として25年ほど前ですけれども、そのころは、事業の継続と拡大とか、もちろん今もそうですが、そういったものが多かつたんですが、そういったコミュニティを市民活動の中で拡大したいとか、促進をしたいというものがあつたとして、それが10年ほど前からだんだん市民活動の人たちもある程度は成熟してきましたので、スタッフの待遇改善とか、そういったことは市民団体の中では大きなテーマになってきているというのがメインです。それから、2000年代に入って、最近でも、そういったそれぞれのところの活動が課題としては挙げられてきております。

それから、事業を行うための店舗とか、事務所とか、施設などの処遇ですけれども、12ページの後ろ。では、事業を行うための店舗とか、事務所とか、施設などをどういうふうに私たちは手に入れているかということ、独自の所有物件として持っている人たちはほとんどいなくて、独自なんですけれども、賃貸物件というものを持っている団体が多いです。アリスセンターもそうですが、1988年ですので今から18年前につくつたときに、横浜国大の先生が別途やっていた建築事務所の一角を貸してもらいました。そこが最初の始まりです。そういうふうには、市民活動をやっている団体というのは、いろいろなところの関係をつてにしながら、最初は間借りから始まつて、賃貸のところまでという感じだと思います。この独自所有物件というのは、どちらかということ、自分の家の片隅でやっているというようなところも多いと思いますし、そちらが多いかもしれません。今、NPOも、NPOという名前結構世間に知れてきましたので、力があるNPOはアパートの一室を借りたりしますし、逆に、いろいろな大きな企業から、いいことをやっているということで、少し割安で貸していただいたりとかいうような状況があります。

地域とのかかわりですけれども、せっかく市民活動で地域課題を解決したいとかと言っている団体ですが、では、そういう団体の中で利用者や顧客はどうかということ、ほとんどが地域の人が顧客であり、雇用されているのも、ほとんど地域の人が雇用されているという状況です。アリスセンターの状況をお話ししますと、アリスセンターはこういう市民活動の情報の収集というのは大事だということから始まつていますので、必ずしも地域に住んでいる人たちが参加しているのではなくて、神奈川県全域から集まつてきて、自宅は今まで入れ代わりをしています。そういう意味では、地域はどこを地域とするかですけれども、町内自治会ぐらいの

範囲で済ませられる地域と、もっと広い範囲でやられている地域とあると思います。

就労形態と年代ですが、ここで見ていただくとわかるように、やはり40代、50代が多い。常勤の方も40代から50代ですけれども、非常勤も、そういうふうな40代、50代。ここでわかるように無給の方。無給と言いつつながら有償ボランティアと無償ボランティアと分けてありますが、数的には非常に大きな数で支えているという感じです。こういう有償、無償のボランティアの方たちが、市民団体を支えていく大きな力になっています。

次にスタッフの男女比率ですけれども、ご他聞に漏れず女性が多い。男性の方は少ないです。ただ、今、だんだん男性がふえるのではないかと思います。それは地域に関心のある男性がふえてきたこととか、それから定年退職された方たちが地域に戻ろうという動きもありまして、そういう意味では男性がふえてきていて、川崎市でも2月とか3月にシニアのための学習会のためのセミナーなどもおやりになりましたよね。あのときも私はその会場に行きましたが、200人以上、300人近い人たちがいましたけれども、その中の大半が男性になっていたの、あっ、変わってくるなと思った次第です。これは、そういう意味では少し変わってきていると思います。

中心スタッフの平均年収と収入の状況ですが、中心スタッフはいないという人たちがほとんどいて、それから、逆に、40万、50万以上の方たちもいらっしゃいます。ないという人たちの中には、ほかの収入がある、それから扶養されているという人たちで、なくて済むんですね。逆に40万、50万以上になると、もう自分が扶養していたり、ほかに収入があるわけではなくて、ちゃんとした仕事としてやっているという形です。年金生活の方たちも、このあたりで見えるように、地域の活動として参加してもらっています。

それから、有給スタッフの専門性はどうかということ、専門性が認められていて、社会的に認知されているものもあります。それから、専門性が求められていないゆえに、認知されていない。専門性は必要ではないけれども、トレーニング可能というふうな、大体同じような数字でありますので、市民活動の団体に今から参加しようという中でも、自分の専門性がきつと役に立つ団体から、特に専門性がなくても、トレーニングさえすれば、その中で役に立つことができるというふうにとらえられて、すぐに入れる団体もあります。

それから、専門性が求められるのに社会的に認知されていないというふうなところもあるようです。これは、例えばフリースペースなんかをやっている、子供との対応なんかは非常に大事な専門性を求められていますけれども、特にそこに国家試験があるわけでもなく、認知されたものがあるわけではないのですが、逆に、それが認知されていないがためにないがしろにされてしまって、だれでもやれるだろうというふうな思われて、そこるところにペイがないとか、あまりお金がないというふうなところもあるそうです。だからといって、そこに変な制度があればいいのかということ、そういうものでもないの、ちょっと難しい問題ではあります。

スタッフの雇用や就労状況ですけれども、就労環境としては、給料が低いということはもう当然のことですけれども、「特になし」という方たちがいるということが、この部分に自分のやりたいことがあって、就労環境として特にそれを話題にしなくてもいいんだと、やりがいがあることに、自分としての思いがあつていいんだというふうにも考えられるかもしれません。それから、団体が成長してくれば、福利厚生がないとか、そういったところは企業並みに考え

ていかなければいけないというふうに思っている団体もいるということになると思います。

次に、それでは、立ち上げるときにお金はどうしたのかということです。資金を10万以下で始めた団体がありますが、大体200万から1,000万ぐらいのお金を調達したというところがあります。それから、資金の参加者としては、そのお金をどうしたのかというと、同じ共同参加者として自分たちが出したというところ、支援者から集めた、地域住民から出ているというようなところ、行政や公的資金、機関とか企業から助成してもらったり、借り受けたり、融資してもらったりということだと思いますが、こういった形で出てきています。

アリスセンターは18年前にできたときに、いろいろな方の寄附ということで集めてもいますけれども、一番大きかったのは、生活クラブ生協というところが、1人分の人件費を出してくれました。それが2年間続いて、その後、自分たちで仕事をゲットしてくれればいいと。2年間、そういう支援があったのでやれたと思います。その2年の間に、基礎をつくって、自分たちで稼げるような形にしていったということです。それから、途中で1回、金融機関からお金を借りています。やはり、どうしても仕事をしていると、後からお金が入るということもあるので、前借りでお金を借りることが1度ありました。そうやって市民団体も、いろいろとお金に関しては努力をしているということです。

それから、年間事業規模としては、大体1,000から3,000万ぐらいの団体が今回の調査の中ではありました。ただし、500万以下の団体も全体的には多いという感じです。アリスセンターは、1,000万から3,000万ぐらい。アリスセンターは3,000万前後ですね、そういったところにいます。

それから、事業開始時期と年間事業規模ですが、事業開始時期が25年前の団体は、全くゼロ、事業規模が0円というところと、それから1,000万以上というところに分かれます。これは、25年たっても、やっぱり必要があるんだけど、続けていると。手弁当でやっています。このあたりはやめられなくて、やっぱりやっていますと。だから、もう1つは、着実に収入があって続けられていますという団体、この2つに大体分かれるのかなと思います。それから、2000年代に、意外にまだ歴史も浅いのになぜ1,000万以上の収入があるかということ、ここは多分介護保険も使った団体で、定期的きちんと収入が見込めるという団体で、年間事業規模が1,000万、歴史は浅いの、ある程度規模があるという団体になっています。

それから、収入の内訳ですが、ここで会員からの会費が一番多い。それから次に、行政による補助金、助成金が多いと。介護保険料もあるのかなと思ったら、団体の中では、20団体ほどは介護保険を利用していました。

それから、収入の傾向と財政的課題ですが、経費を抑えて、赤字を出さない程度にやっていますという団体が一番多いです。財政的な課題をどうしていくのかということでは、経営努力がもっと必要だというふうに感じています。特に、こちらは複数回答ですが、皆さん、同じように思っていると思います。

それから、運営上での団体内部の課題として、スタッフの人数不足、それから一部のスタッフへの過度の負担、資金繰り、それから事業収入が低減しているというところが上がっていて、先ほどと同じで、どうにかしなければいけないと思っている団体が多いということです。

次に行政や民間の支援を利用しない理由というか、そういう項目がありまして、使う必要が

なかった、これは全体として数としては非常に少ないので何とも言えないのですが、使う必要がなかったというよりも、制度を知らなかったとか、知っていたけど使いにくかったとか、該当しなかったという団体もいるようなので、このあたりは行政や民間で支援策をつくらせると、どういうふうにケアしていくのかとか、使いにくい部分はどうしたらいいのかということを考えていくといいと思います。利用しなかった理由として、法的に自分たちの団体がそこに入り込めなかったとか、制度的にどうも自分たちの団体がその対象ではなかったというようなところは出ていました。

具体的な課題の克服策と川崎市のコミュニティビジネス推進方策として、アリスセンターが考えたというか、そういったところでの方策としては、事業の推進や拡充をしたいと思っているわけで、そのためには、情報発信や、協力とか、行政職員になるのがいい。シェルターとかホームレスの自立支援というような施設は、なかなか市民の側では難しい部分でもありますので、そういったところの支援とかをやっていただけるといい。このあたりは、今、企業で持っている社宅とか、ああいったものが意外に使われていないということもあって、最近、そういった場所をシェルターとかホームレスの施設として貸してもらえてうまくいっている例があるようです。逆に、では、シェルターとかホームレスが具体的にどこにあるのかというのは、これは公表すると問題もあるので、伺ったこともありますけれども、そういう部分での協力が意外に進んでいるんだなということもあります。

それから、財政基盤や採算に関して、採算がとれるようにするには、受益者負担というのが難しい事業のところが多かったので、そういったところの公的負担を何か考えてもらえないかということです。その公的負担の1つとして、お金を渡すだけではなくて、行政の委託先への参入条件を少し緩和してもらえれば、企業ができるところに、もっと地域のよくわかったNPOが手を挙げられるのではないかといいようなところがヒアリングの中で見えてきていました。それから、制度の改善をしてほしいということの中に、制度のはざまにあるけれども、切実なニーズがあると、そういったところも制度を整理していきたいということがあります。

そのためにお願いしたいことは、どの団体からも出たのは、とにかく現場を見てほしいと。その現場を見ることで状況が把握できて、ここにはこういう条件があると、そんなのも見えてくるのではないかと思うので、ぜひ現場を見てほしいという声。今の声に関して、今のはヒアリングなんかをやったときの声ですけれども、先ほどの部分はアンケート調査をざーっと、私が2年ぶりにこの報告書を見ながら、こういうことがあったな、ああいうことがあったなというので出したものです。もっと深く読んでいらっしゃる方は、もっと違う部分が見えてきたと思うんですけども。

先ほどのもう1つのこの部分は、ヒアリング調査から見えてきた部分です。ヒアリング調査はどういったところをやったかという、30団体をヒアリング調査しています。一応、福祉、環境、まちづくり、子育て、教育系というように、ある程度分散をさせて、その中で、全く事業収入ゼロのところから、1,000万、2,000万になっているところまで、ここには入ってきています。

そういった団体をアリスセンターからも、こういった団体の調査をしたい、ヒアリングをしたいというふうに出しましたら、逆に、川崎市からも、ここに行ってみたらどうだろうかとい

う紹介があったり、その地域の支援センターからも、このあたりはどうでしょうかというようなどころで行っています。

この資料を読んでいただいて、後で具体的なところは見えてくるとは思いますが、多分、例えば「スペース緑の風」、このあたりで私がちょっとお話をすると、例えばこの社会福祉法人の青丘社というところは、先ほど言いました在日外国人、特に在日朝鮮人の方たちが、戦前からずっと権利獲得のことで川崎市とやりとりをして、ついに、30年ほど前に認めるところとなって、今は「ふれあい館」という場所を青丘社が、たしか指定管理者制度を使っているんですかね、ちょっとそこはわかりませんが、地域の「ふれあい館」というところをしっかりと利用する管理する団体になっています。この青丘社の動きというのは、在日韓国人の方たちにとっては、非常に大きな力になっています。

それから、「ピアハウス津野」というのは、たった1人のおばさんが定年退職した後、地域で居場所が必要だねということで、地域のアパートを1つ借りて、商店ですけれども、居場所を地域に開放して、前を行き来するご老人の方が、何かきょうは2週間ぶりにおしゃべりができましたとかいうふうなことをやっている。ごく普通の人が始めたんですけれども、なかなか切り盛りが大変で、自分の年金を全部そこに使い果たしているという人、団体です。結局、青丘社と「ピアハウス津野」の間には、非常に格段の差があるという感じがします。

それから、環境系では、川崎ごみを考える市民連絡会という、川崎のごみに関して具体的なテーマで活動していて、提案事項を次から次へと川崎市へ出せる団体ですが、ここは本当の市民組織で、だれかが事務局をやっていたりとか、何かをやって非常に大きな事業収入があるというところではないです。

それから、「多摩川エコミュージアム」というのは、国土交通省が関係をしている「水辺の学校」というのが、多摩川に、登戸の近くにありまして、そこを運営しながらやっている活動です。

「ワーカーズコレクティブサボン草」というのは、石けん運動から出てきた団体で、皆さんが天ぷらを揚げた後に出る廃油とか、そういったものを集めて石けんをつくるんですけれども、その工場を工場地帯に借りて、そこで地域作業所的に障害者の方たちを雇っているということをやって、株式会社も中に持っている団体です。この団体は、工場を借りるときに川崎市役所が中に立ってくれて、いわゆる信用保証をしてくれたわけで工場も借りられているという団体です。

それから、「アリエルダイナー」、「のぼりとゆうえん隊」というのは、登戸の団体ですが、多分「アリエルダイナー」そのものは、このときはレストランをやっていましたが、今、登戸の再開発で。

(川崎市) もう閉店しました。同じ場所に店はあるんですけど。大家さんの娘さんがその店をやっていて、普通のレストランになっちゃったんです。

(川嶋) 私は閉鎖したのは知っているんですけど、何かあの辺の開発にかかって閉鎖されたのかなと。そうではないんですか。

(川崎市) 名前を変えてまだ営業しています。

(川嶋) 「のぼりとゆうえん隊」という団体も、ここも登戸と向ヶ丘遊園、あのあたりの活動を一生懸命やっている。専修はたしか生田ですよね。近いので「のぼりとゆうえん隊」のこと

は、もしかしたら情報として入っていらっしやるかもしれません。

子育て系で、「ちいくれん」という「地域で子育てを考えよう連絡会」なんていうのは、自主保育をやっている団体の皆さんが集まっている連絡会ですけども、全く事務局がしっかりいてという団体ではなくて、ほとんど手弁当でやっている団体です。ただ、今は子育てというのは非常に大きなテーマになっておりますので、このあたりはかなり川崎市なんかとは一緒にやってもらえると助かるかと思えます。

これは、同じく子育て関係で、「ままとんきっず」というのは、逆に非常に自主独立をしておりますで、その活動は非常に地域でも受け入れられて、助産医院がここに場所を貸すというふうになっていて、助産医院で生まれたお子さんが、そのまま、「ままとんきっず」でお母さんと子供の学習を一緒にやりながら、子育てってこういうふうにするのと、中のことをやっている団体です。非常に助成金が入ったりしてがんばっています。

それから、「キーパーソン21」というのは、小中学校、どちらかという中学校に、今、キャリア支援、キャリアサポートというんですか、何をやったらいいかわからないという子どもたちが多くなってきて、フリーターになったりとか、ニートになったりとかいう問題もあるけれども、小さいときから親がどういう仕事をしているのか、サラリーマン家族が多いのでよくわからないということもあって、どういう仕事を大人がやっているのかを中学校にいろいろ講師を派遣して教えているという団体です。この団体は、こういうことをやっている団体は全国的にも少ないこともあって、今、多分4カ所から直接委託を受けて、全国展開をしていると思えます。

それから、「フリースペースたまり場」は、さっき言いましたフリースペース、学校に行けない子供たち、不登校の子供たちのフリースペースをずっと経営していた団体で、もう20年近くになると思いますが、そのたまり場のアパートを借りてやっていた団体ですけども、数回、引っ越しせざるを得なくて困っていたんですが、ここの団体は、今は川崎市から……、場所はどこでしたっけ。

(川崎市) 津田山の駅前に、「子どもの夢パーク」でしたっけ、大きい、立派に。

(川嶋) できましたね。その立派な施設の管理を任されて、そこを一応やりながら、フリースペースもできるような形でやっています。

それから、「キンカーンインターナショナルプレスクール」というのは、これはもう完全に私はビジネス的に非常にうまくいっている例だと思いますが、自分のお子さんに英語を幼稚園のときからしゃべらせたいと思って、入れさせたいと思ったけど、そういう幼稚園がないので、自分でつくっちゃったという人なんです。そうしたら、その幼稚園に、いろいろな人が入りたいてきて、今、繁盛しているという状況です。

それから、社会的弱者のサポートというので、「グループピボ」というのは、精神障害者の方のための働く場所というよりも、そこに皆さんに来ていただいて、オフィシャルイトをする場所なんだと。

「ハーバー宮前」というのは、ホームレスの人たちの施設というか、その人たちがアパートとして運営している。その人たちのためにあるという施設。

中間支援組織として幾つかありますけれども、これは「グラス川崎」というのが登戸にあり

まして、この団体は、横浜にあるアリスセンター、川崎にある「グラス川崎」というような感じで、川崎のことに関しては「グラス川崎」によく聞くことがあります。この調査に関しても、「グラス川崎」にお手伝いしてもらっています。

それから、「おやこ川崎」というのは、ホームページになっています。

そのほかに、文化的なこととかのよいことをやっている団体で、「KAWASAKIしんゆり映画祭」などがあります。この調査団体としては30団体ありますので、それに対しては、こちらに資料をお渡ししましたので、また読んでいただければいいと思います。

私がつき合ったところの写真をちょっと撮っていますので、これは神奈川県建築士事務所協会というところが、そこでヒアリングして、この方はモリベさんです。この建築事務所は、実際は川崎市にあるところでヒアリングしたんですが、今、地震なんかで倒壊する住宅があると困るということで、地震のときに倒壊しないように計算するというんですか、そういったところを建築事務所の協会がある程度まかなえるのではないかということで、そういうところが少しビジネス的に、川崎市などからの情報を得てやっているということです。

それから、この「株式会社はこのうち」というのは、登戸の事務所ですけども、先ほどの「のぼりゆうえん隊」みたいなところとも連携して、この方自身も建築士「でグラス川崎」なんかとも一緒になっていろいろなことを連携してやっていますというところを見せています。これはコミュニティハウスを地域につくりたいねというときに何かやってみたいです。連携しています。

次は、さっき言った「夢パーク」というこの場所を、先ほどの「フリースペースたまり場」が運営をしています。その「フリースペースたまり場」が運営している「夢パーク」で、「ちいくれん」の人たちが、私たちが会いたいというお話をしたら、じゃ、ここで会いましょうということで、ここに行って、「ちいくれん」の人たちは、私たちとおしゃべりしながら、そこについてきた子供たちは別の人がちょっと見てくれているという状況ですが、このぐらい広い場所なんですけど、彼女たちは、ここに大勢で遊びに来たときに、急に雨が降ったりとかすると、この中に入れてくださいと言うと、何か前もって使いますというふうなことがないと、この中に入れてませんというような制度か何かがあるらしくて、すぐに入れないので、ちょっと困っているんですなんていう話をしています。

これは「ウィルビー・マーケット」というかわさき新産業創造センターKBICというところに事務所を構えている団体です。この団体は、会社を途中で中途退職した、お母さんになってしまったというんですか、おめでたで退職した人たちが生んだ団体で、女性ばかりの団体ですけども、このかわさき新産業創造センターがSOHOとしてこういうお部屋を貸してくれています。そこに入ってきて、その会議室みたいところに私たちが入っていったんですが、そこでお話を聞きました。

結局、「ウィルビー・マーケット」は、ここに2年か3年いて、今は東京の渋谷でしたか、どっちでしたか、大きくなって、そちらに出張しています。だから、SOHOとしては非常に役に立って。彼女たちが言っている1つのSOHOを利用していた非常にいい点は、同じような団体がいっぱいここにいるので、非常に情報交換ができることと、月に1回か、年に数回かわかりませんが、こういう団体のために立ち上げ支援として、いろいろなこと、勉強会があるんだ

そうです。勉強会とネットワークが生まれるので、KBICにいるのは非常に役に立ちますという話をしていました。市民団体というよりも、起業家のほうに入ると思います。

それから、これが「川崎市地域女性連絡協議会」。先ほどの「ウィルビー・マーケット」と本当に逆の人たちといたら変ですが、自分たちで事業化して云々というよりも、地域の女性の問題をどうしたら数字を上げていけるかということを一生涯考えている団体で、あまり金もうけのことはうといような感じがします。ビジネス的なセンスはないということです。それでも、こういう何かいろいろ品物を置いて、皆さんが少しずつ買ったりとかいう場所は設けていました。

この場所そのものが、これは先ほどはKBICでしたけれども、これは川崎市立河原町小学校という場所で、今、少子化になっているので、そういった場所、教室を市民団体に貸してくれている。河原町小学校そのものは、今はどうなっているのでしょうか。このときにヒアリングに行ったら、もしかしたらもうそろそろ出ていけと言われるかもしれないというようなことはちょっと言っていたんですが、今、河原町小学校のホームページを見てみると、ちょっと違う活動をしているので、もしかしたらそこにはいないかもしれません。ただ、この「地域女性連絡協議会」は、この河原町小学校のすぐそばの住所でもあるので、すぐそばに事務所が構えられたというお話でした。それをサポートしている。

これは「NPO経営支援21」ということで、それぞれの方が社労士だったり、いろいろなことができる方たち、定年退職した方たちですけれども、その人たちはNPOの経営的なサポートをしたいということで立ち上げた団体です。

ここは「かながわ県民活動サポートセンター」という横浜駅のすぐそばにあるサポートセンターで、皆さん、集まってお話を聞いたんですが、立ち上げたばかりでちょっとまだうまく軌道には乗っていないから、これから中間支援組織の1つとして、かかわるところとしては、1つ、こういう団体もあるかなという話だと思って紹介しました。

これは、最後に「KAWASAKIしんゆり映画祭」という新百合丘の事務所でお会いしたんですけれども、年に1度新百合ヶ丘で映画祭をやるということで頑張っている団体です。川崎市との連携も、それから地域との連携も、ずっと継続してやれていますが、だんだん経営的にも、川崎市の財政の問題があるのでしょうか、苦しい状況にあるというふうにおっしゃっていました。

これはもう1つ、横浜市の市民協働推進事業本部の仕事でやった、17年12月、半年前の調査ですけれども、市民活動団体への経済的課題解決のための運営支援の方策検討・調査ということで、先ほどのコミュニティビジネスよりももっと突っ込んだ市民団体ということでやれたということです。これは横浜市のもので、普通はこうやって出すんですけれども。アリスセンターというのはそれに入るんですが、両方明記はちょっとこれはできませんでした。

(司会) それは調査の対象を絞っているんですか。

(川嶋) 対象は、やはり市民活動団体で、経済的課題を持っているということは、ボランティアでやっている団体よりも、ある程度大きくて、きちんとした活動をやる。事務所を持ってまでもやろうという団体が対象です。

(司会) そういう性格の、対象とする人たちの仕事だということですか。

(川嶋) はい、そうですね。経済的課題があるという人たちです。だから、団体としては15団体ぐらいになります。

(司会) もともと市民活動そのものは、総体的に活発な地域じゃないですか、そうでもないですか。

(司会) 我々が県内の地域にあるので、川崎市としての特徴みたいなことを感じることを挙げてとすれば、どんなことがありますか。

(川嶋) 先ほど言ったみたいに、在日外国人の問題とか、公害がありましたので環境問題とか、そういったところの団体は昔からあって、どちらかという、川崎市と戦うということが多かったので、対象として権利獲得みたいなところが多かったと思うんですね。そういう意味では、ほかの市町村もそうなんですけれども、昔の活動というのは、どちらかという権利獲得運動みたいなのが多かったところの中で、アリスセンターみたいなのが出てきたのは、やはり行政と市民活動の間に、わからない言葉ではなくて、共通語があって、きちんと話し合いのテーブルを持つというような考え方も必要なのではないかとということで、アリスセンターみたいな存在が出てきたと思うんですね。

川崎市の特徴と言われると、そうは言っても、やはり川崎市もそういう反対運動がある中で、やはりきちんと対応して、ちゃんと提案管理とか、先ほどの石けん工場とか、一緒につくっているような状況もありますので、そういう中で川崎市市民がどういうことを行政に求めているのかなというのもだんだんわかってきて、逆に今度は川崎市側から仕掛けをして、市民の方たちに集まってもらって、いろいろな市民活動を応援するような形ででき上がっている市民団体というのもふえてきています。

今、今度は逆に、あまりにもぬるま湯で出てきた市民団体は、何もかも川崎市がお膳立てしてくれるとうれしいという市民団体が多くなってくるのも困るので、市民活動の側を専門にしていらっしゃる市民局とか、そういったところの担当の方たちは、例えば助成金を出して勉強会をするときなんか、市民団体はこういうことをやっているからお金をくださいというふうな形で行くんですけれども、そういったことの中で川崎市が活動としてはこういうものを作ってほしいということを提供して、そこに手を挙げるといいますか、あるいは、市民が提案してきて、そこにちゃんと川崎市も協働してノウハウを与えるというのが一緒にやるということですか、そういう協働的な活動が今ふえてきているような気がします。それはどこの行政でも同じなんですけれども。

実は、アリスセンターは7年、8年ぐらいにわたって川崎市環境局から委託を受けていまして、その1つ、今のCO₂削減の分で、環境局の仕事は、市民と行政と企業と川崎市と、この4つの団体で協議会をつくっておまして、その協議会がうまく回るよというのを、事務局としてアリスセンターがやってきて7年になるんですね。最初の年から、こういう事務局というのは、できたら川崎市の市民がやられたらいいのではないかとということを再三ずっと言ってきて、ようやく去年、7年目にして市民事務局をつくろうというふうに市民の側が盛り上がってきて、それでことしの4月に「特定非営利活動法人アクト川崎」というのをつくることができました。多分アリスセンターからは、随意契約でずっとやっていくというものなので、これから随意契約も難しくなるので、その団体にきちんとお仕事がいくよという形で、そ

の団体も随意契約になるんですけれども、バトンタッチをした例です。

だから、川崎市も、つき合っている市民団体が、ある程度、事業も請けられるぐらい大きくなってくれることを望んでいて、そういう意味では、仕掛けをして、市の側で結束して、弾道をつくってほしいというふうな要求を幾つかのところでやっています。ただ、それがうまくいく場合とうまくいかない場合があるので、今のところ、アクト川崎については、少し、アリスセンターとしても、単にほうっておくのではなくて、手助けは必要なと思っています。川崎市も、そういう意味では、いろいろな部局で市民と一緒にやるのに、それは団体がいいのか、別の形でやってもらったほうがいいのか、そのあたりはいろいろ考えながらやっっていっしょだと思います。何か経済特区とか何か。

(川崎市) 川崎市としては、専修大学さんにご参加いただいて、そういう事業をやっているの
で、大学でやるような形にさせていただけたらなと。

(川嶋) そうですね。実質的には16、17なので、ことしは3年目にあたるとのことなんですね。だから、最初はTAMAフォーラム自体は僕らの役職なので始めてしまったということがあって、なかなか、大学にしろ、団体にしろ、自分の活動で目いっぱいというのがあって、それが集まってもらって各団体がそれぞれの仕事をしながら、できることをやっっていこうということですよ。

(司会) この調査をされたときは、コミュニティビジネスということ調査の対象にされたゆ
えに、いろいろな対案がどうか、幅広い、そういうことが目的だったかもしれませんが
も、報告書を読んで、なかなか、アリスさんに頼んだ意義があったと思います。それも、その
ときは多分、市の中でもコミュニティビジネスまで多様にしちゃうと市としてのスタンスが固
まっていなかったということなんですから、それから2年なり3年たって、今の川崎市で、
市民活動及びコミュニティビジネスへの対応でしょうけれども、どんな位置づけを、変わっ
てきたのか、今現在はどうかというのがあれば。

(川崎市) 基本的には、新総合計画を昨年度策定いたしましたけれども、そこにはもうコミュ
ニティビジネスの振興ということが明確に位置づけはされておりますので、ですから、将来的
には、コミュニティビジネスという言葉は、一応オーソライズされたものである。ただ、中身
については、これがコミュニティビジネスという明確な定義に関して、川崎市は実は明言す
るのを避けてきているというところがありまして、それは今まで担当してきた者が言い足りな
かったということがあって、今後はある程度明確にしていって、市民による自立的な、基本的
には収支がとれる活動をしていくというのがコミュニティビジネスだというふうに私どもは見て
おりまして、今、やってきている中で、やはりコミュニティビジネスを経済的な振興策としてど
こに位置づけるかとすれば、やはり創業、経営の事業起こしの面として位置づけて支援策を展
開していったほうがわかりやすいねというようなところもありまして、一応その方向でやっ
ていこうと。

だから、ある意味、地域の課題を解決するという形で、お店屋さんで物を売っても、地域の
課題の解決ですし、コンビニだって地域課題の解決だよという話になってきますので、あま
りそれにとらまえていると、またわからなくなってくるし、一方で、市民局サイドでは、
市民活動を支援するというので、ここは収支がとれなくてもいいんだけど、でも、収支

がとれるようにやることを求めている者も、市民活動として支援する場所ということになっていきますので、ですから、経済局の支援したことと重なるところありますので、その施策の重複というところで、行政行為としてどうかということで、コミュニティビジネスの定義はなんていうことでもう一回そこに戻ってきますので、また今度わけがわからなくなってくるので、ですから、現場レベルではもう行っちゃえ行っちゃえと、とにかく支援して事業を起しちゃうほうが早いということで、あまりその辺でぐだぐだやっても。要は、内部的には、ここからここまで経済局の所管です。ここからこっちが市民局です。だから、うちは違うんですと説明しますが、実際にそんなことをやってみれば関係ないので、行け行けで支援してしまったほうが早いかなと。

やっぱり支援の先にあるのは、実は国の各種委託事業が、かなり大きな金額、ということで委託という形でコミュニティビジネスを起こそうという動きがありますので、そこに向けて、NPOビジネスも、その辺を含めて、少しそういうものを獲得して、きちんと事業ができるような体系づくりまで移行できれば最高だなというふうには、市としてというよりは、施策の担当としては常に考えています。例えばTAMAフォーラムの中でも、要はそれに類似したような形で、特に国ですと、地域連携とかコンソーシアムという言い方をしていますので、TAMAフォーラムもまさにそれに当たるだろうというところで、それを起こすための母体として活用していただけるようなものであれば、それでいいかなというふうには考えています。

(川崎市) 市民局の方は地域経済を解決するものはもう適宜やって、経済局というのはまた別の仕事があって、それプラス、雇用とか経済の活性化というのをやっていかなければいけないので、その部分だということなんですよ。

あと、私が役所に入ったころは、平成元年に入ったんですけど、そのころでも、やっぱりパートナーシップという言葉を使っていて、そういう役所主催の講習会とか、「ちいくれん」もやっていたので、昔でもそういうことがあったわけです。そういう市民団体への委託があったと思うんですけども、契約の段階の中で、市民活動団体が入札に参加しようと思っても、なかなか入ってこれないとか、そういう問題もあると思うのですが。(司会) 創業のところで、支援とか、事業が立ち上がった後の、同じぐらいのところをどうしていくかというのは、一番大きな問題ですね。

(川崎市) そうですね。そのところも結構担当者ベースのフォローの濃淡があるので、そのところはきちんと整合化していく必要があるかと思います。個人ですとか、株式会社さんがコミュニティビジネスとか、そういうことを既存の中小企業支援施策で十分対応できているんですね、起業家セミナーもありますし、融資もありますというところなんですが、NPOさんがそれをやろうとすると、中小企業融資制度が使えないというところがあったので、ですから、そこは神奈川県さんなんか随分苦慮されて、結局、保証協会さんが神奈川県さんは保証を取った形で融資制度を立ち上げて、川崎市の場合は、横浜信金さんとか、労金さんに、融資をしてもらうような仕組みをつくっていったということですね。

もう1つは、ビジネス色、もうけるかということ、コミュニティビジネスについては、もう少し政令都市として支援策をつくらなければいけないのかなという動きが。逆に私からすると市のなかでというか、サービス産業化を振興していく中で、製造業の割合が落ちてきて、サー

ビス業が振興して、そうだとすると、やはり経済局としては、サービス産業化が振興していくのであるならば、サービス産業の付加価値みたいなものが何か高められないかなというのがありまして、ちょっとその辺で少し施策を考えなければいけないかなと、今までは製造業だとか、既存の産業については、新産業を起こしましょうだとか、そういうことをやってきましたので、サービス業向けではちょっとまだ弱いかと思いますので。それともサービス業がふえると生産性が下がらざるを得ないのか、よくわかりませんが、それは川嶋さんも場合によっては、市側から何か働きかけをして、協働化する対象を募集したりというようにおっしゃったんですが、何か売り上げというか、これから主体にもう少し注力していこうとかというのがあるんですかね。

(川崎市) 区役所のほうでは、もう結構中身がフリーハンドは委託をし始めているんですね。この分野でこういう課題があるので、それに対して市民提案をする団体の方が提案をしてください、その課題を解決するいい提案については、区役所のほうでお金を払いますけれども。区役所は独自に各区でやっています、ですから、区がやりますから各区でテーマはそれぞれ、外国人との、どの程度やりましょうとか、そのような形で出していたりとか。だから、まだそこまで設定はされていない区もありますけれども、そういう気持ちは今ふえつつあります。多分、横浜ですとか、ほかのところもみんな似たような形でやり始めていると思いますね。

(川嶋) そういう提案が活発に出てくるものですか。

(川崎市) 結構上がっているようですね。また安くたたかれましたとか、そういうのを聞くと、人を何だと思っているんだとか、結構そういうお話は聞かれますね。提案型委託とか言って、自分たちが企画するという努力を放棄しておきながら、いざ人に頼むとなると、あれこれいちゃもんをつけてお金を安くしてしまうというの、役所のやり口だなと思って。それはそれでいかなものかという反省があります。

(川嶋) そのときに、役所の方がどなたか一緒にやってもらえると、また違った芽が出てくるのかなと、任せっ放しじゃなくて。結構おもしろい企画があると……。

(司会) それは行政の方の個人差によるのも大きいんですか。

(川嶋) そこまでだから、それが協働事業なんだというふうにあまり思われていないようです。担当者はいるんですね。

(川崎市) 担当者はいますね。大体、そういうニュータイプの担当者はだいぶ最近ふえつつありますね。ただ、なかなかやっばり日の目は。やってみるとだめだとか、別なほうへ行けとか、けっこうそうだったりしますので。

(川嶋) 私は横浜市金沢区のそういう助成金のところの審査員をやっていて、協働事業と銘打って市民団体から提案が上がってきて、50万ぐらいの助成金なんですけれども、そのときに、必ず担当課がつくんですね。担当課が、これはちょっとやれないということになると、それは事業としてはいいけれども協働事業ということではちょっと無理だということでも却下されちゃうんですけれども、今、その段階でここ2年やってきて、市民提案がなかなか思うように集まらないということもあって、逆に、今度は担当課から、こういうことをやってほしいんだけど、市民はいないかというふうな提案がなされてくるようになりました。

シビアな委員会ですけれども、今のところ、去年、おととしは全団体に助成金を出

すことで、ちょっと手薄なところもありますので、ことしは1団体、担当課が「うん」と言わないこともあって、1団体却下がありましたけれども、そういう普通の助成金とちょっと違った制度が必要かと思います。

(川嶋) 多分、もちろんミッションも違うんでしょうけれども、1人でも2人でも必要性があると思ったら、自分は続けるというふうな思いで続けていらっしゃる団体もいるんだと思うんですね。

(司会) それはどう回っているんですか。

(川嶋) もう手弁当で。一方で、事業を拡大して行って、数千万円の事業になって、ずっと続けていく、両極になるということですね、市民団体というのは。

(司会) ビジネス化という話ではない？

(川嶋) もうそこには思いしかないんじゃないかと思うんですね。続けるという思いしかないんじゃないですか。多分ビジネス的な思想は全然ないでしょうね。

(司会) もともとね。

(川嶋) はい。施策提案などをしている団体は、そういう団体がいて、完全な反対運動みたいなものですが、企業からも、市からももらえないわけですね。だけど、このマンションは気に入らんということですとずっと戦うわけですね。でも、私はそういう動きというのは、これからのまちづくりにはすごく大事であって、なぜここで反対するのかというのは、やっぱりとても大事な考え方なので、その活動と、担当の、区なのかどこなのか知りませんが、建築家かどうかわかりませんが、やっぱり直に話し合いをする場があって、同じく住みやすい川崎を目指して、話し合いのテーブルがきちんとあるといいと思います。私自身を振り返ると、さっき多摩川の水辺の学校の話がありましたけれども、私は相模川の水辺学校をずっとやって、さっき相模川クラブというのが出ていましたけれども、相模川クラブを10年ぐらひかけて独立させることを担当していたんですけども、相模川の宮ヶ瀬ダムと相模大堰の反対運動をするための活動なんですね。それで神奈川県を訴えて、最終的には最高裁で却下されてしまうので負けているんですけども、その間、国土交通省の考え方も変わってきて、いわゆる、市民の意見を聞きなさいということと、環境問題に配慮しなさいという考え方になり、反対運動をした人たちの意見を無視するわけにいかないので、だから、去年、おとし、裁判では負けたんですけども、2年前に神奈川県が相模川の調査をするに当たって、地域で活動している団体ときちんと組まないと提案できないから、河川調査に参加してほしいということで完全反対運動団体のリーダーが2、3名入りました。だから、やっぱり世の中は変わるんだと思うんですね。それはもう法律が変わったわけですし、そういう意味では、やはり反対運動をしている人たちの意見は、ちょっと聞いておいても、門前払いではなくてね。もちろん担当者もよくわかるんだと思うんですけども、そういう制度か、システムか、そういうのが必要かなと。

(司会) 取り扱われる分野の違いとか提案力も非常に微妙でしょうけど。

(川嶋) 微妙ですね。アリスセンターでこういう「たあとる通信」というのを出しているのですが、これがたまたま「社会的企業とコミュニティビジネス」というのがテーマです。それから、次の号でNPOとか社会的事業への融資がどうなっているかとかのテーマが設定してあって、それから、これが日本NPOセンターとアリスセンターとで一緒につくったNPOの資金援助の

中でNPOのお金がどういふふうになっています。Q&Aでつくったものです。だからこういうふうなものを最近NPOの側でもテーマにせざるを得ないというか、勉強せざるを得ないような状況で、やっぱり事業化して、きちんと経営的に成り立たないと、いつまでも助成金とか、そういった形ではいけないというふうには、NPO側も思い始めているという状況です。

(司会) このヒアリングで、一番ビジネスっぽいというか、うまく回っているところはキンカーンですか。

(川嶋) そうですね。それがどこまでいったかは、その後の追跡調査をしていないのでわかりませんが。キンカーン、知ってる？

(川崎市) 存在は知っています。一度行こうかなと。

(川嶋) 行ってみます？

(川嶋) だから、今のようにどんどん……。あの当時は、まだ任意団体だったんですけど、今は株式会社ですか、有限会社ですか。

(川嶋) たしかもうあのときは、2年前は、とにかく単なる任意団体でした。

(司会) 文部省はそういう形で、1つの組織が、多様な組織の中でもっていて、ケース・バイ・ケースで事業にうまく対応します。こういうケースは多いですか。

(川嶋) そういう場合もあるし、さっきの全く一極集中みたいな団体もいるので、多様化しているほうがそんなに多くないと思うんですけども。

(司会) 先ほどの収支を予測をという観点からすると。

(川嶋) もうける身分で、ここに予定を出すというのはあるかもしれません。

(司会) ええ、そのほうが対応しやすい世の中ですね。

(川嶋) 歴史が長い団体ほど、確かにそれはやっています。さっきの石けんプラントなんかは、もう確実に株式会社だったり、ワーカーズコレクティブだったり、作業所だったりというのを全部使った団体ですし、ほかにもたしか2、3あったと思うんですけども、いろいろな変形をしながらと思いますね。

あと、地域福祉サービス運営を入れて30年ぐらいの歴史の中で、わーっといろいろと形態を変えてきた団体ですね。ここは、かなりおもしろいと思うのは、コミュニティビジネスっぽいと思うのは、時給1,000円をくださった場合にはこの事業をやめるということを経営の目的にしているようで、とにかく時給1,000円を稼ぐためには何をするかということで、知恵を出し合って、今まで30年ぐらい続いてきていますので大したところ。最初はお弁当屋さんだったんですけども、一番最初の学習会が、たしか川崎市が仕掛けた学習会か何かで、女性の地位向上みたいなことを学習しにあって、それがきっかけでみんなで何かやろうということから始まっているんですけど、そういう部分が川崎市の勉強会は役に立ったという会ですね。

(川崎市) 市民局の入口のほうに男女共同参画センターというものがあって、そこで助成金をやっている。盛んに昔からそういうことをやっているようです。

(川嶋) その参画には、さっきのDVのところをやっている団体なんかは、今も男女共同参画のところいろいろ相談に行くと言っていました。

(司会) 我々のほうが考えていますサービス方面で、特に川崎市のサービス業のリサーチということで考えているんですけども、サービスというのはその他という感じの位置づけだったんで

すけれども、だんだん地位が上がってきて。それでもやっぱりちょっと新しいものを見なきゃいかんだろうということで、そういう製造業、物をつくるとか、サービスだとかというところを超えて、何か新しいビジネスモデルはないだろうかという経緯の中で、1つ、コミュニティビジネスというスタイル、それは見いだすようなものかもしれませんし、サービス化も需要化もわからないというところでご興味を持って、概念的には、先ほど「定義」という言葉でお示しいただいて、地域のニーズを地域で解決するという、まさにそういうもので、本当に新しい産業として生まれてくるんだろうかという意識を持ってやらせていただければと思います。

というところで、われわれの研究で言えば、産業サイドからもフォローする、そういう視点で見ているというところで考えると、先ほどの定義になってくるのかなという気がするんですけども、逆に、市民活動というところから見ていくと、その中の一部がコミュニティビジネスであるということも多分言えるんだろうと。我々からすると、逆に産業の中の一部がコミュニティビジネスである。恐らくその重なり合うところということだと思えるんですけども、そういうことで言うと、先ほどのコミュニティビジネスということの定義というだけでは、市民活動、社会活動の側から見ると、不十分なのではなかろうかと。逆に、その社会活動の中で、こういうものがコミュニティビジネスとして切り分けられるんだということと言うと、その収益性というところに尽きるんでしょうか。財務的に自立できるところがコミュニティビジネスであって、そうでないものが一般の社会活動であるという大きな分け方でいいんだろうかというように思うんですけども。

(川嶋) 自立という名前がつくときに、収益がプラスマイナス、どちらでもいいですけども、赤字であることを続けるわけにいかないの、何か予算をつけてくれたらやる、それは十分お金がついて回ると思うんです。それから、アリスセンターの場合、売り上げは、3年前に5,000万だったんですが、今は3,000万落ちたんですね。それは委託事業がなくなったということもあるんですが、こちらから取りに行かないという殿様商売みたいなことをやっていて、やりたくないことはやらないと言っていたりして。だけど、そうも言っていないというのが最近はあります。、そういう中では、私たちの団体は、自分では全然コミュニティビジネスとは思っていないんですけども、市民活動のほとんどの人たちは、やはり模索しているんですね。その中で、例えば行政が、この部分に関してはそういう委託費が出るというふうになっているのがあるとなれば、それは出してほしいし、いうふうに思うわけです。

(三井物産) 我々の興味としてなんですけれども、個人的には地域ニーズというものがどう満たされていくのかという興味もあるのですが、一方では、私のお仕事のほうもございまして、三井物産という商社で新しい産業を探すようにというミッションがありまして、そういう中で、新しい芽というのが、そういうところにあるものだろうか。例えば商社がお金を突っ込んでいて、そこである程度収益を得られるようなモデルというのは、例えば自治体と市民団体とこういうふうに加えて、そこで企業がこういうふうにお金を出す、人を出すという形でモデルができる、そういうビジネスモデルができれば、これからは新しい産業が起こるよということが言えると、私としては一番きれいな構成ですよ。

(川嶋) 介護保険で言いますと、結構大きなコムスンとか、あと和民とかいうのが1つ参入してきているんですけども、コミュニティビジネスと云えば、基本的にコミュニティのニーズ

を、コミュニティの中の人たちが満たすということでやっているの、そこに大きい企業がダーッと入ってきて、お金を持っていっちゃうということは、ちょっとコミュニティビジネスとは言えないのかなという気がしますけどね。

(三井物産) 私たちの地域ニーズというところを、その地域で解決するということに、地域の雇用というところであったりと、そういうところの仕組みづくりですね。介護保険なんかは、特に三菱商事さんなんかはすごくうまくやられていて、そこへのリースみたいな形で、コミュニティビジネス、介護のビジネスのところへ、そのサポートというところに入っていくというモデルをつくられたというのがあるんです。そういう形というのは、またいろいろ考えられるというのがある。これはまさに会社の、三井物産のために我々がやるんだとしたら、ということですよという話なんですけれども、そうじゃなくて、新しい産業というところを、こちらのプロジェクトで見ていきたいなというところなんです、その辺でいくと、まず調査の対象とされているところが200から300ぐらいですかね。これを選ばれて、その中でコミュニティビジネスと呼んでもいいかなというの、どのぐらいあったのかなということですね。

(川嶋) どのくらいあったんでしょうか。私も収支がとんとんでいっているところは、多分そういうかもしれません。電話をしていて、コミュニティビジネス調査でアンケートを取りたいけれどもと言うと、ほとんどの団体が、そういうふうには呼ばれること自体にびっくりというのが多かったんです。だから、本人たちはそう思っていないんだろうと思うんですね。だけど、さっきのキンカーンでしたっけ、ああいうところはもうビジネスですというふうにおっしゃっているの、そのあたりかなというふうな感じです。

(司会) もしかするとコミュニティビジネスかもしれないという市民活動を300ぐらい選んで、その中でもう一回調べてみたらというイメージだったんですか、この300というのは。

(川嶋) ええ、そういうイメージでこちらでは選んでいるんですけども。というのは、最初の調査で、単なるボランティア団体はだめだよということではずしてもらったんです。ある程度収益性があって、きちんと活動できると。もちろん手弁当でやっている人も、そこにちゃんとした政策があればきちんとやれるだろうと。そういうところをわざわざ選んで、最初に選んでいるわけです。だから、コミュニティビジネスとして呼ばれることが嫌だとしても、ビジネスをそこでやることで事業が継続するということを言いたいがためにそういう団体を選んでいますので、本当は公益事業とか違った言い方をすれば相手も納得するのかもしれないけど、2年、3年前のときのコミュニティビジネスという言葉と、今はちょっと違っているわけです。その当時は電話をしてコミュニティビジネスと呼ばれること自体がアレルギーという市民団体が多かったんです。社会的企業とか、そういう言い方をして。

(司会) コミュニティビジネスと呼ばれちゃうと収支を均衡させなくてはならないという、何か荷物を負わされるような気がするんですよ。本人たちは何かそういうつもりはないのに。

(川嶋) それは本当に電話で。それで、わざわざ市民による社会貢献活動調査というのがあったし、題名をつけざるを得なかったというのは、そこだったんです。

(司会) 財政基盤の赤字というのはデータがしっかりしていないんだけど、さっきの不満みたいなところが、「特になし」のところ結構多かったじゃないですか。だから、やっている人たちはお金の面では厳しいけれどもかなり満足できているわけです、社会的にみてもね。そう

いったいいろいろな社会参加も含めて、それはそれでいいんじゃないかという気がしないでもないんですけどもね。

(川嶋) 結局、私たち市民団体にとってみれば、アリスセンターは別だと思うんですが、市民活動としてちゃんとやってきたものが、きょう、あしたも、大変なときに、そこに行ってまで勉強するということは、本当によほどのことがないと、例えば自分が講師に呼ばれたとか、自分の知っている団体が行くとか何かがないと、なかなか動けないというのが現実だと思います。それぐらい市民活動というのは目の前のことで精一杯。逆に、さっきのSOHOみたいに事業化していこうという、1つは逆にそういう勉強会が出だして、情報交換する、あるいは名刺交換する、あるいは異業種交流する。ああいうことはものすごく大事だと思うんですね。そのギャップはすごく心配があると思います。それをある程度配慮したうえで、こちらからのアプローチでないと難しいし、逆に市民団体は市民団体で、それがわかってくれるから、この異業種交流というのを大事にしようということがわからない限りは動かないと思いますね。

(司会) 神奈川県なんかはワーカーズなんかがいっぱいあるじゃないですか。そういうところは、コミュニティビジネス的なやり方をする部分と、全くそうじゃない、その範疇ではありませぬけれども、活動自体はそんなに違わないというところが結構あるじゃないですか。

(川嶋) でも、彼女たちと言いますけど、彼らと言わないでわざわざ彼女たちと言いますけど、ワーカーズコレクティブというのは根っこが違う考え方の団体だと思っています。それから、コミュニティビジネスとして見られるのも嫌です。そういう意味では、やはりあの団体の中での名刺交換会は十分にできているんだけど、一歩外に出てそういうことをやらなくちゃいけないですね。

(川嶋) 自分たちの中で融資制度をつくっちゃっているし、もうすべてできちゃっているの、なかなか出ないですね。ただ、1つ言えるのは、これはワーカーズコレクティブだけじゃないですけども、例えば介護保険で大きいところが参入してきたときに、十何年もやっているようなボランティア組織は、そこの中に入るのはすべての地域の人たちなんですけど、太刀打ちできないんですよ、やっぱりこっちの団体のほうが、昔からつき合いがあって、あの人をお願いしたいというお客さんがついてますので、そういう意味では、すごく競争は激しいと思います。今、そういう団体が、介護保険の制度ができたことで、昔はボランティア団体でやっていた人たちですけども、今、5億、10億の団体というのが確かにできているんですね。そういうところは、一たんワーカーズコレクティブ経由であっても、もう独立できます。だから、ある程度ワーカーズコレクティブ経由だけでも、ある程度ノウハウをとりだせる。そこでノウハウを蓄積した人たちが外へ出たうえで、いろいろなことをしている。これは横浜にいる団体ですけども、法人になったところで、1億ほど黒字になってしまって、3,000万税金を払ったらしいんですね。言ってみれば、すごくもったいないことをしたわけですね。だけど、ワーカーの人たちは、思ったより給料をもらえていないわけですよ。時給1,000円で、本来は時給2,000円、3,000円でもいいわけですよ。だから、そこはNPOですけども、1年たって収支で、余ったら、じゃあみんな分けてよというのがNPO法人はできないので、前もって賞与にして渡しますと計画していない限りは。そういう経営センスというのはいない人たちがだんだんセンスが出てきて、今はちゃんと経営できています。

(三井物産) そこへいくと、一番わかりやすいんですね。介護保険って、そういうのがきちんとできたので、じゃあ次は何だろうといったときに、教育であったり、子育てであったり、ここで挙げられているところでも、まちづくりでそんなことができるんだらうとかか、そういう制度設計というのが、恐らく国で実施するのか、地域でできるのか、市という単位でできるのか、県だったらできるのかとか、そういう制度設計というのは、多分、ビジネスモデルの一部になってくると思うんですけども。

(川嶋) 多分、福祉の団体は、介護保険ができたからすぐにふえたわけじゃないという話をしましたけど、やっぱりかなりの歴史があって、そういうのを県とか国が把握して、それをやっぱり保険制度というのにしないと、介護の人たちがやっていけないでしょう。彼女たちは彼女たちのほうで一生懸命国のほうにそういう支援センターをつくってくれというような形の中で、こういうふうな制度ができたんだらうなど。よかったか悪かったかは別として。

それと、今、例えばその中の1つで、まだうまくいっていないのは、白タクの問題があると思うんです、送迎の問題ですか、あれももしかして制度的に、それも大手でということになれば、そういう送迎のサービスというのはやりやすくなると思います。それはタクシー業界との間で問題をどう解決するかですけど。やっぱり法律的にちょっとはきちんとしてほしいし。

私は、今、相模原がテーマでやっていると言いましたけど、そういうテーマの中で、先ほどの製造業からサービス業じゃないですけども、商社がもし知恵を働かせてもらえるとすれば、上流の国産材をどうしたら下流に使えるのか、外材との間のギャップをどうやって埋めるのか。その場合に、ある程度センスがあれば、そういう国産材を使った家を建てるとか、そういったところがクリアになればかなりよくなると思うんですね。それで、商社は県や国に対して、私とかは神奈川県ですけど、神奈川県の木が欲しいと言って、5年前は、木はあるけど、それを製材して私たち消費者にわたるルートというのがなかなかなかったですね。

(三井物産) 地域からの発信というんですか、地域ニーズということではなくて、その地域の、食品でもそうですけれども、そういう商品、産品というものをいかに売っていくかというところでだんだんやるようにはなっているんですけども、商社の遺伝子というのは、日本というのは物がなくて、いかに海外から持ってくるかというのに使命感を持っていたという時代の人々がやっぱりずっと多いんですね。今、そこから相当変わっていかねばならないということで、物がなくて外からいかに確保というよりも、どうやって、本当に商品の需要は何があるのかということをもう一回見直そうというところに立ち返ってきてはいるんですよ。

そこで、どういう産業をつくっていくかであろうというところへの1つのアプローチとして、個人のニーズではなくて、地域というまとまりで見えないかというのを1つの仮説として持ってはいるんですよ。それは、供給側というよりは、むしろニーズをといてるところで重なるところがあるだらうなど。その地域のニーズを解決するのに、地域の力はこういうイメージなんだとすると、地域のニーズを何らかの形でまとめて、例えば商社がどういう形であるのかわかりませんが、産業的に解決していくというところの視点はやっぱり持っているということです。これはもちろん今川嶋さんがおっしゃったように、それはコミュニティビジネスじゃないよという話では恐らくあるんだと思うんですけども、そういう視点で、もしかすると先行されているのは市民活動であるというところに学ぶべきものがあるのではないかというふう

な仮説はあります。

(司会) 従来の企業の産業、日の当たらないところに、そういうものを持ってきて、今度それをどうやって広げていくことにしようかという、その矛盾というか難しさ、そういうものにもぶち当たる。ニーズというのは、生活の中での話でいうと、かなり課題ですよ。だから、課題の当事者とか、その課題の難しさとか、緊急性とか、そういうところがきっかけになって運動なり活動が生まれてくると思うんですね。それは従来はサプライヤーが、そこによほど意味があれば当然そこでその課題が解決をするというふうに思うので、なかなかそういうところには動かない。従来のサプライヤーがなかなか課題解決できないから市民活動で、それは商売にならないから小規模にならなかったというのものもあるかもしれません。

(川嶋) それは大量生産できないものだし、ニーズはその地域で完全に違いますから。だから、そういう意味で確立ができないところが、やっぱりビジネスにいかないんじゃないか。この人を守ろうとか、この橋を守ろうという問題は、別の動機を持ったものだと思うんですね。だから、介護保険みたいに、今、高齢者とかいう問題があるところであれば、ある程度そういうこともできるんですけど。

(三井物産) あるいは、話がなくても、何か必要となる資材、そういう部分は共通だよというところがあるんだったら、そこはもっと効率的にサポートするということはあるんだと思うんです。そういう意味では、コミュニティビジネスそのものを商社でやるというよりは、コミュニティビジネスを支えるということだろうとは思っているんですけども、恐らく落としどころというか、CSじゃなくて。

そういう意味でいくと、もちろんもうすでに大量生産云々というところではありませんので、何にしてもサービス、あるいは仕組みづくりというのがある程度定型化されているのであれば、その形でもって入っていく、フランチャイズみたいな、そういう仕組みもあるでしょうし。

(川嶋) さっきの上流、下流の問題じゃないですけど、例えば葉っぱビジネスみたいなものですよ。あれなんかは、もう全く思いつかないニーズですけども、裏山にある葉っぱを商品化して、今は、大量生産せざるを得ないのでビニールハウスでつくっていますけど。だから、そのコミュニティビジネスが、規模が大きくなると、ああいうふうになるんだろう、それはそういう意味ですごいと思うんですね。だから、あれは地域の人たちの交流につながったすごいビジネスだと思いますね。

(川崎市) でも、あそこまでいなくても、神奈川県内の農作物の直売所みたいな産業ですね。そこに恒常的に農作物を出している人たち、おじいちゃん、おばあちゃんの1人あたりの年収で300万ぐらいはゆうに稼いでいる。それはそれでかなり大きな……。消費者にとっても、何かあのおじいちゃんやおばあちゃんがつくったのは味があるとか新鮮で。そういうのは非常にいい関係ですね。そのことによって、おじいちゃん、おばあちゃんが元気だし、畑も耕されるし、消費者も新鮮で安全な食材を口にできるし、それはいい関係という……。

(川嶋) 地もの市というものをやっているんですけど、神奈川県でこういうことが何でもできるんだよと見せるために、やっているんですけど、きのうたまたま、道志という村にそういう話があって道志の方が、自分のところはクレソンを日本で一番出荷している団体なので、そのクレソンを使ったおそばや、うどん、そういうことをはやらせたいと思っているんだという話

をしながら、やっぱり上流のそういうものを売れる場所ができないものかというふうに言っていたんです。ビジネスモデルとして、これは日本全国各地にあるんです。(川嶋) だから、河川の流域では、生活圏としての流域というのは、非常に従来のつながりがあって、それがどんどん切れてきたと。ただ、それはまだつながっているという、少なくとも水ということにつながっている。それを見直そうという動きは各地で出てきている気がします。でも、木を使ってうちを建てる人は大変だけど、クレソンを使ったうどんやそばぐらいだったら、会員の人も応援できるということぐらいはあるかもしれませんけどね。そういう関係から申し上げるといいですね。

(司会) あとは、意識として、さっきの定義で「地域の」という言い方をしていましたよね。あれは具体的に言うと、分野にもよると思うんですけども、地域というのは、例えば市というぐらいの概念なのか、市といっても、川崎みたいな大きなところもあれば、過疎のそういう市だってあるでしょうから違うんだと思うんですけども、そういう単位というのは、もう市を越えるのか、区という単位ぐらいがちょうどいいのかとか、そういうスケール感というのは、感覚としてはどうですか。

(川嶋) どこかにそれを調整しているんですけども、例えばどこを対象にしていますかというようなところの調査項目があって、ちょっと今見つからないんですけども、本当に町内会が地域の概念というのものもあるし、世界の、地球全体というところが対象になっている地域コミュニティもあるんですよ。というのは、例えばタイのあそこのところの品物を持ってきて、ここで売るという話になると、それもコミュニティビジネスとして、団体として上がってきていますね。だから、「国内」と「海外」なんて言っているところを見るぐらいで、ミッションによって全然違ってくるんですね。

〔了〕