

## すぎなみ大人塾

すぎなみソーシャル・デザイン塾～杉並をデザインする社会起業家になる～

06年度 市庭の観点その1

### 第一章 「つながり発見」～自分を知る・杉並を知る

学習支援者：(株)三井物産戦略研究所 新谷大輔さん

#### 1 6月21日(水) キックオフの概要 新谷大輔さん

ソーシャル・デザインとは

人と人、人と地域社会、地域と地域など、バラバラになっているものをつなぎなおす作業を通じて、社会を作っていくこと。ソーシャル・キャピタルを醸成する作業とも言える。

ソーシャル・キャピタルとは

人的資源をつなぐもので、人と人との協調がうまくいくと活動が活発となる。

住民の間にある信頼感のようなものをいう。

つながりの延長戦にまちづくりがある。人がまちづくりの重要性を気付くと同時に、単なるつながりがネットワークに生まれ変わる。

NPOは、市民間の「つながり」を生み出す可能性に満ちている、ソーシャル・キャピタルの中心にNPOがあればと願う。

#### 2 6月28日(水) 「好きなまちで仕事を創る」

講演：NPO法人 ETIC フェロー 広石拓司さん

出会いの場だけでつながりは出来ない、という新谷さんの言葉から、広石さんの講演意図を読み解く。ケース・スタディーを材料に考える。

(株)いんどり(徳島県上勝町) 代表取締役 横石知二さん

山奥の人口2200人の上勝町の農家が、京都の料亭に料理に添える「ツマモノ」として、山にある葉・草花を出荷する。この事業を思い立った横石知二さんの活動から「つながり」「ソーシャル・キャピタル」などを考える。

#### 第一段階 地域にあるものから、ビジョンを打ち出す

上勝農協職員から町おこし担当職員に転進した横石さん、お寿司の添え物のもみじを持ち帰る女性客を偶然目撃する。

想い(直感・洞察力)を構想にまとめる。

もみじなら上勝の山にある、町の人が集めて出荷して、町の産業にしたいと直感する。

夢のある構想を多くの人と分かち合う。

上勝町には、女性や高齢者がいきいきと働ける仕事がない、なんとかできないものか。横石さんの想いを信頼した4件の農家が、農協を通して、もみじを京都へ集荷する。・・・しかし、結果はよくない。

## 第二段階 ビジョンと顧客のニーズをつなげる

「ツマモノ」のマーケティング開始

- ・料亭料理の膳に配置される椀・皿・小鉢などは同じ位置、同じ質、同じ形で提供される、だから添える「ツマモノ」は、同じ形、色でないと商品価値はない。
- ・年間を通じて提供される「ツマモノ」の種類とその意味を全て把握する。(横石さん)
- ・「ツマモノ」情報をマニュアルにする。(商品として料亭から求められるもの等)
- ・上勝町の木々、草花が持つ潜在価値を知らないと市場に出す商品の価値が分からない、そこで、料亭料理人からの講習、現場体験、「ツマモノ」の意味などを勉強する。

農家の人達が、横石さんのビジョンを共有し、仕事に求められることを理解することで、「地域にあるもの」が市場価値のある「商品」に変わる

## 第三段階 一人ひとりの気持ちを大切に育てるために仕組みをつくる

市場価値のある商品を育てるシステムづくりがないと安心して、笑顔で働けない。

### システムの数々

- ・料亭のニーズの把握、競合する市場の販売状況分析、確保できる出荷種別商品の量、等を日々把握する。翌日以降の市場予測と出荷量などを知る。
- ・当日以降の市場動向、需要の動向などの情報を、同じ内容、同じタイミングで出荷者に伝える。先着順の受付制にする。
- ・FAX(いづれ事業全体の情報提供)とパソコン(各農家が知りたい市場動向や出荷商品の価格、売り上げなどを確認できる)情報システムを開発導入した。

出荷者が自分の判断、アイデアで市場へ、自由に参加できるシステムとなる。

「仕組み」づくり・・・市場動向などの情報提供を平等にし、先着順で受け付けることで、出荷者が自分で考えるチャンスをつくる

#### 第四段階 挑戦できる場をつくる

上勝町の人々に、経済に必要な市場と需要との関係を理解する心が生まれる、と同時に、経済に結びついた情報化社会が新たに生まれたことを意味する。このことが触媒となって、経済力を持った人たちが考え出す、地域への想い、地域の生活と暮らし、地域文化などの活動が始まることになる。

生きる力、みんなで課題を解決していく生活基盤、笑顔と健康などが地域に生まれる。「いろいろがあるから自分は自分でいられる」

地域に眠る資源が見つかる、人材が新たに生まれる。コミュニティーの広がり。