

\*連載 地域価値を創造するために⑫・完

# 高齢者が公共の担い手の主役に

—まちを元気にした2つの事例—

岸田 拓士 (財)日本総合研究所研究事業本部上席主任研究員

少子高齢化、この言葉は、これから訪れる未知の社会に対する不安、例えば医療や福祉関連支出の増大、社会保障制度の崩壊等々を根拠付ける意味で使われることが多い。果たして、少子高齢化は不安材料だけであらうか、ここでは、まちづくりの視点から高齢化を捉え、「高齢者の有する地域への愛着・誇りが、地域資源を活かした個性輝くまちづくりを実現する」ことを事例研究に基づいて検討してみたい。いわば、高齢者賛歌である。そして、二〇〇七年の団塊の世代の地域復帰をはじめとして、これから訪れる本格的な高齢社会において、元気な高齢者が自らの得意技でまちづくりに参加できる、社会に貢献できる、そのような社会環境をいかに創り上げていくか、この仕組みづくりがそれぞれのまちの元気を決定していく、このように考えたい。

## なぜ、住民と行政の協働が求められるのか

出発点として、時代の要請である「地方分権」

を考える。「地方分権」とは、「地域のことは地域で考え決定し、結果に対しても地域が責任を負う」という「自己決定・自己責任」のことであり、地域を行政と考えれば「行政が決定し行政が責任をとる」、住民と考えれば「住民が決定し住民が責任をとる」ことになる。私は、自分で決めたことだからこそ責任がとれる、言い換えれば、責任をとるためには決定に参加する必要がある、これが民主主義の本質だと考えている。とすれば、地域とは、地域を運営する「行政」と地域に暮らす「住民」を意味し、地域決定・地域責任は、「行政+住民」が決定し、「行政+住民」が責任をとるといふ、住民と行政の協働が導かれることになる。少し余談になるが、協働の仲間には、まちに生きている動物や植物、田畑や川の流れといった「自然」も含めたい。「自然」は意思表示できないので、住民・行政がその意思を察する必要があるが、これが環境重視の地域経営につながっていくと考えている。

## 住民と行政は、何を協働していくのか

それは「地域独自の豊かさ」である。そして、地域独自の「豊かさ」とは、その地域で生きていく喜びを何に求めるかであり、日常生活での利便性や快適さ、歴史・文化の継承、人の集いが醸し出す賑わい、老後の安心、子供たちが地域を誇りに思う教育、働き場所の確保など、多方面にわたる。その中で何に重点を置くか、行政の立場で言う、どの施策に予算を傾斜配分するか、これらが地域独自の豊かさを決定する。すべてを求めることが困難なこれからの時代、どの分野を重視するか、それこそが住民と行政が一体となって決定すべき地域独自の豊かさである。「地域独自の豊かさ」を決定し、実現のための計画を策定した後、それを実行し成し遂げていく責任と結果に対する責任が生まれる。自らが決めた地域独自の豊かさへのチャレンジは、個性輝くまちづくりにつながる可能性とともに、衰退の恐れも含んでいる。

## 公共の担い手の主役は誰か

このように地域が「自分たちのことは自分たちで決めて、自分たちで責任を持つんだ」ということを自覚し、個性輝くまちづくりに真剣に取り組む始めるのは誰か。「地域独自の豊かさ」の実現には、特産品開発や地域資源を活かした交流人口の拡大などの経済的自立、NPOと連携した独自の福祉施策の展開、予防医療を中核とした医療政策など様々な要素があるが、そのいずれの分野においても、地域を愛し、知恵と意欲と時間的余裕を有する高齢者がリーダーシップを発揮していく。これからの公共の担い手の主役は、高齢者なのである。



これから、二つの事例を考えてみたい。はじめは、高齢の主婦たちが立ち上げた「有限会社 たんぼぼ」。農産物の直売・加工品開発販売・レストラン経営・独居老人への福祉弁当サービスという道を自ら切り開き、十年余りをかけて実行してきた事例である。

## 事例研究 1

### 長野市 有限会社たんぼぼ

#### 第1期(平成3～4年)

「たんぼぼの会」設立、農産物の直売を始める

スタートは、平成三年、現在、社長を務める小

池峰子さんをはじめとする長野市信里地区の主婦たちが農協主催の主婦講座に参加したことで、講師を担当した農協技術員のアドバイスに従って休耕地を活用した野菜の栽培や収穫体験イベントを開催することになりました。

市の助成を受けて休耕地における耕運や堆肥の導入を済ませ、野菜を作ります。また、農協が地元新聞などへのPRを積極的に行って出てくれたこともあり、野菜を使ったおやきの作り方、漬物の漬け方などの講習会を含む収穫体験イベントには百五十人もの人々が集まり、大成功でした。イベントを成功させて主婦講座は終了しましたが、「このまま終わってほしくない。みんなで何かできることをやりたい」という思いが芽生えました。そして主婦講座受講メンバーのほかにも新たなメンバーを加え総勢三十名の「たんぼぼの会」を発足させたのです。

最初は野菜に加えて白菜、豆類、りんごなど自宅の畑でとれた農産物を並べて販売しました。まだ「直売」という言葉もなかった時代です。直売所はパイプとビニールでできた簡素なものです。費用はメンバーから一人五千円ずつ集めた計十五万円と、農協からの補助で賄いました。また、農協は初回のイベント開催から一貫してPR面などで協力してくれるとともに、新たに地主から遊休地を借りて直売用のかぼちゃを作るようになったときも地主との交渉に関するサポートや法律的な手続きなどを中心になって進めてくれました。こ

のようなサポートもあり、農産物の直売は一年目から多くのお客さんを集めます。「たんぼぼの会」のメンバーは、作物を作る喜び、お客さんが喜んで買ってくれるのを味わう喜びとともに「自分で値付けができる」喜びを味わえたのでした。

#### 第2期(平成5年)

##### 売れ残り対策としての加工品づくり

パイプハウスの直売所は消費者の支持を得て、初年度の売り上げは四百万円ほどに達します。しかし、農産物の種類や量によってどうしても売れ残りが出ることが問題になりました。そこで「たんぼぼの会」では売れ残った農産物を生かして漬物やおやき、豆腐などの加工品を製造・販売することを決意します。

平成五年に、使われなくなった卓球場を借り上げて農産加工場を整備しました。八百五十万円の整備費のうち五百万円は特定地域農業振興総合対策事業による補助を受け、残りの三百五十万円はセンター名義で農協から借り入れてメンバー五名が個人保証をする形にしました。漬物やおやきを選んだ最大の理由は「売れ残っても大丈夫」だからです。「主婦の技」を存分に生かしながらも万人に向けて販売できる味の創出や「たんぼぼの味」としての味の統一に気を遣い、独自商品、独自ブランド品を徐々に増やしていきました。また、この時期に、宅配便を使った「ふるさと便」も始めました。野菜と加工品の両方を詰め合わせて商品にした会員制の販売方法です。まずは「たんぼ



「ぼの会」の会員の親類から始めましたが、徐々に親類の紹介などで固定客も増えてきました。新鮮で安全な野菜を食べたいという消費者ニーズの高まりも手伝って、平成五年度の直売所の売り上げは前年度の倍の八百万円にまで達しました。

### 第3期(平成6～7年)

#### 直売所の通年営業と食堂経営の開始

直売所の売り上げが順調に伸びるにつれ、農家の生産意欲が増し「もっと売りたい」という声が高まりました。「たんぼの会」は直売所の通年営業に踏み切ります。会の立ち上げ時から応援してくれた農協に相談したところ、特定地域農業振興総合対策事業を利用するアドバイスや事務手続きに関する協力を得て、床面積三十六平方メートルの直売所を造ることができました。

小池さんたちは直売所の通年営業に踏み切ったのを契機に、売り上げ増のために、農協のAコープ、大手スーパー、地元の小売店など地道な営業活動を重ね、幅広い販路を確保していきます。

直売所の通年営業開始とほぼ同じ時期、会員の休憩所となっていた直売所隣接のレストランが閉店となりました。顔なじみのオーナーからの「やってみないか」との誘いを二つ返事で引き受けることにしました。前のオーナーが店をたたんだくらいです。前立地条件は決して良くありません。しかし、小池さんは近所の主婦たちが気軽に集まってくる場所をつくりたいという気持ちがあったのです。

農協に相談したところ、農協がレストランの買い取りを即決してくれました。「たんぼの会」の頑張りや実績から農協も積極的に応援してくれることになったのです。

こうして平成六年、農協が建物を所有し「たんぼの会」が賃借する形で「お母さんの味処・たんぼ」が開業しました。レストランの親しみやすい味は地元の人ばかりでなく都会の人たちにも支持されて順調に売り出しました。

### 第4期(平成8年～現在)

#### 総菜・弁当事業の展開、そして福祉弁当へ

食堂経営が軌道に乗ってくると、「食堂で出す料理のノウハウを生かして総菜も作ってみては」というアイデアが自然に生まれました。そこで、中山間地域特別農業農村対策事業(農村助成活動支援事業)による助成を受けて、総菜用の加工施設を増設して県の総菜製造業の許可を受けました。

この施設を利用して仕出し弁当の製造販売も始めます。これについても「たんぼの弁当はおいしい」という口コミの評判が徐々に広がり、多いときには一日に二百食もの弁当を出荷するまでになりました。

「たんぼの会」の活動はさらに広がります。「長野といえはおやき」というイメージの確立を目指して生産を拡大しつつあった「小川の庄」からおやきの製造を依頼され、製造卸への進出を決断します。

製造卸には、二千万円も掛かる本格的な設備が

必要で、費用の調達のため金融機関からお金を借りる必要が生じました。それには法人化した方が有利であったので「有限会社たんぼ」を発足させたのです。

資本金は二十三人のメンバーが十五万円ずつ出資し、計三百四十五万円が集まりました。こうして、JAGグリーン長野からの借入金と中山間地域特別農業農村対策事業の助成をもとに、直売所の隣に「おやき工房」が完成し、おやきの製造卸を始めました。

平成十三年には「何か地域の人たちの役に立ちたい」という思いから福祉弁当事業も開始しています。赤字事業ではありますが、小池さんたちは「地域に貢献することが大切な目標ですから」と続ける決意を固めています。

小池さんたちは主力の「おやき」の後、に備えての新商品開発にも取り組んでいます。また、自前の移動販売でお年寄り宅を訪問するなどの構想もすでに温めています。そして部門ごとの責任者を決めることで後継者の育成にも余念がありません。

活動を始めて十年余り、会社設立から五年で目覚ましい成長を遂げた「有限会社たんぼ」は、平成十二年には県の「農村女性の経営コンクール」最優秀賞、平成十四年には全国「食アメニティ・コンテスト」で農林水産大臣賞を、平成十五年にはJAG長野大会で優良組合員組織表彰を受賞するなど、その活動が高く評価されています。

## ◇ ◇

次の事例は、「福岡市博多区 上川端商店街組合」。有名なショッピングセンター「キャナルシティ」の建設を契機に若者をターゲットとした商店街戦略を掲げるが、一年も持たずに失敗。その挫折を機に、地元密着の高齢者向け商店街の道を選択する。そのことを気付かせたのは、商店街の真ん中に誘致した「クリニック」であり、クリニックに集まる高齢者へのサービスを充実させていくと、知らぬ間に若者も立ち寄る商店街に発展していったという事例である。この商店街を蘇らせたのも、自らの信念で商店街を指導し見守る頑固な三人の高齢者であった。

## 事例研究 2

## 福岡市博多区 上川端商店街組合

## (1) 取り組みのきっかけ

福岡市博多区は市の東部に位置する人口約十八万八千人のまちです。博多駅や博多港、福岡空港がある市の玄関口で、有名な博多どんたくや博多山笠など独自の祭り文化を継承している地域でもあります。

かつて上川端商店街は博多駅と県庁を結び、博多一の賑わいを誇っていました。しかし、昭和三十八年に博多駅が移転、昭和四十八年に県庁も移

転すると、状況が一変しました。昭和五十年の路面電車廃止後は交通の便利な天神地区への商業集積が一段と進み、上川端商店街の人通りは激減、「端から端まで見渡しても、お客が十人もいない」ほどでした。

こうした状況がしばらく続いた後、上川端商店街振興組合の目を覚まさせたのは、平成二年に複合商業施設「キャナルシティ博多」の基本構想が提示されたことでした。平成三年には活性化委員会を発足させ、平成四年には商店街の活性化に向けて「博多の心に出逢う街」というキャッチコピーを基本理念として掲げました。振興組合の理事たちによる「心に出逢う街」への模索が始まりました。

## (2) 商店街の方向性の模索

キャナルシティが平成八年にオープンしました。振興組合の熱意で設置が実現したエスカレーター付きの歩道橋が、地下鉄の中洲川端駅からキャナルシティに向かう人の流れを商店街に呼び込みました。商店街に若者の流れが生まれたことで一日の通行量が平日で三倍以上、日曜祝祭日は十倍までに回復し、商店街をひっきりなしに人が行き交うようになりました。

集まった若者を取り込もうと、店舗えや品揃えを変え、店舗もありました。しかし、結果的に若者の増加を売り上げに結び付けることはできませんでした。若者向けに模様替えした店舗も、早い

店で一カ月、他の多くも三年から五年で撤退してしまいました。

上川端商店街振興組合の理事長は、商店街が若者をつかめなかった理由を「若者を取り込むには流行に合わせてめまぐるしく商品を入れ替え、ときには流行をつくり出す必要すらあるため、中小規模の店主にはとても対応できなかったのだ」と分析しています。「ただ、こうした試行錯誤があつたからこそ地元の高齢者を大切にする必要があると気付くことができました」と述べています。

## (3) 地元高齢者を呼び込む取り組み

上川端商店街は店主の高齢化で経営が難しい店舗や、空き店舗に対してテナントをあつせんする構想を進めました。その中でも特に集客効果が高かったのが、「健美工房」(医療・健康・美容の複合店舗)の誘致でした。

「健美工房」は市内の早良区で開業していました。そこを訪れた際に待合室にはお年寄りが大勢集まっています。組合の理事である喜多川さんは、このような施設があれば商店街に毎日足を運んでもらう拠点になると直感しました。熱心な説得が実を結び平成十四年には誘致に成功することになりました。「健美工房」は高齢者の憩いの場、コミュニティの中核施設として高齢者が足しげく通う商店街の出発点となったのです。

「健美工房」に続き、地方の特産品を扱うアン



テナショップや生鮮品や土産物を扱う高齢者向けの店舗が次々に誕生しました。その裏に、振興組合自らの商店街育成策がありました。

#### 【①振興組合自らの新店舗のあつせん】

「シャッター通り」になるのを防ぐためにも「他業種、異業種を積極的に取り込もう」と、商店街の空き地を活用した「にぎわい広場」という物産展の開催から地方の特産品を扱う直売所などの新しい業種の誘致を成功させました。

#### 【②地域密着のための計画的テナント選び】

振興組合では「昼間シャッターを閉めるような業種でなく、ファミリーレストランのように人を集める業種に来てほしい」と語ります。こうした思いから、店舗のあつせんや店主との話し合いに際してはテナントの業種や業態を慎重に見極めていきます。テナント側にも上川端が高齢者向けの商店街を目指していることを理解した上で出店してもらっています。

#### 【③高齢者がくついで会話のできる店作り】

高齢者が商店街に求めるのは、店主や仲間との会話を楽しみながら安心して買い物ができる、気分転換やくつろぎの場となる空間です。そのため各店舗には気軽に腰掛けられるようなテーブルやイスを置いてもらい、トイレ提供などの協力も得て、長時間ゆつたりと買い物ができる工夫をしています。

す。振興組合でも十字路周辺の歩道を滑りにくく改修するなどの取り組みを行っています。

#### 【④出店後のアドバイスを通じた店の支援】

各店の在り方は、最終的には家主や店主の判断といいながらも、各お店への積極的なアドバイスを惜しみません。例えば「郷おぐに」(熊本県小国町の特産品販売店)が食堂を併設した際も、「店先の新鮮な野菜をその場で食べられる食事処から始めてみては」と提案しました。

その食堂はいまや、二階まで拡張するほどの盛況ぶりです。

このように、振興組合の商店街を思う熱い気持ちが個々の店主の心やお客様の気持ちを動かしているのです。

ここで注目すべきは、上川端商店街全体の最適配置の観点から出店後もそれぞれのお店に対してアドバイスをしていることです。成功している多くの商業ビルやショッピングモールに見られる店舗マネジメントの考え方を採り入れており、他の商店街とは異なる、上川端商店街の大きな特徴となっています。

#### 【4】高齢者に優しい商店街作りに向けて

近年の高齢化の進展に伴い、介護保険制度の導入をはじめとする各種社会的介護や生活支援の制度作りが進められています。

一方、支援や介護を必要としない元気な高齢者

が、高齢者の八割から九割を占めていることは注目すべき事項です。平成二十二年にはその数二千五百万人とも予測されています。

商店街はこの増大する元気な高齢者の生活ニーズにおいて中核的役割を果たすことを強く期待されています。なぜなら高齢者にとつての商店街は「買い物場」だけでなく、「語らいの場」であり、「相互扶助の場」でもあるからです。

商店街を構成する各個店の取り組みにより、商店街全体としてこの三つの役割が満たされるとき、その商店街は地元高齢者が生活していく上でなくてはならない存在になっていくものと考えられます。

これまで、高齢者がまちづくりで活躍する二つの例を見てきたが、最後に「団塊の世代及び高齢者向けの施策例」の一端を掲げておく。

#### ◆ ◆ ◆

筆者紹介：岸田 拓士(きしだ・たくし)。「人が動くコンサルティング」を実践するため、①徹底した意見交換による合意形成②現実解としての計画策定③考えた後はともかくやってみる——の三つをモットーとする。専門は、▽地域振興策Ⅱ地域資源活用による地域活性化、特産品開発による地域経済活性化、住民参加によるまちづくり▽地方自治Ⅱ市町村合併、地方分権を推進する仕組みづくり▽地域経済分析Ⅱ「団塊の世代」誘致による効果の推計、経済波及効果の推計——など。

図表12-1 団塊の世代及び高齢者向けの施策例

| 市町村  | 施策名                                      | 概要                                                                                                                                                            | 支援対象  |
|------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 立川市  | アクティブシニア就業支援事業                           | 立川商工会議所が運営している無料職業紹介所を都と共に支援。同職業紹介所はおおむね65歳以上の中高年者を対象に、就職相談、職業あっせん、就職情報の提供などの業務を行っている。                                                                        | 再就職支援 |
| 日野市  | 日野市アクティブシニア支援センター「しごとサポートひの(無料職業紹介所)」の開設 | 厳しい雇用環境に置かれている高齢者(おおむね55歳以上)の就業機会を創出することにより、高齢者の福祉の向上と地域経済の活性化を図る。事業内容は、①無料職業紹介②就職や創業等多様な働き方に関する情報提供等。①については地元の求人を積極的に発掘、②についてはセミナー等の開催を行い、高齢者の意識改革を図ること等が特色。 |       |
| 八王子市 | 市民大学講座「あなたも社会起業家に」                       | 市民大学(いちよう塾)において、団塊世代を対象として、社会(市民)起業家の育成と支援のための講座「団塊世代が救世主Part2「あなたも社会起業家に」」を開催。                                                                               | NPO創業 |
| 清瀬市  | 「団塊世代との交流会(予定)」                          | 交流会を通し、地域の人々との交流を深める中で、地域の現状や課題を認識してもらい、NPO等の立ち上げにつなげる。                                                                                                       |       |
| 八王子市 | お父さんお帰りのさいパーティー                          | 市民活動支援センターにおいて、団塊の世代、定年を迎えた人たちの生きがいに社会貢献を加えてもらうため、各種団体を紹介する場として、「お父さんお帰りのさいパーティー」を開催。                                                                         | NPO参加 |
| 町田市  | シニアボランティア入門講座                            | 高齢者の豊かな経験や能力を積極的に活かして、地域社会に貢献する方法の一つとしてボランティア活動を提案し、ボランティア活動を始めるきっかけ作りを行う。                                                                                    |       |
| 東村山市 | 世代間の交流を図る地域交流活動の推進                       | 地域の子どもと中高年者との交流活動に焦点を当て、多様な経験・知識を有する中高年者を生涯学習の担い手として組織化し(学校人材バンク)、地域交流活動へ組み込む。地域の教育力の向上を図ろうとするもの。                                                             |       |
| 三鷹市  | 高齢者社会活動マッチング推進事業                         | 専門的な知識や経験のある高齢者の能力を「何かしてほしい」「活用したい」と思っている地域の個人や団体へ結び付ける仕組みづくり。高齢者がさまざまな社会活動に参加できるよう支援したり、高齢者相互の交流の場をつくる目的で平成13年11月より事業を実施。運営は「シニアSOHO普及サロン・三鷹」に委託。            | -     |
| 青梅市  | シルバーマイスター制度                              | 高齢者の生きがいづくり・健康づくりを目的として、知識・技能・生活の知恵・伝統技能を持つ高齢者で、他者にそれらを伝える意欲のある方について、シルバーマイスターとして認定する。認定後は企業・老人ホーム・教育機関・観光・ボランティア等の分野で活動してもらう。                                | -     |

(日本総合研究所調べ)