

東三河 地域研究

平成24年8月31日発行

編集・発行：

社団法人東三河地域研究センター

住所／豊橋市駅前大通2丁目46番地

(名豊ビル新館6階)

TEL／0532-21-6647

FAX／0532-57-3780

通巻117号 2012. 8

東三河地域問題セミナー

平成24年

第2回公開講座

Contents

「里山の心と就労社会」 2-8

特定非営利活動法人 ゆずりは学園 理事長 沓名智彦氏

「山の見える化・山へのアクセスを生み出す

森林コミュニティビジネス」 9-16

特定非営利活動法人 穂の国森林探偵事務所 理事長 高橋啓氏



社団法人東三河地域研究センター 東三河地域問題セミナー第2回公開講座

平成24年7月18日(水) 14時～15時15分 豊橋市民センターカリオンビル6階にて、杵名智彦氏が講演を行った。

「里山の心と就労社会」

特定非営利活動法人 ゆずりは学園 理事長
杵名智彦氏

1. はじめに

今からお話しすることは、正しいとか正しくないということではなくてある確率でこういうタイプの人が多い、あるいはこういうタイプの人が少ないのではないかということです。なぜ里山と就労がいいと私が考えているかといいますと、里山、里海というのは縄文時代から人が住みついた場所であるということです。



配布した資料には岩が描いてありますが、太陽の神様と、風の神様と、水の神様という三つがあります。以前、アイヌの人と山へ登ったときに、三つ岩があれば縄文時代の人たちがここに住みついていた可能性があると言われていまして、半信半疑で10年間、子供たちの遊びの場をつくりながら、探しました。

森の中は、岩も向こうの景色も見えないのですが、たまたま2年前に台風が来て、岩の上の木と土が全部とれて、倒れて、そこに10mか15mの岩が出ていました。また、アイヌの人と登ったときに、ムカゴという自然薯の種をとりながら、森に感謝しなさい、と言われました。そのような気持ちがあればお互いに住みやすい社会ができるのではないかと、「山里の心」の考え方で、223mの小さな山で「ゆずりは学園」の活動を行っています。

2. ゆずりは学園の活動内容

フリースクールは、小中学生で学校に行きたいけど行けない子供たちが対象です。

豊橋では大体500人くらいは小中学校に行っていない。10年前からそうで、多いときには600人くらいは行っていませんでした。それでどこに行っているのかというと、家の中にいます。公共施設もありますが、そこには10人とか20人しか行っていません。今若者の引きこもりは平均で9.5年と言われており、約10年間は家から出ることができない状況が起っています。もう一つは、毎日90人の自殺者が出ており、年間3万人死んでいます。この二つの問題を少し考えたいと思っています。

通信制高校は、高校へ行かなかった中学生、タバコを吸ったとか悪いことをして高校を辞めた子、いじめに遭い、高校に行きづらくなった子など一般の学校へ行っていない子供たちが膨大な数でいます。その子供たちをどうにかして就職させたいというのがあります。

通信制大学も大学や会社を辞めて来る人たちもいます。大学2年生、就職して2年くらいまでは何とか我慢しますが、3人に1人は3年くらいで辞めると言われています。

その他、海岸清掃や、震災復興支援として、毎月、野菜をいただいたものを送ることを去年1年間行い、今もずっと続けています。

1. ゆずりは学園について

- ◆ フリースクール
- ◆ 通信制高校
- ◆ 通信制大学
- ◆ 若者就労支援
- ◆ 里山、里地、里海環境保全
- ◆ 震災復興支援



里山がなぜいいかというのは、例えば引きこもりの若者に、海岸清掃や畑仕事をしてもらいましたが、人が見えないということです。声が聞こえて人が見えないので自分のペースでできたということがいい

と思いました。もう一つは、時々火を焚いてみんなで料理をします。疲れた人たちは自分の世界に入ることができるのと特にいいです。

2. 里山の魅力

- ◆ 音が聞こえる(風、水、鳥、人…)
- ◆ 人の姿が見えない(木々の間の空間)
- ◆ 岩は縄文時代から受け継がれている
- ◆ 小川、池、炭焼きの火の出会い
- ◆ 生き物の楽園である
- ◆ 自分ひとりの世界を満たしてくれる

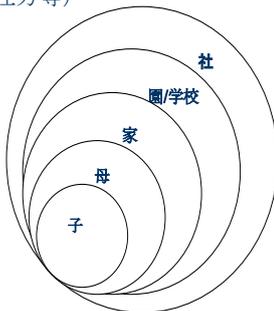
3. バランスの悪い子供

我々が今一番の問題と思うのは家庭が機能していない子供が多いということです。家が存在していない、高校生に伝えると親に伝わってない、親に手紙を出すと子供に言っていない。そして家族でつながる前に学校や社会に出ると、バランスの悪い人間ができていないのではないかと考えています。

皆さん、この色の中で自分の好きな色を、一つ決めてください。引きこもりの若者にこれを見せて、選ぶ人はほとんどいません。ここにいる人は大体が選ぶことができますが、そこが違うわけです。面接で3人立て続けに調べましたら、みんな選んだのは黒でした。また、1年間ずっと同じ服で来たり、我々が服を変えろということとは他人というものを意識しますが、家の中にずっといると、お風呂も入らないが、それが延々と続いて、シャツと肌がくっつき、フケが落ち、垢が落ちます。

3. 人間の成長過程

- ◆ 幼児期から日常的に様々な体験を積み上げること
- ◆ (手洗い、衣服の着替え、食事の仕方等)
(集団のルール)
- ◆ 0歳～3歳 生理的欲求の時期
- ◆ 3歳～10歳 個と集団
- ◆ 10歳～12歳 仲間、親離れ開始
- ◆ 12歳～15歳 身体面、精神面
- ◆ 15歳～18歳 同性、異性
- ◆ 18歳～ 自己の獲得

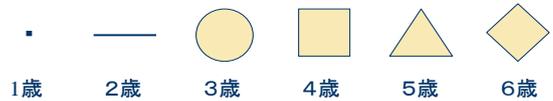


4. 成長と年齢別図形

皆さんは6歳で多分菱形を描けた人だと思います。75%くらいの方はこれを6歳で描けます。描けた人は、小学校1年生になってから漢字を書いたり、数字を書いたりするのが非常に楽です。でも、菱形が描けない人が強要されると学校に行きづらくなります。この成長段階を終えた人と、途中で崩れた人が、集団の学校のような平均値でやられた場合には、どうしても行きづらくなります。

5. 私たちの歩んだ図形

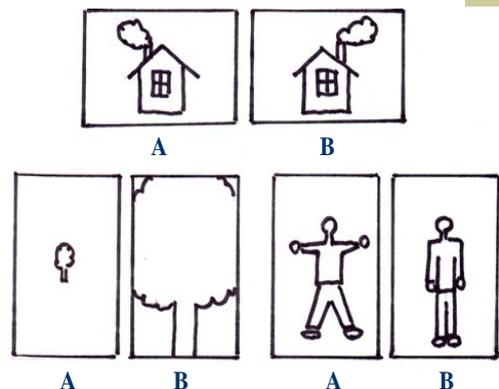
- ◆ 私たちは年齢別図形と同じように新しい人、新しい環境から順次学んでいる



5. 絵から見る自分の性格

これは先日浜松でもやりましたが、AとBの家を選びます。今度はAとBの木を選んでもらいます。また次はAとBの人を選んでもらいます。そうすると、グループがどんどん分かれていきます。隣の人を見ると、自分とよく似た人だということがわかります。簡単に言うと、元気がいいけどわがままな人、優しい人けどおとなしい人など、どんどん分かれます。でも、同じ人間同士がうまくいくとは限らない。このように大将ばかりできてもうまくいかないグループも出ます。

6. 絵から見る自分の性格



6. 才能のある人とこだわり

それでは、個性的な人は、会社の中でも特に違和感を持ち、空気が読めないなどいろんなことを言う人たちがいますが、そういう人たちの特徴についてお話しします。

1つに全体ではなく部分にこだわるということです。話をするとき、いっぱい飾り物があるところに面接官とかが座ると、すごいイライラが起きます。何もないすっきりしたところに座ってあげると話を聞きやすくなります。それから、多数派とは違うところに注目する。極端な例ですが、子供もいましたし、20歳以上の女の人もいましたが、親族の葬式のとときに人間は何℃で焼けるのですか、何時間で焼けるのですかと、そういう質問をすると必ず親戚の人が怒ります。そういうときに我々は1秒以内に大事に答えてあげることです。後で聞いてあげるねというような形で受け入れてあげる。そうすると、そういう特殊なことに興味を持つ者を大事に育てることができます。そこで一旦否定されるとそのことを封印してしまいます。脳が封印しますので、その人たちの声だけでも嫌になってしまうことが起こってきます。

2つに、複数の情報をうまく判断できない。今から会社のどここの部屋に行ってこの書類を持ってきなさい。その書類の下にはこれがありますと、いっぱい言うと飽和状態になる人がいます。そのため必ずメモしてあげますが、人によって耳の弱い人と強い人、目の弱い人と強い人、感触が強い人と弱い人など人間は覚え方が違います。見ているだけで覚える人、書いて覚える人、聞いて覚える人など3種類ありますので、得意な覚え方でいいのです。しかし、学校は均一に、1ページ書きなさいと言います。それが駄目な人もいます。

3つに、一般的には文章が苦手な人が多いのですが、数字にすごく強い人と弱い人、漢字に強い人、弱い人、地理に強い人、弱い人など、特殊な才能がある人は、道に迷います。会計士、税理士など、免許は何でもとれる人が、それが東京から来たときに、辺り一面が全く見えなくなるらしいのです。「働くことは嫌けども、援助してもらおうより税金を出すほうがいいので働きます。」と言っていました。そういう頭脳の動きが違うのです。

4つに、個人プレーとチームプレーに差がある。一般的にこういう孤立型の個性的な人は、テニスなど、チームにならないプレーは非常にうまくできません。野球ならキャッチボールだけ、サッカーならパスだけならいいけど、チームでやるとわがままが出てきて難しい場合があります。

5つに、水や火に触れるのが極端に好きです。あ

る女の子ですが、マッチ箱1箱を家の中で擦って遊んでいました。その場合止めるよりも、水を用意してからやりなさいなどの訓練を小さいときにするといいです。放火してその美しさにお坊さんが惚れているという、美的な世界に入る人たちもいますが、そういう何か、おもしろさを持ってしまうと止まらない人がいます。

6つに、感覚の部分で、敏感な人と鈍感な人がいます。手をちょっと触るだけで、本人は首を絞められたと思ってしまう人がいます。見ていると本当にわかりますが、全く首は絞めていません。でも、これで大問題になったことがいくつもあります。以前、高校生がちょっと小学生に触っただけで、ある日突然お母さんから電話がかかってきて、「首を絞められたので辞めます。」と連絡がありました。我々は見ているので説明しましたが、もう駄目でした。

7つに、食べ物の極端な例があります。例えば中学校で給食当番の人がマヨネーズを野菜にかけてしまい、そうしたら殴り合いのけんかになりました。絶対野菜は何もつけずに食べるというタイプです。それから、食堂でカレーライスを食べたいといったら、その食堂にカレーがなかったのでカツ丼を食べました。カツ丼がおいしかった、と出てきたら、やっぱりカレー食べたかったと言う人がいます。こういうこだわりが強い人がいます。

8つに、音への攻撃です。蝉、子供の泣き声、雨の音です。もう一つは、大きな音でテレビをつける人です。なぜそんなに大きくするかというと、ある一つの音程を拾っていて、例えば低い音だけを拾っています。そのため大きな音をだしますのでイヤホンで聞く練習をしてあげるといいです。

このように極端にずれているのをいかに理解してあげればよいかということです。さきほどのように皮膚の敏感な子、肌の感覚で駄目な服があります。突然後ろから触らないように注意するなどしていますがそういう敏感な人が世の中にいます。

9つに、虫やダンゴムシが大好き、逆に飛んでるものが全部駄目ということが、里山へ連れていくと感覚の異常さがすごくわかります。自閉症の子たちは下りてくるときは必ずころびます。バランスが悪いのです。

10つに、動くものに興味がある人が多いです。電車、砂時計が大好きで、勉強しないときに砂時計を持っていくと、砂が落ちるときだけ真剣に、黙っています。

11つに、視線恐怖症で人と目を合わせない。逆に、じーっと見る人もいます。そうすると、沓名さん、メガネが汚れてますねと突然言う場合もあります。ピンポイントで見る人たちがいます。

7. 周囲の人の配慮

それでは、会社の人たちは、もし集団の中にこういう人たちがいたらどうすればうまくいくかということをお話します。

1つに、許容してあげることです。個性的な人にああだ、こうだと、あまり言わない。なぜこだわっているかということをお聞いてあげるのがいいと思います。

2つに、周囲の人の努力は、本人をすべて変えようとするにつなぐります。だから、本人は大人になっても変わらないと思ってください。多少の変化はあるけど変わらない。周りがそれを理解してしまうほうが早いです。この人は許容ができないのですから、その人にいろいろ努力するから上の人も下の人も苦痛になってしまいます。

3つに、社会的になるように強要しないことです。なるべく大目に見ることです。イチロー選手でも昼はカレーライスなど、毎日同じもの、同じメニューというこだわりを持っています。

4つに、友達をつくるようにあまり言わないほうがいいです。友達が少なかったりすることが多いです。

5つに嫌いなものを勧めない。得意なものをたくさん褒めてあげて、それから注意することです。三つくらい褒めておいて注意すれば受けますが、最初に注意すると拒絶する人もいます。

6つに、興味を示していること、例えば漫画や何かに夢中になっているのをパーンと止めたりしないようにすることです。

7つに、計画を急に変更した場合は必ず丁寧に説明しないとイケません。かなり前から準備しています。例えば「買い物に行きます。」とお母さんが言ったときに、ガソリンスタンドに先に寄るとパニックになった子供もいます。そういうように、順番を変えるのが非常によくありません。学校の中でカリキュラムが変わった場合は、特にパニックになる子供たちがいます。

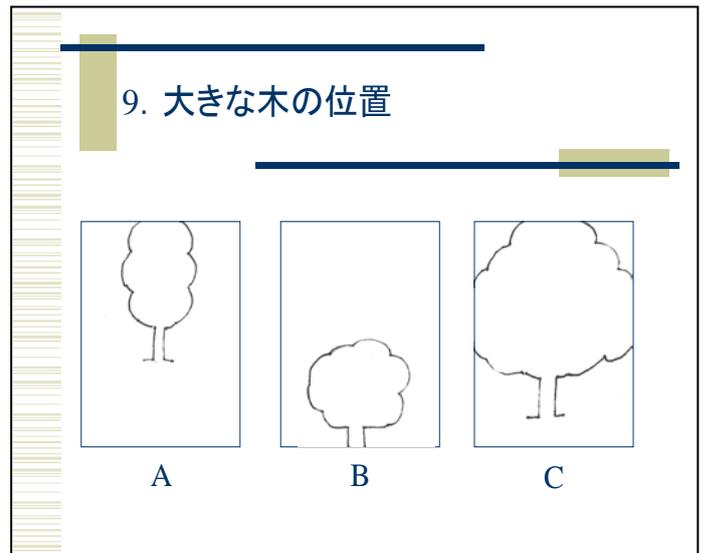
8つに、目で分かるように伝えるということのほうが、伝わりやすいです。我々もレストランでメニューを見るとき、日本だと字だけで大体わかりますが、外国ではわからないのと一緒で、メニューに写真があるのと同じように、丁寧に伝えてあげるといいです。

9つに、たくさんの情報を与えないで、大事な情報だけを強調して、ポイントのものを伝えるようにしてほしいです。簡単にシンプルに伝えることです。

10つに、得意なこと、苦手なことがお互いにあるということをお理解してほしいです。

8. 絵の選択による人の違い

三つの木の絵があります。こういう場合、どれを選びますか。Aの場合は上が切れている。Bは下が切れている。Cは全部が出ている場合です。Aの場合は若い人、あるいは若い態度の人に多く、精力的な人です。上というのは未来を表し、未来に肯定的な人です。Bは過去にこだわる人です。落ち着いており、未来よりも過去を重んじ、こだわってしまう場合が多いです。Cは自己中心的な人で、リーダー的にもなりますが、走ってしまうと止まらない部分を持っているかもしれないです。



今度は木の形です。丸い横長、丸い縦長、四角、傘のような形を選んでいただきます。

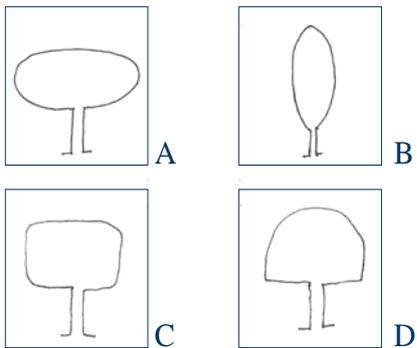
Aの横長は上からの圧力があると考えます。藤棚をずっと描く子もいましたが、自分に非常に多くのことが期待されると思っています。生活環境が制限されていて重荷となり、自分の潜在能力が発揮できない状態にあると思いやすい人が描きやすいと思います。

Bの縦長は、精神的に強い自信を持った人で、未来に対して強く、知的で理性的な人です。そのかわり、自分の生活の領域、家族とか何かを犠牲にしても走っていく可能性はあります。

Cは堅物な人、保守的な人です。生活を自由にするフリーターとはちょっと違ったタイプの人たちがこういうものを描きやすいです。

Dの傘の形は、かなり自分は控え目であるという、自己主張しない人たちが描きやすいです。

10. 樹冠の形



9. 答えは本人の中にある「今から死ぬ」

先ほど、私が命のことをお話しましたが、もし皆さんが友達でも知り合いでも全く知らない人でもいいですが、今から死ぬと電話がかかってきたときに、何と答えますか。これを1秒で答えなくてはならない。それで命があるかないかが決まります。非常に酷ですけども、我々は全く知らない人から電話がかかってきます。解答なんてないです。だけど、そこでは全く通じないです。私たちは後でどうなったかわからないですが、聞いたことのない地獄の底の声です。まず普通の状態の声じゃないということです。そこで大体判断をします。声の質とか、すごいパニック状態なのか、なかには、けろっとしてる人もいます。

例えば、電話がかかってきて、走って行って、ガードレールのところで飛び込む状態になっていて、私が行くまでは飛び込まなかったのですが、私が行ってその子に触ろうとした瞬間に車に飛び込むのです。そのときに私はたまたまガードレールの中に入ったので、自分と一緒に引っかけたんですけど、彼らは要するに待っているのです。自分を支えてくれる人を待っているのです。皆さんも頭の中で描いてもらうとわかりますけども、このときに何と言ったらいいでしょうか。

これは、名古屋精神保健センターの話で、ある支援者が支援している若者から「今から飛び込む。」という電話がしょっちゅうあり、大変でした。そのときは、その支援者の人がちょっと疲れていたので「飛び降りるなら飛び降りてみる。」といったそうですが、後の一言が決定的に私はよかったと思っています。「おれが行くまで待ってけ。」と。これが大事で、時間を与えるということになります。

人間は時間を与えることによって変化します。例えば、飛んでいったからといって助けることができ

ないことが多いです。だったら時間を与えて、その人が冷静になる考え方をチャンスとして与えることです。我々がパニック状態のときに何を言っても駄目です。こういうような答えというのは第三者が持っているのではなくて、本人が持っています。本人が結論を出すのが一番正しいと思っています。引きこもりでもそうです。10年間、一番長い人は30年でしたが、30年たって出てきた人は若者のまいました。私と同じくらいの50代でしたが、すごく若く見えました。止まった状態というのも起こります。答えはそれぞれの人の中にあり、本人の中にあります。そのため、第三者が与えるのは、支援やお手伝いはするけれども、最後にドアを開けるのは本人がやれるような形にしてほしいと思っています。

10. 色彩からの診断

それでは、色についてお話ししますが、一般的な人は有色を選んでいますが、白、黒、ねずみ色、無彩色を選ぶ人もいないことはないです。

1つに、赤色の人は活発な言動で、生命力のある、外向的なタイプです。それから、活発な外向派でありたいと願っています。途中で燃え尽きてしまう場合もありますので、赤の強さに憧れて走るタイプです。充実した人生を過ごす、意志強固な人だと言われています。

2つに、オレンジは善良な気質で人から好意を持たれやすいタイプです。だれとでもにっこりと挨拶をして、市長でも、億万長者でも、トラックの運転手でも、暴力団でも、ホームレスでも挨拶する、非常に和やかな人だと言われています。オレンジの人は政治家や教職、宴会の盛り上げ係、航空会社の乗務員、営業・販売の担当にはよいと言われています。

3つに、黄色です。高い教養のある人が多く、知識人です。しかし、孤独になる場合もありますが、将来を嘱望される能力者で、自己実現に熱心な人です。

4つに、グリーンです。この色は、バランスのよくとれた人物です。森のように割と落ち着いた人です。目標に向かって堅実に歩む、感性豊かな人です。グリーンの方は大都会よりも郊外に住みたいタイプで、周りの人と非常にうまく接していける人です。PTAのようなものも積極的に参加して、町を盛り上げるタイプであろうと言われています。

5つに、青緑です。こだわりを持ちやすい人です。青緑はブルーが紫になっていますので色としては難しいですが、料理やお酒が、割と通な人が多いです。非常にいいバランス感覚を持った人で、自己管理が非常にしっかりしています。

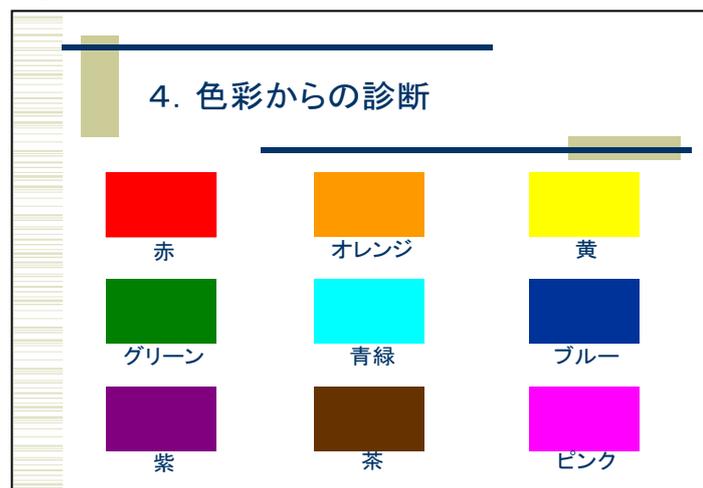
6つに、ブルーです。二つに分かれ、積極的なタイプと消極的なタイプが存在します。割と人生の成

功者でありあまりお金にルーズでないので、財産をためる人たちはブルーを好むようです。精神的に積極的なタイプでじっくり考えるタイプになります。

7つに、紫です。紫は三つに分かれ、芸術家タイプ、神秘主義者、哲学者が紫を選ぶようです。芸術家や哲学者タイプは鋭敏な感性、深い洞察力、緻密な知覚力を持っているので、みんなから理解されるかされないかによって、難しい人だと見られることもあります。

8つに、茶色です。自分の道をコツコツと歩むタイプです。堅実なタイプで根気とねばり強さがあり、そういうものに関しては人には負けないものを持っています。精神面よりも物質面に力を入れるタイプだと言われています。

最後にピンクです。郊外の都市に育った、育ちのいい上流階級や中流階級の女性たちが選ぶことが多いです。財産と教育には恵まれていて、社交的な体験も不自由なく暮らす人たちがピンクを選ぶようです。



11. おわりに

このように人を分けていくと100人いると100通りの人の存在があります。浜松大学などで時々発表していますが、同じように脳が動いているのですが動く場所が少しずつずれていて、それが非常に超個人的な人と言われています。そういうものが遺伝的に持っているのと、もう一つは、環境によって変わることが2010年に発表されました。我々は里山・里海が子供たち、あるいは若者の場がいいと選んだのは、自然に触れることによって虫が嫌い、水が嫌い、木の葉が好き、鳥が好きという自分の特徴を自分で把握することができるということです。それに全く反応しない子もいるというようなことがいろいろわかってきました。

最初にフリースクールを始めたころに海へ連れていきました。そうしたら3種類の子供たちに会いました。一番目は夏でしたから水に入る子供、二番目

は、砂浜の砂だけに触る子供、三番目は、防波堤を延々歩く子供です。姿が見えなくなるくらいまで歩いていき、みんなが帰るところになるとすーっと戻ってきます。そのため、人と一緒にいたくないけども、人に迷惑をかけないよということです。そういうこだわりの強いタイプでも、孤立型、積極型、受動型とあります。積極型は他人に対して少しエスカレートしていくというタイプで、社会の中で、秋葉原のような事件がありましたが、一つの会社で契約がきられてパーッと逆上して走ってしまう。それは、今までもずっと家族とうまくいってないことがあります。彼らはいわゆる導火線あるいは火をつける場所を探してるわけです。そういう場合には周りの理解者というのがどうしても必要だと思います。

12. 質疑応答

質疑: ゆずりは学園で子供たちを受け入れるときに、どのような人かを匿名先生が考えるのに、先程の人物判断、性格判断が参考になるということですか。

回答: 初対面で全くしゃべらない人や、顔を出さない子もいます。風防をかぶって、目も見えませんが、そのときに、箱庭のおもちゃのところへ連れていき、好きなおもちゃを1つ持ってきなさいと言います。その子は偶然でしたが1つ持ってきました。人間というのは初対面の人に自分の嫌いなものは持ってきません。自分の好きなものを持ってきます。その子が猫を持ってきたら猫の話をして、車を持ってきたら車の話をします。最初のきっかけが彼らにとって非常に重要で、その人のイメージが決まります。自分の嫌いなものを最初から話されたら、次のときは来ることができない、いかに来てもらえるかというその接点が最初です。向こうが違和感を持つときもありますので、初対面で私が帽子をかぶっていたら必ず次のときも帽子をかぶり、同じものを見せて安心させます。支援者は自分の接し方も分析することは大切です。支援は「善」と「悪」が存在していると考えています。

質疑: 会社の新人社員との接し方も、相手の嫌いなことを頭から言うと相手が逃げるということでしょうか。

回答: 会社の人の相談もありますが、会社は部署を変えようとしています。会社としては親切にしていますが、そういう人たちは新しい環境と新しい人に弱いです。なぜそういうことが起こったかを会社

や家族の中身を過去に遡って調査することが大切です。例えば子どもなら3歳から5歳までどう育ったかという成育歴が大事です。お母さんと目を合わせておっぱいを飲んだ、一人遊びは保育園でしていた。集団の中ではどうだったか、通学団で行ったときは一番前に出ないと気にくわなかったなど、本当に小さなことを1つずつ聞いていきます。ナスが嫌いという子は、なぜナスが嫌いかというのと、ぶよっとする感触が駄目で、トマトも大体嫌いです。こういうデータを自分たちで取っていきます。そのため、1つのものがいくつかの要因を持っていると言えると思います。それから、ある子は中学生になって、スカートが脚に当たるのが駄目で、ジャージで行かせてほしいと言ったら学校から許可されなかった。その子は中学に行くときにスカートになった時点で行けなかったのです。でも、今はうちの高校でフットサルとか色んな活動ができます。そのため、集団というのは、洋服、食べ物など全部を統一しようとするときに、そこに外国人が入ったと思っていただければわかると思います。日本の中にも外国人の脳のような人がいて、その人はちょっと大目に見てあげると集団の中ではうまくいくと考えています。

質疑：勉強が大嫌いでレゴ（おもちゃ）をいまだに一生懸命やっている孫を、どういう方面に伸ばしてやったらいいのか親も私も困っています。先生に対面をしていただいて助言をいただくにはどのようにしたらいいですか。

回答：お母さんやスクールカウンセラーなど困っている人たちがたくさんいて、毎月第2金曜日にそういう人たちにお話をします。今月で130回目ゆずりは学園で行っています。そういうものに参加して、苦しんでいる親と共通の認識をします。もう1つは、その子がなぜレゴが好きかということをとことん細かく見てほしいです。視角の幅とか色の形やこだわりです。

例えばコーヒー豆の会社で、ピンポイントに傷んだものを見つけてくれる人は、ほとんどこだわりの人たちです。化粧品会社で、非常に優れた臭いの過敏の人たちを使いますと、細かく化粧品を分けることができます。その人たちは特殊才能があるのです。

普通の人にはレゴをずっとやっつけられないです。飽きないということは特殊才能がどこかにあるから続けているのです。それが色の分析に役立ち例えば細かい色まで見分けることは色彩の方や洋服のコーディネーターでも大事になります。鳥が好

きでも、インコの首のにおいを皆さんは言えないでしょう。好きだということは、そういう細かいことを知っています。そのため、全部調べてほしいのは、食べ物、感覚など五感です。しつこく調べてはいけないのですが、お母さんたちにはよく聞いてあげて、そういうところに目を向けてほしいです。この子が別の方向に行けるためにはどういう成長の仕方をしたかを見て、記録してほしいです。

また、睡眠がどれだけとれているか、運動は1日に100分くらいできたかなど、そういう生活のリズムがうまくいけばバランスのいい人間になります。まずは食事と睡眠です。あとは運動をして、寝る。食べて寝るだけであれば人間は安定します。縄文時代もアイヌ人の生活も同じで、里山、里海を大切に生きて生き物と共存して生活してきました。楽しく食べて、楽しく睡眠をする。その安定感があると夜型から昼型になります。

あと、動物園でも何でもいいですから、黙って連れて行って、何に興味があるかをチェックしてあげるといいです。そうしたらレゴと同じような共通のものが社会にあって、電車がすごい好きだったということで、電車の運転手になった人もいます。我々は、あなたが生まれてくるから職業を決めてはいないのです。自分に合った職業というのはないです。社会にとって必要だから仕事があるのであって、みんな仕事をするために生まれてきたわけではないのです。「いかに人生を楽しむか」です。その子が楽しめる人生は多少のお金があればできるのだったら、無理やり何かを麻痺させないで、その人を周りが見守ってあげることが大事だと思います。「こだわり」は大切です。嫌なこだわり、良いこだわりの両者をバランスよくすると必ず道はあると思っています。心を文字と言葉で不安定にさせている部分があります。「人を思いやる」社会が大切です。里山の道を味わい、過去と未来よりも「今」を大切にしてほしいです。

社団法人東三河地域研究センター 東三河地域問題セミナー第2回公開講座

平成24年7月18日(水)15時15分～16時30分 豊橋市民センターカリオンビル6階にて、高橋啓氏が講演を行った。

「山の見える化・山へのアクセスを生み出す 森林コミュニティビジネス」

特定非営利活動法人 穂の国森林探偵事務所
理事長
高橋啓氏

1. はじめに

私は平成7年にIターンで転入してきました。田舎暮らしがしたかったので、職業を色々考え、土木の作業員、森林組合の作業員、あとは行政関係の仕事という三つくらいしかないと思いました。東京でサラリーマンをしていましたので、一番異なる職業がいいということで森林組合に入ってしまったのが運の尽きでした。

私がNPOを設立したのは今年の2月です。「山の見える化・山へのアクセスを考えるコミュニティビジネス」をどうして考えたかという、初めに鳳来の森林組合に就職して、間伐、下草刈り、木を植えたりしました。また、地図を1枚渡されてこの場所の写真を撮ってこいと言われたのですが、それがどこかよくわからない。林道のその先に現場があるから行けばわかると言われるのですが、林道が地図に載ってないから、迷いに迷って、1日で写真が撮れなかったということがよくありました。何て不親切な人たちかと思いましたが、地元に住んでいる人たちにはそれが普通で例えば新城には「スヤマ」(巢山、須山)という、発音が同じでも場所が違うところが幾つかあります。「スヤマ」に行っていと言われると、どっちなのかわかりません。地元の人は話の文脈でどこかわかるのですが、自分は初めての土地で、場所の話をされても全くわからないということがありました。また1年くらい経って、もう1回あそこの現場行くように言われても、もうそこには行けない。どこから行っていいのか、どういうふうに行ったのかさえ記憶が吹っ飛んでいる状況でした。

森林組合では、現場の作業班の仕事で、木を切ったり、木を植えたり、草を刈ったりという仕事を1年間行い、その後、トヨタ自動車のトヨタの森の管理人になりました。その後、友人が設楽町森林組合にいて、現場監督の人間が突然亡くなったので、職員になってほしいということで再び森林組合に入りました。その時、その方が今までやってきた仕事の図面が、ロッカーにたかく積まれていました。例え

ば山の図面が一枚、一筆ありますが、林業センターで扱う地図は等高線が入っていません。この地図に10mの等高線の入った地図をつくって県や行政に渡すことになります。森林組合ではこれ以上のものをつくる必要はないのですが、線の図面があるとして、この森がどこにあるかというのはわからない。「あとの仕事頼むね」と言われたときに、これどうしたものかと考え、森林組合の持っている全体の地図の中で、施業図という地図がありますが、その中にこの場所がどこにあるかを推測することから始めました。最終的に終わったのは半年先です。やはり森林組合でも、誰かが亡くなってしまうとわからなくなるという状況があるんだと思いました。

その時、自分みたいな新人が入ったとしても、その記憶が残せる方法がないかと考えました。それが10年くらい前で、既にGPSがあることは知っていました。ただ、県の林業センターでGPSを借りて現場で使ってみました。精度が悪くて使えませんでした。それが5年くらいの間で精度が上がり、使えるようになりました。

その後山主から色々な相談を森林組合の職員として受けるようになりました。「おれの山がどこにあるかわからないから探して」とか、「おれの山に何が生えているかわからないので、森林組合のお前だったらわかるだろう」など頼まれましたがどうしたらいいのかよくわからない。全然知らない山主から電話一本でおれの山を頼むと言われます。森林組合だからわかるだろうと言われますが、森林組合でさえ自分たちが作業した山がどこにあるかわからない状況なので、それを判断するのはなかなか難しい。山主も森林組合もわからない中で山の整備をどうやって進めていけばいいのかが大きな課題となります。

この前、岐阜県森林組合連合会の職員の方が、森林情報の荒廃は森林の荒廃につながるという話をしていたのですが、その通りだと思います。そこで、穂の国森林探偵事務所でもやり始めたのが、山を歩く方が趣味で自分の位置を記録したり、もしくは遭難しないように使っているGPSがありますがそれを使いながら測って記録することが一つサービスになるのではないかと考えました。本来、測量士が使うGPSと比べると精度は全く駄目です。しかし、木が生えている間が何mくらいありますかという話ではないので、5m、10mは大した話ではない。

2. 森林探偵の仕事

森林探偵事務所では、森の探索を行っています。森林探偵事務所という名前はいかがわしいのですが、どうして探偵と付けたのかというと、本来なら測量士、土地家屋調査士など、そういう免許のある方がする仕事ですが、山を探す仕事、境界を劃定する仕事はそういう方に頼むとすごく料金が掛かります。手間も掛かり、固定資産税が変わる可能性もあります。その時に山主は、金が掛かるならやめようという話になります。その後どうなるかということ、流域住民の共通資産としての森林をどう手をつけていいかわからない状況が深刻化していく。そこを止めるためにどうしたらいいかということで、探偵という名前を使って、山主の思っていることを解決する仕事をしています。

つぎに、森の探索の後、森と山主をつなぐことをします。結局、山主は森が見つかってよかったで、終わってはいけないのです。その後、山主が自分の山をどうやって資産として管理するか、もしくは環境林としてどうやって整備していくかというところの話をつなぐ仕事もします。さらに、不在山主や、個人で守っているが、一人では何もできない山主などは50代から、上が90代くらいの方が多くですが、自分の家の資産がそろそろ気になる。整理をして、この先どうするかを考えなければいけない。息子さん、お孫さんたちに渡すとしても、非常に小さい山を山奥に持っている。自分は東京に住んでいるが、それをどうしたらいいのか。自分一人の力では何もできないというときに、周辺の山主、地域の人たちと一緒に森を手入れする関係をつくるようなことも対応しています。

もう1つは、例えば去年大きな台風が来て、作手の301号線が陥没しましたが、近年大きな台風が頻発していますので、奥三河でも土砂災害が発生するようになってきています。行政では、どこで事故が起こったか、もしくは事故が起こりそうな場所というのは把握できていない。それを知っているのは地域の人たちです。作手の山主と話したときに、「若い人は林道の名前さえわからない。林道の場所もわからないし、名前もわからないし、土砂崩れが起きているのか起きていないのかも行政に話ができない。昔だったら林道の地図を持って行って、それに書き込んで持って行くこともできたが、若い連中は地元の位置関係、地域的な情報さえ掴んでいないので、そういう説明がなかなかしづらい。」という話がありました。それを、GPSみたいなものを使って位置情報をおこして、この辺の林道がこういうふうに崩れ始めていますというのを行政に持って行くこともやっています。

森林探偵の仕事

山/未来フ アキラマナイ 穂の国森林探偵事務所

1. 「森の探索」を行います。

...GPS・GISの技術を森林で活用

2. 「森と山主」、「森と地域」の関係を つなぎます。

...森林経営意欲の向上、森を「まちづくり」に活かす

3. 「地域資源の見える化」を行います。

...GPS・GIS技術を活用した山村課題の解決

さらに、獣害対策として獣やシカが集落周辺でどのような動きをしているかをGPSでとらえています。今までは、個人の畑が突然イノシシにおそわれて、その対策ができないので、来年から畑をやめるという話になっていました。休耕田や休耕畑が増え、草がボウボウになるとさらに獣害被害が拡大していく。それを、幾つかの集落や行政区単位で、獣がどのように動いていて、どのように集落に入って、出ていくのかがわかれば、最小の対策で獣害を防ぐことができる可能性があります。これをGPSを使って行うということです。

3. 事業活動の概要

森林情報基盤整備について、1つは山主向けのサービス、もう1つは、ベースになる森林情報を整備します。今は、色々な地図を使いながら、山主の山を探していますが、それがだんだん集積していけば、獣害対策、災害防止、崩れない林道をどう通すかなどの計画が立てやすくなってくると思います。

詳しい事業概要

山/未来フ アキラマナイ 穂の国森林探偵事務所

■森林情報基盤整備(情報基盤整備・運用体制整備・人材育成)

- ①森林所有者や林業事業者を対象とした森林情報収集業務(森林境界情報収集、森林内容調査(※1)、GPS測量(※2))
- ②県、市町村等を対象とした広域森林情報のデータ化・森林情報活用支援業務(森林GIS活用(※3))
- ③森林所有者、集落・行政区、林業事業者、森林NPO等を対象とした森林情報収集と利活用に関する講習会開催

■森づくりを地域づくりに活かす企画立案・実施

- ④森林資源を使ったまちづくり事業実施業務

■森林GPS・GISを応用した山間地生活支援

- ⑤GIS・GPS技術を活用した災害・獣害対策等地域生活支援業務

■森を生かした地域間連携の提言

- ⑥森を生かした上下流、都市・山間地域づくりに関する提言業務



※1 樹種や樹形・立木密度など、森林の経済的・環境的価値判断資料の収集

※2 GPS=汎地域測位システム・人工衛星を使った測位方法・手段(例:カーナビ)

※3 GIS=地理情報システム・道路や建築物、農地や森林の分布、さらに各森林に関する樹種・林齢・林業履歴等の多様な地理情報をコンピューター上で重ね合わせ、分析する方法・手段

少しお話をしましたが、山の所有者は自分の山がどこにあるかわからない、自分の山の価値がよくわからない、固定資産税を毎年払っているが、意味があるのかよくわからないという状況があります。

もう1つは、林業は「あいち森と緑づくり事業」などの補助金で成り立っています。その補助金の源泉は税金です。税金が森に投入されていることはご存じだと思いますが、本当に効率的に投入されているのはわからない。例えば緑づくり事業では、間伐面積が実績値として出ていますが、緑づくり税の目的である環境林をどのように整備したという情報はないです。そういう森林の作業履歴みたいなものが情報として蓄積されれば、間伐してどういう効果があったのか、もしくは効果がなかったのならば、間伐の方法を変えなくてはいけなくて、どういうふうに変えたらいいということがわかってきます。私が気になっているのは、緑づくり税の場合、一番お金をを出しているのは名古屋地域の人たちです。山のことは余りよくわからない人たちがお金をを出していますが、その人たちが納得できるようなお金の支払い方、森への使われ方がこれから確立されなくてはいけないと思っております。

山を探すことは自分にとっての課題ですが、多分社会にとっても課題で、これがビジネスチャンスになるかどうかです。実際、今の森林探偵事務所の仕事は、余り黒字になっていません。お客さんは沢山ありますが、ボランティアをせざるを得ない状況です。

どうして今、森林探偵なのか

山/未来ヲ アキラナイ 穂の国森林探偵事務所

- 森は現実に存在するが、その所有者は、どこに自分の山があるのかわからない。自分の山の価値がわからない。
- 森は現実に存在するし、公的資金も投入されているが、現実の山がどうなっているのか、正確には把握されていない。情報の共有も図られていない。

**山を探すことは、社会的な課題解決。
しかし課題に取り組むことはビジネスチャンスとなるか！？**

穂の国森林探偵事務所のサービスをご紹介します。山を探すとき、森林に関わる多くの資料を持っている方、持っていない方がいます。持っていない方は資料探しと人探しまでやりながら、山を探しています。山を探した後、山の管理をどうするかという話をした時、残念ながらも売りたいという話がよ

く出ます。その山の買い取りや、山主の資産管理の相談にも対応しようとしているところです。

あなたの山を探します

山/未来ヲ アキラナイ 穂の国森林探偵事務所

- 東三河地域内に山を持っているが、山のことがよくわからない山主様むけに、山の場所(境界)や森林の現況を探索します。
- 森林に関わる多くの資料やGPS(※1)、GIS(※2)等の新たな技術を活用し、だれでも、いつでも、山に行くことができ、具体的に山の活用を検討できる資料をご提供します。
- さらに、山林の買取も視野に入れた、今後の山林経営に関するご相談にも対応いたします。



●様々な地図データを元に、お持ちの山林の位置を推測、現地確認を行います。
●現地で確認した印・杭の位置を現地で撮影した写真、メモと組み合わせてもわかる資料をご提供します。
●現地印・杭の位置を航空写真等様々な地図画像上で確認し、境界の確認をお手伝いします。

4. 山の価値をまちづくりに活かす

まちづくりに関して、個人の山主では限界があるので、地域の山主と一緒に山のことを考えていく木の駅プロジェクトをやっています。今年の3月～5月まで、新城市の大野地区、この辺は秋葉という地域名で呼ばれていますが、そこで木の駅プロジェクトをやりました。間伐材を山の中に返す森づくりや間伐材を山主が自分で出した量に応じて、地域通貨を発行する。地域通貨は大野の商店街と湯谷温泉でしか使えませんが、その結果、1カ月間で66.1tの木材が出ました。それを業者に販売して、3千円/tで買ってもらい、寄附(3千円/t)を募り、原資を6千円/tにして、地域通貨を発行して大野の商店街で使ってもらおう。これをやってみると、多くの山主は自分の山で金を稼いだことがない。補助金は入るけど自分の懐に入った途端に使われる。山はきれいになったが懐には何も残らない。今まで、自分の山の資産としての管理をどうするかなんて考えていなくても今回は、少し手元に残った。そうすると山主は「もう少しお金になるようにするためにはどうしたらいいのか講習会開いてほしい。」また「市場に行って、今木材がどのように売られているかを見たい。」「もっと木の価値を高める造材の仕方の講習会を開いてほしい。」という話が出てきました。

木の駅プロジェクトをもう一回やろうという話になっていますが、どこから木を出さなくてはいけないう話になりました。すると他人の山が気になります。多くの人たちが隣の山や、隣の隣の山を誰が持っているのかよくわからない。そういう情報を集落の中で共有したいが、どうしたらいいかとい

うことで、現在市と話をしています。市は個人情報だから出せないと言っていますが、その辺を地域の中でどうやって改善するかを地域の人たちが考え始めています。

山の価値をまちづくりに活かします

山ノ未来 アキラメイ 緑の国森林探検事務所

- 個人では困難である山林の経営。「木の駅プロジェクト」等の手法を使い、「まちづくり」を通じて山の価値を高めるお手伝いを行います。
- 山林経営を山主が直視する際、資産運用の仕方がわからない、適切な相談先がない等、山のことを考えると目の前が暗くなる方が多くいらっしゃいます。
- 森を自分でどう価値化するのか？まずは素人山主が出来る方法から、まちづくりを通じ地域の協力を得ながら、ご自分の山を考えるきっかけ作りを行います。



●H24年度 新城市大野周辺地区で開始される秋葉連・木の駅プロジェクト事業イメージ。放置間伐材を活用し地元商店街・旅館で活用できる地域通貨を発行し、森を使って地域自治を作ります。

5. 山を活かすための人材育成

秋葉でうまく終わったので、昨日東栄町で講習会の依頼があり、行ってきました。東栄町や豊根村でも木の駅プロジェクトが始まります。今までの林業とはちょっと違う、まちづくりに近い形で山主を救っていくことをやっています。それから、山を活かす人材育成も行っています。これは流域活性化センター（東三河流域森林・林業活性化センター）で行った「とよがわ森のデザイン講座」のプログラムと、GPSを活用した森林境界明確化の講習会です。森のデザイン講座は5年くらいやっています。スギ、ヒノキの区別もつかない山主が、自分の山を見に行ったら、これがどういう状態なのかよくわからないと言います。その山主を山の中に連れていき、森林の調査はこういうふうにして、その調査を基に2、3代先の家族に資産として渡すためにはどういう手入れをするのか、という計画を立ててもらいます。県の職員の方も来てもらっていますが、みんなで評価して話し合いをして、どういうふうに森林を整備したらいいかという計画を自分で立てていきます。最終的にはその計画を基にして間伐を自分でやってみて、怪我のない間伐の仕方をどうするのかを含め、森林管理の基礎的な知識を身につけるプログラムを行っています。

山を活かす人材の育成を行います

山ノ未来 アキラメイ 緑の国森林探検事務所

- 「とよがわ森のデザイン講座」や「山の見える化講座(山林情報収集・GPS活用講習会)」(※3)等を通じて、森林管理・山林経営を主体的に検討できる山主や地域・森林技術者(森林組合や民間事業者職員・作業員)・森林ボランティアの育成をお手伝いいたします。山を見る・考える力、安全で効率的な山仕事ができる頭と技をお伝えします。



●山間部の集落向け2-3代目山主育成、都市部での森林ボランティア育成、民間事業者技術者育成等で活用されています。

6. 新たな技術による地域課題の解決

それから、GPSを使って何ができるかという講習会を行っていきます。去年、作手と県の林業センターで1回ずつ、山主向けに行いました。GPSを使った地域課題の解決として、新城市の鳥獣害対策室では、獣害トリアージマップを考えています。去年、市の鳥獣害対策室では、GPSを使ってイノシシ、シカの分布調査を行いました。それをどう地域に活用していくかを今年、探偵事務所と一緒に考えることになっています。

例えば、新城市の片山ですがここには雁峰山があって、ふもとにイノシシ、シカの痕跡がたくさんついています。この集落の人たちはイノシシ、シカにはすごく慣れており、昔から、電柵を立てたり、檻を設置したりしています。だから、分布は多いですが対策はできている地域です。

一方で、ここの山が面白くて、畑にならずに残った森が畑の中に伸びている状況になっていて、この森の先のところに獣害が発生しています。つまり、獣がこの森をつたって先端まで来て、悪さをしているということです。その先端の地域で畑を持っている人たちは獣害に慣れていません。ここの人たちは突然獣害に遭遇しています。この地域の人たちは個別で獣害に遭って、諦めて畑をやめるといったパターンが多いです。その人たちをどう救うかというときに、ふもとの人たちと同じような対策を打てばいいかという、そうではない。それは、森の先端を畑にして、森を切ってしまうといい、というような対策が獣の分布調査で見えてきます。

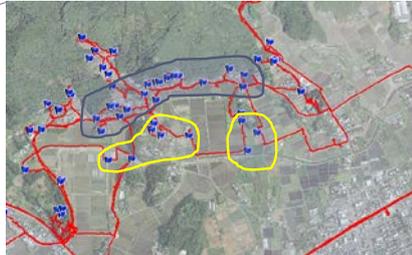
今までは鳥獣害対策室が各地域からの要望で獣害対策を行って来ました。例えば地域の区長さんが柵をつくってくれと言えば柵をつくる。でも、それが本当に効果的か、それだけ金を打ち込んで意味があるのかという検証にも、GISやGPSを使った方法が有効ではないかと思っています。

新たな技術で地域課題を解決します

山ノ未来 アキラメイ 穂の国森林探偵事務所

- GIS・GPSの技術を活用し、森林の利活用の他、山間地に発生する獣害・山地災害に対して、地域住民(集落・行政区)・行政が適切な対応を行なっていくための企画・調査のお手伝いを行います。

■事業例：獣害トリアージマップ



●H23年度 新城市鳥獣害調査での獣の痕跡分布を航空写真と組み合わせると、●の地区で生息している獣が、山際から伸びる林に沿って田園部に侵入しているのがわかる。獣害に慣れていない●の地区で手の打ち様もなく被害が拡大する現状を把握することができる。現況を広域的に把握し、現地調査内容や様々な地理データと組み合わせることで効果的かつ効率的な対策を行うことができる。
例えば、この地区は、山際地域と比べ被害の広域拡大を食い止める上で対策の重要性は高く、行うべき対策はオリなどの狩猟ではなく、地域の注意喚起と進入路の林の整備等であるといった分析が可能。

そのほか、間伐の請負業務、特に風倒被害があったようなところの間伐をやったり、民間事業者から頼まれて測量や資料作成をしています。

7. 木の駅プロジェクト

まちづくりがビジネスにつながるかというシビアな問題をやっていますが、これが木の駅プロジェクトです。

この方は大野の区長さんでワイヤーに材木をセットしようとしています。そして最終的に出てきた材木は、66.1tで、地域通貨にしてそれを酒屋さんで使っているところです。最終的におやじたちは赤引温泉で晩酌をすることができました。

秋葉道・木の駅プロジェクト

山ノ未来 アキラメイ 穂の国森林探偵事務所



秋葉道・木の駅

間伐材が晩酌代に

おやじたちのプロジェクトはじまります!!



（おやじたちの） 町長さん 町民さん



●地元産の、地元の暮らしを元気にしよう!

・「薪ストーブ」と「薪コンクリート」を持つ人と認めれば誰でも参加可能!

・薪の切り出し、薪の積み上げもできる!

・薪から生まれた地域通貨「秋葉券」を地元商店・旅館で使ってみよう!



コンセプトは、山でお金を稼いだことがない山主が稼ぐということです。農協に野菜を出すと、品質、ロット、期間等、色々な条件があって、それを超えないと農協に出すことはできません。しかし、例えば、道の駅で袋いっぱいの野菜を百円で売るのは素

人でもできる。これを山でやったらどうなのかということを考えています。

それから、自分の山の資源をまちづくりに生かす。自分の山の資産を使って金を稼ぐというのは普通の話ですが、これが地域にとってどうなのかはよくわからない。昔は山主は地域の盟主としてあがめられていました。今の山主はそうではなく、山主は森を見捨ててしまいました。同じように地域の人たちは地域の商店を諦めています。諦めて見捨てられた地域資源を使って地域の生活を立て直すまでにはいけないが、元気づけるところまでいけると面白いのではないかとことです。

秋葉道木の駅プロジェクトの1回目は行政の補助金を一切入れませんでした。全体で36万8千円くらいのお金を生み出すことができましたが、その半分が寄附金(3千円/t)です。その寄附金をどうやって集めるかは、実行委員会のメンバーが知恵を絞って答えを出してきました。

探偵事務所がなぜこんなことに携わるのかですが、金は儲かりません。懐から出ていくほうが多かったのですが、探偵事務所のコンセプトである、素人山主が自分の山の経営に関心を持つことが一番大きいです。それから、地域の財産区・共有林、地域資産としての森林経営・承継に関心を持ってもらい、最終的には森林探偵の事業が広がっていくと思っています。広域的な森林情報の把握、例えば財産区から、自分たちの山の境界を把握したいというような相談も来ています。

秋葉道・木の駅プロジェクト

山ノ未来 アキラメイ 穂の国森林探偵事務所

事業コンセプト

- 山でお金を生み出したことのない素人山主が「稼ぐ」
...道の駅で100円野菜を売る感覚
- 自分の山の資源を「まちづくり」に活かす
...見捨てられ、諦められた地域資源(森・商店)を見直す
- 山主だけではなく、地域が森の資源を見直す
...山は「個別の山主の資産運用」だけの他人事では**ビジネスチャンス**として、考える

地域の人が自分で考え、行動に責任を持つ=自治

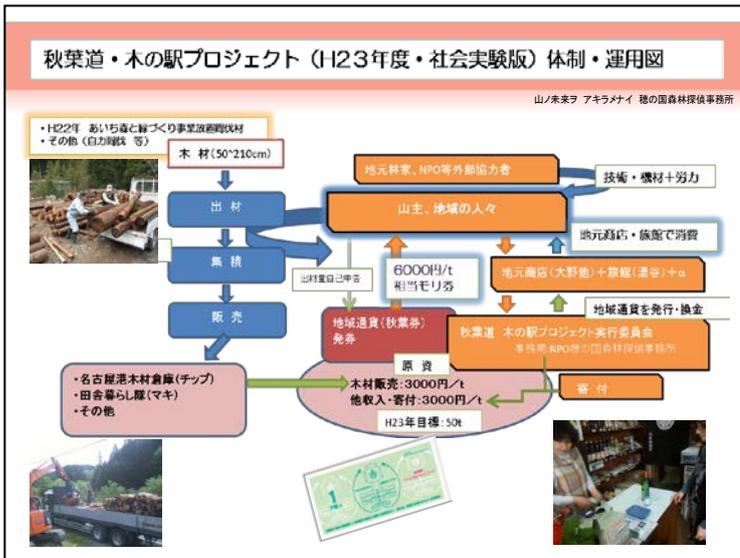
探偵事務所コンセプト

- 素人山主が自分の山の経営に関心を持つ。
- 地域が財産区・共有林等、地域資産としての森林の経営・承継に関心を持つ
- 地域山主が、他人の山の経営に関心を持つ
- 地域が地域内森林の経営(整備・活用)に関心を持つ
- 行政・地域(行政区等)との連携を図る

→森林探偵の事業(広域的森林情報の把握・森林経営の相談業務・委託等)につながる

木の駅プロジェクトは最終的に、収支は-10,502円です。みんなで飲んで席で、マイナスになったという話をしました。そのときに、「事務局の高橋責任とれよ。」と言われると思ったのですが、山主の言葉は、「本当に金稼げるのか。」という話でした。「地域通貨を発行すると50t出すと30万円くらい金が必要になるが、ちゃんと担保できるのか。それが最終的に、1カ月、2カ月たつと、山主たちが50t以上出したいというときに金を払えるのか。」ということを言われました。また、金を払えなかったら寄附する。という話も出てきました。

収支がマイナスになったので、この1万円をどうするかをみんなで話し合いました。飲み会の際は出材に参加した人や、出材をさせてあげた山主もいました。山主は、ただで飲ませてもらうというのがどういことなのかよくわからないと言って来て、木の駅プロジェクトを説明したら来年2回目をやるなら参加したいという話になりました。この1万円も繰り越すことができました。第2回では、新しいメンバーが入る可能性があることがわかり、あときはちょっと嬉しかったです。



秋葉道・木の駅事業実績

山ノ未来 アキラメイ 穂の国森林探偵事務所

- 実施場所: 新城市大野地区周辺7行政区(秋葉道地区)
- 実施期間: 平成24年1月~5月
- 参加出材者数: 約15名(うち地域住人:12名、その他:新城、豊橋)
- 参加商店数: 22商店(大野商店街)+10旅館(湯谷温泉)
- 出材量: 66.5t(目標値:50t)
- 地域通貨発行量: 381アキハ(1アキハ=1千円)
- 行政補助金: 0円
- 民間寄付金: 165,000円(うち地域通貨使用希望者による寄付5万円)
- 収支: -10,502円

秋葉道・木の駅事業実績

山ノ未来 アキラメイ 穂の国森林探偵事務所

- ・ 諦めていた森林資源を価値化することができた(出材班平均:90アキハ)
 - ...さらに自分の森林資産価値を高めるために、木材市場・出材手法の勉強をしたい
 - ...他人の山の間伐材が気になる、地域森林情報の共有を図りたい
 - ...地域内に森林に関心を持つ仲間づくりを進めたい
- ・ 今まで地元の商店街で行かなかった地元住民が、地元商店で消費した
 - ...出材者:地元消費を増やす工夫(調査・PR)を行っていきたい
 - ...商店:単なるお金の落とすお客から、一緒にまちづくりを行う仲間を発見できた
- ・ 「地域資源を生かし、自分たちの責任で、まちづくりを行う意識が生まれた」
 - ...木の駅Pを運用するためのマネジメント方法を多岐に探りたい

次回の木の駅を行う
第2回9月開始に向け準備
東栄町木の駅P 始動

山主は初めは、材を出したら晩酌代くらいになるなら参加すると言っていましたが最終的に、木の駅プロジェクトはまちづくりと言ってくれました。結局みんなその地域通貨を手にしします。多い人は10万円くらいの地域通貨を手にししました。でも、地域のどこで何を売っているかわからない。初めは、ガソリンスタンドと酒屋に地域通貨の使用が集中しました。その話を実行委員会で、みんなこういうふうに使っていますと言ったら、酒屋ももう1軒あった、あそこの布団屋で何か買ってみるなど、色々気を使いだしたのです。現金では多分あり得なかった話だと思いますが、自分の山で出したものが地域通貨という形になって、ほとんど行ったこともない大野の商店街でいろんなものを買っています。そうすると、地域貢献できたという感覚をもつことができたと思います。

諦めていた地域資源を価値化することができました。それから、今まで地元の商店街に行かなかった地域住民が地元の商店街で消費をしました。面白かったのは、単なるお金を落とすお客よりも、一緒にまちづくりを行う仲間が発見できたという方が何人かいました。現金で買ってくれるよりも地域通貨をくれたほうが嬉しいという店主の人も出てきました。地域資源を生かして自分の責任でまちづくりを行っていかうという意識が、小規模でしたけれども、少し生まれつつあると思っています。今後は、もっと高く売るためにはどうしたらいいのか、色々考え始めています。一番初めは探偵事務所が火をおこしましたけれど、今は地域の人たちが実行委員会の中で、ある程度何をやっていくかを決めていく状況になってきました。次回9月、木の駅プロジェクトに向けて秋葉では準備を行っているということです。東栄でも始まっています。

8. おわりに

探偵事務所の今までの実績といっても4カ月くらいですが、山主向けの講習会「山稼ぎ人養成講座」の企画・運営や木の駅プロジェクトの出材者向けの養成講座、それから、財産区からの事業運営相談も木の駅プロジェクトをやったことで生まれています。また、木の駅プロジェクト自体の企画・運営の業務委託、行政から獣害対策の事業などが来ています。もちろん、森林組合とバッティングをして仕事をしているわけではなく、森林組合からも山を探してほしいという下請けが来ています。そういう業務をしながら、お互いに情報交換してやっています。実は最近、不在山主からの依頼がだんだん増えてきてます。特にPRしているわけでもないですが、口コミで、親戚のおじさんがそういうことで困っているけど相談に乗ってほしいという話 comes。今の状況では1年待ってくださいという状況ですが、これから森林探偵事務所としては、運営基盤や、人材を雇い、教育を行っていかなくてはいけない。外と連携を結んで事業を行っていくなどその辺の足元を固めていくことが大切と考えています。

「東三河の山ノ未来ヲ アキラメナイ」というキャッチフレーズで探偵事務所の事業をやらせていただいています。

9. 質疑応答

質疑：不在山主について、データをお持ちですか。

回答：不在山主だけの情報は持っていません。ただ企業秘密ですが、それなりの情報は持って動かないと探せないの、色々つつてを頼りながらやっています。

意見(聴講者)：今、山というのは相当荒れてきていると思います。高橋さんのように、才能とこだわりを持っている人が、貴重な森林を守っていただければありがたいと思っています。

意見：ありがとうございます。多分、起業する人間の一部はそういう感覚があると思いますが、社会的に自分のポジションがどこなのかがよくわからない中で、自分の場所を決めることをやっている人は多いと思います。私も探偵事務所をつくって、ちょっとすっきりしました。今までは既存のシステムの中でどう解決しようかと考えていましたが、自分でやったほうが早いと思いました。

質疑：出された間伐材は、最後はどうなりますか？

回答：今のところはチップ業者に売っています。製紙用チップです。価格の変動が激しいので、いつまで維持できるかは、チップ業者の心意気に頼るところです。そういう意味では、地元で薪を使いながら熱源にするなどのアイデアを検討しています。

意見(聴講者)：先ほど、収支決算で1万円が赤字ということですが、あくまで金勘定だけは透明度をきれいにさせていただきたいと思います。それでないと長続きしないと思います。

意見：木の駅プロジェクトの収支はみんな知ってます。どういうふうになったのか、どういうふうに入ったのかも、みんな知っています。どこで使ったかもわかっていますが、なかなか難しいです。穂の国森林探偵事務所は、今不在山主からの依頼が増えています。初め、赤字になるから駄目と言われたのですが、お客が増えてくると見方が変わってきます。NPOが、なぜそんな仕事をしているのかと言われます。だから、NPOとしてのコンセプトを持ちながら社会貢献する部分と、お金を稼ぐ部分のバランスをとっていきます。それから、探偵事務所という名前はいかがわしいけれど、やってることはそうでもないと言ってもらえるような団体にしていきたいと考えています。

質疑：3千円/㍔の寄附と言われましたが、それはだれが出すのですか。

回答：名古屋港木材倉庫で買ってくれたお金が3千円/㍔で、それ以外に森林探偵事務所が出した5万円と、三河材の間伐材を使った家具の部材をつくらせている会社からも寄附をもらいました。そのほか、地域通貨について、材木が出せないけど使ってみようという人が出ました。その人が地域通貨1枚千円ですが、千円で買いたいと言いました。でも、これは材木を出した人に渡しているのであって、現金に変えるのは本当にいいのかと考えました。だから、1万円出してくれた人には、5千円は寄附で、5千円分だけ地域通貨を渡すというシステムにしました。何人かこういう方が出てきました。

質疑：地域通貨は、私も影響されたと思っています。地域通貨を出すためには、元のファンドがあって、そのファンドを原資と設定されていて、例えば、1円が1秋葉というふうになっていると思います。そうすると1秋葉はいつでも1円に換金、1万秋

葉なら1万円に換金できると思います。そのため、一種の銀行の機能を持っているわけで、換金できる兌換券だから、その現金を持ってないと思います。

回答：30万円を払ってくれば木の駅プロジェクトが進められると思ったので、それで始めました。みんなお金の話になると二の足を踏みますが、秋葉に関しては30万円用立てれば、最終的に払う金額も30万円となります。だから探偵事務所のお金じゃなくて、高橋のお金でやっていました。今、東栄町や豊根村でやる時には、その30万円は行政のお金で一時立て替えということになっていますが、秋葉に関しては補助金を入れなかったのだからこういう形にしました。

質疑：ということは、切り捨て間伐の材を拾ってきて3千円/tで売る。売ったときに地域通貨と交換する。それを名古屋港木材倉庫に売ると現金が入ってくる。それを地域通貨の原資にするということは、地域通貨の原資はどんどん大きくなります。しかし、それがどんどん大きくなると間伐材を売買するということ自体が動きません。間伐材を使って、さっきの晩酌をみんなでやろうというプロジェクトをどんどん広げるためには、どんどん拾ってきてもらって、どんどん出して、地域通貨の原資が増えて、地域通貨を地域に投げて、それが地域で使われて、みんなで町をつくるというシステムが回らないといけないと思います。

回答：これから増えていくと思います。1回目やったときには50tも山主が出せないのではないかという話がありました。50t出したら15万円で買うという契約だったので、出せなかったらどこまで腹を切ればいいのかというところもありました。逆に、50tを超えたとき、どこまで自分の腹を切っていかなければいけないかと。ということで、数万円だったら2人で出せばいいという話で腹をくくりました。もう1つ、兌換という話で、ファンDはゆくゆくはそういうふうになると面白いと思っています。ここで秋葉券という名前をつけたのは、森に限らずというふうを考えています。今回は秋葉券は、森券でしたけれども、秋葉券がイノシシ券、秋葉券がシカ券でもいいと思います。だから、地元にあって価値にならないようなものを価値化するのに、この秋葉券という地域通貨はすごく有効だと思っています。

質疑：地域通貨問題は興味深く役に立つ問題だと私

も思っています。ただ、それが動きだしたら、秋葉銀行は、円兌換券だから、秋葉券を持ってきたら、いつでも円にするということですか？

回答：円に兌換してあげる先は決まっています。だから商店だけしか兌換しません。商店ではお釣りを出せません。東海財務局とその辺を話し合ったときに、地域通貨の使用の条件は以下のとおりでした。

①お釣りを出してはいけません。

②期間を決めてください。

③使用できる商店を限定してください。

その3点でした。商店でもらった秋葉券を事務局がお金に換えています。ただ、ゆくゆくはもう1回転する可能性もあります。その商店が隣の商店に行って秋葉券を使うということは可能になります。