

[第3章]

地域通貨の 元気なリーダーたち

この章では、4つの異なる分野で地域通貨を進めている、リーダーたちに取材し、新しいリーダー像を紹介しています。



第3章 地域通貨の元気なリーダーたち



「地域通貨を始めたのは、
「地域での助け合いの
実践」

1. コミュニティの支えあい

ゆうゆうヘルプ・波方
愛媛県越智郡波方町
代表 村上 輝久榮 さん

気軽な助け合いの方法を求めて

波方町は人口約1万、海運と造船、タオル製造を主要産業とする町だ。町内会や婦人会など地縁組織は比較的しっかりと残っているが、高齢化が進み、近隣との付き合いは農家でも薄れつつある。こうした中、平成13年4月、村上輝久榮さんが代表を務める「ゆうゆうヘルプ・波方」は、地域通貨を取り入れた助け合いの活動を始めた。

「私自身、在宅介護をしていた中で、ちょっとした頼みごとや困りごとがたくさんあり、誰かに気軽に頼めたらいいなあと思うようなことがたくさんあったんですね。だから、自分に時間ができたとき、周囲に声をかけたんです、お手伝いしますよって。でも、このあたりでは何かしてあげると必ずお礼の品が届くんです。ついでのことをしてあげているだけなのに、ものを催促しているみたいにして、これではいけない、もっと気軽な助け合いの方法はないだろうかと思うしていました」と村上さん。

平成12年、地域通貨の講演会を聴きに行き、「これだ」と思った村上さんは、介護活動を通して知り合った仲間とともに勉強会を開始。半年後に「ゆうゆうヘルプ・波方」をスタートさせた。

「月2回、半年間勉強してもわからないこともあったんですが、とにかくやってみようよという声があがって始めたんですよ。」

サービスのメニューも決めず、とりあえず会員間で助け合いをしてみた。どんなことが望まれているのか、実際に行われたサービスはどんなことが多かったのか。細かく記録を残し、コンピュータに詳しいメンバーがパソコンにインプット。集計し、分析してみた。そのデータは毎年蓄積され、利用者数からサービス内容まで、誰が見ても一目でわかる情報として整理されている。

代表もメンバーも一緒に育ってきた

「ゆうゆうヘルプ・波方」は30分のサービスに対し、チケット1枚を渡すタイムダラーの仕組みだ。チケットの裏には、誰がいつ振り出したか、名前と日付を書き込むように工夫されて

いる。年度ごとに事務局が1人当たり10枚のチケットを発行し、年度末に事務局に回収している。チケットをあまり使わない人は、よく使う人に寄付してもいい。グループの名称、ロゴマーク、シンボルカラーなどは、会員みんなで考え投票をして決定した。「してもらいたいこと」「してあげられること」や連絡先、似顔絵などを書いた自己紹介ファイルを全会員に配布し、各自で連絡が取れるようになっている。組織の体制としては、全体の代表、事務係、会計係のほか、町内を4つの地区に分け、それぞれに地区世話人2名を配置。地区世話人は、コーディネーター的な役割をこなす他、地区ごとのイベントの企画も含めた事務局の役割を果たしている。会員間の連絡はメーリングリストを活用するなど、最新の情報技術も導入。パソコン技術の習得に行政の支援制度などを積極的に活用している。

こうした仕組みや体制を一から作り上げてきたわけだが、リーダーとして村上さんはどのような姿勢で関わってきたのだろうか。

「私が言い出しっぺだから代表になっているだけ。地域通貨を始めてみようと思ったとき、同様の思いを持った仲間が何人かいて、みんなで一緒に育ってきたんですよ。」

「代表だからといって、自分だけですべてやってしまおうと思わないことです。人に任せるといことがとても大事。去年、総会の時期に病気をしたんですが、他の方たちをお願いして無事乗り切れました。」

恥も外聞もなく、人をお願いできるのが私の能力と笑う村上さんだが、人に任せるためにも、情報を一人で抱え込まないように工夫している。今までの経緯がわかるように資料や作成した印刷物をまとめたファイルはすでに数冊。全国各地から研修や取材を受け入れているが、そうした際には新会員にも同席してもらい、会への理解を深めてもらう。常に複数の会員で情報を共有するようにしている。「ファイルを見れば、会のことは誰にでもわかる。今すぐにも代表をボタンタッチできます」と村上さんは笑う。

4つの地区に分けそれぞれに世話人を置くのも、会員に主体性を持って会を運営してもらうための工夫のひとつでもある。「続けていくということが大事。代表者がいなくなったからおしまいとなってしまったのでは何にもならない。」

メンバーに役割と自覚を持たせ、情報を共有し、積極的に会の運営に参加してもらう。リーダーとしての村上さんは、その点に心を砕いている。

スタートから4年目に入り、軌道に乗って楽になってきましたと村上さん。当初は約30名だった会員も、現在は58名（平成16年6月）と年々増加。町内での認知度も高くなってきた。

「会員以外の地域の人にも助け合えるといいなと思い、平成16年4月から月に1回『遊び場まいどサロン』というのを始めました。これは地域の人なら誰でも参加できる遊びの場。地域通貨を始めた目的である『地域での助け合いの実践』を見失わないように、会員以外の人たちへの声かけも積極的に行っていこうと思っています。」

地域通貨を使いこなして、助け合いのシステムが波方町で花を咲かせようとしている。



波方町文化祭でお手玉づくりと遊びを指導



「福井県産品の交流の中心に可能性を探る」

2. 農林業振興との関わり

福岡県立花町白木地区
「大内邸を保存する会」
会長 田中 真木 さん
「白木地区グリーンツーリズム協議会」
会長 田中 光雄 さん

行政マンが業務をこえて関与した それが始まりだった

手嶋隆行さんは福岡県庁の行政マン。だが、ただの行政マンではない。正確にいうと、ただの行政マンであることから彼自身が逸脱し始めたとき、立花町に地域通貨が登場することになった。

立花町は福岡県南部に位置する。山を一つ越えると南は熊本県、北は、お茶で有名な八女市に接する。人口は1万3千弱。大部分は山間地帯で、ミカン畑、キウイ畑、竹林、梅林がひろがる。また、明治から昭和にかけて日中友好親善に尽くした政治家、大内暢三氏の生まれた地であり、その生家は「白城の里 旧大内邸」(立花町指定文化財)として2001年に修復された。いまは、田中真木さんら地元の女性を中心となり、郷土料理を提供するなどして運営にあっている。

旧大内邸の修復は国の支援措置を活用して行われたため、窓口である県が完了検査をする手はずになっていた。このとき、担当者として出向いたのが手嶋さんだった。当時、手嶋さんは、県内の甘木・朝倉地区で「まちの駅」を柱とする振興計画を仕掛けていた。最初は単なる仕事として取り組んでいた手嶋さんだが、「まちの駅」を担う現場の方々と接するうちに、業務の枠をはみ出す形で、のめり込んでいった。単なる行政マンから、自ら「まちの駅」の伝道師を名乗る、「まちづくりリスト」行政マンに変身をとげた手嶋さんは、運命の糸に誘われたかのように、出会うべき人、田中真木さんに出会った。

しなやかに、熱意をもって地域の可能性を語る人が地域通貨を引き寄せた

手嶋さんは、田中真木さんと談笑するうちに、「田中さんの、柔軟なアイデアとすてきなセンス、そして地域に対して深い愛情をもっていることに感銘を受け、次第に話に引き込まれていった」という。その時、田中真木さんは、手嶋さんに、次のような考えを披露した。「ここには遊休農地がいっぱいあってもったいないので、ぜひ畑の百ヶ所めぐりなどをやって、都会のひとに自由に畑を選んで耕してもらいたい。何かそういうしくみをつくりたい。」

田中さんの熱意とアイデアを聞いた手嶋さんは、田中真木さんと会う1月前に、福岡市内でお会いした森野栄一さんのことを思い出した。森野さんは、農産物を担保とする財担保型地域通貨のスキームと、それを実践する神奈川県「とらたぬ債」について語ってくれた。手嶋さ

んは、森野さんが語った地域通貨の話と、田中さんの願いが重なることを直感した。

年があけた2003年2月、再び福岡市に来られた森野さんに、田中さんと会っていただく場を手嶋さんは設定した。二人は時間が過ぎるのも忘れて語り合い、お互いが同じ問題意識、価値観を共有していることを確認した。それまで地域通貨の導入なんて考えもしなかった田中さんは、地域通貨のもつ可能性に共感し取り組んでみたいと思った。

手嶋さんは、いち個人の立場で事業計画作成に立花町役場と一緒に協力し、国土交通省からの事業導入に成功した。こうして、2003年度の社会実験事業として、地域通貨「キウイ券」の実験がはじまった。

足元を見つめ直す機会と多くの「気づき」を地域通貨は提供した

キウイ券は立花町で農家に労働力を提供することで入手できる。入手したキウイ券は、収穫した農産物と交換してもいいし、農家側が提供する「漬物教室」「山菜狩り」「収穫体験」などのサービス受領の代金としても使える。白木地区の農家40戸ほどが参加に名乗りを上げた。だが、地域通貨という耳慣れないものに戸惑う人や、都市から人を招くことに必要以上に気をつかう人は少なくなく、試行錯誤を絵に描いたように、キウイ券の導入・普及は一進一退で進んでいる。

中心となったのは、キウイ、ミカン、タケノコで生計をたてる専業農家の田中光雄さん。白木地区グリーンツーリズム協議会の会長も務める。「とにかく、やってみよう」「あせらずに、じっくり取り組むことが肝心」と自分にも言い聞かせるように仲間たちに語る田中光雄さんは、過大な期待もしないかわりに、弱音を吐いて諦めることもなく、実直な農業者らしさで地域通貨の導入・普及に取り組む。

「地域通貨に取り組み、都会から人を招こうという試みだったが、その過程で、いままで気づけなかった、白木地区のよさを発見することができた。何十年と住んできたはずなのに、これまで見過ごしてきたり気づけなかった季節や自然の美しさに何度となく出会った。地域通貨を導入して一番よかったのは、自分たちの足元に目を向け、多くの気づきを得たことかもしれない。」

あらためて認識した地域の持ち味、美しさを守り、都会の人と共有するために、自分たちに何ができるのか、何をすべきなのか。田中光雄さんをはじめとする立花町の農業者や関係者の挑戦はまだ続く。



右から2番目が田中真木さんです



3. 商店街の活性化

五十崎榎シール事業事務局
愛媛県喜多郡五十崎町
代表 北地 信彦 さん

「榎シール事業がドライブイン・キムン・グループ。組合が地域の活性化」

生き残りをかけて商店会で話し合い

大鳳合戦のまちとして知られる五十崎町。この山間の小さな町にある商店では、シール事業と地域通貨を連動させたユニークな事業を行っている。

「地方の商店にとって、非常に厳しい状況が続いています。生き残るにはどうしたらいいか。父が代表を務めていた天神商店会（現在は休会中）では、10年ほど前からそのことをずっと話し合ってきました。その結果、商店会の理念を『暮らしにやさしいまちづくり』『暮らしにやさしい店づくり』とし、福祉を絡めた商業界隈づくりを進めてきたんです」と五十崎榎シール事業事務局代表で、きたち酒店の後継者である北地信彦さんは語る。

「配達のついでに用事を頼まれたり、犬の貰い手を探してなど、地域と密着した商店ほど、それぞれに昔からいろいろな顧客サービスをしてきた。これをつなげてシステム化すれば地域福祉に繋がるのでは、と考えたんです」。

天神商店会では地域を活気づけようと、映画祭、七夕祭り、春と秋の青空市などのイベントを開催。その一方で、商業者だけでなく外部からの視点も必要と考えて商工会に相談。そこで組織された界隈づくり委員会と一緒に、東京や京都、愛知、大分など各地で行われているシール事業や福祉事業などを次々と学んでいった。その中から、タイムダラーとスタンプシールを組み合わせるアイデアが生まれた。

「榎シール丸8ループの法則というシステムを考えついたんです（資料P52参照）。最初は戸惑いや迷いもありました。既存団体がいろいろあるのに、こんなことをしていいのかなあと」。

五十崎町の老舗蔵元・亀岡酒造の9代目社長で、NPO法人タイムダラー・ネットワーク・ジャパンの理事でもある亀岡徹さんの「いろいろあれば、消費者が自由に選ぶことができる。いろんな仕組みがあったらいいんです」の一言に気が楽になったという北地さん。亀岡さんをはじめ、地域づくりに熱心に取り組む先輩たちの助言や激励が、若い北地さんを支えている。

榎シールへの理解を深めるのが課題

榎シール事業の仕組みはこうだ。消費者が加盟店で買い物をすると、100円につき1枚の榎シールがもらえる。これを350枚集めると500エコ（100エコ5枚綴り）のサービス券と交換できる。このサービス券で加盟店が提供するさまざまなサービス、たとえば小荷物運搬、庭木の

剪定、裁縫、毛筆の代筆、買い物代行などが受けられる。またサービス券は、協力店で買い物にも使うことができる。100エコサービス券で100円。つまり、エコサービス券は非市場経済と市場経済の両面を持った地域通貨で、そこに大きな特徴がある。現在、加盟店は15店舗、協力店は37店舗となった。

「平成11年11月にスタートしましたが、金券として使用するお客さんがまだまだ多いですね。地域の道具として定着するのは時間がかかると思っています。サービスを提供する加盟店側も、一方的に提供するだけでなく、自分たちも利用してみることが必要だと思い、『してもらいたいこと』のリストアップ作業にとりかかるつもり。まずは、自分たちが使ってみなくちゃいけないよ」。

サービスの利用を広げるために、シール事業の内容やエコサービス券の使い方を書いたチラシを作って、新聞折り込みで配布するなどしている。また、もらったまま使われずにいる榎シールを寄付してもらい、小学校に図書を贈る運動も実施している。これが広まれば、榎シールが単なる割引シールではないことがわかってもらえるのではないかと北地さんは話す。理解を深めるための広報が、今一番の課題なのだそうだ。

運営にも地域通貨の考えを応用

商業と福祉。一見、結びつかないような活動に取り組んでいる北地さんだが、「地域に根ざして生きる人がいなければ、地域は活気づかない。活気のない地域は、住む人が幸せになれない。地域内の経済の循環をよくすることは、地域内のコミュニティの再生を促し、人の暮らしがよくなっていくということ。そういう信念で取り組んでいるので、矛盾はしません。もちろん、本業でも専門性を発揮し、よその店には負けない店づくりが必要です。僕はたまたま商いを生業とする環境に生まれ育ったんで、商業に馴染みがある。僕を育ててくれた五十崎という町も好き。愛着のある商業を通じて、大好きな五十崎が活気ある町になったらとの思いで活動しています」と迷いはない。

多忙な本業との両立の秘訣は、「無理をしないこと」。「中心となる人には、どうしてもウェイトがかかる。何もかも引き受けてしまえば、疲れてしまう。自分ができないことや苦手なことは、得意な人に任せる。これがコツ。絵が好きな人がイラストを描く、パソコンができる人が書類を作る、フットワークの軽い人に連絡係をしてもらうというように、タイムダラーの考えである『できることをできる人がする』を取り入れて運営しています」。

これから地域通貨をと考えている人は、まずは気軽に始めてみればいよいよと北地さん。ただ、何のためにするのか、何で必要なのかを中心となる人たちはよく話し合って、見失わないようにしなければいけないと話す。

今後はエコサービス券を使って、子どもたちを対象としたワークショップなども開催していく予定で、現在、夏休み親子手打ちうどん教室を企画しているところだとか。

「五十崎にはモノづくりの文化が残っている。子どもたちに、モノを作る楽しさを知ってもらいたい。モノが作れば産業を興せる。産業が生まれれば地域が活性化するんです」。地域の活性化という大きな目標に向け、商業者にできることは何か。その課題に向け、仲間と共に懸命に取り組んでいる。



加盟店「麵房 山茶花」
店主 山本 慎司さん



4. 地域通貨で拠点づくり

ボランティアグループあんき
愛媛県松山市西垣生町
代表 中矢 暁美 さん

「メニューが作れる」
地域通貨を「実践中」

自分が受けた介護を形にしよう

「あー、そんな格好で寝よったら、体が痛くなってしまふぞよ。」
ソファに座ってうたた寝しているお年寄りに中矢さんが声をかけ、布団を持ってきた。ソファの隣りに敷き、体を持ち上げ移動させる。長年の住人のようにしっくりと座敷の片隅に納まって、お年寄りは再びまどろみ始めた。

中矢さんが立ち上げた託老所「あんき」は、本瓦葺きの入母屋造り、堂々とした構えの昔ながらの日本家屋を利用している。玄関先には金魚が泳ぐ瓶、軒下で揺れる風鈴、室内に飾られた着物や人形など、「あんき（“気楽”を意味する松山弁）」という名前のおとおり、訪問者の心をほっとさせる懐かしい佇まいの一軒家だ。お年寄りにとって、自分の家のように安らかであんきに過ごせる場所にしたいという中矢さんの思いが、この家には込められている。

中学卒業後、小児科医院の看護婦となった中矢さんは30代半ばから松山市の登録ヘルパーとして活躍。その後、障害者授産施設、特別養護老人ホームで看護婦として勤務した。ヘルパー1級の研修で施設実習を行ったとき、初めて見た機械浴というものに衝撃を受けた。流れ作業的に次々と風呂に入らされる老人たち。果たして気持ちがいいのだろうか、怖くないのだろうか。この疑問は中矢さんから離れず、その後に勤務した特別養護老人ホームでは実際に自ら体験もしてみた。結論は「やっぱり、怖い」。

介護の現場で働きながら感じたことは、大きな施設にも利点はあるが、一人ひとりに合わせたきめ細かいケアは、少人数でないと難しいということ。そして、住み慣れた地域で最期まで過ごせるのが幸せなのではないかということ。自分が入りたいと思えるような施設がないのなら、自分で作るしかない。その思いが、1997年3月、託老所「あんき」の誕生となった。

地域通貨で異世代交流の拠点づくり

お年寄りの憩いの場として、介護者の救急センターとして活躍している「あんき」だが、その活動にボランティアとして関わってくれる人が大勢いる。

「地域通貨の勉強会に出て、お互いが助け合うシステムだということを知ったとき、『あ、これ、うちでできていることじゃないの』と気づいたんよ。地域通貨を取り入れればそれがわかりやすい形になる、気をつかわなくてもいいシステムになるなあと思ひ、始めてみようかと」。

「あんき」がお年寄りだけが集まる場所ではなく、地域の支え合い助け合いの拠点になれば

と地域通貨を始めた。30分のサービスを1点と換算するタイムダラー方式を採用。近くにある今津という海岸の小石をイメージして、きれいな小石にステッカーを貼ったものが通貨の『いまづ』で、サービス1時間につき1個の『いまづ』と交換する。

「カラフルできれいな小石なもんだから、飾っておくという人もいてねえ」と中矢さん。それもいいかと屈託がない。

メニューは日常の助け合いが主だが、習字の指導、紙芝居の上演といったことも対象となっている。「あんき」で習字を教えている先生は自身も高齢の一人暮らし。「あんき」で教えることが先生自身の生きがいにもなり、手助けともなっている。また、「いまづ」は、お年寄り子どもたちとの交流にも一役買っているという。

「ボランティアで来てくれた小学生で熱心な子たちには『いまづ』を渡しているんよ。たとえば、子どもたちがここに来てお年寄りと一緒に料理をして包丁の使い方を教わったら、子どもたちからお年寄りへ教えてくれてありがとうと1個渡す。お年寄りも役に立ってうれしい。こんなふうにしてその場でメニューを作って、受け渡しもできる。かなり柔軟な使い方しているんよ」。

年に2、3回、地域通貨でも買い物ができるフリーマーケットを開催しているが、こんなとき子どもたちが家族をつれてきてくれている。地域通貨は、人が人を呼んでくれると中矢さん。

「会員にならなくてもOK。お年寄りと交流し、自分の老後を考えてくれるだけでもいい。そこから始まるのやから」。

そして2003年4月、「あんき」に加えグループホーム「こんまいあんき」も立ち上げた。この縁側を使って「地域の縁側づくり」を進めている。

「昔は、縁側に近所どうしが集まっておしゃべりしたり、お茶を飲んだりしたでしょ。誰もが気軽に立ち寄れて、世代を超えて交流できる、そんな場所にしたいんよね」。

この「地域の縁側」を拠点とし、地域通貨を活用して、助け合い支え合いの輪を広げていこうと中矢さんは考えている。



託老所あんきの外観

やってみようと思ったときがスタートのとき

抜群の行動力で自分の理想を形にしてきた中矢さんだが、その過程で迷ったり、落ち込んだりすることはなかったのだろうか。

「ありますよ、そんなことしょっちゅう。でも、私の悩みをさりげなく聞いて受け止めてくれる人があってね、助けてくれるんよ。それと不思議とね、こうしたいなと思うことを周りに話していると協力してくれたり、助けてくれたりする人が集まってくるんよ。それで進むことができるんやね」。

解決できないことはすっぱりあきらめる。やってみようと思ったときが旬、やれるところから始めてみる。そうすると協力してくれる人が必ず現れるよ、と中矢さんはいう。

「絶対に失敗したらいけない、成功させようと思わないことも大切。失敗してもいいじゃない。それまでの過程を大事にすればいいんだから」。

「地域の縁側づくり」も、水がじわじわ浸透していくように地道に少しずつ、でもしっかりと広がっていけばいいと話す。

地域通貨を取り入れた地域での支え合いを行うグループがあちらこちらにでき、そのグループ同士でネットワークを組んでいけたらとイメージする中矢さん。持ち前のバイタリティーでそれを実現させる日もやってくるに違いない。

地域通貨の元気なリーダーたち・まとめ

第3章では4つの分野で活動をしている地域通貨のリーダーたちを紹介しました。それぞれにタイプは違っても、地域通貨のリーダーとしての役割は、コーディネーター的な要素が大いにあり、基本的には次のような共通の資質がありました。

元気なリーダーってどんな人？

1. 自分たちの地域で、なぜ地域通貨を取り入れるのかという理念をしっかりと持っている
2. メンバーのニーズをしっかりと把握している
3. 個々の価値観やライフスタイルの違いを認める
4. 会員のニーズをそのまま受け止め、批判しない
5. メンバーの隠された能力や才能を引き出すことができる
6. メンバーのプライバシーを守る
7. かたくなに自分を押し付けない柔軟性がある
8. 自分の限界をわきまえ、無理をしない
9. しなやかな熱意を持っている
10. 他のグループと比べるよりも、自分たちの足元にしっかりと目を向ける
11. 情報を一人で抱え込まない。情報を共有する
12. メンバーと一緒に自分も育つ。地域の人たちと協働作業
13. 素敵なセンスの持ち主、創造力がある
14. できる人が、できる事を、できる時にする、気楽さを備えている
15. とにかくやってみようというチャレンジ精神がある

ざっと挙げて、上記の15くらいの共通点がありました。それでは逆に、リーダーに求められない資質とはどんなものなのでしょうか？

こんな人がリーダーだとやっていけるかな？

1. 自分の名誉のためにリーダーになりたい
2. 自分の理念を押し付ける
3. 几帳面すぎる
4. 他人を信用できなくて、何でも自分でやってしまう
5. 会員の声に耳を傾けないで、地域通貨の有名人を信じ込んでしまう
6. 本に書いていることは絶対だと思い込み、その通りにしかできない
7. 他の地域通貨のグループとネットワークが組めない
8. 予算の縛りの中でしか、事業を考えられない
9. 会員の声に耳を傾けない
10. 見えないこと、聞こえない声は放置しておく

いかがですか？ もしかしたら皆さんの周りにも、上のような資質を持った人がリーダーになってはいませんか？

いいかげんに進めましょう

ところで、地域通貨を進めるときは「いいかげんに進めましょう」とよく言われます。つまり地域通貨はそれぞれの地域でニーズが違うわけですから、これしかない打ち出せるものはないのです。会員同士で地域の課題を話し合い、自分たちが取り組める目的に向かって使っていく道具(ツール)ですから、「いい加減に」「その地域にふさわしい、いい具合に」進めていけばいいのです。「いいかげん」にするには、会員同士でじっくりと話し合いながら、柔軟に、創造力を働かせて、自分たちの課題を解決できる通貨をつくっていくことが大切です。

几帳面過ぎて「いいかげん」でない人は有名人の書いた「本」の通りに物事が進展しないと、不安を感じて、挫折するかも知れません。名誉や地位を求めてリーダーになった人は、目立つ存在ではなく、黒子のようにバックアップする役割を「こんなはずではなかった」と補助金が切れたのを機会に、やめていくかも知れません。普通であれば、こんな状態を、「地域通貨は失敗した」と、解散になるのですが、こんな時こそ自分たちの手で、地域らしい活動を起こしていくチャンスです。すでに集まっている会員に呼びかけて、今一度、地域通貨の必要性を問い直してみましよう。サービスの交換を重んじ過ぎたために、真の目的を失っていたかも知れませんが、地域通貨は目的を達成するための手段(ツール)であることを忘れていたかも知れませんが、必ずしも地域通貨を導入することが、地域の課題解決になってはいなかった事に思い当たるかも知れないのです。

タイムダラーの創始者・エドガー・カーン博士は、米国でのこんな体験を話してくれました。ある州が「近隣での助け合い」を促す手段として、タイムダラーのサービス交換事業を州全体で立ち上げました。2年間の補助金が切れた後、目立ったサービスの交換がなかったものから、行政関係者や専門家はこの事業は失敗だったという結論を出し、翌年の予算計上はしませんでした。

ところが、2年間を通じて地域の人たちと交流のあったカーン博士は、「事業は失敗だった」と簡単に結論付けていいものかと、疑問を抱いたのです。確かに事業開始時に「成功を収める基準はさまざまである。温かい心とか、思いやりの行為などというあいまいな表現では経済的現実主義者を動かさない。確かな証拠が必要だ」と、サービスの交換時間を記録することを進めました。ただ、高齢者や、低所得者の人たちにとって、コンピュータに記録をしていくのは至難の技で、しっかりとした時間の管理ができていなかったのです。そこで、カーン博士は、地域に出かけて行って参加者と話し合ったところ、確かに記録上でのサービスの交換は活発ではなかったけれど、それまでは見知らぬ関係であった住民が、信頼のおける仲間になり、血の繋がっていない大きな家族が生まれていることに気づきました。目に見えないところで当初の目的「近隣の助け合い」は十分に達成されていたのです。そして、このプロジェクトに参加していた住民たちは相互に助け合った「思いやりのやり取り」の中で、お互いの信頼関係がしっかりと結べ、次へのステップへ飛躍できる準備ができていたのです。これを「失敗」と終わらせていいのでしょうか？

第4章では、地域通貨を使って、住民が主体となって取り組んできた事業の事例をご紹介します。次のステップへの参考になると思います。