

## 生活文化産業学

(第 1・3 木曜日 午後 14 時～／成徳学舎)

2011 年度後期 まとめ 地域リーダーの役割と必須ツール

担当：大倉 朗寛

～講義の流れ～

1. はじめに／地域リーダーの役割について (14:00～／30分)
2. 地域リーダーの必須ツール (14:30～／30分)
3. 地域リーダーと生活文化産業 (15:00～／30分)
4. 【情報共有】地域リーダー、生活文化、知的創造 (15:30～／10分)
5. ディスカッション、まとめ (15:40～／20分)

～内容～

1. はじめに／地域リーダーの役割について (14:00～／30分)
  - ・地域リーダーが担う 3 つの役割 (=「キュレーション」を「仕事おこし」につなげる)
    1. 情報発信 (伝達・共有)
      - ・情報を必要としている人に、必要なときに、必要な分だけ正確に伝える
      - ・情報が迅速に伝達されるルートやネットワークを整備する
      - ・情報を共有するコミュニティや場・機会を、ネットと連動させて形成する
    2. 情報収集 (分類・保存)
      - ・様々な立場や考えの人から意見を聞いてまとめる (=視野と見識の広さ・深さ)  
※Listen／聞く → Learn／学ぶ → Link／つなぐ → Light／灯す・照らす
      - ・多様かつ多層なネットワークを経由してフィルタリングし、ノイズを減らす
      - ・リアルタイム、時差、異業種、異なる地域間などを意識しながら収集する
    3. 仕事おこし
      - ・地域資源を活用した新商品開発・製造・販売 = 6 次産業化、未利用資源事業化
      - ・生活必需／ハード = 衣／雑貨など、食／素材など、住／場・空間など
      - ・付加価値／ソフト = 知／教育など、働／福祉・医療・介護など、集／催事など
- ・地域リーダーに求められる多様な視点 (過去→現在→未来)
  1. 創造的視点 = ひと (経験) × まち (むら) × もの (こと)
  2. 産業的視点 = 自然 (地球) × 文化 (人間) × 産業 (共生・永続化)
  3. 活動的視点 = 生活 (生命) × 活動 (一人) × 事業 (集団・分担)

## 2. 地域リーダーの必須ツール（14：30～／30分）

先人が築いてきた地域資源を発掘し、生活文化産業を形成する担い手として、一人でも多くの人財が各地域において活躍されることを期待して、地域リーダーが担うべき役割と必須ツールについて取り上げさせて頂き、2011年の締め括りとさせて頂くことにする。

まず、いつでもすぐに自分のことや、自分の今の状況を的確に伝達できるような相互に連携した資料（名刺やパンフレット、リーフレット、ホームページ、ブログ、フェイスブックなど）を作成し、仕事や生活において人と人がつながるチャンスに備えることが、創造的自立のために最低限必要な準備といえる。

それらのチャンスは突然、目前に表れて、すぐに消え去る。そして大抵そのチャンスは1回限りであり、その1回限りのチャンスをもものにできるかどうか、あるいは次の機会につなぎ止められるかが、仕事だけでなく生活あるいは人生における成功の鍵となる。

一人ひとりが可能なこととしては、そのチャンスとめぐり合えるような可能性や選択肢を広げ続けることぐらいであろう。一人ひとりの意思は意外と弱くて脆く、小さいものであるので、一人ひとりがたとえ小粒でもしっかりとまとまってチームやグループ、ネットワーク、コミュニティを形成できれば、より大きな力に変換してゆくことができる。

自己PRをはじめ、自分が取り扱う商品やサービスを自分でPRすることが非常に難しい時代となってきている。いかに友人や知人を介して、あるいは全く関連性のない他人から紹介やPRされることによって、受信者の記憶の中で情報がリンクし、信頼性が高まるという時代になっている。まさに情報化時代における新たな潮流と捉えることができる。

したがって、そのような潮流にうまく乗ってゆけるようなツールを作成し、利活用してゆくことが重要となるが、そこで最も重要かつ基盤となるのが、やはりメールとホームページとなる。と同時に、そのメールとホームページを自ら作成し、維持管理できる力量が地域リーダーに求められる最も重要な力量になるといえる。

ブログやフェイスブックが最近流行して普及しているが、それらはあくまでもネット上における情報発信（伝達・共有）ツールに留まっている。つまり、ネットを利用しない、あるいはフェイスブックに登録していない人に対しては伝達ルートが形成されていないのが現状である。また、サービスを管理している管理者と管理会社の方針に依存する仕組みであって、創造的自立を促すような仕組みになっていないということを理解しながら利用する必要がある。

地域リーダーがネットワークやコミュニティを形成する際に重要なのは、そのネットワークやコミュニティを形成する基盤となるツールや仕組みを自ら管理する力量を身に付けているかどうかという点にあるといえる。他者が作成したツールや仕組みを使っていくら努力したとしても、結局は、その管理者に依存することになって自立できないということに、なるべく早く気付くことが賢明である。

人と人が相互につながって信頼を構築できるツールとは何か。情報の交換だけでなく、その情報が組み込まれたモノ（紙媒体でもよい）の交換こそが相互の信頼を構築してゆく。

## 3. 地域リーダーと生活文化産業（15：00～／30分）

様々な立場や考えの人の意見を聞き、それぞれの意見から相互に学び合いながら、それぞれの意見を介して人と人がつながり、それぞれの人の心や地域全体にあかりを灯し、市民一人ひとりが物的あるいは精神的な豊かさを実感できるように働きかけることが可能な地域リーダーがいま求められている。しかしながら、地域リーダーが信念を貫いて活動を続けようとする程、意外なことに仲間が減り、孤軍奮闘することになってしまう傾向があるように思われる。したがって、企業経営者であれ、個人事業主であれ、各地域や各専門分野で孤軍奮闘するような状況になっても、初志貫徹できるように相互の協力が可能な独自ネットワークを、多様かつ多層に形成することが必要不可欠となる。

いま、我が国においては、①「仕事がない（就職できない）」②「商品が売れない」③「資源がない」といったような声が聞かれ、閉塞感が漂っているような印象を受けるが、果たして、本当にそうなのだろうか。地域リーダーとなりうる人財は、これらの言葉に隠された真実を見極めてほしい。①については、先入観や固定概念も含めて、仕事を選び好みし過ぎている可能性がある。地方や中小企業に行けば、あるいはボランティアとして活動しようと考えれば仕事はある。そこで時間や労力を軽減するといった具合に人の役に立てるような活動で有形あるいは無形の報酬が得られれば、それが仕事となり、自分を雇用してもらえらる程度の売上を、属する組織にもたらすことができれば、就職の道も拓けてくる。

②については、消費者からの視点に立って「買わない」のか、あるいは「買えない」、「買うものがない」、「買いたいと思えるものがない」のいずれかに相当するのを見極めることが重要となる。たとえ皆が買いたいものでなくても、一人でも買いたいという消費者がいれば、そこから突破口を広げて、一点突破とその後の水平展開戦略で拡販が可能になる。そのために日々の消費者との細かなコミュニケーションによる信頼の蓄積が欠かせない。

③については、文化的視点に立てば、我が国は間違いなく資源大国である。特に、地方の都市や中山間地域に行けば、まさに資源の宝庫である。明治6年の政変以降、我が国は近代化の流れの中で、資源やエネルギー、金融などの世界的な覇権争いに巻き込まれ、先人が築いてきた城や寺といった貴重な資源を破壊し、価値を高めようとせず軽視してきた。しかし、ようやく地域資源の価値に注目が集まり、地域資源を発掘して商品化し、事業化して産業化するという動きが国内において推進されつつあり、加速されようとしている。

たとえば、我が国が「さくら色」に照らされるとき、我が国における「ものづくり」に新たな方向性が拓かれて生活文化産業が花開き、より多くの人国内において、手に職を取り戻せる機会の創出が約束されることになるであろう。

最後に、地域リーダーになりうる人財には、これだけはお願しておきたい。それは、我が国にこれだけ多様な地域資源と価値判断基準がありながら、二度とそれらを軽視して技術や価格だけを安易に比較するような市場に出て競争するのではなく、人の魅力が各地域の視点から活かされる商品やサービスの「生産」と、その販売を促進する「情報発信」に注力することである。これらが地域を永続的に振興し続けられる唯一の道なのだから。

4. 【情報共有】 地域リーダー、生活文化、知的創造（15：30～／10分）

- ・ [生活文化産業学 | 市民大学院（文化政策・まちづくり大学校）](http://bunka-seisaku.org/sbbsg2011.html)  
<http://bunka-seisaku.org/sbbsg2011.html>

5. ディスカッション、まとめ（15：40～／20分）

本日 3 月 1 日（木）の講義をもちまして、市民大学院・生活文化産業学 2011 年度の講義は修了となります。1 年間、大変ご苦労さまでした。また第 1・3 木曜日の午後 2 時から数時間という貴重な時間を共有させて頂き、この成徳学舎という歴史的な重みのある空間（場）で共に学び合うことができたことに心より御礼を申し上げます。

引き続き、2012 年度におきましても、最新の経験やノウハウを総動員して、各地域あるいは各専門分野における事例（ケーススタディ）も交えながら、可能な限りの活発なディスカッションを通じて、それぞれの活動（事業・生活）に活かして頂けるような内容を伝達できれば、私にとって、これほど嬉しいことは他に見当たりません。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。