

## 「地域人材の日米交流プログラム」に参加して

メイデイ・コンサルティング&デザイン 代表  
サバンナ・ライオンズ

私は「地域人材の日米交流プログラム」にいくつかの視点を持って参加しました。農村地域の雇用創出と地方消費者からの収益を増やすことを目標に、私は「リフレッシュ・アパラチア(Refresh Appalachia)」と「ファームテーブル・デリバリー(Farmtable Delivery)」フードハブを運営し、フードハブの研究とフードハブ実行グループへのアドバイスを通じて、地元の食品のマーケティングと配給に長年取り組んできました。また、ウェストバージニア州の食品・農業連合(Food and Farm Coalition)の創設理事およびウェストバージニアの健康な子どもと家族連合(Healthy Kids and Families Coalition)のキャンペーン・ディレクターとして、農村開発を支援し、農村の経済の成長が失業者や貧困の中で生活している人々に利益をもたらすような政策アドボカシーにも取り組んできました。これらの経験を通して、農村の経済発展、そして農村貧困層の救済に成功するには、有権者、企業、政治家が、農村とその住民の発展のための投資に賛同するかにかかっていることがわかりました。

ジャパン・ソサエティーが「地域人材の日米交流プログラム」に招待してくれた時、私は経済発展と政策アドボカシーについて考えることを念頭に日本のイノベーターとの交流プログラムに参加することにしました。「経済発展」での私の関心は、日本のイノベーターがいかに地方コミュニティのブランディングとマーケティングをしているか、若い人々をいかに呼び込むか、マーケットをつなげるためにいかにテクノロジーを利用しているか、一次生産者にとってより多くの価値を捉えるサプライチェーンを構築しているかということでした。また、「政策アドボカシー」での私の関心は、日本のイノベーターがいかに「すべての人々にとっての地方の繁栄」をめぐる議論と政策を形成しようとしているかということでした。

今回の日本訪問プログラムでは、地方での起業という経済的なプロジェクトは、地方と都市のコミュニティが目標を共有し、相互に理解を深めるという政治的なプロジェクトを並走することで、達成されるのだということがわかりました。私はこのことに大きな影響を受けました。私は都会出身の人間で、現在農村の中でもかなりの僻地に住んでおり、仕事の多くは農村の農産物を都市に持ち込むことでしたが、以前は地方と都市の格差を解消するために、いかに経済発展を利用するかという視点は持っていませんでした。今回の日本訪問は、このことについてより多くのことを考える機会になりました。

岩手県の「綾里漁協食べる通信」を訪問して、2011年の東日本大震災と津波の後で、綾里



漁協の海産物を知っていた都市消費者が、津波によって破壊された漁協の施設の再建を支援する熱心なボランティアやサポーターへと変容したことを学びました。綾里漁協の人たちは「食べる通信」という購読制のプログラムを通じて都市消費者と漁協に持続的な関係性を構築し、漁協の「ファンクラブ（応援

団）」を創設することで、彼らのボランティアリズムを強めたことも学びました。現在、綾里漁協には、漁協の生産物を定期的に購入するだけでなく、現地の漁師を訪問し、町の将来に投資していると感じている多数の都市在住の「ファン」がいます。他のニーズが発生したときに、このような関係性が、より多くのサポーターと財政的支援につながり、小石浜漁港のような場所に投資しようという全体的な政治的意志につながると期待されます。



上越では、もう一つの「ファンクラブ」のモデルを見ました。かみえちご山里ファン倶楽部の会員は、地元の祭りから高齢者介護まで、農村の活気に欠かせないと考える12の機能に定期的に寄付しています。私たちはかみえちご山里ファン倶楽部の創設者である関原剛さんによる米の生産をめぐる都市と地方の人々との間の暗黙の合意である、「保険としての米」というアイデアについて学びました。地方の人々は都市の人々に、米への確実なアクセス、米の生産に使用される農薬に関する情報開示、米の生産に関連する文化的伝統に参加する機会などを提供します。その代わりに、都市の人々は、米を購入するだけでなく、農村の地域に積極的に投資をしたり、継続的に参加することで地方のニーズに応えます。将来を予測して、関原さんは、都市の人々が農村から



食料やその他の恩恵を受けるだけでなく、都市インフラを破壊する地震や津波の際に、安全な避難場所を提供してくれるという観点からも、農村を維持しなければならないと言っています。都市と農村の相互依存関係についての彼のメッセージは非常に説得力があると思いました。

最後に、島根県津和野町の FoundingBase プロジェクトと、岩手県遠野市の Next Commons Lab プロジェクトから、地方への移住を選択した若い起業家に基本的な収入を提供する日

本の「地域おこし協力隊」プログラムについて学びました。このプログラムは、才能のある人々を地方に派遣することによって地方と都市の関係を構築するものです。Next Commons Lab が自分たちの道を進む熱意にあふれた若者をいかに遠野に呼び込んでいるのかを見た時、私はウェストバージニア州のミューレンに変革的な影響を与えた AmeriCorps プログラムを思い出しました。ミューレンは、都市出身の AmeriCorps メンバーを多く受け入れている小さな山間の町であり、メンバーの多くはこの地域にとどまり、結婚する人もいます。地元の人々はよそ者に対して不信感を抱いていますが、ミューレンの人々は、地方と都市の人々が創造的かつ生産的な方法で交流するための役割を担う AmeriCorps の存在にも次第に慣れてきました。その結果、ミューレンは活気に満ちたコミュニティセンター、4H プログラム、コミュニティガーデニングプログラム、そして近隣の町にはない多くの可能性を備えた、より外に開かれたコミュニティになりました。Next Commons Lab は、このような現象の再現可能性や、リーグやフェロシッププログラムを使って、地方の人々とよそ者との協働のための文化的な先例を構築する大切さを再考するきっかけを与えてくれました。



私は今回の交流から 3 つの主要なアイデアを持ち帰りました：



第一に、地方と都市のコミュニティは相互に依存し合っており、このことについての強力な議論を発展させるのは地方の存続にとって非常に重要であるということです。私たちが訪問したすべてのプログラムは、地方と都市の相互依存についてのメッセージやストーリーを意識的に発信していました。「価値観の違いからくる衝突」、農村の後進性、地方と都市の交わり得ない政治的な違いなど、米国でよく聞かれるような分裂的な物語とは対照的なところが、私は好きでした。

第二に、地方と都市の間の直接的な経済取引は、関係構築と相互理解を深めるには有効な方法だということです。農産物を販売する経済的プロジェクトは、地方が重要であることを都市の人々に思い出させるという政治的プロジェクトと統合することができると思います。ウェストバージニア州での私の経験から、ファーマーズマーケットがどのようにして昔からの町の住人と、外からやってきた新しい住民を結びつけたかを見たことがあります。 「ファンクラブ」モデルは消費者と生産者が距離を超えて団結を構築することを可能にしている点でとても強力なものだと思います。



第三に、地方に若い才能を引き付けるプログラムについてもっと考える必要があるということです。このようなプログラムは、農村と都市の関係を強化しながら、農村にイノベーションの文化を築くための優れた方法です。同じ農村地域に様々な技能を持った若者をグループで派遣したり、同じような活動をしている個人が結びついたときに効果を発揮します。

私たちが日本で目にしたことは、アメリカにおける国民の団結の問題について考えるときに特に重要です。米国の政治はここ数年でますます偏りを帯びてきており、多くの人々が根本的な原因として地方と都市の政治的格差を指摘しています。地方と都市の価値観の違い、例えば、都市では多様性と革新性を重視するのに対し、地方では宗教と伝統を重視する傾向があることなどが、政治的分断の原因であると言っています。地理的分断の問題に寄与している人口統計データは、人は、自身の政治的見解を共有できる場所に(意図的にまたは意図せずに)移動し続けていることを示しています。しばしば、私たちは、人がなぜお互いに必要としているのかという議論ではなく、誰の価値観が正しいか、間違っているかという論争に陥る傾向があります。米国の地方および都市の政治家が効果的な政策に同意できなくなるにつれて、日本の地方のイノベーターが地方と都市の人々の相互理解を深めるためにどのように役立っているかに気づくことができます。



米国の地方と都市の間の幅広い経済的不平等もまた、地方の人々の都市に対する憤りを引き起こしています。急速な都市の成長(安価な食料、材料、電力によって可能になる)は、地方を犠牲にしてしばしば起こります。地方は、大量生産や資源採取の社会的および環境的影響を被り、資本が不十分な地域経済では利益を維持できません。都市のコミュニティは、地方が自分たちに代わってリスクを負担していることを理解していないことがあります。都市の人々を地方との持続的で有意義で、再度訪問しようという思いにさせるような関係、すなわち観光業だけでなくボランティア活動や財政支援にまで活動を拡大することによって、都市が地方に対して果たす責任についての理解を深めることができます。農村を頻繁に訪れることで農村の見方に変化があった友人や家族を私の生活の経験の中で見たことがあります。私はそれをこれまで政治的変化のための道具として考えたことはありませんでした。

ここから前進するために、私は今、アパラチアでの自分の仕事をアパラチアの外の都市の人々と結び付ける創造的な方法について考えるようになりました。私は Refresh Appalachia

と、私が始めたフードハブ(現在は Turnrow というブランド)のメンバーに、「ファンクラブ」モデルがいかに地域外からより多くの財政的支援や地域社会の支援を得ることに貢献できるかについて発表するつもりです。また、個人的に貧困と飢餓を経験したことのある飢餓撲滅運動家のためのフェローシップに資金を提供する方法として、「ファンクラブ」モデルを探求したいと思います。

日本との交流プログラムの将来については、お互いのビジネスモデルについて学び、経験を積むことを可能にする地方の起業家のための交流は価値があると思います。私は特に日米両国の女性起業家の交流を望んでいます。多くの共通点があると思います。

将来の交流プログラムに資金を供給するために、私は過去の交流に参加した人々が次の交流プログラムに他の誰かを送るための資金調達を担うという「先払い」モデルを提案したいと思います。私は、特にアパラチア出身で食料システムで働いている人であれば、このような交流プログラムに派遣するための資金を集めることをいとわないでしょう。

