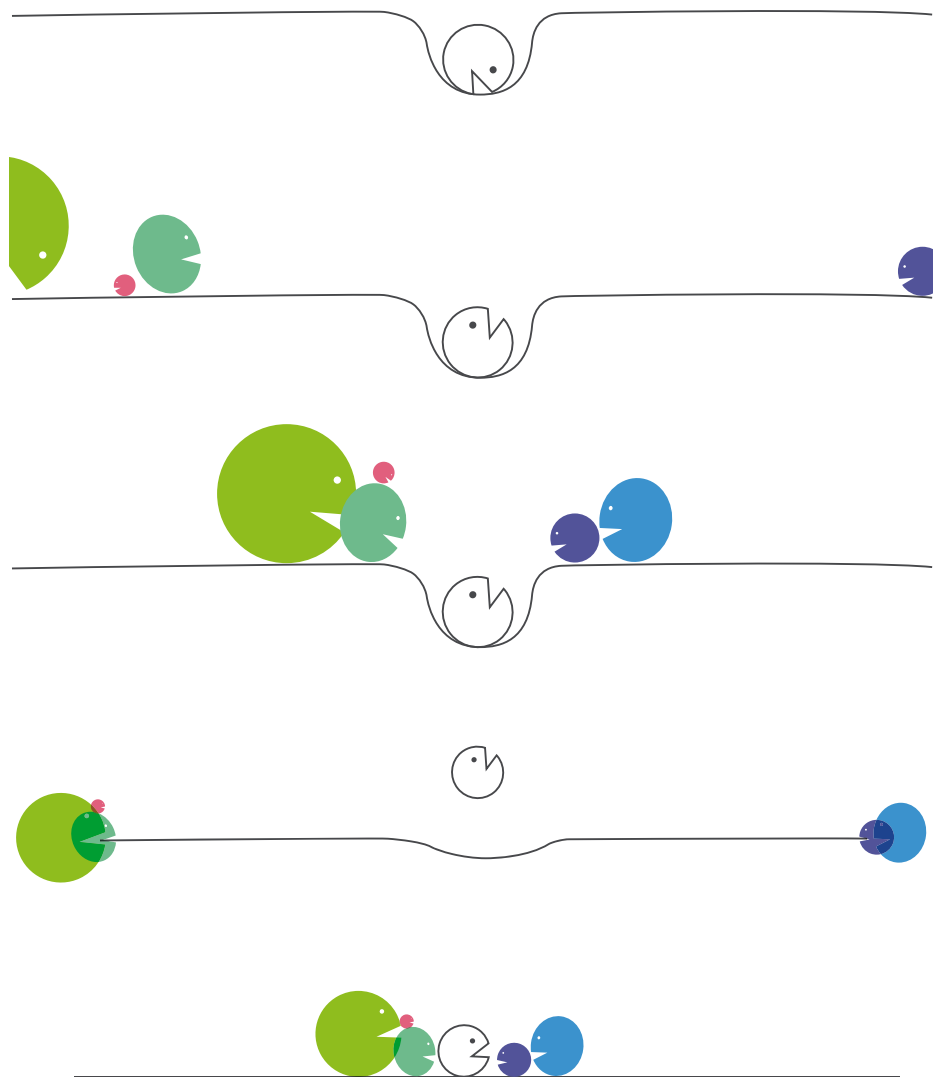


みぢかな「信頼学」

第 1 号



関西大学・社会的信頼システム創生センター

STEP

少しも疑わず、静かに期待してくれている人があるのだ。私は、信じられている。私の命なぞは、問題ではない。死んでお詫び、などと気のいい事は言っ
て居られぬ。私は、信頼に報いなければならぬ。いまはただその一事だ。

太宰治 『走れメロス』

リサーチアトリエ
オープニングセレモニー
【2010.7.9】



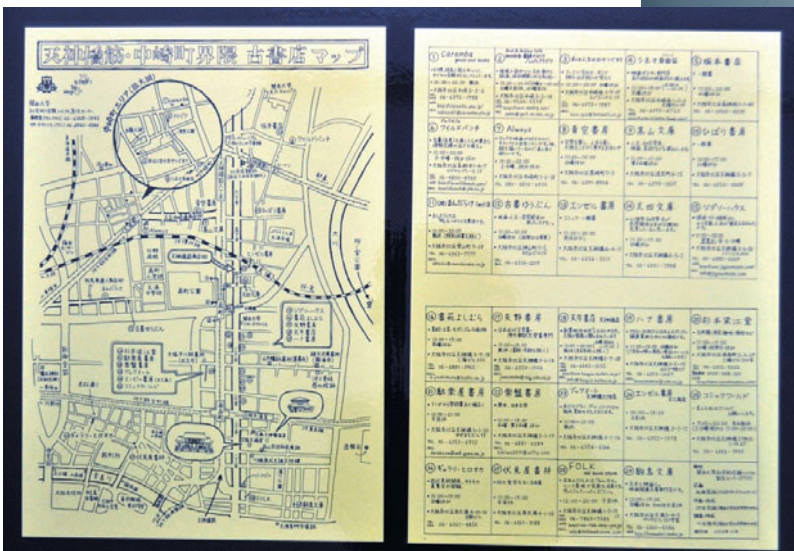
ガラス書展示
【2010.7.12～18】



大坂図屏風展示
【2010.7.9～11】
協力: 関西大学博物館
大阪都市遺産研究センター



古書店マップ(付録)
【2010.11.9～】





クロストーク(p.8～28)



スポットライト・インタビュー
提灯舗かわい(p.53～65)





紙芝居展示
【2010.7.20～7.26】

紙芝居口演
【2011.4.8～6.24】
※毎週金曜日



スタンドグラス作品展示
【2011.3.27～31】

職人×学生 イベント
【2011.2.27～3.6】



目 次

みちかな「信頼学」	
第 1 回 「社会的信頼学とはなにか？」	1
クロストーク	
『関わり続けるという定住のカタチ』と信頼の創生	8
STEP「子ども・若者支援」プロジェクト・講演録	
「子どもを孤独に、そして孤立させない子育てのために 一親のかかわり・地域のかかわりー」	29
スポットライト・インタビュー 「職人、『信頼』を語る」	53
STEP「企業と信頼」プロジェクト	
「企業間取引における新たな信頼・共同組織の構築」	66
「企業と信頼」プロジェクト・講演録	
「ゼネラルプロダクションという考え方」	68
平成 22 年度 STEP 活動報告	75
センター紹介	78
付録 「天神橋筋・中崎町界限 古書店マップ」	

みぢかな「信頼学」

第1回 社会的信頼学とはなにか？

関西大学・STEP・センター長
与謝野有紀

＜人はいつも信頼と共に生きている＞

「あなたが信頼する人は誰ですか？」と聞けば、皆さんはきっと、家族、友人など、特定の誰かを思いうかべることでしょう。顔をはっきりと思い出せる人の場合もあるでしょうし、インターネット上の知り合いなどで顔は知らないという場合もあるかもしれません。その人の性別、年齢、職業、住んでいる地域、家族構成など詳細な情報をもっている場合もあれば、その人のプロフィールをほとんど知らないといった場合もあるでしょう。あなたとの関係はいろいろでしょうが、とにかく「他の誰かではなく、ある特定の誰か」を信頼できる人として思い浮かべることができるはずです。この信頼できる「特定の誰か」は、「他の誰か」とどう違うのでしょうか？

「いつでも相談にのってくれる」、「困ったときにきっと助けてくれる」、「頼んだ事を必ずきちんとしてくれる」、「正しい情報を教えてくれる」、「役に立つアドバイスをくれる」など、あなたが信頼している人は、「あなたの期待にこたえて、きっと〇〇をしてくれる」人なはず。この「きっと〇〇をしてくれる」という

ところに社会的信頼の本質があります。

誰でも、他人がどのように行動するかを完全に知ることはできません。ですから、人々は他者と一緒にいるとき、いつでも「どうなるかわからない」部分を持ったまま過ごしています。つまり、不確かな世界に生きていることになります。ですから、「きっと〇〇してくれるはずだ」あるいは「きっと××な悪いことはしないはずだ」という推測がないと、われわれは誰かと一緒にいることはできませんし、もちろん、相談したり、助けを求めたりすることもできません。

このようにわれわれは、不確かな世界で、誰かに何かを期待し、その誰かがどうするかを推測して生きています。この「誰かの行為に対する推測」を、社会的信頼と学問的に呼んでいます。

この社会的信頼には、強い、弱いがあります。あなたにとって助けになることを「間違いなくやってくれる！」とあなたが考えるとき、強い信頼を持っていることになります。また、「期待通りにやってくれる可能性がないわけではない」というときには、信頼はそれほど強くはありません。こうして、(意識しているにせ

よ、無意識にせよ)「100%期待できる～期待は0%だ(全く期待できない)」まで、人々は他者に対していろいろな推測をもって日々を送っています。

ところで、この話は、ある誰かに対する信頼の話からスタートしました。では、知らない他人に関してはどうでしょうか？たとえば、一人で電車に乗っているとき、一人で商店街を歩いているとき、私たちは多くの見知らぬ人に囲まれています。このとき、私たちは知っている誰かを信頼して、その場所にいるわけではありません。見知らぬ多くの人々が自分の周りにいますが、その人たちが、「私の財産や生命を狙っている」と考えると、とても怖くて電車にのることも、歩くこともできないでしょう。とにかく用心し、びくびくしながら、「人を見たら泥棒と思え」と言い聞かせながら生活することになります。そのような時代や地域で私たちが生きていたことがあるのも事実なのでしょうが、今の日本を見てみると、電車の中で、鞆を網棚において気持ちよさそうに寝ている人を見つけるのはそんなに難しいことはありません。他人はすべて泥棒だと推測したら、とてもそのようなことはできないはずです。こうした例は、買い物の場面でも、人助けの場面でも多く見出すことができます。これは、見知らぬ人々に対して、私たちが、社会的信頼を抱いて生きているという一例です。商店街に気楽に買い物に出られるのも、大学で講義に集中できるのも、子どもが紙芝居の口演に集まり笑っていら

るのも、他の人たちに対する「私を裏切って、ひどい目に合わせようとはしないだろう」という推測が基礎にあるからです。



このような推測は、他の人々は「他者を裏切らないよい意図」をもっているという考えや、「罰を受けるのを恐れて、そんなことはしないはずだ」という考えなどに支えられています。この二つを区別し、後のものを安心感、前のものだけを信頼感として扱う考え方もありますが、この話はまたいずれ稿を改めてしたいと思います。

また、こうした推測が間違っただけに、他人からひどい目にあわされてしまうという例もあるのですが、この問題をどう考えていくかについても次回以降にお話ししましょう。

ところで、ここでは信頼の前にわざわざ「社会的」という言葉をつけてお話ししていますが、これには理由があります。信頼は、工学など機械を扱う分野でも大きな課題となっていて、機械の動作、工場や発電所の安全性などは、信頼と関わるテーマだからです。また信頼性工学と呼ばれる分野もあり、機械との関連で作動ミス、操作ミスをなくすための研究がすすめられています。

社会的信頼に関する学問は、このような研究と異なり、人間が、「他の人間」、「人間からなる組織」、「人間が担う社会制度」をどのように信頼し、そのことが社会的にどのような影響をもたらすのかを研究していきます。社会科学と工学的研究は無関係ではありませんが、問題の扱い方の違い、考え方や概念に大きな違いがあります。これらについても、次回以降で改めてお話ししたいと思います。

＜人々の信頼は、大きな資本になる＞

「他人から信頼されることは、なにものにも代えがたい財産だ」とか、「人間どうしがお互いに信頼できる社会が一番いい」といった言葉を、地域や企業のお話しを伺った際に聞くことが多くあります。この言葉は、多くの人が、「人が誰かを信じることは、社会にとって重要な財産、資源だ」と考えていることを意味しています。

ところで、これと対応するように、パットナムというアメリカの政治学者は、イタリアの北・中部、南部を比較して、人々一般に対する信頼が多い社会では、政治的、経済的なパフォーマンスが高くなるという研究結果を出しました。また、これと前後するように、コールマンという社会学者も、親同士のつながりが緊密であるほど、教育効率が高くなるという分析を行い、さらに、人と人とのつながりと社会的効率の間の関係を理論的に検討しました。これらの研究から、「社会関係資本（ソーシャル・キャピタル）」とい

う考え方が大きく展開し始めています。この考え方は、人と人との「つながり」や「絆」が、資本としての性格をもつと考えるものです。

資本にはいろいろなものがあります。お金、株式、建物、工場など経済学が伝統的に扱ってきた資本は、近年では「古典的資本」と呼ばれたりしています。また、知識、技能など人々が身にまとうている能力も「人的資本」として、20世紀の半ば過ぎから資本の一つに数えられてきました。そのほか、人々の立居振る舞い方、芸術的な嗜好と知識も資本の一つに数えられており、これらは「文化資本」と呼ばれています。また、これらの資本が、個人や個々の企業、特定の集団などの所有を前提にしているのに対し、社会全体の財産という視点から、社会基盤などを「社会共通資本」としてとらえる見方もあります。これらは、それ自体がさらに新たな資源を生み出すという性質をもつことから、他の資源とことなり、「資本」として特別な位置を与えられて議論されています。

ところで、20世紀末から議論が始まり、21世紀に入って最も注目を集めている新たな資本が、先述の社会関係資本（ソーシャル・キャピタル）です。この定義を巡って、現在、活発な議論が学会で展開していますが、次の3つの要素がその中心となっているとされています。

1. 他者への信頼感
2. 社会的規範
3. 社会的ネットワーク

この3者は、人と人との協力・共同が効率的になされる条件を整理したものといえます。最初の、「信頼感」は、他者は、どのくらい信頼できると思うか、という個人の他者に対する推定を意味しており、先にお話した社会的信頼とっているものにあたっています。2番目の社会的規範、3番目の社会的ネットワークも、実は、信頼をキーにして整理することができます。手短かに言えば、社会的信頼が多い社会は、資本の大きな社会だということになります。では、社会的信頼感が高い社会では、他の資源が増えていくという傾向は本当にみられるのでしょうか？

ナックとキーマンという経済学者は、いろいろな国々のデータを整理し、社会的信頼感と経済成長との関係を統計的に検討しました。その結果、社会的信頼感が大きな国では、経済成長しやすいという結論を得ています。世界銀行は、こうした結果をもとに、社会的信頼を、開発援助における鍵として捉えるようになり、1996年には社会関係資本に関するワーキング・グループを組織しています。

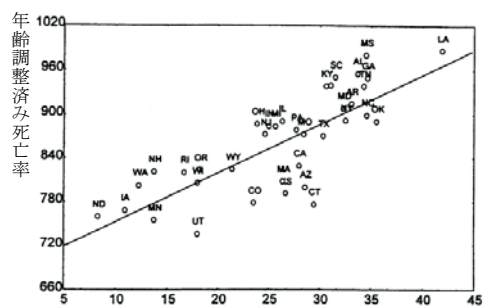
<信頼は人々の社会生活を規定する>

社会的信頼は、経済効率と関わるばかりではありません。犯罪など、われわれの社会生活を脅かすことがらとも関係しています。

たとえば、シカゴ大学のサンプソンらは、地域の人々への信頼感などが、犯罪に対してどのような効果をもつかを検討

していますが、「一般には犯罪が起こりやすいとされる貧困地域であっても、地域の信頼感が高い地域では、犯罪を抑止するような協力関係がおこりやすく、犯罪率が低く抑えられる」と結論しています。

では、逆に、人々への信頼が損なわれているとき、どのような影響が社会に現れるでしょうか？ハーバード大学の公衆衛生学者であるカワチは、社会学的な視点から人々の健康状態や平均余命の問題に取り組み、図1のような関係をアメリカの各州のデータから導き出しています。図の横軸は、「人々は付け入る機会があれば、あなたを利用しようとする」と思う人の比率で、右側に位置する州ほど他者に対する信頼感が低いといえます。また、縦軸は、州ごとの死亡率（高齢化の影響などを調整しています）ですが、この図は、他者への信頼が低いほど、死亡率が高くなる傾向があることを示しています。



「人々は付け入る機会があれば、あなたを利用しようとする」と思うかという質問に、「そう思う」と答えた人の割合

図1 アメリカにおける不信感と死亡率の関係

Kawachi et.al (1997) Figure2 より引用

州ごとに、社会的信頼感以外にもいろいろな状況がこととなりますが、それらを

考えにいたれた分析をしても、同様の結果となることをカワチらは示唆しています。

次に、日本について、筆者が近年分析した結果を示します。日本では、平均余命はほぼ一貫して上昇を続けており、平均余命と信頼感の関係は、いまのところははっきりとは見いだされていません。ところが、死因別に検討すると状況は異なります。

この 10 年あまりの間で、特に際立って増えた死亡原因は自殺です。警察のまとめた自殺者数は、1998 年に 3 万人を超えて以来、2010 年まで 13 年間 3 万人を超えたままで、この 13 年間に約 40 万人が自殺でお亡くなりになっています。国際的にみても日本の自殺率はかなり高いところに位置づいており、アメリカ合衆国と比べると約 2 倍の高率になっています。また、男性の自殺率の急速な上昇が特に危惧されています。

日本において、信頼感を測定できた県に限って、信頼感と自殺の関係を示したのが以下の図です。

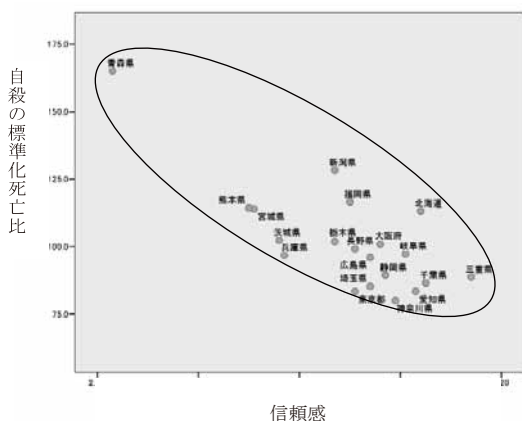


図 2 日本の自殺率と信頼感の関係
与謝野(印刷中)より引用

図の自殺の指標は、100 という値を全国平均としたもので、年齢を調整したうえで全国平均にくらべてどのくらいの高さであるかを表しています。この指標は、標準化死亡比といいます。横軸は、「ほとんどの人は信頼できる」という質問への回答の各県の平均を表し、右に行くほど社会的信頼が高い県ということになります。この図は、さきほどのカワチらの図と同じような結論を示しています。カワチらの図では、「社会的信頼が低い社会では人々は不健康になりやすく、死亡率が高い」ことを示し、日本のデータは「社会的信頼が高い社会では自殺が少なくなる」ことを示しています。日本の分析は都道府県単位でおこなっていますが、各都道府県の約 50 の特徴を考慮しても、自殺に対する社会的信頼の抑止効果は消えません。

日本とアメリカ合衆国とではさまざまな社会状況異なります。それでも、「社会的信頼の有無が人々の生活基盤に大きな影響を与えている」という点では、両国は共通していると言ってよいでしょう。

＜社会的信頼学とその実践の試み＞

これまで述べてきたように、社会的信頼学は、人々が他の人々を信じている社会と、そうではない社会で何が異なるのかを明らかにしていきます。同時に、どのようにして社会的信頼の高い社会にできるのかについても考えていきます。

まだまだ研究は始まったばかりで、これから明らかにしなければならないこと

が沢山あるのですが、たとえば、つぎのようなこともわかり始めてきました。すなわち、社会的信頼の高い社会であるためには、「地域の中の格差が小さいこと」が必要な条件の一つとしてあげられるということです。この条件は、平等が社会的信頼が高い社会であるための前提条件であることを言っているのみで、「平等な社会にすれば、社会的信頼が高い社会にできる」ということはできません。この点でも、現在の知識はまだまだ限定されています。それでも、こうした条件を一つ一つ検討していくことで、社会的信頼が高く、人々の共同が起りやすい社会、さらには、人と人々が支えあい、幸福感の高い社会を生み出すための見通しが得られるのではないかと考えています。

このような取り組みを学問的に行い、またその成果を実践的に地域に還元する目的で、国および関西大学の援助を受けて社会的信頼システム創生センター（略称：STEP）という名称の研究センターが昨年開設されました。この小さな一文が掲載されている冊子『みちかな信頼学』も、地域の方々から学んだ事を学問的に整理し、それをフィードバックするセンターの実践活動の一環として刊行されています。

また、STEP は、地域研究と地域活動の実践拠点として、日本で一番長いといわれる商店街「天神橋筋商店街」のアーケードの中に、関西大学・リサーチアトリエという名称の場を開設しています。関西大学・リサーチアトリエでは、地域

の方々と共にしながら、地域の文化活動などを持続的に支えています。また、それらの観察結果などを大学内にもちかえり、学問的に情報を整理した後で、その知見を、再び実践的にフィードバックすることを繰り返しています。アトリエでは、ガラス書という地域独自の技術をつかった芸術作品を展示したり、紙芝居を無料で子どもたちに提供しながら、おとな、こどもが、新たなつながりをもつ機会をつくったり、地元のステンドグラス作品の展示会や絵画展を行ったり、大学の研究の成果を一般向けの講演として開催したりしています。



土居年樹・天神橋筋商店街連合会会長（左）と楠見晴重・関西大学学長（右）

関西大学・リサーチアトリエには、さまざまな人、もの、情報があつまっています。大学が知識と文化のハブ（結節点）として機能し、そのことで、地域のつながりを活性化するお手伝いができるつつあると考えています。

＜信頼の仕組を知り、信頼をみちかに＞

『みちかな信頼学』では、これからも社会的信頼学の最先端と地域の人々が培

ってきた信頼をめぐる知性について紹介していきたいと考えています。また、社会的信頼学の基本的な言葉とその用法、その意味の違いなどについても、すこしずつ紹介していきます。

きっと皆さんも、たくさんの疑問をお持ちのことと思います。たとえば、

- ・知っている人への信頼と見知らぬ人への信頼をめぐる話はどう違うのか？
- ・工学でよくつかわれる信頼性という言葉と、社会的信頼はどう関わるのか？
- ・信用という言葉もよくつかわれるが、信頼と信用はどう違うのか？
- ・他人に対する信頼と、社会や組織に対する信頼はどちらが先にあるのか？
- ・企業や大学が信頼され、人々を集めたり、結び付けたりするように機能できる条件は何か？
- ・信頼が推測だというなら、他人がよいことをするのを推測するのも、悪いことをするのを推測するのも、どちらも信頼なのか？

いくつもの疑問が社会的信頼をめぐって出てくるはずです。これらについても、次号以降で、少しずつお話ししていきたいと思います。

現在までに、学問的に明らかにされてきている「社会的信頼のしくみ」は決して単純ではありません。ですが、一つ一つの言葉の意味、言葉と言葉の関係を整理して理解すれば、誰にもすっきりとわかるはずです。皆さんの周りにたくさんありながら、皆さんが意識してこなかっ

た「信頼」が、皆さんにとってよりはっきりとみぢかに感じられる、そんなお手伝いをこの冊子を通じてしていきたいと思っています。

引用文献

Kawachi, I. et.al 1997 “Social Capital, Income Inequality and Mortality”, *American Journal of Public Health* 87(9): 1491-1498.

与謝野有紀（印刷中）「格差、信頼とライフチャンス ―日本の自殺率をめぐる―」 齋藤友里子、三隅一人編『現代の階層社会 3 流動化のなかの社会意識』東京大学出版会。

クロストーク

「関わり続けるという定住のカタチ」と信頼の創生

関西大学 TAFS 佐治スタジオ研究員 出町慎

×

商業施設技術者団体連合会副会長 山田悦央

＜佐治での取り組み＞

出町： 僕らがやってるプロジェクトは、「かかわり続ける」というのがコンセプトになってます。僕らが活動しているのは兵庫県の丹波市の青垣町というところで、丹波市の中でも一番北の方にあたります。

山田： 盆地ですね。



出町： 谷間、谷筋で、3 つくらい谷が重なっている中心のところに宿場町が発達してまして、谷筋ごとに農村集落が広がっているような感じです。真ん中に川が流れてまして、パラグライダーがすごく有名で、谷筋ということでいい風が吹くらしいんですよ。地形的にもおもしろくて。僕らも建築学科として活動を始めたんですけれど、実際には山とか農業とかそういったものを含めてトータルに考えていけないといけないんじゃないかって

いう視点に立つことになりました。じゃあ、どういうふうにして地域の再生考えていけばいいのかっていうときに、建築だけやってるとかそんなじゃなくて、山のことも考え出すと、1 年、2 年というスパンじゃとても何も変えられないというところがあります。ずっと長いこと継続できるしくみをまず作って、そのなかで地域の再生をいろんな人が考えて、続けていくというしくみをつくろうというところがスタートです。僕ら大学が(地域に) 関わることはいろんな意味でメリットがあって、さっき言った持続的に関わるっていうことも大学だからできることの一つ、メリットでもあるのかなと思っています。関わり続ける主体の学生が毎年毎年たくさん入ってきて、関大は特に学生数がとびぬけて多いので、そういう意味では、非常にたくさんいるからこそできることかなあという気もしています。

一： 今どのくらいの若い人が参加してるんですか。

出町： 延べでいくともう 1500 くらい。

山田： すごいなあ。すごいですね。

出町： その学生たちもう 5 年目ですけど、

関わるの。卒業した子たちもけっこう来るんです。

山田：へー。

出町：結婚して、家族連れてきたり。職場の先輩と一緒に来たりとか。

一：それは大きいですね。

出町：僕らが常について、その借りている拠点が開いているので、いつ来てもいいから来られるみたいな感覚だと思います。

山田：宿舎もあるの。

出町：そうです。僕たち今借りているスタジオは泊まれるんです。

一：そこの内装は学生たちがやってるんですよね。

出町：そうです。

一：すごくおしゃれですね。

出町：そういうに関わった学生はやっぱり思い出もあるので、すぐ来るっていうのもあるし。

山田：ありますよね。

出町：だからそういう所も含めて、どうしたら卒業しても関われるのか、どんな人と関われるのかっていうのを考えながら、いろんなプロジェクト打っていったところがあります。僕は奈良育ちなので故郷をもっている人間ですけど、こういう故郷をもたない子どもたちが増えてきているみたいな話はけっこうあって。

山田：第二の故郷みたいな感覚だね。

出町：そうですね。そういうのもつってすごく重要なことなんじゃないかなと。おばあちゃんの家に戻るような感覚で僕たちのところにも来てくれるようになると思うといいんじゃないかと。



＜佐治スタジオの発想はどこから？＞

出町：5 年ほど前、日本建築学会の近畿支部の 120 周年記念事業がありまして、その時、まちづくりのシナリオ提案を求めるようなコンペが企画されました。その時の企画のサイトがこのまち（佐治）だったんです。たまたま丹波市が手を挙げて。それで僕たちも応募しようと研究室でチームを作りまして。丹波市はまちづくりのシナリオとして定住人口をこれからどう増やしていくのかということを経験的な課題としてもっていたんですけど、実際のところ提案するのはなんぼでもできるんでね。

山田：そうですね。（実際に実践するのは）難しいですね。

出町：実際、（その提案は）ほんまに意味あるかなって。「こういう提案したらお前住むか？」みたいな話になって、「いやけっこう住まれへんわ」みたいな、そういうのはやめようっていう話になりました。

山田：なるほど。

出町：僕らがそこで定住できるとすれば

どんな方法ある？みたいな中から、関わり続けるみたいな感じやっただけならいいんじゃないかな。

山田：メンバーが変わりますからね。

出町：メンバーが変わるし、持続的になんかやるってことが絶対重要やと僕らのなかでは当然なんですよね。単発で終わるようなことは意味のないことやとなったので、こういう形がいいのかなと。なんかしょっちゅうしょっちゅう行くような感じええやんみたいな。

山田：まさしくまちづくりの原点ですね。

一：ほかにこういう例はありますか。

山田：持続的にやってるっていうのはなかなかないです。一つのテーマがあってそれが完結すれば終わりというのはありますけどね。答えが出ないですけどね。答えは、ずーっと求めて続けていくっていう感覚ですかね。

出町：パッと絵を描いて、わっと一時的に事業なんか盛り上がったって、そういうことはできるんですよね。それ本当に重要なことかっていうと、ある程度ビジョンは必要やけど・・・。

出町：僕らランドデザインっていう話をするんですけども、その時々に応じてどんどんそのデザインのコンセプトとかテーマを変えていく。

山田：変化ですね。

出町：それを受け入れていくようなしくみづくりっていうのが重要なんじゃないかな。

山田：おもしろいですね。これはほんとのまちおこしですわ。これからのね。

出町：これからの。

山田：これからのまちおこしはこれが原点ですよ。変えていかないと。一人の人がずっと関わるんではなしに、力を抜いて、その都度その都度都合のいい時に行く。そしてずっとまちへ帰るっていう感じのね。第二の故郷みたいな感覚ですね。

出町：そうです。僕たちの学生が継続的に関わるっていうのがあったんですけど、まちにとってみれば、若い人たちが出ていくっていうのは一つの問題で、人口が減っているっていうときに、どうしても丹波市だと外から移住者を入れてくることしか考えない。けど本当いうと、そこに住んでいる人たちが、若い人たちが、将来にわたって住み続けたいと思うためにはどうしたらいいのかみたいなことをもっと考えなきゃいけない。だからそういう出て行ってしまいう若い子たちも、また関わりたいと、僕らと同じような感覚で、年に1回しか帰ってこなかったのが年に3回は帰ってくるようになる人が増えてきたとか、ちょっと休みが取れるとやっぱ故郷へ帰りたいたいと思う子が増えてくるとかっていうことも、大きな定住効果じゃないかなと思うんです。

山田：そうやと思いますね。今までの行政のまちおこしの場合でしたら、一つの産業をね、工場誘致をして、雇用対策をして、人を入れる、増やしていくという感覚でしたけど、これ違いますもんね。

出町：ちがいます。

山田：外で生活するなら生活してもいいけど、自ら帰るという。ちょっと土曜日、

日曜日ほっとして帰ってその空気感を味わう。それおもしろいですね。



出町：そうなんですよね。丹波の、たまたまこの場所でできることになったんですけど、ここだけで成功する事例になっちゃいけないっていうのもありましたね。こういうことがどこでも起こる。同じように考え方って使える、いろんなところで参考にしてもらえる活動にしたいなって。なので関わり続けるっていうことをいろんな地域に提案していく。僕の第三の故郷は淡路島なんですけど、淡路島も全然家があるわけではないですけど、いろんなプロジェクトで関わり続けて故郷みたいですから、そういったことを徹底するっていうことで、常にどこかで関わることで。

山田：ちょっと内容は違いますけど、ようするに天神橋筋商店街とかこれやってるんですよ。土居（年樹）さんこれやってるんです。というのは、土居さんはずっとそれに関わっている。ですけど土居さんの周りのブレーンっていうのは逆にいえばその都度その都度変わる、変化している。変化をしてきて、その一つのプロジェクトに対して専門家の方が入ってくる。

出町：なるほど。

山田：いろんな人が入ってくる。それで一つのイベントができて、できればまた違うイベントは次の人がまたやると。もうみんなが関わっている。その中で持続性がずっとある。ですから、全くこれも同じことなんです、まちづくりに対して。ですからそのスタッフの学生が独身の時にここでやっていて、今度結婚して子どもができたらまた遊びに行こうやって感覚ね。それを受け入れられる土壌があるわけです。ここにはね。

＜まちの居場所づくり＞



出町：僕らがキーにしていたのが空き家。地域の集落には、たくさん空き家があるんですよ。何か新しい施設をぼんと作るよりも、今あるものをどう活用するか、佐治らしい、このまちらしい景観をつくるものは何かみたいな話で、そういったものを大事にしていかなあかんねんっていう。そうなったときに空き家を改修しながら何かうまいことできないかなと。関わり続けるしくみもそうですけども、地域のそういった困り事みたいなことを解決していけないかというところで、空き家を借りてこの活動を始めていくん

ですけど。テーマとしては、「まちの居場所づくり」っていうことで僕らが関わる場所でもあるんです。地域にとってそういう居場所みたいなのがなくなってきているっていいのでしょうか。

山田：たばこ屋さんがいいですね。あの看板ね。

出町：そうですね。こういう切妻の街並みがありますね。通りにこれだけ人があふれてて、わんさかわんさか過ごしている状況っていうのはまさに街全体がいろんな人にとって居場所になっていたというようなイメージなわけですね。言ってみたら商店街もこんな感じですよ。人があふれていて。お店として、商店街としてこのまちをどう復活させるというイメージよりは、人が過ごす居場所みたいな形としてこのまちをうまく再生できないだろうか。土間のお店のまま、そういったものを居場所づくりのために何か再生できないかなということで、考え始めました。



出町：僕らこの辺に家を借りてまして

山田：そこに家を借りてるの。

出町：それが佐治スタジオです。ここが中心街でして、二軒目ここに借りてます。

一：二軒目もある？

出町：あります。あとこの真ん中へんにも一軒、これは管理を委託されてるんです。

山田：いいですね。3 ポイント。端と端をおさえて、真ん中についていう感覚ですね。ばっちしやな。ということはこの間は、学生がうろうろしているわけ。

出町：うろうろします。

山田：ということは、もう空気感が全然違ってきてるね。

出町：そうですね。そういう意味ではちょっとおもしろいですね。

山田：おもしろいですね。なるほど。

出町：最初の空き家は一軒決まるまですごい時間かかりましたけどね。

山田：そりゃ最初は地元の人がどれだけ理解をしてくれるか。いろんな問題があったと思いますけどね。

出町：そうですね。借りようとするときに地元の人には「わたしの家改修してくれるんや」みたいな感じなんですね。「空き家やねんけど、ちょっとボロボロになってきたから、改修できへんから貸すよ」みたいな感じになってしまって、それで入ってしまうとまずいなみたいな。もうちょっと大きな意味で理解が得られないと、後々きついなっていうのがあって。けっこう難航したんですけど、たまたま僕ら借りた佐治スタジオのオーナーさんがすごく理解のある人で無償で貸しますと。好きに改修してもらってもいい。条件としては、もともと事務所として改修される予定だったので、そこに入ろう

としていた大工さんを使ってくれと、あとはまちづくり、地域のために貢献するような使い方をしてくれるのであれば無償で貸すみたいな話。



山田：なるほど。

出町：建築的なものをただやって終わりとか、ぱんってやって帰るんやったら貸さへんけど、持続的に関わって何か地域にプラスになることするんやったらむしろどんどん使ってほしいと。

山田：その人はまちのどんなポジションにいるの。

出町：まちの中では産廃処理やられていてる方で、特に何かそのまちづくり協会とかメインでやってる方じゃないんですよ。

山田：そうですか。(まちづくり協会)とか入ってない。

出町：むしろそういうところには出てこないような人なんです。けどみんなからは人望すごい厚くて。

山田：それはすごい。

出町：そういうすてきな方と出会えて。今この地域にどんなことが必要なのかとか、僕らが入ってくることの意味みたいなこともよく理解してくれて、いろんな意味でサポートしてくれています。僕も入りたての時はけっこう怒られまくって、

いろんな問題で。スタジオを借りた時もいろんなところで調整してくれて、そういうのがあって少しずつ地域の人の信頼を得たというのがあるんですけど、そういう人と出会えるというのが、大きいですね。

山田：大きいですね。その人と出会えたというのがまず成功の第一歩ですね。

＜学生が主体的に関わる活動＞

出町：住環境をまずよくしようと思って、改修をしました。じゃあどういう改修をするねんっていったときに、まず、いい景観をつくろうっていうのが一つあるんですけど、それはとくに意識しなくても無理をしなければいいんじゃないかと。あとは学生が主体的に改修を行うっていうのが重要な。

山田：そうですね。手作りのにね。



出町：地元の木材とか使ったらいいんじゃないかと。小さな簡単な改修方法、とにかく簡単な、板張ってぽんみたいな感じで。たとえば寒い家を暖かくする時にはどうしたらいいか、サッシを変えて気密性をあげようとか床暖房入れようとか、いろんな考え方がある。そういうのどんどん排除して、簡単に、寒いんだったら

木を厚く張ろうとか、窓には障子を入れようとか。そんな簡単なことでどれだけ環境を変えられるか。地域の資源を使ってどれだけ地域の環境を良くできるかみたいなこと、そういうことがすごく重要なことなんじゃないかと、いろんな意味で思いました。あとは改修の過程を、僕は、ビニールシートを張ったりとか、見えなくするんじゃないかととにかく見えるようにして、常に地元の人が手伝いに来たりしてもらって OK とか、途中で見に来てもらっても OK だし、口出し OK みたいな感じですね。改修途中で、たとえば、最初は土間をたくさん入れようとしたんですね。

山田：なるほど。

出町：簡単に地域の人たちが入ってきて交流できるようにするには土足のまま入れる方が面白いんじゃないかって。とくに昔は土間がいっぱいあって、それでいいこうと思ったんですけど。そんなこと言ったら、地元の方から「寒い」って、「この地域は寒すぎるんだ」って「土間にされると僕らは来ない」って。冬の寒さを知らないからそんなことが言えるんだって怒られてですね。

山田：なるほど。

出町：なるほどな、そんなこと全然考えなかったって。そういったことがあったんで、地元の人と一緒に使える感じで。これが改修途中です。こんな感じで学生が解体して。

山田：そりゃこれやったら学生戻って来ますわ。

出町：そうですね。楽しんでやって。

山田：自分が作ったところがね。

出町：そうですね。まあ建築学科の学生だし、そんなことに興味あるんやけども僕ら学べないことばっかなので。

山田：そうです。実際に。理論的には学んでますけど。実際に自分で、手で作ってやるって、のこぎりで切るっていうこと自体が。そして木のおいがわからない人が多いですからね。

出町：そうですね。杉の木とヒノキの木の違いなんてのも、最初来た時ぱっと見てわかんないわけです。木を触って。大工さんが、30 歳くらいの若い大工さんで、年も近くて感覚的にも結構理解してくれる大工さんだったんです。いろいろ丁寧に教えてもらいながら、全部実践させてもらえたんです。かんな削ったりとか。どういうところにどういう木を使うのとか、そういう道具的なことも教えてもらって。右は地域の人と交流会してる時の写真です。改修途中ですけど忘年会をやってるんですね。1 年目の時も忘年会やってるんですけど、かなり地元の方も来てくださって、50 人くらいだったと。



山田：50人。地元の方は増えてるんですね。

出町：増えてます。

山田：逆にいえば、若い子と接点をもちたいんです。エネルギーをもらうような感じでね。

出町：最初は学生にエネルギーたくさんもらってわーっとやってるんですけど、最後のほうになってだんだん酔っ払ってくると、地元の人どうしが話し出すっていう。どんな会話してるかっていうとなんてことない、すごい近所らしいんですけど、すごい何年ぶりとかの話とか。

山田：何年ぶりとか、若いころはこうやったとかね。そういう話ですわ。

出町：そうそう。

山田：幼稚園とか小学校のときには一緒に遊んでたけども、ちょっと成人になったら仕事に出たりとかで全然離れてると。それがこんな時になったらまたその当時の話に戻るとね。

出町：そうですね。

一：普段あんまり話さないですか。

山田：話さないです。

出町：特に、話す場所がないんです。

山田：全くないですわ。商店街でも話す機会が全くないんですわ。というのは、商店街行きますでしょ。宴会、新年会とか。我々からすれば、商店街の人ですから、もうずっと会ってると思うんですよ。それがあるところいったら「久しぶり」「30年ぶりかな」「あんた今何してんの」とかそんなの。最初は飲み会したら昔のことが出てくるんですね。今度は、そう

なってくると逆にいえば、子どもの頃のリーダーが、また自分がリーダーになって「お前これやれ、あれやれ」でまた自治会が生まれてくる。全く同じ、今（出町さんが）言ったのと。

出町：へー。それはおもしろい。それはぜひ地元の人に聞かせたいぐらいです。

<居場所があるからこそ体験できる>

出町：地域に拠点があるのでいろんなことできるぞってことで、大学の環境都市工学部の授業で、学生が設計や課題する授業をやったりするんです。泊まり込みで夏休みとかに、先生六人ぐらいにそれぞれの専攻分野に授業やってもらいました。左側（の写真？）は、ワークキャンプって言って一週間滞在して地元の生業を体験しようっていうことで、なんせ一週間暮らしてみたら変わるよね、感覚っていう。ああいう場所があるから長期の滞在ができる。農業とか林業とか、森林組合行ったり、地域の景観を守ってるものを内部から見てみようっていうこと。そのいいところとこれから抱えていくであろう問題を、やっぱり僕ら感じていかないといけない。そういうテーマで授業をしました。これは好評で、林業とかどう感じてるか知らないですけど、丹波のことすごい気に入ってくれてるという。一週間もいれば。

山田：体で感じるっていうね。いいですね。体で感じるっていうのがね。理屈なしで。

出町：いいですね。森林組合も毎年行くんですけど、山登りも全然苦じゃなく、

斜面ダーって登ってたような感じです。一番最初写した写真って、山の上からきれいな写真だったんですけど、実際こういうの体験すると、きれいじゃないんですよ、ある意味で。危ないっていうか。山は間伐されてなくて荒れ放題だし、田んぼもきれいそうに見えるけど端っこの方は旧工程のまんまだし。担っている人たちはといえば高齢化がすすんでて危ないぞみたいな。10年後、20年後どうなってるねんこの風景みたいなこと実感しちゃうというか、嫌でも危機感を覚えちゃう。



出町：農村地帯なので、お祭りがたくさん残ってるんですよ。秋祭りとか。みこし担いだりとか、伝統が残ってるんですけど、担い手が少なくて、どんどん祭りも統合され減っていています。こういった大切な文化が、僕らが入ることでまた元気になるっていうのもあるし、僕らにつられて若い人がまた参加してくれたり、そういう形になればいいなと思うし。担い手である人にも、これで若い人にも受け入れられてるっていう自信になれば。もう古いからこんな若い子は嫌いなんやみたいなことをそういう人はすぐ言う

んですけど、「いや、そんなこともないよ」みたいな。

山田：それを、本来若い人はしたいんですよ。

出町：ああ、なるほど。

山田：したいんですけども、機会がない。

出町：そうですね。

出町：これが2軒目の家です。

山田：これもいい家ですね。

出町：この家はほんとに昔のお店の形です。間口が狭くて、奥行きが30メートルくらいあるんですけども、母屋と台所が離れている。表通りの自転車屋さんだったところがあって。

山田：お店だったんですね。

出町：だから土間が比較的広いんです。ほぼさっきと同じようなイメージで改修したもの。

山田：いいですね。これもいいですね。

出町：板の土間を作って、掘りごたつに囲炉裏をして、みんなで集まってご飯を食べる場所にしようっていうんですかね。ご飯じゃなくても集まれるような場所。もっと具体的に、地元の農産物とかおいしいものがたくさんできる、そういったものを囲みながら交流できる場所みたいな。

出町：これが3軒目の空き家で、これは管理を委託されて改修は何にもしてないんですけど、空き家をどう使っていくのかっていったときに、最初言ったように、若い子たちがまた帰って来たい場所になりたいと思うならば、やっぱり若い子たちも巻き込んでいかないといけないだろう

ということで、すぐ近くに高校があるんですけど、その高校生たちと一緒に空き家を使ってみようということです。

一：高校生。

出町：地元の高校生たちです。彼らと空き家を使うことで彼らの居場所みたいなのを作れたらいいなと。一緒に作業すればそこが居場所になるという簡単な図式を僕はイメージしてて。そんなこんなで二泊三日くらいでやった。

山田：一応、間伐材を利用して、天井から吊るしたり、ジャングルみたいな感覚で。

出町：そうですね。高校生たちと学生が一緒になって、まちのなか写真を撮るんです。携帯で撮るんです。その方が高校生には受けがいいんです。気軽に。カメラを持たすと撮らないんです、写真。携帯だとパチパチ撮るんで、あほほど撮らせて。ギャラリー展をやろうと思ったんです。僕たちが見てるまちの姿みたいな。地元の人、大人たちは見えてないけど、子どもたちはこういう風にまちを見てるんだみたいなものをやろうと。

一：なるほど。グッドアイデアですね。最近社会心理とか社会学でこういうのやり始めましたからね。

出町：あの壁に貼ってあるの全部写真です。これはけっこう好評で、地元の人喜んで。あとはもっと高校生と、これはちょっと建築を離れちゃうんですけど、地元の資源を復活させたいなと思って、たまたま5年ほど前にうどん屋さんがあったところがつぶれて、「土田うど

ん」っていうんですけど、土田さんが作ったうどん、このまちは讃岐うどんが入るのがすごく遅かったまちで、先にその「土田うどん」っていうのが入ってたんです。このうどんは讃岐うどんとは逆のうどん、こしがなくて太いんです。ほんとやわらかくて、煮込むと溶けるっていう。みんな冷やしうどん食べるんです。

山田：伊勢うどんみたいやな。

一：伊勢うどんっておいしいんですか。



山田：うん。まあ醤油で食べるんでしょ。

出町：讃岐うどん食べたときは衝撃で、これうどんじゃないみたいなことを言ったらしくて。こしがあって疲れるとかですね。地元はめちゃめちゃ愛してたうどんなんですけどね。それがなくなって、僕らがこのまちに来た頃には、うどんを復活させたいんだっていうのがまちの人の想いだったんですよ。けど僕らまだなかなかそこにはいけないみたいな話をしてて、でもずっとその思いはもってて、ちょうど改修とか一通り終わったとき、そろそろ空き家活用みたいなこと考えてみると、うどんって結構いいんじゃないかって。地元にもともとあったもので、地元の人が愛着を持ってるものをきっか

けにしたらいんじゃないかってことで、それを僕らだけじゃなくて高校生たちとか、地元のおじさんたちとかと一緒に復活させようってことで。さびてた製麺機械を復活させるところから始めようって。最初のうちは全然ほど遠いと言われながらもだんだん最近「おいしい」とか言われるようになってきて。その学校の中に畑があるんですよ。

出町：牛小屋があって豚小屋があったりですね。とにかくおもしろい高校で。なんですけどその周りの人との間にあまりつながりがなくて。なので、ここに若い子たちがたくさんいるのになんで彼らと一緒に何かしないんだって思って、一緒に野菜作って、空き家を使って野菜を売る店をやろうよってなったんですよ。ちょっと休憩できるスペース、高校生たちの居場所みたいなのを作ってあげて、地元の人たちと高校生が何らかの交流をもてるような場所を作ろうということで、そういうプロジェクトもやっています。



出町：これはまたちがうまちなんですけれども、この氷上町っていうところは愛宕祭りっていう火の神様のお祭りがある。造り物っていうのを作るんですよ。飾り

物なんですけど、10 町内くらいで一つ、10 個くらい作ったんですけど、倉庫とかいろんなところ使って瀬戸物とかで、お城を作ったりとか。そこに僕らも入ろうということで、最初はその街並みの景観のこと考えて空き家活用しようと思ったんですけど、なかなかやっぱり難しくて、地域の人の理解を得ようとしたら祭りを盛り上げるほうがいいんじゃないかって。学生たちが僕らもつくりものを作るんだったら、何かおもしろいことをやりたいということで、コンペみたいなのやっていいですかって話になって、おもしろいみたいな感じになって、いろんなのが十案ぐらい出てきて、それを地元で公開したんですよ。地元の人たちとデザイナーの人たちも大阪から呼んだりとかして、選んで。これは丹波の木材で、端材ですね。製材所で出てくる端材。ゴミみたいなものです。それを一式ダーッと使ってそれで丹波の山を表現しようってことになって。

山田：これはいいですね。

出町：今まで、若い人たちはつくりもんって見るだけだったんです。面白くないですよ、やっぱり。見に来る人もだんだんマンネリ化してきて、毎年同じような感じで、ガンダムができて、そのときは流行ってもどうせ今年はあれだって。今年はゲゲゲの鬼太郎がはやったんですけど。そういうのじゃないつくりものを作りたいなと。中に入って過ごせて楽しいぞみたいな、つくりものっておもしろいなんて思えるようなものが重要なんじ

やないかと。

一：どこか通じますね。

山田：全部通じますわ。



出町：子どもたちが遊んでる、森の中にいるような感覚ですね。

山田：そうですね。下のあれがいいです。チップ。

出町：あれも端材なんですよ。それも一気に木の皮でふわっと。

山田：においがぷーんとしますから。

出町：まちの中まで充満してるんですよ。

山田：丹波の子どもですからね、においまだわかってるんです。これ街の子どもやったら市内の子やったらもっと衝撃的ですよ。このにおいは。木のにおい。知らない人いてますもん。

出町：そうですね。

山田：あのアトリエで一回、真ん中にやって、好きなようにチップを埋めたらおもしろいですよ。

一：おもしろいですね。

山田：アトリエへ子どもが来たら、好きなように板一枚どこかに付けたらっていう感じ。好きなようにつけていく。いろんなオブジェになる。

山田：こないだ、うちの事務所のスタッ

フの皿田が、通天閣、新世界のところでちょっとしたイベントやったんです。その時にシャッター通りの市場があるんですけれども、そこで、地元の小学生を呼んで、段ボールに好きな色塗れと。赤とかブルーとか。大きさとかいろいろなほりもんの段ボールに塗るんです。何枚か塗ったら、それをみんなが一枚ずつ持って、今度はその段ボールに両面テープ貼って、子どもにシャッターのところに好きなように貼ってもらう、バーンと。何人もの子どもが貼っていくと、いろんなパターンの絵になる。おもしろいですよ。というのは、絵を描くといったら嫌がりますでしょ。ですけど、色塗ってそれをべたっと貼るだけなんです。個々にね。こういうのもおもしろいですわ。木でこういうのやるっていうのは。おもしろいですよ。

<地元の社会づくり>

出町：僕らが今年から始めた企画なんですけれども、空き家を活用するサークルを作ろうと思いました。僕らが使うんじゃなくて地元の方が主体になって使うサークル。最初は、空き家はとにかく使えばいいやみたいな話にとりあえずはなるんです。ワークショップをすると、とりあえず使わなきゃって話なんです。その先に話が進まないんです。「じゃあどう使います」「カフェになります」「だね」みたいな感じで終わるんです。

山田：誰がやるの。

出町：「わたし一人でやるの無理」とか「毎日はできない」とか。そんな話でつ

ねに頓挫するんですよ。「じゃあもういいや」みたいな感じになって。とりあえず場所をまず作るから、実験的にやろうみたいな感じ。たまたま僕らが佐治スタジオと本町の家を2軒ともう1軒、3軒あるのであれを自由に使えるようにしよう。サークルみたいなのを作って、会員の人は自由に使えてお店もできるし実験的にやろうと。それでええ感じやなと思ったらほかの空き家を使ってお店出しましょうと。段階的に空き家を使うような仕組みをつくらうということで佐治倶楽部を立ちあげました。



一：何人くらい参加してるんですか？

出町：今で会員自体は20人なんですけど、まだまだ。11月から始まったばかりなんで。

一：でも20人は、最初の年としてはいい規模だよな。

出町：会員になれる人は僕ら学生と地元の方、都市部の方なんです。もう混ぜちゃって。佐治倶楽部だから佐治だけ、じゃなくって、佐治で活動するから佐治倶楽部。

山田：いいですよ。それがいいですよ。

出町：芦屋のバーのマスターが来たりで

すね。丹波の地鶏を使ってお店やったり。飲み物と食べ物自分で持ってきて、僕ら用意するのはおつまみだけです。季節のものでおつまみを作る。豆腐でがんもどきつくったり、今週の金曜日はふきのとうで天ぷら。そういうのでちょこちょこやって。

出町：神戸のガーデナーの人と一緒に、毎月1回、もう1年くらい、お花屋さんやったりとかガーデンショップやって、ちょっとおしゃれな、品のいい緑をまちに増やしていくのもいいかなみたいな。ガーデニングすると人が外に出るきっかけにもなるので。お花を売るだけじゃなくて、神戸スペースみたいなのを作って、バーテーブルみたいな作って、ガーデニングをきっかけにして人が集まれる場所にしようということで。上の方は「豆腐屋さん」って書いてありますが、豆腐屋さんがあるので、本町の家のお囲炉裏のあったところで湯豆腐屋さんをやった。

山田：湯豆腐屋さん、ええなあ。



出町：地元の方が来てなんやかんや言っていて。あれ12人くらいしか座れないんです、ふつうに座ったら。けどこのとき18人くらい。きゅうきゅうだったんですけ

どね。それがまたよくて。きゅうきゅうになりながらみんなが交流してると、世代も越えているんな人たちが集まってますね。

山田：これおもしろいですね。結局基本的には、ほんとのまちづくりというか。そうなりますよね。

出町：そうなんですよね。そんな感じです。

山田：ですから将来的にはこの佐治倶楽部、佐治のまちがものすごい変わるような感じしますね。時間がたてば。

出町：そうですね。そういうイメージ。僕らが主導で始めたことなんですけど、佐治倶楽部はどちらかという地域の方が中心に移行するシステム。

山田：そうですね。ものすごい変わるような感じしてきますね。これ見てましたら。

一：素晴らしい。

山田：逆にいったら、まちづくりってそれやと思うんですよ。時間かけないとね。一気に物事をずーっと進めて補助金をどんと入れてやるのではなしに、じっくりと時間をかけてじっくりじっくりやっていくのがね。ですから10年、20年かかるんですわ。結果を求めるんじゃなしに、継続でやっていくのがまちづくりやと思うんですけどね。そうやっていけば一気にいつしか、何かの時に爆発するんですよ。一気にスピードアップするんですよ。それが今の商業施設でいえば、大阪の空堀通りとか南船場とか、堀江地区。あれがそうなんです。一軒、二軒がちょ

びちょびできてきてて、一気にどっと。そうなるんですね。そしたらみんな若い子たちがあのまちはおもしろいっていうことで、みんな行くようになるんですね。

出町：そうですね。僕らこういう場所って、観光地化なんて最初から頭にはないんですよ。どっちかっていうと地元の人は観光地化しようとか言って、そういう話でとりあえずよんできたりとかするんですけど、そうじゃないんですね。

山田：やっぱり、仕掛けてやるやつはなかなかものにならない。とくに観光なんて仕掛けるもんじゃない。やっぱりその土壌から来るものでね。ですからああいうイベントなんかでもみんなそうだと思うんですよ。昔どうのこうのって何かストーリーがあつてのイベントっていうのはいいんですけど、Aというところでものすごい成功したから、こっちでイベントやったらいいっていうものではない。ですからこれはじっくりじっくり地につけてやっていますから、これはものに絶対なと思いますわ。時間がかかりますけどね。

出町：時間がかかります。でもそれを大学が授業をやるのを認めてくれたりとかして、学生が関わり続けられるように大学がずっとサポートしてくれるっていうのがすごい大きくて。そういうのがないとなかなか厳しいところがあると思うんですけど。でもここまで来たら地元の方も理解してくれて。

一：だんだんそのしくみ作ってるとこがいいですね。

山田：そうですね。地元が動きだしてきたら、一緒になってやっていきますからね、物事がね。



山田：最初はだいぶ苦労されたと思うんです。まちづくりの典型的なもんなんですけど。その土地へ行きますでしょ、そうすると我々よそ者なんです。地元の方はよそ者が入ったら警戒するんです。ですけどもバリアが取れるには3年、4年かかるんです。ですからまちの活性化とかまちづくりしようと思ったら、本来ならばどっぷりそこへ入らないとできない。よくまちづくりの指導しに行ったりとか、商店街の活性化に指導で行きますでしょ。それは商店街の人はただ聞いているだけなんです。実際にそれをやろうともなにも思っていないんです。ですけどもそこでじっくりと地をそこへつけて指導していく、一緒になってやるということになったときに初めてバリアが取れたら、そこからが始まりですわ。スタートです。ですから、天神橋筋商店街なんかでも僕が付き合って10年近くなりますけど、やっぱりそういうことです。10年以上経たなあかんのです。やっぱり、でないとなかなかよそ者との間が出てくるね。ですから、これなんかでも、これから地元の

人ももうバリアが外れてきてますから、これからよくなると思います。一気によくなってきましたわ。

ー：3軒に増えたのはいつ？

出町：3軒目の改修してないところは前からなんかあるごとに使っていていいと言われてたんですけど、その人がアメリカにおられて、たまにしか帰ってこられないんです。

ー：2軒目は？

出町：2軒目のところは一年前です。

ー：1年前、スタートしてから4年目のところから、だいぶ出町さんはただやり逃げする人じゃないなという。

山田：そうなんです。まず地元の方は、あの人来て、いい話してくれるけども、何かあるんじゃないっていうことから始まるんです。それがずっと地元で生活して地元で、これ本物かなっていう感じになってくるんでしょうね。そこからいろんな相談がまた出てくるんです。

出町：そうですね。それはあると思いますね。

山田：このまちのあと10年後ぐらい、5年後ぐらいになったら、今度ははじめてそこで観光になるんですよ。観光地になりますわ。要は、おもしろい街並みがある、おもしろいお店があったり、おもしろい景観があるということで観光客が来るようになる。最初から仕掛けるやつというのはダメですね。なかなか成功しません。

出町：観光で来る人もいるかもしれないけど、やっぱり地元の方がいちばんたく

さん来ていて、なんか楽しんでいるみたいなどころに観光客もいるみたいなイメージを僕は描いてはいるんです。地元の生活の中心でもあってそういったところに人も来るみたいな感じにしたいんですよ。

山田：これはおもしろいですね。

出町：僕らの研究室が建築環境デザインなんです。建築をとりまく環境のデザイン。なので、僕ら専攻を聞かれると「建築環境デザイン」っていうんですけど、建築作るだけが目的じゃなくて、もっと大きな環境のことをデザインするみたいな感じなんです。

一：これは地元の社会づくりですね。

山田：社会づくりですわ。ですからいろんな要素が入ってます、この中には。



＜地元のためのまちづくり＞

山田：震災のとき、長田と JR 鷹取駅の間の商店街が火災で全滅したんですよ。その換地から町びらきまで、僕 8 年間関わってました。いろんな人のヒアリングをずっとやりましてね。答えが出てきたのはなにかといえば、商店街の人、あんまりつながりが少ないと。震災になってつながりが起こりましたがね。それまでは（つながりが）ない。

山田：（再興後の）街並みといえぱやっぱり街路樹を植えたい、商店街の横に川を流したいっていう話もありました。都市景観の専門の人がそういう計画をもってきたわけです。僕は「それどうなんですかね？」って。というのは、川を流す、街路樹を入れる、それは行政がやります。あとの管理は誰がやるんですか。行政は、「（やるのは）地元の人だ」というわけです。街路樹ということになれば、広葉樹になるでしょ。そしたら秋になれば葉っぱが落ちますよね、商店街の人に聞いたんです。「葉っぱ落ちたらみなさん掃除しますか」って。みんな黙ってるんです。疎水を流したら葉っぱが落ちたら詰まりますよね、人工の水流すわけですから。「それをみなさん掃除しますか、しないとどぶ川になりますよ」っていう話をしていたんです。黙ってるんですね。誰がやるかっていったら行政がやるっていう感覚が当たり前なんです。そうじゃないでしょ、まちづくりっていうのは。

山田：いちばんお金がかかって、将来的な遺産になるのは、無電柱化です、電柱をなくそうって。今、まちでどんどん電柱なくす無電柱化やってるんですけど、なかなかこういうこう鷹取みたいな商店街で無電柱化なんてできませんが、今ならできます。これが将来はできません。やるなら今です。費用がかかりますから。ですから、それをやります。そしたらものすごい、やっぱり空が見える、空が見えるっていう感覚ですね。そういうふうになちの人が景観を（自分たちで）管理

ができるかどうかという部分も考えていかなければいけない。

出町：そういう街路樹も誰かに言われてやるんじゃないで、ほんとに自分たちが欲しいっていう話であればね。

山田：欲しいという話であればやりましょうと。まちの中に緑を入れるのはいいんですけど、地元の人からの声でないと、入れたらこわいですよ。ものすごくコストがかかりますもんね。コツコツやって、(それが)広がっていけば地元の人が意識をもってきます。ここだと思えますね。

出町：この佐治倶楽部もルールが一つだけあって、言いだしっぺがリーダーなんです。誰かにこれやれとか、お前これやってみろよとかいうのはナシなんです。そういう企画は通らないことにしてるんです。自分で「俺これやってみたい」という企画だけ通るみたいな。主体的に地元の人がやるっていうことを作りたいと思っているのに、誰かに与えられてやらされるっていうのは今まで通りなんです。なんかこんなんやってみたいねんけどっていったら、じゃあこんなんしたらどうみたいな感じで、議論するような形にしていきたいなと思ってまして。そこらへんで僕らは自分でこんなんやりしたいとか、いろんな種はまいてるんですけども、基本的には言いだしっぺがリーダーになって、それをみんなで支えるんだみたいな形を少しずつ作りたいなっていうのが、一つのルールというか。

山田：そうですね。たしかにそうだと思

いますよ。みんなが自分で自主的にやっていかないと。義務的にやるやつは疲れます。

出町：だから全然ない時もあるかもしれないですけど、忙しい時もあるし、無理せずやるっていうのもいいかなと思って。

山田：おもしろいなあ。これがまちづくりですわ。建築ではない。ハードよりソフト面です。

一：建築が種になって、そして自然に人の集まりができた。

出町：そういう環境をハードがちゃんと支えてるっていうか。

山田：コミュニティみたいな感じですよ。ソフトですわ。

一：ハードとソフト。

出町：どっちかの比重によりすぎてしまうと、ダメだから・・・



山田：それと継続ですね。やはり継続です。単年度で、2年や3年で答えを出すとかいう話ではないです。

一：「関わり続ける」スパンはどのくらいで考えるんですか。

出町：そのスパンすら設定しないというか。

山田：設定しないんですけど、どうして

も設定しろと言われるのであれば、僕はよくいうのは、30年って言います。

一：30年。

山田：というのは、企業が30年ですよ。だいたい企業の寿命というのが。それと一緒にね、これもそんなもんちがうっていうことで。

一：なるほど。

山田：10年ではない。

出町：そうですね。そんな程度ではないですね。子どもや孫を連れてくるような故郷にしたいと僕は言ってるんで。それくらいのスパンで。

山田：そうそう。今はまだ小さい、(作品を)作ってた小学生が結婚して、おじいちゃんになって、おばあちゃんになって帰ってくるぐらいのやつがいちばんいいんです。今、行政全部が、産業、工場誘致をして、雇用問題を解決して、地域に人を戻そうとしていますよね。雇用は、問題でしょうけども、企業が来るか来ないかって言ったら、なかなか時間もかかるわけです。それよりも、週末に帰って来る、どんどん人が入れ替わり立ち替わりこっちへ帰ってくるっていうか「いってらっしゃい」「おかえりなさい」の世界ですよ。

出町：そんな感じです。

一：おもしろいですね。「いってらっしゃい」「おかえりなさい」

山田：うん、「いってらっしゃい」「おかえりなさい」ですわ。

出町：僕らが学生たちと初めて丹波にきたとき嬉しかった言葉、印象的だったの

は地元の人に「おかえり」って言われたんです。

山田：そうでしょ。それやと思いますわ。

出町：めちゃめちゃ学生も喜んでたし僕らもうれしかったし。

山田：それでまた帰りに「いってらっしゃい」っていう感じですよ。また戻っておいでよっていう感じで。

出町：そういう関係が作れてきてるっていうのは学生にとっては、帰るきっかけ、理由ですね。それだけで十分なんですね。地元の人にそんなふうに思ってもらってるみたいなのが。

山田：あとはこういう過疎地になればなるほど高齢化が進むわけですから、問題はありますけどそのなかではやはり、そういう新陳代謝がどんどん動くようなまちにしていってということやと思いますけど。

出町：そうです。



<バードハウス>

山田：こういうやつもね一回テーマにしてくださいよ。バードハウス。

出町：おもしろそうですね。

山田：面白いです。なんでもいえるからね。一番最初は2人から始めました。

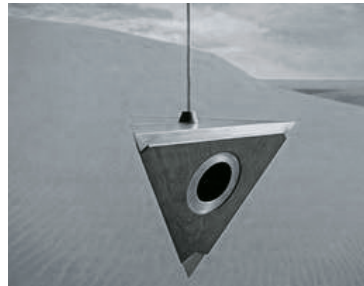
出町：そうなんですか。

山田：そうそう。2人だったんです。そこからじわーっときてるんです。一番最初は、小泉産業が創業 30 周年の記念に何かイベントがないかという話で、その時に今やってるもう一人の芳野さんっていう人がなんかないやろかってことでバードハウスをやった。小泉産業はキッチンとか照明器具とか家具を作ってますから、要するに、環境仕様の住宅提案をしようと。住宅の環境というのはモノが大きいですからね。バードハウス、巣箱っていったら小っちゃいやん。これおもしろいなど。これをいろんな人にデザインしてもらおうのやったらどうやらなから始まった。一番最初、建築デザイナーのバードハウスにしたんですよ。安藤忠雄さんとか、ピーター・アイゼンマンさんとかに頼んだんです。

山田：最初我々わかりませんから、バードハウスですからね。日本鳥類研究所ありますでしょ。あの研究所や他の色んなところへみんな行きましたもん。でも、ぱーんと玄関払いとかされて、いろいろやってですね、あかんなー、やっぱりあかんのかなって言ってたんです。というのは、基本的には巣箱なんですけど、鳥が通うわけでもないんでね。

山田：そこから徐々にいろんなジャンルのをやって。我々は基本的には作家の方にデータとか作品集を全部送って、考え方を説明します。作品を作ってほしいんだと。作品については製作費をお渡しします。ですけど、その制作費以上のものが必ず出てきます。作品が出来たら

我々がピックアップにいきます。ピックアップしに行ったときに、作家の人のコンセプトをプレゼンテーションしてもらいます。その時にカメラマンも連れて行って写真撮って、冊子に載せていきます。



山田：作家の人に言うのは、「我々がお礼としてできるのは今回のパンフレットをお渡しすること」と、「作品は大事に扱わしていただいて、いろんな人に見ていただきます」っていうことだけです。あと何もない。

山田：僕は時間的にいけないですけど、毎回、写真撮りを世界各国行ってます。砂漠をテーマにした時は、ゴビ砂漠へ行ったり、いろんな砂漠に行きました。グ

ランドキャニオン行ったり、オーストラリア行ったり、いろいろ行ってます。それは学生にアルバイトで行ってもらいます。学生のアルバイトには、アルバイト料は渡しません。そのかわり、「普段は行けないようなところに行けるよ」と。交通費だけはこちらが全額出します。ディスカウントチケットで行ったらものすごい安いんですよ。運送料と航空運賃でいったら同じくらいなんです。そしたら向こうでセティングとか手伝ってもらえますから、楽なんですね。

一：それで向こうでば一つと組み立てて写真だけ撮って。

山田：写真撮ってまた帰る。ですからここにあるやつ全部そうです。

出町：合成じゃないですよ。

山田：ちがうんですよ。全部現地行ってるんですよ。

<人と人とのつながり>

出町：今僕ら佐治スタジオって持ってるんですけども、関大前にも千里山スタジオっていう形でスタジオを作りたいなと思ってんですよ。関大前にも空き店舗とか空き家とかけっこういっぱいあって。

山田：そこでこういう（丹波でやったものと同じ）やつをやって、佐治のまちは今現在こんなですよ、とか。

出町：情報の交換ができるように。都市部にいながら、丹波のことを感じられる場所、丹波から都市部に出て行った人たちが、身近に丹波を感じる場所を都市部に作ってあげるみたいな感覚。

山田：まさしくそう、それ。というのは、今僕が企画やっているのはビジネス的な部分があるんですけど、高野山の企画をやってまして、高野山があと4年後に開祖1200年にあたるんですよ。世界遺産になってますが、高野山のあの空気感をみんなに味わってもらうのがいいんじゃないかと。ですから、「高野山カフェ」というのを、東京の丸の内と青山でもう3年くらい前から本山がやってるんです。一：そうなんですか。

山田：高野山カフェでは精進料理を出したり、写経をしたりする。そういうふうなやつが、大阪にもあり東京にもありということで、そして空気感を味わってもらおう。サテライトには高野山の木を素材として貼るとかね。高野山の間伐材を利用した壁紙を貼っていくとかしてその本物の感じを味わってもらおう。そういうやつが必要。それと同じで、ここのまちの木を使って空気感を味わってもらいながら、「あそこへ行ったらこういうまちがありますよ」という。やったらいいと思いますよ。

出町：関大前の商店街の再生といたらちょっとおおごとですけど、これからいろんな形でそういうとこに僕たちも入って一緒に考えるきっかけにもできるんじゃないかと思います。空き家問題って丹波だけじゃないと思いますし。

山田：今、過疎地の村なんかはほとんどそれに悩んでますでしょ。過疎地のまちをどうやって守っていくか。家をね。人が住まないと、家ってどんどん劣化して

いきますからね。住まないといけないですよ。

出町：当分丹波から抜けられないなって言ってる。まあ抜ける気もないんですけど。ずっと関わっていくので、抜けるとかそういう感覚でもないんですけどね。

一：「関わり続ける」という方法しかないとなると、出町さんみたいなすごい貴重な人的な資源がそこに張り付いちゃうわけですね。そこが弱点だけど、きちんと宣伝して、それを見に来る人がいて、それでさらに広まっていくというようになればいいですね。

山田：広まっていくっていうのが大きいですよ。

出町：そうですね。

山田：佐治倶楽部も（大阪で）募集したらいいですね。



出町：STEPで宣伝してもらって。

一：もちろん。いつでも。手伝えることは何でも手伝いますよ。

山田：おもしろい、おもしろい。これはいいです。

一：基本山田さんのお話もそうだし、出町さんの目標もそう。やっぱり人のつな

がりを作るしかないってことですよ。

山田：そうです。人のつながりです。

（おわり）

STEP「子ども・わかもの支援」プロジェクト・講演録

子どもを孤独に、そして孤立させない子育てのために*

—親のかかわり・地域のかかわり—

関西大学・教授

奈良県臨床心理士会・会長

石田陽彦

はじめに



14 年間ここ葛城でお仕事をさせていただいています。葛城というところは、子育てに関して暖かい部分をもっておられまして、スクールカウンセラーとして奈良県内のあちこちにも行かせていただいたんですが、結局最後まで残らせていただいたのは葛城市ということになります。この 14 年間の取組が、国の子育て支援の流れと合致しました。昨年（2008 年）には「青少年育成施策大綱」が、さらに、この 7 月に「子ども・若者育成支援推進法」という法律ができました。これは画期的なものです。今までなら、地域の教育委員会は義務教育まで、高校に行けば県立や私立と、地域との関係が切れてしまっているんです。ところが、内

閣府が 7 月に作りました「子ども・若者育成支援推進法」は、「小さな子どもから、その子が社会に出るまで、地域がきちっとかかわって子育てをするのだ」という法律です。葛城市は法律ができる前からそういうことにきちっと取り組んでいたいておりますので、おそらく日本でも有数の推進地域になっていると思います。内閣府から、パイロット的に、モデル的に推し進めろという形で話が進められており、来年度からこの葛城市がそのモデル地区になるのではないかと思います。今日はそういうことを含め、実際に子どもを孤独に、そして孤立させないために、どういうふうに子育てをしたらいのかということを、少しお話させていただけたらと思います。

1. 子どもの孤立・孤独が起こす事件

最近、子どもが孤立あるいは孤独ゆえに事件をおこすことが非常に増えてきています。例えば秋葉原事件は、記憶に新しいと思います。実は、子どもの孤立・孤独だけではなくて、高齢者の方も最近

いろんな事件を起こしています。例えば
老老介護であって、90 歳のお母さんを
60 歳ぐらいの息子さんが殺してしまう。
結局なにが原因かという孤独・孤立な
んです。年齢に関係なく、孤立・孤独と
いうものが、いろんな問題を引き起こし
ています。ある程度の年齢になると、ど
うしても孤立・孤独感というのは出てく
るかもしれませんが、自殺もそうなん
です。県の自殺対策連絡協議会の委員も
しているんで、それらの統計を見ますと、
奈良県の自殺というのは高齢の方が多く、
孤独死という形も多いです。そういうこ
とから考えていきますと、小さいときか
ら孤立・孤独の状況は、やっぱり避ける
べきだろうと思います。それは、「家族」
が基本になるんでしょうが、その家族の
苦しさをフォローしていくのは「地域」
でなければならないわけです。「地域」の
役割というのが、今本当に求められてい
ると思います。そのあたりを臨床心理学
の学問上から、今日はお話をさせていただ
きたいと思います。

質問

質問です。「子どもが親にむかって暴力
をふるってくるんです。どうしたらいい
でしょう」と尋ねられたら、皆さんはど
のようにお答えになるでしょうか。よく
ありそうな話なんですけれども、私は「赤
ん坊の時を思い出してくださいね」と言
います。これはつながらないですね。
実際どうということなのか、答えは、また
後でお話したいと思います。

2. コミュニケーションの今・昔

今、コミュニケーションが、若い人だ
けではなく大人でも非常に取りにくい状
況があります。大学で講義をしていまし
て、90 分の話の後、私は毎回小レポート
を提出させます。170~80 人の学生が、
レポートを持ってきます。そうすると、
スーッと通ってポンと置いて行く学生が
いるんです。目も合わしません。「あれ、
僕の講義まずかったかな、よっぽど気に
いらなかったのかなあ」と思います。そ
して、その何も言わずに置いて帰った子
のレポートを見ますと、「先生の話には感
動した」と書いてあるんです。「ちょっと
まてよ。感動してるんやったら、感動し
た表情出してくれよ」と思うんですが、
そうではないんです。自分の気持ちを表
に出せないんです。恥ずかしいのか、表
に出すことに慣れていないのか。ここ
においでになる皆さん方は、「人とのコミュ
ニケーションというのは大事だ」と思わ
れていると思うんですが、ちょっと自分
の気持ちを出すことすら苦手な子どもが
ものすごく増えています。

昔は「話さないコミュニケーション」
とか「会わないコミュニケーション」と
いうものがあつたように思います。

例えば携帯電話、今はほとんどの人が
持っていると思います。でも、私の若い
時、青年期、いろんな恋心を抱くころで
すが、携帯電話はありませんでした。た
また私が乗っているバス。彼女と（彼
女というのは今の家内にしておきたいん
ですが）駅で待ち合わせをします。バス

で駅に向いましたが、途中でそのバスがガンと車とぶつかってしまいました。当時は携帯電話がなかったですから、どうしようかと思いますよね。今降りて駅まで歩いて行ったほうがいいのか、いや、すぐまた次のバスがくるから待っていたほうがいいのか、いろいろあせりながら考えるのは待ってけている彼女のことばかりです。待っている彼女のほうも「どうしたんだろう、約束の時間が過ぎているのに」と思ったり、初めは「なんで遅れてくるのよ！」って感じになるかもしれません。しかしそのうちだんだん心配になってきます。心配になってくるけれども、その間はずっと相手のことを考えています。会わないんだけど相手のことを考えています。これは、「会わないコミュニケーション」「話さないコミュニケーション」です。

今はどうでしょうか。ポンと携帯を取り出して「あかん、事故った。ちょっと時間かかるわ、1時間ぐらいかなあ。待っててくれる?」「うん。待ってるわ」カチャ。切った瞬間に男のほうは何をするかということ、携帯でゲームを始めるわけです。女の子は「ああ、大丈夫やってんね。安心した」と、切った瞬間からウィンドウショッピングです。相手が来るまでの間、相手のことを忘れてしまえる。

「^{おもんばか}慮る」という言葉がありますが、直接会えずにずっと相手のことを考えているという時間が、携帯電話の普及によって圧倒的に減りました。それは間違えようのない事実だと思います。話さない、

会わないでも相手のことを考えるということが、今の時代はどんどん減ってきていると思います。今の子どもたちの様子を見ていると、話しているんですけども右から左で、上の空で、会話がなりたっていないような会話を平気でしています。会っているのに、話しているのに伝わらないそんな状況が垣間見れるときがあります。便利になればなるほど人の気持ちというのは離れていくものです。「合理的」という言葉は、人間の心をつなぐのには一番の大敵なのかもしれません。

3. 精神分析的かわりの基本的態度について

私は精神分析というのをやっていました、臨床心理士です。臨床心理士というのはカウンセラーです。カウンセラーというのは、癒し系とか癒す人とか誤解されるんですけども、癒すだけではなくて、その人が向き合っている問題をどう越えていくか、越えていく努力をしている人にしっかりサポートするというのが本来のカウンセラーの仕事で、時には辛いことも言います。辛くて、苦しんでいる人を助ける、フォローするという仕事なんですけれども、ちょっと誤解されている部分もあります。精神分析というのはどちらかというと「闘うカウンセリング」と言われまして、フロイトという人が考えた方法です。「フロイト以後、患者は苦しくなった」と言われるぐらいなんですけれども、きちっと向き合って問題を越えていこう、越えていく人を支える

という種類のカウンセリングなんです。そういうふうな流れからいいますと、少し今の世の中というのは、言葉だけに流れすぎているかなという思いがありますので、その辺をお話させてもらいます。

＜ありのままを受け入れる（受容）＞

「本当にそうなの？」と思うような言葉っていっぱいあります。よく言われている言葉では「人をありのまま受け入れよう」という言葉があります。ほんとに耳当たりが良くて、「ああ、そうやな」と思ってしまう。質問させていただきますが、この中で人をありのまま受け入れられる方おられますか。無理ですよ。努力目標なんではしょうか。努力目標にしては出来なさすぎます。要するにきれいな言葉にみんなが納得して流れてしまうのではなくて、「本当に人はつながっているのかどうか」ということで考え直さなければならないと思います。

少し例をあげてみましょう。中学校 2 年生です。

学校がおもしろくなくて、行きたくない。勉強も嫌で、クラブもだるい。何もかも嫌だ。お昼過ぎまで家で寝ていて、夕方になったら友だちが帰ってくる。じゃあ僕もぶらぶら出て行こうかな。「おかん、千円くれよ。ずっとこもっててしんどいから、ちょっとゲームセンターでも行ってくるわ」お母さんは「なにゆうてんの、ほんま、家でダラダラしてるくせに」って叱ります。子どものほうが「ええやん、一日ぐらい」とかなんとか言って、お母さんも「一日ぐらいなら」と千

円あげる。彼は、ゲームセンターに行って、帰りにコンビニでジュース飲んで、たむろして帰ってきてにこにこしている。

次の日もそうなる。その次の日もそうなる。そうするとお母さんも「あんたい加減にしいや」と、「何日も何日もそんなことできひんわ。1 日ぐらいやったらいいけど」って叱る。そしたら彼は「うるさいわ。くそばばあ」とか言い始めて、お母さんをにらみつけようとする。

お母さんは、これはえらいことだとカウンセラーのところに来る。そうすると、あまりものごとに向き合うことのできないカウンセラーは、「彼は今、一生懸命思春期を生きているんですよ。彼なりに苦しみを持っているんですよ。しばらくありのままを受け入れてあげましょう」なんていうような美辞麗句を言ってしまう。そうするとお母さんは「カウンセラーの人もそう言うから、そうかなあ」と思って、しばらくお金をあげます。彼は毎日毎日それを繰り返します。たしかに行けば楽しくて、帰ってきて機嫌よくなるわけです。「ああ、やっぱりカウンセラーの言うとおりでよかったんや」と思うかもしれません。

本当にそれでいいのでしょうか。それは「ありのままを受け入れている」のではなくて、「なすがままをされている」だけの話なんです。「ありのまま」と「なすがまま」は違うんです。物事が混乱して大変な状況になって、「なすがままにされる」のではなくて、しっかりと向き合うことのほうが大事だと思います。つまり

発達段階でいうと中学2年生ぐらいの子どもというのは、毎日が初体験の連続で、それまで学んだことを次に活かす能力はあまりないんです。中学2年生までは「受容」という安易な言葉で「ありのままを受け入れる」んじゃないくて（当然受け入れるのは大事ですけども）体力・性格、いろんなものを「統合」して、そして「成長へ」という視点がなければ、それは「なすがまま」になってしまうんだということなんです。「ありのまま」ということで子どもたちを重要視しすぎると子どもたちは成長しなくなります。だから、まず相手のことを受け入れながら、いろんなものを統合して、そして「成長へ」という視点がなければ、子どもたちは大人にはなれないんだということです。ここで一歩引きさがってしまっ、なすがままになってしまうと、その子の成長は停滞に変わっていくのです。

＜見守る＞

「見守る」ということ、これも非常にいい言葉です。なにかあれば、「もう見守ろうか」「見守るしかないかな」なんて言い方をします。しかし考えてみますと、必ず「見守ろう」という言葉を使うときには接頭語がついているんです。「いろいろやってみた。でもうまくこちらの思う通り動いてくれない。しかたがないから見守ろうか。万策尽きたから見守ろうか」になっていないでしょうか。もしも「仕方がないから見守ろうか。万策つきたから見守ろうか」の「見守る」になっていれば、これはもう「見守る」ではなくて

「見捨てる」なんです。関係というものを切ってしまえば子どもは育たなくなります。どんなことがあってもしつこくかかわっていく、大人の粘りと根気でしか子どもは育たないです。それを安易に「仕方がない。だから見守ろうか」こういう美辞麗句にまどわされて子育てをしてしまうと、子どもはどんどん大人から離れていってしまいます。人と人との関係というのは決して合理的にはいかない。どれだけ根気よくかかわっていくかということが大切なことなんだと思います。

＜共感＞

次に「共感」という言葉がよく使われるんですが、これも難しいです。何をどこまで共感していいのさっぱりわからないんですね。その共感の行きつく果てが何かというと、深読みであったりしてしまいます。一番大事なものは、本当は、自分が働きかけたときに相手がどう応えてくれるかです。精神分析では「共感」というのは「関与しながらの観察」といいます。自分がこういう言葉を発したときに相手がどういう行動に出てくるか、それだけをシンプルにとらえましょう。それ以上の深読みはしないでおきましょうという考えかたをします。「関与しながらの観察」、つまりかかわっていくということが一番大事で、かかわらないで「見守る」とか「受け入れる」というのはナンセンスだということを言っているわけです。

＜こころの教育＞

「こころの教育」「個性を伸ばす教育」、

この二つは文科省が推し進めていることで、文科省に楯突くわけではないですが、この二つの言葉が子どもたちをしんどくさせています。まず、「こころの教育」、心って教育できるんでしょうか。あるいは教育していいんでしょうか。前文化庁長官河合隼雄先生（奈良県出身）が、「日本の学校の先生は世界で有数のテクニックをもっている。教えることに関して、それはもうどこの国とも比べられないくらいなんだ。しかし教育者である以上、『育』の部分も欠けてはならない。『教師』はいるけど『育師』は少なくなった」と言われていました。「育む」ということです。心は育むもので、教えるものではないはずなんです。

例えば、小学校4～5年生で「いじめ」がおこります。その時に先生は、「このクラスでいじめは許しません」と、いろんな資料を用いたり、ビデオを用いたりしながら、「いじめは駄目だ」ということを教えます。授業が終わった後、感想文を書かせます。先生の「いじめはだめなんだ」と言ったことを、まるで穴埋めの虫食いで、カッコ埋めを書けば100点満点とれるような感想を、今の子どもたちは書きます。それを見て、先生は、教えたことはわかってくれたんだと思ってしまいます。ベルが鳴って、先生が出て行った直後から、また同じ「いじめ」は繰り返されるんです。それが今の「いじめ」の現状なんです。駄目だということを教えて子どもは学んだが、それ以上のことはなかなか「育めない」状況にあるんで

す。ですから、「こころの教育」ということを考えるならば、「教える」ことも大事だけれど、「育」のほうも少しウエイトを置いたかかわりをしていかなければ、「いじめ」というのはなくならないんだろうなと思います。

＜個性を伸ばす教育＞

「個性を伸ばす教育」は、20数年前から文科省は言っているんです。文部省の時代からです。

5年ぐらいまえでしょうか、初等中等局長という方にお会いをして「なぜ、個性を伸ばす教育って20年も25年も言っているんですか」と聞くと、その方は「20年25年言っても変わらないから、言い続けているんです」と言われました。「それは基本的なところが間違っているから変わらないんでしょう」というようなお話をしました。「何が間違っているんですか」と聞かれたので「大前提が間違っているんですよ」と答えました。みなさん、個性を伸ばす教育の「個性」の大前提はなんだと思われませんか。「個性とはよいものである」ということを暗に言っているわけです。

「個性を伸ばす教育」などと言っているのは世界中で日本だけなんですよ。なぜかというと、英語で個性はindividualityですから、「その子特有のもの」という意味なんです。悪い部分も個性、困った部分も個性なわけです。じゃあ、日本の教育の中で、悪い部分を伸ばす教育をしていいのかという問題になります。

極端に言えば、小学 5 年生で一日煙草を 5 本吸う。それも個性やから伸ばしてやらなあかと、一日 20 本吸えるようにしようなんてことは、絶対にないわけです。つまり、「個性」の理解の大前提が間違っているからおかしくなってくるわけです。この中にも先生方がおられると思いますが、この「個性を伸ばす教育」のために先生方は大変になっています。なぜかと言うと、「個性は良いものである」というからです。先生が生徒を指導するときに叱ります。子どもが家に帰って、こんなことで叱られたと親に言います。親は先生に電話して「それはうちの子の個性ですから、そんなこと言わないでください」って平気で言うわけです。モンスターペアレントというのは、この個性を伸ばす教育という言葉から生まれてきているんだと私は思います。個性は伸ばすものではないんです。まず認めるものなんです。良い部分も悪い部分もあって「あなただよ」と、まず認めてあげないとだめなんです。認められたら子どもは自分でいいところを伸ばそうとします。「君のいいところはここだよ、ここを伸ばしなさい」と伸ばされたら、それはもう個性じゃないです。つまり、自分が人に受け入れられている、認められているという安心感からしか個性は伸びないのです。だから良いところも悪いところも。悪いところも初めは認めてあげないといけません。最初から困ったところばかり指摘をすると関係は、まず切れます。

カウンセラーが学校で嫌われるのは、始めに関係をつくるために困ったところを認めようとするからです。そうすると「甘やかす」といわれます。そうじゃないんです。まず関係を作るために彼全体を認めているんです。みなさんはどうでしょうか。友達とグループで話をしています。自分に悪いところがあるのはわかっています。そこを「あなた、ここが悪いよ、ここが悪いよ」というふうに指摘ばかりしてくる人とお話ができますか？お友だちになれますか？なれませんね。「私はこういう問題があって悩んでいる。どうしよう。こんな悪いところがあるねん」と言った時に「いやあ、それもそうかもしれんけれども、あなたにはこういう良いところもいっぱいあるじゃない」と認めてくれる友だちと付き合っていけば、自分の悪いところも徐々に減っていくわけです。悪いところというのは無理に直すんじゃなくて、自分の良いところが悪い所に働きかけて、周りの人のために悪いところを減らそうということが大事なんです。

そういう子どもたちに育ってもらうためには、「待つ」ということが大切です。子どものいい面も悪い面も認めて、そして良い面にかかわりながら、彼が周りをしっかり見る目を持って少しずつ悪い面を変えていく、それを待つということが、カウンセラーだけではなくて、学校の先生や周りの大人、親御さんの仕事でもあるわけです。子どもを育てるためには、「待つ」という時間が最も大切だという

ことです。「個性を伸ばす教育」とは、まず、個性を認めてあげましょうということなんです。

＜褒めて育てる＞

「褒めて育てる」これもよく言われています。褒めることは一番大事です。ご存知かもしれませんが、関西学院大学はアメリカンフットボールが強いです。今は他校も強いですが、関学がずっと一世を風靡しているところがありました。そのときの関学のヘッドコーチが武田建先生でした。実は私たちと同じなかまなんです。アメリカで Ph.D. (博士号) をとられて、戻ってこられました。そして『コーチング』という本を出されます。褒めて育てるっていう方法なんです。それで関学は日本一をずっと続けていたんです。それぐらい褒めて育てるということは必要となってきます。でも最近では、「褒めてばかりいるから最近の若い子は甘えて駄目なんだ」と、「叱って育てる」という本も出始めました。だいたい褒めてばかりで子どもを育てられないのは当たり前です。「褒めたり叱ったりして育てるのが子育て」というのは、当たり前のことです。褒めて育てるということが重要視されれば、今度は叱って育てるということが重要視される。本当はみなさんが育てる子育て「褒めたり叱ったりして育てる」というのが一番大事なんです。その中で少し褒めてあげることが大事になってきます。

孤独や孤立を防ぐために美辞麗句はいりません。結局「ありのままを受け入れ

る」とか「見守る」とか「こころの教育」とか、こういう美辞麗句で関係を切ってしまう、嫌なことや、面倒くさいことからすぐみんなが逃げてしまうから、関係が深まらなくなっているのです。面倒な人にかかわっていくというのはたいへんですが、それでもやはりかかわっていかないと子どもは育たないんです。

4. 適応指導教室「ふたかみ」

當麻町（当時）では、町立としては日本で初めての適応補充教室を 10 年以上前に作りました。奈良県では 2 番目か 3 番目になると思います。ほとんどは市が県を通して国の補助をもらって運営していたんですが、當麻町はすべて単費でやっていました。それから 12 年たって、今は、幼稚園・保育所・小学校に巡回の発達相談のカウンセラーを派遣しています。そして、中学校には一人ずつのスクールカウンセラーが配置されています。さらに、軽度の発達障害というのは今大きな問題となっていますが、そのためにもっと早くから対応をということで、1 歳半、3 歳半健診で少し問題があるなという子に対して療育教室をしています。これは、教育委員会と福祉が現場でくっついているわけです。そして 1 歳児半健診の時からずっと子どもたちをフォローするシステムができています。日本で唯一、その機能を果たしているのが、適応教室の「ふたかみ教室」です。

不登校の子どもが通うところはいろいろあるんですが、普通は、市の教育委員

会は義務教育段階までの子どもしか面倒をみません。不登校をした子は、中学を卒業したら、不登校のままさようならになってしまいます。あるいは、高校に行ったけれどもまた不登校をしてしまうということもあります。卒業した後のフォローがほとんどできていないんです。しかし、葛城市では卒業した子どものフォローもしています。ちゃんと子どもたちを社会に戻すために、しっかりと社会に出るまで面倒をみようとしています。だから、単位制高校や通信制等にかかわらず、全員「ふたかみ教室」にまた戻ってくるんです。そして、社会に出るまでフォローをしていますから、「ふたかみ教室」からの引きこもり率はゼロなんです。これは先ほど言いました「子ども・若者育成推進支援法」の概念に合致しているわけです。「行政の枠を越えてやっているのは、ここだけです」というお墨付きをもらっています。彼らのほとんどは大学にまで進学します。去年も一人卒業して国家資格をとって勤めました。今年も一人大学を卒業する人がいますし、高校を卒業する子どもたちは大学をめざしてがんばっています。

一昨年、奈良県はニート数全国2位だったんです。去年は、16歳～35歳の引きこもり数全国7位です。ワースト7です。ワースト10の中だけでみますと、奈良県の小・中学校不登校は全国1位です。それぐらい奈良県は不登校・引きこもりが多いんです。もしかしたら、みなさんの近くにもおられるかもしれません。

2年前に東京都が引きこもり対策の全都調査をしました。今年、奈良県の引きこもりの全県調査を私が引き受けてやっています。中間報告を10月の終わりぐらいに知事に提出しますが、引きこもりというのは、原因があって結果があるのではないんです。小さいときからの対人関係のまずさというものが、かなり青年期の社会への入りにくさに影響を及ぼしています。

4年かけて、この4月に引きこもりの保護者の会をつくり、月1回活動をしています。しっかり社会に戻れるように地域がかかわっていかないとどんどん増えていきます。今、日本で引きこもりの人は、16歳から35歳で64万人です。不登校の数は、小学生・中学生併せて12万人です。76万人の人が社会に出れていないわけです。これが100万人になってその人たちが仕事もせずに税金を納めずに、健康保険料も納めなかったらどうなるのでしょうか。「ええ歳して甘えてんのとちゃうぞ。しっかりせい」と100回言っちゃきつとするならば言いましょう。でもそうじゃないんです。いろんな問題をかかえた子どもたちがいっぱいいるんです。その子どもたちが、少しでも社会に近づく様な努力をしていかなければなりません。それは小さい時からきちっとかかわって行って、社会というものと関係を切らないようにしなければいけないんだと思います。

5. 精神分析が重要視する5歳までの発達

関係を切らないために小さい時はどうすればいいのでしょうか。実は、フロイトという人は5歳までの発達を人間は何度も繰り返すんだと言っています。

＜絶対的安心感・基本的信頼感 ―0歳～1.6歳―＞

0歳から1歳半までは絶対的安心感・基本的信頼感の段階です。「どんなことがあっても私は、親には見捨てられないんだ」という安心感をつける段階のことで、この絶対的安心感・基本的信頼感というのは、赤ちゃんを裸の王様にしてあげることなんです。例えば、お母さんがおっぱいをあげます。おっぱいをあげた後、起こしてポンポンと背中をたたきます。そうしたらゲップとします。お母さんは「きたないなあ」とは言わずに「よくゲップしたね」と言って口の周りを拭いてあげます。あるいは、ふとんの中でウンチをしました。おしめの中をパッと見て、「あ、ええウンチャ」って、ウンチまで褒めます。もしも私が食事中にゲップしたら、「ようゲップした」とは言われません。「もうきたないなあ。向こうに行ってよ」と子どもからはぼろくそです。つまり、0歳から1歳半までは、どんなことをしても受け入れてもらえる段階なんです。

そして、第1反抗期が来ます。どんなことをしても「いいよ。いいよ」と言われていたのに、手も足も体も動くようになって何かしようとしたら、「あれしちゃ

だめ。これしちゃだめ」と言われます。

「今までええっていったやん。なんであかんの」と第1反抗期が起こるわけです。つまり、この反抗期がおこるのは健康な証拠で、しっかり愛されているからこそ第1反抗期が起こるわけです。だから、2～3歳でもうすでに親の顔色をうかがいながら行動しているような子どもは、後が心配です。しっかりと愛して、しっかりとぶつかるということがこの段階でも必要となってきたんです。

6. 関係性(コミュニケーション)の基盤＜生得的行動種(反射)＞

コミュニケーションというものがそういう関係のベースになります。人間というのは生理的早産といわれていまして、他の動物は自分でお母さんのおっぱいを飲みに行くわけですがけれども、人間の赤ちゃんは、生まれたては何もできません。ですから、大人が子どもに「してやる」ということを考えがちです。しかし、実はコミュニケーションの基盤になるものは本当はそうではなくて、先に子どもが大人に働きかけているんです。それにどううまく応じてやるかによって、コミュニケーションの基盤が決まります。

それは、生得的行動種と言って持って生まれた赤ちゃんの行動で、本能・反射とかいうものです。例えば、赤ちゃんが寝ているときに指にそっと手を当てると、ぎゅっと握ります。これを把握反射といいます。自分では動けないから、クッと体を丸めてつかまろうとします。これが

ないとだらんとしてしまって、お母さんが赤ちゃんをすごく重く感じてしまうわけです。赤ちゃんは、来てくれたらすぐにつかまる準備ができています。あるいは、赤ちゃんの口の周りを触るとびゅっと唇をとがらします。これは、吸引反射といって、赤ちゃんは触れるとおっぱいを飲もうとするために口をとがらすんです。この吸引反射という行動がなければ赤ちゃんはおっぱいを吸えないんです。最近の赤ちゃんはこういう生まれながらもっている生得的行動種が弱くなっていると言われています。生まれたときからちょっと関係が弱いなんて言われています。

＜泣き＞

「泣き」「微笑み」もそうです。赤ちゃんの「泣き」というのは、音声スペクトラグラムでとりますと、お母さんのお腹からでた直後はウワーと大きな声で泣きますが、それから 3～4 週間はあまり火のついたような泣きはしないんです。あーん、あーんと泣きます。このあーというのは呼氣的泣きで、息を吐くときの泣きです。んーというのは息を吸うときの泣き、吸氣的泣きと言います。その呼氣的泣きと、吸氣的泣きのあーとんーの間には 0.2 秒の隙間があいているんです。音声スペクトラグラムでそれがわかるんです。最初、赤ちゃんはお母さんと呼ぶために泣こうとして、意味のある泣きをしているのではないんです。ただ、自分の体になにか不都合があったとき、泣き声という音声で信号として出しているだ

けです。4 週間ぐらいまではこの意味のない泣きなんです。でもその間、赤ちゃんが泣くとお母さんはすぐにとんできます。「あれ、どうしたんやろ。さっきおっぱいをあげたところやのに。なぜ泣いているんやろ。さっきおしめを替えたばかりやのに、なんで泣いているんやろ」そして抱きあげますよね。その行為を子どもが学習します。つまり、泣けばお母さんはきてくれるんだという行為を、生後 4 週間ぐらいのうちに学習していくわけです。これを条件付けといいます。そして 4 週間ぐらいたつと、穏やかな泣きから火のついたような泣きが変わってきます。つまり、親を呼ぶために「ギャー」と泣き始めるのです。4 週間の間に子どもはこんなことを学習しているわけです。すごいですね、人間というのは。

＜微笑み＞

そしてもう一つは、「微笑み」。「赤ちゃんの微笑みは天使の微笑み」について、ちょっと味気ないことを言います。生まれたての赤ちゃんがにこっと笑ってくれます。夜中に天井を見てにこっと笑うんです。なにもないのににこっと笑っている。そうするとお母さんは、「きっといい夢みているんやわ」と言いますが、生まれたての赤ちゃんは夢をみません。実は、赤ちゃんの生得的行動種の中に「微笑み」というのが組み込まれていて、「2 時間半ごとにほほを引きつらせなさい」という遺伝子が入っているんです。ですから、お母さんが赤ちゃんを抱いていてにこっと笑ってくれたので、「お父さん、お父さ

ん、笑ったよ」と呼んで、お父さんがあわてて飛んできてその時はもう笑っていないんです。そうしたらお母さんは「やっぱり私でないとあかんねんわ」って自慢をされますが、お父さんも2時間半ごとに来たら微笑みに出会えるわけです。そして、その2時間半ごとの筋肉の引きつりによって、お母さんが満面の笑みをもって抱きかかえてくれるということが分かれば、今度はだんだん無駄な微笑みは無くなっていくわけです。そして、その次に人見知りが始まります。顔を分別して、本当に必要な人だけに微笑むということになります。子どもたちは生まれるながらにしてそんなことを学習しているわけです。そういうふうな関係が日々繰り返されることによって、しっかりとした絆、関係が生まれてきます。つまり、子どもが持っている行動にどううまく応じてやるかが一番大事なのです。

これは、大きくなっても一緒だと思います。小学校4〜5年生になって、勉強させたいとお母さんが参考資料や問題集などをいっぱい買ってきても、子どもが「したい」と思ってなければ、ほったらかしています。無駄になってしまいます。でも、子どもが何かやろうかなと思った時に、子どもが要求した時に与えてやると、グッとそれをモノにしていくわけです。だから、合理的な子育てと言ってはおかしいですが、子どもの欲求として、何かをして欲しいなと思っている時に必要なものを出してあげるのが一番効果的なんです。それを先に用意してしまうと、

子どもに「物だけが増えていやになっちゃう」なんてことがおこってしまうわけです。

7. 行きつ戻りつの成長過程

<共生関係>

1歳半から4歳半くらいまでの間につけておかなければならないのは、「野心」とか「自信」「自己愛」といわれるものです。「僕はなんでもできるんだ。すごいだぞ」というものをつけておくことが必要です。だから、5歳児ぐらいのことを「スーパーマンエイジ」と呼びます。まず、「どんなことがあっても自分は見捨てられない」という安心感から、「僕は何でもできるんだ」という自己愛です。5歳児さんくらいでしたら、よく「〇〇戦隊5レンジャー」だとかいって走り回っています。私も5歳位の時は首に風呂敷を巻いて、空を飛んでいたんです。でも、最近の幼稚園の子どもってみんな賢くなりすぎています。2年ぐらい前、ある幼稚園で風呂敷を巻いて空を飛ぶ格好をして「おっちゃんといっしょに空を飛ぼうぜ」ってやったんです。そしたら、5歳児はなんと言ったと思いますか。ポケットに手をつっこんで「フン。意味ないやん」なんだか子どもが「子ども」でなくなっているんです。

子どもは「子ども」としての仕事、職業は「子ども」なんです。子どもらしいことが一番の仕事なんだけれども、早く大人になればと大人が望んでいるんじゃないか。それこそ、「いい子の素と栄養とを

粉ミルクに入れて電子レンジでチンとやったらいい子になりました」みたいな。そんなことは子育てには絶対ないですね。「いい子」というのが一つの問題、キーワードになっています。だれにとっての「いい子」なのかということです。子どもは自分にとって都合よく生きるのが「いい子」になる条件なんです。大人の顔をうかがって、大人にとっていい子になってしまえば、子どもは子どもでなくなってしまうんです。

たとえば 3〜4 歳くらいになりますとお母さんは寝る前に絵本を読んであげます。動物の絵本を読んであげたとします。「うさぎさんピョンピョンかわいいね。ライオンさんガオーこわいね。キリンさん首ニョキ長いね。ぞうさんノシノシ大きいね」なんてやると、子どもはそれを覚えていて、お母さんの前で「うさぎさんピョンピョン。ぞうさんノシノシ。きりんさん首ニョキ」ってやりますよね。子どもが「きりんさん首ニョキ」つとやって、お母さんは「あなたの首はそんなに長くないのよ」とは言わないですね。「うわあ。長い、長い長い」と言ってあげます。「うさぎさんピョンピョン」とやると、「ピョンピョンかわいいね」、「ぞうさんノシノシ大きいね」とすると、「大きいね」と言ってあげます。褒めます。つまり、これぐらいの時はしっかり褒めてあげないと「すごいんだ、すごいんだ」という気持ちはおこらないんです。先に正しいことを教えてしまうと、正しい知識を詰め込もうとすればするほど、子ど

もは辛くなってくるんです。教えて何かを学ばせることは実は、逆に子どもたちはしんどくなってくるものなんです。5 歳くらいまでは「知識」の詰め込みをするのではなくて、「知恵」を伸ばすことが非常に大事です。

子どもはこうして、小さいときはお母さんと共生関係、「私＝お母さん」なんだという考えでいます。

＜分離固体化の過程＞

4 歳になった 4 月、幼稚園に通い始めます。まず、慣らし保育があります。「4 歳児さん」とひとくくりに言っても、4 月生まれと 3 月生まれではほぼ 1 歳違いますから、ついていけないのは当たり前なんです。さっと幼稚園に入っていける子、お母さんにしがみついて入っていけない子、両方とも可愛いです。

ある私立の幼稚園の先生がこんなお話をされました。「最近の子どもってね、慣らし保育にさっと入ってくるんですよ。泣かない。横で見えていたら、お母さんがこっちを振り向いてくれないって泣いて帰れないでいるんです」お母さんのほうが子どもから離れられなくなってるケースがあるそうです。ここで一番の問題は何かというと「私＝お母さん」だから、小さい子どもは、「自分が考えていることは、お母さんがしてくれて当たり前だ」と思っています。それに親たちは一生懸命応えてあげる。3〜4 歳まで応えてあげるから、子どもは「自分はすべて認められる」と思うわけです。

そして分離固体化といって、少しずつ

「私とお母さんは違うもんや」、そして中学 2 年生くらいで「私とお母さんは完全に違うものだ」と思うようになります。だから、中学 2 年生ぐらいになると、女の子はお母さんのことを「あの人」と言ったりするんです。男の子は言いません。「いじめ」でもなんでもそうですけれども、女の子のほうが先に起こります。小学校 4 年生半ばから、「お手手つないで一緒にトイレに行かなかったら“はみご”にするよ」とか。そういうふうになんか女の子がややこしいことをやっても、男の子はケラケラケラと屈託なく遊んでいるんです。なぜか。男の子の脳の成長は、女の子に比べて圧倒的に遅いという事実が、最近わかりました。だから心の成長も遅いです。この会場にいる女性のみなさんも、小学校 5 年生ぐらいまでは「なんて男の子は子どもやろう」とか、中学 2 年生ぐらいまでなら「男の子ってなんてデリカシーがないの。ガキやなあ」などと思っておられたと思います。高校生ぐらいになってようやく追いつくんです。

男の子が一人目に生まれたお母さんっていうのは、だいたいこのように言われます。「男の子って何考えているかわからんわ。あほちゃうかって思う時いっぱいあるんですよ」と。それくらい脳の成長が本当に遅いんです。成長が遅いから、男の子の脳は傷つきやすいんです。だから発達障害は、男の子に女の子の 4 倍から 5 倍生まれるんです。だから、男の子はやいやいや言って育てるとだめなんです。じゃあ、その子の生き方の通りほっとい

たらいいかというと、そうするとぼうっとした子になっちゃうんです。その辺が子育ての難しいところです。

＜自己同一性＞

まずは、しっかりと母子共生ができていることが一番大事です。幼稚園も、4 月生まれの子どものほうが 3 月生まれの子どもと比べてさっと入っていけるのは、一年長くお母さんと関係を作ってきたからです。「網膜にお母さんが映っていないと心配だ」ではなくって、お母さんとしてしっかり関係を作った子は、自分の胸ポケットにお母さんのイメージを入れているわけです。つまり、目の前にお母さんがいなくても、お母さんが自分の心の胸ポケットにいるからみんなの中に入っていけるわけです。で、終わったら、だーっと走っていってお母さんの足元にくらいつきます。要するに、胸ポケットにいるお母さんと、現物のお母さんをきちっと結びつけるわけです。そして「ああ、お母さんはやっぱり僕を見捨てなかったんだ」ということを再確認していきます。それが、慣らし保育の段階なんです。それから徐々に離れていって、中学生ぐらいになってくると、「私とお母さんは別のもの」となり、それが「私と友達とは別のもの」というふうを考える土台となっていくのかもしれませんが。だから、まだ小学校 5 年生 6 年生だと、「親なんか嫌いや、大人なんか嫌いや。私のことわかってくれへん」と言います。「じゃあ、君は親のことをわかっているのか」と聞くと、「いや、私は子どもやから、わからんで

ええねん」と言うんです。Oneway なんです。それはなぜかというと、まだ「親がわかってくれないと、嘘だ」と思っているからです。わかって欲しいんです。それが、別の人間だと分かればお互いにちゃんと話をしてわかりあいましょうという形になっていきます。でも、今の子どもたちはちょっとこの時間が長いです。「わかってくれない」と、「わかってもらう」ことに依存している子どもたちが非常に増えてきています。自分から相手のことをわかるという努力をしないで、「自分のことはわかってもらいたい」という思いが強いのは、小さいときに十分に分かってもらえているという安心感が少なかったからかもしれません。かわりが減ってきているのかもしれません。

＜子育ては、組んず解れつ＞

3 人兄弟で少し気をつけていただきたいのは、3 人兄弟の真ん中の子です。3 人兄弟の真ん中の子は、他の兄弟とちょっと違うところがありますね。長男・長女は、生まれた時に 100%の愛情を独り占めします。だから、この絶対的安心感はずきやすいんです。二人目になると愛情は 50%・50%になります。そして、下の子が生まれると 33%・33%・33%です。足し算をしていくと長女は、183%（ $100\% + 50\% + 33\% = 183\%$ ）の愛情をもらっている。真ん中の子は 83%で、一番下の子は 33%になります。「えっ、一番下の子は、愛情、一番少ないの？」という話になりますが、そうじゃないです。一番下の子というのは無責任にかわ

いいからプラス 200%ぐらいあるんです。甘やかされています。そうすると、真ん中の子が愛情不足を感じやすいんです。だから、真ん中の子は小学校 5 年生まで非常にいい子が多いんです。長男、長女は愛情をいっぱい受けてるので、下の子から見たら「あんなん言うたらお父さん、お母さん怒るの当たり前やん」ということも平気でチャレンジしていきます。それを見て下の子は「ああ、またやった」と思っています。また、自分より下の子を見て「あんなんしたらお父さん、お母さんに迷惑かけて怒られるからやめておこう」と思って自分からいい子になるんです。全てが全てそうじゃありませんが、割合真ん中の子に多いんです。だから、真ん中の子は五年生ぐらいまでは育てやすいと思います。でも、お腹の中では「自分は愛情は足りない」「二人とももらっているのに自分は足りない」と思っています。だから「愛されるためには自分がいい子にならなきゃいけない」と思って、自分からいい子になるのです。

それが、中学二年生になったらとんでもなく手のかかる子になっていくわけです。何故かという、親子関係というのは、組んず解れつぶつかり合うことで、子どもが何をするか、親はどういうふうに言ってくるかを理解し合っていくわけです。それが、自分からいい子になっている努力をしている子というのは、親とぶつかる機会が減ってしまいます。そうすると、親がどういうことで怒るかも分からないし、親も子どもがどういうこと

するか、よく分からなくなるのです。そして、中学二年生という自立の時期を迎えると、本当に「何も喋らなくて、何を考えているか分かれへん」なんていう子になってしまいます。つまり、子育てと言うのは、「いい子」でいさせるよりも、関係を切らずに、諦めずに、「組んず解れつ」をする方法しかないんです。子どもというのは、「大人にとって都合のいい子」ではなくて「自分にとって都合よく」過ぎさないとダメだということなんです。

8. 人は一人で生まれて一人で死ぬのか

人は一人で生まれて一人で死ぬのでしょうか。本当は、「二人居て、初めて一人になれる」のです。つまり、幼稚園や小学校のときには、お母さんというイメージを自分の胸ポケットの中に入れている。これは、「子どもは一人なんだけれども、中にお母さんがいる」ということです。二人居て初めて一人になれる、そして「私は、一人で幼稚園に行けます」「人の中に入っていけます」と、一人になる強さを持つわけです。この段階をしっかり踏ませてあげないと、社会に出るという訓練ができないわけです。

9. 分析の発達論と幻滅論（北山修）について

精神分析医で今、九州大学の教授をされている北山修先生をご存じでしょうか。『帰ってきたヨッパライ』『♪おらは、死んじまっただ』とか『戦争を知らない子どもたち』『♪戦争を知らずに僕らは生ま

れた』という音楽をご存じだと思います。フォーククルセダーズというグループサウンズが歌っていました。実は、このグループサウンズのメンバーの一人が北山修先生なんです。京都府立医大というところにおられまして、私もそこでずっと研修をしていましたので、その時に一緒になってお話しをさせてもらいました。先日もお会いした時に、『分析の発達論と幻滅論』について聞きました。「錯覚」についてです。つまり、子どもは絶対的安心感、基本的信頼感のときは「錯覚」をしているんです。「自分は、裸の王様だ」と、「錯覚」なんだと。それが、2、3歳になると「あれしちゃだめ、これしちゃだめ」と言われるから、「脱錯覚」です。夢から覚めてくるのです。そして、5歳くらいになると「ああ、何か思う通りいけへんわ」「親は、全部受け入れていると思ったが、思う通りいけへん」と、友だちと遊ぶことを覚えます。親に対しての「錯覚」から、少しずつ「脱錯覚」をして「幻滅」を感じていく。これが「自立」なんです。この流れの中でしっかりと関係を作っていけないといけないうのです。

<野球少年の場合>

実は、この流れというのは5歳までじゃなくて他にも当てはまります。例えば、野球少年の場合です。小学校で一生懸命野球をした子が、中学校へ行ったらまづどこをめざすかという、奈良県の場合はk高校です。「k高校へ行って、甲子園に出るんや」というのが「錯覚」です。1年生、「野球も勉強も頑張ってk高校へ

行くぞ」と言って一生懸命頑張っています。2年生になりました。「野球も僕より上手いやつおるわ。勉強は、このままやったらちょっとk高校むりやな」と自信が揺らぎます。でも、ちょっと夢から覚めながらも頑張ります。これが「脱錯覚」です。3年生の夏になりました。「ああ、とうとうレギュラー取られへんかった。このままでは、k高校は無理や」という「幻滅」に至ります。その次が「自立」ですね。「高校へ行っても甲子園出られへんかもしれないけど頑張って野球しよう。勉強も少ししよう」そういう「自立」が認められれば、その子はスムーズにいくのですが、ここで横やりが入るわけです。「あんた、ええかげんにしいや。三年間、野球したおして。大学行ってもらわな困るねんから、高校野球なんか考えんと、勉強する私学へ行きなさい」なんて言われて無理やり私学にポンと放り込まれると、5月、6月に学校をやめたり、不登校になったなんてことが起こるわけです。

＜結婚の場合＞

もう少し後もそうです。結婚の場合「僕は、あの人のこと愛している。あの人もきっと僕のことを愛してくれているに違いない」という「錯覚」。もしかしたら「誤解」かもしれません。2、3年するとだんだん本当の相手が見えてきて、「あれ、この人結婚する時と変わってきた」お互い様なんですけど、5年ぐらいたったら、「ああ、何でこんな人と結婚してんやろう」という気になります。その後生まれるのが「自立」なんですね。

10. 「5歳×3セット」の意味

「自立」にもいろんな形があります。ウィニコットという人は、フロイトの5歳までの発達段階を利用して、「5歳×3セット」で大人の入り口に立つと言いました。つまり $5 \times 3 = 15$ 歳、義務教育段階が終わる頃なんです。日本の義務教育というのは、そういう意味では非常に上手くできています。

＜5歳～10歳＞

5歳から10歳の頃は「潜伏期」と言われて、最近ちょっといろんな問題が起こり始めてはいますが、どちらかというとなんとか越えていける問題です。

ですから10歳から15歳が問題になります。心の成長のターニングポイントは、小学校5年生なんです。いじめ、不登校、非行、虞犯の始まりは、ほとんどが小学校5年生から中学2年生の間です。小学校4年生までを「前思春期」といいます。思春期に入る前です。思春期というのは「おとな半分、子ども半分」ということですが、その思春期に入る前だから前思春期。つまり、子どもが本当に「子ども」でいるのは9歳までなんです。10歳からは、少しずつ「おとな」になり始めているんですから、そこで急かしてはだめなんです。しっかりと9歳まで「子ども」でいさせてあげると、10歳以後、子どもはすくすくと育ちます。しかし、9歳までにおとなに出来るようなことばかり、おとなにとって都合のいい子育てをしてしまうと、子どもは10歳以後しんどくなるんです。9歳までの子育てというのは

は、本当に一番大事なんです。

「潜伏期」というのは、子どもを熟成させる時なんです。ウィスキーでも熟成させるような期間です。0歳から5歳までしっかりと付けられた愛情関係というものを、5歳から10歳で熟成させる期間ですから、「潜伏期」あるいは「安定期」と呼ぶわけです。

＜10歳前後＞

そして、10歳から15歳に入ります。この間に子どもたちはどんどん変わっていきます。10歳前後のことを「自我の目覚めの時期」と言います。大体、第2反抗期というのは中学2年生ぐらいのときで、皆さん方よくご存じですね。それで、この10歳前後のことを「中間反抗期」と言います。これは、あんまりご存じないんですが、第1反抗期と第2反抗期との間にあるから中間反抗期と言って、自我が目覚める。自己意識が目覚める。だから、いろんな問題が起こってくるわけです。

今までは、お母さんの眼鏡を通して社会を見てきました。そこから、友達などのいろんな周りの目を通して自分から社会を見始めます。そして、大人になろうとする段階だからいろんな問題が起こってくるわけです。自我が目覚めるためにはじーっと部屋にこもって「ぼくはこんな人間や」と思っていると、なかなかできません。こもって自分を作ろうとしている形が不登校の子なんだと言ってもいいと思います。多くの子は、どういうふうに自我に目覚めるかというと、他の子

と自分と比較して目覚める。「あの子は、あんなんしているけど、私はそんなことはしない」「私はこうするんだ」という気持ちを持ち始めるのが小学校4～5年生からです。女の子の場合は、ちょっと早いです。そして、この「自我の目覚め」というものが自分と他者との比較から始まるので、ちょっと自分に自信のない子たちが「いじめ」を始めたりするのです。みんなが自分に目覚めてきて、何か違う感じがします。外されるんじゃないかと「違う」ことが不安で「いじめ」を始めます。仲間が欲しいと言って、仲間に入れて、誰かターゲットを作ってその子だけを外そうとし始めるのもちょうどこの時期です。だから、逆に言えばこの時期の自我の目覚めというのは、他者との比較によりますから「いじめ」を起こす必然性のあるものです。それを「いじめ」にもっていかないためにどういう取組が必要かといいますと、「ちがいを認めながら相手を認めることです。」「ちがいを分かりながら、自分と他人との「ちがいを認める」ということが一番大事なことです。」「みんな一緒」が一番ダメなんです。」「みんな一緒」を無理に思うから、そこでしんどくなった子が「いじめ」を始める。みんなちがうんだから、「ちがいを認める」ということをしっかりやっていたかなければ、よけいに「いじめ」がひどくなるんです。

＜15歳前後＞

そして自我の目覚めの完了が中学2年生ぐらいです。だから日本中というか世

界中の中学2年生が反抗期になって当たり前なんです。13歳～14歳です。だから、「この中学校はいい子を作るんだ。13、14歳が反抗しやがって」と、上から押さえていたらもっと荒れちゃうんです。

正面からぶつかることも大事ですが、ちょっと一步引いて受けいれて、認めてあげることによって彼らが納得すればいいのです。でもそれを、「反抗しやがって」と上から押さえれば押さえるほど、どんどんひどくなって爆発して、卒業式に警察を呼ばないといけない事件になっていくわけです。子どもが持っている発達にうまく応じてやるのが、おとなの一番大事な仕事になってきます。ただ、何でもいいのかということそういう訳じゃないです。粹というものは必要になってきます。好き放題ではだめです。相手の子どもが持っている問題行動によっては、その粹を縮めたり拵げたりという柔軟性が求められます。当然、おとなの方が子どもより柔軟性があってしかるべきです。

＜この頃の子育て①＞

子どもさんを持っておられると経験されていることと思いますが、小学校の時は、たいして勉強も厳しくないし、クラブもないですからあっけらかんと学校から帰ってきます。でも中学校になると勉強もクラブも忙しくなり、へとへとになって帰ってきます。埃のついた服、砂のついた靴下、汗どろどろのまま「あー疲れた」と居間にどーんと座りこみます。お母さんはご飯の用意をされて「あんた、早よ手洗いなさい。おやつ用意して

あげてるから。も一、そんなくっさい服着やんといてよ。早よ手洗ろてよ。ほらほらほら、砂落ちるやん」「ええやん。しんどいねん、ゆっくりさせてよ」「何言うてんの、早よさっさとしなさい」

すると子どもは「うるさいくそばばあ」とか言うわけです。お母さんは、「親に向かってくそばばあって、何ていうこと言うの」子どもも負けてません「くそばばあとちごたら、鬼瓦じゃ」お母さん「ええ加減にしい、あんたご飯なんかつくったらへんよ」子ども「飯なんかいるかい」階段をドドドと上って、ドアをバターン。

こんな子育てされている方おられますか。こういう子育てをしていただきたいんです。だってそうでしょ。お母さんは、「なんでくそばばあ言うねん」とかぶつぶつ言いながらご飯を作って、30分ぐらいしたら、「ご飯よー」って。そしたら、「はい」と言って子どもは降りてくるんです。さっきの言い合いはどこにいったんやと思いますが、これが絶対的安心感でね。どんなに親にぼろくそに言っても、親はご飯作ってくれるって思っているわけです。そんなにぼろくそに言えるのは親だけです。

その次に突っ掛かっていくのは学校の先生です。言ってみれば、学校の先生は親の次に信頼されているんです。そう思っただけませんか先生方。だってそうでしょ。学校へ来て怖い顔をしている子が、朝に隣のおっちゃんが「お早う」と言ったら、「あっ、お早うございます」

と言うわけじゃないですか。どんなに反抗期向えていても、隣のおっちゃんに食ってかかる子はいないんです。それは関係が遠いからです。関係の近いところに子どもは反抗していくんです。

＜この頃の子育て②＞

ここでもう一つお話ししたいのは、この時期の子どもたちはみんな二重人格とってくださいということです。どんな二重人格かといえば、おとな半分、こども半分ということです。お母さんたちがこの年齢のお子さんたちと接して、一番腹が立つことは、えらそうに「おかん、〇〇してくれよ」とか言うことです。「中学生のくせに、『おかん』てえらそうに」と、かちんときます。そうかと思ったら、自分の都合のいい時には、「なあなあ、お母さん。お母さん」と言って甘えてきます。

「中学生のくせに何甘えてんの」と言います。言われた子どもどうでしょう。自分は一人なんだけど、親に「中学生のくせに甘えるな」と言われたり「中学生のくせにえらそうにすんな」と言われたりするわけです。「僕は、どっちになったらいいの」と思います。つまり、こういうときは、おとな半分・子ども半分の二重人格だと考えて、子どもが「なあなあ、お母さん。お母さん」と甘えてきたら、「あっ、子どもでいてくれる最後の段階なんだ。ここを越えてしまうと、もうおとなになっちゃって、そんなに甘えてくれないんだ。だから最後の段階だから、甘やかしてあげよう」と思って、日ごろはしかめっ面で「何中学生のくせに甘え

てんの」と言うところを、10回に1回か2回でいいですからニコっと笑って、「なあに」と言ってあげてください。子どもは何と言うかという「きっしょー」と言います。

今度は「おかん」と何やかんやえらそうに言うてくる時、いつもやったら「何中学生のくせにえらそうにしてんの」と言うわけなんです。「あっそうか、今、一生懸命おとなになろうと背伸びしているんや。がんばれ、がんばれ」という気持ちで「どうしたん」と、ニコっと微笑んであげてください。すると彼らは「うざ」って言います。この年の子どもを相手しているお母さんは、子どもに「うざ」とか「きしょ」って言われがちなんです。でも、正面からぶつかり続けるのは大変なので、時々、子どもが予測できないような態度をとってあげてください。「うざ」「きしょ」と言いながらも子どもは、「何かちょっと抱えられた」感じになって、いい関係に戻りやすいんです。これを「holding（ホールディング）」と言います。いつも、ガンガンぶつかるばかりが能じゃないということですね。しっかりと、このへんを考えていただきたいと思います。

11. 「赤子は肌を離すな・・・」

「赤子は肌を離すな。幼子は肌を離せ、手を離すな。少年は手を離せ、目を離すな。青年は目を離せ、心離すな」こういう繋がり、順番が非常に大事になってくるわけなんです。最後の「青年は目を離

せ、心離すな」の到達点にいくまでには、一つひとつの段階がうまく越えていないとやはりだめなんです。小さい赤ちゃんなのに抱っこせずに、下におろしっぱなしではいけない。幼児期に入っているのに、もう手をつないでいるだけでいいのに、まだ抱えこんでしまっている。あるいは、中学生の手は離してもいいが、まだまだ目を離してはいけません。これが、早くあるいは遅くずれてしまうと、子どもたちは、おとなたちとの関係がうまくいかなくなるのです。しっかりとこのあたりを保ちながら関係をつくっていくことが非常に大事です。

<こたえ>

「子どもが親にむかって暴力をふるってくる、どうしたらいいか」という相談についても、大事なのは、「holding（ホールディング）」抱えるということだと思います。抱えるというのも、何でもかんでも抱っこすればいいというものではありません。例えば、青年期に入った子どもが親に手をあげようとする時、一発目は震えています。ガンとすぐにくる子はいません。だいたい、どうしようかと思って手をあげているんです。その状態の時、相談にこられたら「できたら、その手をつかんであげてください」と、はっきりと言いたいです。でも、お父さんにその気持ちがなく、「いや、明日、会社でプレゼンがあるから、顔に傷がついたらいやですから、一晩、妻とどっかに逃げますわ」と言われたら、「それならそれし

か仕方がないですね」としか言いようがないのです。「無理にでも手をつかんであげてください」と言って、無理にしてもらっても、絶対にいい結果は出ないですから。

振り上げた手を子どもは受けとめてくれることを望んでいるんです。着地点を探しているんです。でも、その着地点が居なくなったら、子どもは上げた手をどこに降ろせばいいんでしょうか。本当は、親から迎えに行って「やめとけ」とつかまえて欲しいのです。そうすると「子どもは殴らなくていい」という安心感が持てます。でも、逃げてしまったらどうなると思いますか。次の朝、お父さんとお母さんがそっと帰ってきました。彼は、朝からテレビを観てケラケラ笑っています。ちょっと落ち着いたかと思って、お父さんが「おい、お前昨日な」と言った瞬間、子どもに何も言わないままぼこぼこにやられます。着地点を与えなかったお父さんに、子どもは見捨てられたと思うんです。自分を受けとってくれない、親に見捨てられたと思うわけですから、子どもの側からすれば、親との関係が切れてしまうのです。「holding」これは、「抱えがたいものを抱える」「ぎりぎりのところまで抱える」ということです。「ありのまま受けいれる」とか、「見守る」なんていうそんな安易な言葉ではなく、ぎりぎりのところまで、しっかりと抱えることが「holding」の意味なんです。

12. おとなが子どもにできること

「抱えがたきを抱えるという努力を、はたしておとなが子どもにしているか」ということですが、もし、子どもが暗い顔をして帰ってきた時、言うてはいけない言葉があります。「やり返せ」「無視しろ」「先生に言え」「暗い顔すんな」「くよくよすんな」「負けるな」「がんばれ」「俺が先生に言うたろか」これは絶対にだめです。こういうことを言われると子どもは「あ、親もわかってくれないんや、誰に言うてもわかってくれないんや」と、自分の気持ちを言えずに学校に行って、いじめられても、にこにこ・へらへらしながら、逃げて、そして、笑いながら自殺するんです。最近の子どもたちは、そういうことが多いんです。まわりが気づかなかったのです。どこに言ってもわかってくれないから「いじめられてんのか」と聞いても「いいの、ふざけてるだけ」といじめられている子は言うんです。もしも、子どもがこういうふうに戻ってきたら、解決は考えなくていいのです。おとなは「あー、私もそういうことがあってん。つらいな、わかるわ。言うてくれて有り難う。お母さん・お父さん何もできへんかもしれへんけども、全部話してね」とそれだけでいいんです。「お母さん・お父さんが解決しに行ったら」と言うて、解決しに行ってもほとんど解決しないです。「いじめ」行為はなくなるかもしれませんが。どなりこんで行ったらどうなるかという「この親うるさいから、ほっとこ」と学校では完全にその子は無視をされて、孤立してしまうんです。し

っかりと子どものことを聴いてくれるお母さんやお父さんがいると、子どもは安心して「そんなに嫌やったら学校休んでもいいよ」と言われても、お母さん・お父さんの想いを胸ポケットに入れて、「いいの、学校に行って頑張るよ」といって学校に行きます。それを「やり返せ」むしろ、「先生に言え」となると、子どもはお母さん・お父さんを自分の胸ポケットに入れなくなる。そうすると子どもは、孤独で孤立してしまいます。

13. 「困った子」は、「困っている子」

これは、おとなが気をつけないといけません。これは、子どもは元気で明るいものだ」と思いこみが一番の問題です。子どもたちは、学校でも外でも、どこでも苦勞をしています。子どもたちが明るい顔をして、元気でいてくれたら、親である自分は何の心配もいらないので、無理に明るい顔をさせてしまっているんじゃないかと思います。おとなの忍耐力、受け入れる「holding」の力の弱さが、子どもたちをどんどん大変なところへ追い込んでいくのかもしれない。「みんなと同じように元気に戻そう」「みんなと同じように明るく元気に学校に行きなさい」とすることが、困っている子どもたちを追い込んでしまっているんです。「困ったなー」と言われる子どもというのは、本当は、本人が一番困っているんです。困っているけども、それをどこにも言うていけないし、話するところもなく、助けてもらえないから、困った行動をとるんで

す。ですから、困った子どもがいたら「何か困ってんのか」と聴いてあげてください。

14. おとなが子どもにすべきこと

おとなが子どもにすべきことというのは、親も教師もカウンセラーも結局は一つだと思います。

先生方は、中学校3年間だけ面倒みればいいというわけではないです。親御さんも家を出て行くまで、そこまでいい子にしていればいいわけじゃないです。その子が自分の目の前からいなくなった時に、それまでの子育てや教育の成果が出るわけです。学校の先生は、「中学校を卒業させて、次の学校や社会でどれだけうまくやれるか」親は、「子どもたちが巣だって社会に出て、どれだけちゃんと生きるか、生きていけるか」そのために、子育てや教育をしているわけなんです。カウンセラーもそうです。「子どもがいつまでもカウンセラーの前に居て安定している」のは、カウンセリングの失敗です。極端に言って、「こんなカウンセラーのここに来て失敗や。俺は自分でやるわ」と言わせた方がいいカウンセラーかもしれません。では何が必要かと言いますと、子どもの目の前にいるおとな一人ひとりが「あっ、おとなって信用できるんだな」「おとなってわかってくれるんだな」という思いを子どもに持たせてあげるといことです。おとなを信用してくれる子は、今いる学校を卒業して、進学・社会に出ても、行った先でしっかりとお

となと話ができるわけです。子育ての中で、しっかり親が向き合っていると、会社に行ってもそこにいる上司としっかりと向かい合うんです。でも、信頼できるおとなに出会わなかった人というのは、どこに行っても、次に会えるおとなとちゃんと話ができない、向き合えないのです。だから、どんどん大変になってきて孤立してしまいます。子どもは勝手に孤立しているわけではないんです。おとながしっかりとかかわってやることで、子どもが孤立から逃れるベースになっているんだということです。

おわりに

皆さん方には是非お願いしたいのは、子どもたちを家庭まかせにするのではなく、また、学校まかせにするのではなく、地域全体としてしっかりと子どもたちにかかわっていただきたいということです。個別にやってもらうのも非常に大事ですが、個人の努力には限りがあります。ですから地域でその体制を作っていくことが必要です。子どもや若者を育成支援する「協議会」のようなものを地域につくらなければいけないんです。そういう組織を作って、本当に、自分の子どもを人にあずけられる、人のお子さんも自分たちが面倒をみるというつながりの中で「おとなって信用できるんや、」「おとなって話ができるんや、わかってくれるんや」という関係を地域で築いていきたいと思っています。そのためには微力ではありますが、葛城市では私がちょっと努

力をさせていただこうかなと思っています。
ほかの地域でも是非そういうことを
働きかけていただいて、少しでも子ども
たちがおとなとしっかりとかかわって成
長できるような地域にしていだけたら
と思います。

長時間、ご静聴有り難うございました。

*本講演録は、『実践』No.132（2010.3、奈良県人権
教育研究会・奈良県人権教育推進協議会編）に掲
載されたものを、執筆者、編集者の許可を得て採
録したものです。

スポットライト・インタビュー

職人、「信頼」を語る

提灯舗かわい 河合清司氏・河合浩司氏

インタビュワー：関西大学社会学部学生 足立博美・井上渉・妹尾海穂

<利は元にあり>



妹尾：今日は「信頼」を中心にお話をうかがいたいと思っています。伝統文化を守っていくには、信頼が必要だと考えていて、信頼を周りの方々とどういう風に結んでいるのか、また、仕事に対する信頼をめぐる思いについてうかがいたいと思っています。

河合（弟）：信頼。難しいな。

河合（兄）：信頼関係の信頼だね。

一：信頼と言うと大げさなんですけど、目に見えないところや、素人がわからないところってありますよね。たとえばの話、信頼の反対って裏切りなんですけど、手を抜かないできちっとやるっていうのが信頼性っていったるんです。それを信じるのを信頼感って言ってるんですけど、お客さんは信頼感もってなかったら注文しないですよね。

河合（兄）：そうですね。

一：でも、これは手を抜いてもわからな

いなっているところありませんか。



河合（兄）：たいがいは、一目瞭然でわかると思いますが、（隠れた部分についても）我々はそれを手を抜くことはよくしないというか、できません。沁みついているというかね。我々の親父からいちばん大切にしなさいっていわれていたのが、「利は元にあり」。親父がよく口癖として言っていました。我々の利の元は提灯、製品です。製品の元は何かというと材料であるとか、文字の書きようであるとか、そんなものかもしれません。だから、「その部分部分を大切にしなさい」と。それが順番に結果として利益につながるのかな。利益は後回しであって、元は製品であり、職人さんであり、そういうものかな。今はつくづくそのように理解はしています。

井上：今までの仕事で、お客様から不満を言われたり、困ったりということはありましたか。

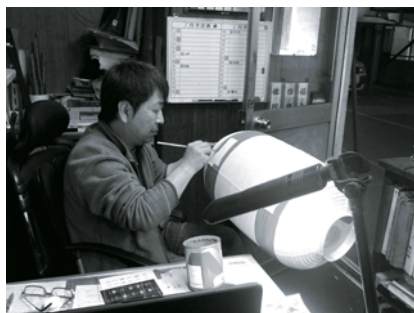
河合（兄）：それはあります。いちばん困ったのは、天満天神繁昌亭。いちばんもとは落語家協会の依頼があって、とにかく大阪には落語家さんが定席とする高座がないということで天満につくろうと。お金はないけどつくりたい。どうしようか。とにかく提灯で募集してお金を集めようと。そして集まった提灯を天井に吊ろうと、そういう思惑でスタートした。数は何個になるか何人募集があるかすべて「？」です。「とにかく、この予算の範囲で。完成まではこれだけの期間で」。そこからスタートした。当初、600個の予定で5人ずつの名前を書き入れて600個というお話が、ずーっと募集をしていたら、大阪の人はやっぱり気のもった人多いから、600個では足りない。倍の1200。それも5人の名前ではなく10人の名前を書いて。ということで、5月スタートの9月納めで、とても納期のきつい仕事だった。本来は私がすべて字を書く。ところが、間に天神祭がある。天神祭のお客様さんにも、迷惑かけられない。ということで、急きょお願いしたのが、ちょうど今座っている彼女（Uさん）。すべて引き受けてくれた。

一：どういうつながりなんですか。

河合（弟）：偶然ですね（笑）。

河合（兄）：（Uさんは）道具屋筋で、のれんとか提灯を書く仕事はずっとやってはった。もちろんプロ。たまたまそうい

う話でスタートして彼女がやってくれました。繁盛亭の仕事はやりがい。地域の提灯屋だから受けたんです。儲かる儲からないは最初から考えなかった。



一：1200個の提灯つくるのって何人でやるんですか。

河合（兄）：提灯というのいろいろな種類があって、当方でずっとやってるのは「地張りの一本がけ」といって、職人が一つずつすることです。すべてうちが提供する品物ではなく、一部は外注で提灯を張ってる部分もあります。種類のには、職人でいったら4、5人おります。小物で、小さい針金のワイヤーで巻いた提灯なんですけれども、こんなのは九州のほうでつくっています。最終の文字を入れたところがこちらの作品として出てますけれども。いわゆる中国のものとか、海外のものはないです。全部内地の職人がつくってくれたものを提供してます。

足立：さっきのお話に戻るんですけど、繁昌亭のお話があったときに、地域のことだから、儲けはなくても引き受けようと思われたのは、やはりここの地に愛着とか思い入れがあったから貢献したいということですか。

河合（兄）：そうですね。後々、繁昌亭

ができて、かわいは指くわえて見てたっていうのは、とてもそんなことはできない。「よしやろう」と弟も一生懸命がんばってくれた。みんなそういう思いで取り組みましたね。

＜バランスが大切＞

妹尾：全国とつながっているのですか。

河合（兄）：大阪の場合は主に西日本。京都、北陸とか中日本。

河合（弟）：ちょっと形が違うんですよ。同じ提灯っていうふうに一般には言いますが、形は別に国に決められたものでもないの。各々独自の文化で発展してきたものだから。その中でも大きな違いが、大阪と京都。大阪の形っていうのはそれより西の方面にはある程度近いものがある。東の方は京都の形がだいたいの主流になっている。全然違う。全国统一されていない。

河合（兄）：だから部分部分で生き残ったんでしょね。

河合（弟）：全国统一で同じ形になっていたら多分今頃、中国からもっと安いものが入ってきていたであろうし、日本の産業はもうだめになっていた。各々独自で形状がばらばらだから、わずかずつの単位で地方地方でなんとか残ったのかな。ラッキーだったかもしれないね。わが社が卸としてお納めできるのは主に西日本。四国、山陰、山陽、九州方面。

妹尾：それは昔からなんですか。ずっと先代から。

河合（弟）：そうですね。ただ、大きな

戦争という節目があったので、その前後ではだいぶ違うようになりましたが。御得意先も被災されて当然廃業されているところもあるし。

河合（弟）：社長の話も聞きながらふと思ったんですけど、一般的には「信用」というのは「悪くはならないだろう、この人に任せたら悪くはしないだろう」ぐらい消極的な発想で、この人に頼るくらい「絶対大丈夫だ」と思ってもらうのが「信頼」だとよく聞くんです。インターネットでうちのホームページを出しているんですけど、販売目的にはしてないんですよ。信頼ということで僕が思うのは、品質というかクオリティと、値段と納期がバランスが取れて初めて信頼してもらえる会社になるかなと思う。でも、インターネットでやるとクオリティが分からないですよ。うちでは極力、クオリティの高いものをつくろうとしてるんですよ。昔から伝わっている、手で竹を割いて一本一本を竹ひごにして、それを巻いて石州の無形文化財の人がすいた手すきの和紙を張る。でも同じ形でもさっきご覧いただいたようなあのタイプだったら、竹ひごをらせん状に巻いて、機械ですいた紙で、なおかつ、正面の御神燈は手で



書くのではなく印刷してあるんですよ。でもインターネットで見ると（違いが）わからないんですよ。

河合（弟）：クオリティに対して値段。

お客さんの方は値段であったり納期であったりをできるだけ抑えたい。クオリティは高くて値段と納期が小さいというバランスの悪いのを理想とされるんですけど、ありえないわけです。だから、来ていただいて「これはこういうふうにします。この値段です。納期はこれだけかかります。」というバランスのとれた説明を一回一回させてもらうことが、多分信頼してもらえる店づくりだと思います。



—：提灯店舗かわいのホームページは、写真はあってもほかの情報はほとんどないですよ。

河合（弟）：出さないんですよ。

—：そういうことですか。どうやって注文すればいいのかなと思って。

河合（弟）：だから来てください、連絡してください、と。それでお客さんにまず信用してもらおう。来ていただいて実際に張ってる、ここが違う。目で見てもらってクオリティを評価してもらおう。そして値段を言う。納期はこれだけかかる。そして納得してもらおう。そのバランスを

納得してもらうことがいちばんだと思う。値段ありきでいうと、手抜きをして安くしようと思ったらいくらでも安くはできると思う。それでこれだけかかりますと高い値段を言ってしまうと信頼をなくすことになる。「あそこに任せといたらそこそこ悪いものはつくらないだろう」ではなく、「あそこに任せとけば絶対大丈夫」、「値段は少し高いかもしれないけど、納期はかかるかもしれないけど、見てきた限り、あそこは大丈夫」と言ってもらうのがうちらに対する信頼。その3つのバランスをいかにわかってもらうか。

—：なるほど。

河合（弟）：理屈こねるでしょ（笑）。

—：そのあたりは、会社の中でさっと合意とれるものですか。

河合（弟）：兄弟ですからね。それがいいんですよ。

—：兄弟のほうかもめることってあるじゃないですか。

河合（弟）：お金が絡んでもめることはあるかもしれないですけど、うちらお金ないですからもめることがないんですね。

—：仕事についてはどっちも同じ方向を向いてるんですか？

河合（弟）：向いてないとできないかもしれないですね。一つのものを二人で完成させてるわけですよ。

河合（兄）：私が字、弟が紋。分業にしている。でないと一つのものができない。けんかしてたらできません。

妹尾：そういうふうを考えるようになるには、いろんな過程を踏んでそうなった

と思うんですけど、きっかけはどういうことですか。

河合（兄）：きっかけは、兄弟で仕事をなさっている私の先輩から、弟には弟のできる部分をきちっと持たせてあげなさいよということをきいていました。「ここは任せたよ」という部分。



河合（弟）：インターネットの時代になってこれだけ便利にはなりましたが。

—：結局来なきゃダメなんですよ。

河合（弟）：でないとわかってもらえない。どんなものでもそうでしょ。ものが分かっているものをインターネットで調べ一番安いところに落とすというのはありでしょうけど。そういうものとはちがうものも当然あるんですよ。手で持ってみて、見てみて、説明をきいて、本人が納得するってことの大切さ。そうしないとクレームがきたときに対応できない。クレームの対応のできないようなことは極力しない。失敗したっていうのはありますよ。文字違いますとか。それは申し訳ないということですすぐ対応しますけど。そんなのじゃない限りは、思ったものと違うものがきたっていうことがないようにはしなければいけない。そういうクレームだけはこないように心がけたいで

すね。

井上：最初の理解がないとそういうクレームにつながるんですね。

河合（弟）：そう。要は一つひとつがちゃんとできてないからクレームになるわけでしょ。そこが最初の信頼。信じてもらって頼ってもらってるわけだから、頼られた限りは、何を頼っているかははっきり把握してそれに応えるだけのものをする。

妹尾：利益優先じゃなくで、質を守ってこうと。

河合（弟）：それがあるから利益が出るんであって。利益優先じゃないと商売なんかしない。絶対、商売をする以上は10円で仕入れたものが11円12円、たとえわずかであっても儲けたい。そのためにはクオリティの高いもの、要はいいものをつくってますよという自負をもって、お客さんが納得してもらえれば、安いもので安く売るよりもそこそこのものを高く売れるわけでしょ。

河合（兄）：今でいう、付加価値の高いもの。

河合（弟）：そうしていききたいなと。なかなか実践はできてないけど。

河合（兄）：あくまで結果論でもっていかないと。結果論で利益はついてくるものだと。

河合（弟）：そう信じてますが、でも商売である以上はある程度は儲けを一番最初に考えて、でも表には出さないでやっていかないとね。「儲けたいんです、儲けたいんです、これ買ってください」で

は誰も買ってくれないわけだから。

河合（兄）：それが本当の大阪の商人の気持ちだと思います。

河合（弟）：誰でもどこでもそうですよ。それを前面に出してしまうと、えげつない商品・商売になってしまうけど。でも心の中では誰でも思ってることだから。利益を上げるためにいいものをつくる。ほんとにいいものをつくってるんですよ。無形文化財の人が漉いてる和紙を張ってるんですと言って、ウソの紙をはっていたら、それはだましていることになる。我々が見てもこのクオリティは良いと思えるものを原材料に使用して、張って、お客さんに説得をして理解をしてもらう。こっちとこっちを比べたら、やっぱりこっちのほうがいいねというふうに思ってもらったら。

井上：そこで信頼が生まれる。

河合（弟）：リピートがきたときはうれしいですね。それだけに余計にね。信頼関係が一つ深まって次の段階に上がっていくような感じがしますからね。

井上：新規のお客様ってどういったきっかけでここを知るのが多いですか。

河合（弟）：さまざまですね。メディア、ネットも最近多いです。たまにメディアの方に取材を受けて、それが載って。昨年か一昨年、たまたま大きな通信社が取材をされて地方の新聞の記事に提灯のことを載せていただいた。それを見ていただいた宮崎の延岡のおばあさんから「写真を見せていただいて」と、うちの若い職人が張ってる写真を見て「男前や

から」と。



—：それほんとの話？

河合（弟）：「すごく男前の職人さんが張ってらっしゃるので、おたくでお願いをしたい」と（笑）。薪能に提灯を寄付したいということで。ちゃんとさせていただくためにお時間かかりますし、お値段もこれくらいになりますと言ったけれども、あらかじめものを見ていただくことができなかった。お電話やファクシミリで何度もやりとりさせてもらって、お納めさせていただいてそこそこ高価なものをお買い上げいただいたんですけど、すぐにお振込みいただいて、お礼のお電話もいただいたりしましたね。だからよかったですね。こういうのを一般に我々年寄りには「ご縁」といいますけど。電話帳であつたり、インターネットであつたり、調べたいと思うときに、どんな言葉で調べたいと思うか。インターネットってとくに「提灯」っていうのを平仮名で書かれたり漢字で書かれたりだけでも、検索の結果が変わってきます。そういうのができるのは便利だなと思う。

井上：そういうところで評価いただいた

ら、そこからまた紹介で。

河合（弟）：そうです。つながっていきます。いったん信頼していただくとそこからつながっていきますので。「ご紹介いただいたのですが」というふうに。

井上：逆に信頼を裏切ってしまったら、それもつながっていってしまう。

河合（弟）：ありますね。だから怖いです。

井上：だからこそもっとクオリティ上げようということにつながっていくのですか。

河合（弟）：もの自身での失敗っていうのは極力抑えたいなと。文字の失敗とかそういった単純な失敗、これも止めていけないといけないのですが、あった場合にそのフォローをいかに早くするか、失敗の後のフォローをいかにスピーディーに行うかということは肝心なことだと思う。

河合（兄）：親父の口癖が、「信頼は一つずつの積み重ね。時間がかかる。ここまでは信頼がある。でもこれをなくすのは一瞬だ」と。それは肝に銘じておけと。

河合（弟）：ほったらかしにすると、一瞬でぎゅっとここまでいってしまうから、どこで食い止めるか。早く食い止めないと。

河合（兄）：この頃よく企業の不祥事とか、見ていたらよくわかりますよね。信頼が崩れるのはほんとに一瞬。一言でとんでしまう。

河合（弟）：最初からいい加減な取り組みでフォローしてたらえらい目に遭う。

最初から最悪のことを考えてフォローしていく。

河合（兄）：なんぼいい話をしても、できないと思ったら最初から断る勇気はもっておかないとダメ。

河合（弟）：わりとよく断ってますよ。うまい話の場合はたいてい断ってますよ。バランスの話なんですよ。クオリティ、単価、納期。どれ一つでも無理だなと思う場合は断ります。どんなにおいしい話でも。ぼろ儲けだなと思ってても。

河合（兄）：ぼろ儲けてありえない。

一：すると繁昌亭の仕事は商売じゃなく。

河合（弟）：そういう意味で商売じゃなく。

河合（兄）：（通常は）当初からここまでは無理だから（ほかを）探してくださいというふうにお願いします。

河合（弟）：（繁昌亭の仕事の場合も）無理なことはこちら側から無理だと言いました。こちらから提案して、このクオリティにしないと単価的にも無理。文字を書くのは来てくれた U さんにうちが無理を言いましたけど、それ以外の無理な部分は断って、その 3 つのバランスはどうにか保てるようにしないと。なんでも OK だと大変なことになりますしね。

井上：それでできなかつたら信用なくしますしね。

河合（弟）：そういうことですよね。結局何をしてるかわからなくなる。

<新しい提灯の提案>

一：地域にずっとこうやって関わってい

ながら、伝統の提灯ばかりじゃなくて新しい印象のものとかも探ったりしてるじゃないですか。それはどういうところから刺激を受けたり、あるいはどんな人とのつながりの中でそういう展開をしてくているんですか。



河合（弟）：つながりとしては大阪市北区役所でしていただいた「職人展」というものが最近では大きいように思うんですけどね。そこでコラボレーションということで学生さんとか宝塚大学の方々に見に来ていただいて、提灯というものを知っていただいた。そして、彼ら彼女なりにこれはアレンジしたらこんなふうに見えるんじゃないかというものが出てきたときに、提灯に対するイメージがだいぶ変わったと思うんですよね。

河合（弟）：せっかくだからそれを形にしてあげたいなという思いで。あまり商業ベースではなかったんですけど。以前から、提灯だけでは商売として、本当のことをいうと厳しいんですよね。そんなに商売としてうまくいってる、上り調子の商売ではないんです。ですので、何か新しい商品があるなあとは思いますが。それがうまく結びつくとは思いますが、何もしないよりはしたほうがい

いでしょう。その時偶然にお知り合いになれる会があったものですから、そこで形にしていって、こないだ展示させていただいた摩訶蠟雲（まかろん）とか。

河合（弟）： [新作の提灯を持ちながら] 素材に関してはうちが筆を仕入れさせていただいているところが、紙につながりがあって、新しい素材として裏にペット樹脂を張ったような紙を開発されているところをご存じで。それを使って新しい商品つくると何かできるかなとお話をいただいたので、「じゃあそれならば」ということで。従来の提灯と同じような形で素材だけが違うこんなものをつくってみたりとか。

妹尾・足立・井上：すごい！！

河合（兄）：骨がないんですね。形状は上下提灯の輪を付けたから、パッと見、提灯です。

河合（弟）：この部分は表面に紙を張って、中はペット樹脂。裏は簡単に、糊付けしてるのではなく、組合せだけで。



河合（兄）：はずしたら一枚の紙。

河合（弟）：そこに U さんが文字をこう

いう風に書いて、看板にするのに。

一：なるほど。たしかにこれも提灯ですね。

河合（兄）：提灯屋としては、本来ならば敵対する範疇の商品。けれどそれをほっとけば勝手に流通しますね。でも我々もちょっとかむと、こういう作品ができるよという部分です。

河合（弟）：これは一応プリンターも通ります。いらないときは展開して一枚のシートとして収納してる。いるときだけ円柱に簡単に組んでこのように。

河合（兄）：季節ごとに着せ替えてもらってもいいですね。

河合（弟）：行燈にセットして。

妹尾・足立・井上：いいですね。

河合（兄）：中の仕込んである電球がLEDなんですけど、弓張り提灯。燃えないようにろうそくの代わりに考えたんですけど、それを生かしてまた弟が考えて、ボタン電池ではなく電灯線でもいけるように。そのへんもいろいろ今後の提案として。



妹尾・足立・井上：すごいきれい。中に炎があるみたい。

妹尾：それは小売りとして売っていく予定なんですか。

河合（弟）：はい。たとえば、旅館とかそういうところとかはありきたりかもしれませんが、料理屋さんでも、たとえば季節ごとに何か、文言を変えていただいて。絵手紙お好きな方だったら、自分で書いた絵手紙を季節ごとにちょっと玄関に飾って。

河合（兄）：こんなのも、新しいものをつくっていいこうと思っても、最初からそんな数もつくれないし。我々はもう少し安く提供できないかと、今、日夜検討中です。

井上：こういうものの商品テストっていうか、だれか第三者の人にきいたりしてるんですか。

河合（弟）：人に見せたり。「いいね、これ」と言ってもらって、「やっぱり？」と。

井上：いいですね。

河合（弟）：ありがとう。そういう風に思っただけのような人にしか見せない（笑）。そういう反応をきいて、「やっぱりいいんだ」と。自己満足。

一：これ雨とかでも…

河合（弟）：大丈夫ですよ。ただこの辺は木部なのであんまりぼとぼとの吹きさらしは…。

一：家の軒下だったら大丈夫なんですね。

河合（弟）：はい。日本人の感覚ってあんまりデコレーションというかけがえのない、めちゃくちゃ明るいというのは…。一般家庭ではあれはいらんだろうと。奈良とか京都とかでは、ほんとの蠟燭とか

を使ったりする。

井上：あれいいですね。

河合（弟）：それはそれで、若いカップルでも行きますね。ほんとに求められてるのはこんなかもしれないな。若い世代でも。

妹尾：いろんな家の前にこういうのがあったらめっちゃきれい。

河合（弟）：きれいか、帰り道が怖いかな（笑）。こんなものをつくって、もっと販売力があればいろんなところでいけるんでしょうけど、地味な販売なので。

<人・地域とのつながり>

一：このあたりでもいちばん歴史が長いお店の一つですね。地域とのつながりから得るものってどんなものがあるんですか。

河合（弟）：そうですね。地域自身が古いというイメージもあるでしょ。それが我々にとってはありがたいかなと。とくに天満宮があるっていうのは、地域から受ける恩恵かな。

河合（兄）：天満界限で20軒ほど提灯屋さんがあった。江戸時代からずっと。今残っているのはここでは1軒かもしれないけど、その原点は天満宮であり天神祭であるわけだから。そのへんは大事に守っていかないといけない部分だし、そこへご奉仕というかお手伝いしてるというのは我々の誇りでもある。繁昌亭もしかり。

一：「職人研」の方に話を伺っていると、かわいさんのことを、ただ職人さんでじ

っとしているのではなく、いろんなことを新しく考えてビジョンがあって素晴らしいとおっしゃる。

河合（弟）：ほめていただける方にはいろいろ見せて「どう？」ときいて「すばらしい」と言ってもらえる（笑）。職人研の方は、「仕事してるだけではなく半分遊んでるように仕事してる人が大好きだ」と言っていましたから、我々がそう見えるのかなと。それがあからさういうふうに思っていたけるんですよ。

妹尾：楽しんでるというか誇りとやりがいをもってやってるなっていうのはすごい感じますね。遊び心みたいな。

河合（兄）：仕事ってそういう部分があって、それがあからさう楽しいじゃないですか。視野が狭くはなりたくない。

河合（弟）：[おばけ提灯をもって]遊び心。

妹尾：そんなのつくったんですかあ。それ何に使用したんですか。

河合（弟）：パレードに出すおばけ提灯。

河合（兄）：高槻の方のお祭りだったかな。

妹尾：それは遊び心ありますね。

河合（兄）：これUさんがデザインしてくれた。

河合（弟）：何パターンか描いてって言って、顔描いてもらって、それに舌出すやつをつけるからと言って。これやったのが5、6年前で、その後あんまり評判がよかったので、神戸の明石焼きのお店が看板にしたいと。

井上：どんなところからつながるかわか

らないですね。

一：Uさんみたいな提灯屋さんじゃない方とのつながりっていうのも、しばしば展開するものですか？それとも、Uさんは特例？

河合（弟）：特例ですね。

河合（兄）：彼女はここの専属の従業員じゃないけれども、自分で提灯を売り書きはしている。筆一本で。松竹座の舞台の背景の文字の部分は彼女がしている。

河合（弟）：うまいタイミングで、それもちょうど繁昌亭の仕事の前くらいに彼女と知り合えたりとか、それこそ縁があったのかなと。繁昌亭の仕事を受けるための体制がそのへんでうまくできた。

一：もし会わなかったら…。

河合（兄）：会わなかったら、私を書いて、天神祭も中途半端になり、どこかに迷惑かけてたでしょうね。

河合（弟）：最初はプリンタで打ち出して、張り付けようかということまで考えてましたから。

一：間に合わないぐらいならそれしかないですね。

河合（弟）：打ち出すにしても一個一個名前が違うものですから、一人ひとりの名前ですから。すごいロスの多い、無駄な作業になるなと思ったんですけど。

河合（兄）：彼女にビルの方の一室をあてがってそこで（笑）。

河合（弟）：あてがったというより、軟禁みたいな…（笑）。とりあえずここに住めと。24時間仕事ができるように。

河合（兄）：ベッドも用意して、ここで

「頼むから」とやってもらった。2か月、3か月。



＜時にはタフな交渉も＞

河合（兄）：去年の暮れにお納めしたのが今度できたFビルの1階。あそこうどん屋さんがあるのだけれども、160個ほど絵柄入りの提灯吊ってもらって。あれは印刷ものでしたけど、鳥獣戯画の蛙とか兎とか。あんなのがうどん作ってるとか、相撲してるとかそんなのがいっぱいずっと。

河合（弟）：去年の後半、9月、10月、11月とそれに振り回されましたけどね。納期は短い、値段は抑えたい、でもクオリティは高いのがほしいと。そのクオリティっていうのは、デザイナーの方が入ると、デザインに妥協がないんですよ。そこ（クオリティ）の部分だけがどれくらいでかくて他がこんなの（小さい）。バランスのとれない仕事だったんです。それをなんとかバランスをとる努力をして、3ヶ月間走り回りましたけどね。

妹尾：こんな（バランスのとれない）三角形だったんですね。

河合（弟）：そう、えげつない。誰が考えてもわかるだろうと。それをこの期間

でできるかいと。

—：けんかにならなかったですか。

河合（弟）：口調の荒いおだやかな話し合いでしたね（笑）。無理なものは無理。

妹尾：それでもその仕事を引き受けたのはなぜなんですか。

河合（弟）：したかったんじゃないですか。目印になるでしょ。大阪でいったら梅田っていちばん大きくて。そこのFビルは駅前で一番大きい。そこの1階のフロアで、チェーン店ですけど名の通ったうどん屋です。そこの設計をされたのが、南船場あたりで設計をずっとされてこられた有名なデザイナーの方。地元の提灯にするっていったらやっぱり魅力ありますよね。こっちのエリアに引きずり込んでOKをとらないと向こうの土俵でずっとしたのでは値段も通らないし。できる限り、最初は高いものを話からさせていただいて、このクオリティならこの値段でいけますよというところからスタートして、どちらも折れない話し合いをしていく。徐々にちょっと向こうが折れ出したら、最後はぎりぎりのところで上手く話をつけて。損のないように。

—：提灯屋さん、タフネゴシエーターなんですね。

河合（弟）：ですよ。

＜地域との信頼関係＞

—：やっぱり地域にとってはなくてはならない会社ですもんね。そこがやっぱり一番誇り、支えになっているところでもありますかね。

河合（兄）：そうですね。

井上：ここがなくなったら天満宮も困りますもんね。

—：万が一、ここがなくなったら…

河合（弟）：まあどこか探されるでしょ。困ってもらえたらうれしいなど。

井上：なくてはならない存在ですよ。

河合（弟）：そのへんが長年培ったそれこそ信頼なんですよね。お宮と提灯屋の。いつぐらいにこういうふうに出注すれば絶対この祭りの提灯は大丈夫とか。祭りの行列の提灯なんていうのは点検のときに立ち合わせてくださるっていうか呼ばれるんですよね。「これは傷んでるから、どう？今年使ってもいける？」って。その相談を商売してるこっちへ問われるわけですよ。ほんとならば全部「ダメです、ダメです、ダメです」って言って、全部サラにしてももらえるとうれしいんですけど、そこはやっぱり、ちゃんと信頼してもらってるのかなと。「これはいけるから、あと何年かはこれ使いましょう」とか「これはここ修理したらまだいけそうですね、修理しときましょう」とか。

—：修理もするんですか。

河合（弟）：修理もしますよ。特別に。

河合（兄）：手間かかるんですよ。

河合（弟）：やぶれたところにまた紙張って、上から文字を書き足して、油を引いてって。手間はかかりますけども、それも含めて信頼関係ですね。そういうことをしてくれる提灯屋がなくなるっていうのは困られると思います。

—：でしょうねえ。

河合（弟）：今まで培ったものですから。
信頼っていうのはそれこそ一朝一夕には
できませんから。今までやってきた結果
ですからね。

一：貴重な話を伺わせていただきありが
とうございました。

（おわり）

STEP「企業と信頼」プロジェクト

企業間取引における新たな信頼・共同組織の構築

関西大学・社会学部・教授
大西正曹

2010年9月、STEP特別プロジェクトとして、「東部大阪における企業間取引における信頼構築研究会」がスタートした。本プロジェクトとして、2011年3月までの間に4回の研究会を開催し、また数社に対して詳細な聞き取り調査を行ったが、こうした活動の中で、かねて私が考えていた「日本の製造業を復活・再生させるためしきみ」の姿が、はっきりと、そして具体的に見えてきたように思う。

まず、日本における衰退産業の復活の一例として繊維産業について見てみよう。かつて時代の先頭を走りながら、海外の企業との競争に負けて衰退に追い込まれ、一度は死んだと思われた繊維産業は、いまや復活を果たしつつある。この姿は、これからの中小企業のあるべき姿を考えると非常に重要なヒントを与えてくれる。日本において、常に30年先を走っていると思える繊維産業を見れば、その衰退と復活の姿は日本の未来を映していると言えるだろう。

かつては素材産業の中心として、日本輸出額の30%を占めていた繊維は、いつの間にか1%に満たない水準にまで落ち込んだ。川上、川下の企業がどんどん海外へ出て行き、気付いた時には、各繊維

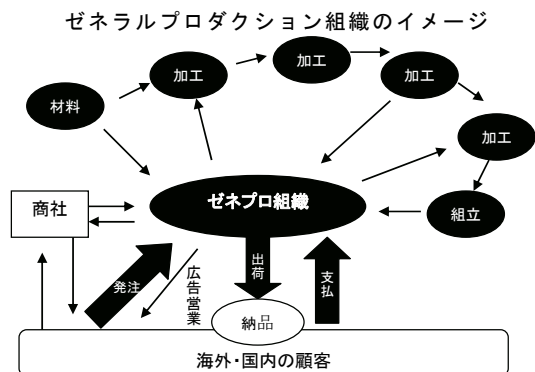
メーカーには、自らの持つ「単工程」の技術しか残っていなかった。そして、これこそが、今、多くの製造業種において中小メーカーが直面している状況である。この困難な状況にあった繊維産業が復活できた要因を一言で言えば、その持てる要素技術を見直し、上手く転換したことに尽きる。これは、主に関西の繊維メーカーが始めたことだが、「モノ」から「コト」へと視点を変えて、総力をあげて自らのできることを洗いざらい拾い上げ、要素技術の数々を活かす工夫をしたことで、繊維にこだわらない分野へとその活躍の場を広げることが出来た。

しかもそれが、企業が集積した日本各地それぞれの地域で次々と起こり、発展を遂げた。それまで眠っていた自らの持てる財産、地域の財産、地方の財産を掘り起こし、出来ることは何かを考え抜いた結果である。つまり、「地財」を活用したのである。「地財」の発見によって、他企業との微妙な「差」を気に掛けるのではなく、他企業との「違い」を意識し、世界に冠たる素材産業としての地位を再構築することが出来たのである。これは、産業の復活における「コーディネート能力の必要性」という点において、非常に

示唆に富んだ実例と言える。

さて、以下では㈱タカコ会長の石崎氏が提唱されている「ゼネラルプロダクション」の取り組みを紹介するが、この取り組みの中には、苦境に立つ中小企業が生き残るためのひとつの方向性が明確に示されている。日本の「ものづくり」を支えてきた多くの企業は、高い技術を有し、例えば金属加工業界であれば、鍛造、熱処理、切削、表面処理などにおいて、世界に比類なき技術を有している。そして、これらの企業は、継続的な相互連携組織、いわば「企業間の安定的信頼関係の枠組み」をもたないまま単工程の専門企業として「相互独立」に存在してきた。しかし、大企業が生産拠点を海外に移転し、高い技術力をもつ中小メーカーが置き去りされようとしているとき、いままで「相互独立」して存在してきた中小メーカーを「相互連携」的に組織化し、高精密基幹部品の完成品を受注できる新しい仕組みを構築する必要がある。専門技術に精通した専門家が、「専門家としての信頼性」を背景に各社の技術をコーディネートし、受注活動から製品が完成するまでの一連の工程管理、品質管理を担う組織が、いま時代によって要請されている。中小企業研究の地道な積み重ねから、私は上記のようなパースペクティブを持つにいたったが、㈱タカコ会長の石崎氏が提唱した「ゼネラルプロダクション」は、このパースペクティブを意識的に、かつ具体的に実現した例として極めて興味深く、また高度に実践的なモデル

といえる。



㈱ゼネラルプロダクションのホームページより引用

日本の中小企業を特徴づけるのは、「企業間取引における信頼関係」であった。しかし、厳しい内外の経済環境によって、この信頼と共同の関係が浸食されつつある。この状況の中で、石崎氏は「企業間取引において大切なことは、企業間の相互信頼形成すなわち、信頼感の醸成である」と主張されている。私は、過去30年近く中小企業を取材・訪問をしてきた。その中で経営者の多くは「日本の企業の強さの源泉は企業相互に信頼感があること、また、経営者、従業員の相互信頼関係があることだ」と主張されていた。昨今の厳しい従業員削減、事業の見直しはそうした信頼関係を根底から揺り動かしている。しかし、「ゼネラルプロダクション」の事例が示唆していることだが、日本を救うのはこの相互の信頼感である。

社会関係資本として、日本は見えざる巨大な資本を獲得してきている。自らが持っているこの見えざる資本を意識し、それを生かしていく仕組みを工夫することで、日本全体の急速な再建があることを強く期待している。

STEP「企業と信頼」プロジェクト・講演録

ゼネラルプロダクションという考え方*（抄録）

株式会社タカコ・取締役会長
石崎義公



＜単工程の会社をつなぎ、活性化する＞

今まで中小企業の間では、異業種交流とか共同受発注とかの試みが1,000ぐらいは出てきていますが、実際に大きなビジネスにつながっていないという憾みがあります。ただ右から左に紹介するだけに終わったり、仲間同士でといっても、総論では賛成なのですが、各論で共通の理解が得られなくて組織として上手くいかなかったりしているのです。私の提唱しているゼネラルプロダクション（以下、ゼネプロ）としては、そういった問題を克服し、自らのモノづくりを伸ばしながら海外にまで進出する形を持つということを目指しています。あるいはまた、商社などでは結構難しい注文のある物は完品で納めることが出来る場所も少なくないので、注文は受けたものの納品できない案件を抱えたままになっていることがあります。そうした場合のモノづくりを引き受けて、商社を通じて納めて

いくというふうなことも、このモデルとしては考えているわけです。

このゼネプロの体制を展開するために、奈良県も大阪府もハコモノがいっぱい空いているはずなので場所を提供してほしいと訴えています。出資については、関西の地銀や信金にお願いするのですが、それらの融資先の3〜4割がモノづくり企業なのです。ところが、大手企業が海外に出て行くにあたって、グループの企業は連れていくけれども、非グループの企業は置いたままになっています。優秀な会社がいっぱいあるのですが、そういう事情もあって、今、仕事が非常に少なくなっているのです。規模としては結構大きな会社も多いのですが、いかんせん単工程なのです。でも、そういう会社が日本の産業を支えてきたことを忘れてはいけません。今、国内の製造業界は収縮する一方となり、大手企業の海外進出によって非常に仕事が少なくなっているという現状で、金融機関もゼネプロに出資することによって、自分たちの取引筋あたりへの紹介だけではなく、周辺企業に大きな影響を与えることが出来るようになります。例えば、コンテナ一杯分をワンロットとした場合、鍛造品を大量に作ったら、次に削り屋さんに出して、熱処理屋さん

出して、研磨屋さんに出して完成させる。
あるいはメッキする。あるいは 2〜3 点の部品をサブアセンブリするというふうに展開して、ゼネプロのブランドとして出すということが出来ます。

そういうことをしようとする、今までの単なる商社だけでは無理なのです。大手商社であっても、トレーディングで完成したものを売ることは出来ても、工程の持ち回りはできないというか、多様な生産の技術力がないと対応できないのです。後工程の仕事を事前に仕込んでおかないといけませんから、熱処理で歪むところが出るなら、歪まない熱処理をするという生産技術力がある。こうした会社は、トレーディングだけでは駄目で、人材も生産技術者、設計で CAD を操作する人、QC 管理者とかが必要になって、検査品質管理保証部もいることになり、そうするとまったく製造業と同じ体制をとらないといけなくなります。しかし、あえてこの単工程だけをやっている会社というのは、関西だけではなくて九州にも関東にも、新潟にも仙台にも北海道にも山ほどあるのです。それも結構大手企業なのです。この会社の優秀なところを一部海外、特に中国から買い込みされるという恐れもあります。この優秀な単工程の会社が駄目になってくると、日本のモノづくりそのものが根底から崩れていくような気がします。

例えば、タカコという企業には、日本とかベトナムに 1,700 名ぐらいの従業員がいて、自らが完成品を作る力がある、あるいは完成部品を作る力があるので、世界中で

開かれている見本市に出たりして、世界中に販路を広げています。こうした規模の会社は比較的頑張って生き残っているのですが、問題は単工程会社です。これが非常に多いのです。この会社群をどうしたら活性化するかということが大問題なのです。

2010 年の 2 月に総理大臣が臨席し、1,700〜1,800 人ぐらい集まって東大阪でフォーラムを開いたのですが、その時に中小企業の活性化についてこの話をしたので、ちょうどそのニュースを橋下知事が聞かれて、これはどういうことを言っているのか説明してほしいということになって、話がだんだん大きくなり、結局これを始めざるを得なくなってしまったというところもあるのです。ですけど、これは日本でも稀なケースなのです。成功するかどうかは分かりませんが、単工程の会社にこの仕組みを活用して、モノづくりを活性化させるということが大事なのです。

＜ゼネプロという新たな仕組み＞

その後は、工法開発です。モノづくりは工法ですから、大学と連携して工法開発を進展させる。例えば、異種金属を接合する技術の開発など、ゼネプロが新しい工法開発をして、その成果を参加企業にシェアする。そうした工法開発をしなければ、世界では勝てません。

出資のほうは、金融機関が後継者問題で悩んでいる中小企業がたくさんあるのを知っているので、ゼネプロ会社がホールディングカンパニーになって、例えば株式交換などの方法で一つの企業グループを作り、

ゆくゆくは上場して大きな企業体になるような構想も考えられるという面があります。

以上のようなことで、こういうゼネプロという体制が考えられるということになります。そうしたことにチャレンジする優秀な中堅企業、モノづくり企業がグループを組むのです。例えば鍛造会社だけでも 10 社ほど入ってもらいますが、ゼネプロで見積もりをして、あくまで一番競争力のある所に仕事を出すということです。参加した会社から会費をもらって組合的にやろうというのではなくて、あくまでゼネプロがビジネスのすべてを仕切り、きちんと品質管理をしながら進めていくという体制でないとお客様も付いてくれません。ゼネラルプロダクションという呼び名は、ゼネコンをもじっているわけですが、ゼネコンは設計・企画・開発・管理から完成までを請け負うけれども、実際作業をしているのは下請です。だから、それがゼネコンだったら、こちらはゼネラルプロダクションということなのです。

＜ゼネプロが日本の最高度技術を守る＞

どういうところにつながるかといえば、今、世界では産業機械、農業機械、食糧生産技術に火が点いています。反対に精密部品が減っています。建設機械、紡績、船舶、自動車、こうした業界の対象としては、タカコの例でいくと、世界は猛烈なキーパーツを欲しがっているのです。キーパーツというのは、「この商品の性能を左右するのは、特にこの部品の性能の良し悪しが関係している」という部品です。キーパーツは多く

はないんですが、何点かあります。自動車であれば、この商品の安全性、あるいは人命にかかわるような事故を起こすかどうかは、この商品の中のあるキーパーツにかかっているということがあります。このキーパーツはやはり、今でも世界中でメイド・イン・ジャパンを欲しがっているのです。しかし、セットメーカーは売りません。例えば、自動車メーカーはキーパーツを他社に売らないでしょう。これが比較的安い物とか、大きい物とか、重い物というのであれば、タカコでも従業員がベトナムに 900 人もいることから分かるように、大体现地調達するのです。ところが、そのキーパーツというものは現地調達ができないのです。したがって、大手が進出すると、インハウスで作ったりするのです。ところが、進出していてもしてなくても、日本のどこかがキーパーツを売ってくれば、別に現地でインハウスで作ったりしたくないと考えている会社はたくさんあるのです。そのキーパーツは、実は単工程の会社が持ちまわったのでありますが、一貫してポンと出せる会社はなかなかないのです。さらにもう一点、日系だけではなく、海外の現地法人がメイド・イン・ジャパンのキーパーツを欲しがっているのです。いい品質のものが出来るからです。その辺を突破口にやっていくことです。

そのキーパーツを仕掛けることに関連して言えば、ただ単に材料、素材ということだけなら、鉄とか炭素鋼はもうインドや中国のほうが日本を追い越してたくさん作っています。ところが、キーパーツの材料と

いうのは合金特殊鋼が多いのです。この合金特殊鋼は今世界で日本とドイツぐらいしかできないのです。例えば、クロムモリブデン鋼とか合金特殊鋼を日本で作っているのは、名古屋の大同特殊鋼とか、愛知製鋼とか、神戸製鋼の特殊鋼部門とか、日立金属などで、こういう所で作っている特殊鋼は、インドでも韓国でも台湾でも似たようなものはできますけど、同じものはまだ10年、20年は無理です。そういう合金特殊鋼を素材としたキーパーツというと、彼らもなかなか手が出ないのです。

もう一つはキーパーツに関わる技術です。例えば、ニコンには表面処理技術があります。チタンナイトライドとか、ダイヤモンドコートティングという表面処理技術は世界トップクラスだと思いますから、そういうものを絡めたキーパーツであったら、ビジネスチャンスが生まれます。ブラジルでも、この商品を国産化したいけれどこのキーパーツがないからと言って断念しているものがあります。それをゼネプロが日本の単工程メーカーを束ね、受注してモノづくりをして納めていくということです。そうすれば、ブラジルにしてもどこにしても国産化できるものが増えてくる。大手企業は海外に出て中堅中小企業が置いてけぼりを食っている状況なので、もう操を立てている余裕はありません。しかし、だからといって単工程の企業が世界中を回ったとしても誰も注文はくれません。それをゼネプロがまとめてしようということです。これには生産技術力とともに生産管理能力があるので、単なる商社ではできません。先日

も、大手の商社の方が来られて、キーパーツの引き合いはあるんだけど実は商社では仕事が振れないという話でした。それなら引き受けましょう、こちらも回収がラクだからということになるのです。

御承知のように、鋳物といえば日本には立派な鋳物会社があるでしょう。熱処理会社といったら、熱処理専門メーカーで世界レベルの会社があるでしょう。しかし、これは全部単工程なのです。こうした会社は優秀な技術を持っているのに、例えばトヨタが中国へ行く、どこへ行くといったら、今まで専門で作っていた部品を系列会社に設備をさせて一緒に連れていくか、あるいはトヨタの工場の中へ設備投資させるのです。トヨタの仕事も日産の仕事もホンダの仕事もしていますよという非系列の大手は全部置いてけぼりです。ここでの問題は、5年、6年、7年、8年と、この中堅中小企業は猛烈に設備投資しました。景気が10年ぐらい続いたでしょう。工作機械メーカーがものすごい繁忙だった裏付けは、その中堅中小企業がその期間に山ほど投資したからです。その投資が全部今無駄になろうとしかけています。ゼネラルプロダクションは製造業のすべてを持つけれども、モノづくりの設備は持ちません。設備は日本中にあるということです。中小零細企業が下のほうにあって、中小企業が真ん中にある、その上に中堅企業クラスがあります。この会社がおよそ今百社ぐらいです。そうした構造の中で、このことに参加するし出資もするので、とにかく仕事を集めてくれるというような環境になっているのです。

くつなぐ組織がビジネスを実現する>

では、営業の方法はどうかというと、今考えていることの一つは、世界中の見本市、例えばハノーバー見本市やメッセやアメリカのラスベガス精密部品ショーやウエステックショーなど、たくさん精密関連部品の見本市があります。そこへメイド・イン・ジャパン・ゼネプロと打ち出して出品するということです。

もう一つは、ジェトロの展開に参画することです。領事館は世界中にあって、そこにはジェトロが張り付いているではないですか。ジェトロからも、世界中のいろいろな見本市やいろいろな会合の時に、メイド・イン・ジャパンとって宣伝するのでカタログを作れと言ってきています。このように官の応援をもらって宣伝するということです。あとは、どういうインターネット環境を作るかということもあります。

9月25日には経産局内で、中小基盤整備機構やジェトロなどから、今後ゼネプロに対してどういう応援をすればいいのか、ゼネプロの考え方を説明してほしいという要請をもとに会合が行われました。まだどこからも具体的な支援はいただいていませんが、これから支援のやり方をいろいろ計画してもらっているところです。

ゼネプロは申し上げたような形で、まさに今からスタートです。やはり官の応援をいただく以上は、株式会社タカコの色濃い組織だったり、私の色濃い組織だったりすれば目的性が違いますから、これは全部関係ないようにしています。タカコもゼネプロの組織を構成する100社の中にはい

ますが、基本的にはそういうことです。したがって、株式会社として人も雇っていないといけませんので、突出した株主がなく、信金や地銀などの銀行と参加して中核となる企業自らがいくらか出資していくというような出資形態になるでしょう。透明性のある、できるだけパブリックな会社でなければいけないと思っています。

こういうコンセプトがゼネラルプロダクションを基礎付けています。参加企業は、東大阪に限るとちょっと小さくなりすぎるので、現在の参加企業は西日本一帯にしています。といっても、名古屋からや関東のほうからの参加もありますので、一応全国的に加工会社は広がっていますが、大体は関西の企業が多くなっています。この試みがうまくいって、中小企業の活性化につながり、さらに同じことが全国的に広がればと願っています。これが、日本のモノづくりの火を消さなくて済むようなきっかけにならないかなと思っています。しかし、まだ問題も多く、なかなかこういうケースが上手くいくというのは少ないようですが、まずはこれをなんとか活性化させていきたいと思っています。

京都で試作ネットというのがあって、ビジネスはスモールだけれど、スポットな事業なので15社ぐらいでそれなりにやっています。あれはあくまでもお客さんを紹介するということで終わってしまいましたが、ゼネプロはプロダクションですから、スポットではなく継続して量産するものを対象にします。ですから、単なる紹介に終わらず、組織内で仕事を紹介するにしても、ミ

ズラが受けたものはきちんとミズラが作り、納品にまでもっていくようにする。そうしないと、例えば異業種交流グループなどの共同受発注でチームを組んでやる場合、何か仕事が増えても、誰が責任を取るのかとか、誰が金を払うのかと言い出すと、もうバラバラになってしまう。

この前、新聞社からたくさん取材に来られた時も、単なる共同受注の仕組みではないのです、ゼネプロはひとつのメーカーなのですと言ったのです。あちらこちらに仕事を振っているだけでは得意先も根付きません。それでも、個々にあまり力を持っていないと言っているところにはなかなか理解してもらいにくいところですが、基本はそう考えています。

今まで1年の間に4回くらいいろいろな会合を開いて、どのような問題があるかということを経営者の方にお伺いした上で、一応基礎的なコンセプトは固まったと思っています。大事なことは、このことがきちんと生きるかどうかですが、それがゼネラルプロダクションというコンセプトですので、またお知恵等を拝借できたと思っています。

実際、中小企業は何も手を打たずに今のままだという限り、それ以上のことはできないのです。タカコの場合でも、キャタピラやボイルなどを世界中で展開していることから、日本の中小企業は素晴らしいという話を聞くから見せてくれと言ってこられるのでご案内することが多い。そしたら、びっくりされるんです。ところが、帰り際になると、素晴らしいけど1社も取引できな

いと言うのです。アメリカから熱処理を持って来るわけにはいかないし、どうにもならないと言って帰られるのです。それは確かにそうだというのがゼネプロの一つの発想の元なのです。みんなに単に川下、川上を持たせても物ではできません。誰かがプロデュースして責任を持ってやらないと駄目なのです。ところが、そうするにはやはり資金が必要になります。例えば、あるプロダクションでは毎月1億円の部品が必要だとします。材料を鋳物の企業から買って、加工して、熱処理して、研磨して、メッキして、梱包して、パッキングして出荷する。それが30トンのコンテナ1杯としたら、それを回収するのは4~5ヶ月後になるわけです。前工程の会社は待ってられません。だから、ゼネプロ会社が締め払いできちゃんと決済していくようにするのです。ゼネプロが立て替え機能を果たすのです。そうしないと単工程会社はもちません。ゼネプロでは設備投資という資金は要りませんが、手元資金は必要とします。

こういう話をしていたら、ある銀行が、金融機関が参加するのだから、ゼネプロに売掛金を発生させればいいというのです。ゼネプロが入金して、銀行が払ってくれば、加工会社にはゼネプロの売掛金の範囲内で融資できるという訳です。金利が年に2%であれば、こちらは1%か0.5%で済むので、入金したら金融機関が払ってくれるようにする。そういう仕事ならば金融機関の仕事としてできるというような話をされていきました。そうすると、全部を立て替えなくてもいいというようなスキーム、つま

りニュービジネスとして売掛金担保による融資を加工会社にするという話も出て、そういうことも可能だと思いました。そうすると自分もゼネプロに投資しているということにもなります。その代わり、我々はきちんとした品質のモノづくりの管理と回収不能に至らないような仕組みを考えておかなければいけないと思っています。

ゼネラルプロダクションとは以上のようなビジネスのイメージです。新しい部分が多いので、よく考えながら進まないといけません。営業からモノづくり、回収、金融ファイナンスに至る部分は今述べたようなスキームで、10月1日に立ち上げました。今いろいろ周辺の整備をしまして、営業開始は12月1日くらいからを予定しています。これらは完全なものではありませんので、これからもまたいろいろとお知恵を拝借したいと思っています。

*本講演は、STEP 特別プロジェクト「東部大阪における企業間取引における信頼構築研究会」第3回研究会【2011年1月14日（金）14:00～17:00、於：クリエイション・コア東大阪南館】の基調講演として行われたものです。

平成 22 年度 STEP 活動報告

< 全体活動 >

関西大学・リサーチアトリエ「楽歳天三・楽市楽座」開設式典

日 時：2010 年 7 月 9 日（金）10：30～12：00

場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三・楽市楽座

STEP「信頼データベース構築と分析」チーム 第 1 回研究会

テーマ：「信頼研究におけるバイズ推定を適用した共分散構造分析の利用」

日 時：2010 年 8 月 30 日（月）13：00～17：00

場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三

講 師：紺田広明（社会的信頼システム創生センター R A）

STEP「信頼実験・シミュレーションゲーミング」チーム 第 1 回研究会

テーマ：「日本社会にとっての裁判員制度：『社会』に対する信頼の研究に向けて」

日 時：2010 年 9 月 29 日（水）15：30～17：00

場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三

講 師：藤田政博（関西大学・准教授）

STEP「信頼をめぐるアクションリサーチ」チーム 第 1 回研究会

テーマ：「マレーシアで暮らして 17 年 いま、日本の若者に伝えたいこと」

日 時：2010 年 11 月 20 日（土）14：30～16：30

場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三

講 師：中澤健、中澤和代
（NPO 法人アジア地域福祉と交流の会(ACE)）

STEP「信頼実験・シミュレーションゲーミング」チーム、
「信頼をめぐるアクションリサーチ」チーム 合同研究会

日 時：2011 年 1 月 29 日（土）14：00～16：45

場 所：STEP アクションリサーチ・アトリエ（A R E N A）

講師 1：藤原勇（社会的信頼システム創生センター R A）

テーマ：「勤労者におけるメンタリング受容／行動の規定因の検討と精神的健康への影響」

講師 2：松岡慧祐（社会的信頼システム創生センター R A）

テーマ：「地域情報・地域表象としての地図－天満天神におけるまちづくりと地図づくりの可能性－」

<STEP 平成 22 年度「特別プロジェクト」>

1. 「奈良県葛城市におけるひきこもり青年の同定調査と支援センター設立に向けての実態調査研究」プロジェクト

子ども・若者支援地域協議会設立記念大会

「葛城市におけるひきこもり青年の同定調査と支援センター設立に向けての実態調査研究～子ども・若者育成支援推進法モデル地区のころみ～」

日 時：2010 年 11 月 20 日（土）13：30～

場 所：當麻文化会館

講演 1：鈴木和則（内閣府・参事官補佐）

「子ども・若者育成支援推進法」の意義と展望

講演 2：石田陽彦（関西大学・教授）

「人をつなぐ葛城市の地域支援～これまでとこれから～」

第 1 回基盤構成員研究会

テーマ：「地域に根差した教育相談」

日 時：2010 年 12 月 17 日（金）13：00～17：00

場 所：葛城市適応指導教室 会議室

講 師：川崎圭三（葛城市立白鳳中学校教諭、臨床心理士）

2. 「東部大阪における企業間取引における信頼構築の分析」

第 1 回研究会

テーマ：「東大阪地域の中小企業集積における立地の変化」

日 時：2010 年 10 月 21 日（木）17：00～19：00

場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三

講 師：大西靖生（㈱立地評価研究所・会長）

第 2 回研究会

テーマ：「中小企業の未来」

日 時：2010 年 11 月 26 日（金）17：00～20：00

場 所：㈱立地評価研究所

講 師：斉藤治（読売新聞大阪本社論説・調査研究室主任研究員）

苗村昭夫（㈱ユニックス・代表取締役）

討論者：根岸広（日本政策金融公庫小田原支店・支店長）

徳田裕平（㈱大阪市都市型産業振興センター・経済調査室長）

第 3 回研究会

テーマ：「日本の中小企業の新しい潮流ーゼネラルプロダクションの取り組みー」

日 時：2011 年 1 月 14 日（金）14：00～17：00

場 所：クリエイション・コア東大阪南館 3F 研修室 BC

講 師：石崎義公（㈱タカコ・取締役会長・
ゼネラルプロダクション㈱・代表取締役）
討論者：北嶋弘一（関西大学・教授）
出雲雅則（㈱戸富・代表取締役社長）
苗村昭夫（㈱ユニックス・代表取締役）
小嶋忠茂（㈱インターメディア・代表取締役）

＜STEP-up セミナー＞

第 1 回「信頼社会を築くだまされない力」
日 時：2010 年 11 月 13 日（土）15：00～17：00
場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三
講 師：西田公昭（静岡県立大学・准教授）

第 2 回「子ども・若者を孤独に、そして孤立させない子育てのために」
日 時：2011 年 3 月 24 日（木）11：00～12：40
場 所：関西大学・リサーチアトリエ 楽歳天三
講 師：石田陽彦（関西大学・教授）

センター紹介

関西大学・社会的信頼システム創生センターは、文部科学省「私立大学戦略的研究基盤形成支援事業」の助成を受けて、2010年度に設立されました。

英文では、Research center for Social Trust and Empowerment Process と表記され、頭文字をとって、STEP と略称しています。

この STEP は、人々の絆、人と人との信頼が大切な資源だという考えを基礎にしています。この考えはただの理想ではなく、世界のさまざまな地域の具体的な研究に支えられています。これらの研究は、「人々の絆、人と人との信頼が強く大きなところでは、共同が起こりやすく、お金や人々の技能といった社会的資源の効率的な利用が進む」ことを明らかにしています。

STEP は、これらの知恵を基礎に、人々の絆、信頼をはぐくみ、それを「社会問題の軽減、解決」、「地域の活性化」、「人々のライフチャンスがより大きな社会の開発」につなげていくためにどうすればよいかについて、学問的に徹底的に検討し、具体的に実践することを目指しています。

STEP は、関西大学千里山キャンパス内に 3 つの研究・実験室をもっており、また、天神橋筋商店街内に地域拠点をもっています。千里山キャンパス内の施設は、

- 1) 「人々の信頼と地域に関するデータベースを構築し、計量的な技法などを適用し、信頼が生まれる仕組みを統計的に明らかにする」データ解析ラボ：

STRADA

Social Trust Research Atelier for Data Aalysis

- 2) 「信頼を生み出すためにはどのような仕組みが必要かを、実験的手法をもちいながら検討する」シミュレーション・ゲーミング・ラボ：

COOPER

Collaborative Operation Office for

Participatory-gaming-simulation and Experimental Research

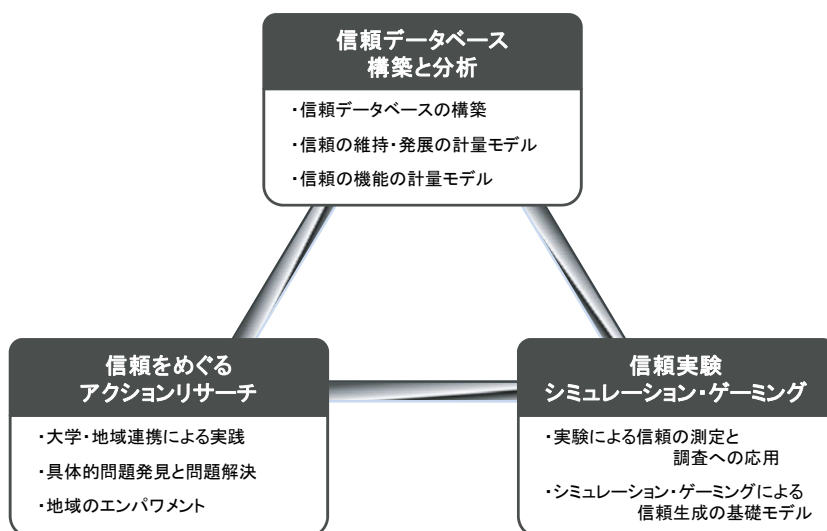
- 3) 「地域の人々の生の声をききとり、地域とともに持続的なシステムを考え、また、統計分析、実験分析の妥当性を検証する」アクションリサーチ・アトリエ：

ARENA

Office for Action Research, Empowerment, and Narrative Aalysis

から出来上がっており、地域拠点「関西大学・リサーチアトリエ」と緊密な連携をとりながら活動をすすめています。

この3つの研究・実験室は、下図の3つの方法的支柱に対応しています。これらの研究・実験室は、3者が緊密な相互連携を図れるように、本センターの母体である社会学研究科が位置する千里山キャンパス第3学舎内に設置されており、院生・学生たちの協力を得ながら、社会的信頼研究を推進しています。



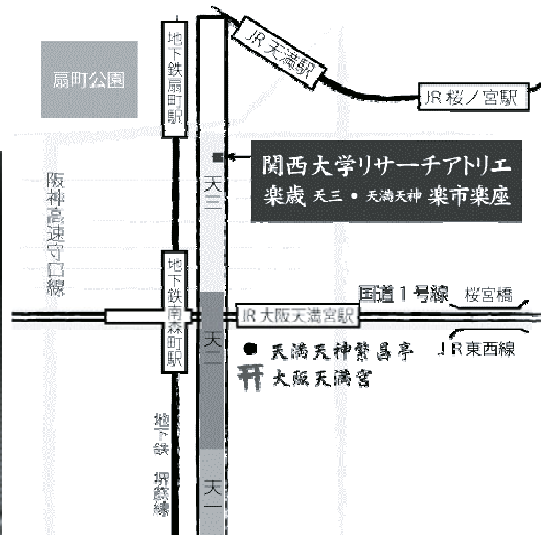
「3つの方法的支柱」の相互連携

また、「関西大学・リサーチアトリエ」は、「知識と文化のハブ」構築のために天神橋筋三丁目商店街内に設立した「研究・社会連携拠点」です。リサーチアトリエは、地域と共同しながら学問研究を推進する「楽歳天三（RAKUSAI）」と地域活動を支援する「天満天神楽市楽座」の二つの部分から出来上がっています。

楽歳天三は、地域研究の拠点として創設されました。楽歳とは「豊作の年」を意味する古い言葉ですが、同時に **Research Atelier of Kansai Univ. for Social Association and Interaction** の頭文字 **RAKUSAI** とも対応しています。この名前には、大学の研究活動を軸として複数地域との実り多い連携を実現しうるリサーチ拠点を目指す、という思いが込められています。また、商店街に設置された大学の研究活動の常設拠点としては、日本で初めての事例となります。

天満天神楽市楽座とは、天神橋筋商店連合会と協力し、関西大学が形成する地域連携拠点です。この場所は、関西大学地域連携センターの支援を受けて開設されており、ここから学・地・産の連携事業が展開されます。

また、リサーチアトリエの正面をかざる「楽歳天三」、「天満天神楽市楽座」の字は、それぞれ大阪天満宮宮司・寺井種伯様、天神橋筋商店連合会会長・土居年樹様に揮毫いただいたものです。



関西大学・リサーチアトリエ「楽歳天三・天満天神楽市楽座」
〒530-0041 大阪市北区天神橋3丁目9番9号

<http://www.kansai-u.ac.jp/rakusai/>

TEL/FAX : 06-6368-1845 E-Mail : step@ml.kandai.jp



– 80 –

付録

「天神橋筋・中崎町界限 古書店マップ」

STEP では、天神橋筋・中崎町界限にある古書店にご協力いただき、2010 年 11 月上旬に、古書店マップを作成しました。マップの作製は、STEP の研究および地域活性化活動の一環として行いました。2011 年 4 月現在で約 8,500 部のマップが配布され、幸いなことに、多くの皆様にご利用いただきました。

また、「マップ掲載情報の聞き取り時」、および「マップ配付の 2 ヶ月後」に、店主の皆様を対象としたアンケートを実施しましたが、集計の結果、「マップの配布によって、来客数などにプラスの効果があった」との回答が多数を占めることが分かりました。

古書店間のつながりについても分析をしたところ、古書店マップの配布によって、少数ではありますが、新たな古書店のつながりが生まれたことも確認されました。さらに、歴史ある古書店と新しい古書店をつなぐ契機が生まれつつあることも確認され、今後、天神橋筋・中崎町界限が古書の街としても、一層の展開をすることが期待されます。

古書店マップの作成に際しては、多くの古書店主の皆様にご協力いただきました。この場を借りまして、あらためて感謝申し上げます。

STEP は、今後も、地域のつながりを研究し、その成果の実践的な還元を目指します。皆様のご協力を心からお願いいたします。

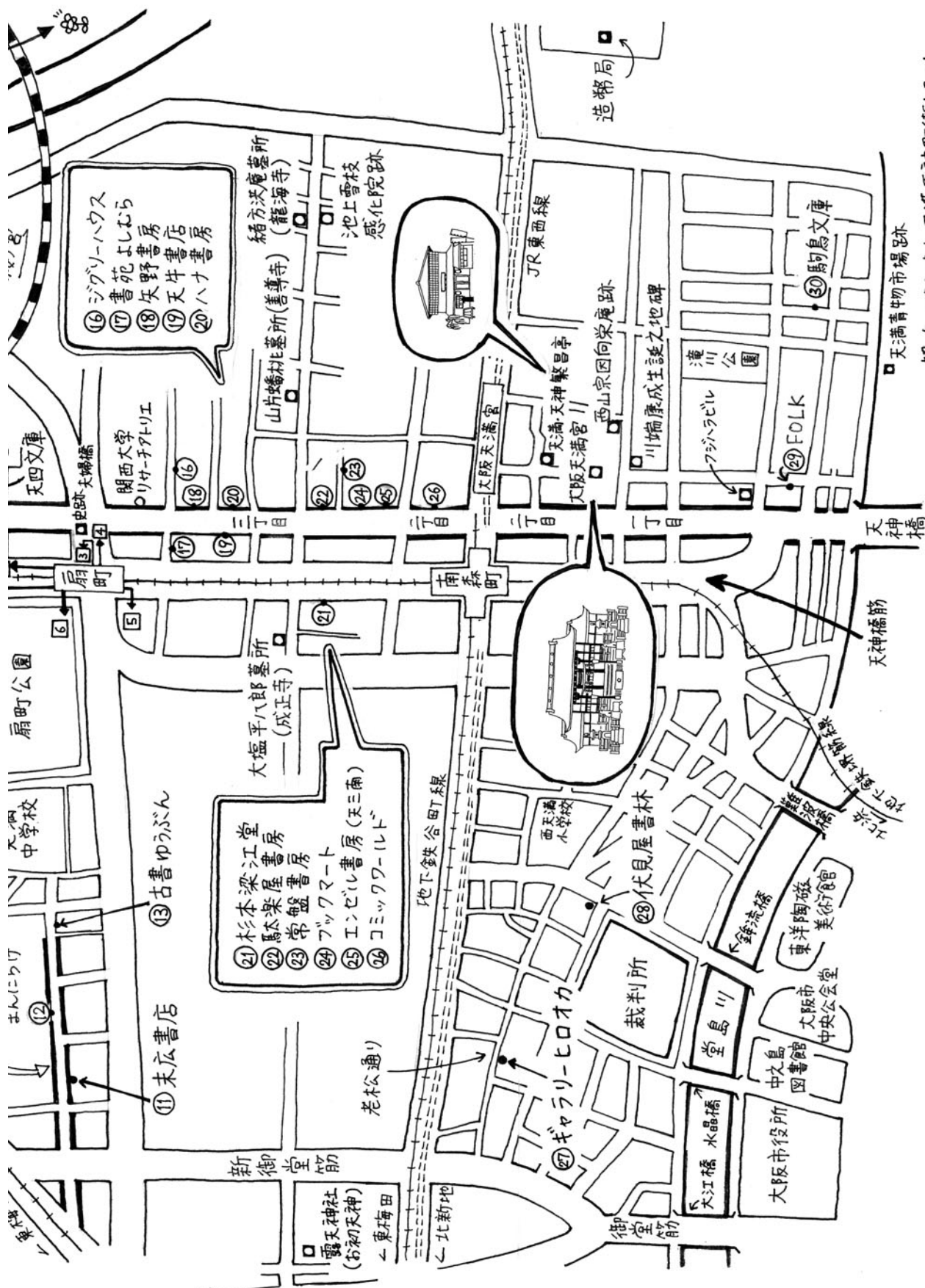
STEP!
by
step

STEP!
by step

大学
的信頼システム創生センター
室(TEL・FAX) 06-6368-1845
アトリエ (TEL) 06-6940-4340

大塚駅周辺地図(拡大図)

① caramba
② アラビク
③ 本は人生のおやです!!
④ シュマ自由区
⑤ 坂本書店
⑥ ワイルドベンチ
⑦ Always
⑧ 青空書房
⑨ 高山文庫
⑩ ひびき書房
⑪ エンゼル書房
⑫ ふさふさとんま
天満市場
⑬ 天神橋筋商店街
⑭ 天神橋筋六丁目
⑮ 北市民館跡
(現在三井住友銀行)
⑯ 関西大学
天六キャンパス
白龍大神
清美公園
梅田ビル
地下鉄有楽町線
阪急東通り商店街
扇町小学校
北野病院
五通商店街
天神橋筋六丁目
山手町
池の墓地
東海道本線
JR環状線
天神橋筋商店街
天神橋筋六丁目
五十目
六十目
都島
桜ノ宮公園
大川



① Caramba goods and books ・幻想、怪奇小説を中心に、サザカル全般からセレクトしています。 ・12:00～20:00 無休 ・大阪市北区中崎3-3-2 - TEL 06-6372-1988 - FAX - WEB http://caramba.ptu.jp/ - MAIL nakazaki@caramba.ptu.jp	② Book & Gallery Cafe 珈琲舎・書肆アラビク / Lufuアラビク ・推理小説を中心に古本、新刊、絵画、球体関係人形を取扱い ・13:30～21:00(日曜は～20:00) ・火曜不定休、水曜定休 ・大阪市北区中崎3-2-14 - TEL 06-7500-5519 - FAX - WEB http://www.arabiq.net/ - MAIL cake@qa3.so-net.ne.jp	③ 本は人生のおやつです!! ・テーマに合わせ、目1で棚をほぼ入れ替え!! ・12:00～20:00 水曜休み ・大阪市北区中崎西1-7-17 - スバコハイツ1F - TEL 06-6373-1987 - FAX - MAIL hon-oya@hotmail.co.jp	④ フリーク シネマ自由区 ・映画ポスター・専門店 ・あの昭和の映画ポスター揃ってます。 ・12:00～19:00 (日曜は～16:00) ・木曜休み ・大阪市北区中崎西1-2-2 - 大福ビル3F - TEL 06-6375-4723 - WEB - http://www.cinema-freak.com/	⑤ 坂本書店 ・一般書 ・11:00～20:00 ・水曜休み ・大阪市北区長柄西1-1-41 - TEL 06-6360-4230
⑥ ブックカフェ ワイルドバンチ ・古書(売買)を通して人が集まり、情報交換の出きる場を。 ・15:00～23:00 ・日・月曜・祝日 休み ・大阪市北区長柄中1-4-7 - ロイヤルグレース1F - TEL 06-4800-4900 - FAX - WEB http://bcwildbunch.com/ - MAIL bcwildbunch@ybb.ne.jp	⑦ Always ・ロップや映画が好きなので、そういう人と出たいのです。後、絵を描いているので、見に来て欲しいです。 ・19:30～22:00 ・土・日曜、祝日 休み ・大阪市北区中崎町1-6-18 - TEL 080-3810-6450	⑧ 青空書房 ・文学を愛し、人生を愛し、大阪をこよなく愛する古はんや ・11:00～18:00 ・日曜休み ・大阪市北区黒崎町7-3 - TEL 06-6371-8904	⑨ 高山文庫 ・人文・社会学系、映画、美術などを揃えています。 ・11:00～21:00 ・第3日曜休み ・大阪市北区浪花町4-12 - TEL 06-6374-1837	⑩ ひばり書房 ・一般書 ・13:00～17:00 ・火曜休み ・大阪市北区天神橋5-3-7 - TEL 06-6352-0009
⑪ 末広書店 ・一般書 ・マンガ、文庫から成人向きまで ・12:00～22:00 ・年末年始以外は無休 ・大阪市北区堂山町3-14 - TEL 06-6312-7995	⑫ (株)まんだらけうめだ店 ・まんだらけは「時」をつかざざる集団です。 ・12:00～20:00 ・無休 (特別休業を除く) ・大阪市北区堂山町9-28 - TEL 06-6363-7777 - MAIL umeda@mandarake.co.jp	⑬ 古書ゆづぶん ・映画・人文・哲学関係が揃っているかも。 ・11:00～20:00 ・日曜休み (祝祭日は営業) ・大阪市北区神山村7-5 - 村山ビル1F - TEL 06-6314-2217 - FAX	⑭ エンゼル書房 ・コミック・一般書 ・11:00～20:00 ・定休日なし ・大阪市北区天神橋4-4-9 - TEL 06-6356-3330	⑮ 天四文庫 ・心理学・社会学・及び思想関係の本が比較的充実していると思います。 ・11:30～19:30 ・日曜休み ・大阪市北区天神橋4-5-2 - TEL 06-6351-1848

①⑥ ジグソーハウス ● 探偵・SF・綺想 etc. 少々片寄った本の「週末ふるほんや」です。 ● 11:30～18:00 営業日: 金・土・日曜 ● 大阪市北区天神橋3-6-22 ミナビル202 - TEL 06-6881-0339 - WEB http://www.jigsawhouse.com/ - MAIL info@jigsawhouse.com	①⑦ 書苑よしむら ● 美術・工芸・モダン・印刷物 ● 13:00～19:00 日曜休み ● 大阪市北区天神橋3-7-18 三海ビル202 - TEL 06-6881-3965 - FAX - MAIL S-yoshimura@kosho.ne.jp	①⑧ 矢野書房 ● 日本近代文学書・ 海外翻訳文学書専門 ● 11:00～19:00 無休(夏期・冬期を除く) ● 大阪市北区天神橋3-6-14 - TEL 06-6352-1056 - FAX - MAIL yanoshobo@hkg.odn.ne.jp	①⑨ 天牛書店 天神橋店 ● 創業明治40年。ふるほんやや天牛 大阪の皆様にご親しまれています ● 11:00～20:00(～19:00) 日曜・祝日は 無休(年末年始を除く) ● 大阪市北区天神橋3-7-28 - TEL 06-6242-0155 - FAX - WEB http://www.tengyu-syoten.co.jp/ - MAIL info@tengyu-syoten.co.jp	②⑨ ハナ書房 ● 1920～30年代の日本のモダン・ 関連資料を中心の構成です。 ● 11:00～18:00 日曜休み (ご来店の際は事前に電話かメールを お願ひします) ● 大阪市北区天神橋3-5-15 おかげ館2F - TEL 06-6353-1487 - MAIL hanashobow@ybb.ne.jp
②① 杉本梁江堂 ● 古典籍・演芸・趣味・風俗など ● 11:00～19:00 日曜・祝祭日 休み ● 大阪市北区南森町2-3-27 三陽ビル201号 - TEL 06-6312-5022 - FAX 0120-548-301 - WEB http://www.ryoukoudou.com/	②② 駄楽屋書房 ● マンガから学術書まで幅広く ● 12:00～21:00 不定休 ● 大阪市北区天神橋3-1-20 かぜまちビル1F - TEL 06-6353-6933 - FAX - MAIL darakuya@m8.gyao.ne.jp	②③ 常盤書房 ● 歴史、日本文学 ● 12:00～18:30 木曜・第3日曜 休み ● 大阪市北区天神橋3-1-19 - TEL 06-6881-0284 - FAX - MAIL tokiwa2010@nifty.com	②④ フックマート 天神橋3丁目店 ● 本だけでなく、ゲーム、CD、DVDの 販売、買取も行っております。 ● 11:00～22:00 無休 ● 大阪市北区天神橋3-1-16 - TEL 06-6354-6266	②⑤ インゼル書房 天三南店 ● 10:00～18:00 不定休 ● 大阪市北区天神橋3-1-11 - TEL 06-6352-1578
②⑥ コミックワールド ● 差し入れはビルで お願ひします。 ● 9:00～23:00 年中無休 (土・日曜 祝日は 11:00～23:00) ● 大阪市北区天神橋2丁目北 1-14 2F - TEL 06-6356-3333	②⑦ ギャラリーヒロオカ ● 近代美術関係、やまもの 展覧会の図録 ● 15:00～19:00 日曜休み ● 大阪市北区西天満4-10-16 日新ビル - TEL 06-6361-4855 - FAX	②⑧ 伏見屋書林 ● 何の変哲もない古本屋 ● 11:00～19:00 不定休 ● 大阪市北区西天満4-1-23 - TEL 06-6361-3188	②⑨ FOLK old book store ● 店名のFOLKは、「みんなの」 という意味で気楽な本屋です。 ゆっくりに読んでください。 ● 12:00～20:00 不定休 ● 大阪市北区天神橋1-5-19 1F - TEL 06-7860-7388 - FAX - WEB http://www.folkbookstore.com/ - MAIL info@folkbookstore.com	③⑩ 駒鳥文庫 ● 古本と映画と。 映画関連古書専門店です。 ● 12:00～19:00 日曜休み、その他不定休 ● 大阪市北区天満3-4-5 タツタビル101号室 - TEL 06-6360-4346 - WEB http://komadori-books.jp

みちかな「信頼学」 第1号

発行日 2011 年 4 月 30 日

編集・発行 関西大学・社会的信頼システム創生センター
 大阪府吹田市山手町 3 丁目 3 番 35 号

印刷 株式会社遊文舎



Research center for
Social **T**rust and **E**mpowerment **P**rocess