

クリエイティブ・シェア・カンファレンス実施報告書

1. 日 時：平成 25 年 3 月 22 日(金) 13:30-17:30 第一部・カンファレンス
18:00-19:45 第二部・フォーラム
2. 主 催：福岡地域戦略推進協議会人材部会
3. 参加者数：103 名
4. 主 旨：国内外のシェアスペースに関わる人々や多様な人材が集まる都市づくりに関心のある方々と一緒に、イノベーションを生む創造的な場づくりについて考えるカンファレンス
5. プログラム： ページ
- | | |
|---|----|
| 【第一部(カンファレンス)】 13:30～17:30 | 2 |
| 13:30 挨拶 | 2 |
| ・福岡地域戦略推進協議会 事務局長 後藤太一 | |
| 13:40 基調講演 「プロジェクトが続々生まれる「場」～なぜ、今、シェアスペースなのか～」
(35分) | 3 |
| ・影山知明氏 クルミドコーヒー店主、NPO コレクティブハウジング社理事、
ミュージックセキュリティーズ株式会社取締役 | |
| 14:15 セッション1 「福岡のシェアスペースの今」(45分) | 7 |
| ・森俊英氏/AIP café ・鈴木瑞樹氏/博多図工室
・岡本洋幸氏/ビズコリ ・モデレーター：林田暢明氏/TAO CAFE | |
| 15:00 休憩 (30分) | |
| 15:30 セッション2 「つながる・内へ・外へ」(55分) | 10 |
| ・鈴木光貴氏/Ajito ・廣田稔氏/Ibb Fukuoka
・徳永昭夫氏/福岡ビジネス創造センター
・モデレーター：松田美幸/Fukuoka D.C. | |
| 16:25 セッション3 「イノベーションは加速されるか」(55分) | 14 |
| ・槌屋詩野氏/HUBTokyo ・治田友香氏/関内フューチャーセンター
・本田雄一氏/FUCA
・モデレーター：松田一也氏/九州経済産業局 | |
| 【第二部(フォーラム)】 18:00～19:45 | 18 |
| 18:00 挨拶 福岡地域戦略推進協議会人材部会 | |
| ・部会長代理 光山 裕朗氏 (福岡市総務企画局 企画調整部長) | |
| 18:05 「福岡のクリエイティブなシェアスペースの紹介」(30分) | 18 |
| ・福岡にある 10 のシェアスペースの運営者より | |
| 18:30 パネルディスカッション 「多様な人材が集まる都市に向けて」(70分) | 20 |
| ・遠矢弘毅氏/cafe causa
・秦野久実子氏/政府系金融機関
・モデレーター：永田賢介氏/NPO 法人アカツキ代表理事 | |

6. 要 旨

【第一部(カンファレンス)】

◎あいさつ

「人材」は地域戦略のど真ん中／福岡地域戦略推進協議会事務局長 後藤太一

「クリエイティブ・シェア・カンファレンス」開催に当たり、私から三つのことをお伝えします。

まず、福岡地域戦略推進協議会（以下 FDC）とは何か。FDC は福岡市の国際競争力強化を目指し、そのために考え、行動する団体です。「やれることを一つずつやっていく」点が特色です。

二つ目はどうして「人材」がテーマか。FDC の設立趣意書に、国際競争力強化の起点は世界中から多様な人材が集まること、と明文化されています。これはお題目ではありません。この先に新しいビジネスが生まれ、その先に地域が成長するという考えは、FDC で共有している戦略の柱です。地域戦略の中で「人材」はど真ん中、一丁目一番地なのです。昔ならばビジネスは、お金、箱モノ、土地から生まれたかもしれませんが、今は違います。新しいビジネスは「人材」からしか生まれ、とわれわれは認識しています。

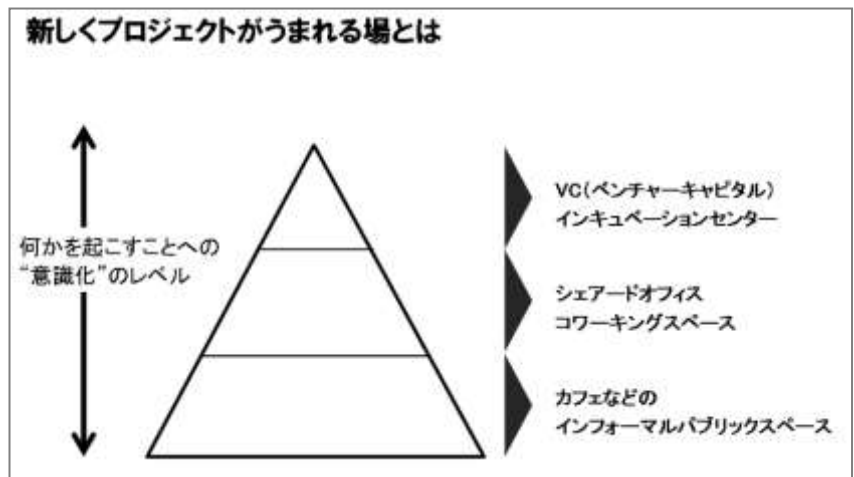
三つ目は、「人材」の取り組みの出口をどう考えているか。今回のイベントの主催は FDC の人材部会です。FDC にある他の四つの部会のうち、二つの部会が人材部会を非常に意識しています。その一つの観光部会は、福岡で新しいビジネスができると思う人を地域総出で呼び込もうとしています。コンベンション、展示会、会議など MICE と呼ばれるビジネスラベルで福岡に来た人を、どうやって地域につなぐか、どうやってビジネスとして受け止めるかを議論しています。福岡に人材のハブとなるところがないと、会議や展示会の終了とともに訪問者に帰られてしまい意味がないのです。もう一つの都市再生部会は、都市をイノベーションの器としてみんな意識し、建物や人の動きを考えようとしています。福岡の都心にこうしたものがたくさんできた状態にして、新しいビジネスにつなげる都市をつくろうという議論が行われています。

「人材こそが主役」というこのカンファレンスの場で、人がどういうことをやったらいいか、今後の道筋が見通せればうれしいです。

■何かを起こす意識レベルの違い

東京・新宿から30分の西国分寺駅前で、「クルミドコーヒー」というカフェを経営しています。生まれ育った実家を集合住宅に建て替え、1階部分に地域の接点ができるお座敷のような場ができないかと考えたらカフェになりました。そのずっと前に就職した経営コンサルティング会社の同僚と、退社後にベンチャーキャピタル（VC）事業を立ち上げ、今も続けています。

今回私がいただいたお題は、イノベティブで面白いプロジェクトをつくり出すヒントは何か、と解し、一つの三角形を描きました。何かを起こす、プロジェクトを立ち上げる際の意識化レベルを三層で表しています。



1番上のVCやインキュベーションセンターに集まってくるのは、事業の急激な成長をイメージし、将来の株式公開や世界進出も考えている層ですが、マジョリティではありません。2番目のシェアードオフィス、コワーキングスペースの層は、株式公開を目指すイメージとは違い、場合によっては個人事業主という形態も含みます。ただ、一人ぼっちの道でなく、仲間と一緒に進んだりコラボを引き起こしながらお互いの成長を目指す形です。3番目のカフェなどインフォーマルパブリックスペースに来る層は、自分が何に挑戦したいか明確にイメージできていない人が多いかもしれません。頑張っている人ばかりのコワーキングスペースに行くには、抵抗感がある人たちです。何気なく人が集まって関わり合いを持ちながら、自分の内に秘めた思いを言語化していく装置が街中にあれば、この層の人材育成の場になりうると思います。

■金銭以外の価値の交換

2008年10月に営業開始したクルミドコーヒーに足を運んでくださった人は、この4年半で約12万人です。人が12万回も扉を開けてやりとりしていれば、いろいろなことが起きると感じました。挑戦したいことのある人を事業的にサポートできる、コワーキングスペース的な場を設けたカフェとして、クルミドコーヒーの2軒目を検討しているところです。三角形の図でいくと、私はVCから始まり、カフェ、シェアへとループしているようです。

この三角形の中で、空間づくりの考え方やシステム、マネジメントの観点から切り分けるとすれば、一番上の三角形の底辺です。リスク、リターンの両面とも大きいのかそうではないか、経営の理念や目的よりも金銭的な価値の追求、つまり売り上げ優先に取れんしていくかどうか、で分かります。

今回考えたいのは下の二層です。二層を合わせて便宜的に「シェアスペース」と呼びます。

これが上の層の VC モデルと何が共通し、どんな違いのあるものを生み出していけるのか、ここからどんな経済が立ち上がっていくのかが、このカンファレンスの大きなテーマだと思っています。



再びクルミドコーヒーの話に戻ります。うちに入るお客さんは、置いてある殻付きクルミを自分で割って自由に食べることができます。うちのクルミの仕入れ先はクルミ生産量日本一の長野県東御市です。竹ざおで実を落とし、1個ずつ拾って収穫するのが秋の風物詩になっています。仕入れ値はキロ当たり3千円ほど。

一方、世界の産地は米・カリフォルニアで、今は輸入できないけれどかつてはキロ千円で買えました。現地では機械化が進み、巨大万力みたいな道具でクルミの木を揺らして実を落とし、巨大掃除機で実を吸い込み、巨大ドライヤーで乾燥させるからその値段は下がります。このように値段の差が3倍あるときに、東御の産地はどうすればいいのでしょうか。市場原理の競争の前提に立

って大規模化や機械化をするのか。そうすれば巨大万力で木は傷み、秋の収穫をみんなで祝うことはできなくなります。

それに対する一つの答えは、「特定多数（顔の見える関係）」というキーワードだと私は思いました。顔の見える関係で経済をつくり直すのです。東御の産地と仲良くなったわれわれは、直接仕入れることで流通コストを削減し、キロ2千円まで落とすことができました。われわれは産地との関係から、①収穫体験に行ける②長野でクルミ畑を持ちたいときに生産指導してもらえる③クルミ収穫時に地元の果物を分けてもらえる—という付加価値を手にしたので、キロ2千円でもおつりがくるという感覚でいます。

これを一般化して言えば、不特定多数の顔の见えない関係での価値交換は価値を単純化して単価で測るしかないけれど、「私とあなた」という特定関係の距離感では、金銭以外の価値のキャッチボールができるようになる、ということです。ただし、「特定少数」だとなあなの関係になり、お互いが革新や努力をする原理が働かないという弊害が生じます。だから、われわれが東御以外の仕入れ先の選択肢を、彼らが他の卸先の選択肢を残す環境があることで、健全に競争し合いながら工夫を重ねることができます。

■ 「GIFT」が生む波及効果

もう一つのキーワードは「GIFTからはじまる」です。それは、私が役員を務めている会社「ミュージックセキュリティーズ」が取り組んでいる「被災地応援ファンド」の中にヒントがあります。

このファンドは、東日本大震災で工場や事務所を流されいろんなものを失ってしまった事業者のうち、復興に向けて立ち上がろうとしている人に向けて1口1万円から応援できる仕組みです。1万円のうち5千円が応援金（寄付金）、残り5千円は事業出

もうひとつの経済、2つのキーワード

特定多数(顔の見える関係)

- 「不特定多数」でも「特定少数」でもない
- より複雑な価値の交換が可能
- 市場を通じた健全な競争

GIFTからはじまる

- 「消費者的な人格」を刺激しない
- いかし、いかされる関係
- 健全な「負債感」

資という形で事業の進捗に応じて一定のパーセンテージで返ってきます。



2011年4月からファンドの募集を開始したところ、この2年弱で約2万5千人の人から累計9億円の資金を調達することができました。すごいことが起こっている、とこの結果を見て感じています。この金融商品は、利回りがマイナス50%からスタートしているのが特徴です。お金を増やす、つまり動機が「take」だったら、皆さん決して出資しません。お金が半分になってもいいから、「立ち上がろうとしている事業者の力に

なれる」「被災地に対して自分が何か一役買える」ことをリターンと見立てて投資した人が2万5千人もいたのです。

また、このファンドは非常にポジティブな波及効果を生んでいます。資金調達できた事業者の方たちは、それぞれの金額に対して「受け取ったもの以上で返せるよう頑張らねば」と思い入れを強くしておられます。これは、できるだけ少ない支払いでお得な買い物をしたという「消費者的な人格」と真逆だと思います。何かを受け取ってしまったという「健全な負債感」は、ポジティブなエネルギーを生み出す可能性を持っています。

不特定多数が参加し金銭的な価値の交換を基本とする経済を「グローバル経済」、その対極にあり、クルミドコーヒーと東御のクルミ生産者、応援ファンドの投資者と資金調達した事業者といった特定多数の関係に発生するものを「コミュニティ経済」とそれぞれ名付けました。

さて、ひきこもりや自殺をはじめ生きづらさ、閉塞感が漂っている今の社会状況の背景を考えたとき、グローバル経済における組織の売り上げや利益という目的が強すぎるため、働く私たち自身やビジネスパートナーを含む人間それぞれが手段化されてしまっていることに元凶がある、と考えられないでしょうか。

私は、交換される価値(金銭的価値を含む)の総和を比べたら、コミュニティ経済はグローバル経済を上回る可能性を秘めていると考えます。では、コミュニティ経済はグローバル経済よりも富を増やすことができるか、と問われれば、正直言って分かりません。けれども、お互いの関わり合いを目的にするコミュニティ経済の方が、結果的に

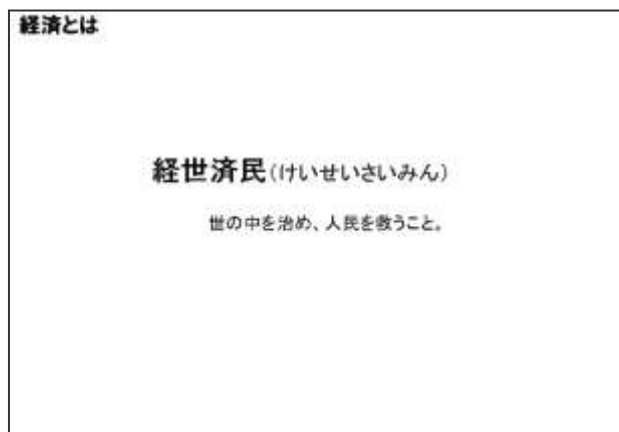


結果的に GDP を高めていくことは大いにあり得ると思っています。イタリ

アの都市間比較で、地域のつながりが強い所がそうでない所より経済成長を遂げている、という報告もあるからです。

コミュニティ経済で気になるのは、こじんまりまとまった事業者の集積になってしまい、大きな力にならない状況です。ブランディングや改革、人材や資源の調達など事業として大きくプロデュースする力量が、コミュニティ経済には問われるのでは。それに、関わり合いを生むことが、本当に人々の創造性や企業家精神を引き出していくかの検証も必要でしょう。

最後になりますが、われわれはいつから経済のことをビジネスと呼ぶようになったのでしょうか。ビジネスと経済は質が違っていると私は感じています。「経世済民」という漢語の意味は、世の中を治め人民を救うことです。日本語の「経済」は、その文脈を内に秘めていたのでは。本来の「経済」を取り戻すことができた時に、そこに暮らす人たちが幸せになり地域の産生を盛り上げるという未来をつくり出せているのではないか、と思います。



◎セッション1 / 福岡のシェアスペースの今
／森俊英氏／鈴谷瑞樹氏／岡本洋幸氏／林田暢明氏
(文中敬称略)



■タイプもシステムもさまざま

林田 福岡のシェアスペースの状況について、タイプの違う三つに携わっている方たちから話を聞きます。それぞれのシェアスペースの説明をお願いします。

岡本 「BIZCOLI」は、シンクタンクである九州経済調査協会の経済図書館をベースに昨年4月、名前とコンセプトを変えてリニューアルオープンしたライブラリーです。ビジネスパーソンは、コミュニケーションを生かしながらアウトプットが求められます。コミュニケーションはゆっくりした空間、雰囲気から生まれるので、うちの交流ラウンジではおしゃべりも打ち合わせもOKです。また、アウトプットに必要なクリエイティビティを促すため、交流ラウンジの壁は本を埋め込んだデザインに。21万冊の本以外に、情報提供として映像や商品も展示し「思考が連鎖する書棚」にしています。一方、資格取得の勉強や企画書作りを静かにする人のために、個室タイプのブースも15席用意しています。

利用者は20代後半から40代くらいまでで、月に千人ほどです。利用料は平日昼だと月額9千円、夜は6千円などのプランがあります。

鈴谷 「博多図工室」の備品は、3Dプリンター、レーザーカッター、カッティングプロッターなど、個人ではまず所有しない道具をいろいろそろえています。それらを使って、頭の中で想像したものを目の前に創り出す体験をしてもらうスペースです。要は「本気で挑戦し簡単に失敗でき、失敗しても経済的に痛くない環境」を提供するのが目的です。試作品が格安で作れます。ベンチャー企業は冒険的な試作に挑戦していますし、アーティストや学生さんが自分の作品づくりで来られることも。もちろん趣味レベルの人でも大丈夫です。他の人と一緒にもの作りしたり技術情報を交換したりすることで、成功の喜びを共有できるのも特長です。生活の中で欲しいものをすぐ買ったり人に作ってもらったりせず、自分で作ることを知れば、ものとの付き合い方が変わりますよ。

森 一般にシェアとは既にあるものを分けると解されているようですが、私はそうは考えません。集まった人が一緒に考え行動し、何かを育てていく過程でメンバー同士の仲が良くなり、信頼から友情が生まれていき、結果として育てたものを仲間と分けていくのが日本的なシェアではないでしょうか。「AIP cafe」ができたのは2008年。仲間が先にいて、集まる場所が欲しいよねということでつくりました。そのころ他にコミュニティはなかったですね。「天神・大名WiFi化協議会」が、天神・大名地区の店舗情報をTwitterで発信していく仕掛けを始め、そのムーブメントから派生して福岡のコミュニティがたくさん生まれました。だからAIPはコミュニティのゆりかごとも言えます。

利用料は年間1万円です。責任者に鍵を渡し自由に使ってもらっているので、AIPの利用者がどのくらいいるのか把握していません(笑)。

林田 鈴谷さんは元々AIPに出入りしていて独立したそうですね。

鈴谷 AIP cafeという部屋があるというよりも、その場にいろんな勉強会やいろんな人たちと触れ合う機会が次々起こり続けている場です。友達やつながりがいっぱいでき、アイデアも生まれる“交差点”みたいなものですね。

■ “同志”をつなぐ仕掛けも

林田 福岡でのシェアスペースは、まだ草創期のような状況にも見えますが、シェアスペースが生み出している価値や意味について、何か実感することがありますか？

岡本 実感まではいっていませんが、BIZCOLI がつくり出したいのは、つながりです。BIZCOLI の構想段階で地元大学のビジネススクールに行ったとき、受講生の大多数は「自分の会社をよくしたい」という人でした。彼らは同じような問題意識を共有し、一緒に頑張れる同志を求めています。スクールに行かなくてもそう思っている人が集まれる場に。さらに、Facebook などバーチャルな分野でつながり始めた人はリアルな世界でもつながりたいだろうから、その欲求を満たす場としても考えました。BIZCOLI で実践しているつながりの仕掛けを紹介します。新しい会員さんに入会目的を聞き、例えば中小企業診断士の資格取得だったら、同じ目標を持つ人に了解を取って紹介することでつながりやすくなります。それによって、つながった人同士の目標達成までの期間が短くなる、と考えられます。

森 スペースを中心に集まる人の年齢はバラバラです。IT系でも背広系からジーパン系まで幅広く、異質な者同士の出会いがあります。年齢による垣根がないというのは今の時代に大事なことで、ITの成功者である20代、30代に55歳のおっさんが学ばなくちゃいけません。その時、AIPで自然に友達になっているから教わりやすいですね。

鈴谷 僕は東京に居た時、向こうで数多くのコミュニティに参加していました。東京のは高度に専門的で、他の分野のコミュニティとは混じり合わずに問題を解決しようとしています。でも福岡では、IT系でもデザイナー、プログラマー、SEなど似ていそうだけれどあまり混じり合わないようなコミュニティが、自然に混じり合う風土がありますね。福岡のこの文化に素晴らしさを覚えました。この文化の上でものづくりをすればすごく楽しいだろうと、僕なりに刺激を与えるつもりで「博多図工室」を立ち上げました。

■ 「いいね！」を言い合える良さ

林田 東京でシェアオフィス、シェアハウスが登場した時、みんなは手塚治虫をはじめそうそうたる漫画家が住み着いた「トキワ荘」に例えました。福岡はコミュニティが強いという話が出ていましたが、逆に東京はコミュニティが弱いのが故に、専門的スキルや方向性も近い人たちが集まるという状況が起きているのでは？ 福岡はその点、トキワ荘的状况にはなりにくい気もします。そのことでご意見を伺えませんか。

鈴谷 僕はまさに東京でトキワ荘的なコミュニティを主宰していたのですが、はなから専門性やコンセプトの枠を決めるのではなく、中核になる特色のある人が数人いればそこに共感し引き寄せられる人が自然に集まってくるんです。森さんが言われた、最初にコミュニティありきで後から場がついてきた形が、トキワ荘的だと思います。

林田 キーワードがやっと出てきました。「中核になる人」がシェア空間をある程度形づくると。すると福岡のシェア空間を盛り上げていくためには、「中核になる人」を外から連れてくるのか、地元にいるけれど見えていない人を掘り起こすかということでしょう。サラリーマンが多いBIZCOLIでは、中核になる存在がいますか？

岡本 何人かいます。そういう人に勉強会を始めないかと働きかけますが、即実行というのは難しいかもしれません。われわれは志のある人というよりむしろ、コミュニティごとうちにもって来れないかと考えています。

森 従来のように東京モデルの縮小版を福岡にもって来るといふ発想では難しいと思いま

す。東京モデルは特殊だからです。地方モデルは地方で考えるべきで、福岡に成功モデルができれば、別の地方都市も同じモデルで成功できると思います。地域に普通にいる人たちが作るモデルだからです。福岡には既にたくさんのコミュニティがあって、主宰者それぞれが存在感を持っています。僕は、コミュニティ盛り上げのために新しい人を連れて来るという発想はありません。必要なのは、それぞれのコミュニティがずっとホームにいてこじんまりするのでなく、混ざり合ったり、シェアスペースを交換しアウェーで集うといったことをすれば、脳が活性化しもっと面白くなると思っています。

林田 「連携」というキーワードも現れてきました。福岡のモデルの具体的なイメージ像はどんなものですか？

森 どんな形になるか分からない、予想できないから面白いんですよ。影山さんの話の「コミュニティ経済」と同じで、仲間という下敷きがあって、こいつとなら何かできるな、じゃあ何をしようか、でいいんじゃないでしょうか。

鈴谷 僕がコミュニティの中核になる人が重要と言ったのは、中核になる人がリーダーシップを発揮するというのとは明らかに違います。誰かが「こんなことやって面白いわね」「こんな勉強会したいわね」と言ったのに対して、「それいいわね！」と2人目が言ってあげることがコミュニティの役割です。メンバーの多くが2人目になれることが、コミュニティの良さだと思います。

林田 福岡でそうしたコミュニティの土壌ができやすいのは、個人的な意見ですが、地価の安さも関係している気がします。「入居者ゼロでも月10万円だったらまあいいか」という気楽さがあるし、「博多凶工室」のようなぜいたくな空間は東京では展開できないでしょうし。コミュニティとしての場と人をどうつなげていくのかが今後の課題であり、われわれのタスクでもあるのではないかと思います。

◎セッション2 「つながる・内へ・外へ」

- ・ゲスト＝鈴木光貴氏／廣田稔氏／徳永昭夫氏
- ・モデレーター＝松田美幸氏

(文中敬称略)



■ i b b f u k u o k a の取り組み

松田 セッション2では「つながり」をキーワードに話を聞いていきます。まず廣田さんの ibb fukuoka について、これまでの経緯とこれからの展望をお聞かせください。

廣田 10 数年前に福岡に戻って廣田商事の不動産業を継ぐとき、福岡にある自社所有の賃貸物件を活用して少しでも街に貢献できないかと思い、2000 年に ibb プロジェクトという事業を立ち上げました。所有しているビルをスモールオフィスに改造し、ベンチャー企業やそれを応援するサポーターなど、これまでに 100 社ほどが入居しては卒業していきました。その中から IPO 企業をつかっていこうという取り組みも行い、現在 5 社が株式公開までいっています。2010 年には「チャレンジ IPO20」という 20 年ビジョンを立ち上げ、2030 年までに IPO 企業を 20 社つくることを目標に、福岡を商機あふれるビジネス・インキュベーション・シティにしていきたいという思いで取り組んでいます。

キーワードは、ネットワーク、コミュニケーション、コーディネートの3つです。

ネットワークの面では、ibb Link という名前です。いろいろな方々に関わっていただいています。IPO 企業、IPO を目指す企業、企業を支援する人たち。プレーヤーもサポーターも一緒になって ibb Link の中に入ってもらい、ネットワークを大事にしながら活動しています。この 2 年ほどで 280 ほどの方々に賛同していただき、関わっていただいています。

コーディネートの面では、IPO 企業を目指す方々を集めた ibb 社長塾、起業したい女性向けのなでしこ塾、起業家支援セミナーなどを定期的にやっています。

新たに、音楽をキーワードにした文化発信の基地として ibbDb 桜坂 Launch という賃貸空間を建設中です。防音された部屋の中で、音楽のクリエイティブな仕事や、趣味やレッスンに使える空間が、今年の秋に完成予定です。

■ A j i t o の取り組み

松田 鈴木さんは福岡からセブに飛び出し、日本からアジアに飛び出して行く人たちをサポートする事業をしていらっしゃいます。

鈴木 フィリピンのセブ島に住み、セブ島初のコワーキングスペース Ajito を運営しています。フィリピンは、英語が話せて近くて安いということで脚光を浴びていて、私自身も昨年 8 月に英語ゼロの状態です。フィリピン留学を体験し、今、片言ながら英語でフィリピン人や外国人とビジネスをしています。

Ajito のコンセプトは、アジアと日本をつなぐ強固な組織を作ること。会議スペース、集中スペース、カフェスペースなどがあり、セブで働く方に限らず、海外旅行で遊びに来た人や英語の勉強に来た人が交流を持てる開かれた空間となっています。毎月 1 回、勉強会やセミナーなどのイベントも企画しています。

語学学校も運営していて、日本の社会人向けのオトナ留学では、ビジネスイングリッシュ

が学べて社会人同士でネットワークができる留学を提供しています。個人だけでなく、企業の英語研修にもご利用いただき、フィリピンで英語を学んで、そこをゲートウェイとして世界に出て行く場を提供しています。

また、人材や拠点ごと海外進出できない企業向けに、商品の海外販路開拓も運営しており、インターネットで日本の伝統的な商品や品質の高い技術を全世界に販売していくサイトも運営しています。

その他、海外法人の設立等も提供しています。BPO 事業として、フィリピンの安い人件費（月 2 万円ほど）を活かしたコールセンターやインターネットのプログラムなども提供しています。

今、考えている Re プロジェクトは、日本で不要になった靴やタオルやTシャツ等を Ajito に集め、フィリピンの貧困層の方々に手渡しするというもので、日本領事館と連携して取り組もうと考えています。

今後、インターネット環境や OA 機器を充実させるため、クラウドファンディングのキャンペーンファイヤーに登録して資金を募っているところです。

■GCUCの報告

松田 欧米ではコワーキングのカンファレンスが頻繁に開かれています。今月上旬にテキサス州オースティンで開かれた GCUC という大きなコワーキングの会議に参加された徳永さんに、北米やヨーロッパのコワーキングスペースの状況をレポートしていただきます。

徳永 GCUC は“実り多い”転じて“儲かる”意味のジューシーと発音します。会場となったミュージックホールに、参加者は 100 名ほど。約半分はすでにコワーキングスペースを経営されている方、半分はこれから自分で経営したい方のようなようでした。全米だけでなく、海外からの参加者もいました。私の印象では女性のほうが多く、皆さんものすごく真剣でした。カンファレンスの場ですでにコミュニティが成立していたという印象も持ちました。

1 日目は座学で、2 日目のアンカンファレンスは、1 日目の座学を受けて、参加者が持ち寄った課題をポストイットに貼り出し、共通の課題を持つ人たちが車座になって協議が行われました。課題の例は「コワーキングスペースはどうすれば船出できるか」「直接・間接の途切れない歳入の増加をめざすためのプレストをしましょう」「スタッフの雇用」などです。皆さん、コワーキングスペースのコミュニティとカルチャーということをはっきり自覚されているのが新鮮でした。

ペイットフォワードということをして 1 日目、2 日目と通してやっていて、その写真を福岡の関係者で共有したところ、これこそがクリエイティビティを発生させるのに必要なことだという反応もありました。

印象に残ったのは、1 日目の座学で「コワーキングは古い」と言った方がいたことです。私の理解では、コワーキングとは状態を説明している言葉であって、その方が言った「コワーキングは古い」の真意は、大事なものはミッションをシェアすることだという表現でした。

「ワークショップはセレンディピティーよ」というのは私が言った言葉です。ワークショップは全然予想していないものが発生したのを取り込むことを大事にしているので、すでに皆さんいろんなところでセレンディピティーを発生させていることを伝えたかったのです。

■価値を高めるために

松田 廣田さんは、アジアやアメリカの動きを聞いていかがですか？

廣田 やっぱりコミュニティが大事なのかなど。日本人は英語が苦手で、私もビジネスの話はできませんので、英語ができたらいいのにとすごく思います。

松田 鈴木さんのお話を聞いていると、ああいう働き方や暮らし方が定着している感じがしますが。

鈴木 暮らしやすいので永住する方も多いです。若い世代では一時的にフィリピンで英語を学び、世界に出ていく方が増えてきています。

松田 その時に Ajito は、利用する方にとってどんな役割を提供できるのでしょうか？

鈴木 セブ島には 100 校以上の語学学校がありますが、学校の中でしかコミュニティが生まれていないため、語学学校に来られる方々が集まれるような交流の場として提供していません。

松田 起業したい方にとっての売りはどこですか？

鈴木 英語が話せる人材が比較的安く雇用できることや地価の安さ、また物価も安いなど、コスト面にメリットを感じていただけるのではないのでしょうか。日本に住みながら、ビジネスをフィリピン人にアウトソースするといった形も増えてきています。

松田 徳永さんがお会いになったスペースの経営者の方々は、どんな価値を提供しているとおっしゃっていましたか？

徳永 コミュニティ・キュレーターという存在がいて、情報の交通整理や総務的なこともやれば、インターネットの技術的なこともやり、さらにマッチメーカーでもあると言われていました。その人材が、コワーキングの大きな要素だと思います。利用者の方々もコミュニティ・キュレーターの存在を認識していて、そこに行けば何かが起こるという期待を持っています。その時点で、コミュニティができる素地ができ上がっているんだろうと思います。利用者が「僕はこれがやれる」ということをコミュニティ・キュレーターに伝えることで、いろんな人の情報のマッチングがスムーズにいきます。

松田 つなげる取り組みは、廣田さんのところはいかがですか？

廣田 特に日本人はコミュニケーション能力が低いので、つなぐ人が大事で、そういう人がいるからこそ、いろんなマッチングや化学反応が起きるのではないかと思います。私たちもヒアリングをしていきながら、ニーズを深めることを地道にやっています。

松田 福岡がもっと世界とつながってハブのような都市になることを目指す上で、皆さんが持っているシェアスペースやコワーキングスペースのつながりは、どんなふうに福岡の魅力を増していきそうでしょうか？

鈴木 福岡には外国人が非常に多いので、グローバルなインキュベーションやワーキングスペースやコネクトハブがあれば、外国人の方が来やすい環境になります。外国人も日本人も多くいるところに、またコミュニティが生まれるのではないのでしょうか。

廣田 場があることと、長く続けていくことが大事なんじゃないかと思います。

松田 さっき徳永さんが、GCUC のカンファレンスに参加して「人と空間の多様性」に気づいたとおっしゃりましたが、その多様性は具体的には何を指していたのでしょうか？

徳永 いろんな仕事や考え方の人たちが、同じ空間を共有しているという意味です。コワーキングスペースは、空間的にもとてもおしゃれな雰囲気、家具もカラフル。いろんなタ

イブの座る場所があるのが特徴でした。コワーキングにはマルチプルな人材と業態・業種が必要である一方で、飲食の専門家のインキュベーションシェアスペースや、ビジュアルアーティストのシェアスペースなど、特化したスペースもあります。共通しているのは、コミュニケーションが活性化されていることです。

松田 単に場やコミュニティだけでなく、そこに参画する人が何を持ち寄れるか。そしてそれをキャッチするキュレーターのような方がいると、さらに掛け合わせが加速するのではないかということを、いろんな事例でご紹介いただきました。どうつながっていくか、参加者のコミットメントが強く感じられたお話でした。

◎セッション3 「イノベーションは加速されるか」

- ・ゲスト＝榎屋詩野氏／治田友香氏／本田雄一氏
- ・モデレーター＝松田一也氏

(文中敬称略)



■HUB Tokyoの取り組み

松田 場をつくるだけでなく、結果を求めていくために、この3人の方がどういう連携や仕掛けで今の活動をされているのか。その現状と工夫をお話しいただきたいと思います。

榎屋 私たちHUB Tokyoは、志あるチェンジメーカーが世界とつながる秘密基地であると定義しています。社会起業家に限らず、いろんな分野や組織の中でより良い未来のためにチェンジを起こそうとする人が集まり、他の国の人たちともつながる。その中でセレンディピティーが生まれて形になり、アクションを起こすまでをつくっていくのが、私たちのミッションです。

HUBは、各都市のアントレプレナーが、社会変革という共通の思いを持つ人たちが集まる場所をつくります。自分の周りにコミュニティがなければHUBをつくることはほぼ不可能なので、場所ではなくコミュニティを先につくりました。最初はいろんな企業の場所を借りて活動を始め、ようやく昨年11月、目黒に440㎡の物件を借りることができました。このコミュニティに入りたいという人たちがリノベーションを手掛け、その合間に、自分がやろうと思っているプロジェクトを話し合いました。そのダイアログやファシリテーションも、非常に重要なプロセスだと思っています。

私たちが大切にしている価値は切磋琢磨です。人に教えるのではなく、フラットな関係性の中でメンバー同士がアドバイスし合います。ミニスパークプラグというイベントでは、自分のアイデアを分かってもらうために、いろんな人たちが集まっているいろんな指摘をします。毎月1回やっているスパークプラグの晴れ舞台に立つために、いろんなブラッシュアップをするカリキュラムを組んでいます。ゆったりと話をするダイアログもあります。

クリエイティブな面白い人たちを呼び込んで奇天烈なアイデアを実現してもらったり、みんなでサンフランシスコのカンファレンスに行くなど、気分転換や脳みそにいい刺激もどんどん提供しています。

このようなコミュニティビルディングの活動をしながら、3年以内に投資可能な社会起業家を生みたいと考えています。2月11日にスペースがオープンして満1カ月ですが、活動は1年ぐらい続けています。

■mass×massの取り組み

治田 私は、横浜市の関内で社会的起業家とクリエイターの方々のインキュベーション施設mass×mass関内フューチャーセンターを立ち上げたメンバーの一人です。運営会社である関内イノベーションイニシアティブの取締役をしています。公益財団法人起業家支援財団の事務局長もしていて、いくつかの事業を組み合わせで展開することもあります。

関内イノベーションイニシアティブは、2010年12月に横浜市の都市整備局のモデル事業として立ち上がりました。大きな株主が3社、あとは地元企業の方に100万円ずつ応援いただいています。

ビルの1階と2階を借りていて、イベントスペースが50坪、コワーキングスペースが50坪、シェアオフィスが50坪あります。2年がたち、コワーキングスペースに60社、シェアオフィスに10社入っていただいています。単に自分のビジネスを起こすだけでなく、この地域を好きになってもらい、横浜の中で大きな事業を展開するイノベーションを起こしたいという思いで実施しています。

私たちがサポートさせていただいた起業家の一つの成功事例が、児童養護施設の退所者向けの就職あっせん事業を行うフェアスタートという会社です。児童養護施設の退所者と、人材難に悩む中小企業のオーナーを結びつけるビジネスモデルを始め、設立2年半で80件ほどの実績を上げています。

雇用を生んで継続的に活動し、資金調達もできる担い手を育てるために、3年間さまざまな講座を行い、550名ほどが修了しました。みんなが起業家になるわけではありませんが、社会的起業の意義や自分の立ち位置を知る意味では効果的だったと思います。

ただ推進するだけではなかなか実績が上がりにませんので、社会課題を中心に、どんなアクターがどんなふうにコミュニティをつくれれば問題を解消できるかを考えています。産業支援機関が多いという神奈川県の特長も生かし、どう事業を回していくかを考えながらやっています。

■ F U C A の 取 り 組 み

本田 FUCAは、1年前に福岡市・平尾にオープンした複合アートスペースです。運営母体のFUCA LLPという有限責任事業組合は、私が代表を務める不動産企画会社のDNXと、設計事務所の松田組、不動産会社のリプラスの3社が出資してつくりましたが、オープンなコミュニティとしていろんな人に関わっていただいています。

スペースは5つの機能を持っています。一つはシェアアトリエで、4組のアーティストが制作活動をしています。イベントスペースでは毎週何らかのイベントが行われ、1階にカフェがあることでいつでも来やすい環境になっています。音楽スタジオではレッスンや練習ができます。メディアアートのラボには、業界でも有名なexonemoというユニットに入っています。開催イベントは年間100回以上を数え、実験的なイベントやプロジェクトもどんどん起きています。

FUCAを立ち上げたきっかけは、アメリカのシリコンバレーとポートランドのエコシステムに感化されたことです。街がコンパクトで自然が近く、メシがうまくて暮らしやすいポートランドは、すごく福岡と似ています。そこで、アート、クリエイティブを核としたエコシステムを福岡につくろうと一大決心をし、わずか84日間でオープンさせました。

FUCAには2つ目標があります。世界的に活躍するアーティストを生み出すことと、アート、クリエイティブという軸で福岡の街が盛り上がり、新しいプロジェクトが生まれていく循環を生み出すことです。

実験的にアーティストをインキュベーションしようということで、若いアーティストを集めて格安で制作スペースを提供し、発表の場をつくったりPRを手伝ったりして、彼らが有名になるようサポートしています。アーティストを引っ張り上げてくれるパトロンやスポンサー企業などに関わっていただくことも大事だと思っています。

昨年夏には建築家を育てる目的で、建築学校の若い学生を集め、設計から施工までを自分

たちで行うというプログラムを運営し、幼稚園に絵本館を造りました。

松田 文部科学省の一番新しい報告書のテーマがエコシステムなので、芸工大（現在は九州大学芸術工学部・大学院芸術工学府・大学院芸術工学研究所）を核として全国や世界の芸術系の大学と組みながら、アートと産学連携のエコシステムを打ち出していくといいんじゃないかと思います。

■今後の展開

松田 皆さんがこれから何をやりたいか、簡単をお願いします。

樋屋 投資受け入れ可能な起業家が増える状態にしていくのが私たちのミッションなので、それを3年以内につくります。適切なタイミングで適切なアドバイスをもらえず、事業が紆余曲折して迷走している人たちに、適切なメンターをつなげていくことからやっと思っています。

治田 社会的起業家のモデル的企業を全国展開する時の、スタートアップシステムの仕組みづくりに取り組みたい。私たちのコワーキングやシェアオフィスには19歳から88歳までの方々が集まってきます。それをちゃんとしたコミュニティに仕立てるいろんなイベントを仕掛けていけたらと思っています。

本田 アーティストやクリエイターで有名になる人やプロジェクトをつくることが第一目標です。そのために質の高い若い人材を集めていますが、成功まで持つていくには、芸術関係の大学の先生や、作品を買ってくれるパトロン、広告に使っていただける企業などが必要です。そういった部分の仕組みやネットワークづくりをやっていきたいと思っています。

松田 3人に共通するのは人材を発掘する仕組みづくりですが、そのための具体策はありますか？

治田 横浜には若い人が買いたくなるお土産が無いという課題があります。それを、若いクリエイターや学生、商品に仕立てられる人たちでチームを組み、半年以内に事業を始めたいと思っています。

もう一つは、意識的に地域に戻って自分で仕事を起こし、事業を展開しているカッコいい30代を集めたい。韓国の社会的企業や政府の動きはものすごくダイナミックなので、それを若い人に見てもらいたいと思っています。

樋屋 スパークプラグというピッチイベントでは、毎回20人ぐらいの応募アイデアの中から5人ぐらいを選び、ブラッシュアップしています。この中で蓄積したノウハウを一つの大きなカリキュラムにしていこうとしています。

また、HUBのメンバーの多種多様なスキルセットを、他の人の事業を伸ばすために提供しようという話が起っています。ピアトゥピアでメンバーが学べるような仕組みを今つくっているところです。

本田 FUCA単独の活動を、都市ぐるみの大規模な形にしていきたい。それと、アートには言葉の壁がないので、世界に向けて情報やサービスを提供する英語のウェブサービスもつくりたいと考えています。

松田 私の考えでは、東京から福岡市周辺に移り住んで農業をやる人たちのシェアオフィスや、九州の元気のいい中小企業の共同支店を福岡につくるという話もあってもよいのではないのでしょうか。

今日の話をもとめると、主語はシェアオフィスではなくプレーヤーなんですが、マネージャー、メンター、アクセレーター、スポンサーなどを巻き込む連携や仕組み、人材も欠かせません。3 人の話を聞いてもわかるように、人の胸を打つような熱意や成功事例も必要です。

福岡は、アジアや九州各地との関係、大学との関係などにおいて秀でた部分があり、関東に負けないポテンシャルもありますので、シェアオフィスをベースキャンプとして、いろいろな人材を組み合わせながら仕組みをつくり、成功事例を出していくというのが、今日のまとめになるのではないかと思います。

【第二部(フォーラム)】

◎福岡のクリエイティブなシェアスペースの紹介

司会 では、それぞれのスペースの運営者の方にご紹介いただきます。ぜひ楽しんでください。ガイド役は福岡で「Future Studio 大名+」を運営されている下野弘樹さんです。

下野 福岡には、ビジネス系のシェアオフィスからインキュベーション施設、住居系、クリエイティブなものやコミュニティスペースまで、いろんな種類のシェアスペースがあります。今日はこの中から9つのシェアスペースの責任者の皆さんに出ていただき、各スペースについてのミニプレゼンを約2分ずつ、テンポよく、ノンストップで回していきます。



<AIP cafe> 事務局次長の村上です。人間的価値観を含めた知識と経験を高めていこうと、交流（コミュニケーション）を主体に IT 関係の人材育成を行っている機関です。20人ほどが集まれるスペースは、皆が集まれば肩が触れ合い、自然に会話も生まれる広さ。大名の紺屋ビル 2023、比較的駅に近い場所にありますが、管理人は置いていません。会員になっていただくと基本的に利用料は無料。カレンダーとメーリングだけで鍵をお渡ししますので、365日24時間、自由にお使いいただけます。このやり方でもう5年目になります。

<ノマドクロス天神> 施設を運営している(株)チェックボックスの二宮と申します。仕事と学びが交差する場所、バリバリ仕事をしている人と、これから高みを目指す人とが融合・交差する場所としてこの施設を作りました。仕事をするためのワーキングスペースと、司法試験を目指す人などが静かな環境で勉強できる自習室、各種ワークショップを開いたり交流したりできる多目的室があります。利用方法は月額制ですが、ビジター料金も。多目的室の利用料金は個別の相談に応じています。

<福岡ビジネス創造センター> コーディネーターの出田と申します。施設はアイランドシティにある産学官で運営しているビジネス・インキュベーションで、新しいビジネスを応援するインキュベート事業と、大学のシーズをもとに社会的ニーズに応える産学連携のプロジェクトを展開しています。ベンチャーの創業者が入居できる部屋は15室。入居者同士のコラボレーションも始まっています。一般の方も事前申し込みだけで利用できる共用施設としてホール、スタジオ、工作室、ギャラリーを備えています。

<ibb fukuoka> (株)アイ・ビー・ビーの深澤と申します。天神警固神社前の ibb 福岡ビル、ベンチャー起業家向けに住居兼事務所として利用できるマンションタイプの ibb 姪浜、この2つのビジネス・インキュベーション施設を運営しています。入居者同士の定例会や ibb 社長塾、起業家支援セミナー、交流会などを定期的で開催しており、外部の方との交流も盛んで、大きなフォーラムや、年1回の盛大なパーティーも開催。シェアデスクやシェアオフィスなどさまざまなプランがありますので、お気軽にお問い合わせください。

<Jack-o'-Lantern> シェアハウスを福岡で運営している中川です。物件は築数十年の11LDK。昔、寮だった物件に手を加え、11の住める部屋を作りました。リビング、ダイニングキッチン、お風呂などは共用です。月1回開くオフィシャルな歓迎会や送別会のほか、よくパーティーを開いています。ワイワイと寮生活みたいな感じですね。現在満室の住人の職業はさまざま。猫の「カリーちゃん」も住んでいます。利用料は水光熱費、Wi-Fi 込みの月

3万2000円。誰でも参加できるパーティーもやっていますので、ぜひ声をかけてください。

<引力の間> 引力の間を運営していますスペース R デザインの牛島です。上川端にある冷泉荘という古い建物の中の一部屋に4つのスペースを作りました。働く場所自体を楽しんでいただくと同時に、背丈ほどの壁を立て、気配としては感じるけれども姿は見えないくらいの距離感を作っていることが特徴です。利用者の業種は様々で、ご近所づきあいのような感覚ではあるのですが、日々の話の中から盛り上がって一緒にプロジェクトやイベントがスタートしています。部屋だけで完結しないやり方ができるというのも、うちの特徴です。

<博多図工室> 鈴谷と申します。図工室にはレーザーカッター、3Dプリンターなど、両手の幅の間に納まるくらいのサイズのものが作れる工具がいっぱいありまして、いろんな人がモノ作りに来ています。ワークショップスペースには作業机やプロジェクター対応のスクリーンなどもあるので勉強会にも使っていただける。利用者は、無理難題を持ってやってくるアーティストやベンチャー企業の方々をはじめ、さまざま。何かを自分で作る。失敗を重ね、何回もブラッシュアップを重ねる中で、ものづくりの楽しさ、世界にないものを自分で作り出す楽しさを感じてほしいですね。

<FUCA> 事務局の坂田と申します。FUCAは、アートのインキュベーション施設です。カフェ、音楽スタジオ、イベントスペース、シェアアトリエなど、平尾にある400㎡の倉庫をいろんな人とシェアして使っています。イベントスペースは最初アートの発表を中心に考えていたのですが、ライブペイントと映像を組み合わせたインスタレーションや、アンティークの展示販売会、ドキュメンタリー映画の上映会など、幅広い使い方がされています。今ここで面白いことが起きているな、と感じています。

<Future Studio 大名+> 下野と申します。うちは、タネが育って行くような場所を目指しています。人や思い、アイデアがつながっていく場、よりよい未来を描くためにアクションしている人たちがアイデアや企画を持ち寄り、シェアすることで新たなアイデアや企画プロジェクトを生み出し、よりよい未来にシフトしていけるような拠点になることを目指したい。利用については、正会員、コミュニティ会員、ビジターの3つで、いろんな場づくりをやっていきたいと考えています。4月1日には天神パークビルに引っ越します。

これで紹介を終わります。これらの一部は明日（23日）の午前中、オープンスペースとして見学できます。百聞は一見に如かず。ぜひ興味のあるところをごらんになってください。

◎パネルディスカッション「多様な人材がつながる都市に向けて」

モデレーター：永田賢介氏

パネリスト：遠矢弘毅氏、秦野久実子氏、影山知明氏

■参加者の思いをつなぐ

永田 実は、ディスカッションの内容を前もって組み立てていたのですが、ゲストの皆さんとの直前の打合せの中で、いったんこれを手放すことにしました。全て白紙にして、会場の皆さんと一緒につくっていきたいと思います。どんなふうにつくるか。皆さんが着席されている場所で前後左右のお隣同士、椅子を動かし、4、5人のグループをつくってください。5～7分ほどの時間を取ります。そこで皆さん、本日1部から参加されている方は1部の感想や意見を、2部からご参加の方は、こんな話を聞きたいとか、自分の関心や興味があることなどを話し合ってください。それらの意見をこちらで受け止めてから、ディスカッションを始めたいと思います。それではご協力よろしくお願い致します。

(4～10人程度のグループが、10～12ほどでき、それぞれフリートーキングに入る)



永田 非常にスムーズにやっていただいて、ありがとうございました。グループのお話の中で出てきた話題や質問を、この場につなげて下さる方、よろしければ話をお聞かせください。はい、できればお名前を。

参加者 僕はここに参加した理由を話したい。企業のオフィス設計をやらせていただいているのですが、同じオフィスで過ごしているとアイデアにも限界があり、なかなかイノベーションも起こせない。オフィスから飛び出し、シェアスペースに出ていっていろんな人と交流する、あるいはオフィスの一部をシェアスペースとして利用できないか、企業側に提案できるきっかけになればと思い参加しました。

永田 企業の中だけでは解決できない問題を外に飛び出してやれたら、またそんな人が集まる場づくりということですね。企業内で勉強会をされている秦野さん、いかがでしょう。企業内でやっているのと、なかなか越えられない壁もあるのでは。

秦野 私も今までは企業内には越えられない壁があると思っていました。ボルドーに留学していた学生時代に得た、日本の物やサービスの快適さを海外の人にもっと伝えていきたいという、私自身の思いや知見、経験を、なかなか企業に還元できない、貢献することができないということが私の悩みでした。組織外のいろんな場に出て、外で活動を続けていたのですが、あるきっかけで、組織の中でも一つの切り口を共有し、議論することで新しいものが生まれてくるのではないかと気づきました。今年の1月から社内で研究会みたいなものを立ち上げたばかりです。壁があるように見える企業の中でも、いろいろできることがあると感じているところです。

永田 ありがとうございます。先に会場からのご意見をまとめていくつかお聞きしましょうか。

参加者 僕が住んでいる飯塚市は人口 10 万人ほどの田園都市です。大学が 2 つあって、学生たちと活動が続けていくうえでも場がほしいと考えているのですが、地方都市でのシェアスペースはどうなっているのか、回していくために考えられることなどを教えてください。

参加者 私たちの班では「シェアスペースにはカラーがある」ということが話題になりました。お金をもらって場所を貸すという機能は一緒でも、場が持っている文化だとか、その場が達成したい目的や理想がないと、単なる価格競争になって、機能さえ満たせばいいようになるんじゃないかという話をしていたところで時間切れになりました。

参加者 今さらですが、コミュニティはなぜ必要なのか、シェアオフィスって何で必要なのかと思えてきました。その核心的、本質的なものがシェアできれば、自分の場所でも周りに伝播させられるのではないかと思うのですが。

■コミュニティをつくるということ



永田 会場の皆さん、ありがとうございました。なぜコミュニティかということから始めましょうか。クルミドコーヒーの影山さん、いかがでしょう。

影山 すごく大事な問いで簡単には展開できませんが、僕の場合、最初に思ったキーワードが「試されない場所をつくりたい」ということでした。私たちは、職場ではノルマを問われ、合コンやサークルでもかっこよさや能力を見る視線にさらされ、試されている。そんなことは関係なしに「あなたはあなたでいい」と言ってくれる場が足りなかった。大げさなことではなく、帰宅したとき

「お帰りなさい」と声をかけてくれる人がいる場所。だから僕がNPOの活動の方で展開しているコレクティブハウスは、台所やお風呂などはそれぞれの占有スペースの中にあり、プライバシーを確保しつつ、人との関わり方をつくっていけるようにしています。

遠矢 何をやるにも一人ではできないけれど、どんな人たちとつながっているかは、やはり大きな意味がありますね。僕の場合、コミュニティの基準は「志」なのかもしれない。例えば、僕には絶対、守りたい人がいる。それは子どもです。子どものためにどんな世の中がつかれるか。僕にはつくれないからキミのことを大事に思ってくれている人をオレがいっぱいつくっとくぜ…それを今、やっているところです。

永田 「志は、起業家精神、つまりアントレプレナーシップと言い換える事ができるかもしれませんね。遠矢さんにとって、アントレプレナーシップとは何でしょうか？」

遠矢 「『絶対に守りたい人がいること』だと思います。私にとってのそれは子どもです。良い世の中にしたいけど、すぐには難しい。私にできるのは1人でも多くその大切さを感じる人を増やすこと。今の仕事を続けることで私が死んだとき、私の子どもの周りには「あんたの父ちゃんはこんなことしてた、考えてた」ってなって、子どももそう考え行動できるようになるかなって。その頃には少し世の中変わるかも。

永田 クルミドコーヒーもホームページを開くと最初に「子どものため」という言葉が出てきますね。

影山 気持ちのいいコミュニティを作るうえで、子どもがいるということはすごく大事なことでと思います。子どもがいれば大人同士の関係が改善される面もあり、コミュニティにでき

るだけいろんな世代の人がいるということは大事なことでないでしょうか。気の合う仲間のコミュニティだと、気が合わなくなったときに居場所がなくなるという恐怖がある。意見や立場は違って、違いを受け止めたうえでプラス共通項を探すことができればコミュニティの居心地が良くなっていく、自分は自分でいいということがちゃんと主張できるようになると思います。

秦野 スペースごとに、子どものことについてより深く考えるグループ、遊びのグループなど、そのグループのフラグがあると入りやすいし、退出もしやすいかもしれませんね。カラーと言ってもいいのですが。

遠矢 フラグを立てるのは危険性をはらんでいると思う。理念や目的を一気に掲げるのではなく、ぼんやりとこんな方向で…くらいにして含みを持たせ、参加してくる人たちと一緒に考え、ブラッシュアップしていくほうがいいのではないかな。僕は、そこから何かが生まれてくることのほうが面白いと思う。

影山 コミュニティの色は、最終的に集まる人がつくっていくものだと思う。たとえば今回のような場についても、情報として知らない人、興味のない人はたくさんいるでしょうが、そういう人の中にも大事なタネがたくさん眠っている。どんな理由でもいいから、どれくらい集まる場があるかが、まちの底力を決めていくのだと思う。集まって関わってさえいれば、やりとりの中で、自分の中に眠っている何かが揺り動かされるということはあるはずですよ。

永田 シェアスペースのカラーという話は、まさに会場からの投げかけにもありましたが、最初から色を決めていくというよりも、関わる人の色になっていくというイメージかもしれませんね。

■集まりやすい仕組みを作る

遠矢 数多くのイベントをやってきた中で、一つうまくいっているのが毎週水曜日の朝7時半から8時半までの「朝の会」です。毎回10人程度集まる。テーマはその時の担当者が自由に決めますが、基本的には参加者の現状報告をする。もう140回ほどになりました。卒業していく人、新しく入ってくる人、メンバーは常に入れ替わりながら、ずっとループでつながっている。シンプルな会だから続いているのかも。

秦野 自分の考えたことをアウトプットできる場の先に、さらに成長できる場があると、場同士も大きくなっていくのかもしれないですね。今後は外の専門性の高い人を呼び込んで、もっと中を活性化させたい。いちばん大事なのは持続的、継続的にやること。熱い思いを持った人が一人以上いないと、うまくいかないのかもしれないですね。

影山 最低、そういう人が一人いればいいんです。仕組みを引き継いでもいいですね。

秦野 公的機関や第三者からの承認というか、ステッカーのようなものがいただけると頑張りやすいんじゃないかと思うけど。

遠矢 そのアイデアはつまらんなー（笑）。

影山 僕は一つだけ、ずっと守っていることがあります。それはお店を50年続けるということ。どんなに休みたくても、疲れても、絶対に休まない。毎日やっている。錨を降ろしている感じというんですかね。そこに行けば何かがある、受け止めてもらえる、何かをするときも一定の覚悟をもってやれる。根っこを張って草木が自由にのびのびと伸びていけるような場であることをひたすら続ける。僕は、続けることを一番大事にしています。

遠矢 さっきシンプルなシステムがあるといいという話をしましたが、もう一つ、ペチャクチャナイトというイベントもやっているんですよ。20枚のスライドを映し、1枚当たり20秒、合計400秒でクリエイターなどがプレゼンするというもの。世界でも800都市くらいで行われていて、北九州でも120人とか150人の観客が集まります。分かりやすいし、仲間も呼びやすい。もちろん僕がいなくても回っている。シンプルな仕組みがあると継続しやすいですね。

影山 コミュニティの運営組織についても工夫がほしいですね。僕は、ABCという3つの階層のメンバー構成をイメージしています。Aメンバーはどんなことがあってもやり続けるという最後のアンカーを握っている人。これは2、3人でいい。BメンバーはAメンバーに近い感覚で、プロジェクトやミーティングには基本的に毎回参加し、運営の中で主たる役割を担う。Cメンバーは、貢献したい気持ちは持っているけれど自分の時間があるから関わりきれない。しかし何かあればきちんと役割を担ってくれる。大事なのはDメンバーを入れないこと。Dメンバーはこの場から何かを持っていこうという気持ちが強く、こういう人が増えるとその場が搾取されて、どんどん枯れていく。こういうイメージをもって運営できればやりやすいのではないのでしょうか。

遠矢 新しい血を入れるということも大事ですね。僕が最近注目しているのは学生さんです。最近の学生さんは勉強もしているし行動力もある。僕たち大人も刺激を受けますよ。

■地方都市での「場」作り

永田 東京と地方都市、地方都市での場づくりに関してはどう思われますか。クルミドコーヒーは東京でも端っこの西国分寺にあります。

影山 端っこといっても東京で、あまり人が移動しない所とは違いますよね。ただ、お店をやっていると思うのは、お客さんをお客さん扱いしたくないということです。クルミドコーヒーという場を一緒につくっていく仲間なんですね。うちのお店の話ではないですが近い考え方として、お金のもらい方をメンバーシップ制というか定期券制にしているという事例もあります。お客さんにも、コーヒーやケーキに対してではなく、その場を続けることに対してお金を払っているという意識を持っている人がいる。であれば月額いくら、でもいいんです。たとえばBメンバーの人が「僕は月にこれだけ出していいよ」と。それを積み上げて、場所を借りるための家賃、必要経費がまかなえれば、経営的に成り立つということでしょう。また出ていく費用も抑える。Hub Tokyoでも、ペンキを塗ったり机を組んだり、みんなが一緒になってやっていました。みんなが当事者としてつくる過程から関わっていけば初期投資も抑えることができます。

遠矢 私がつくったシェアオフィスも正にそうでした。ワークショップと銘打ってお掃除から始める。お掃除ワークショップ、床塗りワークショップ、家具組み立てワークショップ等々。坪当たり7万円で60坪のオフィスを完成させた。人口10万人の飯塚市は、そもそも何かやりさえすれば目立つので、むしろすごくいい環境だと思う。どういうふうに見せるかが工夫のしどころでしょうね。

■多様な人材がつながる都市

永田 秦野さん、明日からこれをやってみようと思うようなヒントは見つかったでしょうか。

秦野 さきほどの床磨きワークショップの話で、同じ床でも、利用者と、管理者・運営者という両面の見方ができるということを教えられました。次に何かをやるときには、このような

両面の見方があることを忘れずにやっていきたいと思います。気づきの多いカンファレンスでした。

永田 影山さんから、最後に会場に投げかけなどありますか。

影山 そうですね。この第2部のやり方に全てがあったと思います。僕たちは段取りをしっかり組みすぎるが故に、その場でリアルタイムに起こっていることを受け止めるセンサーが眠っちゃっている。この場のように、ある程度放り出されれば、ここで起きていることを互いに受け止めながら、だんだん紡がれていくんですね。実は僕も2011年1月、事業計画を作るのを止めました。計画を作れば、あとは段取りだけ。ルールの上を走るだけです。僕たちはルールを走ることに慣れすぎているような気がします。それがまちをおかしくしている。もう一度、皆がルールを外れて空白地に降り立ち、今この瞬間、この場で起こっていることを受け止められるようになれば、まちを歩くことが楽しくなりそうです。そういうことの先に、多様な人材がつながる都市があるのではないかと思います。

遠矢 僕は転職を繰り返しながら生きてきた中で、これはどうなっているのかと、ずっと考えてきたことが、結局、最後はつながってきた。大事なものは、アンテナは磨いておきなさいということですね。

永田 そうですね。最初は小さく職場の勉強会から始まったとしても、どういうふうにも外の世界と広がっていくか分からないし、回り回っているいろんなことが起きるかもしれない。それを繰り返し、つながり合うことで、多様な人材が生きる都市、場所ということになるのではないかと思います。登壇者の皆さん、会場の皆さん、ありがとうございました。

以上