HOKUGA 北海学園学術情報リポジトリ
学校法人北海学園
北海学園大学
北海商科大学

タイトル	北海学園大学地域経済学科創立10周年記念講演会 再生可能エネルギーと地域再生 ： 資本主義経済の非物質主義的転回と地域の持続可能な発展
著者	諸富，徹; MOROTOMI，Toru
引用	季刊北海学園大学経済論集，60(3)：165-182
発行日	2012-12-30

Hokkai-Gakuen Organization of Knowledge Ubiquitous through Gaining Archives.

北海学園大学地域経済学科創立 10 周年記念講演会

再生可能エネルギーと地域再生

── 資本主義経済の非物質主義的転回と地域の持続可能な発展 ──

京都大学大学院経済学研究科教授
諸　富　　徹 氏

○司会　創立 10 周年記念講演会を始めたいと思います。

きょう，司会進行を務めさせていただきます西村です。よろしくお願いします。

最初に，経済学部長の森下先生よりごあいさつがあります。森下先生，よろしくお願いします。

○森下学部長　皆さん，こんにちは。経済学部長の森下です。

きょうはようこそ，講演会に御参加いただきましてありがとうございます。

私ども，今から 9 年前，2003 年ですけれども，地域経済学科を創立いたしまして，北海道という地域に根ざして，地域にさまざまな形で貢献しようという思いでこれまで努力してまいりました。

ことし，地域経済学科創立 10 年目ということで，きょうはその記念の講演会を催す，そういう運びとなりました。

きょう，講演会講師としてお迎えした先生は諸富徹先生です。京都大学大学院経済学研究科の教授でいらっしゃいます。御専門は財政学，環境経済学ということで，その専門の立場から，地球環境問題，さらには国際金融問題，あるいは国の枠を超えて世界のいろいろな問題を解決するためにはどんな仕組みが必要かといったような，非常に大きなスケールの視野で，現在の日本のみならず世界が直面している課題に精力的に取り組んでいらっしゃる先生です。

それだけではなくて，先生はさまざまな地域の再生，あるいは地域づくりの実践的な活動にも携わられていらっしゃいます。我々，昨年，東日本大震災と原発事故を経験しましたけれども，それを経験した我々日本人が，今どういう課題に直面しているのか，また，それにどう向かわなければいけないのかということについて，きょうは非常に有意義なお話をお聞きできるのではないかと楽しみにしております。

どうぞ先生，よろしくお願いいたします。

以上，簡単ですけれども，私からのごあいさつとさせていただきます。（拍手）

○司会　それでは，森下先生のほうから諸富先生の御紹介もありましたので，早速諸富先生の講演に入っていただきたいと思います。よろしくお願いします。（拍手）

○諸富氏　こんにちは。京都大学の諸富と申します。

きょうは創立 10 年目，正確には地域経済学科 10 年目というふうにお聞きしましたけれども，創立 10 周年の記念の講演ということで，お招きいただきまして本当にありがとうございます。10 年という実績，最初の 10 年，非常に重要だと思います。ここで基礎を確立して，今後さらに北海学園大学の地域経済学科が発展して，有為な人材を輩出してくれることを願ってやみません。

また，学部長の森下先生を座長にしまして，スタッフの方々には，お招きいただくに当たっていろいろ配慮していただきまして本当にありがとうございます。

きょうは地域再生と再生可能エネルギーというテーマでお話をしていきたいと思います。

森下先生からお話もありましたように，東日本大震災があって，原発の事故がありました。その中で，今我々の社会が直面している最大の問題として，原子力発電所をどうするかという問題があります。我々は原子力発電所に実は約 3 割，全国平均ですけれども，依存してきていたわけですが，何と震災前は，さらにこれを全電力の 5 割にまで原子力比率を引き上げる計画になっていたのです。ところが，原発事故の後，現状の 3 割を 5 割にふやしていくというのは，だれの目から見ても困難だということになってきたわけです。

そうしたときに，ではどういう電源で電気をつくっていけばいいのかということが直ちに課題になってきます。特に福井県の大飯原発，再稼働しましたけれども，それまでは原発はしばらくの間，ゼロになりましたね。私もこんなになると思いませんでしたね。去年，原発事故が起きたときに，各紙が世論調査をやっていたのですけれども，そのときは，原発はこれから減らすべきだと思うか，あるいは減ると思うかというような質問に対して，多くの人々は，減らすべきでないとは言いませんが，減らすのは難しいと答えていたと記憶しています。ところが，時を追うにしたがって，原発は減らしていくべきだという意見が強まってきた。

きのう，たまたま滋賀県のローカル放送だったのですけれども，エネルギー政策をテーマとする NHK の番組がありまして，滋賀県知事の嘉田さんという女性の知事がいますけれども，彼女と一緒に出演をしておりました。最近，テレビは双方向でできて，番組中にアンケートをして，視聴者が番号を押したらそれが集計されて出るようになっています。それで，原発をどうすべきだと思いますかという質問に対して，いつまでにという質問ではなかったのですけれども，「ゼロにすべきだ」という回答が 100％のうち 67％だったのです。非常に高くてびっくりしたのですけれども，今，世論はそういうふうになってきつつあるということです。

そのときに，やはり最大の代替電源として期待されているのが再生可能エネルギーですよね。

今からお話をする内容として，二つテーマがあります。本当に再生可能エネルギーでやっていけるのかというのが一つのテーマです。やっていかなければいけないというふうに私も思っているのですけれども，本当にやっていけるのか。

それともう一つのテーマは，地域の再生につながる形で再生可能エネルギーをふやすべきではないか，ということです。

というのは，原子力発電所というのは，もともと地域活性化の願いも込めて新規立地を誘致したのだというふうに思います。皆さんも恐らく御存じだと思いますが，巨額のお金が原子力発電所を誘致した自治体には落ちています。だけど，本当にその地域がそれで豊かになったのかどうかというのは，かなり深刻な反省を迫られる問題なのです。確かにお金は財政的に落ちますけれども，本当にそこに住んでいる人々がそれで豊かだと思える状況になっているかどうかということです。実際に原発の施設はあるけれども，そこから地元の企業や商業とうまく連関が出る形で産業のつながりができて発展していく形には決してなっていないですね。それで今回のような事故が起きるリスクというのがあります。ですので，本当に原子力発電所の立地と地域の発展というのは，お金は落ちているけれども，どうもそう簡単につながる話ではない。

再生可能エネルギーというのは，これに比べると非常に分散型で，自然エネルギーで，何かいいイメージを皆さん持っておられるかもしれません。しかし，これもやり方によっては，本当に

地域の再生につながるかどうかはわからないのです。

今，非常に注目を浴びているのは，ソフトバンクの孫正義さんですね。ちょうど７月１日もニュースに映っていましたけれども，京都で大規模メガソーラー開所式みたいなセレモニーがありました。私は孫さんは非常にすぐれた経営者だと思いますし，先見の明もありますし，原発の事故が起きた直後から，彼自身も衝撃を受けて，これを減らしていくには，やはり再生可能エネルギーをふやさなければいけないと表明しました。そうしたときに，自分の事業として，企業家としてできることはと言えば，再生可能エネルギーをビジネスとして軌道に乗せていくことだというふうに考えているのです。これはこれで非常にすばらしいことでして，ぜひやっていただかなくてはいけないわけですけれども，しかし，彼が進める事業はメガソーラーというものです。これは大変巨大な太陽光パネルを大量に敷き詰めて，広い土地を使って送電するのですけれども，これが地域の再生につながるかどうか，地域の発展につながるかどうかというのは，私はちょっと怪しいと思っています。

なぜかというと，一つは，大体その土地というのは遊休地であることが多いです。遊休地というのは，その地域が本当は工場を誘致したくて造成した工業団地みたいな感じですけれども，結局工場が来ずに売れ残ってしまって，空き地になっているというところに太陽光パネルを誘致すれば，とりあえず地代が入るということです。それから，田んぼとか，いわゆる耕作放棄地と呼ばれる土地，もう農地として使われなくなってしまった土地，こういう膨大に余っている土地などにも太陽光パネルは置かれます。そうしますと，とりあえず地代収入，土地代が入ってくるのです。そういうことで，とりあえず歓迎されているのですが，地域にとって太陽光パネルとは何かというと，単に置いて，土地貸し業みたいになってしまいまして，その賃借収入は上がってきますけれども，別にそれで産業が発展するわけでもなければ，雇用が生まれるわけでもない点に留意する必要があります。

そうすると，これから売電というものができるようになっていくのですけれども，売電で得た収入も，その地域に落ちるのではなくて，東京に吸い寄せられていくのです，ソフトバンクがやってしまいますと。そうすると結局，富は東京に吸収されるし，そんなに雇用は生まれないし，地域の産業と密接に連関という形でもないというふうになると，再生可能エネルギーだし，いいことずくめのようなのですけれども，地域の視点から見た場合は，本当に地域の役に立っているのかという問題があります。

ですので，きょうお話しすることというのは，冒頭に結論的なことを言いますと，もちろん孫さんのような人は必要で，これから原発を代替していく上では，大量に再生可能エネルギーを発電していくような仕組みが必要ですし，それをやる人が必要です。そういう意味では孫さんはすばらしいのですけれども，孫さんだけだと，結局，地域というのは原発と全く同じとは言いませんけれども，似たような構造，つまり，土地を電力会社に提供し，幾らかの収入は入るけれども，必ずしも地元の産業の技術がそれによって上がるわけでもなく，雇用もそんなにふえないし，そして結局，富は東京に持っていかれるということですよね。

だから，できれば私の理想としては，地域の，地元の人がみずから立ち上がって事業を組織すべきではないかと。そして，みずから地域で集めた資金を使って，地域で事業を起こす。それを軌道に乗せて発電して，売電で得た収入をもう１回その地域に再投資をして，地域をさらによくするためにお金を使っていくという仕組みを地域の人がみずからつくるべきではないかと。だれかがやってくれると思ったら，結局だめなのです。だれもやってくれないのです。ですので，地

元の人がやっぱりそこは立ち上がらないといけないということなのです。

なかなかそれは難しいのですが，日本にも事例がないわけではありません。きょう，今からお話しする長野県の飯田市というのは，皆さんに配っていただいていると思いますが，その資料の後ろのほうに載っていると思うのですけれども，ここは，地域で自分で事業を立ち上げて軌道に乗せている，数少ない成功事例の一つです。

飯田市の事例というのは，今や全国で注目されていて，どんどん飯田の制度のコピーが移植されています。我が県は，初めてこの制度を導入しましたみたいに書いてあるのですけれども，よく見ると，これはほとんど飯田市のコピーだなと思うことが多いです。でも，震災以降，みんな考えて，やっぱり何かしないといけないときに，飯田市はすごく良いモデルになるということなのです。このことをちょっと紹介して，可能だということをメッセージとして皆さんにお伝えしたいなというふうに思っております。

さて，せっかく大学ですので，冒頭は，最初は理論編というか，理論的なことを少しお話をして，その後に，再生可能エネルギーでは必ずしもないのですけれども，私が典型と考えるまちづくりにこれから必要な要素とは何かというのをお話をした上で，それは再生可能エネルギーにも適用できる話だと思いますので，飯田市の事例につなげていきたいなというふうに思います。

21 世紀の地域経済を動かす要因に関して，何がこれから大事になっていくのかということからお話をしたいと思います。

ここに書いていますとおりでして，21 世紀の資本主義，何を基軸に発展を遂げるのかということです。高度成長期というのは，皆さんにとってはとうに教科書の世界のことかもしれませんが，非常に早い経済成長を遂げた時期があったのです。実はこのときに，社会資本と呼ばれているのですけれども，当時，コンビナートと言われたインフラをいっぱいつくったのです。港をつくり，道路をつくり，そして海を埋め立てて工場を誘致して，このあたりで言うと室蘭や苫小牧がそういうところになるのでしょうか，関西で言えば堺泉北コンビナートというのが有名なのですけれども，そういうものが全国でつくられた時期があります。そのように政府が企業のために基盤整備をして，そこに企業を誘致して，そこで企業は生産を行って，素早い成長を遂げるという時代でありました。もちろん高速道路をつくったり新幹線をつくったりして，経済成長を高めることに役に立てていたわけなのです。

ところが，だんだんと日本が高度成長期を終えて，経済が成熟化してきますと，実はそういった社会資本とかインフラを整備することは必ずしも経済成長につながらなくなっていきます。石油ショックがいつだったか，皆さん知っていますか。1973 年と 1978 年の 2 回，石油ショックというのがあったのですけれども，そのときがちょうど日本経済の曲がり角で，それまで 10％ぐらいの成長率だったのが実はそのあたりから，日本の産業構造，それまでエネルギーをたくさん使う鉄鋼とか，化学とか，いわゆる重厚長大産業と呼ばれるものが中心だったのですが，だんだんと産業構造が変わっていきます。情報通信産業とか，今でいうちょうどソフトバンクのような企業とか，さらに現在では楽天とか，ファーストリテイリングとか，こういう企業が出てくることは，その当時はほとんどわからなかったですよね。それだけ産業の構造，つまりリーディング産業，主導的な企業というのがどんどん入れ替わってきたわけです。

そういうふうになってきますと，ハードな社会資本整備をやったとしても，もはや産業構造が変わっているので，企業の成長とインフラの整備は必ずしも関係がなくなってくるのです。かつてならば，鉄鋼とかは典型ですけれども，港湾に船で着岸して，資源，鉄鉱石を持ってきて，そ

こで溶鉱炉に入れて鉄を生産する。生産には大量のエネルギーを必要としますから，石炭とか石油を持ってきて，燃料としてそこで使う。そこで生産を行っている。

だけど今や，NTT とか，先ほど言いました情報通信産業とか，さらに楽天のような企業にとって，そういったインフラというのはもはや全く自分の企業の成長に関係がないという時代になってきています。むしろ大事なのは，ちょっと難しい言葉で言いますと人的資本，つまり人間，そこで働く人の質の高さ，こちらのほうがむしろ決定的に重要な要素になってきます。

そういう意味で，ざっと言いますと，ハードなものが重要だった時代から，ソフトなもののほうが重要になってくる時代にだんだん変わってきますし，資本主義経済自体が「非物資化」する傾向が強まってきます。あと，関係性が重要視されるような時代になっていくということなのです。必ずしもリーディング産業が社会資本整備とリンクしない時代に入ってきますよということです。

２番目に，経済のグローバル化が進行していくという事態も，また日本経済をめぐる状況がすごく大きく変わってきた象徴的な現象です。

最近，すごく円高で，企業の海外進出が盛んに報じられるようになりました。日本企業にとって，これまで生産するということは日本で生産するということとほとんど同義だったのですけれども，だんだん産業の立地は必ずしも日本ではなくなってきた。一番自分にとって有利なところに工場を持っていくという選択をだんだん日本の企業もするようになりました。この結果として，何が起きているかというと，経済のグローバル化という現象で，実は日本企業だからといって日本にこだわらないという時代についになってきた。こんな現象が 1980 年代ごろからヨーロッパやアメリカでも起きてきているのですけれども，日本がグローバル化の波に洗われてきたのは比較的最近だと言っていいと思います。

そうすると，日本で，例えばかつて，1980 年ぐらいだったら，景気が悪くなってきたときに，何兆円かの公共投資をやればそれなりに効果があって景気が再び上がってきたのですが，ところが今や，何兆円かの公共投資をやったとしても効果がほとんどないのです。

それはなぜかというと，その大きな原因の一つは，「経済のグローバル化」にあります。例えば橋一つつくるにしても，鉄が必要ですし，コンクリートも必要ですが，必ずしも日本の企業，日本の国内に発注するとは限らなくなってきました。いろいろな部品や鉄や材料を，中国の企業も十分安いコストで，結構いい品質でつくれるようになってきました。そうすると，以前は公共投資を１兆円やったら，必ず日本国内の企業に発注がいって，みんなもうかったわけです。それなりにビジネスが成り立った。ところが今や，安くて質のいいものはどこかというふうに探していったときに，それが日本国内に見つかるとは限らなくなってきたということなのです。そうすると，１兆円のうち幾らかは，もはや日本国内にとどまらず，海外に発注されて，出ていってしまうということです。ちょっと難しい言葉で，海外に漏出，漏れ出すということなのです。

ではどうやって我々は発展したらいいのか。これはもとに戻すことはもはやできないですね。だんだん経済が高度化していくと，そういう傾向が強まってきます。工場に残ってほしいといっても，結局，日本企業も生きていかなければいけないですから，ある程度海外への展開，工場の進出というのは不可避的です。でも人間は移動できない。我々は日本で生活をしているし，日本語でしゃべっているので，今さら急に中国語をしゃべれといわれてもしゃべれない。そうすると，人はここにいるわけです。だけど雇用はどんどん海外へ出ていくというときに，日本の経済のあり方をどういうふうに変えていかないといけないのかという問題が生まれてくるのです。

そこで，この先，経済がどういう方向に行くのかという問題を皆さんも考えてほしいなというふうに思うのですけれども，典型的に出てきている議論はこういうことです。つまり知識とか，難しく言うと学習ネットワークといった非物資的なことが重要になってきますよと。ヨーロッパでは「知識基盤経済」というふうに呼ばれる経済に対する注目が高まっていますよ，ということであります。

「非物資的」と言ったら，皆さんちょっと頭の中にハテナマークがついていると思うのですけれども，どういうことかというと，ものを買うときに，同じ機能のものだとしたら，デザイン性が高いものとそうでもないものがあって，価格がほぼ一緒だったら，必ず皆さん，デザインのいいほうを選びますよね。それから，ある製品で，それがメッセージとして発しているライフスタイルが非常に格好いいもので先端的なものであれば，その製品を持つことで自分もそういうライフスタイルを実現できているというふうに思わせてくれる商品と，そうでないものとでも，やはり区別が生まれてきますよね。つまり日本もいつごろからか，単にこのものを使ったらあることが実現できるという機能だけではなくて，それが発しているメッセージとかデザインとか，こういうのは全部非物資的な要素ですよね。単に音楽が聞けるとかいうだけではなくて，それに付随する，何か目に見えない価値，そういうものに対してお金を払うようになってきているということです。

もう一つ例を出すと，温泉とかもそうなのですけれども，例えば静岡県の熱海温泉というのは，かつては典型的にみんな会社で，団体さんで訪れる温泉街としてにぎわっていたのです。ところが，バブルが崩壊したあたりから閑古鳥が鳴くようになってきて，あまり人が行かなくなった。なぜかというと，団体旅行で会社で行くというパターンがだんだんなくなってきた。では，かわりに個人客は行くのかというと，個人客は今，温泉に対して，単に温泉に入れて御飯が食べられて騒げたら満足という人は減ってきています。温泉に行くのであれば，日常生活にはない，非日常的な，高い生活の質を，２泊３日でもいいから得たい。最近，よく女性がグループとか少人数で行くのに人気の温泉というのを見ていくと，大体その旅館とか，部屋のしつらえとか，すごく洗練されていますね。かつてのような団体さん向けの温泉はとてもかなわないですね。それはでも，ハードがいいとかではなくて，ソフトの面，例えば部屋でも，照明のあり方から，要するに雰囲気のよさを実現するためにありとあらゆる努力をしていますね。それから，もてなしというふうな言葉で言われるように，接客としてのいろいろなサービス，これもものすごく洗練されています。すごく居心地よく，２泊３日なら２泊３日を過ごしてもらえるような，ソフト面での努力をしています。

こういうものというのは，我々の求める価値が変わってきた証拠なのです。消費と一言で言うのですけれども，消費というのは，リンゴを買って食べるというだけの行為ではなくて，多分，高度成長期なら，おなかがすいていたし，あるいは戦後直後とかだと，とにかく御飯を食べておなかを満たすというのが消費行為だったのですけれども，今の消費というのは，単にそういう物質的に満たされるだけではないのだと思うのです。それ以上の何か価値を求めていて，そういう消費者の変化が，多分，売れるものをどんどん変えていっているし，そういう変化が起きてきているということなのです。しかも，そういうものを生産するためには，今までのような大量生産型のものではだめになってきているということがあります。

こういったことを受けて，これは民主党のスローガンでもありましたが，「コンクリートから人へ」ということで，人に注目する傾向が出てきています，というのが先ほどのスライドです。

ちょっとこのあたり，お話をしたので，ざっと今言ったことをまとめるとこういうことです。環境とか治安とか景観，デザインのよさ，イメージのよさとか，文化性とか，歴史性，地域社会，あとは人々の連帯感とか，こういうものに対して，恐らく人々が付与する価値は以前よりも大分高くなってきているなというふうに思います。住宅の値段も，調査がありまして，非常に環境がよく，デザインがよく，景観のよい住宅街における同じ広さの一戸建ての住宅価格と，そうではない，景観のもうひとつよろしくない，だけど同じ広さの一戸建ての値段とを比較すると，明らかに周りの周辺景観がよく，環境のよい住宅のほうが価格が高い，つまり高く評価されているというのが明確に出てきています。そういうことで，恐らく製品サービスのデザイン性とか，それの発信しているメッセージ，思想，哲学に共感することで，恐らく消費者は購入するというふうになってきているのではないかなと思います。

そういう中で，恐らく生産側も変わらないといけないのだろうなと私は思います。ものをつくるということ，ものづくりという日本語，皆さん好きですけれども，恐らくそういう非物資的な価値をつくり出すということは，これから恐らく何らかの形で創造性というのがより求められる時代に入ってくるということだと思います。創造性というのは，何も全員がピカソにならなければいけないという意味ではなくて，だれもが，量の多い，少ないはあるにしても，何らかの創造性は必ず持っているのです。人によって少しでも，あるいは多くでも，持っているはずなのです。それをどうやって引き出して，それを組織化していくかということが，多分これから労働の側では問われると思うのです。

残念ながら，きのうもちょっと嘉田知事ともそういう話になったのですけれども，なかなか日本の教育制度は，創造性の高い人材を生み出すという観点からすると非常に問題がまだまだ多いなというふうに思います。私も，恐らく皆さんもそういう教育を，おとといも京大の学生に聞いたら，私が受けた教育と同じ教育を受けているので，基本的に変わりないと思います。こういう一方向型の形で，知識を基本的に正しいものとして伝える，生徒はそれを覚えるという関係で教育が基本的には成り立っているということだと思います。それで受験競争があり…ということなのですが，創造性を発揮できるような人を育てていこうとすると，恐らくそういう与えられた知識を正しいものとして吸収するだけという形で育ってしまうと，創造性はなかなか出てこないのではないかなというふうに思うのです。

よく引用される北欧の教育というのはそれではなくて，むしろ学校側が一方的に教える知識というのは大幅に減らしているようです。大幅に減らして，何をやらせているかというと，やっぱり自分でテーマを設定して，そのテーマについて徹底して調べて，自分で学習をどんどんどんどんしていく，そういう勉強の仕方を身につけさせようとしているらしいです。その結果について口頭で発表する，あるいはちゃんと論理的な文章を書く，それをめぐって議論していくというようなスタイルですね。

この 21 世紀の世界において，必要な知識というのは膨大です。すべて覚えることはできません。ですので，これから皆さんに求められるのは，今自分が獲得しなければいけない知識がどこに存在して，どうやってそれを取り入れることができて，どうやってそれをうまくまとめて，自分が考える，そこら辺はちょっとクリエイティビティが入ってくるのですけれども，創造的なものを自分でつくろうとしますよね。そのときに，どうその知識を活用して，自分のアイデアというのを出してつくっていけばいいのかということを勉強することが大事ではないかなと思います。知識は今，インターネットの普及によっていろいろな形でとることができますので，むしろ大事

なのは，自分が考えたオリジナルな考え方というものをどうやって人にもわかる形で論理的に構成できるかです。だけどひとりよがりかもしれない。それを人と議論してみることによって，ここにコミュニケーションと書いていますけれども，相互に議論してみることで，自分はやっぱり突飛なことだったなということであれば，それは修正して，議論していく中で新しいものをつくり上げていくことになります。それは集団とかチームの中でも鍛え上げられていくはずですね。一人でコツコツ，私もそうでしたけれども，高校生のとき，覚えなければいけないということで，一昨日もバスの中で高校生がずっと教科書を覚えていましたけれども，もうそろそろ期末試験なのですかね。そういう教育は 20 世紀の工場労働者を生み出すには非常に効率的な教育方法だったのですけれども，経済の構図が変わってきて，だーっと並んでいるラインに労働者が張りついて，規則正しく的確に指示を理解して，みんな同じように動いていくという労働の姿の時代はよかったのですけれども，もうそういう時代ではないのです。皆さんが大学を出て社会に出たときに求められる労働の姿は，もうそういうものではなくなっています。だとすると，当然，求められる能力も，皆さんのお父さんの時代とは違ってくるということになります。そうすると，今さら急に変えろと言われても困るかもしれませんが，ですので，こちらの大学でもやっているかと思いますけれども，ゼミとか，そういう少人数教育の中で，自分の考え方を形成したり，ゼミの友達と議論してみる，それから，ゼミで論文を作成して，それを自分で調べて，自発的な，学びたいという自分の気持ちに素直に従って勉強しに行く。やらされるから覚えましたと，そういうのでなく，そういう能力を涵養していくことが，結果として創造性の発揮につながっていくのです。そういう時代に来ているということです。

まとめますと，かつてはすべてのベースには自然がありまして，この自然を改変して，人間はエネルギーを取り出したり，材料を取り出したりしまして，それを社会資本とか，工場の機械とか，こういうものをつくって生産をします。これはハードのストックです。

20 世紀はここに対する注目がすごく，ここさえ頑張れば経済成長すると思われてきたし，やってきたのですけれども，これからは何が大事になるかというと，むしろこのストックは 20 世紀で十分我々は積み上げたので，今後は，こうやって 20 世紀につくり上げてきたストックをどう使いこなして，有用な価値あるものをつくっていくかということがこれから大事で，そういう意味では，制度とか組織のあり方，これはソフトなものなのですけれども，それから人的資本，要は人材というふうに思ってもらっていいですね。人材をどう育てるかということと，その人材を組織化して，人間は 1 人では何事も達成できないけれども，チームになれば何倍にも何十倍にも何百倍にも力が増しますので，そういう社会関係資本，ちょっと難しく言いますけれども，人間関係，社会関係をどうつくっていくのかというところ，こういうのが決定的に重要な時代にこれからは変わっていくわけなのです。これを生かすも殺すも，結局，上の人たちないしは組織がどういうふうにこれらを使いこなして，最終的にはウェルビーイング，人間の幸せですね。単に所得がふえることが幸せだと思われてきたけれども，所得がふえることだけを追求する社会というのはまた虚しいもので，問題は，その所得を使って人間生活を幸せにできるかどうかということが大事なので，そういうものが究極目的としてここでは描かれています。こういうものを可能にする発展のことを持続可能な発展とここでは呼んでいるわけです。

これは社会関係資本の説明ですけれども，人材，ここの結節点になっているのが人になりますけれども，人と人がこのような形でネットワークを結び合って，お互いが信頼関係で結ばれている，信頼の海で満たされている，こういうものが，ネットワークが厚く折り重なっている社会は，

社会関係資本がちゃんと蓄積をされている社会で，そうでない社会は社会関係資本の蓄積は非常に薄い社会だということになります。

以上，ちょっと固かったですけれども，理論編ということです。次は実践編です。

さて，ここで取り上げる内子町というのは，皆さん多分聞いたことないと思います。愛媛県内子町。今言った理論編の話をちょっと具体的な事例に落としてお話ししたいのですけれども，ノーベル賞作家の大江健三郎さんの出身地です。松山市から電車で，特急に乗って大体30分ぐらいですかね。人口は，１万9,000人しかありません。ほとんど山林です。ただ，中心部に重要伝建地区（伝統的建造物群保存地区）というのがありまして，江戸時代から大正期にかけて，和風のロウといいますか，ロウの生産で大きな富を蓄積しました。要は電気がなかった時代ですね。ロウソクで夜は生活していた時代です。生活必需品だったので，恐らく売れに売れた，全国でシェア１位だったというまちです。そのころの富が蓄積しまして，美しい街並み，これが主要な観光資源となっています。木（もく）ロウというのですね。ただ，大正時代に入ると，ヨーロッパ風のロウソクが来たのと，電気が来たので，衰退をしてしまいました。しかし，街並みの復興にすごく力をそそいだある職員がいまして，彼がまちの人々を説いて回ったわけです。高度成長期の中で，ここにも近代化の波がやってきて，それまでのきれいな和風の家々が，アルミサッシの家に変えられていったり，コンクリートの建物になったりして，つぶれていくわけです。このままではいけない，この価値を守らないといけないということで，住民が立ち上がったわけです。その結果として，非常に内子町への注目が高まりまして，これは観光客の数なのですけれども，こういう形で右肩上がりに観光客がふえているということになります。

もう一つ，ここのおもしろいところは，主要産業である農業は主要産業の一つなのですけれども，街並み保存だけではなくて，農産物直売所を中核として農業の活性化を図ったのです。特に農産物直売所は年間に50万人が利用しています。

おもしろいのは，もともと葉たばこを栽培していたらしいのですけれども，だんだんたばこは，喫煙率がずっと減ってきていて，もうこれは将来がないということを早くから彼らは悟りまして，転換しないといけないということになったわけです。葉たばこ依存から転換するために開設したのが「フレッシュパークからり」というところなのですけれども，これを見ていただいたらわかりますように，販売額についても非常に増加，今はフラットになってきたのですが，高い水準でフラットになりつつありますけれども，大成功したということなのです。

なぜ成功したのかという要因なのですけれども，今言いましたように，葉たばこ依存は，内子農業については危ないということを早くから冷静に認識していたということと，それから，転換を実現するために彼らはしっかり計画を立てていました。どういうことかというと，結構彼らは自分たちの将来について冷静に見ていたなというふうに思うのですけれども，葉たばこ生産の衰退が不可避であれば，新しい農産物を開発しないといけないというふうに認識しまして，例えばこれまでは，流通を農協に依存し過ぎて，自分たちで新しい販路や流通を開拓する努力を怠ってはいなかったか，自分たちで販路を開拓する努力も必要ではないかと気がついたのです。

それから，農業者は今まで農協に出荷して，そこから先は知りませんで終わっていたけれども，そうではなくて，消費者と直接接して，消費者から受ける刺激に基づいて生産のあり方を見直していく，消費者と生産者の間でコミュニケーションして，生産の改革に役立てないといけないのではないかということも既にこの時期に考えられていました。当時，観光農園がそうなのですけれども，そこにたくさんの市民が松山市からやってきていたのです。ここが結構栄えている点に

何かヒントがあるのではないかというふうに彼らは考えたのです。

そのときに，おもしろい指摘があって，都市住民のライフスタイルと嗜好をちゃんと取り込みましょうと，農業に。ここはさっきの非物資的価値というのとつながるのですが，消費者は，少々高くても付加価値の高いものは選択しますよというわけです。例えば減農薬とか有機栽培の農産物とか，こういうものに対しては，当然，農薬を使ったものより高いのですけれども，買いますよね。健康ということに関心があるからですね。人々は農産物というものを買っているように見えて，実はものだけを買っているのではないということが早くもこの転換の方向性を指し示した報告書で指摘されています。つまり農産物の価値を発信するということです。内子のものは非常にいいものですよ，質の高いものですよということです。それから，先ほど言いました健康への配慮，安全性が高いといった付加価値に対して，実は都市の人々というのは追加的に払う用意がありますよということなのです。こういったものを今まで的確にとらえる論議をしてこなかったのではないかということです。

そこで彼らは農産物直売所を創設する構想をつくったのですが，これまたよく考えられているのです。つまり，ここは単なる農作物を売る場ではなくて，消費者とのコミュニケーション空間だという言い方をしています。生産者と消費者がお互いに出会って，消費者もそこに来ることで満足するし，この農作物をつくっている人はこういう人なのだなと，直接対面できるし，話もできると。生産者は，自分のつくったものはこういうふうに受け入れられていくのか，あるいは，このように文句を言われるのかということも含めて，農協を通していたら絶対得られなかった消費者からの生の声を聞くことが初めてできるようになったということです。そこで，直売所創設の方針としては，第１に，必ず農家自身による直売にしましょうと。それから，新鮮でおいしいものが売られているという期待で来ているわけだから，これを裏切ってはいけませんと。２番目に，消費者の嗜好を反映して，無添加，無農薬，有機栽培，これにこだわりましょうと。生産者の心を伝える，これはなかなか難しいのですけれども，そういう工夫を実際にしています。レストランが併設されているのですけれども，すべて内子のオリジナルでメニューを提供する。それから，やっぱり都市から来る人は，田舎ということに魅力を感じる場合もあるけれども，やっぱりそこに何か文化的な要素があったほうが人々は引きつけられます。最近，避暑地とかに行っても，美術館を併設したりしているところが非常に多いですけれども，何か文化的な要素があると，なおいいですねということです。

何でこういうわりと時代の先を行くような報告書ができたのか，普通，こういう報告書というのはおもしろくないものが多いのですけれども，その背景には，内子の農家というのは，ちゃんと人材育成をやって，なおかつ，それこそ社会関係資本というものをつくるための仕掛けづくりを実は日々やっていたのです。それが，ここに書いています知的農村塾というものをつくって，農家の人材育成をやっていたのです。つまり，葉たばこ依存が危ないということで早くに見切って，次へ移ろうというふうな決断ができたのも，日本の農業を取り巻く情勢はどうなっているのか，消費者の農作物に対する好みはどういうふうに変化しつつあるのか，内子の農民たちは，学習を実は日々やっていたのです。やっぱり農家も，農家になったからといって，自分の作物だけ未来永劫やっていたらいいのだというのでは，世の中の変化についていけなくなります。ですので，農家も学習が必要だということです。

そして，こういう人材育成をやっていたということがベースにあって，なおかつ，先ほど言いましたような農産物直売所「フレッシュパークからり」というものを開設するに当たって，普通

は，いきなり施設をつくって，ばーんとオープンしてしまうのですけれども，彼らはそうしなかった。まず実験施設として「内の子市場」という名前がつけられたのですけれども，2年間限定で実験設備をつくってやっています。つまり，農家さんって，ものをみずから売ったことがないのです。皆さんもないですよね。私もないですけれども，まずどう値段をつけていいかわからない。品揃えの方法もわからないというあたりから，まず実地トレーニングということをやったのです。募集して内子の農家が集まって，70人余りの農家が，途上でいろいろな困難にぶち当たって，それを乗り越えていく。去年，ゼミ生を連れて内子町に合宿に行ったのですけれども，そこで野田さんという女性，もう70歳ですけれども，大変元気なお方で，「フレッシュパークからり」の創設者なのですけれども，これを開設した当時の思いを，70人でみんなで手をつないで，「よし，頑張るぞ！」といって始めたという当時のことを語ってくれました。結局彼らが中核となって，参加農家の間で連帯感が生まれたということなのです。

ですので，直売所を開設した以後もいろいろな工夫は行われているのです。アイスクリームをやったりとか，極めつけは，ある職員を派遣して，ドイツへ留学させて，ソーセージとか薫製とか，ああいうもののマイスターの称号をとらせて，帰ってきて，今，その人がソーセージとかを内子でつくっています。そこまで人的資源に投資をして，いいものをつくりたいという思いがすごくあるのです。

結局，農家のモチベーションがものすごく変わって，それまで農協に定形のものを定量だけ出荷していたらよかったのが，自分で創意工夫してもうけたいという気持ちが出てくるのです。ものすごく頑張って，農家所得の50％以上を直売所で稼ぐ農家も出て，1,000万円以上売り上げる農家まで出てきたということなのです。

結局，内子モデルということでいきますと，外からやってきた人たちがどーんと何か，例えば我がまちを豊かにしようとかいったときに，新幹線の駅を持ってくるとか，高速道路を持ってくる，工場を誘致する，巨大施設を持ってくる，よく行われる開発パターンですけれども，内子町の前町長の河内さんという方にインタビューしたときには，幸か不幸か内子町はそういうルートから外れてしまったし，あまり大きなビッグプロジェクトは来なかった。それがしかし，結果として幸いしたと。つまり，何もないので，自分たち自身が持っている資源である街並みとか，人的資源，そういう固有資源でやっていかなければいけなかったのだと。そのことが結果としてよかったという言い方をされています。地域の固有資源というのですけれども，どこかから持ってくるのではなくて，今自分たちの足元が持っているいいものは何か，意外にそれに地元の人が気がついていないわけなのです。

なので，街並みも，つぶれていくだけに任せていたところを，ある職員さんが気がついて，これは大変価値のある貴重なものではないかと住民に呼びかけたのです。これを保存，再生して，現代的に生かすにはどうするかということで，その方は仕事で出張に行ったときに，妻籠ってわかりますか，岐阜県にある，中山道沿いの宿場町がきれいに保存されているのですが，あそこに自腹で行って，どうやって保存しているのかを学んでくるとか，この領域の超一級の学者たちに自分でわたりをつけて，そういう方と関係を結んで，内子に来てもらって調査してもらって，アドバイスを受けたりとか，それから，そういう街並み保存をやっている全国のいろいろな主要なまちとネットワークをつくったり，あるいはシンポジウムを開催したり，いろいろなことをやって住民の意識も変えて，町をよくしていく努力をしてきたということです。

滋賀県でも新幹線の駅を誘致して一挙にまちの発展をみたいなことがあったのですけれども，

大体そういうのに限って失敗したりするのですね。歩みは弱く遅々としているけれども，着実に歩んでいける，こういう姿というのはすごくいいなと思うのですけれども。

そういうことで，ちょっとこのあたり，時間の関係で飛ばしますけれども，再生可能エネルギーによる地域再生のテーマに移っていきましょう。今こういうふうにお話をしたような要素は，地域でこれから再生可能エネルギーを開発し，そしてそれを地域の発展に役立てるために必要な要素がたくさんヒントとして含まれているというふうに思うのです。

長野県の飯田市というのは御存じですかね。多分，皆さんはどこにあるのかなみたいな感じではないかなと思います。長野県はものすごく南北に長いのです。北信といいまして，北のほうに行くと新潟県に近いですし，ここは南信といいまして，愛知県に近いです。ですので，名古屋駅からバスに乗れば，中央高速道路で大体 2 時間ぐらいで着きます。県庁から非常に遠いので，長野県にありながら，北信のほうと全然意識が違う。そういうこともあり，江戸時代からの気質はあると思いますが，あまりお上に頼ろうとしない気風を持っていまして，頼っても助けてくれないですので，もう自分たちで何とかするという気概が非常にあるまちだと思います。

さらに，これは冒頭でお話をしたことですが，分散型電源というふうにも呼ばれる再生可能エネルギーは，水だったり空気だったり太陽光だったり地熱だったり，地域に分散的に存在します。原子力とか火力だと，燃料の関係もあり，ある特定の地域に非常に巨大な発電設備をつくって，そこから大規模送電網で都市部に電気を一方向に流し込んでいきます。東京で消費される電気をつくるのに，福島や新潟で原子力発電所をつくって，大変な長距離を送電網で流す。関西で電気を消費するのに，福井県に大規模な原子力発電所をつくって流し込む。エネルギーのいわゆる地産地消とは対極にある姿で，自分のところで使う電気なのに，自分のところでつくっていないということです。この脆弱性が大震災であらわになったとも言えるわけです。つまり原発事故のように，一旦ああいう事故が起きてしまいますと，福島第一原発の 4 つある発電機が全部やられてしまうということで，途端に電気が足りなくなり，計画停電せざるを得なくなるということです。ですので，こういう集権型の一方向に大量送電していく 20 世紀型の電力システムというのは，非常に災害，地震，これから日本は地震の活動期に入るというふうに言われていますけれども，こういう地震が起きたときに，脆弱であるということです。

ですので，分散型で，自分の使う電気を自分の近いところでつくり出して使っていくというのを分散型電源，あるいは，いわゆるエネルギーの地産地消と呼ばれるもの，こういう方向に切りかえていこうではないかというのが，東日本大震災以降の教訓だというふうに思います。

しかし，そういう方向に，再生可能エネルギーも含めて切り替えていこうという方向に行き出したのはよかったのですが，ただ，先ほどのソフトバンクのように，それだけでは大規模事業者がどっと進出してきて，中小業者を席巻してしまって，結局は，地域は発電事業者に土地を提供しただけで終わりましたとなるのは，私は非常にもったいないというふうに思います。したがって，できれば地域住民が中心になって発電事業を立ち上げて，生み出された売電収入はその地域に再投資をする，こういうことができないかというふうに思います。

飯田市はそういう観点から，今まで何をやってきたのかをお話したいと思います。太陽光発電による市民共同発電所というものがそれです。これは小さなものです。決して大きなものではなくて，そういう意味では，今すぐ原発を代替できるようなものではとてもありません。しかし，多分日本の分散型再生可能エネルギー発電の中で，記念すべき第 1 号だったというふうに思います。これは市民の意思あるお金で社会を変えるとありますが，飯田市が，再生可能エネルギー，

特に太陽光で発電をしていきたい，こういった事業をどんどん広げたいと考えたのです。ついては，この事業に出資をしてもらえないかということで，ばーんと広告を出して，出資ですので，寄附ではありません。お金は元本ともに利益を伴って戻ってくるという前提です。そういうのに皆さん出資してみませんかと。お金のある人はいろいろなものに出資できますね。国債を買ったり，株式を買ったりできるはずです。だけど，そんなところへお金を投じるよりも，未来の社会のために，再生可能エネルギーに投資をしてみませんかという呼びかけをしたのです。そうしたら，わずか２カ月あまりで，予想を超えて募集額の２億円以上が集まった。こういうものにやっぱり共感する社会的雰囲気が出てきているということだと思うのです。結局，出資金は太陽光発電，省エネに投資されます。こういうものに投資をされて，収益に伴って出資者に分配が行われる。これはよく基金を運営している人が言いますけれども，大企業から1,000万円をぽーんと出資されるよりも，無数の市民の人が１万円ずつ，あるいは数万円ずつ出資してくれた結果が1,000万円になったということのほうがよっぽど，お金に重さはないのですけれども，非常に責任を感じるというか，重みを感じるというふうにおっしゃいます。

こうして集まった資金を源資に，おひさまエネルギーファンド株式会社を設立しまして，事業に乗り出していったということです。スキームとしてはこんな感じで，今言ったようなファンド，基金をつくりまして，出資を募っていくわけです。集まってきたお金というのは，おひさま進歩エネルギーが責任を持って事業展開に使います。特に太陽光発電事業は売電の収入が得られますので，事業収入がこっちへ戻ってきて，出資者に元本プラス利益分配ということで配当を還元できます。これが実績です。実績はこういう感じで，ちゃんと２％から3.3%，２％から2.6%，今の低金利の時代からすると，かなり成績のいい配当利回りを実現しています。これは南信で，飯田が位置している天竜川の渓谷ですけれども，それ沿いにこういうおひさま進歩の太陽光パネルを次々取りつけるところが広がりつつある。さらに現在は，松本市にもさらに事業展開をしている。

次に，上述の市民出資モデルからさらに進化した形態として，地域金融機関を組み込んだ「おひさまゼロ円システム」を紹介しましょう。ここに飯田信金という信用金庫があります。北海道でもいろいろな地域の金融機関というのがあると思います。みずほとか三井住友とか東京三菱とか，そういうメガバンクだけではなくて，地域には地域の，地元のお金を集めて，地元の企業に出資をしたりしている金融機関があります。こういうお金というのは，せっかく地元の人がお金を預けているわけですから，そのお金をやっぱり地域の発展のために使っていく，結果としてお金が地域で回っていくということがもしできれば，それが望ましいですよね。残念ながら，しかし往々にして地元地域経済には有力な投資先がなくて，何をやっているのかといったら，国債を買っているのです，結局は。地元ではなかなかお金を投じるところもないので，安全な，確実に元利を伴って償還される国債に資金が投じられているのが実情です。

それはもったいないということで，飯田信金と協力して，こういう事業，つまりこれはおひさま進歩が太陽光パネルをまず大量に購入するのですけれども，そのパネルを，申請して手を挙げてくれる一般住宅の屋根に乗せます。ですので，これはメリットとしては，おひさまゼロ円システムと書いてあるのですけれども，ゼロ円というのは，初期コストなしで太陽光パネルを取りつけられますよということなのです。大体設置コストは200万円から300万円かかるというふうに言われています。これを負担できる人はなかなか少ないですね。もちろん再生可能エネルギー，固定価格買い取り制度が今月，７月１日から始まりましたので，発電すれば確かに売電収入は入

ります。ここに売電収入と書いていますけれども，とにかく最初の時点で 200，300 万円，ぽーんと負担できる人，これはなかなか少ないです。したがって，おひさま進歩が買いまして，リースする形をとります。リースして，個々の一般住宅は月々 1 万 9,800 円を 9 年間にわたって払い続けるということになります。これは大体計算してもらったらわかりますが，1 万 9,800 円×12 カ月× 9 年間，すると大体 200 万円ぐらいになりますので，大体それでコストの中身になるわけです。しかし，個々の一般住宅は，ちゃんと売電すれば，1 万 9,800 円から売電収入で得られたものを引いたものが，実際に負担しなければいけない費用になります。だから省エネして頑張って売電すればするだけ，実は個々の負担額は実質的には減るということになります。省エネしがいがあるわけですね。こういう形で，実は地元の金融機関を使ってお金を地元で回し，電気も地産地消している，こういう仕組みをつくったのです。

さて，今後，飯田市が何をやっていくか，何が重要かということをお話しして，結論のほうに行きたいと思います。

飯田市がこれまでやってきた中で明らかになってきたことなのですけれども，これからやっていこうというのは太陽光だけではなくて，中心市街地の再生をしながら，今まで捨てられていた熱ですね，これは工場とかでボイラーがあって，燃料をたいていて熱が出るのですが，これはエネルギーとして使えるのです，実は。せっかく熱が出るのだったら，例えばですけれども，温水プールとかというのが一番わかりやすい例ですけれども，暖房に利用するとか，場合によっては，それで水蒸気を起こして，発電に使ってもいいのです。こうすることで，もっと熱利用が，これまでは日本中で工場から出ている熱がそのまま大気中に放出されて消えていたものを活用できるのです。これを利用せずに捨ててしまうのはものすごくもったいない話でして，これから次に，電気の問題がある程度解決できれば，今度は熱をどうするかという話になると思います。

あとは，やっぱりバイオマスといいまして，森林から伐り出されてくる木材をエネルギー源としてうまく活用するという課題があります。木の幹の太くていいところは柱の材に使うのですけれども，枝については，切って捨てて土に戻すだけではもったいないというところから，これを燃料利用しようというわけです。これは木質バイオマスと呼ばれています。

そして最後に小水力。黒部ダムみたいに大規模ダムでなく，小水力。日本にはいっぱい山があって，川があります。北海道もそうです。そうすると，あの流れを利用すれば，小さい水車を回すことができて，発電できます。日本は多分小水力の適地がものすごくたくさんある。これをエネルギーとして利用しない手はないということです。ただ，これをどうやって地域発展につなげるかが問題だということです。

最大の問題は，では地域でだれが発電事業をやるのかという点にあります。一つの究極的な答えは，飯田市がみずから公社という形でやればいいではないかということですが，しかし，できればこれからはやっぱり民間事業者がビジネスとしてやっていくことが望ましいのではないか。市役所は，できればそういった民間ビジネスが発電事業に乗り出していくのを支援する，そのための場づくりをやるけれども，市がみずからそれを独占してしまう必要はないわけです。再生可能エネルギー固定価格買い取り制度があるので，ビジネスをやればもうかるという前提条件はもうできているのです。しかし，どういう会社形態，法人形態をつくるのかということが大きな課題になっています。あと，先ほど飯田信金の話をしましたが，事業資金の調達，あとは人材の確保も大きな課題です。それから，エネルギーですので，極めて公益的な性質をもっています。この公益性をどう担保するか。だれでもいらっしゃい，どんどんビジネスをやりましょうと，そう

できたらいいのですけれども，エネルギーのようなすごく生活必需的なものについては必ず公益性が伴いますので，３年間だけやって，あるいは10年間だけやって，もうけるだけもうけて，興味がなくなったらさーっと去っていく，それで電気がとまりましたと，こういうのでは困るのです。きちっと責任が伴いますので，公益性を保つための規制，事業への参入条件などは市役所がきちっと枠組みをつくらなければいけないということになります。

そうすると，飯田市でいま最大の課題はこれなのです。飯田市としては，今言いましたように，バイオマス，熱供給，小水力，太陽光という形で，これから事業会社をつくっていくということを考えています。その担い手は，民間だったり，特に小水力発電の場合だと，水利権をもつ集落になります。集落単位で，水利権を持っている方々のところに，今飯田市は何回も行って，小水力発電をやりませんかということをやっています。なかなか最初は厳しい反応だったのですけれども，だんだん再生可能エネルギー固定価格買い取り制度という制度環境が整ってきましたので，集落としてよし，やってみるかという感じでなってきているのです。ですので，小水力などは典型ですけれども，地域の合意，水利権を持っている方々の合意と，それから事業を起こしていくのは１人ではできませんから，集落の中で合意形成して，法人組織を立ち上げて，電気を起こして売るという一連の流れに向けて，みんなの力を結集していくプロセスが必要です。大事なのは，ハードの面ではなくて，どうやって人々を協力させて，その集落の中で新しい価値をつくり出すための非物資的な要素を充実させていくか，という点にあります。つまり，法人形態という組織のあり方，あとは人材の確保と育成，お互い協力する関係，それから資金調達，こういった問題を解決していく，こっちのほうが実は大事なのです。

飯田市ではそういうことをやりつつ，それを支えるために，法務上の問題とか財務上の問題，それから資金調達問題，今後いろいろ起きてきますので，それをバックアップする「コーディネート組織」というのをつくろうとしています。実はこれを立ち上げるというのが，今年の最大の課題になっています。

そういうわけで，地方政府というのは，恐らくこれから，みずから公共事業をやってダムをつくる，地元の建設業者が潤うみたいな，こういった時代は過去のものになり，これからは，自治体というのは，新しい再生可能エネルギービジネスが成立するようなプラットホームをつくることが仕事で，そこに民間事業者が入ってきて公正な競争が成り立つような場をつくる，これが非常に重要な自治体の仕事になると思います。そして，再生可能エネルギー発電という公益性の高い政策領域で，どうやって公共性を担保して市場を形成するかというところが焦点になると思います。

そういうわけで，これが最後のスライドですが，原さんというおひさま進歩エネルギーの社長がいるのですけれども，彼が言っていた中での一番印象深い言葉がここです。大正デモクラシー以来，飯田は非常に自治の気風がありまして，公民館制度をはじめ自分たちで学習をして，自分たちで問題解決の方途を探っていくという伝統があります。ですので，決してお上のほうを向いて，何か助けてくれないかなとか，補助をくれないかなとか言う前に，自分たちで何ができるかということを考えるということができる土壌があるということです。ですので，これから時代が変わっていって，政府は，再生可能エネルギーの固定価格買い取り制度もそうですけれども，制度は用意しました。再生可能エネルギーを発電する事業を立ち上げれば，それが成り立つためのスキームはつくりました。だけど，お金を補助金という形で直接あなたにばーんと渡すようなことはもうしませんというわけです。制度をつくったので，やるもやらぬもあなた自身ですよとい

う時代に入っているのです。そういう意味では，自分たちで事業を立ち上げる，ビジネスを立ち上げる，そして，自分で自治をしていくということがこれから非常に大事な時代になっていって，それが再生可能エネルギーと地域再生を結びつけていく上で一番重要な要素かなというふうに思います。

以上，時間が過ぎましたので，私の講演はこれで終わらせていただきます。皆さん聞いていただきましてありがとうございました。(拍手)

○司会　諸富先生，ありがとうございました。

12～13 分ありますので，質問の時間を設けたいと思います。せっかくの機会ですので，今の講演を聞きまして，ぜひ聞いてみたい，質問してみたいということがありましたら，質問を出してもらいたいと思います。いかがでしょうか。学生の方でもいいですし，学外の方，御参加いただいている方でも，どなたでも結構ですが。挙手をお願いします。

どうぞ。

○質問者　飯田市モデルを現在行っているほかの地域というのは大体どれぐらいありますか。

○諸富氏　もう既に始まっているものとしては，神奈川県など，県レベルのものがあります。同じような構図です。出資を募っていて，そのお金でファンド，基金をつくりまして，それを元手に，恐らく太陽光パネルをつけてもいいよということを県がやっているのですけれども，ただ，神奈川県ですので，結構業者さんの数がたくさんいる。だけど，かつて朝日ソーラーだったかな，太陽熱を利用した給湯の事業だと思うのですけれども，つけてみたら全然動かないとか，全然役に立たないとかいうことで，だまされたみたいな事件がかつてあったのです。飯田の場合は，おひさま進歩というのは，原社長というのは地域社会のだれもが知っている人なのです。この人は「歩く与信」と呼ばれているぐらいの人で，この人はものすごい信頼できる。神奈川県だと，都市社会で，目に見える環境でないので，怪しい業者さんに頼んでしまって，県の制度を使ってやったけれども，だまされたということがないように，県が実は間に入りまして，この業者さんはきちっとした業者ですという信用保証をつけています。それがちょっと違う，工夫された点です。ほかは基本的に飯田市と同じです。

それ以外にも幾つかありまして，長野県は実は飯田のモデルを全県レベルに拡げるための，各地域で地域協議会をつくって，施工業者さんとか，市役所とか，環境 NPO とか，事業をやっていくプラットホームをつくるための仕組みづくりをやっています。

あと，聞いているのでは，佐賀県も同じような仕組みを入れようとしているということです。市町村レベルでも，ほかにもいっぱいあると思います。

○司会　それではほかの方，いかがでしょうか。

○質問者　ちょっと教えていただきたいのですが，小水力発電というのは，私，以前，松永何とか衛門なんかの伝記を読んでいたら，結構昔は全国であったわけですよね。それがなくなっていくわけですよね。そのあたりは技術的な問題なのか，制度的な問題だったのか，そのあたり，わかれば教えていただきたいと思います。

○諸富氏　おっしゃるとおりです。全国にありました。群雄割拠していた時代があったそうですね，電力会社が各地で。一つは，都市部においては，ドイツが，今もそうなのですけれども，都市自治体が結構公社をつくっていまして，エネルギー公社を持っていて，みずから，発電は行わないのですが，主として配電という事業なのですけれども，そういうものを手がけているというケース。それから，今おっしゃったように，結構農山村部で水力を使ってダムをつくって発電し

て，みずからの電気を賄っているケース，こういうのは全国各地にあったと思います。

ところが，今の松永さんというのは，戦後の，今の九電体制をつくり上げた大立て者ですけれども，その前に，戦前にやはり総力戦体制ということで，戦争を遂行するための体制として電力を安定供給するシステム，特に軍需工場に電気を確実に送るシステムとして今の九電力体制は国家主導でつくられたシステムでした。そのときに，小水力発電は，召し上げられたというのでしょうか，強制的に大電力会社に吸収されたらしいのです。その中で，やはり大きなダムに比べて経済性という点で劣るので，接収された後，しばらく使われたかもしれませんが，やはり使われなくなっていったという形で，見捨てられていったということが多いようです。そういうふうに聞いております。

しかし今，マイクロな小水力発電技術というのが結構進歩してきまして，今はまだコストが高いらしいのですけれども，技術者の方に聞くと，もし再生可能エネルギー固定価格買い取り制度のもとで，結構言い値段で買い取ってくれるということになりますと，はずみがつきまして，どっと大規模に受注できるようになってきますと，簡単に発電機の価格は10分の1にはなると。将来的には100分の1にすることも可能だというふうにおっしゃっています。ですので，再生可能エネルギーを現時点のコスト高で判断すべきではなくて，小さな技術で効率のいいものというのは，今の時代，どんどんできてきていますので，そういう意味では，我々，楽観的であっていいのではないかなと思います。

○司会　ほかの方，いかがでしょうか。質問ある方，挙手をお願いします。

○質問者　御講演ありがとうございました。

私，実は長野県飯田市出身なのですけれども，帰るたびに思うのは，若い人も減るし，まちの活気という意味では，日本のほかのいわゆる地方都市と全く変わらない状況だと思うのです。いわゆる高齢化だし，若い人がいないので子供もいないですし。そうすると，先生がきょうお話しいただいたこのシステムはだれが担っていくのか。つまり人材教育の前の，だれに教育して，どういう人がこのシステムを担っていくのかという，これは多分，飯田だけの問題ではなくて，日本の地方都市，それぞれに共通する課題でもあると思うのですが，その担い手の部分をどうお考えなのか，お聞きしたいと思います。

○諸富氏　飯田の場合は，幸いなことに先駆者なので，実はおひさま進歩が雇っている人は徐々にふえているのです。しかも，私が最近行くと，原発事故で，例えば福島から避難をしてきた若く優秀な人で再生可能エネルギーに関心がある人が働いていたりするのです。ですので，福島原発事故以降でも担い手はふえていますし，たまたま飯田の場合はそういうことをやっていると有名なので，人材がやってくるという，非常に恵まれた状況ではあると思います。ただ，すべてのまちがこれからやっていこうとしたときに，同じ条件になるとは思えないのです。

ですから一つは，さっきからちょっと強調していましたのは，人材の育成ということなのですけれども，そもそもやはり再エネ発電事業をビジネスとして成立させて，雇用をこれからつくり出せるかどうか，これが非常に再エネ発電ビジネスの将来を左右すると思います。だから，やはり若い人が減っていくというのは，そこで働いて一定の所得を得る可能性というのが小さいというのが非常に大きいことだと思うのです。地元に残りたいけれども，働ける場がないということだと思いますので。

ドイツなどを見ていますと，やはり再生可能エネルギーの一番重要なポイントは，もちろん再生可能エネルギー発電をふやして，今や総発電量の2割を超える量を実現できた，原発や化石の

代替ができたということが第１点なのですけれども，それだけではなくて，「分散型電源」と呼ばれますように，新潟とか福島とか，特定の地域に巨大発電施設をつくって発電した電気を大都市まで遠距離の送電網を使って送るのではなく，全国いろいろな地域に，小さいけれどもいろいろな無数の発電所ができている。そこで発電ビジネスが成立をして，いろいろなタイプの雇用がそこで生まれてくる。雇用が分散型であるという点がこの再生可能エネルギーの非常に大きなメリットでして，そういう意味では，日本でも期待される役割として，地域における雇用創出の場として再生可能エネルギービジネスが成り立つことだと思うのです。それが成り立てば，そのビジネスを回していく中で，恐らく人を訓練していく，育てていくという余裕，人材育成に投資を行う余裕が出てくるのだと思うのです。それが成り立たないとなかなか苦しいことになりますし，今までの流れというのは変わらないことになります。その辺，私自身は非常に期待しているのは，分散型発電システムが，ビジネスとして初めて成り立つ可能性が出てきているということだと思います。

○司会　ありがとうございました。

まだ質問したい方，いらっしゃったかもしれませんけれども，時間になりましたので，きょうはこれで終了したいと思います。

諸富先生には，きょうは京都からはるばる札幌まで来ていただいたのですけれども，私たちの地域経済学科でこれから取り組んでいくべき研究や教育の方向について，大変示唆深いお話をしていただけたのではないかと思います。

きょうはどうもありがとうございました。皆さん，盛大な拍手をもう一度お願いします。

それでは，これをもちまして講演会を終了したいと思います。