

パネルディスカッション

[コーディネーター]

郡 峯 孝 IGES 関西研究センター 産業と持続可能社会プロジェクト
サブプロジェクトリーダー、同志社大学教授

[パネリスト]

ニール・セルドマン

地域の自立のための研究所 (ILSR : Institute for Local Self-Reliance)
所長 (米国)

赤池 学 (株)ユニバーサルデザイン総合研究所所長

加藤 恵正 (財)21世紀ヒューマンケア研究機構 地域政策研究所所長
兵庫県立大学経済経営研究所所長・教授

竹林 征雄 IGES 関西センター産業と持続可能社会プロジェクト上席客員研究員
(株)循環社会ビジネス研究所 主席研究員

ベンカタチャラム・アンブモリ

IGES 関西研究センター 産業と持続可能社会プロジェクト 主任研究員

(以下、敬称略)

<はじめに>

○郡 峯

このパネルディスカッションでは、本日の基調講演やパネリストから報告にあった、地域の持続性を高め、地域の再生をするための環境ビジネスの役割、及びその多様な取組みを中心として、それをどのように実際の環境ビジネスの形として取り込んでいくのかについて、皆様と少し戦略的に考えていきたいと思います。

ご承知のとおり、1980年代の中頃から1990年代にわたり、ヨーロッパではエコロジカルモダニゼーション（環境近代化）の議論が進んできました。この議論を主張してきた学者の中では、アンソニー・ギデンスやベック、モルあるいはイエニッケ、マーフィー、ハーガーという人達が有名です。論者によって概念は少しずつ違いますが、彼らは、今までの環境政策は、「環境と経済というのはトレードオ

フ」とされていたのに対し、「環境と経済は両立する」と一律に主張しています。言い換えると、「Win-Winの戦略」をとる必要があるということです。次にクリーンテクノロジーやクリーナーテクノロジーといった予防的な原則を前提にした技術の開発、そしてさらに、イノベティブなアイデアやイノベティブなポリシーアプローチというような形で、従来の規制からどのように新しい政策的なパラダイムを作っていくのかという問題があります。そして、環境と経済をさらに超えて、地域の中にいろいろな政策目標をどう統合させていくのかという問題もあります。また、ガバナンスやパートナーシップなど、ステークホルダーをどのように環境にやさしい地域づくりに参加させるか、協議による意思決定などについても議論されています。本日のディスカッションでは、これらについて特に戦略的な側面から議論して頂きたいと思います。

戦略的な話について、まず米国の取組みとしてセルドマンさんが“ルールをどのように変えるか”ということを基調講演の中で仰っていました。言い換えると、環境に有能な人材をどう呼び込み、環境にお金をどう呼び込んでいくのか、とりわけ環境投資をどのように進めていくのかという金銭的な仕組みの問題であると思います。またアンプモリ研究員からは、インドの取組みとして、グラミン銀行の役割や、自助グループ (Self Help Groups) における人づくりや社会的な仕組みづくりを紹介して頂きました。

また、次に技術面に関しては、従来のエンドオブパイプ型の技術からクリーナー型の技術やクリーン技術に変化してきました。赤池さんのご発表にあったように、バイオミミクリー (bio-mimicry) な技術、いわゆる生物模倣技術、アメリカやヨーロッパでは一般的にリビングテクノロジー (living technology) という、自然そのものを利用した技術が、1 番環境負荷の少ない技術です。また、竹林さんがお話されたバイオマスを利用したエネルギー技術なども進んできています。



さらに知識という側面もあります。社会的な受容性をどう進めていくか、一般的にはソーシャルキャピタル (Social capital) と言われますが、加藤先生の言葉で言うと、「関係性」となります。環境マネジメントシステムや、関係性、パートナーシップ、自助、またセルドマンさんからは Self Reliance (自立)、赤池さんの言葉ではソーシャルウェア (Socialware)

など、社会的に受け入れられるための考え方について、皆様からさまざまなご提案をいただきました。

それでは最初に、パネリストからの報告について、セルドマンさんよりコメントやご質問を頂きたいと思います。

○セルドマン

パネリストの皆様からのご発表内容は、我々の考え方と合致しており、相互補完性の関係を持っていると思います。日本の中央政府のシステムは、米国の地方政府よりも持続可能な開発の実施が進んでおり、特にエコタウンの存在や昆虫や酵素を使ったナチュラルプロセスの研究や実施について非常に進んでいると感じました。

また、エネルギー関連企業及び鉄鋼関連企業と地域とのパートナーシップの構築についても進んでいると感じました。このようなことは米国には存在しないからです。私の発表でジョイントベンチャーの話をしました。米国における99%のジョイントベンチャーは小企業が地域と協力して行っています。しかし日本では、主な大企業が地域の周りで、自らの製品やプロセスを環境に結びつけることの重要性を認識していると伺いました。これが米国で起こったら、非常に画期的なことになると思います。

本日、パネリストの皆様からの貴重な報告を大変興味深く伺いまして、今後は是非具体的に交流を深めていければと感じています。今日得た知識や情報は、ILSR だけでなく、シカゴやデトロイト、カムデン、ニュージャージーで現在私が関わっている地域グループとのプロジェクトがあるのですが、そこにも是非還元したいと思います。

米国においてこの数年間で300以上の社会的企業が設立されましたが、その中で建物の解体に関わる企業が多数を占めています。木材などの建材を保存し、リサイクルし、再利用しています。コンクリートなども再生し、新しい建物の基礎に利用していま

す。これらの資材や建材の再利用は大手の企業が行っていますが、建物の解体は主に地域ベースの零細企業が行っています。建物の解体だけでなく、従業員となる低所得者層に対し、時給5ドルの労働者が時給15ドル+健康保険つきの労働者になるような職業訓練も実施しています。

また、自然の建材のプロジェクトに関するお話も伺うことができ、非常に興味深く、有意義なパネル報告であったと思います。

＜米国における持続可能なプロジェクトに対する投資の現状＞

○郡嶌

セルドマンさんの基調講演に関して、幾つかフロアから質問を頂いています。

最初の質問は、「市や州政府が持続可能な開発に関するビジネスに投資を行うというお話がありました。州政府が投資先のプロジェクトを選定する際に、何か具体的な、数値的な基準を設けているのでしょうか。どのような形でプロジェクトを決定しているのでしょうか。」

○セルドマン

持続可能なプロジェクトに対する投資は、米国連邦政府であれ地方政府であれ、非常に小規模です。ほとんどの場合は、民間の財団や、Sustainable Jobs Fund (<http://www.sjfund.com/>) などのような小規模ファンドによって実施されています。プライベート・ベンチャー・キャピタル・ファンドのような投資などもありますが、新しい革新的なビジネスに対する投資額は非常に少額です。このように資金集めは重要ですが、苦心を強いられている状況にあります。

今の質問に対して1つ事例を取り上げてお話ししましょう。ウィンスコン州中西部のミルウォーキー市にグローイングパワー (Growing Power) という、温室栽培で食料を作っている小さな会社があります。

この会社は低所得者層の地域に立地しており、そのような人々に食料を供給しています。すると、シカゴ市西部に住む市民達から、そのような温室栽培の会社を自分達の地域にも作ってほしいという要望が出てきました。この会社には昆虫を使ったコンポスティングやアクアカルチャーという魚を育てるといったプログラムもあります。またミルウォーキー市の周りに住む多くのベトナム人、彼らのほとんどが農業従業者なのですが、冬の間彼らにその温室で成長した苗をもとに農業に従事してもらうといった特別プログラムもあります。

しかし、いざシカゴで実施するとすると、高い土地代がネックになります。そこでシカゴ市政府は資金ではなく、約2エーカーの土地を、この会社に提供しました。このようにシカゴ市はこの会社を招聘したわけですが、結局、実施までに3年間もの年月がかかりました。実際このケースは成功しましたが、時間がかかりすぎました。特に都心では、食品に高額を支払っているにもかかわらず、新鮮で良質の食品を入手する手段がないので、人々は適切な栄養を摂取できていないのが現状です。こういった会社は経済面だけでなく食糧保障のために必要です。資金以外のものを提供しながらこういった都心に食料品を作る会社を招聘することは重要なことであり、これは大変よい事例ですが、もっと早いペースで実現する必要があります。



<地域に有効なバイオマス施設とは>

○郡嶋

続いて赤池さんに対して質問を頂いています。

「現在のバイオマス関連のハードウェアは大規模で高価格なものが多いが、中山間地で利用できる安価で小規模のものに、どのようにもっていけるのか、アイデアを頂きたい。」

○赤池

技術の問題に限らず、バイオマス施設をつくる際の考え方をお話したいと思います。

地域の木質バイオマスを、まずは流行のエネルギーではなく、商品力のあるエコプロダクトに変えられないかを考えるべきです。先ほどパネル報告で紹介させていただいた畳や建材を作るプラントであれば、小規模のもので済みます。また、木材以外の事例として、例えば青森県では、多量に出るホタテのウロの処理に困っていました。これを安直にメタン発酵による発電プラントなどで処理しようとすると、とてつもなく規模が大きくなってしまいます。そこで青森県では、東京農業大学と共同で、ホタテのウロから魚醤を作り、有名なシェフ達が使えらる高付加価値な商品としてマーケティングしています。

このように、バイオマスをどのように使うかという、プラントの出口と入口の設計感のイメージが重要です。もちろん、広域的に多様なバイオマスが集まってくるところでは、原料の調達と買電の必要性を考えて、大型のバイオマスのプラントを作るという選択肢も当然あるかもしれません。

例えば、「バイオマス日本総合戦略」の座長を務めておられる東京大学生産技術研究所の迫田章義先生が、「戦略」の中で開発しているシステムは、いろいろな地域のバイオマス資源や地政学の情報を入力すると、そのエリアにおいて、どれくらいの処理量のバイオマスビジネスが実現可能か、またその持続可能性についてもある程度の予測が可能です。

そのような先進的な解析システムと連携して、その地域にあったバイオリージョナルなシステムを組んでいくことが重要だと思います。どのような施設が最適か、答えは1つではありません。

<環境ビジネスを広める法的アプローチ>

○郡嶋

次に、皆様に対して質問を頂いています。

「環境ビジネスに関して、先ほどのセルドマンさんのお話にあった税制的処置の他に、どのような処置があれば環境ビジネスを有効に進められると思われませんか。アイデアがあれば、教えて頂きたい。」

○赤池

ファンドの話が出てきましたが、法制度を用いる方法もあると思います。その一例として、積水化学工業さんが群馬県高崎市で、共用部分のビオトープや果実のなる街路樹などに対して環境コストをかけた、実験的な分譲を行いました。この分譲のポイントは、街づくり条例を意識した点です。街路樹の果実は、コミュニティの人たちが自主的に収穫する、中水利用のためのシステムのメンテナンスは、すべて住民達自身で実施する、作物リストから農作物を選び、自宅の庭で家庭菜園をするような自主条例までが構想されていました。50戸ぐらいの分譲でしたが、即日完売しています。私はこれから、こうした条例のデザインが面白い力を発揮すると思っています。

バイオマス技術や新エネルギーを推進している地域に、先進的な技術システムを持続可能に導入できるように、予め条例を作ってしまうということです。実際には、弁護士などの法律系の方々に、地域再生のための環境ビジネス、サステナビリティのミッションや、それに類した技術やシステムをレクチャーした上で、彼らを条例プランナーとして活用していくのです。このように法律サイドからも、環境ビジネスが回っていく仕組みをプロデュースしていけば、

地域の重要なエンジンになってくると思います。

<これからの時代のビジネスプラン>

○郡嶋

次は加藤先生に対する質問です。「自分は世界の水質環境を変えるための技術を持っているが、自分には人脈も資金もない。どうすれば社会的に貢献できるか教えて頂きたい。」

○加藤

人脈も資金も、ビジネスを行う上で大変重要な要素です。まずはそれらに対し、自ら広い意味での投資をされ、人脈を作っていくことだと思います。我々の社会はチャンスの社会ですから、こういったものに投資すれば、必然的に人が寄ってくると思います。

例えば、セルドマンさんが講演で話された社会的企業（Social Enterprise）などは、そうした、資金も資源もない人が企業を立ち上げる上で、格好のミニ企業の役割を果たしていると思います。これまで我々は、社会的企業や社会的領域をビジネス化するという発想をあまり持っていませんでしたが、今世界的に、そうした領域のビジネス化がもの凄いスピードで進んでおり、環境も、そういった領域の大変重要な部分になります。すでに起業を考えられている人に対して、“これからですよ”と言うのは失礼かと思いますが、ますます社会全体がそうした方向に向き始めた時に、社会的企業という考えを常に情報発信していく、あるいは、コミュニティビジネスから出発されるのも1つの手段かと思います。ちなみに兵庫県は、震災復興の過程でコミュニティビジネスが進んだ県ですので、常に情報収集されたらよいかと思います。

○赤池

少し補足させていただきます。現実的な選択肢として、

環境事業型の科学技術 NPO が必要だと思います。今ある NPO の 9 割ぐらいは、計画の “Plan” については提言するだけ、実行の “Do” はボランティアするだけ、評価の “Check” については、“買ってはいけない、売ってはいけない” と運動するだけです。これからは研究開発機能を持った NPO、科学技術のスペシャリストが集まって環境技術をインキュベーションしていけるような NPO、あるいは評価についてもきちんと認証機能と情報公開機能を持っているような NPO が必要になってくると思います。お金がなくても、2007年問題のソリューションとなる、エンジニアとかサイエンティストなどのスペシャリストたちの知恵と実行力を活用し、環境ビジネスのミッションと実業モデルを形にする科学技術 NPO を地域の中に創るべきです。省庁や地方自治体なども、そのような取組みに対して資金的支援をしていく流れとなっています。こういった事業型 NPO を作っていくことも、地域の現実的なエンジンづくりの選択肢かと思います。

○加藤

昨年創設された LLP（有限責任事業組合）制度とといった仕組みなども専門職のネットワーク型の組織として役割を果たしていけるかと思います。

○竹林

中間法人というようなものもありますし、1円の資本金でも株式会社等を開ける時代になってきています。意欲があれば、これから退職される団塊世代の方々やニートでも、特別な技術を持っている方たちが会社を作ったらよいかと思います。例えば、葦やヨシなどといった成長の早い植物を刈り取ってエタノール化する事業の試みが出始めています。エタノールは、生ごみだけでなく、籾殻や稲藁、ヨシや葦などの成長の早いものからも作られる技術があります。お金をどのように集めるかという時に、「1

円会社」は1つの形かと思います。

私の方では、横浜市金沢区でこれから1円会社を立ち上げます。プロジェクトA、B、C、D、Eを設け、その中に太陽光のプロジェクトがあります。太陽光に興味がある方、例えば、個人の主婦は1万円、ある中小企業は10万円を出資したり、あるいは国の補助などを考え、団地の屋根に太陽光発電をつけて売電します。また、大量に太陽光発電を購入し、できるだけ単価を下げるといった研究を今行っています。

まず意思があれば、いろいろな人が見つかると思いますし、技術士会などに相談すれば、おそらく無料で知恵は出してくれると思います。意思があれば、お金も市民ファンドなどで集まってくるかと思います。

○セルドマン

竹林さんが挙げられたセルフタクゼーション (Self-taxation) のアイデアは非常に良いと思います。少額のお金も多数の人々から集めるとたくさんのお金になるという話でした。20年前、私たちは2万人の低所得者が住むワシントン D.C. のある地域で調査を行いました。この地域の人たちが、タバコに使うお金を1年間貯蓄できれば、家が建つはずだと算出したことがあります。

また数年前、クリントン元大統領が BTU (British thermal unit) 税を法律化しようという大変良い提案をしました。これは車の運転や家庭用暖房などに使用するエネルギー単位をもとに税金をかけたかどうかという考えです。先ほど社会的資本を創出するための金融取引税について話をしました。英国政府は、約1億ドルもの資金が社会事業に投資されるような、社会事業投資ファンドという取組みを行っていますが、大変素晴らしいことだと思います。このファンドは社会事業企業に資金提供するだけでなく、他の伝統的な企業と違って、“環境保全への貢献”や、“従業員を満足させることができている”ということで、入札等でも有利な条件を受けられます。

最後に申し上げたいことは、他のパネリストがおっしゃったように、エンジニアや科学の専門家が技術援助を行うことが重要だと思います。そして、政府にしても、社会的機関にしても、ビジネスプランの準備段階に専門家を送り込む必要があります。NPO がたくさん良いアイデアを持っていても、ビジネスプランがなければ、銀行や政府から投資を受けることができません。ビジネスプランニングのトレーニングを実施したり、技術専門家を送り込めば、資本集めが可能になります。零細企業や NGO が今後発展していくためには、そういったことが重要だと思います。

○郡嶋

わが国では、このような環境ビジネス、特に NPO を育てていく事業の1つに、経済産業省の環境コミュニティ・ビジネスモデル推進事業があります。これは、3年規模のビジネスプランを立て、3年後にある程度の収支採算を可能とするように事業を進めていくものです(1年間で300万円~400万円)。先ほど竹林さんのお話にあった葦についても、滋賀県の近江八幡市では、葦は刈らないと浄化能力を失い、廃棄物になるので、葦せんべいや葦茶、葦アイスクリームなどの商品化を行っています。一方で、全国的に竹が増殖し過ぎて、大きな問題となっています。この辺りの地域で言えば、奈良県の生駒市は竹の産地で、茶筌などを作っています。ただ、竹くずが大量に出るので、これが産業廃棄物になっています。これをシックハウスが発生しない、新しい壁材として使っていくというビジネスで補助されています。こういった環境コミュニティビジネスの過去の実施事例や、現在の取組みについては経済産業省のホームページに掲載されています (http://www.meti.go.jp/policy/eco_business/community/index.html)。今年の2月からこの環境コミュニティ・ビジネスモデル推進事業の募集が始まります。我々 IGES 関西

研究センターで研究を進めているサービサイジングや製品サービスシステム (PSS)、先ほど竹林さんがおっしゃった「モノを売らないでサービスを売る、環境負荷を減らすというモデル」を含めて、特に中小企業のモデル、あるいはNPOのビジネスモデルについて、グリーン・サービサイジング推進事業として来年度も支援を続けていくので、ぜひとも参考にして頂けたらと思います。

＜中小企業における環境ビジネスのあり方＞

○郡嶌

今度は、伝統的な産業の中でも建設業の環境分野への取組みとして、その手法、可能性、そして事例についてお話して頂きたいと思います。また、環境対応は課題だと感じているが、どうすれば中小企業の意識を高め、ビジネスとして推進できるかという質問を頂いています。こういった中小企業の環境ビジネスのあり方について示唆を頂きたいと思います。

まず、セルドマンさんに、大企業、中小企業に関係なく、建設業の取組みについて、昨日の勉強会でお話して頂いたリコンストラクション (Reconstruction) の概念について、米国ではこういった形で建設業が新しい状況を作っていたのかについてお話したいと思っています。

○セルドマン

ご存知のとおり、米国連邦政府の定める最低賃金は時給5ドル15セントです。これは米国の貧困ラインを下回るもので、年収1万～1万1000ドルぐらいにしかありません。我々が関わっていた建物の解体事業では、企業や労働組合向けに実習制度を取り扱っていました。解体に関する訓練プログラムを修了すれば、時給15ドル+健康保険がついた仕事が与えられるものです。これだけでは豊かな生活にはなりません、最低限の生活ができる賃金です。これを米国では最低生活賃金と呼んでいます。

建物の解体事業は、ある意味自然に生まれたものですが、決して新しい事業ではなく、多くの企業が1900年代の初めにスタートしました。我々が関わった中で、コネチカット州ハートフォードのプロジェクトは大成功でした。ある民間の解体事業者の話ですが、その人は祖父が1920年代に解体事業を始めたことがきっかけで事業を始めたそうです。彼の建物の構造の基礎部分の周りを案内いただいたのですが、別の建物の廃材を再利用して祖父と共にこの基礎部分を建設したのだそうです。彼は解体事業にかなりの投資をしましたが、我々と共に生活保護の人々に雇用機会を与えたのです。生活保護には、年間1万5000～2万ドルほどの補助金がかかります。こうした人が雇用機会を得て、時給は20ドル以上にもなったので、現在は生活保護と同じ額ぐらいの税金を納めています。

米国の持続可能なビジネスにおいて、解体事業は非常に大きな成長分野になっています。建物の建設方法を教えるには、まず解体から教えることがベストです。さまざまな物質を大事に解体し、金属や木材、レンガなどを分別します。ハートフォードのケースで、解体事業の分別によって得られたレンガの原価を計算したところ、ひとレンガ当たり11セントになりました。市場では26セントで取引されていますので、我々のビジネスプランは非常に成功を取めたと言えます。

また、解体事業に関して言えることは、建物の基礎部分の取り壊しなしに解体はありえないので、解体事業会社は取り壊し業者とパートナーシップが必須になります。今では解体事業会社と取り壊し業者がパートナーシップを組んで入札を行っています。そして、再利用できるパーツを解体事業者が取り除き、骨材を大手企業に取り壊して、建設の基礎材料や採石材料として利用したり販売したりしています。

建物の解体と取り壊しの再利用について最後にお話したいのが、米国では解体廃棄物の埋め立ては非

常にコスト高です。マサチューセッツ州では、建材及び廃材の埋め立てをすべて禁止しました。そうすると建材の廃材を遠くに持って行かなければなりません、それには輸送コストがかかってきます。マサチューセッツ州は、建材の廃材を埋め立て禁止により、その再利用が促される結果となり、持続可能な産業につながったわけです。

またこういった持続可能な事業には、市の協力が必須になります。ボルチモア市のセカンドチャンス(Second Chance Inc.)という会社の成功事例を紹介しましょう。この会社は当初6人だった従業員が2年間で25人になっており、ボルチモア市と2つの契約を結んでいます。1つはこの会社は現場で働く人たちに職業訓練しているのですが、ボルチモア市が訓練料を支払っています。もう1つは、市が所有する建物の解体が決定してから実際に解体するまでの30日間、建物の中に残っているものは何でも持ち出してもよいという契約をしています。

このように、解体事業は雇用面だけでなく環境面でもメリットがあり、建物の建設コストも解体コストも削減することができます。建物の解体コストには、通常約1万ドル、古い方法であれば約1万3000ドルかかり、解体業者の約半数がNPOです。もしNPOが民間の建物を解体し、再利用の建材を販売した場合、その建物の所有者はNPO活動に貢献したということで、税控除を受けることができます。

このように解体事業に関わるということは、経済面、財政面、環境面、社会面、それぞれに理由があるということです。向こう10年で解体業者と取り壊し業者の連携による建物の解体が、米国で主流になってくるのではないかと予測しています。実際サンフランシスコ市では、NPOの解体事業者に建物の解体を実施させる法律を可決しました。

○郡 崑

他に中小企業の実践として何かあれば、教えて

頂きたいのですが。

○アンブモリ

インドのナマッカルエコタウンの話を取り上げましたが、中小企業による主な産業としては、自動車の車体の組立て産業や、自動車のタイヤ関連の産業の2つが挙げられます。このエコタウンでは、タイヤのリサイクルを行う事業があり、廃タイヤを道路建設用にも再利用しています。ここでは、250ぐらいの自動車組立て企業があります。まず地元でどのような資源があるかということ、廃タイヤがあり、その次にその市場があるかどうかを考えます。例えば、政府が道路建設するという事になれば、それが市場になるということまでは分かりました。しかしまだ職業訓練ができていなかったため、地元の大学より必要な技術を提供しようとして申し出があり、能力開発のプログラムを行いました。それをもとに小規模の環境ビジネスが開始されました。

まず地元における資源は何か、その市場はあるかどうかを考え、パートナーシップを通じてエンパワメントすることです。そうすれば、新しいビジネスのチャンスが生まれます。そういった技術や戦略は、日本の中小企業でも適用できると思います。

<農業における環境ビジネス>

○郡 崑

次に、農業分野における新しい環境ビジネスはどのようなものがあるか、アンブモリさんにお話をお伺いしたいと思います。日本のエコタウンはブラウンフィールドなどの再生に活用しています。一方、インドのエコタウンは、都市と農村の周辺といった、農村と都市を結びつけるというようなエコタウンの形成と聞いていますが、少し具体的にお話いただけますか。

○アンブモリ

農村地帯における資源として、まず土地があります。途上国のインドでは、労働力が豊富ですので、労働力の観点では日本とインドでは異なっていると思います。土地があると言う点では、日本も同様だと思いますし、バイオマスの資源を使えると思います。バイオマスは、通常価値がない状態ですので、そこに価値を付加しなければなりません。農業政策については、いろいろと制限が多いのが現状です。政策を変えて、エネルギー資源となる作物、例えば、ヘンプ、麻、ケナフなどを栽培し、生産できるようにすることだと思います。また、作物を食料として付加価値を高め、市場に出せることもできるかと思っています。

一村一品運動というタイの例もあります。その地元の材料を使ってその村でしかできない特産物を生み出すという方法です。

インドにもエコタウン、エコビレッジがあちこちあります。竹であれば、それをペーストして付加価値を与えれば、市場価値が上がってくると思います。バイオマス、あるいは、食料関係などの地元にある資源を、いろいろとクラスターとしてまとめていく必要があります。また、コンサルタントからのサービスや専門家の助言も必要です。ハードウェアやソフトウェアに関するコンサルティングサービスを受けた上で、事業として進めていけばよいかと思っています。

○赤池

農業について、幾つかの視点でお話したいと思います。1つ目は、まずは付加価値の高い農業を、付け焼き刃の廃棄物処理やリサイクルなどを考えずに、きちんと考えることだと思います。例えば、スローフードという流れがありますが、スローフードをイタリアの農民運動としてとらえると、ビジネス性のある農業にはできません。「SLOW」の文字は、Sはシーズン、Lはローカル、Oはオリジナリティ、Wはワンダーというふうに解体できます。その季節の

特性やその場所の独自性、先ほど話したホタテのウロから作る貝の魚醤など、従来になかった独自性につながる農業、そういうものを考えていくことが大切だと思います。1つ例をあげると、青森県は今、「スローフィッシュ事業」を行っています。地域の流通にのらなかつた地域ならではの総菜魚や、漁師のうんちくがこもっている季節ならではの魚などを、きちんとブランディングしていくと、酒造メーカーが応援団になり、いろいろな飲食メーカーや寿司組合などがビジネスとして参画支援してくれます。スローフィッシュだけでなく、有機で栽培する安心、安全な「スローフラワー」、山菜や山野草などをブランディングする「スローリーフ」なども、地域の新しい農業として、きちんとプロデュースしていくことが可能だと思います。

2つ目は、リサイクルの考え方を取り入れ、トータルシステムとしての農業のビジネス性をあげていくやり方があるかと思っています。新潟県の場合であれば、朝日酒造さん、佐藤食品工業さん、亀田製菓さん、石山味噌醤油さんの4社が連携して、「黒酢有機農業」などをプロデュースしています。さらに佐渡島で、ゼネコンの福田組さんが加わって、黒酢有機農業を使ってコシヒカリを作る棚田の整備を行っています。また、県産材や竹の集成材で環境住宅を作り、戦略的な分譲も行っています。そうして出来上がるコミュニティが、次に地域が開発した付加価値の高い農作物のマーケットになるのです。農業のビジネス化には、多様なデザインの仕方があるように思います。

<さいごに>

○郡崑

最後に1人ずつ、今からの地域再生や持続性を高めるための環境ビジネスにコンセプトとして何が重要なのか、一言でまとめて頂けますか。

○セルドマン

「パートナーシップ」であると思います。

○赤池

「エコロジーのビジネス化」だと思います。廃棄物の適正処理やリサイクルなど、20世紀型ビジネスをエコロジカルにする、それはすべてのメーカーが取り組むべき必要条件であり、すでに過去の環境ビジネスです。これからはバイオマス資源や農林水産ゲノム、景観資源など、エコロジーをいかにビジネスとしていくかが、時間とともに環境ビジネスの王道になってくるかと思っています。

○加藤

「地域のポリシー・プリンシプル」だと思います。環境という価値観を事業の中で情報共有し、展開していくことが重要になってくるかと思っています。

○竹林

「人、技術、ビジネスのネットワーク化」、この3

つのネットワークをいかに考えていくかが重要になると思います。

○アンブモリ

「パートナーシップによるエンパワーメント」です。パートナーシップは、言うのは簡単ですが、誰かがリーダーシップを取らなければなりません。NGOはサポートし、リーダーシップは地元の人たちが行っていくことが必要であると思います。

○郡嶋

地域の中の持続性を高めていくために、これからの環境ビジネスは、何をコンセプトとしていかなければならないのか、ある程度の理解を得られたかと思っています。

以上で、パネルディスカッションを終わらせて頂きます。

ありがとうございました。

閉会の挨拶

(財)21世紀ヒューマンケア研究機構 副理事長

宮崎 秀紀

本日は長時間にわたり、多数の皆様方に、最後までこの国際シンポジウムに熱心にご参画を頂きましたことを心より感謝申し上げます。そして、セルドマン先生、郡嶋先生をはじめ、パネリストの皆様にご心から御礼を申し上げます。非常に具体的で、興味深いテーマで、最初から最後まで活発にご議論いただきました。

いろいろな地域や国の特性および事情の違いはありましても、私たちが、当面している「環境とビジネス」、「産業と環境」、ひいては、「私たちは生きがいをどうして求めていくのか」、「人間と人間」、「技術と人間」、「自然と人間」の関係性を見直していかなければならず、そうした問題は、国境を越えた共通性の高い問題だと改めて認識させられた次第です。こうした同時代を生きる私たちは、いろいろな形で情報を交換し、体験を交換する必要があります。また、時として国境を越えて、具体的な形でパートナーシップを結んでいくことが求められています。

そのようなことを通じて、環境ビジネスの分野でも、ますます兵庫の地からいろいろなものが生まれてくることを、また IGES 関西研究センターがこれまで積み重ねてきた、いろいろな取組みがさらに発展していきますことを願っております。そして21世紀ヒューマンケア研究機構も、ビジネス、福祉、教育などのさまざまな分野において、人間の再生、地域の再生という面で貢献できるよう目指しているところであります。

今後とも皆様方のご協力をお願い申し上げます、私の閉会のご挨拶とさせていただきます。