

■まちづくりはビジネス作り■

ほぼ週刊【松村拓也のメールマガジン】第 096 号

こんにちは、松村拓也です。

E-Mail と Facebook で松村拓也の活動についてほぼ毎週お届けしています。

名刺交換した方や、突然思い出した方にもお届けしますので、ご迷惑であればお知らせください。

できれば勤務先でなく、個人のアドレスにお届けしたいので、ご連絡ください。

ご意見、ご質問大歓迎です。

.....

096 目次

1. トピックス：まちづくりはビジネス作り
2. お知らせ：地主の用心棒
3. まつむら塾
4. 今後の予定：今週・来週以降
5. アクセスポイント：問い合わせ先
6. このメルマガについて

バックナンバーはこちら

<http://nanoni.co.jp/category/p9/>

.....

1. トピックス：まちづくりはビジネス作り

先日 FB で「ドイツにはまちづくりという言葉がない」というリンク記事を見て愕然とした。歴史的にも地方分権型のドイツでは、規模は 10 万人前後の地方都市が独自の都市計画を実施している。その取り組みは行政主導で、これに市民が積極参加するのだという。一方で、「まち」という言葉は「都市」でなく「コミュニティ」を意味しており、「まちづくり」は市民の取り組みでそれを行政がサポートするという訳だ。でも実態はその逆で、市民主導のまちづくりなど滅多に行われていない。いずこのまちも、国が決めた政策の実現のため、助成金をちらつかせながら市民を誘導しているに過ぎない。「まちづくり」が日本独自の言葉なら、そんな無駄なことをしているのは日本だけということなのだろうか。

僕は、「まち」を曖昧な「コミュニティ」などと定義せず、「ビジネスの仕組み」と考えたら面白いと思う。地域独自のローカルビジネスそのものがまちの仕組みであり、それが活力を生み、生活を支え、人を呼ぶ魅力となるべきだと。現に、日本の観光と言えば、きれいな景色と美味しい料理、そして丁寧なおもてなしと言うが、それは一部の賓客を迎えるときの話に過ぎない。観光の主体は、我々一般の市民が他所を訪ね、新たな発見や出会いを楽しむこと。だから、大切なことは「地域らしさ」であり、「他所との違い」なのだと思う。ヨーロッパの地方都市がいずこも美しく魅力的なのは、そこの暮らしから地域性や歴史が感じられるからであり、それが活力や仕事になっているからだ。そこには土産物屋や観光施設など必要ない。地域そのものが観光資源なのだから。そんなビジネスを生み出したいと僕はいつも考える。今日は、そんな事例をいくつか紹介したい。

N大生たちと始めた「法人ごっこ」は、何度か営業会議を繰り返すうちに各自の商材が出そろってきた。そこで今度は、それらを並べて売る仕組みを考える番だ。商材を絞り込んでその魅力を発信し、広範囲での販売を目指すのか、多岐にわたる商材を一堂に並べてより多くの人の関心を集め、小さなエリアで化学反応を起こすのか。まずは後者から始め、支持を集めた商材を順次発信していけばいい。だが、いきなり店舗を持つのは金がかかるし、商材もこれから育てるものばかり。ならば、「塾・学校の形式」にして、自分たちも学びながらビジネスを育て、販売したらどうだろう。そして、そのキャンパスとして、まちを使ったらどうだろう。そもそもこの話は、笑恵館近所の「さくまさんち」が発端だ。月に一度の住み開きで、何をやるのか模索するうち、大学生との交流が始まった。だったら、「さくまさんち」で「まちの学校」を始めよう。そして、少しずつキャンパスを広げ、「大学のまち」を目指そうということになってきた。

先日二人の子育てママが、笑恵館の見学にやってきた。現在子供を通わせている幼稚園が、園舎を持たない野外保育を20年以上続けていて、素晴らしい先生のお世話になっているのだが、時々行う屋内活動の場所がなく、公共施設や集会所をさまよっているとのこと。恒常的に場所を使わせてくれるような人を探すにはどうしたらいいかという相談だ。僕は以前、雪の中で活動するスウェーデンの野外幼稚園をテレビで見たのを思い出して、日本でもそんな活動があるのかと驚いたが、実情は野外保育を目指したのではなく園舎を見つけられずに20年が経ってしまったとのこと。高齢化してきた先生のためにも、父兄たちが行動を起こしたいという。そこで僕は、この活動は地域の人たちに知られているのか、そして困りごとを発信しているのかと尋ねると、年に一度バザーの献品のために地域の全所帯にチラシを撒いているが、そんなことは書いたことがないという。だったらまず、野外保育のすばらしさと今の困りごとをチラシに書いて、地域に知らせることから始めなさいとアドバイスした。「それなら、来月早速できるじゃない！」と、二人は元気に帰っていった。

ビジネスには、必ず強みと弱みがある。強みを発揮し弱みを克服できないとビジネスの実現はおぼつかないが、それを自分だけの力で解決しなければならないと多くの人が思い込んでいる。ビジネスで得をするのは自分だけなので、メリットの無い人になど相談するのは申し訳ないから、相談相手は利息で儲ける銀行や、指導料で儲けるコンサルばかりになりがちだ。しかしこれでは、地域の特性や独自性などあるはずない。地域社会に困りごとをぶちまけ、協力を得ることこそが、地域ビジネスを生み出す道だと僕は思う。そのためには、地域のメリットも提示しなければ相手にされない。しかし、自分のやりたいビジネスが地域社会にメリットをもたらすかどうかは、一体どうすれば判るのか。

答えは簡単、とにかく地域の人々に語り掛けるだけのこと。それは身近な人でも、通りすがりの人でも、誰でも構わない。誰か一人でも「素晴らしい」と言ってくれたらやる価値があると僕は思う。いきなり社会の大多数とか、過半数の賛同を集める必要はない。ただ、いつか将来は社会の大多数の賛同を得ることが必要だし、その時こそ、そのビジネスが「まちの魅力」になるときだと思う。だが、今現在地域から助けてもらうためにやるべきことは、「それを目指すこと」で十分だ。自分自身が素晴らしいと思うことを、「あなたもそう思いませんか」と問うことが大切だと僕は思う。だから僕は、あなたの「素晴らしい」を社会に伝える手伝いをしたい。僕の起業支援って、そんなことかも知れない。

<http://nanoni.co.jp/20170225/>

.....

2. お知らせ：地主の用心棒

先日、Iさんの依頼で、自宅建て替えの相談に乗ってきました。

Iさんのご息は、賃貸住宅に家賃を払い続けるくらいなら、実家を建て替えて一緒に暮らそうと最近思い立ち、ホームメーカーから図面や見積もりを取り始めました。ところがいざ始めてみると、ご両親がさらに年老いた時どうなるのか、まだまだ使える実家を建て替えることが本当に得策なのかなど、次々と新たな疑問がわいてきます。

やがて彼は、両親から敷地をめぐって隣家との間にやり取りがあったことを知らされます。敷地の接道長をもう少し増やせば、将来2分割も可能だが、隣地との折衝は可能なのか。路地状部分の幅員が足りない隣家から土地を譲って欲しいと言われていたがどのように対応すべきか、などなど。そして公図と測量図の違い、登記簿と固定資産税台帳の食い違いなど、謎は深まるばかりです。でも一体誰に何を相談していいものやら分かりません。気が付けば、土地所有者の味方になってくれそうな人は、居そうで居ないことに気付きました。

そんな彼の疑問に、僕は一つ一つ丁寧に答えていきました。すると、現在の住まいを建てたIさんのご主人が帰ってきて、「考えてみると、何もわからないのでメーカー任せで建てたんだよ」と打ち明けます。そして、「良心的な業者さんで良かった」ということに落ち着いたのですが、何とも恐ろしい話です。多くの人が、住宅という大きな買い物を、相手を信用してイチかバチか買っている・・・という実態を、僕は垣間見た気がしました。

建築の用心棒とは、素人の建て主が、玄人の関係者と渡り合うための助っ人です。ここでいう関係者とは、不動産、建設、設計業者のみならず、金融機関、役所、法務局など、あらゆる方面の人たちです。日本には残念ながら地主の味方はどこにもいません。これまで「建築の用心棒」を自任してきましたが、本当に僕が目指すのは「地主の用心棒」なのかもしれません。

そんなわけで、皆さんの周囲に「困った地主さん」、「迷える地主さん」がいらしたら、是非ともご紹介下さい。今日は、宣伝でした。

.....

3. まつむら塾

■開催予定 講義+演習

- ・日程 3/9、3/23（第2,4木金曜日）19-21時 笑恵館
- ・臨時開催 3/1
- ・その他会場募集

まつむら塾を開催させていただげる会場を募集しています。会場提供者は、受講料免除といたします。

■自習室 <http://nanoni.co.jp/juku/>

まつむら塾の講義内容を、自由に閲覧できるサイトです。

- ・新着記事 A1.理屈編 3.人間について 4.who：丁寧と尊敬(2/22公開)
http://nanoni.co.jp/juku/a13_4/

■オンラインまつむら塾：まつむら塾の演習をオンラインで体験できます。

- ・事業目的の作り方(公開中)

<https://synapse.am/contents/monthly/m-juku01>

現在：RAM 会員 3 名、ROM 会員 0 名（定員 30 名）

・倒産覚悟の経営のススメ(公開中)

<https://synapse.am/contents/monthly/matsumuratakuya>

現在：会員 8 名（定員 30 名）

.....

4. 今後の予定：今週・来週以降

凡例 ○面談歓迎：来て下さればあなたの面談を優先。

◎呼出歓迎：あなたのお誘いを優先、訪問可能。

●同行可能：僕の訪問先にお連れします。

★参加可能：あなたも参加可能なイベント。

.....

(月) 2/27 出張(鹿嶋市)

(火) 2/28 ○午後から笑恵館で面談可

14-16 時 ★法人ごっこ④

<https://www.facebook.com/events/157442918101177/>

17-19 時 ★笑恵館クラブ運営会議

http://shokeikan.com/info/office_mtg

(水) 3/01 ○作業日 夜は笑恵館にいます

(木) 3/02 ○終日笑恵館で面談可

(金) 3/03 ○午後から笑恵館で面談可

(土) 3/04 ○休業日

15-17 時 ★砧むらマップカフェ(笑恵館に会場変更)

<https://www.facebook.com/events/255008914954959/>

(日) 3/05 ○休業日

■その後のイベント

3/09 18-21 時 ★まつむら塾 (笑恵館)

3/10 19-21 時 ★カップラー起業交流会(三茶)

3/12 10-12 時 ★さくまさんち 日曜カフェ(最終回)

3/14 15-17 時 ★日本土地資源協会 経営会議

3/14 17-19 時 ★笑恵館クラブ運営会議

3/16 19-21 時 ★LR オーナーズクラブ

3/17 19-21 時 ★第 16 回 解決しゃべり会(笑恵館)

3/21 16-18 時 ★笑恵館を学ぼう

3/21 18-20 時 ★笑恵館・持ち寄り食事会

3/23 18-21 時 ★まつむら塾 (笑恵館)

3/25 15-17 時 ★砧むらマップカフェ(OBK)

3/26 10-15 時 ★名栗の森オーナーシップクラブ

3/27~4/01 SHO-KEI-KAN 展IV

3/28 17-19 時 ★笑恵館クラブ運営会議

相談のある人、一杯やりたい人、歓迎です。

松村の予定はこちらで公開しています。<http://nanoni.co.jp/schedule>

.....

5. アクセスポイント：問い合わせ先

松村拓也

メール takuya@nanoni.co.jp

携 帯 090-9830-3669 taku8823@ezweb.ne.jp

自 宅 株式会社 なのこ(平社員)

〒226-0016 神奈川県横浜市緑区霧が丘 3-15-1

<http://nanoni.co.jp/>

職 場 一般社団法人 日本土地資源協会(代表理事)

<http://land-resource.org/>

笑恵館 〒157-0073 東京都世田谷区砧 6-27-19

<http://shokeikan.com/>

メール配信をご希望の方はこちら

<http://land-resource.us10.list-manage.com/subscribe?u=800df08672d8b31689226516d&id=df33ae0ce9>

フェイスブックグループはこちら

<https://www.facebook.com/groups/atamanonaka/>