

お互いの立場への理解から生まれる信頼関係。 産官学民の経験を通して語る、仲間づくりの肝

2024年 環境省ローカルSDGs 地域循環共生圏セミナー 第2回講演編 開催レポート

環境省では、地域の環境・経済・社会を元気にしたいと考える人たちが、一步を踏み出す「きっかけ」や「学び」を得るためのセミナー「環境省ローカルSDGs 地域循環共生圏セミナー」を開催しています。

第2回講演編では、株式会社イマゴト代表取締役の秋田 大介さんをお招きし、「思いを形にするための、共感してくれる仲間の探し方」をテーマにお話いただきました。

その内容をレポートします。

秋田 大介さん（あきた・だいすけ）さん プロフィール

- 株式会社イマゴト代表取締役
- 2002年度～2022年度末まで神戸市職員（専門はまちづくり・都市計画と環境・エネルギー）。神戸市職員時代に副業でNPO法人須磨ユニバーサルビーチプロジェクトや一般社団法人アスミー、Kobe Mural Art Projectなどを立ち上げ様々な社会課題の解決に向けて活動を行う。
- 2022年度末に神戸市を退職後に株式会社イマゴトを立ち上げ、現在は行政と民間企業の間に入って社会課題を解決するための連携コーディネートを行っている。
- 脱炭素まちづくりアドバイザー（環境省）、地域力創造アドバイザー（総務省）、地域活性化伝道師（内閣府）

秋田：私は自己紹介をする時に、いつも「クアトロ・ヘリックス」の考え方について紹介しています。これはデンマークの言葉で、複雑な問題に直面した際、産官学民が螺旋型に関わりながら問題解決を図るという考え方です。垣根を越えた協働を実現するために大切なのは、「どのような未来を描きたいか」というビジョンを共有することです。例えば、「目の前にいる子どもを助ける」という具体的な目標を共有することで、独自に行動していた個人でも同じ方向を向くことができるようになりますよね。

私は元々神戸市役所の職員でした。公務員時代には、震災復興や都市計画を担当し、三宮地区のビジョン策定にも関わりました。この間、副業としても様々な社会課題に関連してNPO法人や会社を立ち上げるなど、多くの仲間と協力しながらプロジェクトを進めてきました。


また、大学院に研究員として所属もしていました。2023年3月に公務員を退職し、その翌日に株式会社イマゴトを起業しています。

産官学民それぞれの立場を経験しており、それによって様々な立場の視点を知ることができました。今日は、こうした経験を元に、「思いを形にするための、共感してくれる仲間の探し方」をテーマにお話ししていきたいと思います。

クアトロ・ヘリックス (四重螺旋)

デンマークでは合意形成の中で、
多種多様なステークホルダーとの対話の場をどうつくるかが
非常に重視されており、4つのセクターの垣根を越えた協働
関係がデザインされています。

クワトロ・ヘリックス (産官学民螺旋) の考え方で4つの
セクターが、「どんな産業を育てたいか」、「どんな未来を
描きたいか」といったビジョンや価値観を対話しながら、
目的を共有し、そしてそれぞれの強みや個性を生かして
アクションを進めています。



クアトロ・ヘリックスの考え方

最初に、今日のテーマである、仲間づくりのポイントを4つ挙げておきます。

- ①声に出す
- ②スモールスタート
- ③社会課題を意識する
- ④持続性を持たせる

ここから、具体的な事例のご紹介を通して、これらのポイントを詳しく紹介していきます。

「声に出す」ことで、多くの市民を町づくりに巻き込み、自分たちの街を変える意識を共有した1000 SMiLE project

秋田：まず、私が行政職員として取り組んできたことのご紹介から。神戸市の町づくりの取り組みです。

三宮地区は、阪神淡路大震災から20年が経ち、そろそろ新しい街づくりが必要な状況でした。担当として「何でも好きにやれ」と言われた私は、まずは市民を巻き込みたいと考えました。そこで、従来の行政のパブリックコメントのように計画がほぼ固まった段階で意見を求めるのではなく、初期段階から意見を募る「ゼロパブコメ」を企画しました。結果的に、311件の意見書が集まり、行政が自ら開いて声を出すことで、市民からたくさんの声が集まることを実感した最初の一步となりました。

市民の声を聞くことの良さを実感した私は、それから市民の意見を聞くためのイベントをたくさん開催しました。300人規模のワールドカフェ形式の会議もやりました。老若男女が集まり、例えば小学校4年生の女の子と8歳のおじいちゃんが同じテーブルで話すような場面もありました。

こうした取り組みを重ねていくことで、たくさんの人を巻き込んだ実感があったのですが、それでもなかなか取り組みの知名度は上がらない。そこで始めたのが、1000 SMiLE projectです。この取り組みでは、1,000組の市民が神戸について語る様子を動画で記録し、配信することを行いました。2年半にわたる取り組みとなり、多くの市民が参加することで「自分たちの街を変える」という意識を共有する機会となりました。取り組み当初は人を集めるのが大変でしたが、認知度が高まるにつれ参加希望者が増え、枠はすぐに埋まるように。最終回では、450人が集まった様子をドローンで撮影しました。この取り組みはSNSでも話題になり、延べ2000万ビューを記録するなど大きな反響を得ました。



1000 SMiLE project の様子

これらの経験を通して、ポイント①の「声に出す」ことの大切さを実感しました。自分がやりたいことがあっても、外に言わなかったら誰も情報をくれないし助けてくれない。やりたいことがあったら、できるだけ大きな声で色々な人に相談するのが良いと思います。

「スモールスタート」し、「社会課題を意識する」ことで、大きな活動にまで発展したストリートアート

秋田：次に、個人で取り組んできたこととして、地域活性化ストリートアートの取り組みを紹介させてください。きっかけは、「神戸は異国情緒があり、アートが映える街。ストリートアートをやりたい」というアーティストからの相談でした。

まずはスモールスタートをしようと考え、地元自治会や知人への声かけから始めました。最初は、六甲アイランドの壁画にアートを入れました。次は、港都神戸芸術祭のスピノフ企画としてなんとか調整。これも、1年目のスモールスタートの実績があるからこそできることです。何もない状態で声をかけるよりも、小さくても実績があった方が説得力がありますよね。これがポイント②の「スモールスタート」です。

STEP①：スモールスタート

最初の年は、地元自治会や知人への声かけのみ



初年度のストリートアート

こうして実績が積み上がってきたところで、次に取り組んだのが、ポイント③の「社会課題を意識する」ことです。アーティストがアートで暮らせないという課題を市役所の会議で共有し、アートに触れる機会の創出とアートを評価して対価を支払うプロジェクトを発足しました。

そこで着目したのが、神戸市役所の建物の壁です。震災の後に壁をパネルで補強した影響で、無愛想な印象があることが気になっていました。早速お金集めに動き始めたのですが、これがなかなか難しかった。そこで、市長に「自分で副業でやっても良いですか」と相談して、副業として取り組みを始めました。

一緒にやってくれる仲間も見つかり、クラウドファンディングを行いました。新型コロナウイルス感染症が流行し始めたタイミングだったこともあり、目標金額800万円に対して、570万円を終了しました。

お金は足りなかったのですが、自分が借金をするつもりで、少しずつアートを書き始めてもらうことに。アーティストが高所作業をするタイミングでは、役所の仕事の休暇をとって、自らガードマンをしていました。ガードマンをしている時にたまたま通りかかった上司から声をかけられ、お金が足りていないことを伝えたところ、あちこちに電話をかけてくれました。おかげで、最終的には目標金額800万円が集まりました。

STEP④：成果 2号館南側（3階～4階）壁面 アーティスト：TITIFREAK



神戸市役所壁面のアート

こうした取り組みを経て、プロジェクトメンバーの1人が WALL SHARE 株式会社を起業。企業のプロモーション等に活用してもらうことで、ポイント④の「持続性を持たせる」ことができています。

STEP⑤：持続できるビジネスへの展開



WALL SHARE概要 事業内容

ミューラルを活用した3つのソリューション

<p>企業のプロモーション</p>  <p>企業のプロモーションや広告をミューラルで表現をします。独自で登録管理している壁面を活用し、ミューラルに特化したアーティストと共に作品を描いていきます。</p>	<p>ミューラルの制作（外装・内装）</p>  <p>店舗やビル、オフィスの外壁や内装をアートで彩ります。サイズは小さなものから高所作業車を使用する大きなものまで幅広く彩ることが可能です。</p>	<p>アートプロジェクト・まちづくり</p>  <p>行政やまちの活性化を行う団体や個人と協業をし、ミューラルを活用したプロジェクトを実施します。企画段階から参画し、アートでまちの活性化に貢献します。</p>
--	---	---

クライアント・パートナー（一部）



Copyright © WALL SHARE, Inc. All Right Reserved.

WALL SHARE 株式会社の事業内容

企業やNPO法人など、さまざまな形で「持続性を持たせる」

秋田：次に、ユニバーサルビーチの実現に向けた取り組みを紹介します。きっかけは、ある交通事故で半身不随となった方からの相談。彼は、オーストラリアでリハビリ中にユニバーサルビーチの存在を知り、その感動を日本でも広めたいということでした。

ユニバーサルビーチとは、車椅子でも海に近づいて楽しめるビーチのこと。車椅子を使っていると気づきづらいのですが、海には砂浜があるため車椅子では近づくことができません。ユニバーサルビーチでは、車椅子でも海に近づけるように、砂浜にマットが引かれています。

砂浜から波打ち際まで引くことができるマットはやはり高い。そのため、クラウドファンディングで130万円の資金調達をしました。こうして、須磨ビーチにマットを引き、相談者の波打ち際まで行きたいという夢を叶えることができました。ただ、波打ち際までは行けたのですが、そこまで行ったらやはり海に入りたいですね。そこで、メンバーと相談して水陸両用車椅子も購入しました。こうして、障がい者も健常者も一緒に海水浴を楽しむことができる環境をつくることができました。

このプロジェクトを事業として継続するために、NPO法人を設立。現在では、全国30以上の地域にユニバーサルビーチが展開されています。

STEP②：成果

障がい者も健常者も一緒に海水浴 実験として成功！



神戸市須磨ビーチのユニバーサルビーチ化の様子

官民連携の肝は、お互いの立場をわかり合っているからこそできる信頼関係

秋田：最後に、官民連携の肝についてお伝えをしてから終わりたいと思います。

まずは、行政のみなさんへ。

-
- ◎行政から連携を持ち掛けるだけではうまくいかない
(行政からの指示で民間が動くのは請負や委託である)

 - ◎ある程度大きく開いた状態で民間の提案を待つ柔軟さ
(プロポーザル事業よりも柔らかい段階で連携)

 - ◎行政が予期しない民間からの連携を受ける度量
(民間が公益的な事業を行うことの理屈をつけて協力する)

 - ◎お互いの立場を分かり合えているという信頼関係
(官は民が負うリスクを、民は官が必要とする大義名分を分かっている)
-

次に、民間のみなさんへ。

◎行政の窓口部署を探すのではなく窓口になる人を探す
(正しい部署よりも、出来る人物に)

◎ある程度柔軟な段階での連携提案を
(スキームが決まっているものは組みにくい、他の民間も入る覚悟を)

◎スモールスタートで実績をつくる
(小さな自治体、小さくても実のある取り組み、が次を作る)

◎お互いの立場を分かり合えているという信頼関係
(官は民が負うリスクを、民は官が必要とする大義名分を分かっている)

いろいろありますが、一番大事なのはやはり、お互いの立場をわかり合っているからこそできる信頼関係です。

ご静聴、ありがとうございました！