

< 研究ノート（まちづくり） >

地域通貨「ピーナッツ」17年間の歩みと成果*

ー海保眞氏へのインタビューにもとづく予備的考察ー

粟 沢 尚 志
宍 倉 啓 太

要旨

本稿では、2000年より地域通貨「ピーナッツ」を用いてまちづくりと商店街活性化に取り組んできたピーナッツクラブ西千葉の歩みをみるため、世話役の一人である海保眞氏へのインタビュー結果を中心として、地域通貨「ピーナッツ」の持つ機能、有用性、そして17年間で達成した成果をまとめている。

キーワード

地域通貨、共助、互酬、地域コミュニティ

1. 西千葉における地域通貨「ピーナッツ」の誕生

2000年に海保眞氏（当時、ゆりの木商店会会長）が商店街における地域通貨「ピーナッツ」の導入を決断する前に、地域通貨「ピーナッツ」の制度設計者である村山和彦氏から、以下のような地域通貨の持つ特性の説明を受けたという。それは地域コミュニティにおいて地域通貨が持つ必要性（あるいは必要性を生み出す社会経済的背景）を明確に示しており、最初に紹介しておきたい。

「地域通貨は法定通貨とは一線を画している。ただし両者は対立関係ではなく、地域内でのおカネの循環を促すという補完関係にある。さらに、地域通貨は減価するので、その利用者は貯蔵するよりも散財したいと考えるだろう。し

* 本稿の内容は、粟沢研究室（まちづくり演習）に所属していた宍倉が、2015年に論文作成のために実施したヒアリング（於ゆりの木商店街）に基づいている。なお、共同執筆ではあるが、あり得る誤りの責任は演習担当である粟沢に帰するものである。

たがって、地域通貨を商店街で取り引きされる商品やサービスの料金の一部として使うことができれば、ゆりの木商店街の活性化に一役買うことができる。さらに、地域通貨が持つもう一つの利点は、商店街活性化を進める過程で生まれる人と人とのつながりを強固にすることである。地域通貨は、ボランティア精神を主軸として考えられたものであるから、地域通貨を使って人と人がつながれば、法定通貨では容易ではないコミュニティの構築（顔の見える関係）を作り出すことが可能となるだろう。」

以上のような村山氏による17年前の指摘の有用性は、現在も変わらない。わが国におけるバブル期（その後の「失われた10年」と呼ばれる経済停滞）やアメリカにおけるリーマンショックにみられるように、過度な金融資本主義は国民の生活へ大きなダメージを与えることを私たちは学んだ。さらに近年では、過度な新自由主義にもとづく競争至上資本主義によって、世界的に所得格差の拡大やその固定化が進みつつある。これらの観察から、おカネ重視の経済は破綻するリスクが高いという危機感、そして急速な少子高齢化と人口減少が不可避であるわが国においては「地域に根ざした社会経済システムを形成しなくてはならない」との認識が、地域通貨の必要性をより一層高めているからである。このような福祉国家のあり方は、京都大学の広井良典教授が強調する公共事業に依存しない福祉国家のあり方（＝公共事業型社会保障の終焉）とも整合的である。

ピーナツクラブ西千葉の世話役の一人として、17年間休むことなく地域通貨「ピーナツ」の発展に尽力してきた海保氏は、地域通貨「ピーナツ」の目標を「いい店をつくることではない。いい商店街をつくることである」と語る。そして「そのような目的を共有できると、商店街に連帯感が生まれ、各店舗が相互に協力できるようになる。たとえば季節の花を植える場合、自分の店だけでなくプロムナードにも隣の店にも植えてあげようというように、交流が広がり街全体が活気づいてくる。さらに、花を植えるという行為への支払いには地域通貨が用いられるので、法定通貨と異なり、そこに参加者たちの温かい

気持ちが表現される。それが地域通貨の魅力である」と海保氏という。そのようなベテラン実践者の言葉には、地域コミュニティにおける地域通貨の有用性が如実に表されているように思われる。

地域通貨「ピーナッツ」の運用を開始するに至ったきっかけを、海保眞氏は以下のように思い出している。「1999年に、NPO法人千葉まちづくりサポートセンター（通称ポーンセンター）の設立と同時に地域通貨「ピーナッツ」の試験運用を始めた。地域通貨「ピーナッツ」の制度設計者は、大手ゼネコンで幹部を務めた村山和彦さんであった。地域通貨の持つ有用性や意義に感動した私（当時、ゆりの木商店会会長）は、商店会の会合において村山さんとともに他の商店主たちへ商店街における地域通貨の使用を訴えた。ところが、「自分の商売で手一杯にもかかわらず、地域通貨に時間を割いている余裕はない」との理由から全会一致で否決された。そこで私は2000年4月に、商店街でただ一人、自分の経営するMADOKA美容室のすべての技術代金の一部として地域通貨「ピーナッツ」を使用できるようにした。しかしながら、地域通貨は地元商店街内の複数のネットワークが構築されて、はじめて意味あるものとなる。そこで私は「会費は一切かからない。ピーナッツクラブ西千葉への入退会は自由」というメリットを話して商店街の1軒1軒を回り、「私たちのような小さな商店街は大型商業施設と違う経営スタイルをとっていかなければ、今後世の中から取り残されてしまい、存続することができなくなってしまう」と説得した。こうしたことの積み重ねで、ピーナッツクラブ西千葉に入会する店舗数が年を追うごとに増えていき、現在ではメンバーが約4000名、活動組織および店舗は合計60という全国的にみてもきわめて大規模な組織（任意団体）へと成長していった。」

2. 西千葉の地域通貨「ピーナッツ」とは？

本節の前半では地域通貨「ピーナッツ」の基本的な仕組み（制度設計）を、後半ではゆりの木商店街における実際の使われ方について説明したい。

西千葉で用いられている地域通貨「ピーナッツ」の制度設計をしたのは村山和彦氏である。村山氏は、イギリスのマンチェスターで用いられている地域通貨「LETS」の運用方法やその性質・特性を調査し、それを日本でも応用できるようにと独自のシステムを構築し、地域通貨「ピーナッツ」を誕生させたのであった。地域通貨「ピーナッツ」では、1円を1P（ピーナッツ）と換算し、たとえばボランティアなどの地域貢献活動をした際には、1時間につき1000P（現金に換算すれば1000円分）を受け取ることができる。なお、プラスの残高があったならば、それは1ヶ月につき1%ずつ減価していくシステムとなっている。地域通貨「ピーナッツ」を用いた取り引きでの唯一のルールは、メンバー同士のコミュニケーションを図るため取り引き終了時に『アミーゴ!』と言いながら握手することである。これによって、地域コミュニティの人と人とをつなぎ、西千葉のまちづくり（＝ヒト）と西千葉の地域経済活性化（＝カネ）の両者の調和を進めることができる。海保氏にとって、この『アミーゴ!』の握手はきわめて特別なものであるという。

地域通貨「ピーナッツ」を用いた取り引きに参加するためには、ピーナッツクラブのメンバーからの紹介を受けて所定の入会申込書に名前や住所などを記入し、ピーナッツクラブ西千葉に承認されることにより入会できるという紹介制度をとっている。入会した人には大福帳が発行され、そこに取り引きされた「ピーナッツ」の点数が記載されていく。なお、入会にあたって年会費などの費用負担は伴わない。無料でピーナッツクラブのメンバーとなることができ、その時点で1000ピーナッツ（現金に換算すれば1000円分）を受け取ることができる¹⁾。ただし、すべてのポイントを一度に使うことはできない。たとえばパスタ店の壁の穴では、ピーナッツクラブのメンバーならば代金の10%を地域通貨「ピーナッツ」で支払うことができる。1000円のパスタであれば、その10%である100円を地域通貨「ピーナッツ」で支払える。また、ちゃんぽん店「ぎやまん亭」であれば、650円以上の商品を注文すると50P（50円分）を地域通貨「ピーナッツ」で支払うことができる。それゆえ代金の10%を地域通貨「ピー

ナッツ」で受け取る壁の穴の場合、1000円－100円より900円というメニュー表示価格よりも少ない現金が壁の穴の手元に残ることになる²⁾。

地域通貨「ピーナッツ」の実際の使われ方を、海保氏の最近の行動を事例にして説明してみよう。海保氏は、商店街内にあるコミュニティカフェ「ふくろう館」のペンキ塗りを2日間した。それに対してふくろう館は15000Pを支払った。ふくろう館は、海保氏によるこのような地域貢献活動に対して1万5千円分の感謝や高い評価を地域通貨「ピーナッツ」の1万5千Pを用いて表したことになる。海保氏にとっては、大福帳に記載された1万5千Pは自身が汗水流して地域コミュニティのために労働したという地域貢献の証しとなる。いつも海保氏は商店街内のぎやまん亭で昼食をとるが、その際、支払金額が650円以上ならば代金の一部（50円分）を地域通貨「ピーナッツ」を用いて支払うことができる。いわば割り引きであるから、海保氏はぎやまん亭で昼食をとるのである。これは商店街の活性化になる。したがって、地域通貨「ピーナッツ」によってリンクされた商店街での共助と商売が、「住民よし」「商店街よし」「事業者よし」という西千葉タイプの〈三方よし〉へとつながるわけである。

このような〈三方よし〉の共助・互酬の関係性は、文教地区である西千葉（そこには7つの学校が集積する）の地域ブランドづくりにもみられる。たとえば、2015年5月に千葉経済大学附属高校商業科の生徒11名と教諭3名が、上述のカフェ「ふくろう館」へ来店した。ふくろう館は、ゆりの木商店街の空き店舗対策として、2014年にピーナッツクラブ西千葉が自主的に持ち上げたコミュニティカフェである。このふくろう館へ高校生や先生方が来店した理由は、「商業科では地域経済に関する授業をおこなっており、商店街と高校とのつながりができればより深く地域経済を知ることができる。そのきっかけづくりをかけて、ゆりの木商店街について勉強したい」であったという。では、なぜゆりの木商店街をケーススタディとして選んだのか？ それは、教諭の一人が海保氏のブログやFacebookをみたことで、ゆりの木商店街やそこで使用される地域通貨「ピーナッツ」に興味を持ったことにあった。

その日、勉強会に参加した生徒たちと先生方全員が300円の飲み物を注文した。当然、その売り上げはふくろう館に計上された。このような勉強会というきっかけがなければ、4200円の売り上げは発生しなかった。また、高校生がゆりの木商店街を知る機会もなかったであろう。さらに、ピーナツクラブ西千葉が開催している第三土曜日に、教諭の一人がお母様を連れてきてくれたという。これがきっかけとなり、お母様は海保氏の経営するMADOKA美容室の大切な顧客の一人となってくれた。結果として、マドカ美容室の売り上げ増加につながった。このようなおカネの動きは、人と人がつながるという環境がなければ生まれなかったことであり、地域通貨「ピーナツ」があればこそ、高校生と商店街経営者という双方の人間を成長させ、地域経済をも活性化させることができたといえる。

以上、地域通貨「ピーナツ」の持つ二面性というポジティブな側面をみてきた³⁾。一方、地域通貨のネガティブの側面として、その便益が域内に限定されがちであることがしばしば指摘される。次節では、地域通貨「ピーナツ」の場合には必ずしもそのようなことはなく、地域通貨のもつ便益（それがもつ知やノウハウ、それが生み出すサービス）が域外（地域通貨「ピーナツ」の場合には千葉県外）にも波及していることを述べたい。

3. 地域通貨が生み出す域外との交流：高知市、南三陸町、登米市

ゆりの木商店街と高知市の関わり合いにおいて外してはならないのが、長崎県出身で西千葉在住のシンガーソングライターである松尾貴臣氏である。彼は「西千葉からハッピーを」というのぼり旗を掲げ、坂本竜馬のスタイルで全国の病院を回って音楽活動をおこなうという「ホスピタルライブ」を展開している。このような活動が高知のPRにもつながっているとの理由から、彼は高知市から観光大使にも任命された。なぜ西千葉在住の松尾氏が、高知市と関わることができたのであろうか？ そこには高知市在住のゆうさんが関係している。彼女は「高知市でも独自の地域通貨を展開させたい」との希望から、地域

通貨を学ぶためにゆりの木商店街を訪れた。そこで地域通貨「ピーナッツ」を学び、さらに村山氏の助言を受けつつ、高知市の地域通貨を誕生させることができた。その過程で、ゆうさんは松尾氏を知ることになる。彼女は松尾氏を高知市に招待し、彼の活躍の場を広げるきっかけづくりをしてくれた。さらに、地域通貨のメンバーである彼女の友人が松尾氏を気に入って、「この着物で音楽活動をおこなってください」と坂本竜馬の着物をプレゼントしてくれたのであった。そのような経緯が、松尾氏が「歌う坂本竜馬」としてホスピタルライブ活動を全国へと展開させるきっかけとなった。これは地域通貨「ピーナッツ」なしでは生まれなかった交流と展開であり、地域通貨「ピーナッツ」が西千葉と高知を結び、さらには松尾氏が（ゆうさんを介して）高知とのつながりを持つことができたのであった。

ゆりの木商店街と宮城県との関係も、大変深いものがある。具体的には、ゆりの木商店街と南三陸町と登米市の三者は、東日本大震災後の復興支援事業の一環であるワカメ販売でつながっている。その関係は、まず登米市とゆりの木商店街から始まる。登米市在住の鈴木隆彦氏はまちづくりのツールとしての地域通貨に興味を持ち、地域通貨「ピーナッツ」を学ぶために2005年に西千葉を訪れた。海保氏も南三陸町を訪れ、地域通貨の勉強会をおこなった。そのときに誕生したのが、登米市の地域通貨「ポートン」である。このように、ゆりの木商店街と登米市とは地域通貨でつながっている。ピーナッツクラブと登米市との関係が構築され交流を続けていた中で、2011年に東日本大震災が発生した。大震災発生から1週間後、海保氏が鈴木氏に連絡をしたところ、鈴木氏は海保氏に「南三陸に来て現状を知ってもらいたい」といい、海保氏は村山氏とともに駆けつけた。たどり着いた際、両氏は南三陸町の惨状を見て「ぜひとも顔の見える支援をしたい」と思ったという。南三陸町の人たちに直接会って、何らかの支援ができないものかと考えた結果、美容室の経営者である海保氏は、訪問美容という形で現地の美容室再建への支援を思いつき、南三陸町と登米市の両地を訪れた。しかしながら、南三陸町の多くの美容室経営者たちは、その苦

境の中でなかなか立ち上がる気力がなかったという。震災による店舗流出のみならず、自宅も失ってしまった経営者の多くは支援の提案を聞いても途方に暮れており、美容室再建までの思いには容易に至らなかった。ここで南三陸町に住む後藤一磨氏が、地元の理容室の経営者を紹介してくれた。その経営者夫妻から海保氏は「ぜひ支援をお願いします」といわれ、一刻も早く支援すべく努力し美容セット一式を随時送った。これが海保氏による、そしてピーナツクラブ西千葉による南三陸町復興支援の始まりであった。それは「自己犠牲でもよいから支援したい」という熱いボランティアの気持ちからであったと海保氏は振り返る。

同様に津波被害を受けたルミナ美容室にも支援をおこなったが、そこで知り合ったのが畠山水産であった。ルミナ美容室の経営者は畠山水産へ「千葉県にピーナツクラブ西千葉という、まち・人・経済を活性化させようとするグループがある」と紹介し、この話を聞いた畠山水産から海保氏へと支援依頼の電話がかかってきた。それは「来年のワカメを収穫するために種付けをおこなわねばならないが、その資金を十分に調達できない状況にある。そこで、ピーナツクラブ西千葉からの支援を望む」との内容であった。そこで再度、海保氏と村山氏は南三陸町へと視察に向かった。そこで畠山水産より「来年のワカメ収穫のための資金を集めるため、ワカメの種の購入代金として1口5000円を出資してほしい。そのかわり来年にワカメが収穫できたら、そのワカメを浜値で2000円分お返ししたい」との提案があった。つまり、今年の5000円の寄付に対して、ワカメを植えて育ったら、来年には地元の値段でワカメを2000円分お返しするという共助・互酬であった。新聞やラジオなどあらゆるメディアを使って広報をした結果、約170名から出資応募があり、それを畠山水産の事業資金調達へ役立たせることができた。

4. 西千葉で人と人とが交流する場「第三土曜市」

人を大切に作るピーナツクラブ西千葉にとって、きわめて大切なイベン

トが「第三土曜日」である。それは、西千葉に住んでいる人々の交流を目的としてJR西千葉駅の近くにある公園（ふくろう広場）で、3月～11月の第3土曜日に11時～14時30分までおこなわれる市（フリーマーケット）である。2000年11月に始まった。第三土曜日はピーナッツクラブ西千葉が主催しているが、その運営は(株)プロシード・ジャパンに委託している。運営を委託するにあたり、運営費をピーナッツクラブ西千葉が金銭という形で支払ってはいない。株式会社に委託しているわけであるから金銭が発生して当然であるが、ピーナッツクラブ西千葉とプロシード・ジャパンは、お互いにそれがボランティアであると承諾した上で第三土曜日を継続させている。つまり、ここにも地域通貨の理念である利他の精神が機能していることがわかる。

実際の準備や運営を、プロシード・ジャパンのみでおこなうことには無理がある。そこで、準備や運営を手伝うボランティアの存在が必要となる。現在、千葉大学の学生と県立千葉東高校の生徒、さらにピーナッツクラブ西千葉の一般メンバーがボランティアスタッフに加わっている。ボランティアスタッフたちは、プロシード・ジャパンから連絡を受けて参加するが多い。つまり、同社が人と人とのネットワークの構築にも貢献している。また、同社はピーナッツクラブ西千葉から「運営ピーナッツ」を支払われており、それをボランティアスタッフに1時間当たり1000Pを基準として、ボランティアへのお礼という形で支払っている。

では、なぜこのような市をおこなうことになったのか？ 今日の日本では、街の中で「市」というような他者との交流ができる場が減少している。第三土曜市の場合、ピーナッツクラブ西千葉が主体となり取り組むことによって、地域に関わる人間同士のコミュニケーションを活性化させている。活性化することによって何が得られるかといえば、顔なじみが増えるということである。顔なじみが増えれば、その中で「ゆりの木商店街に行ってみよう」という人が生まれてくる可能性がある。それがたとえ一人であっても、顧客が増える＝商店街の利益増大となる。さらにその人が口コミで商店街の良さを他の人に話して

くれば、さらに顧客の増大につながる。これがゆりの木商店街の活性化につながるので、ピーナツクラブ西千葉にとってきわめて重要なプロジェクトとなっているのである。

以下では、第三土曜市に参加する人たちへのインタビューを紹介し、そこから第三土曜市と地域通貨の持つ人本主義的な側面をみてみたい。

・熱田忠男氏（「熱田農園」経営者）

「最初はぎやまん亭だけから野菜を受注していたが、ぎやまん亭以外の人たちにも自分の栽培している野菜を知ってもらいたいと、ぎやまん亭前の路上で自分が栽培した野菜を売り始めたことがゆりの木商店街と関わった始まりであった。転機が訪れたのは、私が千葉まちづくりサポートセンターの会員であったときに、センターの総会が私の故郷である野栄町でおこなわれたことであった。そのときの総会に海保さんも出席しており、「西千葉の活性化のために、あまり使われていないふくろう広場で何か有意義なイベントを開催したい」と私に相談してきた。この提案に私は「それではふくろう広場で野菜を売ってみましょう」と返答した。そのときは野菜販売の他に、臼と杵を持ってきて餅つきもおこなった。このような活動は当初は小規模であったが、定期的に続けているうちに、千葉大生が「いっしょに第三土曜市を盛り上げたい」といつてきた。その結果、第三土曜市の運営を彼（女）らに任せるところ、今のよう形となった。」

・吉川亮氏（㈱プロシード・ジャパン代表）

「出身大学である千葉大学のイベントや企画の運営に携わっている中で、「地域と大学との連携」という企画があった。そこで海保さんと出会い、それがピーナツクラブ西千葉と関係を持つきっかけであった。私が西千葉出身であることを海保さんに伝えたところ彼はとても喜び、「ゆりの木商店街では第三土曜市をおこなっている。ぜひ来てもらい、商店街のことを知ってもらいたい」といわれた。2008年にはじめて第三土曜市をみたとき、「地域内でおもしろいことをやっているな」と思う反面、「来訪者があまり多くない。

集まっている人がかなり限定的である」とも感じた。そこで私は、自分が経営するプロシード・ジャパンで広げた人の輪を活用して出店できる団体を探ってきた。千葉大学や県立東高校とのつながりがあったので、両校のサークルの学生・生徒を誘い第三土曜市の発展に努めてきた。2009年ごろから第三土曜市の運営に直接携わることになり、現在では、壁の穴をはじめとする出店者との連絡やPRのためのポスター作りなども請け負っている。当然のことながら、一人でそれらをすべておこなうことはできない。そこで、私は第三土曜市のための学生チーム「アミーゴプロジェクト」を結成させた。今ではこのアミーゴプロジェクトの参加者たちが、出店者との連絡やパフォーマンスを披露してくれる学生を集めたり、チラシ作製やポスティングなど第三土曜市の運営の柱として活躍してくれたりしている。私は、いわばアミーゴプロジェクトのマネージャーという位置づけとなっている。」

「私にとって第三土曜市は本業ではなく、あくまでもボランティアという位置づけだが、このようなことを毎月おこなっていくことで人脈が広がり、結果的に自らと周囲とのつながりが生まれてきた。たとえば、第三土曜市で名刺交換をおこなって互いの連絡先を知りあうことにより、連絡をもらった人から仕事を受けたり、逆に私から仕事を委託したりするなど、その後のビジネスパートナーとなる人に出会えた。これは異業種交流の一種とも考えられるが、私は必ずしもそうは考えず、ビジネス間の交流だけでなく、さらにプライベートの関係に発展していくので信頼関係というものがより作りやすい環境となっている。このような発展は、会社で仕事をしているだけでは考えにくい。ピーナッツクラブ西千葉は地域通貨をベースにして活動しているが、むしろ直接金銭をやり取りしない方が、個人間で頼みごとをしやすいという環境を作り出しているのではないかと思うこともある。」

・県立千葉東高等学校ボランティア部（JRC同好会）

「当初、第三土曜市を知らなかったが、それを見学したことで心を打たれるものがありボランティア部への入部を決意した。第三土曜市への参加は今

回で3回目だが、とても楽しく活動している。海保さんをはじめとするゆりの木商店街の人々との交流によって、自分自身も成長できたと思う。これからのこのような商店街と近隣住民との交流の場と機会である第三土曜市が発展していくことを、西千葉で学ぶ一人として願っている。」

(Aさん(女子高校生)の感想)

「私は第三土曜市でのボランティアは2回目だが、多様な年代の人たちとのコミュニケーションが活発におこなわれる場であることを知った。このような経験は、高校にいただけではできない。出店している人の話を聞くだけでも自分の見識を広げることができ、今後の人生にとっても勉強になる。また、第三土曜市に出店するみなさんが明るく活気に満ち溢れているため、自分たちも元気になることができるような雰囲気のある場所である。このような場が、西千葉以外の地域でも発展してほしいと思う。」

(Bさん(女子高校生)の感想)

「第三土曜市でのボランティアは3回目である。地域の人々がこのようにたくさん集まっている場に自分も参加し、その中で、現代では希薄になりつつある人と人とのつながりを感じることができて感動してしまった。私の地元にも似たような市があるが、このように地域の人が大勢、しかも自主的に集まっておこなうという大掛かりなものではない。第三土曜市は地域住民との交流に重点を置いているが、地元の場合、その「市」自体をなくさないようにという伝統の存続に重点を置いているので、細々とおこなっているようにみえる。このように毎月人々が集まり、地域のつながりを再認識させるようなこのような交流は、とても有意義だと感じる事ができた。」

(Cさん(女子高校生)の感想)

5. 「人」を中心とする地域コミュニティへ向けて

現在の資本主義経済をみるとき、「カネがある者＝勝者、カネがない者＝敗者」という富の偏在構造（いわゆるwinner-take-all）が固定化しつつあるかもし

れない。行き過ぎた競争や効率性の追求の裏に潜む様々な問題（たとえば環境問題や社会問題、競争に取り残され格差や貧困問題）を考えるならば、それが真の豊かさをもたらすものなのかと疑問を持ちたくなる。現代の資本主義経済には、そのような「行き過ぎ」にブレーキをかけられるメカニズムが必要なのではないかと考える。地域通貨がこの競争至上主義社会にブレーキをかけ、経済をミハエル・エンデの言葉を引用すれば「あるべき姿の形に戻す」、つまり競争至上主義という歪みを持つ経済構造から脱皮させることができるかもしれない。

地域通貨が発展しない理由として、互酬の抵抗（＝人が他者へ何か頼むときに申し訳ないと思う感情）や地域通貨のプロモーション不足などがしばしばいわれる。しかしながら、プロモーションの方法の工夫や互酬の抵抗を上回るだけの強い互酬関係をつくりあげられるならば、さらに地域通貨を発展させることもできると考えられる。日本人の国民性を考えると「人に頼むことに対する申し訳なさ」が先に出てしまうかもしれない。だからこそ、地域通貨を積極的にプロモートしなければならない。地域通貨の発展には、こうした地道な努力が不可欠であると考える。

最後に、今回の海保氏へのインタビューの中から、最も印象的であった以下の言葉を紹介して本稿を閉じることとしたい。そこには、地域通貨の未来へ向けての含意があると思われる。

「地域コミュニティのために自分一人では何かをやろうとしても、どうしてもやれることは限られてしまう。たとえ孤軍奮闘しても、最終的には地域コミュニティは活性化せず、残念ながらおかねのない街からヒトは去り、いずれは地域全体が衰退してしまう。ただし、地域通貨「ピーナッツ」をうまく機能させておかねを動かすことができれば、そのおかねのみならず、そこに関わる多くの人々をも動かせるので、コミュニティの再構築に役立ち、ひいては地域経済全体が活性化していくことにもつながるとわかった。地域通貨はそれほどの可能性を持っており、社会的にも経済的にも有用性が高いツールなのである。そ

れが、2000年から今日までの人生を、地域通貨「ピーナッツ」を用いたゆりの木商店街の活性化と西千葉のまちづくりに費やしてきた私が得た結論である。」

注

- ¹⁾ ピーナッツによる取り引きは、ゆりの木商店街のピーナッツクラブ加盟店だけでなく、ピーナッツクラブのメンバー同士（つまり個人間）でも利用し合うことができる。
- ²⁾ このように代金の10%を「ピーナッツ」で受け取った場合、たしかにその分だけ純利益は減少してしまふ。しかしながら、中小の商店にとっては来客数の減少が最大の脅威であるから、地域通貨を利用することで人間関係（つまり商品やサービスの担い手と受け手の信頼関係）が強固なものになっていけば、次回の来店を促してくれかもしれないというメリットが発生する。これは、10%の「現金割引」以上の経済効果を生み出してくれる。それが地域通貨の経済的有用性であると、ゆりの木商店街の多くの店主たちが確信している。
- ³⁾ 西部（2013）の表現を用いるならば、その二面性とは経済メディアと社会・文化メディアの両者となる。

参考文献

- 泉留維・中里裕美（2013）「地域通貨は地域社会にどのような繋がりをもたらすのか」『専修経済学論集』47(3)：1－16.
- 伊丹敬之（2002）『人本主義企業』日経ビジネス人文庫.
- 河邑厚徳他（2011）『エンデの遺言』講談社.
- 坂本龍一・河邑厚徳（2002）『エンデの警鐘』NHK出版.
- 広井良典（2006）『持続可能な福祉社会』ちくま新書.
- 西部忠他（2013）『地域通貨』ミネルヴァ書房.

（あわさわ・たかし 本学教授）

（ししくら・けいた 本学卒業生）