

ジム・ディアス氏と神戸市の交流会 「シアトルまちづくり」の紹介



日時：2002年10月26日（土） 13時20分～15時55分

場所：神戸市役所 24階 参画と協働のプラットフォーム

主催：特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所

神戸市協働と参画のプラットフォーム

講師：ジム・ディアス (Jim Diers : シアトル市ネイバーフッド課前ディレクター)

この交流会は、多地点テレビ会議国際シンポジウム「シアトル発日本着まちづくりの思想」のため来日されていたジム・ディアス氏が神戸に来られた時に、神戸まちづくり研究所の野崎隆一事務局長のコーディネートによって開催されました。

多地点テレビ会議国際シンポジウム「シアトル発日本着まちづくりの思想」

2002年10月19日に、アメリカのシアトル市と日本の世田谷区、神戸市、津市の4都市を結びテレビ会議が開催されました。この会議は、駒澤大学創立120周年記念行事で、それぞれの地域が取り組む「NPOと行政の連携の事例」の発表と、それを受けての活発な議論が行われました。シアトル市はワシントン大学、世田谷区は駒澤大学、神戸市は人と防災未来センター、津市は津市地域情報センターを会場に、NPO関係者が多数集まりました。神戸会場は、神戸まちづくり研究所が担当しました。

ジム・ディアス (Jim Diers: シアトル市ネイバーフッド課前ディレクター)

過去26年間、草の根のコミュニティオーガナイザーとしてシアトルで活躍。今日シアトルの「顔」として、市民に親しまれており、各種NPO、財団などに幅広い人脈をもつ。

経歴: 1975年 グリンネルカレッジ卒業。

75~81年: レニエ渓谷での低所得層、マルチエスニックコミュニティを中心に活動。近隣に予定されていた原子力発電所建設反対運動を組織。サウスエンドシアトルコミュニティオーガニゼーション(NPO)の設立。

81~87年: グループヘルス組合(米国で最大の健康保健組合のひとつ)のプージェットサウンド地区の設立、運営理事委員会理事就任。

1988年: シアトル市長チャールズロイヤー氏により、シアトル市ネイバーフッド課ディレクターに任命される。

1990年: シアトル市長ノーム・ライス氏により、前職に再任される。

1998年: シアトル市長ポールシル氏により、前職に再任される。

1988年から2002年までに、手がけたプロジェクトは2千を超え、現在ネイバーフッド課は100名のスタッフ、4億5千万円を超える予算をかかえたセクションに成長。

ケネディ財団、フォード財団などから、ネイバーフッド課は、「地方自治体でもっとも革新的なプログラムを成功させた」としてたびたび年間「優秀自治体プログラム」表彰を受けた。また、アメリカ住宅局からは、同ネイバーフッド課は「最優秀トップ賞」(低所得者・高齢者、身障者への住宅供給により)を2000年に受けた。(best of the best award)。

2002年: ネイバーフッド課退職、「ダウリッジネイバーフッドアソシエーション」(NPO)事務局長就任。

2001年、ワシントン州キング郡から、2001年度「ベスト公務員賞」を受賞。

2001年、グリンネル大学から、名誉博士号受賞。

特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所(Kobe Machizukuri Institute)

阪神淡路大震災の復興過程でまちづくりの専門家やボランティアが自発的に作った市民団体「神戸復興塾」が設立母体。神戸復興塾が培った人的資源とネットワークのコアとしての機能を共有しつつ、地域住民の住みよいまちづくりに寄与することを目的としている。事業内容は、NPO、市民活動に基づき、まちづくりに関する調査研究と政策提言をすることや、まちづくり活動を行う研究グループやNPOネットワークに対する支援、さらにまちづくりや地域活性化を促進する事業に集約される。「復興住宅・コミュニティ支援研究会」事務局と「NPOと神戸市の協働研究会」事務局も業務内容に含まれている。

ジム・ディアス氏と神戸市の交流会

日時:2002年10月26日(土) 13時20分~15時55分

場所:神戸市役所 24階 参画と協働のプラットホーム

主催:特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所、神戸市協働と参画のプラットホーム

講師:ジム・ディアス(シアトル市ネイバーフッド課前ディレクター)

通訳:西村祐子(駒沢大学)

「シアトルまちづくり」の紹介 (ジム・ディアス)



こんにちは。土曜日の貴重なお時間をいただき本当にありがとうございます。姉妹都市のシアトルから参りました。皆さんにお会いでき、大変嬉しく思っております。

シアトルと神戸は共通点がいろいろあります。同じように港があるとか、まちづくりにすごく熱心であるとか、特に最近ではスポーツで共有するスタープレイヤーのイチローがいます。特に神戸とシアトルでの共通点は、デモクラシー(democracy:民主主義)に対する態度というか、まちづくりに対する態度です。午前中に野崎さんに案内していただいて、田中さんという方がまちづくりをしておられる御蔵地域に行きました。そこでは古民家を移築してコミュニティセンターにしようとしていて、20人ぐらいのボランティアの方が働いておられるところを拝見しました。慰霊碑にも案内していただき、非常にいろいろな形で感銘を受けました。日本に来て観光客としてお寺参りをすることはできますが、皆さんがコミュニティの中で活動しているまちづくりの雰囲気は、こういうチャンスでもなければ触れることはできません。とてもいい事例を見せていただいたと思っています。そういう意味で、シアトルから学んでいただくだけではなく、私も神戸から学ぶものが非常に多いと思っております。

15年前という時代

15年前に、デパートメント・ネイバーフッド(department neighborhood:ネイバーフッド課)がスタートしました。この時のアイデアは、自治体政府と市民が平等なパートナーとしてつくっていくものだという概念の元に始まりました。

この15年前の時代的背景はいくつか挙げられます。一つ目には、当時の自治体が抱えていた危機がありました。市民にタックスペイヤー(taxpayer:納税者)としての意識、どうも高い税金は払いたくないという意識が先にあり、自治体との間に意識の乖離が出てきたという背景があります。二つ目の背景として、レーガンの時代だったということがあります。高額所得者に対してはいろいろな税金の減免をする一方で、軍備につぎ込みいろいろな人経費を削減し始めたわけですから。そうすると、連邦政府が今までやってきたことを、より少なくなってきた財源の中で地方政府がやらなければいけなくなり、非常に大きな負荷を抱えてきたということがあります。たとえば、連邦政府が面倒を見なくなってきた環境問題やホームレスの問題、それから若者のドラッグの問題、あるいは暴力というようなコミュニティを巻き添えにするような問題に対して取り組まなければならなくなってきました。そういう時代的な背景があります。

そこで考えたのは、コミュニティはただの場所ではなくて人だということです。人がリソース(resource:資源)になるというふうを考え始めたわけです。

シアトルにおけるネイバーフッド

シアトルのユニークなところは、シアトル市民が特色のあるネイバーフッド(地域社会)と一体化しているところです。ですから、「私はシアトルに住んでいます」とは言わずに、「私はバラードに住んでいます」とか「コロンビアシティに住んでいます」とかいうふうに言うわけです。そのネイバーフッドはどういうふうに来ていたかという、シアトルの場合は地形的につくりやすい状況があります。丘や水辺があり、地形的にワンセットで固まりやすい状況があり、100以上のネイバーフッドに分かれています。それが全部自生的なもので、役所がこういう区画ですと決めるのではなく、住民がたとえばここをバラードというふうに決めて、そう思ってきた地域が100以上あるわけです。そして必ずネイバーフッドの中には、小学校があり、商店街があり、ビジネス地区があり、その中でコミュニティを形成しています。それが非常にシアトルのユニークなところです。

そういう100年以上もの歴史を持つネイバーフッドというものがあるわけです。そこでは、人々の市民活動が非常に盛んで、アクティビズム(activism:行動主義)がとにかく非常に豊かなところです。労働運動や組合運動もあって揺れに揺れたところで、むしろ最近までは、自治体政府にとっては非常に迷惑で厄介なものでした。最近まではと言うのは、状況が70年代に変わるまでは、官僚の方も、これは財産と考えるよりも資源と考え、ヒアリングをいろいろしなければいけない、そういうプロセスだと考えていたわけです。そういうことせずにいきなり決めると市民団体が怒りますので、仕方が無いからやらなければいけないと考えました。外からの人たちは、シアトルはプロセスを大事にするところで、そればかり言って結果は無いではないかというふうにいる言われていたのですが、結局これがシアトルのスタイルなのです。

アメリカの公務員に非常にありがちなことですが、私は公務員になる前は、ネイバーフッドのアクティビスト(activist:活動家)でした。ものすごくいろいろな反体制派で、議会の議員の中にも監獄にぶち込まれた人も結構います。そういうところから体制側にまわって私がふと感じたのは、官僚の気持ちもわかるなあということでした。何故かと言うと、コミュニティの代表者だと言って口ばかり大きな人でも、その背後に市民を代表しているような組織が無い人たちもいるわけです。ミーティングで大声を出されたら、それが本当に市民の声がどうかに疑問を持つこともあるだろうということも分かってきました。官僚になって、そういう意味で二つの側面を理解したわけです。

ネイバーフッド課のスタート

ネイバーフッド課が15年前にスタートしましたが、これは非常にユニークな課で、今までのアメリカの自治体で全く無かったものでした。たとえば、公園課や水道課、交通局というような機能に基づいた課ではなく、ネイバーフッド課はそれらを縦断してオーガナイズ(organize:組織)する課です。スタートした時からすでに三つのミッション、使命がありました。一つ目は、行政の中央集権的な上から下へというやり方ではなくて、いかに自治体とコミュニティを近づけるか。どうすればその住民の意識が分かるようになり反映できるようになるかをまず考えるということです。[decentralize を使用] 二つ目は、目に見える物理的なコミュニティではなく、人々の集まりの中で生まれるネットワークでのコミュニティをどうやって作り、どうやってサポートするかを考えるということです。[social community を使用] 三つ目は、たとえば公園や学校のグラウンドをつくりますが、そこを人々が集まるような場所にいかにするかということです。そしてネイバーフッドごとに、コロンビアシティでもフリーモントでも、それぞれのキャラクターがあります。どこも全部同じような導入で全部同じようにしてしまったら何の意味もありません。それぞれのコミュニティの特色を、いかにそこに出すかということです。これをどのようにしてサポートしていくかが三つ目のミッションでした。

ネイバーフッド・サービス・センター

一つ目の課題ですが、分権をどのように実現するかということで、まず13のディストリクト(district:地区)をつくりました。その地区は市が分けたのではなく、それまでずっと育てているネイバーフッドに従って分けたわけです。ですからこれは必ずしもきれいに分かれているわけではなくて、オーバーラップするとこ

るもあります。ここはフリーモント、ここはコロンビアシティというように認識している人もいて、きちっと分けたい官僚の頭の中ではあまりいいことではないのですが、人々のそういう感覚に従って 13 に分けました。いわゆるコミュニティという感覚をつくりあげるために、これをまずやったわけです。

13 の地区それぞれにネイバーフッド・サービスセンター、日本でいう派出所のようなサービス機関を設けていきました。これはどういう目的でできたかという、フロントラインとして機能できるようにスタッフが詰めています。そこでたとえば、シアトルは自分のところで電気を持っていますから、そこで電気料を払えたり、駐車違反の罰金を払ったりとかもできます。そこで結局、非常にいろいろな重要なことが分かってきたのは、そこにお金をキャッシュで払いに行く人たちは、銀行口座を持っていない貧しい人たちで、どのような福祉サービスを受けられるかなどの情報も聞きたいわけです。そういうアシスタンス(assistance: 援助)もここで受けられるようになりました。そうするとそこで相談に応じて、ここに行くのご飯がタダで食べられるフードバンク(food bank: 食糧銀行)があるとか、そういう基本的なサービス、福祉サービスのいろいろな紹介もできるようになったわけです。

これがすごく人気があるのは、このサービス・センターの中で、実は 130 万ドルぐらいの収入になるわけです。何故かと言うと、そこで罰金も払いますし、それからバスのパスも買えますし、パスポートなどもそこで申請してもらえるようになっているのです。そうすると、そこで、いろいろと現金が動きます。結局、その 130 万ドルの収入というのはこういうところからかき集めてきているわけです。

それだけではなくて、たとえば駐車違反をした時に、「私は間違っていない。駐車違反にはプロテスト(protest: 抗議)します。」というようにアピールすることもできます。そういう意味で、判事さんがここに詰めています。また、そこをミーティングの場所として、地元の市民団体が使うこともできます。インターネットにフリーでアクセスすることもできます。そういうことで、夕方はいろいろなことに市民団体が使える場所になっています。ですから、人が自然と集まるわけです。支払いもできて、いろいろなレファレンス(reference: 参照)という形で情報も得られて、ミーティングにも使えて、インターネットも使えてというふうに、マッチバイパスのサービス・センターです。

コーディネーター

ここでは、コーディネーターと呼ばれる人がそれぞれのサービス・センターに詰めていて、すごい役割を果たしています。この人の役割は、市役所と市民とを繋ぐことです。それで半分公務員ですから、役所がどういうふうに動くかを良く知っています。市民に対して、そういう人がアドバイスをしてくれるわけです。

このコーディネーターは非常に重要な情報アナリストでもあります。私もディレクターとして働いていましたが、この人も選ばれて市長から任命された人です。市長も市民から任命された人ですが、そういう人たちが市民の声を聞きたい時には、13 のサービス・センターのコーディネーターを次から次へと訪問していけばいいわけです。そうすると、一体何が人々の問題になっているのかとか、今のこのネイバーフッドの情報をいろいろな形で知ることができます。そういう意味で、彼は本当に派出所の中でのリソースです。

それぞれのネイバーフッドの団体には、いろいろな利害が対立したり、合わなかったりする人たちが一杯あります。コーディネーターの役割は、そういう人たちを全部繋ぎ合わせることです。この利益が全然違う人たちや団体の中で、どれが共通の関心事かということを考えたり、そのようなことをつくりあげるのを助けたりする人が必要です。ですから彼は、自分自身がやりたいことは無いのです。彼がやりたいことは彼らを助けることです。唯一この中ではアジェンダ(agenda: 協議事項)が無い人なわけです。そういう意味で、コミュニティの全体に信頼されて、尊敬されています。結局この人が、共通の利害を、リファイン(refine: 洗練する)してくれるわけです。

まずコーディネーターが、ディストリクト・カウンスル(district counsel: 地区協議会)を組織するのを助けるわけですが、これは日本の町内会とはかなり違ってきます。13 の地区の一つ一つが持っている自治会のようなものですが、全ての団体からの代表者が来ることになっています。住民、商店街、NPO、ありとあらゆる団体やグループの代表者がカウンスルをつくるわけです。それをコーディネートするのが、やはりこのコーディネーターというものです。

マッチング・ファンドの誕生

最初にマッチング・ファンドがつくられてきた 15 年前の時代背景について話しましたが、このマッチング・ファンドができる少し前に、人々が非常に不満だったのは、投資がダウントウンにばかり集中して行われるということでした。自分たちのネイバーフッド、いわゆるダウントウンやビジネス・エリアではないような、レジデンシャル・エリア(residential area:住宅地域)には、全然税金が投入されていないのではないか、これでは不公平だといったことがありました。それを是正するためと、市全体にとってはプライオリティ(priority:優先権)が高いプロジェクトではないが、このネイバーフッドにとっては非常にプライオリティが高い、たとえば、ここに電柱、電気の明るいものが欲しいとか、子どもの遊び場が無いから公園がほしいとかといったプロジェクトを進めるためにマッチング・ファンドができたわけです。

これを解消するために市がキャッシュ(cash:現金)を導入します。それにマッチ(match:匹敵する)する形で、ボランティアの労働力を、たとえば 1 時間 12 ドルと計算します。それからたとえば、そこに住んでいる建築家が、私がデザインをしてあげますという場合に、彼がもし正式にデザイン料を市に請求する時に 1 時間 50 ドルであれば、50 ドル寄付してあげたというようにして、同じような形で計算します。そうすることによって、市の補助金とマッチングする形、あるいはそれ以上出すという形で、このネイバーフッドに対してプライオリティの高いプロジェクトを完成させることができるということです。

この考え方がすでに 15 年前に発明されたわけです。

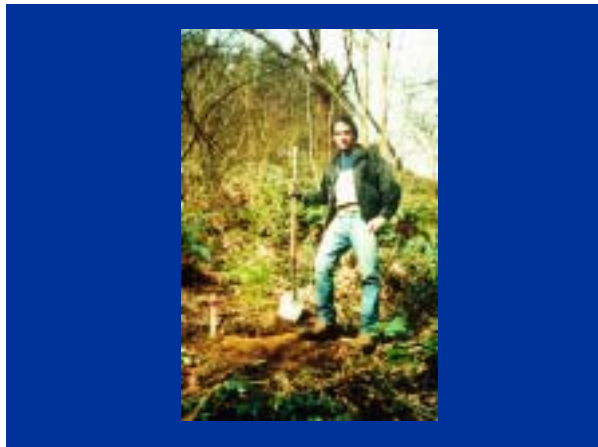
事例紹介

これは、バラードという地区の話です。市街地の通りに木が全然無かったので、ある女性が、「自分は木を植えたい」と、マッチング・ファンドに応募しま



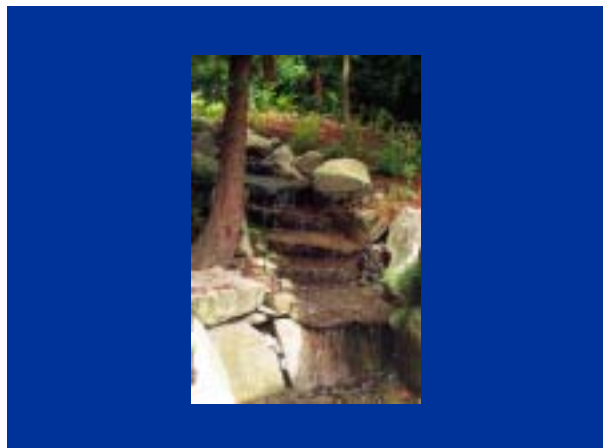
した。その時に、新聞広告で、「バラードに住む人で、木を植えたい人いませんか。」と聞くと、ブロックごとに必ず一人以上いました。その人たちに呼びかけ、市からもらったお金で買った 1200 本の木を、トラックのボランティアの人たちにブロックごとに落としていってもらったのです。そして彼女が家のドアをたたいて、「木が届きましたから皆さん植えてください。」と呼びかけると、皆がぱっと出てきて、木を植えたわけです。それで、朝は木が全然無かったのに 1 日終わってみたら 1200 本全部が植えられていました。朝と夕方で、すごくリマーカーブル(remarkable:目立って)に変わったわけです。これはもうすごく画期的な非常にいい例です。それで、犬も助けています。

これはもっと大きいプロジェクトです。3 エーカーですが、荒地でゴミ捨て場になっていました。そこを、このファンドに応募した人たちが呼びかけ、ネイバーフッドの人たち総がかりで森に再開発したわけ



です。植えたのは全部このボランティアの人たちです。植える時にも外から来た木ではなくて、このエリアに自生しているような植物、木を植えました。それで見事な森が完成したという事例です。

これも思いもかけないところに発展していった事例ですが、生い茂っているシダなどのいろいろな雑草を取り払ったらパイプが出てきました。下水に通じるのですが、そのパイプが結局邪魔していたわけです。それでは小川につくりかえようということになり、結局その水を利用して小川と泉につくりかえた例です。これも、そのボランティアが3エーカーを蘇らせる事業をしている間に、気がついてやったわけです。



これは、非常に貧しいエリアにあった市の所有だったところですが、麻薬取引などがはびこっていて、汚いところでした。問題はこのエリアに公園が全然無かったということです。それでここをボランティアの人たちが市から借りて、この公園をデザインから全部つくったわけです。今は、ベーカーパークと呼



ばれて、非常に美しい公園ができた事例です。

ベーカーパークの同じ中ですが、そこに枯れた木などがあるわけです。それをどうしようかという時に、やはりこの人たちの発案で、ネイティブ・アメリカの人たちにトーテムポールをつくってもらおうということになりました。それでこのシンボルとして、ネイ

ティブ・アメリカの人たちが熊と蛙の非常に鮮やかなトーテムポールをつくったわけです。これでこのベーカーパークやこのエリアのキャラクターが出て



きます。文化というものがまた出てくるわけです。そこでまた人々の心も発揚します。そういう非常にいい事例です。

これも蘇った事例の非常にいい例です。ここは、ワシントン湖の岸边です。ゴミが一杯投棄されて、ものすごく汚かったわけです。市の土地だったのですが、それをネイバーフッドの人たちが借り受けて、この公園を自分たちで全部つくりました。このメモリアルパークにつくられているものですが、雁が飛ん



でいるところです。これも地元のアーティストがデザインしました。ここがあまりにも綺麗になったので、近くにコーヒーショップもできました。9月11日のあの悲劇があった時には、人々がここに集まってきました。言ってみれば慰めあったというような、そういうふうに入々が集うところにもなったわけです。

このあたりはワシントン湖の岸边で湖が見えますので、リッチな人たちの邸宅が並んでいます。ここは市の土地ですが、市が何にも言わないのをいいことに、非常にリッチで権力がある人たちが、自分たちのテリトリーの一画に使うために、いろいろな生垣を植えて囲ったりして使っているわけです。それに対して近所の人たちは、市の土地だから使えるはずということで、ファンドに申し込んで何とかしようということになりました。たった2千ドルしか貰わなかったのですが、そういう生垣を全部伐採してフェンスも取り払って綺麗にして、こういう小さなベンチを置きました。そうするとあちこちにポケットエリアができて、STRING PEARLSと呼ばれるようになったのですが、そういうポケットエリアにして普通の人たちが憩えるようになりました。



この人はフロイド・シュモーさんという95歳のおじいさんです。この方が主催していらっしゃるフレンズ・ミーティングという非常に平和的な団体があります。平和を願うパシフィスト(pacifist: 平和主義者)の団体です。この近くにやはりゴミタメ場になっていたところに、市の所有地があったのです。そこを何とかして平和公園にしたいと、彼は95歳の時に思ったわけです。それで、90代のお友だちを全部連れてきて、ここを平和公園にしました。綺麗に刈って、その真ん中に貞子の像というのを作りました。第二次世界大戦中に日系アメリカ人の人たちがキャンプに入れられましたが、彼はその人たちを連れ戻り、ここにまた戻れるようにという運動をおこした人です。あの広島へ行って原爆の後の復興を助けた人でもあります。ですからここをどうしても平和公園にしたかったのです。それで、彼と90代の仲間が全部集まり、マッチング・ファンドを利用して、この貞子の像を作りました。ここは今、平和記念の公園としてシアトル中で有名になり、世界中から人々が訪れるところになっています。彼は、1年前に105歳で亡くなられたのですが、彼のアクティビズムを示す一端です。



ここは、交通局所有の土地でした。家が両側に分かれていて、すごく急勾配なのです。暴走族が走り回ったり、ゴミタメに利用されたりとか非常にどうしようもなかったところでした。近所に住んでいる人たちが、ここに植物を植えてガーデンにしようということにして、テラス菜園にした事例です。





ういう人たちが集って市の所有地を借り受けて、菜園を一緒につくっています。そのことによってコミュニティの一体感も強調されて生まれますし、彼らが生まれたベトナムでは、農民であったというオリジン(origin: 原点)にまた帰れるという体験になります。

ネイバーフッドといっても、近所に住んでいる人だけでなく、こういうエスニック(ethnic: 民族)・コミュニティもマッチング・ファンドに応募できます。この人たちはベトナム系の移民の人たちですが、小さいアパートに住んでいるので菜園がありません。そ

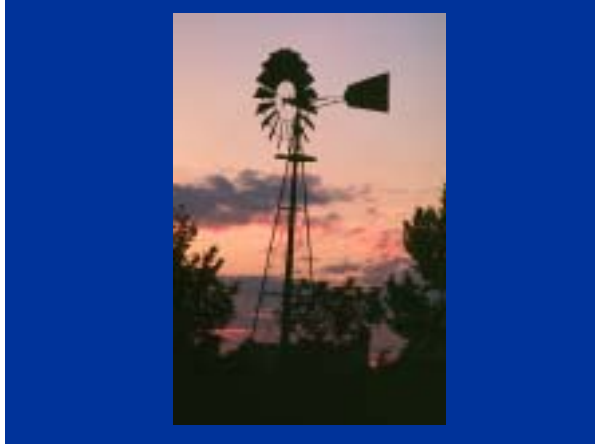


これは家庭菜園を皆でつくっている事例です。低所得者の人たちにとっては食料を得ることになるし、それを売ればまた収入にもなります。それからつくったものを持ち寄って皆で料理する。これはポットラック[・スーパー](potluck supper: 持ち寄りパーティー)というのですが、そういうパーティにもなるわけです。食というのは、人々の文化をつなぎ、違う文化を共有するいい機会になります。そういう形で今まで知らなかった人たちが一緒になることになるという変化も生まれるわけです。

ここは以前アスファルトでカバーされていたところでしたが、公園が欲しいと全部アスファルトを引き剥がしました。ボランティアの力でこれだけの公園にしたわけです。ものすごく美しく生まれ変わった事例です。

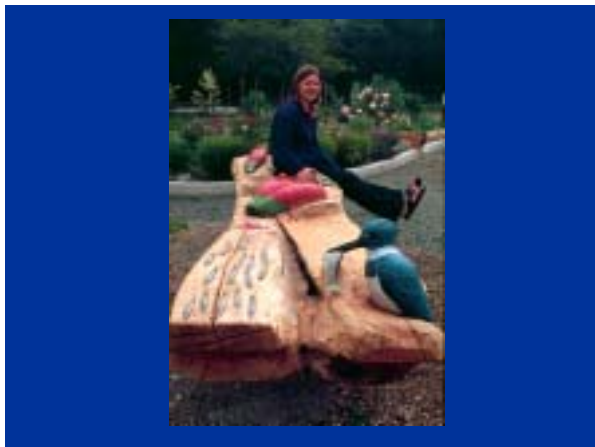


ここは中に池もあるので蚊などが住み着いて問題になっていたのです。そういう時に、ボランティアの一人がインターネットで、アイオワで風車が売りに出ているのを見ました。それを売ってもらい、ここに備え付けたわけです。これでもって水の循環ができ



ます。これはやはり小さなイノベーション (innovation:革新)です。最初からプランニングしていなくても、後で付け加えてというちょっとした発案で、水が綺麗になって小川ができてというふうに素晴らしく発展した事例です。

これ()もマッチング・ファンドでできた事例の庭です。隣にライトハウスというNPOがあり、それは視覚障害の人たちのものです。彼らがアップライズ (uprise:立ち上がる)して、それで触って楽しめるような庭づくりをしています。



これ()は、カケスがサーモンを食べているところです。これもやはりこの土地のいわゆる環境の循環を表しているわけです。

これ()は、すごく特徴がある公園です。この公園の下には、障害者の人たちが住んでいます。そういう人たちも楽しめるような公園でなければいけないということで、車椅子でもアクセスできて楽しめるということを意図してつくられています。市民というのは健常者だけではなく、障害のある人やいろいろな人たちを全部含めて、皆で楽しめるようなものでなければいけないというコンセプト (concept:発想) が表れています。





これ()は、皆さん移民の人たちで、やはりこれも家庭菜園を楽しんでいます。

これ()は、ここで結婚した人たちです。ここで結婚式をすると、出席した人たちにコンポスト (compost: 堆肥) になるようなものを一つずつ持ち寄ってもらい、それを混ぜて肥料にして、ここに植樹を記念にやってもらったわけです。



庭だけではなく、バスケットボールコートなどをつくると子どもたちが遊ぶことができます。そうすれば、非行の防止にもなりますし、皆が集えるところにもなりますので、ポットラックなどをやっているいろいろな食事を持ち寄ったりできます。

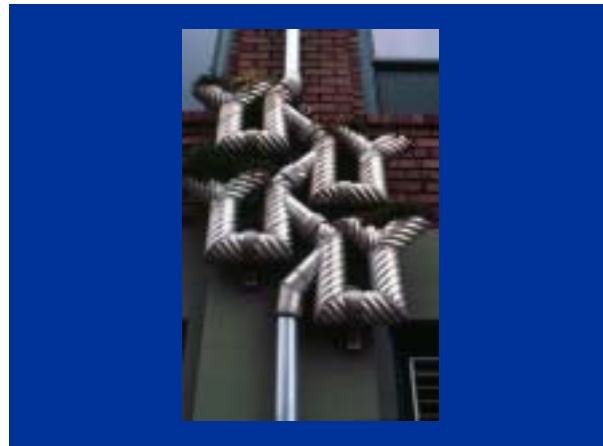
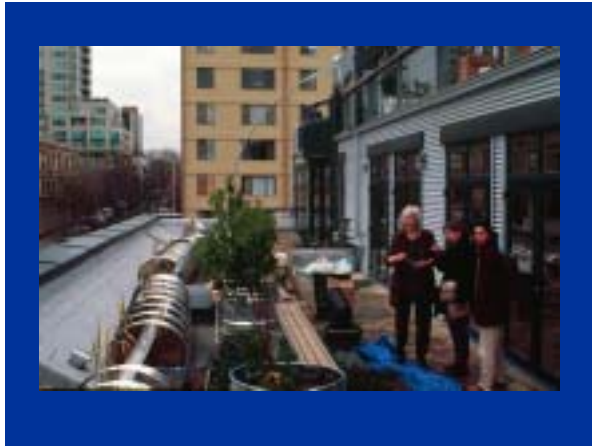
全部()、ダウンタウンにできたコミュニティガーデンです。



これ()もそうです。

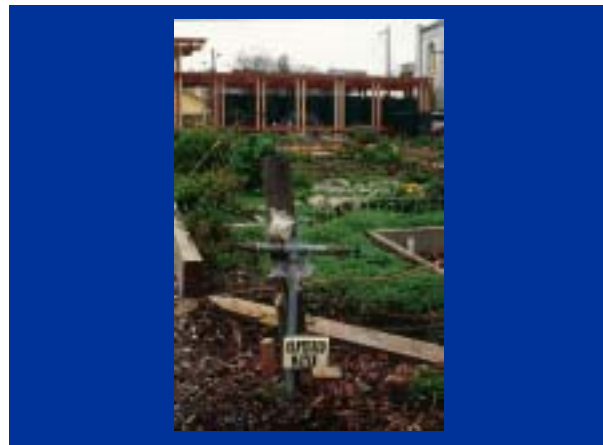


これもダウンタウンのビルのところですが、雨がいっぱい溜まって問題になったりします。そこで考えたのは、それをリサイクルすることです。雨どいで集



めた水を樽に持ち込んで、今度は樽からその菜園の水やりを使うというシステムを考えて使っている事例です。

最近日本でもビオトープなんて言われています。ここは、子どもたちの遊び場のアスファルトを取り払って、自然の循環が学べる場所にするということをし、



10年以上も前からやっている事例です。こういうふうにして、自然菜園や環境の循環ということを子どもたちに教える学びの場になっているところです。

これもアスファルトを取り払って、この小学校の子どもたちに、いろいろな菜園をつくらせながら、植物とかいろいろな循環を教えているところです。



これは、カルキ公園にあるサーモン滑り台とサーモン公園の事例です。なぜこれができたかという、パイパースクリークという小川があるのですが、昔はサーモンがいっぱい取れていたのに、殺虫剤や汚染の問題で、サーモンが来なくなっていたのです。ところが、ようやく地元の努力でサーモンが来るようになりました。それを記念して、子どもたちにもそれを教育して、それで楽しめるような公園をつくろうと地元の人が考えたのです。そして子どもに聞いたら、サーモンの遊び場が欲しいと言ったのです。それで、どうしようかと言った時に、アーティストの一人がサーモン滑り台をつくろうと提案して、19 フィートくらいある長いサーモンの体内を滑り降りていくというデザインができた事例です。



これ()は、隣が消防署で、その隣の遊び場だから、消防車のイメージで遊び場をつくりました。



ここは、近くに障害を持つ車椅子の子どもたちがいっぱいいるところでした。12 年前にこの子たちにも遊べるような公園をつくろうと、ウィール・チェア・アクセス(wheel chair access:車椅子対応)の公園に



なりました。そしたら、他の公園も次々に真似をしまして、結局それ以降につくられたほとんどの公園は、全部車椅子対応ができるようになったのです。これもやはりマッチング・ファンドでできた事例です。



特色があるミューラルを考えたわけです。

二つ目の非常に鮮やかなデザインは、アフリカンアメリカの人たちのエリアにあります。自分たちがどうやってシアトルに移住してきたかという物語がこの中で語られています。そこで文化が生まれます。



子どもが参加できる場所もあります。デザインはアーティストがやり、それに色を塗るのはコミュニティの人たちというふうにしてつくられています。

これは、ミューラル(mural: 壁画)と呼ばれる壁画の事例で、シアトル中にいっぱいあります。これは元々、落書き防止の対策として考えられていました。大抵落書きする人は、こういうふうには別の人のアートワークがあるところにはなぜか書きません。では、そういうふう綺麗につくってみたらどうだろうかということで、その地域のエリアに住んでいる人がデザインして、地域のエリアの文化が分かるような



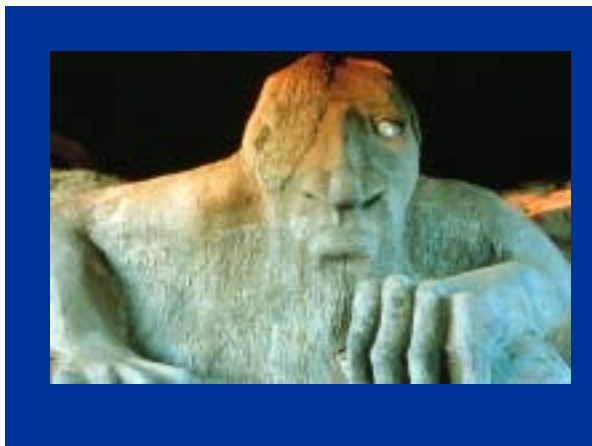
した。それから毎月一回ビート・ウォークというものをやりますが、それも彼がオーガナイズした一環です。いろいろな商店のカフェテリアやレストランでジャズやフォーク・ミュージックをバンドが演奏して、当日チケットを買うとどれに入っても聴けるというシステムをつくったのです。これで人を呼び込んだわけです。

これはコロンビアシティの事例です。一緒に来たデイブ・ボックマンは、私とネイバーフッド課でやってきた同僚で、彼がかなりインボルブ(involve: 関係)したプロジェクトです。彼は活動家で、官僚になってもやはり市民活動家でしたが、彼がコロンビアシティのエコノミー(economy: 経済)を再生、活性化させたのです。そのいくつかの事例ですが、一つは経済が非常に低下している時に、ファーマーズ・マーケットというものをここに興して、中核となるエコノミーの場所をつくったのです。今は毎週 3 千人ぐらいの人が来て、すごく活発な商業活動地域になりました。



これもミュージラルの事例です。ここはものすごく寂れていたのです。それをどうやって活性化するかという時に、テナントが入らなかったで、どういう店が欲しいかを現場の人に聞きました。すると、アイスクリーム屋さんが欲しいとか、本屋が欲しいとか言い出したのです。結局それをミュージラルで描きました。そうしたら今度は、そのビルが活性化してテナントがついたのです。スターバックスやこういうレストランが入るようになりました。それで、あっという間に活性化が成功しました。非常に大きい成功例の一つです。何度か新聞でも取り上げられています。

これは画期的な最高例の事例です。ここはフリーモントの橋の下で、ゴミタメ場でひどい状態でした。そうしたら人々が、ここに何か像でもつくったら捨てなくなるのではないかということで、コンテストをして像を決めてつくろうということになりました。まず2万5千ドルを約束したのですが、私自身は非常に心配だったのです。三つの候補作の中で選ばれたのがこの巨人像だったからです。何でこんなのをと思いきいものすごく心配したのですが、市民が選んだもので、やはり成功だったわけです。何ができるか分からないと批判された時に、市民がものすごく怒って



しまい、これでいいのだと一丸になったのです。すごい労力を注ぎ込んで、素晴らしく大きなものができました。観光名所にもなりました。もちろん投棄はありません。ゴミが捨てられないようにと心配して、毎日市民がパトロールします。すごい人気者になり、このトロールはフリーモントの顔だけではなく、シアトルの顔になっています。そういう成功例です。本当のフォルクスワーゲンを握っていますので、すごく大きいことがわかります。これは2万5千ドルだけではできません。つまり市民の労力がものすごく大きかったのです。市民がすごく頑張ったわけです。

これ()は、ミュージアムをつくっている事例です。





ラムというプロジェクトは、ハウスボートの作り方を教えて、漕ぎ方も教えてあげます。そういうプロジェクトで子どもたちをトレーニングしたプログラムです。

マッチング・ファンドは、プロジェクトに対してファンドを与えるので、組織に対してではありません。だから一回だけです。たとえば、ハウスボート・プログ



修理を何台かしたら 1 台タダであげるという、そういう無料で貰える自転車屋さんになったわけです。子どもたちは技術も身に付くし、修理した自転車をホームレスや里子に出されている子どもたちにあげることもできます。そういうリサイクルのショップになったのです。

これは、自転車屋さんをつかった事例です。近所に自転車屋さんが無いから自転車屋さんが欲しいと言いました。そうすると、そこに廃屋になった店屋さんがあったので、そこに近所から古い要らなくなった自転車が寄付されました。それで子どもたちをトレーニングして修理の技術を身に付けさせて、



こうしたものを、こういうふうに 2 千以上のプロジェクトをつくってサポートしてきたわけです。





これ()は、廃校になったところをユースセンターにつくりかえようと、子どもたちが頑張っているところ です。

これ()は具体的な活動をサポートしている例です。アフリカンアメリカンの人たちが住んでいる低所得者のエリアは、ものすごく麻薬が多いわけです。



すると犯罪も多い。それで、このグループがそれに対していろいろな形でドラッグ追放ゾーンをつくらうと言い出しました。それでマーチをしたりいろいろなワークショップをしたり、そういうことをサポートするお金もファンドしたわけです。

ネイバーフッド・プランニングの五つの利点

ネイバーフッド・プランニングには五つの利点があります。一つ目は、市からのプランナーが来てやるものではないということです。そうするよりも、住民がイニシエイト(initiate: 率先する)してネイバーフッド・プランニングをやってもらえるという利点があります。二つ目は、住民の人たち自ら、なぜここにプランニングが必要なのかということを考えてもらえます。それから、プランニングが必要なエリアはどこなのかということをはっきりと知ってもらえますし、自分たちで見つけてくれるのです。三つ目に、非常に重要なのは、今ここで何を優先すべきなのかという問題を自分たちで分かっていますから、それをはっきり示すわけです。それも市より包括的に見えていますから、自分たちのネイバーフッドのゾーニング(zoning: 地区制)を非常に大事にしますし、自分たちの重要だと思っているところを非常に包括的に見るというアプローチでプランニングしてくれます。四つ目は、自分たちのプランナーを雇えるということです。つまり、自分たちの地域に住んでいる人や地域を良く知っている人、自分たちのアイデアを非常に理解して咀嚼してくれる人を自分たちで雇うことができます。五つ目として、マッチング・ファンドで市と一緒にやるぞと言うと、彼らはボランティアの自分たちの時間を投入して助けてくれます。そうすると市が企画してやる予算の何倍もの効果で、すごく大きく予算が使えらるプロジェクトになってきます。そういう形で非常に利点が多いのです。

2千以上のプロジェクトをやりましたが、今、お目にかけてのは100ぐらいです。1900話し足りませんが、皆さんのご質問をお待ちしたいと思います。

質疑応答

(質問) シアトル市から出るお金のことですが、23日にハイディさんから聞いた時に、我々は助成金、サブシディ(subsidy:助成金)だと思ったのですが、アワード(award:賞金)と言われた。普通アワードというと奨励金のようなもので、領収証をつけてきちっと使い道を報告する必要が無いお金、要するに結果ができあがってればいいというお金と解釈しています。このマッチング・ファンドは、市から使う範囲を決められている助成金なのか、アワードなのか、その辺の説明を少ししてください。

(ジム) これは、レシートなどは全部必要です。それから、ボランティアタイムで1時間12ドルとして働いたとしますと、その働いた時間帯全部をきちっとリコード(record:記録)したのも必要です。しかしそれはあくまでもリコードですので、それでお金が出るわけではないのです。結果が出て完成しないと、このお金は払い込まれないのです。ですから、たとえば業者に払い込んだり立て替えたりしますと、完成したらそこで立替金を支払う、業者に支払うというシステムです。結局プロジェクトベースですから、今まで全然公的なお金を使ったことが無い、助成金など貰ったことの無い団体がほとんどですので、お金をどうやって管理していいかわからない人もいます。そういう団体に関しては、近くのNPOとかに、いろいろなアカウントング(accounting:会計)、お金の記帳などを助けてくれるように頼みます。それでプロジェクトが完成するようにお願いするわけです。

(質問) いろいろな申請が出て、それをどういう形で審査するのか教えてください。

(ジム) たとえば、1万ドル以上の予算を付けなければいけないような大きなプロジェクトの場合は、プリアプリケーション(pre-application:事前申請)というプロセスを取ります。これはまずそのプロジェクトの概要を、当該の課に送ります。たとえば公園を造りたいのであれば、公園課に送ってプレ審査してもらいわけです。そこでの審査は、テクニカルメリット(technical merit:技術点)、つまりそれがきちっとした設計図に基づいていて、公園としてのスタンダード(standard:基準)を満たしているかどうか、あるいは予算は適正かどうか、あるいはこのプロジェクトはどのように進行していくかという基本的なものを全部満たしているかどうかを審査します。その時点で、公園課がこれをノーと言うこともできます。できるのですが、ほとんど言ったためしはありません。

次に1万ドル以下の場合は、先程13に分けられたカウンセルの話をしましたが、当該のそのプロジェクトが起こるネイバーフッドのディストリクト・カウンセルがこれをまず審査します。このカウンセル自体が、たとえば日本の公開審査は大抵インテリを連れてきてしまいますが、そうではないのです。商店街や学校代表、PTA代表、当該のいろいろなNPO関係や地元の組織も全部を含めた人たちがカウンセルをつくっています。そこでの審査は二つの側面から行われます。一つは、ポイントの50%ですが、それが普通のプラン、いわゆる申請過程に基づいてプラン内容が非常にうまく書けているとか、説得力があって予算の付け方がうまくやられているかということです。予算配分や進行過程のプランニングを見ます。後の50%は、当該コミュニティのどれだけ異なったコミュニティをインボルブ(involve:関係)させているかということです。たとえば、違うエスニック・マイノリティの人たちをインボルブさせているとか、高齢者グループとか、当該ネイバーフッドの中にあるいろいろな違う組織やグループとか、コミュニティをどれほどこの中にインボルブさせることができるかということです。そのプロジェクトを完成するというのも大事ですが、その過程が大事なわけです。これをつくる過程の中で、そのネイバーフッドの人たちがこれに参加することによってコミュニティのセンス(sense:意識)を強めるかということ自体にも50%のフォーカス(focus:焦点)があります。これが審査の基準です。このコミュニティの中でどれほどニード(need:必要性)があるプロジェクトかということも当然この中に入ってきます。

自分たちの同じネイバーの人たちに、あるいは自分たちの同僚に審査してもらうことはすごくいいことです。なぜかと言うと、政治家、インテリ、外から来た人たちが審査すると、政治的配慮というものが働きます。ところが自分たちの同じ地区の人たちは、そういう曇りが無く、バイアスもかかってないので、ものすごく真剣に、スタンダード(standard:標準)に忠実に選ぶわけです。その結果何が起こったかと言うと、1年目であまりにも成功したので2年目に予算が増えて230万ドルになったのですが、これ

だけ予算をつけたのに使われたのは実はたったの110万ドルでした。つまり、ものすごく審査に厳しくて、不要なものはつけさせなかったのです。政治家でしたら自分の地区の人が望むのであれば全部やらせようというのが政治的な判断ですし、公務員でも予算を使い切ろうと考えますが、そういうことが全然働かないのです。それでも、政治家にとっても非常に重要なのは、プロジェクトが完成したらテープカットに行って、「私たちが一緒にやったのです。良かったですね。」と言えます。そうすると皆がハッピーになります。結局、損するところがどこも無いのです。非常にうまくできているファンドです。

(質問) 事前審査で、市の関係部局に照会をかけるという話がありましたが、本審査には市の人は入っていないのでしょうか。

(ジム) 市からは、ネイバーフッド課の人がスタッフとして参加します。そして、プロジェクトを市の公園課の人がサポートしていない場合、その人がサポートしていない理由を述べます。サポートしているのであれば、どういうところをというふうな意見を述べます。事前審査ではリジェクト(reject: 拒否)されるプロジェクトはほとんど無いのです。なぜ無いのかと言うと、まずリジェクトされないように、むしろプロジェクトとして助けることが市の役割なのです。市のスタッフの役割は、ここが足りないとかと、こういうふうにする方がいいとか、むしろサジェスト(suggest: 示唆する)しますので大抵クリアします。まず市として一番気になることは、たとえば像とか公園ができた場合に、どういうふうにしてメンテナンス(maintenance: 補修管理)をするとか、破損されたらどういうふう直すのかとか、そういうところを聞いてコーディネート(coordinate: 調整)する役割が主なわけです。

(質問) 市の計画と、住民が思っている方向とが食い違ったりするというようなこともありうると思うのですが、そういう場合はどうするのですか。

(ジム) その場合は、市民から、これがどうしておかしいのか、自分たちのネイバーフッドにこの部分を入れて欲しいというふうに、アmendメント(amendment: 修正)を要求できます。それで計画自体をよりいいものにすることができます。ただし、市民側から出されたそのプランをアmendメントとして加えるかどうかを決定するのは市の議会です。市議会が決定するわけですから、ここに非常にいろいろな形で政治的なプレッシャー(pressure: 圧力)がかかります。そのことがすごく重要です。アmendメントの可能性がある場合、つまりこの決定機関に加われると思った場合に、市民の側、特に活動家はものすごく慎重で責任ある行動を取るようになります。もし自分たちが要求したことが起こるならば、いい加減なこととは言えないからです。自分たちが主張した通りになって、もうまくいかなかったら責任になります。だから逆に慎重になるのです。やはり一番重要なのは責任を持ってもらうということです。

事例を挙げます。ネイバーフッド・プランニングでは、トップダウンで決めたと言われるのが一番嫌なわけです。それで、市民に対して非常に慎重に、これでどうですかと、考えてくださいとコンセンサスを求めます。たとえば、そのエリアの人口が増加していくためのリミット(limit: 限界)を設定していく目標を示して、これぐらいでいいですかとネイバーフッドに持っていくと、まずノーと言うところは一つありません。むしろ、市が示したものより、より早い人口増加の目標を示したところすらあったわけです。ですから、ここで非常に大事なのは、そのネイバーフッドごとのキャラクターを認めるということです。あるネイバーフッドの場合でしたら、選択肢として、たとえば二世帯住宅を一杯増やしたいので容積率をもう少し高くして欲しいとか、パーキングエリアは小さくして地下とか下に潜るようにした方がいいとか、あるいは店をちょっと地上においた方がいいというふうに、いろいろなキャラクターやニーズがあります。当該問題に対しての解決のやり方はネイバーフッドによっていろいろあるわけです。結局それを、彼らが出してくるのを認めるという形になると、ほとんど抵抗は起こらないということです。

(ハイディ) 基本的にマッチング・ファンドの概念というのは、市民に対するギフトなのか、それとも投資と考えているのか、シアトル市の考え方はどちらでしょうか。

(ジム) これは非常に民主的な形での投資です。ネイバーフッド・プランニングで、コミュニティから改善提案を募ったら5千ありました。これらの共通項を探していくと、新しい図書館やコミュニティセンターや公園が欲しい、あるいは公園を修復して欲しいというような要請がありました。そうすると当然収入が足りませんので、増税になりますと言って住民投票にかけたらOKとなりました。これでどれぐらいの財源

が増えたかと言うと、4億7千5百万ドルの財源が出たわけです。この財源で、新しい図書館やコミュニティセンターができました。そういうふうにいるいろいろなプロセスを経てマッチング・ファンドをやって、いろいろ時間を使ってということがすごくやっかいだなあと思うか



もしれませんが、実はそうではないのです。結局人々がボランティアとしてやってくれて、何倍にもその予算が使えます。それから、改善提案を出してくださいと言うと、非常に多くのものが出てきます。それでそうすると増税になりますがよろしいですかとなると、納得して結構ですという形で増税ができました。ということですから、やはりこれは非常に大きな形での市の投資というふうを考えるべきです。

(質問) ネイバーフード・プランニングが、地域の課題解決に大きな効果があるのは分かったのですが、その量的な側面を3つお聞きします。ネイバーフード・サービスセンターが13ヶ所設けられているのですが大体1センター当たりの人口、多少違うと思いますが、平均でどれくらいでしょうか。二点目は、15年間で2千件のプロジェクトと言われたのですが、一年に直すと大体130件くらいでしょうか。それから一団体、一プロジェクト当たりの補助額はどれくらいになるのでしょうか。

(ジム) 大体一つのセンターで4万人、4万人のところまで一個という感じです。

最初の年に年間15万ドルから始めて、今は450万ドルになっています。今のペースとしては年間400くらいのプロジェクトだと思います。実は、ほとんどのプロジェクトが100万円以下のプロジェクトです。中には、10万ドル以上かかるサッカー場を造るというのがありましたが、たとえばたった100ドルで八百屋さんの近くに宣伝ボードをつくって、コミュニティ・ミーティングの回覧板受けにするとかいうものもあります。そういう簡単な小さなプロジェクトの場合であれば、2ヶ月ごとに申し込みができるようにと種別分けを設けてあります。ちょっとお金を貰って小さなものを作って力をつけて、次に段々大きなプロジェクトにいくという形を大体取ります。1万ドル以上のものは年間に大体30くらいです。7万5千ドル以上のプロジェクトは数えるくらいしかありません。

年間15万ドル(1800万円)から始めて今は450万ドルですから、研究に来た他のアメリカの都市はそのサイズに圧倒されてしまいます。それには、まず小さく始めるということをアドバイスします。15万ドルでも大きすぎますので、5万ドル(600万円)からでも始められると勧めています。56の市がこれを取り入れています。南アフリカやバンクーバーでもやっているのですが、これくらいの金額で始めると、3千とか5千ドルでどれくらいたくさんの方ができるとかということが逆に分かってきます。これでもすごいことができるわけです。なぜかと言うと、市民のボランティアのタイムがその倍以上くるのです。それでほとんど失敗例は無いのです。小さく初めて、いかに大きな効果が得られるかということです。

(発言) 神戸市のパートナーシップ助成が2千6百万円だからシアトルのスタートより少し多い。

(ジム) マッチング・ファンドで大事なところは、組織に与えているわけではなく、プロジェクトに出すということです。ですから、若者のグループであっても、アフリカンアメリカのコミュニティなどで、オーラルヒストリー(oral history)、つまり聞き語りで、お爺さんお婆さんたちの話を今書きとめておきたいと思った5人とか10人が集ったグループであってもいいのです。プロジェクトが大事なものであって、そのグループに対して、それは偉いですねとあげるギフトではないのです。声が大きいくだけで、本当にそのコミュニティを動かしているわけではないのだけど、それで貰えるということではないわけです。ですから、確実にプロジェクト自体がおもしろいかどうか、これが非常に多くの人を動かし参加させることができるか、文化をつくりあげられるかどうかだけなのです。そこが非常に大きな強みです。

私自身は活動家でオーガナイザーでしたから分かるのですが、スタッフの人件費やニュースレターのようなところにお金を出してしまうと、結局市から独立したことにはなりません。資源をそこに依存してしまうことになります。ですからそこには出さずに、プロジェクトに出します。スタッフやニュースレタ

ーというのは自分たちでできるでしょうと。

(質問) プロジェクトという考え方は、周期があると思うのです。日本の場合は、今事例に挙げたような公園といったものは行政が整備してしまいます。むしろ自分たちが何かをする、たとえばホームレスに対する支援をするので運営費の補助が欲しい、毎年コンサートをするのでその運営費が欲しいということの方が多いのです。そういうものはプロジェクトというふうに考えるのでしょうか。もう一つ、マッチング・ファンドは結果払いですから、その間の資金は自分たちが持ち寄るのか、銀行から借りるのか、どうするのでしょうか。

(ジム) シアトルはものすごく NPO が多いのです。ですから、そういう人たちがやっているホームレスに対する援助とかアートとかの文化活動に補助を与えるのも別にありますが、お祭りやフェスティバルはものすごく無数にありますから、それに一々補助していたらたまりません。そういう人たちは毎年やっているわけですから、逆に言うと自分たちでスポンサーを見つけたり、お金を調達したりしなければいけない。なぜかと言うと、もし1回補助してしまうと毎年毎年市からの補助がないとお祭りはやれないということになるわけです。するとこれは自立できません。その前だってやっていたわけで、今なぜ急に欲しいのかということです。ただし初めてのお祭りをやる時は、第1回目のスタートアップに補助することはあります。それは確かに文化伝統としてつくりあげるのは重要だと思った場合は、スタートアップで1回目だけ補助しますが次からはご自分でやってくださいねというふうにやることもあります。

シアトルの事例は一つの特例で、神戸も特例です。マッチング・ファンドはどこでも成功しますが、それぞれ地域のキャラクターがあります。いわゆる焦点に移す部分は、中心にやっている部分は違いますが、私としては、何をすべきかということは公務員が言うべきではなくて市民が決めることだと思います。私は今日感じましたが、シアトルでも神戸と同じように、マッチング・ファンドが始まる前でもたくさん大きな公園があったのです。ところが今マッチング・ファンドで造っている公園は、いわゆるポケットエリアで、今神戸でできているような小さいところの空地を利用したものです。確かに日本で大都市を見ているとすごく緑が少ないのです。そういう小さいところでも、市民の人が、ちょっと緑が欲しいなということで、ポケットエリアを利用したらいくらでもできるわけです。グリーンスペースとか、菜園とかでもいいと思います。日系人の人たちがシアトルに移住してきて、素晴らしい菜園とか農地や庭をつくりました。日本の庭というのは有名ですから、その影響力といたらすごいインパクトがありました。やはり都市というのはものすごく過密にできていますから、ちょっとしたエリアでも、もし空地があれば、それがもし市が持っているものであれば、そこを利用して何かできないかというのがまずこのアイデアだったわけです。ただし、それはシアトルで有効な手段で、こちらではフォーカスがちょっと違うというようなことでしたら、それはその土地によって違いますけれども。

支払いについては、大きなプロジェクトでは、途中で何回かに分けて払います。クリアな領収証が無いと困りますので、たとえば建設会社などで何かやった場合は、請求書をこちらに回してもらって払います。それからそういう大きなプロジェクトでしたら、お金の会計処理などができる NPO とかを必ず参加させます。そこでしっかりと領収証や何とかを全部まとめて管理してもらい、それをもって払い戻しを途中経過でやっていきます。



神戸市役所からのメッセージ (桜井誠一:市民参画推進局長)

今日はどうもありがとうございました。本当に興味深い話と、それから有意義なディスカッション、本当に私たち喜んでます。神戸からはイチローを取られましたけれども、シアトルからは、トータムポールにラック、それからシュフーリ(ガラス工芸家)のアートをいただいて、そして今日はまた知恵をいただきました。今日の知恵はきっとイチロー以上のものになると思いますの。本当にありがとうございました。

特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所・神戸復興塾

〒651-0076 神戸市中央区吾妻通 4 丁目 1 番 6 号

TEL : 078-230-8511 FAX : 078-230-8512

E-mail = LET07723@nifty.ne.jp

Homepage = <http://www.netkobe.gr.jp/machiken/>

本冊子の一部または全部を無断で複写、転載することを禁じます。