

## 第2部 パネルディスカッション

## 企業が取り組む地域貢献とCSV

パネリスト／山田 厚志(株式会社山田組 代表取締役)

戸成 司朗(住友理工株式会社 CSR・社会貢献室長  
NPO法人中部プロボノセンター 代表理事)

池田美恵子(知多信用金庫 企画部地域貢献課 課長)

コーディネーター／鈴木 健司(日本福祉大学 経済学部 准教授  
日本福祉大学 知多半島総合研究所 地域・産業部長)

※組織名・肩書きはシンポジウム当時のもの。

【鈴木】 第2部パネルディスカッションを始めさせていただきます。第1部の基調講演では、キリン株式会社の脇坂様より「CSV」についてご講演いただきました。非常にわかりやすくお話しいただきましたので、CSVとCSRの違いがわかってきたところから第2部は始めさせていただきますと思います。

まず、第1部の講演では、次のようなことがわかりました。CSVというのはCSRとまったく違うものではない。CSRにおいて社会的価値、あるいは経済的価値という面をもう少し鮮明に打ち出したものがCSVではないか。CSRに競争・戦略みたいなものを加えればCSVと考えることができる。では、なぜそのことに企業がいま取り組まなければならないかという、地域が企業に寄せる期待もあるし、あるいは企業としてはステークホルダーの方々に「必要だ」と思われないうちになかなか企業活動がうまくいかないからです。そういう企業側の要因と地域側の要因の2つがあって、CSRを経営戦略として進めたのがCSVではないかということでした。

それを踏まえて第2部では、パネリストの方々に、「現在所属している企業がどのように地域活動に取り組んでいるのか」、そして「その地域活動はご自分の組織をどのように変えるのか」、あるいは「企業の地域活動の応援は地域をどのように変えていくのか」といったことを中心にご説明していただこうと思います。では、山田様からお願いいたします。

## 1. 地域貢献活動への取り組み

—山田組、住友理工、知多信用金庫—

## (1) 山田組の取り組む地域貢献活動

【山田】 山田です。よろしくお願ひいたします。12月の暮れも押し迫った時期、また急な選挙が決まり慌しいなかをお越しいただきありがとうございます。

CSRとかCSVという言葉ですが、実践している私たち、特に中小企業の間からいうと、「言葉は後からついてくる」というわけで、闇雲に取り組んでいるところなんです。それで、追いついてきてくれた言葉をうまく捉えて、その段階で少し戦略的

に理論武装するというか、そんなことをやっているんだなということを改めて思いながら話をしたいと思っています。

さて、なぜ、いきなり言葉のことを申し上げたかという、CSVとかCSRとか略して言っていますが、言葉だけでは理解することが難しいわけです。しかし、CSVとかCSRの内容は、皮膚感覚としてはよくわかる。だから、私たち中小企業の人間にしてみれば、CSRだろうがCSVだろうが言葉よりも、とにかく一步社会に踏み出して実践することが大切だと思っています。製造業の方であっても、一步踏み出す。ましてや、われわれインフラ系の業種なら、いみじくも脇坂さんが先ほどおっしゃったように、まさに仕事自体が地域貢献になるので、一步も二歩も踏み出すべきだという考えで動いて今日に至っている次第です。

それで、第1ラウンドということで、お題を4ついただきました。一つは、「地域活動に取り組んでいる理由」で、私どもが社会貢献活動をやっている理由。二つ目は、「いかに取り組んでいるか」ということで、事例をざっと紹介させていただきます。三つ目は、その結果、「自分や会社はどう変わったか」。そして四つ目は、「地域がどんなふうになる予感がするのか。一部変わったのか」。その4つの事柄について簡単にお話ししたいと思っています。

### ●なぜ地域活動に取り組むか？

では、なぜ地域活動に取り組んでいるかという、私自身は実は27歳になったばかりのとき、今年で60年目を迎える地場の建設業者に入社しました。私も今ちょうど60歳ですが、27歳のときに大学の助手をやめて、山田組の娘婿になったわけで

すが、もともとの生業ではない環境に入ったという意味では、サラリーマンと一緒にです。もう少し言うと、サラリーマンなら企業研究をしてから入るところですが、私は闇雲に入ったので、いきなり王様と乞食のような落差を味わいました。大学の助手とはいえ、一応研究費を貰えるような立場でやっていた人間なので、4月からいきなり「おい、こら、バカ！」と怒鳴られてびっくりしたものです。

そんななかで思ったのは、うちの社員たちというか、建設業全体に言えることですが、建設業の人間を私は「まちづくり人」と呼んでいます。彼らには「善性」というDNAが組み込まれているということです。つまり、「できない」とは言いたくない。外での仕事は何より好き。「ありがとう」と言われることが最高、という人間なのです。いうなれば、お人好しです。これを裏返して言うと、内の仕事は苦手ということです。また、本当は断ればいいのに「できない」と言いたくないのでつい引き受けてしまうわけです。また、常日頃の仕事では「ありがとう」と言われることがほとんどないということです。だから、そういう人たちに、「ありがとう」と言われる機会をつくってあげたい、というのが私の気持ちです。私としては、社員に働いてもらった上澄みで生活しているわけですから、少しでもいい環境、いい気持ちで働いてほしいわけです。私自身の欲としても、こういう活動に取り組まざるを得ないと思っています。

### ・公共事業を受注・施工する業者

少しだけおさらいしますが、私どもが携わっているのは、ほぼ100%が公共事業です。公共事業というのは、民間の仕事とは

違います。まず、税金が投入されています。だから、真の発注者はエンドユーザーである市民です。それで、市民が利用するものをつくっているのも、仕事そのものは非常に社会性・公益性が高いわけで、そういう仕事に就いている人は自ずと利他的な精神を持っている人にならざるを得ないし、職能としても利他的にならざるを得ないと思っています。利他的とは、とりもなおさず「公」の精神です。なぜなら、製造業のように、自社内で自社の計画に沿ってモノをつくることはできません。私たちは、限られた予算と限られた工期のなかで、それぞれの地域の課題を解決するわけです。「水道が無い」、「下水が壊れた」というところへ乗り込んで行って直すとき、例えば、沿道には喫茶店もあれば、場合によっては手ごわい組織もあるので、そういう方たちと交渉したり頭を下げたりしながら仕事をしなければならぬということ、非常に利他的で、実は営利追求というよりも調整役として仕事をやっているようなものです。だから、実際には歓迎されるべき職業であり職能だと思っているのですが、実際のまちづくり業というのは、バブルの頃を頂点に仕事は半減しています。右肩下がりで、自民党政権になって少し持ち直したとは言いますが、一部、農業土木のような、都市部というよりは周辺、農村などでの仕事が増えているぐらいで、基本的にトレンドとしては当然下がっています。生活インフラが充実してくれば、あとは維持管理しかないのは当たり前です。むしろ、働いているわれわれが体質改善していかなければならないと思うのですが、この業界はわりと依存的な体質なのです。「待っていれば仕事 comes」、「陳情して仕事を増やす」という

業界なのです。また、当然それに沿うかたちで、労働者の数も激減してきており、かつ高齢化しているわけです。

#### ・悲しすぎて笑える話

さて、ここで実話を一つ紹介します。あるとき、下水の既設管に木の根っこが入り込み、下水の能力を地下水が邪魔しているので一度点検してほしいと言われたので、うちの社員が下水道に入ってドロドロになってマンホールから出てきました。そのとき、そばにいた一人のお母さんが社員を指差して「言うことを聞かないと、あんなふうになるわよ」と、聞き分けがなくてピーピー泣いているわが子に向かって言ったわけです。たぶん仕事としては大事な仕事だとお思いなのでしょうが、わが子をこの仕事に就かせる気はないわけです。でも、僕らはこのお母さんのことを悪くは言えません。というのも、その社員も自分の息子には自分の仕事を継がせたくないと思っているからです。そんな仕事です。大事だけど他の人がやってくれればいい、と思われているのが公共事業のようであります。

#### ・真面目なプロがしてしまうこと

では、このように真面目で、外での仕事は何より好きで、しかも「ありがとう」と言われるのが最高とっていて、「できない」とは言いたくない人たちがやっていることの現実はどうなのでしょう。とにかく迷惑をかけてはいけないということで、ある種の象徴ですが、困いで困った中で仕事をしているわけです。こういうことをしていると、精神的にも隠蔽体質になってきます。業界のなんとなくグレーな部分はこういうところから醸し出されるのではなか

ろうか、と私は思っています。

ご覧いただいている写真は、うちの現場である児童公園です。児童公園の下には、大雨が降ったときに一時的に水を貯める大事な施設がありますが、その工事をしているところです。要するに、洪水を解消するという地域の課題を解決している仕事にもかかわらず、地域との接触を断った状況で仕事しているのです。そうすると、何をやっているのかが外部の人にはわからないし、子どもたちにとっては自分たちの公園を半年ぐらいつぶされていることになるわけです。ということで、私のように他の業界から来た人間から見ると、突っ込みどころが満載の業界なのです。ですから、たくさん変えていきたい、あるいはもっときちんと業界の人たちにも自分たちの仕事の意味を知ってほしい、地域の人にもこの仕事の大切さを知ってほしい、ということが地域での活動に取り組んだきっかけです。

## ●いかに地域活動に取り組んでいるか？

### －実践事例－

それで、いろいろな活動に取り組んでいますが、4つほど紹介させていただきます。一つは、「なごや環境大学」という環境をテーマにした生涯学習のような仕組みのなかでは、2005年の開講以来、10年連続で講座を持っています。500人以上の市民の皆さん、リピーターの方が毎年講座を受講してくださっています。

二つ目は、企業では初めて、名古屋市内で7500㎡の農地を借りて農業を営んでいます。耕作地の開墾などはお手の物です。それで、来年夏にはブルーベリーを中心にした観光農園をオープンしようと考えています。要するに、名古屋市内で自らつくっ

て自ら消費するような市民参加型の農園をやっているわけですが、販売も始めています。また、市民農園の実験的なフィールドとしても活用しているところです。

三つ目は、本日の話の中心になりますが、10年連続で地域防災大会を開催しています。防災運動会を開催したり、あるいは自社の強みである機動力や重機を使えるということで、土嚢積みのデモンストレーションを実施したりしています。

四つ目は、私自身はもともと教育大学出身で美術が専門の人間ですが、そのあたりと現在の本業を絡めた出前授業を積極的に実施しています。「未来をつくる種をまく」ということで、子どもたちとの接触を持ちながら、土木や建設の世界の大切さなどを、私なりの教材を使って講座を開いています。

その他の取り組みとしては、「いろいろなことに取り組んでいます」という一言で括らせていただきます。そういったことは、毎年、私どものホームページにおいて「CSRレポート」として取り上げていますが、今年からはいみじくも「SDレポート」として、つまり持続可能な企業活動につながる貢献活動のレポートとして出しています。先ほどはCSVが大きなキーワードでしたが、自社にとって利益を生み出すような貢献活動を続けることで自社の活動をより確実なものにしていくという意味で「SD(持続可能な企業活動)」というわけです。

## ●私と組織はどう変わったか？

では、以上のような活動により、私と組織はどう変わったかということです。

まず私としては、自分の会社が地域からどう思われているのか、市民からどう思われているのかが大変よくわかるようになり

ました。実は、嫌われているのではなく、待望されているということです。しかし、市民の皆さんは私どもの付き合い方がわからないわけです。そこで、こちらから一歩踏み出すことで、市民の皆さんには私たちの強みを逆に教えていただいたという思いでいます。

それから、日々傷ついている社員たちというのは、貢献活動に取り組むなかで、例えば地域防災大会の現場で、「すごいね、山田組の皆さん。いてくれるだけで安心だよね」、「重機ってこんなふうに使うんだ」なんて言葉が聞こえるなかで、プライドは自ずと高まっていくわけです。「地域に開くと、社員は輝く」ということを、今、強く実感しています。

### ●地域が変わる可能性は？

ということで、逆に、地域も変わる可能性を感じているところです。防災・減災の取り組みをしていると一番よくわかります。行政の方たちは、「共助・公助・自助」という言い方で括ります。「公助というのは限られているので、地域で助け合いなさい。その前提は、自ら助けることですよ」とおっしゃいます。それで、行政の方は、「公助を担うのは行政」という捉え方をされますが、行政の実力なんて本当に小さいと私は思っています。例えば、名古屋市の人口は227万人ですが、救急車は全市で50台ほどしかありません。南海トラフの地震が起きたとして、市民がみな電話して救急車を呼んでも宝くじの世界みたいなもので、公助を官だけが担うなどというのは思い上がりで、誠実な態度ではないと思っています。行政のやっているのは、公助ではなくて「官助」だということ。行政が発揮できるのは

せいぜい官としての力なわけで、それがしっかり発揮できれば防災計画を策定するなど様々な展開ができるので、「地域でもって公助を担ってください」ということになるはずです。その地域の公助というのは、つまり地域の力で、企業とその地域とのやり取りのなかで、前述のようなCSVというものから生み出されるものと、そのベースとして核になる官助の和でもってできあがっているだろうし、そんなことを地域防災大会を10年続けるなかで実感してきています。「新しい公助」というものが出てきている気がします。私の予感では、実は「公というのは古くて、新しいものではない」ということです。CSVという言葉を使わなくても、もともと地域にあった言葉ではないかなということで、まずは話を閉じさせていただきます。ありがとうございました。

【鈴木】 ありがとうございました。続いて、戸成様からプレゼンをお願いいたします。

### (2) 住友理工の価値創造型CSRと社会貢献活動

【戸成】 戸成でございます。住友理工株式会社でCSR・社会貢献室長を務めております。先ほどご紹介いただきましたように、私どもの会社は10月1日に社名変更いたしました。以前は東海ゴム工業と名乗っておりました。本日ご来場の皆様ももし日本車に乗っておられるのであれば、ほぼ弊社のエンジンマウント、要するにエンジンの振動を吸収する防振ゴムをご利用いただいていることとなります。ありがとうございます。

では、私どものCSVへの取り組みにつ

いてお話しいたします。実は、私どもは「CSV」という言い方をせず、「価値創造型 CSR」と言っております。その考え方については、弊社のホームページの「CSR」のところで書かせていただいています。本日は、そのことをお話しいたします。

### ●住友理工の「価値創造型 CSR」を目指してとは

私どもは、「2020 年度には 1 兆円の売上を達成する」というビジョンを掲げております。また、「世界中のお客様に喜びを提供し続ける企業」、「新しい価値を創造し続ける企業」を私どもの「ありたい姿」としています。そして、「その 2020 年のありたい姿から価値創造型 CSR を目指します」というふうに宣言させていただきました。

そのビジョンのイメージ図については、先ほど脇坂さんが示された「CSV の概念図」と非常によく似ていますが、私どもは、縦軸には「社会からの要請と期待、社会課題への対応度」、横軸には「“自社の成長”への寄与度」を取りました。それで、私どもは CSR を三段階で捉えております。最初の段階が「コンプライアンス型 CSR」、次の段階が「共存型 CSR」、そして三段階目でもっと大きくなってくると「価値創造型 CSR」というわけです。それで、この三段階目の一番先の方に到達したときに、ちょうど売上が 1 兆円になっている状況になっている。そのように価値が上がっていくというわけです。社内的にはこのようにイメージしています。

### ●「価値創造型 CSR」へのステップ

それでは、この三段階というのはどういうことか。

#### ① コンプライアンス経営の徹底

一段階では、「コンプライアンス経営の徹底」です。この時期は、私どもはすでに終わったと思っています。それは、「社会にネガティブ・インパクトを与えない企業へ」ということで、必要なことは、一つは「法令順守」、二つ目が「環境負荷の減少」、三つ目が企業と地域と一緒に生きていきますということです。これを一言でいうと、「社会に迷惑をかけない企業」、つまりコンプライアンス経営であり、これをコンプライアンス型 CSR と位置づけました。

#### ② 共存型 CSR 経営の実践

二段階では、「共存型 CSR 経営の実践」です。現在私ども住友理工が立っている位置は、この段階の終わりかけのところで、「社会と共存できる企業へ」ということです。特に弊社の場合、急速にグローバル化が進み、世界 24 か国 110 拠点で製造しているので、まずは「国際ガイドラインの遵守」、要するに国際的なガイドラインがきちんと守れる企業でありたいわけです。二つ目は、「環境負荷と保全のバランス」が必要です。要するに、環境負荷減少について環境管理部が一生懸命排出 CO<sub>2</sub> を減らす、もしくはゴミの減量に取り組むのですが、保全へのバランスに向けては、われわれ自ら環境の改善について何かできないかというわけです。実は、私どもは「住友理工の森」というのを 2 か所に所有し、そこで間伐や植林を行うことにより、長野県の森では年間約 300 トンの CO<sub>2</sub> を吸収しています。排出を減らすだけでなく、吸収する取り組みです。そして三つ目が「地域社会への貢献」。これについては様々なプログラムに取り組んできました。

### ③ 価値創造型 CSR 経営に着手

そして三段階ですが、いよいよ 2015 年には「価値創造型 CSR 経営に着手」というわけです。2020 年には「ありがたい姿」になっていた、つまり「社会にポジティブ・インパクトを与えることのできる企業へ」というわけです。要するに、社会に迷惑をかけない企業から、社会にとりあえず「存在していいよ」と言われている企業へ、そして今度は社会にポジティブなインパクトを与える企業、つまり「こんな会社があったら良かったね」と言ってもらえる会社になりたいということです。そのために必要な 3 つのことを掲げています。

一つ目は、「社会課題対応型製品開発」です。実は、社名変更したのもこのことが理由です。東海ゴムというと、まず間違いなく「タイヤを造っているの？」と聞かれます。タイヤは造っていません。タイヤを造っているのは、兄弟会社であり、「ダンロップ」のメーカーである住友ゴムという会社です。私どもが社名を変えたのは、弊社の将来の売上目標 1 兆円のうち、少なくとも 2 千億円を支える事業が健康介護事業と考えられるからです。弊社の「スマートラバー」というセンサー機能を持った、電気信号を感知するゴムを使って、介護の世界での三大課題である「移乗による腰の痛み」、「床ずれ」、「徘徊」を解決しようとして取り組んでいるところです。「移乗による腰の痛み」の解決については、テレビ等でご案内のとおり、私どもと理研さんとで研究開発し、間もなく市場に出る介護ロボットです。これは、ベッドから車椅子へ移すときなど、移乗を手助けします。「床ずれ」の解決については、アクティブマットレスというものを間もなく発売いたしま

す。これは、床ずれができないマットです。センサー機能付きのゴムを使って、体が当たっている位置を感知して、その空気圧を常に変えるのです。つまり、24 時間中、1 か所に当たっていることがないという画期的な製品です。電気信号を用いると 1 台が数百万しますが、私どもがゴムで造ると数十万でできます。「徘徊」の解決については、離床センサーですが、これは寝ている人が起きたり、ベッドから落ちそうになったり、徘徊したりすることをすべて感知します。ということで、介護の三大課題をすべて解決する製品を市場に出します。これが社会課題対応型製品開発です。

二つ目は、「環境保全への貢献」です。要するに、「環境負荷の減少」から「環境負荷と保全バランス」へ進み、そして「環境保全への貢献」の段階に来たということです。実は弊社がすでに発売しており JR の窓にも使われている「リフレッシュイン」という、外からの熱い熱を遮断し車内の暖かい熱を外に放出しない性質のフィルムがあります。これにより省エネを達成しています。そのような省エネによる環境保全への貢献により、いつも社会が排出している CO<sub>2</sub> を減らしてもっと社会に貢献しようというわけです。

三つ目は、「社会課題解決型社会貢献」と捉えています。それは何か。企業の社会貢献活動というのは、社会的投資です。投資である以上、リターンが必要です。われわれは社会貢献活動を、施しや慈善活動とは考えておりません。投資です。では、何を回収するのかというと、「社会的価値の増大」と「企業価値の向上」です。では、「社会的価値の増大」とは何かというと、具体的に社会課題を解決することです。だか

ら、社会課題を解決しない企業の社会貢献なんて、まったく無意味だと私どもは思っています。それで、「企業価値の向上」とは、そのことによって企業が信頼され、尊敬され、ブランド戦略につながらないとわれわれは意味がないと思っています。だから、隠れてひっそり良いことをするというような考え方はございませぬ。従来、地域社会が企業に期待したものは何だったのかということについて、私は現職に着任した際に調べました。従来、地域社会が「市民」というときには、企業は含まれておりませぬ。市民と企業があり、企業はスポンサーとして寄付することが期待されているわけです。そういう関係です。一方、いまは、企業は「企業市民」として地域の一員であり、一緒に行動することが求められています。実は、弊社の社会貢献の寄付金の額については、私が着任す前に比べて現在は減っています。何を減らしたかということ、お付き合い寄付です。ある地域において私どもは最大の企業なので、方々から寄付の依頼があります。それを減らしてきてだけです。そして、それを社会課題の解決に振り替えただけの話です。では、企業が地域で一緒に行動するとはどういうことか。前述のように、寄付型から脱却して、自ら参画し、市民団体と協働する活動へ転換することです。だから、弊社のプログラムはすべて、NPO 法人を中心とする市民団体のどこかと必ず組んでいます。自社で取り組んでいる内製的なものではありません。

### ●住友理工の社会問題解決型貢献（事例）

そういう意味で、繰り返しになりますが、慈善活動と理解しては参画協働型への転換はできません。これは一つのプログラ

ムですが、「その人らしく生きられる社会を目指して」ということで、障害者福祉に取り組んでいます。障害者というのはなかなか観劇に行けないので、行けないなら出前しようと考えました。劇団「ひと組」という団体と組み、「さんさん出前劇場」という公演を年間 10 か所で開催しています。

また、「ビューティーキャラバン」という、福祉美容師さん（NPO 法人全国福祉理美容師養成協会）と金城学院大学さんと名古屋大学さんと一緒に取り組んでいるプログラムがあります。介護施設におられるお年寄りがきれいな洋服に着替えて、メイクして髪をセットして、記念写真を撮って、家族に手紙を出すのです。では、これによりどんなメリットが私どもにあるかというと、このプログラムを続けてきたことによって、実は健康介護ビジネスの知見をすべて、このキャラバンに行った施設で得ることができ、また膨大なネットワークをつくることができました。

また、青少年育成への貢献を行っています。外国人の子どもたちの就学準備スクールで、小学校に入学する直前に教育しています。先生方はボランティアですが、私どもが養成しています。では、企業にどんなメリットがあるのか。弊社は小牧に本社工場がありますが、小牧では、私どもの子会社や取引先も含め地域で、外国人労働者を大量に採用しています。その子どもたちが文盲にならない、要するに言語のない子どもたちにならないための取り組みであると考えています。

### ●何が変わったのか、地域にとって、企業にとって

では、実際に何が変わったのか。私ども

企業は、やはり圧倒的に住友理工が社会貢献に積極的な会社として認めていただけるようになりました。先般も、私どもの報告書にご意見をいただいている東京の有名な先生が、勝川からタクシーに乗って弊社の名を告げたら、「あの会社は地域にいいことをしてるよね、すばらしい会社なんだよね」と言われたということで、その先生は感激しておられました。もう一つは、社員のなかに社会感度の高い人材が育ってきたということです。社会感度が低いと、企業人としては生きていけません。つまり、大きな人材育成ができたのです。また、投資家から評価がいただけるようになりました。

では、地域としては何が変わったのか。住友理工は単なるスポンサーではなく、企業市民として仲間に入れてもらえるようになりました。また、地域課題が具体的に改善に向かいました。そして、地域の市民団体が協働によって育ってきました。

最後に、それらのまとめとして、「住友理工が在る地域で良かった」と思っていただけになりました。これが私どもの最大の変化だと思っています。

走ってお話し申し上げましたが、それが私どもの提案です。

【鈴木】 ありがとうございます。引き続き、池田様からプレゼンをお願いいたします。

### (3) 知多信用金庫の地域貢献活動による地域との関わり

【池田】 皆様、こんにちは。知多信用金庫企画部地域貢献課の池田と申します。地域貢献課と称しておりますが、もともとは広報課だったそうです。業務として広報の担

当をすることになったわけですが、当時のトップが「そのままの名前では面白くない」ということで、当時3年目に入った「夢サポート」にしっかり取り組んでいくために「地域貢献課」という名称になったということです。

さて、お話のタイトルは「知多信用金庫の地域貢献活動による地域との関わり」といたしましたが、本日は山田社長や戸成さんがきっと高尚な話をされるだろうと思いましたが、私は地元の信用金庫として、地元だからこそできる地域での地域貢献活動について、金融機関というよりは市民の目・市民の立場からいろいろご紹介しようと考えています。

まず、「知多信の地域貢献活動について」ということ、そして鈴木先生からお題いただいた「地域を変える可能性のある地域貢献活動とは」ということをお話いたします。その上で、私が特にご紹介したいのは、地域課題に取り組む「夢サポート」の助成先のことです。このことだけに時間を費やしたいぐらいの気持ちです。そして最後に、本日は事業所の方がたくさん出席されていると思いますので、「中小企業としての立場で、地域との関わり方」ということをお話ししたいと思っています。よろしく願いいたします。

このように私がお話しできるようになったのも、まさに地域の方々に学ばせていただいているからです。本日も顔を存じている方が何人もお越しくださっています。心よりお礼申し上げます。そして、当金庫の地域貢献活動が続けてこられたのは、地域の皆様のおかげだと思っています。

では、本日は学生さんの参加も多いようですので、最初に少し「信用金庫とは」と

いうことを簡単に説明させていただきます。その後で、地域貢献活動について、そして最後に「夢サポート」についてご紹介させていただきます。

### ●信用金庫とは

さて、信用金庫というのはどのような金融機関なのか。これは、非営利の協同組織で、「地域社会の事業と地域住民の生活を支える金融機関」というふうに表現させていただいています。それで、営業区域が限定されています。融資、つまり貸付の取引対象も中小企業に限られています。「金融インフラ」という言葉がありますが、これを地域貢献的な捉え方で表現すると、「地域で集めた資金を地域の中小企業や個人に融資することにより、地域経済、地域社会の発展につなげる」ということ。これを金融機関としての使命としているわけです。それで、これをCSR、つまり「社会的責任」という言葉で捉えてまいりました。社会的責任を金融インフラ面において事業として取り組んでいるのが信用金庫である、ということです。

### ●知多信の地域貢献活動

では、そういう信用金庫が行う地域貢献活動についてです。当金庫には「人・地域・環境にやさしい金融機関を目指して」というキャッチフレーズがあります。

環境活動については、ISO14001の認証を取得し、環境マネジメントシステムを回していますが、私はその事務局としても汗水かいているところです。半田市さんでは「エコ協定、エコ事業所」という事業に取り組んでおられ、地元の事業所として効率的に参画し、地域と一緒に環境活動を進め

ていく、というのが私どもの環境活動の考え方です。

また、金融業務を通じては、日本福祉大学の鈴木健司先生のご協力で、「地域経済レポート」を発行しています。そして、職員一人ひとりが参加できる地域貢献活動として、「金融教育」というものに取り組んでいます。先ほど、戸成さんや山田さんのお話にもありましたが、出前講座として地元の小学校で「お金の大切さ」と題して、お金の歴史やお金の機能について話をしています。日本福祉大学さんでも当金庫の職員が講座をもっておりますが、それも金融教育の一環と言えます。

また、これは私どものPRになってしまっていますが、やはり金融業務を通じて顧客満足度を高めていくことも必要と考え、名も新たに地域貢献課となって以来、「何か新しい地域貢献活動を考えろ」という上司からの指示を受け、当時いろいろと勉強して導き出したのが、「認知症サポーター養成講座」です。これについても、「夢サポート」のお客様から教えていただいたことですが、当金庫の事業として取り組むようになりました。現在では毎年、新人職員研修において実施していますが、当金庫はかなり早い段階でこれに取り組みました。半田市の社会福祉協議会さんと一緒に進め、これは戦略的にPRさせていただきました。その後、地元の新聞販売業の方などが認知症サポーター養成講座に取り組みだしました。現在半田市では「地域見守り活動に関する協定」を締結するまでになり、高齢者などを検索するネットワーク、地域見守り活動に積極的に参加するものです。

## ●地域振興支援制度「夢サポート」

さて、地域貢献活動の概念については皆さんが説明されましたので、省略させていただきますが、やはり「地域なくしては当金庫の地域貢献活動はやっていけない」と感じています。

そこで、「夢サポート」について紹介させていただきます。「夢サポートは、当金庫の地域貢献活動の柱である」といつも申し上げています。

「夢サポート」は、「地域社会の発展なくして金庫の存続・発展はありえない。地域社会の発展に積極的に関わることで社会的責任を果たす」ということで、金庫の社会貢献活動の一環として創設されたものです。金融機関が取り組む社会的貢献活動で、ニュアンスとしては「CSRではなく、CSVではなかるうか」、ということをお伝えしたいと思います。

「夢サポート」の制度概要については割愛させていただきますが、今年で11年目の取り組みであり、10年間の実績としては445件に1億円の助成金を交付しているというか、地域に還元しています。

「夢サポート」の大きな特徴としては、1先あたりの交付金額が非常に少ないということです。過去に100万円の助成をした例もありますが、大半は10万円位で、多くても50万円ぐらいです。毎回500万円を20数団体で分けるので、平均約20万円の交付額になります。また、分野も問いません。環境関係、福祉、その他として地域の伝統文化、健康・スポーツといった分野の事業についても助成しています。要するに、地域のためになるならば活動分野は問わず、団体の規模も問わず、個人事業者でも中小企業でも、また市民活動や

NPO法人の方々なども応募できます。団体の規模や活動状況も問わず、「助成金が地域活性化や地域振興のためにつながるであろう」ということを基に審査し、最終的に助成先を選ばせていただいています。

要するに、「夢サポート」というのは、助成先に対して資金を交付して、地域の活性化につながる事業を進めていただくということです。つまり、金融機関と同じように、助成先が地域内に資金を循環させていただいているということです。結論から言えば、「夢サポート」はCSRと地域貢献を兼ね備えた制度ということです。

## ●地域を変える可能性のある地域貢献とは

では、「地域を変える可能性のある地域貢献とは」ということですが、「地域の発展なくして金庫の発展なし」です。前述のように、信用金庫は地域の方々たちに支えられ、地域と共に営業活動、金融活動を行っている金融機関なので、地域が発展すれば当然、金庫の発展にもつながるし、地域の発展のための金融業務を営んでいくわけです。それを実現することが、金庫の使命です。

以上、当金庫の地域貢献活動について、簡単にご紹介させていただきました。ありがとうございました。

## 2. 地域と企業がつながるために

### ●地域の課題を的確に把握するには？

【鈴木】 ありがとうございます。3名のパネリストの皆さんから、まずは「なぜ地域貢献に取り組んだのか」、そして「地域貢献活動は自身の組織をどのように変えたのか」、あるいは「社会貢献活動は地域をどのように変えたのか」というあたりを中

心に、事例を踏まえてお話しいただきました。そこでまずは、パネリストの皆さんがおっしゃったことを、私なりに整理させていただきますと思います。

まず、それぞれの企業では、理由があって貢献活動されているということです。それで、最初から貢献活動のことをCSRだのCSVだのとあまり意識して取り組んできたわけではないけれど、結果的にはCSRからCSVみたいな考え方になってきた、ということをおっしゃったかと思います。例えば、戸成さんは、CSVとは言わず、「価値創造型CSR」という言葉を使っておられますが、お聞きしているとほとんどCSVのような考え方です。そのことをご指摘したのが山田さんで、「言葉は後からついてくる」というのは非常にいいフレーズだと思いました。実際に取り組んでいることを振り返ってみたら「これがCSVだったんだ」というわけで、本質的にはほとんど変わらなかったのだと思います。そして実際に、池田さんがおっしゃったように、「夢サポート」に取り組むなかで、後から振り返ると「これってCSR、地域貢献だったな」というケースが出てきたわけです。もちろん、進めている最中にそういう考えが出てきたのでしょうか、「後からみるとそうだった」ということ。おそらくCSRとかCSVというのはそういうものなのかもしれないということが、本日の基調講演とパネルディスカッションを通じて少し理解が深まってきたところです。

皆さんのご発言に共通していることは、「こういうことをやってみたい」ということで始められて、言葉や定義は後付けであったということ。自分たちの取り組んできたことが実はCSRとかCSVだったん

だなというわけで、そこで初めてCSRやCSVが意味のある言葉になってきたのだと思います。というわけで、お答えいただきたいことはすべてお話しいただけたと思っています。それを踏まえて、無茶な質問で申しわけありませんが、パネリストの方にお尋ねしたいことがあります。基調講演で脇坂さんから、「重要なのは地域の課題を的確に把握することだ」という言葉がありました。それで、皆さんはすでに活動されているわけですが、地域の課題を正確に把握することの難しさや、あるいは「こうすれば実はわかるよ」ということがあればコメントをいただきたいと思います。

#### ●地域と企業と行政が協働する現場で課題が見えてくる

【山田】 私どもは「地域に根ざした建設業者」として、いざ災害というときには一番に出ていくような仕事をしています。大雨などの際、地域の方が自分の家の前の川が溢れて大変な思いをされている現場なんかもまざまざと目にしています。そういうなかで感じるのは、もちろん誰もが災害に強いまちづくりを求めていること、そして私どもはそういうときに強みを発揮できるということ。そういうことがわかってきたので、前述のように、地域の防災大会に取り組み始めたわけです。

それで、脇坂さんのお話にもありましたが、実は地域にはそれぞれキーマンがおられるわけです。そういう人たちは、「地盤の低いところを解決したい」、「町内の人たちの安全を確保したい」といった話をしているけれど、「でも手立てがない」というわけです。でも、意外と地元の方というのは行政の方にとってはコワモテというか、

行政の方は地域の有力者には弱いわけです。また、私たちにとって行政はお得意様なので、行政はとても怖いんです。そんなわけで、三すくみの状態になっているわけですが、そうでなくて、そこでうまく回ればいいわけです。「三方良し」ではないけれど、私たちの強みと地域の課題と、そして行政も含めて、うまく回ればいい。要するに、行政は抱えられないような公助を抱えずに、プロとしてきちんと官助を行う。そして、もともと地域には助け合いの精神があるはずですが、そこに私ども建設業者の専門スキル、例えば段取り力とか機動力等が組み合わせれば共助力は高まっていきます。ずいぶん弱くなっていた共助力が高まってくる。そうすると、共助というもの、そしてなけなしの官助なんていうと叱られますが、そういう官助を組み合わせると地域の安全を守っていくかたちになる。そんなことを私の地域では実感しています。地域防災大会を、皆さんがある意味で良い仕組みとして使ってくださいしています。警察も消防も区役所も皆がその場に集まってきて、ここぞとばかりに自分たちの活動をPRします。粗品とかいろいろな物を持ってきてくださるので、地域の方も喜んでおられます。

### ●地元のNPO法人等との付き合いのなかで課題が出てくる

【戸成】 結論から申し上げますと、企業には社会課題を見つける能力はありません。では、私どもはどうしているかということ、実はいろいろなNPO法人の皆さんとの関係のなかで社会課題は出てくるわけです。弊社では、「夢・街・人づくり助成金 in ○○」という、私どもの製作所のある拠点地域ごとに助成金制度を設けています。では、な

ぜ大手の財団や企業が取り組んでおられるような全国型の助成金制度にしないのかということ、そういうのは大企業にお任せすればいいかなと思っているからです。私どもはそれほど大きな企業でもないし、私どもの拠点のある地域を育てていこうということで、ネットワーク型と呼んでいますが、「夢・街・人づくり助成金 in ○○」と称し、○○地域ごとで小さな支援をさせていただいています。実は、効率の面からすると決していいわけではありません。地元の間接NPO法人に払っている金額のことを考えると、大きな助成金の方がはるかに効率がいいわけです。実は、お配りしている助成金と同じぐらいの額を中間NPO法人に払っているのも、非常に効率は悪いのです。にもかかわらず、敢えてそうしているのは、その中間NPO法人が育ち、またその地域も育っていったら、そうするとその中間NPO法人や地域から課題が持ち込まれてくるからです。そのなかで私どもは「こういう問題があるのか」と認識できるようになり、これを課題として取り上げようかというふうになるわけです。課題を教えてください、これがNPO法人と私どもとの一つの関係と言えます。

### ●「夢サポート」への応募から課題が見えてくる

【池田】 「夢サポート」による助成先は、10年間で445件です。現在22回目で、11年目の後半の応募を締め切ったところです。「夢サポート」の事務局として、応募者と面談して、応募書類に書ききれない部分を聞き出しながら、それを1枚の調査書にして選考委員にお渡ししています。その面談を私はとても大事にしています。そ

ここで知り得たことを、私はいつもお話ししています。

応募者は主婦の方、学生さん、企業の社長さん等様々ですが、書類ではなかなか思いが伝わらないし、書類を書くことが得意な方ばかりではないわけです。例えば、「福祉の施設、コミュニティサロンをつくりたい」と書いてあるけれど、このコミュニティサロンはどんなものかと尋ねると、「実は僕はね……」と大いに語り始めるわけです。夢のサポートなので、「先々どういうふうにしたいですか」ということを確認して、それが地域のためになるというか、その事業が成功することによっていい地域になればいいという思いはありますが、実は私どもはそこまでのことを望んではいません。要するに、それが選考の基準ではない、という意味です。ただ、「それを実現してもらえるといいな」という観点で私どもはいつも話を聞いています。そうすると、「こういうことに困っているんだよ」、「この地域ではこれが実は課題でね」ということが出てきます。例えば、福祉に携わっている方からは、特に社会課題とっていいと思いますが、高齢化の問題に係る話をよくお聞きします。やはりこの地域でも非常に地域格差があって、高齢者の問題も発生しているわけですが、それに対してキーパーソンみたいな人が「とりあえずNPO法人を起こすことにした」ということで、コミュニティサロンを立ち上げるような例があるわけです。それで、立ち上げたのはいいいけれど、では本当に何をするのかと聞いたら、「高齢者の居場所づくりをね……」というふうな話だったりするわけです。だから、地域課題を解決したいという話につながる、と言っているのではないかと私は思っ

ています。

それで、私は本日、当金庫のカレンダーを持ってまいりました。毎年、南知多町の切り絵作家の方に挿絵をお願いしているのですが、来年(2015年)のカレンダーは「夢サポート」の助成先を紹介した内容になっています。各市町から1団体ずつ取り上げていますが、この12の団体さんだけ見ても、多くの地域課題を解決するための事業に取り組んでおられることがわかります。このカレンダーに書かれていることだけを支援させていただいているわけではないということをお断りしなければなりません、ここに取り上げた方たちは顔が浮かんでくる人たちばかりです。できる範囲で取り組んできたことが大きく広がって、今の活動につながっているのです。

それで、助成先は3つの段階に分けていいと思っています。まずは、「地域課題の解決に取り組む、取り組もうとしているNPO法人や市民活動団体」と、次は「解決先を見つけて、また新たに事業が進んでいる助成先」、そして三つ目の段階ですが、これは今回どうしてもご紹介したいと思ったのですが「ソーシャルビジネスに発展する助成先」です。そういう助成先があるということを知っていただきたいのです。ソーシャルビジネスというのも難しい分野で、これからの話かなと思うのですが、このような少し先駆的な取り組みをしている例もあるのです。「夢サポート」で見つめてきて、ちょっとした支援をしたことによってソーシャルビジネスにつながるまでに成長されたということで、担当者としては本当に嬉しいかぎりです。

●では、地域の人は企業にどうアプローチすればいいのか？

【鈴木】 ありがとうございます。地域の課題を正確に把握するにはどうしたらいいかということをお尋ねしたわけですが、非常に感銘を受けました。

山田さんは、とにかく動くということ。動いてキーマンみたいな人とつながり、プロフェッショナルを使って、共助と官助で公助を進めていく。そうすると、そこに課題というものが見えてくる、というお話をされました。

また、普通、助成金というのは、「助成金を交付して、何かに取り組み、成果があった」という発想のものですが、お二人はぜんぜん違う発想のお話をされました。戸成さんのお話では、助成金を出すことで、いろいろな団体がどんな課題を抱えているのかがかなり見えてくるということでした。このことは、池田さんのお話にあった、「夢サポート」にもそういう面があって、面談などをすることで課題が見えてくるということでした。そして、その課題にもいくつかの段階があるということです。解決できるようなところを目指している NPO 法人さんもいれば、解決の先にあるようなところを考えているような NPO 法人さんもあるということです。そういうふうにして課題を把握する方法があるのではないか、ということです。

「助成金というのは、交付して、成果出してナンボ」という発想ではなく、「助成金に応募して、聞き取ることで実は課題が見えてくる」という話に、私自身も非常にいい発見をしたと思っています。また、山田さんがおっしゃったような「人脈、キーマン」が見えてくるということ。脇坂さん

もおっしゃいましたが、地域の人脈というのは普通の暮らしのなかではなかなかわからないわけです。そこをどういうふうに掘り起こしていくか、どういうふうにつなげていくか。つなげた上で、助成金等からどんな課題が見えてくるか。そういうところから課題が把握できるのではないか。そういうようなご提案だったかと思います。

では最後に、一つだけ簡潔にお答えいただきたいことがございます。実際にこのような事業を実施していくときには、「まずやってみよう、キーマンを見つけよう、課題は助成金から拾っていきよ」ということはなんとなく把握できました。では、地域の方は企業にどう接触すればいいのか。例えば、私は大阪から来たのですが、知多半島には縁がありませんでした。そういう人間が地域をよくしようと思っても、ノックする場所がわからない。特に、企業の力を借りたいと思ったとき、どうノックすればいいのかわからない。それは、いろいろな団体もそうだと思いますので、そのあたりのことを、企業側から見てどうノックされると反応できるのか、お答えいただければと思います。

●企業を褒めてほしい、応援してほしい

【山田】 市役所が「山田組はいい会社だ」と言ってくざると、山田組から馳せ参じます（笑）。やはり褒めていただくと外に出ていくと思いますが、もちろん自分たちから体質改善して社会に開いていく、具体的に見えるように開いていくことが大事だと思っています。うちの会社は通りに面しており、「どんどん来てください」と看板をかけています。「災害のときには飛び込んできてください、1週間ぐらいここで雨

露しのいでください」ということがメッセージとして表側にかけてありますので、地域の人ともずいぶん交流できるようになっていると思っています。だから、企業側のマインドの変更と同時に、企業を応援しようという意思表示があるとありがたいです。つまり、メーカーさんに対してなら、消費者としては買い支えるかたちで具体的な意思表示ができますが、同じように、私どものような会社に対してもそういう意味の応援はできると思う。それがきっかけでわれわれ側からアプローチしていく。そういうつながり方があると思っています。

### ●助成金に応募するなど、まずは接触してほしい

【戸成】 まずは接触していただくということで、私どもの助成金に応募していただく、あるいは愛知県ならば、あいちコミュニティ財団が取り組んでおられる「ミエルカ」というプログラムのなかに住友理工コースというのがあるのでそこに応募していただくなど、いろいろな方法があります。NPO法人は志が高く思いも強いけれど、結構ひとりよがりやで、往々にして何を解決するのが見えないことがあります。一方、私どもは、「問題はわかったけれど、どういう方法で何を解決するのか、そうするとどう変わるのか」ということが腑に落ちると、「これは支援しようか」というふうになると思います。

### ●企業も地域の一つの構成員、と捉えて付き合ってほしい

【池田】 そうですね、「夢サポート」のことは横に置いておいて、本日は事業者の方々もいらっしゃるので、今度は市民の立

場としてお話ししたいと思います。事業所というのはCSRと地域貢献の意義を兼ね備えていると、これは脇坂さんも山田さんも戸成さんもおっしゃいました。要するに、事業所と市民がウイン-ウインの関係を持つことだと捉えていただければいいのかなと思っています。

では、市民として事業所は、どういうふうに地域と関わったらいいのか。私はお三方とは反対の立場になるかもしれませんが、私どもはやはり地域あつての金融機関なので、自治体さんとの連携や協力にはなるべく歩み寄った方がいいのではないかと考えています。「市民協働」という言葉が今よく聞かれますが、市民協働のなかに中小企業もNPO法人もどんどん積極的に参加していけばいいのではないかと考えています。私どもはやはり地域密着型の金融機関でもあるし、この地域だからできること、中小企業だからできることがあると思います。

観点が違うかもしれませんが、企業に歩み寄るというよりは、企業も一市民であるから、「市民協働」というなかの一市民としてその枠の中で活動すれば、地域の課題などについてはほぼ解決するような策に一緒に取り組めるのではないかと考えています。

### ●まずは、みなで地域の課題を明確にすることが大切

【鈴木】 ありがとうございます。非常に面白いお話をいただきました。皆様のお話をお聞きして、一つ感じたことは、例えば、地域で活動したいと考えている方や団体さんでよくあるように、「志はあるけれど、思いは強いけれど、何をどのような方法でどうするかということがわかっていない」

ということです。このことを私は非常に重く受け取っています。何故なら、地域の方も自分たちの課題と改善方法のようなことを、明確に考えていないのかもしれないということです。「何かしなければいけない」という気持ちはあるけれども。だから、思いはあるけれど、それを具体的にどのように解決するのかというところまで消化させていないのではないかとということです。

このようなテーマでの議論は、1回で終わるようなものではなく、もう少し詰めていければいいと思いますが、今日は時間の関係で、私の感想としてまとめさせていただきます。

まず、CSRとかCSVというのは概念のものです。とにかく言葉は後からやってくる。パネリストの皆様も、入口の名前は違ったけれど、目指していることは似ているということだったかと思います。ただ、重要なのは、それに取り組むときには経済的価値とか社会的価値を踏まえなければいけない。それに対してどういう評価をするか。どういう効果があったのかを考えないと、あまり意味のないものになるのではないかと。そういう経済的価値や社会的価値を踏まえながら取り組んで、あとでCSRとかCSVという言葉をつけていく。そうすると、より自分たちの活動の位置づけが明確になるのではないかと、ということだったと思います。

さらに、地域の課題を明確にすることが重要だと思います。それは企業の方ももちろんですが、市民、地域の方もそう考えて企業の方と結びついていかなければ良い解決案は出てこないということです。ただ、そうは言っても、企業として地域課題をすべて解決できるわけではない。だから、や

り自分の事業活動を考えながら、できるところで地域をより良くしていくことを考えていく。それが、企業が地域の構成員だという一つの表れかもしれません。今後はこのようなCSV、CSRを踏まえて、地域貢献を考えて、より良い地域をつくっていければと思います。

それでは、せっかくの機会ですので、会場からご質問等がございましたらお願いいたします。

## □質疑応答

### ● CSVが達成された先には何がある？

【会場】 一つ教えていただきたいのですが、CSVが達成された次の世界には、どんな世界があるのでしょうか。

【戸成】 CSVが達成された社会というのは、私は無いと思っています。これは永久に続けていくものです。つまり、企業が持続性を有するというのは社会が持続性を有することであり、企業は、社会から支持されなければ持続性は持ち得ない。だから、これは永久に続いていく取り組みだと思っています。

【鈴木】 ありがとうございます。もう少し議論を深めたいところですが、時間の関係もございますので、今回はこれで終わりとさせていただきます。パネリストの皆様、ありがとうございました。

【司会】 長時間にわたり、CSVフォーラムにご参加いただき、ありがとうございます。ここで、明日12月13日に開催されますイベントについて、担当教員の千頭

よりご紹介させていただきます。

【千頭】 日本福祉大学の千頭と申します。本日は、ご来場ありがとうございました。

本日のテーマである CSR と CSV については、私は2つのポイントがあると思っています。CSR というのは、一方通行のものだと思います。企業から地域への貢献です。一方、CSV というのは双方向のもので、一方、企業と地域の間でやり取りをしなければ CSV にはならない、共通価値が創れないわけです。つまり、CSV ではやり取りが生まれるということです。もう一つは、山田さんのお話にありましたが、企業という組織と一人ひとりの社員の間でもやり取りが生まれるということです。ボスから言われたからやるだけでなく、社員の間でやり取りがいっぱい生まれるのが CSV なのだろうと私は思いました。

さて、私どもの大学は、文部科学省の「地(知)の拠点整備事業」(大学 COC 事業)について採択されました。それで、私どものキャンパスがある美浜町、半田市、東海市においては従来から地域とお付き合いさせていただいておりましたが、まさに地域の課題を解決する、そういう意味では CSV ですが、地域の課題解決のために大学としても頑張っていこうという趣旨でございます。明日も、美浜キャンパスで「日本福祉大学 COC キックオフ・フォーラム」を開催し、いろいろな立場の方に、大学と地域がどうつながっていくかということを議論いただくつもりです。大学というのは、「教員と学生」、あるいは「教育と研究」という両面がございますので、そのあたりのことも踏まえて自由にご発言いただこうと思っています。是非、皆様にもお越しいた

だければと思います。また、明日だけでなく、今後も私どもの大学に対していろいろなご意見をお寄せいただければ幸いに存じます。よろしく願いいたします。ありがとうございました。

## 閉会挨拶

日本福祉大学 知多半島総合研究所 所長 福岡 猛志

【福岡】 知多半島総合研究所の所長を務めております、福岡でございます。本日は、本当に胸躍る思いで、わが意を得たりという思いをいっぱいいただきながら、お話を聴かせていただきました。

知多半島総合研究所というのは、1988年に美浜でスタートいたしました。当初は、歴史・民俗を中心に研究を始めました。そのときに、南知多の旧家で「内海船」に関する画期的な史料を発見し、それが今や高等学校の教科書にも載っているわけです。知多半島に関することで高校の教科書に出てくるのは、内海船のことが一番多いと思います。ご当地、「細井平洲」については、13種類ある教科書のうち1冊しか出てきません。これはよろしくないと思いますし、もっと頑張らなくてはいけないと思っています。

そんなふうにして、歴史の研究から始まりましたが、同時に、地域づくりというものについても、大学と地元が手をつないで進めていかなければならないと考え、地域・産業部を起こし、様々な仕事を手がけてまいりました。いまお話し申し上げた千頭先生は、あちらこちらの自治体の計画等にも絡んでおります。また、私は実は日本の古代史が専門ですが、柄にもなく、半田市の前回の総合計画の委員長を仰せつかるなど、他流試合でたくさん鍛えられてきた思いがいたします。

本日のような話になると、タウンミーティングやワークショップといったことも大事だと思いますが、それだけではやはり地域の課題などはなかなか出てきません。日常的なつながりのなかでこそ、いろいろなことが明らかになってくるのではないかと思います。市民のなかにいっぱい課題が埋もれています。例えば、半田市で生涯学習推進協議会の会合を開くと、山ほどの課題が出てきます。ところが、それがなかなかまとまらない。それは、公的機関の代表が集まるからです。そうではなくて、もっと市民同士の生のやり取りが必要なのです。先ほど「官助」ということをおっしゃいました。私は官助というのはあまり好きではないけれど、官でしかできないことがあって、そこが有効に働くとまた一つ展開があるという思いを抱きながらお聴きしておりました。

日本福祉大学は1983年に美浜に移転し、そこで仕事を始め、そして半田に誘致いただいて、今度は東海市の駅前にかなりカッコイイ校舎を建てています。地元の皆さんにもご利用いただいて、一緒に勉強していきたいと思っています。私どもはこれまで知多半島で様々な取り組みをしてまいりましたが、今後はこちらでもお世話になるということで、本日はそのご挨拶という意味の、東海市デビュー戦のフォーラムでございます。これからお世話になりますが、よろしくお願いいたします。

そして、基調講演をいただいた脇坂様、パネルディスカッションにご登壇いただいた皆様、ありがとうございました。今後ともよろしくご支援を賜りたいと存じます。ありがとうございました。

# 「日本福祉大学知多半島総合研究所CSVフォーラム」報告

## 1. テーマ

「地域にある共通価値の再発見と創出 ～企業と地域を結びつける CSV～」

## 2. 実施日

2014年12月12日（金）13：30～16：00

## 3. 当日の様子



## 4. アンケート結果

(基調講演)

- ・ CSR と CSV の違いが理解できた。
- ・ CSR は市民協働課、CSV は産業育成課という印象。いくつかヒントはいただけた。
- ・ 「社会的価値」「経済的価値」。両方の高まりが CSV、という説明が理解できた。

(シンポジウム)

- ・ 各団体の地域貢献の話を聞いたことで、今後自分たちの事業所に当てはめて考えていきたい。
- ・ 様々な社会貢献を行うために、意図的につながりをもっていく必要性を感じた。
- ・ 企業とは、企業理念のもと、本来活動が行われれば、地域からの信頼は達成できるのでは？
- ・ 企業からの地域課題に対するアプローチの仕方が参考になった。

(今後実施してほしいテーマ)

- ・ 地域と企業の協働について。
- ・ 各種テーマを分けて、是非続編を実施してほしい。
- ・ 社会起業家、ソーシャルビジネスについて（活動実践等）。