

生業が多い地域は丈夫な地域

ナリワイ代表 伊藤 洋志



雇用と生業

人が収入を得る手段はいくつかあります。多くの方に馴染みがあるのは、第一に雇用されて給与をもらうことでしょう。しかし、大正時代から昭和初期ぐらいまでの日本では雇用はそれほどメジャーな手段ではありませんでした。雇用をわざわざ「宮仕え」といったぐらいです。高度経済成長期を経て、雇用は主流になりました。

ただ、雇用だけに依存するのはもろい、ということも近年はつきりしてきました。依存している雇用先がなくなれば、即座に地域

から人が流出し、よりいっそう雇用が減っていくという負のスパイラルに陥ります。炭鉱で栄えた



DIYを祭りに転化させ、防災対策も兼ねる
-ブロック壁ハンマー解体協会

町などが極端な例ですが多かれ少なかれ同様の現象が各地で起きています。

さて、雇用以外に収入を得るもう一つの手段は、自営業つまり自分の生業を持つことです。これは雇用とは違って、自分が主体となって何かモノやサービスや面白いことを提供して対価を得る活動です。農村部では農業が分かりやすいですが、これも現在とは違って昔は農協などもありませんから、かつては自分でお米をつくって売る、牛を育てて売る、といった農業と行商がセットになった生業を持つていた人が多かったようです。村の困りごとを解決する何でも屋みたいなものや、藍染めをする紺屋、鍛冶屋、桶屋などの生活用品の手仕事もあります。

生業は文化資源

例えば沖縄の糸満市などでは、夫が漁師をして、妻が魚の販売をするという組み合わせが多かったようで、まさに生業の形というのはそれぞれが文化資源であるとも言えます。働く側と購入する側双方が試行錯誤して生業の形ができてあ

り、地域社会で共有されて文化として定着し持続されます。たとえば、先ほどの例で言えば、丸魚販売に関しては誰でも魚を捌けて調理できる文化背景がないと成り立ちません。

また、私の故郷の香川県でも、独自のリアカーで魚を売り歩く「いただきますん」という生業があり、子供の頃から目撃していました。自転車にサイドカーのような形で屋根付きの屋台が付いているリアカーを使うのが特徴です。

お客さんの近所の神社の前や、お得意さんの家の前までやってきて、魚を売ってくれます。昨今、買い物難民の問題が出てきていますが、「いただきますん」はすでに回答を示していると言えます。また、「いただきますん」は戦後の未亡人の方が多く営まれていたそうで、シングルマザーの雇用問題にも少し寄与していた生業と言えるかもしれません。生業には小さくとも社会問題を商売の中で解決する力があります。

生業のつくり方

このような古来の生業も、ただ消え

くもの、と取り上げられがちですが、最近も魚の移動販売と古民家民泊をやっている若人が香川県にいたのを発見しました。また、私の友人にも、かつて存在した「つば焼き焼き芋屋」をリバイバルして生業にした人物がいます。かつて存在した生業を研究し、価格帯を変えてみたり、提供先を変えたりすると現代でも生きた生業になる可能性は十分にあります。

私自身は、最初は資金がありませんでしたので元手をほぼゼロぐらいからスタートできる生業を考えて実践してまいりました。今では「モンゴル武者修行」「遊撃的農家」「全国床張り協会」「シェア別荘運営」「シェアオフィス運営」「農作業着メーカーSAGYO」など複数の生業に取り組んでいます。

そこから得られた基本的なやり方がありません。

それは、「無駄な支出」と「自分と他人の」特技」と「余っている資源」を組み合わせて、新しい生業を考えるという方法です。



遊牧民の生活技術を学ぶ企画 - モンゴル武者修行



竹の建築技術をアカ族に学ぶ企画 - タイ武者修行



サブ的農家の形を考案 - 繁忙期の現場作業と販売を担当する遊撃農家



床張り実習を三方よしのワークショップに - 全国床張り協会



古来の野良着の形をベースにした国産の農作業着メーカー - SAGYO

私たちは生きていく中で様々な支出をします。その中から、何か別のものに変換したいものを探します。「こんなものにお金を払いたくない！」という怒りでもないし、「もうちょっとしつくりくるものがないのか」という違和感でもないです。

別のものに変換するには、資金や専門知識や能力が必要なことが多いですが、これを「特技」や「余っている資源」を組み合わせて工夫すると解けることが結構あります。「解ける」ということは、前述の「無駄な支出」に替わるお金の使い道をつくる、ということなので、まず自分の無駄な支出は「払い甲斐のある支出」だった「ほぼゼロ円で実現できる」に変わります。ここまですれば及第点です。支出はゼロないし減少します。これを、他人に提供できるように価格表をつくれたら、立派な生業になります。収入にできない時もありますが、及第点まで行ければ少なくとも支出は減少します。このチャレンジを繰り返すと自ずと支出が減り収入が増

えていくので家計が丈夫になり生活の質が高まるはずで。

例えば、オーガニックで質の良い食材がなかなか手に入らない、という悩みがあったとします。何人か募って共同購入してもいいでしょう。またこれは実際にある話ですが、組合をつくりスーパーマーケットを立ち上げることもできません。組合員は週に数時間は店番をする仕組みで運営を続けやすくしているそうです。

この考え方は有望で、これから「車で5分程度で買える物ができる村のスーパー」がなくなると車で30〜40分行かないと生鮮食品を買えなくなる。」という事態は今すでに各所で発生していて、これからも増えます。そういう時に、生業を考え実行する力があるかないかでだいぶ地域の住みやすさが変わってくるでしょう。

生業実践する4つのポイント

生業をつくる際の実践的なポイントをいくつか記してみたいと思います。

1つ目は、拡大成長を目指さず、いくつもある仕事のひとつと考えることで成り立つ方法を探る。

葬送事業を例に挙げてみます。かつては自宅やお寺で執り行われていたお葬式ですが、煩雑さによって葬送業者さんに委託することが増えてきました。ところが、商業的に対応するとなると価格も高

くならざるを得ません。しかし、営業の必要がないぐらいの規模の身近さで時間にゆとりを持つて準備していけば、そこそこの予算で行うこともできるはずで。サービスが高額になりすぎないように依頼者もある程度協力する仕組みをつくるのが鍵になります。生前から相談してある程度準備をしておいたり、公民館を使えるようにしておくなど工夫を考えるのが勝負どころです。拡大成長を目指さないことで、適切な価格で困っている人を助けることができます。

2つ目は、質を高める分野を選ぶことです。大量生産することで質が下がるものはたくさんあります。教育、娯楽、衣、食、住など様々にあります。そういう分野を狙うようにすると価格競争とは無縁です。ただし、質を高めることで生産量が小さくなる人が多いので、専業にはできない(しない)ぐらいがちょうどいい場合が多いです。

3つ目は、最初は少し赤字でもいいので実績をつくって繰り返しやりながらガンガン改良していくことです。あれこれシミュレーションしてもどうなるかわからず、進まないことが多々あります。しかし、生業は元手が小さいのが利点なので、まずやってみて経験を積みながら高速で改良していくことで効率も上がって手間は減っていきます。初めてのチャレンジは往々にしてトラブルも手間も多くかかるので、時給仕事で雇用された方が楽に

感じることがあります。しかし、繰り返していくと必ず手間も減っていきます。それだけ学習効果の威力は大きいです。

4つ目は、繰り返して何回もやりながら常に新しい工夫を加えていくことです。生き残っている生物は何かしら変化を続けて環境に(結果的に)適応しています。同じように、生業も繰り返しやる中で新しい変化を加えていくことが大事です。これは自分が飽きてしまわないためにも大きな効果があります。結局、日本はそこそこ豊かなので、取り組んでいる本人が楽しくやっていると、システム化されたサービスと人間味のある生業の違いを生み出す秘訣です。

最初はローリスクで自分の生活を少し手直しするぐらいのところからスタートできる。これが私の考えるナリワイの良い点です。ぜひやってみてください。

プロフィール

京都大学農学研究科修士課程修了。遊びと仕事の一体化をテーマに、小さな元手で個人がはじめられ、頭と体が鍛えられる仕事をナリワイと定義し、複数の仕事を持つ働き方の研究と実践を行う。遊撃農家、モンゴル武者修行などの個人のナリワイのほか、シェアアトリエなど場所や「全国床張り協会」などギルドの団体の運営も行う。著書「ナリワイをつくる」(東京書籍)は、韓国でも翻訳出版。