

「やる気応援奨学金」レポート

新たな視点で見る地域活性化 イギリスにおける成功の理由

法学部政治学科三年 本名 夏実 (私立中央大学杉並高校)



二〇一五年の冬、二月から三月にかけて、私は「やる気応援奨学金」を利用してイギリス・オックスフォードへの五週間の短期留学を経験した。大学三年生になるという折り返し地点を迎えるに当たり、この経験から自分を一回り大きくすることが出来たと思う。今回はその経験について御報告したい。

私のテーマとは

今回の私のプロジェクトは、地域活性化に関して日本とイギリスの比較をしていくことであった。

イギリスでは地域活性化に対する取り組みが積極的に行われており、多くの成功例が存在していること、そしてアメリカなどに比べイギリ

スには日本の商店街のようなショッピングアーケードが存在する点、比較対象として適していることがイギリスという地を調査の対象に選んだ理由である。更に一度訪問の経験があるオックスフォードを調査の拠点にすることで、日本での事前調査においてよりイメージがしやすくなった。

私が地域活性化を今回のメインテーマに据えた背景にはさまざまな経験がある。きっかけは、高校時代に執筆した卒業論文である。

その中では、実家が商店街で青果店を経営していることを出発点にし、商店街の活性化について研究を行った。大学入学後は、FLP 地域・公共マネジメントプログラム御船ゼミにおいて地方財政の面

から活性化の糸口を探った。更に大学二年次における厚生労働省でのインターンシップを通して、労働という側面から活性化に関するアプローチを行ってきた。そこで新たな視点として国際比較を行うために、今回のプロジェクトワークのテーマとして地域活性化を選んだ。

それに加えて語学力の向上もまた今回の私の重要なテーマの一つであった。それは今後国際比較などを行っていく中で、言語が大きな障壁となることがあると考えたからである。

事前調査から考えたこと

私は地域活性化に関する調査の中でも特に、日本とイギリスにお

ける成功失敗の差はどこにあるのかということを知りたかった。そのため大型店と小売店がどのように共存しているのか、そしてイギリスの地域活性化の視点や公、私機関のモチベーションはどのようなに保たれているのかという二つを調査の中心にした。現在の日本では、大型店が小売店を淘汰したことで、より買い物客の選択肢の減少や、買い物難民の増加という問題を生み出してしまった。商店街がシャッター通り化してしまった場所も多々存在する。事前調査の段階では、イギリスは日本に比べて自家用車ではなくバスを使って移動することが主であり、大型店と小売店が平然と同じ場所に共存していることが分かった。更に朝などに数多くのマーケットが開かれることが特徴として挙げられた。出発前には、大型店と小売店は何か役割を別にして共存しているのではないかという予想を立て、それに基づき現地での調査を行って

きた。

私は前述のような日本の現状から、大型店に関して、利便性は高いが小売店を淘汰する悪いものであるという意識が強かった。しかしながら現地に行き得られた結論や考え方は、それと相反するものであった。

インタビュー、そして現地視察

実際に日本を離れ、多くの国籍の人との交流の中で、改めて日本の特徴を知ることが出来た。そのような調査にとっても恵まれた環境に置かれた五週間、私は何をしてきたのか。

それは行政にかかわる三人の方へのインタビューである。Oxford council city manager, Coverd Market manager, Cherwell District councilの方々である。Cherwellの方はBanburyという地域の担当の方で、Banburyのヤングマーケットの視察、更には市街地の紹介をしていただき、インタビューと合わせて、現地での状況を実際に見ることが出来た。councilとは日本でいうところの議会のようなものである。Oxfordの場合は行政実務の専門家としてcity manager（市支配

人）を雇用するという地方政府組織の形態を採っている。

共存の方法とは

ここから先は、現地での調査により私が得たことを、前述した二つに分けて取り上げていくことにする。まず一つ目に、イギリスではなぜ大型店と小売店が共存していくことが出来ているのかということだ。

実際に現地へ行ってみると、事前調査の通り日本に比べ大型店と



マーケットの様子 (Banbury)

小売店が近い位置にあることが多く、バスが発達しており、日本のような巨大な駐車場スペースを備えていない大型店がたくさんあることを、さまざまな地域で見るこ

とが出来た。ではなぜイギリスでは共存していくことが可能であるのか。インタビューから、大型店に関する捉え方や考え方が私の持っていたものとは全く異なっていることが分かった。インタビュー

の中では、大型店がもしも存在しなければ集客効果が下がることにつながり、小売店はより厳しくなることを教えられた。事前調査の段階では、大型店での買い物という利便性を求めた結果、大型店は小売店を淘汰し、小売店主の財産権や職業選択の自由を侵害し、結果的に買い物客にも多くの損失をもたらすものだと考えていたのであるが、その考え方を大きく覆されたのである。イギリスの小売店は大型店にはない個性をそれぞれ持っており、実際の現地視察においては、リサイクルショップや家具、小物など、どの店舗においても大型店には置いていないような商品を取りそろえ、肉屋やパン屋などの食品を扱うお店においては

新鮮さや種類の豊富さ、出来立ての暖かい商品の販売や、その場で客のニーズに合わせた商品加工を行うなど、サービスに特化していることが印象的であった。

更に毎週広場にて開催されるマーケットは、通りの奥まで顧客を動かすために重要なセクターとなっている。加えてマーケットの開催は、それを目当てにした遠方の顧客をも集客することが出来、また観光客を呼ぶイベントとしての役割も担っている。

今回私が視察を行ったマーケットはヤングマーケットと言われるもので、約一四歳から一八歳までの子供たちが企画販売をするものである。これは小さな頃からビジネスについて学び、考え、実際にそれを体験して、売るという技術や経験を得ることが目的である。大学生になってようやく本格的にビジネスを学び始め、更には書物を中心に学んでいる日本の現状からはあまり見ることが出来ない、本格的なビジネス経験のシステムであると感じた。

モチベーションの維持のために

次に二つ目の公的セクターと私

企業の関係がどのように構成され、どのような連携が行われているのかについてである。インタビューから、それぞれの店主や経営者は生きていくため、食べていくために商売をより良いものにする、そして昔からの顧客に対して良いサービスを提供することがモチベーションであると分かった。ここに関しては日本の経営者とさほど違いはないだろう。ここで日本と違う点は公的セクターがそれをしつかりと支え、時には相談に乗るというシステム作りがなされていることである。Councilの職員がそれぞれの店主と顔を合わせて話をし、店主のこをしっかりと把握するなど強いつながりを持っていた。実家が商店を営んでいる中で、顧客と商店のつながりは確かに存在し、商売のモチベーションにつながっていることは実感している。しかしながら、そのつながりをサポートしてくれることに関しては、イギリスに比べ日本は乏しいように感じる。

かしながら対策を進めることが出れば、より良いシステムが作り上げられる。地域が元気になるという成果が上がることは、それを支えている公的機関にとっても大きなモチベーションとなる。それゆえ今後は地方公共団体レベルにおける日本の行政システムに関しても調べ直し、より公私が近い関係で動くことの出来るシステム作りについても考察をしていく必要があると実感させられた。

私から
確かにイギリスと日本ではそれぞれの町の在り方や特色に違いがある。日本の過疎地域ではマーケットを開催することや、多くの店舗を維持、経営していくことは非常に困難であり、大型店に車で買い物に行くしか方法がない地域も存在するかも知れない。学んできたことのすべてをそのまま日本に取り入れることは不可能である。そのため今回の活動で得たヒントを基にして、良いところはそのまま、悪いところは改善して日本流にアレンジした政策を打ち出すことが出来るように、今後も研究を続けていきたいと思う。

私を感じたこと
今回の調査により私は、多くの刺激を受けて日本に帰国することが出来た。自ら留学をプロデュースし、多くのことを一人でこなしたという今回の経験は、さまざまな面で一回り自分を成長させることが出来た。プロジェクトや語学学校のほかにも、中央大学卒業生であり、「やる気応援奨学金」の経験者で、現在はロンドンに住んでおられる先輩を先生に紹介していただき、オックスフォードでお会いして刺激的なお話をたくさん聞くことが出来た。将来や今やるべきことについて話をしていたとき、今後をより詳しく考えるきっかけになった。更には、私の出身高校である中央大学杉並高校のオックスフォード研修に二日ほど同行させていただき、自らの今回の経験について話をする機会をいただいた。高校生にとって刺激になり、より多くの人がこの制度を利用して成長してくれるようになれば良いと感じた。一歩足を踏み出せば、日本にただけでは得られなかった、多くの出会いや機会を得られたというこの経験は、今後活動し



インタビュー後の現地視察。
Chewell District Councilの方と友人