



立命館大学 経営学振興事業だより

Across

GUEST
— ゲスト —

石村 正彦氏

笑顔あふれる矢津の里プロジェクト 代表
1978年3月 立命館大学経営学卒業

大学での学びを活かして 輝く第二・第三の人生へ

〔聞き手〕石崎 祥之 立命館大学経営学部教授（立命館大学経営学部校友会副会長）



岡山から京都へ

＜石崎＞ まずは、ご経歴からですが、岡山のご出身ですよね。

＜石村＞ そうです。岡山県立西大寺高校を卒業して、経営学部へ 1974 年 4 月に現役で入学しました。

＜石崎＞ なぜ、立命館だったのですか。

＜石村＞ まず第一に京都に行きたかったというのがあります。それで志望校を立命館と同志社に絞ったのですが、社会科の選択科目が地理 B だったので、この教科が入試科目になかった同志社はやめて、立命館の産業社会と経営を受験し、両方とも合格したのですが、担任からのすすめもあって経営学部に進学することになりました。

＜石崎＞ どんな学生生活でしたか

＜石村＞ 入学してからまず、考古学研究会に所属しまし

た。奈良での古墳の発掘など楽しかったのですが、およそ一年半でやめることになりました。その代わりに力を入れ始めたのが、自治会活動、特に創立期にあった学術・文化委員会（通称 がくぶん）での活動です。高校までに民主的な教育に恵まれていたので、自治会活動に対する違和感はなくすっと入っていけました。

ちょうど一年先輩の方が、「がくぶん」を立ち上げられるところだったので、創立メンバーとしていろいろな活動を経験することができました。情報・宣伝担当だったので大きなベニヤ板を何枚も組み合わせて作るような「大看板」も制作しました。この活動に力をいれたことによって、情報・宣伝することの重要性や面白さを認識することになり、それがのちの広告代理店勤務につながったような気がします。

＜石崎＞ ゼミはいかがでしたか。

<石村> 1回生の基礎演習がこの年に着任されたばかりの玉村先生で、その誠実なお人柄と研究内容にひかれて、玉村先生のところになりました。2回生の購読は、これまた、この年に着任されたもと学部長の田中照純先生で、玉村先生が若くしてお亡くなりになったこともあって、今でも田中先生と一緒に玉村先生の墓参をすることが年中行事になっています。その意味では、今に続く強いつながりですね。

卒業論文では、岡山県北部の備北バスをケースに地方交通の在り方を探るものを書き上げました。その当時からすでに過疎地域での交通をどう確保するかは重要な課題だったので、これに正面から取り組めたことはよかったと思います。当時、78あった岡山の市町村は平成の大合併で半数以下になっていて、その頃と比べても問題はより深刻化しているといえるでしょう。新自由主義のもとでの歪みを、すこしでも修正したいという思いが現在の活動につながっていると思いますし、その点では大学での学びが今でも生きているということだと思います。



立命館での学びをもとに社会へ

<石崎> それで、卒業後は広告業界に進まれたわけですね。

<石村> そうです。「がくぶん」での経験から広告に興味を持ち始めて、卒業後はこの業界に進もうと思って、大手から中堅までの各社を受験しました。とはいっても、今とは違って、当時は就職活動の始まりは4回生の9月くらいからでしたから。エントリーシートを大量に書く必要もなかったです。のどかな時代だったのかもしれませんが、そして、「近宣」に入社することになりました。

入社後は、岡山営業所配属となりました。ちょうど近宣がこの地域での展開を始めたばかりの頃で、のちにはだんだんと陣容も拡大しましたが、当時は所長一人に私一人というこじんまりしたスタートでした。

何せ、二人しかいないので、何から何まで片付けないといけません。大手であれば「分業体制」なのかもしれませんが、広告を取る営業から、割り付け、原稿のチェックまですべて一人でこなしました。大変といえば大変で

すが、どこのクライアントに対しても企画から実行まですべて一人でやるので、やりがいがありました。おまけに当時は、まだ地方経済が元気だった時代なので、実績もあがって仕事はとても面白かったです。

そうこうしているうちにいわゆる「バブル経済」時代に突入し、空前の好景気を謳歌できたのも懐かしい思い出ですね。何せ500万円規模の広告が電話一本で即決されるという今では想像もつかない時代でしたから。

広告業界に身を置いて学べたことは大きかったと思います。無から有を生じるというか、時代のトレンドを読んでそれを広告という形にするというのは、まさに企画力勝負なわけで、どのように発想を展開させてゆくかを身をもって体験できたことが今につながっていると思います。

<石崎> そのような中で、広告業界20年を経て地元企業に転職されたわけですね。



地元での「転身」

<石村> 入社からちょうど20年たった1998年に地元企業であるウエストジャパン興業という会社に転職しました。自分から望んだ転職というよりも、先方からの要請をうけて転職したという形ですね。実はこの会社、私にとっては初めてのクライアントだったのですが、その後もずっとお付き合いを続ける中でウチに来てほしいという要望にお応えする形で転職しました。

この会社の中核ビジネスは公安委員会指定自動車教習所でした。この営業を主として担当してほしいとのことでした。

<石崎> 自動車教習所に営業というのはあるんですか。

<石村> 実はあります。というか営業という分野を開拓したといった方が正確かもしれません。ご承知の方もいるかと思いますが、自動車教習所というのは地方の公安委員会の許可をもらって初めて成り立つ「認可ビジネス」です。したがって監督官庁である警察とのつながりが強

いわけです。しかも、カリキュラムや時間数は規定されているわけですから、簡単に言ってしまいますとその「時間コマ」をいかに埋めるかというビジネスになるわけです。

＜石崎＞ そうするとますます「営業」は必要ないように思いますが。

＜石村＞ そう思われるでしょうね。実際、私がこの会社に入るまでは、他の教習所の営業といえば、実技指導をしている指導員が指導の合間を縫って、主たる送客先である大学などを訪問するというのがこの業界の「営業」の実態でした。

しかし、バブル経済崩壊後の景気低迷が長引く中で、地方経済はさらに厳しい状況に陥っており、しかも人口減少、とくに若年層の減少によって、主たる顧客であった新規免許取得希望者が減少するという厳しい現実が迫ってきたわけです。

そこで私は、新たな顧客の開拓が必要だと考え、そこに積極的にアプローチをかけました。

新たな顧客として想定したのが、二種免許が必要なバス会社やタクシー会社、トラックを運行する物流会社などです。このような企業にとっては免許がなければ話になりませんから、ニーズがあります。そこに目を付けたわけです。特に岡山ではタクシーの最大手企業は未経験者、つまり二種免許未取得者しか採用の対象としていませんでした。そうするといやでも一種免許から二種免許への転換教育が必要になるわけです。

＜石崎＞ なるほどコロンブスの卵ですね。でも、こういう市場も「知ったがしまい」で他の教習所も追随してくるのではないですか？

＜石村＞ その通りです。実際に追随されました（笑）。そこで広告マンとして鍛えた発想で、さらにもう一段上を目指したわけです。

＜石崎＞ もう一段上といいますと？

＜石村＞ 例えばトラック会社はトラックを毎日運行していますね。しかしトラック会社はトラックそのものを単なる「道具」としてしかみなしていなかったわけです。要は物を運ぶのが仕事であって、トラックはそのための「箱」でしかない。でも発想を変えると別の見方ができます。その「箱」であるトラックは毎日公道を走行し

ています。するといやでもいろいろな方の目につくわけです。その時、もしドライバーが乱暴な運転をしていれば、「なんだあの会社は」という目で一般ドライバーや通行人からみられるわけで、これは会社の信用に関わってくるわけです。となれば、ドライバーは会社のブランド維持のためにプロにふさわしい運転を求められるわけで、その点をトラック会社に強調したわけです。

つまり、トラックを「道具」ではなく、「広告媒体」として捉えるという、まさに広告の発想を取り入れたわけです。さすがにここまでくると他社は追随できないわけで（笑）、新たな市場を開拓することに成功しました。

＜石崎＞ で、ビジネスマンとして十分な実績をあげられたので、今度は地域おこしに移られたわけです。

＜石村＞ そうではなくて、実は手前にもう一段階ありました。この転職先の企業でやるべきことは十分にやったという手ごたえという充足感を感じていたところへ、またまた友人から一緒にやってほしいという依頼があって、独立という形で会社を卒業することになりました。

この独立というのは 55 歳の時に「サイバーアドネージ」という会社の立ち上げという形を取りました。

これはデザイナーをやっていた友人にこれからは、広告もデジタルサイネージの時代を迎えるであろうから、先手を打ってこの分野を二人でやらないかという話だったわけです。

面白そうだったので、二人でやり始めたのですが、やり始めてみると、少し時期尚早だったのと、資金力が必要なビジネスであって、個人ビジネスには向かないということがだんだんと分かってきて、結果として一年足らずでビジネスをたたむという結果になりました。

しかし、すでに自宅を本社としていたこともあって、何か別のことができないかと考えてところ、今の地域町おこしを思いついたわけです。

最初の会社員時代から生まれ育った実家のある「矢津地区」で兼業農家をしていたのですが、この地区もご多分にもれず、耕作放棄地などが相次いでいて何とかしなければと思い始めました。



というのも、この地域が人里離れた場所ではなく、岡山駅から東に4駅、10分で着く東岡山から徒歩でも歩けるなだらかな山に続くいわゆる里山地域であり、さまざまな可能性を秘めていると思ったからです。

そこでまず、広告代理店のノウハウを活用してネーミングと理念から入りました。

ネーミングは「笑顔あふれる矢津の里プロジェクト」としました。コンセプトとしては「ここで、暮らししていく」として、個人としてあたりまえの暮らしを維持していくことを困難にしている現状の転換をはかり、一人ひとりが個人として尊重され、暮らし続けられる地域を創造していくことを目指しています。そのためのキーワードが「協力・共同」「共有」「連帯」「社会化」となっています。

そうやってしまうと抽象的すぎるので、実際の今までの活動をご紹介します。

まず、活動は2012年の耕作放棄地の再生作業から始まりました。高齢化が進むこの地域では、耕作放棄地が増加し、問題となっていました。耕作を放棄してしまうと、その土地が活用されないだけでなく、いわゆる「草ぼうぼう」の状態となって、隣接の耕作地に悪影響を及ぼ



矢津の里 里山の風景

すばかりでなく、大きく景観を損ないます。そこで、所有者からの委託を受け、これらの耕地を再活用する活動を始めたわけです。この初年度には2か所、翌年も2か所など、現在までの5年間で8か所の水田（61アール）とブドウ畑1か所（5アール）の再生を行ってきました。また並行して休耕田の再開も進め、同じく5年間で合計9か所（75.7アール）の再生も実行しています。

再生に際しては「共有」コンセプトに基づいて、コストをかけない、合理的な経営を志向しています。今の農家は兼業であっても高価な多数の農業機械を所有しています。例えば、一年で数日しか稼働しない田植え機や、トラクター、コンバインなどをそれぞれ数百万円も投資して各自がバラバラで所有している現状があります。

これでは下手をすると機械代だけでコスト割れになってしまいます。そこで、私はそれぞれの持つ農業機械を共通で利用することによって大幅なコスト低減を実現することができました。機械を所有している農家にとっても使用料が入ることによって、資金繰りが改善するわけですからメリットは大きいといえるでしょう。そして、休耕田や耕作放棄地が再生されることによって地域全体の景観も大きく改善され、里山らしい風景が戻ってきました。

そこで今度はその景観を利用したイ



案山子フェスティバル

ペントを企画することになりました。これが、2017 年から始めた「国際かかしフェスティバル」です。始めた年には参加者 80 人でしたが、翌年の 18 年には 300 人にもなり、「急成長」を遂げています。この「かかし」は現在 20 体を製作して展示していますが、とりあえずの目標としては「常設 100 体」を目指しています。

この急成長を遂げた背景には地元の「環太平洋大学」との協力関係の確立があります。

実は矢津地区の最深部の小高い山の上にこの大学の第 2 キャンパス（第 1 キャンパスは東区瀬戸町観音寺）があり、最寄り駅である東岡山とキャンパス間の通学路が矢津地区になり、学生専用のシャトルバスが頻繁に行き来しています。

この大学の、留学生を含む若い学生が参加してくれたことで 2 回目は飛躍的に充実しましたし、今後も期待できます。実はそのきっかけも偶然ではなく、「仕掛けた」ことから始まりました。

地元民にすれば、日常的に目にはしているものの、なぜか自分には関係ないものとして捉え、どうせ何か頼んでも断られるだろうという意識があるのか、積極的にかかわりを持つとはしてこなかったわけです。

でも私としては、せっかく地元「大学」があって、留学生を含む大勢の若い人が学んでいるわけですから、この力を地元のために生かさない手はないと考えたのです。そこで大学に「営業」をかけることにしました。何せこちらは、広告代理店時代から基本が「飛び込み営業」で、鍛えられていますから、営業をかけることに抵抗はありませんでした。ただ、いきなり飛び込んでいっても向こうも面食らうでしょうから、きっかけが必要であったことは間違いありません。

大学とのつながりはいろいろなタイミングがうまくいかにみ合って進んでゆきました。まず、当時、私が町内会の役員をしていたことから、大学の事務局に挨拶に行きました。そこで名刺交換となったわけですが、その際に私の行っている事業内容やコンセプトを説明しました。するとその後、その話が事務局から経営学部へ伝わったわけです。当時、経営学部が産官学連携課題研究を立ち

上げたばかりで、課題提供の共同研究先を探していたという絶妙のタイミングだったため、さっそく当方に打診があったという次第です。

その後は、例えば、岡山市の「岡山大学生まちづくりチャレンジ事業」などへ歩調を合わせて取り組んでいます。これなどはまさに理念に掲げた「協力・共同」の具体的な成果だと思っています。

今、留学生なども率先して、この地域づくり活動に興味を示し、参加してくれています。

これってすごいことだと思いませんか。彼らもいずれ母国に帰って、活躍することと思いますが、その時に日本での留学生生活を振り返って、「ああ、大学のある矢津という集落でこんな活動をしたな」ということを思い出すシーンがあれば、それは国際的に情報発信しているのと同じことだと思うのです。

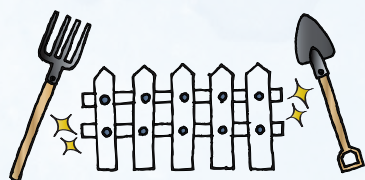
またこの大学のマーチングバンドは全国でもトップクラスの実力を有しています。彼らの練習場は第 2 キャンパス内にある体育館にあり、日夜厳しい練習に励んでいます。私も見学したことがありますが、そのレベルの高さと迫力には非常に感動しました。

そういった意味でも、地域に大学があるということとはとても重要だと思います。こんなすごい「地域資源」を持っているのに、活用しないなんて、広告マンとしてはあり得ないとまで思います。

でもその一方でやみくもに関係を構築すればよいというものでもありません。広告的に言えば、きちんとした「ストーリー」があって、それを着実に展開してゆくことが必要です。それがあって初めて着実な関係構築と将来展望が見えてくるのだと思います。

また、このようなプロジェクトを進めていますと、その一部が思わぬ形で発展する可能性も秘めています。最近、メディアなどでも取り上げられていますが、農村部の高齢化や人口減少によって市街地へのイノシシの出没などのニュースがよく見られるようになってきました。

矢津地区も市街地と郊外のほぼ境界線に位置していますので、やはり鳥獣害の被害を受けています。農業を進めてゆくためにはこの問題に対処せざるを得ません。そこで、町内会でイノシシ被害対策に取り組むことになり、私が担当になりました。狩猟免許を取得し、岡山市許可



の猟友会イノシシ駆除班に協力しています。実績で言いますと、プロジェクトを開始した2016年が26頭、翌年からは二年続いて61頭ずつを捕獲し、合計では148頭にも及びます。このプロジェクトももとはといえば、深刻な獣害から地域を守るという動機から始まったものですが、捕獲と防御による共存関係を維持しながら「活用」することも考えてゆきたいと思っています。

またこの地域には比較的規模の大きな農業用のため池がありますが、そこに結構な数のブラックバスが生息しています。ご承知の通り、ブラックバスといえば在来種を駆逐する厄介者ですが、釣り人にとっては魅力的な獲物でもあります。そうならば、国際かかしフェスティバルの開催に合わせてバス釣り大会もやってはどうかというふうにつながるわけです。

現段階では行政の了解もとれていませんし、了解を取ることが難しいこともわかってはいるのですが、もし実現すれば、「悪者」の「ブラックバス」があらたな観光資源になるわけで、ため池をバスの釣り堀として活用すれば、施設の充実も図れますし、今はマナーの悪い釣り人によって放置されている釣り針や糸も安全に管理することができて、一石二鳥だと思うのです。

こんなふうに関心する地域を足元から見直し、ストーリーを構築し、それを果敢に展開するという形でいわば自分の「第三の人生」を充実させてきました。これから



株式会社 夢百姓 石村志津子氏 専務とともに

もこの歩みを続けていって、もっと美しく、もっと住みやすい矢津をつくっていききたいと思っています。

また重要な「地域資源としての大学」との関係もますます深めてゆきたいと思います。

先に述べたように環太平洋大学の第二キャンパスと最寄り駅との間のシャトルバスは矢津地区を「通過」しているにすぎません。したがって、多くの学生にとっての矢津は「通学風景」であり、地域とのつながりはまだ希薄なのかもしれません。

しかし、もし今後大学との協力・共同関係がますます発展し、地区の中に学びの拠点となる施設ができ、そこにシャトルバスが停車するようになれば、その関係や風景は今とはまた全く別のものになる可能性を秘めています。

そこへの道筋を急ぐつもりはありませんが、そこへ向かっての着実な歩みは進めてゆきたいと思っています。



農業六次産業化

地域での「同志」とともに

<石崎> ところまで地区を実際に歩きながらお話を伺った後で、現在でも矢津地区の中で重要な拠点となっているとある場所へと案内していただいた。

そこには「ブドウ直売・喫茶・ハーブ摘み取り 株式会社 夢百姓」とあり、さらに別の「農業六次産業化」の看板がかかっていた。社長は石村卓美氏で、名字を見ていただければわかるように正彦氏のご親戚であり、県職

員を定年退職されたのちに本格的にこの地域で農業に取り組まれ、大きな成果をあげられたとのことで、正彦氏の「同志」ともいえる存在だそうである。あいにく、社長の石村氏は所用のためご不在で代わって奥様で専務の石村志津子氏が、正彦氏とともにその取り組みを紹介してくださった。

正彦氏が稲作とブドウを主にしているのに対し、こちらにはハーブ中心での展開となっているとのことであった。なぜハーブだったのかと言えば、事業を始められた今から 20 年近く前に、志津子氏が一時的に体調を崩された時期があり、様々な治療法を探る中で、たまたま巡り合ったハーブとの相性が良く、これをぜひ広めたいということがきっかけであったとのことであった。

ちょうど卓美氏の定点退職の時期に重なったこともあり、卓美氏が「ハーブなら自分でもできそうだ」ということで、まだほとんどハーブが注目されていなかったこの時期から手探りで栽培から始められたとのことであった。

いまでは専用のハーブ園でたくさんの種類のハーブを栽培されているが、その歩みはまさに手探りであり、十分な資料やデータのない中で、参考となりそうな文献をボロボロになるまで読み漁り、試行錯誤で栽培を拡大されてきた。

また、ハーブそのものへの社会からの関心が低い中で、ハーブの知識や利用法をあらゆる機会をとらえて普及しようと努力されてきた。地元の百貨店での期間限定の販売や地元新聞社での講演会など地道な販売・知識普及活動を積み重ねるうちに、少しずつ認知度が上がり、今やハーブは特に女性にとって一種のブームとなっている。しかし、ブームの到来によって海外から安全性に問題があるようなハーブが大量に輸入されるという負の側面も目立つようになってきている。

このような状況の下で、安心・安全な質の高いハーブの生産を維持し、それを実際に体験してもらうことによって、コアとなるリピーターを生み出すために、この地区での拠点として直売所兼喫茶店をオープンされたとのことであった。

そのハーブを実際に試飲させていただき、色も美しくほのかな甘みのあるおいしいハーブをいただきながら、

さらにお話を伺った。

志津子氏によれば、自分たちはハーブの栽培と販売で手一杯なところ、新たな「戦力」としてのこの「笑顔あふれる矢津の里プロジェクト」が進むことによって、休耕や耕作放棄で無残な光景になっていた田畑が美しく再生され、これによってかつての里山の風景が戻ってきたことをとてもうれしく思っている。そして、ここを訪問するお客様のイメージもよくなるという意味で相乗効果も生まれてきているとのことであった。

また、このハーブ園は地元小学校のフィールドワークや中学校の職業体験実習の人気の派遣先となっているなど、次世代を担う子供たちの「学びの場」ともなっている。

その意味で両者はこの矢津地区を生成してゆく「車の両輪」であり、その輪が地域全体に波及することによって賑わいが生じれば、どちらにとっても夢の実現につながるというお話を聞かせていただいたことであった。



ひな壇





【 名 称 】 笑顔あふれる矢津の里プロジェクト

【 運 営（代 表 者）】 石村 正彦（イシムラ マサヒコ）

【 本 部 所 在 地 】 〒703-8211 岡山県岡山市東区矢津 1675

【連絡先（コンタクト）】 お問い合わせはE-mail

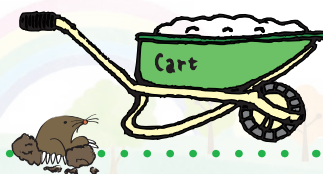
① 笑顔あふれる矢津の里 HP：<http://yazusato.com>

② メールアドレス：info@yazusato.com

③ TEL：090-8603-1450

【事業内容（目的）】 ぶどう、米等の生産・企画・販売

休耕地等の維持・管理（草刈り等）



編集後記

4月は旅立ちの時期である。経営学部からも多くの学生が社会人としての夢と希望をもって巣立っていった。しかし、65歳定年が当然となる中で、彼らの社会人生活は40年を超える「長期戦」となる。その先々を見据えて社会人となった学生はどれほどいるだろうか。おそらくほとんどいないに違いない。というよりも社会人としていかに早く一人前になるかで頭がいっぱいの彼らにそんな先のことを考えるという方が酷であろう。

しかしその一方で、寿命がますます長くなる中で、人としての一生をどのように過ごすのかは避けて通れない課題であり、社会人としての経験を第二の人生にどうつなげてゆくかについての興味・関心は新社会人に共通するものであろう。

今回ご登場いただいた石村氏は、まさにそのお手本になるべき人物であり、社会人としてのキャリアを培った広告業界での知識・経験を見事に活かして第二・第三の人生を積極的に切り拓かれようとされている。このような超長期的な視点を今回のインタビューを通じて提示出来たら望外の幸せである。

ただ限られた時間のインタビューでは石村氏のほぼ10年にわたる努力のすべてをご紹介することは不可

能であり、活動の内容もより多彩で深いものであるため、文中で十分にご紹介できなかった。

しかし幸いに、石村氏が2012年から日記形式で活動報告をつづられているので、ご興味のある方はぜひ「笑顔あふれる矢津の里プロジェクト」で検索していただき、より正確でより深い内容を理解していただければ幸いである。

このインタビューのきっかけを作ってくださったのは、もと経営学部長を務められた田中照純先生であった。先生からご連絡があり、文中でもご紹介した故・玉村博己先生の墓参に石村氏が来られるので、一度会ってみればというお勧めを頂いた。お会いしてみると、はつらつと第二・第三の人生を切り拓かれており、まさにモデルになりうる人物と直感し、すぐに現地を訪問させていただきインタビューに応じていただいた。

石村氏ご本人以外も、ご親戚である石村卓美・志津子ご夫妻もこの地域で新たな農業の六次産業化に取り組まれている様子まで取材させていただき、密度の濃いインタビューとなった。改めてご協力を頂いた皆様にここに厚く感謝申し上げる次第である。（石崎）