



WAT(ワット)

Monthly WAT 第三号
2004年4月1日 発行

あおばリーフ、なないろ畑視察記

杉浦 明巳

寓話 青い貝殻の伝説

作者 不詳

持ち回り花券方式

森野 栄一

あおばリーフ、なないろ畑視察記

H16年2月7日～8日

杉浦 明巳

2月7日土曜日、朝5時半起床。7時少し過ぎに我が家を出発。快晴。東名静岡では富士山が鮮やかに拝める。午後1時に若干遅れて町田コミュニティーセンターに到着。今井さんはじめ、和光大の清水さん、農業に関心のある安田さん、大島さん、京都レッツに関わっていた財津さんと当方5名で車座になり、自己紹介。

人口40万にのぼり今や「西の歌舞伎町」と言われる町田の現状を、母親、主婦の立場から今井さんが説明する。かつてドーナツ化現象と言われた町中心部に高層マンションが立ち並び、個人商店は貸しビルに変身。住宅街と、歓楽街が混在する中で、子どもをはじめ一般の人々の生活は、麻薬や犯罪と隣り合わせである。昼間の町田駅前の通りは、週末ということもあり、人であふれ、大手資本の店やビルの中に昔ながらの地元商店がこじんまりと軒を並べる光景は、車が入らないという安心感もあって思わず立ち止まってしまった。

この逆ドーナツ化現象は、旧市街地の活性化には役立ってはいるのだろうけれど、ここに住んでいる者にとっては、モラルもない町の破壊である。あらたな街条例を作ろうと言う今井さんたちの呼びかけは、なかなか盛り上がりを見せないようだ。そうした都会の現状報告は、田舎の知多半島とはかなり温度差があり、身近な問題として結びつかない。ただ、これから知多半島も常滑沖のセントレア空港が開港し、世界中から人が流れ込んでくるようになると、治安などの状況はおのずと変わってくるはずで、その意味では他人事ではないのかも知れない。

今回の訪問は、農業シーンでの地域通貨の循環に当たって、町田の「花券」をモデルにしたいという意向なので、町田のメンバーも農業との関わりにウェイトを置いて話を進めてくれた。農業との関わり的重要性や地域通貨との親和性を理解はしていても、上記のような現状を受けて、なかなか現実として具体的に結びついて行かないという話だったが、逆に当方の農業者から頭で考えすぎずに、まずは動いてみてはどうかなどのアドバイスがなされた。また、地域通貨を絡ませた農作物を既存の市場マーケットに乗せるのは、流通段階から困難だと指摘したところ、既存の流通ルートに頼らなくても、日本の流通網は宅配など世界でもトップレベルであるので、互いの了承があれば個人間でのやり取りはいくらでも可能で、逆に利用できるのではないかとの助言を受けた。

予定時間を少しオーバーして、町田の一行の先導を受けて、あおばリーフの鈴木さんが待つ寺家（じけ）ふるさと村の「四季の家」に到着。手違いがあり、明る

いうちにあおばリーフの田んぼや畑を見学することができず、残念。この寺家ふるさと村は横浜市が農業振興地として保全、振興に努める里山で、こんな都心近くに日本の昔話に出てきそうな懐かしく、のどかな里山が残っているなんて、タイムトリップしたような、不思議な感じがした。代表の鈴木さんに案内されて、あおばリーフを担う農業者・木村夫妻のお宅を訪問する。すでに宇都宮大の学生が先客として、取材していた。先の鈴木さん、木村夫妻に加え、偶然半田市出身だった沼田さん、次期代表候補の若い梅本さんが参加。

もともと、あおばリーフは自然農法を実践するグループが、その活動の中で平成10年から脱サラした木村さん一家の農業を支援するためにデザインされている。当初、日照が悪く、水がなく湧き水のみで8畝の休耕田を借り入れるところから始めて、現在では1町の田んぼと6反の畑で米と野菜を作っている。短い期間にこれだけ地主さんの理解、協力が得られたのは、ひとえに木村さんの人徳によるものが大きかったようだ。

あおばリーフ券1枚は、500リーフ=100リーフ5枚に切って使用できるようになっていて、農作物の先行投資で1年間分6000リーフを購入する分には500リーフ1枚につき50リーフ分のプレミアがつく。もちろん、援農によって10時から14時まで働いて1枚のあおばリーフを稼ぐことも可能だ。この場合は、50リーフのプレミアはつかない。援農のボランティアの中には、あおばリーフを受け取らない人もいる。受け取る、受け取らないは本人の自由。木村さんは、現金とは違って、感謝の気持ちを素直に表せて、気持ちよく受け取ってもらえることがうれしいと話す。木村さんの野菜は、リーフを持っている人にしか買えないし、逆に木村さんはリーフを持ってきた人には野菜を売らなくてはならない義務を負う。

あおばリーフの場合は、援農と農作物の実物ベースでリーフが循環しているのが、わかりやすく、土に親しむ喜びの部分と結びついているため、広がりもあり、注目が集まっている。農作物と交換される小さな100リーフが、木村さんのところでたまっているだけなのは、何かもったいない気がした。

まだまだ、尋ねたいことがいろいろあったが、時間が押していることもあり、後ろ髪を引かれる思いで木村さん宅を失礼する。町田での夜の懇親会には出られないとのこと。残念！

夜の懇親会は、町田の「花」会員のイタリア料理の店、「ルーチェ」にてとり行われる。レストランが参加しているのが、うらやましい。まして、こんなにこだわりを持った美味しいレストランなら、自慢したいし、なおさらだ。泉さん、七彩畑の片柳さんが合流し、町田の仲間も集まり、総勢二十数名。にぎやかな会となった。今回の訪問に当たって時間と労を取ってくださった3団体への謝礼に、片柳さんの希望もあり、手土産とワットを用意したのだが、新発券を受け入れてもらう

ことを考慮して、提供できる事のコメントを記しての発券となった。私以外は、ワットの使用は初めてのはずで、結構いい経験になったのではないかと思っている。女性はどこに行ってもみんな同じで、地域通貨の話をしながら、関係のない相手の持ち物、装身具などさりげなく見ていて、ちょっとした話の合間に、「あら、それ素敵ね」という話になる。ちょうど、私の持っていた携帯のストラップがヘンプの糸で編んだ同行の中野さんお手製のもので、チタと円で彼女から手に入れたこともあって、さっそく話に花が咲き、今回のお礼に差し上げるの、余分に渡して他をワットで売るということにまともってしまった。他にも、ルーチェの奥さんと片柳さんが野菜の交渉をワットでやっていたりと、まるでワットが基軸通貨のように機能しているのがとても愉快だった。その他、片柳さんには何十年ぶりかの再会もあった模様、わがチタの仲間も声の届かないテーブルの端で、町田の連中と談笑の様子。喜ばしいこと、このうえなし。11時過ぎに宿泊ホテルに帰る。町田の夜の社会見学に乗り気だった女性陣はあえなく降参、男性陣は出陣するもホテルから一歩も出ずに（ホテル内のレストランでお茶しただけ）、戦線離脱。

2月8日、午前7時起床。9時に今井さんら、町田の仲間が迎えに来てくださる。目指すは中央林間の七彩畑。泉さんと財津さんが、当方の車に便乗。今日も快晴で暖かい。ほんの20分ほどで片柳さんの待つ七彩畑に到着。視察に来て、やっと農業の現場に出会える。片柳さんの話を聞くのは、今回の視察のメインだ。中央林間はもともと別荘地として開かれた土地柄。七彩畑も以前は盆栽用の樹木を作っていたところを地主さんの理解を得て貸してもらっている。片柳さんの七彩畑では、ここの堆肥となる落ち葉かきから始まって、肥料となる巻きストーブの灰を集めたり、湘南の海草を集める作業や、しいたけの原木を仕入れたり、などがワットを使ってつながっている。農業や林業、漁業、環境に関わるネットワークを駆使して、それらがうまく循環していくデザインをワットで模索している。片柳さんの思いや具体的な試みについては、ご本人が書いたちょうどよい論考があるので、別紙に紹介して、ここでは詳しく触れない。高校生時代からの農業探求に基づいた豊かな知恵が、目の前にしめす湯気の上がった発酵中の堆肥やミミズが元気よく動き回る、ほこほこの真っ黒い土、青々したキャベツ、甘く味の濃いブロッコリーなどになって、何より説得力を持って私たちを納得させる。百聞は一見にしかず。現場を前にして、片柳さんの情熱に触発され、私以外の農業者はいっせいに火がついたように熱心に質問したり、話し込んだりしている。土産にいただいたキャベツは特に芯の部分が甘く美味しかった。市販のキャベツは芯がかたく、苦いので、生で食べる時は、我が家では捨てる事もあるのだ。

今回の視察で得られたものは、新たな交友関係、自分達と似たような試みを同

じような思い、理念を持って実践している仲間が全国いたるところにいるという励み、連帯感。その喜びを自分だけでなく、自分の仲間と共有しあえたという幸せは何にもまさる。チタの訪問が一つの起爆剤となったと、視察にお付き合いくださった町田「花」の皆様には、現地での手配等すっかりお世話になり、おかげでにぎやかに楽しく訪問を終えることができた。女性が代表ということもあり、より親近感も働いたように思う。多忙に関わらず、視察に快く応じてくださったリーフの皆さん、片柳さんにも心から感謝したい。ありがとうございました！

拝 レッツチタ 杉浦明巳

寓話 青い貝殻の伝説

作者 不詳

むかあ〜し、南太平洋の島に住んでいる種族がおりました。魚を獲ったり、狩猟をしたり、いろんな木になる果物を採ったりすることで、その経済は成り立っていました。

ある日、漁師が海岸で、きれいだけれども壊れやすい青い貝殻が打ち上げられているのをみつけました。彼が村にこれを持って帰ると、驚いた友だちが小魚二匹と編み細工のかごと取り替えようといいました。

結局、取り替えることになりました。

これを手に入れた友だちは村じゅうの羨望の的となりました。そしてこの貝殻をかわいらしくて若い花嫁を迎えるための持参金にしました。

漁師はちよくちよくその人気のない海岸にいて、もっと多くの青い貝殻を探しました。海岸を歩くと、時折、1つみつけました。

それから数ヶ月、漁師やそのほかの人たちが60個の青い貝殻を見つけました。そしてこれらはその経済のなかに入っていったのです。

この、富の新しいかたちが経済に入ってきたことは経済にブームを引き起こしました。

意欲的な実業家はカヌーを作って、これを3個の青い貝殻と引き替えに販売しました。新しいカヌーは古いものよりいっそう効率的でした。それは漁師たちに長時間漁をさせることができました。それで、漁師の労働の生産性が上がりました。

新鮮な魚が増えて村は潤いました。青い貝殻を見つけた別の人間はもっと多くのマンゴーの木を植えようとして人を雇うのにこれを使いました。村じゅうがビタミンCに溢れた果物の供給が増えて利益を得ました。

青い貝殻は誰もが渴望するものとなりました。そうしてその価格は、小魚二匹と編み細工のかごから中くらいの魚二匹と小魚3匹へと着実に上昇していきました。

しかし、ほとんどの保有者が貝殻を売ろうとしませんでした。

1か月に、たった1個とか2個の青い貝殻が市場にでてくるだけでした。そしてそれはすぐに、大ぶりの魚3匹と小魚2匹、それから編み細工のかごで購入されました。

何年も経っていきました。もっと多くの青い貝殻が発見されました。

でも、それらは常に価格が上昇していったから、いつも貯め込まれました。ただ装飾に使えるだけで実用的な用途はなかったのだけれども、それらが市場

に出てくることはありませんでした。

それらは皮を剥ぐにはあまりにデリケートなものでしたし、水をためておくには小さすぎました。富の入れ物として、それらは収益をもたらすものではなかったのだ、収益のあがらないものでした。

しかし村の多くの人々は自分たちを金持ちと思いこみました。なぜなら青い貝殻をもっているのですから。

村人によっては150個もの青い貝殻をもっていました。その1個当たりの価格は平均して大ぶりの魚4匹でしたから、彼は大ぶりの魚600匹の「等価物」を所有していたわけです。

費用のかかるパーティや火山の神へのたくさんの供え物は村のエリートにとって普通のことでした。魚の干物は、魚が欠乏したときの備えとして備蓄されていましたが、裕福な人間たちの間で急速にその習慣はなくなりました。

ほとんど誰もこのことを心配することはありませんでした。

いまや、ちょうど1個の青い貝殻で大ぶりの魚5匹が購入できるのです。誰も困ったときのために備蓄をしませんでした。

それから奇妙なことが起きました。

たまたま、5人の人間が同じ日に、彼らもっていた青い貝殻を売ろうとしました。それらには、十分な買い手がいませんでした。それは青い貝殻全部が売れないであろうと考えた魚の売り手が安い値段で手に入れようとしたからではありません。そのとき青い貝殻の平均価格は、大ぶりの魚3匹と小魚1匹でした。最後の貝殻は大ぶりの魚2匹と小魚2匹で売れました。

その日の終わりには、青い貝殻は大ぶりの魚1匹にまで下がりました。

次の日の朝、市場は崩壊しました。

誰ももう青い貝殻を欲しがりませんでした。

それらにどんな価値があるのか？

それらは道具としてはなんの役にも立たなかった。利益を生み出すこともなかった。

この話の教訓

- この青い貝殻は貨幣とも、株式とも読むことができます。
- しかしそれらより大事なものは、魚や編みカゴのような実際の富です。
- 誰もが大ぶりの魚5匹と引き替えに青い貝殻を売れるわけではありません。（逆に言えば、青い貝殻を持っていれば、いつでも、誰でもその条件で魚が購入できるわけではありません）

- 5匹の大ぶりの魚を手に入れることができるのは、他の人間が青い貝殻を喜んで保有しているときに、それを売っている人間なのです。
- 君は君が思っているほどリッチじゃないかもしれないぞ～。

持ち回り花券方式

森野 栄一

大福帳式で紙券を併用したい場合、まちだ大福帳の花券方式が採用されているところが多いですが、まちだ大福帳をみても、事務局作業が特定の人間に集中し、事務局通帳を使った花券取引に事務局がいつも対応するのはかなり負担です。

そこで、持ち回り花券方式を説明しておきます。

これは昔、地方によると村落共通の信仰対象であるお地蔵さんを箱に入れて背負えるようにし、各戸持ち回りで管理し、また管理している家に集まってお祈りをする習慣があったといわれますが、その事実を参考にした方式です。

要領はこうなります。

○ 花券を有効にする作業は、事務局が必要で、事務局は印刷会社に発注した紙券を入手すると有効化する作業が必要となります。

○ 作業は、先ず、通し番号を刻印し、そして事務局印を押すというものです。

○ これで交換リングにおけるプラスをいわば現品化（現金化）しました。当然これを相殺するマイナスを事務局通帳に立てます。

○ 現品のプラス（花券）が欲しい会員は事務局とこの現品となった通帳のプラス分を表す券を取引します。当然、入手した会員通帳にはそれを相殺しうるマイナスが、また事務局通帳には引き渡した現品のプラス分（花券）に見合うプラスが記帳されます。

○ この取引の一方をなす会員は入れ替わりますが、他方の事務局は常に取引当事者とならねばならず、事務局に作業負担が一極化し、固定化します。

○ そこで事務局通帳を廃止します。当然、事務局が口座のプラス分を花券として独立させ、会員と取引することはできなくなります。

○ その代わりに、花券の新規発行が必要なたびに、事務局役（親）を持ち回ります。所定の員数の会員が親のもとに集まり、事務局がしていたように花券を有効にします。

○ 違いはひとつ、有効化した花券は事務局でなく親がもちます。そしてそれを相殺するマイナスが親の口座に立ちます。

○ 花券が必要な会員は親と、上記と同様に、花券の取引をして券を入手します。

○ また親は花券の売り渡しに応じ、花券を親に渡して、口座にプラスを立てたい会員の要求に応じて、花券の受け取りと自己の口座への相殺分のマイナス記帳をします。

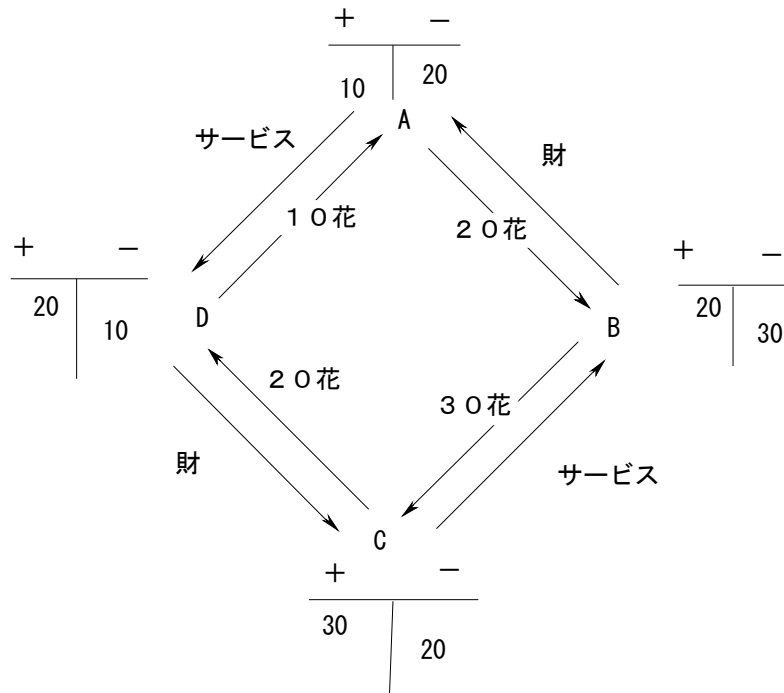
○ 親は定期的に、順番に変わっていきます。変わるときは、次ぎの親が前の親の花券を受け取り、この花券現品の引き継ぎにさいし対応する口座記帳で自己口座にマイナスを記します。

○ このようにして、持ち回り花券式を採用すると一定規模の交換リングの場合、事務局機能を最小にできることとなります。

この方式は交換リングが成長していくプロセスで、参加と負担の均等化がはかられ、また定期的な会員の会合をもつことが必要となりますので、交換リング会員の関係の緊密化がはかられますし、取引の増加にもつながり、良好な成長を期待できる場所に利点があるといえましょう。

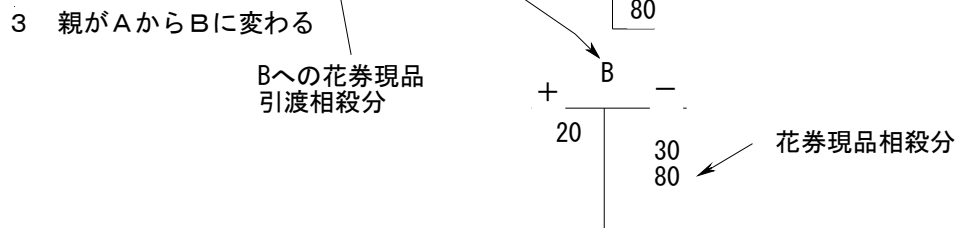
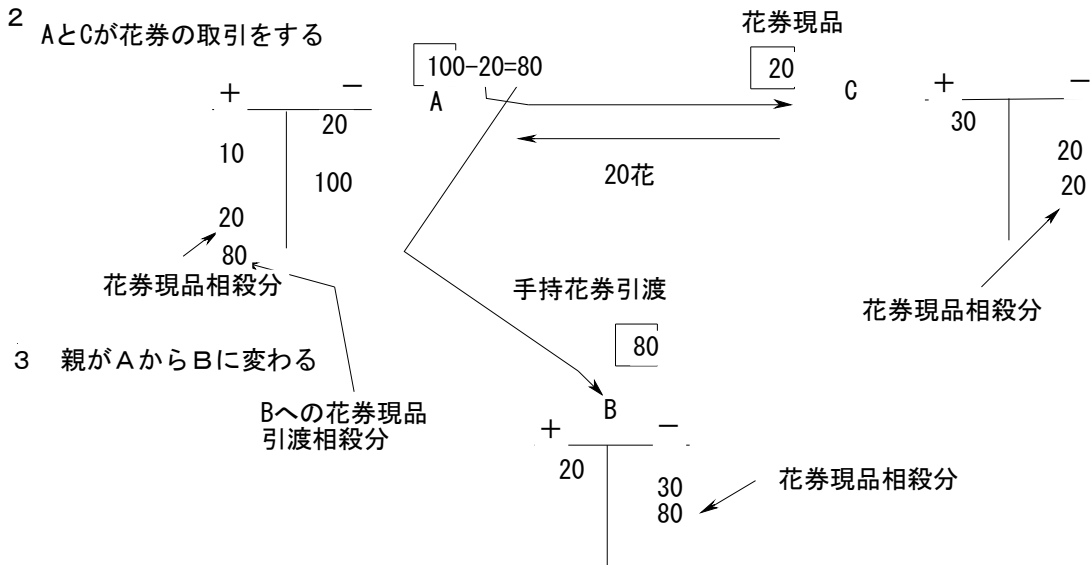
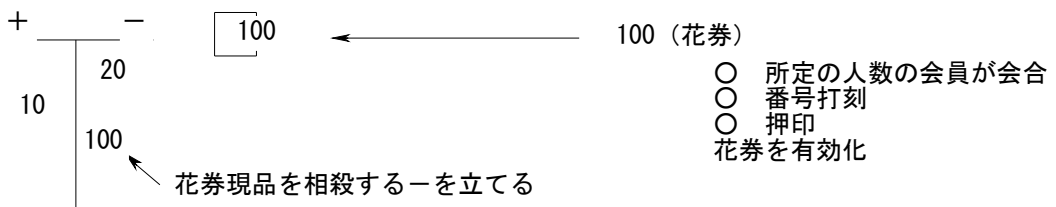
交換リングが成長し、会員数が増加していくなかで、再び強力な事務局体制が必要になる段階もありますが、そのときには却ってそれを可能にする活発な取り組みができあがっているというわけです。

下記に図示しておきます。



事務局持ち回り

1 A A B C D A B C D



関連文献

森野 栄一、「町田大福帳、花の券— 交換リングにおける紙券活用の一事例」、「人間の経済」、第29号、02年2月26日刊。

森野 栄一、「町田大福帳、「花の券」発行手法に関する提案」、「人間の経済」、第29号、02年2月26日刊。

森野 栄一、「TR（交換リング）の基本性格について」、「人間の経済」、第72号 2003年7月7日刊。

森野 栄一、「TR（交換リング）における融資の成立条件とその実現手法」、「人間の経済」、第73号、2003年8月30日刊。

森野 栄一、「まちだ大福帳における減価システム実現の手法」、「人間の経済」、第78号、2004年3月24日刊。

森野 栄一、「町田大福帳とWATシステム— 互換性確保の一手法」、「人間の経済」、第78号、2004年3月24日刊。

月刊 WAT 第三号

発行日 2004年4月1日

編集 ワット友の会

発行 WATBANK 102-0075 東京都千代田区三番町30番8号 生光ビル501

mail: watbank@watsystems.net

URL: www.watsystems.net / <http://www.h7.dion.ne.jp/~a1morino/index.html>

copyright 2004 ワット友の会 無断転載・複写を禁ず

