

平成 26 年度 わくわく市民懇談会（第3回）

- 1 日 時 平成27年3月24日（火） 午後6時30分～午後8時00分
- 2 場 所 市民会館 1階 43号会議室
- 3 出席者 農業・農村体験交流実行委員会 13名
市長、売れる農業推進室職員2名、随員職員2名
- 4 活動紹介
 - ・ 農業・農村体験交流実行委員会の活動紹介 2
- 5 市長講話
 - ・ 冒頭あいさつ 5
 - ・ 交流は目的達成のための手段 5
 - ・ 交流事業の全体像をつかみ、戦略を持って取り組む 5
 - ・ 支援金は自立するためのもの 6
 - ・ 課題解決に向けてネットワークの強化が必要 6
 - ・ 情報を集約し、トータルで取り組む 7
 - ・ 交流事業には長期的な取り組みが必要 8
 - ・ 交流団体との協働で中野市の課題解決につながる 8
 - ・ 交流活動を拡大して連携を強化し仕掛けていく 9
 - ・ 質問・意見 10

「活動紹介」

農業・農村体験交流実行委員会の活動紹介

(実行委員Aさん)

今日は市長さんお忙しいところ、私たちの希望を叶えていただき、やっと夢が実現しました。

私たちの事業の歩みを1分でお話しします。私たちのこの会は設立してから14年経ちます。年間に5つの事業を実施しています。5月にふるさと合唱交流会、8月にふるさと体験塾、10月に港北区民まつり、同じく10月に綱島地区センターまつり、12月にそば打ち体験と、この5事業をみんなで頑張っています。

長野県では昨年の10月に銀座NAGANOを設立しましたが、私たちは2年も前に藤沢市片瀬でNa-ハーベストという名前のアンテナショップを立ち上げました。

そして今年目標としては14年間の集大成として、有限責任事業組合：LLP(Limited Liability Partnership)を作りまして、出資金を募ってNa-ハーベストを盛り上げていくことです。そして2年後には鎌倉に出店して鎌倉NAKANOを作るということで頑張ろうとしているところです。

個々の事業については、それぞれの皆さんから発表させていただきますので、お耳をお貸しいただきたいと思います。今日はありがとうございました。

(実行委員Bさん)

都市交流の部です。豊田で開催されます、ふるさと合唱交流会に昼食のおもてなしをするということで参加しています。8年目になりますが、最初の頃は顔が引きつるぐらいに自分たちの自慢のものを作って精一杯おもてなしをしていて、最後になると疲れてしまっていたが、だんだん上手になってきて、ここ2、3年はハンドベルの演奏もさせていただきました。また、料理もパックに詰めて出せるようになり、やっと完璧な料理でみんなが納得するようなおもてなしができるようになりました。

そして、これからはどうするかというと、会場に200名ぐらいの方が集まるのですが、そこで自分たちが作った農産物を販売したいと思います。また、今まではただただ一生懸命おもてなしをしてとても喜ばれるのですが、あまり交流ができなかったので、これからは交流を通して自分たちの実になるようなものを頑張っていきたいと思います。

(実行委員Cさん)

私は民泊を行っています。最初はサマージャンボリーと言ってバス2台の100人を受け入れて、大勢のスタッフで毎年活動していました。ここ数年は参加者が少なくなってきた、子どもたちだけ30人ぐらい受け入れています。

田舎に来て田舎のじいちゃん、ばあちゃんと収穫体験したり、収穫した野菜で料理したりしています。その後は、温泉に連れて行って温泉に飛び込んで泳いだとか、そういう思い出

が1～2年生くらいの子供たちだと、とても楽しくて家に帰ってから親御さんに話しをします。また親御さんたちからは子供たちがとても成長したと言われます。未来のある子どもたちに中野を知ってもらおうということが一番大切なことなので、どうやったら都会の子どもたちに中野市の楽しい思い出を伝えられるか、ということについて努力して行きたいと思っています。

(実行委員Dさん)

10月の中旬ごろですが、港北区民まつりに農産物を持っていきます。テント一張り分のスペースで野菜や果物を販売しています。朝8時から準備して午後2時ごろにはほぼ完売しています。農産物は自然に左右されますので、収穫適期のものを揃えて持っていくというのは大変なことなのですが、試食を出せば安心して買ってもらえます。

10年も同じブースで販売していますので、皆さんが待っていて、あれもこれもと買っていただけます。順調に販売できるのも、地元で観光応援隊の人がいて、朝から終りまで一緒に売り子になって働いてくれるからで、感謝しています。私たちも農産物を作るばかりではなく外に出て、販売することで消費者の声を聞くことができ、非常に貴重な経験をしていますので、機会があればいろいろなところに参加してみたいと思います。

(実行委員Eさん)

私はそば打ち体験を行っています。毎年、クリスマスの頃に横浜市港北区綱島地区というところで、6名の講師でそば打ちを教えています。もう10年ほど経ちますが、当初は1日に3回行いまして、1回の受講者は15名ほどいました。ここ数年は1日の講座は2回～3回にして、1回の受講者を増やして1日に60名ほどの方に体験していただいています。人数が多くなりましたが、講師の人数は変わらず、そのまま教えています。

最近では常連さんも増えて、会話も多くなり楽しんでいます。当初はそば打ち講習が名目ですのでセンターでの物品の販売は許可されませんでした。最近ではセンターの好意で販売もできるようになりました。時期的に品数は多くないのですが、受講者はそれも目当てにして来ていただいて毎回完売しております。また、ご当地には中野をこよなく愛している信州中野応援隊の方たちがいらっしゃるのでも毎回この事業が無事に行われております。この事業は私たちの経験と実績で続いており、中野市の知名度の向上にも繋がっていると感じております。

(実行委員Fさん)

アンテナショップを立ち上げるまでの経緯をお話しします。県から支援金の交付を受け、24年7月に神奈川県藤沢市にN a -ハーベストを開店しました。

月に2回営業していますが、25年度は約200万円、26年度は300万円の売り上げがありました。売れ残った農産物はおやきや天ぷらなどに加工し、郷土料理として有効活用しています。

私たちは知恵と忍耐と繋がり度で鎌倉NAKANOを出店させたいと考えています。そのた

めには出資金を募ってN a-ハーベスト有限責任事業組合を立ち上げ、都市交流実行委員会を整備して盛り上げていきたいと思っています。

横浜の方で農業観光応援隊の方の中で出資して下さる方がいらっしゃるそうです。これから私たちも中野からN a-ハーベストに出向き、物消費も生産者も夢と喜びのあるショップの実現に向けて頑張っていきたいと思っています。

去年の11月にN a-ハーベストに行きましたが、地元の方は生産者が来るということで待っていてくださいました。そこで販売していると「どうやって作るの」、「いつごろ採れるの」など私たちにとっては、ごく普通に思っていることも都会の方にはわからないようで、質問され話しているうちに中野市に是非行ってみたいという人もいました。話しているうちに品物がどんどん売れて注文して下さる方もいました。

2日目はそば打ち体験をしたのですが、30名くらいの方が参加されました。地元の方の協力にも支えられ失敗もなくできました。また、地元の方が試食会の時にN a-ハーベストで残っていた小りんごや柿をタルトやケーキにしてくれて提供してくれました。

参加者はみんな「おいしかったね」、「楽しかったね。」、「またやりたいね。」と言って帰って行かれました。消費者と一緒に料理ができる、顔が見えるというのが大切だと思いました。

市長講話

冒頭あいさつ

- 大変長い間、交流という事業でいろいろな形で活動していただきまして、有難うございます。継続することによって中野の農産物とか中野市自体を知ってもらおうという、気の遠くなるような活動でありがたく思っています。

交流は目的達成のための手段

- 私が市長になってから交流・連携・協働ということでNa・ハーベストのところでお話しがあったとおり、人と人の繋がりが重要だと思っています。ブランド化された鎌倉野菜や片瀬という高級住宅街という、ちょっと珍しいところに行くのはいいことだと思いました。
- 交流というのは手段で、交流して何を指すのかということを実業展開するときに明確にしないといけないと思っています。たとえば、行政の長として考えてみますと農業は中野市の核となる産業だと言ったとき、今抱えている問題として遊休荒廃地及びその活用、ある地域では農家のお嫁さんがいないという婚活問題などがあります。交流には何かしらの目的がありますが、それを前面に出していいかというデリケートな問題もあります。要は「婚活ですよ。」といっても人は来ないかもしれない。中野市も婚活をやっていますが、同じようなやり方でやるのではなく農業と何かを結びつける。みなさんがやってらっしゃるように収穫体験をしたり、郷土料理と一緒に作ったりと交流の一つの手段として行うということです。

交流事業の全体像をつかみ、戦略を持って取り組む

- これから交流事業をどうするかということですが、だれが、どこで、どういう交流をしているか、という情報を行政が正確につかんでいないということがまず一点があります。また、交流についてどこでどんな支援をしているか、どういう活動をしているか、ということについて窓口ははっきりしていない。農産物の販売だけではなく、音楽交流などいろいろな交流をしている。そういったものが外部とどう繋がっているのか、そのネットワークをはっきりさせて、全体像をつかむ必要がある。
- もう一つ、行政として行っているものとして、姉妹都市交流、知音都市交流、そして昨年坂戸市と協定を結んだ災害時相互応援協定などいろんな都市との交流があります。この行政ベースでつながっている都市間交流も含めて総合的にどうするかという問題もあります。
- たとえば、横浜市はバラ制定都市会議のメンバーですが、再来年、横浜市でバラサミットが行われますが、その時に市ベースだけではなく民間ベースの交流で盛り上げるというものがあると思います。いずれにしても、交流している先が重なっているのに行政は行政で民間は民間でやっているのではなく、連携して強い束にならないと効果は出てこないと思います。言葉でいうのは簡単ですが、行政も組織変更してもっと意識的に戦略を持って取り組まなければいけないと思っております。

支援金は自立するためのもの

- もう一方では最近の国の方針もそうなのですが、各団体でやる気があるところとか、しっかり

したところには、例えば市がある目的で事業を委託していくかもしれない。売れる農業推進室がありますが、彼らは日夜出かけていて市の職員なのか、セールスマンなのか、商社マンなのかよくわからない。また、その成果も求められる時代になって来ています。言ってみれば公平性というものがあって、行政がある特定団体に資金を落とすときに、それは税金ですから社会的に公平性があるのか、貢献性があるのかが必要になります。ということは、行政が進めている政策と皆さんがやっている活動がある程度方向性が一致していないと理解が得られないということです。

- そして最近では地方創生というものがありますが、その中身は自分たちで考えてくださいということです。各自治体がこういう独自の特定のことをより拡大してやるということを政府に提案すると、政府はそれを取り上げて一定の財政的支援を出しますよという考え方です。ただし、一回しか払いません、ということで多くても三回までで、長野県の元気づくり支援金も三回までです。その間に社会的な事業として自立して回転できるように仕立てて下さいというのがその方針の理由のようです。その代わり支援金はちまちまとしたのではなく、ドカーンとしたもので初期費用・投資を支援します。ただし、きちんとした事業計画、採算計画、収支計画を立てて、その事業を見ましようということなんだと思います。

課題解決に向けてネットワークの強化が必要

- お手元に資料をお配りしましたが、これは若者会議の最終のプレゼンのものです。左側に26年度のアウトプットと書いてありますが、内容を見ると荒廃地を利用した市民農園の提供、観光を利用した農業体験、若者農業研修制度、街づくりとか賑わいプロジェクトなどがあります。こういうのをやってもらうときに行政の経済部が前に出て音頭をとるという時代ではなくなって、自分たちがこうやりますという核になるところに支援するというのが、行政の立ち位置だと思っています。そういう意味では全体ベースで行政の施策と一致していれば依頼ないし、支援できると思っています。

来年度は若者会議が2年目になりますが、もう少しプロジェクトごとに中身を詰めまして本当にできるもの、やれるものについてやっておこうと考えています。そしてもう少し外の力を入れるためネットワークを拡大して、若者会議を広げて行こうということで話を進めています。いろんな人やグループとお付き合いがあって、その力を借りられるようなヒューマンネットワークを目指していこうと思っています。

- 交流事業があったとき、その目的にはたとえば中野市を知ってもらう、ブランディングがあります。また、私たち自身では解決できない中野市の課題を解決するためにどうしても外の力がほしいというときに知恵の交流をとおして、知識を貸してもらう、また、例えば遊休荒廃地を耕すなど労務支援的な交流ものがあります。他にもいろんな形があります。課題は農業だけではなく中心市街地の活性化やまちづくりなどいろいろあります。

それに対して交流することはまず重要ですが、交流すること自体が目的ではなく、知恵がほしいとか農産物を買ってほしいとか、そういうことを知ってほしいとか、交流の先に目標があってそのために交流するということを明確にすることが重要だと思います。それぞれ各交流団体にもいろいろな目的があるはずですが、交流推進を図るために情報を集めたり、横連携を図ったりして、これからの展開を強力にやりたい。

情報を集約し、トータルで取り組む

- 佐久市の例ですが、定住人口を増やすために空き家対策をやっていたセクションを3つぐらい横串にして、住みません課という課を作りました。今までこちらでは空き家をカウントして、こちらでは人口をやったというのでは、横串にしないと情報が錯綜して全然わからない。

たとえば、中野市で人口を増やしましょうとしても、住むところはあるのか、働くところがあるのか、子育て環境はそろっているかなど、すべての情報を持って特定のエリアの人に「住みませんか。」と言えるのではないかと思います。この方法にもいろいろありますが、例えば30代、40代の若い人に来てもらいたいとしても、その人は東京で働いていた年収を持っていますので、相当な理由がない限り転居してきません。

なぜかと言うと収入なくなるからです。私自身も会社を辞めるとき相当考えました。これで本当に次のステップに行けるのかと。そこを後押しするような強いものがない限りできないと思います。

- ひょっとしたら皆さんがやっていらっしゃるような事業をさらに充実させて、たとえば年に10日間だけ中野に来て農業を手伝ってもらおう。本業は都会にありながら、中野に来てどんどん交流することでこういうことならできるかもしれないと思って仕事を見つけて中野に移住するという人がいるかもしれない。そういうようなことをトータルで誰かが考えていないと空き家バンクをやっても人も来ない、登録もない、ニーズもないとなってしまう。

あるところで言われましたが、古民家再生といいます。東京の若い人たちに田舎に古民家があります、リフォームできます、広いです、と言ってそれだけでは来ません。むしろ、そこに自分の趣味があったり、農業が好きだったり、そういう人を探してこないといけない。誰もそういうところには動いていない。ただ、自然な形でお店を広げているだけで、来る人がいればいいなという程度で積極的に動いていない。それを積極的に動かしよというのを考えていて、そのためにも情報の集約が必要だし、目的意識を持った対応が必要だと思っています。

一つ考えているのは、例えば有名な食品会社の研究所をこちらに作ってもらおうとか、ITをやるような手に職がある人に直接交渉して定住してもらおうとか、そういう環境を作れば、そういう集団で街ができるだろうなと思っています。そういう仕掛けをひとつひとつ挑戦したいと思っています。

交流事業には長期的な取り組みが必要

- 皆さんがやっている団体が有限責任事業組合（LLP）など法人化するのは大賛成です。法人化することによっていろんな資金が取れます。
- 横浜にアメリカ・カナダ連携大学院で日本語を勉強した東京大学の有名な先生でロバートキャンベルさんがいます。この人は、アメリカ・カナダ連携大学院の生徒は、日本のローカルライフを知らないまま、横浜だけにいて帰ってしまうが、そうではなくて田舎で地元の人とふれあってほしいという相談を受けました。

今年予算がとおりましたので、来年から毎年そこに学びに来る大学院生を中野に呼ぶことになっています。中野西高校の生徒や地元の人たちと交流してもらいます。彼らはアメリカに帰って日本の中野市の宣伝してもらいます。信州の中野市にいたという地縁性を作ってもらいます。それが毎年重なっていきます。

- 木島平村でスキー場の利用率が去年からダウンと上がりましたよね。スキー人口が減ってきた理由は簡単でお父さんたちがスキーをやらなかったからです。

子どもたちが小さい時からスキーに慣れ親しんでいれば、時間がかかりますが、10年か20年すれば子供を連れてやってきます。まさに投資なのですが、そうした意味で戦略性が行政と一致すれば、継続して事業ができます。

でも、ずーっとやるわけではなくある程度でソフトランディングして、みんなが自立してできれば行政は手を引くことになります。そのようなお長期的な取り組みがこれからの交流事業には必要かなと思います。

交流団体との協働で中野市の課題解決につながる

- Na-ハーベストの関係については非常に面白いなと思って・・・

中野市でも電報を作ったらどうか、これも維持経費がかかる、では何が必要かという受け入れてくれる人たちのグループとこちらのグループと連携して何かしませんかという話、なかなか通常のグループ同士で何にもないところであればむずかしい・・・そこでLLPかなという話です。

- 今、私のところでもNPOで、「信州中野で巡り合いの旅」という、これは私が考えたのではありませんが、東京在住の連中が「婚活」って言ったら、こういうのどうですかって持ってきてくれたんです。

彼らの動きが早い。この中で皆さんの活動が入ってくるんですよ。たとえば、その企画のなかで一緒に料理作りましょうとか、そういう企画は私たちが一からやる必要はないんです、というのは皆さんがやっているような交流団体があるので、一緒にやりませんかというような共同プロジェクトに仕上げたら、多分中野市に持っていったら地域づくり支援金はおおりると思います。今はそういう時代で、共同でやりましょうと仕掛けの仕方と同じことやってもなかなかお金はおおりてこない、少し拡大します、少しターゲットをしぼります、協力者がいます、となってくると・・・、みなさんの場合には港北とか綱島とかにいらっしゃるんでそれをさらに、どうやったら中野市の課題解決につながるかということをやっていただきたい。

- 行政にも問題がある。売れる農業推進室がある、物産を売りに行きます、議会で言うんです、効果があるのか？このデータを彼らはとらなくてはいけないんです。インカムとアウトカムがあるんですが、アウトカムっていうのはほかの人に儲けてもらうわけです。

売れ農が行って物販をして、みんなリンゴ買ってよかったねという宣伝だけではなく、業者さんを連れていき、業者さんのお客さんを紹介するといったときに必ずどれくらいそこで新規先ができてどのくらい年間売れたかというのが、絶対に聴取しとかないと。税金使ってやりますから。その所をこれからみられますよ。効果があるものについては、続けるでしょう。

ただし、実際効果があったからと言ってずっと継続していけるかといったらやっぱりアレンジしていかなくてはいけない。目標を変えていけなくてはいけないし、せっかく売れる農業推進室といっているんだから、農業というのは果物や野菜を売るのではなくて、農業という仕事を売るのも彼らの仕事、農業っていいですよと農業ビジネスを売ってくるのも彼らかもしれない。これ

は行政がやる。

ということで、これからはまさに自立して行って、ソーシャルビジネスって横浜にも実は月に15,000円でオフィス借りれるところがあります。借りてくださいって言われているんですけど、ここにも書いてあるんですけど、やっぱりこれからは社会的企業といってもきちっとした明確化ということでは、まさにLLPとかNPOという団体にして共用・協働を図っていくという時代ですよ。

そのためには、逆に横浜に出かけて行って休むところがないということがあるじゃないですか、事務所があればいいじゃないですか。そこを起点に商談もできますとか、会議室もあるので、そういう所に入り込んでいくということもいいかもしれませんし、必要であればそういう意味では戦略的に横浜市港北区とつながりたいとか、横浜の人たちどこかないですかねといえどどこか見つけてくれる、そんなような流れなのかなと。

交流活動を拡大して連携を強化し仕掛けていく

- これからの時代は中野市としてやらなくていけないことは、非常に強い危機感を持っているのは、新幹線飯山駅ができて皆さんはあまり関係ないと思っているかもしれませんが、ある社長は言っていました。

「飯山はもうブランドです、飯山駅を降りたら向こうは全部飯山に見えます、中野って言っても高社山、志賀高原、なんかぱっとしませんよね」と言うから、「いやそんなことはない、農産物もありますよ。」と言うんですが、まだまだ訴求力がたりない、でも農産物だけではなく、住んでいいとか交流してここに人が来るようにするための仕掛けは総合的に検討していく必要がある。まだまだ広告宣伝というか訴求は低いと思っています。

そういう意味では交流活動をですね、もっと拡大してもらって、たとえば一定の特定の地域だけではなくて、どこかに行ってもらおうとか力を借りたい、たとえば港北区でやってもらっているんで、赤レンガ倉庫でやってくれないかという話がありましたよね、そうすると私が売れ農に行って誰か出てくれトラックでも持っていくかという話になってしまうが、でも横浜にいても交流先の応援隊がきました、そういう人たちがいらっしゃればそこに依頼した方が早いですよ。集客などをしてくれます。そういうことも考えられるので、皆さんの活動自体は周知に知ってほしい、そうすると連携がすぐにでき易い。

- 今は連携を強化したいということで考えています、ヒントは事業を拡張していくとか、協働でやりますとか考えてもらえれば。よしんばこういうことも言えるんです。いろんな音楽をやっているときに、たとえば豊田は非常に辰之さんで有名。世界の人があるそしてふるさとがあれば、そこをどうやって訴えかけるかというのもあるんですけど、音楽交流の人たちにちょっと声をかけて、何か日程を組む時に連動していると今年はここでやりませんかこの日にやりませんかということで広がるとかそういう発想。

そうすると資金がでるんですよ、新しい企画。Na-ハーベストで培ったノウハウがあつてこうやると中野にお店ができます。アンテナショップができますというのは、1つノウハウを持たれたらそのノウハウを持って、横浜にだしていただだけませんか、協力してもらえませんかという話になってくる。展開とはそういうことだと思います。ただ一自治体でだせるか？それは協力してもらえない、向こうでやってくれる人がいてそれなりのメリットがある。

質問・意見

(委員)

行政の縦割りを早く横にしてほしい。私たちはこんなにたくさんの人材がいますし、今婚活の話が出ましたけれども、農村女性推進事業でも婚活の事業をとりいれてやったが、私たちが一緒にやったらもっと大きくできるのではないか。

私たちは、後継者にお嫁さんを世話してあげたくてやっているんだけど、それをぜひ一緒にやってほしい。

(市長)

動き方がバラバラだから。中野市もそういう想いがあります。となれば予算をつけて一緒に動きましょう、皆さんはこれをやってください、そういうやり方を私はやるべきだと思う。そうすると効果が上がると思う。

(委員)

社会福祉協議会で婚活などいろんなところで活動を行っているわりには、我々には全く見えてこない。小さい世界だけで活動して評価している。外へ向かっての発信が足りない。我々もほんとにやっているのかなと思う。

(市長)

さっきお配りした資料、実は真ん中に課題がありまして、いろんな団体があるこの連携を図っていかなくてはいけない。

たとえば婚活について、皆さんは今こういう交流をやっている、婚活について今回はテーマとして情報交換をするために集まってもらいませんかといったときに、そこで1プロジェクトとしてもすごい推進力になるんですよ。だから課題解決のために、各種団体の横連携を図りたい、情報共有を図りたい。

その中で市はサポートをすること。あくまでもそういうことであればこういうことを支援しましょうとか、むしろ皆さんの中にノウハウがあるんです。

(委員)

市民と協働では言ってくれるんですが、市役所に相談に行くとそんなのはやっても無駄だとか、金がかかる費用対効果はどうかとか、例にないことだとか言われてしまう。

(市長)

アウトとインの話で、コンサル会社やっていて、大学の教授もやっていたが、また自分の会社に戻るとい方がいまして、その方実績ありまして、九州の福岡市、北九州市、熊本市などに各自治体に行って自治体における営業とは何か、講義しているんです。職員の意識革命をしていただきたい、そういう人たちに来てもらってこれからの自治体職員はどう動くべきかということで、内部も変えていきますし、外部の皆さんのお力も発揮していただきたい。

私もNPO立ち上げて、東京で立ち上げてくれた緑のまちづくり推進機構のアイデアはこういうことやりたいと言ったら、そのためにNPO作っちゃったんですよ、協力体制で一緒にやりましょう、という話。それくらいスピード感がある。あっという間に新幹線がひけちゃったし。だからスピード感をもって動いていただけるのは皆さんなので、ぜひそういう意味では力を貸してほしい。

いし何事かあればご相談いただいても結構です。期待しています。

考えてこれやろうかといった時の動き方は皆さんの方がたぶん早いと思います。

ですが、市は支援という形では変えられると思います。市が認知してますよとか、サポートしてますというのはできるはずです。ですが、これを全部行政がやれと言ったら・・・

交流団の人がきてちょっと休めるようなサウナがほしいとか、実はそういうものを持ちたいという若者の中にもありましたけれども、一緒ですよ。一緒にやっしまえばいいんですよ。どちらかが運営を担うとか、市はどうするかというとそこを借り上げて利用してもらってという。

岩村田商店街は商店街推進組合っていうのを作っちゃって団体として取り組んでいましたが、その団体が政府に認定されて政府からお金がきているんですよ。モデル地区として。やり方なんですよ、私たちがつながれば相当なパワーがでてくるんで、それを私は一緒にやりたいということを考えている。