

神青協

NO. 133

発行日 令和5年3月31日

発行者 神道青年全国協議会



祭りの力で日本の復興を

日本祭興

第32代 会長挨拶

小林 慶直

令和3年度 中央研修会

主題 発信力 ～郷土を愛してやまない若者たちへ～ 2

第1講 起業家の力で故郷を元気に

～神社の魅力発信と未来を考える～ 4

フラー株式会社 代表取締役会長 渋谷 修太 先生

第2講 強くて優しい国

..... 22
衆議院議員 稲田 朋美 先生

第3講 青年神職の皆様へ

～郷土の精神的支柱と実践者であれ～ 35

株式会社NSGグループ 会長 池田 弘 先生

令和4年度 夏期セミナー

主題 意識改革 ～多様化する社会に適応するために～ 49

第1講 パネルディスカッション

女性らしさと現代の神社 50

○パネリスト

・高山 博子 先生 太宰府天満宮 権禰宜

・石原 和香子 先生 荘内神社 権禰宜

○モデレーター

・高野 裕基 先生 皇学館大学文学部神道学科助教

第2講 ミッション！～私たちの存在理由～ 61

元スターバックスコーヒージャパンCEO 岩田 松雄 先生

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考える 68

神社本庁総合研究所総合研究部長 浅山 雅司 先生

令和3年・4年度

役員紹介 83

令和4年度

活動報告 84

第三十二代会長挨拶



神道青年全国協議会 会長

小林 慶直

令和三年二月、日本で新型コロナウイルスが確認されてから九か月が経った十一
月の臨時総会において会長の承認をいただきました。コロナ禍といふ言葉が定着し
だしたことです。

各地の祭礼も規模縮小・中止を余儀なくされましたが、令和四年には少しづつ元
の形を踏まへつつ、新たな試みを取り入れたおまつりが始まっております。国内情勢
はもとより世界の先行きはロシアのウクライナ侵攻や北朝鮮のミサイル発射、中国
と台湾の緊張関係等、混沌とした中であつて、人々の価値観と生活の在り様が劇的
に変化し続ける今、我が国にとつても、神青協にとつても大きな分岐点であつたと
思ひます。

定例総会において決議されました活動方針並びに事業計画に則り、全国単体会会
員同志から更なる信頼を寄せられる全国組織となるやう、歩みを進めるべく「日本
再興」の言葉のもと、神社を、地域を、おまつりを元氣にしていきたいと思ひ
から、様々な研修会をウェブ上にて実施致しました。コミュニティの中心に神社が
あり、祭りを中心に人々が繋がりを、神様への感謝を忘れることなく大御心を戴いて
日々の生活に励むこと。そのやうな人々と地域が我が国に溢れることが真の復興で
あることをめざして事業展開して参りました。全国会員同志のご理解ご協力をいた
だき、感染状況により様々な変更を強ひられました。この二年間歩みを止めるこ
となく事業ができましたことは、全国各地で懸命に奉仕されてをられる会員なくし
ては成し得なかつたことと感謝申し上げます。

新型コロナウイルスに最大限の警戒をしつつ安全・安心を確保しながら可能な限
り日常の生活を取り戻すといふ政府の方針が示され、基本的な感染対策の徹底、積
極的な検査の活用、ワクチン接種の更なる促進を行ふことで、様々な場面で一定の
基準のもとに令和四年三月に行動制限が緩和されました。

政府は「段階的な緩和」の方針により感染拡大防止と社会経済活動の両立を進め

てをりますが、未だ事態が終息したわけではなく、再拡大と収束が繰り返すのに合
はせて警戒レベルを上下させられ、根本的な解決策が見えない状況の中で、当会も
慎重な判断を下さざるを得ない状況下での事業開催でありました。

令和三年度中央研修会が十八都道府県に蔓延防止等重点措置が発令され、三年ぶ
りとなる中央研修会が新潟市音楽文化会館百三十四名、ウェブ五十九名参加で開催
されました。ウェブを利用しての夏期セミナーには二百二十八名と近年では最多と
なる参加をいただき、役員勉強会、ウェブ研修会も毎月のやうに開催され、定例総
会、臨時総会も参集とウェブ参加を併用して開催されるなど、コロナ禍では当たり
前となつた参集とウェブを併用しての事業構築の基礎ができた年でもあつたと思ひ
ます。その時の社会環境の中で、できることを精一杯成し遂げたと言ひきれれる令和
四年でした。

コロナ禍で一堂に会しての会議や研修会が困難になり、つながりが希薄に感じら
れる時もありましたが、一人ではなく、多く同志があるといふ絆を育み、そして、
様々な形で研鑽を積むことができるやうな形を模索してウェブも積極的に活用して
参りました。新型コロナウイルスにより社会のデジタル化が進み、時代はものすご
いスピードで動いてゐます。当会もこれまでの事業・慣例をいまの時代に沿つた形
にすべく、種々検討を重ねて実行して参りました。中央研修会や夏期セミナー、ウ
ェブ研修会なども世情を反映したテーマが多く設定されました。そして多様化する
社会に対応するために意識改革の必要性が今まで以上に求められてゐます。

地域地域で神職が光輝き、地域を守り、そして導いていく。全国三千五百人の会
員が地域で光り輝くことにより日本を、日本全国の神社が光り輝くやう新型コロナ
ウイルスを乗り越え、コロナ禍三年の礎の上に、全国各地でさらに一歩上をいく今
後の活動に期待してをります。

中央研修会

神道青年全国協議会では、文化伝統の継承・発展の観点から、「歴史的仮名遣ひ」を用いてをります。夏期セミナー、中央研修会の講演録は、広く会員内外に読まれ、研鑽の機会を提供することを目的としてをります。より広く活用いたたく為、敢て講演録に限り、「現代仮名遣ひ」を用いる表記させていただきます。
※この情報は講演日時点に基づいてをります。

● 期日 令和三年三月九日～十日
● 場所 新潟県 新潟市音楽文化会館

主題

「発信力」

「郷土を愛してやまない若者たちへ」



【第一講】 演題 「起業家の力で故郷を元気に」

講師 渋谷 修太 先生
(フラー株式会社 代表取締役会長)

【第二講】 演題 「強くて優しい国」

講師 稲田 朋美 先生
(衆議院議員)

【第三講】 演題 「青年神職の皆様へ」

講師 池田 弘 先生
(株式会社NSGグループ 会長)



新潟を「世界一豊かで幸せなまち」に!

私が事業を始めたきっかけ
【背景】 新潟の繁華街にある代々続く神社の長男として生まれた。時代と共に商店街はシャッターを閉じる店が増え、地域の活気が失われていった。時代の変化の中で、人々の幸せや地域の発展に寄与するという神社の役割を果たそうと、神社を継ぐと同時に、地域に貢献する実業家になる道を選んだ。

NSGグループ経営理念
人々の幸福と豊かさを実現するために
社会のニーズに合った事業の可能性を追求し
地域社会・国家・国際社会の発展に寄与する

NSGグループを設立し45年が経過。教育事業と医療福祉事業を中核に幅広い事業を展開し、106法人、1万2千人以上が働くグループに発展。

© NSGグループ



「起業家の力で故郷を元気に 神社の魅力発信と未来を考える」

フラー株式会社 代表取締役会長

渋谷 修太 先生



こんにちは。フラー株式会社の渋谷でございます。本日はたくさんの方にお集まりいただきまして、お話しできることを大変嬉しく思っております。何分、心の中でなかなか開催できるか、できないかというようなものが本場に多い中で、今日こうして皆さんの前でお話しすることは、僕自身、すごく楽しみにしておりますので、どうか一時間半ちよつとかと思いますけれども、楽しく聞いていただければと思います。私自身、お話しさせていただく内容として、まさに地域、地方創生みたいな話、あとは昨今謳われているデジタル化の必要性、その辺りのお話はきつとどの地域でも、そしてどの業種でも——業種といいますが、今日ここに「神社の魅力発信」と書かせていただいておりますが、恐らく役立つというか、すぐにでも使えるような話もきつとあるのではないかと思いますので、ぜひ楽しんで聞いていただければと思います。では、改めまして本日の演題ですけれども、

て、いろんなことがあつて、十年ほどやつてきた中で一昨年、戻つてきて。戻つてきてからはかなり地域貢献の活動、例えば母校の長岡高専の客員教授とか、実家があります佐渡ヶ島の起業促進のアドバイザーとか、いろんなことをやらせていただいていたります。徐々にまたご紹介できればと思うんですが。

僕自身がいつも講演の中で一番最初に、特に学生さん向けに話していることですけれども、先ほどのプロフィールにも書いてあつたんですけれども、二〇一六年にForbesという経済誌の中で、アジアで活躍している三十歳以下の、三〇人というのに選んでもらつたんですね。それがちょうど五年ちよつと前なんですけれども。当時選んでいただいたのと同じタイミングで選ばれたのが、野球の田中将大選手とか、テニスの錦織選手とか、本場にこういつた有名なスポーツ選手と同じタイミングで、同じ括りで選んでもらつたという話を学生さんの前でこんな形で話していると、やつとここで「おお」となつて、初めて耳を開いてくれるという現象があるので、いつもこれを入れているんですけれども。

なぜ僕はこのスライドをいつも入れるかというと、アメリカでこの話をしたら、割と「おお」というか、「当たり前だよな」という話なんだと思います。それはなぜかという、いわゆる起業家という職業の社会での認知がすごく取れている。それはステイブ・ジョブズもそうですし、マーク・ザッカーバークもそうですし、イーロン・マスクもそうですし、ジェフ・ベゾスもそうだし、いろんなスーパースターの起業家、創業者みたいなものがあります。特に日本はシリコンバレーに比べて起業家はすごく少ないという話と、加えて、より地方になつていくとその傾向がより強く、皆さんがお越しになら

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

「起業家の力で故郷を元気に」と書いておりますが、僕自身、十年ほど起業家という職業を、会社を立ち上げてやつてきまして、先ほど著書の紹介もありましたが、基本的には十年ちよつと前に友達と立ち上げた会社です。そんな会社が今、百数十人近くの規模になつて、僕自身は一昨年にふるさとであるこの新潟の地にUターンしてきまして、地方と東京、都会との差というふうに思ったときに、よくイノベーションが足りないとか、デジタルが遅れているとか、色々あると思うんですけども、シンブルに言うところ、起業家という言葉には、別に会社を立ち上げる人という意味そのものではなくて、どちらかというとアントレプレナー精神といいますが、新しく地域に——地域と限定しなくてもいいんですけれども、イノベーションを起こしていくとか、何か新しい取組をするとかそういう広い意味の起業家というふうに捉えていただければと思います。誰しもがなれるものだと思うんです。

そんな中で我々が普段やらせていただいている会社としてやつておりますデジタル化の事例や、あとは地域を元気にするというような意味でいくと、一社だけでは出来ず、いろんな方々と力を合わせてやつていく必要があります。そんな話も今日させていたきたいなと思ひまして、副題のほうに「神社の魅力発信と未来を考える」といったテーマも置かせていただいております。

まず初めに、我々フラー株式会社はどんな会社なのかというご紹介を簡単にさせていただきますねと思ひます。先ほど私自身のご紹介はしていただきましたが、昭和六十三年に生まれまして、新潟県で二十歳までは過ごしました。その後、大学進学を機に初めて新潟を出て、インターネットの会社で働き、自分で会社を立ち上げ

れている新潟県は三年前まで全国で起業率最低ぐらいの県でしたので、まずは僕としては子供たちの憧れの職業に、スポーツ選手とか、ミュージシャンとか、いろんなものがあると思うんですけど、その中の一つに起業家というものが入つていくことが、地域の活性化にとつてすごく大事なんじゃないかなと思つて、このスライドをよく入れています。

最近、私がまた昨年、選んでいただいたのが、アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーということで、これはタイトル、肩書に地方創生デジタルトランスフォーメーションのニューリーダーと書いていただいているんですけれども、なぜこうなつたかという、シンブルに二年前に新潟に移住したからということに尽きるかなと思つてはいるんですが、要するに、IT企業の経営者や起業家は、日本の中では結構たくさんいますけれども、それが地方になると本場に少ない、全然いないということ、この地方というものに着目してデジタル化していくという取組をやっているから評価していただいていると僕自身も思っていますので、今日のお話はそんな事例も色々とお話し出来ればと思います。

その前に、なぜそもそも私自身が会社をつくつたかということですが、著書のタイトルにもある通り、本音を言うところ、友達と会社を作りました。以上です、ということなんです。一つは、僕自身、高専という学校を卒業して、高専というのは全国に五十七校あつて、きつと皆さんの地元にもあると思うんですが、基本的に高専卒業生というのは就職するときに、従来型の自動車、家電、インフラなど、いわゆる製造業といった産業に行く人がほとんどです。一方で、僕が会社をつくらうと思つた時というのは二〇一〇年以降ですけれども、そうなるにつれて、世界中でかなり産業構造が変化してき



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

と書いてあるんですね。お金の金額をそのまま入れてしまっているんですね。

これはなぜそうなったかという、スノーピークの山井さんが「今、会長ですけれども、スノーピークのユーザーはポイントじゃねえ、自分が幾ら払ったかを誇りに思うんだ」という話をされて、本当かなと思っただけで、確かにスノーピークぐらいの価格帯のものだと、一〇〇万円払ってゴールドになるのはすごくいいなというのはあるのかもしれないということやってみたら、確かに大成功で。そういう会社さん独自の大事なポイントというのをいれるようにしています。

なぜそういったことができるようになったかという、我々がすごく大事にしているのは、アプリを作るときに、まず全員が最初にやることはキャンペーンです。スノーピークさんがお客さんなので、まず自分たちでキャンペーンの体験をして、開発するメンバー——これは営業などではなくて、エンジニア、デザイナー、関わる全ての人間が、何なら究極はコーポレート部門のスタッフまでキャンペーンをして、そのキャンペーンをしている中でどんなサービスだったらいいか、機能として必要なかというのをみんな考えていく、だから、自らがユーザーになることで、そのユーザー体験を通して、どうデジタル化したらいいかということを考えるということをやっています。

その結果、後で見ただけじゃうれしいんですが、このアプリの中でやっていることとして一つ面白いのは、いろんな商品が並んでいます。テントがあつたら、取扱説明をアプリ上で見られるようになってます。これは、例えばユニクロのアプリだったら必要ないんです。服の着方は説明は要らないですけど、キャンペーン用品は説明書が必要だとなったときに、先ほど

画面の上のところにウィジェットというのがあるんですね。ホーム画面に配置できるようになっているんです。なので、ホーム画面上で長岡花火を楽しむにできるというような、細かいそういう取組がいろいろ行われています。

そして、僕らがやっていることとしてもう一つ大きいのが、実はアプリだけではなくて、公式の動画のようなものも関係する会社さんと一緒に作らせていただいています。これは、実は長岡花火というのは花火が上がっている瞬間だけではなくて、そこに至るまでのいろいろなストーリーがすごく魅力的なんじゃないかというのを知ってもらおうということを、アプリでも最初にもろろ映しますし、全体の長岡花火を良くするプロモーションみたいなことをやっています。

なぜこんなことをしているかというと、僕らがすごく大事にしているのは、アプリを作ることじゃないんですね。アプリを作ったから長岡花火が良くなるということではなくて、そもそも長岡花火をより良いイベントにするために、より多くの人に来てもらったり、より多くの人に楽しんでもらうために、手段としてあくまでデジタルやアプリがあるということで、長岡花火を良くするということが最も大事なことで、メンバー全員が理解しています。

なので、当日、右下の写真ですと、運営を手伝っています。これは何をしているかというと、渋滞の情報や、この駐車場が埋まっているかもしれないという情報は緊急情報みたいなものをリアルタイムで市の花火運営サイドから受け取って、それをスマートフォンアプリ上からプッシュ通知で出すということができるようにしています。なので、安全対策など、いろんなことが非常にスムーズに、渋滞を含めてなるようにということをやっていたり。左下の画



面はすごく大事で、当日の朝のごみ拾いもやっています。本当にこれをなぜやっているかというと、やはり長岡花火を良くしたい、地域がより良くなってほしいとメンバーが願っているからやるということだと思っていて、僕らとしては、実はアプリを作るというのは、大事なことはあるんですけど、大したことではなくて、こういった取組のほうが本当に本質的で大事なことがあると思っていて、僕らとしては、何が大切かというのをすごく大事にしてお声がけしていただけるということが、実際に実績としても非常に意味があるということをお伝えできればと思います。

ここからは、またほかの事例の話ですが、これは新潟県のスノーピークさんです。本当にコロナ禍でアウトドアとか、自然と共に、人間性の回復みたいなものが、今すごくホットになってきているんですけど、スノーピークがすごいのは、デジタル化の取組が非常に早かったということで、その一助として我々がさせていただいているんです。

こちらはすごくシンプルです。スノーピークというのはファンが多いので、彼らに対して新商品の情報や、今度四月にできますが、本社にスパがつきます、サウナがつきますといった情報。

そして、右から二番目は、簡単に言うとポイントカードの機能になっているんですが、どういうふうにつけていったかというと、我々はアプリのデータを持っているんですね。その中でポイントカードで一番うまくいっているアプリは何だろうと探したときに、簡単に言うは無印だったんですね。MUJIパスポートはすごく上手くやれていて、それからすごくインスパイアされてこのポイントカードになっているんですけど、実はすごく変えたことがあって、ポイントカードなのに珍しく、「ゴールドカード会員になるまであと十二、二〇八円」

のようなキャンペーンをみんなできて、夜になったときにガスコインの使い方が分からないということになって、紙の取扱説明書を読むんですけど、暗いので見づらいんですね。これがスマホで見られたらいいんじゃないかという、本当にその体験の中から生まれた取扱説明の機能だった。あとは、テントは結構、修理が必要になったりするので、アプリからポチッと修理依頼できたらいいよねと言って、ついた機能があつたり。

つまりは、何が言いたいかというと、データに基づいて、ユニクロのアプリはいい、無印のアプリはいいと言って、いいところは習ってつくっていくんですけど、それだけだと、ただのパクリサービスになってしまう。一番大事なのは、ユーザー体験を通じてスノーピークならではの機能は何だろう、キャンペーンをしている人は何が欲しいだろうということを付け加えていく。なので、データと実際のユーザー体験を掛け合わせて優れたサービスが生まれるという事例になっています。

次はハードオフさんですけども、これは恐らく今日のテーマのDXみたいなものまとめみたいな話に早い段階でなってしまうんですけども、ハードオフさんとは実は包括的に業務提携をさせていただいて、三つのデジタル化の取組をしています。今から私が話している三つは、DX、デジタル化といういろいろ言われていますけれども、基本的にこの三つしかデジタル化は存在しないと思っています。それを全部やっているのがこの事例です。

一つは、一番左の既存事業の売上アップというところで、既存の今まで行っている取組をさらに良くするためにどうするかということ、これがハードオフの公式アプリになっています。簡単に言うと、先ほどのポイント機能みたいな

ものそうですし、お店に行きたくないような、アプリがあることで既存の店舗、一、〇〇〇店舗により人が行ってもらって既存の売上が上がるといふような仕組みをやっています。

後ほどまたご紹介しますが、面白い機能として「ハドフめぐり」という機能があつて、ハードオフの全国の一、〇〇〇店舗を巡るという機能があるんですけども、かなりコレクション要素みたいな形になっていて、ハードオフさんのお店はリユースなので、各お店で置いているものが違うんです。なので、もともと巡りたいというニーズがあつて、それをパスポートにして、簡単に言うと御朱印帳っぽくなっているんですけども、全国のハードオフを巡ってもらおうというのをやったら、やっぱり一人当たりの行く店舗数が増えるというようなことが起きています。

これは既存の売上アップですが、真ん中の二つ目、「オフア買取」というアプリを出しています。これは何をやっているかというと、「新規事業基盤の創出」と書いてあるんですが、ハードオフさんがなぜこんなにDXをしなきゃいけないとなったかというと、実は直接的な原因は、僕が考えるに、メルカリなどの存在だと思えます。メルカリみたいなものが出てくると、ユーザー間がお店を介さずにスマートフォン端末だけで直接、物を買います。そうなったときに、ハードオフの店舗がある意味は何だろうということを考えて、この「オフア買取」というアプリに行き着きました。

これは何をしているかというと、簡単に言うと、メルカリが面倒くさいことを解決するというサービスにしています。メルカリを使って何が面倒くさいかというと、一つは、いい写真を撮らなきゃいけないんですね。何でもいいんで



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

まず、このお店は良かった、こんなイベントがあった、こんなお祭りがあった、といった住民間の掲示板みたいなものになっています。そして、その住民同士が新しく来た観光している人などに対しても、このお店がお勧めですと言っている。そういったアプリになっています。「Common」というものです。

全ての人がまちづくりに関われる機会を提供するということを言っているんですけれども、すごく大事なと思うのが、どの地方創生もそうだけれども、最近、若い人が地方回帰や地方創生に興味を持っている。彼らがやりたいことは、携わる、関わるということです。つまりは、行政や企業側が一方的に「こんなのはどうですか」と言うんじゃないで、一ユーザーとして参加したい、参加型のプロジェクトというのがすごく好まれるという傾向があって、街すら住民みんなでつくっていくというような発想になります。

これをやったときも、とにかく二子玉川にみんな通うということで、それも同じ話ですけれども、実際にどういう街か、どんなものがあるのか、自分たちが体験してみても（映像の中）ここに金髪なのが社長ですけれども、どんなお店があるのか、いろんなことをやって、その街の人と関わる中で、ああでもない、こうでもない言いながらサービスをつくっていくというのを徹底して行う。だんだんと分かってくる。きていただいたような気がするんですけども、実はこの街を歩いているシーンが一番大事ですという話でございます。

そして、デジタル空間上ということでもやっている案件が、先ほどもお話ししましたが、ニンテンドースイッチの「どうぶつの森」です。これはコロナ禍で世界的に恐らく一番売れたゲームだったと思うんですけども、ア

すけど、売り出すときに、できるだけいい写真をもっと撮って良く見せたい。そして、その後、値段交渉が発生します。僕の著書の「友達経営」をメルカリで見てもたら一、二〇〇円ぐらいで売られてしまったけれども、そうしたらすぐコメント欄に一、一〇〇円にしてみたらえませんかとなります。それはユーザー同士なのは、必ずしも届いた商品が質がいいかどうか分からないということがあります。それは本当に単に消費者同士がやっていることなのでいいことになります。

この「オフアー買取」というアプリは一方で何をしたいかと、とにかく写真を撮ります。ここにある僕のアルビレックス人形を例えば写真に撮って、そうすると、全国で一、〇〇〇店舗のオーダーであるハードオフの店舗の店員さんたちが、幾らで買いたいのかというのをオークション形式で出してくれます。なので、写真は適当でいいです。適当にばつと撮って載せるだけで、幾らで買いたいと全国のプロの店員さんが言ってくれて、一番高くなったもので売ればいいというすごくシンプルな仕組みになっています。

この良さは、まず面倒くさくないですね。写真をイキエているように撮らなくても別にいいですし、そしてユーザーとの値引き交渉は当然発生しないし、買い取ってくれるのはハードオフという会社なので安心感がすごい。ということで、メルカリより高く売れはしないかもしれないけど、少なくとも非常に安心に取引ができるということを保証してあげる。

この「オフアー買取」は毎月、何万件という単位の買取りがなされています。ハードオフさんも買取りの点数を増やさないと売上が増えないので、そこに寄与するといったことですが、

これは今まで存在していなかったチャネルなので、新規事業という扱いになるのかなと。

そして三つ目、一番右側が今度は業務効率の改善ということになっているんですが、タブレット向けのアプリを店舗向けに作っています。これは何をしているかというと、すごく簡単ですが、今までハードオフさんは全国の店舗で商品をお客さんが売りに来たら、売りに来たものをデジカメで写真を撮って、SDカードに入れて、業務用のパソコンを立ち上げて一商品ずつアップする、データベースに登録するということをやっていったんですね。簡単に言うと、それが一商品当たり一〇分ぐらいかかります。一〇分かかってしまったのが、我々がタブレットを店に導入して、そのタブレットで写真を撮ると、結構簡単に登録ができるようになって、データベースへの登録をばつとやれるということ、一商品当たり九〇%ぐらいの時間、九分、削減されます。それがどのぐらいインパクトを与えるかというと、まず各店舗が一日で何百とか、買取りをします。一、〇〇〇店舗×三六五日と考えると、すごく膨大な時間です。それを改善してあげる。

この三つ目はすごく大事だと思っているのは、一番目と二番目は、基本的にはお客さんを増やす仕組みです。既存の店舗に人が増えるとか、もしくはウェブで買取りが増えるとか。オペレーションコスト、人がやらなければいけないことが増えるんです。なので、業務効率の改善はセットでやってあげないといけないということになります。

ただ、これをビジネス的にまとめると、一番目は既存事業の売上アップ、二番目は新規事業として新しい売上の創出、三番目は業務の効率化なので、基本的にどちらかというと経費の削減、そういったこの三つしかDXは基本的に存

プリを作っています。タヌポータルというものですが、ニンテンドースイッチ用のソフトを遊ぶ中で、スマホのアプリと連携して遊ぶことができます。例えばチャットだと、実はゲームコントロールでチャットで文字を入力するというのは結構面倒くさい作業だったりで、それをこのアプリで代替できるとか、いろんな細かい新聞を見られるとか、そういうことをやっています。

すごく面白いんですけども、今までであればコンソールのゲームとスマホ端末というのは分離していたところが、セットにすることでより新しいユーザー体験がつけられるということをやっています。この案件をつくったときは、本当にみんな喜んでくれたのは、「どうぶつの森」のクレジット画面に、一番最後のエンドロールみたいなところなどに、開発メンバーの名前を載せてもらえて、「ゲームって作ったクリエイターが表に出る場所があるよね」というのは、すごく「なるほどな」と思いました。当然ながらこのときはオフイスで「どうぶつの森」をみんなしまくっていたわけなんですけれども、こういう案件はすごく楽しかったと思うんですけども、とにかくゲームをしるということ、これがすごく大事なポイントだったかなと思います。そのほかにも、ざっとですが、サッポロさんと、ビールではなくてレシビのアプリのようなものをご一緒させていただいて「うちレビ」と言うんですけども、それを基にレシビという文脈からサッポロの商品を知ってもらうようなものを作っていたり。

あとは、筑波山に登山する用の「Mount Tsukuba」というアプリを、筑波大学などと連携しながら作っていたり、これは「dキッズ」ですね。ドコモの子供向けの知育サービ

在しないと思いますので、皆さんも何かお取組をされる中で思い出していただければ参考になるかなと思います。

我々はアプリをかなりやっていたら、企業全体のリブランディングにも協力してほしいということで、ハードオフグループ全体のウェブサイト——これもアプリとテキストを合わせるようにしたり、あとはネットショップのECも、見た目も全体的に統一感が出るようにということで、全般、リブランディングを手伝わせていただいたり、そして、なぜそういった取組をしているのかというメディアへの露出だったり、そのリリースにはどういった思いがあるのかというところも、我々のほうで分かりやすくみんなに伝わるようにということを一緒にさせていただいています。ということで、全体的に業務提携をさせていただいているといった事例になります。

この取組をするときも、先ほどの繰り返しのようになりますが、大事なのはとにかくお店に行くということですね。いろいろ買ったり売ったりしてみること。そして、時には店長会議という全国のお店の店長さんが集まる会議に出席させていただいたり、店員の一人一人に、どういうアプリがあったら便利かというヒアリングをしたり、本当に人に寄り添って、お店に寄り添ってやっていくことが、この案件でも非常に大事にされていることになりました。

もう一つが、これは県外の事例になるんですけども、東急さんと一緒にまちづくりのアプリを作りました。これは割と地方のような文脈でも面白い話かなと思うんですが、これは、二子玉川という東急さんが開発しているエリアがあつて、その住民専用のアプリになります。何をするかというと、住民同士が助け合いをし

これは大地の芸術祭の電子パスポート・ガイドになっています。いろんなところにアート作品が点在しているので、それをスマホと共に持ち歩くと、より楽しむことができるというようなことをやっていたり。

これはちよつと地味ですけども、NEXCOさんの事例になっていて、一昨年の夏ぐらいですかね、新潟県の有名な、雪が降り過ぎて越後湯沢の高速道路で何十時間かスタックするという現象がありまして、そのときにすごく大変だったんですね。何が大変かというと、情報がいかにまとまっていなくて、どこで何が起きているのか、どのぐらい積雪してしまっているのかというのが、あれぐらいの事態になるとかなり把握ができない。そういう反省点がありまして、これはNEXCOさんから、今年の大雪は何かデジタルの力で乗り越えたいというようなご相談をいただきまして、これは現場の高速道路内でのオペレーターの皆さんが使う情報が一括で見られるようなダッシュボードになっています。これが存在する前は何をしていたかというと、デジカメで道路上のものを撮った写真をパワーポイントに張っていて、それを何時間置きに共有するというを行っていたんですが、これは即座にできるということで、先ほどのハードオフさんの業務改善とすごく近いんですけども、結構シンプルな取組で実はすごい災害などのときに助かるかもしれないというところが面白い事例になっているかもしれないというところでございます。

僕はこんなことをいろんな案件でやっていったんですけども、今、本当に日本全体で、どの領域でもデジタル化で解決できる課題があるんじゃないかということで、包括的にやるために、今、電通さんとアプリの戦略のパートナープロジェクトみたいなものもやらせていただい



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

いて、放課後、学生が来て、アプリの開発やウェブサービスの開発ができるようになっていて、それをうちの会社のエンジニアが二週間に一回とか行つて、教えてあげるといったこと。

あとは、また来週末、開催しますが、「高専キャラバン」という全国の高専生向けのキャリアを考えるイベント。

そして三つ目が、新たなIT人材向けのインターンということで、これはあえて新潟県の南魚沼市や小千谷市といった本場に地方の場所に短期間ですけれども、合宿形式で全国からIT人材になりたい学生を呼んで、缶詰合宿をして、サービスをつくってもらうというようなインターンシップをやっています。そこでやってみようのは、「その地域の課題を君たちはどうやったらITの力で解決できるか」ということをやるんですけれども、普通のIT企業のインターンだったら東京に集まってやるんですけれども、あえて地方でやるというのをすごく大事にしていって、そこで地域と若い人材の交流が生まれるようにということをやっています。そうすると、その子たちが「南魚沼という場所は良かったな」と言つて、また来てくれるようになったりするものなんです。そういうのをすごく大事にしています。

ここまでがうちの会社の話だったんですけど、少しマクロな話をする、コロナ禍でDXの必要性はすごく増してきています。一方でDXというのは、このグラフで見ても、マーケットがどんどん膨らむものなんですけれども、これが課題です。DXを進められる人材が圧倒的に足りないということで、二〇二五年はあと三年後ですけれども、国が出しているデータによると、四十万人、DX人材が不足する。絶対足りない。このままでは永久にデジタル化なんてできっこないじゃないかということは、まず

ております。やはり得意分野、餅は餅屋みたいなところで、電通さんがいろんなお客さんとやりとりする中でアプリやデジタルの力を使つて解決できるものを、僕らのほうで一緒にさせていただくというようなことをやっていたりします。

ということで、ここまでを簡単にまとめると、「スマホのデジタル戦略は丸ごとフラーへ。」という宣伝になったんですけれども、ここからは本場に本題のDXや未来の話のようところに移っていければと思います。

「DX人材の育成と地方への供給」ということは、本当に日本中のテーマだと思ふんですが、これは我々の会社の人事データになっていきます。従業員数は、これは少し古いデータですが、今一三〇ぐらいいたときに、新潟に柏の半分を移しているとか、そんなことはないんですけども、大事なことは、エンジニアやデザイナーの数が半分以上にいくわけです。ディレクターというのでもアプリ制作に関わる元デザイナーやエンジニアの人間なので、七〇八割ぐらいが、データサイエンティストも含めて、いわゆるDX人材というものになります。

僕らとしては、柏の葉と千葉と本社があるんですが、どういった使い分けになっているかというと、柏の葉は、すごく簡単に言う、つくばエクスプレス沿線に住んでいる人が、今まで都内のIT企業、例えば渋谷などのIT企業で働くためには、片道一時間、往復二時間の通勤が必要でした。それが、僕は柏の葉のオフィスがあるので、通勤は五分、一〇分で職住近接で働きたくないです。というのを訴求して、上の左から二枚目の写真は、柏の葉で世界的なIT企業と一緒につくりますが、これはつくばエクスプレスの東京側の終点の秋葉原駅の改札を出た目

の前に置いてあるんです。それを毎日一時間かかる通勤の後に、改札を通った後に見るんですね。それを一年ぐらい続けていると、フラーに入りたくなってくるというような作戦になっている。

実は似たようなことは新潟でもやっています。Uターン移住という人がほとんどですけれども、年末年始にうちの会社はテレビCMを新潟で打っています。そのテレビCMは、お茶の間で見て貰うんですけれども、お茶の間で一家、久しぶりに帰省した子供とお父さん、お母さんが見ているときに、「あなた、そろそろ新潟へ帰ってきてないよ。こういうフラーっていう会社もあるじゃない」「みたいなことを言ってもらって、でも、子供からしたら、「いやあ、地元に戻る」とか、もつと歳取ってからでしよう」と思つて、そうしたら、帰りの新幹線にまたこのフラーというのが出てくるようになっていて、新幹線で書いてあります。この年の広告は、一年前にやっていたのは、どんなメッセージを出したかという、故郷に戻ったら、挑戦は終わりでだと思つた。この会社と、出会うまでは。」というメッセージの広告が出ているんです。そんなものを帰りの帰省の、新潟からちょっと雪がなくなりつつ、「寂しいな、地元」と思つて一時間半ぐらい見ていると、地元で働くのも悪くないかなという感じになって、Uターン転職してもらうというのが、この新潟の流れです。

簡単に言うと、東京で二十代バリバリ働いたIT企業の人、子育てなどのタイミングになったときに、郊外で職住近接でスマートシティで働きたいのが柏の葉、もしくは地元に戻って実家の近くで子育てをしたいからUターンしたいという人が新潟のオフィスというすみ分けになっています。

一方で、共通点としては、地域に密着するこ



人が足りない。

それに対して僕が考えていることは、全国には高専というものがあつて、五十七校あつて、

一校当たり二〇〇人×五学科＝一、〇〇〇人いるので、毎年万人単位のいわゆるDX人材を送り出されていく。それが各地域にいたものが、今まであれば東京一極集中だったり、製造業などに行つてしまつていたんですけれども、それを地方に拠点を設置して、その地域のDX人材として活躍していただく。いわゆるローカルDXファクトリーのような構想なんですけれども。

なぜそれを持っているかというと、僕が卒業しているからというのがあるんですけど、高専生のIT業界就職率がまだまだ低いという、製造業に半分以上、行つてしまふということ。そして、IT企業は東京に一極集中してい

とです。何をしているかというと、柏の葉でも新潟でも、ごみ拾いの活動とか、地域がより便利になるようなアプリの開発とか。新潟だとアルビレックス新潟というJリーグのパートナー企業をさせていただいていまして。これはすごく大事ななと思つているのは、僕らは実は新潟県内の企業はそんなに採用と考えたときに、あまり競合にならないんですね。何が一番嫌かというと、グーグルとか、ヤフーとか、そういう会社が「リモートワーク可能なので全国どこでも働けます」というふうにやってくるということ。もうそれはやってくるんですけど、そのときに僕らとしては一番大事にしているのは、「いや、違う」と。フラーはやっている事業の内容も地域の企業さん、地域の自治体をより良くするためのデジタル化をまず一つやります。そして、地域に密着した活動をして、ある意味のパートナーとかの最後の一押しぐらいのものですが、ヤフーはアルビレのパートナーはいやないよねと。そういう細かいモチベーションづくりという、自分たちがいることで、住んでいることで、その地域が良くなっているということに実感を持ってもらうということをすごく大事にしています。

そして、先ほどから話をしていて、フラーというのはDX人材と言っているけれども、大体東京のIT企業で育った人を引っこ抜いて、転職でゲットしているだけじゃないかと思うかもしれないんですが、実はもう一つやっていることとしては、持続可能な組織づくりということで、新潟県内の大学、そして高専——高専に関しては全国ですけれども、様々な学校と連携させていただいて、DX人材もしくは起業家の育成ということをやっています。

何をやっているかというと、例えば高専だとひとつ部屋があつて、そこにパソコンが並んで

て、地方に拠点が無いといけないと考えると、高専というのは各地域にあるのでいいということ。そして、地域企業は本場にDXが必要だということ。という話が書いてあります。

なぜ高専かというと、技術者と言われる人間の十人の一人は、実は高専生です。そして、市場からのニーズが圧倒的に高い。これが高専生の起業率が低い原因の一つですが、一人当たり大体四十社ぐらいの求人があります。ということで、選り好みというのがあるかなと思ふます。ただ、一方で、全国に五十七校もあつて、いまだに半数以上が製造業に行つてしまふという問題を考えると、その人たちがITに行けばいいんじゃないかということです。

最近、高専という制度が非常に再評価されてきていて、その火付け役になったのが東大の松尾先生というAIの権威です。「人工知能は人間を超えるか」というベストセラーの作家でもあり、僕の著書にも実は松尾先生から帯のメッセージをいただいているんですが、その松尾先生が、高専生は日本の宝だと言っています。AIを引っ張るのは高専生だと。なぜそう言っているか。東京大学のAIで一番有名な研究室があります。それが松尾研で、そのふたを開けてみると、実際に手を動かしているのはほとんど高専生だったという結果から生まれているんです。

なぜそうかというと、僕もそうだったんですが、高専生というのは中学を卒業してから五年間、プログラミングを学ぶんです。そこから東大の二年次や三年次に編入するわけです。そうすると、東大生は今までセンター試験を受けて勉強してきた、一〜二年は学科の共通科目みたいなものもあつて、三年生でやっと研究室に配属されます。そういう東大生と、高専で五年間ずっとプログラミングを書いてきた人が同じ研



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

がやってきた」と書いてあるんですが、今までであれば、リアルで対面で人と出会って商談してとなると、人が集約していたほうがいいので東京が効率が良く、そうすると、東京の物価が上がってしまうから、ドーナツ化現象でみんな通勤圏内に住んで、千葉や神奈川などの人口が増えるというのが、ビフォア・コロナだとすると、これからはオンラインで商談できれば地方でもビジネスができるということで、オンラインと地方はすごく相性がいいということです。つまり、リモートワークということがそうだと思うんですけれども。そうすると、東京都内でビジネスを立ち上げるという必然性が低下して、相対的に見たときに、地方でもいろんないい資源がありますので、アドバンテージが生かされるというフェーズになってきているかなと。

ということで、新潟でベンチャーを盛り上げようということで、新潟ベンチャー協会というものを一昨年、つくらせていただいて、代表をやらせていただいているんですけれども、これは何をしているかという、向かって右側で、新潟県発の新規の事業、創業、起業みたいなものを促進する。それは一つ、ベンチャー協会なので当たり前です。

一方で、面白いのが左側で、むしろ大事だと思っているのはここで、新潟県というのは百年続く会社が全国で五番目ぐらいに多いということとで、既存の企業でもすばらしい会社はたくさんあるんじゃないかということです。そういった会社さんたちがDXを進めたり、もしくはベンチャー企業とアライアンスをしたり、いろんな新しい情報を仕入れたら、これはセットでみんなやっていきましようということが、実はこの新潟モデルが新しいということ、この左側もセットでやっているのが全国で見てもないということ、今、福岡、茨城、仙台などいろ

研究室に行く、高専生は既にできてしまっているというのがあって、それでAIの時代は高専なのではないかという話で、今、全国のディーラーニングコンテストというAIの大会を高専生向けにやっていたり、僕も協力させていただったりしているんですけれども、そんな状況になってきています。

そして、実は実業界、産業界を見てみると、IT企業で高専卒で活躍している起業家は非常にたくさんいて、コロブラの創業者の馬場さん、アラタとか、スタートトゥデイ、ZOZOですね。ZOZOタウンのウェブや倉庫周りのデジタルやテクノロジーをやっていた元CTOの大蔵さんというのは福井高専卒だったり、上場企業のアカツキの香田さん、さくらインターネットという日本初のレンタルサーバーの会社ですが、田中さん。結構みんな高専生だったりします。

ということで、僕らとしては、先ほどからキヤリアのイベントの話もしていますが、今は、実はフラワーというのは恐らく日本で一番、高専とつながりが強いITベンチャーですという中で、僕らのミッションとして、自分たちの会社だけじゃなくて、日本全国の地域のデジタル人材を輩出していくということがすごく求められているんじゃないかなということで、社会貢献と言えばシンプルなんですけれども、そういった一環として高専の支援みたいなこともやっていきます。

その流れで客員教授みたいなことをやらせていただいたりしています。いろんな高専と連携協定を結んだり。あとは、実はこれは自治体も絡んでいて、高専生×広島県みたいなことで、広島県のデジタル化プロジェクトみたいなものを県からお願ひされて一緒にやったり。実は高専生向けのイベントに広島県の湯崎知事も登壇し

中央研修会

ていただいたり。そんなことも起きたりしています。これはデザインというものをテーマにした、小千谷市で行ったインターンシップだった。そういった高専の育成みたいなこともやっているんですが。

ここまでのDXの話をシンプルにまとめると一つは、地方のデジタル化は本来に必要なと思います。DXのサポートは僕らがやります。それを実際に新潟の企業、自治体をDXするため、新潟の拠点を置くということがすごく大事だったなと思っていて、そうすると、雇用が生まれるんです。そうすると、デジタル人材が地域にいない。その雇用が生まれて、ある程度デジタル人材が地域にいれば、今度は次の世代を育成していくことができます。育成された人たちがまた地域のいろんな企業に入っていくことで、DXが進む。これは本当に循環だと思ってるので、それを創り出しているというところが、恐らくフラワーという会社がやっている一番、エコシステムということなんじゃないかなと思います。

ということで、僕らとしては、今、新潟というのほもちろんあるんですが、日本全国でデジタル化は遅れていますので、新潟のモデルを軸にいろんなところのデジタル化を支援していくような会社になりたいなと思っています。

そのコンセプトを一つまとめた言葉で僕がよく使っているという、作った言葉ですが、「ソフトウエアの地産地消」と言っています。農作物だとすごくイメージしやすいと思うんですが、ソフトウエアというのは今まで、課題を持つていた地域の会社に対して東京のコンサル会社が行って、何かちよろつとやって帰っていくというようなことが現状だったと思うんですが、僕らとしては、「いや、違う」と。その地域の課題はその地域に拠点をつくって、雇用を

んなところから、参考にしたというお話が来ていたりします。

それができたのが、本当にたまたま明日のセッションで創業者の池田弘さんのお話がたしかあったと思うんですけど、今、新潟県内に本当にいろんな会社さんたちが世代交代というか、代替わりするようなものが進んできています。それはここに書いてあるNSGさん、ハロースさん、スノーピークさん、トップカルチャーさんなどを書いていますが、上場企業の巨大な会社さんたちの社長が、ここ数年で全部三十代、四十代になりました。そういう一つのきっかけと、そして僕をはじめとして一度、新潟を離れたりもしながらも、起業したりして会社を売却したり上場したり、いろんな経験を積んで、いま一度、新潟に何か貢献したいという人たちが。そして、起業家だけではだめなので、あとは、金融機関やいろんな人とベンチャーキャピタルや新潟大学などと手を取りながらやっているのが、このベンチャー協会です。

その結果、若手の起業家は増えています。三年前に僕が新潟に移住してきた直後ぐらいに、若い子たちを連れて佐渡に行ったんですが、そのときの人数は五人ほどだったんですが、先週、越後湯沢で起業家交流会みたいなものを行ったときは、三十人ぐらい集まったんですね。そのコミュニティだけで二年で五、六倍ぐらい増えているんです。

僕が今思っているのは、五人が三十人で結構、起業家が増えてきたなという感覚ですが、もう二年ぐらいすると恐らく百人ぐらいになると思います。そして、そこからまた二年、三年、だから、五年後ぐらいになると一、〇〇〇人ぐらいにしたいと思っていて。要するに、DXというのは一社だけではできないので、起業家が一、〇〇〇人ぐらいいたら、一つの街が変わるんじ

生み出して、そこで地産地消するんだと。それがまた新たな人材育成につながるということを一番大事にしてやっています。

シンプルにまとめると、「地域に一番優しいデジタル化」をテーマにしております。その中で、先ほどの人材育成が大事だというお話でした。

ここまではフラワーという会社で完結しているような話だったんですけども、地域全体でエコシステムをつくっていくと考えるとどうなるのか。これが恐らく皆さんそれぞれの地域でも参考になるんじゃないかなと思います。

コロナ禍で一番大きく変わったことというのは、まさに今日もオンライン配信の方もいらっしやると思うんですけども、Zoomをはじめとする電話会議、オンライン会議、それによってどこにいても商談ができるようになりましたというのの一つはあるかなと思います。

それが、僕自身が新潟という場所にUターン移住した理由の一つですけれども、今までであれば東京にいれば、それはビルとビルが近くていろんな会社があって、タクシーでちよろつと行つて、アポイントができますということと便利だったんですが、「いや、そうじゃない」と。もうZoomを使えば、実は今日のこの講演を依頼されてからの打合せも全てZoomで皆さんとやりとりしていたかと思うんですが、そんなのは本当にコロナ前は全然一般的じゃなかったと思うんですね。だから、オンライン会議が普及したことによって、相対的に、地方にいても、東京の人でも、世界の人でも、すぐにやりとりできるということで、僕ら以外にもパソナさんとか、話題になりましたけれども、いろんな企業が地方に目を向け始めるということが一つ、挙げられるかなと思います。

どうということかという、地方企業の時代やないかなと思つて、今、僕は目標として一、〇〇〇人の起業家コミュニティと思つてやっています。

その中で、DXの話に何がつかぬかという、これは昨年、新潟ベンチャー協会のプレゼンコンテストで優勝した「Fishraker」というアプリです。これは、新潟の佐渡ヶ島出身の起業家がやっていて、彼はサイバーエージェントで働いていて、東京に住んでいたんですが、ベンチャー協会のイベントで優勝した後に、何と佐渡に移住しました。Uターン移住して、そしてそこでお金を集めて、人も何名か採用して、この「釣りDX」のアプリをやっています。これは釣りの「ポケモンGO」みたいなイメージですが、釣った魚をアプリでみんなで競い合うというものになっています。佐渡は結構、釣りの聖地なので、非常に相性がいいんですが、コミュニティが生まれたことで、本来であれば東京でやっていただいた人が佐渡ヶ島に移住して、そこで雇用が生まれていく。これが一番、地方が変わるということかなと。そして、釣り産業がDX化される。

ほかにも、これは長岡技大の卒業生がやっています「Sakeai」というもので、日本酒のアプリです。これは全世界に行くと、ワインの「Vivino」というのがあるんですけど、でも、ワインの情報共有のアプリですが、その日本酒版みたいなものをやっています。彼は青森出身ですけども、長岡技大卒業後に、新潟が盛り上がりつつあるので、今月一日から新潟市に移住してきて、この「Sakeai」をやつてきてくれてます。

あとは、就職活動のDXみたいなことで、これは「Prosseer」という、僕の長岡高専の後輩が立ち上げた会社ですが、彼も一軒家を借りて長岡でやっていて、高専生の就活のプ



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

計算するとなかなかのものだと思うんですけど、そういったことが起こっていて、何が言いたいかというと、地方に、新潟にもつくりたいんですが、Voxel Artというもののクリエイターを増やしたいなと思っています。メタバース時代に需要が確実に増えるとされている仕事です。どういうことかという、今まではゲームとかでは、Pixel Artだったんですけど、ドット絵の世界。仮想空間上になっていくと、それがレゴみたいになってきているわけなんです。そうすると、これを作るクリエイターというのはすごく必要になってくるんですね。だから、本当は新潟県内の専門学校など、たくさんあるので、そういう子たちをこのVoxel Artのクリエイターに育てていつて、仮想空間上の物を作って出品していつて稼いでいくような、現代版スタジオジブリみたいなものがつくれるんじゃないかなと妄想していたりするんですけども。何が言いたかったかというと、テクノロジーの変化によって必要とされる仕事や人気の職業が変わっていきますという話でございます。

二つ目。ブロックチェーン。ブロックチェーンというのはよく聞く。聞いただけで、「何なの？」という感じですけれども、ブロックチェーンは一番最初は仮想通貨みたいなところから始まりました。要するにCryptoです。ビットコインとか。そこからだんだんと新しい概念、DeFi、分散型の金融みたいなものとかまた後ほど出てきますけれども。これは何かというと、今まではCentralizedなファインランスのときは、中央に銀行というものがあつて、それを介して個人と個人が取引をするということだったのが、むしろそこをブロックチェーンやスマートコントラクトと言われ

ロセスをデジタル化するようなことをやっています。そして、これは「Riparia」という会社ですけれども、何をやっているかというと、面白くて都内にいるリモートワーカーを副業で地方の企業が活用するというのをやっています。要するに、ITなどの人材は都内にまだ多い。でも、移住まではしたくないけれども、何かしら地元に関わりたい、恩返しをしたいという人はいて、例えば、とある酒蔵のデザインのプロジェクトみたいなもので副業を募集すると、都内のデザイナーの人たちが、「ああ、あの酒蔵の」と言つて、二十人の応募が入ったりします。その報酬の支払い方がまたユニークで、酒払いというのをやっていきます。お金ではなくて日本酒で払ってしまうということです。だから、必ずしもワーカーさんたちは金銭を求めているわけでもなければ、地域に自分が少しでも貢献できるとか、その酒造と関われるとか、そういうことがモチベーションになっていて、すごく今のサービスだなと思っています。クラウドファンディングなどに近いところがあると思います。

そのような事例で、ここまでお話ししたのは何が言いたかったかというと、起業家が生まみ出されてくると、最近のテーマは必ずと言つていいほどDXです。だから、みんなベンチャーや起業になるんですが、大体、何かの産業のデジタル化をしようと思うと、結構、会社になるんですね。だから、先ほど言つたように、シンブルに、〇〇人、起業家が集まれば、一、〇〇〇件ぐらいDXされていくという僕の単純計算ですけれども、そんなロジックでDXと起業家を増やすというのはすごく関連性が高いというお話でした。

僕はめちゃくちゃしゃべり続けるので、結構、

皆さんも頭が疲れてきたかと思うんですけども、ここから先はちょっと切り替わつて、最先端のテクノロジートレンドのお話をしたいなと思います。

今日は本当にDXとか、神社の魅力発信とか、そういうテーマでこの五番目の章は割とオリジナリティを持つて作ってきたものですが、けれども、難しい話が結構、出ると思うんですが、なるべく楽しくお話できればなと思うので、最先端の十年、二十年ぐらい先のテクノロジートレンドを聞いていただければなと思うんですが。

二〇一〇年代、要するに、僕が会社をつくつていた時期までのITの三種の神器と言われるものは何かというと、スマートフォン。そしてクラウド。要するに、クラウドサーバー上にデータを載せることができます。そして、ソーシャル、フェイスブックやツイッターがそうなんですけど、人と人がソーシャルネットワークでつながる。この三つが基本的にはいろんなものを変えていきましたというのが二〇一〇年代です。

今二〇二〇年代なので、二〇二〇年代以降どうなるかという、よく言われるのがVR、ARとか、ブロックチェーンとか、AIとか、そういうものになるかなと思います。ただ、これは二〇二〇年代と書いているんですが、一個一個、今、実は最初のブームが来た後に過ぎ去つて、ブランドイングをもう一回やり直す。要するに、三種の神器のリブランドイングのタイミグに入つてきています。

それはどういふことかという、まずVR、ARという言葉は結構、聞かなくなつていきます。それは、名前が変わつていきます。メタバースという話ですが、フェイスブックが社名を思い切つてメタに変えましたというのが最近あつたと思うんですけども、VR、ARという

ような新しいテクノロジーが代替していくという中で、そのテクノロジー自体が信用を担保してくれるので、取引の仲介に入るのは銀行ではなくて、ブロックチェーンになっていきますという話でございます。

もう一つ出てきたのが、DAO（Decentralized Autonomous Organization）ということですが、これも、分散型自立組織。これは何かというと、簡単に言うと株式会社を代替すると言われていてる概念ですが、今までだと特定の運営者がいて、僕も株式会社の代表をやつていますが、それは経営者がいて、そこに参加者として従業員が存在するというような概念だつたと思うんですが、DAOはもうそうじゃない。要するに、ルールや仕組みみたいなものは、先ほどの銀行の話と一緒にすけれども、それはプログラミングのコードが代替します。要するに、参加者自身がつくり上げていく組織ということです。透明性、公平性が高いということなんですけれども、これは何が大きく違うかというと、既存の組織というのは管理者が必要です。だから、社長やマネジャーが必要なんです。でも、DAOはそんなものはプログラムがやる。そして、既存の組織は雇用の関係です。でも、DAOは、いわゆるトークンでつながつて相互に助け合うという関係なので、仕事をした分だけ報酬があるというような感覚です。そして、ピラミッド型の組織構造じゃなくて、フラットで水平型になる。そして、どこかの一つの会社が資本を独占するんじゃないくて、分散型の社会になっていきます。そういう話でございます。

ちよつと難しいんですが、これはどういうことかという、全部まとめると、現金の通貨と仮想通貨は対立構造にある。既存の金融機関とDeFiという概念。そして、株式会社という

ものじゃなくて、仮想空間上にメタバースという概念になっていく。仮想現実とか、仮想空間とか、そういうものになっていきます。

例えばどんなことが起きているかというと、「Sandbox」というゲームなんですけれども、ゲームと言つてしまうとシンプル過ぎるんですが、メタバースですというふうにしなす。この「Sandbox」は何かできるかというと、要するにインターネット空間上に、仮想空間上に、レゴブロックみたいなもので街をつくるわけです。その街の土地などを、ランドという概念なんです。購入できるんです。その広いところはイーロン・マスクとかが買つていたりするんですが、今すごく値上がりして。その土地にこういうキャラクターを配置できるんですね。この一個一個がノンファンジブルトークンで、難しいんですけども、こいつを買つて保有する権利がある。そうすると、そのキャラクターを仮想空間上に配置することができるといふことです。

僕はそんな難しい話がしたいんじゃないくて、何が言いたいかというと、例えば左下のこのゴールドフィッシュ、金魚は、値段が一匹七十七四四USDです。二十分の十三、売れているんです。こいつ一体が一ドル百円計算で七、七〇〇円、もつと八、〇〇〇円ぐらいするんですが、八、〇〇〇円で十三匹、売れている。それがすごくないですかということ。僕は思つていて、一番高いものとなると、一個一、〇〇〇ドル、だから、十万円、二十万円したりしているのが何個も売れたりしているんです。何が言いたいかというと、デジタル上のクリエイティブというか、アート作品みたいなものに、本当に金銭的な価値がついていていっているということです。こいつ、トムは一、六二四ドルです。二十五体、売れています。十六万円×二十五体で、

ような組織の形態とDAO。どういふことかという、簡単に言うと、中央集権と分散型の組織というものの対立ということですから、結構、分散型の構造がどんと来ている。

例えば、とあるゴルフ場をつくり上げようというDAOのプロジェクトはすごく面白いなと思つたんですが、今までゴルフの会員権は、社長さんたちが百万円を買つて、そうすると、ゴルフのプレーができてというのがあつたと思うんですけども、そうじゃなくて、今の時代のゴルフ場プロジェクトのDAOというのは、権利を持つていてと口出しができて、みんなで理想のゴルフ場をつくり上げようというようなプロジェクトがはやっていたり、そういう世界が来ています。

これらを総称して、今までの世界は、二〇一〇年ぐらいまではWeb二.〇だつた。それは、ある特定の企業が、グーグルとか、アップルとか、フェイスブックとか、そういう会社がプラットフォームを築いて、みんながIDやパスワードを入力して、要するにそのプラットフォームが肥大化していく。一方で、これからは個人が自らの情報を管理して、中央に管理者がいない、本当にフラットな仕組み、それがWeb三.〇という世界になると言われています。

というところで、だんだん頭がこんがらがつてきたと思うんですけども、ずつと十年以上同じことをやっています。VR、ARが毎年、来ますと言つて、そして今やつとメタバースという名前を使つてリブランドイング。そして、ブロックチェーンと言つて、最近になつてやつとWeb三.〇という概念が来るようになった。要するに、いろんな仮面を被り直して浸透していかうとしています。

こここで、すごい未来というか、難しい話というか、片仮名とか、DAOとか、Web三.〇



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

一つ目。本当に各論になってくるんですけども、多分やられているところもあると思うんですけども、神社の年間行事のアプリはすごく必要なんじゃないかなと思っっています。どういうことかという、僕も本当に新潟に帰ってきてから、白山神社でございますけれども、初詣に行ったり、これも白山神社でございますけれども、七五三に行かせていただいたりしています。別に白山神社の回し者ではないんですけども。地方に来るようになってから、そういうことを結構、意識するようになったんですね。年始めに白山神社へ行こうとか、彌彦神社へ行こうとか、氏神様とか、ちゃんと行事というものを地域と共に子供たちにも思うようになってきたんです。右の二つは白山神社さんの写真を拝借したものですけれども、実は七夕とか節分とか、いろんなタイミングで行事をやられているらしいんですよ。でも、結構知らないんですよ。知っていたら行きたい、でも、知らないから行っていないということは、思っているよりすごく多いと思うんです。



現代の子育て世代は多分、回覧板は見えないです。わざわざチラシやパンフを見る場所には多分、行かない。多分、知ろうとしたらインターネット上やアプリというふうになつてくると思うので。年間で行事が結構あると思うんです。

一個の神社だけでやらなくてもいいと思うんですね。いろんなところでいろんなものが行われていて、その地域という単位で見たときに、来週ここでこういうのがあるよというのを、ちゃんとシンブルに伝えていくだけで、本当に関心を持つ人が増えるという、すごく簡単な構造かなと思っっています。

こういうのは実は子育て支援のアプリなどが上手で、例えば食い初めみたいなものとか、要するに、今の若者たちはそういう歴史や伝統に興味がなくなっているというのでは全然なくて、気づいていないだけなんです。ちゃんとそのタイミングで知つたら、割とみんな、「やつとこ」みたいになるというものだと思うので、それをちゃんと知ってもらうために、いろんなところで仕組みがあるので、一つはアプリということで解決できるかなと思います。年間行事アプリみたいなものは本当にあってもいいかなと思っっています。

そして、だんだんネタみたいになるんですけども、「神社GO!」と書いてあるんですけど、これはすごく分かりやすい話ですけども。ちよつとずつ伏線を引いていたんですが、例えば「ポケモンGO」みたいなものは、リアルな場所にポケモンが出るというだけで、人の移動が変わるわけですね。だから、デジタルがリアルの行動に影響を与えているわけです。どこでポケモンが出現するから行きたい。

そして、先ほどお話ししましたハードオフさんの「ハドフめぐり」で、全国一、〇〇〇店舗を巡ろうというこの機能ですが、こういうことまでやっているわけです。今、巡った店舗が全国二〇四／八五一です。二〇四というのはすごいんですね。これはお借りしてきたんですけども。東京、神奈川、山梨はコンプリートしていますというふうになっていたり。そして、一個一個の県ごとに写真でどこに行つたかというのが分かる。まさに御朱印帳みたいな話ですけども。一番右側の人は半分ぐらい行つてしまいましたが、そういう形になっていて。何が言いたいかというと、こういうコンプリート欲求

とか、いろいろ出てきたと思うんですが、ここから僕はまとめに入るので、僕の話を通じていただけるのであれば、この六章だけ聞けば、先ほどの五章は要らなかったということになるんですけども、「渋谷が考える数年後のDXの未来」です。数年後です。先ほどのほうは少し未来の話でした。数年後のDXの未来を僕自身が今どう捉えているかという話ですが、ぶつちやけ、先ほどの章で話した最先端のWeb三：〇やDAOはまだまだ先の話だと思っっています。「そんなのがあつたな」というぐらいいいんじゃないかなと思っっています。

なぜそう思うかというと、今インターネットというか、ITの起業家は、世界が二分割されてきていて、一つが、左側のディープ・デジタルです。要するに、人間はもつともつと時間を現実じゃなくて仮想の空間に費やしていく。ヘッドマウントのディスプレイを使って、メタバースにどんな時間を使うようになっていくから、そちらを作り上げようというのを、ディープ・デジタルと僕は一応、呼んでいます。右手がリアル&デジタルということですが、世の中はもつと楽しいことはリアルの世界であるので、みんな何だかんだでコロナが明けたら旅行をしたいし、おいしいご飯を食べたいし、スポーツ観戦したいし、参拝もしたいということになると思うんです。でも、そのリアルも、デジタルが普及した世界においても、リアルとデジタルが融合していったら、より良い体験が作り上げられるのではないかと、リアル×デジタルという世界観です。僕が基本的に思っている世界としては、正直に言うと、この右側の立場です。リアルがもつともつとデジタル化していくということのほうが、まだ五年、十年の単位で可能性があると思っっていて、ディープ・デジタルはこちらよりもつと時間がかかると思

っています。

今日お話ししたいことですけれども、まず先ほど言ったWeb三：〇やメタバースは置いておいて、足元のデジタル化をしようということが言いたい。なぜかという、今いろんなソフトウェアや便利なサービスが出てきています。Zoom、Slackなどいろんなツールが出てきています。サインも電子サインだったり、決済も電子でできるようになったり。あとは、UI／UXのデザインを良くすることで、例えば神社のホームページ一つ取ってみても、全然変えることができるという話でございまして。だから、まずは足元のデジタル化からやつたほうがいい。

シンブルに言うと、最新のツールの導入をなるべく進めたほうが、対応的にもコストも下がって、可処分時間が増えて、業務が効率化するというところで、Slack、Zoom、クラウドサイン、経費精算のRECEIPT POSなど、いろいろあるんですけども、そういう便利なものは安価ですごく使いやすくなつてきているので、どんどん使つてデジタル武装しましょうという話です。

そして、UI／UXというのは本当に大事だと思っっています。やはりデジタル庁もかなり民間から人を登用して、デジタル庁のCTOは僕の前職のグリーのCTOがやっているんですけども、本当に使いやすく、デザインとか、さくさく動くとか、ユーザーインターフェース、ユーザー体験、UXは本当に大事です。それがないと使われなくなつてきています。

僕らがやっているデジタル化は、何が今までのシステム屋さんと違うのかというと、シンブルに言うと、このUI／UXを大事にしているということに尽きます。なぜかという、十年前までのシステムは、簡単に言うと、動くこと

が大事だったんですね。バグがなくて、セキュリティがしっかりしていて、とにかく見た目はどうでもいいから動く。でも、今、皆さんはスマートフォンを使われていると思うんですけども、今の時代の大事なことは、そんなのは当たり前で、そうではなくて、デザインがいて、いるとか、さくさく動くとか、タップの回数が少なくて済むとか、そういうことです。その重要性を改めて認識しようということでございます。

DXというのは一足飛びでできない。つまり、何が言いたいかというと、今スマートフォンで活躍している起業家はガラケーのときから携帯電話に興味を持っていたし、スマホも先があるから次のメタバースやAIなどがあると思うんです。だから、何かを飛ばして進化できないので、一個一個やつていくしかない。だから、今できる足元のことをまずやつていくというのはすごく必要かなと思っっています。

このDXに重要な要素を三つ、シンブルにまとめると、当然ながらテクノロジー。そして、テクノロジーだけじゃなくてデザイン。そして、それをDXでやろうというマインド、これをアントレプレナーシップと定義しているんですけども、この三つがそろわないといけないんじゃないかなと思います。

最後の章になります。残り十分ほどだと思っますけれども、やつと本題に入るといふことですけれども。

各論になるので、本当に最後のところで、皆さん、今までのいろんなお話を聞いた中で、それぞれが想像していただければと思っ、あえて最後に入れていただけだと思っ、僕が今「神社の魅力発信と未来に向けた提言」をしたいなと思っ、お話しできればと思っます。



第1講

起業家の力で故郷を元気に ～神社の魅力発信と未来を考える～

それでも良くて、まず知ってもらって、さっきの行事のアプリの話とか、年間行事の話とか、あとはスタンブラリーの話とか、僕が言っていることは全部共通しているんですけども、何かしら来てもらおうよという取組を、今の発想で、今使えるテクノロジでやれば、その中から確実に、まず知ってもらいさえすれば、もう一回訪れようとか、初詣のタイミミングとか、お祓いしてもらおうとか、何かそういう接点になっていくと思うんですね。それが非常に大事なかなと思っています。

これは最後の伝えたいメッセージですけども、うまいこと新潟開催で、僕も新潟出身なので「新潟」と書いていますが、新潟というのは、調べたところによると、神社の数が日本で一番多いという話があったりして、それは自然や四季みtainなものがあつて、今と違って自然災害とか、ちゃんと米が育つかとか、要するに祈ろうと。あとは、太陽がありがたいとか、自然に對する感謝とかという気持ち、恐らく今の産業じゃなくて、農業とか、新潟が得意としている産業の時代のほうが、やっぱり信仰心が強かったんじゃないかな、頼るべきところがあつたんじゃないかなと思うんですね。

でも、一方で、起業家を増やそうと僕が言っている中で、起業家も一番大事なのはメンタルなんです。だから、僕も、毎年、結構やっているんですけども、今年も白山へ行って、彌彦神社へ行って、そしてできれば伊勢神宮も行って、三つ並べておくとか。サウナに入るのもそうですし、絶景を癒やされるのもそうなんですけれども、インターネットとか、ITとか、起業みtainな世界の人たちは、結構デバイス上で仕事をしてしまうので、外の世界、自然とか、何か折りたいたとか、結構そういうのは実は離れているようにすごく相性がいいと思っているの

やどこに行つたかを収めていきたいというものも、実は一番古くからやっていたのが、御朱印帳とか、そういうものだと思うんですけども、現代風に考えたら、こういうふうデジタル化したほうが絶対便利で使う人が増えると思うんです。

でも、これはアナログのパターンだと、どこかが発行した紙で、神社に持ってきてくれたら押しますよとなるので、一社一社の負担があまりなかったと思うんですけども、デジタルのケースは、みんなで協力して一つの仕組みを作らないといけないんですよ。だから、一個の神社だけに行き着けるアプリでは全然意味がなくて、全部の神社をコンプリートするというものを一個、作った瞬間に、全ての神社への平均一人当たりの行く数が確実に増えるということ、みんなで助け合つて実現するかどうかという話かなと思います。今日はこは気合いを入れてお話ししたいんですけども。

そして、これは僕が体験したんです。昨年、今日ここで話をしてくださいた言われた後に、新潟でちょうど昨年末に引越したんですけどね。そうしたら、氏神様を調べたほうがいいという話になりました、氏神様の調べ方」とググったら、上から十個ぐらい全部、行き着いたサイトはこれです。「神社庁に電話して聞く」。マジかと思つて。電話して聞くのかと思つて。二〇二〇年代に「電話して聞く」というのがブログに書いてあるというのはすごいなと思つたんですけども。

正直、僕は、本当に付度せずに、年齢的に若いので言いますけれども、ここにいらつしやる皆さんは比較的若いのがつとりとちゃんと言つておきますけれども、電話しないですよ。若い人たちは電話をかけるのは怖いと思つていると思うんですね、若い人たちは。僕ですら、

「え？神社庁に電話して氏神様なんて、そんなこと聞いているの？」というような、すごく大きなことなんです、今の世代は電話をかけて問い合わせるということは。感覚の問題だと思うんですけども。まず神社庁に電話することが、番号を入れて押すのがちよつと怖い。うんうんと言つてくださる方がいて非常にうれしいんですが。その上で、「氏神様を教えてください」なんて、「マジか、それ、できるのか？」みたいなことだと思つてんですけど。これは相当ハードルが高いということ、多分、世代によつてしか認識できないと思うので、ぜひこの青年会の皆様がこの話を聞いて、「そうだよね」となつてくれれば非常にうれしいかなと思います。こんなかわいらしいもので、「神社庁に聞く！」とか書いてあるんですが、「警察に電話しろ」と言われたら怖いじゃないですかというような感覚です。

三番目はもつとエンターテイメント、最後のネタですけれども、神社とサウナと映え。これは僕はすごく来るんじゃないかなと思つていゐるんですけども、「聖地巡礼」と書いてありますけれども。どういうことかという、今、若い人の間でサウナがすごくはやっています。僕も今、自宅にサウナをつくるぐらいはまっています。サウナというのはいくつも見ると、サウナ好きな神主さんが知り合いにいたりして、神社と結構相性がいい。まず石に水をかけるとか、清めるという話とか、熱した蒸気を、アフグースと言つて熱波を浴びせるんですけども、これは何か巫女さんがやっていたらすごいとか。サウナというのは意外と神社と相性がいいんじゃないかという人たちが結構いたりして。そして、もう一つ、絶景ですね。今、現代の人々は、神社に行きたいというか、「神社つて絶景じゃん。映えじゃん」という感

で、そこは今日の話ですごくリンクするのかなと思つています。

なので、新潟という場所は、僕が生まれるちようど百年前まで日本で人口が一番多くて、そして神社の数も一番多くていつたようなところで、今、僕自身は起業家というテーマ、このタイトルが「起業家の力で故郷を元気に」ですが、そこを軸に、もちろん僕としてはデジタルも含めて地域を元気にしたいと思つていゐるんですけども、きつと何か皆さんとご一緒にできることがあるんじゃないかと思つています。ここは「新潟」と書いてあるんですが、置き換えると、別にこれは日本全国の地方全てに当てはまる話だと思つています。なので、業種は全然、ITとか、神職とか、すごく違うと思うんですけども、今日のお話でリンクするような部分があれば、ぜひこれを機に何かまたお声がけいただいたり、一緒にできたらうれしなと。共に地域を盛り上げるとか、地域のためにという部分は非常に近いものだと思いますので、ぜひこれを機によりよくお願いします。

そして、最後に宣伝でございしますが、初の著書が今月頭から発売されました、「友達経営」。今話したようなお話と、プラス、もつと自分自身がどうやって会社をつくつて、どういう仲間たちとどんな思いでつくつたかという話を書いてあります。実は僕は小さいときから転校が多くて、親の仕事の都合で、生まれは佐渡ヶ島、小学校に入るまでは妙高、小学校が南魚沼市で、石打丸山スキー場の近くで、中学校が新潟市、高専時代、寮生活で長岡ということで、上中下越、佐渡と新潟に分布するんですけども、あらゆる場所に割と住んだことがあつて、その経験が今この「新潟を元気に」ということにひもづいているんですが、実はもともとは転校するの嫌だつたんですね。友達と離れ離れになつ

覚があると思うんですよ。「神社 絶景」で検索したらこれが出てきて、今すぐ行きたいと思つたんですけども。こういうのとか、すごいですね。これはこの鳥居がなかったら、また全然違う話だと思うんです。鳥居が一個あるだけで、そして全国に共通してあることで、すごいですよ。これだけで撮つて、オタク要素があるし、コンプリート欲求があると思うんですが。

それを一番最初に仕掛けたのが、何と「ゴーストオブツシマ」です。なぜ日本のゲーム会社じゃないんだというようなところがあるんですが。僕も「ゴーストオブツシマ」をやりました。そして、結構はやつたゲームで、うちの社員も、「渋谷さん、対馬旅行に連れていつてほしいです」とすごく言うんです。神社を巡りましょうと。分かるわと思つて。「ゴーストオブツシマ」で僕が一番覚えてゐるのは、神社に行くところがすごくアトラクションになつていて、めっちゃ頑張つて行かなきゃいけないんです。そこにたどり着いてお参りするんですけども、全て絶景なんです。本当に対馬で聖地巡礼したいなと思つてゐるわけなんですけれども。「神社の景観が凄すぎる（アイテム入手可）」とか書いてあつたりするんですけども。

興味を持つ部分というのは、こんな感じで僕はいいと思うんですね。サウナだろうが、絶景の写真を撮りたいだろうが、ゲームの聖地巡礼だろうが、結構、何だつていいと思うんですけども、もつとフランクに考えて、堅苦しいものじゃなくて、まず知ってもらつて来てもらう。そうしたら、何か空気を感ぜてもらつたら美しいなとか、空気がおいしいなとか、清い感じがすごくいいなとか、サンガと共通点がある、つまりマインドフルネスというか、心が調うなとか、何かそういうことではないと思うんですね。どこか

てしまつて、学校を変わるの嫌で、自分で会社をつくれれば好きな友達と好きな場所で生きていけるんじゃないかと思つて、ただ会社をつくつたという話です。それは本当の話で、それでどういふに友達と会社をつくつて、どんな大変なことがあつて、みたいなことが読めるので、ぜひデジタルでいくとAmazonとか、お近くの書店とかで手にとつていただければと思います。

ここにスノーピークの山井さんの名前があります。先ほどスノーピークの話が出ましたが、「フラ」の創業はまさに新潟の地方創生そのものだ」とか、あとは、先ほど高専の松尾先生の話が出ましたが、「企業を志す人はもちろん、若い技術者にこそ読んでほしい」と。先ほどのブレゼンの話とも結構つながるところがあつて、今日のお話を聞かれた方は、より楽しんでいただけるかなと思います。新潟県内の書店だと結構並べていたりして、いろんな出版イベントをさせていたりして、ちようどホットなタイミミングで、出版から一週間、二週間とかのタイミミングで、皆さんに今日こうしてお話しさせていただけことは非常にご縁を感じていますし、僕もITやサウナが好きですが、神社もめちゃくちゃ好きでよく行きますので、今後とも皆さん、これを機に仲良くしていただけたら、本当にうれしなと思います。

以上をもちまして、僕の話は、ちよつと長くなりしましたが、「起業家の力で故郷を元気に」は神社の魅力発信と未来を考える」ということで終わらせていただきます。少しでも皆様の今後の活動の参考になればこれほどうれしいことはないなと思つています。本日はお聴きいただき、ありがとうございます。

「強くて優しい国」

衆議院議員

稲田 朋美 先生



皆さん、こんにちは。本日は神道青年全国協議会中央研修会にお招きいただきまして、久しぶりに新潟にやって参りました。こうした機会に私の話を聞いていただけるということで、非常に楽しみにいたしております。離れているので、マスクを外してもよろしいでしょうか。

マスクは福井の恐竜のついでにマスクでございませう。もちろん眼鏡は福井産の眼鏡で、今約四十本近く持っております。様々、郷里の福井を発信しながら、気がつきますと、もう十七年目の国会議員になっているわけでございませう。本日に一回目の選挙の時から、神道政治連盟の皆様方の先輩方に大変応援をいただいて、それで六回連続当選することができております。その意味では、本日に皆様方に感謝申し上げます。そもそも政界入りをしたのが、私が弁護士時代に関わっていた裁判について自民党で講演をして、その際に安倍元総理からお誘いいただいた選挙に出たわけですが、そのときに携

わっていた裁判の一つが、靖国訴訟というもので、全国で二、〇〇〇人の人が、小泉さんが靖国参拝したことに関連して、六か所の裁判所に裁判を提起いたしました。

これは人権裁判です。人権裁判というのはどういうことかというと、総理が靖国参拝したことによって人権を侵害されたという人たちが、全国で六か所の裁判所に分かれて、そして総理の靖国参拝の差止めと慰謝料を請求した裁判だったんですけれども、なぜ六か所の裁判所に分かれて二、〇〇〇人の人が裁判に訴えたかというと、六か所に分かれると、事実審だけでも二回、判決がもらえて、十二回、判決をもらうと、どこかでおかしな判決を書く裁判官がいるというので、政治的に六か所の裁判所に分かれて裁判を起こしたんですね。

その中で二つの裁判所では、原告たちの思惑どおり、原告の慰謝料請求は認められなけれども、総理の靖国参拝は憲法二十条に違反しているという違憲判決を出して、その政治的な目的を原告らは達成するということになる。

そういう裁判が当時、ですから二十年ぐらい前ですか、歴史認識に関しても、また靖国問題にしても、そういった政治の自分たちの主張を実現するために裁判所を使うということが行われておりました。当時はもちろん私は弁護士であって政治家ではないので、弁護士として何ができるかといったときに、靖国裁判では二か所の裁判所で靖国神社まで被告にしたものですが、靖国神社を大切にする人たちが集まって、靖国神社を勝訴させるための補助参加をしたんです。その補助参加人の代理人を務めていたということが一つあります。

それから、もう一つ、歴史認識といたしましては、南京大虐殺の象徴と言わなければならない、日中戦争のさなかに二人の将校がどちらが先に

一〇〇〇人、中国兵を斬ることができるかという競争をして、そして紫金山のふもとで一〇五対一〇六の記録を出して、そして一回、その百人斬り競争を始めたという、当時はそういった真実ではない武勇伝が新聞で連載されて、戦意高揚の記事となっていたわけですが、当時、東京日日新聞、現在の毎日新聞ですが、その百人斬り競争を、虚偽ですけれども、四回に亘って連載して、そして戦後、B・C級戦犯としてその二人の将校は日本から南京に連れてこられて、たつた三時間の裁判で銃殺刑に処せられるということがありました。しかし、戦争に負けたんだからそういう理不尽なことがあってもしょうがないということで、日本人も、また遺族も、みんな諦めていたわけで、一、〇〇〇人以上の人がそういったB・C級戦犯のでたらめな裁判で、いわば復讐の裁判で命を落としたわけですが、その一つの例だと思っていたんですけれども。

昭和四十六年になって朝日新聞の本多勝一という記者が、「中国の旅」という日本兵がいかに残酷だったかという連載を始め、その中の最も象徴的な出来事として、残酷な日本兵が殺人競争をしたということで、その百人斬りをよみがえらせたということがあります。それ以来、百人斬りの二人の将校の写真は、南京の大屠殺記念館や盧溝橋の記念館、また中国人小学校の教科書で教えられたり、また日本の小学校の副教材で教えられたりして、そして日本人が、日本兵がいかに残酷だったかという、いわば象徴になったんですけれども、それが虚偽だということ、私はその二人の将校の遺族の名誉毀損ということで、朝日新聞と毎日新聞と本多勝一さんを訴える、そういう裁判をしていたわけがあります。

当時は政治家でも何でもないで、日本を良

くしたい、日本の名誉を守りたいといったときに、いわれなき非難から日本の名誉を守りたいといったときに、裁判をするしかないわけで、その裁判を通じてこの国を良くしたいということをやっております。何が言いたいかというと、それぞれ置かれた立場で、日本を良くするためには何かできることは絶対あるし、そして何か行動すれば絶対に開けるものがあるんですね。道が開けるといふか。

そういうことがあつて、私も全然政治家になろうと思つたことは一度もなかったんですけれども、たまたま自分がやっている裁判について自民党の保守系の議員連盟で発表して、その半月後に郵政民営化に関する解散があつて、そして郵政民営化に賛成する衆議院議員は全員、公認を外されて、そこに刺客を送るという異常な事態になって、そこで私は平成十七年八月十五日に、そのときも靖国神社にいたんですけれども、そこに皆さんが応援されている山谷えり子先生が――御存じですよ、今回七月に選挙に出られますけれども、靖国神社に私を呼びに来られて、「自民党の本部で安倍さんが待っているから、ちよつと話があると言っているから、ちよつと来て」と言われて、行きましたら、思いもかけない、「選挙に出てください」というお誘いだったんですね。

それが平成十七年八月十五日で、選挙はその翌月、九月十一日ですから、一か月もないわけです。そんなときに「選挙に出てください」ともし皆さん言われたら、出ますか。普通は迷いますよね。一か月もないのに、「選挙に出ろ」と言われて、政治も知らないし、選挙も知らないし、どうやらいいんだろう、そんな、選挙に出るなんて無理じゃないかと、普通は思うと思います。もちろん私もそう思つて、それは言いました。「選挙に出ると言われても、選挙



はどんなものか分からないし、政治も分からないし、しかも福井一区で出てくれと言われましても、私は福井二区の生まれですし、また福井には四歳までしかいませんでしたし」と言ったんですが、「生まれているだけで上等だから、出てさえくれば、あなただったら三年たつたら絶対小選挙区で勝てる人になるし、それで比例では勝てるようにしておくから、とにかく出て」という、今から考えたら、いい加減なお誘いですね。とてもいい加減なお誘いだったんですけれども。

私の場合、とにかく人生において、よく失敗もするんですが、進むか、とどまるか、迷ったら必ず進むということを選ぶようにしております。自分が進むか、とどまるか、迷って、進んで後悔するほうが、何もやらずに後悔するよりも、私はずっといいと思っております。そのおかげで、いろいろな失敗をしたり、いろいろな挫折を味わったりもしているんですけども、でも、私は皆さんのような若い神職の方々には、進むか、とどまるか、迷ったときには、必ず進むというほうを選んでほしいなと思っております。

それで、四十数年ぶりに福井に戻ってきました、一回目の選挙を戦ったんですけれども、御承知のとおり大変な三つどもえの選挙で、誰も応援してくれる人がいなくて、県議員も一人しか応援してくれなくて、市議会議員も誰も応援してくれる人がいなくて、医師会もJ Aも歯科医師会もどこもかしこも応援してくれ人がいなくて、遺族会まで応援してくれなくて。そんなときに福井の青年神職たちが本当に応援をしてくれて、一回目の選挙を僅か三七三票の僅差で勝ったんですね。三七三票の僅差ですから、三七三（み・な・さん）ですよ。皆さんのおかげということ、私が乗っている車は今、東

京でも福井でも、それから暗証番号もみんな三七三です。もう皆さんのおかげというのを忘れないように、三七三というので一回目の選挙を勝って。

そして、二回目の選挙は本当に詐欺とも言うべきマニフェストで政権をかすめ取られた選挙ですから、でたらめな、本当に厳しい選挙だったんですけれども、今そこに山本さんがいらつしゃいます、またこれも福井の神職たちを中心とする青年隊という私の本当に応援団が必死で応援してくれて、一〇ポイント負けているときから、ひっくり返して二回目の選挙も勝ち残ることができました。小泉選挙で八十三名、当選したんですが、二回目の選挙で生き残ったのはたったの九名です。その九名の中で小選挙区で勝ち残ったのは、たったの三名ですから。それほど厳しい選挙を、本当に神道政治連盟の皆さんや福井の皆さんが応援してくれて、二回目の選挙も何とか勝ち残って。

三回目、四回目は政調会長をやっているときの選挙だったので、割と余裕で勝つことができたんですが、五回目は防衛大臣を辞めた直後の選挙で、私も人生最大の挫折で、人生最大のどん底で、とにかく外へ出るのも嫌だし、何をやる元氣もなく、そんなときに選挙をしろと言われてもとてもできないというような状況の中で、選挙が始まったんですけれども、でも、そのときに私が親しくしているエッセイストの中谷彰宏さんが、「心は自分が折らなければ誰も折ることができない」という言葉をはがきで送ってくれたんですね。「心は自分が折れなければ誰も折ることができない」というその言葉だけに支えられて、毎日毎日、本当につらかったんですけども、外に出て、選挙戦を戦って、それで五回目の選挙は、政調会長のための選挙以上に票を取って当選することができました。そ

こで当選できて初めて私も、何とかもう一回、頑張ろうかな、もう一回チャレンジしようかなという気持ちになったのが五回目の選挙です。

六回目の選挙は、また後ほど政策にも関連するのでお話をしたいですけれども、六回目とはとにかく落選運動の嵐の中の選挙でございまして、四面楚歌という言葉がありますけれども、四方八方から落選運動をかけられて、福井市内を「稲田朋美を落選させる会」という車が走り回ったり、街頭演説で「稲田さんを落選させる」と言われたり、また私を批判している保守系の雑誌を三回にわたって地方議員に送られたり、ネットでは私が緊縮財政派だという落選運動を仕掛けられたり、地元のコロ雑誌から「虚飾の女王、落選」という見開き八ページの雑誌を売り出されたり、でたらめな落選運動の中の選挙だったんですけれども、これまた本当に死にもぐるいで頑張って、絶対に票は落とすとは言われていたんですが、過去最高の得票で前回よりも二万票増やして当選することができたということがあります。

やはり政治家の評価は選挙です。どれだけ票を取ってこられる人かというのが、政治家の評価につながります。どれだけ票を取れるかということとは、どれだけ必死さが有権者の皆さんに通じるか、選挙は熱の伝播ですから。選挙だけではないと思います。何かをやり遂げようと思つたら、とにかく熱の伝播をできるかどうかということが大きいので、それでつい昨年の選挙も勝ち残って、何とかこうして皆さんにもお話ができるということになっているわけであります。

今日は「強くて優しい国」をテーマにしております。それで、私は昨年七月に「強くて優しい国」という本を出したんです。これは全身全霊で書いているので、ぜひ読んでほしいなと思

います。今お話をしたような、私が生まれてから、なぜ政治家になったか、そして挫折を乗り越えていくことができたか、自分が実現したい日本というのは何なのかということを書いておりますので、ぜひ手に取って読んでいただけるとうれしいなと思います。

強くて優しい国。皆さんみたいに若い人には分からないでしょうが、私たちが若い頃に流行っていたハードボイルドの小説で、「強くなければ生きられない、優しくなければ生きていく価値がない」。ちよつとしびれるせりふですけれども、強くなければ生きていく価値がないという、一世を風靡した言葉があるんですけども、私は日本はどんな国を目指したらいいかということ、今まで政治家になつてからも、なる前から、いろいろな切り口というか、旗を上げてきました。

ずっと一貫して言っているのは、伝統と創造です。日本の善き伝統や、日本の善き国柄を守りながら、新しいものを創造していく。守っているだけだったら駄目だ。守っているだけだったら、いつかはそれは枯渇してしまう。しかし、守るものがなくて、単に変えていくというのは、それは空虚だ。伝統なき創造は空虚だし、そして創造なき伝統は枯渇であるということで、伝統と創造というのが私の一貫した政治理念であります。

それともう一つは、どんな国を目指すかという、この後、防衛の話や安全保障の話もしますが、日本はちゃんと国際法を守って、ルールを守って、それで世界中から尊敬される国を目指そうという道義大国というの、ずっと私は一貫して訴えてきたことでもあります。

と同時に、私は今、強くて優しい国を日本が目指すべき姿と思っています。強い国であり、

優しい国というよりも、強さというのは優しさから生まれるし、優しさというのも強さから生まれる。強くて優しいというのは、強さと優しさというよりも、強くて優しいという相乗効果の言葉として、そういう国を目指したいなと思っております。

そして、まずは皆さんのところにいろいろと資料を入れてあるんですけども、最初は、今、問題となつているというか、今、本当にホットな話題のウクライナの問題です。ウクライナにロシアが侵略してきた。ロシアによるウクライナ侵略と言っていますが、自民党ではこれは侵略という言葉を使っています。外務省の資料では侵攻という言葉を使っていますけれども、これは明らかに国際法違反であつて、ロシアにもある一部の言い分はあるとしても、自分の言い分を通すために武力でもって解決しようというのは侵略戦争であつて、国際法違反であるというところで、今ロシアのウクライナ侵略に対する経済制裁、また国連のいろいろな非難決議、また様々なG 7や価値観を同じくする国々が一致して、力による現状変更を止めようという努力を必死でやっているところであります。

今日は皆さんの手元に、先週、経済委員会で私が質問した議事録も入っております。家に帰ってからゆっくり読んでくれたらいいんですけども、その冒頭で、ウクライナの大使館でキエフという首都にずっと最後までどまつていた日本人が一〇〇名以上、ウクライナにいた日本人の邦人救出であつたり、ウクライナ政府と日本政府の連絡役であつたり、アメリカやほかの国が全部、首都キエフから撤退してリビウに移っている中で、最後までキエフに残つてその業務を遂行していた日本の大使及び大使館の職員が数名、残つたわけですけども、その大使が松田大使と言つて福井の出身の大使で、私も

非常によく知っている大使でありますので、皆さんご承知のとおり、外務省は丸腰ですから、無防備の中でキエフに残つて、最後まで職務を遂行した大使に対して萩生田大臣からエールを送っていただきました。

そうやって日本の政府も頑張つてこのウクライナで邦人保護に携わってきたわけでありますけれども、まだまだこの状況から目を離すことはできませんし、また今回のことで分かったことは、これまた経済委員会でも様々質問しておりますけれども、エネルギーというのは日本の安全保障そのもので、さきの大東亜戦争に行くときもA B C D包囲網でエネルギーが枯渇したということがありました。エネルギーが入らないようにされたということで、あの大変な戦争にも突入していく一つのきっかけになったわけですから、エネルギーの安全保障がいかに大切かということも、今回のウクライナの問題で私たちは身につまされたのではないかと思います。

そして、今二十五円の燃料の補填を政府がやるということを決めたわけでありまして、トリガー条項で税金を下げるのか、それとも補助するのか、どうするのかということが今、各党というか、自民党でも議論されています。皆さんのお手元に燃油に関する今回の政府の補助についても入っておりますので、見てほしいと思います。

ただ、私が少し苦言を呈しましたのは、これはガソリンを値下げするということで二十五円の補填をすることですが、二十五円補填すると一か月に二、五〇〇億円です。そして四か月やれば一兆円。大変な財政出動です。だから、国民の生活がこれだけ困窮する、燃油で非常に負担増になる、これは確かにそれとおりですけども、それなら貧困な家庭や困窮家庭にその補



第2講

強くて優しい国



第2講

強くて優しい国

産党の党則というのは、日本でいったら憲法みたいなもので、党則を変えて、未来永劫、自分が国家主席であり続けることができるようにしましたし、プーチンさんも未来永劫、自分が大統領であり続けることができるように憲法を改正しております。そして、その二人が言っているのは、偉大な中国を復活させるとか、偉大なロシア帝国を復活させるとか、そういうよく似たタイプの大国の指導者が二人いる。そして、そのロシアも、中国も、日本の海を隔てたすぐそこにあるということを、私は日本人は知らなければいけないのではないかと思っております。

それで、今、日本をめぐる安全保障環境という意味でいいますと、中国は今、過去三十年間で国防費は四十二倍、そして過去十年間でも二・三倍、二〇二一年の国防予算は日本の防衛費の四倍ですから、本当に大変な軍事費を使つて軍備を上げていっております。そして、習近平さんは二〇三〇年までに中国の軍隊を近代化して、そして二〇五〇年には世界一の軍隊にするということを目標に掲げているんですね。これはどういうことかという、今世紀の半ばまでにアメリカの軍事力を抜くんだということを宣言をしているということでもあります。鄧小平さんの時代には「韬光養晦」という言葉があつて、力を見せないようにしていたんですが、今、習近平さんになつてからは、とにかく力を誇示するとか、目標を立てて今世紀の半ばまでにアメリカの軍事力を抜いて世界一の軍隊になるということを宣言されています。

そして、GDPもこの十年の間にアメリカを抜くということも言われています。

中国は経済でも、軍事でも、また軍民一体になつて国全体でアメリカを抜いて中国を中心の世界をつくつていこうということを宣言してい

助を与えるべきだし、ガソリンから転換できないようないろいろな業種、農業や漁業といったところにピンポイントで補助をすべきであつて、一律二十五円、全員がガソリンの値段を安くしてもらふということは、COP26で化石燃料に補助金を払わない、また脱炭素のエネルギーに転換していく、今、国家備蓄も出さなければいけないというときに、少し消費を控えましょうというときに、満額を補償していく、のべつ幕なしに一律に補償していくことは、政策としていかげんなものかという、落ち着けばすぐに出口をやつてほしいということも、その質問の中で指摘しているところでございます。

そういったことがあつて、ウクライナ侵略によつて私たちがいろいろと感じることはあります。昨日、ヘルメットや防弾チョッキなどをウクライナに防衛省から、日本政府から支援をするということも閣議決定で決めました。これも当然のことです。しかし、武器、装備品の移転の三原則がありまして、例えばミサイルなど、そういったいろいろなものをほかの国は支援をしています、日本は防弾チョッキやヘルメットなど、そういったものに限つて支援をしているということでもあります。

そして、ウクライナ侵略で何を皆さん一番感じられたかということの後で聞きたいですけれども、自分の国は自分で守らなければいけないということ、アメリカのバイデンさんは早々と、ウクライナには軍を送らないということを言われました。そして、NATOにも入っていないので、集団安全保障の対象にはならないということもあります。圧倒的にロシアのほうが強いことは目に見えているわけでありです。どうやつて自分の国を守るのかということを、私たちもしっかりと今、考えるべきときにあるのではないかと感じました。

その意味でウクライナというのは遠い国のようだけれども、決して遠い国ではなくて、とても近い問題だと。日本を取り巻く安全保障環境を見ると、ウクライナの問題というのは遠い違う国で大変なことが起きている、これは日本では全然関係のないことだということでは全くないということ、

それで、今何が起きているかというと、私が防衛大臣をやつていたのは今から五年前です。五年前のときに比べて物すごいスピードで日本の安全保障環境は厳しくなっているんです。なので、そのスピードたるや、どんどん厳しくなっております。そして、今、世界中で起きていることは、簡単に言うと、自由と民主主義と法の支配とルールを守つて、秩序を守つて、その上で世界の平和と繁栄を築こうとしている勢力と、力でもつて現状変更して、自分たちに有利なようにルールを変えていこうという勢力と、どちらがリーダーシップを取るのかというぎりぎりのせめぎあいです。大国間の戦略的競争という言葉で表していますが、その象徴がアメリカと中国であります。

そして、中国もそうだし、今ウクライナを侵略しているロシアも、力でもつて現状を変更していこうという勢力でありまして、プーチンさんはかつてのソ連崩壊前の、かつての偉大な指導者、歴史に名を残す指導者でありたいという思いもかいま見えるわけでありすけれども、こういったロシア、中国と、そして米国という大国間の戦略的競争の最前線にあるのが、実は日本だということ、

私はみんな日本人が知らないといけないと思います。何となく日本にいますと、周りも海に囲まれていて、ずっと戦後七十五年以上、平和でいたし、憲法九条が戦争を放棄しているしということ、何となく憲法九条、アメリカの核

の下に守られて、日本は平和で、そして経済をちゃんと伸ばしていくことに専念して、それでいいんだと。それはぜいたくな時代の話です。要するに、ぜいたくです。憲法九条もあるし、九条を変える必要はない、九条を変えたら戦争になる。あとは、アメリカが全部、打撃力を持つてくれるので、日本はもちろん日本を守る防衛装備品は持つけれども、攻撃力はみんなアメリカに任せて、攻撃力を持つことは、打撃力を持つことは、国際法上の専守防衛に違反する、憲法九条に違反する、敵基地攻撃能力を持つたら九条に違反する、ということ、を言っているのは、ぜいたくな時代のことであつて、そこから世界の安全保障の状況は変わつてしまつていくということを、私たちは知らなければいけないと思います。

それで、ウクライナで起こっていることを誰が見ているかです。ウクライナで起こっていること、ロシアの力による現状変更を、もう一つの、自由と民主主義と法の秩序を大切にする勢力が阻止することができるのかどうなのかというのを見ているのは、大国の中国です。中国がそれを見ているということでもあります。そして、中国は、皆さん、サラムスライズという言葉をよく聞かれると思うんですけど、サラムのようにならずに少しずつ現状変更して、いって、気がついたら、一本あつたサラムがこんなに小さくなっている。知らないうちに全部平らげられている。そういうことで現状を変更し続けているのが、大国の中国であります。

そして、プーチンさんと習近平さんは非常によく似た指導者で、習近平さんは党則を変えて、未来永劫、自分が国家主席であり続けることができるようにいたしました。民主主義国家でなかつたら憲法を変えるのも簡単ですからね。民主主義のコストはかからないから。だから、共



るわけでありす。例えば、日本を取り巻く安全保障環境で中国との関係では尖閣、それから台湾海峡、この二つがありますけれども、安倍元総理が台湾海峡有事は日本有事であるということ、を言われております。台湾海峡有事も、中国もサラムスライズという、どんどん台湾海峡の南のほうを軍の戦闘機が年間に一、〇〇〇回ぐらい飛んでいます。これは台湾を消耗させているんですね。それから、尖閣の領海でも、排他的水域でも、尖閣の海域周辺に連日、海警の船が来ていることは、皆さんもご承知のとおり

りだと思ひます。

海警というのは何かといったら、日本でいったら海上保安庁の船です。海警が尖閣の周りをうろろろして、海警の船が尖閣の領海に入つてくるときというのは、日本の漁船や、この間は石垣の市長さんが大学の先生と調査船で入られたりしたこともあります、とにかく領海に日本の船が入つてきたら、海警の船も必ず入つてきて、そして出ていくまで追い回す。これは何をしているかという、そこが自分たちの法執行圏内だということで、パトロールする権限が自分たちにはあるんだということを現状で示しているのが、今、尖閣で行われていることです。

そして、昨年二月には海警法が改正されて、自分たちの管轄区域で他国の船が違法なことをしたら、それを拿捕したり、武器を使用して排除したりすることができるという法律もつくつたんですね。法の支配と法による支配と二つあると思うんですが、法の支配というのは、行政権を制約するものとしてちゃんと法というものがあります、法による支配というのは、中国がやっている、自分たちがやっていることを正当化するために後づけで法律をつくるということ、です。海警も二年前に既に、警察権だけではなく中国軍の下にあつて、中国の軍の指揮下にあつて、海警の船が武器を使用して尖閣の領域の中に入つてきたものを排除することができるという法律を、後づけでつくっているんですね。なので、自分たちの違法な行動を正当化するために法律をつくつて、それを適用するというのが、行われているというのが、尖閣の状況でございます。

もちろん日本も海上保安庁、海上自衛隊ということ、中国の海警の船が増すだけの船を出して守っているわけでありすけれども、今そ



強くて優しい国

は非常に疲弊するので、陸上でやるほうが人的にも、またいろいろなことでいいのでということとで、地上に置くことを決めたんですが、ミサイル防衛のためのミサイルを加速させていくブースターが途中で落下する。その落下する場所を、ここというふうに特定できない。ブースターの落下する場所を特定できないので危険だから、それでイージス・アショアを置くことはやめたんですね。

ただ、ブースターが落ちてくるときというのはどういときかという、ミサイルでミサイルを撃ち落とすときです。ミサイルでミサイルを撃ち落とすとしてブースターが落ちてくるときというのは、北朝鮮か中国か分からないですが、ミサイルが飛んでくるときで、それにもし核が搭載されていたら、日本が一〇〇万単位、数百万単位で犠牲になるときに、ブースターが落ちていく場所を特定できないから、それを置かないと決めたということですが、それもどうなんですかということをあえて私は言いたいと思います。

そして、何よりもミサイルでミサイルを撃ち落とすというのは限界があるので、今回、今、岸田総理もおっしゃっているのは、敵基地反撃能力を持ちましようということを行っています。要するに、攻撃力の一部を日本も持とうと。防衛するだけ一本ではなくて、攻撃する能力も持つことによって抑止力を持つことになる。敵基地反撃能力といたら基地を反撃するのとか、基地が幾つもあるときにはどうするのとか、基地だけでいいのとか、いろいろな疑問を呈する人もいらつしゃいます。むしろシンブルに他国に攻撃力を頼っているのではなくて、自分たちも攻撃力を持つことによって攻撃されないという抑止力を持つことになるのではないかと、今、議論しています。だから、敵基

いうぎりぎりのせめぎあいがある中で、尖閣では行われているということ。

なので、結局もうフェーズは変わっている。今までみたいになぜいかに、憲法九条で守られているんだ、アメリカがやってきて安全保障条約の五条の適用があると言ってもらって良かった、良かった、尖閣は日本の施政下にあるからアメリカが来て守ってくれる、良かった、良かったと言っている時代ではないということ。そうではなくて、自分で自分の国を守る、そういう努力をしなければいけない。

一つ目は、防衛力の抜本的な強化です。これは安倍政権になってから、毎年毎年三%ずつぐらい防衛費は上げて、そして補正でも何千億円という防衛費をつけて、ようやくGDPの1%を少し超えるぐらいになってきてはいますけれども、これを抜本的に1%から2%に上げていくということをやつていかなければいけないと思います。一つは、防衛力の抜本的な強化です。

二つ目は、自律的な経済構造。これはまさしく今、経済安保の法律も出ますし、中国に頼らなくてもいろいろなものを自分たちで調達できるような経済的な安保。また、エネルギーの安全保障ということもあります。明日は三・一一の東日本震災から十一年目ではあります。また、福井は原発の立地県でもありますけれども、安全性が確認されたものはしっかり再稼働して、国産のエネルギーをちゃんと確保していくということをやつていかなければいけない。原子力についても、中国とロシアは提携して、どんどん新しい原子炉を造つていつているわけでありま。日本は地震での福島原発の事故を教訓に、世界で最も厳しい安全基準を規制委員会で認めてもらつて、そしてその上で再稼働をしっかりとしていく。そして今、いろいろな新し

い安全な原子炉も開発されております。小型の原子炉であったり、いろいろな革新的な原子炉も開発されています。実はいろいろな原子力の最先端の技術を持っているのは日本の企業です。ところが、日本の技術者、人材も、この十年のどんどん原子力を減らしていくという方針の下で、新しい人材も生まれにくい、技術者もどんどんと枯渇していくという、今、絶体絶命の状況にありますので、こもしつかり政府が、原子力もベースロード電源として維持するし、古くなった原子炉は新しい安全なものにリブレースしていくという方針を出さない駄目な時期にきているのではないかと思います。そういう経済安保の観点。

三つ目は、アメリカがしっかりとこの地域にも関与するという体制をしっかりとつくっていく。また、日米と価値観を同じくする様々な国々との協力をしっかりとやっていくことがとても重要なことだと思います。

海上保安庁の法律を変えるということも一つ、検討すべきかなと私は思っております。これはいろいろな考え方があつて、今、海上保安庁は警察権で尖閣を守っているわけです。しかし、今やられていることは、むしろ領海侵入というのはまさしく主権を侵害されているわけで、そういう主権侵害を排除することができる体制と法整備をすることも――領域の警備権とでも言うべきものでしょうか、冷静に議論すべき時期ではないかと私は思っております。

また、北朝鮮も今年に入ってからどんどんミサイルを撃っています。もう八回は撃っています。あれは何のために撃っているか。アメリカにかまつてほしい、「かまつてちゃん」で撃っているんだとか、いろいろなことを言う人もいますが、一番の目的は、技術を発展させるために撃っているんだと思います。そして、極超音

地反撃能力というのは、まさしくアメリカだけが持っていた攻撃力の一部を、日本も持ちましようということをやっているわけでありま。

岸田総理は、国家安全保障戦略と防衛大綱と中期防衛力整備計画をこの年末までに策定する、防衛三文書という言い方をしますが、この重要な三文書をやるということを言っております。

それで、後ほどもお話ししたいなと思つていたのは、経済です。経済をどうやって上げていくかということですが、経済を上げていくためには、ある程度、財政出動をして研究開発や、成長分野にしっかりとお金を入れていくということをや、多分ここから先、議論することになると思います。そのときに研究開発費というのは、今、国全体で四兆円あるんですけれども、防衛装備品のための研究開発は二、〇〇〇億円を切っております。学術会議などが反対して、防衛装備品を研究開発することに対して非常にネガティブですが、防衛力を上げていくという意味でも、防衛の研究開発をしっかりとつけていく。

それから、防衛装備品の三原則の制約で、例えば、今F2の後継機の国産戦闘機を造る、造らないという話があつて、日本中心の共同開発ということに決まつて、今、予算もついているんですけれども、これもなぜ国産の戦闘機がなかなか造りにくかつたかという、防衛装備移転三原則があつて、戦闘機を造つても日本だけでしか使えない。これを他国に輸出することができないとなると、研究開発に使つた費用を回収することができない。私はそんなことを言っている場合でしょうかと思います。国産のそういった防衛装備品をしっかりと研究開発して、技術も開発して、民間の技術も使つて、それを防衛装備品にちゃんと生かしていくことに予算を使つていくべきだし、防衛装備移転三原則という制約も少しずつ考え直すべきではな

速ミサイル、中距離弾道ミサイル、短距離弾道ミサイルということで、技術は急速に高まつていて、極超音速ミサイルというマッハ五以上の速度で飛ぶミサイルも開発しています。防衛省が何と言っているかという、こまで北朝鮮が技術を開発できるとは思つていなかったというぐらいの技術の開発を見せています。そして、今年に入つて八回ですから、どんどん技術の開発のためにミサイルを撃つていくということはやつていくのではないかと思っております。

ちなみに、中国もミサイルの実験はやつているんですね。ただ中国の場合、広いので、自分の国土内で、荒野とか、そういうところに向かつてミサイルを撃っている問題にはなつていませんが、年間二五〇発ぐらいミサイル実験をやつていて、かなりな、多分世界で一番、実験をやつていてと思います。

そういうことをやつていて中国、北朝鮮がすぐそこにいるというのが日本の状況だということでもあります。

それで、皆さんも御承知のとおり、今、日本のミサイル防衛というのは、ミサイルをミサイルで撃ち落とすんですね。だから、海上自衛隊のイージス艦から、高い距離のミサイルを、飛んできたらず撃ち落とす。そして、それが失敗したらPAC-3で、もう少し地上に近いところで撃ち落とすという二段階のミサイル防衛をやつていのが、日本のミサイル防衛です。

一年か二年ほど前にイージス・アショアをやめるということをやめた河野大臣がおつちやつて、イージス・アショアをやめることになりましたね。イージス・アショアというのは、イージス艦からやつているミサイル防衛をやる装置を地上に置くということだつたわけですけども、あれはなぜ置けなくなつたか。なぜ置こうとしたかということ、海でミサイル防衛をずっとやること

いかなと思つているわけでありま。そういう意味で今、安全保障の環境は非常に厳しい状況であります。

あとは、お話ししたいと思つていたことは、憲法です。今、憲法審査会が、国民、民主、維新の意見もあつて、ようやく毎週、開かれるようになっております。私自身も憲法審査会は今でも五年目に入りますが、五年近く憲法審査会にいて、一つ、議事録を入れていきますけれども、憲法審査会で発言ができたのは二回です。まず憲法審査会が開かれなかったというのもあるし、憲法審査会というところは大臣がいないんですね。なので、発言したい人が名札を立てる仕組みですが、自民党は数が多いので当たらない。野党は全員、毎回当たらないというのが現状です。私は、分科会形式にするとか、中身の議論をもつとやつた方がいいと思います。

今、憲法審査会で一番議論されていたのは、このコロナ禍において国会の出席をオンラインでも認めるかどうかということ議論しております。そして、参考人質疑などもして一応の結論を出して、そこで議長にもその報告を上げているというのが現在の状況でございます。

憲法審査会はその感覚で、国民投票法が成立して、ようやくその中身に入っていくことができるかなという状況です。

皆様のお手元に憲法に関しても資料を入れております。見ていただければいいかなと思うんですけれども、資料の中で、福井の宣伝になりますけれども、福井の私のところで配っている自民党の提案ということで、憲法について四つの提案をしています。一つ目は、緊急事態。二つ目は、自衛隊の明記。三つ目は、参議院の合区解消。四つ目は、教育の充実。この四項目を自民党からは出してあります。



それで、今一番ホットなのは、緊急事態対応ではないかと思っています。自民党から出しているのは、大地震とか、災害とか、そういう場合の緊急事態条項ですが、今言ったように、ミサイルが飛んできた有事とか、コロナが蔓延したときの感染症の蔓延とか、そういうことは実は自民党の提案には入っていないんですが、今の状況だとミサイルや日本有事の場合や、また感染症の蔓延も緊急事態に入れるべきではないかと思っています。

憲法審査会の中で私が発言したものを入れているので、それも読んでいただきたいんですが、何と戦後、アメリカの占領下で憲法が改正されるというか、憲法が制定されたときに、日本の政府は緊急事態条項を入れることを提案したんですね。しかしながら、GHQに反対されて、この緊急事態条項を入れることができなかったということがあります。なので、独立を回復したときにすぐに憲法を改正して、そのときに、日本政府が入れようと言っていた緊急事態条項を入れるべきだったんだと思います。なので、戦後レジームからの脱却といったときに、この緊急事態条項もまた戦後レジームの一つであるということも知ってほしいなと思います。

そして、この緊急事態条項で、私は二つの観点、もちろんこの緊急事態が起きたときに法律をつくる余裕がないとか、また予算をつくって出すという余裕がないとか、そういうときに政府に権限を持たせて、政令等でそういうことができるようにした上で、あとは国会できつちりと事後的な承認を取ることができるようにして、迅速にいろいろな対応ができるようにしておくとか、あとは一番よく言われるのは、こういう緊急事態が起きたときに、衆議院や参議院の任期が来たときに、それを延ばすということは、今の憲法ではできないので、それができるよう

にしておくとか、そういう緊急事態のときに任期を延ばしたり、法律に代わるものをつくったり、予算を出したりということができるようにする、緊急の対応ができるようにするというのも一つあります。

もう一つ、私が憲法審査会で言ったのは、緊急事態のときにおける国民の権利の制約ですね。今、憲法の中では公共の福祉という言葉があつて、人権、職業の自由、営業の自由、いろいろな人権を制約することができるその基準としては、公共の福祉という言葉だけです。ただ、公共の福祉という言葉の下に、では、どういう場合にどれだけ人権を制約できるのかというのは、解釈に任ざれて法律をつくるので、このコロナ対策の特措法のときにも、それが憲法違反になるのか、休業を強制することができるとかいろいろなのことが問題になって、それが今、裁判によつて争われているという状況でもあります。そういったこともしっかりと議論した上で、緊急事態における人権の制約の基準であつたり、その要件であつたり、そういったことも私は憲法の議論としてやるべきではないかということも言っているところでございます。

それから、合区の解消については、自民党以外は反対していますが、この合区の解消ということも、どんどん地方の国会議員の数は減つていっています。今、衆議院だと二倍以上になると憲法違反になりますので、二倍以下にするために今度はアダムス方式で計算し直すところ減で、十増ですから、十個、選挙区が増えて、十個、選挙区が減るということがなされるようにしているわけです。人口で平等かどうかということを決めていくと、どんどん地方の国会議員は減つていきます。どんどん都会の国会議員が増えていく。これでいいのかということが今、自民党の中でも問題提起がされております。

にも携わつていただくことによつて、皇族の数を減らさないという意味での女性皇族を認めるというのが一つ。もう一つは、皇族の養子縁組を認めるということです。皇族には認められていない養子縁組を可能として、皇統に属する男系の男子を皇族とする。この二つの方法が有識者会議で提案されております。

これは画期的なことで、私たちは日本会議でずっと議論して、何とか男系維持を守っていく。男系維持ということは、ご承知のとおり、お父さん、お父さん、お父さんといって神武天皇までつながる。これは世界に一個だけのこういう皇室の在り方ですね。お父さん、お父さん、お父さんという男系維持の原則を守るために、皇室典範にはない養子縁組を認めましょうということがここで提案されております。一つは、女性の皇族が結婚されても皇族でい続ける。もう一つは、皇室典範で認められていない養子縁組を認める。この二つのことが書かれております。そして、これは、百地先生が発見するというか、百地先生に教えてもらつて、私はすごくびっくりしたんですが、何と新しい憲法、現行憲法ができて、皇室典範ができて、そして皇室典範ができた後に宮家がGHQによつて減らされる前の旧十一宮家の皇族男子も皇位継承権の順位として皇室典範の中に書かれているんですね。なぜなら、十一宮家の方が皇族の身分をなくされる前に皇室典範はできていて、皇位継承権の順位の中にちゃんと記載されているんですね。これを百地先生が発見されていうか、教えていただいて、みんな本当に、私も目からうろこだったんですけれども、今のいわゆる旧十一宮家の皇族の男子は、現行憲法、皇室典範施行後五か月の間、皇位継承資格を有していた方々です。その方々の系譜にある男子を皇族とするという

実は福井県も三回前の選挙から〇増五減で、三つあった選挙区が二つになったということがあります。福井は自民党王国とも言われているぐらい、保守王国とも言われているぐらい、自民党が強くて、政権を失った選挙のときも三選挙区全部、小選挙区で自民党が勝つて、日本のガラパゴス諸島とも言われたぐらい自民党が強いんですけれども、その強い自民党の三つのところから一つ減らされる。これは想像したら大変なことですね。三人全員、小選挙区で当選している中の一人の生首を切るという話だから、物すごく厳しい争いが自民党の中で起きる。これは分かつてもらえらると思います。それで三から二に減られました。

それでいいのかということ、新潟でちよつと言にくいんですが、今の惜敗率で決める衆議院の議席からいうと、選挙区の数に人口の割で決めますが、惜敗率で決めることによつて、ある選挙区では三人も国会議員が誕生するわけですね。そういうことが果たして平等なんでしょうか。例えば、福井は今回は四人いた国会議員が二人になりました。なぜ四人いたかというと、一人が野党で二区で比例当選した人がいたんですが、その人が今回駄目で、そして三人の自民党の中の一人は惜敗率の下順位だったの

で、北信越ブロックで比例当選した人たちの後の一位だったから、結局、落ちたんですね。福井は自民党はすごく頑張つて、私も二万票、増やして、今回、北信越ブロックの自民党の席の数は一個、増えたんですね。席は一個増えたのに、福井の自民党の席の数は一個減るという矛盾が起きてしまっているんですね。

だから、平等とは言うものの、人口だけで割つて、そしていろいろなほかの事情も考えないと、果たしてこれが平等なのかということもあるし。また、原子力の問題もそうだし、復興の方法を、この有識者会議は一つ提案しているんですね。これはもちろん皇族の数を減らさないための方策として出されているんですけど、そういう方法を出されております。

もう一つは、皇統に属する男系の男子を法律により直接、皇族とするという方法もあるということも書かれていて、何とかして男系の維持を守つていくというトーンで書かれているのが、今回の有識者の報告書です。

そして、何よりも秋篠宮の悠仁親王殿下までの皇位継承の流れは、これはゆるがせにはしない、ここまでは決まっている。これをひっくり返すことはしないということも、ちゃんと書かれております。

これは画期的な報告書だと思っています。この報告書を作ることができたのも、これは安倍政権だからできたんですね。小泉政権のときには女系天皇を認めるという有識者報告が出たでしょう。それが平成十七年で、その後、紀子様が御懐妊になつて、その有識者報告書はうやむやになつたんですが、一度は女系天皇を認めるという有識者報告書が出たけれども、安倍政権ですつと検討して出たのは、今言つたような、何とかしてこの男系の維持を守つていくという報告書が出ているので、これを基にしっかりと法律をつくっていくことを今やらなければならぬのではないかと思つております。

実は私が当選したときに、ちょうど小泉内閣による女系天皇を認める有識者の報告書が出て、そしてそれに反対する署名を集めまして、三十三人の一回生議員が反対署名をして、それをきつかけとして「伝統と創造の会」という会をつくつたわけなんですけれども、そのときは、女系天皇を認めるという方針の政府の方向性に反対するということを一回生のときにやったわけでありま



第2講

強くて優しい国

を毎年毎年やっているだけでは、日本の経済は強くないと私は思っております。今その最後の財政出動と構造改革をどうするか、プライマリバランスの黒字化目標をどうするか、この二つが今一番大きな議論になっています。私は構造改革と財政出動は一緒にやって、単にばらばらだけだと日本の経済はかえって弱くなると思っております。財政出動をしつつも、そこでしっかりと改革もして、それで日本の経済をしつかりと上げていく。そうしないと、こんなに低迷している日本は、皆さん情けなくないかと思うんですね。コロナの感染者も死者も欧米に比べたら桁外れに少ないのに、なぜここまで経済が疲弊しているのかと言ったら、底力がないんですね。この底力を上げるためには、財政出動プラス構造改革を進めていくということを私はやるべきだと思います。

プライマリバランスを全く無視して、そして何もプライマリバランスを考えずに財政出動するのではなくて、ある一定の赤字幅は許されるけれども、それは金利と成長率の関係とプライマリバランスの赤字幅の関係をしっかりと見つつ、でも、いついつまでに何とか、二〇二五年にプライマリバランスの黒字化というのは不可能なことを言っていますから、そういうことを言うのではなくて、もっと現実的な、でも、財政再建はしっかりとやっていくということも私は思っているんで、一緒のところもあるし、ちよつと違うところもあるんですけども。

何が言いたいかというと、経済というのは絶対、理屈どおりにならないんですね。何が起きるか分からないし。ウクライナのが起きたり、いろいろなことが起きて、理屈どおりにならない経済ですが、何が一番大切かというと、リーダーが自信を持って、こうやれば日本の経

有識者会議で、これは皇族の数であつて皇統の問題ではないとは言われているけれども、そういう報告書が出ているんだということで、皆さんにも充分関係のあることだと思いますので、ぜひ見ていただきたいと思います。これが皇統の問題です。

私は本当に安倍政権ができて、この日本の方向性を示してもらつたことで、何とか今、日本が生き延びていける道をここからも模索していくことができるのではないのかなと思つています。一つは、例えば平和安全法制に象徴されるように、日米同盟を強化することはできるし、あとは、集団的自衛権の一部を行使することを、限定的だけれども、認めるあの平和安全法制をつくつて、日米同盟をすぐしつかりした。それから、防衛費も少しずつ伸ばしていった。この安全保障分野における安倍政権の方向性が今はもうドンピシャですが、当時、安倍総理がなられて、民主党政権から移つたときの総理が安倍総理だからこそ、その方向性で来ることができたと思います。これが一点目です。

それから、二点目は、憲法審査会をしつかりつくつて、憲法審査会もずっとやっていくということもやつております。

あとは、歴史です。歴史戦。今回、新潟の佐渡金山を世界遺産に登録する申請を文化庁が認めたのに、それをするか、しないかという問題が出たり、慰安婦合意の問題があつたり、明治の遺産も世界遺産にしたり、従軍慰安婦や南京大虐殺も記憶遺産になるということについて、記憶遺産の要件で当時国の意見を聞くようにしたり、いろいろな歴史認識における日本に対するいわれなき事実に対する歴史の問題について、ずっと戦つてこられたのも安倍総理で、歴史戦という言葉を使つてずっと官邸主導で歴史の距離というか、うそ、東京裁判史観を克服してい

くということをやつてこられたのも安倍総理で、今回この佐渡金山の問題でも安倍総理が派閥でも発信されて、それが岸田総理の背中を押して、結局、決断されて、今、官邸の中に歴史戦を戦う、そういう機関をしつかりとつくつていくという方向性も出されたわけですね。安全保障にしても、防衛にしても、皇室典範も、歴史戦についても、この道筋をつけられたのは安倍総理しかいないわけですね。あとは、拉致問題もなかなか解決はしていませんが、ずっと総理はこの拉致のこともおつしやつていて、何とかしたいという思いで来られたわけであり

ます。

もう一つは、私は経済だと思ふんですね。アベノミクス三本の矢という最初の金融緩和、日銀がどんどん金融緩和をしていくという異次元の質的・量的金融緩和、いわゆるリフレ派ですね。経済の主流派からすると、当時リフレ派というのは、どちらかというと傍流で、当時の日銀の総裁以下、どんどん金融緩和しても実体経済には効かないとみんな言つていたし、財務省もそんなことをやつても国債は暴落すると言つて、アベノミクスの一本目の大胆な異次元の金融緩和は効かないとみんな言つていたんですよ。それを安倍総理は、日銀の総裁を白川さんから黒田さんに変えて、そしてインフレ目標二％にするまでどんどん金融緩和をしていくんだという方針を、政府と日銀が一緒になつてコミットメントを出した。これも初めてのことです。そして、どんどん金融緩和をして、日銀は国債も買つて、異常な八十円という円高が百円台に戻つて、輸出が回復して、株価も三倍になつて、失業率も二％台になつて、どう考えても、このアベノミクス三本の矢でやったことが、日本の経済を再生させたことは間違いないと思うんですね。これは誰も批判ができないというか、

誰もこれを否定することができなくて、当時、アベノミクスなんか絶対効かない、金融緩和なんかやつても無駄だ、そんなことをやつても国債は暴落するとみんな言つていた中で、総理はこれはできると決めて、やつて、そして成果が出た。でも、まだ二％の物価目標には達していないので、今、言われているのは財政出動をして、そしてそれを成長分野にしつかりとつけていくんだということを、安倍さんは言つておられます。

今、自民党内で財政に関して二つ、本部ができていて、一つは、西田本部と言われているM・T的なことですね。もう一つは、財政再建重視派ということで、私は政調会長のときに財政再建計画をつくつて、社会保障の伸びを一定に抑える計画をつくつて、その財政再建の本部というか、特命委員会を私がつくつたんですが、その流れと今、財政出動派の流れで、今、毎週、昨日も二時間、議論があります。とてもいいことだと思います。金融緩和と財政出動。

ただ、今一番問題になっているのは、プライマリバランスの黒字化をどうするかということ。今、大変な議論になつて、ここから骨太の方針まで非常に大きな議論になるんですけども、私自身も両方の部会に出て非常に勉強になつています。ただ、違つているところもあるけれども、合っているのは、アベノミクス一本目の矢、量的緩和は実体経済にしつかり効いた。財政出動も、これは成長分野にしつかりと振り向けていかなければいけない。そして、ちよつと違うところは、構造改革をやるか、やらないか、需給ギャップ三十兆円を埋めるまで構造改革をやるというのがM・T派、西田さんの考え方ですが、私は構造改革もしつかりやつて、成長分野に労働移動もできて、初めて成長が実現するのであつて、単に三十兆円を埋めること



済は立ち直る、再生すると断言して、迷わずにその方向性に進むということだと思ふんですね。私はもちろんアベノミクスの金融緩和は効いたけれども、それ以上に安倍総理が、必ず日本は

デフレから脱却するんだ、そして有効求人倍率も伸ばすし、賃金も上げるんだ、日本の経済には新しい朝が待っています、自分の言っていることを聞いてくれれば、それで日本の経済は再生すると、自信を持って言つたところに、一番大きなアベノミクスの成功があると思ふんですね。私は岸田さんに言いたいのはそこです。何を考えているかが分からないとか、自信を持って、これがやりたいということ言えば、それで違うんですね。そうではなくて、紙を読んでみるところが、これは大丈夫かなと思ひますよね。自信を持って、間違っているかどうか、あまり考えずに、とことん変なことをやったらあれですが、経済は気持ちでしょう。政府の言っていることを聞いてやつたら、日本の経済は立ち直ると思えて、初めて立ち直れるので、そういう力強さが私は絶対に必要だと思つていて、それを岸田さんに言いたいな。まだ言えていませんが、言いたいなと思つています。

最後に、私はこの本でもる書いたのですがまた読んでほしいんですが、私は去年一番つかつたのは、私が保守ではないというレッテルを貼られて、相当な批判を展開されたことです。私は保守というのは何なのかということをもみんなもう一回、考えるべきであつて、今、日本の保守が排他的、排除する、自分と違うことを言つたら、おまえはリベラルだ、おまえは変節した、だから、おまえは入れてやらないというのは、日本らしくないな。日本というのはもつと暖かくて、人の言うこともちゃんと聞いて、ああ、もしかしたらあなたの言っていることも正しいかもしれないよねという、そういう暖かい社会が日本らしさだと思うし、私が守りたいと思つている日本の国柄というのはそういう暖かきであつて、違つている人を排除して、とことん敵視するというのは保守ではないな。むしろそ

それは共產主義なのではないかと思うんですね。私が今日、一つだけ、神政連にも誤解されたんですが、私が提案した婚前氏統制制度というのがあります。これは夫婦別氏というので、日本会議からも神政連からもとことん怒られました。神政連国会議員の事務局長も更迭されました。それは、婚前氏統制制度、夫婦別氏を言っているおまえは、家族を解体しようとしていると思われたんですが、これは本当に誤解です。一から分かる婚前氏統制制度というのを読んではしませんが、私は女性が活躍する社会をこれから日本もつくっていくかなければいけないし、多様性を認める社会、みんなが社会から大切にされていると思える、そういう社会をつくっていくことが重要だと思っています。そういう意味では、女性ももっと活躍して、女性が活躍する社会が日本を良くすると思えるような、そんな社会をつくっていきたいと思っています。婚前氏統制制度というのは、結婚しても結婚前の氏を法的に社会的な呼称として使い続けることができる制度です。だから、民法上は同氏で、どちらかの名前を選んだら、それがファミリーネームで民法上の氏はそうで、ファミリーネームだし、子供の氏も全部そうなるんですが、ずっと今、国際的にも活躍しているような女性たちから言われるのは、ここで名前を変えろと、そして通称だと、通称というのは海外では通じませんからね。通称というのは「何々」と「何々」という世界なので、海外で通称といったら不審者ですから。「それは何ですか。それはどこに根拠があるんですか」と言われて通じないので、それを法的に使える制度にする。同氏は守りつつも、ファミリーネームはあるし、子供の名前も統一されるけれども、婚前の氏を私は社会に

呼び名として使いますということを、戸籍に婚前氏を統制しますということを書いて、それでできるという制度を法務委員会で提唱したんです。そうしたら、それが大騒ぎになったんです。

ただ、これは今までもあるんですね。例えば離婚します。離婚したら、民法上は復氏といって、氏は元の氏に戻るんですが、でも、昭和五十年に、それだったら不便だと。特に結婚中、政治家になった女性がいて、その女性が離婚して元の氏に戻ると不便だから使いたいと言って、裁判まで起こした人がいたんです。裁判は駄目だったんですが、離婚して民法上は元の氏に戻るけれども、婚姻中、使っていた氏を呼称として、社会的な呼び名として使い続けることができるという婚前氏統制制度というのを、昭和五十年代に民法を改正してつくったんですね。それと同じことを婚前氏として結婚した後もやればいいなと、私は今もそれは思っています。

だから、夫婦別氏ではないんです。夫婦同氏です。夫婦同氏ですが、通称ではなくて、それに法的な根拠を持たせる社会的呼称にするという案を出したら、大騒ぎになって、とうとう稲田さんは左翼になった、とうとう取り込まれた、そしてリベラルになった、変節した、保守ではないということ、大騒ぎになったんですが、決して私は夫婦別氏を認めたというのではないというのを、今日の中に書いております。

もう一つ、大騒ぎになったのは、女性活躍です。女性活躍、特に未婚のひとり親に税の優遇を認めるべきだと。寡婦控除という制度があつて、未婚のひとり親には認められないですが、結婚してから子供を生んで離婚したり、結婚してから子供を生んで未亡人になったりした人に

は寡婦控除が認められるけれども、最初から結婚していないで子供を生んだ人には認められなかったんですね。でも、皆さん、それはおかしいと思いませんか。ひとり育てている大変さは一緒なのに、結婚してから子供を生んだか、結婚しないで子供を生んだかで分けるのはおかしい。これは税の公平、平等からして違うということと言ったら、またこれも怒られて、伝統的家族を壊している。結婚しないで子供を生んでいるような女性はふしだらな女性かキャリアウーマンだから助ける必要はないし、そこで線を引かなければいけないと言われたんですが、私は違うと思うんですね。

子供をひとり育てているのは、離婚しようが、未亡人だろうが、未婚の母だろうが、みんな一緒です。もちろん未婚の父もそうで、ひとり親の父もそうですが、みんな平等だ、公平だと。これは伝統的家族を壊すかどうかの問題ではなくて、税の公平の問題だということにして、これも成立させました。そうしたら、伝統的家族を壊している。では、伝統的家族というのは、形というよりも、むしろ人と人とのつながりだったり、信頼感だったり、そういうもののなのではないんでしょうかということ、私は訴えたわけであります。

いろいろとお話をしたいことはたくさんあるんですけど、そういったことを通じて、私は「強くて優しい国」、強いけれども、全ての人が大切にされる、そういう優しい国を目指すことが、また日本を強くすることにつながるのではないかと思います。

本日はどうもありがとうございます。

第三講

「青年神職の皆様へ」 郷土の精神的支柱と実践者であれ」

株式会社NSGグループ 会長

池田 弘 先生



どうも、皆さん、おはようございます。ようこそ、新潟へいらしていただきまして、ありがとうございます。

このお話をいただいて、その節はぜひお話をさせていただきたいと思ひまして、お受けさせていただきました。実は、そのちょうどお話をいただいたときに、脊椎管狭窄症で背骨のところの神経が圧迫されて、五分以上、立って何か作業することができなかったんですね。それで、最悪、座ったままでも話をさせていただくと前提でお受けしたんですけれども、やっぱり皆さんの前に出るということですので、昨年十一月に手術をしまして、三か月、リハビリをしまして、今復帰しまして、もう少し頑張ろうかなというような気持ちになっています。

そういった機会の中で、青年神職の皆さんに私の歩んできた道の話をさせていただいて、いろんな困難もあったわけですが、ここまで来た、そういう中で感じたことを皆さんに、まだ



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

七十二歳なので遺言というわけじゃないですけど、それに近い思いを話させていただければという事で今日は参りました。よろしくどうぞお願い致します。

皆様は地域地域、全国からお集まりになられて、氏神様を中心にご奉仕されている方が多いようにお見受けしますが、そういう意味で、皆さんののもとと神社を設立された経緯はそれぞれの神社で様々でございますが、間違いなく郷土の精神的支柱で、そこでご奉仕される皆さんは、そのお宮へのご奉仕と共に地域へのいろんな形で実践者であってほしいということ、今日はお話をさせていただきたいと思います。

初めに、新潟を「世界一豊かで幸せな」まちにする、これが私のグループのキャッチフレーズです。新潟県や新潟市の行政のキャッチフレーズではございません。全国の会長の小林さんは新潟で、新潟を豊かな幸せなまちにということで、新潟でのトップの神社の一つとして活躍をされているということで、大変ご尽力をされています。

私の生まれた神社自体は大変繁華街の中にあるんですけど、大変小さな神社で、その中で神社を継ぐか継がないか、非常に迷ったんですけど経済的になかなか厳しい状況で。そんな中でいろいろ試行錯誤したその経過もお話しさせていただいて。私がこういう思いを持って事業を始めたきっかけ、背景は、新潟の繁華街にある代々続く神社ではあるんですけど、長男として生まれて、周りの方々は「後継ぎだよな」と。「若様」と言うんですね。よく聞くと、若様というよりも、ばか様という感じで呼ばれていたんですけど。そんな感じで、どうしようと。将来的にもし家族を持って、子供を育て。

父の時代だとまだ商店街だったので、何とか商店の方々を中心として、会社の役員の方々に

う感じでしょうかね。

この左側の神明宮は、NSGグループが発展する中で、その関係の会社を中心に寄附をいただいて、少し修繕をしたというよう。この愛宕神社の屋根だけ、これは葺きました。なかなか雨漏りも大変なので、わら葺きをやったということです。町なかなので、わらを張り替えることも建築基準法上、難しいということ。

古町愛宕神社。この愛宕神社の境内に、そこそぼほ朽ちそうな、小さな舞殿があったんです。そのままその舞殿のところに、その右上の木造の校舎をつくった。これが出発点です。舞殿がなくなつたわけですね。一部朽ちているので、これを直すのにはそこそ金もかかるし、そんなお金もないし。そこを建て替えて、そこに小さな木造の校舎をつくって出発したということです。

新潟総合学院。現在はそこはもう校舎じゃなくて、改装して本部になっています。私自身はそこから創業したということなのですが、本社ビルをどこかに建ててというような話もあるんですけど、ここにずっと事務の本部を置いていると。今、代表である息子の祥護なんかもここに事務所を構えている。こういう格好で、あとはいろんな事業が展開されている。

四番目をご覧ください。

その新潟本社自体が古町通り。通りからして古そうですね。新潟で一番古い商店街なんです。そこが衰退しているということで。そこから始まって、その赤字で、いろんな分野をテーマとして、そこに可能性のある事業は追求していこうと。私がしたんじゃないんですね。やりたい人を見つけてきて、チャンスを与える。ですが、七割ぐらいは失敗したんですね。三割ぐらいが成功した。なぜか。やっぱり人の力

支えていた。経済的に何とかなっていたお宮で。それは後ほど説明しますけど。皆さんのまちはもうだと思わなくて、商店街というのはほとんどシャッター通りになって、郊外のスーパーマーケットとか、いろんなことが発展されて、新潟の中心街は人口も激減していくんですね。そういう中でそのエリア、その小さいエリアの中の氏子、氏神だったので、なかなか支えてくださる人が増えない、失われる。それは物心ついた頃からだんだんそういう減少になっていったんですね。氏子さんが減る。氏子さんと言っても、そのお宅はうちの氏子で、仏教と違ってお墓を持っているわけじゃないので、住所が変わってしまったと御縁がほとんどなくなるという感じがします。人口減とともに衰退していくということですね。それで、商店街自身、ここから歩いてすぐ十分ぐらいのところなんですけど、地域の活気が失われて、時代の変化の中で私どもの神社を考えると、御祈禱させていただいて、地鎮祭とか商売繁盛とかかせていただいているんですけど、その人たちの、地域の発展に寄与するという目的も達成させていただけの範囲がどんどん狭まっていく。物理的な、社会的な背景ですかね。

その神社を継ぐということは、その神社を活性化するということはできるだろうか。いろんなところを拝見させてもらって、そういう打開する道というのはなかなか難しいんじゃないかという思いになったんですね。

それで、それだったら氏子さんの中に、商店をやっている方はほとんどシャッターが下りて、会社で社長で支えてくださっていた方。その頃、戦後ですので何かビジネスをして金をもうけること自体が悪だ。みたいな雰囲気、悪いことだ、みたいな。要するに、高校時代、日教組が大変はびこっていて、経済という、労働

なんです。やる気のある人にチャンスを与えて、仕組みをつくるという形で。その中ではベンチャーで創業したものもありますし、大変経営が厳しくなつて、私どもに銀行さんからとか、本人から直接お話があったものを支える。そこに当然、矢折れてきますので、その人を支えるするものもありますし、新しい社長を選任して頑張ってもらって、やりたい人を見つけていることが大きな作業になっているんですね。

では、次へ行きますよう。

新潟を世界一幸せなまちにするためには、私どもの職員がまず幸せな気持ちにならなきゃいけないということがあるんですね。一つは、人教育から始まって、やっぱり幸せなまちというのは安心、医療・介護・福祉。福祉・保育、この分野にいろんな意味で進出していくということでもやりました。学校で成長していく段階で、介護福祉士や社会福祉士の学科を設ける。そこも御縁があつて、百床ぐらいの病院は非常に経営が厳しいんですが、銀行さんから「この病院を何とか経営しますか。サポートしてください」ということでお話があつて、そこがスタートで、病院と介護事業が大きく広がった。二十五年ぐらい前から、ちょうど介護保険のときに日本が大きく前進しよう、介護の分野でいろんな課題はあるけれども、何とか介護事業の体制を整えようというときに、進出しました。各市町村が「ぜひうちにも出てくれ」ということで、新潟県内を中心に進出させていた。世界一幸せにするためにやっていくと、教育のいろんな人材を育成していくということで、私どもの専門学校を中心に始まって大学。そのときに日本一とオンリーワン、ナンバーワンとオンリーワンをキャッチフレーズに、地方都市で成功していくためには、中央に負けない以上、歯科医の口腔技術とか、いろんなコンペテ

者階級から搾取するんだという、いわゆる社会主義、共産主義の非常にはびこっていた時代で、私は先生から中学のときに何を言われたかという、「おまえはお宮の息子だろう。お宮、神社というのは、第二次世界大戦の真つただ中にいた戦犯なんだ」ということを面と向かつて言われました。「おまえはその子供だぞ」みたいな話をされました。社会的に、そういう尊敬されない存在なんだなと思いました。学校の先生にそんなことを言われますからね。その後を継ぐということに関する葛藤というのは物すごいものがあつて。この中に宮司さんもうらつしやるので、いろんな葛藤の中で後継ぎをされたんじゃないかなと思いますけど。社会的背景はそういう中で、友人なんかを見ると、「こいつら、信仰心を持ってお宮を支えてくれるようになってくれるだろうか」みたいな感じで、そんなイメージでした。

そんな中で、NSGグループを創設して、学校を創設してから、いろんな事業展開していくんですが、今四十五年を経過して、教育事業、医療福祉事業を中核に幅広い事業を展開し、一〇六法人、十一万二千人以上が働くグループに、いろんな縁があつて、発展させていくことができました。NSGグループの経営理念は、読んでいただいたとおりです。行政の目標みたいなちよつと違うんですね。「社会のニーズに合った事業の可能性を追求し」。事業だということ

を最初に思つたんですね。それでは、次の三ページを見ましょう。これが私どもの神社です。神明宮のほうでも二百坪ぐらいしかなくて、愛宕神社は百五十坪ぐらい。お社は江戸時代のもんですが、いつ建つたというのがないぐらい、地域が衰退していく中で、氏子さんも激減する中で、経済的にも厳しくて、若干補修をしながらやってきたとい

イションに優勝すること、そういうことをしていかないと新潟県に残ってくれないんですね。家から通えるので一部残っているんだけど、あるいは積極的に残ってくれる、先生から積極的に推薦していただくために、実績を上げないといけないということで、実績を上げる。そうすると、すばらしい、全国コンクールで一位になるような学生たちが出てくるんですね。そうすると、なるんですね。

そういう人材はつくつたはいけど、みんな東京へ行ってしまうんですね。大企業に行ってしまうんです。やりたいところの場所がないということ。そうであれば、新潟でやりたくなるような場所をつくらうということで、事業を創出していく。既存の企業のコンセプトと方向を変える。例えば店屋さんなら、日本一の非常にいいコンセプトのいい店をつくり上げる。そういうことに参加すること喜びを感じる。心地いいとか何とかですね。新卒でそういうことでやり、そういうことの結果を見て、やりがた。優秀な、東京大学とか、早稲田とか、それで新卒で、こういうことがやりたい、こういう経営者になりたいという人も入ってきてくれるような組織になっていくんですね。ですから、既存のものでも変革、イノベーションをしていく。人材が非常に魅力を感じて入っていただけ。事業と人なんだということが、これで実践できているんですね。

それで新潟を世界一にするためには、郷土の人をつくる。それから、安心。それから、仕事。そのまに住んで、心豊かになりたい。そうすると、スポーツとか、アルビレックス新潟はオレンジ色で、サッカーチームがオレンジなんです。これを普及するために一生懸命やりました。これはこだけですけど、裏地も。これは新幹線辺りに行きますと、何か危ないおやじが



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

日本海側と言うようにしようと、メディアも一生懸命そう言ってくださいますけど、裏日本というとかマイナスイメージ。

その気持ちを掘り起こすような、我がふるさと、我がまち、我がチーム。これはヨーロッパがそうだったんですね。サッカーの歴史を、社長を引き受けて調べていくんですけど、ロシアとウクライナが大変な騒動になっていまして、サッカーのときはその地域のコアになっているんですね。この心を起こしていったら、満員になってくれるかもしれないということで、初めは無料で、いろんな仕掛けで来てもらう。そうすると、彼らは今まで「新潟、頑張れ」みたいなことを大声で心底は叫んだことがないので、どんどん応援の輪が広がっていった。お金まで払う。いわゆる一年間、見るシーズンパスまで買ってくれて増えてきたというような形。その中のまず一つ。

次に二番目です。教育はこうやって、まずは学習塾から始まって、専門学校、大学、いろんな事業を今やって、学生、生徒、受講生、全て合わせると一年間に七九、〇〇〇人ぐらいいるという集大成のものであったりするので、学生自体は、全日制の学生は専門学校、高校、大学で今、高校までで一六〇七、〇〇〇人ぐらいですね。そのほかにいろんな学習塾とか、いろんなところにいます。東京にもパソコンスクールとか、いろんなことを入れると、今七九、〇〇〇人が学生でいる。

七番目をお願いします。

先ほどお話ししましたナンバーワン、オンラインワンというコンセプトですね。専門学校を設立していった、新潟に残ってもらうにはどうしたらいいのか。そうすると、ナンバーワン。国家試験でも。別にそれは東京でなくても教育界のきっちつというんな先生がサポートすればナン

いるなど。新幹線にひかれるかと思ったら、ひかれなです。オレンジに固執してやっている。新潟を、アルビレックスを発信しようということですね。

そんなことで、「サッカーチームは新潟には難しいだろう。無理だよ」ということで結構、皆さんに言われたんですが、新潟の皆さんの有力な方々から御出資いただいて、新潟でチームをつくっていく。ワールドカップを誘致するために、プロチームがないと誘致できないということになって、つくった。そうしたら、何とJ2からJ1に上がっていく間に五年間、浦和とか、東京FCとかを抜いて日本一の観客動員を続けたんですね。ビッグスワンという、ここから見えますかね、ワールドカップを開催するスタジアム。ワールドカップが決まった。プロチームができて、アルビレックスがつくられたことと同じ要素があつて、新潟でワールドカップを開催する。そのワールドカップを開催した四万三、〇〇〇。これは基準なんですね。四万人以上のスタジアムじゃないと、屋根がついているスタジアムじゃないと、ワールドカップの試合会場として開催できないということでしたが、それができた。

そうすると、何とそこに私どものアルビレックス。私も呼ばれて懇談会をやるんですね。「これで三百億円投資したんだけど、これは何に使ったらいんですかね」と。右側のスタジアム。あんたそんな困難じゃないだろう。アルビレックス新潟というプロチームがあるじゃないか。そのときはJ2で、三、〇〇〇人ぐらいだった。十倍ですね。十倍以上の観客動員をしないといけない。誰しものがこを満員にするというのとはできるわけではない。それ以前に、年に一回か二回は貸してあげようというような、そんなコンセプトで。これは私もいろいろ研究

する中でもムツとしまして、じゃあ、このスタジアムを満員にするにはどうしたらいいかというところをいろいろ考えて。

私が社長としてプレーヤーでやったのは、学校法人と、数少ないスポーツクラブの社長をやったんですね。その後、病院が来たので、病院の理事長をやる。下に任せておくとなかなか難しいので、やっぱり自ら出ないとなかなか成功できないんじゃないかということで。そのときに医療法人は普通、お医者さんが理事長になるんですね。ところが、民間人がなれる。そのとき担当部局に行つて、「私が理事長をやる」と言つたら、「アルビレックス新潟や学校法人の理事長が兼務なんかできるわけではない。下りたら理事長として認めてあげましょう」。そんな基準はないんですね。ないんだけど、そう言われた。ですから、会長になった。学校のほうの理事長も一旦、下りて、これに専念して、四万人のスタジアムをいろんなところに。それは今日お話しするあれではないですが、いろんな本も出していますので、よかつたら読んでください。いろんな方法で満員にする仕組み。

そのときにキーの一つは、何でもそんなことをやつたか。神社、お宮なんですよ。そこで物心ついたときから、小さいなりに、祭りをやるということですね。そうすると、私は何をやつたか。父についてご寄附を近所にしたんです。「お祭りをやりますので寄附をお願いします」と、寄附書を持つて回つたんですね。その終わつた後に、御祈祷した後の御神饌をもらう。どう考えても、祭りで寄附をいただく等々を考えるとときに、目に見えないものに御祈祷するというところで寄附をいただく。多分、郷土の、その地域の中心なんですね。そうか、目に見えないものに、人というのは寄附をしていただける文化がある。その頃まだ、神とは何ぞやとか、よ

パーワンになれる。それは国家試験だけじゃなくて、デザインコンテストなんか、いろんな形でチャレンジしていくんですね。先生方の情熱と共に。そうしたら、いろんな形でナンバーワンを取れるようになりました。あとは、オンラインワン。例えば新潟でサッカーの専門の学校とか、佐渡には古民家の大工さんの施設。ナンバーワン、オンラインワンに近いいろんな科目をつくっていくんですね。そうすることによって、新潟の人たちも残るんだけど、全国から集まってくる。それもちゃんと教育のクオリティが、オンラインワンであり、ナンバーワンであるようなことを目指していく。

象徴的な例だと、私どもは介護福祉で今、新潟で訪問ナンバーワンなんですけど、一番最初に介護の専門学校、日本で一番最初じゃないんですけど、結構、専門学校を早くつくつたんですね。そのときに何をしたか。ナンバーワンになるためにどうするか。世界のナンバーワンのスウェーデンの大学と提携しているんことをやつたんですね。学校をつくる前にですよ。こういう学校をつくるので提携してください、ノウハウを提供してくださいということ言つて、その頃、世界でナンバーワンで福祉、介護が進んでいた国はスウェーデンです。スウェーデンと提携して、その教育ノウハウをくださいと。提携してくださいと。何と日本とするんですね。その頃はスウェーデンというのは世界でトップレベルですね、二十世紀は。その本社が東京から新潟は新幹線で二時間。そうすると、地図に「おお、東京か」「サバブ・オブ・トウキョウ」と言うわけです。東京の郊外ですよ。「おお、そうか」。彼らも東京に、日本に行つてみたい。東洋の神秘みたいなことを言われてそれで提携してくれたんです。そういうようなことで、教育ノウハウを。そういう意味でノウ

く分らなくてね。子供の物心ついたときに。だけど、そうやって、要するに、神明宮から、愛宕神社から、寄附に参りました。「ご苦労さん」と言つて、帰つて行つたつて千円、二千元のご寄附をいただくんですね。

そうすると、アルビレックスはたかがサッカーチームですね。スポーツのチーム。確かに新潟の人たちはスポーツ観戦に金なんか払つたことではないわけです。プロスポーツがないわけですから。ましてや、サッカーなんて、新潟は雪国ですから、ほとんど見た人はいなかったんです。あんな、テレビで見ると茶髪で、何かみんなよく分からない。チャラチャラしながら、何で茶髪の人達に寄附しないといけないのか。寄附というか、観戦しないといけないのか。そうすると、金を取つてスタジアムを満員にするというのは難しい。

それで、いろんなことを考えたわけですけど、これはふるさとを思う心に火をつけるしかないんじゃないか。というのは、その頃、新潟というのは非常にマイナスイメージ、みんな。裏日本と言われていて。雪国で。多分、東京の人たちはほとんど「新潟だ」と言うとか、「かわいそう」、「雪が多くて大変だね。人が住むところじゃないよね」みたいな顔をしますからね、みんな。いまだにそういうところはあるんですけど。東京にいとと大体、雪が降つて、屋根の雪かきをしていたら、落ちて死んじゃつた。みたいなことしかテレビに出ないわけですから。三メートル以上も積もつた、みたいな感じなんです。人が住むようなところじゃない。そうすると、新潟の人は非常に気分がマイナーになる。だけど、探つてみると、やっぱり。みんな、やっぱり新潟から出ることが出世できることだ、人生で幸せをつかむことなんだ、みたいな雰囲気があった。裏日本と言われていましたから。今は

ハウ自体はナンバーワン。ある意味で、新潟というのは日本で見ると田舎なんですけど、世界から見ると、まあ、東京の郊外という感じですよ。それで提携をしてくれた。

そこから、いろんな世界ナンバーワンの国の教育機関と提携していった、それで専門学校を設立して今三十六校です。もちろん分野によつては世界と別に提携していないわけですけど。そういうのをやって、今度はアジアのほうに、これからキャッチアップしようという国が提携をしてくる。中国とか。そして、留学生を送るというような仕組みが出来上がつていって、その下ですが、二一校、グループ全体の留学生は今九百人。これはコロナがちょっと影響しています。これでまた留学生が、ほぼほぼ留学希望者が、五月いっぱいでは日本に入つてくるという今、国の政策になりましたので、入ってくる。

四番目。

実践行動学。これは私も独自の、専門学校を含めて、何か勉強で打ち破れた学生、そういう子たちも来るわけですね。そこに、何となくやろうと。そのとき、国家試験とか、上級の試験を通るために何をするか。先生が助言してもしようがない。生徒がその気になってもらわなきゃいかん。その気になるための研修をやらなきゃいかん。モチベーション研修。それを独自開発して、これが今、主力になりながら、私どもの試験をしている専門学校や大学が取り入れていただいています。

先ほどお話ししました安心で、医療・介護・福祉というフィールドですね。病院、介護施設その他ですね。そこを見ていただければ、今、定員は五、八〇〇人が来ているわけです。年間、これだけ出てきますので一五、〇〇〇人の高齢者をケアさせていただいています。これは一部、



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

ドラマの渋沢栄一が生涯にわたって五〇〇社の企業をつくる支援をしたというのが、最近ちょうど大河ドラマがあったので、何となくそういうことを聞いたことがあると思いますが、そうではなく二十年近く前ですか、渋沢栄一が五〇〇社つくったなら、一社上回ってやろうということですね。それで五〇一にしたんです。大河ドラマとか一万円札をつくるずっと前に、そんな組織をつくった。今そんな活動をしているんです。今、実際、出資したのは、支援したのは三〇〇社ぐらいですけど、何やかや残ったのは二〇〇ぐらいですけどね。なかなか難しい。それで、うちのグループで支援して生き残るのも若干ありますけど。だけど、そうやってチャレンジしていかないと、日本というのは沈んでしまいますよと。

岸田総理も第一に、ベンチャー育成。彼の所信表明の中に出ていっているんですね。そういう活動も、ニュービジネス協議会の会長をして、全国の組織をつくり上げて、そこで、新しい事業にチャレンジしよう、既存の事業をイノベーションするという活動をしないう限り、日本は衰退していく。案の定、GDPが二位だったんですね、二十数年前。二十五年前。何と今二十九位ですよ。一人当たりGDP、一人当たり生産性というのは二十九位でした。そこで今、衰退してきているということです。その中でやることというのは、イノベーションしていく、それから生産性を高めることしかないんだということです。その一つは技術である。これは技術の七つの要素ですね。全部チャレンジをして、日本をもう一度、持ち上げましょうというのが、今回の岸田総理の所信ですね。

そういう中で、渋沢栄一が五〇〇社つくったんだったら、五〇一つくらいということ、異業種交流会をやって、勉強会をスタートした。

教育もそうなんですけど、医療・福祉も、新潟と福島。一部、福島で。それから、東京中心に展開しているわけです。なぜ福島かということですね。震災の前からやっていました。新潟のノウハウをこだけだけやっていたら、全国から見学に来るようになった。教えてくださいます。それだったら、地方都市で実践を並行しながらやろうということ、郡山市のいろんな施設と協力して介護施設をつけた。大きな会社の支店なんかもつくっていますね。新潟と福島をコアにして、そのノウハウを今、全国に発信している。あとは、主要という意味では首都圏はちよつと違うので、首都圏にも展開している。

九番目に行ってください。それで、先ほど言いましたように、そうやっていろんな大学、専門学校で育成した学生たちが新潟に残るように、もしくは、県外だったら専門学校で三割ぐらい行く。大学でも五割行く。この優秀な人たちを新潟に残そうということで、関連の仕事づくりをし、いろんな仕事をつくる。そうやって新潟の若者の人口の比率に関しては物すごく貢献しているんですけど、残念ながら流出人口が日本でトップレベルなんです。人口減なんです。首都圏が今、減って、近郊にどんどん分散して



いる。でも、神奈川、埼玉、千葉が中心ですから、新潟にまで届かない。お隣の長野は増えているということなんですけれども、新潟は減っている。一生懸命やっても止められない。大変な活動なんですけれども、それをやらなかったら今頃、大変になっているという自負が逆にあるということです。仕事。

そういう意味で十ページを見てください。要は人だということで、初めは新聞で社長を募集。こういうことをやりたいとプレゼンしてもし人社すれば新潟で創業できますよというような募集をした。これは物すごい死屍累々で、

あとは、ホームページを中心に、起業をしたい人はぜひアプローチしてくださいという窓口施策をつくったんです。あとは、新潟がどうしても保守的なので、若い人たちを、うちの職員も含めて、行政とかマスコミの若い人たちを集めて、勉強会をずっとしてきたわけです。

うちの社内だけでなく、新潟で手を挙げた人を、ベンチャーキャピタル、いわゆる投資をする金を、うちだけじゃなくて、地元の銀行さんとか、中小企業基盤機構、国のそういうファンド、機構、正式には三つのファンドをつくって、今、開志専門職大学、大学をつくって、その大学にいる学生に、事業創造学部というのがあって、学生時代から創業できるためのファンドをつくって、スタートした。実は何とこの中に、昨日の第一講の渋谷君がいるんですね。講演しましたよね。彼は東京で活躍して、縁があつてお会いして、出資をさせていた。そのときに一生懸命やってくれて。新潟出身で、その郷土のあれがあつたんで、ぜひ新潟へ来いよということ口説いていた。いろいろなことを考えていた。自身で来てくださった、新潟を本社にして大活躍されているんですね。新潟の活性化に多いに役に立ち、近々上場されるんじゃないですか。という会社が増えてくれば新潟が活性化してくる。それは渋谷君だけじゃなくて、幾つかの会社がそういうチャレンジを今しています。というように今です。そういう出資をさせていただけの機会をいただけたということです。

それで、三番目。

仕事。これが先ほどの話で、これはいわゆる今代司という酒蔵。明和ですね。一七六〇何年ですから、二五〇年ぐらい前、創業した酒蔵が経営が苦しくて、御縁があつてうちのグループにということ。峰村さんも明治。イタリア系

やつぱり難しいなという感じがします。じゃあ、既存の私どもの事業に引き受けた、例えば酒蔵とか、みそ屋とか、いろんな事業を、要するに事業承継しますけれども、その社長がビジネスがなかなかうまくいかない。それだったら、新卒、もしくは非常に若い中途採用を育成しようということも含めて、個人の成長をサポートする仕組みを次々やった。一番成功する確率というのは、本人がやりたい事業、やりたい分野の責任者にする。そうすると大体、二十四時間頑張るんですね。無理やりやらせてもなかなか難しい。よく考えてくれるということです。

そういう意味で、うちのグループだけにいてというんじゃないで、いろいろ視野を広げるような仕組みをつくり上げて、創業するときなんかは、個人で、こういう会社を上げたいと。社内創業。それに関しても、普通、創業すると個人保証をしたり、失敗すると夜逃げしたりして最近、個人保証も取らないというようなことも国は方針は出したんですけど、残念ながらまだ個人保証が多いんですね。保証協会とか。そういう資金というのはやつぱりリスクがある。個人としてすいりリスクがあるわけ。なかなかそうはいかない。それだったら、社内個人保証をしなくてチャレンジして、うちのグループで保証し、責任を取る仕組みをつくり上げる。そういうことによつてチャレンジしてもら。今年かな、二十代の社長が三人誕生しました。二十五歳ぐらい。二十五歳だとチャレンジしてくる。斬新な頭で、すばらしい可能性を示してくれるんですね。そういうような仕組みをつくりながらチャレンジする。

十一ページ。

そういうことを考えている途中で、異業種交流会五〇一というのをつくった。「五〇一というのは何ですか」と質問されるんですが、大河

のホテルで、古町通りにある旧市街にあるホテルも、これは明治開港で新潟なんです。江戸時代から明治に移るときに、何と新潟県というのは日本一の人口だったんですね。それは越後平野というのがある。米を納税していた。要するに、米に張りついていた人口です。要するに、農地に張りついていた人口が多かった。という事は、明治の初め、日本政府への納税は新潟県が日本一だったんです。その納税された金で新橋から横浜までの、「汽笛一声新橋の」というような歌があるんですけど、あの財源は新潟の金なんです。何と、御縁があつた早稲田大学のほうの大学院に通わせていた。初めて知ったんですけど、新潟の財閥が主力の寄付者だった。明治の最初の起業家の百人番付の中で、大倉喜八郎なんかも入っているんですけど、十七人が新潟の経済人だった。全国の経済人の番付。売上番付だったか、所得番付だったか、忘れました。経済人の評価で十七人。要するに、十七%が新潟県の出身者。そういうようなこと。という事は、新潟はそれだけ力があつたという事もあり、港もあつたということで、イタリア、外国船の修好条約を結んで、港として開港は五港なんです。横浜、神戸、新潟、函館、長崎。何となく長崎はずっと江戸時代にも外国船が入ってきた港として北前船の集積地でもあつた。人口が多かった。納税もある。経済人もいた。ということ、そのときにイタリアの船が入ってきています。このときのコックをやっていた方が体を壊して、新潟で治療していた。だけど、船は出てしまった。そのイタリア人が残って、新潟で経済活動をした。そのときに新潟の知事や経済人たちが支援をして、イタリア軒というレストランをスタートしたんですね。それが新潟の経済人がいろいろ支えて、ホテルまで持っていた。ただ、昨今、経営が厳



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

「じゃあ、こういう歴史なんだから、これをテーマにやったら」ということで、日本のトップレベルのお祭りになりましたけど、コロナで非常に厳しい局面に入っています。まあ、オンラインで自分も知恵を出しながらやっていますけど、なかなか難しい局面で。でも、一生懸命、組織自体を維持しながら、せっかくやるんだしたら新潟総踊りを国際総踊りにしよう。いろんな民族がいろんな形で参加できるように、ちょうどオンラインでインターネットの時代です。で、踊りを世界的なイベントに新潟発でやったらどうかというところで一生懸命、試行錯誤しているというのがあります。

あとは、もう一つ、うちのお宮の愛宕神社の境内に口之神社というのがありまして、江戸の半ばぐらいの明和の時代になりましたけど、酒蔵ができた辺りですが、その頃に新潟のまちは長岡藩に入っていました。そこで港に重税をかけられて、町民一揆を起したんですね。その首謀者が、町民一揆は成功して、四十日間、地方自治とか、町民自治。パリコミューンからさかのぼること一〇〇年前に地方自治をやったのが日本にあったんだと。ところが、これは長岡藩の汚名ですから、幕府のお取り潰しになるんじゃないかということで、重大事件ですから、その歴史を全部抹消していくんですね。そのときに古町芸妓が口伝えに、明和義人があったんだよということを伝えていく。それで、その伝えが明治になって、そのときにお社をつくることは許されなかったんですね、江戸時代。当然ですね。その明和義人の首謀者だった涌井藤四郎というのをお祭りする、これはお社です。そのときに千葉の義民で、ちよつと忘れしましたが、そのお名前をいっていて、愛宕神社に口之神社ですけど、そこに涌井藤四郎を御一緒にお祭りするの、明治十五年に初めて認可さ

中央研修会

しいいうことで、こんなことを支えるのはうちじゃないだろうということでお話もいたしたい、イタリア軒ホテルの経営も。

あとは、そういう乾物屋さんとか。日本で百年以上の伝統のある企業は、日本で三番目なんです。京都、山形。山形は何なのかというのは、上杉家があった。庄内で、あそこはいろんな事業を興したというのがあったと思うんですけど。その次は新潟がある。ということで、そういう意味での経済基盤が大変あったということなんでしょう。

そういうことを継ぐためにはみんな、事業継の社長たち、それからベンチャーの社長たち、社内における社長たちを選んだという形で仕事を創出して、全部合わせて今一二、〇〇〇人ぐらいの雇用が広がってきたということですよ。

新潟は雪国ということ。スポーツするとはほとんどなくて、野球とか、サッカーとか、屋外のスポーツはほとんどほとんど皆無なんです。そういうこともあり、サッカーなんかを雪国の新潟で発展するわけではないということであつたんですが、先ほどお話ししたように、そうであれば、もともとベースにあったバスケット。要するに、どういうことかという、地域の人たちに広く薄く支えてもらう仕組みをつくる。スポーツクラブで、ある程度、コアのそういうスポーツの愛好家も含めて裾野を広げれば、広く薄く支えるような仕組みをつくれれば、どんなスポーツでも可能性はあるんじゃないかというところを感じまして、お祭り精神とか、そういうふうなことでやっただけですけど、とうとうアルビレックスの名前を冠して、いろんなスポーツを、野球とか、卓球、スキー、スノーボード、レーシング、サッカー、男女の別も含めて、そんなことをやって。

もう一つ、やっぱり新潟で非常に駄目だったのが、私どもの専門学校の誰かがやっている中で、すごく社会人のチームというのが、要するに企業が持っているチームというのが新潟にはほとんどなかったんですね。スポーツは物すごい投資みたいになってくる。

それと同時に、高校、大学も、私どもが大学をつくっている中で、次から次へと大学で、ある程度の数のレンジになりましたけど、大学スポーツも全然駄目だった。それで、そこを強化していこうと。医療福祉大学という大学が、国家試験合格率が全国で今、日本でトップレベルになったんですが、スポーツと健康というテーマで、例えば文科省の研究費補助を何と日本で四番目になったんです。東京大学、筑波大学、順天堂大学、私どもと医療福祉大学と早稲田と一緒になんです。同率なんです。今まで大学として発展してきた。そのところ強化スポーツを置いて、それが今、全国でやって、この間は一〇〇メートルのバタフライの水泳で日本新記録を出した水沼は、うちの職員です。

夏のオリンピックにうちの大学の卒業生だったり、御縁のある者が何人か出ていました。今年の冬の北京オリンピックは何と四人、出たんです。平野兄弟。これは高校が私どもの開志国際高校という高校に。平野ですね。歩夢君と弟の海祝君。弟さんですね。富田せなさん。これは卒業生。その妹も卒業生。何と四人も私どものグループから出て、そういう方はメダルも取ってくれるということで、新潟を発信してくださる大変優秀な方々です。オリンピックだと、あとは久保倉君とか。サッカーも。サッカーはそんなことをやっています。男子も女子もです。

そうやっているうちに、スポーツが、アルビレックスグループが、日本サービス大賞の地方

れて祠をつくった。そういう歴史があるので、その明和義人を顕彰するというところでお祭りを復活させて盛り上げているということも今、小さな祠ですが、それを中心にするつどいが復活しているということをやっております。

それでは、こういうことをやってきたその裏の背景を、私自身の説明をさせていただきますと、志を立てるということが基本で、そんなに当初から強い……。幼少の頃からの体験で何となく氏子の皆さん、地域の皆さんのところで、物心ついたときからお宮の掃除とか、そうやって寄附集めみたいなことで、おやじを手伝ったんですね。神主なんていませんから。おやじ一人でやっている、おふくろとやっていたところから。長男だということで手伝って。そのときに、やっぱり地域が衰退していくし、そういう戦後の神社に対するはばかりとか、そういうものを感じながらやっていたわけでありまして、後を継ぐんだよね、後継者だよ、みたいなことを言われながら、すごく悩んだということ。

余談ですけど、お宮を掃除しているときに、神殿の中で、ちよつとおやじがいなかったんで、神殿の扉があつたので、そうしたら、ひっくり返るほどの驚きがあつた。何か。その中に何が あるかというのを小さい頃には分からなかった。人の顔があるんですよ。よく見たら、鏡に自分の顔が映っていた。腰を抜かすほど驚いたんですけど。そうか。御神殿の中に鏡なんだ、みたいな簡単な発想です。あれは何だというように感じ、みんなクエスチョンがいっぱい。だけど、そうやっておやじに家で生活させてもらっていますから、そこを飛び出ていくわけでもないし。

そんな中で、だんだん中学のときとか意識し始めていくわけです。自分でどう生きるんだと。

創生大臣賞もいただいて、地方活性化に大変役に立っている。

そこで特筆すべきなのが、シンガポール、バルセロナということです。外国にもチームを、新潟の国際化の尖兵としてスポーツというのは可能性があるんじゃないかということで、縁があつてシンガポールではずっと優勝を続けていたりしています。アルビレックス新潟シンガポールということで、アルビレックスという名前がシンガポールでやっている。新潟というのはまさか都市の名前だとはシンガポールの人たちはほとんど思っていないわけですね。だけど、しょっちゅうそういうことで、アルビレックスはプロリーグの中で優勝したりしていますので、新潟という名前を発信して。新潟のサンデンもそこを連携しながら、拠点で県のほうもやっていた。それと、そんな拠点化になりつつある。バルセロナのほうはスペインで、スペイン語を勉強しながらスポーツ、メッカであるスペインでサッカーをやりながらスペイン語の勉強をし、今、世界的に活躍しているという形がある。ただ、このコロナウィルスで二年間大変で、事業としては厳しいんですけど、まあ、そういうこと。

十四番に行きましょう。

魅力ということで、スポーツ、文化。スポーツだけじゃなくて文化もやっていきましようというところで、新潟で掘り起こしますと、三〇〇年前に三日四晩の盆踊りをやっていたわけなんです。それも、どちらかというと夜這いに近いような卑猥な。このとき、ここぞとばかりに発散するというお祭りだったらしくて。ちよつと明治で新潟を治めたときに、禁止令が出た。その祭りはなくなつて。もう少し新潟を活性化するというところで、お祭りを復活しようということ、若い人たちから相談が私のところに来たので、

宗教って何だと。皆さんも思いませんでしたか。目に見えない神というものに対して、自分で学校の勉強をする思考の中で、どうしても解消できない雰囲気があるんですね。多分、皆さんも多くの方が思われたと思います。宗教というのは何だろうというのがあつて、併せて哲学書なんかも、人生とは何ぞやということ、哲学書を結構、皆さんたちより一生懸命読んで、思索をした。

かといって、繊細でもないんですね。どつちかという、やんちゃなほうです。中学、小学校ぐらいで、近くの体育館、競技場、公民館、公会堂かな、公会堂のところにカキの木があつて、がき仲間とそのカキを盗んだ。そうしたら捕まりまして、うちのおふくろも呼び出されて、「何やってんだ」と言つて。そうしたら、神社の前の拝殿のところに座らせられて、「よく考えろ」ということで。上から見ているんだと、人が。人がというか、神様が。お天道様が。天照大御神様が。誰でも知っている。これは単純にそういうことで。何となくあるかなと感じる。それは申し訳ないな、悲しませて申し訳ないなと。一時間ぐらい座らせられたわけですね。そのときに感じるものがあつて。その辺は一つ、ありましたですね。

また、哲学書とか宗教書をその後、読んでいるうちに、人生とは何ぞやと。一つは、マハトマ・ガンジー、ガンジーの自伝を読んでおりまして、ガンジー。ハンガーストライキ。いわゆる一週間、物を食べないでストライキをするんですね。そこにいろんな住民の人たちも一緒に行って、とうとう三十万人ぐらいがストライキに参加して、それがイギリスからの独立を勝ち取った。俺はガンジーにはなれないなと思った。御覧のとおり、ちよつと全く無理でした。俺は仕事もあるし、食べたいものは食べたいし、ガ



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

中央研修会

ンジー、えー、そんなことができるんだろうか。そのときのくだりの中で、非暴力、いわゆるハンガーストライキ、座り込みですね。食事をしない。ガンジーだから、やっぱり宗教家としての究極の宗教家にはなれないしな、みたいなことを感じたときに、非常に私にとって大事なことは、ガンジーの活動を支えていた経済人たちがいたんですね。貿易商を中心に。それはそうですよね。三十万人もハンガーストライキを一か月もやっていたら、みんなほとんど餓死状態です。それに関する薬品とか、食品とか、輸送とか、いろんなことをケアするのに、物すごいお金ですよ。今もそうですね。ウクライナも。抵抗するのに世界中から今、募金をしていましてね。抵抗していくにはものすごい。武器は彼にはないんだけど、食料。ハンガーストライキという武器を使つたわけです。食料とか、そういうものに関して物すごくやっている。金銭的なあれがすごかったということなんだと思うんですね。それを支えた経済人。

そのときに、さっきもお話ししましたけど、私どもの昭和二十四年頃の学校というのは、半分ぐらい日教組でした。だから、へつちやらで授業を休んで、集会だと言つて、先生が「おまえは神道の、神主の息子だろう」というふうな非常にばかを言つたんですね。ばかというのは、そう思っていますよ、本当に。そういう中で、経済人というのは、要するに、労働者を搾取する人間なんだということを、授業をしないでとうとうと話している先生もいたわけです。そういう中で、そう刷り込まれてしまうと、経済人というのは悪なんだな。金もうけをするやつは悪なんだなと、何となくクエスチョンになるわけですね。だけど、うちのお宮を見ていると、物すごく紳士で、物すごく人間的に立派な方で、社長さんから御寄附をいただいたり、心からお

すから、成人になってからも体験させてもらつた。

十七ページです。

もう一つ、先ほどの五〇一。五〇〇社を渋沢栄一が。商売に当たつて企業をつくるお手伝いをして五〇一社つくる。そういうこともあり、渋沢栄一の考え方。まさしく今は経済、社会。経世済民と言うんですね。福沢諭吉がつくった言葉で、経済。要するに、経済というのとはもと、国を営み、民を救う。経世済民。それを短くしたのが経済。そうか。経済とか、経営とか、民を救うために経済活動があるんだと。そういう大きな流れなんです。いわゆる議論。社会のために経済がある。私利私欲のためにあるんじゃないんだということをずっと言ってきた。

ちよつと対極になるのは三菱グループなんですけど。だから、三菱グループはあまり渋沢栄一を大河ドラマにしたくない。ここだけの話ですけど。というような話を聞いたことがある。片や三菱グループは、ものすごいきらびやかな御殿をつくる。御殿というか、迎賓館をつくつて、ものすごいことやりました。でも、今はそういう意味でのあれは、日本を支え、日本を発展させてきた大きな三菱グループは、日本にとつて大事なあれなんですけど、渋沢栄一は財閥をつくらなくて、それをつくつたものを育てていく。いろんな仕組みとして、人をつくり、会社を残した、みたいなことですかね。その当時つくつた会社も七十社が悠々として今、日本の中心になっておられるところだそうですね。そんなことをやっているうちに、その左側、渋沢栄一賞を七年前に受賞させていただきました。要するに、経済活動と社会的ないろんな活動をしているということが評価の対象です。とても個人的にはうれしかったですね。規範とし

祈りしているというケースの例は、おかしいな。片やこう言っているやつがいる。

何が金もうけ、経済活動と、いわゆる宗教と、そういう平和活動につながるだろうと思つたら、ここであつたんですね。経済活動をしていても、歴史には名前をガンジーのように残さないかもしれないけど、それを支えている経済人たちがいた。同じ目標だ。経済もやりながら同じ目標をやるということ。そうだと。そうか、うちのお宮を継ぎながらも事業をやるということ。収入を得て、それをお宮の維持とか、いろんな活動に使うということがあれば、目標は一緒なんだということ。ガンジーの物語で気づかせていただきました。

十六ページをお願いします。

私に強く影響を与えた人の中で、ニーチェというのがある。これは牧師の息子なんですね。キリスト教の真つただ中にいる。その中でキリスト教の、神の死を宣告し、キリスト教から物すごい迫害を受けて。大変有名な哲学者になつて大学でも講義するんですね。あまりにもその重圧が大変だったんだろ、ということもあつて、精神的な異常を来して、いわゆる精神病院に入つたりして。いろんな本も執筆して、自分の哲学を発表していった。

その中の一つに、いろんなものを読んでいてよく分からない部分もあつたんですけど、実存主義の先駆とされるということですけども、その中で、要するに、精神病院から帰つてきたときに、また通常に戻りながら、また本を書いた中で、「これが人生だ。さればもう一度」という言葉を残して、人生を閉じていつたんですね。その言葉が物すごく私に印象的だった。そうか。いろんな重圧とかいろんなもので、自己との葛藤だと思ふんですけど、その中で精神病にもなりながら、ともかく「人生、さればもう

ていた「論語と算盤」、要するに、算盤、経済活動というのは論語という柱が要するということを渋沢栄一は言われたんですね。

そのときに、これは余談ですけど、右下。皆さん、新潟県の出身の、両手両足がほとんどない。パラリンピックで銀メダルを取つた山田美幸さんという十四〜十五歳の子供。記憶にありませんか。東京パラリンピック。あの子は新潟出身なんです。その子は渋沢栄一の本を読んでいて、「無欲は怠惰の基である」、これは私の座右の銘だと言つて。その言葉自体はいろんなあれもあるとは思ふんですけど、渋沢栄一の言葉を座右の銘にして、あれだけの子が毎日、水泳で努力して銀メダルを取つたというのは、本当に、感動ですよ。そうか。そんなところで渋沢栄一さんは影響を及ぼしていたんだというの、すごく感動しました。そのとき中学二年生でしたけど。中学二年生でそれだけの障害のある子が、自分を克己するために渋沢の本を読んで、渋沢栄一の言葉を自分の人生のあれにした。NHKのインタビューのときにお話をされていました。

そんな中で、志のある人生、ない人生、皆さはんはいかがでしょう。この世界に入られて、志は立派で、すばらしい神職になられて、今、自己研鑽されてやつておられると思ふんですけど。私もいろんな出会いがあつて、いろんなベンチャーの方々と非常に出会いがあるんですね。ニユービジネス協会のメンバーも昔やつたり、あれしまして、さっきの渋谷君なんかも上場してきら星のように。私はすごく親しい子もいますし、大体の人は知っています。その人たちを見て、途中で半分ぐらい、半分までいかなければ、三分の一ぐらいは、やっぱり道を外して消えていつて、犯罪に巻き込まれて消えていく人がいるんですね。非常に欲があつて、意欲があつて、

一度」と。解釈はあるんですよ。人生で失敗したから、もう一度やりたい。こんなに苦しんだけど、人生はすばらしいんだということを言いたかつたんじゃないかという説があつて、私はそつちのほうじゃないかと思ふんですけど。そうだと思ひまして、ニーチェに関して全く信奉しました。

ここがちよつと違うのは、私の場合は神道で、一緒だと感じてみたんです。小さいときの体験で、柿泥棒したときにおふくろに正座させられて、神を感じないかと。誰か見てるだろうという言葉ですね。その流れの中で一生かかつて感じる。ニーチェも一生かかつて、人生とは何ぞやと感ずるんだと。これだけの偉大な哲学者がそうなんだから、今解決できなくてもいいじゃないかということ。お宮を継ぎながら、お宮とは何ぞや、宗教とは何ぞや。だけど、戦後にいわゆる神道の祈禱に基づいた皆さんの御祈禱というのがあるので、それはそれで素直に学んで、それをきちつと作法どおりやるということに関しては素直に従おうということで、神社を継ぎながら、でも、神社に関してはそんな熱心ではなかつたんですけど。

初めに二十七歳から創業する。二十五歳で帰つてきて学校を準備して、二十七歳で創業する。それまでは毎日のように氏子さんときちんと。いわゆる父親のやつたことはどういうことだろうかと。うちが新潟市内の旧邸を中心に、いわゆる宅神祭で、仏教と同じように、お宅に回つて御祈禱するという家がその当時は五〇〇軒ぐらいあつたんですね。そういうことを私はおやじと一緒にやつたということで、自転車に乗りながら毎日やつた。二十七歳で創業したんですね。

そういうことで、体験した。神道とは何ぞや、お宮とは何ぞやということを書いています。で

物すごいチャレンジをしているんですけど、消えていく。いわゆる犯罪的なことに巻き込まれていく。目標は非常に大きく、夢も大きかつたんだけど、それが、ある私欲を達成していくと、何か誘惑に巻き込まれて仕事をやつていく、そういう人たちは僕はベンチャー経営者の中で見えてきた。

やっぱりそのときに、私もそうですけど、成長するといろんな人が来まして、例えば日大の理事長が、日大の関連病院の工事に関わつて金をもらつて今回、失脚しましたね。そういうことはあるんですね。そうやって、彼の意図というよりは周りがそうしてくる。私もいろんな建物を建てていると、この建物の工事を取りたいのために、どういう誘惑があつたか。「池田さん、この工事にうちのくください。池田さんの自宅も、ただで立派なものをつくりますよ」という誘惑があるんです。そんなのは日常茶飯事です。それとか、公法人というか、公益法人ですね。その建物を決裁する権利は、理事長とかに最終的にはあるわけですね。そうすると、そういうことをする。ささやく。それも立派な経営者なんです。地元では。そんなことがあるんだと。そこで、ふらつとなると、フラじゃないけど、ふらつとしてしましますね。そういうことに巻き込まれていつてしまふんですね。人生生きていくといろんなことがあるなと思ひますね。

話はきりがいいのでまああとで。そのときに軸がないと、せつかくの夢を描いても、ぶれていくんですね。だから、ベンチャーの経営者でちよつと成功すると、すぐいろんなことで私欲が芽生えて、ごまかしたりする経営者がいる。人だからしょうがないのかな。人というのは、やっぱり生まれて、みんな同じじゃないわけですから、その中で接触しながら、そのときにど

中央研修会



第3講

青年神職の皆様へ ～郷土の精神的支柱と実践者であれ～

回のスラブは、宗教というよりは民族戦争で、どつちかという主義、全体主義と民主主義の戦いみたいなあれですけど。ウクライナがその舞台となった。それから今度、スラブ民族の内部闘争になった部分があつて、今回の戦争になったという解釈なんですけど。

その中で日本というのは、もちろん神道における神話というのはあるんですね。日本神話。これは天皇家を護持するための、要するに一つの物語としては、それはそれで立派なものだと思ひます。で、国体につながつてきているのは、すくすばらしいことだと。だけど、いろんなエピソード、史実が出てくると、日本人の構成はどこから来たんだということですね。北海道から来たり、ヒマヤールトから、モンゴルから来たり、いわゆる中国、漢民族のほうから来たり、南洋のほうから来たり、いろんな要素があるんだろうと思ひます。

日本というのは面白いと思ひませんか。結婚式なんて七割で、一割ぐらいはキリスト教でやっていますよね。皆さんのお宮では神式での結婚式をやっていると思ひますけど。みんなキリスト教の「誓います」という誓いの言葉をやっている。それが正月になるとお参りに来ていますよね。日本というのは本当に面白い国だなというの、世界から見てもとてもそう思う。それはやっぱり神道が、弥生から、もつと縄文の昔から日本人が営々とつくり上げていたいろんな種族が来たものが融和するための和を持ちながら、そこには弥生でも、非常にあらゆる価値観を認めながらコミュニケーションをつくってきたという日本人の物すごくすばらしい能力を積み重ねてきた。それがベースになつて聖徳太子の仏教受入れ。神仏混淆ですね。それが明治になつて廃仏毀釈に一時期なりましたけれども、また融和して、さっきの仏教やキリスト教などと共存して

つちを選べるかというのがすごく大事で。皆さんは神主さんになりましたから氏子の人と接してもそうですし、でも、たまにいますけどね、神主さんでも、宮司さんでも、こんなことをやつた。新聞でちらつと見ると、ああ、あそこの宮司さんが、みたくになつていますけど。そういうことを考えると、せつかく志を高く神主さんをやらせて、自分を磨いてこうやって研修会まで出られてやっている。これはもうご自身の問題だけじゃなくて、やつぱり周りのみんな、それから日本を支えてきた神道の一員として、宗教界の信用を汚すみたいな話になりますので、ぜひそこはよりご自身の志を高めるべく、お互いに努力してまいりましょうということだと思ひますけど。

私の志は、人の役に立つこと、自分が生まれた都市に恩返しをすること。そうなる、目の前に、目に見えて、まちが衰退していくんですね。自分のできる範囲でサポートしていく。新潟県に関しても、裏日本ということよりも、明治の初めに日本一だった都市が、どんどん衰退していく。今、日本が世界の中で衰退していくのと同じでしょうね。そういう中で自分がやることを民間の立場でやっていきたいというのでもって同じ向きがあるわけです。手術して少しは元氣になったから、もう少し頑張ろうかなと思ひていますという感じですかね。そういう意味で、人づくりという意味では学校経営やスポーツ事業。そういう意味で何をやっていくか、こういう志高い若者たちをつくり、見いだして一緒に考えて事業をやっていく。

十九ページに行きます。

そういう意味で、皆さんも聞いたことがあるかと思ひますが、まずは心理学者が、人間の生理的欲求、物を食いたいとか、いろんな生理的な欲求がありますね。生まれて、子供が育つて

いく中で。安全。やつぱり危ないと。戦争でロシアとか何とか、あんなのを見ると、子供たちがかわいそうですよね。安全欲求というのは物すごくあると思う。やつぱり正常の中ではあまり意識しないけど、突然、やくざや、そういう独裁者が、命を狙う人が来ると、これはどうしようもないぐらいの恐怖ですよ。そういうものに対して、やつぱり安全欲求というのがある。国家が大事だというのは、すごく大事ですね。これほど日本国家が大事だと。国家が大事じゃなかったら、いつでも侵略されてしますよ。いろんなファクターがあつて、要するに、日本が侵略されない理由の中には、いろんな先人のいろんな努力があつて、突然、そういう侵略を受けるような流れ。第二次世界大戦が終わつたときに、アメリカとロシアが日本の割譲で物すごいバトルをし合つたという歴史を皆さんも聞いたことがあるかと思ひます。ちよつと間違つていけば、北朝鮮と韓国ですよ。そうすると、新潟辺りで真つすぐ線が引かれて、ロシアの占領下になつたかもしれない。これはやつぱりその時点では自由主義のアメリカが頑張つてくれて、そのときに結局、朝鮮は、韓国、北朝鮮、がありましたが、朝鮮動乱があつて、アメリカと中国が戦つて、実質は韓国と二分した戦い。そこに日本が経済復興の大きなチャンスを得たということですね。そういうことなので、日本は大事だということでアメリカは絶対譲らずにアメリカの統治下になつたわけですよ。それで、今、基地もあるわけですね。そういうような状況の中で安全欲求ということですよ。

そういう意味で、安全欲求の中で国家というのは物すごく大事だし、皆さんの宗教ということも、日本の宗教も物すごく大事だと僕は思うのと一緒に自覚しながら、所属してやろうと思ひます。そういう意味で所属欲求で、こういう神道

界に所属する。そして、承認欲求。人から認められる欲求ということですよ。その次に自己実現。一番の最高のものは自己実現で、自分が思つたことを自分で達成することが人生最高の欲求なんだというふうにマズローは言つていたんですよ。そうしたら、後年、晩年になつて何に気づいたかという、要するに、自己を超越した社会的欲求。それは、要するに利他主義ですよ。要するに、他人を利する。他人に関して貢献をする。自分に関する欲求だけじゃなくて、他人に貢献することが最上位にある。そういう意味でコミュニケーション。日本のきちつとした発展につながる。そうですね。日本の国家がしつかりしなきゃ、拉致しても迎えに行けません。飛行機も出してはくれません。

何となくヨーロッパはコスモポリタンでグローバルなんです。憲法九条も物すごく話題になりました。憲法九条があつたら絶対に攻めてこない。それがあるから攻めて来ないんだということ、を、当時は言つていたわけ。その中で今、物すごいことになつていく。だから、そういう意味で、国のつくり方に関しては、昨日の二番目の講義の話ね。衆議院の先生の講義。衆議院なので、そういうことには非常に意識の高い方だとは思ひますけど、でも、そこはいい意味でいろいろ皆さんが勉強しながら、ぜひ神職はどうあるべきか、ご自身なりの考え方をお持ちになつていただければいいんじゃないかと思ひます。

二十ページに行きます。

そういう意味で、皆様に向けて、神道というのは、ご存じのとおり、どちらかというといわゆる宗教的な要素は世界でも戦争をほとんど起こしてきていますね。キリスト教とアラブとか、それからイスラムとか。イスラム同士での戦争もありますね。宗教戦争がほとんどですね。今



要するに、私の好きな言葉で、agree to disagree、意見が違ふことを認める。私がある程度成功しているときにある人が私に

言つたんです。「池田さん、新潟で、日本で、これだけマネジメントをやつて、いろんな新潟の人たちが中心だけど、県外からも来ている。これだけにして全国展開してきた。専門学校も全国にある」。専門学校のコンサルタントはほとんどうちがやりました。新潟が成功した事例をやる。象徴的なのが九州の麻生。麻生総理の麻生グループが専門学校を十校ぐらい持つているんですけど、コンサルタントは全部うちがやった。新潟がやりました。百数十校をつくり、コンサルタント事業をやつてきたんですけど。全然文化が違いますよね。何があつても発言しない新潟の人と東北の人と、東の人なんか、え？と言つて、すぐにでも食らいついてくる人たちもいる。

「日本でさえそれだけ文化が違う。それぐらい社会というのは違うんだよ。池田さん、ニューヨークに住んでごらん。世界中の人種のるつぽで、それをどう治めるのかということがマネジメントだよ」というふうなことを言われた。それをすく意識した。それはそうですね。あらゆる宗教、あらゆる哲学、あらゆる民族、それが集合しているのがニューヨークですね。

そう考えると、キリスト教の中でカソリックとプロテスタントで全然違うんですね。違う宗教だと言つてもいいぐらいです。それで全部、戦争がある。それをマネジメントする。それは法の下でという一つの言葉がある。法の下で。本当かなと。今回のコロナが起きたら、あのときは、アジア人は、日本人まで暴力を受けて。これは人種差別ですね。アジア人が、おまえらがまき散らしたんじゃないかということ。そういうことなんです、人間の世界は。だけど、それを要するに融和している弥生の、あらゆるものに価値を認めるといふ日本の精神というのは物すごくいいんじゃないか。それを消し去らせる。それは、何を考へているか、みたいにな

りますよね。かもしれない、キリスト教なんかは。何か終わったらすぐ正月にお参りに来て、みたいな。いいんです。それが世界を救うんです。自分のことを唱導して、自分のことを制覇しようとするば、戦争が起きるんです。

二十一ページを開いてください。
そういうことで、それをすごく実感しているのが、うちのグループで今、二〇一九年、九二八人で、ちょっと数字が違うんで、二〇二二年が六八二人。これはコロナですね。本来二、〇〇〇人にする予定だった、うちのグループの留学生を。そして、右側にアメリカからずつとある。それこそ、ロシアとウクライナもあります。そういう世界が新潟にあるんですね。この構想に関しては、私どもの若い社員、社員に実際にしまして、提案する中で、新潟をケンブリッジにしよう。ケンブリッジというのはどういうことかという、学校を中心として世界中の優秀な人たちを集めるまちに新潟をしようというケンブリッジ構想を出した。それをやっていったんですが、今コロナで少し。
最後ですね。二十二ページ。

イスラムもいっぱいいた。イスラムから留学に来ている人たちがいるんですね。聞いたら、食事はハラール。日本に来てハラールなんて言ってるじゃねえ、みたいなところもあるんですけど、ハラールでなきゃ自分たちの宗教に定期的に言えないということなんでしょう。礼拝も定期的にやらなきゃいけない。その礼拝の施設も用意しなきゃいけない。今年は。そういうことも検討しないといけない。いろんな課題がある。
それで一つ、そこで詰まったのは、もしイスラムの学生が何か事故で死んだらどうするんだと。彼らは土葬なんですよ。火葬にしたら宗教に反するんですね。日本人は火葬ですよ。調

べたわけですね。そうしたら、日本は火葬でも土葬でもどちらでもいいんだそうですね。だけど、土葬にイスラムの人をすると、衛生的な問題とか、精神的な問題とか、全部、協議をする。数少ない今、イスラムの人を土葬で受けてくれるところは、これだけの県でこれだけある。これはほとんど仏教ですね。仏教か、もしくは無宗教の墓地です。これから国際化で日本がイスラムの、インドネシアとか、マレーシアとか、いろんなところから留学生を持ってきたり、研修生を持ってきたりしたら、国際化していくんですよ。神道の皆さん、どうするんですか。そういう課題があるわけですね。土葬も法律的にはオーケーになります。そういうことを頭に入れて、これだけ。もちろんそういう墓地をつくるだけでも反対運動が起きる。大変。

だけど、日本人はいろんな国から来て、歴史的に本来は多民族国家なんです。これはエビデンスというのはありません。それこそ天照大御神の本当にこんなことをした、いわゆる「古事記」、「日本書紀」で言っているのが一〇〇%事実かもしれないですが、多分私にも分かりません。ただ、いろんな事実が出てきている中で、いろんな国から、子細にDNAを調べてみると、言える。イスラエルからも来ているという説もDNAから出ているということも聞いたことがございます。ただ、私も学者じゃないので。そういうことを包括していつて、日本の持っているそういう多神教、八百万の神、仏教も入るけれども、神道をベースに、神道が日本国家を形成していく。いろんな宗教、主義主張を受け入れて国家をつくって。多神教でこれだけの先進国家をつくったのは日本しかないんですね。そこをぜひ誇りを持って、皆様がどうされるかということをお死に考える。
その中で、私どもは答えの一つとして、神社

自体を再交流の拠点にするというので、私どもは神社を、私どもの酒蔵も外国人。これは三千万人が日本に入ってくる。今は激減しています。が、また入ってくる。六千万人まで持つていく。そうすると、私どもの留学生もそうなんですけど、研修生、特定技能研修生の事業もやっています。高齢・少子化していく中で、ある程度、経済発展も含めた日本の基盤として、そういう人たちが、外国人をどう受け入れていくかということ、ぜひ神職の皆様は考えて、神社を拠点に受け入れる宿泊施設とか、交流イベントとか、そういうものをやったりして、日本の神道を英文に直しながら説明する機会にして、日本の文化を理解して国際的な中で日本の地位を高める。それをど真ん中でやれるのが神道の皆さんではないかなと思っておりますし、自分はそのような留学生に対してはやっていきますけど、これから各地域にどんどん散らばって、そういう人たちが生活していく。日常をしていく。特定技能の人たちはもう日本国籍を、パーマネントビザを取れるということが法律で決まりましたので、受け入れていただくのは、青年の皆さんのこれから十年、二十年先の大きな仕事だと思っておりますので、ぜひその辺を考えていただければと思います。
では、次。

そういう意味で、この日本の国家を救い、世界の平和の実践の中核になれるのは、日本であり、その中核であるのは神道の皆さんだと私は信じていますので、ぜひこれからご研鑽をされて、その地域の中核のお社になっていただいて、日本の発展に貢献していただければということをお願いいたしまして、私の講演とさせていただきます。どうも、ご清聴、ありがとうございます。

令和四年度 神道青年全国協議会

夏期セミナー

神道青年全国協議会では、文化伝統の継承・発展の観点から、「歴史的仮名遣い」を用い、将来ともこの方向性を堅持する方針です。夏期セミナー、中央研修会の講演録は、広く会員内外に読まれ、研鑽の機会を提供することを目的としてをります。より広く活用頂く為、敢えて講演録に限り、「現代仮名遣い」を用い表記させていただきます。
※この情報は講演日時点に基づいています。

● 期日 令和四年八月三十日～八月三十一日
● 場所 神社本庁二階大講堂

主題 「意識改革」

多様化する社会に適応するために

【第一講】 パネルディスカッション
演題 「女性らしさと現代の神社」



○パネリスト
高山 博子 先生（太宰府天満宮 権禰宣）（写真上）
石原和香子 先生（荘内神社 権禰宣）（写真中）
○モデレーター
高野 裕基 先生（皇学館大学文学部神道学科助教）（写真下）

【第二講】 演題 「ミッション！私たちの存在理由」
講師 岩田 松雄 先生



（元スターバックスコーヒージャパンCEO）

【第三講】 演題 「デジタル化に伴う神社での対応を考へる」
講師 浅山 雅司 先生



（神社本庁総合研究所総合研究部長）



宮の高山博子さんと荘内神社の石原和香子さんから現在取り組まれている事例をご報告いただき、最後にお二人の事例報告を受けてディスカッションを進めていきます。

それでは、私からお話させていただきます。まず、第一講のテーマである「女性らしさと現代の神社」についてご説明します。「女性らしさ」という言葉から皆さんは、様々な事柄を想起されると思います。これは「男性らしさ」についても同様ですが、現代社会において「らしさ」をめぐる議論があることは承知の上で、あえて「女性らしさ」という言葉をテーマに設定しました。

いくつか女子神職をめぐる研究がありますが、それほどたくさんあるわけではありません。その中でも今回取り上げるのは、長年にわたり女子神職について研究されている越智三和氏の「女子神職―女性の進出はあるのか」（『神道はどこへいくか』ぺりかん社、平成二十二年）です。この論考の中で、「女子神職が徐々に神社界に受け入れられるようになった要因は、女子神職自身が男女同権を声高に訴え、女子神職の地位向上を目指すのではなく、女性の特性を全面に出し、男女の役割分担の中で女子神職の務めを果たすということに存在意義を見出したことが大きい。」（一一頁）と指摘されています。

現在では様々な場面において女性をめぐる問題が議論されていますが、殊に神社界において女子神職の立場が向上してきた要因は、男女同権などを女子神職が主張してきたからではなく、「女性の特性」いわば「女性らしさ」を全面に出し、男女の役割分担を勘案して様々な活動を行ってきたことにあるということです。そうした「女性の特性」、「女性らしさ」をどのように考えていくのかを今回のテーマに設定しました。

そして、今回の夏期セミナーの全体的なテーマ（意識改革／多様化する社会に適応するためにも）も踏まえ、日々変化する現代の神社における女子神職の具体的な活動、その役割や可能性の一端を、このディスカッションを通して話題提供できればと考え、テーマを「女性らしさと現代の神社」としました。なお、先行研究には小平美香氏の『女性神職の近代』（ぺりかん社、平成二十一年）という学術書も刊行されていますので、女子神職をめぐる学術的な営みがまったくないわけではありません。

それでは、ここからは主にテーマ設定で参照した越智氏の論考（以下、先行研究）を参照しつつ、情報共有、認識共有をさせていただきます。

まず、一般の人たちにおける女子神職の認識を確認します。これは皆さんが日々神社でご奉仕されている中でも感じられているのではないかと思います。一般の人たちの中では神社でご奉仕をしている女性は即ち巫女であるという認識が非常に広く共有されていることが指摘されています。

一方で、巫女と違って女子神職は一般的にはほとんど知られていないのが実情であり、その理由として三つ挙げられています。一つ目は、そもそも女子神職が少数であるということです。越智氏の論考が刊行された平成二十二年当時の情報ですが、女子神職数は二八二五名で、神職全体の一三％にすぎません。

二つ目は歴史的背景です。詳細は後述しますが、古代から女性の祭祀者は存在していました。しかし、近代において神職になれるのは二〇歳以上の男子に限られたことで、女性祭祀者の伝統が一時途絶えてしまったということが、一般に女子神職の存在が知られていない理由として挙げられています。

三つ目はマスコミ報道の影響です。女人禁制の問題などがメディアで取り上げられることで一般の人たちの中に、女性が神社の祭祀に関わることはできないという認識が広がっていったのではないかと指摘されています。

次に神職と巫女との違いについて確認します。現任の神職である皆さんに改めてお話しする必要がありますが、大きな違いの一つ目は、階位（資格）が必要かどうかということです。神職になるには階位が必要である一方、巫女には階位は必要ありません。

二つ目は、神社本庁による規程の有無です。女子神職は「神職」であるため神社本庁の定めた神職に関わる規程が備わっています。また、女子神職に関する祭祀、祭式の規程も存在します。その一方で、巫女に関する本庁の規程は存在せず、基本的には各社における教育の中で養成されていく側面があります。

そして三つ目は、巫女には専門職と助勤（アルバイト）がいることです。

こうした違いがある一方で、神楽舞や神事奉仕、あるいはお守りの授与や受付などの参拝者対応、お札の奉製・装束の準備などは神職の職務とも重なっている部分が多く、職務内容から女子神職と巫女とを明確に区別するのは難しいとも指摘されています。さらには、神職資格を持つについても巫女の身分で奉職している場合もあり、明確に本庁の規程がある神職（女子神職）と比べて、巫女とは非常にあいまいな存在であると指摘されています。

こうした女子神職と巫女との違いを踏まえ、先行研究の中では分かりやすく女子神職を定義しています。すなわち「神職の資格（階位）を持ち、宮司・禰宜・権禰宜など神職の身分で奉仕をしている女性」が女子神職であると定義されていますので、基本的にはこの認識に沿って

第1講

パネルディスカッション

「女性らしさと現代の神社」

○パネリスト

石原和香子 先生（荘内神社 権禰宜）（写真右）

高山 博子 先生（太宰府天満宮 権禰宜）（写真中央）

○モデレーター

高野 裕基 先生（皇学館大学文学部神道学科助教）（写真左）



高野 ただいまご紹介にあずかりました皇学館大学文学部神道学科の高野裕基と申します。本日は第一講のパネルディスカッション「女性らしさと現代の神社」のモデレーターを務めさせていただきます。

はじめに、パネルディスカッションの流れについてご説明します。はじめに私から今回のテーマである女子神職に関する歴史的経緯と課題について簡単に解説します。次に、太宰府天満

今日の議論も進めていきたいと思っています。

女子神職が認知されていない理由の一つとして、女子神職の数が少ないことが挙げられています。毎年の神職数とその内訳を示した『月刊若木』掲載の資料を確認すると、女子神職の数は、微増ながらも着実に毎年伸びつづけています。一方で男子神職の数は少しずつ減っている状況が見て取れますので、数の面から見ても徐々に神職数における女子神職数の割合は拡大しています（令和二年、男子：一七八四九名、女子：三六二七名）。また、宮司職に限っていても、こちらも男性宮司は少しずつ減っており、女性宮司は少しずつ伸びている状況にありますので、今後、女子神職について議論することはますます重要になってくると思います。そもそも皆さんの中で、あえて女子神職をテーマに掲げて議論すること自体に疑問を持たれる方もいらっしゃるかもしれません。あるいは「女子神職」という言い方をするからそうした問題が露呈してくるのではないか、神職全体について議論したほうが建設的な議論になるのではないかといったご意見もあるかもしれませんが、しかしながら、実際にはさまざまな面で女子神職をめぐる問題が存在していることは間違いありません。女子神職という言葉を使わないことは、これらの問題を隠してしまう、あるいは矮小化してしまうとも考えられるので、あえて女子神職という言葉にこだわりながら議論を展開していくことは、極めて重要なことであろうと個人的に考えています。

続いて、女子神職の歴史について確認します。古代以来、たくさんの女性祭祀者が存在していました。「未婚の女性祭祀者」「成人の女性祭祀者」「神がかりをする女性祭祀者」の三つに分けて確認します。まず、「未婚の女性祭祀者」の代表は神宮の斎王です。斎王は天皇が即位す

ると未婚の内親王の中からト占され、斎宮において潔斎生活を送りながら神嘗祭や月次祭などの重要な祭祀には神宮で太玉串を奉奠拝礼します。

この神宮における斎王の制度にならって京都の賀茂社における斎院、さらに斎王・斎院にならうような形で春日社では、斎女と呼ばれる藤原氏の女性が務める役職も存在しました。これらは神職というより、身分の高い女性が象徴的な意味で最高位の祭祀者であった事例です。なお、日常的には、伊勢の神宮では物忌職に就いた童女が神饌の準備や御正殿の御扉開閉など神の間近で奉仕する役割を担っていましたし、宮中の神祇官西院の御巫も童女が務めていたと言われています。あるいは鹿島神宮の物忌も女性が務めていたことが知られています。やはり古くから女性が祭祀に関わっていたことが分かります。

次に「成人の女性祭祀者」の事例です。京都賀茂社の忌子、宇佐神宮の女禰宜・忌子、大山祇神社の内侍、宮中神祇官西院の御巫の一部も成人女性が務めていました。あるいは春日社、阿蘇社、祇園社などにおいても成人女性が祭祀に関わっていました。なお、春日・阿蘇・祇園に奉仕している女性の中には、近世の男性神職と同じように吉田家や白川家から裁許状を受けて活動した人もいたことが知られています。

次に「神がかりする女性祭祀者」の事例です。神がかりして託宣を下す巫覡という立場の女性も前近代において存在し、神社に所属して託宣を受ける祭祀者もいれば、神社に所属せずに活動する祭祀者もありました。一般的にイメージされるのは邪馬台国の卑弥呼も巫覡的な役割を持つていたと考えられますし、春日社の巫女はルイス・フロイスの『日本史』に神がかりする祭祀者と記されています。

をめぐる議論がなされました。この議論では「女子の穢れ」ばかりではなく、男子が女子に従うということをめぐる「男子の気分」という問題が取り上げられています。さらには宗教法人の主管者と斎主を区別して女性を任用する案が出されるなど、様々な議論がなされたようです。

その結果、昭和二十三年になって神社本庁の評議員会で議決がなされ、三名の女性宮司が誕生しました。その後、昭和三十四年には初の女性権宮司が誕生したことで神社界の各方面に女性が進出していきました。一方で、昭和三十六年に宮城県婦人神職協議会が設立されて以降、組織的な展開がなされて女子神職のネットワークが形成されていきました。

このような歴史的背景を踏まえて、先行研究では女子神職をめぐる現代的な問題について言及しています。ここからの議論は、神社を大社と民社に分けた上で、両者におけるご奉仕の仕方の違いに注目しながら、戦後に女子神職が増えたのは民社における現象と捉えられています。まず、日々の仕事内容に大きな違いはないとしたうえで、大社は組織面で部課制が敷かれ、かつ勤務体制は輪番制で明確な休日があり、一方の民社は組織面で家族によって管理・運営され、かつ明確な休日はないとされています。また、住まいについて大社は境内外にあるとともに宿直が伴い、一方の民社は境内に住まいがあり、毎日が宿直という状況であるため公私の区別がつけにくく、さらに民社では氏子づきあいという面できちんとわけ地域との結びつきが重要と指摘されています。

このように比較してみると大社のほうがご奉仕しやすいように感じますが、内実を見ると大社において女子神職は少なく、実家に帰るまでの勉強期間として在籍しているケースが多くな



第1講 女性らしさと現代の神社



以上のことから、古代から近世まででは多くの女性祭祀者が存在していたことが分かります。そして、そこには厳密な職掌分担があったと先行研究は指摘しています。その内容は性別や身分、年齢などによって役割分担されています。そうした意味では、現代の男女の区分のない神職とは異なるため、直接的に歴史的な存在に現代の女子神職の模範像を見出しにくく、そうしたことが女子神職の存在意義を複雑にしている要因として認識されています。

このように近世までは女性祭祀者が一般に認められてきましたが、近代になって大きな変化がありました。明治四年に神職の世襲が禁止され、これに基づいて神職をめぐる制度は大きく転換していきます。そして明治三十五年になると、神職任用の条件が二〇歳以上の成人男性に限られました。さらに祭祀や祭式の方面からも、明治八年に神社祭式、さらには明治四十年に神社祭式行作法が制定され、これによって神職は男子であり、男子神職のための祭式が全国画一的に制定されました。このような経緯により、職掌分担に基づいた女性の役割は、神社の神祭りの場から失われていきました。

なお、そのような近代においても、山口県の宮本重胤により、女性を神職として任用しようという提案がなされていました。しかし、女性をめぐる穢れや学歴の問題、あるいは社会的方面からの否定がなされ、留保された経緯があります。

そして、戦後の神社本庁設立に際して、その規則の解釈として、女性にも神職資格を認めることとなります。その理由の一つは、戦地に赴いて帰還されなかった神職の未亡人のための措置として、女性にも神職資格を認めるというものです。ただし、この時点で女子神職は宮司になれなかったため、その後、女性宮司のあり方

つています。一方で民社においては、女子神職の数は着実に増えています。つまり、女子神職の多くは民社に奉仕する神職であり、社家ではない一般家庭の出身者が資格を取って女子神職として勤める例はごくわずかという現状があります。今回のパネリストのお二人はそれぞれ大社と民社に所属されていますので、後のディスカッションではこのあたりも意識しながらお話を聞きしたいと思います。

こうした現状を踏まえ、神社本庁においても女子神職をめぐる議論がなされてきています。平成八年に神社本庁において神社基本問題研究会が開催されました。そこでは、神社経済や本庁組織など斯界における様々な問題が検討され、そのなかで「女子神職の問題（労働に関する法律と神社事務の関係を含む）」も議論されています。

先行研究に従って議論の要点をまとめると、①月の忌みがある女性が神職を務めてよいのか。②神職の職務内容に男女の役割の違いを明確にできるのかどうか。③女性の社会進出の風潮と家庭での女性の役割の隔たりをどうするのか。④現行法律の制約と法律が求める男女平等、女性の奉務のあり方をどう考えるかといった事柄が議論されました。

審議内容としては、①に関しては近代に産穢が廃止された他、女人禁制の廃止なども明治政府から通達が出ていますので問題ないとの結論が出されました。さらに言えば、戦後に女子神職の制度が成立していますので、女子が神職として奉仕することに問題はないとされています。②に関しては、歴史的にも男女で祭祀者の役割は異なっていました。これは能力の差によるものではないことが確認されています。ただ、どのように役割分担するかについて明確な指針は示されませんでした。③④については特段の回答は出されませんでした。一方で、神社基本問題研究会の答申の中では、「神職資格を取得する女性が増える中で、神職として奉仕できる環境を整えなくてはならない。」という新たな問題提起がなされています。

次に、先行研究では、女子神職の存在意義と実際の奉仕のあり方についても言及されています。この問題については、みなさんそれぞれに様々な感覚をお持ちだと思いますが、参考として共有したいと思います。まず女子神職の良さとして「心遣い」「コミュニケーション」「子どもの祈祷で喜ばれる」「婦人会・子ども会」「華やかさ」を挙げ、マイナス面として「装束や作法の違い」「威厳がない」「巫女との違いが不明確」を挙げながら、女性は「神祭りをするにふさわしい存在であるが、家庭内の役割と対立しない範囲であるべき」という神社界の女

性観がネックとなると指摘しています。ただ、これは神社界に限らず社会一般にも言えることです。本日のディスカッションにおいては、少し本質的過ぎる視点かもしれませんが。

また、先行研究では実際の奉仕のあり方をめぐり、男子神職とまったく同じ勤務はできないという問題についても言及されています。これについては、装束や作法の違いから大祭の祭司や日々のご祈禱を務められないこと、安全上・倫理上の観点から宿直ができないことが挙げられています。この点については、この後に高山さんから事例報告される太宰府天満宮での取組みから知見を拝借できるのではないかと思います。なお、その他、女子神職と巫女との関係や結婚・体調不良による退職についても言及されています。

これらを踏まえて先行研究では、大社では神社側の負担が大きいために女子神職は増えない一方、民社では融通が利くことから着実に女子神職が増えていくと見えています。また、全体としては、「時代の変化もあり、男女共に気負いが抜け、女子神職第一世代の人たちが感じたという女性に対する差別や偏見といったものは無縁となってきた」との認識がなされています。

以上の内容を踏まえ、先行研究では次のような視点から論を結んでいます。まず、女子神職の現状について、現在の女子神職制度は戦後の非常措置として出発したが、女性の社会進出が進み男女同権が浸透する中で女子神職数は増え続けている。一方で、大社に勤める女子神職は増えておらず、あくまで「家業としての奉仕」ということでは女子神職は受け入れられているが、「職業としての女子神職を選ぶ」ということは、未だ充分ではないとしています。このような職業としての神職については、男性神職を

も含んだ神職論と関わるため、段階的・継続的な検討が必要になると思います。

現在において女子神職が受け入れられるようになった要因としては、女性の特性を前面に出し、男女の役割分担の中で女子神職の務めを果たすことに存在意義を見出したことが大きいとまとめています。そして、女子神職の今後の可能性としては、民社においては女子神職が着実に増えてロールモデルが現れてきているため、大社にもロールモデルが登場すれば状況は変わってくるのではないかとしています。ここには神社・神職の継承問題も含めた問題意識があります。そして、女子神職が特別な存在ではなくなつて男女の区別ではなくそれぞれの特性を活かした神職として神祭りを行う神社界を目指していくべきとまとめています。

以上が先行研究のまとめです。ここからは、一五分程度でお二人から報告をいただきます。

高山さんからお願いします。

高山 皆様、こんにちは。先ほどご紹介にあずかりました太宰府天満宮権禰宜の高山博子と申します。

本日は神道青年全国協議会の夏期セミナーの場にお招きいただきまして、誠にありがとうございます。先生のお話にもありましたように現在、全国では三、六〇〇名以上の女性の神職がいます。その中には、男性同様に神職になる経緯は様々で、実家の神社を継がれる方も多くいらつしやいますし、神社の家系でなくてもこの世界に飛び込まれた方、神社の家に嫁いで会社員の夫に代わつて宮司になられた方にもお会いしたことがあります。

また、これまでの戦後の女子神職の歴史の中で多くの先輩方が様々な苦勞をされてきました。そういった中で私がこのような場に立たせていただくのは甚だ恐縮ではございますが、職

がありますが、男性と同じ装束を着るのはおかしいので女子神職の装束を揃えてもらいました。この時に意識したのは、一人だけ浮いてしまわないように、お祭り全体を通して違和感が出ることのないように意識して色味なども装束係や



先輩方と話し合いながら決めました。最初の頃はそれまで男性のみのご奉仕だったところに女性が入って珍しかったかもしれませんが、時を経てお祭りの景色になじんでいたのではないかと思います。こちらは数年前の梅花祭という大祭の写真で、参進している様子です。

作法についても多少異なるところがあります。例えば伝供で、回転する時に女性は本来九〇度ずつ回転することになっていますが、一人だけ半回転ですとお祭り全体が少し滞りますので、そういった時には男性に合わせて一気に一八〇

員数の多い神社で女性の神職が実際にどのような受け入れられているか、あくまでもそういった事例の一つとして本日はお話しできればと思います。また、男性だけの環境に女性が入ると実際にどういった感じなのかをイメージしていただきやすいように、資料には写真をいくつか使っています。何らかの参考になれば幸いです。本日はどうぞよろしく願いました。

それでは最初に簡単に自己紹介をさせていただきます。福岡市出身で、幼稚園から高校までカトリックの女子校に通い、大学から東京に出て、東京で就職して外資系IT企業と外資系金融機関に計一年間営業職で勤めていました。三〇代で転職が訪れ、専攻科を経て太宰府天満宮に奉職。趣味は世界を旅すること、会社員時代はバックパッカーで中東、アフリカ、インド、ロシアを旅したこともあります。神職になつてからも、短い期間で安く行けるアジアが中心になつてきましたが、三年前にミャンマーに行つたのが最後でこれまで三九カ国を旅しました。フルマラソンは六回完走。大学時代は体育会のチアリーディングに所属していましたので、神職になるにあたり体力方面では何ら不安はありませんでした。

そもそもなぜこのような私が神職になつたか、ひと言でまとめると「先祖様のお導きではないかと自分では思っております。母の実家が代々宮司を務めてきたため幼い頃から祖父や叔父の姿を見て神社はとても身近な存在ではあったのですが、自分が神職になるとはまったく思っていなかったです。そもそも女性が神職になれるということも知りませんでした。一三年前に宮司を務めていた叔父が急逝したときに初めて勉強してみようと思い、自ら講習会に行つたのが始まりでした。それまでは外の世界にばかり憧れていたのですが初めて神社のことを勉強し、

度回転するという形で合わせることは合わせ、お祭り全体が美しく良い流れになることを意識して行っています。

この写真の神幸式大祭は一年の中で最も重要な祭典で、大祭期間、神職は五日間の参籠をします。私が入社して最初の神幸式の前に、女性ということで改めて参籠をどうするかという話になつた時に、周りの先輩方が女性であつても同じ神職として参籠できるようにと考えてくださり、当時の宮司に改めてその思いを伝えてもらいました。そういった周りのサポートもあり、一年目から神幸式大祭で参籠することができています。

神幸式大祭お下りの儀、お上りの儀では神職は供奉行列の際に馬に乘りますが、権禰宜になつて実際に大祭にご奉仕するようになり、女子神職が馬に乗ることを氏子さんたちがどう感じになるか、神社側も当初は様子見という形だったのですが、氏子さんたちから「高山さんは馬に乗らないの?」と声をかけていただいたり、「馬に乗る姿を楽しみにしているよ」といった応援の声もあり、三年前のお上りの時に馬に乗りました。

最初にできなかった唯一のことは当直です。神社側としては安全面などに不安があつたと思いますし、当直用の潔斎場所がないという課題もありました。ただ、私だけが当直できないという状況は同期や先輩方に本当に心苦しく、同じ神職として何とかできないかと考え、最初は手探り状態でした。居残りはありますので、居残りの時に閉門後の作業まで残つて、翌朝は開門までに出社するという活動をしていた時期もあります。

三年目によく当直することができるようになりました。ただ、その時点では当直用の潔斎所がありませんでしたので潔斎のときだけ家

第1講 女性らしさと現代の神社



に帰り、またお宮に戻って当直していました。その後の二年間で女性の後輩たちが新たに入門してきましたので、当直用の潔斎所を女子更衣室の中につくってもらい、当直する環境が整いました。

なぜ女性も当直できるように模索していたかという、女性が当直できないという問題をクリアしなければ、もしこれから女性がたくさん入ってきたりしたら男性の神職にしわ寄せが行き、お宮全体が回らなくなるのではないかと、それが彼女たちにとってもネガティブ要素になるのではないかと考えたからです。長い目で考えてみてこの課題をクリアしようと思いました。

一名体制の当直であれば防犯の観点や安全の観点から女性が当直するのは厳しいと思います。が、当宮では神職三名と神苑管理員一名という四名体制になっています。コロナで参拝者が少なかった時期は神職二名と神苑管理員一名で当直していましたが、特に問題なく女性も当直を行っています。また安全上、女性の神職は当直室ではなく鍵がかかる部屋に泊まるようにしていますし、今は女性が三名いますので女性二名以上が同じ日に当直にならないようにという配慮もあります。

女性を神職として受け入れるにあたっては氏子・崇敬者のご理解や、更衣室や装束、潔斎所などのハード面で奉職できる環境を整えることも大事ですが、一番大事なのは神社側特に現場の前向きな考えだと思います。ありがたいことに当宮では男女の区別がなくご奉仕させていただいて、最初から「女性だからこれはだめ」といった目線ではなく、どのようにしたらできるのか、最善の形を現場の先輩方が一緒になって前向きに考えていただけてきました。女性の神職を採用しようと決断した宮司たち、また「女子神職」と区分するのではなく同じ神職と

して受け入れてくださった先輩方に心から感謝しています。

考えてみますと社内全体での役割を見たときも、女性職員というと巫女さんや女性事務職員を指していて、女性の神職は神職としてむしろ男性職員に含まれており、「女子神職」という区分がありません。但し、全体で女性が半数を占める職場でありますので、女性として女性職員の心に寄り添うことも重要な役割だと思っています。

私自身が女性の後輩が入って来たときにまず伝えているのは、私たちは「女子神職」ではなく神職なのだから神職として意識を持つようということ。彼女たちも神職を目指してこの世界に入ってきていると思いますし、そこには当宮では神職全体の数が多いことに甘えて女



私も高山さんと同じく旅行が好きで、私は国内ですが一人旅をけっこうしていました。その時に出会った人やお店の人が私の思い出に残っていて、荘内神社もそういう場所になったら良いなと思っていることが今の活動にもつながっています。

今回の夏期セミナーも対面では三年ぶりというのですが、コロナ禍でできないことがすぐく増えました。神社のお祭りも、神事はできなくても直会ができないとか神輿行列はできないとか、いろいろな「できない」があった二年半だったと思いますが、できないではなく、できることは何かないかとずっと探していた二年半でした。

神社を閉めてしまふとかいろいろなことがあったと思いますが、逆にステイホームの時間が増えることによって、全国どこにいても荘内神社のことを知っていただけではないかというところで、SNSの発信を強化しました。Instagramのフォロワー数はコロナ前の三倍になりましたし、フォロワーを増やすポイントがあるようすが私はあまりそれは気にしていません。神社を見たいと思ってくれる人はどんなことを見たいのかと考えながら発信しています。

あとは、参拝に来られないということはそこで出会う神職や巫女に会えなくなること。で、何か参拝者とながるツールはないかというところで始めたのはライブ配信です。これはInstagramのライブ配信機能で無料でできるのですが、リアルタイムに神社の様子を発信したり、全国の神職や僧侶、旅館の方やご当地キヤクターとのコラボ配信などもしています。そこにいろいろなコメントが入ってきて、元々荘内神社を知っている方もいれば初めて知ったという方もいて、神社を身近に感じていただ

性だからこれをやらなくていいなど甘んじたりしないようにという意味も含んでいます。が、神職としてのご奉仕を男女の別なく行つた上で、そこに女性らしさや個性をプラスして発揮していくことが大切ではないかと考えています。

最後になりますが、女性の神職の歴史の中で特に戦後は様々な困難を乗り越えながら先輩方が道を切り開いてこられたお蔭で、私たち女性も神職としてご奉仕させていただいています。神職としてご奉仕できることはすべて当たり前のことではない、非常にありがたいことだという気持ちで、これからもご奉仕していきたいと考えています。以上です。ご静聴ありがとうございます。

高野 ありがとうございます。引き続き、石原さんのご報告をお願いします。

石原 皆さん、こんにちは。山形県鶴岡市から参りました荘内神社権禰宜の石原和香子と申します。よろしくお願いいたします。高山さんの事例発表に続いて私も発表させていただきましたが、高山さんもおっしゃっていましたが私たちは女子神職の代表として発表していただくのではなく、あくまでも自分が体験してきたこと、自分が活動していることを皆さんにお伝えして何かご自身の神社や神職のご指導などにつながっていくきっかけになればと思っています。

私がご奉仕している荘内神社は山形県鶴岡市に鎮座しており、人口は一〇万人くらいの都市です。氏神神社ではなく崇敬神社になっており、荘内神社が鎮座している場所は鶴ヶ丘城の城跡となっています。そこに鎮座している神社です。私の石原の家系は代々神職の家系で、私の祖父の代から荘内神社の宮司を務めています。

私は四人姉妹の長女として生まれました。典型的な女系の家庭になっています。ですので、最初に生まれた私が跡を継ぐということは言わ

たり、この人に会いたいと思ってもらえたらいいなと思って配信しています。

地域にはいろいろな伝統工芸などがありますので、地元の良さをもっと知って、神社も一緒にコラボできないかと考えているような取組みをしています。荘内神社の祭神である庄内藩主は松ヶ岡というところでシルク産業を興したということがあり、「サムライシルク」として日本遺産にも登録されているのですが、サムライシルクと一緒に御朱印帳をつくるプロジェクトを立ち上げて、工場で染めている様子などを見せていただいて地元の人にもサムライシルクを知っていただいたり、元々ファンだった人たちとつながるきっかけにもなりました。

さらに鶴岡だけでなく山形県内に広げていくということ、御朱印帳には月山和紙という和紙を使つてつくりました。三月にその工房にお邪魔したのですが、真冬には高さ四メートルくらい雪が積もりますし、夏でもスキーができるくらいです。西川町というところにあるのですが、そこに足を運んで和紙をすいているところを見せていただいたり、私もつくる体験をさせていただき、参拝者にもご案内しています。

それから、つるおか三神社折りプロジェクトというものがあります。鶴岡市内には荘内神社だけでなく全国から参拝者が訪れる出羽三山神社や善寶寺がありますが、コロナ禍で実際に参拝に来るのが難しいということで寺社合同で発信していくということが始まりました。

私も常に地元のニュースなどにアンテナを張っています。神社で待つていては何も始まらないということ。コロナで経験しましたので、気になった人にはすぐに会いに行つて、「荘内神社です」と名刺を渡して何か一緒にできることを探してきた二年半でした。

荘内神社にも様々な神事や行事がありますの

第1講 女性らしさと現代の神社



その後、実家である荘内神社に戻り権禰宜として奉仕し、現在は一二年目を迎えています。はじめの頃は、乃木神社には二〇名近い神職がいるので役割分担があったのですが、実家の神社では父が宮司で職員の禰宜と私の三名体制です。で、一人で何でもしなければいけないという大変さがありました。現在は神職五名と巫女二名の七名体制となっています。

れてはいないのですがそういう雰囲気を出されながらこのような道に進んでいます。幼い頃にモダンバレエをしていたことをきっかけに、動くことが好きだったのでディズニールランドに就職したいという夢を見るも、父から「伊勢に行きなさい」という一言があり、神職の道に進むことになりました。

皇學館大学神道学科を四期で卒業し、その後、すぐに実家に戻るのではなく東京の乃木神社で奉職させていただき、二年間、神職としてご奉仕いたしました。二年間というのは修行にしては短い期間かと思いますが、それには実家の事情などもあつて二年間のご奉仕となりました。乃木神社では神職として奉仕したのですが、私が入る時には女子神職が一人いらして、その方と一緒に二名の女子神職で奉仕をしておりました。

神職として奉職したのですが、乃木神社は会館を持つて結婚式をたくさんしている神社です。で、土日は私も緋袴をはいて巫女として奉仕していました。神職として奉職したのに巫女なのかと疑問を持たれる方もいるかもしれませんが、私はあまり思わずに巫女の作法もすっかり覚えながら斎主や典儀の方の作法を近くで見られるということで、実家の神社に帰ってから結婚式に力を入れたかったということもあり、一石二鳥と思いながら日々ご奉仕する毎日でした。

その後、実家である荘内神社に戻り権禰宜として奉仕し、現在は一二年目を迎えています。

はじめの頃は、乃木神社には二〇名近い神職がいるので役割分担があったのですが、実家の神社では父が宮司で職員の禰宜と私の三名体制です。で、一人で何でもしなければいけないという大変さがありました。現在は神職五名と巫女二名の七名体制となっています。

で、それを次の世代にしっかりとつないでいかなければいけないとコロナの前から思っていました。若い人も神社に来ると季節を感じたりという場所だと思っていますので、初詣だけでなく季節ごとの行事に若い人たちにも参加していただけないかと考え、今まである神事やお祭りをアレンジして行っています。

まず節分祭ですが、東北では節分の頃は雪がひどくて家から出るのも危険なくらいですが、最近は大雪も少し落ち着いているということで節分祭をご当地キャラクターも招いてやってみたら、真冬で大変な気候でしたがたくさんの方に来ていただけて喜んでいただきました。

新しい行事としては泣き相撲です。愛知県に神社に教えていただいて始めました。初宮参りから七五三までの間は神社にお子さんを連れくる機会がありませんので、その間も何かつながりをつくれるといいなと思って開催した行事です。これは五月五日のこどもの日に行っていますが、ゴールデンウィーク中ですので泣き相撲に参加するために鶴岡に帰ってくる若い家族もいらつしやいます。

それから七夕祭では四年前から夜のライトアップを始め、今年は七月七日に一日で、〇〇人以上が参拝され、お正月のような感じでした。県内のあかり作家とコラボしたり、地元の工芸品を飾ったりして一緒に発信していくことで広まった行事ではないかと思えます。この三つの行事に共通しているのは、告知は全てSNS（無料）で行っているということです。無料でもこのくらいの集客ができています。それも「#荘内神社」で参拝者が発信してくれていて、荘内神社で調べてみると投稿数は一三、〇〇件くらいになっています。コロナ前には考えられなかったことですが、神社だけでなく神社を訪れて何か発信したいと思っている人たちが

の場になつていようと思えます。

いろいろな行事をしています。私は跡継ぎという立場で神社に帰りました。初めの頃は女性神職が地方にはまだ少ないので、外祭で行くと「巫女さんですか」「宮司さんはまだですか」と言われたりしたこともありましたが、今はだいぶ覚えていただけてご指名いただいたり、地域の方に育てていただきました。周りの方々と一緒に神社をつくっていると実感しながらご奉仕しています。以上です。

高野 ありがとうございます。それでは残りの時間を使って可能な限り、ディスカッションしていききたいと思えます。冒頭において私から先行研究について紹介しましたが、そこでは大社と民社の違いが指摘されており、お二人のご報告はそれを体現されたものと思えます。高山さんからは、大社における女子神職の採用の際の負担をどう考えるか。これは先行研究の中でも指摘されていたことですが、それをどのように乗り越えていくか、その可能性をお示しいただけて大変参考になる事例であったと思います。

石原さんは大社でご奉仕されて様々な事柄を学ばれた上で、実家に戻ってご奉仕されています。同様の経緯は男女問わずみられますが、その中でも石原さんは積極的に教化活動に取り組みされていると思います。最後の方で、当初は女子神職としていろいろあったというお話がありましたが、積極的に教化活動を行い、地元の方と関わりていく中で受け入れられていったというある種の理想的なモデルのように感じました。まず、お二人でお互いに疑問や質問があればお願いしたいと思えます。石原さん、いかがですか。

石原 私は実家に戻ってから家族以外の職員を採用する立場になって、採用はすごく難しい

ろいろな気をつけながら行っています。御祭神の思いを変えてはいけないと思っていて、当社が鎮座しているのは城跡であり、その殿様が領民と一緒に築いてきた土地であり、とても親しみやすい殿様でありました。今はお城は解体され、荘内神社になりましたが、鎮まつている御祭神は市民の集まる憩いの場になってほしいと願っているだろうと考えています。

新しい取組みや行事のアレンジには宮司の許可が必要です。私一人ではできるものではなく、父である宮司には必ず相談して、若い頃は喧嘩もしましたが、少しずつ参拝者が増えていく実績を見てくれるようです。職員にもそうですが、しっかりと話をして自分だけの思い込みで行うことにならないように注意しています。

高野 ありがとうございます。それぞれの事情があるなかで、これから様々なチャレンジをしていきたいと考えている神社にとっては、石原さんの事例が非常に参考になると思えます。

今回のセミナーの主題や趣旨には、性別や年齢にかかわらず誰もが活躍できる場を創出するための「意識改革」が必要であると述べられています。お二人がご奉仕されるようになってから社内も大きく変わってきたと思うのですが、社内での意識改革や意識の共有はどのように進めてきましたか。

高山 当宮では一貫して、来られた方には必ず元氣になって帰っていただくようにコロナ前から意識していますし、コロナ禍になってからはさらに、日本一元氣になる神社になればいいと思いで、そのためには自分たちが元氣でなければ人を元氣にはできませんので、休みの取り方にしても、私たち自身の心身が健康でなければ良いご奉仕はできないと思えますので、そういったところに総務として取り組んでいます。

高野 そう考えると、性別の違いというより



と思いましたが、そこから育ていく人材育成というところは大変だなと日々感じています。今回の夏期セミナーに当たって何回か打ち合わせをする中で、高山さんは人事の担当をされているということですが、大社ではどういうポイントで採用されていますか。女子神職がそういう仕事をされていることを私もとても心強く感じますので、何かポイントがあれば教えてください。

高山 私が携わっているのは人事のごく一部ですが、巫女については今はリクナビで募集し

神職の労務と関わってくる問題ということですね。最近では、國學院大學の藤本頼生先生が神職の労務に関する論文を出されています。特に近代において神職はどういう立場であったのか、あるいは神職の労働環境はどういうものであったかということ踏まえ、現代における神職の労務について考えています。最終的にはそういったところとつながっていくように思います。

石原さんはご実家で宮司であるお父様との関係などについていかがですか。

石原 新しい取組みをしていることもあって「神社は変わったね」とよく言われるのですが、私自身は特に変えたつもりもなく、すでにあるものを少しアレンジしたということであって、それによってこれまで来なかった人に「行きたい」と思ってもらえるようになったということなので、私自身が意識的に変えたというイメージはあまりないのです。それによって参拝したいと思う方が増えたことは、とてもありがたいと思っています。

高山さんがおっしゃっていたように、ご奉仕する私たちが健康で心が豊かでなければいけませんので、勤務体制はしっかりと考えて行かなければいけないと思っています。先ほど高野先生が示された表では民社は休みがないということでしたが、しっかりと休みを取れるように考えて、みんなで楽しくご奉仕できるようにしたいと考えています。

高野 ありがとうございます。そういった一つ一つの積み重ねの中で精査しながら、何を変えていくのか、変えてはいけないのかということも考えながら、それを積み上げていくことで、結果として周りから「変わったね」といわれるようになるのが理想なのかなと感じました。

私は普段、神職を養成する立場にいて、授業の中でこれから資格を取る学生たちに向けて女

第1講 女性らしさと現代の神社



高野 高山さんから石原さんの発表に対して何か質問などはありますか。

高山 ステイホームの時期に石原さんが発信されているのをインスタグラムなどでよく拝見していたので、今回一緒にできることがとてもうれしかったです。他の神社で女性の神職が活躍している姿を見るのは私もとてもうれしくて、とても励みになります。

お聞きしたいことは、新しい取組みをする点について、「神社でこれをやって良いのだろうか」と悩むようなこともあると思うのですが、新しい取組みをする時のポイントやアイデアを具現化する時に一番大変なことをお聞きしたいです。

子神職の問題などについても考えてもらう機会があります。私が担当する授業ではないのですが、皇學館大学には板井正斉先生が担当されている現代神道論という授業があり、その中でも女子神職をめぐる問題について検討されています。授業内で女子神職に関するアンケートを実施されたところ、九六名のうち六五名の学生が「今後、女子神職は増えていくだろう」という回答をしています。この結果は、これから神職を目指す学生たちの斯界に対する期待とも受け取れますが、最後にお二人から、これから神職を目指す学生に向けて何かコメントをいただけますか。

高山 女性を神職として採用することに肯定的、前向きになっている神社が増えてきているということです。希望を持ってほしいと思いますし、採用にあたっては「男性だから、女性だから」という目線ではなく「人として」ということと神職を志す人としてどうかという点を見ています。

志望動機はもちろん大事ですが、神社に入っで自分の強みをどう活かせるのか。これは一般企業に就職する場合でも同じですが、自分が入ることその神社や地域にどのように貢献できるかということを考え抜き、今のうちに自分の持っている強みなどを磨いてほしいと思います。神社に入ってから活躍できるように、今のうちに神社以外のところで様々な体験を積んでいた方がいいと思います。神社に入ってしまうと日々のご奉仕で身動きがとれないということになるかもしれませんので、今のうちに広い世界を見て視野を広げてください。

ということになる、跡継ぎなので行かなければいけないという立場で入学しますが、一般家庭の方は神道を学びたい、神職になりたい、巫女になりたいなどいろいろな理由で入学されると思います。

自分自身でどういう人間になりたいかということについての思いをしつかり持つて、そこは変わることなく神職になっても信念を持つてくください。例えば募集している職種が巫女であっても神職であっても、自分のご奉仕して体験してみても、もしかしたら「こんなに大変だとは思わなかった」ということになる人もいるかもしれません。それは神社だけでなく一般企業に入っても同じことだと思いますので、何にでも挑戦してみてください。その体験によってもしたら巫女から神職に進む道が開けるかもしれないし、そういったことを考えながら、特に女子には頑張っていた方がいいと思います。

高野 ありがとうございます。女子学生にとっては、奉職先が少ないということが毎年の懸案事項となっています。そうした不安を持つ学生たちにお二人からいただいたコメントをしつかりと伝えさせていただきたいと思います。これから神社界に入ってくる人たちの意識が更新され、どんな神社界が新しくなっていくという流れは重要ですので、本日お二人からお示しいただいた事例を神職養成の場においても参考にさせていただければと思います。

時間も過ぎておりますのでこのあたりで閉じさせていただきますが、先行研究の中ではロールモデルをつくっていくことが重要であり、今後の可能性につながると指摘されています。私の個人的な所感では、各神社の多様性を鑑みて、「これが女子神職のロールモデルなのだ」と狭く考える必要はないように考えています。

今回のディスカッションの事前の打ち合わせ

でも、どこまで本質論に踏み込むかということについてお二人と相談しましたが、今回は事例も二つしかありませんので、あくまでも事例報告という形で進めました。その点をご理解いただきたいと思います。

神社界全体としては、女子神職を受け入れていくという流れは変わらないと思います。ただ、全体としては女子神職を受け入れていくということが確立していながらも、各論的な部分、あるいは各神社における問題は様々であると認識しています。今回はお二人の発表でしたが、これを第二弾、第三弾と続けていくことが神道青年全国協議会の活動として重要ではないかと考えます。また別の方が登壇されれば異なる視点から女子神職をめぐる様々な議論が出てくると思いますので、そういった積み重ねをしていく中で事例集のようなものができあがっていくと良いと思います。それが神社界では女性がこれだけ活躍しているという外部に対する広報的な意味合いも出てきますし、内に向けては研修用の資料として活用したり、大学における神職養成の教材として、私のような研究者にとっては研究の資料として活用できるようなデータを構築することができる継続した取組みが必要であると思います。

そういうことを続けながら何年か経てば、「女子神職だけを取り上げるのはどうなのか」というような感覚も出てくると思いますし、声高に女子神職の問題だけを取り上げるのではなく、神職とは何か、神職における労務とは何かということにさらに踏み込んだ本質的な議論にたどり着くようなイメージを持っています。今回のディスカッションは限られた時間ではありましたが、その第一歩と位置付けることができれば幸いです。



第一講

ミッション！

私たちの存在理由

元スターバックスコーヒージャパンCEO

岩田 松雄 先生



こんにちは。リーダーシップコンサルタント代表の岩田松雄と申します。今日はよろしくお願ひします。

今から経営にとって大切な「ミッション」について、お話したいと思っています。ミッションとは「企業の存在理由」と私は定義しています。SDGsも大切なことですが、まずは自分たちの行っている事業そのものが「世の中の役に立っている」、そういった思いで経営に取り組むべきだと考えます。こうした意識を経営者はぜひ持つていただきたいと思っています。

会社のミッションも大切ですが、私は個人においてもミッションを持つべきだと思います。個人のミッションの場合は「自分がこの世に生かされている理由」と私は定義しています。そもそもこの世に生まれてきたこと自体が奇跡であり、さまざまな災害や事故、事件がありながら、幸いにして、いまこうして生きている。で

すから私は、「生きている」というよりも「生かされている」という感覚を持っています。その生かされている理由こそが個人の「ミッション」なのだと思います。本日は、そういった話もしたいと思います。

混迷な時代の生き抜き方

いまVUCAの時代（予測困難な時代）といわれています。VUCAとは、Volatility変動性、Uncertainty不確実性、Complexity複雑性、Ambiguity曖昧性を意味します。コロナの終わりがようやく見えつつある昨今、ロシアのウクライナ侵攻、国内では安部元首相の銃撃事件など、いつ何が起きるかわからない時代です。

こうした時代にはまず視野を広げることが大切です。岸先生よりイノベーションの話がありました。イノベーションとはゼロから一を生み出すことのように感じますが、それはほんの一部です。ジョブスやエジソンなどの天才でない限り、既存の知識と既存の知識の新しい組み合わせからイノベーションは起こります。そのためにも、自らの業界ではないところに常に好奇心をもつて物事をみていく必要があります。日々どうしても身の回りのことばかりに目を向けてしまいがちですが、できるだけ普段から広く物事を見る必要があります。

今や情報の洪水です。情報つまりその刺激に対し、自分がどう反応するかは自分の問題です。よく言われるのが、コップの半分の水の話です。「もう半分」なのか「まだ半分」なのか。そういった情報に対して自分がどう処理をするのか、その視点を鍛えることが大切です。私はここ最近GAF A（Google、Amazon、Facebook、Apple）について勉強し



ましたが、こういったGAF Aのようなプラットフォーム企業には後続の企業は絶対に勝てないと思いました。しかしそこで下を向いて諦めるのではなく、私は株主になってかなり儲けました。反応の仕方はさまざまあると思いますが、刺激や情報に対し自分がどう対処するかが重要なのです。

昔から「不易流行」という言葉があります。変わっていくものといかないものがあるという意味です。私は二年前に東京大学で半年間のEmpというマネジメントコースに参加しました。

ックスCEOが教える働く理由」（アスコム）を書きましたが、ミッションの重要性が更に高まっているのではないかと感じています。

また同時期に出版した『「ついでにいたい」と思われるリーダーになる五一の考え方』が、お陰さまで三七万部のベストセラーとなっています。たまたまオリエンタルラジオの中田敦彦さんがYouTube大学で取り上げてくれました。うまくまとめてくれていきますのでぜひご覧ください。

ミッションへの道のり

ここで簡単に自己紹介を致します。大学を出て日産自動車に入社し、生産管理や品質管理、購買などの様々な職種を経験しました。車のセールスマンの時には販売記録を作り社長賞をもらいました。フォークリフト事業部に移り、二年間アメリカのビジネススクールを経て、国際調達・財務を担当していました。その後外資系コンサルティングに転職しましたが、ここでも大変勉強になりました。その後日本コカ・コーラへ移り、購買でコスト削減に励みました。その後、ブリクラで一世風靡したアトラスの社長になり、三期連続赤字を二年間で約一〇億円の利益が出るV字回復することができました。その後イオンフォレスト（ザ・ボディショップジャパン）の社長として四年間で売上二倍、利益を五倍にすることができました。スターバックスでも社長としてV字回復することができました。この他、産業革新機構や立教大学ビジネススクールで五年間教壇に立つ経験もしています。現在は（株）リーダーシップコンサルティングを立ち上げ、講演、研修やコーチングを行っています。

二〇一一年にUCLAビジネススクール卒業

生三七、〇〇〇人からInspiration alumni一〇〇人に選ばれました。これは非常に名誉なことです。

「ミッション」の重要性に気づいたストーリーをお話します。私が住む新浦安の駅前にA社とB社のハンバーガーショップがあります。片方の店ではみんな楽しそうに生き生きと働いているのに、もう一方では暗い雰囲気、イヤイヤ仕事している。同じような商品を扱い、時給もほぼ同じなのに、この差はどうしておきるのか。それはきつとマネジメントの違いだと思い、ビジネススクールに行きました。そこでは「企業は株主の持ち物であり、株主価値の最大化が経営者の使命である」と学びましたが、何かしっくりこないものがありました。THE BODYSHOPの社長の時に、天の啓示のように次の言葉がふと降りてきたのです。

「企業というのは、自分たちの事業を通じて、世の中をよくするためにある」

存在理由つまりミッションの実現のために企業は存在しているのだ。しかしいくら世の中によいことをやろうとしても、利益がなければ事業が継続できない。ミッションの実現のために企業が存在するのであって、その手段として利益が必要なのです。利益は目的ではなくて手段なのです。

「MISSION」「VISION」「PASSION」

経営者に必要なものは、「ミッション」「ビジョン」「パッション」とよく言われます。何一つ欠けてもいけません。私はミッションつまり使命感が一番大切だと思います。その使命感があればこそ将来に対するビジョンも抱け、熱いパッションも持てるのです。

ある人は「与えられた人生において、己のた

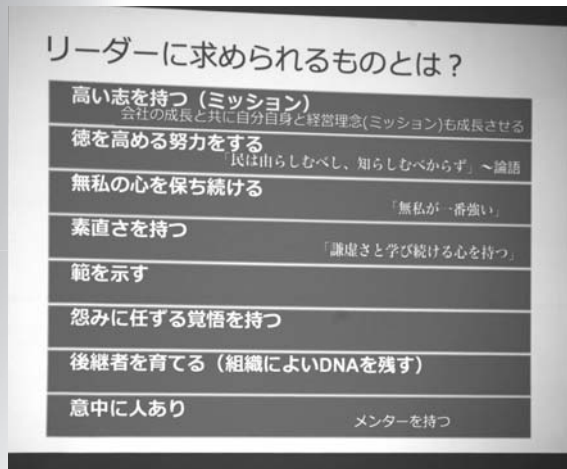
哲学などのリベラルアーツや最新の科学の勉強をしました。量子力学、脳科学、天文学、ライフサイエンスなど科学技術の進展は驚くスピードで進展しています。一方、哲学では、教科書が、二六〇〇年前に書かれた「ソクラテスの弁明」でした。つまり、人の本質的なものは何も変わっていないことです。先の見えない時代だからこそ、学び続ける習慣が大切で、常に好奇心を持って、勉強を続ける姿勢が大切です。

遠心力と求心力

ようやくコロナ禍も終息が見えてきましたが、コロナ禍の結果、人と人の結びつきが疎遠になり、社会には遠心力が強く働いています。息子は在宅勤務のため、会社にはほとんど行きません。側で見ているとアウトソーシング先と同じなので、会社への帰属意識などほとんどないように見えます。

先月ある女子大学で「ミッション」についての合宿研修をしました。研修中に楽しかったことについて聞くと、ある参加者は、お昼ご飯にチームの仲間が誘ってくれたことが嬉しかったと号泣するのです。いままでリモート授業が続き登校もできず、友達もほとんどできなかったようです。本当に今は人と人との絆が切れてしまっています。

今はその遠心力の反対である求心力が強く求められています。その求心力の中心が今日お話しする「ミッション」だと思います。何のために企業は存在し、どのように世の中に貢献していくかとしているのか。そして自分自身もいま一度何のために会社に勤め、何のために仕事をしているのか、しっかりと確認するべきだと思います。二〇一二年に「ミッション 元スターバ



はしっかりと言葉の定義をした上で使うべきです。企業はよく五か年計画を立てていますが、私はあまり意味がないのではないかと思います。環境の変化に応じて、戦略や戦術は変えていかなければなりません。ですから長くても三年程度の計画を立てるべきだと思います。しかしミッションはそう簡単には変わりません。ただミッションも、二〇年三〇年という大きな環境の変化によっては見直す必要もあります。例えば、損保ジャパンの経営理念は「安心・安全」でした。その理念の実現として損害保険を扱っているのです。その損害保険の約七割は自動車保険です。近い将来、自動運転が普及すれば、理論的には事故はなくなり自動車保険はほとんど不要となります。そこで損保ジャパンは、国内の生命保険会社を買収したり、海外進出を進めました。さらに経営理念である「安心・安全」に「健康」を付け加え、ワタミさんから介護事業を買収したのです。これは経営理念そのものを見直した例です。

ミッションは旗印

企業、組織には、さまざまな価値観を持った人が集まります。だからこそ皆を同じ方向に向かわせる共通のゴール、旗印であるミッションが必要で。またミッションを高く掲げれば、そのミッションに共鳴した人が入ってきやすくなります。もちろん理念教育やミッション教育はしっかりとしないといけないませんが、人の価値観を変えるのは非常に難しい。

ミッションというのは普通崇高なものです。そのミッションがあることによって、社員の皆さんは自分の会社や仕事に誇りを持てます。

THE BODY SHOPもスターバックスも良い意味で愛社精神に満ち溢れていました。

なことは、常に自分のミッションを意識すること。ミッションつまり使命とは「命をどう使うか」と書きます。自分自身の存在意義というものをご一度考えていただきたいと思っています。

スターバックスの風土

スターバックスは外から見ている以上に、中で働いている人たちは本当に素晴らしいです。とくにお店が素晴らしい。私も店舗研修をアルバイトに混じって一週間しました。お店では一日中立ち仕事ですから当然疲れますし、楽をしたいと思うのが通常ですが、スターバックスで働いているとそういう気持ちは起きません。そういう独特のカルチャーがスターバックスにはありました。社長の時に、お客さまからあるお手紙を頂戴しました。

「突然のお手紙で失礼します。私は高校生の娘の父親で娘は大変貴社が大好きです。今回失礼を承知で筆を取りましたのは、お願いがあつてのことです。娘は二子玉川にある店舗が大好きで、学校帰りに毎日寄っていました。そこで働く憧れの人もいるようで、帰ってくるに貴社の話やスタッフさんの話をするようになりました。幼い頃から心臓が弱く移植のチャンスもない娘でしたが、日本よりアメリカの方がチャンスがあると思ひ昨年家族で渡米いたしました。日本での最後の食事は、娘の希望で貴社のシナモンロールでした。空港で買えばいいものを二子玉川店の焼きたてのシナモンロールが食べたいとわがままを言いました。朝一はお店が開いていない、困った私は無理を承知でお店に聞いてみました。そこで初めて娘が憧れているスタッフさまとお会いしました。F様です。事情を話すと驚かれるも、わかりました明朝ご用意いたし

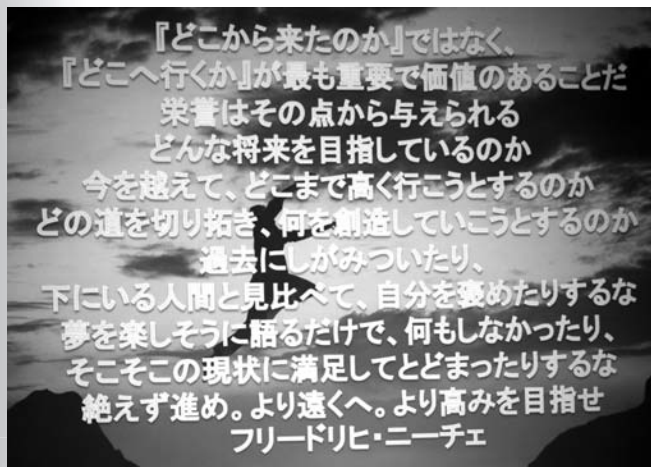


スターバックスのパートナーは全国に約三万人。そのほとんどがアルバイトです。なににあんなに素晴らしい接客が行えているのは、みんな心からミッションを理解し、共鳴して実現したいと思ってくれているからなのです。決して給料が高いからではありません。社長をしていた当時は、三年間でエリアマネジャー一〇〇人中、三人しか辞めていません。これは居心地が良すぎて問題ではないか？と議論したほどです。心からスターバックスの理念を理解しているからほとんどの人は辞めません。

ジム・コリンズ著『ビジョナリー・カンパニー二』の中に、「針鼠の概念」というものがあり、事業戦略の中枢に何を据えたいのかというヒントが書かれています。「情熱をもって

まずと快諾してくださいました。翌日の朝焼きたてのシナモンロールを持って駅で待つてくさいました。貴社のスタッフは本当に素晴らしいと思います。今回お手紙を書かせていただいたのは、娘からの手紙をFさんに渡していただきたいからです。残念ながら娘はもうおりません。しかしスターバックスで働くこと、Fさんと働くことを目標に日々戦っておりました。娘に前向きな力を与えてくれた貴社に感謝します。先日一時帰国し二子玉川店に向かった際、Fさんは店舗にはいないとのこと、どうやって連絡をとればいいのかかわからず、このようなお手紙を書かせていただきました。今後も貴社の発展を願っております。」

とてもびっくりしました。このFさんはこの



取り組めること」「世界一になれること」「経済的原動力になること」。この三つの輪の重なるところを事業戦略の中枢に据えろとあります。冒頭でみなさまの人生においてもミッションを持つべきだと話しました。ではあなたのミッションは何ですか？と聞かれても非常に答えにくいと思います。そのときにこの三つの輪を参考にしてみてください。情熱をもつは「好きなこと」、世界一になれるは「得意なこと」、そして経済的原動力は「捻りして「人のためになること」となります。人のためになることであれば、その対価としてお金をいただけるのです。ですから、好きで得意で人のためになることを自分の人生のミッションと考えたいかがでしょうか。

では私とつてのミッションは「リーダーや経営者を育てること」です。一つのキツカケが東日本大震災で、あの時、日本にはもつとよいリーダーが必要だと強く感じました。震災の直後からたくさんボランティアが集まっているのに、チームを仕切れるリーダーがいなかったため、何もできなかったと多くの人から聞きました。日本にはよいフォロワーは多くいるのに、良いリーダーは少ない。ですからスターバックスを退職後、人を育てる、リーダーを育てることを自分のミッションにしています。

先ほどの三つの輪に当てはめてみます、私は元々、子どものころから偉人伝に興味を持ち、リーダーシップの本が「好き」でした。また経営者（リーダー）として三社でV字回復させた実績もあるので「得意」だといえます。そしてこうした経験を元にして、本を書いたり、ビジネススクールや講演をすることによって、対価をいただいています。ですから継続できるので。つまり私にとって三つ円が重なっているミッションは「リーダー教育」となります。大切に

お手紙をもらう半年前ぐらいに本社に異動されていきました。背が高いとても素敵なお嬢さまで、今は双子のお母さんです。私は感動したので、このお手紙のことは全店にメールし朝礼でも話しました。見方によれば、彼女が取った行動はルール違反です。時間外に商品を持ち出しお金のやり取りまでしている。場合によって私は社長として彼女を罰しないといけない。しかし「これがスターバックスだ！」と私はFさんを褒めました。

スターバックスの文化

なぜこんなに素敵な接客ができるのか。スターバックスは元々、シアトルのバイク・プレイス・マーケットという市場の中に創業しました。創業当時はコーヒーを飲ましておらず、コーヒー豆やスパイス、コーヒー器具の販売が中心でした。そこにハワード・シュルツが入社しました。彼はイタリア出張しエスプレッソの美味しさに感銘を受け、スターバックスでもコーヒーを飲んでからおうと当時の社長に直訴しましたが、受け入れられず退社して自分でイル・ジョルナレ社を設立しました。スターバックスの豆を使ったコーヒーとエスプレッソドリンクの販売を始めます。そのスターバックスが売り出しにでた時に、投資家たちの支援を受け、スターバックスを買収し、あつというまに今や全米で一万数千店舗、売上一兆円軽く超えるほど急成長したのです。

「人々の心を豊かで活力あるものにするために、ひとりのお客さま、一杯のコーヒー、そしてひとつのコミュニティから」これがスターバックスのミッションです。そしてバリューは、「働きやすい環境を提供し、社員が互いに尊敬と威厳をもって接する」「事業運営上の不可欠

第2講 ミッション ～私たちの存在理由～



な要素として多様性を積極的に取り入れる」

「コーヒーの調達・焙煎・流通において、常に最高級のレベルを目指す」「顧客が心から満足するサービスを提供する」「地域社会や環境保護に積極的に貢献する」「将来の繁栄には利益率の向上が不可欠であることを認識する」、非常にシンプルですね。私を知る限り、このバリュー（行動指針）はその後二回変わっていません。その時々により順番が変わったり、より詳しくなったりしています。私はこれが一番スターバックスらしいと思うのでご紹介しました。

スターバックスのブランドコンセプトは「サードプレイス」です。「自宅と職場の間に公共性と個性を併せ持つ環境、他の誰かと繋がりが自分自身を再発見する場」、このようにハワード・シュルツは定義します。サードプレイスというのは、「豆にこだわった美味しいコーヒー」と「快適な店舗環境」と「お店で働く人の素敵な笑顔」で構成されています。ただ最大の差別化要因はお店の人たちだと私は思います。スターバックスには、コーヒーの煎れ方や掃除の仕方などを細かく記したオペレーションマニュアルはありますが、いわゆるサービスマニュアルはありません。あるのは「Just Say Yes」だけ。

「道徳、法律、倫理に反していない限り、お客さまが喜んでくださることは何でもする」と「お店では「何を」ではなく「なぜ」を教えます。「何を」だけだとマニュアル通りにしか動けない。「なぜ」それをするかキチンと理解していれば、状況が変化しても対応できます。何をするかはミッションに従って一人一人考えて行動してください。つまり何をするかはエンパワメント、権限委譲しているわけです」。

またミッションやブランドを大切にすることは、普段の言葉遣いも大切にしています。スタ

ーバックスでは、アルバイトもCEOも上下関係なく同じ仲間ということで、お互い「パートナー」と呼び合っています。本社はあくまでもお店をサポートするという意味で、「サポートセンター」と呼びます。普段からの言葉遣いの中に、その会社のカルチャーやミッションの浸透度がわかります。「言霊」、言葉には魂が宿ります。普段の言葉遣いから大切にしていかなければなりません。

感動体験の提供

私は社長を八年間やりました。八年間続けたことが一つあります。それは「社長からのお手紙（マネジメントレター）」です。とくにTHE BODY SHOPやスターバックスは小売なので、自分がお店のスタッフなら、社長が何を考えているのかを知りたいのではないかと考え、レターを出し続けました。THE BODY SHOP時代は毎週三、〇〇〇文字、スターバックス時代は月二回ぐらい出していました。非常に大きな負担でしたが、お店に行くとみんな穴が開くぐらい読んでくれました。ある時「もし台風や震災などで困った人がいたら助けて欲しい。水が必要な人がいたらペットボトルを差し出して欲しい。スターバックスの社員である前に人間として正しい判断をして欲しい。必ず私はその判断をするから」と書きました。たまたまスターバックスの前で交通事故が起こり、運転していた主婦がパニックになっているとき、スターバックスのパートナーがコーヒーをそつと差し出し「どうぞこれを飲んで落ち着いてください」と言ってくれたようです。私はそのその主婦の方からお礼状で知りました。こうした対応はマニュアルに書きようがありません。でも普段から自分たちの存在理由つまり

ミッションについて話し合ってくれていたから、こんな素晴らしい接客ができたのだと思います。私は皆に我々は「新しい産業を作っている」とよくいつていました。スターバックスはコーヒーを売っているのではなく、感動体験を提供する第五次産業なのだと。だからライバルは、リッツ・カールトン、デイズニランドなど感動体験を提供する企業であると話をしていました。お客さまの期待通りは「満足」です。お客さまの期待を超えて初めて「感動」が起こります。そのためルールやマニュアルではなく、ミッションに従った行動が一人一人に必要になります。私は全ての産業が、お客さまの期待を超えるような感動を提供する第五次産業を目指すべきだと思います。

リーダーに求められること

本日のまとめとして、リーダーに求められることをお話しします。

【ミッション、高い志をもつこと】

まずは自分のため、家族のため、仲間のためでもいいです。大切なことは自分と会社とミッションを成長させていくことが大切だと思います。

【徳を高める努力をする】

リーダーシップやマネジメントを勉強すると、どうやって人を引っ張っていくとかをどうやって人を管理しようと考えがちですが、まず自分自身の徳を高める努力が必要です。人を治める前に、自分自身を修めなければいけません。論語に「民は之に由らしむべし、之を知らしむべからず」という言葉があります。社長の気持ちは伝えきれない、言えないこともありますよね。でもあの人がいうことならやってみようという信頼関係を作るしかないのです。そのため

には普段から小さな約束を守ることです。いったことは必ずやる。もちろんできないこともあるでしょう。そのときはできない理由を伝えて謝ればいい。そうやって一人一人との信頼関係を作っていくしかないのです。

【無私の心を保ち続ける】

社長は何をやっても批判されます。しかし、私心をなくして、みんなのため、お客さまのためという切れるのであれば、どんな批判も怖くありません。何よりも無私の心が強い心だと思います。

【素直さをもつ】

松下幸之助もいつていますが、人はある程度偉くなると自慢話を始めてしまう。自慢話が始まると、だいたいそこで成長が止まってしまいます。素直な人、謙虚な人はずっと成長していきます。

【怒みに任ずる覚悟をもつ】

リーダーは怒まれてもやらないといけないことはあります。一番わかりやすいのはリストラです。いわゆるポピュリズムではダメなのです。

【後継者を育てる】

人を育てることもリーダーの仕事です。見所がある人にはあえて難しい仕事をさせたり、身近に置いて自分の行動をみせるなど。意識的に人を育てるのもリーダーの役割です。

【意中の人あり】

昔からお天道様は見てる、神様が見ているという言葉があります。常に誰かに見られているという感覚が必要です。ルールや法律には抜け道があります。バレなきゃいいんだと思っていけません。ある一線を越えてはいけません。基本的にはそれは法律違反です。

【大いなるパワーに大いなる責任が伴う】

これはスパイダーマンのセリフです。組織に



います。

【本質において一致、行動において自由、すべてにおいて信頼】

この言葉はドラッカーの本に書いてあったカトリック教会のスローガンです。本日ご紹介したFさんですが、彼女は自分がルール違反をしたとわかっていたと思います。しかしクビになると思ったら決してやらなかったと思います。しかしスターバックスのミッションに照らせばやるべきだと考え、行動してくれたのです。つまり彼女は会社を信頼してくれたのです。私も皆の前で褒めました。これがスターバックスだと。でも全店で毎朝シナモンロールをデリバリーすれば人が足りなくなってしまう。そんなことをしないだろうという前提が私の中にあります。つまりパートナー達を信頼しているから言えるのです。一般企業では一人が不祥事を起こせば、あたかもみんなが犯人かのようにルールやマニュアルを作ろうとします。しかしミッションさえお互いが共有していれば、そんな細かなルールやマニュアルはいらないのです。

最後にニーチェの言葉をお送りします。

「『どこから来たか』ではなく、『どこへ行くか』が最も重要で価値あることだ。榮譽は、その天から与えられる。どんな将来を目指しているのか、今を越えてどこまで高きこうとするのか。道の切り開き、何を創造していくとするのか。過去にしがみついたり、下の人間と見比べて自分を褒めたりするな。夢を築くように語るだけで何もしなかったら、そこそこの現状に満足してとどまったりするな。絶えず進め。より遠くへ。より高みを目指せ。」

以上です。ありがとうございました。

第二講

「デジタル化に伴う 神社での対応を考へる」

神社本庁総合研究所
総合研究部長

浅山 雅司 先生



はじめに

浅山 「意識改革」多様化する社会に適応するために」という主題の下、今回の夏期セミナーの三つの講義が考えられているのだと思います。昨日は女性神職の活躍について「女性らしさと現代の神社」と題して、今後特に重要視されてくる女性神職の活躍について、実際に奉仕されている二名の方のお話が、皇學館大学の高野先生のコーディネートで進められました。そして引き続き岩田松雄先生による「ミッシン：私たちの存在理由」のお話は非常に大切な示唆があったと思います。我々にはミッシンが与えられているはずだ、我々がここに存在しているのは何かしらの意味を持っている。そして、その目的や理念、ビジョンを持って活動しなければいけないというお話でした。

では神職として、神社としてのミッシンは何なのか。皆さんは、それぞれ答えをお持ちだ

大切なものだと思います。

この講義で注意するべきところ

私に与えられた課題である、法人的な側面、また法律的な側面を考えるうえでも、当然ながら教学的な側面は必要になります。教学的・信仰的な側面を考えていくことについては、神青協では、数か月前に静岡の河村さんが講師をされた（リモート）研修がありましたね。聞かれた方は、それを基に色々と考えていたのだかと思えます。聞いていない方はレジュメを手に入れて、聞いた人に話を聞くなどして、情報や考え方を共有することが大切だと思います。今日の私の法律的な面や制度的な話も、信仰としてどう考えるかということがなければ意味をなさないので、私は「神符神札の御取扱ひ」についてをその基礎に置いています。それをしっかりと考えて、次の発展形態があるならば、それを考えるということが重要だと思います。

ここから本題に入っていくのですが、私は神社本庁の総合研究部長として、神社本庁の施策を策定したり、その原案を作成する立場にあります。しかし、これから話す内容は、必ずしも全てが神社本庁の公式見解と言うわけではありません。一致しない部分もありますし、本庁の施策として実施していないものもあります。ただ、ものを考えるには幅を持つてやらなければなりません。特に、法律的な話や制度的な話をする中では、神社本庁が本当にそう考えているのかと言われると、「そこまではない。その可能性がある。」としか言えない部分もあります。今の段階では、未然・未発の問題として、何とも言えない部分が多いのです。そういうことに注意しながら私の話を聞いてください。

と思いますが、はつきりしていないという人も多いかもしれません。「神職としてのミッシンは何なのか」、これをもう一度問い直すことも必要だと思います。そしてそのミッシンを変えてしまつて良いのだろうか。「意識改革」で多様化する社会に対してどう適応していくのか。現代社会では、常に変わつていくことが求められているような気がします。しかし、あえて変えない、しっかりと守っていくということも「重要なミッシン」であるはずだと思います。

資料について

今日の私がお配りした資料は大量で全てを話すと、六時間くらいかかると思いますので、それを一時間十五分程度に、ギュッと圧縮した形でお話ししていきます。それでは、資料の確認をします。今日のレジュメと、資料としての『神符守札の「御取扱ひ」に関する解説等＋α（以下、解説等＋α）』、そして横書きの『神符守札の「販売」行為に関する取扱について覚書（以下、覚書）』がお手元にあるはずです。この「解説等＋α」と「覚書」ですが、初めて御覧になる方が多いと思います。これを見たことがあるといふ人は、伊勢の神宮道場等での私の講義を聞いた方ですね。いつも私が講義をする時に資料として配っているものです。

この「解説等＋α」ですが、「＋α」がついていないものがあります。常に見られるように、あるいは打ち出して手元に置けるように、神職専用サイトでも公開していますので、こちらも確認してみてください。この「＋α」とは何かというと、冊子の後ろに「主張」や「論説」というものが入っています。これは『神社新報』に掲載された過去の「論説」から特に注目すべきものを拾いました。後で講義の中で触れることになるうと思います。

この講義の目的とするところ

それではこの講義の目的ですが、レジュメの冒頭には、この夏期セミナーの開催趣旨を引用しています。私はここからいくつかのポイントを読み取りました。「意識改革」多様化する社会に適応するために」のテーマの下にいくつかの課題が挙がっています。まずは「SDGsの課題」、「男女共同参画社会の問題」が読み取れ、そして私の講義の中心になる「キャッシュレス決済・電子マネーの問題」が挙げられています。

この「キャッシュレス決済・電子マネー」ですが、社会的に我々は利便性や利益性のためにそれらを使うように促されているのではないかとという指摘もあります。これらの「キャッシュレス決済・電子マネー」を活用する／拒否するの選択、もしくは今後の在り方を考えていくために必要なものとして、その仕組みとそれにまつわる法律制度等を明確に把握する必要があります。そのうえで、教学的な、信仰の面から考察することが非常に重要だと思います。まさにこれがビジョンです。自分の心の中の問題として、また仕組みとして、頭の中にしっかりと持てなければ意味がありません。

そういつたことを考えていくと、まずは法人面で注意すべき点があらわれてくると思います。その注意すべき点とは、「伝統」を守るために我々が行うべきことであります。そのうえで「伝統」を守るために取り入れるべきものがはつきりとしてくる。「伝統」という言葉は言い換えれば「信仰」とも言えます。そういつたものを守るためには、時代や社会構造の変化に応じた新たな改革が必要です。そして、そういつたものを踏まえて、神社や神職として、社会貢献の度合いを高めていこう、価値を高めていこうという、今回の研修の趣旨の考えは、非常に

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考へる



不易と流行

レジュメの一頁の下、そこには「不易と流行」とあります。これから考えるために必要なのは「材料」です。神社界では「不易」と「流行」という言葉をよく使いますが、このどちらが大切でしょうか。この二つに優劣はありません。「不易」と「流行」も共に大切です。「流行」というのは、その時々に合わせて変動する、変容する幅があります。「流行」は否定されるものではありません。そういう流れの中にも必ず存在しているのが「不易」です。「不易」を繋いでいくためには、「流行」を取り入れなければなりません。この二つの相互作用によって初めて、「何が行われていて、何を守るべきなのか」を知ることができます。

これから先の未来を考えるためには、今までの足跡がないとだめなのです。これまでの「不易」と「流行」をどう考えるか、これからの社会にどう対応していくかについて、レジュメの方に簡単な文章で説明しています。時代に応じた新しいものだけを考えるのであれば「ゼロベース」で構いません。過去のことはどうでも良くて、今から全てを作り上げれば良いのです。しかし我々が「不易」のものを背負っているとするならば、そこに何かしらの振り返り返らなければいけないものがあります。

新しい社会に対応するために、どの時代を「手本」にするかは非常に難しい問題です。「手本」はいくらでもあります。神社や神道、神祇の信仰を遡っていけば、確実に『古事記』『日本書紀』がつくられた時に行き当たります。そこからさらに遡ることもできますが、少なくともそれ以降の長い歴史があります。

しかし、『古事記』『日本書紀』の時代・奈良時代の生活が今の生活に反映されているかといえば、そういうことはありません。また平安

時代の生き方が基本だと言っても、我々には平安時代の生き方はできません。我々の生活は時代と共に「変容」しているのです。そして、考え方の多くも変容しています。

では、いつの時代を手本にすれば良いかということになります。詳細に説明すると非常に長くなりますが、掻い摘んで言いますと、明治以降の歴史をしつかりと見ようということです。明治時代に大きな改革があり、それまでの時代から様々なことが変わり、今の時代に直接繋がっています。その端的なものが法律です。全国を網羅する法体系がしっかりと定められて一つの基本となりました。その内容は、戦後の社会で変更がありましたが、法体系としては連続しています。また、大きな要素として、我々の生活を取り巻く経済もあります。戦後の高度経済成長が世の中の価値観を大きく変えたとも言われています。更に平成に入ってから大きく変わったとの指摘もあります。いずれにしても現代的なあり方を考えるためには、その手本となるべき一つの形を持たなければ考えることはできません。

これまで皆さんは、神職になるために日本の歴史、さらには神道に特化した神道史を学んできたはずですが、一度、学んだので、それでOKというものではありません。何度も見直し、学び直すことが大切だと思いますので、これを機会にもう一度確認してほしいと思います。そういうことを考えると、神社本庁憲章の前文に書かれている内容は非常にしつくりと来るのではないのでしょうか。

経済的視点から見た人口減少社会への対応
DXとは何か？

今回のレジュメでは、法律と規程的な部分、それを神職として考えるために重要である「神

「神社本庁庁規」やその他の規程等は、宗教法人として、宗教法人法に基づき作らなければならないものです。国の法体系に準じて、国法の下部に位置づけられます。それに従って適正な神社（法人）運営が行われなければならないのです。

では、「宗教法人」とは何か、「神社」とは何かを考えてみましょう。「神社」は信仰のタミナル、中心としての存在として「宗教団体」ですが、同時に「宗教法人」として存在しています。国の制度上、ほとんどの「神社」は「宗教法人」です。「神社」は誰のものかと問われれば、恐らくほとんどの人は、御祭神様のもので地域の人たちのものと答えると思いますが、法律上は「法人」のものです。

そうすると、「宗教法人」と「宗教団体」との違いは、「宗教法人」としての「神社」がもつ性格をしつかり把握する必要があります。レジュメ八頁の「八、宗教法人に関する「法の建付け」」を開き、民法と宗教法人法の条文の引用を見てください。これが「神社」が「宗教法人」である根拠です。

民法第三十三条第二項には、「学術、技芸、慈善、祭祀、宗教その他の公益を目的とする法人、営利事業を営むことを目的とする法人その他の法人の設立、組織、運営及び管理については、この法律その他の法律に定めるものとする」とあります。つまり「神社」は、民法第三十三条に基づき、公益を目的とする法人であり、公益法人として存在しています。

その詳細は「その他の法律に」定められており、宗教法人の場合は、「宗教法人法」で、この法律に基づいて「宗教団体」に対して、法人格が与えられます。

宗教法人法第一条には、「この法律は宗教団体が礼拝の施設その他の財産を所有し、これを

符神札の御取り扱い」についての考え方、そし

て、キャッシュレス決済について、の三つを整理しています。この講義の演題は「デジタル化に伴う神社での対応を考へる」ですが、現在の「デジタル化」云々の前提には「人口減少社会」の問題があります。レジュメには、国土交通省の審議会の資料から「我が国の人口は長期的に急減する局面に」と言うグラフを載せています。日本の人口のこれまでの動向と今後の推移・予測図です。現在はこのグラフの絶頂期から少し下がったところになり、この後、急激に人口は減っていきます。この急激な現象が「二〇二五年の崖」と称され、日本の経済に大きな影響を与えると言われています。このままでは日本の経済が立ち行かなくなるということで、どの様な対処を考えなければいけないのが、次のステップです。

この大きな「崖」を我々はどう乗り越えれば良いのか。経済を縮小させず、国の体力を削らず、何とか国力を維持することはできないか、いろいろな考え方が生まれてきています。まさにDX（デジタル・トランスフォーメーション）で乗り切るという考え方はその一つです。このDXの内実については、あまり考えたことがないと思いますし、あまり説明もされていません。ざっくりと言ってIT化の推進です。単なる推進ではなく、IT化の推進を以て、産業構造や組織構造を変革するということです。基本的にはビジネスモデルの変更です。需要を変更させている主体も構造的に変更する。それによって「崖」となっても組織体・企業体として運営できるようにしていくということです。

分かりやすく例を挙げれば、銀行です。銀行は最近、支店を統合して窓口がどんどん減っています。つまり省人化です。どんどんIT化を

維持、運営し、その目的達成のための業務及び事業を運営することに資するため、宗教団体に法律上の能力を与えることを目的とする」とあります。「宗教団体」として存在することは、任意団体として自由です。ただし、任意団体には人格権に基づく、財産の所有等の権利は持ってません。その「宗教団体」に「法人格」が与えられたものが「宗教法人」です。それによって「宗教団体」には、権利や義務が発生し、財産の所有もできるようになります。

なぜそんなことをするのか、それはその宗教団体が「公益」を目的とする活動が継続して実施できるように配慮しているからです。そのため様々な権利が与えられているのです。権利に伴い、当然、義務も有します。それが「宗教法人」です。

「宗教法人」の目的は公益です。この「公益」という言葉は法律用語です。皆さんは、自分の目的・任務として、別の言葉に置き換えられるはずですが、「宗教法人の目的」は何ですか？「神社の目的」は何ですか？それを法律は「公益」であると言っているということです。

そして、神社は「宗教法人」・「公益法人」として、大きな「税制上の優遇」を受けています。これは時事ネタといえますが、最近のニュース番組等でも取り上げられている「宗教とお金」にかかる問題でもあります。そんなニュース等を聞いた時には、コメンテーターの言っていることを考えてみてください。考えることで非常に深みが出てきます。「宗教法人の税制上の優遇」についてを考える大きなきっかけになります。

「宗教法人」は公益を目的とする団体として、「税制上の優遇」がなされています。しかし、現在、状況が少し逆風の中にあるように思えます。統一教会の話はさておき、コロナ禍の影響

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考へる



です。コロナ対策のために東京都は、財政調整基金の九五％以上を支出しました。それは、東京都だけでなく、京都や大阪等の主要都市を始めとした地方公共団体も同様です。そういった状況の下、半年程前だったでしょうか、ある新聞の一面に京都の市民のアンケート結果を報じる記事がありました、宗教法人にも課税すべきであると。

宗教法人に対する課税の問題は、これまで様々な文脈で、何度となく出てきています。今回はコロナ禍の財政問題に加えて、統一教会の問題もあり、さらにこの逆風は強くなるのではないかと思います。

私は、宗教法人課税を何が何でも忌避せよと言っているわけではありません。お金は大切に使ってくださいということです。国民の議論の結果、宗教法人への課税強化が決まったのならば、法人格を持った公益法人の義務として、正しく納税すべきだと思います。しかし、今現在、「税制上の優遇」をするという制度があるのであれば、これを意味なく返上する必要はないと考えています。なぜなら、「公益」のために継続して活動しなければならぬからです。それが神社のミッションではないでしょうか。そのために「税制上の優遇」を受けているのです。

宗教法人が行える三つの行為と「税制上の優遇措置」

宗教法人が行う行為には法的に定められた「範囲」があります。神社のメインの活動は何ですか。お祭り、祭祀ですよね。これがなければ神社ではありません。神社本来の目的は、「宗教行為」です。そこに公益性が認められています【宗教法人法第二条】。さらに法律の中では、神社は「公益法人」なので、「宗教行為」以外の公益事業を行うこともできます【宗教法人法第

六条第一項】。そして、「それ以外の事業」として、収益事業を行うことができるのです【宗教法人法第六条第二項】。宗教法人法では、「公益事業」と「その他の事業」にしか区分していません。しかし、「宗教行為」は宗教法人の主たる目的であり公益事業に該当します。でも宗教法人は「宗教事業／宗教活動（宗教行為）」と「公益事業」、そして「収益事業」という三つを行うことができます。実際に神社で行われている活動は、この三つのどれかに区分されています。

「宗教行為」は、神社の場合、「祭祀」に関連する各行為が該当します。本殿、またそれ以外の場所でお祭りを行うこと、そして、氏子崇敬者の教化育成を行うことです。「神符・神札の頒布」もこれに区分されます。では「祭祀」以外に神社で行える公益事業には何があるでしょうか。よくあるのは学校や幼稚園の運営です。墓地の運営もここに区分されるのですが、取り扱いには少し制限があります。葬祭を神式で行っている人の墓地運営は「宗教行為」、宗派を問わない墓地であれば「公益事業」、ベットの墓地は「収益事業」とその区分も変わっています。「収益事業」は、改めて触れますが、基本的に物品の販売やサービスの提供が該当します。では宗教法人はどんな優遇を受けているのでしょうか。原則として、「宗教行為」を含めた「公益事業」に係る収入は不課税です。課税対象になるのは「収益事業」を行っている場合のみです。また「収益事業」を行っていても、本来の活動に資するようにということで、約二〇％程は「みなし寄付」として宗教法人の本体会計に繰り入れることができます。これは宗教法人が「公益事業」を行う公益法人だからです。残った部分、収益事業の約八〇％の部分に課税されるのですが、これも他の団体の税率よりも減



原則とする通達及び通知の意味する内容

『解説等＋α』や『覚書』には、数多くの通知や解説を載せてありますが、「通達」と呼ばれるものは、昭和五十四年通達第四号「神符守札等の御取扱ひについての件」、一つだけです。これは、「神符守札の御取扱ひ」の「原則」を示すもので、最も重要なものだと言えるでしょう。昭和四十八年の通知から昭和五十四年の通達までの間、注意喚起を図っているのは以下の九点になります。

- ① 営業利用を目的とした商社等への一括授与の禁止
- ② 営利企業・団体による神符守札の斡旋頒布の禁止
- ③ 神符守札を付加品（オマケ等）とすることの禁止
- ④ 一般商品との混同行為の禁止（陳列等）

免された形になっているはずですが。これは収益事業における収益が、その法人設置の「目的」である「宗教行為」を含めた「公益事業」に使用されることとなっているからです【宗教法人法第六条第二項】。宗教法人は、このように、税制上、優遇されています。これを一〇〇％堅持し続けろというつもりはありませんが、この様な優遇を受けている状況に鑑みれば、敢えてこれを手放しで放棄する必要はないだろうと思います。

宗教法人が行う収益事業としては、所謂「三十四業種」が挙げられます【法人税法施行令第五条】。これを「業」として行えば「収益事業」に該当することになりますが、ここからが問題です。「神符・神札の頒布」は、往々にして物品販売業に見られがちです。実際にそう思っている人たちの多いことは、皆さんも感じていると思います。神社に出入りする、もしくは営業をかけてくる業者の中には、そう思っている人たちもいます。さらには、「御祈願・御祈禱は「役務の提供」、いわゆる「サービス」だと「見做される」可能性もあります。お参りに来た人と神様の間に入って願いを伝える「サービス」を行っている。これらに関する金銭の授受が「商行為」に該当すると認識する人もいます。そう「見做す」という言い方をする人もいます。

「神符神札の御取扱ひ」の歴史・経緯についての概観

本来であればここから「神符・神札の取扱ひ」の歴史・経緯について、『解説等＋α』と『覚書』を開きつつ、延々と話すことになるのですが、時間の関係もありますので、今回は割愛します。それに代わってレジュメの「神符守札と商行為との切離をめぐして」の箇所に、その概説を載せています。「神符守札の御取扱ひ」の歴

- ⑤ 社頭以外の場所へ出張しての授与の禁止
 - ⑥ 不特定多数への頒布の禁止
 - ⑦ 社頭直接授与（例外的書面依頼の原則の確認）
 - ⑧ 一社限りの方式（地鎮祭鎮物等）を広域に亘って宣伝することの禁止
 - ⑨ 出開帳の印象を与える行為への禁止
- 平成十八年七月一日の通知では「インターネットに関わる神社の尊厳性の護持上、問題となる事項」として、いくつかの点を挙げています。基本的には三つです。

- ① インターネットを通じた拝礼等の行為を推奨すること
- ② 願主の参拝を伴わない祈願の催行を通信機器等を通じてインターネット上で日常的に宣伝すること
- ③ 神符・神札を一般商品販売と同等にインターネット上で頒布すること

この通知を読み直す際には、少し気を付けてほしい点があります。用語の問題です。当時、「バーチャル参拝」という言葉が使われていましたが、今は使われていません。しかし、同じ概念は存在します。「バーチャル空間」の定義も、まだ不安定な部分がありますが、その点については、『解説等＋α』の二十頁、解説「神社の活動とインターネット活用」の留意事項について（「月刊若木」平成二十二年八月号）に詳細に述べられています。

この「バーチャル参拝」に代わって、現在は「オンライン参拝」「ネット参拝」という言葉が使われています。同様に「オンライン祈願」「ネット祈願」という言葉もありますが、これはあくまでも、「アクセスする手段」という意味でしか使われていません。

具体的に言えば、「願主の参拝を伴わない祈願」だったり、「願主の参拝を伴わない神符守札の

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考える



頒布」という意味で認識すべき事象です。安易な言葉に流されがちです。そういう言葉の使用は非常に問題が大きいだろうと思います。

税務上の取扱いかから「神符守札の御取扱ひ」の注意喚起もなされています。平成十一年七月六日付通知「社頭頒布品における税務対応と授与品の御取扱ひについて」です。端的に言って、物品との区分はしっかりしなければいけないということです。お守り・お札を課税対象品であるとの前提で、神社に税務調査が行われた時の内容です。

およそ神社の社頭で頒布される神符・神札、または縁起物といわれる干支や土鈴等の授与品は単なる装飾品や置物ではない。よって、左の点に留意し、これらの社頭頒布品が信仰上の対象であることを明白にすること。

- ①授与品には、祈願を行ふなど信仰上の儀式を徹底すること。
- ②授与品の形態、紋様、図柄文字について、神社との関係等を説明できるやうにし、一般物品販売業者の物品と同質のものと解釈されないやうにすること。
- ③神社の尊厳を損なふやうなものについては、厳に取扱ひを慎むこと。
- ④物品会計を取扱つてゐる場合は、会計上、その取扱ひ方法等について、授与品と峻別すること。

実に「おかしな話」です。当然のことです。それでも、「これを守りなさい」という通知を出さなければいけない時代があったということでしょうか。今になってみると、対内的な通知か、対外的なものかは分かりません。しかし、こういう通知が求められたということには間違いありません。

①でいうような、「信仰上の儀式」を行わず、業者が持つて来たものをそのまま置いていると

ね。だいたい初穂料は五〇〇〇六〇〇円でしょうか。神社の前のお土産物屋にも似たようなものが置いてあったりします。「根付の鈴」なんかも同様です。もつと社頭で出るようにと、門前にある店と同じ額や、さらに引き下げたりすると、価格競争という点で、市場性・対価性がより明確になります。お土産屋よりも値段を高く設定することによって、明らかに寄付を伴うものだという認識を持つというのも大切なのだと思います。

神符・神札を取り巻く法的環境 、「特定商取引法」をめぐる

神符神札の授受が社頭で、対面で行われている限りは、こういった税務上の問題だけで済むと思います。しかし、インターネット上で取扱うとなると、別の法律の規制が関わってきます。「特定商取引法」という法律があります。これは消費者が被害を受けやすい「特殊な商行為」を規制するもので、インターネット上での「商行為」はこの法律により規制を受けます。レジュメの七頁に解説をしています。

神符・神札の授受は「宗教行為」であつて「商取引」ではない、商売ではないから大丈夫なんだと言う人もいますが、過去にこの法律で摘発対象になった「宗教法人」があります。千葉県で平成二十二年だったと思いますが、事例があります。所謂「セミナー商法」と呼ばれるもので、宗教法人が主催するセミナーで、占いから、祈願へ誘因して、数珠などの物品を渡し、その見返りに祈願料等を受け取りました。それに対して「クーリングオフ」に対応しなかったということとその宗教法人は業務停止命令を受けています。悪質であると認定されたからだと思いますが、宗教法人の行為であつてもこの法律の規制を受けた前例です。

ころはないと思います。②は大切なことです。

授与品の形態や文様、絵柄文字について神社との関係性等を説明できるようにする。神社で頒布している授与品は、その神社の責任において、頒布している信仰的な説明ができなければいけません。理由が分からないなら置くべきではないでしょう。まずは自問自答して、理由が分からないなら外すという選択も必要ではないでしょうか。③も大切です。神社の尊厳を損なうようなものについては現に取扱ひを慎むこと。これは判断が非常に難しい場合もあります。しかし、②と同様になぜこの神社にそれがあのかを、信仰的に説明する必要があるでしょう。

特に④は重要です。一般物品を取り扱っている場合は、会計上の取扱ひ方法について、信仰的な授与品と峻別する必要があります。並べる場所についてもそうですが、会計上もきつちりと区分することが重要です。例えば、同じ銀行口座に入れない。一般物品は、「事業会計（収益事業会計）」としてきつちり独立させる。これはクレジットカード決済を想定したものだとも私は聞いています。神符守札を一般物品・販売品と同様にクレジットカードで決済処理しないようにということだと聞いていますが、この時の資料を見てもそこまで詳細には書かれていませんし、現時点では明確なことは言いにくいところですが。

いずれにせよ、こういう通知を出さなければいけない時代があったということです。尚且つ、この通知は現在も有効な通知ですので、特に留意をしてほしいところであります。

『法人税法基本通達逐条解説』を理解する

この通知とそこに添付されている「法人税法基本通達逐条解説」は、もう一度、改めて熟読をお願いします。そこには重要な記載があります。

最近ですと、コロナ禍が始まってからの令和二年の夏の出来事です。ネットニュースでも配信されたので、知っている方もいるかもしれませんが。東北地方の或る町に高齢の両親と息子が住んでいました。息子の不在の際に起きた出来事です。息子が外から帰つて来ると机の上に二枚の札が置いてありました。これは何かと尋ねると、「札を配りに来たから受けた。コロナのこともあり御利益があると思った。」と答えます。一枚五〇〇円、二枚で一、〇〇〇円だったと。お札には有名な神社の神様の名前が書いてありましたが、その街から遠い場所にある神社でした。これは詐欺に違いないと警察に届けたそうです。警察が調べてみても、そのお札を配った神社が見つからない。詐欺かもしれないのですが、しかし証拠がないと詐欺とは言えないので、訪問販売を行った際にクーリングオフの書面の不交付ということで摘発されました。その容疑者の家宅捜査の際に大量のお札とお守りが出てきたため、組織犯罪が疑われたのでしょうか、詐欺での立件を視野に捜査を進めているということでした。その後の経過は報道には出ていないため判りません。

この様に非法人や個人、宗教法人を問わず、宗教行為であつても場合によっては、「特定商取引法」の対象となり、警察の摘発対象となる可能性はあるということです。例に挙げた事例はどちらもクーリングオフに関するものでした。通常のように社頭で神符守札を頒布している限りでは、このクーリングオフは関係ありません。インターネットを活用した神符・神札の授受は、通信販売と見なされる可能性が高くなり、この「特定商取引法」の対象と見做される危険性があります。

インターネットを利用した「通信販売」を行う際には、事業者の名称、住所、電話番号、業

す。神符・神札等は、どうしても一般物品の販売に見られてしまう可能性が高いことを指摘しています。その上で、一般の物品と信仰的授与品の線引きにも触れています。「宗教法人の行う行為であるからという理由だけでおよそ課税対象にしない」という明文の規定なり考え方があ

るわけではない」としたうえで、「通常、実用品又は装飾品などとしても使用できるような物品」は「物品販売業として課税対象になる」と明言しています。さらに「物品がその宗教法人を表徴するような文字、図画などによって装飾されているものであつても」その取扱ひに変わりはないと付言しています。また例外として「専ら参詣に当たつて神前、仏前などに献げるために下賜するものは、物品販売に含まれないと解してよい」との言葉もあります。

そのうえで、通知の四の項目を見てください。「通常の物品販売業における売買利潤を大きく上回っているなど、神社への信仰の現れとしての初穂料（税務上は神社への喜捨金）であることを説明」できるやうにとの文言があります。「ろうそく」や「線香」など、神社では「玉串」が該当するのでしょうか、神前若しくは仏前に献ずるためのもの以外にも、明らかにそれが寄付に伴うものであると説明できるものであれば出して、課税対象にはならないと解釈されるのです。当然、これには限度があると思いますが、簡単に言うなら、市場原理を発生させない。対価性を喪失させる、世間の相場を考慮しない金額で頒布するということでしょう。その差額が明らかに寄付であるという認識が生まれるかどうか、微妙なところでもあります。市場性・相場性を発生させないと言いますが、「対価性」を喪失させるという意味で。私がよく例えに出すのが、無病息災の「六瓢箪」というものがあります。観光地の神社ではよく置いてあります

務の責任者の氏名その他、販売価格、撤回又は売買契約の解除方法等の「特定商取引法に基く表記」を掲示しなければいけません。実際に、インターネット上で神符守札を頒布しているサイトを確認すると、「特定商取引法に基く表記」をしている事例が多く見られます。これも既存のショッピングフォームを利用しているので当然なのかもしれませんが、果たしてそれで良いのでしょうか。そこには矛盾があります。神符守札の頒布は商売ではないのに、商売としての「通信販売」を取り締まる「特定商取引法」の監督下に入るのは。

もう一つの考え方は、これは「商行為」ではなく「信仰行為」なので「特定商取引法に基く表記」を行わない。つまり、神符守札のネット上での頒布は、「通信販売」ではないので「特定商取引法」の対象ではないという理解です。私はこちらに賛同するものですが、果たしてそれで許されるかどうかは難しいところです。この結論は司直の判断によらなければ分かりません。ただし、業者が提供しているECサイトでその販売システムを利用している場合にはできないでしょう。「販売システム」を利用した

「販売」な訳です。こういつたことを踏まえると、なぜそれを敢えてする必要があるかということを考えるべきではないかと思ひます。

いずれにしても、インターネットを利用した神符守札の頒布については、「特定取引法」との関係を考えなければならぬということです。そして、神符守札のネット上での頒布の先にある決済手段を考えていくと、キャッシュレス決済の問題に繋がっていきます。

キャッシュレス決済の問題

レジュメの一〇頁に簡単に時間軸にそつて、



キャッシュレス決済導入を取り巻く社会的状況をまとめてみました。令和元年は「キャッシュレス元年」と言われています。平成三十一年四月に元号を定める政令が公布され、その直後、経済産業省がキャッシュレス決済の比率を令和七年までに四〇％に高めるとの方針を発表しました。この四〇％の目標は、既に達成しているという話もありますが、調査によってかなり変動があるようです。おそらく現時点では四〇％近くまで行っているのではないのでしょうか。ただ、この表現だけでは、キャッシュレス決済の定義が明確ではありません。

例えば銀行口座間の振込はキャッシュレス決済です。クレジットカードもそうです。身近には、スイカなどのＩＣを使った交通決済システムもあります。それからスマホを利用したＱＲ決済もよく使われています。一口にキャッシュレス決済と言ってもこのようにいくつかの種類がありますが、最近の様子を見ると、限定的にキャッシュレス決済という場合には、通常、ＱＲ決済を指しているような気がします。

平成三十一年、その前から訪日観光客が増える中、外貨両替の手間を省き、観光客の支払時の利便性を高めるために推進されています。これは成功したでしょうか。確かにこの平成三十一年当時は、日本全国に外国人が溢れていましたが、令和二年からのコロナ禍の下ではすっかり止まってしまいました。しかし、当初の目的であった外国人のキャッシュレス決済は減りましたが、非接触型ということで、コロナ禍における推奨される決済手段として、ＱＲ決済が爆発的に普及していきました。このことについては、先に触れたレジュメ四頁の「神符守札と商行為との切離をめざして」の後段でも触れています。

この方針が示された少し後、ちょうど令和の

御代替を迎えた頃、私の個人的な銀行員の友人から、「キャッシュレス決済」についての詳しい説明を受けました。当時、銀行でも外国人の需要を積極的に取り込もうという方針の下、大手のお店だけではなく、地域の中小の商店にも説明しているということでした。その時に想定されていたのは、主にキャッシュカードでした。ＱＲ決済にも対応できることでしたが、来日した外国人が空港でアプリをダウンロードして、口座やクレジットカードと紐付したり、アプリに入金してからＱＲ決済を使うということでは、二度手間、三度手間で想定されていたことでした。もう一つ言われたことは、「キャッシュレス決済」のシステムは、基本的に「物品販



売のシステム」なので、私の言っている「信仰的なもの」は全く想定していないということでした。

実際にクレジットカードの会社によっては、事業者として導入する際に取引交わす「加盟店規約」や決済をする側の「利用規約」には、「宗教行為」への決済に使うことはできないと明記されています。これは非常に難しい問題です。

ＱＲ決済の導入について

ＱＲ決済についても同様のことが言えます。ＱＲ決済にはいくつかの種類があります。「〇〇ペイ」と呼ばれるものですが、そのほとんどは「加盟店規約」に「宗教行為」への決済には使えないことになっています。実際に調べてみてびっくりしました。一部、その旨の明記がない場合もありますが、加盟店審査の際にチェックすると聞いています。神社で「〇〇ペイ」を導入している方が、今日おられるのでしたら、「加盟店規約」を確認した上で、その決済会社の担当者に、「本当に宗教活動の決済に使えるか。」と聞いてみた方が良いと思います。この先に法律がどう変わるか分かりません。「宗教活動」でもＯＫということになるかもしれませんし、今のままなのかもしれません。少なくとも、現時点で、加盟店として、「加盟店規約」を了解して、決済導入の契約をしているわけですから、もし「できない」のであれば、そのシステムでＱＲ決済を行った行為は「宗教活動（行為）」ではないと言われても仕方がない状態ということだと思います。それをもって直ちに税務署が乗り込んでくるような税務問題になるとは思いませんが、今一度「加盟店規約」をよく見直してみてください。

ちよつと裏話的なことですが、たくさんあるＱＲ決済の会社の中で「宗教活動（行為）」に

よくよく考える必要があるのではないかと思います。今すぐできるという訳ではありませんが、これからも絶対ダメとも言えないところがあります。キャッシュレス決済の問題については、考えなくて良いということではありません。

「デジタル円」の導入に関して

レジュメの一〇頁の時間軸にそった説明にもある通り、令和三年四月に日銀が「デジタル円」の実証実験を開始しました。具体的に今どこまで進んでいるかは発表されていませんが、法律の整合性をどう取るのか、どの条文を改正しなければいけないかの整理が行われているようです。それが第一段階で、第二段階では一部流通とされています。時期についても未発表ですが、早ければ五年後くらいでしょうか。遅くとも一〇年後くらいには「デジタル円」が流通し始めると思います。

ただ、「デジタル円」が導入されると「現金」が一〇〇％なくなるかという点、それはまた別の問題です。恐らく「現金」はなくなりません。その前に解決しなければならぬ問題が他にもあるからです。今後、「デジタル決済」だけでやっていくとしても、現在の電力供給システムはあまりにも脆弱です。この夏の直前には、計画停電の話が出ました。冬場の年末年始の方が危ないという話もあります。この夏は、緊急に東京電力が別の電力会社から電力供給を受けて何とか乗り切れました。しかし、他の電力会社も電力供給量が充分であるわけではありません。そんな状況の下で、恒常的に電力が供給されていないと利用できないシステムが日本全国に広がったらどうなるでしょうか。いきなり停電したら、皆さんの生活はどうなりますか。クレジットカードさえ持つていれば、スマホさえ持つていれば、日本全国に行くことができるよ

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考へる



も使えるのは私の知っている限り二社だけです。これは、そのＱＲ決済が、どんな法律の下に設立・運営されているかによります。多くのシステムは、「資金決済法」に基づくもので、この場合には決済対象が法律により制限を受けています。もう一つが「銀行法」です。こちらの場合には、ざっくり言って、銀行口座からの出金に準じた扱いとして、「宗教行為」への支出も可能である建付けになっています。さらに言うと、二月の日経新聞（令和四年二月二十五日付第十三面）では、具体的に「ペイペイ」の名前を上げて、「宗教行為」に使えるかどうかは「法的に疑義ある」という記事が掲載されています。これは偏に、最終的な支払手段による問題です。決済の支払い手段には「前払式支払手段」というものがあります。事前に現金やクレジットカード、場合によっては銀行口座等から一定額をチャージするシステムですが、この「前払式支払手段」の場合、法律によって三つのケースにしか使えないことになっています。レジュメの八頁にある通り、一つは「物品の購入」、それから「物品のレンタル」、そして「役務の提供」の三つです。この「前払式支払手段」を採用している以上、それらの三つに対する支払いでしか使用はできませんし、それ以外の支払手段を併用していたとしても、ブランドポリシーの問題として使用できないルールになっているようです。これは「宗教行為」に関する決済のできる会社の人に聞いたのですが、その日経の記事が出てから、「ペイペイ」以外にも「宗教行為」への決済ができない会社から、その理由についての質問もあつたようです。決済会社の営業の人が、その決済の仕組みを知らずに導入の営業をしていた可能性はあり得るということです。

これを機会に、改めて現状を見直し、今後を

うな便利な世の中になりました。ところが、電気が止まればそれは全部でなくなります。そういう時に一番強いのは現金です。

こういったことを考えると、現金を全部なくしてしまうのは非常に難しい。むしろ残るだろうと思います。昨年末に新しい五〇〇円玉が出ました。二〇年ぶりの改鑄だったそうですが、これで当面、五〇〇円玉は流通することになりました。そして令和六年には新札が発行されます。これも二〇年ぶりのでき事です。そう考えると、この先二〇年は現金が残るだろうということができないのではないのでしょうか。ただし、平成三十年からは、一円玉や五円玉の少額貨幣はほとんど発行されていません。少額貨幣は淘汰されていく傾向にあります。そのうえで、令和六年には新札が発行されます。まさに「貨幣」や「通貨」にとつて「新しい時代」を迎えるのです。

キャッシュレス化に対する京都仏教会、税務当局及び政府の見解

このような「キャッシュレス化」の到来に対して、神社界を始め、宗教界はどのような見解を持っているのでしょうか。レジュメの一〇頁に京都市仏教会のキャッシュレス決済に当たつての声明（令和元年六月二十八日）を載せてあります。恐らく、京都市仏教会が声明を発表したことは知っていますが、具体的にどのようなことを言っているのかは知らない人は多いと思います。是非、読んでみてください。仏教の用語を神道の用語に置き換えてみると、すつと読めるのではないのでしょうか。基本的には、神社界が言っていることはほぼ同じです。

この京都市仏教会の声明を受けて、ちよつとした騒ぎがありました。この声明との因果関係は明確ではありませんが、「宗教法人」が「宗

教活動」に関わる事業に「キャッシュレス決済」を導入することで、決済事業者への手数料が生じると、収益事業とみなされ、非課税ではなく課税対象となるとの見方があることについて、政府の見解を問う質問主意書が国会に提出（令和元年十一月二十九日）されました。それに対する「政府答弁書（令和元年十二月十日）」は、「キャッシュレス決済を導入することで決済事業者への手数料が生じると収益事業と見なされると意味することが明らかでなく、個別・具体的な課税関係については個々の事実関係に基づき判断すべき事柄なので、お尋ねについてお答えすることは困難である。なお一般論としては、収益事業をやつていない限り課税はされない」というものでした。ちなみに「収益事業」については、法人税法第二条第十三号に「収益事業、販売業、製造業その他の政令で定める事業で、継続して事業場を設けて行われるものをいう」とあり、その具体的内容が法人税法施行令第五条の定めによります。これはここまでで触れた通り、レジュメの九頁に掲示した「三十四業種」のことです。

この質問主意書と政府答弁書のやり取りとほぼ同時期、国税庁法人課税課も「見解」を出しています。ただし、これは取材に対する口頭での回答で、税理士ドットコムから配信（令和元年十二月十五日）されました。みなさんはこの内容をどう読み取りますか。

法人課税課は「賽銭をキャッシュレス対応にして事業者への手数料が発生したとしても、賽銭の本質ともいえる喜捨の心が変わらないのであれば、課税されません」と説明します。ただし「賽銭にアマミューズメント的な形態がとられているなど、信心を逸脱するようなものであれば、収益事業にあたる可能性もあるので、その場合は実態を確かめなければなりません」と付

け加えます。

今後、キャッシュレス化が進むことで、税金も含めて、これまで当たり前だと考えられてきたものの意味が問い直されるかもしれません。賽銭の問題は、まさにそのような一例と言えるでしょう。

問題は「賽銭の本質とも言える喜捨の心が変わらないのであれば」の部分です。「宗教行為」による収入はすべてが「喜捨」です。賽銭も「喜捨」ですし、神符神札の授受も「喜捨」です。神符神札の授受も「喜捨」なのだという点に留意してください。

多様化する現代社会においても、我々の「信仰」の気持ちは変わりませんが、社会一般はどうでしょうか。どの商品を買おうかなというのととは違うのですが、それすら変わるのだと言われれば、たしかに変わっていきまます。その時に、この法人課税課の回答は非常に重い意味を持つことになりました。「これまで当たり前と考えてきたものの意味が問い直される」時代が来たということです。直接的には、神符神札のことを言っているわけではなく、社会一般の話としていますが、我々にとつては、これはどういうことなのかということをしつかりと考えていかなければいけません。いずれにしても重要な事項がここに挙がっています。神符神札の取扱いについては非常に注意しなければいけない。なぜなら、神符神札の頒布を始めとする「宗教行為」が「物販行為」・「収益事業」・「商行為」であると認識されかねない状況がすぐそこまで来ていると思います。

神符守札の問題が繰返し『月刊若木』に掲載される理由

神社本庁は、これまで何度も繰り返し、

が不適切だということが、初めて「発見」されたのでしょうか。

現在、我々も「売れた」「買っていた」といった言葉を使つてしまっています。我々はそれを意識して、もう一度考え、言い直して、自省することができます。しかし、一般の参拝者にはそれができるでしょうか。

「おわりに」の代わりに

このように神符守札の問題、一つとっても、いろんな要素が複雑に絡み合った、非常に不安定な状況にあります。キャッシュレス決済を導入できたとしても、「神社のデジタル化」はどうでしょうか。「信仰的存在」を本当にデジタル化できるのでしょうか。デジタルな存在をお参りできるのかということです。そもそもその神社はどういう「存在意義」を持つているのでしょうか。デジタル上に神社が存在するのなら、デジタル空間に神霊の顕現はあったのでしょうか。あなたはそれを感じてきましたか。振り返って、現実の御社殿を見た時に、ここに神霊が坐しますことを、遠い昔に誰かが感得し、それを今でも大切に引き継いできたと言えるのではないのでしょうか。非常に難しい問題に思えますが、デジタル空間は別世界、異次元のものではないはずです。

新しい時代に適應するためには、新しいことをやれば良いということではないはずです。今までやってきたことを振り返って、その要点を見て、そして今後の変革や多様化にどう資することができえるかを考えなければいけません。これは皆さんへのお願いです。皆さんも考えてください。私も考えます。

もう一つ、新しい何かを導入するに当たっては、それを一〇〇％、十全に説明できるようにしておいてください。神社本庁としてもデジタ

知を発し、『月刊若木』に解説等を掲載して、周知を図ってきました。それをまとめたのが、資料集としての『解説等＋α』です。皆さんは、こんなに何度も通知や通達が出ているとは思わなかったと思いますが、これが現実です。これを等閑視して、今、目の前に起きていることを、全くの無条件に、推し進めていくことは、決して良いことではありません。これまでどんな流れでやってきたのかを知る必要があります。

ちなみに、神社本庁もキャッシュレス化に関する、一応の見解を通知しました。『解説等＋α』の三四頁に「GOTOトラベル事業及びキャッシュレス決済に係る税務上の留意点について（令和二年十月二十日付）」があります。それだけ読んでも意味が分からないかもしれませんが、レジュメの一二頁の説明、「解説等＋α」の解説記事「神符守札等の御取扱ひ」に関する現状の諸問題について」と併せて確認してください。

「宗教法人」に対する、「税制上の優遇」への疑義を始めとする世論も、今始まったものではなく、昔からずっと続いています。そして、神社本庁も何度も注意喚起してきました。

今までの歩みを踏まえて、考えることが非常に大切です。そのうえで、変えるのか変えないのかの判断をするべきです。自分たちの在り方だけではなく、外に向かって変えていく努力もしなければいけないのかもしれない。

特に税金の問題や法律の問題は、国政の範疇に入っているわけですから、国法の理念が適切に運営されるように、もしくは我々の理念や意見が正当に反映されるように活動していくことも大切です。さらには、社頭で神符神札を受け人たちにも、しつかりと伝えるべきことを伝えていかなければなりません。

「授与品神道」から何を学ぶか

ル化推進の流れは理解していますし、しなければならぬと分かっています。しかし、拙速な形で導入はよろしくないと考えます。神社で

導入するのであれば、その第一の「説明責任」は、その神社・神職に存在します。次の段階で、神社本庁も関係してくるようになると思いますが、まずはそれを導入した理由をきちんと説明できるようにしておいてください。

少なくとも、現時点のデジタル化推進には、いろいろな落とし穴というか注意すべき点があることだけは、お伝えできただろうと思います。後は、今までの神社界の行いを、もう一度確認してもらえれば良いと思います。少し時間をオーバーしてしまいましたが、私の話はここです。つたん終わりにします。

質疑応答

司会 浅山先生、ありがとうございます。これより質疑応答の時間とさせていただきます。御質問のございます方は挙手をお願い致します。山口県の有島様、ミュートを解除の上、御発言をお願いいたします。

有島 このたびは貴重なおまとめをいただきまして、ありがとうございます。これから神宮大麻の頒布が本格化する中で大変に助かるところでございます。また、神社とデジタル化という中で、例えば大麻が、このラインでつながっていますが罪汚れが祓われるのかということは元々疑問に思っているところではございますが、少し大きな質問をさせていただきたいと存じます。

「宗教上の秘匿」です。分かり易い例としてはキリスト教の告解ですよね。最近、後輩に聞くときあまり知られていないのですが、国政調査権も宗教行為上知り得た行為であれば私たちは答える必要はないですよね。今まで、国政調

第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考へる



査権が及ばないまでの宗教行為の尊さというのが国法上認められている中で、キャッシュレス決済を行うことで情報が漏れてしまう危険性があります。個人の喜捨、あるいはその額が外部に漏れてしまう。こういったこととの整合性がなかなか取れなくなってくると思うのですね。

浅山 「宗教上の秘匿」、宗教者の活動として知り得たことをむやみに公開してはならないということですね。おっしゃったようにキャッシュレス決済を導入した場合、決済会社からデータが外部に漏れることはあります。これに関しては別の意味で取締りの対象となります。皆さんもプロバイダー契約をしている会社から顧客データが漏れて、補償として金券が送られてきたなんて話も聞いたことがあったと思います。契約をしていた会社から、情報が洩れることは起きるでしょう。それを以て神社界から「こういうことがあるから」とはなかなか言いにくいところがあります。その点に関しては、先ほど触れた京都市仏教会の声明文には書かれています。ただ、「ビッグデータ」の漏洩等も問題にすると、また信仰の次元とは別の社会事象としての問題になるので今回は触れていません。おっしゃる通りだと思います。

有島 一方で、國學院の石井研士先生などが心配されているのは、お祭りの実態調査、例えばこれからであれば七五三などの調査をする時に、そういうことも引つかかって実数がうまく取れないと仰っていました。このあたりに関して神職はどのくらい協力すべきか。いろいろなものをフィルタリングしながら上手に協力する方法があるのか、何かヒントをご教示いただけると助かります。

浅山 基本的に、個人情報という限定的な表現をすれば、数字の羅列と特定の個人を引き当てられるかということが一番重要になってきま

す。それが引き当てられないような形での説明や人数や数量報告のみであれば公開しても問題はないと思います。個人名、もしくは個人が特定できる情報と数量が紐付けされた状態で公表すると引つかかるのだろうと思います。それ以上は、個人情報の問題を取扱っている弁護士と相談するのがいいでしょう。

有島 また昨今、SNSを使う宗教者が増えて、由々しい問題だと感じるレベルのものもあります。例えば病氣平癒で、どんな病氣だったというようなことまで言う宗教者がいますが、そのあたりは、「どこまで」「何を」については、どう考えておられますか。

浅山 それはレベルの問題ですし、否定するわけでも推奨するわけでもありません。それは宗教者として自分自身の心に問わなければいけないことだと思います。そういうことを平気で口外する人を社会が宗教者として認めるのであれば、この国は宗教をそういうものと思っているということになるかもしれません。YouTubeでセミナーをしている人たちもいますが、乱暴な言葉は仕方ないのかもしれませんが、本当にそうなのかと疑うような発言はどうかと思うし、それを見る目が国民に求められていると思います。ただし、いったん口から出たことはそれが真実として通用する、良い意味でも悪い意味でもあるのだろうと思います。

有島 ありがとうございます。

司会 他にご質問のある方は挙手をお願いします。

三橋 福岡県の三橋と申します。先生が途中で「財布を分けないといけない」と仰っしゃいました。収益事業の収入と公益事業として入ってきた収入を通帳を分けて入れないといけないということだと思いますが、例えば通帳は一つでも帳簿の管理によって分けることは認められ



第3講 デジタル化に伴う神社での対応を考へる

三橋 ありがとうございます。

司会 他にご質問のございます方は挙手をお願いします。

岡嶋 千葉県より参りました岡嶋と申します。今日は貴重なお話をありがとうございました。非常に勉強になりました。現在はQR決済を中心として様々な決済サービスがあると思いますが、今回のお話ではこれからもまだ検証が必要ということだったと思いますが、もし仮に国民がキャッシュレスを使う割合が増えたとして、むしろ現金を持つているほうが珍しいというような風潮になったと仮定すると、業界として「神社ペイ」のような決済システムを立ち上げることは可能でしょうか。そういうことを本庁として考えておられるでしょうか。

浅山 ありがとうございます。神社本庁、あるいは神社界で「神社ペイ」を持てれば一番きれいなだろうと思います。しかし、非常に大きな問題ですね。おそらく神社本庁としてはそこまで考えていないと思いますが、私個人の考えとしては、その可能性はあり得るのではないかと思います。ただ、決済システムを独自で作るのか、既存のシステムを利用するのかの選択があります。独自に作る場合は資金決済法もしくは銀行法に基づく組織を立ち上げないといけないので、宗教法人の中では無理だと思います。簡単に言えば銀行を作ることなので、体力的にそれができるだろうか。他の巨大な教団でもそういうものはありません。そうすると、すでにあるシステムに相乗りする形での「神社ペイ」というのは理屈としては可能だと思います。ただし、もう少し進まないといえませんが、今回は触れなかったのですが、決済システムを使うと出てくるのは手数料です。「そのくらい良いじゃないか」と言う人もいますし、「今までも取られていたし」と言う人もいます。決

ていないということでしょうか。「キャッシュレス決済」になるとまとめて入ってきたり、まとめて出ていたりしますので、そのあたりも問題になっているということでもよろしいでしょうか。

浅山 するとやっている訳ではないのです。「峻別」してくださいということです。本来分けられるべきものであつて、一緒くたな「どんぶり勘定」はしてはいけないということです。「信仰行為」で入ってきたものと、「物品販売」で入ってきたものとは明確に区分しないといけないのです。例えば、会計の利便を追求してた結果、茶碗とエプロンとネクタイを買って、さらにお守りを二体受けました。そうなる一括決済ですね。これが良くないということです。更に言うと、税務調査が入った際に「全部物品ですね」と言われた時にちゃんと抗弁できるように峻別されていれば、全く問題は出てこないかもしれません。その代わり、すべての帳簿や通帳をチェックされることも想定されます。

「宗教行為」の出入金と「事業会計」の出入金が、通帳上で混在している時点で、当然、何か言われることは事実あることだと思います。そういういったことがないように、くれぐれもご注意くださいということです。神社の会計規模や担当者の能力、決済の手段等の問題もありますが、適正に会計ソフトを使っていれば、こういった問題にも対応できるはずです。事業会計の通帳と本体会計の通帳を分けるという指示があるかどうかについては、明確に言えませんが、区別をはっきりしてくださいということです。通帳だけでなく、それに対応した会計簿を適正に作成していれば、会計上は説明が付くのではないのでしょうか。いずれにせよ、こういった建付けにあることを忘れないでいただきたいということです。

更に手数料について考えてみてください。QR決済を利用すると、入金はいつになりますか。奉納完了の時点として考えてみてください。ピッとやった時点で完了でしょうか。それとも、神社の口座に入金された時点で奉納完了と考えますか。基本的には口座入金の時点だろうと思います。お金が入金された時点で完了と考えると、その時点で既に手数料が引かれているわけです。三、四％程度です。これはキャッシュカード利用もQR決済も同じくらいです。三％くらいだからいいんだということであればそこまではですが、手数料が減ったということは、間に業者が入っているということです。「信仰行為」の間に業者が入るということを、これまで神社界は認めてきたのだろうかという疑問があります。手数料は少なければ少ないほど良いですし、むしろないほうが良い。奉納金額の外付けにして、手数料は奉納する方が負担するのが一番きれいだと思います。そうなると、業態としてはなかなか運営しづらくなるそうです。そこら辺も今後考えていかなければいけないようになっていくのではないかと思います。

司会 他にご質問のある方は挙手をお願いします。

小林 新潟の小林と申します。非常に分かりやすかったですし、資料もたくさんいただいたので帰りの電車の中で読ませていただこうと思います。

私の神社にも「〇〇ペイ」が営業に来るのですが、アポ取りの電話で静岡の河村先生から教えていただいたことなどを話すと向こうも帰っていきます。神社のデジタル化ということでは、これから様々な技術が発展して神社界にも入ってくると思います。神社本庁ではデジタル化の取組みや営業の事例があれば教えてください。

浅山 ありがとうございます。どういふ分野

でデジタルに変えていくのか。史資料の保存は大学・研究機関と同様に本庁でも行っていますし、神社明細帳のデジタル化も行っています。史資料の保存の点では、世の中の流れと変わりがありません。

時代の寵児というか、最新の目玉になっているのは、今回も取り上げたキャッシュレス決済です。キャッシュレス決済の問題に関しては、神社庁からの照会も含めて、適宜、調査を行っています。神社本庁としては推奨はできませんが、良いものがより良くなっていくということには問題ないだろうと。銀行や決済会社と接触して、いろいろな情報交換をしているところですが、いずれやってくる「電子マネーの時代」を見据えて、しっかりと提携していかなければいけないということで、色々と情報収集しているところですが。

通信手段としてのデジタル化もあります。これは各神社とは直接の関係は生まれてこないかもしれませんが、神社庁との情報の共有のデジタル化も進んできました。

例えばこの研修は神青協の研修ですが、神社本庁の直轄研修でもあります。神社庁でも研修が行われています。その仕組みに関して、入力や神職の研修歴などをデジタルデータで送り取りができるようにと考えています。これは実際に行われていますし、システムに改良も加えられています。研修歴だけでなく階位や身分、経歴等についてもデジタルでの送り取りが始まっていますし、今後、さらに進んでいくと思います。ただ、怖いものは怖い。漏洩というのは意図的でなくて事故の場合もありますから、そういった視点注意配慮は必要だと思います。

『月刊若木』のデジタル化も検討が進んでいます。私は紙ベースの方が好きです。見直すことが簡単にできます。私はIT弱者ではない

と思いますが、あまりにデジタルは進んでいくと元の頁が分からなくなってしまうことがあります。利便と不便の双方があると思いますが、情報の発信をデジタル化していくことは今進んでいるところですが。

神社本庁のIT化や情報システムは、世間的には二周くらい遅れていると思います。むしろ各社庁の方が進んでいるのではないのでしょうか。ようやく神社本庁でも会議のペーパーレス化に着手しかけたところです。ここから先にどうやっていくかが次の問題です。

国会でも「デジタル国会」について議論が始まったところです。これからその波に乗っていく努力はしないといけないですし、そういうご指摘や提言をどんどんしていただくと神社本庁も更に変わっていくのかなと思います。司会 他にご質問のある方はいらっしゃいますか。

宮崎 徳島県の宮崎と申します。

一つ伺いたいのですが、週刊誌などを見ると金運のブレスレットだったり、金運の財布などの広告に、神社の名前は使っていないのですが「〇〇神社で御祈禱を受けています」と神主さんが御祈禱している写真が載っています。一般の方がそれを見て、その神社が出しているように感じる部分もあるのではないかと思うのですが、その辺について先生あるいは神社本庁はどうお考えになっていますか。

浅山 所謂「祈願済み商品」についての注意喚起は、これまで何度も行ってきました。『解説等+α』四頁にある平成八年の解説が初出だと思えますが、主として二〇頁以降の「巻頭言」の内容です。最近では少し落ち着いてきたように思いますが、少し前まではネット上に氾濫していました。祈願済みのお饅頭とか、祈願済みの包丁なんかもありました。まさに「祈願」を商

品のノベルティーとして取扱う行為、一般商品のオマケ的存在です。「信仰行為」を商品化するのには止めて欲しいと言いつつ、ようやく減ってきたところですが、確かにおっしゃる通り、まだあります。

『解説等+α』の二三頁の巻頭言に「開運商法」について触れています。神社や寺院で祈願したものと言って購入者に送り、それから祈願等誘導していきます。例えば「特別な仕様ですの、実際に使われている写真を撮って送ってください」と、その写真を見て「少し心配なことがあります。黒いもやがかかっていて、何かがついていますからお祓いします」というようにセールスをかけ、祈願に誘導して、一〇〇万や二〇〇万といったお金を取っていく。そういう話を信用する人がいるのだろうかとか我々は思いますが、その振込み先が実際にある寺の口座だったのです。そういうことが問題となり、平成二九年頃に訴訟が起された事例があります。口座を貸していた寺院と、その本山にまで遡って、責任が追及されました。本山にはそこまで責任を問えないということになりましたが、口座を貸した寺院には損害賠償その他の判決が出ました。当然ながら、不適切なものです。所謂「悪質商法」、「霊感商法」の類いです。

そういった活動ではなくても、神社が率先して、御祈願・御祈禱を商品化することは、厳に慎むべきことです。神社庁に連絡して、何らかの対応を図るよう伝えるのが良いと思います。神社本庁に連絡をもらっても良いのですが、神社本庁からは神社庁に連絡をし、指導を要請することになりますので、その方が最短で行けるのではないかと思います。

司会 それでは時間の都合上、これにて質問を打ち切らせていただき、第三講の終了といたします。



令和四年度 神道青年全国協議会 活動報告

令和三年・四年度役員

役職

氏名

奉務神社／職名

会長

小林 慶直

白山神社／宮司

副会長

藤原 大修

盛岡八幡宮／禰宜

副会長

湯浅 迪彦

中山神社／禰宜

副会長

大島居良人

亀戸天神社／宮司

理事

宮崎 真一

井草八幡宮／禰宜

理事

上野 敬則

白鷺神社／禰宜

理事

北方 宏和

札幌諏訪神社／禰宜

理事

吉田 芳樹

春日神社／禰宜

理事

日比野 彬明

伊奈波神社／禰宜

理事

畠山 邦洋

諏訪神社／禰宜

理事

西田 周司

榎原神宮／禰宜

理事

白石 憲一

琴崎八幡宮／禰宜

理事

柳原 永祥

厳島神社／禰宜

理事

黒木 興輔

御年神社／宮司

理事

高島 俊亮

天祖神社／禰宜

理事

小佐野 正崇

富士山小御嶽神社／禰宜

理事

勝沼 達朗

廣島神社／禰宜

理事

佐山 崇

八坂神社／禰宜

理事

清住 邦廣

子檀嶺神社／禰宜

理事

河崎 智洋

大野湊神社／禰宜

理事

上野 潤

熊野速玉大社／権宮司

理事

秦 祥岳

長浜神社／禰宜

理事

宮崎 祥悟

宇佐八幡神社／宮司

理事

吉武 誠礼

宗像大社／権禰宜

理事

平尾 朝典

神社本庁／主事

兼総務局長

兼総務局次長

参与

千秋 季嗣

神宮／神宮宮掌

参与

河村 忠伸

秋葉山本宮秋葉神社／権宮司

監事

西高辻 信宏

太宰府天満宮／宮司

監事

芦原 大記

旭川神社／禰宜

総務局長

猪熊 兼高

白鳥神社／禰宜

総務局長

中山 岳洋

神社本庁／録事

総務局員

金子 元紀

神社本庁／録事

総務局員

吉田 健真

神社本庁／録事

令和四年度 活動報告

令和四年

四月一〜三十日
第四回神社フォトコンテスト

四月十二日
監査会

於 神社本庁

四月二十五日
第十一回役員会

於 神社本庁・ウエブ

四月二十六日
第七十三回定例総会

於 神社本庁・ウエブ



四月二十六日

代議員・神青協役員
明治神宮参拝
於 明治神宮



五月十日

第十二回役員会
於 石垣空港会議室・ウエブ



五月十一日

沖縄本土復帰
五十周年奉告祭
於 波照間島



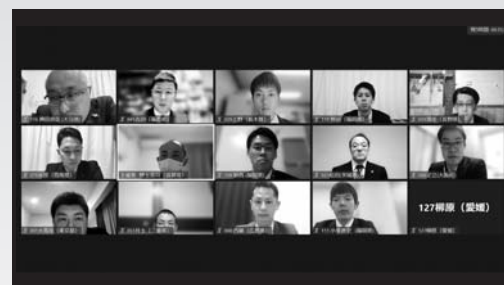
令和四年度 活動報告

五月十五日
沖縄本土復帰五十周年記念日
国土平安祈願祭
全国一斉奉仕



五月二十日
「デジタル社会における
神社の在り方」を学ぶ
ウェブ研修会
於 ウェブ

六月九日
役員勉強会
於 ウェブ
六月九日
第十三回役員会
於 ウェブ



六月十三・十四日
京都御所清掃奉仕
(仏教青年会)
於 八坂神社・知恩院・
加茂御祖神社・
泉涌寺
六月二十七日
「波照間之碑・聖寿奉祝の碑」
動画配信
七月四・六日
「神道講話を学ぶ」
ウェブ研修会
於 ウェブ



七月十三日
第十四回役員会・竹島研修会
於 隠岐島文化会館・
ウェブ
七月十四日
竹島の碑現状視察・
並びに清掃奉仕
於 隠岐の島



令和四年度 活動報告

七月三十一日

『神青協通信』
第一四五号発行



七月

神宮大麻頒布促進事業
頒布品作製

七月～十二月
神宮写真展全国各地展開

八月四日

北方領土の碑現状視察
並びに清掃奉仕
於 納沙布金刀比羅神社

八月八・九日

硫黄島訪島事業
於 硫黄島

八月十・十一日

青年神職と歩く
「伊勢の神宮」於 神宮
八月二十九日
第十五回役員会
於 神社本庁・ウェブ

八月三十・三十一日

夏期セミナー
於 神社本庁・ウェブ
意識改革／多様化する社会に
適応するために

【第一講】

パネルディスカッション
「女性らしさと現代の神社」
モデレータ
高野 裕基 先生
(皇学館大学)

パネリスト

高山 博子 先生

(太宰府天満宮権禰宣)

パネリスト

石原 和香子 先生

(荘内神社 権禰宣)

【第二講】

演題「ミッション

～私たちの存在理由～
講師 岩田 松雄 先生
(元スターバックス

コーヒージャパンCEO)

【第三講】

演題「デジタル化に伴う
神社での対応を考へる」
講師 浅山 雅司 先生
(神社本庁総合研究所
総合研究部長)



令和四年度 活動報告

九月二日

神職のための神宮研修会
於 ウエブ

九月二十七日

神宮参拝
於 神宮



九月二十七日

役員勉強会
於 いせシテイプラザ・
ウエブ

九月二十七日

第十六回役員会
於 いせシテイプラザ・
ウエブ

九月二十八日

熱田神宮参拝
於 熱田神宮



十月二十六日

第十七回役員会
於 みんなの貸会議室
那覇泉崎店・ウエブ

十月二十六日

次期会長監事選考委員会
於 みんなの貸会議室
那覇泉崎店・ウエブ

十月二十七日

沖縄本土復帰五十周年
記念事業
沖縄戦全戦歿者慰霊祭
於 沖縄県護国神社



令和四年度 活動報告

十月二十八日
沖縄戦没者遺骨収集事業
於 旧海軍司令部壕



十一月八日
「竹島之碑」「北方領土の碑」
動画配信

十一月九日
神社おもてなし心得動画配信
十一月十六日
第十八回役員会
於 神社本庁・ウェブ
十一月十七日
中間監査会
於 神社本庁



十一月十七日
臨時総会
於 神社本庁・ウェブ
十一月十七日
顧問会
於 明治記念館
十一月十九日
古殿地清掃奉仕
於 神宮
十二月十一日
神宮新穀献米奉納参拝
於 神宮

令和五年
一月十日
『神青協通信』
第一四六号発行



一月十五日～二月十四日
第五回神社フォトコンテスト
一月十九日
第十九回役員会
於 神社本庁・ウェブ



令和四年度 活動報告

二月六日
表彰委員会 於 神社本庁

二月六日
第二十回役員会
於 神社本庁・ウエブ

三月七日
第二十一回役員会
於 あわぎんホール会議室・ウエブ

三月八日・九日
中央研修会

於 徳島グランヴィリオホテル
「想ひ」を繋ぐ
受け継がれしものを次の世代へ

【第一講】

演題 「全てのいのちに優しい世界」
講師 安藤 桃子 先生（映画監督）

【第二講】

演題 「伝統は、「守るべきもの」
なのか」
講師 矢島 里佳 先生
（株式会社和える代表取締役）

【第三講】

演題 「次世代に繋ぐ」
講師 山田 実 先生
（阿波おどり振興協会理事長・
天水連連長）

【第四講】

演題 「折れない心」
講師 ニコラス・ペタス 先生
（武道家・元K-1ファイター）



三月三十一日

会報『神青協』一三三号発行



全国各神社御用達

神符・守札・木札・錦守・御守矢・交通安全守
集印帳・御守り袋・絵馬・その他各種御札・御守
奉書紙・書道半紙・耐水奉書・他各種和紙謹製

創業江戸時代後期 真心で奉仕する

今村紙業株式会社

代表取締役 今村 和弘

〒409-3601 山梨県西八代郡市川三郷町市川大門6237-11
電話 055(272)0514
FAX 055(272)8818

誠実と真心で奉仕する

御守・授与品・参拝記念品奉製
天然石厄除開運腕輪守・天然石みくじ

御一報次第カタログ御送り致します。

グリーン産商株式会社

〒547-0033 大阪市平野区平野西4丁目8番29号
TEL(06) 6702-6009(代表) FAX 0120-34-2996 sansho@green3.co.jp

神社授与品奉製

御神矢・絵馬・招福熊手・木札・メタル守
御神符・ステッカー・御守袋・弓矢・御守各種

株式会社



信頼、真心

福岡奉製

事務所 〒834-0081 福岡県八女市立花町山崎 1961
TEL (0943) 23-3412 FAX (0943) 24-4483
E-mail fukuoka@mx3.et.tiki.ne.jp

八女千歳あめ本舗 工場 〒834-0082 福岡県八女市立花町兼松 208-3
TEL (0943) 37-1117 FAX (0943) 37-1118

インテリアになじんで、
自分たちが欲しいと思う神棚を
つくりました。

組立式ですので
神具も一緒に
コンパクトに
収納してお送り
いたします。

民俗工芸
製造部木工課

神棚セット
いろは

株式会社
民俗工芸

〒857-1162 長崎県佐世保市卸本町18-1
TEL0956-34-5500 FAX0956-34-5511

御社頭授与品
御参拝記念品

神社本庁・各神社 御用達

〈営業品目〉 ●交通安全御守護 ●開運招福鈴 ●文鎮 金盃
●各種記念品類 ●胸像・レリーフ・鑄造類

鈴木徽章工芸株式会社

〒113-0032 東京都文京区弥生2-12-1
TEL. 03-3814-1811 E-mail: info@suzuki-kisho.co.jp
FAX. 03-3818-8332 http://www.suzuki-kisho.co.jp

創業百年 信頼のブランド
麻・鈴緒・鰐口紐・化繊注連縄製造

有限会社 モミヂヤ

〒328-0042 栃木市沼和田町 12-14
フリーダイヤル 0120-22-1312
FAX 0282-22-1387
<https://momidiya.com/>



榊・玉串

新鮮な状態でお届けする自慢の品質です

神棚セットの事なら...



〒165-0027
東京都中野区野方 4-44-10-3F
TEL : 03-3386-1153
FAX : 03-3386-1165
Mail : info@kubodera.co.jp
URL : https://kubodera.co.jp

神社本庁 御用達 國學院大學 推薦店 明治神宮 指定店

誠 実 奉 仕 ・ 信 用 第 一

瀬戸装束店

〒164-0001 東京都中野区中野3丁目10番5号
電話 : 03-3381-4927 / FAX03-3381-4927
JR・地下鉄東西線 中野駅 南口下車 徒歩7分

神祭具 授与品 記念品 奉製



株式
会社

神 路 社

本 社 〒516-8611(私書函第26号)
三重県 伊勢市 岩瀬2丁目5番29号
電話番号0596-24-5858 FAX0596-24-5110
E-mail info@kamijisya.co.jp

神 苑(東日本営業所) 〒150-0013
東京都渋谷区恵比寿1丁目26番14号 ACTビル4階
電話番号03-3280-6720 FAX03-3280-6721
E-mail info-tokyo@kamijisya.co.jp

URL http://www.kamijisya.co.jp

創業百有余年

伝統の技術を活かした授与品作り

全国の神社でご利用頂いております

御朱印帳・木札・紙札・熊手・金欄御守袋
守護矢・交通安全守・ステッカー・その他各種授与品



株式
会社

井丸井紙店

https://juyohin.co.jp/

和紙製造 授与品奉製

カタログ
送付
致します

TEL 055-272-0136 FAX 055-272-3966

〒409-3601 山梨県西八代郡市川三郷町市川大門763



日本の文化財を 確かにつなぐ



漆塗・極彩色・剝落止・単色塗・鍍金具・各種工事請負施工(建造物・美術工芸品)



株式
会社

小西美術工芸社

東京本社

東京都港区芝 4-4-5 三田 KM ビル 3F
電話 03-5765-1481 / FAX 03-3455-9250

日光支社

栃木県日光市所野 2829-1
電話 0288-54-1198 / FAX 0288-54-1196

創業 明治以前



各種御神符・守札 その他授与品全般

湊御神符奉製所

株式会社 湊

伊勢市神宮会館前(〒516-0025)

http://www.ise-minato.co.jp

TEL(0596)22-2442(代表) FAX(0596)28-8445 info@ise-minato.co.jp



大切なイメージをカタチにします。
オリジナル授与品・記念品

株式会社 晃和ディスプレイ
東京都目黒区目黒本町3-13-10 〒152-0002
TEL: 03-3792-0211 FAX: 03-3792-0925
ホームページ <http://www.kowa-dsp.co.jp/>



授与品・記念品御奉製

株式会社 長谷川製作所

代表取締役 長谷川義貢

HASEGAWA
creation with warmth

〒340-0025 埼玉県草加市谷塚仲町466-1

TEL: 048-921-1221 / FAX: 048-921-1515

宮内庁
神社本庁・東京都神社庁・各県神社庁
全国神社・小笠原流弓馬術礼法教場

御用達

株式会社 大槻装束店

東京・上野駅前

東京都台東区東上野3丁目17番9号

TEL 03(3835)3201(代)

FAX 03(3835)0617

<http://www.ootsuki-shozokuten.com>

神社・仏閣向けの御守などの授与品や縁起物を製造・販売

新日本工芸(株)

<本社>

〒311-4153

茨城県水戸市河和田町 3891

TEL: 029(251)0997

FAX: 029(252)8287

<仙台営業所>

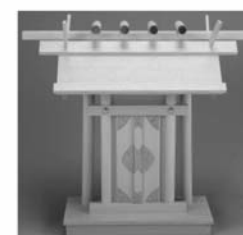
〒981-1104

宮城県仙台市太白区中田

3丁目6-24 健美館1階101号室

TEL / FAX: 022-741-7074

神棚に御札をおまつりし
家内の安全をお祈りいたしましょう



板葺神棚(中)
外寸: 幅46×高44×奥20cm
内寸: 幅12.5×高32×奥8cm
10,000円(税込)



洋風神棚
外寸: 幅20.6×高30.6×奥8.2cm
おまつりできる御札(最大)角紙
2,000円(税込)



茅葺神棚(中)
外寸: 幅57.5×高51.5×奥37.5cm
内寸: 幅21.5×高32×奥8cm
50,000円(税込)

※茅葺神棚・板葺神棚の大きさは各(大)(中)(小)がございます。他に壁掛け用神棚もございます。
種類・寸法など詳しくはホームページをご覧ください。以下の連絡先からお願いします。

TEL 0596-22-0001 FAX 0596-22-1517 E-mail tsuhan@jingukaikan.jp

奉じる心を大切に 全国社寺 授与品 調度品 総合奉産

金襴錦守・絵馬・木札・紙札・記念品・製造販売

京都・吉祥院

東和奉産株式会社



本社

〒601-8348

京都市南区吉祥院観音堂町7

Tel(075) 691-3000

Fax(075) 691-3300

Email info@towahosan.jp

HP <http://www.towahosan.jp/>

北関東営業所

〒319-0323

茨城県水戸市鯉淵町

Tel(029) 297-8077

Fax(029) 297-8076

『神社のいろは』が待望のマンガ化！



『神社のいろは』も好評発売中！



神社のいろは

A5判/184ページ/
定価1,781円税込・送料無料
参拝作法から、神様、お祭り、歴史まで
Q&A方式で平易に解説。
神道、神社入門書の決定版。

電子版あり

氏子崇敬者には「見て楽しい！」
神職には便利な備忘録！

マンガ版
神社の
いろは

神社検定に挑戦する童女
ミカンコ（御神子）ちゃん



企画：公益財団法人日本文化興隆財団
発行：株式会社扶桑社

A5判 200ページ
定価 2,200円税込 送料無料  電子版あり



第1章 身近な神社のあれこれを知りたい
第2章 参拝などの正式作法が知りたい
第3章 全国的な神社の由來が知りたい
第4章 お祭りについて知りたい
第5章 神棚と家のお祭りについて知りたい
第6章 お伊勢さんについて知りたい
第7章 皇室のお祭りについて知りたい
第8章 神社にまつわる制度と歴史について知りたい

■インターネットの場合
日本文化興隆財団ホームページ
<https://www.nihonbunka.or.jp>
クレジットカード・コンビニ決済が選択できます。

■電話・ファックスの場合
公益財団法人日本文化興隆財団
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-5-10
☎03-5775-1145 **FAX 03-3475-5805**
受付時間/11時～19時（土日祝日を除く）

据置式車止めオクボラード

のぼりボール

リードフック

和の建築空間との調和

- ・参道や境内の歩車分離に据置式車止めオクボラード
- ・日本の伝統を現代素材で再現したのぼりポール
- ・犬の係留に最適なリードフック



QRコードから
ホームページを
ご覧頂けます。

株式会社 **サンポール**

〒105-004 東京都港区新橋2-2-9 KDXビル8F TEL03-3591-8501 FAX03-3591-8561
お問い合わせ先 営業企画部アドバンスグループ 飯塚まで s-iiduka@sunpole.co.jp

祈る心によりそう御守づくり
京の伝統に真心を込めて

 **京都奉製株式会社**

0120-164124 (イロヨイニシキ)

京都奉製のHPがリニューアルされました！
是非ご覧ください。<https://www.omamori.co.jp/>



●神社の火災保険 無料鑑定実施中

神社賠償責任保険、神社の火災保険、お祭り傷害保険
など神社に必要な損害保険・生命保険を取扱しております。

神社の保険専門

村上代理店

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-5-10
TEL:03-6447-5455 FAX:03-6447-5456

神社の保険



<http://www.murakami-hoken.co.jp/>



神青協 HP
(shinsei : hinomaru)



神青協 Instagram



神青協 Facebook

■会報『神青協』第一三三号

令和四年度

神道青年全国協議会 広報委員会

委員長	吉田 芳樹
副委員長	柳原 永祥
委員	吉武 誠礼
委員	秦 祥岳
担当副会長	湯浅 迪彦
担当監事	猪熊 兼高



神道青年全国協議会

東京都渋谷区代々木1丁目1番2号