

特集

再生可能エネルギーと地域

「なぜ、かまぼこ屋がエネルギーのことを考えたのか
～エネルギーから経済を考える～」

鈴木 悌 介 (鈴木蒲鋒)

話に入る前に写真を幾つかお見せしたいのですが、この写真は何をしているかという、ブリを獲っています。小田原は相模湾に面しております、定置網を仕掛けておくと、そこへお魚が来るんですね。それでブリを獲っています。

これは私の生まれたころの写真です。いまから60年ぐらい前の写真です。この当時は、大変たくさんブリが獲れました。その当時の記録を見ると50万匹ぐらい獲れました。いまブリというと富山の氷見が有名ですが、申し訳ないですが、たかだか10万匹なんですね。だから50万匹という数は、ものすごい数なんです。

それが、いまどのくらい獲れるかという、数千匹しか捕れません。たかだか半世紀です。一つの街でなぞらえてみると、50万人いた街が半世紀で数千人に減ってしまったら、これはもう大きな環境の変化があったに違いありません。

なぜブリが獲れなくなったかということ調べて先生がいまして、2つの原因だろうと言っていました。1つは水、もう1つは砂だということですね。どういうことかという、この漁獲量を、時代でグラフにプロットしていったんです。すると、そのときに世の中で何が起きたかということが見えてきます

ね。ブリが減り始めるのは1960年の後半から1970年代にかけてなんです。どういう時代かという、いわゆる日本の高度経済成長の時代です。

何が起きたかという、相模湾に流れ込んでいる酒匂川という大きな川の上流にダムをつくったんです。そして酒匂川の下流のところに取水堰を作って水を抜いているんですね。その水はどこへ行っているかという、実は横浜の水道水に利用されているんです。併せて、その海岸線に高速道路を走らせた時期と、ブリが減りだした時期がほぼぴったり符合するんです。

結局、ダムをつくったので砂が川から海岸に入ってこなくなって、一方的に波に削られるばかりなんです。砂浜というのは、どうして大切かという、陸から見ると波を抑えてくれるんですね。台風するときなんかは砂浜もっているんですけど、逆に海の中から見ると、実は砂浜の中の海は、とても静かなんだそうです。どうしてかという、砂浜が陸の震動とか騒音を全部吸ってくれるんです。ですから砂浜のある海の中は、ずっといたことはないから分からないけど、静かだそうです。ところが、いまは砂浜がなくなってしまったので陸の震動や騒音が全部、海へ入って行ってしまふ。なおかつ、ここに高速道

路が走っていますから、24時間、車がびゅうびゅう走っているので、非常に海の中が騒がしいんだそうです。ブリというのは、とても神経質な魚なので、こんなにうるさいところへは来たくないと言って寄らないらしいんですね。それが砂の話です。

もう1つ、水の話は、さっき申し上げました大きな川が流れていて、昔はこの海にたくさん真水が流れ込んでいたんですね。この海はとても深いんです。なので、そう簡単に真水と海水が混ざり合わないで、海水の上を真水がすうっと滑っているんですね。いわゆる汽水域が広く、そこにプランクトンが湧いて、それを餌にして小魚が来て、その小魚を餌にしてブリが集まります。ところが、いまは水がほとんど入っていないので、餌がなくてブリは来ません。だからブリからすると「餌もないし、こんなにうるさいところに俺は来ないぞ」ということらしいんですね。しかしブリがいなくなっちゃったかというところ、沖合の方にはちゃんといるんだそうですね。

私は、こういう時代から小田原で生まれていまして、その当時、砂浜がとても広がったので、いまでは考えられませんが、サーカスとかプロレスとかをやっていました。特設のリングを組んで、皆さんの中で分かる人は少ないと思うんですが、デストロイヤーとかが来ていました。

そういう時代でしたから、本当に人が集まっていて、砂浜がたくさんあったというのを私は知っているし、たくさんブリが獲れたということも知っているの、そういう身からすると、とても残念だなと思います。

でも、このいまの事態を引き起こしちゃったことを、非難とか批判はできないんだらう

なというふうに思います。なぜこういうことをしたか、なぜダムをつくったのか、なぜ水を抜いて大都市に供給することにしたのか、なぜ高速道路を走らせたのかということを考えれば、日本が高度経済成長の中で、人口もどんどん増えていく中で、もっと前は戦後の復興からずっと、より豊かで、より便利な暮らしを求めて、そういう開発をしていったわけですね。ある意味、そのおかげで、私たちの便利で快適な暮らしが成り立っているの、そのこと自体は否定はできないと思いますが、そのことから学ぶことはできないかなと思っています。

最近すごく感じるんですけど、この夏も暑かったです。いま千葉の方も大変ですけども、大雨が降ります。台風が頻発します。本当に気候が変わってきているなと感じます。日本だけではなくて世界中が変わっていますけれども、ちょっと前までは、いわゆる気候変動、climate changeというのは新聞やテレビの中の話だったかもしれませんが、本当に実感として現実の問題になってきているのではないかと思うんですね。

これは何かと思うと、少し大ききかかもしれませんが、考えてみれば、人間は、例えば産業革命ぐらいまでさかのぼってみると、産業革命以来、より豊かで、より便利な生活を求めて、土の中から何でもほじくり出して、海からいろんなものを引っ張り出してきて、使い放題使って、ごみは捨て放題してきました。結局、より豊かな、より便利なライフスタイルを求めて、それを実現したり、それをもっと助長するということがビジネスというのがどんどん伸びてきて、経済が拡大していったわけですよ。なので、そういう

ことをずっとやってきた、ある意味のツケなんだろうなというふうに思います。

私どもも、お魚を使う商売なので、いますごく心配しているのは海洋プラスチックの汚染の問題です。そんなことを全然、私たちは考えもせずにペットボトルをどんどん使ってきたわけですが、そういう意味で、私たちは必ずしも地球環境をぶち壊してやろうと思ってやったわけではなくて、より豊かな、より便利な活動を求めて、いろんなことをしてきたことが、いまいろいろな問題を引き起こしているわけです。

このことに対しての、ある意味、地球のメッセージというか、悲鳴なのかもしれませんね。もうこれ以上、俺はもう、おまえたちのわがままは受け入れられないということを伝えるために、この気候変動があるような気がしないでもないですね。

ただ、そういうセンチメンタルな話ではなくて、いったん私たちが手に入れた、この豊かさとか便利さというのは手放したくない。でもたぶん、同じことをずっとやっていると地球はもたない。じゃあ、どうしたらいいかといったら、まさに、われわれはいま、これから知恵を出していくしかないと思いますね。いろいろなテクノロジーがどんどん出てきています。便利になるようなテクノロジーは、どんどんありますけれども、それが必要なかもしれませんけれども、もっと基本的に持続可能な、この地球環境の中で、どうやって人間が豊かさを保っていくかということに対するテクノロジーは、まだまだ芽が少ないうような気がするんですね。なので、SDGsというものを見ていくと、本当に世の中が変わりつつある、変わらなければいけない時代

に私たちはいるのではないかということを感じ強く感じます。

少し自己紹介的な話をしますが、私どもの会社は鈴廣というかまぼこ屋で、今年で154年目になりました。154年というのは、京都なんかへ行ったら400年、500年という老舗があるし、あるいは10年ぐらいで急成長しちゃった、上場しちゃったみたいな会社はたくさんあるので、154年目が長いのか短いのかというのは難しいですが、ただ154年という年月は、私たちにとっては大切すべき年月だなと思っています。

今日は時間がないので飛ばしますが、私どもの社是は「老舗にあって老舗にあらず」、お断りしますが、普通、自分のことを老舗と言わないです。これは、お客さまが「あそこは老舗だから、おいしいね」とか「老舗だから安心ね」とか、あくまでも外からの評価のことなんですけど、実は、この社是というのは、私どもは外に向かって発信する言葉ではなくて、ここで働くわれわれが、いつも立ち位置を確認するための言葉として使っているんです。老舗という言葉を使わせていただいています。

「老舗であって」ということは、世の中がどんどん変わっていても、絶対に変えてはいけないことがあるはずだから、それをなんとか守っていきましょう。そうは言っても、どんどん変わっていくのだから変えていくべきことは勇気を持って変えていきましょう。この2つをしっかりとやっていくことです。

もう1つ企業理念というのがありまして、「食するとは、生命をいただき、生命をうつしかえること。その一翼を担うのが私たちの

仕事。かけがえのない地球の中で、この役割こそ我が天職」。新興宗教のようなことを言っているかもしれませんが、考えてみると、私どもは食べ物商売をしているのですが、食べ物って、そもそも命があるじゃないですか。朝ご飯を振り返っていただければ、お魚にしても、お肉にしても、お米にしても、命があります。人は、お腹が空いたとか、栄養が必要だとか、ちょっと今日は旅行に行つて美味しいものを食べて盛り上がるうとか、ある意味、自分の勝手な理由で自分以外の命を使っているのが食べるということなんだろうなと思います。そうすると、私どものように食べ物を使って金もうけをしているやつは、いったいどうなんだというふうになるわけですが、これは少し無理くりかもしれませんけれども、私たちは、お魚の命をお客さまの命に移し替えていくお手伝いをしていると、かまぼこで言えば、お魚の命を一回かまぼこに変えて、そのかまぼこをお客さまに召し上がっていただくことによって命を移し替えていくというようなことが私たちの仕事ではないかなというふうに思っています。そうすると、できるだけ命がねじ曲がったりしないようにしなければいけないということで、添加物とか、そういうものを使うことは一切なくしました。

かまぼこというのは、簡単につくり方を説明すると、白身の魚を使って、頭とおなかを取り外してお肉だけにします。それを井戸水できれいに洗います。そのときに脂とか血合とか、においの元だとかを洗い流して、ぎゅっと水を絞って、昔風に言えば石の臼の中に入れながら、お塩を入れて、こすっているんですね。ごりごり、ごりごり。そうすると

だんだん、べたべたとのり状になってきます。何が起きているかという、お塩でお魚のタンパク質の繊維が溶け出し、ほぐれているんです。それを練り上げて、無添加の味付けをして、そして板に乗せて蒸すとか、竹に巻いて焼くとか、油の中で揚げるとか、熱をかけていくと、溶け出してきたお魚のタンパク質の繊維が、ぎゅっと固まるんですね。それが弾力なんです。

だから電子顕微鏡で上手にできたかまぼこを見ると、きれいな網目の構造をしています。皆さんはそうではないかもしれないけれども、時々、かまぼこって誤解されているなと思うんです。白いのは怪しいとか、弾力が怪しいとか、お塩がたくさん入っていると思っ
ていませんか。白いのは、先ほど申し上げたように白身の魚を使って、お水で洗って、熱をかけたなら白くなるんです。弾力は、まさにタンパク質のせいです。タンパク質の塊なんです。

お塩はタンパク質が溶け出すときに必要なものなんですけど、お塩も、いいお塩と悪いお塩が実はあるんですね。よく、このお塩を取り過ぎては駄目だと言われるのは、非常に純度が高いお塩です。塩化ナトリウムなんです。もともと海のお水とか岩塩から精製していますから、精製塩と書いています。ところが、よく調べてみると、赤ちゃんがお母さんのおなかの中でしばらく泳いでいますね。あの羊水と海水は、ほとんど成分が一緒なんだそうです。ということは、海水の中には動物としての人間に必要なものが全て入っているといえます。当然、塩化ナトリウムも入っていますけれども、それ以外の微細なミネラルがたくさん入っているんです。金属も、そ

●
れは人間にとって必要なものなんだそうですね。それを精製塩は全部外しちゃうんです。塩で食用として使われている部分というのは1割しかないと言われてます。90%は工業原料です。塩化ビニルとかをつくっています。工業原料は純度が高い方がいいので、問題はそれを人間が食べちゃうからなんです。

だから、もともとの海のお塩、岩塩に近い、ミネラルがたくさん入っているお塩は、たっぷり取っていただいてもいいと思います。むしろ足りない人が多いんですよ。うちのかまぼこは、そういうお塩しか使っていませんので、ぜひ安心して、もし誤解をしていたら、今日を境に、かまぼこはいいかまぼこを買ってもらえたら嬉しいです。

そういうふうには、もともとかまぼこは、ものすごくシンプル・アンド・ヘルシーなものなんです。お魚の命を、力を目いっぱい引き出して、それをちゃんと目覚めさせて体に伝えていこうということで、添加物とか、そういうものを一切使うのをやめてしまいましたし、味付けもいわゆる化学調味料は使うのをやめてしまいました。

結局、日本人的に言えば、食べるって、こういうことだと思うんですね。もちろん農家さんに対して、お米をつくってくれてありがとうございますとか、お魚を獲ってくれた漁師さんに感謝しましょうとかあるけれども、日本語は本当に、目の前の食べ物に対して、あなたの命をいただきますという深い感謝の心と気持ちで、そういう気持ちで私たちは、この食の仕事をしなければいけないというふうに思っています。結局、命のバトンタッチなのかなと。

話ついでに少しお聞きいただきたいんです

けど、人間の体は60兆個の細胞からできていると言われてますよね。それで3カ月から6カ月で全部入れ替わるんだそうですね。絶えず細胞は、死んで生まれ変わって、死んで生まれ変わってと繰り返しています。

だから、半年ぶりに会う人は他人だということですね。物質的には、それをDNAがつかさどっているのと同じように再生産されるわけですけども。ということは、いつもいつも、絶えず体の中で細胞がつくられていくわけですね。その細胞は何を原料にしてつくられているのでしょうか。

ちょっと考えれば、すぐ分かりますね。今日皆さんが、まさにお昼に召し上がった食べ物からできています。それ以外のものからはできません。だから、食べ物自体にいいとか悪いとか、あるいは、食べ物の中の1つの成分だけを引っ張り出してきて、「これがいいですよ」みたいなやり方ではだめです。だから英語で言えば、you are what you eatなわけですね。あなたは、あなたが食べたもの、そのものです。これは真実だと思うんです。そう考えると、私たちのような食の仕事は、とても責任重大だし、やりがいのある仕事ではないかなと思います。

もう1個、変な話をついでにさせていただきますけど、自分の体の外と中って、どこが境目でしょう。皮膚、粘膜でしょうか。でも、食べ物は最終的に自分の体になっちゃうわけです。お水もそうです。どこからどこまでが外なのか、どこからが中なのかと考えると、たぶん、あまり考える人はいないと思いますけど、私の結論は中も外もないというものです。これが、たぶん、この世の中の全てがそうじゃないかなと思うんですね。おそらく外

と中を決めているのは人間の意識だけだろうと思うんですね。

少しきれいごとに聞こえるかもしれませんが、全てはつながっているとすると、自分だけがよければいいというのはあり得ないし、自分の家族だけがなんとかあればいいというのはあり得ないし、自分の会社だけがなんとかあればいいというのはあり得ないし、自分のまちだけがなんとかあればいいというのはあり得ないし、日本だけがなんとかあればいいというのはあり得ない。世界のリーダーは、俺の国だけがなんとかあればいいということを行っている人がたくさんいますけど、たぶん長続きしないですよ。全てはつながっているとすれば。

そう考えたときに、そろそろエネルギーの話に入っていかないといけないんですけど、私がエネルギーに関心を持ったのは、紛れもなく、いまから8年前の東日本大震災および、その後の原発の事故でありました。

それ以前は、私は特にエネルギーの勉強をしたこともないし、あまり関心もなかったんです。だから、コンセントがあって、電源を挿しておけば、電気料金さえ払ってれば、いくらでも電気が来るというふうに思っていました。

でも、あの事故があって、コンセントの向こう側に、我々が知らなかった世界があるということが分かりました。それ以前は全然関心がなかったし、日本は本当に世界一の最先端の国で、万全のエネルギー体制があると思っていましたが、意外や意外、そうではありませんでした。

それ以前は、コンセントの向こうに何が あるか、まったく関心がなかったということで、

知ろうともしなかったんですけど、でも、全てはつながっているとすると、自分の都合のいいことだけを自分が認知をして、自分がそれを使わせてもらって、自分に都合の悪いことは知ろうともしないというか、知っても知らないふりをするという生き方は、たぶん長続きしないんだらうなというふうに思ったんです。ある意味、その象徴的なものが原発の仕組みなんじゃないかなというふうに思います。

私は若いころに商工会議所の青年部というところに所属しておりまして、全国の会長もやらせていただいたので、被災地にもたくさん友達がいたりして、彼らとの、いわゆる支援活動の中で、いろいろなことを私は勉強させていただいたなということがあります。

2つのことがあるんですけど、まずは、やっぱり顔の見える関係が大切だなということを知りました。私の友人が気仙沼にいて、彼はクリーニング屋さんを営んでいたのが全部流されちゃって、気仙沼高校に逃げ込んで、そこに600人が逃げている、その避難所のリーダーをやっていたことがわかりました。

ところが4日目ぐらいに携帯がつながったんですね。何が欲しいと言ったら、「何もねえ。取りあえず、食べ物だ」と。じゃあ、かまぼこだったらすぐ送れるから、どこへ送ったらいいと聞いたら、いまだに覚えていますけど、「災害対策本部にだけは送らないでくれ」と言われたんです。私も何回か行きましたが、やっぱり荷物が出てこなくなっちゃうんです。分かったと言って、僕は、その彼のところに荷物を直送しました。

次に彼は、何が欲しいと言ったら「靴が欲しい」と言ったんですね。靴というのはすぐ

に浮かんでこなかったんですけど、確かに、びしょびしょになって逃げて行って、1週間たてば出歩かなければいけないので靴が必要だと。

もう1つは、大規模な中央集権的な仕組みと、小規模で、独立型で、分散型の仕組みとの両方がないと、いろんな場面に対応できないというふうに思ったんですね。

まさに、災害時に行政がつくっている仕組みは中央集権型なわけです。それは、想定外のことが起こると止まっちゃうんですね。そこでものを言うのは、僕と彼みたいな直接型の、分散型の関係です。この両方がないと駄目だなということが、すごく分かりました。

もう1つ、顔の見える関係という意味では、あのときは福島原発の事故で、この箱根は観光地ですけども、お客さまが全部キャンセルだったんですね。一方、被災地に行くと、まだ3月で寒くて、体育館みたいなところでプライバシーもなく、お風呂にも入れなくて、人々は凍えているわけです。こちらは空いていて温泉も湧いているじゃんと思ったわけですよ。

そこで、旅館の人たちにお会いして、小田原の市長さんと、箱根町の町長さんと受け入れの態勢をつくりましょうよと話をしました。そうしたら、国の方から1泊5千円の補助が出るのが分かったので、700人を受け入れる態勢をつくったんですね。それで被災地にどうですかと言ったら誰も来ないんです。あまり人をばらばらに動かしちゃうと、地域のコミュニティーがばらばらになっちゃうので、避難所単位だったらご近所の人が多いから、バス単位で来てもらって、バスで帰ってもらおうということで、バスもご用意し

ただけど誰も来なかったんですね。

確かに遠いけれども、もし箱根の誰々ちゃんをよく知っているとか、小田原の誰と友達だとかという関係があれば違ったんじゃないかなというふうに感じたりとか、いくら仕組みをつくっても、やっぱり人間同士の顔の見える関係がないと組織は動かないなということを感じました。

この中央集権的 vs 独立分散型という考え方と、それから顔の見える関係というのが、まさにエネルギーにとって、とても大事な視点だなということを、このときに改めて思いました。

いま、団体「エネルギーから経済を考える経営者ネットワーク会議(略称:エネ経会議)」を2012年3月に立ち上げて、全国中小企業の掲示板として、中小企業の経営者の立場で、エネルギーのことをしっかりやっということを始めました。その活動の柱は2つであります。

1つは、賢いエネルギーの使い方で省エネをしっかりとやっというじゃないかということです。企業にとってみるとエネルギーというのはコストですから、使わない方がいいわけですよ。省エネという観点で言うと、日本は省エネ大国だと言われてはいますが、私は半分本当で半分うそだと思っています。大企業は相当に進んでいます。専門の部署に専門のスタッフがいますから、製造業を中心に、省エネは相当やっという会社がたくさんあります。けれども、中小企業は、できていない会社がたくさんあります。

というのは、おやじが全部やらなければいけないので、なかなかエネルギーのところまで手が回らないんですね。エネルギーは見え

ないし、すぐにお金にならないしというのがあるので結局、「省エネってお金がかかるんでしょ」で終わっちゃうケースが多いんですね。

でも、実はここがすごく宝の山だと思っていて、省エネをしっかりやると、新しいビジネスに挑戦することに繋がっていきます。いろんな機器を入れ替えたりすることもありますので新しいビジネスチャンスにもなりますし、さらに、全般的にエネルギーを使わないというところは、会社のコストを下げつつ先ほど申し上げた気候変動のときにも貢献できるわけですから、そういう意味では、本当にまだまだ中小企業を対象とした省エネというのは宝の山ではないかなと思っています。

もう1つは、再生可能エネルギーで地産地消をしようということですが、この事例は、今日の夕方に湘南電力さんから詳しく、直接、お話が聞けるのではないかなと思いますので、私はさらっと説明したいと思います。

私どもの「エネ経会議」には「エネルギーなんでも相談所」というのがありまして、これは30人ほど、企業のOBの方たちがボランティアで相談をしてくれています。現役時代はいろんな会社さんでエネルギーの仕事をされていた方が30人ぐらい、定年退職してもまだ元気だし、何か社会の役に立ちたいという大変奇特な方がたくさんいらっしゃいまして、そういう方たちをテクニカルアドバイザーということで登録しています。

例えば、私たちの会社から、自分の工場の屋根が空いているんだけど何かできないかなという相談をいただいたとします。そうすると彼らがいろいろ調査をして、こうしたらいいんじゃないですかという提案をします。例

えば太陽光パネルを置いて、こうしようという話になって、補助金はありますかと、補助金のお手伝いもさせていただきます。

もう1つは、いま経済産業省で中小企業向けの省エネ診断地域プラットフォーム事業というのがありますけど、私どもはその認定団体をしているので、中小企業向けの省エネがゼロ円でできます。普通だと30万円とか50万円とかかかるんですけども、私どもは経産省から補助金をいただいている関係があるので、私どもの会社さんには、ただで省エネ診断をさせていただいています。そんなことを中心に活動しています。

それから、これは地元が多いんですけども、隣町の松田町だとか、南足柄市だとか、そういった行政のアドバイザー的なかたちで、行政のコンサルティングみたいなことをしています。

それから、新しく始めたのが教育事業ということでプログラムをつくってまして、まだ試験的なんですけれども、エネルギーに少し関わることの中で、地方創生をどう考えたらいいかということの勉強会を少しずつ始めています。

今日は、「ほうとくエネルギー」とか「湘南電力」とか「小田原箱根エネルギーコンソーシアム」の話というのは、たぶん夕方の時間で話がございまして、さらっと話したいと思いますけど、ほうとくエネルギーという会社は、地元で40社ほど出資をして、5800万円ほどお金を集めて、小田原のちょっとした山の中で、約2MWの太陽光発電をやっています。

当初は私どもの出資金と、それから地元の信用金庫さんから融資をもらって、1期の工

事が4億円ぐらいかかったんですけど、最後の1億円を1人1口10万円で、一般市民の方からファンドで募りました。集まるかなと思っていたら3カ月ぐらいで完売をして、最初の1期はこの4億円でスタートして、いまは2期目に入っていて、最初は1MW弱で、いまは2MWぐらいになっています。当初は、つくった電気を大手電力会社にFITで売っていましたが、いまは売っていません。

また小田原市は出資してもらって代わりに条例をつくってもらいました。というのは、首長さんが替わると方針が変わっちゃうことがあります。いわゆる2階に上がったはいいけど、はしごが外れちゃったみたいなことがあるので、これは小田原市として、市長が替わろうと替わるまいとちゃんと方針がありますよという条例をつくってもらって、こういう動きをサポートしているかたちになっています。

太陽光パネルは、made in 小田原はありませんので外から買いましたが、それ以外は全部、小田原の業者に発注をしました。何をしたいかという、結局そういうことなんです。地域でお金を回す、地域のお金を回すための仕組みなんです。

さらにこれが進化してまして、湘南電力という会社がいまあります。湘南電力は、例えば、ほうとくエネルギーがつくった電気を買って鈴鹿に売っています。うちは、全部湘南電力から買っています。なおかつ、私どもは事業所が11カ所、湘南電力さんの資産である蓄電池を持っています。何をするかというと、彼らはインターネットで遠隔操作をしているんです。いわゆるVPP(バーチャルパワープラント)ということですね。

昔は、電気は高いところから低いところへしか流れなかったんですけども、いまはIoTでいろんなことができます。

昔はできなかったので、足りなくなつては困るのでバックアップ電源という、普段は使わない大きな火力発電所をつくってきたわけですけれども、いまは使う側で相当融通が利きます。使う側にバッファがあれば、要するに調整地が大きければ大きいほど融通が利きます。その意味で蓄電池をたくさん持っています。

そうすると、彼らはバックアップ電源を持たなくてよくなるし、私どもにとってみると、需給調整してくれるとピークカットができるから、契約電力が下がるので電力料金が下がるメリットがあるし、万が一のときは連系を切って、私どもの敷地に置いてある蓄電池、これは湘南電力さんのものだけれども、万が一のときには使っていないという約束になっているので非常用電力としても使えます。

さらに、一昨年ですかね、電力の小売りが自由化になりましたが、湘南電力には社員が数人しかいませんので、一般家庭には手が回らないですね。一般家庭を回すためには、小田原ガスという会社とFURUKAWAという会社、これは両方とも小田原の地場の会社で、100年企業です。小田原ガスは都市ガスをやっています。FURUKAWAはプロパンガスをやっています。いま、この2つが手を組んで、湘南電力の小売り部分を代理店で提携しています。ちょっと前だったら考えられないことです。地域で都市ガスの会社とプロパンの会社は、敵ですから、口も聞かずにお客さんの取り合いをしていたわけですね。それが一緒になったんです。

今日はご当人がいると思うので、ご本人からお話を聞かれたらいいと思うんですが、両方とも社長が若いんです。代替わりしています。彼らは、すごく分かっている、こんなに狭いところで、争いなんかやっている場合じゃないと。

ガスというのは、いち早く自由化されますから、放っておけば、どんどん系列化されてしまいます。なおかつ、これからの時代は、うちはガス屋でございますといっても、トータルでエネルギーが分からないと勝負になりません。自分たちは100年企業を守っていきたくても、たぶん20年後、自分たちの子どもの時代になったときに、「パパの時代って、電気とかガスを外から買って売っていたのね」という時代が来るかもしれません。

確かに、いま太陽光発電だって自分で使う時代になりますよね。そうしたときに、外からエネルギーを買ってきて売るといった仕事はなくなるかもしれません。そうしたら、自分たちが100年守ってきた企業を、どうやって100年続けようかと考えたときに、大きく頭の中を変えながらやらなくてはいけないんです。

多くの場合は、こういう既存の利権を持っている人たちは、それを離したくないので、新興勢力と対抗するんですよ。そうじゃなくて一緒にやろうというのが小田原です。だから、まさにほうとくエネルギーをつくったときと同じように、私たちの中では顔の見える関係があったんだというふうに思いました。

また「小田原箱根エネルギーコンソーシアム」というのをつくりました。このコンソー

シアムが日本中を席卷し得ると思っています。これは単なる一つのエネルギーの地産地消の仕組みではなく、お金とエネルギーが地域を回るといふ仕組みを各地域に広げていくんです。各地域は全部違うので、そういった地域の人たちが立ち上がって、同じような仕組みをたくさん、たくさんつくっていったら、それが横に連携していくというのが、先ほど言っていた分散型です。いまだに千葉は電気が来ません。8年間、何を学んできたのでしょうかという話なんだけど、結局、中央集権的なエネルギーシステムに乗っかっているということです。

それと併せて考えていくと、地域でお金を回すということと、それから、そういういろいろなリスクマネジメントという観点でも、地域の分散型のエネルギーシステムはとても有効だなと思うので、こういう仕組みが日本中にたくさん、たくさんできることがいいんじゃないかなと思います。

いま小田原市の学校42施設の電力は全部、東京電力さんから湘南電力に切り替えてもらいました。そのうち7つの学校には、湘南電力とほうとくエネルギーの資産として、太陽光発電と蓄電池を置いています。これは、さっきと同じ理由です。ですから、万が一のときは、この電力を使っていいということになっているので、学校が避難所になります。エネルギーの地産地消は、防災にもすごく親和性があるんですね。

あとソーラーシェアリングです。おまえたちは農業をつぶすつもりかと言う方がいらっしゃるんですけど、まったく逆であります。農業を続けるためにソーラーシェアリングをやっています。彼らは結局、農業だけだとほと

んど食えないんです。

例えば、300坪で1年間、汗水垂らしてお米をつくって幾らの収入になるでしょうかという話が出ました。10万円にならないんですよ。それを、米をつくりながら電気をつくると、この電気は、上手に売れば150万円ぐらいになるんですね。要するに農業をサポートするために、このエネルギー支援をやっていく。

これは、日本でどんどん耕作放棄地が増えている中で、農業を続けていくための1つの方法としてはあり得るんじゃないかなと思います。

私どもの会社は、たくさん屋根があるので太陽光発電をしていますけど、あとはドライブインの2階に、太陽光発電と併せて、向こう側の屋根は太陽光でお湯を沸かしています。一見太陽光発電に見えますけど、この中に細かいパイプが通っていて不凍液が流れているんですね。これを太陽に向けて、不凍液が熱くなって、その不凍液を井戸水の中に通すと熱交換してお湯ができるという仕組みなんですけど、これで都市ガスの量が年間3割ぐらい減りました。面白かったのは、まったく同じ場所に建っているのに、太陽光で電気をつくってお湯を沸かすのと、直接太陽熱で動かすのとでは、3.5倍ぐらい熱効率がいいんですね。

レストランは、地中熱と井戸水の空調システムを導入して、いま皆さんがいらっしゃる建物は4年目になりますけど、経済産業省のゼロエネルギービルディングの事業になっています。普通に建てた建物と比べると、エネルギー削減率は実績で63%ぐらいまでいっていますので、3割ちょっとぐらいのエネル

ギーで、このビルは動いています。とても快適です。

基本は井戸水なんですよ。どういうことかという、井戸水は、夏は冷たくて、冬は温かいんです。ということは、一年中温度が変わらないんです。15度ぐらいです。夏の35度の空気を、一生懸命電気を使って冷やす前に一回、井戸水を通すんですね。35度の熱い空気を15度のお水の中に通しますと、20度ぐらい温度差がありますので熱交換をするんですね。そうすると、35度の空気は25度になります。あと数度下げてあげれば、もう涼しい風が出るんです。

冬は逆のことをしてあげます。零度の空気を15度の中へ通すと、3度か4度は上がります。それだけでも電気の量は変わりますから、年間だいたい3割ぐらいは電気が削減されます。私たちは、この水を使って150年間、かまぼこをつくってきましたけど、今回初めて分かりました。ああ、井戸水ってエネルギーなんだと。

ポイントは、1つは「エネルギー＝電気」ではないという認識です。エネルギーというと、ほとんどみんな電気の話になっちゃうんです。国もミスリードで、エネルギー基本計画をよく見ると電源構成の話が話題にならないんですよ。でも実は、データを見て分かるんですけど、多少古いけど、再生エネルギーの中で電気として使っているのは、実は3割しかないんですね。それ以外は動力と熱なんですよ。だから実は、熱を見ないとエネルギーの全体像は見えないはずなんですけど、なぜか電気の話が好きなので、電気の話になっちゃうんです。

電気は、もちろん便利だし扱いやすいから

いいんですけど、電気は電気で使えばいいんだけど、実は熱ということを見ないと全体は見えません。結局、電気だけを見てしまうと、例えば木質バイオマスも、そうなんですよ。あれは、実は熱と思って見ればボイラーです。だから、ご存じだと思いますけど、北海道の下川町というところは、すでにやっつけちゃうわけですよ。それで、まちが生まれ変わったわけです。そういう例は、たくさんあるのです。

考えてみれば、日本中、明治ぐらいまではエネルギーのほとんどを森からもらっていたわけですね。炭とか、薪とか。それが石炭になり、石油になり、天然ガスになり、電気になったら、全部外から買おうになったんですね。そうすると現金収入のない地域からは出ていっちゃって、貧しくなって、若者が働く場所がなくなって過疎になっていくというのが、たぶん日本中の山村で起こったことです。

下川町の例を見れば、かといって明治時代に戻れとは言っていないで、さっきもおっしゃっていたけれども、豊かで便利な暮らしを担保しながら、いままでどおりに使っていくと、もう一回、木質バイオマスとして使っていくと、その地域で生み出したお金が、ちゃんと戻ってきて地域を再生していくという例が、もう出てきているのです。

もう1つは、エネルギーの地産地消です。小田原市は20万人の人口がありますが、年間300億円ぐらい、外から電気を買っているそうです。この300億円は、どこに出ているのでしょうかという話ですが、いままでは東京電力さんにお払いして、ほとんど返ってきませんね。どこへ行っちゃっているかというのと、最終的には発電をするための燃料を買って

るんです。それはどこかという、中東は8兆円ぐらい、ロシア、オーストラリア、マレーシア、です。足すと約20兆円だと言われていますが、20兆円というお金は、想像がつきませんが国家予算の5分の1。毎年毎年、そこに払っています。で、ドバイとかアブダビの、あのすごいビルとかになっているわけです。いま世界最大の再生可能エネルギーの投資国は、僕はサウジアラビアだと思いますけど、彼は賢いですよ。いま石油、天然ガスが売れないのに、どんどんもうけて、それを未来に投資したらどうかと。それで将来にわたって自分たちがエネルギーを牛耳ろうと思っているわけです。

おかしくありませんかと思えますよね。これをゼロにはできないけど、1割だけ減らせないかなと思うんです。20兆円のうちの2兆円を減らす。消費税なんか上げなくても済んじゃいますね。だから、このお金を2兆円でも国内に環流することができれば、すごく大きいんです。それは論点の飛躍になります。

でも、小田原では300億円払っているんだから1割減らしませんかと。30億円です。人口20万人の都市で毎年30億円がくるくる回っていったら、これは大きなお金です。そういうお金が、地域の課題を解決する原資になりませんか。教育とか福祉とか介護とかにかけるお金がたくさん要るわけですよ。

30億円プラスアルファを払ってくださいという話をしているわけじゃなくて、すでに払っているんだから払い先を変えませんかという話です。そういうふうを考えていくと、私は、いま日本中、地方創生、地域経済活性

化という課題になっていますけれども、そういう観点からすると、エネルギーはとても素晴らしい題材だと思います。

私は、いま地元の小田原箱根商工会議所の会頭をやっていますけど、3年前ですか、全部の市町が地方版総合戦略というのを策定しましたが、ずっと見ていくと、ほとんどの市町が観光振興と定住人口を増やしますと書いてあるんですね。

確かに観光、うちは年間2千万人のお客さんが来る、日本最大の観光地なので、必死になって観光をやっていますけど、でも冷静になって考えてみると、観光って最終的には地域間競争になるんです。もちろんインバウンドの何百万人とか4千万人増やすとか、それは取り込もうとするんだけど、でも最終的には、京都に行くよりも、まず箱根に行こうと言わないといけないので、競争になるんですよ、必ず。

もう1つ、定住人口を増やしましょうというのは、まさに地域間競争そのものでしょう。人口が減っているわけだから、自分のところで増やそうと思ったら、どこかからひたたくしかないわけで、必ず、勝つところが出れば負けるところが出るんですね。いわゆるゼロサム競争になります。

ところが、エネルギーの地産地消というのは地域間競争にならないんです。だって、小田原は300億円のうちの1割をやればいいだけの話であって、それはべつに隣町には関係のない話です。それで地域の経済が潤って、結局、再生可能エネルギーが増えれば、化石燃料が減れば、冒頭に申し上げたように地球環境的にもいいわけなんです。地球環境的にもよくて、地域の経済も潤って、それがwin-win

になれる。競争にならないんです。

経済政策としては、私は非常に優れているんじゃないかなと思うんですけど、こういうことを言う方は、あまりいないんです。エネルギーのことは触らないでしょう、みんな、すぐ原発の話になっちゃったりするので。

でも本当に私は思うんです。日本の中では、もちろん観光振興も大切だし、定住人口を増やそうという動きもあるし、東京への集中をなんとかしたいというのがありますけれども、もちろん必要なことだけど、もう少し、やっぱりエネルギーに着目しないといけません。

なぜかといったら、エネルギーって使わなければいけないでしょう。本当は皆さんの問題なんだけど、皆さん関心がないでしょう、ほとんど。いまはワールドカップだとか、あっちへ行っちゃっているから、でも実は、すごく大きな、切実な問題だし、ちょっと動くとも効果も大きいと思うんです。

でも、皆さんエネルギーのことに関心がないので、エネルギーの話をしてても伝わらないんですね。ただ考えてみれば、エネルギーはただの道具なわけですね。エネルギーを使うと思って使っているわけではなくて、何かをするために使っているんで、エネルギーって、ただの道具だよねと。

だから、彼らが自分たちのビジネスを、電気を売ったり買ったりする会社だと定義すると駄目なんです。必ず大手電力会社さんが巻き返しにかかってきて、値段競争で負けちゃうことになっちゃうので。

だからむしろ、そうではなくて、どういうエネルギーをどう使って、どういうライフスタイルをつくるのか。どういうエネルギーを

どう使って、何の問題をこう解決できましたというふうなかたちに持っていかないと、たぶんエネルギーの話は広がっていかないのかなと思いますね。

この間も湘南電力の連中と話していたんだけど、湘南電力も、そろそろ自分たちのミッションを考えた方がいいよねと、電気を買って売る会社ではなくて、エネルギーを使って、それも再生可能エネルギーを使って、地域の課題を解決する会社というふうには、自分たちのビジネスを再定義する必要があるかと思えますね。そう考えていくと、このエネルギーの話は、とても広がっていきやすいんじゃないかなと思います。

そこでSDGsですが、地域の中小企業にとっても、これは大切なことです。最初は私も、国連がまた、きれいごとを言ってグローバル企業の話と、ちょっと思ったんです。でも結構、調べていくと、私たちのような会社でも結構大切な話だったんです。

それは両面あって、リスクとチャンスと両方があると思います。リスクは、ちゃんとやらないと商売ができなくなったりしますが、逆にチャンスという観点からすれば、この17項目163をずっと見ていくと結構、うちなんかの会社でも、これとこれは頑張れるなというのはあるんですね。それをきちんと自分たちで認識をして、そこをさらに明確にして、本業で生かしていくということです。このチャートは世界共通言語ですから、私どものような中小企業でもちゃんと世界に通じる言語を得たというふうに思えば、これを使わない手はないんじゃないかなと思うんですね。

まさに、いまこういう時代の中で、ちょっ

と前までは、たぶん資本金がでかいとか、社員の数が多いとか、店の数が多いとかという会社が圧倒的に強かった時代ですけども、いまはそうでもないと思うんですね。

こういう時代になってくると、ちょっと前までは環境問題と経済というのは相反する、矛盾するものだったものが、いまは逆に環境をちゃんとやらないと商売ができないとか、環境自体が商売になってくるという時代になってきたときに、こういうものをちゃんと見ながら、自分の会社の得意技というか、ならではというところを磨き込んでいって、ちゃんと発信をしていくと、会社の規模の大小にかかわらず、小さな会社でも、ちゃんとやっていける時代が来ているのかもしれないなと最近すごく思って、そういう意味では、ちょっと期待をしております。

質疑応答

○会場 このZEBの建物ができたのは、いつごろでしょうか。やっぱり、従来型のエネルギーシステムに比べて、これは高いと思うんです。しかも地中熱利用もされているので、だいたいいいんですけど、どのくらいで投資回収をされるのでしょうか。また従来型の建物でエネルギーを使うよりも、このぐらいの投資をして何年ぐらい使えば元が取れるのでしょうか。

○鈴木 この建物は今年で4年目ぐらいです。建物自体は、いまちょうど建設コストがどんどん上がっていますので、いまから見ると安かったんですが、当時からすれば、前のときを知っている人間からすれば、べらぼう

なコストでした。

簡単に言うと、建物自体がプラス15%ぐらい、この省エネルギーにかかっています。そもそもの経産省のプログラムは、設計段階で普通の建物に比べて3割以上エネルギーをカットできると、最高で3分の2まで補助金が出るというコースがあったんです。設計したら54%だったのでクリアしました。でも、補助金は建築費全体出るわけではなくて、プラスアルファの省エネ投資が対象です。例えば10億円の建物を建てて、省エネ投資1億5千万円ですと、1億5千万円の3分の2で1億円をいただく計算になります。

あとは、工場じゃないので、そんなにべらぼうに使わないんです。なので、計算したらだいたい10年です。だから1億5千万円をもらって、実際には、うちの負担は5千万円なんです。それが10年ですから、あまり賢くないんです。いまは、会社で商売をしていて「10年たったら考えればいいや」とやっている場合ではありませんので、だいたい早くて3年とか、長くても5年ぐらいで投資を回収するのが常識になっているんです。

ただ、両方の観点があると思っていて、すごく長期タームの観点では、やってみてよかったなと思うのは、今日も含めて、たくさんの方が見に来てくれます。こういった取り組みをしているんだと、発信の基地になります。私がいくらべらべらしゃべっても伝わらないですけど、現場に来ていただいて、見ていただくと、なるほどなと思っていただけます。

そういう意味では、やらんといかんというのがあって、それは私どももなんとか、10年かかるけれども、商売の枠組みの中で、なんとか賄えるぐらいの投資という判断をし

ました。

そういうものが必ずしも、この単体だけを見たら、そんなにもうかる仕事ではないというのは確かですけれども、でも長いというか広い見方では、企業のPRとか、それこそリクルートだとか、採用を考えると、それなりのメリットは、効果はあるのかなというふうに思っています。

○会場 ありがとうございます。コストの面からすると、こういった省エネの取り組みは、コストを削減する面があると思うんですけど、それは本業のかまぼこの事業があつてのことだと思うんです。その本業の方は、どうなんでしょうか。順調に行っていっているのか、それとも、ちょっと課題があつたりするのか、その辺はどうなのでしょう。またコスト削減との連関をお伺いしたいと思うんですが。

○鈴木 決して楽ではないです。特に、かまぼこは2つの要素があつて、1つは、需要が少ないですよ。決して成長産業ではないです。成長産業というよりも衰退産業とか絶滅危惧種産業と言われているんです。かまぼこの最盛期、いまから40年ぐらい前ですかね、その当時、国内の年間の生産量と消費量は100万トンでした。いま、その数は40万トンぐらいです。だからマーケットは半分です。

ちょっと余計な話をすると、じゃあ世界中で減っているかという、そうではなくて、実は世界中の練り製品の量は、いま120万トンぐらいあるんです。ということは、日本人以外は食べているんです。一番大きいのは、やっぱりヨーロッパで消費されるかにかまぼ

こが、日本からの輸出だったらいいんですけど、ほとんど現地生産です。

そういうふうには練り製品業界というのも世界規模で変わっちゃったということが1つある中で、ただ私たちから考えていくと、例えば私どものかまぼこは非常に高いです。1本1000円とか3000円とかします。だから、ずっと思うんですけど、やっぱりかまぼこの価値というのを、どこまでお客さまに伝えていけるのかなということですね。

ちゃんと真面目に商売して行って、すごく楽天的に言えば、例えば100人お客さまがいて、携帯電話を持っていない人はいないと思います。かまぼこは、100人お客さまがいて、いつもかまぼこを食べていますかといったら、たぶん1人か2人しかいないと思うんです。ということは、まだまだブルーオーシャンなところなんじゃないかなと。

ちゃんとお客さまにかまぼこの価値を伝えて、ちゃんと説明してコミュニケーションを取っていくということです。うちの場合は100人のうちの、例えば10人しか食べてないとすれば、あと2、3人増やせば、うちの商売は伸びますから、そういう意味では、まだまだやれる可能性はあるなというふうに思います。

もう1つの難しい問題は、やっぱり原料ですね。天然資源に頼っていますので、お魚次第です。その中でも気候変動なんかでお魚の住む場所が変わったりしますし、あとは、いろいろな開発で川の流れが変わっちゃったとかいうのもあります。

私どもは、他力本願では駄目なので、いま日本だけではなくて海外に、稼働しているのは2カ所ですけども、原料の拠点を持って

います。そこで原料を、現地の漁師さんと連携しながら、できるだけ資源を痛めつけないような獲り方をしています。私どもが使う量だから、そんなにばかでかい量ではありません。

なので、そういうふうには持続可能というか、サステイナブルな感じでお魚が獲れるような、そういう独自ラインをつくっています。これは結構、お金と時間がかかるんですけども、やっておかないといけないと思っています。そういう意味では、かまぼこ屋は結構大変です。

ただし、新規参入はない業界ですから、ちゃんとやれば独り立ちができるという可能性はあります。ですから、かまぼこ屋をやることはお薦めしませんが、かまぼこ屋で働くことはお薦めします。

○会場 2つあるんですが、1つは市との関係で、先ほどのお話ですと自分たちで立ち上げて、市にはお金をもらうというよりも条例ということですけど、逆に、いまのこういう流れで、市の方から、これをやってくださいというふうに声が掛かることはあるのでしょうか。要するに、市がどこまで関与するのか、市との関係性についてです。

もう1つは、地元の企業で集まってやったということですけども、それが震災から始まっていて、もういいんじゃないかというような、熱が冷めてくる、薄れてきて、やる気のある会社、やる気のない会社とかが出てくると思うんですけど、そういう関心の違いというのがあるのでしょうか。もしあるとすれば、どうやってつなぎ止めていくのかということについて教えてください。

○鈴木 ありがとうございます。まず最初のお話ですけれども、それは、たぶん地域でケース・バイ・ケースだろうなと思うんですね。たまたま小田原は、そういう民間の思いとかが行動力もあったので、民間主導で動かしましたけれど、そうではない地域もたくさんあると思うんですね。そこは、やっぱり行政が主体的に動かなければいけないと思うんです。

ただ、これは批判でもなんでもありませんけど、行政と仕事をするというのは大変じゃないですか。なぜかという議会がありまして、市長がいまこう思っても、議会が通らないとかいう話になっちゃうんです。東電を湘南電力に切り替えるときに、私たちからしたら、何も悪いことはないじゃないですか。電気料金が下がって、学校にちょっと蓄電池がついて。ところが、議会承認が出なければいけないんです。民間ベースで考えたら、そんなことを言っている場合じゃないだろうと、われわれは思うわけです。でも、やっぱり行政と一緒に仕事をすると、そういう行政は行政のケースがあるだろうし、手続きのことがあるので、それをどこまで我慢できるのかというふうに思うんですね。それと併せて、行政にしかできないこと、例えば補助金があります。そういうものが、どうしても必要であれば一緒にやらざるを得ないけど、そのデメリットもありますよね。

ですので、うちはもう自分たちのできるから、確かに一緒にやった方がメリットはあるけれども、それによるデメリットが大きいと感じれば私たちでやります。たぶん、いろんな地域地域で、それなりのケース・バイ・ケースじゃないかと思います。小田原の場合は、うちは特に市と一緒にやらない方がいいなと

いうことで、むしろ後ろからサポートしてくれたらと、そういう行政との関わり方をしています。

もう1つは、震災からだいぶ時間がたってということですけど、日本全国がそうだと思うんです。あの当時は皆さん必死になって省エネして、まちが真っ暗でしたが、あれはどこへ行っちゃったんでしょう。いまは、どこへ行ってもネオンが灯っています。そういう意味では、いまは関心がないですよ。それよりもワールドカップで盛り上がりたみたい、オリンピック頑張ろうみたいになっちゃっています。

ちょっと余計な話をしますが、私は、特にオリンピック・パラリンピックは、あえて言うけど、いまこの時期に日本でやる必要はあったのかなと思うんです。私はもともと、こう見えても大学は体育会なのでスポーツは大好きなんです。いまこの国が本当に目を向けなければいけないことは、オリンピックよりも他にあるんじゃないかなと思うんです。でも一応、決まったので、なんとか盛り上げましょうということで、実はラグビーも、小田原はオーストラリアの代表チーム、ワラビーズのキャンプ地なんです。

あとオリンピックに関して言うと、私は特にパラリンピックの方にすごく関心を持っていて、こういうふうになったときに、キーワードは役づくりだと思うんです。障害を持っている方たちを、どうやって社会の中で活躍してもらおうか。これは、べつに福祉とかいう観点だけではなくて、商売人としてです。

この間も、いろいろなかたちで関わったんですけど、日本で車いすの人口は100人のうち7人いるんですね。ところが、そんなにい

ないじゃないですか、まちに、ということは出てこれないんです。特に小田原は観光地なので、そういう人たちに来てもらった方がいいんじゃないかなと思っています。どんどん障害のある方に、まちに出てきてもらうということが、実は地域経済にとってもプラスになってくるし、これはいろいろな難しい問題もありますけれども、障害者に働いていただく場所をつくるということも、これからの人手不足の中では企業経営にとって大切なことだと思います。

だから、ある意味、経済という観点からしても、障害のある方たちを、どういうふうに社会で活躍していただくかというときには、たぶんパラリンピックはいいチャンスなんだろうなというふうに思っていて、その辺は、しっかり応援しています。

それで、「ほうとくエネルギー」をつくった時の話なんですけど、ひどいんですよ。べらの紙一枚を持ってきて、おまえは200万円とか、おまえは100万円とかやっているんです。目録も何もないんです。結局、断られたのは2つだけ。それはなぜかといったら、小田原に本社がなかったからです。

他の全ての会社は「しょうがないな、おまえ」みたいに、訳の分からない金を、みんな集めさせられて、会社をつくりました。なので、さっきも言いましたが、そもそもすごくラッキーだと思うんですね。なぜかと聞かれると、よく答えられないんですが、そういう関係がなぜあるんですかということですが、それは小田原という土地柄なのかもしれないですし、そもそも、そういう顔の見える関係があったということですね。

だから、そういう連中は、この会社ができ、いま8年たっているわけですけども、その関係は変わらないです。その連中は相変わらず一緒にやっているということですね。やっぱり、周りで、あのときにすごく危機感を持ったりした人たちのなかには、すごく冷めちゃった人たちもたくさんいます。ですが、さっきもおっしゃったように、その当時は、とにかく電気をどうやって確保するか、原発は要らないとか、そういうことだったじゃないですか。

でも、それが8年たってくると、さっき申し上げたように、湘南電力という会社ができましたが、湘南電力がいつまでも電気を集めて売る会社ですと言っていると、たぶん、どんどん駄目になっちゃうと思います。そうではなくて次のフェーズに入っていく必要があります。

だから、湘南電力という会社はエネルギーを使って地域の課題を解決する会社ですと言ってあげないと、エネルギーに関心がない人は、こっちを向かないんです。いまは、そういうフェーズに入ってきていると思うので、特にエネルギーのことに関心がなくても、あなたが持っている、こういう課題は、こういうふうを持っていくと解決できますねというように伝えていくことが、たぶん、そういう人たちに伝わっていくんだと思います。

そうやって考えていくと、まさにまちづくりという感じです。その場合も当然、行政とどういうふうに連携していくかというのが課題だと思いますけど、その辺の話も今日、湘南電力でお聞きになったらいいと思います。