

減速して生きよう

～脱経済成長至上主義で
ゆたかに暮らす～

オーガニックバー「たまにはTSUKIでも眺めましょ」店主

高坂 勝

こうさか まさる



DOWN SHIFT ECONOMY—「働く」の語源は「傍楽・傍らを楽しむ」であって、「傍落・傍らを落とす」ではない。生きることダウンスフトして幸せに移行する人たち。拡大再生産をめざさないから成長する会社。数値で計れない豊かさに関係性をリペアする地域。—外的成長をめざさずに内的成長をするエコノミーがある。
グローバル化の「闇」にローカル化で「光」を当てる。小ささで、世界は変わりつつあるのだ！

1 二極化で疲弊してゆく経済と人

今、ゆっくりと、しかしダイナミックに社会構造が変わり始め、あらゆる面で二極化が進んでいる。地球の隅々から宇宙にまで市場を広げようとするグローバル化と、幸せへの視点で帰結してゆくローカル化。利益を拡大化してゆく一部の巨大企業と、疲弊してゆく数多の中小企業。生産性と効率性を求める単作物大規模農業と、安全性を求める多品種小規模農業。飽くなき利便性を求めてゆく都市と、その恩恵から置き去りにされてゆく地方や限界集落。「格差の拡大」と言われるような、一部の高所得者と多くの低所得者層。世の中に危機感を持ち、政治に関心を持つとよと呼びかける若者たちが増えているにもかかわらず、投票に行かない多数の若者たち。これらは経済成長至上主義による光と陰だ。

注意深く洞察しなければならないのは、この二極化が、左右に平衡に分化しているのではなく、上下に不均等に分化していること。例えば、OECDのレポート「How Was Life?」では、格差の度合いが資本主義以前の1820年代と同等まで悪化しており、その原因はグローバル化であると断言している。アベノミクスの2年間で、年収1千万円以上の人が13万人増えたものの、年収200万円以下の人はその2.2倍の29万人も増えている。もっと驚くのは総数だ。1千万円以上が185万人に対し、200万円以下はその6倍の1119万人。こうして見ると、経済成長を求める社会は、富を上へ上へと吸い上げるだけで、トリクルダウンが見込める時代は、バブル崩壊でとうの昔に終わったと認識しなければならない。

日本銀行が個人4千人を対象にした「生活意識に関するアンケート調査（第60回）201

5年1月8日発表)」によると、「日本経済の成長力については、より低い成長しか見込めない」との回答が53%を上回り、たった半年で46%から7ポイントも増加。1990年代にバブルが弾けて以来20年以上、リーマン・ショック前に景況感が多少よかつたにせよ、暮らしが一向に上向かなかつたことに加え、この2年間で日銀がこれだけ大きな金融緩和策をとり、アベノミクスなる大きな経済政策をしてもなお、給料や暮らしが上向かないことに、「経済成長って無理なんじゃないか」と、人々が少しずつ気づき始めてきた証しだろう。こうした20年以上の経験を経てなお、バブル崩壊前の高度経済成長の幻想を求めて、各企業は前年対比にプラス〇%の目標を掲げ、働く人たちは必死でそれを達成すべく頑張っている。だが、残念ながら成果は出ず、戦略計画の書類と会議が増え、現場では人が減り、残った人にはますます仕事量と重責が増し、負け組なる人だけに非ず勝ち組の人も疲弊してゆく。どこの会社でもたいてい数%の従業員がうつ病などで出社できなくなっている。そんな状況が日本を、場合によっては世界中を覆っている。

2

右肩上がりはムリ？

私は1994年に大卒で小売業の大手に就職した。まさにバブル崩壊後の最初の就職氷河期一期生。同級生の中には、わずかだが就職浪人が出た。実力主義を謳う会社で、当時の私は「成長」路線をまったく疑いもせず、様々な個人目標売上を軽く上回って達成する日々々々。大卒130人中トップクラスで出世街道を駆け上がったといった。

入社4年目に地方へ栄転、中間管理職となり、売場全体の売上や部下の育成に目を配らねばならなくなる。日本経済も業界も自社も右肩上がりだから、当然、売場の売上も下降線。トラブル処理や書類や会議も増え、自身自身の実績自体も取れなくなっていた。回りを見渡せば、上司も同期も部下も、多かれ少なかれ、苦しんでいる。他の会社に就職した学生時代の友人たちも、同じように苦しんでいる。「自分だけが苦しいんじゃない、生きるとはそういうものだ」と、必死に言い聞かせていた。

一方で、仕事を頑張ることへの疑問が湧いてきてもいた。売上達成をめざすことが世の中に貢献しているのだろうか？と。大量生産、大量消費、大量廃棄が気候変動に影響を及ぼし、様々な側面で人類存続を危うくしていることに誰もが気づきながらも「仕方ない」と目を瞑っている。いつか、誰かが、技術革新で「解決する」と他人事にして自分が加害

者であることを誤摩化している。製造業や小売業だけに限らない。第一次産業から第三次産業、行政機関に至るまで、利益や拡大成長を求めれば、大抵、環境や平和や人権を脅かしかねない。水俣病然り、原発事故然り、武器輸出然り、リストラ然り…。グローバル経済の中で自社や自分が生き残るためには「仕方ない」のだろうか？ 人としてのモラルを、仕事では捨てなければならぬのだろうか？

そう考えると、売上を取れないことは、世の中にとってはよいことなのかもしれない。そんなことに気づいてしまった私は、なおさら売上目標をめざすことへのモチベーションが保てなくなつた。この世の闇と心の闇の境さえつかないまま、30歳を前にとうとう限界が来た。心身を壊す前に会社を辞めようとして、一世一代の決意をする。正常な精神が保てなくなるのが理由だったが、それを覆い隠すために、「いつかBARをやりたい」を退職理由にしたのだった。

退社後、旅を1年、フリーターにて料理習得に2年半、開業準備に半年という4年を経て2004年、東京の池袋駅から15分も歩く静かな場所に、内装外装を自分で手掛け、一人で営む小さなOrganic Barを開業した。店のコンセプトは「必要以上儲けないこと」。なぜ自分が心を病んでいたのか？ 自分だけでなく、なぜ多くの人が苦しいのか？ 環

破壊がどうして止まらないのか？ 資源獲得のために戦争紛争が絶えないのはなぜか？ 南北格差はもとより、途上国も先進国もそれぞれの国内で格差が広がっていくのはなぜか？ その原因が「経済成長を追い求める」ことと突き止めたから、自分の生業は「成長」しなくても幸せになれると証明すること」と決め、最小で最大効果の革命をめざしたのだ。

3 生業への ライフスタイル基準金額

必要以上儲けない、成長しない、そんなビジネスがあるのか！ それを可能にする「ライフスタイル基準金額」という小さなライフ&ビジネス論を導き出し、10年以上実践して今に至り、店はずっと黒字経営である。

私は、まず自分がどんな暮らしをしたいのかを考え、それに必要な月額を計算する。気をつけねばならないのは、果てしない欲望には付き合わないこと。人が生きるのに必要なのはそれほど多くはない。実は、モノの所有量と余暇時間は反比例することが多い。モノが多くなるほど、支払いのために労働時間が増して余暇時間が減る。すると、買いそろえたモノたちを使う時間も減る。テレビを見ながらパソコンはできないし、パソコンしながらステレオで音楽を堪能できないし、ランニン

グマシンで走りながら楽器は弾けない。少ない余暇時間ですべてをこなすと、それぞれのモノを数分単位でしか味わえない。結果、使わなくなり、場所をとり、いずれゴミに出すか、大きな家に引っ越さねばならなくなる。そんな悪循環を知れば、自ずと所有物を適度に減らすことが幸せへの道と悟る。必要度が低いモノを減らした分、必要度が高いモノの質を高めることができ、総出費が減るのに上質な暮らしに移行できるといわけだ。

食も質を高めることができる。添加物が入っていないもの、オーガニックなもの、信頼できる生産者からのものを食卓の中心に据えると健康になり、徐々に加工品や外食が体に合わなくなる。味の本質がわかるようになり、何でもかんでも食べるより、シンプルな食事をゆつくり味わえるようになる。病気も食の組合せや咀嚼・少食・断食などで治せるようになり、医療や薬にかかる時間と出費も減る。おいしく健康度の高まる充実の暮らしなのに、生活費は一般家庭より随分小さく収まるのである。

このような、所有物の絞込みと上質で健康な食事にかかる生活コストに、趣味や余暇や子育てや将来への少々の貯蓄を加え、1か月に必要な額を出す。私はそれを「ライフスタイル基準金額」と名づけた。ライフスタイル基準金額分を稼ぐのにいくらの売上基準が必要か、逆算していけば確定できる。その額をどう稼げばいいのかを考えれば、生業を始めやすくなる。

要か、逆算していけば確定できる。その額をどう稼げばいいのかを考えれば、生業を始めやすくなる。

加えて大切なことがある。売上基準を上回ったら、売上を下げる対策をとるのだ。普通は当然のごとく右肩上がりをめざすが、ここが違う。当店の開店当初を例にしよう。34歳でライフスタイル基準金額が20万円になった。私のサラリーマン時代の年収600万円の半分以下だ。飲食店は大まかに言って、固定費・変動費・人件費が3分の1ずつなので、ひとり経営者である私にとって人件費は自分の給料だから、「給料」ライフスタイル基準金額20万円」の3倍の60万円が売上基準だ。週休1日で1か月に25日営業として、60万円÷25日だと1日2・4万円の売上があれば成り立つ計算。4千円を使うお客さんが6人でいいわけだ。6人でいいなら販促など要らない。口コミだけで年を追うごとに来店者と売上が増えたので、6年目に週休2日にし、8年目からは週休3日にした。酒や料理のメニューも減らした。なんていい加減な！と怒られるかもしれないが、「拡大しない」と決めているからこそ、必要以上の設備投資も要らないし、お薦めしたいものに特化でき、粗利率が高まり、付加価値と希少性が高まり、顧客満足度も高まって、値下げ競争などに巻き込まれず、売上が安定するのである。



都市住民と地域住民とが共に農作業や里山活動に取り組む“SOSA Project”は、暮らしの自給力を高め、生きる原点を取り戻すきっかけに

店への来店者や、私の著書や講演でこのライフ&ビジネス論を知った人たちが、世の中の問題解決に微力ながらも貢献するような起業をしてゆくようになった。例えば、1日に2人だけ来ればいい整体院、500冊だけの季刊誌を出す出版社、15人しか受け入れない塾、5組程度のクライアント数しか受けない税理士、1日2万円程度の売上があればいい自作手作りカバンの自転車引売り、限定個数しかランチを売らないキッチンカー、決まった数しか引き受けない土建屋…。週に数件、「小さな商売を始めました」と手紙、ソーシャルメディア、メールなどで連絡が届く。この厳しい時代にもかかわらず、生業を興した人たちのほとんどが、試行錯誤しながらも持続している。

面白いことは、彼らがマスコミに取り上げられたり、自らのライフ&ビジネスのノウハウをアウトプットして、夢を追われる人になっていることだ。たとえ同業他社が増えようとも、売上を取り合うほど拡大をめざさないので、互いの存在は切磋琢磨する関係であり、時に支え合い、分ち合う関係にもなる。ゆえに皆、人と世の中に、役立つ感が増して、充実して楽しく幸せそうなのである。

4 消費を減らし、手作りを増やす

当店が現在週休3日なのは前述した。週休2日にした時、千葉県匝瑳市の田んぼを借りて家族が食べる量と店で使う量のお米を無農薬で作るようになった。畔には大豆を植えて、枝豆、味噌、醤油も自給できるようになった。農家さんに頼らず、年間作業日数15日程度で米も大豆も自給できる。農作業を手伝いたいという人が後を絶たず、さらには自らも自給したいという人が増えたので、店を週休3日にした頃にNPOを創設し、食べ物だけでなく電気や住まいや生業の自給もミッションにした。今では毎年、新規30組にお米と大豆の自給プログラムを実施し、単年で終わらずに継続している人も30組ほどいる。移住者も軒返し、10人以上が匠瑤に移り住んだ。空家や

古民家を手づつで借りるので、家賃は1〜3万円。みなセルフリフォームして住めるようになるので、大工作業や土木作業までできるようになる。できないことがある時も、地元の水道屋さん、ガス屋さん、大工さんなどがサポートしてくださり、地域の関係性ができている。そんなこんなで人がたくさん出入りするようになるから、地元の方々から、「うちの田んぼや畑も使ってくれ」「空家を借りてくれないか」「この土地を自由に使いたいよ」などとたくさん嬉しいお言葉をいただくようにもなった。

移住したメンバーは、聴覚障がい者、性的マイノリティ、うつ経験者など多彩である。いわゆる社会的弱者と言われる人でも、食べると暮らしを自給できれば、低収入でも健康で文化的な暮らしができることを彼らが示してくれていて、田んぼに来る都会からの訪問者に、希望と笑顔を届けている。

自給の機会を増やすことで、誰もが安心感を得る。お金はホドホドでも生き延びていく安心感。それは自給だけが頼りなわけではない。農家さんや職人さんたちと親しくなると、「ギフトエコノミー」が回り始める。「穫れ過ぎたから食べてね」とあり余るほどの農産物をいただいたり、「困ったら何でも言いなさいね」と助け合いや分かち合いが始まるのだ。充実した安心の暮らしが可能になる上、

新鮮な食べもので健康になり、自分でできることが増え、消費や支出が減り、生活の総コストが下がるので、低収入でも生業を興して持続させられる可能性が高まる。都会で働いていた時より大幅に減収したのに、貯蓄が増える人もいる。

内閣府の世論調査によると都市住民の32%が地方で暮らしたいと答え、しかも20代が39%と一番高い数値になっている。マスコミでも地方に移住した人々に焦点を当てることが増えている。様々な出版物やデータだけでなく、私の知る移住者に聞いたことを鑑みても、一人暮らしなら10万円、夫婦なら15万円、家族で20万円の収入で満足度の高い暮らしをしている。このように、自給農を暮らしに取り入れた生き方を「半農半X」と呼ぶ。私を例に言い換えると、「半農半IT」ということになるだろう。

5

ダウンシフターズ

ダウンシフターズなる人々が増えている。私もその一人だ。アメリカの社会学者・ジュリエット・B・シヨアは「過度な消費主義から抜け出し、もっと余暇を持ち、スケジュールのバランスをとり、もっとゆっくりなペースで生活し、もっと意義のある仕事をし、最

も深い価値観に合った日々を過ごすことを選んでいる人、もしくは人々を言う」と定義している。ちょっと自嘲気味に私なりに定義し直すと、「社会を降りて社会を変える」なんて屁理屈を抜き、過度な消費や経済成長モデルから降りたヤカラ。小さな生業や収入だが、好きや得意な仕事にして遊びとの区別がない。自分の食いのものを小狭に自給したり、モノや家を自分で手がけるなど、器用貧乏。なぜかツレが多く、幸せなやつが多い」。

私が脱サラし、店を出し、自給に至るまで、一貫して行動してきて示したかったこと。それは、収入が少なくなつて健康で文化的でクール（かつこいい、おしゃれ）な暮らしと仕事ができるし、その後ろ姿を見せることで、苦しんでいる人や悩んでいる人を幸せな生き方に変えていけること。そして、経済成長至上主義やグローバル経済の闇を光に変えてゆける小さな力になり、誰もが主人公になれること。カネを稼がねばと怯え使われていた時間を自分に取り戻したダウンシフターズは、大抵が実際に世の中へのアクションを始める。ゆとりが生まれた人に見えてくるものは、「地球」「日本」「地域」「人」が持続不可能になっているという由々しき事実だ。子どもたち、孫たちの未来に想いが及んだ時、「カネだけ、今だけ、自分だけ」という世の中を「仕方ない」と諦めず、微力ながらも社会を変



Organic Barから、既存のシステムに左右されない未来への選択肢があること、幸せへの近道をお客さまに投げかけてきた。時にはギター片手に歌いながら

えてゆく主人公になってゆくのである。

企業社会が中心の世の中で、人々は好むと好まざるとにかかわらず、経済成長と右肩上がりを必ず強要される。それが間違いか、仕方ないか、正しいか、でなく、道が一つしかないと思うから辛くて持続不可能に陥るのだろう。ゆえに選択肢を増やしたいと思うのだ。「脱成長」とは、成長を禁じることではない。経済成長至上主義を卒業するということ。卒業後は、成長したい人がいてもよし、成熟するもよし、ダウンシフトや縮小するもよし。「この道」しかない辛さより、選択肢があれば「多様な道」が広がり、それぞれの道や選択を往還でき、安堵と自由が生まれる。それが多様性のある豊かな経済だ。そして最後に、世の本質、人の本質を語らせていただけなら、ブッダも示すように「足るを知る営み」こそが幸せへの到達点である。人類が本当の賢さを取り戻すとすれば、ダウンシフ

トに行き着くことだろう。

6 信用金庫へのメッセージ

去年末、「人を大切にする経営学会」なるものが立ち上がった。学会の底流にある考えは、「会社は社員の幸せのためである。業績はその手段でしかない。業績が目的になれば社員は犠牲にされ不幸になる。人を大切にすれば社員は犠牲にされ不幸になる。人を大切にすれば社員は犠牲にされ不幸になる。人を大切にすれば社員は犠牲にされ不幸になる。人を大切にすれば社員は犠牲にされ不幸になる。」である。法政大学の坂本光司教授の長年の実地調査によると、今の時代でも増収増益を続けている会社は、拡大再生産をめざしていないことであり、加えて、大切にされる優先順位が

《従業員とその家族→取引先の従業員とその家族→顧客→地域社会→株主》だそうである。信用金庫の大きなミッションとは、こうした会社を見つけてサポートすることであり、そうでない会社とは共に学び、育ち合っていくことではないだろうか。

知人の大手都銀の営業部門関係者曰く、「業績が順調な若くて賢い経営者ほど、融資を勧めてもたいてい不可解な顔をするんです。なぜ順調なのに拡大しなければならいんですか?と」。本質を捉えた価値観に、時代が変わって来ている。にもかかわらず、四国や九州から東京周辺県にまで、貸出先、融資先を

求めて、営業拡大に苦労している地銀もあると聞く。事情も察するが、銀行業界も拡大がよいことという呪縛から脱し、不可能な利益規模を目標とするより、コンパクトになって小さくても堅実な利益を求めてゆくことが生き残りへの道ではないか。その実践の一番近いところにいるのが、地域に根ざした信用金庫である。

事業が拡大すれば利益「額」は大きくなるが、利益「率」は小さくなる。小さな会社ほど堅実経営ができれば、額は小さくとも利益率が安定する。私の店もトヨタの利益額には遥かに及ばないが、利益率ではトヨタを大きく上回るし、トヨタが赤字になったリーマン・ショック直後も、当店では黒字経営だった(笑)。

高度経済成長とバブル期を経て、都会も地方もそこらじゅうに遊休資産が使われずじまいで問題化している。空家は日本中で13.5%もあり、20年後には3軒に1軒にもなる。ビルも学校も空いてきた。農地も宅地も有り余っている。買替え需要で常に新しいものは古くなり、使えるものが捨てられている。そうした過剰で古くて未使用な資源を開放し、リペアしてゆくことで、地域を支える小さな生業が勃興してくる時代が始まりつつある。今、地域おこしで名を馳せている場所は、まさにそうしたことを一足先に始めているところ

ろなのだ。

都会から離れた若い若者たちは、そんな好条件を探している。生活出費が下がれば小さな収入でも豊かに暮らせるし、利益もしっかり産み出せるから、信用金庫として融資や連携が広がるだろう。各地の信用金庫が、先住者、移住者、生業人、農林水産業従事者と手を組み、経済成長システムとグローバル経済で失った光を取り戻してゆくような、懐かしくて新しい革命を担っていただきたいと切に願う。東京市場や世界市場にお金を吸い取られないように、地域の健全な中小企業や生業にお金を回し、住民が安心して暮らせるための、肝心の心臓なる役割。そんな信用金庫であってほしい。

プロフィール

こうさか・まさる

1970年、横浜生まれ。「稼がない自由」をモットーに、池袋で小さなOrganic Barを独り営む。米と大豆を自作し、暮らしと生業の自給がテーマのNPOを設立運営。脱経済成長で持続可能な暮らし・働き方・経営・社会・政治へ向けて、幸せへの「ダウンシフト」という概念を実践し、広げている。脱成長ミーティング発起人、ナマケモノ倶楽部世話人。著書に『減速して自由に生きる ダウンシフターズ』など。
HP : <http://umininaru.raindrop.jp/masaruksaka/>