

ロカベスティングとスローマナー

「資金の「地産地消」の取り組み」

松尾 順介

はじめに

すでに国内外の地域活性化において、地元で生産された生産物などを地元で消費する「地産地消」の取り組みが進められ、特に農作物や水産資源では、地元食材の利用が謳われている。

この流れの中で、地域の生産物だけではなく、地域で蓄えられた資金をその地域で投資し、地域の活性化を促そうという考え方が提唱されており、ロカベスティング (Locavesting) と称されている。これは、local + investing を組み合わせた造語であり、この考え方を提唱している論者として、エイミー・コルテセ (Amy Cortese) が挙げられる。同氏は、その著書、『Locavesting: The Revolution in Local Investing and How to Profit from It』(2011)においてこの考え方を展開している。

同書において、コルテセはさまざまな地域投資の活動を紹介し、そこで国民経済レベルの緊急課題の解決が具現化している様を考察している。つまり、同氏の提唱するロカベスティングとは、投資家が顔の見えない巨大企業ではなく、地域に投資することで利益を得るとともに、健全かつ自立的なコミュニティを作り上げるといった考え方である。

同書では、地域に投資する際の様々な手法や概念が取り上げられ、それらはコミュニティ資本、クラウドファンディング、地域株式取引所など多岐にわたっている。

そこで、本稿では、同氏の提唱するロカベスティングの考え方、その背景およびスローマナーの事例について、同書に基づいて紹介し、最後にいくつかの論点について検討する。

1 ロカベスティングとは

同書によると、ロカベスティングとは、ウォールストリートに対するオルタナティブであり、それは投資家がその資金を生産的かつ収益性のある利用に供するためのオルタナティブであると同時に、事業や雇用拡大のための資金を必要とする小規模事業者のためのオルタナティブである。さらに、雇用を創出し、経済的繁栄を取り戻すための解決策を熟望する国民のためのオルタナティブでもあるとされる。

今、人々は地域ビジネスやコミュニティに投資する方法を見出そうとしており、その過程で、経済を立て直し、ダウンタウンや地方のメインストリートを活性化し、目標と成果を共有する価値観を確立しようとしていることに著者は注目し、このような投資のあり方を、「小文字の資本主義 (capitarnism writ small)」と呼び、これをロカベスティングと名付けている。したがって、ロカベスティングは、地域の食材を選択して食する人々がロカボアー (locavore) と言われるのと同様に、自分たちの地域に根付いた企業に投資し、それによって収益をあげると同時に、自分たちのコミュニティを支援する投資行動を指している。

このような投資行動は、後述するスローフード運動のような地域食材運動や組織が食卓と農家を結びつけ、地域のフードシステムの再構築に乗り出したことと密接な関係がある。つまり、どのような経路を通じてでも、地

域食材を購入することは、支払った代金が直接生産者を支援することになる。ロカベスティングは、このような資金のあり方をさらに進めるものである。つまり、地域の農家や食品生産者が成長し、大規模農場の巨大市場と競争するならば、資金が必要であるが、そこでの最大の障害は、資金不足であるため、ロカベスティングが必要になるとされる。

ただし、ロカベスティングの対象は、単に食品関連にとどまるのではなく、地域に根差した全種類の事業、すなわち家族経営の小売業からハイテク企業までが地域経済にとって重要な役割を果たしており、これらの企業は、雇用、納税、社会貢献、社会参加、生活の質向上、さらには地域アイデンティティの育成などにおいて、多大な経済的かつ社会的価値を生み出している。しかし、これらの企業は、現在の金融システムから排除されている。そこで、ロカベスティングは、金融取引をきめ細やかなものに変え、「リターン」の概念を拡大する試みとされる。つまり、ロカベスティングは、ゼロサム型の金融ではなく、地域への投資によって相互の利益を目的とする金融であり、強固な地域経済、大企業と競争可能な市場、活力のある自給型の地域社会の形成に資するものであるとされる。

著者は、「地域の家族経営の農家、小売業、ベンチャー企業にとって真に良いことは、地域社会にとって良いことだ」というメッセージを発している。

なお、著者はロカベスティングの対象となる小規模企業は、リスクが大きいことも指摘した上で、デューデリジエンスの必要性を強調し、どんな事業計画や起業でも資金が受けられるべきではないとしている。さらに、ロカベスティングは現在の国際金融システムに取って代わるようなものではなく、その必須の補完物とされるべきものと位置付けている。つまり、小規模な非上場の地域密着型企業には、投資価値があるだけでなく、安定し

たアセットクラスという面で魅力的な投資案件があると結論づけている。

2 ロカベスティングの成長性

ロカベスティングが投資として成立するかどうかは、地域に成長性があるかどうかが重要な要件となる。この点について、著者はバイ・ローカル運動 (Buy Local Movement) の拡大を指摘している。この運動は、地元産を購入しようという運動であり、具体的には、農産物直営所 (farmers markets)、地域支援型農業 (Community Supported Agriculture: CSA)⁽²⁾、小規模醸造所の増加などを挙げている。このような運動は、地域の食材を志向する消費者の変化に後押しされており、各種の調査でもそのような変化が示されていることが指摘されている。このような消費者の変化の要因は、透明性、品質、ストーリー性などに対する要求から環境や社会的関心まで広範でありかつ持続的なものとされている。実際、巨大企業までがこの傾向に便乗しようとしており、地域支援を宣伝する傾向にあることを指摘している。また、グーグルが地域密着型の割引クーポン共同購入サイト、グルーポンを約六〇億ドルで買収しようとしたことなどもこの傾向を示す事例としている。さらに、二〇一〇年には流通最大のウォルマートも、地元の中小農家から地域の農産物を仕入れ、全米での地元生産物の売上を倍増させ二〇一五年には売上の九%に引き上げると発表したこともこの様な傾向を示すものとしている。ウォルマートの売上の半分以上が食料品で占められていることを考慮すると、これは大きな影響があるとされている。ウォルマートはこれによって、小規模農家を支援し、地域活性化を促すとともに、フードマイレージを引き下げ、消費者に新鮮な食品を提供するとしているが、著者は、ここにウォルマートの戦略的な計算があることも指摘している。

このような大手の動向は、米国においても地元生産物の購入という傾向が市場が高まっていることを示すものであり、ロカベスティングの成長基盤となると考えられる。

3 投資対象に関する情報優位性と収益性

ロカベスティングにおいて特徴的な点は、投資対象が投資家の身近にある点である。そこで、著者は、地元の新ユースメディアや非公式ベースで地域の様々な施設に関する情報が流れ、その情報量は、地元企業の方が遠方の企業を大きく上回る傾向にあるという点に注目している。投資対象に関する情報は投資の成功確率を左右するからである。しかし、一般的には、小規模企業は高い収益性をもたらす可能性があっても、大企業ほどには情報が入手できないのが事実であり、その点に地元投資家の優位性が見出されるという見方を紹介している。逆に、巨大企業に関しては、膨大な開示資料が提供されているが、それらを読解するには多大な時間を必要とするだけでなく、日常的な活動は実際には理解できないという見方も示している。

ロカベスティングの特徴として、さらに著者が指摘するのは、中小企業が大企業のような規模の経済性を有しない反面、過剰な固定費や役所体質を持たない点である。具体的には、次の点を優位性として挙げている。まず、このような中小企業の特徴は、コストの削減につながるだけでなく、市場に対して機敏な反応を促すことになる。次に、多くの地元企業は地域において家族中心に設立されており、高い知名度と信頼性を有しているため、広告宣伝費を削減できる。第三に、地域に密着して活動していることは、供給元も地元であるため、運送費も軽減できる。特に、原油価格高騰の際には、このことは重要な優位性となるだけでなく、今後化石燃料の使用が二酸化炭素排出の面でもコスト要因となるため、この優位性は重要である。第四に、インターネットは、小規模企業の

顧客層を容易かつ安価にしている。

実際、飽和状態の市場に特化した超巨大企業に比して、小規模企業がより大きな成長性を示していることを著者は指摘している。⁽³⁾

4 リスクと分散投資

小規模企業やスタートアップ企業のリスクが極端に高いという通念があり、SECもこれら企業への投資に關して高いハードルを課していることに対して、著者は疑問を呈している。その根拠として、著者が挙げているのは、従来のように企業規模が企業の安定性を保証するものではなくったという点である。著者は、リーマン破綻やエンロンの不正によるアーサーアンダーセンの解体を挙げ、逆に地元企業は、高レバレッジのデリバティブ取引や投機目的のビークルによって巨額損失を生じることではなく、また二〇一〇年のBP社による原油流出事故のような巨た事故によって株主価値が瞬時に蒸発するような懸念材料がないことを挙げている。

著者によると、地域の小規模企業は、このような深刻な事案とは無縁であり、グローバ危機やウォール街の波乱にも影響を受けにくいため、ポートフォリオの分散化に有益であると主張している。ただし、地域の企業は、地理的に集中しているため地理的なリスクがある。例えば、自然災害や地域経済の衰退などである。したがって、大半のロカベスターは、資産の一定割合、例えば五〜二〇%を投資するという。つまり、分散投資がリスクを最小化する投資戦略であるとしている。

さらに著者は、現在の「大きすぎてつぶせない」というシステミック・リスクを回避するためにも、ロカベスティングは有益であるという。その根拠として、国全体で投資分散し、分散型の経済を構築することで、分散型

電力網やコンピュータネットワークのように、よりリジリেন্টなシステムを作り上げることが可能となり、巨大銀行やソブリン破綻などのような特定部分の衝撃を緩和できるといふ側面を指摘している。

実際、ソフィステイケートされた投資家は、適切なリターンを得るオルタナティブ投資を模索しており、株式市場のボラティリティを回避するために分散投資している。

5 「草の根運動」としてのロカベスティング

著者は、現在のロカベスティングを「草の根運動」の一種と捉え、金融システムの隙間に繁茂するものと位置付けている。したがって、ロカベスティングの対象となる企業は、大手証券会社の投資助言の対象にはなっていないが、これらの企業はその地域に様々な利益をもたらしており、その利益は金銭面だけでない⁽⁷⁾と著者は指摘している。

地域の企業がこの「草の根運動」の参加者となる理由として、地域企業のオーナーが単なる事業の経営者ではなく、地域での評価や利害関係を有する地域住民であることを著者は重視している。つまり、地域企業のオーナーたちは、その顧客や従業員と同じ地域の行政サービスを享受している。それは「不在株主 (absentee shareholders)」によって所有されている、全米あるいは多国籍展開の大企業が利益最大化のためだけに経営されているのとは対照的に、地域企業のオーナーは、地域に関して様々な配慮を必要とし、地域の税制や環境問題などに対して行動を起こしていることを指摘し、地域に密着した企業に比べて、「不在株主」の所有する企業の化学工場が約三倍の有害物質を排出しているという調査結果を紹介している⁽⁴⁾。さらに、著者は、地域の企業がさまざまな商品やサービスを地元から調達するため、地域の雇用に貢献していることも重視し、このように地域の企

業が相互に顧客となることを「相互受粉 (cross pollination)」と呼び、そこで地元の実業者が地元ブランドを店頭やレストランで提供することを誇りにしていることに注目している。このことは、大手チェーンストアが仕入れ、広報、寄付行為のすべてを本部によって集中管理され、大手の供給元から調達しており、地域の供給者を素通りして、中国から調達しているのと対照的であるからである。さらに、著者は地域の事業が地元へ寄付を行い、地域福祉を支援していることを指摘している。これは被災支援活動においても、地域企業のフランチャイズが全国チェーンの地元支店を上回っていることにも表れているという。

著者は、健全な地元企業は、地域の課税基盤としても重要であることを指摘している。というのは、多数の大手企業はタックスヘイブンをなどを利用して租税を回避するだけでなく、その税金も工場や店舗の閉鎖、あるいはより租税の安価な地域への移転によって、突然支払われなくなるからである。

6 地域乗数効果

著者は、最近の研究において地域の小売業に支出された資金は、全国チェーンに比べると、地域から本部に流出するのではなく、むしろ地域内で還流し、「地域乗数効果」といわれる経済効果を発揮することを重視している。さらに、このような地域乗数効果がさまざまな調査によって示されていることを紹介している。例えば、シック・エコノミックスの研究では、独立系の小売業およびサービス事業は、その売上額に対して賃金、雇用、地元での支出、税および寄付の面で、地域の経済活動をより多く生み出しており、それは隣接するチェーンの約三倍であるとしている。また、独立系小売業者が強固な地域である、イリノイ州シカゴのアンダーソンヴィルの二〇〇四年の調査では、地元商店での一〇〇ドルの支出のうち六八ドルがシカゴで還流しているのに対し、チ

エーンでは四三ドルに過ぎないと推計されるという結果が示されている。このような結果は、地域の企業がその地域に対してより多くの価値を提供していることを示すものだとしている。

さらに、著者はこのような調査が捕捉できない側面、つまり地元企業が地元にも多様性、個性や魅力を付け加えていることも強調している。いわば等身大の商業が近隣住民同士の出会いや対話の機会を提供しており、このような側面は住民の絆をつくる上で重要であり、これによって健全で機能的な社会や民主的な意思決定がなされる。つまり、大半のアメリカ人が近隣住民の名前さえ知らずにいる状況下において、活気のある近隣関係は、人々の孤立化が深まる状況から人々を救いだす要件であるとしている。

実際、ある調査では、強い愛着心をもたらず地域は、より大きなGDPを生み出しているという調査結果が示されており、地域にとって最も好ましい特性は、人々が集まる公共空間、開放性と友好的な気質、さらには地域の自然美や緑化空間であるとしている。つまり、ここには、大企業主導のグローバル化によって、町や地域がその独自性、自立性や文化の多様性を失ったという感覚があり、これは地方の村でも大都市でも同様であると指摘している。世界中の草の根組織は、このようなグローバル化に対抗すべく、「経済的ローカル化」の流れの中で拡大しており、このような傾向を示すものとして、組合組織、地域農園 (community garden)、地域支援農業などが普及していることを挙げている。また、後述する、スローマナーの取り組みも、このような地域の農業システムに資金提供する試みとして注目している。さらに、米国などの国々で広がっている「トランジション・タウン (transition town)」の運動⁽⁵⁾は、深刻な環境問題や経済的なショックに対抗し、より高い生活の質を提供しよう、リジリエントな地域社会を構築するため、地域資源を結集しよう⁽⁶⁾と試みているとしている。

著者は、地域の事業が、地域の独立系事業で購入することを重視する消費者意識を高めるために結束しよう⁽⁷⁾

していることも重視している。例えば、シビック・エコノミックスが提唱しているように、消費者に独立系事業での一定の支出を促す「一〇%シフト」運動⁽⁶⁾は、ニューイングランドから全国へと普及した。また、地域事業連合は、全国一三〇以上の都市に広がっており、大きな成功を収めている。⁽⁷⁾ 実際、二〇〇八年のクリスマス商戦では、全国的に小売業は苦戦し、巨大チェーンは対前年比を割り込んだが、独立系の小売業は好成績を残した。例えば、小売業全体が5%低下であったのに対し、「バイ・ローカル」の取り組みが活発に行われている地域では、三・二%に留まり、同様の傾向は引き続き二〇〇九年でも見られ、独立系の売上増が二・二%に対し、取り組み実施地域は三%増だったという調査結果が示され、これらの数字は商務省の発表した、同年一二月の全小売業の売上高増加率一・八%、同じく一二月のマイナス〇・三%と比較すると、顕著な差がみられることを紹介している。

7 スローマネー

このようにわずか一〇%の支出のシフトでも地域経済に大きな影響をもたらすことができることは、同様に一〇%の資産をフォーチュン五〇〇から地域の事業に移転させただけでも大きな変化が期待できるのではないかと、著者は問いかけている。このような問題意識に基づいて創立されたのが、スローマネーであり、著者はその活動について共感をもって紹介している。したがって、ロカベスティングの先行事例として、著者はスローマネーの活動を紹介している。

著者によると、「もし私たちが資産の五〇%を身の回り五〇マイルに投資すると、世界はどんなふうになるだろうか」という創立者ウッディ・タッシュ⁽⁸⁾ (Woody Tasch) の問いかけが、この活動の基本的なコンセプトを

示しているという。つまり、スローマネーとは、資金フローを地域のフードシステムに転換すること、すなわち投資家とその居住地域との関係を強化し、「資金を大地に引き戻す」という新しい受託者責任を推進することをミッションとしたNPOであり、二〇〇八年に設立されている。現在、全米規模の集会、地域イベントおよび地域活動を通して、四九〇〇万ドル超を全米の五一九の小規模食品企業に投資してきており、一一の投資クラブを設立し、三万三七〇人がスローマネー・プリンシプルに署名している。スローマネーのイベントは、全米四六州、七郡におよび、さらにスイス、フランス、ベルギーにも広がっている。スローマネーの主な活動は、図表の通りである。

タツシユによると、スローマネーは、金融、文化および大地についての新しい対話を促しており、その主張は、「百万人がその資産の1%を小規模食品企業に投資する状況を想像してみよう。二、三年前には、過剰に流動的な資金や複雑すぎる証券といったものは、迂遠なものであったが、今人々は、より流動化し、巨大化し、グローバル化する

図表 スローマネーの主な活動

	投資金額 (百万ドル)	投資先	備考
メイン州	9.3	約70の小規模食品企業に投資、併せて2つの投資クラブ設立	投資クラブ：No Small Potatoes Investment Club (23件、総額\$105,000を融資)、Main Organic Lenders (6件、総額\$87,000を融資)
カリフォルニア	2 超	堆肥会社、家族農場、コミュニティマーケットなどへ投資	Point Reyes Compost Company、Catalán Family Farm、People's Community Marketなど
ノースカロライナ	1.2	60以上の小規模食品企業へ145以上の融資実行、融資額は\$500～25,000の範囲	養蜂業者、小規模農家、食品生協、オーガニック・コットン衣料メーカーなど
コロラド	1.19	ポールダー、デンバー、フォートコリンズ、アスペンで投資クラブ設立、8件の融資実行	LoCo Foods、Urban Farm Co.、De La Chiva Goat Dairy、Ozuke Pickled Thingsなど
ニューヨーク	—	全米最大規模の屋上の有機栽培ガーデンに\$25,000を投資	Brooklyn Grangeは、年間50,000ポンドを生産

(注) スローマネーのHP、<https://slowmoney.org/>に基づいて作成。

る事態にとつて代わるものを求めている。地域のフードシステムに投資することは、われわれの経済と文化を根本から修復する第一歩である」というものである。

スローマネーの活動について、アントレプルニエール・ドット・コムは、「金融におけるトップ五のトレンド」といい、フォード財団の投資プログラム部門の元トップであり、グラミン銀行の初期の出資者であるトム・ミラーは、「この一〇年間で最も注目すべき取り組みのひとつ」と賞賛していることを著者は紹介している。

もともとスローマネーの考え方は、食の多様性、味覚、伝統を重視する、スローフードの考え方と相通じるものであり、タツシユはこの考え方を取り入れているとされる。スローフードとは、一九八〇年代にイタリアにおいて、カルロ・ペトリニらによって始められた活動であり、地域の伝統、良質な食料、食の喜びおよびスローペースな生活を守ることを主な目的としている。約二〇年の活動を通じて、この運動は、食に対する包括的なアプローチを持つに至っており、今では家庭の食卓、地球環境、人間社会、政治および文化の結びつきについての考察を深めるとともに、世界で数千のプロジェクトを推進し、世界一六〇以上の国々で展開されているとされている。⁽⁹⁾

このスローフード運動が「私たちの食はどこから来るのか」と問いかけ、食への関心と呼びかけたのに対し、タツシユは「私たちのお金はどこに行くのか」と問いかけ、資金が利益を求めて、理解し難いペースで世界中を駆け回り、中国の環境破壊をも引き起こしていることに注意を促している。つまり、現在の金融システムによって、工業的なフードシステムが成立し、そこでは化石燃料と水資源が大量消費され、安価なファーストフードが吐き出されており、私たちの健康、環境、食の安全性、地域社会、さらには小規模農家や食品生産者を脅威に晒しているという問題提起を行っている。

したがって、スローマネーのビジョンは、新しいタイプの起業家的金融を創り出すこと、つまり大地や農家を尊重し、投資家と地域経済を結合し、受託者責任の定義を拡大することであり、そのメッセージは、私たちが日々依存し、将来の健康や安全性の基礎となっている、地域の食料生産圏 (Foodsheds)¹⁰の土地を豊かにするために、私たちは小規模で、持続可能な食料および農業事業者に投資しなければならないというものであるとされている。

タツシユは、「地域の証券取引所は存在できるか？地域のフードシステムに貢献する地方債はあり得るか？地域支援型農業に貢献し、有機農場を購入するファンドは可能か？」と問いかけ、「これらすべてが存立可能だが、そのためには、相当な知性的かつ金融面の力が必要である」と答えている。

米国でも、食への関心の高まりや地域食材を食べる、ロカボアー (Locavore) と呼ばれる人々が登場しているものの、このような機運が金融面の投資につながるかどうかは別であり、小規模農家や持続可能な食品企業は、たいていの投資家の投資リストからは無視されているとされる。実際、これらの小規模企業は、投資家や銀行家が飛びつくような急成長企業ではなく、リターンはつつましかで、成長もゆっくりしたものかもしれない。さらに、ベンチャーキャピタルが要求するような驚異的な収益を約束せず、定番的な銀行融資にとってはリスクであるとしてされている。それゆえ、著者は、このような事業者が資金調達をうけられず、それが大きな障害となっていることを指摘し、タツシユがこのような資金を「自然資本」と呼んでいることを紹介している。

つまり、このような「自然資本」を提供することがスローマネーの活動といえよう。

まとめ

以上、コルテセの提唱するロカバステイングの考え方、その背景およびスローマナーの事例について紹介した。日本でも地域活性化が重視されており、ここでは「地産地消」が提唱され、地域での資金の還流も検討されている。その際、このロカバステイングという考え方は、日本においても示唆的であると思われる。ただし、その際、以下の点について、さらに検討を加える必要があると考えられる。

まず、地域企業の成長性という点について検討する必要がある。同書では、米国の中小企業の成長性が相対的に高いことなど、様々なデータによって地域の成長性が指摘されており、これがロカバステイングの基盤となっていると考えられる。しかし、日本では、少子高齢化や人口減少が進行し、地方では急速な過疎化が進展している。この状況は、米国に比べてより深刻であり、日本において同書の指摘するような成長性が認められるかどうか疑問である。むしろロカバステイングが成立するような条件が毀損している地域が増えている可能性がある。

次に、適切な投資スキームのあり方について検討する必要がある。同書では、クラウドファンディングや地域株式取引所といったスキームが示されているが、日本においては、それぞれ課題がある。まず、クラウドファンディングについては、日本でも進展しているものの、株式型クラウドファンディングはほとんどないに等しい状況であり、投資型クラウドファンディングについても、プラットフォームの運営は収益面において容易ではない。さらに、地域株式取引所については、二〇一四年の金融商品取引法改正によって、非上場株式の「株主コミュニティ」制度が設けられたが、どの程度機能するかは極めて不透明な状況である。

第三に、投資・融資先の透明性の確保について検討する必要がある。同書では、巨大企業の情報開示は量的に多大であっても、大半の投資家はそれを理解できないだけでなく、その日々の活動を認識することもできないと

いう見方を示し、その一方で、地元企業は様々なメディアや非公式ベースで情報が流れていると説明しているが、投資あるいは融資において、その情報だけでは不十分であり、適切な会計情報の提供が求められる。その点において、日本の中小企業の情報提供は必ずしも十分でない。中小企業会計のあり方については、すでに基準作りが行われているが、中小企業のマンパワーなどを考慮すると、どの程度定着するのか、必ずしも楽観視できないと思われる。

このような検討課題があるものの、ロカベスティングの提案は、「地産地消」の取り組みが進められる中で、資金の「地産地消」は重要な課題であるとともに、人々に対する訴求力を持っていると思われる。また、日本の個人金融資産の蓄積は、ロカベスティングの潜在的な推進力となりうるものと思われる。

〔謝辞〕本研究はJSPS科研費[26380414]の助成を受けたものです。

注

(1) 以下、本稿では、私見を挟まず、同書のロカベスティングに関する記述を紹介するが、その際該当箇所の注記は煩瑣になるため割愛した。ただし、スローマナーに関する箇所については、同HP等に基づき、部分的にはより新しい情報を記述した。

(2) 国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構・農村工学研究所「CSA（地域支援型農業）導入の手引き」（平成二八年三月）、五ページ、によると、CSAは、「生産者と消費者が連携し、前払いによる農産物の契約を通じて相互に支え合う仕組み」であり、「生産者と消費者が直接契約し、野菜セットを定期購入する点では、一九七〇年代以

- 降には有機農業運動として日本で広まった産消提携と近いコンセプト」を有するが、「消費者が野菜セットの代金を一年あるいは半年といった単位で前払いすることや、援農など農場運営に積極的に関与する点に大きな特徴」があり、「天候不順による不作のリスクを、消費者と農家の双方が共有することを意味」していると説明されている。つまり、「農家からすれば、収量が減少したとしても、定額の収入が確保され、安定した経営のもとで農業に従事」できる一方、「消費者は、顔が見える関係のなかで、年間を通じて安全で質の高い農産物を入手」できる。したがって、CSAは、「地域の消費者と農家が相互に支え合う仕組み」であり、「従来であれば消費者のままであった多様な人材を、農業の担い手あるいは支援者へと導き、消費者参加型の農業へと展開する期待」を持たせてくれるとともに、「地域の消費者間のコミュニケーション機能の増進や、農地保全といった地域に及ぼす様々な効果の発揮にもつながる」としている。
- http://www.naro.affrc.go.jp/publicity_report/publication/files/csa-guide.pdf
- (3) 著者は、このStatistical Abstractの統計を用いて、個人事業 (sole Proprietorship) の収益性は、全企業の約三倍という総計を紹介している。
- (4) 著者は、Don Grant, "Organizational Structures, Citizen, Participation, and Corporate Environmental Performance," University of Arizona, 2011. cfpub.epa.gov/ncer/abstracts/index.cfm/fuseaction/display_abstractDetail/abstract/810 をその根拠としている。
- (5) トランジション・タウンの運動は日本でも展開されている。トランジション・ジャパンのHP、<http://transition-japan.net/> 参照。
- (6) この運動の一例として、<http://shift.syracusefirst.org/> 参照。
- (7) このような運動を支援するNPOとして、The American Independent Business Alliance (AIBA) が挙げられる。

詳しくは、<http://www.ambanet/about/> 参照。

- (8) タッシュの考え方については、その著書『“Inquiries into the Nature of Slow Money” (2008)』に詳しく述べられている。
 - (9) スローフードについては、島村菜津『スローフードな人生―イタリアの食卓から始まる』新潮社、二〇〇七年および同『スローフードな日本!』新潮社、二〇〇六年、参照。また、日本での運動については、石田雅芳氏へのインタビュー「スローフードとは何だったのか」<http://www.ichign-doc.jp/2011/11/1-1.html> 参照。
 - (10) Foodshedとは、watershed (分水嶺、川の流域) に類似した表現であり、地域の食料生産・流通システムを指しており、農地、食卓およびその中間にあるすべてを包摂し、川の流域と同様に、地域の健康と安全に不可欠なものと定義されている。これについては、Hewitt [2013]、Hobsbawn-Smith [2012] など参照。
 - (11) 中小企業庁「中小企業の会計に関する基本要領」<http://www.chusho.meti.go.jp/zainu/youryou/sisin/index.htm> 参照。
- 参考文献
- ・ Cortese, Amy [2014]. *Locavesting: The Revolution in Local Investing and How to Profit From It*, Wiley, 274p.
 - ・ Hewitt, Carol Peppe [2013]. *Financing Our Foodshed: Growing Local Food With Slow Money*, New Society Pub, 209p.
 - ・ Hobsbawn-Smith, Dee [2012]. *Foodshed: An Edible Alberta*, Alphabet, Touchwood, 278p.
 - ・ Tasch, Woody [2011]. *Inquiries into the Nature of Slow Money: Investing as if Food, Farms, and Fertility Mattered*, Chelsea Green Publishing, 245p.

(まじお じゅんすけ・客員研究員)