富山大学人文学部令和６年度卒業論文

SNS と連動した地域通貨の可能性
―「ぶんじ」を事例に―

富山大学人文学部
人文学科社会文化コース社
会学分野学籍番号
12010025 氏名 榎本理**恵**

【目次】

第１章　問題関心……3

第２章　地域通貨の概要……4
　第１節　地域通貨の定義と歴史的背景……4
　第２節　地域通貨の課題……5

第３章　地域通貨「ぶんじ」……6
　第１節　地域通貨「ぶんじ」の概要……6
　第２節　「ぶんじ」に込められた想い……7

第４章　調査概要……9
　第１節 調査の目的……9
　第２節　インタビュー調査……9

第５章　分析……11
　第１節　「ぶんじ」の考え方……11
　第２節　「ぶんじ」の利用形態……12
　第３節　「ぶんじ」のコミュニティ……13

第６章　考察……15
　第１節 ぶんじが継続している理由……15
　第２節 地域社会における「ぶんじ」の存在意義と可能性……16

参考文献 ……18

第 1 章 問題関心

東京都の国分寺という街にクルミドコーヒーというカフェがある。2008 年にオープンしたクルミド・コーヒーは、食べログ・カフェ部門で全国 1 位になるほどの人気店だ。そのカフェのオーナーである影山智明さんは 2012 年「ぶんじ」という地域通貨を国分寺で始めた。

地域通貨とは、特定の地域やコミュニティに限定して流通する決済手段のことである。国が発行している法定通貨とは異なり、自治体、地元の企業、NPO や商店街など、さまざまな機関によって独自に発行される。紙幣のような通貨もあればポイントとして付与されるものや電子マネーとして使うものなどが配布形態はさまざまである。地域通貨の歴史は古く、1980 年代の欧米で盛んに流通し、日本では 1999 年に配布された地域振興券をきっかけに注目が集まった。しかし、利用者側にとっての利便性の低さや、運営側にとっての発行コストの増大などにより 2005 年あたりをピークとして多くの地域通貨が廃止や休止に追い込まれた。実際に、泉（2006）による地域通貨の稼働調査でも、地域通貨の 40%前後が活動から 1〜2 年の内に中止になっていることが報告されている。

その後スマートフォンの普及や QR コード決済の誕生に伴い、デジタル地域通貨というデジタル上で配布・管理される地域通貨が誕生した。配布や管理は全てデジタル上で行えることから、これまでの紙幣型地域通貨と比較して利便性の向上や導入・運用コストの削減に繋がり、全国のさまざまな場所でデジタル地域通貨の導入が始まっている。そんな中、紙幣型地域通貨でありながらも約１２年続いている地域通貨が「ぶんじ」である。

本稿では「ぶんじ」がデジタルに移行せず紙幣型であり続けている理由や、紙幣型でありながらなぜここまで長く続いているのかを明らかにしていく。

第２章 地域通貨の概要

第１節 地域通貨の定義と歴史的背景

地域通貨とは、ある特定の地域内、または、コミュニティの内部でのみ流通する価値の媒体のことである。（成 2004）

地域通貨の歴史は、１９世紀末ドイツの経済学者シルビオ・ゲゼルが提案した自由貨幣から始まる。ゲゼルは貨幣に期限があればよりよい世界になると考え、「財が時間と共に劣化していくように、貨幣もまた劣化しなければならない」とした。第一次世界大戦後の大不況やその後の世界恐慌の中でゲゼルの理論を実践する数千もの地域通貨がアメリカやヨーロッパなどではじまった。有名なものとしては、オーストラリア・チロル地方のヴェルグルの「労働証明書」などがある。毎月額面の１％分の切手を貼らないと使用できないルールで、手元に置いておくと損をする仕組みのため利用が促進され、地域経済が回復した。これらの地域通貨は、中央銀行の通貨システムを乱すとしてのちに禁止されることとなったが、その後 1980 年から 90 年代にかけて、地域内での失業対策や環境保護、コミュニティの再生を図るツールとした地域通貨も多く誕生している。代表例としては、1980 年の初期に弁護士のエドガー・カーン博士夫妻が考案した「タイムダラー」がある。相互扶助システムとしてサービスを受ける評価基準を時間で測ることで、地域における助け合いや思いやりなど、市場経済の下で経済価値がないと考えられているものの交換価値を正当に評価しようとする仕組みである。例えば、１時間の手助けを受ける事ができ、他人や団体へも寄付が出来る。（川端 2018）

日本においても 1999 年に NHK-BS で放送された「地域通貨」を取り上げたドキュメンタリー番組をきっかけに、地域通貨が流行した。全国各地で 600 以上の地域通貨が発行された。だが、それらの地域通貨は紙幣型もしくは磁気カード型であったため、回収作業に手間がかかることや読み取り機器の整備が必要なことから運用コストが大きく、継続しなかった。（泉、中里 2016）しかし、ICT（情報通信技術）の発展により、電子決済やモバイルアプリの利用が一般化した。これに伴い、紙媒体の地域通貨からデジタル形式への移行が進んでいった。デジタル化により、取引の利便性が向上し、管理コストの削減に繋がった。よって、今日の日本では再び地域通貨が注目を集め、デジタル地域通貨と呼ばれるアプリ等で管理される地域通貨が普及している。（山、小野、高澤 2019）

その中で、紙幣型でありながらも存続し続けている地域通貨「ぶんじ」に焦点を当てて本稿では分析を進めていく。

第２節　地域通貨の課題と失敗要因

始めに述べたように、地域通貨の約半分が１～２年の間に活動を休止しており、地域通貨を運用することは困難であることが伺える。その主な原因としては、地域通貨に参加する住民や地域団体、店舗等が少なく、地域通貨が特定の参加者や地域団体に滞留し、地域通貨が想定した流通スキーム通りに機能しないことや、地域通貨を運営する団体の活動がボランティアベースであったり、ボランティアが疲弊したり、補助金が途絶えてしまうと事務局が十分に機能しなくなることも地域通貨が中止してしまう原因として挙げられている。（小林 2017）

地域通貨ござっせの例を参考にする。地域通貨ござっせは流通がうまくいかず廃止された地域通貨のひとつである。ござっせは、地域活動に取り組む地域団体からの要請を受けて発行主体である NPO 法人が当該団体に地域通貨を無償で譲渡するという形態であったが、周知不足もあってか地域団体からの発行要請はほとんどなかった。しかし、事業として地域通貨を発行しなければならなかったため、流通機関の中期以降は NPO 法人が地域団体にお願いして地域通貨を配り歩く状態となってしまったという。無償ボランティアで活動ができている地域団体にとっては、地域通貨を介した新たな互助関係をそもそも構築する必要がなかったと言える。また、協賛店舗は受け取った地域通貨を代金の一部ではなく、換金ができない割引券として引き受けていたため地域通貨を受け取るほど代金の割引をすることになり損をする仕組みとなっていた。利用者の立場からも協賛店舗によって割引率が異なっていたり、割引率が低かったりと、利用方法の煩雑さや魅力の低さから地域通貨の利用が敬遠されたと考えられる。つまり、協賛店舗と利用者の双方とも地域通貨に関与する誘因が小さかったと言える。（小林 2017）まとめると、「ござっせ」が上手くいかなかった要因としてはふたつ挙げられる。ひとつめは地域通貨を介したボランティアの需要のない状況で地域通貨が大量に供給されたこと、ふたつめは地域通貨を受け取るボランティアと地域通貨を受け入れる店舗のそれぞれにとって経済的なメリットが少なく、両者が「お互い様」の関係になりにくい構造であることである。

要するに、地域通貨がうまくいかない要因としては三点挙げられる。一点目は、利用者が明確な利点を感じられないために普及されず、特定の参加者の間で滞留し、想定された流通スキーム通りに機能しないことである。二点目は、運営者コストがかかるため補助金等が途絶えてしまうと事務局が十分に機能しなくなることである。三点目は、運営者がボランティアである場合が多く、運営者に負担がかかるために疲弊してしまい継続されなくなっていくことである。

このように、地域通貨を継続させることは困難である。困難であるにも関わらず、地域通貨「ぶんじ」は 2012 年に誕生して以来、今もなお継続している。そこで、本稿では「ぶんじ」に焦点を当てて「ぶんじ」が継続している要因を考察していく。

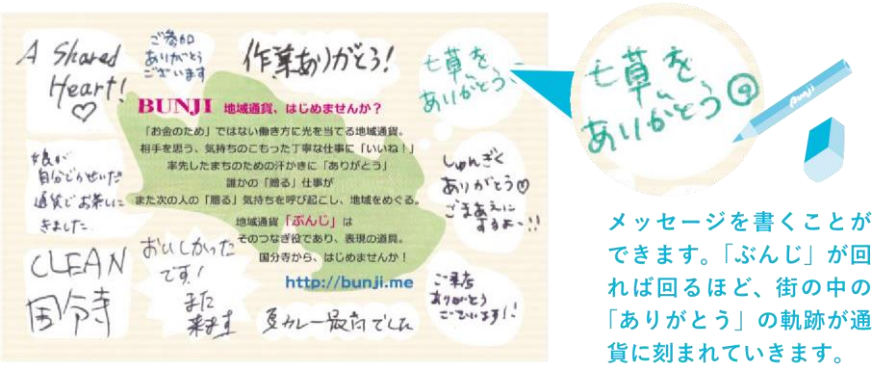
第 3 章 地域通貨「ぶんじ」

第 1 節 「ぶんじ」の概要

地域通貨「ぶんじ」は東京都国分寺市で発行・利用されている紙幣型の地域通貨である。 2012 年に「ぶんぶんウォーク」というイベントをきっかけに集まったメンバーによって始められた。「ぶんぶんウォーク」とは、東京都国分寺市で毎年開催されているイベントで、参加者がまちを自由に歩きながら、国分寺の新たな魅力を発見することを目的としたイベントである。期間中、大小さまざまな企画が多数用意されており、地域の文化歴史や自然、商店などを楽しむことが出来るようになっている。「ぶんじ」が始まったのは、「ぶんぶんウォークに参加してくれた人に何かお礼を渡したい」という想いがきっかけであった。中心人物はカフェのオーナーでもある影山智明さんである。

地域通貨「ぶんじ」は券面式で、裏面には 10 個のふきだしがあり、メッセージが書けるようになっている（図 1 参照)。「ぶんじ」には 100 ぶんじと 500 ぶんじの 2 種類がある。「ぶんじ」を手に入れる方法は様々であり、お店でおつりとしてもらう、イベントに参加する、誰かのお手伝いをするなどがある。他にも、ぶんじガチャというものもあり、お金をいれるとその金額分のぶんじを手に入れることが出来る。どのようにして使うのかはお店によって異なっている。ある食堂では「100 ぶんじでコーヒー1 杯サービス」、ある喫茶店では「展示販売スペース 1 か月 500 ぶんじで棚貸し」、「100 ぶんじでカレーにトッピング」というカフェもあれば、「100 ぶんじで通常 300 円の入場料が半額に」というゴルフの練習場もある。また、全額「ぶんじ」で支払いが可能なお店もあれば、「500 円以上のお買い物で 100 ぶんじ」というお店もある。現在「ぶんじ」を使えるお店は約 30 店舗あり、飲食店、本屋、衣類や雑貨、整体、動物病院など様々な店舗で使用可能である。（ぶんじ公式 HP より）

（図 1 ：「ぶんじ」オモテ）



（図 2：「ぶんじ」ウラ）

第 2 節「ぶんじ」に込められた想い

地域通貨「ぶんじ」は、人々の「感謝の気持ち」を可視化し、贈り合う文化を促進するために誕生した。「感謝の気持ち」を可視化するために「ぶんじ」には紙幣の裏面にメッセージを書く欄が設けられている。このデザインについて、「ぶんじ」の運営者である影山智明さんは、ＮＰＯグリーンズのインタビューで次のように語っている。

感謝の気持ちをメッセージカードに書くことで、自分が日々何かを受け取っているということを言語化することができるんです。そうして周りを見てみるとまちの中は、日々誰かが誰かを想う行為に溢れていました。ギフト経済って「贈ること」に力点が置かれやすいけれど、僕はまず「受け取ること」の大事さがあると思っています。誰かの仕事や想いを受け取る。それを「受け取ったよ」と気持ちを贈れるのが「ぶんじ」。受け取ってくれる人がいることが、また次の「贈ること」につながると思うのです。

（NPO グリーンズのインタビュー記事より）

このように、影山さんは「贈る」と「受け取る」の連鎖が経済を豊かにすると考え、それを地域通貨「ぶんじ」によって実現しようとしている。また、自著「ゆっくり、いそげ」の中では「経済」を「仕事や価値の交換の循環」と捉え、その循環が人々の感謝や思いやりによって成り立つべきだと述べている。

このように、「ぶんじ」は単なる決済手段に留まらず、人々の価値観や行動様式を変えることを目指していることが分かる。その意図は、「ぶんじミーティングレポート」でも述べられている。影山さんは、「世の中では目的性が協調されすぎている」と指摘し、それが生きづらさや閉塞感を生んでいると述べている。その背景から、「ぶんじ」のテーマとして考えられているのは、「人を目的性から開放すること」。地域通貨「ぶんじ」は地域通貨の哲学を受け継ぎながら、目的性から自由になり、「好きなこと」「自分や他者をいかすこと」によって形成される新しい社会の形を模索する通貨である。また、影山さんは次のように語っている。「どんな取り組みをするにしても、「それは一体どんな意味があるの？」という問いに対して「意味なんてないよ」という自由が大切なのではないか」と。(旧公式 HP 国分寺地域通貨ぶんじミーティングレポートより)

こうした理念に基づく「ぶんじ」の仕組みは、日常生活の中で私たちが何気なく使っているお金のあり方に対する問いを投げかけている。「ぶんじ」を通して、「お金とは単なる交換手段ではなく、感謝と価値の循環を生むもの」という認識が生まれる。この認識こそが、地域通貨「ぶんじ」の根幹にある想いを象徴している。

第４章 調査概要

第１節 調査の目的

本調査の目的は、地域通貨「ぶんじ」に込められた理念やその運用方法を明らかにし、それが地域コミュニティにどのような影響を与えているかを考察することである。特に、「ぶんじ」が他の地域通貨と異なり、感謝の気持ちや自由な関係性を重視している点に注目し、これがどのように地域住民に受け入れられ、継続されているのかを明らかにすることを目指す。

第２節 インタビュー調査

日時：2024 年 11 月 30 日 16 時 30 分～17 時 10 分

方法：zoom

内容：ぶんじ寮というシェアハウスに住みながら、地域通貨「ぶんじ」の運営に関わる富本さんを対象にインタビューを実施した。インタビューでは、運営の背景、現在の運営体制、地域住民との関わり、持続可能性を維持するための工夫や課題について聞き取りを行った。

第３節 フィールドワーク調査

日時：2024 年 12 月 8 日 14 時～21 時

実施内容：14 時～15 時

cocobunji プラザ cocobunjiWEST5 階（国分寺駅北直結ビル国分寺５F）で開催された「こくベジのじかんクリスマスマルシェ２０２４」に参加。出展している方、参加している方に聞き取りを行った。

15 時半～16 時半

クルミドコーヒーで、影山さんが新しく出版する本の運搬作業を手伝った。作業者は Facebook にて募られ、４人が集まった。作業後、お礼として 500 ぶんじを受け取った。その後、休憩室のようなところで集った人達とお酒を飲みながら雑談を楽しんだ。

17 時～21 時

胡桃堂喫茶店で開催された影山さんの本のお渡し会に同席する機会があった。この会では、影山さんが指定された時間内に胡桃堂喫茶店に滞在し、その場で本を購入した人には直筆サインが贈られるという趣旨で行われ

た。さらに、このイベントでは影山さんの本が、胡桃堂喫茶店が発行している地域通貨“ぶんじ”でも購入可能であった。“どうせならぶんじで本を購入してみよう”と声をかけていただき、Facebook を通じて、「ぶんじ」をテーマに卒業論文を執筆している人がいることが紹介された。その投稿には、「あと少しぶんじを稼ぎたい」、「みんなでお酒をぶんじで購入して乾杯しよう」といった呼びかけが含まれており、それを見た人々がイベントに集まるきっかけとなった。結果として、投稿を見て来場した 4 人、もともとお手伝いで集まっていた 4 人、胡桃堂喫茶店の店長、影山さんを含めた計 10 人が一堂に会した。そして、協力して 2000 ぶんじを集めることに成功し、その地域通貨で影山さんの本を購入することができた。購入後は、集まった人々とお酒を飲みながら交流が深まり、地域通貨を介した新たなつながりが生まれた。

第5章 分析

第1節 ぶんじの「考え方」

地域通貨「ぶんじ」は、「感謝の気持ちの可視化」を最も大事にしている。「ぶんじ」は換金性を取り入れていないのだが、それも感謝の気持ちを伝えることを大事にしているからであると、富本さんへのインタビューで語られた。

僕たちが「ぶんじ」を使う時のルールとして、だれかの気持ちとかに「ありがとう」って言葉を裏に必ず書くっていうことが「ぶんじ」のルールなんだけど、換金をしてしまうと何かの仕事に対する「ありがとう」の気持ちがなく、「ぶんじ」が動いていってしまうってことが起きやすいから、基本的にはそこは等価としては、換金はやってない。ただ地域通貨「ぶんじ」を1番簡単に手に入れる方法として、「ぶんじガチャ」というものがあって100円をいれると100ぶんじが出てくるガチャガチャがあるんだけど、あれも一見換金に見えるんだけど、正確な僕らの想いとしては、地域通貨ぶんじを運営している我々に100円の寄付をしてくれたお礼に100ぶんじをお渡ししてるってことを実は大事にしてて、ぶんじガチャで出てくるぶんじも必ず裏には「ぶんじに関わってくれてありがとう」っていうコメントをいつも寄せるようにはしてる。(富本さんインタビューより)

このように、ぶんじが最も重視しているのは、相手に感謝を示し、その気持共有することである。また、換金性を排除することで「ぶんじ」を金銭的価値としてのみ認識させないようにしている。

ぶんじの裏面にあるメッセージ欄は、感謝の気持ちを示すために重要な役割を果たしている。富本さんへのインタビューでも「日付や名前が記載されることで、後からいつ何があったか振り返ることができる」という声があった。フィールドワークにおいても「ぶんじ」に記されたメッセージを見ながら、当時の出来事を振り返り思い出を共有している様子が見られた。また、筆者自身も実際にぶんじを稼いでみて「ありがとう」や「卒業論文がんばってね」といった言葉が添えられることで、ただのお手伝いの時間が特別な時間に感じられ、「ぶんじ」が持つ、単なる取引を超えた特別な価値を実感することが出来た。

また、インタビューで「ぶんじ」が紙幣型であり続ける理由について尋ねたところ以下のような回答があった。

それぞれの個性だったりとか、書きたいことだとか、伝えたいことみたいなのが、やっぱり手書きだとより分かりやすいなとは思っていて。もちろん仕組み的には出来る、出来ないみたいなことはあるんだけれども、やっぱり僕らが大切にしているのって、顔の見える関係性の中で、地域通貨というツールがあることが大事だと思っている。

（富本さんインタビューより）

デジタル化には多くの利点があるが、「ぶんじ」が目指す「感謝を直接伝える」という価値観は、デジタルでは希薄になる可能性が高い。手書きが生む個性や温かみ、関係性の可視化といった特性が失われない限り、現行の紙媒体が最適であると考えられている。

第２節 「ぶんじ」の利用形態と現状

ここでは、「ぶんじ」が実際に国分寺で、どのように利用されているのかを述べていく。一つの事例としては、国分寺市で生産された農畜産物「こくベジ」の魅力に触れることができるイベント「こくベジのじかん」に出展していた農家の一人に聞き取りを行った。そこでは骨折で仕事ができなくなった際、ぶんじを活用して地域の人から助けを得たと語られた。その方は、自身の農園のいちごを収穫しなければいけない時期に骨折をしてしまった。その際、「ぶんじ」を利用する人々のコミュニティグループが Facebook 上にあるのだが、そこで助けてくれる人を募り、影山さんを中心に多くの方が数日間に渡る収穫を手伝いに来てくれて大事な収穫時期を乗り切ることが出来たと語っていた。

別の事例としては、国分寺市には「ぶんじ寮」という家賃の一部を「ぶんじ」で支払うことが出来るシェアハウスがある。「ぶんじ寮」とは、もともと社員寮であったが、閉寮が決まったこともあり、影山さんが中心人物となってクラウドファンディングを行い、借り上げをして生まれたシェアハウスである。二十三の部屋があり、風呂やトイレは共有で、畑や屋上がある。また家賃約３万円で住むことができるが、家賃のうち 1000 円以上を「ぶんじ」で支払うことが入居の条件になっている。（富本さんインタビューより）

他にも、胡桃堂喫茶店という影山さんがオーナーである喫茶店の店長は、給料の一部分を「ぶんじ」で受け取っており、毎回 500 ぶんじ手に入れているという。（フィールドワークでの聞き取りより）

さらに、「ともカフェ」もぶんじの活用例として注目される。「ともカフェ」とは、とも君という小学生の男の子が中心となって、とも君の自宅の前で定期的に開いている 1 日限定のカフェである。「ともカフェ」では、コーヒーを飲んだ人々はぶんじを使って感謝と応援の気持ちを伝えている。第 1 回目の「ともカフェ」には、70 人以上がカフェを訪れる大盛況となった。(「大きなシステムと小さなファンタジー」86,87p より)

実際に、筆者自身も「ぶんじ」を稼いでみた。内容は影山さんが新しく出版する本をマンション内で移動させるというものだった。手伝うために集まった人は筆者含めて 4 人。30 分程度の作業であった。4 人のうち筆者を除く 3 人は顔見知りであった。3 人のうち 1 人はインタビュイーであったが、他の 2 人は筆者とは初対面であった。しかし、2 人とも初対面である筆者にも気さくに声をかけてくれて、輪の中にいれようとしてくれた印象があった。

作業を終えて 500 ぶんじをお礼として受け取った。そこには「ありがとう」のメッセージが書かれており、受け取った「ぶんじ」に愛着が沸いた。「ぶんじ」を通して繋がっているコミュニティにいる人達の仲間になれたような感覚になった。その後、影山さんの本のお渡し会に同席した。お渡し会は胡桃堂喫茶店で行われた。そこでは、2000 ぶんじで影山さんの本が購入できるようになっており、一緒にお手伝いをしていたうちの一人が「どうせならぶんじで本を買いなよ」という発言を筆者にした。そして、ぶんじを活用した販売企画を提案してくれた。具体的には、Facebook 上にある「地域通貨ぶんじ（大)」というプライベートグループ上に以下の投稿がされた。(図 3 参照）この投稿を見て 4 人が集まり、お酒を購入してくれた。そのおかげで 2000 ぶんじで本を購入することが出来た。

【卒論応援！！！地域通貨ぶんじを2000ぶんじ稼ぎたい】
今日、富山から「地域通貨」を卒論テーマにしてくれる、榎本理恵さんが国分寺に来てくれてます。
(先ほどお話ししてくれた皆様ありがとうございます!!)

そんでね、
影山さんの本<大きなシステムと小さなファンタジー>
を買おうと思ってるらしく、どうせだったら、
地域通貨で買って欲しいなぁと。

だから、急遽、胡桃堂の影山さんの後ろで
缶ビール:300ぶんじ
焼酎:300ぶんじ
で販売します！！！

18時以降！！！

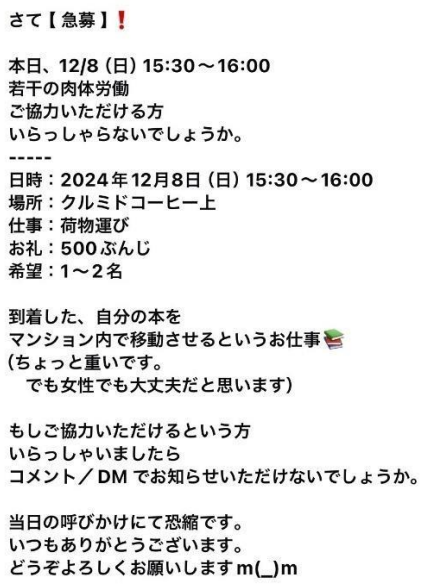
(図 3：Facebook「地域通貨ぶんじ（大)」

「ぶんじ」の使用方法には縛りがなく、利用者の創造性が発揮される通貨であることを実感した。よそ者である自分を受け入れてくれるような温かさや、「ぶんじ」の使用方法に縛りがないからこその「ぶんじ」を利用するハードルの低さが、地域内の人々をつなぎ、参加意欲を高める要因となっていると考えられる。

このように、使用方法に縛りがないことが個人間での利用を活発にしている要因になっていると考えられる。インタビューで富本さんは「ぶんじは対お店よりも対個人使用が圧倒的に多い地域通貨である」と語っていた。つまり、「ぶんじ」は個人間での利用が多い一方で、店舗ではそこまで使用が進んでいないという現状がある。実際に、フィールドワークにおいて、「ぶんじ」が使用可能な動物病院や「にしこくマルシェしゅんかしゅんか」という直売所を営む方々に話を伺ったところ、「ぶんじ」を使用するお客さんはほとんどいないということが明らかになった。動物病院においては「ぶんじ」が使用されるのは、1年に1回あるかどうかであると語られた。さらに、2023年4月時点において「ぶんじ」の公式HPには「ぶんじ」使用可能な店舗数が43店舗との記載があった。しかし、2025年2月には30店舗と記載されており、ここから加盟店舗数が減少していることが分かる。これらの点から「ぶんじ」の店舗利用や店舗への普及という点において課題が残っていることが明らかになった。

第3節「ぶんじ」のコミュニティ

筆者が「ぶんじ」を稼ぐために行った作業に関しても、Facebook上にある「ぶんじ」のプライベートグループで募られていた。（図4参照）



（図4：Facebook「地域通貨ぶんじ（大）」）

このように、Facebook 上にある「地域通貨ぶんじ（大)」というコミュニティに「ぶんじ」に関する情報が流されている。現在このコミュニティに参加しているのは 682 人（2025 年 1 月 15 日時点)。このコミュニティに参加するには、参加者からの招待が必要であり、参加者でない限り「地域通貨ぶんじ（大)」に流されている投稿は見る事が出来ないような仕組みになっている。

この SNS 上において、様々な「ぶんじ」に関する投稿がされている。例えば、「ともカフェ」がいつ開かれるのか、実際どんな様子だったのか、他にも国分寺にある農園の見学に関する情報や、「ぶんじ」が利用できるカフェで開かれるイベント情報などが流れている。

また、「ぶんじミーティング」という、「ぶんじ」の企画メンバーのミーティングに関する投稿もある。この「ぶんじミーティング」は、ぶんじ寮のオープンスペースで開かれており、企画メンバーでない人でも気軽に参加できるような形になっている。

この Facebook 上のプライベートグループをまちの掲示板のように利用していて、ここを見るだけで地域でどんなイベントが行われているのか、どこで「ぶんじ」が使えるのか、どこで「ぶんじ」が稼げるのかが分かるようになっている。このようにしてまちにどんな人がいるのか、まちでどんな事が行われているかを知ることで、イベントに参加しやすくなるのではないかと考えられる。イベントでは「ぶんじ」を手に入れたり使用する機会があるものが多いため、自然と「ぶんじ」がコミュニティに馴染んでいっていると考えられる。

私が「コクベジのじかん」に参加した際も、参加者や出展者の多くが顔見知りで声をかけ合っている様子が印象的であった。「ぶんじ」の運営者は顔見知りの関係を増やしていくことを大切にしており、実際に流通量に関するインタビューをした際も、「流通量を増やす」というより「仲間を増やす感覚に近い」と語られていた。以下はインタビューの内容である。

> 流通量を増やそうと思ったら印刷してばら撒けば、いくらでもすごく簡単だと思ってるんだけど、ただ僕らが大事にしていることって、裏側に必ず「ありがとう」のメッセージを書いて、本当に感謝の気持ちを伝えるんだ、目に見えるものにしていくんだ、っていうことを大事にしているからこそ、それをやるとひたすら白紙のぶんじが町中に出回ることになって、ただの割引券になってしまうってことが凄く難しいところでもあり、だから感覚的には、流通量を増やすってことじゃなくて僕らのやりたいこととか、目指しているものを一緒にやってくれる仲間を増やしていくって感じかな。丁寧に丁寧に仲間を増やしていくこと、その先に流通量が増えていくってことが大事なんじゃないかなって常に思っているかな。（富本さんインタビューより）

このように、「ぶんじ」はひとりひとり仲間を増やしていくことを大事にしており、顔見知りの関係である人を増やすことを大事にしており、そのためのコミュニケーションや情報の伝達が SNS を通じて可能になっていると考えられる。

第６章 考察

第１節 「ぶんじ」が継続している理由

第２章で述べた地域通貨が廃止される要因と照らし合わせて「ぶんじ」が継続している要因を考察していく。まず、地域通貨が継続しない要因として地域通貨に参加する住民や地域団体、店舗等が少なく、地域通貨が特定の参加者や地域団体に滞留し、地域通貨が想定した流通スキーム通りに機能しないことが挙げられていた。多くの地域通貨は「特定の経済効果を生む」「流通量を増やす」といった定量的な目標に縛られている。一方「ぶんじ」は、富本さんのインタビューでも語られていたように経済効果を生むことや流通量を増やすことを重要視していない。「顔が見える関係性」の中で「感謝の気持ちの可視化」という軸に重きを置いており、使用方法は様々である。このように縛りがないからこそ、利用者が自由に「ぶんじ」に意味や価値を見出せるという仕組みになっている。これらのように「流通量を増やすこと」に縛られることなく、自由で柔軟な運用が可能な点が、小規模でありながらも利用者の生活や地域コミュニティの中で独自の役割を果たし、地域社会の中で存在し続けることを可能にしている。

また、「ぶんじ」の運営事務局の関係者は、活動を単なるボランティアではなく「ご近所付き合い」に近い感覚で捉えていることがフィールドワークでの聞き取りで明らかになった。彼らにとって運営は「楽しい」「面白い」といったポジティブな感覚に基づいており、仕事としての義務感や負担感とは一線を画している。こうした感覚が長期的な運営を支える重要な要素となっている。

利用者も店舗側も双方に対してメリットがないという点についても述べていく。地域通貨の多くは、利用者や店舗側にとっての経済的メリットが明確でない場合、活用が進まず廃止に追い込まれるケースが多い。しかし、「ぶんじ」においては、経済的メリット以上に大切な価値が存在している。それは、「感謝の気持ち」を可視化し、それを通じて人々が嬉しい気持ちを共有できる点である。 実際に Facebook 上には、「ぶんじ」が利用可能なカフェのオーナーが「この１年で集まってきたぶんじを並べてひとつひとつ読んでいると、１枚にありがとうが詰まっていて涙が流れてきた」という投稿をしていた。。このように「ぶんじ」は経済的なメリットを超えた価値を生み出していると言える。

つまり、「ぶんじ」は地域内での交換や利用を通じて、単なる金銭的なやり取りでは得られない満足感を生み出している。たとえば、誰かの手助けをしたり、地域のイベントに参加したりして得た「ぶんじ」を使うことは、単に商品やサービスを購入する行為以上の意味を持つ。利用者にとっては、自分が誰かからの「感謝」を受け取り、さらにその感謝を他者へ

とつなげていくプロセスそのものが喜びとなっているのである。また、店舗側にとっても、「ぶんじ」を受け取ることは顧客からの感謝を直接感じとる機会となる。この通貨は、単なる売上や利益では測れないコミュニケーションのツールとして機能している。こうした相互の「感謝の循環」が「ぶんじ」を利用することそのものに価値を見出させ、経済的メリットや損得勘定の枠組みを超えた存在意義を確立している。

さらに、地域通貨「ぶんじ」が長期的に継続している要因として、SNS と連動していることが挙げられる。 第 5 章の 2 節でも述べたように、「ぶんじ」は廃れることなく継続して利用され続けているが店舗利用という側面に関しては課題感が残り、加盟店舗数は減少傾向にあるという現状がある。一方で、筆者がフィールドワークで実際に「ぶんじ」を稼いだように、個人間においては利用され続けている。そういった個人間での使用を支えているのが SNS と連動している点にあると考えられる。「ぶんじ」は Facebook 上にプライベートグループを作り、そこで「ぶんじ」に関する情報を発信している。SNS 上から「ぶんじ」に関するイベントや、「ぶんじ」を手に入れるための情報を知ることで、イベントがどのようなものなのか、誰が参加しているか等も写真付きで投稿されるため、イベントがより身近に感じられ参加すしやすくなると考えられる。実際に参加した後も SNS を通してまちの人と繋がり続けることが出来る。そのようにして、まちの中に顔見知りが増え、互いに助け合える文化が自然と育まれていく。そうすることで自身が地域の一員であるという意識が芽生えていく。このようにして SNS を使用することで「顔の見える関係性」が構築される仕組みが出来上がっていると考えられる。このような関係性の中では、何かお願いごとをした際に協力を得られやすく、地域全体に信頼と連帯感が広がる。筆者自身も「ぶんじ」の SNS のプライベートグループに参加したことで、地域通貨「ぶんじ」に関する情報に触れ続けることができ、「ぶんじ」に関することが他人事ではないと感じるようになっている。だからこそ自分に協力出来ることがあれば協力したいという考えになっている。このように地域通貨を一度利用して終わるのではなく、地域通貨に関する情報に触れ続けることが重要であり、それを可能にしているのが SNS である。SNS と連動した「ぶんじ」の仕組みは、単に地域通貨を流通させるだけでなく、人と人のつながりを深める設計となっている。こうしたつながりが地域通貨の持続性を支えていると考えられる。

第 2 節 地域社会におけるぶんじの存在意義と可能性

「ぶんじ」は単なる取引や経済活動のための通貨ではなく「感謝の気持ち」を可視化し、住民同士が自然な形で交流し助け合うきっかけを作るツールとして機能している。たとえば、イベントでの活動や日常のちょっとした助け合いによって「ぶんじ」を獲得し、それを使って地域の店舗やサービスを利用する行為は、単なる経済取引にとどまらない。そこには「誰かの役に立った」「感謝を受け取った」という実感が伴い、地域内での相互扶助の規範が自然と再構築されるのである。さらに、「ぶんじ」の運用は従来の伝統的な地域コミュニティが持っていた「顔の見える関係性」を現代の生活様式に適応させる役割を果たしている。人々は「ぶんじ」を通じて他者と関係性を築き、地元の店舗やイベントに参加することで地域社会とのつながりを深めている。このプロセスは、かつて近所づきあいの中で自然に形成されていた相互扶助の価値観を、現代の形でよみがえらせた試みと言える。

このように「ぶんじ」は現代の地域コミュニティにおける新しいつながりの形を示し、住民同士の関係性を再生するツールとしての可能性を秘めている。その存在意義は単なる地域通貨を超え、地域社会の活性化と再生に向けた持続可能なモデルを提示していると言える。

また、（浦 2015）によると、地域コミュニティにおける近所づきあいが急激に縮小している現代では、伝統的な地域コミュニティでは当たり前のように存在していた相互扶助の規範はもはや薄れ、高齢者を中心とした社会的孤立による弊害が顕在化しつつある。このような現代社会にとって地域通貨は効果的であると言われている。地域通貨は「コミュニティの手によって作られる、特定の地域でしか流通しない、利子のつかないお金」であることから、地域通貨を使用する人々の間で、同じ地域の中で相互に支え合う信頼と協同の関係を築くことが出来る（西部 2002）。だからこそ、地域通貨が存続し続けることは価値の大きいことであるといえる。

おわりに

地域通貨「ぶんじ」はSNSと連動していることが、何より「ぶんじ」が継続し続けていることに貢献していると考えられる。SNSと連動することで国分寺に住んでいない筆者も「ぶんじ」に関する情報に触れ続けることが出来ている。さらに、個人間での利用が多い「ぶんじ」は、国分寺市にいなくても利用が可能である。つまり、「ぶんじ」を介してつながった人同士が国分寺市の外でもやりとり出来るという状況が生まれる。そうであるならば、「ぶんじ」が利用される範囲は必ずしも国分寺市という地理的な枠に縛られていない。この場合、地域通貨「ぶんじ」における「地域」とは、単なる地理的な範囲ではなく、「ぶんじ」に共感し、関わる意思がある人々のネットワークやコミュニティそのものを指していると考えられる。つまり、SNSは地域通貨の「地域」を広げ、再定義する役割を持っている。従来の「地域通貨は特定の地域で使うもの」という枠を超え、SNSを通じてつながった人々の間で流通することで新しい「地域」のあり方を生み出している。

参考文献

・川端一摩,2018,「地域通貨の現状とこれから―各地域の具体的な取組事例を中心に―」

・泉留維,2006,「日本における地域通貨の展開と今後の課題」,専修経経済学論集 ,40(3), 97-133.

・泉留維、山里 裕美,2016「日本における地域通貨の実態について―2016 年稼働調査から見えてきたもの―」

・成耆政,2004「コミュニティ再構築における地域通貨運動の多様な可能性と課題」

・山静怡、小野浩幸、高澤由美,2019「地域経済活性化を目的とする電子地域通貨の普及に関する研究」

・浦光博,2015,無化化する社会,専無化社会のゆくえ ,高木経・竹村和久編,誠信書房,104-115.

・西部忠,2002,地域通貨を知ろう,岩波書店.

・小林重人,2017.03,「持続可能なボランティア活動と地域団体間の連帯を促進するための地域通貨：同一地域で実践された 2 つの地域通貨の比較から」

・ぶんじ公式 HP（https://bunji.me/）,2025.01.15

・ぶんじ初期 HP（https://bunji.me/startup/bunkastu/bunrepo.html）, 2015.01.15

・「お金って何だろう？」「地域をどうしていきたい？」と問い続ける地域通貨「ぶんじ」が作る新しい地域（https://greenz.jp/2015/08/19/bunji_kageyama/）,2015.01.15

・影山智明 , 2024,「大きなシステムと小さなファンタジー」, クルミド出版 , 86-87p

・影山智明 , 2015 ,「ゆっくり、いそげ」, 大和書房 ,130p