

この仕組みは「おとりよせ市場」という。「寺が小さなコミュニティの場になれば」という、住職の宮本義宣さん(56)の思いを形にした。説明の前に、この仕組の素地ともいえる「地域に開かれた寺」づくりについてまず触れたい。

❖❖❖ 人が集う場「至心學舎」

高願寺(浄土真宗本願寺派)があるのは、駅前再開発でタワーマンションが林立する武蔵小杉駅から15分ほどの場所。サッカージリーグ・川崎フロンターレのホームスタジアムがある等々力緑地公園の目の前だ。

山門を抜けると、左手に旅館のような木造2階建ての建物がある。明治の頃に建てられた新潟県柏崎市の古民家を移築して2010年に開設された、多目的ホール「至心學舎」だ。ここが、地域に開かれた寺の拠点になっている。訪れた日は、絵画の個展会場として使われていた。

中に入って見上げると、長さ18メートルの梁などが天井を支え、色付きのガラスからやわらかな日の光が注ぐ。阿弥陀如来像が安置されている広さ47畳の礼拝堂には、元は教会にあったという木製の長いすががあり、教会のような雰囲気もある。ほかに座敷や納戸、仏間などもあり、民家らしさも残る。

「川崎市で最も古い寺子屋が、江戸中

期以前からこの寺にありました。その伝統を引き継ぎながら、様々な体験や学びができる居心地がいい空間をつくろうと考えました。ご縁があつて古民家の持ち主とつながり、ここに移築することになったのです。これを建てたことよつて地域の方々とつながる拠点ができ、それにふさわしい寺にならなければと、より一層思うようになりました」と宮本さんは説明する。

ここでは、仏教講座をはじめとする学習会やヨガ教室のほか、中秋の名月に合わせた「十五夜音楽祭」やギヤラリーなどのイベントが開かれ、時には葬儀が行われる。まさに人が集う「場」なのだ。

❖❖❖ 地域で存在感のある寺に

こうした場を宮本さんが作ろうと思ったのは、地下鉄サリン事件などを引き起こしたオウム真理教信者が発した「寺は風景でしかなかった」という一言がきっかけだった。寺の存在意義とは何か。痛切な反省を迫られた。檀家のためだけに、しかも仏事のみを開かれた場ではなく、地域で存在感のある、日常で気軽に立ち寄れる場に変えていかなければ、と考えた。そして、至心學舎の開設と同じ頃、もう一つの構想を温め始めた。単にイベントで人が来るだけの一過性の場ではなく、日常で寺に立ち寄って住職と話をしてもらう仕組みができないか、と。

おとりよせ市場で注文した品を引き取りに来て住職と話をする



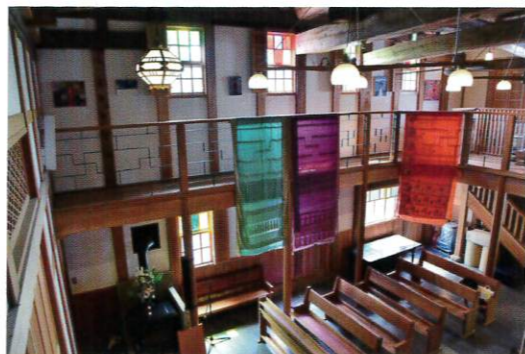
まちに開く、まちを拓く

寺を介した特産品の共同購入 地方と都市の門信徒をつなぐ。

高願寺 川崎市

地方の門信徒が生産した特産品を、都会の門信徒が共同購入する。そんな、地方と都市を結ぶ仕組みづくりが同時に、地域の人と寺とのつながりを生み出している。

文・写真 ● 星野哲



至心學舎の礼拝堂



至心學舎



本堂





それが2018年9月にスタートした「おとりよせ市場」だ。

❖❖❖ 会員制の「おとりよせ市場」

おとりよせ市場は、高願寺の門信徒や地域の人たちによる共同購入の仕組み。高願寺とゆかりのある寺やその門信徒が生産している特産品を取り寄せ、代金と引き換えに高願寺で手渡しする。手渡しなので、実際に寺に足を運んでもらい、必ず顔を見ながら話ができる。利用者になれば、地元で消費されてあまり市場には出回らないおいしいもの

などが、安く買える利点がある。「なにより、門信徒が地域を超えてつながれる。お互いのことを思って、送り、いただく。ささやかですが、過疎の問題への取り組みにもなります。将来的には、都市部の寺が集まってより大きなマーケットを作ればと考えています」と宮本さんは話す。

利用は会員制で、門信徒だけでなく地域の人も含め約50人が登録。月に1〜2回、会員に対し、送り手側の寺院が記した特産物の説明や生産者の思いをメールし、購入希望者を募る。これまでに、北海道蘭越町・大成寺の門徒

が生産する新米や、兵庫県豊岡市・西方寺の門徒が水揚げしたセコ蟹、佐賀県神埼市・西福寺の門徒が生産する初摘みの海苔、山梨県塩山市・願正寺の甲州ブドウなどを取り寄せた。

❖❖❖ 門徒からの電話

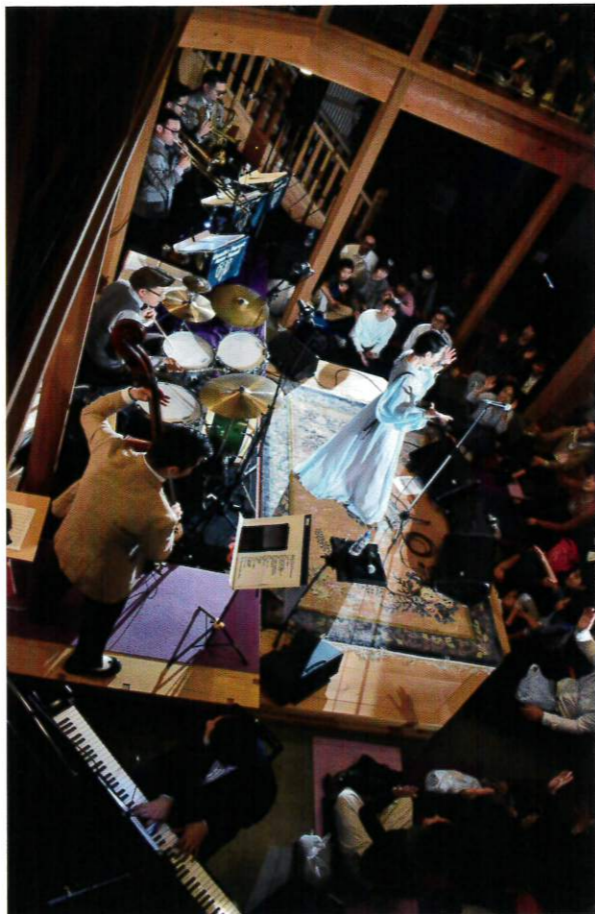
この仕組みを思いついたきっかけは、寺の行事で使っていた割り箸だった。使い捨てでもつたいないと考えた宮本さんは10年ほど前、再利用可能な奈良県吉野町の「高級割り箸」をネットで見つけて注文した。すると、生産者が

ら電話があった。「私も門徒です。お寺で使っていただけとはありがたい」閃いた。地方の門信徒が生産した物を、都市部のお寺が購入する仕組みが作れないか……。ちょうど宮本さんは、教団の基幹運動推進中央相談員を務めていた時期。本山と地域の寺とのパイプ役として全国を訪問する。地方を訪ねるたびに、その土地ならではの特産品を紹介され、食す機会も多かった。そのつながりを活かしてのネットワークを思い描いた。

とはいえ、当時は寺の仕事に加え、本山での役職、龍谷大学大学院講師など多忙を極め、なかなか着手できなかった。始めるからには、一年を通して安定して取り寄せられるようにしたい。それに、一度仕組みさえつくれば、都市部のほかの寺院にも呼びかけて参加してもらいこともできる。そのためには基礎づくりをしっかりしたい。実現まで10年近く費やし、満を持して始めた。

❖❖❖ 小さな「コミュニティ」から

5月4日、兵庫県赤穂市・妙道寺の門徒から届いたアサリと牡蠣の引き取りの場に筆者も立ち会った。一番乗りで引き取りに来た医師、森田哲也さん(60)は京都から引越越し、法事などを高願寺に頼むようになった。「すこ



2018年10月に開かれた「十三夜音楽祭」(高願寺提供)

くクリーミーですよ、この牡蠣は」と宮本さんが笑顔で説明し、しばらく会話する。森田さんは「おとりよせは、地方の知らない、良い物が入手できていいですね。それに、法事だけでなくこうしてご住職とお話しできる」と話す。

門徒の岡田隆信さん(60)は「こうしてお寺に来るといいことを次世代につなげたい。これはいい機会」と仕組みを評価する。ネットでおとりよせを知り、高願寺とつながったという人や、宮本さんが通う近くの理髪店で店長が会員登録し、従業員みんなで購入しているというケースもある。たとえ数は少なくても、日常的に住職と会話し、つながる人たちがいる。宮本さんが望んだ「小さなコミュニティ」が形成

されている。宮本さんは「こうしたことができるのは、地方に知り合いが多い宮本だから、と言われることもあります。でも、違うんです。仕組みに参加してもらえさえすれば取り寄せはできるようになります。ぜひ参加を呼びかけていきたい」と意欲をみせる。小さな一歩は、大きな夢につながっている。

教訓

- 場を提供するだけでなく、利用者と話をする。
- 自身の知識や経験を活かす。
- 地域だけではなく広い視野をもつ。