

NETWORK

- “白磁のまち有田”を、モノづくりのまちから焼きものを売り、
もてなしをする複合型産業のまちづくりへ 2
- 20年後、誰がどれだけの人数で農村地域を支えるのか
ー都市から移住して支えないといけないのではないかー 7
- 「外国人が九州で働くとき」 9
- プランナーが誕生した頃
ー思いがベンチャーにつながるー 11
- 賃貸住宅の昨日、今日、明日
ー賃貸住宅勉強会ー 13

見・聞・食

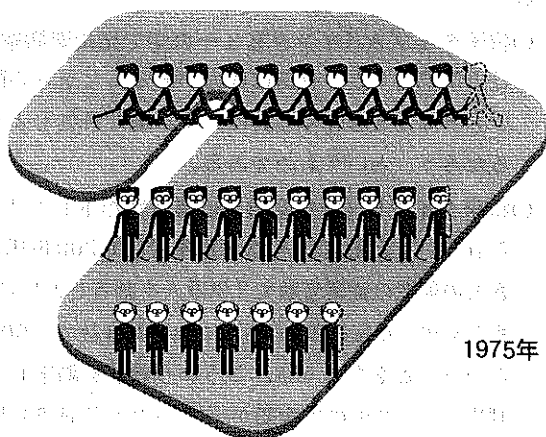
- モノ売りでない、本来のアンテナショップに！
「おおやま生活領事館イン福岡」 15
- 恵比寿流で“おっしょい、おっしょい”
ー山笠体験レポートー 17

近況

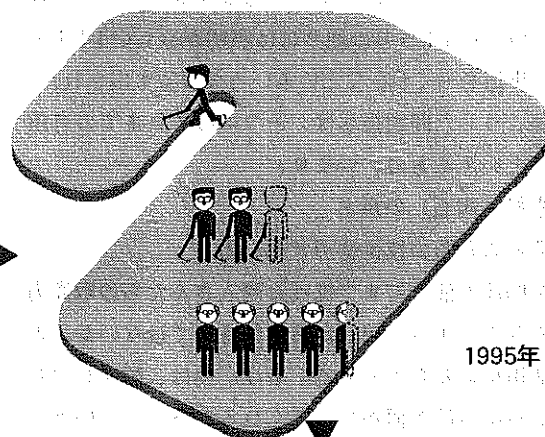
- 中心市街地活性化施策について、通商産業省の取り組み
ー「九Qの会」第2回例会報告ー 18
- ふくおか水の感謝祭 18
- 所員近況 19

本・BOOKS

- 「えせ田舎暮らし」 19



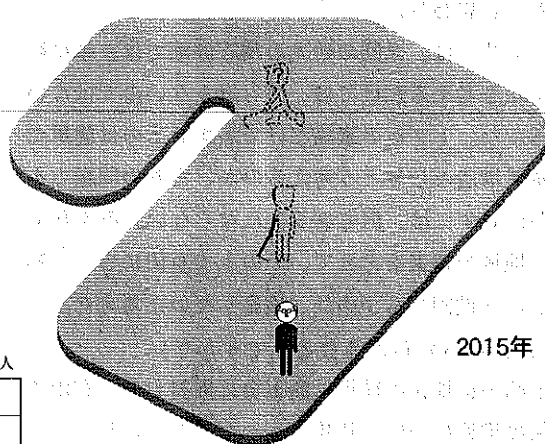
1975年



1995年

●誰が農地を守って行くのか

図は九州の農業就業者数を20年ごとにみたものである。20年経つと40～59歳は60歳以上に15～39歳は、ほぼ40～59歳になる。1975年の15～59歳は1995年の60歳以上にあたるが、数は大幅に減っている。新規就農者も少ない。1995年の59歳以下の就農者数を、すでに起こっている20年後の未来と考えると、2015年には現在よりさらに激減すると予測される。これだけの人たちだけで、現在の農地を守っていけるのだろうか。（7頁に関連記事）



2015年

年齢別農業人口（九州）

単位：千人

	1975	1995	2015
15～39歳	1,021	97	?
40～59歳	989	216	20程度
60歳以上	685	453	100程度



“白磁のまち有田”を、モノづくりのまちから焼きものを売り、 もてなしをする複合型産業のまちづくりへ!!

〈有田の観光に対する意見〉

当初有田のまちづくりにかかわった際に、観光に対して、「有田は、そんなチャラチャラした町になってもらいたくない」という意見が最初の委員会では出された。

有田焼に対する誇りと、モノづくりに対する自負というものが受けとれた。ふつう観光計画というのは、どこの町でも比較的受け入れられやすいものであるが、有田では意外にそうではなさそうだった。

「観光地化してしまったら、有田焼の製造や販売が、おそろかになってしまうのではないか」という意見もあった。これは、これまで有田焼を全国に広めてきた商社や卸問屋などが考えている、品質・ブランドの維持という点での不安であった。

さらに「サイン計画はできてなかなかサインを作ってくれない」「うちの通りには照明が欲しい」「歩きやすい歩道をつくれ」などいろいろな要望も出された。

結局こうした問題提起は、一つにはこれまでの有田の良さといえるもの、つまり、

- ・素材（陶石）の良さ
- ・造る人たちの技術やデザイン力

・全国津々浦々にまで拡げた商人さんたちの販売力が観光などによって根底から崩れるのではないかと、という危惧によるものである。もう一つは、観光をやりたいたならば行政が何かやってくれるだろう、ということだろうと思われた。

そこで我々は、今回の観光の調査計画では、単に観光の手段を考えるだけでは、何も進まないのではないかと考えた。ドブ板の議論だけで済ませるのは簡単だが、産業構造としてどう考えるのか、まちの問題点を明らかにせずには、何もプラスにならない。みんなで一緒に地域の将来を考えて、その上で有田にとって観光がどんな役割をもつのか、検証したいと考えた。

〈このままいったらどうなるんですか？〉

まず始めに地元の役場、商工会に取材して、有田の生産額の推移について意見をうかがうことにした。すると売上げでみれば、現在、大きな分岐点を迎えていることが分かった。

大まかにいうと、生産額は昭和60年頃を10とすれば、平成2、3年頃のバブル期は15ぐらいになっていたが、今はまた10ぐらいに減っているということであった。

さらに詳しく聞くと、その中で卸売りや直売（大口の需要に対する直接卸売）などといった町外で売られる金額は全体の9割に達しており、町内で観光客へ売られる分は年々増えてはいるものの、まだ1割ぐらいだとみられた。これをまとめると図（仮説「有田のやきものの製造と今後の流れ」）のようになる。

これを委員会に出して、このままいったらどうなるのか、皆さんと話をし将来予測（平成17年、2005年頃）をしてみると、おおむね次の4つのタイプが考えられた。

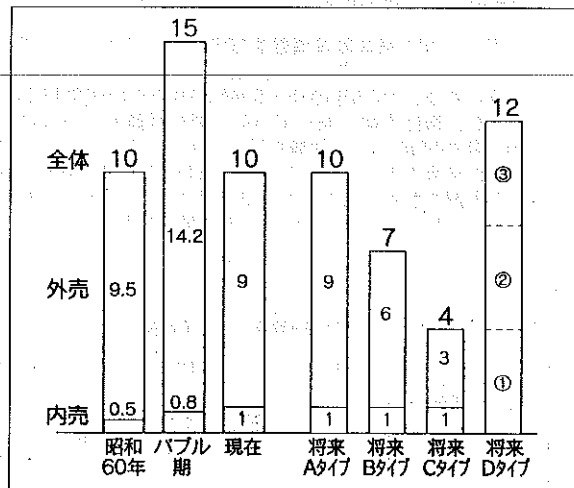
○将来タイプA（インタビューの中で出た楽観論）

ひと口で言う、有田は底力があるんだから心配ない。少なくとも今ぐらいは続く。また景気もよくなるだろう、というものである。

○将来タイプB（粗生産額や従業者数のトレンド）

これでいくと平成17年には粗生産額で200億円、焼きものの製造の従業者数で2,000人を割ることになる。またその5年後（2010年）には従業者数で1,500人ということもありうる。こういう数値を勘案して推測すると、全体の生産額が平成17年は平成2年時の

仮説「有田のやきものの製造と今後の流れ」



7割ぐらいになることも考えられる。

○将来タイプC（討論の中で出た厳しい意見）

厳しい意見の背景としては次のようなことが挙げられた。

- ①業務用和食器を利用する場となる旅館や料亭が減っている。
- ②ハンバーガーなどのファーストフードで育った若い世代の味覚は、従来の日本料理に合わなくなっている。
- ③健康指向ということもあり、和食は見直されているが、和食器を使うようなことにはなっていない。
- ④核家族から個族へ進む中で個食化も進み、レトルト食品などのように、そのまま食べたり、電子レンジ処理したままで、お皿を使わない食事まで増えつつある。
- ⑤焼きものの産地間競争の問題として、他産地と品質の差はあまりなくなってきたのに、価格面では有田がかなり高い。
- ⑥競争の局面の中で、他産地が有田の卸売や直売先に、ターゲットをしぼって代替をはかろうとしている動きもある。

以上からみて、有田焼の生産規模が現在の4割ぐらいに落ちることもありうるという意見があった。

○将来タイプD（将来こうなってほしいというビジョン）

これは、①焼きものを作って各地に売りにいく、②来た人（観光客）に買ってもらう、③モノづくりだけでなく、観光客などの世話をする（サービス業）ことによる収入を見込む、というもので、現在の産業構造を大幅に転換すべきだというものである。それによって、今の有田町の経済規模をより大きくする

ことをねらうべきだというもの。

以上が、今回の計画を進める中で出た意見である。Dタイプは「このままいったら」ということではなく、大転換をしなければならないという考えである。

〈焼きものの単一産業構造のまちから複合型で柔軟な産業構造へ〉

有田の就業構造は、極めて単純である。

- ①焼きものをつくる人（陶石仕入れや、焼きものを入れる箱づくりなどもこの中に入る）
- ②それを外に持ち出して売る人（販売のための見本市や印刷物などの宣伝も入る）
- ③焼きものを作る人や売る人と町全体の生活（日常の暮らしや教育なども入る）の世話をする人（サービス業）

の3種の就業以外はほとんどない。

これを家庭になぞらえてみると、③の仕事は家庭内の世話係ということになり、家庭外から稼いで来るのは、焼きものを作って売ることのみとなる。つまり有田の盛衰は、焼きもののみにかかっていることになる。複合経営とか多角経営といわれている現代にあって、これほど純粋な産業構造を維持している地域は珍しい。そして、情報化社会といわれ、移動型社会といわれ、交流が一層増加している中で、有田産業のあり方は、少し社会の動きとずれているようにみえる。

一方、わが国の焼きものの産業をめぐる情勢がかなり変化していることも分かった。

もともと日本人は焼きものの好きだったが、焼きものの好きがあらゆる階層を捕らえたのは高度成長期だといわれている。日本人のレジャー活動は、経済の高度成長にともなって、団体旅行、団体宴会として拡大した。それに対応して料亭や旅館が全国津々浦々にまで発展

有田の就業構造

- ・有田で働く人は約9,200人、製造・販売など焼きもの関連は5,900人、その他は3,300人。
- ・その他は有田町の人口規模からみて、ほぼ100%地元向けの生活サポート産業とみられる。
- ・その意味で、有田は町内がほぼ100%、製造と出荷に終始する産業構造といえる。

(農林水産業) A. 農業		83	
国勢調査 H7 B. 林業		4	
C. 水産業		2	
小 計		89 人	
従業員数 (事業所数)			
(非農林水産業) D. 鉱業		1	(1)
事業所統計 H6 E. 建設業		431	(49)
F. 製造業		4,408	(296)
G. 電力・ガス・熱供給業		3	(1)
H. 運輸・通信業		344	(15)
I. 卸・小売・飲食業		2,689	(594)
J. 金融・保険業		193	(18)
K. 不動産業		16	(14)
L. サービス業		888	(158)
M. 公務		158	(9)
小 計		9,131 人	
総従業員数 約 9,200人			
陶磁器関連従業員数		約 5,900人	
その他産業従業員数		約 3,300人	

※工業統計では
3,437人 うち陶磁器関係者 2,982人

※商業統計では
2,452人 うち陶磁器関係者 1,383人

うち陶磁器関係者 4,365人

し、そのため、丈夫で美しく、大量の揃いの焼きものが要求された。そして有田焼が全国で受け入れられ、日本人のあらゆる階層に、有田焼に対する眼を育てることとなった。

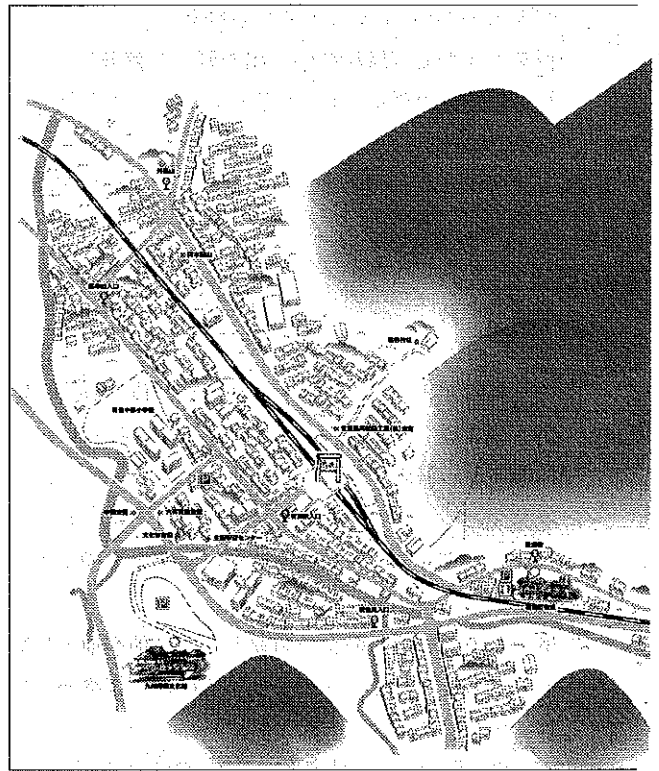
ところが、日本人が一層豊かになるにつれて団体旅行はグループや家族旅行に変わり、団体宴会はグループや家族の団らんに変化した。それにつれて焼きものに対する好みも、大量・高級品指向から、個別の嗜好を大切に方向に変わってきている。

この冬、大阪ドームや東京ドームで「テーブルウェア・フェスティバル」が開かれていたが、そこでは、アマチュアのテーブルコーディネイト部門に、大量の婦人客が集まっていた。もてなしパーティーのためのテーブルセットのコンテストであるが、ポイントは「何を語ろうとしているのか」ということにあつた。結局のところ「もてなしとは、自分の人柄を贈ること」であるから、テーブルは自分の人柄の表現の場であり、相手に何を語ろうとしているのかがポイントになる。その調度の芯になっているものが焼きものであった。会場の婦人方のうごきを見ていると、今や焼きものの趣味は、国民的教養になっているかのごとき風景であった。

日本人の焼きものの好きが広がるにつれて、焼きものの産地を訪れる旅が観光商品の核になってきている。したがって、最も有名な焼きものの産地は最大の観光地になってしまっているはずだ、というような誤解まで生まれている。

「有田は土・日曜日などに行っても、人が多くて車などでは入れないのではないか」という危惧を持つ人が、福岡市にもかなりいるのである。陶器市のイメージでもって年中賑わっていると想像されてしまうためである。ところが有田の現地では「せめて土・日は客が来なくても店だけは開けよう」などと言うようになっている。この現実とイメージの落差は極めて大きい。

有田は、400年にわたって優れた焼きものをつくり、全国の料亭や旅館に業務用食器を拡販することによって日本人の眼を養わせ、多くの焼きもののファンをつくる役割の主役を担ってきた。その結果焼きものが観光の目玉になってきている。しかし有田は今のところ焼きもののファンが近づきやすい町になっていない。これが、一般消費者と有田町との間にあるギャップであり、産業構造の問題でもあると考えた。



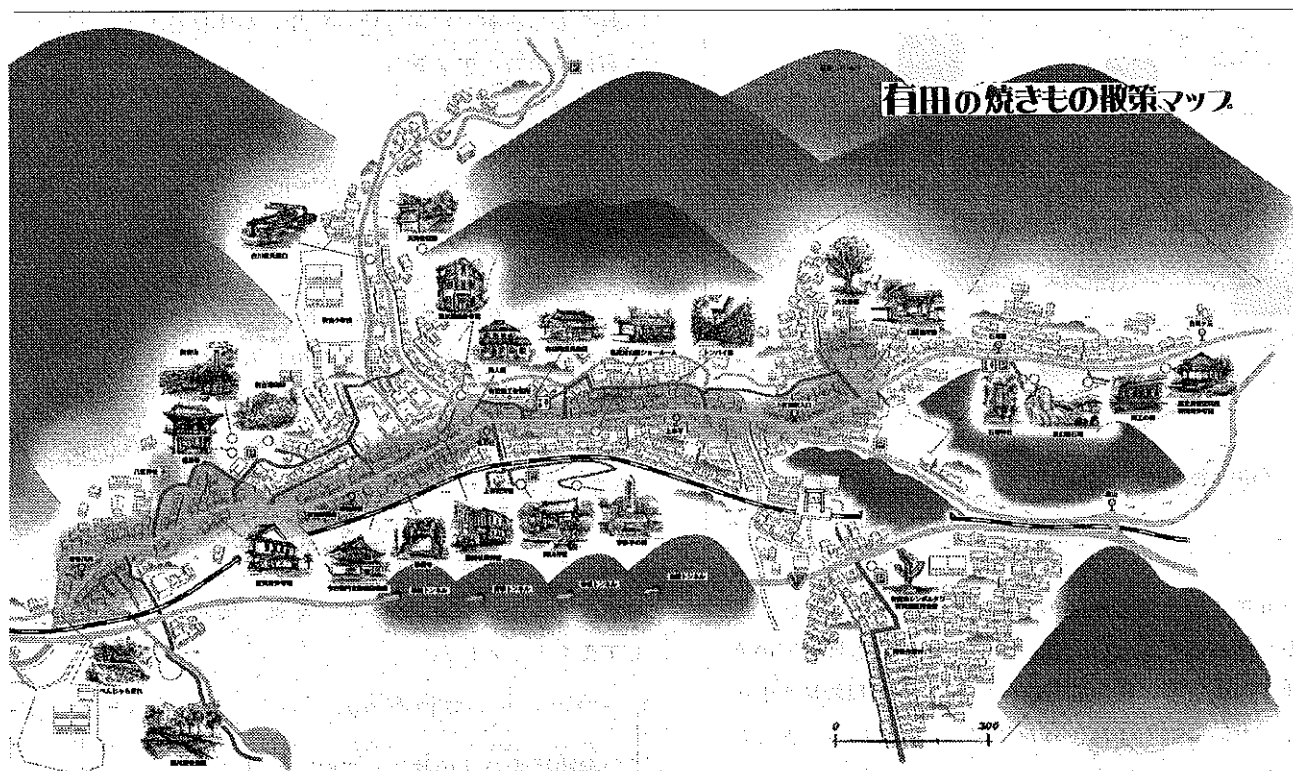
〈三位一体、相互連携のまちづくりへ〉

これらのことを皆で考えてみた結果、委員会の場で「何をやるべきか」という議論が交わされるようになってきた。そこで「三位一体のまちづくり」として、次のようなことを提案することにした。

① 400年にわたる先人の努力によって築かれた「有田焼」というブランドを大切にする

「有田焼」というブランドは、製造と販売の連携の中で築かれたものであり、窯元や卸問屋にとっても大きな支えになっている。一方消費者にとっても、「有田焼」というブランドが品質やデザインなどの保証になることが望ましい。つまり、有田焼ブランドの権威が維持されることが、産地にとっては死活問題であると同時に、消費者からも喜ばれることになる。

しかし高度成長期以後、日本のあらゆる地場産業の歴史は、商品の大量消費をうけて量産化による高成長と同時に、その後の過当競争による地域ブランド崩壊の過程でもあった。現在有田焼のように地域名を冠したブランドは、各地で失墜しつつある。特にアパレル分野では地域名抜きの企業ブランドが主流になっている。焼きものや漆器は、まだ地域名が残っているが、技術移転やデザインの平均化によって地域ごとの特色が薄れてきている。



特に最近では、東南アジア等に進出した企業による製造によって、価格面での差が数倍にまでひらいている。以前から国内他産地のものと、価格面で2倍以上のひらきがあると言われている。安いことや技術の進歩を非難することはできない。有田ブランドがこれほど名声を得たのも、窯元の技術と直売の人たちの情報力の賜に違いない。今あらためて、情報力と技術力の結合による成果が求められている。

②問屋の販売力を守り、全体の出荷額を増やす

直売をはじめとする卸売部門が、今後国内の産地間や、国外などの競合にさらされることになる。しかし、この国内各地へ売りにいく部門が衰退すると、有田の生産力を大幅に後退させなければならなくなる。もし全体の有田焼が減少すれば、ブランド力も下がることになる。

例えば長野県の小布施町（よかネット33号に掲載）では、この20年間に来訪者（観光客）が0から100万人にまで増えている。その過程で栗製品（羊羹など）のブランド力が上がり、製造、販売ともに大きく増加している。といっても来訪者への販売は5%程度であり、全国への卸売りが中心である。つまり、小布施では、観光客の増加→小布施という土地の評判の向上→栗菓子の人気のUP→小布施栗ブランドの全国化→小布施菓子の

販売力の強化、という良循環が進んだ。

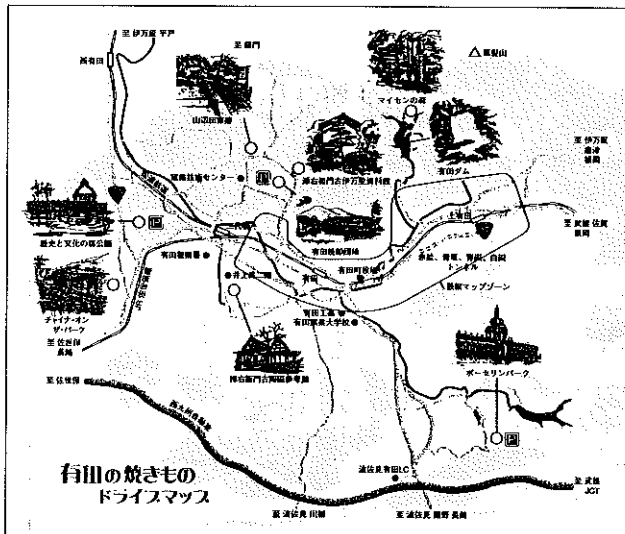
食品と焼きものでは違うかもしれないが、学べることがありそうだ。

③有田に来た人たちに買ってもらう

有田焼の生産量のうち、有田の町内で売れているのは10%ぐらいと言われている。それは量、比率ともに年々増加傾向にある。そのことは卸売団地に来る人や、その中での購買傾向をみても明らかである。顧客が産地を肌で感じて楽しみながら買いたいという意欲を押し止めることはできないだろう。このことが、焼きものというものの特色だと言っていい。焼きものの、一般のモノとはちがう、単なる技術ではない神秘的な面だということができる。

今全国の焼きもの産地は観光地化している。ひょっとすると、焼きもの産地として最も有名な有田が、観光地化することをもっとも強く押し止めているのかもしれない。内山地区などは、焼きもの好きの人たちの興味の宝庫である。来訪者が楽しみやすい仕組みをつくれば、大幅に観光客は増えるに違いない。そうなれば、有田の焼きもの産業を支えるような地元販売も可能となろう。

④有田に来る人を増やし、もてなしをする仕事（観光産業）を増やす



近年、焼きものの産地のガイド本が多く出版され、観光雑誌のみならず、一般グラビア雑誌にも焼きものの産地を特集することが多くなっている。“国民総焼きもの通”といってもよいような状況を呈している。ところがそのガイド本の中に、わざわざ「味の旅にはあまり期待できない有田」（日本焼きもの紀行、芸術新潮編集部編）と書かれていた。アンケートなどを見ても、もてなしの悪さを言われたものが多いし、現実的に見ても、客がゆったりするような施設（食事をするところ、喫茶店など）が極めて少ない。にもかかわらず、かなりの観光客があるということは、よほど観光的焼きものの資源が優れているということである。

「観光とは、土地柄、人柄を通して感動を贈る地場産業」である。有田の観光的焼きものの資源がいかに優れていても、外から来た人にとっては、有田の焼きものの、過去から現在までの蓄積を楽しむことは難しい。また、資源を見るだけでなく、有田の人々の知恵を通して感じることによって一層の感動を得ることができる。

有田に来る人たちの求めているサービスには次のようなものがある。

- 有田焼を博物館などでみる
- 有田焼のなりたちを町中でたどる
- 焼きものの良さを学ぶ
- 有田焼のつくられるプロセスを見る
- 有田焼のいろいろな型などを見て観賞できるようにする
- 有田焼で染め付け、色絵つけなどをする。
- 有田や肥前の食べ物を楽しむ

- 焼きものを感じながらゆったりした休息をとる
- 有田焼の買い方を知る
- 有田焼を買って帰る
- 有田に知り合いを持つ

以上のような「有田焼きを売りにいく」「有田に来た人に買ってもらう」「有田に来る人を増やしてもてなしをする」という仕事が三位一体となって構成されるようになれば、有田は焼きものを核として産業は安定し、人の出入りも多い活気に満ちた町になるのではと考えられた。

〈いつ始めるか、誰が始めるか—アクションプログラムをたてる〉

せっかく気分的に地元の人も乗り気になりそうであったので、計画案だおれにならないよう、取りかかるべきアクションプログラムを、早速、地元の方と協議してたてることにした。

アクションプログラム

- 定期観光バスの導入—当面は土・日でスタート
- 有田地区巡回バスの導入—観光ポイントを1時間ごとに巡回する。当初は土・日のみ町内の主な場所へ巡回バスを走らせる。
- 有田焼をつくってみる旅の企画—染め付け体験を盛り込んだ旅の企画。
- 町内店舗の土日の観光客対応—土・日の客に対して店を開ける。すべての土・日が難しいならば、通りごとなど交代制も考える。
- 店舗の入りやすさ研究会—観光客から店に入りにくいと言われているその改善についての研究
- 表通りの歩行のしやすさ研究会—客が安心して歩けるように、土・日だけでも、一方通行にする。
- 見世の間博物館—商店街各戸が家宝や自慢できるものを展示することにより、通りが博物館となる。
- 案内（板、ガイド、ボランティアガイド）—案内板の設置や、お年寄りボランティアガイドを養成。
- 有田焼きものの散策路づくり企画会議—200mから300mおきに休息、和洋喫茶、食事、焼きものの販売その他の雑貨販売、トイレの場所を設け、楽しい歩き方ができる散策路をつくる。
- 有田まるごと博物館の企画会議—町全体を博物館として考え、町への入場券のかわりに「有田まるごと博物館公式ガイドブック」を購入してもらう。それと焼きものの販売(割引など)との連動。
- 肥前料理の展開—肥前地域特有の「食べ物」「食文化」の発掘を行い、地域のもてなしの一つの柱に。
- 食器の使い方教室—窯元、商社がグループをつくり、交替でテーブルコーディネート教室を行う。

〈構想策定後の地元でのうごき〉

「報告書づくりが終わったらもう集まらないのか」という意見があり、今後もこの報告書で決められた計画の内容を各委員が中心になってそれぞれの地区で進めようということになった。本計画で掲げたアクションプログラムを実現するため、話し合いの場を持った。その中で「空き家を活用し、喫茶店を町中につくり、その運営のために窯元などがコーヒー券を購入してお客さんにサービス券として渡そう」などという積極的な声が聞かれた。

有田では秋になると各まちづくりグループが手作りでもてなす祭りが開催される。昨年この祭りを訪れたが、温かいもてなしをうけ、一度で有田のファンになった。今年もまたこの祭りは開催されると思う。昨年よりも一層楽しい祭りになり、有田のファンが増えることを望んでいる。

(糸乗貞喜、尾崎正利、七搦かおり)

20年後、誰がどれだけの人数で

農村地域を支えるのか

—都市から移住して支えないといけないのではないか—

〈すでに起こってしまっていること〉

食糧のことが気になっている。日本は減反して、食料生産を抑えているが、地球全体で見ると、大幅に足りないことは誰にでも分かっているはずである。「国際化」という言葉が、現代の日本人にとって最も大切なことのように言われているが、平凡な私の常識で考えると、それは「世界で起こっている最も大切なことに、気配りを忘れず、自分の生活の中でそれを活かすこと」というようなことだと思う。

世界全体では足りないが、日本では余っている。国内の食糧自給率が50%を割っているといっても、巷には食べ物があふれ、カラスが残飯をあさって跋扈している。これは過去から現在までの話。

しかし、この原稿では、未来の予測というようなややふやなことではなく、すでに起こってしまっていることが未来のある時点を決めてしまっていること—既に起こってしまっている未来—についてふれてみたい。

〈農業分野で「起こってしまっている」と思ってよさそうなこと〉

市町村の計画を考えるにあたって、いろいろなデータづくりをするが、それを九州や日本全体に当てはめてみるとどんなことが言えるか考えてみたい。

表1は九州のK町の農業就業者の20年間の推移と、今後の20年間で同じようなことが言えるのかについて数字ををつくってみた。このことを当地で示して話し合ってみると、どこの町村でも、20年後の数値について違和感を感じる人はいない。それは、現実の農業就業者や、その後継きなどからみて、過去の20年間と同じようなことが起こると見ているからである。

そうすると、K町では、農地の管理人はいなくなる。

同じような操作を、九州全体について行ったものが表2である。九州全体でみても、若い人の補充が極めて少ない。しかし九州全体について、実感的にコメントしてくれる人はいない。

日本全国について示したのが表3である。過去20年間の趨勢では、40才未満の就業者が20年後も農業をや

表の見方

農業就業者を年齢階層で分けて20年ごとにみたものである。1975年の40歳以上（主に40～59歳）は1995年の60歳以上に、15～39歳はほぼ40～59歳になる。20年後も同様の傾向を示すと考えて予測したものが2010年の数字である。

表1（K町）K町の農業就業者数は、1995年には3,184人、このうち60歳以上は1,825人、20年後に60歳以上となる40～59歳は897人、15～39歳は412人である。これを20年推移させると、K町の農業就業者数は現在の1/3の1,000人程度で、ほとんどが高齢者となる。

年齢別農業人口	1975	1995	2015
15～39歳	1,456	412	?
40～59歳	2,378	897	200程度
60歳以上	1,597	1,875	700程度
15～59歳計	3,834	1,309	200+α
(基幹従業者)			

(資料：農業センサス)

表2（九州）九州の農業就業者数は、1995年には766千人、このうち60歳以上は453千人、40～59歳は216千人、15～39歳は97千人である。20年推移させると現在の約1/6の120千人程度と激減し、やはりほとんどが高齢者となる。

年齢別農業人口		単位：千人		
	1975	1995	2015	
15～39歳	1,021	97	?	
40～59歳	989	216	20程度	
60歳以上	685	453	100程度	
15～59歳計 (基幹従業者)	2,010	313	20+α	

(資料：農業センサス)

っているのは1/3ぐらいとなっている。今後の20年については、仮に全く減らず、そのままの50人ぐらいが残ったとしても、60才未満の農業従業者は今の半分程度になってしまう。

60才未満だけでなく、高齢者がいればよいではないかと考える人もいよう。その場合は1995年の60才未満は、2015年の80才未満となる。仮に80才未満を全部加えるようなことになっても、おそらく160～200万人を越すことはないだろう。

この数字をにらんでいると、現在約500万人で維持している農地を、はるかに少ない人数で守っていかなければならないかということが分かる。そのためにどんな方法があるのだろうか。

（農村に都市のエネルギーを導入すること）

この40～50年間、農村の人口が一方的に都市に流れ去っていった。その結果、次のようなことが起こっている。日本の人口が、1947年には市部対郡部の人口比は1対2で農村の方が多かった（25,857千人対52,243千人）のに、1995年には3.6対1と逆転（98,007千人対27,561千人）している。このことは、新しく産まれる子供も、農村には少ないということを示している。（1990年の0～4歳人口は市部5,026千人対郡部1,455千人）この期間、「10割農業」の人達が、都市に出て行って「10割サラリーマン」になって、都市に居ついてしまった。

表3（全国）全国の農業就業者数は、1995年には4,902千人、うち60歳以上は3,063千人、40～59歳は1,280千人、15～39歳は559千人である。20年後の予測では現在の約1/4の1,200千人程度となる。

年齢別農業人口		単位：千人		
	1975	1995	2015	
15～39歳	3,564	559	?	
40～59歳	3,387	1,280	200程度	
60歳以上	2,483	3,063	1,000程度	
15～59歳計 (基幹従業者)	6,951	1,839	200+α	
全従業者計	9,434	4,902	1,200+α	

(資料：農業センサス)

また、残った人達も都市側へ通勤し始め、「2ノウ8サラ」（2割農業、8割サラリーマン）が増えている。「10ノウ」だけで農村を支えるという政策は、破綻した。その理由は専業農家（10ノウ）だけでは、人口・世帯の絶対数が大幅に減ってしまうからである。結局大量の農家が兼業化して、「地域としての農村」を支えてきたが、表1から表3にかけて示したように、人口や世帯数が減って今後の見通しが立たないのが現状である。

今までの動きは、すべてワンウェイである。農村から人が出ていってしまうか、農村が住宅団地になってしまうかだった。「10ノウか若しくはゼロか」ということで、曖昧な農村への参入を認めていない。兼業化する人はいたが、それは都市側への8サラ化であって、逆流ではなかった。

現在のやり方は、農村から都市への動きは許すが逆を認めない。農村のエネルギーが減る方向へなら、曖昧な状態（8サラ）へでも認めているが、都市から農村へエネルギーが動くことは認めていない。

たまに、農村に住む人もいるが、都市との係わりを断ち切って「10ノウ」に徹するか、特殊な生業、例えば焼き物をやるとか、木工をやるなどが紹介されている。今の時代は、ピューリタニズム（純粋主義）では暮らしにくい世の中である。都市から農村へ「2ノウ8サラ型」で住みつくことができないだろうか。情報通



98.8.13 西日本新聞の新聞記事から

農村の維持ということを気にしていたら、「耕作放棄地の増加深刻」という新聞記事が出た（九州農業白書）。耕作放棄地とは、「以前耕作地であって、1年以上栽培せず、今後数年間にわたって耕作の意思がない土地」のことである。これ以外にも「生産調整のため耕作しないところ」や「農家が数年間耕作しないと言わなかった」放棄していない非耕作地があることになる。なお、「担い手に集約」ということには異義がある。私どもは農村内では担いきれないので、都市住民も含めて幅広く取り組む必要があると考えている。

信機器をつかって、5サラ5ノウ型の暮らしとか、少しリタイアした人の2サラ3ノウ型など、多様な居住を進めたい。つまり、都市のエネルギーを農村へ逆流させたいのである。

〈新しい動き 優良田園住宅法の活用が考えられる〉

今年の4月に田園住宅法が成立し（議員立法）、5月に関連する都市計画法の改正もされた（地区計画制度の拡充）。

これによって農地転用円滑化も進み、都市住民が農村居住できる道もひらけそうである。少し気にかかるのは、市街化調整区域への住宅団地の導入にならないかということである。

ポイントは、住宅建設という考え方ではなく、「いかに農村に維持人口を増やして、地域づくりをするか」という考えで計画をまとめるかということであろう。

農村を含めた、多様な生活、生活の質（クオリティオブライフ）の向上のために、私どもも取り組みたい

と考えています。計画に該当しそうな地区を抱えておられる方は、ご連絡下さい。（糸乗 貞喜）

「外国人が九州で働くとき」

— 第56回地域ゼミ —

最近、九州で外国人がビジネスをはじめるケースをよく目にするようになりました。

そこで今回、地域ゼミでは「九州で外国人が働くとき」というテーマで、日頃から外国人の入管手続きや在留資格などの仕事を手掛けている、行政書士の中島さんに話をお願いしました。

●ビザと入管法と在留資格の許認可について

・外国人が日本で働く場合、入管法（出入国管理及び難民認定法）で入国許可を得ることが前提になるが、よく「日本の入管法は厳しい」という声を耳にする。しかし、日本の入管法だけが特異ということはない。厳しいといわれる理由の一つは、日本の入管審査は2,000人と職員数が少なく、出入国すべてを管理するため、許可を下す基準が均質で明確だから、そういうイメージを与えるのかもしれない。

・また「福岡の入管は厳しい、東京の入管はやさしい」というのも耳にする。本来、地域間の差があってもいいが、出入国者数からいえば地方の方がさばく数が少ない分、少しでも話を聞いてくれて対応しているのは、むしろ福岡の方だと思う。

・日本政府への申請文書は全て日本語で作成することになっており、不備があった場合、日本語が出来ない人はかなり時間を要する。このため、代理人をたてることが可能で、現在、行政書士だけが（管轄は自治省）代理人の業務に携わる。許認可業務で管轄の省庁間で、法曹資格と職分が細かく分かれている点で日本と韓国は特異である。

●ビザと入国審査

・「ビザがおりたら入国できる」という人もいるが、ビザは外務省が発給する推薦状のようなものであって、実際の入国審査は法務省の管轄である。必ず入国できるとは限らない。

・空港で入国拒否となった場合、不服についてオブジェクションを出すことができる（法務大臣は72時間以内に裁定を出す）。その間は、違反行為を犯したわけではないため違反者用の収容室にも入れず、結局、

空港内に泊まらざるを得ないこともあり、夜警がつけられ半ば軟禁状態ともいえ、違反者以上につらい思いをする人もいます。

●在留資格の認定を巡る様々な相談

- ・入国が許可されると、入国目的に応じて在留資格、在留期間が定められる。現在、在留資格は下記に挙げたいずれかに該当する。

外交、公用、教授、芸術、宗教、報道、投資・経営、法律・会計業務、医療、研究、教育、技術、人文知識・国際業務、企業内転勤、興行、技能、文化活動、短期滞在、留学、就学、研修、家族滞在、特定活動、永住者、日本人の配偶者等、永住者の配偶者等、平和条約関連国籍離脱者の子、定住者

こうした在留資格の一つひとつに、それぞれクリアすべき基準となるラインがあるが、実際に代理人としての業務をやっていると、様々な相談がもちかけられる。

- ・例えば、「芸術」の在留資格では客観的な判断として、過去に賞をもらったかどうか、などの実績が問題にされる。「自分は一流ミュージシャンだ」と言い切っても、在留資格を得られない人もよくみかける。
- ・また、「文化活動」は判断が難しく、日本の伝統的な文化（柔道、日本刀の研磨、お茶、三味線、踊りなど）を週20時間以上勉強する、などが目安となる。たまに、見かけからは想像もつかないような文化活動を目指す人がやってくる。レゲエ風の若い黒人青年が、三味線の修行目的で在留資格を得て喜々としている姿などもみられる。
- ・外国では医者であっても、日本国内での医師の資格がなければ医療行為はできない。さる高名な外国人の医師が、たまたま人に頼まれて医療行為をやって、結果的に患者は治って喜ばれたが、在留資格上の問題になるケースもみられる。
- ・「留学生・就学生」の場合、学期中はアルバイトなど就業時間の規則があるが、中には絵の勉強で来ている学生で、たまたま絵が売れて高収入を得た人もいます。さらに4年間で事業資金になるような莫大なお金を得てやってきて、「投資・経営」資格に切り替えて欲しいという人もいますという。しかし、途中切り

替えは原則的に認められず、再度、在留資格の申請を行う必要がある。

●特別永住資格と日系人の入国

- ・特別永住資格については、在留期間が無期限となっている。これまで、戦時中～終戦までに日本に連れてこられた在日外国人とその配偶者や子孫に対する日本での法的地位を確保するものとして認識されてきた。
- ・ところが最近では、かつて漁業移民、農業移民としてハワイや南米に移住した日本人やその子孫が、日本への定住のため、特別永住資格を得るケースが増えている。
- ・特別永住資格では、最後まで日本国籍を持った人から数えて直系の3世代目の人とその配偶者まで対象となる。一家そろって20人で特別永住資格の取得を申請するケースもみられる。
- ・しかし一方で、日本に行くために、文書を偽造して在留資格を得ようとするケースもあり、中には、すぐに見破れるような文書偽造で堂々と「日系3世です」と名のる人も最近増えてきた。

●「投資・経営」は投資規模の大きさが求められる

- ・最近、福岡をはじめ九州でも、投資・経営の在留資格をもつ外国人がビジネスを始める姿がみられるようになった。貿易業務か飲食業の会社が多い。
- ・投資・経営の在留資格の取得では、投資規模の最低ラインなどは定められていないが、現地従業員を何名雇うなどの決まりがあって、ある程度の投資額の規模が必要になる。
- ・一方、「自分はこのくらい投資したからいいではないか」ということをいう人もいますが、投資額が大きければ何でもよいのではなく、安定的な経営が可能かどうかポイントである。これがよく「投資・経営」在留資格取得をめぐるトラブルの原因になる。
- ・「投資・経営」の在留資格を申請するには、事務所や店舗の賃貸契約が済んでないと許可は出ない。このため準備段階のコストがかなりかかることとなり、場合によっては5～6カ月待たされることになる。結果的に中小規模の投資家にとってリスクが大きい。
- ・なお、こうした初期段階のサポートとして、JETRO貿易情報センターに設置されているビジネスサポートセンターに、外国人投資家のためのレンタルブースなどがある。

●今後は法制度の運用面の充実を

はじめて聞く話も多かった中、日本の出入国や在留資格に関する法制度がそれほど特異で厳しいものではないというのは、意外な感じがしました。

しかし、中には意図的に悪用される制度があったり、個人の思いが複雑な法的手続きのためにそがれてしまうこともあるなど、いろいろ問題点も見えます。

まずは法制度の運用面のケーススタディを増やして、これを通じて、外国人の方にとっても地域の人にとっても良い面と悪い面は何かを知る必要があるのではと思います。

今回お話いただいた中島さん自身も県内で活躍している法律の実務家の方と一緒に、九州の外国人の労働環境について勉強会を始めたということですが、実際には、専門家の間でもこの件に関して注目する人は九州ではまだ少ないということです。

しかし、この日のゼミ参加者は、行政の企業誘致担当、大学の先生、国際結婚して旦那さんがビジネスを始めようと考えている奥さま、海外で対日投資促進の業務に係わった方など多彩な顔ぶれで、事務所の会議室は一杯になり、個人的な質問から、行政の企業誘致関連の質問まで寄せられていました。

(尾崎正利 澤谷真紀子)

※) なお、中島さんの所属する福岡県行政書士会では、福岡市天神のアクロス福岡3階「こくさいひろば」で毎月1度、入国・在留・国籍等に関する無料相談を行っています。

プランナーが誕生した頃

— 思いがベンチャーにつながる —

田村明氏が福岡においてになる機会があり、それに合わせ、「都市計画家とかコンサルタントなどが生まれ始めた草創期の頃の思い出話」をしていただく会を開くことができた。

今でこそコンサルタントは、よく耳にする職業だが、田村氏がこの商売を始めた1960年頃は、まだまだソフトが金になるとは思われていなかった時代だったそうで、まさに当時のベンチャー起業だったようだ。

セミナーでは田村氏がこの商売を始めるまでの経緯、始めた頃の話、当時いっしょに仕事をした浅田孝氏の思い出話などを交えてお話していただいた。

田村氏、参加者の強い思いがよく伝わり、私自身も自分の商売について考えさせられた有意義なセミナーとなり楽しかった。以下に簡単にセミナーの内容を記す。

●多様な職歴

- ・私自身理科と文科の分け方をしていて、どちらでもない総合的なことをしたいと思っていた。
- ・学校(学部)は建築学部、法学部など3回卒業した。
- ・仕事も何度も変わり、最初に運輸省、次に大蔵省に入った。大蔵省はすぐにやめたが、その後、農林省、労働省に入った。労働省は当時新しくできて珍しく女性キャリアもいたので、民主的だろうと思っていたが、官僚的だった。
- ・いくつかの省を経験したが、どれも自分がずっと続ける仕事ではないと思った。
- ・その後、民間の保険会社に入社した。9時〜4時までの労働時間で、給料もよく、場所もよく、仕事外に絵画を描いたり、文化活動に力を入れたりして、それなりに充実していた。
- ・この頃、不動産関係の仕事を主に行っていたが、周りに仕事を教えてもらえる専門家はいなかったので、自分自身の力で働いていた。しかし、この仕事も一生続ける職業とは思えなかった。

●総合的な商売

- ・もともと、文系でもなく、理系でもない仕事、総合的な仕事をしたいと思っていた。そして、35歳の時に生涯の職業として地域政策プランナーを思いついた。
- ・当時、海外の様子をみると町が美しかったが、日本は民間の勝手な投資などで美しくなく、疑問をもった。
- ・当時、「地域開発」という言葉が出始めていたが、経済企画庁では、地域開発は国家のためであって、地域のためにやるのではないと明言されていた。しかし、地域開発は地域のためであって、結果として国家のためになるのが本当の順序だと思っていた。
- ・当時、地域を総合的に考えている人間がいなかった。地域を総合的に捉え、地域の立場にたって考える人が必要だと思った。自治体にもはっきりした考えはなかった。

●ソフトに値段をつけた

- ・民間プランナーは当時なく、それに近いものは大学

の研究室だった。しかし、研究はプロではない。プロが必要だと思った。

- ・大手ゼネコンもコンサルタントに近いことを行っていたが、それは建築工事の前段階のサービスであり、ソフトだけでお金をとることはしていなかった。
- ・こういったことを先輩の浅田孝氏に相談した。そして浅田氏の事務所でいっしょに、試行錯誤で仕事を始めた。
- ・当時世間では、設計とかハードではなく、計画というソフトがお金になると思われていなかったが、香川県から観光の仕事で100万円をもらうことができた。当時の100万円は大金であった。
- ・また、プランナーのやる仕事を100項目出して、それぞれに値段もつけた。
- ・ソフト的な仕事を次にやりはじめたのがアルパックあたりではないか。
- ・ソフトが仕事になると分かりだしたのが万博の頃で、この頃みんなが調査に金を払ってもよいと思いはじめた。

●浅田孝氏について

- ・浅田氏は変わった人であった。しばしば対立もしたし、師弟の関係とは思っていないが、最も影響を受けた人物の2人のうちの一人である。
- ・当時浅田氏といっしょに働いた事務所の名は、環境開発センターだった。その頃「環境」という言葉は一般的ではなかった。環境の漢字を説明するのさえ難しかった。
- ・国際デザイン会議の事務局長を浅田氏がしていた頃、本番のあいさつの時間に来なかったということもある。浅田氏は「忘れていた」といったが、きっとわざとだったと思う。

●横浜での計画的なまちづくり

- ・1960年中頃、横浜の仕事に取り組み始めた。浅田氏と当時の横浜の飛鳥田市長と知り合いだったこともあり、横浜から仕事 came。当時横浜に住んでいることもあり横浜の仕事には力が入った。
- ・心臓部が抜けていた。また開発だけは進んでおり、乱開発で乱れていた。それを止めるために、港北ニュータウン計画を打ち出し、計画的な枠で収めるということを行った。
- ・また、都心を開発するために、新しい埋立をし、再開発のための用地を作った。当時は工業誘致が盛ん

にされていたが、新しく工業誘致をせずに、既存の工場を整理した。そのために地下鉄や高速道路の整備をするといったようにすべてを連動させた。

- ・横浜では、始めから戦略的に計画を連動させて提案した。
 - ・当時、随分「民間だから」とよくいわれたが、役人の経験もあったので、役人の悪いところもわかり、民間も行政も協力して総合的にやらなくてはならないと思った。そして役所の構造改革もしかけた。
 - ・横浜市に企画調整室ができた。果たして誰が入るかということになり、そこに自分が入り、プランナーとして動いた。
 - ・岩波新書から「まちづくりの発想」を出版する時、総合都市計画という言葉は一般住民に受け入れられにくいと思い、「まちづくり」という言葉を使った。担当者は本の題名としてはわかりにくいので漢字で「町づくり」にして欲しいといわれた。しかし漢字にしては住民が受け身でやっているような気になるのでひらがなにした。
 - ・20数年前、建設省に「美しいまちづくり」と言ったときは、つまはじきにされたが、今では「まちづくり」は歓迎されている。
 - ・国の縦割り政治は今後も変わらないだろう。まちづくりを総合的にできるのは地方しかない。
- 田村氏は終始穏やかな口調でお話されていたが、強い思いは十分に伝わってきた。私がプランナーをこれからずっと自分の職業として続けていきたいといった時、田村氏が「思いが先なんだ」ということを言われたのが印象的だった。日頃、事務所に「思いがなければこの商売はできない。思いが大切なんだ。もっと戦え。」と喝を入れられている私は、再びはっとさせられた。熱い思いを冷静に判断できるプロのプランナーを目指して、まだまだ戦わなくてはと思った。

（七瀬 かおり）

賃貸住宅の昨日、今日、明日

— 賃貸住宅勉強会 —

住宅の建設戸数は落ち込み、将来的な人口増加も見込まれない中、これからの賃貸住宅はどうなるのか、ということで賃貸住宅の勉強会を開くことにし、8月6日、三好不動産会長の三好勉氏に話していただいた。三好不動産は創業から50年近くになり、賃貸住宅の管理戸数は福岡都市圏を中心に1万5千戸を数える。三好氏は現在、日本賃貸住宅管理業協会の会長、全国賃貸住宅経営協会の副会長などを務めておられ、不動産業者、管理業者、家主といった様々な目からの話が聞かれた。その勉強会の内容を紹介したい。

●遠洋漁業の船乗りにも頼まれ、賃貸の管理を始めた

- ・朝鮮戦争のとき、米軍の傷ついた兵士が福岡に送られてきた。そこに若い女の子が群がり、今の唐人町あたりではホテル代わりの6畳一間の貸間業が活発になった。
- ・最初のアパートは中廊下型で炊事場・トイレ共同の4畳半が普通だった。
- ・福岡市の政策で水洗トイレ化が進められたとき、慣れない人たちがパンツを流したりして水が逆流し、汚物が部屋の中に流れてくるといったトラブルが続出した。
- ・風呂はなく、近くに銭湯があることがアパート立地の条件だった。
- ・最初に浴室をつけたときは、防水はしたのだが水漏れがひどく、下の階では電気のフードに水がたまって、ショートする前にあわててフードを外して水を捨てる、というようなことがあった。
- ・アパート経営を本格的に取り組んだのは、命がけの遠洋漁業の船乗りにも頼まれてから。1回の航海で大金を手にするが、次に生きて帰れるかわからないという人たちに、「この金でアパートを建てて、残された家族に収入が入るようにしれくれ」と頼まれた。それでアパートの管理までやらなければならない立場になった。

●ストック活用＝資産活用への変換が必要

- ・現在、不動産業界が不況といわれる中で、賃貸管理業界では今でも毎年10%以上で業績が上がっているところが多い。管理業務はリフォーム、清掃など多

くの周辺業務がある。ディベロッパーなどは一旦売ってしまえばまたゼロからのスタートだが、賃貸管理は毎月安定した収益が見込まれる。

- ・証券業者は、株価が半減する中で、株の売買から資産運用業へ転換しないと生き残れないといわれている。不動産業界も同じで、売買だけのフロー業務からストック活用型のビジネスにならないと生き残れない。また、客の資産運用を考えたコンサル業務になっていく必要もある。

●不況で低金利の時代でも、賃貸経営は有利

- ・昭和40年代に住宅数が世帯数を抜き、需給の市場が逆転したが、これまで管理業者は家主の方ばかり見て営業してきたので、家主が時代遅れになってきた。
- ・自然損耗は家主は今まで入居者に負担させていたのが、最近の判例では家主負担になっている。東京では礼金として2ヶ月分をとり補修費等に当てている。大阪では敷金10ヶ月分をとり退去時には5～6ヶ月分は償却したとして差し引く敷引制度が根付いており、トラブルがない。地方で実額精算をやっているところはトラブルが多く、業界でも大阪のような方式になっていかざるを得ないと言われている。
- ・定期借地権制度は、底地評価が60%まで下がれば相続税対策として多くの物件が出てくるだろう。
- ・定期借家権ができると、今まで一度貸すと仲々返ってこなかったものが期限を切って貸せるようになる。例えば、老夫婦が老人ホームに入っている間、定期借家権で貸してその間に活用方法を考える、といったことができる。
- ・定期借地権と定期借家権を組み合わせた新しいビジネスも東京の方では研究されている。
- ・1～2ヶ月で判決の出る少額訴訟制度がある。家主が家賃滞納を請求するには有利だが、入居者から敷金全額返還請求があると家主は必ず負ける。入居者から少額訴訟があったときは、家主が普通訴訟にしてほしいと請求すれば、相手に手間と時間がかかり、あきらめることが多い。
- ・不況の時代で、年金生活も不安な中、アパート経営は10～15%の高利回り物件もあり、数%の空きがあったとしても安定した収入源として頼りになる。
- 人気の高いインターネット使い放題マンション
- ・これまでのような画一的な箱形物件では入居者は入らない。

・ウィークリーマンションやマンスリーマンションは、今までのようなアパートや分譲マンションとの競争ではなく、ビジネスホテルとの競争になる。1日4～5千円で貸せば、通常アパートの倍の収益になり、客にとっても安くあがる。その新しい需要層が全国的に増えてきている。

・インターネット対応型マンションはNTTが力を入れており、20～30室で家主が月3～4万円払えば全室インターネット使い放題になる。入居率が高く、中古物件でもすぐ埋まる。

●ペット飼育可からルームメイト型まで

・ペットはどこも不可というところがほとんどだったが、実際には結構だまって飼っていた。そこでペット飼育可というものが出てきた。アパート入口に足洗い場がある、ペットを洗っても配水管が詰まりにくい、壁紙に臭いがつきにくい、柱の下の方はかじられにくいようにカバーしているなどの工夫がなされている。

・部屋の前の大きな木に餌箱をつけ、鳥のさえずりで目が覚めるアパート、という付加価値をつけたものもある。

・ルームメイト型マンションとして、6畳2間に不動産屋が別々の入居者を捜してきて一緒に住ませる。すると单身にも夫婦世帯にも同じ物件で対応できる。アメリカでは普通にあり、東京でも最近出てきた。

・大浴場や食堂のある単身赴任型マンション、バリアフリー型マンション、パネルで動かせる間取り自由形マンションなども出てきている。

・つまり、自分のねらった客をどう満足させるかという工夫、豊かな生活を提供するための住宅供給をすすめる方向になってきている。

●管理者も住宅斡旋から生活全般の商売へ

・大手スーパーの新生活に必要な物のカタログを入居者に紹介し、購入者は5%引き、管理者にも3%のフィーが戻るということをやっている。

・管理者も住宅の斡旋だけで成り立つ時代から、学校や幼稚園も含めて紹介するような、入居者の生活全般の面倒をみる商売になっていくと思う。

・入居者のデータを握っていることが、今後の管理者の商売のネタになりうる。

・建設コスト低減の取り組みも進み、坪27～28万円で建てるものが増えてきている。

・日本の賃貸経営は8戸から10戸の小規模な物が多いが、証券を発行して大規模にやっていく家主も出てくるのではないかな。

・アパートをひとつのコンセプトを持ったテーマパークとして供給するようなものも、かなり出てくると思う。

・アメリカの管理業界は60年の歴史があるが、毎年オーナーに決算報告をし、悪ければ管理会社は代えられる。日本もそういった厳しい競争の中でレベルアップを図る必要がある。

●地主は近隣と仲良くしておく

質疑の中では以下のような話がなされた。

・不良入居者の対策は、本人に必ず面接するようにしている。で、だいたい長年の経験でわかる。過去には代理の人が探しに来て、実は変な人が入っていたということもあった。また、カード会社に問い合わせれば、15分でブラックリストに載っているかどうか分かる。最後は連帯保証人をしっかりとっておく。

・分譲マンションも一部管理しているが、都心のワンルームマンションは半分以上は賃貸化するので、その管理をすることになる。また、分譲もリフォームなどの周辺業務が出てくる。

・高い賃料の物件は、空くと次を入れるのが大変などリスクが高く、事業としては難しい。福岡では、社宅にしたとしても月12～13万円が限度ではないかな。それ以上は客層がいない。

・アパートを建てるのと近隣は喜ばない、というのが原則だが、なるべく反対されないためには、空き地にしている間でも近隣と仲良くしておくこと。それに、工事中に迷惑をかけないこと。

・今の若い世帯には、コンビニが台所代わり、冷蔵庫代わりになっている。下駄履きアパートをつくるならコンビニを1階に入れるべき。

・家主を集めた勉強会を開き、すでに80数回を数えている。案内は3～4千人に出しているが、これがボディブローのように効いて、いくつかの家主が向こうから「管理をお願いします」と物件を持ってくるようになった。

昔の賃貸住宅の話など、聞くだけでも面白かったが、今後の付加価値型の住宅については、当たり外れもある話だろう。しかし付加価値部分が当たらなかったとしても、快適に住めるかどうかといった基本的な居住

性能がしっかりし、家賃が見合っていれば、賃貸住宅として成り立っていくのではないと思う。

(伊藤 聡)

モノ売りでない、本来のアンテナショップに！

「おおやま生活領事館イン福岡」

大山町といえば、矢幡治美町長のリーダーシップによって、昭和36年以降に米作中心の農業形態からウメ、クリ等の多角農業に切り替え、「ウメ、クリ植えてハワイへいこう」という強烈なキャッチフレーズのもと独自のまちづくりを実践し、一村一品運動の元祖的な存在となった町である。

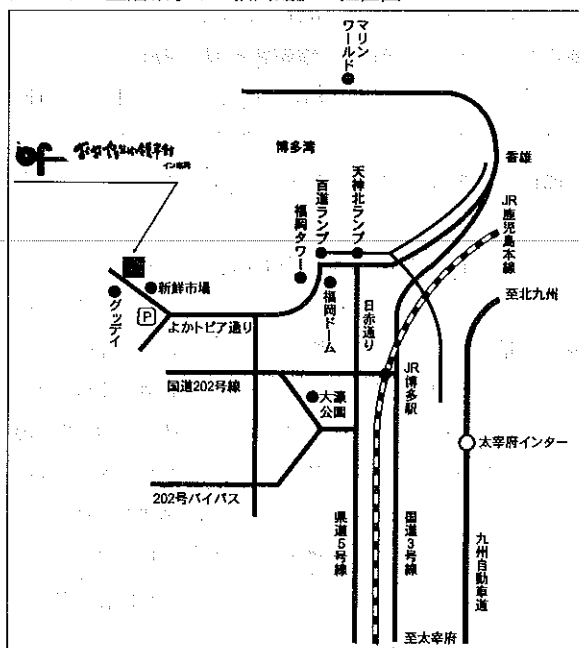
この大山町が新たな都市と農村との交流づくりの仕掛けとして、西区愛宕浜に「おおやま生活領事館イン福岡」という名称のアンテナショップを今年の4月23日よりオープンして、はや4カ月弱。

小生は1～2カ月に一回程度、姪の浜の「朝市」へ出かけるのであるが、この建物は「朝市」へ行く道路沿いにあって、少し気になっていたものでもあり、今回取材してみて大山町の新たな流通戦略が見えてきた。

●水の縁が結んだ総合交流拠点づくり

福岡都市圏の水不足を解消するためのひとつとして、現在、大山ダムの建設が進んでおり、10年後、福岡都

「おおやま生活領事館イン福岡館」の位置図



正面からみた「おおやま生活領事館」

市圏住民は大山ダムからの水にお世話になるそう。

大山町では、農産物の消費拡大戦略の次のステップとして、大消費地である福岡市への進出の手だてを考えていたらしく、この水の縁を契機に福岡市との密接なつながりができ、この愛宕浜という埋め立て地の一角にアンテナショップの用地を斡旋してもらった。

このアンテナショップの当初計画は平成3年頃から持ち上がったとのことなので、オープンまで実に7年の歳月を要したことになる。

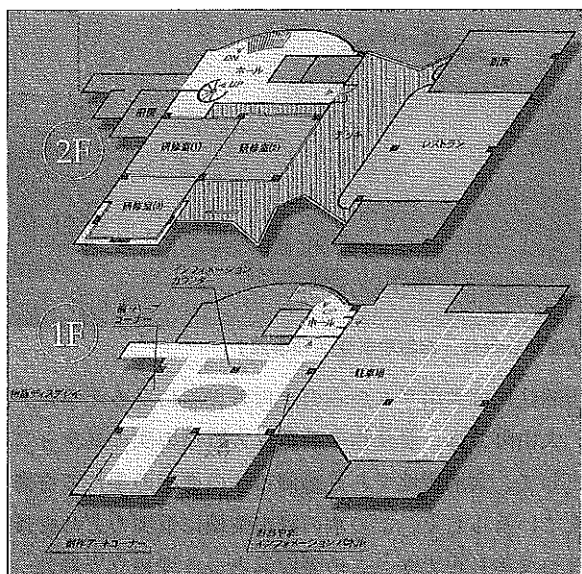
●天神でなく、あえて新興住宅地に立地

最近のアンテナショップをみると、アンテナショップといいながら、地域の特産品が所狭しと陳列されており、維持管理費をペイさせるため必死にモノ売りに徹しているものが多いように感じられる。

この「おおやま生活領事館」に一步足を踏み入れると、必要最小限の商品がガラス棚に上品に陳列されており、非常にお洒落な雰囲気である。田舎の泥臭さはなく、ここは“単にモノ売りではないぞ”という雰囲気が伝わってくる。

早速、4月から初代領事に就任した安田さんに、いろいろとお話をお聞きすることができた。安田さんは今年の3月までNHK大分放送局のチーフディレクターだったのであるが、町の領事募集に応募し、86人の応募者の中から選ばれたそうである。待遇は町の特別嘱託員という身分である。

あえて天神ではなく、住宅地を選んだ理由を聞くと「天神のお客さんはサラリーマンなど通りすがりの人がメインである。このアンテナショップは目にみえる地域との交流活動を通じて、徐々に大山ファンをつくっていく、これが消費拡大につながっていければと思っている。だから、ここ単独の収益で維持管理費をペイするような位置づけではない。愛宕浜校区のみの人口が約5千8百人、大山町の人口が約4千2百人とこの周



間取り。(パンフレットから)

●施設の概要

- ・構造、階数：鉄筋コンクリート3階建て
- ・延床面積：330㎡
- ・総事業費：4億5千万円（土地代込み）
- ・補助：過疎債（全体の8割程度）
- ・施設構成：1階は特産品販売とハーブ資料展示
2階の地域交流のための研修室、イタリアンレストラン

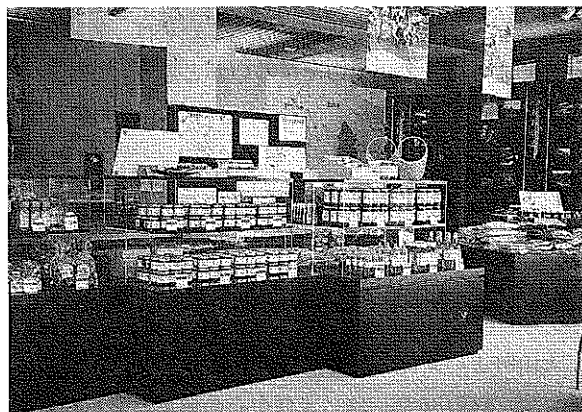
辺の人口の方が多いのですよ。消費拡大を図るためには大消費地の福岡市との交流を通じて戦略を練っていかざるを得ないのは明かです。」というような主旨のお話をされた。しかし、4月からの売上げを聞くと月80～100万円ということで、年間の維持管理費には少し不足するみたいであるが、徐々にファンをつくれば単独でも維持できるのではないかと思う。

施設の業務内容としては大きく①物販（大山町手づくりの商品50品目）②レストラン（大山町の食材を使っているイタリア料理を目指している、賃貸料30万円でテナント）、③交流と連携の3つがあり、この施設の大きな狙いとしては3番目の消費拡大のステップとしての「交流と連携」なのである。

●着実に進んでいる地域との交流づくり

建設の準備段階から地域との交流づくりを行っているらしく、オープン後の地域との交流活動は、下記のように幅広く、着実に大山ファンをつくっているようである。

・隣接する愛宕浜住宅地には地域公民館がなく、「おおやま生活領事館」の2階研修室が地域公民館としての役



資料館みたいな店舗

割を果たしており、これまで「生け花教室」、「自然音楽コンサート」、「創作体操」、「講習会」など、多いときに週3回程度の利用がなされている。

- ・今年の愛宕浜校区の夏祭りでは、祭りの核として領事館が実行委員として参加し、大山町伝統の「烏宿（うしゅく）太鼓」を披露し、祭りを盛り上げ、地域間の連帯意識を強めた。
- ・8月初旬には愛宕浜校区の小学生と親との「水ウオッチング」という企画で大山町でキャンプ。逆に大山町の子供たちは愛宕浜小学校での地引き綱大会に参加。
- ・大山町の「梅干しつくり名人（全国梅干しつくり大会での優勝者含む）」2名が、領事館で地域の奥さんに梅干しつくりを伝授。
- ・大山町の婦人部の方が、駐車場で野菜販売を行ったところ、2時間で売れ切れた。など

●愛宕浜を拠点に西区、福岡市全体へ発信

安田さんは、元テレビ局にいたことから「自分の役目はモノ売りではなく、ここを拠点として大山の良さを西区、福岡市全体に発信し、交流づくりを行っていることである」と言われた。

また、大山町では既に町内でのケーブルテレビを普及させているので、このケーブル網を使って町民へ福岡市の情報を直接届け、町民へのサービスを行っている。将来は、2階研修室での講習会を生放送で町民の方へ伝える、あるいはケーブルテレビを使って福岡市の方へ大山町の情報を随時放送するなどの取り組みも行っていきたいとのことである。今後の領事館の取り組みは楽しみであり、目が離せないように感じた。

（山田 龍雄）

恵比寿流で
“おっしょい、おっしょい”
— 山笠体験レポート —

6月末のとある日、に山笠に出ないかというお誘いがあった。前々から参加したいとは思っていたが、今年ようやくその念願がかなった。

私たち（うちの事務所の〇と私）の「ヤマ」は恵比寿流でその中の「中石堂」という町で参加した。

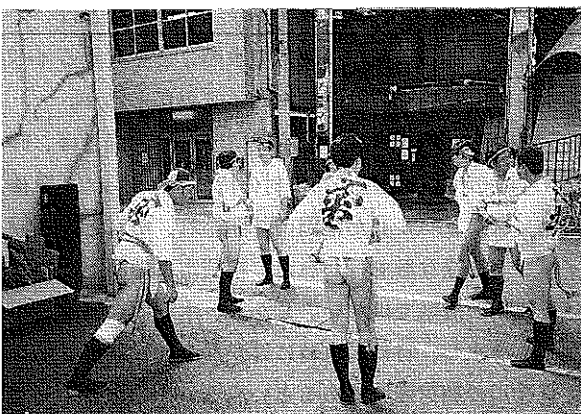
現在、恵比寿流中石堂に属する方の中で、昔の町割りという中石堂町に住んでいる方はおらず、お店を出している方がいるのみである。参加者は町と何らかの縁のある人や、その知り合いによって構成されている。生まれは違っても山笠をこよなく愛しているということで集まっている。参加者の年齢は20代後半から40代前半が大半で、実に様々な職種の人が参加している。銀行員、不動産会社、タクシー運転手、問屋などである。

今年4月、旧博多部の小学校が4校から1校に統合されたが、この地区は其中でも人口減少の最も激しいところで、ほとんどが卸問屋、商店、事業所となっている。マンションもあることはあるが、そのほとんどが単身用のマンションで居住者は地元の人との交流も少ない。山笠に参加して初めて中心市街地（博多部）の空洞化現象を目の当たりにしたような気がする。

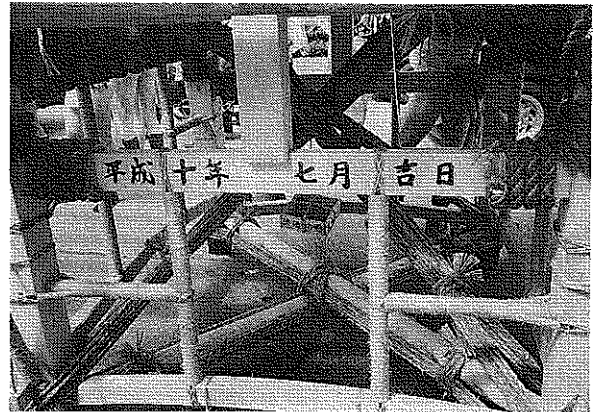
私たちは今年初参加ということもあって、山笠の一連の流れを頭に入れておくため7月9日の「お汐井取り」から15日の「追い山」まで全日程参加することにした。

●山笠は「お汐井取り」で本格的に始まる

お汐井取りは宮崎浜に清めの砂を取りに行き、祭りの期間中の安全を祈るものである。



ただいま準備体操中



昇き山は釘を一本も使わず作られる。
中央に見えるのはお汐井取りの清めの砂である。

この日、初めて法被に締め込み姿になるため、早めに集合した。初めての締め込みの感想は、背筋がピンと伸び、気持ちもシャキッとする感じがするといったところだろうか。

お汐井取りの行列は、大きな国道をいくつも横切るが、行列が通過し終えるまでの間、交通はストップされる。宮崎宮から宮崎浜までは広幅員の国道3号線を横切るがお汐井取りの行列は非常に長いので、数kmにわたって交通が止められていた。750年の歴史の重さを感じた最初のできごとである。宮崎浜に到着後、清めの砂を竹籠に入れ持って帰ってきた。これは家の玄関に吊しておき、祭りに限らず外出の際などに振りかけ、身を清める役目がある。私たちの二つの竹籠は今でもうちの事務所の玄関においてある。

●山昇きに挑戦

ヤマは昇き棒が6本付いており、前に12人、後ろに12人、山の両横（「胡瓜」と呼ぶそうだが）に2人、あわせて26人で担ぐ。それに「鼻取り」と呼ばれる舐取りが後ろに2名配置される。さらに「台上がり」と呼ばれる山の指揮役が前3人、後ろ3人の6人で構成されている。

細い路地での「胡瓜」は危険と隣り合わせである。細い路地では、山は左右に尻を振りながら進んでいくことが多い。電柱や壁に激突しそうになることもあった。激突しそうになった時、胡瓜は素早く、山の内側に逃げなければ大怪我につながる。実際、今までに指を落としたりした人があるそう。細い路地では激突の衝撃を和らげるため、電柱すべてに「ごさ」みたいなものが巻かれているが気休め程度にしかならないだろう。

昔は山笠に参加して、どんな大怪我をしたとしても、



これが恵比須流のヤマ（集団山見せ出発前）

見舞いとして『玉子20個』が渡されただけだったらしい。当時、玉子は貴重品であることを考えても、事故に対して結構カラッとしているものである。

危険と常に隣り合わせの山笠だが、せっかく参加したのだからと思い、舁き棒につき、山を舁いてみることにした。大勢で舁いているが、結構重い。

そんな体験から約1週間、毎日の行事に参加し、筋肉痛になってはいたが、ようやく「追い山」でフィナーレを向かえることが出来た。

山笠を通じて、旧博多部の歴史や現状などいろんなことを聞きましたが、ただ話を聞くのと、祭りなど地域に入って聞くのとでは大きく違うと思います。地域をよく知るために祭りに参加するのは、いいことだなと感じました。

来年も参加したいと思います。山笠に誘って下さったMさんに心から感謝いたします。（小田 好一）

中心市街地活性化施策について

通商産業省の取り組み

―「九Qの会」第2回例会報告―

今年度より、（社）再開発コーディネーターの九州の会である「九Qの会」の事務局を担当させていただいています。

その、第2回例会として、九州通商産業局流通産業課長と商業振興室長を兼ねていらっしゃる、野田近幸氏に「中心市街地活性化施策についての通商産業省の取り組み」と題して、お話をいただきました。

中心市街地活性化対策というと、11省庁が関与し、中身や連携の仕方について、なかなか全貌が見えにくいものです。前例がないので、私にはなかなか難しいの

ですが、質疑応答がおもしろかったので、それを紹介しようと思います。

A：当初は商圈規模10万人程度といていたが、今はどうなのか。また、離島の中で、島の中心なのだけど、人口が少ない、という地域はどうなるのか。

野田氏：現在は、集積条件として、「他の地域と比較して集積している」としており、店舗の規模要件はない。

B：「小売店」がポイントとなるのか、または「まちの中心」ということがポイントとなるのか。

野田氏：まちの中心であっても、商業サービス系がないと認められない。

C：ある中心部と、ある中心部の間にある、さびれた商店街を発展させるのもいいのか。

野田氏：この場合は、両端の中心部を含んだ形の一体的な整備計画がよいだろう。

その他に、自民党政権が倒れたら、この施策も崩れるのではないかと、などということもいわれました。

この日の時点（7月23日）で、九州通産局に申請されている案件は6～7件ということです。通産局が予定しているのが20件ということですから、まだまだ大丈夫だということでした。

次回、九Qの会は、「九州まちづくり会」の下川端再開発ビルの見学会に便乗させていただき、平成12年に完成予定の「博多リバレイン」の工事の様子を見せていただこうと思います。（澤谷 真紀子）

ふくおか水の感謝祭

福岡の暑い夏といえば、「今年は渇水は大丈夫かなあ」と思い浮かぶほど、水のイメージ（いい意味とはいえないが）がある。その福岡市で水のことを考えるイベントを行うというのは意味のあることだと思う。

「水の感謝祭」は今年で2回目である。1回目は、昨年8月にそれまで流域の市町村の持ち回りだった「筑後川フェスティバル」が福岡市で開かれ、それとの合同イベントの様な形で行われた。福岡市は地図上でみれば筑後川の流域ではない。しかし、水利的には筑後川からも導水し、特に渇水時にはかなりお世話になるなど筑後川の利用圏域であるといえる。その水をテーマとしたイベントを福岡市民が独自に引き継ぎ、水への

感謝を忘れないように続けていこうということで進められたのが「第2回ふくおか水の感謝祭」である。

実行委員会は福岡都市圏の市民団体を中心に、大学、行政等も加わって結成され、その内の「学習とネットワーク部会」に当社の会議室を提供することになった関係から、私も実行委員に名を連ねた。

イベントは福岡市のももち海浜公園をメイン会場とした。ここは人工海浜であるが、今回の実行委員会の中心となった「はかた夢松原の会」が自分たちの手で松の植樹を行ってきた所である。

イベントの内容は、砂浜でのモニュメントづくり、シンポジウム、筑後川の源流域と下流と福岡を結ぶテレビ会議、中国との交流などであった。

私は準備の手伝いをしたり、会場にカスミサンショウウオを持ってきた宮田町の笠松小学校の子どもたちと一緒にいたりして、シンポジウムの方はあまり聞かなかったのだが、部分的に聞いた竹村真一氏の基調講演の言葉の中に印象的なものがあった。それは「蛇の口をひねると森が出る」というものだった。蛇口という名前は、大きな川をやまたのおろちと呼んだその水の流れの一端が出てくるところは一つの蛇の口であるというイメージ。そして、水道の蛇口をひねれば水が出てくるが、その水をさかのぼって伝っていくと、川になり、蛇の尻尾にあたる源流になり、そこは保水力のある森になる。つまり、いつも使う水道の蛇口から、その水を供給している森へ想像をめぐる、感謝しようということである。

行政主導でない、市民が行うイベントだということで、水行政に対する批判も含めて本音で水問題を話そうという気持ちも実行委員会ではあったようだが、案外まじめな行儀の良い行事であった。

とりあえず、今年は渇水の心配はないようだ。

(伊藤 聡)

所 員 近 況

おばちゃん達は、都会の人に漬け物売って、デパートで遊んでグアムに行くのだ！

7月18～20日の3連休、よかネットパーティの会場となった、都心にある「警固神社」では、夏祭りが開かれ、小さな屋台がずら～っと並んでいました。

その一画に、以前からお世話になっている農家の方(理由あってMさんと呼ばさせていただきます)がお店を構えていましたので、少しお手伝いをさせていただき、一緒に来ていたおばちゃん達とおしゃべりしながら楽しんでいました。

朝からお手伝いさせていただいた時の話です。

私が来た時には、すでにおばちゃん達は全員集合で、野菜や、自分たちの手作りの漬け物、饅頭、おこわ等を並べていました。そして、Mさんが登場すると、すかさず「みんな集まって」の声、ミーティングが始まりました。そしてこのように続きます。「お客さんがどんなものを気に入って買っていか、どの商品が評判がいいか、ちゃんと見とって」と。なんと、このMさん、お孫さんもいらっしゃるようなおばちゃん達に「ちゃんとマーケティングリサーチせないかんばい」といっているのです。

おばちゃん達も、しっかりお客さんと会話し、自分の商品を売り込んで、作り方の説明など丁寧にしていました。

それもそのはず、この会は、今回だけのものではなく、都市で何か催し物があり、呼ばればこのようにおばちゃん達が自分の作ったものを売り、会の費用として積み立てていたのです。そして、今度グアムに行くとか…。

そして何より、おばちゃん達は楽しんでいました。向かいに出ていた「伊佐錦(鹿児島焼酎)」のお店の前の試飲コーナーから動こうとはしない人あり、そうかと思うと、近くのデパートに買い物に行く人あり、Mさんにいわせると「都会に出てくるのを楽しんでいる」のだそうです。

しかし、一番すごいのは、そのおばちゃん達を楽しませてお金をもうけさせる、農業経営者Mさんです。ちなみに、この方、ビールを飲んでお昼ご飯を食べてからは、ずーっと寝てました。(澤谷 真紀子)



えせ田舎暮らし

島田紳助 著

中央出版

私の実家は大阪北部の京都と兵庫に接している通称「能勢」と呼ばれている辺りです。大阪市内から電車に乗って約1時間の山を切り開いた新興住宅街です。夏になると見たこともない虫が飛んできて、冬になるとよく雪が積もります。都会で育った私は、そんなことだけで田舎暮らしをしている気分になっていました。もっとも実際に田舎暮らしをしている人は著者の田舎暮らしも「そんな甘いものではない」とおっしゃるかも知れません。著者のお住まいは私の実家のある能勢ですが新興住宅街なんかではなく本当に山の中です。

小学生の頃のお母さんの実家での田舎暮らし体験で田舎暮らしへの憧れを持つようになった著者はドライブで偶然訪れた能勢に魅せられてしまい、番組で能勢にログハウスを建てるを企画をしました。そして一緒に作ってくれる人を募集し、建設過程をカメラで追いかけるというものでした。完成した時の一言が「人が感動するためには、プロセスがいるんや。やっぱり田舎に住もう」でした。

著者は開発許可と周辺の土地の買収に3年もの年月を費やして、その能勢に7千2百坪の土地を手に入れました。「能勢の山の中に（家を）建てるなんて何億っちゃんお金をどぶに捨てるのとおんなじです。」こんなことを税理士に言われながらも長年の夢が叶い、1994年10月、田舎暮らしがスタートしました。

「父の田舎暮らし」の章では著者の娘さんが（田舎暮らしを強いられた!?）家族を代表して田舎暮らしのことについて書いています。「私には田舎に住んでいるからできなかったということより、田舎に住んでいるからできたということの方が圧倒的に多く、そして楽しいことのように思える。せっかく田舎に住んでいるのだから、田舎でしかできないようなことがしたいという父の意見に私は賛成だ。普通じゃできない楽しさをたくさん感じたい。田舎暮らしに不満不満を言ってい

た私は、知らない間にこの田舎暮らしに溶け込んでいた。気がつくと結構、楽しんでいた。」私は自分の実家のある町がこんな良い所だったのかと、この言葉にちょっと感動してしまいました。自分の住んでいた場所が本に登場するとうれしいものです。この本では日頃テレビで目にする島田紳助と違った面を見ることができます。田舎暮らし（本人曰く本物じゃない「えせ」田舎暮らし）が、おもしろおかしく書かれたおススメの一冊です。（小田 好一）

編集後記

いま、世間では中心商店街の復興と新しい産業の創出、福祉と環境の問題で騒がしい。通産省の示した成長15分野というの、環境とか福祉とか情報とか、トレンド的な発想のようであり変わり映えがしていない気がする。

表紙のデータでは、農業従事者は減少し、20年後の農地保全を誰が主体となるのか、同様に森林・山林の問題も横たわっている。こういう問題は、移動基盤、治水・治山などの公共事業投資だけでは解決できない問題が多い。

NPOやトラスト運動など、市民主体の活動支援の基盤もようやくできつつあり、今後活発になることが期待されるが、農山村地域に対する都市住民の意識には、命の根源を護ってもらっているという気持ちはまだ十分ではないと思う。

大洪水が起こって、食糧問題が身近に迫ってから気が付くというのでは遅いという気がしてならない。（べ）

よかネット NO.35 1998. 9

（編集・発行）

九州地域計画研究所

〒810-0001 福岡市中央区天神1-15-35 ホンダハピエ5F
TEL 092-731-7671 FAX 092-731-7673

（ネットワーク会社）

地域計画建築研究所

本社 京都事務所	TEL 075-221-5132
大阪事務所	TEL 06-942-5732
名古屋事務所	TEL 052-265-2401
東京事務所	TEL 03-3226-9130