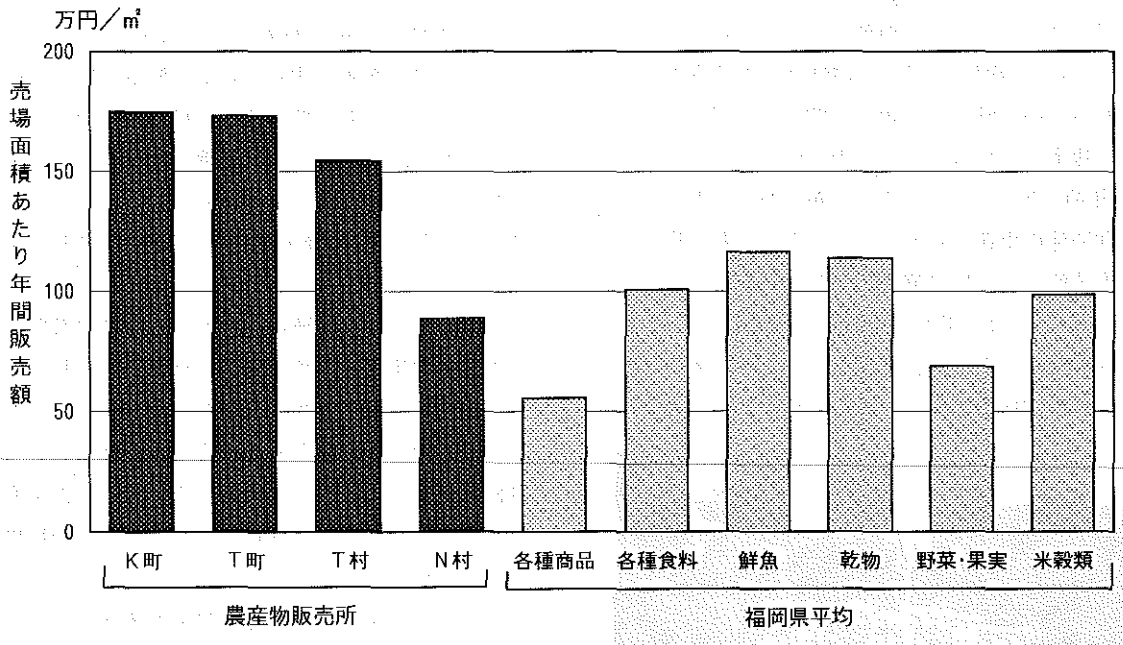
よかネット
YOKANET

**NO. 39** 1999. 5
㈱九州地域計画研究所

もくじ

NETWORK
第３セクター経営の原点は
「ボロは着てもココロはニシキ」
－第３セクター受難の時代をどうきりぬけるか－ …… 2
新しい業態が既存の街にジワジワと入り込んで、
町中ににぎわいが拡がった
－長浜市の中心市街地活性化の取り組み－ …… 6
筑紫地区の資源を発見、知的に遊ぶ地域をつくろう
－アジアス九州シンポジウム－ …… 9
“21世紀の三潴地域を考える”
－どうする三潴の地域づくり－ …… 11
本読みのイメージ効果とその限界 …… 13
見・聞・食
当初見込みの４倍を売り上げている農産物直売所
－嘉穂町　カッホー馬古屏（まごへい）－ …… 15
ボタ山トマトに夢をのせて
－ボタ山でのトマト栽培の取り組みとこれから－ …… 16
近　況
事務所近辺の天神・博多散歩Ⅲ
福岡が元気だといわれた建設ラッシュも打ち止め？ …… 18
日曜日は田園で白酒を囲んで楽しもう
－瓢鰻亭・どぶろくまつり－ …… 18
所員近況　春の選抜高校野球で、沖縄尚学が優勝した。／家族そろって遺稿集づくり／“人生ネタづくり”の精神 …… 19
本・BOOKS
「近代化と鹿児島の建造物」田良島　昭　著 …… 21

## ●農産物販売所は繁盛している




上のグラフは福岡周辺の主な農産物販売所および福岡県の商業分類別の平米あたり年間販売額である。主に農産物販売所に関連しそうな品物を販売している業種を挙げた。

農産物販売所の主力商品は生鮮野菜等であるが、福岡県平均の「野菜・果実小売業」を大きく上回っている。全ての販売所がこうではないかも知れないが、同じ野菜でも新鮮さ、安さ、安心を兼ね備えた農産物販売所の勢いは今後も続くと思われる。しかし、同様の施設が増える中、生き残っていくには何か工夫が必要だろう。 （15頁に関連記事）

※町村名は農産物販売所の所在地。「各種商品」は従業員50人未満のスーパーなど。

# 第３セクター経営の原点は「ボロは着ててもココロはニシキ」

## ―第３セクター受難の時代をどうきりぬけるか―

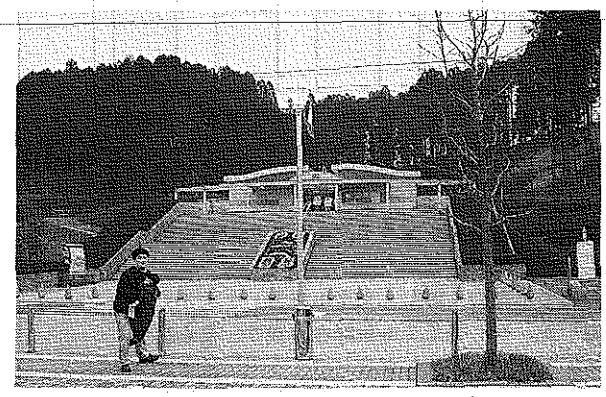
### ●第３セクター受難の時代？

第3セクター受難の時代になっているようである。この近くでは、大牟田市の第3セクターが「ネイブルランド解散を決定」という新聞記事になった。日経ビジネスの３月29日号には「敗軍の将、兵を語る」という社長の弁が３頁にわたって出ている。

北九州市の「インポートマート・エイム」、甘木市に建設されている「水の文化村」、宮崎県のシーガイアなどを経営する「フェニックスリゾート」、佐賀市の再開発ビルを経営する「エスプラッツ」などが問題になっている。エスプラッツでは、再開発に参加した地権者が、約束通りの賃料を３セクが払わない、ということで問題になっていると、新聞で報道された。

変わった例では、北九州市の３セク「ハートランド平尾台」の事業計画が、協調融資への銀行の参加が実現せず、行き詰まってる。その理由として、赤字が見込まれる３セクへの融資は「第二分類債権（灰色債権）入り」になるという懸念を、銀行の関係者が示したという新聞の報道さえある（日経、98. 9. 4)。

10数年前に第３セクター設立にかかわったとき、50％弱公共団体の出資するものであったが、私は資本金額は「形式的に言えば設備投資全額、現実にはそこまで言わないとしても、投資の20％の資本金は持つべきだ」と言ったが、役所側は「役所がかんでいるんですから、これほど信用のあるものはない。銀行は喜んでついてきますから、ほんの見せ金でいいでしょう」などと言っていた。結局5％ぐらいにはなったと記憶している。この３セクは、幸いに、設立時にこんなことで揉めた上、初代社長が堅実な人だったこともあり、経営開始当初から私の立てた事業見込みを少々上まわり、黒字路線を歩んだ。全体として累積黒字転換も、予定より６～７年目ぐらいに果たした。



コンパニオン（案内人の若い女性）の人件費が気になる、「甘木水の文化村」

今では、ハートランド平尾台の例で言うと、「見せ金ぐらいの資本金」では、民間銀行が拒否するという状況になっている。

### ●柔軟に対応して、うまくつづけている第３セクターも多い

新聞報道を見ていると、３セクというと即「無茶な経営で市民に迷惑をかける」事業だと言われ兼ねない状況である。しかし、「第３セクター」という仕組みは、それほど悪い手法ではないし、うまくいっている事例も多いのである。少なくとも、私も５件ぐらいかかわったが、いずれも問題法人にはなっていない。もちろん、マネージメントには臨機応変はつきもので、すべて当初の計画そのままで行くというようなことはありえないが、対応可能な範囲内で10～20年続いてきている。

ある意味では、役所の人たちは、当初の計画は正しいという態度をとりすぎるのではないかと思う。骨組みが、全くくずれしまうようなことでは話にならないが、当初の計画をかたくなに守るということ、つまり計画とは細々としたところまで立てることができるという考え方、こういう態度がマネジメントの原則に最も反している。

計画というものは未来の方針であるから、常々油断なく注意して修正を加えることが不可欠である。

幸いなことに、私のかかわった第３セクターは、すべてマネージャー（社長とか支配人）に人を得ていた。

ひとつだけエピソードをつけ加える。市主導の再開発ビルの商業床部分を経営する第3セクターのことである。オープン後3年ぐらいたった時、市役所出身の社長

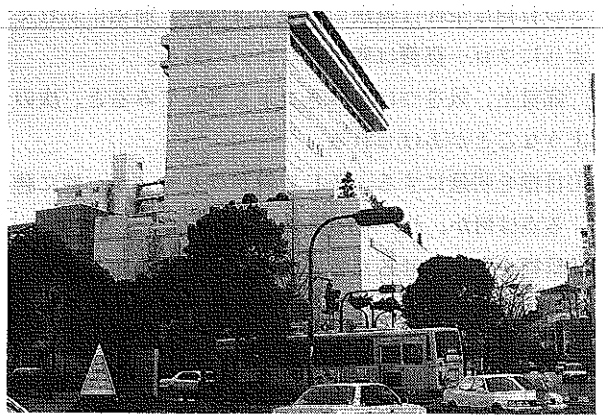
さんからおおいにボヤかされた。というのは、市役所の幹部が、現場での経営努力を評価しないという話であった。その時「私はあなたが、ビル全体の経営フレームや売上げ目標をつくってくれたので、それを実現するため一生懸命やってきた。初年度も、2・3年度も少しずつであるが目標を上回って、黒字ベースできているのに、全く分かろうとしない」というボヤキだったのである。正直言って、私は細かいことはもう忘れていたし、売上げ目標などというものは、定規で計ったような出し方をする訳もなく、相当に検討するにしても、最後の決断は「よしこれでいこう」といった態度で、大枠の数値を決めるものである。私は、次のあちこちの仕事をしているのであるから、当然忘れもする。しかし3セクの社長さんは、その目標をしっかりとつかまえて努力しておられたのである。初年度が「目標を1.7％上まわった」と言われたように思うが、これは目標を達成しようという意欲が目標を正当化した面もあるように思う。

目標をもつということが極めて大切だということを感じたエピソードである。

**●地域の雇用をふやし、経済波及効果を上げ、にぎわいの核となっている3セクも多い**

第3セクターは問題が多いと言われているが、本質的には悪い制度ではない。その本質とは、①民間以上のシビアーな経営感覚をもち（民間もつぶれたり、経営者が勝手なふるまいをする企業もある）、②公的セクターとしての矜持を保ち、③公的機関からの事業上のサポートを得る、ということである。しかし、一部の3セクは公共と民間の悪いところを、建設と運営の過程を通して兼ね備えるようなことをしている。

すぐれた3セクの事例を2～3挙げてみよう。

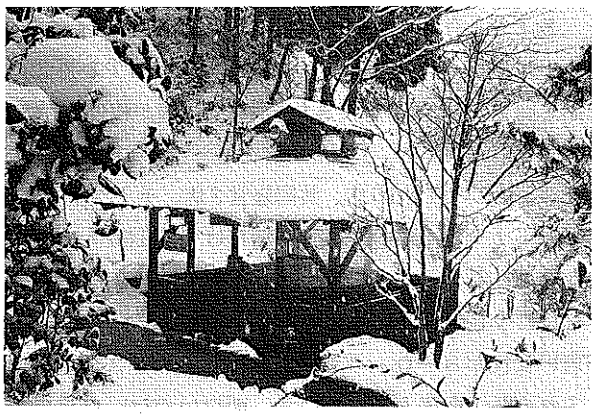


市民が気軽に利用しているコミュニティ（伊丹第一ホテル）

ちょっと有名すぎるが、3月に長浜の黒壁へ行って来た。以前にも行ったことはあるが、今回は少し丹念に話を聞き、見てまわってきた（別稿で尾崎が報告、6頁）。一言だけ述べると、「くろかべグループ」が30店出来て、3セクの直営10店、共同経営2店、テナント3店、パートナーが15店）、直営店舗だけで約100人の雇用が発生している。うち男性は、社員が3人だけで（契約社員に少しいる）、ほとんどが女性である。したがって、若い女性がヨーロッパまで出かけて、ガラス製品の仕入れをし、販売もやっている。面白いのは、自分で仕入れて来るので、販売にも責任感が出てきて、売れない商品は毎日でもディスプレイを変えて、その商品の良さを訴えるようにしている。生き生きと仕事をする女性が、たくさん増えたということがいい（ついでに言うと、産休後、もとの仕事と地位に戻れることが保証されている）。

伊丹第一ホテルの例がある。これは「意識的で基本に忠実な経営方針で、市民に信頼されて発展しているコミュニティホテル」というテーマで、当所の「よかネット」のNo.28（1997.7）に報告している。内容は表題の通りだが、「うちの有料入場者数は年間64万人です」という捉え方が面白い。投資と資本金の関係も、当初の総投資が60億円で、資本金が25億円であった（今はいずれも増えている）。借入も当初は36億円あったが、5～6年後には5億円に減っている。パートをいれると230人という雇用が発生し、市民が集まる場所ができて、64万人の入場者（ほとんどが市民の活用）が活動するという効果を生み出した第3セクターが、伊丹第一ホテルである。

もうひとつは、私のかかわった例（兵庫県温泉町）で、「楽しく遊べる露天風呂と単に屋根のないだけの露天風呂」として「よかネット」No.24（1996.11）に紹介している。この第3セクター事業のねらいは、大手の温泉旅館などは自力で露天風呂を作ったり、他の設備を入れたりして、独自の集客投資ができるが、中小の旅館はそれができないので、町が温泉全体に効果が生まれるような施設を作ろうとしたものである。ここでも、公益事業ということで、営業第一といった投資でなく、経営上不利な投資も行っているが（温水プールなど）、起債償還も第3セクターの事業から出し、積立金もあるという状態になっている（阪神淡路大震災の影響を受けて、平成7年は客が減ったので積立金も減った）。



大だるを置いて屋根をかけただけで雪景色に映える露天風呂（温泉町）

以上3点を通して共通して言えることは、スタート時の支配人が優れた経営者だったことである（はじめにふれた例もすべて共通していた）。

**●マネジメントの原点は、襤褸を着てても心は錦**

水前寺清子の歌に「ボロは着てても、ココロはニシキー」という言葉がある。ダサい言い方ではあるが、経営に当てはめると「会社の建物などに格好をつけずに、よい仕事をする」ということになるのではないかと思う。

地方の第３セクターはほとんどがサービス業だと思う。製鉄所、自動車工場、パソコン工場を３セクで経営したというようなことは聞いたことがない。その理由は、地域内のサービス（社公教育、福祉など）や地域への産業効果やにぎわいを増やすこと、などがねらいとなっているからである。

ということは、業態上の矛盾も営業上のしわ寄せも、地域内で処理しなければならないことになる。

問題になっている３セクに観光や商業のものが多いのでそれに対応して説明してみる。観光事業は、宿命的に、シーズンや週休による繁閑の差を背負っている（商業でもかなり同じことが言える）。繁忙期の土・日には、年平均の5倍ぐらいにならないと経営は安定しない。つまりピークとボトム（谷間）では10倍ぐらいの差は見込んでおかなくてはならない。つまり初期投資がピーク部分に合わせてあったりすると、極めて高い家賃（減価償却と金利及び建物管理経費）になる。フロー経費も同じことが言える。

「ピークとボトム対策は投資抑制で」が原則である。注意点を以下にあげてみる。

①ストック（投資）が増えると償却費、金利、補修費、事務経費が増える。少し不足するぐらいにしておくべきだ。

②役所が建設して、タダで移管するからよい、ということは間違っている。タダでも補修費や事務管理費はかかる。

③フロー経費はストックに比例する。建物の面積が2倍になれば、掃除代も2倍になる。これは図書館でも公民館でも言える。

④「金利タダの金を借りてやっているから」という考えは、倒産やゆきづまりの第一歩である。家賃より営業費の方がはるかに多いし、家賃のうちの金利よりも償却の方が多い（設備などは耐用年数が短い）。

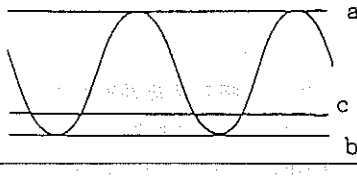
⑤フロー経費の考え方も、ボトムをベースと考えるべきである。それは次の図を参照にしていただきたい。

・フロー経費の考え方

a、ピークに合わせた態勢

b、ボトムに合わせて、後は臨時態勢

c、ボトムより少しゆとりを持たせて、大半は臨時態勢




**●第３セクター経営は、ウリ（ネライ）を明確にして、常にバランスシートでチェック**

第3セクターの経営は、本質的に黒字になるようにできている。一般の民間の企業より信用力があり、市民の応援があり、補助金や優遇金利などがある。したがって、これらの有利な条件を活用すると、まず、赤字になることは考えられない。つまり、有利な分だけ、市民サービスを高めることも可能だとも言える。しかし、その有利な条件は無限のものではない。前項にふれたようにフロー経費は変わらないのである。

経営上、気をつけるべきコトを考えてみると、次のようなことがあげられる。

①目標を明確にする。そして何がウリモノか、他に勝る点は何か、といった理念と対策をはっきりさせる。

②目標を実現させるために、投資規模を決め、経営上無理のない資本金をもつ（これは財団法人とか株式会社とか言ったことでの差はない）。

③フロー経費で一番大きいのは人件費である。常雇とパートの組み合わせをすることは、ピーク・ボトム

差のある業態では避けられないことである。このことは、市役所などの直営の公民館や図書館などにも言えることである。今後国の機関でもエージェンシー化が言われている。国立大学も2002年にはエージェンシーになる。経費の肥大化を防ぐとともに、ユーザー（例えば大学生や市民など）に対するサービスを高めることが生き残りの道である。

④マネージャーに人を得ることが決定的に大切である。私のかかわった例や見た例（うまくいっていないものも含めて）では、発足時のマネージャーに人を得ているところは、おおむねうまくいっている。つまり発足時にということは、設立内容もそれなりに考えられている、ということでもある。

⑤これは基本原則であるが、税金の入る仕事は「絶対に赤字を出さない」という決意がいる。その決意があれば、問題が発生しそうな時に手をうつことができる。

⑥問題が発生しそうになったら、直ちに反応する。先日ある役所で上記のような話をしたら、「問題を見直すシステムやマニュアルを作らないと対応できない」と言われてびっくりした。システムからはずれてマニュアルがない状況になっているから問題が起こっているのである。問題解決は行動からはじまる。まず誰かにでも（民間にでも）内々聞いてみたり、事例に当たったりしてみるべきである。マニュアルのないことをやるのをマネージメントというのである。

**●問題3セクに対しては、どうすればいいのだろうか**

文句は誰にでも言える。対策はどうなのかと言われそうである。以下少し思いつきを述べてみる。

第3セクターではないらしいが、地元の商業者が集まって建設した、佐賀県鹿島市の商業施設「ヴィータ」が行き詰まっている。開業時の不動産取得税の5000万円の滞納でテナント料を差し押さえられ、電気料金を3ヶ月滞納して、ついに九州電力から送電を止められてしまった。全館営業ストップという事態になっているらしいが、何とかならなかったのかと思う。

大牟田市の「ネイブルランド」も、噂によると、経営が行き詰まってから、資材などが持ち出されているとも聞く。もしそうなら、投資は全部ムダになってしまい、雇用の維持もされなくなっていると思われる。実にもったいない話である。

それから見ると、佐賀の「エスプラッツ」は、とにかく営業が続いているという意味では、投資が100％ではないにしても活用されていることになる。

北海道の「テルメインターナショナルホテル札幌」の例が出ている（新潮45、99.4）。このホテルに、北海道拓殖銀行から300億円融資されたということでもあるから、少なくとも初期投資はそれ以上だったと思われる。行き詰まった経営に対して、管財人を通してアメリカの不動産会社に約70億円で売却されることになり、従業員は継続して雇用される運びになった。ところがこの話はつぶれ、約55億円で大阪の不動産業者への売却の話になったようである。ところが、昨今の銀行の締めつけで融資が受けられず、今のところ従業員の雇用もうまくいっていない。

この取り組みはなかなか良いことである。前期の「ヴィータ」などと比べると、少しでも投資を活用し、雇用を守ろうという点では建設的な取り組みである。

以上の事例を見ながら考えてみると、地元に再建取り組みの、キッカケをつくる主体が必要ではないかと思う。

例えば、北海道の事例でも、50億円程度なら、地元の法人や市民が団結すれば手当できない金額でもないのではないか。また50億円程度なら、利益を出して銀行預金をはるかに超える配当をすることもできるのではないか。地域を守るという意味から考えると、市役所がリーダーシップを、とることもあり得るのではないだろうか（以上は雑誌を見た上での感想で、私は行ったこともデータを見たこともないことを断っておく）。

同様なことは「ネイブルランド」にも言えよう。「糞に懲りて膾を吹く」のではなく、まだ温かみが残っているうちに、その活力を生かす手だてを考えるべきではないだろうか。

以前にある市から、第3セクター全部の点検をしてくれないかと言われた。これに対応するには1人の力ではとうてい無理だと思って、計画、商業、会計監査、鑑定などのメンバーを集めてチームを作りはじめたことがある。ところが、その市役所の考えは、経営などに関心がなかったようで、財務の整理ぐらいを東京の方の事務所に頼んで、それで終わったようであった。集まっていただいた、私の友人に迷惑をかけることになったが、本当に将来の方針を出そうとするなら、かなり土地カンのある人が、かかわらなくてはいけないの

ではなかろうか。

いろいろ述べてきたが、問題3セクは投資過剰が多いように思う。つまり、マネジメントの原則「ボロを着ててもココロはニシキ」に反しているのである。

したがって問題3セク対策の第一は、過剰投資の損切りであろう。ここは大胆にやって、再建後利益が出やすいようにすべきである。その上でのフロー経費も、ボトム程度に合わせて、利益体質で再スタートを切りたい。

実態もわからずに……と言われるかもしれない。正にその通りで、自分のかかわったもの以外は、新聞・雑誌の記録の域を出ていないが、とにかく日頃から考えていることを述べてみた。

最後に杞憂をもうひとつ。この文章を書くに当たって、用心のため雑誌や本を見ていたら、大阪府の財政再建施策の歳入の確保の項目に「公社等からの貸付金の回収」ということがでていた。民間の感覚では分からないが、「借入れ」は財政再建のための歳入になるので、それなりの有効な施策ではある。しかし私が言おうとしているのは、この影響のことである。つまり、本府の財政再建が出先の資金問題を起しかねないという問題である。

それでなくても、銀行が直接資金回収を始めないとは限らない。地方公共団体の潜在的な不良債権問題、財政破綻問題には第3セクターが関わっているという記事なども散見するようになっている。問題の状況整理だけでもしはじめねばならないのではないだろうか。

〈追記〉この文章に出ているデータ（とくに「よかネット」で報告済みのもの）については、ご希望があればFAXサービスをします。　（糸乗　貞喜）

# 新しい業態が既存の街にジワジワと入り込んで、町中に賑わいが拡がった

## 長浜市の中心市街地活性化の取り組み

有田町で街づくりの仕事をお手伝いしている折、九州陶磁文化館の柴田コレクションで知られる古伊万里収集家・柴田明彦さんが当事務所に立ち寄られた。その時、長浜のことを教えていただいた。

長浜といえば黒壁スクエアとガラスというイメージが強い。入社したての平成5年の夏、長浜を訪れる機会があった。その時は吹きガラスを熱心に成形していく女の子の様子に見入っていたが、雨降りの日だったので、人影も少なく何となく寂しい街だな、と思っていた。柴田さんはそのずっと以前から長浜市の街をご存じなのであるが、人を呼び込む街という点で、参考になりそうな話が聞けるということであった。

現地では、地元の民間団体「まちづくり役場」事務局の佐藤さん、黒壁グループ協議会に加盟して店を出しておられる西川英敏さん（古美術商店経営）にお話をうかがった。以下、お二人からうかがったお話をベースにとりまとめた。

**●当時は人が4人に犬1匹の街だった**

昭和63年に長浜市の商店街の一角で、日曜日の午後の1時間に計測した歩行者量が4人と一匹だった。秀吉公の街割り以前から近江商人の本拠地として栄えた長浜だったが、北陸自動車道や国道バイパスが開通し、大型複合店（長浜楽市）が郊外に出店すると、地元の体力のある店もそちらに移転して、歯抜けの状況であった。近隣型の商店街として依って立つには、かなり厳しい状況に直面していた。

**●旧百三十銀行が人手に渡る危機に瀕した。そのとき地元で何とかしようという気分になったが……**

そんな折、昭和62年に、当時、カトリック教会に使われ、街のシンボルであった旧百三十銀行が売りに出された。当時、ひっそりとして賑わいが消えていた長浜でも“地上げ屋”が活発に動き、買い取り主次第では建物の存続も危ぶまれた。

これに対し長浜市と地元（滋賀・京都など）で事業をしている経営者などが協力し、建物を活用することを目的に、民間8社で9千万円を出資、市からも4千万円を出資して、計1億3千万円の資本金で㈱黒壁を設立し、建物を買い取った。

㈱黒壁はガラスでの成功などで、有名になっているが、当時、建物を買い取った後の事はあまり考えられていなかった。ところが市が“出資者”として公金を無駄に寝かせていては、という批評をおそれて「何か

せよ」と尻を叩きはじめた。

**●欧州のガラス産地で伝統工芸が街全体の文化として根付いているのをみて感動する**

何かするということで、長谷定雄さん（㈱黒壁社長）、笹原司朗さん（㈱代表取締役専務）などでメンバーで吹きガラスの研究を始めた。ガラスは人を魅せるものがある、というのが大きな理由だったらしいが、国内の事例を調べるとガラスで採算をとるのは難しそうだという結論が出そうであった。

しかし欧州に行ってガラスの産地で伝統工芸の本場に触れたとき、純粋に街全体の文化としてガラスが根付いていることに驚いた。

そこで長浜で出来ることとして、①土産としてガラスを売るだけでなく、②作る・見せる、③街の雰囲気を生かした商売も広げる、ことで文化で訴求しようということになった。

**●工房と販売で経営の柱を確立。そして町中でガラスをテーマに賑わいを広げる**

日本ではガラスに対して高い・割れやすいなどのイメージがあるのか、陶磁器に比べると生活に浸透していない。このため、工房で制作し販売するだけでなく、チェコスロバキアやイタリアなどの工房に出向いて、仕入れて持ち帰り、長浜でディスプレーして販売している。

売るガラス、見せるガラスをふんだんに取り入れた㈱黒壁の1号館「ガラス館」（旧百三十銀行の建物を活用）は平成元年7月にオープンし、比較的順調に客足や売れ行きも伸びて行った。

1号館がスタートして10年目の平成11年現在、㈱黒壁では直営店は10店、テナント店は3店、共同経営2店、パートナー店15店の計30店を運営するまでに成長している。従業員は約100名、9割以上が女性という職場である。当初、ガラスの研究をしていたとき「女性を納得させる商売」ということが念頭にあり、優秀でセンスのある女性を必要とした。

女性も産休などで一時職場を離れても、復職時にはもとのポストに戻れるなど、続けて働ける環境が大事にされている。

パートナー店では、例えば飲食店などで㈱黒壁のガラスの器を使ってもらうなど、お客さんだけでなく、街中でガラスへの関わりを増やしてもらっている。

㈱黒壁の取り組みとは別に、黒壁グループ協議会という組織があり、30店舗が加盟している。入会金50万円、月会費2万円で、マップとスタンプの印刷、イベント活動（わらしべ長者、ブツブツ交換市など）を行っており、商店街の中心から外れた店でも人が流れるように工夫している。

空き店舗を活用した㈱直営店。よくみると店舗の脇に裏の住居用の入口がきれいに確保されている。

**●始めは地元の商店街も関わりをもってくれなかった。表通りの水蒔きを3年間やるうちに、だんだん挨拶する人も増えてきた**

当初、㈱黒壁は、旧百三十銀行の建物の活用を始めた頃、地元商店街との関わりは少なく、昔からの伝統がある長浜の街で、従来の近隣商業型の商売で成り立ってきた地元の間では反応は冷ややかだった。

しかし、㈱黒壁では笹原専務が3年間、欠かさず店前の打ち水を続けて、挨拶をしているうちに、お互いに挨拶の中からいろいろな話をする人がでてきた。

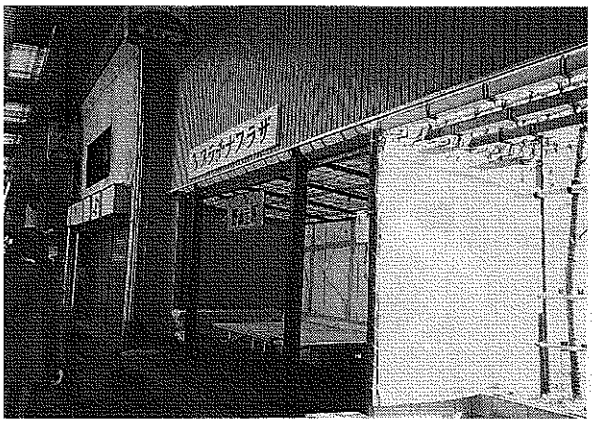
後継ぎが東京でサラリーマンをして戻る見込みがない店、商店街活動にあまり参加していなかった店など、何かと現状に不満をもつ人は不思議にも㈱黒壁に興味を示すようになった。

そんな間柄の人が増える中で、空き店舗の話も聞こえてくるようになった。

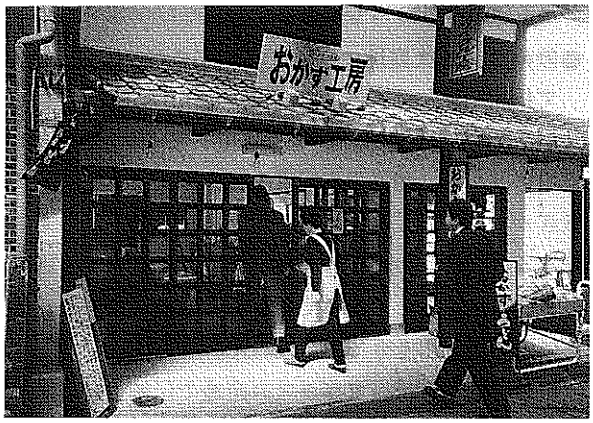
**●流通ものの店は出させない。街の賑わいづくりに責任のもてる地場の店を引っ張ってくる**

長浜の土地柄を守るため、地元と関係のない流通土産ものの店が出るのをくいとめなければならないが、この日頃の会話をよりどころに先手を打つことができた。地域との関わりのある店ということで県内で営業する有名な肉料理店、和菓子店などを説いては次々に出店させた。

こうしたことは口で言うだけでは実現しないので、㈱



プラチナプラザ「野菜工房」。朝8時～11時までの営業時間ながら、本日も完売で閉店。




「おかず工房」一品300円くらいのおそうざいなどが、売られており、中で飲食もできる。

黒壁に出資している地元の工務店に急いで改装工事を実施させ、店舗の借り手、貸し手にすぐ出店させる決断を促した。

地元の事情を熟知した工務店であれば、事情が分かって施工や予算を考えて工事をし、当初予算が少なくても着工ができる（知っているから信頼できる）。変に外部に見積を取り厳正に決めるようなことよりも、はるかに融通が利き誰にも満足を得られる結果となった。

長浜が観光客から「来るたびに街の雰囲気が変わっている」と言われるようになったのはこうしたスピードを重視した結果である。

**●店舗併用の住宅の、店の部分だけを賃貸している。では住宅部分は……？**

長浜の街の特徴は、戦災を受けていないため、いわゆる「ウナギの寝床」ともいうべき店舗の裏側に家主が住むという形態の商店が多いことにある。そのため貸し店舗といっても、店の玄関が家の玄関という家屋も多く、居住と店舗は生活空間として不可分という店も多かった。

そこで、貸し店舗の際に改築し、表通りに住居の入口をキチンと確保し、店舗と裏の居住区と分離してスペースとして利活用できるようにしている。

貸し手にとっても商売がダメだからといって、店舗スペースを無駄にすることもないし、街の賑わいも新しい業種を入れて作ることができる。文字通り「棲み分け」が可能になった。

**●シルバーも磨けばプラチナに！成人男女求ム**

最近の長浜の街における㈱黒壁の取り組みとして、出資してつくった子会社“新長浜計画”が取り組むプラチナプラザがある。

高齢者の知恵やもてなし、技術などを生かし、同時に街中に地域の人の関わりを増やそうとするもので、これまでの観光客向けが多い取り組みから、地域密着型の商業への展開として新しい取り組みといえる。空き店舗対策として事業を進め、現在4店が営業している。

- 「野菜工房」：近郊の有機野菜の直売コーナー。青果市場で勤めていたOBなどが参加。
- 「おかず工房」：おふくろの味ともいえる惣菜や弁当を製造・販売。
- 「リサイクル工房」：古着や古家具などの仕入れと販売。歴史ある街ならではの珍しい品もある。
- 「井戸端道場」：碁会所や喫茶店など街中の休憩場所あるいはギャラリーとして活動。

働きたい高齢者にはまず5万円を出資してもらい、店舗ごとに販売益を計上し、それぞれで給料を出している。ビジネスとして成り立たせるには「売り上げが上がらないと給料も上がらない」と皆が思うようにした。店舗によって給料も違う。その結果、様々な工夫や商品企画などをし、時にはお互いに意見を譲らずに対立しケンカするほど元気だという。

当初ここのコンセプトは「シルバーも磨けばプラチナに」であり、求人で「成人男女求む」と応募すると110名ほど応募があったという。常時4軒で40名ほどは勤務している。

**●街で個別に取り組んだ店が30軒近くできた**

こうした話を聞いて街を歩くと、確かに平成5年の頃とは雰囲気が全然違っている。今でも240軒もの店舗が立地する商店街において、大半の店舗では観光客が来たメリットを直接受けるようには、まだなっていない。それでも㈱黒壁の取り組みによって観光客が多く

来たことで、それまで沈んでいた街の中で、個別に改築などに取り組む店舗も増え、延べ30軒ほどにもなるという。

佐藤さん、西川さんが何気なくお話されたことで印象的であったのは、「少なくとも10年間先までは長浜にお客は来るが、その後、同じやり方で同じ賑わいが維持できるかどうかは分からない」ということをごく自然に読んでおられる点にあった。街の賑わいづくりが、地域の伝統や歴史の重厚さを生かす一方で、成功にとらわれず、次のステップへの展開を模索する。

㈱黒壁では株式上場を目指し、他県のまちづくり会社に出資してノウハウを提供することが計画されている。会社としての経営基盤の安定化と街の賑わいづくりを活用する取り組みが、今後の新しい展開といえそうだ。（糸乗　貞喜、尾崎　正利）

## 筑紫地区の資源を発見、知的に遊ぶ地域をつくろう ～アジアス九州シンポジウム

『九州北部学術研究都市構想～アジアス九州』も昭和62年に福岡県で調査が始められて、11年目を迎える。地域の市民社会と知的インフラストラクチャーの関わりということについては、当事務所で長年注目してきたテーマであるが、このたび拠点市のひとつである太宰府市でシンポジウムが開催された。

太宰府市とその周辺市町は福岡市の郊外住宅都市として昭和30年代から人口が急増してきた地域で、身の回りの資源や地域に対する市民の関心は高い。

今回のシンポジウムは、地域の資源を生かして知的に遊べる地域づくり、というテーマである。市民の方と一緒に議論するような雰囲気になれば、ということで3月13日（土）に文化交流活動などで市民に使われている「いきいき情報センター」多目的ホールで開催することになった。100名近い参加者があった。当事務所ではこのシンポジウムの主催者・アジアス九州推進会議のお手伝いをさせていただいた。今回はその模様をまとめてみた。

### ●基調講演

まず基調講演では、「地域文化によるまちの元気づくり」と題して、大阪市の天神橋三丁目商店街振興組合の土居俊樹さんが講演を行った。現在、太宰府天満宮の参道商店街が大阪の天神橋筋の同商店街と交流しており、昨年は大宰府側のメンバーが大阪まで出かけて梅ヶ枝餅を売って大変好評であった。

土居さんが理事長で活躍しておられる天神橋三丁目商店街（以下、天三商店街とする）では、昭和50年代から街として天神橋筋にどのように賑わいを取り戻すか、という取り組みが継続して行われてきており、商店街の中にカルチャーセンターを作ったり、吉本興業の若手の芸人さんの寄席や子供紙相撲大会など、街のあそび場として、様々な人を呼び込む取り組みで全国的に知られる。

今回は商店街のことにこだわらず、誰がどのようにして地域を活気づくりに取り組むか、という点で体験を交えて非常に具体的で分かりやすくお話された。

以下ではお話の内容を抜粋してみた。

### ●“まち生かし”への挑戦

天神橋筋は全長2.6kmの長さに商店が並び、1千年以上の歴史がある。しかし戦前と戦後で、街の周りの居住者の9割までが入れ替わってしまった。こんな環境の変化があっても、この街は昔からの地域の資産である。

天神橋筋にある8つの商店街のうち、理事長が14年も変わらないのは天三商店街の土居さんだけである。いつも街が良くなるための取り組み（次に何かあるのか、どうすればいいのか、誰がやるべきことなのか）を考えて、常に攻めの姿勢を持ち、これまで取り組んできた。

街を守る責任は、結局、街の歴史と一緒に歩んできた人にある。大手の流通業者は景気の良くなった場所に入ってきて、活気が廃れてくるとすぐに撤退する。結局、街を守るのは“まちあきんど”の役割ではないだろうか。

天三商店街が日本ではじめてという試みの一つにカルチャーセンターの設置がある。大学の研究者、芸人さん、舞台の演出家など一緒に知恵を出してもらったが、最終的には地元が決断して取り組んだ。当時は補助金などもなかったが、みんなでこれがいいという想いで取り組んだ。

商業でも文化活動でも何でも、単に「残す」ために行政が補助金をつけると、かえって努力しないようになる。使える要素は何か、ここに何があれば人が喜ぶか、死にものぐるいで考えて努力した街が今後賑わいを保つための条件だろう。

パネルディスカッション

戒壇院の茶院にて
みなさんでお粥のおもてなしをうける。大変おいしいもので、お替わりする方が続出。

大阪市では今年度からユニークなイベントへの補助ができる。「今まで誰もやらなかったことをやったら補助を付けましょう」というもので、「他所がやったからウチも」ということでは通用しないことを行政もわかりはじめている。地元が真剣に考える動機になるからとても良いことだ。

本来、祭りとは、ここに住んだからにはその祭りに参加しなければならない、と新しく住んだ人でさえ思うくらい、街の資産としての良さが光っていないといけないものだ。非日常性だけ追求するイベントとは本質的に違う。

大阪でも都心の老舗が出ていく場面も多くなった。街がモノ売りだけの機能になって、住んだり、人と交流したり、学んだりという多彩さを失った結果、街がとても危険で秩序のない空間になってしまった。

これからは人付き合い、知恵の伝承など、人間回帰になることが街の重要なテーマだ。プロが街にいることが大事だ。おばあちゃんも職人さんも知恵と技術と経験のプロだ。生かしていくための方法が必要ではないか。大事なのはまちづくりでなく“まち生かし”ではないだろうか。

**●討論会**

土居さんの基調講演に続いて「筑紫地区の資源を発見、知的に遊ぶ地域をつくろう」というテーマで討論会を行った。問題提起者は以下の通り。

村岡克紀さん（九州大学総合理工学研究科教授）
冨元国光さん（福岡国際大学国際コミュニケーション学部教授）
高倉洋彰さん（西南学院大学文学部教授）
村岡安廣さん（㈱村岡総本舗代表取締役社長）
座長は、安藤延男さん（㈶福岡県人権啓発情報センター館長）であった。問題提起の内容をとりまとめると以下のようになる。

太宰府市をはじめ筑紫地域では、11校の大学院、大学、短期大学、専門学校をもち全国有数の学術集積といえるが、そうした機関がこれまで地域と積極的に関わることがあまりなかった。

これからは市民から大学にこうしてくれということを直接持ち込めるような関係が必要だ。大学を積極的に使って欲しい。

史跡地の中にある大宰府のまちは魅力が多い。九州国立博物館もそうした環境に立地するのだが、博物館と大学、史跡地、市民を結びつけるのは、知る楽しみ、みる楽しみ、体験する楽しみなどではないか。

生活の場としての文化施設を市民にもっと使ってほしい。花見などでも地域の人に喜びを提供できる場になればいい。

お菓子や地域の特産品などテーマを掘り下げていろいろ調べると、自分の生まれた地域とテーマによって結ばれた世代間・地域間のネットワークのようなものが見えてくる。誰も気づかないでいる資源を掘り起こして知的に遊ぶのは楽しいものだ。

街が生きるためにはいろんな取り組みが必要だが、大宰府の場合、賑わいづくりと地域社会との調和が大事だ。商売一辺倒ではいけない。リサイクルやエネルギー、あるいは交通渋滞の緩和など、観光資源をもつ地域ならではのテーマで、地域の大学などを生かせないか。

**●エクスカーション ～観世音寺で**

今回のシンポジウムは、せっかく見るべき資源の多い大宰府に人を集めるから、ということでシンポジウ

ム会場でおしまいということにせずに、欲張って終了後に観世音寺・戒壇院まで散策し、近くて知らない大宰府の歴史を参加者の皆さんで勉強しようということになった。

エクスカーションという形であったが、20数名の方がゾロゾロと歩いて観世音寺・戒壇院まで足を運んで下さった。現地では中村栄一さん（太宰府市史跡対策委員会会長）に解説をしていただき、限られた時間の中であったが、今更ながら大宰府という土地の歴史の厚みを感じた。

その後、戒壇院の茶院で、以前から太宰府市の資源さがしのお仕事でお世話になっていた宮原貞子さん、食文化研究会の田代浩子先生など、地元の女性の方々のおもてなしで、万葉の草花のお粥、ひしお、お茶をいただいた。今回の「地域資源を発見」というテーマにピッタリのおもてなしだったといえよう。

ちょうど3月の晴れの日で、夕方時で参加者の皆さんは一同満足そうな顔であった。

なお、この場を借りて、当日困難な条件でおもてなししていただいた、中村栄一さん、宮原貞子さん、田代浩子さんをはじめ食文化研究会の皆様にお礼申し上げます。　（澤谷真紀子、尾崎　正利、山辺　真一）

## “21世紀の三潴地域を考える”

～どうする三潴の地域づくり～

年度末の3月27日土曜日、三潴郡城島町の「インガットホール」において、“21世紀の三潴地域を考える”というテーマのシンポジウムが開催され、200名近い人の参加がありました。主催は、地域の広域的連携のこれからを考えるために平成9年度設置された「三潴郡広域行政懇話会」（町長、町議員、商工会、町民代表などで構成）です。

前半の基調講演は、久留米大学の駄田井先生、後半の討論会は、三潴郡3町の町長と福岡県地方課の中村さん、コーディネーターは当所の糸乗でした。

当日の概要は以下のとおりです。

**●基調講演**

・明治から始まった20世紀は、日本が近代化へ走る時代であった。しかし近代というのは終わる時代にきている。近代というのは中世の否定であったが、近代のいろいろな煩わしいことを是正するモデルが中世にあるのではないか。

・産業構造は、工業が主要な産業でなくなり、地域経済の振興にとっては、サービス部門に力を入れないと振興につながらない。工業国として再生しようというのは間違いで、サービス、ソフト部門にもっと力を入れなくてはいけない。

・3次産業は幅が広く、生協（コープ）、行政サービス、教育機関、研究機関、観光関係などいろいろな分野があり、今まで産業と思われていなかったような分野、部門が、実は産業として見直されてくる時代になった。とくに福祉や教育も大きな経済的インパクトを持っている。

・豊かさというのは、モノの豊かさというよりは、精神的な豊かさを求めるようになった。心豊かになり精神的な豊かさを持ってくると、美的なもの、美しいものに対して敏感になり、そういうものをより求めるようになる。これからの経済は、文化が経済をリードしていく時代になる。

・経済成長の土台には、文化的構造が影響を及ぼしている。文化的、芸術的な作用というものが大きな要素となってくる。多様な文化は、効率性ではなく、文化的に持っている価値が、経済に大きな影響を及ぼしてくる。

・国境がなくなり、グローバル化が進むほど、地域の特色とかローカルということが非常に重視される時代になる。

・競争と助け合いというのは、片一方だけではだめで、一方を強くしようと思えばもう一方のものが要る。グローバルになればなるほど、ローカルというものが重要であり、競争であればあるほど、助け合いというのが重要になってくる。

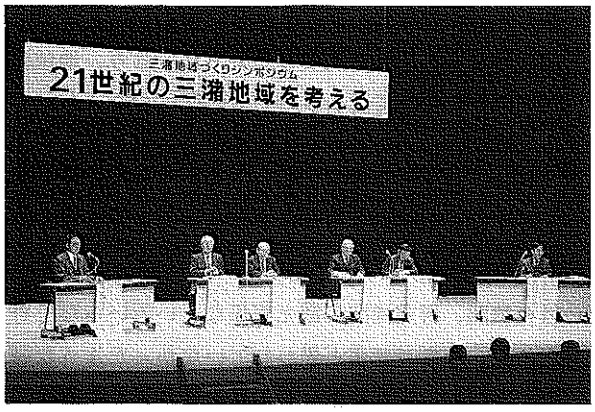
・これからの経済活動の主要な部分を占めるのはネットワークの経済性といわれるものである。ネットワークの経済性というのは、意思決定の迅速性や他所のものをうまく利用することができる。

**●パネルディスカッション**

城島町

・地域の歴史を踏まえて、町づくりで一番大事なのは、住民の理解である。

・城島町には、酒造、瓦、傘がある。傘づくりは伝統産業のようになってしまったが、行政も協力してなんとか保存したい。



パネルディスカッション

・農業を潰すわけにはいかない、これと調和のとれた、商工業をやっていかなければならない。
・筑後川を上手く利用した地域づくりができないか。
・素晴らしい人材が地域にいる。これを理解しながら新しい町づくりができる。先祖から受け継いだ歴代の遺産を継いでいきたい。

大木町

・大木の特徴は、筑後平野の美しい伝統的な景観と文化を代表する掘割り、クリーク。このクリークの面積率は日本一で、耕地面積の16％を占めている。
・これからの町づくりには、先人が築いた財産を抜きに考えることはできない。堀割りがあまり身近にあったために忘れていた。単なる景観ではなく、先人が生活できるように、耕作できるように、掘りあげ、高めてそして水はけを良くするために築かれたもの。農業を盛んにしていくことにも通じる。農業の発展には、若い人材が必要、農業をやる若者に元気がある人がいるということは大変喜ばしい。これをしっかり支えながら、農業を中心とした町づくりを進めていきたい。

三潴町

・受け継いでいる土地そのものから離れる訳にはいかない。三潴三町の中で違うのは地形、溜池を持っている丘陵地帯、そして、クリーク地帯、クリーク地帯と丘陵地帯の間に挟まれている洪積層時代の農地、そういうものがある。3つの地帯をそれぞれ生かしていく必要がある。
・溜池とクリーク、大川軌道敷、これをつなぐ道路を整備し、全町公園化を図っていきたい。
・農業だけでなく、移り住んでくる人の要求する住環境、住んでいる環境をきれいにして欲しいという要望に応える必要もある。

**●市町村行政の環境変化**

・車社会になり、日常生活圏が拡大された。今まではとても利用できなかった施設が、使えるようになってきた。広域的な施設の利用調整が必要になった。
・そういう施設の作り方についても、皆で話し合って調整をする必要がある。
・地方財政の借金は160兆円。非常な財政危機になってきた。抜本的な行財政改革をやる必要がある。
・高度情報化が進んで、窓口業務、在宅福祉など、高度なニーズに対応した広域行政の必要性がある。
・地域の少子高齢化が進み、若い人達が少なくなる、お年寄りが増える。地域社会全体に活力がなくなっていく。そういうなかで高度な行政サービスを提供していく体制が必要となってくる。
・自分達が今の町の中で必死になって、頑張って、新しい行政ニーズに応えていく、また地方分権社会を先取りして行く必要がある。それだけではできない時に広域的な行政というものをどうしても考えていかざるを得ない。

**●地域連携**

・地域連携に重要なのは、それぞれが特色を持っているということ。特色を持っているからこそ、連携によって互いの、相手のメリットを利用できる。
・連携することによる基本的な生活は、グローバルに依存せず、互いの資源をできるだけ利用し合うようなシステム、ネットワークの中でできてくる。
・豊かな社会とは「贅沢」をすること。一つは文明的な贅沢、もう一つは文化的な贅沢。三潴地域というのは、文化的贅沢ができる土壌というのがあるのではないか。うまくネットワークを組んでできるのではないか。

**●今後の課題**

・面積も人口も財政にしろ、そう変わらない似かよった町が、どのように今後連携をして町づくりを進めていくかが大きな課題である。
・既設の施設を三町で相互に連携しながら利用していくことをやりたい。具体的には、図書館の互いの施設を気安く使えるようにしたい。三潴郡だけから、いずれは広域に広げたい。
・伝統文化を見なおし、後世に引き継いでいくという責任が我々にはある。全町公園化構想を三潴郡全体

に広げ、計画したらどうか。

・3町は農業を中心としており、似たような農業で発展してきた。農協合併により、技術指導、技術の提携を進め、農業の町、農業の中心的地域として発展していくことは、これからの町づくりにとっても大切である。
・民間の組織、連合体が大手を振って、地域社会全体が公認するようになっていくほうがいい。
・ゆくゆくは合併とか、そういう形に持ちこんで、10年先、20年先を視野に入れながら、その時々の対応を間違えないようにしていかなくてはならない。
・施設は補助金で作るのだから良いではないかという考えは間違っていて、作るのはただでも、面倒見が残っている。この面倒見の方が大変。後の面倒見のことを考えて、共同でやるというのはかなりメリットがある。

なお、会場名の「インガット」というのは、城島町の田中町長によると、この地域の方言で「しっかりせい」とか「きちんとせい」という意味だそうです。

（山辺　真一）

## 本読みのイメージ効果とその限界

最初から自分の話で始まって申し訳ないが、私は今は人ほど本を読んでない方だと思うが、小学生の頃は人よりはかなり本を読んだ。

それが、中学校あたりから高校にかけてぱったり読まなくなった。別に本が嫌いになったわけではなかったのだが、多少飽きたというのもあったのか、ほかの楽しみをおぼえたのか、漫画と雑誌以外は何となく読まなかった。ただし、本屋に立読みをしに行ったりはしていたので、本当に何も読まなかったわけではない。

**●文字情報は映像より上か**

その頃思っていたのは、読む人よりも書く人になりたい、教わる人よりも教える人になりたい、読むだけでは書く人を超えられないんじゃないか、というようなことだった。思想的な内容の本をしばらく読んだことの反動かも知れないが、人の考えたことを知って、そういう風に生きて幸せになりました、ということでいいのか、自分の存在価値は何だ、というのが10代の頃の考え方にあった。

また、学校に限らず言われていたと思うが、テレビを見るより本を読みなさい、という話があった。経験を積むのに最もいいのは本物を見ること、あるいは体験することであるのに異論はないと思う。それに準じる、つまり本物に近いのは多分映像であって、文字はその次だろう。なのに映像情報であるテレビは教育上卑下され、本が奨励されていた。今は教育でもインターネットなどが導入されているので、そんなことは言わないかも知れないが、なんだか疑問を持っていた。（あれは娯楽番組ばかり見るなという意味だったのか？）

**●気持ちが能動的かどうか**

本読みも、話を聞くのもそうだが、受け取る側に考える力がなければ、理解する力も半減する。この辺は仕事をしながらでも思うことだが、関わっている仕事に関連した資料、あるいは自分で説明しなければならない資料というのは、ぼーっと読むときの数倍は頭に残る。気持ちが能動的かどうかということだろう。

そういえば最近新聞で、ゲームをする子どもはテレビを見る子どもより積極的、という記事があった。ゲームをするのは、能動的に何かをしよう、関わっていこうという気持ちがある。テレビを見るのは、能動的なのはスイッチを入れるのとチャンネルを変えることくらいで（それでさえ能動的というよりは習慣的）、あとは受動的である。テレビを見るより本を読めというのは、受動的になるな、という意味だったのか。

**●本を読むより話をしよう**

その少しあと、大学生の頃だが、テレビである人が「黒柳徹子さんの『1時間本を読むより人と1時間話をしましょう』という言葉に共感した」といったのを聞いた。その真意までは言わなかったものの、なるほどそうかと思った。本は基本的に自分の興味のあるものしか読まない。自分の足りないところや間違ったところは、本を読んでいてもなかなか気づかないし、そう書いてあっても頭が受け付けていないことが多い。やはりコミュニケーションの中で、やりとりがある中で、自分の考え方なり、生き方を形作っていくのが、自分にとってもいいし、相手にとってもいい。

**●イメージだけでも脳は経験を積む**

さて、そんな風で、本を読むことにそんなに一生懸命にならなくていいのではないか、というようなスタ

ンスで話をしてきているが、3年ほど前のあるテレビ番組を見てあっと思った。

それは、医療関連の番組で、体のどこを動かすと脳のどこが反応するかが画面上で分かるという実験をやっており、脳の輪切りをサーモグラフィーで映したような映像が出ていた。被験者がまず指を一本動かしてみると、脳のある一点が光って反応を示した。つぎに、同じ指を今度は動かさずに、動かしたとイメージしてもらった。すると、脳は指を動かしたときと同じ場所が同じように光ったのである。

つまり、頭の中でイメージを描けば、実際に体を動かしたか動かしてないかは、途中で連絡されたかどうかの差で、脳にとっては同じ経験をしたことになる。そこでは読書に関しては何も言及していなかったが、やや本読み批判論を持っていた自分にとっては衝撃的だった。本を読んでイメージを描くということは、脳にとっては体験したのと同じように経験を積んでいることになる。それは、単なる知識というのを超えているように思える。

スポーツ選手が最近よくイメージトレーニングというのを取り入れている。例えばサッカーでパスを受けてシュートをするイメージなどがあるが、それらも経験を積むことにつながっているのだろう。

スポーツに限らずとも、イメージによって仮想体験するというのは、自分の実体験できないことを補っていく意味でも大切なことである。プランニングについていえば、将来を具体的にイメージするのは、実現に向けての一歩になる。

**●似た経験があるとイメージが具体的になる**

さて、そこで再び疑問がわくのは、イメージと現実は違うのではないかということである。現在はもちろん、過去や未来をイメージする場合に、同じ経験はなかったにしても、それに関連するような経験がいくつかあるかないかでイメージの世界の具体性が違ってくる。スポーツのイメージトレーニングでも、経験が伴わないと現実味の薄いものとなる。サッカーをやったことのない人がシュートする場面を思い浮かべても、自分の感覚として手足で衝撃を感じるようなイメージを持つのはなかなか難しい。人に話をする場合にも、説得力を持って話ができるかどうかは、結局経験があるかどうかで大きく差がつく。

**●勘が働くか、危険が回避できるか**

類似の経験の有無によるイメージ力の差は、そこで何がおこるかという「勘」が働くかどうかに影響する。勘というのはあてずっぽうのことではなく、何らかの類似経験からのある程度の予測のことであると思う。

この勘は、これから何かをしようとするときに危険を予測できるか、リスクを回避できるかというところにつながってくる。

ベンチャービジネスではいくつかの成功事例の一方で、うまく行かなかった例も多くあるが、その原因のひとつとして経験不足が言われている。経験不足とは、つまり勘が十分に働かない、リスクを予測できないということであろう。

**●経験不足の克服**

もちろん、失敗しながら経験を積んでいけばいいのだが、ビジネスとなればリスクも大きくなる。同じ様な経験は（本も含めて）、ある程度以上は積めば積むほどいいとは必ずしもいえなくなる。経験不足とは、多分、応用できるような幅広い経験の不足、あるいはそれまでの経験に対する理解力の不足のことを言っている（職人の技術習得の場合は別として）。それについては、ひとつの経験から多くを学ぶということも必要になり、それは一を聞いて十を知るということと同じである。一を聞いて十を知るというのは、頭の中でいろんな事がネットワーク化されている状態であり、結局勘のことだとは思うのだが。

もうひとつは、コミュニケーションの中でリスクを回避していくことである。自分の気づかないことでも人に指摘してもらえるようにしておく。1時間読むより1時間話す、である。

ベンチャービジネスに限らないが、実行していくにあたって必要だと思えるのは、ある程度の経験とそれに伴う勘、そしてコミュニケーションである。

私自身本は読むし、読んで笑ったりうなずいたりヒントをもらったりするので、本が悪いとか読むなと言いたいわけではない。ただ、何かことを起こすのなら本では足りないのではないか、と思うだけである。

（伊藤　聡）

## 当初見込みの４倍を売り上げている農産物直売所

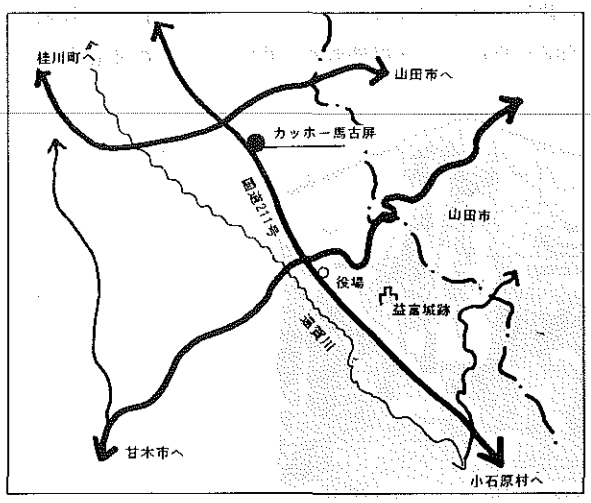
～嘉穂町　カッホー馬古屏（まごへい）～

佐賀県七山村の農産物直売所「鳴神ノ庄」ができたのは昭和61年。このころからあちこちで農産物直売所なるものが出来てきたように思う。私は興味と実益を兼ねて機会があれば直売所らしきところに出かけるのであるが、筑豊方面に行ったときは、しばしばこの馬古屏に立ち寄って野菜を買い求める。今のところ比較する対象としては鳴神ノ庄以外思いつかないので、少し感覚的であるが馬古屏を鳴神ノ庄と比べると、品物の量は鳴神ノ庄と引けをとらないのではないかと思うし、その種類は花卉や漬け物などの農産物加工品、木工加工品などもあり、鳴神の庄を上回っているように感じる。

そこで、元気のよい嘉穂町の農産物直売所－馬古屏のこれまでの取り組みが知りたくなり、担当者にお話を聞かせていただいた。

### ●下地は平成４年から取り組みはじめた朝市から

この地域の野菜集荷場は、昭和63年まで嘉穂青果市場に設置されていたが、平成元年に新筑豊青果市場に合併された。家庭菜園をしているような農家が飯塚まで出荷できなくなったことがひとつの契機になったようだ。これらの零細野菜農家から、農協に出荷できないような野菜の直売ができないだろうかという話があがり、平成4年に一部生産者における青空市場から始まった。その後平成6年には農協グリーンセンターにおいて毎週金曜・土曜に「ふれあい朝取り市」として消費者に受け入れられてきたようだ。この朝市を運営する中で常設の施設での展示即売の声があがり、この馬古屏の建設となったようで、その組織立ち上げから建設までの流れは実に早い。平成8年度に組織づくり、実施設計・建設着工まで行い、平成9年4月中旬にはオープンしている。




馬古屏の位置図

### ●現在の組合員数は開設時の倍の370人

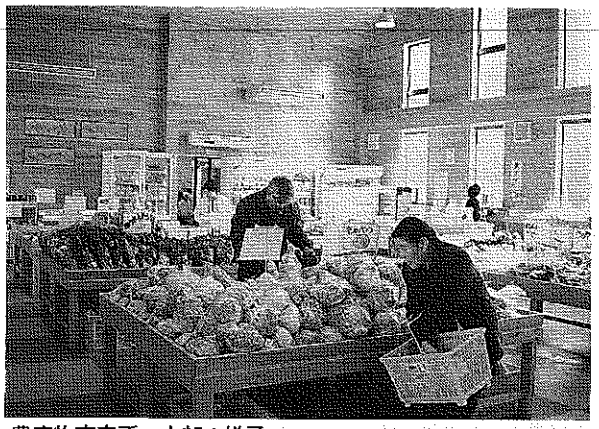
この直売所の運営主体は「カッホー馬古屏利用組合」という組合組織であり、正職員２人とパートの奥さん4人で運営している。加盟団体は野菜の地域生産組合、伝統工芸部会、森林組合、農協生産部会、農業後継者部会、地域リーダー部会、商工会の計７団体が加盟し、これらの組合員総数は370人（平成11年２月現在）である。展示販売の施設使用料として、展示販売した人から売上の15％の手数料を徴収し、施設の運営費にあてている。

### ●当初見込みの売上げ４倍のひみつは？

当初に１日の売上の見込み額は約250千円程度でかつかつやっていけるのではないかと収支計算をしていたのであるが、国道211号線沿いにあること、その量の豊富さと品数の多さなどが評判をよび、平成10年度の総売上高が約３億８千万円である。１日平均で1,000千円を超えており、客単価を１千円とすると一日平均約1,000人は来ている勘定となる。

担当者に馬古屏のこだわりを聞いてみると成功の秘密となるヒントと重なってくる。そのいくつかを紹介しよう。

・絶対に嘉穂町しか収穫できないものを置くこと。農協生産部会はトマト、イチゴなど果実類を出荷しているのであるが、ある日、嘉穂町では一部しか収穫していないブドウを置いてあったので農協に聞いて



農産物直売所　内部の様子

みると他町村のものであったので、2度とこのようなことはしないようにと注意したとのこと。嘉穂町限定品にこだわっている。

・農業者に商品であるという感覚をもってもらうこと。これまでの農業者は農協に出してしまえばおしまいという感覚であったが、自分で取ったものが商品であるという感覚をもってもらい、品質の良いものを出してもらうようにしているとのこと。オープン当初は、ひどいものもあったようであるが、かなり意識改革を行ったとのこと。実際、馬古屏効果によって着実に野菜の品質はレベルアップしているようである。

**●これからの課題は後継者問題と別の付加価値をつけること。**

今、直売所の購買層の約9割は、周辺市町から町外であり、そのうち1割ぐらいは福岡市、北九州市からわざわざ来ているリピート客がいるそうだ。特に、嘉穂町の米を求めてくるらしく、その米は馬古屏の人気商品のひとつらしいが、いつもおいしい米を食べている担当者の方は「私はいつも食べているので何も感じないけど、余所の人が食べるとおいしいのでしょうね」と不思議がるばかりであった。

また、今後の馬古屏維持のための課題をあえて尋ねると、あたりまえの回答が返ってきたのであるが、この対策を今から考えておかないと乱立している他の直売所から負けることになる。お話を伺った中で私なりに今後の馬古屏の課題をまとめてみたい。

・現在、出荷している農業者の平均年齢は50代後半であり、今後10年間で生産農家が減った場合、直売所の生命線である品数と量の安定した確保が難しくなる。このため、今から5年間でその対策を考えて置かなくてはいけないこと。

・もうひとつは、あちこちに出来ている直売所との競合化の中で生き残っていくためには、新鮮で安い野菜が豊富にあることを基本としつつ、何か付加価値を付けていく必要があるのではないか。現在、馬古屏では定期的に“そば道場”を行っているが、さらに手作り工房やレストランなど滞在型の体験施設などのが併設させるような取り組みもいるのではないかと思う。

今後も、馬古屏で安くておいしい野菜や果物などを末永く買えることを願っている一消費者として、これからの馬古屏の取り組みに期待したい。

（山田　龍雄）

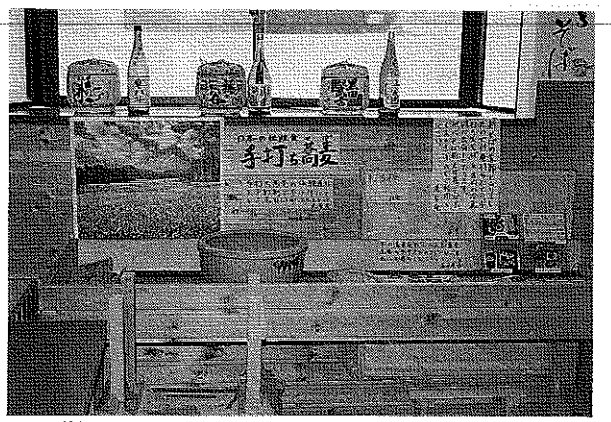
## ボタ山トマトに夢をのせて

～ボタ山でのトマト栽培の取り組みとこれから～

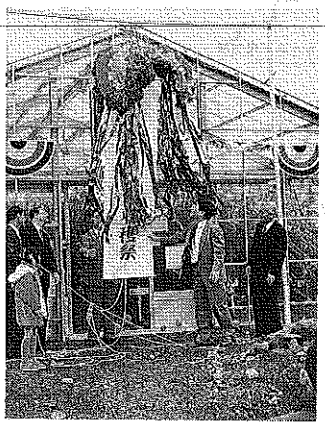
さる3月14日の日曜日、あいにくの小雨まじりの中でボタ山トマト収穫祭セレモニーが山田市の実験ハウスで行われた。関係者のテープカットのあとに1株オーナーさんたちが、こぞってハウス内に入り、赤い実をつけたトマトを収穫し、うれしそうにハウスから出てきては報道関係者の写真に収まっていた。

当社も平成8年度に特産品開発調査のお手伝いをし、その時にこのトマトの研究をした。その後のことが気になっていたので、改めて市の担当者に取材し、ボタ山トマトの品質や今度の見通しについて聞いてみた。

山田市の取り組みについて説明する前に、少しトマト栽培について話しておくと、一般にトマト栽培は①従来型のハウス露地栽培、②ハウスでの水耕栽培、

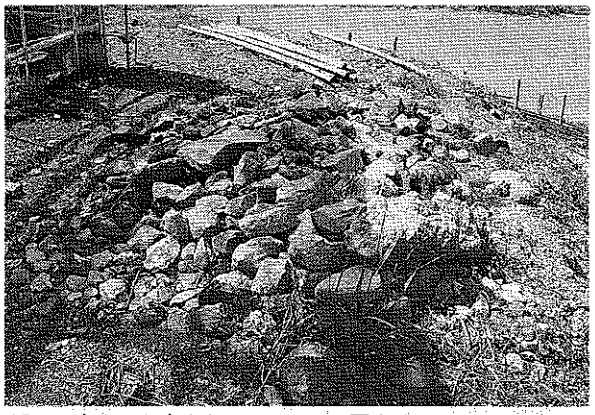


そば道場での道具を展示している。



トマトセレモニーの様子

実験ハウスでのトマトの様子



周辺に出された大きなシャモットの固まり

③「ルーツ農法」の3つに分けられる。とくに③は「スパルタ農法」といわれ、植物を一種の飢餓状態にすることによって、原種の持っている遺伝子を呼び起こし、おいしさを作り出す農法で、一般に「りょくけん農法」ともいわれている。山田市が目指したのは、この「スパルタ農法」でのトマト栽培であった。

**●市長のアイデアから3年の歳月経過**

山田市が実験ハウスを設置し、トマト栽培にこぎつくまで、既に3年を経過している。そのいきさつを簡単に述べると次のようなこととなる。

- 山田市には26箇所のボタ山があり、前々からその活用方策に悩んでいた折り、平成8年1月頃にに市長のアイデアでトマトがりょくけん農法で糖度が増すという特性を活かし、ボタ山にトマトを栽培してはどうかという話が持ち上がりこの年には市の関係者は同じ栽培をしている㈱大島造船に視察に行っている。
- 平成8年度に通産省の補助事業である「産炭地域活性化支援事業」により、トマト特産品開発についての可能性について検討を行った。
- 平成9年度に、市内農家などの志のある人たちを中心とした栽培グループが結成される。
- 平成10年度に国土庁の「過疎地域等活性化推進モデル事業」の指定をうけ、実際にボタ山での実験ハウスを建設し、前年度結成されたグループが中心となって土質や水養液などの条件を変えての実験が行われた。

**●産炭地のイメージアップには貢献**

産炭地域では昭和30年代のあいつぐ閉山によって人口は急激に減少し、雇用も減り、生活保護世帯の増加など、とかく暗いイメージがつきまとっていたのであるが、担当者に聞くと、「このトマトによって、何回テレビ取材、新聞取材があったかわからない。確実にイメージ上はプラス効果があったようだ。」とのこと。

そしてこの実験ハウスのオーナーは、北海道、東京、関西、地元とかなり広範囲にわたっており、これもマスコミの宣伝効果であるらしい。

確かに今まで負の遺産と言われてきたボタ山をプラスの方に変えるかもしれないという期待は大きいものがある。

**●今後は品質安定の技術の確立が問題**

市の担当者から「今日は、オーナーさんに配送するため、現地でトマト収穫をしないといけないので、現場でお話をしましょう」ということになり、実験ハウスの中で、今回のトマト栽培の苦労話の一端を聞くことができた。ボタに客土しない状態で直接栽培するのは山田市が始めてらしく、このためボタ土を石灰で改良したところとそうでないところ、完熟堆肥を使用した場合とそうでない場合（ボタは弱酸性なので弱アルカリに変える必要がある）などケースによって様々な実験をしたそうで、今年度も再度ボタ山でおいしいトマトができる技術の安定を目指していくとのことであった。

特に実験ハウスでのボタ土はシャモット（ボタが燃えたもの）であったため、通常のボタよりも化学反応をしない分、安定しているのではないかとのことであった。

今後の取り組みをどのように考えているのかを担当者に聞くと「今後、すぐに大規模なトマト栽培を行うようなことは無理であり、やはりどうしたらおいしいトマトを安定して収穫出来るかの技術の確立につきる

のではないか。そこで徐々に農産物直売所あたりに卸して消費者の様子をみながらやっていかないといけないのではないか」とのことであった。

伸び止まり状態であるトマト消費を増やしていくためには、この糖度の高いトマトの安定した収穫と適正コストにつきるであろうと思うのであるが、当面はボタ山トマトファンをつくりながら、徐々に取り組んでいくことになりそうである。将来、ボタ山に赤いトマトが実り、それが緑濃き山々の点景として彩られることを期待したい。（山田　龍雄）

## 事務所近辺の天神・博多散歩III

福岡が元気だといわれた建設ラッシュも打止め？

当事務所は天神の端にあるため昼食（夕食もだが）は橋を渡った中洲へ出掛けることが多い。今回は中洲散歩に出掛けてみた。

一昨年のキャナルシティ博多の開業に始まり、岩田屋Z－SIDE、大丸新館、三越と買い物をするところに困らない福岡だが、3月6日には博多座とスーパーブランドシティをキーテナントとした「博多リバレイン」が開業した。

私にはあまり関係もないため、口にするのが恥ずかしいような「スーパーブランドシティ」には、関東・関西では不況下にも関わらず好調といわれている、ヴィトンやエルメス、グッチ等が入店しているが、飲食も含めた一ヶ月の売上高は約17億円（飲食も含む）で年間目標の250億円には届かない（西日本新聞記事より）ということも言われている。電車の中では大学生の「ブランド品を買うような人達の数が東京や大阪とは圧倒的に違うよ」などの話しも聞いた。

また、開業1ヶ月にして既に、スーパーブランドシティを運営するエスビーシーが再開発組合からフロアの権利を買い取る代金の一部（約120億円）を、金融機関の融資を受けられなかったため支払期限の3月末までに支払えなかった（毎日新聞記事より）などのニュースも聞こえている。

左から、グッチ、ロエベ、ルイ・ヴィトンと一流店が並ぶ「博多リバレイン」

私は他県から友人が来るとキャナルシティによく行く。あの雰囲気の中でもっぱら友人との会話を楽しみ、おかずとして飲食や買い物で小銭を落とす。まさに「時間消費型施設」である。商業の動向については前号のよかネットにおいて「消費者の側からみると、モノ消費が減って交通・通信費や教育娯楽費が増えている。つまり「モノ」を求めるより、他の人々と「ツナガリ」を求めるようになってきているのである」といっているが、リバレインはモノ（を買わせること）重視、キャナルシティはツナガリ重視といえるだろう。

ちなみに、4月3日には西鉄福岡駅の駅ビルのような「ソラリアステージ専門店街」がオープンした。

スーパーの飲食スペースをちょっと若者向けにしてあるという雰囲気の一角があり、若者が菓子パンやサンドイッチ、1／4サイズのピザ、鯛焼き、金つば、フルーツジュースを少しずつつまみながら、居座っている。ここもちょこちょこした軽食をつまみに会話を楽しむところとなっている。天神で時間を潰す場所があまり無いと感じていた私には嬉しいオープンとなった。

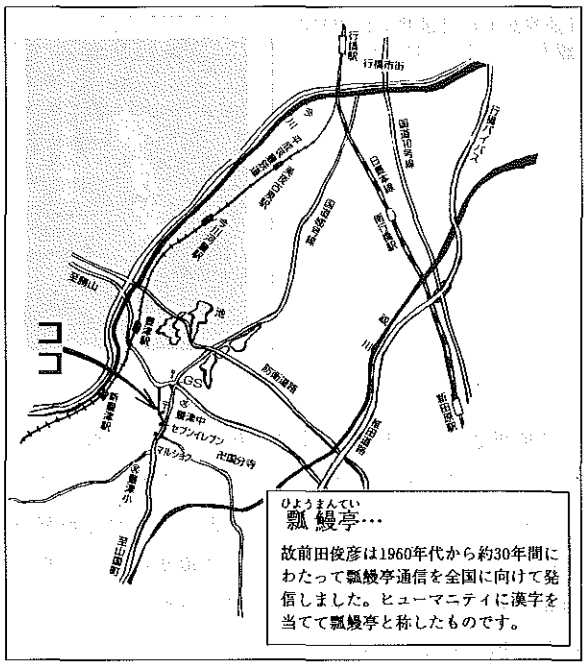
（澤谷真紀子）

## 日曜日は田園で白酒を囲んで楽しもう

～瓢鰻亭・どぶろくまつり

さる4月11日（日）に農山漁村文化協会の高群正春さんからご案内いただき、福岡県豊津町の瓢鰻亭（ひょうまんてい）のどぶろくまつりに行ってみた。

瓢鰻亭のどぶろくまつりは「どぶろく裁判」で知られる故前田俊彦さんが自宅の火災で亡くなったのち、前田さんゆかりの方が焼け跡に集まったことから始まったといわれる。現在の瓢鰻亭は次女の賤（しづ）さんが再建したものだ。




瓢鰻亭の位置図

博多からJR日豊本線の行橋駅で平成筑豊電鉄に乗り換えて豊津駅で降り、徒歩15分ほどの場所にある。

天気のよい日曜日の昼下がりだったので「この昼下がりにどぶろくまつりに来る人というのは、すなわちよほどの酒好きであるにちがいない」「どぶろくの瓶を囲んで延々と飲むような雰囲気かな」などと思っていた。会場に近づくにつれ道路際に車がびっしり並んでおり、近所の人なのか若い奥さんと子ども連れの姿が多く、まるで村の運動会のような雰囲気である。

会場に着くと酒好きそうな男性も多くいたが、子ども達がはしゃぎまわる姿、お母さんたちの笑い声があって、大変な賑わいである。

参加費の500円を払うと、竹をざっくり切った器をくれて、どぶろくをなみなみと注いでくれた。思わず一口含むとお米が発酵した独特のさわやかな芳香が口の中に拡がる。舌をわずかに刺激するくらい炭酸ガスが残っていて、すんなり喉に通っていく。やはり自分が作ったものとはどこか違う。

会場では瓢鰻亭のテラスをステージにフォークソングやアンデス音楽などの演奏、子どもたちむけのエプロンシアター、吉四六劇団の狂言、民族舞踊などが予定されている。瓢鰻亭の建物には「子どもの本専門店」「つどいの部屋」「ギャラリー」「小さなログハウス」などがあり、子どもたちの遊び場のような雰囲気である。前田俊彦さんにまつわる資料も展示されている。この

アンデス音楽の演奏。

日、来客用に外に出された椅子は幼稚園などで使われる背の低いもので、大人が座ると確かに窮屈だが、腰掛けてお酒を傾けていると顔がほてってきてなんとなく和んだ雰囲気になった。

なお、瓢鰻亭では季節の家庭料理などをもてなしてくれる喫茶スペースなどもあって、普段行っても楽しそうなスペースです。（尾崎　正利）

## 所員近況

**春の選抜高校野球で、沖縄尚学が優勝した。**

ソフトなシステムづくりが地域を活性化するということが実証された。

高校野球における沖縄県勢の優勝は、もちろん初めてである。しかし九州のチーム全体が、全国レベルで最も高水準にあることは、この10年の実績を見てもあきらかである。このことは「よかネット」NO.29（97.9）で報告した通りである。私はその報告にも書いたが、高校野球の熱心なファンというわけではないが、優勝校の監督や、その師匠にあたる沖縄水産の栽監督の顔をテレビで見ながら、私なりの感慨を覚えていた。

2年前の夏、九州の沖縄の高校野球が、この10年間になぜ強くなったのか、という疑問を解くために糸満の沖縄水産高校のグランドを訪れた。100人ぐらいもいる部員の熱心な練習の音を聞きながら、栽監督と話していた。

そのときの話は「なぜあなたは監督交流会をやろうとしたのか、交流試合が増えて九州・沖縄地区の各校が強くなったら、沖水として面白くないのではないか」などと、少々ひっかけるような疑問を繰り返した。彼の返事は「沖水は強いというような力量がついている

わけではない。九州大会（春秋の）の機会に監督の交流をすることで、交流試合などが組みやすくなるし、沖縄地区にとっては、かなり有り難いことだ…」などと坦々としたものであった。

当時までに、すでに沖水は甲子園で決勝戦に出たことがあったと思う。しかし、全体のつながりが強くなり、交流することによって全体の力量が上がる中で、自分の野球部も力がつけられるのだという話には感動したし、実績でそれは示されていた。

今年甲子園優勝の沖縄尚学は、昨年秋の九州地区大会ではベスト4になっただけである。ということは、九州には運があればもう3校優勝する力をもっていることになる。こんな姑息なことを考えなくても、この12～3年の間の九州からの甲子園出場校の実績はすばらしい。

私ごときが野球の話をして申し訳ないが、沖縄勢が甲子園で優勝したということは、「ソフトがハードを強化する」ということであり、「地方でも良い仕組（システム）をつくって努力すれば、地域の活力が上がる。」という見本を示したということでもある。

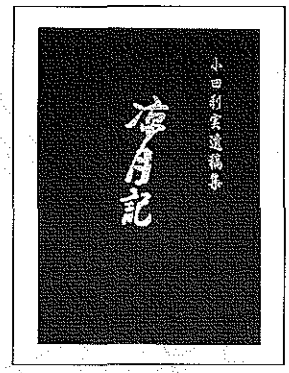
糸満の一昨年の感動を、この春の甲子園大会で思い出し、ついペンをとった次第である。　（糸乗　貞喜）

### 新 家族そろって遺稿集づくり

私の祖父（父方）は、私が小学生の頃、今から20年くらい前に亡くなっている。去年の秋に、祖父が晩年に嗜んでいたという、「歌」を書き残した3冊のノートが見つかった。

偉業を成し遂げた人などが自分の人生を綴った本やその人が残した遺稿集（店頭で並んでいるものではなく身内に配布する目的のもの）、を目にしたことがないだろうか。全くの他人の人生や遺稿集を読んでもあまり共感せず、つまらないものかもしれないが、身近な人の人生や遺稿集なら、大半の人が興味を持つのではないかと思う。私の父もその一人である。祖父が日々の生活や、自分（祖父）の両親のことなど書いた貴重な遺稿に興味を持ち、祖父の遺稿集作成計画が進められた。

当初、見つかったノートをコピーして、簡単な製本をするだけの話で進んでいたが、「表紙は紺色の布地にしよう」、「遺稿集の題名は金文字で入れよう」、祖父の書いた歌はすべて墨で書かれているため「全ページ和紙に印刷しよう」、と話が大きくなり、中途半端な遺稿集ではなくなってきた。もう、ここまでくると手作りでは無理となり、印刷会社に依頼することになった。



「涼月記」の「涼月」は祖父の雅号（がごう）である。

やがて、親戚の遺稿集に対する思いも強くなってきて、父の兄から「発行に寄せて」という序文の原稿が届き、編集を担当している父から「編集後記」の原稿が届いた。私はその原稿のワープロ打ち、カット作成などを担当した。

祖父の遺稿集の場合は、亡くなってからの作成になったが、私の父は今回の作業で自分の遺稿集を作成するのに熱意を燃やしていて、もうすでに準備に入っているかもしれない。

この遺稿集づくりに携わって、ふと思ったのは「子供は意外に自分の両親のことを知らない」ということ。自分の両親のことを聞くのは意外と祖父母や親兄弟からだったりする。

父はこの遺稿集づくりで、祖父が日頃、何を考え、どんな人生を歩んできたのかを知ったという。私も父親の作成しようとしている遺稿集を読んで、父について様々なことを知るのではないかと思う。

（小田　好一）

### 新 “人生ネタづくり”の精神

私は大学に入学と同時に、とあるテニスサークルに入った。そこで知り合った友人は全員が個性的な奴ばかりであった。また、テニスサークルとは名ばかりで、ボールをラケットで打ち合う回数よりも、盃を交わす回数の方が多かった気がする。

入学してすぐは先輩に面倒をみてもらっていたものの、年をとるにつれ、私もたくさんの後輩を持つようになった。普通、3、4年生にもなると学校が忙しくなり、あまり顔を出さないようになるのだが、私はその忙しい合間をぬって、たくさんの行事に参加した。

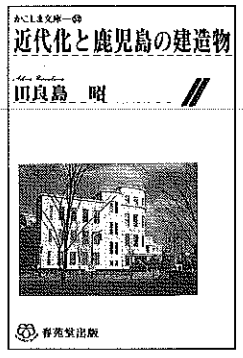
その中でも、後輩に誘われ気の合う男10人くらいで行った“九州一周ドライブ”が一番印象的である。こ

新人の井上です。
よろしくお願いします。

の旅行は九州の各県でボウリングをするといった、他の人が考えもつかないようなものである。ボウリングなんぞどこでもしても同じという人が多いと思うが正にその通りである。例えば、行く機会の少ない鹿児島で行ったときでさえ、話すことはボウリングのスコアのことばかりで、一言も桜島などは話題にあがらなかった。また、予定もあまり立てずにちんたらちんたら一般道を走り、宿泊の予約もせず、温泉センターや知人の家、最後の日には車の中で寝たりもした。そんな珍道中はもちろんトラブル続きだった。ガソリンがなくなった車がでたり、はしゃぎすぎて入院する人もいたり、予定には入っていないようなことが次々発生した。しかし、そんな予期せぬ事が起こった時こそ、友人の違った一面がみれたり、トラブルを作った当人も“いいネタができた”と今では喜んでいる。（悔しがっている人もいて、私もそのうちのひとりである）この旅行以外にもたくさんのネタを作り、忘れようにも忘れがたい思い出ばかりである。

これから先も（他人に迷惑をかけない程度に）“人生ネタづくり”の心を忘れずに、頑張っていこうと思う。各地でネタを作っている友人に負けないように。

（井上　順之）




## 近代化と鹿児島の建造物

田良島　昭　著
かごしま文庫

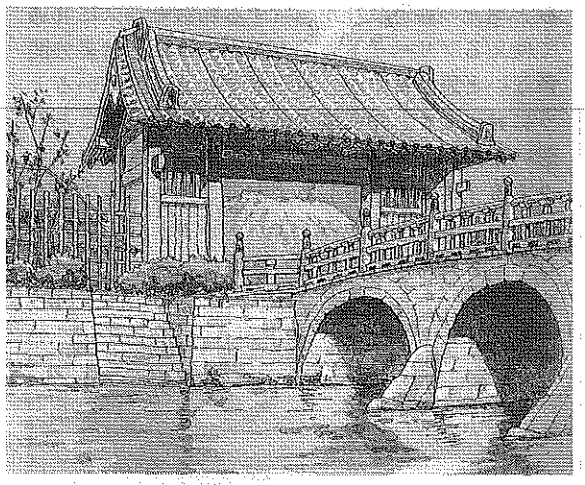
本書は、日本の建造物の歴史をわかりやすく解説しながら、かつ、その時代々々の主な鹿児島県内に築造された特徴的な建造物の歴史と技術、あるいは著者の建物にまつわる思い出が語られている。

最後の“あとがき”を読むと、著者は歴史的な建造物が壊されて、記憶の中から少しづつ消し去られていくことへの思いから、せめて記録として保存をすることの大切さを痛感したことが、本書を書く動機のひとつになったと述べている。しかし、この作業に取りかかるに至り、古い建物は極めて写真や記録が少なく、まとめるにあたっては苦労されているようだ。本書の写真がない分は著者の達筆なスケッチで補強されており、このスケッチを見ながら頁をめくっていっても楽しいものである。

私は学生時代からて足かけ10年間鹿児島に住んでいたのであるが、当時はそれほど歴史的な建物に興味がなかったため、本書には今まで何気なく眺めていた建物の歴史や関わった人の話などが語られており、鹿児島に行った折りは、本書でふれられている建造物を改めて訪ねてみたいという思いに駆られる。

これまでの無知蒙昧をさらけだすようであるが、本書を読んで興味を抱いた点を少し紹介したい。

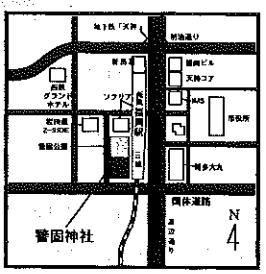
・九州最古の石橋は長崎市の眼鏡橋といわれているが、鹿児島にも吉野実方（よしのさねかた）橋というのがあり、記録では寛永年間と記されており、その古さを競うらしい。石橋づくりの巨匠であった岩永三五郎は鹿児島に47歳のとき入ってきて、10年間で実に36ヶ所の石橋を創っている。
・山形県の上方市や南陽市には、多くの石橋が残っている。これは鹿児島出身の三島通庸が山形県の初代県令を務めたことが大きく関係しており、山形県のインフラ整備のため鹿児島の石工に多くの仕事をさせているためである。



甲突川五橋のひとつの西田橋、門がついていた時代の想像図。本の中ではカラーになっている。（田良島氏スケッチ）

## 第7回よかネットパーティのご案内

人と人との交流の輪づくり“人もうけ”をする会として毎年開催していますが、昨年から持ち寄り参加型パーティとしております。是非、食べ物、飲み物をご持参のうえご参加ください。




日　時：平成11年5月22日　土曜日13：00～16：00
※時間内に自由におこしください。

場　所：警固神社境内　東側棟
福岡市中央区天神二丁目2－20　TEL：092－771－8551

○ご持参いただくものは、調理済みのものをお願いします。盛りつけもご協力ください。
○参加される方には、有田焼のお皿を用意していますので、600円ご負担くださいますようお願いいたします。
お皿はお持ち帰りいただけるようなものをつくる予定です。
○なお、参加ご希望の方は、当事務所までご連絡くださいますようお願い申しあげます。

・人間と同じように建物にも運・不運があるとのこと。県立の博物館別館はそれの最たるものらしく、明治16年に県の産業振興のためのパビリオンから始まり、明治22年市役所の仮庁舎、その後県立興業館として利用され、大正3年火山博物館、昭和18年には軍部の施設として利用、昭和26年には県立図書館として改築、現在に到っており、これほど運良く用途を変えながら活用されて生き残っている建物も珍しいものである。

今、都市化という波のもとで古くて味わいのある建造物が撤去されたり、一部保存ということで我々の記憶から消え去っていっている。鹿児島でも正面だけが一部保存となった鹿児島刑務所や県庁などは何か別の用途に変えて、活用できなかったものかと惜しまれる。

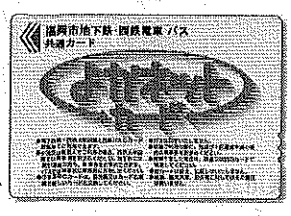
（山田　龍雄）

### 編集後記

福岡の都市高速道路が延伸し、九州自動車道のインターチェンジまでつながりました。今までちんたら渋滞していた時間は何だったんだ、というくらいはやく、30分から1時間かかっていた区間を10分間で通り過ぎます。こうなると、これまでいろいろ試した抜け道も意味がなくなりました。便利になると工夫してきた努力もムダになり、それはそれで歯がゆいものです。

交通の話に関連してもうひとつ。「よかネットカード」なるものが登場しました。福岡市の地下鉄と地元の鉄道会社が運営する私鉄とバスに共通で使えるプリペイドカードです。本誌とは多分関係ないと思いますが、何となくロゴも似ているように見えます。知名度ではじきに抜かれることと思いますが。カードの方は交通機関をネットワークする「よかネット」ですが、こちらは人の頭と心をネットワークする「よかネット」なので、これからも興味のわく情報をお届けしたいと思います。

（伊）




よかネットカード

よかネット　NO.39　1999.　5

（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 06-6942-5732
名古屋事務所　TEL 052-265-2401
東京事務所　TEL 03-3226-9130