よかネット
YOKANET

NO.49　2001.1
㈱よかネット

あけましておめでとうございます。

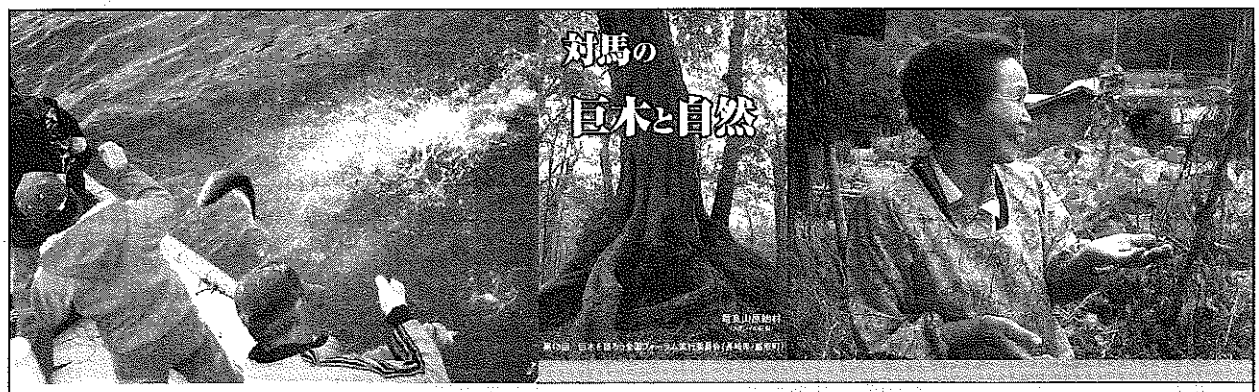
昨年、６月に㈱よかネットに社名変更して、初めての新年を迎えることになりました。当機関誌も今年で９年目ですが、「よかネット」という名称に馴染んでいただいていたこともあり、それほどの混乱もなくスムーズに新社名に移行できました。

これから経済成長も大きな期待ができない今日、それぞれの地域が自立できるような知恵を出し合うことがますます重要になってくることと思います。

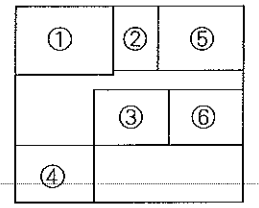
今後とも所員一同、地域づくりに役にたつ知恵を磨き、また情報を発信していきたいと思っております。

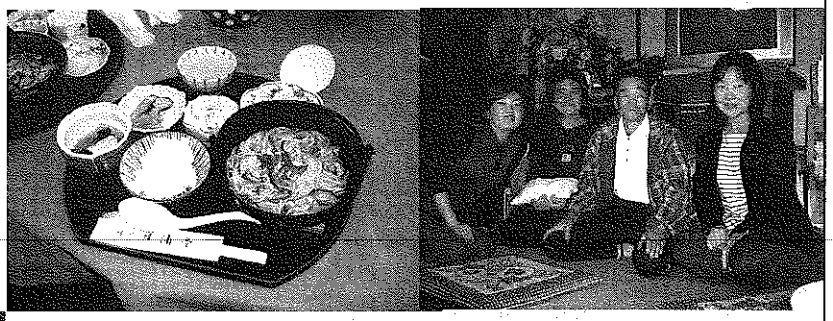
本年もよろしくお引き立てのほどお願い致します。

所員　一同



いま、地域限定のこだわり商品に人が集まっている





①対馬厳原町浅藻（あざも）集落の伝統漁法「ぶりの飼付け漁」体験
②対馬で今年思われた「全国巨樹・巨木林の会」。全国より400人が集合
③九州各地の麺文化を探り（食べ歩き？）、現地の方と交流を深める「麺文化研究会」
④JR九州企画の駅を起点とした「ウォーキング」来訪者に地域を売込む
⑤⑥毎年行きたくなる宮崎県椎葉村の民宿「焼畑」にて。
　クニ子さん(⑤)　秀行さん(⑥)　と一緒に

写真協力：厳原町

詳しい説明は20頁参照

お客の声を聞き、いいモノつくって230人雇用の地域産業へ ～モクモク手づくりファーム

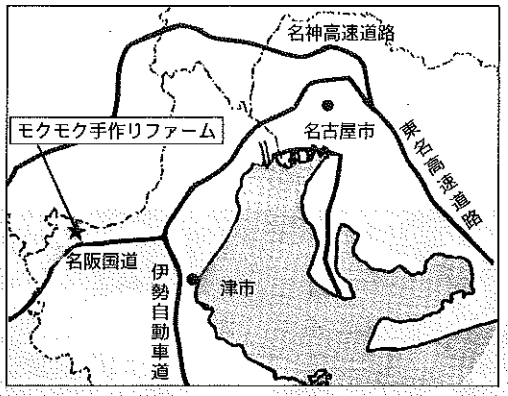
尾崎　正利

13年前に職員3人とパート数名の運営でスタートした工房が、今では約230名（パートが約半分）の従業者をもち、このうち130名が直接お客と接してニーズを捉えようとする地域産業に成長。三重県阿山町にある「モクモク手づくりファーム」についてはそういう話を以前聞いていた。少し調べると集落を中心とした農業者の集まりでスタートした事業体だという。

「モクモク手づくりファーム」は西・東名阪自動車道を結ぶ名阪国道を壬生野ICで降り、山手の方に車で15分程のところにある。この辺りは伊賀の里で知られるが、関西本線の沿線で自動車交通も便利なため、大阪、京都から1時間くらいでアクセスできる。このため京都・大阪・奈良方面への通勤者も増えており、そういう意味で兼業農家が増え、農業だけで食っていくという人は減っている。

私は農業集落での産業づくりについて調べていたが、このたび現地で、しかも社長理事の木村修さんに直々にお話を聞く機会に恵まれた。そこで、その成り立ちといきさつについて木村さんのお話に基づいてまとめてみた。

位置図



もくじ

NETWORK
お客の声を聞き、いいモノつくって230人雇用の地域産業へ
～モクモク手づくりファーム …… 2
ひともうけ通信3　現代の日本人が「何を求めているのか」「どんな佇まいの中でくつろげるのか」
をまちづくりの柱にしたー新明館・後藤哲也社長の語る“黒川温泉繁盛物語”ー …… 6
高齢者はどこを終の住処としていくのだろうか3
～日本初「シニアの街　美奈宜の杜」は今 …… 10
まだまだがんばらないかん日本　ー福岡・西海岸ミッションに参加してー …… 13
第3セクター研究会活動報告
『庶民が楽しむ競技サポート型のサービス産業へ』～上津江村オートポリス再生の歩み …… 15
専業農家大いに語る ～第1回 …… 17
見・聞・食
雪舟さんの魚楽園 …… 18
事務所近辺の天神・博多散歩Ⅳ　博多リバレインその後 …… 20
近　況
グラウンドワーク福岡のNPO化に向けて …… 21
留学生に対して何ができるか …… 21
より多く関われる体験観光を探しています …… 22
古い町家で創作料理のお茶会席をいただく …… 23
アメリカにて日本を思う …… 23
「2月は老人医療費が下がる」？ という話 …… 23
医院は土足厳禁じゃないの …… 24
本・BOOKS
ガンジス河でバタフライ …… 24

●ホンモノを作って農家の所得を上げる。そのためのハム工場だった。

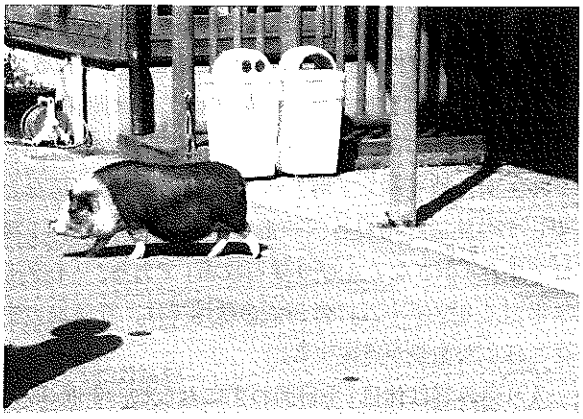
元々、木村さんはJAの職員で豚肉の販売を担当していた。その頃、品質・販路で他産地に負けない豚づくりを目指し、豚に木酢を与え餌の成分に気を配るなど豚の健康づくりを心がけ、まずは県内の人に食べてもらえるための販路づくりを進めて「松阪豚」「伊賀豚」といったブランド化を生産者と一緒に進めた経験をお持ちである。

その後、手づくりハムの工房を設立するために、豚の畜産農家を中心に有志を募ったが、生産者はやる気は旺盛でも販売についてのノウハウを持っていなかった。このため、結局、木村さん自身も農協を辞めて加わることになり、元経団連職員だった人を工場長に据えて、昭和61年4月に「手づくりハム工房モクモク」を19名で設立した。これまでの経緯についてお話をまとめると以下のようになる。

・豚のブランド化を進めていた頃、バブル経済の時期に畜産品も高級志向の波にあって「手づくりハム」がもてはやされたが、その当時、生産者として大手ハムメーカーに肉を売ることだけをやっていた。
・いろいろ話をきいているうちに、手づくりの高級ハムづくりといって値段は立派でも、肉を柔らかくしたり量を稼ぐための化学処理など、およそ手づくりとは言い難い技術が施されて、1千円／kgの豚肉が、1万円／kgのハムになって売られていくことを知った。
・こうした現状をみて（木村さんらは）2つのことを考えた。1つは自らで加工をする術をもって所得を上げること。もう一つは安心して食べられる本物の手づくりを手がけることだ。
・工房設立においては国・県で38百万円の補助を受け、生産者をはじめ、木村さん、工場長さんなどみんなで38百万円を出し合うことになった。

●農家は元来、売りヘタ、口ベタだ。これをカバーするには消費者に一生懸命に見せるしかなかった。

・工房を作ったものの最初は全然売れなかった。というのはメンバーの多くは農家で、作るのは得意でも販売のための宣伝などこれまでやった経験がなかったためだ。
・そこで、じっとしていても仕方がないから、最低限自分たちが何をやっているか見てもらう「工場見学会」という催しをやろうということになった。参加は



園内ではペット豚が放し飼いされている

JAの婦人会、生協など今までのつきあいのネットワークを使って集めた。
・工場見学会ではみんな真剣にみてくれたが、真面目過ぎて間が持たなくなってきたため、ついでに料理教室も開くことになった。ある時、ウインナー製造体験がしたいという人が現れて、実際にやってみると他の参加者もキャーキャー言って大喜びした。
・消費者が「自分で作って自分で体験する」よろこびを持つことにはじめて気づいた。
・そのうち来訪者がいろいろなニーズを寄せてきた。「原料をきちんとしたものにしてほしい」「原料をみてみたい」「加工の現場をみたい」とどんどん寄せられた。もとよりホンモノの加工品づくりを目指すことで始めたから、そうしたことは好ましかった。
・徐々に「あそこの工房は少し今までと違ったことをやろうとしている」「安心できるメーカーだ」という評価がなされるようになってきた。そしてついに「そういうお客さんを組織化しよう」と工房側で思い、消費者のクラブづくりに至った（モクモクネイチャークラブ）。
・消費者クラブはハムのことだけでなく、ファームのあり方、体験や文化活動へのニーズなど、より直接的に意見を寄せてもらうために結んだ「直通回線」とみており、平成12年10月末現在で会員は全国24,000人に達する。
・会員の年間消費額は一人当たり2.4万円。会員だけで10万個の商品が売れている。平成6年10月には農事組合法人「伊賀の里モクモク手づくりファーム」に名称変更。平成11年度の年間販売額は24億円。
・販売額24億円の内訳は、現地で14億円、通販で5億円、スーパー・生協などの販路が5億円である。

●堅実な「ものづくり」がお客に満足を与える基礎に。声に耳を傾ければお客もきちんと話をしてくれる。

資料をもとに整理すると、最初の工房は昭和63年にできて、その後、お客のニーズに合わせながら地ビール工房、地麦パン工房、パスタ工房、体験工房など少しずつ施設を増設し、一番新しい施設は平成11年にできた「小さなのんびり学習牧場」である。「モクモク手づくりファーム」の8haの敷地では、丘陵地の中にこうした施設が点在する。

入り込み客は休日・平日問わずにみられ、年間35万人も来訪している。休日はファミリー客、平日は団体が多いとのこと。こうした一面をみると「観光客向け施設」のように見えるが、会員向け通販用の商品カタログでは、そのアイテム数の多さ、加工品のみでなく素材の豚肉や惣菜などのバラエティの広さは、一家の食料品が一揃えできる。

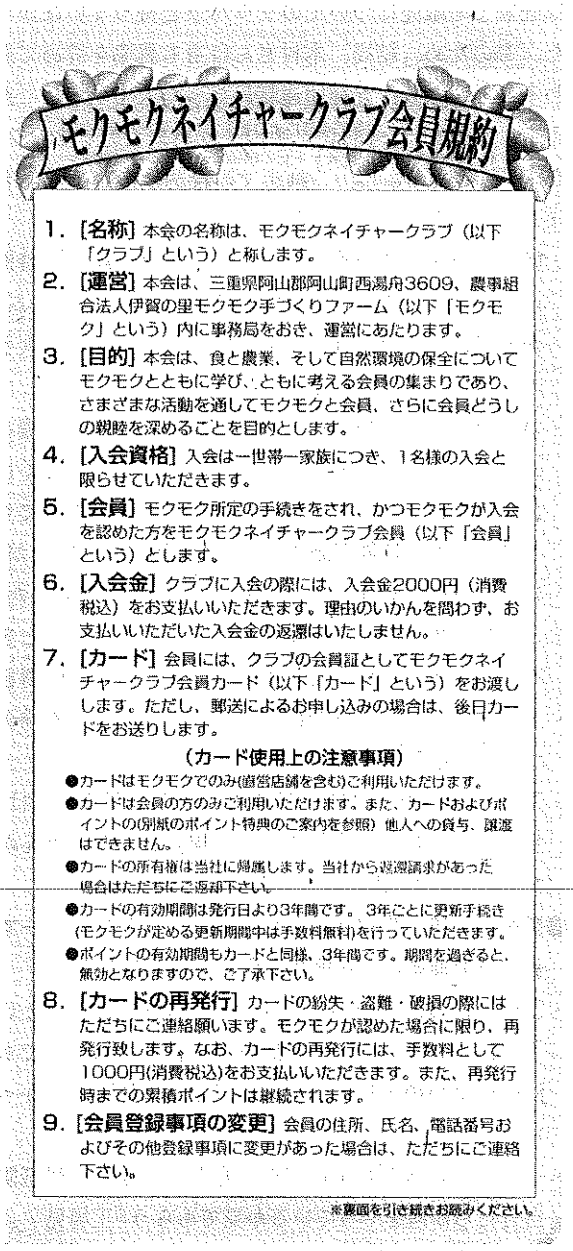
つまり消費者にとって、ことつながりをもつことで最低限安心できる肉、野菜、パン、米、乳製品、飲み物が手に入れられる「心の安心を得られる」わけである。こうした点について木村さんは以下のような意見であった。

・農業者に観光をやらせて地域の活性化を図るところもあるが、あれは無理。土地と食べ物づくりに懸命な人に客サービスまで求めるのは酷である。
・しかし、農業者の方も人付き合いを良くし、お客が何を求めているか知ることはこれから必要だ。
・一生懸命作ることと、人付き合いを両立させることが、マーケティングの役割ではないだろうか。

品目	種類	品目	種類
ハム	19	米	3
豚肉	19	甘辛味	3
ソーセージ	16	サラミ	3
ウィンナー		ベーコン	3
牛肉（伊賀牛）	14	スモーク	3
牛肉（黒毛和牛）	14	コンポート	3
パン	9	和菓子	2
冷凍便(ウィンナー類)	9	野菜	2
地ビール	7	マスタード	2
乳製品	7	バーベキューのたれ	2
ジュース	7	鶏肉	2
ドレッシング	5	奥野食品の商品(納豆)	2
野瀬商店の商品(豆腐など)	5	冷凍便（中華類）	2
豆腐	4	大豆、豆穀米、小麦粉	各1種類ずつ
パスタ	4	中力粉、ジャム、ペースト、卵、クッキー、通い瓶、麦茶、味噌、パスタセット、豚まん無塩漬お弁当セット、酢	
パスタソース	4		
手作りウィンナーセット	4		
総菜	4		
高知県馬路村の加工品	4		
冷凍便（総菜）	4		

会員クラブに掲載された商品アイテム

・消費者が今一番求めているのは、加工品が農業の延長上にあるということへの期待感と確認の場だと思う。それに応える必要がある。
・近くの人には何度も来てもらい、遠くからでも確実に買えるシステムを作る、この両立が重要ではないか。
・機械の性能が向上していて、今の日本では加工品ならば全国どこで作ってもいいものができる。それだけに売り方に差をつける必要がある。
・「モクモク手づくりファーム」は奥さん達の手づくりウインナー教室での反応がヒントになった。体験



モクモクネイチャークラブ会員規約

1. **[名称]** 本会の名称は、モクモクネイチャークラブ（以下「クラブ」という）と称します。
2. **[運営]** 本会は、三重県阿山郡阿山町西湯舟3609、農事組合法人伊賀の里モクモク手づくりファーム（以下「モクモク」という）内に事務局をおき、運営にあたります。
3. **[目的]** 本会は、食と農業、そして自然環境の保全についてモクモクとともに学び、ともに考える会員の集まりであり、さまざまな活動を通してモクモクと会員、さらに会員どうしの親睦を深めることを目的とします。
4. **[入会資格]** 入会は一世帯一家族につき、1名様の入会と限らせていただきます。
5. **[会員]** モクモク所定の手続きをされ、かつモクモクが入会を認めた方をモクモクネイチャークラブ会員（以下「会員」という）とします。
6. **[入会金]** クラブに入会の際には、入会金2000円（消費税込）をお支払いいただきます。理由のいかんを問わず、お支払いいただいた入会金の返還はいたしません。
7. **[カード]** 会員には、クラブの会員証としてモクモクネイチャークラブ会員カード（以下「カード」という）をお渡しします。ただし、郵送によるお申し込みの場合は、後日カードをお送りします。

（カード使用上の注意事項）

●カードはモクモクでのみ(直営店舗を含む)ご利用いただけます。
●カードは会員の方のみご利用いただけます。また、カードおよびポイントの(別紙のポイント特典のご案内を参照）他人への貸与、譲渡はできません。
●カードの所有権は当社に帰属します。当社から返還請求があった場合はただちにご返却下さい。
●カードの有効期間は発行日より3年間です。3年ごとに更新手続き(モクモクが定める更新期間中は手数料無料)を行っていただきます。
●ポイントの有効期間もカードと同様、3年間です。期間を過ぎると、無効となりますので、ご了承下さい。

8. **[カードの再発行]** カードの紛失・盗難・破損の際にはただちにご連絡願います。モクモクが認めた場合に限り、再発行致します。なお、カードの再発行には、手数料として1000円(消費税込)をお支払いいただきます。また、再発行時までの累積ポイントは継続されます。
9. **[会員登録事項の変更]** 会員の住所、氏名、電話番号およびその他登録事項に変更があった場合は、ただちにご連絡下さい。

※裏面を引き続きお読みください。

会員クラブ会員規約

工房など観光的な要素は増えているが、それでも、いいものを作るという「ものづくり」の原点が大事で、東海と近畿を中心としたエリアでの“地産地消”は今後も経営の柱になるだろう。

・ここの販売ルートづくりの基本的な視点は「地域の人に食べてもらえれば、農業はそこそこ維持できる」ということで、地元の生産者とも協力している。

●地域の人も無理なく参加できる仕組みになっている。それでも理解を得るまでには時間がかかった。

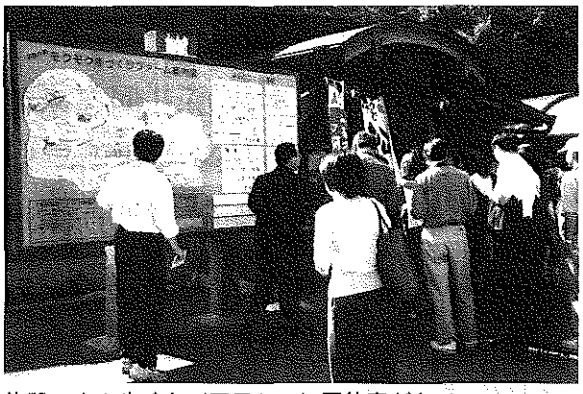
「モクモク手づくりファーム」と地元の関わりという点についてみてみたい。同施設では野菜や米などの直接の販売、加工品の製造、飲食サービスでの材料仕入れなどで、大量の農産品の需要が発生する。

木村さんの話では、付近の農家では高齢化が進んでいるものの、高齢者世帯の農家約100～120世帯が野菜を同施設に出荷し、50世帯が米作りに参加、集落全部が地ビール製造用の麦栽培を行うところもある。

これらの農家の農産物はＪＡなどが提示する市場価格よりも高く安定的に買い取っている。高齢者の生産者が無理なく参加できる、少量生産をきちんと認めていく仕組みができている。

そして消費者と生産者の間の意思の疎通ということについて、こんなことがあったらしい。

モクモクネイチャークラブで「米づくり塾」という体験企画を開催し、都会からきた人々に農作業体験を行ってもらったが、最後に感想文を書いてもらうと「今まで無農薬でない農家はけしからんと思っていたが、あれだけの雑草処理ならば1回くらいは良いだろう」「高齢農家の健康を犠牲にして夏の炎天下に目一杯労働力を投入する無農薬農法は無理がある」「安全な農薬を都会の住民も考えるべきだ」など、生産の現場を少しでも知ってもらうことで、これまでとは違った意見交流が生まれ始めている。



施設の中を歩くと、平日なのに団体客が多い。
この日は社内旅行と社会科見学のバス利用客がいた。

●結局、農業も加工も人との関わりなしにはあり得ない。

様々な産業で消費者ニーズということが言われていて、よく「こういうことが儲かるだろう」「こういうのは売れないか」という話を聞くが、私は木村さんの話を聞いて、やはりきちんとしたものを作るということ、そして自信をもって見てもらう、遠く離れた人にもきちんと対応する、という3つの姿勢があり、頻繁に出入りしている人々とのやりとりの中でヒントを得て進化しているような気がした。農業も加工もやはり作って出荷するだけでは続かない。

消費者ニーズといっても13年前のニーズと今のニーズは大いに違うわけで、常にキャッチアップしていくために様々な催しを通じて活動を充実させている点には改めて感心させられる。　　（おざきまさとし）

モクモクヒストリー

一九八三年　七月　「おいしさ・安心・新鮮・な銘柄豚「伊賀豚」誕生。
一九八七年　四月　「伊賀豚」を原料にした手づくりハム工房モクモクを養豚農家を中心に十九名が設立し創業を開始。
一九八八年　五月　ログハウスのハム工房、手づくりハム工房モクモク完成。
一九八八年　十月　モクモクの会員組織「モクモククラブ」発足。
一九九九年　四月　「手づくりウィンナー教室」を始める。
一九九〇年　四月　ラジオFM三重で「モクモク通信」の放送がはじまる（DJはモクモクスタッフが担当）
一九九一年　一月　ドイツ・ジンゲン市へハム修業のトップバッターとして松尾工房長が渡独。以後毎年スタッフが渡独。
一九九一年十一月　モクモクの第一号直営店舗が三重県津市にオープン。
一九九二年　四月　農林水産省食品流通局長賞受賞。
一九九四年　二月　酒税法改正で地ビールづくりを計画。
一九九四年　十月　農事組合法人「伊賀の里モクモク手づくりファーム」に名称変更。
一九九五年　四月　農業生産部がモクモク組織に誕生。
一九九五年　七月　ファクトリーファーム・モクモク手づくりファーム・オープン（同時東海三県ではじめての地ビール工房の操業開始）
一九九五年　八月　「モクモククラブ」を「モクモクネイチャークラブ」に変更。
一九九五年　十月　第一回ミニブタダービー大興奮のうちに開催。
一九九六年　七月　会員のみのシステム「モクモク通販」開始。
一九九七年　二月　一九九六年朝日農業賞を受賞。
一九九七年　七月　地麦パン工房、パスタ工房、パパピアハウスオープン。
一九九七年　十月　「オランダ・スコパクト食肉コンテスト」受賞。
一九九八年　四月　パン・パスタ体験教室オープン。
一九九八年　六月　「国際食肉業組合ハム・ソーセージコンテスト」受賞。
一九九八年　七月　創業十周年を迎えるにあたり「農場マーケットバス」開始・初運行。
一九九八年　八月　ビールの国際コンテスト「ワールド・ビア・カップ」受賞。
一九九八年十一月　「小麦館」としてリニューアル。（窯焼き菓子工房）
一九九八年十二月　「元気なおかず工房モクモク」島ヶ原村に誕生。
一九九九年　三月　「小さなのんびり学習牧場」オープン

モクモクの夢はまだまだ続きます・・・・・

モクモク手づくりファームの歴史(入場券の裏側に書かれている)

ひともうけ通信3

現代の日本人が、「何を求めているのか」「どんな佇まいの中でくつろげるのか」をまちづくりの柱にした

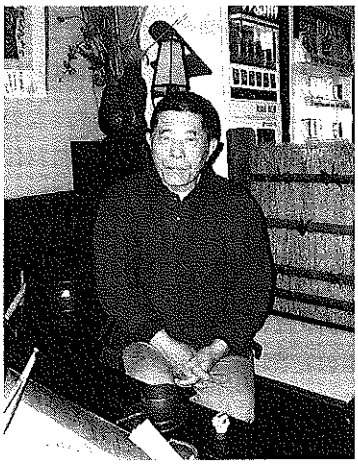
―― 新明館・後藤哲也社長の語る“黒川温泉繁盛物語” ――

糸乗　貞喜

○黒川温泉の評判がいいのに、その理由が分からず、私は変に思っていた

十年ほど前から、黒川温泉の評判が否応なく耳に入ってきていた。「温泉にでも行こうか」というと、以前なら湯布院を薦めていた人も「黒川温泉がいい」と薦める。顧客アンケートでも、湯布院なんか目じゃあないようで、ダントツで黒川温泉がいいらしい。理由を聞くと「露天風呂がいい」、「露天風呂巡りの手形の仕組みがいいんだ」という。しかし、どうも納得がいかない。私は、この事務所の中で「露天風呂なんてゴマンとあるじゃないか」、「手形さえやりゃあ温泉が流行るのか、それもあちこちあるじゃあないか」と悪態をついていた。もう一つ変なことがあった。湯布院だと「湯布院の○○」と必ず旅館名がつく。ところが、こちらでは「黒川温泉」という地名で評判が語られていることであった。しかし、流行っているのは事実らしい。自分で行って確かめてみるしかない。

地名で語られるということは、「まち」として評価されているに違いないと思った。「どこに泊まればいいんだ」と聞いたら、「新明館が有名ですよ」と言ってくれたので、予約を入れた。あとで聞いてみると、新明館はいつも予約で一杯なので、泊まれたのは随分幸運だったらしい。「どこで話を聞けばいいのかな、役場の企画の人でも知らないか」とたずねても、「日田のKさんにでも聞いたらどうですか」という程度しか返事がこない。そこで、KさんにTELを入れた。Kさんは「新明館の社長に聞きやあええ」という。「役場の人を紹介してくれないの」と聞くと「後藤社長に聞くのが一番だ、いつ行く、連絡たのんどく」ということで電話は切れた。そのあとで確かめの電話を入れたら「小国町のH町議にたのんどいた」という返事であった。「Kさん、行きたいのは南小国町の黒川温泉なんやで」「いやあの辺は、同じ町みたいなもんや」。どうも要領をえないが、近くのU町で話をするのが仕事で、そのついでに回ってみるのだからいいや、と思って出かけた。



大きな手の
後藤哲也社長

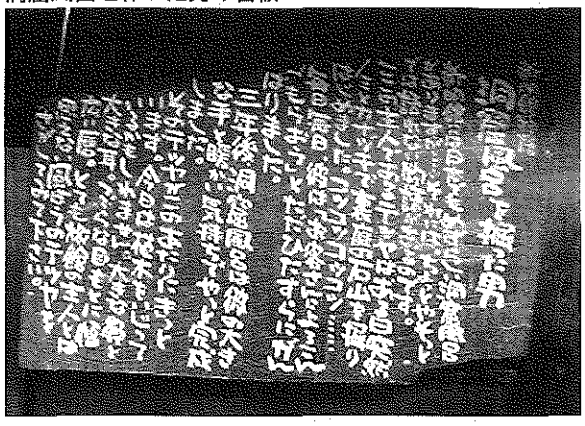
○京都には20年通いました。京都は日本人の心の移り変わりが分かる街です。20年前までは京都の庭園、泉水、茶室などに人がいっぱい訪れていたが、今では人々は作り物ではない自然を求めています

後藤社長との、初対面の話がこれだった。新明館の玄関を入った椅子式の囲炉裏で、まず私の自己紹介をした。京都に住んで関西で仕事をしていたこと、城崎温泉の計画（客を旅館内にとじ込めないで、外湯や商店街を重視し、街に出歩く魅力づくりをした）に係わったこと、湯村温泉では湯船がたくさんある露天風呂の計画をしたこと（町設3セク経営）などを話し、私が温泉に興味をもっていることを説明した。それに対する話が上記である。

――なぜまた京都なんですか――

「京都にはすばらしい庭がある、寺がある、街がある。日本人はみんな京都を目指した。みんなそこへ行って心の安らぎを得ようとしたんです。私も行って見て回りました。昭和30年代、40年代には京都ブームがおこった。温泉地の旅館もみんな泉水をつくり庭を刈り込んで京都の真似をしました。それだけではなく、着飾った女将が女中や番頭を連れて座敷に挨拶にでたり

洞窟風呂を作った男の看板



しました。」

――客から金とっておきながら、『これは女将のおごりです』なんて言って銚子を配らせたりしていましたね――

「女将が光る旅館を喜ぶのは70歳代までの人です。どっちが客か分からんようなことをしていたのです。テレビもそんな宿を取り上げるもんですから。マスコミに取り上げられて、タレントが来るようになると旅館は潰れますね。客がドンドン来るもんですから、できるだけ泊めようとする。舞い上がって喜んでいるが、サービスの質はドンドン落ちる。そんなところではくつろげないので、お客様は離れていきます。新明館は無理に泊めないようにしています。無理をして質が落ちると、客は必ずはなれていきます。

しかし、20年ぐらい前から京都も変わり始めました。作りものの庭から客が離れ始めたのです。これからは、もっと自然のもの、花が咲き葉が落ちる雑木だなと思うようになりました。きれいな庭にも人は来るし、街も人でにぎわいますが、通過型になっています。「泊まってくつろぐ温泉地」は、やっぱり雑木です。黒川温泉はそれを目指してきたのです。」

○黒川温泉って、もともとどんなところですか。

「ここが観光地みたいに見られるようになったのは、ここ15年ぐらい前からです。戦前からの湯治場で、春と秋の農繁期の骨休めに農家の人が来るところだったんです。湯がいいので来る人はいたけど、こんな山奥で海の魚を出したりしていたんです。」

――紫色のマグロの刺身がでてきたりするとゲンナリしますね――

「それをやっていたんです。街は汚かったし、川はゴミ捨て場になっていました。町の人も農家の人も、ゴミを持ってきて、橋の上から放り投げていた時代もありました。旅館も中を飾ることはあっても、街のことは誰も考えなかったのです。」

○そこで、後藤さんは何をしてこられたのですか。洞窟風呂を掘ったのはどういう意味ですか。手間もかかるし、身体もしんどいし、効果も分からんし。

〈ひとこと〉この質問には私のこだわりがあった。昨夜と今朝、洞窟風呂に入ったとき、1メートルぐらいの板に描かれた看板を見ていた。それは「洞窟風呂を掘った男― 新明館には日本にもめずらしい洞窟風呂がありますが……それにはちょっとやそっとでは語れない物語があるのです。ここの主人であるテツヤはある日突然、ノミとカナヅチで裏庭の石山を掘りはじめました。コツコツコツコツ……毎日毎日、彼は「お客様に喜んでもらおう」とただひたすらにがんばりました。三年後、洞窟風呂は彼の大きな手と温かい気持ちでやっと完成しました。そのテツヤがこの辺りにきっといます。今日は植木をいじっているかもしれません。大きな鼻と大きな耳。つぶらな目もとに幅広い唇。とても旅館の主人とは思えない風ぼうのテツヤをさがしてみて下さい」と書かれている（写真参照）。私は少しひねくれているので「こんな看板出したいぐらいなら、掘らんでええやないか」と思ったりしていたが、後藤社長の手をみて、こだわりは全て消えた。いい手だった。もちろん、鼻も耳も、目も唇も見た。30分か1時間という約束で始まった話は，街中を移動しながら、4時間以上になった。

「実は、私は三代目です。親父は今も90才をすぎて元気なんですが、軍人上がりで頑固でいっさい変えようとしない。母親は先生の子に生まれたので、料理は

昭和38年頃にできた黒川温泉の露天風呂

上手ではなかった。お客さんからも、料理の苦情がでたりしても、親父は一切無視でした。私は、何か客の喜ぶものをつくらないと、三代目の私が新明館をつぶすことになると思ったのです。

私の原動力は、親父とのアツレキです。親父は金を一切出してくれません。金がなくてもできる、客のくつろぐものは何かと考えて岩を掘っていったんです。客に喜びを贈らないとと、アセリでいっぱいでした。

それは22～3才の頃です。身体も丈夫だったんです。三年後には、入れるように形もできていました（後藤さんは68才なので、22～3才は昭和30年頃である）。」

――洞窟風呂の奥の、露天風呂ができたのははいつ頃ですか――

「昭和38年頃ですか。うちは、川と崖に挟まれた狭いところですから、お客の心をなごませると言っても木を植えるわけには行かないので、岩の間にツツジを植えたりしました。風呂をよくする以外のほかに競争に勝てるものはなかったのですから。そのおかげで、新明館は30年頃からいつもお客様がたえませんでした。」

――黒川温泉の露天風呂は、いつ頃できて来たのですか――

「昭和50年頃から60年にかけて、十数カ所できていたと思います。露天風呂といっても単に天井がないだけでは、客はくつろぎません。周囲も含めて全体が形になって客にサービスを提供していないと、くつろげません。そのため、まちづくりに取りかかっていったのです。」

○入湯手形というのが有名ですが、どんな経緯（いきさつ）ですか

「それにはまず温泉観光旅館組合の話をせねばなりません。」

――組合には随分人がいますね――

「常勤が5人います。日本一の組合ですよ。といっても、組合の体をなしたのは15・6年前からです。それまでは借金のための組合で、金を借りるたびに理事長の印をもらわねばならなかったのです（いわゆる事業協同組合のこと）。

バブルの少し前頃（昭和60年頃）ですが、黒川温泉も代がわりが始まっていて、私も組合の執行部に入ったのです。

それまで黒川温泉は客が来ていなかったのですが、新明館にはずっと来ていたのです。それで私はハタケラレテ（端に除けられる、ということか。要するに皆に恨まれ、誰も言うことを聞かなかった）いたんです。やっと、街全体を客に喜ばれる街にする事業が始まりました。」

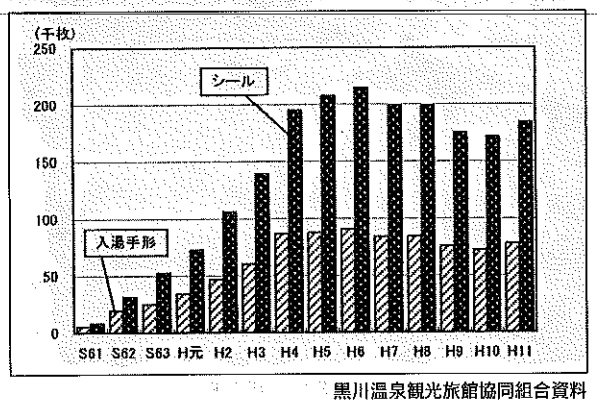
〈ひとこと〉旅館組合の事務所に行って資料をもらった。その中に『視察資料』というのがあって、組合の「設立よりの経緯」がでているが、「S36・組合設立」以降61年まで記述がない。61年には、「組合組織編成、植樹事業開始、入湯手形発行開始、共同パンフレット発行開始、日曜朝市開始、黒川温泉観光セミナー」と、矢継ぎ早な仕事ぶりが伺える。そして「年間総事業費、16,457千円」となっている。若手執行部が満を持して走り出している様が伺える。

62年には「個人看板撤去・共同看板設置、旅館用下駄統一、すずめ地獄開発」とあり、事業費も30,308千円と倍増している。最近の総事業費はおよそ150百万円になっている。

――最初の事業費はどう工面したのですか、皆に嫌われていても、共同歩調がとれたのですか――

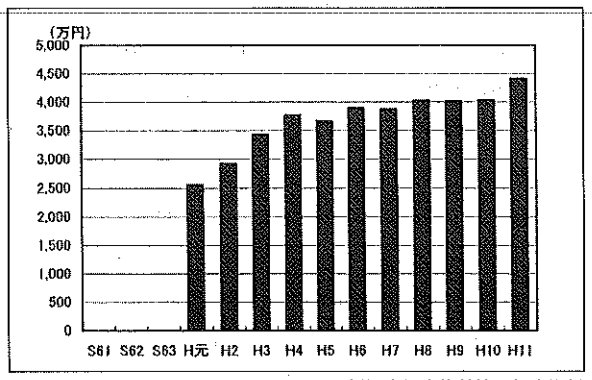
「県の補助金です。それで“緑倍増計画”を始めま

入湯手形・シール数の推移



黒川温泉観光旅館協同組合資料

入湯税売上の推移



※S61～63は不明　黒川温泉観光旅館協同組合資料

小立ちの足もとは苔になっていた

元は田んぼだったが、半年ほど前に雑木を植えた。
足下にはクマザサ。

した。旅館が一軒だけでやっても、人々は評価しません。街が変わらないといけないと思いました。嫌われ者でしたから、そんな声も聞こえてきましたが、3年間力一杯やりました。お客さんは、こしらえものの庭木は見に来ないで、自然の雑木のある庭を見に来ました。お客さんがそういう評価をしたのです。「まちづくりはお客さんの評価で決まる」と思いました。温泉手形をやって収入があるようになると、県は補助金をくれなくなったので、今は自前でやっています（手形のシールを出すと、どの宿の露天風呂にも入れるので。露天風呂のない旅館に対する互助的意味も持っていた）。」

――客が評価すると言っても、2～3年で、評価されるほど、そんなにすぐに雑木が育ったり、庭のふんい気ができたりするのですか――

「私は雑木を植える技術を持っているのです。木は昔からあった形で植えんといかん。技術というのは、そういうことを計算して植えているということです。また雑木は一本植えはダメです。少なくとも同じ木を3本ぐらい植えないと育ちにくい。自然にあったように植えないと、人々が歩いて眺めても不自然です。この辺りにある木を、自然にあるように植えると、2～3ケ月で林や木立のように育ちますよ。」

〈ひとこと〉先に述べたように、このインタビューは4時間以上にも及んだ。私のあとの予定でやめることになったが、後藤さんが植えられた木立を見るために、クルマで「山河」と「山みずき」に移動しながら、「雑木を植える技術」について、実物を前にして聞いた。木立も小川も、数ヶ月しか経っていないのに、何年も前からあったかのような佇まいになっていた。また、「山河」では木立の下は苔になっていたが、「山みずき」ではクマザサになっていた。「クマザサの方が、ここでは自然に近い」ということなのだ。

○「黒川に来ていただいている間中、お客様にくつろいでいただくためには、宿だけでなく、黒川温泉の街全体、周囲の自然を含めて“くつろげる”場になっていなければならんと思つているのです。」

いろいろ話を聞いたが、雑木の植え方について「木と話しきる」という言葉がでたのには参ってしまった。まちづくりは、結局のところ地域経営である。

○「日本人は「くつろぎ」を求めている。昔は身体を使って働いたが、今は頭を使ってストレスをためています。だから雑木を求めるのです。今後もずっと続くでしょう。温泉も観光地も街も、一層“くつろぎ”が求められるでしょう。」

長いインタビューだったが楽しかった。書けないことがたくさん残ったが、後藤さんは終わりに「人が喜んでくれる街にして、人が評価してくれる街で死にたい」といった。　（いとのり　さだよし）

主な事業経緯

年度	主な事業	年間総事業費（千円）
S36年	組合設立	
S61年	組合組織編成 植樹事業開始 入湯手形発行開始 共同パンフレット発行開始 日曜朝市開始 黒川温泉観光セミナー	16,457
S62年	個人看板撤去・共同看板設置 旅館用下駄統一 すずめ地獄開発	30,309
S63年	観光地づくりシンポジウム開催 宿泊ギフト券発行開始	45,554
H1年	黒川温泉ウォッチング＆プロポーザル	54,242
H2年	歴史街道推進	65,720
H3年	芝張り・巣箱設置	74,422
H4年	ふるさと環境会議参加	105,479
H5年	組合事務所落成 よもぎ石鹸導入	120,646
H6年	黒川イメージテレビCM放映	136,462
H7年	童謡祭 ギターアンサンブルコンサート モニター宿泊懇談会 従業員表彰式	150,907
H8年	童謡祭、熊大フィルハーモニーコンサート 従業員表彰式 レクレーション大会 人材確保推進事業 従業員接客接遇電話対応セミナー	155,951
H9年	入浴マナーポスター作成 観光地従業員研修	147,188
H10年	露天風呂の日（感謝を込めて） 従業員実演研修・観光地視察 従業員表彰式 経営者・従業員アンケート調査 ホタル育成着手	149,101

高齢者はどこを終の住処として いくのだろうか3

～日本初「シニアの街　美奈宜の杜」は今

山田　龍雄

この「美奈宜の杜」は、元気な高齢者をターゲットとした日本初の戸建て住宅団地開発ということで開発当初から話題となり、今でも全国各地から取材も多い。

開発から既に5年が経過しており、この話題の団地が、今どうなっているのか気になっていたのであるが、開発主体の㈱西日本振興の方からお話を聞く機会を得たので、この団地開発について①事業の概要、②入居者側からみてどう評価されているのかについてまとめてみた。

●ゴルフ場開発→久留米大学誘致不成立→シニアの街という30年近い流れ

この開発地は昭和48年に㈱熊谷組が太平洋クラブのゴルフ場として用地交渉に入り、昭和52年に約100haを買収取得している。この買収時期に久留米大学の移転の話があり、甘木市が積極的な誘致を図り、この用地を市は㈱熊谷組から購入し、昭和56年に久留米大学との誘致基本協定を締結している。しかし、大学側の方針変更があって大学誘致の話は協定破棄という形で流れ、この用地は当時市によって遊休地となってしまった。時の甘木市長は県や経済界にも働きかけたところ、昭和61年に西日本銀行の関連会社である西日本ビル㈱へ、この用地の有効利用を打診している。この時期より計画づくりに入り、これからの高齢社会をにらんで元気な高齢者をターゲットとした「シニアタウン」をコンセプトとした開発計画を立て、翌昭和62年に甘木市との建設の基本協定を締結している。

時はバブル期以前であるが、東京圏、近畿圏の定年退職の買い換え層を主なターゲットとしていたとのことである。

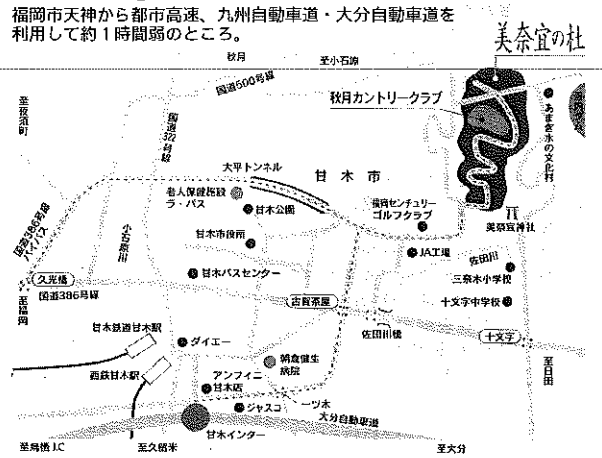
●バブル崩壊により売買見込みが遅れる

大分自動車道甘木ICより北東方面へ約15分ほど車を走らせると「美奈宜の杜」がある小高い丘陵地が見えてくる。この丘陵地を超えた北側のゾーンの一角に当開発地のセンター機能となっているコミュニティセンターがある。ここを訪ねると事前にお願いしていた川久保取締役と西中村営業部長が快く話をしてくださった。

- 当開発地は約130haの用地に813区画、1,030戸の計画であったが、現居住者は約130世帯。このうち約20戸はセカンドハウスとしての購入らしく、実際の居住者は約110世帯である。
- 813区画（マンション計画予定地が3区画含む）のうち600区画は住宅メーカやデベロッパー等に売買しているが、エンドユーザーへは約230区画の売買状況である。従って、宅地のみ購入し住宅を建てていない区画は約100区画。
- 開発当初はバブル時期もはさみ、需要調査もしたところ東京圏でも大きな反響があったことから、5年を目途に売り切る予定であった。ところがバブル崩

「美奈宜の杜」の位置

福岡市天神から都市高速、九州自動車道・大分自動車道を利用して約1時間弱のところ。



開発の経緯

○昭和48年～	㈱熊谷組によるゴルフ場開発のための用地買収交渉
○昭和52年	㈱熊谷組による用地取得（100ha）
○昭和56年	久留米大学誘致の基本協定締結 デベロッパーと甘木市で土地売買契約 久留米大学と基本協定破棄通知
○昭和58年	久留米大学と基本協定解消の合意
○昭和61年	西日本ビル㈱へ計画地の有効利用打診
○昭和62年	ふれあいの街あまぎ建設について基本協定締結
○平成2年	現在の計画を発表
○平成3年	追加民有地の買収（約27ha）
○平成4年	都市計画法、その他の関連法の開発許可取得
○平成6年	建設省「新ふるさとマイホーム推進事業」に認定
○平成7年	第1期分譲開始（138戸）
○平成8年	ゴルフ場、コミュニティーセンターの一部オープン
○平成9年	第2期分譲開始（65戸）

壊による資産暴落によって主なターゲットとして期待していた東京圏や近畿圏の買い換え層から多数の問い合わせはあったものの、処分の相場が安く市場が顕在化しなかった。今は市場回復を待っている見込み客が多いと考えられる。

・一区画宅地規模は約310㎡（約94坪）、平均分譲価格は2,300～2,800万円となっており、東京圏の人にとっては安価な価格であろうと思われる。

・浄化槽が上水道等のインフラ整備、主に病院へのバス路線運営（7往復／日）、コミュニティセンター内でのコンビニなどの事業収支は1,030戸を前提に考えていたため、団地のインフラに係わる維持管理費に負担がかかっており、赤字分は会社の方で負担しているとのこと。これについては西中村さんが言っていたように段階的な開発手法もあったのかも知れないが、段階的手法になるとイニシャルコストがあがるため、時の勢いによる全面開発になったのであろうと思われる。

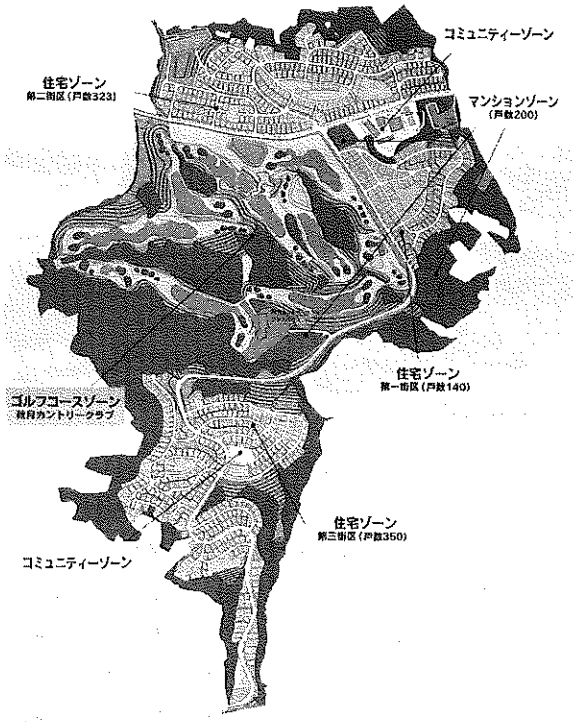
●購入層は九州に何かの縁のある人が多い。

セカンドハウス購入でない入居者の前住地を聞いていみると、110世帯の約半分が福岡県内からの購入で残り半分のうち首都圏からが約6～7割強で残りが福岡県以外の九州及び近畿圏からの移住であるとのこと。ここ1～2年間での購入層は首都圏4割、近畿圏3割、九州1割、その他が残り2割の内訳となっている。やはり、その購入層は大都市の方の終の住処としての選択がなされているようである。また、110世帯のうち全く九州に縁のない人は10世帯のみであり、やはり何らかの形で九州に縁のある人が移ってきていることのようで、このような開発におけるターゲットに対するひとつの示唆を与えている。

現在の入居者の平均年齢は約62歳で、最高年齢の方は93歳である。ほとんどが夫婦世帯であるが、5人の方が一人で入居している。これからは1人暮らしの方が増えてくることを考えると、介護や家事以外に日常的な人づきあいや心のケアなどのサポートが必要になってくるものと思う。

●入居者の評判は良いようだ。

ここでは住戸と管理センターとの連携による24時間のセキュリティシステムがある。つまり各住戸にトイレと風呂の緊急ボタンコールシステムがあり、異常時にボタンを押すと管理センターの職員が駆けつけて



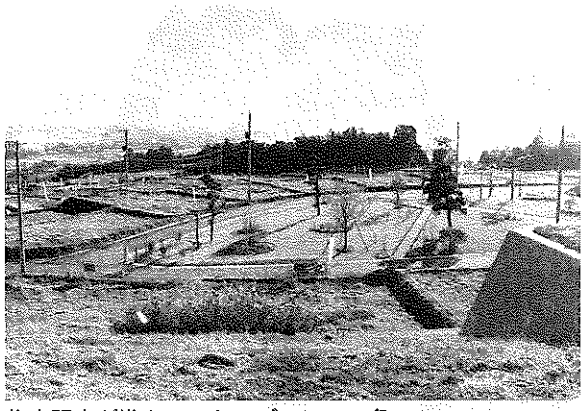
開発計画の図

安否確認ができるようになっている。また、コミュニティセンターで主催されている文化教室も盛んなようであり、陶芸教室、料理教室、絵画教室、テニススクールなど約10種類ほどの文化やスポーツ教室が行われており、居住者の交流の場となっているようだ。また、この団地の一角には1,200坪の貸し農園があるが、今のところ10世帯が借りて野菜を作っているとのこと、また、自宅でも菜園づくりしている方が10数件おられる。この貸し農園を訪ねると、たまたま67歳の居住者に暮らしぶりや団地の住みごごちについてお話を聞くことができた。

・この方は元大阪府の枚方市で電気工事会社を経営していたが、5年前に脳溢血で倒れて下半身が麻痺して大阪の病院でリハビリを受けていたそうだ。奥さんが新聞広告でこの団地の存在を知り、現地を見に来て気に入り、大阪の家を処分し2年半前に引っ越してきたとのこと。

・引っ越してきた当初は子供さんたちの反対もあったが、とにかくも環境の良いところでリハビリをしたいという思いでこの地に移り住んできた。

・この方は週に3日は市内福祉施設のデイサービスに通い、残りの4日はのんびり畑仕事（自宅の庭と貸


住宅販売が進んでいないゾーンの一角

団地内貸し農園。ここで作業している入居者の方から話しを聞くことができた。

し農園４区画30坪程度）をして過ごしているようで、こちらの生活をエンジョイしているようだ。また、この団地に移り住んで来て畑仕事や健康に配慮したのんびりした生活を送ることで、今まで思うように上がらなかった腕が上がるようになり、病気も回復しているようだとおっしゃっていた。また「向こうでのしがらみもないし、孫からの小遣いも年１回で済むし、金もかからなくていい、大阪にいたときと比べて環境も良いし、本当にのんびりしていいなあ」という話しを聞くと、“住めば都”ではないが、この「シニアタウン」を気に入っているように感じられた。

〔開発面積〕
○総面積　約127万㎡
　住宅ゾーン　約75万㎡（813区画）
　ゴルフ場ゾーン　約50万㎡
　コミュニティゾーン　約2.5万㎡
〔計画人口〕　1,030戸
〔施設概要：コミュニティーセンター〕
○生活利便施設　ショッピングセンター
　レストラン
　銀行ＡＴＭコーナー
　宿泊施設（３部屋）
　診療所（美奈宜の杜クリニック）
○娯楽施設　囲碁、将棋、カラオケルーム等（４室）
○文化教室　陶芸、木工、料理等（４教室）
○管理センター　24時間セキュリティシステム
○テニスコート　２面（全天候型）
○ふれあい農園　3,300㎡
〔提携医療、福祉機関〕
○（医）朝倉健生病院（直行バス運行）
○(社)寿泉会
〔交通機関〕
○バス（美奈宜の杜←→　甘木バスセンター）
　約17分、１日７便

・将来、今の住宅をどうするつもりであるのかを尋ねると「そんなもん、死んだ後のことは考えていない。子供たちが何とかするだろう」とのことで、楽観的に構えておられる。
・この方の話しでは、この団地に入居して来ている人の内、高齢者は次男が多いようで、故郷との関係が身軽な方が移転して来ているのかも知れない。

●将来の安心を保障する「不動産買取制度の創設」

この団地では、将来、入居者が自立困難になり、介護施設などへ転居される場合に備えて「不動産買い取り制度」を昨年の11月に創設している。

この制度では医者、弁護士、公認会計士、不動産鑑定士、住民、会社代表などのメンバーで構成されている。今のところ、この制度を適用されている人はいないが、何らかの理由で転居を余儀なくされた入居が出てきた場合は、この制度で判定し西日本振興㈱で不動産買い取りを行うようになっている。この仕組みは、ここを終の住処とする人にとっては安心できるシステムとなっている。

この「美奈宜の杜」の今後の課題として、案内していただいた方から次のようななことが言われた。

・事業面からは宅地の早期販売が緊急の課題である。
・入居希望の高齢者の中には働きたい人もいるので、このような人のために小遣い稼ぎができる場が必要ではないか。このことはシニアタウンの魅力をさらに高めるものとなる。

これからも日本初のシニアタウンとして、この団地の挑戦が続けられるようだ。　（やまだ　たつお）

まだまだがんばらないかん日本
ー福岡・西海岸ミッションに参加してー

山辺　眞一

10月15日関西空港からサンフランシスコに向けて、「アメリカ西海岸ミッション」の一行は飛び立った。現地には日曜日に到着し、月曜日から金曜日までの5日間、サンフランシスコ、ポートランドの2都市での経済交流、商談が行われた。

参加者は30人を超え、企業の人が2/3以上で、まさに米国企業との付き合いを拡大したい企業、米国の情報関連産業の実態を見たい企業、企業を日本に引っ張りたい自治体など、その思惑はいろいろであったと思うが、今日本が騒いでいる「IT」というものが、どうなっているのかに興味を持つ面々であった。

●アメリカのIT業界のいま

初日の月曜日は、アメリカ西海岸の代表と言われるシリコンバレーがいまどうなっているかについて、JETROサンフランシスコの福田次長から全般的な話を聞いた。氏が指摘したのは、いまのビジネスソフトの戦略において、ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）が流行っているようだが、結局のところ日本の企業・行政の弱点は、「何をしたいのか」「何を合理化したいのか」という目標がはっきりしないまま、これを導入してもうまくいかないであろうということ、しかし、米国のコンサルタントなどが、日本に進出しており、いずれはそういうシステムでないとたちいかない状況になるのではないかという指摘をされた。バブルの頃の人手不足から人材の流動化が急速に進むというような論が随分あったが、今は、本当の意味での人材の流動化が勢いを増すような気がしている。というのは、大学卒業後あるいは在学中に専門学校に行ったり、就職してビジネススクールに行ったりという、自分を磨く、技術・能力を身につけることに時間を注ぐという傾向は、より高いキャリアを目指す行為そのものであり、当然のことながら自分の能力を発揮できる職を求める行動につながるはずである。給料が高いから転職するという段階から一歩進んで、何をしたいかということを個人が当たり前に言えるようになり、企業もそれが当然という社会になれば、もっと人材の流動する社会になると思った。

インテル社のビジタールームにてパソコンで遊ぶ

もう一つ印象に残った氏の指摘は、インターネットを使った企業情報の公開であった。我々が関わっている分野では、数年来、住民参加のまちづくりや都市計画の仕事の中で、行政情報の公開、「アカウンタビリティ（説明責任）」がテーマになっている。今回の話の中では、インターネットに限らず投資を集めるためには、企業の情報公開は米国では当たり前になっており、良いこと、悪いことをいろいろなアナリストがコメントする。それでも、著名なベンチャーキャピタリストやアナリストが推薦すると、一気に株価が上がるという現象は、日本と似たようになっている。また、アメリカのベンチャー成功に大きく寄与したのが、80～90年にかけて行われたIBMのリストラで飛び出した人材であり、日本の場合、そういうリストラが行われない限り、良い案件が出てこないとも言われた。

今の日本のベンチャーはどうか。一時期ほどのベンチャーに対する期待は縮小したと思う。それは、ベンチャー企業への投資のために行われている情報公開がマスコミに依存する度合いが大きいことによるという指摘がある。事業内容や経営方針を発表することで多大な投資を集め、時価総額（株価）を増やす「発表経営」的な新興企業（「ネットバブル（有森隆著　文春新書）」に出てくる「光通信」「グッドウィル」などを「発表経営」による資金集めという表現をしている）も多く、まだベンチャーバブルが続いているという人もいる。そういう意味では、新興企業に限らず情報公開に対する人々の厳しい目が育っていないのかもしれないし、そのシステムも未熟なためかもしれない。しかし、新産業の創出はこれからの日本、地方では不可欠であり、ベンチャー起業化のために投資家と企業家の出会いの場づくりや、投資のサポートシステムは続

けられており、いずれしっかりしたベンチャーサポートの基盤はできあがってくると信じたい。

●ネットワークインフラがもたらす新しい製造業

サンフランシスコの南、フリモント市のビジネスパークに立地するシネックス社を訪問した。この会社は1986年に立地し、いくつかのパソコンメーカーの製造を請け負っている。当然、どこのものかは秘密であるが、今回は特に現場の見学ができた。

従業員は70％がメキシカンで、時給約6＄、一台1000＄のパソコンを生産している。生産といっても部品を組み立てるのが主であり、製造ラインはその時の機種に合わせて、柔軟に対応できるラインとなっている。このシステムはEMS（生産請負会社、ENTRUST MANUFACTURING SYSTEM）と言われるシステムで、日本でも海外から進出した企業（ソレクトロンなど）が中心になって展開をしている。この場合特に重要になるのは、製品の故障コストである。少々高い部品でも故障した場合のコストを加味すると、できるだけ良い部品を使うことと同時に、組み立てる従業員の能力・質が問われ、人材確保には苦労していると言われた。

しかし、このシステムが可能な背景には、必要な部品の注文、発注において、ネットワーク上での入札、発注ができるようになっていることがあり、安くて良いモノを調達できるネットワークインフラが整っていることであろう。ようやく日本でもメーカー間で、あるいは商社が仲介するような形で徐々に実施されているようである。

●「大学の成果は社会に還元」は当然

今回のミッションの目的の一つに、ソフトウェア業界間の協力連携の可能性を探ることがあった（これは私の勝手な判断だが）。各企業さんは、商談会に出かけたり、代表的な企業の訪問などで忙しそうだった。

私が今回参加した目的は、オプションの一つに、オレゴンの大学の技術特許センターの所長とのディスカッションが予定されており、産学連携がどういうシステムで行われているかを知りたかった。

オレゴン州にはいくつか大学があるが、そのうちポートランド市にある大学は、オレゴン州立大学（OSU）、オレゴン総合医科大学（OHSU）が代表である。この医科大学の中にあるTechnology and Research Collaborationsの所長、Dr.トッド・シエラー氏と面談した。

このセンターの組織は6名で運営され、2名は全体のサポートスタッフ、4名が各分野のスペシャリストで博士号を持つメンバーである。分野は医学系ということもあって、分子生物、免疫学、化学、そしてパテント関係の専門家で構成されている。

米国の産学連携の動きについてシエラー氏の話では、バイ・ドール法（産学連携推進のための法律、国の資金による大学・研究機関等への研究成果の知的所有権を付与）が1980年に施行されてから、米国での産学連携が一段と進められている。それでも、これで大学に多大な収入をもたらせているのは、それほど多くなく、4千万＄を稼いでいるスタンフォード大学などは特異な存在とのことである。

氏が最も強調されたことは、大学の使命は、大学の知を社会に還元、移転するという役割が大きく、その一つのシステムとしてこのセンターが位置していることである。つまり、大学での研究は税金を使った研究であり、その研究成果は大学が持っていても、社会に還元するのは当然のことということである。

そのためにセンターでは、企業が研究室を訪問したり、技術相談を受けたりした場合に、研究室や研究者の紹介、技術移転契約のサポートを行なっている。しかし、経営は楽ではなく、年間200万＄の収入でなんとか運営されている。一方、研究者にとってのメリットとして言われたのは、パテント使用料の一部をもらえること、契約の書類づくりから必要な経費をセンターが負担することを言われたが、研究者の中には、企業と直接契約していた時よりも収入が減ったといって文句をいう人もいるようで、まだこのセンターの存在意義は浸透していない状況のようである。

持ち込まれる成果のうち有用なものは、これまでだいたい2～5％程度であり、稼ぎは悪いが、社会のシステムの中で必要なことであるというコメントが印象的であった。日本の産学連携システムは、地域社会にとって必要だというよりも、大学の生き残り策の一つという印象が強いと思うのは私だけではないと思う。

ミッションメンバー構成

団　長	福岡県商工部長	久保氏
副団長	福岡市経済局経済政策部長	佐本氏
事務局	福岡県国際経済課、福岡市国際経済課	
総　勢	36名	

すばらしい発明が出てくれば、スタンフォード大学のように大きな収入も期待できるだろうが。

ちなみに、このセンターが貢献して設立された新会社はこれまで、40社以上あるそうだが、州内で起業化はしたものの、マーケットを求めて州外に出ていってしまったものも多く、オレゴン州全体の底上げに貢献するには、まだ時間が掛かりそうである。

最後に、今回のミッションに参加して最も印象的だったことは、福岡から参加されていた若い企業オーナーの元気さだった。これから地域の産業、経済を担っていくべき人たちと知り合えたことが今回のミッション参加で最も意義有るものであった。

(やまべ　しんいち)

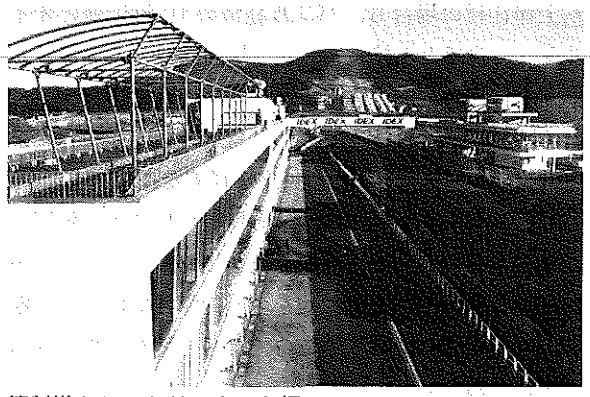
第３セクター研究会活動報告

『庶民が楽しむ競技サポート型のサービス産業へ
～上津江村オートポリス再生の歩み』

尾崎　正利

バブル経済の頃、地域で行われた民間事業のレジャー開発が経営破綻で行き詰まり、その後、引き取り手がなくなって朽ちていくケースも多くみられる。そういった施設の損切りをし、地域の雇用を守る運営主体だけ再生して残っていく道は模索できないか、という地域経営について勉強していくのが当研究会の元々の狙いであった。

そこで今回、当研究会では大分県上津江村の「オートポリス」をそうした切り口の一つとして勉強することになった。同施設は村にＦ１レースを誘致しようとした民間施設であったが、その後、経営が破綻し、紆



管制塔からみたサーキット場。
この日は窓の下を２輪車が駆けていった。

九州のモータースポーツの本場ならではの広告。
レーシングカーの売買である。

余曲折を経て今では第３セクターの管理会社が庶民が楽しめるイベントをサポートする会社となって施設利用を増やしているという。

●「高級品一発型」から「大衆サービス型」へ。商売の鞍替えが功を奏した。

11月18日(土)に福岡から研究会メンバーを中心に出席者が集まって、現地で上津江村役場企画商工課の相垣昭二郎課長、有限会社かみつえグリーン商事オートポリスサーキット事業部の信岡謙介所長にご説明いただいたが、経過を整理すると以下のようになる。

・平成８年に清算人から財産譲渡の打診をがあったときは、もともと村も地域開発に応じた経緯もあるため、譲渡を受ける判断を下した。それまでに民間の運営会社が２回とも破産していたこともあり、村内でもこれを不安視する意見が多く、受け手として予定されていた既存の有限会社かみつえグリーン商事(フィッシングパークの管理運営・特産品販売の３セク）内部でも当初これをしぶる意見が多かった。しかし、最終的には村民にも問い、政策判断でこれを活かすべきという結論に至った。

・その際「必要なものだけを営業する」という方針を示した。譲渡を受けた施設の中には、まだ真新しく立派なホテル、美術館もあったが、稼働するとお金がかかるということで事業から外すことが決まった。

・一方、事業の柱は「大型のレースの誘致はしない。来た人が走れて気軽に使えるサーキット場にする」ということで、年１回などの一発型のサーキットではなく、日常的に九州一円のモータースポーツファンが集まる場を目指すこととした。

・かみつえグリーン商事がオートポリスサーキット事業部をもち、村の出向者を含む６名の従業員でスタ

ートした。

・3セクから村へは施設使用料として年間約7千万円を払っている。3セクの売上額は年間4.1億円(99年)。内訳はスポーツ走行とコース占有料で3～4割、入場料収入と食事代で1～2割、コースライセンス料収入、その他となっている。

・今では11名の正社員、5名のパートをもつ。

・利用できる施設は、メインコース(全長4674Mで国内3番目の規模)、レイクサイドコース(全長1760M)。このうちメインコースの単独走行にはコースライセンスが必要となっているが、ペース車付きの体験走行もできるため、フラリと車でやってきた人でもそのまま参加できる。

・その結果、九州・中国地方の各地にあるモーターショップ、そこに来ているお客、さらにはコースライセンス取得にきている人の利用で、例えば平成12年12月の営業日(水・金・土・日曜日)の利用申し込みは、ほぼ満杯の状態である。

・利用の変わり種は、ママチャリ(自転車)レースやマラソン大会、仮装レース、会社の運動会、CMの撮影など。一輪車やトラックのレースも行われた。こうした一般利用の受け入れもPR効果があった。

・平成11年には施設PRを目的に一度大型のレースを開催したが、そのとき、日頃ここを利用しているお客さんであるモーターショップが、レース開催に伴う機材のチェックや整備、清掃などにボランティアとして加わってくれた。オートポリスのファンクラブ制度があり、運営面の力強い味方になっている。

事業の経過

年表	事業の経過
S40年後半	ゴルフ場開発が進められるが、オイルショックで中断。開発会社が倒産。
S63年	上津江村から大手債権者へ地域開発の相談を持ちかけてF1開催を視野に入れたサーキット場開発が決定。
H1年6月	サーキット場造成工事開始
H2年10月	オープン
H3年3月	営業開始。サーキットの所有・経営は㈱日本オートポリス。全日本F3000選手権(現フォーミュラーニッポン)、全日本ツーリングカー選手権の開催、レースの入門カテゴリーシリーズ(ゴールドカップレース)を開催。
H4年9月	東京地裁より破産宣告を受ける
12月	大分阿蘇レーシングパーク設立 施設所有:㈱日本オートポリス破産管財人の所有。 運営:大手債権者4者で㈱大分レーシングパーク設立 (地場と大手のゼネコン2社,電機メーカー,ノンバンク)。 全日本ツーリングカー選手権、インターナショナルドラッグレースなどビッグレース開催。地方選手権もシリーズで開催。
H7年9月	㈱大分レーシングパーク、サーキット場から運営撤退を表明。この頃からオートポリスの存続へ向けた運動が始まる。
H8年1月	破産廃止
2月	大分レーシングパーク解散
5月	清算人より寄付申し込みがあり上津江村が受納する。土地92万坪 建物 レーシング施設 付近の山林など
5月19日	オートポリスオープン 上津江村がレーシングコース、近隣の山林など㈱日本オートポリス所有の不動産を破産清算人から譲渡を受ける。サーキット場を第3セクターの有限会社かみつえクリーン商事が借り受け現在に至る。

資料:上津江村役場より

●債権付きの寄付の処遇が最大の課題

現在は村の施設を3セクが借りて、それを運営しているが、今後の最も大きい課題として、以下のような点が挙げられた。

①村が財産譲渡を受けた土地・建物は“債権付き”の物件のままである。600億円を超える債権について、債権者と結んだ無償運営の期限は2001年3月末まで。

②同施設は村の普通財産であるため、メンテナンスは村の一般会計からの持ち出しとなっている。現在、施設が開設して10年経って、部分的な補修が必要な箇所も出てきている。建物の建て替え等の基幹的改修が必要になる場合、新たに考える必要がある。

こうした点について、村では抜本的な対策が必要ということで検討が進められている。

3セクの事業部の運営だけを取り挙げれば、地域事情と利用者ニーズに合った内容で軌道にのっているが、一方でそのベースとなる経営資産である土地建物に関して村の責任負担があまりに大きく、トータルでの地域収支としてはどう見るべきか。

今回、取材してみて、これは全部のケースにあてはまる訳ではないと思うが、オイルショック時にとん挫したゴルフ場開発が、その後のバブル経済期の大規模開発への伏線になったケースは多いのではなかろうか。

上津江村の場合も、バブル経済の10数年前にオイルショックでとん挫したゴルフ場開発が、その後、バブル経済期に地元の開発欲となって、別の形で一気に再燃したことは見逃せない。

●同様のケースはもっと多くあるはずだ。

お二人の説明のあとで、最も見晴らしのよい管制室に案内されてサーキット場を見渡した。この日、この時間は2輪車が一定の距離を全速で駆けていく「2輪スポーツ走行」の時間である。爆音を響かせて我々の下を通り過ぎていく。

この日、はじめにこの施設に来て入口をくぐったと

年	人数	前年比	主なイベント	運営
H3年	241,908		F3000レース・7万人	オートポリス
H4年	284,631	117%	F3000レース・約4万人、全日本ツーリングカー選手権・約4万人	大分阿蘇レーシングパーク
H5年	220,318	77%	全日本ツーリング選手権約4万人	大分阿蘇レーシングパーク
H6年	231,980	105%	全日本ツーリング選手権・約5万人	大分阿蘇レーシングパーク
H7年	195,608	84%	九州フレッシュマンレース約1万人	大分阿蘇レーシングパーク
H8年	58,995	30%	九州スポーツフェスタ約3千人	かみつえグリーン商事
H9年	73,054	124%	ONE&TWO・3,194人	かみつえグリーン商事
H10年	72,141	99%	ONE&TWO・3,510人	かみつえグリーン商事
H11年	157,294	218%	NICOS CUP GT オールスター戦・約6人	かみつえグリーン商事
計	1,535,929			

資料：上津江村役場資料より

入込客の推移

き、その風景や雰囲気はアメリカの映画ロケ地にでも来たような気がした。突如として立派なホテルが建って、目の前に大きなサーキット場が拡がっていた。

ひと目で莫大な投資が行われたということが分かる。

管制室から地上に降りてみると、モータースポーツファンらしい人達が多くいた。こうした人々がこの地域のファンになっていることもまた事実である。大規模レースの誘致一本で運営していた頃は20万人の入込客があっても赤字続きだったのに、今では10万人前後でも十分に採算が採れているのだ。

出席者からは「ママチャリレースやマラソン大会など、そんな変なレースの企画はどんな人が持ち込むんですか？」というつっこんだ質問もあったが、マラソン大会は村が、ママチャリレースはオートポリスが企画しているとのこと。そうした柔軟な企画が外部からの様々な企画持ち込みの呼び水になっている。

今後の3セクの経営課題は、そのまま村の経営課題となるが、地元の雇用を残し、地域ファンを増やしている面など3セクの事業効果は大きいと思われる。まずは無償運営の期限に向けて、どのような経営判断がなされるか今後とも注目したい。

（おざき　まさとし）

専業農家大いに語る。～第1回

糸乗　貞喜・尾崎　正利

事務所がある福岡市の近辺では近年、朝市や直売所は増えている。今までは「安い」「新鮮」ということでモノを買うことに対しては随分馴染んだような気がする。しかし、よくよく考えると農家の方々がどういう仕事をし、何を考えておられるのか、今まであまり知る機会もなかったような気がする。

たまたま、糸乗が志摩町でご近所づきあいをする中で、元気のいい農家の方々とお知り合いになった。折角だからまちの人が農家の方と直接話し合う機会を持とうということになり11月30日に第1回会合をもつことになった。

この日、話してもらった農家は志摩町馬場集落から、市川和重さん、田原敏隆さん、友池廣秋さんのお三方。一方、まちの人は農業法人の職員、サラリーマン農家、広告業、出版業、不動産鑑定業、公認会計士、元サラリーマン、農業試験場の研究員、建設省の職員、学生など様々で計12名。

「こういう所に来るのはオレ初めてやけん、何から話すればよかじゃろ？」と言った市川さんをはじめにお三方が次々に話をした。その内容をかいつまんで整理した。

●市川和重さん……26歳で先代から代替わりした。その頃、ミカンは大暴落しており、その後20数年間かけて年に13種類の野菜・果物を奥さんと一緒に作るようになった。キュウリの日本酒漬けは自慢の逸品。獲れた野菜をもっとお客さんに喜んで買ってもらえるよう今年9月に自分でスーパー「西鉄ストア周船寺店」で「他のスーパーでは農家コーナーなんか作って売っているが、こっちではやらんのか」と聞いてみたら「やりたいからすぐ持ってきてくれ」と言われて販売コーナーをもらい、さらに福岡市内の2店舗（長住、中尾）でもコーナーを得た。スーパーにとっても野菜売場の目玉になっている。普通の陳列棚の野菜の2割高の値でも飛ぶように売れる。1箇所当たり8～9千円／日の売上げ。良かったと思うのは、今まで買う人と話をするなど全くなかったが、時々出荷しに行くと主婦がいろいろ聞いてき

て、お客の声が聞こえるようになったとのこと。元々、JAを通じて出荷していたが、今は自分の販路に切り替えた。

●友池廣秋さん……古くからみかん栽培をしている農家で2町7畝の栽培面積をもつ。年間通じて7種を栽培している。生産品の9割までを地方市場に出荷し、自分で選果・箱詰めして自分で値を決めて出荷している。1割がJAを通じた出荷。品質が良い時は1kg当たり1千円の値がつく時もある。みかんは同じ九州の東松浦地域、さらに愛媛、愛知、和歌山と国内の強い産地があり、同時に輸入品の増大による影響もみられる。みかんは、作るだけでなく市場の販売戦略も大事なのに有効な販売戦略を昭和40年代に地元のJAと生産者が一緒に立てられなかったことが今になっては残念という。

●田原敏隆さん……元々、農家の出身ではないが父親がランの花を趣味で作っていた関係で、ランの花に興味をもって農業大学校に行き普及員の資格を得た。志摩町に入籍したのが22歳の頃で、その当時、新規就農という言葉もなく支援体制もなく、土地を借り、水を得て、資材を買うのに様々な困難を乗り越えねばならなかった。借地で始めた栽培も今では3反栽培している。

当日の雰囲気は黙って3人の話を聞いて……という大人しい感じはまるでなく、そのつど質問が出されてそれに答えながらゆっくり進むので時間があっという間に経ってしまった。それでも「初めてやけん……」といっていた割にはお三方のお話は大変示唆に富んで分かりやすかったと思う。

この会合は行き当たりばったり風で進めようということだったが、早くも「またやれ！」という意見がみられるので続きは1月か2月の開催で考えたい。

そこで読者の皆様の中で、福岡・佐賀県内で頑張っておられる農家で自薦・他薦を問いませんので、どなたか30分～1時間ほどお話できる方、仲間連れでご一緒でも良いので当事務所の糸乗、尾崎までご一報をお願いしたい。

（いとのりさだよし、おざきまさとし）

雪舟さんの魚楽園

小田　好一

ある町で、かつての豪農のお屋敷を先祖代々受け継いでいらっしゃる方から、「維持管理費をまかなえる活用方法がないだろうか」という話が持ちかけられた。それをきっかけに、個人所有されている庭園、古建築の事例を調べている。

福岡県田川郡川崎町に「魚楽園」という庭園がある。この庭園は画聖・雪舟によって築庭されたといわれている。

●雪舟とは誰か、魚楽園とは何か

ここで少し、雪舟という人物と川崎町に来た経緯を紹介しよう。雪舟がまだ小僧である頃、修行を怠けた罰として柱に縛り付けられたが、涙で絵を描き、そのネズミが今にも動き出しそうで、和尚さんを感嘆させたというエピソードは小学校の教科書などでも紹介されている。

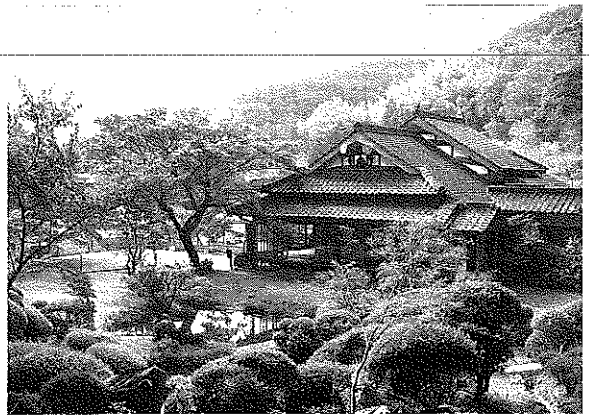
【雪舟の魚楽園築庭までの経緯】

（雪舟さんの魚楽園顕彰会設立総会資料より抜粋）

・雪舟は1420年岡山県総社市に生まれた。

・11歳で京都五山の一つ禅宗・相国寺にて、将軍の御用絵師・如雪周文に絵を学んだ。その後、全国行脚を通して日本の水墨画の基礎を築いたばかりでなく、中国へも留学して築庭技術を学び、全国にその足跡を残している。

・明からの帰国後、京都の応仁の乱をはじめ、博多、周防（北九州～大分周辺）では内乱が起こっていた。雪舟は招きを受けた大分の大内親繁を目指すはずで



四季が楽しめる雪舟庭「魚楽園」

あったが、川崎に入り、豊前平氏の庇護を受けて力を持っていた豪氏・藤江氏を頼って来た。

・九州には7年ばかりいたようで、英彦山、日田、筑後にも雪舟による庭があるが、この魚楽園は特に傑出しており文化遺産としての評価が高い。

・魚楽園の名前のいわれは、詩経の中からきており、「魚が楽しければ人が楽しむ、人が楽しければ魚も楽しい」といった自他ともに楽しむ平和の願いの意味が込められている。

・魚楽園は1万632㎡の日本庭園で1978（昭和53）年に国指定名勝庭園となった。現在も藤江氏が所有しており、年間2～3万人が訪れるという。特に紅葉の季節には多くの観光客が訪れる。

●魚楽園はいま

この魚楽園は個人の所有で庭園の維持管理費は年間約300万円となっている。国指定名勝庭園であるため、維持管理費の半額は県からの補助、残りは自らの手出しとなる。入場料は300円となっているが、子どもや障害者は無料、この他にも無料になる場合があり、入場料による収入は実質100万円程度である。残りの50万円は自己負担となる。また、庭園内の家屋は築100年以上のもので、数年前まで傷みがひどく、維持管理が大変であった。このままでは確実に倒壊するという状態となっているとき、国指定の庭園の上に建つ建物であるということで文化庁との交渉の上、3,000万円の補修費が出たという。しかし、この先も庭園と建物を受け継いでいくには、どうしても多額の維持管理費が必要となる。そこで、考え出されたのが魚楽園の顕彰会（ファンクラブ）である。今年の4月1日に発足した。年会費、イベント収入などを魚楽園の維持管理費に充てるというものである。

【漁楽園の運営】

・現在の顕彰会会員数は約400人、年会費は2,000円、今後、会員は1,000人程度を目指しているという。この他、町内の企業からの協賛金、イベント収入などがある。

・イベントの例としては、日中水墨画親善イベント、紅葉開きなどである。11月5日には紅葉開きが開催され、町内の小学校や中学校にも呼びかけ、墨を使った絵画展なども同時開催された。子どもが作品を出せば、作品を見に来る親はもちろんおじいちゃん、おばあちゃん、親戚までも巻き込んだイベント

雪舟さん
（1420～1506）

となる。このイベントは大当たりだったそうだ。

・また、2年おきに雪舟ゆかりの地の自治体が集まって「雪舟サミット」なるものが行われている。福岡県川崎町のほか、雪舟の生まれの郷でもある岡山県総社市をはじめ全6自治体で構成されている。

・魚楽園は所有者である藤江氏の家族によって経営されている。家族の生活費も必要である。園内ではお菓子や民芸品を販売しているほか、食事もできる。食事は要予約で3,500～5,000円程度の料理のほか、紅葉シーズンには2,000円程度の弁当がいただける。すべて家族による手料理である。主にこれらによる収入が生活費に充てられているそうである。

●地元に行動派のキーマンが必要だ

この取材には、顕彰会の立ち上げ前から携わっていらっしゃる櫻井さんにも協力していただいた。櫻井さんは設立にあたって、町内の活発な方々を顕彰会役員に迎え、設立後も積極的に会員加入の呼びかけ、企業に対して協賛金の呼びかけなど、町議会議員、学習塾の代表という本職をお持ちであるにも関わらず、バイタリティー溢れた方である。会員の中には魚楽園の隣にある温泉健康センター「英彦山湯～遊～共和国」の国王がいらっしゃるということもあり、顕彰会会員には同国の入国料が半額になるという特典付きであった。地域全体の活性化になればというのが顕彰会の願いでもある。

私が、この取材で感じたのは、何かコトを起こすときには地元に行動派のリーダーが必要だということである。

また、所有者である藤江千代美さん（故二十三代藤江敬麿氏夫人）にも取材させていただいたのだが、藤江さんが声を大にしておっしゃっていたのは「何事もやってみなければ分からない」ということだった。魚楽園活性化のきっかけは1400年代後半から先祖代々魚楽園を受け継いできて、自分の代で絶やしてしまう

のは、ご先祖様に対して申し訳ないという状況に陥ったときである。顕彰会設立に際しても様々なリスクが伴っただろう。

しかし、結果的に魚楽園は地域活性化の拠点として生き返りつつある。何か大きな変化を遂げるには櫻井さんのような“のぼせた”チャレンジ精神が必要ということだということを改めて感じた。

（おだ　こういち）

事務所近辺の天神・博多散歩Ⅳ

博多リバレインその後

澤谷　真紀子

よかネット39号で紹介した博多リバレインオープンから2年が経とうとしている。開店当初より運営が困難な再開発の例として新聞を賑わせている。しかし、その中のメインテナントであるスーパーブランドシティは、店舗の入れ替えなど行いながら、徐々に入りやすい店づくりとなってきている。

最近、リバレインに立ち寄ることが以前より多くなった。正直に言うと、オープン当初は「スーパーブランドを買える客だけが来れば良い」という姿勢のように思え毛嫌いしていた。一方、衣料にしても、飲食でもおいしい、良い店があることだけは知っていた。

現在、エスカレーターで地階から6階まで上がると、人がいるフロアが地下2階と5・6階だ。地下2階は雑貨やピザのような軽食、地元のおいしいケーキ屋などがあり、5・6階は飲食街となっている。実は、ここが変化している。

飲食街の各店舗とランチの価格

店　　名	地元店	ﾗﾝﾁ価格(円)
ラ・マニーナ(ｲﾀﾘｱ料理)		1000
小松丸(魚料理)　※	○	800
柳川屋(うなぎ料理)	○	1000
茶酒樓(台湾料理)		950
マハラジャ(ｲﾝﾄﾞ料理)		950
叙々苑(韓国料理･焼肉)		900
つきじ植むら(しゃぶしゃぶ･炭火焼)		1000
KEN'S DINING(新日本料理)		1200
ﾌﾞﾃｨｯｸひらまつ(ｻﾛﾝ･ﾄﾞ･ﾃ)		－
たつみ寿司(寿司)	○	950
吉兆(日本料理)		3000
ﾚｽﾄﾗﾝひらまつ(ﾌﾗﾝｽ料理)		3500
永坂更科布屋太兵衛(そば)		1100
銀座天一(てんぷら料理)		1500

※)ｵｰﾌﾟﾝ当初はとんかつの店だったが入替となっている

飲食店のリストをみると、1店舗だけ地元で漁師さんが獲った魚を食べさせてくれる穴場的な店が支店を出しているが、残っている店の多くは、ほぼ東京本店の高級店である。

現在のランチの価格帯しかないが、多くが1,000円前後で、納得できる値段だ。最近になってこの価格に下げられてきたことも人が寄りつくポイントとなっている。例えば、以前は銀座天一のランチは2500円程度だったように思う。やっと、東京レベルの価格から地元価格への努力がされつつあるのかもしれない。一番うれしいのは混んでないということだ（この号をみて通う人が増えると混み出すかもしれないが...）。

客が入っていないからこの再開発ビルは全てダメだと言うのではなく、変わってきていることや、良い店

～表紙の説明

いま、地域限定のこだわり商品に人が集まっている

①11月のある時期、あるポイントに撒餌をし、集まってきた小魚に寄ってくるぶりを釣り上げるのです。おもしろい程に釣れるが、2本釣ると腕はしびれてしまいます。その昔、山口から移り住んできたといわれる浅藻集落の奥さん達による地元料理が味わえます。

②第13回目の巨木を語ろう全国フォーラムのパンフレットです。ただ大きな木を見るために400名が集まりました。その内島外は223名、北は岩手、南は屋久島からの参加があったそうです。夜には対馬宗家の菩提寺万松院の燈篭がライトアップされ、幹周り6.92mの大スギをみんなが眺めていました。

③麺が食べたいだけだろうと言われてもしょうがないのですが、せっかくならそのルーツをたどり、話も一緒に体に納めて納得する会です。今回はドロ様ソーメン、チャンポンで楽しみました。

④各駅を起点とし地域を回るJR企画のウォーキングも地域固有の資源を生かしたものです。それに合わせ、総合計画策定時の住民会議から生まれた組織「ジャンプアップいなつき」がお茶のサービスと今後の活動にいかすためのアンケートを行いました。

⑤⑥一昨年の記事（NO40）を読んだ友人からせがまれ、今年も椎葉秀行・クニ子ご夫妻に会いに行ってきました。福岡市から5時間以上かかるという地域の魅力もありますが、やはり、ご夫妻の魅力で来る人が絶えないところです。今年4月には対馬の友人を連れていく予定です。

このように、地域限定の資源に人の魅力がプラスされた地域がもてています。

（澤谷　真紀子）

があることを我々のようなまちに関わる人達が伝えていくことも大切なのではないだろうか。一方で、その活用を話し合ったり、宣伝してくれるようなファンを増やしていくことが今の博多リバレインには必要なのかもしれないとふと考えた。　（さわたに　まきこ）

近　況

グラウンドワーク福岡のNPO化に向けて

これまでも度々紹介してきたグラウンドワーク福岡（GW福岡）が、来年春の特定非営利活動法人（以下NPO法人）取得に向けて動き出すことになった。この号が出る頃には、何事もなければ総会の承認を受け、手続きに入っている予定である。

法人格取得へ動いた要因はいくつかある。ひとつは平成11年度から（財）日本グラウンドワーク協会のパイロット事業団体の認定を受け、2年以内の法人格取得に向けた活動費としての助成を受けたこと。法人だったら仕事を委託するのに、と言っていただける企業があったこと。イベントなどの規模が代表世話人個人の責任能力を上回ってきたこと。他の団体との関係やGW福岡内での地域連携（福岡県内でも北九州、田川など内部グループがある）を整理し、特に金銭上のトラブルを回避できる形にしておきたかったこと。また、寄附の受け皿を作っておいた方が良さそうだったこと、などである。

活動内容は、これまでの幅広い活動展開を反映して、①保健、医療または福祉の増進、②社会教育の推進、③まちづくりの推進、④環境の保全、⑤人権の擁護及び平和の推進、⑥子どもの健全育成、⑦団体の運営または活動に関する連絡、助言又は活動の援助、とNPO法人の12の活動分野に示されたうちの7つを挙げた。GWの活動の切り口は、当初は環境改善であったが、「暮らしやすい地域社会づくり」を目標に、子どもの環境教育や障害者参加などの活動も行ってきたため、このような分野で考えると多岐に渡ってしまった。「ところで何やってるの」とよく言われるこのグループの特性そのままであろうか。

NPO法に照らしてみれば、理事は現在の世話人会から、社員は現在の会員ということで整理がつくと思う。専任スタッフは現在1名だが、ここをどうするか。

GW福岡で調査等の委託業務を受けたとき、専任スタッフ1名だけでは遂行は難しく、会員のノウハウと労力を集めて業務に取り組むことになるだろう。会員は我々のようなコンサルタントや、設計士、行政職員、学校の先生など様々におり、ノウハウ的には問題ない。これまではメンバーのボランティアで何でもやってきたのだが、業務となれば何人かのチームを作って委託契約するか、協力の度合いによって報酬を払うか、無償で協力するのか、整理が必要である。

また話が詰まってくれば、報告していきたい。

（伊藤　聡）

留学生に対して何ができるか

48号（2000.11）で紹介した中国・韓国を訪れた「ヤングネットワークウィング九州2000」の事業は事後活動として奉仕活動を企画、実施することが課せられている。私たちが話し合って決めた活動の内容は「留学生が日本で充実した生活を送るためのお手伝い」である。

まず、留学生が日本で生活していく上で何が問題となっているか、そのニーズを知ることからはじめなければならない。まず、留学生と仲良くなろうということで、去る12月3日に九州大学国際交流会館にて日中韓留学生交流会を開催した。私たち日本人が約30名、留学生の方々が約40名の交流会となった。

～21世紀に拡げよう留学生とのネットワーク～という副題のとおり、この会で留学生との親睦を深め、この場限りではないネットワークにしたいという意向があった。

会の前半は親睦を深めるためのレクリエーション、昼食では水餃子とチヂミを一緒につくった。会の後半は留学生とのディスカッションである。日本に来て困っていることを話し合ってもらった。

みんなで水餃子とチヂミをつくっていただきました。

【住宅の問題】

初めの１～２年は会場となっている国際交流会館や大学の寮などで生活できるが、そのあとは公営や民営の住まいを探さなければならない。ここで問題になってくるのは賃貸契約を結ぶときの保証人である。携帯電話や電話を引くにも保証人が必要である。幸い福岡市では市営住宅に留学生の枠があり、留学生の保証人の代替わりをする制度もある。しかし、公営住宅は競争率がとても高く「抽選で当たれば」の話である。

【アルバイト問題】

日本語が普通に話せても、「外国人である」というだけで断られることが多いという。ある中国人留学生（女性）の話では居酒屋でアルバイトをしようと思い、電話で面接の申し込みをしたところ、外国人ということで断られたそうだ。理由を聞いてみると「魚の名前を知らないだろう」ということだった。魚の名前など日本人の女子大生でもどれだけ知っているか疑問である。

【日本人の友達の問題】

日本の学生は固定した何人かのグループで行動しており、留学生はグループに入りにくいという話を聞いたことがあるという意見、一方、日本の学生はいろいろと親切にしてくれるという意見、両方が出ていた。これらの意見や在学中に接した留学生の様子から、結局のところ、私は“本人の問題”だと思った。在学中、すっかり日本人学生にとけこんでいる者もいれば、マイナス思考で、在学途中に帰国する者もいた。

【日本文化を知る機会】

「日本に来て困ったこと」というわけではないが、折角、日本に来ているのだから日本の文化を知りたいという意見があった。それも一方的に説明を受けるのではなく、日本人とディスカッションをしたいということだった。

これら以外にもいくつか出されていた。今後、これらの意見を基に、「留学生のために何ができるか」についての議論を進める。

果たして何ができるのやら……。乞うご期待。

（小田　好一）

より多く関われる体験観光を探しています

先日、長崎市内で、民間が経営する吹きガラス工房でガラスづくりを体験しました。

吹きガラスとステンドグラスの２種類のコースがあり、私は吹きガラスを体験しました。

プロのおかげで、初心者が作ったとは思えない出来栄え

最初は、写真立て（文鎮のようなものに切れ目がはいっており写真をはさむ）を作ろうと、デザインまで考えて行きましたが、受付で「タンブラーか一輪挿し」と言われ却下。ただ、3,000円という金額なので、あれもこれもというのは、贅沢なのかなと思い、タンブラーを作る事にしました。

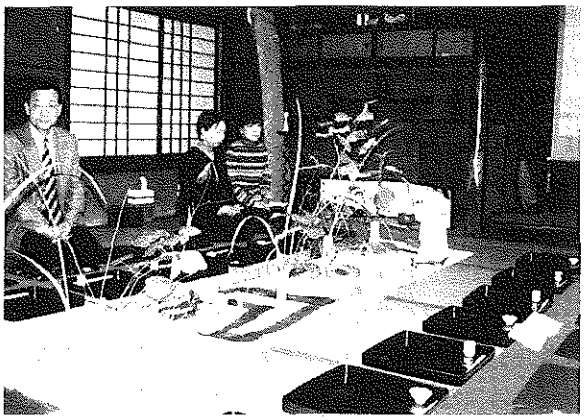
職人というと、年季の入ったおじいさんを想像していましたが、教えてくれたのは、とても若いお兄さん。しかも15分位の作業を、説明しながらほとんどやってしまいました。私がやったのは、吹きざおを吹く事と、濡れた新聞紙を手にのせその上でガラスを転がし形を整える事と、飲み口を広げる事ぐらいでした。（正味２分位）ガラスは1,100℃あるので危ないとか、素人には難しい部分があるのも分かりますが、子供ではないのだから、もう少しさせてもらってもいいのではないかと思いました。こちらのお店のピークは、10月の修学旅行シーズンで、多い時で１日60人の参加者がいるそうです。１時間に７～８名しかできないという事も、素人にさせる部分が少なくなる要素なのかと思いました。

次は、ブリキ板で細工してみたいと考えています。どこか良い所がありましたら、教えて下さい。

（佐伯　明日香）

古い町家で創作料理のお茶会席をいただく

八女市の福島地区には約400年前に建てられた商家が残っており、そのうち約80戸がいまでも営みを続けています。その町並み筋でお茶販売を営業しておられる「このみ園」にて、11月始めの夕べに創作料理のお茶会席が催されました。小生が、この会に参加できたのは、昨年の８月に実施された「町並み活性化に



1．前菜	鯛の昆布かごづくり
1．煮物椀	むかごの真蒸し
1．焼き物	はまちの幽庵焼き田楽味噌
1．和え物二種	菊菜と牛肉の昆布和え
	松茸と海老のおしたし
1．揚げ物	栗拾い
1．煮物三種	柿生麩
	赤め芋の茶巾
	とり挽肉お焼き
1．ご飯	ぎんなん飯
1．抹茶	ブルーベリー入り饅頭付き

上　生け花を囲んでの秋舞の食事会
下　本日の献立表

向けての座談会」に参加した折りに、「このみ園」の社長さんからのお誘いを受けたことが始まりでした。

お茶会席は、「このみ園」が古い町屋をリフォームしたお店の奥にある座敷の２階で催され、16畳の座敷の中央には秋を演出した生け花と書が飾られ、季節感漂う空間が演出されていました。当日の献立も、当然ながら季節にあわせて菊菜、栗（外側は揚げ春雨で栗のイガイガを創る）、銀杏、柿と秋を演出したものです。創作料理とは一切砂糖や塩などの調味料を使用せず、材料から引き出した旨みで調理されているとのこと。日頃の食事は15分程度である小生の歴史の中で食事がメインで約２時間を費やしたということは、初めてで、かつ貴重な体験でもありました。

この催しは、古い町屋もオーナーの心遣いやアイデアで活き活きした空間になることの一例でもあります。

残念なのは、食事がメインであったとはいえ、他の参加者の方のと交流の時間がなかったことでしょうか。

（山田　龍雄）

アメリカにて日本を思う

去年の１月にアメリカに行ったときに思ったのは、ホームレスが少なくなったのではないかということ。そういえば、福岡のホームレスも減ったような気がする。しかし、減った理由はたぶん違っていて、アメリカは景気が良くなって減ったようだが、福岡の場合は、どこかに散らばったのではないかと思っていたら、11月の福岡の新聞にホームレスの実態を学生が調べた記事が出ていた。やはり減ったというよりは居場所が変わっただけのようだった。日本というのは、問題の根本を解決するというよりも、問題の所在をすり替えるのが得意であり、さも解決したように見せてばかりといわれる。アメリカが全て正しいとは思わないが、個人の生き方を大切にする社会としては、見習うことが多いように思う。しかし、すごい量のゴミを出すことに対する無頓着さはいただけないが、人材の能力に応じた待遇、努力する人間に対する評価などは日本でも変わらなければならないし、現にそういう方向に変化している。今世紀は、そういう社会づくりに向けた仕事が増えてくるような気がする。　（山辺　眞一）

「２月は老人医療費が下がる」？という話

『病院がお年寄りのサロンとなっている』とは良く聞く話ですが、２万人の町にしては病院が多いところでの保健福祉課の人から聞いた話しは、その様子をよくいい当てている。

○いつも通院しているお年寄りが来ないと、病院側は心配して「あのおばあちゃんは、近頃病院に来んけど、病気しとうとじゃないと！」。このおばちゃんは病院に来ているけど、日頃は病院に通えるぐらいは比較的元気なのであろう。

○タイトルの意味にお答えします。１～２月になるとインフルエンザが流行りだすので、お年寄りの方は病院に行って逆に風邪をうつされたら大変と思い、病院通いを減らすことが原因らしいとのこと。寒くなると家から出たくなくなることも関係しているとは思いますが……。

いずれにしても、高齢者が増えるに伴って老人医療費は毎年伸びていますが、老人医療費削減方策は①お年寄りが病院に行けないくらい忙しくなること、②「病院」に行くと逆に病気になりやすいという“噂”を広めること（これは冗談ですが）などが考えられます。

（山田　龍雄）

医院は土足厳禁じゃないの？

12月に入ってまもなく、風邪をひいて会社を休ん

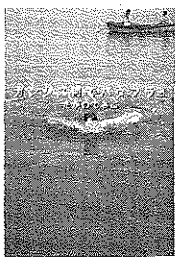
でしまった。ここ何年も風邪ぎみかなと思ったら薬局で購入した薬を飲んで、１日おとなしくしていたら治っていたのだが、今回はそうはいかなかったので医院の門をたたいた。

医院に入ったはいいが、他の患者さんの靴が見あたらない。私はどこで靴を脱いだらいいのかわからず、きょろきょろしていたので受付におられた看護婦さんに不思議そうな目で見られてしまった。半信半疑、靴を履いたまま入っていくと、その医院は診察室はもちろん、処置室も土足で入っていけたのである。総合病院などの大きな病院では当たり前だと思っていたが、個人医院で土足のまま歩くという経験をしたのは今回が初めてだった。

こんなことはみなさんもうすでにご存じのことなのかもしれないが、10年近く医院に縁がなく、医院に入ったら靴は脱ぐものと思っていた私にとってはかなり衝撃的だった。

この冬の風邪はなかなか治らないという話をよく聞きます。皆さんも体調には十分にご注意を。

（梶原　里香）



「ガンジス河でバタフライ」

たかの てるこ 著
幻冬舎

著者のたかのてるこさんは中学の水泳部の先輩である。題名はかっこよく「バタフライ」となっているが、本当は平泳ぎの選手である。７年前、著者の旅の様子がテレビで放映されたことがきっかけで、私は初めての海外の一人旅をすることになる。その旅行の様子がこの度、本になった。

私は小学３年から中学１年までの４年半、父の仕事の関係でインドネシアの首都ジャカルタに住んでいた。大学の時（７年前）、「もう一度、昔住んでいたジャカルタに行ってみたい」と思うようになった。しかし、海外への個人旅行歴が浅かった当時は不安だらけであった。そんな時、水泳部時代の友人から、著者がテレビに出演するという連絡が入り、見てみた。「クラブ紳助」（関西の番組）という島田紳助の深夜番組でゲストとして出演していた。

ここで少し著者と島田紳助が知り合うきっかけを紹介しておく。著者は日本大学の学園祭でミス日大コンテストの棄権者補充兼盛り上げ役として声がかかり、大阪で培った笑いのセンスと吉本新喜劇のような捨て身のギャグで準ミスとして選ばれた。後に「とんでもいい夢」（日本テレビ）に“準ミス日本大学”として出演し、司会の島田紳助と知り合うことになる。

先ほどの「クラブ紳助」では、著者のシンガポール・マレーシアの一人旅の様子を紹介していた。持ち前の明るさと人なつっこさで旅行中に現地の友達をつくったり、家に招待され、ごちそうされたりしていた。これまで私が抱いていた海外一人旅への不安が薄れていった。結局、私は鉄道でマレー半島を鉄道で縦断し、ジャカルタにも訪れることになった。

この本は著者の初めての海外旅行である香港編、シンガポール・マレーシア編、インド編の３部構成になっている。無計画な旅のため、先が見えないおもしろさと著者の笑いのセンスがちりばめられた見応えのある一冊である。

（小田　好一）

編集後記

今回の記事の中で「上津江村のオートポリス」と「甘木の美奈宜の杜」があります。どちらも現地に行くと、首を回さないと全体が見えないという広大な用地が目に飛び込んできます。改めて、バブル期の世相がいかに異常であったかを再認識させられました。

表紙写真のひとつを飾っています「ＪＲウォーキング企画」の来訪者の方に稲築町まちづくり有志の会（Jump Upいなつき）の人たちと一緒にお茶のおもてなしを致しました。来訪者は知らない土地を訪ねたいというより“歩くこと”が楽しみで参加されているようでした。（だ）

よかネット NO. 49　2001. 1

（編集・発行）
㈱よかネット
〒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
http://www.yokanet.com
mail:info@yokanet.com

（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