

NETWORK

湯布院地域の景観まちづくり	2
見所が増え、市民の参加が進む佐賀城下ひなまつり	5
今年もまたやりました！「糸島まるごと農学校」	6
唐津市のまちなかの来街者の動線をチェックしてみました	8
(NPO) 日本都市計画家協会福岡支部を設立しました	9

オチコボレ論

オチコボレの戯言・賢い人は読むな・その2	10
----------------------------	----

見・聞・食

近未来直売所の姿をみる ～内子フレッシュパークからり～	14
宮若地域の家庭料理「チョンチョン」はB級グルメのブランド	16
になるかも！？	
佐伯市の伝統料理“ごま出し”のルーツを考える	17

近況

特産品づくりの現場や素材を活かす料理づくりの現場	18
--------------------------------	----

書評

まち歩きガイド東京プラス	19
東京っ子の原風景	20
ロハスビジネス	21

お知らせ

今年もやります！！第17回 よかネットパーティー開催のご案内	22
--------------------------------------	----

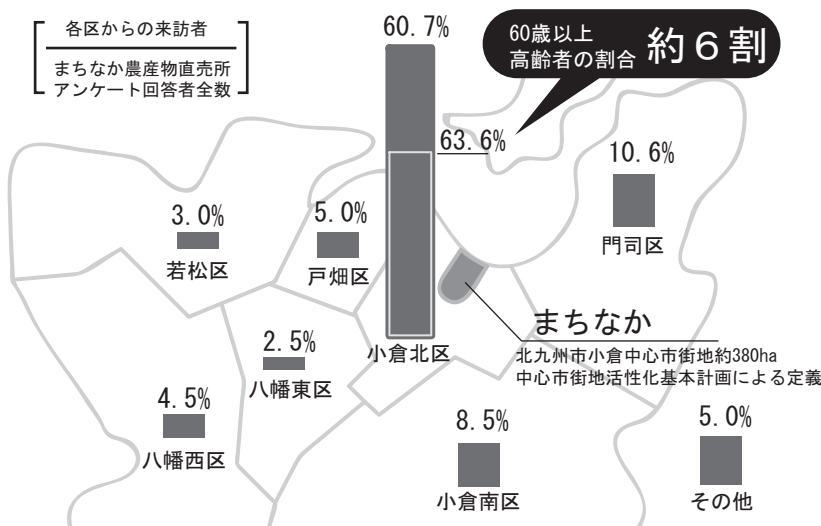
○まちなか農産物直売所は、まちなか再生の魅力となりうるか！？

—どこから・どんな人が来ているか—

北九州市小倉北区のまちなかに立地する農産物直売所にて、お客さんがどこから来ているのか、買い物客聞き取り調査を行ったところ、小倉北区に住む方が6割を占めており、その中でも特に60歳以上の高齢者が6割を超えている。また、リピーターは約4割となっている。

今後、まちなかで高齢者など郊外部へ気楽に行けない人が増えることを考えると、まちなかの新鮮で安価な野菜や手作りの加工品等を気軽に買える農産物直売所が、まちなか再生の魅力づくり、集客施設の一つになりうるのではないかと考えます。

ちなみに、小倉のまちなかに来ている人たちに占める小倉北区内の人の割合よりも25ポイント以上高い結果となっている。



上図データは、北九州市小倉のまちなかの魚町商店街の空き店舗を活用した農産物直売所で実施した買い物客聞き取り調査による。〔調査日：平成20年12月22日（月）、23日（火・祝日）〕

門司区	小倉北区	小倉南区	若松区	八幡区	戸畑区	その他
9.9	34.7	15.9	4.6	5.9	2.9	22.2

下図データは、小倉都心地区来街者アンケート調査による。〔調査日：平成20年3月14日（金）16日（日）〕資料：小倉都心地区来街者アンケート調査

湯布院地域の景観まちづくり

——住民と行政が一体となった景観まちづくりの軌跡——

本田 正明

昨年から大分県由布市で景観マスタープラン策定のお手伝いをさせていただいている。

由布市は、2005年に挾間町・庄内町・湯布院町が合併した市である。湯布院地域（旧湯布院町のこと、以下同じ）に景観の計画がなかったのかと意外に思われる人もいるかもしれない。よく知られているように、湯布院地域には「潤いのある町づくり条例」などがあり、地域と行政が一緒になってまちづくりを進めてきた。しかし、以前、糸乗が記事にしたように（よかネット81号, 2006. 5）、まちの中心部で、土地利用の変換が進んでいるのも事実である。

豊かな風景を維持するため、これまでどのような取り組みが行われてきたのか。そして現在、どのような問題が生じているのか、マスタープランの策定にあたり、地元関係者のヒアリングや資料を通じて見えてきた湯布院地域の景観面での状況を紹介したい。

●温泉地なのに温泉街がない湯布院地域

湯布院地域の景観の特徴は、なんといっても由布岳と由布院盆地の地形に集約される。初めて訪れたとき、まるで巨大なスタジアムのような感じだ。盆地内の田園はグラウンド、周囲に広がる森林は、まるで観衆がひしめくスタンドのようである。バックスクリーンには、雄大な由布岳が構えている。

スタジアム内ではどこからでもバックスクリーンを見られるように、由布岳の眺望が得られる視点場も多い。また、湯布院地域では温泉源がある



由布岳の麓からみた由布院盆地

一定の場所に集中するのではなく、盆地のあちこちにあるので、温泉地なのに温泉街がない不思議なまちだ。

まちづくりの中心的存在である中谷健太郎さんがある対談の中で、「地域の中に旅館がバラバラに組み込まれたことで、俺たちは最初から地域の中にある宿屋という形で出てきた」と述べているように、地域があって初めて旅館が成り立つという発想があり、早くから農家やお店の人や旅館の人などが一緒になってまちづくりを進めてきている。

●住民と行政が一体となった景観まちづくり

景観に関わる取り組みの発端は、1970年（昭和45年）の猪の瀬戸湿地でのゴルフ場建設計画である。これを期に「由布院の自然を守る会（後の明日の由布院を考える会）」が地元に組織され、自然の美しさを守ろうという運動が行われた。自然環境や落ち着いた生活環境を充実させ、由布院独自の保養温泉地を目指す構想がこのころから芽生え始める。

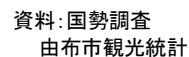
湯布院地域のすごさは、自然環境や景観の保全への取り組みの早さもさることながら、事業者と

西日本新聞 昭和47年1月14日

観光開発に許可制 湯布院町 業者ときびしい協定（一部抜粋）

- ・「美しい自然とすぐれた環境を維持するという町の方針に従い、開発に対する町の希望を全面的に受け入れ、開発事業は事前に町の承認をえることとする」とうたい、開発事業のすべてについて環境保全と住民保護の立場から町当局が事前にチェックできることになった。
- ・①土地造成は現在の地形を最大限に利用することを原則とし、やむを得ず切り取りや盛り土をした場合は芝をつけるか、周辺の景観にマッチした木をうえる②建て物の外部や屋根の色はできるだけ原色を避け周辺の景色に適合させる③新設道路は既存の道路と連結させ、地域住民の生活に支障をおこさないようにする—などきびしい条件がもられている。

1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 26



「潤いのある町づくり条例」には、近隣関係者等の理解（条例第18条）と、町づくり審議会による事前協議（条例第19条、第48条）という項目が

あり、開発を行うには、周辺住民や地域の理解を得ることが原則となっているが、こうした仕組みは、地域の人々が景観やまちづくりに関心が高いからこそ成り立つ仕組みであり、また、住民が地域のことに責任を持つということにもつながっている。

湯布院地域の取り組みは、規制ばかりではない。湯の坪街道では、家建て替える際に建物を道路から少し引いて建て、空いたスペースにクヌギを植えるなどの取り組みを地道に行ってきた。雑木林のポケットパークや川の護岸に這ったツタなど、当たり前のような風景も地域の人たちの取り組みの積み重ねによってできた風景がいたるところに存在する。また、由布院の建築物のデザインとまち並みに対し、創り守るべき風景イメージを形成しようと「ゆふいん建築・環境デザインガイドブック（2000年）」の作成なども行われている。

●ミクロとマクロな問題が同時に進む

しかし、冒頭書いたように、湯布院地域が抱えるまちづくりや景観面での課題も多い。私の周りにも湯布院ファンは多いが、素朴な田舎の風景のあった昔の湯布院を知る人から「湯布院はだいぶ変わってしまった」という声をよく聞く。一番変わってしまったのは、やはり自然環境だと思われる。5年前頃から湯布院の宿泊客数は、減少しているにも関わらず、旅館・ホテルの件数・収容人数はまだ増え続けている。特に近年は、広い土地が安く確保でき、都市計画の規制のない山間部での開発が増えており、緑の減少が進んでいる状況である。

また、他の農村地域と同様、農家の高齢化や担い手不足が深刻になっており、草原や田園の維持が難しい状況になってきている。まちの中心部でも、チェーン店などが増加しており、地域性のない形態意匠や色彩の建物が増えたり、屋外広告物の氾濫が目立っている。

湯布院の景観まちづくりの課題は、由布院盆地に分散立地することで吸収してきた観光開発が、緑や水田の減少という形で顕在化してきたというマクロな問題と、まちの中心部の派手な店舗や看板の氾濫というミクロな問題が同時に起きていることである。

今回の由布市景観マスタープランでは、両方の問題に対応するため、旧町単位の地域ごとに景観協議会を立ち上げ、由布院盆地での景観計画や都市計画、まちづくり条例を活用したルールづくり

を進めるとともに、地区ごとのより細やかな問題に対応したルールづくりも並行して進めることにしている。すでに湯布院地域の景観協議会では、相当議論がなされ、湯の坪街道周辺地区の景観計画や協定などの具体的な動きも既にあるが、そのことについては、別の機会に紹介したい。

●由布院に学ぶべきは景観形成のプロモーション

由布市で景観の調査を進める中で、「景観とは主観である」ということを強く感じた。本稿では、由布市の中の湯布院地域、それも由布院盆地内のことを中心に書いているが、大分市に近く、産業構造も異なる庄内地域や挾間地域では、景観へのスタンスがまったく異なっている。同じ湯布院地域でも湯平地区と塚原地区ではまた違いがある。しかし、由布市の景観マスタープラン策定委員会でも座長をいただいている東大の西村先生が著作の中で述べられているように、景観のルールは「地域の合意形成というボトムアップのプロセスを経ない限り、民間に対するあらゆる制限はできない」ものである。

そうすると、湯布院のように景観に対する民意が育たなければ、実効性のあるルールはなかなかつくれないことになる。行政がいかに熱意があろうとも、地元の関心がなければ、まったく無意味であるし、またその逆も同じである。

湯布院地域の景観まちづくりに学ぶべきは、湯布院に起こった景観の問題を機に、マスコミや地域の人たちに景観への関心を巧みに喚起した景観形成のプロモーションともいうべき啓発活動にあるのではないかと考えている。まちづくり機関誌の発行や有名人へのアンケート調査、署名活動など、話題づくりによる意識啓発と市民参加を促している。

景観に関する問題が顕在化していたり、地元の関心の高い地域では、ほとんど景観への取り組みが進んでいる。現在、景観まちづくりを進めるべきは、景観の問題が生じているのに、まったくといっていいほど行政や地元の関心がない地域だと思う。そうした地域にこそ、湯布院が進めてきたような景観への関心の喚起、民意の底上げを行っていく必要があると感じている。

※地名・固有名詞の際に由布院、その他は、湯布院と表記している

<参考文献>

・中谷健太郎編「花水樹 完全復刻版」グリーンツーリズム研究所

- ・光本伸江 「大分県湯布院町の「まちづくり」と地方自治体の可能性（上下）」
- ・地方財務 1999年3・4月号 ぎょうせい
- ・西村幸夫 「風景論ノート」 鹿島出版会
- ・由布市商工観光課編「ふるさと ゆふいん物語」 由布市

見所が増え、市民の参加が進む 佐賀城下ひなまつり

愛甲 美帆

平成13年2月から始まった「佐賀城下ひなまつり」は、今年で9回目を迎え、2月21日から3月31日まで開催された。江戸・明治・大正の建築物、佐賀市歴史民俗館やその周辺商店街をメイン会場として、鍋島家ゆかりの明治、大正、昭和のひな人形や佐賀市在住の人物作家のひな人形などが展示される。鍋島緞通、佐賀錦など伝統工芸やお菓子など物産品の販売も行われる。期間中は、様々なイベントも企画され、1年目の約4万人の来場者は、翌年約7万人に増え、今では約10万人が訪れている。徐々に見所が増え、訪れる度に、もてなす側の市民の参加も増えている。

●取り組み・改良・充実で広がるひなまつり

右上の年表をみると、イベントが始まって、市内外への認知が広がった2年を経た3回目以降、市民の参加を呼びかける観光ボランティア養成講座が開催され、見所として佐賀城本丸歴史館（佐賀県）や佐賀市歴史民俗館周辺の旧家を活用した玄米食のお店の開店、商店街に焼き物ギャラリー佐賀座が開設されるなど順次新しい取り組みが行われてきた。

市民の参加は、先に触れた第3回から観光ボランティア養成講座開始が開始され、観光ボランティアガイドが会場で案内をするようになった。その3年後には講座の対象が佐賀バルーンフェスタや観光事業者へ拡大されている。また、第7回頃から団体よりも個人の訪問が多くなってきたこともあり、第8回から個人客を対象とした定時ツアーも実施されるようになった。これ以外にも、佐賀市文化連盟による茶のふるまいや琴の演奏、市民のひなまつりに対する俳句がエリア内に飾りつけされている。また、まちづくり団体がひなまつり期間中独自に休憩所を設置したり、観光アクションプラン委員の発案で、佐賀の美味しい米でつくったおにぎりと、各地域こだわりの逸品を使

2000年	●佐賀城下ひなまつり開始。 （歴史的建築物内にひな飾り。菓子・特産の販売。 市内ホテル・旅館・料亭でのひなまつり料理提供。）	第1回
2001年	●恵比須ギャラリー（銀行跡）をお土産処としてオープン	第2回
2002年	●恵比須ギャラリーでお菓子のひなまつりスタート ●観光ボランティア養成講座開始 （期間中観光ボランティアが活躍）	第3回
2003年		第4回
2004年	・佐賀城本丸歴史館開館（本丸歴史館ボランティア養成（県）） ●旧中村家（ひなまつりエリア内）自然食レストラン開店 ●5周年記念“夜のひなまつり”開催（ライトアップ等） ●「循環おひなさま文芸賞」開始 （公民館主催。市民の俳句の飾り付け）	第5回
2005年	・バルーンフェスタ観光ボランティア養成講座開始 ●観光事業者向けひなまつり講座開始	第6回
2006年	●陶芸文化の発信拠点ギャラリー『佐賀座』 （ひなまつりエリア内）開設 ●地産地消交流の場おにぎりカフェの開設 ●市民団体による休憩所開設	第7回
2007年	●佐賀市観光協会モバイルサイトによるひなまつり情報提供 ●おにぎりカフェに新佐賀市合併地域から参加 ●観光ボランティアガイド定時ツアー開始 ●旧馬場家ひなまつり観光案内所開設 ・佐賀市キャラクター「懐マイちゃん」発表。 （ひなまつり期間中キャラクター人形の展示）	第8回
2008年	・ご当地グルメ“シシリアンライス”紹介	第9回



お茶の提供や手作りの品が並ぶ市民団体の休憩所

ったメニューを週替わりで提供するおにぎりカフェが設置されるなど、地域の参加の場も設けられている。

観光行政の担当部署と市民との連携が地道につなげられ、佐賀を思う市民・事業者の気持ちがこれらの取り組みの広がりにつながってきたのではないかと感じた。

●ご当地グルメ“シシリアンライス”

昨年、佐賀市のある喫茶店で昭和50年頃に誕生したと言われる喫茶店での定番メニュー“シシリアンライス”というご当地グルメが打ち出された。“シシリアンライス”とは、温かいライスの上に炒めたお肉と生野菜を盛り合わせ、マヨネーズを細く散らしたものが基本形で、各お店でアレンジが加えられているとのことだ。現在20軒を越えるお店で味わうことができ、観光情報誌や新聞などで取り上げられ、台湾のテレビ局からの取材



佐賀市内だけで味わえるシシリアンライス

もあったそうだ。今年のひなまつりでは「“シシリアンライス”はどこで食べられますか」という問い合わせも多くなったようで、ひな御前などに加え、ご当地グルメの登場で食事処の幅が広がっている。ちなみにこの“シシリアンライス”、4月4日は“シシリアンライスの日”として日本記念日協会に認定されたそうだ。佐賀市を訪れた際はこの味も楽しませてはいかがでしょうか。

(あいこう みほ)

今年もまたやりました！

「糸島まるごと農学校」

ー農家さんと都市のひとの身近な接点づくりー

本田 正明

糸島まるごと農学校は、①地元農家と九州大学と都市住民の方々との交流を通じて、②農家や農業の現状を知ってもらうとともに、③農薬を使う一般的な農業から、有機農業、自然農まで、農の多様性を幅広く学んでいただき、④参加者それぞれにあった「農」のスタイルを考えてもらうプログラムとして昨年度より開催しています。

今年度は、地元農家による「野菜づくり実習プログラム」に加え、九州大学の先生による「土づくり講座」や「自然農」や「みかんづくり」に取り組む農家の野外講座、糸島地域への新規就農者（有機無農薬栽培）の体験談や食の安全性への取り組みを実践する養鶏家の話などの座学を実施しました。

参加者は福岡市を中心に約40人。年齢層は、20代の女性グループから60代の夫婦まで幅広く、どこから情報を聞きつけたのか、遠くは大木町から片道2時間以上かけて参加する人もいました。

弊社が支部事務局をしている（NPO）日本都市計画家協会（9頁参照）の機関誌に、糸島まるごと

と農学校の取り組みを寄稿しましたので、その内容を一部加筆して紹介します。

●地元の農家さんと知り合いになれる場

食と農の大切さは、最近いろんなところで耳にします。まちづくりでも「都市」と「農村」とのつながりが、重要視されつつあるようです。

都市計画や農地のルールも大切ですが、もっとその手前の問題として、「都市のヒトと農村のヒトとのつきあいが離れすぎているのではないか」という疑問があり、お互いのことをもっとよく知りあえる場を草の根レベルでできないかという思いで企画したのが「糸島まるごと農学校」です。糸島地域は、福岡市から30分程度と近いので、海や直売所を目当てに訪れる人は多いのですが、地元の農家さんと接触する機会はほとんどありません。

野菜づくり実習のときにも、講師の山崎さんが何気なく「稲わらが堆肥に使えますから、知り合いの農家さんに貰ってください」といったところ、参加者の「山崎さんしか知り合いの農家はいないんですけど……」という反応で、先生も驚いていました。

反対に、参加者の「なんで無農薬で野菜を作らないんですか？」という素朴な質問に、「虫が増えたり収穫量が減るから、キャベツ1個千円で買ってくれるなら作るよ」と言われて、答えに困るというような場面もみかけました。

それでも、講師が「わからないことがあったら、いつでも電話してください」と参加者に電話番号を教えたり、山崎さんが社長を務める直売所に、野菜の様子を見るついでに挨拶と買い物をしていく参加者も多かったそうで、地元の農家と都市住民が知り合える場をつくるという目的は、果たせたのかなと思っています。

●自分に合った農業のスタイルを見つける場

この農学校には、参加者向けのテーマとして、「自分に合った農業のスタイルを見つけてほしい」というものがありました。糸島地域は、大規模営農があれば、減農薬農業、有機農業、自然農など、さまざまな農業に取り組んでいる農家があります。「糸島まるごと」という名前は、農の多様性を幅広く学んでもらいたいという思いが込められています。

参加者は、土は耕した方がいいという話を聞いた後、耕さない方がいいという人の話も聞くわけで、少々混乱しないかと心配しましたが、幸い間



班ごとでの畑の管理作業

題意識を持っている参加者が多かったためか、実際に畑を見たり、農家さんの話を聞きながら「このやり方がいいな」などと、自分なりの「農」のスタイルを探してもらっているようでした。

野菜づくりの実習では、一反ほどの畑で、ブロッコリーやキャベツ、タマネギなどの減農薬栽培をしました。班ごとに管理してもらい、農薬を使うかどうかは、各班の判断に任せました。どの班も悩んでいましたが、「農薬に直に触れている百姓が元気なのだから」「農薬を使わないなら、毎日様子を見にくるぐらいの覚悟がいる」と言われて、使った班が多かったようです。

芽キャベツやオレンジブーケというカリフラワーなど、めずらしい野菜もたくさんできたので、近所の人に配るだけでは足りず、「遠い親戚にも配り回って、とても喜ばれました」と、身近な交流にも野菜が一役かってくれたようです。

●「農」のサービス産業化の可能性を探る場

農家の方々は、どうしても“情報やサービスを売る”という感覚になじめないようで、イベントでも芋掘りに豚汁などのお土産をたくさんつけて、実費しか貰わないというようなことがよく見られます。行政が関わる事業としては異例ともいえる12,000円（全行程）の参加費をいただいたのは、



とれたて野菜を使った料理づくり

この農学校を通じて、農家さんに農業知識そのものに高い価値があるということに気づいてほしいという思いがありました。“教える”という情報サービスの提供であれば、加工品づくりよりも労力がかからないので、高齢の農家さんでも講師をしてもらえます。また、農家と知り合いになったことで、直売所のリピーターが増えるなどの波及効果もあるようです。高齢化が進む農村地域で少しでも活性化のきっかけになればと思っています。

●今後の展開

今後の展開としては、農家の奥さん方から学ぶ地元の料理教室やあぜ道の清掃などのデカタ作業なども取り入れて、もっと農家の日常を学べたり、協力する場ができればと考えています。

最終目標としては、糸島に定住する人、通いながら農業をする人などを増やしていきたいと思っていますが、その道筋はまだまだ模索中です。そもそも私が都市計画畑の人間なので、農政のことは疎く、農地の確保などで行政の担当者に相当苦労かけています。地元の熱心な協力があつてなんとか事業が行えている状況です。地元の方々との信頼関係を築きながら、まずは、この農学校自体を自立運営できるような体制にしていければと思っています。（ほんだ まさあき）

糸島まるごと農学校カリキュラム(2008年度)

	午前（講義）	午後（実習）
10/12（日）	「野菜作りの基本について」 講師：山崎七郎さん（農家）	・うねづくり、くわの使い方 ・カリフラワー、ブロッコリー、キャベツ ・タマネギ（超極早生）、芽キャベツ植え付け
11/9（日）	「自然農ってなに？」 講師：松尾靖子さん（農家）	・中耕・追肥作業
11/23（日）	「土づくりを学ぼう」 講師：森裕樹さん（九大農学部）	・害虫駆除作業
12/14（日）	「新規就農の向こう側」 講師：鍛冶邦之さん（農家）	・ミカン農業の見学及び収穫
1/18（日）	「食料の生産と安全性、自給について」 講師：早瀬憲太郎さん（養鶏家、直売所経営）	・収穫作業（ブロッコリー・カリフラワー）
2/8（日）	・収穫作業（ブロッコリー・キャベツ・カリフラワー、芽キャベツ）	・講師を囲んでの交流会（収穫した野菜を活用）
3/29（日）	・タマネギ収穫 ・修了証明書授与式	

唐津市のまちなかの来街者の動線をチェックしてみました

雪丸 久徳

佐賀県唐津市でまちなかの来街者の動線について調査してみると、大きな特徴が見られた。

この調査は佐賀県唐津市のまちなか再生ユニバーサルデザイン計画策定の一貫で行ったもので、来街者に対して、どのようなルートでどこに行くか（行ってきたか）など、主要な施設5カ所に調査員を配置して聞き取り調査（実施日：昨年11月29日（土）ほか）を行った。

唐津市のまちなかは、南側にJR唐津駅、中央部にバスセンターがあり、この2つの交通拠点間に商店街がある。主にまちなかの北側に、唐津城や曳山展示場、旧高取邸といった観光施設が点在している。まちなかの南側に位置するJR唐津駅を利用して訪れた観光客には中心にある商店街を通

て、北側の各観光施設まで行ってもらいたいところだ。

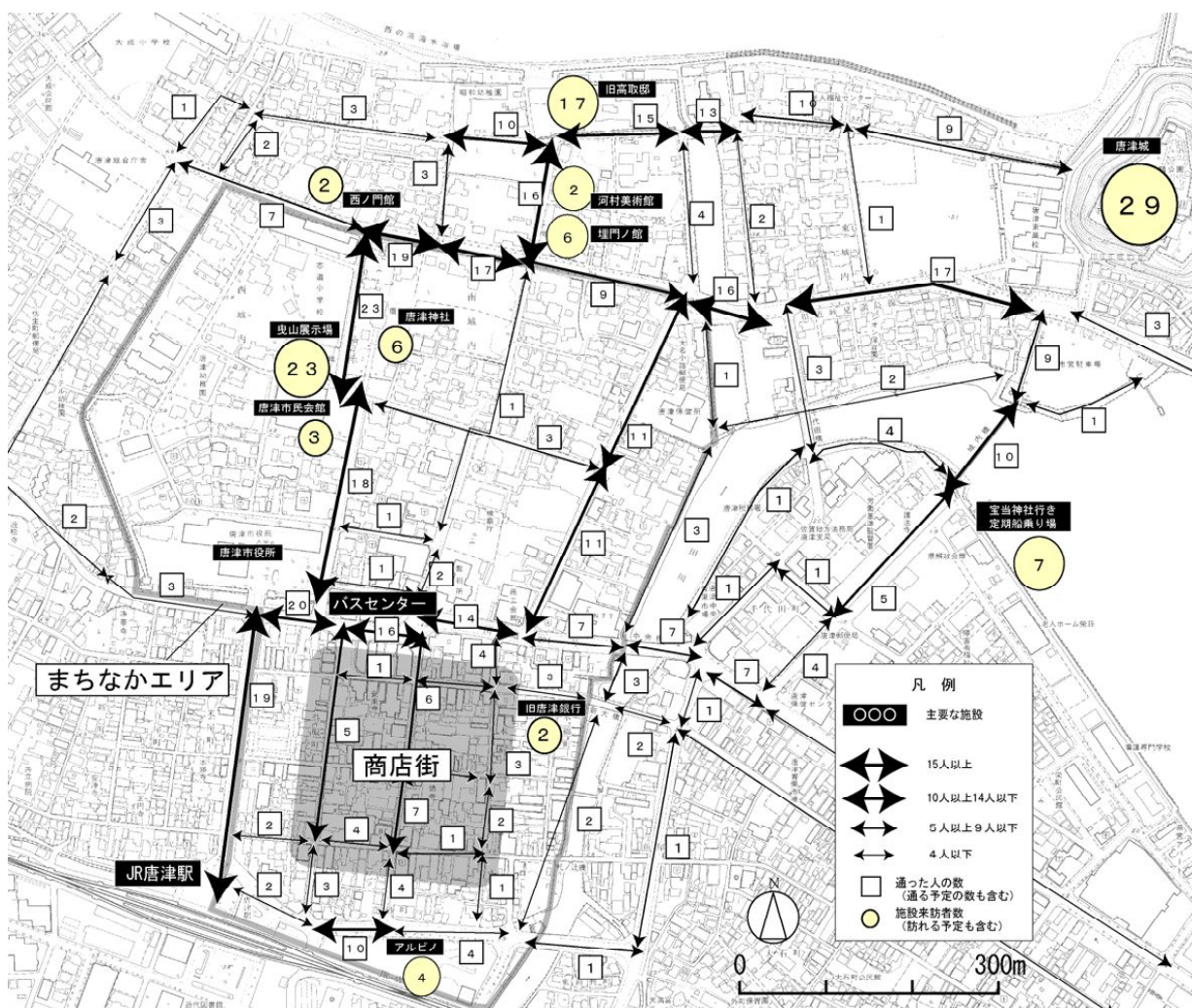
結果は図のとおり、人の動線軸は商店街とズレており、歩いてもらいたいところを歩いてもらえていない。現状は商店街の一本西側の道路を多くの来街者が通っている。

駅前から商店街までのサイン・誘導の情報不足（情報のバリアー）、商店街の南北軸線の延長上に地下道があり移動しにくい（移動のバリアー）、商店街の魅力不足など、原因はいろいろ委員会でも出されたが、まちなかの商店街を歩く来街者が少ないことには驚いた。

特に駅の主要な出入口の位置や道路・横断歩道との関係なども含めて、駅前からの商店街まで誘導する仕掛けが不十分であることに問題があるようだ。

今回の調査を通じて、あらためてまちなかの人や車の動き誘導する仕掛けが非常に重要と感じた。

（ゆきまる ひさのり）



(NPO) 日本都市計画家協会福岡支部 を設立しました

山田 龍雄

(NPO) 日本都市計画家協会とは、都市・地域計画の専門家、まちづくりに興味のある人、まち歩きの好きな人など、住みよいまちにしたい、よりよい地域社会を創りたいという思いを持っている人が協力し、自主的に活動する団体です。

この団体は、1994年に任意団体として設立し、7年間の活動を経て2001年8月に特定非営利活動法人(NPO)となっています。現在では正会員、賛助会員合わせて約630名が加盟しています。当団体は、単に都市計画やまちづくりの専門家といわれる人だけではなく、花植え活動をして美しいまち並みづくりなど、普通によりよい地域づくりに貢献している人々にも門戸を開いていることが大きな特徴となっています。

この団体では、全国各地のまちづくり活動の支援を行う「まちづくり企画支援」、会員たちが自主的に興味あるテーマごとに研究を行う「まちづくり研究会」、まちづくりに関しての知識や諸問題について、一般の方々からの質問や相談を受け専門家に答えてもらう「まちづくり相談会」、今後の都市計画のあり方について政策提言を行う「まちづくり政策提言」など、非常に幅広い活動をしています。特に「まちづくり研究会」では、中心市街地活性化研究会、美しいまちづくり研究会、中山間地再生研究会など18の研究会が組織されており、毎日研究会案内のメールが送信されてきます。しかし、参加したいテーマはあっても東京まで定期的に行くことができず、断念せざるを得ないのが実情です。

全国に北海道、静岡、横浜、関西にそれぞれ支部があり、九州でも以前から支部をつくる動きがあったのですが、なかなかきっかけがつかめなく支部への組織化ができなく、九州内各会員(ほとんどが福岡市内である)の交流や九州として活動が十分できていなかったというのが実情でした。

そこで、(株)醇建築まちづくり研究所の代表である牧さんを中心に約3ヶ月の準備会を経て昨年の12月13日(土曜)に設立総会を開催することができました。

黒川会長、笹原副会長、柳沢常務理事、土肥



赤レンガ館の一室にて設立総会を行いました



水炊きを囲んでも盛り上がった交流会

事務局長の4名も出席していただき、設立記念講演ということで柳沢さんに「都市計画制度の改革の方向」というテーマでお話していただきました。土曜日の午後1時過ぎからの開催にもかかわらず、30数名の方々に参加をしていただき、無事に総会を終えることができました。懇親会は、西中洲の那珂川沿いに面した水炊き専門店「芝」で行い、大いに盛り上がりしました。

今後、福岡支部では「学ぶこと、そして次世代を担う若手を育成すること」を目指して、定期的な学習会を企画し、実施していきたいと考えています。

また、福岡支部設立をきっかけに会員同士の交流が活発化し、知識や知恵の情報交換ができるのではないかと思います。将来的には、福岡支部で受託事業も行い、活動資金を確保していく必要もあろうかと思っています。

冒頭に書いていますように、まちづくりは専門家や素人といった隔たりはありませんので、興味のある方は、是非、当社の方にご連絡ください。

(やまだ たつお)

オチコボレの戯言

賢い人は読むな・その2

オチコボレとしての自覚を持った 出来事

糸乗 貞喜

●前回のおさらい、オチコボレが発生する社会の 仕組みとそのプロセス

私たちは、自分の身体能力やパワーを、時間切りにして売ってお金をもらって生きている。マルクスが言うところの労働力という商品だ。最もわかりやすいパターンが日雇い派遣（昔はニコヨンなどといった）、契約派遣であるが、正社員も、管理職も、経営者も基本的には働かないとお金はもらえない。ケインズがいうところの活動階級で、彼は金利生活者や投資家などを非活動階級として分けたのです。ソ連や中国でも管理職や経営者（マネージャー）は必要である。

私のオチコボレ論は、この世は①賃金・給与・配当・利子などの収入が保障されている（かなりの期間、長期、一生）レギュラーグループと、②保障になる物を親から引き継いでいないし、自分の運や能力や努力が及んでいないオチコボレに分けられるということである。そして①と②のバランスは、時代趨勢の中で変化している。明治維新と太平洋戦争の敗戦時(1945)は、ほとんどの日本人がオチコボレになっていた。一方、敗戦の10～5年前頃やバブル前の1985年頃からは、ほとんど

の国民がレギュラーに囲い込まれていた。

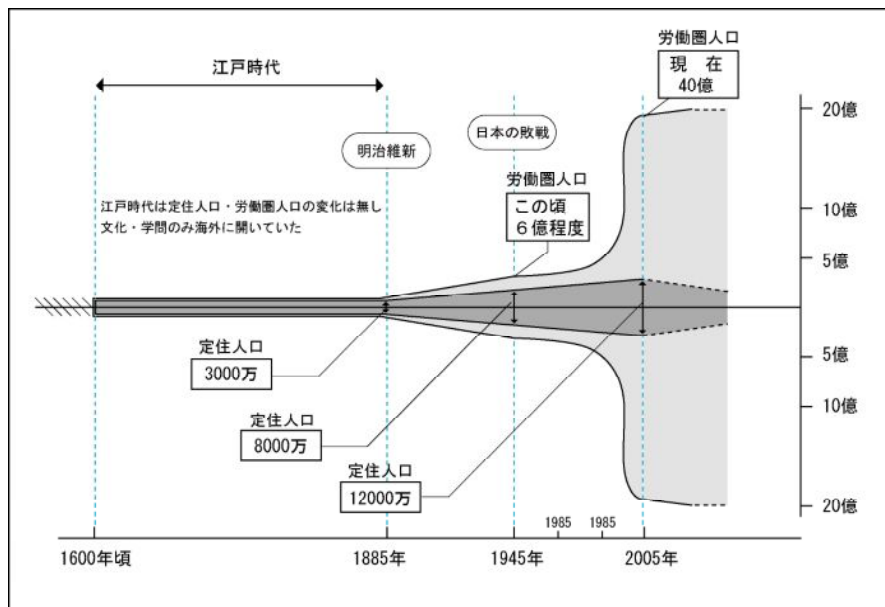
また、オチコボレ急増期は、パラダイムシフトの転換期であり、労働力マーケットの拡大期でもあるように見える。現在の日本の不況・オチコボレ急拡大は、労働力マーケットが世界の大半にまで広がってしまったことが原因である。

江戸時代以来、3～4000万人のマーケット(小宇宙)で、労働力や消費の急増減なしに安定していた日本が、台湾・朝鮮・満洲に拡大して戦争になった。今また、日米欧、ユーラシア、アジア、南米までの、労働力市場の急拡大の中で、日本の非熟練労働力を切り捨てざるをえなくなっている。

批評家的に言えば、「日本が、中国と同じ“モノづくり”の土俵に乗ったらやっていけないに決まっている」訳である。かくいう私も、ユニクロを買って日本を苦しめ、中国を応援しているわけですから。

以上のことを図式的に書くと、300年間3000万人のマーケット安定期——次の60年間にはマーケット人口が1億～1.5億への変化過程——1945年以降の60年間は当所の日米欧6億人ぐらいたったのが、1985年頃からは40億人ぐらいに拡大して、アメリカをも含めて、世界的なマーケットとエネルギーの飽和混乱期に入った。それを図示してみようと思ったが、人口の急拡大が上手く表現できません。それほど現代の変化が激しいということでもある。

今後のこととして言うと、世界全体が江戸時代の日本のようにならねばならないと思います。



江戸時代は、3000万人の人口圏域で循環型環境を保持しながら、文化の高い社会を築いていた。今後の世界は、40億人の定住・労働圏人口で閉ざされた地球を大切にしながら生きて行かねばならない。1950年以降の戦後の世界のように、先進国が途上国を喰いながら暮らすモデルはなくなった。

●オチコボレを自覚① 失業保険の必要な人・要 らない人（1968頃）

地域計画コンサルタント・コーディネーター数人の会社にマネージャーとして就職した。マネージとは「うまくやる」ということなので、みんなが「安心して仕事ができるように」と公的保険などにも入った。

するとA君が、給料日の二三日後に「これはどういう意味ですか」といって失業保険料のところを

示した。私は「失業保険に入ったんですよ」と、手柄顔で良いことをした気分で答えた。ところが彼は「われわれみたいな、絶対に失業しない人間まで、なぜ入れたんですか」と文句を言った。私はしばし意味が分からず絶句した。しばらくして、同じ零細企業にいても、国立大学の大学院を出ている人間と、私のようなオチコボレとでは、問題に対する立場が違うのだな、と思った。

ついでにいうと、この4～5年後に彼は退職して失業保険をもらっていた。それは彼が次に会った時、私に笑いかけながらいったから知っているのである。私は一生、失業保険はもらっていない。

●オチコボレ自覚② 学位論文のこと（1973頃）

極めて面妖な体験をしたことがある。30年以上前のことである。社内でドクター論文に取り組んでいた人が、それを仕上げた時のこと。明るい話題のはずなのに、事務所内ではおおっぴらに話されていない。ちょっと気になって論文をみると、第一章は私の書いた文章の一字一句違わず丸写しだった。図も注もそのまま使われていた。

私は心の広い人間ではないし、一言も本人に断りなしに使われていることを、いい気分で受け止めることは出来なかった。とはいえ、それを言い立てると角が立つと思うので、おおっぴらに問題をアピールする訳にもいかない。仕事も忙しいので黙っていたところ、大阪事務所で部下から声がかかった。当時の彼は、われわれの会社で博士号を持つ唯一の人間であった。

非常に明るい声で「糸乗さん、あの論文を、ドクター論文に使ってもらえたやないですか」と声をかけてきた。私は、いわれている言葉の意味は十分分かったが、思考停止して絶句した。声が出なかったので返事をしなかったように思う。

あとで私は、「違う世界に住んでいるのだな」と思った。いずれにしろ「早く力をつけて自立できる様にしないと……」と考え、いつもどんな仕事でも、別のやり方・新しい取り組み方を考えるようにした。つまり、将来予測のためのデータの組み合わせ方、グラフや表の作り方、今までにないデータの解釈、別の角度からみたコンセプトの建て方、現在の状況から10年後20年後のニーズをどう見つけるか、などなど。

できるだけ早く辞めよう、自立しようと思ったが、実際は50才過ぎまでいた。その理由を格好よくいえば、大阪事務所長としての責任、再開発事業や地域計画などに携わり、私の仕事が増えて離れら

れなくなっていたからともいえる。しかしもう一つ、オチコボレとしての私が、自立できるほど社会的評価が得られるか不安があったからである。大阪での仕事を重ねて、一応吹っ切る気になり、アルバックを辞めて自分の小さい事務所を、大阪の天神さんの近くに持った時、本当に身体全体が軽くなったように思った。

そのオープンの時、多くの友人たちが、それぞれの思い入れのある酒や旨いものを持って来てくれた。狭い部屋に入りきれないので、廊下に20人ぐらいはあふれて立ち飲み状態になっていた。これが後の「よかネットパーティー」の原型である。

早く自立しようと思った頃から、私の仕事のピークは午前4時頃になった。その時間帯に、資金繰りのことが頭に浮かんで飛び起きたり、悩んでいた仕事のヒントを思いついたりして、メモをして30～40分考え、また少し寝るという習慣になった。緊張感を持って悩んでいると、徹夜などするよりも早く寝た方が効率が良く、寝ている間に脳が勝手に働いていてくれて「朝の4時メモ」現象は必ず起こった。この頃は、緊張感が欠けているので、朝4時メモの生産性は低い。

72才の現在は、緊張するだけのプレッシャーがないので、ほとんど「4時メモ」の生産が出来ていない。つまり、オチコボレからも落ちこぼれている。レールから外れていたし、思考時間消費量に対する所得という時給効率はレギュラー社会の人間に遙かに及ばないと思うが、“仕事を楽しむ”というレベルでは、社会全体の中の上の部類にいたっている。

●オチコボレ自覚③ レール人間は一神教、オチコボレは多神教（1980頃）

25年ほど前の経験。上場企業の役員や部長などが参加する科学技術テーマの交流会で、ある企業の役員をしている一人が私にいった。

「あなたのように勝手気ままに生きていたら、まったく苦労はない。我々はどれだけ宮仕えの苦労をしているか想像つかんでしょう」

「それはすこし意味が違いましてねえ、私には立派な御宮さんが無いので、いろいろたくさんの御宮さんに仕えているんですよ」

「まあ、一つとうまくいかな時は、休憩して別の御宮さんの仕事をしたりして、気分を変えるので気が楽な意味はありますね」といったら、相手はキョトンとしていた。

レギュラーコースに乗っている人間は、宮仕え

の苦労は多いだろうが、道なき道を歩くことはしない。しかし、一神教なので浮気はできない。一方、私などのオチコボレは、気分がでない時は別の神様にお参りしてもよい。当然、常日頃からあっちこっちのお宮さんにも可愛がってもらえるように、幅の広い“多神教”になっておかねばならない。

●オチコボレ自覚④オチコボレでも通る国家試験 (1988頃)

レギュラー社会のルール人間思考が出来ないヤツは、国家試験は通らないという話である。

これは実に楽しいオチコボレ体験だ。

「技術士」という国家試験がある。これはもともと理系の学部卒業者の資格で、文系は受験できないことになっていた。ところが何となく、文系でも受けられるようになったという話を聞いて、2年目に書類を取り寄せ、受けてみることにした。この試験はかなり難しいということになっていて、合格率は10%あまりで、私の事務所内でも何回も受けている者がいた。

ある時私の仕事机の近くに、日頃からよく一緒に仕事をしている若い衆が、私を冷やかに4～5人集まってきた。

「糸乗さん技術士受けるんですか」

「うん、受けてみる」

「糸乗さんは絶対に通らない。受けてもムダですよ」

「そうだ、そうだ、そうだ」

「絶対通らない、通らない」とみんなが声をそろえた。

「えらい厳しいことを言うなあ。それにしても“絶対”とは何だ絶対とは。オマエラもちょっと言いすぎだぞ」

「いや、言い過ぎじゃない、二つの根拠がある」

「えらいはっきり言うなあ。すまんが教えてくれ」

「一つはね、まず“糸乗さんの字は読めない”ことですよ。もう一つはね、“糸乗さんはね、試験というモノの本質”が分かっていないからですよ」

「ひとつは分かった。字を丁寧に書くことにする。ところでその試験の本質って何だ。教えてくれ」字が読めないという件に関しては、全く脱帽であったが、もう一つは納得できないので、聞いてみた。

「それはね、試験というものは試験を出した側を満足させる回答を書くことなんですよ。ところが



「アルパック・ニューズレター」
(1984.1.1No3)

あなたは、自分の考えを書くじゃないですか。それで通るはずがない」

「そうだ、そうだ、いつも自分の思っていることを書いて、人のいうとおりににはなかなかせん」とと囁す。

「なるほど、試験の本質ということはよく分かった。だけど今更受験勉強をして、問題や解答を考えても、ボクはそれに弱いから無理だ。今までの糸乗スタイルで行く。どうもありがとう」

「絶対にムダですよ」と、なおダメを押した。

試験では、読める字を書かねばならないので、時間がギリギリだった。この技術士試験のいいところは、「あなたはどんな技術を持っているのですか」というテーマが、最大の比重を持っていることである。

私は、都市再開発事業を進める中での、地権者の権利調整の枠組み、意識の整理の仕方などの作業手順や整理作業について、自分のやってきたことを書いた。私としてはマネジメント技術、コーディネート技術というつもりであった。

筆記試験は通ったと言うことで、面接の日時の連絡があった。「通ったみたいだよ」と悪ガキ連中に言うと、「おかしいなあ、試験官がまちがえたんですよ」といった。また、同僚が「糸乗さんでも通る国家試験がある、ということはいいことだなあ」といって喜んでくれた(ひょっとすると馬鹿にしているようでもあるが)。

口頭試問に行ったら、三人の人が座っていて、その一人が「えらいソフトな技術をやっておられるんですね」といった。私は「再開発をすすめる時に、いろいろ悩みましてね」といいながら少し説明をした。平成元年(1989)のことである。

この資格は、一級建築士よりランクが高いよう



機関誌
「よかネット」NO.1
(1993.1)



パーティーでの配
付資料
「ひとネット・よか
ネット」
(1993.6)

に言われているけど、それほど商売に役立つものではない。建設コンサルタントの事務所をやる時にいるらしいが。しかし一応名刺に書けるので重宝した。九州で仕事をする時、役所に名刺を持っていったら、「技術士なんですか。糸乗さんは経済学部ですよ」といわれた。「文系でも受けていいことになって2年目だったんですよ。うっかり通ったのかな」と私はいつていた。後で聞いたところでは、県庁内に技術士(化学系?)は、一人しかいなかったらしい。

「糸乗さんは絶対通らない。試験というモノの本質を知らない」といつてくれた若い衆は、私のことをよく理解してくれていた。うれしい思い出である。

●オチコボレ自覚⑤ オチコボレ経営者がすすめた“超弱気経営”(1978頃～)

オチコボレが経営する場合の会社は、自分に自信がないので、あるいは、自分が出来ないことや、自分がしんどいと思うようなことは、従業員に“やれ”といえないので「営業活動をするのが、楽なようにするには、どうしたらいいか」を考えざるをえなかった。

とにかく、自分で良いと思えることはなんでもやる。1975頃はオイルショック後のコンサル不況で、決算が出来ない状況であった。世を挙げて節約主義の時代で、会社の内部も互いに細かいことを言っていた。だが、それでは 前途がない。内向きにならず、「外向き経営で行こう」と呼びかけた。

コンサルは、批評するのは得意だが、営業は苦手。営業活動を嫌な気分で行っていても、相手側にその気分が分かってしまい、嫌がられるので効果はない。「やりやすい営業」とは、行きやすい所に行くことである。今までの仕事先に、様子聞

き(ご用聞き)に行くことは何とか出来るが、それでもしんどい。

「いい気分、ええ格好をしながら出来る営業」はないかと考えてみた。それが、みんなが自分で書いたものを載せた機関誌をつくることであった。

1983年に「アルパック・ニュースレター」

(No.0、B5版)を出した。ゼロから始めるである。3号(前頁参照)で編集パターンが落ち着いた。

(1984.1.1No3)「近況」、「一知半解」、「まちかど」などを設けて全員が書きやすいようにした。編集の型や“手作り感”は崩れているが、今も一応続いている。

九州での「よかネット」の話。九州事務所を作って本社でかなり応援していたが、3年ぐらいで大赤字になり「専務が始末をつけよ」ということになった。もともと私は、関西から九州までの一元管理は難しいので、応援はするにしても、九州は別会社にして自立をめざすべきだと考えていた。

やむなく、別会社として再スタートしたが、また3年ぐらいで不渡り手形が出ることになり、ほっておいたら本社もおかしくなるという状況で、責任を被ることにした(詳しく書きたくないが、私が個人保証で被ることになったのである。私は、コンサルタント業では物品仕入れなどがなく、手形は不要だと思っていた。人件費がほとんどなので手形を切るという資金繰りの仕方に馴染まない。手形や小切手を作らずに、少し待って頂いて現金振り込みにすればよい)。

私が社長として再々スタートした時、コネも知り合いもないので、所員の協力を得て、“人もうけ活動”として、セミナーや、パーティー、さらにパンフレットづくりなどで、営業活動を広げていった。その延長線上で始めたのが「よかネッ

ト」という機関誌（1993.1）である。後にこれを社名にした。

「ひとネット・よかネット」（1993.6）は、営業の基礎となるネットワークを広げる為のパーティーでの配付資料。友人知人に頼んで九州はいうに及ばず、日本中から「うまいもの」を集めた。あちこちの名物を食べながら飲みながら「単にだべり、知り合いになる」という低コンセプトに徹した。気が楽なので大好評。今も続いている。「各地特産品・珍味一覧表」を見せたいぐらいである。

私の人生は、超弱気の連続であった。「オレについてこい」といえるほどのことが出来るはずもなく、重苦しいような気分にならないように気をつけた。ひとつひとつの仕事ごとに原価管理をしたが、それをネタに文句をいったり、ハッパをかけたことはない。私自身がいわれるのが嫌だから、超弱気で通した。この原点は、27歳の時の倒産体験から来ている。誰でもその気になれば2～3倍の力を発揮する、ということを感じていたからである。知的サービス業の場合は「超弱気」こそが、企業の活力源になる。

ほとんど一生、オチコボレとしての自覚を支えに生きてきた私が、この年になって、レール社会のハシッコに入れて頂けた。それは厚生年金の受給である。「オチコボレになったかな」と思っている若い人たちに言いたい。「外から見える上辺の格好よりは、心の内面にプライドを持って」

今回は、＜人と同じことはしない。レギュラーと競争しても負けるに決まっているから＞ ＜競争する時は、勝つ方法を考えてからやる＞

（いとりのり さだよし）

近未来の直売所の姿をみる
～内子フレッシュパークからり～
原 啓介

●内子フレッシュパークからりとは…

全国の直売所でも成功事例として有名な「内子フレッシュパークからり」は、特産物直売所、パン工房・薫製工房・シャーベット工房・アグリ加工場などの農産物加工施設、レストランからり・あぐり亭などの飲食施設からなり、ぱっと見た目は普通の「農産物直売所」。しかし、その中身はおじいさん、おばあさん達がパソコンやPOSシステムを使いこなす「ハイテク直売所」なので



直売所の様子。レストランや加工品売り場併設されている

ある。以前から一度見てみたいと思っていたのだが、第一次産業の情報化に関する視察で、愛媛県内子町にある農産物直売所「内子フレッシュパークからり」に行ってきた。

「内子フレッシュパークからり」は、農業の後継者育成、農家所得の向上といったことを目標とし、平成6年に、直売所の実験施設「内の子市場」として開設された。その後売り上げは順調に推移していったが、出品した生産者別に正確・迅速な精算をしたい（運営者のニーズ）、直売所での販売情報をリアルタイムで知りたい（生産者のニーズ）、販売されている野菜が誰の手で、どのようにしてつくられたのかを知りたい（顧客のニーズ）など、立場別の様々なニーズを満たすため、販売情報を管理するシステム（POSシステム）による情報ネットワークを平成7年度に整備し、その後2度にわたり情報システムの改良を加えている。

●直売所の情報管理システム「からりネット」

この情報ネットワークは、「からりネット」と呼ばれており、販売情報の管理と、出荷物の栽培履歴の管理といった機能を持っている。販売情報管理については、生産者が直売所に野菜を持ってきたとき、その日の出荷物の数量をあらかじめ入力しておく、直売所での野菜の売れ行きを自動配信してくれるもので、生産者が直売所に足を運ばずに、自宅のパソコンや携帯電話、FAXで確認できる。そのため、在庫がなくなれば畑でとりたての新鮮な野菜を必要な分だけ素早く収穫・出品できるというメリットがある。また、いつ頃、どれくらいの分量が売れたのかといった、これまでの出荷品の売れ行きに関するデータが記録として残っているため、意欲的な農家は日々の販売状況を蓄積・分析し、効率的な出荷計画や作付計画を



直売所の脇に設置された「生産者用の部屋」

独自に立てている。さらに、平成17年からは、全ての出荷青果物に使用した農薬などの栽培履歴記帳を出荷者に対して義務づけており、円滑な入力とチェックができるよう、高齢者でも入力しやすいキーボードや、所定の用紙に出荷物の情報を書き込めばスキャナーでパソコン内に取り込むソフト等を導入している。これらの栽培履歴は、消費者が直売所内の専用端末で確認できるが、自宅に帰った後でも「内子フレッシュパークからり」のホームページ上で確認することもできる。また、生産者にとっては履歴記帳により農薬の過度の使用を制限することでコスト低減が図れている。当日説明してくださった「内子フレッシュパークからり」の高本厚美社長によると、「食の安心・安全の確保については、このシステム立ち上げ当時から非常に重視していたテーマであり、徹底的にやると決めた」ということで、平成7年の導入当初は「そこまでする必要があるのか」という声も聞かれたそうだが、社長は「いつかそういうご時世になる」と14年以上言い続け、やっとそういうご時世になったかなとおっしゃっていた。なお、これらのシステム開発は、県内の企業が手がけているそうだ。

●実験施設から地域産業の拠点施設へ

高本社長のお話では、町の実験施設として運営を開始した後、平成9年に第3セクターとして資本金2,000万円で内子フレッシュパークからりを創立。その後住民に出資を呼びかけ、現在の資本金は7,000万円となっている。

直売所の販売額は、株式会社になる以前の平成6年度に約4千万円であったのが、平成19年度は4億5千万円と10倍以上に伸びており、同期間に出荷者数は100人から412人へと約4倍、1戸あたりの販売額は40万円から110万円へと2倍以上に



お客さんが栽培履歴を確認できるシステム

生産者が数量などを入力するキーボード。文字の配列を少なくするなどの配慮がなされている



増加している。年間売り上げ700万円以上の農家も7戸あり、現在社員を48名雇用している。また、年間の利用者は70万人であり、地域の農業・雇用の拠点施設となっている。さらに8割はリピーターであり、来訪者の8～9割は町外から訪れるということで、“外貨”をしっかりと稼いでいる。

●成功体験と経営者意識

内子フレッシュパークからりでは、何台も並ぶパソコンの前で、高齢者が携帯電話をパタパタと出荷情報を入力しており、その光景はさながら近未来の直売所である。そして何よりすごいと思ったのが、生産者の方々の経営者意識である。直売所の情報ルームにいたおじいさんが語っていたのだが、意欲的な人達は日々の販売状況を蓄積、分析し、より効率的な出荷計画や作付計画をたてている。しかも、直売所のパソコンや携帯電話といった情報機器を活用し、栽培・販売履歴を調べ、より多く売る努力・対策をした農家は売り上げが向上するそうで、それを見た人が自分も使ってみる、といった感じで情報機器の利活用が浸透している。農業への情報システムの導入により、効率化を図るだけではなく、農家から農業経営者へ成長するというプラスの波及効果が生まれており、今後の農業の一部分を見た気がした。新聞報道など様々なところで農業・サービス業は生産性が低いといった意見を見聞きする。特に、農業就業人口の約6割は65歳以上の高齢者であり、高齢者の情報格差を解消することが農業の生産性向上に結びつくと言われるが、実際はICT（情報通信技術）の利活用が進まない。私に関わる業務の中でも、農業分野の情報化を進めるためにどのようなメリット・インセンティブがあればいいのかという議論があるが、所得に直結するというのは現実的・直接的なメリットであるからこそ、「内子フ

レッシュパークからり」の生産者は高齢であつても意欲的に情報通信機器の活用に取り組んだのだろう。

内子フレッシュパークからりは、高本社長の強烈なリーダーシップのもと、試行錯誤しながら15年をかけてこの仕組みを作り上げてきた。

今後、他地域において同様のモデルを導入するにあたっては、農業・情報分野だけでなく、流通、加工、販売といった多方面の機能にも目を配る必要があると思われる。そのためには、地域の実情への理解も必要であり、そういった広範なテーマへの理解があるコーディネーターの存在が不可欠であり、そのような人材がこれからの地域・農業に求められているのではないかと思う。

(はら けいすけ)

**宮若地域の家庭料理“チョンチョン”
はB級グルメのブランドになるかも！？**

山田 龍雄

当社では、現在、宮若市観光計画のお手伝いをしている。昨年の10月に市内の観光協会や旅館組合などの観光に係わる団体、市民代表、有識者などから組織された委員会のメンバーの方々と市内の主な観光資源を見て回り、観光協会事務所にて協会関係者の奥さんたちの手づくり田舎料理（手打ちそば、がめ煮、コンニャク、漬け物、おにぎりなど）をご馳走になった。この料理が、美味しくて委員の人たちからも大好評であった。その時の料理のひとつとして出されたのが、この地域で昔から言われている「チョンチョン」というものであった。

●「チョンチョン」は若い人には伝わっていない

「チョンチョン」とは、骨付きの鶏を甘辛く煮たものである。それ以来「チョンチョン」というネーミングの良さもさることながら、何とか「チョンチョン」が地域のB級グルメの代表になる可能性を秘めているのでないかと気にかかり、市役所の若手職員3人ぐらいに「チョンチョン」のことを聞いてみると、3人とも知らず、若い人にはあまり伝わっていないことが分かった。

●ラーメン店の裏メニューで出るチョンチョン

市内で普通に「チョンチョン」を出している店もないということで非常に落胆していたのであるが、その後、宮若市の人から、旧若宮役場前のラーメン店「来々軒」の裏メニューにあることを聞



甘辛くて、お酒のつまみに合いそうなチョンチョン

いた。その後、役場との打合せの途中でもあったので、早速「チョンチョン」を求めて行ってみた。

運良く、「チョンチョン」を作っておられ、ラーメンと一緒にいただいた。「チョンチョン」は、市内視察の昼飯で食べたときに比べ、辛くてご飯のおかずというよりもお酒のつまみに合っているように思った。店の奥さんに作り方を聞いてみると、親鳥の固めの身を1時間ぐらい煮て少し柔らかくし、その後、砂糖、とうがらし、酒、醤油で適当に甘辛く煮るだけのことらしく、いたって簡単な料理である。なぜ、「チョンチョン」というのか、いつごろ「チョンチョン」と言い出したのがは定かではないが、この地域では鶏小屋のことを「チョンチョン小屋」といっていたらしく、鶏のことを普通に「チョンチョン」と呼んでいたという。これがネーミングの由来であるのは間違いないようだが、お店に来ていた年配のお客さんによると「本当の親鳥と若鶏との中間の鶏のこと」と言われていたので、本当に身が固くなった古鶏は使用しないのかも知れない。この辺のことはもう少し調査研究が必要のようだ。

ちなみにこのお店のラーメンは、豚骨で白濁ではなく透明スープで非常にあっさり味。値段も480円と納得の一品であり、天神にある有名ラーメン店と実質満足度（美味しいと感じた度合い／コスト）を比べると倍ぐらいの価値はありそうだ。

(やまだ たつお)

佐伯市伝統料理

“ごま出し”のルーツを考える

山田 龍雄

大分県南部に位置している佐伯市は、黒潮と瀬戸内海の潮流がぶつかりあう豊後水道を魚場とし

ており、安くて美味しい寿司が食べられる地域として知られている。

この佐伯市で8年前にモデル市営住宅の基本計画、基本設計からはじまり、実施設計までの一連の業務を受けさせていただいた関係から、市内の主な寿司店の美味しい寿司は堪能させていただいた。この地域では寿司以外に魚を使った伝統的な食べものがある。それが“ごま出し”である。これは、焼いた魚（主にエソ）の身をほぐし、ゴマや醤油などの調味料を加え、ペースト状に仕上げたものである。一般的な食べ方としては、茹でたうどんの上に、この“ごま出し”を好みの量（だいたいスプーン大で1～1.5杯程度）入れて、お湯を注いで作る「ごま出しうどん」が定番である。私は、味噌汁を作るのが面倒なときは、お椀に“ごま出し”、葱、豆腐などを適当に入れてお湯を注いで作る“ごま出し”汁が好きである。魚とゴマの香りがマッチして、なかなか素朴な味わいがある。

●地域ブランドとして取り組んだ“ごま出し”

私が8年前に佐伯市に行き始めた頃には、瓶詰めの“ごま出し”を売っているメーカーは、2～3件しかなかったのであるが、今では、なんと瓶詰めを出している加工品店や食堂が20件、“ごま出しうどん”を食べられるお店が10件程度に増えている。

“ごま出し”を作る店が増えた理由を「佐伯ごま出しの会」の会長さんに聞いてみると、5年ほど前に食をテーマとした地域ブランドづくりのターゲットとなったのが“ごま出し”であり、これを機会に、市内の食品加工品店や食堂が自前の

“ごま出し”を作りだしたことで、多くの商品が販売されるようになったとのこと。はっきりした数字はつかめていないのであるが、会長さんの推測によると、今では約2億円近くを売り上げているのではないかと話であり、“ごま出し”は充分地域ブランド商品となっているようだ。

●“ごま出し”のルーツを考える

この“ごま出し”が、いつ頃、どのようないきさつで考案されたのかを調べるため、市立図書館の伝統料理の本をいくつか開いてみると、“ごま出し”の作り方は掲載されているのであるが、謂れなどが掲載されている本はなかった。そこで図書館の職員さんにも尋ねても、「詳しいことはよくわからない」という返事であった。「佐伯ごま出しの会」の会長さんにも、謂れを聞いてみると



魚と胡麻の香りのする「ごま出しうどん」

「戦前からどこでも“ごま出し”といって食べていたみたいで、“ごま出し”という言葉がいつごろから一般的になったのかはよくわからない」とのことであった。

しかし、佐伯市史の郷土料理のところをみると、この地域の伝統料理として“さつま汁”が紹介されていた。このさつま汁の作り方が非常に手が込んでいる。その本によると「タイ、シロボウ、イトヨリなどの白身の魚を三枚におろして半分を刺身にし、半分を焼いてほぐす。すり鉢で白味噌をすり、このほぐした焼魚の身とまぜ、念入りにまたすりつぶす。別に頭や骨などのアラを煮てだしをとっておく。この半身でとった刺身を醤油でちよっとくぐらせて入れ、砂糖少々とゴマを適宜に入れて混ぜると出来あがりである。やわめに炊いたご飯にこれをかけて食べる。さつま汁は佐伯地方のご馳走の一つである。・・・」と記されている。図書館の職員さんの話では“ごま出し”は、このさつま汁を簡単にしたものであり、ルーツはこのさつま汁にあるのではないかとのことであったが、いつごろ、「さつま汁」の変形型としての“ごま出し”になったのかは不明である。この辺のことをご存知の方がいましたらご一報ください。

●薩摩にない料理をなぜ「さつま汁」というのか？

「さつま汁」的な食べ方をするのは、九州では宮崎（ただし、宮崎では冷汁と言って、どちらかというと夏の料理）、大分県南部、四国西部地方だけでのようで、四国でも「さつま汁」とっている。

しかし、本家の薩摩の方では、こんな料理はなく、なぜ「さつま汁」というのか、昔から不思議であった。これについても佐伯市史によると「茶碗の中の飯を箸で十文字にきって汁が浸み込みやすくして食べたので、丸に十の字の薩摩島津

家の紋所から、そう呼ぶという説がある」と記されており、なんなく説得力がある。この説が本当であるとすると、漁師さんなどが、ぶっかけ飯を食べるときに、十字にご飯をきっている様子が浮かんでくる。

骨の多いエソの有効活用として食べられていた郷土料理“ごま出し”が、さらに地域ブランドとして発展し、売り上げアップしていくことを期待したい。
(やまだ たつお)

近 況

■特産品づくりの現場や素材を活かす料理づくりの現場

地域の食、特産品・料理の開発による地域の活力、雇用をつくるというテーマで、長崎の平戸・松浦地域や福岡の京築地域などの特産品づくり（既存商品の改良や新商品の開発）の現場や、地域の農林海産物、素材を活かす料理づくりの現場に足を運ぶ仕事に、ここ数年恵まれた。

特産品づくりについては、加工技術、パッケージデザイン、マーケティング・経営など、複数の専門家と一緒に現場に出向き、加工グループや事業者などを集めた相談会を開催した。相談を受ける側にも代表者だけでなく、できる限りたくさんの人に集まって頂くことにした。上層部の人の考えていることが全てではなく、現場の意見も大事にしなくては、前に進んでいかないと考えたからである。そうしたことで、一人の専門家ではなかなか太刀打ちできない、引き出せない、様々な問題・課題が引き出された。

- ・商品の美味しさや保存形態など加工技術にかかわること
- ・商品の見せ方売り方などパッケージデザインやディスプレイにかかわること
- ・地域のどこでどういうものが売れているかなどマーケットに関わること
- ・作り手が高齢化していて、その中でファンや担い手をどうやってつくっていくかということ
- ・誰を相手にどう売るか、どう魅力を伝えるか、販路拡大や販促方法に関すること など…。

もともとこの手の仕事は一人の専門家ではうまくいかない、限界があると前から思ってきた。自分の専門の範囲内で片付けてしまうからだ。

複数の専門家となるべくたくさんの当事者というのがポイントで、代表者だけでなく加工場で働

くおばちゃんなど、様々な考えを持った人が同時にその場に居合わせることで、そこから一つの解決策、飛躍の糸口が見いだされる。そんな瞬間を皆で共有するのが重要だと感じる。見ず知らずのアドバイザーを入れてやる場合は特に最初が肝心で、事業者とアドバイザーの信頼関係づくりが最重要と思っている。

相談会や現場個別指導を通じて感じたのは、地域内でもっと繋がりを持って協力しあえば、今ある課題が解決できたり、さらに上を狙えたりということが多分にあるということだ。ネックとなっているのが、よく言われる“しがらみ”である。「あそこばかり儲かって…」と利害関係がうまくいかないのか、アプローチしてないのか、地域内で商売上の連携がとれていないケースが多い。

商品も売れて、事業者も活気づいて、好循環になって結果を出しているところは、地域内の生産者から販売する側、行政が集まって、協議会を作り、一丸となって取り組んでいるところだ。

一つの事業者や加工グループの力は小さくとも、地域内での作り手から売り手まで集まれば大きな力になると感じる。これからの特産品づくりは、地域や命を繋ぐといったコンセプトで、高い目標をたてて、食欲に取り組むことが要ると思っている。

一方の地域食材を活用した料理づくりについては、この約1年はJALリゾートシーホークホテル福岡の山並辰巳総料理長と一緒に地域をまわる貴重な機会を何度か頂いた。山並さんは、地域の食材を活用した料理や特産品づくりを出身地天草や八女地域等で実践されており、八女の仕事を通じてご縁があり、その後一緒に地域をまわる機会が増えた。単に有名だからということではなく、私なりには今後地元で採れる食材の活用といった細かいディテールの話から、食を提供する組織を運営する経営感覚までトータルでわかる人がこれからの地域の食を活かした地域づくりに必要だと感じている。

飲食店を営む知人によると、一般的に店を経営していくためには、従業員1人・時間当たりでみてどれくらいの売り上げが必要か〔売上／人時〕、どれくらいの粗利が必要か〔粗利／人時〕など、人件費を極力押さえながら、お客さんの満足度を高める努力をしているそうだ。

例えば、『1日の売上高が5万円、その日の総労働時間（従業員、パート・アルバイト含む）

が10時間であったとすると、[売上／人時] = 5万円 ÷ 10時間 = 5000 (円／人・時間) となる。売上総利益率65%であれば、[粗利／人時] = 5000 (円) × 0.65 = 3250 (円／人・時間) となる。

仮に人件費1500円(平均時給)で、人件費率を売上高の30%以下に抑えたい場合には、どのくらいの生産性が必要かについては、1500 (円) ÷ 0.30 = 5000 (円／人・時間) となる。平均時給1500円の水準であれば1人1時間あたり5000円の労働生産性をクリアすればよい…。』

といったことなど、お店・業態・時間などに違いはあるが、このようなことを管理し、経営が行われているようだ。

今後、このような地域全体の“労働生産性を高める仕組みをつくる”という視点が重要だと思っている。労働生産性ということ意識しながら、地域の雇用という切り口で考えると、仮に、農林部で都市部の他産業並みの労働条件、賃金、年間休日を確保しながら成長していくには、どれくらいの値を設定する必要があるのかだとか、それをクリアするためには何が必要か、どうすればいいのか、といった考えにいきつく。また、都市部から働き手や担い手を募集する場合にしても、労働生産性という一つの指標があると、給料が高い・安いにかかわらず、説得材料の一つにはなる。

飲食業界での労働生産性を高める方法を調べて

みると、ソフト・ハードの両面からの次のような方法があるようだ。

- A. QSCA (品質、サービス、清潔さ、雰囲気) のレベルを高め、顧客満足度を向上させ、売り上げをアップさせていく。
- B. 素材は捨てるところはないくらい無駄なく活用するなど、働く人全員(従業員、パート・アルバイト含む)のコストに関する意識を高める。
- C. 厨房内での仕込み作業の効率化などにより、総労働時間を減らす。
- D. ピークタイム時に少人数でまわせる厨房レイアウトで、働く人の数を減らす。

地域で食に関連する事業者を一括りとして考え、レストランに置き換えてみて、知恵を絞り、地域の現状の労働時間と人数予算内でできる限りQSCを高める仕組みを組み立てる議論をする価値はありそうである。

ムダを省き、効率よく働きながら、まちを訪れた方(お客様)に満足してもらうことを地域トータルで目指すことで、結果として、地域のリピーター客を増やし、新規客を獲得することで(客席)回転率が向上し、地域に落ちるおカネ(売り上げ)が増加する…といった地域全体の“労働生産性を高める仕組みづくり”が重要と感じている。

(ゆきまる ひさのり)



「まち歩きガイド 東京プラス」

TEKU・TEKU 編
学芸出版社

最近、まち歩きが人気だ。本屋さんにいけば、京都だけでも10冊以上のまち歩きの本があったりする。私も、学生の頃景観の研究をしていたこともあり、街並みなどを見て歩くのがとても好きだ。最近では、まちの歴史をできるだけ調べて歩くようにしている。そうすると、曲がりくねった道が実は線路跡だったり、駅もないのに商店街が形成されていたりする理由がなんとなくわかってちょっと得した気持ちになれる。

この本は、1990年以来ほぼ月1回のペースで、

2008年までの18年間、全国各地200以上の街を歩いてきたTEKU・TEKUのメンバーが東京都内近郊の街を16カ所ほど紹介した本だ。

特に魅力的と考える街を、「ラビリンスの街」「歴史的な街並み」「界隈性のある街」「計画された街」の4類型から4つずつ紹介している。残念ながら私自身、東京には滅多にいかないので、知らない街や通りがとても多い。それでも本を読むにつれ、街の雰囲気をもっと知りたくなる。かといって東京にいく時間もお金もないので、どうしようかと悩んで思い出したのがグーグルのストリートビューアーというツールである。これを使えば、お茶の間にいながら、本を片手にまち歩き疑似体験ができる。下北沢の駅前広場や丸の内ビルスケール感やにぎわいの様子なども伝わってくるので、より深く楽しむことができる。私はぜひ下北沢や千駄木の街を歩いてみたいと思った。

TEKU・TEKUのメンバーには、都市計画や建築の専門家が多いこともあり、コラムには、それぞれ

の街の土地利用に関する記述もふんだんにある。まち歩きをしながら、都市計画やまちづくりの勉強ができ、自分の好きな街を発見できる本である。

(ほんだ まさあき)



「東京っ子の原風景」 柿の実る家の昭和史

田村 明
公人舎

この本を手にして、まず最初に「あとがき」を読み、ついで「はしがき」を読み「目次」を見渡した。そして開いたのは1945年頃の敗戦の前後である。田村さんは大正15年・昭和元年（1926）の生まれで、私より10才年上である。同世代の人間とはいえないかもしれないが、私はそのとき国民学校3年生であったので、終戦の詔勅の声は記憶に残っている。だから、同時代の本をみるときは気にしてしまう。

“柿の実る家の昭和史”という副題が付いているように、これは「東京」という舞台を通した、三代に及ぶ田村家の物語であり、田村さんの昭和物語である。その舞台は東京市から始まっている。「当時の東京は『都』ではなく、京都府や大阪府と同じ東京府で、府の中に東京市がある。……昔の江戸の範囲とほぼ同じでずいぶん狭かった。西側の境は山手線より内側である」と書かれていると「えっ」と思ってしまう。

田村さんが「自分の存在を最初に確認した場所」である青山は、「住んでいた家の前の二間道路、つまり幅3.6メートルぐらいの小さな道路の向かい側は、もう東京市内ではなく、郡部」だった。その郡部は渋谷町で、そこは、拡大する東京によって人口が急増し、10万人にもなっていたと聞いても、不思議な気がする。東京を歩いている時、裏通りは狭くてうねうねと曲がっており、田畑の畝道みたいだと思ったことがある。この本を読んで、東京は昭和初年のスプロール地域だったことが分かった。気になって15万分の1の東京地図を開いてみると、東側は埋め立て地で区画整理されているが、西側は丘陵地へのスプロールのように見える。

その青山の歩いて行ける辺りに、田村家の親類

縁者の人びとが、多く住んでおられたようである。

“はしがき”に「よく見ると、戦前の東京は巨大都市ではあるが、上下水道も整わないところが多いのに、意外に人間的環境でもあった。もちろん公害などはないし、水もきれいで、家族や親戚隣近所も今よりずっと濃密な関係にあった。……道というものは、基本的には人間が歩くためのものだった。だから休日の夕方などには、家族うち揃ってよく散歩したのは豊かさのひとつの実例である」と書かれている。

田村さんは「まちづくり」とひらがなで書き出した人だと思う。都市計画という道路計画・交通計画・輸送計画のように見られ出したのを嫌って書かれたのだと思う。この本は、昭和と重なる時代に育ち、仕事をしてこられた軌跡が記されている。読みやすく、昭和という時代の流れと、その中での一人の、兄弟・家族の細部の暮らしが、重なり、繋がっていて好奇心をくすぐってくれる。

終わりに、ひとつ注文のようなことを付け加えたい。

田村さんが九州へ来られるという連絡があったので、よかネットの事務所へ寄って頂くようお願いした。調べてみると1998年の夏のことである。私の魂胆は、「都市計画家とかコンサルタントが生まれ始めた草創期の思い出話」をしてもらって、この商売が決して安定した仕事ではないということ所員に聞かせたいということだった。もちろん同業・異業の仲間にも声をかけ、事務所で15～20人ぐらい集まって聞いた。

- ・多様な職歴が役に立ったこと
- ・まだソフトに金を払うという考えが無く、当時はベンチャー起業だったこと
- ・文系でも理系でもなく、総合的な仕事をしたいと思っていたこと
- ・1962年の暮れに、浅田孝のつくった「環境開発センター」に参加して、ソフトに値段を付ける仕事をやることになった
- ・次にソフト的な仕事を始めたのはアルパックではないのかな
- ・ソフトがビジネスになり出したのは、大阪万博の頃から

など、懇談は多岐にわたって続いた。

何かの弾みで「コンサルをやっていくには何が一番大事か」という話になった時、私も参加しようと思って「原価管理をすることではないかな」と割り込んだ。「コンサルタントの原価管理を最

初に始めたのは浅田孝ではないかな」と田村さんがいった。実のところ私は「アルパックでの私の原価管理が一番最初ではないかな」と思っていたのでビックリした。それを切っ掛けにして「原価管理が大切論」が私と田村さんの間で続きだしたので、もっと高尚な話を聞こうと思っていた参加者は、違和感を受けたかも知れない。

注文というのは、この本にも浅田孝と環境開発センターのことが出てくるが、出来れば民間の「まちづくりコンサルタント」草創期のことを語って頂きたい。対談でも、鼎談でも、懇談でもいい。コンサルタントの初期の頃は、テーマもはっきりしない、お金ももらえるか分からない、契約書の書き方もはっきりしない、成果品（レポート）のイメージが発注側・受注側共にはっきりしない、人材もいない、採用しようとする親にどんな仕事をする会社かを説明しなければならない等々、思いだけでも大変だ。その辺りのことを話しておいて頂きたい。（いとのり さだよし）



ロハスビジネス

大和田 順子
水津 陽子

朝日選書

“食わず嫌い”という言葉がある。つまり、食べないでなんとなく嫌いといった感情である。これまで、どうしても「ロハス (LifeStyles Of Health And Sustainability)」という横文字になじめず、「ロハス」という文字が飛び込んできてもあえて記事を読もうとしなかったのは、正に“食わず嫌い”であったのかも知れない。この本は、たまたまある人から薦められて読んでみたのであるが、読んでみると、「ロハス」はなかなか幅が広く、味わいのあるものであり、この概念や考え方を無視しては、これから消費社会をリードする商品づくり、持続可能なまちづくりにとっては不十分なものになることは確かなようだ。確かに「ロハス」という言葉の概念は、一般の人にとっては定義の幅が広くて、わかりにくい。もっとわかりやすい日本語がないものかと思うが、これ

に当てはまる概念の言葉が今のところ誰も唱えていないのでやむを得ない。

この本は、「ロハス」という概念をわかりやすく説明するとともに、ロハスの視点で起業家した会社（結果的にロハス企業となった会社）、また、ロハス的な考え方で進めているまちづくりの事例などが取り上げているため、なんとなく「ロハス」というものが、捉えられるようになっている。この本で「ロハス」の主要分野としては①ヘルシー・ライフスタイル（健康的な生活スタイル）、②エコロジカル・ライフスタイル（環境に配慮した生活スタイル）、③オスタナティブ・ヘルスケア（代替医療）、④パーソナル・ディベロップメント（自己開発）、⑤サスティナブル・エコノミー（持続可能な経済）の5つがあり、広範囲にわたっていると解説している。①、②、⑤は、「ロハス」という概念に重なるイメージであり、わかりやすいのであるが、③代替医療、④自己開発となると少々遠い気もする。しかし、要は健康的な暮らしを高めるための手段として代替医療（西洋医学民間療法を統合していく分野）や自己開発（精神向上のための教材、ヨガ・フィットネス、自己啓発など）も必要であるではないかと思えば、うなづける。また、この本の中で「ロハスビジネス」として取り組んでいる企業を14ケースほど取り上げているのであるが、ミッション型（あるべき社会を実現するためのもの）とフロンティア型（世の中が後からついてきたもの）の代表例を、それぞれ一つずつ紹介したい。

ミッション型では「婦人服ブランド～E COM ACO」。これは清掃工場を視察をした折りにあまりに洋服が捨てられていることに驚いた岡正子さんという長野県在住のファッションデザイナーの方が、トウモロコシのでんぷんから主にできたポリ乳酸を使った繊維を開発し、この繊維を使った洋服をブランド化したものである。今では横浜元町や三越本店、長野市内の商店街にもお店を出しているとのこと。

もうひとつのフロンティア型では「生活の木」。この会社は、ハーブやアロマセラピーといった関連商品を自社製造、販売している会社で、全国に直営店80、提携店70、売上げも50億円を超える企業となっている。現社長の重永さんは3代目であるが、創業は戦前で創業者の祖父は写真館経営、2代目のお父さんは洋食器の開発、製造、販売をしており、それぞれ全く違った業態である。この

経営者は常に新しいことにチャレンジするDNAがあるとのこと。重永さんがハーブやアロマテラピーをビジネス化しようと思ったきっかけが、高校生のときにたまたまお父さんがハワイ旅行で買ってきたおみやげが、当時、西海岸で流行っていた「ポプリ」や「ハーブティ」であったというの面白いが、これを遊び感覚でビジネス化したというから驚きである。詳しい話は読んでもらった方がよいので、ここまでにしたい。他の事例もなかなか示唆に富んでおり、何か商品開発を考える上

でヒントになりそうである。

いずれにしてもミッション型にしてもフロンティア型にしても「ロハス的な思考」が、環境に配慮する、あるいは健康に気を遣う消費者に受ける時代になってきているようである。確実に「ロハス的な思考」の商品を選択する消費者が増えてくることを考えると、将来はロハスビジネスのマーケットは増えていくだろうし、競争も厳しくなっていくであろうと考えられる。

(やまだ たつお)

第17回 よかネットパーティーのご案内

今年も“よかネタ・よか味（あじ）”で“ひともうけ”する、よかネットパーティーを開催します。皆様の日頃の活動のお話・よかネタや、おすすめの一品・よか味を持ち寄って、楽しい“ひともうけ交流”ができればと思っています。ご参加をお待ちしております。

日時：平成21年5月16日（土）13:00～15:30

場所：警固神社境内 神徳殿

※会場の都合上、調理・盛りつけスペースを確保できませんので、「おすすめの品」がある方は、盛りつけ済みの状態でお持ちください。

※本パーティーではできるだけごみを出さないよう、例年有田焼お皿を窯元に注文しています。「ごみ軽減協力費」として1,000円のご負担をお願いします。

会場案内



編集後記

3月20日に「玄界島しまづくり推進協議会」主催の「復興から振興へ」というテーマのワークショップに参加するため、初めて玄界島に渡りました。まったく昔の漁村のイメージは残っていませんが、強い海風に当たり、また急な斜面を上り下りすると、この地の自然の厳しさが実感できました。なんと言っても感動したのは、島の婦人部の方が作った食事でした。あぶら鯨めし、めかぶのトロロ、あらだきは格別美味しかったです。（だ）

毎月第2土曜日の朝、長浜の鮮魚市場が一般開放されます。新鮮な魚や加工品が卸価格で買えるので、毎回たくさんのお客さんで賑わっています。女性や子連れもファミリーも結構見かけます。新鮮な魚を買って帰って刺身で食べると最高です！皆さんもいかがですか。（ゆ）

よかネット No. 94 2009. 4

（編集・発行）

（株）よかネット

〒810-0802 福岡市博多区中洲中島町3番8号

福岡パールビル8階

TEL 092-283-2121 FAX 092-283-2128

<http://www.yokanet.com>

[mail:info@yokanet.com](mailto:info@yokanet.com)

（ネットワーク会社）

（株）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

東京事務所 TEL 042-501-2531

名古屋事務所 TEL 052-202-1411

（株）地域計画・名古屋