



No. 97 2010.1

(株) よかネット

NETWORK

「安・近・短・健」志向で、さらに増える  
J R九州ウォーキング参加者 ..... 2  
これからの農との関わり方を考える  
～小規模でも成り立つ経営農業の学び場が求められている～ ..... 5

オチコボレ論

オチコボレの戯言・その5  
オチコボレの強みを生かした行き方 ..... 7

見・聞・食

北野コスモス街道ものがたり ..... 12  
古湯温泉の朝市に行ってきました  
～古湯・熊の川温泉活性化に向けた取り組み～ ..... 14  
鹿肉の勉強会 蝦夷鹿 VS 伊佐鹿 ..... 15  
ゆつらーっと柳川 ～舟遊びの社会実験～ ..... 17

近況

神話の里～ご来光のおかげで、評判の焼き肉屋にありつける ..... 18  
知的インフラづくりは道半ば ..... 18  
たまには本を ..... 19  
視点が変われば… ..... 19  
冬の沖永良部に ..... 20  
湯舟でのコミュニケーション ..... 21

書評

漆喰復活 天然素材 5000 年の底力 ..... 21

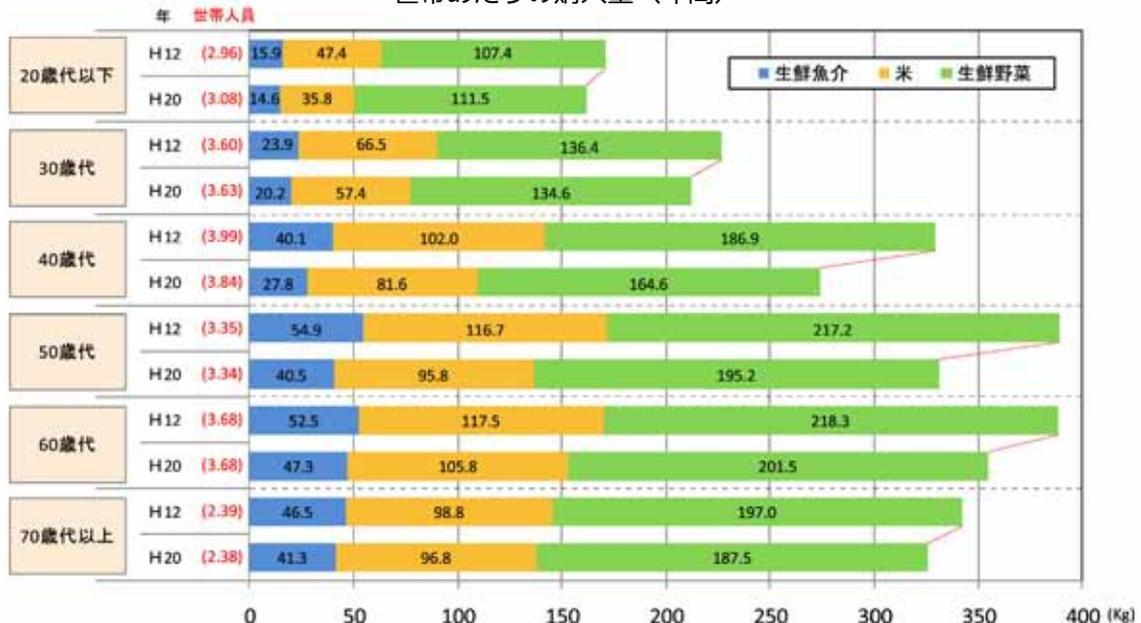
●各世代の野菜、米、魚の購入量の減少は市場に影響を与えるかも！？

主要な生鮮食品（精肉は変化が見られなかったので除外）で年代別の購入量を8年前と比較してみると、世帯人員には大きな変化はないにもかかわらず、各年代とも減少傾向にあります。各世代とも食の多様化・個食化が進み、魚介、米、野菜を購入する量が減っています。

特に食べ盛りの子どもを抱えていると思われる40歳代、50歳代の減少が著しく、この世代の子供たちが魚、野菜を食べていないのが気にかかります。

このまま各世代とも購入量が減少していくと、生鮮直売所やスーパーマーケットの市場にも影響するかも知れません。

一世帯あたりの購入量（年間）



資料：家計消費年報（平成12年、20年：2人以上世帯） ※2人以上世帯の消費年報は平成12年より集計開始

## 「安・近・短・健」志向で、さらに増える JR九州ウォーキング参加者

山田 龍雄

一昨年から2ヶ年かけて、宮若市の観光振興基本計画策定のお手伝いをした。これから宮若市としても観光地としてPRし、多くの観光客に来てもらう必要があり、観光振興の社会的な意味もこめて、昨年の9月27日（日曜）に宮若市とJR九州バスとが連携し、JR九州ウォーキングを実施した。

宮若市内には鉄道が走っていないので、参加者はJR直方駅からの臨時バスまたは既存の定期バスの利用、あるいは自家用車で集合場所に来ていた。

私も、このウォーキングを体験するとともに、参加者にアンケート調査をさせていただいた。事前申込みは400人程度と聞いていたのだが、当日は倍近い約800人の参加となり、受付には長蛇の列ができた。

これまで3回程、JR九州ウォーキングに参加したが、最近では、団塊世代の退職等の影響のためか、このウォーキングが、特に人気があるようだ。

宮若市JR九州ウォーキングのチラシ

昨年の秋編のウォーキングコースのパンフレットを眺めていると、地域の祭やイベントとセットのものが多く、ウォーキング心を揺さぶられる。

そこで、JR九州のウォーキングの企画のいきさつ、最近の状況についてJR九州の営業部販売一課の宮田匡課長代理にお話を伺った。

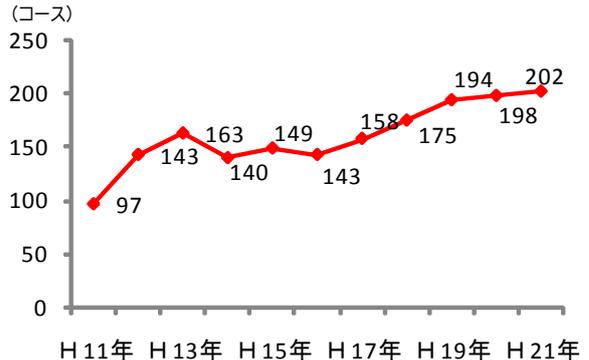
### ●ウォーキング・ハイキングが好きな社員が発案

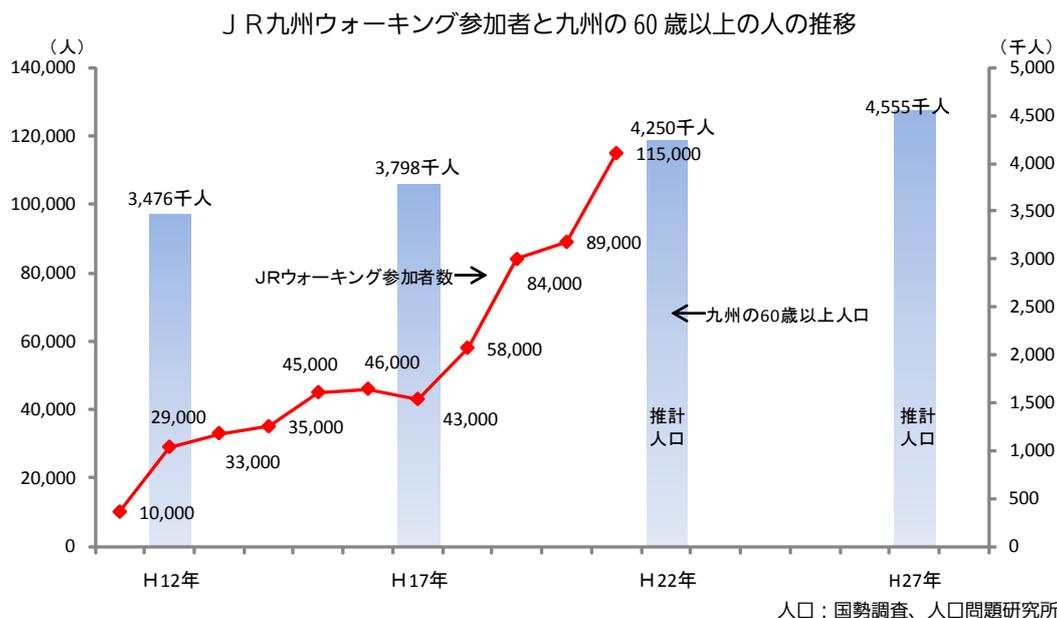
JRの乗降客アップを図るために社内で企画を練っていたときに、ウォーキングが好きな社員の方が「これから高齢者も増えることから、JR駅から自由に歩いてもらうというコンセプト」を提案され、平成11年5月16日に第1回目のJR九州ウォーキングが実施された。場所は久留米市草野の8kmのコースであった。この企画に約1,500人の参加があったことから、この年に44コースを実施した。

コース企画を立てるのは、基本的には地元で詳しい駅長さんであり、対象市町村や地元自治会と役割分担等を調整し、実施することとなる。

コース数は2年目から143コースと増え、昨年は202コース（JR企画195コース、自治体企画7コース）と、10年前に比べて5倍近くとなっている。

参加人数を聞くと、平成18年5万8千人、平成19年8万4千人、平成20年9万人、平成21年11万5千人と3年前から急激な伸びを示す





している。

しかも、平成 11 年から平成 20 年までの 10 年間で、1,000 人以上の参加があったコースは 40 コース（累積 1,560 コースのうち）しかなかったのであるが、なんと昨年の 1 年間で 1,000 人以上の参加があったコースは 32 コース（201 コースのうち）と、これまで 10 年間の記録と同じぐらいのコース数となっている。昨年度から J R九州ウォーキングに新たな火が着いたようである。

この理由を宮田さんにお尋ねすると「それぞれのコースの魅力が加わったのもあるが、最大の要因は①高齢者の人口が増えたこと、②「安・近・短」に加えて、健康志向の人が増えてきたことではないか。今後も益々増えると考えています」と言われた。



受付横のテント。地区の自治会により漬物がふるまわれ、多くの人でにぎわう

これから 20 年間は高齢者が増え続けるのだから、お金をかけず、健康に良いウォーキング参加者が増えるのは確実なようだ。

●参加者の主流は 50 代以上、お一人様、20 km 圏内居住者

宮若市で実施した J R九州ウォーキングに参加した人をみると、50 代以上の人 が 8 割となっている。私が、J R九州ウォーキングに久しぶりに参加して驚いたのが「お一人様」の参加、特に女性の「お一人様」参加が多いことであった。なんと 6 割はお一人様である。年代とお一人様参加については、全体の傾向とあまり変わらないとのことであった。J R九州ウォーキング全体では、女性の参加の方が多いとのことだが、宮若市でのウォーキングでは男性の参加が多かった。

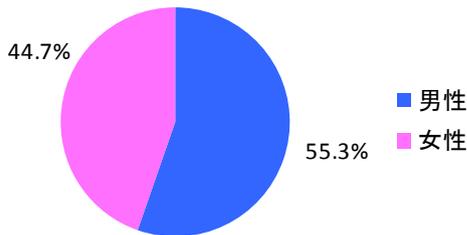


コース沿いには綺麗な彼岸花が咲いている。50 代以上、お一人様が多い

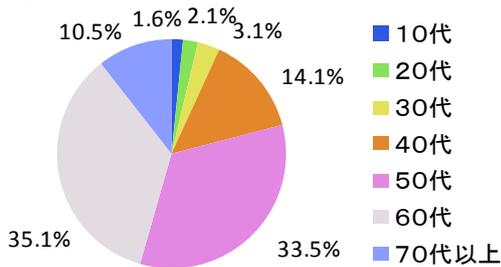
また、参加される方の居住地は、集合場所となるJR駅から約20km圏が多く、まさに「安・近・短」の世界である。

ウォーキングとなると、自分のペースで歩く方が疲れなし、気を遣わなくてよいことから一人で参加した人が多いということは、十分うなずける。自分自身のことを考えても、当初は夫婦水いらずでの参加も良いのではないかとも思うが、早足の習性がある私にとって遅足の女房に合わせるのは骨がおれる話であり、やはり次回からは、お一人様参加となるだろうと思う。宮田さんの話によると「やはり自分のペースを大事にする方も多いため、お一人での参加も多いと思います。その方々がウォーキングをきっかけにお友達になって、誘い合って参加していただけたら、より多くの参加者が期待できます」とのこと。

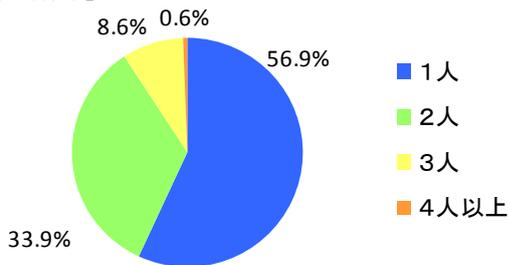
[男女別]



[年齢別]



[人数別]



宮若市 JRウォーキング参加者の状況

●人気のポイントは「祭・花・おもてなし」

人気コースのポイントは、なんと言っても「祭(イベント)、花、おもてなし」だそうだ。特に「おもてなし」の良いコースは、リピーター率も高い。

今では人気コースの一つとなっている「波佐見コース」は、地元のNPO団体が中心となって地域の人々と一緒におもてなしをするそうで、ポイント毎にだご汁、つけものサービス、抽選による景品(手づくり竹とんぼ)などがあり、満足感が高いということで、毎回1,500人以上の参加がある。また、どこにもない自然景観をもっているところもコンスタントな参加者を維持しているようだ。たとえば、基山の興善寺のツツジ狩りは、波佐見と同じく毎回1,500人以上の参加がある。

当初の企画がマンネリ化しないよう、「逆コースにする」「イベントと組み合わせる」「集合場所を一つ先の駅からとする」など、いろいろな工夫をされている。

また、コース数が増えてくると、対象市町村の他のイベント、協力して頂けるボランティアさんの都合などで、開催日がバッティングしてしまうこともあるらしく、お互い参加者を取り合うことになってしまうこともあるようだ。コースが増えると必然的に、開催日設定が難しくなるのは避けられないようである。

●ボランティアで協力された人たちの輪ができている

JR九州ウォーキングの企画によって、JRの乗降客は確実に増え、JR側の収入も増えるという効果は当然であるが、これ以外にも思わぬ効果があったようだ。

宮田さんは「実は、このウォーキング企画に協力して頂いたボランティアの人たちのつながりができているのですよ。この方々が、JRを使って旅行していただいております、JRにとって大切なお客さまになっているのです」と言われた。

やはり、共に苦勞し、汗を流した分だけつながりも深まるようだ。

これからJR九州ウォーキングは、確実に参

加者は増えるだろうが、マンネリ化しないよう、それぞれのコースをブラッシュアップしていくのが、今後の大きな課題であるとのこと。私も、今年は、趣味と実益を兼ねて、人気コースに参加してみようと思う。(やまだ たつお)

これからの農との関わり方を考える  
～小規模でも成り立つ経営農業の学び場が  
求められている～

本田 正明

### ●どうして農業で儲かる人が増えないのか

「農業は新たな成長産業」という記事や話をよく聞かすが、実際に農業で成功している話はあまり聞かない。農村集落を回っていると、農業がうまくいっている農家には、ちゃんと後継者がいるので、どうも農業でメシが食えないわけではなさそうである。なのに、「どうして農業で儲かる人が増えていかないのだろうか？」というのが、最近ずっと疑問に思っていることだった。

岩城賞弘さんは30年前に糸島で養豚業を始めた農家で、糸島まるごと農学校の座学講師をしていただいた方である。農学校の受講生のほとんどは農業初心者なので、専門的な話はなじみにくい。岩城さんは養豚だけでなく、NPO法人をつくり市民の農業体験などの交流事業を行っているので、そちらをメインに話してもらおうつもりでいた。しかし、事前の打ち合わせなどで、農業経営の話や糸島地域の新規就農者の状況を聞くにつれ、「食の安全・安心」という消費者ニーズを最優先に農業に関わるのは危険かもしれないと感じた。「ニーズよりも経営」から農業に入らないといけないのではというのが冒頭の疑問に対する自分なりの結論である。

### ●経営から農業に入る

自分の持論を展開する前に、まず岩城さんのことをきちんと紹介したい。岩城さんは31歳の時に農業に転身するまでジャスコで働いていた。といっても、農業の素人というわけではなく、帯広畜産大学で「養豚経営の損益分岐」を卒論テーマにしていたくらいだから、養豚への

思い入れは相当だ。それでも新規就農するには、よそ者である上、臭気などの問題もあり、農地探しには苦労したようだ。県庁職員だった友人に糸島の豚舎を紹介してもらったものの、準備した資金500万円は半年で底をつきた。養豚で生活できるようになるまで5年間、魚市場で深夜2時から朝8時までアルバイト、奥さんもパートで家計を支えた。今では100g当たり300円もするパークシャー種の黒豚を産直宅配(委託)によって販売している。最近、豚はスーパーで100g当たり78円だったりするので、実に4倍近い価格だ。

岩城さんの話を聞いてまず驚かされたのが、学生時代から憧れて苦労してなった養豚業にそれほど執着していないことだ。「養豚業はエサやりなどで朝夕が必ず拘束されてしまうので、将来は養豚はやめて赤米をつくりたい」というように、実に柔軟に農業経営を考えている。

現在も養豚と並行してアスパラガスの栽培を行っているのだが、その理由を聞いたところ、「養豚のためのローンを払い終えたら税金の支払いが増えてしまったんです。ただ税金を多く払うのはシヤクなので、ビニールハウスのローンを組んだんです。アスパラは地下茎で増えるので軽作業で栽培できるのと、2月から10月ぐらいまで収穫ができますから。まあ、経営をどう考えるかですね」という返事だった。もちろん、食の安全や安心を無視しているわけではない。岩城さんが豚の販売委託をしている秋川牧園のホームページを見ると、どれだけ食材や飼料にもこだわっているかがわかる。ただ、それ以上にこだわっているのは経営である。前原市認定農業者連絡協議会の会報で、「私個人としては、家族経営の中でできうる程々の規模で(中略)、増収増益ではなく、定収増益の労少なくして粗利益を伸ばす経営をしたい」と述べていることからもうかがえる。

### ●農業をどうとらえるのか

岩城さんが講座の中で、「将来就農を考えている人はどれくらいいますか」と質問したところ、5～6人の手が挙がった。農をなりわいにしたくて参加している人が意外にも多いのに驚

農へのかかわり方の分類

		市場	イメージ	担い手
①	健康農業	・自分 ・家族 ・ご近所	・自給的 ・家庭菜園から1反ぐらいまで ・無農薬や有機でつくりたい	・退職者
②	経営農業	・農協 ・個人取引 ・レストラン ・直売所 ・生協・通販	・小規模で生活が成り立つ農業 ・最初から作付け品目や農法へこだわらない ・経営のためには、農薬も使う	・新規就農者
③	理想農業	・個人取引 ・レストラン ・直売所 ・生協 ・通販	・食の安全への強い関心 ・無農薬、有機など農法などへのこだわり ・販路の拡大、農地確保が課題	・新規就農者
④	大規模農業	・スーパーマーケットなど	・大量生産による効率的な農業経営 ・地域の協力や資金力によって規模を拡大	・企業 ・農事組合

いたが、農への思いは人それぞれであって、いくつかのパターンがあるようだ。非常にざっくりだが、上表のように4つに分けてみた。

①健康農業

これから一番増えそうな農への関わり方だと思われる。市場（マーケット）は、自分や家族が食べられる程度で、自給的なものである。自分の食べるものなので、採算などよりも無農薬や有機などへこだわる人が多い。実は70代後半以上の農家にも、自分の健康維持管理のために、今後はこうした農への関わり方を希望する人が多かったので、「健康農業」と呼んでみた。

②経営農業

新規就農を目指す人にとって最初の壁は、農地の確保である。地域の信頼や、信頼のある人からの紹介がなければ、なかなか農地は手に入らない。そのため、必然的に限られた農地の中で、どれだけ生産性を上げ、生活を維持できる収入を確保するかが一番の課題となる。

そのためには、自分の理想とする農業を一部あきらめてでも、土地に見合った品目にしたり、効率のために農薬を使うなど、経営的に成り立つ農業へ舵を切ることができる柔軟な姿勢が求められる。

③理想農業

経営農業によって、生活基盤を確立するとともに、地元との信頼関係を築くことができた人が、自分の理想の農業を求めて挑戦できるステップ。農地の状況が地元で評価されて、農地の管理を任されるなどの機会があるときに、こ

だわりの産品づくりを進められる。

④大規模農業

これは、大企業のように資金力がなければ、新たに農に関わる人が最初からは取り組めないものだと思うが、比較する上で分かり易いので、あえて入れてみた。地元の農家でも、とりわけ信頼が厚く人望のある人で、やる気があり後継者もいる人が、農地を借りて担っているケースもある。

●農業経営の現状を学べる場がない

糸島まるごと農学校では、農業初心者に農にふれてもらおうと思っているので、基本的には①を目指す人を対象としている。しかし、③を目指している参加者も実は多かった。①と③に共通するのは、「食の安全・安心」と「無農薬・有機」への憧れである。①であれば、自分たちの満足する規模で野菜を作ればいいが、③となると経営をしないとイケない。本来であれば、③を目指す人はもっと経営を意識する必要があると思うのだが、②を意識している人は少なく、学ぶ場も欠落していて、短絡的に①から③にステップアップを考えている人が多いような印象を受けた。

「無農薬のキャベツを1,000円で買ってくれますか」という農家の話にあるように、まだまだ「有機」や「無農薬」というマーケットがコストに見合っていない。労働に見合った額で売れないとなると、単価を下げるために生産規模を拡大しないとイケないが、その農地はなかなか確保できないといった問題が横たわってい

る。そうしたリアルな農業経営の現状を学べる場は、まだまだ存在していないようだ。

岩城さんは、新規就農者の支援もしているので、就農者の経営状況にも詳しいのだが、糸島地域の新規就農者30人のうち、経営的に成り立っているのは5～6人ぐらいなのだそう。新規就農者の現実は厳しい。農業で食べ続けていける人を増やすためにも、②の経営農業を学ぶ場の構築が喫緊の課題だと思う。

(ほんだ まさあき)



岩城さんの講義の様子

### オチコボレの戯言・その5

#### オチコボレの強みを生かした行き方

糸乗 貞喜

#### ●何必館……定説なんぞ必ずしも（一時的多数決かも？）

京都の東山四条、祇園の石段下から西へ50メートルばかり行ったところに、黒っぽい緊張感のある5階建ての美術館がある。側壁には“京都現代美術館”と書かれており、1階の入口あたりには“何必館”という字も見える。ここにはじめて行ったのは、25年ぐらい前のことだったと思う。建てられたのは1981年のことであるから、出来て間もない頃に行ったことになる。建物に入ると、この建物を建てた梶川芳友氏の思いが溢れかえっていて、何か、押してくるような、引き込まれるような思いに包まれる。

何必館という名前は「定説なんぞ必ずしも」という、梶川氏の心意気から付けたものである。氏によれば「人は、定説にしばられる。学問でも、芸術でも、人は定説にしばられて自由を失う。だからその定説を“何ぞ 必ずしも”と疑う」ということである。

この美術館の看板は、21歳の時に出会った、村上華岳の「太子樹下禪那図」である。梶川氏は「この一点の作品によって、自分の生涯を美術のことにかけようと決心した。……運命的な邂逅だったとしかいいようがない。そしてそのとき、この作品は、自分のものになるのではないか、という妙な予感と、この作品が傍らにあ



京都現代美術館の外観



太子樹下禪那図。何必館の絵葉書より

れば、安心して死ぬるという思いを持った」と述べている（「何必館」梶川芳友編）。「定説」なんぞという一般的なあやふやなものより、自分の思いに信頼して進んでいった、梶川氏のエネルギーが感じられる。思いこみの激しい人なんだと思った。村上の他に山口薫と北大路魯山人の作品が常設展示されており、どちらもすごい。魯山人の説明は要らないと思うから、山口薫について少しふれる。

初めてか、二度目に行ったときか、「画くことがデッサンか 消すことがデッサンか 両方とも消すことの方が多かった それはみな涙であったかもしれない」という詩に出会った。丁度その頃、計画で迷っていたので笑ってしまったが、すぐメモをした。

「何必館」の中に書かれている、梅原猛の文章には、「華岳はまあ多少才能があるが、画壇的なつき合いをせず、陰気な画を描いて死んだ、偏屈な画家に過ぎなかった。また山口薫も、もちろん少しモダンな画を描く、買い手の少ない、すなわち下手な画描きにすぎなかった。梶川氏が村上華岳を集め山口薫を尊敬するには、こういう定説を「何ぞ 必ずしも」と疑ったからであろう」と書かれている。



「何必館」梶川芳友編より

三階は山口薫の部屋になっていて、「おぼろ月に輪舞する子供達」などがあった。ここに座っていると、優しい気分になれる。

この建物のことに少しふれたい。エレベーターで最上階に上がっていくと、天井が楕円形に大きく開いており、床には苔が生え、楓が植わっていて空へ向かって伸びている。空が見えるし、風が入ってくるし、雨も降ってくる。このフロアーに村上華岳の絵もあるので、ベンチに座っていると、いい気分になれる。

思いこみの激しい話を追加する。

### ●空気が読めない、空気を読まない

実は、私も、大阪に事務所を作った間もない頃だったと思うが、ある交流会の場で「思いこみの激しい糸乗さん」と声をかけられて、嘖然としたことがある。いくら何でも「固有の氏名に形容詞を付けるとは」と思った。しかし、しばらくして思い直した。褒められたと思うことにしたのである。「他人に合わせて生きる気はないのだから、自分の思いに忠実に仕事をしよう」と思い、資料集の平均値で、プランニングをするようなことはしなかった。計画の結論を出すときは「本当にこれでいいと思っているのか。いざとなったら自分でやる気になれるか」を、最後のチェック項目とした。

近頃「KY」という言葉がいわれる。はじめ私は「空気を読むような人間、主体性がない人間」という、少し見くびった見方のことかと思った。ところが「空気を読んで、それに上手く乗れないヤツ」という、主体性のない行き方が立派な行き方だ、ということになっていて驚いた。

### ●空気に合わせなかったのが危険から逃れた話

15年ぐらい前のことだと思うが、ある市町村の首長さんから庁舎新築の相談を受けた。現在の庁舎の敷地は広く、現庁舎を活用しながら建て替えることは可能だった。また今の庁舎の位置が、商店街と繋がる場所にあつたので、商店街にない業種の店を含む、スーパーマーケットもしくは大型のコンビニを誘致するか、商店街組合で経営することを奨めた。つまり、1～3階ぐらいは店舗にし、役所の業務は1階のサービスカウンター以外は、4階以上とするよ

うに奨めた。図書館、公民館も入れ、最上階はファミリーレストランの誘致も提案した。人の集まる施設を集中して、賑わいの中心にしようとしたのである。

ところが「ここは狭いし現庁舎を使いながら工事するのはむずかしい」といって、かなりは離れたところの土地への移転案を何度も出してくる。私はKYなので、①現地が商店街のためにもよいこと、②敷地は工夫をすれば十分ゆとりがあり、工事中も住民サービスの駐車場をとることができる③将来のためにも街のにぎわいの中心がいること、④中心が出来れば住宅地開発も可能性がある、などといって現地開発案を奨めた。さらに工事行程まで考えて、手順図まで出して説明しようとしたら「無礼者!!」と怒鳴られた。「なぜ首長の案に賛成しないのか」というわけである。突然の怒鳴り声にびっくりして、「非礼があったら申し訳ない」といって引き下がり、帰った。何度も通ったが一銭も、もらっていない。

数ヶ月後、その人が土地取引に関わる汚職で逮捕された。KY人間の私は、プロセスからはずれていた。

### ●オチコボレのプロジェクト達成法

#### 山本周五郎の「ひとごろし」という小説

臆病者が、自分の臆病さをさらけ出して、それを武器にして敵討ちをするという話である。これを読んだ頃、「将来とも安心して食っていける」と思っている人間と、私のように、「不安を減らすために失業保険があると有り難い」と思う人間・オチコボレがいるということを感じていた。昭和43～44年(1968～1969)頃である。

双子六兵衛は、26才で家中みんなから臆病者といわれ、自分も臆病者だと信じ込んでいた。いつも妹から愚痴を聞かされていた。「あなたが臆病者だと言われているから、21才にもなるのに縁談がない。お兄様にも、侍で臆病者といわれているから嫁のきてもない。汚名をすすぐために何かなすってはどうか」と言われていた。

ある時、御抱え武者仁藤五郎太夫が刃傷沙汰を起こし、人を殺めた。その際逃げはしない



山本周五郎の「ひとごろし」

という意味で、江戸へは「北国街道に行く」と言い残していた。殿様の命令で討手をさし向けることとなった。そこへ、藩内で臆病随一と評判の双子六兵衛が名乗り出た。名乗り出るだけで恐怖に震えている。といて、二人の討手を差し向けるのは、藩が臆病ということになるので、出来ない。

六兵衛は、2～3日で仁藤に追いつき、ゆっくり跡をつけた。ところがうっかり追い越してしまっていたのである。汗を拭き拭き歩いていると、「おい一寸待て、貴様は福井藩から来た討手じゃないのか」仁藤が声をかけた。六兵衛は飛び上がって驚き、とたんに「ひとごろし」と声を上げて逃げた。一応逃げおおせて休んでいると、百姓の二人づれが「お侍だったがうまく逃げた。逃げた方が勝ちよ。あんな怖そうな浪人に関わらない方がいい」と言っていた。

それを聞きながら、六兵衛は気が付いた。「俺は紛れもない臆病者だ。ムリに格好を付けることはない。人の評判を気にせずに行こう」と考えた。逆に臆病を看板にしてもいいわけだ。それ以来、仁藤を見つけては「ひとごろし、ひとごろし」と声をかけた。それを聞くと茶店の人も逃げてしまうので、仁藤は食事もすることが出来ない。宿も泊めてくれない。六兵衛は行く先々で、先回りして「仁藤という人殺しが来る」と声をかけているうちに、ある宿の娘さんが加勢してくれることになる。

二人になると、交代で休みながら「ひとごろ

し、ひとごろし」と叫んで、仁藤に一切休ませないようにしだした。彼は「卑怯者、勝負しろ」というが六兵衛は「俺は臆病者だが卑怯者ではない。ちゃんとお前を討ち果たすつもりだ」という。「それなら勝負しろ」というが「その手にはのらん。わたしのやり方でやる」といってさっと逃げる。

結局仁藤は、疲労困憊して、「ここで腹を切る」と言い出すが、「それは困る。私はちゃんと討ち果たすつもりでいるのだから、勝手に死なれては困る」という。

仁藤は「強いということには限度がある。それには必ず打ち破る方法がある。もう俺はここで自害する。お前は勝手に首を持って国に帰れ」というと、「俺は人を殺したり、自害するのを見るのはイヤだから、髻を切ってくれ。それを持って国へ帰る」ということになる。

山本周五郎は、弱者でも「自分の特長を生かして生きる方法がある」ということを言いたかったのである。

私は2008年の春、四国の遍路道を歩いてきた。もちろん目的は遍路であったが、もう一つ「世界のマラソンランナーに、勝てるかどうか確かめる」ということがあった。マラソンに勝つということは、「自分の脚で40キロ余を移動できる」ことが第一条件になる。そして私は、一日に山道を含む40キロぐらいを、二度ほど歩いた。移動は出来る自信を持った。オリンピック選手に、同時にスタートして勝てるわけではないが、前の日ぐらいにスタートすれば、楽勝である。四国遍路で二つの収穫を得た。

仕事で、もっぱらこの方法をとることにしている。他人のやっていない商品開発をすれば、他者よりずっと早くスタートできる。

#### ●仕事を成し遂げたいヤツは、妥協をする。

早くから妥協をし、できるまで妥協をする。  
格好をつけようとする妥協はできない。  
だから投げ出してしまおう

1970年から三年にわたって、京都事務所でもBT開発計画という仕事があった。これは事務所としても重要な仕事という位置づけであり、ど

ちらかという「おれはやれる」と自信を持った連中が担当した。私は大阪でS再開発事業をやっていた。こちらは泥臭い仕事でもあり、私大出のB級チームが担当していた。

BTプロジェクトの第一回調査委員会の前々日に、大阪に電話がかかってきた。「報告内容の整理ができていないから、手伝いに来い」ということである。委員会報告の前日の朝9時、京都で担当メンバー5人ぐらいとミーティングをした。①今回の報告テーマは、②どこまでまとまっているか、③資料整理・図表化などはどうなっているか、④全体のつながり、⑤次回のテーマとの整合性は、などについて根掘り葉掘り聞いた。①～④まで、ほとんどはっきりしたものがない。

そこで大胆に妥協をして、「それでは、みんな協力して明日の9時までに、①から④までをまとめよう。とにかく、欲を出さずに、最低限のレベルでもいいから、まとまったものを委員会に報告できるようにしよう」といって、報告レジメの項目整理をした。それを担当者別に仕分けをし、とりあえず明日までにやるジョブについて、原資料、データ、それに対するコメントの付け方、などについて打ち合わせた。同時に、時間区分を、

「ア」: 午後5時まで

「イ」: 午後6時から11時まで

「ウ」: 12時から翌朝5時まで

に区切った。これで午前中が過ぎた。全体のレジメと分担を張り出しておき、担当別に作業に入った。項目を決め、その区切りごとに打ち合わせで確認することにした。

「ア」の5時には一応5人とも集まったが、作業は打ち合わせ通りにはできていなかった。全く手に着いていない者もいた。そこでもう一段妥協をして、作業を簡単にした。「イ」の11時には2人しか来なかったが、家でやっていることもあるということで仕事を続けた。「ウ」の朝5時には一人しか来なかった。一ヶ月半のゆとりがあった仕事ができなかったのだ。

結局「この状況では、ボスを報告会に出して

恥をかかせるわけにはいかないから、糸乗が代理で報告して恥をかけ」となり、私が昨日からまとめた序文のようなメモで時間つぶしをし、恥をかいた。委員会から帰ってメンバーを招集し、次までの1ヶ月間の作業計画を立てた。

一ヶ月後の第二回委員会も、前々日に電話がかかってきた。結果は全く同じ状況だった。私は、900件に及ぶ権利の調整と事業採算計画・仮権利変換に取り組んでいて、ゆとりはなかったが、京都へ行った。ほとんど第一回と同じ打ち合わせをして、同じ経過で翌朝集まらなかった。しかし、調査委員会には全員出席して、私の恥をかく様子は見届けていた。

また一ヶ月後の第三回も同じだった。委員のメンバーからあからさまな不信の表情が出ていた。私は報告者の席で、冷や汗をかきながら顔を上げることも出来ずに立っていた。委員会の途中で、一人の委員がレジメを書き始めている様子が分かった。

その委員は自分のメモを片手に、「難しいことで格好を付けようとするより、普通の作業をして来い」といって、延々と作業レジメを読み始めた。私が第一回から渡していたレジメとほとんど同じものだった。私は下を向いて耐えていた。三回連続で恥だけをかき役目はきつかった。その後、夜中にガバッと眼が覚めることが何回かあった。

しかしこのレジメは有り難かった。外部からも示されたことで、こういう内容でいいのだとみんなが納得した。糸乗がいうやり方を、先生方でも認めているとみんなが認知して、少しずつ進み始めた。ここで私が分かったことは、「どんどん妥協をする糸乗のレジメでいいのか。もっと高度の（込み入った難しそうな）レジメでまとめなければならないのではないか」という不安だったのである。低級な仕事はしたくなかったのである。もちろん、一ヵ月分の仕事が、一日で出来るわけもないが。

細かい作業項目まで、毎週打ち合わせを続けて、第四回は何とか報告できる状況になったので、私は出席しなかった。おそらく委員長を除

いて全部の委員が、糸乗の所為で酷いことになっていたので、と思われたことと思う。

こんなことになった原因は、メンバーが高得点以外は我慢できなかったということだと思う。私がいつも「最低限の仕事をしろ。とにかく60点のところまで行こう」というので、「そんな低い点なら、卒業せずに留年しよう」ということで投げ出してしまっていたのである。

学生はカンニングはできないが、社会に出たらいつでも、カンニングの相談に乗ってくれる付き合いが不可欠だ。それと同時に、とにかく60点以上を続けねばならない。一度投げ出すと、そこで信頼もとぎれ、仕事も途切れる。留年というようなシステムは、実社会にはない。

ということは、60点以上を続けることは80点以上だということでもある。

### ●オチコボレのしたたかな生き方は、自己情報の公開・オープン経営。オープンな経営こそが、これからの情報化社会に対応出来る

パソコンの整理をしていたら、古い決算報告のメモが出てきた。

「(株)よかネット 第15期決算報告(960527)……〈営業活動〉全員で取り組むということで活動を始めています。その内容は、毎月「よかネット」や「ワンポイント・ナウ」「よかネットミニ編集」を持って全員で訪問活動をすることです。一方ネットワーク強化のため、6月には講演会、パーティを企画しています。また「よかネット」の編集方針においても、実際に仕事に密着したものであるということで21号から変え始めています」

と書かれている。たとえ零細企業であっても、株式会社のルールは守るべきであると考え、形式を守るという意味も含めて株主報告をやっていた。そのあとで、従業員も一緒になってご馳走を食べに行き、交流をしていた。これは株主は第一級の営業マンだと考えていたからである。もちろん従業員は一層大切なので、同じ内容の上に、次期以降の見通し、仕事の仕方の説明などをした。

決算報告の中のことを少し説明すると、編集内容として「実際に仕事に密着したもの」と書いているのは、仕事で得た知識や仕事で使えそ

うなヒントは、出来るだけわかりやすく発表していくということだった。これがオチコボレ企業の態度であり、情報化社会における企業経営の方法であると思っていた。確かに、「自分で苦勞して得たノウハウをこんなに発表してしまったら、みんな使われてしまいますよ」といつてくれる人が2、3人いた。

それに対しては、「我々のような小さい存在は、リスクなど気にせずどんどん出していくことで、クライアントに認められる機会を増やすしか道はないのですよ」と返事をした。情報やアイデアというものは、特許はとれないし、自分で思いついて心の中で思っているも誰も認めてくれない。認められないかぎり評価されないし、この会社に「こんなテーマでやらせてみようかな」「ヒョッとすると、もっと別のテーマも持っているかも知れんから企画書を提出させてみよう」などということも起こらない。

私の感じでいうと、二つの理由で「アイデアを取って使われる」ということはなかった。先ず一つは「こんなちっぽけな会社のこんな程度のヤツらの書いたものに、まともな評価の出来るレベルのものがあるはずはない」と思われていたということである。もう一つは、「この連中の方法論（取り組みの考え方）を使って自分の仕事のデータを作ってみよう、とか、もっと発展させてみよう」などと考える人はいなかった。全くなかったわけではないようだが、その考え方をを使って自分のデータなどを作るのではなく、丸写しのコピーが無造作に載せられていただけである。「データづくりを楽しむような人はいない」というのが感想だ。

この年は、私が柗よかネットを引き受けてから10年余が経っていた。赤字を解消した上で、この頃にはかなりの資金余裕・営業ストックも出来ていたので、関西人の私が続けるよりも、九州出身の所員に社長を譲る気でいた。それには、「人の能力には差はない」「会社経営は体力でやるもの」という信条を持っていたことが影響していると思う。（いとのり さだよし）

## 北野コスモス街道ものがたり

山田 龍雄

久留米市の北側に位置する旧北野町（平成17年2月久留米市に合併）は、以前からコスモスの時期になると多くの観光客を呼び寄せる町であるということで、何となく気になる町あった。久留米インターチェンジを降りて、20分ほど車を走らせると北野町に入る。

北野に入った途端、「カラオケコスモス」「ランドリーコスモス」「郷土料理コスモス」といった看板が目飛び込んでくる。まさに「コスモス」が町のシンボルとなっていた。

今回、コスモス街道が誕生したいきさつや維持管理をどうしているのかについて「北野町コスモス育成愛好会」の事務局をしている北野町商工会経営指導員の矢野礼美さんと同事務局長の田中満寿司さんにお話をうかがった。

### ●はじまりは娘の誕生祝いから

昭和47年に旧北野町の中央部を流れている陣屋川（じんやかかわ）の近くに住んでいた1人のサラリーマンの方が娘の誕生を祝って、10mほどのコスモスを植えたことが始まりといわれている。その後、この人は昭和53年まで6年間、1人でコツコツと河川沿いに約600mのコスモスを植えられたそうだ。さらに5年後の昭和58年に、このコスモスに感動した商工会青年部、女性部によって1.6kmが追加され、さらに翌年には鳥巢地区の団体が参加し、2.7kmのコスモ



コスモス街道と周辺の施設

ス街道となった。

平成元年には地元老人クラブ、青少年健全育成会等によって、さらに1.6 kmが追加され、現在の4.3 kmのコースができあがった。

### ●維持管理をする団体「北野町コスモス育成愛好会」を結成

その後、このコスモス街道を永続的に管理していくためには、計画的に維持管理していく団体が必要であるということで、平成2年に商工会、老人クラブ、青少年健全育成会、北野婦人会など8団体が加盟した「北野町コスモス育成愛好会（事務局：旧北野町経済課）」を結成された。さらに平成20年には「北野町コスモス育成愛好会」に3団体が加盟し、11団体となる。今年で団体活動をはじめて26年、「北野町コスモス育成愛好会」を設立してから19年継続している。

### ●堤防の上に植えられているコスモスの管理は大変

我が家の観賞用の花しか扱ったことない私にとって、コスモス管理がこれほど大変なことと全く想像していなかった。コスモスはもともと多年草であるから種を蒔いていたら、勝手に毎年、花を咲かせてくれるものと思っていたが、大いなる勘違いであった。

元々、コスモスはメキシコの高原地帯に自生していたものであり、湿地帯や日当たりの強いところは適していない。また、河川敷の平地でも大雨で河川敷が水浸しとなると、水が多くなってダメになるらしい。したがって、河川沿



陣屋川沿いの50万本のコスモス

いは不向きな花であって、本当は平地の畑で植えるのが管理もしやすい花である。

このように土手の上にコスモスを植えていると、アスファルトの照り返しなどでコスモスが弱るため定期的に散水や草取りをしないとイケないらしい。また、長年コスモスを植えていると連作障害を起し、年々コスモスの花が小さくなっていくため、毎年、新しい種まきをして肥料をやっている。

現在、4.3 kmの区間を加盟団体別に分けて、河川沿いのコスモス植栽の維持管理をしている。管理費用は、行政から毎年110万円の活動費（軍手費、肥料費、お茶代等）と種を支給されている。

### ●観光客は4～5万人

観光客がピークとなったのが、ちょうど4.3 kmのコスモス街道が出来上がった時期であり、20万人が北野町を訪れた。現在は、甘木のキンピール隣接地にオープンしたコスモスパークの影響によって4～5万人となっている。

コスモス街道の開催時期（10月）には物産及び食べ物店が並び、概ね1千万円程度の売上げをあげるそうだ。

思わぬ効果としては、2年前から土木事務所の職員の人を中心となって、河川清掃をするボランティアグループが結成され、月に1回の頻度で河川清掃をしているそうだ。また、陣屋川近くにある小学校の3年生を対象に、コスモスの性質を教えたり、実際に花植え体験などをしてもらい、総合学習の一環としてコスモス街道の学習をさせているそうだ。

### ●継続できているのは、参加されている個人の思いのつながり

団体が結成されて26年間続いている理由を尋ねると、田中さん、矢野さんとも首をかしげながら、「何なんですかね。あえて言うと地元の自治会、関係団体、商工会、行政が一体となって、活動していることと、市の職員であってもボランティアとして個人で参加していることではないでしょうか。特に商工会や行政職員も、個人の意志でボランティアとして参加し汗を流しています」とおしゃっていた。

参加されている人々が団体から言われてやっているのではなく、来年も美しいコスモスを咲かせたいという個々の思いで参加していることが継続の源になっているのではないかと思う。また、自治会（3地区）が入っていることからお互いが、美しいコスモスを咲かせようと競争していることも励みになっているようだ。

今後の課題としては、多くのボランティア団体が抱えている共通の問題であるようだが、参加している人たちの高齢化である。一部の住宅団地以外の地区では若い人の加入が少ないというところで、今後の維持が心配のようだ。

地域内で支えられない場合は、やはり外部の北野コスモスファンを募り、応援してもらうしかないように思う。外部からの勝手なお願いとしては、ここまで続けてこられたボランティア活動を、これからもできるだけ長く続けていただき、毎年、きれいなコスモスを見せて頂きたいと思う次第です。（やまだ たつお）

### 古湯温泉の朝市に行ってきました

～古湯・熊の川温泉活性化に向けた取り組み～

原 啓介

最近、佐賀市富士町に週3回程のペースで通っている。

富士町は佐賀市北部に位置し、福岡市と隣接するという恵まれた立地環境にある。H17年10月の佐賀市との合併を契機として、様々な媒体での情報発信が行われるとともに、もてなしの環境整備のために佐賀市が「古湯・熊の川温泉地活性化事業」として①温泉地の景観づくり、②おもてなしの心づくり、③歩く楽しみづくりに取り組んでいる。

富士町への平成12年の入り込みは約36万人であったが、年々減少を続け、平成17年には22万人と、14万人減少した。しかし、温泉地活性化事業の効果もあり、平成20年には約29万人にまで回復している。

温泉地活性化事業における主な取り組みは、右表の通りであるが、先日、古湯温泉の朝市に行ってきたので、その取り組みをご紹介します。



朝もやの中、旅館のおかみが野菜を販売する

富士町は北に脊振山地が連なり、南西に天山がそびえ、町は山地の中にある。清流に育まれた棚田米やレタス、ホウレンソウといった農作物が採れ、パンやまんじゅう、刺身蒟蒻といった加工品がある。また、町内には古湯・熊の川温泉があり、天神から1時間弱でアクセスすることが可能である。また、夏の花火大会、秋の映画祭といったイベントはあるが、継続的な取り組みで着実に観光客を呼び込みたいという思いから、古湯温泉おかみ会が昨年6月に朝市を開始し、その日に採れた農産物を販売している。

この朝市の仕組みが面白い。生産者は朝市に朝どれの野菜や加工品を出荷する。通常直売所は売上から販売手数料を取るが、古湯温泉の朝市では、旅館組合が野菜を全て買い取っている。買い取った野菜や加工品は宿泊客に販売し、売れ残った場合は、その日の旅館の料理に利用されるという仕組みであり、農家には全くリスクがない。温泉旅館としても、商品を一括購入す

### 古湯・熊の川温泉地活性化事業

#### ①情緒ある温泉地景観づくり

- ・まちづくり協定を古湯・熊の川両地区で締結
- ・建築物、工作物、看板灯の色彩、形状を統一

#### ②おもてなしの心づくり

- ・季節の味覚と温泉を楽しむ会の開催
- ・地元食材活用についての研究会開催
- ・旅館おかみ会の接客研修の開催

#### ③歩く楽しみづくり

- ・地元産品を取りそろえた日曜朝市の開催
- ・手づくり散策マップの作成
- ・13年連続全国一の佐賀北高校書道部による看板作成
- ・地域性を活かした各種イベントの開催
- ぬる湯サミット、ぬる湯検定等

ることで仕入のコストダウンが可能であり、宿泊客が休日の朝の散歩がてら新鮮な野菜を購入できるという楽しみをつくることができる。私が訪れた際も、福岡市から来たという宿泊客が買い物を楽しんでいた。

旅館おかみに会よると、一日の売上は約10万円とのことで、まだまだ売上は多くないが、生産者・温泉旅館の双方にメリットのある取り組みであり、さらに来訪者にとっても旅の楽しみが増える、「三方よし」の取り組みであると思う。(はら けいすけ)

### 鹿肉の勉強会 蝦夷鹿 VS 伊佐鹿

雪丸 久徳

鹿児島県の伊佐市では、地域雇用創造推進事業（新パッケージ事業）の採択を受け、昨年7月より事業に取り組んでおり、地元の飲食関係の事業者を対象にした特産品・新メニュー開発人材の育成のコーディネートをお手伝いしている。その中で、害獣駆除で鹿がとれるので市がその処理施設を整備したが、仕留めた鹿を処理して売るまでの一連のしくみが整っていないのでどうにかしたい、といった話があり、鹿肉の活用方法について調査研究を始めた。

実際に鹿肉を使っている側の話聞いた方が早いだらうと思い、今回、講師をお願いしている内村玲子氏（フードコーディネーター、ライター）に紹介して頂き、事業推進委員の中村さんと3人で鹿児島市の照国神社の近くのイタリア料理店「CAINOYA」に鹿肉の勉強会に行ってきた。

「CAINOYA」は、福岡から毎週通うお客さんもいるほどの人気のレストランで、塩澤隆由シェフが一人で切り盛りされている。各地の若手シェフ仲間とのワークショップや勉強会、日々お店で使う自家製の有機栽培の野菜づくりなど、超多忙な日々を送っておられる。その日も満席であったが、貴重な時間をいただき、特別に鹿肉づくしのコースをつくっていただいた。



蝦夷鹿のカルパッチョ



鹿肉使ったラグーソースのショートパスタ



蝦夷鹿と伊佐鹿のロースト

#### ●鹿肉は実はおいしい

鹿肉の最初の皿は、蝦夷鹿のカルパッチョ。スチームを入れて人肌くらいに温めたほうがおいしいとのことで、温かい皿にのった状態でできた。鹿肉はくせがあって‘ちょっと…’という人が多いかもしれないが、機会があればぜひ行って味わってほしい。肉が口の中でとろけるような感じですごく美味しかった。

次の皿は、鹿肉のラグーソース（具材感を残しつつ具材を細かく刻んで煮込んだもの）のショートパスタ。カブの葉やダイコンでアクセ

ントがつけて食べやすくなっている。鹿肉のラダグソースは濃厚だったが一気にたいらげてしまった。

最後の皿は、蝦夷鹿と伊佐鹿のロースト対決。事前に伊佐の鹿肉をお送りしたところ、食べ比べできるように配慮してくださった。

一通り鹿づくしコースを味わったあと、塩澤シェフにお話を聞いた。

### ●鹿肉の美味しさを引き出すには、仕留めてから処理までの仕方が大事

塩澤シェフは一番に処理の仕方についてお話された。事前にお送りした肉は、解凍時にドロップが出たとのこと。焼いた時の臭いもすごく、仕留めてからの処理の仕方に問題があるのだろうとおっしゃっていた。今のところ伊佐の鹿肉は冷凍されたものを地元のスーパーで一般向けに売っているが、高級食材としてレストランに卸すことも考えるのであれば、プロが認める品質を提供するために猟師や処理する人の技術習得がカギになるとおっしゃっていた。

### ●生肉が基本。骨・筋付きで仕入れたい

次に塩澤シェフが話されたのは、レストランは生の状態（冷蔵）で仕入れたがるので、冷凍より生肉での流通を基本に考えたほうが良いということ。蝦夷鹿は予約を入れて2週間後に生で届く仕組みだそう。凍らすことで細胞を壊してしまい、味がおちるらしい。凍らす場合、瞬間凍結でないと食材としてプロの料理人に使ってもらうのは難しいということだった。

また、レストランとしては骨付き・筋付きのほうがスープの出汁などにも使えてありがたいとのこと。きれいにブロック分けする加工に手間をかけるよりは、最低限の処理を済ました状態で、半頭あるいは1頭売りをするか、部位によっては加工にまわして歩留まりを上げていく努力をしたほうが良いということであった。

### ●ベストな状態の鹿肉で勝負

さらに、北海道などと比べて、伊佐地域なら雪が積もることも少ないので冬場でも餌があるので、処理次第ではいい肉質のものがとれるのではということだった。また、やり方によっては天然の鹿を一定期間半飼育（養鹿）してベス

トな状態で食べることも検討してみてもいいことだった。もがき苦しんで死んだ肉はおいしくないのだそう。

### ●時代は赤身の肉へ

10年前までは考えられなかったそうだが、最近ではコース料理にしても牛抜きでというお客さんも増えてきており、赤身の肉を好む方も増えているとのこと。鹿肉を使ったパスタはよくでるらしい。料理の雑誌にジビエ料理が特集されるようになったあたりからみても赤身への時代の流れがあるということをおっしゃっていた。

### ●猟師や中間処理に係る方に現場をみてもらいたい

どういう場所で、どういう人が、いくら払って食べているのか、最近一部の農家さんが取り組んでいるように、関係する人がレストランに行き行って学び、感じる事が大事だとおっしゃっていた。お店で使う野菜を育てたり、農家の畑に足を運んだり、塩澤シェフ自身が自ら足を運んで相当勉強されているので説得力がある。地元の猟師や処理に係る人、料理人が一緒になって勉強すれば可能性があるとおっしゃっていた。

やはり今回も現場の声を聞くに限ると思った。鹿肉は高級食材としてレストランで扱われることが多く、大切なのは猟師や処理に係る人など、食材として扱う中間の人たちのプロ意識次第という感じがする。そして、鹿を仕留めてから流通にのせるまでのシステムづくり（ビジネスとして事業ベースにのる体制）が整えば、ブランド化の可能性もあると感じる。あわせて、今後は品質向上と、鹿肉のマイナスイメージをプラスに変えていくイメージアップにも取り組んでいく必要があるだろう。

地元の方にとって、食べて美味しい、地域の新たな特産として売り出したいという思いが集まらないと進まないと思うので、情報交換をしながら、新たな地元主体の動きが生まれることを期待したい。（ゆきまる ひさのり）

## ゆつらーっと柳川

## ～舟遊びの社会実験～

山辺 眞一

12月12日土曜日、前日までの雨が上がり、冬とは思えない陽気を感じさせる日に、柳川の舟遊びの社会実験を体験した。

柳川の観光といえば、川下りと「うなぎ」のイメージが浮かぶ人も多いはず。柳川市を訪れる観光客は、平成4年のピーク以降、減少傾向にあったが、平成16年に120万人に回復し、19年までは120万人台を維持している。しかし、観光行動のほとんどは日帰り観光であり、宿泊客数は低迷している。

20年度に策定された観光振興計画によると観光客の指摘している柳川観光の問題点として、市内の回遊ルートが確立されていないことや“うなぎ”以外の食の認知度が低いことなどがあげられている。このようなことから、水郷・柳川の価値づくり、食の魅力づくりなどの課題の解決に向けたプロジェクトへの取り組みが進められている。

今回の社会実験は、現在行われている通常の川下りの乗下船地点に加えて、まちなかの堀割の沿線にある資源の近くにも期間限定で乗下船地点を設置し、資源をつなぐことで、まちなかでの回遊性を高めるための実験である。

今回体験したルートは、通常の川下りとは違ったルートで、辻門市場のそば、高校のそばにある乗下船場から沖端までの1時間あまりの

コースであった。写真の舟の向こう側に臨時の乗下船場が設置されている。この舟に乗船すると思っていれば、向こう側から、船頭さんが一艘の舟をゆるゆると操りながら現れてきた。

総勢7名で乗り込んだ舟は、静かに堀割の水をすべるようにして進んでいく。期間限定のコースであり、船頭さんも初めてのコースだったようだが、船頭歴20年というだけあって、お客さんとのやりとりも絶妙で、まさに非日常的な時間を楽しむことができた。同乗した人たちも、舟に揺られながら、普段と違う感覚で時間が流れていく気分を大いに気に入ったようだった。船頭さんによる堀割の築造の歴史や沿道の建物の解説を聞きながら、約1時間の行程を終え、沖端に到着した。

下船後、昼食は、やはり柳川に来れば、“うなぎ”ということで、近くのお店で、お酒も少しいただきながら、ゆったりと食事を済ませ、柳川での半日を終了した。

この日は天気も良く、若い人、中高年グループなどいろんな人が訪れていたようだ。気になったのは、舟に同乗したふたりの女性は、いずれもひとりで来られていたようで、まちなかでも一人で歩く若い女性客も見かけた。

こういう人たちや、女性のグループがもっとまちなかでたくさん見かけられるようになるには、ゆるやかな時間を過ごせる川下りも良いが、うなぎだけでなく、これ以外の柳川の食の魅力が絶対に必要だと思いながら、柳川を後にした。  
(やまべ しんいち)



臨時の乗下船場 「辻門」



乗船場の向こうからゆるゆると現れる舟

## 近 況

**神話の里～ご来光のおかげで、評判の焼き肉屋にありつける**

昨年度から高千穂町のあるプロジェクトに係わっており、福岡から3時間半かけて町の方へ調査等で出かけている。

ある出張の夜、宿の仲居さんが「明日は国見ヶ丘で雲海がみられるかも知れませんよ。一昨日は、よく出ていたようですよ。」と教えてくれた。この神話の里で、雲海とご来光をご拝謁できるということは、そうそう体験できることではない。明日は是が非でも、国見ヶ丘に行かねばならないと思った。日の出の時間を調べてもらうと、7時5分という。国見ヶ丘までは15分ぐらいを要するとのこと、明日は、遅くとも6時45分には宿を出ないといけない。

その夜は、宿のボリュームある料理と芋焼酎でエネルギー補給をしすぎたせいか、はたまた4時間以上運転した（九州自動車道松橋ICで降りなくてはいけないところを、同行のH氏と談笑しすぎて下り口を見落とし、八代まで行ってしまった）疲れのせいか、10時にはぐっすり寝込んでしまった。翌朝3時には目が覚めしまい、“二度寝”したことから起床は6時半すぎ、宿を出るのが予定より10分ほど遅れてしまった。

残念ながら、雲海は出ていなかったが、国見ヶ丘に到着したときには、山頂から太陽が顔を望かせており、なんとかご来光を拝むことができた。

誰がこの地を天孫降臨の地と定めたのかは知らないが、国見ヶ丘から眺める幾十にも重なり合った山並みの景観は、本当に幻想的である。

私は、一昨年から今回の仕事も含め3回、高千穂町に来ている。来るたびに立ち寄る評判の焼き肉屋が、不思議なことに「休み」で営業しておらず、食べることができなかった。

今回、ご来光のおかげかも知れないが4回目にやっと美味しい高千穂牛にありつけることができた。焼き肉定食（1,000円）は、適度にサ



高千穂町 国見ヶ丘でご来光を拝む

シも入って柔らかく、納得できる味であった。

ちなみに「国見ヶ丘」とは、神武天皇の御孫「建磐龍命（タケイワタリノミコ）」が、筑紫の国（九州）統治の命を受け、下日向県を経て阿蘇に向かわれる途中にて国見をしたことが名の由来と言われている。（山田 龍雄）

**知的インフラづくりは道半ば**

前号に書いた「アジアス九州」という福岡・佐賀の両県にまたがるネットワーク型の学研都市づくりに関わり始めたのは昭和63年で、この縁で、九州大学の新キャンパス計画を中心とした九州大学学術研究都市づくりのお手伝いを最初に担当したのが平成9年、以来、大学が中心となった計画づくり、産学官の協議会による計画、構想を推進する要である推進機構OPACKによる調査計画など、関連する調査や計画づくりに関わらせて頂いてきた。これらの一連のいずれの業務も、地域の知的インフラづくりに関わるものであり、ハード・ソフト両方の基盤づくりを目的としたものである。

昨年後半の「事業仕分け」において、科学技術関連の事業が取り上げられた。縮減、中止、見直しなどの結果に対して国内の著名な研究者の多くの方が異論を唱えられた。その根幹には、資源の乏しい日本において唯一競争力のある人材を育成し、活躍する場、環境づくりが不可欠であり、科学技術の予算は、将来の国を支える知を創る人への投資であるということである。質問者と回答者との間では、議論という前に、質問に対する回答の説明不足、求められていることに答えきれていないという場面もあった。

準備の問題もあるだろうが、現場の研究者でない人達がいくら説明をしても説得力が無いと感じたのは私だけでは無いと思う。もっと解りやすく、必要性、効果を的確な言葉で説明する必要があると感じた。

同じような事は、大学と地域企業が交流する産学連携の現場においても起きていた。

地場の中小企業など現場の人が、現場で起こっていることを、大学の研究者に話しをしても、なかなか話が通じないということである。つまり双方の世界、現場を知っている、あるいは用語を理解しているということが、知的な交流にとって非常に重要だということである。話を分かってもらえないと双方ともに疲れてしまい、関係が次第に疎遠になり、結果企業からは「大学は敷居が高い」と言われ、研究者側は、「時間が取られ、成果が無い」など、お互いに気まぐずい状況に陥っていく。このコミュニケーションづくりのために、双方を理解し、周知している仲介的な役割を担う人材が必要である。

以前書いた大学で進むサービス化の課題には、制度上の問題もあるが、むしろこの仲介的な機能、つまり仲介人材を確保できるかどうかではないかと思う。

その解決策として、今の日本の人口構造の中で大きな比重を占めている団塊の世代がもっと活躍できる場があると良い。職場を退職し、第二ステージを迎える人の中には、大学や企業で研究開発を担ってきた人たちも数多く存在している。

おそらくこの人達は、知的好奇心も旺盛で、何らかの形で地域で活動したいと思っている人も多いのではないか。例えば、地域の小中学校などの教育現場での科学技術教育のサポーターとして、あるいは大学と企業の仲介役として働いてもらえると、市民・子供たちが身近なところで科学技術に対する理解を深める機会をもつと得ることができる。既にそういう事業を行っている団体、自治体もあると思う。科学・技術が社会にどういう貢献をしているか、生活をどう変えてきたかを知ること、そのための科学・技術と社会や地域を仲介する人材が活動する基

盤は、ソフトインフラとも言えるのではないだろうか。

知的インフラには、様々なハードとソフトの両方が必要であり、先端的な研究、研究設備がハードなインフラとすれば、その必要性、効果・期待を地域に伝える手段は、ソフトなインフラである。

資源の乏しい日本が、これからも生きていくための知的インフラづくりは、道半ばであり、今年も知的インフラづくりに関わっていききたい。  
(山辺 眞一)

### ✂ たまには本を

先日、普段漫画しか読まないのに、たまには“字”の本を読もうと気が向いたので、本屋に行きました。

最近売れている本とおすすめの本のところに、「35歳からの～」や「35歳の～」といった本が数冊ありました。

私の年代は、高校生の時には「女子大生ブーム」で、いざ女子大生になると「女子高生ブーム」になっていてブームをすり抜けた年代です。

もしや、ここにきてブーム到来？ 35歳の時代なの？と微かな期待で、「35歳からのリアル」という本を1冊買ってみました。

目次をざっと見ましたが、日本経済の後退と収入の低下の話に始まり、予想通りブームうんぬんのような話ではありませんでした。

現在買ってから4日経ちましたが、最初の年収などの話のところで、数字とグラフがいろいろ出てきて、ストップしてしまっています。なんとか誕生日が来るまでには読み終え、これらに役立てたいです。  
(佐伯 明日香)

### ✂ 視点が変われば・・・

結婚して早3年。今春4月によく男の子を授かることになりそうです。

まちづくりの仕事をしていると、右肩下がりの人口グラフをみるたびに人口減少の一因になっていると感じていたので、これで少しは社会的責任を果たせるのでは、と勝手に胸をなで下ろしています。

現金なもので、産まれると分かったとたん、子どものことが目につくようになりました。つ

い最近まで、福岡の街も高齢化が進んできたと感じていたのに、この頃は「子連れや妊婦がこんなにいたっけ？」と思うほど。視点が変われば、目につくものも変わるもんです。

まちづくりや都市計画では、郊外の大型商業施設は中心市街地を疲弊させる悪玉みたいに扱われていますが、ベビーカーごと入れる更衣室や試着室があったり、ファミリー世帯が買い物しやすい環境づくりが徹底されていることなど、よい面にも目がいくようになりました。

「これまで子どものことなどまったく関心がなかったのに、急に子どもの話ばかりするようになってキモチワルイ」と周りから言われたりします。一番変わったのは、実は私のです。

(本田 正明)

### 冬の沖永良部に

プロペラ機で鹿児島空港から約1時間。与論島の北側に位置する沖永良部島に行ってきた。12月にもかかわらず、車中、室内は未だにクーラーをいれるほどの暖かさ。スーツの上着はお荷物になった。

沖永良部島には、和泊町、知名町の2つの町がある。今回の目的は知名町の地域雇用創造推進事業（厚生労働省パッケージ事業）の申請に向けての検討会議と視察訪問であった。初めて訪問する島なので、その印象について報告する。

沖永良部島は車で45分くらいあれば縦断できるほどの大きさの島で、二泊三日のスケジュールの中、2日目の午後16時に現地に住む大学の友人（先輩）と合流し、それから最終日の飛行機の時間15:25まで、車で島を2周回っ

た。冬でも透き通った海、波の音、潮風、南方の花、小学生の挨拶、濃い顔立ち、すべてが新鮮、あたたかい。すれちがう車も少なく、ゆっくりと時間が流れている。

そんな沖永良部島へ行ってみて一番感じたのは、内地（ナイチ：島言葉で本土を意味する）の郡部よりまちが元気だということ。一番の理由は、夜の飲食店の多さと活気。居酒屋、スナック、ラウンジ、バー、ライブハウスなど、若者から年寄りまで朝方まで楽しめるお店が一通りそろっており、しかもお客さんが多い。二日間とも食事を兼ねて飲みに出たが、特に二日目の夜は、深夜まで満席で賑わっていた。ちなみに、昼間の商店街もシャッターが閉まっている店の割合は少なくナイチの郡部と比べて元気な印象をうけた。

島の主な産業は農業。水田はまったくなく、赤土の畑でさとうきび、じゃがいも、えらぶゆりなどの生産が行われている。離島に詳しい鹿児島県沖永良部事務所長の高崎さんが、「奄美の他の離島と比べて、勤労勤勉がこの島の人の気質」と言っていたが、先輩に聞いても「特に女性がすごく働く」と同じことを言っていた。夫婦で農業をして豪邸に住んでいる農家さんが多らしい。農家が儲かると街が賑わうそうだ。

また島の農業を支える上で夏場の水の確保が重要らしく、ため池や地下ダム建設が行われていることや自衛隊の基地があることなどが影響しているのかもしれない。

離島という環境の中で、ナイチよりも活気がないだろうと勝手な想像をしていたが、まった



高台からは島の半分を見渡せた。左はデイゴの花



道路からすぐのところ、珊瑚の白砂と透き通った海

くの予想外で驚きだった。現場に足を運んでみて、現地で暮らす人と話をし、初めてわかることが多いことをあらためて実感。今年も食欲に足でかせぎたい。(雪丸 久徳)

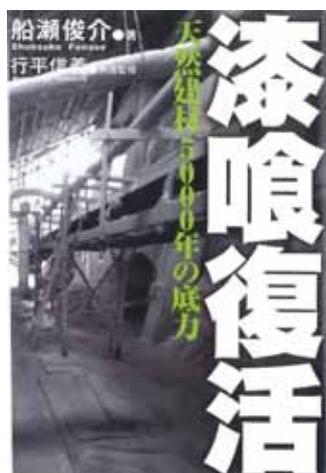
### 総湯舟でのコミュニケーション

今年度、佐賀県から委託をうけ、佐賀市富士町にて「情報化ビレッジ形成プロジェクト」に取り組んでいる。この事業では、新規に4名を雇用し、平成21年度ブロードバンド環境の整備を契機に、町民の方々への情報機器・インターネット利活用の講習や、地域のインターネット上の玄関口となる「ポータルサイト」の整備、ポータルサイトのコンテンツとなる特産品開発を行う。平成23年度末まで、約2年半の業務であり、その間にプロジェクト終了後も事業を継続できる体制を構築しなければならない。

私はこれまで計画策定や調査等の業務を主に担当しており、地域に入り込んでの事業展開をサポートする業務は初めてである。また、採用

面接や事務所(富士支所3階)の設置等、大変良い経験をさせて頂いている。現在は、地域の方々のお役に立てる組織となるために、アンケート・ヒアリングによる現状・ニーズの把握や、様々な会合に出させて頂いての事業説明など、地元との関係づくりに奔走する毎日である。

地元との関係づくりといえば、先日、地元自治会長会への説明が終わった後に古湯温泉・温泉センターに立ち寄った。ここは、入浴料が200円とお手頃で、湯船は地元の方々でにぎわっている。古湯温泉は源泉が約40度という「ぬる湯」であり、長い時間入っていただける。その日は色々な人との話がはずみ、地域性や地元の人たちとのコミュニケーションの取り方についてのアドバイスなどをいただきながら、気がつけば結局1時間半も経っていた。温泉地ならではの裸のコミュニケーションの重要性を感じた次第である。(原 啓介)



### 漆喰復活

天然素材 5000年  
の底力

船瀬俊介 著  
彩流社

ここで漆喰について5つ問題を出します。この問題の半分が分かった人は、相当の漆喰通か、漆喰塗りの経験がある人だと思います。(答えは巻末)

- ①漆喰の主な原料は？
- ②漆喰の語源は？
- ③鏝絵とは？
- ④江戸後期から明治始めに活躍した天才鏝絵師は？
- ⑤なぜ土間のことを三和土(たたき)というのか？

私も偉そうに問題を出しますが、建築系の大学を卒業しているにもかかわらず、漆喰の仕組みやその素晴らしい機能については全くの無知でありました。当時の大学の建築学科は近代建築の技術者養成機関であり、カリキュラムでもコンクリートと鉄骨づくりが中心であって、伝統工法については時間をかけていませんでした。漆喰とはどんな壁なのかはイメージできますが、この本を読んで、改めて漆喰の良さを再認識した次第です。

田川市に田川産業(株)という会社があります。田川市は、日本の製鉄産業を下支えした黒ダイヤ(石炭)で栄え、その後、白ダイヤ(石灰岩)関係で潤ってきました。田川市の北部に聳える香春岳の一の岳は、既に半分以上は削り取られ、石灰岩の山肌を見せています。このような石灰岩の産地であったことを背景として、田川産業(株)は、昭和39年、日本で初めて既調合漆喰を開発した会社です。この会社が、漆喰タイル「ライミックス(商品名)」を開発し、2007年8月に「ものづくり大賞」の最高賞、内閣総理大臣賞に輝いたのです。また、この会社の既調合

漆喰は、熊本城に採用され、その優秀さが確かめられたことをきっかけとして、大阪城の平成大改修の外壁にも採用されています。

この本は、田川産業㈱の漆喰タイルへのチャレンジ物語にはじまり、社長の漆喰に対する熱い思い、漆喰の機能としての優秀さ、いろんな塗り壁の解説、左官礼讃と鏝絵のこと、化学建材やコンクリート住宅の問題点など実に幅が広い。

漆喰タイル製造のきっかけは、ハウスメーカーから漆喰ボード開発の依頼を受けたときから、何か新たな漆喰づくりができないかと思ったことからだそうです。そこから自社開発からはじまり、産学官との連携と中小企業技術革新制度による資金調達の目処がたち、やっと開発に至ったとのこと。タイルといえば、原料の土を生成後、焼いて固めるものですが、この漆喰タイルは、焼かないタイルなのです。なんと高圧真空成型という方法で固めたものだそうです。

この本では、漆喰の優れた点として①防かび性、②調湿性（湿気を吸放出し、調湿性にすぐれ結露防止）、③不燃性、④硬化性（空気中のCO<sub>2</sub>を吸収し石化し年々堅牢になる）、⑤浄化性（シックハウス汚染を吸着する）、⑥防

音性（音を吸収し、静かな空間を創造）、⑦廃棄性（リサイクル可能）、⑧審美性、⑨断熱性（多孔質無機材で断熱、遮音性能良好）、⑩温暖化防止、⑪伝統性と11の項目をあげています。昨今の健康志向、環境志向にマッチした材料であることを考えると、多くの現場で使用されることが期待されます。

私としては、田川市内の設計事務所や工務店の有志が、この漆喰タイルなどを活用し、「田川型健康モデル住宅」を開発すれば、地材地消の新たな住宅産業づくりにも寄与できるのではないかと考えています。（山田 龍雄）

#### 編集後記

**表紙**のグラフでもう一つ気にかかることがあります。巷では、今頃の若い世代のことを「草食系男子」「肉食系女子」などと呼んでいるようですが、20歳代以下の世帯は通信費や娯楽費等の出費がかかるためか、本当に主要食料品の購入量が少なく、総じて「軽食系若者」といった印象です。（だ）

**表紙**今回1月号の編集をはじめ担当しました。参考に過去のよかネット1月号にざっと目を通して、3年前に自分が書いた「もうすぐ子供が生まれます」といった近況（2007.1号）が目についた。あれから3年も過ぎたとは…。2月には2人目が生まれてくる。仕事と家庭のバランスをとってがんばります。（ゆ）

#### 〈回答〉

- ①消石灰（しょうせっかい）、海藻糊、すさの3つです。消石灰とは、石灰岩を焼いて生石灰（きせっかい）にし、さらに水を加えたものです。海藻糊とは、漆喰に適度な粘性を与えるため、ふのりや銀杏草（ぎんなんそう）、つまたなどの材料を入れます。“すさ”とは、麻の繊維を漂白、裁断したもので、乾燥後の塗剤の収縮亀裂を防ぐものです。
- ②中国では「石灰」を“シーフィ”と言い、この唐音が訛って、それに当て字されたもの。
- ③左官職人が、鏝を使って壁に描いたレリーフ。
- ④伊豆の長八、本名は入江長八（1815年～1889年）。
- ⑤3種類の原料（石灰、泥、砂利、または石灰、マサ、ニガリなど）を混ぜ合わせて突き固めることからきています。地方によって呼び方も違っており、京都では深草三和土、三河では三州三和土など。

よかネット No. 97 2010. 1

（編集・発行）

㈱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

（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

東京事務所 TEL 042-501-2531

名古屋事務所 TEL 052-202-1411

㈱地域計画・名古屋