

碧い風

きらめきの地域デザイン

あおいかぜ

特集

地域を支える
ソーシャルビジネス



73

2011 November

青い海と緑の山々に恵まれた中国地域に、地域づくりの風が吹き始めています。自分たちの大好きなこの街を少しでも良くし、子どもたちにしっかりと手渡したい。こんな気持ちで頑張っている人たちがいます。「碧い風」は、そんなまちづくり人を結びながら、自分たちのまわりにある魅力を高め、きらめくような中国地域にしていってほしいと思っています。強くはないが、楽しい風。そんな風を、みなさんと一緒に巻き起こしたいと考えています。

碧い風

きらめきの地域デザイン

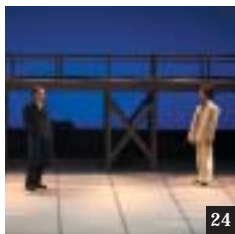
あおいかぜ

73

2011 November

contents

- 14 民と官の良さを発揮するつやま新産業創出機構 〈岡山県津山市〉
- 12 地域との共生を図る美祿社会復帰促進センター 〈山口県美祿市〉
- 10 ガンバルーン体操で高齢社会を支えるコーチズ 〈広島市〉
- 8 利益と地域振興を結び付ける吉田ふるさと村 〈鳥根県雲南市〉
- 6 生きた観光情報を提供する大山中海観光推進機構 〈鳥根県木子市〉
- 4 社会問題の解決を目指すソーシャルビジネス 谷口 奈保子
- 3 **現代社会とソーシャルビジネス** シンクタンクソフィアバンク 副代表 藤沢 久美
- 2 **視点** **現代社会とソーシャルビジネス**
- 16 「地域に生きる企業家群像」73 株式会社サカモト 社長 坂本トヨ子 〈鳥根県智頭町〉
- 20 「企業連携レポート」5 湿式集じん機で研磨作業等の作業環境を大きく改善 〈鳥根県出雲市〉
- 22 「キラリ、輝く元気企業」46 世界で初めて「四軸織物」の自動織機を開発した明大 〈岡山県倉敷市〉
- 24 「夢紡人/ゆめつむぎびと」69 本物の演劇を見られる幸せを実現し、地域の文化にまで高めようと頑張る 伊藤 寿真男さん 〈山口県下関市〉
- 27 「ご当地B級グルメ」5 出雲せんざい 〈鳥根県出雲市〉
- 28 「藩ものがたり」8 岡山藩 〈岡山市〉
- 30 「ロカ線探訪」2 福塩線 〈広島県〉
- 32 「国宝の旅」8 伯耆一ノ宮経塚出土品 〈鳥根県湯梨浜町〉



表紙写真：下関市民ミュージカルの会による「THE SUN - 陽は昇る -」（写真：渡辺 久徳）
 目次写真提供：山田 敏和・コーチズ
 表紙デザイン：久原 大樹（広島市在住）

地域を支えるソーシャルビジネス

視点 現代社会とソーシャルビジネス

シンクタンク・ソフィアバンク 副代表

藤沢 久美

ソーシャルビジネスについて、私が希望を込めて語りたいのは、ソーシャルビジネスが地球上のすべての人の意識改革を促しているところだ。

先進国が経済的に発展し、富のピラミッドを築き続けた二〇世紀。効率的

に経済的価値を最大化することに精力を注ぎ込んだ結果、技術が発展した一方で、安い労働力と食料や資源を提供する国々は先進国の踏み台となった。それは、国内でも同様で、大企業から仕事を受注している中小企業は「コストカッ

トを強いられ、大企業と中小企業の所得格差は広がり、人材を都市部に供給し続けた地方は高齢化と財政難に直面することになった。二〇世紀に生み出した不均衡を是正する動きの一つが、ソーシャルビジネスなのだと思う。言い換えれば、搾取する存在と搾取される存在の格差を、「ともに分け合う存在」へと変えていく役割を担う。

ソーシャルビジネスが生まれた当初は非営利団体の活動範囲の拡大のように捉えられ、従来通り、営利企業が非営利団体に資金供給をするという形式が目立っていたが、今は違う。営利企業の中には、資金だけでなく、ノウハウや人材ネットワークを提供し、ソーシャルビジネスとの協働を通じて、本業のイノベーションを実現している企業もある。一方

非営利団体と定義されがちなソーシャルビジネスの担い手も、利益を上げることができるとし、自立可能な存在となり、営利企業に遜色ないパフォーマンスやグローバル展開を行う組織も出てきている。ミクロに見ても変化が見える。グラミン銀行の女性たちのように、支援される側が支援を受けて自立を目指し、自立した時には自らが支援者へと変わっていくという変化も多く見受けられるようになった。つまり、ソーシャルビジネス

の場が、かつての支援する側とされる側という二項対立の構図から、互いに高め合い、発展し合う相互浸透の構図へと変化してきた。

また、インターネットの普及により、ソーシャルビジネスが不特定多数の個人の意識改革を促しつつあるように思う。社会は大きな力を持つ人や組織が動かすものと思ってきた人々は、ソーシャルビジネスと関わることで、一人一人の小さな資金やロコミ、プロボノが社会を変えている。すべての人が参加し社会を変える、すべての人が社会の担い手であることをソーシャルビジネスは実感させてくれる。これは、すべての人に生きる意味を再確認させてくれると同時に、すべての存在に対して、その本質が問われることになるだろう。いよいよ人類は、精神の成熟の時代へと歩みを進め始めたのかもしれない。



profile

藤沢 久美 ふじさわ・くみ
 大学を卒業後、国内外の投資運用会社に勤務。1996年に日本初の投資信託評価会社を起業し、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在、副代表。2003年には社会起業家フォーラムを設立し、副代表。著書は多数あり、中でも『なぜ、御用聞きビジネスが伸びているのか』は韓国語に、『子供に聞かせる「お金」の話』は韓国・中国・台湾・タイの4ヶ国語に翻訳され、アジア各国で読まれている。

社会問題の解決を目指す ソーシャルビジネス

谷口 奈保子

社会の流れが大きく変わる中で、社会問題をビジネスとして解決しようというソーシャルビジネスは社会の新しい潮流となってきた。それを展開するためには、ビジネスのセンスと二つの「ソウゾウ」、そして何よりも理念が必要である。



楽しく語り合いながら料理を作る知的障がい者たち

多くの人を巻き込んで
社会を変える

知的障がい者が自由に集い、活動する「ぱれっと」が誕生したのは一九八三（昭和五十八）年である。東京・渋谷区の教育委員会が実施しているえびす青年教室がスタートだった。そこは知的障がいのある青年のための社会教育の場であるが、青年たちの人間関係や生活圏の狭さに疑問を感じたボランティアの有志が、「日常的に安心して集い、活動できる拠点を創ろう」と呼び掛けて生まれた。

私は、長女を小児がんで亡くしたことがきっかけで病院ボランティアを始め、その後、母校に再入学して福祉を学んだ。病院や実習先の養護学校ではさまざまなハンディのある障がい者の姿を目にしていたが、あらためて身の回りを見ると、障がい者の姿はほとんどなかった。まるで社会から身を隠すように、暮ら

していたのである。知的障がい者が養護学校に通えるのは十八歳までである。その後、彼らはどう暮らすのだろうか。たとえ親が生活を支えたとしても、親が亡くなれば孤立することもある。

その現実に直面した私は、養護学校を終えた彼らの生き方に関わることを決意した。そのためには、たくさんの人たちを巻き込んで、社会を変えなければならぬ。その呼び掛けに応えてくれたのが、十代から二十代の若者十五名のボランティアである。

「**護る福祉から、
社会に送り出す福祉へ**」

ぱれっとは、知的障がい者たちが自由に集い、新しい仲間と可能性を見つめる余暇活動の場であるが、その二年後には「おかし屋ぱれっと」を開店した。知的障がい者が働く場としては福祉作業所があったが、私たちはあえて知的障がい者が誇りを持って働く場を創ろうとした。

そこにあったのは「護る福祉から、社会に送り出す福祉へ」という考えである。知的障がい者にクッキーを作りたい、ケーキを作りたいという思いがあるのなら、それを閉じられた社会ではなく、広く開かれた社会の中で実現しよう

礎から接客を学んでもらう、レストランをスタートさせた。私たちが、そのレストランは「障がい者が働いているレストラン」ではなく、障がい者も働いているレストランである。そのためには、他のレストランと競える味や接客が必要である。本当においしければお客さまは増えてくるし、そうでなければレストランの経営は維持できない。

だからこそ、私はいつも「これはビジネスだ」と言い続けてきた。お客さまが増えて売上が伸びれば、それだけ働いている知的障がい者に還元できるし、持続的に生活を支えることも可能になる。そう考えたのである。

ソーシャルビジネスを
支えるポイント

こつした私たちの取り組みが「ソーシャルビジネス」という言葉で表現され出したのは十数年前である。私たちにすれば、目の前にある知的障がい者の生活維持という社会問題をビジネスとして解決しようとしただけであつた。しかし、こつした社会問題の解決に取り組む人たちが団体は着実に増え続けて、ソーシャルビジネスは大きな社会潮流となってきた。

では、ソーシャルビジネスが新しい社

会潮流として成長するためには何が必要だろうか。まず必要なのはビジネス的センスである。同情や善意だけでは、事業は継続できない。十年後、二十年後も事業を展開するためには、何よりもビジネス性を重視すべきである。そのためには、社会の中で競っていきける技術や能力を磨くことが大切である。

それとともに、想像と創造という二つの「ソウゾウ」も必要である。自分で発想して、自分で創り出すことだ。発想がないと夢が描けないし、自分で創り出すこともならない。そして最後は「何のために」を堅持することである。それは理念ともいえるが、それを見失ったソーシャルビジネスはあり得ない。

社会の流れが大きく変わる中で、ソーシャルビジネスへの期待は着実に高まっている。こつした社会の期待に応えるためにも、ソーシャルビジネスの「理念」はしっかりと堅持すべきである。

つと、一九九一（平成三）年には株式会社ぱれっとを設立し、「スリランカレストランぱれっと」を開店した。

そのきっかけとなったのは「レストランで接客をしたい」という知的障がい者の言葉だった。「知的障がい者にやりたい仕事をやらせよう、トライしてみよう」ことを理念とする私たちは、さつそく基

そのことを何よりも喜んでくれたのは、知的障がい児の親たちであった。知的障がいがあつても、社会の一員としての役割を果たして欲しいという思いを誰よりも抱いていたのは親たちだったのだ。

売上が伸びれば
障がい者に還元できる

こつして知的障がい者が社会に出ていく機会を創出したが、それでも企業はなかなか知的障がい者を採用しようとはしなかった。それなら自分たちでやる



東京・恵比寿の繁華街にあるスリランカレストランぱれっと

profile

谷口 奈保子 たにぐち・なほこ

中国・奉天生まれ。再入学の大学を卒業後、1983年に「ぱれっと」を設立。以来、東京・恵比寿で知的障がい者が地域で当たり前になるまで働き・暮らし・楽しむための拠点を創り出している。著書に、『福祉に、発想の転換を!』がある。

生きた観光情報を提供する 大山中海観光推進機構

〈鳥取県米子市〉

中国地域最高峰の大山の魅力をもっと発信しようと思われた大山中海観光推進機構は、厳選した観光情報で観光客の満足度を高めるとともに、地域をもっと知ること、地域デザインにも取り組もうとしている。



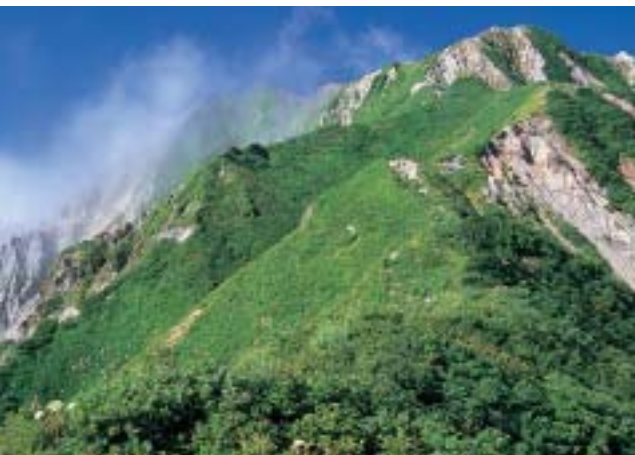
アルペン的美景が広がる大山

そんな石村理事長にとって、大山を中心とした圏域は魅力的な観光エリアに思えた。「大山と日本海が車で約二十分の地であり、しかも山陰を代表する皆生温泉もある。これほどコンパクトにまとまった観光リゾート地は全国的にも少ないのに、その魅力を活かしていない。それなら、大山が大好きな自分たちが観光客に生きた情報を提供しようと考えたのです」と、石村理事長は振り返った。

観光客の視点で 情報を提供する大山王国

まず、二〇〇〇（平成十二）年に大山周辺の市町村で構成する「大山山ろくりゾート・観光推進協議会」に大山ファンクラブの「大山王国」を発足させた。

大山王国がまず取り組んだのは、圏域の観光情報を厳選し、生きた楽しい情報として提供することだった。確かに、地元には観光推進協議会はあるが、各市町村の観光パンフレットは地元エリアの



季節ごとに変わる山の姿も大山の魅力

情報しか掲載しておらず、初めて大山を訪れる観光客にとっては不便であった。さらに、地元の観光協会などに聞いても、他市町村の観光情報はほとんど知らな

いというのが実情であった。これでは観光客の満足度を高めることはできない。そこで大山王国が取り組んだのは、圏域の観光情報を一元的に収集し、より厳選した情報を発信することだった。行政では観光客の視点に立った情報発信はなかなかできないし、民間では自分の収益を最優先せざるを得ない。観

山陰のシンボルと なっている大山

鳥取県西部にそびえ立つ大山（一七二九メートル）は山陰のシンボリックな存在で、国立公園法が施行された五年後の一九三六（昭和十一）年には大山国立公園に指定された。その後、一九六三（昭和三十八）年には蒜山や隠岐島まで区域が広がり、名称も大山隠岐国立公園に改称された。

大山は見る方向によって山容が異なっている。西から見た山容は富士山に似ていることから「伯耆富士」や「出雲富士」とも呼ばれているが、北・南から見ると溶岩ドームが崩れた荒々しいアルプスの景観で、まるで違う山に見える。八合目以上にはタイセンキャラボクの群生地やブナの原生林が広がり、新緑・

地域を知り、 地域をデザインする

こうしてスタートした大山王国は、水を得た魚のように、ホームページの開設やイベントの開催、ガイドブックの発行などに奔走した。

「ちよどいインターネットが普及する頃で、地域の旬な情報をリアルタイムで発信するとともに、野外で音楽を楽しむ大山ミュージックリゾートや、ブナの森を楽しむツアーなどを開催しました。そこで大切にしたいことは、単なるイベントではなく、自分たちから大山を楽しむ、遊ぼうという姿勢です」と、石村理事長は笑みを浮かべながら語った。さらに、大山から見える地域はすべて圏域とし、県境を越えた連携も追求していった。

そつした活動を基盤に、二〇〇五（平成十七）年にはNPO法人大山中海観光推進機構を設立し、より本格的な活動を展開していった。現在は、ICT（情報通信技術）や紙媒体などを活用した情報発信事業や、音楽面か

紅葉の季節には岩壁とのコントラストが素晴らしい景観を生み出している。また、周辺の広大な裾野にはキャンプ場やスキー場などが数多くあり、四季を通じたリゾート地としても知られている。

この大山を中心とした圏域の魅力をインターネット等で全国に発信しているのがNPO法人大山中海観光推進機構である。

観光客に生きた情報を 提供しよう

大山中海観光推進機構が設立されたのは二〇〇五（平成十七）年六月であるが、そのベースとなったのは「大山王国」である。

「それまでも大山の観光振興を図るために、地元市町村で協議会を設立していましたが、思うように誘客が伸びないのが現状でした。そこでソフト面を重視することに。私たちの企画案が採用され、具体的に事業を展開することになったのです」。こつ語るの大山中海観光推進機構の石村隆男理事長である。

石村理事長は地元米子市の生まれで、大学卒業後は旅行会社で海外旅行などを担当していた。高校時代からスキーで活躍するとともに、ウインドサーフィンも楽しむなど、アウトドアスポーツのファンであった。

「こつした取り組みによつて、大山に対する地元の人たちの認識は深まっていますし、外部の評価も高まってきました。今後は、インターネットという情報インフラを活用しながら、多くの人たちとともに地域を知り、デザインすることを目指したいと思います。そうすることで新しいビジネスを創出できると思います」と、石村理事長。

観光客に大山の生きた情報を伝えることからスタートした大山中海観光推進機構の取り組みは、行政の枠組みを越えた情報発信に広がることも、新しい地域デザインの可能性も示している。



大山から望む夜の弓ヶ浜半島と中海（左）

利益と地域振興を結び付ける 吉田ふるさと村

〈島根県雲南市〉

過疎で村が消える。そんな危機感から誕生した吉田ふるさと村は、地元の食材と安全な食品、そして手づくりを重視した食品加工で売上を伸ばすとともに、常に利益と地域振興を結び付けながら、世界初の卵かけごはん専用しようゆという大ヒット商品を開発した。



緑に囲まれた吉田ふるさと村の本社（左）と工場

村民も出資した 第三セクターの誕生

中国山地の山々に囲まれた島根県吉田村（現・雲南市吉田町）に株式会社吉田ふるさと村が設立されたのは一九八五（昭和六十）年である。きっかけはこのまま過疎化が進めば村が消えてしまうという危機感だった。村の振興を図るために、当時はまだ珍しかった第三セクターで設立したのだが、他の第三セクターとは大きく異なることがあった。第三セクターは一般的に行政と地元企業などで設立するケースが多いのだが、吉田ふるさと村は村民からも一口五万円の出資を募ったのだ。小さな村だから出資は少ないのではと心配されたが、結局計画を二二五〇万円も上回る二二五〇万円の出資があった。そ

もちの実演販売で 消費者の声を聞く

吉田ふるさと村が事業としていたのは食品加工や村営バスの運行、村から業務委託された水道施設管理事業などであったが、主軸となったのは食品加工であった。「売れるものは何でも売ろうというスタンスで、まずは地元で生産していた干しいたけに取り組みました」と、高岡裕司専務は振り返った。小さな設備投資しかできなかったが、吉田ふるさと村は少しずつ売上を伸ばし、計画より早い三年目から黒字化を達成した。その牽引役となったのがもちの実演販売である。

吉田村はおいしい米の産地として知られていたが、米だけで市場参入することにはリスクがあった。そこで取り組んだに売れ出すきっかけとなったのは、二〇〇五（平成十七）年に開催した「日本たまごかけごはんシンポジウム」だった。これは、卵かけごはんの普及や地域おこしをテーマに吉田ふるさと村が呼び掛けたもので、全国から延べ二五〇〇人が参加した。これが全国放映されると、おたまはんの売上は急速に伸びたのだ。

使命は利益と地域振興を 結び付けること

それ以降、吉田ふるさと村は、地元の特産品「オロチの爪」を使った調味料「青とうがらし＆コンニク」などの商品を開発している。「私たちの使命は利益と地域振興を結び付けていくことです。そのために、常に採算性を重視しながら、地域振興にどう結び付けるかを熟慮しています」と、高岡専務は語った。

吉田ふるさと村は一昨年には観光事業部を新設し、地元で企画する着地型観光を中心とした旅行業も展開している。それも、都会の人たちに雲南市の魅力を楽しんでもらい、将来的には定住に結び付けたいという戦略だ。村の危機感からスタートした吉田ふるさと村は、収益と地域振興をバランスよく結び付けることで、過疎地に明るい光をもたらそうとしている。

ただ、

「そこで、販路拡大を図るために、新工場を建設して自信を持った商品を開発するとともに、ターゲットを東京に絞った展開を図りました」と、高岡専務。東京市場とはいっても、販売ルートが確立されているわけではなかった。そこで、行政や地元出身者の紹介などを活用して、少しずつ販路を拡大していった。「商品に納得してもらえるお客さまなら、どこにでも出かけました」と、高岡専務は言葉を続けた。

あくまでも地元発の 商品開発にこだわる

「おたまはん」の全国的なヒットとなった「おたまはん」



全国的なヒット作となった「おたまはん」

吉田ふるさと村の販路拡大はすべて自社で行っており、商談のチャンスが生まれると雲南市からお客さまのところに駆けつけている。「私たちの役割は、商品を売るだけでなく、この商品が生まれた



「むらおこし特産品コンテスト」で全国商工会連合会会長賞を受賞した「青とうがらし＆コンニク」

一年あまりの歳月をかけて開発された世界初のおたまはんは、地元メニューなどで紹介されたこともあって着実に売上を伸ばしていった。それが爆発的

ガンバルーン体操で 高齢社会を支えるコーチズ

〈広島市〉

スポーツNPO法人のコーチズは、高齢者の健康維持プログラムの開発、スポーツ支援という社会貢献を果たしながら利益も確保することで、住民にきめ細かいサービスを提供している。

高齢者の健康増進と 暴走族の雇用

広島市西区にあるNPO法人「コーチズ」は、高齢者健康教室の開催、スポーツの普及活動などを通して、健康増進や体力向上を図る事業を展開している。特に、特製ゴムボールを使った「ガンバルーン体操」の教室は、高齢者の健康維持に役立つと評判を呼び、昨年度は健康教室を二五九一回開催し、二万人以上のお年寄りたちが参加した。

代表理事の児玉宏さんがコーチズを設立したのは、特定非営利活動促進法（NPO法）が成立して間もない二〇〇〇（平成十二）年のことである。アパレル業界を早期退職し、社会のために何かしたいと模索していた時に、知り合った学校関係者からNPO法人の設立

しかしコーチズは、「組織として利益を上げて職員の生活が成立しなければ、専門性の高いサービスの提供はできず社会貢献もできない」という信念のもと、社会のニーズをくみ取り、その事業をどう商品化し、売上げにつなげるかを追求し、経営してきた。

児玉代表理事によると、社会の課題解決に取り組むNPO法人は、時代やニーズに応じて組織を変えたり、新商品（サービス）を生み出し続ける必要があるという。コーチズも高齢者の介護予防一つとっても試行錯誤を重ね、結果「ガンバルーン体操」を生み出したのである。

「ガンバルーン体操」の 広まりとビジネス展開

「ガンバルーン体操」の特色は、あまり跳ねない特製のボールの使用と、レクリエーション要素を入れたプログラムにある。



多くの高齢者が参加する健康教室

を要請されたのがきっかけだった。児玉代表理事はNPO法人に「これからの時代の役割を担う」と感じ、さっそくスポーツ指導者を派遣する事業を立ち



特製ボールを使ったガンバルーン体操

椅子に座ったまま、手まりほどの大きさのゴムボールをぐにやりと握ったり、落としてひざで挟んだり、足で踏んづけたり、玩具で遊んでいるような感覚で楽しみながら、健康づくりに役立つのが魅力である。

その気軽さが受けて、体操が苦手なお年寄りの積極的な参加を促し、「肩が上がるようになった」「転倒防止に役立つ」との効果の声も多く寄せられ、高齢者の健康増進、介護予防に大いに貢献するものとなった。

コーチズでは、「ガンバルーン体操」教室が増えるのに伴って、どう商品化（サービス）していくか試行錯誤を重ねた。その答えがサービスを一つずつ形にしていくことだった。

ボールを求める声を受けて、ボールを作る別会社を立ち上げた。難易度別、効果別の指導プログラムも開発し、商標登録も行ってオリジナル体操として確立した。老人ホームのスタッフが施設内で教えるたい、指導者になりたいという要望を受けて指導者の人材育成も始めて

上げた。

その活動の中、高齢者向けのウォーキング教室の盛況ぶりを見て、「お年寄りの健康増進にTズがあるのではな

い。現在、会社ではボールなどの物販を展開し、NPO法人では体操の指導者の人材育成や指導方法などのソフトを提供している。

全国展開と NPO法人の未来

コーチズは、こうして、一つの体操において組織の形さえ変えながら多彩なサービスを提供することで、高齢者の健康維持に貢献しつつ収益を上げてきた。ビジネスモデルを確立した「コーチズ」だが、すでに次の課題解決に取り組んでいる。それは「ガンバルーン体操」の全国展開だ。

高齢社会は日本全国が直面している問題であり、体操のノウハウを全国に展開し、高齢社会を支えるモデル作りに挑戦しているのだ。ただし、地域が違えば方法も異なる。そのため「コーチズ」が人材育成とプロジェクトを提供し、それを地域に根付いた人が自分で行う手法で、現在は約十地域に展開している。

このように、「コーチズ」が自信をもって

いか」という思いを強くするようになる。そして高齢者の介護予防教室や健康増進のプログラム開発などに取り組み事業へ方向転換していった。

自治体などに営業活動を続けていた「コーチズ」に、二〇〇二（平成十四）年、転機が訪れる。きっかけは当時、広島県で問題化していた暴走族対策だった。彼らの更正が課題となっていたため、「コーチズ」では元暴走族を指導者のアシスタントとして雇用し、社会体験をさせるプログラムを県から事業として受託したのである。

お年寄りは元気な若者たちからパワーをもらい、若者も必要とされる感動を知り、変わっていった。暴走族問題と高齢者問題という異なる課題をつまみ結び付けることで、社会貢献の相乗効果を呼んだのだ。結果、「コーチズ」の知名度は上がり、業績も急成長を遂げていくこととなった。

社会貢献とビジネスの 両立がNPO法人存続の鍵

三年の受託事業が終了した後、コーチズは業績を伸ばしてきた。児玉代表理事はその秘訣を「社会貢献とビジネスの両立を追求してきたから」と断言する。NPO法人というと、使命感ばかりに目を向ける法人も少なくない。

全国展開しているのは、NPO法人の必要性が今後より高まると考えているからだ。「私たちには行政と違って専門性があり、地域も自由に越えられます。また、お客さまが次も参加したいと思う満足度を追求していくのは、民間ならではです」と児玉代表理事は意気込みを語ってくれた。

今や社会では行政がカバーしきれない問題が山積し、民間の力が欠かせない。その担い手になるのはNPO法人であり、NPO法人こそが地域住民の生活の基本を支えるきめ細かいサービスを提供できると、児玉代表理事は信じている。

（文・川西由香理・広島県呉市在住）



楽しみながら健康維持ができるプログラム

地域との共生を図る 美祢社会復帰促進センター

《山口県美祢市》

刑務所としてわが国で初めてPFI手法で誕生した美祢社会復帰促進センター。ここでは、地域との共生を大きな目標に掲げ、民間の経営能力や技術能力などを活用しながら、官民協働で国民の安全・安心な生活に貢献している。



ハイテク技術で保安を維持している中央警備室

PFI手法を活用した 官民協働の刑務所

中国自動車道美祢西ICから車で約十五分走ると、緑の山々に囲まれた近代的な建物が見えてくる。二〇〇七（平成十九）年四月に発足した、わが国で初めてPFI（Private Finance Initiative）の手法を活用した、官民協働の刑務所である美祢社会復帰促進センターだ。

PFIとは、公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力および技術的能力を活用して行う手法である。民間の資金、経営能力、技術的能力を活用することにより、国や地方公共団体等が直接実施するよりも効率的かつ効果的に公共サービスを提供できる事業について実施し、国や

地方公共団体の事業コストの削減、より質の高い公共サービスの提供を目指している。

わが国では、「民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律」が一九九九（平成十一）年に制定され、翌年にはその理念とその実現のための方法を示す基本方針が策定され、PFI事業の枠組みが設けられた。英国など海外では、既にPFI方式による公共サービスの提供が実施されており、鉄道、病院、学校などの公共施設等の整備等、再開発などの分野で成果を収めている。

構造改革特区制度で 官民協働を実現

「美祢社会復帰促進センターが誕生した背景には、犯罪情勢の悪化に伴う刑事施設の過剰収容や、これに起因する処遇環境の悪化、施設職員の過剰負担といった問題があります。その一方で、国の財政も厳しくなっており、刑務所を増やすことも難しいのが現状です。そこで、PFI手法を活用して、官民協働で運営する社会復帰促進センターを設立することになりました。」こう語るのは美祢社会復帰促進センターの花村博文センター長である。

美祢社会復帰促進センター誕生の後

タグを利用して美祢社会復帰促進センター内の人の位置情報をリアルタイムに把握するもので、カメラ画像の監視や電気錠の遠隔操作技術と組み合わせると刑者が一人でも移動できるようにするとともに、刑務官の業務負担軽減を図っている。

地域との共生を 図りつつ運営

「受刑者が社会復帰するためには地元への理解が不可欠です。そのため、センターは地域との共生を大きな目標として掲げ、地元と相談しながら、社会奉仕活動や交流にも取り組んでいます。」と、花村センター長。また、食材の調達や雇用面でも地域への貢献を考慮し、できるだけ地産地消や地元雇用を努めている。

「その点では地元も非常に協力的です。センターには常に二百名以上の民間職員が働いていますが、そのうちの九五パーセントは地元で雇用した人たちで、雇用の面でも大きく貢献できていると思います」と、太田常務は説明を付け加えた。

山口県のほぼ中心部に誕生した美祢社会復帰促進センターは、地域との共生と地域への貢献を図りながら、官民協働で社会的使命を果たし続けている。

押しとなったのは構造改革特区制度である。これまでは、刑務所で民間に委託できるのは施設設計・建設等に限定されていた。しかし、特区制度を活用することで施設の警備や収容監視、職業訓練、健康診断等の民間委託が可能となり、官と民が協働して運営することが可能となったのだ。



PFIで運営されているセンターの正面

ハイテク技術を 駆使したセンター

「日本で初めてのPFI手法ですから、私たちにも経験はありませんでした。そこで、施設の建設段階から視察や研修などを重ね、どうしたら施設の目的を達成できるかを徹底的に検討してきました。」こう語るのは、社会復帰サポート美祢の太田幸充常務取締役である。

美祢社会復帰促進センターは、「社会復帰促進」を名前の一部にしているように、受刑者の改善更生と再犯防止を実現することで国民の安全・安心な



清潔な収容棟の居室

生活の確保を目的としている。そのため収容対象も、再犯の可能性が低い初犯者で、集団生活にも順応できる者だ。「さらに、全国四カ所の社会復帰促進センターのうち、唯一女性の受刑者を収容しているのも大きな特徴です」と、花村センター長は言葉を続けた。

受刑者の社会復帰を促進するために、施設にはコックリト塀や鉄格子はない。その代わり、各種センサーや監視カメラ、位置情報把握システムといったハイテク技術を活用している。「これまで培ってきたハイテク技術を駆使して、保安に万全を期すとともに、受刑者も一般社会に近い環境で生活できるようにしています」と、太田常務取締役。

特に、位置情報把握システムは無線

民と官の良さを発揮する

つやま新産業創出機構

《岡山県津山市》

内発型の産業振興に 視点を向ける

古くから城下町として発展してきた津山市は、一九七五（昭和五十）年の中国自動車道開通を契機に内陸型工業都市として大きく成長し、一九八九（平

成元）年の製造品出荷額は三〇〇億円を超えた。しかし、一九九〇年代のバブル崩壊や工場の海外移転といった流れの中で、地域経済は厳しい局面を迎えた。

こうした状況を打破するために、津山市は内発型の産業振興に視点を向ける



1年で4,000万円の売上を達成した津山ロール

るとともに、一九九六（平成八）年には市や商工会議所などが中心となって「つやま新産業開発推進機構（現・つやま新産業創出機構）」を設立した。「つやま新産業創出機構は第三セクターではなく、市の任意の外郭団体としてスタートしました。あえて任意団体にすることで民と官の良い面を発揮し、アクティブな動きができるように

なっています。こう語るのは津山市新産業創出課の定久誠係長である。

リーディング産業づくりと 産学連携

つやま新産業創出機構が目指したのは、地域産業の中から強い技術、強い商品、強いサービス、特徴のある産業分野を抽出・育成・支援し、産業の活性化と振興を図ることだ。そのために、外部からアドバイザーを招へいし、市内の企業等を徹底的に分析するとともに、「地域のリーディング産業づくり」と「産学連携」を柱とする新産業戦略を構築していった。

つやま新産業創出機構が地域のリーディング産業づくりとして選択したのはスナッレス産業だ。津山のスナッレス加工は昭和四十年代に進出してきた企業の協力工場を中心に形成され、洗面所などのサニタリー分野の部品加工を中心とするスナッレス加工業の集積地となった。

そこで、共同受注グループ「津山ス



今年10月の全国餃子サミットに出品した新商品の津山餃子

「テンレスネット」を結成し、PRや受注活動を推進するとともに、津山工業高等専門学校と連携して加工技術を開発し、競争力の強化を積み重ねた。こうした取り組みを通して、スナッレス産業クラスターを形成していった。

大ヒット商品も生まれた 食料産業クラスター

一方、産学連携では、地元的美作大学と繊維、食品などの地場中小企業が連携し、商品開発を進める体制を構築していった。商品開発の研究会には、地元企業や生産農家、ユザー、市民、学生らが参加し、身近な衣・食・住から生まれるニーズを取り上げながら、地元農産物を使ったユークな商品を次々に生み出した。また、マーケティングアドバイザーを雇用して販路を拡大するとともに、「つやま夢のり」というブランド戦略も展開している。

こうした食料産業クラスターからは、津山ロールといった大ヒット商品も誕生しており、新たな商品開発に向けた地元の意欲はますます高まっている。

つやま新産業創出機構の取り組みは、スピード・行動力といった民の良さと、信頼性・安心性といった官の良さを発揮しながら、新しい産業創出に向けて着実に進んでいる。

学生と地域をつなぐ「学生まちづくりシンポジウム」

《島根県松江市》



市民との交流を図るシンポジウムの参加者たち

地域で頑張っている人たちの姿を目にして、「自分たちも何かしよう、動き出そう」と山陰の活発な学生が立ち上がり、「学生まちづくりシンポジウム」を行っている。

学生まちづくりシンポジウムが設立されたのは昨年12月。きっかけとなったのは、島根大学教育学部の作野広准教授が担当した総合科目「松江のまちづくり」である。この科目は、地元で地域活動やまちづくりに取り組んでいる元気な大人が学生を前に講演する授業である。

授業はガイダンスも含めて15回開かれたが、学生たちの関心を集め、毎回、ほとんどの登録学生が出席した。



県内外から約170名が参加した第1回の会場

そうした中、12月末の授業が終了すると、一人の学生が突然手を挙げ、「僕たちも何

かしないか」と提案した。当時島根大学4年生だった平野佑さんである。平野さんは岡山県出身で、大学入学後は島根に強い愛着を持ち、子どもたちに遊びの楽しさを伝える「プレプレまつえキッズ（プレーパーク）」や、デザインを通じて島根の優れた素材や場所を知ってもらう「monopro（モノプロ）」といった学生団体で、地域と関わりながら活動を続けていた。

「地域活動をする学生団体はいくつもありますが、そのことを知らない学生が多いのも事実です。そうであるならば、授業で話を聴くだけでなく、自分たちから学生団体の活動や思いをより多くの学生や地域の人たちに知っ

てもらおうと考えたのです」と、平野さんは語る。平野さんは、今春大学を卒業すると、まちづくりを行う松江市のコンサルタント会社に就職した。

平野さんの提案に賛同した学生たちは3カ月をかけて理念の制定や市役所等との交渉、地域の活動家たちとの交流を重ね、今年2月には「くにびきメッセ（島根県立産業交流会館）」で「第1回 学生まちづくりシンポジウム」を開催した。このシンポジウムには、島根大学と島根県立大学の12学生団体がまちづくり活動と提案を発表し、学生と地域の将来性を考えるパネルディスカッションも行われた。

初めての試みで苦労も多く、準備期間も十分ではなかったが、当日は県外も含めて約170名が集まり、参加者からは「学生の地域への思いを初めて知って感動した」「学生仲間として良い刺激を受けた」といった声が寄せられた。

「このシンポジウムを一過性のイベントにするのではなく、『学生と地域をつなぐ』という理念に近づけるためにも、学生と地域の人が意見交換をしたり、交流する『場』をつくっていくことが大切だと思っています。そのために、新しいメンバーで検討・準備を進めています」と、第2回実行委員会の三谷隼平委員長（島根大学4年生）は語る。

第2回の方向性は検討中であるが、第1回の実績を踏まえて、学生と地域のつながりをより具体的に議論するとともに、他県の学生たちとの交流も目指したいとの考えだ。「学生と地域をつなぐ」という理念の実現を目指して、湖都の学生たちは地域に熱い視線を向けている。



株式会社サカモト 社長 坂本 トヨ子 《鳥取県智頭町》

山に生きる人々と消費者をつなげたい

山に生きる人たちの豊かさ

その家を家族で訪れ、お年寄りの話を聞くのが楽しかった。杉林のふもとに建つ、今では珍しい茅葺の家である。町中の家庭に比べれば、電化製品は少なかつたし、生活ぶりも決してせいたくとはいえないものだった。

いつも笑顔で迎えてくれるお年寄りは、少年の頃から山に入り、山で生活を営んできた人である。真黒に日焼けした顔と深い皺。そして太い指。それだけで山の木を育てる作業の厳しさが伝わってきた。

しかし、お年寄りの表情は穏やかで、目は少年のように輝いていた。何十年という長い歳月を費やして一本一本の木を育て、「山という生き物」とともに生きてきたお年寄りの生き様がもたらす表情であり、目の輝きだった。お年寄りの表情や目を見ていると、その生活がとてもゆつたりとして、豊かに感じられた。「お年寄りから話を聞いていると、一本の丸太がいくらか売れたということではなく、大切に育てた木がどんな商品になり、買った人はどんな気持ちで使っているかが大切だと感じました。それなら、山を育ててきた人たちの思いを消費者の皆さまに伝える。山に生きる人と消費者をつなぐ。それこそが私の役割だと

感じました」

木造二階建ての本社で、企業家は真うすくなく目線で語った。株式会社サカモトの坂本トヨ子社長（58歳）である。ソファの周辺には智頭杉を使ったアームチェアや卓袱台、パーテーションなどが並べられ、よく見ると窓のフラインドまで智頭杉を使った製品である。

全国的に知られた 智頭杉の製材所

坂本社長は一九五三（昭和二十八）年に秋田県仙北市で生まれた。地元の高校を卒業すると、東京の老舗和菓子店に就職した。勤務先が近いこともあって、知り合ったのが坂本雅知さんだった。坂本雅知さんは鳥取県智頭町の出身で、建築関係の仕事に従事していた。その後、二人は交際を深め、一九七四（昭和四十九）年に結婚した。

「知り合った当初は、智頭町がどこにあるのかまったく分かりませんでした。初めて智頭を訪れた時は、急峻な山の斜面と杉林の多さに驚きましたね」

夫の実家は一九五九（昭和三十四）年に坂本材木店として創業した製材所（当時は有限会社坂本材木店）で、夫は創業者の後継ぎであった。そのため二人は一緒に智頭町に帰郷し、事業を引き継いだ。坂本材木店は、その後、一九

九三（平成五）年に株式会社サカモトに社名を変更した。

面積の九〇パーセント以上が森林である智頭町は、秋田、吉野（奈良県）とともに杉の名産地として知られ、特に雪の重さに耐えて浮き出る年輪の緻密さは市場でも高く評価されている。また、先人の知恵により、人工植林時にも山全体を杉で埋め尽くすのではなく、広葉樹とのバランスを考えた植林が施された。そのため、針葉樹林と広葉樹林のまじり模様が美しく森林を彩っている。

そんな森林資源に恵まれた製材所の仕事は、伐採してきた丸太をひき、柱などの建築資材として市場に出荷することだった。当時は製材所にとっては良い時代で、市場に出荷すればコンスタントに売れ、わざわざ営業活動をする必要もなかった。しかし、数年後からは安い外材や集材材が市場に流入するようになり、価格低下により利益が少しずつ減り始めてきた。

智頭杉を使った壁材の開発

「ちょうどその頃、夫はドイツに行ったのですが、そこで一般家庭の洋間を目にして驚きました。日本の洋間は白いクロス壁が当たり前と思われていますが、ドイツでは地元の木材を貼った壁が当たり前だったんです。住む人の健康や環境を考

profile

坂本 トヨ子 さかもと・とよこ

1953年秋田県仙北市生まれ。高校を卒業後、東京の老舗和菓子店に勤務し、結婚後、夫とともに智頭町に帰郷。夫の事故のため、96年に株式会社サカモトの社長に就任。サカモトは、資本金は1,000万円、従業員数は13名、売上は1億5,000万円である。

文：城市 創（鳥根県益田市出身） 写真：井上 耕ノ介（鳥取市在住）



何気なく掛けられた看板からも伝わる杉への思い

えた設計施工になっていったんですね。だから、帰国すると、何度も『日本が滑稽に思えた』と言っていました」

これがきっかけとなって、坂本雅知社長は智頭杉を使った壁材の開発に取り組みようになった。現状の売上は伸びてはいたが、将来を考えると新しい活路を見いだすことが必要と判断したのだ。そこで取り組んだのが杉の壁材であった。

しかし、壁材を開発するには加工技術が必要だった。杉は水分を多く含んでいるため、しっかりと乾燥させることが必要だったのだ。そこで、坂本雅知社長は県の工業試験場などで乾燥技術を学び、杉の加工技術を確立した。

「完成した壁材のサンプルを持って、毎日のように設計事務所などを回りました。その結果、杉の香りや、クロス壁にはない優しさなどが評価され、少しずつ採用

うして化学処理をしないブラインドの開発に成功したのである。

ブラインドから家具に展開

ブラインドの開発はサカモトのマーケットに大きな変化をもたらした。インテリア関係の人たちが智頭杉とサカモトの技術に注目するようになったのだ。それとともに、サカモトも東京での展示会などに出展し、積極的にエンドユーザーである消費者と接するようになった。それによって消費者のニーズが肌で感じられるようになった。

「消費者に近づいていく中で、サカモトの



智頭杉を使ったブラインドや卓袱台

サカモトはブラインドや家具の生産では、杉材は自社から提供

されるようになってきました」

杉の壁材の開発はサカモトのビジネスモデルにも大きな変化をもたらした。それまでは製材した木を市場に出荷するだけで、その木を

夫の夢を実現しようとして社長就任を決意

杉の壁材の開発により新しい市場を開拓したサカモトであったが、一九九五（平成七）年に大きな試練を迎えた。坂本雅知社長が除雪作業中に事故に遭い、そのまま意識が戻らなくなったのだ。

「創業者である義父も大きなショックを受け、廃業することも考えていたよつです。でも、あれほど仕事に夢中になっていた夫のことを考えると、廃業することはとても申し訳なく、自分がやるしか

杉でまるごと一軒の家を建て、消費者に新しい家の提案をしました。手応えは良かったのですが、残念なことに室内の家具は杉製品ではありませんでした。私たちが目指していたのは最後には土にもどる家。それなら杉の家具を作つて提案しようと考えたのです」

その構想を後押ししたのが、地域資源の活用促進を図ろうという国の制度だった。サカモトは早速認定を受け、東京藝術大学出身の若手デザイナー・白岡崇氏とのコラボレーションで智頭杉を使った家具シリーズを開発していった。

「白岡さんも杉を使うのは初めてでしたが、とても面白がってくれて、素敵な家具がいっつも誕生しています」

開発した家具は、杉材の極上といわれる赤味の柃目が使われ、美しさを引き立てている。さらに、杉材の弱点とされる硬度についても圧縮加工を施すことで硬度を増している。

ないと決意しました。振り返ると、身の程知らずですよね」

「あの会社が採用してくれた」「こんなアドバイスももらった」など、毎日のようにその日の出来事を語ってくれた夫の嬉しそうな表情を思い浮かべると、夫の夢を実現することこそ、妻である自分の使命だと決意したのだ。

夫に代わって社長に就任した坂本社長は、見本の壁材を手で設計事務所や工務店などを回った。「こんな狭い板で壁に貼れるか」「木目が違うじゃないか」といった厳しい叱責を受けることも多かったが、言われたことには必ず挑戦するという姿勢を堅持し、あきらめることなく何度でも足を運んだ。

これからは商品で勝負しよう

社長に就任した時、坂本社長は不安げな表情の全社員を前に、「私がお客さまの接待も十分にできない。だからその商品で勝負しよう」と宣言した。その言葉の背景には、結婚前に勤めていた老舗和菓子店での経験があった。そこでは、品質の高い商品を作つていれば必ずお客さまは付いてくれることを徹底的に教え込まれていたのだ。

「接待」も飲み会もできない私ですが、そのことを逆手にとつて、これからは商品力で戦おうとしたのです。今でもその思いが強く、加工は専門メーカーに外注している。優れた素材と専門メーカーの高い技術力を組み合わせることで、商品の高品質化を図ろうという考えだ。また、販売においても、それぞれの単価表を取り交わし、両社で販売できるようにしている。

ブラインドや家具は都市部を中心に少しずつ顧客を確保しており、智頭杉の価値向上やブランド化にも貢献している。

ものづくりに必要なトレンッドやニーズの体感

「ものづくりにおいても、都市のトレンッドや消費者のニーズを体感することが必要です。大都市や海外で認められ、地元に戻ってくる流れを経験しなければ、本当に評価されたことにはならないと思います。だから、わが社では、社員全員で自社商品を使った公共施設の見学ツアーを開催し、職人たちからも喜ばれています」

最近では、地球環境への関心の高まり

うですが、無我夢中でしたね。一番心配していたのは義父だと思えますが、私のやり方には一切口出しをしませんでした。嬉しかったですし、励みにもなりました」

木製加工品の開発を本格化

商品力で勝負しようと言いましたが、材木の利幅は減り続け、市場環境はますます厳しさを増していた。この状況を打破するためには、営業の軸足を材木問屋から工務店や設計事務所などへシフトすることも、新しい木製加工品の開発を本格化することが必要だった。

そうした時、東京の建築設計事務所からファクスが届いた。その建築設計事務所は県の衛生環境研究所の設計に取り組んでいたのだが、窓のブラインドを塩化ビニル樹脂を使わない商品にしたので、協力してくれないかというものでした。ファクスを手にした坂本社長はさっそく受話器を手にし、協力を受諾した。

しかし、開発は決して楽ではなかった。水分を含んだ杉であるため、どうしても反ってしまうのである。それを解決したのはサカモトの帯の職人の技術だった。長年にわたって智頭杉を扱ってきた職人たちは、その経験と勘で、室内でも反らないブラインド材を作り出したのだ。こ

とともに人々の山林や森に対する意識も大きく変わり、木材への価値評価も高まっている。また、量販店などに安価な外国製の家具が多く並べられている一方で、国内産の比較的高価な家具だけを扱う店舗も着実に増え続けている。

そうした時代の流れの中で、山に生きる人々と消費者をつなぎたいという坂本社長の思いは大きな意味を持っている。撮影のために製材置き場に立っていただいた坂本社長は、優しい笑みを浮かべながら、ゆっくりと周囲の山々に目をやっていた。その視線の先では、智頭杉の山々が陽光を浴びて色濃く輝いていた。



製材された智頭杉に優しく触れる坂本社長

湿式集じん機で研磨作業等の 作業環境を大きく改善

〈島根県出雲市〉

钣金塗装などの研磨時に発生し、作業者に健康被害を及ぼす粉じん。自動車整備工場などを営むイトーヨーコーサービスは、作業現場での経験を基に、地元企業と連携して新しい形の湿式集じん機を開発し、さまざまな作業現場での普及に取り組んでいる。



自動車の研磨で活躍するアクアパウダー・クリーナー

作業現場の大きな課題 となっている粉じん

自動車や船舶、石製品などの製造で不可欠な作業に、素材や塗装面などの研磨がある。しかし、「研磨作業は汚れて当たり前」と製造業界でよく言われるように、研磨時には大量の粉じんが発生し、その処理は作業現場の大きな課題となっている。

その課題を解決するために、新しい発想による装置を新連携計画（異分野連携新事業分野開拓計画）で開発・製造・販売しているのが、出雲市に本社がある有限会社イトーヨーコーサービスである。

イトーヨーコーサービスは一九八〇（昭和五十五）年に自動車や自動車用品を販売する個人事業として創業し、一九八八（昭和六十三）年には自動車の钣金塗装にも取り組むようになった。「その時に大きな課題となっていたのが、

塗装の剥離・研磨作業で発生する粉じんの処理でした。粉じんは微細かつ軽量なために空气中に飛散し、作業者の目や鼻、口から人体内部に深く侵入し、健康被害を発生させる恐れもあります。」

「こつ語るのにはイトーヨーコーサービスの梅野博社長である。実際、梅野社長の友人には粉じんを患った人もいた。粉じんが作業者の健康に悪い影響を及ぼすということは分かっていたが、業界全体の対策はなかなか進展しなかった。研磨に携わる事業者には個人事業主が多く、不健康な作業でも我慢するのが職人だという風潮が強かったのである。」

「しかし、塗装の中に含まれている有機溶剤の講習等を受けると、粉じんがいかにか怖いかを知らされ、従業員の健康を守るためにも何とかできないかと考えるようになったのです」と、梅野社長は開発のきっかけを語った。

粉じんと水を混ぜる新発想

イトーヨーコーサービスのような自動車整備工場では、粉じんを処理するために、すでに乾式集じん機を使っていた。これは、研磨に使うエアークンプレッサーとは別に、電源モーターで粉じんをその

関係の設備などを研究開発している企業で、従前から凝集剤の研究開発で実績を積んでいた。幾度もテストを重ねた結果、水と粉じんが混ざったままの処理水に投入・攪乱するだけで粉じんを水と分離できるミラクルパウダーの開発に成功した。その後は、ろ過と脱水を行えば粉じんを固形化でき、一般産業廃棄物として処理することができる。

また、残った水は工業用排水での処理も可能であるが、今後はさらに研究を重ね、一般家庭でも流せるまでに処理濃度を改良する計画だ。

製造業の幅広い分野への 普及を目指す

自動車整備工場の作業現場から誕生した湿式集じん機は大きく二つの特徴を有している。まず、動力源がエアークンプレッサーだけで、モーターを使わないことだ。これによっ

「製造関係者からは良い手応えを得ており、自動車だけでなく船舶や建築といった分野での販売も検討したいと考えています」と、梅野社長は笑顔で語った。

環境負荷低減と作業環境改善に寄与する小さなアクアパウダー・クリーナーが製造業のさまざまな作業現場で活躍する日も近そうだ。



粉じんを吸い込む研磨工具のサンダー

研究を続ける中で、まず水と粉じんを混ぜることに成功した。

研磨工具のサンダーから吸引した粉じんを空気と一緒にタンク内の水の中に入れて、水と接触した粉じんは水泡を発生しながら上昇するが、タンク内のシャワーカップで反射させると、泡は消えていく。

さらに、反射した粉じんは水を含んでいるため落下沈殿し、消泡プレートで空気と粉じんに分離される。空気はタンク内のフィルターユニットを通して排気させられ、タンク内には水と粉じんだけになるのだ。

地元メーカーの技術で 凝集剤を開発

「次の段階として、水と粉じんの分離をどうするか、具体的には水中の粉じんをどう凝集させるかが大きな課題となりました。そこで財団法人しまね産業振興財団に相談したところ、市内にある株式会社イズコンを紹介され、一緒に研究開発に取り組むことになりました」と、梅野社長。

イズコンはコンクリートの製造や環境

て小型化が図れ、狭い作業場でも邪魔になることはなくなりました。次に、タンク内をくぐらせる湿式を採用しているため、水中に悪臭を封じ込め、排気から粉じんが



水と粉じんが分離されるタンク

世界で初めて「四軸織物」の 自動織機を開発した明大

《岡山県倉敷市》

「世界にない織物を作りたい」という思いに満ちた明大は、新しい産業用ベルトストリングで新分野に進出するとともに、世界で初めて四軸織物の自動織機を開発し、世界だけでなく宇宙にまで事業領域を広げようとしている。

他社がすぐにはまねでき にくいものを開発しろ

明大株式会社が開業したのは一九六三（昭和三十八）年である。当初は個人事業であったが、五年後には明大化学株式会社（一九九三年に現社名に変更）として法人化した。創業者の本家が織物業を営んでいたこともあり、創業時から本家とは違う分野への展開を志向した。当時の繊維業界では大量生産型の最新鋭設備へ切り替えていくことが主流であったが、逆に小ロット多品種の織物に的を絞ったのだ。

しかし、違う分野に進出するには資金が不足していた。そのため、同業者たちが廃棄した中古の機械を購入し、新しいデザイン、新しい素材が織れるように改造していった。それも、機械を再生するだけでなく、必ず一工夫を施し、他社がすぐにはまねできにく

くはワイヤーやチェーンを使っていたが、ある大手繊維メーカーから「これから繊維で吊り上げる時代だ。明大なら開発できるだろう」とアドバイスされたのだ。これがきっかけとなり、明大はベルトストリングの開発に取り組みよ

うになった。

四軸構造を機械で織ろう

ロックリングの開発に取り組み時、明大にはもう一つの開発テーマがあった。

高い技術で 産業用ベルト市場に進出

明大が成長するきっかけとなったのは、一九七五（昭和五十）年に開発した荷役運搬用ベルトストリング「ロックリング」の開発である。それまで何トンもある大きな資材などを吊り上げる

た展示会に四軸織物を出品したところ、米国の織物メーカーから自動織機の注文が寄せられたのである。そのメーカーはNASAのプロジェクトにかかわっており、スペースシャトルの機体に四軸織物を使いたいと考えたのだ。

従来の織物はタテ糸とヨコ糸の二軸で構成されているため、斜め方向に変形しやすく、引裂強度が弱いという欠点があった。それに対して四軸織物はタテ糸・ヨコ糸・二方向のナメ糸の四軸で構成されており、二軸織物と比較して、形態安定性や耐引裂特性、耐衝撃性、薄肉性、曲面形成性など、さまざまな面において桁違いの性能を有していた。

しかし、その開発は難しかった。四軸織機の基本構造は確認でき、四軸織物も製造できたのだが、生産能力が低すぎたのだ。「織物業者として高密度の織りを追求しましたが、開発は予想以上に難しく、試作機を作っては壊すの繰り返しでした。そこで、販売量が急増していたロックリングの生産に注力し、四軸織物の自動織機の開発は中断しました」と、小河原社長。

宇宙開発に関わる 米国企業が着目

四軸織物が注目されたのは一九九八（平成十）年である。米国で開催され

シーズが着実に実を結ぶ

明大にとって、四軸織物は「ズ」ではなく「シーズ」であった。市場が明確にな

っているのではなく、自社の開発力の延長線上に誕生した「製品」であった。しかし、自動織機の開発に成功すると、市場は着実に見えてきた。四軸織物の特性に着目した大手スポーツ用品メ



テニスラケットにも採用されている Tetras



何トンもある資材を吊り上げるロックリング

ーカーがテニスラケットの補強に採用したのを皮切りに、ゴルフクラブシャフトや車載用スピーカー振動板、木造建築耐震補強用などに採用され出したのだ。「Tetras」のブランド商標も登録していますが、まだまだ用途は広がってくと確信しています。今後は、宇宙開発や自動車、医療福祉機器などの幅広い用途展開を図るために、試作開発などに注力していきます」と、小河原社長は力強く語った。

世界にない織物を作り出すという明大の開発スピリットは、高い技術に支えられながら、世界だけでなく宇宙にまで事業領域を広げようとしている。

本物の演劇を見られる幸せを実現し、地域の文化にまで高めようと頑張る伊藤寿真男さん

演劇に魅せられ、大学演劇から商業演劇の世界へと進んだ二人の青年は、生まれ故郷に帰郷後も演劇の魅力やミュージカルの素晴らしさを地方都市の人々に伝えるために、自ら下関市民ミュージカルの会を設立し、演劇を地域に根付いた文化活動として展開している。



profile

伊藤 寿真男 いとう すまお

1948年山口県下関市生まれ。大学在学中に劇団四季付属研究所に入所。その後、下関市に帰郷し、88年に下関市民ミュージカルの会を設立して代表に就任。以来、全作品の脚本・演出を担当している。下関市民ミュージカルの会はサントリー地域文化賞、山口県文化振興奨励賞などを受賞している。

文・藤沢 享乃（広島市在住） 写真・渡辺 久徳（山口県下関市在住）

市民の手によるプロレベルの市民ミュージカル

一九八八（昭和六十三）年に結成された下関市民ミュージカルの会は、脚本、演出、音楽、俳優のすべてを市民が行う、本物の市民ミュージカル劇団として知られている。市民ミュージカルを冠する劇団は数々あるが、実際の稽古では東京の演出家の指導を仰いだり、「市制 周年」といったイベントの時間が主な活動機会であったり、行政の補助金などで上演しているものなど、その形態はさまざまだ。

それに対して、専用の稽古場を持ち、毎年オリジナル演目を公演し、学校への出張公演をしながら、プロにも負けない質の高いミュージカルを目指し活動しているのが下関市民ミュージカルの会である。プロ劇団との違いは、団員が会社員や学生など一般市民であるというだけだ。その劇団を率いているのが代表の伊藤寿真男さん（63歳）である。

幼稚園の遊戯会で目覚めた演劇への思い

伊藤さんの生き方を伺うと、まさに演劇を求め、愛して、どっぷりと首まで漬かっているというほどだが、その

出発点となったのは幼稚園の遊戯会だった。題目は桃太郎。しかし、伊藤さんに与えられた役は主人公の桃太郎ではなく、鬼だった。

それでも、先生が「伊藤君の鬼さんはすごく元気があって、良かった」と褒めてくれた。その一言で、すっかり演劇の虜（こぼれ）になったのだ。

伊藤さんの演劇への情熱をさらにかきたてたのが、俳優の細川俊之さん（故人）だった。実は、細川さんは伊藤さんが通う高校の先輩で、仕事の合間をぬって学校を訪問してくれた。当時、演劇部の部長だった伊藤さんは幸運にも細川さんと握手する機会を得たのだ。

「あの時の細川さんは『かもめ』の舞台衣装のままでした。そして、あの泣い声で『細川です』と言って握手してくれたのです。その時、どんなことがあっても上京して演劇をやろうと決心しました」と、伊藤さん。その頃の大学演劇部の最高峰は早稲田大学だったため、即座に早稲田志望にしたという。

「役者は観客がいて成立する」の言葉に開眼

「早稲田に合格した時は、本当にうれしかったです。これでやっと演劇の世界へ歩み始めたという思いでいっぱいでした」当時の早稲田の演劇部には、先輩に

久米宏さん、田中真紀子さん、同期に佐藤B作さんなど、錚々たるメンバーがそろっていた。

しかし、当時の学生演劇界の主流だったのは、ロシア文学や共産主義をテーマとしたイデオロギー的な演目だった。本人たちには崇高なテーマを扱っているという自負があったが、一般の観客には難しすぎて、あまり評判が良かったとはいえない。そんな評価を聞いても「我々の高尚なテーマを理解できない観客がいけないのだ」といったような自己満足的な気分がまん延していた。

そんな風潮に疑問を持った伊藤さんは、商業演劇として人気を得ていた劇団四季の世界へ飛び込んだ。劇団四季の芸術総監督である浅利慶太氏の教えは「役者は観客がいて成立する」というものだった。

観客に何かを伝えたい。その思いは役者の原点ではあるが、一人よがりになつてはいけないということだ。どううまく伝えるか、本当はどんなふうに分かってもらいたいか。その伝達の技術を磨くことが、すなわち役者としての質を磨くことだと教えられた。やっ

と演劇の本質に近づけた気がして、「一生懸命にやろう」と心で誓ったという。

その第一段階が、自分の錯（よこしま）を取るという作業だった。人間は誰でも、他人を意識して自らを守っている。その防御をすべて取り払い、むき身の自分になること。それが修業の第一歩だった。「下着の上にロングコート（羽織り、ハンドバッグ）を持って小田急のロンスカーに乗り込んで、しゃなりしゃなりとなをつくりながら車内を歩くんです。たった一人だから、誰もが『コイツ、何をしてんだ？』といった目で見ます。そうした視線に晒（さら）されるのは苦痛以外の何物でもありませんでした」と、伊藤さんは振り返る。



今年も多くの観客を魅了した定期公演

「消費者も観客と同じ」と
気付いたソニー時代

それほどの情熱を傾けた演劇の世界だが、さまざまな事情があり、伊藤さんは大学卒業後、ソニーに就職した。その時、伊藤さんが感銘を受けたのが、創業者の一人である盛田昭夫氏（故人）の話だった。

それはテープレコーダーの試作品を作った頃の体験談だった。盛田氏は、試作のテープレコーダーを売り込もうとある企業経営者の酒宴に持参した。芸者さんの歌を録音してみせると、た



伊藤さんのデスクの後ろには、これまでの公演ポスターが貼られている。

いそう珍しがられたが、酒宴が終わると、「持って帰っていいよ」と言われた。

その時、盛田氏は「素晴らしいモノさえ作れば売れる」と考えていた自分の考えの甘さを実感したという。どんな製品も、相手に関心を持ってこそ商談が成立する。どんなに技術者が会心の作であると思っても、その素晴らしさをきちんと相手に伝えられなくては価値を認めてもらえない。

これは、浅利氏の「観客がいてこそ」の話にも通じる。伊藤さんは、「ビジネスでも、演劇でも、結局は『いかにどれだけ正しく豊かに伝えられるか』が一番大事なのだ」と気付いたという。

未来を担う子どもたちに
本物を見せたい

ソニーを退職して下関市に帰郷して来た伊藤さんが下関市民ミュージカルの会を創設したきっかけは、「二百五十万円出してもらえれば、下関で公演できる」という話が劇団四季の事務局からあったことだった。これは良い機会だと奔走して寄付金を集めようとしたが、「ミュージカルなんて」といった反応ばかりで、目標額に届かず公演開催はできなかった。

この時、伊藤さんは「地方ゆえの不平等」を感じた。東京の日生劇場で

は毎年、五十五日間子ども向けの無料招待がある。一方、地方では本物の舞台の感動や素晴らしさを子どもたちが実感する機会がほとんどないのだ。

未来を担う地元の子どもたちに本物を見せたい。その一心から劇団の創設を心に決めた。「この時、もう老後を捨てる覚悟をしました」と、伊藤さんは笑って語る。自分の子どもたちが独立したのをきっかけに、老後の蓄えはおろか、伊藤さんがイベントプロデューサーなどの仕事で得た収入もすべて下関市民ミュージカルの会につき込んだ。

私たちは演技者ではなく
メッセンジャーである

行政の援助がなくても、自分たちだけで本物を目指し、舞台の上ではプロに引けを取らないものを皆さんに見てもらおう。それが伊藤さんの思いだ。

伊藤さんが、幼稚園の舞台や細川さんとの出会いで人生が変わったように、子どもたちにも、自分の人生を考へる機会となるような舞台にしたい。その思いがあるからこそ、予算がなくても照明や舞台美術には専門家を雇い、団員たちも毎回、真剣勝負で舞台上立つ。「私たちは演技者ではなくメッセンジャーである」との信念の下、自殺やいじめ、離婚といった重いテーマにも挑

戦している。

「誰もが避けがちなテーマを、どのようにして関心を持ってもらうようにするか。それが私たちの腕の見せどころであり、私たちが日々磨かなくてはならない課題でもあります」

たった一人でも、私たちの舞台を見て感じてくれる人がいれば、幸せである。そんな、一見ささやかに見えがちなながらも壮大な目標を掲げ、一年間に二日間の定期公演、六十回以上の学校公演、多数の県内・県外での公演やイベント出演を精力的にこなしている。

事務局の隣にある稽古場では、団員たちが上演に向けて稽古を重ねている。その一挙手一投足や歌声に向けられた伊藤さんの厳しい指導の音が稽古場に響きわたる。その眼差しからは、本場のミュージカル文化を地域に定着させたという強い意志が伝わってくる。

藤沢 享乃 ふじさわ ゆきの

鹿児島生まれ。ライター、よつば編集広告事務所代表。大学を卒業後、出版社を経て広島県でフリーライターに。現在は、ライター仲間と設立したよつば編集広告事務所を拠点に、地域に根差した記事を執筆している。

「当地 B 級グルメ」

5

出雲ぜんざい

《島根県出雲市》

ふつくらと炊き上がった大納言小豆に程よい甘みが染み、汁ごと口に含めば至福のひとときを約束してくれる「ぜんざい」。小豆の皮の程よい噛み応えと、もちもちとした団子が和風甘党にはたまらない。

出雲地方は、全国で「神無月」といわれる旧暦十月を「神在月」と呼ぶ。八百万の神様がここ大社町の出雲大社に集まり、男女の縁組などの会議をされるからだ。

その出雲地方は「ぜんざい」と密接な関係があるという。毎年、出雲地方の神社では全国方々より神様をお迎えする「神在祭」（旧暦十月）が執り行われる。その祭で振る舞われる「神在餅」が「ぜんざい」の発祥と、地元では胸を張る。

実はこの説には裏付けがあり、江戸初期の文献『祇園物語』や林羅山の書いた『梅村軒筆』、また『雲陽誌』にもそのことが記されているという。なるほど、

「じんざい」という発音が訛って「ぜんざい」となり、さらには「ぜんざい」に変化するのも自然に思えてくる。

この史実に着目したのは、出雲大社へ続く参道「神門通り」の活性化を願う有志、周辺の商店の経営者たちだった。

JR大社線廃止以降、参道を歩く参拝者が減少。参道にかつての賑わいを取り戻そうと、「日本ぜんざい学会」（平成十九年設立、会長・田邊達也、会員四十名）を立ち上げ、「出雲ぜんざい」吉野店、式号店（松江市）の開店、関連商品の開発、歴史などの情報発信などを展開している。さらに、出雲市内で三十八軒の農家と小豆栽培の契約を結ぶなど、地産地消の取り組みも広がっている。

十月三十一日が「出雲ぜんざい」の日に登録されて四年がたった。全国の神様も、毎年、ぜんざいに舌鼓を打っているに違いない。

（文・高橋みか・島根県出雲市在住）



平成23年の「神在祭」は11月5日～11月12日です。



藩ものがたり

8

岡山藩

《岡山市》

岡山藩を代表する藩主・池田光政は、江戸時代初期の三名君と称され、藩校・郡中手習所・閑谷学校などの創設に熱意を注ぐとともに、大規模な新田開発に取り組み、農民政策にも「仁政」を基調として領民保護の実現に努めた。



青空に映える岡山城の雄姿

複雑な経緯をたどる岡山藩前史

織豊政権時代に岡山を支配していたのは戦国の「梟雄」と称される宇喜多直家だ。直家は主君とされる浦上氏を倒して領主となつた下剋上の代表的な人物である。

直家の跡は子の秀家が継いだ。秀家は直家の晩年の子だつたため幼少で、叔父の忠家（坂崎出羽守の父）の後見を受けた。その後豊臣秀吉の猶子（相続を目的としない養子）となり、秀吉軍の将として各地で活躍、五大老の一人となつた。秀家は城下町の建設など近世岡山の基礎を築いたとされている。こうした経緯から、関ヶ原の戦いでは当然西軍に味方したが、小早川秀秋の寝返りなどにより敗退し、戦後は八丈島に流された。その結果、岡山は秀秋に与えられたが、わずか二年で急死し、小早川家は断絶。岡山には姫路藩主池田輝政の次男である忠継が入部したが、

わずか五歳と幼少であつたため、兄の利隆（後の姫路藩主）が代わつて岡山城に入つて国政を司つた。

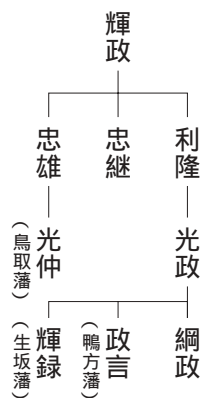
忠継は結局無嗣のまま没したため、弟の忠雄が継いだ。忠雄が死去した時に子の光仲が三歳であつたため、鳥取藩主の光政との間で一族間の国替えが行われた。光政は利隆の子であり、これも姫路藩主を継いだ光政が当時八歳だつたために鳥取に国替えになつてつたものである。

このような複雑な経緯をたどつたが、その後は光政の系統が岡山藩を継承することとなつた。ちなみに宇喜多秀家は配流された八丈島で八十三歳の長寿を全うしている。

名君・池田光政と閑谷学校

池田氏は元来外様大名であるが、徳川家と姻戚関係を重なるなどして江戸時代には一門に準ずる扱いを受けていた。光政自身も母は二代將軍秀忠の養女であり、かの千姫の娘と結婚している。光政はまた、水戸藩主・徳川光圀、

池田家略系図の一部（丸数字は岡山藩主）



写真提供：フォト・オリジナル

会津藩主・保科正之と並び、江戸時代初期の三名君と称されている。光政は学問・教育を家臣および領民に及ぼそうと考へて、藩校・郡中手習所・閑谷学校などの創設に熱意を注ぐとともに、民政の安定と富国を図るため、「土木巧者」といわれた津田永忠を起用して藩営による大規模な新田開発に取り組み、農民政策にも「仁政」を基調として、領民保護の実現に努めた。

光政の名声はそのブレンである儒者に負うところが大きかつたが、その代表的な存在が熊沢番山である。番山は浪人の子だつたが、十六歳の時に遠縁の有力者の推薦で光政に仕えた。一時辞任して近江の中江藤樹に儒学を学んでいたが、再び光政に仕え、慶安三（一六五〇）年には三十二歳で家老に次ぐ番頭という重職に抜擢された。番山の思想は「心学」といわれ、政治の主体としての武士の自己確立を説くものであり、それが政治理念の確立と家臣の意識改革を求めていた光政の意になつたのである。

光政の治績の代表的なもの一つである閑谷学校は、津田永忠に命じて寛文十（一六七〇）年に創立させた藩直営の庶民教育のための学校である。藩営の郷学としては全国的にも早いもの一つであり、その全容は熊本藩の横井小楠

が「幕府の湯島聖堂のほかには、天下にこのように壮麗な学校はあるまい」と記したほどであつた。

入学者は上層庶民の子弟が主で、家中武士の子弟や他領者も含まれた。他領からの入学者には大島圭介らの名が見え、高山彦九郎、菅茶山、頼山陽、大塩平八郎らも来訪している。閑谷学校は現在、講堂が国宝に指定されているほか、二十四棟の建造物が国重要文化財に、付近一帯は国の特別史跡に指定されている。

閑谷学校が現在の形で完成するのは光政の子の綱政の時代だが、綱政は現在国の特別名勝になつている後楽園を造営した人物でもある。後楽園は藩主のやすらぎの場として造られた庭園だが、許しがあれば領民も入ることができた。藩主が参勤交代で岡山を留守にする間は、日を決めて庭を見せたいといつた。

幕末の尊攘翼覇

幕末になると、内外の情勢が緊迫するにつれ、幕府はもろろん諸藩でも財政の窮迫にかかわらず、武備の充実を図ることが急務となつた。岡山藩も兵制改革を行っている。西洋流砲術を導入し大砲隊を結成したほか、藩士の兵備を西洋流の銃隊に再編成している。

幕末の岡山藩は、水戸徳川家の音昭

の子である茂政を婿養子に迎えたことにより、尊攘翼覇（尊王攘夷とともに幕府を補佐する）の立場に立つこととなつた。岡山藩は尊攘の急先鋒である長州藩に友好的で、長州征伐も形ばかりの参加にとどめていた。

しかし、茂政の実兄である慶喜が十五代將軍になると、その立場は微妙となる。大政奉還後、長州藩から勤王討幕のための出兵を勧告され、藩内では討幕の勢いが高まつたものの、茂政自身は討幕に踏み切れず、病気を名目に引退。徳川氏にゆかりのない支藩の鴨方藩主だつた章政が本家を継ぐことにより、堂々と勤王討幕の旗幟を鮮明にすることができるようになつた。

その後、岡山藩は官軍の一翼として関東・東北から函館方面にまで転戦し、軍功を立てたのである。



国宝にも指定されている閑谷学校の講堂



岡山城の周辺に広がる後楽園

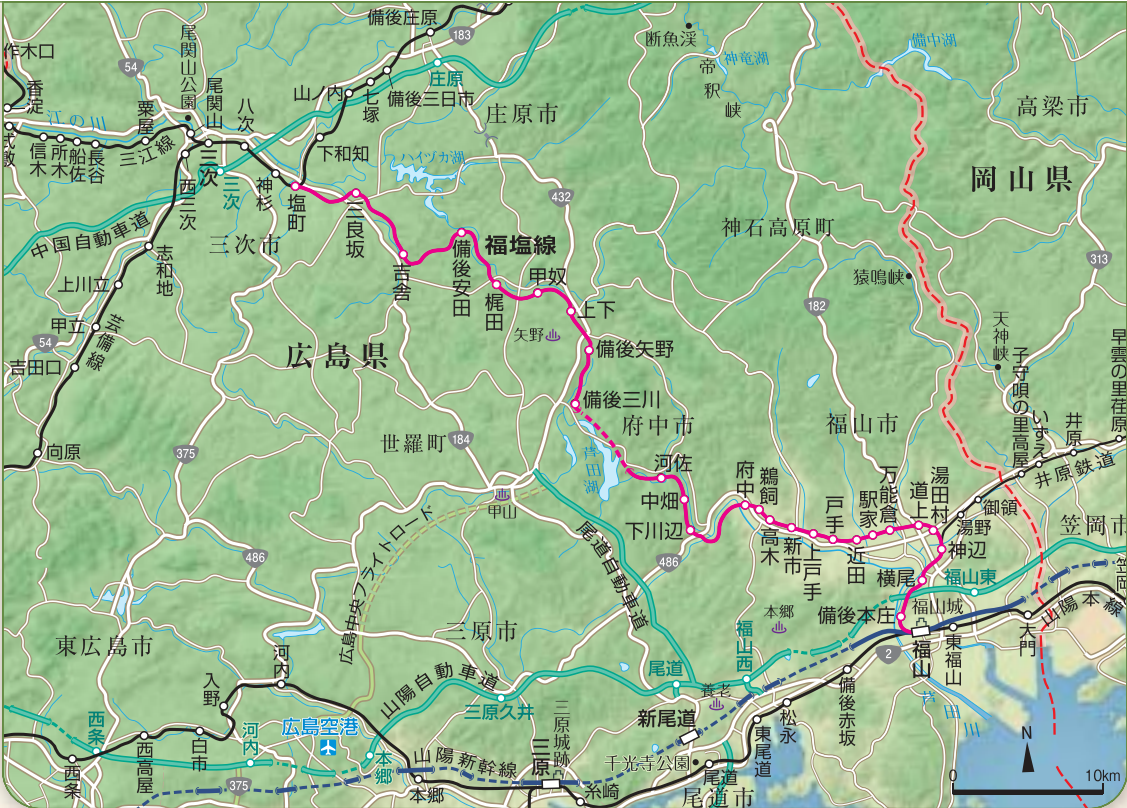
福塩線

《広島県》

福山駅～府中駅間と府中駅～塩町駅間という、まったく異質な南と北の地域をつなぐ福塩線。そこには、全線開通までの経緯と、それぞれに個性的な沿線の町の魅力が詰まっている。



福山駅～府中駅間を走る電車



作図：小学館クリエイティブ

府中駅を境に異なる運行環境

JR福塩線は、広島県福山市の福山駅と三次市の塩町駅を結ぶ七十八キロメートルの路線である。同じ福塩線といっても、福山駅～府中駅までの南部分と府中駅～塩町駅までの北部分では様相がまったく違うのが特徴だ。

例えば福山駅～府中駅間は電化されているが、府中駅～塩町駅間は電化されていないため気動車が走る。福山駅～府中駅間は、通勤・通学手段として毎時一～二本間隔で運行され、山陽本線岡山駅まで直通する電車もある。一方の府中駅～塩町駅間は、一日に八往復しかない(二〇二二年九月現在)。路線が芦田川沿いを山間部へと入っていくため、利用客があまり多くはないからだ。

私鉄と国鉄(JR)の統合

こうした運行環境の違いは福塩線の歴史に起因している。

福塩線起点の福山市は広島県第二の都市であり、備後地域の中核都市である。備後餅やはきもの、鋳物といった伝統的産業をはじめ、鉄鋼業などの基礎素材型産業や電子デバイス製造業などのハイテク産業が集積する。また、府中市といえば家具が有名だが、そのほか機械金属品、繊維産業なども盛んで福山市、府中市ともに日本を代表する

史に起因している。福山駅(当時は両備福山駅。福山駅の東端北側にあったが現在は廃止された)～府中駅間は、一九一四(大正三)年、私鉄の両備軽便鉄道が敷設した。その後、一九二六(大正十五)年に両備鉄道へと名称を変更し、翌年六月に電化した。

府中駅～塩町駅間は、一九二二(大正十一)年、府中から三次を通り、島根県来島、出雲今市(現出雲市)へ至るための路線の一部として、鉄道省が福塩北線という名称で計画したものである。

つまり、福山駅～府中駅間は私鉄、府中駅～塩町駅間は国鉄と、誕生からしてまったく違うものだったのである。ところが、一九三三(昭和八)年に鉄道省が両備鉄道を買収して福塩南線としたため同一路線となった。福塩線全線が開通したのは一九三八(昭和十三)年のことである。

モノづくりの町と歴史・観光の町

福塩線の南北の違いはその環境にも表れている。

一方、府中駅以北の町は、福山市・府中市とは一味違った風情を醸し出す。府中市上下町は、福山・三次の中間点に位置する江戸幕府の天領だった。大森銀山の銀を大阪に運ぶ中継地で、山陽・山陰を結ぶ石州街道の宿場町として栄えた。古風な白壁の土蔵や格子戸造りの家、江戸時代の陣屋(代官所)の石垣が現存する。

三次市甲奴町は、ヤマトオロチを倒したというスサノオノミコトを祭った須佐神社があり、神話との関わりが深い土地だが、近年では、一九九〇(平成二)年と一九九四(平成六)年に米国のカーター元大統領が来訪したことで有名だ。カーター氏との交流から生まれた「ジミ・カーターシビックセンター」がある。

また、三良坂駅二階の「三良坂パティール」は、ダンスパーティーやディスコ音楽スタジオが完備され、新しい駅のスタイルとして話題を集めている。

このように、さまざまな歴史的背景や個性的な沿線の町をつないできた福塩線。もつと多くの人に利用してもらいたいと「福塩寄り道マップ」や河佐駅での「レンタサイクル事業」などのサポート活動が積極的に行われている。(文・藤沢享乃・広島市在住)



府中駅～塩町駅間を走る気動車



白壁の土蔵などが続く上下町の町並み



甲奴町にあるジミ・カーターシビックセンター

伯耆一ノ宮経塚出土品——《鳥取県湯梨浜町》

山陰八景の一つにも数えられている東郷湖。その近くに建立しているのが倭文神社である。祭神は出雲から渡った下照姫命であり、社殿の南にある塚も下照姫命の墓であると言い伝えられてきた。

しかし、大正四（一九一五）年の発掘により銅経筒や仏像、銅鏡など多数の遺物が発見され、銅経筒に刻まれた銘文によって康和五（一一〇三）年に、釈迦の教えを説いた経典を残そうと埋納された経塚であることが判明した。銘文には「東郷」の地名も見える。なお、一緒に出土した遺物なども国宝に指定されている。



国宝の経筒(画像提供：東京国立博物館)



地元の人たちから親しまれている倭文神社
(写真提供：湯梨浜町役場)