

きらめきの地域デザイン

碧い風

あおいかぜ

特集

ハイ・サービスと変革

74

2012 March

視点

サービス産業とイノベーション 東京大学大学院教授 伊藤元重

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っぱいいます。「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く媒体にしていきたいと思っています。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

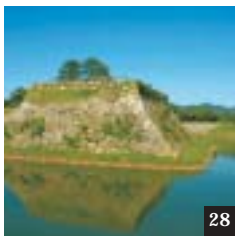
あおいかぜ

74

2012 March

contents

- 32 「国宝の旅」9 秋野鹿時絵手箱 〔島根県出雲市〕
- 30 「ローカル線探訪」3 井原鉄道 〔岡山県・広島県〕
- 28 「藩ものがたり」9 長州藩 〔山口県〕
- 27 「ご当地B級グルメ」6 ひるぜん焼きそば 〔岡山県真庭市・赤松市〕
- 24 「夢紡人/ゆめつむぎびと」70 庄原の魅力発信しながら写真の力を追いつめる 金山一宏さん 〔広島県庄原市〕
- 22 「キラリ、輝く元気企業」47 食品を焼くこと「こだわり」、自動焼成機を開発し続ける里吉製作所 〔広島県〕
- 20 「企業連携レポート」6 薄膜「フ」テイングのプリント基板穴あけ補助材を開発 〔鳥取県大山町〕
- 16 「地域に生きる企業家群像」74 株式会社山下工業所 社長 山下竜登 〔山口県下松市〕
- 15 「若者たちの地域づくり」9 自主企画のイベントで環境意識の向上を図る 〔鳥取市〕
- 14 観光客の満足度向上を追求する境港市観光協会 〔鳥取県境港市〕
- 12 効率性の追求で高齢者に良質な住まいを提供するメッセージ 〔岡山市〕
- 10 SOHOの創発的集積で新しいサービスを提供するソアラサービス 〔広島市〕
- 8 新しい感性でこだわりのサービスを提供するてしま旅館 〔山口県〕
- 6 共同配送で物流の効率化を実現するディ・シー・ディ 〔鳥取県浜田市〕



表紙写真：広島県庄原市の上野池の桜（写真提供：金山一宏）

目次写真提供：境港市観光協会・ソアラサービス・片木アルミニウム製作所・萩市観光協会・井原鉄道

表紙デザイン：久原大樹（広島市在住）

*本誌は再生紙を使用しています。

視点

サービス産業とイノベーション

伊藤元重

サービス産業のウナトが高まるなかで、より豊かで中身の濃いサービス社会を実現するためにはイノベーションが必要である。そして、サービス産業の成長は、人間の働き方を変え、地方に新しい可能性をもたらす。

サービス産業の成長を支える三つの要因

ものづくりを経済の基盤としてきた日本において、経済に占めるサービス産業の比重が高まること、今後の成長の担い手としての期待も高まっている。こうした流れは他の先進国においても共通したものであり、先進国になればなるほど、経済に占めるサービス産業の

ウナトは高くなっている。では、なぜサービス産業のウナトが高くなるのであろうか。その要因としては三つが挙げられる。まず一つは、生活が豊かになればなるほど、医療や介護、エンターテインメント、旅行といったサービスの需要が高まってくる点である。社会の成熟化とともに、人々のニーズはものから精神的な豊かさへと転換し、それがサービス産業の成長を支えているのだ。

製造業とサービス産業の相互補完

このように経済におけるサービス産業のウナトが高くなっていくのは先進国の宿命であり、必然的なトレンドのなかで豊かさを創出するためにはサービス産業を育成していくことが重要なテーマとなる。しかし、それは決して製造業からの「撤退」や「決別」を示唆するものではない。そもそも製造業とサービス業を分けて考えること自体、的確ではないのである。むしろここで必要なことは、製造業とサービス業を組み合わせ、それぞれが補完し合うような新しい事業を実現することだ。例えば、これからの成長分野として

二つ目は、ものづくりを支えている製造業において、効率的な生産を追求するためにハイテクやロボットなどが導入され、かつての労働集約型産業から大きく転換していることだ。これにより、経済における製造業の重要性は変わらないものの、雇用などにおけるウナトは相対的に下がっている。

例えば、これからの成長分野として



期待される医療や介護といったサービス分野においても、製造業が培ってきたものづくりを生かすことは十分できるし、そのことがサービス業からも求められている。その意味で、製造業はサービス業と補完し合うことで新しい分野を切り開けるともいえる。

サービス産業に不可欠なイノベーション

サービス産業がこれから成長し続けるためには、新しい機軸や切り口、活用法を創造するイノベーションが必要である。それは、技術革新だけでなく、新しいビジネスモデルの構築といった幅広い「革新」である。そうしたイノベーションに挑戦し、高い成長を実現している企業は多い。

公益社団法人日本生産性本部は、サービス産業のイノベーションと生産性向上を達成するためサービス産業生産性協議会を設立し、「ハイ・サービス日本300選」を選定している。これは、先進的な取り組みを行っている企業や団体を選定・公表することで、企業・団体の一層の取り組みを喚起するものだ。おおむね四半期ごとに二十から二十五社程度を選定・公表しており、すでに約二百七十の企業・団体が選定されている。

ちの仕事が奪われると思い、機械の打ち壊しを行っている。いまから考えると非常に滑稽ではあるが、機械が人間を苦しい肉体労働から解放してくれたのである。

解放された人間は「ワーク」という二目的の働き方に移行し、一九世紀から二〇世紀にかけてたくさんの人々がオフィスワーカー、工場ワーカーとして働いた。

そしていま、IT革命、デジタル革命によってワークの仕事が急速に「コンピュータ」などの情報通信機器に取って代わられている。そうしたなかで、私たちはワークに次ぐ第三の働き方へと移行しな



一流のミュージシャンたちも参加する鳥取県境港市の「妖怪ジャズフェスティバル」(写真提供:境港市観光協会)

選定企業の一つであるオイシックス株式会社は、インターネットと店舗販売で健康にいい食品を提供する企業である。「食卓にあがった時に一番おいしい状態の食品」を届けることを目指すオイシックスは、鮮度を管理するため、極力在庫を持たず、お客さまの注文を受けてから農家やメーカーに商品を発注するシステムを構築している。

これを支えているのはもちろんインターネットであるが、それとともに牛乳販売店や酒販店を通じて宅配商品も提供している。この商品には、毎日の食卓を彩る定番商品だけでなく、安心安全のこだわり食材や職人が手掛ける逸品

ければならない時期を迎えている。

第三の働き方とは何か。それこそが、機械にもITにもできない人間的な仕事をやる「プレー」である。例えば、指揮者の小澤征爾氏や野球のイチロー選手を思い浮かべてみると、誰も彼らをワーカーとは呼ばない。むしろ「プレーヤー」という言葉がふさわしい。二人のようなプレーヤーが数多く出現し、多くの人たちに夢や感動を与える時代を迎えようとしているのである。

そうしたプレーヤーを数多く輩出するためには社会的改革が必須であるが、技術革新やグローバル化といった時代認識をきちんと把握して考えると、社会

品などもあり、多くの消費者の支持を得ている。

IT技術だけでなく、食品の特性やITズをとらえることで、相乗効果を生みだしているといえる。

新しいサービスでマーケットを拡大

300選には選ばれていないが、アスクル株式会社もIT技術を駆使して新しいビジネスモデルを創出している。オフィス用品の通販サービスを展開するアスクルは、一九九三(平成五)年に大手文具総合メーカーの事業部としてスタートした。お客さまに専用のカタログで商品を選んでもらい、ファクスマシキはインターネットで注文してもらつと、翌日には届けるといったスピードな配送サービスを展開し、好評を得ている。

当初は首都圏の事業所を対象としていたが、その後はサービスエリアを拡大し、現在では全国エリアで事業を展開している。それに伴って取扱商品も増加し、現在では十二万近いアイテムを扱っている。

アスクルのビジネスモデルの特徴は、IT技術を駆使して、どこからでも注文を受けられるだけでなく、情報を分析・編集して商品の低価格化や物流の効率

にどれだけのプレーヤーを輩出するかが成長の大きなポイントともいえる。

地方に新しい可能性をもたらすサービス産業

現在進展しているサービス産業化は、まさにワークからプレーに移行する大きなチャンスであるといえる。

機械やITでできる仕事はそちらに任せ、人間こそができる仕事に注力する。ワーカーからプレーヤーへの移行には多くの歳月を要するかも知れない。しかし、それを少しずつ実現することで、豊かで中身の濃いサービス社会が実現できると期待したい。

と同時に、サービス産業の成長は地方にも大きなチャンスをもたらすだろう。これからのサービス産業の重要なポイントは、いかに高い付加価値を提供するかである。そのためには他の企業とは異なるオリジナリティーが必要だ。その点で地方の可能性は高い。

岡山市を拠点とする株式会社ベネッセコーポレーションは教育や生活の分野で独自の事業を展開し、日本を代表する企業へと成長しているし、大分県の湯布院温泉は地域性を最優先した温泉地づくりで全国トップクラスの地位を確保している。また、「メダカ張鶴」で有名な新潟県の宮尾酒造株式会社はあえ

化を図っていることだ。例えば、事務用品でもオーダーが多いコピー用紙についてはインドネシアから輸入することで低価格化を実現し、物流についても宅配を利用することで効率化を図っている。こうした低価格化や効率的な物流がお客さまである事業所からの評価を高め、市場拡大につながっている。

さらに、情報の分析・編集機能は、事業所だけでなく、病院や工場といった新しい市場も開拓している。病院や工場などでは毎日大量のガーゼや手袋、グリースなどが使われている。アスクルは、培ってきた分析・編集機能で商品の注文を集約し、それによって低価格化を図るとともに、効率的な配送を実現しているのだ。

サービス産業を支える第三の働き方

こうしたIT技術による革新は、サービス産業の成長を支えるとともに、実は私たちの働き方にも大きな変化をもたらしている。

人間の働き方は三種類あるといわれている。一番古い働き方は「レイバー」、肉体労働で、一八世紀以降の産業革命がレイバーから人間を解放した。これは大きな変化であったが、当時の労働者たちは機械が出現した当初、自分た



多くのSOHOたちが利用するソアラサービスの共同オフィス(写真提供:ソアラサービス)

て、日本酒通がよく来店する店にマーケットを絞り込むことで市場Tズを高めている。

時代の大きな流れのなかで成長し続けているサービス産業は、企業活動だけでなく、社会そのものを「変革」しながら、新しい可能性を生み出すと期待される。

profile

伊藤 元重 いとうもとしげ

1951年静岡県生まれ。東京大学大学院教授、総合研究開発機構構理事長。大学を卒業後、ロチェスター大学大学院博士課程を修了し、博士号を取得。専攻は国際経済学。経済産業省産業構造審議会など国の委員も多く務めている。主な著書に、『入門経済学』『ビジネス・エコノミクス』『ゼミナール現代経済入門』などがある。



洗練された空間が宿泊客を魅了する山口市のてしま旅館(写真提供:てしま旅館)

「ハイ・サービス日本300選」に選定されている中国地域の企業・団体

鳥取県	境港市観光協会	観光
	(株)ソリロス	バッグ販売
	サンイン技術コンサルタン(株)	測量設計コンサル
	社会福祉法人こうほうえん	介護・福祉
島根県	(株)コガワ計画 Mランド益田校	自動車教習所
	(有)ディ・シー・ディ	共同配送事業
岡山県	(株)メッセージ	介護
広島県	(株)アスカネット	写真業
	医療法人社団いでした内科・神経内科クリニック	医療
	(株)ソリ・ストーリー	情報サービス業・コンサルティング業
	(株)アビリティ・インタービジネス・ソリューションズ	通訳・翻訳
	(株)TSSプロダクション	映像コンテンツ企画製作・販売
	(株)デジタルライズ	インターネット関連事業
	(株)ソアラサービス	共同オフィス・商品企画開発支援
山口県	サマンサジャパン(株)	ビルメンテナンス
	てしま旅館	ホテル・旅館

観光客の満足度向上を追求する 境港市観光協会

《鳥取県境港市》

年間三百七十万人を超える観光入込客数を達成した境港市の水木しげるロード。その背景には、企業経営の考えを取り入れ、観光客に高い満足度を提供し続けようとする観光協会の戦略と努力がある。



観光入込客数2年連続300万人突破を祝う水木しげるロードの妖怪たち

三百七十万人超の 観光入込客数を記録

連続テレビ小説「ゲゲゲの女房」のヒットを背景に、鳥取県境港市にある水木しげるロードの観光入込客数も飛躍的に上昇し、放映された二〇一〇（平成二十二）年には三百七十万人を突破した。これは、その年の中国四国地方では最も多い観光入込客数である。

水木しげるロードは、衰退した駅前通りの活性化を目指して、一九九三（平成五）年に地元出身の漫画家、水木しげる氏の描く妖怪のブロンズ像二十三体を設置してスタートした。その後も、水木しげる記念館など妖怪のテーマパークとしての整備が進められ、全国でもコトクな観光地に成長してきた。

その追い風となったのが、「ゲゲゲの女房」であるが、注目されるのは放映翌年の観光入込客数も三百二十万人を突破したことである。これまで日本の観光地では、テレビや映画などのヒットで観光入込客数が急増しても、翌年からはブームが冷め、急激に減少するのが一般的であった。

その意味で、境港市は「例外中の例外」ともいえる。

しかし、そこには、観光客を惹きつけるプロンズ像の全国公募でも、水木しげるロードの妖怪像に自分の名前が刻まれることはファンにとってはたまらなくうれしいことであり、境港のまちづくりに応援したいと思う人にとっては願ってもないチャンスである。そうしたファンや応援者の熱い思いを的確に受け止め、それに応える企画にしているのだ。

ブロンズ像の公募でも、一体百万円のスポンサー料にもかかわらず、約三十の申し込みが全国から寄せられた。自分たちの資金がなくても、企画に参加したいという人たちの純粋な気持ちに込める企画内容とすることで、多くの人たちから資金を集め、事業として展開することを可能としているのだ。

「そのためには、水木しげるワールドの魅力を深めるとともに、それに対応した企画を考え、新しい企画を派生させて広げていくことが大切です。そうすることで相乗効果が生まれてきます」と、梶田会長は笑顔で語る。

八百メートルしかない水木しげるロードを三百七十万人の観光客が訪れる。それだけの集客力は、水木しげるワールドの魅力だけでなく、観光客の満足度を高め続けようという境港市観光協会の戦略的な取り組みに支えられている。それはこれからの観光地の一つの姿を示しているようだ。

けてやまない境港市観光協会の戦略と実践、そしてスタッフの努力がある。

資金を確保して イベントを連続開催

境港市観光協会は、全国の多くの観光協会と同じく任意団体で、活動資金のほとんどは市の補助金や会費である。しかし、他の観光協会と大きく異なるのは、補助金があるからイベントを開催する、資金がないから活動できないという発想をしないことだ。

「資金がなければ自分たちで確保し、観光客が満足できるイベントを連続して展開していく。そのことを常に基本として事業を展開しています」。こう語るのには観光協会の梶田知身会長である。

梶田会長はもともと港湾運送会社の社長で、二〇〇四（平成十六）年に水木しげる記念館館長と観光協会の会長に就任した。

会長就任の一年前には水木しげる記念館がオープンして観光入込客数も八十五万人を突破したが、その翌年は七十八万人に減少した。そこで梶田会長が取り組んだのが、観光客が楽しめるイベントを連続して開催することだ。

就任の翌年には妖怪ブロンズ像のスポンサーを全国から公募し、その翌年には妖怪検定や妖怪そっくりコンテスト、妖怪川柳などを相次いで実施した。その結果、観光入込客数は着実に増加し続けた。

きめ細かな活動で 七十億円の広告宣伝効果

こうしたコトクなイベントの開催に伴って、テレビや新聞などのマスコミで取り上げられる機会も急激に増加した。さらに、それが映画化やテレビ番組化の大きなきっかけとなり、観光入込客数の飛躍的増加へとつながっていった。

「観光地にとってマスコミの影響は大きいです。そのため、マスコミへ企画を情報発信する際にも、極力記事や番組を作りやすい情報にするこころを心がけています。また、掲載された新聞記事や放送

されたニュース・番組は必ず切り抜いたり、録画したりしています」と、梶田会長は言葉が続けた。

こうした地道な努力による「広告宣伝費換算」は、二〇一〇（平成二十二）年の場合で約七十億円に上る。広告宣伝費換算とは、掲載記事や放映番組の量により、実際に同じ量を広告した場合の広告宣伝費に換算したものだ。大規模なイベントは別として、日常的な活動による「広告宣伝費換算」を算出する観光協会は珍しいが、そこには数字で示すことで観光協会の活動を地元で理解してもらおうという狙いがある。

ファンや応援者の 熱い思いに込める

もう一つ着目すべきは、こうしたイベント開催にあたって常に水木しげるファン、妖怪ファンの満足度を高めることを目指していることだ。



水木しげる氏の原点である紙芝居も人気を集めている。

2006年から始まった「妖怪そっくりコンテスト」

効率性の追求で高齢者に良質な 住まいを提供するメッセージ

《岡山市》

障がいがある高齢者に良質な住まいを提供し、生活を支えることを使命に掲げるメッセージ。そのために、サービスと利益のバランスを取りながら、常に高齢者が求める新しい住まいを追求している。



使いやすいさを考慮したCアミュー「東古松」(岡山市)の玄関とキッチン

高齢者向け賃貸住宅の 新しいビジネスモデル

株式会社メッセージは一九九七(平成九)年、現会長の橋本俊明氏により創業された。

橋本会長は医師で、岡山市内で個人病院を経営していたが、これからの日本の大きな課題である介護を勉強するため先進地である欧米を視察した。そこで痛感したのは日本の介護の遅れ、とりわけ障がいがある高齢者の住まいの問題であった。

それまでの介護付き有料老人ホームでは、入居するのに多額の一時金が必要であるし、月額利用料も高額であった。これでは障がいがある高齢者の大多数は入居できないし、安心できる生活も得られない。そこで橋本会長は、障がいがある高齢者に対して良質な住まいを提供

し、生活を支えることにこれからの人生を捧げようとした。
良質な住まいを提供するにはまず施設を確保することが必要であるが、そのための資金は十分ではなかった。そこで考えたのが、土地所有者に施設を建設してもらい、その施設をまるごと借り続けて、障がいがある高齢者に賃貸住宅として提供するというビジネスモデルであった。橋本会長は、このビジネスモデルをベースに、介護付き高齢者住宅の賃貸管理運営などを業務とするメッセージを創業するとともに、第一号となるグループホームを岡山市内に開設した。三年後には介護保険法が施行され、メッセージが開設してきたグループホームも介護保険法の指定を受け、その後は介護付き有料老人ホーム「アミュー」として着実に数を増やしていった。

入居者の負担を軽減して 入居率を高める

メッセージのビジネスモデルの特色は、土地所有者に介護施設を建設してもらうことで初期投資を軽減できることであるが、持続的に成長するためには高い入居率を維持し続けることが必要である。
「そのために、ターゲットを幅広い層に

設定し、入居者の経済的負担をできるだけ軽くするとともに、常に質の高い介護を提供しています」。こう語るのは古江博社長である。

経済的負担を軽減するために、入居一時金を廃止するとともに、入居・退去も自由にできるようにした。また、利用料も年金額の範囲内で利用できるように設定した。

しかし、いくら経済的負担が少なくても、サービスの質を下げることができない。そこで追求したのが効率性である。

「介護の質を維持しながら、いかに利益を生み出し、持続的なサービスの提供につなげるか。このバランスが重要なポイントです」と、古江社長。その言葉を裏付けるように、メッセージでは効率的なサービス提供を追求している。

効率性の追求で サービスの質を維持する

まず、一日三万食にもぼる食事については、入居者へのアンケート等をもとに一年間のメニューを前もって決定している。しかも、その製造を関連子会社に委託することで直接的なコストを削減するとともに、原材料についても大手食品卸会社と独自に契約することで安定的な調達と原価率の低下を実現している。

また、職員の業務についても効率性を実現している。障がいがある高齢者にはそれぞれ独自のケアプランが策定されており、職員はケアプランに基づいてサービスを提供する。そのため、プランとプランの間に、どうしても職員の待機時間が生じてしまう。そこで、

メッセージでは施設に入居している高齢者のケアプランをベースに、できるだけ待機時間が生じないように、職員の業務スケジュールを独自のシステムで作成しているのだ。
「この開発には数年を要しましたが、これによって職員の待機時間が少なくなり、仕事の充実感が増えていますし、経営的にも効率性をもたっています」と、古江社長は笑顔で語った。

高齢者専用賃貸住宅から 地域居住の実現へ

メッセージが今後注力しようとしているのはサービス付き高齢者向け住宅の「Cアミュー」である。Cアミューは、自立の高齢者や、要介護度の低い高齢者から要介護度5の高齢者まで入居できる賃貸住宅で、生活の自由度が高いことに加え、緊急時の対応や食事サービスなどの生活支援サービスと、アミューで培った質の高い介護サービスを、訪問

介護を通して一貫して提供するものだ。

国は高齢者向け賃貸住宅をサービス付き高齢者向け住宅制度に一本化する方向で、Cアミューはすでに登録基準を満たしている。もちろん、参加増加による競争激化も予想されるが、メッセージはアミュー・Cアミューを中核に、必要なケアが変わっても、高齢者が慣れ親しんだ生活圏を離れることなく生活できる「地域居住」の実現を目指す方向だ。

本格的な高齢社会を迎えて地域の「絆」の重要性が再認識されるなかで、メッセージの事業戦略は大きな可能性を持っているといえる。



サービス付き高齢者向け住宅Cアミュー「東古松」の外観



清潔で使いやすい浴室トイレ

SOHOの創発的集積で 新しいサービスを提供する ソアラサービス

《広島市》

起業家やクリエイターが集い、交流・啓発し合う集積地を目指すソアラサービス。成功報酬型商品開発や共同オフィス、プロ養成支援といった事業を展開しながら、企業とSOHOをつなぐことでお互いにメリットをもたらす新しいサービスを展開している。

SOHO同士が 交流・啓発し合う「場」

株式会社ソアラサービスの創業者である牛来千鶴社長は、フリーの販売促進プランナーとして活躍しながら、二〇〇〇（平成十二）年には起業家やクリエイターの仲間たちに呼びかけ、広島市内にSOHOの交流会である「広島SOHOクラブ」を立ち上げた。SOHO（スモールオフィス・ホームオフィス）とは小さな事務所や自宅を拠点とする事業者で、牛来社長自身、自宅を事務所にしていた経験から、SOHO同士が交流・啓発し合い、悩みを相談し合える「場」が必要であると感じてい

るようにコーディネート役に徹しようと考えたのです」と、牛来社長。登録されているSOHOは広島県内を中心に七百事業者を超え、仕組みの新規性が高く評価され、「ひろしまベンチャー大賞」も受賞した。

成功報酬型商品開発で 企業とSOHOをつなぐ

SOHO総研はその後、共同オフィスを展開するとともに、SOHOが仕事の実績や技術を企業等にアピールする「ひろしまSOHO博」などを開催し、SOHO活用のメリットを訴え続けた。それとともに、クリエイターを目指す若い人たちに第一線のプロの技術などを学んでもらう研修なども開催し、



ソアラサービスで交流・啓発し合うSOHOたち

たからだ。このクラブにはプログラマーやデザイナーなど約五十人が毎月一回集まり、講師を招いたり、情報や意見を交換し合った。そうするなかで、事務所を共有

してお互いの経費を削減しようという案が浮上り、翌年にはSOHOのための共同オフィス「広島SOHOオフィス」を開設した。「そこに入居している行政書士から、自

地域の若手人材育成に取り組みと同時に、SOHO事業者を講師として起用し、その活躍の場を広げていった。

そうしたなかで、二〇〇七（平成十九）年からは成功報酬型の商品開発に取り組みようになった。これは、開発に携わった商品の売れ行きに応じてSOHO側が収益を得る制度だ。これまでには開発事業の一部を受注して終わりというパターンであったが、事前に決めた割合で売上の一部を受け取れるため、SOHO側のやる気も高まる。

「一方で、技術や商品の良さには自信を持っていても、パッケージデザインやPRを専門とする部署がないため、開発に踏み込めない企業もたくさんあります。そうした企業がデザインや販促企画といったサービス業が多いSOHOとなれば、もっと良い戦略を展開できる

と考えたのです」と、牛来社長は説明する。

SOHOの創発的集積で 新しいサービスを提供

成功報酬型商品開発の第一号となつたのは二〇〇八（平成二十）年から広島県廿日市市の菓子製造販売会社が販売を開始した「黒もみじ」である。これは、友人の健康管理士が何かに使えないかと相談してきた竹炭の粉末を生地に混ぜた「黒もみじ饅頭」である。

「健康に良いとされる竹炭の粉末を手にして、これは売れると確信しました。すぐに成功報酬型での商品開発を提案し、SOHOでチームを結成して開発しました。もちろん販売活動にも全面的に参加し、おかげさまで好調な売れ行きとなっています」と、牛来社長は

分をもっと売り込むにはどうすればいいですかと相談されました。その時、SOHO一人一人の営業では限界があるが、束になって営業すればクライアントを確保できると考えたのです。そこで、プランナーをきっぱり辞め、SOHOと企業を橋渡しするコーディネーターになることを決意しました」と、牛来社長は振り返った。

インターネットで SOHOたちの情報を発信

SOHOと企業をつなぐために、二〇〇二（平成十四）年にはソアラサービスの前身となる有限会社SOHO総研を設立し、インターネットサイト「SOHOプロダクション広島」を開設した。これは、信頼できるSOHOの仕事や特長、実績などをサイトで紹介するもので、仕事を発注したい企業はサイトを閲覧して適任なSOHOを選択したり、牛来社長から直接紹介してもらう仕組みだ。

もちろん、成約すれば一定の報酬がSOHO総研に支払われるが、一般的な請負と大きく異なるのは、企業がSOHOに直接委託する場合はSOHO総研に報酬を支払う必要がないことだ。「より多くのSOHOに仕事を発注できるように、二〇〇九（平成二十一年）年にソアラサービスに社名変更し、「広島SOHOオフィス」を進化させた「ソアラビジネスポート」をオープンさせたのは、成功報酬型商品開発事業と共同オフィス事業、プロ養成支援事業の三本柱を確立するためである。

「SOHOと企業が出合える拠点となることで、新商品開発の機会も増えるし、新しい人材も育成できます。そうした可能性を秘めた創発的集積地を目指したいです」と、牛来社長は「夢」を語った。

サービス業の新しい可能性を開拓するためには、創造性に満ちた「個」の存在が欠かせない。その意味でも、ソアラサービスはサービス業の新天地を切り開いているといえる。



成功報酬型商品開発の1号となつた「黒もみじ」

24時間利用できる共同オフィスの入り口

新しい感性でこだわりのサービスを 提供してしま旅館

《山口市》

若い経営者の感性を生かしたデザイナーズ旅館でありながら、ぬくもりを大切にすることで、洗練された空間とこだわりのサービスは、都会だけでなく地元のお客さまの共感を呼び、旅館の新しい可能性を示唆している。



読書や音楽をゆっくり楽しめるロビー

異文化・異業種から 新しいサービスを模索

てしま旅館がある山口市の阿知須温泉郷は、宇部市に近いのどかな丘陵地にあり、日本有数のラジウム含有量を誇る温泉地として知られている。近くにゴルフ場やテニスコートなどがあることから、かつては十軒近い宿泊施設があり、ゴルフ客や家族連れなどで賑わった。しかし、バブル崩壊後、客層が団体客から個人客へ移り変わったことで客足は途絶え、現在は二軒の宿泊施設があるだけとなった。

一九六八（昭和四十三）年創業のてしま旅館も、施設の老朽化が進んだことなどから廃業を考えた。その時に旅館を継ぐと決断したのが三代目社長兼番頭の手島英樹氏である。二十代にな

ったばかりの手島社長は、それまで広島市で介護の仕事に従事していたが、廃業のことを聞き、自分の感性を生かして、お客さまが満足するだけでなく、自分たちも楽しめる旅館にしてみたいと考えたのだ。

「そこで、私はカナダに飛びました。新しい旅館、新しいサービスを展開するためには異文化、異業種の世界に飛び込み、まったく新しい視点から旅館やサービスのあり方を模索すべきだと考えたのです」と、手島社長は振り返った。

第一人者による和モダン デザイナーズ旅館

二十三歳の時に帰国すると、翌年には社長を継ぎ、さっそく旅館の革新に取り組んだ。その時に手島社長が考えたのは、先駆的な飲食店などで導入されていた「和モダン」というコンセプトだ。和がもつ日本らしさと欧米のモダンスタイルを併せもつデザイナーズ旅館を目指したのだ。

さっそく、和モダンのデザイナーとしては第一人者である京都の辻村久信氏にリノリウムを依頼し、二人で議論を重ねながら新しいてしま旅館の姿を描いていった。

そこから生まれた発想は、客室を十

変革の時代だからこそ 旅館の再生ビジネスにも挑戦

デザイナーズ旅館と並んで、てしま旅館の大きな特徴となっているのは食品事業の展開である。

きっかけは、宿泊客から食事の際に出すしょうゆを持って帰りたいと言われたことだった。手島社長の父親は食品開発にも携わっており、地元の醸造会社と一緒に漁のときに採れるアオサを使った「あおさ醤油」を開発・製造してしま旅館の食事にも使っていた。それが宿泊客から要望されるようになったのだ。

手島社長はさっそく旅館のお土産として扱いはじめたが、ロコモなどで販路が拡大してきた。そこで、ネーミングやパッケージデザインなどにこだわった商品にブラッシュアップするとともに、他の食材を使った新商品も次々と開発していった。

その結果、東京や大阪などの有名デパートだけでなく、ニューヨークでも販売されるようになった。「山口の小さな町の商品がニューヨークで売れる。こんな楽しいことはないですよ」と、手島社長は笑った。

着実に事業を展開している手島社長であるが、数年後には旅館業から撤退し、現在の旅館を介護施設にする計画だ。介護福祉士として働いた経験からも、旅館が培ってきたもてなしを介護に生かすことは十分できると判断したからだ。

「時代の変化に対応するためには、常に革新し続けることが必要です。その意味でも、介護を通して旅館の再生ビジネスの可能性に挑戦したいと思います」と、手島社長は力強く語った。

のどかな丘陵地帯に建つ小さな旅館は常に変革の精神を高く掲げながら、その可能性を力強く全国に発信している。

地元客激減のなかで マーケティングに注力

日本でも先駆的なデザイナーズ旅館としてリノリウムしたてしま旅館であったが、結果は惨憺たるものだった。リノリウムとともに、宿泊料を三倍近く値上げしたため、それまで顧客であった地元客が激減し、一月月間はまったくお客がいなかった。

そこで手島社長が行ったのはマーケティングへの注力だった。それはある人のアドバイスによるもので、出版社など約百社に旅館のコンセプトや辻村氏のデザインであることなどをアピールする手紙を送った。それがきっかけで、雑誌やテレビの取材などが相次ぐようになり、宿泊者も増えるようになった。

「そうすると、不思議なものですが、地元のお客さまも増えてきました。ブランド力が上がることで、地元の評価も高まってきたのです。今では、お客さまの半分以上は山口県の方々です」と、手島社長は笑みを浮かべて語った。



工夫された照明が空間の魅力を高めている部屋



地元の食材をフルに使った食事の魅力となっている。



東京の有名デパートなどでも販売されているてしま旅館の商品

共同配送で 物流の効率化を実現する デイ・シー・デイ

《島根県浜田市》

地域事業者が有機的に連携

島根県西部の石見地域は全国でも過疎化と高齢化が進んでいる地域である。それに伴って、地域内の中小食料品店等の減少・分散も進展しており、卸売関連業者等の物流コストの上昇や収益



各地の食料品店などにトラックが出発する配送センター

の悪化をもたらす大きな要因となっている。こうしたなかで、石見地域を営業エリアとして日配品等を取り扱う卸売関連企業等が結束し、商品の共同配送を展開しているのが、浜田市に本社がある有限会社デイ・シー・デイだ。

デイ・シー・デイの創業は二〇〇二（平成十四）年である。「厳しい事業環境の中で関連企業の物流コストの削減や得意先店舗への配送を維持するためには、関連する企業が手を携えて共同で配送するしかないと考えたのです」。こう語るのには、デイ・シー・デイの吉田稔社長である。吉田社長は、半世紀以上にわたって島根県や山口県で食品卸売事業を展開している株式会社吉寅商店の社長でもある。

地元食料品店等にも説明

共同配送で物流コストを下げることに
については多くの企業から理解を得られる

が、それを実現するためには仕組みを実証することが必要であるし、それ以上に企業間の信頼を構築することが必要であった。特に、呼び掛けをした吉寅商店が地元を代表する企業であるために、「共同配送を通じて吸収されるのでは」と危惧する企業もあった。

そこで吉田社長は、まず二〇〇二（平成十三年）年に中国山地の中山間地域四町で実験配送を行い、事業性を検証した。それをもとに、日配品製造販売会社や青果・精肉などの卸売業九社でデイ・シー・デイを設立するとともに、中国横断自動車道浜田インターチェンジに近い浜田卸団地内に配送センターを設けた。

しかし、共同配送がコスト削減に役立つとしても、商品を仕入れる食料品店等の協力がなければビジネスは成立しない。そこで、地元の食品小売店や食堂、病院等への説明会を開き、事業環境やこれからの構想などを説明し、理解を得ていった。

徹底した情報公開で 信頼性を確保

共同配送の仕組みは、食料品店などから加盟企業に注文が入ると、加盟企業は注文に応じて商品をデイ・シー・デイの配送センターに運び込む。デイ・シー・

デイは集まった商品を各食料品店別に荷合せしてトラックで配送し、あらかじめ決められた料率で加盟企業に配送料を請求するというシステムである。

「このシステムで重要なのは、配送料率の決定などルールを明確にし、加盟企業には実際の収支なども公開することです。そのために、毎月デイ・シー・デイ委員会という勉強会を開催し、月次で配送ルートごとの損益や加盟企業ごとの配送料率などの情報をすべて公開しています。これをきちんと行つて信頼を得ていますから、設立以来、一社の退会もありません」と、吉田社長は情報公開・共有の大切さを強調した。

現在、デイ・シー・デイの加盟企業は十二社にまで増え、デイ・シー・デイの売上も着実に増加し続けている。また、お得意さまである食料品店等からも、商品調達安定化、毎日配送、小口卸化への対応などで大きなメリットがあるといった声が寄せられている。

「その一方で、食料品店等の減少は続いており、より効率的な配送が新しい課題となっています」と、吉田社長は語る。人口減少が続く中山間地域の生活を維持するためにも、デイ・シー・デイが提供するサービスは存在価値をますます高めているようだ。

自主企画のイベントで 環境意識の向上を図る

《鳥取市》

人類の大きな課題となっている環境問題を、大学の学生たちだけでなく、地域の人たちや子どもたちと一緒に考え、行動したい。そんな思いで多様な活動を展開しているのが「鳥取大学環境意識向上サークルe心」である。

e心が誕生したのは2006（平成18）年である。当時、鳥取大学には長い間環境問題に取り組んでいるサークルがあったが、年間を通しての活動は少なかった。「そこで、自分たちで企画したものでみんなの環境意識の向上を図ろうと、先輩たちが集まって結成したのが始まりです」と、e心の浅田勇輝さんは説明してくれた。

環境意識の向上を図りたいという学生グループは多いが、e心が特に重視しているのが自分たちで環境イベントなどを企画し、それをきっかけに参加者一人一人が環境問題を自分の問題として考え、行動してもらおうことだ。そのため、環境は大切だからこうすべきだというのではなく、ちょっとしたヒントを提供することでじっくり考えてもらおうというスタンスを大切にしている。

しかし、言葉ではたやすいが、実現するための企画はなかなか難しい。「自分たちで企画し、くいくい引っ張っていきいたいという思いは強いのですが、独り善がりでは行動に結び付きません。その意味でも、企画を考えるのは大変です」。こう語るのには、浅田さんとともにe心を引っ張っている高嶺海奈さんで、2人とも農学部の2回生だ。

e心の活動の柱は大きく2つある。地元の小学生を対象とした「エコキッズ」などのイベントと、大学構内でのイベントだ。



エコキッズで、省エネにつながるうちわを作る子どもたち

エコキッズは地元の公民館が主催するもので、e心のメンバーが「先生」となり、遊び感覚で子どもたちの環境意識の向上を図るものだ。公民館からサークルの会議の場を提供してもらったことがきっかけで生まれたイベントで、こうした点にも地域との深いつながりを感じる。

一昨年に行った「エコショッピング」は環境負荷という面から日常の買物を見直そうというもので、外出前に家の電気は切ったか、鳥取県産と米国産の牛肉ではどちらが環境負荷が少ないか、マイバッグ・レジ袋のどちらにしたか、などをクイズ方式で選択してもらい、点数を付けるものだ。「もちろん解説もしており、楽しく覚えられと好評です」と、浅田さんは笑顔で語る。

しかし、解説するにしても子どもたちにも分かる言葉を使うことが重要で、そのために何度もリハーサルを行い、言葉や表現を修正している。「また、単に環境イベントを開催するのではなく、目的や目標をきちんと設定し、メンバー一人一人が目的意識を持って行動するようにしています」と、高嶺さんは言葉を続けた。

新しい企画を生み出しながら、多くの人たちの環境意識の向上と行動を図ろうというe心の活動は、企画の「苦しみ」をメンバーにもたらしながらも、少しずつ着実に輪を広げようとしている。



料理を通じて環境を考えるエコクッキング

新幹線の「顔」を作る匠の技 打ち出し板金を残したい



株式会社山下工業所 社長 山下 竜登 《山口県下松市》

鉄板の切粉と汗が混ざった父親の匂い

それは、鉄板の切粉と汗、溶接の煙が混ざり合った匂いだった。少年にとって快適な匂いではなかったが、うれしかった。父親との久しぶりのキャッチボール。空は夕暮れに染まりかけていたが、できることなら日が落ちてほしくなかった。「懐かしい父のランニングシャツの匂いが、車両づくりの現場の匂いと分かったのは、家業を継ぐために帰国してからですね」

企業家は少年時代の思い出を振り返りながら語った。山口県下松市にある株式会社山下工業所の山下竜登社長（48歳）である。人懐っこい、温和な表情が印象的だ。

板金技能を磨き続けた父

山下社長は、東海道新幹線が開通し、東京オリンピックが開催された一九六四（昭和二十九）年に下松市で生まれた。父親の清登氏（現山下工業所相談役）は、当時、二十八歳。前年に会社を立ち上げたばかりであった。

清登氏は、戦後、市内の小さな自動車修理の町工場に入り、金属板をハンマーで叩いて三次元自由曲面を作り出す「打ち出し板金」と呼ばれる職人技を

身につけた。先輩から教えられるのではなく、壊れたボディーやバンパーをハンマーで叩きながら修理していく先輩の手さばきをじっくり見ながら、技を盗んでいたのだ。

下松市は、大正時代に操業を開始した日立製作所笠戸工場が中核となつて発展した、全国でも数少ない鉄道車両製造の町である。清登氏が働く町工場に、日立製作所からインド向け蒸気機関車の部品製作の仕事が舞い込んできたのは、一九五四（昭和二十九）年であった。これが、その後、半世紀以上にわたる清登氏と鉄道車両部品作りとの出会いである。

高い技術力を生かして創業

清登氏は当時まだ十代の若者であったが、打ち出して作り上げた複雑形状の車両部品の出来の良さは、関係者から高く評価された。

勤めていた町工場が廃業してからも、形式上、日立製作所の協力会社の一つに籍をおく自営業者になり、日立製作所構内で板金作業に従事した。在来線の特急電車や世界初の本格的な旅客輸送のための跨座式モノレール（犬山パークラインモノレールカー・愛知県）、東海道新幹線の試作車両などの流線形の先頭構体、鉄道車両の「顔」に相当する

部分の製作に携わった。

この時期、「正社員にならないか」との誘いも受けたが清登氏は断っている。

「当初は、一匹狼で気楽にやってみていたの思いがあったようですが、その後、『自分で会社をつくりたい』という考えに変わり、一九六三（昭和三十八）年に、日立さんの強力な後押しをいただいて、山下組を創業しました」

二十八歳での創業であった。初仕事は東海道新幹線の開業用生産車向け十二両分の「顔」。翌年十月の開業に間に合わせるため、清登氏は自慢の職人を集め、また、新人を指導しながら、ひたすらハンマーを振り続けた。

「自ら現場で作業しながら、同時に、後進の技術指導もしなければなりません。日立さんとの商談、日程調整もあります。徹夜したり、夜遅くまでハンマーを振り続けたことも度々あったと聞きます。子どもも時分は高度成長の真っ只中で、どこの家でも似たようなものだったと思いますが、同じ屋根の下で暮らして



東海道新幹線試乗車両の「顔」
（写真提供：山下工業所）

profile

山下 竜登 やました・たつと

1964年山口県下松市生まれ。大学卒業後、金融機関に就職。駐在員として海外での事業展開に携わる。家業継承のため2006年に帰国、2007年山下工業所に入社し専務に就任。2009年社長就任。山下工業所は、資本金1,000万円、従業員数35名、売上高は3億5,000万円で、2011年12月、Newsweek日本版の特集「日本を救う中小企業100」において、日本の未来を担う厳選10社に選ばれた。

文：城市 創（鳥根県益田市出身） 写真撮影：村上 征雄（山口県防府市在住）



500系新幹線の「顔」作りの工程（写真提供：山下工業所）

いても父と会うことはありませんでした。母も働いていましたから、祖母が私と妹の面倒をみてくれていて、それが当たり前と受け止めていました」

優れた技能者として製造現場で汗を流しながら、会社の経営にも責任を負う。その苦労は大変なものであった。

筆舌に尽くしがたい苦労

その後、新幹線の延伸、増備により、山下工業所の業務は順調に拡大した。しかし、昭和六十年代に入ると、一九八七（昭和六十二）年の分割民営化を控え、当時の国鉄は新型車両の投入を凍結した。日立製作所への車両発注もほとんどなくなり、山下工業所は創業以来最大の試練に見舞われることになった。この時期を振り返り、清登氏はあ

ていなければ存在しないのと同じである。人材が集まるはずがない。

技の知名度アップに向けてアルミ合金製弦楽器を製作

他の職人技と同じく、打ち出し板金においても技を身につけるには見よう見まねの独習が基本となる。十年かかってやっと駆け出しとされる。第一人者とされる熟練職人は当時六十歳を超えており、意欲ある優秀な若手の採用が最優先の経営課題となっていた。技の知名度の向上、それも圧倒的な向上が必要なることは明白であった。

ヒト、モノ、カネ、どれをとっても制約があるなか、山下社長は、ホームメーカーと会社案内の作成、公的表彰制度へ



ハンマーで三次元自由曲面を作り出す打ち出し板金技術（写真提供：山下工業所）

る雑誌で「筆舌に尽くしがたい苦労があった」と表現している。

一九九〇年代、新たに発足したJR各社は、独自デザインの新しい新幹線と特急電車を次々に投入した。増大する需要に対処するため、清登氏は、日立製作所の技術者と共同で製作方法の見直しを行い、分業体制を確立させるとともに、中間工程に機械を導入することで生産性を大幅に向上させた。

二〇〇〇（平成十二）年の春、JR各社の新幹線車両の更新時期が重なり、超人的なスケジュールをどうにか乗り切った直後、清登氏は体調を崩し、製造現場の一線から退いた。脳血栓だった。

親を助けられないのは男じゃない

山下社長は、一九八二（昭和五十七）年に下松高校を卒業後、早稲田大学に進学した。父から「いずれアジアの時代がくる。将来シンガポール辺りで働けるよう、英語とコンピューター、そして財務を勉強せよ」とアドバイスされ、商学

の応募など、できることから手探りの状態で進めていた。試行錯誤を繰り返すなか、技の知名度を向上させる起爆剤になったのが弦楽器作りであった。優美な曲面を作り出す打ち出し板金の特長を表現するのに最適と発案された。

二〇〇八（平成二十）年三月、アルミ合金製のチェロを作った。「ものづくり日本大賞」の受賞企業を集めた東京の展示会で披露され、山口県内でも報道された。打ち出し板金の存在が地元一般市民の注目を集める、よききっかけになった。翌年には、いずれも世界初となるアルミ合金製のバイオリンとラグネシウム合金製のバイオリンを作った。

これら弦楽器は、同社に二名在籍する「現代の名工」のうちの一人、藤井洋征前第二工場長が中心になって製作。これまでに、チェロは五挺、バイオリンは四挺完成させている。

さらに昨年には、アルミ合金で作った山口国体のマスコットキャラクター「ちよる」を下松市に寄贈した。高さ二メートルを超える大作だ。

実は、「ちよる」には鉄道車両のよくな骨組みがなく、骨組み代わりの「治具」から作る必要があった。それを担ったのは入社半年に満たない鹽見健生さんだった。打ち出しは、現役の「現代の名工」である国村次郎前第一工場長

部に進んだ。進学に際し、家業を継ぐことについては一言もなかったという。

一九八六（昭和六十一）年に大学を卒業後、金融機関に就職。最初の三年半を日本で過ごした後、英国に赴任。その後、駐在員としてオランダ、オーストラリアなど大半を海外で過ごした。

シドニーの現地法人で代表者を務めていた山下社長に「家業を継いで欲しい」という声が届けられたのは、二〇〇六（平成十八）年であった。それまでも父親の体調が万全でないことは漏れ聞いていたものの、家業を継ぐ考えはなかった。それだけ海外での仕事と生活は充実していた。だが、「あのときは切迫感が違った」という。

急遽一時帰国。幼い頃からかわいがってくれた二人の工場長や、清登氏と苦労を共にしてきた日立製作所の社員から早く帰国して父親を助けるように嘆願された。

父が苦労して確立、発展させてきた特殊な技能。四十年以上新幹線の「顔」作りに貢献してきた会社が、後継者不在のために解体されるのは惜しい。経験したことのない製造業の経営ではあるが、会社を救えるのは自分しかない、山下社長は納得した。

「最終的に私の背中を押してくれたのは赴任先のシドニーで出会い一緒になったが担当した。完成の裏に、現役の「現代の名工」と将来の「現代の名工」を目指す新人の二人の尽力があったアルミ合金製のちよるは、「永久に残すべき下松市民共有の宝物（談・井川成正下松市長）」として、後世に伝えられてゆくことになるだろう。

父子での出張講演

山下社長が、現在力を入れているのは清登氏による出張講演である。半世紀にわたる「ものづくり」人生の話だ。講演は「弦楽器の新作発表」「工場見学・打ち出し体験の受入れ」と並び、長期的な人材確保策の一つと位置付けられている。三年前から始め、すでに三十回を超えた。弦楽器を持参し、父子二人で出向く講演だ。

地道な活動ではあるが、打ち出し板金の技への理解者が着実に増えている実感があるのがうれしいという。こうした活動が功を奏し、この二年間では、二十人以上が入社を希望し、十代二人、二十代一人を採用した。つい数年前まで応募する人がいなかったことを考えると、大きな前進だ。

若い職人は私の分身

山下社長は、規模の拡大よりも、高

妻でした。『親が困っているのを助けられないのは、男じゃない。いざとなれば、一緒に何の仕事でもする覚悟があります』と切り切りましたからね」

この組織の未来は暗い

二〇〇六（平成十八）年の晩秋、山下社長は帰国。二〇〇七（平成十九）年一月、山下工業所に入社、専務に就任した。高校卒業後、ほとんど下松に帰ったことがなく、会社の内情は知らなかったが、すぐに強い危機感を抱いた。手仕事の職人技が評価され、存続してきた会社であるのに、技を継ぐ十代、二十代が一人もいなかったのだ。

当初は楽観的であったという。継承者がいなければ採ればよい。その道では、国内最高レベルまで腕を磨き上げたベテラン職人がおり、自分で自分の能力を開発できる職場。すぐに人は集められると考えていた。ところが、手応えはなかった。

「打ち出し板金」「アルミ板をハンマーで叩いて新幹線の顔の部分を作る」と言っても理解してもらえない。打ち出し板金という職人技の存在そのものが、地元においてすら全くといっていいほど知られていないことに気が付き、愕然とした。やりがいのある仕事であっても、知られ

品質な部品を確実に作る少数精鋭の職人の組織を目指している。そのため、器用さと自己開発能力を兼ね備えた優秀な若手を常に追い求めているという。「もっと若い頃に打ち出し板金の真価を知っていたら、私は職人になっていたと思います。父のDNAを受け継ぎながら打ち出し板金との出会いが遅すぎました。現代の名工に認定された皆さんは大抵十代から腕を磨き始めます。若手には私の分身となって腕を磨いてもらいます。まだまだ駆け出しですが、私は、技の存在、真価をできるだけ多くの人に知ってもらおう、技のスポーツスマン、PRの職人になろうと思います」

工場を案内していただいた時、そう語りながら、山下社長はハンマーを振り続ける若い職人を見つめていた。そのまなざしからは、多くの先人たちに培われてきた高い技能を受け継ぎながら、ものづくりの夢と可能性を追求しようという強い意志が伝わってくる。

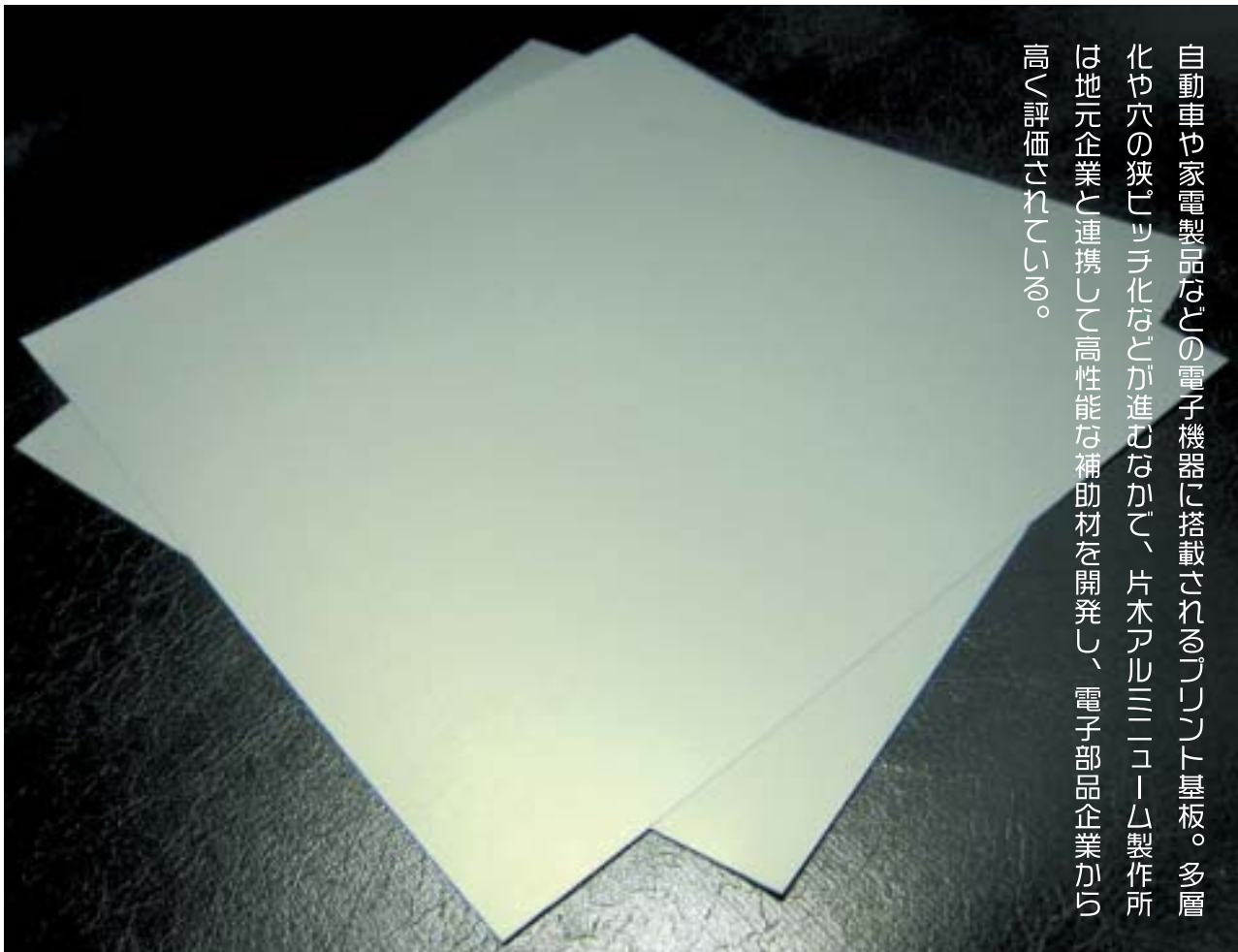


知名度をアップさせたアルミ合金製のチェロ

薄膜コーティングの プリント基板穴あけ補助材を開発

〈鳥取県大山町〉

自動車や家電製品などの電子機器に搭載されるプリント基板。多層化や穴の狭小ミニチュ化などが進むなかで、片木アルミニウム製作所は地元企業と連携して高性能な補助材を開発し、電子部品企業から高く評価されている。



新連携事業で開発された補助材のOKシート

豊かな自然と共存する 大山の主力工場

株式会社片木アルミニウム製作所は、一九四八（昭和二十三）年に創業し、アルミニウムの圧延品メーカーとして事業を展開している。圧延品とは、溶解したアルミニウムを板状に鋳造し、圧延により適当な厚みの角板やコイルに加工したもので、それらからエアコンの熱交換器やラジエーター、電線ケーブルの被覆、変圧器の巻線、さらには鍋や炊飯器の蓋、ナンバープレートなどを製造・販売しているのだ。

本社は大阪府の泉南市にあるが、一九八六（昭和六十一）年には大山を間近に眺められる鳥取県大山町に主力工場を建設した。

「大山に建てたのは、豊かな自然と共存するのが本来の工場のあり方だという考えからです。それとともに、地域社会との共存を図るため、工場内にお茶室を建設した。」
「大山に建てたのは、豊かな自然と共存するのが本来の工場のあり方だという考えからです。それとともに、地域社会との共存を図るため、工場内にお茶室を建設した。」

「大村塗料さんとは水性コーティングライン設置時からの付き合いで、いつも新しいことはできないかと話し合っていました」と、片木社長は言葉を続けた。

大村塗料が開発した滑剤は天然材料を使ったもので、ドリルの冷却性と潤滑性に優れた植物性水性滑剤である。しかも、水性での塗布の限界といわれた一〜二ミクロンを大幅に上回る三十三ミクロン以上の厚さを可能とした。これによって穴あけ精度を飛躍的に向上させることができた。また、販売に不可欠な実証データについては、鳥取県産業技術センターの協力で、穴をあけて補助材の性能を調べる実験を繰り返し行った。

こうして開発されたのがプリント基板ドリリング用エントリーシート「OKシート」である。これは、他の補助材に比べて、穴あけ精度の向上とドリルの長寿命化を図り、低コストで環境負荷を軽減できるという特徴がある。さらに、コーティング剤は流水で容易に洗い流すことができるというメリットもある。

日本の優れた補助材を 世界にアピール

片木アルミニウム製作所は二〇〇八

を備えた「有美園」という日本庭園を整備し、地元の人たちがいつでも利用できるようにしています。それが高く評価され、二〇〇五（平成十七）年には緑化推進運動で内閣総理大臣賞を受賞しました。

こう語るのは片木威社長である。片木社長は、創業者である父親の跡を継いで二〇〇〇（平成十二）年に社長に就任したが、それまでは神戸商船大学の助教授（工学博士）という学究肌の社長である。

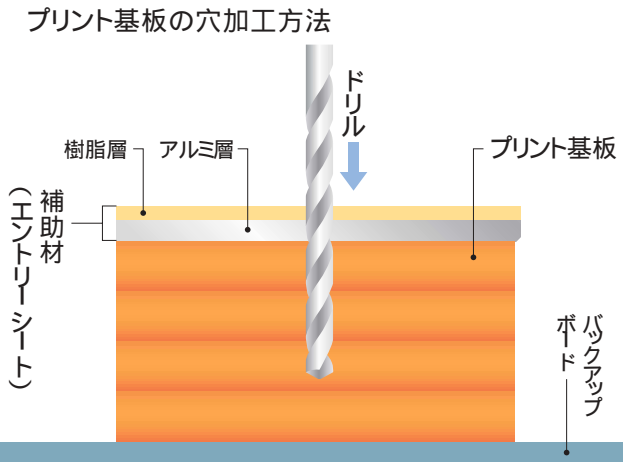
独自の技術でプリント基板の 多層化・小型化に対応

アルミニウムの圧延は価格競争が激しく、売上を伸ばしていくためには大手企業との差異化が必要であった。そこで着目したのが大山工場の水性コーティングラインだった。これはアルミニウムの表面に塗装を施すもので、コーティング技術を生かして高付加価値の製品を開発しようと考えたのだ。

「コーティング技術の応用分野として考えたのが、自動車や家電製品等の電子機器に搭載するプリント基板だった。プリント基板は、集積回路、抵抗器、コ（平成二十）年からOKシートの本格的な販売を開始し、ユーザーに技術を説明するとともに性能評価試験を実施している。ユーザーによってプリント基板やドリルの種類などが異なっているため、ユーザー仕様での性能評価を行うことが必要となっているのだ。」

一方、電子部品製造業界では、コスト削減のため外国製の安価なプリント基板やドリルなどを購入する企業も増えている。それに対応するためには、補助材の性能をこれまで以上に高めることが求められている。「それは同時に、日本でも優れた補助材を開発している企業があることを世界に示す大きなチャンスだと考えています」と、片木社長は抱負を語った。

日常生活や企業活動に不可欠となっている電子部品。その製造を支えるOKシートには、日本だけでなく世界からも大きな期待が寄せられている。



OKシートの開発を可能にしたコーティングライン

新連携事業で 新しい補助材を開発

穴をあけるといっても、現在では、狭小ミニチュ化に伴ってドリルの直径は〇・〇七ミリ程度にまで狭くなっている。セブンティン間に三十分回転させるといった作業であるため、ドリルを折らず、かつ精度よく穴をあけることが必要となる。同時に、穴の中に不純物が残らないようにすることも、加熱したドリルを冷却することも求められる。

こうした課題を解決するために、二〇〇三（平成十五）年、片木アルミニウム製作所は国の新連携事業を活用し、アルミニウムの母材に性能を高める滑剤をコーティングした新しい補助材の開発をスタートさせた。連携先は鳥取市の大村塗料株式会社である。大村塗料は天然物を利用した高性能コーティング剤



大山工場に隣接する有美園

食品を焼くことにこだわり、 自動焼成機を開発し続ける里吉製作所

〈広島市〉

ソース会社と連携して広島市の代表的な味覚である「広島流お好み焼」の自動焼成機を開発した里吉製作所は、あくまでも食品を焼くことにこだわり、その奥深さに挑戦しながら製品開発を進めている。

旺盛な起業家精神で 第二創業を達成

里吉製作所の創業は一九三九（昭和十四）年である。創業者の里吉寅一氏（故人）は欧米で使われていた電気ハリカンに着目し、日本人の手のひらサイズに合ったハリカンを開発販売していた。原子爆弾によって工場は全壊したが、戦後すぐに再建し、その後電気ハリカンでは関西以西の市場の五〇％近くを占有するまでに成長していた。

里吉寅一氏の死去後、二十四歳で社長に就任した里吉賢司社長が取り組んだのは新規事業の開発であった。「その当時から男性も美容院に通うようになり、電気ハリカンの市場も縮小してきました。そこで『第二創業』を目指したのです」と、里吉社長は振り返る。

もともとは法律家を目指していた里吉社長であったが、工員として生産現場で働きながら、可能性のある新規事業を模索していた。そして、ほぼ毎年のようにレーシングカーの特殊部品や遊戯場用電子表示板、遊園地用遊戯システム、さらにはパソコン用プリンターといった新製品を企画開発してきた。企画開発の歩みをたどつてみると、里吉社長の「第二創業」に向けた決意と、旺盛な起業家精神が伝わってくる。

大ヒットとなった「広島流 お好み焼」の自動焼成機

電気制御を中心とした機械分野での新製品の開発に注力していた里吉製作所に転機が訪れたのは一九九〇（平成二年）年である。お好み焼のソース会社として全国に知られるオタフクソース株式会社から、一緒に「広島流お好み焼」の量産機械とソフトウェアの開発であった。焼くということは料理には欠かせないものであり、しかも多用途に使える自動焼成機であれば、「トナー」は需要の変動に柔軟に対応できる。

「当社のお客さまは食品メーカーですが、その一方で消費者をターゲットとする味感工房も経営しています。そのため消費者の意見や好みを自動焼成機に反映させることも容易です。そこが当社の大きな強みです」と、里吉社長は強調する。

焼くことにこだわりながら、 汎用製品を地道に開発

「多品種の調理品に対応する」「職人技を自動化する」を基本コンセプトに開発に取り組んだ結果、一九九三（平成五年）年には大規模工場用の自動焼成機の量産を開始するとともに、その後小売店・イベント用や中小工場用などを相次いで開発した。

こつとした製品の特徴は、多種類の食品を製造できることはもちろん、納入先のニーズに応えられるように豊富なアタッチメント（付属品）を用意していることだ。これにより、機材を標準化したハイフオーダーメイド方式に

好み焼」の量産技術を開発しないかと呼び掛けられたのである。

二年後には広島でアジア競技大会が開催されるため、広島市の味であるお好み焼を広く普及したいと考えたのだ。しかし、調理工程が多く、一枚を焼き上げるのに十分以上も必要な広島流お好み焼を量産するには生産技術

の確立が不可欠である。そこで注目されたのが里吉製作所の企画開発力であった。

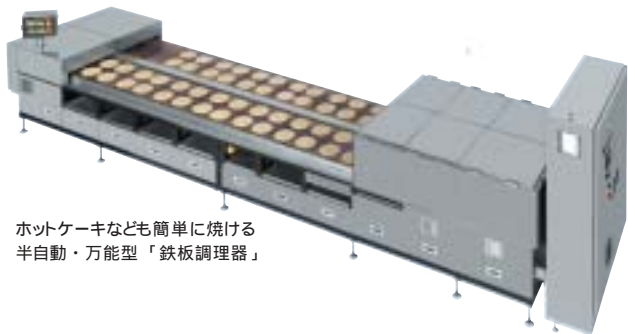
「プロジェクトに参加する時、何よりも技術の積み重ねが必要だと考え、企画開発の軸足を食品の加熱にシフトし、一つずつ技術を構築していきまし」と、里吉社長。その実現のため、広島市の郊外に研究施設「味感工房」を開発し、「広島流お好み焼自動焼成機」の開発に専念した。

異業種交流の大切さを 再認識

自動焼成機で製造された広島流お好み焼は大ヒットするとともに、自動焼成機も全国の食品メーカーに普及し



広島流お好み焼のヒットで全国に普及した自動焼成機



ホットケーキなども簡単に焼ける半自動・万能型「鉄板調理器」



土産品として人気を集めるチルドパックの広島流お好み焼

よる低価格を実現している。「これからも多様な食品が誕生してくると思いますが、あくまでも焼くことにこだわり、普遍性のあるものを地道に開発していきます。」「こつ語る里吉社長の表情からは、焼くことの奥深さに挑戦し続けたいという思いが伝わってくる。

「食品製造では素人でしたが、異業種の方々の指導をいただきながら開発することができました。その意味では異業種交流の大切さ、可能性を再認識しましたね」。里吉社長はその当時を思い出しながら語った。里吉製作所が研究開発拠点を工場が多く立ち並ぶ西区南観音町に置いているのも、異業種の人たちといっしょでも雑談ができ、そこから新しいヒントを得ようという里吉社長の「戦略」である。

熱制御には まだまだ開発の余地がある

広島流お好み焼の自動焼成機やチルドパック商品の開発に成功しても、里吉社長は満足しなかった。「味の再現性などは高く評価しているのですが、その一方でコア技術である熱制御の奥深さを痛感し、まだまだ開発の余地があると感じたのです」と、里吉社長は語った。

そこで取り組んだのが、広島流お好み焼だけでなく、目玉焼きやトース

庄原の魅力を発信しながら 写真の力を追い求める金山一宏さん

生まれ育った庄原の里山や自然の風景をこよなく愛する写真家は、仲間たちと一緒に、全国規模のフォトコンテストの開催など写真によるまちづくりに取り組みながら、写真の力を追い求めている。



profile

金山一宏 かねやま・かずひろ

1960年広島県庄原市生まれ。大学で写真を学んだ後、故今井イサオ氏に師事。1990年に中国地域では初めてとなるデジタル写真展を開催。その後は写真スタジオを運営しながら各地で写真展を開催するとともに、写真集も発行している。現在はNPO法人アースランドフォトネットワークの代表も務めている。

文：斎藤 さつき（広島県府中町在住） 写真撮影：芥川 博之（広島市在住）

プロ、アマ問わず、 写真愛好家で地域を活性化

「応募資格満六十歳以上、あなたの『さ』と『ま』に『応募ください』というコトクな企画で二〇一〇（平成二十二年）年に開催された「全日本マスターズフォトコンテスト」。デジタルカメラの普及で六十歳以上のカメラ人口が増加していることもあり、コンテストには全国から千七百六十五人、合計七千九百二十点もの応募があった。

このコンテストは庄原市主催の「庄原さとやま博」の協賛イベントとして開催されたもので、想像以上の反響で大きな話題となった。コンテストを主催したのはNPO法人アースランドフォトネットワークで、その代表が金山一宏さんである。

金山さんは、田園風景が広がる県北の庄原市を拠点に活動する写真家だ。東京工芸大学で写真を学び、プロ写真家の今井イサオ氏（故人）に師事した後、写真館を営む実家に戻った。

帰郷した時、父親から「よその写真スタジオさんの仕事を取るわけにはいかない」と言われ、仕方なく三次や広島にも営業に出た。「イメージ写真の世界で自立しよう」と、結婚式や料理の撮影など、「何でも撮りたい」と

との思いで働き、実績を積んでいった。

その仕事のつながりで、行政から十八歳の頃に写真教室の講師を依頼された。まだ教えるには若いと思うたが、恩人が「プロの勉強をした人が写真を教えるべき」と言っていたのを思い出して引き受けた。それをきっかけに写真教室や講座を依頼されるようになり、アマチュア写真愛好家との接点が広がっていった。

定員を十倍も上回る 日本一親切的な写真教室

好景気だった一九九〇年頃は、カメラメーカーなどがシェアを広げるために無料の写真教室や撮影会などを頻繁に開催していた。しかし、バブル崩壊で写真教室などがどんどん縮小・廃止され、アマチュア写真愛好家たちは不満を感じていた。

この移り変わりを見ていた金山さんは、「写真を勉強したいのなら、自分でお金を出して学ぶのが当たり前だし、それでこそ継続につながるのではないか」との思いを募らせていた。その一方でアマチュア写真愛好家にすれば、撮影会に参加しながら、多くは場所を確保してもらった程度で、指導してもらえないという不満が募っていた。

「こうした主催者、参加者双方に」と

て不幸な状況を見た金山さんは、仲間の写真家とともに、「日本一親切的な写真教室」を始めた。プロの写真家一人に十人程度を定員に、写真の撮り方を一から十まで親切に教える教室だ。これが、二〇〇二（平成十四）年に写真仲間で設立したNPO法人アースランドフォトネットワークの初の活動となった。

「来た人には必ずいい写真を撮ってもらえるように、プロが撮って面白いものを題材にして、いろいろな仕掛けを作りました」と、金山さん。

国営備北丘陵公園内の施設に宿泊し、園内各ポイントを一番いい時間に撮影できるスケジュールで、しかも食事

四季の里山の写真で 庄原の魅力を発信

この写真教室は、プロが懇切丁寧に指導してくれることもあるが、それ以上に庄原の四季折々の自然と、野山や耕地が続く里山の風景が大きな魅力であった。

「春は山菜採り、夏は川遊び、秋はマツタケ狩り、冬はスキーと、地元に住んでいたのが当たり前と思っていた暮らしも、文字にしてみると、はつきりした四季の移り変わりがわかります。メンバーの一人が、それが珍しいと言っていたんです」

今では珍しくなった風景だからこそ、この地域の魅力として発信できる。こうした発想から生まれたのが「四季の移る日本一」というキャッチフレーズだった。

このキャッチフレーズを使った写真コンテストを開催しようという思いは設立当初からあったが、実際に「全日本マスターズフォトコンテスト」として開催



入選者も参加した全日本マスターズフォトコンテストの審査（写真提供：金山一宏）

するには九年の歳月を要し、開催準備だけでも二年かかった。自然や環境をアピールするフォトコンテストというこ

とで環境大臣賞を申請したが、許可が出るまで一年半もかかった。

また、全国への開催告知には、写真専門雑誌に広告を出し、全国自治体（約千七百）の生涯学習課に一件ずつ電話をかけて開催のフレットを送付した。こつた作業をわずか四人で行ったのだから、いかに大変だったかが分かる。

**面白いことを考え
実現できる豊かさ**

「写真作家として、将来ニューヨーク近代美術館に写真を買って上げたいといった野望もあります。田舎に住んでいると、そういう自分の方向性を静かに考えられます。また、好きな仕事をしながら、面白い活動、やりたいことをやりたいときにできる。お金はなくても、それが本当の豊かさかな、と考えるようになりました」と、

には全国から八千点近い応募作品が集まった。

「写真の役割は芸術性と記録性といわれます。東日本大震災で避難された多くの人が、一時帰宅で家族の写真ア

「うれしかったですね。企画の面白さでこれだけの数が集まったのだから、自分たちとしてもよく頑張ったと思います」と、金山さんは笑う。

「写真の役割は芸術性と記録性といわれます。東日本大震災で避難された多くの人が、一時帰宅で家族の写真ア



国道183号の中間地点に建つミッドポイントフォトギャラリー



中国山地の自然や動物を撮影した金山さんの作品
(写真提供：金山一宏)

ジラムのスポーツバーに飾られているが、このスポーツバーに関連して米国を訪れた時、ルート66（米国の旧国道）の中間地点で目にした「MIDPOINT CAFE」が命名のもとになっている。

「人や物が行き交い集まる場所、人生の時間の中間地点、いろいろな意味でミッドポイントという言葉にひかれました。庄原市は広島と米子を結ぶ国道一八三号の中間地点で、そこに庄原に来た人の作品を収蔵したギャラリーがあると面白いと思っただけです」。

金山さんは今、このフォトギャラリーにコンテスト入賞者の足跡を残すことを考え、紙が、デジタルデータか、どの形で残していくか模索している。そして、「平成 年ごろに さんはこんな写真を残しています」といった八かきを出し、受けとった家族が庄原を訪れる。写真を通してそんな交流が生まれることが、金山さんの夢だ。

齋藤 さつき さいとう さつき

広島県生まれ。大学を卒業後、生活情報誌発行会社を経て、2001年からフリーランス。広告媒体・情報誌を中心に、ライターとして取材・執筆、誌面企画・ディレクション等を行う。2010年からよつば編集広告事務所に所属。

「当地 B

級グルメ 6

ひるぜん焼そば

《岡山県真庭市蒜山》

二〇一一年（平成二十三年）年の「B1グランプリ」で「ゴールドグランプリ」を受賞した「ひるぜん焼そば好いとん会」。そのルーツは昭和三十年代にさかのぼる。

当時から蒜山高原の各家庭では、独自に調合したタレで焼そばやジンギスカンなどを食べていた。そうしたなか、地元食堂がニンニクや玉ネギ、リンゴといった材料と調味料を調合した味噌タレに、親鶏のかし

わ肉とキャベツを入れて焼そばを作り、評判になった。以来、この焼そばが蒜山の焼そばとして地元の人々に愛され続けてきた。

岡山県内のタウン情報誌に紹介され、他の地域とは違う蒜山ならではの味であることが話題となり、地元有志が二〇〇八（平成二十一年）年に「蒜山焼そばを売り出す会」を結成。二〇〇九（平成二十二年）年に、地域おこしを目的とする「ひるぜん焼そば好いとん会」を正式に旗揚げした。蒜山の魅力をより広く知ってもらうために「ひるぜん焼そば」と名付け、地域ブランドとし

て発信しようと考えさまざまな取り組みを重ねてきた。

その時に柱としたのはまちおこしである。地域内の店の掘り起こしをはじめ、食材の生産・流通の連携強化、また、地域の特徴を前面に出した特製タレや親鶏のかしわ肉、蒜山高原のキャベツの使用などを徹底した。地元への貢献を活動のベースにしたのだ。

わずか三年ほどで、濃厚な味噌ベースの甘辛タレが評判となり、一昨年のB1グランプリでは、初出場ながらシルバークランプリを獲得するという快挙を成し遂げた。

今やさまざまな商品開発やイベントへの出店要請など引きも切らない人気ぶりだが、あくまでも地域活性化を活動の中心にしている同会では、昔から蒜山の家庭で受け継がれてきたタレ焼そばの文化を守り伝えようと、商標登録をするなど地道な活動を続けている。

（文・鈴木富美子・岡山市在住）



明治維新の大きな牽引力となった長州藩は、早くから商品経済を重視し、幕末の活躍を支える貴重な富を築いてきた。それとともに、人材の育成にも注力し、明治の国家草創を担った人材を輩出してきた。



日本海に注ぐ河口に築かれた萩城（写真提供：フォト・オリジナル）

関ヶ原敗戦からの復興

関ヶ原の戦いの際、西軍の総大将を務めた毛利家にとつて、戦後の処分は過酷だった。旧領八ヶ国のうち六ヶ国が没収され、毛利氏には周防・長門の二ヶ国のみを与えるというもので、それまでの所領百二十万石が二十九万八千余石に削減されることとなったのだ。毛利輝元は責任を取って隠居、その子の秀就が初代長州藩主となった。

戦後にまず長州藩に重くのしかかっていたのは六ヶ国返祖問題だった。毛利氏は関ヶ原の戦いがあった慶長五（一六〇〇）年度の租米をすでに徴収していたため、敗戦後に没収された六ヶ国に新たに入国した領主に対し、その租米を弁償させられたのである。長州藩は厳しい財政の中、家臣の知行を削減するなどして、慶長七（一六〇二）年頃までには返祖を完済した。

居城の場所も容易には運ばなかった。隠居したとはいえ、いまだ実権を握って

長州藩の塩は播磨に次ぐ重要な地位を占めた。長州藩は塩の販路を大坂はもとより九州地方にも求め、寛政二（一七九〇）年以後は幕府の蝦夷地開発と呼応して年額一萬石を輸出するほどになっていた。

こうした積極的な経済政策は、「防長三白（米・紙・塩）蠅を加えて四白ともいつ」と呼ばれる特産品を成長させ、幕末の長州藩の活躍を支える貴重な財源となった。

人材輩出の長州藩

幕末の長州藩に大きな影響を与えた人物として、吉田松陰を語らないわけにはいかない。松陰は天保元（一八三〇）年に生まれ、六歳で吉田家の養子となった。吉田家は代々山鹿流兵学の師範として藩に仕える家柄で、松陰は幼少のころから藩校明倫館の教壇に立ち、時の藩主敬親の前で「武教全書」を講義し、その巧みさで藩主を驚かせている。十九歳で明倫館の師範として独り立ちした。

幕末の動乱の中、松陰も波乱の人生を送ることになる。特に安政元（一八五四）年には浦賀に再来航していた米軍艦に乗り込もうとして失敗、萩で獄に入ることとなった。松陰の教育はこの獄中から始まったと言われている。

翌年十一月、松陰は病氣保養を理由

いた輝元はその候補地として防府、山口萩を選び、幕府の意向をつかがわせた。輝元は藩の重臣を幕府に派遣し協議した結果、萩の指月山に築城が決まった。

当時の萩は、阿武川下流の湿地帯の多い場所で難工事が続いたが、それでも慶長九（一六〇四）年に始まった築城工事は、四年後の慶長十三（一六〇八）年には完成した。

その後も積極的に町づくりが進められ、城下町が整備されていった。

萩の城下町は現在も商家や武家屋敷の家並みの配置がよく保存されており、国史跡や重要伝統的建造物群保存地区に指定されるなど、訪れる観光客も多い。

商品経済重視の政策

長州藩政の特徴として、早くから商品経済を重視していたことが挙げられる。それを推し進めたのは、江戸中期に七代藩主となった重就である。

重就は宝暦十一（一七六一）年冬か

に出獄を許され実家に帰ったが、幽閉中の彼のもとへ近隣の子弟が集まり始めた。それが発展し、松下村塾が開塾される。松下村塾は叔父の玉木文之進が始めたものだが、その名を譲られ、後に松陰が主宰者となった。

松陰が獄死したのは安政六（一八五九）年十月なので、松陰が塾生を指導したのはごく短い期間に過ぎないが、それでも門人からは高杉晋作、久坂玄瑞、伊藤博文、山県有朋、前原一誠など、幕末の志士や明治の国家草創を担った人物を輩出している。

松陰死後の翌年、桜田門外の変で井伊直弼が暗殺されると、日本全国が尊王と佐幕、攘夷と開国の間で揺れ動く混乱の世となったが、長州藩はその中で最も激動した藩といっていだろう。

この時代に起きた大事件で長州藩の絡まないものはほとんどない。四国連合艦隊との馬関戦争や、幕府軍との四境戦争など大きな戦いの舞台ともなっている。それでも最終的に幕末の「勝ち組」となり得たのは、経済政策による富と、松陰をはじめとする教育の力が大きかったのだろう。

明治以降も山口県は人材を輩出し、総理大臣経験者も八人を数えている。この「人材力」の源は、長州藩の時代に培われたものが大きいといえよう。



萩を代表する観光地となっている松下村塾



江戸時代の家並みが残る萩の城下町

ら検地を行い、四万石余の石高増加を得た。この新財源を元手に、同十三年撫育方（現在の基金）を設置した。撫育方は本会計から独立し、現在でいう都市開発を次々と進めていった。

その代表的なものが港湾整備である。長州藩は赤間関（長府藩）、柳井津（岩国藩）という良港を支藩に与えたため、年貢米の売りさばきなどに苦慮していた。そのため、本藩に属していた下関伊崎の地を埋め立てて今浦港を築き、さらに中関（現・防府市）と室積（現・光市）に港を設けたのである。

そして、室積に会所を設けて防長米の入札売りを行い、米穀市場を育成するとともに、他国廻船への融資や倉庫業などを展開した。室積会所のやり方は他国廻船にとつても値上がりを待って積荷を売りさばくという利点があったため、次第に入港する廻船が増加し、室積は急速に発展していった。

また、藩内の瀬戸内海側は撫育方によつて干拓などの開発が大規模に進められていたが、なかでも塩田の開発が著しかった。撫育方によつて開発された塩田は最盛期には年二十万石の石高を生み

井原鉄道

《岡山県・広島県》

岡山県総社市と広島県福山市神辺町の四十一・七キロメートルを結ぶ第三セクターの井原鉄道。宿場町として栄えた歴史を背景とした豊かな観光名所に加え、さまざまなイベントを開催しており、ゆったりと散歩気分を楽しめるローカル線として人気を博している。

眺め抜群の高架鉄道

井原線沿線観光連盟が打ち出している井原鉄道のキャッチフレーズは「岡山・広島さんば鉄道」。その名のとおり、井原線沿線には観光名所が多く、途中下車しながらのんびりと散歩気分を味わえる。

総社駅～清音駅間の三・四キロメートルはJR伯備線と同じ線路を使うが、

清音駅を出ると、ほとんどの区間は高架となる。ゆったりと田園風景が広がるなか、一筋の高架が敷かれ、そこを井原鉄道の列車がのどかに走る。その光景は、まさにノスタルジック！。高架であるため、眺めは抜群だ。

開業に向けた苦難の歴史

情緒たっぷりの井原鉄道だが、その歴史には紆余曲折があった。

井原鉄道沿線は古くは山陽道の宿場町として栄えた。そのため、明治時代になって鉄道敷設計画が持ち上がると、住民たちはこぞって反対した。鉄道が開通すれば、宿場町を利用する人が減るとの理由からだ。

しかし、宿場町衰退の流れは、鉄道を敷設しないことくらいでは止めようがなかった。そのため、昭和時代には鉄道敷設を積極的に陳情するようになつたが、一度、機を逸した敷設計画はなかなか実現しなかった。

そこに大きな光がさす。一九六〇年代に巻き起こったシンズブームである。井原市の伝統産業である藍染めの技法を活用し、沿線はジーンズの一大産地となつたのだ。

このブームによる地元の活気が鉄道敷設を後押しし、一九六六（昭和四十二年）、当時の国鉄は住民の要望を受け入



地域交流を担っている井原鉄道の車両



作図：小学館クリエイティブ



山の緑と川の青が旅人の目を楽しませる。



ミステリーファン必見の横溝正史疎開宅



中世の村の様子を再現した中世夢が原



地元の特産品が買える井原 DE 得得市

歴史とミステリーの薫りを楽しむ

日本鉄道賞で地域交流事業が高く評価されているように、沿線では乗客と地域の人たちとの交流が積極的に図られている。毎月三回、日曜日に駅前で

れ鉄道敷設の工事を始めた。ところがその後、国鉄の経営悪化により敷設工事は一九八〇（昭和五十五年）年に凍結されてしまった。

地域主導で開業と路線維持に力を尽くす

結局、国鉄路線として敷設することはかなわず、一九八六（昭和六十二年）に第三セクターの井原鉄道株式会社を設立し、工事を再開させた。開業したのは、それから十三年後の一九九九（平成十一年）年である。

ただ残念なことに、開業した頃にはバブル崩壊による地域経済の停滞や沿線人口の減少などにより、乗客数は予想よりも少なくなっていた。こうしたタイミングの悪さは井原鉄道に苦難を強いてきた。それでも、地元自治体や住民たちと一体となり、路線維持に向けて、住民の生活や企業活動を支えるためのさまざまな取り組みを展開している。

そうした取り組みは高く評価され、二〇〇五（平成十七）年には地域主導による駅利用の開発と地域交流事

地元特産品市を開催する「井原DE得得市」のほか、全線が一乗車百円で乗れる「ワンコインデー」（一月）、矢掛本陣マラソン大会（二月）、中世夢が原GWイベント（五月）、備中国分寺年越しライトアップ（十二月）など、一年を通してイベントを開催することで沿線の魅力アップに努めている。

観光名所の多さも魅力である。宿場町ならではの神辺本陣や旧矢掛本陣、吉備真備の巨大な像が目印の吉備真備公園、鎌倉・室町時代の村の様子を再現した中世夢が原など、歴史的な名所も多い。

また、ミステリーファンにとっては、作家横溝正史氏が疎開して作品を執筆した倉敷市横溝正史疎開宅があり、川辺宿駅には金田一耕助ミステリー散歩道もある。

まさに、しばし現実を忘れ、別世界へ誘ってくれる鉄道である。（文・藤沢享乃・広島市在住）

秋野鹿蒔絵手箱あきのしかまきえてばこ

《島根県出雲市》



光彩を効果的に用いている手箱



2013年に遷座祭が行われる本殿

写真提供：出雲大社

縁結びの神様として知られる出雲大社に収蔵されている秋野鹿蒔絵手箱は、安元元（一一七五）年の遷宮せんくうに際して奉納されたと伝えられる。蓋の表には秋の野原で遊ぶ親子鹿と飛び交う小鳥の群れが、側面にはオミニエシやササリンドウなどが描かれている。技法は黒漆地に螺鈿らでんを用いた豪華なもので、光彩を効果的に用いている。遷宮とは神社の本殿の造営や修理をすることである。出雲大社では現在本殿の修理中であり、二〇一三（平成二五）年五月にご神体を仮の本殿から元の本殿に移す本殿遷座祭が行われる。