

碧い風

きらめきの地域デザイン

あおいかぜ

特集

地域の起業家育成

86

2016 March

特集
地域の起業家育成

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。

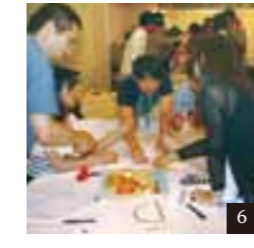
きらめきの地域デザイン
碧い風
あおいかぜ

86
2016 March

contents

- 3 **視点** 起業を生むエコシステムの構築 東京大学教授 産学連携本部イノベーション推進部長 各務 茂夫
- 6 起業マインドの育成とイノベーション・エコシステムの構築 広島大学ひろしまアントレプレナーシッププログラム (広島県東広島市)
- 8 地域に好循環を生むビジネスプランコンテスト NPO法人てこねっと石見 (島根県江津市)
- 10 ゲーム開発者教育と共創型イベントで起業の可能性を拓く (岡山県)
- 12 地域に根づき、女性起業家が巣立つ文化を育む 株式会社ハーストリープラス (広島市)
- 14 「地域に生きる企業家群像」86 千代むすび酒造株式会社 代表取締役 岡空 晴夫 (鳥取県境港市)
- 18 「キラリ、輝く元気企業」59 穀物を通じ、世界中に健康や元気をプロデュースする株式会社サタケ (広島県東広島市)
- 20 「夢紡人／ゆめつむぎびと」82 途絶えた名流派の流れを汲む山口鷲流狂言の伝承に努める技術保持者 米本 文明さん (山口市)
- 23 「この名酒にこの一品」9 特別本醸造 嘉美心 秘宝 ままかりの酢漬け (岡山県浅口市)
- 24 「近現代芸術再発見」2 国吉 康雄 (岡山市生まれ)「1889〜1953」
- 26 「癒やしの湯めぐり紀」3 川棚温泉 (山口県下関市)
- 28 「国宝の旅」21 松江城天守 (島根県松江市)

●目次写真提供：広島大学産学・地域連携センター、面田 高章、株式会社ハーストリープラス、白根 俊彦、株式会社サタケ、渡辺 久徳、岡本 公二
●表紙デザイン：久原 大樹 (広島市在住) くはらだいじゅ *本誌は環境に配慮した用紙を使用しています。



特集

地域の起業家育成

視点
起業を生む
エコシステムの構築

東京大学教授
産学連携本部イノベーション推進部長
各務 茂夫

起業家は
どの時代にも存在する

他の先進国に比べ、日本は起業への意識が低いといわれているが、かつての



日本には偉大な起業家が多数存在していた。一九三七（昭和十二）年にトヨタ自動車工業（現・トヨタ自動車）を創業した豊田喜一郎、一九四六（昭和二十二年）に東京通信工業（現・ソニー）を創業した井深大と盛田昭夫、一九四八（昭和二十三）年に本田技研工業を設立した本田宗一郎ら、歴史に名を刻む起業家によって生まれた企業は今日も日本を牽引する存在であり、大企業のイノベーションに対する期待は、メディアも含め、依然として高い。

一方、大企業が長年成功し続けてきたことで、新しいアイデアや技術を基にビジネスを展開するベンチャー企業に対する大企業の視線は、同じ高さではなくなってきた。日本におけるベンチャー企業の位置付けには今もその意識が影響しているのだろう。

しかし、大企業も今、さまざまな意味で閉塞感を抱えており、この状況を打破するためにベンチャー企業の存在がより重要になってきている。

国立大学法人化後ベンチャーや起業への意識が変わる

二〇〇四（平成十六）年、国立大学が法人化され、従来の教育研究に加え大学の研究成果を社会に生かすことが大学の本務になった。この法人化に先立ち、一九九九（平成十一年）には産業活力再生特別措置法第三十条により、政府資金による委託研究開発から派生した特許権等を民間企業に帰属させることが可能になり、政府資金による民間企業や大学での研究開発等を活性化させることになったが、国立大学の法人化によってそれが実質的に動き始めた。

その法人化から十二年が経ち、起業に対する意識も少しずつ変わりつつある。

ロールモデルが生まれることで学生の意識も変化

まずは、学生や若い人の変化である。東京大学の産学連携本部では二〇〇五（平成十七）年から「東京大学アントレプレナー道場」を実施しているが、初年度には二百八十名もの学生の参加があった。この道場は、学部生や大学院生、博士研究員（ポスドク）を対象に、起業の意義や考え方、どうやって自分のアイデアを基に起業できるか、自分の研究成果である発明などの知的財産をビジネスにどう結び付けることができるかについて初歩から段階的に学ぶプログラムである。卒業生も相当数に上り、十一年間で八十数名が起業し、六十数社が誕生した。

第一期に参加した朝倉祐介氏は、在学中に同級生と技術ベンチャー企業のネイキッドテクノロジーを立ち上げた。同社は後にミクシイに買収され、朝倉



東京大学アントレプレナー道場 写真提供:東京大学産学連携本部

氏はミクシイの代表取締役役に就任することとなる。

道場の卒業生ではないが、他にも、ユークレナを創業した出雲充氏、ライフネット生命保険を創業した岩瀬大輔氏、オイシックスを創業した高島宏平氏ら、ロールモデルとなるような起業家が出てきて、ベンチャー企業に対する学生の意識も変わってきた。

また、東京大学では法人化の年に、ベンチャーキャピタル（VC）も立ち上げ、これまで六十七社に投資し、九社が株式上場、八社がM&Aを果たした。

はなく、既存のものどう競争し、お客さまから見たときにどんなプラスアルファになるかを考え、その技術をベースにビジネスの匂いがする事業化構想「ショーケース」に仕立て上げる必要がある。

これは大学発ベンチャーだけでなく、企業との共同研究でも重要なことである。東京大学では年間千六百もの共同研究を行っているが、ニーズやシーズという見方よりも、事業の構想力こそが求められているように感じることが多い。シーズをニーズの視点から再定義し、事業構想に結び付ける力である。そうしたプロデューサーとなるような



島根県江津市のビジネスプランコンテスト。近年、コンテストを実施する自治体が増えている 写真提供:NPO法人てごねっと石見

研究成果で社会に貢献する

次に、研究者の意識の変化である。基礎研究は大学の根幹をなす部分であるが、学術的な貢献だけでなく、自らの研究を世の中にどう役立てていくかを意識する研究者も増えてきた。

サイバーダインは、筑波大学大学院の山海嘉之教授の研究成果を基に設立されたベンチャー企業である。サイバニクス技術が駆使されたロボットスーツを、医療・介護・福祉、重作業、エンターテインメントの分野で展開しており、時価総額二千億円を超えるまでの企業になった。

大企業におけるオープンイノベーションの必要性

そして、最後に変化がみられてきたのが大企業である。かつては、ベンチャー企業は日本経済の活性化に大切な存在であるという見方だったが、最近ではベンチャー企業の育成なしに自分たちは生き残れないという考えを持つ企業もみられるようになってきた。

事実、一九九八（平成十）年の設立ながら、時価総額がトヨタ自動車の二・五倍にもなる米国のグーグルは、年間七十社もの企業を買収している。また、

イノベーションの担い手不足は、大企業でも顕著であり、コーディネーターや目利き人材が今大学や企業にも求められているのだろう。

起業の連鎖をつくる

米国カリフォルニア州は二十世紀初頭までは未開の地であったが、今では世界的企業を輩出する地として広く知られている。このシリコンバレーの形成の裏には、脈々と続く歴史の積み重ねがある。

米国で新産業創出やイノベーションに大きく寄与してきた重要な要素の一つが大学である。一九三九（昭和十四）年にスタンフォード大学の教授と大学院卒業生により設立されたヒューレット・パッカード、同大学とカリフォルニア大学の二人の教授の特許をベースにして設立されたジェネンテック、スタンフォード大学の大学院生らによって設立されたグーグルなど、大学はイノベーションの大きな源になってきた。

さらに、半導体メーカーのフェアチャイルドから独立した人がインテルを設立するなど、企業からの独立の連鎖も大きな流れを形成していったといえる。ただし、シリコンバレーのイノベーション・エコシステムは、単に大学の技術がベンチャーを通して事業化され、

ゼネラル・エレクトロニクス（GE）は、ジャック・ウェルチがCEOだった一九八一（昭和五十六）年から二〇〇一（平成十三年）年までで八百九十件ものM&Aを行った。こうした米国での動きを背景に、外部の技術やアイデアを自社の中に積極的に取り入れ、革新的なビジネスモデルや製品開発につなげる「オープンイノベーション」を声高に掲げる企業が日本にも増えてきたことは、ここ数年の大きな変化だといえる。ベンチャー企業の出口戦略は、米国ではM&Aが九十%以上を占めるのに対し、日本は株式上場（IPO）がまだまだ主流である。しかし近年では、企業が自己資金で自ら投資活動を行い、外部のテクノロジーを買うなど、コーポレートベンチャーキャピタルの動きも活発化している。

こうした流れがより強まり、日本の大学で培った技術が国内企業で生かしてもらえるようになれば、技術の海外流出も防げるし、国策にかなうだろう。

ビジネスの匂いがするショーケースに仕立て上げる

起業家教育とは、決して会社をつくるためのだけの教育ではない。問題を発見して再定義し、解決方法を考え、お金が回るように処方箋を書く能力は、

新産業を創出し、雇用を生み出したことだけで生まれたものではない。社会のさまざまな構成要素やステークホルダー間の制度的補完性を伴った、継続的な社会変革が積み重なったからこそ、今に至っていることを付け加えておきたい。

こうした形成の過程を日本がそのまま真似する必要はないが、起業家が生まれるメカニズムをつくることは非常に重要である。

企業の伝播という点では、ITやゲームの企業ではそうした動きが生まれつつある。楽天やDeNA、ミクシイなどにいた人が起業し、さらにその会社から次の起業家が生まれるという連鎖である。また、成功した起業家がVCを始めることも、重要な流れである。

地域における起業家育成

そうしたメカニズムは、地域の起業家育成においても不可欠である。地元大学がイノベーションの核となり、地元の大企業が地元のベンチャー企業を応援する仕組みや、暮らしやすい街にするサービスを担うNPOを行政が支援するという仕組みである。

しかし、制度ができれば起業家が育つわけではなく、ビジネスにつなげていくには、起業家を指導し、事業を共

水泳を覚えるのと同じで、一度身に付ければ一生使える価値がある。それは、経営者だけでなく、企業内の研究者、プロジェクトのマネージャーなど、さまざまな立場において応用が利くものである。

最近では、自治体主催や、企業が関わる形でのビジネスプランコンテストが増えてきた。ただ、プランができただけではうまくいくことはなく、プランから実際のビジネスが生まれるまでには、経験則でいつて最初のプランの影響も形もなくなるくらいの練り直しが必要になる。

そこで大切なのは、ビジネスとしての伸びしろを見いだせるメンター（指南役）を見つけることである。メンターやVCと共にあちこちへと駆け回るうちに、既存の競争企業との違いや、資金が調達できる製品・サービスの姿が見えてくる。当然、そこに至るにはある程度の時間と資金がかかるだろう。また、同じ志を持った人が集まるインキュベーション施設も重要な存在である。

特に、技術ベンチャーの場合は、学術論文としては面白いけれども、いつまでたってもビジネスの匂いがしないというケースが多い。技術ベンチャーを成功に導くためには、ベンチャーの持つ技術を学術の世界にとどめるので法である。

そして、地域から生まれた資源や人とのつながりをベースに、連鎖を生んでいくことが重要である。今の若い経営者の中には、出身大学で講義をしたがり、出身地でコーディネーター役を引き受けたりすることに熱心な人も多い。今は地元で在住していても、地元出身者で優秀な経営者がいれば、その人を核にして人脈を広げたり、土壌をつくっていくことで、可能性は広がっていくのではないだろうか。

profile

各務 茂夫(かがみ しげお)

1982年一橋大学商学部卒業。89年IMEDE(現IMD スイス・ローザンヌ)経営学修士(MBA)。2000年ケース・ウェスタン・リザーブ大学経営大学院(オハイオ州クリーブランド)経営学博士(EDM)。82~86年ボストン・コンサルティング・グループコンサルタント。86~97年コーポレートディレクション(CDI)創業パートナー。93~97年取締役主幹。91~94年Corporate Directions U.S.A. Inc. 上席副社長兼米国事務所長。2000~02年ハイドリック・アンド・ストラグルズ パートナー。02~04年東京大学大学院薬学系研究科教員。04~13年東京大学 教授 産学連携本部事業化推進部長、東京大学エッジキャピタル監査役、13年~東京大学 教授 産学連携本部イノベーション推進部長。

地域の起業家育成

起業家マインドの育成と

イノベーション・エコシステムの構築

広島大学

ひろしまアントレプレナーシッププログラム 《広島県東広島市》

二〇〇五年度をピークに減少傾向にある大学発ベンチャー。文部科学省のグローバルアントレプレナー育成促進事業に採択された広島大学では、ベンチャーマインドの育成とイノベーション・エコシステムの構築を目指し、起業家育成のプログラムを実施している。



韓国、台湾の大学と協働した「ISS夏の学校」

起業に必要なマインドセット

一九九〇年代のバブル経済崩壊後の長期不況を乗り越え、日本経済を活性化するために大学の知を活用しようという動きが端緒となって生まれた大学発ベンチャー。二〇〇二（平成十四）年には経済産業省により「三年間で大学発ベンチャーを一千社創出する」という目標が掲げられ、その後大学発ベンチャーが本格的に全国で立ち上げられた。

広島大学ではバイオやナノテク、材

大学発ベンチャーが成長するためのイノベーション・エコシステムの構築を目的に二〇一四年度より始まった。広島大学は、このEDGEプログラムに採択された全国十三大学の一つである。

広島大学の「ひろしまアントレプレナーシッププログラム」では、「平和を希求し、人類の福祉向上を志す」という大学理念に基づき、起業社会を生き抜くベンチャーマインドを持ったイノベーション人材の育成をミッションの一つに掲げている。

「もう一つのミッションは、エコシステムの構築。大学からイノベーション人材を輩出し、その人材がベンチャー企業を設立したり、企業内で新事業を立ち



プログラムには学生や社会人が参加



リーダーシップ論授業風景

最初のフェーズである「起業化能力育成科目」では、平和共存学やリーダーシップ論、大学発ベンチャーの経営体

地元企業と関わり スキームを生む

強靱力、決断力、問題発見・解決力、リスクマネジメント力、コミュニケーション力、挑戦力、学際力の七つの力に分け、一年間かけてこの力を育むカリキュラムを作成した。

同プログラムでは、米国の著名な研究者クリステンセンの理論を基に、アントレプレナーシップに必要な能力を、

料やものづくり分野を強みに、二〇一五（平成二十七）年三月末時点で累計五十一社のベンチャーが設立された。そのうち、ヒト肝細胞キメラマウスを用いた新規医薬品開発の受託試験サービスや遺伝子改変動物作製の受託サービス、培養毛乳頭細胞の自家移植による毛髪再生療法の開発事業を展開する株式会社フェニックスバイオ、ヒト血清を用いた安全な間葉系幹細胞の超増幅の成功を基に設立された株式会社ツーセルは、今後の株式公開（IPO）もも

大学発ベンチャーは二〇〇四年度末までに目標の一千社を超えたものの、単年度設立数は二〇〇五年度をピーク

に減少し、現在は全国でも年平均で四十〜五十社ほどになっている。大学発ベンチャーに立ち上がる壁について、同大学の産学・地域連携センターのセンター長を務め、現在はシニアアドバ

ショップや課題発見型インターンシップ・フィールドワークを行い、最後の「フェニックスアントレプレナーコンペ」では参加者が実際にビジネスプランを発表する。

第一期の二〇一四年度には、学部生や大学院生、企業に勤める社会人ら十六名が参加。主要カリキュラムと並行し、コンペや海外視察にも参加した。

一年間の成果を発表する「フェニックスアントレプレナーコンペ」には、バイオベンチャー株式会社MOLLCUREの小川隆社長や地元の株式会社ソアラサービスの牛来千鶴社長らが審査員となり、各プランを創造性、実現可能性、市場導人性、プレゼンテーションの四つの基準から審査した。ベストアントレプレナー賞には、伝統工芸の和紙をフレームに使った自転車製造販売のビジネスプラン（野田慶司氏）が選ばれた。

「研究シーズを基にベンチャーを立ち上げることは、学生にはハードルが高い。起業がしやすい環境をつくり、興味のある学生の背中を押すことがまず第一歩で、そこから少しずつ上のレベルを目指していききたいと思います」（佐々木氏）

また、二〇一五（平成二十七年）八月には、韓国、台湾の大学と連携し、

イサーの高田忠彦氏は以下のように分析する。

「壁の一つは人材不足。ビジネスプランをつくり、資金調達し、販路を開拓し、経営していくには、それぞれに長けた人材が必要です。もう一つの壁は、外部環境、すなわち市場をしっかりと分析し、優位性を見いだせるかどうか。要は売れる製品やサービスになっているかどうかです」

そもそも大学は、研究成果を基にしたシーズ志向が強い。シーズをニーズの視点から見ると再解釈し、ビジネスにつなげていくには経験のあるメンター（指南役）が不可欠である。「二期に比べ、大学発ベンチャーが勢いを失っている要因の一つには、失敗を恐れずにチャレンジしていく『マインドセット』の欠如があるのではないのでしょうか。こうした背景がEDGEプログラムの発足にもつながっていると思います」

全国十三大学で起業家育成プログラムを実施

EDGEプログラムとは、文部科学省が主導するグローバルアントレプレナー育成促進事業の略称で、幅広い視野や課題発見・解決能力、起業家マインド、事業化志向を持つ人材の育成や、

ユニバーサルデザインをテーマに学生による課題発見・解決型のフィールドワークを実施した。第二期では、さらに海外の大学を増やし、企業との関わりも計画しているという。

「例えば車椅子であれば、メーカーの方にレクチャーしてもらい、フィールドワークで生まれた良いアイデアを製品に生かしてもらおう。そういうスキームも今後は作っていききたい」と佐々木氏は話す。

第二期のプログラムには、現在四十名が参加しており、第一期のコンペ後実際に起業化を進めている受講生もいるという。プログラムが学生にどんな変化を与えるか、今後の動きが楽しみである。



1年間の成果を発表するフェニックスアントレプレナーコンペ

地域の起業家育成

地域に好循環を生む

ビジネスプランコンテスト

NPO法人てごねっと石見 いわみ
《鳥根県江津市》

昨今、全国各地で開催されているビジネスプランコンテスト。江津市のNPO法人てごねっと石見が運営している「Go・Con」は、若い人が事業に挑戦できる仕組みをつくり、地域の盛り上げにつながっている。



ビジネスプランコンテストの公開プレゼンテーションには市民ら150名が参加



コンテストで受賞したデザイナーが設計した飲食店が商店街にできるなど良い連鎖が生まれている

雇用創出のため ビジネスプラン コンテストを実施

鳥根県江津市を拠点とする「てごねっと石見」は、過疎化や少子高齢化、雇用喪失が著しい石見地方における、次世代の地域や産業の担い手の育成を目的としたNPOである。教育関係者や起業家、行政担当者らによって二〇二一年（平成二十三）年四月に設立された。創業支援や人材育成、中心市街地の活性化を主な事業とする。

活動の中でも特に注目されているのが、江津市が主催し、てごねっと石見が運営するビジネスプランコンテスト「Go・Con」である。

実は、てごねっと石見が誕生したのも、このコンテストがきっかけであった。市は、移住・定住対策には雇用創出が不可欠と考え、二〇一〇（平成二十二）年にコンテストを初開催した。そのときの受賞者であり、のちにNPOの理事にもなる本宮理恵さんは、若い人たちが地元に戻ってこられる地域にするために、意欲ある人が集まれる基盤となるコミュニティの形成を提案した。それがベースとなって、てごねっと石見が立ち上げられ、翌年からはコンテストの運営も担当するようになった。

支援機関と協力し 応募者を総合的にサポート

コンテストは「江津市の地域資源の活用や、地域の課題解決につながるビジネスプラン」を募集テーマとし、受賞者は最低一年間江津市で活動することが条件となる。応募者はプランとともに資金・収支計画書を提出し、一次審査を通過した人は最終審査会に向け、ブラッシュアップのための勉強会に参加する。

「少しハードルを高くしないと、賞金だけが目的の実現性のないプランなども集まってきてしまいます。条件を厳しくしたことで応募数は減りましたが、大切なのは量より質。本気で江津に関わってくれる人に絞りたいです」とてごねっと石見の渡辺論さんは話す。

ハードルは高くしたが、興味がある人には全力でサポートしている。江津市では、支援制度や支援機関、空き家の紹介を行うほか、共催の江津商工会議所や桜江町商工会では起業・経営相談、日本海信用金庫では資金計画指導、てごねっと石見では協力者の紹介、プランの相談などを行う。地域の機関がそれぞれの専門を生かし、総合的なフォローを行っているのも「Go・Con」の特徴といえる。

地域への還元力を評価

「Go・Con」は江津市の地域資源の活用や課題解決を目的としているコンテストであることから、プランを評価する上で地域への還元力やメリットがより重要となる。

二〇一五年の一次審査通過者の一組、榊智裕さんと理沙さんのプラン「走れ、フードトラック!」では、移動販売がまちの人の食事の選択肢になるだけでなく、イベントを通じて中山間地域の高齢者とのつながりを生むなど、コミュニティの醸成や広がりにつながることをプランに織り込むよう、勉強会でアドバイスした。

東京から応募した江上尚さんが提案したプランは、江の川沿いのゲストハウスを核としたツアー事業「株式会社ゴウツゲストハウジーズとは?」である。日頃忙しく充実した生活を送りながらも、心身共に疲れている都市部の人をターゲットとし、川下りや座禅、健康食のマクロビオティックの食事や地域住民との触れ合いなどで心を満たしていくツアーである。江の川沿いの八つの市町にそれぞれオーナーが異なるゲストハウスを設け、参加者はそれぞれの環境やスタイルを選んで楽しめる一方、管理・オペレーションを統一していくこ



ゲストハウスを核にしたツアー事業を提案した江上尚さんが大賞を受賞

とでコストを下げ、収益性を高めることも考慮した。江上さんは経営大学院に通っていることもあり、プランの完成度は最初から非常に高かった。しかし、プランの説明が論理的すぎたため、地元の人には理解しづらく、「本当に江津で活動してくれるのだろうか」と少し距離が生まれていたという。

「コンテストをやれば自然に起業家が生まれるというわけではありません。稲作に例えたら、コンテストはいわば稲刈り。稲を育てなければ、刈るものもなくなってしまいます。他の地域の人に江津を訪れてもらったり、地元で講座や創業塾を開いたりしてきたからこそ、六年もコンテストが続いてきたと思います」

「プレゼンでは戦略だけでなく、その人の熱意が感じられることが大事です。逃げ出さずに実行できるか、その本気度や人柄も評価されます」と渡辺さんは語る。

実際に事業を立ち上げるには、地域の人の協力が不可欠である。人にわかりやすく伝え、共感を得ることは事業を進めていく上でも大切な能力なのだろう。

稲を育てることが大事

コンテストも六回目を迎え、過去に受賞した江津市在住のデザイナーが他



古民家を改装したレストラン「風のえんがわ」。国内外で修業したシェフが江津にUターンし、コンテストで受賞して立ち上げた



「風のえんがわ」はレストランだけでなく、コミュニティの場でもある

地域の起業家育成

ゲーム開発者教育と共創型イベントで 起業の可能性を拓く

岡山理科大学では、デジタルゲーム研究の第一人者による本格的なゲーム開発者教育が進められている。また、地元の開発者や学生との勉強会や、さまざまな参加者でゲームを開発する共創型イベントの開催により、岡山発のゲームの開発と起業家育成の動きが始まっている。

ゲームで情報科学を学ぶ

大学におけるゲーム開発者教育に取り組んでいるのは、岡山市にある岡山理科大学の総合情報学部情報科学科だ。この教育プログラムはデジタルメディアコースとして二〇一三（平成二五年）年四月からスタートした。そこに山根信二さんがゲーム開発者教育の講師の一人として加わった。山根さんはIT企業に就職した後、東北大学や東京大学の大学院でデジタルゲームを研究し、岩手県立大学ソフトウェア情報学部助手となった経歴を持つ。また、ゲーム開発者らを会員とするIGDA^{※1}（日本（NPO）法人国際ゲーム開発者協



市民ホールを会場に地域ぐるみで開催したゲームジャム高梁2015

るみで開催したのが特徴だ。

「ゲームジャムを開催すれば、県内外のゲーム開発者やイラストレーターから音楽家までさまざまなクリエイターが集まり、コミュニティ形成のきっかけになる。ユーザーとのつながりも生まれ、地域の子どもたちも開発中のゲームのテストに参加することができました。四年間の大学教育で実現できなかった高度な人材育成や、業種を超えた広域連携のコンテンツ開発も期待できます。実際、岡山のゲームジャムには世界的に知られた倉敷在住のインディーゲーム開発者が参加しています」と山根さん



32人が参加した福島GameJam岡山会場

会日本）の理事も務めている。

「海外、特に米国では大学でのゲーム研究やゲーム開発者教育が活発化していますが、日本ではほとんど行われていません。ゲームを総合科学として専攻したのは、私がいわば第一世代。岡山理科大学は、ゲームを通じて情報科学を学ぶことに踏み出した日本で最初の大学だといえます。実は、ゲームの概念を広げた超大作『ジェンム』^{※2}などの大ヒット作を数多く開発してきた鈴木裕^{※3}氏の出身校であり、その大学で高度なゲーム開発者教育が始まったことは意義がある」と山根さん。ゲームは最新のデジタル技術が真っ先に実用化される実験場であり、ゲーム開発者教育によって、ゲーム業界だけでなく、さまざまな分野で活躍できる人材育成が可能になると強調する。

山根さんは、ゲームデザインやゲームアルゴリズム、センサプログラミングなどは中国地域でのゲーム開発の可能性の高さをあらためて確信したと話す。

ゲーム開発は起業に有望

今、地方でのゲーム開発には追い風が吹いているという。その背景にあるのが、インディーゲームムーブメントである。

これまでゲームは、ゲーム会社が制作し供給してきたため、ゲーム開発者になる一般的な方法はゲーム会社へ就職することであった。だが、著名なゲーム開発者が独立してスタジオをつくり、少額資金でゲームを開発する動きが起った。また、インターネットの進展に伴い、アマチュアが開発したゲームも世界へ配信できるようになった。それに伴い、個人がつくったゲームは大手企業では製品化できないような大胆なイノベーションを起こせるという期待も高まっている。その動きを受けて、世界最大規模のデジタルゲーム展示会である東京ゲームショウにも、インディーゲームコーナーが設けられるようになった。

「二〇一五年九月の東京ゲームショウでは、ゲームジャム岡山会場で開催されたゲームも展示され、私たちの士気は大いに高まりました」と山根さん。

岡山の個人開発者がインターネット

などの科目を担当し、ゲーム開発者、研究者の育成に乗り出している。

岡山でゲームジャムを開催

山根さんは大学内の教育だけでなく学外との連携も図り、岡山Unity勉強会に参加して交流を深めている。同勉強会はデジタルゲーム開発エンジンのUnityについて情報交換しようと地元IT事業者などが立ち上げた集まりで、山根さんも積極的に関わって定期的な勉強会を企画している。そこでの活動が、二〇一五（平成二七年）の「福島GameJam」の岡山会場開設と「ゲームジャム高梁」の開催につながった。

ゲームジャムは、「ハッカソン^{※2}」と同様の手法で、参加者がその場でチームをつくって限られた時間内でゲームを試作する催しである。ハッカソンとは、さまざまな分野の人材がチームを組み、短期間で一定のテーマに基づく製品やサービスなどの開発を競う米国発の共創型イベントで、日本でも新規事業や商品の開発、自治体のまちづくりなどで活用されるようになった。一方のゲームジャムでは、未経験者が開発に加わったり、開発中のゲームを一般市民にテストしてもらい、その場で改良することも珍しくないという。

を介してゲーム開発資金を調達したり、開発したゲームを直接海外のゲーム会社に売り込む動きも始まっており、地方での起業にゲーム開発は極めて有望だという。「ゲームの面白さは体験しないと伝えられませんが、それを売り込むにはプレゼンテーション力が不可欠なので、大学ではその講義も行っています」と山根さんは話す。

ゲーム開発者教育と共創型ゲーム開発イベントの広がりによって、中国地域に鈴木裕氏に続くゲーム開発人材が次々と誕生することが期待されている。



デジタルゲーム開発エンジンUnityの情報交換の場として立ち上げられた岡山Unity勉強会



地元企業向けフォーラムでゲームジャムを紹介する山根信二氏

※1…International Game Developers Association

※2…Hackathon=コンピュータシステムの解析やプログラムの改良・改造を指すハック（Hack）とマラソン（Marathon）の造語。

※3…Independent game（独立系ゲーム）の略称。個人や小規模なチーム、ベンチャー系企業などによって開発されたゲーム。

地域の起業家育成

地域に根づき、

女性起業家が巣立つ文化を育む

株式会社ハーストリープラス 《広島市》

女性起業家によって設立された株式会社ハーストリープラスは、地域密着と生活者の視点を大切にし、地方発の商品・サービスの開発や暮らしに役立つ情報を提供。また、女性の人生にプラスの提案を、と働きたい女性を後押しする講演会や交流会を活発に開催し、女性起業家が生まれ、活躍する地域文化を醸成している。



起業家を招いて起業までの話を聞くイベントで、自身の経験を踏まえて話を聞き出すナビゲーター役となり進行する佐藤緑さん



地元の食品製造・卸企業と連携した食材店「くらしマルシェ/365」

地域と深くつながるため 第二の起業を決意

女性の感性を生かしたマーケティングや商品開発、イベント企画などの支援事業を柱にした株式会社ハーストリープラスは、二〇〇九（平成二十二年）十一月十一日に創業した。代表取締役の佐藤緑さんが五十歳を機に、さらなる夢の実現に向けて立ち上げた地域密着型の企画会社だ。実はハーストリープラス設立は、佐藤さんにとって二度目の起業になる。最初の起業は、二児の子育てをしながらイラストレーターを目指しパート勤務をしていた一九九〇（平成二）年で、同じ職場で働いていた一歳児の母親の日野佳恵子さんに誘われて一緒に会社を起こした。株式会社ハーストリープラスである。

「主婦目線、子育て目線をもっと企業や社会に届ける事業を行おうと広島で起きたい、自分の店を持ちたいと考えている女性が多いことを実感しました」と佐藤さんは手応えを話す。

輝く女性を地域に増やす

佐藤さんと日野さんがハーストリーを創業した当時は、男女雇用機会均等の取り組みが進められて間もない時代で、女性の社会進出に対する理解は十分ではなかった。子育て主婦による会社は、資金面やビジネス面でさまざまな困難に直面したことは間違いない。「主婦に仕事は任せられないという現実に対して、では、主婦にできることは何かと発想し、空いた時間に何かしたいと思う主婦をネットワークでつなぐだ」と道は大きく開けました。「二人一人は弱いけれど、集まればパワーになる」が合い言葉でした」と佐藤さん。

それから二十五年、佐藤さんたちと共に働き、関わった女性の中から三十人以上が新しいビジネスを立ち上げたり、店を開いたりしているという。「独立に向けた研修を行っていたわけではありません。仕事に対して前向きで、夢を持った女性が自然に集まってきたのだと思います。あるいは、起業する



カフェ・交流スペース「HerstoryHouse」で2か月に1度「働く」をテーマに交流・意見交換する「mama's cafe ミーティング」



ハーストリープラス オフィス

子育てママの起業を後押し

ハーストリープラスは、広島市に本社を構え、カフェ・交流スペースの「HerstoryHouse」を直営するとともに、地元の食品製造・卸企業と連携した食材店「くらしマルシェ/365」を運営。カフェには育児中の母親が子どもと一緒にくつろげるキッズ優先ルームを設け、子育てママの起業を後押ししている。

佐藤さんたちの起業精神を受け継いだ女性たちは、広島をはじめ、全国に広がっている。その経験と実績を見込まれて、女性の起業やビジネスに関する講演やセミナー講師の依頼も多い。「夢は大事で、好きだから」は困難を乗り越える力になる。しかし、過信や妄想は禁物です。人を雇うのであれば、コミュニケーション力を高め、人間性を磨く必要がある。自戒を込めて、佐藤さんの目標は、輝く女性を地域に増やし、活気をもたらすこと。「地域の企業や商店と協力して、この広島から面白い」を発信し、次世代につなぐべく会社をすることが私の使命」と言い切る。女性のパワーとアイデアを生かしたハーストリープラスのビジネスの進化が目撃される。



他県からゲストを呼んだ創業支援イベントには、起業意識の高い多くの女性たちが集まった。参加者の中から起業した人も

け、食材店では安心・安全な食品などを提供している。佐藤さんのほか、社員・パートは三十人で、全員女性なのが特徴だ。家庭と両立して働きたいという母親や料理自慢の主婦らを積極的に雇用し、女性の観点、生活者の視点から、こだわりの食やサービスを提供している。

また、マーケティングや商品企画・開発、店舗やイベントの企画・プロデュース

ス、広告宣伝なども手掛けているほか、自社企画で親子をテーマに取り組みイベントや交流会などを開催している。その一つが、「働く」をテーマに二カ月に一度行っている「mama's cafe ミーティング」である。「働きたいと考えている子育て中の母親らが対象で、お店の経営者やママ起業家たちを招いて、ランチやお茶を楽しみながら話を聞いたり、意見交換しています。毎回、十〜二十人が参加しています」と佐藤さん。

二〇一三（平成二十五）年〜二〇一四（平成二六）年には、公益財団法人ひろしま産業振興機構の委託事業として、創業支援イベント「ワタシの店づくり物語」と題する連続イベントを実施。広島市や尾道市などの店舗オーナーのトークショーや店めぐりツアー、起業家らのセミナーなどを行った。

これらの創業支援イベントを踏まえ、二〇一五（平成二七）年九月十九日には「ママのシニョーカー1000名交流会」を開催した。「働きたい女性の後押しを目的に、女性のアナウンサーや職業ナビゲーターたちによる仕事と子育ての両立を考えるトークショーや再就職のための準備セミナー、働く女性の悩み相談などを行いました。多くの参加者があり、働き



千代むすび酒造株式会社 代表取締役

岡空 晴夫

〈鳥取県境港市〉

売る喜びを噛みしめ、世界へ挑戦

境港から世界へ

耳の奥まで響くような低い音の汽笛を鳴らし、白い船体はゆっくりと港を離れた。そして海の方へ進み出し、いつしかその姿は海原に消えていく。

二〇〇九（平成二十一年）年、境港と韓国の東海港、ロシアのウラジオストク港を結ぶ国際定期貨客船「DBSクルーズフェリー」が就航した。韓国東海岸と日本を結ぶ初めての航路であり、境港は韓国からの観光客の玄関口にもなった。

港は、彼方へのあこがれや不安、期待などさまざまな気持ちを生む場所である。企業家が海の方へ目指したのは、小さいころから慣れ親しんできた境港の土地柄が影響しているのかもしれない。

しかしながら、海外でのビジネスは決して容易ではない。失敗を重ね、もうやめようと思ったことはないかと尋ねると、企業家は「まったく思わなかった」とはっきり答えた。道を模索する中で芽生えた仲間との絆や若いころの経験が、決心を揺るぎないものにしたのだろう。鳥取県境港市の老舗、千代むすび酒造の岡空晴夫社長である。名前のとおり、晴れ晴れとした表情で答えてくれた。

文：城市 奈那 写真撮影：白根 俊彦（鳥取県米子市在住）

境港の歴史とともに歩む酒造

千代むすび酒造は、一八六五（慶応元年）に創業した。現在地である大正町は、かつては畑しかなかったが、一九〇二（明治三十五年）年に境駅と御来屋駅を結ぶ鉄道が開通すると、徐々にまちとして栄えていった。昭和初期、岡空社長の祖父で三代目の岡空林太郎氏が大正町に酒造を移転。以来、この地でまちの変化を見続けてきた。

終戦の四カ月ほど前、百メートル先の港で弾薬を積んだ船が爆発し、百十五人が亡くなる玉栄丸爆発事故が発生した。辺り一帯は壊滅的な被害を受けた。千代むすび酒造も社屋が全壊した。戦地から帰ってきた岡空社長の父の昇氏は、倒壊状態の製造場から、酒造を立て直していった。戦時中、酒造を守ってきた林太郎氏は、昇氏に酒造を明け渡すと、灘での酒造りを目指し、夫婦で神戸に引っ越した。結局、酒造りは叶わなかったが、酒販店を経営したという。「林太郎は今でいう実業家。酒造だけでなく、金物屋や銀行など、いろんな事業を行っていたそうです。それに対し、父の昇は売れる分だけ売るという、堅実な商人。それが私には物足りなく感じられたのです」

桶売りの代償で地方酒造は次々倒産

岡空社長がまだ小学生だった昭和三十年代は、酒造にとっては売り手市場だった。少量の米を全国の蔵元に公平に配分する「原料米の割り当て制度」があったため、造れば売れるという状態だった。「親戚が来るのでお酒を分けてほしい、お店を開くからお酒を売ってほしい」とお客様の人が訪れていたことを覚えています。そのときにお酒を分けていた老舗の方は、義理人情で今もうちのお酒を買ってくださいています」

こうした華やかな時代は長くは続かなかった。昭和四十年代になると、自主流通米制度が登場し、造石数量の自由化の波にさらされた。実力のある蔵は自由に必要量の酒を造れることになり、小さな蔵が桶ごと大手に売れる。桶売りが盛んに行われた。新幹線が開通し、道路網が発達すると、灘や伏見の酒造メーカーが全国で日本酒を販売するようになり、カラーテレビのコマーシャルが大手酒造の席巻をさらに加速させた。

父・昇氏は「二階に唾を吐くようなものだ」と桶売りには断じて応じなかった。その予感どおり、大手酒造メーカーの生産能力が上がると、電話一本で仕事を失う蔵元が頻出し、多くの蔵元が倒産した。

profile

岡空 晴夫（おかそら・はるお）

1949（昭和24）年鳥取県境港市生まれ。広島大学工学部発酵工学科卒業後、大阪での酒問屋の勤務を経て、千代むすび酒造株式会社に入社。

1994（平成6）年代表取締役役に就任。千代むすび酒造は、従業員数32名、売上高5億2,000万円。



店舗「岡空本店」は水木しげるロード沿いに建ち、鬼太郎グッズなども販売している



鳥取県の酒米「強力(ごうりき)」を使った「千代むすび」



低温管理された仕込み室



純米酒以上は無濾過とし、瓶詰め後、瓶燻火入れを行う

業界の変化を実感し、業態変化を意識

こうした酒造業界の大きな変化を目の当たりにしながら、岡空社長は一九七三（昭和四十八）年に、広島大学工学部発酵工学科を卒業。営業を学びに大阪の酒問屋に就職し、四年半働いた。日本酒の出荷量は一九七五（昭和五十）年に九百九十八万石とピークを迎え、その後はワインやビール、ウイスキーなど洋酒の台頭によって、減少の一途をたどっていった。

「そのとき酒問屋の社長には、『これからの日本酒業界は本当に厳しい。特に地方の酒造はやめた方がいい』と力を込めて言われたことを今でも覚えています」

二十七歳で境港に戻ると、営業で得意さまを回りながら、一生懸命働いた。しかし二、三年が経過すると、ただがむしゃらに働くのではなく、業態変化をしなければいけないと思うようになる。

そして最初に注目したのが、焼酎だった。一九八五（昭和六十）年ごろ、真空蒸留装置の登場で飲みやすい焼酎がブームとなった。真空に近い状態にすると沸点が四十〜五十度に下がるため、くさみのない焼酎が製造できる。機械を導入して米焼酎を出したところ、ヒット商品となった。

仲間とともに海外進出

毎年三月に千葉で開催される国際食品・飲食展「FOODEX」にボランティアで参加した岡空社長は全国各地の意欲ある蔵元や酒販店の人と出会う。これからは海外で日本酒を売る時代だと意気投合し、十二の酒蔵で五百万円ずつ出資して組合を設立。一九九六（平成八）年に欧米に進出した。

フランスでは、日本食レストランも開店したが、時期尚早で、三年で閉店に追い込まれた。四十フィート型のコンテナに詰めて運んだ日本酒は、一年経っても一割も減ることがなかった。

アメリカでは、量販店で二十リットルの日本酒が二十〜三十ドルで販売されており、その三十倍の値段の組合の酒は売れるわけがないと販売店には言われていた。しかし、ニューヨークから日本食のブームが生まれ、和食レストランが増え、高い酒でも少しづつ売れるようになってきた。アメリカでは安い酒を熱燗で飲む「HOT SAKE」が主流であったが、岡空社長たちは冷やの「COLD SAKE」を提案。珍しさもあって好評を得、冷蔵で輸送・貯蔵・販売を徹底したことも功を奏した。

しかし、販売店を開拓していくには現地の営業担当者三〜四人が必要だっ

級数から銘柄へ 品質が問われる時代に

変化の波はさらにやってきた。一九九二（平成四）年に日本酒の級別制度が廃止となる。特級、一級、二級という格付けがなくなり、日本酒は級数ではなく、銘柄勝負の時代に突入した。

「それまでの日本酒は、酔うための酒という存在で、お客さまも銘柄よりも級数に関心を持っていました。銘柄勝負とはつまり品質勝負。品質を向上させていきましたが、販路が地元だけではなかなか出荷量は伸びず、売上高前年比七〜八%減の年が続いていきました」

当時、日本酒を指導してもらっていた上原浩先生からは「このままでは鳥取県の酒蔵は全滅する」と厳しい言葉が飛んできた。事実、毎年一割の酒造が廃業する状態に追い込まれていた。

「高い酒を売ろうとしても、なかなか売れない。売るためには、東京に進出しなければと決心しました。地元なら多くの人に飲んでいただかないと商売になりませんが、都会なら数%の人に飲んでいただくだけでも相当量になります。それならば、個性が出る酒造りをしようと考えました」

そのころの東京は第一次地酒ブームで、「越乃寒梅」「八海山」「上善如水」た。経費がかさんで毎年一千万円以上の赤字が続いた。増資に次ぐ増資で何とかこらえていたが、結局組合は清算することとなる。岡空社長はその後再び出資して新たな組合を設立するが、そちらも解散する結果となった。

それでも諦めず、再度出資して輸出会社の株式会社JCTOジャパン(KuramotoSLLC)を二〇〇九（平成二十二年）に設立。円安が追い風になり、売上高年間二百万ドルの損益分岐点にすることができ、順調な航海となっている。失敗が続いてもどうして諦めずに挑戦し続けているのかと尋ねると、岡空社長は充実感に満ちた表情で語った。

「日本全国に仲間ができて、その出会いが大きかった。それに、外国人は利き酒能力が高く、銘柄に左右されることなくお酒を飲んで判断してくれます。二十歳で地元に戻って、『もう日本酒は『いい』と言われて頭を下げている時代から、売り手と買い手がお互い感謝しながら酒を語れる時代になったことが一番うれしい。気持ちのいいビジネスができるのです」

海外比率を高め、生き残る

同年、ソウルに百%出資の子会社「JIZAKE CY KOREA」(JCK)を設立し、他の酒蔵の銘柄も含め、日本酒

のような、淡麗辛口の日本酒が人気を集めていた。一方、大量生産されていた三倍増醸清酒は避けられるようになり、甘口「品質の悪い酒というイメージがついてしまった」。

どんな酒を売らすべきかを模索していた岡空社長は、上原先生とも話し合い、山陰らしい味のある酒を売ろうと決心する。

「目指したのは、ほのかな香りを持ち、ボディはしっかりとしていながら、飲み口がさっぱりとした濃醇辛口の酒。そして、無濾過で自然な酒にしました」

昔ながらの酒造りは、味が変わらないことが大切だった。新酒を出せば味が違おうと、消費者が離れてしまう。そのため、味が変わらないように仕込み時期が異なる酒を混ぜて濾過するのが、昔の製法であった。

「無濾過にすれば、造った年やタンク、その年の米の良しあしで味が変わってきます。幸いだったのは、うちは小さなタンクで酒造りを続けていたこと。米の給水も麴づくりも、一つ一つの工程を手作業でこなすため、おいしいお酒が造りやすい環境にありました」

東京に進出し、売り上げも少しずつ伸びていった。そして、そこで生まれた人の縁によって、岡空社長はさらなる冒険に出る。

や焼酎の販売を行っている。

日本酒は、他の製品に比べて輸出量がまだ少ないため、現地の営業担当者と一緒に、できるだけ日本酒の会を開き、お客さまに直接説明するよう心掛けている。

ソウルでは、東京農業大学の醸造学科に留学した韓国人のキムさんと縁あつて出会い、JCKの営業をお願いすることになった。日本の酒蔵を巡るほど熱心なキムさんに任せることができ、岡空社長も一安心しているようだ。

「アルコールの平均消費量が一番多い今の六十代がさらに高齢化すれば、日本酒の消費量はどんどん減っていきます。これは、自分が二十〜三十代のときと一緒の戦い。今後は、海外比率をもっと高めていきたい」と岡空社長は意気込む。大海原に出る大型客船のように、どっしりとした気構えで世界を眺めているように感じた。



本体外観

穀物を通じ、世界中に健康や元気を

プロデューサーする株式会社サタケ

〈広島県東広島市〉

精米機の開発・生産で世界の農業・食品加工分野の発展に貢献してきた株式会社サタケ。創業百二十周年を迎え、事業の裾野がさらに広がっている。

「精米機のサタケ」だけでなく「光選別機のサタケ」にも

今年創業百二十周年を迎えた株式会社サタケの歴史は、一八九六（明治二十九）年に、創業者の佐竹利市氏が日本で初めて動力式精米機を開発・販売したことに始まる。この機械の登場により、当時人力であった精米作業は機械化され、日本の農業・酒造業の生産性は飛躍的に向上した。

一九九一（平成三）年からは製粉機市場にも参入し、米、麦、トウモロコシの三大主食に関わる機械を開発・販売してきた。現在では世界十二カ国に生産・販売拠点をもち、約百五十カ国に穀物加工の機械と技術を提供している。

世界シェアトップを誇るサタケの精米機は、米がきれいに仕上がりに、機械単体の販売では安定的に満足を得るのは難しいことから、単体機同士を結ぶ搬送機まで含めたプラントの形で研究開発を進める。モジュール化することで、間接費を抑えるのが狙いだ。

「もう一つ、重視しているのがアフターサービスの充実です。商品を売るだけでなく、顧客満足を得ることも重要なため、流通させる前にまずアフターサービスを充実する体制を整えています」

二〇二四（平成二六）年に事業を開始したインドネシアの現地法人の設立もこの流れによるものだ。インドネシア市場では、これまで大型プロジェクトは同社が直接取引し、農家や小規模店向けの販売やアフターサービスは販売協力店を通して行ってきた。今後、市場の拡大が見込めることから、現地の有力企業との合弁によりサタケ・グローバル・インドネシアを設立した。まずはアフターサービスの充実や据え付け工事の品質向上に取り組み、将来的にはインドネシア市場向けの新商品企画や製品の現地製造も視野に入れていくという。

砕米が少なく、操作性が高いことが特長。高い技術力に裏打ちされた高性能の機械で「精米機のサタケ」として世界で知られてきたが、近年では光選別機の分野も高い評価を得ている。

光選別機「ピカ選GRAND」は、流れてきた米を二種類のカメラでチェックする。フルカラーCCDカメラでは病害虫被害米を、近赤外線カメラではガラスや石などの無機物を検出し、それらをエアースプレーにより選別・除去する。食品業界で一番多いクレームは依然として異物混入であることから、サタケの光選別機は重宝されている。

また、この技術は食品以外にも応用され、同社ではプラスチックペレットを選別する光選別機も開発・販売している。

機能性に優れたGABAライス

穀物とともに歴史を歩んできたサタケでは、穀物の持つ優れた特性や機能を最大限に生かし、「食を通して」と元氣な人を創る」ことを会社のビジョンに掲げている。

それを体現しているのが、「GABAライス」である。米の胚芽やヌカには、健康にいい成分が多く含まれているが、精米工程でそれらは失われてしまう。同社のギャバ生成装置は、胚芽部にあるグルタミン酸からギャバ（γ-アミノ酪酸）を生成させ、胚乳部へ吸収させた後に精米加工してヌカと胚芽を取り除き、無洗米加工にすることで、精白米に比べ五〜十倍の機能性成分を持った無洗米GABAライスに加工できる。

この無洗米GABAライスは、二〇一五（平成二七）年四月から始まった機能性食品表示制度で、その表示が消費者庁に受理された。産地や生産年、品種によって機能性が異なるため農産物は受理が難しいといわれていたが、無洗米GABAライスの安全性や機能性がしっかり認められた結果となった。

二九六〇年代の日本人の米消費量は

ミドル層もターゲットに

同社の海外進出は七十年以上も前にさかのぼる。一九三九（昭和十四）年に満州佐竹製作所を設立後、東南アジア、オセアニア、中南米、ヨーロッパへと順次販路を拡大していった。これまで、タイやインドなどでは、



韓国最大の製菓・製パン企業から製粉プラントを受注

ジャスミン米やバスマティ米など高級米を輸出する、資本力がある輸出業者が主な顧客であった。しかし今後は事業の拡大、そしてさらなる社会貢献を目指し、高品質高価格の製品を求めるトップ層だけでなく、広く米を供給するミドル層にまで顧客を広げていきたいと、国際事業本部の友保義正部長は語る。

「具体的に進めているのは、当社の品質を保ちながら、ミドル層にも提供できるような価格帯の製品の開発です。中国・蘇州やタイ・バンコクの工場



乾燥貯蔵穀物製粉プラントがインドネシアに竣工



約150カ国に穀物加工の機械と技術を提供



R&D部門では300名以上のエンジニアが研究開発に従事



タイの精米工場に導入されたサタケの精米機



GABAライスの認知と普及を目的にGABAおむすびなどを販売する店舗をホノルルなどにオープン

年間百二十キロほどありましたが、現在は六十キロを切り、高タンパク、高脂質型の食事になっています。米を年間七十キロぐらい食べればたんぱく質・脂質・炭水化物のバランスが一番いいといわれています。慣れ親しんだ米に回帰してもらうためにも、機能性を持ったおいしい米を追求していきたい」と技術本部の水野英則技術副本部長は話す。

また、昨年には、韓国の弁当・惣菜製造会社から「日炊飯設備を初めて受注した。コンビニの増加が著しい韓国では弁当の商品競争が激化しており、既存のガス炊飯と比べ、食を追求してきたサタケの「日炊飯」の優位性が評価された形だ。

持続可能な農業の実現へ

米への回帰は健康だけでなく、農業

にも好影響を与える。サタケでは、農業者の六次産業化も支援しており、二〇一五（平成二七）年七月には、東広島市豊栄町清武地区の稲作農家三十三戸と共同で農業生産法人「株式会社賀茂プロジェクト」を設立した。高齢化や人手不足の問題を解決するため、水稲を中心に六次産業のモデル化に取り組み、将来的には林業や畜産業、商工業とも連携した地域参画型循環事業の構築を目指す。

ローカルからグローバルへ、穀物を通じて人を元気にするサタケの事業はますます広がりをみせている。

途絶えた名流派の流れを汲む山口鷺流狂言の 伝承に努める技術保持者・米本文明さん

狂言三大流派の一つとされながら、明治期に途絶えた鷺流の流れを汲む山口鷺流狂言。その伝承活動に励む山口鷺流狂言保存会のリーダーとして、舞台に立ち、指導にも尽力している。



profile

米本 文明(よねもと・ふみあき)

1955年山口市生まれ。高知大学卒業後、1978年に山口鷺流狂言保存会に入会。郵便局勤務の傍ら、小林栄治氏に師事し、山口鷺流狂言保存会の中心メンバーとして数々の公演に出演、後進の指導にも当たる。2002年、技術保持者に認定され、2011年には山口県文化功労賞を受賞。山口鷺流狂言保存会は、2012年にサントリー地域文化賞を受賞。

文:村上 郁子(山口県岩国市在住) 写真撮影:渡辺 久徳(山口県下関市在住)

狂言三大流派の一つ 鷺流の流れを受け継ぐ

能と並ぶ日本の伝統芸能である狂言は、室町時代後期から江戸時代初期にかけて大藏流、和泉流、鷺流の三つの流派が確立した。うち、鷺仁右衛門宗玄を祖とする鷺流は徳川家康の愛顧を受け、大藏流とともに幕府直属の流派として栄えたが、明治維新後に急速に衰退。一八九五(明治二十八)年に宗家が途絶え、流派は滅亡に至った。ところが山口市には、その鷺流の流れを脈々と受け継ぎ、伝承活動を行っている団体がある。山口鷺流狂言保存会。会のリーダーとして各地での公演会に出演し、後進の指導にも当たっているのが二〇〇二(平成十四)年に技術保持者に認定された米本文明さんだ。技術保持者とは、すなわち山口県指定無形文化財であり、現在山口鷺流狂言で認定を受けているのは米本さんとその師匠の小林栄治氏の二人だけだ。「山口鷺流狂言の芸の神髄を先達から直接教わり、保存会設立時から現在に至るまで演じ続けているのは小林栄治ただ一人です。私は元来、裏方として会を支えるつもりだったのですが、いつの間にか今の立場に追い込まれたのです」と、米本さんはクールに語る。



小林栄治氏(中央)と共演した狂言「鬼瓦」 写真提供:村上 行輝

長州藩お抱え狂言方の 芸を伝承する保存会

山口鷺流狂言は長州藩(毛利家)お抱え狂言方の流れを汲み、実質的な元祖は長州藩お抱えの狂言師・春日家の十代目当主・春日庄作(莊作)とされる。そもそも鷺流には、宗家系の鷺仁右衛門派と分家系の鷺伝右衛門派の二派があり、春日庄作の芸系は鷺伝右衛門派であった。庄作は明治維新の混乱を経て一時は善和村(現・宇部市)で農業にも従事していたが、一八八六(明治十九)年に野田神社上棟式の神事に招かれて以降は山口に定住し、地元の素人衆に狂言を教え、種々の台本も書き写して最晩年を過ごした

という。庄作の門弟は数十名を数えたが、時代の移り変わりとともに弟子の数は減り、山口鷺流狂言は衰微していった。残った数名の弟子たちが芸を伝え、地元の大学教授や中央公民館長の支援も得て、一九五四(昭和二十九)年に結成されたのが山口鷺流狂言保存会である。以来六十年余り、アマチュアの立場で流派の芸系を守って稽古と公演を重ねている。

山口鷺流狂言が世に認められたのは、一九七三(昭和四十八)年に狂言研究者の小林責氏が文化庁の要請により鷺流狂言の調査に山口を訪れ、五年後にその報告書が刊行されてからのことだ。これに先立つ一九六七(昭和四十二年)年に小林栄治氏ら四名が技術保持者の認定を受け、山口鷺流狂言は山口県指定無形文化財第一号となっていた。

憧れの師・小林栄治氏から バトンを渡されて

大学を卒業して帰郷した米本さんが入門したのは、一九七八(昭和五十三)年のこと。知人に誘われて公演会を観賞した際に旧知の樹下明紀氏(現・保存会会長)から入会を勧められたのだ。「後で聞いたところによると、会の存亡をかけて中央公民館長らが若者を次々

に一本釣りしていたようです」(笑)見事釣られた米本さんは、三年間稽古に通った後、一時中断。数年後に若い長男を伴って緩やかに復帰と、柔軟な姿勢を保っていたが、二〇〇〇(平成十二年)、国立能楽堂特別企画公演での小林栄治氏との共演が状況を変えた。日頃の稽古では弟子たちの芸を見守るばかりだった小林氏が、初めて米本さんを叱責指導したのだ。

「国立能楽堂での相手役として、鍛えざるを得なかったのでしょうか。ただし駄目出しをするだけで、どう演じればいいのかは教えてくれませんでした。…」自ら会得せよという師の教えに応えて米本さんは稽古を重ね、いよいよ迎えた本番では、思わぬ発見をした。「同じ舞台に立ち、初めて小林の老いを感じました。八十歳目前にして芸は堂々たるものでしたが、『米さん、頼むぜよ』と目で語っていたのです」

大舞台を無事終えると、タイミンクよく小林責氏の推薦も得て、それまで「自ら申請するのは面はゆい」と固辞し続けてきた技術保持者への認可をようやく受け入れる気になった。将来、もし技術保持者が不在になれば、山口鷺流狂言の存続自体も危うくなる現状を冷静に捉えた米本さんは、気がつけば、重責を担うべき立場にいた。

流派の芸風を守りつつ 長男を右腕に、後進を指導

現在、保存会会員は約二十名。九十歳一歳の小林氏を筆頭に、中学生から七、八十代までと年齢層は幅広い。稽古は毎週土曜日の夕刻、市内中心部にある山口ふるさと伝承総合センターの和室で約二時間行っている。会員の多くはここで二年に一度開催される狂言教室をきっかけに入門してきた人たちだ。公務員や会社員、その他リタイア世代も多い。元演劇青年もいて「熱演癖が抜けない」という苦心談も漏れ聞いた。山口鷲流狂言の特徴は独自の台本にあり、説明的な演技は少なく、台詞のイントネーションも柔らかい。小林貴



小林氏と息子の太郎さん(左)と演じた「武悪」 写真提供:山口鷲流狂言保存会

氏は「鷲流の風がある」と評したとか。それだけに役者の技量が問われる。

公演は毎年秋の定期公演と、山口県立大学での年一回公演を中心に、依頼に応じてイベントへの出演や施設訪問なども随時行っている。近年は小学校でのワークショップも多い。公演時期は重なりがちで、ほぼ毎週公演という月もあり、年間約三十公演を行っている。

次回公演を翌月に控えた稽古場を訪ねてみると、会員それぞれが担当演目を次々と演じ、米本さんはじっと見つめている。一通り流した後で気になる部分を指摘し、時にお手本を演じてみせる。言葉少なく、教わる会員の方が声高なほどだが、そんな米本さんの指導を助けているのが三十代になった長男・米本太郎さんだ。幼いころから稽古に参加し、東京芸術大学で能楽を専攻した太郎さんは卒業後に帰郷。会の中心メンバーとして舞台上に立ち、会員



幅広い年代の人が参加する毎週土曜日の稽古



会員の演技を見守りつつ、時折所作やタイミングを指導

の指導やマネジメントも担っている。「父とは、親子というより、小林栄治の下での兄弟弟子の関係です」と、米本さんに代わって説明する太郎さんの傍らで、父・米本さんは安堵の表情。山口鷲流狂言の未来へ向けて思いを馳せてのことだろうか。

アマチュアの立場だから 貫ける矜持と運営の苦労

そんな米本さんも自身の芸について「芸の上での転機は、小林と太郎と三人で演じた『武悪』です」と、きっぱりと言う。二〇〇九(平成二十二年)保存会設立五十五周年記念公演での演目だ。三十分以上の大曲であり、当時八十五歳の小林氏にとっては悲願の再演でもあったという。

「円熟期の小林との舞台が、とにかく楽しくて。狂言は元来笑いを誘う楽しいもの、と原点を再認識したのです」

そう語る言葉の裏に、アマチュアという立場で芸を伝承していく苦労が見え隠れしている。かつて県や市から毎年受けていた助成金が現在ではゼロとなり、入場無料の定期公演の開催をはじめ経済面で運営は容易ではない。装束の新調

や小道具のメンテナンス、活動経費も捻出しなければならぬが「きちんとしたものをお見せしなければ」という姿勢は揺るがない。誇りを込めて「山口鷲流狂言は、美しき停滞をするしかないのです」と語る米本さんに、太郎さんが「アマチュアだからこそ奇をてらう必要がなく、伝統芸の王道を死守できるという長所もあります」と、言葉添える。

一方で、二〇一五(平成二十七年)年には、米本さん自ら書き下ろした新作狂言「狸騙」を、二十代の愛弟子と太郎さんとの三人共演で上演した。さらにアメリカ・ケンタッキー州のセンター大学での海外公演で喝采を浴びるなど、新たな動きも見られた。

「一番の喜びは終演後、含み笑いをしているお客さんの顔を見ることが。やはり、続けていかなければと思います」

笑いを核とする狂言への畏敬と、伝承責任を胸に、未来を信じて、米本さんは山口鷲流狂言を演じ続ける。

村上 郁子(むらかみいこ)
1958年山口県生まれ。フリーライター。大学卒業後、大学研究室勤務を経て、各種雑誌や自治体・企業の広報・情報誌、記念出版物などの取材・執筆・編集に携わる。

「の美酒」の一品

9

《岡山県浅口市》

特別本醸造 嘉美心 秘宝

ままかりの酢漬け



寄島酒造会館

嘉美心酒造株式会社

創業 1913(大正2)年
岡山県浅口市寄島町7500-2
http://www.kamikokoro.co.jp
年間生産量 1,500石(270kℓ/15万升)



陽光きらめく瀬戸内海に面し、穏やかな風が吹く浅口市寄島町。農業や漁業の町として知られているが、実は酒造りの町でもある。古い町並みの一角に建つ「寄島酒造会館」は、かつて備中杜氏たちの酒造りの研究と交流の場であった。その隣に蔵を構える老舗酒造が嘉美心酒造である。

米のうま味を引き出した「旨口」の酒をうたう嘉美心酒造は、添加物による「甘口清酒」とは一線を画す。米を惜しみなく使った酒造りにこだわってきた。戦後、多くの蔵元が大手酒造への桶売りに奔走なかで、銘柄「嘉美心」を守り抜き、酒造りの時期には蔵人や杜氏たちが日夜研究に没頭した。一九五八(昭和三十三年)には、杜氏、蔵人ら百三十名が会員となり「寄島酒造研究会」を発足。当時の藤井敦久社長は蔵の隣地に「寄島酒造会館」を建て、杜氏の育成と酒造りに飽くなき情熱を注いだ。

今回紹介する名酒は、「IWC(インターナショナルワインチャレンジ)2015」の本醸造酒の部で金賞を受賞した、「特別本醸造 嘉美心 秘

宝」である。一口飲むと口の中に柔らかな甘味が広がる、まろやかな味わいのお酒である。飲み口がすっきりしているため、食中酒にも適す。冷やかめる燗で楽しむのがおすすめだ。

この名酒と一緒に味わいたいのが、ままかりの酢漬けである。ままかり(サツパ)は岡山県を代表する食材で、骨や皮も柔らかく、ばら寿司の具材としても欠かせない小魚だ。

「甘口でさっぱりとした『秘宝』と、酸味の効いたままかりの相性は抜群です。全国で開かれるお酒の会にままかりを一緒に持つていくと、『毎年楽しみにしているのよ』とよく声をかけられます」と姫井誠常務取締役は話す。

「日本の四季はそれぞれに旬の味覚があり、その良さを引き出すには日本酒が一番。一日頑張ったご褒美に飲んでいただいて、『日本に生まれて良かったな』と思っていただけるといい酒造りをこれからも目指していきたいです」

日本人が慣れ親しんだ米の食味が感じられる、癒やしの名酒である。

国吉康雄

[1889-1953]

岡山からアメリカへ

アメリカの首都、ワシントンD.C.に、スミソニアン・アメリカン・アートミュージアムという美術館がある。重厚な石造りの建物に、建国以来のアメリカのアート作品が展示されるこの美術館で、二〇二五（平成二十七年）、国吉康雄の回顧展が開催され、大きな反響を呼んだ。

「アメリカのアート」とはどんなイメージだろうか。画面いっぱい絵の具を飛び散らせた抽象絵画、アメリカンコミックをそのままキャンバスに写し取ったようなポップアート、どちらも二十世紀後半のアメリカを特徴づけるアートである。ではその前の時代、第二次世界大戦前から終戦間もないころのアメリカのアートとは？——その

答えの一つが「国吉康雄」である。国吉康雄は岡山で生まれ、一九〇六（明治三十九）年、単身アメリカに渡つ

た。明治から昭和初期の日本では、中

国地域や九州から数多くの人がハワイやアメリカ西海岸、ブラジルなどに移民として渡っており、当時十六歳だった国吉もその一人だった。彼にはアメリカで画家になろうという意思はなく、とにかく新しい世界で成功したいという夢を持って移民船に乗ったようである。西海岸に到着した後は、日系人社会の中で、果物の収穫やホテルのベルボーイなどの労働をしながら学校に通い、英語を学んでいた。言葉を補うために絵を描いて用件を伝えていたところ、学校の教師から、美術学校に通うことを勧められ、これが画家を目指すきっかけとなった。

独自の画風

二十世紀初頭のアメリカの画壇は保守的だった。アカデミーと呼ばれる学校で写実的な技法が教えられ、それを忠実に守る画家が力を持っていた。一

相反する価値観

一九三〇年代から五〇年代にかけて、国吉康雄は画家としてアメリカで活躍した。当時は白人以外への強い人種差別があり、また太平洋戦争中アメリカにとどまった国吉は「敵性外国人」という扱いを受ける。戦後は、共産主義を糾弾するマッカーシズムにも巻き込まれた。常にアメリカで安住できるかどうかかわからない状況に置かれなが

ら、国吉は彼の画才や人格を認める人々の共感を得ながら生き抜く。ニューヨーク近代美術館での「19人の現代アメリカ画家展」（一九二九年）の一人に選ばれ、ホイットニー美術館で回顧展（一九四八年）を開き、「アメリカ美術家組合」の初代会長（一九四七年）に、またヴェネチア・ビエンナーレのアメリカ代表（一九五二年）となる。著名な賞をいくつもとり、雑誌で「現代アメリカの画家トップ10」（一九四八年）にも選ばれる。

方、ヨーロッパからは印象派や抽象的な表現など新しい動きが伝えられ、「ヨーロッパに比べてアメリカのアートは遅れている。自分たちはヨーロッパの真似ではない独自のアートを生み出さなくてはならない」という気運がニューヨークの画家たちの間で高まっていた。国吉が西海岸を離れてニューヨークに移ったのはちょうどそのころ、一九一〇（明治四十三年）のことだった。

国吉の周囲では、さまざまな人種・民族の画家が、それぞれ固有の文化を背景として自分自身のアートを生み出そうとしていた。国吉も独自の画風を模索し、試行錯誤する。ヨーロッパからの新しい美術動向、古典、アメリカの民俗的な美術、浮世絵、そしてアメリカ東海岸や中西部の風景も大きな影響を与えた。一九二〇年代初頭には画廊で個展を開くようになり、

「東洋だけでも西洋だけでもない。伝統から自由で、かつ伝統から力強い要素を選び出して混ぜ合わせ、全く独自の画風を創りだしている」



「水難救助員」(1924年) 油彩・キャンバス 福武コレクション蔵
女性が岩のようなものに座って、長い髪を両手で広げている。その姿を背後の男性が見ている。場所は海のように、水平線上に虹と雲が出ている。写生ではなく国吉の超現実的なイメージが描かれた1920年代の代表的な作風。



国吉康雄



「ここは私の遊び場」(1947年) 油彩・キャンバス 福武コレクション蔵
大きな建物が破壊されたような廃墟で少女が一人で遊んでいる。左側には、黒い日の丸。しかし一方で、向こうの家並みと空には明るさが見える。

と評価される。いくつもの相反する要素が同時に含まれるという点、これは

国吉の絵画には、西洋と東洋だけでなく、否定と肯定、争いと共存など、常に複数の価値観にさらされた彼の人生が反映されているかのように、複雑な要素がいくつも重なり合っている。

アメリカの多文化主義と国吉康雄

「相反する複雑な要素を何重にも併せ持つ」——これはアメリカを表すキーワードでもある。世界中のさまざまな文化を背景とした多様な価値観が認

められ、共存する。アメリカのアートとは何かを常に問い続けるスミソニアン・アメリカン・アートミュージアムが国吉を再評価したのもこの「多文化主義」の視点からだった。「多様な価値観を認めることがアメリカの良さである」という考え方が重い意味を持つ現代、国吉もまた、二十世紀前半の日系人画家というだけでは重要な性を増している。

(文・江原久美子)

江原 久美子 (えはらくみこ)

1968年岡山県生まれ。1996年より「ベネッセアートサイト直島」(香川)の企画や運営、教育プログラムに携わる。また同時にベネッセコーポレーションによる「国吉康雄美術館」(岡山)の運営にも携わる。2013年、ベネッセハウスミュージアムでの「国吉康雄展」を企画。現在は岡山大学教育学部「国吉康雄を中心とした美術鑑賞研究寄付講座」准教授。



「ミスター・エース」(1952年) 油彩・キャンバス 福武コレクション蔵
スミソニアンでの回顧展にも出展された国吉康雄の晩年の代表作。中央にサーカスの道化師のような人物が立ち、こちらを見ている。手のポーズは何を意味しているのか、画面全体が赤や青、黄や緑など鮮やかな色に満ちているのに、なぜ顔だけが白と黒で描かれているのか。左下から見上げている別の仮面は何か。背景は超現実的で場所も時代もわからない——この絵について「こうだ」という答えはない。何人かで対話しながら絵を見ると、人によって見方が異なり、何度見ても新しい発見がある。この絵は一つの解釈を許さず、絶えず「見ている人がどう考えるか」を問い続けている。香川県直島「ベネッセハウスミュージアム」にて展示中。

◎このほか、日本で国吉康雄の作品を見るには
横浜そごう美術館
(2016年6~7月「国吉康雄展」)
岡山県立美術館
(常設展のほか、2016年9~11月「国吉康雄展」)
ほか、東京国立近代美術館など所蔵館にて随時展示。

川棚温泉

山口県下関市

八百年の伝統を誇り、そのなめらかな湯と美しい景観が先人たちにこよなく愛されてきた川棚温泉。その一人、ピアニストのアルフレッド・コルトーとの出会いが生んだ物語を縁に、音楽があふれる温泉街に生まれ変わろうとしている。



川棚グランドホテル大浴場「山頭火」

一八百年の歴史ある温泉

下関駅から幡生駅を経て、響灘を望みながら山陰本線で北上すること約四十十分。山裾にひらけた静かな里に、下関の奥座敷と呼ばれる川棚温泉がある。その昔、地震で亡くなった青龍を祀ると温泉が湧き出たと伝わる伝説の古湯だが、文献では応永年間（二二九四～一四二八年）に三惠寺の怡雲和尚が薬師如来に導かれて再び温泉を掘り当てたとされる。江戸時代に長府藩主毛利侯の「御殿湯」が設けられると、殿様の湯として有名になり、県内有数の湯治場となった。明治以降、下関が国際港として発展すると、その奥座敷として栄えた。

今では八軒の宿と共同浴場が出迎えてくれるのどかな温泉街である。その泉質は含弱放射能・ナトリウム・カルシウム・塩化物温泉で、無色透明のなめらかな湯。肌に優しく美肌や老化防止に効能があるとされている。

その川棚温泉の名物といえば、熱した瓦の上に炒めた茶そばや錦糸卵、牛という思いでほぼ毎年、彼ゆかりの演奏家を招いて音楽祭を開催している。今年四月五日の予定という。

一方で、住民に音楽に親しんでもらいたいと毎月歌声喫茶を開いているほか、音楽活性化事業（おんかつ）として、川棚のクスの森でのコンサートや一流演奏家による学校巡りなどを実施して、地域の人々に音楽の感動を届けている。併せて、毛利侯が通った「毛利侯御殿湯街道」のウォーク大会、昭和初期に川棚に長期滞在した俳人種田山頭火の名前を冠した俳句コンテストの開催など、「毛利侯・山頭火・コルトーが愛した川棚・豊浦」をテーマに、音楽以外の川棚らしい魅力も発信してきた。温泉旅館の努力もさることながら、

肉などを重ねた「瓦そば」が有名である。

フランスのピアニストが愛した島

川棚温泉では今、住む人も訪れる人も共に心地よいと思えるまちを目指して、温泉と音楽という異色の組み合わせによるまちづくりを進めている。それは二〇〇〇年代初頭、地域活性化を探る住民らが地域資源として、川棚の美しい自然とそれにまつわる物語に着目したことに始まる。川棚の魅力の一つは、平野に溶け込むような穏やかな山裾が、その先の海や島とも連なった一体感が織りなす自然美である。その安らぎの景観が多くの人々を魅了し、数々の物語を生み出してきた。なかでも特筆すべき存在が、フランスの世界的ピアニスト、アルフレッド・コルトー（一八七二～一九六二年）である。

一九五二（昭和二十七年）年の来日公演で、川棚温泉に宿泊したコルトーは、響灘に浮かぶ厚島の眺めにほれ込み、買い取りたいと申し出る。当時の村長が、永住するなら差し上げると快諾す

こうしたまちづくりが奏功し、二〇一一年（平成二十三年）にはそれまで年々減少していた豊浦地区（川棚温泉）の宿泊客数が増加に転じている。

共感した人々と共に紡がれる物語

川棚温泉の「音楽のあるまちづくり」の特徴は、住民主体で行われていることにある。そのため川棚の自然や物語の魅力に加え、それらを愛する住民の思いに共感した音楽家たちが川棚での演奏会を希望するようになり、また建築家の隈研吾氏が周囲の山並みに溶け込む川棚の杜やホールを設計するに至った。今では隈氏と住民とで、町全体を庭園に見立てた、自然と調和するまちのグランドデザインも構想中だ。

美しい川棚の風土とそれをこよなく愛した先人たち。その物語に共感した人々の思いが大きな輪となり、温泉街に新たな未来を紡ぎ出そうとしている。（文・川西由香理）



作図：小学館クリエイティブ



コルトーが愛した厚島の眺め



コルトーの胸像



第6回川棚・コルトー音楽祭



下関市川棚温泉交流センター 川棚の杜



発祥の店「たかせ」の元祖瓦そば

温泉と音楽のまちづくり

住民らがこの物語を生かして活性化を、と考えていた矢先の二〇〇三（平成十五）年、コルトーが設立したパリのエコール・ノルマル音楽院からコルトーゆかりの島について問い合わせが届く。これを契機に「音楽のあるまちづくり」を目指す取り組みが動き出した。それを主導したのが、住民自らが地

域経営を担う目的で設立した、山口県初の民間まちづくり会社「川棚温泉まちづくり株式会社」である。二〇一〇（平成二十二年）、コルトーが滞在したホテル跡地に「下関市川棚温泉交流センター 川棚の杜」（設計・隈研吾）が完成するとまちづくり会社は指定管理者となり、ここを拠点にイベント主催、情報発信などを行うようになる。併設ホールは「コルトーホール」と名付けられた。

コルトーとの物語が結実した催しの一つが、「川棚・コルトー音楽祭」だろう。世界最高峰の音楽を温泉から届けたい



写真提供：島根県観光連盟

松江市街地中心部にある亀田山に建つ松江城は、出雲・隠岐の領主となった堀尾氏によって築城された平山城である。天守は、外観は四重、内部五階、地下一階の形式で、正面の南側には彦根城などと同じく附櫓を設け、屋根はすべて本瓦葺きとなっている。

構造上の特色として挙げられるのが、軸部に多用された通し柱である。二階分を貫く通し柱により、上層の重さを分散させて下層に伝える構造となっている。また、柱の周囲に板を張り、鍔や釘、帯鉄で留めた「包板」も多く見ることができる。

昭和の解体修理工事(昭和二十二～三十年)では、取り外された部材の木口に堀尾家の家紋である分銅紋に「富」の文字が入った刻印が確認された。松江城築城には、安来市にあった月山富田城の部材を一部転用したという伝承がある。

天守は一六一一(慶長十六)年に完成したといわれていたが、それを証明するはずの「祈禱札」が一九三七(昭和十二)年以降、行方不明となっていた。

しかし、二〇二二(平成二十四)年五月、松江城二之丸にある松江神社から二枚の祈禱札を発見。札からは「慶長拾六年正月吉祥日」などの文字が確認され、築城時期が慶長十六年正月以前であることが確実となった。

松江城天守は、一九五〇(昭和二十五)年の文化財保護法の制定で国宝から重要文化財になったが、近年のこうした貴重な資料の発見により、二〇二五(平成二十七)年七月に再び国宝に指定された。