

琥珀い風

きらめきの地域デザイン

あおいかぜ



地域との新たな関わり方—関係人口

95

2019 March



地域との新たな関わり方—関係人口

視点

関係人口が地域にもたらすもの 島根大学教育学部共生社会教育講座 教授 作野 広和

6 ゆるやかなつながりを生み島根のコミュニティを育てる しまこトアカデミー（島根県）

8 人とのつながりが新しい挑戦の原動力に 株式会社トリクミ（鳥取県八頭町）

10 首都圏の若者と中山間地域を結ぶ ひろしま里山ウエーブ（広島県）

12 廃線跡の活用で関係人口を増やし、沿線地域を活性化 NPO法人江の川鐵道（島根県邑南町）

14 「地域に生きる企業家群像」 株式会社スピングルカンパニー 代表取締役社長 内田 貴久（広島県府中市）

18 「キラリ輝く元気企業」 68 たゆまぬ製品開発努力でユーザーの声に応え、釣り糸トップシェアを誇る株式会社サンライン（山口県岩国市）

20 「夢紡人／ゆめつむぎびと」 91 地元のお茶を地元で消費する仕組みをつくる若き経営者・青山 雅史さん（岡山県備前市）

23 「この名酒にこの一品」 18 日置桜鍛造生もと強力 モサエビの塩焼き（鳥取市）

24 「近現代芸術再発見」 11 中尾彰（島根県生まれ）「1904〜1994」

26 「古典に学ぶ」 6 菜根譚 — 心に響く処世訓 — 大阪大学大学院教授 湯浅 邦弘

28 「山をあるく」 6 寂地山（山口県・島根県）

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きたいと思います。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

あおいかぜ

95

2019 March

contents



地域との新たな関わり方—関係人口

関係人口が

地域にもたらすもの

視点

島根大学教育学部共生社会教育講座 教授

作野 広和

—関係人口概念の誕生

関係人口の源流は、雑誌「ソトコト」編集長の指出^{さしで}「正氏著『ぼくらは地方で幸せを見つける』（ポプラ新書）にある。二〇一六（平成二十八）年刊行の同書では、若者を中心に「ローカル」に価値を見いだす人が増えていることを報告している。そして、「ローカル」との関わり方は、必ずしも定住することとが絶対条件ではなく、多様なスタイルが存在していることを指摘している。同書では、「地域に関わってくれる人口」のことを関係人口と紹介している。また、二〇一七年四月に総務省「これからの移住・交流施策のあり方に関する検討会」中間報告において、政府として初めて関係人口の概念が提示された。さらに、同年十月に島根県を拠点

に活躍している田中輝美氏が「関係人口をつくる」（木楽舎）を著した。このように、二〜三年の短期間に関係人口というキーワードが世の中に広まった。関係人口は「第三の人口」と称されている。本来、人口とは定住人口を指すが、多くの地域では定住人口の維持・増加が期待できないため、一九九〇年代に交流人口の概念が提示された。交流人口とは「交流の効果や地域に与える影響を体系的に捉えるために求められた考え方」（国土庁、一九九四）であった。つまり、定住人口は地域に居住して地域を支えるのに対して、交流人口は居住しないものの、地域に寄与する人々を指していた。したがって、本来の交流人口は関係人口の概念も含んでいることを確認しておきたい。関係人口は「対象地域に居住しな

いながらも、何らかの形で地域との関わりを持つこととする人々」と定義されている（総務省、二〇一七）。近年は、大都市圏で生まれ、大都市圏で育った人々が増えている。彼らにとっては、「懐かしい我が家」というべき「ふるさと」が存在していない。また、若者を中心に、「世の中の役に立ちたい」と考えたり、自分の存在価値を再確認したりする場所を求めている人がいる。そういった人々は、「ローカル」と関わりを持つことを志向する。一方で、実際に「ローカル」と呼ばれる地域に定住するにはハードルが高い。そこで、自分と関係する地域に思いを寄せたり、行き来したりすることで、自己実現を果たそうとする動きが出現した。具体的には、地域の応援団として情報を収集したり、現地で行われるボランティア活動に参加したり、祭りや伝統行事を継承しようとする足繁く通ったりする現象がみられている。このように、当該地域に居住しなくても、地域を支えることができる。

これまで、地域を支える存在は定住者に限定されていたといってきた。このポテンディング型（結束型）ソーシャルキャピタルを前提とした地域維持のスタイル^{*}に対し、近年では個人が地域と直接結びつく、ブリッジング型（橋渡し型）

表1 2つのソーシャルキャピタルの特徴

タイプ	ポテンディング型（結束型）	ブリッジング型（橋渡し型）
人口の種類	定住人口	関係人口
形態	フォーマル	インフォーマル
結びつきの強さ	強い	弱い
地理的範囲	狭い、地域限定的	広い、拡散的
志向性	内向き	外向き
帰属の意識	排他的	包括的
帰属の基盤	共同的	公共性
コミュニティ	農村型	都市型
対比表現	近所づきあい	遠距離交際
強み	安定性	革新性
弱み	保守性	不安定性

厚生労働省資料を参考に作成

*ソーシャルキャピタル…社会・地域における人々の信頼関係や結びつきを表す概念

*本誌は再生紙を使用しています。

●表紙写真：2018年11月に島根県邑南町で開催されたINAKAイルミ。「天空の駅」と呼ばれた宇都井駅をライトアップする人気イベント
表紙写真提供：共同通信社

●目次写真提供：広島県、NPO法人江の川鐵道、芥川 博之、株式会社サンライン、林田 悟

●デザイン：有限会社シフト



2013年度から鳥根大学のゼミ生が銭宝地区に滞在 写真提供：作野 広和

に全国の自治体を取り組んでいる。新潟県新発田市及び魚沼市では、ふるさと納税等を契機につながりを持った人々によって「ふるさと新潟応援団」を結成してもらい、新潟県の魅力や課題等を学ぶ「にいがたゼミナール」を開催し、「関係」を深化させている。

第二に、非居住者でありながら地域との「関係」を明確にするための事業が挙げられる。具体的には、鳥取県日野町や香川県三木町などが取り組んでいる「ふるさと住民票制度」がある。定住者のように正式な住民票は発行しないものの、非居住者であっても当該地域と関わりを有している証しを提示することで、所属意識を醸成させる。実際に、「ふるさと住民票」を取得した人のもとには、市町村の広報や、行事の案内などが定期的に送られてくる。また、体験ツアーや伝統行事などへの参加をはじめ、段階に応じて「ふるさと」の関係性を深化することができる。

第三に、地域と関わりを持つための窓口や、きっかけづくりを行う事業がある。例えば、徳島県美馬市・佐那河内村・美波町などでは「関係案内所」を設けて、地域との「関係」を求めようとする人たちに、ワンストップサービスを提供している。これらの地域では、地域で必要な人材を具体的に提示

銭宝地区の取り組みについて紹介する。銭宝地区は、八十三世帯からなり、邑南町内にある十二地区（公民館区）の中で最小規模の地区である。二〇一五年の人口は百七十七名で、二〇一〇年からの五年間に十六・五%も減少している。高齢化率も五十四・八%と極めて高い。年少人口も十一人と極端に少なく、数字だけみれば存続が危ぶまれる地区といえる。

銭宝地区では、布施公民館の管轄域と銭宝自治会のエリアが完全に合致しているため、一元的に事業を進められる。邑南町における自治会とは、集落よりも広い範囲の住民自治組織であるが、地域の課題解決や資源活用も担う地域運営組織の役割も担っている。邑南町では、二〇一〇年度より「地域コミュニティ再生事業」を実施してきた。この事業では、地域マネージャーを設置し、地域の喫緊の課題解決と、地域特性や地域資源を取り入れた地域活力の向上に関する取り組みが行われてきた。さら

し、都市部の人材を結びつける「マッチング支援」が行われている。また、地域との関わりを強化した事業として、熊本県天草市の「ふるさとマッチング制度」が挙げられる。この制度では、地域や企業のニーズを対象者に提示し、具体的な貢献ができる場合には「ふるさと住民」として活動の場を提供している。

第四に、実際に現地で一定期間滞在して、地域と深い関わりを構築しようとする動きがある。総務省が実施している「ふるさとワーキングホリデー」や、「お試しサテライトオフィス」などがその好例である。

以上のように、関係人口には多様なあり方がみられる。今後、さらに多くのスタイルが現れると、地域との「関係」の多様性が、当該地域の可能性につながっていくと思われる。

「関係人口づくりの可能性」

これまでの関係人口は意図して築くものというよりは、地域における何らかの取り組みが、結果として他地域との「関係」を構築していく例が多かった。例えば、鳥根県江津市ではビジネスプランコンテストの継続が、関係人口の構築に寄与している。江津市は、人口約二万四千人（二〇一八年）で、鳥根

に、二〇一五年度からは地方創生に関わる「地区別戦略実現事業」を実施し、実質的に「地域コミュニティ再生事業」の後継として、公民館を単位として実施してきた。

これまで、銭宝地区では①ホームページや新聞投稿等による情報発信、②Uターン者の意向調査を兼ねた地元出身者との交流、③町営住宅の建設誘致・空き家の登録によるUターン者の確保、④音楽会やオープンカフェの開催による世代間を超えた住民交流、⑤登山道・散策道・参拝道の整備や枯れ木・竹林伐採による景観維持、里山整備、⑥大学生との交流など、多様な活動を積極的に行ってきた。

⑥については、二〇一三年度より鳥根大学のゼミ合宿を誘致し、継続している。毎年十名前後の学生と、ゼミ活動を支援する数名の教員や社会人サポーターによる訪問が続いている。二〇一八年度までに延べ六十名以上の学生が滞在して合宿を行った。また、卒業研究などを行うため、学生による泊まり込みの調査活動も行われており、その中には海外からの留学生も含まれている。さらに、二〇一五年度から鳥根県中山間地域研究センターの主催による地域づくりインターン学生が、毎年二〜三名、一カ月にわたって

県の中では最も人口規模の小さな都市である。かつては、瓦や瓶を製造する窯業や、大規模なバルブ工場を有する山陰有数の工業都市として繁栄したが、産業構造の転換とともに徐々に衰退していった。

転機は、二〇〇四年の市町村合併である。旧江津市は隣接する邑智郡桜江町と一市一町の小規模な合併を果たしたが、これによって市役所職員意識が変化し、地域にも少しずつ変化がみられるようになった。例えば、二〇〇六年度と二〇〇七年度には江津市全域で空き家の調査を実施し、二〇〇八年度には全国初となる空き家活用サミットが開催された。

そして、二〇一〇年度に「江津市ビジネスプランコンテスト（Go-Con）」が開催された。その結果、第一回ビジネスプランコンテストの大賞受賞者たちにより、中間支援組織であるNPO法人「てごねっと石見」が設立され、この組織が関係人口を生み出す鍵となる存在となった。以降、「てごねっと石見」がビジネスプランコンテストを企画・運営し、九年間で応募件数は百十一件、起業件数は十九件に上っている（表2）。また、年間三億五千万円程度の売り上げ（二〇一七年度）や五十人以上の就業者が生み出された。

滞在し、地域住民とさまざまな交流を行っている。こうして、銭宝地区に滞在した大学生たちは、第二のふるさとのように銭宝地区と接し、その後も自主的に銭宝地区に通っている。彼らの中には、大学卒業後、邑南町に就職する意向を示す学生まで現れている。

このように、関係人口の構築により、当該地域との関わりが継続する可能性がある。地域に若者の声が聞こえたり、新たな定住者が誕生したりすれば、地元出身者も「Uターンしてみようか」という気持ちになる。明治大学の小田切徳美教授は、このような現象を「ミラー（鏡）効果」と呼んでいる。関係人口は、まさに「ミラー」の役割を担っていると見えよう。

「関係人口のこれから」

滞り、その数字以上に起業者たちが地域に新しい風を吹かせたことの影響が大きい。その結果、地元出身者と域外から参入した起業者たちとのコラボレーションが起り、地域に元気を与える新しい試みが生まれた。なお、「てごねっと石見」自体も中間支援組織として成長しており、近年では創業支援のほか、人材（人材育成、江津駅前活性化、学校と連携したキャリア教育、地域プロデュースなど、多様な事業を展開しており、関係人口づくりに大きく寄与している。江津市と関わりを持つ関係人口は、さらに新たな人材を誘発しており、まさに「人が人を呼ぶ」好循環を生み出している。

「地域維持のきっかけづくりとしての関係人口」

一方で、過疎化・高齢化に苦しむ地域において、関係人口を意図的に構築し、地域を維持するきっかけづくりとする場合もある。その例として、鳥根県邑南町

い。関係人口は、現状においても多くのスタイルを有するとともに、今後多様に展開していくと予想される。最後に懸念されることを一つ申し述べる。それは関係人口も地域間の奪い合いとなり、結果としてゼロサムゲームになる可能性がある点である。それを避けるためには、社会全体で「関係」に価値を求める人を増やしていく必要がある。現在は「無縁社会」がキーワードとなる時代であるが、これを「好縁社会」としていく継続的な取り組みが求められるよう。「関係」は目に見えないために把握しにくいのが、一方で、無限の広がりを持ち、個々の「関係」を深めていくことができる。人口減少時代においても持続可能な社会を構築するために、「関係」を源泉とした地域づくりを目指したい。

従来から、定住人口は「土の人」と言われ、交流人口は「風の人」と言われてきた。風が種を運び、土に落ちて根付き、やがて葉が出て、花が開くことが期待されてきた。しかし、自然な発芽や成長を期待すれば、偶然にしか花は咲かない。時代の変化が激しい中、適切なタイミングで発芽させ、出てきた芽を成長させる人が必要である。これを、「水の人」と称するならば、関係人口がそれにあたるのかもしれない

表2 江津市ビジネスプランコンテストの応募件数等

年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	合計
応募件数	25	23	13	11	13	9	5	6	6	111
江津市内	6	12	4	3	4	5	4	2	4	44
江津市外	5	4	4	1	3	1	0	2	0	20
鳥根県内	14	7	5	7	6	3	1	2	2	47
鳥根県外	6	7	6	6	6	3	6	5	5	51
最終審査会進出件数	4	2	1	1	1	1	1	1	1	13
大賞受賞件数	1	2	1	1	1	1	2	3	1	19
起業件数										

江津市資料より作成

参考文献
国土庁(1994)「交流人口＜新たな地域政策＞」(平成5年度四全総推進調査)、大蔵省印刷局。
総務省(2017)「これからの移住・交流施策のあり方に関する検討会中間とりまとめ」総務省、31p.

profile
作野 広和(さくのひろかず)
1968年鳥根県松江市生まれ。広島大学文学部助手、鳥根大学教育学部准教授を経て、2014年より現職。総務省過疎問題懇談会構成員、総務省地域運営組織の形成及び持続的な運営に関する研究会委員等。鳥根県江津市、邑南町、奥出雲町、飯南町に研究室の分室「ラボ」を設置し、住民との協働による地域づくりを実践中。

地域との新たな関わり方―関係人口

ゆるやかなつながりを生み

島根のコミュニティを育てる

しまこトアカデミー 《島根県》

「島根や地域に貢献したいが、どう関わったらいいかわからない」という都市在住者を対象に始まったしまこトアカデミー。人に出会い、地域を深く知ることで、参加者の背中を押す機会になっている。

地域づくり講座を開講

しまこトアカデミーは、島根をフィールドに先進的な地域づくりを学ぶ連続講座である。島根県と、雑誌「ソトコト」が協働する形で、二〇一二年（平成二十四）年に東京で、二〇一五年には

大阪で開講した。その後全国の自治体で始まった関係人口づくりの先駆的存在として知られている。

しまこトアカデミーのアイデアが生まれたのは二〇一一年ごろ。東京の移住・交流推進機構に向向した県職員が、都市にいながら地方に関心がある若い

人の存在に気づいたのが始まりだった。それまでの移住は定年退職後のUターンや田舎暮らしのイメージであったが、近年は地域活性化に興味を持つ若い人が増え、さらに



チームに分かれ、インターンシップの体験を共有してプランテーマを探るグループワークを行う



最終回にはこれから自分が島根にどう関わっていくかを「しまこトプラン」として発表

インターンシップで地元の人と交流

プログラムの中で目玉になっているのが、地域に向いて人と交流し、その土地ならではの体験をする二泊三日のインターンシップである。東部、西部、隠岐の三つの地域で参加者を募り、教育や農業など受講生の興味や関心を聞きながら、その分野で活躍する人に会えるよう行程を組んでいく。県内に顔見知りが多いメンターの人脈が生かされる場面もある。ビジネスコンテストで有名な江津市を抱える西部は、起業に関心がある受講者に人気が高く、隠岐や西部に比べて人口が多い東部は、人が集まるコミュニティづく

りに関心がある受講生が多く参加する傾向があるという。

「インターンシップの前夜で、島根への関心と受講生同士の仲は大きく変化します。実際に見てもらって、地元の人に会っても一番大事なと捉えています」

最後の講座では、これから自分が島根にどう関わっていくかを「しまこトプラン」として発表する。この発表に向け、自分の好きなことや得意なことと島根を掛け合わせ、自分だったら何ができるかを受講生は考えていく。

これまでの「しまこトプラン」の内容は、ファッシュョンデザイナーのスキルを生かして、農作業を作るといった具体的なプロジェクトから、帰省の回数を



東部へのインターンで、雲南市で活躍するしまこトアカデミーOBIに仕事と暮らしについて聞く



西部へのインターンで、石見焼の窯元で、現在も登り窯を使用する江津市の嶋田窯を見学



隠岐へのインターンで、株式会社ふるさと海士CAS凍結センターで、海士の岩牡蠣などをブランド化した奥田和司さんに話を聞く



島根県地域振興部しまね暮らし推進課の渡邊三冬さん

東日本大震災を機に、ライフスタイルを見つめ直したいという人も増加している。しかし、働き盛りの世代の移住はハードルが高い。「いつか地元に戻りたいけれども、今は帰れない」という彼らと話すうちに、地域とゆるくつながる仕組みがあれば、将来の移住に結び付くのではないかと考えたという。「つながりをつくるというのは、何を成果とするかが明確でなく、県の事業としてはKPI（重要業績評価指標）を設定しづらいという意見もあったようです。そういう意味では、チャレンジの要素が強い事業として始まりました」と県地域振興部しまね暮らし推進課の渡邊三冬さんは話す。

後、島根県内での二泊三日のインターンシップに参加する。インターンシップで得た気付きを共有しながら考えを深め、その後は最終回の「しまこトプラン」発表に向け、各自で案を練っていく。

メイン講師はソトコト編集長の指出一正さんが務め、各回ごとに地域づくりに関係した講師を迎えている。受講生の指南役となるメンターは、東京講座では、江津駅前再生に携わった株式会社シマネプロモーション代表の三浦大紀さんが、関西講座では、雲南市で農業を基盤とした暮らし・仕事づくりを行う合同会社宮内舎の小倉健太郎さんが現在務めている。

東京講座の定員は十五名で、二十代後半から四十歳前後が多い。期によってはらつきはあるが、県外出身者の応募も少なくない。

「関係人口に関する本が出てからは、地域との関わり方を学ぶために受講する人が増えました。他県の出身者もいるため、最初の講座で県職員が島根の特性や人口動態、抱える課題などを説明しています。県内出身者でも大学進学等で地元を離れてしまうと、最近の情報を知らないままなので、まずは島根に対する理解度を高めてもらうようにしています」

島根に縁のない人も参加

講座では、島根の現状を学ぶ基礎講座やグループワークを三回受講した

増やすなど個人的な事柄まで幅広い。受講生に関与を強く働きかけない点が、しまこトアカデミーの特徴でもある。

「受講生に話を聞くと、『Uターンを求められないことが良かった』という意見を多くいただきます。移住を強く求められると、気持ちが離れてしまうようです」

コミュニティを育む

緩やかなつながりを目的とした一方で、しまこトアカデミーを経て移住した人も増えている。七期目を迎えた現在、県が把握している範囲で移住者は二十一名に上る。起業した人、NPOに就職した人、医療の知識や専門性を生かして地域の健康的なまちづくりに貢献する「コミュニティナース」とし

て働く人などさまざまだ。

こうした卒業生と受講生が集まるイベントを年に一回開催しており、これからはこの縦のつながりをさらに強めていきたいと渡邊さんは話す。

「受講生同士がつながれば、面白いことが自然発生するはずなので、このコミュニティをより大きく育てていきたい。また、関係人口づくりは、どれだけ地域の喜びに寄与できるかも大切な視点。都市部の人材と地域がつながって、双方が満足できるWin-Winの関係がつけられるよう、今後もお手伝いしていきたいと思っています」

地域との新たな関わり方―関係人口

人とのつながりが

新しい挑戦の原動力に

株式会社トリクミ 《鳥取県八頭町》

「何か面白いことをしよう」と地元鳥取の同級生と一緒に東京で始めたイベントがきっかけとなり、八頭町の空き家を活用した場づくりに発展。トリクミが吹かせた新しい風が、地域のチャレンジ精神を育んでいる。

遊びの延長で鳥取に関するイベントを開始

鳥取駅から若桜鉄道に揺られ二十五分のどかな景色の中に立つ小さな木造建築が隼駅だ。無人の駅舎の中は、

スズキのバイク「隼」の写真やポスターがずらりと並ぶ。

駅を出てすぐ目に入るのが、トリクミが運営するカフェ&コミュニティスペースの「HOME8823（ホームハヤブサ）」だ。東京で始まったトリクミの活動から生まれた、八頭町の拠点第一号である。

トリクミ代表の古田琢也さんは、合併で二〇〇五（平成十七）年に八頭町となった旧八東町の出身。地元の高校を卒業後、東京に出て、アートディレクターとして働いていた。独立した二十六歳のころ、地元鳥取の



ライダーに特化したゲストハウス「BASE8823」 写真提供：共同通信社



隼Lab.の1階は地元の人が集うカフェ&イベントスペース 写真提供：株式会社トリクミ

さんは回想するが、五年目を迎えた現在、地元八頭町だけでなく、鳥取市内からも人が訪れる人気店となった。

HOME8823を「内需」と例えるならば、次に目指したのは「外需」の取り込みだった。

「HOME8823では、小さくてもいいから、まずは地域内でしっかりとお金を回そうと考えていました。でも次は、外需を取り入れる施策が必要だな。隼にはバイク乗りの人たちがよく来ていたので、彼らが泊まれるような宿を考えました」

十年前から多くのライダーが隼地域を訪れるようになっていたが、泊まれる場所も食事ができる場所も近くに

いたため、長く滞在することはなかった。隼に来て、地元の人と知り合って、地域のファンになってもらえるような場所をつくりたい。そう考え、トリクミを法人化した後、築六十一年の古民家を改修し、ライダーに特化したゲストハウス「BASE8823（ベースハヤブサ）」を二〇一六年にオープンした。

普通の宿泊施設では、バイクが野ざらしになったり、盗難されたりする心配があるため、バイク乗りの人はなかなか泊まれないという話を聞き、ゲストハウスにバイクをとめる専用ガレージを用意した。中に整備工具を置き、夜にはライトアップして、バイクを眺めながらお酒が飲めるようになっていた。



ライダーの聖地と言われる隼駅



トリクミによる八頭町の拠点第一号「HOME8823」



企業、個人事業主、学生らが利用するワーキングスペース。ここから半年で5社が起業した

同級生と一緒に任意団体のトリクミを東京で立ち上げた。「そのころ、同級生から『鳥取って面白くない』という声を聞き、『どうせなら自分たちで面白いことをしよう』と、遊びの延長で、鳥取の食材を使ったイベントなどを東京で始めました」と古田さんは振り返る。

こうしたイベントを数回重ねるうちに、地元の農家から、隼駅前にある空き施設を活用して何かできないかと声をかけられた。

当初、古田さん自身は引き受けるべきか迷っていたという。人通りのないこの場所では、うまくいくイメージが持てなかったためだ。しかし、トリクミのメンバーは、「みんなが戻りたいくなるような場所をつくりたい」と前向きだった。この気持ちを受けて、本気で話に乗り出し、東京と八頭町の二拠点を歩き来る生活が始まった。

チャレンジする人が増えないと地域は変わらない

こうしたトリクミの活動は、八頭町全体の大きな動きにつながっていく。二〇一六年三月末で廃校が決まった八頭町立隼小学校の活用方法を検討する協議会に古田さんも参加。町が施設を整備し、民間企業が運営する公民連携複合施設として活用することになり、その運営会社の代表に古田さんが就くことになった。

新しく設立した株式会社シーセブンハヤブサは、鳥取銀行や、鳥取にゆかりのある東京の民間企業など七社が出資している。施設は「隼」(ハヤブサラボ)と名付け、地域にイノベーションを起こす企業を誘致しようと、二、三階にインキュベーションオフィスとコワーキングスペースを設け、一階には地元の人々が利用できる飲食店とイベントスペースを用意した。

隼Lab.は二〇一七年十二月に開設し、インキュベーションオフィス十四室は一年以内に全て埋まった。コワーキングスペースは「三年で五社の起業」を目標としていたが、地域商社やIT企業など、半年で五社が起業した。予想よりも早く人が集まったことに、古田さんは「こういう場所が鳥取

地域の内外を意識して拠点をつくる

話し合いを重ねて、出てきたコンセプトは「ちいきの台所」だった。地元農家から食材を仕入れて調理し、お客さんに食べてもらおうとともに、地域の人が集まれるような場にしようと考えた。

「町外や県外の人を呼び込むというよりも、地元の人にターゲットを絞りました。計算したら、それでもお店としてちゃんとやっていけそうだった」

改修費用は補助金のほか、個人の借入金やクラウドファンディングなどでまかなった。事前に説明会や試食会を開催し、どんな場をつくるかを地元住民とも話し合った。

二〇一四年四月、HOME8823が開店した。「最初は一年も持たないだろうと、周りから言われていた」と古田

にあまりなかったもので、いろいろな人と交流しながら仕事ができることに興味を持ったのではないかと話す。また、出資会社の社長がシーセブンハヤブサの取締役やアドバイザーを務めており、そうした横のつながりも魅力になっているようだ。

東京でのイベントから、地域にイノベーションを起こす場づくりへ。同級生と始めた活動の輪は短期間で大きく広がった。

「隼」のコンセプトは、「日本の未来のモデルになる田舎をつくる」。チャレンジする人が増えないと、地域は何も変わりません。イベントを開くのも、起業でもなんでもいいので、チャレンジの絶対量を増やしていきたいと思っています」



2016年3月に廃校した隼町小学校を公民連携複合施設「隼Lab.」に



代表取締役の古田琢也さん

地域との新たな関わり方―関係人口

首都圏の若者と

中山間地域を結ぶ

ひろしま里山ウエーブ 《広島県》

広島県の事業「ひろしま里山ウエーブ」は、地域貢献に意欲のある首都圏の若者と広島県の中山間地域のマッチングを図る取り組みである。多様な関係を築くことにより、地域に変化がもたらされている。

首都圏の若者が

広島の中山間地域を考える

広島県は県内二十三の市町のうち、十九市町に中山間地域が存在する。これらの地域は多彩な魅力をもつ一方、集落の小規模化や高齢化に伴う課題も抱えている。そのため県は二〇一四（平成二十六）年、「中山間地域振興計画」を策定し、とりわけ、地域を支える人づくりに重点を置いて取り組みを進めている。

その一環として二〇一五年度に始めたのが「ひろしま里山ウエーブ」である。「里山・里海に人が集まる波を起こ



大崎上島町の現地実習では、レモン農家を見学 写真提供：広島県



メンターによるセミナーの様子 写真提供：広島県



三次のファン獲得に貢献している「スナックあぐり新橋店」 写真提供：広島県

につながら新たな出会いを求め、第一期に参加した。

「さまざまな職種の人たちと出会って刺激を受けることができ、自分の生き方を見つめ直す機会になりました」と振り返る。反岡さんを含めた六人の参

地体験や住民との交流などを通じて、参加者自身が地域課題を解決するプランを考える。再び首都圏に戻ってメンターとブラッシュアップを行いながらプランを作り込み、講座の最後には、プランを提案するとともに今後の地域活動への想いを発表する。

県と市町が連携してサポート

「ひろしま里山ウエーブ」では県と市町が連携し、メンターの選定、参加者募集などの運営面を県が主導し、具体的な課題提示や現地実習などは市町が主体的に担当。入れ替わりはあるものの、毎年六市町が実施している。

「自分のまちが舞台になるので、各市町が高い意欲をもって取り組めるのが特長です。参加者とは、SNSによる相談体制を整え、メンターや地域コーディネーター、県・市町などが幅広くサポートしています」と広島県地域政策局中山間地域振興課の横田晋一参事は話す。

三期までの参加者は十、四十代を中心に計百三十一人。第四期は四十四人が参加している。参加理由は「人とつながりたい」「故郷の広島と関わりたい」「多拠点生活のための拠点を見つきたい」など。広島出身者は二割ほど

ナルカクテル、島の温泉を楽しむ一泊二日の旅だ。大崎上島を初訪問した十名ほどの女性が島の魅力を堪能した。「このツアーの後、観光協会で働かないかと誘われました。旅プランを提案、実施していく中で仲間との出会いがあり、共に作り上げていけるような安心感と希望を感じ、島への移住を決意しました」

自分なりに地域と関わったことをきっかけに、やがて住民として地域づくりを担うようになることも、関係人口が持つ可能性といえる。反岡さんは、「参加して人生の次につながる出会いがありました。今後もこのような出会いを仲間と一緒に紡いでいけたらと考えています」と話す。

多様な関わり方が起こす化学反応

参加者の多くは、終了後も多様な形で地域とつながり続けています。

「ひろしま里山ウエーブ」を通じて人の輪が広がり、さまざまな化学反応が起こっています。起業した人、移住して地域づくりを担う人、提案プランを基に新しい取り組みを始めた人も出てきました。この事業を通じて出会った人と

で他県出身者が大勢を占める。

これまで「歴史と観光で上がる府中のポテンシャル」（府中市）、「えたじまの魅力で仲間づくり」（江田島市）といったまちづくりや人の交流に関する課題に対し、多様なプランが提案されてきた。その中には、実現したプランもある。持続的に町を応援する「学生NPOこつなぎ」の創設（神石高原町）、地域交流スペース「フウド」開設の協力（江田島市）、「三次スナックあぐり新橋店」（三次市）の開催などだ。三次スナックあぐり新橋店は、飲み屋がひしめく東京・新橋で二カ月に一度お店を借り、三次のお酒やワインを酌み交わしながら三次を語るといってイベントだ。「あぐり」は忠臣蔵で知られる浅野内匠頭に三次から嫁いだ「阿久利姫」に由来する。これまでに十二回開催され、延べ二百人が参加し、三次のファンの獲得に大きく貢献している。

地域に度々訪れるうちに提案したプランが実現

さらに、この事業をきっかけに広島に移住した人も十人以上いる。

現在、大崎上島町の観光協会事務局長を務める反岡和宏さんもその一人だ。広島市出身で、都内の企業で働いていた反岡さんは地元に関心を持ち、人生の次の縁がきっかけとなって、新たなビジネスチャンスの場が提供されるなど、事業を超えたつながりも生まれ「た」と横田参事は話す。

こうした動きを持続的な活動につなげてほしいと、広島県中山間地域振興課では地域活動実践者の人材プラットフォーム「ひろしま里山・チーム500」を設け、活動する人同士が現場だけでなく、インターネット上でも交流できるようサポートしている。

地域内でも変化が生まれ始めている。大崎上島町では、今では移住者の反岡さんが中心となって町役場や地元の人と協働で「ひろしま里山ウエーブ」の現地実習の企画・受け入れを行っている。関係人口の増加は、地域内にも活力を生み出しているようだ。

（文・川西由香理）



反岡さんたちのプランから実現した「瀬戸内レモン レモン女子旅in大崎上島」 写真提供：反岡和宏



広島県地域政策局中山間地域振興課の横田晋一参事

地域との新たな関わり方―関係人口

廃線跡の活用で関係人口を増やし、沿線地域を活性化

NPO法人江の川鐵道

（ごう かわてつじょう）

《島根県邑南町》

二〇一八（平成三十）年三月、広島県三次市と島根県江津市を結ぶJR三江線が廃線となった。廃線を機に設立されたNPO法人江の川鐵道では、鉄道跡地を地域資源と捉え、旧三江線沿線の関係人口の増加により、地域活性化を目指している。

「口羽駅〜宇都井駅間の鉄道公園を構想」

旧三江線の島根・広島県境付近にある宇都井駅は、地上二十メートルの高架にある日本一高い「天空の駅」として知られる。沿線地域の過疎化が進む中、二〇一〇（平成二十二年）からは、宇



トロッコ型車両の実証実験は「三江線プチ鉄道博」の一環として行われた
写真提供：NPO法人江の川鐵道



2018年のINAKAイルミ。10万個のLEDで宇都井駅をライトアップ
写真提供：NPO法人江の川鐵道

れるトロッコ型車両などの「軌道装置動力車」の特別教育を修了した。修了後、二〇一八年十月、十一月に開催した「三江線プチ鉄道博」では、トロッコ型車両の乗車体験を実施した。車両は、最高時速三十キロのEV動力を取り付けた運転車両と、地元

都井駅をライトアップする「INAKAイルミ」が毎年開催され、人気イベントに。廃線前の二〇一七年には、駅のある邑南町の人口の倍近い、約二万人がこのイベントを訪れた。

三江線の廃線が決まったのは、二〇一六年九月のこと。同年十一月には、三江線沿線で活動する九団体で「三江線地域フォーラム」を立ち上げ、沿線地域の交通や廃線後の地域振興策を話し合ってきた。

廃線跡を観光に活用した例としてよく知られているのが、富山県・岐阜県の旧神岡鉄道のレールマウンテンバ

産ヒノキで作った客車の二両編成で、資格を持ったメンバ―が交代で運転し、宇都井駅、口羽駅発着でそれぞれ往復約七百メートルを走行した。そのほか、保線車両の留置線では手こぎタイプのトロッコの「てトロ」の体験や、駅周辺の空中散歩を楽しめるVR映像体験も実施した。こうして十五日間のトロッコ型車両の乗車体験は、無事、安全に終えることができた。

「イベントで観光周遊を促す」

実証実験の準備が整った七月からは、集客イベントを毎月行った。八月には、宇都井駅の百十六段の階段を生かしそうめん流しを実施した。その後も、絶景を味わいながら軽食やコーヒーを楽しむ「天空のカフェ」や宇都井駅誕生祭などを次々と開催した。

ユニークなイベントがメディアで取り上げられた効果もあり、周辺地域のほか、広島や岡山、関西地方や関東地方から約千五百人が訪れた。

「ほとんどの人が自家用車で来ていたため、イベントに参加した後は、羽須美地域にある池月酒造や広島県三次市の名勝・常清滝を訪れたり、別の廃線跡を巡ったりと、近隣地域への周遊につながったようです」と江の川鐵道事務局の吉田悠生さんは話す。



高さ20mの宇都井駅。塔の中の階段を上るとホームに着く



イクや宮崎県の高千穂あまてらす鉄道のスーパークラフトなどである。レールを活用して新たなアトラクションを生んだこれらの事例を基に、同フォーラムでは口羽駅〜宇都井駅間を鉄道公園にする提案書を二〇一七年九月に邑南町に提出した。石州瓦屋根が特徴的な口羽駅は、三江線が全線開業する前までは三江南線の終着駅であった。その名残がある細長いホームや、線路の保守を行う保線車両の留置線や保線小屋（詰所）は鉄道ファンによく知られており、人気のスポットになると考えた。

この鉄道公園構想の実現には、邑南町がJR西日本から鉄道資産を譲り受けることが前提となる。提案書を受け邑南町は、譲受の判断には、活用可能性を検証するための実証実験が必要と考え、二〇一八年七月から二〇一九年一月まで口羽駅、宇都井駅を無償で借

「INAKAイルミで実感した関係人口の重要性」

地域に関わる関係人口をどれだけ増やせるかは、人手を多く必要とする「INAKAイルミ」を始めたころから、羽須美地域では強く意識されていた。

人口の少ない地域でイベントを開催するため、LEDの配線や駐車場の誘導、グッズの販売など運営側の仕事を担う人手が不足していた。そこで、配線や誘導は経験を積んだ地元住民が主導し、ボランティアの人にも作業に加わってもらった。さらに、松江市のサークルが三江線オリジナルグッズの販売を担い、この縁から宇都井の柚子を使ったドリリンクが生まれた。多くの人に参加したことで、稲穂のイルミネーションを増やすことができ、次年開催に向けて必要な工夫も積み重ねることができた。

「これがきっかけとなり、地域外に住みながら三江線の活用に関心のある人を増やすことが、地域に可能性をもたらすのではないかと思いはじめました」そこで、江の川鐵道では、自分のスキルや経験を生かして新しい取り組みを起こす「チャレンジャー」、イベントの準備や運営に協力する「プレーヤー」、グッズ購入などで間接的に支

りる契約をJR西日本と結んだ。さらに、二〇一八年四月には、沿線の羽須美地域で実施する「はすみファンと創る地域」事業が総務省の「関係人口創出事業」のモデル事業に採択された。同年五月、フォーラムの有志でNPO法人江の川鐵道を設立。江の川鐵道が口羽駅、宇都井駅の管理を受託し、実証実験を行うことになった。

「鉄道資産の利用に向けて」

実証実験の検証事項として、江の川鐵道が掲げたのが、①鉄道資産を安全に利用できるか、②地域に訪れる人をどれだけ増やせるのか、③地域に関わる人をどれだけ増やせるかの三点である。

旧三江線のレールの上で何かを走らせようと考えていた江の川鐵道では、まず安全性を確保するため、メンバー五名がトンネルの掘削現場などで使わ

援する「サポーター」の三つに分けて、地域に関わる人を募集し始めた。また、この関係人口の概念を知ってもらおうと、九月には邑南町、松江市、広島市で一般市民を対象に「はすみ未来会議」を開催した。

実証実験の結果を受け、町は年度末までに鉄道資産を譲り受けるかを判断する予定だ。見送られれば、両駅は放置されるか、あるいは取り壊される見込みとなっている。

「立入禁止となった宇都井駅を訪れる人は今でも多い。実証実験を通じて人々の想いを集めることができれば、訪れた人に『また来てください』と言えるようになるのではないかと吉田さんは期待を込める。



江の川鐵道事務局の吉田悠生さん



三江線の車両記号を記したバッグ。製作・販売を担当した松江市のサークルのメンバーは、羽須美地域の関係人口といえる
写真提供：NPO法人江の川鐵道



お客さまを裏切らないブランドに

株式会社スピングルカンパニー 代表取締役社長 内田 貴久 〈広島県府中市〉

職人技が光る 国産レザーシューメーカー

つま先が反り上がった躍動感あふれるフォルムに、足裏全体を包み込むようなゴム製のソール。一度見ただけで印象に残るこの個性的なシューメーカーが、スピングルカンパニーの独自ブランド「スピングルムーヴ」だ。

広島県府中市の工場を訪れると、まず目に入るのがゴムの調合する機械だ。天然ゴム、合成ゴム、顔料、硫黄などがダイナミックに練り上げられている。柔らかくなったゴムは、ローラーで板状にのばされ、靴底の形に裁断されていく。

その先には、靴上部の製造ラインが続いている。革のパーツを組み合わせて縫製した状態の「アッパー」を、専用の道具を使いながら、ラストと呼ばれる靴型に合わせて形作っていく。革は動物の種類によって伸縮性に差があり、同じ動物の革でも個体差がある。一つ一つ性質の異なる革を、手で微妙に調整しながらうまく形作るこの精緻な作業では、職人の手の感覚が頼りとなるという。

靴の側面を削った後は、靴の底とアッパーをつなぐフォクシングテープを、側面にぐるりと貼り付ける。そして、工場で裁断したゴム底を靴に貼り、立体的な巻き上げの形状を作り上げる。

ここまでの工程を経た靴はラックに吊り下げられ、大きな加硫釜の中へと運ばれていく。

各工程を担う従業員は、無駄なく動き、その手の動きは、まさに職人技。隠れてしまう細部にも工夫が施され、シューメーカーという身近な商品がこんなに手間をかけて作られているのかと驚く。数少ない国産シューメーカーである点も、スピングルムーヴの人気を支える理由の一つだ。

「今はメイド・イン・ジャパンの商品が少なくなってきた。技術的に作れなくなってしまうものも多い。メイド・イン・ジャパンと言いつつ、ほとんどの工程を海外で行っているところもあります。スピングルムーヴを履いてくださっているお客さまの中には、国内で安全・安心に作られていることにこだわりを持たれている方も多くいます」と企業家は語る。スピングルカンパニー代表取締役社長の内田貴久氏だ。

バブル崩壊と円高進行で 環境が激変

東京で生まれ、学生時代を大阪や京都で過ごした内田社長は、大学卒業後スポーツアパレルメーカーに就職した。テニス用品で有名な海外のスポーツ用品メーカーとライセンス契約を結び、スポーツウェアなどの製造・販売を行

う企業だ。ここでブランドビジネスを学んだ後、一九八三（昭和五十八）年に伯父が社長を務める株式会社ニチマンに入社した。

スピングルカンパニーの親会社にあたるニチマンは、戦前の一九三三年にゴムタイルを製造する会社として創業した。その後、ゴム草履やゴム長靴の生産を始め、一九六〇年代には子ども靴や婦人靴にも進出。八〇年代には、布製のカジュアルシューズを得意とするメーカーとして年間約三百五十万足の生産を誇る工場を有していた。内田社長が入社したころ、国内メーカーの生産拠点は国内が中心だった。

バブル崩壊後、この産業に大きな変化が訪れる。円高が進行し、ナイキやアディダスなどの海外ブランドが台頭。国内メーカーは価格で対抗するため、韓国や中国などに生産拠点を移した。

「まさに夜明けのとき。大手を含め国内メーカーの位置づけは低くなり、流通構造が変化して価格優先の時代になりました。このころニチマンの社長に就任しましたが、環境としては下り坂で、本当に厳しい時代でした」

多品種少量と クイックレスポンス

ニチマンも国内の生産拠点をいくつ



アッパーをラスト(靴型)に合わせて形作る



ゴム底を靴に貼り合わせる。デザインに直結する重要な部分だ

profile

内田 貴久(うちだ・たかひさ)

東京都出身。大学卒業後、大手スポーツアパレルメーカーに入社。83年に株式会社ニチマンに入社、93年に代表取締役社長に就任。97年に有限会社スピングルカンパニーを設立。2007年に株式会社に商号変更。同社のほか、株式会社ニチマン、株式会社ニチマンラバーテックの代表取締役社長も務める。グループ全体で従業員は240名、売上高43億円。

文: 城市 奈那 写真撮影: 芥川 博之 (広島県府中町在住)



本社に併設したショップ「GLOBAL SHOES GALLERY」



「靴の成長軸がコマのように回転(スピン)し、グルグルとらせんを描きながら伸び続け、たくさんの方に愛される靴になってほしい」という思いを込めたロゴマーク

「成長させようとか、たくさん売ろうとはあまり思っていなかった」と内田社長は話す。数ではなく、スピングルカンパニーの価値観に共感してくれると

成長を意識しない

こうして完成したスピングルムーヴを二〇〇二年に東京ビッグサイトで開催されたファッションの総合展示会で発表した。「成長させようとか、たくさん売ろうとはあまり思っていなかった」と内田社長は話す。数ではなく、スピングルカンパニーの価値観に共感してくれると

「成長させようとか、たくさん売ろうとはあまり思っていなかった」と内田社長は話す。数ではなく、スピングルカンパニーの価値観に共感してくれると

トップブランドとコラボレーション

スピングルムーヴの評価を決定づけたのが、TAKAOKI KUKUHIやコムデギャルソンなどトップブランドとのコラボレーションだ。コムデギャルソンとは、海外のデザイナーを通じて、創業者でデザイナーの川久保玲氏がスピングルムーヴを知り、コラボレーションに至った。誕生した商品は、二〇〇四年のパリやミラノコレクションで発表され、

「買ってくれるお客さまを裏切らないのがブランド。裏切らないためには、今お客さまが求めているものだけでなく、その先を想像しなければならぬ。評価がいつまでも続く保証はないため、われわれは常にお客さまの声に耳を傾けて、努力しなければならぬと思っています」

「買ってくれるお客さまを裏切らないのがブランド。裏切らないためには、今お客さまが求めているものだけでなく、その先を想像しなければならぬ。評価がいつまでも続く保証はないため、われわれは常にお客さまの声に耳を傾けて、努力しなければならぬと思っています」

「買ってくれるお客さまを裏切らないのがブランド。裏切らないためには、今お客さまが求めているものだけでなく、その先を想像しなければならぬ。評価がいつまでも続く保証はないため、われわれは常にお客さまの声に耳を傾けて、努力しなければならぬと思っています」

「買ってくれるお客さまを裏切らないのがブランド。裏切らないためには、今お客さまが求めているものだけでなく、その先を想像しなければならぬ。評価がいつまでも続く保証はないため、われわれは常にお客さまの声に耳を傾けて、努力しなければならぬと思っています」



バルカナイズ製法では、この釜にゴム底を貼りあわせた靴を入れ、熱硬化によりアッパーとソールを密着させる



混ぜた硫黄が熱で化学反応を起こすことで弾力性のあるゴムに仕上がる



板状のゴムを靴の形に裁断



定番のカンガルーレザー×巻き上げソールのモデル。ソールの意匠は、昔の体育館シューズをそのまま採用している

オリジナル性を出すため、素材にもこだわった。それまではナイロンやキャンバス地など雑材と呼ばれる素材を使ってきたが、革で作ろうと提案した。「革を使ったスニーカーは日本にも海外にもあまりなかったのです。ファッションブランドが革のスニーカーを高額で売っているのを見て、『これだ』と。革にこだわった結果、あの独特のデザインも生まれてきました」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

「国内の大手メーカーに勝つために、うちは多品種少量で商品を作っていて、それが評価を受けていた。もう一つ、うちが得意なのはクイックレスポンス。海外生産では発注から納品までのリードタイムに九十日から百二十日を要しますが、国内なら三十日から六十日で対応できます。多品種少量とクイックレスポンスがうちの良さを引き出していたのです」

たゆまぬ製品開発努力でユーザーの声に答え、 釣り糸トップシェアを誇る株式会社サンライン

〈山口県岩国市〉

大手合繊メーカーなど約二十社がひしめく国内釣り糸業界でトップメーカーとなっているのが、岩国市に本社を構えるサンラインだ。徹底した顧客第一主義で開発した画期的な釣り糸を市場に送り出し、海外へも進出。さらに、大気圧プラズマ処理技術を使って、新たな分野での事業開拓に挑んでいる。

強い釣り糸作りに商機

株式会社サンラインは、釣り具問屋の専務を務めていた宮本健彦氏が釣り糸部門を独立させて一九七七（昭和五十二）年八月に設立した。山口県柳井市に作業所を開設し、社員二十人で釣り糸の製造と販売を開始した。当時の釣り糸は、大手合繊メーカーが製造するナイロン製が主流で、種類も限られていた。ナイロンは水中で長時間使用すると、水分を吸って強度が落ちる。目の前で糸が切れ、大物の釣果を逃した苦い経験を持つ釣り人たちからは、強い糸の登場が待望されていた。「創業社長はそこに商機を見いだした」と聞かれています。当初は合繊メーカーから購入したナイロン原糸を二次加工

して製品化しました」と、二〇一四（平成二十六）年に四代目経営者となった中野郁夫社長は振り返る。

創業四年後の一九八一年に、糸への樹脂加工で水分吸収に伴う強度低下を抑える耐水樹脂ハード加工技術の開発に成功して「キョクリンハード」を発売。さらに一九八四年には、より強度を高め、業界では初めて糸の結節強度を表示した製品「パワード」を市場に送り出した。それが大ヒットした。「結節強度とは糸を結んで引つ張ったときの強さですが、結び目は強度が落ちるので、それを明示すると自らの首を絞めることにもなりかねません。しかし、糸を結んで釣りをするわけですから、実際の釣りに役立つ指標を示したことは、ユーザーからの信頼獲得に

が、その原動力となっているのは営業力と確かな技術で培われたブランド力だと中野社長は言い切る。

社員百六十四人の同社は「お客様第一主義に徹し、品質至上主義を貫こう」とを企業理念の筆頭に掲げ、二十六人の営業社員を国内外に配置している。

「販売店に向き、ユーザーの声を集めて製品作りに反映しています。地域性も把握でき、きめ細かな対応ができるのが利点。糸が切れるなどのクレームがあれば、原因を調べ、根拠を示して回答しています」と中野社長。

各地の釣り名人とフィールドテストターとして契約し、製品の実釣テストやPRなどを行ってもらっているのも特徴だ。その数は四百五十人に上り、テスターやユーザーの意見・要望も踏まえて製品ラインアップを広げた結果、糸の太さや色の違いなども含めた製品数は実に二千種類に達している。「ここまで揃えているメーカーはないでしょう。ユーザーの声に応えた結果であり、また応えなければ小さな釣り糸専門メーカーは生き残れません」

新技術で可能性を広げる

サンラインでは、ナイロン、フロロカーボン、ポリエステル専用糸糸設備を完備し、多種多様な製品の開発と

製造を迅速に進めている。加えて、大学等との共同研究も行っている。

二〇〇〇年に、広島大学との共同研究で開発した魚に見えにくいピンク色のフロロカーボン製ハリス（釣り糸）「トルネードSVI」を販売した。二〇〇九年にはプラズマ（数千〜数万度以上で電離ガスとなった物質第四の状態）の研究を行っている東京工業大学との共同研究に着手。二〇一三年に「大気圧プラズマによるナイロン繊維の撥水化技術及び繊維の撥水性評価方法」を開発し、二〇一四年に大気圧プラズマによる加工を施した磯釣り用道糸「松田スペシャル競技ブラックス トリウムマークX」を発売した。

温度上昇を抑えながら発生させた低温プラズマには、表面改質や殺菌、微細加工などの効能があり、半導体やテレビ、空気清浄機などに活用されている。だが、従来の発生装置では使用できるプラズマガスが限られ、プラズマ温度の制御が困難などの問題があり、繊維状物質への処理は難しかった。それを東京工業大学発ベンチャー企業の株式会社プラズマコンセプト東京が持つ大気圧プラズマの特許技術とサンラインの釣り糸開発・製造技術を融合させて、繊維状物質への大気圧プラズマによる連続処理の工業化を実現したの

大きく作用しました」

また、耐水樹脂ハード加工技術が認められて欧米への出荷に乗り出し、一九八八年には米国のデュボン社と契約して同社からの受託製品の製造・輸出を開始した。以降、海外での販売を広げている。

サンラインは二次加工技術を高めるとともに、設備を導入して紡糸にも取り組み、その技術を磨いて原料からの製造体制を確立した。一九九一年に山口県玖珂町（現・岩国市）の瀬田工

顧客第一主義を貫く

釣り糸の国内市場はメーカー出荷規模で約七十億円と、決して大きな市場ではないが、大手合繊メーカーの製品と競ってユーザーを獲得するのは並大抵のことではない。サンラインは現在トップシェアの二十％を維持している

業団地に新工場を整備し、一九九五年には釣り糸国内市場でトップメーカーとなる。その後も瀬田工場を拡張し、一九九八年に本社を瀬田工場に移した。



契約したフィールドテスターに製品の実釣テストを行ってもらっているのも特徴



2000種類に及ぶ製品



中野郁夫社長

だ。プラズマで表面を処理された釣り糸は、素材本来の特長が損なわれず、撥水性と耐久性が格段に高まった。

サンラインはその革新技術をさらに訴求するために「プラズマライズ」と銘打ち、二〇一九年春からプロモーションを本格化させる。また、あらゆる繊維に活用できることから、耐水性が求められる屋外資材や航空機・自動車等の軽量化を図る部材への活用など



本社屋



原料から原糸を製造する紡糸設備



糸を結晶レベルで解析する特殊顕微鏡



原糸を二次加工してできた釣り糸の巻き取り工程



釣り糸の引っ張り強度を測定

地元のお茶を地元で消費する仕組みをつくる 若き経営者・青山雅史さん

二十二歳で起業し、茶製造・販売を手掛ける株式会社引両紋ひきりょうもんを設立。それまで知名度の低かった岡山茶の普及に情熱を燃やす。百貨店取り扱いの高級茶路線から、スーパー・ドラッグストア等での日常消費路線へ。安定した仕組みをつくるため、挑戦は続く。



profile

青山 雅史(あおやま・まさふみ)
株式会社引両紋 代表取締役

1987年岡山県備前市生まれ。大手紳士服会社の販売員を経て、2010年に起業し、備前市吉永町に「茶房 引両紋」を開店。岡山県産の果物を茶葉に混ぜたフレーバーティーを開発し、好評を得る。新進気鋭の経営者として「オカヤマアワード2014」特別起業賞を受賞。近年では、ペットボトル入り「瀬戸内茶」も好調。日本茶講座の講師としても活躍し、お茶の普及に力を注いでいる。

文：黒部 麻子(岡山県倉敷市在住) 写真撮影：林田 悟(岡山市在住)

「岡山」のお茶で起業する

お茶の産地と聞いて、思い浮かべるのはどの地域だろうか。静岡県か、あるいは宇治茶の京都府か。それとも狭山茶さやまの埼玉県か、はたまた知覧茶ちらんの鹿児島県か。岡山県を思い浮かべるといふ人は、あまりいないだろう。しかし、そんな岡山県で、ドラッグストアや病院などの異業種とタッグを組んで商品開発をし、岡山茶の製造・販売を手掛ける若手経営者がいる。引両紋社長の青山雅史さんだ。

青山さんは高校卒業後、紳士服販売会社の販売員を務めた後、岡山県備前市吉永町にある父親の実家を拠点に、二〇一〇(平成二十二年)、二十二歳



県北の茶畑。県内の茶の生産量は年々減っている
写真提供：株式会社引両紋

の若さで起業する。祖母が岡山県北部の真庭市で茶栽培を営んでいたことから、日本茶で商売することを決めた。

「岡山県北部の真庭市や美作市では、昔から茶の栽培が行われていました。昔から茶の栽培が行われていたが、知名度が低く、価格決定権もありませんでした。その理由は、県北は寒く、収穫の時期が遅いことにあります。日本茶は、五月上旬の新茶のシーズンに一番高値で売れますが、この地域はその時期に茶葉が出荷できない。五月下旬に摘み始めるので、価格が安くなってしまう、茶農家は厳しい状況にあります。まずはそれをなんとかしたいという思いがありました」

そこで、高級茶葉として百貨店で販売する戦略を立てた。引両紋の商品として最初に扱われるようになったのは、岡山県産の果物をフリーズドライ加工して茶葉にブレンドした、フレーバーティーだ。難関といわれる、伊勢丹新宿店の販売も始まった。

「岡山茶のクオリティが低いわけじゃないということも伝えたかったです」
しかし、青山さんはあるとき気付いたという。東京の百貨店に買い求めにやってくる客層も、岡山出身者など、何かしら岡山と縁のある人ばかりだった。ならば、岡山で売ればいいじゃないか――。

そのときから青山さんは、岡山県内だけで商売が成り立つのかを真剣に考えるようになった。

県内消費に方針転換

「国内のお茶の生産量は現在、一九七〇年代に比べると約半分になっているということが分かりました。しかしそれでも、そのうちの九十八%が国内で消費されている。お茶というのは、非常にガラバゴスな商材なんです」

総務省の統計によると、年間の一世帯あたりの茶葉の消費量は、約八百四十グラム。これに岡山県の世帯数七十七万をかけると、年間約六百五十トンのお茶が県内で消費されていることになる。それに対し、岡山県のお茶の生産量は年間百十トン。つまり、県内生産量よりもはるかに多い量のお茶を、岡山県民は消費しているのだ。

現在消費されているお茶の価格や販売形態と同じであれば、岡山で生産されたお茶がもっと県内で消費されるはずだ。そう考え、青山さんは大きく方向転換をした。

二〇一四年からは、中四国地方に店舗展開するドラッグストアのザグザグ(本社・岡山市)とコラボし、手軽で淹れやすい、低価格のティーバッグを

商品化する。

「スーパーのお茶コーナーを見に行っただけで分かったのは、年間消費量の約八百四十グラムという数字のほとんどは、贈答用のスペシャルなお茶ではなく、普段みなさんがスーパーで買って飲んでいるお茶だということ。そこで勝負しなければ、消費してもらえない。いくら県内産の良いものだとしても、値段が高くなるなら、買ってもらえないでしょう」

青山さんは、岡山のお茶を作っただけでは、地産地消にはならないという。どれだけ売れたのかという結果が重要であり、そのためには、大手メーカーの価格と同等にしなければならぬ。「生産量が少ないから、価格が高くても仕方ない」というのは、生産者側の理屈であって、消費者には関係ないんです」と、どこまでもストイックだ。

ペットボトル市場に参入

二〇一六年からは、五百ミリリットルペットボトル入り「瀬戸内茶」の製造・販売も始めた。県内産の茶葉を百%使用し、保存料などの添加物は一切不使用。量販店では八十八〜九十八円で販売され、話題になっている。

すでに複数の銘柄が競合しているペットボトル茶市場に、新規参入する



18 鳥取市
この名酒にこの一品
日置桜 鍛造生もと強力 モサエビの塩焼き



有限会社山根酒造場

創業 1887(明治20)年
鳥取市青谷町大坪249
TEL 0857-85-0730
http://hiokizakura.jp
年間生産量 600石(108kℓ/6万升)



玉栄、強力、山田錦などを使った銘柄「日置桜」

鳥取市青谷町。JR青谷駅から日置川に沿って車で十分ほど南下すると、山並みに沿う土壁の蔵が目に入る。一八八七(明治二十)年創業の山根酒造場だ。

昔この辺りは日置谷村と呼ばれ、役場に咲く彼岸桜が村のシンボルだった。花期の早いその桜が散る頃、冬が終わる。この光景から名付けられたのが代表銘柄の「日置桜」である。

山根酒造場が目指すのは、「お腹の空く酒」と五代目の山根正紀社長は話す。そのため、醗の中の糖分を酵母菌に食べ切らせる「完全発酵」を行い、じっくり熟成させて重層的なうま味を引き出す。余分な甘味が残った酒は、酒だけを楽しむ場合にはよいが、食事と一緒にだと食欲のスイッチが入らなくなるためだ。

「甘・辛・苦・渋・酸で構成される『五味』を五角形で示すと、日置桜のしぼりたて新酒は甘味が極端に少なく、バランスが悪い。しかし、大人になると苦いビールや酸っぱい梅干しが好きになるように、甘味以外の味覚が食の大事な

要素となる。食を支える酒として、あえてバランスの悪い酒にしています」

今回紹介する名酒は、有機栽培の酒米・強力を使った「日置桜 鍛造生もと強力」である。最初はすつと口に入り、後から余韻が広がるパンチのある酒だ。熱燗の適温よりも高い、六十五度から七十五度まで火入れをすると味にツヤが出ると山根社長は薦める。山根酒造場では、契約農家ごとに仕込み桶を立て、ボトルに生産者の名前が入っているのも特筆される。

「そうすると生産者の個性が酒に出ます。最近では、『この人の酒が欲しい』と要望されることが増えました」

この名酒と一緒に味わいたい一品が、モサエビの塩焼きである。鮮度が落ちるのが早いので、県外での消費はほとんどなく、幻のエビといわれる。

モサエビの弾力ある食感と濃厚な味を楽しみつつ、熱燗の日置桜を口にするれば、「食文化の中の酒でありたい」という山根酒造場の思いが伝わるはずだ。



資料館では昔の桶などを展示



緑茶、紅茶、ほうじ茶などのティーバッグ。青山家の家紋「引両紋」を社名にし、ロゴにも使用



ペットボトルと紙パックの「瀬戸内茶」



「人手不足で食事と一緒にお茶を提供するのをやめたい」という病院の声を聞き、紙パックの緑茶を提案。2018年9月から提供が始まった
写真提供：株式会社引両紋

のは簡単ではない。だからこそ、スーパーが「売りたい」と思ってくれる何かが必要だ。そこで青山さんが考えたのが、「添加物不使用」だった。

「添加物を入れずにどうやって賞味期限を担保するかというと、お茶のカテキン作用に頼るしかない。だから、この瀬戸内茶は、大手メーカーの約八倍の量の茶葉を使っています。僕らは岡山のお茶の地産地消を実現するためには、たくさん茶葉を使うことも厭わない」

茶葉の使用量が多くても低価格を実現

現できたのは、流通コストを抑えることができたからだ。問屋が比較的多い岡山では、商品を流通させるための中継点が少なくすむ。また、商圏も広げずに、県内だけで売ると決めたことも奏功したという。

「僕らが大手と一番違うのは、広告費をかけられないことです。その分、消費者に商品を届けるまでに、人を挟まなきゃいけない。消費者が一番身近なのはスーパーですね。スーパーの人に『売りたい』と思ってもらえるものじゃないと売れないんです。だからスーパーとの打ち合わせは綿密に行いました」

二〇一七年からは、大手スーパーの山陽マルナカとコラボして、ティーバッグ

地産地消モデルの確立へ

グの煎茶やほうじ茶、玄米茶などのシリーズを発売している。

「僕が会社を起こそうと思ったのは、もともとお茶が大好きだったからというわけではないんです」

青山さんはそう振り返る。

起業しようと思ったのは、就職した会社で、学歴の壁を感じたからだ。同じスタートラインで勝負するには起業するしかない。そしてたまたま祖母が茶栽培をしていたから、お茶を選んだにすぎなかった。

「でも今は大好きです。お茶は本当に面白い」

お茶の世界にのめり込むようになった

たのは、「いろんな人が応援してくれるようになったところから」だという青山さん。ドラッグストアなどのコラボが始まったところから、応援してくれる人が増えていったという。

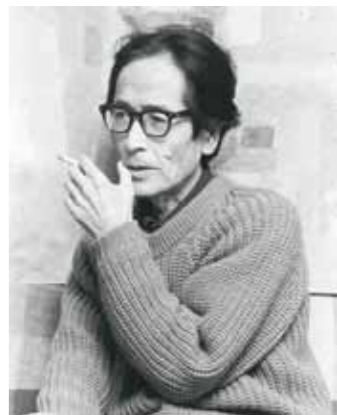
二〇一八年九月から、医療機関向けに紙パック入り緑茶の販売も始まった。倉敷市内のある病院では、入院患者への給茶サービスを全てこの紙パック緑茶に切り替えた。それまではやかんで沸かしたお茶を提供していたが、紙パックなら、給茶や消毒の手間が省ける。飲みたい時に飲める。きつかけは、人手不足に悩む医療現場の声だった。

「新しい商品を作るとか、新しい消費の形を模索するとかではなく、今消費されている形に岡山のお茶を合わせたい。それが僕たちのポリシーです。岡山で地産地消モデルを確立できれば、他県でもそれを真似たらいい。そうすればきっと、茶農家の廃業を止められる。それが僕の目標です」

黒部 麻子(くろべ あさこ)
1981年東京都生まれ。フリーライター・エディター。大学卒業後、出版社勤務を経て、岡山県へ移住。フリーランスに。

中尾 彰

[1904-1994]



中尾 彰

津和野と満州二つの風景

中尾彰は、一九〇四（明治三十七）年、山陰の小京都と呼ばれる島根県の津和野町に生まれた。深い山に囲まれ情緒に溢れたこの小さな城下町は、明治の文豪森鷗外の故郷としても知られる。中尾は幼い頃から虚弱体質で、室内で過ごすことが多かった。それゆえ内省的で感受性が強く、芸術や文学に心を寄せていくようになる。そして独学で絵を描き始めた。津和野の高等小学校卒業を目前にして父の仕事の関係で満州へ渡り、二十歳で満鉄育成学校を卒業した後、島根県で教員生活を送る。十代の多感な頃を津和野と満州で過ごした経験が、画家の心に深く刻みつけられ、戦前には、この二つの故郷の面影を残す風景を多く描いている。

生きていきたいと中尾は思っていた。たまたま東京の画壇の動きに詳しい友人がそばにいたため、独立美術協会の第二回展に《静物》を応募し、入選。これを契機に、画家としての人生を歩み始める。この時二十七歳。入選の知らせを受けて上京し会場を訪れると、当時の独立美術協会にはフォーヴィスム^{※1}旋風が吹き荒れ、鮮やかな色彩、大胆な形や線の作品に満ち溢れていた。内向的な中尾には衝撃的な状況だったことだろう。そこから島根で洋画の研究会を発足させ、独立会員の中山巍^{たかし}を講師に迎えて講習会を行うなど、島根県の洋画の興隆に力を入れる。その間、独立美術協会展には順調に入選を重ね、結婚後二十九歳の時に東京に居を移した。最初の入選から二年後の決断だった。上京により、独立美術協会の中心的存在だった里見勝蔵^{かつぞう}と親しくなり、指導を受ける機会にも恵まれ、後年別

荘を構えることになる長野県の蓼科^{たしな}高原をスケッチに訪れるなど、充実した日々を送る。

戦前の作品

若い頃の中尾の作品は戦災で失われ、戦後の作品も火事で焼失し、初期の作品はあまり残っていない。残った数少ない作例を見ると、ごく初期には身近な静物や、人物を描いている。《婦人像》などは、デフォルメされ、フォーヴィスムの影響が見てとれ、東京の動向を意識したものと推測できる。一方で戦前にはたびたび満州や中国東北部を訪れ、その風景を描いた。津和野とは正反対の満州の広大な風景は、画家の創作意欲を刺激したのである。日本の風景画は青を基調にした作品が多く、《冬のたいこんだん》などは、故郷の畑を描いたものと推測され、寂しい印象がつきまとう。《残塁（旧満州）》など中国の景色は爽やかだが、崩れた

城壁を構図に入れるなど、荒涼とした雰囲気^{※2}の作品に仕上げている。そこはかとなくシュールレアリスム^{※2}の影響もちらつくが、筆者には、これらの風景画のほうが、中尾らしい自然体の作品と受けとられる。一方で、室内から見た窓や庭などを描いた独立展への出品作を見ると、年に一度の出品へ向けて、構図や形態、色彩などを腰を落ち着けて練り上げ、意欲的な作品を制作していることが分かる。一九三七（昭和十二年）の第七回独立展に出品した《庭》、および《窓B》の二点はその意欲が評価され協会賞を受賞し、若手の有望作家として注目されるようになる。三十三歳であった。そして三十五歳で会友に推挙され順調に画壇での地位を築いていったが、それと同時に日本は戦争の影が濃くなっていった。

戦中、戦後の活躍から晩年まで

一九四二年、中尾は童心文化美術協会を創立。戦後、独立会員に推挙された一九四六年には、日本童画会を設立するなど、主として子どものための絵本制作で活躍する。もともと詩人としての才能もあり、後年詩画集なども出版している中尾だが、その才を生かして膨大な絵本を残し、その数は三百を

超える。中尾本人はその生涯で自分の子どもを持つことがなかったが、多くの子どもたちが、中尾の絵本に心を温められたことだろう。

戦後は時勢から、青春時代を過ごした満州へ行くことはかなわず、中尾のまなざしは日本の里山や高原、中でも別荘を持った蓼科高原や、身近な草

花を飾った卓上の静物へと注がれていく。田んぼの水鏡が美しい《麓の村》のように、新緑が輝くような季節や秋の紅葉など、美しい季節をキャンパスへおさめてきた。



《冬のたいこんだん》1927年 島根県立美術館蔵



《静物》1931年 島根県立美術館蔵



《婦人像》1933年 島根県立美術館蔵

最晩年には中尾が愛した蓼科の風景を明るい新緑の色で繰り返し描いた。寂寥感^{せきりょうかん}の漂う初期の青くクール

な印象の色彩から、晩年の、より明るく爽やかな印象の色彩へと作品は変化を遂げる。若い頃は自身の病弱さや、独学で画家となり、これといった師匠もない寄る辺のなさが、その作品にも表れていたのだろう。しかし画壇での地位も確立した晩年は、むしろ生命への賛歌をうたうような作品を多く残した。八十八歳の時には、独立会員の功労賞を受賞、そして済生会熊本病院の新館の壁画を制作中に倒れ、帰らぬ人となる。享年九十。描きながら逝った画家としての幸福な最期であった。

（文・真住貴子）



《残塁（旧満州）》1931年 島根県立美術館蔵



《庭》1937年 練馬区立美術館蔵



《麓の村》1956年 茅野市美術館蔵

真住 貴子（ますみ たかこ）

東京芸術大学大学院修了。1997年より島根県に勤務。島根県立美術館主任学芸員、島根県立石見美術館主任学芸員を経て、2009年学芸グループ課長時に「中尾彰—津和野・東京・蓼科—」展を練馬区立美術館、茅野市美術館とともに島根県立石見美術館で開催。2011年より文化庁芸術文化調査官として勤務。2015年より国立新美術館主任研究員。

※1 フォーヴィスム…20世紀初頭のフランスで発生した絵画運動。激しい色彩表現や原色の使用を特徴の一つとする。
 ※2 シュールレアリスム…夢や幻想など非合理的な潜在意識の世界を表現することで、人間の全的解放を目指す20世紀の芸術運動。画家ではエルンスト、ダリなどの作品に代表される。

菜根譚

——心に響く処世訓——

大阪大学大学院 教授
湯浅 邦弘

数ある処世訓の中でも最高傑作と評される『菜根譚』。逆境に耐え、苦難を乗り越えるときに心の支えとなる言葉の数々が綴られている。

明王朝の落日と処世訓の誕生

中国北京市の中心部から北に約五十キロメートル。小高い山々に包まれるように緑が広がっている。世界遺産「明十三陵」である。

明の永楽帝以下、十三人の皇帝の陵墓群。参道入り口から墳墓までなんと七キロもある広大な陵園である。このうち、第十四代皇帝の万暦帝（一五七二～一六二〇）の墓は「定陵」と呼ばれる。十三陵の中で唯一、正式な発掘調査が行われ、壮大な地下宮殿と数々の副葬品が発見された。

前後に玉すだれの付いた皇帝用の冠、金の糸で織られた見事な王冠、まばゆいばかりの金銀・宝石をちりばめた皇后の冠など、数千点に及ぶ財宝が出土したのである。

万暦帝の即位後、明は財政破綻に陥り、滅亡への道をひた走っていた。豊

菜根譚

前集二七条

人間を鍛える溶鋸炉

横逆困窮、

是鍛煉豪傑の一福鑪錘。

能受其鍛煉則身心交益。

不受其鍛煉則身心交損。



臣秀吉の朝鮮出兵「文祿・慶長の役」があった一五九二～一五九八年ごろ、明は朝鮮支援のため膨大な軍事費を使

うことになった。そんなとき、皇帝たちは、現実世界に背を向けて蓄財と遊興にふけり、豪華な陵墓の造営にそしんでいたのである。まさに明の落日の宴であった。

う関わっていったらよいのか、逆境や不遇にはどう耐えるのか、といった問題について深く考えざるを得なくなったのである。

その中で、洪自誠という思想家は、『菜根譚』を著した。数ある処世訓の中でも最高傑作と評される名著である。「菜根」とは、野菜の根。すじが多くて硬いが、噛めば噛むほど味わいが出てくる。人生もそうしたものの。苦難に耐えて幸せを求めようとした著者の意図が分かる書名である。対句で構成された漢文が、前集・後集合わせて三百五十七条。「論語」よりも小ぶりな、とても読みやすい古典である。

逆境が人を磨く

著者・洪自誠については、おおよその時代以外、詳しいことが分かっていないので、どのような生涯を送った人なのか謎に包まれている。ただ、『菜根譚』を読むと、万暦帝の乱世を生き抜いた苦難の人生だったのでないかと想像される。なぜなら、『菜根譚』には、逆境と不遇に関する言葉が多く、

次なる仕事へと向かうための原動力になる。

『菜根譚』の魅力

このように、『菜根譚』は、われわれの人生に大きなヒントを与えてくれる。ものごとがうまくいっているときには、古典の力は必要ないかもしれない。挫折と逆境と苦難のときにこそ、古典は必要だ。ただ、その古典があまりに難解では、読者を寄せつけないだろう。その点、『菜根譚』は平易な漢文で記されている。どこから読み始めても構わない。好きな言葉を選んで座右の銘にできる。読むたびに新しい発見がある。中国の長い歴史の上でも、これほどの処世訓は見当たらない。心に響く名著である。

ことができる。安直に弱い弓矢を放っているのは、歴史に名を残すような仕事はできないだろう。

名声はみんな分けて合う

時間をかけ、満を持して矢を放ったとしよう。確かな手応えがある。賞賛の声があがるかもしれない。その時の心掛けが大切だと『菜根譚』はいう。「良い評判は、独り占めしてはならない。そのいくらかを他人に譲れば、危険を避け、身を全うすることができる」(前集十九条)。

頑張った結果、手柄と名声を得ることとは、素晴らしい。ただその成果は、本当に自分の力だけによって得られたものなのか、冷静に考えてみなければならぬ。自分を支えてくれた先輩・同僚・後輩、家族・友人がいたのではないか。たとえそれが目には見えない小さなものだったとしても、その陰の支えによって仕事を成し遂げたのではないか、という謙遜の態度が必要だ。

それを、すべて自分の力だとふんぞり返り、権勢と富を独り占めしてしまえば、周囲の反感を買うだろう。せっかくあげた名声が台無しになる。だから、名声はみんな分けて合い、社会に還元するという謙虚な姿勢が大切だ。それが組織内の人間関係を良好にし、

またそれに耐え、乗り越えようとする強い意志が感じられるからである。

例えば、こう述べる。「逆境と困難こそは、豪傑の人をさらに鍛錬する一つの炉や錘（金属を溶かす入れ物と金属を鍛える器）である」(前集百二十七条)。

人生には逆境と困難がつきものだ。しかし、それを悲観的に捉えるのではない。自分を磨く大きなチャンスだと説く。いつもうまくいくという人生はない。真価が問われるのは、逆境や苦難のときであろう。どのような心構えでその時に立ち向かうのか、『菜根譚』の言葉は力強い。

実現可能な目標を

では、苦難とまでは言わずとも、日々の生活や仕事にどう対処していったらよいのか。それには目標が必要だ。組織の中で、上司は部下に目標を与え、部下はそれをノルマとして達成していく。また自分自身でひそかな計画を立てることもあろう。そのとき、大切なのは、適度な目標を設定することである。『菜根譚』はこう述べる。「能力をかけ離れたあまりに高い目標を設定してはならない。その目標に従って実行できる程度にしておくのがよい」(前集二十三条)。

この方法を実現するには、時間が必要となる。『菜根譚』は、時間をかける必要を説いている。時間は敵に回すと手強いが、味方につけるとこれほど心強いものはない。付け焼き刃はもろい。焦らずじっくりと時間をかけて自らを鍛える。そうして得られた成功は長続きするという。「事業は重い弩のようにするのがよい。軽々しく発射しては、大きな成果は得られない」(前集百八十八条)。

ここにいう「弩」とは、古代中国で発明された機械仕掛けの強力な弓。秦の始皇帝の軍隊はこの弩を常備していたので強かったとされる。ぎりぎりまで引き絞り、狙いを定めて発した弓矢でこそ、大きな獲物を確実に仕留める

profile

湯浅 邦弘(ゆあさ・くにひろ)
1957年、島根県出雲市生まれ。大阪大学大学院修了。博士(文学)。北海道教育大学、島根大学を経て、現在、大阪大学大学院教授。専門は、中国の古典。著書に、『菜根譚』『貞観政要』『孫子・三十六計』(以上、角川ソフィア文庫)、『中国の世界遺産を旅する』『論語』『菜根譚』『諸子百家』(以上、中央公論新社)ほか多数。NHKテレビ「100分de名著」の「孫子」と『菜根譚』の回にゲスト講師として出演。

寂地山

《山口県・島根県》



山口県の最高峰である寂地山は、一九六三（昭和三十八）年の山口国体で炬火採火地となったのを機に、一般登山者でも登れるルートが整備された。

寂地峡案内所から寂地峡入口を過ぎると、五竜の滝をはじめとする滝の名所が連続する。その先には、木材搬出のために手で掘られた木馬トンネルがあり、トンネルを抜けて川沿いに歩くと、展望の良い竜ヶ岳に続く分岐に出る。ここから焼山谷川沿いに進むと、水車

小屋跡の古い石垣や炭焼窯の跡がいくつか目に入るだろう。さらに進み、ワサビ田の跡が点在するタイコ谷を過ぎると、みのこし峠に。左手の右谷山までを往復し、東の寂地山に向かう。

いくつかのピークを越えると、中国山地最大規模のブナ林がある寂地林道への分岐に着き、その先に寂地山の頂上がある。

分岐に戻り、東回りに杉林を下りていくと、山肌から水が湧く人気の延命水ス

ポットに出る。ここでは水分補給も可能だ。さらに休憩所を通って下っていくと、犬戻の滝に着く。この近くの犬戻歩道入口から寂地山を目指すルートも利用者が多い。

犬戻歩道入口休憩所から舗装された林道を下り、寂地峡案内所へ。すぐ近くの寂地峡キャンプ場も人気のスポットだ。



寂地峡案内所から西回りに寂地山を目指すルート 地図制作：磯部 祥行



寂地峡の滝の名所、五竜の滝



山頂から安芸冠山を望む 写真提供：村上 守



木々に囲まれた山頂 写真提供：村上 守



◎「碧い風」VOL.95 2019年3月1日発行

発行人：清王 秀敏 編集人：城市 奈那
 ●企画・発行：中国電力株式会社 地域共創本部
 〒730-8701 広島市中区小町4-33 ☎082(544)2759
 [ホームページ(碧い風)] <http://www.energia.co.jp/eneso/tech/wind/index.html>

●編集・制作：株式会社ジェイクリエイト
 〒101-0052 千代田区神田小川町3-7-13 ヴァンサンクビル6F ☎03(6273)7135

ISSN 0918-9335

禁・無断転載