

編集室から

能登では、少子化と高齢化がダブルで急速に進展しています。集落のコミュニケティがしっかりしていれば、それを補ってゆけるのですが、輪を掛けて隣近所相互の協力意識も薄れているようです。

誠に残念ながら我が集落ではついに、春祭りの獅子舞・神輿の担ぎ出しが事実上、廃止となりました。婿入りして30年。こんなにも早くその日を迎えようとは思っていませんでした。

表紙の写真は、そうなるとは思いもよらなかった昨年の春祭り。愚息が最後の大天狗を勤めた際のワンシーンです。あいにくの氷雨で、車庫内での最後の舞は、庫内に囃子・太鼓が響く一方、仄暗い明かりに浮かんで、忘れられないものとなりました。

各地で地域再生・村おこしのお手伝いをさせて頂いていますが、何よりも集落内の日常的な人付き合いの密度が基盤であり、手法や制度はカンフル剤に過ぎないということを、改めて思い知らされました。

そんな中、都市部から過疎集落への移住に関するお手伝いも急増しています。新しく加わる方が、如何に地元の方々と、ひとりの人間として心を通わせて楽しく満ち足りた生活を始めることができるようになるか。自らが都会から移住した時に出会ったさまざまな経験を重ね合わせて臨ませていただいています。

素晴らしいお人柄の方々が、前向きな議論を重ねる場に居合わせる幸せを感じています。

今月も多忙にかまけて、ご寄稿をお願いできませんでした。寄稿欄の代りに小コラム欄のみとなり、少し見難いかもかもしれませんが、お許しください。

引き続き、広くご寄稿を募っておりますので、どうぞお気軽にお寄せ下さいませ。(は)



本ニュースにレギュラー執筆していただいている川畠さんが経営する「能登の夜市(のとのよるいち)」。最近、問い合わせを多く頂きますので、こちらに連絡先を記載いたします。

上京された際、ご利用になってみてください。毎夜能登から直送の酒肴に包まれ至福です。

もちろん、川畠さんご自身もお店に立っておられます。

能登の夜市：03-6417-9787

17:00～23:30 日・祝日 定休

目黒駅西口前。サンフェリスタ目黒B1F

<http://notoyoru.jp/>

このニュースは、計画に携わる若手の技術者を育てることを目的に発行を始めました。

その後、計画という仕事の内容や、普段、計画マンがどのようなことを考えているのかなどに触れて、少しでも業界を知っていただければと考えて編集しています。

2013/03

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1167

石川県金沢市もりの里1-149-302

電話 076-233-7217

Fax 076-233-7375

Email usric@neting.or.jp

2013/03

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

弥 生



能登・薬師の里にて
我が集落最後の獅子舞で
大天狗の装束
by hama

濱のつばやき 『感性』

東日本大震災からやがて二年が経とうとする先月、岩手県遠野市で被災地の後方支援活動が続いているNPOの菊池新一氏を金沢に招いてお話を伺った。

菊池さんとは、地域づくり活動を通じて、かなり長いご縁を頂戴している。そのご縁を頼って、震災から半年が経過した一昨年の十月にも現地に伺い、陸前高田市の仮設住宅の方々に能登の大漁鍋の炊き出しをさせていただいた。その際、「こんな暖かい食事を摂るのはどれだけぶりかしら」と漏らした女性の呟きが、耳の奥底から未だに消えない。

現場から遠く離れた石川には、その後の現地の状況はほとんど届かない。それなら、我々ができることは何か、改めて考える機会を設けてみよう。有志が集った。

菊池さんのお話を私なりにまとめると…。

- ・ 非常時にも、平時ルールを適用しようとする行政
- ・ 被災地のニーズが錯綜して混乱する後方支援基地
- ・ 家屋は被災せずとも孤立した世帯、あるいは親戚宅に身を寄せている人には配給されない支援物資
- ・ 米など分かりやすい物資を大量に集められる行政
- ・ 細々とした日用品が少量多品種集まるNPO
- ・ 両者の垣根を越えて共有し、被災現場が必要とする物資を必要とする量届ける仕組みの構築
- ・ 一方、切実に必要とされるが言葉にしにくい物資を集め、届けることに難渋

言うは易いが、行政とNPOが協働して効果的な物資配給の仕組みを実現できたのは、どうやら遠野だけだったらしい。

大槌や陸前高田など三陸沿岸の主要地域のいずれからもほぼ一時間の距離にある遠野が、被災地に対して後方支援拠点となったのは、今回が初めてではない。過去幾たびと繰り返し返されてきた津波被害の度に、遠野は講演支援拠点としての役割を担う宿命を負ってきたという。

被災地から遠い我々は、常に平和な暮らしの中にある。都度的に被災地に赴き、被災現場のあまりの壮絶さに圧倒され、わが身の小ささ弱さを思い知る。

その現場最寄で身を寄せ合う被災者の方々の心身疲労は、遥かに計り知れない。しかし、景色は平穏でも、途方も無い被災地を身近に持ち、日々黙々と支援を続ける後方支援地域の方々の「苦労も並大抵では無い。それが、如何ほどであるかは、言葉少ない東北

人特有の語り口に神経を集中して慮るしか術が無い。

改めて遠野の活動を伺い、感じたのは、人として素直な感情・感性のスイッチ」の重要性だった。

巷は、世知辛い。

一々神経を研ぎ澄ませていたのではこちらの身が持たない、とばかりに感じる心のスイッチをオフにする。これが習慣化し、己も気付かぬままにいつしか自らの心が常にオフになっていることすら気付かなくなっているのではないか…。

かなり乱暴ではあるが、心の強弱と、人として素直に感じ取るスイッチの関係を考えてみる。

人は生まれたとき、善悪も好悪もない無垢な世界にいる。感性のスイッチは、無垢な状態は、家庭や学校などの周囲の環境から日常的に学習し、やがて自らの心の中の弱さを知る。これが思春期の不安定さをもたらすのだろう。

そして、知らず知らずのうちに、あるいは、今は受験だから」などと意図して何かの理由をつけて感じるスイッチをオフにする術を見につけてゆく。

自らの心の弱さに気付かぬ振り、見ぬ振りをして人は齢を重ねる。中には、ある種の信念のようなものによつて頑なさを身につけ、心の一部を強くすることを習得できた人も居るだろう。素直に感じるスイッチと引き換えに。

しかし、ほんとうに大切なことは、いずれでもなく、人の痛みを素直に感じ、そこから目を背けず、自らの弱ささえも認めて、そこから何かを始める心を持つことではないか。

阪神淡路、能登、中越、東日本…。度重なる各地の災害に見舞われた人々は、否応なく感性のスイッチを入れざるを得ず、そして災害に向き合い立ち直る強さを身につけざるを得ない。全ての人とはいわぬが、被災地の方々は総じて強い。

平時の社会的立場や役割を、非常時に際しても死守することで、守れるものはいったい何なのか。

いや、非常時にこれらの本質的な意味が端的に問われるのであって、平時においても実はそれらの真の意味が本来は再検討されるべきものなのだろう。

残された我々が気付き、進化するならば、亡くなった多くの犠牲も、報われる時が来るのかも知れない。



毒をも食らうかのような資金調達の道。主人公は資金提供者と新社長。イマジネーションをたよりにして執拗にググると、資金提供者の裏の顔が出てくる。彼のことを「闇紳士」と形容した掲示版も新経営陣で回し読みされた。正直に言うと怖かったが、それ以上にどうしようもない資金の隙間があった。外は如何ともし難い土砂降りの雨だった。我々は傘を出されてそこに入った。傘の出し手は誰でもよかった。

彼と新社長は、ほぼ差しで対峙した。そして、資金は約束通り注入された。またとないタイミングで。借入金返済の延滞が表面化してから民事再生手続きが開始するまでの、誰も突っ込まない隙間¹⁾に手は差し伸べられた。この最も資金が枯渇した2ヶ月間を乗り切るにあたり、彼が唯一無二の役割を果たしたことはまぎれもない事実である。その前後に他から実行された投融資と比べて、決して多くはない金額であったが、その価値は最大級の敬意を払うべきものであった。

銀行を揶揄した例えに、「雨の日に傘を取り上げ、晴れの日に傘を貸す」というような言葉がある。もちろん、当社は偽りの快晴で巨大な傘を手に入れ、その帰結として土砂降りに打たれているのであって、こんな皮肉を言えた義理はない。また、金融庁の監督下にある金融機関が、不良債権の厳しい自己査定を求められるなか、不透明なハイリスク・ハイリターン²⁾の道を選べないことは百も承知だ。だが...である。民事再生手続きに入る前に体裁保持のため逃げた投資家、債権届出を放置した金融機関等、一部ではあるがこういった相手と接するにつれ、彼は厳しい競争下で市場経済を実践しているに過ぎないのではないかと思うようになっていた。彼のような存在こそが、どん底からの再チャレンジを可能にする砂漠の一滴の役割を、既存の金融機関に替わって果たしているのではないかと。白猫黒猫論²⁾ではないが、例えハゲタカであって死にかけの体を上空から見つけてくれてありがとうと言いたい心境であった。

彼には当社に関与することについて、ある思惑があったようだ。リスクに見合うリターンを求めていたのは間違いないのだが、そのリターンの中身が純然たる投資かと言えばそうではなく、また貸付の利率はむしろ安く感じられた。これら以外の目的については、最後まで私にはピンとこなかった。恐らく彼は、光に照らされていないが故に研ぎ澄まされた嗅覚によって、視覚では見出すことのできないような当社のうまみを嗅ぎ付けたのかもしれない。

1:民事再生手続きが開始されれば、当面の事業継続とその先の債務免除の実現が確率論で語れるようになり、投融資のリスク管理が格段にやすくなる。

2:中華人民共和国の政治家である鄧小平の「白猫であれ黒猫であれ、鼠を捕るのが良い猫である」という言葉で表わされる政策のこと。生産力増大を目的とし、社会主義経済の下に改革開放による市場経済の導入を図ったことを指す。

先日東京ビッグサイトで開催されたSMTS2013について感じたことを。

SMTSとは? ~豊かな地域社会づくりのために~というテーマのもと日本の主要流通であるスーパーマーケットと地域特産品の出会いの場を創出することを目的とした見本市。各地方の一次二次産業企業や自治体がブースを設置して来場者に向けたPRを行うものなのですが、今回初めて伺わせていただいて感じたことが3点あります。これは大規模マーケットに売り出そうとしている地域産業関連に従事する方にとって非常に重要な課題かと思えます。

1.地域の特産品すべてが競争力のある商材ではないこと

某地域のブランド豚のブースに伺いました。新たに生ハムを造られたということで試食をさせていただいたのですが、これがあまり美味しくない。東京で最近流行っているバルで食べた生ハムのどれよりも美味しくない。

そして仕入れ価格が欧州産の約1.5倍。

「これをお店に出すときのPRポイントは何ですかね?」と尋ねたところ「豚を使った生ハムという点です」と応える担当者。

正直「はぁーっつ、そんなんで客が納得するだけでも?」と言いたくなります。

また干物会社に商談に言ったところ小売価格よりも高い仕入れ値を提示されます。これ店で販売したらアジの干物が2000円超えます。

他にも市場での他商材との競争を考えていない特産物がちらほら。

2.生産者=営業マンではないということ

あとよく見かけたのがブースに行って商品を眺めていたところ、担当者の方が何も話しかけてこない。後ろでじっと眺めているだけ。こちらが製法について話しかけようとしたらちょっと驚く始末。

でも生産者らしくその後懇切丁寧な説明をいただくことができました。

ITなどの見本市で見られる歩いている人を捕まえて商品のブースに連れていくようなこともなく、ただ待つだけの営業。

3.地域の特産品が決して来場者のニーズを満たすものではないこと

これは来場者と出品者のミスマッチングという点で双方にとって大問題です。

つまり来場者の多くは取扱量が大きいスーパーマーケットのバイヤーなわけですが。片や出品者は生産量も限られた田舎の生産者。

私の店舗規模の商談でも「その量はちょっと。。。。」という状況。

あれれ、何でここに出店したの?と聞いてしまいました。

やはり、首都圏においては既存にあるPRインフラ(アンテナショップや郷土の料理店)をうまく活用しながら、生産者と消費地をつなぐコーディネーターの機能が重要だという事を再々確認。早くそこに手を付けていかないと、出店していた方の多くが高齢者であった事を考えると手遅れになっちゃいます!!!

『富士の国から ~大魔神のたび~ 』

エンジン鳴らすぞ! 静岡県職員 溝口 久

前回、伊豆松崎のお話を「つづく」で締めたのに関わらず、今回どうしても書きたい話題があるので、「つづき」はまたいつかの機会に移して、今回の話題としたい。

今から8年前、豊橋で「エンジン01オープンカレッジin穂の国『地の森、ミカワワン』~ラブとリブの再生を目指して」と題したとてつもなくイケテル文化イベントがあった。

中でもワークショップとランチ「エコール・ド・ワイン」が強烈な印象として残っている。堺屋太一氏の講演も聞いた記憶があるが、内容は全く時の彼方に消え失せている。

その会は田崎真也、川島なお美、麴谷宏、辰巳琢郎の四氏がワイン談義をしながら、田崎氏がデキャンタしたワインを皆にふるまってくれた。もちろんワインに合う料理もともに。

田崎氏の講演を小生の住む浜松市内で聴いたことがある。よどむことのない流れる話に大変感動したことを覚えている。

* *ソムリエはあくまでサービスのプロであって、ワインの評論家ではないのです。2000本にワインを覚えることより2000人のお客様を知ることがよほど大切なのです。ワイン好きはむしろソムリエには向いていないと思っています。なぜなら、自分の好みを押し付けてしまう場合が多いからです。自分がよいと思うワインを薦めるのが仕事ではなく、目の前のお客様の好みの味を探るのが仕事なのです。

サービスとは何らかの情報を伝えることではなく、お客様から情報をいただくことを大切にしていかなければならないのです。そして、サービスとは「おもてなしではない」ということです。おもてなしは無償の心遣いです。サービスを業としている者はお客様がもてなしている行為のアシスタントに徹するべきなのです。間違っても、ホストをさせておいて「このケーキは当店からのサービスです」と、ゲストの女性の前に置いてはならないということです。

「ありがとう、楽しかった」ではなく「ありがとう、助かったよ。お疲れ様」が最高のサービスができたということなのです。* *

話がだいぶそれだが、正式名称「エンジン01(ゼロワン)文化戦略会議」とは、各分野の著名な文化人の集団がオープンカレッジと称してボラ

ンティアで出張ってきて、異業種の登壇者達が議論する形で我々に新時代の文化を創造しようと訴えかけてくる刺激的な文化イベントである。

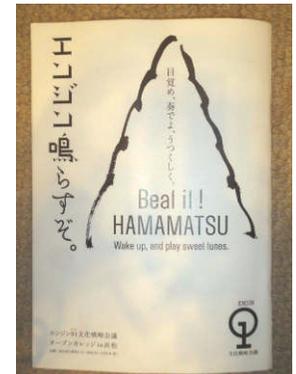
エンジン(ENJIN)は、Encourage Japan Intelligent Networkの略。新時代の文化形成の「エンジン」となり異分野の才能が「円陣」を組むことを呼びかけることも意味している。

01(ゼロワン)には、当会が発足した2001年に一から出発するという新心の想いが込められている。

それが今年、ここ浜松で開かれるということを知ったのは半年ほど前のことである。早速、手帳のスケジュール欄に書き込み、あらゆる誘いを断ち切って2月9,10,11日の三日間を守った。もちろんプログラムの前売りが始まった日には売り場に駆け付けた。

この浜松大会のキャッチフレーズは「エンジン鳴らすぞ! in 浜松」である。ベタなコピーだけけどホンダ、ヤマハ、スズキの誕生の地に相応しく、エンジンという言葉の持っている力強さとスケールの大きさが浜松に妙に合っている。

出演者は三枝成彰が代表、林真理子が幹事長、幹事は勝間和代に、秋元康、田原総一郎、茂木健一郎、小室哲也、リリーフランキー、、、名だたる方々200名ほどが浜松に大集合した。プログラムは100におよび、ゲストとの夜の会もあるという豪華なイベントになった。いやが上にも胸の鼓動はエンジン始動のごとく高まっていく。(つづく)



エンジン01文化戦略会議
「オープンカレッジin浜松」時間割プログラム

2013年2月9日(日) 会場: アカシテラス浜松 大ホール 入場料: 全500円(全席自由)

19:00-19:30 開演前 19:30-20:00 開演

2013年2月10日(月) 会場: 静岡文化芸術大学 大ホール 入場料: 全500円

19:00-19:30 開演前 19:30-20:00 開演

2013年2月11日(月) 会場: アカシテラス浜松 大ホール 入場料: 全500円(全席自由)

19:00-19:30 開演前 19:30-20:00 開演

日	時間	内容	出演者	備考
2月9日	19:30-20:00	開演前	三枝成彰	
	19:30-20:00	開演	林真理子	
	19:30-20:00	開演	勝間和代	
	19:30-20:00	開演	秋元康	
2月10日	19:30-20:00	開演前	田原総一郎	
	19:30-20:00	開演	茂木健一郎	
	19:30-20:00	開演	小室哲也	
	19:30-20:00	開演	リリーフランキー	
2月11日	19:30-20:00	開演前	三枝成彰	
	19:30-20:00	開演	林真理子	
	19:30-20:00	開演	勝間和代	
	19:30-20:00	開演	秋元康	