

度重なる台風・大雨で被災された皆様に謹んでお見舞い申し上げます。

昨年は西日本で豪雨災害があり、平成最悪の水害とも言われましたが、元号が変わった今年、今度は長野・東日本で、それを上回る規模の水害が発生してしまいました。

東日本大震災で被災した三陸鉄道もようやく全線開通したばかりで、再度被災。復旧には相当な期間と資金が要るそうです。

北陸新幹線の長野車両基地が、まさかあのような立地になっていたとは驚きました。今回の豪雨の直接的な被害は無かった北陸も、大動脈が水没したことで、経済的な影響はかなり大きいものとなっているようです。

かつて「西に起こった事は、東にも起こる」と聞いたことがあります。国土としては小さいわが国ですが、細長い列島となっているので、国土全体が一度に被災することは考えにくい点は救われています。ですが逆に、意識としては、離れている地域の災害に無関心・無頓着になりやすいことは、問題かもしれません。

昔と違って、交通・通信で遠くの地域ともつながり易くなり、時間距離が縮んでいる今日。経済的にも密接に相互の関連性が高まっています。直接的な影響が無くとも、間接的に思わぬ影響が及びやすくなっています。

単に経済的なつながりに留まらず、互いの地域を想い、明日は我が身と学びあえる関係性をもって日々暮らしていくとき、列島全体の防災意識・災害耐性が高まっていくのではないかと考えています。

日本は、世界一治安は良いが、有数の災害発生国です。意識し続けたいものです。(は)



のと
だらぼち

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「能登だらぼち」を引き受けて改装開店されました。

上京された際、ご利用になってみてください。

のと だらぼち
03-5537-3078
17:00～23:00 日曜祝休

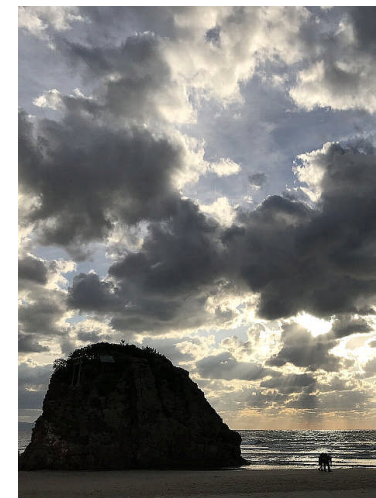
中央区銀座8-4-27
プラザ銀座ビル地下1階
(銀座外堀通りasics前)

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。

2019/11
(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

霜 月



神々を迎える出雲・
稲佐の浜にて
by hama

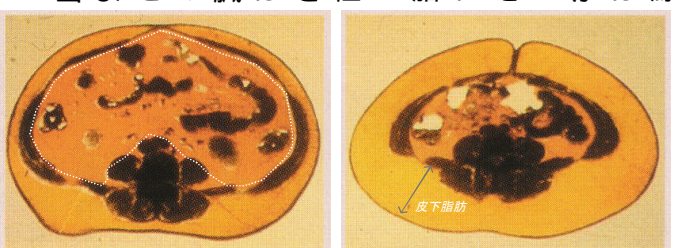
今回は「インスリン抵抗性」の話で、その主役は脂肪細胞です。脂肪細胞は、余分なエネルギーを中性脂肪として貯め込むことに特化した細胞です。そのため、核や細胞質などは周辺に追いやられ大部分が脂肪滴で占められています。脂肪細胞はただの貯蔵庫で、脂肪組織の体積が大きいうこととは不健康・メタボの目に見える単なる証拠、つまり結果だと思われていました。しかし近年の研究で、その概念は完全にひっくり返りました。脂肪細胞は、不健康・メタボの原因だったのです。その大転換は、脂肪細胞がホルモンを作って放出していることの発見から始まりました。それについては、「その二十六」でも少し述べました。問題は、そのホルモンの種類と作り方です。

脂肪細胞には、不思議な二つの特徴があります。一つ目は細胞の大きさ、つまり蓄えられた中性脂肪の量に応じて、作られるホルモンが変わるといふ点です。そしてもう一つは脂肪細胞がある場所、つまり皮下なのか内臓周囲なのかによっても、作られるホルモンが違うという点です。

脂肪細胞は、中に蓄えた中性脂肪の量が少なければ、善玉と言われるホルモンを多く作り悪玉と言われるホルモンは少ししか作りません。善玉の代表がアディポネクチンで、悪玉の代表はTNF-αです。アディポネクチンは、血糖を上がりにくくする作用や動脈硬化を予防する働きが報告されている、日本で発見され日本が世界をリードして研究を進めているホルモンです。ただ血中濃度が他のホルモンに比べて桁違いに高く、単量体の効果は弱くて3個や6個が結合した多量体が必要らしい事から、治療薬にできるかは未知数という印象です。それに対してTNF-αの役割は、かなり明

らかになってきました。TNF-αはTumor Necrosis Factorの頭文字で、腫瘍壊死因子と訳されています。元々は腫瘍細胞を壊死させたりウィルス感染から身を守ったりする因子として発見されましたが、そうした免疫系の作用だけでなく何故かインスリンを効きにくくする働きがあります。中性脂肪が余って脂肪細胞で大量に蓄えられるという状態を、外から危険な微生物が侵入してきたと同じくらいの危機として体はとらえているのでしょうか。不思議です。

さらに不思議なのが、皮下脂肪と内臓脂肪の違いです。写真を見てください。ヒトの腹部を輪切りにしたCTの画像で、左が男性で右が女性、黄色に見えているのが脂肪組織です。男性は点線で囲った内臓脂肪が多く、女性は矢印で示した皮下脂肪の多い人が一般的です。焼肉の部位でいうと、てっちゃん・こてっちゃん(牛モツ)の周囲に付いているカリフラワー状の脂が内臓脂肪で、皮下脂肪はロース肉の外側に付いたベタツと厚みのある脂身です。女性に多い皮下脂肪はそれほど悪さをしないのに対し、明らかな悪者は男性の突き出した腹部に多い内臓脂肪です。この内臓脂肪が多くの悪玉ホルモンを産生し、糖尿病を悪化させ動脈硬化を進めていきます。焼肉をするたびに、ぜひ思い出してください。



【プロフィール】
（いがき としお）金沢大学北潟寮で、濱さんの二年後輩でした。濱さんは、とつても怖かった。卒業後は金沢を離れ、現在は温暖な讃岐高松でヌクヌクしています。

濱の起業塾 七『着想』

起業の志を立て、機会を探っていく過程で、起業するビジネスモデルが見えてくる。ビジネスモデルというところ、些か大げさな印象がするかも知れないが、平たく言うと「何を世の中に提供し、どのように対価を頂くか」について、「独自の仕組みを創る」ということになる。

社会的に意義・価値のある事業の場合、その社会貢献性に意識を奪われ、ついつい「対価を得る」という点がある。そこから逃げてしまっている例を見かける。事業は興しただけで済むものではない。持続的に事業を回し、社会的影響力を大きくしてこそ、ほんとうに社会的に意味・価値のあるものとなっていく。そのためには、事業が未永く続いていかねばならない。嫌でも貨幣経済を軸として回っている今日の社会において、「経済的に回ること」「つまり、社会貢献をしつつ、着実に対価を得る方法を打ち立てておく必要が高まっている。

世界的な経済学の権威が「企業経営よりも、NPO・社会事業の経営の方が難しい」と言ったのは、社会貢献性と対価の獲得の両立の難しさの指摘なのかも知れない。しかし、であるから「そやりがいがあるのであって、新しい

事業・サービスを世間に提案し起業しようとするすべての起業家が共通して直面するハードルでもある。

このハードルを越える際、アイディアマンを自称・自認している方ほど、危なっかしい。求められている社会的サービス・ニーズを見つけて即走りだしてしまうと対価を得る仕組みづくり(マネタイズ)が後付になり、すぐに火の車に陥ってしまう。

逆に、マネタイズが先行する意識では、新しい社会事業を興すことはハードルが高まってしまふ。先人がマネタイズできなかつたことに挑戦するのだから、当然ながら簡単には答えがでない。

ところがここに来て、スマホ・インターネットサービスの急速な発展を背景として、そのハードルが急速に下がってきたのでは無いかと考えている。今後の社会起業は、情報通信技術をどのように活用するか、も充分検討する必要がありそうだ。

さまざまな起業活動の現場に立ち会つと、事業を興すということは、新しい社会的生命を産むことではないかと感じている。新しい命の息吹を、やすやすと止めさせてはならない。

献血は利他的な個人の行為であり、利己的なヒト遺伝子の成功率を高めるかもしれない。話題の献血ポスターは、特定の個人の表面的な利他性にポジティブに働くであろう。ただし、そこに持続性があるかどうかと、そうではない個人の利他性に対してニュートラルなのかそれともネガティブに働くかが問題だ。好きでもないアイドルのクリアファイルや、等身大パネルとのチェキの写真をもらったことのある私にとって、このポスターに驚きは全くのニュートラルである。興味があるのは若者がこれをどう受け止めているかである。

毎月献血していると、受入方針とそれに伴う体制、手順、広報、そしておもてなしやお土産等の漸進的变化を感じる。詳細を調べるまでもなく、安全確保の厳格化と経費節減が同時進行しているとともに、血液不足の深刻化が類推できる。手順煩雑化が進む一方で、献血のお土産の箱ティッシュや洗剤の量が減り、献血中に観られるテレビが地上波だけになり、受付時間の拡大や求められる献血種別の変更等から、血を求めている様子がひしひしと感じられる。

データを見ると、我が国の献血システムにとって問題なのは、若者の献血率の低下のようだ。これについては高校献血の実施率の低下が主要因であり、その効果的な対策は見出せない。若い時の献血体験が、その後の継続的献血に結びつく可能性が指摘されている。学校外で若年層にきっかけを提供しようと、苦しい台所事情のなか日赤は様々な試行錯誤をしているように思う。

体重や血の濃さ等に性差があるため、ターゲットとして男性が優先され、中でも若年層が上述の理由から狙い目となる。そしてアニメキャラやアイドルでマニア層を引っ張ってくるようなプロモーションが、どうやら費用対効果が高いようだ。現代の献血キャンペーンは、万人受けするものよりも特定マニアにピンポイントでささるもののほうが効果的なものかもしれない。夏目雅子や本田美奈子¹世代が引くような環境になりつつあるが、献血マニアはひるまない。

お察しいただけると思うが、私は献血マニアとして一言言いたかっただけである。話題の一件に対する根幹的理解と多面的評価は他の方にお譲りする。今後はただひたすら献血できるうちにそれを続け、3桁回数を目指すのみである。

注1：献血ではなく骨髄移植の象徴的なキャンペーンで採用されている

先月に続き木下齊氏の著書を読んだの僕の感想や気づきをまとめてみたいと思います。

1. 地元の店にはないものを地元で売る

一見わかりにくい表現ですが、要は「地元で売っているものは本当に地元にも愛されている商品なのか」という事になるかと。 饅頭、 ケーキなど包装紙の裏を見たら県外の工場で作られているものが多いというのが実態です。地方の道の駅の土産売り場行くと確かにそうです。

あと僕の中で、東京のような大消費地に向けて商品開発をしている方々において一番問題かなと思うのが「おらが町の 一番うまい」という考え方です。日本には同じような商材がごまんとあります。その盲目的な自信が市場ニーズを見誤り。。。。という訳です。

特に昨今の地域ブランド化というのは手に負えない始末で、明確な競争優位性がないまま、地域ブランド化すれば売れるという勘違いのもと雨後の筍のように乱立する地域ブランドは認知も支持もされない。結果、説明理由がないにも関わらず価格を上げたことで流通量が縮小するという本末転倒の商材が日本各地に溢れている。

2. 国からお金を取ってきて箱を作っても維持費は地元が負担

昨今乱立気味の「道の駅」、直売所にそれだけ立派な建物をつくり、温泉設備まで併設して本当に商売としてペイできているの?という内容です。せめて作るまでは人の金でも、売上と利益から運用維持はお金を捻出する考えたときに、採算合うと判断したからこそ建てたと思うのですが、地方にはそうではない施設が山ほどあるようです。

例えば道の駅で地元商材の直売所をつくった場合の簡単なシミュレーションをしてみると、

10億円かけて作った施設の初期投資の回収を長く見積もって10年とする
年間1億。

固定費である一般管理費(人件費/設備管理等)は約1.5億円
職員数30人規模の平均。

情報公開されている道の駅の粗利益率平均が35%とすると
年商で7億円以上が必要。

道の駅売上NO.1は山口県の「萩シーマート」が約10億円。道の駅の平均売上は2億円といわれるなかで7億円という数字は実現可能なのか?ということ。(つづく)

『富士の国から ~大魔神のたび~』ギリシャへの旅(2019.8.6~12)
静岡県小山町まちづくり専門監 溝口 久

次は小高い丘の上にあるミケーネ文明の遺跡を訪ねた。アガメムノンの父アトレウスのゆかりの地と考えられており、紀元前40世紀頃から都市が築かれていたとされる。紀元前14~紀元前13世紀の最盛期には、エーゲ海一帯の支配権を掌握していた。気が遠くなる話だ。日本では縄文時代が始まったころか。この遺跡は1876年にシュリーマンが発掘したことで有名。アトレウスの宝庫、「黄金のマスク」が発見された円形墓地、宮殿、博物館などが点在している。

丘に立つ要塞は、まさにアクロポリスの原型で、ということは大規模な争いが起こるようになってきたと言える。坂道を城塞沿いに上がっていくと獅子の門が見えてくる。門を構成する巨大な石を紀元前数十世紀の時代にどのように重ねたのか全く想像できない。門を抜けると直径26.5mの円形墓地を下に望む。内部に6つの縦穴墓地があり、副葬品に「黄金のマスク」が含まれていた。

ツアーを終えて17時頃にアテネに戻ってきたが、まだ陽は高い夕食には早い。8月8日金曜日この日はベナキ博物館が無料とのことで出かけて行った。綿花業エジプト人アンドニス・ベナキスがコレクションを寄贈、1930年に設立され、ベナキス一族が所有していた19世紀の邸宅を改築、ネオ・クラシック建築、白亜の美しい建物だ。古代から近代にいたるまでの遺跡発掘品、金細工、工芸品、宝石、民族衣装などの見応えのある膨大なコレクションを、ギリシャの歴史や文化を交えてわかりやすく、時代別に一階から順に陳列されている。優雅さ、身近な感じを与える展示だ。三階のカフェには広いバルコニーがあり、ビールで喉を潤すことにした。ギリシャのビールにはFIX(フィックス)ビール、Alfa(アルファ)ビール、Mythos(ミソス)ビールがある。いずれもイケる。レストランで飲む価格は日本と同じようなもの、スーパーで500cc4本セットを買ったら1本あたり100円程度で買えた。



この日の夕食は「タベルナ」という小規模レストランが並ぶなかから一店を選び出した。店内部よりもオーニングその先の木のたもとの露天の席が圧倒的に多い。店先にはコンシユルジュ的な呼び込みが立ち、声をかけてくる。写真付きのメニューも出されているので選ぶことを楽しむことはできる。ガイドの中浜さんお勧めのオマールエビのパスタの出る店に行った。

前菜に定番のグreekサラダ、生野菜にオリーブの実とフェタチーズいわゆるヤギのチーズが載っている。日本で食べたことのあるヤギのチーズは、ウツとくる代物だったけど、これはそんなことなく美味しくいただくことができた。メインの前に白ワインを頼んだ。ケチって安いものを選んだのが、間違いだった。ここまで不味いワインをいくら安いとはいえ用意しておくかな。待ちに待ったオマールエビパスタ、ボリュームは二人でも多い。味は期待したほどでもなく、ざ、残念。ホテルでビールを飲みなおした。

翌日は地中海クルーズへ。昨日同様8時10分に迎えのタクシーが来る。相乗りになっていて、コロラドから来たご年輩夫妻と同乗だった。港に着くとヨットが待っていて20人ほど乗り込むと出港。飲み物、軽食は用意されている。アギストリ島に上陸し、レンタサイクルを借り海岸線を走る。夏のシーズンは海水浴客が多い、我々も水着になって海に飛び込む。

船に戻るとランチが用意されていた。飲み物もビール、ワイン、搾ったオレンジジュース、ミネラルウォーターがふんだんに用意されている。次の島に向かうが、着岸せずに手前で錨を降ろした。何が始まるかと思いきや船上から海面近くまで梯子を降ろし、そこから海に飛び込む。ノリのいい若者がパフォーマンスを伴いながらの飛び込み、拍手が沸き上がる。結構、楽しい。皆、酒をけっこう呑んでいるのに、お構いなした。そうそう、救命胴衣の着用もない。

三つ目の島、エギナ島を目指す。古代にはポリス都市国家であった。こちら1日クルーズの帰港地になっているため、観光客は多い。みやげ物屋も活気がある。名産ピスタチオを売ることに余念がない。路地散策は面白くはあるが、日射は強いから影を見定めての歩きとなる。シェスタに当たる時刻か、観光エリアから一歩離れるとひっそりとしている。島を離れデッキで皆それぞれまどろんでいる。しっかり冷えたビールも不足無く用意されていた。

それにしても欧米人はよく呑む。長女曰くアルコールの分解性能が違う、日本人人違い体質的に飲めない人がいないと言う。(つづく)