

## 編集室から

昨年の今頃は、一人で北海道を走り回っていました。5年に一度、高校の同期会が開催され、懐かしい時間を過ごせるのですが、その機会を利用して、かねてより訪れてみたかった土地で、普段は中々行けそうにない北海道を巡ってきました。

その中で、高校の写真部の同期が撮った野付半島のトドワラは、強烈な印象でした。それは、海の中で立ち枯れたトド松のモノクロ。以来、いつか行ってみたい場所の一つになりました。そして、50年。ようやく機会に恵まれ、その一コマが今月の表紙写真となりました。

現地を訪れて、初めて知ったことがありました。沖合に浮かぶ北方領土の一、国後島と対岸の野付半島は、かつて地続きだったこと。度重なる地震により、地盤が沈下して、北海道と千島列島に分かれたこと。その後も野付半島は、沈下し続けており、かつてトド松の森だった土地は、海進によって沈み、立ち枯れていたこと。立ち枯れたトド松は、50年経って、ほとんどが消滅したこと。今、かろうじて森となっている土地もやがては、海に沈むこと…。

時は流れるばかりで、絶対に取り戻す事ができません。だからこそ切ない想いを抱きながら、時に揉まれ、人は懸命に生きています。

16歳になる年、東芝日曜劇場で千回記念番組として北海道放送が制作した「幻の町」。脚本は倉本聰。樺太から引き上げてきた老夫婦が望郷の町の地図を再現しようと、記憶だけを頼りに人々を訪ね歩く物語でした。

野付半島の後、オホーツク沿岸を北上し、稚内へ。樺太との定期連絡船を始め、数々の史料や遺構を見学してきました。

父の転勤に伴い、成長した私には故郷がありません。番組での幻の町への想いは、いつしか、自分の望郷と重なっていました。(は)



このニュースは、地域計画に携わる若手の技術者の参考とな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。

2026/06

(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

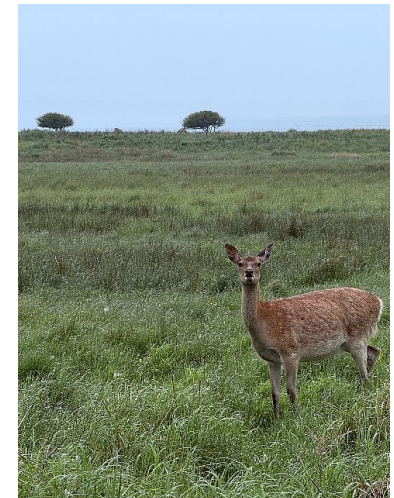
Email [usric@neting.or.jp](mailto:usric@neting.or.jp)

2026/06

(株)アスリック

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

## 水意月



野生のエゾシカ  
北海道野付半島にて  
by hama

**復興するぞ！  
能登・北陸**

## 寄稿『医療はどうなるか...その⑥』

サンポート高松クリニック 井垣 俊郎

問題が山積する日本の医療について考えています。まず最大の問題である、増大する一方の医療費(国の社会保障費)から考え始めました。医療費は、件数と単価の積で決まります。高齢化が進み、医療を必要とする人数件数は増える一方で、更に医療技術の進歩により、画期的な治療法や負担の少ない医療法が次々と開発されています。それは素晴らしいことなのですが、新しい医療は開発に要した費用に見合っただけの単価になります。この流れは世界中の先進国と呼ばれる国々に共通していて、どこの国でも対策に苦慮しています。

増大し続ける医療費の問題を解決するには、全く新しい手法が必要です。その有力な候補がAIです。もう既に、ChatGPTの回答で心配になって受診したという方が増えてきています。ただし今のところ、全く的外れな回答も少なくありません。

AIが全く的外れな病名を挙げる原因の主なものは、入力する情報の少なさです。私は糖尿病が専門ですが、「検診で糖尿病を指摘されたけど、何も症状がないから放置していた。そして今朝から、急に足に痺れが出た。ChatGPTに“糖尿病”と“痺れ”で聞いてみたら壊疽で切断になる恐れがあると言われ、驚いて診てもら

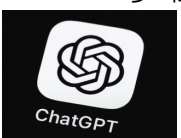
いに来た。」という方が数ヶ月に一人くらい来られるようになりました。映画『国宝』が大ヒットしてより増えた気がします。

(医師)痺れは両足ですか？(患者)いえ右だけです。(医師)左は？(患者)大丈夫です…。これだけで、糖尿病性神経障害は否定できません。糖尿病で神経が障害されるのは高血糖にさらされた神経自体が傷んでいくからで、血糖値つまり血管の中のブドウ糖の濃度は数十秒もあれば身体中で均一になります。だから右足だけ血糖値が高くて左足は低い、という状態は決して起こりません。糖尿病性神経障害は、必ず左右対称に起こります。また長い神経ほど傷つく可能性が高いので、まず最初に足指の先や足底から症状が始まります。手指に症状が出るのは、膝近くまで痺れが上昇してきてからです。

入力する情報が増えれば、AIの回答は精度を増していきます。また生体情報を自動でキャッチする方法も進化していくでしょう。既にアップルウォッチは、不整脈を検出するツールとして大変優秀です。AIの進化速度を考えれば、凡庸な私などには思いもよらぬ新時代が遠からずやってくるのでしょう。



【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、とっても怖かった…。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 八十六『地位経営の視点⑨』

地域再生の要諦は、域際収支の黒字化と域内循環の維持・拡大にあると考えている。

域際収支の黒字化では、外貨の獲得が、地域再生の中心軸となりうるが、極論すると、域内の就労者が域外から給与をもたらすベッタタウン型と、地場産業(地元資本)による域外販売がもたらす自立型の二つのパターンになる。後者はさらに、自社工場で素材から製品を製造し付加価値を高める製造業立地型と、農林水産業や食品加工業など地元産品の生産販売と加工販売による地場産品型になる。

域外販売には、域外の市場に製品を出荷して外貨を得る形態と、こちらに来て頂き買い求めて頂く来訪形態がある。製造業立地型は、ほぼ前者であるが、地場産品型では、両方が成立する。しかし、他の産品の購買や、飲食による対価の支払いを伴う機会が生まれる来訪形態の方が、域際収支をより大きくしやすい。地場産品の出口としての道の駅の重要な役割が、ここにあり。

道の駅をさらに、強力な外貨獲得ポンプとして機能させる場合、地場産品を素材として加工し、新たな特産品として商品開発することが、重要である。地域の食品加工業、お菓子屋さんに全面的にご協力を頂く努力は、地域再生にとって貴重な行動力となる。また、運営会社が自社製品として開発することも、付加価値がすべて運営体の利益・資源となることを考えると、是非とも取り組むべき事業のひとつになると思う。

その際に、重要となるのが、商品開発の基本コンセプトである。その地域は何が特徴で、どこを目標としているのか。その志が、コンセプトだ。これがないと、できたところ勝負・アイデア倒れとなりやすく、結果的に最も成功に遠いプロダクトアウト型の商品開発に陥ってしまう。

シーズ(志)を掲げ、それを求める客層が、どんな層で、どこに居るのか(市場を探す)。マーケティングが必要なのは、自ずから理解されると思う。

5月下旬に仙台市に所要+休暇で行ってきた。年に2, 3回行っているの  
で、具体的にカウントはしていないが、これまでで通算120回は超えてい  
るだろう。しかしながら、毎度ほぼ同じ場所や時期に行き1泊して帰るの  
がほとんどだ。そこで数年前から要件+1日として動くようになり、近年  
では「仙台メディアテーク」、「地底の森ミュージアム」、「仙台市歴史  
民俗資料館」などを見たり、地下鉄東西線にただ乗車して終点の荒井駅に  
行ったりしている。今回は一番町商店街の「野中神社」、片平（一番町か  
ら徒歩10分程度）の「仙臺大神宮」を巡った。前者は、サンモール一番町  
商店街のマンションの谷間であって茜色の鳥居がいくつも連なっており、  
「商売繁盛と縁結び」にご利益があるという。

伊達政宗公が城下町を作る際（1600年）町割りに使用した縄が地中に  
埋めてあるといわれている。毎年7月下旬には、藤崎えびす神社、和霊神  
社と共に三社まつりが一番町商店街（ショッピングモール）を練り歩く  
（三社まつりの時期には、仙台に来たことがない）。こちらは夜の8時  
頃、着物姿の若い女性2人が写真を撮っていた

後者は、一番町に隣接しマンションやオフィスが立ち並び片平地区にあ  
る。大神宮の名称からも伊勢神宮御神体を直接に賜った神社であるが、  
「宮城のお伊勢さま」として県内外からご参拝に訪れる方が多い他に、現  
在は、縁結びの神様といて参拝客が増えているとのことである。筆者が参  
拝に訪れたのが平日の午前中であるが、一時間に10人であったが、平日で  
も150人程度の参拝者はあるだろう。また、縁結びのおみくじも各種あ  
り、インスタグラムでそのおみくじをアップしている。

この2つとも、仙台市の観光等に関するホームページや旅行ガイドなど  
では、ほぼ取り上げられたことがない?と思う。

どちらも何度も近くを通りながらも初めてこれらの場所に行ったが、ま  
ちの歴史・文化などを再認識すると同時に来訪者が多数いるとは思わな  
かった。これは近年のSNSの発達、スマホの所持者の大幅なアップも要因  
であろう。

読者のみなさんも、出張や旅行で各地を訪れると思いますが、いつもと  
違うところや通りの裏側を通ると、新たな発見があるかも知れませんね。

「選ばれる組織（または地域）」とはいったい何でしょうか。組織や地  
域、それぞれ外発的なものと内発的なものとの両面があります。まずは、組  
織や企業の例を考えてみたいと思います。採用や配置、育成、企業文化と  
いったワードが当てはまるでしょうか。

役場で職員採用の事務を担当しはじめたころ、いわゆる公務員試験に疑問  
を持っていました。算数、国語、理科、社会、英語…それに、「適性試験」  
と名付けられた知能テストのようなもの…。その成績順が採用の基本。しか  
も、そんな対策をサポートする専門学校（ビジネス）まであったりする。で  
も、もっとほかに大事なもんがあるんちゃうの？ 小さな基礎自治体ならで  
はの多様な職務を行ううえでの適正や性格であったり、志向性や人当たりで  
あったり…。よく言われる“公務員タイプ”って何なん？ …ってことで、  
民間企業でスタンダードな方式+面接重視に改め、受験のハードルをグンと  
下げました。また、そんな取り組みをアピールするため、民間企業が集まる  
就活フェアに出展したり、独自に就職説明会も開催したりしました。まちの  
特徴や取り組み、採用方法の解説、先輩職員との情報交換の場も設けるなど  
した結果、応募者が急増することに繋がりました。

しかし、組織の外側からやってくる“入口”を変えるだけでは、組織とし  
ては全くの不十分。志を持って入庁してくる新人たちを迎える内側もまた、  
それに適応し成長していく必要があります。このため、外部講師を招いた研  
修企画や全国の自治体職員が集まる研修所への誘導、外部機関への派遣研  
修、OJTをはじめとする職員育成の権限（責任）移譲、昇任制度の導入（年  
功序列の廃止）等々。組織文化を変えていくのは一朝一夕にはいきません  
が、新人という新しい風を入れていくためには、受け入れる側も常に変化し  
ていく必要があります。自分たちを超える人材を迎え入れ、見守り育て上  
げ、そして次代に繋ぐ。そうでないと企業・組織は成長せず後退し、不幸な  
離職に繋がりがかねません。つまり、入口（採用）→組織内部（育成・異動）  
→出口（昇任・退職）まで、総合的に考えていく必要があります。大げさに  
聞こえるかもしれませんが、ひとの人生を左右しかねません。

一方、“地域の人事部”として立ち上がった（一  
社）しろにし。これまで述べた組織や企業の人事的  
考え方が、同じように地域にも当てはまります。こ  
のあたりはまた次号でお伝えしたいと思います。

※写真 お互いを高め合い日頃のストレスを解消するために  
集まった他府県の人事担当者たち



『相模の国から ～大魔神のたび～ 』 三井オーシャンフジの旅 2026.4.29～5.10  
茨城県境町 参与 溝口 久

ゴールデンウィークはここ3年連続、クルーズの旅に出ている。これまで「MSCベリッシマ」「コスタセレーナ」、そしてベリッシマの「ヨットクラブ」に乗船してきた。4年目となる今年は、三井オーシャンフジの「ゴールデンウィーク 日本一周クルーズ(11泊12日)」に決めた。少しでも旅費を抑えるために商船三井の株を購入し、株主優待を得ることにしたのだが、後になってネットで売りに出されている優待券を買えば済む話だったと気がついた。

日程は4月29日から5月10日まで。横浜を出港し、宮古(岩手)、松前(北海道・通船上陸予定)、秋田、七尾(石川)、釜山(韓国)、松山、清水を経て横浜へと戻る、終日航海日も含めた贅沢なルートだ。松前は大型船が着岸できないため、テンダーボート(通船)に乗り換えて上陸する予定だったが、当日は風が強く海が荒れていたため、残念ながら叶わなかった。

船内に一歩足を踏み入れると、GW中にもかかわらず驚くほど空いているように感じた。聞けば、乗客定員458名に対して今回の乗客は200名余りだという。一方でクルーは300名ほど乗船しており、乗客が半分だからといって減らされることはない。つまり、乗客1人に対して1人以上のスタッフが計算になり、サービスの密度は極めて高い。日本船籍なので当然日本語が通じるが、スタッフで最も多いのはフィリピンの方々だった。

以前乗ったメガクルーズ客船「MSCベリッシマ」は定員が4,400人、乗客も3,000人を超えていたため、船内の雰囲気はまるで異なる。商船三井は「あえて大きすぎないサイズ」こそが最大の強みであると謳っている。大型船では入れない日本の美しい離島や、歴史ある小さな港町にも航路を広げられるほか、乗客に対するスタッフの数が非常に多いため、ファーストクラスのようなきめ細やかなパーソナルサービスを提供できるのだという。

今回は一番リーズナブルな客室を選んだが、それでも1人あたり約90万円。この船は全室が「オーシャンビュー・スイート」仕様で、全10デッキ(客室やレストランはデッキ4～10)で構成されている。小生の部屋があるデッキ4より上の客室にはベランダがあり、広い海をプライベート空間に取り込むことができる。外に出るのが快適な季節であれば、やはりベランダ付きをおすすめしたい。

ちなみに、メガ客船であるMSCベリッシマは船体の幅が広いので、海に面していない「内側客室」も多く存在する。当然、価格は安い。ベリッシマに乗った際は、部屋は寝るだけと割り切り、イベントへの参加やステージ鑑賞などパブリックスペースで過ごすことが多かったため、価格差のメリットのほうが大きかった記憶がある。

この三井オーシャンフジは、アメリカのシーボーン・クルーズが運航していた「シーボーン・オデッセイ(Seabourn Odyssey)」を商船三井グループが購入し、改装した船だ。木質系を活かした日本の伝統美と現代的なモダンデザインが融合し、落ち着いた上質な空間に仕上がっている。客室にはウォークインクローゼットが備わっており、これまで乗った船にはないスペースで非常に使い勝手がよかった。

船内にプールはあるものの、大浴場やサウナの類はない。そのため客室内のシャワーや浴槽を利用することになるが、シャワーブースと浴槽が独立しており、お湯もふんだんに出るため、浴槽に湯が溜まるのを待つストレスはまったくなかった。

また、船内のエステ(スパ)は非常に充実しているが、価格はなかなか高価だ。それにもかかわらず利用客が多いのには、ちょっとした「仕掛け」がある。ツアー期間中に船内でのみ使える電子マネー「オンボードクレジット」が、なんと7.5万円分も付いているのだ。乗客のみなさんはこれを利用しているというわけだ。このクレジットは、オプションである三國清三シェフ監修のレストラン「北斎」での支払いにも使える。

もし乗船したら、まずは「船内ガイドツアー」に最初に参加することをおすすめしたい。一通り船内を把握したところで、いよいよ出発のセレモニー。時計の針が17時を指した頃、船はゆっくりと港を離れていった。

(つづく)

