

# 電気のふるさと

電源地域ニュース

● 特集 電源地域のサクセスストーリーⅠ

平成15～16年度 財電源地域振興センター マーケティング調査事例

漁師のおかみさんたちが手塩にかけた魚醬

## 八森「しょっつる」開発物語

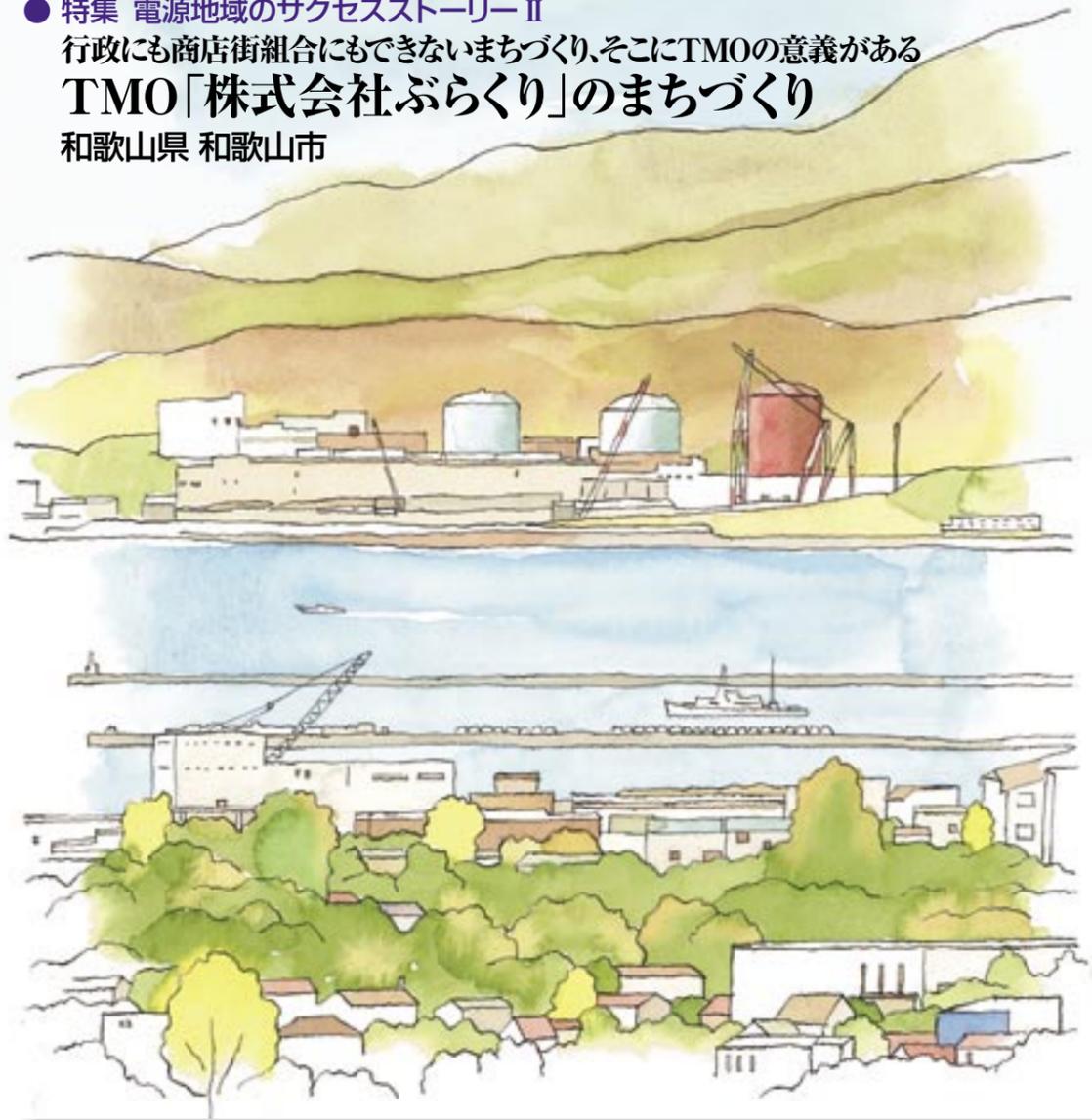
秋田県 八森町

● 特集 電源地域のサクセスストーリーⅡ

行政にも商店街組合にもできないまちづくり、そこにTMOの意義がある

## TMO「株式会社ぶらくり」のまちづくり

和歌山県 和歌山市



財団法人 電源地域振興センター

電気のふるさと 電源地域ニュース 通巻 号 平成十七年十二月二十八日発行 発行 財団法人 電源地域振興センター



本紙の取材にご協力いただき、ありがとうございました。

### 財団法人 電源地域振興センター

〒107-6011 東京都港区赤坂一丁目12番32号 アーク森ビル11階  
電話 03-5562-9711 (代表) URL <http://www.dengen.or.jp/>

(本冊子は再生紙を使用しています)

読者の皆様からのご意見・ご感想を反映したいと思います  
アンケートにご協力をお願いします

# 電気のふるさと

電源地域ニュース

## C O N T E N T S

- Key Person ..... 2
  - 北海道 泊村 村長
  - 佐藤 淳一
- 特集 電源地域のサクセスストーリー I ..... 4
  - 平成15～16年度 (財)電源地域振興センター マーケティング調査事例
  - 漁師のおかみさんたちが手塩にかけた魚醤
  - 八森「しょつつる」開発物語
  - 秋田県 八森町
- 電源地域の政策トピックス ..... 10
  - 新たな地域振興制度を活用した電源地域の取り組み
  - 福島県 富岡町
  - 北海道 岩内町
- 特集 電源地域のサクセスストーリー II ..... 12
  - 行政にも商店街組合にもできないまちづくり、そこにTMOの意義がある
  - TMO「株式会社ぶらくり」のまちづくり
  - 和歌山県 和歌山市
- センター掲示板 ..... 16
  - 第16回「電気のふるさとじまん市」を開催 ..... 16
  - あなたの地域の担い手づくり 最近の研修事業から ..... 17
  - 「エネルギープラザ2005年度」開催のお知らせ ..... 18
  - ふるさとじまん
    - そばにあらず、うどんにあらず 麺の中の逸品 もちむぎ麵 兵庫県 福崎町 ..... 18
  - Vol.1 読者の声から ..... 19
  - 人事往来 ..... 19
  - 読者プレゼント ..... 19
  - 編集後記 ..... 19



秋田県 八森町



和歌山県 和歌山市

### 表紙のことば

北海道の積丹半島の南西に位置する泊村は、日本海と山々に囲まれた美しい景観を誇る村です。大小の奇岩が並ぶ海岸沿いのダイナミックな風景は、ニセコ・積丹・小樽海岸国定公園に指定されています。積丹半島を代表する観光ルートのひとつ「カプトライン」(国道229号線)の象徴ともいえるのがカプト岬。カムイシレバ(神の岬)と呼ばれるカプト岬には、義経伝説やアイヌ伝説などが語り継がれています。

表紙: 泊発電所(北海道電力、原子力) 総出力: 115万8千kw

営業運転開始: 平成元年6月(1号機)、平成3年4月(2号機)、平成21年12月予定(3号機)

### Key Person



北海道 泊村 村長  
佐藤 淳一

最近の世界情勢は、テロや、地震等の自然災害が多く発生するなど、人々の生活に大きな不安を与え、さらには原油の高騰等による不安定な経済状況の中で、安心、安全な暮らしが求められているところであり、一方、環境問題においても地球温暖化防止対策等の大きな課題を抱える中で、クリーンエネルギーと言われる原子力発電も重要なエネルギーとして認識をされているところでもあります。泊村においても、国のエネルギー政策の下に北海道唯一の原子力発電所が立地されている村として注目を浴びております。

泊村の主産業は、漁業と炭鉱でありましたが、北海道で最古の炭鉱が国のエネルギー政策などにより昭和三十三年に閉山、漁業も二百カイリ規制問題による衰退、加えて沿岸漁業の不振等によって、かつて一万人を超えた人口も二百人まで減少し、高齢化が急速に進む中で村の再生を図るべく、あらゆる政策に取り組んでいたところに原子力発電所の立地が決定され、北海道初の原子力発電所の建設がなされたのであります。

村としては、石炭から原子力、そして風力とエネルギーに大きく

関わりの深い村であることから、エネルギーのふるさととして、立地に伴う交付金等を起爆剤に原子力発電所と漁業の共存共栄、そして観光等の産業を興しながら、また村の活性化を図りながら、自然災害、高齢化、少子化対策等社会のさまざまな変化に対応すべく、すばやい情報の供給などの事業に取り組み地域振興に努めてきたところです。

現在、高齢者の福祉、医療、少子化対策、防災等さまざまな定住促進を図り、「住民が住みつきたくなる村づくり」を行っており、村民からも喜ばれているところですが、おかげさまで減少し続けていた人口も、減少することなく定着してまいりました。

特に、地域情報化ネットワークの整備では、国土交通省の「新世代下水道支援事業」や農林水産省の「漁港漁村活性化対策事業」の補助を受け、下水道管渠の空間を利用して全村に光ファイバー網を敷設しました。これにより、各世帯にパソコン一台を貸与し、行政情報の提供、さらにテレビ電話による在宅健康管理など、高速大容量のインフラを最大限にさまざまな分野で活用して、幅広く住民

サービスの提供を行っております。今後も、このネットワークをさらに充実させ、健康管理面においては、診療所と大病院を直接結びCTやMRI等の画像診断による地域医療の拡充や村内無料電話の構築など、村民が安心して暮らせる村づくりを推進すべく計画実施の最中であり、

平成二十一年十二月には、泊発電所三号機(加圧水型軽水炉・出力九十一万二千ワット)の運転開始が予定され、現在建設中です。原子力発電に対する世論の注目度は今後一層高まるものと考えられますが、技術の進歩と共に、雇用の面や経済的波及効果等の最大限の利点を活用して、住民がさらに快適に住みたくなるような特色のある村づくりを進めてまいります。

泊村では、鯨の往時をしのんで復元した鯨御殿があり、それらにあやかた「群来まつり」を開催しております。また、原子力発電所への理解とPRを兼ね、発電所構内にコースを設け実施している「HOKKAIDOとまりマラソン」等の大きなイベントも行ってまいります。ぜひ一度、風光明媚な北海道泊村にお越しください。

平成15～16年度 (財)電源地域振興センター マーケティング調査事例

漁師のおかみさんたちが手塩にかけた魚醬

## 八森「しよっつる」開発物語

### 秋田県 八森町



お問い合わせ先  
秋田県漁業協同組合北部総括支所  
女性部(ひより会)代表 岡本様方  
TEL 0185-78-2629

秋田県八森町は、冬のハタハタ漁で有名な秋田県北部有数の漁業基地です。八森町の漁業はハタハタをはじめとする底引き漁が主流ですが、魚価の低いアジやホッケなどに付加価値を持たせるため、水産加工品を開発することが長年の課題でした。そこで、漁協女性部のグループが中心となって、八森を代表する魚・ハタハタを使い、当地の伝統的な調味料である魚醬「しよっつる」を新たに商品化し、特産品として売り出すという動きが生まれました。

ここでは、(財)電源地域振興センターのマーケティング調査事業を活用し、「主婦の手作り」を武器に高付加価値・高品質の限定特産品として成長しつつある八森町の魚醬「鍋通亭しよっつる」を紹介します。

#### 「秋田名物八森ハタハタ」は冬の日本海を代表する魚

八森町は、秋田県の西北端に位置する面積約百十二平方キロメートル、人口約四千七百人のまちです。基幹産業である漁業や農業のほか、世界遺産・白神山の玄関口として観光にも力を注いでいます。約二十キロメートル南の能代市には東北電力(株)の能代火力発電所(一、二号機合わせて百二十万キロワット)があつて、東北地方の電力供給に貢献しています。

八森町の漁業は、ハタハタに代表される底引き漁が中心です。八森のハタハタは秋田音頭にも「秋田名物八森ハタハタ」と歌われた名物で、冬の日本海を代表する味覚ですが、近年は魚価の低迷が続く漁業関係者の悩みの種でした。付加価値の高い水産加工品を開発し、八森ハタハタ本来の価値をよみがえらせることが、地元漁師の悲願だったので、名物ハタハタ本来の価値を加工品開発で取り戻したい

森の誇り。いかは本当のおいしさを分かっている。考えていました。

#### 魚醬としよっつる

魚醬は、生魚と塩を漬け込み熟成・発酵させた調味料です。グルタミン酸やアミノ酸のうま味成分が濃縮されており、強烈なうま味と塩味、魚の風味が特徴です。国内の年間生産量約6,000tのうち、秋田産が約200tを占めます。

「しよっつる(塩汁、塩魚汁)」は秋田産の魚醬の総称で、主な原料はハタハタです。イカや青魚が原料の魚醬に比べ、あっさり味で魚臭さが少ないのが特徴です。製法は、漬けて熟成した原料を粗絞し、煮沸・冷却した後、絹袋→分離タンク→ろ紙の順にろ過してオリや油分を取り除き、澄んだ色合いに仕上げます。



ひより会の「鍋通亭しよっつる」  
200ml瓶 1,300円

「鍋通亭しよっつる」の生産を担う秋田県漁業協同組合北部総括支所・女性部のグループ「ひより会」の代表者です。岡本さんたちがしよっつるの製造を決意したのは、平成八年のことでした。

た伝統食だ」と考えました。農林水産改良普及センターから魚醬製造には法的制約が少なく、取り組みやすいというアドバイスを受け、挑戦への気持ちに拍車がかかりました。

#### 過程1 自慢のハタハタをよみがえらせるには地元のしよっつるしかない

「何とかしてハタハタを生かしたい」。岡本さんたちは、「八森でハタハタの加工品を作るなら、しよっつるしかない。自慢のハタハタのうまさはいちばん引き出せるのは、やはり長年、地元で親しまれてき

#### 過程2 第一回の試作品は魚臭さが強すぎて失敗

平成八年に行つた最初の試作は、独特の魚臭さが強すぎて、とても商品にはなりません。やはり、昔ながらの伝統的製法だけでは、今の人も美味しいと言ってもらえなかったのです。岡本さんたち



しよっつるの生産を担うひより会の代表 岡本リセ子さん

#### 過程3 伝統食から脱却する 鍵「かくはん」

「このままでは昔のしよっつるから抜け出せない。自分たちの手で新しいしよっつるを作らなければ」と決意を新たにし、同時に「臭みさえ取ればきつと若い人にも受け入れられる」この期待だけを支えに改良に取り組みました。

県水産振興センターの農林水産普及員に「かくはん」というアドバイスを受け、平成十三年に二回目の試作を行いました。今度は毎月交代で、原料を漬け込んだるに手を突っ込み、発酵具合を確かめながら文字通りの手作業で丹念にかき混ぜました。その結果、味や香りは格段によくになり、伝統食とは違う新しいしよっつるが誕生しました。

#### 過程4 データの裏付けを得て商品化の見通しが立つ

農林水産普及員の指導で、毎月、においやつゆの出具合、魚の固さのデータを取り、県の費用で成分分析も行いました。「うま味成分である全窒素やL-グルタミン酸が他の市販品を上回っていると分かり、大きな自信になりました。商品化できるとい実感がわいてきたのです」と当時のメンバーは語ります。

#### 過程5 漁協や家族の協力で生産が立ち上がる

こうして商品化のめどが付きましたが、最後に困ったのが加工場の確保でした。関係者に頼み込んだところ、漬けたら倉庫を、その後の工程にはメンバー個人宅にある水産加

工場を借りることができました。「事業として取り組む以上は甘えずに」と、どちらも有償で借りていますが、漁協や大家さんは賃料を安くして応援してくれています。

#### 誰にも教えてもらえず 試行錯誤で製法を確立

最初、岡本さんたちは、まずは他の先進地域から学ぼうと考えました。しかし、視察に訪れた工場では「あなたたちも苦労して作り方を覚えなさい」と、肝心なことは何一つ教えてもらえませんでした。岡本さんたちも「自らが試行錯誤しないと身に付かない」と考え直し、自分たちの手で製法を研究しました。

当初、ろ過工程では、金ざるを置いた上なる紙を敷けば、面積が広いので効率がよいと考えました。ところが実際にやってみると傾斜が緩すぎて汁の落ちが悪く、その後は漏斗に切り替えました。使い道がなくなくなった金ざるを仕方なく各自が買い取って家に持ち帰ったことも、今では笑い話です。

「ろ過のやり方一つとっても、最初は分からないことばかりでした。生産が軌道に乗った今でも、ろ紙の種類やろ過の方法など、製造方法の改善で頭がいっぱいです」。

#### (財)電源地域振興センターのマーケティング調査が苦手な販売を助けてくれた

平成十五年と十六年には、(財)電源地域振興センターのマーケティング調査事業を利用しました。この調査事業は、電源三法交付金に基づく「電源立地推進調整等委託費のうち電源地域振興指導事業」を活用したものです。調査事業では、魚醬の市場調査や製造工程の検証などが行われましたが、中でも特に役立つたの

は販売戦略でした。「私たちは、生産は何とかこなせましたが、販売はまったくの素人です。調査事業では、食の安全性や素材を重視する方向性の決定や、価格設定などで大いに助けられました。特に、販売戦略の面では「価格を維持するために、商品の種類も売る時期も販売ターゲットもすべて限定して売る」という限定マーケティングの手法を教わりましたが、これは私たちに思ってもよらない考え方でした」と岡本さん。他のメンバーも「調査事業の二年間で活動の土台が固まりました。既存の商品に負けない『鍋通亭しよっつる』の素晴らしきパッケージもできあがり、販売の道筋が見えてきました」と語ってくれました。

#### (財)電源地域振興センター マーケティング調査事業の経緯

- 平成15年度  
6月の第1回ワーキングで方向性を確認。7月に商品素案・試作の方法について協議。以降、数回にわたり既存商品の調査や先進地域の事例調査、食品加工専門家による指導などを実施。10月以降、事業化に向けた体制や取り組みを協議。平成16年2月には販売流通専門家の指導を実施。3月、商品戦略の立案や調査成果の報告書の取りまとめなどを実施。
- 平成16年度  
7月に第1回ワーキングを実施。8月にはしよっつる加工品の試作についての検討、9月にはしよっつる試行販売の現状について報告、検討を実施。10月にはしよっつるを応用した新メニューの開発を行い、試食会を開催。11月、「電気ふるさとじまん市」出展内容について検討。平成17年2月、活動報告を実施。

## 資金面の苦勞を乗り越え 製法の改良や新商品の開発へ

一人五万円の出資金で「ひより会」が発足

マーケティング調査事業に先立つ平成十四年、岡本さんたちはしょつつるの生産グループ「ひより会」を結成します。漁協女性部全員の約六十人に、出資金が必要なこ



堅いきずなで結ばれたひより会のメンバー (左上から) 岡本さん、須藤さん、佐々木さん、篠塚さん、菊地さん、大和さん、門脇さん、藤田さん

とを伝えて参加を募ると、当初四十人ほどが手を上げました。ところが、具体的に「約十万円」という金額を示すと、九人が現在のひより会のメンバーです。出資金の額は、た

るや塩、ざるなどの必需品や消耗品の購入費などを想定し、最終的には一人五万円と決まりました。しょつつるは仕込みから出荷までに二年かかるため、生産開始直後は売上が見込めません。ひより会では一応時給を決めたものの、二年間は誰も給料を受け取れませんでしたが、原料となる魚

の代金も、自家を含む漁師さんに頼んで後払いにしてもらうなど、資金面の苦勞が続きました。岡本さんは振り返ります。「最初は、たる漬けの重石も買えないほど苦勞しましたが二年間何とか頑張りましたが『このままではいけない』と思ひ、給料や魚代をきちんと支払い、税務も正確に行うために帳簿を整理しました。同時に事務局を作り、会の規約も整備して、あいまだった事柄をはっきりさせました」。

「何よりうれしかったのは、みんなが『ひより会にならお金を貸してもいい』と言ってくれたことです。資金繰りには苦しみましたが、そのころからです」。

「それでも、銀行からの借入れは避けたいと思ひました。銀行から借金をしてしまうと、思うような活動ができなくなる恐れがあつたからです」。

そこで、メンバーで話し合い、一人ひとりがひより会に資金を貸し出す形をとることにしました。岡本さんは当時の心境を振り返ります。「何よりうれしかったのは、みんなが『ひより会にならお金を貸してもいい』と言ってくれたことです。資金繰りには苦しみましたが、そのころからです」。



ひより会の活動拠点となる加工場

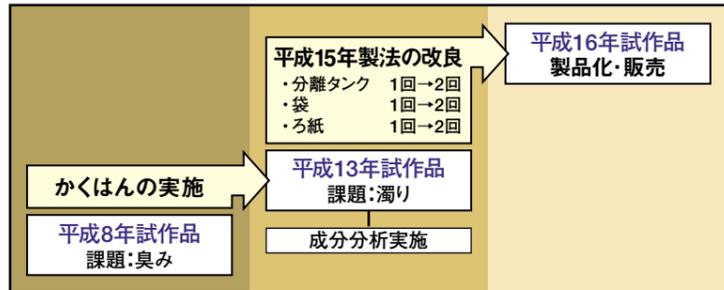
に必要な支払資金が不足していたのです。「それでも、銀行からの借入れは避けたいと思ひました。銀行から借金をしてしまうと、思うような活動ができなくなる恐れがあつたからです」。

市販品との成分比較

サンプル名	ひより会試作品 (ハタハタ)	市販品 (八森産・ハタハタ)	市販品 (イワシ、アジ)
全窒素量率	1.4%	1.25%	0.53%
遊離アミノ酸のうちL-グルタミン酸	610mg/100g	570mg/100g	208mg/100g

(出典: 財源地域振興センターマーケティング調査報告書)

### しょつつるの商品化に向けた改良の過程



業に取り組んでいる証拠です。しょつつるとの違い、冷めても生臭さが出ずおいしいので、酢やサラダ油と合わせてドレッシングとしても使えます。「ある料理店の大将は『よそのしょつつるは化学調味料を入れないと味が調わないが、ひより会のしょつつるは化学調味料を入れると味が壊れてしまう。それだけ、自然のうまみたっぷりなんだ』とほめてくれました。最初は『値段が高い』と二の足を踏んだ別の料理店も、『とにかく一度使ってみて』と頼み込んで使ってもらうと、味のよさを納得してくれました。今では他店にも勧めてくれているほどです。岡本さんたちは、この自慢のうまみ成分を落とさないことを、商品化や改良の絶対条件に決めました。そのため、費用が自己負担となった現在でも成分分析を毎年行い、うまみ成分に変わりが無いことをしっかりと確認しています。

「アジやホッケは値が安く、ときには値が付かないこともあるほどです。そんな魚に何とかして付加価値を付けたらいい一心でした」と岡本さん。結果的には、アジもホッケもスケソウダラも、おいしいしょつつるに仕上がりました。中でもスケソウダラのしょつつるは甘味と香りが素晴らしいらしく、メンバーの一番人気です。商品としては、ハタハタ百の主力商品を引き立てる位置づけで、ハタハタ、アジ、ホッケ、スケソウダラの四種類の

回から二回に増やしました。その結果、濁りは大幅に減少し、すっきりとした色合いの透明なしょつつるが完成しました。ハタハタ以外の魚を使ったしょつつるの試作も進む

「期待が大きかったのに加え、かくはん作業が大変だったこともあり、失敗と分かったときはとてもがっかりしました」メンバーは今でもあきらめきれない様子です。

「失敗も今は笑い話」と語る篠塚妙子さん



分離タンクによるろ過工程

# 素材のよさではどいつにも負けない 「家族が一番」の気持ちで頑張る

衛生管理には自信あり  
原料は地場の新鮮素材だけ

最近になって各地を視察してみると、今度は逆に自信がわいてきました。特に衛生面では「とてもここで作ったものを食べる気はしない」と思うような加工場もあったそうです。ひよりに会では保健所の指導を受けて清潔を徹底し、作業所の清掃や八十度の湯による使用器具類の殺菌を欠かしません。これは発酵菌が死なず、有害菌だけを殺すのに最適な温度です。さらに、現在も定期的に保健所の検査を



八タハタ漁の最盛期を前に静かなたすまいを見せる八森町の漁港

受けて安全管理を行っていません。このほか、絞り工程で使う袋は天然原料の「わかしお石けん」で洗うなど、たとえ法規制がなくても衛生や消費者の安全を第一に考えています。

輸入原料で年に何度も仕込みを行う生産者もありますが、ひよりに会のしよつづるは地場の新鮮素材が決め手なので、仕込みは年一回、ハタハタがとれる十二月だけ。それも十、二月中旬の「最後の網」にかかった魚を使います。メンバーに漁師のおかみさんが多いため、繁忙期には各家庭の仕事を優先し、漁の終盤の手のすく時期に漬け込みを行うのです。現在、ハタハタは年間約三〜四千トの水揚げがあり、うち、一〜一・五トをしよつづるにあてています。他にブレンド品用に、ハタハタとアジ、ホッケ、スケソウダラを計約一ト使用します。「少ないようにも見えますが

「本業はあくまで漁業だし、本物だけを手作りしたい」との思いから生産量を抑えています。それでも、素材の新鮮さだけは譲れないので、「最後の網」の魚は確保させてもらっています」と岡本さん。

手作りのよさを強調し  
試食販売などで好評を博す

平成十六年十月に販売を始めた「鍋通亭しよつづる」は、まだメンバーが自分で買って回りに配ることの方が多い段階です。衛生管理の徹底や手作りのために費用がかかり、現状では二百ミリ瓶で一本千三百円という価格が精一杯です。ときには「高い」という声も届きますが、岡本さんたちは「その値段に見合うだけの商品を提供したい」と考えています。

実際、試食販売などでは「本当の手作り」を強調することで売れ行きも好調です。最初は、地元の公民館で試食会を開きました。最近では、地元でも三十代以下の世代では「しよつ

づるはにおいがきつい」と敬遠する人が増えてきたため、こうした層へのアピールを狙い、鍋以外に焼きそばや炊き込みご飯も用意したところ、大変好評でした。続いて、能代市や秋田市でも試食販売を行いました。鍋をふるまい、アンケートを取ったところ、

## 食品衛生基準としよつづる

食品衛生法および関連法令・条例によれば、しよつづるをはじめとする魚醤の製造に関する法的制限事項はありません。これは、魚醤はもともと各家庭で漬け込む自家用が中心であり、高塩分なため腐敗菌が生育しにくい製品であることが理由です。法令により営業許可の取得が義務づけられている34業種から除外されていることから、「瓶入り製品」の扱いで保健所の許可なく販売でき、製造施設についての基準も特に定められていません。

好調な試食販売の集大成  
「電気ふるさとじまん市」

試食販売の集大成は、平成十六年十一月に開催された電源地域振興センター主催の第十五回「電気ふるさとじまん市」でした。このときは全員で千葉県の幕張メッセに向きました。日ごろあまり関心を示さないご主人たちも、このときばかりは「頑張つて来なさい」と快く送り出してくれ、また販売が大成を収めて帰ってきたときには「よかったね」と声をかけてくれたそうです。

「留守で不便をかけて気になっていたので、夫と一緒に喜んでくれたときは「理解し



しよつづるのことを語ると皆が笑顔になる



手書きの説明で「本当の手作り」を訴える

てくれているんだ」と、こちらもうれしくなりました」とは、メンバー全員の感想です。じまん市での成功は、ひよりに会を大いに勇気づけました。日本最大級の物産展で「全国区」のお客さんを相手に、商品が認められたのです。

「対面販売なら、ぴちぴちと跳ねるハタハタを使い、どんなに寒くてもその日のうちに漬けている努力を伝えられます。ていねいに手作りしたことが伝われば、多少値段が高くても、お客さんは納得してくれそうです」。

今後の発展に向けた

しよつづるの課題と展望

しよつづるには、現状、課題もあります。今後の発展に向けた展望もいっぱいあります。

課題と展望1  
濁りを生かした新商品

現在の商品は、底に残る濁りを取り除き、幅広い消費者に受け入れられる、見た目のよい仕上がりを目指しています。しかし、濁りに抵抗感がなく、むしろ本来のうま味の証しとして積極的に評価してくれるファンやリピーターには、濁りを生かした特別な商品売り出すことも検討しています。

課題と展望2  
対面に頼らない販路の拡大

現在は、販路の拡大を優先し、隣の峰浜村にある道の駅や、秋田駅前の物産館「アトリオン」での店頭販売を重視しています。対面販売と異なり「手作りのよさ」を買い手に伝えるのが難しいのです。そのため、説明文を店に置いてもらったり、ネット販売を通じてしよつづるの製造工程や工夫を発信したりするなど、売り方に対する新たな取り組みが必要となります。

課題と展望3  
品ぞろえの拡大

現状では、ブレンド品は「ハタハタ百割」のしよつづるを引き立てる補助商品の位置づけです。しかし「スケソウダラ百割」をはじめ、魅力ある新商品の可能性を秘めた試作品も控えています。今後は、生産量や生産体制も考慮しつつ、ラインナップの拡大も視野にブランドを確立することが重要です。

心に余裕を持ち  
皆で楽しみながら生産を

「初年度は、いい商品ができるかどうか不安で、寝ても覚めても頭の中はしよつづるばかり。ようやく商品ができれば、今度はどうやって売るか、販売目標は達成できるか、またしても心配の連続でした。そんなとき支えてくれたのが、ひよりに会のメンバーです」と岡本さん。一番うれしかったのは、作業のリーダーがいなるときでも、各自が自分の仕事を理解して役割を分担し、仕事を進めてくれたときだと

## 「コミュニティ・ビジネス」

「コミュニティ・ビジネス」とは、地域住民が主体となり、その地域の潜在的な労働力や原材料、技術力などを活用して、地域の需要を満たすことを目的に行う小規模ビジネスの総称です。利益の追求だけでなく、地域が抱える課題の解決や地域力の向上を主要な目的とする点に特徴があります。主な活動分野には、地域振興事業や生活密着型事業、資源循環型社会の創出事業などがあり、今後、いっそうの拡大が期待されています。

いいです。

ひよりに会では、平成十七年から「心に余裕を持とう」とボランティア活動を始めました。これも、販売が始まって活動に余裕が出てきた証拠です。早速、地元の介護施設「海光苑」を訪ね、つみれ汁などをふるまいました。あるお年寄りは「しよつづるを食べると昔を思い出す」と感激してくれたそうです。

「しよつづるがきっかけで、



「楽しみながら続けたい」と語る岡本さん

話し合い、楽しみながら続けていきたいですね。そう語る岡本さんの表情は、地域の特産品を育てていく責任感と、ものづくりをまとも上げる喜びにあふれていました。

生まれ育った地域の味を思い出してくれたことが、何よりうれしかったですね」とメンバーの一人は語ります。

ひよりに会が行っているしよつづるの生産・販売は、次の点でまさに「コミュニティ・ビジネス」の好事例といえるものです。

- ①利益追求よりも地域の問題解決を優先していること
- ②地域資源のハタハタを生かしていること
- ③家庭や家業を優先した無理のない仕事(労働)であること
- ④仲間同士のコミュニケーションを大切に、参加者が生きがいを感じられること
- ⑤継続が可能な収益を確保しつつあること

## 新たな地域振興制度を活用した電源地域の取り組み

現在、全国の電源地域では各地域自らが持つ資源を見出し、内外における連携を行い、試行錯誤を繰り返しながら「地域活力の向上」に取り組んでいます。次に紹介する福島県富岡町はロケ誘致を目指した住民の連携を軸に、また、北海道岩内町は産学官の連携を軸に地域振興を進めており、その手法のひとつとして経済産業省の制度を活用しています。今回は経済産業省が平成十七年度に公募した「地域内連携によるコンテンツ製作環境整備モデル事業」「新事業支援産学官ネットワーク形成事業」に採択され、行政、民間団体、住民が一体となって地域振興を進めているそれぞれの町の取り組みをご紹介します。

### ロケ誘致で地域振興を

#### 「応援団」結成へ全力

福島県富岡町

映画やテレビドラマのロケを誘致し、地域振興につなげる「地域内連携によるコンテンツ製作環境整備モデル事業」に福島県富岡町商工会（渡辺光夫会長）が選ばれました。これを受けて同商工会は、行政、民間団体、住民が一体となったロケ応援団「e.i.d.（えいだ）みちのくとみおかロケ応援団（仮称）」の結成に向け、組織作りを進めています。ロケ応援団は、ロケに関するさまざまな問い合わせに対してワンストップサービスで対応できる体制を整え、映像製作者への誘致活動とともに、住民参加型エキストラ制度の確立、地域における上映会の実施、公共施設の撮影目的の開放など、映像コンテンツを中心とした町づくりを行います。今回、公募したきっかけは、渡辺会長が

二年前に参加した商工会対象の研修で「ロケ誘致が地域振興につながる」ということを学んだことでした。それから間もなく上映設備をもつ富岡町文化交流センター「学びの森」が完成し、「これであれば実践できる」と実感したそうです。

平成十七年八月、応援団の結成に向けた説明会が開かれたことを皮切りに、これまで同商工会や富岡町、町観光協会、青年会議所などが出席し、セミナーや戦略会議を数回開催しました。今後はロケ地情報、エキストラ、支援業者、応援団を募集・登録し、ロケ応援団結成に弾みをつける予定です。さらに、平成十八年二月には有名映画監督などを招いて町民対象のシンポジウムが行われることになっています。

平成十七年十月二十八日には、東京都で開催された「第十八回東京国際映画祭」において渡辺会長が富岡町のこれまでの取り組みを報告。ロケ支援や映画製作に携わる約二百人の関係者が出席するなか、夜の森地区の桜並木や日本一小さな漁港として知られる小良ヶ浜漁港などをプロモーション



第18回東京国際映画祭で富岡町をPR



夜の森 桜並木通り

ビデオ映像で紹介し、ロケ誘致を訴えました。「富岡町には「文化交流センター」学びの森」や「グリーンフィールド」などといった広大な施設、大倉山をはじめとする豊かな自然など地域資源がたくさんあります。ロケ誘致を起爆剤に行政、民間団体、住民が一体となって地域振興を進め、さらには双葉郡の発展につなげていきたい」と渡辺会長は今後の抱負を語りました。

■お問い合わせ先  
福島県富岡町商工会  
0240-221-3307  
<http://www.pulpula.net/>

### 海洋深層水で地域の活性化

#### 産学官ネットワークで新商品開発・販路開拓へ

北海道岩内町

北海道岩内町を中心とした岩内地域では、「岩内海洋深層水商品活性化促進ネットワーク」を組織し、海洋深層水の新商品開発・販路開拓に取り組んでいます。メンバーは、岩内地域及び札幌圏の海洋深層水活用企業、大学、試験研究機関、支援機関、自治体等で、商品化や販路開拓で参加企業が直面している課題を洗い出し整理・検討するとともに、検討結果をネットワークを構成する各機関に情報提供し、相互協力による課題の解決を進めています。

事業の対象地域は、岩内町、共和町、泊村、神恵内村、小樽市、寿都町、蘭越町、札幌市、江別市、千歳市の四市四町二村の十市町村におよび、実施事業は次の四事業です。

#### 1 ネットワーク形成事業

① 映画企業、大学、試験研究機関、支援機関、自治体等が協力連携し、現状における参加企業等が抱えている商品化や、販路等で直面している課題の集約・分類。

② 海洋深層水商品に係る課題、特許等の調査、海洋深層水の効果の研究・分析、商品化のノウハウや販路開拓等に関する情報共有、先進県（高知県等）の視察。

#### 2 新商品・新技術評価事業

新商品・技術開発に係る課題等の解決にあたって、新商品技術開発研究会を設置し、技術的課題、分析の必要性の有無などについて具体的な検討を行い、データの所在、

委託先、調査機関等について専門家のアドバイスを受けています。

特に商品開発において不可欠であり、かつ専門的研究を必要とする「海洋深層水の物性データ」については、酪農学園大学や北海道大学が担当し、特許に関するも北海道知的所有センターが支援しています。

#### 3 販路開拓支援事業

販路開拓支援に係る課題等を解決するため、インターネットショップを開設するほか、各商品分野の特徴やマーケットの特性などの検討を行うとともに、具体的な販路開拓および販売方法として次の四点を検討しました。

- ① 岩内海洋深層水商品カタログの作成
- ② イベント出展でのアンケート調査
- ③ インターネットショップ販売
- ④ 札幌市場への共同配送事業の検討

#### 4 情報提供事業

新商品開発および販路開拓を側面的に支援するため、海洋深層水の有効性等に係るカタログを作成するとともにホームページを開設し、情報提供を行っています。

平成十七年十一月一日には、岩内商工会議所および参加企業の協力のもと、北海学園大学を中心とした大学生が札幌市中央区内のビルにアンテナショップ「海水屋本店」を開設。岩内の深層水を使った飲料水やお茶、豆腐、石けん、みそ、つくだ煮、化粧品等を仕入れて販売しています。

新商品開発に取り組んだ当初、岩内だけでは食品研究や販路開拓に関する知識・技術・人材が不足し市場参入は困難だと判断した岩内商工会議所が、その解決策として呼びかけた「新産業支援産学官ネットワーク形成」が成功の大きな要因と考えられます。

#### 日本海岩内海洋深層水の特性

● 低温安定性  
日本海の海洋深層水は二度以下と極めて低温で、「日本海固有水」と呼ばれています。

#### ● 富栄養性

「硝酸塩」「リン酸塩」「ケイ酸塩」という無機栄養塩類が豊富であり、その含有量は表層水の何倍にも相当します。

#### ● 清浄性

細菌などは表層水のわずか百分の一程度しかなく、非常にきれいな海水です。

■お問い合わせ先  
北海道岩内商工会議所

0135-621-1184  
<http://www.hokkaido.ci.or.jp/wanai/>



産学官連携ネットワーク会議の開催



札幌市で開催された交流会で事業をPR

#### 地域内連携によるコンテンツ製作環境整備モデル事業の概要

近年、映画などのロケーション受け入れをはじめとする映像等コンテンツを使用した地域振興策を講じる自治体が増加しています。また、自治体のみならず、ロケーション受け入れ組織、観光協会、商工会議所、関連企業、地域住民等が連携し、官民共同の組織体によるコンテンツを活用した地域振興が活発となっています。

このような動きは、これまでなかったものであり、映像等コンテンツ製作者に裨益しており、各地域におけるロケーション受け入れのサービス向上はコンテンツ産業の振興につながるものとなります。また、同時に地域内でのロケーション受け入れ事業の盛り上がりは地域振興にもつながるため、地域住民の理解促進やロケーション受け入れ環境の整備により、さらなるロケーション受け入れの増加につながるという好循環が期待できます。

一方で、映像コンテンツが製作されることで、地域の知名度があがり、観光誘客や地域資源の保全につながる事例もみられます。このような観点から、今後ロケーション受け入れを地域振興につなげたいと考える地域にとつてのモデルとなるような事業を実施するべく、経済産業省において地域でコンテンツを利用した地域振興事業を支援するものです。

#### 新事業支援産学官ネットワーク形成事業の概要

地域経済を活性化させるには、地域の比較優位性を生かし、地域経済を支え世界に通用するような企業・産業が次々と展開されていくことが必要です。しかし、今後の成長産業は、斬新なアイデアに基づく開発等が必要となるハイリスク・ハイリターンな分野であり、地域の企業が「社独力」で進出するのは困難です。このため地域の企業、大学、公設試験研究機関等が産学官ネットワークを形成し、このネットワークを活用した事業展開により、情報、技術、人材、資金、販路等の経営資源を補完していくことが必要になります。

本事業は、産学官ネットワークを形成する各種支援事業を行う民間団体等に対して委託を行い、新事業創出の基盤となる産学官ネットワークの形成を推進し、地域の企業がこのネットワークを活用し、新事業展開が促進されることにより地域経済活性化の新事例を創出し、もって地域振興につなげることを目的とした事業です。

行政にも商店街組合にもできないまちづくり、そこにTMOの意義がある

## TMO「株式会社ぶらくり」のまちづくり

### 和歌山県 和歌山市



お問い合わせ先  
株式会社ぶらくり TEL 073-435-0560  
http://www.burakuri.com/

和歌山県和歌山市の「ぶらくり丁」はかつての城下町で、長年、県内最大の繁華街として栄えた中心商店街です。しかし、城下町であるがゆえに駅からのアクセスが悪く、駐車場を備えた大型の郊外店舗が次々に進出すると商業地としての人気は低下し、にぎわいは遠ざかっていきました。そこで、ぶらくり丁の商店会やそれを応援する有志の人たちは、平成十二年、中心市街地整備改善活性化法に基づくTMO「株式会社ぶらくり」を設立。ハードに頼らないソフト事業で収益を確保し、独自の活性化を展開していきましました。ここでは「和歌山モデル」として全国的に有名になった株式会社ぶらくりによるまちづくりを紹介します。

※TMO: Town Management Organization (まちづくり機関)

#### 通行量が年々減少を続けた旧城下町の商店街

和歌山県和歌山市は、紀伊半島の西北に位置する人口約三十七万八千人の都市です。江戸時代には、紀州徳川家の居城・和歌山城の城下町として発展しました。

JR和歌山駅と南海電鉄和歌山市駅の中間にある「ぶらくり丁」は百七十年の歴史を持つ商店街で、長年にわたり県内最大の繁華街として繁栄してきました。「ぶらくり」の語源は、商品を「ぶらくり」(ぶら下げて)販売したこと由来するといわれていますが、「ぶらぶら」と「町を歩く様子から」という説もあります。近郊では、約二十年前に初の郊外大型店舗が進出したのを皮切りに、いわゆる大型ロードサイド店が次々に



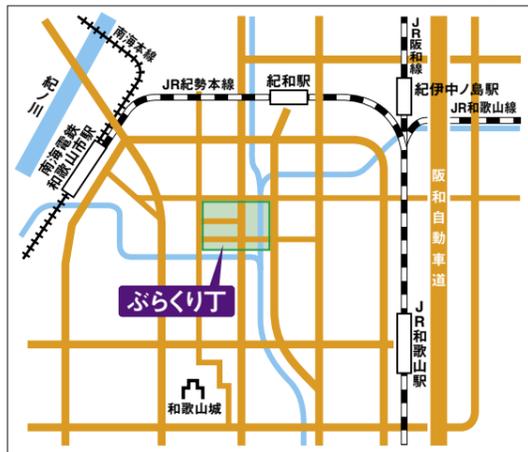
倒産した百貨店(手前)と向き合うぶらくり丁商店街

進出しました。ぶらくり丁商店街でも、対抗策としてアーケードの改装やカラー舗装、駐車券の共同運用などを実施しましたが、その後も通行量は毎年十〜十五パーセントの減少が続き、まちの将来像が描けなくなっていました。

#### 将来像を描けない若者を見て危機感を強める

株式会社ぶらくりの初代社長・島幸一さんは、平成元年、四十三歳の若さで商店会の理事長に就任しました。アイデアマンであるとともに、そのアイデアを実行に移す力と実績を見込まれての大抜てきでしたが、一方で、若手の人材

不足に悩む青年部にも所属して活動することになりました。あるとき、島さんが青年部の若者と話をしてみると、彼らは商店街に対する夢も、ビジョンも、さ



らには危機感さえも抱いていませんでした。「これは『えらいこっちゃ』と思いました。ほかに行く場所もないのに、自分の住むまちの将来像を描けないのですから」。そこで島さんは青年部のメンバーを集めて「金曜会」を発足させ、週一回、どうすれば商店街が活性化するかを議論させました。

半年後、「そろそろ最初の熱気も冷めたか」と心配した島さんが金曜会に出向いてみると、青年部のメンバーに加え、その友人知人が二十人以上も集まっていました。建築士やデザイナー、テレビ局職

員、公務員など多彩な顔ぶれが、各自の立場で意見を戦わせていたのです。「こんなにくさくさの人がまちの将来を考えてくれるのを目の当たりにすると、当初の心配は吹き飛び、むしろ頼もしくさえ感じました」。

また、当時、和歌山市の中心市街地商業等活性化基本計画を作成するため、実態調査を行っていた地元シンクタンクもオプザーバーとして加わりました。

#### 一刻も早くまちづくりのTMOの設立を決める

シンクタンクによる実態調査の過程で、中心市街地整備改善活性化法とそれに伴う補助金の存在、さらに、補助金を受けるためにはTMOが必要不可欠が分かりました。その後「一刻も早くまちづくりを軌道に乗せたい」と願う金曜会の熱意は、商店会の理事長でもある島さんの実行力を武器に、具体化されていきました。島さんは商店会の取りまとめや行政との交渉に奔走し、平成十二年に第三セク

#### 株式会社ぶらくり資本金の内訳

出資者	金額
商店会	600万円
和歌山市	300万円
商工会議所、地元銀行	290万円
合計	1,190万円

(出典:株式会社ぶらくり資料)

ト事業として、採算性や収益性を

ターのTMO「株式会社ぶらくり」を設立します。その特徴は次の三点です。

#### 特徴1 民間主導の第三セクター

島さんは「TMOには行政も巻き込まなかったのが『地元がTMOを立ち上げるのだから、市としても第三セクターとしての将来ビジョンを示してほしい』と市に出資をお願いしました」と語ります。しかし、主導権を持つために資本金の過半は商店会の出資です(表参照)。

#### 特徴2 ソフト事業を中心に活動

市街地整備や改善に関連するハード事業は初期投資の負担が重く、収益確保が困難です。こうした事業はTMOが行うべきではないと判断し、事業の柱は既存施設の活用や運営などのソフト事業として、採算性や収益性を



株式会社ぶらくり外観。オフィスの一部はインターネットカフェとなっており気軽に立ち寄れる

#### 特徴3 自主独立の運営を目指す

安定した事業収入を確保し、自主独立の運営を目指すため、市からの業務受託や空き店舗の紹介、駐車場の共同管理運営、各種視察団の受け入れ、社長による講演など、多様な事業を展開して固定収入の確保に努めています。

#### 初期の事業では思いもよらない結果も生じた

順調に滑り出したかに見える株式会社ぶらくりですが、初期の事業は必ずしも成功一色とは限りませんでした。

#### ○ 中心市街地整備改善活性化法と関連支援事業の概要 ○

この法律は、中心市街地の活性化に取り組み市町村などを強力に支援するため、平成10年に施行されたもので、次のような特徴があります。

- ①市町村の役割の重視
- ②市街地の改善整備と商業等の活性化の一体的推進

経済産業省では、同法に基づき次のような支援事業を実施しており、他にも国土交通省や総務省など8省庁が支援策を展開しています。

- ・商業・サービス業集積関連施設整備事業
- ・中心市街地商業等活性化総合支援事業
- ・中小商業活性化総合補助事業
- ・大型空き店舗活用支援事業
- ・TMO診断・評価研究調査事業(TMOサポート事業)
- ・中心市街地商業活性化推進事業(TMO基金)

#### 失敗事例1 わかやま楽市楽座

閉店した地元百貨店の一つ、ロアを市が借り上げ・改装して市民に貸し出し、その運営を株式会社ぶらくりが受託しました。同時に、新しい商売人が育ってほしいという願いも込められていました。「希望者には面接をして採用を決め、売人としてじっくり



新しい売人の育成を目指した楽市楽座事業だったが...

り育てたいと考えていたのですが、公平を重んじる意見を受け入れ、参加者を抽選で選んだ結果、売人を営むという自覚が未熟な人も採用されてしまいました。来店客とのトラブルも絶えず、結局、二年半しか続きませんでした。収益面では発足間もない会社を支えた事業でしたが、短期間での撤退を余儀なくされました。しかし、「新しい売人を育てる」という精神そのものは、平成十六年にスタートした「ぶらくり商人塾」に受け継がれています。

#### 失敗事例2 ループバス

交通アクセスに難があるぶらくり丁の弱点をカバーするため、JR和歌山駅と南海電

鉄和歌山市駅をぶらくり丁線  
由で結ぶループバスの運行を  
計画しました。地元のバス会  
社に迷惑をかけないよう、既  
存路線とは違うルートを選ん  
で運行を委託し、料金はワン  
コイン（百円）。各店舗が発  
行するチケットも利用可能に  
する計画でした。市も、環境  
に優しい天然ガスのバスを二  
台導入してくれました。

たのです。このころ、島さん  
たちの働きかけで、市のまち  
づくり推進室やまちおこし推  
進課が整備されましたが、逆  
に、島さんはどこへ行っても  
株式会社ぶらくりの商店街と  
見られてしまい、活動しにく  
くなっていました。これでは  
いけないと考えた島さんは、  
社長の交代を決意します。

## 商店街とは違う視点の獲得を 社長自ら交代を決意

失敗が続く中、株式  
会社ぶらくりの評価は  
すつかり下がってしま  
いました。市民には「商  
店街が、自分たちの利  
益のために税金を使っ  
て失敗した」という印  
象だけが残ってしまっ



雑賀橋プロムナード整備事業の一環として建設された「和歌山ブルース」の歌碑。和歌山大学の学生の手で斬新なデザインに仕上がった

「まだ軌道に乗る前の会社で、しかも地元百貨店の倒産や映画館の閉館など、外的な条件も厳しさを増していました。とても心苦しかったのですが、幸い、商店街出身ではない現社長の谷口さんが引き受けてくれたので、バトンを渡す決心をしました。TMOは、商店街の理論だけではうまくいきません。まちづくりを進めるために、商店街とは違う新しい視点で見ること、見られることがどうしても必要だと

## 株式会社ぶらくりを支える 取り組みの数々

島さんから株式会社ぶらくりを受け継いだ現社長の谷口正己さんは「目下、一番の課題は経済的な自立です。それには、補助事業だけでなく柱となる事業をもっと作らなければ」と語ります。現在、株式会社ぶらくりを支える主な柱は次の四事業です。

### 現在の取り組み1

まちの魅力を伝える

フリーペーパー「Bravo」

フリーペーパー（無料新聞）「Bravo」を発行しています。年二〜三回、各三〜四千部を発行し、地元和歌山の持つ魅力を伝える内容です。社内の事業部が編集方針の決定や内容チェックを行い、ボランティアのスタッフが取材執筆、デザイン、編集などの製作を担当し、印刷まで社内で行います。印刷機や作業機などの設備は、事業開始後二年間に補助金で導入し、現在

## 商店街の理論を超えて 市民のためのまちづくりを

らくりドットコム」はリ  
ニユアールを重ね、順調な運  
営を続けています。  
「商店街が運営するWebサ  
イトの『アクセス数日本一』  
を目指しています。今後は、  
各店のWebサイト作成を請  
け負うなど、事業としての発  
展を探りたいですね。例えば、  
各店主のブログ（インター  
ネット上で公開する日記）を  
作り、情報発信を行うことも  
考えています。Web通販は、  
取扱商品の選定や、目玉とな  
る新商品の開発を進めている  
ところだす」。

## BIRD(バード)

倒産した地元百貨店の旧別館を改装し、株式会社ぶらくりのプロデュース事業によって平成16年12月にオープンした複合商業施設です。地下1階〜2階を占める飲食店（フレンチ・イタリアン、ベーカリー、ケーキ、バー）を中心に、ライブハウスや英会話スクール、レコーディングスタジオ、ダンススタジオなどが一体となっています。「大人が遊べる場所」をコンセプトに、本格的な施設をそろえた結果、若者だけでなく幅広い層の集客に成功しています。

和歌山県和歌山市南大工町7-1 TEL 073-432-6078  
24時間営業・年中無休（飲食店）



吹き抜けの空間が独特の雰囲気を出すバー

BIRD外観。1階はベーカリーになっている



「商店街は必ず生き残る」と語る前社長の島幸一さん

前社長の島さんが語ります。「私たち商売人は、これまで自分の店と家族とを中心に物事を考えてきました。しかし、商店は地域やまちと一蓮托生。自分の生まれたまちが大好きで、ほかに行くところもないのなら、まだ、まちが生きていくうちに、できることは進んでやらなければ。時間の積み重ねが生んだ歴史・文化を持ち、地域に根ざした『ハート』を持つ人間が住んでいることでは、商店街は大型店に負けません。その強みを生かし、地域にとって必要なまちに生まれ変われば、商店街は必ず生き残れるはずだ。株式会社ぶらくりは、商店街とイコールではありません。金曜会の活動に周囲の人たちが加わった時点で、商店街だ

年	事業内容
平成9年	中央商店街道路整備事業（カラー舗装〜平成13年度）
平成10年	アーケード、照明改修（商店街事業）
平成10年12月	大手百貨店(4,000㎡)閉店
平成11年 3月	「和歌山市中心市街地商業等活性化基本計画」策定
平成12年 3月	株式会社ぶらくり設立
	TMO事業構想の認定
	わかやま市楽座事業開始（〜平成15年11月）
平成13年 3月	地元百貨店(19,000㎡)倒産 ぶらくりループバス運行開始（〜平成14年3月）
	大手スーパー(8,100㎡)撤退
平成13年11月	大手スーパー(13,000㎡)撤退
平成16年12月	BIRDオープン

は地元の店舗や企業からの広告収入で運営しています。

### 現在の取り組み2

安定収益で経営を支える

駐車券事業

商店街では、買い物額三千円につき一時間分の無料駐車券を発行しています。その無料駐車券を精算する際に、駐車場業者からの請求を各店舗に振り分ける業務を請け負い、事務手数料を得ています。島さんの時代から商店街で実績のあったビジネスモデルを継承したのです。現在の売上は年間三〜四千万円で、安定した収益源の一つです。以前は、地元百貨店も事業参加してい

### 現在の取り組み3

活性化の根幹

商業プロデュース事業

活性化の根幹となる事業で、空き地や空き店舗の活用をプロデュースし、企画から建物デザイン、テナントの誘致まで総合的に取り組んでいます。倒産した百貨店の旧別館を平成十六年に改装オープンした「BIRD(バード)」（コラム参照）は、ここでしか味わえない雰囲気を演出することで、



「新しい和歌山の物語を紡ぎたい」と語る現社長の谷口正己さん

けでない中心市街地全体を、市民のために活性化することが目的になったのです」。

## さまざまな人の要求に応え 「魂を満たす場所」になる

一方、現社長の谷口さんは次のように語ります。「まちづくりには、商店街とは別の視点も必要だとあらためて感じています。都市構造が変化の中で、中心市街地が担うべき役割を考える時期に来ているのです。高速湾岸線の開通で神戸にも一時間半で遊びに行ける。近くには閑空やりんくうタウンもある。

市民は困っていないのに、なぜ中心市街地の活性化が「商店街の活性化」なのか。TMOがまちづくりを進めた結果、できあがるのは「昔ながらの商店街」

まちには、人と人をつなぐ「物語」が必要です。いい店には自然にお客さんが集まり、店の思惑を超えて「物語」が作られていきます。最近では、例えば裏通りのスコッチバーが、地元の銀行マンの商談場所に使われていたりします。そんなふうには、あちこちで別々の「物語」が進行して構わない。その方がエネルギーが出るし、面白いと思います。もちろん完全にバラバラではなく、根底には共通の「物語」が流れ、全体が自然に一つの方向に進んでいく。それでいいのです。

まちづくりは目に見える形で成果が表れ、よい方向に変化していると誰にでも実感できなければいけません。これからは、京都や神戸にも負けない「和歌山の物語」を紡ぎ出し、人が集まる楽しいまちを作っていきたいですね」。

# 第十六回「電気のあるさとじまん市」を開催

「第十六回電気のあるさとじまん市」を平成十七年十一月十八日(金)から二十日(日)までの三日間、千葉市の幕張メッセで開催しました。「電気のあるさとじまん市」は、電源地域の特産品の販路や交流人口の拡大を図り、産業振興を支援することを目的として毎年開催しているものです。



威勢のよい声が響き、お客さまが立ち止まって特産品を買ったり試食する光景が見受けられました。来場したお客さまから

初日の開会式では、はじめに(財)電源地域振興センターの山本理事長が主催者を代表してあいさつ。その後、小林経済産業大臣政務官、市町村代表の福島県富岡町の遠藤町長をはじめとする来賓の方々の祝辞があり、最後に関係者によるテープカットが行われ、三日間にわたるじまん市の幕が切つて落とされました。



今年是全国から二百十九の市町村が出展しました。会場では、随所で出展者による「いらっしゃい! どうですか」の

「日本全国の特産品に触れることができ本当に楽しい」という声が聞かれた一方、出展者からは「地域の自慢を全国にPRする絶好の機会。楽しみながら今後のステップにつなげられれば」などといった声が聞かれました。

「じまんステージ」では、各地の郷土芸能が披露され、会場の拍手の大きさに審査の結果、岩手県胆沢町の屋白大黒舞保存会が最優秀賞を受賞しました。また、各市町村の魅力を地元の方が紹介する「ふるさと逸品・観どころじまんPRステージ」も連日行われました。



じまん市大賞を受賞された伊佐名物 焼酎豚本舗の代表者 成松さんと大口市役所地域振興課主査の橋本欣也さん  
伊佐の焼酎豚

展示で紹介。匠の技術や演奏を見ることのできる実演コーナーを併設し、特に岩手県胆沢町の「大白福餅つき」は、見る人を圧倒しました。また、十二市町村による「じまんの温泉足湯めぐり」、各地域自慢の専門家・工芸師の指導で、うどん・そば打ち・絵付けなどが体験できる「体験厨房・工房」が来場者の人気を集めていました。

「じまん市大賞」は鹿児島県大口市の「伊佐の焼酎豚」に決定

最終日には恒例の「じまん市大賞」



来場150万人目となった徳山さんご家族

の発表が行われました。まず、過去四回の大賞受賞者から「受賞後、商談に弾みがつき、売り上げも格段に上昇した」「何より自分の商品に自信を持てたことが大きい」との言葉を頂いた後、今年の発表が行われ、四十六産品のエントリーの中から鹿児島県大口市の「伊佐の焼酎豚」が大賞に選ばれました。これを受け代表の成松秀子さんからは「試行錯誤を繰り返してようやくのデビュー戦となりましたが、このような大きな賞を頂き大変うれしい。身が引き締まる思いです。地元の素材を使った製造方法に今後もこだわっていきたい」と喜びの声が聞かれました。

期間中は約十万人の入場者  
累計来場者が百五十万人を達成

期間中は、約十万人のお客さまにご来場いただき、会場は終日にぎわいました。また、東京都江東区から来場した徳山さんご家族が累計来場者百五十万人目となり、山本理事長から記念品が贈呈されました。

## あなたの地域の担い手づくり 最近の研修事業から

「第十六回電気のあるさとじまん市」(幕張メッセにて開催)に合わせ、毎年の恒例となっている(財)電源地域振興センター主催の研修No.1「電源地域特性を活かした特産品開発の考え方・進め方(電気のあるさとじまん市に学ぶ)」が、隣接のワールドビジネスガーデンの各会場において開催されました。

「電源地域市町村トップセミナー」は、電源地域市長村長や助役、議長など約二十人が参加し、十一月十七日(木)に開催されました。



「資源」に誇りを持つとうる三つのちえ(知恵・地恵・治恵)が大切となる」という演題で講演し、「いま、なぜ地域価値が大

切なのか」を切り口に、地域資産を未来資源に変えた栃木県足利市、滋賀県長浜市、フランス・パリの先進事例などを紹介しながらその発見方法や創造方法を説明しました。そして最後に「シティープライドがエネルギーの原点。みんなが「ちえ」を出し合い、幸せな地域の世界モデルとなるようなまちづくりができるよう願っている」と締めくくりました。

続いて(株)文化事業部代表取締役、(株)一市村酒造場取締役のセーラ・マリ・カミングスさんが「小布施で見つけた伝統文化と地域価値の創造」と題して講演。アメリカから長野県小布施町に移り住んでから現在までの経験とその中で学んだことを述べるとともに、日本人や若者の気質にも触れ、「日本人は「やるな」と言われたら本当にやらない。しかし『だからこそ変わらなくちゃ』という気持ちを持ってほしい。はじめはうまくいかなくてもあきらめず、身の丈に合ったやり方を見つけてほしい。そして大人は若者のことをもっと理解し、その実力を伸ばす環境を作ってほしい」と訴えました。

お問い合わせ先  
■(財)電源地域振興センター 人材育成課  
03-5556219810  
e-mail: jinzai@div.dengen.or.jp

「地域特性を活かした特産品開発の考え方・進め方(電気のあるさとじまん市に学ぶ)」は、十一月十七日(木)・十八日(金)の二日間、定員六十名を上回る参加者を迎えて実施されました。

初日の講義では、ブランド・コンサルタント 薫習房代表の二村宏志さんが「地域ブランドと特産品」という演題で講演しました。「特産品は企業発のプロダクトでは持ち得ない地域性を強みに、その違いを発見し、地域ブランドとして育てあげていくことが大切」とし、三重県伊勢市のおかげ横丁や、ギョーザの町として地域ブランドを確立させた栃木県宇都宮市などの先進事例を取り上げ、地域性の見つけ方、育て方などについて説明しました。



「地域性の見つけ方、育て方などについて説明しました。続いて事例研究では、静岡県中川根町で、農家主婦十四

人が自力で開設した特産品販売所「四季の里」の取り組みについて、代表の藤森文江さんが、創業のいきさつから、総売上を年間一億二千万円まで伸ばしたノウハウまで紹介し、「アイデアが浮かんだらまずやってみる行動力が大切」と力強い言葉で締めくくりました。

初日の最後には、元(株)高島屋関東事業部MD統括本部 兼 担当バイヤーの渡辺久正さんが「特産品はナンバーワンではなく、オンリーワンを作り上げるのが求められている」と、岩手県前沢市の前沢牛や山形県東根市のさくらんぼなどの事例を紹介し、最後に「お客様への思いやり・気遣いが消費者の心を打つ」と述べました。

# 「エネルギープラザ2005年度」開催のお知らせ

平成十八年一月二十六日(木)と二十七日(金)の二日間、東京都内において「エネルギープラザ2005年度」を開催します。

エネルギープラザは、電源立地を契機とした地域振興に関する実践力を高めることを目的として、全国の電源地域の方々をお招きし、地域振興事業検討会や地域間交流等を経済産業省との共催で実施するものです。

今回のテーマは「地域力ー内発と連携」。地域資源を内から見直し、利活用によって地域振興につなげるとともに、地域内外との連携も視野に入れ、全国の地域振興の先進的な事例から具体的手法などを実践的に学びます。

初日は開会式の後、日本政策投資銀行地域企画部参事役の藻谷浩介氏が「今、各地にみる地域振興のうねり」と題して講演を行い、二日目には地域振興事業検討会(三検討会九分科会)を実施します。詳細は当センターのホームページ

実施日	1月26日(木)	1月27日(金)
場所	こまばエミナース(目黒区大橋)	こまばエミナース(目黒区大橋) フォーラムエイト(渋谷区道玄坂)
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●開会式(17:10~17:30)</li> <li>●講演会(17:45~18:45)</li> <li>●交流会(19:00~20:00) (交流会は財電源地域振興センター主催)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●地域振興事業検討会(9:30~16:30) 地域資源の再開発検討会(こまばエミナース) 分科会1 観光振興における地域資源開発セミナー 分科会2 地域資源を生かした特産品開発ゼミ 分科会3 特産品のブランド化ゼミ</li> <li>地域事業経営検討会(こまばエミナース) 分科会1 コミュニティビジネスセミナー 分科会2 協働による地域経営活性化ゼミ 分科会3 合併を契機とした地域経営ゼミ</li> <li>地域産業活性化検討会(フォーラムエイト) 分科会1 循環型まちづくり検討セミナー 分科会2 地場産業活性化事業ゼミ 分科会3 ものづくり活性化支援ゼミ</li> </ul>

ページをご覧ください。

<http://www.dengen.or.jp/>

■お問い合わせ先

財電源地域振興センター 広報課

03-5562-9730

e-mail: kouhou@div.dengen.or.jp

# ふるさと 麺の中の逸品 もちむぎ麺

## 兵庫県 福崎町

福崎町は兵庫県の中央部よりやや南側に位置しており、中国縦貫自動車道と播但連絡道路とが交差する広域交通の要衝として発展しています。また民俗学の父、柳田國男生誕の地としても知られています。

ご紹介する「もちむぎ麺」は町の農家が育てた大麦の「もち麦」を原料にして試行錯誤の末作り上げた特産品です。そばにみならず、うどんにみならずの独特の風味は多くの人々の舌をとらえ、静かなブルームとなつていきます。ベータグルカンが多く含まれ、美容と健康によいとされています。夏には冷やしてのど越しを楽しみ、冬にはお鍋に入れてうどんすき風にとろんなバリエーションが楽しめます。

また福崎町には、もちむぎ麺のすべてが分かる特産館「もちむぎのやかた」があります。レストランを備え、もちむぎ特産品の展示・販売を行っています。



「もちむぎのやかた」で人気の「五種類」



特産品「もちむぎ麺」

■お問い合わせ先

福崎町役場 産業課

0790-22-0560

<http://www.town.fukusaki.hyogo.jp/>

もちむぎのやかた

0790-23-1500

<http://www.mochimugi.jp/>

## Vol.1 読者の声から

●「地域には必ずと言っていいほどいい芽があります」という Key Person のことばに感動した。

(山口県長門市 女性)

●阿久根市の事例では、地域資源の文目にこだわって、商品開発を進めたのがよかったです。(福島県福島市 男性)

(住民出資の「道の駅」を

紹介した美山町の事例は、地域色を生かし、かつ個人商店との競合を避けるという点に興味を持ちました。

(熊本県荒尾市 女性)

市町村名	氏名	当選月日
神栖市(茨城)	保立 一男	11月 6日
呉市(広島)	小村 和年	11月 6日
会津美里町(福島)	渡部 英敏	11月 8日
一戸町(岩手)	稲葉 暉	11月 8日
山川町(鹿児島)	東 孝一郎	11月 8日
上毛町(福岡)	鶴田 忠良	11月 8日
猿払村(北海道)	森 和正	11月12日
福島市(福島)	瀬戸 孝則	11月13日
山口市(山口)	渡辺 純忠	11月13日
にかほ市(秋田)	横山 忠長	11月13日
酒田市(山形)	阿部 寿一	11月13日
鉾田市(茨城)	鬼沢 保平	11月13日
高岡市(富山)	橋 慶一郎	11月13日
熊野市(三重)	河上 敢二	11月13日
たつの市(兵庫)	西田 正則	11月13日
いちき串木野市(鹿児島)	田畑 誠一	11月13日
片品村(群馬)	千明 金造	11月13日
長和町(長野)	羽田 健一郎	11月13日
荻田町(福岡)	吉廣 啓子	11月13日
水巻町(福岡)	矢野 繁敏	11月13日
紀北町(三重)	奥山 始郎	11月13日
京丹波町(京都)	松原 茂樹	11月20日
双葉町(福島)	井戸川 克隆	11月20日
西和賀町(岩手)	高橋 繁	11月20日
真室川町(山形)	井上 薫	11月20日
神河町(兵庫)	足立 理秋	11月22日
射水市(富山)	分家 静男	11月27日
甲州市(山梨)	田辺 篤	11月27日
霧島市(鹿児島)	前田 終止	11月27日
南さつま市(鹿児島)	川野 信男	11月27日
広野町(福島)	山田 基星	11月27日
湯沢町(新潟)	上村 清隆	11月27日
木曾町(長野)	田中 勝巳	11月27日

## 読者プレゼント

今号の「電源地域のサクセスストーリー」で紹介した秋田県八森町の魚醤「鍋通亭しよつる」(百二十瓶と瓶二本一箱)を、取材先のご厚意により五名様にごプレゼントいたします。ご感想などをご記入の上、一月三十一日(消印有効)までにお送りください。なお、当選の発表は発送をもって代えさせていただきます。



## 【編集後記】

地域振興と一口に言っても、いろいろな切り口や方策、施策があるでしょう。

例えば地域の特産品開発ひとつをとっても、地元の人々が普段何の気なしに見ているもの、作っているもの、使っているものなどが、他の地域の人から見たらとてもユニークです。素晴らしいものがたくさんあるはず。そのようなものにいかに気づき、地域独自の活用方策を考え、そしてそれを実践していくことができるかがとても大切だと、つくづく感じています。

「電気のふるさと」では、自分たちの地域を何とか元氣付けたいと、日々頑張っている皆様へ、全国各地の様々な実践事例を紹介し、少しでも皆様方の活動の糧にしたいだけだと願っております。

うれしいことに、前号でご紹介した鹿児島県阿久根市や京都府美山町の事例に対し多くの方々から、興味を持った、参考になったとのアンケートハガキをいただきました。本当にありがとうございます。

編集室一同、今後とも皆様のお声を大切にしながら、本誌が地域振興のヒントがたくさん詰まった誌面になるよう頑張っております。(S)

## 人事往来

### ●電源立地都道府県知事(10月~11月選挙分)

県名	氏名	当選月日
宮城	村井 嘉浩	10月23日
広島	藤田 雄山	11月 6日

### ●電源地域市町村首長(10月~11月選挙分)

市町村名	氏名	当選月日
一関市(岩手)	浅井 東平衛	10月 2日
八幡平市(岩手)	田村 正彦	10月 2日
胎内市(新潟)	吉田 和夫	10月 2日
むつ市(青森)	杉山 肅	10月 2日
日和佐町(徳島)	藤井 格	10月 2日
高原町(宮崎)	日高 光浩	10月 2日
上市町(富山)	伊東 尚志	10月 4日
ニセコ町(北海道)	佐藤 隆一	10月 9日
岬町(大阪)	石田 正弘	10月 9日
釧路市(北海道)	伊東 良孝	10月16日
遠野市(岩手)	本田 敏秋	10月16日
鶴岡市(山形)	塚塚 陽一	10月16日
川根本町(静岡)	杉山 嘉英	10月16日
浜田市(島根)	宇津 徹男	10月16日
江迎町(長崎)	亀山 春光	10月16日
三朝町(鳥取)	吉田 秀光	10月18日
遠軽町(北海道)	北川 健司	10月18日
八雲町(北海道)	川代 義夫	10月18日
七ヶ宿町(宮城)	高橋 國雄	10月18日
横手市(秋田)	五十嵐 忠悦	10月23日
安曇野市(長野)	平林 伊三郎	10月23日
佐賀市(佐賀)	秀島 敏行	10月23日
設楽町(愛知)	加藤 和年	10月23日
愛川町(神奈川)	山田 登美夫	10月23日
みなかみ町(群馬)	鈴木 和雄	10月30日
吉賀町(島根)	中谷 勝	10月30日
津和野町(島根)	中島 巖	10月30日
仙北市(秋田)	石黒 直次	10月30日
由布市(大分)	首藤 奉文	10月30日
新宮市(和歌山)	佐藤 春陽	10月30日
上越市(新潟)	木浦 正幸	10月30日
大田市(島根)	竹腰 創一	10月30日
牧之原市(静岡)	西原 茂樹	10月30日
加賀市(石川)	大幸 甚	10月30日
長野市(長野)	鷲澤 正一	10月30日
都留市(山梨)	小林 義光	11月 6日
平戸市(長崎)	白濱 信	11月 6日
越前市(福井)	奈良 俊幸	11月 6日