

電気のふるさと応援マガジン

地域の ひろば

No.183

特集 電源地域のサクセス・ストーリー

岩手県・東和町

山と水の自然が生んだ「まほろばの郷」

FOCUS 政策・制度

千葉県市川市

「電子自治体のトップランナー」

「コンビ」端末による行政サービスの実施から4年
産学官連携による

地域経営型の行政サービスをめざす



発電所のある風景
「農業用水としても使用されている東和発電所の田瀬ダム」
(岩手県・東和町)

山と水の自然が生んだ 「まほろばの郷」 岩手県 東和町

一本彫り成仏では日本一の高さを誇る兜跋毘沙門天立像（国指定重要文化財）は、坂上田村麻呂によって平安中期に完成されたといわれています。その後も中世には和賀氏、近世には南部藩の領地として栄えてきました。こうした長い歴史と交流が、今日のまほろばの郷に東和町を育みました。

昭和二十九年には、岩手県の五大ダム第一号として田瀬ダムが完成、電源開発・東和発電所（二万七千キロワット）が運転を開始し、新しいまちづくりが始まりました。平成四年には電源地域振興センターの事業を活用して、ゼロからバラづくり事業に取り組み、バラの町「東和町」として、農業の新しい可能性を全国に示しました。現在は、ラン栽培

を中心とした新しい花卉農業に挑んでいます。

元気の素は都会との交流

特産品には、バラやランの他、有機自然乾燥米やリンゴ、東和牛などの農畜産物があります。これら地元産の農畜産物を食材とした料理でふるさとを語ってもらう場を提供しよう、首都圏・川崎市にアン



笑顔に包まれ出荷される東和町のラン・オドントグロッサム

花を愛する町・東和町

東和町は、岩手県中央部の花巻、北上両市からほど近く悠久なる北上山系へとさしかかる穏やかな田園風景の人口一万七百人余り（平成十四年度）のまちです。

テナショップを出店しています。その後、川崎市と一層の交流を深め、農村体験学習として、毎年約八十人の川崎市の小中学生が東和町の農家へホームステイするサマーキャンプが、既に十三回続けられています。

また、東和町の交流は、国を超えて、中国、韓国、アメリカなど十数カ国にも及び、平成六年度には、世界に開かれたまち自治大臣賞を受賞しました。今回は、バラ・ランの栽培・販売事業を行う「とうわアグリトピア公社」と農畜産品の販売アンテナショップ経営を行う「とつわ大増」という二つの第三セクターを取り上げ、東和町がすすめる花と農業によるまちづくりにおいて、地域経営の観点から第三セクターが担うべき役割を検証したいと思います。

特集 電源地域のサクセス・ストーリー

岩手県・東和町	1
山と水の自然が生んだ「まほろばの郷」	
対談パート1	
第三セクターによる公共ビジネスがまちに収益を還元する	2
財団法人北海道科学技術総合振興センター クラスター推進部 部長 山中芳朗さん 東和町農村振興課 課長 藤井正昭さん	
赤字三セクの再生 ケース1	
英国王室が愛したラン オドントグロッサム 替星蘭 が咲き誇る町	4
株式会社とうわアグリトピア公社 事業部 部長 平野初男さん 株式会社とうわアグリトピア公社 事業部花き課 課長 千田浩志さん	
赤字三セクの再生 ケース2	
ふるさとを味わい、語れるアンテナショップ	6
東和町農村振興課 課長 藤井正昭さん	
対談パート2	
公務員は公共ビジネスのコーディネーター	8
財団法人北海道科学技術総合振興センター クラスター推進部 部長 山中芳朗さん 東和町農村振興課 課長 藤井正昭さん	
花卉栽培・販売事業に参入を検討されている方へ	10
DATA PAL	
東和町	11
Focus 政策・制度	
IT活用による行政改革「電子自治体」	12
千葉県 市川市「電子自治体のトップランナー」	14
コンビニ端末による行政サービスの実施から4年 産学官連携による地域経営型の行政サービスを目指す 市川市企画部情報システム課 参事(課長) 井堀幹夫さん	
ふるさとじまん	
青森県下田町	20
新潟県出雲崎町	20
茨城県日立市	21
長崎県大村市	21
情報クリップ	
幻の米を自ら栽培し新しい酒の開発に成功	22
新潟県長岡市	
「2002年度エネルギープラザ沖縄・金武町」開催	24
電気のふるさと交流会2002開催 /	
電気のふるさとじまん市	25

表紙イラスト・相原健二



「地域のひろば」は、電気のふるさとの「まちづくり」を応援する情報誌です。

赤字三セクの再生

ケース1

英国王室が愛したラン
オドントグロッサム 彗星蘭が
咲き誇る町

東和町は、平成四年にバラづくりをゼロからスタート、二億円産業にまで発展させました。しかしその後、売上は落ち、現在はランの栽培が盛んです。なぜバラからランへの転換を行ったのか、とうわアグリトピア公社の事業部長である平野初男さんにお伺いしました。また、二月二十二日から三月二日にかけて東京ドームで開催されていた「世界らん展日本大賞2003」に、とうわアグリトピア&ニチレイとして出展中の同公社事業部花き課長の千田浩志さんをお訪ねしました。



株式会社とうわアグリトピア公社
事業部 部長
平野 初男 さん

【ステップ1】失敗を認める
一本六十円が限界
一本二十円の
韓国産バラには勝てない

平成四年に設立された(株)とうわアグリトピア公社は、花と農業によるまちづくりをめざす第三セクターです。バラづくりを成功させ「バラの東和町」と呼ばれましたが、現在の栽培は、バラが二棟、ランが九棟と、大半をランへ移行しました。この二棟は東和町のバラの固定ファンのためのもです。

なぜ、ランへ移行したのか、それは韓国産バラが急増し太刀打ちできなかったからです。日本の大手企業が韓国に技術指導し数万坪の規模で栽培、しかも高速フェリーで舞鶴・新潟まで運び、後は高速道路早朝摘んだバラをその日に一本二十円で関東に持つてくるのです。東和町でどんな努力をしても一本六十円以下なら原価割れです。確かに、景気低迷による嗜好品の買い控えや連作障害も厳しかったのですが、それはある程度予想できたことで、

対策も講じられる課題でした。しかし、韓国産バラには対策なしと判断しました。量が取れる中輪系から値が取れる大輪系への移行も



とうわアグリトピア公社のビニールハウス内で出荷を待つオドントグロッサム(上)と、公社の外観(下)

試みましたが、普及のための戦略であった「カジュアルラウ」のイメージが炎いし、値の建て直しはできませんでした。

【ステップ2】代替案を示す
「オドントグロッサムを日本に広めよう」
ニチレイの呼びかけに応じる

その時、アンテナショップの出店 赤字三セクの再生・ケース2で紹介した協力いただいたニチレイから希少品種のラン、オドントグロッサム(愛称・彗星蘭)栽培の委託がありました。迷いましたが一年間試行する判断をしました。その根拠は次の五点でした。英国王室の愛した希少価値あるランであること、寒

の実験部隊、言い換えると「試験管による研究は米田教授とニチレイが担当し、当社はその成果をフィールドで実現することにしたのです。広い意味での産学官連携といえます。それでも、リスクのと、市場価値の確立と顧客の開拓は残りました。

【ステップ3】塵ごぶちで知恵を出す
花卉運送会社が顧客を見つけてきてくれた

平成六年四月、百五十坪で一年間の試行に踏み切りました。寒い気候と研究成果のおかげで花は咲きました。このとき問題となったのが売り先でした。宮城県にある花卉専門の運送会社の紹介で地元盛

岡の花市場に出したところ、ものめずらさで売れたのです。すると運送業者は埼玉県の花市場に持っていったくれました。これも売れました。他の生産者と競合しないという希少性があったので、運送業者も花市場を紹介できたのではないかと思います。

この成果に勢いづき、翌年からは三倍以上の五百坪で本格的生産に取り掛かりました。売れた後の問題は、育て方について花屋さんからの問い合わせでした。当初は注意点を手書きで箇条書きした説明書を送っていたのですが、自信を持って答えられない質問を受けたときには「今研究中です」と苦しい答えをしまし



株式会社とうわアグリトピア公社
事業部 花き課 課長
千田 浩志 さん

【ステップ4】せりによる安定化と
相対取引による
価格維持のバランスが
販売の鍵を握る

た。今お渡ししている説明書こそ、数年間の研究成果と経験により得られた知識を全て公開したものです。



「世界らん展日本大賞2003」において「ディスプレイ審査部門 奨励賞」を受賞したとうわアグリトピア&ニチレイの作品



ト販売はこの代表的なもの。このうち、ランというものの直接取引の拡大が重要と考えられやすいのですが、とうわアグリトピアでは、安定供給を可能にするせりによる市場取引と、値を上げることのできる相対取引を重視しています。

現在、ランの売上は三十万円強(除く委託生産)、今後五年以内に一億円を達成することを目標としています。

【ステップ5】花が人を呼ぶ
田園理想郷・アグリトピアをめざして

花が人を呼ぶ。田園理想郷・アグリトピアをめざして。現在、ランの売上は三十万円強(除く委託生産)、今後五年以内に一億円を達成することを目標としています。

赤字三セクの再生

ケース2

ふるさとを味わい
語れるアンテナショップ

「東和ふるさと村」(神奈川県川崎市)は、東和町の特産品を首都圏の消費者に紹介するアンテナショップとして、平成九年にオープンしました。現在は、産直ショップにレストランや料理教室が併設され、賑わいをみせていますが、開店当初は大きな赤字に苦しみました。この危機の時代に三年間村長(店長)をつとめ、赤字経営を



農家の八百屋さんの店内で川崎の東和ふるさと村へ送る切り干し大根を手に入れている藤井さんと店員の八重樫さん

黒字に転換した藤井正昭さんに、公共ビジネスであるアンテナショップ経営についてお伺いしました。

ステップ1 失敗を認める
「都会人は高級志向」との
思い込みが失敗を招いた

平成五年、東和町は米の販路拡大を目指し、当時のJA岩手東和町と三セク(株)とつわ大增」を設立しました。平成九年には、小中学生の農村体験などで交流を深めていた川崎市に、アンテナショップ「東和ふるさと村」を出店し特産品販売とレストラン経営をスタートさせました。消費地の都会で地元農産品を直接販売し、消費者の価値観を直接感じ取ることを狙っていました。

しかし、初年度三千一百万円、次年度千九百万円の赤字、二カ年で五千万円を超える赤



創業時の東和ふるさと村のにぎわい

字を出し、撤退の話も持ち上がりました。特にショップ内に設けられたレストランは、東京・銀座や西麻布の高級料亭と契約し、三陸直送の鮮魚を中心に高級料理を提供していたのです。議会からは「お茶碗に千円札を貼り付けて料理を出している」と非難されました。このままでは撤退やむなしと訴え、自ら店長をかってでました。私が店長として出向いたとき、現地では赤字状態に慣れきっていました。

ステップ2 代替案を示す
都会のブランド志向から
東北ふるさと志向への
大転換

「ふるさと村をつぶすわけに

はいかない。この思いが、店を一からやり直す決意をさせました。まず、コスト削減を断行しました。店員もパートも全員見直して人件費を削減し、家賃削減の交渉も自ら行いました。

店頭にも立ちました。前掛け・エプロン姿で注文を取り、東北なまり丸出しで接客をしました。土日もなく毎日朝八時から深夜まで働いているうちに、東北なまりのお客さんが多いことに気づきました。京浜工業地帯の川崎には、農家の二男や三男の東北出身者が多いのです。ふるさとの香りがし、味わえ、語れる場所を求めて、ここに足を運んでくださっていることに気づいたのです。今思えば神の思召しです。

それからは、ふるさと・東和町の郷土の味に徹しました。盛岡で料理店を繁盛させていた同級生を説得して、板前として来てもらい、高級店の料理人と入れ替えました。飯米も地元のひとめぼれに統一、郷土色あふれるメニューに切り替えました。都会の一角に

ふるさとの香りのするスポットをつくること、遠く離れた都会だからこそ、ふるさとの味が価値を持つのだと判断したからです。

幸い、郷土料理が口コミで評判となり、赤字続きのレストランも黒字、店全体でも二年連続の黒字を計上しましたが、この大転換は大きな賭けでもありました。

しかし、ふるさと志向への転換を頭に描いているときはいつも、喜んで食べてくださるお客さんの笑顔が浮かんできて、この方針変更には一抹の不安もありませんでした。

ステップ3 属さぶちで知恵を出す
食中毒事件発生、
即日、記者会見、
企業経営の危機管理を
実践する

一度、大変な事件を起こし

ました。レストランのコースに入れた生力キで食中毒を出してしまつたのです。

即日、町長がお詫びの記者会見をしてマスコミに公表しました。私も二週間、御願願にして下さっていた「食」のサークルの方々の家を一軒一軒お詫びに回りました。そのとき、逆にお客さんから励まされ、「真面目な商売」をやってきたことのありがたさを感じました。

今考えれば、あれがまさに企業経営の危機管理だったと思つています。事業に臨むときは、いつも崖っぷちに立っている自覚が必要です。そこから必死の決断と知恵が生まれるものです。

最近、都会の中で見つけたふるさとの店」としてテレビで取り上げられ、レストランの売上が月七百万円から千五

成功は
アンテナショップの
地元農家も元気づける

毎年秋の新米まつりでは、直接農家の人に来てもらって販売を手伝ってもらっています。生産者である地元農家が販売の喜びを体験する、これは農家を元気づける効果も持っています。産地と消費地の交流の一つと考えています。岩手花巻農協の協力を得て、最近話題になっている発芽玄米の試食販売会も開催しました。

地元の産地販売の店「農家の八百屋さん」では、ふるさと村から毎日リクエストが入ります。首都圏の消費者の嗜好に合わせた食材が、農家で採れた翌日に都会の消費者に届くしくみができています。自分たちのつくった農産品を都会の方が待つてくださって

電源地域の
サクセスストーリー



コラム

企業経営における
危機管理について

東和ふるさと村の食中毒事件では、町長の迅速な記者会見による説明と現場責任者の誠実な対応が、顧客との結びつきをかえって強いものになりました。説明責任が厳しく問われる近年、「思わぬ危機」に直面した場合の対応が、企業経営に与える影響は非常に大きくなっています。この危機管理の中心は、迅速な状況の把握、責任者による状況説明、謝罪をも含めた誠意ある顧客への対応、再発防止策の徹底、です。商品に対するクレームが新商品開発の原動力になるケースも多くみられます。このように危機管理意識は揺ぎ無い安定した企業経営に必要な不可欠なものといえます。



東和ふるさと村で行われる東和町と首都圏の消費者との交流。祭り寿司作り教室(上)しめ縄作り教室(下)

いると感じることで、元気が出るのです。アンテナショップの経営を通じて、郷土料理の提供(レストラン)、その食材の提供(ショップ)、そして料理の技の指導(料理教室)さらには交流の拡

大友の会)を目指していきたいと考えています。全国の電源市町村の皆さん、東和ふるさと村で特産品販売やイベントなどを一緒にしませんか。小さいですが、スペースも用意しています。ご連絡をお待ちします。

対談
パート2

公務員は 公共ビジネスのコーディネーター

人のネットワークづくりが コーディネーターの 仕事です

山中 東和町のまちづくりを支える三セク事業について検討してきました。事業の進め方はさまざまですが、結果責任を負つてという経営の厳しさが求められています。町の職員でもあり、経営者でもある藤井さんが事業に取り組む際に心がけていることは何でしょうか。

藤井 それは、事業が最終的に儲かるか、儲からないかという事です。僕たちが預かっているのは町民の税金です。一般の民間企業よりもお金を有効に活用し、町に還元することを心がけなければなりません。その気持

ちがなければ税金泥棒といわれても仕方がないと思っております。

土地・人・技術という地域の資源を活用して、どんな事業を興せるのか。それは限りない可能性を持つものです。

東京に行ったときには食品店や花屋に行く、時にはバイヤーにも会う。何か新しいも

の、成功したものがあれば、東和町に導入できないか常に考えています。

また、一緒にビジネスに取り組んでくれる相手を見つけるのもコーディネーターの重要な仕事です。

アンテナショップの経営では、日本は「大増」さんにお手伝いいただきましたが、そ

のつながりから、ラン栽培では親会社ニチレイのフラワー事業部に技術と苗を提供していただいています。



は、役場と企業の間ではなく、事業に打ち込む人と人的ネットワークがものをいいます。

事業成功には 課題の整理と夢のある 将来ビジョンが必要

山中 といってもビジネスですから、いつも成功するとは限らないわけです。事業の成功のためには

将来ビジョンが必要で、藤井さんはどのように将来ビジョンを作るのですか。

藤井 僕が新しい事業を始めるときは、まず事業化の道筋を検討します。事業展開の道筋を繰り返し検討し、その中で最も起こる可能性の高いシナリオを決

定します。何度も繰り返しながら、納得できる結論を得ることが大切なのです。

次に、事業化に活用できる人や技術、モノや施設という地域資源について検討し、足りない資源は別途調達します。

最後に、事業が成功するかわからないか、儲かるか儲からないかは市場に委ねます。

新しい果物の栽培事業を例にとつて考えた場合、まず、その果物の特徴を考えます。例えば、リンゴや梨に比べてやわらかければ、お年寄りに食べやすいのではないかと。やわらかければ腐りやすくて日持ちがしないため、逆に安い輸入品が押し寄せることもないのではないかと道筋を考えていくのです。

次に、既に市場に出回って



小さな自治体こそ 役場のリーダー シップが重要

山中 今後、市町村の合併が進み、合併特別法期限である平成十七年三月には、町村規模の自治体の意義が問われるともいわれています。そこで、全国の町村へ、小規模自治体におけるまちづくりに

おけるまちづくりにおいて最も重要なことは何か、「ご意見をお願いします。藤井 小さい町ほど、役場が頑張れ！」と言いたい。地域の誰よりも情報とネットワークを持っているのが役場です。それだけに、行政の役割は大きい。今後、合併などで基礎自治体の形が変わつたとしても、進むべき方向性を示すのは、地域経営者としての行政の責任であり、リーダーシップだと思えます。

一万人規模の地域には、互いの人の顔が分かるようなコミュニケーションがあります。課題が持ち上がった時はすぐに相談相手の顔が浮かぶとい

電源地域の サクセスストーリー



山中 ランの栽培とブランドの確立や、ふるさとが味わえます。

ランの栽培とブランドの確立や、ふるさとが味わえます。

るアンテナショップ経営の黒字化に取り組んでこられて、現在のどのような課題あるいは夢をもたれていますか。

藤井 東和町の手がけたパラモランも岩手県の推奨花でなかつたので、技術支援も得られませんでした。そこで、ニチレイから技術指導を受けながら、自前の技術でやってきました。今後は、生産の新しい取り組みとして、技術面のネットワーク

ク化が課題になってくると考えています。

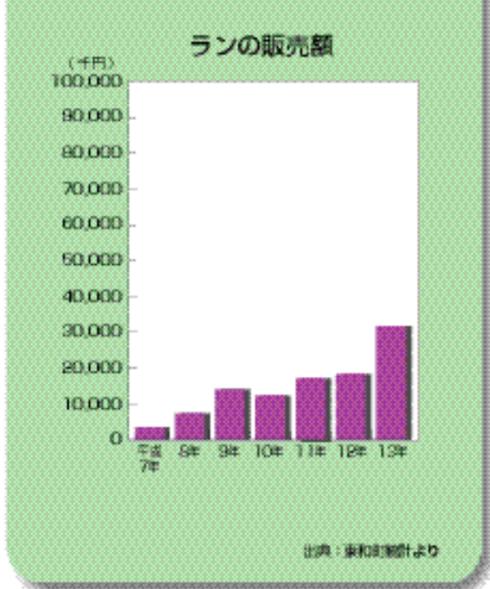
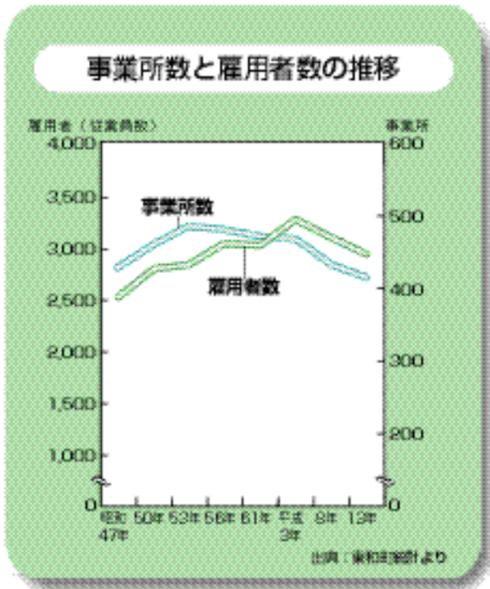
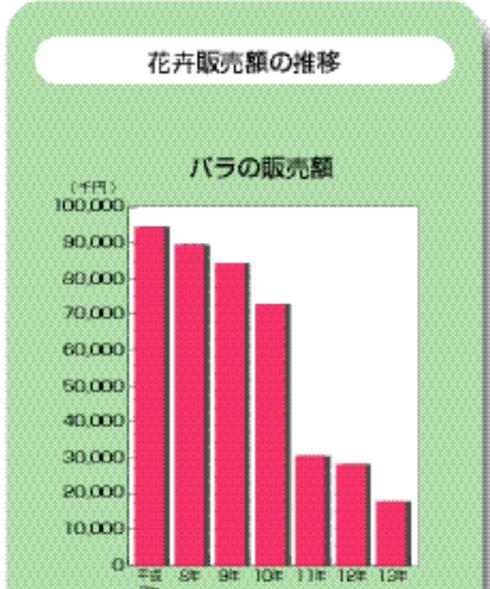
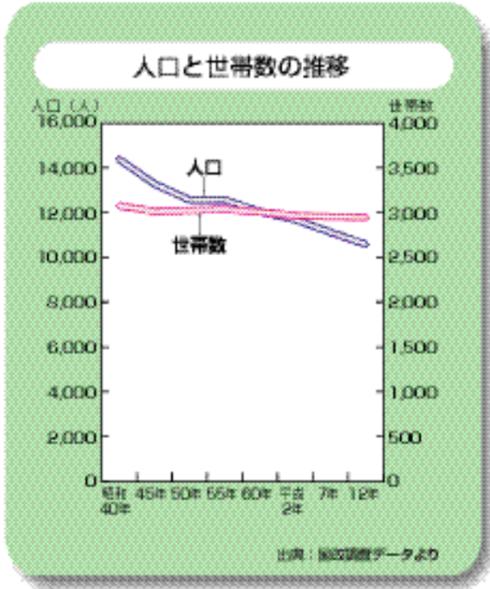
それから、東和町ならではの例をあげると、地元の食材を生かした加工品、花巻という地名にちなんで、地元の祭り寿司という赤い花模様の巻きずしで駅弁をつくるような事業。これを機械で量産できれば、女性向け商品として

いけるんじゃないかと思っています。機械の開発は難しいですが、それさえクリアすれば、事業を成功させるだけのビジョンはできています。

DATA PAL

東和町

問い合わせ先/東和町役場 農村振興課
和賀郡東和町土沢8区60番地
電話 0198-42-2111
URL http://www.town.towa.iwata.jp/



発電所概要
東和発電所 (電源開発) 出力/2.7キロワット 運転開始：昭和29年12月

花卉栽培・販売事業に参入を 検討されている方へ

利益率の高い商品作物の
市場取引方法について

「とうわアグリトピア」4、
5ページ)で整理した通り、ラ
ンの販売方法は次の三つです。

生産者が花市場に出荷し、
せりて値段が決められる市
場取引。

卸問屋がつかんだ花屋の需
要に基づいて、卸問屋と生
産者が相談しながら出荷量
と値段を決める、いわゆる
相対取引。

花屋や消費者が直接生産者
に申し込む直接取引。最近
普及しつつあるネット販売
はこの代表です。

このうち、「とうわアグリト
ピア」が重視するのは、市場
取引と相対取引です。最近拡
大しつつある直接取引になぜ
「とうわアグリトピア」が力を
いれようとしているのか、そ
れらの取引における平均的取
引値段、売れ残りリスク、品

質保証リスクをもとに検証し
たいと思います。

ポイント
生産者の意向を反映できる
直接取引は高値を生む

平均的な取引値段は、直接
取引、相対取引、市場取引の順
に高値が付きまします。なぜなら
直接取引は生産者の言い値に
消費者が応じる取引であり、
相対取引も市場価値を考慮し
ながらも生産者の意向を値段
に反映できるからです。せり
にかける市場取引には生産者
の意向を全く反映できません
その値段格差は、「とうわアグ
リトピア」の経験則によると
市場取引を八〇とすると、相
対取引が一〇〇、直接取引は
一二〇以上だということです。

デメリット
利益率の高い直接取引は
不良在庫の危険が大きい

一方、売れ残って不良在庫

になる危険という点からは、
生産者の意思でせりにかける
市場取引は売り切ることがで
きるので不良在庫の危険は小
さいのに対し、ネットを通じ
て顧客からの注文を待つとい
う直接取引は売れ残る危険が
非常に大きくなります。

しかし、「とうわアグリトピ
ア」が、価格が安い市場取引
をあえて重視するのは、売れ
残りが発生する危険を回避す
るためだけではありませんで
した。価格と売れ残り以外に
もう一つ、品質を保証しなけ
ればならない、言い換えると
出荷後の管理負担の大きさに
着目したのです。

ポイント
直接取引は出荷後も
管理負担が大きい

花卉、特にランのような高
価な花の場合、顧客の嗜好が
強く出ます。また、輸送にお
ける損傷などについても非常

に敏感になります。

このような品質に対する保
証は誰が担うのか、これが最
も大きな問題であると、「とう
わアグリトピア」は判断して
いました。

(1) 市場取引の場合

せりに出して値がつけば、
その時点から生産者は品質保
証リスクを負いません。品質
が悪ければ買い叩かれるか売
れないかのどちらかとなりま
す。せりに出すための輸送に
関しても輸送業者がリスクを
負うように契約しています。

(2) 相対取引の場合

市場取引と同様、顧客の要
望するランを市場に渡せばそ

	価格	売れ残り	出荷後の 管理負担
市場取引	低	少	無
相対取引	中	中	少
直接取引	高	大	大

(3) 直接取引の場合

直接取引では、出荷後の管
理負担は、輸送に関するリス
クを除いてすべて生産者が負
うこととなります。たとえ、
出荷時点で要望どおりのラン
であっても、顧客への到着時
点で損傷していれば、どこで
発生したのか調査する必要が
あります。言い換えると、顧
客からの注文を受ける担当以
外に、出荷後の管理のための
担当者が必ず必要となります。
このように考えると、一定規
模の組織を有する企業でなけ
れば直接取引の負担は重いと
考えられるのです。

このようさまざまなメリ
ット・デメリットを考慮した
結果、「とうわアグリトピア」
は市場取引や相対取引を重視
することになりました。

今後、花卉栽培・販売事業
に参入を検討されている方は、
以上のような選択肢を十分検
討する必要があります。

(「地域のひら」編集室)



電子自治体

IT活用による行政改革

自治体間のIT活用実績の格差拡大が懸念される
電子自治体推進プログラム

二〇〇一年十月 総務省は「電子政府・電子自治体推進プログラム」を発表し、全国の市町村に対して二〇〇三年度内に「総合行政ネットワーク」に接続することを義務付けました。総合行政ネットワークは電子政府・電子自治体構想の核となる事業で、これにより、約一万五千項目（全申請・届出項目の九十五％）のオンライン申請が可能になると想定されています。

ところが、財団法人地方自治情報センターによると、二〇〇二年十一月現在、全国の市町村のうち接続されているのは六％にすぎず、期限である二〇〇三年度内実現に向けての取り組みに対しても格差が現れています。

行政運営の電子化においても、ホームページ・メールのみの自治体から、ワンストップ・ノンストップ行政サービスや電子入札、電子投票を実施する先進的な自治体まであります。

この格差の要因として、電子化による具体的なメリットが見えにくいこと、多額の先行投資を必要とすること、情報化に関する専門的人材が不足していること、電子化推進のリーダーシップが不在であること、住民基本台帳ネットワーク実施時の混乱のように、個人情報保護に対する共通認識が確立されていないことなどが考えられます。

電子自治体は行政改革を促進し地方分権を推進する

しかし、電子自治体は行政手続を変更させ、行政組織の見直しも検討させる、言い換えると行政改革を促進する手段として大きな可能性を秘

めた技術です。IT活用への取組方針が民間企業の経営を左右するのと同様、自治体経営の将来を決定する大きな要素と考えられます。

電子自治体を持つ三つの大きな機能

電子自治体構築に際しては、行政改革を実現するための行政事務の効率化、住民サービス水準の向上と、地方分権を推進するための住民との多様なコミュニケーションの確立という三つの機能を持っています。特に、自己決定・自己責任という地方分権を推進するには、住民が意思表示する機会の提供が重要であり、住民とのコミュニケーション確立手段としての電子自治体が期待されています。

(1) 行政事務の効率化
 これはIT活用による、行政内部における業務処理プロセスの改革で

・ NPOデータベース
 ・ 住民満足度調査
 ・ 電子投票

取組姿勢の格差が拡大する電子自治体構想

(1) IT投資に対するコスト削減効果
 を具体的に把握し、その実現に対する経営責任を明確にする
 IT投資による住民サービス水準の向上は税収増額に結びつかないため、IT投資を回収する手段はコスト削減だけです。従って、残業時間の減少や配置換えによる職員の減少など、電子自治体導入による経費削減効果を具体的に予測し、現実との差異を測定し、その要因を分析するという経営手法が重要です。

(2) IT投資による業務の見直しや組織の見直しなど、現行手続の機械化を超えた行政全体の課題として取り組む
 企画・財政部門と連携し、自治体

内部における仕事のプロセスや制度を見直し、業務改善の機会にすることが重要です。IT投資が効果を発揮するには組織の見直しを必要とするケースも多くみられます。

(3) 実務に精通した職員がシステム設計に参加し、多機能より操作性を追求する
 システムに必要な機能と実際の操作性は、実務に精通する職員だけが判断できるため、システム構築を外

す。中には民間企業のBPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）という手法を導入して業務の改革を行い、行政組織全体を見直す自治体も現れています。

(代表的な業務内容の例)

- ・ 窓口業務のワンストップ化
- ・ 企業会計の手法の導入
- ・ 目標管理システムの導入
- ・ 行政評価システムの導入

(2) 住民サービス水準の向上
 IT活用による「ワンストップサービス」と「ノンストップサービス」の実施で、「いつでも、どこでも」受けられる行政サービスは、住民を顧客と考える行政経営の現れです。行政の存在を意識する必要なく行政サービスを受けることができることです。

(代表的な業務内容の例)

- ・ 電子申請・届出
- ・ 電子納付・決済(手数料等)
- ・ 電子入札・電子調達
- ・ 電子案内・予約(公共施設等)

(3) 住民との多様なコミュニケーションの確立
 住民を主権者として捉え、IT活用による新しいコミュニケーション手段を提供することです。

(代表的な業務内容の例)

- ・ 電子会議室

(4) IT担当の専門職員を育成するか、外部委託するか十分な検討により決定する
 自治体の規模に応じて、IT専門職員を配置する必要性と外部委託の効率性を比較し対応方法を決定する必要があります。

(5) 維持管理の負担を軽減するため、広域連携による同一パッケージの導入や業界標準となっているソフトの導入を優先する
 ソフト導入で重視すべきことは、導入後の維持管理負担の軽減です。使い勝手を最優先した独自ソフトの導入には慎重を期す必要があります。

(6) 個人情報保護に関する法的対応を実施する
 個人情報保護は、「行政機関の保有する電子計算機処理に係る個人情報保護に関する法律」により、必要な施策を自治体が策定・実施することが規定されています。従って、条例を制定していない自治体は早急に対応する必要があります。

市町村に求められている電子化・情報化の取り組み

取り組み	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度
総合行政ネットワークの整備	→			
市内LAN・一人一台パソコンの整備	→			
住民基本台帳ネットワークシステムの整備	→			
地方公共団体における距離測定器の整備	→			
地方公共団体における公的個人認証システムの整備	→			
個別手続電子化に伴う法令の整備・標準仕様の提示等	→			
電子窓口の整備		→	→	→
地方税の申告手続のオンライン化		→	→	→
歳入・歳出手続の電子化、電子調達		→	→	→
地域における情報通信基盤の整備		→	→	→
統合型地理情報システムの整備促進		→	→	→
デジタル・ミュージアム構想		→	→	→
地方選挙における電子投票		→	→	→
地方公営企業の効率化・高度化の推進		→	→	→
地域公共ネットワークの整備		→	→	→
地域ITリーダー育成		→	→	→
地域社会における専門家養成		→	→	→



電子自治体のトップランナー

コンビニ端末による行政サービスの実施から4年 産学官連携による地域経営型の行政サービスを目指す

市川市は、千葉県の西北に位置する人口約四十五万人の都市です。市内のほぼ中央を京葉道路（国道一四号線）が横切り、その北側にJR総武本線と京成電鉄、湾岸部にはJR京葉線や高速湾岸線と東西方向の交通網が充実しています。江戸川が流れる市の東側は、県内で最も長い距離を東京都と接し、東京のベッドタウンとなっており、県内第四位の人口に対して世帯数は第三位と、単身者や核家族の割合が高く、また二十五歳〜二十九歳の人口比率が最も高い若い街でもあります。

市川市が電子自治体構築に際して重視したのは、市民が必要とする、市民が使いやすいサービスの提供です。全国のコンビニエンスストア（コンビニ）を利用した本格的な行政サービスを実施したのは一九九九年ですが、それ以前にも注目すべき取り組みが見られます。一九九七年にはコンビニを通じて電話申し込みによる住民票の取次サービスを開始し、さらにその前身として一九九二年には市内の消防署や商店を通じた取次サービスを開始した実績があります。市民の利便性を第一に考える姿勢は、こうした長年の施策を通じて培われたものと評価されています。



現在は、さらに一歩前進し、ITを活用した地域経営型の行政を目指しており、昨年五月にオープンした複合型施設「いちかわ情報プラザ」では、NPOが中心となって個人や法人、それに市も加わって異業種間交流が実現しています。地域データベースを出発点に、リアルタイムで情報交換が可能なコミュニケーションツールを構築し、産業振興にも役立つプロジェクトも進行しています。

ここでは、市川市における数々の先進的な取り組みを通して、電子自治体の可能性を検証します。

1 コンビニを窓口にした行政サービスの実施で効果をあげる

市川市は、首都圏約六百店のコンビニや、市内の公共施設に設置された情報端末を利用した行政サービス「市川市三六〇+五情報サポートシステム」を、一九九九年四月にスタートさせました。各端末から、市政や生活環境、福祉などに関する情報の閲覧や、市内の公民館やスポーツ施設の利用申し込みなどのサービスが受けられます。コンビニを活用した行政サービスの特徴は次の四点です。

特徴 1 市民生活パターンに合わせたサービス

東京に通勤するいわゆる「千葉県民」が多く、九時から五時までの市役所の窓口はどうしても不便でした。そこで二十四時間営業で多数の店舗があるコンビニを活用し、「いつでもどこでも」行政サービスを受けられるシステムを構築しました。

行政による情報発信は、とかく一方通行になりがちなので、市民からも情報を発信できるよう工夫しました。電子メールに対する回答をはじめとして、障害者用トイレや車椅子対応のある施設情報や、道路の危険個所の情報などは、登録された団体であれば市民からも更新可能で、リアルタイムに近い情報発信が実現しています。

特徴 4 バリアフリーへの配慮

コンビニの端末は、機械の苦手な人も直感的に操作できるよう指で画面に触るタッチパネル式です。分かりやすい利用マニュアルも備え付けています。

特徴 2 民間施設の活用で実現した低コスト高品質なサービス

コンビニの活用により、端末の購入費や維持費が不要になり、コストを大幅に削減できました。また、コンビニとの産官連携が後に大学やNPOとの連携に発展していくきっかけとなりました。

特徴 3 市民自らも情報発信可能なシステム

システム開発のプロジェクトは、一九九八年に市役所の若手を中心に発足しました。「市川市三六〇+五」という名称は、「三六〇」で全方位

2 システム開発の第一歩は人材の育成

編 織 **市民の視点を重視した行政改革の推進が基盤となって**
市振のリーダーシップが原動力

1998年	○情報化推進プロジェクト「360+5」活動開始 ○情報化に関する人材育成「情報化推進アドバイザー制度」スタート
1999年	○本庁とコンビニ店や出先公共施設を結ぶ情報ネットワークを整備 ○全国のコンビニ店から電子行政サービスを利用できるシステムをスタート
2000年	○情報担当部門の組織を再編 (職員業務を中心とした内部管理から市民視点の行政改革へ)
2001年	○イントラネットを活用した様々な情報システムを構築、サービス開始 ○市民サポーター400人の「e-ボランティア」の活動開始 ○各種表彰（日本社会情報学会、日本広報協会、日経アワード、JASIC等）
2002年	○情報化推進の拠点となる「いちかわ情報プラザ」をオープン (電子行政窓口サービスの充実とICカード〈電子マネー〉の実証開始)
2003年	○情報担当部門の組織を強化 (情報技術の活用から情報や人材など資源の機動的活用へ)



市川市企画部情報システム課 参事(課長)
井堀 幹夫 さん

「+5」で一年間を表し、「いつでもどこでも、市民誰でも」受けられるサービスを目標して付けられました。

最初、人づくりから始め、毎年二十五人ずつ、六カ月かけてITのスペシャリストを養成しました。内容は情報政策の学習に始まり、プレゼンテーション能力の養成や先進企業での研修など多岐にわたりました。現在百二十五名の「情報化推進アドバイザー」が各部署に配属されています。研修に緊張感と達成感を持たせるため、コンビ二に提出する企画書作成など、実務そのものを教材に使用しました。

また、すべて職員の手づくりという市のホームページは、市民に評価してもらったコンテストも実施しています。このコンテストは職員の意欲の維持のほか、民間との協働に不可

欠な競争意識を持たせる点でも効果的です。

さらに、市民参加による「ITサポーター」制度も設置しました。職員の育成だけでなく、公募によって市民の力も活用する制度です。現在およそ四百人が、IT講習会のインストラクターなどで活躍しています。

コンビ二に着目して 産学官連携システムを構築

行政と民間の双方が投資することにより、場合によっては民間の良いところを取り入れた新しい行政サービスの形を模索したいと考えました。質の高いサービスを検討する上では民間企業との連携も検討する必要があります。

端末の維持管理費や通信料はコンビ二が負担し、まち全体をキャンパ

スと考える地元の大学が公民館や博物館と結び光ファイバーの敷設を負擔するなど、一種の産学官連携が実現しました。

システム構築の中心的存在、市川市役所企画部情報システム課参事(課長)の井堀さんによれば、行政サービスの拠点としてコンビ二に着目した理由は次の三点です。

理由 1 市民の利用機会の 拡大を図るため

都内への通勤者や単身者が多く、朝早く家を出て夜遅く帰るという市民の生活パターンに合わせるためです。

理由 2 行政が競争意識を持ち サービスの質を向上させるため

市民が本当に必要なとするサービスを提供するには、市民から評価を受けることが最も効果的です。それには、コンビ二の「売れるものしか置かない」という方針が適し、行政側に限られた売場の中でスペースを獲得する競争意識が生まれ、利用しやすいサービスにつながりました。実施当初は操作性が悪いとの不評の声もありましたが、職員がコンビ二で毎日九時過ぎまで聞き取り調査を続け改善しました。

理由 3 地域に根付いたコンビ二の 優れた機能を活用するため

井堀さんは一九九五年の阪神淡路大震災の折、現地でボランティア活動をした経験があります。震災二日後という混乱した状況下でも、コンビ二には多数の物資や情報が集まるのを目のあたりにして、地域拠点としての優れた機能性を認識していたのです。



3 「いちかわ情報プラザ」を 拠点として地域経営型 行政の支援を目指す

電子自治体への取り組みの中で、現時点の集大成が二〇〇二年五月にJR本八幡駅前にオープンした「いちかわ情報プラザ」です。同施設は一階にインターネットカフェ、二階に電子市役所とNPOやSOHOのオフィス、三階と四階に企業オフィス、五階と六階に同市企画部情報システム課が入居する複合型施設です。「いちかわ情報プラザ」の特徴は次の三点です。

特徴 1 気軽に立ち寄れる施設

一階のインターネットカフェは地



特徴 2 ワンストップサービスの 実現した電子市役所

二階の電子市役所では、毎日夜の八時までパソコン上で住民票など各種証明書の申請書類を作成し、窓口での本人確認を経て交付を受けられ



特徴 3 NPO法人による運営と 異業種間交流の実現

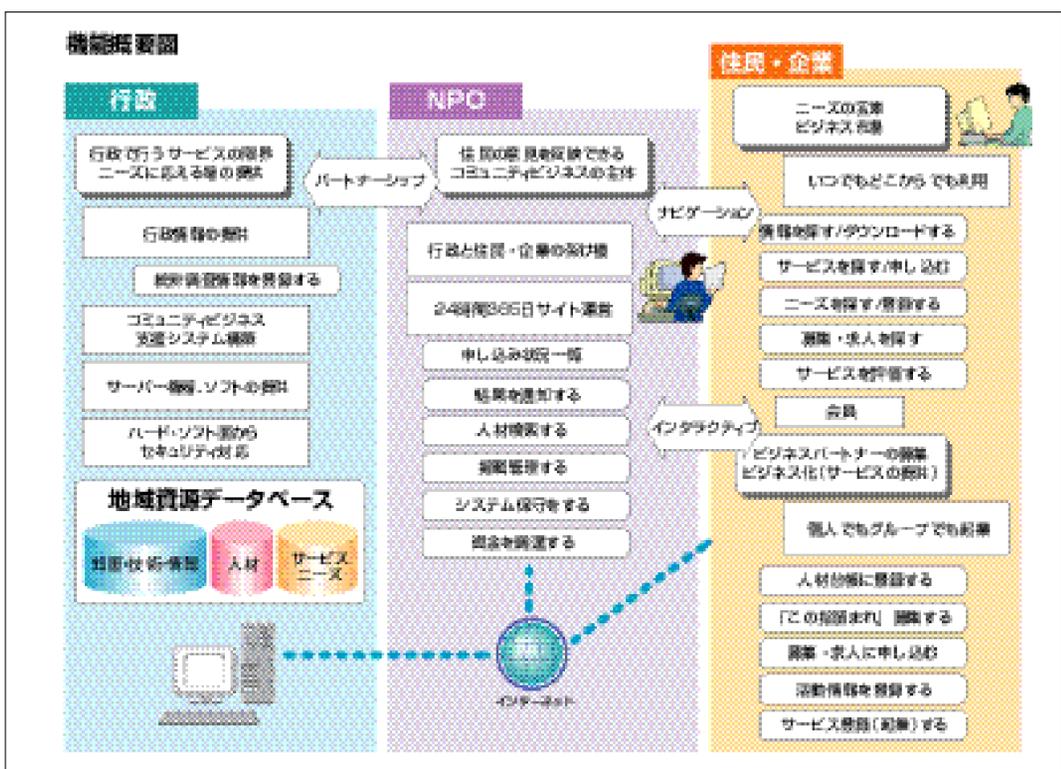
一階の半分は同施設の運営管理を担当するNPO法人「いちかわライ

ます。施設の利用予約や病院の利用案内、駐輪場の登録申し込み、圖書の返却といった幅広いサービスが利用可能です。フロア内のパソコンからは「IT」「教育」「病院案内」など市役所の九課、三十五窓口のサービスを受けることができます。疑問が生じた場合は、テレビ電話を通じて市の担当職員と直接話ができます。また、プライバシーへの配慮から個室も用意されています。市民から寄せられた質問や要望などをデータベース化し、市民サービスのコントロールを強化しています。

特徴 4 地域データベースの構築により 地域経営型の行政サービスを推進 がえます。

IT自体を目的とすることなく、産業振興の道具として活用しようとする考え方に、リーダーである井堀さんのシステムに対する信念がうかがえます。

も一つの柱が「地域データベース」の構築です。ボランティアからビジネスまで、地域に点在する幅広いニーズと、それに対応するリンクを発掘し、集積、共有、マッチングする試みです。登録希望者が自己紹介や得意技などのキャリアを登録し、利用したい人がキーワードで検索できるようにしたものです。データベースの構築は雇用対策事業で行うことにより、雇用の確保にも成果



を上げています。昨年着手したばかりの活動ですが、「IT活用によるニーズとシーズのマッチング」として口コミによる結びつきを拡大するものとして期待されています。

多様な市民・企業を取り込んだ地域データベースの構築を通じて市が目指すのは「地域経営」です。地域経営の本質は、行政と住民が協力し、国にすべてを依存することなく、地域のことは自分たちの責任において自分たちで決定する、ということ。そのためには企業経営と同様、競争を意識した取り組みが必要で

す。単なる情報の共有やマッチングにとどまることなく、リアルタイムの情報交換が可能なコミュニケーション基盤を構築し、新たなビジネスチャンスを生み出す原動力になることを目指すものです。

第一歩として、二〇〇二年一月に「市民ニーズ・システム」が稼働しました。毎月三百通ほど寄せられる市民からの電子メールをデータベース化し、回答結果も含め市役所全体で共有できるシステムです。市民のメールはすべて公文書扱いのため、従来は印刷して何段階もの決裁を経る必要があり、回答まで一月かかることもありましたが、新システムでは業務の大幅な簡素化とともに電子決済システムも導入され、回答までの期間が原則五日以内へと大幅に短

縮されました。さらに、担当者が自分の担当職務を通じて市民の声を分析するなど、市民の声に対する全庁的な対応が可能となり、役所を変える大きな力となりました。

4 今後の展望

市川市には、電子自治体の先駆者ならではの課題もありますが、課題を積極的に捉えて次の展開への足かりとしています。

課題と展望① 市民重視の独自のシステム開発で行政内部のIT化が遅れる

市民への行政サービスのシステム対応を重視した結果、ITを活用した行政内部事務の効率化が遅れがちになりました。開発当初は、コンビ二端末とパソコンの両方からアクセスできるシステムが存在せず、独自のシステム開発が必要だったこと、その保守管理や機能追加のための人材育成も急務であり、手が回らなかつたというのが実情です。

しかし、文書の電子化、電子決済システムが稼動し、この秋には予算編成や電子調達システムも実施できる予定です。

今振り返ると、市民の視点を重視したコンビ二を利用したシステムの成功があつてこそ、IT活用に対する全庁的な理解と継続的な予算配分が可能になったと考えられます。

課題と展望② 自治体間の壁を超えた新たな取り組みが必要

コンビ二利用のシステムは他の自治体も次々に「相乗り」し、幅広い地域で活用されてこそ真価を發揮するものです。コンビ二側も、協力に見合う集客効果がなければ継続は不可能です。しかし、同種のシステムを構築している自治体は、岡山県岡山市や東京都世田谷区など全国に二三例しかありません。今後は、このシステムをパッケージ化することで他の自治体への参加を呼びかけていく必要があります。全国各地で同様のシステムが稼動する「地域データセンター」を提案したいと考えています。

課題と展望③ コンビ二システムの限界

市民からの代表的な要望は、コンビ二で証明書類を即時発行してほしい、というものです。実現には法律を含め個人情報保護の問題や、確

実な本人認証といったセキュリティの問題もあるため難しいのが実情です。

このセキュリティ問題に対しても、行政が情報を「カプセル化」し、本人だけが「カプセルの中身を見る」ことができる技術があれば対応可能です。このような先端的技術を官民協働で研究開発しながら、それぞれが分担すべき役割を検討していくことが重要です。

現段階では、コンビ二利用のシステムはオールマイティーではないと認識し、実現できるサービスから順次提供する方針です。例えば、コンビ二が従来から持つ物流機能を活用した行政サービスも検討中です。IT化という、とかく何でもできると思われがちですが、できないことを的確に見極めて対応する姿勢は、市が確かな見識を持つ証拠といえます。

課題と展望④ 増大する情報システム費の抑制

市川市の情報関連経費は年間約十億円。そのうち大型ホストコンピュータの維持管理に約五億円必要となります。このシステムをネットワーク型システムに切り替えていくことで確保できる削減経費で新たなシス



テムを構築していくことが重要です。例えば、プリンターを高速のものから中速に切り替えただけで年間かなりの経費が削減できました。

このシステムの見直しには、システムに必要な十分な資源を見極める目が重要となりますが、「システム・リフォームの達人」を自指して、これからも電子自治体の先駆者としての努力が続いていくものと考えられます。

電源地域から「ふるさとじまん」をご紹介します。

悠久の時を超え、 繰り広げられる平安歴史絵巻

茨城県日立市

平安時代から続く七十二年に一度の歴史的行事である西金砂神社・東金砂神社磯出大祭礼において、無形民俗文化財「金砂大田菜」が公開されます。これを受けて日立市では、大田菜等交流日立市支援協議会を組織し、「日立 海と山のまつり」を特別イベントとして実施します。会期は三月二十四日から二十八日。

磯出大祭礼は、八五二(仁寿元)年、日立市の水木浜に金砂の神が出現したという縁起によるもので、金砂山から五百人を超える大行列が、道中「金砂大田菜」を披露しながら、往復約七十五キロメートルの道のりを行列する歴史的な祭事です。

「海と山のまつり」では、歓迎行事をはじめ、関係する五つの市町村の郷土芸能や新能などの披露、さらに、日立市の文化財(国指定重要有形・無形民俗文化財)である「日立風流物」の公開もいたします。




問い合わせ先 茨城県日立市 観光課
電話 0294-22-3111
ホームページURL <http://www.city.hitachi.ibaraki.jp/>

「日本一のしもだ鮭まつり」

青森県下田町

下田町最大のイベントである「日本一のしもだ鮭まつり」は、毎年十一月の第二土曜日・日曜日の二日間開催され、鮭のつかみ取りやサーモンレース、花火大会など、プログラムは盛りだくさんで、毎年約三万人もの観光客が訪れています。その中でも、もっとも人気のある鮭のつかみ取りは、水しぶきを立てる中、悲鳴や歓声をあげ必死になって鮭を追い回し、豪快に鮭をつかみ取りするものです。子供から大人まで世代を問わず楽しむことができますので、ぜひ一度、ご家族やご友人とお越しください。




問い合わせ先 青森県下田町産業課内 しもだ鮭まつり実行委員会
電話 0178-56-2111
ホームページURL <http://www.town.shimoda.aomori.jp>

伝統の逸品 大村ずし

長崎県大村市

なだらかなスロープの多良山系を東に仰ぎ、世界初の海上空港が浮かぶ大村湾を西に望む大村市は、春は大村公園の桜に始まり、ツツジ、花菖蒲、多良山系に咲くツクシヤクナゲなど約三カ月もの間、花が楽しめる県内随一の花のまちです。

また、日本初のキリシタン大名となり、長崎開港や天正遣欧少年使節派遣などの業績を残した大村純忠や、幕末には勤皇派として明治維新の偉業達成に重要な役割を演じるなど、歴史のまじりこみも有名です。

大村氏千年余の城下町である大村市には、とれたての魚や季節の山菜など、大村ずしをひろげ、その上に魚の切り身や野菜をのせ、押し寿司にしてもてなしました。これを、将兵たちが脇差で角切りにして食べたのが、大村寿司の始まりと言われています。

五百年の伝統を誇るふるさとの味は、現在お土産、祝い事などには、欠かせないものになっています。




問い合わせ先 長崎県大村市 商工観光課
電話 0957-53-4111
ホームページURL <http://www.city.omura.nagasaki.jp>

世界一大きな夕日の里

新潟県出雲崎町

道の駅「越後出雲崎天領の里」は平成六年、町の観光拠点施設として開設され、町直営で天領出雲崎時代館、物産館、レストラン「陣や」を運営しています。

出雲崎町は江戸時代、徳川幕府直轄の天領で七万石を支配する代官所が置かれ、佐渡金山の荷揚げ港、北前船の寄港地、北国街道の宿場として大変賑わったところです。また良寛さんの生まれた地でもあります。

最近、マスコミで「出雲崎から見る夕日は世界一大きく見える」と言われる、と紹介され、全国から多くの観光客が訪れます。

天領の里の物産館は開館以来、積極的に地元特産品の開発と販売に力を入れてまいりました。町内の稲作研究会の生産する有機栽培コシヒカリや、日本一の良質な「えご草」などを全国へ宅配便を中心に販売し、大変好評です。




問い合わせ先 道の駅 越後出雲崎天領の里
電話 0258-78-4000
ホームページURL <http://www.town.izumozaki.niigata.jp>

「地域のひろば」編集室では、「ふるさとじまん」を紹介します。皆様の地域の「ふるさとじまん」の写真とコメントをどしどしお寄せください。

問い合わせ先：電源地域振興センター 企画調査部 広報課 電話 03-5562-9730 e-mail:kouhou@div.dengen.or.jp

幻の米を自ら栽培し 新しい酒の開発に成功

米作りから始めた酒造会社の取り組み

酒造りの本場・新潟に 代々続く老舗

新潟県長岡市は、県の中央部に位置する人口約十九万二千人の都市です。交通の要衝で古くから商業が栄え、豊かな米の産地を背景に、県内最多に近い十七社ほどの酒造会社があります。「美の川酒造株式会社」は文政十年の創業以来、酒造り一筋の老舗。年間製造量二千石は県内では中堅に属し、一升二千円前後の酒を扱う酒造会社ではトップクラスです。

幻の米を使って造る 一升一萬円の看板商品

一升一萬円という同社の看板商品が「越の雄町」。幻の酒米「雄町」で造った純米大吟醸酒です。先々代の杜氏が引退の際、「雄町」という幻の米で吟醸酒を造ってみたいかと、「雄町」は有名な酒米、山田錦「五百万石」の祖父に当たり、岡山県で少量が生産されていると分かりました。昭和六十年、岡山に赴いた先代社長ですが、雄町を売ってくれる農家



1.8L (カーン入り) 9,524円(税別)
カーン無し価格も設定



720ml (カーン入り) 3,809円(税別)
カーン無し価格も設定



はありませぬ。しかし何度か足を運ぶうち、持参した酒を現地の人と酌み交わすまでになり、「米は門外不出だが種籾なら」と、やっとの思いで種籾を入手することができました。**ようやく手に入れた種籾**

岡山と新潟では気候風土が全く違い、社員総出で田植えをした一年目はほぼ全滅。コシヒカリより三十センチも背が高いため倒伏しやすく、脱粒も多いです。収穫時期が晩稲のコシヒカリよりも一カ月も遅いこ

三年目に収穫が安定 苦心の酒造りの末に金賞受賞

コシヒカリの数倍の買取価格を保障して農家の協力を得、「雄町」は三年目にようやく収穫が安定しました。次は酒造りですが、難問が続出します。「雄町」は心白と呼ばれる米の中心が大きく、吟醸酒用の四〇％の精白にも耐える優秀な米。反面軟質米なので当地の軟水で仕込むと酒が「軟らかすぎる」のです。特にしこみを左右する蒸米には技と気配りが必要でした。すべての工程が手づくりのため普通酒の何倍も手間がかかり、先代の杜氏が苦心の末に製



法を確立しました。同社の営業グループリーダー稲川さんは、「雄町は涙なくして語れない」と振り返ります。昭和六十三年、関東信越国税局鑑評会で春秋連続の金賞をはじめ、数々の受賞歴を誇る「越の雄町」。稲川さんが「他社が真似できないほど苦労した」と語るとおり、酒造会社が米作りから手がけた酒は珍しい存在です。

若者を育てる先代の努力で 最年少の杜氏が誕生

現在の同社の杜氏、田中さんはまだ三十代。全国唯一の醸造科で有名な県立吉川高校出身で、父親も酒造り職人でした。「越の雄町」の開発では先代杜氏の下、酒造りの全工程で試行錯誤を繰り返して、あの経験は大きな財産になった」と語ります。先代社長と先代杜氏は「若い人を育てないと会社が潰れる」と、職人育成に力を注ぎました。昔は「職人の技は盗んで覚えろ」と言われ、先

杜氏の自信がのぞく 手作業を大切にしたい酒造り

「越の雄町」は毎年、その年の米の出来や水の吸い加減を杜氏が掌で見極めることから始まります。洗米は今も手作業。数秒の誤差も許されず、手の動かし方も均一に。杜氏が付ききりで見守ります。酒造の要・蒸米工程には、数年前に連続蒸米機を入れ、今では蒸米機の調整も進み、昔の甑(蒸し器)に遜色ない蒸米ができるといいます。それでも「越の雄町」だけは蒸かし方が違っています。

蒸米に麹と酒母を加え、タンクに仕込んでモロミを作ります。温度調節は釜を巻いたり冷水を通したりと至って単純。一日三回、手でかき混ぜて、表面を見、温度を調節し、糖度・酸度・アルコール分を確認します。酵母は生き物だけに、気温や湿度、発酵の進み具合などで温度調節は〇・五度刻み、数値も大切だが

まろやかさを前面に出した 「旨口」の酒の味わい

最後は口に含んで決める」とい言葉に、杜氏の自信がのぞきます。二十日あまりの仕込みが終わると、圧搾機で圧力をかけて絞ります。「越の雄町」だけは綿製の酒袋を使つての手作業。絞りは秘密ですが簡単にいうと、「圧をかけない」「絞すぎない」ことだそうです。「越の雄町」の味を田中さんはあえて香りを抑え、口に含んだときのまろやかさを前面に出した」と表現します。同社の酒は代々、香りよりうまみ重視の「旨口」。辛口の酒にもほのかな甘味が感じられ、着かいない、味わい深さが身上です。一方、銀山平・荒澤岳の伏流水で仕込んだ本醸造酒「荒澤岳」はスッキリした飲み口。水を生かし「山の緑を飲んでるような」澄んだ味が特長です。売上の一部を自然保護のため寄付する試みも行っています。コシヒカリ全盛の時代に「手づくり」の酒造りを続ける美の川酒造、売上優先でなく、設備より人を大切に、心をどう入れるかに腐心して生まれる酒は、代々飲み継がれる日本の味、「おいしい酒を守りたい」と語る田中さんの顔に、酒造りの担い手としての自負を感じました。



事業概要



名称：美の川酒造株式会社
創業：文政10年(1827)
住所：新潟県長岡市宮原2-13-31
電話：0258-32-0607
0120-25-8333
URL: <http://www1.ocn.ne.jp/minogawa/>



特別講演
出席者
(写真右から)

中津江村長
ドイツ第一電管放送東京支局(プロデューサー)
ドイツサッカー協会(ドイツ代表チームマネジメントディレクター)
宮崎県商工観光労働部次長
コーディネーター

坂本休
ハンス・ギンター・クラウト
ベルント・パフ
日高康貴
坂井淳子



このパネルディスカッションが行われました。また意見交換の場では、第一分科会のパネラー岩切氏が率いる橋太鼓「響座」の和太鼓のパフォーマンスが披露され、参加者から拍手喝采が起っていました。

宮崎県宮崎市にて、九州経済産業局主催の「電気のあるさと交流会2002」が平成十四年十一月十九日に開催されました。今年、「元気がつく人と地域」ローカルパワーの情報発信とは、

「電気のあるさと交流会2002」開催

をメインテーマに掲げ、開会式に続いて、「日韓ワールドカップが残したものは」と「をテーマにトークショー形式の特別講演が行われました。休憩の後、「地域で育てる文化」「人にやさしいまちづくり」と題した二

仙台市で「電気のあるさとじまん市 仙台」開催



品を日替わりで先着二百名へのプレゼント、電気のあるさとフォトサージビスなども行われました。

この物産展は、電源地域で育まれた産物の数々や豊かな観光資源を開催地の皆様に紹介することにより、特産品の販路や交流人口の拡大を支援することを目的に、年に一度、各地域の主要都市で開催されているものです。十回目となる今回は、北海道から沖縄までの七十三市町村から六十七小間の出展がありました。

平成十五年二月十四日(金)から二月十八日(火)までの五日間、仙台市の藤崎本館七階催事場にて、電源地域振興センター主催、経済産業省・東北経済産業局後援の「電気のあるさとじまん市 仙台」が開催され、連日会場を埋め尽くす人で賑わいを見せていました。



江越参事官



比嘉館長氏 大林監督氏 儀武町長氏

去る一月二十九日から三十一日の三日間、沖縄県金武町にて、「2002年度エネルギープラザ沖縄・金武町」が開催されました。このイベントは全国の電源地域の関係者が一堂に集い、地域振興に関する実践力の向上をはかるもので、今年で十七回目になります。初日はあいにく全国的な荒天に見舞われ、南国沖縄でもふるえるほどの寒さでしたが、各地から七百名を超える参加者にお越しいただきまし

た。開会式では西川経済産業大臣政務官からのご挨拶(江越経済産業大臣参事官代読)をいただき、続いて映画作家の大林宣彦氏、沖縄コンベンションセンター館長の比嘉悦子氏、金武町長の儀武剛氏の三氏によるトーク・イン形式の講演会が行われました。

講演会の中で大林氏は、自らの創作活動と重ね合わせながら、「わがふるさとの、そこしかない、そこだけにあるものを尊ぶ」ことの大切さを訴え、「まちおこし」ではなく「まち守り」の視点を持ちたいと提言しました。比嘉氏はハワイなどの観光芸能の事例を交えながら、そのまちの人々の心の中にあるものこそが「本物」と語り、儀



武氏は「町が変わるためにはそこに住む人が変わらなければならぬ。そのためには自分の目で感じる」と、三氏がそれぞれの立場から発言し、意見交換を行いました。二日目は観光や地域経営などの各テーマごとに分かれた「地域振興事業検討会」と「パソコンプレゼンテーション実習コース」が行われ、各コーディネーターの基調講演・事例発表の後、午後からは参加者も交えた活発な意見交換がなされました。各検討会では、先進的な事例が多数紹介され、地元金武町は「田芋を中心とした特産品による地域振興」を発表、参加者の関心を集めました。



本誌の取材にご協力いただき、ありがとうございました

この冊子は、経済産業省資源エネルギー庁の委託を受けて作成したものです

財団法人 電源地域振興センター

〒107-6027 東京都港区赤坂一丁目12番32号アーク森ビル27階
TEL.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)

読者の皆さまからのご意見・ご感想を反映したいと思います
折り込みのはがきアンケートにご協力をお願いします