

NETT

North East Think Tank of Japan

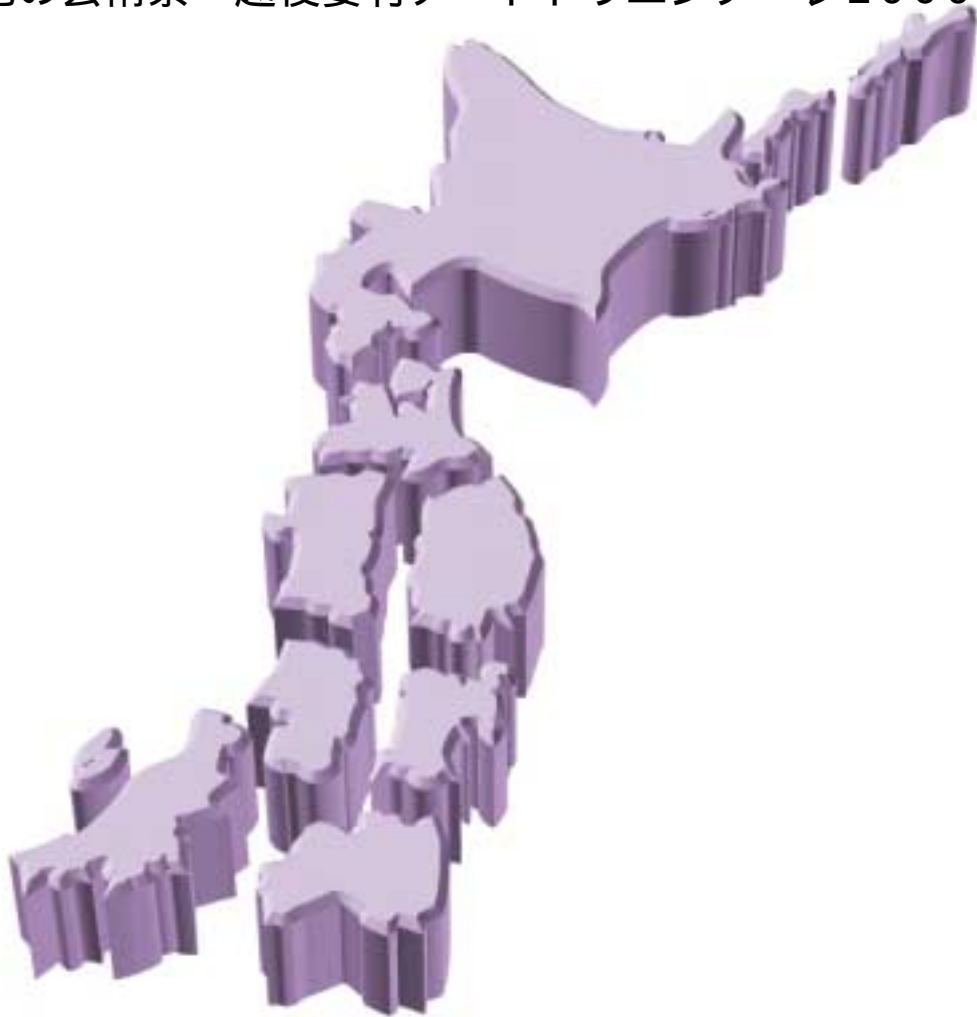
No.31

2000.10

特 集

新潟県の地域産業の将来

大地の芸術祭「越後妻有アートトリエンナーレ2000」



ほくとう総研

NETT

CONTENTS

No.31

2000.10

■ 羅針盤

公立はこだて未来大学と地域社会

公立はこだて未来大学学長 伊東 敬祐Page **1**

■ 特集——新潟講演会要旨

「新潟県の地域産業の将来」

一橋大学大学院商学研究科教授 関 満博Page **2**

■ 特集——芸術によるまちおこし

「越後妻有アートトリエンナーレ 2000」

日本政策投資銀行 政策企画部 齊藤 成人Page **10**

■ 人物交差点

新渡戸稲造と北のパイオニア（前編）

木呂子 真彦Page **12**

■ コラム——リレーエッセイ

歴史的建造物の保全・活用を積極的に支援

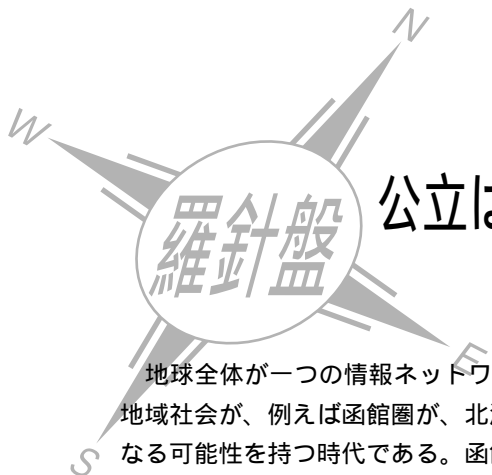
特定非営利活動法人 旧小熊邸倶楽部 理事長 東田 秀美Page **14**

● ご挨拶

事務所移転にあたって

財団法人北海道東北地域経済総合研究所 専務理事 小笠原 忠Page **15**

役員等の異動についてPage **16**



公立はこだて未来大学と地域社会

公立はこだて未来大学 学長 伊東 敬祐



地球全体が一つの情報ネットワークでつながった21世紀には、社会・経済のグローバル化がますます進む。地域社会が、例えば函館圏が、北海道の中の函館であるよりも日本の中の函館となり、更に世界の中の函館になる可能性を持つ時代である。函館が「北海道の中の函館」であるならば、北洋漁業なき後、青函連絡船なき後の函館には夢が不足する。幸い時代は函館を「日本の中の函館」、「世界の中の函館」にする可能性を持たせてくれている。そのためのキーワードは「情報」である。公立はこだて未来大学は、このような時代に生まれた情報系の大学であり、地域と密着した大学を目指す。

立花隆さんが21世紀の人間に求められるものとして、未来を見る予測能力と未来を構想するデザイン能力をあげている。ネットワーク化した世界はますます複雑になり予測し難く、しかもローカルな意思決定がグローバルな影響を持つ。生活の隅々にまで浸透した情報技術は、もはや技術だけでは済まされずに文化としての内容を求められている。はこだて未来大学の中には、予測能力を培う「複雑系科学科」と、デザイン能力を育てる「情報アーキテクチャ学科」とがある。人間を中心に、サイエンスとテクノロジーとアートを総合する教育研究を目指している。

情報化社会のグローバル化が進めば進むほどに、情報ネットワークのノード（結び目）としての地域社会の重要性が増す。何故ならばそこに流れる情報の意義を高めるには、グローバルな電子メディア情報の流れだけではなく、どうしてもローカルな直接の人と人とのコミュニケーションによる情報の発生が必要だからだ。大学はこのローカルなノードの中の核となる使命を持つ。大学と地域とのつながりは、一つは教育の中にあるが、産・官・民との連携が大切である。

8月に「はこだて・みらい・産業展」が大学を会場にして開かれたことは大きな意義があった。3日間で1万7千人近くが訪れたことで、地域の多くの方が大学を身近に感じとってくれた。教員にとっては函館の産業の現状を知る大変良い機会となった。産学連携は個と個との連携ではなく、大学が組織として取り組むべきことである。この大学には、情報技術からデザイン、経済、認知科学にわたる研究者が集まっているので、産業界から持ちこまれた問題を解決するためのチームワークを組むことができる。それだけにそのためのコーディネータの役割が重要となる。現在は教員が兼任しているが、将来的には専任のコーディネータを置く地域共同研究センターを設置したいと願っている。

函館には、小さなノードとなれる民間グループが沢山ある。これらをコーディネートして、函館・道南地域として日本に世界に情報発信できるノードにまとめる必要がある。そのための基盤としてインフラ整備が必要だ。光ファイバやCATV網の太いネットワークで地域内が結ばれて欲しい。大学は街の中心部から少し離れており、大学と街とをつないでいる回線はこれから流れるべき情報の量を考えると細すぎる。さしあたって、市の中心部をカバーしているCATV網との接続が願望される。

ローカルなノードの中では、人と人との直接のコミュニケーションが大切だ。未来大学は街に開かれているとはいえ街から離れており、コミュニケーションの場としては適していない。街の中心部にそのようなセンターが是非必要だ。居心地の良い「カフェ」。協同作業ができる「ラボ」。生涯学習のための「レクチャールーム」。「カフェ」には多様な人々が気楽に集まり、インターネットを通して自由に世界の情報に接することができ、そこでの会話から新しいアイデアと協同作業の種が生まれる。「ラボ」ではアイデアが実験に移される。ベンチャーを目指す産学の協同研究もあるだろうし、在宅医療など官民の協同企画の試行もあるだろう。個人グループのS O H Oもあるだろう。ここで育てるのは芽である。大きな設備はいらない。「レクチャールーム」では、函館の各大学からの出前授業、遠隔授業や小さなイベント・展示もあって、地域の人々の生涯学習の場となる。このセンターは過疎化を始めている中心市街の活性化にもつながる。

1年半前に私が未来大学の学長予定者として函館に来たときの最初の挨拶は「大学ができて函館の街が変わったと言われたい」だった。新入生たちには「一緒に化けよう」と呼びかけた。微力ながらその兆しを感じている。地域社会がその大学によって特色づけられるようになるのが、大学の理想である。

「新潟県の地域産業の将来」



一橋大学大学院商学研究科教授 関 満博

専修大学商学部助教授、一橋大学
商学部教授を経て現職。著書は
「フルセット型産業構造を越えて」
「アジア新時代の日本企業」「モノ
づくりと日本産業の未来」等多数。

(平成12年7月25日に新潟市で開催された日本政策投資銀行、財団法人日本経済研究所との共催の講演会抄録)

はじめに

皆さんこんにちは、はじめまして。このホテルは私は3度目で、この春にも環日本海のシンポジウムでまいりました。私は昭和23年の生まれですが、父の転勤の関係で新潟に1年弱くらい住んだことがあります。今日は「新潟県の地域産業の将来」ということで、地域産業にかかわることで最近感じていることを、少しご紹介していきたいと思います。

踊り場に立つ日本の中小企業

私は、25～26歳のときから15～16年ほど東京都庁におりました。新潟県には中小企業経営指導所というような名称、セクションがあると思います。私は都のそういうところに16年ほどおりまして、それらを含め、27～28年くらい中小企業の現場にいます。ところが、1985年を境目に、それ以前と以後の中小企業の現場は全然別に見えるのです。私は、85年より前の12～13年、後も12～13年、ほぼ同じくらいの時間を過ごしているのですが、この85年から前と後では、日本の製造業、特に中小企業の現場は全く別の国のように見えるという印象を持っています。

どのような違いかというと、85年までの日本の現場は非常に活力がありました。どこへ行ってもみな元気で、日本は中小企業によって成り立っているなということを実感させられる十数年でした。ところが、85年以降、そういう雰囲気はほとんどないのです。何かおとなしくなっている。

85年までなぜそんなに燃えていたか、たぶんいくつかの理由があります。一つは、72～73年ごろからニクソンショックやオイルショックがありまして、このころ日本の中小企業が初めて国際経済調整を実感したのです。何とかしなければ大変なことになる。今までの固定相場制の中で、アメリカだけを向いている枠組みの中で安住していたのが、そうはいかないということを実感できた。そのために頑張るということが一つありました。国際経済調整がありました。

もう一つ、たまたまこの時期に技術革新が、中小企業が使しやすい方向に動いた。例えば、機械工業におけるマシニングセンターやNC旋盤など、随分いろいろなものが出ますが、大体70年ぐらいから非常に安くなりまして、導入があたりまえになってきた。入れないと、もうだめという雰囲気でした。例えば、従業員が数人の企業でも1億円くらいの大きな投資をした。人間は借金をしますとやはり頑張ります。何とか稼がなければいけない。たまたま国際経済調整と技術革新が同時に来た。それに対して日本の中小企業はまともにこたえた。その集中力がみなぎっていたのが85年までということです。

85年に象徴的なのは、「ブラザ合意」がありまして、そこから円高が一段と進みました。ある意味での達成感もありまして、その後、例えば企業数も減少する。この時期からみんな疲れたという感じがありまして、今は2000年でそれから15年たっているのですが、依然としてその状況を突破できないでいる。要は、我々は階段を上ってしまして踊り場に立ってしまったということだと思います。ずっと今までは階段が見えました。ところが、85年以降、次の階段が見えない。踊り場状態の中で、我々はどうしたらいいかわからないままにきているということだと思います。

ただ、踊り場というのは、一般的には階段と階段のつなぎのことをいうわけで、ひょっとしたら下りの階段かもしれませんが、また何かの階段があるということだと思います。ただ、それは従来のように

出来合いの階段ではなくて、きっと、これから先の階段は、自分で作っていかねばならない階段なのでしょう。自分で階段を架けていくということを求められているということで、言葉を替えると、我々は初めて個々人の創造性が問われているのです。そういうことに挑戦的になれるかどうか、今、問題にされていると思います。

そして、これから先のそういった階段を架けていくときに、我々の前提となる条件は、たぶん2～3の条件があると思います。1つは、これから先の対外的な問題です。従来の、85年ぐらいまでの我々の枠組みは、対米関係を意識すればよかった。アメリカの傘の下にいる。アメリカだけ見ていればよかったのが、対外関係の基本ではなかったかと思います。ところが、今は、もちろんアメリカは依然として重要だが、今まで無視していたアジアが登場してきた。アジアの枠組みが変わってきた。その変わったアジアの枠組みの中で、個々の企業や個々の人々が自分の位置を明確に理解しないと困る。出発点はそこにあるのですから、対外的には従来の対米関係、アメリカにベクトルを向けていれば良いということだけから、そうではなくて、アジアとの関係をどう考えていくのかということが大変重要な課題になってきたと思います。

2番目は国内的な問題です。これまでの国内的な基本的な条件は、日本人全体がみんな若かったということです。戦後、1回りセットされて、若い人が多かった時代です。そしてやや貧しかった。このことが基本にありました。ところが、85年あるいは現在を考えてみますと、今は違うわけです。今は、どちらかというと高齢者が多い。高齢化してきている。そして、豊かだ。豊かさも実感できない部分があるのですが、一応豊かである。ですから、かつての若くて貧しいという枠組みから、全体が高齢化して豊かだというものに、基本的に変わってきたということです。この転換は根本的な転換です。それにプラス、ITが来ています。こういう枠組みで、次の時代を個々の企業も、個々の人々も考えていかざるをえない。そういうことにいかに挑戦的になれるかが問われていると理解しています。

アジア進出とアジアの人材受け入れで生き残ったミシン部品メーカー

実際、この十数年、私も全国を回っていますが、全般的にはみんな沈んでいるのですが、中には非常

に元気を発散している、元気な中小企業もいたところたくさんあります。そういう中小企業というのは意外と東京周辺よりも、むしろ地方の方が多いという感じさえします。そういう企業の方たちにお会いして、どうしてあなたたちは元気なのかと問いかけていくと、大変興味深いことがいくつかわかってくる。ここで、こういった問題をかなり鮮明に示している企業のケースを紹介しながら、この問題をもう少し詰めていきたいと思います。

たまたま昨年（99年）の夏、ゼミナールをたまには海外でやろうということで、1週間ほど上海の南の松江というところに陣取りまして、25社ぐらいの日系企業や現地企業を回りました。今になってみると、彼らにとって最大の人生の経験だったと、彼らは言っていますが、大変おもしろかったです。

そこで歩いているときに大変おもしろい企業に出会いました。その会社の名前は、上海山本電気です。この山本電気本体は、もともと東京の企業ですが、戦時中に疎開で福島県の須賀川に行っています。戦後もそのまま残って、福島県の従業員百数十人ぐらいの企業です。もともとは家庭用ミシンのモーター専業メーカーです。こことつきあい、その後いろいろ勉強してわかったのですが、日本の機械工業でまとまって一番最初に海外に進出したのはミシンなのです。1970年前後にはみんな行ってしまっています。行った先はどこかということ、日本のミシン屋さんは70年ごろ全部台湾に行っています。ユーザーが全部台湾へ行きましたので、部品屋も全部ついて行かざるをえないということで、産業ごとアジアに移管された最初の産業は実はミシンなのです。山本電気も、70年ごろに行っています。

調べてみるといろいろなことがわかるのですが、家庭用のミシンは売れたときは世界で1800万台売れたということです。それがいまや300万台を切っている。わずか20～30年の間に1800万台の市場が、いまや300万台を切るということになってしまった。考えてみると、皆さんのご家庭にもミシンはあるでしょう？ 使っていますか。全然使っていないでしょう。今、小学校4年生か何かが、先生にぞうきんを持ってこいと言われると、お母さんは買いに走でしょう。だれも作らないのです。ミシン業界の調査がありまして、家庭でミシンを年間何時間ぐらい使っているかという調査がありまして、それを見ると、わずか10分を切っているのです。ほとんどだれも使っていないということです。それは世界的な傾向ら

しくて、いまや300万台になってしまった。ここで大体落ちついている。これで大体終わりというくらいです。完全に終わってしまったのです。

どんどん止めていくなかで、山本電気の台湾は頑張りまして、最後に残ってしまった。だから、いまや家庭用ミシンモーターについては、山本電気の台湾が世界の85%を供給している。これは勝ち残りというのでしょうか。こうなってしまうと安定した商売です。みんなやめてくれた。うちだけになってしまった。こういうことです。

ところが、台湾もだんだん人件費が上がるので、5年ほど前に上海に移ったということです。今、上海では約300人ぐらいの人を使ったミシンモーター専門の工場になっている。台湾から上海に移ったときに、日本側からは1円も追加投資していない。台湾で蓄積したお金だけで上海に完全に移行できた。彼に言わせると、日本の税金ではとても蓄積できないと。台湾だったら法人税は25%。十分に蓄積ができ、その蓄積だけで上海に移行できたという話です。こういう業界は独占になっていますし、生産技術も完成されていますから、そのまま移行させて、実にうまくやっています。日本人が3人ぐらい行っていますが、きちんとした工場です。見事なものです。それはそれで成功しました。

他方、日本の山本電気は、ミシンなどやっていたりできないですから、モーターを軸にした開発型企業になりたいと考えたのですが、福島須賀川では、理工系の大学を出たような人はだれも来てくれない。これが一般的です。そうこうするうちに、理工系の大学院を出た中国人の留学生が紛れ込んできた。起用してみたらなかなかいい。それから口コミで、どんどん来るようになったのです。中には、東工大の機械科の大学院を出た者までいる。とても普通では採れないような人材がどんどん来るようになってしまった。最近、世間は就職戦線超氷河期とかいわれまして、こういう企業にも日本人の学生が、今はだいぶ受けに来る。ところが、いろいろ選考を重ねていって、最後に何人残ったところで、では、みんな英語でディスカッションしてもらおうと言うと、日本人はみんな急におなかが痛くなるそうです。みんな帰ってしまう。残るのは結局これだということで、今、十数人開発部隊がいますが、全員中国からの留学生になってしまったということです。

外国人、アジアの人は、すぐ辞めるとか言われますが、身分が不安定だからなのです。1年や3年の契約で行くのが普通で、妙にプレッシャーをかけている。ところがここは、形式上はそうになっていますが、彼らを全部労働組合に入れて、事実上終身雇用の枠に入れてしまったということですから、彼らは不安がないのです。力を発揮します。次々と新製品を出してくれるということになったということです。

そして、上海の方にはこのメンバーから、この人かと思うような人を派遣して、彼が全部仕切っています。日本人の技術者が3人ほどいるのですが、こちらの方が年配です。社長で行っている彼は37~38歳ぐらいなのですが、日本人はみんな50歳前後の年配の技術屋ですが、彼の実力を知っていますから、上海で、実によく彼に仕えているという構図になっています。実に上海の工場はうまく回っているということです。

対外関係、アジア関係と考えたときに、進出でどううまくやるかという話もありますが、もう一つ、人の道をどう作っていくのかということも、非常に大きな要素であるということで、このケースは、進出をうまくやると同時に、いい人を受け入れて、自分の会社のレベルの高度化に大きくつないでいったというケースであるということです。このような見方が、これからは必要になってくるのではないかと思います。

熟練職人の技術をITに置き換えた金型メーカー

国内的にいろいろ面白いことをやっているところもたくさんありますが、時間の関係で、ITとの関係の話を上げたいと思います。少し前にNHKのテレビでも取り上げられたようで、かなり有名になっていますが、インクスという会社が、今、特に金型関係の業界では注目を一身に集めています。今、金型屋で注目されているのは、このインクスともう1社、マイクロリサーチという会社です。マイクロリサーチのことは詳しくお話しする時間がないのですが、中国の無錫に出ています。かなり難しい金型はたぶん中国ではできないだろうといわれていたのですが、完璧にできるのです。従業員300人ぐらいで、ここまでできてしまうのかというぐらいの金型を中国できちんと作っている会社です。八王子が本

社なのですが、八王子の方はどんどん縮小して、今は70～80人、無錫が300人体制で、日本の金型屋さんはパニック状態です。値段が全然違う。しかも日本と同じものができる。

一方インクスですが、金型業界やモノづくりの世界では大変著名です。私は創業のころからずっとつき合っていると思います。インクスの創業者は山田眞次郎さんという人ですが、彼は私より年が2つ下ですから、ちょうど50歳ぐらいです。彼は若いとき三井金属の設計者でした。三井金属から派遣されて、80年代の後半をデトロイトで過ごします。デトロイトでクライスラーの設計を手伝っていたということでした。デトロイト滞在中、確か88年ぐらいですが、デトロイトでいろいろな設備の展示会があった。それを見にいった。そこで彼は初めて、光造形に出会います。要は、模型を作るのです。樹脂を積層しながら模型を作るというものです。これを初めて見ます。彼も三井金属にずっといて、いろいろな試作をやっていたので、金型づくりや模型づくりはどんなものかよく知っていました。そこで光造形を初めて見まして、これを早く日本に入れないと、日本の金型は全部つぶれると、これを見た瞬間に感じたというのです。それを見ながら、会社を辞めることを決心したということで、残り半年ぐらいでクライスラーの仕事を終わらせて、彼は日本に戻ってすぐ三井金属を退社します。

そのときの部下を2～3人連れて、最初は89年に千葉県船橋で創業します。あとで聞いてみたら、これは全然日本では理解されなかったということで、資本金を1年でほとんど使って、もうだめだということまで来てしまった。KSP、神奈川サイエンスパークという川崎にある世界最大級の都市型サイエンスパーク。たまたまそのときにこのことを彼は知りまして、ここのインキュベータにもぐり込みます。家賃は半額ぐらいで、敷金や礼金はもちろんなしというところに彼は入れたのです。しかも、このKSPはいろいろな経験をしています。これはと思う企業には研究委託費というかたちでお金を補助金的に出すのです。成功したら、その1.3倍返すというしくみを一時期持っていました。KSPはインクスに約5000万ぐらいの研究委託費を出した。本当に助かったというのです。そのうちに、だんだん光

造形が日本でも認知されていくということになって、だんだん彼は大きくなっていったということですよ。

現在、登記上の本社は相変わらずKSPに残っているのですが、実質的な本社と設計部隊は、西新宿のオペラシティという40階建ての新しい高層ビルの最上階ワンフロア全部です。全体で130人ぐらいですが、設計部隊100人が新宿オペラシティに陣取って、3次元のCADで設計するということをやっています。そして、この設計を回線を通して川崎にある光造形工場にデータを送ります。そうするとここで模型を作ります。それを一回戻して、ユーザーに見せて、若干の調整があって、OKになる。98年末から金型工場も持ちましたので、金型工場に送って作る。データを送るだけです。この間、紙は一切使わない。全部データだけを流している。

川崎に造形工場があるのですが、造形機が今、20台です。これは保有台数からすると、世界第2位だそうです。第1位が、自動車メーカーのフォードだそうです。世界的に見て、保有台数は、たかだか130人の中小企業ですが、第2位であるということです。金型工場は98年末からやっていますが、ここはマシニングセンター20台をコアにして回している。そして、金型工場は今、80人ということですが、ほとんどアルバイトです。うちには職人はいないということなのです。

それで、今は忙しくて大変な状況なのですが、携帯電話のケースは世界的にはほとんどここで進めている。ですから、ノキア、エリクソン、モトローラとか、日系はもちろんそうですが、非常に回転の早い携帯電話のケースは、みんなこの金型です。一般的にこれまで金型屋に普通に頼んでやると、大体携帯電話のケースですと最短で45日かかったといわれています。ところが、インクスはこれを6日でやってしまいます。45日かかったものを6日で仕上げてしまう。彼に言わせると、2日でできると豪語していますが、現実には今のところ6日で片づけている。45日かかったものが6日でできてしまうわけですから、全く勝負にならない。ですから、世界中の携帯電話の型は、今、インクスに集中しているということで、売上が今は毎年倍々という状況が続いています。

山田さんはなかなか志が高い人でして、例えば彼

は、わざと「うちには職人はいないんだよ。これからは技能はいらないんだ」という言い方をするので。それは、彼のある思いがあるのです。彼は、三井金属時代以来、金型とか日本の技能ということを大変高く評価しているのです。ところが、例えば今、金型業界というと、従業員の平均年齢が52.5歳だそうです。あと10年たつと日本の良質なモノづくりの技が消える。これを何とか継承しなければいけないが、なかなかうまくいっていない。であれば、もう一つ、技能をいかに客観的なデータに置き換えていくことをやるしかないということ、強く彼は理解しているということです。

この金型工場は蒲田にあるのです。98年にわざわざ蒲田まで出てきたのです。彼は川崎が本拠だったのに内側に入ってきたのです。あるとき彼に聞きました。「地価も当然高いし、何故内側に入ってきたのか」と聞きました。すると彼はこんなことを言いました。「先生の本に書いてあるじゃないか。あのあたりは、日本の金型技術の中心地ですよ。技能の中心地です。それが危なくなっている。そこに私は入っていくんだ。そこで失われていく技能をできるかぎりデータに置きなおして客観化するという仕事をやっていきたい。そうしないと、日本の良質な部分がなくなる。併せて、蒲田の金型屋は従来どおりのパターンでやっているといずれ全部つぶれる」というのです。「私はこの私みたいなやり方を、あの中に入ってみんなに教えたい。そうしないと日本の金型は全滅する」と、このような言い方です。

そこで、彼といろいろ議論することがあるのですが、この前からこういう話をしています。例えば、昔、産業革命がありました。当時、蒸気機関が生まれました。しかし、蒸気機関だけでは、何も生まない。それに紡績機が結びついて産業革命が起こった。生産力が飛躍的に拡大した。今のITは蒸気機関に相当するのです。これに何かが結びついて、新産業革命が起こるだろうということです。彼は金型でそれをやっている。例えば当社よりも保有台数の多いフォードはとてんでできていません。モノづくりでこんなかたちで金型まで踏み込んで、ここまでできているのは世界で当社だけということです。これからいかにほかのものがITとうまく結びついていって、何が起こるのか。それに踏み込んでいかないと、日本は大変なことになるということです。

実践している彼の感触としては、ITはきっとこれから先もアメリカの方が強いだろう。しかし、それに何かをつないでものにしていくというのは、たぶん日本人の方がうまい。現実には金型では私が世界で一番先にいる。これから、たぶんそういうことでは日本がいろいろなことをやっていくだろう。そこに希望を持っていかなければだめだと言っています。これからはITと何かがつながって新産業革命が起こる。それは、情報工業化である。このような理解のしかたを当面していくということです。是非こういった問題にも積極的にかかわりながら、新たな局面を切り開いてほしいと思っています。

みんなで同じことをする地場産業はだめになった

新潟県は地場産業、地域産業が、非常に幅広く展開しているということがよく知られています。私も燕の洋食器産地について本も書きましたが、いろいろ理解させていただいている。私自身も日本の地場産業には、駆け出しのころからつき合っ大変勉強させていただいてきたのですが、地場産業全体、日本にはいたるところにあります、人によると300か所あるいは500か所という言い方もあります。これが、みんなつらい思いをしているということです。私は、都の指導所というところにいましたが、そのときに東京都内の地場産業を担当していました。特に繊維系の地場産業をずっと担当しており、よく新市場開拓、新製品開拓、新技術何とかで、予算をどんどんつけるのですが、本当にどぶにお金を捨てるような感じで、だめになるときというのはこんなにだめなのかなと、しみじみ思っていました。

どうしてだめなのかといろいろ考えていくと、みんなが同じことをやっているからだめなのです。かつてはみんなが同じことをやることによって、産地のイメージが形成された。全体としての巨大な生産力ができる。こういうものでした。そして、それを輸出する。これが、有力の地場産業の基本形であるということです。例えば燕の洋食器では、各社はうちの違うとか言って、いろいろ製品開発をするわけです。しかし、ちょっとその辺に置いて遠目から眺めたらみんな同じ。要するに、燕の洋食器なのです。織物もそうです。京都の室町あたりへ行ったら問屋さんの2階か3階に上がりますと、ワンフロア全部に反物を置いていまして、山を作っているのです。

例えば本場大島の山、村山大島紬の山、結城紬の山と、山になっています。近づいてみますと、それぞれの機屋さんが苦労された独自のデザインらしいのですが、ちょっと距離をおいてざっと眺めると、「ああ、本場結城だな」「ああ、鹿児島紬だな」「大島の方の紬だな」と、目が慣れてきますと一瞬にしてみわかります。

要は、地場産業というのは、中小企業が大量にいて、それぞれ独自に働こう、頑張ろうと思っただけで、結局、ある一つのトーンの中で全体としての生産力を高めてきた。それが、輸出が必要な時期には、非常に大きな力になって成功を収めたのです。ところが、今どきこれはだめだ、こんなのはかえって困るということになって、どんどんみんな落ち込んでいる。これが、全国の地場産業に共通するパターンです。

地場の常識を脱して成功した地場産業

大変興味深いケースをご紹介します。見事にこういう枠組みの中から飛び出して成功したケースがあります。それは東京の青梅産地で、これは織物産地です。どういう織物が中心だったかというと、江戸時代は着物ですが、特に戦前、戦後にかけては、夜具地（布団側）の大産地でした。小幅の、派手な柄のかすり柄。今でも農村へ行くとなんか干している派手なかすりみたいなのがありますが、あれは全部青梅です。そういう先染の夜具地では、青梅は一時日本全体の7割を生産する大産地でした。ところが、その後、小幅の夜具地は限界がありますから広幅に替わり、そして、プリント柄に替ってしまったのです。それで夜具地は全然だめになってしまったのです。地場産業一般に、今までは和風のものが多かった。和風から洋風化という流れの中で、夜具地なんてだれも使わなくなってしまったのです。

それで困ってしまいました。とにかく昭和35年ごろは、機屋さんだけで600軒、関連を含めたら2000軒ぐらいの大産地でした。ところが、夜具地がだめだということになって、例の繊維構造改善事業を使って、とりあえずタオルに転換しました。ところが、タオルは、今治とか泉州という先行する大産地がありまして、あとから来てもとてもだめだということで、現在、青梅産地には事実上1社しかありません。ここに絡んで4～5社ありますが、それは、この1

社が助けているので、事実上1社になってしまった。全部つぶれたということです。ただし、残ったこの1社は大成しています。その会社の本当の名前は梅花紡織、通称ホットマンです。これは、ほかが全部つぶれる中で、生き残るところが大成功した。たぶん日本の伝統的な地場産業の産地の中で、ホットマンほど成功したケースはそうないと思います。なぜ成功したのか、この歩みを振り返ってみたいと思います。

夜具地からタオルに移ろうとしたのですが、とにかく大産地が目前にたくさんいますので、とても勝てないということでバタバタつぶれていくわけです。そのときに、当時の社長が、弟を呼び戻します。弟がたまたま一橋大の卒業生でして、損保会社にいたのですが、家を再建しなければいけないということで、戻します。その2人の兄弟でこの会社を立て直していくのです。タオルを手掛けたのですが、全然だめです。そこで、その兄弟は小売りからやろうと考えました。今までの産地の常識があった。産地のものの作り方、売り方、デザインのしかた、やはり産地の常識があった。しかし、産地の常識は世間の非常識とよく言われます。しかし、みなその常識の中で安住している。その常識の中にいたから、輸外型産業のとき、巨大な生産力のときには、うまく作用したのです。ところが、今はそうではない。かえってそれが邪魔している。そこで、産地の常識の逆をいくのであると考えたわけなんです。

例えば、今までは買継商を通して売っていた。それををやめる。デパートに売っていたのもやめる。直販からということで、六本木に店を借ります。あまりいい場所でなかったのですが借りて、その店に六本木ホットマンという名前をつけます。タオルの小売店です。ただし、恥ずかしくて自分のところの製品で並べるものは一つもなかったといえます。そこで、兄弟で世界を回って、世界の最高級のタオルを仕入れて、まずそれを店に置いた。もちろん世界の最高級品がそこに揃っていますから、お客はついた。一方、自分のところは、そこに並べているものの中で比較的簡単なものから順番に、必死になって努力して、技術を高めて、店で並べているものと同じレベル以上だと判断されたときに入れ換える。次々に入れ換えていったのです。ある時期、昭和40年代ぐらいの終わりぐらいには、すべての商品を自

分のところの製品で並べることができた。要するに、品質的に世界のトップレベルのものを自分でできるようになったのです。

そして、かつては問屋を通してデパートなどに並べていましたが、基本的にこの延長で直営店方式です。一部フランチャイズを入れる。そして、デパートには売らない。お店は拡大する気はない。主要都市一店舗主義です。たぶん新潟も一店舗だけだと思います。人口30万都市で一店舗ぐらい。今、直営店が約70店舗ぐらい、フランチャイズが約70店舗ぐらい、合わせて150店舗ぐらいですが、これ以上増やさない。お客先のターゲットは、これは10年前に社長と話したときのセリフなのですが、年収1000万円以下の人は考えていないというのです。そういう層だけを狙うというかたちをとりました。

あるとき面白いことが起こったのですが、東京は店がたくさんあります。大変関係者の間で人気のある店です。山手線があって、中央線があります。新宿、そして荻窪というところが、10年ほど前に駅ビル「ルミネ」を作った。そこに出てほしいという要請があった。どうしようかと思ったそうです。「ルミネで、大丈夫かな」と思って出店したら、爆発的に売れたというのです。思いもよらぬほど売れた。考えてみますと、荻窪の背後地は高級住宅街ですから、年収1000万円なんていうものではないのです。そういう層がいるところですから、商店街としては大したことはないのですが、その駅ビルのホットマンの店は爆発的に、驚くほど売れたそうです。

その次に、今度は吉祥寺に「パルコ」が出る。是非出店してほしいという要請を受けた。吉祥寺の方がはるかににぎやかですから、いけるかと思って出たら、これは全然だめだったそうです。吉祥寺はあれほど人がいるが、みんな若い人ばかりで、とても買えない。全然だめだったそうです。その後、今度は立川に「ウィル」という駅ビルができました。ホットマンのふるさは青梅で、特に東京の地付きの地場産業で一番成功した企業です。しかも、西側の方の企業で一番成功しましたから、立川のウィルは当然入ってほしいと。多摩地区を代表する企業ですから声をかけます。しかし、立川に来るお客でうちの品物はだれも買えないというので、断ってしまったということです。その後、さらに今度は国分寺に丸井ができました。駅ビルです。ここに出てほしいと

言われて、国分寺だと隣は国立だ、わりといい層がいるということで出ました。これはまあまあぐらいでした。荻窪は大成功したけれど、あとは大したことない。そういうことで、成長していった。

燕市の成功

要は、どの地域も産地も、今までの成功体験があります。その成功体験のほとんどが、ある一つの流れに身をゆだねて、全体として巨大な生産力を作って、イメージを作り、どっと海外に押し出していったというパターンの成功です。それはありえないということになると、それとは違うしくみを自分で考えていかなければだめだということです。その点、私は燕さんとはだいぶん深くつきあわせていただいて、産地として日本中でおそらく燕が、今、一番成功しているのではないかと思います。どう見ても、プラザ合意のあと、工業組合の代表とよく話をするのですが、あのときに、ある決意をした。

それまで、燕が鳴くと補助金が下りた。そういうところでした。要するに、円高だというと、「さあ、燕はどうなっている？」とマスコミが飛んでいって、大変な騒ぎで、そこで「大変だ、大変だ」と叫べば、通産省が補助金をくれた。燕が鳴くとお金が来たのです。そういうことをずっと続けていました。ところが、そういう経験を何度もしてきたわけですが、もうそんなことをしたのは本当にだめだということを燕が意思決定したのは、85年のプラザ合意のあとです。そのときに彼らはいいい言葉を言った。これからは鳴かない燕、燕返しであると、あのころ言っているのです。そのときの意思決定は、みんな別の方向を向こうということでした。

そこで、いろいろな企業が生まれ変わりました。例えばAさんのところは、息子さんがうまく継いでくれたということもあったのですが、大変面白いことをやっています。例の形状記憶樹脂を使ったフォークやスプーンという方向に向かう。それから、表面処理をやっている方は、例えばステンレスの表面処理からチタンの方に向かうとか、ある方はカーブミラーに向かうとか。私の見たところ、20社ぐらいがかなり独自の方向を向かれてきた。そういうことがいくつかの成功を促してきているということではないかと思います。燕全体とすると、関連も含めて2000社から3000社という数になって、私の目から見

て、うまくいっているのは20～30社かもしれませんが、従来の産地や地場産業という流れの中で、沈んでいく地域が多い中で、燕のそういった取り組みは非常に高く評価すべきではないかと、思っています。

地域の食、住、環境、福祉を豊かにする仕事へ

最後に申し上げたいのですが、先程の山本電気のケースで、対外的な枠組みの中にうまく入っていったという例をご紹介しました。それから、先程のインクスで、ITとの関連での新しい可能性を模索する一つのケースを見た。さらに、ホットマンのケースで、地場産業から抜け出ていく企業の話をしました。併せてもう一つしておかなければいけないのは、先程、これから我々の構造条件の中で、全体が高齢化している、豊かになったということを受け止めた事業をどのように見ていくのかを考えていく必要があるということだと思います。

振り返ってみると、戦後、貧しいということを我々の一つの前提にして、日本人は外貨獲得、輸出産業には全力を傾けました。例えば大きなところといえば、鉄鋼、造船、自動車、電機、半導体、要するに輸出産業です。お金を稼がないと自分たちは生きていけないんだという圧迫感の中で、そういうものに我々は命懸けで対応してきた。しかし、そのときに頑張ろうという反面、自分たちの生活の質の向上については少し我慢しておこうと言っていた。そういう意味では、我々の身の回りのものについては、現実にまともな産業が育っていないのです。そういうところに目を向ける必要があると思います。

とりわけ、これから高齢社会が進んでいきますと、地域の重要性が非常に高まる。地域という言葉は非常に便利な言葉でして、東アジア地域から町内会までです。そういう中でこれから一番重要な地域は、人の姿が見える地域、要は市町村レベルの地域だと思います。新潟市は大きすぎます。3万、5万、10万ぐらいの、人の姿が見える地域で、それをいかに豊かにしていくのかということが非常に重要である。それは私たち自身の問題であるということです。そういう地域の中で、我々一人一人の生活の質をどう豊かにしていくのかということに目を向けた産業を、これから我々はやっていかざるをえない。それはほとんど手つかずだということですから、非常に可能性があるということです。先程の燕の会社み

たいなところですよ。要するに、人々のそれぞれの都合に合わせて使えるような品物を提供していく、サービスを提供していくということが、これから求められているということだと思います。

これから我々が取り組むべきは我々自身のことであり、地域のことであり、より具体的にいうと、食べることをいかに豊かにするのかということです。それから、住まうことです。どう暮らしていくのかということ。それから、いい環境の中で生きていくということです。さらにもう一つ、自分が年をとって、不安のない福祉をどうやっていくのか。これらに尽きるということです。こういうテーマを挙げますと、これは例えば業界団体だっけははっきりしていないのです。まともに取り組まれたことがないということです。輸出産業に目がいって、それに全力を投入していましたが、こういうところにはほとんど力が入っていない。実際に何もやられていないと言ってもいい。しかも、過去のどんな業種からでもこれには参入できるということです。例えば、鉄工所であろうと繊維屋さんであろうと木工屋さんであろうと、ちょっと心の角度を変えてみると、新しい可能性が必ず見えるはずですよ。それが自分で階段を上がるということです。そういうことにぜひ積極的であってほしいと思います。

そんな話をすると、「うちはハウスメーカーです。住宅会社です。先生が言うところの住ですから、うちは大丈夫ですね」という質問を受けたことがあります。私は、そんなことを言ったつもりは全くありません。そういう発想が一番危ない。もっと角度を変えて自分のこととして考えてほしい。そういう中で、新しい可能性が生まれるのではないかと思います。

新潟県は多様な地域産業があるところです。そこを、次の時代にどのようにうまく引き継いでいくのかということを、まさに今、考えるべき時期ではないのかと思っています。是非、この新潟の地から、新しい可能性を世に主張していただきたいと思います。私の話はこの辺にさせていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

大地の芸術祭 越後妻有アートトリエンナーレ 2000

日本政策投資銀行 政策企画部 さいとう 齊藤 成人



この夏、新潟県妻有（つまり）地域において、野外芸術展「大地の芸術祭・越後妻有アートトリエンナーレ2000」が開催された。会場となったのは文字通り「大地」。762平方キロメートルもの広大な妻有地域の道や田んぼ・畑などといった日常生活の場に、100を超える奇抜なモダンアート作品が設置されたのである。シャトルバスにのり1日かけて会場をまわっても、全出展作品の3分の一も見ることができない、この特大規模の野外芸術展を紹介したい。

(注)トリエンナーレとは、3年に一度開催される展覧会のこと。

○妻有（つまり）地域

妻有地域は、新潟県南部に位置する十日町市、川西町、津南町、中里村、松代町、松之山町の6市町村から成る地域の名称である。周囲を山に囲まれた中山間地域で、域内には棚田が点在する等、美しい日本の山村風景が広がっている。しかし、労働力の都市部流出、地場産業（絹織物）・農業の衰退、高速交通体系網から取り残された地域であったこと（平成9年に北越急行・ほくほく線が開通してからは相当便利になった）等の影響から過疎化が進行している地域でもある。

このため、新潟県は、地域活性化策として「里創プラン・越後妻有アートネックレス構想」を策定し、芸術によるまちおこしを企図、その一環として、2000年7月20日から9月10日までの間、同地域において、野外芸術展「大地の芸術祭・越後妻有アートトリエンナーレ2000」が開催された。ソフトによるまちおこしはこれまでいくつか見られたが、このように「野外展」といったコンテンツを利用したのは、珍しいのではないだろうか。

○「越後妻有アートトリエンナーレ 2000」

今次芸術展は、世界32カ国・142名ものアーティストが参加しており、野外展としては世界でも最大級の規模である。また、参加したアーティストをみても、カバコフ夫妻（ロシア）蔡国強（中）ボルタンスキー（仏）オギユイベ（ナイジェリア）等、いずれも各国を代表する著名な作家ばかりで、このような作家達の作品が、一同に、しかも日本の一地方に会したことは、驚くべきことといえよう。

芸術展の基本理念は「人間は自然に内包される」というもの。作品は、全て妻有地域住民の日常の生

活の場である野外を中心に設置され、周辺地域の自然、風景等を作品構成の一部として組み込んだものが大半である。

参加アーティストは、作品制作にあたって、事前に妻有地域を訪問し、設置場所に見合った芸術を構想したという。初めて妻有地域を訪れる外国人アーティストも多かったであろうが、いずれも妻有地域の特色をよくつかみ、上手に作品に取り込んでいる。

例えば、松代町では、ロシアのカバコフ夫妻が、同地域の雪国農耕文化をテーマに、実際の棚田に米作りをテーマとした彫刻を点在させ、周辺風景を含めて一つの絵本としてみたと作品を展示した。作品正面には、稲作について書かれたテキストが添えてあり、彫刻・テキスト両方から妻有の伝統文化を理解できる芸術作品に仕上がっている。川西町に設置された米国のジェームズ・タレルの「光の館」は、妻有地域の伝統的な家屋（重要文化財星名邸）をモデルとした建物内で、光に関する様々な仕掛けを楽しめるというもの。同作品は宿泊機能も有しており、期間中、多くの観覧客が利用し、泊まりながらアートを体感している。

また、作品制作にあたっては、地元住民が全面的に協力しているものも少なくない。エコロジカルプランニングの第一人者として知られる磯辺行久氏の「川はどこに行った」は、中里村の信濃川河川敷の水田に、1911年当時の信濃川の軌跡を、全長3.5キロメートルにわたって黄色いポールでマーキングするという壮大なスケールのものであるが、旧流路の復元にあたって、田んぼの地主自らがマーキング作業を行う等、多数の地域住民が作品制作に協力している。過去の川の記憶を伝えるとともに、ダム開発等によって流路が人工的な直線になって水量が減

り、魚類が姿を消しつつある現状を考えるという作品意図に共感したからとのことである。(前頁写真)

これら作品は、いずれも、妻有という地域資源(自然・文化・住民)と密接に融合し、妻有の隠れた魅力を上手に引き出したものである。いずれも、作品制作にあたって、基盤を地域性においていることから、妻有という場でしか成立しない作品となっている。

○運営スタイル

芸術展運営については、地元自治体を中心に組織された実行委員会があたっている。ただし、「こへび隊」と呼ばれた多くのボランティアが、裏からそれを支えていた。今回芸術展の総合ディレクターである北川フラム氏が経営する(株)アートフロントギャラリー(本社:東京都渋谷区)が中心となり運営スタッフを募集したところ、首都圏の大学生を中心に約700名もの学生ボランティアが集まり、自発的に自らを「こへび隊」と称し、無償で運営補助作業に従事したのである。大半の学生が妻有地域とは縁もゆかりもないにもかかわらず、期間中、常時100人程度が妻有に滞在し続け、作品制作の補助、観覧客の案内・誘導等に熱心に勤めていた。

参加動機を聞いてみると「大きなイベントに関わりたかった」「妻有地域の自然が素晴らしかった」というものであった。彼ら無しでは芸術展運営は成立し得なかったであろう。

○地域活性化策としての芸術展

地域活性化策を考える場合、従来型のインフラ整備中心の定住人口維持を目的とした施策が失敗してきたことのアンチテーゼとして、何らかのソフトによる交流人口増加を企図した施策を行うべきとの意見が大宗を占めつつある。しかし、単なるソフト重視の活性化策に取り組んだとしても、コンテンツ不足、施策の地域固有資源からの乖離、等が原因で、失敗に終わった事例も少なくない。

一方、「妻有アートトリエンナーレ」をみるに、「芸術」という妻有地域と全く関係の無いソフトを、野外展というスキームの中で妻有の地域性を作品に取り込むことによって、地域性との乖離を防ぐとともに、周辺公園整備や土木工事も作品として取り込むことによって、公共事業予算を事業費に充てる

等の工夫を行っている。「妻有アートトリエンナーレ」は、単なる芸術展にとどまらず、従来型施策を上手にミックスしたタイプのソフト型地域活性化策とも言い換えることが可能なのである。

地域活性化策としてこの芸術展をみると、一つは「**潜在的な地域顧客層の拡大**」という効果が挙げられる。開催期間中は全国紙・雑誌等において頻繁に取り上げられ、これら誌面で初めて「妻有」という地名を聞いた人も少なくない。加えて、観覧客に加え、142名ものアーティストと700名ものボランティアが現地に足を運んでおり、口コミ等も含め、相当規模のパブリシティ効果が得られたものと思われる。また、作品制作にあたっては、地元住民とアーティスト、ボランティアなどと交流機会が生まれ、同地域にとって新たなネットワークが確立された。このような知名度の向上やネットワークの形成は、妻有地域にとっての潜在的顧客層拡大に大きく寄与するものである。

もう一つの効果としては「**地域固有財の強化**」がある。妻有地域の美しい里山風景は、知名度の低さ等から、これまで集客の核となる観光資源とはなり得てはいなかった。しかしながら、今次芸術祭作品と結合することによって、知名度・付加価値ともに高まっている。また、今次展示作品の3分の2がパーマナントとして残されることや、今後も開催が予定されていること等から、野外芸術自身が地域固有財として新たに創出されている。

○さいごに

芸術展開催で得られた2つの効果(顧客層の拡大・集客の核となる地域固有財の強化)が、長期的に同地域の交流人口増加に寄与することができれば、同芸術祭は、地域活性化策としては成功といえる。そのためには、一過性のもではなく、トリエンナーレを文字通り3年に一度、継続開催していくことが最低限必要であり、さらなる知名度向上が求められてくる。

むろん、地域活性化策としての側面だけではなく、芸術展としてみても相当のレベルの展覧会であり、2003年に開催されるであろう次回芸術祭には、是非、足を運び、自分の目で素晴らしさを確かめていただきたい。

新渡戸稲造と北のパイオニア（前編）

木呂子 真彦

武士道の原点

新渡戸稲造の著書『武士道』が初めてアメリカで1899年（明治32年）に出版され、翌年日本語版も出版されてから100年を経過する。国際的には国際連盟の事務局次長として活躍後晩年太平洋問題調査会理事長に就任し、太平洋会議日本代表、上海事変勃発後は個人の立場で全米各地で100回の講演を行うなど日米関係の正常化に尽力し、1933年（昭和8年）日本の国際連盟脱退後カナダで開かれた第5回太平洋会議に出席後同地に客死した。

彼の思想と行動の原点は、現在彼の生まれ故郷である盛岡の城址に彼の生誕100年を記念し建てられた碑に刻まれた「願わくはわれ太平洋の橋とならん」という言葉の中に凝縮されている。その原点はどこにあるのだろうか。

新渡戸稲造は、1862年（文久2年）南部藩士新渡戸十次郎の三男稲之助として盛岡に生まれた。その名は祖父傳、父十次郎らが1855年（安政2年）に荒蕪地であった三本木新田開発（現十和田市）に着手、4年の歳月を費やし難工事ににもかかわらず奥入瀬川からの稲生川上水を完成させ、翌年には米を45俵収穫できたことに因む。

父十次郎が1867年（慶應3年）に没し、その後1871年（明治4年）東京に住む叔父太田時敏の養子となり、名も稲造と改名した。稲造の教育を委ねられた時敏は、稲造の教育にはとくに熱心だった。上京後藩学共懐義塾、その後は東京英語学校に入学した。在学中の1876年（明治9年）7月に明治天皇が東北・北海道御巡幸の際に三本木の新渡戸家に立ち寄り、祖父傳、父十次郎の功績を賞され、十和田分家三木人（父十次郎と異母兄弟）が拝謁を賜り、下賜金50円を賜る出来事があった。

当時三本木で天皇への事績の説明役であった青森県参事塩谷良翰の回顧録では、旧斗南藩の廣澤安任の牧畜事業も同様に褒賞を受けており、当時の青森県が旧津軽藩、旧南部藩、旧斗南藩（会津藩）を抱えていた実状から県内の融和を図る意図もあったのではないかと考えられる。この時あらためて父祖の偉大さを知り、叔父太田時敏から彼等が残した文書、系図を説明され、開墾こそが新渡戸家の伝統（塩谷

良翰も説明の際新渡戸家の私業と説明している）であり、自分もこの方面で寄与することが責任であると感じたという。ちょうどその頃東京英語学校にアメリカの州立大学を範とした新設の札幌農学校の官費生募集があり、早速入学を志願し、翌年札幌農学校2期生として内村鑑三、宮部金吾らとともに入学を許可された。札幌農学校では、入学後「イエスと信ずる者の誓約書」に署名し、洗礼を受け、自主独立の雰囲気の中で多感な青春時代を過ごした。

卒業後は入学時の契約書に従い農商務省御用係、札幌農学校兼務となり予備科で教えるが、翌年農政学の研究を目的に東京大学に入学する。入学する際の面接で、経済学、統計学のほか英文学も研究したいと答えたのに対し、英文学を何故研究するのかと問われ、咄嗟に出たのが日米の文化相互の橋渡しをする「太平洋の橋になりたい」という言葉であった。しかし、経済学の講義も原書の素読が中心で、教授自身が最新の洋書も入手しえない日本の最高学府の現状を知って、留学を決意する。

太平洋の橋

1884年（明治17年）9月叔父太田時敏、長兄七郎の資金援助を受け、アメリカへ留学することになる。渡米後は札幌農学校の先輩佐藤昌介の薦めで、メリーランド州ボルチモア市の新設大学院大学ジョンズ・ホプキンス大学歴史政治経済学科でアダムズ教授の指導を受けることになった。博士論文として提出する目的で「日米関係論」の執筆に励んでいた。この論文こそが新渡戸稲造が太平洋の橋としての自分の志を具体的に示す最初の試みであった。論文の内容は、主としてペリー総督の来航前・後の日米を中心とした経済文化交流についての実証的な研究で、第3章「外交と通商」の中では当時明治政府の最大の懸案であった条約改正問題にも言及している。欧米諸国との幕末に締結した条約が、日本が自主輸入関税権をもたず、条約相手国のみに治外法権に認めた不平等性を訴え改正の必要を説いている。ところが、博士論文を完成できない事情が生じ中断することになる。1887年（明治20年）3月、ジョン・ホプキンス大学を前年卒業し既に札幌農学校教

授に就任していた佐藤昌介が私費留学中の新渡戸稲造が農政学の研究を継続できるよう北海道長官岩村通俊に直接談判した結果、札幌農学校助教授に任じられた上農政学研究のため3年間のドイツ留学が実現したことによるもので、5月末にはドイツに旅立たねばならなかった。

条約改正と馬場辰猪

アメリカ、ドイツ留学時代に親交の深かった友人佐伯理一郎が『新渡戸稲造追悼集』に寄稿した文章からしか知りえないが、新渡戸稲造はドイツへの渡航の準備の最中、突然条約改正を訴える行動を起こし、3ヶ月間30回もクエーカーの教会を中心に演説を行ったという。これは、ちょうど亡命中の自由民権活動家の馬場辰猪が学術講演会と称し条約改正を訴えにフィラデルフィアにやって来た頃であり異国の地で、二人が相呼応して条約改正を訴える演説をしていた。彼は札幌農学校時代東京の養父を通じ新開地札幌では入手困難な洋書を依頼するとともに福澤諭吉が発行した『家庭叢談』、『民間雑誌』（明治10年4月に『家庭叢談』が改題）を定期購読しており、その雑誌に馬場辰猪がロンドンで出版した「日英条約論」の翻訳が8回にわたり連載されていた。この翻訳を読んで、不平等条約の改正を訴えた先駆者として畏敬の念を抱いていたと考えられる。

ところが、彼自身が書いた当時の回想にも触れられず、またドイツ留学後の1887年（明治20年）8月の博士論文のアドバイスを求めているグリフィス博士宛の手紙でも、アメリカを去る直前、自分の私的なことと予期しなかった本国からの任命で多忙であったため、ヨーロッパへの出発を通知できなかったことを詫び、論文は最後の章（第5章）「アメリカにおける日本人」を書き続けていること、この論文を書くことが自分にとって他の研究や仕事よりも励ましであったのが中断を余儀なくされたことの無念さを書き送っている。この手紙の中の「自分の私的なこと」が「条約改正を訴える行動」を示すとすれば、なぜ私的な行為であったかである。新渡戸稲造は2月中はフィラデルフィアに滞在していたと思われる、2月末に同地に来た12歳年長の馬場辰猪をフィラデルフィア郊外のモリス邸の日本人の集会で紹介されたか、馬場の教え子となる岩崎久彌（岩崎弥太

郎の長男）に紹介されたかははっきりしない。彼にとっては、博士論文の骨子を演説するだけで具体的にアメリカ人を説得できる自信があった。しかも大学への博士論文を提出できない彼にとってアメリカを去る前にその志を具体的に実現できる機会となったからである。しかし、彼は日本から来た一介の私費留学生からいまや札幌農学校助教授となりドイツへ官費留学する、いわば明治政府の一員としての立場となった。

一方の馬場辰猪は、明治政府を批判する勢力の急進的な理論家であり、殆ど亡命する形でアメリカに来ており、二人の間には互いに一線を画さざるを得ない背景があったかも知れない。馬場辰猪は、生涯在野の人であり続けた人物で、西海岸から東海岸に移って来たこの頃には、学術講演により自らの名声を高め、明治政府に対抗する在野の勢力にも知識人が存在することを示し、最終的には明治政府の自由民権運動に対する弾圧の不当性をアメリカの世論に訴えることに死を賭す覚悟を固めていた。馬場辰猪の在米時代の英文日記にも、新渡戸（当時は太田姓）稲造の名は登場しない。さらに、佐伯理一郎のドイツでの回想では、新渡戸稲造は条約改正を訴える活動が続ける中で、後に結婚することになるメリーとの間には一種の「同志」的な信頼関係が生まれていた。彼がドイツに去った後も、彼女の仲間の協力を得て、日本のために条約改正を懸命に訴えて署名活動を行い、その結果をドイツに居る彼のもとに報告していたという。このことが二人の心の絆を強くし周囲の反対を受けながらも結婚に踏み切らせることになる。このような理由から新渡戸稲造の条約改正に係わるエピソードが私的な出来事として彼の活動の履歴から消されてしまったのではないだろうか。（続く）



歴史的建造物の保全・活用を積極的に支援～

特定非営利活動法人 旧小熊邸倶楽部

理事長 ^{とうだ} 東田 秀美

1999年12月24日「特定非営利活動法人・旧小熊邸倶楽部」として、NPO法人の認証を受け法人設立しました。認証以前の当団体は任意団体でしたが、自分達の活動の幅をさらに広げるために法人化の道を選んだのです。私たちの定款に記載された目的は「歴史的な建造物等の保全・活用・維持への支援、またはこれらに関する自主事業等を通じ、主として札幌市の歴史をいかしたまちづくりに寄与することを目的とする」とあります。何故その目的を考えはじめ、NPO法人の道を選んだのか、それには1つの建物をめぐる活動がありました。

街の変容が早い札幌は、地域の大事な文化と歴史の資産である建築物が多く失われてきました。名建築が解体となり、保存のために様々な市民運動が繰り広げられていました。そのような中、95年に北海道を代表するフリーアーキテクトである田上義也氏設計の「旧小熊邸」(札幌市中央区南1西20・昭和2年建築)の存続に関する協議が起こり、保存のための署名運動が始まりました。今までは市民と行政と所有者の協議のみで終わってしまう保存運動でしたが、この活動は違いました。市民は、所有者と建物のことを考え活用に知恵を絞り、行政と企業は、市民とのパートナーシップを考え積極的に行動しました。その結果、97年藻岩山の麗に第3セクターによる保存・活用のための移築復原が決定され異例の市長発表が行われました。

通常でしたら、そこで活動は終了するのが一般的な市民運動だと思います。しかしその後、より良い再生のために市民ボランティアによる旧小熊邸倶楽部が結成され、今までにない市民・行政・企業が一体となって取り組む事業となり「旧小熊邸」は98年9月喫茶店として再生されました。その再生に際して当団体は、サポート役として技術的な支援を行ない、創建時の図面の作成、同じく創建時の木製サッシ・照明器具・絵ガラス・窓の化粧板等の復原をしました。学術的に残すべき部分と企業として使いたい場所のすりあわせ等、昭和2年当時の数枚の写真

を手がかりに、専門家と市民がそれぞれの立場で協力し、行政・企業とともに歩む活動。この再生活動を経た「旧小熊邸」が多くの人に愛され語り継がれることで、文化や歴史の在り方を考える礎となればと考えています。

この再生活動のなかで、自分達に必要なことがはっきりしてきました。そこに必要なのは保存運動だけではなく、学術的な知識と不動産や増改築等の現実的な知識そして、それらを使って事業化していく力と行政のパートナーとして協力しあえる程の力だったのです。現在、札幌市内にはさまざまな形で歴史的建造物が点在しています。そのほとんどが、所有者の努力と愛着によって存在しています。しかし一方で、老朽化や経済的な理由で取り壊されていく建築があります。その中には札幌の文化や歴史を語るにふさわしい建物がたくさんあるのです。そのような建物に対し具体的に手助けをする手段として、今回NPO法人設立に至ったのです。

年々都市環境は悪化しています。バブルも崩壊し新しい建物を建てるだけが良いことではない、と地域住民が認識しはじめています。また街づくりを考える時に、地域にとっての景観や歴史を考慮することが地域活性の有効的な手段であり、各市町村で都市景観条例等ができはじめました。東京では「古き良き建造物の保存・活用を推進する議員連盟」が設立されたそうです。住民も行政と対等なパートナーとして、対立や庇護ではなく本当の意味での知識と意識そして力をつけることが大切になりました。

NPO法人設立後、たくさんの「初めて」を経験しながら活動してきましたが、10月に建物の学術的調査という行政と企業からの収益事業が決定しました。これからも行政・市民・企業の誠実なパートナーとして、活動していきたいと考えています。

= ご挨拶 =

事務所移転にあたって

財団法人北海道東北地域経済総合研究所
専務理事 小笠原 忠



ほくとう総研は、平成4年4月の設立以来8年半に亘り、その事務所を公庫ビルの5階において来ましたが、このたび、業務の拡大により執務スペースが手狭になってきたこと等もあり、事務所の移転に踏み切ることになりました。

この事務所移転を機に、役職員一同、新たな気持ちで、北海道と東北の両地域「ほくとう日本」をカバーする唯一のシンクタンクとして、この地域の自立的発展に寄与する調査研究・情報提供活動を、これまで以上に推進してまいりたいと考えております。

さて、調査研究の対象である「ほくとう日本」の現状ですが、全国の景況が平成11年4月に底入れし、回復局面にあると言われているなか、東北は、IT関連の電気機械の好調もあり景気は上向いてきているものの、北海道についてはなかなか好転の兆しが見られません。8月発表の経済企画庁地域経済動向によると、北海道は、有珠山噴火による観光客の減少や公共投資が前年を下回っていることなどの影響から、「景気は足踏み状態にある」とし、唯一前回の判断を下方修正しており、依然苦境の中にあります。

また、こういった経済情勢のなか、地方圏から大都市圏へ、特に東京圏への人口移動が加速している現実があります。本年3月末時点の住民基本台帳人口調査によると、3大都市圏が何れも人口増なのに対し、地方圏が1982年の調査開始以来初めて前年割れしております。特に、北海道・東北地域は宮城県を除き他の道県はいずれも減少を余儀なくされております。その一方、東京圏は地価下落もあってか、全国の増加人口の約8割を占めるにいたっております。

このように、「ほくとう日本」は、現在、公共事業見直しの気運の中、北海道を中心とした地域経済の停滞に加え、依然として人口減から抜け出せない状況にあります。今後、この現状から脱却し、活力溢れた地域経済を目指すためには、地域自らの発想と責任で、新産業の創出方策や新たな地域開発方策など地域経済の自立的発展を実現するための道を模索・検討していくことが求められており、また、その変革への取り組みも徐々にではあるが進められております。

最近では、特に北海道においても、この自立に向けた新しい息吹が見え始めております。なかでも北大に近い札幌駅北口に集積が進むソフト関連企業群は、全国的に脚光を浴び始めており、また、産業クラスター活動の展開など地域における産学官連携・ネットワーク構築の試みも具体的に進み始めており、今後実際の起業化に結びつくことが期待されております。

ほくとう総研は、この産学官の連携をはじめとする地域の自立化への新たな動きに対し、引き続きその機能をあげて支援していきたいと考えております。また、事業を推進するに当たっては、ナレッジバンク機能の強化を目指す日本政策投資銀行の協力機関の一つとして、同行と連携すると共に、地域の自治体、経済団体、関係機関などとのネットワークの形成・充実に努めるなどし、地域への支援体制を一層強化していきたいと考えております。

今後とも、「ほくとう日本のシンクタンク」として、皆様の評価を得られますよう頑張ってまいりますので、出捐者の方々並びに地域の皆様におかれましては、一層のご支援をお願い申し上げます。

—— 事務局から ——

役員等の異動について

平成12年7月21日開催の理事会・評議員会で、当財団の役員等の変更が行われました。新体制は以下の通りです。よろしくお願ひします。

役 員

会 長	斎藤 英四郎	社団法人経済団体連合会名誉会長
理 事 長	工藤 豊彦	北海道経済連合会特別顧問
専務理事	小笠原 忠	常勤
理 事	明間 輝行	社団法人東北経済連合会会長
理 事	有江 幹男	学校法人北海道尚志学園理事長
理 事	石田 名香雄	財団法人仙台微生物研究所理事長
理 事	泉 誠二	北海道経済連合会会長
理 事	伊藤 義郎	社団法人北海道商工会議所連合会会頭
理 事	佐藤 栄佐久	北海道東北自治協議会会長
理 事	高橋 傳一郎	新潟商工会議所連合会会頭
理 事	那須 忠己	日本製紙株式会社特別顧問
理 事	濱本 英輔	社団法人全国労働金庫協合理事長
理 事	松村 巖	東北六県商工会議所連合会会長
理 事	青木 眞	事務局長
監 事	勝股 康行	株式会社七十七銀行頭取
監 事	武井 正直	株式会社北洋銀行会長

評議員

梅内 敏浩	青森県商工会議所連合会会長
柏倉 信幸	株式会社ヤマコー会長
桑原 照雄	日本政策投資銀行理事
今野 修平	大阪産業大学経済学部教授
田中 良明	株式会社札幌リゾート開発公社社長
千葉 一男	王子製紙株式会社相談役
千速 晃	新日本製鐵株式会社社長
辻 兵吉	株式会社辻兵会長
坪井 孚夫	福島県商工会議所連合会会長
新飯田 宏	放送大学教授
藤村 正哉	三菱マテリアル株式会社相談役
南山 英雄	北海道電力株式会社社長
八重樫 昌宏	岩手県北自動車株式会社取締役
八島 俊章	東北電力株式会社社長
吉岡 孝行	財団法人矢崎科学技術振興記念財団理事長

下線を引いた方が今回変更となった役員です。

(平成12年9月30日現在、50音順)

顧 問

伊藤 滋	慶應義塾大学大学院教授
伊藤 善市	東京女子大学名誉教授
大西 隆	東京大学先端科学技術研究センター教授
下河辺 淳	株式会社東京海上研究所理事長
高橋 良規	日本政策投資銀行監事
原 司郎	高千穂商科大学商学部教授

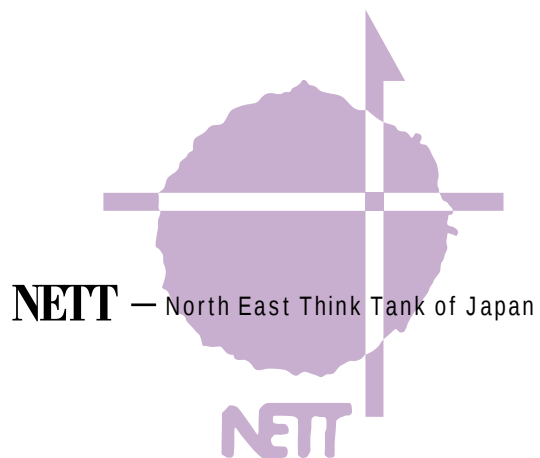
移転のご案内

このたび、設立以来の拠点であった大手町・公庫ビルから、下記に移転しました。近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。

【新住所】

〒102-0073 東京都千代田区九段北1-3-5 (九段ISビル4F)
TEL.03-3512-3231 FAX.03-3512-3233





財団
法人 北海道東北地域経済総合研究所

〒102-0073 東京都千代田区九段北1丁目3番5号(九段ISビル4F)
TEL.03-3512-3231(代) FAX.03-3512-3233