

DBJ Journal

No. 23

日本政策投資銀行
Development Bank of Japan
DBJ

DBJ SPECIAL

「動き始める防災経営」 「地域資源を技術で活かす」



地域新発見 「愛媛県宇和島市」



Column

経済小説の舞台裏 ● 幸田真音
地球視考 ● 関野吉晴



日本政策投資銀行
Development Bank of Japan

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-1
TEL. (03) 3244-1900
インターネットアドレス <http://www.dbj.go.jp>



わが社の
技術経営力を
客観的に
知りたい!

DBJものがたり

「ものづくり戦略インデックス™」診断サービスを開始

「中国への生産拠点移転」「技術継承問題」「製品ライフサイクルの短期化」などのキーワードをよく耳にするように、ものづくり企業を取り巻く事業環境は大きな変革の時期を迎えています。この変化を乗り越えるためには、これまで以上に情報分析力と事業戦略の構築力の巧拙が問われることとなります。金属加工やコアとなる装置部品の製造といったものづくりの基盤となる技術を持った企業は、わが国の製造業の競争力の源泉であり、国際競争力を維持するには欠かせない存在です。DBJは「技術を活かす銀行」として、これらのものづくり企業の支援を行っております。

ものづくり企業は、持っている「技術」を効率的に「商品」に変換するための経営力を高める必要に迫られています。このような経営力を高めるためには、まず自社の経営力の強みと弱みがかどうかという現状把握を行うことが重要となります。DBJはこの度、ものづくり企業の技術経営力の強み・弱みを「見える化」するツールとして「ものづくり戦略インデックス™」を開発いたしました。

インデックス診断では、自社の技術力を事業に結びつける経営の流れが明らかになり、自社のビジネスモデルの特徴を客観的に捉えることができます。また、企業の潜在的な成長力と事業リスクに関して、財務分析とは異なる視点で評価することが可能となります。ものづくり企業の経営力強化を支援することを通じて、企業価値の向上はもちろん、新たなビジネス創造へのチャレンジ、わが国の技術イノベーションに貢献していきたいと考えております。

「中国への生産拠点移転」「技術継承問題」「製品ライフサイクルの短期化」などのキーワードをよく耳にするように、ものづくり企業を取り巻く事業環境は大きな変革の時期を迎えています。この変化を乗り越えるためには、これまで以上に情報分析力と事業戦略の構築力の巧拙が問われることとなります。金属加工やコアとなる装置部品の製造といったものづくりの基盤となる技術を持った企業は、わが国の製造業の競争力の源泉であり、国際競争力を維持するには欠かせない存在です。DBJは「技術を活かす銀行」として、これらのものづくり企業の支援を行っております。

ものづくり企業は、持っている「技術」を効率的に「商品」に変換するための経営力を高める必要に迫られています。このような経営力を高めるためには、まず自社の経営力の強みと弱みがかどうかという現状把握を行うことが重要となります。DBJはこの度、ものづくり企業の技術経営力の強み・弱みを「見える化」するツールとして「ものづくり戦略インデックス™」を開発いたしました。

インデックス診断では、自社の技術力を事業に結びつける経営の流れが明らかになり、自社のビジネスモデルの特徴を客観的に捉えることができます。また、企業の潜在的な成長力と事業リスクに関して、財務分析とは異なる視点で評価することが可能となります。ものづくり企業の経営力強化を支援することを通じて、企業価値の向上はもちろん、新たなビジネス創造へのチャレンジ、わが国の技術イノベーションに貢献していきたいと考えております。



古紙配合率100%再生紙を使用しています。

日本政策投資銀行プロフィール

- 設立 — 平成11年10月1日
- 資本金 — 1兆2,722億円(2006年3月末現在)
- 総裁 — 小村 武
- 業務 — 1. 長期資金の供給等(出融資、債務保証等)
2. プロジェクト支援
3. 情報発信
- 貸付金残高 — 12兆9,680億円(2006年3月末)
- 職員数 — 1,352名(2006年度)
- 国内ネットワーク — 本店:東京 / 10支店:北海道(札幌)、東北(仙台)、新潟、北陸(金沢)、東海(名古屋)、関西(大阪)、中国(広島)、四国(高松)、九州(福岡)、南九州(鹿児島) / 8事務所:函館、釧路、青森、富山、松江、岡山、松山、大分
- 海外ネットワーク — 6海外駐在員事務所:ワシントン、ニューヨーク、ロンドン、フランクフルト、ロサンゼルス、シンガポール



Community 地域新発見 宝の山を活かせ

——産地再生めざす愛媛県宇和島市——

豊かな自然に恵まれた愛媛県南西部の宇和島市は、域内のほとんどが農村・漁村という典型的な第一次産業エリアだ。
みかん、真珠、養殖ハマチ・真鯛、水産加工品など、生産量や品質で全国トップクラスの特産品も多い。
昭和のピーク時、それらは地域に豊かさをもたらす宝でもあった。
だが、バブル経済の崩壊を境に流れは反転した。
加えて、宇和島では人口流出に歯止めがかからず、地域の将来に大きな不安を投げかけている。
宇和島は再び宝の産地としての勢いを取り戻すことができるのか——
地場産業の将来に活路を切り開く新しい挑戦が始まっている。

「動き始めた防災経営」

今世紀前半の発生が予測される東海・東南海・南海3地震。被害を最小限に食い止めるために企業の防災対策の構築が求められているが、現実の対応は遅れ気味だ。本号〈DBJ SPECIAL 1〉では、防災対策に積極的な企業を金融面から支援すべく、DBJが今年度創設した「防災格付」融資制度の、関西地域での適用第1号となった企業の防災対策を紹介。あわせて、近年日本でも関心が高まりつつあるBCP（事業継続計画）導入の現状と課題について慶應義塾大学教授・大林厚臣氏に聞いた。

〈DBJ SPECIAL 2〉では、独自の技術で地域資源を活かした商品作りを進める南九州・鹿児島県のユニークなベンチャー企業2社を紹介する。運命的な出会いから火山灰を原料とする化粧品開発に成功した(株)天元、独自の木材処理技術で暴れ杉を高品質建材へと変身させたドリーミー(株)。2人の経営者の挑戦の軌跡を追った。

〈Community/地域新発見〉では、南予・宇和島にスポットを当てた。典型的な第1次産業エリアであり、10数年前まで、みかん、真珠、養殖ハマチ・鯛などの生産量で日本一を誇った宇和島は、今、産地再生をかけて正念場を迎えている。伝統的な真珠産業を新しい感覚で復活させようと奮闘する若手経営者、「農業では食えない」ならば「食える農業」にすればいいと情熱を燃やす農民企業家、そして南予再生に向けて不退転の決意を示す宇和島市長。それぞれに話を聞いた。

Community ● 地域新発見 宝の山を活かせ ——産地再生めざす愛媛県宇和島市——	3
Column ● 地球視考 トナカイ飼育民 探検家・医師 関野吉晴	8
DBJ SPECIAL 1 「動き始める防災経営」	10
REPORT ● 防災先進企業を金融面で支援 ——関西地域初の「防災格付」融資を実行——	
DBJ SPECIAL 2 「地域資源を技術で活かす」	15
REPORT ● 「世界商品」「林業再生」を夢見て ——南九州・鹿児島県、地元ベンチャー企業の挑戦——	
Column 「経済小説の舞台裏3」 ——税の原点—— 作家 幸田真音	19



表紙写真 安海暄二
Kenji Azumi

DBJournal No.23

2006年9月発行

企画・発行
日本政策投資銀行

取材協力
(有)土居真珠
山口園芸(株)
ベルグアース(株)
宇和島市
慶應義塾大学教授・大林厚臣氏
(株)オークワ
和歌山県庁
(株)天元
ドリーミー(株)

制作
ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

編集
鈴木千秋

取材・文
河内正和

アートディレクション
田口英之 RAM

デザイン
笠嶋真樹 RAM

写真
安海暄二

印刷
日本写真印刷株式会社



真円で巻きが厚く、深い光沢をもつ真珠づくりのポイントになるのが挿核作業だ。母貝となるアコヤ貝の生殖腺の中に、外套膜の切片と淡水産の貝がらで作られた核を挿入する作業で、高度な技術が求められる。



高付加価値化と 新商品開発がカギ

真珠の産地再生。それには、独特の美しさを持つ宇和島真珠の宝石としての価値を広くアピールし、ブランドを確立することが必要だ。

最大の条件は高付加価値化だ。真珠の品質はアコヤ貝が分泌物を出して作る真珠層の厚さで決まる。厚いものほど輝きに深みが出るのだ。養殖期間が長いほど真珠層は厚くなるが養殖の難しさも増す。土居真珠では今、通常より長い、核挿入後の養殖期間1年以上を中心とした生産を行い、高品質真珠のブランドを確立しつつある。

また、既存の用途にとられない商品開発も不可欠と、土居氏は次の一手を準備中だ。「景気動向に左右されない需



巻き(真珠層)の厚いものほど、真珠の価値は高まる。

宇和島真珠を 全国にPRする

真珠貝のオーナーになつてみませんか——宇和島湾を望む三浦地区で真珠の養殖加工販売業を営む(有)土居真珠では、昨年頃からこんな呼びかけを始めた。企画したのは同社3代目の若手経営者、土居一徳氏。

このオーナー制度、もともとは一徳氏の父親が10数年前に始めたものをリニューアル、再デビューさせたもの。先代の制度は自社単独の企画だったが、今回は地元ホテルとタイアップ。宇和島市やJ-R四国の協力も得ての全国企画だ。

その仕組みは一口5万円です。真珠貝(アコヤ貝30枚)のオーナーを募集、土居真珠が約1年間養殖場で管理する。オーナーは4〜6月の玉入れ、1〜2月の玉出し、3〜4月の加工



(有)土居真珠
代表取締役
土居一徳氏

を体験できる。「単に売るだけではなく全国に宇和島真珠をPRし、宇和島に足を運んでもらうことが狙い。オーナーになることで訪問の可能性が生まれる。人が来れば観光、宿泊などの経済効果も期待できる」というわけだ。

オーナーのほとんどは宇和島以外の人で今年は今月から18人が訪れ、玉出しを体験。結果は、製品化が可能な真珠が60%と当初の見込み(30〜50%)を大きく上回った。玉の大きさも8ミリを超える「大玉」と呼ばれる真珠が50%を占めるなど、品質、大きさともに当初の予測を上回り、オーナーからは大好評を得たという。

「この制度を、宇和島真珠産業界に残りの成功事例にした。漁協青年部レベルで取り組んだ方がPR効果も大きいので、一緒にやらないかと提案し

ているところ」と、土居氏は機会を見つけては同世代の経営者への説得を続けている。

ゼロからの出発。 挑戦あるのみ

東京の大学へ進んだ土居氏がUターンしたのは5年前。「離れてみて宇和島には世界に誇れるものがあることに気づいた。宇和島真珠の品質は日本一。何とかこの産業を伸ばしていきたいと思ったのです」

76年に生産量で全国一となった宇和島真珠。だが、バブル経済崩壊後は状況が一変。景気低迷に加え漁場環境悪化によるアコヤ貝の大量死、海外

産との競争激化等の中で、生産量はピーク時の半分以下に減少。価格も下落を続けた。

土居氏が故郷に戻ったのは、まさに真珠養殖業がどん底の時期。それでも、若い土居氏にとってはゼロからのスタート。「これ以上、落ちることはない。今後は努力しただけ成果が出るはず」と挑戦を始めた。

打開策の第1弾は、販売とPRの強化だ。従来、直接販売は社内の売り場だけだったものを、新たに東京、大阪での物産展、販売会など全国規模に拡大していった。販売シーズンには各地へ足を運び、客と直に向かい合い、品質の良さを訴え続けている。



要の創出には、様々な用途への拡大がカギとなる。今、ホテルと共同で、オーナー制度と絡めて、結婚の周年記念のパーティーや記念品に真珠を使ってもらう企画なども考えています」

愛媛県や宇和島市もこの取り組みを支援している。「今こそ真珠産業界再生のチャンス。品質を上げ、日本一、世界一のブランドイメージを作り上げたい」と、柔軟な発想と企画力を駆使して、若き経営者は産地再生に全力投球を続けている。

“食える農業”を 実現したい

日本の農業に革命を——そんな夢を追いつける企業が、宇和島市津島町にある。接木苗の生産量で日本一を誇るアグリベンチャーの2社、(株)山口園芸とベルグアース(株)だ。

そのリーダーは代表取締役の山口一彦氏。「農家に生まれ、子供の頃から農業の厳しさを身に染みて感じてきた。何とかして農業でメシが食えるようにして親を楽にしたい。だが、今の農業生産の枠組みの中では無理。新しい農業への取り組みが必要」と、衰退著しい農業界の中で

野菜の接木苗産業界が拡大している点に着目。96年に接木苗専門の会社として(有)山口園芸を立ち上げた。

その苗技術は、山口氏の父親がハウス栽培の中で培った苗作りの技術を継承・発展させたもので「断根接木苗」と呼ばれる。接木とは、植物の一部を切り離して別の植物とつなぎ合わせる技術。おいしい果実ができる植物と、丈夫で強い植物をつなぎ合わせて、双方の長所を持ち合わせた植物を作る。この接木した苗の老化した根を切り、若く強い根を再生させて「断根接木苗」とすることで、連作障害や病虫害に強く、生産性に優れた育てやすい苗を作ることができるのだ。

「断根接木苗を広く全国に広めれば、農業における優勝劣敗の経済原則、すなわち土地の優劣、栽培規模・立地条件で勝負が決まる現状が改善される。まさに農業革命」との確



(株)山口園芸
ベルグアース(株)
代表取締役
山口一彦氏

信から、山口氏は新商品の研究開発を続け、次々と成功させていった。ユーザーに本当に喜んでもらえるような技術改良を行うと同時に、農業の仕組み、ユーザーの意識も変えていこうとしている。

不断の商品開発と 経営体制の強化

第1号は「アースストリート苗」。苗の鉢を生分解性の不織布とすることで、鉢から出すことなく定植できる商品だ。鉢も小さく、輸送コストも大幅に削減できる。94年から1年半をかけて実用化にこぎつけた。

98年から取り組んだのが「スードメイク苗」。断根接木を行ったままの状態ユーザーへ届ける商品だ。根も土もついていないので、輸送コストが飛躍的に下がる。

「接木は高度な技術が必要とするため、ユーザーによる全国

年間1,650万本と業界No.1の生産量を誇り、苗生産のリーダーカンパニーとして、日本全国に苗を販売している山口園芸。第一農場から第三農場まで110棟以上のハウスで苗の育成に取り組んでいる。





(上) 全国12名城のひとつで、国の重要文化財でもある宇和島城。築城の名手・藤堂高虎が築いた三重三層の天守閣をもつ。均整のとれた美しさから「鶴島城」とも呼ばれる。(中)「耕して天に至る」といわれる、遊子水ヶ浦の段畑。宇和海とのコントラストが絶妙な風景を醸し出し、「日本農村百景」などに選ばれている。(下) 豊かな自然に恵まれた宇和海では、ハマチの養殖も盛んだ。



各地での生産が困難だった。スードメイク苗によって、全国に接木済みの苗を低コストで輸送でき、生産が容易に行えるようになった」という。

地方での立地は、都市圏と比較すると不利な条件にあるが、逆にそれを克服するため様々な工夫で競争力が生み出されてきた。

今年4月からは日本最大の閉鎖型育苗システムを導入、完全無農薬接木苗「eNature(eナチュレ)」の販売を開始した。栽培期間のほぼすべてを、土・埃・害虫等の侵入がない閉鎖型育苗設備で栽培するため、無農薬、減農薬栽培への対応や、季節に左右されない計画的な生産が可能になった。

経営体制の強化も進めた。01年には山口園芸から研究開発・企画・販売部門を分社化し、アグリベンチャーのベルグアース(株)を設立。接木苗に特化した高度研究を中核事業と位置づけ、季節変動の大きい苗需要において生産量の安定化を図る「苗の貯蔵技術」を開発した。

生産管理ではIT技術を駆使して、WEB受発注、ICTタグ管理など5つのシステムを統合し、生産計画の自動化からリアル再生のカギとなる。

「戦後の恵まれた時代の蓄えがもう底をつく。そうした共通認識はできつつあるものの、本当に地域が一丸となって再生に取り組みむ体制にはなっていない。行政としては外部の力も借りながら、地域で頑張っている人や企業を応援する仕組みを提供していきたい」

加えて石橋氏は、「これまでPLANはあってもDOがなかったことを反省点として、DOを私の役割としたい」と実行最優先の姿勢を強調する。

今年2月には愛媛大学との間で、活力ある地域発展と人材育成をめざす連携協定を結び、宇和島市には大学のサテライトオフィスが設置された。「愛媛大には頭脳集団としてのアドバイスを期待している」という。



06年4月、世界最大級となる閉鎖型育苗施設が完成。病害虫の侵入を最小限に抑えることができるのが、閉鎖型の最大のメリットだ。これにより農業使用量が飛躍的に減り、健やかで安心な苗の生産が可能になった。

ルタイムな在庫・出荷・農薬履歴の管理に至るまで育苗生産をあらゆる面からサポートできる最先端のシステムを完成させた。また、04年には事業規模の拡大に対応して(有)山口園芸を株式会社へ組織変更した。

外からの血が活性化につながる

ベルグアースは昨年度、年商18億円を達成。2番手以降の企業規模が年商3〜5億円に留まる中で、業界No.1の地位を不動のものとした。

快進撃を続ける理由について山口氏はいう。

「生産量の拡大には、安定した需要とそれに伴う生産体制等、企業経営の組織化が不可欠ですが、当社はそれを成し遂げたのです」

大手企業に負けない技術とノウハウを磨き、組織的経営体制を確立して、山口氏は日本の農業を変えたいという夢を実現するため、より高いハードル

を求めて行ったわけだ。

「もちろん、私の想いだけでは夢は叶わない。経営のプロがいて、若い社員たちの挑戦があるからこそ可能なのです」

ベンチャー企業はその成長過程で、人材や資金面などの壁に突き当たる。山口氏の場合も「このままでは経営が行き詰まると直感した時期があった」という。何とかしなければ、でもお金はないと思案しているときに、新入社員がインターネットでの人材公募を提案。

これが成功して、外部から元銀行マンの経営のプロを迎え入れ、抜本的な経営体制の強化を進めた。

「若い人からは大きな感動をもらった」という。それは閉鎖型システムを若手社員が発案してきたときのことだ。

「閉鎖型は既存の農業イメージを完全に打破するもの。負けた、悔しいと思いつつも感動で一杯でした。これはいけると判断して5年間研究を続けたのです」

地域では確保が難しい経営のプロの力と、全国から集まる若者たちの力。外から新しい血を入れることが地場企業の発展、地域の活性化につながる。山口氏は確信する。また、ベルグアースグループ全

この秋には、エコトリズムの専門家の提案を受けて、キャック、カヌーの指導者育成の講習会を行う。

「マリンスポーツに適している宇和島の魅力をアピールしたい。若者の雇用を確保し、人口減少に歯止めをかける意味もある」

構想中のアイデアが「海の駅」。「道の駅」をヒントに、海産物や水産加工品など地域の特産品を展示即売する施設だ。

行政リーダーも不退転の決意

プロを育てないとダメ——こうした試みの成否のカギとして、石橋氏が指摘するのが人材だ。「海の駅にしても、観光のエキ

を、続く3月には、同診断の中で分析・提言した宇和島都市圏の現状を踏まえ、今後の活性化策をテーマとしたフォーラム「地域トークin宇和島」を開催した。

全国に農・林・水産業を基幹産業とする地域は多い。宇和島の挑戦は、伝統的な産地の再生をめざす地域にとつて、1つの可能性を示す。



(注1) 宇和島の輩出した人材

宇和島出身には、児島惟謙(1837~1908、明治期の司法官、貴族院議員。大津事件では大審院長として司法権の独立を守り抜き、「護法の神」と高く評価された)、穂積陳重(1855~1926、明治大正期の法学博士。日本国民法の生みの親。日本初の法学博士。東京帝国大学法学部長、貴族院議員、枢密院議長)、穂積八束(1860~1912、明治期の法学博士、日本大学の設立者。東京帝国大学法科大学長)、大和田建樹

(1857~1910。詩人、作詞家、古文学者。「鉄道唱歌」の作詞者)などがいる。

(注2) 宇和島市地域づくり健康診断

「地域づくり健康診断」とは、現地取材と統計データ等をもとに独自の分析手法を使い地域の関係者とディスカッションを行うことにより、地域の課題と可能性を地域自身が発見する、DBJの開発したプログラム。全国各地で展開中。



宇和島市長 石橋 寛久氏

体で約230名の雇用を生み、地域と共生して発展していくことも重要だと考えている。「宇和島を拠点に日本一のブランド苗を作り、業界トップとしてのさらなる地位を確立したい。その上で海外展開も考えたい」と、山口氏の夢はまだまだ膨らみ続けている。

頑張る人や企業を支援する行政

産地再生へ向けて挑戦する地場企業。行政サイドもそれを後押しする。宇和島市長の石橋寛久氏は、地域づくりの課題として第1次産業と観光産業の振興をあげ、こう語る。「戦後、地域の基幹産業だったみかん、真珠、鯛、ハマチ養殖なども現状は非常に厳しい。まず、第1次産業が元気なまちにしたい。その上で、観光産業との融合を図りながら交流人口の増大を図りたい」

地域の危機感からの行動が

困い場に集めたトナカイ



いておき、朝、草のあるところに連れていく。ところがトナカイは逆に夜は放しておいて、放牧地の草を食ませ、朝、牧童が放牧地に向き、家の近くに集めるのだ。

トナカイを狩っていたシベリアの住民がトナカイを飼育するようになったのは今から4000年前からで、南のステップ地帯での馬飼育の影響だといわれている。その時にトナカイ騎乗の技術も取り入れたのだ。一方、トナカイぞりの使用は、北方のイヌぞりの影響だといわれている。

平坦なツンドラを走っている時、2頭立てのトナカイぞりはまるでサンタクロースのそりのようだ。手綱で方向を指示し、鞭で加速させる。運転、制御もしやすい。しかし起伏の激しい山岳地帯を走る時、その力強さは戦車のような。かなりの急斜面、しかも馬や牛の頭より大きい石、岩がごろごろしているところをガンガン上がっていく。そり作りに釘、接着剤は一切使わない。ほぞで組み合わせ、トナカイ革や麻の紐で結ぶ。わずかな「あそび」があるために強い衝撃にも持ちこたえるのだ。壊れても巧みな紐技術で瞬く間に修理してしまう。



シベリアのトナカイ放牧地

トナカイ騎乗が行動範囲を広くした



シベリアに長期滞在していると、人類が極北に進出できたのはトナカイのおかげだということを実感する。そのトナカイ飼育は他の多くの家畜飼育と違う特殊性がある。

早朝、若者がキャビンを出て行った。トナカイを探しに行つたのだ。どこにいるかは足跡を見て判断する。彼はトナカイの足跡が新しいものか古いものか判断できる。トナカイに騎乗して群を見つけると集めてキャビンに追い上げる。軽快にトナカイに乗っているが、初心者にはなかなか難しい。厚い座布団のような鞍を載せているが、あふみはない。右側から飛び乗り、右手に持ったステッキでバランスをとる。慣れないと余計な力を使うのですぐに疲

れてしまう。彼らは急斜面も凸凹道も気にせずさうそうと進む。トナカイはオスもメスも立派な角がついているが、騎乗の時、邪魔なことがあるので切り落とす。この角の形や皮の色などですべてのトナカイを識別できるのだ。

キャビンの近くにある柵の中にすべてのトナカイを入れる。すべて去勢した雄トナカイだ。50頭いるトナカイの中から、今日の作業に必要な騎乗用またはそり用のトナカイを選んで捕まえる。馬のように素手で捕まえるわけにいかないの、ごく近くから投げ縄を放って捕まえる。いったん捕まえてしまえば従順だ。

牛馬やヒツジ、ヤギなど多くの家畜は夜中は家の近くに置

トナカイぞりは皮ひもで組んで組み立てる



探検家・医師 関野吉晴



1949年東京生まれ。71年一橋大学在学中、アマゾン全域踏査隊長としてアマゾン川全域を下る。以来25年間に32回、通算10年間にわたり南米への旅を重ねる。93年からは、東アフリカで生まれた人類が、シベリア、アラスカ経由で南米最南端まで行った旅路「グレートジャーニー」5万キロを逆ルートでたどる旅に挑み、2002年2月に最終目的地タンザニアへ到着。著書「インカの末裔と暮らす」文英堂、「『原住民』の知恵」光文社知恵の森文庫など多数。写真は全て本人による撮りおろし。

犬ぞりと比べて、トナカイぞりの長所の一つは餌を運ばなくてもいいことだ。アラスカ、極東シベリアで犬ぞりの旅をしたが、そりに積んだ荷物の半分近くが犬の餌だった。それに対してトナカイはツンドラに自生しているトナカイゴケ（地衣類）を食べる。だから餌を用意する必要がないのだ。

トナカイは夜道が得意だ。犬と同じように色を識別できない。その代わりに光に対する感受性が強く、夜道も歩ける。このトナカイぞりの使用はトナカイ騎乗とともに狩りの行動半径とスピードを革命的に高めたことだろう。人類のシベリア進出はトナカイあつての事業だとつくづく思った。

Yoshiharu Sekino



(株)オークワ
取締役 財務本部長
今井 啓氏

地域貢献の一環として 防災へ取り組み

オークワは和歌山をはじめとする近畿1府3県(大阪府・和歌山県・奈良県・三重県)に大型ショッピングセンター、スーパーマーケットなど131店舗を展開する有力リージョナルチェーン。創業以来、地域貢献を企業の使命と考え、その一環として早くから防災対策を講じて来た。79年には和歌山県との間で、大規模災害時に最高1000万円相当の救援物資を無償で提供する協定を締結した。

95年1月の阪神・淡路大震災発生を受け10月には同社初の防災マニュアルを作成。02年1月には県からの要請を受けて、災害救助物資の調達に関する新たな協定を締結した。これは県内で大規模災害が発生し、災害救助法の適用



和歌山市内にあるオークワ本社(手前中島店)。同社は現在、大型ショッピングセンター、スーパーマーケットなど、和歌山、大阪、奈良、三重に131店舗を展開している。

に基づいて県災害対策本部が設置された場合に、救援物資を有償(災害発生時直前の取引価格)で供給するもので、大阪府、奈良県、三重県、和歌山市等との間でも協定を結んでいる。

同年10月には、役員を中心メンバーとする緊急時対策検討委員会を設置。折しもこの時は、国の中央防災会議で東南海・南海地震の強震動・津波の高さの分布や被害想定などの検討が進められていた時期で、委員会では地震保険の検討にも着手した。

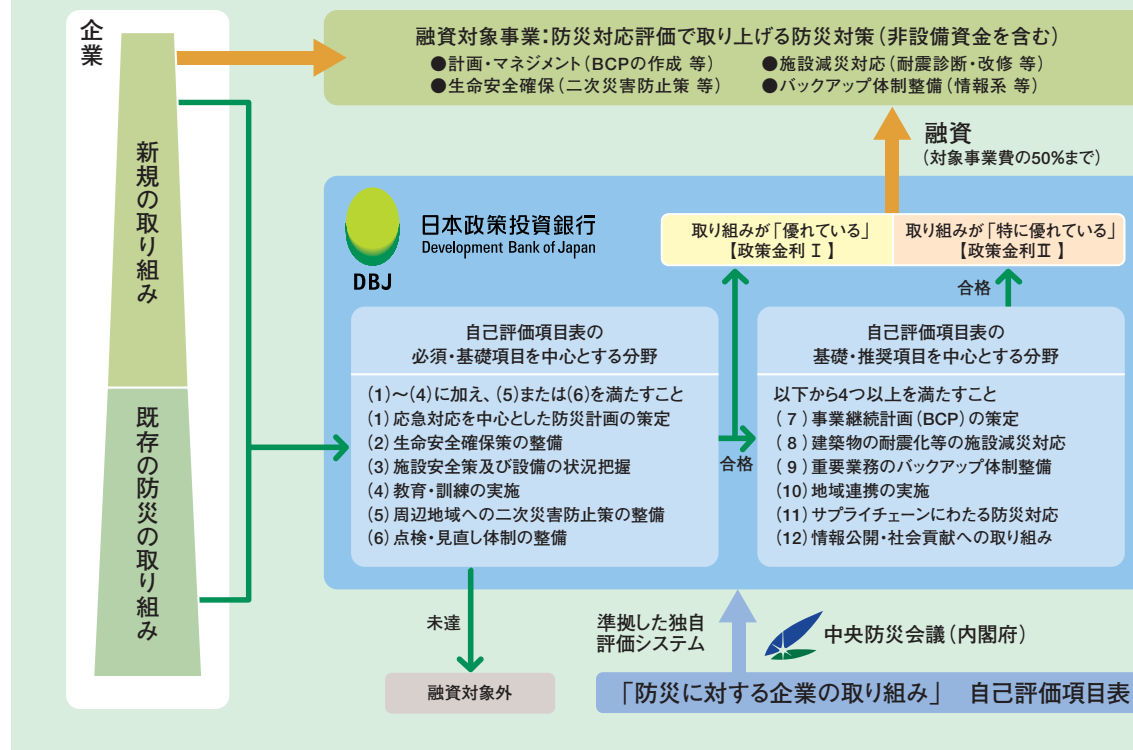
取締役財務本部長の今井啓氏は、同社の防災対策の狙いは安全確保と事業継続にあるとして次のように語る。

防災先進企業を金融面で支援

— 関西地域初の「防災格付」融資を実行 —

今世紀前半に発生する確率が高いとされる東海・東南海・南海3地震。同時発生時の経済的被害額は約81兆円と試算されている。被害を最小限に食い止めるために、企業の防災対策の構築が求められているが、現実には建築物の約35%が耐震性に問題があるほか、BCP(事業継続計画^(注1))を策定している企業の割合は8%、大規模災害に備えた財務手当てを行っている企業も4%程度にすぎない^(注2)。こうした状況を踏まえ、日本政策投資銀行(DBJ)では今年度「防災対応促進事業」(防災格付)融資制度を創設したが、その関西地域第1号として、(株)オークワ(本社・和歌山市、1959年創立)に対する融資を実行した。同制度の適用事例としては全国3番目(第1号は安田倉庫(株)(本社・東京都港区))、小売業としては全国初となる。

■ 防災格付融資「防災対応促進事業」



高精度の 防災情報を 活かす対策を 講じる

「大地震、火災などの不測の事態に際して重要なことは、お客さまや従業員の安全確保を最優先しながら、店舗や事業所の被害を最小限に食い止め、お客さまの求める生活必需品を安定的に提供し続けること。店舗や事業所が被害を受けた場合も、会社の総力を結集して迅速かつ的確な復旧・復興を図り、営業の続行や再開に向けて全力を尽くすこと。そうした姿勢を示すことで会社は地域社会から信頼を得ることができ、社会的使命を果たすことができるのです」

05年に入ると取り組みは更に強化された。2月、東南海・南海地震に対する総合防災対策を講じるためのプロジェクトチーム(PT)を役員を中心メンバーとしてスタートさせたのだ。以来、PTでは建



(左) 本社内に備蓄された防災用品。懐中電灯、発電式ラジオライト、簡易トイレなどのほかに、ボール、ハンマー、ゴーグルなどもある。(中) 防災マニュアルとポケット版「緊急対策の手引き」。「手引き」は全社員が携帯している。(右) 本社の社員食堂へ向かう廊下には、社員に日頃から防災を意識してもらおうと防災対策案内が掲示されている。

物・設備、保険・資金、情報システム、危機管理体制の4テーマについて具体的対策の検討を重ねている。

「ここへ来て当社の防災対策が一段とレベルアップしたのは、県の防災情報精度が上がって、個別店のリスク分析ができるようになったことが大きい」と今井氏は言う。

「県の地震被害想定結果(04年度作成)によれば、東海・東南海・南海地震が同時発生した場合、地震の規模はマグニチュード8.6相当。県南部の串本町には地震発生から8分後には第1波が襲来し、最大で6.7mの津波が来るという予測でした。串本店は海岸の近く、しかも24時間営業。早速、昨年11月に津波襲来を想定した避難訓練を実施。以後、同様の訓練を3m以上の津波が予想される店舗で実施しました」

対策作りは決してスムーズに進んだわけではない。最大のネックとなったのが費用対効果の問題だ。いつ起きるか分からない災害相手の投資は効果の測定が難しい。今井氏も「どこかで折り合いを付ける必要がある」と言う。

「PTで各店ごとに耐震補強、店舗移転、建て替え等のケ

(注1)BCP Business Continuity Planの略。災害や事故など不測の事態が発生したときに、いち早く事業活動が復旧できるよう戦略的にプランを準備しておくこと。

(注2)BCPを策定している～ 企業の防災への取り組みに関するDBJの特別調査による。05年11月実施。全国の資本金10億円以上の企業1,623社が回答。

スで分析してコストを計算。総合的なリスク度を判断して必要投資額を決めていきました。その結果、コストが高い地震保険は最小限に限定。津波被害のおそれがある店舗で浸水被害に対する商品保険に加入しました」

BCPを射程内に検討を進める

課題はまだ多い。たとえば、従業員の防災意識の向上。「役員はPTの中心にいるので意識は高いが、従業員の場合は思うようにはいきません。防災教育の強化が今後の課題」と語るのは、総務部ゼネラルマネージャーの坂口進氏。

当面の対策は店長の意識啓発だ。

「社長以下店長までの幹部全員約350人が参加する月次の販売会議では、ここ3年、毎年9月に県の防災担当者



(株)オークワ 人事総務本部 総務部ゼネラルマネージャー 坂口 進氏



紀の川にほど近い場所に位置する大型ショッピングセンター「メッサオークワガーデンパーク和歌山店」は、防災活動拠点として提供される。ヘリコプターが離着陸できるように、駐車場には高い構造物を作らないように設計されている。

の襲来イメージの3次元CGを紹介しながら、リアルな感覚を持つてもらおうようにしています」

現在PTでの検討はBCPも射程に入れて進められている。「今までは防災対策が中心でしたが、今後は災害発生後の事業継続対策を考えていかなければならない。現在、各部署ごとにチェックリスト形式の行動計画を作っています」と坂口氏。作成に際しては、阪神・淡路大震災で被災した同業者にも綿密なヒアリングを重ねたという。「実は当初、BCPはまったく意識しておらず、社外の人から、その行動計画がBCPだと指摘されて気づきました」と苦笑する。

着実に進化を遂げるオークワの防災経営。その実効性について坂口氏は、「経営中核部の人間が高い意識を持つていないと、実際の災害時には機能しない。いざとなったらその力が発揮されると思います」と自信を示す。

行政サイドからも高い評価

県の災害救助物資の備蓄要請に応え、2度にわたって県との協定を結んだオークワの姿勢は、行政サイドからも高く評価されている。危機管理局総合防災課課長補佐・佐々木真次氏は、県の進める防災対策において企業との連



今年9月1日、オークワも加盟する日本チェーンストア協会関西支部を中心とした大手スーパー14社と大阪府との間で、「災害時における物資供給及び防災活動への協力に関する協定」が締結された。

企業の防災経営を金融面から支援

携・協力は不可欠として次のように語る。

「大規模災害に対しては、自助・共助・公助の備えが必要です。自助とは県民各自が自らを守ること、共助とは地域社会がお互いを守ること、公助とは国・県・市町村などの行政が県民を守ること。県では現在、この3つの力で大規模災害時の被害を最小限にする防災協働社会の構築を目指して、取り組むべき施策を行動計画としてまとめています。」

その1つの柱が災害救助物資の緊急供給体制作りで、現在県内12カ所で現物備蓄を行っています。これだけでは最大時24万人と予想される避難所生活者数に対応できません。また、保管場所や保存期間等の問題からすべてを現物で賄うには限界がある。これを補完するには、流通備蓄の活用が不可欠となっており、小売り業界の協力が不可欠となっているのです」

オークワのような防災経営に積極的な企業を評価して、

INTERVIEW

(株)オークワ代表取締役 社長 大桑 啓嗣氏



防災への取り組みは、当社の経営理念である「わが社の成長発展こそがお客様の生活文化の向上を促し、社会への大きな貢献となることを念願する」を遂行する上で、重要な経営戦略事項であると考えております。各地域へ多数の店舗を出店し、日々、地域の消費者と接し、生活必需品を供給する企業として地域社会になくてはならない存在であり、その存続・発展は社会的責任・使命であると痛感しています。

防災対策は全社的に見地より最重要事項であることを社内・社外に知らしめるために「東南海・南海地震対策プロジェクト」の発足に当たっては、全取締役が参加し、かつ各チームの実行リーダー班長には役員を任命致しました。チーム毎に明確な目的を定め、一年以内に成すべき対策を立案し、スケジュール化するように努めました。

「安全・安心」な企業であり続ける事が、当社の社会的責務であることを念頭に、今後より一層防災対策に取り組んで参る所存です。

高質感が演出された店内。売り場には近郊漁港直送の鮮魚、地場野菜、産地と品質にこだわった精肉などが並ぶ。また、買い物客が自分で精算できる西日本初のセルフレジも導入されている。



「メッサオークワガーデンパーク和歌山店」の店内。「高質スーパーマーケット」をコンセプトにしており、空間設計にも工夫を凝らしている。

金融面からインセンティブを与えていくというのがDBJの「防災格付」融資制度だ。中央防災会議が策定する企業の防災対策評価指標に準拠し、防災計画・マネジメント（BCPの作成等）、耐震診断・改修等、企業の防災対策を幅広く支援するもので、具体的には、12分野にわたり、DBJの独自設問を含む60余りの項目の充実度に基づいて格付を行い、防災への取り組みが先進的な企業ほど金利を優遇する仕組みだ。

オークワに対する融資では、安全・安心な暮らしの実現を目標とする同社の一連の取り組みが、現在計画中の

対策を含めて高く評価され、評価ランク中最上位となる「防災への取り組みが特に優れた企業」として最優遇金利の適用となった。

融資対象となったのは、串本店における津波被害も想定した耐震補強工事の実施、システム回線の二重化等の防災対応事業だ。従来からの取り組みと合わせて、災害時の来客の安全確保や、営業の継続による地域住民への生活必需品の安定供給等の防災体制が、一層促進されるものと期待されている。

今回の融資についてオークワでは、「最初の打診は、地震対策の一環としてコミットメン

トラインの検討を進めている最中に行われたので、非常にタイムリーだった」（今井氏）、「融資の実行前に評価シートのインタビューがあったが、そのチェックは、これまでの防災対策の自己診断に役立つと同時に、これまで見落としていた点の発見にもつながり、防災対策のレベルアップにも役立つ」（坂口氏）と評価する。

高まるBCPへの関心。定着へ着実な兆しも

災害大国日本では、自然災害を念頭においた、企業のリスク管理体制の構築が課題となっているが、オークワのような防災経営を実践する企業は、まだ少数派だ。だがその一方で、企業の防災意識にも変化が見られる。

「05年から多くの企業でリスク管理意識やBCPへの関心が高まり始めたように思う」と指摘するのは、慶應義塾大学教授の大林厚臣氏。中央防災会議の専門調査会（企業評価業務継続ワーキンググループ）の座長も務めた、この分野での第一人者だ。

そうした変化の理由として大林氏は、製造業を中心と



慶應義塾大学
大学院経営管理研究科教授
大林 厚臣氏

してBCPの策定が取引条件とされ始めてきたことをあげると「半導体や自動車など緊密なサプライチェーンを構成する産業では、災害で1社でも事業が止まると、その影響がチェーン全体に及ぶ。そのため、取引条件としてBCPの策定を求める企業が増えているのです。すでに多くの業界団体がBCPの雛形作りに着手していますが、先行する半導体業界では業界基準を踏まえて各社が対応を見直す段階にあります」

定着の兆しを見せる企業の防災対策。そのキーポイントとして大林氏は、トップマネジメントの意識を指摘する。

「危機管理への取り組みが早い企業に共通するのはトップの意識の高さ。災害リスク対

策は、通常の事業戦略を考えると本質的に同じ。経営者がリードして関与すべき」と主張する。

その上で定着の鍵は2つあるという。1つは品質管理の発想だ。

「一度始めたら対策を継続し、社員の防災意識を高めること。リスク管理は、日本人が得意な品質管理と似ています。防災対策も簡単にゴールには届かないので、現場の提案をベースに徐々にレベルをあげていくことが大事です」

もう1つの鍵は社会的評価だ。

「防災対策に熱心な企業を社会がもっと評価するようにになれば、企業イメージが上がり、資金調達面でもメリットが出たりする。その点は環境問題と非常によく似ているので、同じパスを通じて欲しいと思っています」

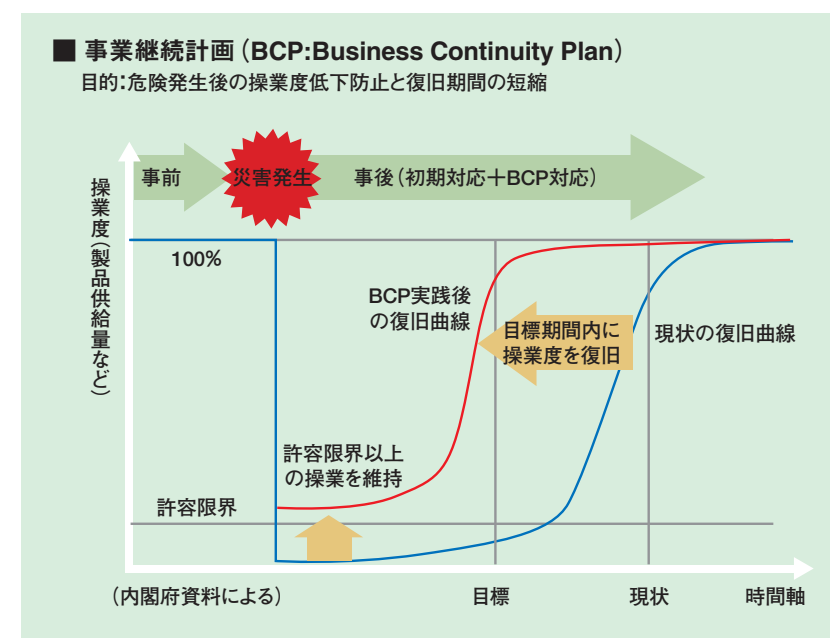
最後に、DBJの防災格付融資制度について聞いた。

「防災対策を進めるうえでソフトな取り組みを含めて可視化し、把握することが重要になる。その点、借入金利の優遇というメリットを明示する」とともに、幅広い項目にわたる評価で防災対策の長・短所を明らかにする機能を持

たせたこと、また優れた取り組みを社会に知らせるきっかけを作ったという意味で、非常に進んだ取り組みと言えます」

日本でも本格化の兆しを

見せ始めた企業の防災経営。災害に強い経済社会を構築すべく、企業の事業継続の社会的価値を評価し支援するDBJの防災格付融資制度の活用が待たれる。



「世界商品」 「林業再生」を夢見て

南九州・鹿児島県、地元ベンチャー企業の挑戦

「地方の時代」の流れの中で、今、日本各地で地域の活性化に向けた特産品作りが進んでいる。南九州・鹿児島県でもユニークなベンチャー企業の挑戦によって、新たな特産品が生み出されている。その中の2社を訪れた。火山噴出物のシラスを原料にした自然化粧品を製造・販売する(株)天元(本社・鹿児島県始良郡)と、煙を使った熱処理技術を用いて高品質木材を製造・販売するドリーミィ(株)(本社・鹿児島市)だ。日本政策投資銀行(DBJ)は、地域経済の発展・市場の活性化に貢献すべく良質の技術を持つ地元企業への融資を推進しているが、この両社に対しても地域金融機関とともに設備資金の協調融資を行った。

“メイド・イン・カゴシマ” シラス化粧品を世界へ

(株) 天元

(株) 天元 代表取締役社長
又野 一己氏



人気の秘密は 天然の美肌効果

「内外の有力メーカー品と使い比べても、選んでもらえる自信があります。とにかくリピート率が驚異的なのです」

そう語るのは、火山灰シラスを原料にした化粧品の製造・販売を手がける(株)天元の又野一己社長。小売りはせず、全国の百貨店で開催される物産展での対面販売や、通信販売を中心に行っているが、愛用者は増える一方だという。何よりの証拠が売上高。創業以来19年間、右肩上がりを見込む成長ぶりだ。

同社の一番人気は、洗顔・メイク落としの基礎化粧品『きんぐきんぐ』だ。なぜ、それほどまでに熱い支持を受けるのか。その理由は自然素材ゆえの優れた美肌効果にある。原料となるシラスは、豊富な天然ミネラル成分を含んだ古



燻煙熱処理2号炉(奥)と処理前の原木。1回当たり、手前に見えるパレット14台分の原木をフォークリフトで炉に入れ、3昼夜かけて熱処理する。

旧くて新しい技術で 日本林業の再生を夢見る ドリーミィ(株)

シラス化粧品を「鹿児島発世界商品」にするのが夢という又野氏。その夢の実現も次の世代に託すつもりだ。これが

らも応援してもらいたいのので、いち早く相談したい」と、DBJにも新たな期待を寄せている。



社名の「天元」とは中国の言葉で、天地自然は万物生命の元という意味。天然のもの、自然のものを少しでも世の中に広めたいという願いが込められている。

「マイナスイオンも遠赤外線も電気。ミクロン単位のシラス粒子が肌の表面を転がることで活発に放電、毛穴や汗腺の汚れを吸い出すのです」

代地層のもので、80万年もの長い精製のために自然のバリを帯電。これが、マイナスイオンと遠赤外線を放射し、肌表面の汚れや古い角質だけでなく、毛穴の奥の汚れも吸着して洗い流してしまふのだ。そのしくみを又野氏は、転がり摩擦と呼ぶ。

39年後に訪れた 運命的な再会

又野氏が起業したのは60歳の時。だが、そもそもそのシラスとの出会いは、海軍潜水学校時代の16歳の時だった。小学校で日本の軍艦は黄金で出来ていると教えられた又野氏は、海軍へ入って初めてその意味を実感した。潜水艦の至る所に真鍮が使われていて、ピカピカに磨きあげられたその表面が黄金のように輝いていたのだ。その磨き粉が鹿児島島の火山灰シラスだと知り、強い愛着を感じたという。

やがて終戦。その後長い間、又野氏の中でシラスは遠い昔の記憶となっていた。ところが55歳のある日、老人の引くりヤカーの荷台に懐かしいものを見つけた。「これはシラス?」。老人は頷きながら「うちの山で採れる。戦時中は海軍にも納めていた」。2人はしばらく会話して別れたが、老人は又野氏の後を追って来て「こんないいモノはないから商売すればうまくいく。あなたにやる気があるなら提供しましょう」と申し出たのだ。



「きんごきんご」とは、地元の言葉で「きれいになってさっぱりした」という意味。又野氏が子供の頃、母親たちが風呂上がりにそう言うのをよく聞いていたことから名付けたという。



思案を重ねるうちに3年が過ぎたが、やるなら早い方がいい」と英断を下し、2年の研究期間を経て起業した。周囲の目は冷やかだったが、16歳の頃の「最高のものを見つけた」という確信はいささかも揺らぐことはなく、必ず成功すると思つた」といふ。

火山灰を原料に 化粧品を開発

起業から約1年後の88年4月初の商品として磨き粉『スビカ』を発売。これが鹿児島県の特産品に認定され、ヒット商品となった。それだけでも幸運なスタートだったが、嬉しいことが続いた。「スビカを使うと手がつるできれいななる」「スビカで顔を洗うと気持ちがいい」。



燻煙熱処理で
暴れ杉を制する

「この道のプロたちが製材の音を聞いて笑い出す。こんな音、聞いたことないってね。そして出て来た杉を見て驚く。信じられないものを見たと言って」。そう語るの、ドリーミィ(株)の原口望社長。木のプロたちが驚くほどの優れた木材乾燥技術を確立したその人だ。

「プロが驚くのも無理はない。木の中で一番暴れる」と言われる杉は、反りや割れが起きやすい。そのため、住宅用でも屋根裏や床下などの構造材としてしか使えない。ところが、その杉が原口氏の乾燥技術で処理すると、造作材などの高品質建材へと変身するのだ。

『スドクウッドキョク君』と名付けられたこの杉は、燻煙(くんえん)熱処理材と呼ばれる。燻煙熱処理とは、廃木を燃やした煙を利用して

木材を熱処理することで、木の持っている狂いを軽減させるとともに乾燥を促す方法。日本の木の加工現場では昔から行われてきた乾燥法だが、技術の確立が難しく、材質にはばらつきが出るのが難点だった。

「厄介物の杉の乾燥技術は、まだ誰も確立していない。だから、杉を制すれば全国制覇出来る」と考えて真剣に取り組んだのです」。原口氏は、01年から約4年間をかけて試行錯誤を繰り返して、技術的な完成度を高めることに成功した。

そのポイントとは、通常、製材後1回のみ行う燻煙熱処理を原木・製材後の両段階で施すという独自の乾燥法にある。これによって、反り・割れが少なく、防霉、防カビ、防虫、断熱、調湿等の効果に優れ、かつ化学薬品処理に頼らない人体にも優しい木材の製造が出来るといったようになったのだ。



ドリーミィ(株)代表取締役 原口 望氏

(左)1次処理された原木は製材後、再び4日間かけて燻煙熱処理される。(中)原木の中には、釣り鐘用の撞木(しゆもく)材となる椰子もある。(右)燻煙熱処理炉の原木搬入部分。



こんな声が多く寄せられたのだ。顧客の予想外の使用方法に、それならばと、又野氏はシラスを使った化粧品作りを決意。申請から1年足らずの95年3月、県内初の化粧品製造免許を取得。同年7月に洗顔用「きんごきんご」と全身用「マイエステ」、化粧水などを発売した。

化粧品への進出は、創業期から成長期へと向かう天元にとって、会社の飛躍をかけた大きな挑戦。これが見事成功したことで、会社の経営基盤は磐石のものとなった。それだけに又野氏は、創業以来一番苦しかったのは、化粧品免許の申請から取得までの1年間でした」と当時を述懐する。

又野氏は今、次の成長へ向けた準備を進めている。2年前からは中国展開を視野に入れて上海と大連での見本市に出品。大きな反響を得た。また今年春には、高まる需要に応え安定供給体制を整えるべく本社工場の建替えを行った。DBJはこれに対して、(株)南日本銀行および(株)鹿児島銀行とともに協同融資を行った。

世代交代も準備中だ。「遅くとも来年6月までに娘に事業を承継したい」といふ。

各方面で高まる
キオク君への評価

「その良さは体感しないと分からない」と原口氏に案内されたのは、キオク君100%使用のモデルハウス。外気温は優に35度近いというのに、1階は確かに涼しい。2階は屋根に近い分、少し暑さは感じるものの窓を空けていれば十分しのげる。「キオク君で作った家に断熱材は不要。夏はクーラーなしでも過ごせます。逆に冬は熱を逃がさないから、わずかな暖房だけで十分暖かい」と原口氏。その優れた品質は、大手ハウスメーカーの担当者として「うちのものよりこちらの方が売れる!」と



評価が高まる一方の『スモークウッドキオク君』で作られたモデルハウス。すべて「キオク君」を使用したモデルハウス内のらせん階段(上)ベランダ(中)床(下)反り・割れの少ない「キオク君」を使うことで、らせん階段もできるようになった。とくに、この5月の商品発表会以降、大手の建材メーカーやハウスメーカーからの引き合いが急増しているという。



(注)浮造り加工
「浮造り加工」とは、木材の年輪(夏目と冬目)を浮き出させるように表面に凹凸を付ける加工技術のこと。その結果、傷も付きにくい立体感のある木自身の持つ美しい素材感・風合いを際立たせた仕上げを得ることが出来る。なお、フローリングの浮造り加工方式は、ドリーミ社が実用新案を取得しており、燻煙熱処理の有無に関わらず同社の許諾なしに加工販売は出来ない。

言わしめたほどだ。

キオク君を使った最近のヒット商品は、床暖房対応の杉フローリングだ。その特長は、冬目が太い南九州の杉材の特性を活かして表面に浮造り(うづくり)加工(注)を施すとともに、焼きを入れて耐摩耗性を向上させている点。床暖房対応材となると、熱で木の収縮率が高くなるため、杉のフローリングなど誰も考えない」と原口氏。

「合板(ベニヤ)でも最大1〜3mm収縮するのに対して、キオク君では巾135mmの無垢材で最大0.6mmの隙間で安定します」。その品質は市場で高く評

価され、模造品まで出始めているという。

キオク君は今、生産が追いつかない状態だ。これまで、高品質の住宅建材としてだけでなく、九州国立博物館や鹿児島県立博物館等、高い調湿機能が求められる文化施設の蔵庫天井・壁・床材にも採用されている。

こうした需要の高まりを受けて、同社では昨年11月に製造設備の増強を行った。DBJはこの設備投資に際して、(株)南日本銀行との協調融資を実施したが、原口氏は「こんな小さな会社を、全国への調査力、データを持つ銀行が支援してくれるなど夢にも思わなかった」と驚きつつ

も、「選ばれたことを誇りに思う」と嬉しさを隠さない。

成功を信じて
孤軍奮闘の日々

「諦めずにやり続けることが大事。社員にも、始める前にそれはダメとは決して言いません」

そういう原口氏には苦い経験がある。多額の設備投資をして燻煙熱処理の研究に取り組み始めた5年前、中国での事業が現地の大水害の影響で頓挫、経営が窮地に追い込まれた。

「それでも燻煙の研究は諦めない。1年余り、社員が私の傍に寄り付きませんでした

よ(笑)」

やがて、原口氏の孤軍奮闘を見るに見兼ねて社員たちが協力し始め、気持ちが一気に上がったという。今では懐かしい思い出だ。

厄介物とされる杉だが、燻煙熱処理材の普及が進めば地域木材市場の活性化、ひいては日本の林業の再生にもつながることが期待される。

「南九州産杉の特性を活かした商材を、何としても全国にPRし、普及させたい」という原口氏。そのためには独自技術を公開する用意があるとして、本気で知りたい人には、いくらでも教えますよ」と志のある事業者の挑戦を歓迎している。その社名のごとく日本林業の再生を夢見て、原口氏の奮闘はこれからも続く。

Column

「経済小説の舞台裏3」
——税の原点——

作家 幸田真音

「どうして税金がテーマなのですか?」

「このところ、最近著、タックス・シエルトー(朝日新聞社・刊)についての著者インタビュー」を受けるたびに、必ず受ける質問だ。

毎回、自分なりに答えを用意して、できるだけ丁寧に対応するよう努めているつもりだが、これがなかなか難しい。小説のテーマや舞台は、連載開始の直前に、あれこれ作画的にひねり出すケースもあるのだから、私の場合はごく自然に自分のなかに芽生えてくるのが圧倒的に多い。

だから、もしも正直に答えるとしたら、だって、いまは税金でしょう。書かないわけにはいかないですもの」と、本当は言いたいところなのである。

年間の一般会計予算のうち、半分近くが歳入で賄えず、長年国債発行に頼り続けてきたのがわが国の財政の現実だ。だが、その新規発行分の国債依存度も、ようやく四〇パーセントを割り込み、改善の兆しが見え始めてきた。政府が

掲げる財政健全化の目標も、二〇〇六年までの第一期を経て、二〇〇七年から二〇一一年の第二期に突入してきた。

二〇一一年度の達成をめざして、国と地方の基礎的財政収支(プライマリー・バランス)を確実に黒字化すべく、新たな挑戦の「〇年」が始まったのである。

となると、いま以上の歳出カットはもろろんとしても、どうやって歳入を増やすか、税制改革の議論に踏み込まざるをえなくなる。

だがと私は思う。いや、だからこそなのだが、いまこそもう一度原点に戻って、税金っていったいなんなのかということ、基本から考えてみる必要があるのではないだろうか。「ああ、またこんなに税金を取られた」給与所得者は毎月の給与明細を見ながら、われわれのよ

しかし、いったい取られると思うのはなぜなのだろう。そもそも税金とは、取られるものなのだろうか。税金に対するわれわれの認識は、本当にこれでいいのか。

一方で、救急車やゴミ収集などといった社会の公的サービスは、日々当たり前のよう

に享受しながら暮らしている。だが、それには「スト」がかかっている。税金が集まってこそ実現していることには、案外無頓着だ。

たとえば、州によって税率の異なる米国では、より良い公的サービスが受けられるからといって、あえて税率の高い地域を選んで転居を決める住民もいると聞く。夕張市の財政破綻に関する報道などを見るにつけ、やがては日本にも、地域の財政状況の健全さを見て、住居を定めるような時代が来るのかも



作家。1951年生まれ。米国系銀行や証券会社で債券ディーラーなどをを経て、95年『小説ヘッジファンド』で作家に。国際金融の世界を舞台に、時代を先取りするテーマで次々と作品を発表し話題となる。ベストセラー『日本国債』は、海外メディアでも注目される。雑誌・新聞で小説やエッセイの執筆に加え、テレビ・ラジオのコメンテーターとしても活躍。著書は『凜冽の宙』『あきんど網屋半兵衛』『代行返上』『日銀券』など多数。週刊文春で企業買収をテーマに『パイアウト』を連載中。最近著は、週刊朝日で連載の『タックス・シエルトー』。