

NUPRI NEWS

Nagano Urban Policy Research Institute

NPO法人
長野都市経営研究所

Vol.37

2010.DEC.

NPO法人 長野都市経営研究所

発行/NPO法人 長野都市経営研究所 〒380-0834 長野市大字鶴賀問御所町1289-1 丸本ビル2F TEL 026-235-7911 FAX 026-235-6166 http://www.nupri.or.jp E-mail : nupri@nupri.or.jp



おめでとう

AC長野パルセイロ

スポーツ・街づくり研究部会長 鷲澤 幸一

会員の皆様にはいつも応援していただきありがとうございます。

12月5日、遂に念願だったAC長野パルセイロのJFL昇格が決まりました。3戦目となるこの日、会場にはたくさんのおファンが詰め寄り、選手たちが駆け付けました。その数は500人近かったのではないのでしょうか。集まった4チームの中でも断トツに多い応援団と共に、チームは感動の涙を流しました。

J1、J2に次ぐリーグであるJFL（日本フットボールリーグ）への昇格を懸けた全国地域リーグ決勝大会が千葉県市原市で開催され、AC長野パルセイロは4チーム中で2位に入りJFLへの自動昇格を自力で決めました。1位になったカマタマーレ讃岐と共に、来シーズンはJFL所属の18チームに仲間入り、既に昨年昇格を果たした松本山雅FCと同じ土俵でのシーズンを迎えます。3位になった三洋電機はJFL所属のアルテ高崎との入替戦に臨み、4位の横浜スポーツ&カルチャークラブ（YSCC）は来年改めて地域リーグからのチャレンジとなりました。

11月下旬の全国地域リーグ決勝

大会一次ラウンド（高知）、カマタマーレに次いでグループ2位の結果で決勝ラウンドに進みました。10月に開催された全国社会人サッカー選手権でも、優勝はカマタマーレ、準優勝がパルセイロ。常にカマタマーレ讃岐と全国のトップを争いましたが、ひとつも勝てなかったことは事実。この借りは来年のJFLのシーズンで返します。同じように、来年は信州ダービー復活、宿敵の松本山雅FCにも負けるわけにはいきません。

満身創痍、殆ど全員が傷ついていましたが最後まで諦めずにピッチを走り抜けてくれた選手たち、試合の開始前から終了のホイッスルが鳴るまで声を枯らして歌い続けていたサポーターたち、関係者が一丸となって獲得したJFLへの切符、本当に嬉しい瞬間でした。でも、これからが本当の戦いです。JFLに向けたチーム作り、環境作り、課題はたくさんありますが、AC長野パルセイロの夢は、まだその先です。来シーズン、南長野運動公園でパルセイロの魅力的なサッカーを応援して下さい。



AC NAGANO PARCEIRO

2010年収穫祭 なごやかに関催

記録的な猛暑にも負けず

おいしく育ったりんごに、みんなにっまじり

新産業創出研究部会の「りんごの木オーナー制度」は今年11年目を迎え、ますます好評をいただいています。11月20日には、飯綱町三水の「NUPRIりんご農園」で11回目の収穫祭を開催。小春日和の農園にオーナーやその家族ら100名近い方々が集まり、完熟りんごの収穫を楽しみました。この日は旬を迎えた「サンふじ」の収穫が中心。10月には「しなの3兄弟（秋映・シナノスイート・シナノゴールド）」



収穫の喜びと、交流の楽しさを参加者みんなで分かち合った収穫祭

が収穫、発送されており、完熟ならではのおいしさに舌鼓を打たれたオーナーも多いことでしょう。

収穫後の交流会は例年農園内で行ってききましたが、今年は天候対策と、畑やりんごの木への負荷を小さくする目的を兼ね、地域の防災センターを会場に開催しました。鷲澤長野市長や相澤飯綱町長の参加も得て行われた交流会は、終始なごやかな雰囲気にもまれ、オーナー同士の会話も盛り上がったようでした。

た。おにぎり、豚汁（八幡屋磯五郎様から七味とうがらしを提供していただいたいただきました）の振る舞いも大好評でした。

今年は開花期の大雪をはじめ、記録的な猛暑、残暑など、天候不順により、りんごが無事に育つか心配されましたが、畑を管理してくださる宮本農園さんのご尽力により、おいしいりんごを収穫することができました。りんご農家にとっては最繁忙期となるこの時期に、防災センターの手配、振る舞いの準備など、収穫祭を支えてくださったことに、この場を借りて御礼申し上げます。

収穫期に先立つ9月、事務局では宮本農園をお訪ねし、宮本幸一朗さんに生産者としての思いをうかがいました。インターネットに掲載していますが、ここで一部を次ページに掲載します。



秋映



シナノスイート



シナノゴールド

一番おいしい時期に食べてほしい。

その一心で完熟を待ち、

収穫、出荷するのです。

飯綱町三水 宮本農園

りんご生産者 宮本幸一朗さん

「りんごの木オーナー制度」に「NUPRIりんご農園」をご提供くださっているりんご生産者・宮本幸一朗さん。味本位のりんご栽培を展開している三水地域のりんご農家の中でも「名人」との呼び名高く、味と品質には定評があります。おいしいりんごづくりへの一途な思いをうかがいました。



NUPRIの「りんごの木オーナー制度」では、いつもお世話になっています。宮本さんのりんごは格別においしいと、毎年大好評です。

宮本／まず、三水という地域が、りんご生産に非常に適した条件を備えています。標高550m前後で、飯綱、斑尾、妙高などの山々に囲まれた陽当たりのよい丘陵地帯に位置し、日照時間、昼夜の寒暖差、降水量等、さまざまな自然条件に恵まれた最適地といえます。さらに、地域のりんご専業農家で「三水りんご生産組合」を組織し、味のよいりんごづくりのための勉強会や研究会を重ねてきました。

三水のりんご生産者さんの中でも、宮本さんは「名人」といわれる存在。「NUPRIりんご農園」に畑の提供をお願いしたのも、信州の本当においしいりんごを多くの

皆さんに知ってもらいたいと考えたからです。

宮本／おいしいりんごを多くの皆さんに食べていただきたい、その一心で50年、生産に取り組んできました。もつとおいしく、もつと安全に、生産性も品質も、もつと高めて……。そのために有機肥料を使って健康な土づくりをし、化学肥料や化学系農薬の使用を可能な限り抑えた低農薬栽培をおこなっています。こうした取り組みは結果的に薬剤の費用削減にもなり、生産コスト、ひいては販売価格を抑えることにつながりました。

そして、木で完熟させ、一番おいしい時期に収穫することで、りんご本来の味を楽しめるのです。りんごの木オーナーの皆さんに送るりんごも、収穫祭でもぎ取ってもらったりんごも、完熟したもののみ。早期収穫し、輸送や保管の過程で完熟したりんごの味の違いに、皆さん一口で気づかれますね。

手間暇のかかる低農薬栽培や完熟まで待ったの収穫にこだわるようになったきっかけはなんだったのでしょうか。

宮本／昭和30年代後半から50年代にかけて、りんごの消費量はうなぎのぼりに伸びました。大量消費時代に突入りし、スーパーマーケットなど量販店の流通機構に乗ることが生産者の生きる道になっていくのが、自然の流れだったわけですが、いったん流通機構に乗ると、販売ありきで、畑の状況に関係なく納入日や納品量が決められてしまう。だから販売日に合わせて早く収穫して送り出すことが普通におこなわれるようになりまし。化学肥料や農薬を大量に投じて生産効率を急ピッチで高める必要も生じる。そこに疑問を感じ、これが本来の姿ではないと強く思ったのです。

組合で勉強会を重ね、「おいしい」とはどういうことを徹底的に研究しました。そして、その成



果を生産技術として確立し、向上させる努力を続けた結果が、現在のうちの農園のりんごです。また、木で完熟した果実がいかにおいしいかを、消費者の皆さんに伝える努力もしてきました。

そんなことを10年以上続けてきたわけですが、最近はお客様の舌が肥え、りんごの木に対する知識も豊富になりました。私どもがやっていることをご理解いただいで、毎年「おいしいりんご」を待っていてくださっていることを、手応えとして感じます。

この10年の間に、流通のあり方も多様化しました。お客様とコミュニケーションを取りながら、気候の具合や生産の状況に応じて、一番おいしい、まさに「旬」を味わってもらえる販売が可能になりました。生産に力を注ぎ、いいりんごを送り出した結果として、自分たちの経営も向上していくという、プラスの循環も実感しています。

NUPRIの「りんごの木オーナー制度」では、木のオーナーになって自分の木を宮本さんと一緒に「育てる」体験を通じ、長野の自然や農業への理解を深めていただくことも重要な目的としています。11月の「収穫祭」は、オーナーが一堂に会し、実りと収穫の喜びを共有すると同時に、ふれあいを通じてひとつのコミュニティのような関係を築いていく貴重な機会と考えています。

宮本／今年4月の花の頃に雪が降り、7月にはヒョウが降りました。さらに8月、9月の結実期に猛暑、残暑が続くなど、厳しい環境の中で気を揉みながら育ててきました。畑で木の様子や実の状態、土のやわらかさなどを実際に見てもらい、収穫できる喜びを一緒に味わっていただけただけならうれしいですね。もちろん、完熟ならではのおいしさも、たっぷり味わってほしいと思っています。

宮本農園

所在地：上水内郡飯綱町芋川 3944
TEL / FAX：026-253-2192

お知らせ!!
NUPRIのwebサイトで
会員企業の活躍を
ご覧ください

「人・まち・じぶと」 NUPRI会員に聞く

現在ホームページで掲載中の「企業訪問コーナー」のダイジェスト版をお届けします。不況に立ち向かい、果敢に事業活動を展開している会員の本音や地域の活性化への熱い思いを語っていただいています。時代を映す取り組みや、その業種ならではの事業アイデアに注目です。

人・まち・じぶと

第5回



長野商店会連合会 会長
株式会社 紅久
代表取締役
渡辺 晃司 さん
※(7月14日取材)

**新旧の「長野文化」が
息づく交流の拠点…
中心市街地を、
そんな場所にするのが悲願です。**

今年、創業80周年を迎えた紅久。社長の渡辺さんは権堂の本店を中心に、いくつもの路面店を経営しながら中心市街地の変化を目の当たりにしてきただけに、危機感も、活性化への期待も人一倍強くお持ちです。地域の商店主を牽引する商店会連合会の会長として、また、懸命に奮戦する一商店主として、地域の今と未来への思いをお話しくなりました。

市民会館移転問題、大型店維持存続への取り組み、メインストリートのシャッター通り化現象など、昨今、権堂町が話題にのぼることが多いですね。権堂町の現況は、ある意味、長野市の中心市街地の今を映し出す鏡ともいえると思うのですが。

渡辺／ここ数年の活気低迷は深刻と言わざるを得ません。メインストリートの商店や小路の商業ビルの多くは、もともとこの界限に住む人たちが経営していたわけですが、時代とともに店がテナントに変わり、昨今では地主やオーナーが中心市街地を離れて暮らす傾向が強まるばかり。商店街自体を地元の人々が利用しない、商店が減って外から人を呼ぶための魅力もどんどん薄れていくという、非常に危惧すべき負の循環が進んでいます。

地方の商店街には生活に直結したにぎわいが必要です。住む人が減って土地の評価額が下がれば、市街地としても力が落ちていくし、税収が減って行政の負担も大きくなる。負の循環をどこかで断ち切って、プラスに転換できるような大きなエポックが必要なのです。

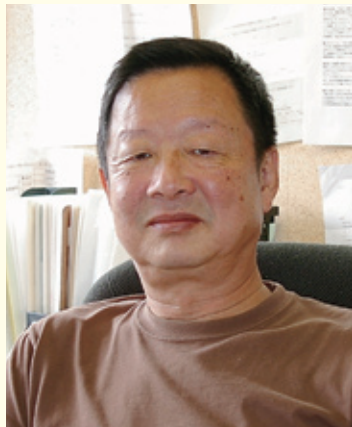
その契機として期待を寄せたのが、市民会館の移転に伴う新施設の建築だったわけです。今後どういう方向に決まるか目を離せない状況ですが、市街地に人の流れを作り、新たな活気呼び起こすために、「何か新しいもの」が必要なのは確かと感じています。「文化の拠

点」となるような、何か。(※)
金沢市や松本市と比べ、長野市はいろいろな意味で文化的な要素が乏しいと言われるようですが。

渡辺／門前町である長野市は、城下町の金沢市や松本市とは異質な発展をしてきました。門前町は「ただ文化」と言われ、「おもてなし」に関しては正直言って弱い。加えて周辺部は農村なので、城下町のような華やかな文化は育ちにくかったと思います。それでも、権堂町のような花街を中心に、食文化や接客文化が育まれたはずなのです。

ところが、これは一説ですが、長野市の衆は東京から来た人に地元のをぶるまうことを「もてなし」とは考えず、むしろ失礼なことと認識したといいます。身近過ぎる食文化を「ごちそう」と考えなかったから、特徴ある地場の美味が育たなかったと言われれば、なるほどと思う部分もあります。

食に限らず、住んでいる人がもつと地元のよさを認識し、評価できるようになれば、地域の文化的な底上げにつながるはず。そういう意味でも、味にしる、音楽にしる、演劇にしる、市民が「本物」に触れて感動できるような機会や場所が、市街地にはもつと必要だと感じています。



NUPRI 副理事長
榎一市村酒造場17代
株式会社 小布施堂 代表取締役
市村 次夫 さん
(9月3日取材)

人・まち・ショップ

第6回

これからの長野市街地の活性化についてお考えをお聞かせください。

渡辺／今、長野市の中心市街地は居住者の38%が60歳以上です。にもかかわらず、生活に直結する店舗が郊外へ、郊外へと移ってしまつたために、市街地に住む多くの高齢者が「買い物難民」化しています。この状況が負の循環を加速させている。地域に暮らす人と地域で商売を営む人や会社が、それぞれお互いの存在を頼りにできるような環境を早急につくらな

いと。そこに行政のサポートも欠かせないものだと考えます。
しかし世の中全体がスピード優先、低価格優先、効率優先の今、新たに店を構えるフランチャイズ店などと、古くからの路面店との

間に意識の差があつて、なかなか足並みがそろわない。新・旧が協力、協調しつつ、夢を持つて商いができるような取り組みを考えないと。

ところで紅久さんは、4店舗それぞれに個性がありますが、特にシニア世代の取り込みが上手ですね。シニアに向けた対応は、市街地活性化の重要なファクターのひとつと考えます。

渡辺／シニア世代は変化にはあまり敏感に反応しないので、商品サイクルのスピードより、コーディネートと接客の密度を重視しています。店員もどちらかというとシニア世代。親身にコーディネートをお手伝いするので、お客様に喜ばれていますね。
胸の内では着てみたいと思う服を「派手じゃ

ないかしら」「似合わないかも」などと決めかねているお客様も、コーディネートしてもらい、自分に合うことがわかれば安心して買うことができます。以前お買い上げいただいた商品とのコーディネートも提案でき、それがまた次のリピートにつながる。その点がうちの武器かもしれません。

なるほど。やはり人は交流の場、コミュニティを求めているんだな、ということとを改めて感じますね。

外から見える自分たちの立ち位置を知ること、これが、地域のブランディングには欠かせません。

年間120万人が訪れる町・小布施のまちづくりを、要となって支えてきた小布施堂社長の市村次夫さん。地元住民や行政を巻き込んで、「歴史的景観が息づく葛飾北斎とクリの町・小布施」の再生を果たし、地域活性でも、事業活動でも、創意あふれる取り組みを継続的に進める姿は、全国的にも注目を集めるところ。NUPRIでもアイデアに富んだ提言や本質を突いた意見が光る副理事長として活躍いただいています。

小布施は平日でも人の流れが絶えませんが、年間120万人もの人を集める魅力は、町の景観、美術館、味わい、すべてを含めた小布施の文化にあると思います。地域の文化の育成、発展に、その地の企業が果たす役割は非常に大きいことを、市村社長は身をもって示されていますね。

市村／父の急逝で、突然社長を継ぐことになった時、私には何も指針がありませんでした。それで蔵に残る古文書を端からひもとき、代々の当主がやってきたことや、古今東西のリーダーの行動や哲学を読みあさったのです。そして、商いで稼ぐことと地域への「お務め」の両立をもって、私の経営とすることを決意しました。先人たちにならいつつ、自分のやり方と

株式会社 紅久

所在地 長野市権堂町2227

TEL 026-232-7517

婦人ファッション販売店として2010年に創業80年を迎えた。権堂町、南石堂町、駅ビルMIDORI内に訴求層の異なる4店舗を展開。

センスで小布施を「北齋とクリの町」として再生、アピールしよう。

企業が地域の文化に関わっていく場合、商品づくりにしても、地域への貢献にしても、自分たちが扱うアイテムが地域の中でどんな位置づけにあるのか、人々が何を望んでいるのかを把握し、将来を見通しながら柔軟に対応することが大事だと思っています。

先駆的なブランディングを図ってこられたと感じます。

市村／観光地の名物という発想でのブランディングではありません。あくまでも小布施という地域のアイデンティティとして、「北齋とクリ」を掲げ、栗菓子それを支えてきたということとです。まちづくりに関しても、テーマパークのような方向にする気は最初からありませんでした。外部から観光客は大量に来るけど、そこに住んでいる人がいないというのは、意味がないからです。

情報と流通で町は変わります。外部から大量の人々が訪れ、交流する機会やメディアによる機会が増えたことで、地域の人々が外の人々の視線を理解するようになった。外から見えている自分たちの立ち位置をアイデンティティとして認め、生かしながら、生き方を模索するようになったのです。町なかだけではなく、農村部の人々も「小布施」を意識し、ステータスを感じながら生きています。

さらにまた、そういう小布施を意識すればするほど、自分たちのエリアが「田舎」であり続けることが大切だと、人々は思う。その結果、いたずらな都会化を喜ばないから、景

観的にも風土的にも古き良き小布施が残される。

住民の気持ちの中で、あるがままの地域の魅力が醸成され、それが活気に生かされている点も、小布施の地域づくりの一面と言えるでしょう。

市村社長にはNUPRIの副理事長としても活躍いただいています。新幹線延伸を間近に控え、活性化への取り組みは待たなしの状況ですが、NUPRIの施策や今後のあり方について、ご提言をいただけますか。

市村／長野市の集客の核となっているのは、誰がなると言おうと善光寺です。個性ある寺院としてだけでなく、善光寺を支える僧侶たちが持つ幅広いネットワークや、長い歴史の中で育まれてきたアーティスティックな感性も、貴重な資源だと思えます。長野経済界を見渡しますと、この善光寺の感性、そして資本を保持して見えているように見受けられます。地域として、もつとがっぷりタッグを組んでもいいのではないのでしょうか。

極端と思われるのを承知で言うなら、私は長野市が「善光寺市」になってもいいくらいに考えているのです。「信州・善光寺市」…このインパクトは絶大でしょう。観光客を呼び込むというだけだけが目的ではありません。全国から見た、あるいは世界から見た長野市の立ち位置を認識し、ブランドとして打ち出すことが、長野市をより魅力的にし、長野市に住むことが市民の喜びになっていくとりたいのです。

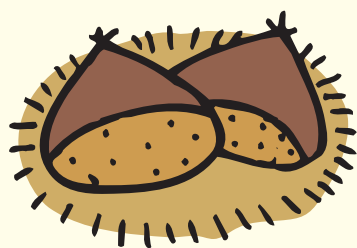
その牽引役として、NUPRIは実にいい

ポジションにあります。パブリックの支持を十分に集め、収益を生み出す事業をしていてはどうでしょう。

自由にできる財産を持って、NUPRI自身の存在価値を高めるとともに、資金が必要な局面に出会った時、活動をあきらめずに資金を生かして前へ進むためです。

そのためにも信徒ならぬ「シンパ」を集め、増やしていくことが、今後のNUPRIには重要だと思えますね。現在は、いわば「檀家」で構成されている状況。これでは物心ともに限りがあります。シンパとは、いろいろな制約なしにNUPRIの催しに参加し、活動に賛同してくれる人々ということです。そういう催しをどんどん開催し、NUPRIをアピールしていくために、会員の皆さんにもぜひ知恵を絞っていただきたいと考えています。

示唆に富んだお話をありがとうございました。今後のまちづくりやNUPRIが進む方向について、光が見えた気がします。



株式会社 小布施堂

所在地 小布施町808

TEL 026-247-2027

栗菓子の製造・販売を中心に、「味わい空間」として修景した本社周辺一帯でレストラン、宿泊施設、地酒酒造を展開し、小布施のまちづくりの中心をなしている。北齋を小布施に招いた高井鴻山は12代目当主。