



Urban Function & Industry

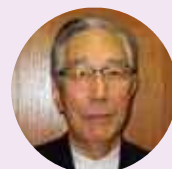
都市機能が充実したまち
活力ある産業のまち



地域の活性化に向けて 東港の利活用と防災意識の高揚を！

元北区自治協議会委員

中谷内 信一



——北区ができて10年たちまして、この10年間を振り返っていただいて、北区がこれからもまた発展していくための必要な取組みは何なのかというところのいろいろなヒントをいただけたらと思います。

中谷内 新潟東港は昭和38年に砂浜の掘り込み方式による開発整備が始まり、昭和44年に工業港並びに流通港湾として開港、平成31年に開港50周年を迎えます。

進が望まれます。私の個人的な意見として、是非早期に実現してほしいことがあります。それは旧藤寄駅から東港西埠頭のコンテナターミナルまで臨港鉄道を直接乗り入れる全国初のオンドック・レールの実現です。直接乗り入れることによって、より使いやすい港にし、県内外の荷主、船社から出来るだけ多く利用してもらうことで、企業誘致、雇用促進につながれると思っております。新潟県で生産消費される貨物が、出来るだけ県内の港を利用するようになればと思います。また、外貿コンテナ

の輸入の95%が、実入りで来ます。輸出については半分くらいが空なので、輸出貨物が少しでも増えれば、地域の活性化につながっていくのではないのでしょうか。

野はかまいませんけれども、これから10年この課題にはしっかり取り組んでいったほうがいいということについて何かありますか。

中谷内 私は40年近く港湾の整備業務に携わってましたので港のことが中心になりますが、ここ10年間で強く記憶に残っていることは6年前に発生した東日本大震災です。港についてみると、新潟東港が地震の際に多くの物流分野で太平洋側の代替機能を果たしました。日本海側の発電所が、東日本の電力を支えましたし、パイプラインを使つて東北地方の仙台、山形、郡山等に天然ガスを供給しました。その他太平洋側の多くの代替機能を果たしました。また昨年から新潟東港に大型クルーズ船が3隻入港しています。観光面などでも地域の活性化に寄与しているのではないかと思います。

ここ10年新潟東港は平成23年4月に国際拠点港湾に指定、同年11月に日本海側拠点港の「総合的拠点港」に選定され、平成26年4月にはコンテナターミナルを(株)新潟国際貿易ターミナルとして民営化し、民の視点で運営を始めています。外貿コンテナの取り扱いは平成23年までの伸びは著しく、その後も順調に推移しています。現在東港は本州日本海側最大の取扱量を誇る国際海上コンテナ基地であり、LNGなどエネルギー供給基地を中心とした国際物流拠点としての役割を果たしています。

もう1つは、クルーズ船です。新潟東港は昨年から16万トン級のクルーズ船が受入可能になりました。クルーズ船の経済効果は寄港地の特性等により違いがありますが、直接効果で乗客一人当たり少なくとも1万円、多い場合14万円程度に及ぶそうです。今後もクルーズ船の需要が増大し大型化が進むということなので、北区もこのチャンスを活かさない手はないと思います。周辺市町と連携し、観光客に対し、豊かな地域資源である福島潟や新鮮な農産品、水産品の販売など北区の魅力を活かしたイベントを企画し、それをオプショナルツアーに組み込んでもらうことが考えられます。これを契機に、北区の良質で新鮮な農産品、水産品の輸出の増につながればいいなと思っております。

もう1つは、クルーズ船です。新潟東港は昨年から16万トン級のクルーズ船が受入可能になりました。クルーズ船の経済効果は寄港地の特性等により違いがありますが、直接効果で乗客一人当たり少なくとも1万円、多い場合14万円程度に及ぶそうです。今後もクルーズ船の需要が増大し大型化が進むということなので、北区もこのチャンスを活かさない手はないと思います。周辺市町と連携し、観光客に対し、豊かな地域資源である福島潟や新鮮な農産品、水産品の販売など北区の魅力を活かしたイベントを企画し、それをオプショナルツアーに組み込んでもらうことが考えられます。これを契機に、北区の良質で新鮮な農産品、水産品の輸出の増につながればいいなと思っております。

区民の防災意識を高めることだと思っております。私は、現職時代に大きな災害に3度遭遇しています。1度目は、昭和39年に発生した新潟地震を新潟港の現地で、2度目は、昭和58年に発生した日本海中部地震を能代港の現地で、3度目は平成9年にロシア船籍タンカーの座礁、油流出事故を福井港の現地で体験しました。これらの体験から、危機管理に最も大切と言われる初動時の対応の重要性を強く感じております。被災の度に「風化させない」「教訓を伝え続けることの大切さ」が強調されます。北区では、津波ハザードマップ、安心ガイドブック、避難所運営マニュアル等防災関連資料が完備されていますが、いつ起きるか分からない災害に対して「自分の命は自分で守る」という一人ひとりの防災意識を高めるための手段、啓発活動を継続していくことが大事だと思っております。

——そういう大きな変化があつて、10年振り返つたときに東港の機能というのとはどのように変わってきたのですか。

今後10年という、平成27年に平成40年代前半を目標年次とした新潟港の港湾計画が改定され、コンテナターミナルの拡張、太平洋側港湾のバックアップ機能の強化、クルーズ船の大型化に対応した整備が主な課題に挙げられています。この計画のスピーディな整備促



新潟東港ガントリークレーン

——なるほど、みなとまちづくり、よく分かりました。最後に、特に分

くことが大事だと思っております。

——新しい新潟市ができて、その当時どのような期待をされていたでしょうか。10年経って本当によくなったのか、課題はあまり変わらな
いのか。

小田嶋 私は2006年に社長に就任しました。当時は新潟市の人口がどんどん減っていく状況で、市が
大きく区制になることで、漠然と
ですが人口減少に歯止めが
かかり、これから新潟市がもつと
発

展していくような期待感があり
ました。仕事柄、国内各地へ行く
機会が多いので、たくさん都市
を見てきました。交通機関と幹線
道路がうまく連動していたり、学
園都市的に大学が中心にあつて、
そ

の周りにまちがあつたりと、まちづ
くりが上手いなという印象を受け
ました。新潟市も政令指定都市に
なつて区制になることで、そのよ
うなことがもつとできるのではな
いか

という期待を持っていました。
しかし実際は、合併して二時人口
は増えたものの現在はまだ徐々に
人口は減つていて、人口という意
味

ではない結果が出ていないのでは
ないかと思ひます。北区では労働人口

と言われる人たちが減つているよ
うに感じます。

——北区も大学があつて、農業の
大学も平成30年4月に開校する
ということ、北区でも学園都市
みたいなものももう少しできない
か

かと。また学生も北区で就職し
たり活躍したりというような上手
い循環、まちづくりというのにも
必要

なのかなと思つたので、学校がこ
こにあつて働く先もここにあれば
もつと
小田嶋 労働人口の基盤となるの
は若い人たちなので、学校がこ
こ

にあつて働く先もここにあればも
つと
区が大きくなつていくと思ひます。
県外から人がくる、新潟にいる人
が
出ていかなければいけないのが
理想

です。人が集まるきっかけとして、
例
えば学園を集積していくこと。ま
た新潟市は農業特区になり、農
業

したいという半永久的な目的を
持つて、行政と民間が協力してや
つ
ていかなければならないと思ひま
す。企業誘致にしても、ただ雇用
の

ために来てくれというのではそ
の
企業が撤退すれば人もいなくな
つ
てしまいます。将来的にこうい
う
まちにしたいからこういう企業に
来
てほしい、そのためにこういう優
遇

遇をしますと様々なものが複合
的
に噛み合わないとうまくいかない
と思ひます。
——起業促進みたいなことはど
う
でしょうか。倒産もあるのですけ
れ
ども、倒産以上に廃業がすごく
多
いのです。余力があるうちに後
継
者がいなくてやめてしまうと、
そ
うすると企業数が減つていくし、
当
然、雇用の場も減つていくとい
う
こと、その辺の産業振興策とし
て
はいかがでしょうか。

小田嶋 企業でいうと、今は倒産
以
上に廃業が多く、余力があつて
も
後継者がいなくてやめてしま
う
のです。M&Aというのも非常に難
し
くて、同業種同士でなければ知
識
がないのでうまくいかないとい
う
のと、自主廃業はおそらく経営者

の方もあきらめがついてると思
う
のですが、どこかに売るとなつたら
精
一杯の価値で買つてもらいたい
の
でそれが買った側の企業を圧迫
し
てしまふということもあります。
う
まく取り持つところがあればい
い
と思つたのですが、民間同士だと
利
が絡んでしまうので、例えば行
政
の方で人口を減らさないため、G
D
Pを減らさないために行うとな
ら
ば、相談したい会社はたくさん
あ
ると思ひます。結果的にそれは
人
口減少や税収の減少の防止に結
び
つくと思ひます。

——次に、これからの10年です
が、
小田嶋 我々の会社は、今後も新
潟
をメインにしてビジネスをしてい
き
たいと考えています。社員の7
割
は地元の人です。北陸幹線が
で
きて上越新幹線が減らない
か
などインフラ面で懸念している
事
柄はありますが、ここでやってい
ける
限りはなんとかやり続けてい
き
たいと思つています。地域貢献に
も
今以上に力を入れていきたい
と
思つています。

いるわけでもありませんが、むしろ
市場で今後も生き残つて成長して
い
けるかが重要だと考えています。
そのためには我々自身も勉強して
技
術力、経営力を上げていかな
け
ればなりません。またいい人材を
ど
んどん入れていかなければなり
ま
せん。新潟にいい人材が集まるよ
う
になつてほしいと思ひます。

東京でなくても国際的な仕事
が
できる場所があります。大事な
の
は意欲です。英語が好き、グロ
ー
バル的なことに関心があるとい
う
ことだけでもいいのです。

よく新潟の人は内向的だと言
わ
れますが本当にきっかけだけの話
で、
外向きな姿勢を見せる機会が
な
いのではないかと気がしま
す。
そういった土壌は小さい時に形
成
される部分が大きいと思うので、
私
たちの保育園では2歳から外国
の
方を呼んで英語で遊ぶとい
う
ことを行つています。子どものころ
か
ら異文化に触れるチャンス、機
会
が、授業ではなくてもいいので学
校
などでもあればいいと思ひます。

市場の規模的には今後10年も
悲
観的ではありません。楽観して



子どものころから異文化に触れる機会が 学校などであればいいと思ひます。

ナミックス株式会社 代表取締役社長
Odajima Toshinobu **小田嶋 壽信**



北区の地域経済の発展には「工業用地の確保」 「新潟港の活性化」「地場産業の活性化」が必要。

新潟市ハイテクポート協同組合 副理事長
Matsui Tatsuya
松井 達也



——ハイテクポートと言いますか、東港工業団地のこの10年の動きについて教えてくださいか。

松井 この10年で企業環境も相変わってきました。とくに近年は少子化の影響による労働力の減少が表面化し始めるとともに、IoTやAI等、新たな技術の展開が急速に進んでいます。

これまで新潟市の産業は、食品製造業や建設業を中心に発展してきました。燕三条における金属加工業や長岡を中心とする機械製造業等と比較すると、新潟市ではこの分野の製造業が少なく弱点と言わざるをえません。

この業種は歴史も古く世の中の景気変動に直接影響を受けてきたため、一般的には弊社も含めてかなり保守的な経営感覚が強いのではないかと思われれます。過去20年の間に、10指に余る地場を代表すべき有力な中堅企業がその姿を消して行きました。

今後の新潟市における産業育成を考えると、こういった事実の意義するところを解析していくことが貴重な事柄だと思えます。

——現在のご自身の活動などについてお聞かせください。

松井 私事ですが、現在50社程の経営者で構成している異業種交流グループに参加しております。35年以上続くこの会は、製造業のみでスタートし活動していましたが、25年を経過した10年前前から業種を問わず経営者であれば誰でも一緒にやりましょう、ということ、販売・印刷・飲食・建設・コンサル・公認会計士・イベント企画・新聞等、文字通りの異業種経営者による活動を通じて多種多様な人脈作りが進んでいます。製造業だけの活動では出てこなかった思いもよらない発想が飛び交う場となってきました。



した。私自身としても自社の経営に資する発想があると感じており、大いに活用できると期待しております。

本来企業とは独立したもので、それぞれが独自に最善の努力により運営し成果をあげ、更に発展し続けていくものだと思います。この原則を軽んじての共同事業や助成事業等は十分な成果も生み難いのではないのでしょうか。共同事業は無責任事業になりがちな為、成果目標を明確にし、必達の覚悟を持った一社が全責任を負うべきであろうと感じております。

——北区のことからの経済発展について、どういったことが必要とお考えですか。

松井 北区の地域経済の発展にとつて必要と感じていることが3点あります。

1つ目は何と言っても「工業用地の確保」です。それも大規模な工業誘致を行うべきです。例えば、太田地区の再開発等、大胆な発想により、地域経済全体に波及効果をもたらす計画を切望します。目の先の数年ではなく、20年の大計を



もつて、事業に挑んで頂きたいと思っています。

2つ目は「新潟港の活性化」です。港の活性化には前述の大規模な工業誘致との相乗効果が不可欠です。更に圏央道開通により輸送時間が短縮された山梨や埼玉及び北関東圏からの集荷努力をし、併せて船便の利便性と荷役能力の向上及び価格競争力を強化することも重要です。その為には環日本海構想の再確認と経済分野における官民「体」となって事業にあたる体制を築くことが必要だと思えます。

3つ目は「地場産業の活性化」です。企業はそれぞれで努力をして

いますが、基本的な部分では共通点が多いものです。「社長が変われば会社が変わる」と言われるほど、企業は経営者や管理者の意識によつて進化します。経営者や管理者である以上、自社及び属する産業の発展を願わぬ者はいないはず。市として地場産業の活性化を支援するには、あらゆる業種の経営者間の人脈づくりや研修会、外部有識者とのコンタクト、講演会や他企業見学会等を運営することが有効ではないでしょうか。ただし、こういった活動は10年から20年と長期の継続が必要になります。成果は表には見えにくいのですが、確実な効果が期待でき、それぞれの企業が発展し続ける礎になるのではないのでしょうか。

産業の育成とは、「長い時間」と「手間」、「互いの熱い想い」と「忍耐」が必要で、こういった努力を積み重ねることによつて世代を超えて育っていくものだと私は思っています。

——豊栄商工会は10年前と比べてどのような点が変わりましたか。

外山 商工会の10年間を振り返ってみれば、頑張ってもなかなか上手くいかなかったことが多いです。やはり少子高齢化、後継者問題による廃業で会員が減っているのが一番の問題です。

このような状況下でも工業部門やサービス部門の〆ものづくり〆をされている部門は、会員減少が少くないみたいです。なので今はどちらかというと工業やサービスの会員が増えつつ活動をしています。

——商業、販売業はなかなか苦戦している中で。

外山 時代の流れで大型店が数多く地域に進出してきている中で、小売業などは大変厳しい状況であることは確かです。

消費者にとっては大型店はさまざまな物をまとめ買いできるメリットはあるでしょうが、反面遠くまで行かなければいけない。商店街との差はこのまとめ買いと〆距離〆だと思えます。なので商工会としても今後何か対策をやっているかと思っています。

平成26年に小規模企業振興基本法と関連する法令が改正され、今後も会員に寄り添った経営支援をするために当商工会としても頑張っているところです。伴走型、「人」についてやっていくということ

が会員にとつて一番ありがたいと思えるでしょうし、商工会に入つて良かったと思つていただけるのではないのでしょうか。成果はなかなか明確には分かるものではないのですが、商工会が地域や会員に喜ばれる存在になるよう頑張ります。

——販売業というと、少子高齢化で買う人が少なくなったり、あるいは先ほど言われたように大型店が増えて買い方が変わつてきているか。

外山 それから規制緩和です。具体的には酒屋や米屋は昔から商店街にはありますが、大型店やコンビニでも販売ができるようになり、なおさら大型店へお客が集まるようになってしまいました。そのため酒屋等の廃業はかなりあります。

酒屋に限らず昔であれば4〜5人の子どもがいて誰か1人くらい跡を継ぐ子どもがいたものですが、今は少子化もあつて1〜2人しかいないし、跡を継ぐ子どもがいなくて廃業になつてしまふことが多いのではないのでしょうか。

商工会としても、跡取りが家業を継がずに廃業すると会員が減つてしまうので非常に困っています。

商工会としてのPRが足りず、会員の方からの利用が不足し、商工会の存在意義が上手く伝わっていないのではないかと思っています。今は、会員の皆様から商工会をもっと利用していただき理解してもらふことが一番大事だと考えています。

新規の店はほぼ商工会に入つてくれます。店ができたというと必ず入つてくれます。入つていただければありがたいのですが、廃業になる方は多いのですが、廃業による減少の方が多い状況です。何か特効薬みたいなものがあつて、こうすれば良くなるという方法があればいいのですが。ただこれは豊栄だけが悪いのではなく、県下一円103の商工会全体に進んでいます。

数字的には、豊栄は2番目の会員数を保持しています。

——豊栄商工会の中にも工業部門もありますか、この10年間で工業はどう見られていますか。

外山 工業部会は、出席してくれているのは皆が社長さんだと思えますが、若返つています。〆ものづくり〆の現場は若い人が仕事を親から覚えて一生懸命やるといふことがあつて増えているのだと思います。見ていると雰囲気も若い人独特の活気があつて、こういった部会での繋がりが実際の仕事に生きているのではないのでしょうか。

——サービス部門はどうですか。飲食店とか。

外山 サービス部門では飲食店が中心になると思います。この部門も、若手が一生懸命やっています。それもやはり人に負けない良いものを出すというところが評価されているのではないのでしょうか。時代と共に若い人の好みが変わつていくので和食ばかりでなく、例えばイタリア風の料理などさまざまな店が出てきています。

——豊栄の駅前も例えば大学生とか単純にものを買うとか過ごすというふうな場所があれば、人が出てくるという、何かそういう空間とか通りになつていくといったことだと思います。

外山 立ち寄りしたい時にその場にお店があるというのは、お客とお店のどちらが先ということではなく、結局、お客の便利さを考えて対応できていることで人が集まるし、お客がそこへ行く楽しみにもなるのではないのでしょうか。

豊栄駅周辺でもアパートがたくさんできて、若い人も住んで生活はしていると思うのですが、若い人が大勢で歩いているのを見ることは少ないです。このあたりでも、ちょっと時間を割いてコーヒーを飲みながら気安く時間を過ごせる場所があればいいのではないのでしょうか。

しかし、あまり都会みたいにごちゃごちゃ人間ばかり歩いていると、のんびり過ごすことは難しいのではないのでしょうか。田舎だから悪いわけではなく、景色を見て空気のいい場所で生活ができる。人がいるところといないところの違いというのは案外そういったところかもしれません。



お客様のご便利さを考えて対応することでお店へ行く楽しさになるのではないのでしょうか。

Toyama Masaru



豊栄商工会 会長
外山 勝

「出会い、体験、発見」がある地域に 変わっていったらと考えています。

(協)北新潟商工振興会 理事長

Ijima Toshihiro
井嶋 敏弘



——今の北新潟商工振興会の状況について教えてください。

井嶋 現在、商工振興会の会員が徐々に減っていて、会員事業所が年に1、2件ずつ減っていくという流れです。それに対抗し新しい流れに

していきなという思いがあり、商工振興会の活動ではないのですが、今「松浜Rプロジェクト」という活動をしています。松浜地区の遊休不動産の活用を通じてコミュニ

ティを再構築し、地域ブランドの再生、進化を目指すことを目的にした活動です。活動が松浜商店街や

地域に広がって、それが特に空き店舗や空き家解消に繋げることができれば、良い流れが生まれるのではないかと思っています。

「松浜Rプロジェクト」のワークショップに、半数くらいは北区以外から若い人が中心となって参加されています。こういった松浜以外の、

地域に入ってくる人達の考えも取り入れながら、様々な団体とコラボしていったらいいと考えています。

商工振興会でやれることも限界があります。とにかく何かつ小さなことから始めて、そこから活

動していかなければいけない。誰かがまずアクションを起こさないと何も動き始めないとすごく感じています。

それと、松浜市場ですね。ここは30年くらい前まではすごい人出で、

来客は地元の松浜の人だけではなくて、東区の方からも結構いらっ

しゃっていました。新潟に来た当時はこれだけ人が集まる場所が地元にあるのだと驚きました。

この松浜市場と二緒になって商工振興会も、平成28年から6月に

「こらっせ松浜市」をやっています。これをもっと広く周知して、チャレンジショップやアンテナショップという感じで、さまざまな人が気軽に

出店できる場所になればと思っています。商工振興会の会員の人の自慢の品などを集めて、常設の休憩スペースにしたり、ゆつくりとお茶が飲めたりできれば、買い物だけじゃなく市場の雰囲気を楽しむなど、きつと面白いものになるのではないかと思うのです。

井嶋 どの大型店だったか忘れましたが、地域の特性に合わせたやり方をしていて、朝7時にオープンするというニュースを見ました。

朝7時からラジオ体操したり、お店の中を歩くことのできるウォーキングコースを開放するのだそうですが、早起きが多い高齢者の方々の対応に非常に参考になるのではないかと思いました。こういうことは

まさに我々地元商店が考えていかなければならないことだとすごく感じました。

商店街の空き店舗でもいいし、北区の地域包括ケア推進モデルハウスになった「こらぼ家」でもできると思います。このようなことが連鎖的に起こっていくと、住みよくなります。

人口も増え、商売も成り立つようになり、もっとさまざまな活動もできるのではと思っています。

「松浜Rプロジェクト」ではこのようなアイデアを出し合い、実現していくことに取り組んでいます。

——商工振興会は、昨年で50年です。ね。

井嶋 商工振興会とは別に各々に市場組合があり、構成員もほぼ同

じです。それからそれぞれの市場でもこういった「二緒に同じ活動をする」とは難しい話ではないと思っています。そういう形に発展すれば面白いのではないかと思います。

北区としての一体感をもっと育てていくために、豊栄地区と松浜地区がいろいろ「二緒に融合して活動していければいいかなと思っています。

——こちらでビジネスをやっているご苦労はありますか。

井嶋 これからの小売業は、人口減少やネット通販などに押されて、新規顧客を得られない状況になってきています。私達のような地域では、今までのお客さんがどんどん高齢化し、いつの間にかいなくなっています。そういった状況下では、とにかく変わっていかなければだめだと感じています。

これからはさまざまな人と交流し、コラボし、店や町が変化していかないとだめだと思います。売るだけではなくてプラスチックがある、「出会い」がある、「体験」できる、「発見」がある、そういう地域に変わっていったらと考えています。

井嶋 商工振興会は、昨年で50年です。ね。

井嶋 商工振興会とは別に各々に市場組合があり、構成員もほぼ同じです。それからそれぞれの市場でもこういった「二緒に同じ活動をする」とは難しい話ではないと思っています。そういう形に発展すれば面白いのではないかと思います。

——今までの豊栄地区の10年について教えていただけますか。

石山 10年前というかそれ以前から、旧豊栄での農業の一番大きな課題は生産調整がずっと未達成だったということ。それにより国からさまざまな指導を受けました。また合併後は全国的に低米価が続く、農家にとっては大きな痛手でした。そのような状況の中、国は平成30年度から国の配分をやめると打ち出しています。これまで生産調整を達成している人に対し、補償として交付してきた米の直接支払交付金も削るということで、これからどうなるのかと危惧しています。補償がなくなることで収入が減少するほか、国の配分がなくなることで作りすぎ、結果米価が安くなってしまう可能性があります。

——新潟市となつて、例えば豊栄市のときに比べて市場が増えたとか合併の効果などもこの10年間であったのかと思うのですけれども。

的な取り組みで、豊栄を皮切りに県下でも広まっています。平成28年にJA新潟市とJA豊栄が合併したことにより、JA新潟市が管轄する濁川と豊栄のトマトの生産量は県内生産量の6割を誇ります。このキャンペーンは今後も大事にしていかなければと思います。また、豊栄はもともと直売所が盛んでした。トマトキャンペーンのPRも相まって、知名度も高く売り上げも上々です。JAが合併したことで、中央区にある「いくとびあ食花」内の直売所「キラキラマーケット」という出荷場所が一つ増えました。豊栄の農家も50人くらいが出荷しており、販売先が増えたことはJA合併のメリットだと思います。

——空きハウスが出てきているというのは、非常にもったいなくて、生産者の新しい担い手とか、世代交代の話かもしれないけれども、その辺で考えられることはありますか。

石山 北区でも高齢化が進み、後継者がなかなかいないのが課題です。昭和50年くらいに生産調整の関係で国の助成金をもらって黒山地区でハウス団地ができ、その後、長浦地区の一部でもできました。しかし現在は空きハウスが出てきて後継者がなかなか育ってきません。畑やハウスだと本人一人ではなく家族の協力があつて初めて成り立ちます。園芸は手間がかかります。将来的には法人化するのも一つの手ではないかと思えます。

さらに合併の結果、事業そのもののパイが大きくなりました。預金高が1130億円になったことで、事業の幅が出て設備投資も可能になりました。小さい店舗や営業センターを集約し、ある程度の人数を配置することで、皆さんの要望を聞けるよう相談機能を充実させていきます。

石山 今のところ田んぼをやめても耕作放棄地になるようなことはないですが、今後小さい面積のものや条件不利地が問題になると思えます。受けるほうからすれば効率が悪いから、そこは勘弁してくれということになる可能性が高いです。

ただ田んぼは田んぼとしてこれからも活用していったほうがいいと思います。田んぼも畑もそれぞれ条件がありますので、それぞれ住み分けはしていかなければならぬです。しかし高齢化で畑自体もこれから空くという時代に入るとくると思います。今何とか自家用野菜の畑はやっていきますが、それ自体も空いてきて、地域の中でも点々と空いていく可能性が出てきています。

——あとこれからですけれども、大規模化とかあると思うのですけれども、例えば技術を使ってさらに農業を高度化して競争力をつけていく。少し先の農業の未来像など、その辺もご意見があつたら教えてください。また、ご意見がいただきたいですけれども。

を取り入れていく必要があると思います。現在新潟地区でNTTと酒屋が協力し、水管理を自動で行うといった取り組みもスタートしています。ドローンを使えば状況を把握でき、農薬や除草剤の散布なども行えます。農家もこれらの技術を使っていくようになる時代が来ると思います。そうなることで農家の栽培規模が大幅に増え、維持管理しながら付加価値をつけていくことが出来るのではないかと思います。

区長 interview

地域として自分たちの土地をきれいにし、環境を保全する体制を作っていくこと。

新潟市農業協同組合副組合長理事
Ishiyama Tokuyuki

石山 德行



それは私が死んだ後かもしれない。 しかし、その礎になりたいのです。

Miyao Hirofumi

宮尾 浩史

宮尾農園 代表



宮尾 私は自然栽培という農業も肥料も使わない農業をやっています。自然栽培は、新潟市や全国の農業全体から見たらマイノリティ(少数派)の位置にいるわけですが、自分の信念に沿ったこと、楽しいことをやってそれがなりたいとして成立していることをありがたく思っていますし、地域、未来の社会といった全体の役に立てたらいなと思っています。

や毎月開催しているおひさま日曜日というオーガニックマーケットや、新しく立ち上げたブランドینگや販売の組合の運営を中心に担っています。若い方や女性は「自然や地球を汚したくない」「子どもたちが育つ環境がずっと健全であってほしい」と考える人が多く、自然栽培や有機農業、環境と調和した農業でやっていける可能性があればチャレンジしたいというニーズが高いと感じます。

なくても、より多くの農業者が農薬や化学肥料をもっともっと減らす事ができたら、環境の負荷も減ります。大規模農家も兼業農家も新規就農者も誰でも農薬や肥料を使わずに作物が育てられる。そんな技術になることを目指しています。

——その思いは今も変わっていないのですか。

宮尾 はい。15年ほど前に3人でスタートした「豊栄有機稲作研究会」は会員80名の「自然栽培新潟研究会」に進化してきたわけですが、「誰でもできる無農薬栽培(自然栽培)」という思いはあの頃も今も変わりません。そのためには技術をおープンにしていこう、仲間たちと技術や情報を共有し合ひ、

切磋琢磨し合ひ、深め合うことだと思います。大規模の方でも一部自然栽培をやって、自分の農産物全体のブランドイメージを高めるということも良いと思います。

多様な考え方を認め、それぞれの個性を認めることが大切だと思います。経営も、技術も、価値づくりもいろいろな考え方が、取り組みが大切です。大切なのは農業全体、人類全体、地球全体がよくなっていくこと。そういう広い視点で進んでいけたらと、私自身も研究会もそうありたいと思っています。

——今回、新しく自然栽培研究会から組合を立ち上げて、その先とこの先のようなねらいがありますか。

宮尾 「おいしいNIGATA 事業創造組合」という組合を研究会の30代、40代のメンバーが中心となって立ち上げました。自然栽培や有機栽培をブランドینگし販路を開拓したり、田畑でのワークショップ、料理教室を行ったりしています。また、自然栽培、有機栽培の需要を拡大する活動をしています。

いつかは自然栽培や有機栽培と



田んぼの畦の草とり

まだ少ないですが、「おもしろそうだな」という入口から取り組みを始める潜在的なニーズはあると思っています。自然栽培新潟研究会には現在80名の会員がいます。そのうち新規就農者の会員が11家族、17名。30代が中心で女性の就農者も6名います。その方々が研究会

人間が生きていくうえで、スは、地球や自然であり、私たちもまた自然物です。人間だけで生きているのではなく、小さな微生物からつながり合ひ、影響し、支え合ひて生きています。人間が健康で生きられるということと他の生きものや地球環境そのものが健康であり続けるということは、同じレベルで大切なことだと私は考えています。そういう大切な環境を守っている農業をしたいと思っています。そんな風に考える方がいるから、研究会の仲間が増えているのだと思います。

また、みんなが自然栽培をやら



自然栽培新潟研究会の勉強会

「おいしいNIGATA 事業創造組合」という組合を研究会の30代、40代のメンバーが中心となって立ち上げました。自然栽培や有機栽培をブランドینگし販路を開拓したり、田畑でのワークショップ、料理教室を行ったりしています。また、自然栽培、有機栽培の需要を拡大する活動をしています。

いつかは自然栽培や有機栽培と



米作りワークショップで昔を思い出して俵を編んだ市橋さんと

——職業として農業を選んだきっかけは？

片桐 農家になる前はサラリーマンとして販売の仕事をしていました。販売の仕事は自分が売りたいものでなくても売らなければいけません。結局お店の商品であれば、自分が特に好きではなくても売る。それよりも販売側ではなく、作る側や売前の段階をやりたいなど。

実は妻の実家が農家で、農業には接点がありました。しかし、田植えの時期に苗を運んだり、苗を渡したりとちょっとした手伝いくらいで、農業は実質ゼロからのスタートでした。ですが、ゼロから作り、売り、稼ぐ、農家の仕事はすごいなと思ひ、やってみようと思ひしました。妻の実家の手伝いをしていたときは、正直嫌々ではないけれど、楽しんでやっているわけでもないみたいな感じがありました。10年前はまさか自分が農家になつてるとは思わなかつたです。

農家になろうと決め、まずはどこかに相談して進めようと思ひましたが、そもそもどこに相談したらいいかわからなくて。探した相談

窓口をいくつか回りましたがどこに行つても経験を問われ、なかなか話が進まなくて困りました。最終的には妻の両親のすすめで県の地域振興局に相談し、話が転がり始めました。ほかの仕事ならハローワークへ行けばさまざまな仕事を探せますが、農業はあまり多くない。スタートが一番大変だったように思います。

米は高額な機材が多数必要なので、個人での生計が立てづらくハードルが高かつたので畑作に決めました。県からの紹介を経て、トマトの大規模産地である濁川の法人で研修を行いました。農家がどのような生活をしているのか全く分からなかつたので、法人での研修はサラリーマン生活からちよつとよいクツションというか、会社勤めに近いような感じの勤務体系で農業の中を知れたというのは、勤めやすく研修しやすくてよかつたです。

独立後はトマトをやると決めていたので、研修のメインはトマトでした。育てていく上での必要な作業や注意点を実際に見たりやつたりする。そしてわからなかつたらその場

で聞く。これらは研修ならではで非常によかつたですね。今やっている畑は研修先の法人と近いので、就農してから分らなくなつたらすぐ聞きに行つています。

——トマトは直売所などにも出しているのですか。

片桐 はい。農家をやつていて面白いと感じるのは、直売所に出した野菜について反響があることです。直売所はお客さんの反応がダイレクトです。おいしくできたなと思う年はそれなりに売れるし、今年はや味が酸っぱいなと思うときはやはり売り上げが下がります。農産物を持つて行くとき声をかけられたりもします。売れるということはお客さんが喜んで買ってくれるということなので、直売所ではそれが直に分かるのがいいです。特にトマトは

同じ売り場に何十軒も出ています。激戦区の中で勝負ができるのはありがたいです。

——今後トマトをやつていく中で、どの辺が課題というか、どうなつたらいいなと思ひますか。

片桐 北区の課題はブランド力だと思ひます。豊栄は「桃太郎」が有名ですが、私自身豊栄の出身ではないので、豊栄以外では言うほど有名ではないと思ひます。県内にもほかのトマト産地があります。豊栄に住んでいるとほかの産地の話も分らないですし、結局その産地でも豊栄のことは分らなかつたりします。農業関係者はトマトといつたらこの辺だと豊栄、濁川とピンとくるのでしようが、ほかの産地の人にもトマトといえれば豊栄産地といくらいいいにならないといけないと思ひます。

私自身、直売所で個人販売もしていますが、今後は共選にも力を入れていきたいです。みんなで力を合せて、豊栄トマトのブランド力をもっと上げて、消費者や市場から一番に選ばれたいです。

個人的な今後の展望は規模拡大です。現在トマトはビニールハウス1棟しか作つていません。今後はもつとビニールハウスを借りて、もつとトマトを作りたいと思ひます。今はまだ自分のことで精いっぱいですが、今後はさらに視野を広げたいですね。私は木崎のハウス組合に所属していますが、組合員みんなでもつとおいしいトマトを作ろうと勉強し知恵を出し合つて、ハウス組合に貢献したいです。

農業は楽しいです。でも子どもは絶対入つてこない。ランキングには絶対入つてこない。ランキングに入つていい仕事だと思ひますが、大変だと聞かされているからランキングインしないのですかね。大変は大変ですが、ほかの仕事でも大変です。私は大変よりも楽しいの方が勝ります。最近若い農家が増えてきている気がします。同世代がいるとやはり励みになります。分らないことも聞きやすいです。農業は新潟にとって大事な産業だと思ひるので、私はもちろんこれからの担い手の人含めてみんなで盛り立てていきたいですね。

区 interview 長

農業は新潟にとって大事な産業。 みんなで盛り立てていきたいですね。



Katagiri Takashi

認定新規就農者
片桐 崇



18歳で就農してから、ずっと「人より1日でも早く出荷したい、人よりも少しでも美味しい物を作りたい、1円でも高く売りたい」を考えてきました。20歳の時に大きな借金をして大型鉄骨ハウスを建設してキユウリの前進栽培に取り組み、30歳代にはトマトの節水栽培（今ではメジャーなフルーツ）や、今では一般的に栽培されているが当時は自家用でしか栽培されていなかったコシヒカリを全耕地で栽培したり、20年前は珍しかった新潟県特産の「越後姫」の食べ放題の観光農園を開園したりして、一番の消費者である私が一番食べたい農産物を作ってきました。

また、こだわりを直接消費者に届けたいと自宅車庫を改築して親が子守をしながら始めた直売所はいわば「直売所銀座」である北区の中でも先駆けでした。消費者により近づいた展開を波及していくと、食の流通過程で一番稼げる飲食業界への展開に繋がっていきました。

平成12年に食品の移動販売の形で始めた「産地直食」の農家レストランは、多くの指導機関から法律に抵触している可能性があるという指摘を受けました。

新しい農業の取り組みが「産業分類上農業ではない」と言われたり、当時横行して問題になった「丁

A職員による金銭の横領事件」と同じレベルで捉えられたり、「前例の無い事案で認める訳にはいかない」との指導がありました。行政、その他指導機関では「違法行為をしている高儀農場には近づくな」という禁足令が発せられたと聞きます。自社産農産物の高付加価値化や年間4万人にも及ぶ来客数の意味・価値について、行政による将来性や違法性（人の生命・財産を脅かす行為と同等）についての検証もされませんでした。

平成26年に新潟市が国家戦略農業特区の指定を受け、農家レストランが農業施設として認められ、晴れて公に農地の上で農家レストランの営業が可能になり、平成28年5月に「産地直食」の農家レストラン「ラトラトリア・エストルト」がリニューアルオープン致しました。何と16年という長い時間を要してしまいました。

新潟市が全国初の田園型の政令指定都市になり、その中でも稲作+園芸に特化した北区は田園型の政令指定都市新潟市を牽引していく立場にあると考えます。北区は東港や新潟空港・福島潟・月岡温泉に近く、それらを線で結び（インフラ整備）、食の宝庫を売りに近隣県に大きく立ち遅れているインバウンド向けの取り組みをしたいと考えております。

『産地直食』を追及して40年

有限会社高儀農場 代表取締役

Takahashi Haruyoshi 高橋 治儀



首藤 正男 Sutou Masao

新潟市北区農業委員会 会長



政令市10年目に思う

平成17年、14市町村が合併して、早いもので12年目。その2年後平成19年には、本州日本海側初の区制が施行され、人口81万の政令市になり、10年が経過しようとしています。

政令市になりどのように変わったのでしょうか？人それぞれ賛否両論があると思いますが、私は人と人の交流の幅が広くなり、良かったと思っています。

また、この10年間、様々な出来事がありました。度重なる自然災害、特に東日本、中越、熊本といった大震災などの記憶が鮮明に残っています。

北区の基幹産業である農業については、全国的に言えることですが10年前から見ても農業者の高齢化・後継者不足が一層深刻化しています。

また管内の農地面積については、10年前は4449ha、遊休農地83ha、遊休農地割合1.87%でしたが、現在は農地面積4209ha、遊休農地40.1ha、遊休農地割合0.95%まで減少しています。

6年前になりますが、タバコ栽培の廃作があり遊休農地は増加しました。その後遊休農地解消に向けて、北区農業委員会が主体となり関係機関と連携して砂丘地に適した作物について検討を行い、法

人の皆様と大豆、ソバ、さつまいも等の試験栽培等に取り組みました。その結果さつまいもが一番適していると考え、新潟県であまり栽培されていない品種「シルクスイート」を選定しました。

この「シルクスイート」を北区のブランド商品にしようと、JAをはじめ新潟医療福祉大学健康栄養学科の皆様、地域の洋菓子店の皆様と共同で取り組み、栽培技術、商品開発、販売等共に勉強し、栽培面積も増加してきました。

平成28年11月には北区産さつまいもに「しるきーも」と命名していただくことができました。今後も関係機関と連携して遊休農地解消に向けた取り組みを強化していかねばならないと思っています。

また本市は国家戦略特区の指定を受け、規制緩和等を利用して他産業と連携を図り、多彩な農業形態を作っていくと思います。今までは稲作依存度が高く米単作経営が主流であったために、農家所得が伸びず他産業から見れば所得が低く、農家の担い手育成ができたわけでした。

今後は、稲作+αといった複合経営を図っていく生産構造の転換へ大きく舵を切る必要性があるのではないのでしょうか。

月日の経つのは早く、現在では住所もスラスラ書いている自分に十年の時の流れを感じているところなのです。合併した当時は水道代が二月分ごとの請求になり、大変驚いたものでした。

農業も農地の集約、耕作放棄地発生防止等、沢山の問題があります。農地が散在しているのは仕事がつらくなると作業効率が良くありません。集約がつかないと、作業がしやすく皆が良くなることを考えると「人農地プラン」を実施することが良いと思っています。この農地集約・集約化をまとめるには、地域で集まり話し合うことが大切です。それを実施するには行政のバックアップが必須です。今後とも農

家の思いや困っている事を農業行政に可能な限り反映して下さることをお願いいたします。また、北区にも大きなスーパーや直売所が沢山あり、農家のお母さん達は朝早くから安心・安全な作物を収穫し、すぐに消費者の方々にお届けするため、忙しい毎日頑張っています。「新鮮だね」「おいしいね」との声が沢山聞こえて、元気を頂いています。農家のお母さん達は家庭の中でも何役か兼ねていて大変ですが、消費者の方の健康を預かっていると思えば今後心豊かになる作物を沢山お届けできるよう頑張つてまいります。

さて、消費者協会では、北区のお店の店頭でエコバック調査等の活動をさせていたっています。皆様の協力に感謝申し上げます。この様な活動を実施しているなかで皆様にも日々の生活の中で考えて頂きたいことが幾つかあります。「今すぐ食べるものは日付の近い商品を買求める!!」

「作っていたらいる人に感謝し、食品ロスを減らそう」

「愛情たっぷりの作物、心から満足をし食べることの幸せを忘れずに」

「地産地消を大切に」



エコバック調査活動

忙しい女性と農業

新潟市消費者協会 豊栄支部長

Yamagishi Youko 山岸 洋子



山崎 貴子 Yamazaki Takako

新潟医療福祉大学 健康科学部 健康栄養学科 講師



『しるきーもコラボ商品開発』について

「しるきーも(シルクスイート)コラボ商品開発」は北区の遊休農地拡大の抑制・解消及び新たな農産物の特産化を目的に、2012年度に始まりました。当初は北区農業委員会の耕作放棄地解消モデル事業の一環として、シルクスイート(さつまいも)の栽培にも携わらせていただきました。植栽から収穫、そしてその後の菓子店とのスイーツ共同開発・販売まで一貫して携わり、多くの地域の方と交流したことで、本学の学生も地域活性化のために貢献したいという気持ちを改めて強くしたようです。また商品化するにあたっては、アイディアやおいしさだけでなく作業効率や費用対効果なども考慮する必要があります。様々なことを学ぶ良い機会になりました。

これまで多くのスイーツを共同開発させていただきましたが、特に印象深いのは、やはり最初の商品です。学生が何度も試作しながら考えたスイーツが商品化され、お客様から直接おいしかったという感想をいただいたときには非常に感慨深かったです。新潟県内のイベントで販売させていただいた時には、前日購入されたお客様が翌日に再度購入しにきてくださったこともありました。

また市場での流通量はそれほど

多くない「しるきーも」ですが、徐々に認知度もあがり、しるきーもやコラボ商品をどこで買えるのかという問い合わせをいただくこともあります。新潟市北区の特産物としてより多くの方に知っていただけるよう、今後は流通・販売面での工夫も必要と思います。

「しるきーもコラボ商品開発」を6年もの間続けることが出来たのは、北区産業振興課、特産物研究協議会の方をはじめとする行政や農業・商工業その他多くの地域の方々のおかげです。1つの目的に対し地域皆で協力するという地域連携活動が活発なところは北区の大きな魅力です。この魅力を磨き上げ北区がますます発展していくことをお祈り申し上げます。



学生と共同開発したスイーツ「おいちーたると」

観光について

新潟市北区観光協会 会長
北区特産物協議会 会長

五十嵐 賢市

Ikarashi Kenichi



席を作って全国から観光客を集めようと考え実施しました。

北区の特産品の開発にも積極的に取り組み農商工連携事業で「焼き茄子」「トマト」「シルクスイート」などのキャンペーンを行いました。

近年、観光のあり方も急速に変化しています。SNS等により、ある日突然今まで知られていなかった所にたくさんの人が訪れたりしています。色々問題等もあるかと思いますが新しいモノを取り入れながらみんなで知恵を出し、北区にたくさんの観光客が訪れるような仕組みを考えていきたいと思えます。

豊栄市時代に観光開発委員会と物産協会が合併して、観光協会とよさか21が設立され、平成17年の新潟市との合併時に新潟市北区観光協会が発足しました。

発足当初は、ほとんど交流のなかった地域の人々との交流、親睦から、北区全体の観光の見直しや掘り起こし、これからのあり方などを協議しました。

当時北新潟商工

振興会青年部と豊

栄商工会青年部が

競馬場で開催した

イベントを継続し

て北区の一大イベントにしようと始まったのが、今の「キテミテキタク」です。また松浜のござれや花火に有料棧敷



キテミテキタク

北区に期待するもの

株式会社まちづくり豊栄 総務部長
新潟市北区観光協会 事務局

佐藤 村夫

Satou Murao



を重ねている様子が傍で見ていると感じられました。

その10年が経過した今、これから北区が最優先に取り組まなければならぬことは、何といっても4千名の学生を有する新潟医療福祉大学の学生の衣食住を区内で賄うことができるようにすることではないでしょうか。区内に居住する学生は、僅か500名足らずと聞きます。他は北区外の自宅からの通学か、中央区をはじめとする他区に居住していることになり、それだけ北区が衣食住や娯楽に欠けているという証でもあります。

私が定年退職と同時に終の住処と決めたのは北区の新興住宅地でした。いろんなところから移り住んできた人が多いため、しがらみがなく逆に絆も強く新鮮でもありました。

移住してからは野球チームを新たに結成し初代監督をつとめたり、地域のためにと民生委員を2期務めさせていただいたりもしました。

その一方、退職後に旧豊栄市の中心市街地の活性化を担う第三セクターの会社「まちづくり豊栄」へ再就職しました。

合併時、北区内が一体となり各地区間の融和が図られるまでには、10年かかると言われています。この10年間で様々な人が苦労

ツアー張り)の福島潟一周ランニングコースや、通年楽しめる花畑の造成などはどうでしょうか。

私も余所者なので感ずるところがあるのかもしれませんが、どうもこの土地柄は大局的に先々を見据えて取り組むことが苦手のように思えてなりません。

また、誰かが突出したり一人勝ちしたりすることを嫌うあまり、足を引っ張る傾向があるようにも見受けられます。

金ファーストから心ファーストへ、成績の良い子から心の優しい子へ、北区から価値観を変えていくことができたと思います。

私の心配していることが杞憂に終わることを期待しながら、大きな目標に向かって、北区全体が一つになっていくことを望んでやみません。

次に、北区に人を呼ぶことができる吸引力のある資源を創り出すことを挙げたいと思います。十分にある、とおっしゃる方もおられるようですが、力が足りないものばかりであることは否めないと思います。そうであるならば、新たに創り出す以外にないと考えます。

たとえば、お地藏さん(愚痴聞き地藏・告白地藏・縁結び地藏など)を北区内に点在させ滞在時間の延長を図ったり、全天候型(アン



豊栄大民謡流し

「ござれや花火」に関わり永い歳月が経ちました。ござれや花火は松浜鎮守の杜、稲荷神社祭礼時に昭和初期から行われている奉納花火が始まりと聞いています。

その後、昭和50年に商工会青年部が花火募金に走って数日間、20万程の協賛金を集め、花火業者に「このお金は将来に繋がる大切な深い意味がありますから将来への投資とし、損得を言わずに提供してください」と願ったものです。新潟濃川の花火より環境条件が良好なので、阿賀野川の大火火が県下に名を轟かせるイベントに育てましよう」と言われました。

花火は本来お金のかかるもので募金活動が第一ですが、徐々に豊栄地区、下山地区、大形地区の各自治連合会や協賛団体各位とのコミュニケーションも広がり、前年を下回ることなくやってこられた事は

感謝に堪えません。

平成19年には政令市誕生記念大スターマイン「花鳥風月」と子どもたちからも故郷の花火に参加してもらおう「デザインコンテスト花火」を実施し、今日に至っています。

そうした活動を通じ北区、東区も含め一体感のある力が協賛会組織を育てて来ると思います。少子高齢化と後継者不足に量販店大型店同士の攻防など地域商業環境が厳しい中で、改めて人と人の絆の大切さ、更に安全、安心、信頼の住みたい街、住んで良かった街、そんな街でありたいと思います。

商店街の役割は大きく、生活者の皆さんが明るく何でもお店に相談の出来る事が街の魅力ではないでしょうか。大型店、量販店共に企業市民として企業人格を持つ地域参加をし地域行事にも多くの理解と協力を願うものです。日頃



阿賀野川ござれや花火

の感謝と還元、更に奉仕にも参加すること。将来展望にはそこが「地域おこし」のキーワードと思います。
ござれや花火を通して、人、もの、賑わいも満たされ、更なる発展を願うものです。

夜空にひらく大輪の華

(協)北新潟商工振興会 顧問

Koyanagi Kurando 小柳 蔵人



渡辺 正昭 Watanabe Masaaki

葛塚まつり実行委員会 会長 / 稲荷神社氏子総代長

葛塚まつり今昔

灯籠は今、稲荷神社で4つだけれど昔はもう少し多く出ている頃もありました。灯籠を担ぐ人についても昔はもと町内でまとまっていて、その町内から出た兄弟とか親戚とか、元々その町内に縁がある人間が出ていて全体の人数はずっと多かった。生まれ育った町内で担ぐというのが基本にあつて、みんな縁が深い町内を出たいと思つているのでしよう。

灯籠行脚は、まず他門の神楽、相生町の「まとい」がいて、そして御神輿が出る。御神輿が出たばかりのときはまだ灯籠は後ろに付かないけれど、御神輿が町内を回る時には順番に、稲荷神社の他門、上町、下町、次に石動神社の上大口、中大口、下大口、栄町と繋がって行列みたいになつて。この行列は結構賑やかでした。
御神輿があつてこそその灯籠で、そ



石動神社

れが順に並んだから見事でした。御神輿に続いて全部の町内が一緒に並んで、稲荷神社の町内だけでなく石動神社の町内も全部回つていました。

私も前は上大口でしたけど、他門の糺屋さんの所で夕飯だったものです。町内の若衆がにぎりめしと沢庵やナス漬けみたいなものをリヤカーで持ってきて、それを皆で一緒に食べていました。飲み物は日本酒でいわゆる力水だけです。これを食べて飲んで、灯籠を担いで行く訳です。昔はお酒なんて高価なもので、普段は飲めないから、祭りの楽しみでしたね。

豊作とか景気がいいと、神楽もたくさん祝儀をもらえる訳です。貰ったところへは舞つていきました。早く行けとかは言えないです。ただ神楽の進みに合わせて進むだけ



葛塚稲荷神社

で、終わりの時間とかがありませんでした。私たちの親の代は11日までやったこともあるようです。

あと、通行する道路も今の様に広くはなく、すごく細い通りも行脚していました。場所によっては車も通れない様な細い道だったけど、他に道がないから、灯籠を担いでみんな通ったのです。

町内で結構繁盛していたお店では、お人形様を作ってお祭りにあわせて飾ったものです。浄瑠璃みたいな感じで、結構なお金をかけたお人形を、例えば舌切り雀だとか、用意しておいて飾るのです。お店も競い合いながら、また綺麗なお人形を出したりしていたし、それで町そのものが賑やかになっていました。今、村上で「町屋の人形さま巡り」をやっていますよね。あれみたいな感じでしたね。



他門の神楽舞い

葛塚まつり

葛塚まつり若連中連絡協議会 会長
新潟市男女共同参画地域推進員

内山 正博

Uchiyama Masahiro



毎年夏の時期がやってくると「あ

あ葛塚まつりの時期がきたな」と感じます。楽しい気持ちもあれば、習慣のような感覚もある一方で、この10年で関わり方が変わってからは、また違った感覚があります。

小さいころから身近にあった葛塚まつりも時の流れとともに変わつたと実感しています。

昔は顔見知りの町内同士がぶつかって押し合っていたのが、今はまつりをやりたいという町内以外の人たちも加わるようになり、形を変えながらも長くここまで受け継がれてきました。

忘れてはならないのは、笛・太鼓、そして灯籠の中で音頭をとる木遣りはまつりを支える必要な役割を担っているということです。これば

かりは、急にはできないものです。中学生、高校生、社会人が自然と当たり前のように若い子たちに代々教え伝えられ、昔ながらの音色が守られてきました。

ですから、平成28年の夏に、押し合うことができないとなつたときの衝撃は大きいものでした。どうすれば復活できるのか、いろいろ他市の情報も収集しました。その後、「葛塚まつり若連中連絡協議会」を立ち上げ、関係部署・町内・地域内での調整を行いながらルールを作り、翌年には復活することができました。

時代の変化にあつて、自治会の中だけでできているおまつりではないこと、また、昔はOKだったものが今は無理だということもありますので、これに対応することを強く感じたのでした。これまで色々な声もお聞きしました。見る側、担ぐ側、また関係者の立場に立ちながら今後も会議を行っています。

仲間と飲みながら「まつりつて楽しいんだけど実は好きじゃないのでは？」なんて話をする時があります。それは何だろうといえ、今は「義務感」なのかもしれません。

年を重ねるうちに、昔は楽しいと思っていたのが次の世代にどうやってうまく繋いでいこうかという思いです。紆余曲折しながらも軌



葛塚まつり灯籠の押し合い

道修正をする役割を担う人が今

後も必要であると思っています。

それから、自分の子どもたち世代にも思うことですが、小さいころに「この北区に住みたい」とか、北区内に「いいな」という何かがあつてほしいと思っています。それが「葛塚まつり」であれば……というのは、まつりに関わるみんなが思っていると思

ます。

そして育っていく中で、本当に北区内に関心を持つてくれる、リーダーのようなことができることに前向きに関わつてくれるような人たちがいっばい出てくることを期待します。私も自身も自分ができることを次の世代につなげていきたいと思っています。