

環境ジャーナル 目次

2000年7月号

政策・短信

- 平成10年度環境衛生関係営業経営実態調査の概要 厚生省生活衛生局指導課 1
- 平成11年度国民生活金融公庫(環境衛生資金貸付)の融資実績 国民生活金融公庫 5

特集コーナー

- 旅館業福祉普及セミナー(その2) 全国旅館環境衛生同業組合連合会 8
- マルチ・マルチまがい商法にご用心 全国消費生活相談員協会消費生活専門相談員 平本 廣子 13
- 平成12年度経営指導員会議開催される 全国環境衛生営業指導センター 17
- 私の美術館 ミレーの二枚の絵 画家 林 一 17

ホームページ

- 四国歩き遍路一人旅 筑波大学大学院地域研究科 堀内 秀雄 18
- 独鈷山と上田周辺の山々 日本住宅設備システム協会 小林今朝夫 21

文芸ひろば

- 俳句の魅力 俳誌「ぬかご」編集長 柴田いさを 23

編集室だより

24

表紙デザイン / 菅原デザイン事務所

目次イラスト / ふうこ・T

平成10年度環境衛生関係営業 経営実態調査の概要

厚生省生活衛生局指導課

平成10年度環境衛生関係営業経営実態調査から、飲食店営業（料理店）、喫茶店営業及び氷雪販売業の調査結果をとりまとめましたので、その概要をご紹介します。

この調査は、環境衛生関係営業の経営の実態及び社会経済的な諸条件について毎年3業種ずつを対象として調査を行うもので、環境衛生関係営業の健全な育成及び衛生水準の確保とともに、将来の展望を明らかにするための基礎資料を得ることを目的としています。

なお、本調査は各業種ごとに約400〜2000の施設を無作為抽出して行う抽出調査で、平成10年度については、飲食店営業（料理店）が1024施設、喫茶店営業が1818施設、氷雪販売業が390施設を調査対象としています。

飲食店営業（料理店）

経営主体が「個人経営」である料理店の割合は42・4%と最も多く、また、前回（平成5年）調査と比べると、個人経営が2・2%増加しています（表1）。

立地条件別にみると、「商業地区」が68・1%と最も多く、次いで「住宅地区」が16・4%、

「郊外の幹線道路沿い」が7・3%となつています（表2）。

経営者の年齢階級別にみると、「50〜59歳」が36・0%と最も多く、次いで「60〜69歳」の25・2%、「40〜49歳」の20・9%、「70歳以上」の10・9%となつており、50歳以上の経営者が72・1%を占めています。

また、経営者の年齢が50歳以上の施設のうち、「後継者あり」と回答した施設は66・2%、「後継者なし」と回答した施設は29・2%でした（図1-1）。

前事業年度（平成8年度）利益額と比較すると、平成9年度の利益額の増減は、「5%以上の減少」とした施設が48・2%と最も多く、次いで「1〜4%減少」が22・3%、「1%未満の増減」が8・8%となつており、1%以上減少した施設は70・5%となつています。減少の主な原因として、55・7%の施設が「客数の減少」と答えています（表3）。

表1 経営主体別施設数の構成割合

（単位：%）

	飲食店営業 （料理店）		喫茶店営業		氷雪販売業	
	平成 11年	平成 5年	平成 11年	平成 4年	平成 11年	平成 5年
総数	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
個人経営	42.4	40.2	69.0	73.6	58.2	61.5
株式会社	19.8	24.6	14.7	12.2	14.1	17.1
有限会社	34.8	32.9	14.0	12.8	22.6	18.6
その他	3.0	2.3	2.3	1.4	5.1	2.9

表2 立地条件別施設数の構成割合

（単位：%）

	飲食店営業 （料理店）	喫茶店営業	氷雪販売業
総数	100.0	100.0	100.0
商業地区	68.1	60.0	63.3
住宅地区	16.4	16.0	19.7
住宅団地地区	0.4	1.5	0.8
工場・オフィス街	1.0	3.1	1.8
郊外の幹線道路沿い	7.3	10.5	4.9
その他	4.2	6.1	6.7
不詳	2.6	2.9	2.8

1施設当たりの1日平均客数は56・4人で、これを立地条件別にみると、「工場・オフィス街」が77・2人と最も多く、次いで「郊外の幹線道路沿い」が66・8人、「その他」が61・5人、「商業地区」が60・1人となっています（図2-1）。

1施設当たりの平均従業員数は11・9人で、このうち、臨時雇用者は4・9人です。これを経営主体別にみると、「その他」と「株式会社」

経営主体が「個人経営」である喫茶店営業の割合は69・0%と最も多く、また、前回（平成

喫茶店営業

また、今後の経営方針について当面の対応策（重複回答）は、「メニューの工夫・開発」が68・9%と最も多く、次いで「接客サービスの改善」が41・5%、「店舗、設備の改装・更新」が31・5%となっています（表5）。

経営者が抱えている経営上の問題点（重複回答）は、「その他（同業者間又は他業種飲食店との競争以外）の理由による客数の減少」が50・0%と最も多く、次いで「原材料費等諸経費の上昇」が32・0%、「人件費の上昇」が28・2%となっています（表4）。

の臨時雇用者への依存度が高くなっています（図

図1-1 飲食店営業(料理店)の経営者の年齢階級別施設数の構成割合

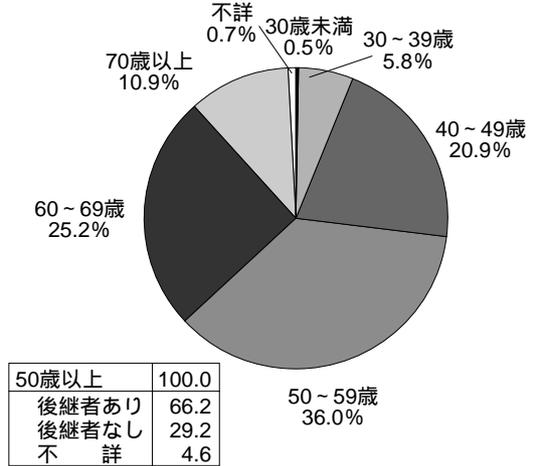


表3-1 対前年度比利益額の動向別施設数の構成割合

飲食店営業(料理店)			
利益額の動向		主な原因	
総数	100.0	総数	100.0
5%以上増加	7.4	客数の減少	55.7
1~4%増加	7.8	客数の増加	7.6
1%未満増減	8.8	人件費の節減	4.4
1~4%減少	22.3	料金の据え置き	2.1
5%以上減少	48.2	その他	11.3
不詳	5.5	不詳	19.1

図2-1 飲食店営業(料理店)の立地条件別1施設当たり1日平均客数

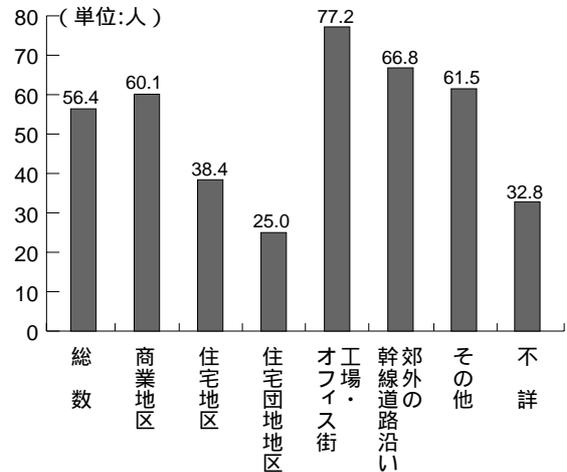


表3-2 対前年度比利益額の動向別施設数の構成割合

喫茶店営業			
利益額の動向		主な原因	
総数	100.0	総数	100.0
5%以上増加	5.3	客数の減少	46.6
1~4%増加	6.9	客数の増加	6.4
1%未満増減	13.2	料金の据え置き	3.7
1~4%減少	24.5	原材料費の増大	3.3
5%以上減少	42.4	その他	14.7
不詳	7.7	不詳	25.2

図3-1 飲食店営業(料理店)の経営主体別1施設当たり平均従業者数

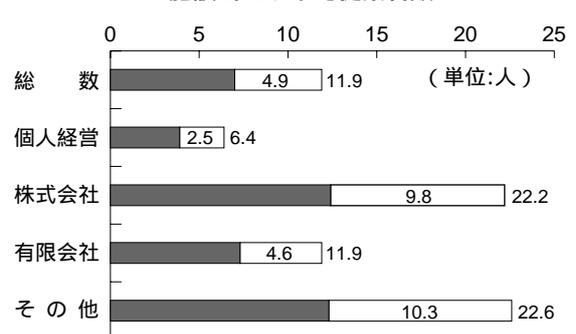


表3-3 対前年度比利益額の動向別施設数の構成割合

氷雪販売業			
利益額の動向		主な原因	
総数	100.0	総数	100.0
5%以上増加	3.3	客数(注文)の減少	58.7
1~4%増加	7.4	客数(注文)の増加	9.7
1%未満増減	16.7	料金の据え置き	3.3
1~4%減少	18.7	料金の値上げ	1.5
5%以上減少	47.7	その他	13.2
不詳	6.2	不詳	13.6

図1-2 喫茶店営業の経営者の年齢階級別施設数の構成割合

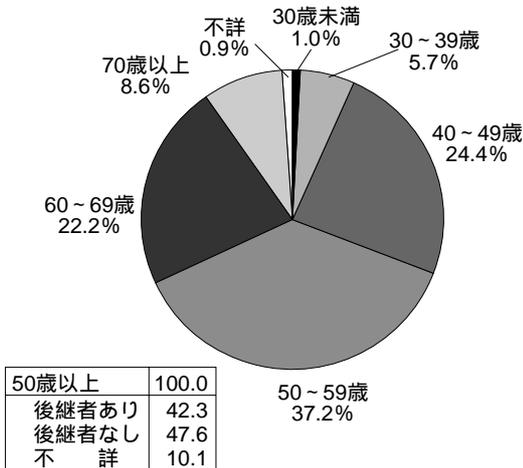


図2-2 喫茶店営業の立地条件別1施設当たり1日平均客数

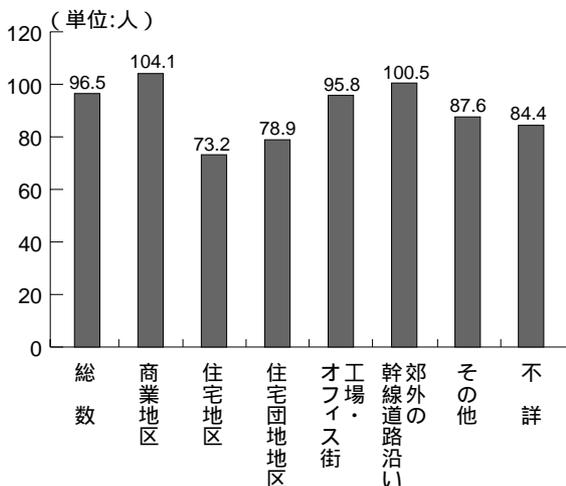


図3-2 喫茶店営業の経営主体別1施設当たり平均従業者数

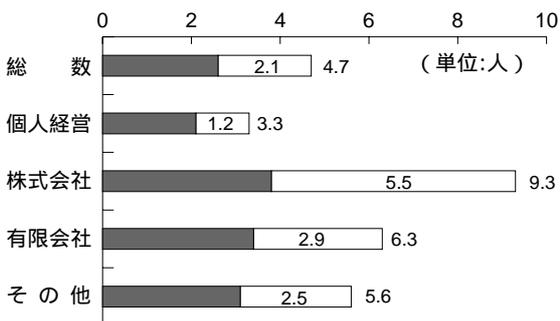


表4 経営上の問題点別施設数の構成割合(重複回答)

(単位:%)

	飲食店営業 (料理店)	喫茶店営業	冰雪販売業
総数	100.0	100.0	100.0
同業者間の競争による客数の減少	26.9	27.3	...
他業種飲食店との競合による客数の減少	24.5	26.4	...
その他の理由による客数の減少	50.0	38.2	...
客数(注文)の減少	77.2
原材料費等諸経費の上昇	32.0	34.9	15.9
人件費の上昇	28.2	21.8	15.4
立地条件の悪化	13.1	20.1	6.9
人手不足・求人難	12.5	6.8	3.3
後継者難	9.2	10.4	24.6
資金調達が困難	17.4	10.9	7.4
施設の老朽化	25.7	26.5	22.1
その他	5.5	3.8	3.3
特になし	7.7	10.9	14.1

(注)「...」は計数不明又は計数を表章することが不適当な場合をさす。以下、同じ。

4年)調査と比べると、法人が28.7%(株式会社14.7%+有限会社14.0%)と3.7%増加しています(表1)。

立地条件別にみると、「商業地区」が60.0%と最も多く、次いで「住宅地区」が16.0%、「郊外の幹線道路沿い」が10.5%となっています(表2)。

経営者の年齢階級別にみると、「50~59歳」が37.2%と最も多く、次いで「40~49歳」の24.4%、「60~69歳」の22.2%、「70歳以上」の8.6%となっており、50歳以上の経営者が68.0%を占めています。

また、経営者の年齢が50歳以上の施設のうち、「後継者あり」と回答した施設は42.3%、「後継者なし」と回答した施設は47.6%でした(図1)。

前事業年度(平成8年度)利益額と比較すると、平成9年度の利益額の増減は、「5%以上の

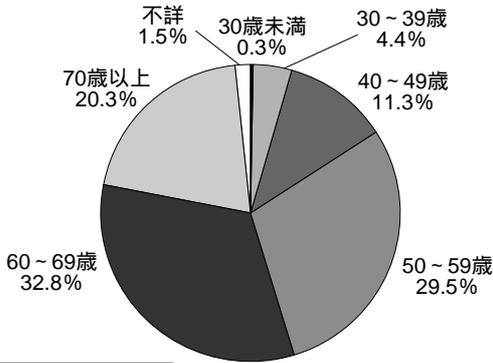
減少」とした施設が42.4%と最も多く、次いで「1~4%減少」が24.5%、「1%未満の増減」が13.2%となっており、1%以上減少した施設は66.9%となっています。減少の主な原因として、46.6%の施設が「客数の減少」と答えています(表3)。

1施設当たりの1日平均客数は96.5人で、これを立地条件別にみると、「商業地区」が104.1人と最も多く、次いで「郊外の幹線道路沿い」が100.5人、「工場・オフィス街」が95.8人、「その他」が87.6人となっています(図2)。

1施設当たりの平均従業者数は4.7人で、このうち、臨時雇用者は2.1人です。これを経営主体別にみると、「株式会社」の臨時雇用者への依存度が高くなっています(図3)。

経営者が抱えている経営上の問題点(重複回答)は、「その他(同業者間又は他業種飲食店と

図1-3 氷雪販売業の経営者の年齢階級別施設数の構成割合



50歳以上	100.0
後継者あり	44.7
後継者なし	49.1
不詳	6.2

図3-3 氷雪販売業の経営主体別1施設当たり平均従業者数

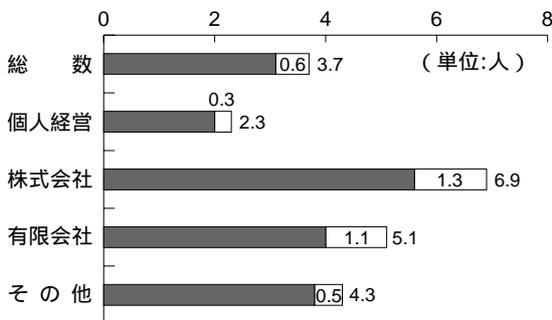


表5 当面の対応策別施設数の構成割合(重複回答)

(単位: %)

	飲食店営業 (料理店)	喫茶店営業	氷雪販売業
総数	100.0	100.0	100.0
経営指導を受ける	8.5	4.7	6.4
客室(席)を増やす	3.1	2.9	...
店舗、設備の改装・更新	31.5	27.1	14.4
従業員教育を行う	28.1	14.6	7.2
接客サービスの改善	41.5	27.1	10.3
メニューの工夫・開発	68.9	57.0	...
新商品の取扱い	15.6
価格の適正化を図る	23.7	18.4	13.8
広告、宣伝等の強化	27.1	9.6	10.3
営業時間の変更	7.2	9.8	5.6
雇用条件の改善	8.5	3.6	3.6
パート・アルバイトの雇用	17.9	9.6	6.9
その他	2.1	1.7	2.6
特になし	12.4	24.8	54.4

氷雪販売業

経営主体が「個人経営」である氷雪販売業の割合は58・2%と最も多く、また、前回(平成5年)調査と比べると、法人が36・7%(株式会社14・1%+有限会社22・6%)と1・0%増加しています(表1)。

立地条件別みると、「商業地区」が63・3%

の競争以外)の理由による客数の減少」が38・2%と最も多く、次いで「原材料費等諸経費の上昇」が34・9%、「同業者間の競争による客数の減少」が27・3%となっています(表4)。

また、今後の経営方針について当面の対応策(重複回答)は「メニューの工夫・開発」が57・0%と最も多く、次いで「店舗、設備の改装・更新」及び「接客サービスの改善」が27・1%となっています(表5)。

と最も多く、次いで「住宅地区」が19・7%、「その他」が6・7%となっています(表2)。

経営者の年齢階級別にみると、「60～69歳」が32・8%と最も多く、次いで「50～59歳」の29・5%、「70歳以上」の20・3%、「40～49歳」の11・3%となっており、50歳以上の経営者が82・6%を占めています。

また、経営者の年齢が50歳以上の施設のうち、「後継者あり」と回答した施設は44・7%、「後継者なし」と回答した施設は49・1%でした(図1-3)。

前事業年度(平成8年度)利益額と比較すると、平成9年度の利益額の増減は、「5%以上の減少」とした施設が47・7%と最も多く、次いで「1～4%減少」が18・7%、「1%未満の増減」が16・7%となっており、1%以上減少した施設は66・4%となっています。減少の主な原因として、58・7%の施設が「客数(注文)の減少」としています(表3)。

1施設当たりの平均従業者数は3・7人で、このうち、臨時雇用者は0・6人です。これを経営主体別にみると、法人(株式会社及び有限会社)の臨時雇用者への依存度が高くなっています(図3-3)。

経営者が抱えている経営上の問題点(重複回答)は、「客数(注文)の減少」が77・2%と最も多く、次いで「後継者難」が24・6%、「施設の老朽化」が22・1%となっています(表4)。

また、今後の経営方針について当面の対応策(重複回答)は「特になし」が54・4%と最も多く、次いで「新商品の取扱い(氷彫刻等)」が15・6%、「店舗、設備の改装・更新」が14・4%となっています(表5)。

平成11年度 国民生活金融公庫(環境衛生資金貸付)の融資実績

国民生活金融公庫

平成11年度の国民生活金融公庫の環境融資実績がまとまりましたのでお知らせします。

11年度融資実績概要及び業種別貸付状況について

平成11年度の全貸付は、件数が35、092件(前年度比92・7%)、金額が2、048億円(前年度比90・2%)でした。

貸付種別に見ると、一般貸付は、18、49件、金額が889億円、振興事業貸付は、12、594件、金額が1、021億円となっています(図1)。

業種別の貸付状況を見ると、飲食店関係営業が1、187億円で全体に占める割合は、前年より1・3ポイント増の57・9%となっています。続いて旅館業276億円、美容業256億円、理容業169億円の順となっています(図2)。

また金額段階別の貸付状況を見ると、500万円以下の貸付件数が25、856件で全体の

図1 融資実績の推移

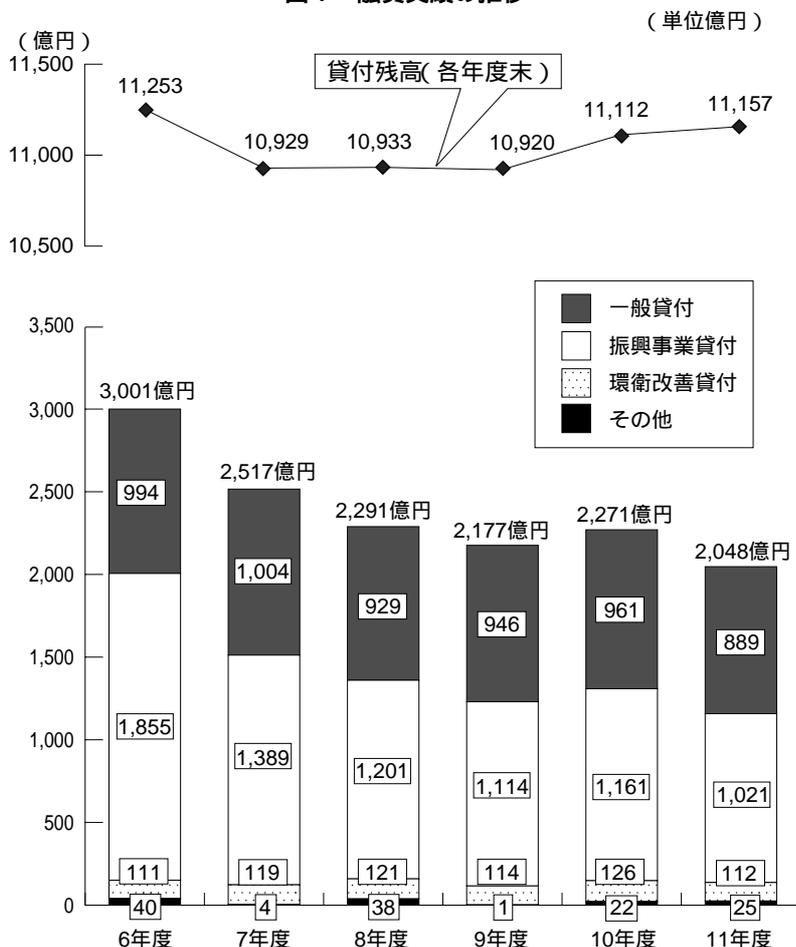
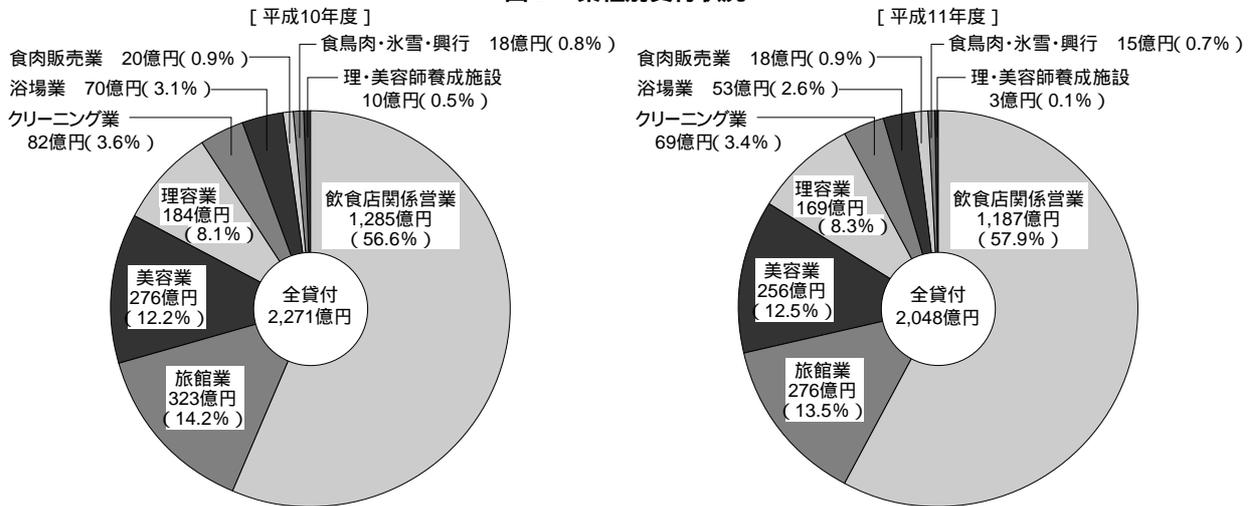
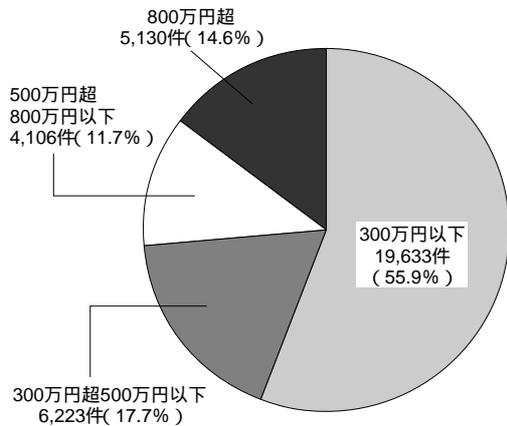


図2 業種別貸付状況



(注) ()内は、全貸付に占める業種別貸付実績の構成比である。

図3 金額段階別貸付件数と構成比



設備資金の用途別貸付状況について

平成11年度の一般貸付及び振興事業貸付の設備資金を用途別にみると、「店舗等」の金額が1,068億円で構成比は58.9%と過半数を超えています。「衛生設備及び近代化設備」は336億円(構成比18.6%)、「新規開業」は268億円(構成比14.8%)、「独立開業」は120億円(構成比6.7%)、「従業員宿舎」16億円(0.9%)、「養成施設」3億円(0.2%)、「経営多様化等」0.7億円(0.0%)です。

73.7%を占めています(図3)。次に設備・運転別の貸付状況を見ると、設備資金が1,947億円で全体の95.1%を占めています(図4)。

図5 一般貸付及び振興事業貸付(設備資金)の用途別貸付状況

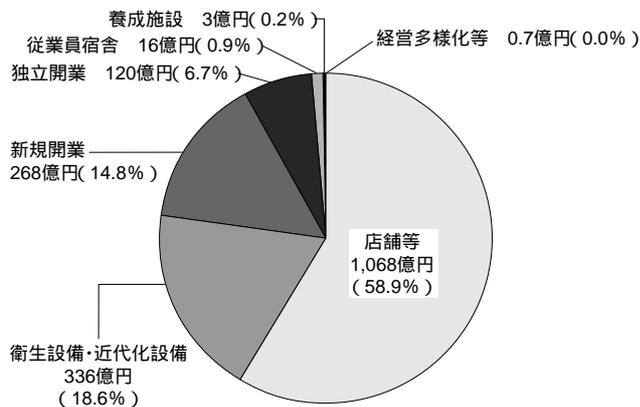


図4 設備・運転別貸付状況と構成比

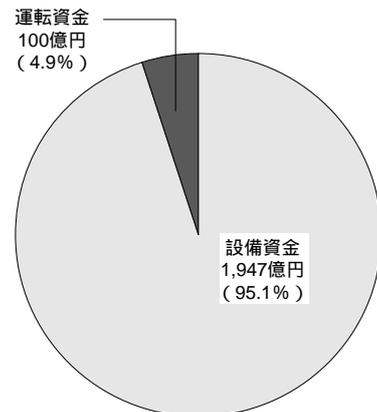
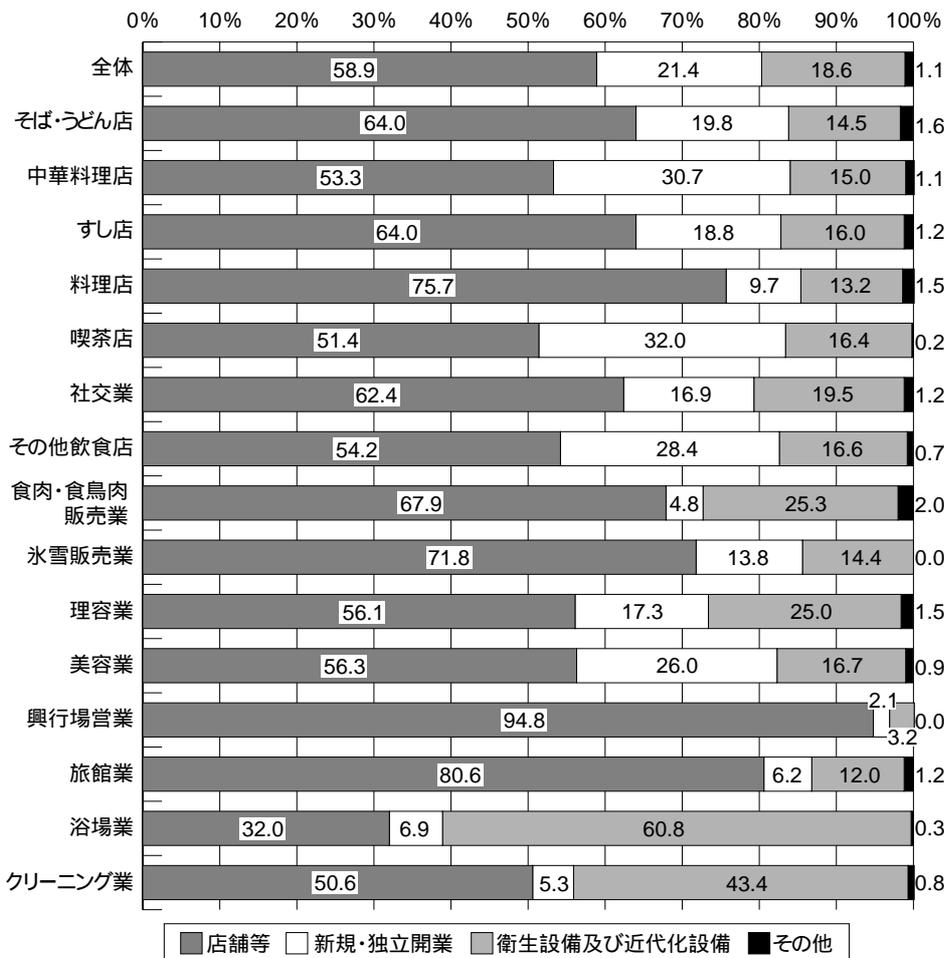


図6 一般貸付及び振興事業貸付(設備資金)の業種別・用途別貸付構成比 (平成11年度)



億円(構成比6・7%)となっています(図5)。また、用途別の構成比を業種別にみると、かなりばらつきがあります。そのうち、「店舗等」が70%を超える業種は、「興行場営業」(94・8%)、「旅館業」(80・6%)、「料理店」(75・7%)、「氷雪販売業」(71・8%)の4業種となっております。また、「衛生設備及び近代化設備」の構成比

が多い業種は、「浴場業」(60・8%)、「クリーニング業」(43・4%)などとなっています。さらに、「新規開業及び独立開業にかかる資金」については、「喫茶店」(32・0%)、「中華料理店」(30・7%)、「その他飲食店」(28・4%)、「美容業」(26・0%)などと飲食店関係が高い割合を示しています(図6)。

環衛業の皆様へ

お店の繁栄に「かんえい融資」を……

くわしくは最寄の支店窓口または相談センターでご相談下さい。
 相談センター: 東京03(3270)4649、名古屋052(211)4649、大阪06(6536)4649

飲食店融資

喫茶店融資

氷雪販売業

食肉販売業

食鳥肉販売業

小売店・量販店
 惣菜店・惣菜店

美容業

クリーニング業

興行場営業

理容業

美容業

- お店の新築
- お店の増改築
- 設備・機材
- お店を賃借する場合の1 入居保証金 2 敷金・権利金
- 店舗等の買取り
- 時に要する資金
- 運搬資金

大きな明日へ いざいざ融資

国民生活金融公庫

ホームページアドレスURL
<http://www.irls.dtl.ne.jp/~kan-ei>

パネルディスカッション

シルバースター登録施設による
デイサービス導入のあり方

旅館業
福祉普及セミナー (その2)
全国旅館環境衛生同業組合連合会

環境衛生営業指導センターの委託事業により、この度実施された「旅館業における福祉普及セミナー」の概要の一部につきましては、先の5月号にご紹介いたしました。後半部分につきまして引き続き掲載いたします。

全旅連シルバースター部会では、日本が高齢化社会を迎えるにあたって、社会のニーズにそった様々なサービスを開拓していくことに努めています。その中の一つが「デイサービス導入のあり方」であると考え、各分野から専門の方々をお迎えして、デイサービスの現状や、私たち旅館業ができることを探っていききたいと思います。

(敬称略)

多田 シルバースターでは、新しい法律(介護保険制度等)の導入をふまえて、より新しいフィールドをつかもうとしています。これらの検討・実践に向けて、世の中の動向や、シルバースターのこころざしの有効性について、現状を伺いたいと思います。

島津 まずデイサービスとは何かを説明いたします。

厚生省がまとめた介護保険制度の概要があります(次頁図1)。今年の4月から施行されていますが、デイサービスに対し、厚生省では二つに分けて考えています。

一つは「介護保険制度に基づくデイサービス」。この対象者は要介護者・要支援者になり、寝たきりの方、痴呆の方、準寝たきりの方が対象です。介護保険制度に基づくデイサービスを実行する場合、サービス担当者に専門職がいないと介護保険制度におけるデイ

「デイサービスとは？」

「デイサービスは一般に「日帰り介護」と位置づけられ、介護の軽減化、お年寄りの引きこもり改善、社会への参加などを目的として行政・民間の間で行われています。サービスの内容は「入浴」「生活訓練」「趣味・レクリエーション」など多種多様。デイサービスの中には保険対象となるものと、自己負担のものがある。

サービスはできません。シルバースターの皆様が介護保険制度に基づくデイサービスを実践される場合、図1(通所介護)の概念に相当することが必要です。

しかしそのために、職員を雇うということは不可能だと思われま。その際は、地域にある特別養護老人ホームのデイサービスセンターと提携して、会場を提供し、実際の運営は提携先の特別養護老人ホームの専門職員が担当すれば、この概念は満たせます。

二つめに、日常生活は不自由ないが、外出の際にちょっとした介護が欲しい、といった方も多いと思います。その場合、前述とは別のデイサービスとして考えているのが「生きがい対応型」デイサービス事業(図2)です。これは元気滯刺な方と準寝たきりの方の中間の方々のサポート的な役割も含め、一般施策として行います。

旅館等の施設が地域ネットワークの中で、デイサービスに参加することは、高齢者にとっても大きなメリットになります。体が少し不自由になり、「老人憩いの家」や老人福祉施設に行き

介護予防・生活支援事業の内容 ①一部抜粋 図2

市町村が自らの運営により行う介護予防・生活支援事業（メニュー事業）に対して助成を行う（国7分の1、都道府県4分の1、市町村4分の1）

高齢者生きがい活動支援通所事業（生きがい対応型デイサービス事業） ①一部抜粋

家に閉じこもりがちな高齢者に対して、老人福祉センター、老人憩いの家、公民館等において、日中動作訓練から趣味活動（生きがい活動）等の各種サービスを提供する事業

実施方法／生きがい活動補助金を活用し、利用者が集まりやすい身近な場所の状況に応じ、多様なメニュー・サービスを提供するものとする

利用対象者／比較的健康な65歳以上の高齢者とし、要介護1未満の老人等とし、家族等によりサポート可能な者とする

実施施設／老人福祉センター、老人憩いの家、公民館、発行物又は他の事業が適切に実施できると認められる施設に4、7実施するものとする

事業の展開／おもむき活動するメニュー、生きがい活動補助金を上記に配置するものとする
 ※1人1回分の参加費とする。また、「自己負担の負担金は、おおむね100円以下とする」として、日常生活の利用が容易なようとする。また、以上の場合は本人の参加費を削減するものとする

生きがい活動補助金の募集

生きがい活動補助金は、日中動作訓練から趣味活動等の各種メニューを実施するための、管内施設の状況および利用対象者のニーズを把握し、下記のメニュー事業を基に、日中の所要業務計画を策定し、当該施設に専任スタッフやボランティア等の協力を得て、生きがい活動等の各種メニューを実施する（サービスの事例）

- | | |
|--------------------|------------------------|
| 1. 教養講座（読書・生きがい関係） | 4. 手芸・工芸・絵画等の趣味活動 |
| 2. 高齢者スポーツ活動 | 5. 日中動作訓練（編織、被服器具の活用等） |
| 3. 陶芸・園芸等の創作活動 | 6. その他（遠足、社会性活動等） |

配食サービス事業 ①一部抜粋

食事の調理が困難な高齢者に対して、定期的に居宅に訪問して栄養のバランスのとれた食事を提供するとともに、当該利用者の安否を確認する事業

配慮したサービスを提供してもらえれば、もっと普通に過ごしたいと思う高齢者の多くが注目すると思います。すると、私たちにとって旅館業の方々は、大変脅威的なライバルになるな（笑）、と痛切に感じております。

加藤 今年の4月1日から、これまでの行政措置的な福祉サービスから、消費者の契約サービスに変わり、消費者にとって選択肢が増えること、これまで措置の対象になれなかった人にも

サービスのチャンスが増えるメリットはあります。が、費用的な問題や、多くの不安材料が含まれているのが現状です。要介護、要支援の方が保険に基づいて受けるようなデイサービスも、将来的には、旅館などが地域の拠点として担う部分も出てくると思います。

デイサービスに取り組むにあたり、物理的な基準を満たしていることが重要になります。その点はシルバースターマークの取得を見ても、ある程度

カバーできていると思います。ただ、さらに規格を考えると、それをチェックしていく必要があると思います。まずは物理的に基準を満たしていること、プラス、情緒面の適正なサービスを、また最小限の医療的な知識のマスターなどがあれば、もっと頼もしいです。

日本には老老介護独居老人や高齢夫婦といった寂しい実態がありますので、そこを地域の皆さんが受け入れてくれればと思います。外に出て人に会うことによって、社会性を取り戻したり、ゆつたりと入浴できる機会がはりハッピーーションにもなります。

気になるのは費用の面です。一般客との費用の識別の工夫や、送迎の有無の問題、団体客でない人々をどのようにカバーしていけるのか、越えなくてはならない問題が多くあります。

多田 シルバースターの取り組みに関して、客観的な印象は「よし」ということでとらえていいようです。いま一番気になるコスト的なものは、今後の課題のひとつだと思います。

大木 いま社会的に介護の問題、福祉の問題が毎日のように新聞、テレビで報道されております。現在の景気低迷の厳しい中でも、観光のお客様はまだまだ動いています。いまその中心となっているのは、60歳以上の方。積極的に旅行をし、旅にお金をかけているのはまさに、高齢者の方々です。

シルバースター部会としてデイサービスを全登録施設にお願いしたいとい



シスター部会 代表理事 大木 幸子氏

うことではございません。ただ部会の意義、また旅館業界の社会貢献のためにも、デイサービスを取り入れてみて。そのことがわれわれ旅館業界にとって非常に重要なことであるとと考えております。

シルバースター部会は最終的に「人になやさしい宿」を目指していますから、2010年の超高齢化の時代までの10年間で、どんなお客様にも対応できる施設づくりやソフトづくりを、会員施設の方々には重要課題としてとらえていただきたいと思います。

いま自宅介護をされている人はどうしても旅行が二の次になっていく。そんな方々にも、安心して旅行に行けるというスタンスを業界が出していくこと、お客様がますます減っていくことになり、旅館業界が非常に厳しい環境に入っていくと予想されます。

多田 これから向かうべき目標の地点ということで2010年という数字が出ました。「旅館は公器である」という考えからも、これからの社会は民間の私たちが大きくリードする必要があります。では、旅館業が社会的な役割を

担っていくのには、どのように行政と協力しあえばいいでしょうか。

島津 先ほど新津先生からご質問がありました、「生きがい活動援助員(図2参照)」の要件は、特に資格は要らなく、ただ「デイサービスセンター等で経験のある人」という基準になっています。

新津 経験者というと、何年経験とかがありますか？

島津 おおむね数年位です。

新津 ならばもつと工夫の余地があると思います。旅館業が関われるデイサービスは、いわゆる元気な方を対象とすることに なります。痴呆症や、認知障害が著しい、身体的に非常に厳しい方ではないので、デイサービスの経験者である必要はないと思います。

島津 たとえば高齢者の方というのは高血圧、心疾患などの病気を罹っていますので、正しい知識や対処方法など必要になってきます。となると、やはり経験が必要で、そういう方を当てていただくということですね。

厚生省としては当然サービスの質の確保は図らなければいけない。そのた



新津 幸子氏



島津 隆雄氏

めにも、正しい知識と適切な対処ができる人を当てて欲しいと思います。もちろん、市町村から行政委託を取ってやられることは一向に構いません。

社会福祉協議会等とのサービスの提携や、ネットワークをつくることも大事だと思っております。直接サービスを提供するだけでなく、どのように仕事や産業興しをしたらいいかを考えることも大切だと思います。

加藤 費用の面については？

島津 費用については、これは行政委託サービスですので、1割の応能負担になっています。高齢者の中には、金銭的余裕のある人もいれば、基礎年金で厳しい生活をされている人もいます。ですからあくまで応能負担。所得に合わせた形で費用を徴収します。

加藤 例えば、一軒一軒の旅館が実施施設になった場合、バラバラに来る対象者をお世話するのは金銭的負担も多くなりませんが、それらへの支援というイメージはありますか？

島津 現在の外出支援サービス事業を拡大します。方法は、現行の医療機関への送迎を、生きがい活動支援通所事

業への送迎にも広げる形になります。この外出支援サービス事業を社会福祉協議会が実施していれば、そのこと提携することが可能だと思います。

今後、高齢者を消費者にとらえて、様々な産業が興ると思います。各業界が持っている専門性を、お互いに共有し合うことが必要だと思います。

新津 私は仕事柄全国を歩くことが多いんですが、新しい事業に取り組むタイプの人というのが必ずいらっしゃるんです。その方たちは地元の中で積極的に働きかけています。

物事はほとんど運用だと思えます。積極活動者とともに、新しい事業をやっていたらいい。無責任ということではなく、やってみないとわからないのです。

清水 現在、温泉地で入浴のデイサービスをやっている地域がありますので、行政との連携プレーということですが、まず一つやれると思えます。

また、レクリエーションの機関と提携を結べば、宿自慢のご馳走を提供するサービスも可能です(図2「配食サービス事業」)。現在、週1回のサービスを受けているお年寄りが多く、約150から160人の方々が動いています。温泉とおいしいご馳走で、お互いの連携はとれるかと思えます。

旅館業をしている方が、この事業に深く入っていくには大変難しい問題もあります。専門的なところまで入っていくと全然わからないところがあるで

しょう。そんな時こそ連携プレーです。

多田 「棲み分け」も大切だということですね。さて、将来どのような形で発展できるか、皆様方からお話を伺いたいと思います。

大木 業界の全部がデイサービス事業に取り組むとは、位置づけておりません。当然ながらデイサービスに向いている地域・施設がありますので、その見極めも含めて、方向づけを模索していきたいと思えます。

机上論だけでは難しいので、各地域の市町村の行政関係、社会福祉協議会などと協議しながら、今後のあり方や運営方法の方向づけを整理をしていきたいと思っております。

現状では、厚生省のいろいろなご理解で、昨年度シルバースター登録施設のデイサービス事業にかかわる税制の優遇も形成され始めました。私たち旅館業への期待が形となったわけです。2010年に向けてそれぞれの会員の皆様方が、この問題を真剣に考え、行動いただければ幸いです。

加藤 一昨年の3月、日本チャリティ協会の調査結果によると、60歳以上の人にどんな情報が欲しいか質問したところ、まず健康のことについてがトップで42・5%、次が医療や病院とか福祉関係の情報が38・7%、次が旅行・旅館・レジャーなどが26・9%、という結果でした。楽しみたいけれど、その前に健康について不安をクリ

アしておきたいという、非常に率直なデータだったと思います。どんな情報が見たいのかといった質問には、地域で行われている具体的な情報を知りたい、というのが圧倒的多数でした。どこからどう手をつないでいくか。まず自治体の高齢者サービスへの取り組みの現状を把握し、どう食い込み提携すべきなのか、検討することも必要です。その情報発信としては、どこの家庭でも見る行政の広報誌が非常によく、そこを使えば、住民との大きな接点にもなります。

また、日常生活で困っていることは洗面所、風呂場、お台所仕事のような水回りでした。たとえ1日であろうと、悩みから解放して天国を提供してくださいるのは、まさに皆さんの業ではないか、と思っています。

人とのつながりでは、地域には様々なボランティア団体がありますので、その方たちとの連携も大切。ボランティアというと、福祉のグループみたいな固定観念を抱きがちですが、大変歌のうまいグループもあれば、ダンスサービスが好きな人たち、お料理が好きでお手伝いしましょうというボランティアもいますので、地域の人とのつながりのところも活用できると思います。

新津 最近さる地域に行きまして、置いてある健康器具を一般に開放した旅館が、1日100人近く集まり、ピックリしたと言っていました。

このように、皆さんが持っている資源をフルに活用するのも、デイサービスへの第一歩ではないでしょうか。しかし、単に器具を置いていて「使っていないですよ」ではダメ。健康情報を提供するなどの付加価値が必要です。

清水 ちよっと耳の痛い話をします。この先、高齢者が毎年10万人ずつ増加していくというのは事実で、このデイサービスが非常に夢のあるものだと思われています。ある機関がご老人の施設運営を計画し、デイサービスや、高齢者の福祉に手を出されました。しかし中途半端なやり方をしたため、運営も経済的にも困難な現状を迎えてしまいました。専門的なものはやはり「専門」というとらえ方があるんだという現実も知っていただきたいです。

また、デイサービスに入られる前に、高齢者や障害を持った方が安心して旅行できる環境づくりを、整えていただきたい。狭い意味の福祉導入というだけではなく、大きな視点の中でどう取り組んでいくかを感じてもらいたいと思います。

島津 この4月から介護保険制度が行



全日本介護サービス協会 会長 島津 隆一氏

われますが、全体の費用は4・3兆円です。その中で、デイサービスセンターのほか、社会福祉法人、医療法人、消費者生協、農協、民間事業所などが入ってそれぞれサービスの競争が行われるということが予想されます。

介護保険制度の対象者は、寝たきりの方とか、準寝たきりの方だけです。しかし現実には、その周辺の人々の存在が大きいといわれています。このマーケットには日本の大手産業も入っています。ただ、どうやってサービスを提供したらいいかが見えていないのが現状です。私はシルバースター登録施設も、たぶんこの周辺に当たるのではないかと思っています。もちろん「高齢者生きがい活動支援通所事業」のようなことも一般施策ではやりません。しかし「介護予防・生活支援事業」全体を合わせて国の予算は400億円で、国が2分の1ですから、都道府県4分の1、市町村4分の1だと全体で800億円です。その800億円を全国3300の市町村に誘導しても十分な額ではありません。そうすると、残念ながらすべての高齢者が要介護、要支援者となるわけにはいきません。病気を保持している方とか、ちよっと助ければ遠くまで旅行に行ける方とか、いろいろな方がたくさんいます。そういった対象者をきちんと把握して、どういう事業をされるか、これは皆様方です。

これからは民間保険の時代が来ると思っています。通常、自動車保険は、公的



全日本介護サービス協会 副会長 多田 隆一氏

な自賠責保険プラス任意保険を掛けていますね。それと同様に、これから民間保険が大きくなるでしょうし、皆さんが生命保険で必ず医療保障を掛けているのと同様に、介護保障も掛けるという時代がくるでしょう。

その発展形として、民間保険が皆さんと提携、契約してくる可能性も出てくると思います。

多田 将来私たちが取り組む部分の展開に関して、様々な見解や方向性のヒントをいただきました。冒頭に桑原会長が申し上げました「旅館は公器である、旅館は社会に役立てなければならぬ」ということが、まさに相通する部分での2010年に向かう私どもの心の大きい理念にもつながると思えます。

本日お集まりいただいた皆様には地域に戻られまして、本日話し合われた知識や、動機のヒントになる部分に関して、少しでもアクションを起こしていただければと思います。本日は、各パネラーの方々に、大変貴重なお話を伺いいたしました。心から御礼申し上げます。

マルチ・マルチまがい商法にご用心

平本廣子

全国消費生活相談員協会消費生活専門相談員

商取引に不慣れな一般消費者に「誰でも必ずもつかる」「月収100万円も夢ではない」などと誤解を与え、説明をして、販売組織に勧誘するマルチ・マルチまがい商法の消費者被害が多発しています。

国民生活センターと全国の主な消費生活センターなどコンピュータで結ぶ情報システム（パイオネット）のデータによると、マルチ・マルチまがい商法の苦情・相談件数はこの5年間、増加の一途をたどり、平成10年度は、15,737件と平成6年度（5,339件）の3倍に達しています。

一 マルチ商法とは…

マルチ商法とは、マルチレベル・マーケティング・プラン（多階層式販売方法）の略称です。この商法は組織販売、システム販売などとも呼ばれ、販売組織の加入者が、友人や知人などを次々と販売組織に加入させ、新たに会員になった人が、さらに新しい会員を加入させるというのを繰り返します。また、加入者の販売組織内におけるランクを引き上げる（これらを総称してリクルートと呼ぶ）ことで、販売組織を拡大して商品やサービスなどの販売を促進する商法です。

商品やサービスを販売する形をとっていますが、リクルートに伴う金銭の取得を主目的とした商法です。マルチ商法のシステムは複雑で、さまざまな形をとっていて、ピラミッド型にタテ方向に展開するものばか

りとは限りません。いわゆる販売あっせん型と呼ばれるタイプでは、ヨコ方向に増殖をします。

二 マルチ商法の具体的な手口は…

- ・ 楽しいイベントがあるから一緒に行こうよ
 - ・ いいアルバイトがあるから紹介するよ
 - ・ 楽してもつかう話をしたので一度、会おうよ
- などと本当の目的を隠して、何かのサークルにでも勧誘するかのよう装って誘われることが多いようです。

もし、誘いにつつまうと…

親しい友人、知人、同僚などから誘われるため、断りきれずに、つい誘いにつつまうてしまいます。すると、多くの場合、説明会場、セミナー、講習会場や喫茶店、ファミリーストランなどに案内されます。そこで、販売組織の紹介や販売活動などの説明があり、体験談や成功した人の例をあげて「誰でも必ずもつかる」「人を紹介するだけで、何もしなくても紹介料がもらえる」などと、商取引の経験のない一般消費者に誤解を与え、説明をして、会場の雰囲気を感じ上げます。販売員や勧誘者から「誰でも簡単に利益を得られる」と思わせる巧みなセールストークで勧誘されます。

勧誘時によく使われるセールストークには…

- ・ 月収100万円も夢じゃない

・ 目標を立てて頑張れば君の夢が実現し、人生も変わるよ

・ 投資した分は、すぐに取り戻せるよ。絶対損はさせない

・ 通産省が許可した商法だから安心

・ 法律で認められた商取引だから大丈夫

・ 時間の制約もノルマもないので、空いた時間に自由に活動できるサイドビジネス

などと言って誘います。「通産省が許可している」「法律で認められている」などと説明されることがあるようです。マルチ商法に関しては、許認可制・登録制などの制度はありません。マルチ商法は、法律で厳しく規制されています。

三 マルチ商法（連鎖販売取引）の定義

訪問販売法で規制されているマルチ商法とは次の全ての要件を満たした取引を言います。

物品（権利を含む）の販売（あっせんを含む）又は有償で行うサービスの提供（あっせんを含む）の取引であること

その商品の再販売、受託販売、販売のあっせんをする者、又は、サービスの提供（あっせんを含む）をする者を勧誘する際に、*特定利益が得られると云って誘うこと

販売組織に加入する条件や、組織内でのランクア

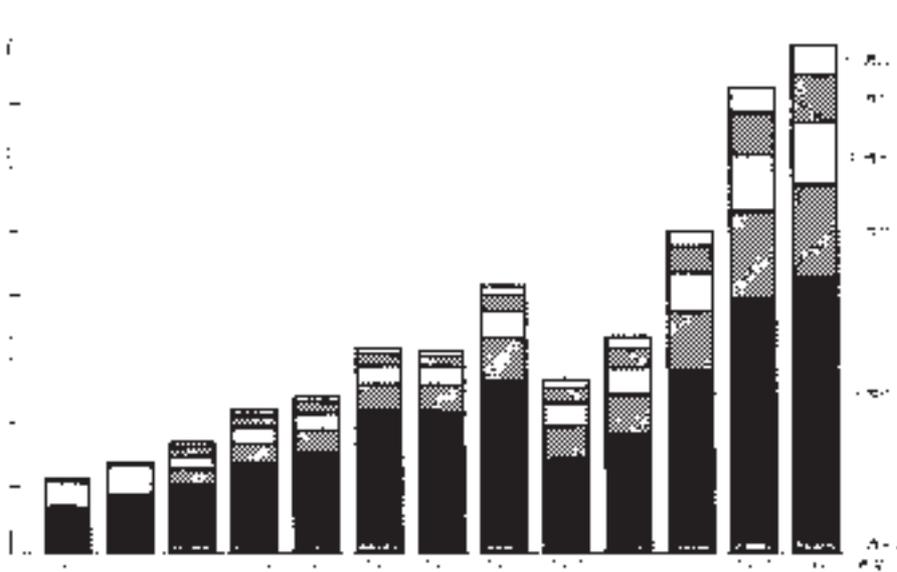
これまでに扱われた商品・役務（サービス）

品名	1987年以前	1987年以降	1987年以前	1987年以降	1988年以降
1	羽毛布団	化粧品	食品・飲料	健康食品	健康食品
2	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
3	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
4	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
5	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
6	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
7	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
8	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
9	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品
10	化粧品	食品・飲料	健康食品	食品・飲料	化粧品

図表 1 取扱商品・役務の年代別構成

※ 図表は、1987年以前と1987年以降の年代別構成を示している。1987年以前は、1987年以前に取扱われた商品・役務の品名を示している。1987年以降は、1987年以降に取扱われた商品・役務の品名を示している。

マルチ商法の苦情・相談件数と契約当事者年代構成



図表 2 マルチ商法の苦情・相談件数と契約当事者年代構成

※ 図表は、1987年以前と1987年以降の年代別構成を示している。1987年以前は、1987年以前に取扱われた商品・役務の品名を示している。1987年以降は、1987年以降に取扱われた商品・役務の品名を示している。

アップする時の条件として、* 特定負担の総額が2万円以上であること
 なお、マルチ商法と実質は同じでありながら、特定負担の金額を2万円未満にするなどして、法律の規制を逃れているものを一般に「マルチまがい商法」又は、脱法マルチ、変形マルチなどと呼んでいます。

* 特定利益とは：

新しい会員を勧誘した時に、紹介した人が受けるリクルート料や、下のランクの会員が商品を買

買うことによつて、上のランクの会員が得るマー
 ジンなどのことです。紹介料、スポンサー料、コミッション、ボーナス、バックマージンなども含まれます。いわゆる小売り差益は含まれません。

* 特定負担とは：

販売組織に加入するための条件として支払った入会金、保証金、商品購入代金、商品仕入れ代金、サンプル購入代金などの名目や、組織内でラ

訪問販売法では、マルチ商法（連鎖販売取引）についての広告と表示、勧誘する際の禁止事項、書面の交付、契約の解除などについて規制を設けています。

四 マルチ商法の規制

アップする時の条件として負担させられるもの
 です。その総額が2万円以上の場合に法律の適用を受けます。

契約についての規制は：

一般消費者（個人で無店舗）を相手方としてマルチ商法（連鎖販売取引）で契約する場合には、特定負担についての契約を結ぶまでに、連鎖販売業の概要を記載した書面（概要書面）を、また、契約の締結後は速やかに契約の内容を示す書面（契約書面）の二つを交付しなければなりません。

禁止事項と罰則

平成8年の訪問販売法の改正により、勧誘時の事実不告知、不実告知、威迫・困惑などの違反行為をした場合の規制対象者が、連鎖販売に従事する者全体に拡大されました。したがって、下位ランクの者であっても法律に違反する勧誘を行った場合には、刑事罰を受ける可能性があります。また、平成11年の法改正では、罰金額の引き上げ、法人重課の導入など、罰則が強化されました。

勧誘時の禁止行為としては：

（事実の不告知の具体例）

・簡単に高収入が得られることばかりを強調し、そのような可能性が稀であるにもかかわらず、可能性の乏しき、困難さに全くふれないで誘うなど

（不実告知の具体例）

・確実に収入が得られる保証がないのに、「このビジネスに参加すると誰でも確実に7桁の月収が得られる」と言ってお誘うなど

（人を威迫して困惑させる具体例）

・夕方5時頃から夜中の12時近くまで、長時間にわたり説得し、誘った人が契約するまで帰らせないなどして困惑させるなど

行政処分の対象となる禁止行為とは：

債務の履行を拒否し、または、遅延させること

契約をする意思のない人に、迷惑を覚えさせる仕方

方で勧誘すること

・ 確実にもつかる誤解させる断定的な判断を提供すること

・ 迷惑を覚えさせる仕方

で契約の解除を妨げること

・ 故意に事実を告げないことをそのかし、または、故意に事実を告げないことをそのかすこと

・ 不実のことを告げないことをそのかすこと

・ 威迫して困惑させることをそのかすこと

・ 規定の書面を交付せず、または、規定事項を記載しない書面、虚偽の記載がある書面の交付をそのかすこと

五 マルチ商法の解約

マルチ商法の契約をしてしまった場合、法律で定められた期間内であれば、クーリング・オフ制度を利用して、無条件でその「申込みの撤回」又は「契約の解除」をすることができます。

マルチ商法（連鎖販売取引）のクーリング・オフ

・ クーリング・オフ期間は20日間

・ クーリング・オフの起算点は、契約書面（クーリング・オフ記載）を受領した日、又は、再販売のために購入した商品の引渡しを受けた日のいずれか遅い日からです。

なお、クーリング・オフができるのは、次の三項目すべての要件をみたした取引です。

・ 連鎖販売取引であること

・ 勧誘された者が、店舗を持たない（無店舗）個人であること

・ クーリング・オフ期間の20日間以内であること

クーリング・オフの効果は：

・ クーリング・オフの効果は、書面を発信したときに

発生します（発信主義）。

・ 支払った代金は全額返金され、損害賠償や違約金を請求されません。

・ 商品を受け取っている場合は、費用は事業者の負担で引き取ってもらえます。

クーリング・オフの方法は：

・ クーリング・オフの手続きは必ず書面で行います。
・ クレジット契約をしている場合は、クレジット会社にも書面で通知します。

合意解除するには：

クーリング・オフ期間が過ぎてしまうと、契約の解除をするには、相手方の合意が必要です。勧誘や販売の仕方に問題があったときなど、事業者との話し合いで解約できる場合もあります。早めに近くの消費生活センターなどにご相談ください。

未成年者契約の取り消し

20歳未満の未成年者が、親権者（父母など）の同意を得ないで契約した場合、本人又は、親権者は契約を取り消すことができます。しかし、「成人であると自ら偽ったとき」「支払い総額がごすかひの範囲内であるとき」「成人になっても支払い続けたとき」「父母が代金を支払うなど追認したとき」「法律上の結婚をしているとき」などの場合には、取り消すことはできません。

手続きの方法とその効果

事業者や信販会社に「未成年者の契約による取り消し」を内容証明郵便で通知します。契約が取り消されると、契約は始めからなかったものとみなされます。

マルチまがい商法の解約

訪問販売法の適用を巧みにすりぬけているマルチま

がい商法では、訪問販売法による20日間のクーリング・オフをすることはできません。しかし、形式上はマルチ商法に該当しないように見えても、実態に即して判断すれば、マルチ商法に該当する場合があります。その場合には、20日間のクーリング・オフができます。また、販売方法が訪問販売法の規定する他の取引（訪問販売、電話勧誘販売）に該当すれば、8日間のクーリング・オフができます。

六 マルチ商法の問題点

- ・この商法の特徴は友人、知人、家族などから誘われるため、断りきれずに販売組織に加入してしまうケースが多く、万一、トラブルが発生すると金銭問題だけでなく人間関係までも壊してしまうこととなります。誘われて加入した段階では被害者でも、知人を誘って加入させると、知人に対しては加害者の立場に立つこととなります。
- ・ねずみ算式に会員を増やす仕組みは、無限ではなく必ず行きづまり、大多数の人が損害を被ります。
- ・本来の商品販売で得る利益よりも、人を勧誘することによって得られるバックマージンに重点が置かれています。
- ・イベント会場や説明会に連れて行かれ、一種の集団催眠にかかった状態で契約させられます。
- ・商品にはバックマージンなどが上乘せされるため、商品価格が高く設定されています。

長引く不況の中、学生や若者から企業のリストラに遭い職を求め中高年齢層の人達にまで、マルチ・マルチまがい商法の消費者被害が多発しています。また、インターネットの情報がきっかけとなったマルチ・マルチまがい商法の消費者被害も発生しています。安易なもつれ話はないことを肝に銘じて下さい。友人や知人から誘われても、きっぱりと断る勇気が必要です。

新聞紙上にみるマルチ商法

ボランディアの心を食いものに

人生の疑問に誘いの手

外国製のスーツ姿にコロリ

一楽して金」の心理つく

マルチまがい 暴利 飲み干す

社長のり人逮捕

平成12年度経営指導員会議開催される

平成12年5月25日(木)
於・全国環衛会館

標記会議が、去る5月25日、全国の経営相談員90名の出席を得て、開催されました。

会議は、厚生省生活衛生局指導課・藤原経営指導官の「環衛業をめぐる行政上の諸問題について」及び国民生活金融公庫・岡田企画課長の「環衛融資の諸問題と融資推進等について」のご講演に始まり、当センター亀川専務理事の「環衛業界の諸問題と指導センターの業務運営について」の報告、その他盛り沢山の議題について熱心なご討議を頂きました。会議においては、本年度における環衛関係営業施策について、その徹底・理解が求められ、夕刻4時過ぎ、無事終了いたしました。

なお、当日のスケジュールは次の通りです。

- ・開 会
- ・全国指導センター挨拶
- ・環衛業をめぐる行政上の諸問題について
厚生省生活衛生局指導課
経営指導官 藤原 一郎
- ・環衛融資の諸問題と融資推進等について
国民生活金融公庫環衛企画部
企画課長 岡田 郷二
- ・環衛業界の諸問題と指導センターの業務運営について
全国指導センター
専務理事 亀川 潔
- ・国民生活金融公庫委託調査事業について
- ・標準営業約款事業について
- ・クリーニング師等研修事業について
- ・交付金基金事業及び地方交付税措置について
- ・その他
- ・質疑応答
全国指導センター
指導研修部 部 長 洞口 暁
次 長 鶴飼 栄
クリーニング研修部 部 長 沖本 則之
交付金事業部 部 長 中村 孝
審議役 古川 安弘

私の美術館

ミレーの二枚の絵

画家・林 一

日本人の勤勉さの象徴

「落ち穂拾い」

ミレーの代表作といえ、落ち穂拾い「種をまく人」「晩鐘」の三点があげられる。いずれも有名な作品である。私の母が絵が好きだったため、新聞や雑誌に好きな絵が載っていると、切り取っては壁に貼ったり、額に入れて飾りきりに飾って楽しんでた。その中でも、居間に飾ってあった「落ち穂拾い」が私の最も印象に残っている絵だった。三人の農民が収穫のあとに落ちている穂を拾っている光景で、収穫の山が高々と積み重ねられている背景が描かれていた。私の家が農家であ



落ち穂拾い(夏1853年)

ったため、とりわけこの絵が好きだった。落ちて穂を拾うという行為が私には極めて教育的に写っていたのである。中学時代の図工の美術史の時間でも、この絵の作者や描かれた時代、何々派であるのかといったことがよく教えられたものだった。さらに、高校の入学試験にも出題されたため、特にこの絵が強く私の記憶に残っている。また、落ち穂を拾う様子は、日本人の勤勉さにまさに合致しており、こうした面からも極めて効果的な教育題材であって、かつ教育の中で重要な位置を占めている絵だったと思う。

しかし、その後、どの解説書を読んでも私の子供時代の絵の印象とはかなり違った観点から論述されていた。一見なごやかに見える光景であるが、実は、背景にある高く積み重ねた収穫の山の上にいる豊かな人々と、落ち穂を拾い集める貧しい人々との開きが象徴的に表現されていると解説されている。この作品は、三人の農民に焦点が当てられており、背景はぼかして描かれている。私の子供時代の記憶からは、背景が何を意味していたのかの印象はなにも思い出せない。当時のヨーロッパでは、同じ農場で、こうした階級の違う人々が共に働いていたのかどうかは私には定ではないが、この絵は、当時の歴史を如実に表現し、大地の恵みに対する農民の祈りにも近いひたむきな姿を印象的にミレーは描いたのだと詳解されている。

「種をまく人」

「種をまく人」

他方、「種をまく人」の方はその一部が岩波書店のマークで親しまれている。これは、本を読むという事は、すぐにそれが役に立つというのではなく、長時間かけて、種が芽を出し、花を咲かせ、やがて実を付けるものであるということを示しているのである。

この「種をまく人」にもやはり背景にぼかしによるあるシーンがあり、「落ち穂拾い」と似た構図となっている。がしかし、「種をまく人」の方が、明暗の効果、荒々しい筆致、スビッド感ある人の動きなど、かなり力強い勢いのある作品となっている。

いずれもミレーがパリからバルビゾンに移住した後の作品である。1814年、ミレーはノルマンディの農家に生まれ、やがてパリに出て、ドラローシュに師事を受けた後、パリの南方にあるバルビゾンに移って、農民の姿を敬虔な宗教的な情感を込めて叙情的に、

山梨県立美術館ご案内

1. 交通

JR中央線甲府駅より
芦安・大草経由葦崎・貢川団地・社会福祉村各行きバスで「県立美術館前」下車。
中央道甲府昭和インターより
国道20号を葦崎方面に向かい約2km進行、山梨神社交差点を右折し約1km直進、後右折、甲府市街方面へ約1.5km直進して右側。

2. 場所

甲府市貢川1-4-27 〒400-0065
(0552-28-3322)

3. 開館

9時半～17時(月曜日、祝日の翌日休館)

(いずれも、山梨県立美術館所蔵)

かつ誠実に描き続けた。当時、バルビゾンで活躍をしたそのほかの画家たちに、「コロ、クールベ、ルソー、ドービニーなどがいた。山梨県立美術館には、「種をまく人」「落ち穂拾い」の二点のほか、「夕暮れに羊を連れ帰る羊飼」などミレーの作品約15点が展示されている。そのほかバルビゾン派の作品では、「コロ」の「大農園」、クールベの「川辺の鹿」、ルソーの「樾のある風景」や、そのほか評価の極めて高い西洋画の多数が展示されている。ミレーの「種をまく人」と「落ち穂拾い」の二点は、私が子供時代から最も身近で親しんできた作品である。日本でこうした作品を直接観ることができるのは何より嬉しい。ぜひ足を運んで欲しいものである。



種をまく人(1850年)

四国歩き遍路一人旅

(その一：発心の道場・阿波路)

筑波大学大学院地域研究科

堀内 秀雄

1 はじめに

これまで特に信仰心がある訳でもない私だったが、あるきっかけで四国巡礼、しかも大変難しいと言われる歩き遍路に挑戦することになった。

長いこと漢詩に興味をもっていただけで、毎週日曜朝6時からNHKテレビで放送される「漢詩紀行」を見ていたが、その番組の続きが6時半から「四国八十八寺巡り」が放映されており、毎週著名人が大自然の中を歩いてお寺巡りをするのを見続けている内に、いつしか遍路に興味をもつようになった。しかし遍路には1か月以上の連続した日数が必要となるので、全く実現の見込みのない単なる憧れであった。

ところが、勤務先のある先輩から、連続すると難しい歩き遍路も数日毎に分けて繋いでゆけば必ずしも出来ない訳でもないと言われた。その先輩は、人事担当役員の時に「宮崎 延岡間」社用ヘリコプターの墜落事故で何人もの前途有為な

でも「四国歩き遍路の旅」に挑戦してみたいと思うようになった。

そんな背景下、あるきっかけでいよいよ「四国歩き遍路の旅」に挑戦することになった。全行程1200kmを歩き通すには1日30kmとしても少なくとも40日はかかり、連続して歩き通すのは難しそうなので、四国各県別に4回に分けて挑戦することとした。遍路は千年以上の歴史を持ち、毎年何十万人の人が巡礼するが、大多数はバスや車によるもので完全な歩き遍路は千人にも満たない極少数のようだ。

私は今回の四国巡礼では、次の三つの原則を考えた。その第1は歩きに徹すること。第2は禁酒・禁煙・禁淫、そして第3は体重5%減である。(1・2)は夫々「言うは易く行うは難し」の大変厳しい目標であるが、これが守れば結果として(3)の定量的で明確な目標は達成される筈である。

というわけで、いよいよ「四国歩き遍路の旅」に出かけることとなった。

2 旅立ち

第0日…2月14日(月)晴れ

取手の自宅を出発、羽田空港より徳島空港、バス/JRで1番札所前の宿へ

いよいよ徳島空港に着いた。何時もの業務出張姿とは違って、ジャンパーにナツザックを背負いウオーキングシューズの軽快ないでたちである。

空港ロビーに出るといきなりテレビカメラの放列にあった。歩き遍路の取材で

もなさそうだし、気付かなかったが政治家か芸能人でも同乗していたのかな、と振りかえるとすぐ後ろにいた小柄で地味な青年に一言にライトがあたり取材が始まったようだ。

バスで徳島駅へ出て、JR高德線の古びた各駅列車に乗り坂東駅へ。

有名な四国1番札所霊山寺の駅としては、急行列車も停車しない小さなあまりにも質素な駅の姿には驚いた。降りた客は予想外に2、3人と少なく、駅前にはタクシーが1、2台留まっているだけである。駅員に霊山寺前の民宿阿波を訊ねると、歩いて10分ほどの霊山寺のすぐ前の親切な対応で、難なく宿に到着。

宿にチェックインし早速1番札所霊山寺に参拝して遍路用品を購入することに。寺は駅の閑散さとはうって変わって賑やかで沢山のバスや車で立てこんでいる。つまり歩き遍路は少ないので駅は静かだが、車での遍路は大変な賑わいである訳だ。

寺の本堂脇の事務所で、年配の事務員の助言が必要な用品を購入する。

金剛杖、白衣、数珠、スタ袋、納め札、納経帳、ロウソク、線香、マッチ……

宿に帰って夕食。同宿の年配のご夫婦は車で八十八寺を回り終えて、明日は高野山に御礼参りで結願とのこと。ビールをうまそうに飲まれて、勧められると思わず手が出かけたが、「三禁の法」を思い出して辛うじて「下戸」の理由で辞退したが、初日から先が思いやられる。ちょうどテレビでは前日の東京シティーマラソンの優勝者でオリンピック代表内定の徳島出身犬伏選手が郷土に凱旋する様子を伝えていたが、これを見てようやく今朝徳島空港での取材の意味が分かった次第。

宿の主人に歩き遍路である旨を話すと宿の主人は遍路の心がけから始まりいろいろ遍路の手解きをしてくれた。歩き遍路は大変厳しいので、それに敢えて取り組む者は信仰が体の修練の目的を持つか何か特別な目的を持ったある種の変人・奇人であるので、その目的を安易に聞くのは礼に反するので立ち入らないようにとの注意を受けた。歩き遍路を志す人にはそれぞれきつと何かしら人には言いたくない動機があるのだろう。

将出巡礼有感

堀内霞秀

歲月空流 五十年
独慚碌碌 半生遷
安心立命 何由得
諸寺歴巡 求結縁
歲月空しく流る 五十年
ひとり慚ず碌碌として半生の遷るを
安心立命 何に由て得ん
諸寺の歴巡にて 結縁を求めん

第1日：2月15日(火)曇り

1 番霊山寺、2 番極楽寺、3 番金泉寺、4 番大日寺、5 番地藏寺、6 番安楽寺
距離18、宿泊地：たみや旅館

いよいよ歩き遍路が始まる。白衣を纏い、スタ袋とナップザックを背負い、金剛杖を手にとると不思議に身も心も引き

締まる。朝7時宿を出発し、1番霊山寺に向かう。歩いて10分の寺は既に門前に観光バスが集まっており沢山のお遍路さんで賑わっている。

雲が厚くかき太陽は射さず、冷たい北風が吹き荒んでいる中では、手が凍えて中々口ウソクに火が点かず、点いても直ぐ風で消えてしまう。何とか線香に火を点け、賽銭、納め札を納め、般若心経を唱え、納経。

もたつきながらも何とか参拝を済ませて2番札所極楽寺に向かう。2番札所は案内図によると約1キロと直ぐ近くである。初日は特に慣らし運転で無理の無いように、との助言に従ってゆっくり参拝し、歩き遍路の仲間を探してみるが、季節外れのせいもあって歩きは殆ど見当たらない。しかし暫く待つと幸い歩き遍路らしい年配の男性に出会う。

一見気難しそうな感じの人だったが、「歩いていかれるのですか」と挨拶をすると、待ち望んでいたような対応で、どんな話が進み、福岡から初めて歩いて通し遍路に挑戦すること、「それでは初心者同士で助け合って行きましょう」と話が纏まり、以降23番薬王寺まで8日間一緒に回る事になったが、最初の挨拶の大事さを実感した。

2番極楽寺へは遍路道に赤い道しるべが表示されており大変分かり易く、道に迷う心配はない。寒空ではあったが心は晴れ晴れとして足取りも軽く道を辿る程なく極楽寺に至る。弘法大師お手植えの長命杉が天に聳えて、歴史の長さを感じさせている。

各寺には本堂と弘法大師を祭った大師堂があり、その各々を同じ手順で参拝する。先ず手水で身を清めて口ウソクを灯し、線香に点火、納め札を納め箱に納め、

お賽銭、般若心経を唱え、礼拝。大師堂で同様に礼拝、事務所へ納経して終了となる。

*挨拶

挨拶とは心を開くこととのことだ。知らない者同士も挨拶によってお互いに心を開いて接することが出来ることは、今回の歩き遍路の旅で改めて実感した。

詩吟のS先輩は、どんな時でも明るく大きな声で挨拶をされ、みんなを元気づけられているが、実に爽やかである。あの時挨拶の秘訣をお聞きしたところ、どちらから先にするなんて考えずに、先に挨拶した方に福が来ると思っただけだが目上・目下なんて考えずにとにかく自分から先に挨拶をするように心掛けていたとのこと。

試しに朝出会う通学の小学生に挨拶をしてみたところ、見ず知らずの小学生からも元氣な挨拶が返ってくるではないか。子供達ばかりでなく道で出会う人に挨拶を交わすと、それをきっかけに話が進む。今回の歩き遍路のO氏の場合も、挨拶がきっかけで一緒に旅をする事が出来た。頭で理解するだけでなく、実践することの重要性を教えられる旅であった。

第2日：2月16日(水)晴れ

7 番十楽寺、8 番熊合寺、9 番法輪寺、10 番切幡寺、11 番藤井寺
距離28、宿泊地：柳水庵

朝7時に宿を出発し、7番十楽寺に向かう。伝統的な日本風な寺が多い中で、十楽寺は朱色と白の中国風の建物が印象的である。

10番切幡寺はこれまで歩き易い平野の中から初めて急な石段を登った山の中腹にあり、最後の333段の石段には苦し

められた。

これまでの道は遍路の案内表示が充実して分かり易い道であったが、11番藤井寺への道は見通しの悪い吉野川の潜水橋を渡り、反対側に出る道がなかなか分かり難く、どの案内書をもてもよく迷う難所であった。

11番藤井寺は庭に寺の名前にもなっている大きな藤棚があり、春には見事な藤の花が咲き誇るといふ。藤井寺からは山の登りになり、人情の深い名物宿の柳水庵に至る。柳水庵は噂に違わず、70歳を越えた老夫妻が心をこめて僅か3名の定員で細々と運営されているが、料理・応対等は文句無く八十八箇所宿の中で最高の部類ではないだろうか。特に風呂は昔懐かしい五右衛門風呂でノスタルジアを感じる。

*地図の見方

遍路道保存協会編の「四国遍路一人歩き同行二人」の地図は実地調査による細かい表示がなされ歩き遍路には必須である。歩き専門に細かな説明は実に良く出来てはいるが、逆に大きな道や駅等大きな公共機関との位置関係が少なく、「木を見て森を見ず」のきらいがある。従って、本書と同時に車用の大縮尺の地図とを併用して、大きな目標を理解した上で、細かい点をチェックすることが必要である。これは社会生活でも同様で大きな中の小さい動きを捉えることの両方が必要ではないだろうか。

*道の訊き方

今回の旅では沢山の人に道を聞く機会があり、それを通して道の訊き方のコツを学ぶことが出来た。先ず道を聞くには人を選ぶこと。歩く場合は歩いていて地元の人に聞く。車の運転手に聞く場合には一般の人は避けて、郵便屋、運送屋、



タクシー等プロの運転者に聞く。

第二に相手の立場に立つて聞き理解する。歩く人の「ちよっと」と車の「ちよっと」は桁が違う。車の「ちよっと(5分位)」は距離では4〜5で、歩いている人の感覚とは桁違いに大きい。聞き手は地元の人には当然八十八寺を知っていると思っっているが、実際には少しでも離れると知らない人も多い。

第三に最終目的地がまだ遠い場合には、その中間目標を定めて、確認し何度か確認する方が確かなようだ。

第3日・2月17日(木)晴れ

12番焼山寺
距離29、宿泊地・植村旅館

柳水庵を7時に出発。柳水庵から1キロ程登った分岐点が判り難いとのことで良く説明を受けたが、振りかえると宿の主人が道を間違えないかずっと見守っていてくれ、正しい道に入ると大きく手を振って励まして下さる姿には感激した。

いよいよ焼山寺の「遍路転がし」の難所にかかる。急な山道を金剛杖の助けで喘ぎながらゆっくりと登る。あたり一面うっすらと雪が積もり、新雪を踏みしめての山登りは快適さがある。やっとお昼前に山を登りきって12番焼山寺に到着。

参拝を済ますと休む間もなく下山。川沿いの道を辿ると、思いがけずミカン畑で仕事中の農家の奥さんからミカンの接待を受ける。やっとなを下りた食料品店兼の食堂でも、焼きいもとおやきの接待を受け、有難く頂戴して昼食とした。

夕方麓の大きな道路に出たところで、信号待ちのダンプの若いパンチパーマの運転手が下車してきて、「接待だから受け取ってくれ」と裸の千円札を差し出された。「父親を若くして亡くし遍路に出てほしいのだが仕事で行けないので、歩き遍路に託したい」とのこと。人は見かけだけでは判断出来ないものと悟った次第。

第4日・2月18日(金)晴れ

13番大日寺、14番常楽寺、15番国分寺、16番観音寺、17番井戸寺
距離29、宿泊地・近藤旅館

又徳島市内に戻って、寺が近くに集まっております。効率的に参拝が出来るようになった。4日目を迎えて足も慣れてきて順調なペースを維持でき、参拝の手順も慣れて戸惑いも無くなりスピードも上がってきたようだ。今日は順調に回る事が出来、早めに宿に着けた事もあって歴史博物館で開催中の、「空海展」を見学することが出来た。

ホテルは市の中心部のビジネスホテルで、夜は駅前の徳島観光会館の阿波踊りを見学したが、単に見るだけでなく、専門家による踊りの指導もあって本場の阿

波踊りに接する良い機会となった。

会館への往復は町の目抜き通りで、久しぶりの町のネオンは異常に目に眩しい。ビジネスホテルの夕食は何時もの民宿に比べ実にビジネススライクで味気ない。禁煙・禁淫はともかくとして禁酒は成人してからビールを3日以上全く飲まなかったことはないだけに、町中では不思議と酒屋や飲み屋の看板が気になって仕方がない。しかし自己目標として課したからにはそれを守る事が意志の強さを測る試金石となると意地でも守らねばならないだろう。車に乗らず歩きに徹すること、禁酒が何処まで守れるか、自己とのつらい戦いが当分続きそうである。

第5日・2月19日(土)晴れ

18番恩山寺、19番立江寺
距離24、宿泊地・金子や

今日も良い天気恵まれて、順調な旅を続けることが出来た。トレーニングの成果もあって足は豆も出来ず極めて順調である。ただ荷物が次第に重さを感じるようになってきたので、荷物整理をして、下着2セット等最小限に留め、持つてきた本や衣類は纏めて宅急便で送り返してしまつたところ、随分楽になり足も軽くなってきた。

第6日・2月20日(日)雨

20番鶴林寺、21番太龍寺
距離35、宿泊地・坂口屋

今日は第一の難関の21番太龍寺であるが生憎に冷たい雨が降り続けている。一番の難所を悪天候の中でクリアすれば、今後の自信にもなるだろうと自らを励ましてスタートする。

ここは詩吟のN先輩の故郷で、その大変さは良く聞いているので慎重に取り組む。山の坂のきつさは何とかなるものの、一番こたえるのは汗を流して登る山道の上をケープルカーが通り過ぎて行くことで、歩きに徹する難しさを味わった。

苦勞の末に太龍寺につき荷物を下ろして記帳をお願いすると、「歩き遍路さんです。お茶を召し上がって下さい。」と一般の遍路とは違って特別な接待を受けた。「荷物を置いてきているのに何故歩きと判るのですか」との問に対して「汗のかき方をはじめいろいろの違いがありますが、何よりも目の輝きが違います。いつもやっているがめつたに間違つたことはありませぬ。」とのこと。目の輝きが違つとの説明に納得した次第。

第7日・2月21日(月)晴れ

22番平等寺、23番薬王寺
距離35、宿泊地・薬王寺

宿の夕食ではハイヤーを運転して回っている観光案内人と一緒に興味ある話を聞いた。その運転手さんによるとグループ旅行でトラブルを起こすタイプは第1に先生。特に議員、校長、第2に警察官、特に署長、第3に先生と呼ばれて喜んでいる似非お偉方。これらの人達は人に聞くのが面子をなくすと考えて、人に聞けば簡単に判ることでも勝手に判断して道に迷ってしまうので、先生を乗せるときには特に注意を払っているとのこと。なかなか世間を見ている人の目は厳しく、良くみているなと感心した次第。

8日間て漸く阿波の国23か寺を無事歩き通し、三禁も守ることが出来た。これで一時帰宅し、3月に高知から再開する予定。以下次号に続く。

独鈷山と

上田周辺の山々

日本住宅設備システム協会

小林今朝夫

私は長野県の上田の高校に教師として赴任し、上田の郊外に下宿をしていた。もう35年以上も前のことである。結構朝は早起きであったため、朝日を浴びる四方の山々や季節の移ろいを眺めるのがこのうえなく好きだった。都会の生活を離れて、こうした自然の懐で新たに始まる生活に快いものを感じていた。信州の4月はまだ冷たく、山の頂や日陰の至る所に雪が残っていた。その雪が日一日と少しずつ消え、芽吹き訪れるのに季節感が感じられた。当時の私の一日はこうして部屋の窓を開けて外を眺めることから始まったのである。

部屋の南側の窓を開けると、すぐ目の前に独鈷山の連峰の連なりが見えた。急峻な山並みは、まるで屏風のごとく天を突いて立っていた。巨大な岩肌が所々に拳骨のごとく飛び出し、雪が降るとそこだけを残してあとは真っ白な雪と氷の塊と化するのである。そんな姿に私は人を寄せつけようとしない、また、大地から

生えだしたようにどっしりとびくともしない威圧感を感じていた。1266メートルの独鈷山を中心に、大明神岳、富士山、富士岳など1000メートル以上の山が細長い連峰を形づくっていた。山頂は幾つかの奇岩が突こつとした形をしていることから信州の妙義ともいわれている。まさに男性的というに相応しい山である。

後ろの北側の窓からは太郎山の山塊が横たわっているのが見えた。山の名前が示すようにどちらかという静か、そのなだらかな山系は独鈷山連峰とは極めて対照的で、女性的といつてもいいくらいの雰囲気を持っていた。1300メートルの高さを持つ東太郎山を頭に、太郎山や虚空蔵山などが稜線に並んでいた。太郎山頂には雨乞いの神として祀られたという太郎山神社がある。その太郎山は比較的登りやすいことから、週末になると私は生徒達を連れ立ってよく登ったものだった。

また、東側の窓からは遙か遠方に広大な裾野を上げた烏帽子岳の美しい山容を望むことができた。あたかも烏帽子状の形状をしていることからそう名付けられたもので、2066メートルの高度を有している。烏帽子岳の右側の肩口には三方峰(2040メートル)や高峰山(2105メートル)を望むことができ、さらにその右の奥まったところには微かに噴煙をあげる浅間山が辛うじてその頂を覗かしていた。左側の肩口には遠く四河山(2333メートル)と根子岳(2207メートル)が頭だけをちょこんと出していた。そうした烏帽子岳は、まるで大勢の家来を引き連れた殿様のようであり、その姿には、山容雄偉でどっしりした品格すら感じられた。私の下宿はこんな山々が望むことができる田畑の中にあるのである。

上田盆地はこのような幾つかの山脈に囲まれており、そのためどの山からでも一望できた。こうした山脈の隙間を千曲川や幹線道路、鉄道等が曲がりくねって走っていた。鳥崎藤村は、小諸義塾時代にこの地方の生活習慣や自然描写等について「千曲川のスケッチ」の中で克明にかつ写実的に描いている。

上田盆地の西側には塩田平が続いており、水田地帯となっている。しかし、この地方一帯は雨量が極端に少なく、また、これを潤す河川も小規模だったため、水田用として沢山の灌漑用の溜め池が作られた。往時には200以上の溜め池があったという。太郎山などで行われていた雨乞いの行事は、この地方に早魃がしばしば起こっていたことを示している。このため多くの伝説や水信仰が至る所に残っている。しかし、近年は水不足も大分



独鈷山(平成12年5月)



解消されたため、溜め池が鯉の養殖池として有効活用され、塩田鯉として全国にその名を馳せたのである。

見返りの塔見返れば冬ざるる

小林優子

塩田のさらに西の果てには別所温泉がある。齊藤茂吉は別所温泉に投宿した際、次のような歌を作っている。

石の間に砂をゆるがし湧く水の

清しきかなや我はみつるに

しぐれふる冬山かけの湯のけむり

香に立ち来りねむりがたしも

さて、私は上田に住んでいた時分に周囲にあるほとんどの山に登ったのであるが、不思議と独鈷山だけは久しく登り残していた。しかし、今年の5月、ようやくその頂上に立つことができた。独鈷山への登山ルートは幾つかあるが、私は塩田平にある中禅寺の脇から登るルートを選んだ。途中、何回か畑仕事に精を出す人に道筋を尋ねるのであるが、みんな丁寧に教えてくれ、最後に必ず「気をつけて行ってらっしゃい」と優しく送ってくれる。私は、人情の厚い村の人達の気持ちに触れることができ、実に清々しく楽しい山旅のスタートとなったのである。

車道から登山道をしばらく入ると、「頂上へあと100分」という標識が立っていた。高度を増すにしたがって道は階段状の急斜面となり、喘ぎながら高度を稼ぎ、それを登り切るとちよっとした広場に出た。「頂上まであと3分」の標識が目に入り、やっと安堵感が込み上げてきた。

アゴを出しながらさらに最後の一踏ん張りをする急登の敷の中からいきなり頂上に出た。

頂上は360度の鳥瞰を有しており、それまでの疲れが一気に吹き飛んでしまふくらい素晴らしい頂である。幾重にも重なりあつた山並みの後方には真っ白い北アルプスが一直線状に並んでいた。三角形をした槍を始め、槍穂の稜線、奥穂、西穂や焼岳が、また、その北側には後立山連峰が連なっていて、まるで絵巻でもみているような錯覚にも似た驚きを感じた。一列に並んだ北アルプスをこんなに間近に一望できる頂はそうあるものではない。峻険な頂に立つたときの颯爽とした気分は北アルプスにも決してひけを取るものではなかった。上田盆地が山裾まで広がり、水を貯えた水田と無数の溜め池が青く光って点在し、生活感が漂っていた。私の眼は暫くの間こうした景観から離れることはなかった。独鈷山とはこの山に実に相応しい名前で、まことにいい名前をつけたものである。頂に立つた者でなければその感動を味わい知ることができない山とは正にこの山のためにあるのである。また、独鈷山連峰は海のかへ突き出た半島にも似ており、その半島の突端に立つて目の届く果てまで大海原を眺めているのによく似ている。そんな頂で私は小一時間ばかり快い時を過ごし頂上を後にした。

山の葉のそよぎの音と松蝉と

聴きわきがたし山に満ちつゝ、

折口信夫（小泉郡独鈷山）

この山には結構民話が多いのも特徴的

である。松谷みよ子の「龍の小太郎」はここに伝わる小太郎の伝説に基づいている。その民話とはこうである。信州にまんまと水を貯えた湖があつた。龍の子である小泉小太郎はこの湖の水を田んぼに引こうと、ある日、母である龍の背中に乗って山を切り開き、遠い北の国へ水を流した。この時に現れたのが松本と安曇野の二つの平野で、流した川は犀川だったというのである。また、別に独鈷山の麓には小太郎の出生と幼児時の物語が語り伝えられており、食っちゃあ寝のなまけんぼうの小太郎が大変力持ちの豪快な男の子として伝えられている。松谷みよ子はこうした雄大で野放図な小太郎にひかれ、断片的に語り伝えられている話を蘇らせるため「龍の小太郎」の物語を書いたのである。

上田と塩田平には100を下らない寺院があるといわれている。これほど多くの寺院があるということは、この地方の精神文化が豊かであることのしるしでもある。まさにこの地域は古代から進取の精神に富んでいたものであり、そうした風土が豊穡な風景を作ってきたのである。

川上の槐の花のきたなげに

咲き乱れたるま昼間を見つ

折口信夫（小泉郡前山寺）

5月だというのに登りは勿論、山麓に下ってくるまでだれにも逢うことがなかった独鈷山、絵のように美しい雄大な展望を見てきた私は、実に幸せだったと言わざるをえない。後ろを振り返ると、今さっき存分に味わってきたばかりの感動の独鈷山が悠然とした姿で立っていた。

「現代俳句鑑賞」

身のまわりすべて電化製品で埋められ日本人の生活様式は一変した。ことに女性の家事全般にわたって、その機械化により家事労働の時間短縮につながったことは、そのうち女性が家から外へ出る時間をつくることが出来るようになった喜ばしい生活革命であった。

目まぐるしく変わる生活様式は、やや

俳句の魅力

俳誌ぬかこ編集長

柴田いさを

心の落ち着きを失って目にみえぬ不安感にとり憑かれているようにも見える。便利さを追求するあまりすべて簡略され安易な製品が世の中に溢れ出し、その反動か手造りの良さを見直す気配も見えて、それほど杞憂することもあるまいか、とも思ふ。

俳句における生活句も、その時代時代において様変わりしてゆく。

足袋つくやノラともならず教師妻

杉田久女

大正11年作、「ノラともならず」の「ノラ」はイブセンの「人形の家」のヒロイン。昔の「家」に縛られた妻の立場を詠んで有名。「足袋つくや」にむかしのつつましい生活ぶりが読みとれる。自我に目覚めて夫の許を去るのであるが、妥協を許さぬ純粹一途な詩魂の持ち主。張りどほす女の意地や藍ゆかた 露草や飯噴くまでの門歩き 花衣ぬぐやまつはる紐いろいる などがある。

秋の灯にひらがなばかり母の文

倉田紘文

母からの手紙、ひらがなばかりの手紙ながら愛情のこもる文に作者は母への思いをつのらせる。老いゆく母への切ない思いが切々と伝わる句。「秋の灯」の季語が作者のこころを象徴する。今どきこうした手紙を交わす母子は稀ではあるまいか。自筆の文字には、たとえ幼い字であろうとも、心が見える。ワープロの字では伝わらない何かがひそんでいるからに相違ない。

少しの間春の炬燵に客あづけ

下田実花

来客と二人炬燵に入り楽しい会話を交わしていた。すると呼鈴が鳴ってご用聞きでも来たのか、作者は少しの間中座したのである。作者は新橋の名妓、ならば春炬燵の置かれた部屋も、どこか艶めいて華やかな雰囲気想像される。「客あづけ」にも、どこか生活ぶりが覗くようである。なにげない生活の「コマもこうして一句に仕立て上げられると、俳句の鷹揚さが見えて嬉しい。

家中に夫の沈黙梅雨に入る

加藤知世子

夫婦喧嘩ではない。何か考え事をしてる夫の雰囲気異状で、どこかびりびりしたものを家中のものが感じている。ことに妻としては気の重くなることである。この夫が加藤楸邨であることを知れば、熟考し出すともう周りのことは耳目に入らない人、つまり妻としては腫物に触れる思い。おりから梅雨の季節、気の重いことよと嘆く作者の溜息が聞こえる。現在の若い夫婦では考えられないような昔の夫婦の姿である。

ゆるやかに着てひとと逢ふ螢の夜

桂 信子

螢の夜であれば「ゆるやかに着て」いるのは浴衣であろう。襟元をゆるやかに合わせたくろいだ作者の姿が見えてくる。このとき作者は夫と死別してすでに7年の月日が流れている。「ひとと逢ふ」の「ひと」は誰であるかなど想像しても始まらない。あるいは作者の幻想であってもいい。螢の夜の雰囲気想像しているうちに、幻想の世界に誘われてある人に逢いにゆく自分の姿を現実とも妄想の姿とも区別がつかなくなつて、このような句が生まれたとしても、別段不思議でもなんでもない。それほど幻想的要素の含まれた句のような気がする。とすれば女心の哀しさまで見えてくるのだが。

幸せのぎゅづぎゅづ詰めやさくらんぼ

嶋田麻紀

綺麗に箱詰めされたさくらんぼ、その

一粒一粒がなにやら幸せを内包している。さくらんぼイコール幸せ、幸せイコールさくらんぼと見立てた作者、それがぎゅぎゅぎゅ詰めであるという発想は、明らかな作者の容姿につながる。さくらんぼの色とい形といまさに幸福感そのもの。具体的なものを抽象的なものに言い換えるのは、詩の常套的手段なのだが。さくらんぼという可憐な姿を捉えて、食べものとしての食指を動かす人間の食欲は、やはり幸せ感につながるもの、テレビのコマーシャルではないが、おいしいものを食べる幸せは人間の本能ではあるまいか。しかしこの句、それほど食欲との関係は見えてこない、幸せ感むしろ色形による艶が雰囲気をかもし出しているからに相違ない。

食卓にエプロン投げる芙美子の忌

上田日差子

芙美子の忌は、小説家林芙美子の忌日。「放浪記」が有名。昭和26年6月28日没。「花のいのちのみじかくて、苦しきことのみ多かりき」林芙美子。エプロン姿の森光子が演じた「放浪記」が先ず脳裡をかすめる。作者はまだ30代のお母さん。放浪記のころのエプロンと現在のエプロンは形も違つが、大正から昭和へのあのエプロン姿は、あの時代の女性のひとつの雰囲気をかもし出している。台所の片づけが一段落してエプロンはずし卓上に投げ出しほっとした瞬間、作者は林芙美子の放浪記が頭を掠めた句。

口開けて叫ばずシャワー浴びてあり

五島高寛

全国環境衛生営業指導センター賛助会員 (7月25日現在)

AIU保険会社	東京都墨田区錦糸町1	2	4	AIGタワー
株式会社弘環	東京都新宿区西新宿1	26	2	
芝サン陽印刷株式会社	東京都中央区新川1	22	13	
タカラベルモント株式会社	大阪市中央区長堀橋筋2	1		
株式会社第一興商	東京都品川区北品川5	5	26	
第一生命保険相互会社	東京都千代田区有楽町1	13	1	
株式会社大和銀行	東京都千代田区丸の内2	4	1	
中央法規出版株式会社	東京都渋谷区代々木2	27	4	
千代田生命保険相互会社	東京都目黒区上目黒2	19	18	
社団法人日本サウナ協会	東京都千代田区六番町一・番町一番館ビル二階			
日本標識株式会社	東京都大田区大森本町2	4	9	
日本ハム株式会社	大阪市中央区南本町4	47		
株式会社エレベータシステムズ	東京都豊島区西池袋3	29	9	
マニユライフセンチュリー生命保険株式会社	東京都調布市国領町4	34	1	

作者は昭和43年生まれ、まだ30代前半である。「シャワー」が夏の季語。

現在の世の中の息苦しさは、なにも若者に限らず大きい声で叫びたい衝動にかられる。大人の欺瞞に満ちた言動に青少年の心の置きどころが見えぬ風潮に、この世紀末の憂いがある。そういえば熱いシャワーを浴びすっきりとした身心になることも、ひとつの癒しに違いない。日常めつたに大声を出して叫んだりはいなものだ。日常の些事の「コマ」であるシャワーを浴びる行為の中で、そういうえば大きな口をあけ目をつぶっている自分が、大きな声を出して叫ぶ姿になっていながら、何も声を出していない不思議、「口開けて叫ばず」は、反面悲痛な叫びが作者の心の中にあるような気がする。次回も生活句を選んで鑑賞したい。

編集室だより

今年の梅雨ははじめ、じとじとのイメージとは少し異なる。さながら台風なみの強い風を伴い、傘など何の役にもたない土砂降り。翌日はジリジリ照りつける太陽。かと思つと、電や雷を伴つ突然のわか雨。こんな梅雨ももうすぐ明け、また暑い夏がやってくる。そして八月十五日。

編集室はこの八月十五日、終戦記念日が近づくこと必すといつていい程、エッセイ集「紺碧の記憶（飯田龍太著・角川書店）の一節「亡友」

を思い出す。そこには、開戦日の真珠湾攻撃で散華したk零戦搭乗員の若き日の一齣が記されている。以下、原文を紹介する。「……kという少年は、特別大人びて、いささか無頼なところがあった。教師が注意するとわざとどけて素頓狂な返事をし、皆の爆笑を誘つて機先を制した。……むろん成績がいい訳がない。しかし、クラスの人気者であった。だが二年に進級すると忽然と教室から消えた。それから何年かして、突如真珠湾攻撃が勃発した。特殊潜航艇の散華について「わが方未帰還二十九機」と発表され、莊重で物悲しい「海行かば」の曲が流れた。……kがその未帰還機の一機であったことを知ったのは戦争が終わってさらに年月が経つてからである。……」そして、k少年は、忽然と消えた理由を教師にも友人にも、一言も語らなかつた。とある。エッセイはさらに続く。「……k少年があの真珠湾攻撃で戦死することなく今に生きのびて、飯にこの世にあつたとしたら、どんな人間になつたであろうか。……乱暴者で無類の勉強嫌い。だが、頭は切れた。しかもタップリとユーモアがあつた。今の世の中、kのような人間が必要ではないだろうか」と、結んでいる。

有珠山の噴火、三宅、神津島等の地の神の怒り。こんな恐怖（言葉では恐怖などといつてもそんなものは実際に体験することの何分の1にも満たないと思うが）の中に、将来を担うべき若者達が引き起こすおぞましい事件が、さらに後を断たない。悲しい限りである。この八月十五日は、戦没者を追悼し平和を祈念する日。今こそ「人間としてあるべき姿は何か」を真剣に考えなければならぬと思つた。我が国、日本が減ひないために。

環衛ジャーナル

7月号
平成12年7月25日発行
通巻320号
定価420円（本体価格400円）
編集・発行
財団法人 全国環境衛生営業指導センター
〒105-0004
東京都港区新橋 6-8-2
（全国環衛会館2階）
TEL 03（5777）0341
FAX 03（5777）0342
編集協力

厚生省生活衛生局指導課
編集長 亀川 潔
編集主幹 今村 寛
制作販売
株式会社 まほろば
〒105-0001
東京都港区虎ノ門 1-25-12
TEL 03（3503）7846
FAX 03（3503）7847

本誌に掲載した論文等で、意見にわたる部分は、それぞれ筆者の個人的見解であることをお断りいたします。