

生衛ジャーナル 目次

2001年1月号

年頭のご挨拶	全国生活衛生営業指導センター理事長 柳瀬 孝吉	1
年頭のご挨拶	全国生活衛生同業組合中央会理事長 綾部 雅紹	2
年頭所感	厚生労働省健康局長 篠崎 英夫	3
年頭所感	厚生労働省健康局生活衛生課長 清水美智夫	5
新年のご挨拶	国民生活金融公庫副総裁 坂本 龍彦	6

特集コーナー

生活衛生業における「人づくり」のポイント	神戸商科大学元学長、名誉教授 後藤 幸男	7
内職・代理店商法にご用心	全国消費生活相談員協会消費生活専門相談員 林 弘美	10

お知らせ

全国生活衛生同業組合中央会からのお知らせ		13
----------------------	--	----

政策・短信

平成13年度生活衛生関係営業予算(案)の概要について	厚生労働省健康局生活衛生課	14
平成12年3月末現在生活衛生関係営業の施設数について	厚生労働省健康局生活衛生課	16
生活関連企業の地域別景気動向について	国民生活金融公庫環衛企画部 猪股 研次	18

ホームページ

北アルプス縦走記	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

年頭のご挨拶



（財）全国生活衛生営業指導センター理事長

柳瀬 孝吉

平成13年の年頭に当たりまして、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

旧年中、皆様方から当センターの諸事業に特段のご高配を賜りましたことに対しまして厚く御礼申し上げます。

新年を迎えると同時に新世紀を迎えると言つ格別な年を迎えましたが、生衛業に携わっておられる皆様方には地域社会に密着した営業のなかで、公衆衛生の維持・向上、国民生活の質の向上にご尽力されておられることに対しまして、心から敬意を表する次第であります。

さて、ご案内のとおり、我が国の景気動向は、最悪期を脱したとは言え先行き依然として厳しい状況にあります。また、生衛業にとつては、雇用状況の悪化、消費活動の不振による売上げの減少は大きな痛手であり、経営環境は極めて深刻であります。

この様な状況の中で、生衛業が健全な経営を維持し、国民生活の質の向上に引き続き貢献していくためには、昨今の国際化、規制緩和及び消費者ニーズの多様化など取巻く社会・経済情勢の変化への的確な対応が急務であります。

従いまして、全国生活衛生営業指導センターは、こうした実情を踏まえ、個々の生衛業者の自主的、主体的努力を経営

指導や情報提供の面から積極的に支援し、業界の活性化と発展に繋げる努力を重ねていかなければならないと痛感いたしております。

昨年の3月には、「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律」の一部改正が行われ、法律の名称も本年（1月6日）から「生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律」となり、今後の生衛業界の目指す方向性、支援体制等の制度化が図られました。また、当センターに、全国の生衛業者の資質の向上を図るための研修機能と環境衛生に関する最新情報の発信機能を有する全国生衛会館が完成しました。文字通り生衛業界の振興のための制度と施設の整備が図られ、これらの真の出發は本年から、つまり21世紀とともに歩きだす訳でございます。

新時代、新世紀に即応した生衛業界のさらなる発展のために、これらの制度や施設の機能を十分に発揮しながら一層の努力を重ねる所存でございますので、引き続きご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

おわりに、本年も生衛業者及び関係者の皆様にとりまして、よい年となりますことをお祈りいたしまして年頭のご挨拶とさせていただきます。

年頭の「挨拶」



(社)全国生活衛生同業組合中央会理事長

綾部 雅紹

新年明けましておめでとございます。
皆様方には輝かしい新年、そして新世紀を迎えられたこと
とお慶び申し上げます。

旧年中に皆様方から当中央会の諸事業の推進に当たり、暖
かいご支援・ご協力を賜りましたことに対しまして厚く御礼
申し上げます。

さて、生衛業を取り巻く環境は、昨今の国際化、規制緩和、
後継者難及び消費者ニーズの多様化などの課題を抱えながら、
長引く景気の低迷のため極めて厳しい状況におかれています。
個人消費も穏やかな回復基調にあり、景気は上向きつつある
とのことですが、まだまだ回復を実感するまでには至ってい
ないのが現状です。

国民に日常生活に密着した生衛業界が、衛生水準の維持・
向上を図りながら経営基盤を強化発展していくためには、個々
の事業者のたゆまぬ努力はもちろんのことですが、一方でそ
の取り組みを支援する体制の整備をすることが不可欠であり
ます。このことから、「環衛法」が昨年一部改正され、「環境
衛生」を消費者や利用者の方々に分かりやすい「生活衛生」
に変え（本年1月6日施行）、法律の目的に「振興」及び組合

事業に地域社会に貢献するため「福祉事業」を加え、さらに
国等の組合等に対する必要な助成その他の援助を盛り込んだ
法律名も新たな「生衛振興法」に生まれ変わりました。これ
により法律面から組合等の自立独立体制が確立されたところ
です。

そのため、国の支援については、平成13年度予算におきま
しては、全国生活衛生同業組合連合会及び生活衛生同業組合
等が実施する生活衛生営業の振興を図るための事業に対する
助成として当中央会への補助金として認められたところです。
この認められた事業を具体的に、かつ、継続的に実施するこ
とにより、新世紀の出発とともに、生衛業の更なる振興と新
たな展開が図られるものと信じています。

なお、私は昨年の7月に当中央会の理事長という大任をお
おせつかった訳ですが、生衛業者の経営安定化及び組合事業
の振興・発展等生衛業の社会的地位の向上を目指し、微力で
はありますが全力投球をしてまいる所存でございます。

本年が皆様にとりまして、新たな飛躍の年でありますよう
祈念して、私の年頭の挨拶とさせていただきます。

年頭所感



厚生労働省健康局長

篠崎 英夫

謹んで新年のお慶びを申し上げます。

はじめに、公衆衛生行政に対し日頃から格別の御理解と御協力を賜っております皆様方に対し、改めて深く御礼を申し上げます。

新たに21世紀を迎えるに当たり、過去100年を振り返りますと、社会経済の発展、科学技術の進歩とともに公衆衛生の水準も大幅な向上をみることができました。例えば、20世紀初頭に44歳程度であった平均寿命は、今や80歳を超える水準に達するなど、我が国の健康指標は、WHOによって世界一と認められるに至っております。しかしながら、公衆衛生の飛躍的向上をもたらした科学技術の進歩等は大きな光明であるとともに、一方では、科学と倫理の調和、情報公開と個人情報保護など、人権に関する新たな課題を投げかけております。また、少子高齢化、生活習慣の変化、国際化の進展等の社会状況等の変化に伴い、公衆衛生行政をめぐる課題は一層複雑化、多様化しております。こうしたなか、本年1月6日より、社会福祉、社会保障及び公衆衛生の向上及び増進と労働条件その他の労働者の働く環境の整備及び職業の確保を図ることを任務とする厚生労働省が新たに発足し、公衆衛生関係部局が再編成され、健康局が創設されることとなりました。

厚生労働省健康局は、従前の厚生省保健医療局及び生活衛生局において実施されていた公衆衛生行政を引き継ぐものとして、こうした時代の新たな要請に的確に対応し、国民の健

康を守ることを使命としております。具体的には、各種感染症・疾病対策、生活習慣病対策、健康増進栄養対策、地域保健対策などの保健医療に関する諸施策のほか、建築物衛生、生活衛生関係営業の振興、水道に関する施策等の日常生活の衛生に関する施策を広範囲に担うこととなります。厚生労働省健康局は、その使命を果たすべくこれらの施策に全力で取り組んでまいりる決意でありますので、引き続き皆様の御理解と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

さて、近年の国民の健康を取り巻く状況を概観いたしますと、保健医療施策につきましては、各種感染症、疾病に対する的確な対応や生活習慣の見直しが必要とされております。

こうしたなか、インフルエンザは国民の健康に重大な影響を与えております。特に高齢者がインフルエンザに罹患した場合、重症化する危険性が高いこと等から、高齢者を対象とした予防接種を行うこと等を骨子とした予防接種法の改正法案を改めて次期通常国会に提出するなど、インフルエンザ対策に積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

また、結核につきましては、平成9年度以降連続して新規患者数等が増加している状況にあり、重要な問題と認識しております。引き続き、「結核緊急実態調査」の結果も踏まえ、大都市等でのDOTS（直接薬剤服薬確認療法）事業等を推進するなど積極的な対策を推進してまいりたいと考えております。

なお、昨年10月にWHO西太平洋地域事務局長より日本を

含む西太平洋地域から野生株由来のポリオの発生の終息が宣言されました。また、昨年の九州・沖縄サミットにおいて、エイズ、マラリア、結核と並びポリオ、寄生虫疾患に取り組むことが決定されました。これらの動向も踏まえ、引き続き、海外諸国との連携を行い、必要な国内対策を進めるとともに国際貢献に努めてまいります。

難病対策につきましては、引き続き原因究明と治療方法の確立をめざした施策を推進するとともに、地域における入院施設の確保、在宅患者の療養支援の促進等に努めてまいります。

エイズ対策につきましては、患者、感染者の人権に十分配慮しつつ、引き続き正しい知識の普及啓発、エイズ拠点病院等における良質かつ適切な医療の提供、研究開発の推進などに努めてまいります。

このほか、ハンセン病対策に関しては、引き続き入所者が安心して療養を続けられるための施策を推進するとともに、正しい知識の普及啓発や入所者の社会復帰の促進に努めてまいります。また、リウマチ・アレルギー対策に関しては、その正しい知識、効果的な治療法、研究成果等の普及、根治療法の究明等の推進を図ってまいります。

また、肝炎に関しては、省内に部局横断的なプロジェクトチームが設けられ、「肝炎対策に関する有識者会議」のご意見を伺いつつ、必要な対策を検討することとしております。健康局におきましても、肝炎対策に積極的に取り組んでまいります。

臓器移植の推進に関しては、必要な普及啓発を推進するなど適正かつ円滑な臓器移植の実施体制の整備に取り組んでまいります。また、骨髄移植対策につきましては、公的骨髄バンク事業の普及啓発のほか、提供者の登録推進等に努めてまいります。さらに、さい帯血移植を整備するため、保存さい帯血の確保等を図ってまいります。

以上の各種感染症・疾病対策に加え、国民が要介護状態にならずに健康に生活できる期間である健康寿命の延伸を図ることが極めて重要となっております。このため、昨年より、がん、心臓病、脳卒中、糖尿病、歯周病等の生活習慣病の予防対策を中心とした「21世紀における国民健康づくり運動（健康日本21）」を一大国民運動として展開しておりますが、昨年12月には「健康日本21推進国民会議」を発足するなど、一層

強力な展開を図っております。今後、健康日本21で示された目標等の実現に向け、国民に対する栄養、運動、休養の推奨や飲酒、喫煙のモたらず健康影響等に関する必要な普及啓発を図るとともに、地方自治体の取組を支援することなどにより、この運動が全国的な運動として推進されるよう努めてまいります。

そのほか、昨年3月に文部省・厚生省・農林水産省の連携の下に策定された食生活指針の普及啓発や栄養士法改正の施行に向けた基準にも取り組んでまいります。また、地域における健康危機事例への適切な対応等のための地域保健対策の一層の充実強化に取り組んでまいります。

なお、国立病院・療養所につきましては、再編成を一層推進するとともに、がん、循環器病などの高度先進的医療や結核、ハンセン病、難病など、国自らが果たすべき役割である政策医療を実施してまいります。

また、今日的課題に的確に対応した日常生活の衛生に関する施策が必要となっております。

このため、生活衛生関係の施策につきましては、生活衛生関係営業の衛生水準の維持向上、経営の安定化・健全化等を図ることや消費者利益の保護を図ることが重要であり、経営指導体制等を充実させるなど必要な振興施策を推進してまいります。また、建築物の多様化やいわゆるシックハウス問題等を踏まえた建築物の衛生確保のための諸施策を進めるほか、基地等についても各自治体への適正な助言に努めてまいります。

水道関係の施策につきましては、昨年12月の生活環境審議会の答申を踏まえ、安全な水道水の安定供給を確保する観点から、水道における管理体制の強化を図るための水道法の改正を進めるなど、制度の見直しに積極的に取り組んでまいります。また、地震や湧水に強い水道づくりのため、水資源の開発や水道の広域化、基幹的な施設の耐震化、緊急時給水拠点の整備等を推進するとともに、水道水源の保全や高度な浄水技術の導入の推進、水道水質基準の見直し、簡易水道の整備等による水道未普及地域の解消への取り組み等を行うなど、安全で良質な水道水の供給の確保に取り組んでまいります。

最後に、皆様の健康局の行政に対する御理解と御強力を重ねてお願い申し上げます。私の新年の挨拶とさせていただきます。

年頭所感



厚生労働省健康局生活衛生課長

清水 美智夫

新年明けましておめでとございます。

皆様方には、日頃から地域社会に根づきつつ、生活衛生関係営業の発展、公衆衛生及び国民の日常生活の質の向上に御尽力されていらっしゃることに對し、深く敬意を表する次第であります。

さて景気に回復の兆しが見えてきたとはいえ、生活衛生関係営業を取り巻く経済環境は依然として厳しいものがあります。さらに、国民の消費形態の多様化、低価格店のチェーン展開等による過当競争の激化等の状況もあります。

厚生労働省としては、国民生活金融公庫による融資体制の整備、生活衛生営業指導センターを中心とする経営指導体制の充実等により、生活衛生関係営業の一層の振興に努めていきますが、生活衛生関係営業が新たな時代の要請にこえられる営業として更に発展するためには、業界振興対策とともに、営業者自らの創意工夫によって利用者の高度で多様な要望を的確にとらえていくことも極めて重要であると考えておりま

す。

生活衛生関係営業は、全国で256万を越える事業所、620万を越える従業者が関わる大きな産業であり、生活衛生関係営業の振興・発展は、国民経済上の観点からみて、21世紀における新しいサービス産業の形成につながるものであり、国民生活をより豊かにする意味でも重要な位置づけにあります。

21世紀を迎え、当課も省庁再編により生活衛生課となりました。新しい課名の下で決意も新たに生活衛生関係営業の一層の発展と活性化に取り組んでまいりますので、皆様方におかれましても、英知を集めて新しい発想と創意工夫により、生活衛生関係営業の振興発展に当たられますようお願い申し上げます。

本年が皆様にとりまして新たな飛躍の年となりますよう祈念いたしまして、私の年頭の挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶



国民生活金融公庫副総裁

坂本 龍彦

平成13年の年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

生活衛生関係営業の皆様方には、本年における益々の飛躍を期して、それぞれの抱負を胸に21世紀の幕開けをお迎えのことと存じます。

皆様方には、日頃から私も国民生活金融公庫の業務運営に対し格別のご理解、ご協力を賜り、感謝に堪えません。おかげさまで当公庫も統合後2度目の新年を無事迎えることができましたことをここに改めて厚くお礼申し上げます。

さて、20世紀最後の年となった昨年も皆様方におかれましては、個人消費が盛り上がり欠ける中、経営の舵取りの難しい日々が続いたことと思います。政府もこのような情勢を踏まえて「日本新生のための新発展政策」を取りまとめ、当公庫としてもこれを受けて融資条件の改善などに努めてきたところであります。

また、こうした中で、皆様方の営業に係る基本法ともいふべき「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律」が改正され、法律の目的に生衛業の振興が盛り込まれるとともに、介護保険制度の創設等を背景として福祉事業が追加されるなど法律面での基盤整備が図られました。さらに、本年1月からは「環境衛生」の名称についても「生活衛生」へと改められることとなり、新しい世紀の幕開けにあたり、誠に時宜を

得たものであると存じます。

現在、我が国は、IT化や高齢化などのさまざまな構造変化に直面していますが、生活衛生関係営業の皆様方にとりましても、こうした変化に積極的に対応し、その結果、地域社会づくりへの貢献など新たな役割を増大させ、更なる発展の可能性がもたらされるものと考えます。皆様方が持ち前の創造性や機動性を発揮し、自らの経営革新を成功させ、新しい世紀に力強い一歩を踏み出し、日本経済の活力の源泉として日本新生の牽引役を担っていくことを期待しております。

当公庫も、統合以降、皆様方の利便性の向上を目指して努力してまいりましたが、今後更に、生活衛生関係営業をはじめとする中小企業専門の政府系金融機関として、その使命を最大限に果たすべく、資金の円滑な供給はもとより、情報提供等を含め、きめ細かなサービスに力を注いでまいりたいと考えております。皆様方の良き相談相手として、これまでも増して信頼され親しまれる公庫となるよう努力してまいりますので、なお一層のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

最後になりましたが、本年が皆様方にとりまして実り多く幸せな年となりますよう心から祈念いたしまして、年頭のご挨拶といたします。

生活衛生業における「人づくり」のポイント

神戸商科大学元学長、名誉教授

後藤幸男

1 人づくりに先立って

前回は生衛業のサービスの品質を良くすることの大切さについて記述したが、今回は、ではどうして良い品質のサービスを提供するか、について述べておこう。

サービスの品質の良し悪しの大切なキメ手は、結局のところ、従事する人の「良し悪し」に帰すると言つてよい。もちろんいろいろその他の要因もあるけれども、人手に大きく依存する生衛サービスの宿命から言つて、まずサービスを提供する「人づくり」、つまり「人間としての質の向上」がポイントとなる。その「質」をいかにして良くして、お客様に満足してお帰り頂くか、これが何よりも経営上の中心課題となるからである。

ズバリ言つて、このポイントは4つある。その第1は、「根性の育成」であり、その第2は、経済的要因としての「待遇の改善」、その第3は、良好な「人間関係」の醸成、そしてその第4は、「目標への挑戦」である。

第1の「根性の育成」は、何も生衛業に限ったことではないが、やはり何と言つても「早く一人前になり、小さいながらも一城の主になりたい。そのためにはどんな困難にも堪え、ト根性据えて仕事に打ち込む」という心構えを持ち、かつ自らの仕事に誇りをもって取り組むことを意味している。これは人の管理のやり方以前の根本問題と言つてもよい。

最近の若者を見て驚くことは、根性以前に「根気」や「ヤル気」がないことである。すぐ倦きがきて、物事を最後迄やり通そうとせず、「もう駄目だ」「やめた」と断念してしまう。ときには「キレ」てしまうこともある。なぜ駄目なのか、なぜやれないのか、を問うことなく「イヤ気がさした」から放棄することになってしまふ。

昔は「三年、三月、三日」と言つて、就職して三日後に退職したり、まあ三カ月は辛抱したがやっぱりやめよう、となつたり、何とか三年続けたものの、もう先が見えたから他に転職しよう、とする若者がかなりいたから、こんな言葉が通説となつたのだが、いまはそれどころかもっと短くなって、「お通夜、初七日、三十五日、四十九日、初盆、一周忌」などと言つて、これを一々説明する必要はないだろうが、初めての夏のボーナスを貰つたらもう翌日から出てこないし（初盆、一年経つか経たないうちに突然消えて（一周忌）フリーターになつて例も多々あるよつである。悪いことに少しアルバイトをやれば数日間食つていけるだけの収入が簡単に手に入るから、なにも先輩や上役に叱られながら走り回る必要はない、金がなくなりや、また少しバイトで、などと考へてしまふのである。

店の方も、折角「やってくれそうだ」と思つて雇用しても、突然出勤してこなくなつて大弱り、という声をよく聞く。これはある美容院の話だが、オバ様達にモテそうなしハンサムでイカす若者を採用した。そしてそのハンサム・ボーイの頭を茶髪に染めてやつて

「どうつこのように奥様達にしてあげるの素敵なことぢやない？ 貴男だつたらうまくできるわよ」とおダテたら、「僕は、して貰うことが好きで、してやることは好きぢやない」と言つてサッサと帰つてしまつた。もちろん染めてやつた代金は貰つていない。本人は、こんな面倒臭いことを毎日オバハン達にやるのはウンザリだ、ということらしい。これでは根気どころかド根性が曲つていて、としか言いようがない。昨年の流行語ジコチユーの典型的な例である。

2 履歴に空白時間をつくるな

先日もこんな話が出てきた。私のゼミナールの学生だが、「思わしい就職先が無いので料理の専門学校へ進学します」という。四年制の大学よりも専門学校卒業の方が高学歴ということらしい。また彼の姉もそうしているそう。

コンピュータ教育にとくに力を入れている学部であるから、IT革命到来の波に上手に乗つて来春には雄躍、社会に飛び立つていくものとはかり思つていた私は、一ペンに力が抜けてしまつた。たしかにすぐ「役に立つ」教育をしていない大学にも責任があるが、だからといって、コンピュータの基礎的知識はしっかり身につけさせた筈だから、それを活用できる職場に就職できそうなものだが、本人に「ヤル気」がなければ仕方がない。

「それで、その専門学校を卒えてからどうするの？ どの料理店で板前さんにでもなつて『料理の鉄人』にでもなるの？」と訊ねてみても、「その時よい店が見付からなければフリーターでもやります」と言つて。定職を持たなくても、食つていければそれでよい、という甘つたれた考えや、何とかなるだろう、ぐらいのいい加減な発想らしい。多分何をやるべきか、何をやりたいのか、もわからないままなのだろう。しかしこれでは将来幸運にもどこかに適当な就職先が見つかつても提出する履歴書に何年か、何力月か、の空白時間が生ずることになる。

私の若いときには、いい加減な会社に就職したら「履

履歴書にキズをつけるな」などと叱られたものである。職業に貴賤の差はないのだが、経営の内容が不透明な、すぐ倒産しそうな会社に就職し、後日その会社がはたして倒れて再就職先を見付けようとしたとき、履歴書にその倒産会社に勤務していたことを書けば履歴にキズをつけたことになったそのものである。何ともけしからん時代の風潮だった、と言えはそれまでだが、しかし、この学生の場合、将来定職に就こうとするとき、矢張り履歴書にながしかの空白時間が生ずることになる。採用する会社も、ひよっとしたら「何か都合悪いことでも……」と勝手に想像するかもしれない。

こんな例は、世の中に沢山あることだろう。しかし要は本人が、「その気」になって、「根性」を入れ、トコトコ一人前になる迄やりぬく、「根性」や「ヤル気」が根底にないと、何をやっても大成すまい。いわんや「料理の鉄人」になるなど、全くの夢物語りとしか言いようがない。もちろん「学歴」という「キ」よりも、「ヤル気」や「根性」と言う「キ」が大切なことは改めて言う迄もない。

3 労働条件をしつかりと

「根性」の次に大切なことは、生衛店経営者の従業員に対する待遇 接し方である。それは大別して二つに分けて考えられる。まず労働条件である。次は人間関係である。

労働条件は、これもいろいろ分けて考えなければならぬが、まず「賃金」であり、その次は「労働時間」である。その他にもいろいろあるが、それらについては別の機会に譲ろう。

賃金とか給料と言われるものは、むづかしく言えば「労働力という用役に対する対価」のことであるが、生衛業においては、こんな七面倒な定義は無用である。要は従業員の皆さんが、「食っていける給与」であり、将来一軒店を構えよう、と言う希望をもっている人には、たとえ少しずつでも貯えのできる待遇に他ならぬ。これはその従業員の、いわば「腕前」でまわるべきものである。

普通サラリーマンの給料袋には、基本給、家族手当、残業手当、皆勤手当、……何とか手当……と随分沢山の項目が書いてあるが、本来基本給と言われるのは、その金額だけで「生活できる給与」と言う意味である。しかし基本給をインフレなどによって上げていくと、それをベースにして賞与も何カ月分かを上げねばならなくなるし、さらに退職一時金にもハネ返ってくる。したがって基本給はできるだけイヂらないで、いろいろと何とか手当をつけ、トータルで生活できるように配慮されている。いわば「傷だらけの給料袋」であつて、あつちも手当、こつちも手当、というわけである。

だが生衛業では、法律で定められている手当は当然つけねばならないけれども、そうでないものは、「実績」や「腕前」、「結果」で定められるべきである。プロは結果がすべてだからである。

まず基本給は、毎年国家公務員に対し人事院勧告で発表されている標準生計費（世帯人員別に、平均年齢何才だったら食費はいくらぐらい、住居費はいくら程度、被服費は、住居光熱費は……）というように調査結果に基づいて算定されている。所属の生活衛生同業組合に問い合わせたらすぐわかるであろう。を参考にして定めればよいであろう。従業員が納得できる根拠としては、公務員の生計費がすぐれていると思われるからである。

もちろん別に、本人のこれまでの職歴や年季の入れ方、修業の程度、実際に仕事をやらせてみた上での出来栄、と言ったことを加味して、いづなれば「職能給」（これは仕事を遂行する上での能力とその結果を評価してきめる給与）を上乗せすればもっとよくなるであろう。

しかも同業他店の水準の高低も見る必要がある。昔「若い者にカネを持たせると、浮気をしたり、無駄遣いして身を持ち崩すから給与を低くしている。それが本人の為にもなる」などと、平気で低賃金を自慢するバカな店主もいた。これでは職人気質旺盛な腕のよい職人さんは居着かないこと必至である。こんな経営者の店は、従業員が居着かないどころか、倒産に向かってマッシュグラに突き進むことになる。別に「横並び意識」をもて、と言っているのではない。同業他店の動向に

気をつけながらも、やはり人間は「経済人」であるから、他店の従業員より少し高めの給料にして、「もつとこの店で働きたい」と言う気持ちを起こさせることこそ大切なことである。

もちろん、盆や暮の賞与や、ノレン分けと迄いかなくても、退職者には相応の手当や一時金の払える積立金を作っておくことも大切である。昔から「ノレン分け」は、同業ライバルを近くにつくることになるから、できるだけ遠方の、競合しない土地で開業させるか、いつそ別の業種の開業なら応援してやる、という傾向が見られたが、今はそんなことはあまり考えず、自由放任型が増えてきたから、あつさり一時金でケリをつける店が増えてきている。もつとも、賞与や退職金などは一切つけず、毎月の給与に含めて相応の金額を支払う店も増えつつある。これも一法である。要は支払側も貰う側も、双方納得づくできめることがポイントである。

労働時間にも同様の配慮が必要である。飲食店なら一日のうち食事時は多忙なことは当然であるし、社交業なら日の暮れ時から忙しくなるから、その店その店の業態によって弾力的に勤務時間が定められている。ホテルや旅館業なら「早番」「遅番」があるのは当たり前だから、このように仕事や業態に応じて従業員が納得して協力できる労働時間を定めることが大切である。

この場合決して暗黙のうちに「サービスクル」を強いることは絶対避けねばならない。従業員が定着しないどころか、いわゆる「タレ込み」により労基法違反で処罰される例が多々あつたからである。多忙時にはパートに依存したり、外部の人材派遣業に委せることは、生衛業に限らず、いまや常識になっているが、いずれにしても、人間誰しも「働く時間は短く、給料は多く」を望む「経済人」であることを、使用者側は強く意識しておくこそ肝要なのである。

4 「人」と「人」とのつき合いを大切に

昔「職人は親方のやり方を盗んでおぼえよ」と言われた。親方はムツツリ屋で何も教えず、弟子は見様見

真似でコツを体得するのが修業と言われていた。今頃こんなことをやると「アホか」が落ちである。しつかり順序立てて一から教えないと若い人は定着しない。かつて山本五十六元帥は「教えて、やってみせて、やらせてみて、褒めてやらねば人は動かさず」と仰言ったそう。たしかに高橋尚子選手が金メダルをとったのも、「褒めて育てられた」からだという。しかしいまは「褒めた後もしばらく一緒にやってやらないと、すぐやめてしまふ」ほどである。それだけ依存心の強い、幼い子供供した連中が多くなっているから、単に褒めて終り、とするわけにはいかない。

これも昔の話だが、いわゆる「人使いの上手な人」は、若者にある程度仕事のやり方を教えたなら、その後は「見ていてやるから、まず自分でやれるだけやってみる。どうしても駄目になったら、それから相談に来い」と委せたり突き放したり、そして「うまくやれたら、どうだ。やっぱりやればやれるぢやないか。うん。うまくいっている」と褒めて自信をもたせ、仕事が終わったら「一緒にメシでも食わないか。一杯飲つてから帰るう」などと誘つてやり、その時今日の仕事のことや現在もっている若者の悩み（それが異性関係の話であっても）を聞いてやつたりしたものである。そこには知らない間に温かい「人と人とのつき合い」が生まれ、「この人となら一緒に仕事ができる」と言う信頼関係も生じたものである。

だがこの頃は、「仕事は仕事」「仕事以外のことには干渉したくもないし、されたくもない」と言う人が増え、いわゆる「ブツツ」の状態も生じている。しかしこういう寒寒した世間の状況や人情の乏しいときだからこそ、余計に「人間関係」が大切なことを思い起こして欲しい。

また一部のマスコミも悪い。「『個』の時代が到来している」とか、「個性の尊重」などと煽り立てて、必ずしも自立心や自主性をしっかり身につけていない若者に、往々にして「自由」と「放縦」とを履違えさせているからである。そして一方では写真入りで、「何とか女優と何とか俳優が不倫をした」とか「大女優の子供がアイドル歌手と乱交パーティーで乱痴気騒ぎをやらされた」とか、一般人の目から見たらどうでもよいよう

なことを、さも世界の大事件のように報道し、若者にも、そう言うことを知っていないと世の中の進歩から取り残されるかのような錯覚を抱かせるよう仕向けている。

だがこんなことには目を外らさせないで、しつかりした一人前の職人を育てようとするれば、店主や親方、先輩が、一緒になって仕事を教へてあげて、やってやり、話も聞いてやり、そして自分の考え方や苦労したことを、ときには失敗談も混ぜて話してやることの方が余程有効である。ここには何よりも大切な「人間的触れ合い」があるからである。

どの生衛業でも、所詮お客との対人関係が大切であるから、お客との良い「お得意関係」を築く前に、店内で、店主と従業員、そして従業員相互の「良好で建設的な人間関係を作る」ことが不可欠である。

いま「建設的」という言葉を使ったが、これは「みんなの生活のかかっている店だから、どうしたらもっとよい店づくりができるか、みんなで考え、提案し、改善に向けて努力すること」を意味している。百の説教よりも、よい人間関係、みんなが一つの心になること、これがよい店づくりの第三のコツである。

5 そして3Cのサイクルを

そして最後にもう一つ。人づくりのキメ手は、従業員各自が目標を立て、みんなで協力してその目標を達成しよう、と挑戦することである。それによって何がしかの変化が生じ、その結果として以前より進歩したところがあれば、さらに本人も店も成長し、一層飛躍するチャンスが生ずるからである。これを英語の単語で書けば、challenge change chance となる。

はじめのチャレンジ（挑戦する）という語の真ん中のeをとるとチェンジ、すなわち「変革する」となり、さらにチェンジという綴りのgをeに置きかえればチャンス（機会）になる。つまり挑戦し、変革し、そして飛躍の機会を掴めば、さらに次の挑戦する機会も生まれるし、そうなればまた新たな変革のキッカケも掴めるし、その結果またまた伸びるチャンスも出てくる。

こう言う良い循環が出てくればしめたものである。チャレンジ、チェンジ、チャンス、チャレンジ、チェンジ、チャンス……と三つのCの循環する生衛店は、ずうーっと発展していきそうである。

もちろん世の中はそう甘くはできていない。ときには折角挑戦しても失敗や挫折の連続に落ちいることも多々あるであろう。だがここで諦めては駄目である。失敗の原因は何だろうか、どうして達成できなかったのか、をまず反省し、その原因がわかればその原因を取除いてから再度挑戦するようにするのである。

これはちょうど「走り高跳び」や「棒高跳び」と同じことである。始めの助走の力が足りなければ目標のバーを越えられないだろうし、たとえその力を増しても、次ぎに踏み切る位置が悪かったりすれば、やはり失敗する。こうして失敗の原因を見付け、それを取り除いていけば、そしてこれを繰返していくとついには目標を突破することができる。そしてそれができたら、その次は少しバーを高くして再度新たな気持ちでチャレンジするのである。こう言うことを繰返していくと、何回か後や何年か後には、当初の目標どころか、はじめ夢想だにしなかつた良い結果も生まれることになる。多くの成長企業は、このように、チャレンジし、チェンジし、そして飛躍のチャンスを掴み、それを見事モノにした企業に他ならない。

先年末亡くなった「美白の女王」鈴木その子さんだつて、多分あの成功の陰にはいくつかの失敗もあつたであろうが、それを克服し、常に新しい決意をもってチャレンジし、チェンジし、そしてあの成功へのチャンスを掴まれたことであろう。美容界に限らず有名店や名人といわれるようになるには、同様の三つのCの循環が不可欠である。

生衛業の範囲は広い。しかもどの生衛業でもウデや技術をはじめ、接客態度など万般にわたって従業員の「人間の資質」が問われる。そしてそこには不断の「資質向上への挑戦」が求められている。サービス業にも「もうこれでよい」という上限はない。常に「上を向いて歩こう」である。それには「3Cの良循環を!!」。人づくりの締めくくりに言葉にはこれが相応しいと思つている。

内職・代理店商法にご用心

林 弘美

(社)全国消費生活相談員協会消費生活専門相談員

きつかけは求人広告

「代理店募集」「在宅ワークをしてみませんか」「モニターになりませんか!」「誰でも簡単に月収3〜5万円になる宛名書き内職です」などといった広告をこらんなったことがありますか。

求人誌・新聞折り込み広告・ダイレクトメール・電話勧誘など広告媒体は様々ですが、一見、求人募集や



サイドビジネスの勧誘と思わせて、実際には仕事をす
る上で必要だからとパソコンや浄水器、着物、チラシ
などを購入させたり、代理店登録料を負担させます。
ところが、仕事のあつせんがほとんどなく、説明した
ほどの収入にはならないといった「内職・代理店・モ
ニター商法」の苦情が増えています。

インターネットの普及によって在宅ワーカーという
働き方が増えていることを背景にしながら、不安定な
経済状況の中で家庭の収入を少しでも補いたいという
消費者心理につけ込んだ悪質商法と言つことができ
ると思います。単なる商品やサービスの販売と違って消
費者保護の対象にならない場合も多く解決を困難にし
ています。

「内職・代理店商法110番」から

当協会では平成11年5月に「内職・代理店商法11
0番」を実施しました。相談件数は369件。そのうち
309件が苦情、60件が問い合わせでした。

相談者と当事者の属性を見ると家事従事者の女性が多
く、幼い子どもを抱え外に働きに行くことができない若い母親の
実態が見えてきます。また平日にもかかわらず男性か
らの相談が2割ありました。

内容別では代理店商法が140件と最も多く、

次いでワープ口内職57件、宛名書き内職41件となつて
います。フランチャイズ加盟店契約に関する相談が6
件有り被害の深刻さをうかがわれます。

お金の拠出面から分類すると仕事を始める前にお金
を取る事前支払い型が283件、仕事がうまくいかな
ければ支払いをしてもらえない成功報酬型が25件でし
た。事前支払い型はワープ口、パソコン、教材など商
品を購入するものと受講料、登録料、申込金などを支
払うものがあります。

販売購入形態では通信販売128件、電話勧誘11
5件、マルチ・マルチまがい36件、店舗購入28件、そ
の他無店舗17件、訪問販売10件、その他となつていま
す。新聞の折り込みチラシと電話勧誘が目立ちます。

信用供与がない現金払いが125件と信販会社によ
る信用販売が89件、貸金業者による借金契約が44件で
す。現金払いが多いのは内職の案内書などの料金(1
万円前後)と退職金を支払いに充てているためです。

今回の相談の特徴は若い家事従事者の相談が多かつ
たことです。夫の収入の伸びが思わしくなく少しでも
収入につながる仕事をしたいという足元を見た事業者
の様々な手口に、情報収集の手段を持たない若い主婦
が餌食となつている様子がうかがえます。

本来、内職は家内労働法が適用され家内労働手帳の
交付や賃金の支払い方法を規定しています。しかし、

問題になって内職はこの法律に規定される内容ではなくほとんど適用除外の事業者によるものでした。

セールストーク通りの収入が得られないのであれば実質的には消費者に対する商品の売買契約と考えられますが、「代理店契約」や「チラシ」は訪問販売法の指定商品・役務に該当せずクーリングオフの対象となりません。しかも収入にならないことに気づくのはすでにクーリングオフ期間（8日間）が過ぎた後で、消費生活センターがあつせんしても解約交渉は難しいのが現状です。裁判での詐欺の立証は困難です。しかも事業者が倒産してしまえば泣き寝入りせざるを得ません。では具体的な事例を紹介します。

相談事例1

パソコン入力の内職募集のチラシ広告を見て事務所に行きました。応募者が他にも3人いて、すでに働いている人ができあがった仕事の納品に来ていました。特殊な機械での入力なので機械を37万円で購



入してもらったことになるとの説明を受けました。仕事を辞めるときには37万円で機械を買戻すと

言われ、仕事をしてもらうための保証金のようなものと説明されました。活気のある事務所だったので信用してサラ金でお金を借りて現金で37万円を支払いました。月々の収入が10万円くらいになると言われていたので返せると思っていたのです。ところが配達された機械はスイッチを入れても画面が暗いままで壊れていました。仕事を回してもらえずやめたいと連絡をすると社長の行方がわからないと言われてしまいました。サラ金への返済もできずお金も戻りません。どうすればいいのでしょうか。

相談事例2

新聞の折り込み求人チラシを見て文章の書き写し内職をしようと思ひ業者に電話をしました。すぐに業者が自宅に来て、浄水器を勧めるための文章を書いてもらうので人に勧めるには自分でも使って感想



を書いて欲しいと言われました。27万円するけれど内職で支払いもできるしと勧められクレジット契約で浄水器を購入しました。仕事を辞めるときには解約できると言われました。実際に書き写しを始めた

ましたが腱鞘炎になってしまいうくらいの分量でノルマをこなすことはできませんでした。やめたいと言ったところ自己都合なので浄水器の解約はできないと言われました。仕事にならないのなら浄水器は契約しなかったのに解約できないのでしょうか。

相談事例3

電話でチラシ配りの代理店にならないかと勧誘されました。ブランド輸入品のチラシを配布すれば売り上げの10%が収入になると勧められチラシ配りの代理店契約をしました。チラシ代込みの登録料約50万円をローン契約し、チラシ5000枚を配りましたが全く収入がありません。ローンの返済が始まり不安です。解約できないのでしょうか。



他にも着物モデルになるための着物セットや、補正下着の会社に就職して自分でも試すようにと高額な補正下着セットを購入させられたが友人を連れてくるよと言われ、続けられるような仕事ではなかったという事例もあります。

事例1は社長の行方がわからず泣き寝入りになってしまいました。後日、警察が詐欺で起訴しましたがお金はすでになく被害は回復されませんでした。

事例2は消費生活センターが介入して交渉した結果解約になりましたが、すぐ後で業者は倒産しました。もう少し後だったら商品が渡されているので浄水器の代金は支払わなければならなかったでしょう。契約書には仕事のことは何も書かれていなかったのです。

事例3は電話勧誘販売ですが特約店の登録料・チラシは指定商品ではなく業者によってはクーリングオフを認めていない場合もあります。いずれにしろ収入がないとわかった時ではすでに遅くローンの支払いを止めることが難しいのが現状です。

今後の対策として

経済産業省では……

これらの実態をふまえて、経済産業省では訪問販売法・割賦販売法を改正し、名称も「特定商取引に関する法律」に改めて今年6月から施行されます。

現在の訪問販売法では対応できない内職・モニター商法に新たな規制を設けました。広告に関する規制、書面交付義務、勧誘時の規制、20日間のクーリングオ

フの導入、割賦販売法での抗弁権の接続、マルチ商法の規制強化などの他、インターネット通販でのわかりやすい画面表示等も義務づけています。

弁護士会では……

弁護士会ではクレジット被害対策全国連絡会を結成し、モニター商法被害における信販会社の責任を追及しています。

新聞にも公表されましたが、愛染苑山久のモニター商法では求人広告で集めた女性達に「仕事に必要なの着物を信販契約で買って欲しい、支払いは会社がモニター料として払う」と説明し一人あたり平均400万円のクレジット契約をさせていました。店に顔を出すうちに何枚もの着物を契約させられた人もいます。お客のクレジット代金を払うためには次々と契約をさせて自転車操業するほかに破綻することは目に見えていました。第一、クレジットがなければ成立しない商法と言えます。しかも商品の価格が市価よりかなり高いのです。加盟店契約をしている信販業者がこのやり方を全く知らなかったというのは考えられないことです。ところが信販会社は愛染苑山久が倒産した後も抗弁を認めずクレジット契約の支払いを求めています。弁護士会では被害者対策弁護士団を結成し、警察は刑事事件として捜査を始めました。

消費者契約法では……

以前にも紹介した消費者契約法ですが、いよいよ今年の4月から施行されます。

消費者契約法の対象となるのは事業者と消費者の契約に限られます。このような「内職・代理店商法」は実態が消費者契約であるということから考えれば当然

消費者契約法の適用対象となるべきですが、内閣府国民生活局（前経済企画庁）の逐条解説では必ずしもそうと断言しているわけではないのです。消費者契約法が裁判規範となる民事ルールであることを考えれば最終的には裁判で決着をつけることについて異を唱えるものではありません。しかし、はじめから儲けようと思つてマルチ商法の代理店になつた人は消費者ではないという解説には納得できません。事実を告げられずに強引に契約を迫られた場合にも消費者ではないからという理由で契約の取り消しができないというのは実態とかけ離れた解釈だと思います。

経済産業省がマルチ商法への規制を強化しようとしているときに消費者保護を掲げている内閣府国民生活局（前経済企画庁）としてはどう説明をするのでしょうか。今後の法の運用を見守っていく必要があると思えます。

最後に

「あなただけにとつておきの情報を」などと誘つてインターネットでのマルチ・マルチまがい商法も増えています。サイドビジネスで簡単に儲かるなんていうことはあり得ないのですが、たくみなセールストークについてその気になつてしまつたのです。もしも万が一、楽して儲かる仕事があつたら皆さんは人に教えますか？私だったら誰にも言わないでこっそり一人で……

仕事を始める前にお金を支払う時、迷つたらお近くの消費生活センターにお気軽にお尋ねください。「しまった！」と思つた時ももちろんどうぞ。

平成13年度生活衛生関係営業予算(案)の概要について

厚生労働省健康局生活衛生課

生活衛生関係営業予算(案)の概要

生活衛生関係営業の振興
833百万円 918百万円
(85百万円増)

1 生活衛生営業振興事業助成費の創設(新規)

0百万円 201百万円

「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律」の一部改正を踏まえ、生活衛生関係営業の振興を図るため、以下の事業に助成を行う。

・生活衛生同業組合連合会及び生活衛生同業組合が実施する消費者サービス向上、地域の福祉増進、人材育成、衛生水準向上、経営革新等のための事業

” 全国生活衛生同業組合中央会が実施する生活衛生の振興のための調査、普及啓発事業

2 全国生活衛生営業指導センターへの補助

148百万円 109百万円
(39百万円減)

(1) 中央指導員等の確保

66百万円 65百万円

(2) 振興事業費、指導者等研修費等

82百万円 44百万円

3 都道府県生活衛生営業指導センターへの補助

659百万円 582百万円
(77百万円減)

(1) 経営指導員等の確保

449百万円 444百万円

(2) 相談指導事業費、活性化促進事業費等

210百万円 137百万円

平成13年度国民生活金融公庫予算(案)の概要

(生活衛生資金貸付分)

1 貸付計画額

「12年度予算」3,200億円

「13年度予算」2,530億円

2 貸付条件の改善

(1) 貸付限度額の引上げ

ア 一般公衆浴場業(借地契約の更新又は借地の買取)

1億2,000万円以内

イ 生活衛生同業組合連合会

1億5,000万円以内

ウ クリーニング業

3億円以内

エ 一般設備資金貸付

一般設備資金貸付

9,600万円以内
1億2,000万円以内

(2) 振興特利適用品目の追加

共同情報近代化設備（全業種の生活衛生同業組合及び小組合）特別利率

(3) 特例貸付の改善等

ア「福祉増進関連事業の実施・指導」等に係る貸付制度の創設

（ア）生活衛生同業組合、生活衛生同業小組合並びに生活衛生同業組合連合会

・貸付限度額 3,000万円上乗せ（設備資金及び運転資金）

・償還期限 15年以内（運転資金は5年以内）

・適用利率 特別利率

（イ）生活衛生関係営業者

・貸付限度額 1,500万円上乗せ（設備資金）

・償還期限 15年以内

・適用利率 特別利率

イ 労働環境整備施設貸付に係る貸付対象の追加等

（ア）貸付対象に女性・高齢者を受け入れるため、労働環境整備計画に基づき、環境整備を実施する者を追加（取扱期間 平成18年3月31日まで、適用利率 特別利率）

（イ）労働力確保法の規定により認定を受けた改善計画に従い改善事業を実施する者の取扱期間の延長

平成13年3月31日まで
平成18年3月31日まで

(4) 特別貸付制度の改善等

ア 小企業等設備改善資金特別貸付

・貸付限度の特例（別枠450万円）の取扱期間の延長等

平成13年3月31日まで

平成14年3月31日まで

イ 金融環境変化対応特別貸付
ウ 運転資金円滑化特別貸付

（イ、ウは12年度補正措置済）

エ 事業展開支援特別貸付

・取扱期間の延長

平成13年3月31日まで

平成14年3月31日まで

(5) その他

ア 下宿営業については、旅館業として取り扱う。

イ 省エネルギー設備に係る特別利率の適用

期間の延長
平成13年3月31日まで
平成23年3月31日まで

生活衛生関係営業税制改正の概要

1 公害防止用施設の特別償却制度の延長（所得税・法人税）

公害防止用の特定施設を取得したクリーニング所に係る特別償却制度の適用期限の延長。

2 事業基盤強化設備の特別償却制度等の延長（所得税・法人税）

事業基盤強化設備を取得した中小企業者等に

係る場合に認められる特別償却制度及び特別控除制度の適用期限の延長。

3 中小企業者等の機械等の特別償却制度の延長（所得税・法人税）

一定規模以上の機械等を取得した中小企業者等に係る特別償却制度の適用期限の延長。

4 産業活力再生特別措置法に係る税制上の特別措置の適用期限の延長（所得税・法人税等）

産業活力再生特別措置法に基づいて事業再構築計画の認可を受けた中小企業者に係る税制上の特別措置の適用期限の延長。

5 共同利用施設の特別償却制度の延長（法人税）

生衛組合が共同利用施設を設置した場合に認められる特別償却制度の適用期限の延長。

6 留保所得に係る特別控除制度の延長（法人税）

生活衛生同業組合が所得を留保した場合に認められる特別控除制度の延長。

7 貸倒引当金の特別措置の延長（法人税）

生活衛生同業組合の貸倒引当金について損金算入限度額の上乗せを認める特別措置制度の適用期限の延長。

8 事業用土地に係る相続税の軽減措置の拡大（相続税）

個人事業者が所有する小規模事業用宅地に係る課税軽減面積の拡大（330 400）。

平成12年3月末現在 生活衛生関係営業の 施設数について

厚生労働省健康局生活衛生課

平成12年12月に厚生省大臣官房統計情報部より、平成11年度の「衛生行政業務報告」の結果が公表されました。この調査結果から、生活衛生関係営業の施設数（営業許可ベース）に関する部分について、ご紹介します。

生活衛生関係営業の施設数は、平成5年以降増加の傾向にあり、9年度は若干減少したものの、10年度には再び増加し、11年度も対前年度比0・7%増の256万7847施設となっています。

平成11年度の傾向としては、従来より減少傾向にあった映画館が10年度は回復のきざしをみせ、11年度も引き続き増えています。

また、増加の傾向にあった美容所とクリーニング取次所が、11年度はやや減少しています。

表1 生活衛生関係営業施設数の年次推移（実数）

	昭和50年	55年	60年	平成2年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	11年
総 数	1,787,493	2,167,884	2,397,829	2,481,915	2,466,430	2,475,737	2,497,406	2,512,888	2,534,709	2,534,562	2,549,560	2,567,847
興 行 場	4,589	4,505	4,532	4,478	4,488	4,587	4,686	4,763	4,873	4,935	5,024	5,092
再 映 画 館	2,996	2,696	2,451	2,128	2,015	2,010	1,993	1,950	1,943	1,908	1,938	1,984
再 スポーツ施設	301	314	312	327	345	350	352	363	368	370	383	379
再 その他の興行場	1,292	1,495	1,769	2,023	2,128	2,227	2,341	2,450	2,562	2,657	2,703	2,729
旅 館 業	112,096	116,814	115,679	110,710	108,666	108,032	107,525	106,741	105,473	104,046	102,854	101,494
再 ホテル営業	1,149	2,039	3,332	5,374	6,231	6,633	6,923	7,174	7,412	7,769	7,944	8,110
再 旅館営業	82,456	83,226	80,996	75,952	73,899	73,033	72,325	71,556	70,393	68,982	67,891	66,766
再 簡易宿所営業	25,733	28,530	28,417	26,818	26,256	26,143	26,094	25,872	25,571	25,324	25,150	24,778
再 下宿営業	2,758	3,019	2,934	2,566	2,280	2,223	2,183	2,139	2,097	1,971	1,869	1,840
公 衆 浴 場	25,613	25,320	24,864	24,750	25,057	25,307	25,540	25,790	26,009	26,377	26,744	26,870
再 一般公衆浴場	19,161	15,696	13,787	11,725	10,783	10,388	10,112	9,741	9,461	9,020	8,790	8,422
再 個室付浴場	1,230	1,620	1,695	1,428	1,379	1,363	1,356	1,360	1,341	1,330	1,328	1,320
再 ヘルスセンター	978	593	783	1,165	1,259	1,360	1,480	1,561	1,653	1,746	1,911	2,010
再 サウナ風呂		2,378	2,620	2,927	2,929	2,988	2,947	2,921	2,920	2,742	2,671	2,583
再 その他	4,244	5,033	5,979	7,505	8,707	9,208	9,645	10,207	10,634	11,539	12,044	12,535
理 容 所	140,541	144,157	144,939	144,214	143,045	142,619	142,715	142,544	142,718	142,809	142,786	141,321
再 美容所	131,444	156,635	175,433	186,506	188,582	189,975	192,111	193,918	196,512	198,889	201,379	200,682
ク リ ー ニ ン グ 営 業	96,984	116,968	139,342	154,862	153,810	156,068	159,816	161,861	163,554	164,225	163,999	163,027
再 一般クリーニング所	58,680	58,157	56,058	53,477	51,669	51,229	50,699	49,954	49,563	49,215	48,103	47,324
再 取次所	38,304	58,811	83,284	101,385	102,141	104,839	109,117	111,907	113,991	115,010	115,896	115,703
飲 食 店 営 業	1,050,429	1,305,157	1,420,831	1,445,144	1,432,076	1,436,024	1,448,361	1,460,686	1,473,992	1,475,160	1,485,701	1,502,891
再 喫茶店営業	53,767	93,018	163,797	212,275	219,496	223,885	229,277	231,571	238,649	240,152	245,868	252,134
再 食肉販売業	165,557	199,224	202,844	194,374	186,986	185,162	183,422	181,184	179,223	174,403	171,734	170,922
再 氷雪販売業	6,473	6,086	5,568	4,602	4,224	4,078	3,953	3,830	3,706	3,566	3,471	3,414

（注）平成8年までは各年12月末現在、平成9年度以降は翌年3月末現在の数字である。
資料：厚生労働省大臣官房統計情報部「衛生行政業務報告」

表2 生活衛生関係営業施設数の年次推移（指数）及び対前年伸び率

年次 営業区分	指数（60年 = 100）											対前年伸び率（%）										
	昭和60年	平成2年	5年	6年	7年	8年	9年度	10年度	11年度	昭和60年	平成2年	5年	6年	7年	8年	9年度	10年度	11年度				
総数	100.0	103.5	103.2	104.2	104.8	105.7	105.7	106.3	107.1	1.7	0.1	0.4	0.9	0.6	0.9	0.0	0.6	0.7				
興行場	100.0	98.8	101.2	103.4	105.1	107.5	108.9	110.9	112.4	0.7	0.6	2.2	2.2	1.6	2.3	1.3	1.8	1.4				
再映画館	100.0	86.8	82.0	81.3	79.6	79.3	77.8	79.1	80.9	2.4	4.1	0.2	0.8	2.2	0.4	1.8	1.6	2.4				
スポーツ施設	100.0	104.8	112.2	112.8	116.3	117.9	118.6	122.8	121.5	2.5	0.9	1.4	0.6	3.1	1.4	0.5	3.5	1.0				
その他の興行場	100.0	114.4	125.9	132.3	138.5	144.8	150.2	152.8	154.3	2.2	3.1	4.7	5.1	4.7	4.6	3.7	1.7	1.0				
旅館業	100.0	95.7	93.4	93.0	92.3	91.2	89.9	88.9	87.7	0.0	1.2	0.6	0.5	0.7	1.2	1.4	1.1	1.3				
再ホテル営業	100.0	161.3	199.1	207.8	215.3	222.4	233.2	238.4	243.4	14.1	8.1	6.5	4.4	3.6	3.3	4.8	2.3	2.1				
再旅館営業	100.0	93.8	90.2	89.3	88.3	86.9	85.2	83.8	82.4	0.3	1.7	1.2	1.0	1.1	1.6	2.0	1.6	1.7				
再簡易宿所営業	100.0	94.4	92.0	91.8	91.0	90.0	89.1	88.5	87.2	0.4	1.1	0.4	0.2	0.9	1.2	1.0	0.7	1.5				
再下宿営業	100.0	87.5	75.8	74.4	72.9	71.5	67.2	63.7	62.7	0.2	5.9	2.5	1.8	2.0	2.0	6.0	5.2	1.6				
公衆浴場	100.0	99.5	101.8	102.7	103.7	104.6	106.1	107.6	108.1	0.2	0.0	1.0	0.9	1.0	0.8	1.4	1.4	0.5				
再一般公衆浴場	100.0	85.0	75.3	73.3	70.7	68.6	65.4	63.8	61.1	2.5	4.1	3.7	2.7	3.7	2.9	4.7	2.5	4.2				
再個室付浴場	100.0	84.2	80.4	80.0	80.2	79.1	78.5	78.3	77.9	2.8	3.4	1.2	0.5	0.3	1.4	0.8	0.2	0.6				
再ヘルスセンター	100.0	148.8	173.7	189.0	199.4	211.1	223.0	244.1	256.7	10.1	9.8	8.0	8.8	5.5	5.9	5.6	9.5	5.2				
再サウナ風呂	100.0	111.7	114.0	112.5	111.5	111.5	104.7	101.9	98.6	3.4	0.2	2.0	1.4	0.9	0.0	6.1	2.6	3.3				
再その他	100.0	125.5	154.0	161.3	170.7	177.9	193.0	201.4	209.7	4.9	6.4	5.8	4.7	5.8	4.2	8.5	4.4	4.1				
理容所	100.0	99.5	98.4	98.5	98.3	98.5	98.5	98.5	97.5	0.1	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	1.0				
美容所	100.0	106.3	108.3	109.5	110.5	112.0	113.4	114.8	114.4	2.1	0.6	0.7	1.1	0.9	1.3	1.2	1.3	0.3				
クリーニング営業	100.0	111.1	112.0	114.7	116.2	117.4	117.9	117.7	117.0	3.3	0.6	1.5	2.4	1.3	1.0	0.4	0.1	0.6				
再一般クリーニング所	100.0	95.4	91.4	90.4	89.1	88.4	87.8	85.8	84.4	1.2	0.9	0.9	1.0	1.5	0.8	0.7	2.3	1.6				
再取次所	100.0	121.7	125.9	131.0	134.4	136.9	138.1	139.2	138.9	6.6	0.4	2.6	4.1	2.6	1.9	0.9	0.8	0.2				
飲食店営業	100.0	101.7	101.1	101.9	102.8	103.7	103.8	104.6	105.8	1.0	0.3	0.3	0.9	0.9	0.9	0.1	0.7	1.2				
喫茶店営業	100.0	129.6	136.7	140.0	141.4	145.7	146.6	150.1	153.9	10.6	3.5	2.0	2.4	1.0	3.1	0.6	2.4	2.5				
食肉販売業	100.0	95.8	91.3	90.4	89.3	88.4	86.0	84.7	84.3	0.5	2.1	1.0	0.9	1.2	1.1	2.7	1.5	0.5				
氷雪販売業	100.0	82.7	73.2	71.0	68.8	66.6	64.0	62.3	61.3	2.7	4.1	3.5	3.1	3.1	3.2	3.8	2.7	1.6				

（注）平成8年までは各年12月末現在、平成9年度以降は翌年3月末現在の数字である。
資料：厚生省労働大臣官房統計情報部「衛生行政業務報告」

生衛業の皆様へ

お店の繁栄に「せいえい融資」を……

くわしくは最寄り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

飲食店営業 

喫茶店営業 

氷雪販売業 

食肉販売業 

食鳥肉販売業 

ホテル・旅館業
簡易宿所営業 

浴場業 

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・機械
- お店を賃借する場合の①入居保証金
- 店舗等の買取り
- 土地に要する資金
- 運転資金
- ②敷金・権利金



大きな明日へ いきいき融資

国民生活金融公庫

ホームページアドレス(URL)
<http://www.iris.dti.ne.jp/~kan-ei>

生活関連企業の地域別景気動向について

猪股研次

国民生活金融公庫環境企画部調査課

今回の内容は、前回ご紹介しました生活関連企業の景気動向等調査の結果をもとに、地域別の景気動向等についてまとめたものです。
各地域のコメントは、平成12年7～9月期の各都道府県生活衛生営業指導センターからの報告を引用したものです。

1 概況

・売上D.I.(前年同期より「増加」企業割合「減少」企業割合)は最近では一昨年の10～12月期を底として、低水準ながら平成12年の年明けから2期連続して改善を示していました。10～12月期については、年末需要に期待して売上水準が大幅に改善する見通しになってはいますが、個人消費が盛り上がり欠ける中、売上回復の期待感が先行しているようです。(図1)

2 地域別動向(売上D.I.)

北海道・東北

・平成12年4～6月期に 37.8と大幅な改善が見られたものの、夏季の北海道観光が低調に推移したこと等が影響し、7～9月期には再び 42.1まで後退しています。(図2)

(北海道)

12年春の航空料金の値上げと有珠山噴火の影響で12年夏の来道客数が減少した。

(岩手県)

県内の景況は、弱いながらも改善が続いている。しかし、飲食・サービス業等は個人消費の不振から依然低迷を脱し切れない状況にある。

関東

・平成11年1～3月期から平成12年1～3月期は 50前後で推移してきましたが、4～6月期からやや改善に向い、10～12月期も 24.1と大幅な改善を予想しており、一進一退をたどりながらも回復の兆しが見られます。(図3)

(茨城県)

前期は、全般的にわずかながらも回復の兆しが見られたが、今期は一部に悪化した

図1 全国

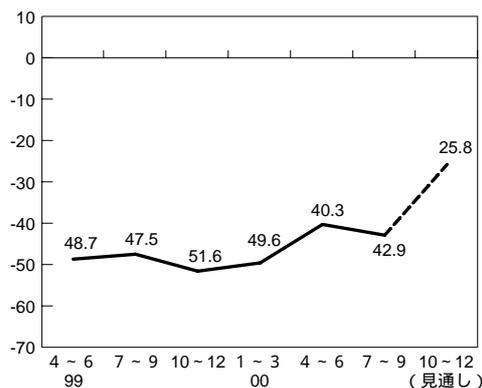
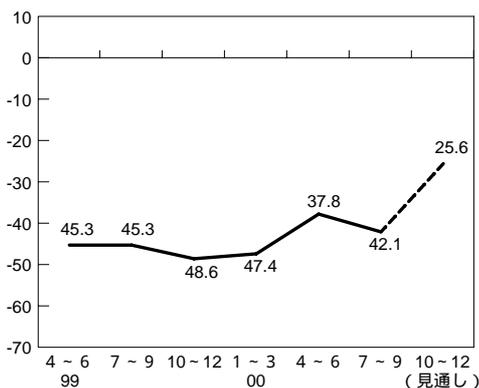


図2 北海道・東北



・I-T関連や自動車関連の製造業の好調な動きとは対照的に、生活関連企業を取り巻く環境は厳しく、平成12年1～3月期までは60前後と非常に厳しい水準で低迷し、平成12年4～6月期からようやく改善の動きを見せてい

東海

製造業は、I-T関連を中心として受注、生産とも引き続き好調であるが、個人消費は一進一退で推移しており、需要面に力強さが無い。このため、生活関連企業の景況は依然総じて低調のまま推移している。

(山梨県)

平成11年10～12月期には、67・1と全国的にも最悪の水準まで落ち込み、その後やや改善をみせているものの平成12年4～6月期、7～9月期も50台前半と厳しい水準で推移しています。(図4)

甲信越

感があり、景況は依然として一進一退の状況である。

図3 関東

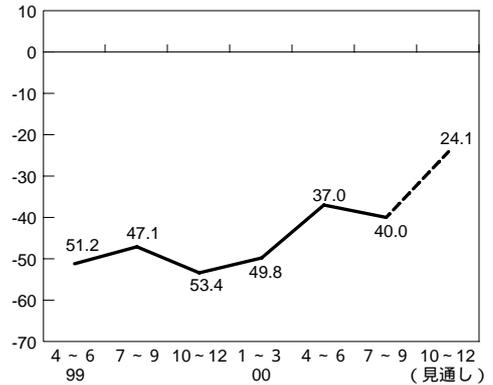
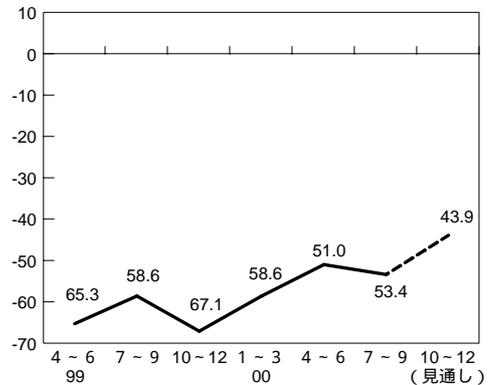


図4 甲信越



ますが、9月の豪雨災害の影響が懸念される所です。(図5)

北陸

平成12年4～6月期には、29・5と全国的にも最高水準まで回復し、10～12月期の見通しは5・8と景気回復への期待感が大きく膨らんでいます。ただし、旅館業などでは、量的には回復しているものの消費単価の低下は続いており、採算面は今ひとつのようです。(図6)

(石川県)

9月の集中豪雨により県内とりわけ名古屋市とその周辺では、生活衛生関係営業者も床上・床下浸水など大きな被害を受けた。飲食業者などは、被害を受けた厨房設備機器等の全面更新が必要だが、なかには新たな設備投資の負担に耐えられず廃業せざるを得ないなどの声も聞かれる。

図5 東海

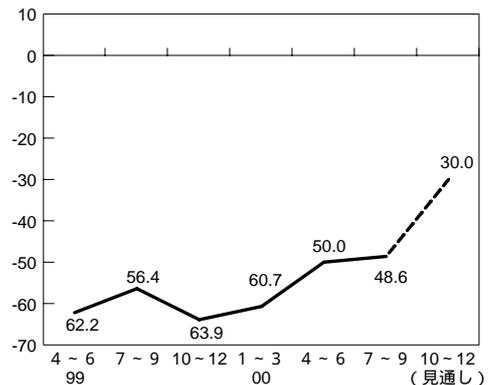
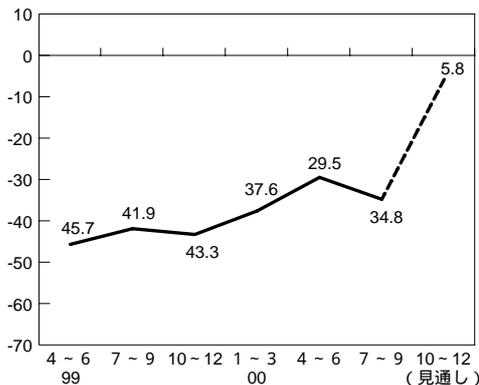


図6 北陸



依然として厳しい状況が続いてきましたが、平成12年4～6月期には38・8と大幅な改善となりました。しかし、7～9月期は逆に

近畿

向きとなってきたが、宿泊単価の低下が著しく、客数の割には収益が上がっていない。

48・1まで後退し、本格的な回復の動きには至っていません。(図7)

(京都府)

12年夏は、猛暑であったため、クリーニング業では、夏物衣料の発注が9月に入っても少なく、当期の売上減の要因となった。

中国

平成12年1～3月期まで下降を続け、4～6月期は前期比で38・0と大幅な改善となりましたが、7～9月期は再び43・4まで後退しており、鳥取県西部地震の旅館業等への影響が懸念されます。(図8)

(鳥取県)

米子市皆生温泉の老舗旅館が自己破産を申立てて倒産した。負債総額は12億5千万円と県内では今年最大であった。

四国

一昨年5月の「しまなみ海道」開通後は全国平均よりも良好な水準を示していましたが、その後は悪化に転じ、平成11年10～12月期からは4期連続して45前後のまま推移していません。(図9)

(徳島県)

旅館・ホテル業界では、阿波踊り期間中は例年どおり宿泊客はほぼ満室であった。今期は、淡路花博の波及効果も重なり、全体の営業収入は、前年同期を上回ったという企業がみられたものの、年間を通してみると結婚披露宴や一般宴会の減少から業績の維持は厳しいとする見方は変わっていない。

九州

平成12年に入り、徐々に回復の兆しが見られ、夏場の猛暑が景気に好影響をもたらしたため

か7～9月期には36・6、10～12月期の見通しも15・9と明るさが見えてきています。(図10)

(熊本県)

夏休み期間中は、天候に恵まれたこともあり、景況は回復の兆しが見られたが、9

図7 近畿

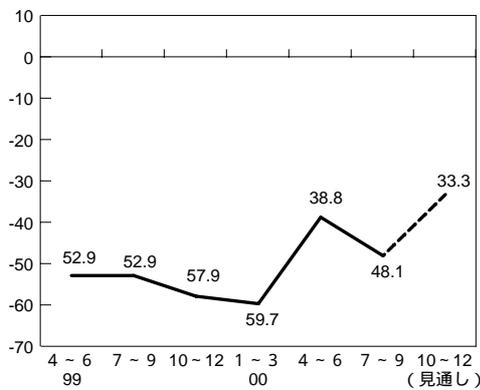


図8 中国

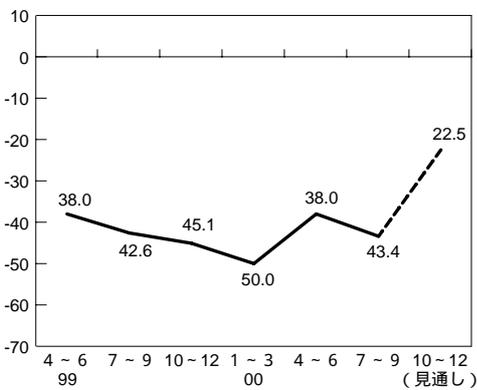


図9 四国

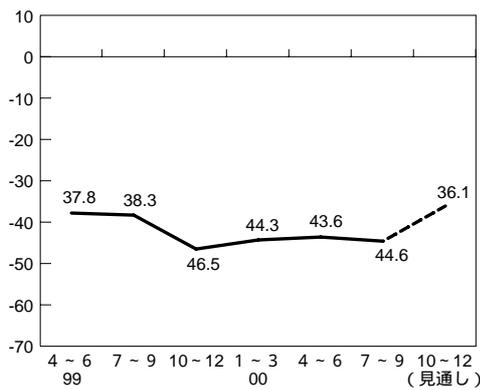
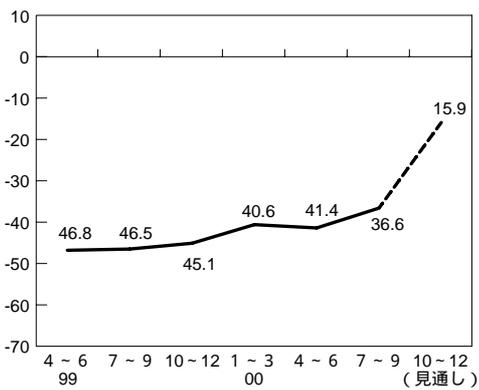


図10 九州



月に入り、再度停滞気味となった。地域経済は、IT関連を中心に明るさが出てきたが、生活関連企業における消費需要は依然鈍く、一部には価格競争による客単価の低下現象が見られる。

北アルプス縦走記

小林今朝夫

(社)日本住宅設備システム協会

昭和42年8月5日、私は立山連峰の剣岳(2998メートル)の頂上に立っていた。当時の私の「山日記」には「雲ひとつ無い、剣からの展望は360度遮るものが無い。槍までの稜線がくつきりしている。その長い稜線が私の目を釘づけにした」とある。そこから上高地へ向けて、立山、鷲岳、越中沢岳、薬師岳、太郎山、黒部五郎岳、三俣蓮華岳、双六岳、槍ヶ岳、北穂高岳、奥穂高岳、西穂高岳の稜線の走破を始めようとしていたので



ある。この縦走路は、後立山連峰の白馬から上高地への縦走路に次いで二番目に長いコースで、完走に7日間を予定していた。私にとって7日間は初めての長い縦走だった。立山の「一ノ越小屋」泊まりがその出発点となった。

その剣をめざす朝は清々しく、気持ちのいい旅立ちの日となった。陽はまだ山の下に隠れていた。しかし、剣沢を過ぎる辺りから次第に明るさが増し、高度を上げるに従って後立山連峰のシルエツトがまるで水墨画の世界を彷彿させ、幻想的な風景を作っていた。前方を見上げると剣の威容が迫っていた。岩稜を登り終えて狭い頂に立ったときのあの感動は今でも忘れぬ記憶として私の脳裏に収まっている。2日目の「一ノ越小屋」の月夜は光と影の世界をつくっていた。

立山は、大きな山塊が幾つも並んでいることから立山と名名されたのだといふ。その内、大汝山が最高峰である(3014メートル)。この大汝山は、浄土山、真砂岳と共に日本三名山といわれ、古くか

ら信仰の山として各地にその名を馳せている。また、富士山、白山と並んで日本三霊山の一つにも数えられている。その頂からの展望は実に素晴らしく、眼下には黒部湖が眩しく光っている。遠くに薬師岳が優雅に微笑んで、登山者を誘い込んで離さない。しかし、そこまでの道のりはまだまだ遠い。
W・ウエスタンは「日本アルプスの登山と探検」の中で立山に着いて次のように記している。

「この霊峰は、夏ごとに多くの白衣の行者を頂上へ引きつけている。登山シーズンはずか6週間くらいしかないが、7月20日に行われる「山開き」によって登山の幕が開かれる。(中略)日本で普通に立山(目印の山)と呼ばれているのは、日本海のはるか沖合いから見えて、目印として役に立つからであるが、もつと古風な中国式の呼び名は「竜山」、または「龍の峰」である。」

立山から槍へ向けてのこの稜線は北アルプスの中でも代表的な稜線である。しかも、エスケープルートが無く、水場も少ないため夏山シーズンであっても登山者は極めて少ない。私の「山日記」にも五色ヶ原から薬師辺りまで殆ど登山者に会うことがなかったと記されている。しかし、この稜線は幅広く、高山植物が豊富のため快適でゆっくりとした山行を楽しむことができるため、私の好きな稜線の一つとなっていた。

越中沢岳(2591メートル)辺りで、「ガスに巻き込まれ、一寸先も見えない。



穂高連峰

足首がずきずき痛む。喉が渇く。水が欲しい。」と「山日記」には言い知れぬ不安が綴られている。天候不順から、その日は「スゴ乗越小屋」泊まりを余儀なくされた。しかし、夜半までには立ち込めていた暗雲がかりりと消えていた。小屋の小さな窓からは無数の星がきらきら輝いており、明日への贈り物でもあるかのようには思えた。

ここから伸びる間山(2585メートル)、北薬師岳(2900メートル)、薬師岳(2926メートル)等を経て黒部五郎岳(2890メートル)までの稜線は比較的広く、なだらかである。その上、高山植物が豊富で、寝そべって昼寝でもしたくなるような気持ちのいい稜線である。こうした雰囲気にはぼ1日浸ることができるのは、北アルプスでも恐らくこ

こが一番であろう。間山の登り付近で左手に黒部川の上ノ廊下を望むことができた。

薬師岳の巨大さにはただ驚くばかりである。左手には金作谷カール、中央カールや南稜カール等の急勾配が雪を溜めて谷底へ落ち込んでいるのが見える。頂上から後ろを振り返るとこれまで歩いてきた長い道のりがずっと続いていた。

深田弓弥氏は「日本百名山」の中で薬師岳を次のように表現している。

「薬師岳は、白馬や槍のような流行の山ではないが、その重量感のあるドッシリとした山容は、北アルプス中随一である。ただのっそりと大きいだけではない。敵とした気品も備えている。」

(昭和40年2日)



前方には、気品と風格のある黒部五郎岳が待っている。左側には五郎のカールが急峻に谷底へ続いている。その見事な

景観に心がおどる。私の「山日記」は、「今朝、小屋で作ってくれたおにぎり弁当をひろげて、大空の下で思う存分味わった。真っ青な空にジェット機が一筋の白い線を描いて何処へ消えていった」とどこか気分が良かった日のことを物語っている。遙か遠くには霞がかった槍ヶ岳が天を衝いて立っていた。

その日は黒部五郎小舎泊まりとなった。午後、まだ陽が高いので、外に出て小一時間ばかり昼寝をした。夕食には、今日釣ったばかりだという岩魚を御馳走になった。宿泊した登山者は僅か15人と、「山日記」は記している。美しい夕陽が、カールの残雪を赤く染め、暮れ行く一日を美しく浮き彫りにしていた。明日はいよいよ槍の頂に立つ日だ。

小屋を出るとすぐ急登が続き、それを喘ぎながら登り切ると白州の大きな広場に出る。お花畑でひと休みをする。直ぐ目の前には三俣蓮華岳(2841メートル)への幅広い稜線が横たわっている。ときたま足下を流れる風以外には物音ひとつしない静かな山だったのが今でも鮮明に記憶に残っている。

三俣蓮華は長野、富山、岐阜の県境上にある。そのため頂上からの眺望は抜群で、北アルプスの中でも随一であろう。すぐ手前には双六岳(2860メートル)から槍穂へ向けて険しい稜線がじくじくつながっているのが見える。左手には北へ向けて走る鷲羽、野口五郎等の裏銀座縦走路が走っている。この辺りから登山者がぐんと増える。ここを目指してあちこちから登山者が押し寄せてくるのである。まさに北アルプスの臍である。右手

遠方からは、笠ヶ岳(2898メートル)がまるで独立峰のごとく聳えているのが目に飛び込んでくる。その姿はおこそかでどこから眺めても実に美しい。

槍へは痩せ尾根の稜線が伸びており、後半は急峻な岩稜となる。体力の消耗が激しく、疲労が困憊している。最後の干支沢乗越までの西鎌尾根の登りが苦しい。「山日記」には「槍の頂上へは順番待ち。12時22分、やっと頂上に立った。」とある。

中岳(3084メートル)辺りまで来ると、岐阜側から猛烈な勢いでガスが登ってきた。南岳(3033メートル)まで小屋がないため、そこまですべて急ぐ。天候が崩れ、もう周りには何も見ることが出来ない。南岳直下の南岳小屋の赤い屋根が目に入った時のあの安堵感は今でもはつきり覚えている。「夜半になって、雨が小屋の屋根を打ち続ける。明日の天気不安が脳裏を過る」と「山日記」にある。



翌日は昨夜来の雨もすっかり上がっていた。朝日がやわらかい斜線となって水滴に反射していた。午前5時、好天に恵まれた私は小屋を発ち、今回の縦走で最大の難所といわれる大キレットを下って行った。キレットの中心部のピークと飛

驛泣きといわれる難所を無事通過し、北穂高岳(3106メートル)、奥穂高岳(3190メートル)、ジャンダルム(3160メートル)を一気に通り抜けた。



ここから西穂高岳へのコースは槍穂縦走路の中でも最も厳しいコースで、それだけに登山者の姿はあまり多くはない。しかし、岩場と岩稜の醍醐味を十分楽しむことができるのである。そんな変化の多い岩稜を上り下りしているうちに、西穂高岳(2908メートル)に着く。振り返ると眼の覚めるような穂高の山並みがただ無言のままその懐を拡げていた。西穂独標を過ぎ、西穂山荘に着いたのは午後5時ころだった。8月5日に立山をスタートして長かった北アルプス縦走の旅はこれで終わり、山荘で疲れ切った体をゆっくり休ませることができた。

8月11日午前7時、上高地に向けてゆっくり山荘を後にした。焼岳がすぐ手が届くくらい近くまで迫っていた。河童橋の欄干に身をもたれて眺める穂高の山並みはいつもとは違って見えた。私はそんな風景を眺めながら、しばらくの間幸福感に浸ることができた。

「現代俳句鑑賞」

この稿は十二月に書いていたのだが、心を春へ飛ばして春の句を引いて鑑賞したい。春は立春から立夏の前日まで、ほぼ二月、三月、四月の三ヶ月をいう。しかし南北に長い日本は地域によって、実質的な春はかなりの差があり、北海道、東北地方は三月はまだ冬のなごりの季節である。

俳句の魅力

俳誌「ぬか」編集長

柴田いさを

なるべく無名の方の新しい作品を探り上げることにする。

変身をほっと染めをり春鏡

小柴佐知子

「冬鏡」「初鏡」の句は多く見かけるが、「春鏡」はない。歳時記を見ても季語として載っているのは「冬鏡」「初鏡」である。さてこの句、外出のためちよっとお洒落をして鏡に全身を写し、肩を左右に振ってみて、「どつこの変身ぶり」と無邪気におのれの姿に見入っている情景、「ぼっと染めをり」はやや恥じらい気味の頬が

染まったのかも知れないが、それを何となく人ごとのように表現したところが、初々しい。春鏡の「春」の字がうつきつきとした作者の心を象徴して、お正月の「初鏡」とは違つ、華やかさが見えて楽しい句になっている。俳句のたのしさは、こつした日常の「コマ」を捉えて、その時その時の気分を五七五にまとめることにありそうである。作者が楽しければ読者も楽しくなるのである。

竹寺の縦の隙間の弥生かな

森 かつみ

「竹寺」は名栗川上流を右手に入り正丸峠方面へ行く途中にある。竹林の風情、精進料理が有名。さてこの竹林の縦の隙間に「弥生」を感じたという句意だが、「弥生」は陰暦三月の異称、別に「花見月」ともいわれ草木いよいよ生い茂ることから春たけなわの時候。「縦の隙間」という発見がおもしろい。そこに早咲きの桜が咲いていたかも知れないが、この縦の隙間を通り抜ける春風に注目したい。春の気分を感じるのには、視覚的なものもあるが、肌を感じる風に一層の情緒があるように思われる。しかも「三月」というやや硬い言葉を使わずに「弥生」という柔らかい響きの言葉を使うことによって春の柔らかい空気が漂っている様子が伺えるのである。

追ひつめて見れば逃水消えぬたり

大畑淑子

「逃水」は春日射がやや強くなってきた頃、路上や草原などで、遠くにあるように見える水に近づくとまた遠ざかって見

える現象。この句も逃水の現象をそのまま詠まれてはいるが、作者の心の中で何かを追いつめているものを逃水に喩えたとすれば、もしも逃水を俳句に置き換えて読むと、一途に俳句を求めてひたすら勉強して見ると、どこか頼りなく掴みどころのない正体にとまどいを覚えたとなる。自然現象におのれの心を見た解釈してもいいのではないか。何のために私は俳句を追っていたのであろうかと。逃水の本質に迫りながら、おのれの心を視つめていた作者。俳句の型はきわめて単純でありながら奥の深い掴みよのない代物にやや戸惑い気味の作者の感情が逃水を通して詠まれている。

またの世のあるべき夜の桜かな

山本洋子

夜桜の美しさ妖艶さは言をまたない。人々はこの夜桜を眺め何を思っているのであろうか、はかなく散りゆく花びらに浮かれて酒を飲むもよしとするが、人の世の盛衰も見えてくるのである。作者は「またの世のあるべき」と詠んで、人は死ぬばそれまでであるが、来春にまた桜の花が咲くように、人間にも「またの世」があるのではないか。「あるべき」は作者の推量であり意志である。生れかわる次の世があるはずと、夜の桜の散りはじめを見ながら感慨に耽けつているのである。おのれの胸に去来するもろもろの思いは人それぞれであるが、夜桜の間に包まれないながら、おのれの死後のことに思いをめぐらすとは、作者ならではの静観からの発想ではあるまいか。夜桜の美しさが一層身に沁みるのである。

わがために飾る雛となりけり

赤須たかこ

雛は、女の子の成長を願い、穢れを祓うという習俗となっていて、雛祭りのあと古い人形や紙雛を近くの川へ流す「雛流し」をする。三月三日「桃の節句」に雛を飾る風習は、春の伝統行事として定着している。

さてこの句、わが子のために飾っていた雛も、健やかに育ち成長し、やがて結婚し他家へ嫁いだため、自分自身のための雛飾りとなってしまった。ひとつひとつ箱から取り出し眺めながら、子供の成長期へ思いをめぐらし、よくぞ健やかに育ってくれたものよと、「わがために飾る」に一抹の淋しさ侘しさはあるものの、そつえばこの雛だつてもととは自分が気に入って買ったものなのだから、と思いつつ丁寧に雛段に飾っているのだ。作者は胸の内をさりげなく表出しているが、その思いは深い。

ゆるやかに闇が動きぬ沈丁花

中澤加寿子

「沈丁花」は、その芳香をよるこばれ庭に植えられることが多い。春の沈丁花、秋の木犀とともにただよふ香りにふと振り返ることがある。この句「ゆるやかに闇が動きぬ」と感覚的表現が、春の闇の豊かさを把握、おのれの通る闇に漂う丁字の香りがまるで煙が動くように感じられ「闇が動きぬ」となって、花の香りのみならず、浮遊する人の心をもゆるやかに動かしているような錯覚にとらわれる。柔らかなまさに女性らしい詠みぶりに拍

(財)全国生活衛生営業指導センター賛助会員 (1月25日現在)

AIU保険会社
東京都千代田区丸の内1 8 2 第1鉄鋼ビル2階

株式会社弘環
東京都渋谷区代々木5 55 6 コンフォール参宮橋5階

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

東京コンピュータサービス株式会社
東京都文京区本郷1 18 6 トーコンビル

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

株式会社サンエイジ
東京都中央区銀座5 9 17 銀座あづまビル5階

株式会社清光社
横浜市中区山下町1 シルクセンター

手を贈りたい。

チューリップ村鶏鳴も真赤なり

細井みち

「チューリップ村」で一旦切れて「鶏鳴も真赤なり」と続く。チューリップ村は富山で眺めたことがある。極彩色の黄色赤色が鮮やかに色分けされて華やかな気分にしてくれる。この作品、折から鶏の鳴く声がチューリップの風にとつて聞えた。たしかに鶏鳴は喉を裂くよつな声、まさに真赤という表現が的確で、真赤なチューリップも鶏鳴もなにやら命の根である血の色を見せて、チューリップにはチューリップの生命、鶏には鶏の生活があり、すべて懸命なひたすらな生き方があるのだと教えている気がする。まさに真赤とは、ひたすらな精神なのかも知れない。

お詫びと訂正

平成十二年十一月号十八ページ「叙勲・褒章受章者欄」に誤りがありました。謹んでお詫び申し上げますとともに、訂正させて頂きます。

編集だより

緊張した会場でのいい「加減」な言動が物議を醸すことを、よく見聞きする。

一月八日の成人式では、新成人のいい「加減」な言動が新聞・ラジオ・テレビを賑わした。いささか結論めくが、このいい「加減」は、先祖から子孫へ伝えられた生活の知恵の必修科目であり、成人式は科目終了のご褒美の式典であると思う。

必修未達者への対応については、「加減」を超えた程度によっては、司直の手を煩わす場合も必要である。

生衛ジャーナル

1月号
平成13年1月25日発行
通巻322号
定価420円(本体価格400円)
編集・発行
財団法人 全国生活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

厚生労働省健康局生活衛生課
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わりします。