

GLOBAL EDGE

【グローバルエッジ】

SOCIAL COMMUNITY MAGAZINE
2022 SUMMER No. 70

GLOBAL EDGE

No.70 2022 SUMMER



特集

過去から学び未来を**選ぶ**

HOME
of J-POWER

藤岡 陽子
短編小説 「うさぎとおじさん」

70th ANNIVERSARY
J-POWERは、2022年度
で創立70周年を迎えます

ミニ登山で楽しむ瀬戸内の多島美

黒滝山は標高266m。古来、潮待ちの港として知られた忠海町（広島県竹原市）のシンボリック存在で、駐車場のある中腹から山頂までは約30分で登れる小さな山だ。山頂からの眺めはまさに絶景で、“うさぎの島”として有名な大久野島や芸予諸島、遠く四国連山までを一望することができる。登山道には多くの観音石仏が設置され、お手軽な西国三十三所霊場巡りも。

（P.22から、作家・藤岡陽子さんによる広島県竹原市を舞台にした短編小説を掲載しています）

文／豊岡 昭彦

写真／かくた みほ

写真家。三重県鈴鹿市生まれ。スタジオマンを経て、小林幹幸氏に師事、その後独立。7/18まで北海道東川町文化ギャラリーにてフォトピア写真展「GOOD TIMES」、7/25まで東京 IDEE 自由が丘にてフィンランド写真展「OUR HOMES」を開催。 <http://www.mihokakuta.com/>

特集 過去から学び未来を選ぶ

Global Vision 星野 佳路 × 渡部 肇史

「フラットな組織文化」が未来を拓く 06

Opinion File 佐々木 恭子

防災が変わる、ビジネスを変える 気象情報の活かし方 14

Opinion File 村上 采

和服のアップサイクルで伝統工芸を次代に継ぐ 18

Focus On Scene ミニ登山で楽しむ瀬戸内の多島美 02

Global Headline 寺島 実郎

プーチン大統領の誤算とロシアの弱体化が世界に与える影響 05

「音のソノリティ」を詠む 歌人 小島 なお

遠州三山風鈴まつり 13

Home of J-POWER 藤岡 陽子

短編小説 うさぎとおじさん 22

Global J-POWER 世界とともに アメリカ合衆国 Vol.2

自由市場で勝ち抜くための高効率ガス火力発電所 30

POWER PEOPLE

東西連系増強建設所 32

Venus Talk 将棋女流棋士 山口 恵梨子 34

匠の新世紀 貝印株式会社 35

Power of Words 私の好きな言葉

歌人・コピーライター 伊藤 紺 39

J-POWER NEWS 41

竹原市町並み保存地区には、江戸時代に製塩業で栄えた商家の白壁の豪邸が今も残っている
(広島県竹原市)。

表紙イラスト：鯨江 光二

本文デザイン：田村 嘉章、中川 まり、渡辺 美岐

制作協力：Weber Shandwick (ウェバー・シャンドウィック)



6月初頭には、ロシアがウクライナに軍事侵攻してから100日となる。この間に起こったことを総括し、今後考慮すべきことについてまとめておきたい。

プーチン大統領(以下、プーチン)の誤算は、ロシアが長期戦に耐える経済力を持たない経済小国だったことだ。近代戦においては、経済力が勝敗を左右する。プーチンは経済の大切さを正しくは認識していなかったようだ。

世界軍事力ランキングで、ロシアは米国に次ぐ第2位の軍事大国と評価されている。だが、ロシアの軍事予算は米国の約12分の1、軍備は年式が古いものが多く、いまだ世界の核弾頭の約半分を持つ核大国ではあるものの、通常兵器では軍事大国とは言えないことがわかる。

ロシア経済の評価はさらに厳しい。冷戦終結直前の1988年、世界GDPに占めるソ連の割合は約8%だったが、プーチンが大統領として表舞台に登場した2000年のロシアは、わずか1%程度に落ち込んでいた。

プーチンは、01年に米国で起こった9・11同時多発テロによってエネルギー価格が高騰する中、石油や天然ガス、石炭などのエネルギー産業を次々に国有化、外貨を獲得し、政権と自身の権力の浮上材料とした。これによってロシアは豊かにもなったが、その後の20年間でエネルギー産業に依存した構造から脱却でき

ず、産業力を高めることはできなかった。

21年の世界GDPに占めるロシアの割合は約1・6%にすぎず、このまま欧米諸国による経済制裁が続けば、22年は1%を切ることになるだろう。グローバル経済では「相互信頼」が重要で、信頼をなくせばブレイヤーは潮を引いたように消えていく。ロシア国民は、経済的孤立がもたらす怖さを思い知ることになるだろう。

プーチンは政治力や軍事力などのハードパワーで秩序を構築しようとしたが、それは限界に達しており、経済をはじめとするソフトパワーが支配する世界だということを我々は目撃しているのだ。

ウクライナ侵攻での勝敗にかかわらず、ロシアの弱体化は確実だが、そこに至って考えなくてはならないのは、ロシア弱体化のバックファアア(裏目の効果)が世界経済に与える影響だ。

エネルギーの高騰や食料不足、インフレなど、その徴候はすでに見え始めている。欧米各国はインフレに備えて、政策金利を上げるなどの金融引き締め策を始めているが、これにより新興国の資金が先進国に流れ、格差と貧困の問題がさらに悪化することは間違いない。この経済危機のリスクを世界はどう制御していくのか。そして、日本はどうするのか。

ウクライナ危機の次のステージに向けて、世界はすでに動き始めている。

(2022年5月17日取材)

Global Headline

プーチン大統領の誤算と
ロシアの弱体化が世界に与える影響

寺島 実郎

てらしま・じつろう

一般財団法人日本総合研究所会長、多摩大学学長。1947年、北海道生まれ。早稲田大学大学院政治学研究所修士課程修了、三井物産株式会社入社。調査部、業務部を経て、ブルッキングス研究所(在ワシントンDC)に出向。その後、米国三井物産ワシントン事務所所長、三井物産戦略研究所所長、三井物産常務執行役員を歴任。主な著書に『人間と宗教あるいは日本人の心の基軸』(2021年、岩波書店)、『日本再生の基軸 平成の晩鐘と令和の本質的課題』(2020年、岩波書店)、『戦後日本を生きた世代は何を残すべきか われらの持つべき視界と覚悟』(佐高信共著、2019年、河出書房新社)など多数。メディア出演も多数。



TOKYO MXテレビ(地上波9ch)で毎月第3日曜日11:00~11:55に『寺島実郎の世界を知る力』、毎月第4日曜日11:00~11:55に『寺島実郎の世界を知る力ー対談篇 時代との対話』を放送中です。
(見逃し配信をご覧になりたい場合は、左記QRコードにアクセスしてください)

Global
Vision

「フラットな組織文化」 が未来を拓く

自由に発想・発言・行動する人財とともに

J-POWER社長

渡部 肇史

星野リゾート代表

星野 佳路

「本社と現場に上下関係があるうちはフラットな組織と呼べません」と
日本の観光業界を牽引する経営者は、柔らかな口調で言った。
基本に忠実に、100年先までサステナブルでいられる経営の極意とは？



斬新で良質なサービス モットーは「基本に忠実」

渡部 本日は「星のや東京」を使わせていただき、ありがとうございます。早速ですが、軽井沢の温泉旅館を起源とする星野リゾートは、日本の観光業の常識を覆すような施策を次々に打ち出して、今や国内外で60前後の旅館やホテルなどを運営、利用客の人気も絶大と伺っています。その代表はどれほど型破りな戦略家かと思いますが、経営のモットーは「基本に忠実」だそうですね。

星野 私は31歳で会社を引き継ぎましたが、まだ経験も知識も浅かったので、自分の直感に頼って経営の舵取りをするわけにはいきませんでした。老舗旅館の4代目として会社を潰したくないという一心で、学生時代に学んだ著名学者の経営書などの「教科書」を読み漁り、手順を踏んで経営判断をする手法を学んだのです。**渡部** あくまで基本に忠実でないがら、決して守りの経営にならず、時代の変化を捉えて大胆に新境地を拓いていく……。我々J・パワーとは事業分野は異なりますが、経営者の一人として、星野リゾートの企業姿勢に深く共感します。また、見習いた

星野 J・パワーのような業態では、局面ごとに大きな経営判断を求められるケースが多いと思います。我々の場合は、日々の業務の中で場面ごとの対応を迫られますので、大きな経営判断はヘッドクォーターが担うにしても、日々の状況判断は各施設、各現場に委ねるのが本筋です。ですから、私に課せられた任務は、旅館やホテルの最前線で接客しているスタッフが、それぞれの持ち場で正しい判断をできるような環境を整えることなのです。

「フラットな組織文化」が 独自性と競争力の源泉

渡部 日々の判断は現場に委ねるといってお話を、さらに詳しく教えてください。私も常々、役職や年次の上下関係などに捉われない風通しのよい組織づくりをしたいと思っていますが、星野リゾートでは「フラットな組織文化」を社是として、人事をはじめとする経営戦略の要に据えているそうですね。

星野 フラットな組織文化とは、立場や年齢、性別などに関係なく双方向のコミュニケーションがとれる環境と、スタッフ一人ひとりが自ら考え、アイデアを発信し、チームで議

経営の教科書が 失敗のリスクを減らし、 私の背中を押してくれました。

いところが山ほどあります。

星野 最初から順風満帆だったわけではありません。私が初めに面くらったのは、経営者には選択肢が多過ぎるということでした。選択の幅が広いかから意思決定に迷うし、経営戦略も混沌としがちです。そんな折に救いの手を差し延べてくれたのが経営の教科書でした。教科書が失敗のリスクを減らしてくれて、私の背中を

押してくれたと思います。

渡部 あまたの経営書には、成功確率を高めるヒントが記されている気がしますが、それを失敗のリスクを最小化する筋道で読み解くことが有益であったということですね。

星野 星野リゾートは108年続いている会社ですが、私は会社の業績を伸ばして成長させることよりも50年後、100年後に潰れていない状

論を重ねることが習慣化している組織です。サービス業にとって最も鮮度の高い情報は接客の現場にありますから、スタッフ自身が気づき、自由に発想して、提案するアイデアが現場に蓄積されていく。それこそが星野リゾートらしい、こだわりの持つサービスソースというわけです。

渡部 一般的な企業組織では、顧客のニーズを本社が汲み上げ、対応策

を施策として各現場に下ろす傾向があります。そういうトップダウン型の経営を排して、ボトムアップに徹するイメージでしょうか。

星野 現場の声を重んじるのはよいとして、そもそも本社と現場に上下関係があるうちはフラットな組織と呼べません。これに関して私は、米国の経営学者ケン・ブランチャードの一連のエンパワーメント理論を教

「基本に忠実でいながら 決して守りの経営にならず、 新境地を拓かれています。」

科書にして、フラット化のための社内ルールを決めました。第1の視点は「組織内に権限を持つ人は必要だが、偉い人がいてはいけない」。これを日本流に解釈して、職場では役職名で呼ばず、「さん付け」で呼び合うとか、デスクの大きさにも差をつけないという具合に、形から変えていきました。私自身、個室どころか決まった席もありません。原則フリーアドレスにしている職場で、扱いはみんなと同じです。第2の視点は「組織のスタッフ間で情報量に格差をつけない」こと。最前線のスタッフと私を含むヘッドクォーターとの間では極力、経営情報や財務情報などを



Global
Vision
Hoshino Yoshiharu
Watanabe Toshifumi



星野 佳路(ほしの・よしはる)
1960年、長野県生まれ。1983年、慶應義塾大学経済学部卒業。1986年、米国コーネル大学ホテル経営大学院修士課程修了。1991年、星野温泉（現在の星野リゾート）4代目社長に就任。所有と運営が一体化した日本の観光業界で、いち早く運営サービスに特化したビジネスモデルを確立。経営破綻した大型リゾート施設などの再生にも着手する。現在の運営拠点は、独創的なテーマで圧倒的非日常へいざなう「星のや」、地域の魅力を再発見する上質な温泉旅館「界」、洗練されたデザインの西洋型リゾート「リゾナーレ」、旅のテンションを上げる観光客のためのホテル「OMO（おも）」、みんなでルーズに過ごすホテル「BEB（べブ）」の5ブランドを中心に、国内外60前後の施設に及ぶ。趣味はスキー。

共有できる仕組みにしてあります。情報量に差があると有利不利が生じるため議論の妨げとなり、特に現場サイドが情報格差を理由に言い負かされると、自由に発想する意欲が萎えてしまいかねません。

渡部 そのフラットな組織文化を、働く人たちの視線で捉えた言葉が「言いたいことを言いたい人に言いたい時に言う」ですね。自ら判断して行動するスタッフが育まれるし、利用客の身になって共感を呼ぶサービスを提供できるのも頷けます。

星野 ただし、スタッフへ「常に考え、発想し、提案せよ」と押し付けたりはしません。そうする自由もあるし、しない自由もある。各人に顕在化している職能を会社は評価し、相応の待遇を約束しているのだから、その帳尻さえ合っていれば問題はありません。発想も提案もしなくても、自分なりのやり方でチームに貢献していれば肩身の狭い思いをすることもない。そういう自由闊達さが、本当の意味でフラットな組織のよさだと思っています。

自分のやりたい仕事に希望の任地で打ち込める

渡部 もう1点、組織のフラット化

むことで高齢化問題にも一石を投じられます。さらに、私たちが提供する様々な観光コンテンツに、地元で活躍する方々に参加いただくことで、地域の魅力やポテンシャルを発信していければと願っています。

マイクロツーリズムがコロナ禍の旅需要を喚起

渡部 観光振興による地方再生という流れの中で、星野さんが提唱された「マイクロツーリズム」が全国的な広がりを見せ、需要喚起に結びついていると伺いました。

星野 マイクロツーリズムは、当社施設から車で1〜2時間圏内にお住まいの方に向けて取り組んできた、いわば「身近で、短い旅のプラン」です。元々は観光地のオフシーズン対策のつもりが、コロナ禍で旅の需要が激減する中で需要喚起策として注目され、今年に入って客足が急伸び、コロナ禍前に比べても業績がプラスに転じた施設が相次いでいます。

渡部 旅行客の近場志向にフィットしただけでなく、地域に固有の文化や土地柄などを施設運営やサービスに融合させるといふ、企業努力のなせる業と言えるのではないですか。

星野 そこに重要なポイントがあり

施設のスタッフが仕事を通じて地域の人々や社会と密接に関わり、好ましい循環が生まれます。

で興味深いのが「自分のキャリアは自分で決める」という人事戦略です。例えば会社からの一方的な異動発令はないとか、社内に昇進・降格という概念がないのは本当でしょうか。

星野 事実です。現にスタッフ自らの意思による異動が大多数を占めていて、希望者は多様な人事制度を利用して異動申請を行っています。稀に会社起点の異動もありますが、その場合も本人の同意が必要です。

また役職は存在しますが、スタッフには上・下の意識がなく、単に役割が変わるぐらいの認識です。役職に就きたければ誰でも立候補できるし、自ら降りることも選べます。

Jパワーグループにとっても地域社会との共生関係を深めることは重要な経営課題です。

渡部 自分のやりたい仕事に、希望する任地とポジションで思う存分打ち込める環境が整っているのですね。

星野 そうやって高い志を抱き、各地の施設に赴くスタッフには、その土地の一住民としての視点も加わります。仕事を通じて地域の人々や社会と密接に関わる中で、郷土色豊かなサービスを創出したり、その地域の文化の魅力を掘り起こして発信したりする。職場と地域の間にそのような好循環が生まれるわけです。

渡部 日々の業務と地域貢献とが不可分の関係になるのですね。Jパワーグループの事業拠点も国内外の発電設備だけで100カ所を超えており、

それぞれの地域との共生関係をいかに深めていくかが重要な経営課題になっています。

星野 その点で話をさせていただくと今、CSR（企業の社会的責任）からCSV（共通価値の創造）への着実な流れがあります。私自身、ボランティア的な社会貢献や環境対策には懐疑的で、CSVを提唱したマイケル・ポーターが言うように、企業の社会貢献は本業に組み込まれた形でなければ持続可能性が乏しいと思っています。

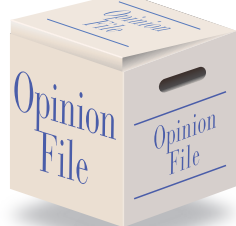
渡部 確かに自社の利益を削って行うCSRではなく、本業を通じて行うものであるという考えは賛成です。

星野 観光業にできるCSVの最たるものは雇用対策です。星野リゾートは各施設の周辺地域からの正社員採用を促して、企業流出などで細りがちな地方の雇用を支える役割を担っています。また、大学卒の若者が施設スタッフとして地方に移り住

まして、消費者のニーズを汲み取ることがマーケティングであるとする古い教科書にはアップデートが必要です。1980年代から世界中の企業が消費者志向に徹するあまり、提供される商品やサービスが均質化されて、2000年代以降はコモディティー化（画一化）の弊害が現れています。観光業界も同様で、みんなが共通の顧客ニーズに従うものだから、どここの旅行プランも代わり映えがしなくなりました。結果的に、独自性をアピールして顧客に選ばれるだけの付加価値を創出しなければ競争に勝てなくなりました。

渡部 実は、我々のつくる電気は「究極にコモディティー化した商品」と言われ、どこで誰が発電しても機能は同じで、逆に均質でないと困る商品でもあります。それが今日では、地球温暖化問題から「CO₂フリー」という付加価値が注目されています。電気の製造方法で差別化が進み、我々電気事業者の事業計画や国のエネルギー政策にも影響を与えています。**星野** 環境面での付加価値でいうと、例えば「星のや軽井沢」では消費エネルギーの約70%を自給自足しています。自分たちで使うエネルギーはできる限り地域の自然エネルギーで

Global
Vision
Hoshino Yoshiharu
Watanabe Toshifumi



防災が変わる、ビジネスを変える 気象情報の活かし方

佐々木 恭子
合同会社てんこロ、代表
気象予報士



進展する気象予報 頻発する大雨災害に挑む

6月1日から産学官連携で世界最高レベルの技術を用いた線状降水帯予測を開始します
——（気象庁報道発表資料）

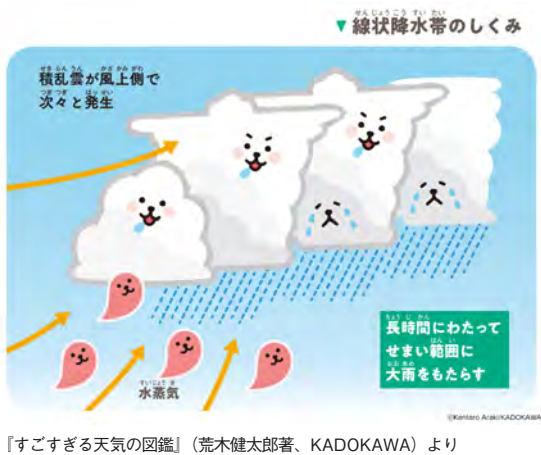
斉藤鉄夫国土交通大臣は本年4月28日、気象庁による新たな予測情報の発信を始めることを表明。「線状降水帯」がもたらす集中豪雨による被害軽減に向け、その発生の可能性が高いと判断される場合、半日から6時間前に気象庁ホームページなどで警戒を呼びかけることを明らかにした。

線状降水帯は、次々と発生する積乱雲が連なつて数時間にわたり同じような場所を通過・停滞することのできる線状の雨域や雨雲のまとまりのこと。2017年の「平成29年7月九州北部豪雨」では、九州北部の各地でこれまでの観測記録を更新する大雨をもたらした。

2020年の「令和2年7月豪雨」では球磨川を氾濫させる大雨をもたらすなど、各地で頻発する大雨災害につながる集中豪雨の原因となる現象である。

気象庁によると、線状降水帯の発生予測は当面、「九州北部」など全国を11の地域に分けた大まかな範囲が対象となり、予測した地方での的中率は4分の1程度であるという。だが、「これまで困難だった予測を可能にする大きな前進です」と、企業などに気象情報を提供する合同会社てんこロ、代表で気象予報士の佐々木恭子さんは話す。

「気象庁はちょうど1年前の6月にも、『顕著な大雨に関する情報』の発表を始めています。これは線状降水帯がすでに発生して大雨災害の危険度が急激に高まっている時に出されるもので、線状降水帯というキーワードを使い、極めて危険な状況にあることを明確に示して命を守る行動につなげるという、これ



『すごすぎる天気図鑑』（荒木健太郎著、KADOKAWA）より

況で『線状降水帯』が検知された時の情報提供を開始したということです」

今回の予測情報はそこからさらに一歩進み、線状降水帯が発生する前の段階で、その可能性があると判断された時点で発表される。発生まで半日から6時間程度のリードタイムがあることで、早めの対策、早めの避難につながる点で大きな意味があると、佐々木さんは言う。

天気のシナリオを描く 気象予報士の醍醐味

気象庁では大学などの研究機関とも連携して観測技術の研究開発を強化、予報モデルの実証などにスーパーコンピュータ「富岳」も活用していく構え。2029年度には市町村ごとに線状降水帯の情報提供が行えるよう、予測精度を高めていくとしている。

佐々木さんが気象予報士の資格（※1）を取得したのは15年前。

テレビ番組の制作ディレクターからの転身だった。

「バラエティ番組の担当でしたから、タレントさんを押さえて屋外でロケというのが多く、天気予報は重要でした。当時は雨雲レーダーのような便利なアプリもなく、広い範囲の予報なら当たるんですけど、ロケ地のこの場所で行うのか、スポットの情報となるとわかりません。晴れ時々くもりと言っていたのに、なぜいきなり夕立なのかと、ストレスが溜まることがありました。それならいっそ自分で予報ができれば、スケジュールも組みやすくなるし、苛立つこともないだろうと。

ところが、気象予報士の試験

自体が画期的な情報提供の始まりでした。

このような情報が出されるようになった背景としては、線状降水帯による大雨が災害発生につながる危険な現象だという認識が社会に浸透してきたことにあります。そこで、予測精度の向上を進めると同時に、まずは実

勉強を始めてみると、物理学に基づく難解な話も案外に面白く、すっかり魅力にハマってしまいました。雲や雷や台風が生まれる原理を学べば、まさにその現象を身近に見て仕組みを実感できます。お風呂の湯気を見ても、なるほどこれも雲かと納得する。そんなことが楽しくなっちゃったんですね。晴れて資格を手に入れた頃にはもう、転職の意思を固めていました」

気象予報士の仕事についても調べてみると、大勢の人に伝えるメディアの天気予報だけでなく、企業や自治体に個別に気象情報を提供したりコンサルティングをしたりする役目もあることがわかり、新しい自分の進路が見えた。その仕事に就いて初めの頃に驚いたのが、ある電力会社の気象に関するシビアな事情である。

「電気の需要は天気や気温に左右されますよね。その予想を誤ることは、場合によっては電力逼迫を引き起こしかねない大問題です。最高気温で2℃、最低気温なら3℃も外せばクライアントの電力会社から大目玉を食らい、通称『反省文』と呼ばれる顛末書を出さなくてはなりません。予測が外れた要因は何か、シナリオのどこがどう違っていたのかと。

シナリオというのは、その日の気温の流れや天気の移り変わりを表した展開予想で、このストーリーをしっかり組み立てられるかどうかで気象予報士の実力が問われます。ある意味で晴れやくもりの当たり外れ以上に、気

※1 気象予報士

気象業務法の改正によって1994年に導入された国家資格。2022年3月30日現在、11,251名が登録されている。



気候変動問題に対しては適応策、すなわち安全に対応するための防災・減災の側面から取り組んでいる。

「気象情報を上手に活用すれば、損をしないどころか得をすることも十分にあり得ます」と佐々木さんは言う。例えば、アパレル・ファッション業界。「冬のコートは気温〇℃以下、ロングブーツは□℃以下で売れ始める」などといった業界の定説を経験則に終わらせず、調査に基づく販売データと気象データを用いて定量的に分析すれば、商品展開や販売戦略、売場づくり、在庫管理などの施策に先手を打つことができ、ひいては生産性の向上や省力化にも結びつく。

「気象状況を追い風に、業績アップが期待できる

求められる専門職人材 次代を担う人づくりを

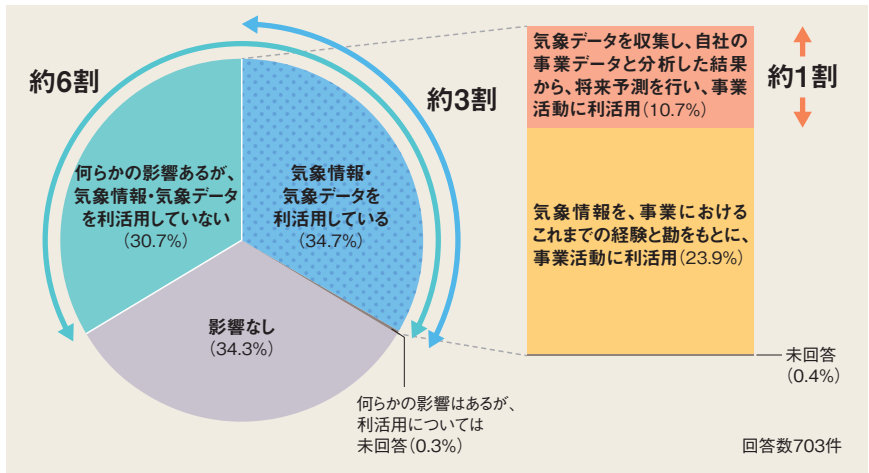
高温対策、害虫の発生予測などに2週間～1カ月ごとの予報を利用しています」

ほかにも枚挙にいとまがなく、分野を問わずあらゆる業界にとって気象情報は、防災・安全のためだけでなく「損をしないため」の情報でもあるのだと、佐々木さんは強調する。気象庁ではこうした「気候リスク管理」(※4)を推奨し、事業に役立つ気象データや調査報告、業界ごとの活用事例などをウェブサイト内で公開している。



佐々木さんも協力した『すごすぎる天気のお図鑑』、『もっとすごすぎる天気のお図鑑』（荒木健太郎著、KADOKAWA）は、天気や気象について幅広い世代が楽しみながら勉強できる本。

【気象情報・気象データの利活用状況】



出典：気象庁「産業界における気象データの利活用に関する調査報告書（2021年2月）」より

「気候リスク管理」を ビジネスに活かす時代

「複数のシナリオを描いて実際の天気には照らしてみるのですが、見事にそのとおりに天気に変化したときは本当にうれしいですね。この仕事の醍醐味です」

そうした確かな気象情報が必要とする企業は、思った以上にたくさんあるようだ。2021年2月に気象庁が発表した「産業界における気象データの利活用状況に関する調査報告書」(※3)に、その実態が端的に表れている。佐々木さんはこう説明する。

「この調査は、製造業、卸売業、小売業といった気象情報の利用拡大が見込まれる業界を中心に、5000社にアンケートを送ったものです。これによると、自社の事業が気象の影響を受けていると考える企業は6割以上(65・7%)ありますが、実際に気象情報や気象データを事業に使っている企業となると、約3割(34・7%)にまで下がります。さらに、自社が持つ事業データと気象データを掛け合わせて将来予測に役立てるなど、高度に利活用している企業は約1割(10・7%)に過ぎません。こうしてみると、自社のビジネスが気象と無縁ではないと知ってはいても、現実にはその情報を活用できていない企業が大半であることがわかります」

その理由として、「利活用の方法を知らない」「どのような気象サービスがあるか知らない」

わけですね。コンビニ業界ではそうした取り組みもすでに浸透しつつあるようです。今後、社会全体でビッグデータやAIの活用が広がれば、個々の企業が持つ独自の膨大なデータに、気象に関するオープンデータを組み合わせ、分析し、意思決定や業務改善に活かすことも可能になると思っています」

そうすると、今でさえ不足しがちな気象専門職の人材ニーズはさらに高まることになりそう。事実、気象予報士を採用する企業や自治体は増加傾向にあり、自然災害リスクの軽減に躍起になる損害保険会社では社員に資格取得を推奨する動きもあるという。

「気象予報士の有資格者は1万人以上ですが、趣味で取る人もいたりして、実は現場ではまったく足りていないんです。私たちが主催する気象予報士講座(※5)では、メディアで予報を伝える人というよりも、予測業務の最前線

ない」といった認知不足に加え、「専門知識を持つ人材が社内にはいない」という人材不足の要因もあると、気象庁では分析している。その不足を補い、企業の関係者を啓発するとともに、現場で活躍できる気象予報士を育てることが、佐々木さんとてんコロ・が遂行する目下のミッションである。

では実際、どんな企業がなぜ気象情報が必要とするのか、佐々木さんに挙げてもらった。「まず、航空、海運、鉄道などの交通・運輸関係はすぐに思い当たりますね。気象事情が運行状況や安全対策に直結しますし、風況・波浪の予測は港湾などでの荷役作業にとっても重要です。高速道路となると、区間や立地条件によって必要な情報が異なります。1時間に10ミリの雨は平野部では心配なくても、山間部など事故や災害の可能性がある区間では、速度規制などの対策を取らなければならない場合があります」

ほんの1ミリの雨に神経を尖らせる業界もあります。ちよつと水たまりができる程度の雨ですが、例えばプロ野球には大問題。興行成績にかかわりますからね、大ごとです。

製鉄業や製紙業では結露予報が必須です。錆びなどで製品に損害が出ないよう、温度・湿度をコントロールしなくてはなりません。また、少し長期的な予報が必要な場合もあります。飲食業や小売店は気温や天候の傾向を見て、入荷のタイミングや仕入れの量を調整しますし、農業では収穫時期の算出や冷害・

で働く人を育てることを念頭に置いています」

一方、高度化した気象情報を防災・減災にもっと活かすため、大人たちの啓発と、子どもたちの防災教育にも力を入れていく。

「災害につながりそうな現象が発生する時に、出される気象情報に耳を傾け、その情報に準じて発表される自治体の避難情報にしたがって行動すれば、命を落とすことはほとんどない、今の予測技術はそこまで進化しています。なのに、現実には多くの方が犠牲になるのはなぜでしょう。情報の出し方もありますが、受け手の側で十分に活かしていない面もあるはず。どうすれば情報を使いこなし、自信を持って行動できるのか。特に子どもたちに、その力を学びとってほしいと思うのです」

気象予報士の資格が誕生してほぼ30年。積み重ねてきた予測する技術と伝えるスキル、教える力が、真価を問われる時代になった。

取材・文／松岡一郎（エスクリプト）、写真／吉田敬

てんコロ・きょうこ

合同会社てんコロ。代表、気象予報士。早稲田大学第一文学部卒業後、テレビ番組制作会社でバラエティ番組担当のディレクターに。2007年に2回目の挑戦で気象予報士資格を取得。民間気象会社で自治体防災向けの局地予報、高速道路・国道向けの雪水予測などを担当した後、2010年に独立。予報業務のほか、カルチャースクールや気象予報士資格取得スクールの講師などを務める。「てんコロ」の気象予報士講座を主宰。著書に『天気でわかる四季のくらし』（2011年、新日本出版社）、監修に『奇跡の瞬間！空の絶景100選』（2021年、宝島社）などがある。

<http://www.ten-coro.com/>

※5 TeamSABOTEN気象予報士講座

初心者にもわかりやすく天気や気象の基礎から学べる講座。佐々木さんをはじめとする現役の気象予報士が講師を務める。

<https://www.team-saboten.com/>

※4 気候リスク管理

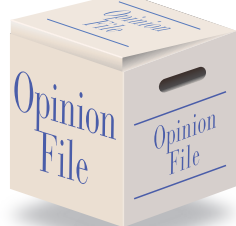
気候によって影響を受ける可能性（気候リスク）を把握し、気象観測データなどを活用して対応すること。

※3 産業界における気象データの利活用状況に関する調査報告書

2019年度に実施した第1回調査を踏まえ、利活用されていない要因を探るために2020年11月に行った追加調査の報告書。

※2 数値予報モデル

大気や海洋・陸地の状態の変化を数値シミュレーションによって予測するためのプログラム。局地モデルや全球モデルなど、予報の目的に応じていくつかの種類がある。



和服のアップサイクルで 伝統工芸を次代に継ぐ



株式会社A Y
代表取締役社長
村上 采

コロナ禍をきっかけに 銘仙の価値を再発見

大正から昭和にかけて一世を風靡した「銘仙^{ぎんせん}」という織物がある。原料の絹の風合いを活かしたなめらかさ、化学染料を使用した鮮やかな色合い、味わいのある**緋模^{かすり}様**（※2）、豊富なバリエーションを誇るモダンな絵柄が見事に融合した着物は多くの若い女性を魅了し、その丈夫さもあって、普段着として全国的に大流行した。特に、複雑な模様や独特の風合いが特徴の群馬県の「伊勢崎銘仙（※3）」は、全国の銘仙生産量の半分以上を占めるまでに至ったという。

伊勢崎銘仙は国の伝統的工芸品^{※4}にも指定されたが、和から洋へ生活様式が変わっていくにつれて衰退を余儀なくされ、その伝統の灯^ひはかなり細くなってきた。

そんな伊勢崎銘仙の伝統を継承しようと奮

闘しているのが、現役大学生でアパレルブランド「A Y（アイ）」を立ち上げた村上采^{あや}さんである。

「もともとA Yは、アフリカ・コンゴの伝統的な布を用いて現地で服をつくって、日本で売るという活動を発端としています。ところが、コロナ禍でコンゴに渡航できなくなり、大学の授業もリモートになったため、実家がある群馬県伊勢崎市に戻ったのです。せっかく立ち上げた事業をどうするか、今後、自分は何をしたらよいのか、悩みましたが、地元で暮らすうちに、地場産業である伊勢崎銘仙という素晴らしい布があったことを思い出しました」

村上さんが伊勢崎銘仙について知ったのは、中学生の頃。地元について学ぶ「故郷授業」を通して、銘仙は高級品ではなく、一般の女性に広く愛されていた普段着だったことや、現代の女性から見てもハツとするほど鮮やか

でかわいい着物を生み出す文化が地元で受け継がれてきたこと、それは女性が外で働くことが難しかった時代に女性が活躍できる仕事だったことなどを学んだ。

その影響もあり、高校時代にアメリカ留学した時や、大学のゼミ学習の際にアフリカのコンゴを訪れた時にも、伊勢崎銘仙の継承活動をしている地元のおばあさま方に相談して、伊勢崎銘仙の着物を持って行き、イベントで着たり一緒に着付けを楽しんだりした。

「アフリカには、カラフルでおもしろい模様の布がたくさんあります。でも、伊勢崎銘仙もアフリカの布に負けず劣らず発色がいいし、人を惹きつけるデザインだと思います。アフリカの布と伊勢崎の銘仙、歴史や文化的な背景は違っていても、テキスタイル（織物・布地・柄）の文化として何かがつながっているかもしれないし、伊勢崎銘仙をアフリカに持って行ったら、これまでの自分の視点が変わる



細部に流行を取り入れたブラウスとティアードスカートの組み合わせ。洋服にさりげなく和のテイストを調和させたデザインが人気。

料に戻して再利用する「リサイクル」とは違い、古くなってしまったものや不要になったものに新しいアイデアを吹き込み、デザインし直すことで生まれ変わらせ、使い捨てをやめて、ものを大切にすると考える方だ。

村上さんは、伊勢崎

伊勢崎銘仙の色柄は、アフリカでも好評だった。村上さんはその素晴らしさを改めて感じる一方で、着物のままではその魅力を十分に伝えるのが難しいだろうとも感じた。

伊勢崎銘仙の良さを広く伝え、次代に伝統を引き継いでいくにはどうしたらよいのか。村上さんの挑戦が始まった。

アップサイクルの意義と 社会的課題への取り組み

そもそも、村上さんがA Yを立ち上げたのは、コンゴの女性たちと貧困や教育を巡る社会問題解決のために、NGOと協力してビジネスモデルを考えたのがきっかけだった。その根底には、日本の消費者が喜ぶ商品をつくり、同時にコンゴの女性たちが働いて収入を得られるような仕組みをつくりたいという思いがあった。

女性の社会進出が難しい状況の中で、家族を食べさせるために、あるいは子どもたちを学校に通わせるための現金収入を得たい。そんなコンゴの女性たちの思いは、江戸から明治、大正、昭和の多くの日本女性の思いと重なる。実際、銘仙の反物を織る仕事は、時期によっては相当の稼ぎとなり、一家の家計を支える重要な収入源だった。そんな社会的な背景の共通点もまた、村上さんの心の琴線に触れたのだろう。

「昔から受け継がれてきた伝統や技術を絶対に絶やしてはいけないと思いました。でも、着物を着る人がなくなってきた現代で伊勢崎銘仙の魅力を知ってもらうには、どうしたらよいのか。その方法として考えついたのが、アップサイクルでした」

アップサイクルは、ここ数年、SDGsの取り組みとともに、日本でも急激に広まっている。不要になったものを回収して、一度原

銘仙を使った洋服づくりに着手。現在、ブラウスやスカートなどに銘仙の生地を一部取り入れた作品をプロデュースしている。

「今期の新作は、ティアードスカート（※5）です。一段目にはオーガニックコットン100%生地、二段目、三段目に伊勢崎銘仙の布を使っています。銘仙に使われている絹は、自然由来で、やがては土に戻る天然の素材です」

村上さんは、伊勢崎銘仙の着物を仕入れ、新たに活用できるように洗ってほどこき、色や柄を見ながら使い方を決めていく。

「ティアードスカートでは、36cmという着物の反物の幅を活かしたデザインに仕上げています。裾の周囲にたっぷり布を使うデザインなので、でき上がったスカートはほぼ一点ものになります」

淡いピンクのやさしい花柄、思わず目が行くビビッドな赤紫の地に浮かび上がる印象的

※5 ティアードスカート

tiered skirt. ティアードは、「重なる、列になる」の意味で、ひらひらしたひだ飾りで、段に区切られたデザインのスカートのこと。

※4 伝統的工芸品

特徴となる原材料や技術・技法の主要な部分が今日まで継承されていて、その持ち味を維持しながらも、産業環境に適するように改良を加えたり、時代の需要に即した製品づくりがされたりしている工芸品。

※3 伊勢崎銘仙

伊勢崎で生産された銘仙。伊勢崎銘仙（登録名は「伊勢崎緋」）は、1975年に通商産業大臣（当時）より伝統的工芸品に指定。

※2 緋模様

布を織る前に糸にあらかじめ模様を想定した染色を施し、織り上げて図柄を表現したもの。模様の輪郭ががすれて見えるのが特徴。

※1 銘仙

銘仙の起源は、江戸時代、たて糸が多く**箒目**が千ほどもありそうな緻密な織物を「目専」、「目千」と呼び、これが転じて「めいせん」となった説がある。



「伊勢崎銘仙の大胆な色遣いや抽象柄は、モノトーンにも、ちょっとくすんだ色にも合います」と村上さん。

「残念ながら、昔ながらの伊勢崎銘仙の製造は担い手がなく、途絶えてしまいました。今後は、伊勢崎の繊維工場とともに伝統的な緋の技術を活かした布を開発し、それを活かした新しい商品をつくりたいと思っています。また、和室の欄間などに使われた組子の技法などの工芸技術を活かしたアクセサリーやインテリア小物なども提

り、やがてA Yに結びつきました。銀行からの大口融資を受けて始める事業もありますが、今、伊勢崎銘仙のアップサイクルに取り組んでいる私のように、小さな成功体験を何度も積み重ねて発展していく事業もあります。大

きなリスクを背負わないで、その時々、目の前の課題に一生懸命に取り組むというスタイルもありだと思います」
伊勢崎市で開催されていた銘仙のファッションショーは、継承活動をしてきたグルー

プの高齢化により、今年、終焉を迎えた。そんな中で、村上さんは、新たな形でのファッ

ションショーの開催や、ふるさと群馬での実店舗経営などを視野に入れ、次代への文化の伝承方法を考えている。

「残念ながら、昔ながらの伊勢崎銘仙の製造は担い手がなく、途絶えてしまいました。今後は、伊勢崎の繊維工場とともに伝統的な緋の技術を活かした布を開発し、それを活かした新しい商品をつくりたいと思っています。また、和室の欄間などに使われた組子の技法などの工芸技術を活かしたアクセサリーやインテリア小物なども提案していきますと考えています」
今は国内向けに行っているインターネット販売を、ゆくゆくは海外にも広げ、伊勢崎銘仙や組子細工のほかに、高度な技術を誇る日本の美しい伝統工芸品をアップサイクルし、広く紹介していきたいという村上さん。
「クラウドファンディングを通して、立ち上げ資金の協力をいただきましたが、それは私自身に対する応援だったと思います。今後は、魅力ある品を開発・量産する仕組みを整え、ビジネスとして自走していけるよう、工夫を重ねていきたいです。日本には、海外の人にとっても魅力的な美しい伝統工芸品が、まだまだたくさんありますから」
温故知新。生まれ育った土地で受け継がれてきた文化を知り、それを継承し、さらに新しい手法で伝統の技を次代へとつないでいく。その道を拓く村上さんの挑戦は、まだまだ続いていく。

取材・文／ひだいまずみ 写真／竹見脩吾

むらかみ・あや

株式会社A Y代表取締役社長。1998年、群馬県生まれ。慶應義塾大学総合政策学部在学中。高校1年生時にアメリカ合衆国ミネソタ州に1年間留学。留学中にアフリカに興味を持ち、コンゴ民主共和国を拠点に活動する慶應義塾大学長谷部葉子研究会コンゴプロジェクトに所属。2019年5月、アパレルブランド「A Y」を立ち上げる。現在、郷里である群馬県伊勢崎市の絹織物を生まれ変わらせる商品ラインを発表。
<https://www.ay.style/>

な大花のデザイン、黒や赤などが効いているポップな色遣いの抽象柄……。どれにしようか、さんざん迷いながら買うという楽しみも与えてくれそうな商品が、多くの女性たちを喜ばせている。

「東京と群馬、二つの拠点での展示即売会では、似合う色やお手入れの方法など、お客様といういろいろお話しするのが楽しみです。様々なバリエーションがある伊勢崎銘仙を使っているだけに、迷いながら吟味し、お気に入り一品を選んでいただく時間もぜひ楽しんでほしいと思っています」

蚕から絹糸をつくり、それを紡ぎ、機で織る。多くの手間暇をかけてつくられる布。そこには、様々な技術と伝統が凝縮されている。「本当に魅力のある衣服とは、素材も含めて、それができるまでの時間や労力をかけてつくったもの、つまり、背景に多くの人が関わっているものではないか」という村上さん。それは、大量生産、大量消費の商品とは、一線を画す価値を持つ。

「銘仙を含めた着物は、昔はおばあちゃんからお母さんへ、そして娘へと受け継がれてきました。その過程で、ほどこいて洗浄し、サイズ変更して仕立て直す……。今でいうアップサイクルですね。伊勢崎銘仙も、そんな昔ながらの着物だったからこそ、アップサイクルに向いていたと思います」

会社立ち上げの理念である「文化を織りなおす」というコンセプトに忠実に、村上さん

は伊勢崎銘仙を使ったアップサイクルに取り組んでいる。

ビジネス上の課題と今後の夢・目標

技術や伝統の継承は尊いものだが、尊いからといって、存続するのは難しい。村上さんは、そこを克服するべく、様々なビジネス上の課題に取り組んでいる。

「まずは、地元群馬県の若い世代も含め、伊勢崎銘仙について知ってもらいたいと思っています。実は、地元の高校で起業に関する講演をした際に、『銘仙について知っています



本当によいものを所有する満足感が味わえるオリジナルポーチなど、小物も売れ筋商品。

か?』と聞くと、『上毛かるた(※6)で知っているけど、実物は見たことがない』、『銘仙に触れたことがない』という声を聞きました。そこで、地元の若い世代への周知が必要だと思いました」

村上さんは、起業を考える子どもたちに、伊勢崎銘仙との出会いも含めて、自分の過去を素直に話した。

「もともと、ものづくりが好きだった私は、学生時代に手づくりしたアクセサリーをインターネット上で販売しました。まわりの友だちの口コミや協力もあり、それなりに成功したと思います。そうした小さな成功体験があ



組子の技法を使ったアクセサリー。伝統技術の新しい活用法の一例としても注目される。

※6 上毛かるた

子どもたちに群馬の歴史、文化を伝えたいという趣旨から、群馬県の歴史・自然・人物・産業などを詠んだかるた。「め」の札は「銘仙織出す伊勢崎市」。

短編小説

うさぎとおじさん

作家 藤岡陽子

広島県竹原市にある大久野島は、野うさぎが棲息する“うさぎの島”として知られる。

※コロナ禍で取材ができないため、今回は藤岡陽子さんによる短編小説を掲載します。

写真：かくた みほ（2015年7月発行の本誌42号の写真を再利用しています）

大久野島行きのフェリーの客席は、日曜だからかほぼ満席の状態だった。客のほとんどが女性で、どこかしら華やいた雰囲気。雄二は客席の隅っこに、身を潜めて座っていた。

だが、誰かが自分を見ているような気がして落ち着かず、席を立てデッキに出る。サングラスをかけ、キャップ帽を被り、マスクをしているものの、一メートル八十五センチの長身はどうやっても目立ってしまう。

おれはここで、なにをしているんだ。

七月の海を跳ねる光を見つめ、その眩さに目を細める。

ペナントレースの真っ只中にいる南郷ロイヤルズの監督が、いまこんな場所にいることを関係者に知られたら、謝罪だけではすまされないはずだ。無責任、自暴自棄、雲隠れ……。スポーツ新聞のトップ見出しになりそうな文言が、頭の中に次々と浮かんでくる。

それにしても、どうしてこんな所へ来てしまったのか。

今朝、広島市内のホテルで目を覚まし、いつものように部屋でホットコーヒーを淹れて栄養ドリンクを飲んだ。それからレストランに朝食を食べに行くつもりが、足が勝手にホテルのエントランスへと向かっていった。

正面玄関の前に停まっていたタクシーの運転手に向かって、「忠海港まで行ってくれ」

と考えもなく告げたのは、昔馴染みの場所だったからだろう。ホテルから忠海港まで車で一時間はかかるというのに、気がつけば後部座席に腰を下ろしていた。

広島で暮らしていた頃、雄二は忠海港からフェリーで行ける大久野島が好きだった。

広島県竹原市にある大久野島は、瀬戸内海に浮かぶ周囲四キロの小さな島で、島内に五百羽以上のうさぎが生息すること

から「うさぎ島」とも呼ばれている。

いまから三十年ほど前、雄二がまだ広島東洋カープの選手だった頃は、幼かった二人の娘を連れてたびたび島を訪れた。娘たちは野飼いになっているうさぎと触れ合うのを楽しみ、雄二や妻もまた、心地よい海風に癒されたものだ。

だが三十代半ばの時に広島カープから南郷ロイヤルズにトレードに出されてからは広島を離れ、それ以降一度も島を訪れることはなくなった。

◇ ◇ ◇

潮風に混じって人の声が流れてきたので、帽子を目深に被り直す。

「あのー、すみません」

二十代くらいの女性二人組に声をかけられ、ドキリ、と心臓が跳ねる。もしや気づかれたかと、サングラスに隠された両目が泳いだ。サインを求められるのか。それとも「一緒に写真を」と懇願されるか……。とにかく騒がないでくれ。インスタでかつイッターだか知らないが、いまこの場所にいることをSNSで拡散され炎上したら、おれの人生は台無しになってしまう。

「写真を撮ってもらっていいですか」

ほらきた、と心の中で舌打ちする。船の上で写真を撮ったら、動かぬ証拠になるではないか。

「このボタンを、押してください」

「……え？」

「私たち、あそこに立ちますんで」

二人組のうちの一人はすでに船先に立ち、両手を横に伸ばしていた。もう一人も雄二にスマートフォンを手渡すと、船先へと走っていく。二人はハリウッド映画の有名なワンシーンと同じポーズをつくり、「お願いしまーす」と叫んできた。

「はい、チーズ」



西方寺の観音堂である普明閣は、舞台にもなっている。

何枚か写真を撮ってからスマートフォンを返すと、二人組がにこやかに礼を告げて去っていく。

おや、と思わず視線を止めたのは、デッキの手すりにもたれて海を眺めている男性がいたからだ。女性客ばかりの中、洒落たパナマ帽を被ったその男は妙に目を引いた。

年は雄二と同じ、五十代半ばくらいだろうか。

◇ ◇ ◇

忠海港を出発しておよそ十五分後、フェリーが大久野島に到着した。船はこのまま大三島にも寄港するのだが、数人の客以外は大久野島で下船し、桟橋は混雑を極めている。

雄二は人混みを避け、島の中央にある展望台の方へと歩いていった。展望台に続く山頂道路は、娘と妻が好きだった散歩コースでもある。自分は懐かしい記憶に癒されたくてここまで来たのかと、二十年前とそう変わらない景色を見ながら、大きく息を吸い込む。

昔の記憶をたどりながら山頂道路を歩いていると、足元にうさぎが数羽寄ってきた。島のうさぎは人に慣れているので、餌をもらえると近づくような高い声になってしまう。

「悪いが餌は持っていないんだ。腹減ってるのか？」

首をめぐらせ、人がいないのを確かめてから、雄二はその場にしゃがみこんだ。モフモフした毛を手のひらで撫でていると、幼子に話しかけるような高い声になってしまう。

瞬く間に五羽、六羽、七羽……と、雄二を取り巻くうさぎの数が増えていく。

こんな取り巻きなら可愛いもんだ。人差し指でうさぎの眉間を撫でつつ、昨晚の囲み取材を思い出す。負け試合の後、

「今日で十八連敗ですが、いまの心境は？ 一九九八年のロッチが打ち立てたプロワースト記録と並びましたか？」

と無礼な質問を投げかけてくる記者たちの顔に、（こいつが解任されるのはいつか。他社より早く情報をつかんですっば抜いてやる）

「いえいえ全然。今日はたまたまで」

「そうですか。よかつたら、竹原の観光もしていかれるといいですよ。ああそうだ、町並み保存地区はもう行かれましたか？」

海岸線から車で十五分ほど走った場所にある「町並み保存地区」は、安芸の小京都と称される観光地なのだと男が教えてくれる。

江戸時代後期の竹原は製塩業で栄え、保存地区には事業で富を成した町人たちの屋敷が建ち並んでいるのだ、と。

「メインストリートの本町を歩くと、西方寺という寺があるんです。

本堂横の高台にある普明閣は、京都の清水寺を模して造られたと言われていて、その緋色は目を見張るほどに美しいですよ」

ニッカウエスキの創始者、「マッサン」こと竹鶴政孝の生家である竹鶴酒造も、ぜひ訪ねてほしい。竹鶴酒造の酒蔵で生酛造りされた「生酛純米」は、日本酒好きならたまらない超一級品ですよ、と男が竹原の見所を口早に紹介し始めた。

「詳しいですね。おたくは、地元の方ですか？」

いつのまにか、オッサンたちの周りに十羽を超えるうさぎが集まってきていた。茶色いのや、青みがかった灰色のや、白いのが、餌をくれくれとつぶらな瞳で見つめてくる。

「いえ、私は仕事で竹原に単身赴任しているんですよ。ですがもう



周囲約4kmの小島に500羽以上のうさぎがいる。

というギラつく野心が色濃く浮かんでいた。

「これはまた、大人気ですね」

頭上から落ちてきた声に視線を上げると、船のデッキにいたバナマ帽の男が両手を腰にあてて立っていた。午前十時を過ぎて気温が上ってきたせいか、額やもみあげに汗の粒が浮かんでいる。

「大人気というか……。寄ってはきたものの、餌を持ってなくて」道端に座りこみ、何羽ものうさぎをはべらすオッサン。

いまの自分を客観視してしまい、マスクに覆われた頬が火照る。

「餌、よかつたらどうぞ。家から野菜を持って来たんで」

男が背負っていたリュックを下ろし、透明の容器を取り出した。平たい容器に、細く切りそろえた人參が詰められている。

「どうぞ。ガバッと取ってください」

「あ、どうも。餌を持参されるなんて準備がいいですね。ここへはよく来られるんですか」

こんな所でのんきに世間話をしている状況でないことは、わかっている。だが五十がらみのオッサン二人がうさぎと戯れているのだ。なにか話さないと間がもたない。

「たまにです。休みの日に気が向いたらふらりと来るくらいで。あなたは？ この辺りにはよくみえるのですか」

長いので、この辺りのことならたいい知っています」

自分は竹原火力発電所で働いているのだと、男が言った。二十代の頃に三年間この土地で暮らし、いまは二度目の赴任となり、今年で四年目に入ったところだという。

「私の妻は広島出身なんです。若い頃にこっちで知り合いましたね。妻が筋金入りのカープファンなものですから、昔は二人で出かけるのも、もっぱら野球場でした。あの頃は前田、大野、達川なんか活躍していて……監督は山本浩二だったかな」

男は広島カープのスター選手の名前を、何人か挙げた。雄二と同世代の馴染みのある名前ばかりだ。

「ですが私は、並みいるスター選手の中でも、勝俣雄二のファンでした。ホームランバッターというのではないんですけど、あの選手が出てくると、なにかやってくれるんじゃないかというワクワク感がありました」

「……右投げ左打ちの、外野手」

「そうです。高校までは捕手だったのに、プロに入ってから外野手に転向した」

「捕手でレギュラーが取れなかっただけでしょ」

「いや、器用な選手でしたよ。ああ、器用だなんて言ったら失礼だな。おそらく血の滲むような努力で、外野の守備を練習したんだと思います。あの選手は、とにかくものすごい努力家だった。私なんてただのファンですがね、でも見るとわかるんです。勝俣雄二はうさぎでしたよ。生まれ持った才能を磨きつつも、その時々にも求められるものに合わせて、自分のスタイルを変える。あの選手は、亀に負けない努力をするうさぎでした」

勝俣が広島カープから南郷ロイヤルズにトレードされた時のショットは、いまもはっきりと憶えている。あんないい選手を手放すなんてと監督や球団に腹を立て、広島カープのファンをやめようとすると思ったと、男が口元に笑みを浮かべて空を見上げた。

「ですが勝俣は、監督としてはポンコツですな。今シーズンに入ってから、南郷ロイヤルズは十八連敗でしょうが」

雄二は、口調が強くなるのを押さえられなかった。いまの自分は足がもつれて走れない、惨めなうさぎだ。

「今年の南郷ロイヤルズの戦力では、しかたないところもありますよ。先発ローテーションに入っていた外国人がアメリカに戻り、四番を打っていた主軸もメジャーに移籍。その補充がないままに新シーズンを迎えたんです。これで勝てというほうが、どうかしていますよ。でも勝俣監督ならなんとか作戦を練って、最後まで諦めることはしないと私は信じていますよ」

男がやけに自信に満ちた言い方をするので、雄二は無性に腹が立ってきた。なにも知らないくせに、と。あんたは監督をやったことなどないだろう、と。いくら作戦を練っても、勝てる選手がいないんじゃない、どうしようもない。

「さきほど、火力発電所にお勤めだと仰ってましたね？」

やたらに前向きなことを口にするこの男に、なにか嫌味のひとつでも言っただけでなくなった。こっちは毎日のようにストレスにさらされているのだ。球団のお偉方もそうだが、SNSでは会ったこともない人間から散々非難を浴びている。

「ええ、竹原火力発電所です」

「おたくも大変じゃないですか」

「と、いいえ」と？

「火力発電所は、二酸化炭素の排出問題で大変なんですよ？」
何をされたわけでもないのに、男の氣にさわりそんなことをわざと口にした。ただの八つ当たりだ。そんなことはわかっている。

「それはまあ……。昨今は事情が変わってきましたから」

「世間なんて勝手なものです。風向きが変わったとたん束になって批判してくるんです。おたくも、日々ストレスが溜まりますな」

「ストレスというか……。もちろん緊張感があります。ですが、む

男は、満腹になって走り去っていくうさぎたちの後ろ姿を満足そうに眺め、突然自分のことを語り出した。うさぎは山道を下りていくのかもしれない、草むらの中に向かっていくものもいる。

「会社員というのなものかと大変ですな。上の人間からの評価も気になるでしょうし」

「まあ、そうですね。私も正直なところ、以前は上司の評価を気にして働いていましたよ。できることなら高評価を得たい、と」

「いまは評価を気にしていないと？」

「いまは上の人間ではなくて、日々一緒に働いている年下の者たちに認められたいというか……。あの人は、最後まで手を抜かずにきちんと仕事をした。そんなふうに思われたいと願っています」

——あの人は、最後まで手を抜かずにきちんと仕事をした。

心の中で男の言葉を繰り返せば、まるでフラッシュを焚いたかのようにまざまざと、雄二の脳裏に南郷ロイヤルズの選手たちの顔が浮かんだ。

十八連敗に息が詰まりそうなのは、自分だけではない。

最下位に喘ぎ苦しんでいるのは、選手たちも同じ。

応援してくれるファンはもちろん、南郷ロイヤルズに関わるすべての者が、光の见えないトンネルの中でもがいている。

最後の一羽がどこかへ歩き去っていくのを見届けると、雄二は腕時計で時間を確認した。氣がつけば十一時を回っていて、試合前の練習はすでに始まっている。

「あの、次の忠海港行きのフェリーが何時か、ご存知ですか」

「いまからだ、十一時四十分のに乗れますよ。それに乗れば十二時前に忠海港に到着するから、ぎりぎり間に合うでしょう」

「ありがとうございます。じゃあ、私はここで失礼します」

◇ ◇ ◇

フェリーが忠海港に着き、下船すると同時に若い男が雄二の元に駆け寄ってきた。白のカッターシャツに黒いズボンを合わせた、こ

しろ挑戦の気持ちのほうが強いですよ」

竹原火力発電所の1号機が運転を開始したのは1967年で、いまから五十五年前になるのだと男が話す。

2号機は1974年。3号機は1983年に運転を開始し、その年月だけで見れば、初動からずいぶん時が経ったように思われるだろう。実際に、竹原火力発電所は高度経済成長期の日本を支えてきた。だがエネルギーの新時代を迎え、2020年には1号機と2号機を新1号機へと更新した。この新設備は発電効率をアップさせ、さらに環境性能を大幅に向上させている。

「2020年といえば、つい最近じゃないですか」

「そうなんです。外から見てるぶんにはわからないかもしれませんが、われわれも同じ場所には留まってないですよ」

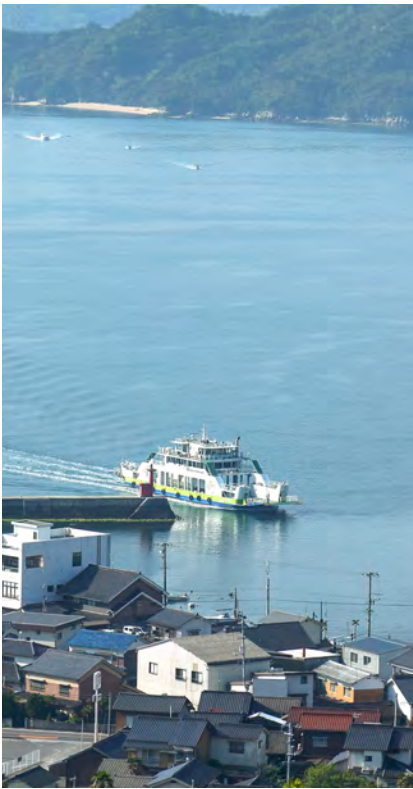
時代の変化を受容し、適応し、その時々求められるものを提供していくことが自分たちの使命だと思っている。

言いながら男がゆっくりと立ち上がり、固まっていた膝を伸ばした。大量にあった人参はすべてうさぎたちの胃袋におさまリ、一羽、また一羽とオッサンたちから離れていく。

「実は私、発電所と同じ年なんです。あと五年で定年を迎え、その後少しは働くとしても、会社員生活も先が見えてきました」



竹鶴酒造は、日本のウイスキーの父と呼ばれる竹鶴政孝の生家。



忠海港に到着するフェリー（標高266mの黒滝山から）。

の男のことはよくよく知っている。スポーツ日報の南郷ロイヤルズ番記者、甲斐翔平だ。

「勝俣監督、こんなところで何やっているんですかっ」

甲斐が周囲を氣にしながら肩を寄せ、低い声で話しかけてくる。どうしてここがわかったのかと驚きながら、他の記者もいるのかと首をめぐらせたが、甲斐だけのようだ。

「おまえこそ、なんでここにいる」

誰かに氣づかれないようにと、雄二は辺りを見回しタクシーを探した。うさぎに見慣れていたので、甲斐の髭面がうつとうしい。

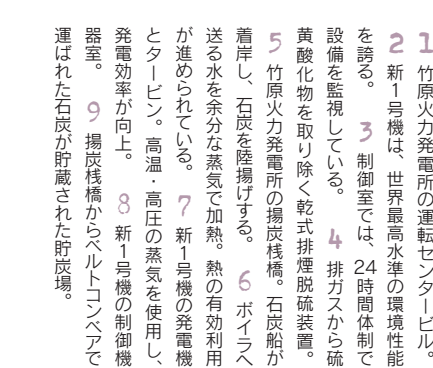
「試合前の練習に顔を出されてなかったんで、探していたんです。コーチたちの様子もなんか変だったし、なにか重大なことも起こったんじゃないかって。他社の記者は、いまでもホテルで張り込んでますよ。もしかしたら勝俣監督が……」

「球界ワースト記録の十九連敗を前に、どこかへ逃亡したんじゃないかと思ってか？」

軽く睨むと、甲斐がばつの悪そうな表情で肩をすくめた。

「監督が試合を投げ出すがないだろうが」

「ですよ。でも、どうしてこんな所へ？ ここっとうさぎ島って言われてる所ですよ、女子や子どもに人気の」



竹原 火力発電所

竹原火力発電所
所在地：広島県竹原市忠海長浜
発電所出力：合計 1,300,000kW
運転開始：1983年3月（3号機）
2020年6月（新1号機）

1 竹原火力発電所の運転センタービル。
2 新1号機は、世界最高水準の環境性能を誇る。
3 制御室では、24時間体制で設備を監視している。
4 排ガスから硫酸化物を取り除く乾式排煙脱硫装置。
5 竹原火力発電所の揚炭橋。石炭船が着岸し、石炭を陸揚げする。
6 ボイラへ送る水を余分な蒸気で加熱。熱の有効利用が進められている。
7 新1号機の発電機とタービン。高温・高圧の蒸気を使用し、発電効率が向上。
8 新1号機の制御機器室。
9 揚炭橋からベルトコンベアで運ばれた石炭が貯蔵された貯炭場。

「……急用ができたんだ。それよりおまえ、どうしておれがここに
いるとわかったんだ？」
「ホテル前で待ちちしていたタクシーの運転手に聞き込みをしたら、
今朝、勝俣監督を乗せたって人がいて。それでその運転手に頼んで
ここまで連れてきてもらったんです」
甲斐が指差す方向を見ると、見覚えのある黄色いタクシーが停
まっていた。雄二は早足でまっすぐタクシーに向かっていく。
「おれはあの車で球場に戻る。おまえも乗ってくか」
「いいんですか」
「どうせ同じ方向だ。それより、『勝俣、試合前逃亡』のスクープ
が抜けなくて、残念だったな」
「いや、いいです。明日は『南郷ロイヤルズ、連敗十八でストッ
プ！ 復活の狼煙！』をどーんと一面でやりますから」
雄二たちが近づくと、タクシー運転手が後部座席のドアを開けた。
運転手は一瞬だけ驚いた顔をしたが、「マツダスタジアムまで行って
くれ」と告げると、速やかに車を発進させた。
◇ ◇ ◇
雄二はさっきからずっと、車の窓の外に目を向けていた。朝の柔
らかなものとは違う針のように尖った光が、海面に差し込んでい
るのが見える。うさぎ島がどんと小さくなっていくのを、窓越しに
見つめながら、ふと疑問に思った。
——いまからだと、十一時四十分のに乗れますよ。それに乗れば
十二時前に忠海港に到着するから、ぎりぎり間に合うでしょう。
パナ帽の男が、雄二に向かって口にした言葉が、いまになって
やけに引っ掛かる。
——ぎりぎり間に合うでしょう。
もしや男は、雄二が何に間に合いたいのか、知っていたのではな
いか。
いや、知っていたのだ。男は雄二が十四時からのデイゲームに間



に合わなくてはいけないことを、わかっていた。初めから勝俣雄二
だと気づいていて、人参が詰まった容器を手に話しかけてきたに違
いない。
おれを励ますために……。
鳩尾の辺りから、愉快な気持ちが湧いてきて、思わず「ハハッ」
と笑い声が口から漏れた。助手席に座っていた甲斐が、「監督、ど
うしたんですか？」と驚愕の表情で後部座席を振り返る。
そういえば敗戦が続いてからというもの、記者にはもちろん、選
手にも笑顔を見せることをしなくなった。眉間に深くしわを刻み、
腕を組み、いつも怒ったような顔をしていた。
今日は選手たちに、笑顔で話しかけてみるか。
青い海を眺めながらそんなことを考えていると、熱い興奮がじく
り、久々に血管を巡ってくる。
よし、今日こそ連敗を止めてやる。
決して諦めない、うさぎの走りを見せてやろう。
タクシーは、国道185号線を西に向かって走っていく。
国道の左前方に、海を背にした竹原火力発電所が見えてくると、
「運転手さん、発電所の前を通る時はスピードを緩めてくれ」
雄二は窓を全開にして、海側から吹いてくる風を浴びた。

藤岡 陽子 ふじおか ようこ
報知新聞社にスポーツ記者として勤務した後、
タンザニアに留学。帰国後、看護師資格を取
得。2009年、「いつまでも白い羽根」で作
家。最新刊は『空にピース』（幻冬舎）。そ
の他の著書に『満天のゴール』、『おしよりん』
など。京都在住。2021年、『メイド・イン
京都』（朝日新聞出版）で第9回京都市大賞を
受賞。



1 煙突の右に見えるのは排熱回収ボイラー。ガスタービンを回した排ガスの熱を使って水蒸気をつくる。 2 建設現場に搬入される蒸気タービン(右)と発電機(左)。
3 2台の発電プラントが並ぶジャクソン火力発電所。 4 整然とモニターが並ぶコントロールルーム。 5 左から2番目が田嶋さん。現地でもともに働いたスタッフと
ともに。 6 J-POWER USA 社内でのミーティングの様子。 7 ご子息の野球チームとアイオワ州を訪ねた際の写真。映画『フィールド・オブ・ドリームス』のロケ地
で撮影。 8 米国時代の田嶋さん。J-POWER USA 社内。 9 ガスタービンは日本企業の製品。

プロジェクトの推進で濃密な5年間を過ごした田嶋さんは、プライベートも充実していたようだ。「息子が加入した野球チームを通じて、各地への遠征やホームパーティーなど、普段のアメリ力の人たちと交流したことが貴重な体験になった」と語る。

日本に戻ったこれからは「米国で培った経験を再生可能エネルギーや水素発電などの分野で活かしていきたい」と話してくれた。

順調に進めるのに一役買ってくれました」

さらに、2台ある変圧器の輸送時に1台が壊れてしまったが、予備を1台注文しておいたことが幸いし、スケジュール通りに工事を進めることができた。

「変圧器は製造に1年半かかるものなので、事前に予備を注文しておいたのは幸運でしたね」

への力強い協力を得ることができた。

スタッフとの信頼関係を構築する努力

順調に進行したように見えるプロジェクトだが、実際には多くのトラブルや困難があつたようだ。「新しく採用した米国人スタッフと仕事の進め方で意見が合わず最初は対立もしました。しかし、お互いに納得がいくまで話し合つたことで信頼関係が構築でき、その後は米国人のカウンターパートなどと対峙する際に間に立つてくれて、プロジェクトを

スタッフとの信頼関係を構築する努力

さらに、発電所の運転・保守をエルウッドと同じ専門会社NAESへ委託したところ、「パワーをよく知るエリアマネジャーから、これまでの良好な関係性をもとに、現地のスタッフ募集やチームづくりへの力強い協力を得ることができた。

「競争力のあるものを選ぶことができます」

自由化が進んだ米国の電力市場では、日々電力価格が変動するため、そうした厳しい市場で「高い価

「しているため、高い稼働率が期待できます」

こうした特徴に加え、ジャクソン火力発電所の立地にはユニークな点がある。それは既設のエルウッド火力発電所（Jパワーが07年から運営参画）の隣地に建設されたこと。エルウッドも同じガス火力であるため、ガスパイプラインの共有や人員の融通、研修など、様々なコラボレーションが想定される。

「当初パイプラインは、別途引く予定でしたが、エルウッドの更新工事も同時期に重なったため、同じパイプラインを共有しました。3つのガス供給元からパイプラインを引いており、3つの中から随時競争力のあるものを選ぶことができます」

は帰国し、エネルギー計画部戦略室室長代理)。「ジャクソン火力発電所は、最新鋭のガスコンバインドサイクル発電(ガスタービンと蒸気タービンを組み合わせた発電方式)を導入した、発電効率がよく、CO₂排出量の少ない発電所です。電力の需要地であるシカゴ都市圏(米国第3の都市)に立地しているため、高い稼働率が期待できます」

2022年5月4日、米国イリノイ州シカゴ郊外で、Jパワーの米国市場における累計12件目となるジャクソン火力発電所が商業運転を開始した。同プロジェクトは、19年6月に着工。コロナ禍で工事が困難な中にもかかわらず、概ね当初の計画通り、順調な進捗で建設を完了した。このプロジェクトを担当したJ-POWER USAエンジニアリング担当副社長（当時）の田嶋陵さんに話を聞いた（現在は帰国し、エネルギー計画部戦略室室長代理）。

価格競争力のある最新鋭ガス火力

鉄塔と送電線を撤去します」
 そう語るのは松野賢太朗さん。入社から17年、送電職としての基礎から測量、設計、建設などの現場で経験を重ね、今回初めて工区担当としてプロジェクトを推進する重責を担う。

作業は容易ではない分、やり遂げた時の達成感もひとしおですね」
 がっしりした体躯は、休日に楽しむロードバイクと筋トレの賜物とか。後輩社員とともに、坂道を迷いなく進む後ろ姿に、送電の匠の風格が漂う。
 「不断のエネルギー提供を使命とするJパワーグループで、日本を1つに結べるこの仕事を誇りに思います」

取材 文／内田孝 写真／齋藤泉

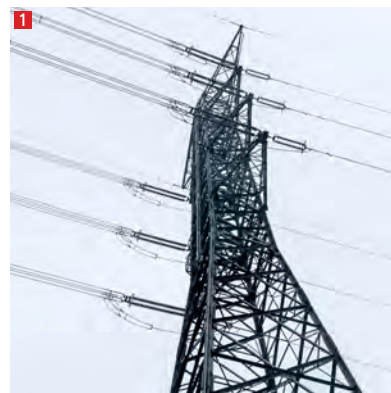
「東・西日本で電気の橋渡しをする ネットワークの要を増強中!!」

■ 電源開発送電ネットワーク株式会社 東西連系増強建設所 送電グループ 松野 賢太朗

発電した電気を消費地に送り届ける送電網の増強計画が各地で進む。災害などで電力不足に陥った地域に、周辺から電気を送って補う電力融通に加えて、近年再生可能エネルギー由来の電気を消費地に送る送電需要が増し、広域ネットワークの再整備が急がれるためだ。

とりわけ日本の東西で周波数の異なる電気をやり取りする上で、その分

岐点にある周波数変換設備が要の役割を果たす。Jパワーグループが保有する佐久間周波数変換所もその1つで、そこから両方向に電気を運ぶ佐久間東幹線・西幹線を含めて、従来の30万kWから60万kWへ設備容量を倍増させるための増強工事が進行中だ。
 「この工事は、既設線を活用しながら行う必要があるため、多くの区域では鉄塔を新設・架線してから既存の



1 既設の272号鉄塔では、増強工事中の60万kWの送電線（左側）と30万kWの送電線（右側）の境目が確認できる。2 山間深くの工事ヤードに向かう時は「原野を開くような高揚感」があるという。3 野外作業時には距離計、ペンライト、ハチスプレー、冷却剤などの安全装備品が欠かせない。4 長野県出身の松野さんは幼少期から鉄塔や送電線が好きで、念願がなって現職に就いた。5 佐久間周波数変換設備の増強に伴う佐久間東幹線の工事計画を話し合う。



POWER
PEOPLE

東西連系増強建設所

◀ 静岡県静岡市 ▶

新しいカミソリ体験で 未知の価値を生み出す

日本を代表する刃物メーカーである貝印株式会社が
世界初の「紙カミソリ」を発売。
脱プラスチックを目指し、
新しい体験や価値を生み出した
「紙カミソリ」の開発について話を聞いた。



組み立て前（上）と組み立て後の紙カミソリ（下）。



「攻める大和撫子」が追究する最善手

将棋女流棋士

山口 恵梨子



やまぐち えりこ
1991年、鳥取県出身。日本将棋連
盟所属の女流棋士・女流二段（堀口弘
治七段門下）。2003年、女流育成
会に入会。2008年、女流棋士とし
てデビュー。テレビやネット番組への
出演、ゲームソフトの制作にも関わる。
漫画家へのデビューは今後の目標。
<https://twitter.com/eirikoko1012/>

「攻める大和撫子」の異名を持
つ将棋女流棋士・山口恵梨子さ
ん。将棋には6歳で出会った。
「父から将棋を教わり、一緒に
将棋イベントに行きました。そ
こで、先崎学先生（現九段）の
十面指し（同時に10人を相手に
指す将棋）に衝撃を受け、女流
棋士になりたいと思いました」
多くのおじさんたちに可愛

がってもらった将棋道場時代を
皮切りに、女流棋士に成長して
いく同世代の仲間たちに刺激を
受け、高校2年生で念願の女流
棋士となった山口さん。20代は、
将棋の普及活動に力を注いだ。
30代となった今、どうしたら勝
てるのか、将棋の研究に専念し、
対局に臨んでいる。
「素晴らしい将棋ソフトも開発

されていますが、将棋はまだま
だ答えが見つからないゲー
ムです。今の実力、自身の研究
量で、この局面での最善手は何
か、常に考えています。将棋は、
研究量がすべてなので」
一日7～8時間をかけている
詰将棋や棋譜並べ、パソコンソ
フトでの研究などで培った実力
が、粘り強い攻めとなり、逆転

勝ちを呼び込む。
世代を超えて愛される人柄と
将棋の最善手を追究する熱意。
知れば知るほど、山口さんを応
援したくなるに違いない。
上／「棋譜の通りに駒を動かす、一局を再現
する『棋譜並べ』では、『玉将』の駒を使う挑
戦者の気持ちで研究しています」と山口さん。
下／幅広い世代に愛されている将棋。次世代
への継承のためには、「子どもがのびのびと楽
しめる環境づくりが大切だ」という。
取材・文／ひだいすみ 写真／竹見脩吾



1. パッケージから出した状態。
2. 刃が下になるようにひっくり返して、左右の紙を内側に折り曲げ、ハンドル部分を組み立てる。
3. 上の紙を下に折り曲げてヘッド部分をつくる。
4. 耳を首部分に差し込むと、ハンドルとヘッドができる。
5. 刃に貼付されているテープを剥がして、首部分に巻けば紙カミソリが完成。

「シェービングは水を使う作業なので、紙に耐水性を持たせることが条件になります。弊社は紙の専門家ではないので、製紙会社などに相談し、牛乳パックの技術を利用しようというところから、プロジェクトが始まりました」

最初は、簡単に組み立てられるアイスクリームのスプーンのような三つ折り構造を考えたが、ハンドルが安定しなかった。シェービングではハンドルに約200gの力が加わるため、それに耐えられる強度を持たせることが必要だった。何度も試行錯誤を繰り返し、最終的には、紙を5つ折りにし、耳を差し込んでハンドル部分をつくる学習雑誌の付録のような形に落ち着いたという。

「ほとんどの人は、ハンドル部分が紙でつくられていることに注目しますが、実はカミソリのヘッド部分にプラスチックを使用せず、金属だけでつくられている点もこだわりのポイントです」

カミソリのヘッド部分にはプラスチックが使われていることが多いが、紙カミソリでは、

開発は試行錯誤の連続 構想から約2年で発売へ

刃式カミソリを世界で初めて販売するなど、カミソリ業界で常に日本初や世界初の歴史を紡いできたのが貝印であり、世界初の紙カミソリの開発に挑戦することは、そんな貝印のDNAと言ってもよいだろう。



ハンドルの試作品。最初はアイスクリームのスプーン状のものだった。



雑誌とコラボした限定販売の紙カミソリ。



紙カミソリのパッケージ（左）は、縦170×横80mm、厚さ3.1mm。組み立て後（右）のサイズは、縦96×横41.6×厚さ17mm。

快適性を追求した 「1Dayカミソリ」

2021年4月、日本を代表するグローバル刃物メーカー、貝印株式会社が世界初（※1）の「紙カミソリ」を発売した。「紙カミソリ」といっても、刃が紙というわけではない。紙なのは手に持つハンドル部分。ハンドルはプラスチックが使われることが多かったが、紙を使用することで、脱プラスチックを目指した製品だ。

紙カミソリの開発を担当した、同社研究開発本部研究部・開発部次長の塩谷俊介さんにお話を聞いた。

「貝印は、1908年（明治41年）に創業した刃物メーカーですが、創業110周年を記念して、新しいイノベーションを起こしたいと、様々な部署のメンバーを集めた新規プロジェクトが始まりました。いろいろなアイデアを持ち寄った中に『1Day（ワンデー）カミソリ』というコンセプトがありました。長持ちはしなくてもいいので、毎回、清潔で快適な「カミソリ体験」をユーザーに提供するというコンセプトです」

貝印は、デイスボーザブルタイプ（使い捨て）のカミソリで、国内トップシェア（※2）を誇ることで知られる。「デイスボーザブル」をさらに突き詰め、快適性を追求したのが「1Dayカミソリ」ともいえるだろう。

実は、貝印では以前からプラスチック使用に強い問題意識を持ち、脱プラスチックの試

みを行ってきた。植物由来の生分解性プラスチックを使用した製品（1992年「KIIβ」）や土中の微生物により分解されて自然に戻る製品（1996年「エコレ」）を販売するなど、30年ほど前から様々な取り組みを行ってきたが、それが大きな話題になることはほとんどなかった。

「時代を先取りしすぎたのかもしれない」と塩谷さんは言う。「環境に優しい」というだけでは、当時のユーザーの注目を集めることは難しかったのだ。

カミソリ分野での 革新の歴史

貝印は、刃物製造で約800年の歴史を持つ岐阜県関市で産声を上げた老舗メーカーだ。創業者の遠藤斉治朗さんはポケットナイフでヒット商品をつくりあげたが、それに満足せず、1932年には、安全カミソリの製造を開始した。また、1998年に3枚刃替



貝印株式会社
研究開発本部研究部（兼 開発部）次長
塩谷俊介さん

※2
インテージSRIデータ「男性・女性使い捨てカミソリ市場（2020年6月～2021年5月）」

※1
金属だけでできたヘッドと紙ハンドルからなるカミソリ（特許第6894054号）



いとう・こん 1993年、東京都生まれ。2019年、歌集『肌に流れる透明な気持ち』を刊行。以後、『満ちる腕』、Iwaya Kahoとの展示図録『すごく近い』、ミニ歌集『hologram』(CPCenter)を刊行。また、浦和PARCOリニューアルコピーを担当するなど活躍中。
Instagram: @itokonda

『菊地成孔の粋な夜電波 シーズン13』16
ラストランと、ティアララ通信篇』

「ストレッチに生きよう。
思いがけないような、
変なことだけが、
あなたを正しさのすぐ隣に、
一瞬で連れて行ってくれる。」

漠としていた自分自身の心や大切な人への想いなどを、鋭く真っ直ぐな視点と平易かつ斬新な言葉で歌い上げる短歌が人気の伊藤紺さん。その伊藤さんの心をとらえたのが、上記の言葉だ。

「人生や世界は人間には理解できないことだらけだと思います。そういう理解できない『変なもの』を受け入れながら生きていくことが、本物の光というか、『正しさ』に近づくことなのだとか考えていたので、『やっぱり、そうだよね』と激しく共感しました」

人生についてしっかり考えて、しっかり計画しなければという「コツコツ型の人生」。それに疑問を抱いていた伊藤さんにとって、生きるうえで自信がついた言葉だった。短歌をつくる一方、コピーライターの看板も掲げている伊藤さん。短歌とコピーライティングにおける言葉の違いについて、「自分語」「社会語」という表現で説明する。

「短歌では、自分なりの感性で獲得した言葉、すなわち『自分語』を使います。一方、コピーライティングは、その時代に生きる人々に共有・共感される言葉のネットワーク、つまり『社会語』を使う仕事だと思っています」

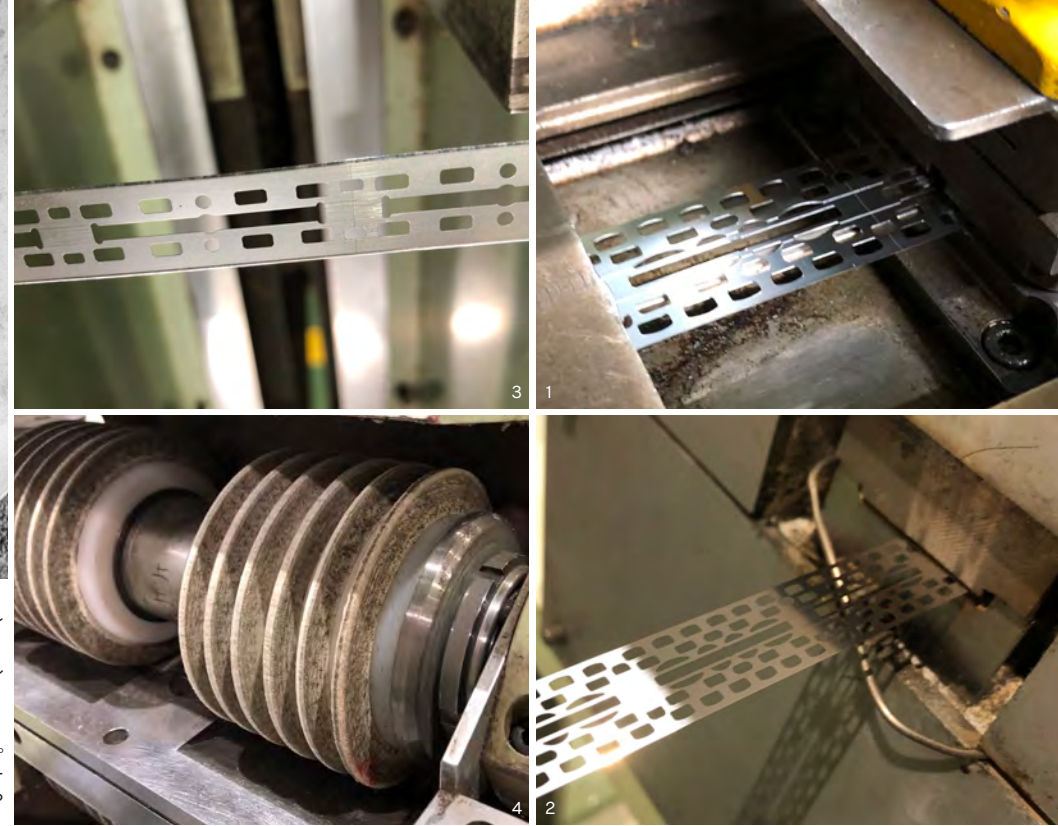
「自分語」も「社会語」も自由に駆使して、読む人がハッと表現を生み出す伊藤さん。今、自分の中で言葉の力が美しく高まってきている兆しを感じている。

「数年来の創作を通じて、自分で詠む力も作品を読む力もだんだんレベルアップしてきました。次は、新素材といってもいいような精度の高い表現の歌集ができるのではないかと、私自身ワクワクしています」

人生の喜びや悲しみ、愛おしさ……。どんな歌、どんな表現世界を味わえるのか、伊藤さんの次作が楽しみである。



1. カミソリの製造工程。テープ状のステンレス鋼をプレス機で打ち抜く。材料の厚みは0.1mmほど。
2. ステンレス鋼の組織を硬くするため、約1000℃に熱して、その後急速に冷却する。
3. 数種類の研磨材にかけて、刃を付ける。
4. 刃先を研磨して、髭剃りに最適な刃先に仕上げていく。
5. 貝印の新製品グルーミングアイテム「AUGER」シリーズは、刃物の機能性を追求し、「身だしなみを整える時間」を楽しむためのツール。



紙であることの効果と 未来に向けて目指すもの

はじめ、「2021日本パッケージングコンテスト(第43回)」で最高賞「経済産業省産業技術環境局長賞」、「第23回JDAデザインミュージアムセレクション」で「ゴールドセレクション賞」などを受賞。さらに、世界3大デザイン賞の1つとされるiF International Forum Design主催「IF DESIGN AWARD 2022」でも最高賞「IFゴールドアワード」を受賞することができた。

塩谷さんは「実は紙のほうがプラスチックよりもコストが高い」と話す。一般的にプラスチックは射出成形の金型代として初期投資の金額が大きいが、製造コストは安く抑えることができる。一方、紙は金型代は安いものの、原材料費や製造コストがプラスチックよりも高くなってしまうのだ。

「紙カミソリは厚さ3mmでカードのような形状なので、出張などに携帯するのも便利というまったく新しい体験を提供することができました。また、雑誌や小冊子などに付録として付けることも簡単です。印刷のデザイン変更も簡単なので、様々なデザインを施すことができるなど、こうした紙特有の機能によって、これまでのカミソリにはなかった新しい価値が生み出せたと思います」

貝印は、有名ファッション誌や有名人とのコラボ商品を限定発売し、これらはすべて完

売した。

また、「#剃るに自由を」をテーマに体毛に悩む小中学生に向けて、正しい剃り方や毛の知識を学べる紙カミソリ付きの小冊子『FIRST SHAVE BOOK(ファーストシェイブブック)』を配布するなどの活動にも活用。これらは紙カミソリだからできた活動とも言える。

塩谷さんは「コロナ禍が終息して、海外の観光客が戻ってきたら、日本らしいデザインのものや、京都や奈良限定アイテムなども受けるのではないかとさらなる可能性にも言及する。

最後に塩谷さんへこれからのカミソリ開発の方向性について聞いた。

「製品開発には2つの方向性があり、一つは、機能性を極限まで高めていく方向。もう一つは、技術的には一般的なものでも、新しい使い方や快適性などを消費者に提案する方向。この2つの方向性をこれからも追求していきたいと思っています」

貝印株式会社

1908年(明治41年)、刃物の町として有名な岐阜県関市に創業したグローバル刃物メーカー。本社は東京都千代田区にあるが、製造を行うカインダストリーズ株式会社は岐阜県関市にある。現在、生活に密着した刃物を中心とするカミソリ、包丁のほか、医療用メスなど、1万アイテム以上の商品を展開している。

<https://www.kai-group.com/>

第70回 定時株主総会を開催

J-POWERは、6月28日、東京プリンスホテル（東京都港区）にて、第70回定時株主総会を開催しました。

監査報告や第70期の事業報告、連結計算書類の内容などの報告を行いました。

続いて、第1号議案 剰余金の処分の件、第2号議案 定款一部変更の件、第3号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く。）12名選任の件、第4号議案

監査等委員である取締役4名選任の件、第5号議案 取締役（監査等委員で

ある取締役を除く。）の報酬額設定の件、第6号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く。）に対する株式報酬制度導入の件、第7号議案 監査等委員である取締役の報酬額設定の件、株主提案である第8～10号議案 定款一部変更の件を上程しました。質疑・審議の後、議案の採決を行った結果、第1～7号議案は原案どおり承認可決、第8～10号議案は否決されました。

本総会終了後の取締役会において役員の新体制は次のとおりとなりました。

取締役新体制	
代表取締役会長	村山 均
代表取締役社長 社長執行役員	渡部 肇史
代表取締役 副社長執行役員	尾ノ井 芳樹※
取締役 副社長執行役員	杉山 弘泰 菅野 等 萩原 修（新任）
取締役 常務執行役員	嶋田 善多 笹津 浩司 野村 京哉（新任）
取締役	梶谷 剛 伊藤 友則 ジョン プカナン
取締役 監査等委員	福田 直利（新任） 藤岡 博（新任） 中西 清（新任） 大賀 公子（新任）

※代表取締役新任

米国・ジャクソン火力発電所の商業運転を開始 ～自社開発による高効率な大規模ガス火力発電所～

J-POWERは、米国現地法人（J-POWER North America Holdings Co., Ltd.）を通じて建設してきたジャクソン火力発電所（以下、ジャクソン発電所）の商業運転を開始しました。

ジャクソン発電所は、J-POWER USA が2007年から運営参画しているエルウッド発電所の隣地において、J-POWERが許認可取得から建設・操業まで一貫して行うプロジェクトとして2019年6月に着工し、計画工程通りに建設を進

め、5月の運転開始を迎えました。本発電所はJ-POWERにとって米国市場において累計12件目、PJM※市場では5件目の発電所となります。

ジャクソン発電所は、米国で最も大規模な自由化市場であるPJM市場のうち、大需要地であるシカゴ都市圏の近傍に立地しています。最新の高効率ガスコンバインドサイクル発電所であり、高い稼働率が期待され、環境への配慮と安定的な電力供給の両面で地域に貢献しま

す。また、簡易な改造にて、燃焼時にCO₂を排出しない水素の燃焼が可能な設計となっていることから、水素利用の検討を進める予定です。

※ PJMは、米国東部地域における独立系統運用機関（Independent System Operator）で、北米最大の卸電力市場の運営、電力システムの運用を行っている。運営地域はその名の通りペンシルバニア・ニュージャージー・メリーランドから始まり、現在はデラウェア・イリノイ・インディアナ・ケンタッキー・ミシガン・ノースカロライナ・オハイオ・テネシー・バージニア・ウェストバージニア・ワシントンDCも含んでいる。



ジャクソン火力発電所 プロジェクト概要	
場所	イリノイ州ウィル郡エルウッド村
発電方式	ガスコンバインドサイクル
出力	120万kW（60万kW×2ユニット）
燃料	天然ガス
事業会社名	ジャクソン・ジェネレーション社 （Jackson Generation, LLC）
販売先	自由化市場であるPJMにてマーチャント運営
着工時期	2019年6月26日
運開時期	2022年5月4日
当社出資比率	100%

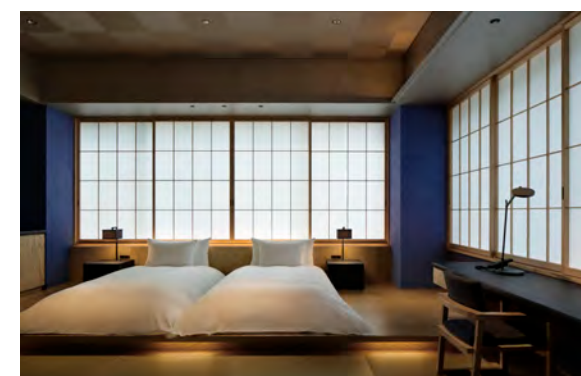
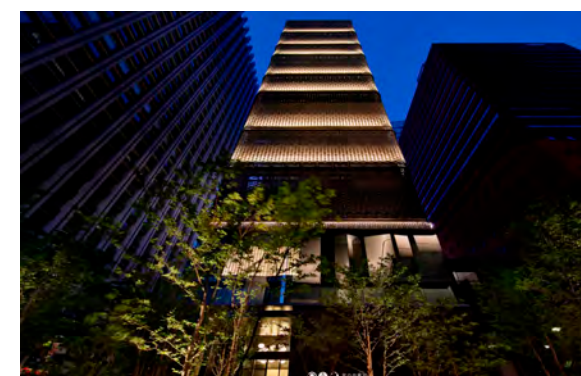
関連情報：対談会場「星のや東京」について

伝統的な旅館のあり様を都心の高層建築に組み込めば

星野リゾートが「独創的なテーマで圧倒的非日常へいざなう」をコンセプトに展開する「星のや」。その一つである「星のや東京」がGlobal Vision（P.6～12）の対談会場。東京都心・大手町にある地下2階、地上17階の近代的な高層ビルだが、その中にはまさに「ザ・日本旅館」。周辺のオフィス街とは隔絶された異空間だ。玄関で靴を脱ぎ、通路もエレベーター内も畳敷きという純和風の空間を進むうち、禅の心を表現したという空気感に深い安堵を覚え、高揚感に包まれる。

一般的なホテルのようなフロントはなく、和装の案内人が玄関で丁寧に迎え入れてくれる。スタッフは、日々創意工夫を重ね、東京の文化の魅力が詰まった宿泊者向けのアクティビティを生み出している。高いおもてなしの技を磨き続けられる環境があるのは、まさに「フラットな組織文化」が体現された結果だ。

ここ「星のや東京」で圧倒されるのは館内を埋め尽くす「和」の心。日本古来の旅館のあり様を貫きつつ、そこに現代のホテルに備わる機能性や利便性、快適



性も巧みにとり入れた。建物や庭からなる横の展開を、高層建築の縦の空間に組み込んだ、いわば「塔の日本旅館」なのだ。

りませんでした。だから今、私たちは日本旅館を再び進化させたいのです」その進化の最先端に「星のや東京」は置かれているわけだ。「和」の心に満ちたおもてなしの技に加えて、西洋型ホテルに引けをとらないサービスと機能。

軽井沢の温泉旅館がルーツの星野リゾートにとって、近年、存在感が薄れてきた日本旅館へのテコ入れは重要課題の一つ。星野佳路代表はこう語っている。「日本旅館が勢いを失ったのは、どこかで進化を止めてしまったから。形式に捉われ、旅行者の変化への対応も十分ではあ

「ホテルの1スタイルとして日本旅館を位置づけていきたいと考えています。日本に來たから日本旅館ではなく、快適でサービスが素晴らしいから日本旅館に泊まるという市場を創造していく。その先には必ず日本旅館が海外の大都市へ出て行くチャンスがあるはずだ」

上／都心のオフィス街とは思えぬ静寂に包まれた「星のや東京」。中／和の建築美に満ちた客室で旅館本来の逗留スタイルを味わう。下／玄関で和装の案内人に出迎えられ靴を脱ぐと、畳敷きの異空間。



2021年度連結決算

● 経営成績

(1) 収益

電気事業の火力発電所利用率の低下により火力の販売電力量は大幅に減少しましたが、電力販売価格が上昇したことや卸電力取引市場等から調達した電力の販売が増加したこと等により、売上高（営業収益）は前期に対し19.3%増加の1兆846億円となりました。営業外収益は、持分法投資利益の増加等により、前期に対し100.7%増加の225億円となり、経常収益は前期に対し20.3%増加の1兆1,071億円となりました。

(2) 費用

退職給付費用の減少はあったものの、電気事業の他社購入電源費や火力の燃料費および定期点検等修繕費の増加等により、営業費用は前期に対し20.0%増加の9,976億円となりました。営業外費用は為替差損の計上等により、前期に対し30.5%増加の366億円となり、経常費用は前期に対し20.3%増加の1兆342億円となりました。

(3) 利益

経常利益は前期に対し19.6%増加の728億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等の税金費用が減少したこと等により、前期に対し212.4%増加の696億円となりました。

J-POWERグループの2021年度連結決算は、売上高1兆846億円、経常利益728億円、親会社株主に帰属する当期純利益は696億円となりました。

● 財政状態

(1) 資産の部

円安の影響に加え、インドネシアセントラルジャワ石炭火力発電所や米国ジャクソンガス火力発電所建設工事の進捗および流動資産の増加等により、前年度末から2,242億円増加し、3兆661億円となりました。

(2) 負債の部

前年度末から1,137億円増加し、2兆1,020億円となりました。このうち、有利子負債額は前年度末から1,217億円増加し、1兆7,864億円となりました。

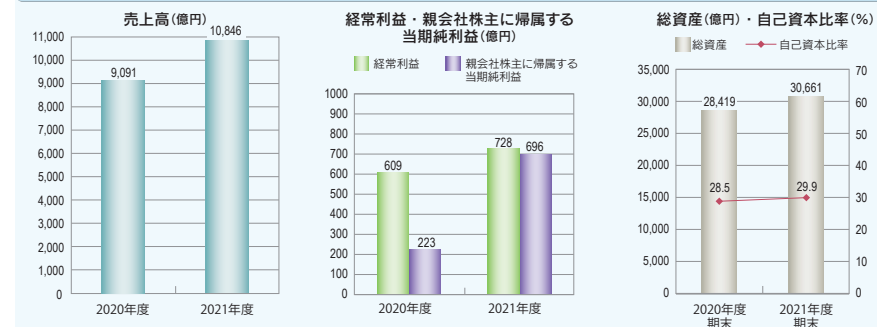
(3) 純資産の部

親会社株主に帰属する当期純利益の計上に加え、繰延ヘッジ損益や為替換算調整勘定の増加等により1,104億円増加し9,641億円となりました。

● 業績予想（2023年3月期）

電気事業では水力は平年並みの出水を想定、火力では定期点検の日程および一部発電所の設備トラブルによる影響を見込む一方、火力の燃料価格の上昇および海外事業ではタイ国および米国での発電計画量を織り込み、売上高は2022年3月期に対し31.9%増加の1兆4,310億円、営業利益は石炭価格の上昇による豪州連結子会社での石炭販売収益の増加等により同26.5%増加の1,100億円、経常利益は同37.3%増加の1,000億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上した繰延税金資産による法人税等調整額（益）の反動減等により同3.9%減少の670億円となる見通しです。なお、2022年3月期より5円増額となる1株につき80円（うち中間配当40円）の配当を予定しています。

● 経営指標



エネルギー供給のカーボンニュートラルに向けた国内CCSの事業化調査への共同取り組み

J-POWERとENEOSホールディングス株式会社（以下、ENEOS）は、エネルギー供給のカーボンニュートラル化を目指し、国内CCS^{※1}の事業化調査に両社の技術や知見等を活かして共同で取り組むこととしました。

両社は、化石燃料の利用に伴うCO₂排出量削減を図るべく、国内での大規模なCCSの事業化調査に共同で取り組みます。加えて両社は、カーボンニュートラルに積極的に取り組む様々な事業者とも連携し、2030年に向け国内で初めての本格的なCCSを実装化することで、エネルギーの安定供給を果たしつつ、わが国の温室効果ガス排出削減目標の達成への貢献を目指します。

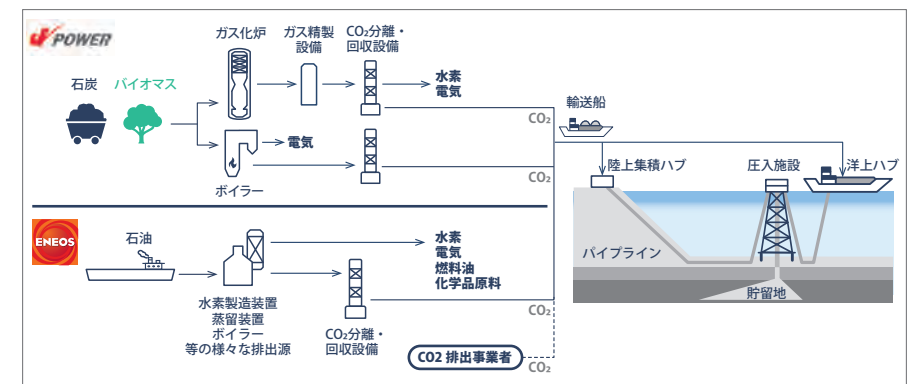
J-POWERは、風力・原子力などのCO₂フリー電源開発をさらに加速化することに加えて、これを補完する調整力・

供給力としてCO₂フリー水素発電を実現し、2050年に向けて電力供給のカーボンニュートラル実現を目指しています。CCSの取り組みはCO₂フリー水素発電の実現に不可欠であり、「J-POWER “BLUE MISSION 2050”」のさらなる具体化を図るものです。

本件をはじめ両社は、再生可能エネルギーやCO₂フリー水素分野においても、

新たな取り組みを検討していきます。その一環として、J-POWERのバイオマスガス化・CO₂回収技術とENEOSのCO₂地下貯留技術を組み合わせ、2020年代後半までにCCUS^{※2}実施とCO₂フリー水素製造の実証を目指します。

※1 CCS：Carbon dioxide Capture and Storage（CO₂回収・貯留技術）
 ※2 CCUS：Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage（CO₂回収・利用・貯留技術）



新桂沢発電所・熊追発電所の営業運転を開始

J-POWERは、北海道三笠市で進めてきた新桂沢発電所新設・熊追発電所更新計画において、4月13日に熊追発電所、5月27日に新桂沢発電所の工事を完了し、営業運転を開始しました。

本工事は、国土交通省北海道開発局による幾春別川総合開発事業の一環として治水機能向上を目的とした桂沢ダムのかさ上げに伴い、桂沢発電所の廃止と新桂沢発電所の建設、ならびに熊追発電所の設備更新を行ってきたものです。

新桂沢・熊追発電所の営業運転開始により、J-POWERが保有する水力発電所の最大出力合計は8,577,369kWとなりました（2022年5月27日現在）。

発電所概要	
所在地	新桂沢発電所（新設） 北海道三笠市
最大使用水量	23.5m ³ /s
最大出力	16,800kW
着工	2019年 4月
運転開始	2022年 5月
所在地	熊追発電所（更新） 北海道三笠市
最大使用水量	4m ³ /s
最大出力	5,100kW
着工	2018年 4月
運転開始	2022年 4月



熊追発電所全景



新桂沢発電所全景

📁 読者プレゼント

「Power of Words 私の好きな言葉」に登場いただいた歌人・コピーライターの伊藤紺さんの『hologram（ホログラム）』の著者サイン入りの歌集をプレゼントします（抽選で3名様）。

①郵便番号 ②住所 ③氏名 ④本誌の印象的だったコーナーやご感想を明記の上、2022年9月7日（水）までに郵便はがき（当日消印有効）で下記住所「J-POWER『グローバルエッジ』編集室 読者プレゼント係」宛てに、または下記メールアドレス宛てにご応募ください。



2022年7月15日発行（非売品）
 発行：電源開発株式会社
 〒104-8165 東京都中央区銀座6-15-1 TEL:03-3546-2211(代表)
 URL: <https://www.jpowers.co.jp/> e-mail: globaledge@jpowers.co.jp
 編集・発行人：広報室長 下田 総一郎



*本誌発行からWebサイトへの掲載までにタイムラグが生じることがあります。