でん太の教えてドクター

その③　予防歯科の時代

お話／足立優歯科診療所　足立　優　院長

でん太　ドクター、山で採れたごちそうを、おすそ分けに持って来たよ！

Dr.　えっ、もしやマツタケ？うれしいなー、どないして食べよ！

でん太　マツタケちゃうよ。山のごちそうと言えば、どんぐりに決まっとうやん。

Dr.　…。

でん太　今年はようさん採れたから、ぼくの自慢の前歯も、毎日フル回転のエンジン全開やわ。

Dr.　そしたらメンテナンスは万全なわけやね。

でん太　メンテナンスって何？

Dr.　定期的に歯をチェックして、生涯健康なお口で過ごすことやね。

でん太　えー、そんなん面倒やわ。歯医者さんには、痛くなったら行けばいいやん。痛くもないのに行くのんいややわ。

Dr.　うん、たいていの人は、痛い・腫れた・詰め物がとれた時でないと来ないからね。でもね、痛みが出た時には、もう病気が進行している場合が多くて、ひどい場合は、治療にとてつもない時間とお金がかかり、痛みも伴うよ。それに、どんなにお金と時間をかけても、削った歯や抜いた歯は、再生されたわけではなく、一生戻ってこないからね。病気になる前に予防さえしていれば、歯科医院で恐怖の体験をすることはなくなるよ。

でん太　へー、痛くなってからでは、もう遅いんやね。

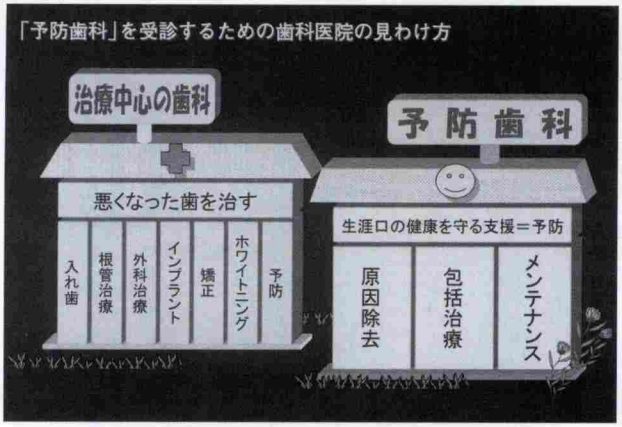
Dr.　そうやねえ、歯は修理するものではなくて、歯を悪くしない、治療しないですむように、歯科医院を上手に利用しないとね。

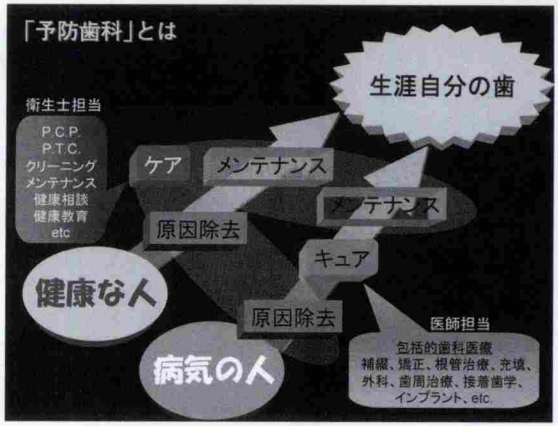
でん太　そうか、一生自分の歯でおいしく食べられたらいいね。

Dr.　そのためにも予防歯科が必要なんだ。最近「予防歯科」を掲げている医院が多いけれど、治療を行ってから「ついでに歯石をとりましょう」「歯磨きも大切なので勉強して下さい」と言ったり、個別の対応をせずに、お誕生日検診や画一化したシステムでメンテナンスを行っているのは、あまり正しい予防歯科とはいえないね。まず患者さん自身がこうありたいという期待を守るために、①歯を削る前に病気の原因を取り除く②虫歯の治療であっても、歯周病や噛み合せの関係に配慮して総合的に治す（包括医療）③健康な状態を維持するように管理するこのプロセスを踏んだシステムがほんとうの意味での予防歯科といえるんだよ。

でん太　ぼくも最後まで自分の歯で食事ができたら嬉しいなあ。

Dr.　歯科医は好んで歯を削ったり抜いたりしないし、患者さんの痛がる顔は出来れば見たくないからね。若い頃から積み重ねてき





た汚れの影響が、40代、50代になって現れやすくなるから、若いうちから丁寧に歯磨きを行い、予防に注意を払っていれば、何歳になろうと良い状態の歯を保つことができるよ。21世紀の歯科医療は、Cure（キュアー／治療）からCare（ケアー／予防）の時代。なんといっても予防、治療、管理の3つの柱が基本やね。10年後、20年後を見据えた予防歯科を受診し、できるだけ自分の歯を残して、快適な食生活が送れるようこころがけたいね。

でん太　ドクター、毎年年末年始に、なぜか突然歯が痛みだしたっていう話し聞くけど、そうなん？

Dr.　あー、そういう患者さんけっこう多いよ。

でん太　この時期は忘年会なんかでお酒の席も増えて、酔っぱらって歯磨きせんと寝てしまうことあるからなあ…。

Dr.　それに一年の疲れから身体の抵抗力も弱まり、歯肉の炎症が起こりやすくなって、お口にとって最悪の環境ができてしまうんやろね。そこへ緊張の糸が切れる年末年始に突然『歯の痛み』に襲われる。歯医者に行こうとしても、どこもみんな休診でせっかくのお正月が歯痛でだいなしになり、たまたま開いてる歯科医院へ駆けこむことになってしまうんよ。でも、かかりつけの歯科医院ではないから、けっこうトラブルの原因になることも起こっているよ。歯医者なんか行きたくない、関わりたくない、その気持ちよくわかるけど痛くもない、腫れてもいないうちに一度歯科医院の門をたたいてみるべきやね。

でん太　ドクター、ぼくも早速予約するわ。お代はどんぐりでね。

Dr.　…。

■**足立　優**（あだち まさる）1960年生まれ。大阪歯科大学卒。1988年米国留学後、神戸市東灘区に足立 優歯科診療所開設。行動医学の概念を基盤とした自己決定に基づく予防管理中心型の歯科医療を展開する。

足立　優歯科診療所
神戸市東灘区岡本1・3・33
TEL 078・411・0024　FAX 078・411・0056
e-mail.adachi@kba.att.ne.jp
http://ado.pr-business.net
※改訂リスボン宣言、患者の権利、これからの医療スタイルなど、くわしく情報をお知りになりたい方は、Dr.足立までお問い合せ下さい。

海・船・港

魅力あるウォーターフロントづくり　その⑤

文・上川庄二郎
絵・柳原良平

CRYSTAL HARMONY

海・船・港によって支えられてきた神戸に、外国クルーズ船はもとより日本のクルーズ船ももっと積極的に誘致してゆこう、とは前回で詳述した。シリーズ最後の今回は、これまで取り上げてきた事柄を総括して、幾つかの新しい提案をしてみよう。

七、市民クルーズを企画しよう！

先回の**五**の①、②の「時間的な余裕がない」「高い」、あるいは③、④の「適地がない」「気象条件が悪い」といった点をどう克服するかも大きな問題である。

そこで、瀬戸内海に目をつけた市民クルーズを考えようという提案をしたい。「神戸港は、風光明媚な瀬戸内海という観光資源の東端に位置するという日本一恵まれた条件にある港である」、と第3回で述べた。この利点を大いに活用しようというわけである。

往復1000㎞だから、4～5日掛けてゆっくりとクルーズすればよい。4～5日が長すぎるというのであれば、二分割してもよい。例えば、神戸には平家ゆかりの史跡も多い。瀬戸内海は平家の住処も同様だったわけだから、これに因んだテーマ性のあるクルーズを企画してもいいのではないか。もちろん、市民クルーズであるから、市や新聞社などにも後援してもらう。もちろん、港湾使用料などは大幅に減免するか無料にする。募集のPRは、市の広報紙をはじめ新聞・テレビ等で取り上げてもらえれば、エージェント等の募集費用も軽減されるはず。

「浮かぶ老人ホーム」などと酷評される向きには、恐らく、日本人の余暇に対する考え方は、これからますます高齢化が進むにつれて変ってゆくと言いたい。ご承知にように、世はカルチャーブーム。お年よりの教養指向には極めて高いものがある。したがって、テーマ性のある教養指向型のクルーズは人気を呼ぶものと考えるが如何なものだろう。老人を元気にすることは、介護老人を減らすことにつながろうというものである。

ただ、前月号でも述べたように、今の日本には余りにも船腹数が少ない。しかも、船社は、どうしても採算のよいところにしか配船しない、といったことが見え見えである。これでは、神戸発着のクルーズを増や

したいと思ってもなかなか難しそうである。（これは、**九**で取り上げる）

八、大河ドラマ「義経」「新撰組」にあやかろう！

震災から10年の節目の年2005年には、NHKの大河ドラマ義経が放映されることになっている。義経と言えば、神戸ゆかりの歴史上の人物である。一の谷に続いて、瀬戸内は義経と平家が壮絶な戦いを繰り広げた舞台である。その前年（2004年）の大河ドラマは、「新撰組」である。これにも神戸ゆかりの坂本龍馬が登場する。神戸にとって、風見鶏以来のこの久々のチャンスを逃してはいけない。

九、NPOを立ち上げよう！

七で取り上げてきたような市民クルーズは、現状では行政主体で取り組むには限界がありそうだ。

そのために「KOBE客船クルーズをたのしむ会」といった行政の手の届かないところをバックアップするようなNPO組織がぜひとも欲しい。そして、この会が市民クルーズを支援し、神戸港を活性化するサポート役を果たすことになれば本物になる。因みに、清水港では、10年も前から「クルージングを楽しむ会」を組織し、会長には、クルーズに熱心な民間人が就任している。今では、250名を擁するまでに発展し、外国船を含め、年間10数隻のクルーズ船を誘致している。清水港の実績からすれば、神戸港には、年間100隻を超えるクルーズ船が入港しても不思議な数字ではない。

神戸港にとって、当面必要なことは、市民クルーズを立ち上げるために一緒になって汗を流してくださる市民の結束である。幸い、「神戸元気宣言」を標榜しておられる地元の神戸新聞社にも応援していただきたいと思っている。また、100名余りの方々に発起人をお願いすることにしているが、この方々にも絶大なご支援を賜わりたいと考えている。いよいよ年明けから、会員の募集を始めることになる。沢山の方にご入会いただきたいものと期待している。

次いで手がけたいことは、わが国のクルーズ船の船腹が少ないことに対して、今の中型クルーズ船よりも小回りの利く数千トンクラス（乗客定員150～200人程度）のクルーズ船（現在のルミナスやコンチェルトのような非宿泊型の観光船ではなく、宿泊施設の整った船）を神戸港をマザーポートとして配備し、主として、瀬戸内沿岸を対象としたクルーズを恒常的なものに仕立ててゆくことである。それは、現在の船腹数では、如何に在来船社の協力を得たとしても、神戸港への配船を大幅に増やすことは難しいと言う現状認識によるものである。

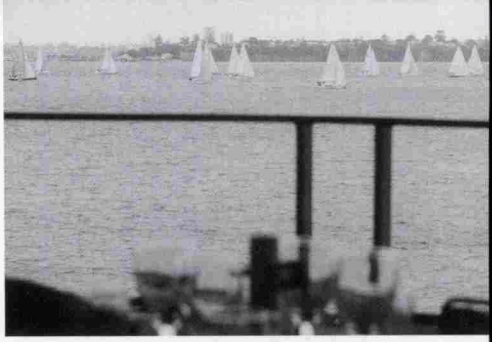
このためには、瀬戸内沿岸の府県や関係市（港湾管理者）に加え、JR西日本やJR四国、エアライン、クルーズエージェントなどにも呼びかけ、協働して瀬戸内クルーズを盛り上げてゆく仕掛けづくりが必要かつ重要なポイントになる。

十、交流の機会を増やそう！

何の交流もないところには人の往来もない。このことは、遠方から神戸への入込み客が少ないと、第2回で述べたことでもお分かりいただけよう。そのためには、何らかの切っ掛けが必要である。まずは、神戸ゆかりの人々を通じて、交流を広められないかを考えてみよう。例えば、高田屋嘉兵衛といえば、函館では神様のような存在である。ここは、函館市と話し合って、高田屋嘉兵衛をテーマに相互交流を図るのはどうだろう。「菜の花の沖クルーズ」とでも銘打って、北前船のたどったコースで神戸から函館までを往復する。往路は神戸の方々が、復路は北海道の方々に乗ってもらおう。これを、少なくとも年一回以上定期的に実行するのである。そうすれば、神戸、函館間に空路を開設する必然性がでてこよう。幕末に神戸や日本中で活躍した坂本龍馬も取り上げ高知をはじめ長崎、下関なども交流の輪を広げてゆきたい。

また、神戸は明治以降に栄えた港町である。したがって、四国、九州をはじめ全国からの人が集まっている。こうした人たちが、それぞれに県人会などを持っているが、これらの人脈もぜひ生かしてゆきたい。

特に人的なつながりがなくても、陸路では行けない



アフター5をヨットで楽しむ市民
さすが帆のまち！
ニュージランド・オークランド港上屋レストランから

屋久町と提携して、「屋久島世界自然遺産クルーズ」を考えて見てはどうだろう。修学旅行などには、最適のモデルにならないだろうか。

神戸は、古くから中国とは縁が深い。市内には、中国人の有力者も多く居住しておられる。友好都市・天津や上海などとの人の交流ももっと深める必要がありそうだ。

この他、デパートではずっと以前から行なわれているが、もっと日本各地との観光・物産展を通じた相互交流を増やすことができないものだろうか。先ず手始めに、函館や高知の朝市を呼ぶことはできないだろうか。海外の姉妹都市などともそれができるなら、なお喜ばしい。

医療産業都市など産業経済面からも充実したまちづくりが進めば、名実ともにコンベンション都市・神戸を世界に売り込んでゆけ、交流の輪が拡がる。

ここに掲げたのは、私の思いつくほんのわずかな例に過ぎない。多くの人の英知と情報を集積すれば、もっともっといい知恵が浮かんでくるはず。いずれにしても、こういった知恵の一つひとつの積み上げが大事であることだけは間違いない。

こうして、交流の機会が増えれば、自然に人の流れも増えてくる。そうすれば、陸・海・空の交通結節都市を目指す神戸の港も空港も新幹線ももっと多くの人々に利用されるようになるはずである。

十一、マリーナで〝DO〟の観光を！

十月号で、一突から四突に掛けての串形突堤は、原型のまま活かしてマリーナ化しよう、と述べた。〝DO〟の観光の目玉として、是非ともマリーナは整備したいものである。

現在の日本では、ややもするとヨットやクルーザーと言うと、金持ちの遊びとしてしか受け取られていない。しかし、ニュージランドのオークランド（人口150万人）は、「帆のまち」と言われ、市民3世帯に1艘と言う普及ぶり。これをどう理解したらよいのだろう。

今日までの日本のマリーナは、どちらかというと交通の便の悪いところにしか造られていない。しかし、このマリーナを庶民のものにするには、何としてもダウンタウンに近接した既存の港に造ることが望まれる。これは、大型クルーズ船のターミナルがダウンタウンに近いところに必要な理由と同じである。

次に、マリンスポーツを盛んにするには、そのクルージング適地が必要なことである。それには、瀬戸内というこの内海は、叶ってもない好適地である。

ここで若干の問題は、現在、倉庫、港湾業を営んでいる業界の方々のご理解、ご協力をいただき、営業の対象を〝もの〟から〝人〟に変換していただく必要があることである。つまり、ヨットやクルーザーのクラブハウスを運営し、ヨット教室を開き、貸しヨット業、ヨットのメンテナンス業などを手がけてもらいたいことである。また、初心者への対応として、ヨットに興味が湧くような仕掛けが必要である。そのためには、金持ちでなくとも、貸しヨットを用意して自由にヨットが楽しめるようにする。初心者や未熟練者には、インストラクターを配備するなど、きめ細かい対応も要る。そのために、神戸港に大学のヨット部のクラブハウスを提供し、現役の部員やOBの皆さんにインストラクターを引き受けてもらうのも一つだろう。

こんなマリーナづくりができれば、必ずや、〝DO〟の観光も増えるはず。今までの日本にない新しいタイプのマリーナを造りたいものである。

十二、スーベニールは欠かせない！

「観光プロデューサーとして有名なアラン・フォーバス氏は、『観光開発に道路とか飛行場とかホテルをつくるのは二の次。それらは、観光のサポートをする施設であって、観光そのものではない。先ずは、観光そのものの施設、あれがあるから○○へ行きたいというアトラクティブをつくれ』といった。そのアトラク

ティブとは何か、と聞いたら『第一にヒストリー、第二にフィクション、物語、第三に音楽と料理、第四にガール&ギャンブル、第五にサイトシーイング、第六にショッピング、つまり品揃えが良くて安価な商店街だ。このうち三つを揃えろ！』と教えられた」（堺屋太一）

このうち、第一から第五までは、第四を除きこれまでに取り上げてきた。最後に残されたのが第六のショッピングである。

観光地には、ショッピングは欠かせない要素である。スーベニールは、訪れる方にとっても来てもらう方にとっても双方の架け橋となるツールである。

今、タヒチが売れに売れているのは何故か？　もとより、ここに挙げられた六つの要素をほとんど完璧に揃えているからに他ならない。つまり、ラグーンに囲まれた風光明媚な島嶼群、タヒチをこよなく愛したポール・ゴーギャン、パレオをまとって踊る官能的なタヒチアンダンス。そして、極めつけは、スーベニールとしてあのきれいなラグーンで育んだ大粒の黒真珠である。

タヒチに追い上げられた日本は、1997年を境に真珠王国の座から滑り降りてしまっている。最盛期は、世界のシェアの80％を占めていたのが、今や30％にも満たないという凋落振りである。真珠のまち神戸の名も影が薄い。

果たして、今の神戸に、来訪者を夢中にさせ酔いしれさせるようなスーベニールがあるのだろうか。このようなスーベニールのあることが、集客都市の究極の条件だと言っても過言ではなさそうである。

知恵を働かせて、神戸ならではの魅力あるスーベニールを開発してほしいものである。

十三、結びに代えて

海・船・港とともに発展してきた神戸港が、再び往年の活気を取り戻し、神戸に日本中、否世界から沢山の人が訪れるような〝まち〟になることを期待し夢見ながら、この連載を続けてきました。

オーケストラが、少ない楽器、単一の楽器では成り立たないのと同じで〝まち〟が、人で賑わう集客都市になるには、差別化された数多くのアトラクションが複合し、融合して初めて達成できるのです。オーケストラ（集客都市）は、卓越した指揮者（リーダー）とそれぞれの楽器（差別化された素材。ここでは、**海・船・港**にまつわる素材）を演奏する洗練された楽団員（各々のアトラクションの経営者）たちの〝**気**〟が最高潮に達して奏でられたとき、名演奏（〝まち〟の賑わい）が生まれ、聴衆（神戸市民）も魅了されるのです。

その（神戸は面白くて愉しい〝まち〟だという）噂を聞いて、その演奏を聴きたいと思う聴衆（神戸市民以外の人々）が遠くからやってくる（近者説、遠者来）。結果として、このオーケストラは、何回も演奏を繰り返（リピート）し、ますますその名声が内外に高まってゆくのです。

今年の阪神タイガースが、日本一こそ逃したものの、リーグ優勝できたのはまさにこのとおりだったのではないでしょうか。球団、監督、コーチ、一人ひとりの選手、それに満席のスタンドを熱気で溢れさせた、あるいはテレビにかじりついたファンが、〝**気**〟を一にして勝ち取ったものではなかったでしょうか。

市や財界、市民そしてそれぞれの分野で活躍されているプロフェッショナルの皆さん、地元の皆さん！県にも応援してもらいましょう。みんなが一体となり〝**気**〟を一にして、他所にない賑わいのある〝まち〟神戸を実現するためにスクラムを組んで取り組んでゆこうではありませんか。そうすれば道は必ず開けます。

いささか比喩めいた結びとなりましたがこれで幕引きとさせていただきます。ご愛読本当に有難うございました。

引き続き、神戸活性化のために、読者の皆さんの絶大なご支援がいただけますことを期待しております。

■かみかわ　しょうじろう
1935年生まれ。神戸大学卒。
神戸市に入り、空港対策室長、消防局長を経て定年退職。現在、関西学院大学、大阪産業大学非常勤講師。

BLOOMING MEADOWS
FLOWERS & WEDDINGS, KOBE

二人で観た映画のワンシーンのような思い出に残るガーデン・ウエディングを…

★ロマンチックなウエディングを

甲南山手の閑静な住宅地に、静かに佇む都会のオアシス・ブルーミンメドー。オーナー渡辺拓也氏の、地域に安らぎを与える空間を提供したいとの考えから、カナダ杉を使った本格的なログハウスが建てられ、2階にはカフェレストランが開店。結婚式やミニコンサートができ、カルチャー教室も開かれています。

造園家のオーナーが自ら手がけたというイングリッシュガーデンは、四季おりおりの花と緑に囲まれたロマンチックな雰囲気。経験豊富なブライダルスタッフがいるので、二人だけのこだわりのセレモニーが実現します。お料理は旬の食材と手作りにこだわったメニューに大満足。ログハウスならではの温かいパーティになることでしょう。

心地よい
カナディアンログハウス

★ティータイムにはハーブティーを

木漏れ日の庭を見下ろすウッドデッキのさわやかなオープンカフェで、ハーブティーや薫り高いコヒーを心ゆくまで味わってみませんか。週替わりのランチコース1500円、本日のデザート700円も人気です。オープンは11時30分～19時。12月からは夜も営業。木のぬくもりに包まれてお話もはずみます。

アットホームなパーティーで楽しい時間を

青空のもと色とりどりの花と緑に包まれ、
純白のヒロインに

★園芸・ガーデニングコーナー

鉢花、観葉植物、洋蘭、植木、ハーブなど、幅広く季節の植物を取り揃えています。プロのアドバイスで、お庭の装飾やインテリア、大切な人へのプレゼントにと夢が広がります。10時30分～18時まで営業。

都会とは思えない安らぎのゆったり感、ぜひ癒しの風に吹かれてみてはいかが。

■森のギャラリー　ブルーミンメドー

神戸市東灘区本山中町2・9・29
TEL 078・453・8717
FAX 078・453・1186
E-mail wfg@d3.dion.ne.jp
http://www.d3.dion.ne.jp/~wfg
水曜日定休　土・日・祝日は、貸切となることがありますのでお問い合せ下さい。

Galerie AU·RA

日常空間に親しみやすいアートを

オーナーの
山本ひろみさん

★「ギャラリー　アウラ」11月24日オープン

本山の閑静な住宅街に「ギャラリー　アウラ」がオープンしました。オーナーの山本ひろみさんは元町の「ギャラリー　アッシュ」に7年間勤務し、画廊の仕事を勉強してきた若き女性。もっとみなさんに身近にアートを感じてほしいという思いから、気軽に立ち寄れるギャラリーを開廊することとなりました。「アウラ」というギャラリー名は、独自の光を放つという意で、ギャラリーに来て下さった方に、個性豊かな作品たちを見ていただき、楽しんでもらえる場所にしたいという願いがこめられています。さりげなく、ガレのランプが置かれているところなど、女性らしい優しい演出を感じます。

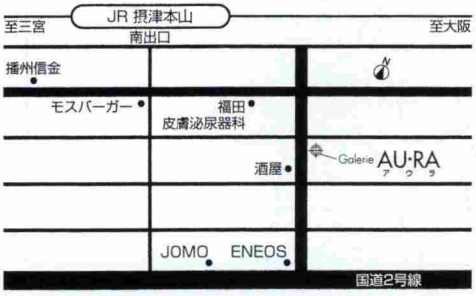
★暮らしにアートを

「ギャラリー　アウラ」では扱う作品・作家ともに、誰にでも受入れられやすいものをかたよりなく集めており、日本画家では、織田広喜、上村松園、東山魁夷、平山郁夫。洋画家では、カシニョール、ワイズバッシュ、カトラン。陶器では備前焼の藤原啓、藤原雄の作品などが飾られ、ちょっとした贈り物にも最適なセンスのよい作家物も充実しています。

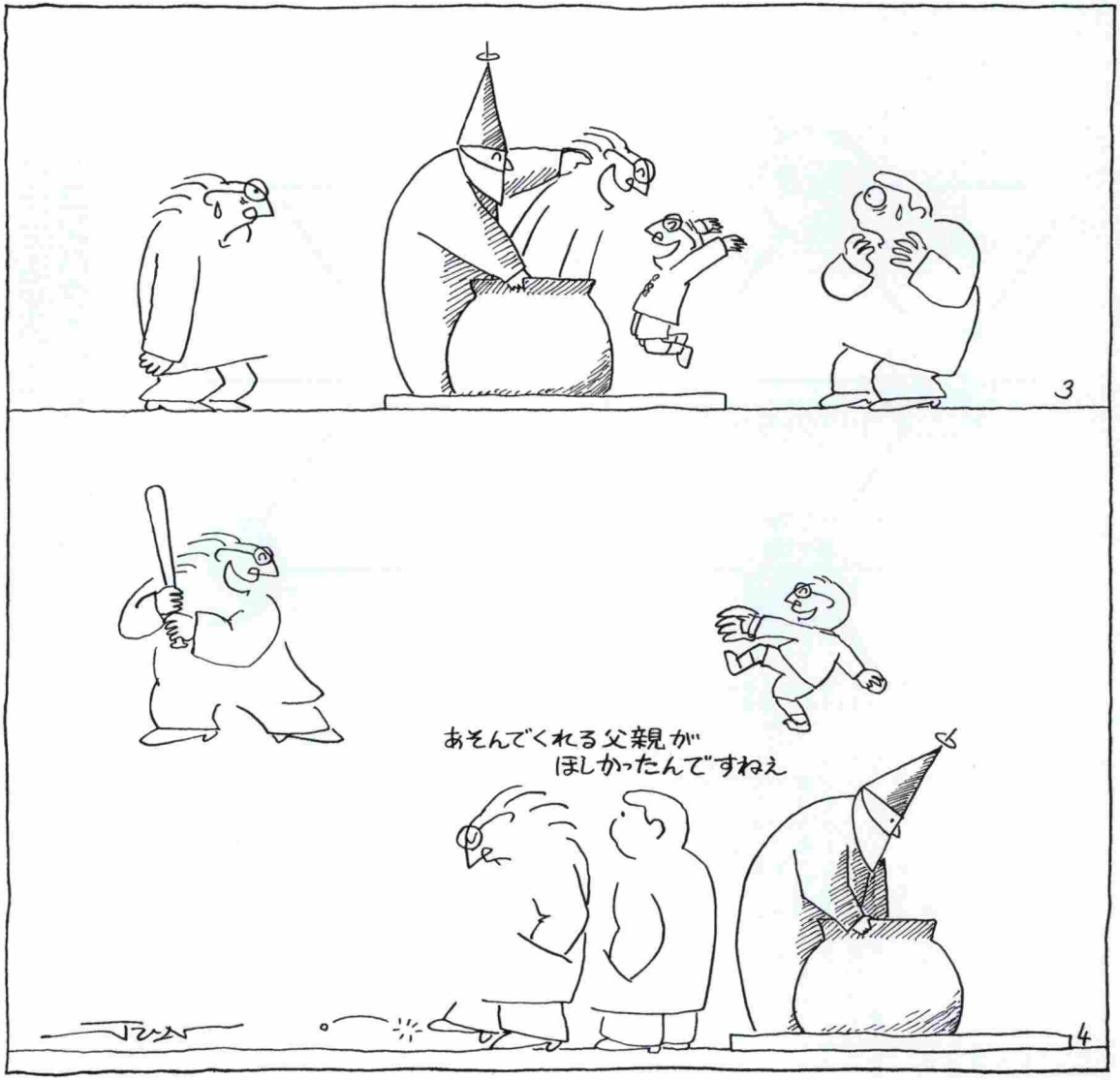
画商は何といっても信用が第一。毎月東京・名古屋で行なわれている信頼のおけるオークションにも顔を出し、確かなルートから入る良い作品集めを心がけています。入札型の販売や、若手の発掘にも力を入れ、これからが楽しみなひろみさんのギャラリー。ぜひ、一度お越し下さいませ。きっと生活に潤いを与えてくれるアートに出会えることでしょう。

たくさんの人でにぎわったオープニングパーティ

■ギャラリーアウラ
神戸市東灘区本山中町4・5・17
ハイム本山ギャラリーコート1F
TEL／FAX 078・452・0040
営業時間／10時～19時

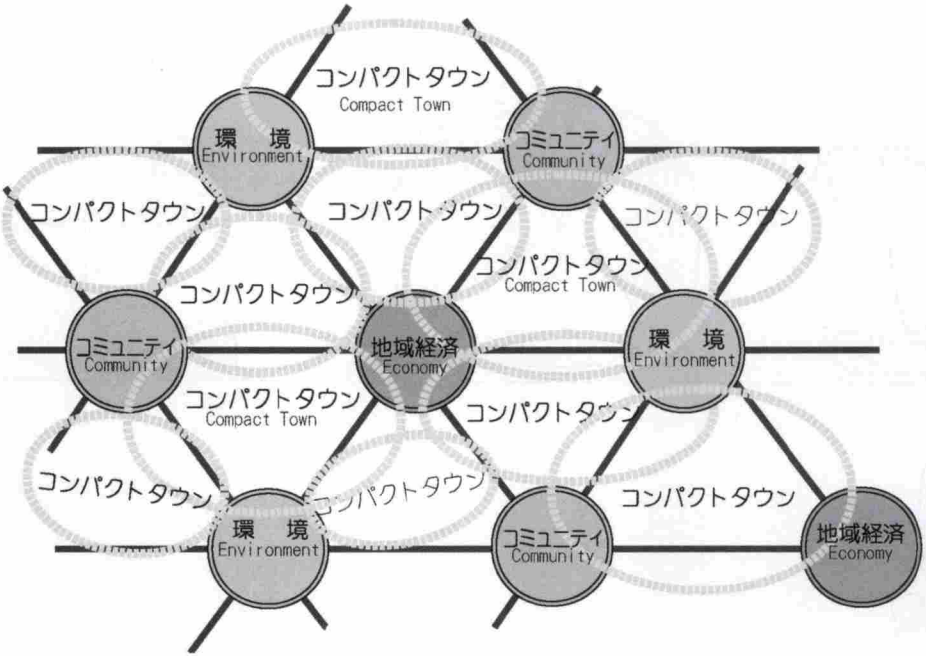


プロフェッサーPの研究室 岡田淳


3
あそんでくれる父親が
ほしかったんですねえ
4

震災復興のアーバンデザイン・その11

自律生活圏のネット社会＝コンパクトシティ



環境（エコロジー）と経済（エコノミー）と生活（コミュニティ）でつながっていく
コンパクトタウンの多重ネットワーク社会をコンパクトシティという。
Compact City is multi-networked by Compact Town.

小林郁雄
コー・プラン代表

どんな街が災害に強いのか？どのようなまちづくりを我々はめざすべきなのか？それは、結局、震災復興のまちづくりとは、何であったのか？ということになる。

私の結論は、「小規模分散自律生活圏の多重ネットワーク社会」という都市の姿が、最も大災害に打たれ強く、二一世紀の「市民活動社会」の実現に対応する都市の形であると、確信しています。

笹山前神戸市長の提唱していた「コンパクトシティ」という神戸の将来像も、貝原前兵庫県知事の「人間サイズのまちづくり」も、ほとんど同じような目標であったと、思っています。

環境（エコロジー）と経済（エコノミー）と生活（コミュニティ）が、自分たちの街で自律循環し、自己決定できること。そうした自律生活圏（コンパクトタウン）が交通や水緑や情報のネットワークでつながっていること。つまり、身の丈にあった、歩いて楽しめる街の、連合体としての都市をつくっていくこと。参画協働の「市民まちづくり」です。

その基本は、市民としての「自律連帯」であり、震災復興のすべては、結局、そこに行き着き、すべてはそこから始まる。

＊　＊　＊

ちょうど一年間、震災復興のアーバンデザインのさまざまな局面について、神戸っ子の再出発を期して、連載してきました。ご愛読を感謝いたします。

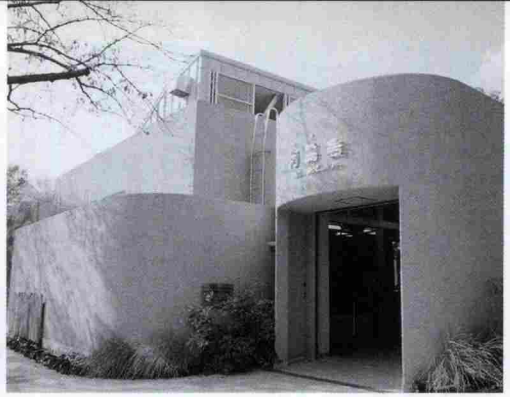
来年からは、震災復興で育った多くの若手プランナーの面々にバトンタッチし、新鮮な切り口で震災からの新しい神戸のまちづくりを紹介してもらえたら、と思います。

神戸のモダンリビング

●女流建築家シリーズ

王子動物園のカバ舎

アフリカのサバンナ地帯を思わせる舎内



きれいに建替えられたカバ舎

バリアフリーで安全な園舎

春には桜が美しく　子どもたちにも大人気

中川倶子
株式会社アルプラン
代表取締役

王子動物園のカバ舎の設計をしました。カバの茶目子が高齢になり、プールまでの昇り降りが困難になってきたので、バリアフリーの園舎を建替えすることになりました。さらに今は、動物園の展示方法も進化してきて、野生の動物の生息環境を再現して、動物の自然の姿を観覧者に見てもらう「生態的展示」が主流となっています。

そこで、カバ舎はアフリカのサバンナ地帯をイメージして外構や植栽計画をしました。設計中は飼育係の人たちと週一回は動物園で打ち合せをして、安全で管理しやすい園舎のあり方について、話し合いをしました。

隣りのサイ舎との取合いで、サイとカバが安全であるためにどうするか等、難しい問題が山積みしていましたが、智恵を出し合って、設計を進めるのは楽しい作業でした。

そして、無事着工しましたが、工事中、茶目子が残念ながら亡くなりました。享年四十九歳でした。園内のお墓に担当者とお花を供えに行きました。動物園全体がしんとしていました。

春、竣工。カバの出目夫は一人で少し寂しそうでした。しかし秋にはかわいいお嫁さんが来る予定です。

六甲山、桜、カバ舎、おもしろい組み合せが魅力的な都会の動物園です。大人になっても、たまには動物に会いに行きませんか。

重廣恒夫の山歩き教室（2）

自然と対峙する常識（知識）

登山者やトレッカーの数が増えて山岳遭難の件数も増加したと言われています。警察庁生活安全局地域課が発表している「平成13年中における山岳遭難の概況」によると、山岳遭難件数は年間122０件発生しています。

特徴としては、遭難者に占める中高年登山者（40歳以上）の比率が高い、体力及び技術の不足、気象判断の誤りや装備の不備、登山計画書の未提出などの登山の基本的な知識を欠いたことによる遭難が多いことです。発生状況では道迷い、滑落、転倒、転落等の初歩的な事故が多く全体の70％以上を占めています。

また昨今の事故のほとんどの要因は、目的の山のルートなどの研究不足、装備・食料などの必需品の準備不足、日程・ルートに無理がある、リーダー不在、パーティーの力量の格差や役割分担がしっかりしていない、事前の体力トレーニング不足、行動中の自分や同行者の健康状態あるいは体調の変化を把握していないなど初歩的な要因によるものが多く指摘されています。

事故を回避するためには下記のような基本的なことを理解しておくことが、危険を回避する近道となります。

①山の高さによる気温の変化

高度が100m上がると気温が0・6℃下がり、風速が1m増すごとに体感温度は1℃低くなる。最悪の気象条件に合わせた装備の準備が必要。

②人間は夜目がきかない

日が暮れると行動能力が極端に低下し、道迷い、転滑落などの危険性が増す。電灯に照らされた範囲で周辺の状況を把握するのは不可能。早い出発、早い到着を心がける。

③転落と滑落についての注意

極端な前かがみ歩行やヘッピリ腰は事故の元、急な草付きや雪渓は尻をついて滑らないように。過労は事故への近道、体力の2／3は下りに配分する余裕を持つ。

④渡渉時の注意

膝より上の水深の渡渉は避けるのが無難、やむなく渡渉する場合はストックなどをついて流れを横から受けてすり足で歩く。

⑤雷

髪の毛が逆立ったり、異常音が聞こえたりして雷の接近を感じたら、できるだけ早く稜線より低い位置に移動し、ピッケルやストックを離し、低い姿勢で待機。

⑥計画書の提出

単独行やグループ登山にかかわらず、事前に所轄警察署や登山口で登山計画書を提出すること。思わぬ事故や道迷いなどの捜索には、計画書に記載されたコースの概要や装備リスト、同行者や連絡先などの情報が必要。

（しげひろつねお）
1947年山口県徳山市生まれ。71年オニツカ（現アシックス）に入社。73年エベレスト南西壁の世界最高点（当時）へ到達、77年、日本人としてK2に初登頂、80年、北壁からの新ルートでチョモランマに登頂。88年のチョモランマ交差縦走（日本・中国・ネパール三国友好登山隊）では、登攀隊長として、世界最高峰を舞台にした世界初の交差縦走を成功に導く。92年、当時未踏の最高峰であったナムチャバルワの初登頂を指揮。96年、日本百名山を123日で連続踏破した。

第3回六甲山トレッキング

魚屋道から六甲最高峰へ

十一月二十六日、電車の中から朝日を見ながら今日の登山に思いを馳せる。先月初めて体験した登山の魅力にすっかりはまってしまった私。今回は戦国時代から有馬に魚を届ける為に行商人が往来したと伝えられる魚屋道を通って六甲最高峰へ、それから有馬温泉へと向かいます。昔の人はこの道を一日で往復したそうです。昔の人のエネルギーに少し感動。

美しい鳥の歌声を聞きながら、ゆっくりと登っていきます。風吹岩に着くと素晴らしい眺めです。遠くでキラキラと輝く海、とても小さく見える町、秋色の山並み、そして見上げれば澄んだ青空に浮かぶ白い雲。少し強い風さえも気持ちよく感じられます。

急な傾斜の続く七曲りを登る時には、重廣隊長のすぐ後ろについていきました。

そうすると不思議なことにゆっくりとしたリズムで、確実に、そして楽に登ることができるのです。「今、ここ」を一歩一歩踏みしめて進んでいく登山は、私に「今を生きる」ことの大切さを教えてくれます。

そして最後は有馬温泉でほっこり。一緒に登った方々との会話も弾み、楽しい時間を過ごしました。

このような機会に巡りあえたことに、とても感謝しています。

うーん、早く次の山に登りたい!!とっても楽しみです。

浅野　志保

次代を創る 神戸のニューリーダー ⑭

青木義明 神戸ＭＫ株式会社 専務取締役

最高のサービスが最大のセールス 「陸のパイロット」を育成する

平成14年2月に、これまで認められていなかった料金や出店の自由が認められた。タクシー会社の全国ブランドを目指してきたＭＫタクシー（以下ＭＫ）が、昨年4月に神戸に営業所を構えた。5台からのスタートであった。それから約1年半で、60台もの所有台数を有するにまで成長した。顧客サイドに立った徹底したサービスもさることながら、料金が低い点もＭＫの魅力である。神戸ＭＫ㈱専務取締役を務める青木義明氏に、神戸No.1を目指す熱い思いを伺った。

青木　義明（あおき　よしあき）
1965年京都生まれ。
1987年２月ＭＫ石油㈱入社、88年４月ＭＫ㈱入社。
1997年取締役営業本部長就任。1999年立命館大学経済学部卒業。
常務取締役営業本部長を経て、2003年４月専務取締役兼神戸ＭＫ、名古屋ＭＫ担当役員就任、現在に至る。

規制との闘い 都市交通の改革

うちはもともと京都からスタートした会社です。いま現在、京都で約900台のタクシーを保有しています。京都では台数的には、他にもっと多いところがあるのですが、シェア、つまり利用者数や売上げでは、断突に我々がトップです。いま京都以外の地域でも、大阪で100台、東京200台、名古屋30台、神戸60台と、確実に増えていっています。

MK神戸進出のきっかけとなったのは規制緩和です。平成14年2月までは、規制により、タクシーは営業する土地を選べなかったのです。それが規制緩和により、やっと料金や出店の自由が認められたのです。それまではいわば手足の自由を縛られていたようなものです。私たちは、タクシー会社の全国ブランドを目指しているのです。これまでは自由がない分、競争もサービスの向上もありませんでした。競争が生まれることにより、サービスの向上があり、結果として消費者が得をするのです。いまはお客様主体の時代ですからね。

今現在、神戸で初乗り500円はMKだけです。距離の差に関わらず、他社より常に24%安くなっています。MKはずっと値下げ裁判を続けていました。裁判に踏み切るまでは、他社と一緒に2年ごとにタクシー代の値上げをしていたのです。その結果、利用客が減り、タクシーは衰退産業になっていたのです。我々の最終目標は都市交通の改革にあります。業界の保守的な規制のなかでの値下げ断行には、業界からの様々な圧力がありました。その圧力に屈して一度は値上げに応じたのですが、やはり利用客は減ってしまったのです。そこで昭和57年に初めて値下げ申請を行ったのです。これはすぐに却下されたのですが、翌58年に提訴に踏み切りました。そして昭和60年、「同一地区、同一運賃は独禁法に違反する」として勝訴することができたのです。その後、国側が控訴もしましたが、平成元年、和解が成立し、ようやくMKの活動を国が評価してくれたのです。

しかしこの時点で、最初の申請から6年も経っていました。その間に当然、経済も変化していましたが、京都だけMKが反対しているからタクシー代に変化がなかったのです。だからいまでも京都は全国のどの大都市圏と比べても、タクシー代が安いのです。タクシー代の値段設定は地域ごとに違いますが、神戸大阪MKの値段設定は京都と同じなのです。だから劇的に安いのですよ。

信頼され、尊敬されるサービスを心がける

社員教育はまず人選が重要です。我々の目標はドライバーの社会的地位向上にあります。飛行機のパイロットは尊敬される職業です。それに比べてタクシーの運転手となると、パイロットのように思ってくれる人はほとんどいません。それはサービスや振る舞いが原因のひとつです。運転手の態度が悪くて地位が上がらないのは、自分たちの責任です。まずは信頼され、尊敬されるサービスを心がけなければなりません。当然所得も地位向上の目安となります。うちの給与は地域ナンバー1です。「陸のパイロット」育成を目指しているのです。

採用のための説明会は毎週開催しています。社員採用の大前提としてあるのが、経験者は採用しないということです。いわゆる「タクシーの運ちゃん」と呼ばれていた人は必要ないのです。お客様に利用していただいておいて、「客を拾った」などという言い方をする人は論外です。サービス業だという自覚がまったくないとしか思えません。もちろん私もタクシーに乗るところからスタートし、す

国内のタクシー事情について話し出すと止まらない

べての業務を経験してきました。そして入社十年以上たってから役員になったのです。現場からものを見なければ、絶対になにもわかりません。そういう意味では、2代目だからといって甘やかさずに、何でもやらせてくれた父親には感謝していますよ。いまも毎日、私の仕事はトイレ掃除からはじまります。そして朝礼、無線オペレーター、営業、面接と、常に現場に近いところで動いているのです。

入社後の基本教育でいちばん重要としているのは、礼儀挨拶です。普段から常に「ありがとうございます」と声をかけあっています。これが原点ですから。私たちはサービス業です。MKには5つの基本があります。「安全運転に努めること」「笑顔でハキハキと挨拶すること」「言葉遣いは丁寧にすること」「身だしなみを清潔にすること」「社内美化に努めること」の5つです。なかでもはじめからいちばん厳しくしているのは発声練習ですね。タクシーの運転手と、他のサービス業とのいちばんの違いは、お客様と対面で話せないところにあります。特に運転中は、お客様に背を向けたまま会話をしなければなりません。そのためには大声で話さなければならないのです。声が小さい人には、地声を大きくしてもらいますよ。社内会話が円滑にできなければ、満足していただけるサービスはできません。ですからお客様からの要望がない限り、ラジオをつけることも禁止しています。

MKタクシーが日本のタクシー事情を変える

最近は介護タクシーなどという言葉をよく聞きますが、MKにとってはずっと以前から当たり前のこととしてやってきたことです。昭和47年から身体障害者優先運動というものをスタートしたのです。いまでこそタクシー乗り場には、タクシーが並んで待っていますが、逆にタクシー乗り場で何十分も並ばなければ乗れない時代がありました。そんなときに体の不自由な人をずっと待たせているのはどうかと思い、優先して乗っていただくとともに、割引のサービスもはじめたのです。まだ電車内にシルバーシートの存在もない時代でした。ですからドライバーは全員、当然のこととして介護ができます。京都でも車椅子のお客様の利用がとても多いのです。介護や身体障害者の問題にしても、ずっと以前から提案していたのですが、動いてくれなかったのですよ。仕方なく先にやっていたことを、今頃になって他がやりだしたような気がします。

会社をつくったのは創業者です。私は2代目として、どれだけ会社を整理していくかが責務だと思っています。私は今年のはじめから、神戸を任されています。神戸では昨年4月からシャトルの営業がはじまりました。そして今年2月から、本来の業務であるタクシー事業を本格的にスタートさせたのです。はじめはタクシー5台からのスタートでしたが、やはり不安でいっぱいでしたね。プレッシャーもものすごいものでした。社員みんなでカードを配るなどの宣伝努力をし、サービスに努めようとがんばった結果、あっという間にコールが増えはじめ、すぐに10台にまで増えたのです。

その頃、私も100社ほど営業に回って、10社ほどのチケット予

出勤前の点呼。睡眠時間6時間以内なら乗務はさせない

とにかく従業員はキビキビと働く

ハートがシンボルマーク

約をとることができました。それ以外でも、ドライバーに直接手渡された名刺から、同じ数だけの契約をとることができたのです。契約していただいた方々は、皆さんMKのサービスの良さを気に入っていただいたのです。タクシー会社の商品はタクシーと運転手です。商品が良くなければ、売れるはずがありません。商品が良くないのに、いくら営業に回っても仕方がないのですよ。最高のサービスこそが、最大のセールスだということを知りましたね。

神戸での挑戦は、2ヶ月で勝負がついたように思います。徹底した社員教育により、良い社員が定着し、それが会社の利益につながっていきます。うちで働くのは本当に厳しいと思います。それは説明会の時点ではっきりと言っています。ただし苦労した分だけ、必ず報われるでしょう。

青木専務と太田敏一神戸MK㈱社長

今後のタクシーはすべて予約になっていくと考えています。お客様が乗っていない状態で走っている時間が、少なければ少ないほどいいのです。利用していただくときも、走っているタクシーを止めるのは、不確実なことですからね。必要なときに、必要なものを、必要なだけ提供できるサービスを目指していくべきだと考えているのです。

あと3年で様々なサービスが実現可能になるはずです。将来は携帯電話で、空車情報などもわかるようなシステムをつくっていきたいですね。MKタクシーについているハートは「愛」です。愛とは社会にどれだけ貢献できるかが大切なのです。我々はお客様のためになることであれば、どんなことでもやっていきます。MKが最終的に目指しているのは、タクシーの全国ブランドです。うちが日本のタクシー事情を変えますよ。

神戸MK株式会社
神戸市中央区港島8-11-2
☎078-303-6167
http://www.mk-group.co.jp
タクシー無線配車
☎078-303-6001
スカイゲイトシャトル予約
☎078-302-0489
運賃初乗2.0kmまで500円