



地域を見つめる経済情報誌

長野しんきん 北信地区経済動向

2017
平成29年
4-20
No.536

「すかい」(sky: 空)は、北信地区経済の空模様を展望しながら、経済面からとらえた身近な情報をおとどけます。

景況調査レポート



長野しんきん
ビジネススクラブ
30周年
記念講演会

全日本フィギュア大会などで長野のファンにもお馴染みの、プロフィギュアスケーター鈴木明子さんの講演会が、先月22日、かつて活躍した、ビッグハットの銀盤の横に位置する若里市民文化ホールで開催されました。

「壁はきっと超えられる」～夢をかなえる晩成力～と題した講演の中で、病気を乗り越え2度の冬季五輪入賞を果たした経験談に、つめかけた多くの来場者は熱心に聞き入っていました。

- 長野しんきん 景況調査レポート 2
- 企業アンケート「人材育成」① 6
- 生活者アンケート「自己啓発・自己学習活動」① 9
- 北信濃 江戸時代の風景 (34) 関川の関所 10

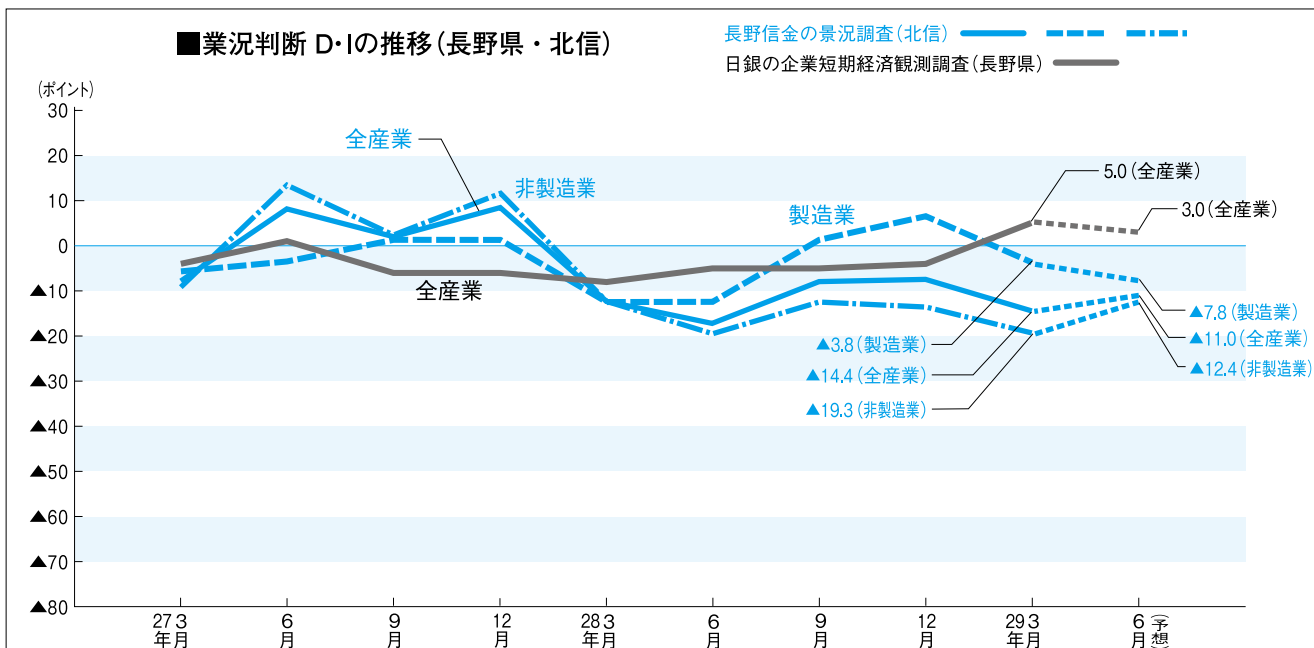
あなたに元気、まちに活気。



長野信用金庫

景況調査レポート 概況 (第167回景況アンケート調査)

◆長野県北信地区◆平成29年1～3月期…景気の現状 ◇29年4～6月期…景気の見通し



D・I指数は、業況について「良い」とする企業割合から「悪い」とする企業割合を引いた数値(四半期ごとに実施する景況アンケートに基づく)

全産業▲7 → ▲14 製造業、非製造業ともに悪化

平成29年1～3月期の業況判断D・Iは、全産業で7ポイント悪化して▲14となりました。製造業は11ポイント悪化の▲4、非製造業は5ポイント悪化の▲19です。

4～6月期の全産業の業況判断D・I(予想)は、3ポイント改善の▲11となりました。

◆北信地区の1月～3月期の業況判断D・I

	前期	今期	来期(予想)
全産業	▲7	→ ▲14 (7ポイント悪化)	→ ▲11
製造業	+7	→ ▲4 (11ポイント悪化)	→ ▲8
非製造業	▲14	→ ▲19 (5ポイント悪化)	→ ▲12

非製造業 ▲14 → ▲19 卸小売業・サービス業が悪化

非製造業の業種別業況判断D・Iは、建設業が▲6(前期比±0ポイント)、卸小売業が▲26(同▲7ポイント)、

◆非製造業の業種別業況判断D・I

	前期	今期	来期(予想)
非製造業	▲14	→ ▲19 (5ポイント悪化)	→ ▲12
建設業	▲6	→ ▲6 (横ばい)	→ ▲9
卸小売業	▲19	→ ▲26 (7ポイント悪化)	→ ▲12
サービス業	▲18	→ ▲31 (13ポイント悪化)	→ ▲18

サービス業が▲31(同▲13ポイント)となり、卸小売業、サービス業が悪化しています。

◆売上高D・Iと収益判断D・I

	売上高D・I(「増加」-「減少」)	収益判断D・I(「増益」-「減益」)
	前期 今期	前期 今期
全産業	+7 → ▲23 (悪化)	▲6 → ▲24 (悪化)
製造業	+5 → ▲5 (悪化)	▲13 → ▲9 (改善)
非製造業	+8 → ▲32 (悪化)	▲2 → ▲31 (悪化)

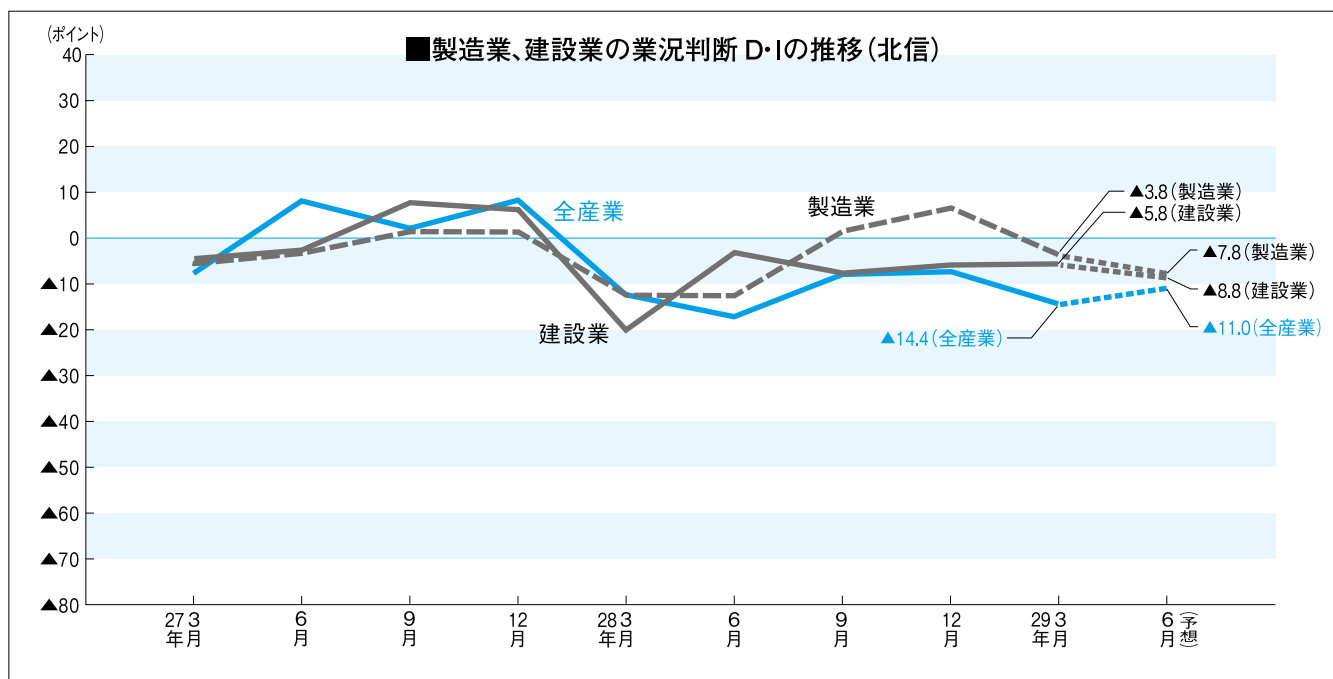
●北信地区の業況判断D・Iの推移

	28年6月	9月	12月	29年3月	6月(予想)
全産業	▲17.2	▲8.0	▲7.4	▲14.4	▲11.0
製造業	▲12.3	+1.4	+6.6	▲3.8	▲7.8
非製造業	▲19.4	▲12.3	▲13.7	▲19.3	▲12.4

[調査要領]

●調査実施……平成29年3月
●調査対象企業(回収)
製造業……79社
建設業……68社
卸小売業……52社
サービス業……51社

合計……250社
●回収率……89.1%
●従業員規模
30人未満……74.4%
●分析……D・I判断指数
を中心に分析



製造業の景況

11割悪化して▲4に、来期も悪化の予想

製造業の1～3月期の業況判断D・Iは▲4で、前期(+7)に比べ11割悪化となりました。4～6月期は今期より4割悪化の▲8の予想です。

◆業況判断D・I	(前期)	10～12月期	+7
	(今期)	1～3月期	▲4
	(来期)	4～6月期	▲8(予想)

◇業種別業況判断

改善	電気機械
悪化	食料品・金属加工・一般機械・自動車部品・精密機械

◆収益判断D・I(「増益」-「減益」)…▲9(4割改善)

「増益」割合	前期 16% → 18%(2割増加)
「減益」割合	前期 29% → 27%(2割減少)

◆現在の採算状況…改善

「利益確保」	前期 42% → 41%(1割減少)
「収支トントン」	前期 42% → 44%(2割増加)
「赤字」	前期 17% → 15%(2割減少)

企業からのコメント

- ☆高付加価値製品の動きが良く加工依頼も増加。流れを見て空気を読み、攻める時を見極める。(食料品)
- ☆工作機械に動きが出始めている。半導体は好調、先々まで続きそう。(金属加工)
- ★☆原材料価格の値上げの動きが出てきている。金型の受注が増えてきた。(プラスチック製品)
- ☆半導体関連の組立は増加傾向。パソコン関連は落ち着いた状況。(電子部品組立・加工)

建設業の景況

業況は横ばい、来期は悪化の予想

建設業の1～3月期の業況判断D・Iは▲6で、前回(▲6)に比べ横ばいとなりました。4～6月期は今期より3割悪化の▲9の予想です。

◆業況判断D・I	(前期)	10～12月	▲6
	(今期)	1～3月	▲6
	(来期)	4～6月	▲9(予想)

◇業種別	総合建設	前期 ▲9 → +27(36割改善)
	土木工事	前期 ▲8 → ±0(8割改善)
	建築	前期 ▲12 → ▲42(30割悪化)
	各種設備	前期 ±0 → +46(46割改善)

◆収益判断D・I(「増益」-「減益」)…▲21(27割悪化)

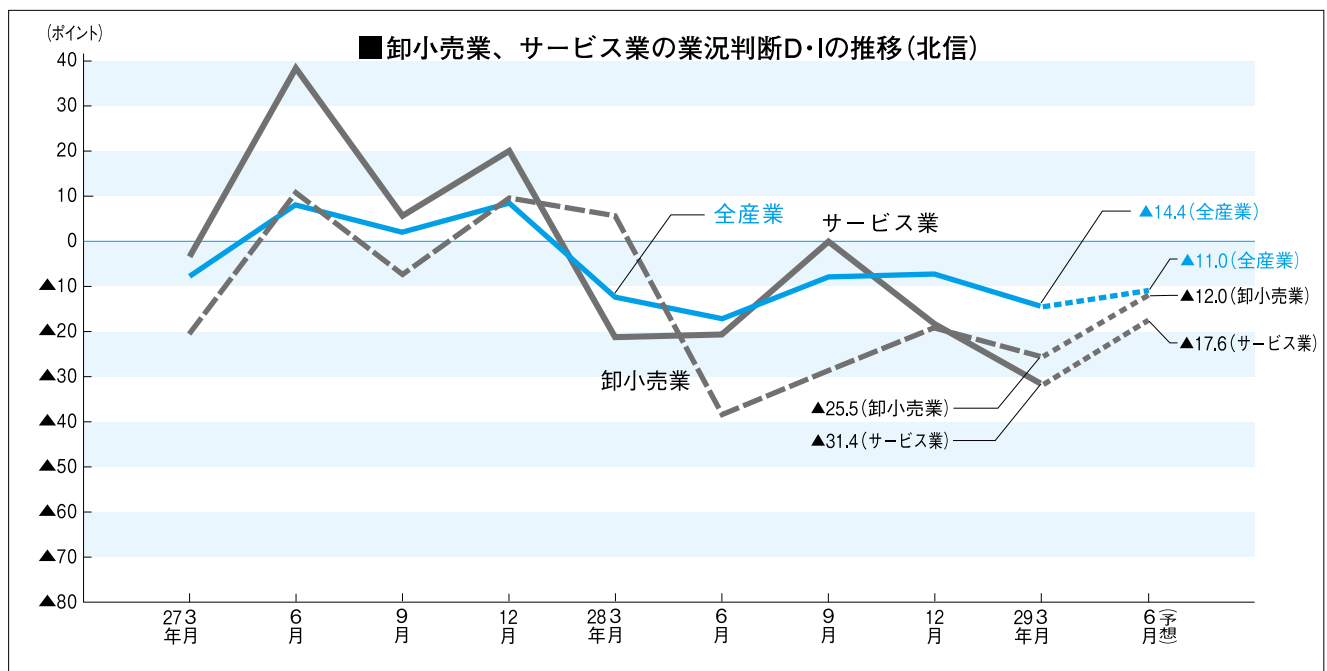
「増益」割合	前期 25% → 9%(16割減少)
「減益」割合	前期 19% → 29%(10割増加)

◆現在の採算状況…改善

「利益確保」	前期 46% → 53%(7割増加)
「収支トントン」	前期 45% → 43%(2割減少)
「赤字」	前期 9% → 4%(5割減少)

企業からのコメント

- ★以前に比べパイが小さくなっているの、各現場で利益確保を確実にやる必要がある。
- ☆受注とは別に、集客面では、住宅展示場への来場者が上向き傾向。(以上総合建設)
- ☆★2020年から標準化されるZEH(ゼロエネルギーハウス)対応に、業界は全力で取り組んでいる。(建築)



卸小売業の景況

業況は7割悪化、来期は改善の予想

卸小売業の1～3月期の業況判断D・Iは▲26で、前回（▲19）に比べ7割悪化しました。4～6月期の業況判断D・Iは14割改善の▲12の予想です。

◆業況判断D・I	（前期）10～12月	▲19
	（今期）1～3月	▲26
	（来期）4～6月	▲12（予想）

◇業種別	卸売業	前期 ± 0 → ▲35（35割悪化）
	小売業	前期 ▲35 → ▲18（17割改善）

◆収益判断D・I（「増益」－「減益」）…▲35（35割悪化）

「増益」割合	前期26% → 10%（16割減少）
「減益」割合	前期26% → 44%（18割増加）

◆現在の採算状況…悪化

「利益確保」	前期39% → 33%（6割減少）
「収支トントン」	前期43% → 50%（7割増加）
「赤字」	前期18% → 17%（1割減少）

企業からのコメント

- ☆★行事があれば売上は伸びるが、ないときは厳しい。
（青果物卸売）
- ★食品流通業界は、消費者の生活防衛意識の高まりにより、節約・低価格志向が継続し、業種・業態を超えた競争が激しさを増し、依然として厳しい経営環境が続いている。
（水産物・水産加工品卸売）
- ★観光バスの規制により、団体客数は大幅に減少し、しかも余計な出費はしない傾向。
（土産品小売）

サービス業の景況

業況は13割悪化、来期は改善の予想

サービス業全体の1～3月期の業況判断D・Iは▲31で、前回（▲18）と比べ13割悪化しました。業種別では、輸送・不動産を除く業種が悪化しています。

4～6月期の業況判断D・I（予想）は13割改善の▲18です。

◆業況判断D・I	（前期）10～12月	▲18
	（今期）1～3月	▲31
	（来期）4～6月	▲18（予想）

◇業種別業況判断D・I

サ ー ビ ス	前期 ▲ 22 → ▲25（3割悪化）
輸 送	前期 ▲ 50 → ▲36（14割改善）
タ ク シ ー	前期 ▲100 → ▲50（50割改善）
運 輸	前期 ▲ 17 → ▲29（12割悪化）
外 食	前期 ▲ 25 → ▲54（29割悪化）
観 光	前期 + 13 → ▲67（80割悪化）
不 動 産	前期 ± 0 → +30（30割改善）

企業からのコメント

- ☆★4月から特定地域の初減車が行われるが、車当たりの売上がどのように変化するのか、注視したい。
- ☆7月からのJ Rの信州デスティネーションキャンペーンに期待している。
（以上タクシー）
- ★労働力不足が一層顕在化。従業員の定着率が下がっており、将来に向け深刻な課題。
（運送）
- ★志賀高原の一般客の入込減少に歯止めがかからない。修学旅行の減少も同様と思われる。
（観光）

雇用情勢 1～3月期

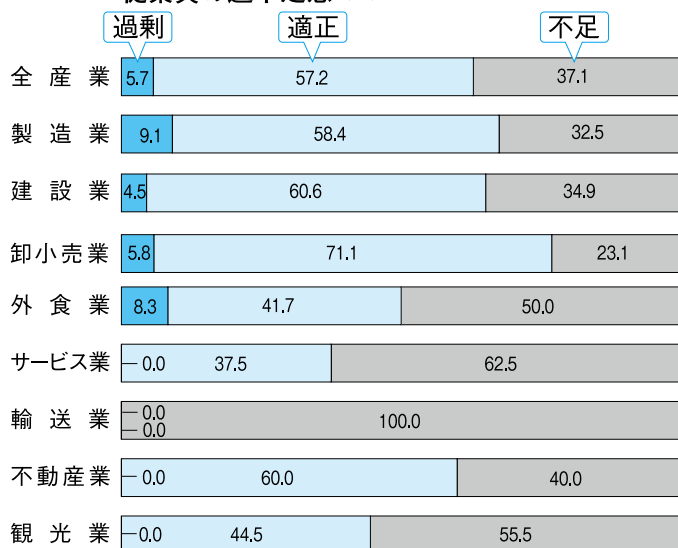
輸送業は全社が不足となる

従業員の過不足感（「過剰」－「不足」）は、全産業で▲31となり、前回（▲26）より5ポイント悪化しています。

雇用情勢（「過剰」－「不足」）

業 種	前期(10～12月)	今期(1～3月)
全産業	▲26.1	▲31.4
製造業	▲21.9	▲23.4
建設業	▲24.6	▲30.4
卸小売業	▲17.6	▲17.3
外食業	▲41.7	▲41.7
サービス業	▲44.4	▲62.5
輸送業	▲70.0	▲100.0
不動産業	▲22.2	▲40.0
観光業	▲37.5	▲55.5

従業員の過不足感（％）



(資料:当金庫)

資金繰り 1～3月期

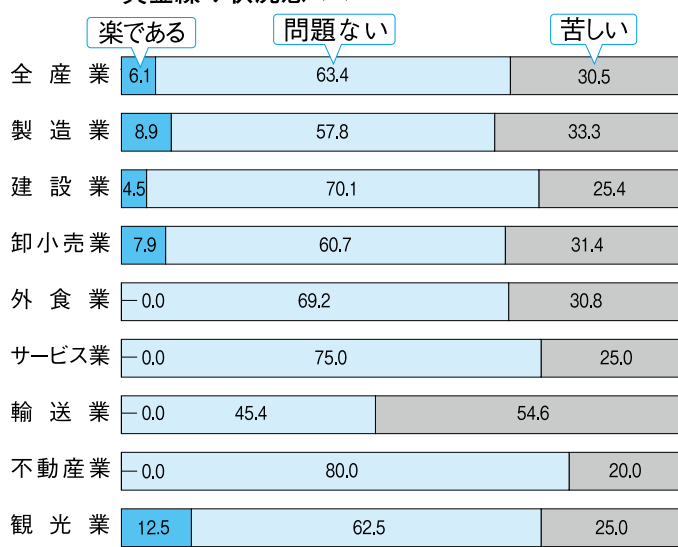
不動産・観光を除いて悪化傾向に

資金繰り状況判断（「楽である」－「苦しい」）は、全産業で▲24となり、前回（▲18）より6ポイント悪化しています。

資金繰り（「楽である」－「苦しい」）

業 種	前期(10～12月)	今期(1～3月)	来期(4～6月)
全産業	▲17.9	▲24.4	▲26.9
製造業	▲19.8	▲24.4	▲30.4
建設業	▲16.4	▲20.9	▲30.9
卸小売業	▲18.8	▲23.5	▲18.0
外食業	▲16.6	▲30.8	▲15.4
サービス業	▲11.1	▲25.0	▲12.5
輸送業	▲10.0	▲54.6	▲45.5
不動産業	▲20.0	▲20.0	▲20.0
観光業	▲25.0	▲12.5	▲37.5

資金繰り状況感（％）



(資料:当金庫)

販売価格動向 1～3月期

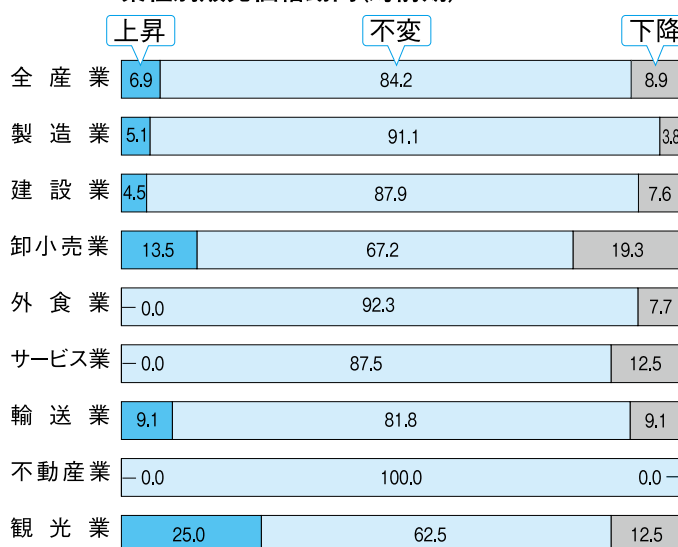
観光は上昇傾向、サービスは下降傾向に

販売価格動向（「上昇」－「下降」）は、全産業で▲2となり、前回（+2）より4ポイント悪化しています。

販売価格動向（「上昇」－「下降」）

業 種	前期(10～12月)	今期(1～3月)	来期(4～6月)
全産業	+1.7	▲2.0	▲1.7
製造業	+1.3	+1.3	+1.4
建設業	▲3.1	▲3.1	▲6.1
卸小売業	+11.3	▲5.8	▲0.1
外食業	±0	▲7.7	+7.7
サービス業	±0	▲12.5	▲12.5
輸送業	▲10.0	±0	▲9.1
不動産業	±0	±0	±0
観光業	±0	+12.5	±0

業種別販売価格動向(対前期)（％）



(資料:当金庫)

重視している人材育成策 「日常業務での実地教育訓練」
能力と意欲を引き出す施策 「成果主義」「人事評価制度の明確化」

企業アンケート 人材育成 ① 29年3月調査

重視している「人材育成策」 「日常業務での実地による教育訓練」が8割と突出し、「公的資格取得の支援」と「自己啓発の奨励」が2割台となりました。

個人の能力と意欲を引き出す「有効な施策」 4割強の「成果主義（業績給）」のあと、「人事評価制度の明確化」と「明確・公正な利益分配制度」が2割台となっています。

会での先進技術や知識の習得」「業務分野ごとの研修実施」「外部教育機関による研修教育」が1割台となりました。

従業員規模で比べると、30人以上は「日常業務での実地教育訓練」（91%）、「外部教育機関による研修教育」（28%）、「業務分野ごとの研修実施」（27%）が13～20%、30人未満を上回っています。

重視している「人材育成策」

「日常業務での実地教育訓練」8割

「重視している人材育成策は何か」を聞きました。

「日常業務での実地による教育訓練」が8割と突出しています。次に「公的資格取得の支援」と「自己啓発の奨励」が2割台、ほかに「セミナー・勉強

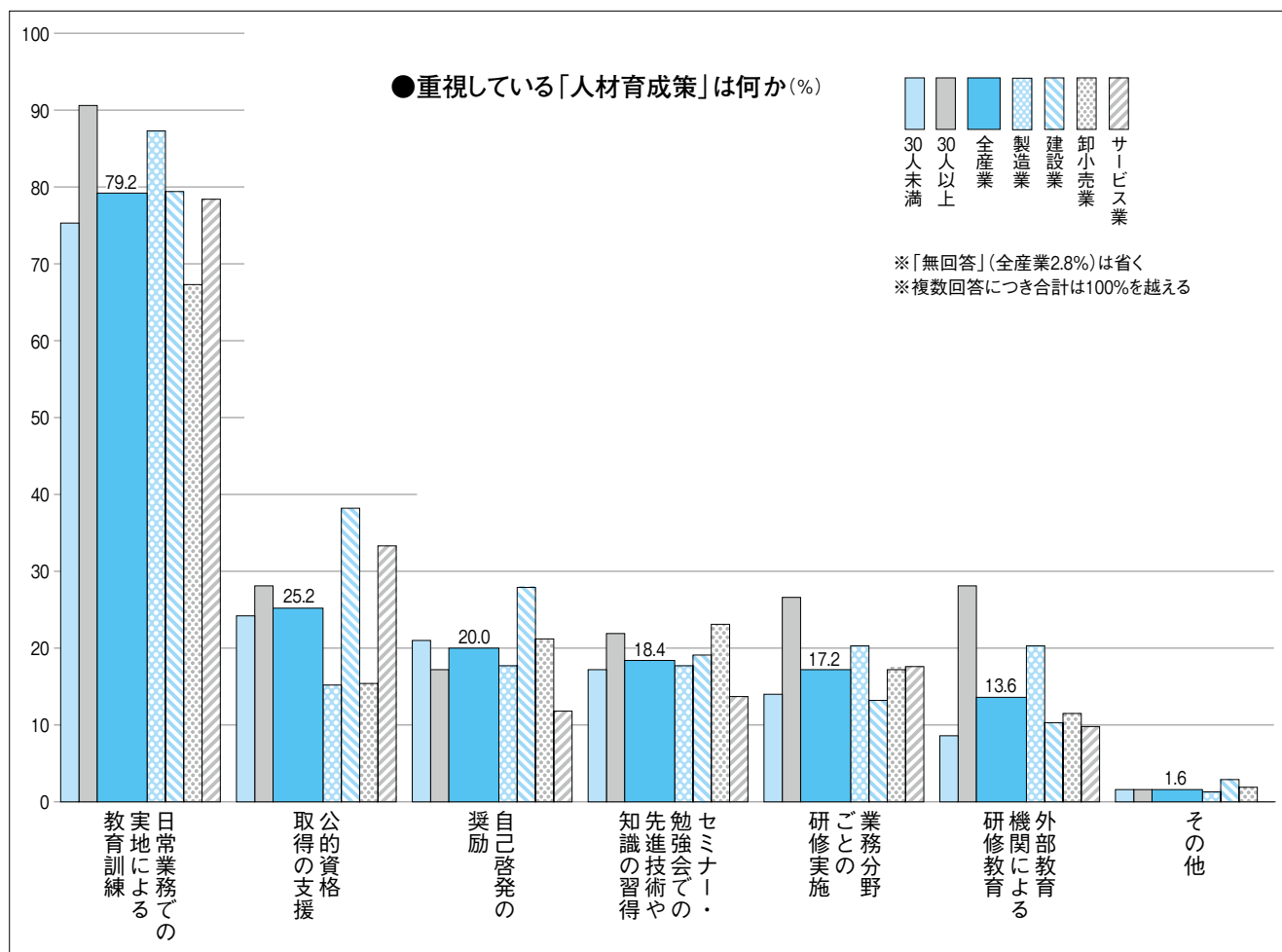
業種別

「公的資格取得の支援」38～15%

「自己啓発の奨励」28～12%

◇4業種（全産業比）

製造業 「日常業務での実地による教育訓練」（87%）と「業務分野ごとの研修実施」（20%）が他業種に比べ最も高くなりました。他方、「公的資格取得の



支援」(15%)が他業種に比べ最も低くなっています。

建設業 「自己啓発の奨励」(28%)が他業種に比べ最も高くなりました。他方、「業務分野ごとの研修実施」(13%)が他業種に比べ最も低くなっています。

卸小売業 「セミナー・勉強会での先進技術や知識の習得」(23%)が他業種に比べ最も高くなりました。他方、「日常業務での実地による教育訓練」(67%)が他業種に比べ最も低くなっています。

サービス業 「セミナー・勉強会での先進技術や知識の習得」(14%)、「自己啓発の奨励」(12%)、「外部教育機関による研修教育」(10%)が他業種に比べ最も低くなりました。

“個人の能力と意欲”を引き出す施策

「成果主義(業績給)」41%

「人事評価制度の明確化」29%

「“個人の能力と意欲”を引き出す有効な施策は何か」を聞きました。

トップは「成果主義(業績給)」(41%)でした。2

割台の「人事評価制度の明確化」(29%)、「明確・公正な利益分配制度」(22%)のあと、「報奨制度」と「資格制度」が同率(18%)で並びました。ほかに「社外研修参加の支援」「教育機会の提供・充実」「自発的な学習の支援」「提案制度」が1割強となっています。

従業員規模で比べると、30人以上は、「人事評価制度の明確化」(45%)、「資格制度」(23%)、「教育機会の提供・充実」(20%)、「提案制度」(19%)が7～22ポイント、30人未満より高くなっています。他方、30人未満は、「自発的な学習の支援」(13%)が7ポイント、30人以上より高くなりました。

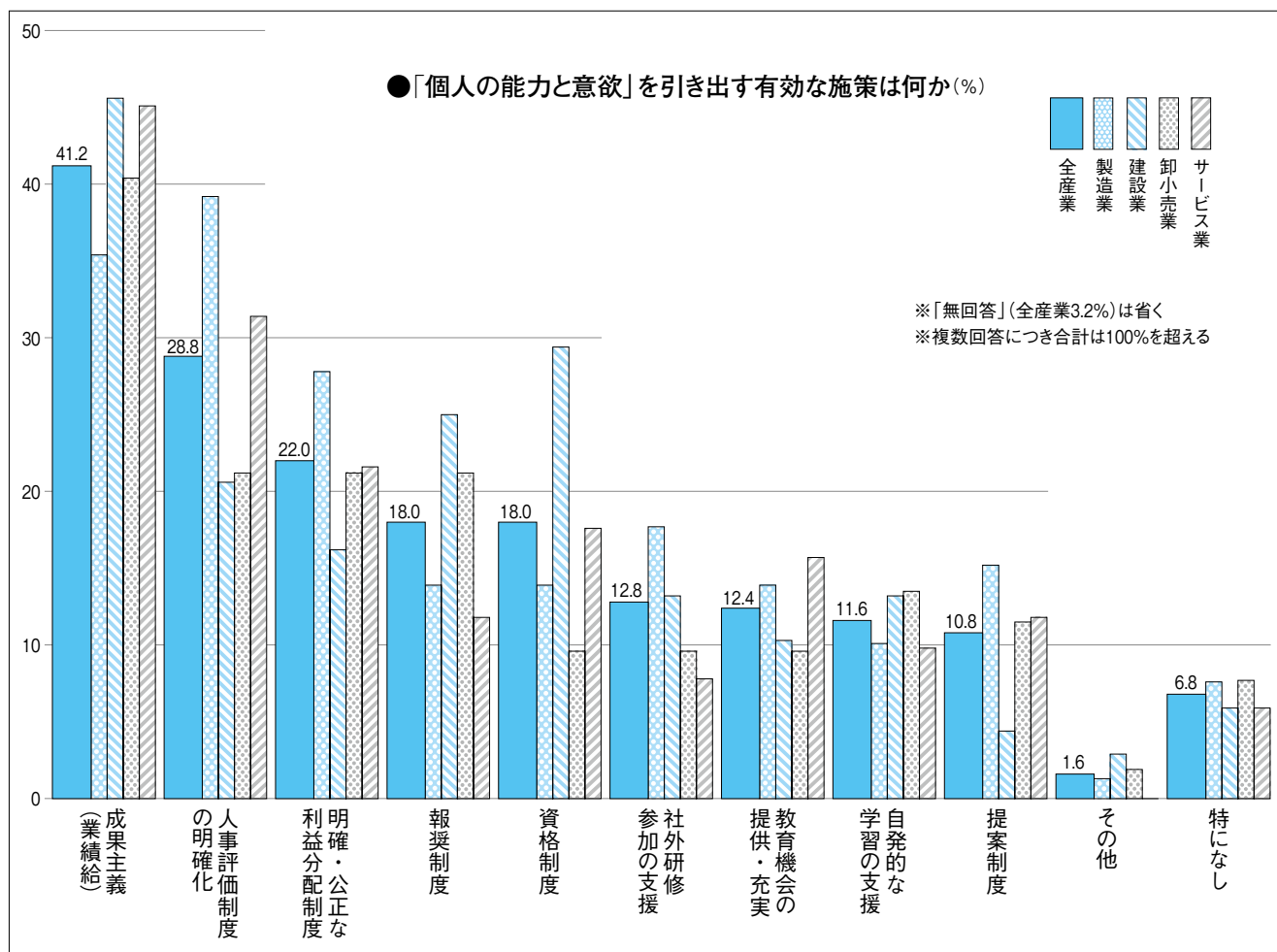
業種別

「成果主義(業績給)」建設 46%

「人事評価制度の明確化」製造 39%

◇4業種(全産業比)

製造業 「人事評価制度の明確化」(39%)、「社外研修参加の支援」(18%)、「提案制度」(15%)は他業種に比べ最も高くなりました。他方、「成果主義(業績給)」(35%)は他業種に比べ最も低くな



っています。

建設業 「成果主義(業績給)」(46%)、「報奨制度」(25%)は他業種に比べ最も高くなりました。他方、「人事評価制度の明確化」(21%)、「提案制度」(4%)は他業種に比べ最も低くなっています。

卸小売業 「自発的な学習の支援」(14%)は他業種に比べ最も高くなりました。他方、「資格制度」(10%)、「教育機会の提供・充実」(10%)は他業種に比べ最も低くなっています。

サービス業 「教育機会の提供・充実」(16%)は他業種に比べ最も高くなりました。他方、「報奨制

度」(12%)、「自発的な学習の支援」(10%)、「社外研修参加の支援」(8%)は他業種に比べ最も低くなっています。

◇次号は「人材育成に関する問題点」と

「必要な能力要件を周知しているか」を予定

[調査要領]

実施期日：2017(平成29)年3月上旬～中旬

実施方法：第167回景況アンケート調査に併記

調査企業：回収250社(製造業79社、建設業68社、

卸小売業52社、サービス業51社)

うち従業員30人未満186社(74.4%)

人材育成に関する企業からのコメント

製造業

◇やってみて、言ってみせ、やらせてみて、ほめてやらねば人は動かじの心境。(食料品)

◇理想と現実のギャップが大きく、コストとパフォーマンスを考えると、大きな手は打ちづらい。(シール・ラベル)

◇会社の目指す方向を明らかにし、それに向かわせる。やる気を持たせ、達成に向けての過程を重んじてやり、達成したら、ほめてやる。(段ボール用印版)

◇中途入社が多いため、日常作業の過程で教えている。教育訓練・研修の時間的余裕がない。(プラスチック製品)

◇ゆとり世代が通り過ぎるのを待ち、もう一度やり直すさ、昭和の教育を!!(一般機械)

建設業

◇慢性的な人手・人材不足と同時に、高齢化と後継ぎ問題の深刻さは、年々強まるばかり。

◇基本は自己啓発であると思うが、社外研修・資格の取得支援を積極的に行っている。

◇人材が大切な資源であることの認識が足りなかった。今後に残している課題が山積している。

◇社員間のコミュニケーションをよくして、人材育成に役立てる。

◇技術者の高齢化による若手技術者の不足は、育成の余裕がないので、経験豊富な人材を求めたい。

◇最近、土木・建築の施工管理を希望する若い人が少なく、求人にも苦労している。毎年ほぼ1人入社しているが、先輩との年齢・能力のギャップが大きく、親切・丁寧な指導の必要性を感じる。

◇人材育成は企業にとって最重要課題の一つであるが、個人の自覚なくして、会社からの押し付けだけでは実現できない。いかに本人に自覚させるか、

苦労している。

(以上総合建設)

◇育成しようにも人材が集まらない。なからに働きなからに暮らす。そんな若者しかいない。(土木工事)

◇経済的に余裕がなく、人材育成に力が入らない。(建築)

卸小売業

◇組織活動の成果は、個人の努力と集団の相乗効果によって成し遂げられる。成果の源泉は、個人の職務追行能力にあるため、これをまず高めなければならない。その原点は、日常の職場指導にあり、今後ますますOJT(職場指導)の重要性が高まると考える。(水産物・水産加工品卸売)

◇どの会社も営業向きの人材が少なく、悩んでいるのでは。作業向きはたくさんいるが。(青果物卸売)

◇優秀な上司が部下を育成すると、効率の良い働き方が取得できる。指導側の評価もして常に全体の様子を把握することを心がけている。(酒類卸小売)

◇向上心や意欲のない人が増えた。仕事は与えられたことだけやればよく、生きがいも他に求めたがる。(土産品小売)

サービス業

◇ステップアップを図れるように、支援訓練を行う。

◇若い人材が少ない。幾日もかけて育成しても、長続きしない。(以上運送)

◇交代制のため、日勤職場と違って教育時間が取りにくい。(タクシー)

◇働くことの基本的な考え方を、義務教育で教える必要がある。ベースがあまりにもなさすぎる。

◇地元からの応募者は人材レベルとしては低く、半数は派遣会社(東京)からの人材に頼っている。顧客にはめられる者が半分、きちんと務まらない者が半分。それでも、地元採用より率が良い。(以上観光)

“個人の能力と意欲”を引き出す施策 1位「人事評価制度の明確化」

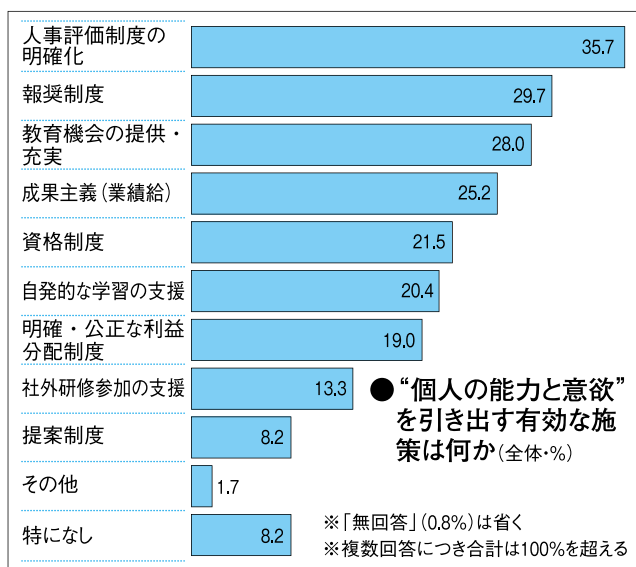
自己啓発の必要性 **「感じている」89%**

生活者アンケート
自己啓発・自己学習活動
29年3月調査

“個人の能力と意欲”を引き出す施策 「人事評価制度の明確化」36%

「“個人の能力と意欲”を引き出すために、勤務先に求めたい施策は何か」を聞きました。

1位の「人事評価制度の明確化」と2位の「報奨制度」が3割台となりました。2割台には「教育機会の提供・充実」「成果主義（業績給）」「資格制度」「自発的な学習の支援」の4項目が並び、ほかに「明確・公正な利益分配制度」と「社外研修参加の支援」



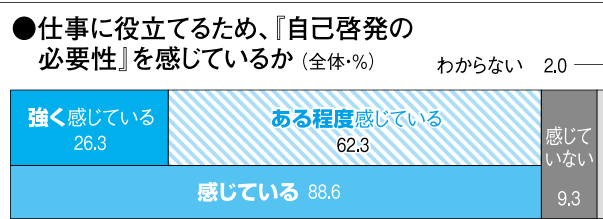
が2ケタとなっています。

7頁の企業の同設問と比べると、かなりの差異が見られます。

自己啓発の必要性
「強く感じている」26%
「ある程度感じている」62%

「仕事に役立てるため、『自己啓発の必要性』を感じているか」を聞きました。

「強く感じている」(26%)と「ある程度感じている」(62%)を合わせた「感じている」は89%で、「30～40代」が高く「50代以上」との世代差は15ポイント、男女別では男性が高く差は7ポイントです。



【調査要領】
実施期日：2017(平成29)年3月上旬～中旬
実施場所：長野信用金庫(北信地区)本店窓口
対象者：来店客353人(男性212人・女性141人)
調査方法：アンケート用紙に記述(無記名)

「自己啓発・自己学習活動」に関する生活者からのコメント

- ◇なぜ必要なのか、どのような場面で役立つのか、自ら体験したり、上司の姿から感じとったりすることで、十分に理解することが大切だと思う。
- ◇会社からさまざまなセミナーの紹介があるが、時間のなさと、参加しても、会社を持ち帰り継続することが難しいと思う。
- ◇個人の能力の向上が、会社の能力の向上につながっていくと思う。一人ひとりの成長を見守れる職場であってほしい。(以上20代女性)
- ◇資格を取るための勉強ではなく、実務で生かすことを前提に勉強することが重要である。(20代男性)
- ◇仕事に関わる資格を明確にし、その取得方法を知ることができたらよい。研修会にも積極的に参加できたらよい。(30代女性)
- ◇その教育訓練の先にどんなメリットがあるのか、事前に明示されると、参加意欲がわく。
- ◇上司は、経営状況を把握し、社内コミュニケーションで情報を共有して、部下の性格、長所・短所を見極め、適材適所の人事を行うべき。

- ◇これからの時代は、会社・組織に頼らず、自ら能力を開発する必要がある。組織も、資格取得・能力開発を奨励すべき。現状では不足している。
- ◇自主的に勉強すべきだと思うが、若手社員に意欲的に取組んでもらいたいなら、会社も報奨制度などを導入すべきだと思う。(以上30代男性)
- ◇個人の能力の充実、人生の充実が会社の発展につながると思うので、良い循環が生まれる仕組みを作ってほしい。(40代女性)
- ◇セミナー・研修・勉強会は役職者から参加しないと、職場内での温度差が生じ、雰囲気悪くする。
- ◇人材育成に動機・契機は大切。職場環境で自己啓発のきっかけをつかめば、あとは自分次第である。
- ◇弱い若者が増えているように感じる。自己肯定感や自信が必要ではないか。(以上40代男性)
- ◇時間の確保が難しい。意欲の継続も難しい。
- ◇時代の変化に対応できる教育は、経営者にこそ必要である。(以上50代男性)
- ◇見て覚えて、考えて改革する。(60代以上男性)

北信濃 江戸時代の風景

(34) 関川の関所

長野郷土史研究会会長

小林 一郎



長谷川雪旦と『北国一覽写』

今年度は長谷川雪旦著の『北国一覽写』の絵を紹介します。長谷川雪旦(1778～1843)は『江戸名所図会』の挿絵を描いたことで知られる絵師です。天保2年(1831)秋、雪旦は奥州・越後・信濃を巡る旅をして、旅先で見た光景を『北国一覽写』に描いています。

絵を読む

越後と信濃の境に設けられた関川の関所の光景です。国境に流れる川が関川で、焼山の南麓に源を発し、信越国境を流れて上越市の直江津駅付近で日本海に入ります。川の左下が信濃で、水内郡野尻村の赤川(信濃町野尻赤川)という地籍です。対岸が越後で、関川の関所があります。「関川」は川の名であるとともに地名でもあって、関所の先

には北国街道の関川宿があります。

右上に「越後 信濃 境」とあって、越後側に「関川 是より高田領」と書いてあります。これから先は高田藩領だということです。信濃側には、「戸隠 御代官井上五郎左衛門様御支配」と書いてあります。この「戸隠」は誤って書いたものでしょう。野尻村は天領(幕府領)なので中野代官所の支配下にありました。「井上五郎左衛門」は中野代官所の代官です。

左下の信濃側から関川に架かった2つの橋を渡ると、坂を登って道はそのまま関所に入ります。この道が信濃と越後を結ぶ北国街道で、関所を通らなければ信濃と越後を行き来できないようになっていたことが分かります。関所内には横長な建物があって、役人たちが詰めているようです。

関川の関所

江戸幕府は街道を整備するとともに、50数か所

信越国境と関川の関所の図(『北国一覽写』より)



に関所を設けて「出女・入鉄砲」を取り締まりました。その内主要な関所は23ありました。信州では中山道に福島関所(木曾町福島)が置かれました。中山道の上州側には碓氷の関所(安中市松井田町)がありました。

信濃と越後を結ぶ北国街道では、越後の入口に関川の関所が設けられました。関川村が高田藩領であることから、関所の管理は高田藩が担当していました。役人2人と足軽数名が常駐していたほか、人見女という女を調べるための女役人がいました。関所を通行できるのは明け六つ(午前6時)から暮れ六つ(午後6時)までと決められていて、夜間には通行できませんでした。

中世の関所

古くから関川・関山といった地名があることから、この付近には大昔から関所のような施設があったと考えられますが、詳しくは分かりません。中世の関所は政治的というより経済的な意味が大きく、戦国時代は上杉氏がここで関銭(通行税)を徴収したということです。

この図から関川に沿って1キロメートルほど右下に行った所に熊坂(信濃町熊坂)という集落があります。ここは源義経に討たれた盗賊、熊坂長範の生誕地とされています。中世の文献にはしばしばこの熊坂という地名が登場することから、信濃と越後を結んでいた古い道は、関川の関所付近ではなく、熊坂を通して関川を渡っていたと考えることができます。

一休禅師

明治42年(1909)に出版された『一休禅師:諸国漫遊』という講談小説には、蜷川新左衛門をお供に



関川の関所入口の一之橋。右側が長野県

して諸国を巡っていた一休禅師(1394～1481)が、関川の関所を通る場面が出てきます。

身延山久遠寺(山梨県身延町)から善光寺に詣でた2人は、牟礼宿(飯綱町牟礼)に一泊しました。馬子の引く馬に乗って行くと馬子は、通行手形を持っているか聞きます。「手形はない」と一休さんが答えると馬子は、関所手前の茶屋で300文出して手形を書いてもらうよう勧めます。しかし一休さんは無視して、そのまま名乗って関所に入ると、役人は恐れ入って無事に通してくれました。

一休の時代に関川にこうした関所があったとは考えられませんが、江戸時代の関所はこのように手前の茶屋に相談すると、通行手形を持たない者も通行できたのは事実でしょう。

赤川と一茶

信濃町柏原に生まれた俳人小林一茶は3度結婚していますが、最初の妻菊は赤川の常田久右衛門の娘です。赤川は野尻村の新田で、国境の小集落ですが、常田家は「こくや」と呼ばれるかなり大きな農家でした。一茶は何度も妻の実家に宿泊しています。菊は3男1女をもうけましたが、37歳の若さで没してしまいました。

5月号は「信濃町の蕎麦畑」の予定です。

長野しんきん



第14回 ビジネスフェア2017

その先に見える光を求めて

入場
無料

日時 平成29年5月10日[水]
10:30(開場10:00)~18:00

会場 ビッグハット 長野市若里3-22-2
長野市若里多目的スポーツアリーナ

【主催】長野信用金庫 【共催】長野県信用金庫協会、長野県中小企業家同友会
【協賛】長野しんきんビジネススクラブ、長野信用金庫経営者協議会

写真／戸草隧道(1888年竣工)：明治期に信越本線・長野関山間に建設された3つのトンネルのうちのひとつ。煉瓦と切石で組まれた大変貴重な土木遺産で、現在も往時の姿をとどめたまま、車道として利用されています。(しなの鉄道・北しなの線・古間駅より徒歩7分)

●みなさまの経営相談のご案内 [5月]

(注)上の店名は開催場所、下の()内店名はその相談日に含まれる対象店です。

開催日	午前	午後	開催日	午前	午後
5月 9日 火	城北支店 (若槻支店)	柳原支店 (東長野支店)	5月 22日 月	墨坂支店 (須坂支店・太子町支店)	飯山支店 (山ノ内支店)
11日 木	屋代支店 (稲荷山支店・埴生支店)	戸倉支店 (上山田支店・坂城支店)	23日 火	若穂支店	小布施支店 (中野支店)
12日 金	大豆島支店 (長池支店)		24日 水	大門町支店 (桜枝町支店)	
17日 水	南支店 (七瀬支店・市場出張所)	吉田支店 (古里支店)	26日 金	本店営業部	善光寺下支店 (権堂支店)
18日 木	篠ノ井支店 (川柳支店)	川中島駅前支店 (川中島支店)	30日 火	本部	
19日 金	更北支店 (松代支店)	伊勢宮支店 (石堂支店)	31日 水	本部	

●5月の「しんきん事業相談会」は5月10日(水)です

長野信用金庫 総合企画部

本店 〒380-8686 長野市居町 133-1 TEL 026-228-0221(代)

長野信用金庫 URL <http://www.nagano-shinkin.jp/>

●「すかい」は長野信用金庫のホームページでもご覧いただけます●

