



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

5-20
No.537

「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。

月例調査レポート



千曲市
雨宮の御神事

国指定重要無形民俗文化財で、500年以上の歴史を誇る「雨宮坐日吉神社の御神事」が4月29日に執り行われました。

この祭りのクライマックス「橋がかり」。獅子4頭が、逆さにされて橋の上から吊り下げられ、獅子頭で激しく水しぶきを上げていました。獅子の飾りの紙が沢山川から千曲川を下り越後平野に届く頃、この地では田植えが始まると言われています。

- 長野しんきん 月例調査レポート 2
- 企業アンケート 人材育成 ② 6
- インタビュー 変革期の経営ビジョン 8
- 北信濃 江戸時代の風景 (35) 信濃町のそば畑 10

あなたに元気、まちに活気。



長野信用金庫

概況 全産業

生産は2カ月ぶりの上昇 前年同月比は7カ月連続の上昇

◇29年2月の長野県鉱工業指数

(速報：季節調整済指数)

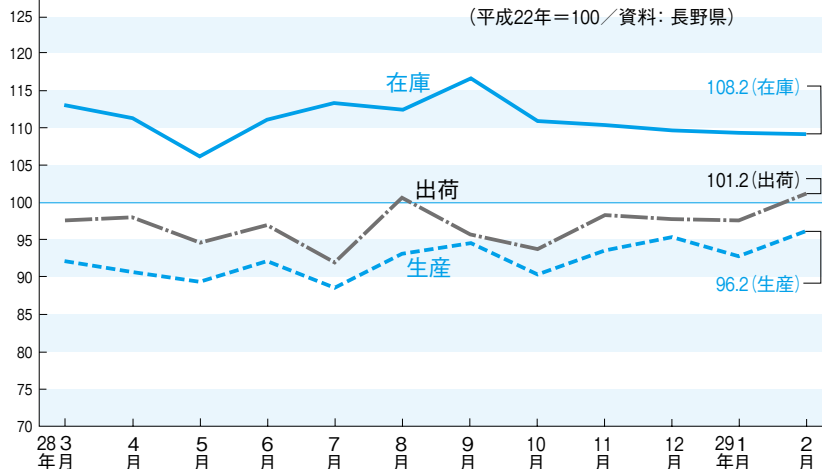
生産は96.2(前月比+3.7%)で2カ月ぶりの上昇、出荷は101.2(同+3.5%)で3カ月ぶりの上昇、在庫は108.2(同▲0.1%)で5カ月連続の低下となりました。

◇前年同月比(原指数)

生産は93.0(前年同月比+5.9%)で7カ月連続の上昇、出荷は97.0(同+5.0%)で7カ月連続の上昇、在庫は106.3(同▲0.7%)で19カ月連続の低下となりました。

●長野県鉱工業の生産・出荷・在庫指数(季節調整済)の推移

(平成22年=100/資料：長野県)



[生産] 上昇…はん用・生産用・業務用機械、情報通信機械、その他など14業種
低下…食料品、繊維、鉱業など3業種

[出荷] 上昇…はん用・生産用・業務用機械、電気機械、その他など14業種
低下…情報通信機械、プラスチック製品、鉱業など3業種

[在庫] 上昇…その他、はん用・生産用・業務用機械、プラスチック製品など7業種
低下…電気機械、食料品、情報通信機械など9業種

月例調査

全産業の「売上高」は増加

前回調査 平成29年2月

◇4月調査による[北信地区の経済状況]

全産業(不動産業・旅館業除く)の売上高前年比「増加・減少」割合は、前回に比べ「増加」割合(28

%)が4ポイント増加、「減少」割合(28%)が2ポイント減少、「不変」割合(44%)が2ポイント減少し、全体としては増加の状況です。

●売上高(生産高・施工高)前年比「増加・不変・減少」割合

矢印は前回調査比(2ポイント以上の動き)

↑ 増加 → 不変 ↘ 減少
↗ 改善 ⇐ 不変 ↙ 悪化

全産業 (不動産業・旅館業を除く)	前回	24.8 →	45.6 ↗	29.6 ↘	↗
	今回	増加 28.4 ↗	不変 44.1 ↘	減少 27.5 ↘	↗
製造業		36.8 ↗	40.8 ↘	22.4 ↘	↗
建設業		21.9 ↘	50.0 ↗	28.1 ↘	↘
卸小売業		19.6 ↗	41.2 ↘	39.2 ↗	↘
サービス業		50.0 ↗	30.0 ↗	20.0 ↘	↗
輸送業		33.3 ↗	33.4 ↗	33.3 ↘	↗
外食業		25.0 ↗	66.7 ↗	8.3 ↘	↗

230社(回収率88.1%)	30人未満 73.0%	30人以上 27.0%
222社(回収率86.4%)	30人未満 74.8%	30人以上 25.2%
76社(回収率83.5%)	30人未満 67.1%	30人以上 32.9%
64社(回収率86.5%)	30人未満 85.9%	30人以上 14.1%
51社(回収率87.9%)	30人未満 84.3%	30人以上 15.7%
10社(回収率100.0%)	30人未満 70.0%	30人以上 30.0%
9社(回収率81.8%)	30人未満 22.2%	30人以上 77.8%
12社(回収率92.3%)	30人未満 66.7%	30人以上 33.3%

製造業

食料品、金属加工品、一般機械、電気機械、自動車部品、精密機械

「生産高」全体は増加したが、食料品・精密機械は減少

製造業の生産高前年比「増加・減少」割合は、前回に比べ「増加」割合(37%)が5割増加、「減少」割合(22%)が2割減少、「不変」割合(41%)が3割減少、全体としては増加の状況です。

●生産高前年比「増加・減少」割合(%)

製造業	前回	32.1	43.5	24.4
	今回	増加 36.8	不変 40.8	減少 22.4
食料品		44.4	38.9	16.7
金属加工		37.5	31.2	31.3
一般機械		33.3	50.0	16.7
電気機械		50.0	50.0	0.0
自動車部品		33.3	66.7	0.0
精密機械		28.6	42.8	28.6

[業種別] 増加…金属加工・一般機械・電気機械・自動車部品

減少…食料品・精密機械

[機械稼働] (前回比) 稼働率 上昇

上昇割合 (16%) → 28%

下降割合 (23%) → 13%

[受注状況] 受注量(前回比) 増加

増加割合 (18%) → 28%

減少割合 (18%) → 17%

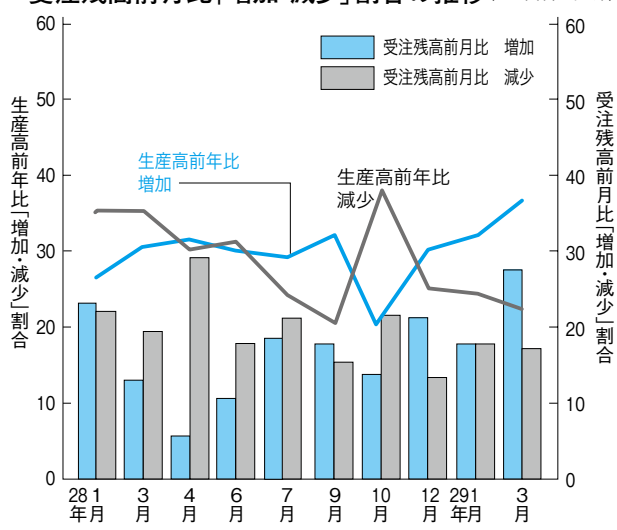
受注残高(1.7ヵ月) → 1.5ヵ月

[受注基調] (前回比) 横ばい

上昇割合 (23%) → 24%

下降割合 (16%) → 16%

●生産高前年比「増加・減少」割合と受注残高前月比「増加・減少」割合の推移(資料:当金庫)



企業からのコメント

★輸入原料(主に中国)価格の高止まりの影響か、山菜瓶詰等の生産を止めるケースが増えているようだ。

☆味増加工品、糖製品調味料の需要が増加している。生味噌の需要は減少傾向である。

☆国内需要はこだわりのそば製品が好調。海外需要は為替相場の変動で一長一短。(以上食料品)

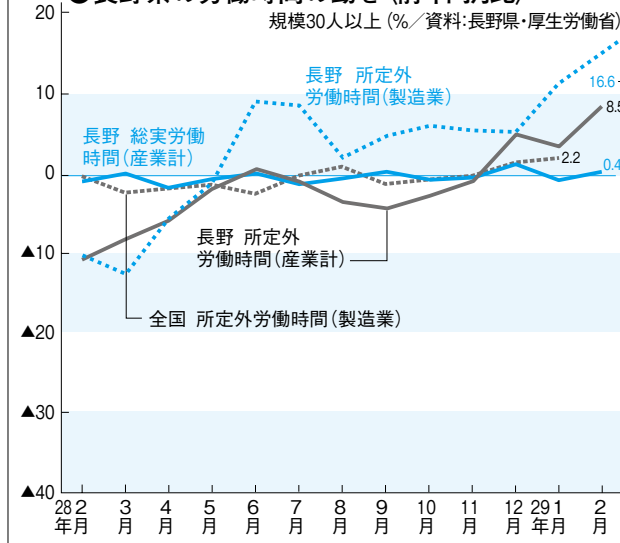
☆GW前になって受注は増えてきているが、短納期のものが多く、利益は伴わない。(シール・ラベル)

☆眼科医療機器は増加傾向だが、他の製品は横ばい状況。原材料の高騰が収支を悪化。(金属製品)

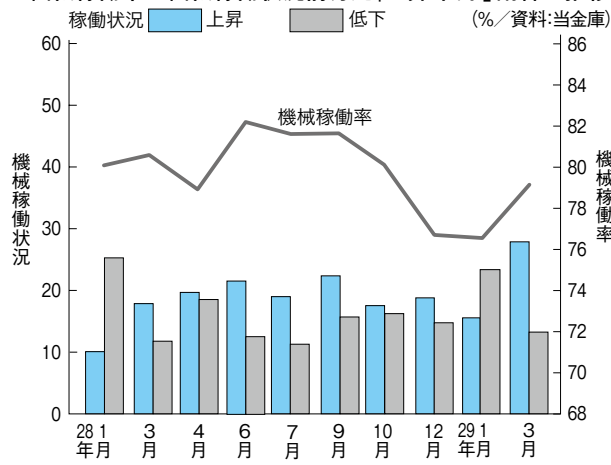
☆今年になって受注は低迷していたが、3月以降回復の兆しが出てきた。生産も増加している。

☆半導体関連装置の動きが久しぶりに出てきそうな状況になってきた。(以上一般機械)

●長野県の労働時間の動き(前年同月比)



●機械稼働率と機械稼働状況前月比「上昇・低下」割合の推移(資料:当金庫)



建設業

総合建設、土木工事、建築、各種設備

「施工高」総合建設・土木工事は増加、建築・各種設備は減少

概 況

建設業の施工高前年比「増加・減少」割合は、前回に比べ「増加」割合(22%)が6割減少、「減少」割合(28%)が3割減少、「不変」割合(50%)が9割増加し、全体としては減少の状況です。

●施工高前年比「増加・減少」割合(%)

建設業	前回	27.7	41.5	30.8
	今回	増加 21.9	不変 50.0	減少 28.1
総合建設業		60.0	30.0	10.0
土木工事業		38.5	46.1	15.4
建築業		8.3	41.7	50.0
各種設備業		10.0	70.0	20.0

【業 種 別】 増加…総合建設・土木工事

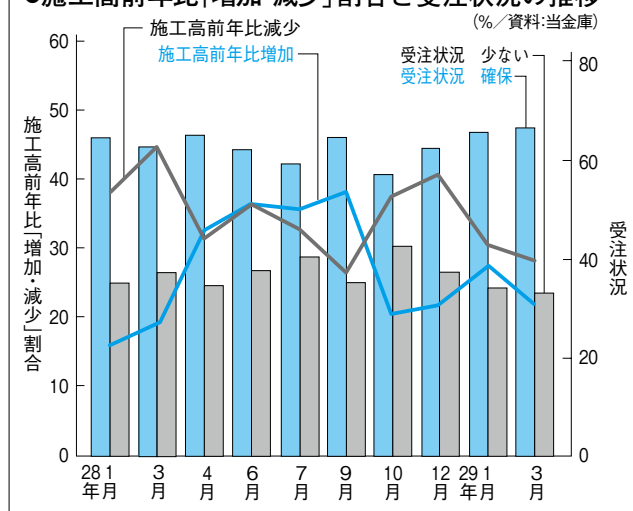
減少…建築・各種設備

【受注状況】 受注残高(前回比) 改善

「多い・適正」割合 (66%) → 67%

「少ない」割合 (34%) → 33%

●施工高前年比「増加・減少」割合と受注状況の推移



企業からのコメント

★受注が減ったのに、相変わらず人手不足。

☆公共土木工事が補正予算で3月に舗装工事が6件発注され、くじ引きで1件受注できた。

☆国土交通省の工事が受注でき、その他の工事もあるのでホッとしている。(以上総合建設)

★技術者の確保や人材の育成について不安要素がいっぱいの状況。(一般建築)

4～3月の公共工事 (東日本建設業保証取扱分)

長野県の4～3月の発注合計は、1,743.3億円(前年同期比▲2.2%)となりました。前年比プラスは、「国」の323.7億円(同+23.5%)、「そのほか」の289.2億円(同+19.3%)です。「県」は9.1%、「市町村」は13.2%、前年同期より低くなっています。

北信地区市町村の発注合計は241.8億円(同+10.9%)で、うち長野市は135.4億円(同+1.1%)でした。

●建設業保証取扱分から見た平成29年3月および28年4月～29年3月の長野県と北信地区市町村の公共工事の状況

(単位=百万円／資料: 東日本建設業保証株)

		29年3月	前年同月比	28年4月～29年3月	前年同期比
長野県	国	4,253	▲10.1%	32,375	23.5%
	県	5,213	▲32.7%	45,220	▲9.1%
	市町村	3,387	▲9.7%	67,477	▲13.2%
	そのほか	1,683	186.9%	28,923	19.3%
	合 計	14,537	▲14.3%	174,327	▲2.2%
北信地区	市町村	1,566	▲4.2%	24,181	10.9%
	(内長野市)	372	▲43.0%	13,539	1.1%

4～3月の新設住宅着工戸数

長野県の4～3月の新設住宅着工戸数は12,031戸(前年同月比+11.3%)でした。持家が6,860戸(同+3.0%)、貸家が3,628戸(同+33.2%)、分譲が1,521戸(同+11.2%)、給与が22戸(▲61.4%)です。

北信地区の4～3月の新設住宅着工戸数は3,739戸(同+11.4%)でした。持家が2,017戸(同+5.7%)、貸家が1,243戸(同+22.9%)、分譲が477戸(同+11.4%)、給与が2戸(同▲75.0%)です。

●北信地区と長野県の新設住宅着工戸数

(平成29年3月/28年4月～29年3月累計)

(資料:長野県)

		持 家	貸 家	分 譲	給 与	合 計
北信地区	北信3月	108戸	66戸	26戸	0戸	200戸
	(内長野市)	74戸	44戸	15戸	0戸	133戸
	前年同月比	▲24.5%	46.7%	▲43.5%	▲100.0%	▲15.3%
	(内長野市)	▲17.8%	12.8%	▲42.3%	—	▲14.2%
	北信4～3月	2,017戸	1,243戸	477戸	2戸	3,739戸
長野県	前年同期比	5.7%	22.9%	11.4%	▲75.0%	11.4%
	長野県3月	448戸	216戸	84戸	5戸	753戸
	前年同月比	▲10.9%	9.1%	▲29.4%	▲44.4%	▲9.2%
	長野県4～3月	6,860戸	3,628戸	1,521戸	22戸	12,031戸
	前年同期比	3.0%	33.2%	11.2%	▲61.4%	11.3%

卸小売業

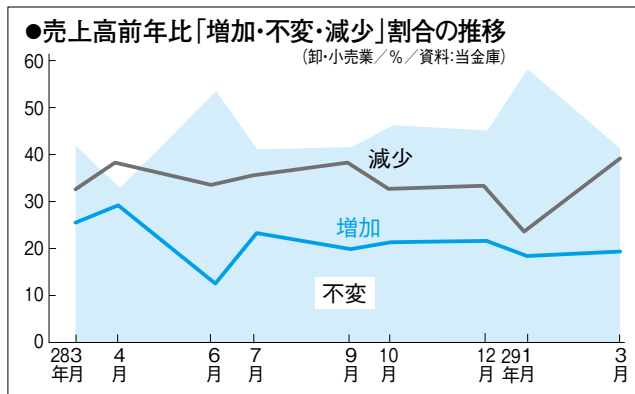
卸売業、小売業

「売上高」小売は横ばい、卸売は減少

卸・小売業の売上高前年比「増加・減少」割合は、前回に比べ「増加」割合(20%)が2ポイント増加、「減少」割合(39%)が16ポイント増加、「不変」割合(41%)が17ポイント減少し、全体として売上は減少の状況です。

●売上高前年比「増加・減少」割合(%)

卸小売業	前回	18.2	58.2	23.6
	今回	増加 19.6	不変 41.2	減少 39.2
卸 売 業		21.7	30.5	47.8
小 売 業		17.9	50.0	32.1



【業 種 別】 横ばい…小売業 減少…卸売業

3月の消費者物価指数(長野市) 平成27年基準=100

◇総合指数(確報値)……100.2(6カ月連続のプラス)

(前月比+0.2%、前年同月比+0.7%)

上昇…「被服及び履物」「光熱・水道」「保健医療」「教養娯楽」

下落…「家具・家事用品」「食料」

◇生鮮食品を除く総合指数…99.9(3カ月連続のプラス)

(前月比+0.3%、前年同月比+0.6%)

企業からのコメント

☆健康食品の質の向上が求められている感じがする。

(健康食品卸売)

★一般建設業の低迷を反映して、主力の電動工具製品の売上が伸び悩んでいる。

(機械工具卸売)

★県内需要の低下が続く。(生コン・セメント卸売)

★産地に雪が降るなど寒い日が続く、青果物の価格が下がらないため、売上は前年割れ。

(青果卸売)

★節約志向から、商品の買上点数の伸び悩みや減少傾向が現れている。

(生鮮食料品小売)

サービス業

サービス、輸送、外食、観光、不動産

「売上高」サービス・輸送・外食は増加

サービス業 売上高前年比「増加」割合は50ポイント増加の50%、「減少」割合は55ポイント減少の20%、「不変」割合は5ポイント増加の30%と、売上は増加しています。

輸送業 売上高前年比「増加」割合は6ポイント増加の33%、「減少」割合は12ポイント減少の33%、「不変」割合は6ポイント増加の33%と、売上は増加の状況です。タクシーは減少、運送は増加の状況です。

外食業 売上高前年比「増加」割合は17ポイント増加の25%、「減少」割合は30ポイント減少の8%、「不変」割合は13ポイント増加の67%と、売上は増加しています。

観光(旅館)業 入込数は平均で前月比13ポイントの減少、前年同月比は6ポイントの減少で、宿泊利用は伸び悩んでいます。

不動産業 需給状況は前回に比べ、「双方手控え・どちらも低調」は28ポイント減少の30%、「引合いやや増加」は8ポイント増加の50%でした。

企業からのコメント

☆2月頃から来店客が徐々に増えてきたように思う。

(楽器販売)

☆★3月決算での増加とスポットの移設作業で一時的に売上増加。燃料費のジワリ上昇が気になる。(運送)

☆ポイント志向でカード支払いが増加している。(飲食)

★外国人も一般客も入込みが減少した。(ホテル)

☆★住宅メーカーや建築会社が土地を購入する傾向が強くなり、条件なしの土地の供給が少ない。(不動産)

●売上高前年比「増加・減少」割合(%)

サービス業	前回	-0.0	25.0	75.0
	今回	増加 50.0	不変 30.0	減少 20.0
輸送業	前回	27.3	27.2	45.5
	今回	33.3	33.4	33.3
うちタクシー業	前回	25.0	-0.0	75.0
	今回	40.0	60.0	0.0
外食業	前回	7.7	53.8	38.5
	今回	25.0	66.7	8.3

人材育成の問題点 「指導する人材不足」「育成の時間が取れない」

必要な能力要件の周知 [知らせている] 6割 [知らせていない] 4割弱

企業アンケート 人材育成 ② 29年3月調査

人材育成の問題点 「指導する人材不足」と「人材育成の時間が取れない」が4割台で、2大要因となっています。

必要な能力要件の周知 [知らせている] は6割で、[知らせていない] は4割弱でした。

人材育成の問題点

「指導する人材不足」約半数

「育成の時間が取れない」4割強

「人材育成の問題点は何か」を聞きました。

「指導する人材不足」(48%)と「人材育成の時間が取れない」(42%)が4割台で突出しています。次に「伸びそうな人材が集まらない」と「人材を育成しても辞めてしまう」が2割台、ほかに「人材育成の経済的余裕なし」と「特になし」が1割台となりました。

従業員規模で比べると、30人未満は「人材育成の経済的余裕なし」(14%)、「特になし」(16%)が9～

14%、30人以上より高くなっています。30人以上は「指導する人材不足」(72%)と「人材育成の時間が取れない」(53%)、「人材を育成しても辞めてしまう」(25%)が7～32%、30人未満を上回っています。

業種別

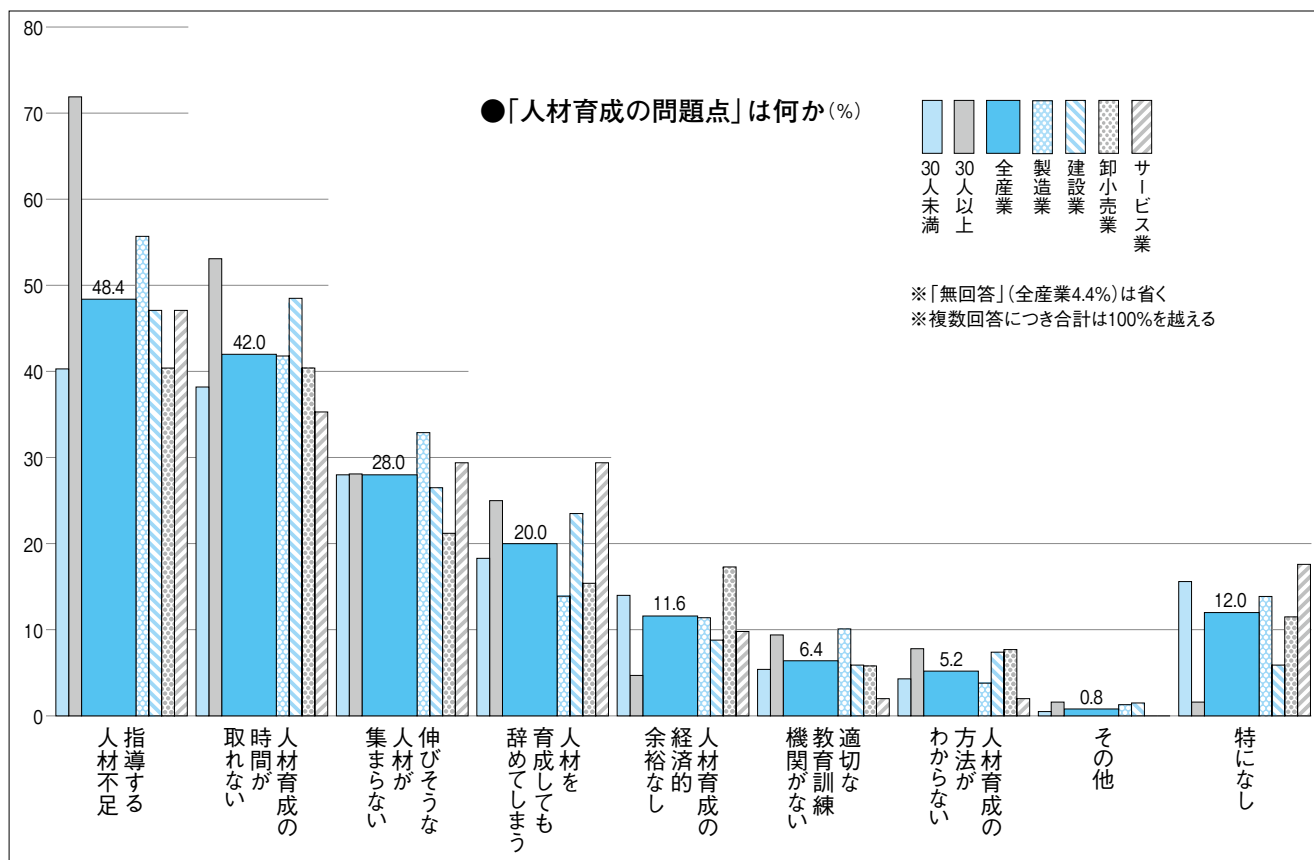
「指導する人材不足」56%(製造業)

「人材育成の時間が取れない」49%(建設業)

◇4業種

製造業 「指導する人材不足」(56%)と「伸びそうな人材が集まらない」(33%)、「適切な教育訓練機関がない」(10%)が他業種に比べ最も高くなっています。他方、「人材を育成しても辞めてしまう」(14%)が他業種に比べ最も低くなりました。

建設業 「人材育成の時間が取れない」(49%)が他業種に比べ最も高くなっています。他方、「人材育成の経済的余裕なし」(9%)と「特になし」(6%)が他業種に比べ最も低くなりました。



卸小売業 「人材育成の経済的余裕なし」(17%)と「人材育成の方法がわからない」(8%)が他業種に比べ最も高くなっています。他方、「指導する人材不足」(40%)と「伸びそうな人材が集まらない」(21%)が他業種に比べ最も低くなりました。

サービス業 「人材を育成しても辞めてしまう」(29%)、「特になし」(18%)が他業種に比べ最も高くなっています。他方、「人材育成の時間が取れない」(35%)、「人材育成の方法がわからない」(2%)、「適切な教育訓練機関がない」(2%)が他業種に比べ最も低くなりました。

必要な能力要件の周知

[知っている] 61%
[知らせていない] 37%

「仕事やポストなどに『必要な能力要件』を従業員に周知しているか」を聞きました。

「十分に周知している」(11%)と「ある程度知らせている」(50%)を合わせた[知っている]は61%で、「あまり知らせていない」(29%)と「ほとんど知らせていない」(8%)を合わせた[知らせていない]は37%でした。

従業員規模で比べると、30人未満は[知らせてい

る](62%)が5割、30人以上より高くなっています。他方、30人以上は[知らせていない](41%)が5割、30人未満より高くなりました。

業種別

[知っている] 68%(製造業)
[知らせていない] 45%(サービス業)

◇4業種

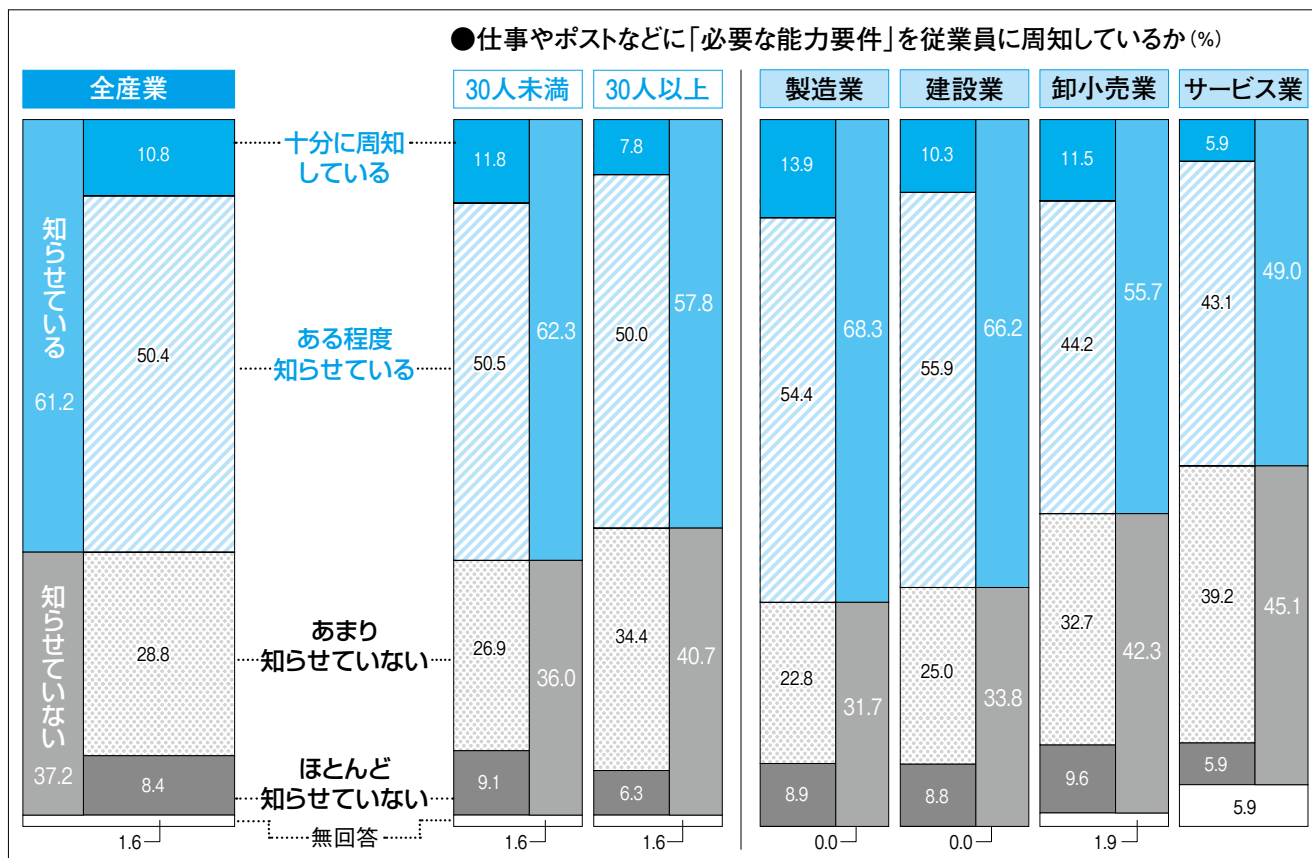
製造業 [知っている]68%に対して[知らせていない]32%の37%差です。[知っている]は他業種に比べ最も高く、[知らせていない]は他業種に比べ最も低くなりました。

建設業 [知っている]66%に対して[知らせていない]34%の32%差です。

卸小売業 [知っている]56%に対して[知らせていない]42%の13%差です。

サービス業 [知っている]49%に対して[知らせていない]45%の4%差です。[知っている]は他業種に比べ最も低く、[知らせていない]は他業種に比べ最も高くなりました。

◇次号は「経営計画や行動指針を示しているか」と「若手の人材育成で重視すること」を予定





「メンテナンス」を強みにして、
“働きがいある会社”を志向

株式会社 コスモ熱学
代表取締役社長 小林正直さま

●創業の経緯と継承について伺います…

昭和57年、父は勤めていた会社の同僚5人と新規の8人を加えた13人で、独立するかたちで同業の会社を立ち上げました。そのとき既に退職していた当時の上司に初代社長に就いてもらったそうです。

父が社長になってから、東京で仕事に就いていた私は呼び戻されて入社し、長く現場を経験しました。営業になった2年目に、父の癌が見つかり、急きょ総務部長に就かせてもらい、広く社業を経験させてもらいました。父が亡くなったあと、しばらくは専務だった叔父が社長に就き、私が社長を引き継いだのは平成10年、35歳のときです。

●業界の環境変化やご苦労なことを…

創業から10年くらいは高度成長期で、地場のスーパーマーケットさんもまだ元気があり、新規出店の際は改装工事でも直接、元請けで冷暖設備の施工をやらせて頂いていました。今ではすっかり様子が変わり、県外資本のスーパーさんから、ほとんどメーカーさんが受けて、地元の業者はその下請けというかたちになってきていますね。

同じ内容の施工をしても、売上は元請け時代の半分か3分の1くらいになっています。昔に比べて売上は少し伸びていますが、その分、仕事のボリュームがかなり増えているということです。

元請けだとショーケースも含め丸ごと受けられるのですが、今は機器類は別で、工事だけのかたちになっています。そんなわけで、1つの物件の売上が落ちていきますね。仕事内容は昔とほぼ一緒なのですが…。

●独自性や業界での優位性などについて…

そのうちに、コンビニエンスストアさんが急成長する時代を迎えます。ここは一番強調したいことですが、うちはいち早くコンビニさんのメンテナンスに目をつけました。この業界は小規模の会社が多く、ほとんどの会社は、工事をやると仕事が終了なんです。ですが、うちはアフターといいますか、引き渡し後を重要視し、メンテナンスを一番の強みにしています。

元々、スーパーさんの仕事をしていたので、その体制がありました。閉店後、商品の入っているショーケースに温度警報が出ると、すぐに現場へ飛ぶという体制ができていました。そこがいま一番の優位性となり、他社にはない強みとなっています。深夜の交代要員が長野・東御・松本・駒ヶ根の4拠点で2名ずつスタンバイしているわけです。やはりアフターメンテナンスは外部委託ではなく、自社の責任でやるのが絶対なんです。

●24時間フル稼働ですと、従業員のモチベーションや育成面はどのように…

そこが一番の悩みであり、また一番大事にしているところなんです。会社のビジョンにも「生きがいある会社」を謳っていますが、「どうせ仕事をやるんだったら、楽しくやろうよ」というのが基本的な方針なんです。社員が真に理解して受け入れているのか、会社も気遣うのですが、そこがなかなか難しいところです。外部から見ると、24時間体制は強みなんです。内部から見ると、一番の不安要素じゃないでしょうか。

社員は30代が一番多く、多くのメーカーの製品を扱っているんで、入社2・3年では外部の仕事に出られません。メーカーの研修や社内で勉強会もやりますが、一人前になるのに5・6年はかかります。様々な技能講習や資格試験の取得等、働く社員の自己実現を全面的にバックアップしていこうと思っています。

●若い社員さんのモチベーションを上げるには…
社員の生活保障を念頭に置いて、決算や夏・冬

の賞与の額を決めています。それにクリスマスのケーキを配ったり、節分の恵方巻を全社員の家族分配ったりとか、そういう小さな気配りをしています。また、長野県内に4拠点あるので、一堂に集まることはなかなかできませんが、毎年1回、全社員集まってコミュニケーションを図っています。その中で出た意見や悩みやは一方通行にせず、必ず何らかの形で出すようにしています。

●ISOを取得されていますが…

誰がやっても同じ技量のサービスが提供できるという「業務の平準化」が基本になります。第三者機関から一定の水準を認定されているという対外的アピールにもなりますので、平成18年に取得しました。

●今後の経営方針や夢などについて…

前にも述べましたが、“原点回帰”といいますか、「社員が“働きがい”を持てる会社」にして、家庭生活と合わせて“生きがい”につながるようにするために…。いたずらに売上を上げたり、規模を拡大したりすることではなく、“集客よりも定着”という、今のお客様を大事にすることを、社員の生活を知ること、一番に考えていますね。

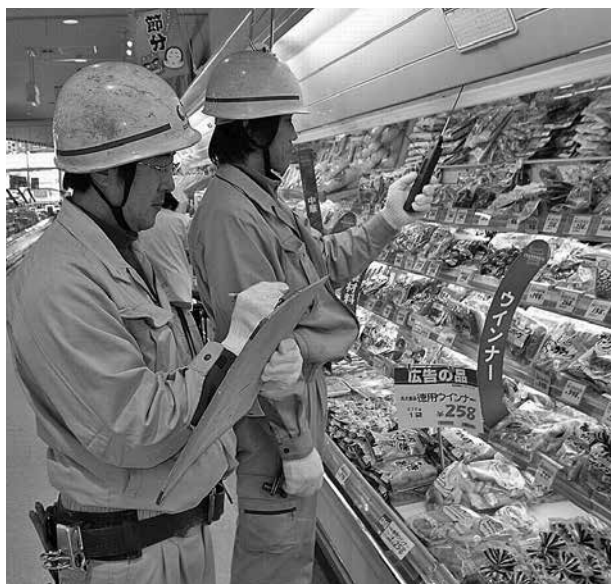
あとはスーパーさんもコンビニさんも、もうほとんど出尽くした感があるので、店舗以外の部分

ですね。例えば物流センターのような大型冷蔵庫、一部で現在もやっていますが、そういったエンジニアリング方面をこれから強化しようと考えています。

今よりお客さまの数を増やすことはなかなか難しいので、例えば店舗で言えば、冷凍冷蔵設備だけじゃなくて、それにまつわる電気工事や設備工事も請けて、今のお客さまの中での仕事量を増やしていこうと、取り組んでいます。

フロンガスがここで変わるという“法律の追い風”で、これまでのフロンガスの生産が出来なくなるので、冷凍機の入替の需要がここ4・5年の間に出て来ます。2020年には今のフロンガスR22が全廃となります。もう徐々に入替えが始まり、定期的に計画を徹底してやっているところもありますが、われわれの業界にはかなりのビジネスチャンスですね。

顧客によっては計画的に新しいフロンで対応していますが、まだ半分までいっていないと思います。それがあと3年で全部入替えになりますので、一度の交換ですと大変ですから、計画的に実施するよう提案営業をしています。



スーパーでの作業風景

●事業の概要

創 業 1982年(昭和57)

資本金 6,000万円

代表者 小林 正直

従業員 68名(男60・女8)

業 務 冷凍・冷蔵設備／冷暖房空調給排水／特殊空調設備・衛生設備の設計、施工／厨房設備の設計、施工／各種冷熱に関する設備、施工、保守

事業所 長野県長野市小島田町1856-2

URL <http://www.cosmo-te.co.jp/>

●沿革

1982年(昭和57) 株式会社コスモ熱学設立。上田営業所、諏訪営業所設立

1988年(昭和63) 松本営業所の開設

1998年(平成10) 本社、北信営業所を現地に移転

2001年(平成13) 南信出張所を駒ヶ根に開設

2006年(平成18) 本社・北信営業所にてISO9001:2000認証取得

北信濃 江戸時代の風景

(35) 信濃町のそば畑

長野郷土史研究会会長

小林 一郎



絵を読む

背後に2つの山が並び、その下に「湖水」があります。右上に「是より信濃 戸隠山」とあり、右の山の上に「トカクシ山 御宮 高山也」と書かれています。実際にはこの山は信濃町の黒姫山(2053メートル)でしょう。その左後ろに連なる山々が戸隠連山で、左の高い山は飯縄山(1917メートル)です。「湖水」は野尻湖ですから、そこに沿って人家が連なっているのは、北国街道の野尻宿です。

その人家の上には「田 ソハ畑」「此辺蕎麦ハタ」と書かれています。この辺りは、田のほかにそば畑が広がっているということです。上部には「当所蕎麦名産 信州一之蕎麦所也 此辺専蕎麦畑 ソハ早く出来ル」と、そば畑の説明があります。通りかかった長谷川雪旦(1778～1843)は、そば所と

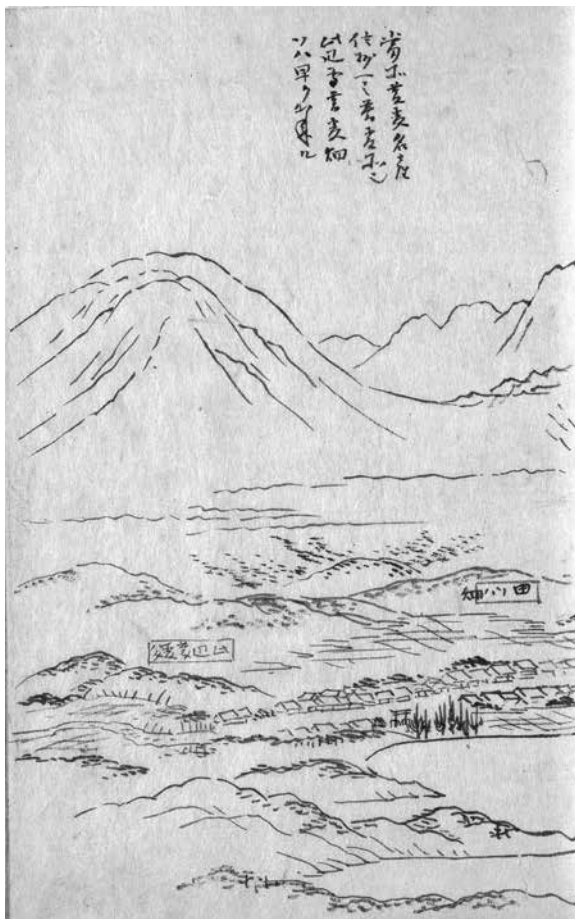
してこの地が強く印象に残ったようです。

信濃町のそばは、現在は7月下旬から8月上旬に種を蒔き、9月下旬から10月上旬にかけて収穫されます。長谷川雪旦が通った旧暦9月10日頃は現在の10月中頃です。そばの収穫はすでに終わっていたことでしょう。

霧下そば

信濃町のそばは「霧下そば」だと言われます。高冷地のため朝夕は霧がかかり、寒暖の大きい中でよいそばが育つというのです。また火山灰土の痩せた土地でもよく育つ、手がかからないなどの理由もあって、この地方ではそばの栽培が盛んでした。

明治15年(1882)の調べによれば、野尻村(信濃町野尻)では486石余の米と140石余のそばが収穫



野尻宿周辺の鳥瞰図（『北国一覽写』より）

されました。しかし米が下等であるのに対して、そばは上等と書かれています。米よりもそばの栽培に向いた土地であることが分かります。

平成27年の統計によれば、北信地方の市町村別のそばの収穫量は、長野市136 t、信濃町124 t、飯山市33 tとなっていて、戸隠地区を含む長野市と信濃町が、今もそばの2大産地であることが分かります。

凍りそば

長野県には寒天、凍り餅、凍り豆腐(しみ豆腐)といった、凍結と乾燥による食品加工の文化があります。信濃町では江戸時代の終わり頃から、凍りそばが造られていました。これはゆでたそばを丸めて寒気にさらして製造するもので、現在も信濃町の特産物となっています。

柏原宿の本陣を務めた中村家は酒造家でしたが、明治時代には凍りそばの製造販売もしていました。その中村家に生まれたのが、小林一茶の顕彰に尽力した中村六郎(1868～1924)です。

小林一茶の作として知られている、

信濃では月と仏とおらがそば
という俳句があります。しかしこの句は一茶の句集にはありません。この句は、実際には中村六郎が凍りそばの宣伝用に作った句だと伝えられています。柏原出身の一茶にはこうした名句があると言い広めて、凍りそばの宣伝をしたのです。

一茶のそばの句

そば所に生まれた小林一茶には、実際にそばを詠んだ句がたくさんあります。

そば時や月のしなのの善光寺

ここには、そばと月と善光寺が詠みこまれています。中村六郎はこの句をもとに「信濃では月と



信濃町柏原仁之倉のそば畑。背後の山は黒姫山と妙高山

仏とおらがそば」を作ったのかもしれません。

蕎麦国のたんを切つつ月見哉

文政2年(1819)の8月15日に高井野(高山村)の梨本家で皆既月食を見た時の句です。「たんを切る」は「啖阿^{たんか}を切る」と同じで、威勢のよいことを言うことですから、ここでは自慢をするといった意味でしょう。ここでもそばと月が出てきます。この句には「おのが味噌のみそ嗅^{くさき}をしらず」(自分の味噌が味噌くさいことに気づかない)と前書きがありますから、自戒の意味もあるのでしょうか。

しなのぢやそばの白さもぞっとする

「し」「そ」といったサ行音がリズムを作っています。上五を「山畠や」としたものがあって、「老の身は今から寒さも苦になりて」と前書きがあります。一面に広がる白いそばの花に、冬の雪を連想しているのです。奥信濃の雪は、今からぞっとするような雪なのです。

そば所^{どこ}と人はいふ也^{なり}赤蜻蛉^{とんぼ}

野尻での作です。そば畑の上を赤とんぼが飛んでいる光景です。

痩山^{やせやま}にぱっと咲けり^{さき}そばの花

草木もろくに育たないような痩せた山の斜面にも、そばが美しく咲いているのです。

6月号は「善光寺」の予定です。

必要な能力要件 [知らされている]57% [知らされていない]27%

自己啓発・自己学習活動「行っている」21%「具体的に検討している」20%

「勤務先(職場)での仕事やポストに必要な能力要件を知らされているか」を聞きました。

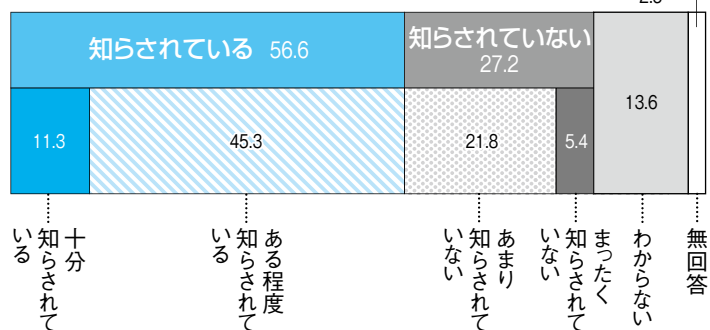
「十分知らされている」(11%)と「ある程度知らされている」を合わせた[知らされている]は57%、「あまり知らされていない」と「まったく知らされていない」(5%)を合わせた[知らされていない]は27%で、「わからない」は14%でした。「知らされている」は若い世代ほど高くなっています。

「自己啓発・自己学習活動を行っているか」を聞きました。

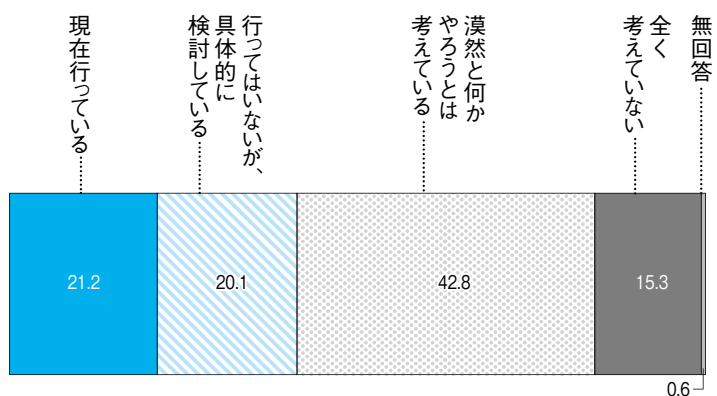
「現在行っている」が21%、「行っていないが、具体的に検討している」が20%、「漠然と何かやろうとは考えている」は43%で、「全く考えていない」は15%でした。「現在行っている」と「具体的に検討している」は若い世代ほど高くなっています。

(当金庫・29年3月調査)

●勤務先(職場)での仕事やポストに必要な能力要件を知らされているか(全体・%)



●自己啓発・自己学習活動を行っているか(全体・%)



●みなさまの経営相談のご案内 [6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
6月 6日 火	若槻支店 (城北支店)	東長野支店 (柳原支店)	6月 19日 月	石堂支店 (伊勢宮支店)	七瀬支店 (南支店)
7日 水	稲荷山支店 (屋代支店・埴生支店)	上山田支店 (戸倉支店・坂城支店)	21日 水	篠ノ井支店 (川柳支店)	松代支店 (更北支店)
8日 木	中野支店 (小布施支店)	山ノ内支店 (飯山支店)	22日 木	大門町支店 (桜枝町支店)	飯綱支店
12日 月	権堂支店 (善光寺下支店)	川中島支店 (川中島駅南支店)	23日 金	本店営業部	古里支店 (吉田支店)
14日 水	須坂支店 (墨坂支店・太子町支店)	豊野支店	26日 月	本 部	
16日 金	長池支店 (大豆島支店)		28日 水	本 部	

●6月の「しんきん事業相談会」は6月7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●

