

いわて銀河プラザ応援女子会

anecco・通信

[アネッコつらしん]

Vol. 9

きばるわけもん号

2015



anecco.
イメージキャラクター
ざっしん

Special Issue 3.11から立ち上がった若者たち

3.11から 立ち上がった若者たち

復興には時間がかかります。でも
確実に前進しています。その最前
線にいる14人をご紹介します!!

29歳で南部鉄瓶職人の道へ 東京の企業で培った バランス感覚を武器に*

わ
け
も
ん
#1

タヤマスタジオ代表
田山 貴紘さん



岩手県・旧滝沢村の住宅街を進むと南部鉄瓶の工房が顔を出す。「おやじが寒いのが嫌いなので、壁に断熱材をたくさん入れています」という通り、中は温かい。いや、正確に言うと暑いくらいだ。その理由は取材したときから、鉄瓶を900度に加熱する錆止めの工程中だったから。盛岡市内の鈴木盛久工房で44年間勤め上げた職人・田山和康さん(64歳)の次男・貴紘さん(31歳)が高温に熱された炭を鉄棒でかくと、火の粉が舞い上がった。貴紘さんの顔は煤で真っ黒だ。

貴紘さんは高校までを岩手県内で過ごし、埼玉の大学に進学。そのまま大学院に進み、遺伝子の研究に没

頭した。その後、東京の食品会社で6年の営業経験を積み、2011年を迎える。岩手県内で看護師として働く女性

26歳で大槌町を初めて訪れた 27歳での決意は 「ずっとこの地に住む」*

大槌町で17歳から87歳の女性35人を束ね、刺し子(布地に糸で図柄を刺繍して縫いこむ)事業を切り盛りしている女性がいる。内野恵美さん(28歳)だ。

内野さんは横浜生まれ、横浜育ち。岩手は小学校の修学旅行で訪れただけの場所だった。その地との運命の再会を果たしたのは、2013年3月。

それまでは神奈川の三菱ふそう社でトラックの海外営業を担当し、販売や生産の管理を担っていた。「仕事の鬼で毎日午前様でした」。3年目、その甲斐あってか目覚ましい営業成績を上げた。しかし、上司から「君のパフォーマンスは良いけれど、女性だし、まだ若いから今年は評価が上げられない」と言われて意気消沈する。会社組織の中で思うようにはいかない歯がゆさを感じた瞬間、ふと思いついた入社当時の夢。「女性の自立に寄与する仕事をしたい」。思い返せば、企業への就職は

そのための修行だと考えていた。

早速ネットで転職先を検索し、たどりついたのが大槌の刺し子プロジェクトだった。「ほかにも候補はあったんです」。しかし、自分のスキルを最大限に生か

せる場所という理由で大槌を選んだ。現場に入ると間もなく業務の標準化や在庫管理に着手。いずれ個人相手の売り上げは落ちるだろうと予測し、企業とのコラボレーション事業に早々と手をつけた。それが無印良品との共同制作商品の発売などに結実する。

刺し子さん達が安心して働ける場をつくる*

以前は助成などを活用していたが、現在では事業収益による事業の継続と発展を目指し、日々、販路の拡大や商品開発に努めている。2015年度中に「株式会社 大槌刺し子」と株式会社化することを発表。刺し子さん

わ
け
も
ん
#2
「大槌復興刺し子プロジェクト」
プロジェクトマネージャー
内野 恵美さん



と同年2月に結婚し、5月に式を挙げ、東京に住む予定だった。そこを襲った大震災。1年以上悩んだ末、妻と岩手に帰ることを決意。定年退職して実家の隣に工房(田山鉄瓶工房)を開いていた父親のもと、2013年1月から鉄瓶作りの修行を開始した。

それ以前から貴紘さんの心を占めていた気持ちがある。それは「悔しさ」だ。

「おやじが50年間培ってきた技術は世界からもっと評価されるべきもの。それなのにその良さはまだまだ理解されていない。その思いが震災で急速に強まった」。しかし、伝統工芸をビジネスとして成功させるためには、優れた技術だけでは勝負できないことも理解している。時代に受け入れられる新商品の企画、在庫管理や業務効率化などのノウハウの導入などを進め、この業界を少しでも盛り上げたいと考えた。

「僕にしかできないことがあるはずなんです」*

貴紘さんが企業勤めで培ったものは、多くの人と関係を構築しながら物事を前進させていく力。そして、南部鉄器伝統工芸士会会長を務める父の息子であるという立場もある。「僕にしかできないことがあるはずなんです」。貴紘さんが無我夢中で工夫した成果が上がり、初年度の売り上げは前年の約3倍に、2年目にはさらに2倍



▲鉄瓶を900度に熱する錆止め
▶茶道のお椀をモチーフに(右)。さらにポップさを加えた(左)



に伸びている。

29歳にして初めて挑んだ鉄瓶作り。2014年11月には全工程を自ら手掛けた鉄瓶を初めて完成させた。「おやじの作る鉄瓶は、全体のフォルムをきれいにさせるのが特徴です」。蓋を閉めたときに完成される形を大切に。そこを継承しつつ、新しい要素も盛り込んだ。

これから実現したい構想は山ほどある。「売り上げを伸ばし、職人の待遇改善につなげたい」「父から職人技を受け継ぐとともに、その技術をできるだけ標準化・一般化し、若い職人に継承したい」「錆びて使われなくなった鉄瓶を回収し、新しい鉄瓶に作り替え、その売り上げを地域のNPO法人に寄付したい」……。上海万博以降、世界に販路を広げた鉄瓶業界は追い風を受けている。今はやりたいことをやれることが楽しく、休日も必要ないという。貴紘さんの目の前には、数年後の岩手の伝統工芸業界の姿が、朧ろ気ながら見えているようだ。

達にも「私は生涯、大槌に居続けます。この事業を守り続けます」と伝えている。それには理由がある。刺し子はもともと日々の生活の中で母親が家族を思って施した裁縫が発祥。伝統工芸というより、暮らしの知恵に近い。今の刺し子さん達も、震災前は刺し子をしていただけではなく、震災後、復興のために立ち上がったプロジェクトに参加して

くれただけのこと。昨今、支援型NPOが被災地から撤退していく中で、「『私達はどうなるの?』『ほかに産業もなく、子ども達の将来の働き口になるようにという思いで参加してきた刺し子はどうなっていくの?』と不安でいっぱいにはずです」。だからこそ、リーダーである

自分が明確な意思を表明することが大事だと考えた。「なんて強気なことを言っていますが、いつも周りに怒られてばかりの頼りないリーダーなんです」とクスリと笑う。「よそから来た若いお姉ちゃん」が情熱に燃えてがんばらうとしている。「彼女のためなら一肌脱ごう」。そう思う大槌の女性達が一人、また一人と集まってくる。「今後はもっと身近で役立つもの。誰かに気持ちを伝えるためのちょっとした贈り物などの商品を企画したい」。微笑んだ眼鏡の奥の瞳の片隅に、冷静な経営者の眼差しが覗いた。



▲刺し子の皆さん
▼空へ飛び立つカモメのシリーズ



自然溢れる岩手の 一次産業を盛り上げたい*

渡邊里沙さん(36歳)は30歳になる直前(2008年1月)に東京の会社を辞め、岩手に帰って農業に関わり始めた。岩手を出たときは「いつか地元に戻ってこよう」という意識はなかった。でも、東京の大学を卒業し、外資系コンサルティング企業に就職してから徐々に違和感を覚え始める。原因は山。「仕事は楽しかった。でも、東京の街中からは山が見えないんです。それがとにかく息苦しくて。岩手にいけば天気の良い日はいつも山(岩手山)が見えるじゃないですか」。

その後、環境問題に関心を持ち、活動するなかで、友人とともに神奈川県の休耕田を活用して稲作に挑戦する機会を得る。3カ月かけて開墾し、収穫した新米の美味しさ。「ゼロからものを作ることへの感動を知り、農業に携わることを真剣に考え始めました」。実家の両親と話し合いを重ね、故郷に戻ることを決意。最初は一人で、農業を極力使わない生産者を探し、手作りのホームページで通信販売を開始した。だが、全く売れなかった。

継続的な一次産業の仕組みを作りたい*

里沙さんは兄と弟を持つ三人きょうだい。父が経営する、盛岡市内で6店舗の飲食店を展開する秀吉グループで既に働いていた兄と、1年後に東京から岩手県に戻るこ



▲陸前高田市の牡蠣

とに決めていた弟と「初めてじっくり話をした」。そして分かった三者三様の思い。兄には「食を通して人々が集まる場作りをしたい」、自分には「生産者をもっと楽しみながら作物を作れる仕組みをつくりたい」、弟には「外国人に『日本にきたい』と思ってもらえるように、食文化を盛り上げたい」という夢があった。そして里沙さんは2009年4月、父の会社に入って食材事業部を立ち上げ、県内の生産者が手掛けた食材を、主に県外のお客に販売する事業をスタートさせた。現在のお客の7割は飲食店だ。

東日本大震災のあとには、「継続的な一次産業の仕組みを作りたい」という思いで、2012年5月に新規事業「Olahono(おらほの)」を立ち上げた。陸前高田市の牡蠣、岩泉町の短角牛、奥州市で自然栽培でつくったお米など、自然にも体にも優しい食材をオーナー制で予約販売している。「これからも岩手に拠点を置きながら、岩手の食材の魅力を県内外に伝えていきます」と笑顔で語る。

「耳を澄ませば ホタテの声が聞こえる」*

「泳ぐホタテ」と名付けられた活ホタテが看板商品のヤマキイチ商店(釜石市)。君ヶ洞剛一さん(36歳)はその若き専務である。北海道の大学に進学し、百貨店に就職。アパレルの職場でリーダー経験を積み、30歳を目前にして地元に戻ってきた。「三人兄弟の長男ですから、私が継ぐのは“暗黙の了解”でした。剛一さんには「父親は日本一・世界一のものをお客様にお届けしている」という誇りと、父親への揺ぎない尊敬の念があった。社長であり、父親の幸輝さんが作り上げたのが、ホタテを生きたままでお客様に届ける技術だ。

24年前、ワカメ販売を手掛けていた幸輝さんは、知り合いの漁師から「余ったホタテを売ってほしい」と相談を受ける。調べると、生きのいいホタテがほとんど市場に回っていないことが分かった。そこでホタテを入れた容器の中に海水を入れたり、容器を冷やしたりしながら運んで試行錯誤を重ねること5年。ホタテを生かしたまま長距離を運ぶ技術を確認した。

ヤマキイチ商店を支えているのは、剛一さんが「職人漁師」と呼ぶ、特大サイズのホタテを育てる漁師連だ。「職人漁師は大きくて美味しいホタテを作る。私達は高値で買い取る。こうしてお互いに切磋琢磨することでさらに品質を高めることができます」。

お客様のために微差を積み重ねる*

「私の役割は、父が培ったものをさらに高め、広めていくこと」と言う。例えば、サイズ。「特大」よりも大きいホタテを「まぼろし」と名付けたのは剛一さんだ。これが、今では指名買いの多い人気商品(一枚1800円)となった。百貨店での販売ルートも、百貨店で働いた経験がある剛一さんが開拓した。今や顧客リストは3万人を数え、広告を打たなくても安定した注文が集まるようになっていく。



大震災は、剛一さんが地元に戻った5年目に起きた。事務所も自宅もすべて流され、避難場所から濁流を見ながら「3年は何もできないだろう」と覚悟を決めたという。父親は「会社の人間が1人でも亡くなっていたら会社を畳む」と言ったが、幸運にも全員が無事に生きてくれた。最も大きな力になったのはお客様からの励ましの声。その声に応えるためにブログを開始し、その11月にはイクラの販売を再開。翌年7月には新しい事務所を開設し、北海道から稚具を分けてもらって、2013年にはホタテの出荷に漕ぎ着けた。

「日本一の『泳ぐホタテ』をこれからも広めていきたい」と熱く語る剛一さん。「世界三大漁場で職人漁師がつくるものですから素材はいいに決まっています。その一方で、人がやることですから、基本的には誰がやっても大差はないんです。とにかく微差を積み重ねて、他と差別化する努力を続けるのみです」



わげもん #3

Olahono(オラホノ)
渡邊 里沙さん



▲事務所の壁一面に貼られたお客さんからの励ましの手紙



ぼくらはみんな、
生きてる!!



◀収穫したホタテはサイズ別に仕分けし、出荷のタイミングまで屋内の水槽で飼育する。水槽には8メートルの深さの海から海水が24時間パイプで送られてくる。水槽の横で採り立てを捌いてもらった。紐までシロシロしている

新商品を生む 岩手の酒業界・期待の若手*



わげもん
#5 あさ開 醸造課課長
玉川 聖士さん

2014年に岩手県の卓越技能者「青年の部」で表彰された期待の若手。杜氏免許も取得済みで、ゆくゆくは現代の名工にも選ばれた名人南部杜氏・藤尾正彦さんの後を継ぎ、あさ開の酒造りの将来を担うと目されているのが、醸造課課長・玉川聖士(たまかわ・さとし)さん、38歳だ。

学生時代はパンや豆腐に関わる仕事をしたいと思って玉川さん。卒論でビールを取り上げたのをきっかけにお酒造りの道に入った。「東日本大震災の翌日にちょうどお酒仕込み体験を計画していた、お米をたくさん洗って準備していたんです。そこに震災が起こって、当然イベントは中止。お米も蒸せない、ビン詰めもできない。電気は翌日の夜に通じましたが、ボイラーを動かす燃料がなかなか手に入

▶オススメ商品
「南部流きもと造り特別純米酒」(左)と、本家でしか飲めない「大吟醸生原酒」(右)



らなくなりました。自粛ムードもあって、売上げが普段の半分以下に落ちた時は倒産を覚悟しました」と振り返る。

「今、全国の方々に伝えたいことは？」と聞くと、「常にチャレンジしています。今は日本酒造りで忙しいですが、夏場になったらまた新製品を開発したいと思います」と語る。個人的なオススメ商品は空気中の乳酸菌が旨みを引き出す「南部流きもと造り特別純米酒」だそう。特に若い女性へのオススメは、本家でしか飲めない「大吟醸生原酒」。その場でビン詰して売ってもらえる。「火も入れない、水も加えない。そうするととても香り高く、甘くなるんです。日本酒の概念が変わると思いますよ」。

日本酒造りのかたから、佐幸本店さんとのコラボ商品「山のきぶどう酒」や日本酒でできた梅酒、白ビールなどのユニークな商品を次々と生み出してきた玉川さんは、ちょっとテレ屋で優しい好青年だった。

陸前高田に 熱エネルギー・自立の街を*



わげもん
#6 長谷川建設 社長
長谷川 順一さん

陸前高田市にある長谷川建設の社長、長谷川順一さん(34歳)は3.11の約一週間後にやっと映ったテレビのニュースを見て、「あれは津波だったんだ」と知ったという。「海のすぐそばにある事務所にギリギリまでいて、走って逃げました。後ろから黒くて大きな影がものすごいスピードで迫ってきたので、火事の煙だと思っていたんです。実際は、津波で破壊された家々から出る砂埃だったんでしょう」。ガレキの山と化した街を見て、一番強く感じたのは建築業への情けなさだった。「祖父の代から築き上げてきた建物が一瞬にして壊された。人々を命の危険から守るものであるべき建物が、津波の前では無力だった」。

震災後、建設業が作るべきものとは何なのか。長谷川さんが出した答えは熱エネルギーの面で自立できる街づくりだった。日本の山に溢れている間伐材を原料にして、ペレットと呼ばれる燃料を作る。その自然に優しい暖房器具を



▲「箱根山テラス(左)」と、そのメーンの建物の中にある「ペレットストーブ(右)」▶

活用した建物を建てるのだ。将来的には地元の山の木材を使い、地元の林業復興にも寄与する考えだ。「20年後に陸前高田市内で使われる熱エネルギーの約30%がペレットストーブで賄われているという状態が目標です」。

シンボリックな建物として2014年9月11日にオープンさせたのは「箱根山テラス」という宿泊施設。木材をふんだんに使ったシンプルな建物で、入ると優しい木の香りに包まれる。メーンの建物を暖めるのは、部屋の中央にデンと構えたペレットストーブ。外は大雪でも、部屋の中はこのストーブ一台で十分暖かい。炎を見ていると癒される。2015年末までには、宿泊棟の熱源も木質ペレットに転換していく予定だ。

市内はまだ土を盛っての宅地造成中で、住宅建設が本格化するのには2016年以降の見込みだ。持続可能な街づくりがどのような姿を見せるのか。引き続き、目が離せそうにない。

だから私は岩手に戻った…NPO法人wiz(ウィズ)

東日本大震災後に都会を離れ、岩手の復興支援に参加した若者達。その中の5人が立ち上げたNPO法人wiz(右写真)。彼らは何をを考え、何をしようと考えているのか。



黒沢惟人さん(28歳)は3年前、SEとして勤めていた東京のIT企業を辞め、NPO法人ETICの斡旋を受けて大船渡市の仮設住宅支援事業に参加した。2012年から翌年の夏までの1年8カ月、大船渡市の復興活動に身を投じ、14年4月にNPO法人wiz(大船渡市)を立ち上げた。ミッションは、県全域を対象とした若者(15〜39歳)の活性化促進。半年後、専属スタッフを雇い、気仙地域、盛岡地域において活発に活動するまでになった。

「大学まで故郷・岩手で過ごし、岩手をもっと面白くしたいという気持ちが消えなくて、東京の会社で経験を重ねてからいずれ、と思っていたのですが、震災が起きてから、故郷の復興のために今立ち上がらなくてどうするという、いてもたってもいられない衝動に突き動かされました」(以下、黒沢さん)

wizの理事は男女5人。全員が一度は東京で働いた経験のある岩手県出身者だ。黒沢さんのみ専属で、残り4人はそれぞれ県内で本業を持っている。

wizのアンケート調査によると(2014年8月実施、調査対象:20代後半〜30代前半の50人)、震災後に復興支援を目的として岩手に流入した人材のうち、「Uターン(県外出身者)」の40%が活動の1年後に岩手県を去り、「Uターン(県内出身者)」の86%が、活動の1年後も継続的に岩手で活動していることが分かった。

「復興支援プロジェクトの多くは約1年の契約であることが多いんです。Uターン者は期限が切れても自分で次の事業を探して参加していく傾向があります」

岩手県では2014年4月に、達増拓也知事・肝煎りの「若者女性協働推

進室」が立ち上がり、wizもその一端を担う。「これまで県内には若者をつなぐ機能が充実していなかったんです。県内で若者を対象にした異業種交流会やセミナーを開催すると、常に30〜70人の参加者が集まるという」。

「岩手県の人口減少を止めることは難しいかもしれない。今の課題は主体的な若者をいかにして岩手に残すか。また、都会に出た人材のUターンも増やしていきたい。都会と岩手を移動して暮らす「二拠点ワーク」や、県内でも一つの組織・企業に所属しながら、ほかの組織・企業とも仕事をする「二組織ワーク」を提案していくことも、一つのやり方だと考えています」

三陸に日本の「ナパバレー」を*



わげもん
#7 Three Peaks Winery 代表
及川 武宏さん

大船渡市に「故郷・大船渡を中心とした三陸沿岸に日本のナパバレーをつくる」という夢を語る若者がいる。及川武宏さん(35歳)。今、持っている果樹園はりんご畑60a、ブドウ畑40aに過ぎないが将来の構想は壮大だ。「この辺りのりんご園は120年の歴史があります。りんごは老木のほうが味わいがあり、おいしい。このりんごを絶やしてはいけない」。

りんご園を借りて栽培を始めた2013年当初、及川さんは埼玉県内の持ち家に妻と子ども2人(現在2歳と5歳)と暮らし、東京の会社に勤務しながら、単身で大船渡に通って畑を世話していた。収穫した4tのりんごは完売。そして2014年1月。家を持って大船渡に戻ることを決めた。「本腰を入れるタイミングがきた」という。

70本植えたぶどうはまだ若く、ワインを造ることができるのは3年後の見込みだ。「まずはシードルから造る予定です。醸造免許を取るためには年間6000ℓ生産することが必要なので、醸造所用の土地を2015年中に確保したい」。

父親は自動車会社の会社員、母親は専業主婦だ。なぜ、直接の縁がないワインづくりを始めたのか。そのきっかけは20代に遡る。「小さいころから岩手の沿岸地域がつまらなくてたまらなかった。大学や仕事で県外に出て、地元の話をするのが恥ずかしくて。だから、地元で何かワクワクすることをやって、地元で夢と希望を見つけたかった」。

そしてヒントを探るためワーキングホリデー制度を使い、大船渡のように海に囲まれているニュージーランドへ渡り、ワイナリーに出会う。「ブドウは三陸地域でも育つ。ワインをつくれれば地元の食文化は豊かになり、外から人が集まってくる。宿泊の需要が生まれ、観光業が活性化するきっかけになるはずだ」。そう確信して帰国。ワインを販売する際に必要になる情報発信スキルを上げるため、東京のHP作成企業に就職。その後、監査法人系のコンサルティング企業に転職し、内部統制や会計を学んだ。そんなときに起きた大震災。「地元再生のためにも、事業を始めるのは今しかない」と覚悟した。

今後15年ほどで構想を実現していく予定だが、一人でやるつもりはない。果樹園は得意な人に管理してもらおう。ワイナリーも近所に3〜4つ作り、それぞれ人に任せる。レストランや宿泊施設も企画や運営にも誰かを巻き込む。「ワインづくりは目的ではなく、わくわくする産業を産み出すためのツール」。及川さんはそう断言する。

GRATO ★グラート

[飯田橋] イタリアン

紫波町出身シェフが厳選!
岩手の旬の素材を使った
カジュアルイタリアン



GRATOは飯田橋の新しい商業施設ブルーモール内に2009年に開店。料理長は、紫波町出身の及川一久さんが務めます。人気の料理は、店内の石釜で焼くサクッ!ふわ!のピザ。数年前より岩手の食材を使ったメニューも提供するようになり、お客様からも好評だそう。岩手の食材に目を向けるようになったのは、里帰りがきっかけでした。「実家の近くで紫波もちもち牛を育てていることを知り、食べてみたところ、

旨みがあって美味しかった。早速ディナーで提供しました」。現在は、「賢治のトマト」「あかもく」など、少しずつ岩手県産の旬の食材を増やしています。仕入れは季節などに左右されることが多く、「メニューを安定させるのは大変」と及川さん。「それでも、岩手で育ったものは美味しいと広めたい」と目標を話してくれました。



▲シェフの及川さん

◀左上から時計回りに「賢治のトマトのサラダwithあかもくドレッシング」・「いわて天然きのこの風味ピザベシャメルソース」・「いわてもちもち牛のステーキ」・「いわて牛とボルチーニのバスタ」

DATA

東京都千代田区富士見2-7-2
03-6268-9062
11:00~23:30 (L.022:30)
ランチタイム11:00 (L.015:00)
定休日 月曜日



※その日の仕入れ状況でメニューが変わります。

私たちが aneco. です

aneco. (アネッコ)とは、いわて銀河プラザを応援する女子会です。「アネッコ」に込められた意味は①若い女性を意味する岩手の方言「あねっこ」。②岩手の魅力がより多くの人々の心に「根づく」という思いの2つ。メンバーは現在、約25人。全員が岩手県出身、東京近郊在住です。様々な長所を持つアネッコが、いわて銀河プラザを盛り上げる企画をボランティアで考案・実施しています!

blog www.iwate-ginpla.net/aneco twitter @iwate_aneco
facebook www.facebook.com/iwate.aneco



blogはこちら→



今号「きばるわけもん」の意味は?

「きばる」は「がんばる」、「わけもん」は「若者」です。岩手の冬は寒いですが、大雪をも溶かすほどの熱量の持ち主達に会ってきました。若者の目線から岩手の良さや魅力を考え、悩みながら日々前を向いて生きる姿勢に胸を打たれました。(まいっち)

編集後記

今号の特集は以前、aneco. サポーターだった、NPO 法人 wiz の黒沢さんの協力のおかげで実現しました。取材先紹介とどまらず、マイカーを運転して、取材先への移動もサポートしてくださいました。この場を借りて御礼申し上げます。(まいっち)



岩手の特産品や
観光案内情報が満載!

〒1104-0061
東京都中央区銀座5-15-1
南海東京ビル1階
営業時間 10時30分~19時
毎月末日の営業は17時まで
TEL 03 3524 8282
FAX 03 3524 8286
www.iwate-ginpla.net

表紙の商品:「陸前高田の牡蠣」/Olahono