

産創交流

日田市の豊かな食文化や歴史ある伝統工芸を日田の元気に上げたい。地域に根差し、地域にこだわって活動続ける4人の若手リーダーたちが、日田の現状とこれからについて話し合った。古里や地元の人を愛する熱い思いが産業創出や交流に新しい展開をもたらし、日田をどんどん盛り上げる。



日田玖珠地域産業振興センター(三本松)

物を買ってくれる外の顧客と、従業員や自分が協力してくれる中の顧客の「交流」が必要です。人・物・金・情報を交えてうまく流す、正しい知識を得たり時間をフルに使ったりして資源を有効活用することで生産性を向上させる。そういうのをひくめるのが産創交流で、最終的な目的は顧客の創造だと思います。川津食品が家内工業から発展してきたのは、イノベーションもマーケティングも生産性の向上もなしで得たからだと思っています。その要因はたぶん、ユズこしょうを作るという事業が社会の何の役に立つのかを自問自答し、答えを明確にして、従業員や取引先に広げていったからだだと思います。

川津 農家さんとも従業員とも、気持ちの共有はできていると思います。

「誰にとって」定義付け

三浦 いいモデルです。日田を良くするため。誰にとって良くなればいいか。住んでいる人か、観光客か、日田の製品を買ってくれる人か。それをまづきちんと定義してニーズをつかんでいくところが第一ではないでしょうか。

アドバイザー
大分ベンチャーキャピタル
企業支援部サマナージャー
三浦 哲郎 さん

本野 一番いいのはまず日田の人を知ってもらうこと。日田げたら履いてもらって、「履きやすいからお土産にいいよ」というふうには、日田のお客さんに営業マンになってもらうことです。でも、日田のお土産屋さんで日田の物を100%売っているところは少ない。催事に行った時、お客さんが「鼻緒をすげ替えて」と海外産のげたを持ってきたことがあります。いくら「日田杉は堅くて丈夫」と言っても、買った物が真っ二つに割れたら「口だけか」となります。日田全体がそういうふうに見られるのが怖い。まずは日田のお土産屋さんで日田げたの特長や歴史を知ってもらえれば、そこに来るお客さんもいい気分です買ってくれると思います。

認知されることが大事

川津 一つ面白い例があります。うちは昔からユズこしょうを売っていましたが、地元の人には「買う物じゃない」と思っていて全然売れていませんでした。でも「ユズリッチ」という商品が東京のコンテストでグランプリを受賞し、楽天的なグルメ決定戦でナンバーワンを取って新聞に載った途端に地元で売れ出して、ユズこしょうと一緒に売っていったんです。地元の人がお土産として買ってくれるようになりました。

三浦 認知されることが絶対的に大事です。どう情報発信するかを考えていきましょう。最終的にはお客さんの声が一番大切です。ニーズにきちんと対応してお客さんの満足につながるステップを繰り返しながら大きな縁をつくり、認知されるようになれば、お客さんも自然と価値を見だしてくれそうです。やり続けることが大事です。

河津 私は20年前から石けん洗剤などの環境に優しい商品を使っている、10年前に日田で販売を始めました。最近、そういうブームが少しずつ来ているという感触があります。人工透析をしている人が「他の弁当は食べられないがこのなら食べられる」と買いに来てくれるし、無添加宅配のニーズもあります。学校給食や大きな会社の社員食堂などに共鳴してくれる仲間を増やしていきたい。ニーズに合わせるのも大事だけど、ニーズを発信している人たちのレベルだけに

合わせていていいのかという疑問もあるんです。

三浦 そこはイノベーションで社会の価値観をつくっていくしかないといけません。イノベーションとマーケティングのバランスが大事です。そこが交流だと思っています。

東京と情報浸透に時差

河津 ランチを食べに来るお客さんは県外ナンバーの車に乗った通勤族の奥さまが多い。もともと日田市に住んでいる人も、外から来た人も、旧日田市の人も山の中の人、それが産地と交われば十分な市場だと思います。

三浦 東京でも、「アトピーに添加物はよくない」という情報が浸透したからみんなの意識が変わったんです。日田はまだ危機感がないからその情報がみんなに受け入れられない。

川津 時差がありますね。

三浦 情報の格差です。

河津 残念だけど「テレビが言ったことが正しい」という風潮があるので、それを逆手に利用していけばいい。的場さんにもぜひかき煮を食べしてほしいですね。

川津 話してみたら結構、面白いつながりがありますね。

河津 川津社長のネットワークでつながっていけば世界進出も夢じゃない。そんなふうにしてほしいと日田が面白くないじゃないですか。

川津 農家さんにもわれわれも従業員も取引先も、みんなが勝たないといけない。それでお客さんが食べておいしいと言ってくれば最高です。でも勝つにはそれぞれがリスクを持ってやらないといけない。農家さんにも全部やってあげたら駄目な部分で、ある程度のリスクを持たせた上でこっちが寄り添ってあげることが大事で、そのリスクを乗り越えたら80〜90歳のおばあちゃんでも喜びを感じるんです。認められたという気持ちは大きい。

依存にならない距離感

三浦 成功の要因は覚悟だと思います。リスクを背負うことができるかどうか。きちんとした自分の信念、気持ちを持って前に進んで行くことが大事です。それを日田市全体でやればいい。

河津 ソーシャルビジネスでよく使う言葉に「伝染させる」というのがあります。相手に寄り添って、思いをかせぎたいにうつしていくんです。「これおいしいね」「こういうのいいね」といながら一緒にやっていくと若いお母さんたちも「感染」してくれそうです。

川津 社員も完全に私に「感染」しています。

河津 依存にならない距離感が必要ですね。完全におんぶに抱っこじゃなくて、自立しておいてもらって「感染」させると、その人がキャリアとしてまた広めてくれます。

佐藤 「感染」させるためにはまず思いがけない駄目な部分ではないでしょうか。ニーズに合わせようと思っただけでしつこく自分が出ない。これが日田市としてないといけないと思います。

本野 自分が自信を持っていないとお客さんにも伝わりません。自分も日田をを発展させようという思いでやっているから、否定されても怒られても自信を持って説明するようにしています。

川津 それぞれが思いを持って、互いにその思いを共有させていくことが大切。思いを響き合わせていく「響鳴(きょうめい)」が、これからのキーワードになると思います。

「農家さん大事にしろ」

木本 テーマは「産創交流」。皆さんはそれぞれ地域に根差した伝統工芸や食文化、地産地消にこだわった取り組みをしています。そこから創業や交流の創出を考えていきましょう。川津さんは家内工業的にやってきたユズこしょうの会社を継いで来、年10年になります。会社を大きくするのは大変だったと思いますが、どうやって乗り越えてきましたか。

コーディネーター
大分合同新聞記者
木本 崇

川津 この前1周を迎えた先代のじいちゃんには「とにかく農家さんを大事にしろ」と言われてきました。今はJAに材料を集めてもらっていますが、まだ直接やりとりしている農家さんもあります。朝4時に起きて5時には産地に到着して作業をし、トウガラシやユズを手籠にいっぱい入れて持ってきてくれるおばあちゃんたちと茶飲み話をしているうちに、「われわれが生産農家さんの「はけ口」になってやろう。絶対にこの人たちを喜ばせてやろう」という気持ちがどんどん膨れ上がっていき、それが間口を九州、関西、関東に広げました。会社を変えていくにはリスクがあります。パートは地元のおばあちゃんたちですから指導が大変でしたが、しっかり付いてきてくれました。今後は1次加工した物を大手の業務用に提供する需要も伸びてくると思います。

木本 本野さん、若い立場から見た日田げたの現状や課題は。

本野 後継者がいません。げたづくりは分業ですが、「げた枕」という角材を作る製材所も木地屋さんも、2軒ほどしか残っていません。僕も100%げたの形が作れるわけではないので、その前の段階の後継者がいないとどうしようもありません。半年前にもげたのバンドをつくって

るところが廃業しました。極端にいうと明日どうなるかわからないんです。

まず斬新な物を作ろう

木本 それでも家業に入って、いろんな工夫をしていますね。

本野 物産展に出店したとき、通り掛かった若い子が金額を見て「げただけで3千円は高い」と言っていたのを聞きました。人目を引くデザインの安い海外産が出回っていた頃です。そういう人に興味を持ってもらい、履いた時に「日田のげたは履きやすい」と思ってもらいたくて、まずは見た目が斬新な物を作って、目立つ所に飾ってみるからやってきました。

川津 デザインがおしゃれなので、芸能人が履きだしたら人気が発爆するんじゃないですか。

本野 うちには2、3年前から俳優の横溝さんさんが来てくれています。もともとげたが好きで、ドラマの撮影で日田に来た時に、げたを作るところを見に来てくれました。新宿の百貨店に出店した時も会いに来てくれて、ブログに書いてくれました。まだ実際の売り上げにはつながっていませんが。

川津 つなげるべきです。女性用のげたも作りたいので、女性の芸能人に紹介してもらおうとか。

本野 ヨーロッパのファッションショーでげたブームが起こり、げた屋が材料の奪い合いをして、自分で材料を取りに行つて夜中まで仕事をしていた時代がありました。そのブームがピークまでいって、下がったんです。一番いいのは平均的にずっと売れていくこと。どのやり方がいいか、僕も試行錯誤中です。

川津 売り上げを横ばいで続けていくのも、

若手リーダー
「下駄王子」(本野はきもの工業)
本野 雅幸 さん

進化していかないと守れませんね。

本野 昔ながらの物を売っていればこんな楽なことはない。それができないから、お客さんの目を引くデザインを作っているんです。それをきっかけに「これがオーソドックスな日田げたです。こっちの方が履き心地がいいですよ」と、日田げたの入り口になればと思ってやっています。

川津 最終的にはお客さんが選んで満足してくれればいい。うちも百貨店の催事に出店しますが、お客さんの声は大事ですね。日田のお客さん、福岡のお客さん、東京のお客さんと声が全然違います。

都会と田舎で逆転現象

河津 私は東京でマーケティングを学び、その実証実験の場として、日田に地産地消にこだわった飲食店「まめろし」を開きました。自分のモットーとして、親の所得に関係なく子どもの教育と食は平等であってほしい。でも残念ながら田舎に行けば行くほど、所得が低ければ低いほど次世代に対する教育や食事を軽視している現実があります。こんなに産地に近くてもイモも大根もみそも安価に手に入るのに、なぜお弁当を買ってきで与えるのでしょうか。東京のセレブたちは家にわざわざ金戸(かまど)を作り、釜で炊いたご飯を子どもに食べさせています。自分たちの生まれ育ったまちは都会のまねをして廃れていくものに、都会は逆に、ここがなくたっていいものの価値をちゃんと分かって取り入れようとしている。そういう逆転現象に悔しい思いをしています。

川津 家もそう。お金持ちはわざわざ古民家を買って住んでいますね。

河津 都会の病氣といわれていたアトピーや

若手リーダー
コミュニティカフェ「まめろし」運営
河津 奈津子 さん

ぜんそくが日田に多いのにびっくりしました。この現実を何とかしたい。「この生活の方がいい」「当たり前なんだ」と、もっとメディア戦略で訴えて、田舎に住んでいる人たちの意識改革をしないと未来はありません。催事に出席するだけでも、日田のおばあちゃんたちに、自分たちの作っている昔ながらの無添加の梅干しや漬物に価値があることを知ってほしいからでもあります。

木本 行政の立場から、どういった支援をしたいかと思っていますか。

佐藤 基本的に市役所はどの課も、市民の皆さんの暮らしを良くする、日田に住んで良かったと思つてもらえるためのお手伝いをする

若手リーダー
日田市民活動推進課活動支援
男女共同参画推進係主査
佐藤 栄希子 さん

佐藤 すること、けん引すること、協働することが大きな三つの柱です。協働と一緒に働くこと。例えば団体に代わって書類を作成する時、若い頃は「助けてあげて」と思っていたけど、先輩を見ながら仕事をしていくうちに、その団体の熟を見ながら、いい距離感を持って一緒にやっていくことがすごく大事で、それがその人のため、日田市のためにつながっていると肌で感じるようになりました。その人を信じて寄り添って一緒に何かを行うことが大切だと思います。

役に立つかを自問自答

木本 交流の中から新しいことをどう創り出していけばいいのでしょうか。

三浦 「産創交流」の「産」はイノベーションで、新しい欲求やニーズを創りだして満足させることです。「創」はマーケティングで、欲求を満足させる商品やサービスをつくるって買いたい気持ちにさせ、自然に売ること。そのためには

目指せレギュラー！目指せチームの勝利！！
今すぐ始めてライバルと差をつけよう

グラウンドでの練習、それはチーム力を高める練習です。実は、とてもレベルが高いことを選手たちはしています。そのグラウンド練習をする前に大変重要なことは、野球力向上のための自宅練習です。では、どんな自主練習をすればいいの？正しいメニューをこなすことで、野球力が向上され実践でその成果が発揮されるのです。さらには試合に勝つことに繋がり、最終的に大会優勝に繋がるのです。

ステップアップ方式の映像ドリルだからこそ効果がでるぞ！

平日自宅練習！

野球力ドリルで差をつけろ！

土・日に合同練習で実践で試せる！

レギュラー取り！エースで4番！

試合に勝利！4打数4安打！完封勝利！

大会で優勝！大会MVPも夢じゃない！！

監督・コーチ・保護者の方も必見！
オンライン野球教育

新登場

動画解説付き

ドリル総数 200 種以上

「成長に合った練習方法」「怪我の防止」などに注力。特別な用具を使わずに自宅で手軽にできる練習ドリルです。

守備向上コース
基礎編 上達編

打撃向上コース
基礎編 上達編

投手向上コース
上達編

走塁向上コース
上達編

ステップアップ方式の映像ドリルだからこそ効果がでるぞ！

【ドリル例】
守備向上コース【基礎編】13ステップ+ 必須トレーニング
(ランニング・塁間で)

テーマ	ドリル内容
① 守備動作(捕球・投球)の導入	クラブたたき メンコ投げ
② 捕球の基礎①	ボールから逃げよう ボールを止めよう
③ 捕球の基礎②/スピンの習得	ボールはたき落とす① ボールはたき落とす② かまぼこ版スロー
④ ハンドリング①の習得	クラブボールはたき落とす ディッシュボックスキャッチ グラブの横でキャッチ
⑤ ハンドリング②/リリース感覚①の習得	ボールつかみ 前向きスロー



スマホでCHECK!

ドリルのサンプル映像を公開中！

http://www.youtube.com/watch?v=yu23CMZ0dv4



筑波大学体育系 川村 雄准 教授