

産創交流

Innovation
marketing
interaction

かつて「佐伯の殿様浦でもつ 浦の恵みは山でもつ」と言われるほどその名をはせた佐伯生まれのおいしい産品。海山の恵みは今も受け継がれ、新たな商品が生まれている。時代のニーズを捉えた産品で、地域をいかに活性化するか。話題の商品を生み出す若手リーダーが佐伯のものづくりを語り合った。



城山公園からの眺め

浦・山の物語つなぎ商品化

地元の原料を使いたい

庄 現状や、これからどうするかという話で2時間あったという間だと思いますが、よろしくお願います。まず自己紹介をお願いします。

矢部 弥生から来ました矢部です。今、弥生がショウガで売り出していて、私は生産者ではないんですが、ショウガの加工品を作って販売しています。20社くらいでつくるショウガ加工業者部会で副会長をしています。

弥生 直川から来ました。焼酎と清酒を製造するぶんご銘醸の代表をしています。地元のものを使っていろんなものを造っていききたい、というのが会社の方針です。

橋本 蒲江から来ました橋本です。ウニ醤油(しょうゆ)というのを作っていて、4月に会社を立ち上げ、動きだしたばかりですが、これから先何かしていければと思って参加しました。

岩切 出身は佐伯市鶴岡です。地域振興や施策をしています。今日はどんな議論になるか楽しみです。

二宮 出身は大分市で、大分銀行に入行し、別府、安心院と経験した後に、ベンチャーキャピタルに出身になりました。弊社はこれから成長が見込める会社に出資などを行ったりする業務です。外部の意見として何かできればと思っています。

庄 皆さん地元のものを使って産品をつくる会社ですね。弥生さんは東京農業大学で醸造学を学び、酒類卸の会社で働かれた経験もあるとか。今の取り組みを教えてください。

弥生 うち売り上げのほとんどが焼酎で、5%くらいが清酒、20%くらいが甘酒です。佐伯に帰ってきてから、地元で自分のところの商品が

ないのが寂しいなと。大手に押されて売れなくなったので外に出ていったとか、酒の原点は地元のもの(かも)して造り、地元で飲むのが本来のスタイル。地元の原料と水を使って、いいものを造ることを目指しています。

橋本 漁師町なので焼酎とかは飲まれていると思うんですが、そういえば、主人の実家が民宿をしているので、地元のお酒があったらいいのと思うことはあります。

消費者から変わる必要性

庄 佐伯市内には3社ほど酒造会社がありますが、売り場にはあまりないですね。

橋本 なんで入れないのかな、と思ったことはありますね。

弥生 まあ、努力不足です。酒の販売免許に守られている業界なので、まず酒屋さんに認められないといけない。説明のいる商品は置いてもらえないのが現状です。

岩切 役所の人間は酒席で地酒を飲むので、わざわざ頼んで用意してもらうこともあります。消費者から変わる必要もあるのかなと思います。

弥生 店は注文がないから仕入れない、客は「置いてないから飲めない」となるんですね。

岩切 若い人は飲んだことがないかもしれませんね。

橋本 外からの評価はどうですか。

弥生 嗜好(ご)品なので、評価が分かるところでしょうか、うちの酒を好きな人はいます。ファンがいるという点で差別化もできているのかな。

矢部 今は小売りの酒屋さんというのが少ないですね。個人で買うときはスーパーなどが多いので酒屋さんに行かない人もいるのでは。

庄 地元の産品を生かすのは難しいんです

か。

弥生 原料が単純に足りない。こればかりは近道はないですね。地元の農家さんと交流を持って、求めるような米とかを作ってもらって生み出していけば、自然と知ってもらえるんじゃないかなと。地域と世界の距離が近くなっている中で、これから先のものづくりに

は佐伯らしさが求められてくると思います。

広く浅く巻き込みたい

庄 矢部さんと橋本さんは、地元にあつたものを外にも出していくスタンス。OEM(委託者のブランドで製造)をされていて、子育て中という共通点があります。市からの呼び掛けで商品開発が始まったと聞いていますが、今の課題は。

矢部 課題は材料の調達です。従来の流通もあって、材料がそろわないのが一番困ります。弥生がショウガを売り出したのが数年前ですが、「まだショウガやりよんと思わなかった」と言われるんです。少量を作っている生産者も多いので、まずは私たちの方がアピールしないと。まだ案ですが、種ショウガを配って育ててもらって、収穫祭をするとか品評会をするといいなと。ショウガのことを一緒に考える機会をつくって広く浅く巻き込んでいきたいと思っています。

庄 弥生さんと通じるところがありますね。

矢部 そうですね。うまくいった畑に植えてくれるかもしれないし、それぞれの家にショウガ料理があるのに売っていない。商品とっていないのだと思うんです。

地域ごと詳しい職員を

庄 こういうシステムがあるといいなと思うところはあります。

若手リーダー
酒造業(ぶんご銘醸代表取締役)
弥生孝之 さん

矢部 個人が家族経営で作るので、基本的な流れが分からないところがある。アドバイザー的な人や所があるといいなと思います。答えは自分たちで見つけなければならぬと思うんですが、インターネットも堂々巡りなので、人に聞かないと進まないんですね。

庄 弥生さんもおっしゃっていましたね。横のつながりで情報を得たいなと。

弥生 情報が回る仕組みは作ってもらいたいですね。

庄 橋本さんはどうでしょう。イベントも地元でできていて、順調のようですね。

橋本 課題は原材料の確保です。漁師さんの現状を考えたときに、高齢化が進んでいて、今後どんなふうになっていくのかなという不安があります。水揚げは減っていますし、ウニが少ない年もあります。

庄 浦にはリスクもありますね。

橋本 保障もないですね。養殖ができればいいんだけど、伊勢エビと同じように期間とお金がかかるので。私が商品を作るうと思ったのは、ある場所で外国産のウニを食べた時に、臭くて食べられなくて、初めて食べる人がウニ嫌いになるんじゃないかと心配したことから。それなら自分で作ったものを世に出さないかと思ったんです。

庄 地元の人や外の人のつながりという部分では行政の役割もあるのでは。市の制度として情報共有の仕組みはありますか。

岩切 うーん、現実にはそこにいる職員がどれだけ知っているかという部分、佐伯は広いので、全部を一人の職員が知るのは難しいけれど、地域ごとに詳しい職員がいればいいなと思います。職員の中で「この人に」という情報共有ができればスピードが出るのかなと。

若手リーダー
ウニ醤油開発
(グラン・ブリマヴェーラ 代表)
橋本千春 さん

住環境づくり人を呼ぶ

庄 広く浅く、狭く深くのどちらを取るかは難しいですね。

二宮 他の市町村の例で、Uターン・Iターンで若い力が入ってきて地元の産業を大きくしていったケースはあります。例えば魚介類が豊富な地域に冷凍保存が効く物流を

アドバイザー
大分ベンチャーキャピタル
投資事業部サブマネージャー
二宮 剛 さん

若い人が提案して盛り上がりつつあったとか、いずれも最初は行政的な予算を増やして、住環境をつくり、人を呼びこんだ例が多いようです。

庄 弥生さんは市外の人たちとのつながりもあると思いますが。外の人に刺激を受けることとがあります。

弥生 うーん、いろんな情報を持ってきてくれますよね。今の流れや新商品、売れ筋とか。ヒントをもらって、こうしなきゃいけないなと思っている時に、何かのきっかけで始まることもあります。情報は情報で、やるのが一番だと思うんですね。やること、やり続けることが大事なのかなと。

矢部 うち産業創造機構の方にアドバイスをいただきました。自分の中でもやもやしている部分を専門の人に聞くと「整理して考えよう」と言ってくださって。整理すると問題点も見えしました。思い切って外の人に助けてもらうのも必要かなと思います。

橋本 私の場合は、フェイスブックとかでメッセージを送って質問することはありますね。アンテナを張っていないと情報が入ってこないで、「こういうのが入ってきたら教えて」とか伝えていいます。物販だけでなく観光にも携わっているんで、何かになればとっていろいろしています。

見学など親しむ仕組み

庄 人をつないでくれる伝書鳩のような人がいればいいなと思うんですが。

橋本 相乗効果を生みそうな人同士を会わせたことはありますね。商工会とか、銀行さんとかでもそういうシステムがあります。話を聞いていて、弥生さんのところはファンがいるのがすごいなと思って、それって強みじゃないですか。蔵の見学とか、外の人が観しめるものがある情報発信になると思うんです。

庄 まさにその通りです。

橋本 酒に合う料理とか、どこに泊まってもらってとかがあるとか広がっていきますよね。

矢部 そういうの、いいですね。山は海に比べる心地味なので、海と山を佐伯の街を挟んで、佐伯市内をつなげてもらいたいなと思います。

岩切 山と浦をつなぐ取り組みは、地道に続けていくのが一番だと思います。最初は生産者をつないで、徐々に輪が広がっていく道筋。行政として人つなぎもありますし、山と海を一つのフレームにして売り出してもいいですね。特産品認証制度「さいき殿伝」の取り組みもそうですし、観光面で佐伯を回するような売り出し方も考えられるのでは。

庄 行政としては結果を求められるところもあるかと。

岩切 補助金にしても1年の成果として求められる部分はありますが、今後のためにやらないといけないこと、見通しがあることは説明していかなければいけないと思います。

橋本 個人と個人でやっていって、盛り上がりつつあったら、行政に頼らなくてもやっていけるはず。そこを目指さないとい。

矢部 最終的には自立しないといけない

が、もうちょっと頑張ったという部分で支えてほしいな。

「佐伯に来ている」意識

庄 人口を増やすところが佐伯にとっては大事なところだし、人の興味を有効に重ねられる手段について、二宮さん、いかがですか。

二宮 地元の金融機関では中小企業の社長さんから話を聞くことが多いので、何かしらマッチングできないかというのは常にあると思います。

庄 マッチングで大事にしているところはあります。

二宮 双方にとってウィン・ウィンの関係でないと続いていけないので。皆さんが市場を広げていける中で、地元の商品と一緒に売り込んでいけることもできるかもしれない。例えば、ショウガとかお酒にも使えそうですね。

矢部 実は先日、甘酒を見学に行ってきました。

庄 ちなみに、佐伯市は合併によって規模が大きくなったことによってアンテナは広がっています。

橋本 お客さんは蒲江に来て「佐伯に来ている」と思ってくれるので、市内や山の方のことも情報を仕入れるようになりました。いろんな情報を持っていたらお客さんも喜んでくれるし、例えばショウガも紹介できますよね。佐伯を好きになってもらうためには情報を持つのも大切。人口が減少する中で、地域の保存を含めた大きな考えが必要かなと思います。

矢部 佐伯の人は佐伯が「い」所という意識がない。

橋本 「そんなの当たり前」と「何もないよ」という人も多いですね。

ファンをつなぎ活性化

庄 知れば知るほど興味が湧いてくるから、それに乗ってくれる人をどれだけ増やせるかというところで、ポテンシャルがある人は佐伯にもいます。口下手な人から聞き出すことも必要でしょう。

岩切 「何もない」と言っている人でうちに秘めたものがあつたりするので、そこを掘り出して立ち回る人間がいると面白くなるのかな。

二宮 佐伯の魅力に気付くのは外部の人間だったりするので、外部の人間をどれだけ取り込めるか。魅力ある街の情報発信をしてファンをつくり、感動することにつなげたいですね。酒蔵体験とかもツーリズムと一緒に考えたり、ファンを増やしていけば、佐伯で暮らしたい人も増えてくるのでは。暮らしたい人が増えるといいですね。

橋本 そうですね。

岩切 人口減少を緩やかにしつつ維持するには外から人を呼ばないといけません。どこかで外からの人が入る隙をつくるのが大事になります。

矢部 一過性のイベントをするより、細々とでもしていくうちに地元の人に分かってもらえる。関心がある人が根気強く続けないといけないのかなと思います。

庄 続けると同時に仲間を増やさないといけません。ミライキーワードですが、何かありませんか。

岩切 人をつなぐとか、ファンづくり、とか。つなぐというキーワードもありました。

庄 「ファンをつなぐ」でいきましょう。佐伯の産品のファンが広がって地域の元気になるといいですね。皆さん、ありがとうございました。

Microsoft

Office Premium
搭載パソコンの
5つのおトク常に最新の Excel や Word などの
アプリケーションが使えます。1TB の大容量オンラインストレージは
写真や動画をたっぷり保存、
いつでも取り出せます*

*今後、容量無制限になることが予定されています。(開始日は未定)

Office 史上

最高におトクな

Office 誕生!

スマホやタブレットでも
Office が使えます。
毎月 60 分無料の
Skype 世界通話がついています。
何度でも
Office テクニカルサポートを
受けられます。
詳しくは
Webで


新しいオフィス



もしくは office.com/jphome

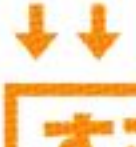
総額

500万円 スゴい! 旅行が当たる!!

さらに

5,000円相当の
クーポンも!

詳しくはコチラ



すざいパソコン

