

地域産業
Local industry

酒、醤油、みそといった醸造業や和菓子など、稲葉藩お膝元の城下町で臼杵の産業文化は花開いた。受け継がれた技は現在の臼杵を形づくる大きな魅力になっている。今、伝統産業が息づく臼杵にも時代の波が押し寄せる。求められるものは伝統の継承、そして革新。地域産業を未来につなげるため、臼杵の若手リーダーが語る。



いち まる いっ びん

気概持ち「一〇一品」作ろう

ざっくばらんに語ろう

藤原 臼杵の未来に向けた意見交換として、ざっくばらんな感じでお話を伺い、これまで以上に知り合っていたらいいと思います。仕事や、やりたいことを含めて一言お願いします。

藤居 野津町で日本酒と焼酎を造る会社で社長をしています。大学卒業後宝酒造で3年修業し、弊社の営業所で営業を10年やって2年はど前に帰ってきました。中学から野津を出て20年。地域の人とのつながりが薄いと感じ、青年会議所(JC)に入って頑張っています。学生のころから、臼杵に住むのであれば地域の人と一緒に楽しく仕事ができるような環境づくりをしたいと思っています。

北山 写真館の仕事をする中、臼杵祇園まつりに出たことをきっかけに商工会議所青年部会に入りました。横とのつながりで仕事ができるようになり、はまっています。米期は委員長。臼杵が盛り上がり、自分のところも盛り上がりと考えてやっています。

可兒 カニ醤油は九州で一番古く、12代目になります。30歳を超えて急に継ぐことになり5年、何でやるのかという答えはまだ出ていませんが、一歩一歩、当初よりちょっと楽になったかな、というところ。閉じこもらずに外へ出ていきたいです。

村田 臼杵市産業観光課産業グループの村田です。水産の関係と企業誘致を担当しています。フグは有名ですが、新たな臼杵の名産を考えています。Theおおいブランドの「かばすブリ」は臼杵でも養殖しており、臼杵のかばすブリを宣伝したいです。大分県はブリの養殖が全国3位。タチウオは全国2位で、県内で



若手リーダー
臼杵市産業観光課産業グループ主査
村田信幸 さん

臼杵市は国東に続いて2位です。地元の人あまり知りません。

そこに行かないとない

藤原 臼杵では、人通りが少なかった商店街が再開発されて人が集まるようになっていきます。可兒さんはどんな取り組みをされてきたのでしょうか。

可兒 臼杵は大きなメーカーがあり、プロ野球チームでいったらうちは少年野球。そこに行かないとないようなものに徹したところが大きいかな。わざわざ臼杵に買いに来てくれるお客さんもいます。

藤原 特徴的な店づくり、商品づくりですね。
藤居 すこいな。酒でも大分には大きなメーカーがあります。いかに自分の色を出していくか。どこがうちの強みなのか、どこで戦っていくのかという“カラーコンテンツ”をいつも考えています。そうでなければ生き残って会社を存続させていけない時代だと思います。どうやって軌道に乗せるかいろいろやっていますが、形にはなっていないです。

藤原 北山さんが関わっている祭りには、新しい付加価値を付けていった部分もあるのでは。

北山 福岡からのお客さんを狙った「YOKA RQパス」や、臼杵城址桜祭りの豊後大友宗麟鉄砲隊など、いろいろ仕掛けていますが、イベントを増やすという部分で考えています。竹青と祇園以外で、2カ月に1度くらい祭りをやって交流人口が増えればいいなと思っています。

店舗の立地逆手に取り

後藤 大分ベンチャーキャピタルで株式とい

う形でお客さまに融資をする他、相談業務をしています。臼杵って距離的にすこく来やすい。2カ月に1回、ちょっとしたイベントを仕掛けるのはいいですね。可兒さんや藤居さんは家業として歴史がある中でされていますし、臼杵に来てもらうにはどうしたらいいかがテーマになると思います。可兒さんは店舗の立地を逆手に取って、造っているところを見えるようにされていますが、どうやって思いついたんですか。

可兒 帰ってくるフェリーの中で考えました。伝え方といえば、祭りの伝わり方がもっとあればいいなと、目的がない祭りはあまり数打つと、せつなくやってくるのにもつたないと思うんです。

藤居 有名になったうすき竹青も新しい祭りですよね。

可兒 ベつびんさんが般若姫になって、おいしい食べ物もある仕組みはいいですね。土台とか、うまく形があると思います。

後藤 竹青はどうやって始まったんですか。
村田 竹芸祭りが発祥です。

上を向いても言おう

藤原 うすき竹青はすつかり定着しましたね。ブランドづくりの基、歴史を生かすというところについてはどう思われていますか。

藤居 大分の麦焼酎は30～40年の歴史。一村一品運動で全国や世界に大分のブランドを売っていくとしたのが始まりです。焼酎ブームでも小さい酒造会社は大手が売れて足りなくなったら、という感じでブームに乗り切れません。右肩下がりか当たり前の時代ですから、自分のところの色を出すよう実践しないと生きていけない。野津の強みは土の力。外の目で見るといいも

のがたくさんあるけれど、地元の方は気付きにくいですね。

藤原 写真館のお客さんはどうなんでしょう。臼杵に魅力を感じる人も多いのでは。

北山 臼杵は二王座があることが大きい。あそこで結婚式の前撮りをする人が多いんです。特色があってありがたいです。僕が思うのは、臼杵で買えるものがあればいいなと。先日、高校の修学旅行に付いて北海道に行ったんですが、そこにはないものがあって、高いんだけど買っちゃ。藤原 可兒社長は自らが販売して、PRしているらしいです。

可兒 古い歴史があればいいわけではなく、それだけではお客さんにとって商品を買う動機付けにならなくて。「われわれが造っているから安心安全なんだ」というメッセージで、そういうところから売っていくと地道にしています。

藤居 最近になって臼杵で飲むと単純に「あ、ここのこい」と思うんですよ。町並みや料理などハードはそろっている。テレビCMでも二王座に美人が立つと抜群に映えますし、ミシュランの星を持った店の本店もある。自分らで自信を持つことが大事な。もうちょっと上を向いてもものを言おうよ、と思います。

可兒 臼杵は位置的な背景もストーリーもあり、利用できるものはたくさんあるから、まとめて押していけば。消極的になっているように感じます。

藤原 あとは磨く努力でしょうか。

藤居 臼杵の店って、商品を自分たちで作っている所が多いですね。全国の有名な観光地の土産って裏を見たら外国産だったりします。手が感じられる部分で臼杵はまだやっていけると思っています。私が作りました、という本物を提供していくのが臼杵かなのでは。



若手リーダー
みそ・醤油製造(カニ醤油)
可兒愛一郎 さん



若手リーダー
酒造業(藤居酒造)
藤居徹 さん

市内でお金回さないで

後藤 歴史があることは差別化要因。プラスα(アルファ)は地域性なのか。と。臼杵に来てもらって、ここでしか体験できないことが大切。体験型ですね。せっかくなかばすブリがある

ので、酒や醤油を合わせて仕掛けられたらいい。横のつながりはあります。

北山 地域も狭いし、話せる距離ではありません。

後藤 臼杵と野津との関係は。

藤居 もともと野津は臼杵の一部として取り扱われた歴史があります。藤居姓は稲葉家と共に岐阜から来た人たちに、蔵を構えたことから野津との交流はあったと思います。合併して7年になりますが、人的交流はまだ少ない気がします。野津からJCに入ったのは私が初めて。野津は9千人くらいですが、若い人間が交流の場を持つことで生かしていけることがあると思います。畑と田んぼと水はいつでもありますから。

北山 祭りを通じて臼杵市内の人と交流はあるんですが、野津とはあまりないですね。地域とうまく連携していきたいとは思っていますし、野津は野津で商工会があるので交流したいです。

藤居 野津は飲食店がないので、以前は三重や臼杵に行っていたんですが、国道10号線が2車線になってからは大分で飲むことが増えていきます。せっかくなかばすブリはうまいものがたくさんあるのに大分まで行かなくてもいいのにな。市内でお金を回さないで。口をすっぱくして言わないで、大分に向かいちゃいますね。でも、臼杵の場合は他の自治体に比べると、いい合併だったと思います。うまくいっている地域なのでは。

藤原 県の想定ラインを越えて合併したのは、地域住民のプライドもあってのことだと思います。大きな財産ですね。
村田 若い世代に野津と臼杵を一本に、という考え方をしていたら、これから変わってくると思います。

勉強会や交流会を開催

藤原 世代間の風通しはどうですか。

北山 最近は交流しようと勉強会や交流会をしています。

可兒 臼杵も後継ぎがない会社が多くあります。商売柄、続けるのが難しい業種もある。年配が当たり前の状況ですが、臼杵の人はよく考えてものを言っていると思います。世間話でも「おっさんいいこというな」というのはたくさんあります。何かやるときは聞きます。伝統とか、「昔はこうやったけん、おまえら外すな」ということを教えてもらいました。

藤居 親の世代と全然生活様式が違うので、「こんな食ってたの」というものがある。それが何かのヒントになるような気がしています。そして何でもできる。教えてもらうという目的意識を持った会を作れば何かできそうです。わらじを作るとか、竹とんぼとか、昔当たり前のようできていたことが伝わらない。うまいことをしていたら、歴史を残せただけだと思うことがあります。道具とかでも「作り手が死んだけんでん」ということが増えています。

まずは好きにならんと

藤原 臼杵の課題とキーワードについて考え

ていきましょう。現状と将来という部分で各自の考えをお聞かせください。

村田 課題の一つは「地域連携」。行政と地域の人たちとの連携を取って、うまくまとめることが大事になると思います。企業の方を担当していますが、産学官の連携も今後の課題です。もう一つは「臼杵のPR」。いろいろいいものを持っているけれど、宣伝の仕方がうまくないのかなと思って書きました。

可兒 外や横のつながりが薄れているときに「臼杵はだめなんだ」となってしまうかもしれません。臼杵に生きる気概を持っていきたい。でも、高をくくっていたら落ちてしまう。「カボスは臼杵」と臼杵の人は思っていますが、大分の人からすると竹田。PRで竹田の方が勝っていたんじゃないかな。竹青も、日田や竹田に抜かれるかもしれない。もっとPRしない。

北山 課題として「世代間交流、地域・外部との交流」を挙げました。臼杵市全体が交流し、お互いを分かち、同じ方向性で行ければいいなと思います。

藤居 課題は「自分たちの強みを知る」。臼杵を売る、会社の営業マンなら「これがどれだけ強い商品か」を知ること、売れる個数が変わってくる。ここが強いと分かった上で発信していくようなことができない。「視野を広げる」は、臼杵がだめというのは視野の狭さから。都市部から見たら大分全体が田舎。大分でも臼杵でもイメージは一緒です。世界から見た臼杵とか日本から見た臼杵がないと、臼杵から見た臼杵では答えが出てこない。そういった人間を増やしていくことをしないとダメだと思います。

藤原 ありがとうございます。PRの部分と、臼杵から外に向けての話が多かったですね。気概を持つというのもいいですね。

藤居 愛情ですね。好きにならんと、人にも好きになってもらえない。



コーディネーター
大分合同新聞記者
藤原敦之 さん

学んで知りブランド化

藤原 未来へのキーワードをお願いします。
藤居 「自信と勉強」。何がいいのかをちゃんと学んでいかないと自信に結びつきません。学ぶことがキーワードかなと思います。大分を知る、九州を知る、日本を知ると、どう生かすかが分かってくると思う。勉強を通して臼杵人を醸成していきたいと考えています。

北山 「臼杵の普及活動」がキーワードです。自分も含めて、どんどんアピールしていきたいです。

可兒 「一村一品」「ブランド化」の二つを挙げました。地産地消でなく、一村一品はその土地自信のものを出すイメージ。地域産業のキーワードだと思っているんです。「大分の物産展」は全国で唯一広島で残っているんですが、広島にこの前行ったら看板に「大分一村一品」を使っていました。

村田 「臼杵を知る」がキーワードだと思います。何をしても臼杵を知らない。郷土愛がないと、何をしても熱がこもらない。「人を知る」。交流のことです。仕事は人がするもの。人を知らないと伝わらない。勉強をするにしても何をやるにしても人を知らないとできませんよ。

後藤 「一村一品」を少し変えて、「一〇一品」でどうですか。「市」「社」とか、〇には何でも当てはまります。

藤原 臼杵を学び、臼杵を知り、臼杵をブランド化するという思いを込めてこれで行きましょう。

はじめた人がいる。
つづける人がいる。
いづかいは、
こうしてふりがあっていくんだ。

ここちよい世の中をめざした、JTの取り組み

■あなたが気づけばマナーは変わる

たばこを吸われる方の喫煙マナー向上のために、「あなたが気づけばマナーは変わる。」というメッセージとともに、ポスター、喫煙所のステッカー等による呼びかけを行っています。

■ひろえば街が好きになる運動

「ひろう」という体験を通じ、「すてない」気持ちは育てたい。そんな願いから生まれたこの運動は、どなたでも参加できる清掃活動で、全国各地でこれまでに延べ120万人以上の方々にご参加いただいています。

■分煙コンサルティング

公共施設や商業施設、オフィス等、各施設の特徴や利用される方々のニーズに応じた「分煙コンサルティング」を実施。分煙方法についての知見提供・提案・アドバイスを行っています。

吸う人も
吸わない人も
ここちよい世の中へ。

JTでは、分煙方法について知見提供・提案・アドバイスを無料で実施しています。例えば…

- ☐ オフィスに喫煙室を造りたいけど、どうすれば…
- ☐ 飲食店で喫煙席と禁煙席を分ける際のポイントは…
- ☐ 喫煙室からのニオイの漏れを改善したいのだけど…
- ☐ 床にたばこの焦げ跡の付かない対策は…
- ☐ 分煙機について知りたい。
- ☐ 分煙の事例を紹介して欲しい。
- ☐ 喫煙マナーを啓発できるポスターが欲しい。

分煙に関する取り組みや手法に悩みの方は、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ 日本たばこ産業株式会社 大分営業所 社会環境推進担当
大分市王子港町1-26 TEL.097-534-7111
営業時間/平日9:00~17:40