

座談会

被災3県で創造的な取り組みを行っている事業者の皆さんをお迎えし、

今村雅弘復興大臣との座談会を開催しました。

会場となった復興大臣室には、大槌産のホタテや新巻鮭、

二本松産のワインやシードルが並び、そして女川生まれのギターの音色が響き渡る中、

活発な意見交換が行われました。



ふくしま農家の夢ワイン株式会社 (福島県)

取締役

関 元弘 氏

NPO法人アラムキ (岩手県)

「大槌食べる通信」編集長

吉野 和也 氏

復興大臣

今村 雅弘

自分の力で歩く。
地域に新しい風を吹き込む。



株式会社セッションナブル(宮城県)
代表取締役
梶屋 陽介 氏



ふくしま農家の夢ワイン株式会社(福島県)
本多 雄輝 氏

取り組み

今村 本日は復興庁まで足をお運びいただきありがとうございます。それぞれの地域で新たな事業を起こし、被災地復興の最前線で活躍されている皆さんにお会いできるということで、大変楽しみにしておりました。事業に取り組む皆さんの熱い思いをお聞かせ願えればと思っております。はじめに、それぞれの事業内容を簡単に紹介していただけますか。

吉野 岩手県大槌町から参りました吉野と申します。私は、平成28年10月に創刊した「大槌食べる通信」

の編集長を務めています。この取り組みは、定期購読者のもとに年4回大槌の食べ物と情報誌がセットで届くというもので、創刊号のホタテに続き、平成29年の1月号では新巻鮭をお届けしました。

今村 その取り組みにはどんな目的があるのでしょうか。

吉野 風化の防止、産業の振興、町づくり、という3つの目的があると考えています。震災から5年以上が経過し、大槌に何度も足を運んでくれていた方々がだんだんと疎遠になっていく。そうした皆さんに大槌のことを思い出していただき、大槌ともう一度つながってもら。大槌を故郷だと思ってもらう。そんな関係性を



生産者と消費者の距離を近づけていく。
そのための仕組みの構築が重要です。

築いていくというのが、風化の防止です。また、大槌の漁師や事業者が生産する食べ物を扱い、町外から人を呼び込んでくることで地域に経済波及効果をもたらす、それが産業の振興です。地元の人はよく「大槌町には何もない」というのですが、そんなことはないということ、この町には大きな可能性があるということを知ってもらい、それを町づくりの一步にしたいと考えています。また、このサービスがしっかりと回っていけば、大槌と同様の課題を抱える地域に展開することもできるのではないかと考えています。

今村 私はよく「P to C」という言葉を使うのですが、

プロダクトとコンシューマーの距離が近ければ近いほど、生産者と消費者の双方に売り上げや価格の面でメリットが生まれる。生産者と消費者を近づけていく仕組みの構築がこれからは重要であり、「大槌食べる通信」の取り組みには、その可能性があると思います。次にふくしま農家の夢ワインの取り組みをお聞きしたいのですが、その名の通りワインの醸造ですね。

関 私たちが農業を営む二本松市はもともと養蚕の盛んな地域でしたが、養蚕に代わる産業が見つからず農業が衰退してしまうのではないかという危機感からスタートしたのがワインづくりでした。震災の年から毎年ブドウを1千本ずつ植えていき、現在では地域に5、6千本のブドウが植えられています。かつて養蚕で使っていた施設を借り受け、ワイナリーも自分たちの手で作りました。

今村 そもそも、なぜワインだったのでしょうか。

関 農村に共通する課題の一つが嫁不足です。この地域にお嫁さんと呼ぶにはヨーロッパのもの、やはりワインがいいだろうというのが動機でした。

今村 なるほど。とはいえ、皆さん初めてのブドウ栽培だったわけですね。かなり苦労されたでしょう。

関 病害虫の発生や天候など、苦労の連続でした。それでも平成26年からは収穫できるようになり、初めてのワイン醸造も行うことができました。ワインとともに力を入れているのがシードルづくりです。私たちの地域には、「羽山リンゴ」という特産物があるのですが、風評被害で売れず捨てざるを得なかったリンゴを買い取り、私たちの醸造所でリンゴのお酒、シードルをつくりました。このシードルを飲んだソムリエの方から「甲州で作った白ワインのよう。リンゴとは思えない」という言葉をいただくこともありました。

今村 事業を展開する上で大切にしていることはどんなことでしょうか。

本多 特に大切にしているのは、私たちのワインやシードルを飲んでくださるお客さまとのコミュニケーションです。秋の収穫祭のほか、月に一度感謝祭を開催し、お酒や地元の味覚を囲んで楽しく交流しています。自らが楽しんでワインをつくり、私たちの地域に

はこんな美味しいワインがあるということを伝えていく。楽しめるものづくりが大切なのは、と感じています。

今村 確かにそうですね。売ればよし、飲んでもらえればよし、で終わるのではなく、お客さまとのつながりをしっかり構築していくことが必要でしょう。

関 私たちが起業するまで福島県にはワイナリーが2軒しかありませんでした。私たちの後に2軒増え、現在は5軒になっています。今後は福島県内のワイナリーとともに、ワインづくりを福島県の新しい文化にまで高めていけたらと思います。

今村 是非頑張ってください。さて、梶屋さんは宮城県女川町でギターの製造を始めたということですね。そもそもセッションナブルという会社名にはどんな意味があるのですか。

梶屋 セッションできるという意味の造語です。いろいろなスキルを持った人たちが集まりセッションするように、新しいサービスやものづくりをしていきたいというところから考えました。また、ギター製造を行うことから、音楽っぽい名前がいいかなとも考えました。

今村 つい最近、オリジナルエレキギターの最初のモデルが完成したと聞きました。

梶屋 平成28年12月17日に第1号モデルを発表し、受注を開始したところです。このモデルのテーマは「音と表現の革新」です。そのために、構造や素材、技術、デザインに徹底的にこだわり、これまでにないものを作りました。それは、シンプルに「これはいいギターだね」と評価され買っていただけるものを作り、それが「実は東北産ですよ」というストーリーにしていかなければ、きっと長続きしないだろうと考えたからです。

今村 このモデルにはどんなこだわりが詰まっているのでしょうか。

梶屋 まず、ネックとボディをつなぐ部分には、陸前高田に伝わる気仙大工の伝統木工技術を取り入れ、音の振動性を高めました。また、金属パーツで構成されるブロックには、エネルギーや振動が減衰しないコバリオンという新技術の合金を採用しました。これは、釜石の企業と東北大学、岩手大学が共同で開発したものです。その結果、弦を弾いた振動を減衰させ



「大槌食べる通信」の取り組みが成功すれば、同じ課題をもつ地域への展開も可能です。

福島県のワイナリーが5軒にまで増加。
ワインづくりを県の文化にまで高めたい。





若い皆さんのチャレンジに勇気をいただいた。
自信を持って進んでいってください。

ずにボディに伝えることができました。

今村 従来あるギターとは明らかに音が違うわけですね。

梶屋 ギターにとって特に大切なのは、弦の振動を余すことなくボディに伝えることです。設計段階からある程度予想はしていましたが、実際に音を出してみると想像以上の違いでした。ネックからボディまで一体的に振動性が高まることで、とても鮮明でかつ厚みのある音を実現しています。もう一つこだわったのがデザインです。世界的に有名な工業デザイナーの奥山清行氏にデザインをお願いしました。このモデルには、刀の「sword」と木の「wood」を掛け、「swood（ソー

ド）」というモデル名を付けましたが、それは、ギターのデザインで日本の美を表現したいと考えたからです。デザインに刃物のような傾斜、そして直線的な力強さを取り入れることで、鋭く力強い日本の美しさを表現しています。近い将来、海外での販売をスタートする時、このデザインが大きな力を発揮すると思います。

課題と展望

今村 確かにデザインは重要な要素ですね。「大槌食べる通信」もデザインにはかなりこだわったようですが。

吉野 私たちの場合、制作は大手広告代理店のアートディレクターやコピーライターの方をお願いしています。この町の良さを町の人、そして町外の方々に伝えていくには、きちんとしたデザインで伝えていくことが必要だと考えているからです。現在の購読者数は約200名ですが、私がこの事業の専任になれるよう、さらに購読者を増やしていくことが今後の課題です。現在の読者を放すことなく新たな読者を獲得する、その上でも、構成や記事内容も含めたデザインはとても重要だと思います。

今村 いま吉野さんが今後の課題についてお話くださいましたが、ふくしま農家の夢ワインにはどんな課題があるのでしょうか。

関 私たちの課題は人材育成だと考えています。事業を立ち上げた8人のメンバーは、ほとんどが団塊の世代です。この事業を将来担っていく若者を雇用し、ブドウ栽培とワイン醸造の技術を継承していきたい。現在ワイン醸造と品質管理は、ここにいる本多君ともう一人の若手社員に担当してもらっていますが、次代を担う社員としてさらなる成長を期待しています。

今村 地理的な条件など不利な面はあるとしても、日本の農業には四季の気候や豊かな水など、美味しいものが作れる条件が備わっている。手塩にかけ、みんなが知恵を出し合ってやっていけば、品質や安全性では強いものを作れます。また、東北は首都圏という非常に大きなマーケットを持っている。そういう地の

利も上手く生かしていただければと思います。本多さん、是非頑張ってください。最後に梶屋さんはいかがですか、今後の課題という点では。

梶屋 製造の面では、宮城県内の森林資源の循環に貢献したいという思いから、県内産の木材、例えば南三陸産のスギ材が利用できないか、さらにチャレンジを続けたいと考えています。販売の面では、海外での販売も視野に、卸ではなく直販でしっかり利益を確保していきたいと考えています。仙台市にある弊社店舗に加え、インターネット、海外でも簡単に購入できるウェブサイトの制作に取り組んでいるところです。

今村 若い皆さんがいろいろなチャレンジをしていることに勇気をいただきました。消費者に良いものを提供し、お客さまの声に応えさらに良いものを作る。そのサイクルは復旧、復興再生にとって非常に大事だとあらためて感じました。先ずは何よりも自分たちの力で切り拓いていくんだ、という気概を持つことが大事だと思います。その上で私たちもできるだけの支援を行っていきます。皆さんの頑張りが他の皆さんにとって良い刺激となり、それぞれの地域の発展につなげてほしい。苦労もあるかと思いますが、皆さんがそれぞれの地域に新しい風を吹き込み、自信を持って進んでいけば素晴らしい成果が生まれると思います。是非頑張ってください。

本日はありがとうございました。



構造や素材、技術、デザインにこだわった東北産のギターで世界を目指します。

