

ニュースレター (vol. 5) 平成25年3月発行



Akita Nanohana Network
NPO法人あきた菜の花ネットワーク

NPO 法人あきた菜の花ネットワーク

〒015-0801 秋田県由利本荘市美倉町 30 由利本荘市コミュニティ体育館内
TEL&FAX: 0184-44-8625 E-mail: tetsu1187pure@yahoo.co.jp

厳しかった冬もようやく過ぎ、待ちに待った春がやってきました。北国秋田では雪の下で越冬した菜の花がやっと見られるようになったばかりですが、関東地方などでは早くもあちらこちらで黄色い菜の花が咲き、春の訪れに色を添えているようです。

さて、このほど平成24年度最後の事業として、由利本荘市西目町で「土づくり懇談会」と「鳥海高原産寒ざらしそば&由利牛を味わう会」を行いました。その様子を以下にご報告いたします。

◎「土づくり懇談会」

共催：秋田しんせい農業協働組合

平成25年3月16日(土)、湯端町内会多目的集会施設(由利本荘市西目)にて、農作物栽培技術の向上を目的に「土づくり懇談会」を開催いたしました(参加者：32名)。会では、農業の基本でもある「土づくり」について、秋田県立大学生物資源科学部 金田吉弘教授の講演と、JA 秋田しんせいの堆肥を活用した土づくりの実践活動の報告していただきました。



講師の金田教授からは、「持続型社会を支える土づくり」と題して、農作物の収量・品質を向上させるため土壌に必要な条件や肥料、先人たちに学ぶこと、秋田の農業のこれからなどについてお話をしていただきました。また持続型社会を支えるものとして、「資源」「食料」「エネルギー」が挙げられ、地域資源を見直し、「循環にこだわり続ける」「環境保全にこだわり続ける」「こだわりを消費者に提供し続ける」というご指摘が印象的でした。

地域資源の価値、資源循環型農業について考える機会となる懇談会でした。

◎「鳥海高原産寒ざらしそば&由利牛を味わう会」

共催：(株)秋田ニューバイオフィーム、ローソン由利店・矢島店



「土づくり懇談会」と同日、ハーブワールド AKITA (由利本荘市西目)にて、生産者と消費者をつなげることを目的に、「鳥海高原産寒ざらしそば&由利牛を味わう会」を開催いたしました(来場者：126名)。

鳥海高原では菜の花の輪作作物として、そばを栽培しています。

当日は、冷たい清流と寒風にさらすことで、うまみが増した鳥海高原産「寒ざらし」そばと、鳥海山麓一帯で丹念に育てられた「由利牛」を多くの方に味わっていただきました。



会場では、そば打ち名手の「かえで庵」(皆瀬村)鈴木店長によるそば打ちの実演も行われ、手際良くできていくそばに皆さん興味津津の様子でした。おいしい寒ざらしそばと由利牛に舌鼓を打ち、楽しい時間を過ごすことができました。

<ニュースレター新企画「この人に聞く！」（第5回）>

あきた菜の花ネットワークの事務局メンバーが、秋田を元気にするため日々奮闘している方からお話を伺い、先進的・独創的な取り組みやアイデアを学ぶと共に、会員の皆様にお伝えいたします。第5回目は、東京（品川）にある秋田県のアンテナショップ「あきた美彩館」の総括マネージャー 作田 幸夫さんです。

「あきた美彩館」では、秋田県内の食材や加工品、特産品などが販売されており、また同じフロアには、秋田の味を楽しめるレストランが併設されています。

作田さんには、東京から見ているからこそ気づく、秋田の強みや課題などについてお話を伺いました。



「お客様のニーズはお客様の声の中にある」：あきた美彩館 総括マネージャー 作田 幸夫さん

○ネットワーク事務局（以下、事務局）：

まず、秋田のアンテナショップ「美彩館」の総括マネージャーになられた経緯を教えてください。

○作田幸夫 総括マネージャー（以下、作田さん）：

出身は青森県七戸町です。実家が農家だったこともあり、手に職をつけたいと考え、高校卒業後上京し、栄養士の専門学校に入りました。卒業後、都内の病院で栄養士として働き、その後、飲食店のマネジメントなど、「食」に携わる仕事をしてきました。その中で、地域にかかわる仕事がしたいと思うようになり、3年ほど前に秋田ニューバイオファームが「美彩館」事業を県から委託されたのを契機に、現在の職場に就きました。

○事務局：

秋田県のアンテナショップ「美彩館」には、どのような役割があるのですか。

○作田さん：

美彩館では、「商品を売る」だけではなく、「秋田県をPRする」ことも重要な役割の一つです。そのため、当館のみで100%の満足を提供するのではなく、秋田の雰囲気を知ってもらい、そして「秋田に行きたい！行ってみたい！」とっていただけるように努めています。

秋田のPRと同時に、経営として黒字を生み出す必要があり、その舵取りが難しいことも事実です。例えばレストランにおいては、できるだけ秋田県産の食材を使いたいのですが、年間を通して県内産は1/3に過ぎません。野菜などはその典型です。

○事務局：

美彩館には、どのようなお客様がいらっしゃるのですか。

○作田さん：

秋田に縁のある人（県出身者など）は、全体の2～3割程度です。平日は近隣にお住まいの方がいらっしやることが多く、リピーターも少なくありません。都内在住の秋田県出身者がレストランで同窓会を開くケースも定着してきました。品川という立地条件もなかなか良いと思います。

○事務局：

アンテナショップとしてのニーズもかなりあると

いうことですね。

○作田さん：

はい、その通りです。近年、お客様は「食」に「安心」を求める傾向があります。スーパーの県内産商品より、秋田県のアンテナショップに置いてある県内産商品の方が明らかに信頼できます。

○事務局：

秋田の「食」については、どのような特徴があるとお考えですか。

○作田さん：

秋田は食材が豊富ですし、「きりたんぼ」や「いぶりがっこ」など、全国的にも知られている料理や食べ物がたくさんあります。ただ、知名度が高いにも関わらず、食べたことがないという人も少なくありません。「知名度が高い」ことを活かして、消費を増やしていく必要があります。

○事務局：

美彩館では、様々なイベントも行っているようですね。

○作田さん：

はい。秋田の商品の販売やPRを目的に、イベントの開催や場所の提供を行っています。先日も「秋田県高校生商品開発コンテスト」で最優秀賞を受賞した能代市立能代商業高校の学生さんが、アンテナショップに来て、自分たちが開発したメニューをランチで提供し、お客様への接客も行いました。自分たちが提案した商品を召し上がった方から直接感想や意見をもらえたことは、学生さんたちにとって貴重な体験となったようです。

○事務局：

確かに、自分たちが提供した商品について、お客様の反応を知る機会は大切ですね。

○作田さん：

生産する側が東京に出向いて販売し、消費者の生の声を聞くことはとても重要なことだと思います。

商品は「つくって終わり」ではありません。「売れて」初めて商品になるのです。世の中にある無数の商品の中から自分たちの商品が選ばれなければなりません。「お客様が何を求めているのか」というアンテナを常に張っていかなくては、お客様が満足す

る商品を提供するのは難しいでしょう。お客様のニーズを受け入れ、柔軟に対応することが何より大切です。

○事務局：

そのために気をつけていることはありますか。

○作田さん：

サービス業は“おもてなし”だと思っています。そのため、コミュニケーションを増やすようにしています。例えば、当館の従業員の名札に一言コメントを記載し、秋田弁で接客するなど、お客様が心地よく過ごせるアットホームな雰囲気づくりを心がけています。アンテナショップだからこその交流型のサービスを通じて、お客さまから多くの「情報」をいただいています。

○事務局：

当法人でも「菜ピュア」という秋田県産菜種油を販売しているのですが、売れ続ける商品にするにはどのようにしたらよいですか。

○作田さん：

先ほども触れましたが、「客は商品に何を求めているのか」「価格に対して満足できる商品か」という視点が重要かと思えます。例えば、当館の周辺であれば、この地域は高級住宅地なので、ここで売るためには、商品の品質だけでなく、パッケージデザインにも高級感を持たせることなどが求められます。また菜種油の場合であれば、菜種がどのような環境で育ち、搾られているのか等、菜の花を取り巻く背景やストーリーを同時に知ってもらうことで、付加価値がつくと思えます。そして一般的な食用油よりも「なぜ値段が高いのか」という理由も合わせて提示することによって、お客様が理解し納得して選ばれる商品になるのではないのでしょうか。

ちなみに当館で秋田県産の商品を並べる際には、2ヶ月のテスト販売期間の売れ行きに応じて、その後も商品を置くかどうかを判断します。限られたスペースですので、売れない物を置き続けることは難しいのです。

○事務局：

商品に付加価値をつけることが、重要なのですね。今後はどのような商品や戦略が求められていくと思えますか。

○作田さん：

大手メーカーには作れない、地域限定の伝統野菜など、『地域』『地元』という視点が注目されています。新たに新商品を生み出すことも大切ですが、地域に埋もれているオンリーワンの商品を発掘し、PRしていきたいと考えています。

また首都圏の消費者の意識やニーズに沿った販売・イベント戦略が求められます。秋田県側の事情で開催するイベントが果たして時宜にかなったものなのかを検証する必要があります。例えば、秋田で

花見の最盛期を迎える4月下旬～5月上旬は、すでに首都圏では桜は散っています。その時期に花見イベントを当館で行っても、首都圏の消費者からすれば「季節外れ」なのです。

○事務局：

なるほど。

○作田さん：

今日、情報が溢れ、消費者の嗜好も多様化しています。「地域」という視点も県境に限ったことではなく、例えば県北であれば青森や岩手との連携や、由利地域であれば鳥海山を起点に山形と連携するなど、観光客を各県で奪い合うのではなく、一緒に誘致し、「東北」というくくりで観光客を増やし、その中で秋田のファンを増やしていくという視点も必要だと思います。

○事務局：

最後に秋田の人たちにメッセージをお願いします。

○作田さん：

首都圏で販売することで、こちらの生の情報やお客様のニーズを把握する機会となります。ぜひ多くの方に美彩館を活用してもらいたいです。

○事務局：

このような場所の提供があるのは助かりますね。

○作田さん：

通常、秋田にお住まいの方が、首都圏で消費者の反応を見るためにイベントを開催する機会をつくるのは難しいかと思えます。そのようなときには、ぜひ、当館にご相談いただければ、場所やテントの提供など、都内でのPRのサポートをできるかと思えます。過去の一例として、秋田でヨモギ茶をつくっている“お母さん”たちが、美彩館で試飲販売会を行ったこともあります。また最近、日本酒の人气が高まりつつあり、秋田の酒造会社の蔵元イベントの開催なども行っています。

ご利用の際の費用も、今後（4月以降）は、無料になりましたので、お気軽にご連絡ください。

○事務局：

本日は貴重なお話、ありがとうございました。

☆☆☆【事務局所感】お話を伺って☆☆☆

・「モノが売れない」と言われる時代で、消費者の方に選んでもらえる商品づくりについて大変勉強になりました。常に、「消費者の求めているものは何か」という視点を忘れてはいけませんね…(M)。
・日本で最も目の肥えた消費者を相手にして商売をしている作田さん。消費者ニーズをくみ取り、それに沿って商売を行うという、ごく当たり前のことを強調していました。そして、この当たり前のことをできていない現状も改めて痛感した次第です(W)

由利本荘市内某所の
菜の花（3/23 現在）



<お知らせ>

● 【超重要】今後（4月以降）の菜の花栽培について

- ・融雪後、菜種が再成長し始めたときに追肥を行います。
- ・越冬後の菜種は外側の葉がほぼ枯死しており、中心の葉が赤みを帯びた状態になっています。そこから再成長により濃い緑の新葉が見え始めることが追肥の時期です。
（★秋田県では融雪後一週間程度経った時）
- ・追肥は、まず尿素有 10aあたり 1袋（20kg）施肥し、その2週間後にもう1袋施肥します。尿素で計2袋（窒素成分20kg弱）を追肥します。

● 第4回鳥海高原菜の花まつり開催決定～『菜の花から地域を元気にしていこう！』

平成25年6月1日（土）、2日（日）＜開放期間3日（月）～7日（金）＞、「第4回鳥海高原菜の花まつり」を開催いたします（場所：由利本荘市矢島町桃野）。

このまつり会場となっている場所は、以前は使われずに雑草だらけの荒れた土地でした。ネットワークでは、この鳥海山を臨む素晴らしい場所に菜の花を植えることで、「食料」「農業」の場、「観光」の場、「自然環境」を学ぶ場として活用していきたいと考え、地域の各団体・住民の皆様と、菜の花まつりを開催しています。

会員の皆様もぜひ残雪の鳥海山と菜の花の素晴らしい光景を見にいらしてください。

また菜の花まつりにボランティアとしてご協力いただける方は、事務局までご連絡お願いいたします。

～平成25年度に向けて～

あきた菜の花ネットワークのミッション（団体の使命）とは？

今年度事務局では、秋田県の緊急就職サポート「人材育成」事業を活用し、NPO法人組織力アップ研修を受講しています。研修を通じて、地域課題の解決・地域活性化などにNPOの活躍が求められていることに改めて気付かされました。また各地で様々な地域課題に取組み、「社会を変えよう！」と活動している人の意見を聞いたり、アドバイスを受けたりすることで、自分たちの活動を省みる機会になりました。

当ネットワークは「菜の花から秋田の農業と農村を元気にする」ことをミッション（団体の使命）に掲げ活動を展開しています。法人設立後、5年目を迎え、「地域のニーズ」や「団体の存在意義、目的（何をするのか）」「課題解決の手段」などを明確にし、改めて事業戦略を考える時期にきているのではないかと感じています。

人も資金も限られた中で、ネットワークが持っている資源の活用、「NPO」の特質を活かした行政や企業・市民との協働を進めるなど、『菜の花から』地域活性化に貢献できる団体でありたいです。

<編集後記>

○当法人もこの3月で設立後、丸5年がたちました。この間、様々な取り組みを行ってきましたが、近年は取り組むべき課題を見定めずに活動を行ってきたようにも思えます。翌2013年度からは、優先順序をしっかりとつながら、課題解決に向けて取り組んでいきたいと思えます。（渡部）

○昨年7月よりネットワーク事務局として活動させていただき、あっという間の9ヶ月でした。この間、ネットワークや皆様に何を残せたのだろうか、反省することしきりです…。「情熱」を忘れずに、一つ一つ、着実にできることを積み重ねていきたいと思っています。（宮崎）