

成田重行の地域開発戦略学

9

危機は好機

下 岐阜県飛騨市

成田重行さんが約20年前に岐阜県飛騨地域の支援に入ったころ、一大産業だったスキー人口の減少とともにもうひとつの危機が訪れていた。高速道路の開通だ。地元にとっては下火になっていった観光需要がますます減ってしまいかねない。そんな窮地を救ったのは成田さんが得意とするソバである。

文・写真／窪田新之助

われて、前号で紹介したような事業を仕掛けていった。

元飛騨市長の船坂勝美さんに運転してもらって、JR東海の高山駅からひたすら西に進むと、山間の集落に日本最大の五連水車が見えてきた。水車は大きいもので直径5・5mにもなるという。事前にその存在を聞いていたとはいえ、実際に目の当たりにすると圧倒される大きさだ。目前で見ていると、後ろにある小さな山を覆い隠すくらいの迫力は持っている。

この五連水車をシンボルとする数キロメートルにわたる山間の道は「そば街道」と呼ばれ、道沿いにソバ屋が点在している。そのなかでも最も早い時期に開店した「蕎麦正」本店を訪ねた。店長の三島正さんは成田さんの影響でソバ屋を始めるに至った人物だ。

成田さんが飛騨地域の開発に乗り出したのは、船坂さんが県地域振興局の局長だった時代。船坂さんに請

われて、前号で紹介したような事業を仕掛けていった。

そのひとつに有志の住民を集めたソバによる地域開発の連続講義がある。成田さんといえばソバ打ちに関する。成田さんといえばソバ打ちに関しては40年以上の実績の持ち主。NHK番組「趣味悠々」の「男のため」のそば打ち入門で講師を務めたほか、その腕を伝授する「蕎麦さろん」を東京都内で主宰して6000人を超える生徒を輩出してきた。そのなかには全国で名の知られる店を開い

た人も少なくない。

オンリーワンのソバ屋になる

連続講義を聴いた三島さんは「なかでも成田さんのオンリーワンをつくるという考えにひかれた」と振り返る。庄川町でソバの生産から加工、販売までをこなせば、どこにも負けない「そばの里」として集客できるという内容だった。それはまさしく成田さんが地域開発にあたって大事

にしている三本柱のひとつ「唯一性」である。

当時、空調設備の工務店を経営していた三島さん。それからというものの、仕事で使うハイエースの車中で成田さんの講義の録音テープを聴き続けた。それこそ「擦り切れる」ほ



「そば街道」にある国内最大の五連水車



プロフィール

成田重行（なりた しげゆき）
1942年生まれ。70年立石電機（現オムロン）入社。91年同社常務取締役、2001年ナルコーポレーション代表。地域プロデューサーとして、全国30カ所の市町村で地域の活性化を支援してきた。05～09年スローフードジャパン副会長、2000年中国国際茶文化研究会名誉理事。多摩大学、立教大学、東北福祉大学などで講師・教授を務めた経歴もある。

どだ。やがて決心した。ソバ屋に転職しよう、と。

ソバに関して成田さんがよく語る次のことがある。

「日本人にとってソバ屋というのは、そこがうまいと聞けば、どんな山奥にあっても行きたくなるもんなんです」

たしかに全国各地の山奥を訪ねると、「どうしてこんなところに」と

危機は好機(下)

言いたくなるような僻地にまでソバ屋がある。しかも繁盛していたりするから驚く。

辺鄙な場所にあるという意味では庄川町も負けていない。合併前には白川郷と同じ大野郡に属していたほどだ。自分もオンリーワンのソバ屋を開業すれば、大勢の人が来てくれるのではないか。

そう思った三島さんは成田さんからソバ打ちを習得した。同時に地域の農家に委託して、耕作放棄地が増えつつあったダナ高原の畑でソバづくりを始める。そこで収穫した実だ



「そば街道」の繁盛店「蕎麦正」

道を下ったところに畑があつて、店で薬味に使う無農薬のネギと辛味ダイコンも作っている。店で使う素材は地元で採れたものばかりということとを伝えるための話題づくりである。

外部環境の変化は
動き出す好機

ところで、なぜ三島さんは成田さんの講義に参加していたのか、そして、なぜその話を切実な問題としてとらえられたのか。それは飛騨地域に襲ってきた大きな危機があつたか

けでひいたソバを提供する「蕎麦正」を1999年に開店。これが見事に当たって、今に至るまで大繁盛となる。たしかに店内を見渡すと、有名な色紙が数多く飾られている。なにしろ年間15万食近くを売っているそうだ。取材で訪れた日はざるソバをこちそうになつたが、味がいいの言うまでもない。

面白いのは店の入口横に「ネギダイコン劇場」という看板がかかっていること。なんだか気になつたので質問してみると、「みんなそう聞いてくるんだよね。それが狙い」と三島さんは笑う。その

「すぐにモノづくりと人づくりを進めていかないといけない」と覚悟したそうだ。

だから三島さんは自分の店でソバ打ちの道場も開き、多くの弟子を輩出してきた。そうした人材は飛騨地域でソバ屋を開業している。それと同時に三島さんの店が繁盛しているのに触発され、

らだ。愛知県一宮市と富山県砺波市を結ぶ東北陸自動車道の整備計画は、1980年代終わりになると庄川町にまで及ぶようになる。5年後に迫っていた建設の足音は観光業や外食産業を営む住民にとっては客足の減少をもたらす脅威であつたのだ。

高速道路の計画が持ち上がったから、三島さんは有志の仲間たちと、すでに高速道路の工事が完了してしばらく経っていた富山県のある町に出かけたことがある。そこで商工会議所の関係者たちに会い、見聞きしたことは近い将来の庄川町だった。どの店も閑散とし、観光客どころか町民の姿さえまるで見かけない。三島さんはぞつとした。それと同時に



「福全寺そば」の初代店長である中家さん(中央)と川端さん夫婦

庄川町でソバ屋を開店する人も出てきた。面白いのはそれらの店のいくつかを訪ねたところ、どこでもテーブルに塩を置いていることだ。これはざるソバにかけて食べるため、成田さんが勧めるソバの楽しみ方のひとつ。飛騨地域のソバは成田流なのだ。

そうした店はいずれも地粉を使っている。だから庄川町だけでソバの栽培面積は45haにまで達したそうだ。ちなみに三島さんも自分でソバ畑を持ち、今年の前年の倍の5haまで広げるつもりになっている。

そもそも飛騨地域といえばソバではなくうどんの文化圏であつた。あるいは「ソバ」といえば中華ソバのことだった。それがいまではどこに行っても日本ソバの店を見かける。しかもそのほとんどは地粉を使つて

いる。

これは船坂さんの県職員時代の仕事。成田さんと組んで、飛騨地域の各地でソバの産地化を図ってきたのだ。各地で採れるソバにはそれぞれ名前が付けられた。いまでは「山之村そば」「流葉切雲そば」「万波そば」「信包そば」「数河そば」「朝霧そば」という6つのブランドができてい

そうやって一つひとつの地域に誕

生していったオンリーワンのソバたちはやがてつながりを持つようになった。それぞれの地域は毎年そば祭りを開いている。なかでも全地域が一堂に集結する「飛騨そば祭り」は、10月の最後の土・日曜日に飛騨市古川町の「まつり広場」で開催されて10年になる。地元以外からも大勢の観光客を集めるほどの盛況ぶりだ。生産農家たちが中心となってテナント

境の変化こそ動き出す好機」と主張

する成田さんの言葉である。前号では飛騨市の有志がスキー客の減少を危機ととらえており、それをばねにして前進していく姿を紹介した。今号も同じである。高速道路の開通という危機が住民を動かした。

力強い住民 新たなオンリーワンづくり

ところで今回成田さんが久しぶりに飛騨地域を訪ねてみて、気になったことがある。それは前号で紹介した水屋に地元の人たちの姿をまったく見かけなかったこと。飛騨市船津では山に降り注いだ水は地層を抜けて深くしみこみ、どれだけの年月を経てか、街のあちこちから湧き出している。水屋というのはそうした湧き水が出ている共同小屋を指す。

かつては談笑する地域の人たちの姿

があった水屋は、共同の場としての機能を失ってしまったのか、今回訪れた限りでは閑散としていた。

その一方で期待できる動きも出てきていた。それは、成田さんが約10年前に開いていた、地域の特産品を開発する塾の参加者たちが自然と育ってきていることだ。たとえば神戸出身の加藤和子さんは美術大学を卒業後、神岡町の男性との結婚を機にこの地に住むようになった。地域の自然のなかで育った野菜を商品化したいと思っていたところ、成田さんと出会った。それが縁となって開発した「加藤のキムチ」は評判となり、全国から注文が後を絶たない。

特産品の販売事業を手がける(株)ラジャー・ギフト代表の林五月さんも元



左から郷土料理を研究している白木志津枝さんと加藤和子さん、元飛騨市長の船坂さん

ここでソバ文化をつくったのは中家美智男さん。地元で本屋を経営していたが、成田さんの情熱にうたれて店をたたみ、遊休施設を改築して「福全寺そば」を開業した。現在は音楽家だった川端克彦さんと奥さんの美智子さんに引き継いでいる。もちろんその店も繁盛している。

以上の経緯を振り返ってみると、あらためて思い返すのは「環境



林さん(左)と、高山ラーメンの開発者・老田さん

危機は好機(下)

塾生。林さんがいま取りかかっているひとつはまさしく「唯一性」を重視したもの。それは神岡町にある国内最大級の炭鉱だ。掘削によって蟻の巣状になっている炭鉱の一部を借り、そこにワインを寝かせている。しかも音楽をかけながら熟成させているのだ。

それ自体がストーリーとして面白いわけだが、ワインの味を高めるという意味でも音楽は役に立つようだ。山梨県工業技術センター・ワインセンターの試験では、音楽振動を与えたワインのタンクは酵母菌が活発に働いた。加えて糖のアルコールへの転嫁率が2・5%上昇し、発酵日数は2日短縮できるという副次的な効果もあった。また官能テストをしたところ、「香りが高くして芳醇である」「のどごしがすっきりしている」「気品のある味と香りである」などの評価を得たそうだ。

林さんからそんな取り組みを聞いた後、成田さんが代わって提案したのは「内藤とうがらし」とのコラボレーション。現在販売している加工品に内藤とうがらしを使えないかというわけだ。すると林さんがすぐさま具体案を出してきた。それは国産の青唐辛子と味噌に飛騨牛の肉を混ぜ込んだ、いわゆる「ご飯のおとも」の商品に内藤とうがらしを使うこ

と。この後に話は進展したようだが、飛騨での取材から1カ月半ほどして成田さんに会ったとき、「あれはうまくいきそうだよ」とのこと。

かつての塾生で、オンラインワンの商品づくりを続けている人物にもう一人出会った。それは旧駅舎で喫茶店「あすなろ」を経営している原田淳子さん。地域の仲間たちとともに、住民の思い出が詰まった場所を憩いの場に変えた。

原田さんは成田さんの講義を受けた後、何度もオリジナルの商品づくりに挑戦してきたという。およそ10年がかりでようやく商品化にこぎ着けた結晶が私たちの目の前に珈琲とともに出されていた。それはちょうど先月発売したばかりだという味噌せんべい。味噌せんべいの上に載っているのは喫茶店で自家焙煎した珈琲豆のドリップした後の残り。それにチョコレートをまぶし、せんべいに載せている。地元にある明治41年創業の老舗菓子店「井野廣製菓」とのコラボ商品である。

これがまたうまい。甘さが控えめで、珈琲とよく合うように工夫されている。

たくましさは拓く 地域の未来

最後に一人の青年実業家を紹介し

て連載の「飛騨編」を締めくくるところ。彼の名は坂本佳祐さん。神岡町船津で韓国料理店「希夢千家けいちゃん」を経営する人懐っこい笑顔が印象的な在日韓国人三世だ。

ろと相談もされるのだろう。そのせいか、この町の事情がわかっている。たとえば高齢者が買い物に困っていることも。

神岡町は炭鉱で栄えた時代、多くの韓国人が肉体労働のためにやってきた。炭鉱が衰退した後も、少なからぬ韓国人たちはそのまま定住することになった。

そこで坂本さんは2016年5月から移動販売車を始めた。神岡町の個人商店10店舗から販売を委託された日用雑貨品を軽トラックに積み込んで、買い物が不便な地域に売りに行っている。本業が空いている時間を利用して神岡町全域を回っているそうだ。取引先を個人商店に限ったのは住民の生活の支えとなるそうした店をつぶしたくないから。買い物難民に物資を届けたい、けれども輸送費まではかけられないという商店の思いを汲んだわけだ。

だから坂本さんは2010年、26歳でナムルやキムチなど韓国の惣菜の販売店と焼肉料理店を同時に開いた。その味は本場韓国で学んだのを日本風にアレンジしたもの。

ここ神岡町船津もまた全国のほかの地域と同じように、人口減少とそれに伴う生活雑貨店や公共交通機関の撤退などにさらされている。ただしそうしたことを嘆いてみても始まらない。むしろ環境の変化にどう対応すればいいのが肝心。まさしく「環境の変化こそ動き出す好機」である。



「あすなろ」店長の原田さんと、前号に登場した神岡町の元職員・中田さん

社会の変容に正面から向き合い、ポジティブに対応していく坂本さん。それを支援する地元の人たち。そうした人々のたくましく前向きな姿に神岡町船津という地域の未来を感じた。