

Marilla



新潟における

「新潟の食・人・場」
Foodscape in NIGATA

公開講座

平成25年度
新潟県立大学

食の風景

会場 ● 新潟県立大学・ぱれっと

記録集

Fermier

Food studio
YUKO

第1回

10月12日(土)
13:30~15:30

村上(志田平)

マリラ - Marilla -

国産小麦と自家製天然酵母を
使用して、手作りの石窯で
近隣の木を使って焼くドイツパン

講師/内山秋善氏

第2回

11月17日(日)
13:30~15:30

三条(旧下田村)

ふーど工房ゆうこ

ごぼうやさつまいもなど、
地元でとれる食材を使った、
昔懐かしい味の笹団子

講師/五十嵐祐子氏

第3回

12月8日(日)
13:30~15:30

新潟(越前浜)

フェルミエ - Fermier -

国産ぶどう100%、
自家醸造100%、
自然を尊重し、手作りにこだわるワイン

講師/本多孝氏

はじめに

新潟には豊かな自然があります。そしてそこには、豊かな食の風景があります。地域の伝統的な素材・食材を扱った「食」は、その風景に溶け込んで、従来から地域の魅力の一つとなっています。一方で、伝統的な素材・食材ではなくても、その風景にピッタリ合っ
て、地域に新しい魅力を加えている「食」もあります。今回は、自然や素材や手作りとい
った点にこだわった「食」を、自ら起業して提供している方々からお話を伺い、新潟の食の
魅力を、それを支える人と環境という視点から掘り下げてみました。

第1回は、村上市志田平から内山秋喜さまを講師としてお招きし、アメリカ文学・環境
文学がご専門の小谷一明運営委員とInterdisciplinarityがご専門のAdamson, John Lindsay運
営委員の企画進行により、ドイツパンを題材に「パン工房マリラ」のお話を伺いました。

第2回は、三条市下田から五十嵐祐子さまを講師としてお招きし、栄養学がご専門の渡
邊令子運営委員と経済事情がご専門の青木知一郎運営委員の企画進行により、笹だんごを
題材に「ふーど工房ゆうこ」のお話を伺いました。

第3回は、新潟市越前浜から本多孝さまを講師としてお招きし、心理学がご専門の勝又
陽太郎運営委員と山中知彦地域連携センター長の企画進行により、ワインを題材に「フェ
ルミエ」のお話を伺いました。

本冊子は、これら3回の講座の記録に各運営委員からの寄稿を加え、本学学生をはじめ
会場に来ることのできなかつた方々へもその内容を伝えられるように編みました。

最後に、この場を借りて各回登壇者・参加者の皆様、後援者の皆様に感謝を表したいと
思います。

なお、掲載文章の文責は当センターに帰します。

平成26年3月

新潟県立大学地域連携センター
運営委員・事務局一同

目 次

Foodscape	John Adamson	1
フードスケープ（食の風景）	ジョン・アダムソン（日本語訳 阿部一郎・沼田 渉）	2
「パン工房マリラ」訪問記	小谷 一明	3
第1回公開講座		
「パン工房マリラ」のフードスケープ～思い続けることで夢は実現する～	内山 秋善	4
笹だんごとパン	渡邊 令子	11
「ふーど工房ゆうこ」訪問記	青木知一郎	12
第2回公開講座		
「ふーど工房ゆうこ」のフードスケープ～出会いが拓いた六次産業化への道～	五十嵐祐子	13
農の高次化・ワインの新潟化	渡邊 令子	20
「フェルミエ」訪問記	勝又陽太郎	21
第3回公開講座		
「フェルミエ」のフードスケープ～ワインの普遍性に魅せられて～	本多 孝	22
「新潟における食の風景」FOODSCAPE IN NIIGATAによる 地域イメージ・ブランディングの可能性	山中 知彦	29

Foodscape

John Adamson

Since joining the Chiki Renkei center committee in April, 2013, I have participated in several memorable events which have focused on the center's theme for 2013-14, 'Niigata's foodscape.' As a British teacher living in Niigata, this theme has brought back memories of living and travelling in Europe when I was younger. I lived in Germany and travelled frequently to France, Italy, and Spain. For Europeans, it is said we 'live to eat' which means that food is part of our lifestyle. How it is produced, prepared for our tables, and eaten brings out a passion for ingredients and shows our cultural and personal styles. I was reminded of this way of life this year when helping to prepare for the 'foodscape' events.

The first event was a talk by the owner of *Marilla* bakery in Murakami. In preparation for this talk, my colleague at UNP, Mr. Odani, and I interviewed the baker, Mr. Uchiyama. Mr. Uchiyama's passion and sense for bread-making was deeply impressive as he explained how he uses natural ingredients specially selected from the best sources. He and his wife make his German bread in a self-made oven next to his house, showing bread-making needs to be done properly with an attention to every detail. This process has been carefully developed over many years with his wife to the point where they now win national awards. His talk at UNP on October 12th gave him a chance to convey this passion for his business and motivation, both of which left lasting impressions on the audience.

In September, the center's head, Professor Yamana, and I appeared on *Rekustar* in Niigata city center to promote UNP 'foodscape' events and I talked about Mr. Uchiyama. Putting his passion into my own words was difficult but the host, Abe san, helped the discussion by asking my impressions of Niigata

foodscape as a foreigner. Our conversation touched upon regional differences in food culture throughout Japan and made me realize that Japan traditionally has great diversity in types of food and has always been open to foreign influences, perfecting them and shaping them to local tastes. This openness appears to maintain not only Japanese food traditions, but, interestingly, some foreign food traditions that I always believed could only be shaped by Europeans.

A further example of this adoption of European food production was seen in a recent event on December 8th at UNP by the head of the *Fermier* winery in Cave d'occi (also in Niigata Prefecture), Mr. Honda. Mr. Honda brought selected wines for tasting and explained his technique for nurturing grapes. His talk, as with Mr Uchiyama's, illustrated the attention to detail at each stage of the production process.



Sharing this bread and wine with my wife who had also travelled in Europe, we remarked how delicious and authentic the bread and wine tasted. Such taste clearly cannot be made within a few years of production, but takes years of trial and error to reach such a level of perfection, as Mr. Uchiyama and Mr. Honda explained. As in Europe, when we eat or drink something delicious, we do so slowly and discuss the flavours and combinations enthusiastically. It is a sign of our appreciation for the dedication of the producers. To have the opportunity to enjoy German bread from *Marilla* and wine from *Fermier* took our minds back to the food cultures of Europe. Perhaps it is appropriate to end these reflections on these UNP 'foodscape' events by thinking of the diversity of food cultures that now exist within Japan, and how they are developed with such care.



フードスケープ（食の風景）

ジョン・アダムソン（日本語訳 阿部一郎・沼田 渉）

昨年4月に地域連携センター委員会に加わった私は、『新潟のフードスケープ』と題する公開講座に関わり、忘れがたい経験をする事ができた。

英国出身の私は若い頃ドイツに住んでいたことがあり、フランス、イタリア、スペインへよく旅をした。ヨーロッパでは「人は食べるために生きる」という言葉があるほど、食は私たちの生活の一部になっている。料理がどんな材料からどのように調理されてテーブルに並べられるのか。食材への情熱を通じて私たちの食文化や個性をも引き出す食べ方までも提示し、私たちを魅了する料理のことを、公開講座の準備をしながら私は考えることになった。

第1回の公開講座は、村上でドイツパンを作っている「マリラ」のご主人・内山秋善さんの話だった。講演の準備のため、本学の小谷先生と私は、内山さんにインタビューをしたが、内山さんのパン作りにかかる情熱に心を動かされた。今では全国表彰を受けるほどのドイツパンは、内山さんが奥さんと2人、最高の素材の中から厳選した天然酵母を使用し、自宅横に作った自家製オーブンで作り続け、細部にわたる沢山の注意点を適切に管理することで完成された。内山さんのパンづくりにかける情熱とビジネスにかかる想いは、10月12日の第1回公開講座に来場した人々の心に強く残ったことと思う。

9月には、地域連携センター長の山中先生とともに、新潟駅南のレクスタでウェブ放送に出演して公開講座のPRをした。外国人として私は新潟の「フードスケープ」について語るとともに、司会の阿部さんの助けを受けながら、内山さんの情熱を伝えるよう努めた。また、話題は国内各地の食文化の違いに

も及び、この会話を通して私は、日本料理は伝統的に多種多様で、外国料理をも取り入れながら、各地の人々の好みに合わせて完成されていることに気づかされた。このような広く受け入れる姿勢は、興味深いことに、日本食の伝統維持だけでなく、私がヨーロッパ人によって形成されたと信じているいくつかの外国料理の伝統維持にも活かされている。

ヨーロッパの「食」を日本で生産する同様の試みは、12月8日の第3回公開講座で登場した「フェルミエワイナリー」の本多孝さんも取り組んでいる。

本多さんは試飲用のワインを持参し、ぶどうを育てるにあたっての苦勞の経験などについて話してくれた。本多さんも内山さんと同様、製造工程の各段階で細部に注意が必要だということを語っていた。



公開講座の後、自宅で私は、ヨーロッパを旅した経験をもつ妻とともに、内山さんのパンと本多さんのワインを満喫した。本物のパンとワインだった。このような完成度の高い味に仕上げるために、内山さんも本多さんも試行錯誤に長い期間を要したのだ。

ヨーロッパでは、おいしいものはゆっくりと食べたり飲んだりする。そしてそれを楽しみながら、味や組み合わせについて熱狂的に語り合う。それは、生産してくれた人たちへの感謝の表現でもあるのだ。

マリラのドイツパンとフェルミエのワインは、私にヨーロッパの食文化を思い出させてくれた。

日本の食文化の多様性が、それに従事する人々の創意工夫によって成り立っていることを知ったことが、今年の公開講座の成果であると思う。



「パン工房マリラ」訪問記

小谷 一明

平成25年度の新潟県立大学公開講座では「新潟における食の風景」というタイトルのもとで、新潟における言わば「食の職人」を紹介し、その方の食へのこだわりとともに、その「こだわり」の背景や裾野を含めてお話し頂くことになった。特に近年、食べ物が作られて私たちの口に運ばれるまでの過程を見つめ直す動きが活発になっている。公開講座の第1回目では、このテーマにぴったりのドイツパン職人「天然酵母の薪窯パン工房マリラ」の内山秋善さんに講演して頂くことになった。私はこの第1回目の担当に手を挙げた。パンにはちょっとした「こだわり」を持っていたからである。

まずは私自身のパンへのこだわりについて話したい。私がパンに興味を抱くようになったのは30年ほど前の大学時代、指導教授が奥多摩の山中へ引っ越し、自家菜園をやりながらパンを焼くようになった頃である。自家製パンを作るので食べにおいでと言われ、喜々として教授宅へ出かけていった。しかし、そこで出てきたパンは石のように堅く、容易にかみ砕けなかった。ただ堅くはあったものの美味しかったのである。その後、90年代初めに暮らしていた世田谷線沿いにドイツパンを売る店を友人から教わった。これがドイツパンとの初めての出会いである。フランスパンとはこうも違うのかとびっくりしたことを覚えている。食の世界の拡がりを感じ、大人になった気がした。90年代の終わりに信州に1年いたが、その時に石窯パンと出会いちょっとしたパン好きになった。ブドウの葉の酵母、石窯、美味しい水といった言葉で形容されるパン。そのがっしりとして中身の詰まったパンを求め、安曇野のパン屋を車でめぐった。新潟で暮らすようになってからも毎年数回信州へパンを買いに出かけたが、2013年は一度も安曇野に行かなかった。それはマリラを知ってしまったからである。

2013年の春、公開講座の会議中に、本学の青木先生から新潟には美味しいパン屋があるという話を聞いた。それが村上のマリラだった。会議の後、研究室に戻り2009年に出た『新潟の美味しいパン屋さん』（ジョイフルタウン）をめくってみると、マリラは一頁まるごとのスペースを使って紹介されていた。読んだときに訪れてみたいパン屋さんとして付箋を貼っていたことにもその時気づいた。優しそうな内山さんご夫妻の写真を見てぜひお会いしたいと思った。

公開講座の打ち合わせのため、7月に村上市の志田平（しだのひら）にあるマリラを初めて訪れた。

お店の周りは水田と小さな集落があるばかり。近づくとマリラの小さな看板が目に入る。店のなかに入ると内山秋善さんと奥様が工房から出てきてくださり、すぐにパン作りについてご主人が説明を始めて下さった。話しぶりから職人のオーラが伝わってきた。私がパンにたいして持っていた「こだわり」などは木っ端微塵に吹き飛んでいった。

まず目に付くのが薪窯である。ご夫妻に案内されて、室内から窯の中をみせてもらったが内部はさほど広くなかった。一日に作れるパンの量には限りがあるとわかった。近くの棚には焼き上がった大きなパンが並んでいた。パンの一つ一つに焼き上がった後の豊かな表情があり、なぜか親しみがわいてくる。次に酵母の入った容器をみせてもらった。蓋を開けると芳醇な甘酸っぱい香りがしてきた。ワインのような香りである。内山さんは「毎朝、酵母を見れば今日は元気だな、とか水が足りないなとわかるんです」とおっしゃっていた。ご夫妻の表情から、この酵母が子どものように愛情をもって育てられていることがわかる。ちょっとした外出もままならないわけだ。

初めての訪問に際し、私はいくつかパンを注文しておいた。お土産まで頂いてしまったのだが、帰宅してライ麦パンから食べはじめた。四角く茶色い長方形のパンである。見た目以上にずっしりと重たかった。一口食べると天然酵母の香りが口の中でパツとひろがった。工房にあった酵母の香りである。そして口の中に残る芳醇な味。これも酵母のせいなのだろうか。驚いたことに味がなかなか消えなかった。まさに未知との遭遇である。次はパン・ド・カンパーニュと思っていたが、ライ麦パンの味に圧倒されてなかなか手が出ない。美味しそうなカンパーニュの表面を見つめながら、しばし味わいに酔いしれた。後日購入したレッドチェダーチーズ入りライ麦パンもそうであるが、記憶に残るパンは厄介だ。また食べたくなくなってしまう。体に刻みつけられる味わいなのだ。こういうパンと出会ったことがなかった。

村上にこれほどのパン屋さんがあるということが、なぜかまだぴんと来ない。なぜこんなに近くに、という驚きが消えないのである。いずれにせよ近くにあるのだから、できるだけ取り寄せではなくお店へ足を伸ばすことにしたい。ご主人とお話ができて、奥様のこやかな笑顔にふれられるのだから。そして若人がこの味にふれられるよう、時にはそっと研究室にこのパンを置きたいと思う。

第1回公開講座

「パン工房マリラ」のフードスケープ

～思い続けることで夢は実現する～

内山 秋善

皆さん、こんにちは。ご紹介をいただきましたマリラの内山でございます。最初から余談ですが講演の日が近づくとだんだん心配になりまして、フサフサあった髪の毛がご覧のようにツルツルになってしまいました（笑）。

これはパン・ド・カンパーニュの全粒粉のwholeで1個約1キログラムあります。（写真 下）プレゼントで持ってきましたので、後で皆さままで食べていただければと思います。



ご紹介いただいたように村上市の出身でございます。村上市は県の北部に位置しておりまして、面積は新潟県で約9パーセント、約1割です。結構広いんですね。それから、森林が多いのですが（森林が22パーセントを占める）農業が主な産業です。案外若いなと思ったのが平均年齢で、50歳を切っています。私は昭和27年9月生まれでございます、今日で61歳と17日になります。髪生やしてないですけど旧神林村の出身です。あと、笑うところないですけど。（笑）貧農家の長男として生まれたんですが、弟と2人兄弟で、明治のころまでは豪農だったというんですね。蔵が6個もあって、家から駅まで行くのに他人の土地を通らなくてもよかったです。小作争議で当時の最高裁（大審院）まで争っ

て負けて破産してしまったんだそうです。それから蔵が1個もなくなりまして、屋敷も多分4分の1くらいに減ったんだと思います。そういったことで、昔豪農だった貧乏農家の倅として生まれました。少年期から青年期、これがなかなか出入りの激しい時期でございます、中学2年生のとき、昭和42年5月の11日、忘れもしませんが出火で家が全焼してしまいました。これは弟の火のいたずらだったようです。教科書も何も全部焼けてしまいました、つらい思いをいたしました。

農家でしたから、5月の時期だと次にもう秋の支度をしなくちゃいけないんです。ですから、住宅を新築するよりもまず農作業場を作らないと、ということで父親も一生懸命でしたが、住宅新築するまでのお金がないんです。そこで私は自分から手を挙げて「高校行くのをやめます」と宣言をしたのが中学2年のときでした。その時、たまたま学校の先生がみつめてきたパンフレットに東北電力学園という学校があったんです。勉強しながら給料いただけるっていう嘘みたいな話で、そんないいところなら行くと決めましたが、入るのがとんでもなく難しいんですね。3倍ぐらいの競争率だったんです。これは厳しいってことで3年生の夏休みぐらいから中学校に行かずに自宅で勉強していました。それで何とか合格して翌日から過労で倒れたのを覚えています。1週間ぐらい寝込んでしまって。そんなことで、東北電力学園に入学したんですが当時の給料は1カ月9000円ぐらいですね。昭和43年です。土木作業員の方々に1万ちょっとだと思ふんです。相当いい給料ももらったんです。全寮制で厳しい規律があって、早朝は6時半起床。乾布摩擦をしてラジオ体操をして、それから毎日2キロのランニングです。授業は1日8時間、1コマ1時間で8コマです。試験を受けて1回だけ赤点ももらいましたが、試験結果を名前入りでずっと廊下に張り出すんです。あれがつらく

て、本当に一度だけ頑張って勉強して主要5教科で95、96点ぐらい取ったんです、平均点で。ところが13位でした。トップ10に入れたいんです。そのぐらい厳しい学校でした。

昭和46年4月に会社に入るんですが、学園の2年生のとき、東京の科学技術学園高等学校っていう通信制専門の学校に編入学できることになりました。当時の通信制は4年間でしたので、入社して1年後に高等学校を卒業しました。そして、バブルの末期に新潟市から十日町に転勤した頃に、思い切って大学の門をたたきました。授業料が安くて全国でスクーリングやってくれて、しかも法学部ということで中央大学に決めたんです。平成20年までずっと100単位ぐらい取ったんです。ただパン屋を開業するのでいったん自主退学をしましたが、22年にまた再入学をしました。あと、残りは卒論と教養科目2科目ぐらいで何とか出られると思っています。

仕事の話に戻るんですけども、技術屋でございまして6000ボルト以下の電圧の電気の供給の仕事をしていました。ただ平成になってからはもう全部机上職ですね。その前は、現場で電柱登りしていたんですが。平成になってからはそういう仕事もなくなりまして、もっぱら設計とか管理の仕事ばかりしていました。平成12年に新潟支店勤務になって、完全にもう現場と離れてしまって管理部門の人間になりました。

この間、平成7年に阪神淡路大震災があって関西電力さんのほうに応援部隊を12名ほど派遣しました。私は行ったほうではないんですが、飲用水のタンクと食糧をトラックに、荷台に積めないやつはトラックの後ろ席のほうにいっぱい積んで、避難所の電気を点けに行ったんです。派遣した連中が、現地で食えない、飲めないって言うんで「なんで」って言ったら「避難している人たちが飲んでない、食ってないのに、なんで俺たちだけできるんだよ」って。水も食料もみんな避難民の方たちにあげちゃったんですね。また急ぎよ食糧と水を持って走った覚えがあります。

それから近場では中越地震がありました。ちょうど村上市内で大学の仲間と酒を飲んでいて、5時50分ぐらいでしたか、グラグラときて。あわててタクシーで新潟まで2時間かけて会社にもどりまして。そこから1週間着替えなし、睡眠なしで通しました。だからもう体中が臭くなっているのに、8日目か9日目に飲みに行ったんです。店から断られま

したね。「じゃあ次の店行こう」ってタクシー乗ったらタクシーも「臭いですね」って。つらい思い出なんですけど、今になればいい思い出です。

当時、東京電力さん、中部電力さんから復旧の応援をもらったんですが「応援要らない」って言うのに、「使え、使え」って本店に言われましてね。東電さんが悪いんじゃないくて、後ろに役所がいたんです。役所が「応援出したぞ」という実績作りのために「使え、使え」って言われて。一切拒否していましたが、無理やりやって来て、帰りにおみやげ持たしてくれとかも言われて、ホントやってられないと。

そのあと山形へ転勤しました。営業所の副所長で転勤したんですが140名ほど社員がいました。ほとんど仕事がない、ハンコ押すだけなんです。全く面白くないんですね。そんなこともあって、早めに手を挙げて辞めることになったんです。

●転業の決意

早期退職を決意する理由なんですけども、いい仕事をしたい場合は、ある程度の権限がなければいけないんです。権限がなければいい仕事はできません。そのためには昇進することが必要でした。昇進もしたかったんですけど、しょせん中卒で入って会社の中で高校を出た人間が大学卒と一緒に出世競争できるわけがないんですね。それから大体50歳過ぎると、肩をたたかれて「子会社へ行かないか」って言われるんですが、それも嫌だったんです。せっかく子会社は子会社なりに、有能なプロパーが集まっているわけですよ。プロパーの育成の芽に行く末をわれわれが摘んでしまうわけです。そのまま会社にいたとしても55歳過ぎても40代ぐらいの所長に使われたりするわけです。優秀だったらいいんですけどね。学卒というだけの方も多いです。あと何かやるならやっぱり50代から。60になってからは、体力気力、それから記憶力、これが続かないです。当時五木寛之さんの『林住期』という本をたまたま手に取って見て、転職を決意しました。人間には四つの期があって学生期、家住期、そして林住期と遊行期があるということで。林住期っていうのは、男の50歳から75歳ぐらいまでをいって、まさに人生のクライマックスなんだと。やるんだったら電力とは全く別の業界に行きたいっていうのがありました。部下や後輩に迷惑をかけたくないのがその理由です。平成14年にはもう薪窯があって、窯でパンを焼いていましたので間違いなく素人ではなかった。ただプロ

かどうかは分からないですけども、素人の域を超えるようなテクニックは持っているというふうに思っておりました。そうは言っても、迷いも抵抗も葛藤もありました。年配の人は「せっかく入ったんだから、定年までいればいいじゃないか」というふうに言ってくれるのですが。

それから、会社への未練ですね。15歳からお世話になった会社ですよ。39年もいたわけですよ。会社にいたおかげで、家も新築できたし子どもたちも私立の高校だったし、倅は大学まで出したわけですよ。あとは実家の父母への思いですね。私、家内と結婚するときに反対されまして。長男なのに婿に行っちゃったんです。元大農家の今貧農家の倅ですけど、代々続く家の長男を捨てて行ってしまったもんですから最初から後ろめたいんですが、父母に対する申し訳なさってというのはやっぱりありました。

それから、家内にもちょっとだけ申し訳ないなと思いましたがね。そのまんまいけば、一部上場企業の幹部社員の奥様でいられたわけなんですよ。給料は全部振り込みで使い放題なわけですけども、それがなくなったわけですから。経営陣からも取締役からも結構「辞めないでくれ」と言われたんですけど、よく考えてみたら会社のために残ってくれ、じゃなかったんですね。「私がもうちょっと偉くなるために、おまえが必要だから残ってくれ」という意味なんですよ。

●パン屋さんになる心構え

なぜパン屋さんだったのか。もともと料理が大好きでして、長女が誕生したときに一人暮らしだったんですが、自分で料理をするようになって。ご飯を炊いたりおみそ汁、おかずを作ったりするようになりました。それからというもの、作ってあげると家族が喜ぶんですね。特に女房なんかは毎日3回やらなければならないのを、1回でも2回でも抜けるわけですよ。クリスマスケーキ、誕生日のケーキも作っていました。子どもたちは学校から帰ってくると私に聞くんですね、「お父さん、きょう晩ご飯なあに」と。

パンの話ですが、水と小麦粉とイーストを入れたら全く別なものに変わっちゃう。すごく膨らんで面白いなと思ったのがきっかけでした。お菓子もそうですけど書いてあることを守ればあまり大きな失敗はしないんですよ、皆さん。失敗は混ぜ過ぎないように書いてあるのに、一生懸命しすぎてパウン

ドケーキが膨らまないとか。2時間発酵してくださいってのを30分で、とかすると駄目です。それから家族がパンが好きでしたね。特に亡くなった家内の母が私の焼いたパンが大好きで、亡くなる直前まで私のパンを食べていました。

ドイツへ行って思ったんですけども、本当にヨーロッパはどこ行ってもパンはおいしいですよ。日本のパンは最初から噛まなくても甘く感じるようにお砂糖入れたり、噛まなくてもいいように柔らかくしてあったりとか3日も4日も持つように保存料を入れたりして、本来のパンじゃなくなってしまっているんですね。

退職から開業までは順調にいきました。ただ退職願いを提出したのは19年8月末だったんですが、実際に辞めさせてもらったのは20年の3月1日、約半年かかりました。7月14日に開業したんですが会社の方とか業者の方とか地元の方とか、毎日大量の注文が来て。もう本当に眠れない、食べられない、休めないで異常な1週間でした。それで、体調崩してしましまして、なんと開業7日目で倒れてしまったんですね。一過性の虚血発作ということで、軽い脳梗塞でした。夕食時に「おかしい!!」ってことで家内が言うんですけど、私は「何ともない、大丈夫だよ!」って。大丈夫じゃなかったんですね。病院行ったら先生からえらい怒られて「救急車呼ばないと駄目だ」と言われて。もう即緊急入院ということで、1週間ぐらい入院しました。もともと不整脈があったんですね。そこに開店の心労と過労、接客とか注文の管理とか経理とか、従業員の就業管理とかいろんなものを全部一人でやってたので多分ストレスだったんでしょうね。

パン屋さんになって、最初の1年は一生懸命焼くんですけど、同じ分量、同じ温度でしっかり焼いても毎回違うパンができて、、、。「生焼けだよ」ってお叱りを受けたり、「焼き過ぎだよ、硬くて食べやしねえ」と怒られたこともありました。ライ麦パンに至っては、「こんな生もの、食わせるのか」と言われて。ライ麦パンってもともとしっとりしていますよね、最初から。1年間はまだそれで試行錯誤で終わっちゃいました。やっぱりプロの道はそんなに甘くなかったんですね。最初にお買い求めいただいたお客さまには本当に申し訳なかったなというふうに、きょうも車の中で来るとき妻と話してきたんです。

2年目に入りまして、お客さまはごくわずかしかなかったりません。これが現実だなと思って。インター

ネットで商売していますが、皆さんインターネットって、注文が毎日どんどん入るようなイメージがあるじゃないですか。でもネットのアクセスはせいぜい1日40件ぐらいしか来ないんですよ。今でもマリラのHPには20~30件しか来ません。それでこれじゃいかんということで、3年目に思い切って楽天さんのほうに加入することを決めました。3月23日に楽天で開店したんですけど、3月11日が震災だったでしょ。「さあ、開店です」って言ったって売れるわけじゃないですよ。宅配が復旧したのは4月だと思うんですが、その頃に仙台のお客さまが十数名いらっしたんですね。そこに「お見舞い」と書いて、カンパーニュ1個だけ入れて十数名の方に送ったんです。そしたら翌日あたりから数日の間、涙声で電話が来るんですよ。「助かった」「おいしかった」「涙が出た」って。それがものすごく私はうれしかったんです、役に立ったなと思って。そんな嬉しいこともありました。

楽天に入って半年後ぐらいから月1万円、次の月は2万円、次の月は4万円、倍々と売れていきました。今は毎月、数十万円ずつ売れていますけど、売り上げの90%ぐらいは楽天さんですね。アクセス数は大体1日300から500です、大体0.5から1%が成約につながるの、300件のアクセスがあれば1~3件ぐらい成約につながると。こうなると面白いですよね、商売も。5年目に入って楽天さんに引張られるように、私どもの実店舗のほうも売り上げが少しずつ増えてきました。よかったなと思っています。この時期ぐらいから、粉の自家挽きを始めたんですよ。自分のところで製粉機買って、北海道から麦の粒を買って自分で挽いてパンを作るんですね。もう風味が全然違うんですよ。これはマリラの窯です(写真 下)。下で火をたいて上の空間でパンを



焼くという仕組みになってまして、設計も自分でした。

先程も触れたようにインターネット販売、現実には厳しいです。アクセス数増やすためのSEO対策なんですけど、いろんな業者さんが来まし



たがほとんど嘘です。3回だまされました(笑)。全部効き目ありません。余談ですけどいつだったか「広告出してくれないか」という依頼があって某新聞社、某雑誌にも出したことあるんですけど、広告出した途端に別の広告業者から勧誘がありました。広告は広告業者が見るものなんだってあとで分かりました。それから一切広告はしないことにしました。

薪窯ですので薪を燃やして熱をレンガにためて、それでパンを焼くんですが、これが調達した薪ですね(写真 上)。これは地元の山から薪を切って持ってくる林業業者の方がいらっする。そこに頼んで2メートルの薪を約70本ぐらい。チェーンソーで約40センチに玉切りして、それで割って、水分が15パーセントぐらいになるまで乾燥させなきゃいけない。3カ月ぐらいかかります。よく「木を燃やして自然破壊じゃないか」とって質問されます。これはナラの木なんですけど、実がなって下に落ちてそれが芽を出して成木になるまで、つまり実生から成木になるまでは、自然のまま放っておくと大体20年から30年かかると言われているんです。でも根切りしたところから出てくる孫は15年から20年ぐらいで成木になっちゃうんです。ですから、1本切ればそこから何本も出るわけですね。「私は自然破壊はしてない。むしろ調整・活性化しているほうの側なんだ」というふうに言っているんですけども、正しいですよ。

年に数回は、北海道の江別ってところから小麦を買っております。農業法人の方から直接買っているんですけども、農家の方と対話をします。「無農薬で作ってくれよ」と言うと「無農薬じゃ駄目なんだよ、病気がついて」とっていつもその論議から始まるんですけど。「なんで、作ってくれたっていいじゃんか」「俺は作ってもいいんだけど、病気がついたら江別全部の小麦の値段が下がるんだよ」。それ聞

いたらそれ以上頼めなくなって。「できるだけ低農薬にするから勘弁してくれ」って。関川村のほうに無農薬で麦を作っている方がいて、その方の作った麦を使ってパンを焼いてみたんですが、美味しいパンが焼けました。ただ小麦の品質が一定しないんだそうです。私も田んぼを少し持っていますので、技術が伴えば麦を作ってみたいなと思っています。

●マリラと日々の暮らし

さて工房の1年ですが、全国大にドイツパン研究会っていうのがありまして、わたしも会員なのですが、そこで即売会をすることもあります。3年ほど前に有楽町の駅前で行った時、私も参加したんです。10月3日はドイツパンの日です。その日にちなんで、いつもドイツパンを焼いている店が集まって即売会をしております。今年は京都で開催されました。「来ないか」って言われたんですが、時間がなくてお断りしました。そして10月11日から始まっているドイツ大使館主催のドイツフェスティバル、ドイツのハムとかソーセージとか、大根とかキャベツの酢漬けとかワインとかを売っているんです。これも誘われたんですが、時間がなくてお断りしました。時間があれば行くんですけどね。マリラでは11月、12月はもう冬季限定販売のシュトーレンですね。これはもう宗教的な結びつきがあるので、「年中は売らないでほしい」というふうにドイツ人の友達から言われているので期間限定にさせていただきます。年がら年中売っているところもありますよ。うちは11月12月しか売りません。

次に工房の1日ですが、朝4時に起きます。5時には窯に火を入れますね。起きたときの窯の温度は大体前の日稼働していれば140度ぐらいなんですけど、それを350度程度まで上げます。大体4時間かかります。6時半ぐらいから、前の晩に仕込んでおいた生地を出して2次発酵に入ります。うちは1次発酵15時間ぐらいさせるんですね。2次発酵させて温度調節をしながら、朝食はさっさと食べてしまいます。9時に1番窯でカンパーニュの大きいのが入ります。最大で12個ぐらいしか入らないんですよ、窯の中に。火の加減などいろいろバランスが取れないので、今のところはそういうふうになっています。9時から1番窯スタートで、以降4回ないし5回ぐらい焼きを繰り返します。だんだん温度が下がっていくに従い、砂糖の入った生地とかパウンドケーキを焼いたりします。お昼ご飯は2時くらいですが、食べる暇がな

くてよく抜くことが多いです。2時過ぎからは、袋詰めと梱包ですね、家内がやってくれます。それから翌日の仕込みですね。ライ麦の粒を自家挽きして、翌日の薪の準備と窯の手入れをし、5時ぐらいになると宅配さんが引き取りにきて5時半ぐらいにやっと電気が消えます。朝の4時から働いてるので一日十何時間働くんでしょね。それでも会社にいるよりはいいですよ、楽ですよ。部下もいませんし、上司もいませんので、…。遅くても8時にはもう寝てしまいます。起きてられないですね、疲れてしまっ

て。写真に店ののぼり旗が見えますけど、この旗が見えるときにはお売りするパンがありますという印なんです(写真 右)。それから小さい子どもたちの写真



ですけど、よく小学校から課外学習で児童が来てくれます。どこのパン屋さんにも嫌がるんだそうですよ(写真 下)。保健所からも「気を付けなさい」と言われてるんですけども、私はできるだけ引き受けるようにしています。この間も養護学校の子どもたちが来て、作らせたものすごい喜んで、やっというてよかったなというふうに思っています。この写真は、ドイツの南西部バーデンバーデンからそうですね、電車で1時間ぐらいのところに野外博物館があ





るんですね。その売店で売られていたロッゲンブロートです（写真 左）。30センチぐらいあるんです。ロッゲンブロートは、ライ麦の含有率が極めて高いもの、ドイツでは100パーセントのライ麦パンをいいます。すごくおいしいです。値段も安いん

ですよ。これで3ユーロ20セント、500円ぐらいで買えます。「なんでドイツパンなのとよく聞かれるんですけども、初めて自分で起こした自家製酵母で全粒粉25パーセント入りのカンパーニュ（田舎パン）を混ぜて焼いたら、偶然ドイツパンができたんですよ。最初からドイツパンを目指していたわけじゃないんですけども、ドイツ人の方に見せたら「これ、ドイツパンだよ」って。「ああ、そうなの」って言って。で、ドイツパンになっちゃったんですね（笑）。

なぜ天然酵母なのか。イースト菌は工場で人工的に作られた酵母です。私は自分で天然酵母を起こしてみたら1回目で成功しちゃった。それ以来ずっと自分で酵母を起こして使っていますが、もう風味と香りが全く違うんですね。お医者さまによっては「イースト入ったものを食べちゃいけないよ」っていわれる方もいらっしゃるみたいです。この写真は天然酵母作る場所ですけども、グリーンレーズンから作ります（写真 下）。



1週間ぐらい水につけてエキスを抽出するんですが、これが難しいんですね。徹底的に衛生管理をして、26度ないし27度ぐらいの温度の中に5日間から10日間ぐらい置くと、もう泡吹いてきます。全部レーズンが上にあがったときが、見極めのサイン。もう嗅ぐと若いワインの香りがします。これで全粒

粉の小麦と混ぜて5日から10日ぐらいかけて、ドロドロの酵母を作ります。私のところは平成14年からずっと継ぎ足しで使っています。

次に小麦の話なんですが、日本の小麦は大体9割が輸入です。アメリカ、カナダ、オーストラリア、ニュージーランドなどから輸入しているんですけども農薬に何を使ったかよく分からないんですね。残留農薬の検査もしていますけれども、よく分からない。それから、病害虫が入っているのを予防するためにポストハーベストといって、収穫して日本に輸入する前に薬をかけるんですよ。それがとても私は嫌で、国産小麦だけしか使いません。輸入の小麦は一切使いません。国産は作った人、農家の方の顔が見えますし、どんな薬を使っているか確かめることができるので。輸入小麦はとにかく安いんですね。20キロで3000円から5000円ぐらいだと思います。国産は20キロで、7000～8000円ですね。ハルユタカの100パーセントになると、20キロで1万円かかります。輸入小麦の特徴は安い、グルテンが多いのすごく膨らみやすい。でも焼き上がったときの香りがないんですよ。国産は膨らみにくいです。膨らみにくいってことは、それだけテクニックが必要なんです。それと国産はやっぱり風味が豊かなんです。これが一番私が国産にひかれた理由だと思います。それから、長時間低温熟成。昔からの製造法に間違いはないっていうのが私の意見でして。とりわけイーストなんか使えば2時間で膨らむんですけど、自家製の天然酵母使った場合はやっぱり時間がかかります。30度ぐらいで2～3時間置けば膨らみますよ。でも美味しくはならないです。やっぱりたっぷり時間をかけて作ってあげるのがいいと思っています。昔は長時間熟成、冷蔵庫がなかったもんで、できなかったんですけど、今は冷蔵庫が発達しているので何時間でもできます。wholeサイズですと1次発酵が15時間くらい、2次発酵が2時間、焼き上げに大体1時間かかります。窯の中に1時間いますので相当じっくりと焼き上げますね。この写真ですが、私が自分で作った1号窯で10日間で作り上げました。（7頁の写真参照のこと）。どうして石窯なんだっていったら、焼き上がった後のパンが全然違うんですよ。もう姿形も違いますし、味も違います。電気オーブンはヒーターが上下2カ所しかありませんが石窯は全面が発熱体なんでね。だから遠赤効果が抜群ですんで、これはもうパンを焼くんだったら絶対薪窯だ、石窯だっていうふうに決めていました。自

分で窯の研究をして、いろんなどころに見に行っ
て勉強したんですが、ドイツへ見に行ったら「今、
みんな電気だよ」って言われちゃったんですよ。「
今なんかみんな工場で作るんだよ」って言われてがっ
くりして帰ってきましたけど。

●マリラとお客さま

最近、心がけていることなんですけども、どんな
に離れていても気持ちっていうのは届いてしまうん
です。いいかげんな気持ちほど届いてしまうん
です。ただパンを売るんじゃなくて、パンに自分の気
持ちを乗けて自分自身を売っているんだっていう
ふうな気持ちで作っていかないと大失敗するなど。

助かっているのは、家内が必ず直筆のメモを1枚
1枚書いて入れてくれるんですね。ちょっと焼きが
深く入っちゃいましたとか、少し形がちょっと悪く
なりましたとかって入れてやるんですけど、そうい
うのって通じるんです。あとは売ろう、売ろうとす
るとそれもお客様に読まれてしまいますね。だか
ら、できるだけ売らないように売らないようにして
いるといいみたいです。うちのパン、これ（パンド
カンパーニュ）で1個1600円ですよ。めちゃめちゃ
高いでしょ。でも、一人で食べると1週間で食べき
れないと思います。高いか安いかは皆さんに決めて
いただいて。商品と価格が折り合った方だけ買って
いただけたらと思っています。

それからマリラのお客さまは、健康志向、とりわ
け自然食品にこだわっている方が多いです。今日も
いらっしゃいましたけども、最近はお産の方が多い
ですね、何が入っているか。子どもさんがアレルギー
という方もいらっしゃいますし。あと、病中・病後・
術後の方が多いです。多いのは、がんの方と糖尿の
方と高血圧の方。この方が断然多いです。ドクター
が勧めているらしいですね、天然酵母のパン、全粒
粉のパン、ライ麦パン。「ライ麦100パーセント追
いかけてきたら、お宅へたどり着いたんです」とい
うお客さま何人もいらっしゃいますね。そういう意
味では、非常に責任重大だっているふうに思ってい
ます。あとは、ダイエット中の方。繊維質がすごく
多いので通りがものすごくスムーズなんです、って。
でもネットに書けないんです。効果効能に当たっ
ちゃうんで薬事法に違反しちゃうんだそうです。家
内の知り合いでお医者さま、もう亡くなられたん
ですけども、3年ぐらいうちのパンばかり食べて
いましたね。うちは塩分調

整もするんです。何グラムにしてくれって言われ
れば、そういうオーダーに応じています。あとうれ
しかったのは、赤ちゃんの離乳食に使ってくださ
る方が多いですね。

これは楽天さんのドイツパン・ランキングなん
ですが、リアルタイムで出ていますけど1位から4
位までみんな、マリラのパンが独占してしまっ
て。ドイツパンっていう名の付くところは全国に
約300店舗あるそうです。でも売れないんです
よ、はっきり言ってドイツパンは。いつの間にか
大体のドイツパン屋さん、普通のパン屋さんにな
ってしまっているんです。ライ麦100パーセント、
ロッゲンブロートはグルテンが全くないので膨ら
まないんです。ただ焼いても、岩のようなパンし
かできない。それを膨らませるのが天然酵母と窯
のマジックなんですね。これが難しいので全国
で作る方は珍しいです。私が知っている方は数
名ぐらいしかいません。それからドイツパンは堅
くて、甘くないので人気がありません。特に新
潟の方はそうですね。パンといえば、オヤツでし
ょう。やっぱり甘くなくちゃ、柔らかくなく
ちゃ、そう思っている人が多いので、マリラのお
客さまは新潟の方はあまりいません。コシヒカリ
の大産地でパンを食べてくれたって言うほうに無
理がある（笑）。

楽天さんでの人気も最大の広告は口コミなん
ですよ。それも女性のお客さま方の口コミが具
体的な広告ですね。これはものすごい武器にな
ります。それから、私はショップ情報なんかを
Facebookを使ったりブログを使ったりして、自
分でお知らせするようにしております。

Facebookはすごくいいです。今、私も使っ
ていますが、どんどん広がっていきますから。マ
リラのファンクラブみたいのができたらいいな
と思っています。メルマガはご迷惑なことの方
が多いので発信しません。思い立ってから8年
ぐらいかかって開業したわけなんですけども、
起業をこれから考えられる方は、準備に時間
をかけてください。準備をおろそかにすると大
変なことになります。そして、誰もやらない
ことをやったほうがいいです、オンリーワン
を。夢はやっぱり思い続けることが絶対必要
なんです。思い続けることによって脳の神経細胞
の動きが活性化して思い続けることによっ
てのみ、私は夢は実現すると思っています。

長時間ご清聴いただきましてありがとうございます。

笹だんごとパン

渡邊 令子

●記憶の中の笹だんごとパン

早朝から、台所で父がだんごの粉をこねている。出勤前の一仕事である。台所での父の姿は、年中行事でこの時くらいしかなかったと思うが、母いわく「美味しいだんごの生地を作るには力があるので…」。半世紀前の1960年頃の懐かしい笹だんごづくりの記憶である。

季節は、端午の節句から約1ヵ月遅れの6月初旬、旧暦の節句で、近隣の山々が若葉に包まれ、新笹が採れる頃であった。わが家の笹だんごの中身は「こしあん」、だんごの緑色は「ヤマゴボウの葉」であった。小学校から帰ると、廊下にかけてた竿いっばいに笹だんごと「三角ちまき」がぶらさがっていた。出来立ての湯気が出ている笹だんごをおやつにほおばった後は、笹だんごの両端の笹をはさみで切りそろえるのがお手伝いであった。美味しかったが、何も添加していないのですぐ硬くなり、再度蒸し器でふかして食べたように思う。「母の笹だんご」はこの頃までで、さまざまな美味しい食品が出回り、「作っても、喜んで食べてくれないから？」と、家庭での笹だんごづくりは消えていった。



ちょうどこの頃、当時住んでいた市中心街に「パン専門店」がオープンし、日曜日の昼食はパン食が定番となり、とても楽しみだった。おつかいに行くのは私の役まわりで、お店には目新しい調理パンもあったが、母に指示されたとおりに…（子ども心に、全部試食してみたかった）。5人家族で食べ盛り3人兄弟、「食パン1本分（3斤）が1回でお腹に」と、両親は私たち兄弟の食べっぷりに驚いていた記憶が鮮明である。あの時のチョコペーストは未だ忘れられない味の一つで、今でも捜し求めている。セピア色の「思い出の食の風景」の一コマである。

●笹だんごの由来

「ちまき」は形やしぼり方が違っても全国的に各地にみられるが、笹だんごづくりは地域が限られていた。新潟県内は、明治初年時点では7郡に分けられていたが、笹だんごづくりは潟と田と川の恵みに囲まれた蒲原平野（蒲原郡）を中心に、古志、三島、刈羽、魚沼の各郡と、東蒲原郡からさらに阿賀野川をさかのぼった福島県会津地方の一部地域といわれている。県北の岩船郡と県南西の頸城郡（高田藩や糸魚川藩）、そして佐渡では笹だんごをつくる風習がなかったという。

わが国の農業は、古来、稲作が中心であって、水に恵まれた低地はたゆまず新田開発が続けられてきた結果、大正末期において全国（北海道を除く）に11名しかいない1,000町歩地主のうち、5名が新潟県蒲原地方に存在したという。したがって、昔から小作農家の人たち、いわゆる庶民は、いかにして手元に残る「くず米」を美味しく活用しようかという生活の知恵として、笹だんごが生まれたという説が主流である。それゆえ、日常的に食べられていた笹だんごの中身は、きんぴらやひじきなどの有り合わせの惣菜で、ハレの日（お祝いの行事）に食べる笹だんごが、良い米を使った小豆あん入りだったという。

・参考資料：本間伸夫他編 日本の食生活全集⑮「聞き書 新潟の食事」他



弥彦・角田山のふもとに広がる西蒲原平野

「ふーど工房ゆうこ」訪問記

青木知一郎

五十嵐さんの店舗は、三条市の下田地区にあります。2005年に三条市と合併した下田村というと、皆さん何を思い浮かべるでしょうか。私の場合、県外出身ということもあり、最初にぱっと頭に浮かんだのは河井継之助の「八十里越」でした。旧下田村はかなり広い地域を占めていました。「八十里越」はそのうち福島県境と接する山のほうの話です。旧下田村の中心部とされる三条市の下田庁舎があるあたりに目を転ずると、会津方面に向かう国道289号（いわゆる八十里越、未開通部分あり）と魚沼や村上方面とつながる国道290号が交差する場所となっています。1985年に廃線となった国鉄の弥彦東線（通称）の終点である越後長沢駅があったことでも知られています。つまり、旧下田村付近は交通の要衝といってもいいようです。

10月10日、講師をしていただく五十嵐さんの店舗に、渡邊先生と打ち合わせに伺いました。越後長沢駅跡バス停のちょっと手前で国道290号に入り1キロ半ほど進んだあたりの国道沿いに店舗はあります。東三条駅から越後長沢駅跡バス停までの路線バスの所要時間は20分ですので、三条の市街地からそう遠くないところですが、予想以上に早く着いてしまい、笹団子の材料となる笹などをとりに外出されていた五十嵐さんと携帯で連絡を取り、早めに戻ってきていただきました。お戻りまでの間、店舗の周囲を眺めておりました。店舗の前には国道を挟んで稲刈りの済んでいない田んぼがあり、店舗裏の畑の脇には柿が植えられ、色づいてきた柿の実や黄色い稲穂が、紅葉前の木々の緑の中で映えていたのが印象に残っています。

五十嵐さんの笹団子は、ヨモギの葉ではなく「ごんぼっぱ」（オヤマボクチの葉）を使っています。粒あんやこしあんといった定番ともいえる笹団子だけでなく、サツマイモやきんぴら、さらには自家製の甘みそを使った商品もあります。団子を包んでいる笹も含めて、ほとんどが下田やその周辺で取れる

もので作った笹団子です。私は五十嵐さんの笹団子を新潟駅で購入して何度かいただいておりますが、下田の景色の中でいただくのも、またいいものです。伺った際には、笹団子に関わるお話だけでなく、起業の経緯、その過程での色々な方々との交流、さらにはこれからやりたいことなど、たくさんのお話を聞かせていただきました。ご講演の中でご自身が話しておられますので、詳しくは本文をお読みください。今回の訪問の帰り道は、店舗を出て国道290号をそのまま進み、加茂を經由して新潟市東区の大学まで戻るルートを使用しました。市街地から意外と近いことを改めて認識しました。

五十嵐さんは毎週金曜日に新潟駅で笹団子の販売をなさっておりますので、これをお読みになられている皆様の中には、新潟駅で五十嵐さんの笹団子を購入している、という方がいらっしゃると思います。時々下田の店舗に伺ってみたいかがでしょうか。五十嵐さんの店舗の前に近隣でとれた野菜を置く計画もあるそうです。そのお話を伺った時、下田の観光スポットといわれる「八木ヶ鼻」や「漢学の里しただ」の近くの道の駅に以前立ち寄った際、新潟市街のスーパーではまずお目にかかれないスクナカボチャやズイキが目についたことを思い出しました。今まで気づかなかった「下田」との出会いがそこにある、と思います。



第2回公開講座

「ふーど工房ゆうこ」のフードスケープ

～出会いが拓いた六次産業化への道～

五十嵐祐子

●下田の紹介

ただいまご紹介いただきました、三条市（旧下田村）から参りました五十嵐祐子と申します。

まず、私の住んでいる地域をご紹介したいと思います。私のお店があるのは国道290号沿いです。290号は、村上、新発田から魚沼につながっている道です。皆さんからは、「7号線よりも面白いんじゃないか」とよく言われます。先日、新聞に載せていただいてから、新発田からのお客さまも来られますし、意外と面白い地域にあると私も思っています。290号と交差するのは国道289号です。こちらは昔、河合継之助が逃げた道で、すぐに福島県只見町です。塩が運ばれたりして、すごく重要だった道が、今もまだ山裾にあります。

私たちが今作っている笹団子ですが、ヨモギではなくオヤマボクチの葉を使っています。下田ではオヤマボクチ（ヤマゴボウ）の葉のことを「ごんぼっぱ」と言うんですが、福島の方も、オヤマボクチの葉を「ごんぼっぱ」と言うんです。やはりこのつながりの中で、福島県と新潟県の下田は、共通点はあるということ、私は今年初めて知りました。新潟県の中で、オヤマボクチを栽培しているのは、十日町、柏崎、そして三条の旧下田なんですね。今年の6月に新潟日報で笹団子談義があったんですが、笹団子といえば新潟地域ではほとんどヨモギだと思っています。ところが、オヤマボクチの広がりという点で新潟県内では十日町や中越地方に共通点があるということ、これもまた今年初めて分かったことです。

道路を挟んだ田んぼの先に笹やぶがあって、笹もそこで私が採ります。この田んぼは私の田んぼで、今年2年ぶりに田植えをし、稲刈りをして、自分の米を収穫しました。やはり自分のお米にかなうものはなかったと思っています。写真を見ていただくと、相当山の中だということがお分かりになると思います。



人口1,000人ぐらいの下田の自然の中で、オヤマボクチを使った笹団子業者が7軒あります。それが、私よりも皆さんお姉さまです。おばあさんたちがはつらつと働いて、笹団子を作っております。

●起業の経緯

私が、なぜ笹団子を始めたかという、忘れもしない2月の節分の日に、15年間勤めていた会社からリストラを言い渡され、私は10日間、風呂も入らずに寝ておりました。そのときに、母の背中がものすごく小さく見えました。子育ては全て母に任せ、本当に朝早くから夜遅くまで仕事というのが、私の勤め時代だったんですが、これからは母を見ながら何かしなきゃいけないと思いました。勤めていた建設会社の際に、2級土木施工管理や2級舗装という資格を取ってしまっていて、1級土木を受け始めたときだったので、悔しくて、どうしても自分に資格が欲しくて、50歳になって、私は専門学校へ行きました。行政書士の資格を取りたくて、新潟駅前まで通いました。子どもたちには、母は50歳になって学生になったって言われたくらい、何かをやりたかったのです。

そして1年、失業保険をもらいながら過ごしました。翌年、「下田郷道の駅」協議会というものができまして、私は副代表と会計に任命されました。そこでレジ打ちをしているときに、八木ヶ鼻地域で作っているおばあさん方の笹団子が、30分で300個、

アツという間に売れるのを見たんです。何も考えずに、よしこれだと思ったんですね。おばあさん方は、私よりもぐっと年配だし、この隙間には入れるんじゃないかと。新聞と一緒に工房を立ち上げた友達が写っているんですが、同じ「ゆうこ」という名の2人は節々に会っていて、ずっと一緒ではないんですが、この時点で、私はリストラされ、彼女は会社が倒産していました。ハローワークで劇的な再会を果たしまして、「あんた何?」「私リストラ。あんたは?」「私、会社が倒産したの」。私は51歳、彼女は私よりもちょっと上でしたので60歳前です。「何かやりたいね。」「お弁当屋ではどうだ。」というんなことを考えました。実はこの時点で、私はキムチを作ろうと思って、もう4坪のハウスを借りて、保健所の許可を取っていました。でも直売所は地産地消なので、4月にハウスがあっても10月に白菜ができるまではずっと遊ぶわけなので、これは困ったと思っていました。そうした状況の中、5月の連休に笹団子が売れるのを見て、私は、即、漬物業を廃業しまして、1回も使っていない加工場を、菓子製造業として許可を取り直しました。

一番最初に、200個を作るのに、朝から作って夜の10時までかかりました。そのときには加工場には時計もなく、ただただ作りました。今になって、「よくあれが売れたよね。」って言うんですけど、今は1日1000個は作ります。2人でも500個は楽に作るようになりました。私も友達も、昔は自分の家ではお互い作っていました。私は笹団子のしぼり方をおばあちゃんから聞いていましたし、彼女も家で、こねることもしてましたが、店に出す、人からお金をもらうというにはいいかげんなわけにいかないの、もう一人、彼女のお友達にこね方、あんこのやり方、包み方まで、教えてもらいに行っただけです。今も言われます。「おめたちに笹団子教えたよね。」って。私と彼女は「絶対あの人、死ぬまで私たちのことそう言うよね。」って言っています。今でもときどき、彼女（工場長と私が呼ぶんです）と二人で「あのときよくやったよね」と言っています。土曜日の直売日に間に合わせて、2人で4時起きをして作りました。

こうして笹団子を作ったときに私の知り合いから、きんぴらの入っている笹団子を作ってくれないかと言われたんです。「なんで」って言ったら、お年寄り方からは、「そんな面倒くさいことできない。」

と。私たちは、最後発でしたので、お客さまの要望は何でも聞こうということになりました。たまたま工場長が料理が上手だったので、「いいよ、じゃあ作ってみようよ」と、「きんぴら」が生まれました。

次に、「甘みそ」なんです。甘みそはお客さまの中で、「昔食べたんだよねー。懐かしくて。作ってくれない?」。私は、おみその入った笹団子は嫌いだったんですね。お客様いわく、「親戚に配るのはあんこののに、なぜか家で食べる笹団子は甘みそが多かった。」と。お客さまに言われても、つくり方を知らないの、隣のおばあちゃんから聞いて作ってみました。今は工場長がうまく作ってくれます。この甘みそは、私たちが、麹菌から全部下田の加工場で作ったおみそでつくっています。

そして、サツマイモなんです。下田地域にはサツマイモ研究会というのがあります。3・11大震災の次の日、東京の代々木公園でイベントがあり、どうせ行くんだら、じゃあ、笹団子の中にサツマイモを入れようということで作りました。3月11日、ふかして、やっと送った途端に大震災がありまして、即その場で中止になってしまったので、どこかでお披露目をしなきゃと思ひまして、市役所の購買で売ったところ、これはいいんじゃないかということで、サツマイモの笹団子ができ上がりました。

今、下田のおばあさん方が作っている笹団子は大体、こしあんが主です。粒あんというのは、三条市街や新潟市内に多いんですがおばあさんたちはこの2種類を作っています。変わり種3種というのは、下田7社のうち、私たちだけです。これらについては、もちろん新潟駅で売っていますが、多分この3種類は他ではなかなか売っていないんじゃないかなというふうに思っています。

●飛躍のきっかけとなった六次産業化の認定

1年たったときにちょっとマンネリ化しまして、加工場も建てたいけど、予算もないしどうしたものかと思ったときに、新聞の新潟経済欄に、六次産業化のサポートセンターができるという記事を見ました。8月15日に、そのサポートセ



ンターに電話しました。私、即、行動するんですね。もう全然後先見ずに行動するんですけど、そのときも、女で、農業やっているということで、サポートセンターにはびっくりされたようです。ただ、会社勤めのときに、メールとか、役所書式とかというのは、パソコンで日常扱っておりましたので、普通の農家の母ちゃんたちと違って、全部自分でできます。結局は農林水産省とのメールも全部自分でやってしまう。こんな人とは言われたんですが、8月15日にサポートセンターへ行きまして、8月いっぱい書類を作り、提出し、その10月に認定を受けました。

ご主人がやってとか、農業の法人でということではなく、女性が一人で六次産業化の認定を取ったのは、北陸農政局管内では私一人です。三条市長に言わせると、全国で一人だとおっしゃるんです。そういった関係もあって、個人では農林水産省はなかなかお金を出してくれないんですが、去年はたまたま女性枠というのがありました。2月に会議に行ったときに説明を受けて、帰り道に三条市役所の農林課に電話しました。そしてこの年の女性枠をいただいて、農林水産省の補助事業で、建設費の40%(30%は農林水産省、10%が三条市)という助成金を取り付けまして、お店の建物ができました。



店の前を見ても後ろを見ても山の中なので、雪も落ち易いように屋根は片なりにしました。中も峠の茶屋風にしまして、椅子もみな手づくりです。魚沼の塩沢の方の手づくりでして、ここではコーヒーとか、笹団子のセットとかがいただけるようになっています。あのときに、帰りしなに電話をしなければ、この建物は建っていなかったんじゃないかと思うと、本当に感謝です。六次産業化の認定を取っているというのは、ものすごくポイント数が高くて、

私が助成金をいただかなければ、他の人がいただけないだろうという、最高得点のポイント数を持っていました。

写真の下にあるのはカボチャなんです。地域の方が売ってもらいたいものを持ってきます。この間はここにクリがあったりしたんですけど、なかなかカボチャが売れなくて、しまいには「もらってよ」と言われます。そういった意味では、来年は地域の方々が作った野菜をここに置きながら、もうちょっと村の活性化というか、地域の活性化にもつながっていったらいいんじゃないかなと思っています。

●笹団子の材料と作り方

次に、笹団子の作り方をお話します。これは粒あんですね。この色というのは、オヤマボクチの葉っぱ自体の色です。多分、ヨモギはこの色ではなく、もっと濃い緑色と思うんです。それを練り込んでありますので、いわゆるもちの皮の色がオヤマボクチとヨモギの大きな違いだと思います。ヨモギと違うのは、団子のこしが強く、そしてしなやかさがあるというのが、オヤマボクチの笹団子の特徴です。私たちも機械ではなく手作りすることで、自然のよさといいますか、しなやかさを、なるだけ大事にしていきたいなというふうに思っています。

ちょっとふかしますと、この色がまた薄くなったりするんですが、多分皆さん、ヨモギの笹団子を食べてられる方は、この皮の色を見ても、全然違うとお感じになられると思います。私の後ろに「ごんぼっぱ笹団子」という旗を出して、新潟駅の新幹線通路で売っているんですが、地元の方でヨモギで慣れていらっしゃる方だと、「あら、違うのね」と言われる方もいれば、新潟市内のお年を召した方に「私のおばあちゃんのは、新潟市内でもオヤマボクチだったよね、ごんぼっぱだったよね。」と言われたこともあります。やはりオヤマボクチの葉自体が、昔は山にすごく群生していたんですが、ほとんどなくなってしまって、私どもの辺りでも、今は休耕田で作っています。農業の流れの中で、今まで山に自生していたけども、今はオヤマボクチを農地で作っていかうみたいな、そんな動きが下田地域や加茂にあります。

「うちの笹団子はもち米100パーセント」と書いてありますが、私は、やはり作り手の顔が見えるのが一番いいと思っておりますので、お米は地元の方



に、私のお団子用に30アールぐらい作ってもらっています。もち米は100%下田産ですし、オヤマボクチも下田産で、なるだけ食材にこだわっています。きんぴらごぼうは江南区のカガヤキ農園さんから買ってあります。三条ではゴボウというのが手に入りづらいのです。ニンジンも時として津南の雪下ニンジンであったり、なるだけ安全な食材を提供していきたいと思っています。あんこについても、自分のところで煮れば一番いいんでしょうけども、豆を浸す、そして煮る、あんこにする、ものすごく時間もかかる。あん練り機みたいなのがあればいいんでしょうけれども、量が少ないとむだになったりするので、北海道産小豆を使っている地元のあんこ屋さん頼んでいます。サツマイモについてですが、下田は守門岳の火口の火山の土質でして、茶色です。どうしても黒いと甘味がのらないんですが、下田は全部茶色、私の畑もそうなんですけれども、茶色の土質ですので、サツマイモの栽培にはものすごく適しています。下田の国営畑という、国で作った畑があるんですが、サツマイモはほとんどそこで作られています。私は白い太白というサツマイモ、あとはムラサキイモというサツマイモ、ベニハルカも試してみましたが、一番いいのはベニアズマで、一番甘いです。ホクホク感を残しながら、サツマイモ感をなくさないように、私の加工場であんこにしています。みそも、下田に加工場がありましてそこで作ります。そのみそを私たちの加工場で工場長が煮て、オリジナルのおみそになっています。

オヤマボクチの葉は、こんな大きい葉を若いときに採ると先ほどの緑色のものになります。これはすごく大きくなって、秋を過ぎますと、私の背の高さよりも大きくなります。これをみんな筋も全部煮てしまうんですが、それをミキサーにかけて、粉にまぜます。この青さ、本当に色鮮やかといいますか、ひと目でヨモギとオヤマボクチの差が分かると思っています。

●皆さんとの出会い

ここからは私が起業してからの出会いをお話しさせていただきますと思います。今日この場所に立っているのも、新潟駅で販売をしているときに、天地豊作さんという、駅中に飲食店さんがあるんですが、その社長と知り合いまして、そうしたら、「五十嵐さんのことをご紹介しておいたよ」と。「誰にですか?」「いや、私の知り合いに。」それが山中教授だったんです。この中にも私のお客さま、偶然に新潟駅で買っていただいた方もいらっしゃいます。この大学の方だとは知らなくて、私のサツマイモを買っていただいていたいました。それも本当に出会いで、私が起業して、新潟駅に立たなければ、幾つもの出会いはなかったなと思うんですね。

私は前職のときに、経理も含め、営業をしておりましたので、営業するときに、代役は要りません。私は、品物を持って、JRであろうが、商社であろうが、物おじなくアポを取って営業します。すごく営業が好きだったので、初めての方とお会いすること、新潟駅で、新幹線に乗って帰る人をつかまえて売るということのは全然苦じゃなくて、すごく楽しいんですね。工場長は作る人。「私が作ってるっけ、あんた売り先めつけてこいね。」みたいな、そんな感じでスタートした2人なんです。六次産業化の認定を取らせていただきました。今年の春、農林水産大臣がサミットで新潟へ来られました。その1週間前に北陸農政局長が私のところに様子を見に来られました。その日は局長が「五十嵐さん、来たよ」というので、「きょうは何なんですか」と伺ったら「きょうはおつきなの」ということでした。写真は林農林水産大臣とのツーショットです。

ここで私がすごいことをやってのけたのは、六次産業化では、どうも個人が分が悪いんです。法人ばかりが助成金をいただくわけです。私はずっと思っていましたから、実はお願いがありますと、この場で大臣に直訴したんです。どうも六次産業化を



個人が、何かこう不平等に感じているんですが、「何かいい方法ありませんかね」と言ったときに、大臣はさっと、「農政局長に相談してね」と言ったんですね。局長は帰りの電車の中で、即調べたそうです。私はこの後に、ちゃんと大臣あてに、ご無礼したことのお詫びのお手紙を書きました。今も新潟駅に局長が来ると、「五十嵐さん」というふうに声を掛けてこられます。本当に六次産業化の認定をいただいたおかげでして、そうでなかったら大臣とこんなツーショットなんかありません。私のこのツーショットの写真は、新潟競馬場に行くとあります。実は私の笹団子は新潟競馬場でも売ってまして、夏競馬の後半、最終日と、その前の週は私自身が売りに行きました。来年、春競馬になったらぜひ行ってみたいと思います。

本当にそういった出会いがあって、この写真で、こちらの若い方、三条市長です。ちょっと年を取ったこの方、三条の経済部長です。これは三条マルシェです。今、新潟のマルシェはしぼんじったんですが、三条マルシェはものすごく勢いがよくて、10月には200店舗以上の店が並んだぐらいで、今、新潟県内で最大級と言われています。私は六次産業化の認定を取る前ぐらいから、秋に三条マルシェがスタートしたときからずっと出ていまして、ほぼ毎回ですね。結局私が大きくなれたというのもそうですし、イベントで初めて笹団子を売ったというのも三条マルシェがスタートだったのです。『ダンチュウ』という雑誌に今年6月、下田の笹団子ということで載せていただきました。市長には、涙が出るぐらい嬉しかったと言っていました。経済部長もそうなんですが、皆さん、私がこういった場に立つということもそうですが、すごく喜んでいただいております。今回この写真も「ぜひ使わせていた

だいていいですか」と言ったときに、経済部長、「ああ、いいですよ。ちゃんと市長にも話しておきますから、どうぞ使ってください」というふうに言っています。私のように、女性で、まあ、中身は男かもしれませんが、やっていく中で、皆さん、市をあげて、いろいろな形でバックアップしていただける、今回の建物の中の10%も三条市の予算をいただきましたので、そういった意味では本当にありがたいなと思っております。起業しなければ、なかなか出会えなかった方が多いんじゃないかなと思っています。



今年の夏、新潟市にNPOの笹団子研究会を認定していただきました。それによってものすごく裾野を広げていただきました。私は副理事なんですけれども、設立の背景は、笹団子は全国に誇れる新潟自慢であるということです。お土産としては断トツなんです。新潟の観光産業の中で、1K5Sという言葉があります。1Kは米、5Sは、酒、魚、佐渡、スキー、笹団子です。お土産については、断トツ1位は笹団子、2位は柿の種、3位は米。さあ、4位は皆さん何だと思いませんか。多分、皆さん思いつかないと思うんですが、今は、ル・レクチュエに関わるものがものすごく品物が多くなっていて、5位にやっとな酒が来ています。

その断トツの笹団子なんですけど、今、家庭では消えてしまいそうになっています。昔は家庭で笹団子を作ることによって、絆がありました。6月、笹が大きくなった土曜日に、田植え休みと称しまして、笹団子を作って家で食べる、親戚に配るという習慣が、今もまだ下田ではあります。端午の節句もそうですが、家庭の中で絆になっていた笹団子が消えていっているということで、NPOの笹団子研究

会は、その笹団子の裾野を広げようという目的で出来ました。新潟の駅南広場で、毎週金曜日、産直市が行われていたのですが、今年の8月、認定を受けてから、こんなちっちゃな親指サイズの笹団子を売ったりしています。来年はそこで、新潟市内の色々な笹団子の関係者に集まっていただき、笹団子サミットをしたいといった計画もあります。今年8月に認定されたばかりですので、本当の活動は来年度からが本来のスタートではないのかなと思っているのですが、それもやはり、新潟駅で笹団子を販売することによって生まれた出会いです。

そのメンバーの中には、天地豊作さんもそうですが、商社の方だとか、メディアシップにあるシャモニーさん、コーヒーショップの方であるとか、古町のウーロン茶屋さんの社長だったり、いろいろな方が入っています。笹団子の研究会と聞いたときに、新潟有数の笹団子屋さんの社長が「本来であれば、笹団子の業者の私たちが、その役目をせんばならんのだけれども、そこまでいっていないのが現実なんだ。そこは考えるべきですね」と言われたそうです。理事長は、トッキーの前支社長でして、やはりお土産であったりだとか、笹団子をずっと見てきた人なので、その方から声を掛けていただき、私も笹団子研究会の一員とならせていただきました。

いろいろな意味で、笹団子を通しての出会いというのが大きいです。こういった場に立たせていただくこともさることながら、新発田の女性起業家の集まりのときに、女性起業家としての一言であったり、本当に恥ずかしいのですが、自分の経験談の話をさせていただくことがあります。三条市では、「ポンテキア」という起業家の集まりがあるんですが、ポンテキアは反対から読むと空き店舗なんです。三条でも、市の助成金をいただきながら、空き店舗対策をしています。そのために、起業する人、お勉強する人が、半年間ぐらいかけてこうした集まりを立ち上げまして、その中で今、本当にもう何人も起業されています。市長がアイデアを深めながら、そういう市のシャッター街をどうにかしようということで、そこに入るには最高250万までの助成金を用意するという形の中で、今年に入って、お店が4店舗ぐらいオープンしました。私はもう起業はしていたのですが、お店経営のノウハウなどを学びたくて入りました。1期生は43名いましたが、今年の2期生は大体20名ぐらいで、なかなかおとなしいのかなという印象です。

三条には、「みんくる」という古民家を改修しまして、ワンデーでお店を貸してくださるところがあるんです。そこを1カ月5万円で、これから起業やってみたいわという方のために、1日でも大丈夫なんですけど、借りていました。ポンテキアの1期生が、ワンデーで皆さんやったんですが、私は11月1日から6日まで使わせていただきました。写真は笹団子ではなく、私が時として作るシフォンケーキとプリンです。シフォンケーキは1年ぶりぐらいに焼きましたら、なかなか膨らまなくて、実は米粉です。米粉でもまじりっけがないので、本当に玉子と牛乳とノンオイルでやってみました。プリンも下田の有精卵を使ってカラメルから自分で作って、ここにパープルスイートと書いてあるんですが、この上に本来、ムラサキイモのあんがのりです。でも子どもさんはあんが嫌いな人もいますので、このときは面倒くさくてこのままにしました。



あとは、今年三条でカレー博がありましたので、カレー笹団子を開発しまして、これも実行委員長の商工会議所の専務理事が、「五十嵐さん、私が実行委員長になるからカレー博に出てくれないかね」「カレーといえば、笹団子の中にしかないでしょう」と。実は去年断ったのですが、今年は天地豊作さんのカレーをいただいて、カレー笹団子を作ってお店では販売しています。

笹団子ばかりやってきたんですが、それだけではいけないんじゃないかなと思っていました。六次産業化の中には、自分で品物を作るということもあるんですが、もう一つの課題の中に、サツマイモを使ったスイーツの開発というのがありました。前からの計画であったんですが、ブランデーケーキ風感じにして何かをつくらうかなと思っていました。三条は「五十嵐川」という酒もあるので、サツマイモと「五十嵐川」を使った、ブランデーケーキではなく、日本酒ケーキにして開発していこうかなと思っていました。

こんなことを考えたのは、夏場、笹団子の売り上げが落ちることの対策です。お店の隣の家のお父さんがケーキ職人なんです。この間も、ブランデー

ケーキは長いままだと衛生面が悪いから、今はちょうどカップケーキのいい入れ物があるから、あれで1個ずつにしたら衛生面もいいし、お酒もうまく刷毛で塗れるんじゃないかということで、隣のお父さんに相談をしながら、来年度に向けて、試しています。三条市では、研究費として500万円までの助成金があるので、ちょっとそこも狙ってみようかなと。市長も経済部長もいい方で、「五十嵐さんに合う助成金があれば探しておいてよ」というふうに、市長が経済部長に頼んでくださるぐらい、いろいろな意味でご協力していただいています。来年はお店を作って1年目、4坪のハウスでやっていたのとは全然違います。かかる経費も違いますし、返済金もあります。今年の冬についてはスキー場で、湯沢の駅で売られる笹団子を出したりします。

写真は私のメンバーです。この5人で1日1000個は楽に作ります。5月、6月は1日1000個なんか楽に出ます。ただ、これが本当に7月の声を聞いた途端に、八木ヶ鼻から落ちるぐらい下がってくるので、そういった意味では、それだけ笹団子の時期というのは、1年中作ってはいるけれども、やっぱり端午の節句までなんだということです。新潟県の中でも、お土産であれば、新潟駅で10人に5人は笹団子を持って帰っていますので、1年中売れるんですが、地元でいくとやはり端午の節句、新潟であれば蒲原祭り、そこら辺までが笹団子の時期であって、あとは落ちるんだなというのが、今年初めてお店ができて、それを経験しました。来年に向けては、いろいろな意味で計画性を持ってやっていかなきゃいけないなというふうに思っています。

これからどうしたいかということになりますと、私は若い方に笹団子を食べていただきたいです。昔から笹団子を食べ育て育ったご年配の方はいいんですが、私は今、下田の小学校5年生に米粉の授業で、笹団子づくりを教えています。あんこを丸めていって、団子も測っていって、笹にくるんでふかして食べるころまでやっています。去年は、下田中学校の3年生全員に、こねるところから始まって、ふかして食べるころまで教えています。そうしますと、中学3年生の感想文の中に、全体で10%ぐらいは自宅はまだ作っている方がおられるんですが、自分のものではないと思っていたと書いてきます。家の人を作るけど、そんなもの食べたことがなかった。でも自分が作って、ふかしたてを食べたときに、こんなにおい

しいものだったという感想文がありまして、5年生の子どもたちも、40人のうち5人ぐらいは家で作っていましたけれども、自分たちがササゲを使って巻いた、熱々のものを食べるということが、どんなにおいしいものなのか、分かっていただいたようです。

おとといは三条市立大崎中学校の1年生が、総合学習の授業で私のお店へ来ました。調べたものはサツマイモの笹団子。「なんで」と言ったら、「おいしそうだったから」と言うんです。彼女たちと「何が一番気をつけますか」「異物混入でしょうか」「何に注意しますか」「やっぱりおいしさが変わっちゃいけないと思います」といったやり取りをして、最後にふかしたてを食べてもらいました。「おいしいですね」だそうです。今の人たちは、ふかしたてって食べたことがないんです。笹団子は冷たいものを売っているのが当たり前になっちゃっているので、お店に来た人がたまたまふかしたてに当たることがあるとき「家で作ったときにはふかしたて熱々を食べれますけれども、今こういう状況の中だと、ふかしたてだけってないですよ」と話をするん



です。子どもたちから「こんなにおいしいんですね」という言葉を聞いたときにすごくうれしいです。

やっぱり若い方に笹団子を食べてもらいたいと私は思っています。そのためには新潟駅であるとか、笹団子研究会であるとか、また、小学校、中学校のイベントにはどんどん出席をして、ごんぼっぱの笹団子であっても、ヨモギの笹団子であっても、新潟県の1K5Sに入っているこの笹団子を、地元でできる、新潟県にしかない笹団子を皆さま方から味わっていただけるということ、一人でも多くの方に知っていただければ一番ありがたいなというふうに思って笹団子を作っています。

農の高次化・ワインの新潟化

渡邊 令子

六次産業（化）

近年、地域の活性化を目指して、「六次産業」が注目されている。知恵蔵2013によると、「六次産業（化）」とは、「第一次産業である農林水産業が、農林水産物の生産だけにとどまらずに、それを原材料とした加工食品の製造・販売や、観光農園のような地域資源を生かしたサービスなど、第二次産業や第三次産業に踏み込むこと」と解説されている。農業経済学者・今村奈良臣氏は、食料・農業政策の基本スタンスの一つの柱として、当初は1 + 2 + 3（次産業）の足し算で六次産業（化）の推進を提唱していたが、一次産業が0になったら、いくら二・三次産業を強化しても0にしかならないので不十分だと考え、1 × 2 × 3（次産業）の掛け算の六次産業（化）を呼びかけている。他業種との連携による多角的経営によって、高付加価値の商品や新たな関連ビジネスを創出していく新しい産業である。このような動きをふまえて、農林漁業等の振興を図るとともに、食料自給率の向上等に寄与することを目的に、下記のように法律も制定されている。

2008年：中小企業者と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律（農商工等連携促進法）

2010年：地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律（六次産業化法）

六次産業の原点は、「地域の先祖がどのように英知を傾けて自然の恵みを楽しみ、生活を営んできたかという各地域の歴史の中にある。」と今村氏は言う。とくに、「食」と「農」をとおした地域活性化は、全国各地で多様な事例が生まれており、その牽引役は女性が多い。まさに、地域の伝統的な素材・食材を扱って起業された第2回講師・五十嵐祐子さんの「下田の笹だんご」は、この一事例に該当する。さ



「食のにつぼん」推進委員会HPより

らに、最近の六次産業への取り組みは、一次産業従事者が二次・三次産業へ進出するだけでなく、建設業や観光業等の企業が一次産業へ進出するケースが増加している。

新潟のワインの歴史

上越市（旧高田）には、「日本のワインとブドウの父」と称される川上善兵衛氏が、1890（明治23）年に創業したワイナリー「岩の原葡萄園」がある。当時の時代背景と豪雪地という風土を考慮し、新たな産業としてワイン醸造に着目し、私財を投じてブドウ栽培とワイン醸造に生涯をかけ、国産ワイン醸造の礎を築いた。1895（明治28）年に手がけられた「第1号石蔵」は国登録有形文化財、雪による冷却庫を併設した「第2号石蔵」（1898年）は、上越市指定文化財になっている。それから約100年を経て、角田山のふもとには新しい魅力を希求し、自然を尊重してこだわりの国産ワイン醸造に情熱を傾けている第3回講師・本多孝さんのような人達が続いている。



第1号石蔵



第2号石蔵



妙高連山のふもとと頸城平野 岩の原葡萄園HPより

「フェルミエ」訪問記

勝又陽太郎

平成25年度新潟県立大学公開講座の第3回目では、越前浜でワイナリー「フェルミエ」を経営する本多孝さんに講演して頂くことになった。この回の担当に指名された私は、初めての経験にいくらかの不安を覚えながらも、内心わくわくしていた。

私が初めてワインに出会ったのは大学時代にアルバイトをしていた小さなスペイン料理店であった。時給は安かったが、いろいろな食べ物や人に触れることができた。様々なお酒の味を覚えたのもこの時だったが、オーナーに良いワインだと勧められて初めて飲んだワインだけは、「なんだか渋くて口に合わないな」と思ったことを記憶している。あれから10年以上を経て、今では私もワインを美味しく味わえる立派な酒飲みになった。正直に告白すれば、今回の企画に当初興味を持ったのも、テーマが自分の大好きなお酒であったというなんとも不純な動機によるものだった。ただ、そんな軽い気持ちは事前取材を行う中で変化することになる。

初めてフェルミエを訪れたのは、実は本講座の担当に決まる前であった。5月の地域連携センター会議で、本年度の公開講座の内容を検討していたとき、幾人かの先生からフェルミエの名前が挙がった。興味を持った私は、父の日の贈り物をワインにするという名目をつけて、さっそくその週末に家族とドライブがてら越前浜に向かった。

5月のよく晴れた日曜日、ブドウ畑を横目に砂利道を抜けると、新緑の中に建つ一軒の素敵なレストランが目に入ってきた。幼少期から南魚沼の山間部で育った私にとって、沿岸部の潮風が香る春の美しい景色は、なんとも新鮮で、心躍らされるものであった。ワインを飲む前に、まさにその「風景」に圧倒されてしまったのである。

2度目の訪問は、ワインの仕込みが一段落した11月であった。事前打ち合わせのため、山中センター長と最寄駅からタクシーでフェルミエに向かった。空はどんよりと重く、雪国の厳しい冬の到来を予感させる寒い日であった。案の定、越前浜には強く冷たい海風が吹き付け、春とは一変した景色が広がっていた。

初めてお目にかかった本多さんからは、「職人」という印象を強く受けた。少なくとも、「元銀行員」という経歴から私が勝手に連想していたイメージとは大きく異なるように感じた。私が特に魅かれたの

は、ワインについて語るときの、ふとこぼれる本多さんのほほえみであった。少年のように真っ直ぐ、そして純粹にワインづくりを楽しむ気持ちと、わが子を慈しむかのような温かいまなざしを感じさせるその笑顔は、本多さんのワイン造りにかける想いを象徴しているような気がした。

打ち合わせでは、木のぬくもりが温かく感じられるレストランでランチをいただきながら、ワインを試飲させてもらった。本多さんからは、それぞれのワインが育った土地の表情を表すものであることをうかがい、これまで全く意識していなかったワインの味わい方を知った。自分の中に越前浜との比較対象が蓄積されていなかったことに若干の後悔の念を抱きつつ、目の前に広がるブドウ畑がそれぞれの季節で見せる顔を想像しながらワインを味わった。

試飲させていただいた4種類のワインは、それぞれ全く異なる個性を持っており、どれも本当に美味しいワインであった。個人的には、初めて口にしたアルバリーニョと呼ばれるブドウを使った白ワインに感動を覚えたが、個別のワインについてこれ以上背伸びをして味を語ることは控えたい。ただ、本多さんとフェルミエのワインに出会った私には、これまで何気なく通り過ぎていたワイン売り場で、無意識のうちにその土地のことを思いながらワインを選んでしまうという不思議な行動変化が生じてしまった。公開講座を通じて、聴衆の皆さんにも良き出会いがあったことを願うばかりである。



第3回公開講座

「フェルミエ」のフードスケープ ～ワインの普遍性に魅せられて～

本多 孝

皆さん、こんにちは。ご紹介に預かりましたフェルミエの本多でございます。まず、自己紹介からさせていただきますが、私は新潟市出身で、今46歳になります。2006年から、フェルミエというワイナリーを創業しまして、現在にいたっております。

皆さん多分ご存じだと思うんですけど、旧巻町のカーブドッチワインというのが今から20年ぐらい前にできました。そのすぐ隣、うちは西蒲区の越前浜という住所になります。家族でやっているという言い方をしているんですが、一応会社の形態は株式会社ということになっていまして、業務内容はブドウを栽培して、ワインを造って、販売をして、それからワイナリーの中にレストランを営業しております。

フェルミエは創業してから7年という間もないワイナリーですので、まだよちよち歩きの状態です。と言いますのも、うちは年間1万本ほどの少ない数しかワインを生産していないのですが、そのうち自分の畑のブドウで造っているワインというのが、まだ2～3割なんです。毎年少しずつ畑を広げて、自分の畑から採れるブドウの比率を少しずつ高めていっている最中で、現状ですとフェルミエのワインの7～8割は、外から買ってきたブドウを使っているというのが実情です。

畑や醸造といった普段の作業は基本的に私がやっていますが、収穫の時、それから瓶詰めの時、あと収穫の後の仕込みの時には非常に人手がかかりますので、その時は主に新潟大学の学生をアルバイトでお願いしています。また、レストランもシェフの人に入ってもらってまして、その他にホールのスタッフが大体平日は1名、忙しい日になりますと2名入ってもらっています。それから、脱サラをしていきなりワイナリーを始めた時、皆さん結構びっくりされて、本当に1人でゼロからってすごいねっておっしゃるので、ちょっと誤解がないように申し上げておきますけれども、実は先ほど話をしたカーブドッチさんはあの周辺をワイン村にしたいという構

想をお持ちで、ワイナリーをやりたい人にノウハウを教えるワイナリー経営塾というのを開いておられました。私はその塾生に応募をして、いろいろなことをカーブドッチさんに教えていただいたおかげで、こうやってワインを造ることができるということでございます。ですから家族経営のワイナリーと言っても、実際にはいろいろな方にお手伝いをいただいているということでございます。

●ワインのおもしろさ

何でサラリーマンから脱サラしてワインの世界に入ってきたのかという質問を多く受けるんですけども、この答えは一つしかなくて、本当にワインが好きだったんですね。僕は1967年、昭和42年に生まれまして、平成3年に東京で日本興業銀行という銀行に入りました。最近では半沢直樹というドラマでなんとなく銀行の仕事を皆さんイメージしやすいんじゃないかと思うんですけど、ああいう世界におりまして、ワインを飲むと言っても、帰日も遅いし、そうそう毎日飲んでいる時間もないので、大体週末に1本を楽しみにしている感じだったのですが、本当にいろいろなワインを飲んでいるうちに、ワイン、おもしろいなと。

何がおもしろいかと言うと、ワインは品種や年によって味が違います。それから、特に他の酒との違いで言うと、一番比較して分かりやすいのがビールなんですけど、ビールも本来は原料が麦芽とかホップとか、農産物ですよ。ところが、お店で売っているビールはどこで造ってもいつ造っても、必ず同じ味にするわけなんです。ですからビールは完全に大量生産の、私は工場で作る工業製品だというふうに思っています。

一方で、ワインは農産物ですね。一番分かりやすいのはワインのラベルなのですが、ちょっと参考にお話しますと、たとえばフランスのブルゴーニュ地方があります。そのワインのラベルには、まず造

り手の中でドメインなにがしという名前が書いてあります。それから年号が入っています。ビールに年号は入ってないですよ。それから畑の名前が入っています。新潟だと田んぼが一番分かりやすいと思うんですけど、大体、田んぼが分けられていますよね。そうするとその田んぼ1枚ずつ、全部名前がついているんです。なおかつ、先ほどドメインの名前が入っていると言いましたけども、同じ田んぼ、同じ畑であっても、その畑を何人かの生産者で共有している場合があります。ここからこの列まではAさん、その隣からBさんということになると、同じ畑の名前でも、その造り手の名前が違います。そういうことが書いてあるんです。つまりどういうことかと言うと、ワインは違うってことなんです。わざとというか、土地や自然の違いをそのまま表現してできたのがワインだということなんです。ですから、ワインというのはこういう味にしたいって造り込むものではなくて、本来はその土地の、あるいはその自然の、あるいは造り手の個性が反映されているので、畑ごとに、年ごとに、造り手ごとに、全部違うものができるということで、それを楽しむのがワインだということなんです。そういうことに気がついて飲んでいくと、もう限りなくいろいろなワインがあって、その土地土地によって全部違いますので、そういう意味で楽しんでいって、そうすると、今度は自分でも造ってみたいと思うようになりました。自分が造ってみたいと思っても、東京じゃできませんから、どこで造るかなと思った時に、真っ先に思うのは自分がずっと生まれ育った新潟の土地で、新潟の自然に根ざしたワインを造りたいと思うようになったわけです。

●ワインの価値と普遍性

本来ワインというのは、全部自然状況が違って、造り手が違うわけですから、コンテストって向かないんです。違いを認識するものではありませんけど、全然違う自然状況でできたものを比べて順位をつけることはできません。だからよく百貨店とかで出されているワインで、金賞ワインとかって言うんですけど、あれはすごくおかしな話で、一体何が基準で金賞なんですかと。あそこで売り場の人の話を聞いてみると、お客さん、これ金賞ワインですからおいしいですよって言うんですよ。全然訳分かりません。日本人はそういうことをしますが、本来は

そうではなくて、そのワインにはちゃんとラベルにどの畑で誰が造って、何年のものかって書いてありますから、それで十分なんです。たとえば、ある方が自分の好みでもって、独断と偏見でこのワインが何点とかいうのはいいですよ。ですけどワインコンテストのように、大勢の方が審査をして、皆さん、それぞれ好みも違うだろうし、基準も違うだろうし、ましてやワインは造っている場所が違いますから比べられないのに、点数をつけたり賞をつけたりするのはナンセンスなんで、うちを出しません。そういうことを考えると、いいワインというのは何かと。私が思うに、その価値があるワインというのは、きちんとその土地の表情を表しているワインがいいワインなんじゃないかと考えます。ですので、必ずしも大規模なワイナリーがいいワインを造るとは限らないということです。規模は小さくても、造る量が少なくても、その土地のワインというのはできるんじゃないかというように思いまして、これは個人でやっていくとおもしろいなというふうに考えました。

それから、ワインというのはものすごく特殊なもので、恐らく人間が衣服をまとう生活をするくらいからあったんじゃないかなと思います。つまり最初はブドウを放っておいたら発酵して、水の代わりに長期に保存ができたということから始まったんじゃないかなと思うんですけど、その後、そういうブドウを発酵させて、その液体を瓶の中に入れて取っておくという、そのワインの形というのは、もう何千年と、世界中、大きな災害とか戦争があっても、ずっと変わらずに、今日まで来ているものなんです。ということは、もし個人でワインの事業を始め、ワインを造るだけの最低限必要な設備をすれば、きっとその設備というのが壊れない限り、ずっと使えるんだなというふうに思ったんです。当時、私が転職した時、脱サラした時というのは、いわゆるネットバブルのころで、結構、転職や脱サラをして、ネット事業ビジネスをやる人も多かったんですけど、そういうものはあつたという間に技術が陳腐化す



るんです。そうすると、どんどん新しいサービスとか技術を開発していかなきゃいけない。そうすると、設備資金、開発資金がどんどん必要になっていくんです。だけどワインはそうじゃないなと。最初に設備を入れれば、もう何千年と変わらないということを経験が証明していると。しかも世の中が近代化された中で、ことワインに関して言うと、逆にちょっと逆戻りしてしまっていて、手造りとか、あるいは昔のようなやり方で自然に造るワインが好まれるといった傾向すらありますので、個人で始めるビジネスとしては、ワインはおもしろいんじゃないかなというふうにも思いました。

●国産ワインの現状

次に、国産ワインの現状についてですが、こういう話、初めて聞かれる方はショッキングな内容かもしれないんですけど、実は国産ワインのうち75%から80%は、輸入原料を使っているワインなんです。どうしてかと言うと、国産ワインというのは、要するに国内で瓶詰めされれば、それで国産ワインができるんです。じゃあ具体的に輸入原料とはどういうものかと言うと、まず一番多いのが、海外でジュースにされた濃縮還元果汁というものです。これを輸入してきて、日本で解凍して、水で薄めて発酵させてワインを造ります。それからその次が、もう海外で造られているワインになったものをバルクで輸入してきて、あとは日本で詰めるだけという状態のバルクワインと呼ばれるものです。では、日本のワイナリーってどうなっているかと言うと、皆さんあまりピンと来ないかもしれませんが、200社以上あるんです。200社以上あるんですが、実はビール大手4社とその子会社、それからもう1社は醤油のキッコーマンという会社、この大手5社が国産ワインのシェアのうち75%を占めています。ですから残り25%を二百何十社が少しずつ造っているという構造になってしまっていて、先ほどの輸入原料をたくさん使っているのがこれら大手5社です。おそらく彼らが造っているワインは、一部ちゃんと国産のブドウで造っているものもありますが、そんなに国内でブドウも栽培できないので、ほぼ98%くらいは輸入原料のワインです。よくスーパーに行くと、一番下のほうに、580円とか980円で無添加ワインって日本語で書いて並んでいるワインがありますね。ああいうのが、この輸入原料を使ったワインです。

それから、僕は山梨のワインをまったく悪く言うつもりはないんですが、もともと、日本のワインは山梨が一番盛んだったんですけど、どうやってワインを造っていたかと言うと、食用ブドウのくずブドウでワインを造っていたんですね。ですからワインを造るためにブドウをつくるんじゃないくて、要するに余ったものとか、売れない食用ブドウを加工用原料としてワインを造ったというのが山梨のワインの歴史です。先ほどの話にちょっと戻りますが、国産ブドウでできた国産ワインが仮に25%あるとします。ところが、良いか悪いかはともかく、その25%の中にカベルネ・ソーヴィニオンとかメルローとかシャルドネとか、そういうヨーロッパでワインを造っているようなワインの専用品種からできているものは、さらにその3割しかないんですよ。ということは、国産の原料で、しかもワインの専用品種を使って造られている国産ワインは、国産ワインのうち7、8%しかないということなんです。ヨーロッパではワインの歴史ってすごく長くて、何千年という歴史があります。でも日本でワインの専用品種を国内でつくって、それでワインを造っているという歴史は非常に浅くて、昔からごく一部のところでは造っていたかもしれないんですけど、こういう本当のワインを造ろうという動きが出てきたのは、今から15年とか20年ぐらい前だと思うんです。ですから私がワインを造ろうと思った14年くらい前は、まだそういう本当の日本のワインというのはほとんどなかったんです。私が1999年ぐらいに最初にワインを造りたいと思ったころは、日本でもようやく食の安全とか安心ということが言われるようになってきた頃で、中にはトレーサビリティという言葉が使われたりとか、それからマーケティング的な意味が強いかもしれないんですけど、オーガニックとか有機栽培だとか、そういうことが注目され始めた頃でした。でも、先ほどお話したように、ワインこそ本来は、どこで誰がどうやって造ったかということが商品価値であるはずなのに、その多くが輸入原料で造られているというのが実態で、しかもそれがまったくラベ



ルに表示されてない、そういう時代でした。ただ、必ず日本でも、ごまかしで造られた輸入原料のものじゃなくて、消費者がちゃんとワインの本質を理解して、日本のブドウで造った本当の日本のワインを望むようになるだろうなというふうには思っていました。今は少しずつ日本も変わってきて、そういうふうになってきているのかなと思います。

●新潟でのワイン造り

続いて新潟でのワイン造りの話です。先ほど話したように、私はまずは自分の育った土地でワインを造りたいなと思ったんですけども、実はその後いろいろ調べていると、新潟の海岸沿いは太平洋側と違って降水量が多いんですが、実はブドウが芽を出してから収穫までの4月から10月くらいまでの降水量は日本の中でも非常に少ない。また、特に西蒲区越前浜という地区は、佐渡島の近くのためなのか新潟の中では雪が少ないですし、春から秋にかけての降水量が非常に少ないです。あとは、これは新潟に限ったことではありませんが、北陸の海岸沿いの夏の日照量がものすごく多いということが分かりました。それから良いワインを造るためには、ちょっと食べるブドウをつくるのとは条件が違っていて、なるべくつぶを小さくつくったほうがいいのです。そのためには、まず土壌の水はけがいいということ、それから土地がやせていることが重要な条件になります。新潟の海岸沿いは砂地ですので、水はけが良くて土地がやせています。土地が肥沃だと、ブドウの木がどんどん大きくなるんですけど、枝とかに栄養がどんどん取られちゃって、なかなか実に養分がたまらないので良くないということです。また、海に近いということも非常に特殊な条件で、砂地なんですけども、これ実はフランスのボルドーに良く似ていまして、大河が大西洋に注ぎこむ三角地帯にできたのがボルドーの土壌で、越前浜の土壌もおそらく昔信濃川が土砂を運んできて、海に土砂を堆積させ、それが海風でうちよせられたり、海底が隆起してできた土地なんです。ということは、ミネラルをたくさん含んでいます。ですから、そういうことが分かって、僕は最初は土地への愛着だけでやりたいと考えていたんですけど、実はワイン造りにすごくいいじゃないかというふうに思うようになりました。

足し算と引き算で考えると、ワインを造るのに土

壤とか自然の条件から悪いものを除いていくというのは不可能に近いですよ。だけど、悪いものがなければ、堆肥を入れて少しずつ土を変えることはできるかもしれないし、足し算はできると思うんです。その頃、カーブ



ドッチのワインを飲んで、まだ若い、非常にすっとしたワインだったんですけども、悪いものがなく、非常に素性はいんじゃないかなというふうに思ったことがあります。海に近い砂地の土地でというのはなかなか日本にはありませんので、ここで新潟らしい、いいワインができればおもしろいんじゃないかなというふうに思った次第です。

●フェルミエにおけるワインビジネスの出発点

フェルミエを始める時に、自分だったらどういふふうに関心を持って、どういうワイナリーだったらいかなということもまず考えてみたのですが、全部、最初にお話ししたワインは自然であるというところに行き着くんですけど、まずやっぱりそのワインができた場所とか、ブドウができた場所に行ってみたいと思ったんです。行って畑を見てみたい、土壌を見てみたい、そして、その造り手の人がどういふふうに関心を持って造っているのかを聞いてみたいというのが、自分だったら必ず思うことだった。じゃあそういうワイナリーにしたら、きっと、造ったところを見たら、皆さんを楽しくさせることができ、価値の高いワインになるんじゃないかなと思ったのが出発点です。逆にビジネスの観点で考えてみると、個人でやりますので、どう考えても、どう逆立ちしても、たくさん造るとか、会社を大きくするとか、広告宣伝費をたくさんかけるとか、そういうことは大手にかなわないわけです。だけど、ワインの本質というのは、あくまでもその土地のものであるということ、どういふふうに関心を持って1本のボトルの中につめこむかということだと思いますので、そういう意味で考えると、やはり皆さんに来ていただいて、畑やワイナリーをご案内して、そしてできればそこで食事もしていただいて、地元の食材と合わせて飲んでもらうということができれば、一番自分

で造るワインの価値も高まるんじゃないかなと。この点は飲み手と造り手とがきっと一致するんじゃないかなと思ってこういうスタイルにこだわりました。こういうのを、最近巷では農業の六次産業化と言うみたいなんですけど、私は別に初めからそういうことを意識してやっていたわけではなくて、あくまでもワインを楽しむ人がどういうことを望むだろうかということを考えたら、こういう形になったということです。当然、量は造れませんので、いかにそのワインの価値を高めるかということが、このビジネスを考える上での出発点ということです。

ブドウ栽培やワインの醸造に関しても量をたくさん造れないんですが、逆に、それによっていいところがたくさんあります。たとえばワインを造る時に、酸化防止剤というのが入っていますよね。酸化防止剤というのは、必ずしも酸化を防止するというだけでなく、実は殺菌剤の意味もあるんですね。日本で認められている食品添加物なんですけれども、うちではできるだけ酸化防止剤を入れないというか、必要最低限でとどめるように造っています。それはどういうことかと言うと、例えば大手のワインメーカーがワインを造る時は大量生産ですから、当然現場は分業制になっていくわけですね。それで、ある人のせいでたまたまワインがうまくできなかつたら、それはもう大問題になりますよね。それで必ず予防的に酸化防止剤を使うので、ワインが腐るってことはないんです。ただ、人間もそうですが、風邪をひいてないのに風邪薬を飲んだら、体調がおかしくなりますよね。ましてやワインの場合は、発酵が終わってからも樽とか瓶に入れて置いておいて、時間がたつと熟成して、ワインがおいしくなるということがあるわけです。熟成のメカニズムは解明されていませんが、おそらく樽の中とか瓶の中で、自然の力で、何かケミカルな変化が起きて、熟成しておいしくなるわけです。そこにそんな殺菌剤みたいなやつを入れちゃったら、悪いやつもやっつけるかもしれないんですけど、自然のいい働きもとめてしまいうんじゃないかなと思うわけです。ですからなるべく自然に造ろうと思うと、私は酸化防止剤は極力使わない。たかだか、うちにある樽は二十数樽ぐらいなんです。ですから、自分で見てやると、一樽一樽、ちゃんと見れるんです。ですから時には、じゃあちょっと今日はこのワイン、調子がそろそろおかしいから、というふうに見つけられることがあるわ

けです。そういう時に初めて酸化防止剤を入れてやるんです。ですから、量が少ないので、予防的に何かしなくても、なるべく自然な形で造って、必要な時に必要なだけ入れると。これは畑でのブドウ栽培も同じことなんです。ただ、酸化防止剤無添加とか、あるいは無農薬栽培や有機栽培というのは非常に聞こえはいいんですが、私は別に無農薬でやるのが目的じゃなくて、新潟らしい土地の表情を素直に表したワインを造ることが目的ですから、そのために必要であれば農薬も使います。ただ、初めから、さっきの話と同じで、初めから使うのではなくて、必要な時に使ってあげる。そういう考え方でやっています。これがフェルミエのワイン造りです。

●フェルミエのワイン販売と会員制度

次にワインの販売についてなんですが、うちは造っている量が少ないということもあって、基本的に卸にはワインを卸してないんです。日本のお酒の流通ってどうなっているかと言うと、先ほどの日本のワインの話と一緒になんですけど、ビールの流通なんですよ。総合酒類販売という言葉がありまして、要するにビール会社がビールを売る時に、日本酒もワインも焼酎もウイスキーも全部一緒に乗っけてるんですね。その方が、大量に売る時には非常に効率的だし、買う方も楽なので、それがお酒の流通になっているんです。ところがうちは、たくさん造っているわけじゃないから、別にそんな流通に乗っけるほどのものもないし、全部発注が来たら個別に自分たちで発送したらいいだけの話なので、物理的にそういうことをする必要もないということもあるんですが、一番問題なのは、一次卸、二次卸と何度も間に人が入って消費者に届くとなると、われわれがこういう考え方で造っているという現場の熱情と言いますか、想いとったものが、結局消費者に伝わらなくなっちゃうんですね。なので、うちは直売にこだわっています。繰り返しになりますが、一番望んでいるのは、ワイナリーに来ていただいて買ってもらったり飲んでもらったりしていただくこと。さすがに1万本全部そこで売るだけの力はありませんので、一部、大体今3割ぐらいを外販しています。これは小売店とか飲食店ですけど、そういうところと私の関わりがあって、たとえば飲食店に出した時に、お客さんにフェルミエのワインというのはこう

いうワインだよということをお伝えいただいて、協力していただくと、そういうスタンスで販売をしています。

こうした中で、非常に重要な位置づけになるのが、会員制度であります。何種類かあるんですけども、基本的にはフェルミエの苗木の会員になっていただいて、ワインを年間6本お届けします。やはりうちの畑のブドウで造った、先ほどのカベルネフラン、アルバリーニョというワインが、まさに新潟のその土地の表情をしたワインですので、一番価値が高いと思っているんですけど、そういうワインをまずは会員さんにお出しします。数が少ないので、年によっては、それでほとんどなくなっちゃうこともあるんですけど、その後で、一般会員に回るといって、そういう考え方でやっています、会員さんにはオーナーになってもらってワインをお届けして、それから畑の作業をご案内しています。作業への参加は任意ですけど、自ら畑に足を踏み入れてもらってブドウを触ってもらって、それでできたワインが送られてくる、そういう仕組みをつくりました。これもたとえば自分が東京に住んでいて、どういうふうになったら一番いいだろうなと思って、やっぱり畑やブドウを触りたいだろうなと思ひまして、それが原点です。

今、年間ワインを1万本くらい造って、400人の会員さんに6本ずつ送るので、2400本です。単純にうちが造った4分の1のワインは会員さんのところにお届けするワインだということです。これは経営側にはすごくいろんなメリットがあって、小売業というのは、今年買ってもらっても、また来年買ってもらえるかどうか分からないじゃないですか。だから今年売ったお客さんにまたもう1回、来年も再来年も買ってもらわないといけない。これは銀行員をやっていた経験からも、結構つらいんですよ。ですけど、この会員制度は、1回会員になってもらって、一応年間の契約なんですけども、基本的にお客さんの方から退会するという申し出がない限り、翌年も継続するという仕組みにしたんですよ。そうすると、ほとんど退会するという人



が居ないですね。中には退会したいという人も居るんですけど、それよりも新しく会員になりたいという人の方が多いので、少しずつ会員が増えていて、そうすると、安定的にその4分の1ぐらいの売り上げは営業をかけなくてもいいということになって、非常にありがたいです。大体どんなビジネスでも、たとえば売り上げが前年の1割とか2割落ちることってそんなになくて、大体数パーセントとかそのくらいが落ちるところを、なんとか前年並みか、あるいはそれ以上にするというのが普通のビジネスだと思うんですけど、それがほぼ安定的につながってくれるというのは、非常にありがたいことです。

●クラウドファンディングを使った新たな展開

それからワイナリー事業で、一番厳しいのが最初の設備投資です。1万本造っても10万本造っても、造るのに必要な設備というのは、10倍までいかないですから、確かにストックする場所が必要になりますけど、実際、プレス機とか、そういうのって、1万本造るか10万本造るか変わらないんですよ。要するに稼働時間が変わるだけです。だから量が少ないと非常に設備の負担が大きいです。

そしてもっとつらいのが、運転資金なんです。通常のビジネスですと、たとえば製造業だったら原材料を仕入れて加工して、販売して、最初の原材料費用を回収しますよね。あるいはサービス業でも、サービスを提供して回収しますけど、大体そういう回収まで必要な期間がせいぜい2~3カ月だと思うんです。ですけど、仮にワインの場合、ブドウを買ってきてワインを造って販売するにしても、大体、1年はかかるんですよ。皆さん、ワインショップに行ってお覧になると、今年は2013年ですけど、今並んでいるワインは多分2011年とか、それぐらいになると思うので、それまでは資金回収できないんです。だから非常につらい。これをブドウを植えるところからやるとどうなるかと言うと、ワイン用のぶどうが収穫できるようになるまで、4~5年かかるんです。さらにそこからワインを造って、回収するということになると、本当に気の遠くなるような話で、6年とか7年、ずっとお金が出ていって、入ってこないんです。最初の年はちょっと苗代とか畑を開墾したりとか、いろいろな資材をそろえますね。でも2年目、3年目だって必ず毎年ブドウの世話をしなければいけないわけですから、人件費

だったり、あるいは堆肥代だったりとか、いろいろなものを買ってきます。もちろんその畑を借りていれば賃料もかかりますし、それがずっと出ていくだけで、回収できない。本当にそれが一番つらいですけども、それで今年の春、ピノ・ノワールという品種を新しく入れたんですけども、その時に助けてもらったのが、クラウドファンディングという仕組みなんです。最初の畑の時はうちも銀行からお金を借りたんですけど、銀行の長期資金は大体、普通の事業だったら5年もたてばその借りたお金で投資をして、そこからリターンが上がってきて、5年たったら全部返せるでしょう。でもワイナリーは、5年では全然返せないんです。何が起きるかという、5年で銀行のお金を返さないといけないんですけど、その借りたお金をもとにまだ資金が回収できないので、そのお金を返すためにまた借りなきゃいけないということが起きて、結局、ずっと借り続けなくちゃいけなくなっちゃうんです。そういうことが起きたんで、もう銀行からは借りられないなと思って、どう対処しようかと思って始めたのがこのクラウドファンディングです。

もともとクラウドファンディングというのはアメリカでお金のないアーティストが、自分でコンサートをやったり、CDをつくりたいといった時に制作費や会場費が必要ですよ。それで先にお金が必要になるので、それを民間援助を通じて、告知で集めて、お金をくださった方にそのチケットを差し上げたり、あるいはできたCDを差し上げるという仕組みなんです。アメリカではキックstarterという随分大きな会社があるので、そこはかなり大きなプロジェクトも手がけているらしいんですけど、日本は少しアメリカよりも遅れていまして、そういうところは何社かあるんですけど、うちはあるクラウドファンディングのプラットフォームにお世話になって、そのプラットフォームからフェルミエのピノ・ノワールワインづくりというプロジェクトがありますと告知してもらいました。これは1口2万円に設定して、その2万円はピノ・ノワールの苗代に充当されますと。実際に、その苗を植えて、ピノ・ノワールのブドウができて、それからワインができるのは、おそらく5年か6年先になります。その5年か6年先に、そのピノ・ノワールのワインができたなら、そのワインを投資していただいた金額だけ、ワインでお返ししますという制度なんです。で

すから、私は全然キャッシュを支払わないんです。キャッシュインでブドウを植えて、ワインができるようになったら、そのできたワインでお返しするという仕組みです。3週間の告知期間を設定して、FacebookだったりTwitterだったり、そういうのでどんどん拡散してもらって、結果、90万の苗代が必要なところ、ありがたいことに250万もの資金を集めてくれまして、それを苗代に充当させてもらいました。

●フェルミエにおけるレストランの位置づけ

レストランもうちにとっては重要な位置づけにあります。まず地元のワイン、その土地のワインということは、一般的にもこれは地元の食材とよく合うということになります。これは本当にそうか分かりませんが、一応そういうことになっているので、そこは掘り下げずに、実際にそうなんです。さっきご紹介したうちのアルバリーニョというワインがあるんですけど、これはスペインの品種なんですけど、スペインのガリシア地方と言って、ポルトガルの国境に近いところの海に近い場所の、どちらかと言うと地の品種なんです。そこでしかつくられていない品種なんですけど、それを譲っていただきました。実は日本のワインの産地と言われる山梨というのは海がないんですね。だから彼らは白ワインを海のもの、地とれるものと合わせるということができないんです。でも、新潟は海が近くて魚介類が豊富にありますので、それができます。そういうことを実現するにはレストランがあったほうがいいし、新潟からだろうが東京からだろうが、お客さんにわざわざ来ていただいて、その時にやはりワインだけではなくて、さらに地元の食材と合わせて飲んでいただければ、ワインも食材も両方ともお互いに価値を高め合うことができるので、そういう意味で良いレストランというのが、自分にとっては非常に重要な役割になっています。



「新潟における食の風景」 FOODSCAPE IN NIIGATAによる地域イメージ・ブランディングの可能性

山中 知彦

本学の公開講座は、平成23年度「新潟で東日本大震災を受け止める」、平成24年度「阿賀野川流域から世界へ」と、過去2年間、地域の抱える負の課題に向き合う真摯なテーマを設定し、震災や公害問題（新潟水俣病）を見つめ直す企画が続いた。2年間毎の任期を更新した昨年春から、地域連携センター運営委員会で、新年度の公開講座の年間テーマを話し合った。委員の中から、新潟の地域性と本学の専門性を踏まえた「食の風景」といったテーマの提案があり、すかさず英国出身の委員からFOODSCAPEという概念が紹介された。前期2年間のやや重めのテーマから、これまで地域連携センターへの要請に応えることのできなかつた、本学の特性を活かした産学官連携への応答の可能性が浮上した瞬間であった。

食に係る新潟のアピールとしては、JRグループのディスプレイネーション・キャンペーンで、2009年度秋期に「うまさぎっしり新潟」が取り上げられて以降、2014年度春期に再度「うまさぎっしり新潟・彩とりどりの春めぐり」が展開される。また、新潟市内の飲食観光関係実行委員会による「にいがた食の陣」と新潟県内の酒造組合関係実行委員会による「にいがた酒の陣」もそれぞれ10年～20年以上回を重ね、毎年一大イベントが開催されている。さらに、2009年には、佐野藤三郎記念「食の新潟国際賞」も設けられ、新潟の食を国際的にもアピールしているという勢いになっている。これらはいずれも「食材」に焦点をあて、背景としての地域性や食を支える人材にまでイメージが及ぶことはあまりな

い。いわば素材や製品レベルの地域ブランディング（差別化）戦略で、来県者の誘致を目指しているものの極論すれば築地ルートや全国酒販ルート、ネット通販でも味わうことができそうなイメージといえよう。

私は5年前に本学の教員として新潟に赴任し、国際地域学科の地域環境コース科目を担当することになり、県内各地域の踏査を始めた。もちろんあまりステレオタイプ化してはいけないが、新潟の風景の魅力とそれを支える新潟人のある種の内向的特質に触れて思うのは、そのことをまるごと新潟の地域イメージとしてブランディングし、国内外に現場で伝えることができれば、その魅力はもっと磨かれるのではないかということであった。そして、その手段として「新潟における食の風景」FOODSCAPE IN NIIGATAというテーマはうってつけのように思われる。多分、安手の商業ベースに陥ることを嫌い、売り込み下手といわれる新潟人の内なる頑固さにとって、食を支える人と人が環境と向き合いながら作りだした風景のある現場そのものを情報として発信することが、新潟の地域イメージ・ブランディングには向いているように思われる。

今回の企画は、まず講師の人選から始まった。運営委員の人脈を通して、最終的に講師を引き受けていただいた3人は、稀しくも電力・建設・金融業界からの転職・起業経験者であった。また、いずれも生まれ育った地域で起業し、ドイツパン・笹団子・ワインと時代の流れに左右されずに生き残ってきた食の不変性に賭けている。ドイツパンとワインは食

「新潟における食の風景」 FOODSCAPE IN NIIGATA



かんずりの雪さらし風景



十日町の棚田風景



村上の塩引鮭風景



佐渡の烏賊干し風景

のヨーロッパ化という流れを受け止め、食にこだわる人と新潟という地域環境の中で異国産の食を磨きこもうとするグローバルな営為としての説得力を感じた。結果としての3回の講座の内容は、地域の方々はもとより、参加した本学の学生たちにとっても、国際化する地域の中で、食へのこだわり生き

ることの意味を伝える貴重な機会となったと自負している。また、国際性の涵養・地域性の重視・人間性の涵養を基本理念として掲げる本学から発信する、新潟の地域イメージ・ブランディングの萌芽として、将来展開の可能性を強く感じさせるものとなった。

・図版出典：「かんずりオフィシャルサイト」および「にいがた観光ナビ」

新潟県立大学平成25年度公開講座
Foodscape in NIIGATA「新潟における食の風景」記録集
第5号・平成26年3月

新潟県立大学地域連携センター
運営委員 センター長 : 山中知彦
国際地域学部: 青木知一郎・John Adamson・小谷一明
人間生活学部: 勝又陽太郎・渡邊令子(副センター長)
事務局 阿部一郎・沼田渉



新潟県立大学

University of NIIGATA PREFECTURE

〒950-8680 新潟市東区海老ヶ瀬471番地

TEL:025-270-1300 FAX:025-270-5173

<http://www.unii.ac.jp/>