

犬山市 フューチャーセッション SEASON

FUTURE SESSION @INUYAMA



犬山市フューチャーセッション2018～ >>> 集まったメンバーが立場を超えて自由に語り合い、対話から価値を生み出す「創造的な語り場」。今年度は、レギュラーセッションに加え、キャンプ、アウトリーチ、ビジネスコラボなど、参加者といっしょに企画しながら様々な試行に挑戦します！

ビジネスセッション「特産品協会とのコラボ企画」

8

プログラム

1. あいさつ&ふりかえり
2. ゲストトーク「犬山特産品の
すごいところと課題」
3. セッション「犬山の特産品を
守っていくには!？」

2月20日(水)の夜、犬山国際観光センターフロイデにて開催された今年度8回目の「フューチャーセッション(以下FS)」は、犬山市の特産品の宣伝・販売や商品開発を行っている犬山市特産品協会から3人のゲストをお招きしてのビジネスセッション。参加者は、事務局スタッフを含めて22名でした。前半では、各ゲストから「犬山特産品のすごいところと課題」をテーマにお話いただきました。後半のグループセッションでは、ゲストを交えて、犬山の特産品の価値をより高め、守っていくためのアイデアをグループごとに考えて発表しました。

1 ゲストトーク「犬山特産品のすごいところと課題」

①岩井さん(岩井本店)

創業90年近くになる和菓子屋です。一見、老舗(笑)。特産品協会に入らせていただいておりますが、なかなか「特産品」としての商品ラインナップがない。特産品というと、農作物とかその地で生産栽培されたものというイメージがありますが、地元の人間でつくった商品の特産品とすると考えています。お土産も特産品に入れないと、だんだん「特産品」という言葉も使われなくなるかもしれないと感じています。

今、犬山は観光客の方が非常に増えて、城下町だけで見れば大成功。でも、うちなんかは、そうしたところからこぼれている。今の時代の流れにうまく乗れていないのが現状です。



後継者不足の問題もあります。犬山菓子組合にも所属していますが、20年前に30店あったのが今は11店。20年後には、片手で余るんじゃないかなというのが正直な現状。私は3代目。親から継げと言われたことは一度もありません。



子どもの頃から手伝いをさせられた。手伝いをしなければいけないくらい仕事があったということですね。中学になった頃、自然と自分は店をやるんだなと思いました。

息子は2人ともサラリーマン。店を継ぐ予定はありません。次男は若干、悩むところも無さにしもあらずだったんですが…あんこがキライで(笑)。そんなことで、うちは自分の代で廃業になるのかなと思っています。息子たちなどの後継者がいなくても、「私がやりたい」と外からアプローチを受けられるような魅力があれば、特産の継承になるのかなと思っています。

②林さん(くいもんや源)

犬山生まれ、犬山育ち。元々は調理師。飲食店営業を小牧で3年、犬山の前原で43年やっていました。



自然薯は、今から20年前、今井のパイロットのぶどう園の跡地に生えた雑木の下に自然薯があったのを、なんとかできないかと思ったのがはじまり。土地を借りて一人で自然薯栽培をはじめました。当時、県から訪ねて来た人に「これは長芋ですよ」と言われて

「山で採れたら自然薯じゃないの?」と。それから県が「夢とろろ」という品種を開発。某ホテルでの300名ほどの集まりで出した「夢とろろ」が評判で、その後18年の取引となります。ライン大橋を渡った所にある伊木山で織田信長が陣を張った時、山の芋を進上されて食べたといういわれがあり、キャッチコピーを「信長の愛した自然薯」にしました。



自然薯はとろろごはんが王道ですが、女房が「むかごがたくさん採れたから、むかごを使う手はないか」と言うので作ってみたのが自然薯ドーナツ。時間が経ってもパサパサにならない、おいしいと、口コミで広めていただきました。

平成22年には、国の認定をとらないか?というお話が来て、1年名古屋に通ってなんとか農林水産省と経済産業省から認定をいただきました。近隣市町村だけでなく、東京、横浜、大阪…全国区で販売させていただいています。

今度、駅西で自然薯工房として3月1日オープン予定です!

③日比野さん (日比野製茶)

善師野でお茶を作っています。お茶は親父が始めました。親父の背中を見て育った。うちは半強制。「線路を引いたからあとは乗れ」と(笑)。18に高校を卒業して、縁あって京都の茶農家さんに住み込みで2年、お抹茶の原料の甜茶(てんちゃ)を作る仕事をさせてもらいました。

子どもは2人。長男も次男も就職。3年前までは私の代で終わりだと思っていました。今使っている機械が壊れたら静かに終わろうと。でも昨年、子どもの方からやっていきたいという意思表示があった。「俺やるわ」と。私からは「やれ」と言わなかったんですが。それで180度変わりました。子どもが継ぐ以上収入がないといけない。今は可見市でやっていますが規模拡大が必要だろうということで、これからは今井のパイロットでやっていきたいと思っています。パイロットは本来農業をする場所。有機栽培とか、匂いも気にせず、思ったことに挑戦できます。



子どもが今までに培った友達、接点をつながけながら、頑張ってくれれば。私はただただイエスマンです。子どもがやりたいと言ったら「はい、わかりました」と(笑)。

一番よかったのはうちの親父。87になりますが、突然元気になりました(笑)。お爺さんと孫というのは相性がいいんですよ。お互いにもないものがあって、お互いに引き合っ。本当にいい顔で教えるんです。



FSで取材して作っていただいた「犬山おもしろい人図鑑」をいろんなところで見せると「笑顔がいいね」と言われます。物を売るには笑顔が大事。笑って売る「笑売」がしたいと思っています!

2 セッション「犬山の特産品を守っていくには!?!」

犬山市全体の産業振興を見据え、犬山の特産品の価値をより高め、守っていくための具体的かつ魅力的なアイデアを考えました。



名物は守るだけでなく、つくればいい。共につくりあげていきたいと思えます!

イチオシアイデア

- ★お茶の香りが楽しめるまち
- ★お茶がいろいろ楽しめるまち
- ★犬山にしかないお茶のスイーツ

ストーリー性があるといい!という話が出ました。ドーナツだけでなく自然薯のスイーツや、その他の食べ物とのコラボもどんどんやっていけるといい!



イチオシアイデア

- ★特産品マップ
- ★特産品大使
- ★お城、茶室と結びつけたブランディング



犬山米のブランド化、犬山ラーメン、水や犬山野菜のミックスベジタブルの商品化などの話が出ました。犬山のお茶を広めるために、お茶の飲み比べができるお店がいくつかあったり、犬山に来ないと食べられないスイーツがあると楽しい!うがい水としてお茶を出すというアイデアなども出ました!

イチオシアイデア

- ★自然の中のキッチン(夢発心さんとコラボイベント)
- ★女子が大好きな自然薯スイーツ
- ★犬山ドッグとコラボ(他にもコロケ、五平餅など)



犬山に和菓子屋が多いのは城下町で茶室もたくさんあったという歴史があるから。そのバックボーンを知ってもらえば犬山の和菓子の価値が高まるのではないかな。たくさんある和菓子屋を知ってもらうために、特産品マップまたはお菓子マップがあるといい。すごい和菓子を語るの市民やお店の人=特産品大使がいるといいんじゃないかな!



ひとことアンケートより

それぞれにストーリーがあり、より犬山が好きになりました/やはり知る!これに限る!犬山の人が犬山の魅力に気づき、大好きになることが大事だと思いました/メーカーの人と話ができてよかった/オリジナルブランドメーカーとして野心・現実・将来を見据えたパワーがすごい ほか

犬山市役所 地域安全課

(担当: 田原)

☎ 0568-44-0346

Mail:010400@city.inuyama.lg.jp