

# *Sustainable Gastronomy*

Research Archive Book ——— 2023

サステイナブル・ガストロノミー リサーチアーカイブブック

—— 100年先を見据えてよりよく生きる

06	What is Sustainable Gastronomy?
14	岩手
18	株式会社北三陸ファクトリー
22	株式会社門崎
26	気仙大工左官伝承館
28	とおの屋 要
32	一般社団法人馬搬振興会
40	京都
44	建築設計事務所 HOSOO architecture
48	HOSOO GALLERY
50	株式会社丸二
52	三彩工房株式会社
54	有限会社洸春陶苑
56	Tea Pairing Lab
62	青森
66	株式会社津軽バイオマスエナジー
70	有限会社弘前こぎん研究所
74	オステリアエノテカ ダ・ササイノ

## START事業の概要

スタートアップ・エコシステム形成支援 (START)は、令和2年7月に内閣府が選定した「スタートアップ・エコシステム拠点都市」において中核となる大学・機関から構成されるプラットフォームに対し、アントレプレナーシップを有する人材の育成とスタートアップ創出へ一体的に取り組むための活動に必要な支援を行います。

## KSACの取り組みとしての アントレプレナー人材育成について

京阪神スタートアップ アカデミア・コアリション(KSAC)<sup>\*1</sup>は、大学から生まれる優れた技術シーズの実用化や、アントレプレナーシップを備える人材の育成を強力に支援し、コロナ後の社会変革や社会課題解決につながる社会的インパクトの大きいスタートアップが持続的に創出される体制を構築することを目的とします。

新たな社会課題に取り組むには、地球的規模課題の認識と自分自身についての理解が必要です。自分自身が本心から取り組みたいと望むことや自分自身の強みや適性を理解したうえで、どのような課題に取り組むべきかを自己決定し、オーナーシップを持つことが重要だと考えています。

それらをInternal Development Goalsとして「地に足の着いた強い動機の醸成」や「知識の習得のみでは得られないコンピテンシーの形成」のためにフィールドワークを通して課題を同定するPBL (Project Based Learning)プログラムを開発し、京阪神全体に展開していきます。

地域中核大学機関が有する世界最先端の基礎・応用研究力・成果を相乗的に働かせて、地域・日本・世界の課題解決への社会実装を加速する事業化支援のプログラムを展開し、大学発ベンチャー創出を加速させます。

京阪神の大学・産業界・金融界・自治体等60以上の機関が参画し、関西のスタートアップエコシステムの形成に貢献します。

<sup>\*1</sup> 京阪神スタートアップ アカデミア・コアリションは、研究成果展開事業 大学発新産業創出プログラム〈大学・エコシステム推進型 スタートアップ・エコシステム形成支援〉における採択事業です。





# What is Sustainable Gastronomy?

中原有紀子

京都大学産官学連携本部イノベーション・マネジメント・サイエンス起業・教育部 研究員

100年先を見据えて、  
よりよく生きる

京都大学では、JST研究成果展開事業 大学発新産業創出プログラム(大学・エコシステム推進型 スタートアップ・エコシステム形成支援)により「サステイナブル・ガストロノミー」をテーマとしたフィールドワークやアントレプレナーシップPBL (Project Based Learning / 課題解決型学習)プログラムの開発を行っています。

2022年のプログラムでは、農と食に関わる重要なテーマに焦点を当て、地理的表示保護制度(GI)、テロワール、そして21世紀の農業エコシステムなど、先駆的な取り組みを行う事業者や研究者へのヒアリングやフィールドワークを通じて、これらの概念や機会について深い洞察を得ました。

地理的表示保護制度において、特定の地域で生産される農産物や食品の独自性と品質を保護しながら市場価値を高める方法や、テロワールの概念を探究することで、土壌、気候、伝統的な栽培方法などが食品の風味や品質に与える影響を考えました。さらに、21世紀の農業エコシステムにおける革新的な技術や持続可能なプラクティスについても研究を重ねています。こうした取り組みや先進事例を通じて、農と食に関わる広範な事業機会を見つけ出し、新たな展望を開拓していく事業化プログラムを実施しました。

2023年のプログラムでは、農と食の分野だけにとどまらず、より広い視野から「サステイナブル・ガストロノミー」の理念を深掘りしていきます。

本テーマの探究においてヒントとなる、日本で古くから生活の基本とされてきた「衣・食・住」の各分野についてヒアリングを進めていくと、伝統と現代を融合させ、環境に配慮し、地域の特色を活かした事業を展開し、持続可能な未来を築くための道を切り拓く挑戦者たちに出会うことができました。

これから本冊子を通して紹介していく、それぞれの分野で活躍している方々のお話のなかに共通する考えや視点を見つけたので、まずはそれらについて考えてみたいと思います。

## 1. 「リニア・エコノミー」から「サーキュラー・エコノミー」への転換

そもそも「サステナビリティ」は、直線型経済モデルから循環型経済モデルへの転換を促す概念です。従来のリニア・エコノミーモデルは、資源の採取、生産、消費、廃棄という一方向のプロセスをたどってきました。大量生産・大量消費・大量廃棄型のモデルは経済成長を促しましたが、資源の枯渇や自然環境を破壊するという大きな犠牲を払うことになりました。

この反省から、リデュース(ごみの発生を抑制する)・リユース(再利用する)・リサイクル(資源として再活用する)、いわゆる「3R」と呼ばれる取り組みが広がります。しかし、このリサイクリング・エコノミーは、廃棄までの寿命を長くすることはできますが、廃棄物が発生することを

前提とするモデルなので、根本的な解決には至りません。

それに対してサーキュラー・エコノミーモデルは、資源の循環と効率的な利用を重視しています。このモデルでは、製造の段階から資源の回収や再利用を前提とし、消費された製品も再資源化する、すなわち「廃棄物」という概念がありません。資源の枯渇を防ぎ、環境への負荷を減らします。

前回につづき、今回のヒアリングにおいても「循環」というキーワードを何度も耳にしました。

例えば、木質バイオマスエネルギーの普及のため、急勾配な日本の山の山頂に植林された木を搬出するのに重機を使用するには、まずその通り道をつくる必要があります。しかし、馬搬であれば、森林を破壊せずに切り出した薪や建材を搬出できます。また、圃場整備されていない不揃いな形状の田畑では機械ではなく馬耕のほうが効率的に作業でき、馬糞堆肥も利用できます。馬搬という昔ながらの環境に優しい木材運搬技術を再評価し、その技術や文化の継承、普及活動に取り組む一般社団法人馬搬振興会の岩間氏と尾立氏のおふたりには、森からのエネルギーを活用し、循環型の暮らしを営む日本の伝統的な生活スタイルがこれからの時代にもフィットするのではないかと示唆いただきました。

また、株式会社北三陸ファクトリーの下苧坪氏は、曾祖父の代からつづく水産業が持続可能なビジネスモデルになっていなかったことへの反省から、海洋資源を守るビジネスと地域ブランド創出のために起業されました。「うに牧場」で生産されたウニをブランディングして世界市場に輸出・情報発信しながらも、カーボンニュートラルの観点から、最終的には日本における地産地消のビジネス展開を目指しています。

サステナビリティを実現するためには、従来のリニアな経済モデルからサーキュラーな経済モデルへの移行が重要です。昔の生活様式をそのまま現代に取り入れることはできませんが、循環型社会の実現を目指し、革新的な技術やビジネスモデルを通じて、新たな経済機会を創出し、雇用の拡大や経済の繁栄を促進することができます。

## 2. 「グローカル(glocal)」な視点

「地球規模・世界規模」を意味するグローバル(Global)と「地元・地域」を意味するローカル(Local)という2つの英単語を組み合わせたグローカル(glocal)という造語があります。サーキュラー・エコノミーへの転換に加え、多様性や柔軟性、ユニークさが同時に求められる現代では、地域ならではの特性や文化を尊重しながら、グローバルなトレンドや市場の変化に敏感に対応していくためのグローカルな視点を持つことがとても重要です。

とおの屋 要の佐々木氏は、自家製の「どぶろく」がスペインで評価されたことを受け、地方から十分世界と戦えることを確信され、遠野ならではの風土を大切にしながら、現代の形にアップデートした唯一無二の発酵料理を提供されています。とおの屋 要での料

理が多味で複雑な味わいになるのは自然環境のなかで発酵を行うため、これは人工的に発酵をさせる都会では味わえないものです。

また、伝統工芸・西陣織の老舗に生まれた建築設計事務所 HOSOO architecture の細尾氏は、イタリアの大学院に留学し異文化に触れたことで、ある種の外国人としての視点から日本を捉えるようになり、日頃見過ごしてしまうようなところにある普遍的な日本文化の魅力に気づかれるようになりました。そうして設計された「HOSOO GALLERY」は日本人だけでなく、外国の方々の心もつかむ建築物となったのかもしれない。

グローバルな視点は、新たな可能性や普遍的な魅力を見出すための複数の眼を与えてくれます。地域ならではの個性を大切にしながらも世界のトレンドや需要を把握し、独自性を追求していくことで、ローカルとグローバルのバランスを保ちながら持続可能なビジネスモデルを構築し、新たな市場や需要を創出することができます。

### 3. 「伝統」と「サステナビリティ」

サーキュラー・エコノミーの分野で江戸時代の生活様式が参照されるように、サステナビリティの観点からも、伝統的な知識や技術、社会的習慣を見直すことは大切です。しかし、「伝統」は時代のニーズに順応できなければ途絶えてしまう可能性があるため、過去の文化や技術を守りながらも、新たなアイデアやテクノロジーを取り入れ、昔ながらの価値観と現代のニーズを調和させることでユニークな解決策が生まれていきます。

有限会社弘前こぎん研究所の成田氏・千葉氏親子だけでなく、Extraページで紹介している京からかみを製造する株式会社丸二、友禅染の型をつくる三彩工房株式会社、京焼の有限会社洗春陶苑も、伝統を守るために変化していくことを大切にされてきました。何が失われると「伝統」と呼べなくなるのかを見極め、柔軟性と創造性を持ちながら変化していくこと、すなわち、過去の智慧を尊重しながら、新たなアプローチや解決策を模索することがサステナブルな未来のために必要だと考えます。

### 4. 「内発的動機 (intrinsic motivation)」と「持続可能性 (sustainability)」

持続可能な未来を実現するためには、外部からの刺激やインセンティブだけでなく(外発的動機: extrinsic motivation)、内発的動機 (intrinsic motivation) が非常に重要だと考えられています。内発的動機とは、個人が自己の内部から湧き上がる意欲に基づいて行動することです。これは外部からの報酬や評価を求めめるのではなく、人間の内側にある喜びや個人的な成長の追求に重点をおくことで、継続的な努力と自発的な行動を促します。

株式会社門崎の千葉氏は、ビジネスは「確率ではなくパッションだ」と語られました。“何もない”と言われる地元の魅力と課題にいち

早く気づき、外から人々を呼んでくる場所にしたい! という強い想いから、人口4,000人の地元に3店舗目となる焼肉店を開業されています。とにかくやってみる、それでダメならまた違う方法を試してみる、常に試行錯誤する姿勢でビジネスを成長させてきました。このような内発的動機は「情熱」と言い換えられるかもしれませんが。

また、もともとは市役所に勤めていた奈良氏が、定年退職後に株式会社津軽バイオマスエナジーの取締役役に就任されたのは、学生時代の知見に加えて、何よりも事業内容への課題意識や関心が高かったからだと感じました。どうにかして解決したいと考えつづける姿勢、つまり内発的動機です。おふたりに限らず、今までヒアリングをさせていただいたすべての方々から自身が手がけるプロジェクトへの強い情熱を感じました。

内発的動機は、研究者であれ、起業家であれ、その他さまざまな分野で活躍する人々が、自らの使命やビジョンに向かって努力をつづける原動力となり、困難を乗り越え、持続可能な社会や環境の実現に寄与できると考えます。

2023年に実施するプログラム「サステナブル・ガストロノミー ～未来の循環型社会を考える2023～」では、自分自身が心の底から解決したい、一生をかけてでもやり遂げたい、そうした真の課題を見つけることを主な目的としました。

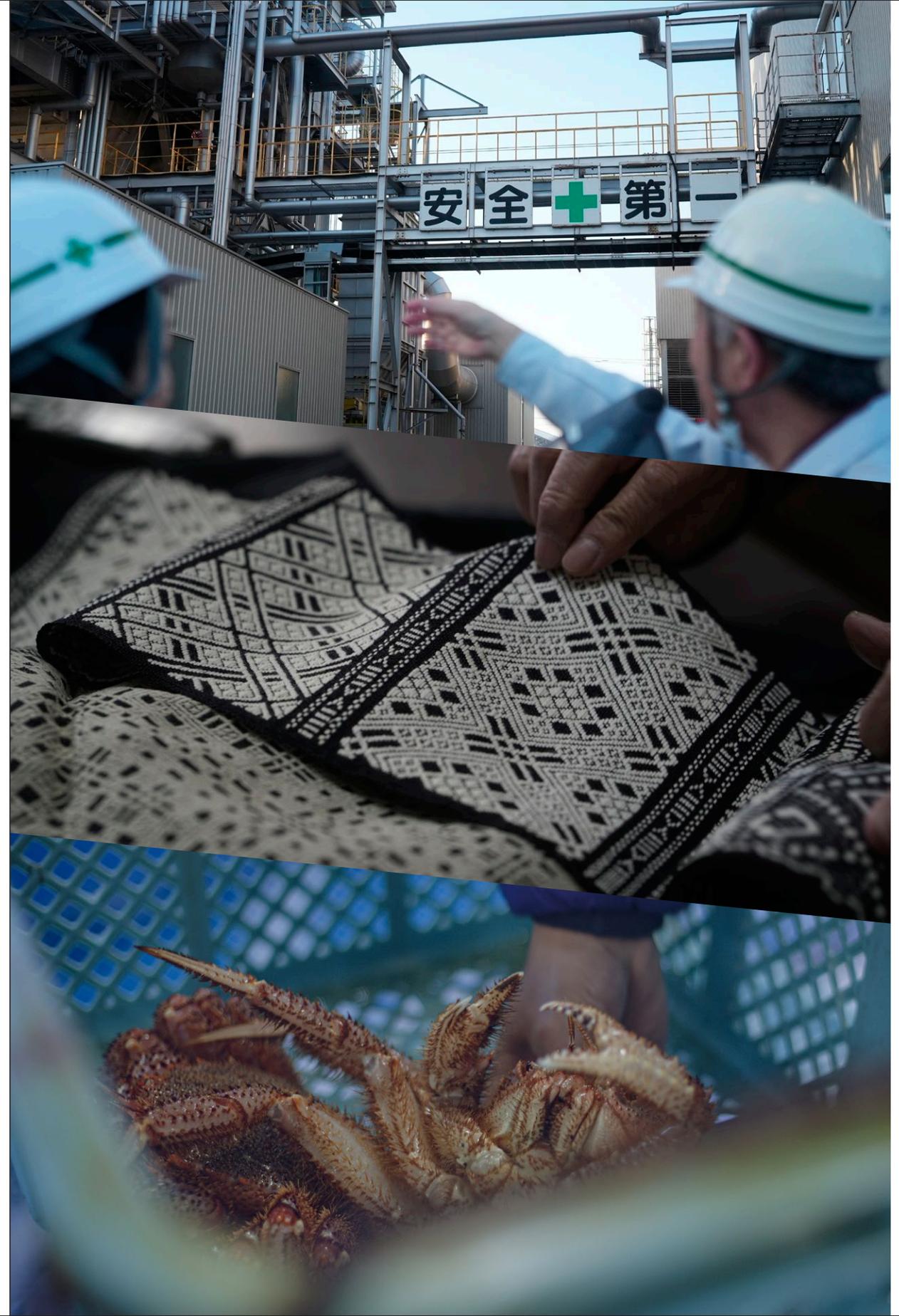
課題を解決する手段としては、起業をすることや研究者になることの他にもさまざまなありますが、その課題を解決することが本当に根源的な問題解決につながるのか、見落としている視点がないかをじっくり考えることが非常に大切です。

課題発見の方法のひとつとして、循環型デザインを考えるワークを実施します。各々の視点で事象をつないでいき、独自の循環図を考えながら着眼点を養い、うまくつながらないところにある顕在化されていない課題についても検討します。さらに、フィールドワークでは、異なるバックグラウンドを持つ参加者同士が、ローカルで課題解決に取り組む先駆者との対話を通じてその想いや思考に触れ、参加者それぞれが持つ知識や経験を共有しながら、学びあいによって洞察力を鍛え、インタラクティブに視座を高めていくことを目指します。

サステナブル・ガストロノミーとは何か？  
未来における循環型社会とは？

本プログラムでは自分自身と向き合い、課題を認識して熟考し、参加者同士の議論やグループワークを通じて更に思考を深める濃密な時間を過ごしましょう。

100年先を見据えて、よりよく食べる  
そして、よりよく生きる







# Iwate

面積	15,275km <sup>2</sup>
人口	1,173,284人(2023年3月時点)
特産品	前沢牛、わんこそば、三陸わかめ、南部鉄器 など
名所	巖美溪、中尊寺、龍泉洞、浄土ヶ浜 など
産業	農業、林業、畜産業、酪農、水産業 など



岩手





# Kita-Sanriku Factory

下苧坪之典 さん  
株式会社北三陸ファクトリー 代表取締役CEO



“地域と水産業の未来を創る”をミッションに掲げ、北三陸の自然と人が産み出す食材や製品を世界に発信する「株式会社北三陸ファクトリー」。2018年の創業以降、「うに栽培漁業センター」で育てられた稚ウニを天然の漁場で2段階に分けてつくり育てる特徴的な生産スタイルを「うに牧場®」と名付け、徹底した衛生管理による無添加での出荷を実現。2021年には、人口14,000人の洋野町にて国際規格をすべて取得した新工場を設立し、生ウニを中心とした商品の生産・加工販売を強化。「水産資源」と「地域」そして「人」の未来のために、持続可能な水産業の実体化と人材の育成に取り組んでいます。

—— はじめに、創業の経緯をお聞かせください。

下苧坪さん（以下、下苧坪）2010年に海産物の仕入れ販売を行う「株式会社ひろの屋」を創業しました。僕の曾祖父が水産業をはじめ、海藻の生産販売や鮑の加工などを手がけていたそうです。手元に70年前の写真があるのですが、当時、写真のみなさんが手にしている漢方用の干し鮑を香港に向けて出荷していました。曾祖父は、民間機が存在しない100年前にマーケットが香港にあると考え、船で2週間かけて現地へ出向き、三陸の一大ブランドを築きました。

青森県八戸市から宮城県石巻市までのエリアが主に「三陸」と呼ばれており、「陸奥」「陸中」「陸前」の3つのパートに分かれています。曾祖父は三陸周辺の海産物を集めて商売をし、一代で財産を築き上げ、このエリアの先駆者として地元信用金庫の理事なども兼任していたそうです。

一方で、曾祖父の代で2,000t採れていた鮑は、現在100tしか採れません。そもそもが持続可能なビジネスの構造になっていなかったということですね。当時は豊富に海産物が採れ、海洋資源のことを考えなくてもやってこれたのだと思います。僕自身は15年ほどサーフィンをしており、海中の変化については肌身で感じていました。行政は未来の生産者のために海を守ることはしませんでしたし、一次産業が大きな地場産業だった地域は現在、課題の先進地域とも言える状態です。

加えて、前職を辞めて地元に戻ると水産業が疲弊していることが目に見えてわかり、誰かがなんとかしなければ先はないと思いました。父の代で多額の借金をしてしまった家業は一度解散し、2010年に新たに自身の会社を創業。海洋資源を守るビジネスモデルを考えたいと思ったのが、起業の一番のきっかけです。

—— 新しいブランドを立ち上げていくために、まずは何からはじめられたのでしょうか。

下苧坪 もともとこのエリアには、地域のブランドがなかったんですね。「三陸」という大きな単位でのローカルブランドはありましたが、自身の出身地である「洋野町」の単位で考えたときに打ち出せるブ

ランドがありませんでした。当時の水産業は「三陸」というブランドに胡坐をかいている状態だったので、僕自身はゼロからはじめたかったんです。生産地に足を運び、漁師の代弁者となれるようなビジネスを考えていました。漁師のみなさんは、自分自身の仕事に対してもすごく思いがある。彼らからどんな想いで仕事をしているかを消費者に伝えていく必要性を感じ、2010年に会社を立ち上げて以来、僕自身も三陸食材の価値を確かめるために気仙沼から順に熱い思いをもって生産者のもとを訪ねました。

父はリタイアし、一緒に働いてくださっていたパートさんはそのまま、少人数でのスタート。父の背中を見ていたものの家業を手伝ったことはなかったので、商売としてははじめての経験ばかりでしたし、販路拡大のため一人で全国の百貨店を渡り歩きました。それが30歳の頃です。

—— 海洋資源をキーワードにブランドをつくられてきた理由をお聞かせください。

下苧坪 海洋資源を守ることと地域ブランドの創出を両立させたかったのは、そこによりよい循環が生まれると思ったからです。父が仕入れを行っていた頃はバブル最盛期で、イワシもたくさん採れた時代でした。イワシは大口の取引ができる「フィッシュミール」になるので、父や叔父は事業に特化するためにこれまでの財産をすべて投資して大きな工場をつくり、大手商社を通してフィリピンなどに輸出をしていました。父も曾祖父の背中を見ていたので、チャレンジ精神だけは引き継いでいますよね。

ただ、あるときバタッとイワシが採れなくなってしまうんです。設備投資の費用を回収できなくなり、中学一年生の頃に生活が180°変わっていきました。家もすごく大きくて高級車が並び、自家用クルーザーも所有していましたが、その後は本当に極貧生活。父は牛乳配達のアルバイトをしながら、細々とワカメの仕事だけをつづけていました。

そうした経験に加え、みなさんご存知の通り、会社を設立した翌年の2011年には東日本大震災がありました。当時はみんなで高台に避難していましたが、近くにあった堤防が溢れそうなくらい津波が押し寄せ、地元が飲み込まれていく様目に言葉を失いました。取引のあった方々の漁場もすべて流されてしまいましたが、「ここで地域を止めてはいけない」と思い、炊き出しのボランティアをしながら、大きな窯や樽、ガスコンロなどを借りて、天然ワカメを茹でて塩蔵するところから再スタートを切りました。

—— 私たちが想像している以上に大変な時期だったと思うのですが、どうして事業をつづけることができたのでしょうか。

下苧坪 震災の翌年、曾祖父の家の片付けを手伝っていると、先ほどの写真を見つけたんです。僕も地道に研究を重ねながら販路を

見つけてこじんまりやってきたし、このまま月10万円くらいの手取りがあればそれなりに生活はできると考えていました。けれど、この写真を見つけて、やっぱり曾祖父のように世界を目指したいと思いきいッちが入りました。

さまざまな場で事業のPRをしてきたところ、震災後に誕生したカフェ・カンパニー株式会社やオイシックス・ラ・大地株式会社の社長が代表理事を務める「一般社団法人 東の食の会」が主催する「東の食の実行会議」に参加する機会をいただいて、そこで大手飲料メーカーから助成いただけることになり、2,000万円の資金調達できました。かねてより地元を盛り上げていくための地域ブランドをつくりたいと思っていたので、調達した資金で2014年に「北三陸ファクトリー」というスピンアウトブランドを立ち上げました。2018年に会社化して株式会社ひろの屋の100%子会社になっています。ロゴマークは、武蔵野美術大学の先生と学生が提案してくれました。洋野町には地域に恵みをもたらしてくれる「山背(やませ)」という風が吹き、この地ならではの気候がよい海産物を育てます。北西太平洋沿岸から世界を目指すブランドとして、更なるチャレンジをしていくためのシンボルマークとなりました。

—— ブランドの立ち上げから資金調達まではどのように進められてきたのでしょうか。

下学坪 前述の「一般社団法人 東の食の会」が、定期的に異業種が集まる場をつくっていて、そこでもプレゼンテーションをさせていただく機会がありました。当初はワカメを自宅で加工していたのですが、初期工場のリノベーション費用を投融資でサポートしていただける商社が現れ、少しずつアイデアがカタチになっていきました。

—— その後、さまざまな出会いやプロセスを経てくれたのが「うに牧場」なんですね。

下学坪 そうですね。「うに牧場(増殖場)」は地元にある3つの漁協が協力しながらつくったプラットフォームで、18kmに渡る漁場とともに管理しながらウニの生産・ブランディングをしています。現在は年間350tの水揚げがあり、本州では一番の水揚げ量となります。少し仕組みを説明すると、ウニは雑食性でなんでも食べてしまうため、天然の海藻だけではなく、海に落ちているプラスチックやタイヤ

なども関係なく食べてしまうんです。そのため、自然に育った状態のウニを収穫するだけでは、味や品質にどうしてもムラが出てしまう。三陸では、天然のウニがより良質な状態に育つサポートをするため、50年前に遠浅の岩盤地帯にたくさんの溝を掘り、ウニのエサになる良質な天然昆布が育つ畑をつくりました。

出荷までの流れとしては、岩手県にある栽培技術協会種市事業所の飼育槽で1年間、おおよそ2cmになるまで育てられます。その後、ウニは一度海に放流され、天然の漁場で約2年を過ごします。それから、昆布がびっしり生えた「うに牧場®」に移して1年間たつぷりと昆布を食べさせて水揚げし、加工・販売を行っています。もともと構想はありましたが、当初は権利の関係で参入障壁が高く、ビジネスをはじめるとは難しかったです。ですが、5年ほど交渉をしているうちに当時の漁協の組合長が熱意を買ってくださいました。最初は2名の社員と事業を開始しましたが、現在は50名ほどの雇用が生まれています。

—— 販路開拓はどのように進められてきたのでしょうか。

下学坪 百貨店やお店とにかく足を運んで、現在はミシュランを獲得しているレストランや寿司屋さんにも商品を提供しています。こだわりをもって商品開発をしているので、決して安くはない価格帯ですが、1円でも高く買手を見つけていくことに注力しています。10年以上国外も含めて発信をしながら、世界中にマーケットがあると実感していますし、実際にウニの売上の半分は海外で、香港、シンガポール、台湾、タイが多いです。みんな日本のおいしいものは知っていますからね。そうした国々では商標登録を済ませており、知的財産を守りながらブランド発信をしています。

—— これからどんなことにチャレンジしていきたいですか？

下学坪 現在、豊洲市場に流通する海産物のうちの半分くらいは海外に輸出されています。日本人が買い負けてしまい、日本人でありながら国産の海産物を食べられなくなっている現状もありますよね。飛行機でどんどん輸送してしまうことは、カーボンニュートラルを考えている身として矛盾も感じますし、日本人に食べてほしいです。世界の人々とつながり、「おいしい」を拡げていくことでMade in Japanブランドを拡げていきたいです。



Profile

したうつぼ・ゆきのり

1980年生まれ、岩手県洋野町出身。大学卒業後、自動車ディーラー、生命保険会社を経て帰郷。2010年に水産ローカルベンチャー「株式会社ひろの屋」を創業。その後3.11で洋野町が大きく被災。新たに「地域と水産業の未来を創る」というミッションを掲げ、2018年に戦略的子会社「株式会社北三陸ファクトリー」を設立。2022年養殖×藻場再生で、日本と世界の海洋問題を解決するNPO法人MOOVAを設立。



# Kanzaki

千葉祐士 さん  
株式会社 門崎 代表取締役社長



“日本の食の未来を消費者と生産者とともにクリエイトする”ことをミッションに掲げ、一関と東京を食で繋ぎ、岩手を世界に届ける「株式会社門崎」。お肉に対して日本で一番真剣な会社になることを目指し、牛と向き合い、お肉と向き合い、「格之進」というブランド名で、熟成肉を使った焼肉店、ハンバーグ店、精肉店などを岩手県と東京で計9店舗展開しています。志ある生産者とともにあるビジネスの成長を目指し、食品事業・飲食事業をはじめ、経験を活かした焼肉店のコンサルティングや牛肉の啓蒙活動などを通して、食を通じた地域創生に取り組んでいます。

—— はじめに、創業の経緯をお聞かせください。

千葉さん（以下、千葉） 私が生まれ育ったのは、本日お越しいただいた「門崎(かんざき)」なのですが、ご覧の通り本当に何もありませんよ。四方を山に囲まれていて、びっくりするぐらい何もありません。唯一あるJR陸中門崎駅以外は、バスやコンビニ、信号もありません。昔は閉鎖的な地域で何もなかったことをネガティブに捉えていたんですけど、現在は何もなかったことが素晴らしい価値になると感じています。

牛肉に着目したのは、家業がルーツになります。もともと祖父が牛の売買を生業としており、畜産農家から牛を買い集めて、門崎から徒歩で出荷をしていました。ただ、祖父が事業をしていた戦中～戦後は、岩手県の牛はガリガリで肉がつかず「ガリ牛」と呼ばれていたそうです。

もう少し牛肉の話をすると、牛肉が一般的に食べられるようになったのは明治時代以降のこと。もともとは農耕や荷役を目的に飼育されていたので、食用には育てられていなかったんですね。鉄道やバスなどの新しい移動手段ができていく過程で牛の役割がなくなってしまい、食用としての出荷量は増えていきました。現在は、鶏肉、豚肉、牛肉の順に価格が上がっていくと思うのですが、当時は牛肉が一番安く提供されていたそうです。全国から役目を終えた牛が東京に集まってきて、牛なべ屋がものすごく流行ったと聞きました。人口比率で考えると、現在のコンビニよりも当時の牛鍋屋は多かったというので驚きます。

—— 牛肉はそのような経緯で身近な存在になったんですね。

千葉 お付き合いのある人形町のすき焼き屋「今半」さんの話を聞くと、当時牛肉は大衆の文化として広がっていたそうです。明治28年に牛鍋屋として創業した当時は大衆浴場があり、その2階で牛鍋屋を営んでいたそう。お風呂に入って同じように浴衣を着てしまえば、偉い人も偉くない人も同じ姿で鍋をつつきはじめる、そういう文化が生まれていったみたいですよ。

ただ、牛鍋ブームのおかげで門崎にあるすべての牛を出荷してしまいました。もともと全国的に食用の牛を育てていたわけではなかったため、供給が追いつかなくなってしまい価格も徐々に高騰してしまいました。もう少し話を近づけると、十分な供給ができなくなるなか

で、牛鍋屋として創業した今半さんが残っていた理由は、時代にあわせて大衆料理から高級料理に切り替えることができたからだとお聞きしています。牛肉の新しい楽しみ方として「すき焼き」を提案されたんです。

—— なるほど。

千葉 今半さんのエピソードを聞く傍ら、自身のルーツである門崎エリアにおいて、祖父が“この地域と東京を牛でつないだ”という経験が活かされる仕事をやりたいと思いました。起業に至った理由はもうひとつ、東京と地方における経済や学業の格差を感じていたことも大きいです。

例えば、岩手大学には経済学部がありません。地域性を考えて農学部に注力をしていくことは大切だと思うのですが、ある意味岩手県が「食べものをつくるエリア」と定義されているようなことですね。どちらが良い、悪いの話ではないのですが、地方が経済的に発展しない理由は、経済を学ぶ場所が都市部に集中していることも大きいのではないかと感じています。

経済が成長する場所では、必然的に給料も高くなりますよね。そうすると、給料が安い会社は選ばなくなるじゃないですか。そのプロセスのなかで、地方はどんどん衰退してきたのではないかと思っています。現在は変化しているところもあるかもしれませんが、私自身が大学への進学を考えたときに、そうした疑問は少なからず持っていました。

—— どうすれば地方が発展するのかを、実体験をもとに考えられた。

千葉 加えて、農業の実態を見ていただくと、門崎のすぐ近くからはブランド牛である「前沢牛」が出荷されていて。地元の組合から出荷すると一頭あたり約90万円で購入されるのですが、前沢牛になると約150万円になります。東京で品物を見たときに、僕たちプロですらその差が何かを説明することは難しいです。なぜなら、仔牛も餌も同じだから。「前沢牛」の判子があるかないかでこんなにも違うのかと驚いてしまいました。そういう格差が社会にあることを目の当たりにして、最初は家業に関わる選択肢を全く考えていなかったんです。ほかにも、私が生まれ育った1970年代は「一億総中流」と呼ばれる時代。当時、白物家電があることがみんなの幸せだと言われていました。私の実家にも家電が置いてあり、とても喜んでいました。ですが、東京にある親戚のおじさんの家に行くと、あまりにも生活レベルが違っていました。ファッション雑誌を買ってみても、素敵だと思ったシャツが3万円ですーツは30万円。「一億総中流」って一体なんだろうと思いつつも、せめて3万円のシャツは買えるようにしたいと思いました。

—— そうした東京と地方におけるさまざまなギャップを違和感として受け取られていたんですね。

千葉 どうすればシャツが買えるかを考え、中学一年生の頃から経済学部への進学を志しました。家業を継いだ父は社長でしたが、役職名は立派でも実態としては自身の経験・判断で事業を営んでいて、お客様からも値引き交渉をされている状態。決して裕福とは言えない家庭環境だったので、とにかく門崎の外に出ようと思いました。ただ、人生ってそんなにとんとん拍子にはならないんですよ。

そこから勉強に力を入れましたが、志望していた進学校はものの見事に落ちてしまいました。入学した高校では、成績が一番。推薦入学のチャンスをを得るために、生徒会長にも立候補して、部活も真面目にやって、授業は無遅刻無欠席。先生も立派なことを書いてくれて、自分でも惚れ惚れするほど完璧な内申書ができたと思っています。ですが、滑り止めで受けた大学にすら受からなかったんですよ。もう絶対に落ちることはないと思っていたんですけど、これまたもの見事に落ちてしまってます(笑)。

— なかなか苦勞の連続ですね。そこからどのように起業に至ったのでしょうか。

千葉 そんな私を見るに見かねた叔父が、「俺が面倒見てやるから東京に来て勉強しろ」と声をかけてくれたんです。いざ行ってみると「予備校に通うお金は自分で稼げ」と言われてしまいましたけど。時給1,000円の居酒屋でバイトをしながら、予備校に通う生活を続けているうちに精神的な疲れも出てしまったのですが、なんとか滑り止めで受験した大学に合格し、仙台へ戻るようになりました。それでも、自分で生活費を稼がなければならず、アルバイトを探していたんです。コンビニの時給が670円だった時代に、1,000円台の時給で働けるバイト先を見つけたんですよ。それが塾の講師でした。

いま、私は51歳なんですけど、30年前もこんなキャラクターだったのでそのまま塾長になってしまったんです(笑)。フランチャイズの塾で、120教室あるうち私だけが学生でアルバイトの塾長。ですが、塾の成績が、9位とか4位とか割と上位に入っていて。先にオチを言ってしまうと、学力向上の成績ではなくて、夏期講習や冬季講習の売上がよかったんですよ。どうやって子どもたちに通常のコースを受けながら追加講習を受けてもらえるか。そこに注力をしているうちに、学生の頃からボーナスをもらえるようになったんです。そのうちに就活がはじまり、このまま塾に残るのか、新しい進路を探すのかを考えるようになりました。

最終的にはメーカーへの就職が決まり、営業として好成績を残していたのですが、あるとき同期とボーナスの金額が異なることを知って

とてもショックを受けたんです。事業部の違いや遠方への帰省に対する補助が上乘せされていたことを後から知ったのですが、どれだけ頑張っても会社に所属している限りは会社のルールに従わなければいけないことに気づき、だったら自分で納得できる仕事を見つけないかと思いました。定期的に実家に帰って牛の世話もしていましたし、家業の存在はずっとあたまたの片隅にあったと思います。

— そこではじめられたのが、焼肉店だったんですね。

千葉 何か自分ではじめようと思って、1999年に地元・岩手で焼肉店を開業しました。これもまた大変だったんですけどね。そもそも東北は豚肉を食べる文化なので、牛肉を食べる習慣のものがなく、低価格の輸入品ですらスーパーに並ばない現状があります。けれど、前述の通りブランド牛が出荷されていくプロセスに課題を見つけていたので、流通過程ではなく、品質にこだわった生産をし、正直にブランディングをしていくことが必ず価値になると確信がありました。メーカーとして生産から販売までを手がけるようになり、急成長した「ユニクロ」を参考にしたのもそうした理由からです。また、最終商品を精肉ではなく焼肉にしたのは、私たちが価値付けをしていけることです。お客様との対話の時間が長ければ、ダイレクトに自分たちの思いを共有できるので、ファンになってもらえますよね。

人口7万人のエリアに1店舗目、3万人のエリアに2店舗目を出店したのち、2004年に人口4,000人の地元で3店舗目となる黒毛和牛のお店を開業しました。「市場がないからやらない」という選択ではなく、外から人を呼んでくる場所にしたいという思いが強かったですね。足を運んでいただけるブランドをつくるために唯一やったことは、リッツカールトン、パークハイアット、ザ・キャピトル東急などの有名ホテルへの営業です。達成するための道筋を考えて、一歩ずつ歩みを進めました。ダメだったら違う方法で試し、それもダメだったらまた違う方法を試せばいいと。

— なぜ、千葉さんはここまで突き進むことができたのでしょうか。

千葉 賢くやろうとすると、リスクまで計算できてしまいますよね。リスクをきちんと計算するとそれが当たる確率も当然高まります。それに、マーケットありきでビジネスを考えると、必ずベークが訪れるので盛り下がっていく瞬間もある。けれど、そういう時に辞めてしまうのか？ それは違いますよね。ビジネスは確率ではなく、パッションでしかないと思っています。どうすればできるかを考えて、愚直に実行していただくこと。能力があってもほとんどの人がチャレンジしないのはもったいないと思います。



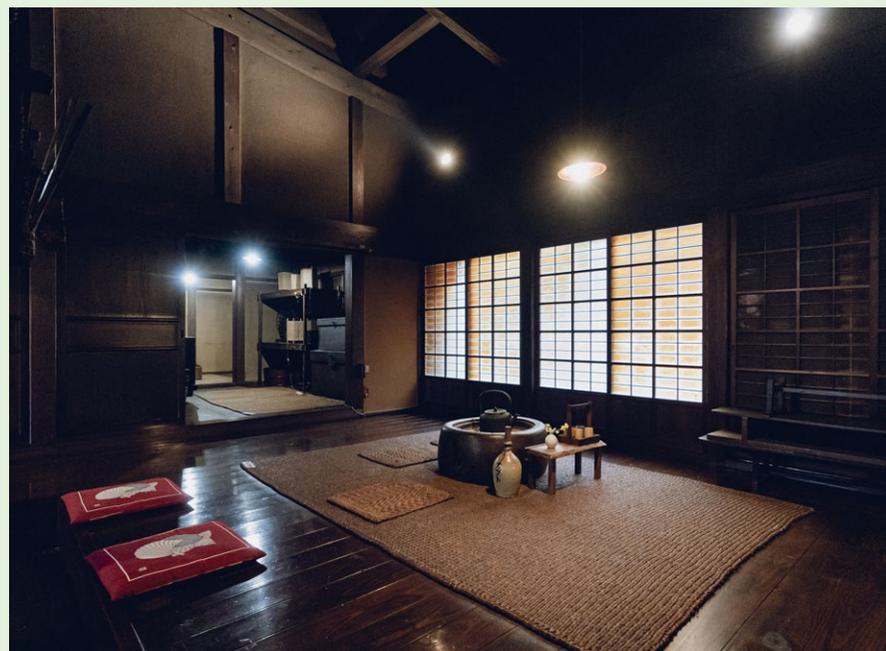
Profile

ちばますお

1971年生まれ、岩手県一関市出身。牛の目利きを生業とする家に生まれる。27歳で「一関と東京を食でつなぐ」ことをビジョンに掲げ、1999年4月岩手県一関市にて「焼肉屋 五代格之進」を開業。「お肉」のユニクロを実現するために2008年10月に株式会社門崎を創設し、和牛の生産を通して日本を盛り上げたいと考え、現在は「門崎熟成肉」の牛肉販売、卸・食品加工、都内7店舗、岩手2店舗の経営、飲食店運営サポート事業、牛肉の啓蒙活動を行っている。



「木造平屋茅葺」と呼ばれる伝統的な建築様式。



重厚な小屋組と広々とした間取りは当時の生活を偲ばせる。

全国にその名を馳せた「気仙大工」の建築技法を後世に伝えるために建設された「気仙大工左官伝承館」。明治初期の気仙地方の民家を再現した施設内には、母屋・展示館・資料庫があり、「木造平屋茅葺」と呼ばれる当時の建築様式に倣って、大黒柱や丑もち梁は太い木材を用い、建材はすべて気仙杉などの地元材を使用しています。

気仙大工は、陸前高田市小友町が発祥といわれ、その足跡は江戸時代にまでさかのぼります。農民が生活を支えるために建設関係の仕事に従事し、次第に独自の技能集団が形成され、家大工でありながら神社仏閣の建設も手かけ、更には建具や彫刻までもこなす優れた技量を持ちあわせていたと伝えられています。藩政時代から「南行き」



展示されている道具のなかでも鉋は特に点数が多く、種類も豊富。



地域の人々から寄贈された気仙大工の道具が多数展示されている。

と称した出稼ぎをしていた記録があり、明治期の東北本線の開通以降は、関東地方や北海道などエリアを広げて活躍していました。

同館の管理人によるガイドでは、囲炉裏端で気仙大工の歴史や技術、海や山とともにあった昔の暮らしぶりを伺うことができます。館内では美味しい団子と抹茶がセットになった「だんごと抹茶の縁側セット」が提供されており、縁側や囲炉裏を囲みながらの一品がおすすめです。



設えから食に至るまで“時”をひとつのテーマとしてお客様をお迎えるオーベルジュ「とおの屋 要」。岩手県紫波の豪農宅にあった、築200年前後の米蔵を移築・再生した建物で、「時を食して頂く」場所として、2011年9月にオープンしました。宿泊は1日1組限定・1泊2食付きとなっており、客室は全3部屋で定員は6名まで。食事は遠野を中心とする岩手県の食材をベースに、料理人・佐々木氏の原点である本懐石と郷土料理や発酵食を織り交ぜた独創的なコース料理が楽しめます。生の豚ミンチを米と一緒に数ヶ月漬け込み、乳酸発酵させた「豚肉のなれずし」は通年で提供しています。

—— 国内・海外の料理人が常連客としてやってくる、佐々木さんのお料理のおもしろさはどこにあるとお考えでしょうか。

佐々木さん(以下、佐々木) 破茶滅茶などころではないでしょうか。「発酵」は今こそブームとなり、世界に広まった日本語のひとつだと思いますが、僕のように発酵をど真ん中に置いたアプローチの仕方は業界の中でも珍しいと思います。そこにおもしろみを感じてくれた世界各地の料理人たちが遠野を訪れてくれ、「最近注目しているお店はある?」という話の流れで、彼らの常連客を紹介してくれています。一般的にはアルコールか酸っぱいか、みたいな状態が「発酵」だと思われやすいのですが、実はそうじゃないんですね。何でもかんでも酸っぱいと感じる状態は、発酵のなかでも腐敗酸に近いもので、より健全に乳酸発酵させたものとは異なります。乳酸発酵させた先にどのくらいまで乳酸が表面に現れ、味覚に反映されるかは仕込み方によって変わります。すべてを「発酵」と一括りにしてしまうことはよくないですし、発酵ブームになってからできたレストランなどは違う歩み方をしてしまったのかなと思います。

都会のなかでスチームコンベクションオープンや温度調理器を使って行われた「発酵」は、味が単味になるんですよ。ところが、僕みたいに自然環境のなかでやる「発酵」というのは味が多味に渡り、いろいろと複雑味を帯びてきます。なので、同じ言葉でもその形態がずいぶん違うことを、まずはご理解いただけたらと思います。そうした特徴をお皿の真ん中に持ってきたスタイルがこれまではなかったため、同業者の方々もこれは完全な発酵料理だと認めてくれるようになり、口コミで広がり、気がつけば「唯一無二」と呼んでくださる方が増えました。

—— 「とおの屋 要」はどのような経緯で開業されたのでしょうか。

佐々木 僕自身、京都に強い憧れを抱いてきました。当初は遠野の地で「京都」を意識しながら料理をやっていたんです。父も関西で板前の修行をしていましたし、父からもたくさん京都の話を聞きました。数ある日本料理のなかで「京料理」は本当に一番だと思っています。

最初は、遠野で京料理をやろうと思っていたんです。価格帯も含め東京の方々にターゲットに遠野に足を運んでいただく料理を提供し

ようと。けれど、京都で修行をしていたお店の先輩方に「京料理を食べたい方は京都に来るから」と言われ、ハッとしたんです。

よし、だったら次のチャレンジをしようと思った東京のレストランで流行っていたような、エスプーマを使った料理を白い器に盛ってお出ししていました。分子ガストロミーの分野は調理器具と技術があればやってみるべきではないのですが、つづけていくイメージがもてず、そのタイミングでスペインとイタリアの大学からオファーをいただき、講師を勤めさせていただきながら、2年間遠野と現地を行き来する生活になりました。客観的に遠野や日本のことを見るのができたのは、僕自身にとってもすごく大きなポイントだったと思いますし、料理へのアプローチにもいい影響がありました。

海外進出のきっかけは、2004年から手がけていた「どぶろく」が評価されたことです。2015年にスペインの一流レストランに並べいただき、現地に足を運ぶたびにコラボレーションイベントをやろうと声をかけてくれました。

—— 海外進出を経て、ご自身の心境にはどのような変化がありましたか。

佐々木 スペインがおもしろいと思うのは、その料理がおいしいかおいしくないか、有名店かそうではないか、バックグラウンドは関係なしに自分が「これはいい」と思ったものを、「どうだ? すごいだろう!」「おいしいだろう!」と胸を張って出してくるんです。正直、僕はおいしくないと思うこともあるのですが(笑)、それだけの自信といえますか、そのさまが素晴らしいと思いました。アメリカ出身のシェフもいましたが、お客さんが料理に納得してくれないと平気で言い合いをするんです。そういった姿勢そのものが学びになりましたね。

また、海外に出ることで日本はまだ学歴社会が色濃く残っているように感じました。現地のシェフのあいだでも当時話題になっていたのですが、日本人の若い子たちは器用なので三つ星レストランで短期間タダ働きをするんです。向こうのシェフも働き手がほしいので上手に利用するのですが、そうして彼らは箔をつけて日本に戻ってくるんですね。有名店で働いた事実はあるても、自分自身でチャレンジをしない限りは生まれもないものがあると思っています。

ほかの国を例に挙げると、イタリアのおいしさはミラノやトリノといった都市には全くありません。ではどこにあるのかというと、完全に「地方」にあるんですよ。それは地方都市ではなく、地方のなかにある地方。人口50人くらいの村でおいしいチーズをつくる老夫婦がいるのですが、そこで見た光景は今でも忘れられません。

僕もたまたま見学に伺っていたタイミングだったのですが、突然お店の前に高級車が止まり、運転手が長靴を下ろしてご主人たちをエスコートしながら入店されました。彼らは「また来たよ」といった具合に店主と挨拶をして、大量にチーズを買い、その場にいる僕たちともフランクに話をして帰っていったんですけど、とにかく誰とでも対等に話をするんです。イタリアの方が「食」への解像度が高く、つくり手に対するリスペクトがとても強いからだと思うのですが、そういう風景を日本でも見ていきたいと思いました。

# Tonoya Yo

佐々木要太郎 さん  
とおの屋 要 オーナーシェフ

—— つくり手も料理人も消費者も、対等にある関係。

佐々木 僕自身もだんだんと限られたお客さまに対してお料理を提供するようになっていきました。お客さまや知人の紹介から足を運んでいただけるようになり、いらっしゃったみなさんにもおすすめのお店をご紹介するんですけど、レストラン業界はそれでまわるようになってきたと思います。加えて、インバウンド旅行者のみなさんは日本に対していい意味で最良の目をもってくださっていますし、コロナ以前は本当にたくさんいらっしゃっていました。

遠野で実践しながら思うのは、やっぱり仕掛け方次第で日本には輝ける地域やポイントがまだまだたくさんありますし、都市じゃなくてもどんどんやっていける時代に突入しているということです。前述のイタリアでは、種や建物や技法など、おじいちゃん・おばあちゃんから代々受け継いできたものに対して圧倒的なプライドを持っています。現地を訪れるなかで「自分たちのところが一番だ」という喜びを素直にプレゼンできる文化があると感じました。

僕自身も当初はチーズやプロシュート、サラミなどをつくっていましたが、そうした状況を目の当たりにし、肌身で体感していくうちに、遠野だからこそできるアプローチを考えるようになりました。この風土に相応しい文化を考えつけてきたことで、現在のかたちになっていったと思います。

—— はじめから、ゆくゆくは地元で何かをやろうと思っていたのでしょうか。

佐々木 いや、そうでもないんです。離婚して子どもと一緒に実家に帰ったのですが、そのあとは東京に出ようと思っていましたから。ただ、家業が100年以上つづく民宿で、その頃にちょうど父がどぶろくの醸造をはじめようと忙しくしていたんです。代わりに免許の取得を進めて、講習会に出席しているうちに僕のほうがハマりしてしまっただけで、そのまま21歳の頃に稲作をはじめ、その翌年にどぶろくの

醸造所を立ち上げました。そこから21年間になるので、人生の半分はずっと同じことをやっていますね。

講習で教わったのですが、ひとつの醸造タンクのなかで同時に2種類の発酵が進む「並行複発酵」は世界中で日本酒だけに発生するそうです。どぶろくの醸造プロセスは、日本酒とまったく同じ。「世界中で日本酒だけ」というキーワードにも惹かれながら、日本酒より古いどぶろくがあり、どぶろくより古い稲作文化があるということは、極めることで十分世界でも戦えると思いました。その頃にはすっかり、東京に出ようという気持ちはなくなっていましたね。

家業を継ぐかはわからなかったものの、少なからず父のもっと料理を学びたい気持ちもありましたし、どぶろくの醸造をはじめ、3,4年後に民宿を手伝うようになりました。ただ、父は「遠野はもうダメになるよ」と口にしていて、あまり乗り気ではなかったんですね。100年つづけていると、町の様子を見ているだけでわかるそうです。加えて、父はデータもきちんと取っていて、「真剣にやるなら」とそれらを見せてくれました。その頃は、僕がすでに遠野という町以上にどぶろくの魅力に引き込まれていたんで、純粋にそれがやりたい意向を伝えると、「月に6万円しか払えないけどいいか」と、家業を手伝うことになりました。

—— 佐々木さんが考えられている未来をお聞かせください。

佐々木 飲食業界全体が東京化するなかで、レストランがこれからは残っていく方法は、二つに一つだと思っています。ひとつは、地元の方が特別なときに使うお店。もうひとつは、県外や海外など遠くのお客さまを呼ぶためのお店です。どこに標準をあわせるかでコンセプトから献立まですべて変わってくるわけですね。だからこそ、これから地方で何かしたいと考えている人たちは、業種・業態を問わず都会からお客さまを呼び込むお店づくり、会社づくりをやっていく必要があるのではないかと思います。やっぱり、人が動くことに付随して経済も循環していきますから。



Profile

ささき・ようたろう

1981年生まれ、岩手県遠野市出身。100年以上続く民宿「とおの」の4代目。独学で料理を学ぶ傍らどぶろく造りをはじめ、10年以上の試行錯誤を経て、一般的な「どぶろく」とは異なるエレガントな味わいを生み出すことに成功。また、どぶろくを中心とした発酵食を深める過程で熟成の技術も身につけ、干肉やサラミ、チーズ、酢など、ありとあらゆる発酵食を作り出すまでに。2017年には、スペインの世界的レストラン「ムガリッツ」にてどぶろくを使ったコースが新設されるなど、世界へ向けた道を歩みはじめている。



# Japan Horse Logging Association

岩間敬 さん & 尾立愛子 さん  
一般社団法人馬搬振興会 代表理事 & 理事

岩手県で継承される馬搬(ばはん)は、古くから林業の現場で行われてきた、馬を使って山から木材を運び出す行為のこと。重機の代わりに馬を使うことで、山林の地表を痛めることなく作業でき、大切な山を守りながら林業を営むことができます。遠野では、昭和40年頃までは約25名程の馬方が親方を中心に数名1組でチームを組んで馬搬を行っていましたが、現在、事業を営んでいるのは岩間敬氏のみとなりました。地域の伝統として馬搬技術の伝承を図ることを目的に、遠野馬搬振興会から出発した取り組みは法人化され、2016年からは「一般社団法人馬搬振興会」として全国各地で人と暮らし働く馬の技術指導・人馬育成等を行なっています。

—— はじめに、一般社団法人遠野馬搬振興会の取り組みについてお聞かせください。

岩間さん(以下、岩間) 遠野はもともと、馬を使って山から木を運ぶ「馬搬」がとても盛んな地域でした。昭和の中頃までは40人以上の馬方がいましたが、現在は僕のみとなりました。このままでは馬搬技術や文化が途絶えてしまうことに危機感を感じ、2010年に任意団体である遠野馬搬振興会にて活動を開始しました。林業といえば重機を使うイメージをされる方が多いかもしれませんが、馬は重機ではなかなか入っていけないような狭く険しい山を通ることができるので、重機用の道をつくる必要がなく、森林の地肌を必要以上に痛めることもありません。重機のように化石燃料を使ってCO2を排出することもないので、環境に優しい昔ながらの木材運搬技術として、この地域に続く知恵を次世代に伝えていけたらと思っています。僕自身は、2002年から地元・遠野市で仕事のひとつとして馬搬を行っています。

尾立さん(以下、尾立) 一般的にはあまり聞き慣れない言葉かもしれませんが、「馬搬」は地駄曳や土曳など、地域ごとに呼び方が異なり、かつては全国各地で行われていました。2010年に遠野で馬搬を生業としていたのは、岩間さんの師匠である菊池さんと見方さん、そして、全国で唯一の若手の技術継承者である岩間さんの3名のみとなりました。現在、師匠たちは80~90歳です。後世にこの技術を残していこうと、任意団体からスタートした取り組みは一般社団法人となり、人材と馬の育成を行っています。

馬搬は難しく、馬を扱う技術、飼育・調教の技術、山を歩く技術、林業の技術のすべてを習得する必要があるため、一人前と呼べるまで10年以上はかかります。また、一年を通して馬搬をやっているわけではなく、春と秋は馬を使って田畑を耕す「馬耕(ばこう)」も行っています。

日本はもともと、森林から木質バイオマスを中心とするエネルギーを得ながら循環型の暮らしを営んできました。それに付随して、里山では馬と人が身近な存在として暮らしていたんですね。山に入って薪や建材を切り出し、里で馬耕をするという生活は、東北だけの文化ではなく、日本各地で行われていました。弊会の研修では、技

術面のレクチャーに加えて、馬と人がともに生きてきた生活文化を学びます。

—— 農林業の機械化が進む一方で、馬搬・馬耕を学びたい方が増えていると伺いました。

尾立 日本の山は勾配が急で険しいのですが、山の頂上にも人工的に植林している痕跡があります。近年の木質バイオマスエネルギーの普及と活用促進を考えるなかで、課題に挙がっているのは、かつて植林した木を搬出できないこと。昔は馬搬が盛んだっただけですから、今のように馬方が減少するとは想定していなかったのだと思います。現在、全国各地では圃場整備が進み、平地で形の整った田畑が主です。ですが、棚田など不揃いな形状や斜面にある田畑は、そこで機械を動かす手間より、馬耕の方が作業効率が良いです。馬は草食動物なので馬耕をすれば雑草を食べてくれるし、馬糞は堆肥となるので、さらに循環型の農業が可能です。東日本大震災以降、エネルギー問題について関心がある若い方が増え、それと同時に馬搬・馬耕に興味を持たれる方も増えました。また、ホースセラピーなど多様な形で馬の利活用や馬との暮らしを考える方も少なからず増えたように思います。

現在は、馬搬・馬耕を通して発展途上国の支援にも携わっています。アフリカでは、未だ手作業の農業を行なっている小農が数多くいます。彼らが機械を購入するのは経済的にも難しい現状ですが、畜力を使った農業へ移行することで耕作面積は飛躍的に拡大します。また、世界情勢の変化により肥料価格は大変高騰しており、途上国の農業にも打撃を与えています。そのため、馬やロバ、牛など畜力の活用は重要であると思います。弊社でも、セネガルにおける現地での技術指導や、アフリカからの留学生に日本の圃場で技術指導を行っています。

—— そもそも、岩間さんはなぜ馬搬に興味を持たれたのでしょうか。

岩間 もともとは「おいしいお米が食べたい」という気持ちからスタートしました。20歳の頃に、お米をいちばんおいしく食べる方法を調べたところ「将太の寿司」という漫画で「蒸しかまど」と「炭」を使ってお米を炊くシーンがありました。祖父に聞いてみると「うちにもかまどと炭窯はあるよ」と教えてくれて、20年前までは近隣で炭焼きもやっていたので、まずはそこからはじめることにしました。炭焼きのためには檜木が必要で、どうやって木を運び出すかを考え「そうだ、馬がいる!」とひらめいたんです。

小さい頃から馬は身近な存在でしたし、高校生の頃に乗馬をはじめて以来、馬術競技の選手としてオリンピックに出場することを夢見ていました。なので、はじめから馬搬や馬耕をやろうと思っていたわけではなかったんですね。

同時に建築にも興味があったので、高校卒業後は東京で建築の専門学校に通いながら土日は乗馬クラブに通って馬術の練習をし

ていました。どちらの道に進もうか考えたのち、乗馬クラブへの就職を選び、2年間働きました。その後、自身の馬を育てたいと思い遠野へ戻ることになりました。実家の近所には「遠野馬の里」という施設があり、そこで働きながら自身の馬の生産を手かけ、師匠である菊池さん、見方さんとの出会いから、馬搬の存在を知りました。まずはやってみたい!という気持ちが強かったですね。

—— そこからどのように馬搬を職業にされていったのでしょうか。

岩間 技術を習得してすぐに、言い値でいいから森から木を切り出してほしいと依頼がありました。その頃は林業の知識がなかったので、相場と比べると提示した金額は0がひとつ足りなかったみたいです(笑)。仕事にしていくなかで予定はなかったのですが、思っていた以上にお金になることがわかりました。

農業もはじめから馬耕でやっていたわけではなく、トラクターを使っていました。2011年にイギリスを訪れた際、「ホースファーマー」と呼ばれる方々が馬を使って農業をされている光景を見て馬耕に興味を持ったのがきっかけですね。その後フランスを訪れると、おいしい葡萄をつくるために葡萄畑でも馬が活躍していることを知りました。もしかすると、日本でも馬耕を見直していくことが新たな価値を創造するのではないかと思います。馬耕でお米や酒米をつくりはじめました。最近は無農薬の酒米をつかって日本酒造りを行なっています。

ブランディングだけが目的ではなく、馬耕は土壌にとっても大切な役割を果たしています。トラクターとは違って土を細かくすぎないため、土壌転換がきちんとできて収量を増やせます。現代の農業においてもメリットがあるのですが、誰もその良さを正確に伝えてきませんでした。馬の食料は植物なので持続可能な当農が可能ですし、里山に馬がいることは風景としても絵になるので観光面でも新たな取り組みができていくのではないのでしょうか。多方面から職業と結びつけていくことで、田舎に来て動物たちと仕事をすることが若い方々の新たなキャリアになる未来があるとおもしろく感じています。

—— 世界各国の農業の現場で馬が活躍しているのは興味深いです。

岩間 昨年9月に、フランスで開催された「ルート・ドゥ・ポワソン (La Rout du Poisson: 魚の道)」という馬車レースに出場しました。かつて魚が運ばれたドーバー海峡の港からパリをつなぐ街道を馬車で走り、24時間以内に魚を届けるレースです。通常は、パリへの道中で馬を

交代させるので、おおよそ20頭の馬を用意してチームを組む必要があるのですが、今回は特別招待でパリ市内での最終レース区間を日本代表団として2頭立ての馬車で出場させていただきました。大会の目的は、かつてのように馬とともにある持続可能な伝統文化、ライフスタイルを現代に取り入れよう!というメッセージを伝えること。

尾立 次回のレースは2024年に開催予定です。パリ市は環境政策の一環で車の乗り入れを規制することが決まっています。オリンピック開催時にそのモデルを見せたいとの計画も進んでいるようです。すでにル・マンの街中では馬車を使って資源ごみの収集なども行っています。化石燃料を使わない生活を考えたときに、同大会のように環境配慮の観点だけでなく、乗馬の技術や文化を守ること、観光として楽しむ要素、魅力的なまちづくりなどいくつかの領域を意識することが大切ですね。

そもそも、岩間さんがこのレースに出場できたのは、チャールズ国王主催の「英国馬搬選手権」で2011年に岩間さんが優勝していたから。欧米で岩間さんの技術の高さは認知されており、日本代表として参加の打診をいただきました。

岩間 日頃、勾配が急で危険も多い山で馬搬を行っているのですが、日本の馬方は知見もあるし、経験値も高いと感じました。普段山に入って黙々と馬搬をしていても誰も見ていないし、誰も褒めてはくれないのですが、競技ではたくさん拍手がもらえるのでモチベーションを高めるためにもいい機会だと感じました(笑)。次回出場した際は、チャールズ国王に馬耕でつくった日本酒を献上したいです。

—— 最後に、岩間さんがこれからチャレンジしたいことをお聞かせください。

岩間 馬は音声を聞き分けることができ、状況判断ができるとても賢い動物です。みなさんご存知の「絆」という漢字は、人と馬が手綱でつながっている様子がその語源。僕たちも山のなかで本当に危ないと思うところは指示を出さず、自分たちの絆を信じて馬に判断を委ねるようにしています。

もちろん、文化や技術の継承は大切ですが、馬搬はこれからエンターテインメントにもなり得ると思っています。(一社)馬搬振興会では、少し前の日本で当たり前の風景だった“馬と人のつながり”を見直さきっかけをつくっていききたいです。

#### Profile

##### いわまたかし

1978年生まれ、岩手県遠野市出身。馬搬馬方/一般社団法人馬搬振興会代表理事。高校卒業後、建築家を目指し東京にある建築専門学校に入学。卒業後は東京の乗馬クラブに勤務。遠野にUターン後、乗用馬の繁殖・調教を行う傍ら農林業に携わる。20歳頃から馬搬に興味を持ち、2名のベテラン馬方に師事し、技術を習得した。2016年に一般社団法人馬搬振興会を設立。農林業に従事しながら、馬搬文化と技術の継承、宣伝、普及などを目的として活動している。2020年に馬搬・馬耕の技術会社である株式会社三馬力社を設立。馬耕で酒米をつくり日本酒を販売するなど馬とともに働く場の創出を行なっている。

##### おだちあいこ

大阪府堺市生まれ。国内バイオマスエネルギー調査のなかで岩間敬氏と出会い、共同で一般社団法人馬搬振興会を設立。一般社団法人馬搬振興会理事、株式会社三馬力社取締役。バイオマスエネルギーと分散型社会、気候変動適応に関わる研究・事業に従事。主に日本植物燃料株式会社取締役としてアフリカを拠点とする事業を行っている。高校までを京都で過ごす。青山学院大学大学院 経営学修士。







# Kyoto

面積	4,612km <sup>2</sup>
人口	2,537,860人(2023年3月時点)
特産品	京野菜、宇治茶、松茸、京焼・清水焼、西陣織 など
名所	伏見稲荷大社、天橋立、清水寺、二条城 など
産業	製造業、観光、伝統工芸、ライフサイエンス など



京都





# HOSOO architecture

細尾直久 さん

建築設計事務所 HOSOO architecture 代表

建築をある種の「織物」として捉え、左官や鍛冶、大工、箔貼りといった個々の専門技術を持つ職人達と直接向き合う「HOSOO architecture」。2015年に細尾直久氏が設立して以来、工芸技術がそれぞれに持つ個性や、素材がもつ本来の魅力が引き出される空間設計を手がけてきました。構造から設備、インテリア、家具に至るまで、様々な職人の専門性を重ね合わせ、人の暮らしを豊かにするデザインが「総合芸術」であると考え、大量生産・大量消費を伴う20世紀型の資本主義社会において、石やタイル、金属、コンクリートといった多様な素材を扱いながら、効率や生産性だけを求めない建築のスタイルを実現しています。

—— HOSOO architectureが手がける建築と、細尾さんのルーツにある家業・織物。伝統や歴史とどのように向き合って、どんなエッセンスを取り入れられているのかを伺いたいです。

細尾 はじめにお伝えしたいのは「テクスチャー」という単語の語源は、“織物の織り方”に由来するという事です。僕自身が携わっている「建築」をラディカルに考え直すことは、同時に「織物」に立ち戻って考え直すことでもあると思っています。日々「建築」と「織物」の関係性を意識しながらものづくりをしています。

「伝統」に対する取り組み方はふたつあると思うんですね。ひとつは、伝統がもつ「形式」と呼ばれるものを保ちながら状況に応じて微調整をし、少しずつ変えていくやり方。当然、これは重要なことだと思っています。もうひとつは、あえて「形式」というブラックボックスを開けてしまっ、回路を組み替えることでゼロベースで新しいものづくりをしていくやり方です。

例えば、「数寄屋建築」と呼ばれる建築物があることはみなさんご存知だと思います。500年以上歴史のある数寄屋造が、昭和の時代に日本人のなかで再解釈されました。電灯がで、世の中がどんどん便利になり、人々の暮らしが目に見えて変わったタイミングだと思うのですが、西洋的な文化を取り入れながらも、やっぱり日本建築らしさはどこかに残したいと思い、吉田五十八をはじめとした当時の建築家は新しい数寄屋建築のつくり方を生み出していったのではないかと思います。

僕自身、「伝統建築」をやっているという意識はあまり持っていないのですが、現代においてどれだけ普遍的な仕事ができるかを考えています。

—— 現在、HOSOO architectureで手がけられている建築物で、ある意味手間のかかる非効率な技工を積極的に扱われている理由はあるのでしょうか。

細尾 先ほどご覧いただいた版築の壁はつくるのがとても大変なんです。職人さんの手仕事で、工期も読めずにトラブルは続出(笑)。けれど、そうしたなかで、職人さん一人ひとりの個性と向き合っ、対話して、時には喧嘩もして。みんな“いいものをつくりたい”という

一心でやっていますし、だからこそ完成した時に自然と愛着が湧いてくる。「壁」ひとつをとっても、こうしたストーリーが盛り込まれているんですけど、異なる視点から考えるととても非効率なやり方を選択していると思います。ただ、僕自身は効率的な材料を扱うことを否定しているわけではありません。

先日、東京大学の建築史家である加藤耕一さんがいらっしゃり、対談をする機会がありました。そこで印象的だったのが、「維持する」「保全する」という意味を持つ「maintain」という言葉。語源は、イタリア語で「手」を意味する「mano」からきていて、「手で握る」「手で触って手入れをする」という意味があるそうです。ものを大切に手入れしていくことで維持され、次の世代に渡っていく。手をかけたものはその分愛着が湧いてくるし、簡単には壊れません。効率化を求めると、つくっては壊し、つくっては壊しを繰り返すことになるのですが、倫理的にどうなの？と思うこともあります。100年以上前に僕たち日本人がもっていた感覚や態度が、これから先進的な行いになっていくと思っていて、一見、非効率とも思われる材料をあえて使っています。

—— “経年劣化をポジティブに捉えよう”みたいなことは、ともすれば現在の建設業界では嫌がられそうな工法だとも感じられます。

細尾 まず、なぜ劣化していくことを良しとしたかということ、僕たち日本人は「寂び」のように朽ち果てていくものに美を見出す感覚があったと思うんです。茶人・千利休が大成したものかもしれませんが、日本人の美意識のなかにそれがあるとすれば、それもある種の伝統ですよね。今回見学いただいた「HOSOO GALLERY」の外壁では、年を重ねることの価値を伝えたいと思いました。「何かあったときにどうするんだ」みたいな風潮が、「経年」が価値になることを妨げてきたように思っていて、それを取っ払いたい気持ちが強かったです。素材の癖や変化をあえて可視化したことで、その辺りを魅せていきたいと思いました。

こうした僕たちの提案について、職人さんは案外受け入れてくれたんですね。やると決まったら、やっぱり恥ずかしい仕事はしたくないから一生懸命やる。ただ、建設会社の監督さんには考え直してほしいと言われることもあり、最終的に設計者の僕とクライアントが「問題が起きてクレームは言いません」という主旨の念書に押印しました。

「経年」に対するクライアントの理解がないとできない仕事でしたが、そうしてつくられた「HOSOO GALLERY」は、施工当初よりだんだん色が抜けてきて、ある程度落ち着いた風合いになってきたと思います。

—— そうした人の手がかる技術を使っていくことで、ご自身のアイデンティティや表現の広がりについて影響はありますか。

細尾 外国の方の反応は特にいいですね。なかには、「ここで働き

たい」と事務所宛にポートフォリオや履歴書を送ってくる方もいるのですが、日本語が話せないと現場ではやっていけないのでお断りしている状態です。職人さんの伝統的な技術とともにある建築をつくっていくことは僕らのためではあるんですけど、町家や数寄屋、社寺の修繕だけではなく現代建築の間口をつくっていくことで、職人さんにとっても仕事の幅が広がるきっかけになったら嬉しいです。僕たちの「空間設計」という仕事は華やかに見える要素も多いので、職人さんの技術にも注目してもらいたいです。

それから、みなさんは「織屋(おりやさん)ってご存知でしょうか。西陣織の制作の行程は分業体制になっていて、さまざまな専門職の方がいらっしゃるんですね。それぞれが自営業でやっているの上下関係ではなく、横のつながりでチームをつくり、それで織物をつくっていく。織屋さんは、企画立案をして各所と連絡を取り、ディレクションをしていくような役割です。建築業界では、どれだけ職人さんに専門性や技術があってもパワーバランス的に発注元からピラミット型の構造になりやすいところに課題を感じています。織物業界のようにフラットな関係性のもので仕事をしていくことはできないか、ということは常に考えていますね。

—— 細尾さんが二十歳前後ぐらいの頃、建築家になるためにどのように意思決定をして今に至るのかお聞かせください。

細尾 僕、二十歳のときは二浪目だったんです。高校までは進学校に通っていたのですが、勉学を放棄して(笑)、予備校にも通わずブラブラしていたので全然いい学生ではありませんでした。ただ、その頃にぼんやりと「自分にはどんな興味や得意があるのか」を考えはじめた。美術はそれなりに得意で、社会的なこと・経済的な事象にも興味がある。けれど、どこに進みたいかわからなくて。しばらく考えて、そうした関心と職業が結びついたのが「建築家」でした。芸術的要素を持ち合わせながらも、クライアントへのプレゼンテーションや政治的な動きにも左右される。加えて、現場で職人歴の長い方々はなかなか迫りもありますし、やりとりも一筋縄ではいきません。そういった状況であってもこうして仕事ができきたのは、やっ

ぱりさまざまなものが結びついて生まれていく「建築」がおもしろいと思ったから。それはいま振り返っても、期待していた通りでした。

—— 進路を考えるプロセスのなかで建築を選ばれたんですね。そのほか視点を広げるためにやっていったことはありますか。

細尾 近畿大学の建築学科に進学したあと、建築家になるために日本の大学院へ行くのか、海外へ行くのかを考えるようになりました。卒業後の就職先を考えたときに、違う世界へ行って、異なる色を見てみたいという思いが強くなり、イタリアへ渡ることになりました。狭い意味での建築のつくり方は当然違うのですが、観光地や有名建築を訪れるだけでは知ることのできない、彼らの振る舞いの奥にあるような、無意識のうちに思わず出てしまう文化的な行動を知ることができたのは大きかったです。異なる文化に触れ、ある種の外国人として京都に戻ってくると、普段だと見過ごしてしまうようなところにある普遍的な良さに気づくことができたと思います。

—— 最後に、細尾さんはどのようにご自身ならではの「視点」や「感性」を磨いてこられたか、そのヒントがあればお願いします。

細尾 いい答え方ができるかわからないんですけど、日頃感じる「違和感」ってあるじゃないですか。人と会ったときに相手が予測していなかった反応をしたときとか、嫌な思いとか、突き放されたような感覚が生まれますよね。すーっときれいに通過していくものではなくて、なんか心に嫌な引っ掛かりがある瞬間。そういうところに、考えるヒントや深掘りする要素があるのではないかと考えています。また、僕たちには、日常的に「ジャンル」が存在するじゃないですか。カテゴライズされ、限られた領域のなかでやっている強みも確実にあるんですけど、僕はその境界線を少しずらすといいクリエイションが生まれると思っているんですね。異なる領域にあるものの本質を組み合わせることで、思いつけない何かが生まれていく。僕自身が建築をやりながら織物や音楽のことを考えるのも、そういうことを意識してやっているからだと思います。



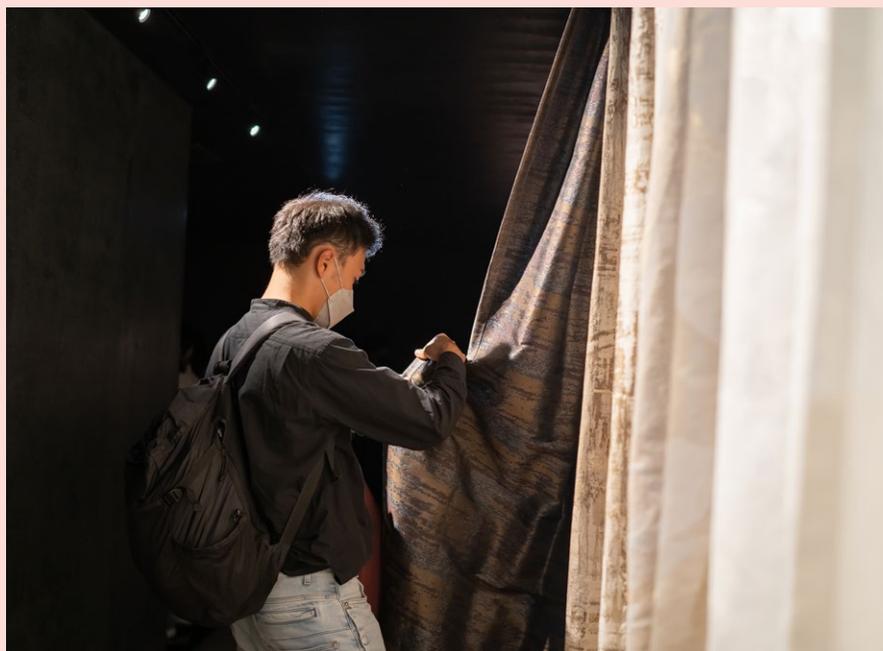
Profile

ほそお・なおひさ

1981年ミラノ生まれ、京都出身。洛星高等学校卒業。近畿大学国際人文科学研究所で柄谷行人民、岡崎乾二郎氏に師事しながら、理工学部建築学科卒業。ミラノ工科大学留学を経て、David Chipperfield Architectsに勤務。イタリアから日本へ帰国後、2015年京都にてHOSO architectureを設立。一級建築士。



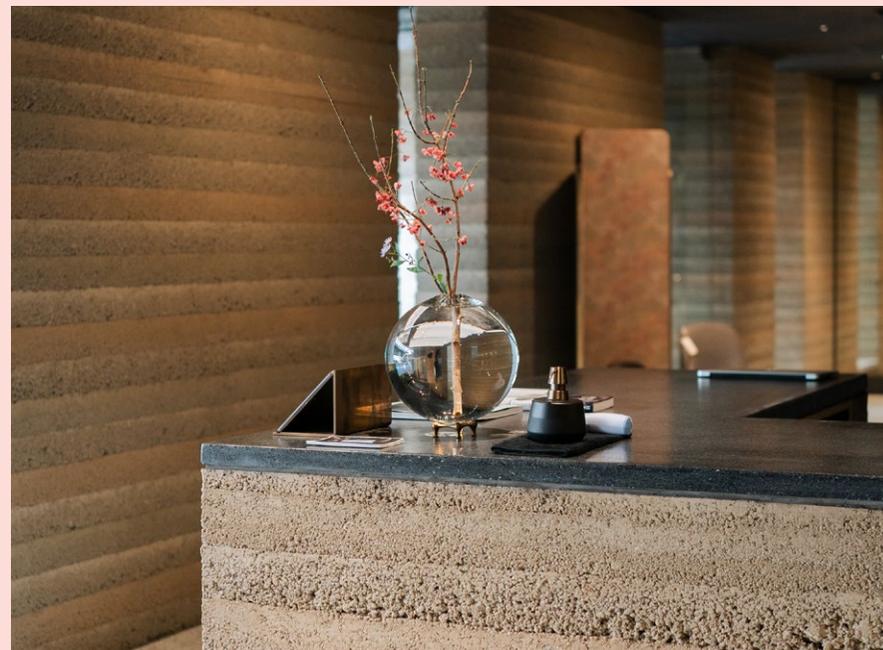
版築や左官などの伝統的な技法を取り入れ、経年の美を表現した外観。



2階のアートギャラリーでは建築とファッションを題材とした企画展が開催。

2019年9月に西陣織の老舗「細尾」が運営するアートギャラリーとして設立された「HOSOO GALLERY」。黒漆喰と3mm幅の金箔で仕上げられた外壁が特徴の建物は、もともと5階建てだった築約50年の本社を改修し、1階には旗艦店「HOSOO FLAGSHIP STORE」が併設されています。

“工芸が時代をつなぐ。”をコンセプトに、設計は「HOSOO architecture」と「TT Architects」の協働により実施。伝統的に取り入れられてきた素材と細部の質感や表情を通して、訪れる人々の感覚を豊かにする建築へと変身を遂げました。



人の手をかけることで、落ち着きや愛着が生まれる空間になる。



細尾の旗艦店「HOSOO FLAGSHIP STORE」には様々な商品が並ぶ。

ギャラリーでは、古来より人々の生活の身近なところに存在していた「布」を人間の美意識を表現するための最古のメディアムと捉え、幅広い専門家とのコラボレーションを通して、アートやデザイン、工芸、サイエンスなど、多角的な視点から染織を扱う企画展示を中心に開催しています。

多様性が求められる時代において、文化や未来の社会を創造する手立てとして、1688年から続く家業とともに「美とは何か」「人間とは何か」といった根源的な問いを追求しています。



版木に色をのせ、その上に紙をのせて模様を摺る。



明治16年に彫られた「東大寺」と呼ばれる模様。根引き松と松葉に蝙蝠が飛んでいる様子が描かれている。

1902年に表具師(西村高緑堂)として開業した「株式会社丸二(まるに)」。1946年に材料卸に事業転換し、襖建具・表具(屏風、掛軸、額装等)やインテリア材料の卸業を営んできました。

以前から取引をしていた京都の伝統工芸品「京からかみ」において、自社内に新たに工房を構え、寺社・茶室の襖紙や壁紙として、あるいは現代のインテリアにフィットする柄や色を用いた壁紙や障子、照明などの素材として製作・販売・工事施工を行っています。



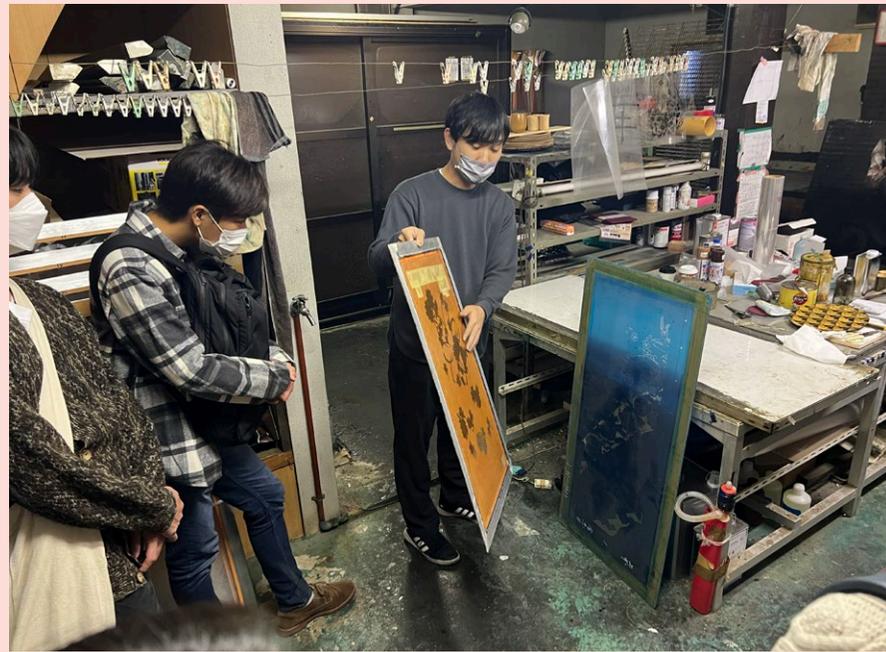
つなぎ目がわからないように上下左右の柄を合わせながら摺り上げていく。



丸二では、300枚以上の版木を保有している。

遣唐使時代に伝来した唐紙は、平安時代になると希少な輸入品に代わって京都で和製唐紙が生産されるようになりました。やがて貴族たちが詩や和歌を書き、写経をする料紙として愛用した唐紙の中に文様を施したものが出てきました。「紋唐紙」と呼ばれるもので、襖紙として使用される唐紙は、この紋唐紙が原型となっています。鳥ノ子紙に雲母や絵具を使った文様は、公家好み・寺社好み・茶方好み・町屋好みなど範囲が広く、現在にも通ずる洗練された美しさ特徴です。

同社では、1000年以上の歴史を持つ唐紙を職人による技術で受け継ぎ、一枚一枚丁寧に摺り上げています。



型友禪で培った技術や経験をもとに新しい技術を取り入れ、表現の幅を拡大。



着物用に手で描かれた下絵。

明治時代から本格的にはじまるとされる京友禪の染色方法のひとつ「型友禪」。京都市右京区に工房を構える「三彩(さんさい)工房株式会社」は、昭和初期に京都・大宮で活躍した伊藤氏から、図案に従って小刀や丸錐等の道具を使い手で彫っていく「切り型」の技術を継承し、1994年に創業して以来四代に渡って型の制作を手がけてきました。

この型は染め柄の「版」を意味しており、同社では摺り刷毛で染料を摺りこんで染める「摺技法」で使う型づくりが基本になっています。現在は、シルクスクリーン製版の導入やPCによる印刷用の着物データ制作、型友禪のデザイ



シルクスクリーンの版と作業場。



他社から譲り受けた古い型紙。

ンを活かしたレーザー加工事業を展開するなど、これまで着物の染めに多く用いられてきた伝統を受け継ぐと同時に、新たなテクノロジーを導入しながら独自の表現を行っています。

また、次世代が京都につづく文化を土台にチャレンジしていけるよう、京友禪から派生・多角化した技術をもとに、自社ブランドによる商品開発を開始し、レーザー加工技術を用いて京友禪柄を施した木工の食器やインテリア製品「Sansai」の製造・販売などにも力を入れています。



機械で器が作られる現代で、人からできる器とは何かを探究する高島氏。



中国伝来の細やかな模様表現と鮮やかな発色が特徴。

陶磁器産地として知られている東山・日吉地域で1943年に創業し、三代に渡って京焼を手がけてきた「洗春(うしゅん)窯」。手描き友禅の糊置き工程のように、粘土をペースト状に溶いたものをアイシングクッキーの要領で袋から絞り出して描画する「いっちゃん」と呼ばれる絵付け技法を用います。中国から伝来した通り、線に沿って色釉を挿し、低温で焼成する。細やかな文様表現と、鮮やかな発色が印象的な「交趾(こうち)」と呼ばれる釉薬によってつくられる器は、茶道具から日常食器まで幅広いシーンで使われています。

焼き物は通常、産地の特色が色濃く表れますが、京焼・清水焼に限っては特色がないのが特色のひとつといわれて



整形の際に使用する石膏型。



工房では現在4名が働いている。

います。限られたなかで自己表現をしていく焼き物とも言えるかもしれません。

伝統工芸士・高島慎一さんは26歳で家業に入り、「人が変われば作品も変わらなければならない」という信条のもと、京焼のなかで受け継がれてきた技工をベースに、近年は新たに七宝紋様を施したり、照明器具やアートパネル、ルームサインや手洗い器、タイルなどの建築分野の商品開発も手がけたりしています。工房では、湯呑みや茶碗の絵付け体験も可能です。



「宇治白川産抹茶さみどり」で上質な抹茶の旨味を体験。



スモークサーモンには、軽い酸味のあるロゼワインのようなティーをペアリング。

2014年、祇園にてカウンター8席のフランス料理店「MAVO ∞ (マヴォ インフィニティ)」を開業したオーナーシェフ・西村勉氏が考案した「ティーペアリング®」。同店のペアリングコースでは、宇治産の最高級の抹茶からはじまり、玄米茶やほうじ茶など、さまざまな日本のお茶に十種類以上のスパイスやドライフルーツを組み合わせたオリジナルのお茶がワイングラスに入れられ、七十二候にもとづいた料理とともに楽しめます。

西村氏は、「日本が世界に誇る茶文化を、国内外に広めたい」「同じ空間の中で、お酒が飲める人と飲めない人の距離をもっと縮めることはできないだろうか」という想いから、お茶とあらゆるジャンルの料理のペアリングによる味覚体



焙じ茶にダマスクローズ、ハイビスカス、アブリコット、クランベリーをブレンド。



日本茶を主軸にハーブやスパイス、フルーツなどボタニカル全般を用いた新感覚のノンアルコール飲料を開発。

験の可能性を探る研究開発チーム「Tea pairing lab」を立ち上げ、同ラボにおいてお茶の味わいや香味を分析し、独自のブレンドや抽出法で茶葉やハーブの素材のポテンシャルを引き出す技術開発、pH操作によって味覚のコントロールを行うなど、料理の味わいを高めるペアリングの研究を行ってきました。

また、考案した技術・ノウハウやプロトタイプ製品の試行を繰り返し、新しい飲料・味覚体験の構築、ならびに「嗜み」の創造を目指しています。





Tonka Beans

Star anise

Tumeric

Fennel

Pistachio

# Aomori

面積	9,645km <sup>2</sup>
人口	1,196,789人(2023年3月時点)
特産品	りんご、長芋、ニンニク、マクロ、いちご煮、津軽塗 など
名所	三内丸山遺跡、酸ヶ湯温泉、龍飛崎、白神山地 など
産業	農業、林業、水産業、エネルギー産業 など



青森





# Tsugaru Biomass Power

奈良進 さん

株式会社津軽バイオマスエナジー 取締役



2015年5月に設立され、青森県初の木質バイオマス発電所(平川発電所)を運営する「株式会社津軽バイオマスエナジー」。津軽地方の間伐材やりんごの栽培過程で発生する剪定枝・老木などから自社工場内で作る木質チップを燃料に発電。1日210～240tの燃料チップをつくり、年間では7.2～7.4万tの間伐材を利用。発電した電力は、主要株主である株式会社タケエイが100%出資して設立した小売電気事業者「株式会社タケエイでんき(本社:東京都港区)」を通じて市内の公共施設等に供給されており、エネルギーの地産地消に貢献しています。発電出力は、毎時約6,550kwで、稼働日数は330日。年間おおよそ1万4,000世帯分の電力を供給しています。

—— はじめに「津軽バイオマスエナジー」の事業内容についてお聞かせください。

奈良さん(以下、奈良) 弊社では、間伐材やりんごの老木、剪定した枝などを利用した「木質バイオマス」を用いて発電しています。発電の仕組みを紹介すると、木質バイオマスの燃焼時に発生する蒸気を活用して、タービンを回転させて電気をつくる流れです。材木の水分量を約6ヶ月かけて50%以下に乾燥させたのち、薄いチップ状に破碎します。チップをビスクケットのような形状にすることで発電量を最大限に引き出しています。

1日250tの燃料チップが必要になるので、供給はグループ会社「津軽バイオチップ株式会社」から行なっています。施設内には1,2haの貯木場が5箇所、チップを製造する機械が9台あるので、発電にどれだけの木材が必要になるのか想像していただけだと思います。一方、敷地内外での移動も多く、どうしてもトラックの運転には軽油が必要なので、持続可能性を考えた方法を見つけたいですね。現在の発電量は6,550kw/時で、自社施設内で消費する電力を除いた5,800kw/時を平川市内各地に送電しています。これは年間でおおよそ1万4,000世帯分の電力を供給できる量に値します。送電に関してはグループ会社が行っており、13校ある平川市内の小学校・中学校に向けて供給しています。5,800kw/時のうち3分の1は地元の公共施設、残りは電力会社に買電している状態ですね。現在、弊社では26名の社員が働いています。24時間ノンストップで発電をしている状態なので、21名が交代制で勤務をしています。新規事業の農業部門やグループ会社を含めて70名以上の雇用があります。

—— チップの原材料となる材木はどのように調達されているのでしょうか。

奈良 国有林の間伐材を使用しています。山に木を植える際はだいたい2メートル間隔で植えていき、大きくなると間伐していきます。4メートル間隔でさらに大きくなると、それらも間伐していきます。最初に密度を高める理由は、周りにあえてたくさん木を植えておくことで、他の木の邪魔にならないように真っ直ぐ太陽に向かって伸びてくれる

んですね。これは、日本で昔から行われてきた林業の知恵です。また、りんごの老木も活用しています。りんごの木は苗木の状態からおおよそ8年が経つと実をつけはじめ、徐々に収量が増えていきます。40年経つと収量が最大になり、50年経つと下がってきます。昔は切り出した老木を薪ストーブに使っていたのですが、現代は石油や電気ストーブが一般的なので、農家さんはみんなりんご畑の隅に積んでいたんですね。それが動物たちの住処となり、りんごを食べられてしまう被害が発生していました。現在はそれぞれに老木を持ち運んでいただくようにしています。

—— 行き場のない木材がたくさんあるんですね。

奈良 昔はりんご栽培時の支柱に間伐材を活用していたのですが、現在は軽いプラスチックに切り替わっています。私が市役所に勤めていた頃から、役目を終えた老木や間伐材を新たに使う方法がないか考えていたのですが、林野庁に問い合わせをしても用途が見つからない状態だったんです。

一時的な利用方法として、林道の脇に積んで置くことを提案されたのですが、そうすると大雨の際に丸太が転がってしまい、山にとっても私たちにとっても決まっていた方法とは言えませんでした。バイオマス発電の取り組みがはじまってからは、それらすべてがエネルギー源になりましたね。

実際に津軽エリアから集められる間伐材の量を調べると、6,550kw/時の発電ができる発電所を1.5倍分賄えることがわかりました。津軽は国有林が多く、事業者が春～秋に剪定・枝払したものを冬にまとめて降ろしています。

—— 発電した電気はどのくらいの価格帯で取引されるのでしょうか。

奈良 ヨーロッパに倣った国策として、バイオマス発電所をつくと大手電力会社が20年間は固定価格で電力を買ってくれる仕組みができました。弊社は早い段階で平川市役所から相談があり、公民連携で事業化を試みることになりました。この法律では、発電方法によって買取価格が変化します。例えば、太陽光発電だと1kwあたりの単価は10～11円で取引されています。

現在の買取価格は、風力発電であれば16円、海上の風力発電であれば26～36円、バイオマス発電になると国有林の間伐材は32円、民有林の間伐材だと24円と細かく定められており、私たちが発電する電力は風力や太陽光に比べて高い金額で取引されます。

—— 間伐材や老木のほかに検討されているバイオマス素材はありますか？

奈良 冬場の木質燃料は水分が多く気化熱として熱が奪われ定格出力がどうしても難しく、燃焼させるためにパームヤシの殻を5%使用しています。1日に換算すると10tになり、貨物船でCO2を大量に排出してわざわざ青森県まで運ぶことも再生エネルギー事業と

しては歯がゆい気持ちがあります。

現在、身近にある粗殻のなかに木と同じ「リグニン」という成分が入っていることを調べ、パームヤシの代わりに活用できないか考えているところです。実は、2017年までは粗殻もバイオマスの燃料として認められていたのですが、当時は誰からも活用されず、翌年度からはリストから外されてしまいました。再び認められるよう国にも相談をしているところです。

また、私たちはチップを燃やすので当然灰が出ます。1日に使用する燃料チップ250tあたりの灰はおおよそ700～800kg。産業廃棄物として近隣にある処理場に持って行かなければならず、年間900万円ほどの支出になります。現在、この灰をセメントの材料にすることができないか、弘前大学とともに商品開発を行っています。

それ以外にも、小さな発電所では発電プロセスによって失われてしまう熱も多く、発生させた熱のうち27%しか電気になりません。7割以上が捨てられてしまうのはもったいないので、その熱を活用してハウス栽培でトマトをつくったり、水を温めて床暖房に取り入れれたり、別の使い道がつかないか検討しています。それでも、現段階では排熱されるうちの3～5%しか使えていません。

—— 発電プロセスにおいてもさまざまな検討がなされているんですね。現在、奈良さんがエネルギー事業を通して感じていらっしゃる課題があれば教えてください。

奈良 産業革命以降、地球上の二酸化炭素はどんどん増えていますが、そもそも「地球が暑くなるとどんな問題が起こるの?」というシンプルな疑問を持たれる方もいらっしゃると思うんです。

気候変動の課題として、これまで想定したことがないような大雨が降るようになっていきますよね。50ミリ以上の激しい雨、局所的な土砂降りなどの回数が増えています。他にも、シベリアやアラスカ、カナダなどの氷河が溶けはじめ、海面上昇だけでなく永久凍土が溶け出すことによって現代社会には存在しないウイルスなども発見されています。なかなか日本にいるとピンとこない課題もありますが、だからみんな一生懸命CO<sub>2</sub>を減らしていこうとしているんです。

また、東日本大震災の翌年、日本各地にある原子力発電所の稼働がストップしましたよね。日本には発電の原料となるものが全くないわけですから、化石燃料を大量に輸入して北海道から沖縄まで発電していました。かろうじて稼働していた原子力発電以外は、

再生可能エネルギーで賄っていましたがその数値はおおよそ10%。そのうち9%はダムによる水力発電でした。

現在は太陽光発電が増えており、22%が再生可能エネルギーとなっていますが、それでも大半を占める72%はまだ化石燃料から電力をつくっている状態です。政府が出している方針では、2030年には化石燃料による発電を40%に抑え、原子力発電を21%、そして36%を再生可能エネルギーにしたいと考えているそうです。常に欧米諸国の発電状況もチェックしていますが、日本はかなり遅れていることがわかります。

—— そもそも、奈良さんはどのようにして「津軽バイオマスエナジー」に入社されたのでしょうか。

奈良 私はもともと平川市役所の職員で、企業誘致を担当していました。けれど、なかなか誘致が決まらず、先ほどお伝えした行き場のない材木の活用を考えたいと水質分析事業を行う会社に相談したんです。私が学生の頃に分析化学をやっていた関係で一緒に働かないかとオファーをいただいて。私自身も課題意識や関心の高い事業内容だったため、定年退職後にご一緒させていただくことにしました。

発電量は最初から十分に確保することができていたので、当時は市役所の職員として固定資産税が確保できれば市としての役割は果たせただろう……という気持ちだったのですが(笑)、現在は会社の取締役になってしまったものですから、考え方を変えていかなければいけない場面がたくさんありました。私は現在68歳になりますが、新規事業としてはじめた農業においても甘くない現実とたくさん向き合いました。

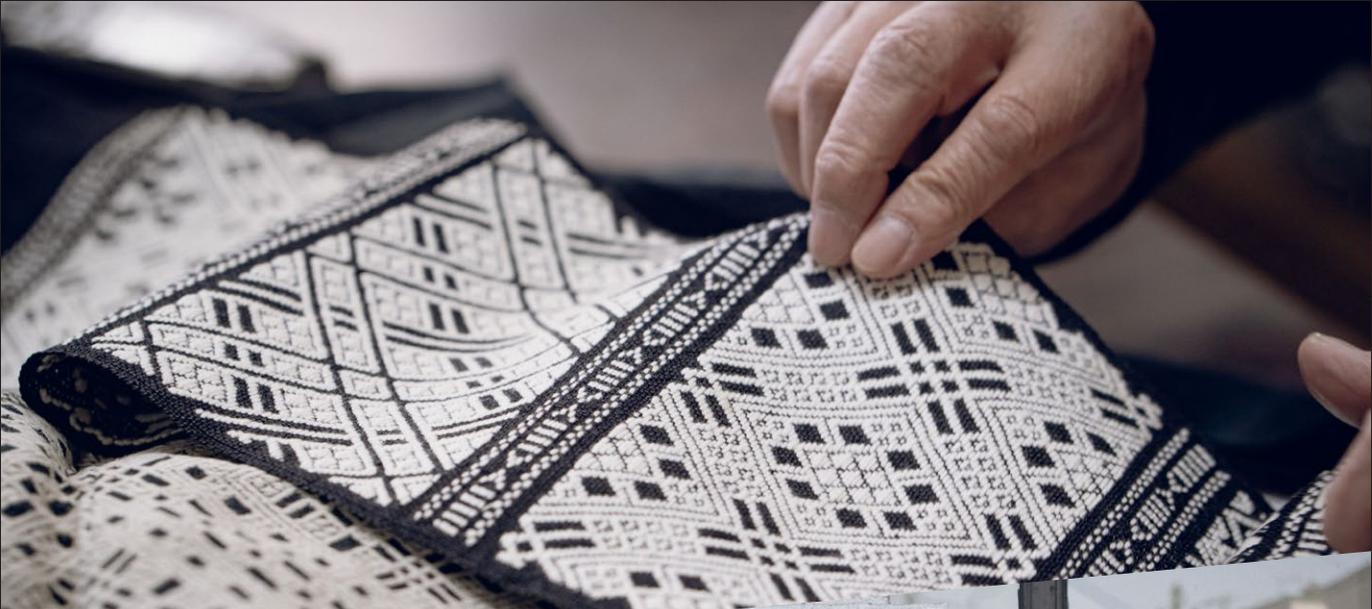
取締役に就任してからは、発電プロセスで排出してしまう二酸化炭素を吸収するための山を買いました。85haあれば可能になる計算で、材木も近隣で調達ができるので環境負荷を下げるができます。そのほかに、タービンで燃やした際の熱を利用して、ハウス栽培でトマトを育てています。肥料や水も極少量で行くと苗の生きる力を高めることができ、高糖のトマトとして甘く育ちます。通常だと600円/kgで流通しているところを、1,200～1,300円/kgで取引できそうで、来年には黒字化できるのではないかと考えています。こうして新たなビジネスを考えていくことは楽しいですね。



Profile

なら・すむ

1954年生まれ、青森県平川市出身。株式会社津軽バイオマスエナジー取締役。弘前大学理学部で分析化学を専攻し、卒業後は平川市合併前の平賀町役場に就職。主に農林・商工振興業務を担当した。2015年から水質分析はじめ計量証明事業を行う環境保全株式会社就職。2016年にグループ会社の株式会社津軽バイオマスエナジーに移籍し、2016～2022年まで代表取締役を務める。地球温暖化対策と脱炭素政策の必要性を見学者に訴えつつけている。



# Hirosaki Kogin Lab

成田貞治 さん & 千葉弘美 さん

有限会社弘前こぎん研究所 取締役会長 & 有限会社弘前こぎん研究所 代表取締役社長



1942年に創業した「有限会社弘前こぎん研究所」。青森県津軽地方の伝統工芸品「こぎん刺し」の研究、製品の製造・販売を中心に、民芸品や土産企画品の企画・卸などを手がけています。菱形で構築された美しい刺し子のパターンは、国内外で高く評価されている一方で、その歴史の発祥は江戸時代まで遡ります。当時、津軽の農民たちは麻の着物しか着ることが許されず、津軽の厳しくて長い冬を少しでも快適にやり過ごすために刺し子を施し、保温や補強の機能を伴って発展してきました。また、当社が入所する白亜の建物は、日本を代表する建築家・前川國男の処女作で、2021年に国の重要文化財に指定されました。

—— はじめに「津軽こぎん」とはどのような技術なのでしょうか。

成田さん(以下、成田) 「津軽こぎん」は、青森県津軽地方の伝統工芸品でおおよそ300年の歴史がある装飾技術です。現在は県の伝統工芸として認められていますが、もともとは麻しか着ることが許されなかった江戸時代初期に、生地を補強や保温を目的に刺し子を施したのがはじまりです。

当時の日本では、木綿の栽培が拡大していたのですが、津軽は寒冷地であるために綿花が育たず、自家栽培の麻糸で日々の衣類をまかなっていました。木綿の衣類を着ることができたのは、武士などの上流階級のみで、旧津軽藩下に置かれた農民たちは1724年の「農家儉約分限令」によって、絹や綿を着ることを禁じられてしまいました。麻は夏に適した生地なので、寒冷地で冬を越すのはとても厳しかったと思います。

その後、津軽藩が京都や江戸から仕入れた綿糸を使うようになり、綿糸を使用した織物は下級武士の妻たちの内職となりました。農民たちは、織物をつくる際に余った糸と農作物を物々交換し、麻生地に綿糸で刺し子をするようになりました。そこから麻生地に綿糸の組み合わせが一般的になりますが、本当に古いものは麻生地に麻糸で刺し子が施されているものもあります。

—— 厳しい環境下にもかかわらず、これらの美しい模様が発展していったのは驚きです。

成田 こぎん刺しは縦糸を数えて、1・3・5・7…と奇数目に刺していきます。基礎となる「モドコ」はパターンの総称で、津軽弁は最後に「こ」をつけることが多いので、「もとなる」「もと」と「こ」で「モドコ」と呼ばれています。花や豆、ちょうちょや猫、竹など、農民にとって身近にあったものがモチーフとなっています。

現在は、方眼紙の上に模様を起こした設計図を作成しますが、こぎん刺しが誕生した当時は、もちろん方眼紙は存在していません。あたまの中でイメージし、これだけの模様を刺していた女性たちはすごいなと改めて思います。それぞれの模様も誰か一人が先生となって広がったのではなく、刺し手同士が切磋琢磨しながら「隣の〇〇さんより素敵なお柄をつくりたい!」と技術を磨き、新しい

模様が次々と生まれていったそうで、全部で640種類以上あったと言われています。

また、こぎん刺しの別の特徴は、そもそもが大人の着物であったということ。麻は目が荒いから、子どもには木綿の古着などを着せていたそうです。昔の農家のあいだでは「子どもを食わせておくことはできるけれど、着せることができない」という話があったそうで、「衣食住」が私たちの生活の基本であることを改めて感じます。

—— 手がけた女性たちが自由かつ競争しながら創作をしていったんですね。

成田 そうですね。前述の通り、当時は設計図がなかったの、今ほど正確に刺しているわけではないですが、現在のように「デザイン」という概念が存在していなかった江戸時代にこうした技術が生まれていることが本当に驚きです。ランダムに刺していた可能性はありますが、完成品を見ると取りま良く整っていますよね。これらは、現代の私たちにはつくれない模様だと思っています。

着物一枚分を刺そうとすると、おおよそ一年から一年半はかかります。「刺しためる」という言葉が文献にも残っているので、おそらく農作業の合間に少しずつ刺していたのだと思います。また、これだけの手間をかけて完成したこぎん刺しは、最初から田植えの際に着られていたわけではなく、まずは晴れ着として着用され、だんだん汚れてくと部屋着になり、最後は野良着になっていきました。

—— こぎん刺しは「もったいない」「長く使いたい」という発想を含みながら、それが人々の美意識ともつながっていることがユニークです。

成田 こうした話をするすると柳宗悦の話が出てくるのですが、彼はこぎん刺しのことを「虐げられた美」と表現します。先ほどお伝えした「農家儉約分限令」のなかで、当時は素材や色など着用できる衣服に制限があり、津軽の人々はそうした制限のなかで自分たち自身のことを表現していました。

蝦夷や高山など、各地でも補強・保温を目的に刺し子文化が残っているのですが、布目を数える刺し子は津軽にしか存在しません。理由はわかりませんが、その違いを考えることはおもしろいです。例えば沖繩のように温かい地域で刺し子がないとしたら、津軽のような発展の仕方をしなかったのではないのでしょうか。地道に毎日一段ずつ、一年かけて刺していく。そういった生活の現れが津軽こぎんなのだと思います。

—— 伝統を引き継ぎながら、現在はどのように商品づくりをされているのでしょうか。

成田 現在は、伝統的な麻生地に綿糸の組み合わせと、昔から刺し継がれてきた菱形の模様を基本としながら商品づくりを行っています。きちんと売れる商品をつくり、商売として成り立たせていかな

いと、伝統は失われていきますから。先代である父がある程度売り先をつくっていて、それらを引き継ぎながら新しい販路開拓を行なっています。直近だと上野にある百貨店の僱事にも出店していました。私たちは常に伝統を預かっている感覚で仕事をしています。私がこの時代に預かったということは、次世代に伝える義務がありますよね。昨年、高校生の頃からアルバイトに来ていた娘が、正式に四代目に就任しました。彼女もキャリアとしては15年以上こぎん刺しを行なっています。

—— 成田さんはそもそも、なぜ研究所にいらしたのですか？

成田 実は、私自身はもともと東京で電気工事士の仕事をしていたので、はじめからこの仕事をしていただけではありません。父が二代目の所長を務めており、私が長男だったため1982年に引き継ぐことになりました。前職は男性ばかりの職場だったので、当初は女性ばかりの職場に馴染めず、周りにも務まらないと言われていたのですが、先代や刺し手の方々のお話を聞くうちにだんだん魅力がわかるようになりました。所長に就任して3年ほど経ってからは刺し方も覚え、自分自身でも商品づくりやレクチャーを行なっていました。

—— 伝統があるけれど消えていくものと、つづいていくものの違いはなんですか？

成田 一番大切なのはつづける人や組織にやる気があるかどうかです。実際に私たちが15年前は倒産の危機がありましたし、やる気があっても潰れるときは潰れてしまうものなので気持ちだけではもちろんいけないのですが、ただ、つづけていくとチャンスもありますし、近年ではさまざまな国で「ボロ」に注目が集まっていて、巡回展を行なっています。そうした入り口から新たに「津軽こぎん」を知っていただけているのは嬉しいことですね。

—— 先ほど成田さんから四代目に就任されたこと伺いました。弘美さんはどのようなきっかけでこぎん刺しをはじめられたのでしょうか？

弘美さん(以下、弘美) 高校生の頃、定時制の高校へ通いながら日中は研究所でアルバイトをしていました。最初は父に声をかけられてなんとなくはじめたのですが、刺し終えて仕上がったときの達成感が心地よく、だんだん夢中になっていきました。ただ、父には知らな

いうちに正社員にされてしまったんですけどね(笑)。

現在、刺し手さんは内職でお世話になっていて、おおよそ150名いらっしゃるのですが、やっぱり好きじゃないとつづかない仕事だと思います。みなさんも「こぎんが嫌い」と落ち着かない」と口々に言っていて、生活の一部のような存在です。

研究所から内職をお願いする際は、はじめての方だけでなく経験のある方にも講習を行います。現在、研究所ではパートさんを含めて9名が働いており、帯の一部は手織りの生地を使用しています。

—— 地域のみなさんにとって、こぎん刺しはどのようなものなのでしょうか？

弘美 弘前という土地柄からか、刺し手のみなさんも学校教育の過程で一度はこぎん刺しを体験したり、何かしらのかたちで「津軽こぎん」を知っている、触れているという方が多いです。卒業記念にこぎん刺しを用いたりするので、特別なものというよりは身近な存在なのではないかと思います。今こそ「伝統工芸」と呼ばれていますが、こぎん刺し自体はもともと野良着にルーツがあるので、実際は生活のため・生きるための技術として受け継がれてきました。刺し手の方々も一般の方が多く、地域のお母さんたちが内職として活躍してくれています。そういう姿が当たり前にあるので、家庭のなかでもこぎん刺しを見る機会が多いように思います。

もちろん、内職以外にも個人作家として活動される方や、家族のためにつづけている方もいらっしゃいます。こぎん刺しのキットが100均で売っている時代ですし、やっぱりみんなで作らないと文化は残っていかないですね。毎年ゴールデンウィークに「こぎんFES」というイベントを開催しているのですが、個人の方の参加者は年々増えています。

—— 最後に、これからの意気込みをお聞かせください。

弘美 先代や先輩が残してきたものを、次の世代に残していくことが一番の目標ですが、時代のニーズに合わせていかないと途絶えてしまう文化でもあるので、昔ながらの技術を活かしながら新しい模様も考えていきたいです。商品展開にも幅をつくり、お土産として手に取りやすいアイテムから高価格帯の帯などさまざまな方に手にとっていただける工夫をしています。最近はコラボレーションの打診を受けることが増えたので、新たなことにも挑戦していきたいです。



Profile

なりた・さだはる

1949年生まれ、青森県弘前市出身。父親の転勤で様々な土地へ。1969年東京配電工事株式会社就職。1979年に父(二代目所長)の要請により有限会社弘前こぎん研究所へ入所。3年後三代目に就任し、41年間のこぎん刺し継承等の業務を経て2023年取締役会長に就任、現在に至る。

ちば・ひろみ

1987年生まれ、青森県弘前市出身。夜間の定時制高校へ通いながらアルバイトとして有限会社弘前こぎん研究所へ入り、内職の方への対応や模様おこし、デザインを作成。2015年 専務取締役役に就任し、5年後青森県伝統工芸士に認定される。2023年 四代目に就任。現在に至る。



シャンパンのような繊細な口当たりが特徴のシードル「葉とらずりんご」。



自家製ブッラータチーズのクロスティーニ。ブッラータは、その日の予約分だけを手づくりで準備している。

2003年、オーナーシェフ・笹森通彰氏の地元弘前市にオープンしたイタリアン「OSTERIA ENOTECA DA SASINO（オステリアエノテカ ダ・サスィーノ）」。自給自足を目指し、同店の仕込みは自家菜園での種まきからはじまります。

イタリア人が心のなかに抱く“郷土愛”を意味する「Campanilismo（カンパニルイズモ=教会の鐘の音が届く所までが自分の人生のテリトリーという考え方）」を標榜し、自家製の野菜やハーブをはじめ、生産地や生産者の顔が見える距離から食材を仕入れることにこだわり、お店から車で30分以内にある生産者のもとから新鮮な食材を仕入れています。



軽く炙った陸奥湾の大イワシに、自家菜園のハーブやエディブルフラワーを添えた一品。野菜やハーブなどもその日に使う分のみを収穫している。



自家製ワイン「HIROSAKI MALVASIA」。イタリア原産の白ワイン品種で、日本ではサスィーノのみ製造している。

日本人の口にあうものを、と開業の翌年から自家製の生ハムをつくりはじめ、翌々年にはチーズも自家製に。弘前の食材を使った料理にあう弘前産のワインをつくらうと、2006年には岩木山の麓にある15aの畑でワイン用葡萄の植樹を開始しました。

2010年からは醸造をスタートし、葡萄の収穫期になるとスタッフ総出で葡萄畑に出向いて収穫から醸造までを自社内で手がけています。



大間産ウニと布海苔の冷製スパゲッティ。生の布海苔の潮の香りとウニの濃厚な味わいが特徴で、サシーノのスペシヤリテ。



大間産ピーツとトリュフのリゾット。しっかりとした甘苦さが特徴の大間産ピーツとトリュフを合わせ、冬の大地をイメージした一皿。

もともとコンピュータのプログラマーをめざして専門学校に通っていたという笹森氏は、当時アルバイトをしていたイタリア料理店でその魅力に引き込まれ、そのまま同店へ就職。3年間料理の基礎を学び、東京の一流店で3年働いた後、2001年から修業で単身イタリアへ。料理の修業と同時にイタリア語の習得にも励みます。料理人を目指してから10年以内にはシェフになる目標を立て、着々と歩みを進めていきました。

イタリアでは、ミシュラン二つ星(現在は一つ星)だったベネト州の農園レストラン「ドララダ」で働き、自家製チーズ製造や、鳩やヤギの解体を行っていたそう。身近なところにある食材の恵み、命をいただくあり様に感銘を受け、目指す



平川産四つ星いちごのメリンガータ。地元で生産された高糖度のいちごと青森カシスのカッサータをあわせたデザート。



レストランのオープンから20年。日々、料理を通して弘前の魅力を表現してきた笹森氏。

姿がイタリアにあると痛感した笹森氏。修業時から美味しい食材が揃う地元での独立にこだわり、笹森氏が祖母から譲り受けた実家の横にある畑では現在、野菜や果物、ハーブなどを無農薬で栽培しています。

ワイン用の葡萄畑も2.4haまで拡大し、現在はレストランで提供する食材の9割が青森県産です。料理だけでなく、シェフ自らの手で生産から手がける姿勢が多方面から評価されています。













Research Team

京都大学産官学連携本部

イノベーション マネジメント サイエンス起業・教育部

特定教授 木谷哲夫

研究員 中原有紀子

取材協力 (敬称略)

[岩手]

株式会社北三陸ファクトリー

株式会社門崎

気仙大工左官伝承館

とおの屋 要

一般社団法人馬搬振興会

—

[京都]

建築設計事務所 HOSOO architecture

HOSOO GALLERY

株式会社丸二

三彩工房株式会社

有限会社洗春陶苑

Tea Pairing Lab

—

[青森]

株式会社津軽バイオマスエナジー

有限会社弘前こぎん研究所

オステリアエノテカ ダ・サスイーノ

協力

株式会社のぞみ

京都府

発行元

京都大学産官学連携本部

イノベーション マネジメント サイエンス起業・教育部

〒606-8501 京都市左京区吉田本町

アーカイブブック制作チーム

田中英行 [Direction & Photo]

山根香 [Photo]

網島卓也 [Editorial Design]

並河杏奈 [Editor]

Qe to Hare Inc. [Production]

本事業は、JST研究成果展開事業 大学発新産業創出プログラム

(大学・エコシステム推進型 スタートアップ・エコシステム形成支援)により実施するものです。





京都大学  
KYOTO UNIVERSITY



KYOTO UNIVERSITY  
ENTREPRENEUR PLATFORM