



菊地孝一さん (左)
佐藤尚士さん (右)

『地域力』

をテーマにした特集の第2弾。本特集は『地域力』を「地域のさまざまな課題（防災、防犯、教育、育児、経済、にぎわいの創出などあらゆる分野）を自ら解決する力」「地域の総合力」と定義。紹介する取り組みや事例が、各方面へ派生する。他を刺激し影響を与える。そして、にかほの地域力が培われ高まっていく。そうした気運の高まりを願い、前向きな活動を応援します。

3月11日以降広報担当は、被災地でボランティアなどの活動をした、市民の情報を集めていました。そこに「被災した市民もいる」との情報を入手。にかほ市民が被災？どこで…？

被災地・仙台で営業する市民でした。営業していた飲食店内はメチャクチャになったが身体は無事で、おにぎりなどを連日炊き出したとのこと。その取材で、2人の青年（？）実業家と出会いました。

2人は、代々、市内で商売をしてきた家系の後継ぎ。地域で商売が立ち行かなくなるのでは？ヒトも力ネも外に向かう現状に危機感を抱き、地域を活性化したいと有志を募って始めた「秋田活性化株式会社（平成16年設立）」。当時、30代半ばの彼らが目指したものは、苦難の道から現在まで。その生きざまを紹介します。

一歩 前に踏み出してみないか？

秋田活性化(株)のことは、菊地が大体話してくれたでしょう。菊地と日景、私にとつて彼らとの出会いはとても大きなものだった。時々、ケンカや意見の衝突もありますが、1+1が3にも4にも、それ以上にもなり得る、同志と呼べる存在です。

私は代々酒屋を営む家に生まれ、学校を卒業し酒類メーカーに勤務した後、帰郷しました。いわゆるバブル経済の絶頂期をサラリーマン時代に経験しました。ほぼ毎日、接待と称して酒を飲み、美味しいものを食べ、ぜいたくをする。振り返ると異常な時代でしたが、それが普通だったのです。そのおかげで舌が肥えた。飲食業には役立つというかもしれません(笑)。

さて、帰郷した私はバブル後の不景気を経験します。さらに国の施策で規制緩和が推進され、個人商店主たちには厳しい冬の時代になります。自由な経済活動を促進し、新規参入などで新たな市場と競争が生まれ、より

菊地孝一さん (琴浦)

(秋田活性化(株)・専務取締役)
(株)なまはげ・代表取締役

「秋田活性化(株)」は名が表すとおり、秋田のいいものを外に向けて発信して、秋田を元気にするための会社です。

2003年、仁賀保町で開催された青年会議所の秋田プロジェクト大会。「秋田の真価探求」と題して、県内の各方面、様々な人間が集まりました。「秋田には商品になり得る素材がたくさんあるし、志を持つ人材もいる。埋もれたままにするのは、もったいない」と強く感じ、意気投合した同年齢の佐藤尚士、大館の日景賢悟と、3人で動き始めました。その後、秋田の活性化フォーラム開催をきっかけに計画案を作成。それを実行するための資金集めに、3人が県内を駆け回りました。

当時は、自分の商売がこの地域、ふるさとでやっていけるか、相当な危機感を持っていた。今でもそうです。にかほ・秋田で商売できれば、それに越したことはない。黙っていても難しいから行動を起こしたんです。

佐藤尚士さん (大町)

(秋田活性化(株)・取締役)
(株)なまはげ・取締役

秋田活性化(株)のことは、菊地が大体話してくれたでしょう。菊地と日景、私にとつて彼らとの出会いはとても大きなものだった。時々、ケンカや意見の衝突もありますが、1+1が3にも4にも、それ以上にもなり得る、同志と呼べる存在です。

私は代々酒屋を営む家に生まれ、学校を卒業し酒類メーカーに勤務した後、帰郷しました。いわゆるバブル経済の絶頂期をサラリーマン時代に経験しました。ほぼ毎日、接待と称して酒を飲み、美味しいものを食べ、ぜいたくをする。振り返ると異常な時代でしたが、それが普通だったのです。そのおかげで舌が肥えた。飲食業には役立つというかもしれません(笑)。

さて、帰郷した私はバブル後の不景気を経験します。さらに国の施策で規制緩和が推進され、個人商店主たちには厳しい冬の時代になります。自由な経済活動を促進し、新規参入などで新たな市場と競争が生まれ、より

にぎわいが無い地域に、人はやってこない。金も流れてこない。アピールして、アピールして、秋田へ人と金の流れをつくる。手始めに考えたことが、秋田をPRする民間のアンテナショップ(レストラン)を大都市東京につくる。それも地価日本一の銀座の一等地。ここを核として東京に秋田の商品を卸す。

「この話に乗りませんか？」賛同を得て有志(株主)85名、資本金7千万円余りが集まりました。今、簡単に言いましたが、大変なことでした。「夢を買ってくれ」とセールスして歩くようなもの。今、また同じことができるか？多分、難しいですね。少し年をとった(笑)。

事業のことを少し具体的に話すと、秋田活性化(株)は、秋田県内の優良食材を発掘して提案し、その受発注を主な業務とします。別会社(株)なまはげ)を同時に設立し、銀座でレストランを運営(平成16年3月)。その後、仙台店(18年)、銀座に2店目(23年)と店舗数を増やしています。

東京に居ながら秋田を感じてもらうため、内装などにも工夫

安く商品を買うこと、より良いサービスを受けられるようになった、と言う向きもあるでしょう。大資本に個々の商店では太刀打ちできない。ウチのような酒屋はそれまで、規制により守られてきたとも言えるわけですが、結果、地方の商店街はシャッター街となり、にぎわいは失われました。さびれたまちに魅力はない、若者はさらに都市部へと去ってしまいます。

強い危機感がありました。菊地もそう言いましたか？：そうでしょう。実は当時、私は他の業種に手を広げ、失敗もたくさんしました。その代わりに、どうすれば失敗するのかわかったような気がする。貴重な経験だったと思います。

私たちは商売人です。しかし、金をもうけることを目標にしていない。金もありません。資産、経済的な豊かさが、幸せの物指しになる訳ではない。百軒も店舗を持ち、正に成功者といわれるような人を知っていますが、孤独です。人とのつながりをもっていない。私自身も名刺にくっつか肩書きがつく人間ですが、日曜に息子たちの野球の試合を

をこらしています。純粋に秋田の素材、食材が評価されている、と手応えを感じています。

震災が起きた日には仙台にいました。店内にはモノが散らばり、足の踏み場もないありさま。店舗ビルは自家発電装置のおかげで電気が使え、ビルの中には600人ほどが避難したでしょう。その後のことは、記憶があまり定かでない。

すぐに店にある食材でおにぎり、弁当などを炊き出し。仙台へにかほを往復して物資を運搬。避難所でも炊き出し。おにぎり千個作っても一晩でなくなる。人間が一人でできることの限界も感じましたが、こうした活動には青年会議所のネットワークが活きました。

震災夜、外に出て仰ぎ見た仙台上空の満天の星空。周囲は真っ暗で、聞こえるのは自衛隊か、報道のヘリの音だけ。忘れられない光景です。人生観が変わった瞬間…。生きていれば何だっでできる。目の前のことを一杯やろうと。

観戦したり、審判をしたりする時間を大切にしている。そして、明日からまた頑張ろうという気持ちになる。

秋田には、まだ人とのつながりがあります。東京は余裕がない。東京の人間も部下にいます。ですが、いつも追い込まれている。たかさんのお客さんを相手にすると、そうならざるをえないのではありません。田舎の人間には分からない、別の喜び、幸せを感じているのかもしれない。

地域での商売のことをいうと、一人勝ちはありません。人口減で、少なくなる一方の客を独占できても、継続はできない。競争は確かに必要で、その相手は地元の若いヤツであってほしいと思う。そういう競争をして、継続する、にかほのにぎわいが生まれてほしい。

秋田活性化(株)を立ち上げるとき、親父は背中を押してくれた。「まず、やってみれ」と。今、自分より若い人間にも同じことを伝えたい。そして応援したい。何かを始めようとすると、足かせとなるものが以外に多いけれど、一歩前に足を踏み出せば何とかなるもんだよ！