

東和作戦会議会報 No.23

2021年 1月27日発行

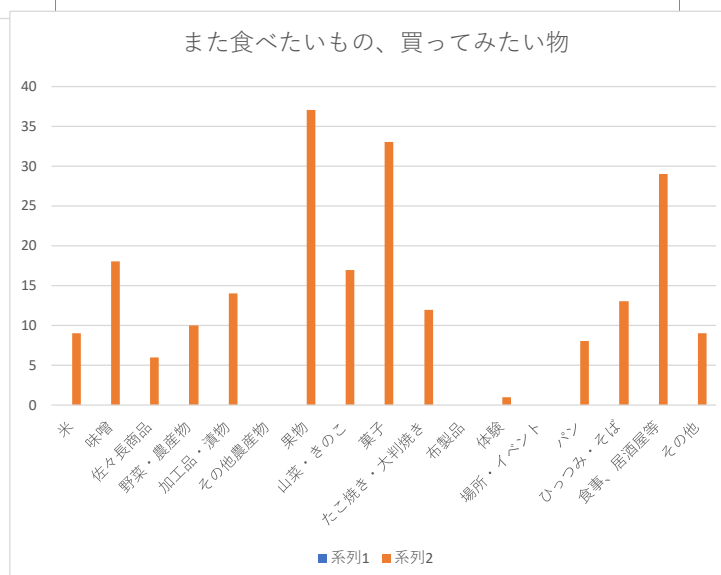
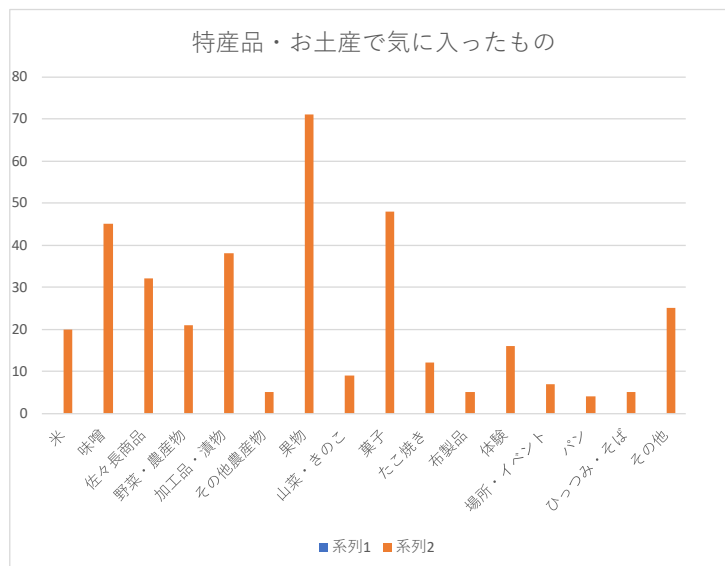
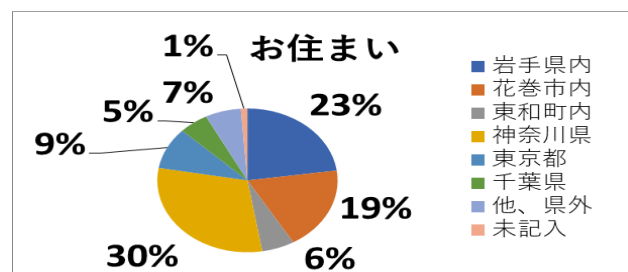
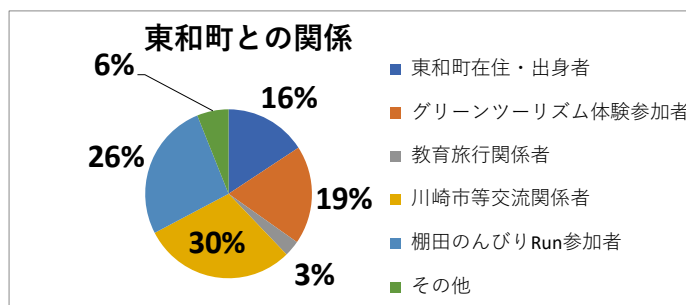
一般社団法人東和作戦会議広報担当

東和農旅調査事業部 事業の大詰めを迎える 幸せ創る女性農林漁業者育成事業

東和作戦会議では今年度、東和の来訪者に物的お土産に加え、景観・人・技を体感していただき、継続的な応援団を形成することを目的に調査事業部をたちあげ活動を行ってきました。

9月に298人を対象に実施した東和交流・訪問者アンケート調査では回答率約58%、171人から回答をいただき貴重なご意見を頂戴しました。

さらにこの結果を当社お土産品開発事業に繋げ、東和の魅力満載の「農旅セット」を試作販売。当初100個限定のところ107個の注文があり、12月お歳暮用として県内はじめ、熊本、大阪、東京、神奈川、千葉など全国に向けて発送しました。受け取られた方々から、感謝と今後の活動に向けての貴重なアドバイスを頂戴しました。



伝統の手わざ体験と地域食材を活かした料理の試食会実施 令和3年1月24日(日)13:00~19:00

事業部では、今年度コロナ感染症の影響で、他地域からの集客が望めなかったことから、これを足元を見つめなおす良い機会ととらえ、事業部員自らが、地元の技、食を体験しようと体験モニター活動を行いました。この活動には、事業部員ほか東和作戦会議関係者が参加。さらに「認定 NPO 法人遠野山・里・暮らしネットワーク」の菊池新一さん、田村隆雅さんをお招きし、広域連携についての提案をいただくことになりました。

《体験コース》

- 13:00 北限の和紙 紙漉き体験
成島和紙工芸館
- 15:00 伝統の技 さき織体験
浮田 さき織伝承館
- 16:30 地域食材料理試食
東晴山 孝和園



薄衣代表理事あいさつ
「あけましておめでとうございます。
事業も終盤を迎えました。昨年実施したアンケート調査に基づく「農旅セット」の販売は、まずまずの成果をあげました。指摘を受けた事柄は大いに今後に生かしていきたいと思います。今回は遠野から菊池会長、田村さんにおいでいただき感謝いたします。ご指導よろしく願います」



この日の参加者(高橋さん早退)

北限の和紙 紙漉き体験



北限の和紙を守り続けている青木一則さん

昔この地域では楮の栽培をする人、紙漉きをする人、完成品を売り歩く人などがいて産地を形成していましたが、時代とともに安価で手軽な西洋紙がもとめられるようになり、和紙工芸館だけが残りました。

10年前全国に300人いた和紙製造関係者は、現在120人程度に激減。このうち65歳以上の方は90%を超えました。ここ和紙工芸館の後継者も決まっていない状況です。さらに和紙作りに欠かせない道具類についても、製造できる職人がいなくなり、いまある道具類を修理しながら使うという現状で、先行きに多くの不安を抱えています。

簡単 色絵和紙の作り方

1枚1000円(税込)



原料の楮



1回の量は
これぐらい



漉き枠中央に置いた手のひらに、一気に流し落します



漉き枠の四隅に均等に原液がまわるようにゆっくり動かします。

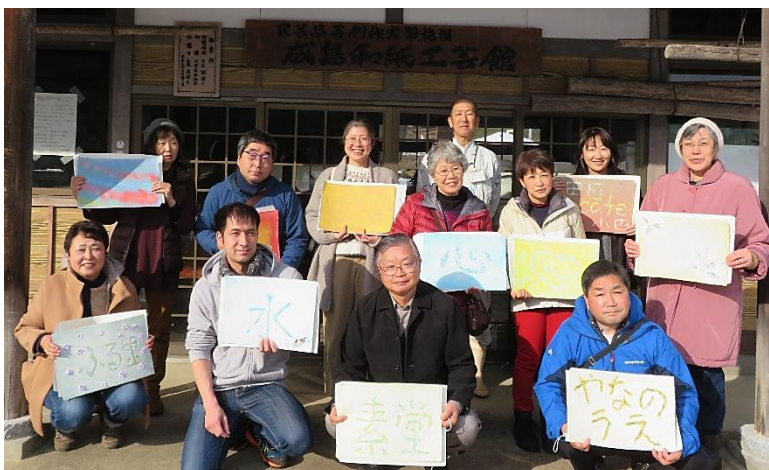


- ① 色を付けた七種類の和紙原液から好きな色を選びます。
- ② ボウルに色原液を取り、漉き枠に一気に流し込みます。
- ③ 字を書く場合は3回3層になるように流します(色3種類)
- ④ 下地の色が出るように丁寧に字を書いていきます。
- ⑤ 絵を描く場合は2回2層にし、ビーカーに色原液をとって少しずつ落とすように絵を描きます。

ほぼ1時間で完成！！

思いのこもった 2021年初春の作品

- 地元にながら、初めて体験。今度は孫たちと一緒にやってみたいです。
- 小学生の引率で来たときは、落ち着いてできなかった。今日は思う存分できて良かったです。
- 尺八をやっているの、雅号を描きました(素堂)
- 家からナンテンの葉を持参して漉いてみました満足。
- 春の猿ヶ石川の風景を描きたかったのですが、ちょっと失敗、また挑戦したい。
- うちの屋号です 玄関に飾ろうかな。



伝統の技 さき織体験



40 年前、嫁入りのときに持ってきた浴衣。さき織で新しい姿に生まれ変わります。

さき織伝承館 小田島英樹さん
花巻市観光協会の仕事をしながら伝承館の後継者として活躍中。

昔、機織り機は嫁入り道具のひとつでした。布は貴重品だったので古くなった布や端切れなども再生して使い切ったと聞いています。今で言うリユースですね。

織ってみましょう

- ① 織機の前に座ります。
- ② 踏木の上に両足をのせます。
- ③ セットしてある「たて糸」の間にシャトル(横糸)を右から左に通します。
- ④ 踏木を片足で踏んでたて糸を交差させます。
- ⑤ 箒わさを手前に 2 回トントンと力加減に気をつけて打ちます。

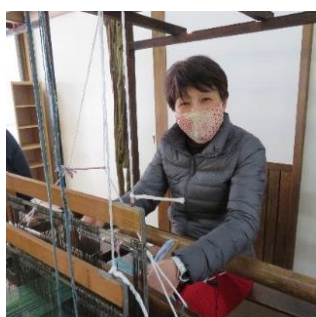
- ⑥ シャトル(横糸)を左から右に通し、踏みかえます。
 - ⑦ この動作を連続して行います。
- ※コースター2枚で料金は1,500円。1時間程度で完成です。

※たて糸のセッティングは、伝承館の方が行います

さき織作業の流れ

たて糸を用意
織るものの幅に合わせて、色・本数を決めて選び、糸の束になったものから、使用する全色まとめて糸巻に巻きとる。
糸巻の糸を機織り機のたて糸の場所にセットする。熟練になると一連の作業は40分程度。

よこ糸を用意
使わなくなった着物や布団皮など布を好みの幅(1cm程度)に裂いて長い1本のひもにする。そのひもをシャトルに巻き取る。
目安＝コースターの場合18回程度。
横糸が細いと薄く繊細なものに、太いとホームスパンのような柔らかな風合いになります。
たて糸と横糸の色のバランス、自分で選び取りながら全く予期せぬ仕上がりになるのが醍醐味。



ただいま 奮闘中



農旅膳お品書き

地域食材料理 試食・検討会



孝和園のご主人
多田孝年さん

地域の食材にこだわった料理を提供する食事処「孝和園」の若きあるじ。釣り堀も経営。釣り堀の鯉やヤマメ、ニジマスなどを調理して提供しています。

今回、地域の食材を活かした「東和農旅膳」の検討をするため、多田孝年さんにメニューの提案をしていただきました。今後、東和農旅とコラボし、春夏秋冬四季の東和を味わえるセットメニューを検討。訪れた方に思い出に残るお食事を楽しんでいただきたいと思います。

孝和園では東部果樹園芸と提携し、年間を通してリンゴが楽しめるようなメニュー開発にも取り組む予定です。



敷紙はこの日参加者が渡いた和紙

- ◎焼きおにぎり(佐々長の合わせ味噌使用)
- ◎おから・豆腐 (右普通の豆腐。左秘伝マメでつくった豆腐)
- ◎ニジマスの甘露煮(佐々長の醤油使用)
- ◎山菜そば(小椀)
- ◎白菜の漬物 ◎シイタケの甘煮
- ◎サラダ 地元産の野菜
- ◎ドレッシング
- ・東和産椿の実で作った椿油
- ・豆乳とみそのブレンドドレッシング
- ・粉末みそ
- ◎デザート

りんごのアカシア蜂蜜煮

りんご紅茶

※天ぷらなどをメニューに加え、季節感を出す。

＝農旅膳の検討＝

- ・秘伝マメで作った豆腐は濃厚でコクがあっておいしい。
 - ・ニジマスの甘露煮も孝和園の特色としてアピールできる素材。
 - ・農旅ツアーの企画に孝和園をお食事処として加え、1200 円程度で提供していければ良いのでは。
 - ・四季の農旅膳として、メニューの検討をしていく。
 - ・地元白山の「おさなべ蕎麦」が使用できれば強みになるが、卸先が限定されているため、今は手に入らない。
 - ・地元の定義をを花巻とすれば、ほろほろ鳥や白金豚なども地元食材に加えられる。
 - ・天ぷら料理で、季節感を出していく。
- などの意見が出されました。



東和産の椿の実を陸前高田の工場で精製した椿油。黄金色で美しい。精製工場から品質良好のお墨付きをもらいました。

＝体験感想＝

- ・さき織の織機を自宅に置きたいと思った。(定年後の趣味)
 - ・期待以上の面白さ。体験とお土産が一緒なのはうれしい。
 - ・「この体験を私は、明日誰かに話すだろう」と思った。
 - ・農業体験の受け入れを行っているので、その際に「和紙づくり」や「さき織」体験をさせたいと思った。
 - ・さき織は、子どもたちに伝えたい伝統技能。教育現場で体験ができるようにする方法はないものかと思った。
 - ・教師の立場からいうと、担当教師の意向が左右するので教育現場ではなかなか難しい。
- ―菊池新一さんからのアドバイス―

教育現場でというよりは、子ども会とか小規模の単位で始めるのが良いと思う。子どもが動けば親も動く。今日体験してみて、成島和紙といい、さき織といい素晴らしい財産だと思う。羨ましいと思った。これを活かさきれないのはもったいない。参加者は体験レポートを提出することになっています。

遠野山・里・暮らしネットワーク の取り組み

会長菊池新一さん

一昨年、農水省のグリーンツーリズムとは別に農協関連の補助事業を導入し、街なかの「売れない老舗」に着目。人の魅力を活かした「まちぶら」に取り組んでいる。1 時間半コース。30 店舗が加入。40 メニューを用意している。大阪から移住し民宿経営をしている夫婦を訪ねお好み焼きを食べさせるコース。子どもたちが感動したのは、関西弁を話す人が遠野に住んでいるという事実だった。さらに「まちぶら」から「さとぶら」に繋げている。

田村隆雅さん

補助金を活用し、リモート設備を整備した。参加者に事前に品物を送付しオンラインツアーの際に、画面越しに一緒にその品物を開けるなど空間を共有する。品物代と通信料で儲けを見出す。コロナ禍で何もできない→地元向け企画を立案。料金を低くおさえ、顔が見えるお客様を対象にした。地元のお客様の気持ちに着目。○移住した人に興味→大阪から移住し民宿を開業した夫妻を訪ねる企画(菊池会長の話で前出)。お好み焼き 2 か月で 100 枚売り上げた。ブルーベリースムージーの試飲をしてもらい、自家製ブルーベリージャムの販売に繋がった。

この他、「青山さんちの馬に会いに行く」「ピザづくり体験」など、地元の人がやりたいけど、できないことを拾い上げて企画する。

