

つむぐ通信

シリーズ連載 その113

「つむぐ通信」では、地域おこし協力隊員が、月替わりで活動内容やイベントなどのお知らせ、地域おこしに関する企画や提案を紹介していきます。

【江田島市地域おこし協力隊】
国際交流支援員 大方 芳恵
観光事業総合プランナー 山田 京子
オリブブランドクリエイター 鉄増 千夏
里海コーディネーター 向井 綾香

今月は
てつます
鉄増 千夏 さん



facebookで情報を発信しています

江田島市地域おこし協力隊



本年の様子

5月に多くのオリブの花が咲き、

地域おこし協力隊・オリブ担当の鉄増です。10月は、私にとって初めてのオリブ収穫シーズンでした。実際に収穫作業を体験し、オリブに関わる皆さんの苦労を感じることができた貴重な一カ月となりました。

最近では、生産者以外の人と関わる機会も増え、質問が多くなりましたので、今回は、江田島のオリブについて紹介します。

江田島オリブの特徴

江田島市では、温暖な気候を生かし、官民一体となってオリブ栽培に力を入れています。市民や企業がオリブを育て、収穫された実は「企業への出荷」や「自家用オイル加工」の方法で活用されています。今年の出荷価格は、1kgあたり品種が判明しているものは1000円、不明のものは500円で買い取りました。

出荷された実は、エクストラバージンオリブオイルやフレイバーオイルなどに加工されます。当市のエクストラバージンオリブオイルは、コンテストで受賞歴があり、昨年は完売。今年のオイルを心待ちにしているファンも多くいらっしゃいます。販売場所は市内のほか、広島駅、ミナモト、おりづるタワー、アンデルセン、広島空港などでも取り扱われており、今後さらに広がっていく見込みです。

収穫ボランティアと冠づくり

人手が不足している栽培者と、収穫体験を希望する参加者をつなぐ取り組みとして、毎年、オリブの収穫ボランティアを募集しています。今年も市内外から多くの方に参加していただきました。今回は広島市内の大学にも案内を送り、広島修道大学の学生が参加してくれました。学生からは「楽しかった!」という声が多く、栽培者の方々にも大変喜んでいただけました。

また、市内の教育現場でもオリブへの関心が高まり、収穫体験や試食、石けんづくり、冠づくり、葉を使ったゲームなど、さまざまな形でオリブに触れていただいています。

今年のヒロシマMIKANマラソンでは、能美中学校の3年生が冠を作成してくれました。観啓大学の授賞式でも冠が使用され、オリブの魅力が広がっています。

オリブミュージアムでの新漬づくりにも参加しました。水交換を、1日3回を3日間続けるなど、手間のかかる工程を丁寧に行ってくださる姿に

豊作と期待されました。しかし、開花期に1週間ほど雨が続いた影響で、実が少ない木も見られました。一方で、実がついた木は立派な実がたくさんあっており、「今年は実が大きいね」と言われることが多かったのが印象的です。今後は、地域ごとの状況を記録・分析し、栽培に役立てていきたいと考えています。



▲観啓大学の授賞式でオリブ冠を使用



最後に地域おこし協力隊として活動を始め半年。多くの地域の方々と関わる中で、皆様の温かさに触れながら、日々学ばせていただいています。今後はオリブ担当として、PR活動や商品開発支援など、さらに活動の幅を広げていきたいと思っています。引き続き、どうぞよろしくお願いします。

感動しました。

“つなぐ・つながる”をテーマに市内で活躍する人やお店をリレー形式で紹介!



ETAJIMA
GoON! Vol.50

e's 代表

やまもと えりこ
山本 江利子 さん

【会社紹介】

店名の「e's」には、島の内外に関わらず、江田島市のええ（良い）モノ、ヒト、コトを多くの人に知ってもらいたい、伝えたいという想いが込められている。お客様へのおもてなしはもちろん、江田島市の生産者とのヒトとヒトとの繋がりも大切にする。地元の方もふらっと気軽に立ち寄れる空間をつくる。

安心して美味しく食べてもらいたい。

前回に続き再び「おしゃれな」お店を訪れ、雰囲気の良い店内から「いらっしゃいませ」とe's代表の山本江利子さんに迎えられた。

平成29年に能美町中町にオープンしたShirasu yae'sは今年で9年目を迎え、島内外からお客様が来るお店になった。

「自分ができる形で家業を引き継ぎたい」との思いから、「えたじまの牡蠣屋の娘」である山本さんが、市商工会のサポートを受け、お店をオープンさせた。翌年には看板商品となる「KAKI IJAN」を販売したが、「全く売れなかった。パッケージや値段などアドバイス（批判）も受けましたが、無視しました。」と笑いながら話す。そこには強いこだわりがあったからこそ。

牡蠣の製造工程で生まれる型落ち商品を捨てることなく新たな価値として販売するため、1年間試行錯誤を繰り返した。「こだわりすぎて、途中で正解が分からなくなりましたよ（笑）」と話すほどこだわり抜かれた商品は、今では様々な賞を受賞するほど評価される。「契機となったのは、コロナ



「牡蠣屋の娘」として育ち、家業も一通り経験した山本さんに牡蠣屋のエピソードを聞くと、「昔はおかずがない時はいつもカキフライでした。土曜日の昼はカキフライでしたよ。」と予想外の話で笑ってしまった。まさに牡蠣屋の娘エピソード。

牡蠣やシラスなどえたじまの恵みを幼いころから食べてきた山本さんだからこそ、KAKI IJANのような発想の

です。コロナでうち時間が増え、健康志向が高まり、お客様の意識が変わりましたね。」元々添加物を使用しない商品は、注目され、売上は10倍になった。「安心して美味しく食べてもらいたい。そのため添加物は使いません。」山本さんの想いは消費者に伝わった。

商品が生まれ、そこに市商工会のアドバイスや見えないうい努力が重なり次の新たな商品が生まれる。「商品を通して江田島市を知ってもらいたい。お店はここに来る江田島市の良さを知ってもらえる。」言葉の説得力は、KAKI IJANが物語っている。「海外の人にも食べてもらいたい。でもどのようになり込んだらいいのかわからない」と次なる販売も模索中。多くの人と知り合い、接客業で培われたコミュニケーションでこの目標も山本さんなら達成するのだろう。話していてそう感じた。

「でも私、自称人見知りなので（笑）」とこれまでの話を覆す新事実が全くなづけなかった。（笑）

幼いころから海を見て育ち、海の恵みをいただいていた山本さんの根幹には、「えたじまの牡蠣屋の娘」として何ができるのかがいつもある。発想力と人徳と表には見せない努力で次なる商品や新たな賑わいを生み出してくれるだろう。

先を見つめるその想いに添加物はない。

会社
情報

e's



HP



Instagram

種水産加工業

所江田島市能美町中町 4941-1

☎0823-36-6621

休土日祝