

## やりたいことを形に



**伊藤** 僕は協力隊時代、「地産外商」をコンセプトに活動していました。地元のりんご農家である工藤農園さんと、生食不適のりんごをドライフルーツに加工して商品化した「アップルキューブ」は特に印象に残っています。人用だけではなく、犬用（サクサクりんご）もあるんです。うちで飼っているわんこが喜んで食べていました。地域の直売所や新青森駅の売店、市内のドッグカフェにも置かせてもらっています。観光客が手にとって気に入ってくれて、「京都に50個送ってほしい」という注文がきたときは驚きましたが、嬉しかったです。



▲アップルキューブ

**鎌田** 自分自身がいろいろなところに出向いて広めるというのもやりがいがありますが、自分の事業が人から人へつながっていくのもまた別の喜びがありますよね。

**伊藤** あとは資金面。初期の頃は資金の確保などが大変でしたが、市の新商品開発の助成金や協力隊の活動費を利用して乗り切りました。最初は資材費やデザイン料がかかりますが、ビジネスとして回っていけば、足りないものを買い足すだけでいいですからね。資金面の支援があったことも協力隊で良かったと思っています。

**佐々木** 協力隊でやりたいこと

をやらせてもらえたっていうのはありがたかったですね。

## 好きなことを極める

**鎌田** 僕は温泉関連の活動がメインでした。温泉ソムリエや温泉入浴指導員の資格を取ってイベントをしたり、パンフレットを作成したりしました。もともと温泉は好きでしたが、着任当初は「温泉ソムリエ？なんだそれ」と思っていました。資格を取ってからは、ソムリエとして講演会に呼ばれるなど活動の幅が広がりました。

**伊藤** 月1回の嶽温泉の湯花（ゆばな）流し（源泉から各旅館などに引かれたパイプに湯花が詰まることを防ぐ作業）は僕も一緒に参加しましたね。



▲湯花流しの作業

## 3人とも違うから良かった

**佐々木** 世代もやりたいことも違って一見ばらばらなようだけ



ど、すごく良いメンバーだったと思っています。

**鎌田** 机が近かったこともあって、ちょっとしたこともすぐ相談できたし、僕のつぶやきに二人が反応してくれて大盛り上がりしたこともありました。

**伊藤** 僕はわからないことだらけで、特に津軽弁には苦労しました（笑）。でも二人に聞くとすぐに解決！二人はこのエリアの教科書みたいな存在でした。

**鎌田** 僕は伊藤さんに気付かされることも多くありましたよ。「なんで弘前の人はいりんごをあまり食べないんだろう？りんごを食べれば短命県問題も解決するんじゃない？」ってつぶやきには「確かに」と思いました。

**佐々木** 私も！もともとは地元の人間だからどこか当たり前と思っていることが多いけど、伊藤さんのつぶやきに気づかされるが多かったです。

**伊藤** 世代の違いもまた面白かったですね。鎌田さんは僕たちよりも下の世代だから、僕らの「当たり前」が当たり前じゃなかったり、若い世代に負けまいぞと思わせてくれる存在でもありました。

**鎌田** お二人にはかわいがっていただきました（笑）。あとは経歴の違いも良かったですね。僕はサラリーマンだったけれど、伊藤さんと佐々木さんは会社やお店を経営していたから、二人の動きや考え方を見ていて勉強になることばかりでした。そんな頼もしい二人に囲まれて、楽しく3年間を過ごすことができました。

## 協力隊だからできたこと

**鎌田** 協力隊で良かったなと思うのは、やっぱり人脈の広がり。

**伊藤・佐々木** 確かに！

**鎌田** 市役所の人や観光・温泉関連の人もそうですが、さまざまな研修会に参加できたことで、他自治体の人達とも出会えました。ある研修会では、福島県の村長さんに「協力隊でうちにおいでよ」と声をかけていただいたことも。

**佐々木** 協力隊だったから出会えた人がほとんどです。他自治

体の協力隊との意見交換の場もあって良い刺激を受けました。

**伊藤** 昨年10月に開催した成果報告会の資料を作りながら名刺フォルダーを見たら、約320人と名刺交換をしていたことに気付きました。名刺交換せず付き合いを始める人もいたので、実際はもっと多くの人と出会っていますね。

**佐々木** 多くの情報を得られたことも大きいです。協力隊としてではなく個人的にUターンして就職などをしていたら、得られた情報量にも限界があったと

思います。

**鎌田** これから協力隊を目指す人には、仕事を辞めて来ることになるので簡単に「やってみよう！」とは言えませんが。

**佐々木** でも弘前でやりたいこと、学びたいことがはっきりしている人ならプラスになる制度だと思います。

**伊藤** 他県出身者から言わせてもらおうと、自分の環境適応能力を試したい人にはすごく良い場所だと思います。弘前はまだまだ可能性がある面白い地域です。

# 3人のこれから



地産外商を  
これからも

僕は今、ふるさと納税の中間事業者として働いています。ふるさと納税の返礼品というのは、「全国のショーケース」だと思っています。農産物も温泉も工芸品も弘前の資源。そういうものをもっともっとショーケースに並べて、全国の人を選んでもらいたいですね。

葛原の古民家（丹鶴庵）での農泊サービスの拡充に向けても、オーナーと共同で活動しています。市の補助金を活用して内装を変えたほか、趣味の狩猟から始めたジビエ事業では2018年に食肉処理業の営業許可を取りました。ジビエと共にワインが楽しめる宿を目指しています。

僕はこれからも観光関係をメインに活動します。協力隊時代に取得した地域限定の旅行業取扱管理者の資格を生かして、津軽エリアの旅行企画を提案していきたいです。津軽エリアには、他にはない独特の文化や雰囲気、隠れ家的な宿や食事処がたくさんあります。現在の情勢は厳しいですが、今後のニーズに合わせた特別な旅行を提案しようと思っています。あとはやはり津軽の温泉です。今後も津軽の温泉案内人として講演や執筆、温泉に関わる企画立案などを実施していきたいです。より一層、どんどん温泉に浸かっていきます！

温泉と旅行の  
案内人に



熱いメンバーで  
弘前をPR

私は前職での経験や、Uターンしてから得た知識や資格を生かして、地元企業などと業務委託契約を結び、フリーランスで企画や販促の仕事を始めています。また、協力隊時代から取り組んだ竹細工の継承活動も続けながら、販売にも力を入れていきたいですね。

このところ、UJI ターン者と意見交換をする機会が多くあり、同じ思いを持つ人たちと一緒に、弘前をPRするようなプロジェクトも進めています。それぞれの得意分野を持ち寄りながら、チームでも良い仕事をしていきたいと思っています。