

田部長右衛門氏（平成10年 北高49期卒業）

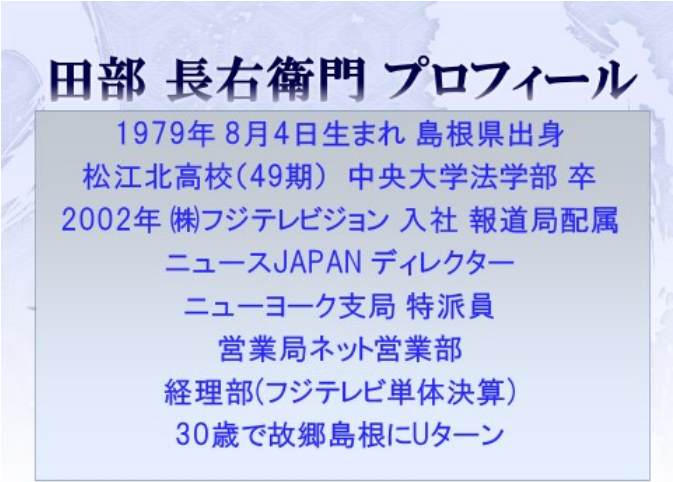
中央大学卒業後、フジテレビに入社、ニューヨーク支社勤務などの後、郷里に戻り田部家の25代当主として山陰中央テレビ代表取締役社長など約30の会社、団体を牽引。

「田部家750年 たたら製鉄550年 そして島根10年」



皆さんこんにちは。ただいまご紹介いただきました49期平成10年卒業の当時名前は田部真孝と申しまして、北高時代、長右衛門ではございません。長右衛門は3年前に襲名をいたしまして、当時は田部真孝という名前でした。どうぞよろしくお願いをいたします。「たたら製鉄の復活」をやっており、講演依頼が殺到したくさん講演をさせていただくのですけれども、きょうは今までで一番やりにくい講演だと思っています。

先輩方を前に甚だ若輩者ではございますが、どうぞよろしくお願いをいたします。



自己紹介：1979年8月4日生39歳。松江北高卒。中央大学を経てフジテレビに入社。フジテレビでは報道局と「ニュースJAPAN」という夜のニュース番組を担当。その後、特派員でニューヨーク支局へ。皆さんよくご存じのように、「ニューヨークから田部さん」と呼ばれるあの人了。当時、日本では政治、経済、社会と全部分かれていますけれども、アメリカは何でも出来ました。エリアは北米、南米全部で、ロサンゼルス支局は当時特派員がいなかったので、行きました。皆さんがご存じのような事件、事故ですと、マイケルジャクソンの裁判、NASAのスペースシャトルの復活フライト、いろいろな銃乱射事件とか、松井秀喜さん、松坂大輔さんとか、ことし引退された松井稼頭央さんとか、イチロー選手もそうですし、当時たくさんメジャーリーグの選手がアメリカに来てメジャーリーグの取材から、南米のほうにも行っておりました。私は、母親に何もいわずに仕事をしていたので、テレビをみた母親が、息子が南米にいるのでびっくりして、当時のフジテレビの会長に電話をしてしまい、本来ニューヨークに4年いるはずだったのが3年で帰ってくるはめになりました。帰国後営業局のネット営業部というところ配属。ネットというのは全国ネットのネットでございます。主にフジテレビのラインナップでいいますと、朝の「めざましテレビ」「とくダネ」、お昼の今ですと「バイキング」、当時「笑っていいとも」も。その後はゴールデンの番組の販売をいたす営業部へ。ここはフジテレビのエース営業部で、そこにいきなりぶち込まれ、物すごく今では絶対にいえないような厳しいいろいろなご指導をいただきました。このときネット営業部の売り上げが大体1,300億、15人で現場が11人しかいません。1人頭200億という割り当てでございまして、私はそんなに担当していなかったのですが1人こけるとフジテレビの売り上げの3分の1がこけてしまうというような部で、当然ながら厳しい、厳しい営業を、売ってこいといわれました。

当時、F-1の番組を売ってこいといわれ、今だからいいですけども、30秒を600万ぐらいで売ってこいといわれ、担当の全ての会社に行きましたけれども、全部にノーといわれて大変なことになりました。最後に経理部でフジテレビの単体決算の担当をして、少し数字的な勉強もして30歳で島根に戻ってまいりました。



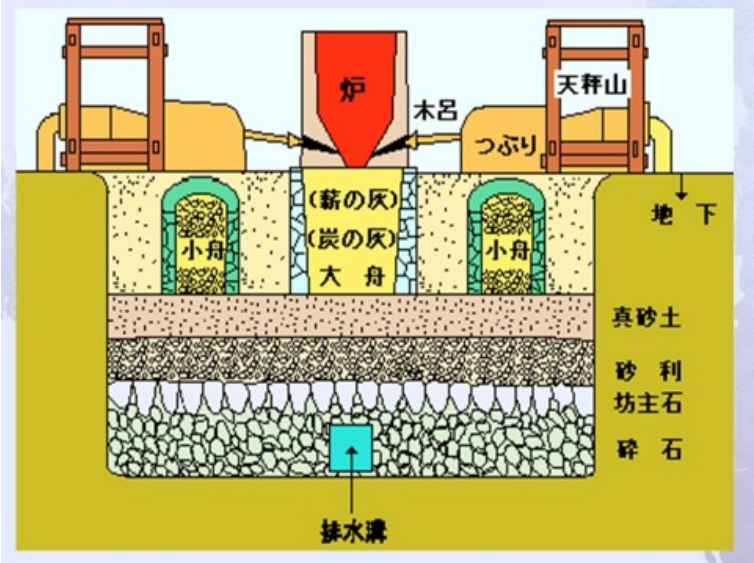
私どもの家の歴史をお話させていただきます。実は島根にずっと育ったわけではなく、何と和歌山県出身です。和歌山県田辺市、先日、ドファンさんという方で大変有名になった場

所です。ここが私どものもとの場所です。ですから、私の名前が田部なのはここにて、熊野の湛増さんという一説によると武蔵坊弁慶のお兄さんだといわれているのですがその田辺の湛増の一派だったという記録があります。田んぼの「田」に「辺」で、我々熊野水軍の一派、いわゆる海賊です。多分、海賊だったと思います。小汚い海賊の一派で、その小汚い海賊の一派だったのですが、何と我々のご先祖は熊野水軍が平家方だったのが源氏方にくみしてしまうのです。そうすると、皆さんご存じのように平家が負けてしまうということになりました。平家が負けてしまったおかげで日夜我々は平家が負けたのはおまえらのせいだと、多分当時いわれたのでしょう。多分、夜、襲撃を受けるようになったのだと思います。それでここにいらなくなり一族郎党連れて大阪まで出てきたのです。大阪に出てまだ平家の残党が追ってきたのだと思います。そこで一族が全滅してしまうことを当時懸案したのだと思いますけれども、ここで2派に分かれます。東に行った田辺さんたちは山梨県へ。西に行った田辺さんは、今の広島県尾道市、ちょうど島根と尾道をつないだ高速道路が通っておりますが、そこを通り今の雲南市吉田町のほうに入村したのが大体1264年。ここから我々の島根県での生活が始まると。今の大万木山という県境のところと山がありますが、このあたりに最初は居を構えていたということです。

田部家25代の歴史 1460年～2015年 555年間				
初代室町時代 田辺彦左衛門	二代戦国時代 田辺源右衛門	三代 田辺五右衛門	四代 田辺惣左衛門 (通政)	五代 安土桃山時代 田辺莊兵衛 (通国)
六代 田辺興三兵衛 (通年)	七代江戸時代 田辺五右衛門 (年安)	八代 田辺五左衛門 (安邦)	九代 田辺安右衛門 (邦年)	十代 田部長右衛門 (元年)
十一代 田部租右衛門 (政信)	十二代 田部長右衛門 (元義)	十三代 田部長右衛門 (満雅)	十四代 田部長右衛門 (安興)	十五代 田部長右衛門 (仲道)
十六代 田部穂五郎	十七代 田部長右衛門 (興真)	十八代 田部長右衛門 (豊房)	十九代 田部松太郎 (倍種)	二十代 明治時代 田部長右衛門 (周重)
二十一代 田部長右衛門 (長秋)	二十二代 大正時代 田部長右衛門 (茂秋)	二十三代 昭和時代 田部長右衛門 (朋之)	二十四代 田部長右衛門 (智久)	二十五代 田部長右衛門 (真孝)

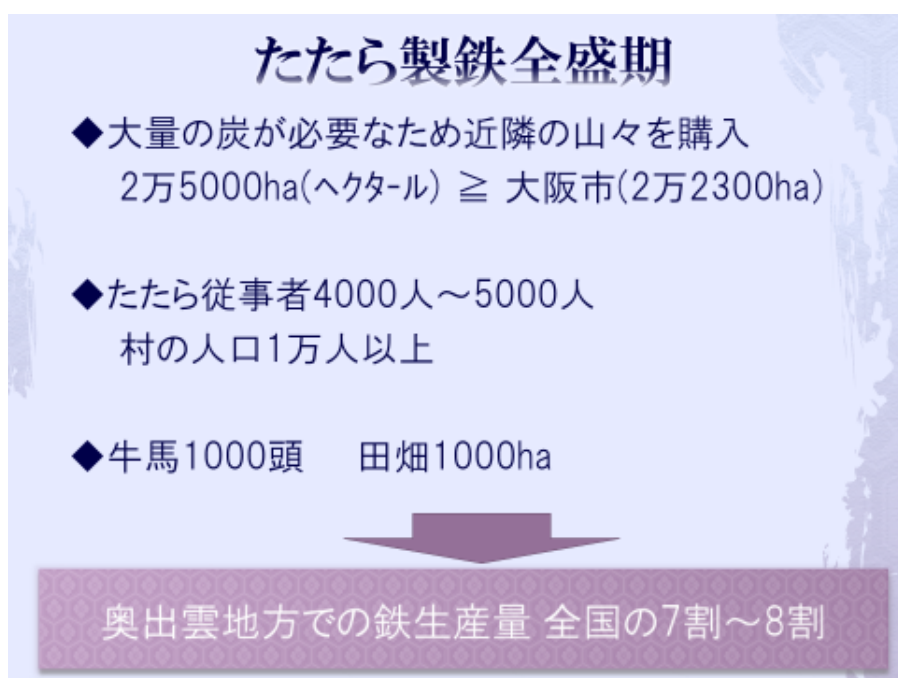
これが私どもの初代からです。何と全員長右衛門ではありません。最初は彦左衛門さんです。先ほどご紹介いたしました1246年から実は11代で、その間、武士を務めさせていただいていました。武士でしたが彦左衛門さんの前の先代の方が戦に出て戦死をします。それでまた一族がこのままだとなくなってしまうと。全員全滅してしまうのを避けようと、この田辺彦左衛門さんという方が我々の家の言い伝えによりますと、「神夢によりたたら製鉄を行ふ」とあります。「神の夢をみて、たたら製鉄をやれと啓示があつてやった」という言い伝えが残っています。我々の家は鉄山元祖といって、これが初代です。このときはまだ「田辺」で、そこからずっと五右衛門さんとかいろいろいらして、9代目のときにここは「田辺」と書いてありますけれども、松江藩のほうから今の「田部」のほうに名前を変えなさいといわれたのが9代目です。そして10代目のときに松江藩のお殿様からまた田部長右衛門という名前を頂戴しこの田部長右衛門を継いで私で実は13人目ということです。16代とか19代とかは継いでいません。これは襲名する前に死亡して襲名されていない方が3人ほどいます。そこで皆さんがご記憶なのは、松江北高校を北山に移動させたのが私の祖父です。祖父は松江北高校出身ではなく、新潟高校出身ですが、23代長右衛門です。私の父が24代で、私が25代目です。

私は北高在学中、大して勉強もしておりませんで、本当にこんなところに立っていいのかどうか、先輩方にお話ししていいか、今回悩みましたが、ご推薦をいただいたのでまいりました。北高時代はバスケット部で井原次期会長の太後輩でございます。当時、私、勢い勇んで松江北高校バスケット部に入り、先輩の代はインターハイで全国に3回行かれるような代でした。我々の代は3位だったのですが、私自身は入部して3ヵ月で右膝前十字靱帯断裂し悲しいバスケット部生活でした。その思いがあり、今は島根スサノオマジックという地元のバスケットチームを心から応援して会社でも出資しています。

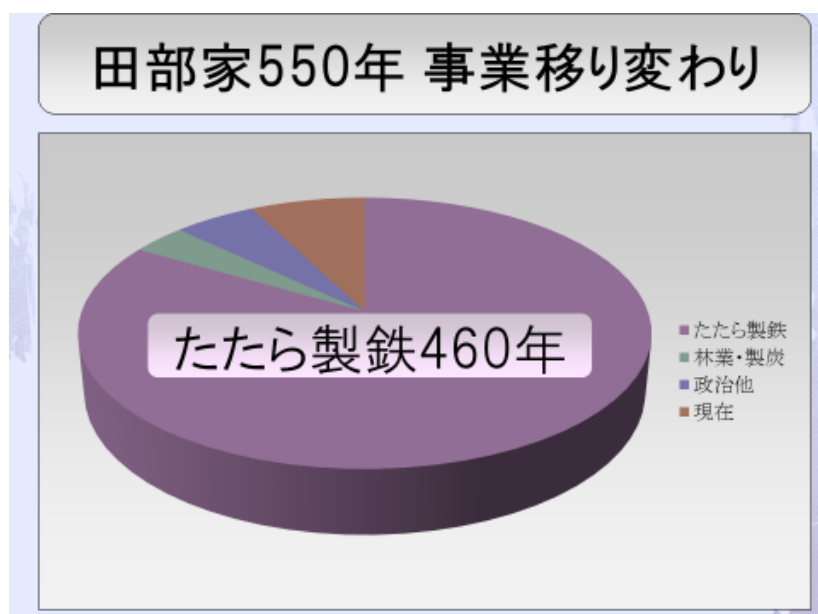


皆さんご存じだと思いますが、たたら製鉄というのがこのようになっています。地下構造が5メートルぐらいあり、だんだんこのように上に上がるに従って小さい砂を置いていきます。この炉のところに砂鉄を入れて「てんびんふいご」で、当時、足で踏んで風を送って鉄をつくっていました。ですから「てんびんふいご」のところに棒がありまして、ここにぶら下がり足で踏むのです。その人を番子さんというのですけれども、番子さんはずっと踏んでいると疲れるのです。それでかわっていったということで「かわりばんこ」という言葉はたたら製鉄から出た言葉です。

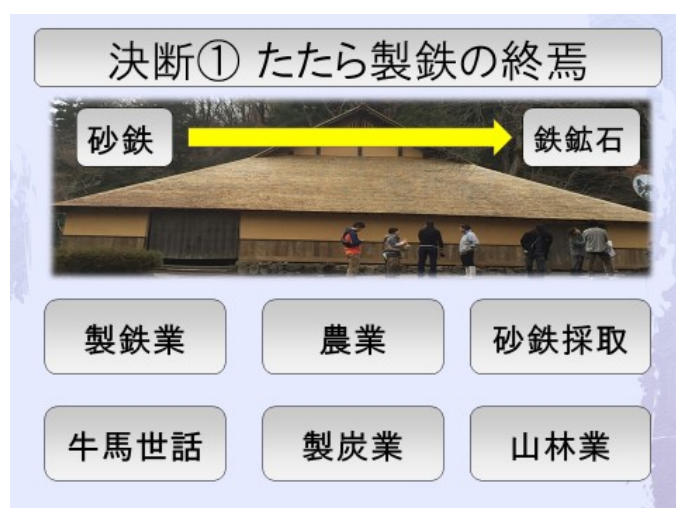
小舟とか、何でこんな地下構造が必要かと申しますと、ここの炉で大体1,500度ぐらいの高熱を3日間たいています。大敵は水蒸気ですので、これをつくる前にむちゃくちゃずっと燃やし続け、地面をたたいて、たたいて引き締めて、下から水分が上がってこないようにするというのがこの構造です。水蒸気が上がって来ると、ここの1,500度と相まって水蒸気爆発を起こしてしまいます。村下という最高責任者がおりますが、この人がもし水蒸気爆発をやってしまうと首だったということですし、鉄を3回つくって失敗してしまうと、これまた首だったということです。たたら製鉄に向かわれる村下さんは非常に厳しかったと。それゆえに一子相伝、子から子へ耳打ちでそういうやり方を伝えていったということです。



たたら製鉄の一番全盛期は、山が2万5,000ヘクタールほどあり、四国のほうまでありました。2万5,000ヘクタールは、大阪市が大体2万2,300ヘクタールですので、大体大阪よりちょっと大きいぐらいの山々が当時あった。これは大量に炭が必要なためで、これが当時の日本記録です。それで近隣の山も買っていったために山が必要だった。そしてたたらに従事していた人は、たたら場1つで大体1,000人から2,000人は食えたといわれていますので、たたら従事者は我々で3つから4つありまして、大体5,000人ぐらいいたと思われます。当時、村の人口が大体1万人位で大変な企業城下町でにぎわっていた。牛馬が1,000頭、田畑が1,000ヘクタール。我々の家だけでこれですから、ほかにも10軒たたらの家があり、当時、奥出雲地方で物すごくたくさんの方が働いていて、一大工業地帯だったと思われます。全国の鉄生産量の大体7割から8割は中国地方で生産をしていたということですので、すごい時代が島根県の奥のほうであったのです。

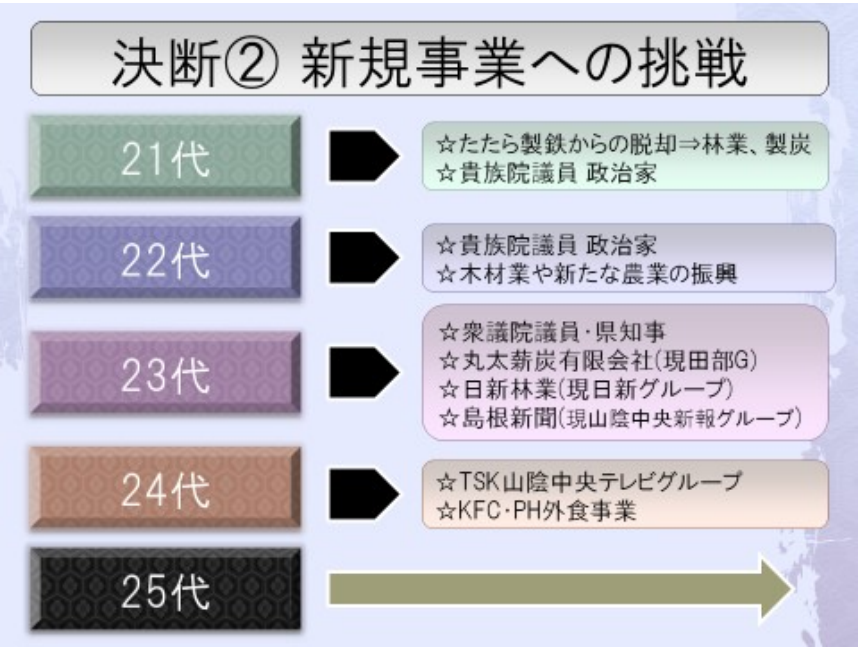


我々の家はどういう仕事か。さっきの田辺彦左衛門から始まって550年ですが、たたら製鉄は大体460年ぐらい、21代のときで終わり、22代からたった4代でちょっとやっているのが今これぐらいという段階です。



たたら製鉄は、当然皆さんご存じのように、一回終焉を迎えます。ということで、我々の家で最大のピンチがやってまいります。今まで仕事をして、一番メインの仕事が全部なくなるので、今でいうと会社が潰れるほどの大きなショックがあったと思います。

当時のたたらは、すごく幅の広い仕事で、製鉄業はもちろんですが、皆さんが食べる農業、そして砂鉄をとる人、牛馬の世話をする人、炭をつくる人、山を育てる人というような実にいろいろな皆さんがご飯を食べられるような裾野の広い仕事になっていました。私どもの家は「箸方」というのと「かん方」という仕事があり、箸方というのは、皆さんが食べるお膳に箸を置いていくだけの係の人です。かん方というのはお酒をかんするだけの係です。これはぜいたくでそういうことをしているわけではなくて、当時、教育水準がままならない時代にどういう方でも仕事があって、きちっとご飯を食べられるようにという配慮でそういう仕事をつくっていたと聞いております。私どもの家では当時、江戸時代からご飯を食べており、さっきいった4,000人、5,000人の皆さんが食べていくだけの農地をもって、皆さん米を食べていたので、かなり潤っていたいい時代だったと聞いています。



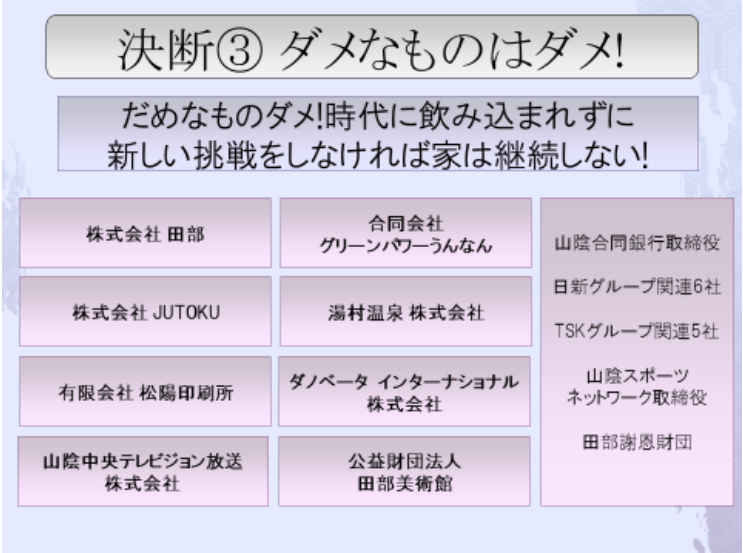
たたら製鉄は明治維新の余波で、一番のお客様は当然松江藩でした。松江藩のお抱え鉄師の、我々は藩というシステムが明治維新でなくなったおかげで、当然たたら製鉄というのは終焉を迎えます。それとあわせて海外から安く大量に鉄を生産できる鉄鉱石が輸入されてきますので、砂鉄から鉄鉱石の大規模製鉄業へとチェンジをしていく中で、さっきいったように3日間1,500度の熱で砂鉄を入れてつくっていくたたら製鉄は効率が悪いということで終焉を迎えていきます。我々の家で大正12年にたたら製鉄が終わります。明治のころはそれでも鉄の需用が復活したので、またもう一回鉄をふいてくれとか、そういうことが結構ありまして細々とやっていたのですが、江戸時代の終焉とともにたたら製鉄は終わっていきました

その後、21代と20代のあたりで大体たたら製鉄が終わりました。当時、我々はたたら製鉄にまつわる林業とか、製炭業、炭をつくってなりわいとし、ここから政治家に転身します。3代政治家をやっています。貴族院議員をやり、23代のときに私の祖父でございますが、今の我々の会社のグループの大体全部が創業を始まっています。

今の我々、株式会社田部の田部グループというのは、当時、丸太薪炭有限会社というのが最初で、炭をつくる会社でした。今は構造用合板、板を張り合わせてつくる合板のグループの日新グループというのが当時操業しているのがこの辺です。

そして島根新聞社が現山陰中央新報ですが、経営が悪化して読売新聞が買いに来ました。当時、正力松太郎さんという方が来られて、島根新聞を買うということで、いろいろ地方紙を買収しに来られました。そこに立ち向かったのがうちのおじいさんでして、地元紙は地元紙で資本をもっていないと自由な論評ができないということで、男気で新聞社を買って経営を始めたのです。

父の代で、今、私が社長の山陰中央テレビというテレビのグループ、そしてケンタッキーフライドチキンとピザハットの外食事業を始めます。何で山とかやっていた我々がケンタッキーとか始めたかということ、ちょっと不思議ですよ。流れが余りよくわからないです。万博があり、そのときにケンタッキーが初めてやってきたのですが、そのときに父が食べて「これはうまいと、地元の皆さんに食べていただきたい、だからやろう」と決めたそうです。三菱商事さんが幹事社で、三菱商事さんをお願いに行ったら、「田部さん、田部さんのような方にやっていただくのは大変ありがたいことであるが、もう一人大変有力な方からお話をいただいています。三菱商事としてはその人からのオファーは断れません。あとは家で交渉していただけますか」ということで、おじいさんも同じ万博に行っていて、食べてこれはうまいということで、おじいさんもこれやりたいということでオファーを三菱商事に親子同時に。家で相談すればよかったのですが、家で相談をして息子の私の父がやることになったということで、今はケンタッキーフライドチキン島根、鳥取、広島、岡山でやらせていただいております。こういう流れの中で私の代になりました。



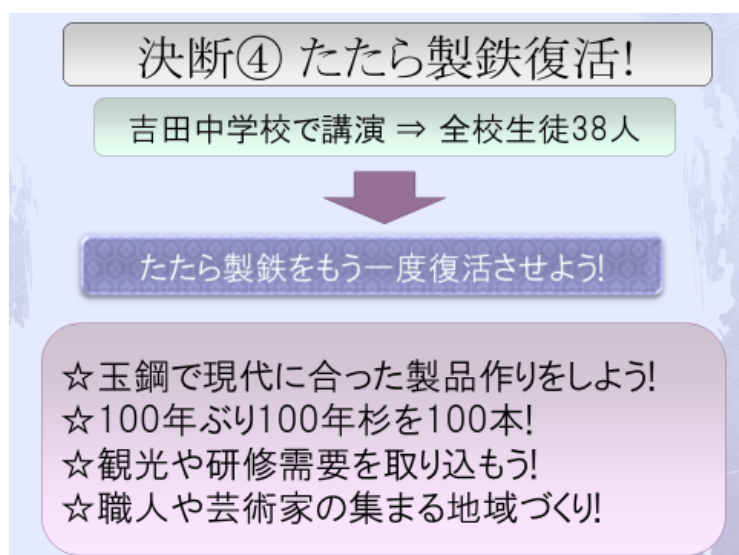
実は、「ダメなものはダメ！」と書いてありますが、父は私が20歳のときに亡くなっております。およそ20年前ですが、私、8年間フジテレビにおりまして、大学を含めて10年間父が不在でした。当主不在の時期が私どもの会社にはありました。その間、各会社は全部番頭さんの方、プロパーの社員の皆さんに守っていただき、母が社長をやったり、中央テレビのほうはもともとプロパーの方が社長をやられたり、フジテレビの方が社長をやられたりしてこられたのです。

そんなときですが、主に私の実家の会社のほう、株式会社田部とかJUTOKUとかこの辺の会社ですが、10年間当主が不在だったので、経営的な改革が全くされずに10年間ほぼ放置され私が30歳で帰ったときに正直いってぐちゃぐちゃでした。悩みに悩んで、私、家を継ぐということで小さいころからいわれておりましたので、何の迷いもなく帰ったのですが、帰って半年、帰らないほうがよかったなと一瞬悩んだ時期がありました。毎日毎日総勘定元帳、いわゆる全てのお金の出入りが書いてあるものを10年分、全ての会社を半年間で毎日全部読み、お金の流れを全部把握するところから始めました。そうしたら 毎日寝られなくて、それを読んでいたら朝に

なってしまうということがたびたびありました。

精神衛生上余りよくない時期が最初の半年ありました。そういう時期を経ながらですが、全部改革していこと、当時のうちの番頭さんたちは「社長、東京から帰ってこられて全然わからないと思いますけど、大丈夫ですよ」みたいなことをずっといっていて、「何いっているのだ」と当時、30ぐらい上のおじさんたちにぶちキレて「絶対大丈夫な事業はない、あり得ない」ということで全部改革をいたしました。

実は、この株式会社JUTOKUというのは、東京でマンション事業をやっていたのですが、当時入居率が40%の赤字で、つぶれかけていました。まずここから始め、何でその会社がだめなのかというところから始まりました。場所はすごくいい場所で、青山1丁目にありますが、場所がいいのに何で人が入らなかったかというのはニーズとマッチングしていないからということでした。当時、はやり初めだった、シェアオフィスに転換いたしました。全部改装し大きい部屋を全部細かくして、坪単価を上げてシェアオフィスにしました。これが当たりまして、そこからずっと100%稼働で今も稼働して、そういう経営改革をずっと迫られて、五、六年ずっとやってきたのが最近のところですよ。



そしてたたら製鉄を復活しようということになったのですが、最初のころは先ほどお話ししたような自分の会社の現状把握と経営改革でパワーがそっちに全部とられて、私がやりたいことが全くできなかったのです。ずっと25代続いていたのですけれども、我々の家では帝王学とかそういうものは特にないと思っているのですが、父から1つだけむちゃくちゃいわれたことがあります。それは「自分たちがやってきた事業が古くなったら大至急やめていい。新しいものが出てきたら全部変革をしていけ」と。その時代時代で常に変化をして、時代に合わなくなったときはすぐやめていいと。「そのかわり人だけは守ると。要するにリストラはするな」ということです。ですから、先ほどの経営改革を私はずっとやってまいりましたけれども、リストラは一人もしておりません。そういう中で事業を全部チェンジしてきたのです。

常に変わっていけということをいわれたのですけれども、それとあわせて、その代、その代で新しい事業を創出しろと私の父からもいわれました。これは私どもの祖父が私の父にいわれたことだそうで、これをずっとこれだけは守れというようにいわれました。その中で、私がやりたいことは何だろう、25代目として私がやらなければいけないことは何だろうと思ったときに、先ほど北高の校長先生から、今は生徒さんが減っているというお話もありましたが、今、島根県は人口がめちゃくちゃ減っています。毎年5,000人ずつ減っており、あと何年かすると、10年、15年すると大体45万人になるといわれています。一番多かったときに93万2,900人だったと思いますので、ほぼ半分。島根県は今、大変な状況にあります。その中で、地元にいる我々が何とか頑張らなければいけないと思っているのですが、余りいったら怒られますけれども、正直いって島根の皆さん、どこかまだ楽観的なのです。何かまだ大丈夫みたいな空気が島根県にあります。私は全くそう思っておりません。非常に危機感があって、本当にやばいと思っています。

そこでまずやばいと思ったのが、吉田中学校で校長先生から講演をしてくれと頼まれました。こうやって話をして、授業で夢と希望を与えてくださいと校長先生がいわれたのですが、いきなり会ったら吉田の全校生徒が38人しかいなかったのです。「これ1クラスですか」と先生にいったら、「いえ、全校生徒です」といわれました。吉田中学校はうちの山から物すごい材料を出してまして、廊下が150メートルぐらいあってめちゃくちゃいい木材を使っていて、すごい中学校なのです。広いのです。そこにたった38人しかいないということで、これはまずいということで、私、中学校で授業のようなことをさせていただいたときに、その場で中学生の皆さんに約束しました。皆さんが大人になるまでにこの地域に仕事をつくっておくので、ぜひ帰ってきてほしいということをその場でお約束をしました。そこからたたら製鉄を復活しようと。当時は漠然と「まずたたらを復活させよう」と思って何となく乗りでお約束をしてしまいました。

そこで有言実行しようと、今、たたら製鉄を復活させる事業をここから始めて、三、四ヵ月後すぐに会社にたたら事業部という全国初の事業部をつくりました。ことしの5月22日にたたら製鉄をめでたく復活することができました。皆様の机の上に「たたらジャーナル」というのを乗せさせていただいておりますけれども、そこにそのあたりのことを少し書いています。後ほどごらんになっていただければいいなと思っております。

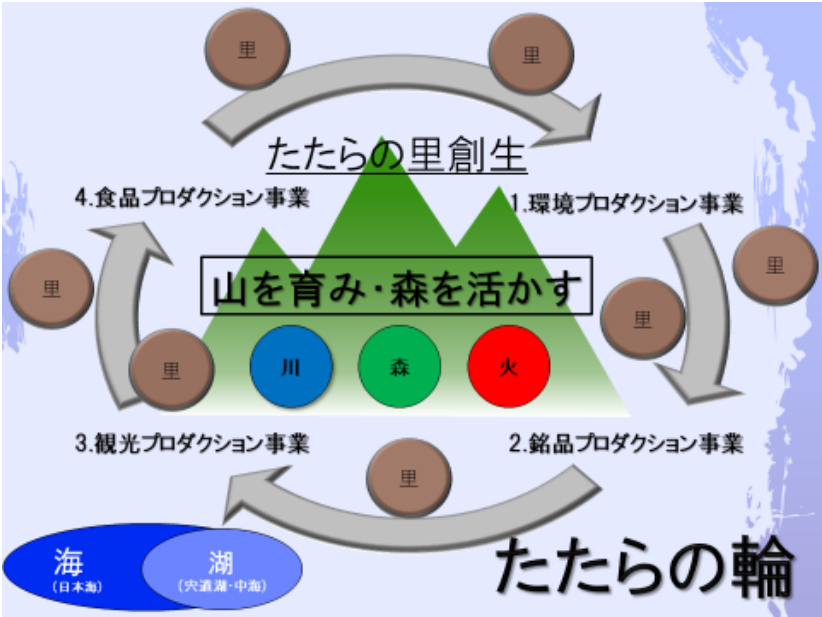
たたら製鉄をただ復活させても、日本の中山間地はよくなりません。なぜたたら製鉄が終わったかと言うと、当時はたたら製鉄というやり方が鉄鉱石という大きな大量に生産をして大量に消費していくという時代に入っていくのですが、大量生産に対し、たたら製鉄は同じようにスケールメリットで勝負しにいったのです。要するに、ダンプカーに対して小さい軽自動車にもなっていないような我々が挑んでいったような感じですよ。ダンプカーどころではなく、タン

カーという感じです。タンカーに軽自動車でしじみの船か何かで勝負しにいったみたいな感じだったと思うのです。そういうスケールメリットに対してスケールメリットでいってしまったのが多分間違이었다と思っています。やり方はあったのではないかと思います。

当時は、我々の家から砂鉄をとって鉄をつくって、それを安来の港に運び、船で大阪とか新潟に運んいました。千石船が4艘あり、それで大阪に鉄を運んだので、結局その地域では鉄が集まってくるので、その鉄を使ったビジネスが発展していったのです。有名なのは堺市とか、東大阪市で、今でも職人の皆さんが包丁をつくっていたり、いろいろな工芸品をつくっていたり、町の工場でいろいろなものをつくっているのです。あと新潟は存じのように三条市、または燕市、あとは岐阜・関市、あの辺は国友鉄砲というのがありまして、鉄砲屋さんがあり、そういうものに我々のほうから鉄が行っています。ですので、岐阜とか、滋賀とかあの辺は鋳物文化があり、今でも貝印さんとか「かみそり」のメーカーとか大規模な会社もたくさんあるのです。

ということで、我々島根県は、鉄をつくる文化とか技術はあったのですが、それを加工する技術とか、職人わざは全部外に出してしまっていた。多分、鉄を売るだけの方が、効率よかったのでしょうね。そのほうがもうかるからということで全部出してしまい、地元ではそうした文化が残らなかった。では、もう一回戻せばいいではないかというのが私の発想で、この玉鋼を使って現代に合った製品づくりをしようと、最初話題をつくりたかったので「パター」をつくりました。玉鋼でパターをつくったのかよと当時怒られたのですが、これが逆に大変話題になり、あのパターはちょっと高く1本30万円です。30万円するパターですが、大変話題を呼んで、結構売れました。あれは何で30万円かという、今でもさっきいった砂鉄をさらさら入れて昔ながらの方法でやった玉鋼を刀鍛冶さんがたたいて、それを東大阪のパター職人さんが手で削っていただいている。この職人さんが3つ絡んでいるので、10万円、10万円、10万円ということで30万円です。30万円のパターが売れたおかげで最初の活動資金ができました。ですから、心苦しいのですが、パターファンディングでして、パターを買っていただくと島根県の中山間地がよみがえるというようにご理解いただけると大変いいかなと思います。またご協力をいただける方はぜひよろしくお願いいたします。

玉鋼のパターをつくったのですけれども、今は普通に包丁とかそういうものを全部つくっています。あと万年筆から、カフスボタンから、お茶道具から、鉄なので何でもつくれます。そういうものを現代に合ったものをハイクオリティなものをデザイン性に富んでつくっています。ただ、製品をつくっていくだけではみんな食べていけませんので、それと一緒に環境とか、いろいろなもののまちづくりをやっていこうということです。後で詳しく説明いたします。ですから、私の今の仕事は、代表取締役吉田村村長みたいな仕事をやらせていただけていると理解していただくとわかりやすいかなと思います。



これは、今我々がやっておりますたたら里創生という事業の概要図ですが、たたら里創生ということをやっています。実は今、平成の大合併とかで地方自治体さんはみんな合併してきました。松江市もいつの間にか20万人になりました。宍道から、大根島から全部松江市になりました。そういう中で行政は肥大化していく、でも、行政サービスは低下していくのです。なぜなら、今でも生活の単位というのは郵便局とか公民館の単位ベースなのです。ですから、行政は大きくなっていて人数が減って効率化を図っていくのですが、逆に細かいところに目が行かなくなっているというのが現状だと思います。ですから、もう一回地域を小分けして、その地域ごとにいいものを磨いていこうというのがこの事業のポイントです。パターをつくるのが仕事ではなくて、たたら場を復活させるのが我々の仕事ではなく「地域のよさを磨いていく」、その地域に必ずいいものがあります。それは食べ物かもしれませんし、名物のおばあちゃんかもしれませんし、もしかしたらきれいな川かもしれませんし、何かあるはずなのです。それを脇目も振らずに徹底的に磨いていこうというのがこのたたら里創生事業でございます。

我々がたたら製鉄復活というと、皆さんがたたら場を復活させるのですかという箱物行政っぽい発想をされるので大変困っているのですが、そうではなくて、地域にあるものを磨いていくという事業です。我々の地域、吉田村はたたら製鉄が圧倒的に強いコンテンツであり、圧倒的に強いものだったので、これを徹底的に磨いていこうということでやっているのが今のたたら事業です。それを里という単位にいたしまして、里ごとに「里長（さとおさ）」というのをつくろうと思っています。何人か頼んでいるのですけれども、各地域に里長、いわゆる地域リーダーが各地域にある強いものを徹底的に磨いていって、私が総合プロデューサーになってその地域にあるものをどんどん磨いていく事業を全部横連携をしていこうというのがたたら里創生事業です。そこで最終的にそういったもので環境プロダクション、銘品プロダクション、観光プロダクション、食品プロダクションとあるので、最終的に産業的な製品もつくります。

今、トワイライトエクスプレス瑞風という高級列車が吉田村の私どもの家に毎週40人来ていただいています。このトワイライトエクスプレス瑞風が一番高いのが120万円。そういうお金を払える人が毎週吉田村に来ていただいています。この人たちにどんどんお金を使ってもらわなければいけないとか、あとは証券会社さんの日興証券さんと組んで、いわゆる富裕層の皆さんを送客するとか、あとは広島から1%の観光客を引っ張ってこようと。広島にそんなみるものありますか。広島の方がいらっしゃったらごめんなさい、これはひとり言で済みません。広島にたくさん外国の方が来ていらっしゃいます。安芸の宮島と原爆ドームをみて新幹線で戻っていかれて宿泊されないそうですけども、それだったらもっと山陰、島根はみるものがたくさんありますので、そこから1%の皆さんにまず雲南市に来ていただける仕掛けをつくっています。1%でも3万人です。我々雲南市で一回受けて、吉田で一回受けて、それを全部奥出雲、松江、出雲に流してこういう事業をやっています。それが観光プロダクションの事業。

あわせて我々の山は、先ほどいったように炭をつくる山なので、炭をつくった後に、うちのおじいさんが孫の代に一攫千金だということでたくさん杉とヒノキを植えたのです。孫の代に思ってくださいたのでしょ。今は杉を切ってもちょっと利益は出ますが、大して利益出ません。当時の値段の4分の1ぐらい。当時は一山売れば新聞社が買えたのです。一山売れば東京に土地が買えたのです。いい時代だったですよ。今は全く買えません。その杉は、皆さんご存じのスギ花粉の温床になっていたの、いいことは余りないのです。だから、杉は全部切つてしまえといっています。ヒノキは切るなど。なぜかといえますと、出雲大社さんの前回の平成の大遷宮でお屋根替えされました。あれ全部ヒノキの皮、ヒワダでふいております。片面120畳の屋根ですけども、あれを周辺も全部ふくと大変な量のヒワダが要ります。これが全部東北で集めてこられたそうなのです。私、出雲大社総代でして、それを聞いたときに大変恥ずかしく思いました。うちの山林にヒノキはないのかと聞いたのです。「ございます」と。あるのではないかという話になり、先日、宮司さんをお山にお連れして、次のご遷宮からは私どもの山のヒノキを一本たりとも未来永劫切らないということで約束をして、切らなければヒノキはどんどん膨れてきますので、そこから皮がどんどんとれます。この皮をとっていただいて産出したしましたら出雲大社さん分ぐらいあります。次のご遷宮は全部うちの山からヒワダを使つていただき出雲大社のお屋根を全部ふいていただくということでやらせていただきます。全て無料で寄附をします。

そういうことで山を育てていこうと思つていて、さっきいった杉は余りよくないのです。杉の葉っぱは皆さんご存じですか。落ちると固くて茶色くなって、いつまでも下に残っているのです。あれは後でとるのも大変だし、余りよろしくないのです。あと虫が来ないのです。生態系が余りよくないのです。ということで、今、私は山もちながらの楽しみをもっているのですが、こっちの山は全部桜にしようとか、こっちの山は全部紅葉が楽しい山にしようとか、こっちは山菜がとれる山にしようとか、こっちは栗とか秋に実がとれる山にしようとか、そういうグランドデザインを全部つくっており、かつキャンプ場にしたり、ツリーハウスをつくったり、山にもっと来ていただける山づくりをやっています。主に広葉樹を植えます。広葉樹を植えますと何がいいかというと、広葉樹は落ちたら全部バクテリアが分解して地面の養分になります。地面の養分になると、その養分が溶け出して川に流れて川がよくなります。それがよくなれば湖がよくなる。今、宍道湖が汚いのです。物すごく汚いです。この間も藻がいっぱい浮いて大変な問題になっています。そしてひいては中海を通して海がよくなるということです。これは実は証明されており、釧路漁協さんが、魚がとれなくなったので、山を植林しにいったら魚がまた戻ってきたということです。やっぱり山が全ての原点で、田部家が山を大事にして育て、そしてやってきたからこそ今があるというように私ども先祖からいられていますので、私の家では先祖は絶対、山を大切にするというのが家訓のようなものがございまして、山を育てていくと。

そこでたたらを再生して環境をよくして、製品をつくって、人を呼んできて、それに付随する食品を山からとって、それで全部それを6次産業化していくというこのぐるぐるした中で中間山間地を復活させていこうというのが今のたたら里創生事業です。

今月10月23日、私ども吉田の本家の前にたたらショップというのをオープンさせます。なぜ吉田につくるかという、わざわざ吉田に来ないと買えないようにしますし、そこにたくさん人に来ていただいて買っていただく。うちの屋敷の前に来ていただきます。そこにショップをオープンします。

来年の1月からは、ここは東京双松会なので宣伝をさせていただきますが、東京ミッドタウンで販売いたしますので、ぜひ一度みにきていただければと思います。

そのほか文化や観光というものをくっつけ、伝統工芸と観光をくっつけてみたり、今までお金にならなかったとか、足を引っ張っていたといわれていた分野をもっと世界中にアピールしていかなければいけないと思っています。今、松江市は不昧公200年祭ということで、不昧公さんが亡くなられて200年ということで、今、お茶の啓蒙活動をしておりますが、このお茶文化をもっと伝えられる業態をやろうということで、来年春に、これも東京でございますけれども、丸の内に松江のお茶文化を伝えるお茶の業態をオープンさせようということも今考えております。

今、不昧公200年祭を、私が文化事業観光部長でやっており、その前の150年儀でおじいさんがやったそうでございます。おじいさんが物すごい規模のお茶会をやつてしまつて、孫はできないのですが、ある日、うちのおじいさんが夢枕に立ちまして、「おまえ、不昧公200年祭どうするのだ」といわれたような気がして、今頑張つて汗をかいてやっております。

よくうちのおやじとか、おじいさんが夢枕に立ちまして息子や孫にプレッシャーをかけてまいります。特に吉田に泊まるとそういう夢をよくみます。これは本当にそうなのか、私がそ

のように追い込まれているのかちょっとわかりませんが、そういう気分になります。ですから、私にも息子が3人おり、いずれ北高でお世話になるのだと思いますが、この息子たち3人に物すごく教育をしており、彼らをパートナーにしてこれからも頑張ってやっていかなければいけないなと思っています。今、私の教育といたしましては、先祖の山へお盆にまいりまして、百幾つお墓がありますが、それを全部うちの息子たちに線香を置かせて、一個一個挨拶をさせています。トモヤスという長男がいますので、「トモヤスです。どうぞよろしく願いいたします」と先祖の墓に全部挨拶をさせています。それぐらいうちでは、今こうやって過不足なくご飯を食べさせていただくのはご先祖様のおかげだといわれておりますので、ちょっと古いですが、そういうやり方で教育しています。



それで今、復活しているいろいろなものをつくっていこうということで、私はけさ飛行機でまいりましたので、さすがに包丁はもってこられないなと思ひまして、包丁は来年にショップができますので、見て頂きたい。「たたらジャーナル」に載っていますが、玉鋼で包丁を作っています。ほぼ刀です。片刃の刀。これはパター、これは菓子切り刀、こういった現代に合ったものをこれからつくって売り上げをとっていこうと。

先ほどもご質問あったのですが、たたら事業はちゃんともうかるのですか？とすごい皆さんからいわれるのですが、現状ちゃんともうかっております。もうかっているからこそ職人さんを雇えますし、もうかっているからこそそこに雇用を生めると思っていて、たくさんの職人さんを雇って、その皆さんにつくってもう一回職人のまち、たたらのまちをつくっていこうと思ひています。10年ほどでやろうと思ひていますので、ここにいる先輩方、後輩の皆さんもぜひ吉田にたたらのまちをつくりますので、5年ぐらいで形ができると考え、5年後ぐらいに来ていただくと大変な人がたくさん来ているといいなと思ひて今、一生懸命にやっているところです。

これが私どもの吉田の本家ですが、ちょうどこのあたりにたたらショップをオープンさせようと思ひています。この屋敷、みていただくとわかるのですが、大体6,000坪ぐらいの家で蔵が20棟あります。私ここに住んでいないのですが、維持していかなければいけない。この家の維持費が年間ポルシェ1台分かかります。私、ポルシェに乗っておりません。日産車に乗っています。そのお金を稼いでいかなければいけないので、この家屋敷を使ってお金も生まれて、この家を何とか維持したい。ことしの正月にこの辺の屋根が雪でずれて補修費が500万ぐらいかかりました。この家を維持するために日々働いているようなものでして、ここで何とかいろいろお金を生むシステムをつくって回しています。

長々とお話しさせていただきましたが、皆様のご協力を得てこういう事業をやっております。皆さんのベースは東京だと思いますが、私も東京にいろいろな勉強をさせていただき、海外もみさせていただき、島根に戻って初めて島根のよさがわかりました。その島根のよさをもっと今の皆さんに伝えて行き、何とか島根が45万人にならないように考えております。きのう有志で高速交通研究会というのを立ち上げました。これは何をしているかといいますと、島根県に交通インフラが全く整っていないので、それを何とかしようということです。勉強会を立ち上げたりして、多分人口は減っていくのは減っていくと思いますが、45万人だといわれるものを50万人台ぐらいにはとどめたいと。そして流入人口をもっとふやして地元にお金が落ちるシステムを我々民間が考えて、民間がスタートして、そして行政にバックアップしていただくような枠組みをつくっていったらいいなと思ひている次第でございます。 ご清聴ありがとうございました。

