

Contents

- ▶ 鹿児島羅針盤 1
転勤族は「鹿児島のセールスマン」に
株式会社日本政策投資銀行南九州支店長 藍場建志郎氏
- ▶ 特集「モノづくりの視点を考える」
 - ①「モノづくり」で日本を元気に 2
（株）よしもとクリエイティブ・エージェンシー 三上公一氏
 - ②素材の持つ力を最大限に引き出す 3
（株）柿安本店 総料理長 興十郎氏
 - ③若い感性を活かしてモノづくり 4
- ▶ 流通最前線 4
・中国で「本格焼酎と鹿児島の食を楽しむ会」を開催
- ▶ 会員紹介 5
・有限会社新洋水産
・株式会社ランコントロール
- ▶ 特産品協会インフォメーション 6
・首都圏における商圏の動向と物産展の変化
・ふるさと特産運動推進指導員の声



鹿児島県は竹林面積日本一。「創作竹芸とみなが」の富永容史^{たかし}さんは、子供たちに「郷土に誇りを持ち、バランス感覚の優れた大人に」と「竹とんぼ」づくりの製作指導に取り組んでいます。

鹿児島羅針盤 Kagoshima Compass

転勤族は「鹿児島のセールスマン」に

一昨年の7月に鹿児島に着任して、瞬く間に1年7ヶ月あまりが過ぎた。この間、取引先への訪問や現地視察、行事への参加など仕事で各地に行く機会があったほか、プライベートでも週末や連休を利用して県内を巡った。

ある時、地元の方に何故そんなに急いで県内各地に行くのか尋ねられたことがある。転勤する際、当初から赴任期間が定められているわけではない。つまり、当地に腰を落ち着けていられるのは次の転勤までという期限不定の限られた時間しかない。また、各地を訪問するのは、担当地域をよく知るべきという仕事上の事情もあるが、巡り合わせで鹿児島という地にいられる機会を最大限活かし、自分の見聞を広げたいという個人的な欲求の方が強い。それ故、次の連休ではどこに行こうなどと考えてしまう。いつでも県内各地に行くことができる状態にある地元の方から見れば、急いで県内巡りをしているように感じられるのかもしれない。

初めて訪れる場所に行く時は、事前の準備が重要である。地図を広げて観光地や観光施設などの場所を確認してルートを考え、当地で知り合いになった方から地の物が食べられる店や宿泊施設、特産品などについてお薦めを伺い、ガイドブックやインターネットなどで情報を収集する。そして

あいば けんじろう
藍場 建志郎氏

Profile

株式会社日本政策投資銀行 南九州支店長

1963年静岡市生まれ。京都大学法学部卒業後、日本開発銀行（現株日本政策投資銀行）入行。東北支店企画調査課長、米田スタンフォード大学国際政策研究所客員研究員、情報企画部次長、松山事務所長などを経て、2012年より現職。鹿児島県行政評価監視委員会委員、鹿児島市行政改革推進委員会委員、東九州メディカルバレー構想宮崎県推進会議委員、鹿児島商工会議所参与などを務められている。



現地に行ったら時間が許す限り多くの場所に足を運び、いろいろなことを見聞きすることになっている。

ITの発展は情報の流通に革命的な発展をもたらした。キーワードを入力して検索すれば、たちまち多くの情報に接することができる。インターネットで現地情報を参照しただけで行った気になることさえある。しかし、実際に足を運んでみると印象が異なることが多い。やはり『百聞は一見にしかず』である。特に、地の物は現地で食するのが一番良い。特産品は産出地域の気候、風土、文化、歴史などと密接な関係があり、旬の食材とともに地域の雰囲気なども同時に堪能できるからであろう。

このように県内各地を巡ると鹿児島とその特産品に対する愛着が湧いてくる。当地を堪能させて頂いたご恩返しとして、鹿児島の知名度向上や特産品のアピールで何かお役に立てることはないか。

ロバート・モンダヴィは「ナパバレーのセールスマン」として世界中を飛び回り、アメリカワインの地位向上に貢献した。一人一人の力はロバート・モンダヴィに及ばないが、鹿児島に恩顧のある転勤族は、転勤先各地で「鹿児島のセールスマン」として応援しようではないか。