未来の創り手たち

環境

調査範囲は瑞穂町域と狭山丘陵周辺に限定
だからこそ生物の生息状況の変化がよく分かる

Profile

瑞穂自然科学同好会
黒田 美好さん

発足当時から地元瑞穂町に拘って活動を続けている。長期間続けている「鷹の渡り調査」がライフワーク。中学生の時に興味を持った天体観測も趣味の一つ。

残堀川の調査

瑞穂自然科学同好会が発足した一九八二年当時、文化財の調査や研究は進んでいましたが、瑞穂町の自然に関連した資料はほとんどない状況でした。

「それなら自分たちで調べてみよう」という思いもあって、高校の同級生や新たに知り合った仲間とともに同好会を立ち上げました。

調査とは言っても最初は、専門的なものではなく、メンバー各々の得意分野を活かして、ある者は昆虫を、ある者は野鳥をという感じで記録を蓄積していった次第です。併せて町民の方々に町の自然を再認識していただきたいという思いから自然観察会を実施してきました。

活動の対象範囲を、狭山丘陵と長岡地区の平地林等の瑞穂町域に限定していることは重要だと思っています。最近では郷土資料館とともに、残堀川に生息する動植物調査や、学校の教材になればと第五小学校裏手の滝田谷津、三小学校林の動植物調査なども実施しました。また、瑞穂町全域でのツバメ生息状況調査では、巣の数や巣立った雛の数まで綿密に調べました。

鷹の渡り調査は長い間続けていて、今年で三十三年目になります。鷹の渡りというと「鷹一つ見つけてうれし伊良湖畔（芭蕉）」

長岡地区の平地林

ノスリ

ゲンジボタル

キンラン

三小学校林での観察会

と俳句に詠まれるほど、愛知県の伊良湖畔がよく知られていますが、もしかすると狭山丘陵でも渡りが見られるのではないかと思ったことが調査のきっかけでした。

はじめの頃は「こんな所を鷹が渡るはずないじゃないか」と相手にされませんでしたが、四、五年調査を続けているうちに、「どうやら渡っているらしい」ことが分かり、一般の方々まで関心を持ってくださるようになりました。鷹の渡り調査のことを皆さんが理解してくださるまでは、何人ものメンバーがじっと空を見上げている様子は何だか異様で、怪しく思われていたかもしれません。

九十年代半ば頃、狭山丘陵が都立公園に指定されたこともあって自然への関心が高まり、訪れる人は増えたのですが、散策する人の安全を配慮するあまりに整備が進んで、藪を好むウグイスなどが減少しました。また車が通れるように園路を広くしたため、クチナシグサなど幾種類もの植物が消えてしまった所もあります。ですので、身近な自然を残していくためには、綿密な計画と丁寧な対応が必要なのだと思います。

レッドデータブックに記載の希少生物ばかりでなく、何でもないような生物たちの生息状況のデータを蓄積していくことが大事。こうして積み重ねたデータの変化から分かってくることはとても多くて興味が尽きません。私たちが担っている役割が、町の未来にとって重要なものになっているような気がします。

未来の創り手たち

協働

瑞穂の個性豊かな人たちを多くの人に知っていただくために飛びまわっています

Profile

株式会社コトリコ
江藤 梢さん

都内デザイン会社数社で得た価値観と農家への夢を諦めた経験を元に、生まれ育った瑞穂町に恩返しすべく平成20年にデザイン業と並行してプロジェクトを企画運営。
最近は「まち×農業×デザイン」を軸に、東京各地で売上向上&PR支援が日課。

東京みずほ学校（平成20年）

私は創業した平成二十年から、地域と農業に関わるPRやデザイン制作を中心に仕事をしているほか、瑞穂であらゆる活動を行っています。

ひとつは、創業当初から主宰しているイベントプロジェクト「東京みずほ学校」です。もちろん本当の「学校」ではありません。この名前は〝瑞穂町の農家さんや職人さんが「先生」、参加者さんを「生徒」と見立て、瑞穂の技や文化を伝える「授業」の中で体験や交流を楽しむ場〟というコンセプトから名付けました。これまでに、名産品である東京狭山茶の実演や野菜農家さんとの収穫体験、蕎麦職人さんによる蕎麦づくり教室のほか、都内マルシェへの出店など不定期開催してきました。平成二十七年は3軒の和菓子屋さんと組んで、同年の夏に町内ホームセンターに新設された直売所にて練り切りの実演と体験、トークショーや試食会などを行いました。

この学校の唯一の校則は「やりたいことを、やりたい人と、やりたい時にやる」こと。気の合った「先生」とともに企画を考えるところからスタートし、今まで瑞穂になかった新しい体験をシェアしていく…ということを大切にして運営しています。そうすることで、瑞穂にはあらゆる農畜産物があり、あらゆる技を持った職人さんがいることの貴重さと楽しさを、さらに多くの人が感じてもらえるように

みずほマルシェ(平成27年)

みずほの野菜のカップシフォン

東京みずほ学校～和菓子の祭典～(平成27年)

なると思っています。

もうひとつは、瑞穂の旬の農産物を入れ込んだ「みずほの野菜のカップシフォン」という商品ブランドです。町内の洋菓子屋さんと共につくっています。色やお味からもその物語を感じてもらえるように、農産物そのものの力をそのまま活かしています。また、定番の東京狭山茶やトマトのほか、若い農家さんや新規就農者さんがつくる珍しい野菜にも挑戦しています。

私がこのような活動をするようになったきっかけは、農業との出会いでした。私は瑞穂生まれの瑞穂育ちですが、畑があることはこの仕事を始めるまで全く知りませんでした。都心のデザイン会社に勤めていた二十代後半に偶然農業に出会い、一気にのめり込みました。その後、瑞穂のお茶農家さんでバイトをして驚きました。そこには広大な農地が広がり、しかもお茶づくりを栽培から加工、販売まで全て行うという、今まで全く知らなかった瑞穂の風景がありました。この素晴らしさに衝撃を受け、「私以外の人にも知ってもらいたい!」と思ったことが今の仕事に繋がっています。そしてそのお茶農家さんはお茶以外のことも色々と教えてくださり、人も紹介してくださったことで繋がりも一気に増えました。

私の仕事は、足場を瑞穂に置きながら多くの方々に瑞穂の魅力をお伝えし、町外からいろいろなものをこの町へ運ぶことだと考えています。瑞穂は完成品ではなくこれから創っていける街。ご縁のある方とともにこれからも成長していけたらと思っています。

瑞穂の町と人に育てられた、わたしの歌
歌い続けていくことで、町に恩返しがしたい

Profile

瑞穂の歌姫
髙橋 美樹さん

幼少のころから音楽が大好きで、歌謡曲を聞いて育つ。平成22年の「NHKのど自慢」に出場。その後、町のイベントで歌ったことをきっかけに瑞穂青少年吹奏楽団のコンサートに参加し歌手活動を始める。

けやき館コンサート（平成27年）

母の実家が瑞穂町だったことで、小学校二年生の時からこの町に住んでいます。平成二十二年七月、母の勧めで「NHKのど自慢」に出場したことがきっかけで、こうして今、歌を歌う仕事をするようになりました。お客様にリクエストされた曲を「歌えない」と言いたくないので、ジャンルを一つに限定せずに、お客様が喜んでくださる歌、その場に応じた歌を歌えるよう心がけています。

以前、予定していたライブを自分の不注意でキャンセルしなければならないことがありました。その時、こんなわたしは歌手としてダメなのかもしれない、やめてしまおうかと悩みました。そんな折、瑞穂青少年吹奏楽団指揮者の牟田先生から、東日本大震災復興支援のための「アーリーサマーコンサート」で歌ってほしいと依頼され、心を込めて精一杯歌いました。そのことがきっかけで、他の演奏会にも声をかけていただけるようになりました。ですから、今こうして皆さまの前で歌っていられることは、牟田先生のおかげだと思っています。

去年からは、改めて難しい音域を出せるようにと声楽のレッスンにも通い始め、発声そのものについても基本から学び直しています。歌手として活動し始めて、喉のコンディションを保つことや曲を覚えるこ

アーリーサマーコンサート（平成23年）

アーリーサマーコンサート（平成27年）

町制施行70周年記念式典（平成22年）

もう一つの敬老会（平成27年）

となど、いろいろ苦労しましたが、この頃ようやくコツをつかんで同時にリラックスして気持ちよく自分を表現できるようになりました。歌い終わって、お客様が喜んでくださっている反応を見ると、「ああ、やってよかった」としみじみ感じます。つらい時でも、お客様が待っていてくださることを考えると、やっぱり頑張らなければという気持ちになります。

そしてわたし、涙腺が弱いのです。会場のお客様の涙を見てしまうと、ついわたしも一緒に泣いてしまうようなところがあります。歌い手として、届ける側として、そうした感情があったとしても、しっかり歌おうと思うのですが、コントロールはなかなか難しいです。以前、いつかわたしの歌を聴いてほしいと願っていた人が、一年半の間に相次いで亡くなってしまったことがありました。それからは、今まで以上にたくさんのお客様に聴いていただきたいと、心から願うようになりました。

瑞穂に暮らし、瑞穂の人たちに支えられて、育てていただいたので、歌うことで恩返しをしたい。町制施行七十周年記念式典では、瑞穂町歌を歌わせていただきましたが、お恥ずかしいことにこの時初めて町歌を知り、「いい歌だなあ」と思って一生懸命練習しました。これからも、町おこしのためにも、多くの皆さまに町を知っていただくためにも、誠実にずっと歌い続けていきたいです。

未来の創り手たち

観光

「瑞穂町のファンづくり」、それが観光に繋がっていく
そのための情報発信や活動を続けていきたい

Profile

ハートステーション瑞穂
加戸 佐織さん

大阪育ち。昭和63年4月に大阪出身の夫と瑞穂町へ。フリーランスのプランナーを経て企画会社設立。瑞穂町オフトーク事業コンサルティング、金融機関ビジネスイベントコーディネート等を務める。仕事での実績を基に瑞穂町を核としたイベント等を展開し、町内外を結ぶ取組みを行っている。

エコパークライブ（ステーションM）

瑞穂町の地図を見るとその形からハートを思い浮かべることができます。そのハートの中にあるたったひとつの駅・箱根ケ崎駅が、訪れる方をおもてなしの気持ちでお迎えする駅であればいいなという思いで活動のグループ名を「ハートステーション瑞穂」と名付けました。

ハートステーション瑞穂は町の名前をブランド名にした「東京瑞穂」の手みやげ品開発や箱根ケ崎駅西口のハートのイルミネーションイベントなどの活動を仲間と一緒に行ってきました。

その活動がきっかけとなり、瑞穂町の観光への興味が生まれ、水・緑と観光を繋ぐ回廊計画「みずほきらめき回廊」の観光部会の委員もさせていただいております。

瑞穂町の観光を考えるとき、箱根ケ崎駅は訪れる方を最初にお迎えする玄関口です。その玄関が、明るく元気でにぎわいのある空間となることを願っています。同じ思いの人たちが協力して実現したのが、私もメンバーとなっている【チームみずほ】主催の「夕方市」です。箱根ケ崎駅西口広場で開催したこのイベントは商業・工業・農業等、産業の垣根を越えて連携して町内外の方々が集うイベントとなり、数時間のイベントに2500人以上の来

箱根ケ崎駅西口でのイルミネーションイベント
（ハートステーション瑞穂）

箱根ケ崎駅 東口

夕方市（チームみずほ）

東京瑞穂通信
（ハートステーション瑞穂発行）

場がありました。

これまでの活動を通じて気付いたことは瑞穂町の魅力を発信することで、瑞穂町のファンが増え、瑞穂町の観光に繋がっていくということです。

瑞穂町の魅力を町内外に発信して、ファンを増やしていく試みのひとつとして、毎月開催している音楽ライブが中心のステージやエコパーク、事業所の駐車場等、瑞穂町内を会場として瑞穂、福生、青梅など西多摩の音楽愛好家の交流の場として定着してきました。

またメディアを使っての瑞穂町の情報発信として「東京瑞穂通信」の発行とコミュニティＦＭ局への出演があげられます。

ハートステーション瑞穂が毎月発行している「東京瑞穂通信」は【人をむすぶ、地域をつなぐ】がコンセプトで地域の情報発信の冊子として親しんでいただけることを目指しており、毎月一回のコミュニティＦＭへの出演でも瑞穂町の地域情報をお話しています。

私は瑞穂町商工会の役員もさせていただいておりますが、会員のひとりとして、今後は箱根ケ崎駅で開催されている「みずほマルシェ」等のイベントを発展させていき箱根ケ崎駅のにぎわい事業の充実、瑞穂町の良さを発信できるオリジナル商品開発などに取り組んでいきたいと考えています。

瑞穂町の自然や文化、技術、そして人々の持つ魅力を伝えて、ひとりでも多く方に瑞穂町のファンになっていただくことが私の夢です。

天職だと感じた農業をしっかりした産業に育てたい
そのために、さまざまなことを模索していく

Profile

農家
近藤 剛さん

長ネギとトマトを中心に生産する野菜農家。生産事業のみならず、企業や教育機関、NPOなど異業種と積極的に連携し、商品開発や農業に関するプロジェクトなど農業を軸に様々な活動を行っている。

収穫体験イベント

昔はまさか自分が農業をするとは思ってもいませんでした。でも九年前、婿入り先が農家だったため、まったくの素人として農業を始めることになりました。現在、作っているのは野菜が中心で、長ネギ、トマト、ミニトマトが主力。その他にも、数種類の野菜を栽培しています。

なかでもトマトは、町内の野菜生産額第一位で、仕事としての農業の難しさは、やはり天候など不確定な要素が大きく影響するため、なかなか当初の計画通りにはいかないことですね。でも反面、そんなことがやりがいにもなっています。

自分の人生にとって、まったく未知のことだった農業をおそるおそる始めてみて、ある時「あっ、これは自分の天職かもしれない」と感じました。日々の作業は決して楽ではありませんが、苦しいと思ったことはまったくありません。種まきから出荷まで、すべて自分の責任で、思い通りにマネージメントできるところが、自分の性格に合っているのだと思います。

小松菜の種植え

ミニトマトの管理

「トマト・パーティー」のトマト

イベントで「地元やさいコーナー」の担当

お客さまの率直な声を聞いて、それにどう対応していくかを考えることは楽しいです。今、お客さまは何を求めているのか、都心ではどんなニーズがあるのか、嗜好はどのように変化しているのか。そういったことを知るために、マーケティングの一環として、たとえば南青山にあるレストランで「トマト・パーティ」を企画したりしました。わたしたちが生産したトマトだけを使って、専門家としてのシェフにいろいろな料理を創作してもらい、ニーズそのものを新しく創りだしていくことも、これから必要になってくるかもしれません。

この地域では、流通過程に農協が入っていないため、昔から農家が個別に出荷してきた経緯と歴史があります。ですから、独自のグループを作って活動するという、新しいやり方も案外受け入れやすいのではないでしょうか。

わたしのところは、自分と妻が共同経営者で、その他のスタッフ6名で運営しています。いわば企業経営に近いのですが、将来は数件の農家をグループにまとめて法人組織にまで育てたい。

収益性を上げて、働いた分だけの収入が得られるような産業としてのしっかりした農業を、この瑞穂町で創っていきたい。そのために今は、業種や地域の枠を越えてタイアップできるような、いろいろな仕組みを模索し、試しているところです。