

●春日部市民文化講座（第23回）

◆日 時：2017年11月28日(水)10時（ぼぼら春日部4階会議室）～11時

◆テ ー マ：講演「茶商から見た春日部」

講師：尾堤 宏さん（お茶のおづつみ園社長）

◆ゲスト紹介：《前掲と同じ》。

■自己紹介

最初に自己紹介をさせてください。1959年、昭和34年10月27日に春日部市内の内牧で生まれました。内牧というのは春日部の北部で自然豊かな地域です。そこには私どもの茶畑がございまして、茶畑の中にある家で生まれました。お茶の栽培では私は4代目になり、“おづつみ園”の商売では2代目です。さて、“尾堤”って名前珍しいでしょう。そもそも“尾堤”というのを調べると土手が終わるところと言われています。川の土手、堤はどこかで無くなるわけで、そこは堤が下がっていく訳で動物の尾のように見えるので“堤の尾”ということで“尾堤”になったそうです。



■店を継ぐために

親からは店を継げと言われたことがなかったのですが、その時に家業を継ごうと決心しました。それともう一つは、高校・大学と約2時間かけて通学していましたので通勤の大変さを痛感しており、社会人になって30年40年とあの大変な通勤をしなくてはならないのかと思うと、家から店に立つまで30分ですので、こちらがいいやという不純な動機もありました。そんな訳で修行を始めるのですが、大学を出てすぐにお茶の農家に入りました。最初にやらされたのが開墾です。木を伐採し重機で掘り起こした土地に入り、大きな石の塊を拾っては片付けていくのです。1か月半くらい毎日石拾い、1日10時間くらい石を拾っては軽トラックに載せる作業でした。次にお茶の木の栽培、次に茶の木に軽い農薬をかける作業でした。こうした1年間の農業研修を済ませて、翌年は国立茶業試験場にてお茶の分析などを行い、その時に初めて出会ったのが缶入りのお茶で酸化防止剤が入っていることを知りました。

■春日部へ戻ってから

そんなことで、静岡で農業や分析などの研修をやらせていただきまして3年半が経ち、次に神戸のお茶屋さんで外商などの経験を積ませていただき、32年前にロビンソンが開店いたしまして、出店要請をロビンソン側から受けたものですから、その店長にということで呼び寄せられて神戸の店を3年半で退職して帰って来ました。その後、東口本店の改装を行い、続いて春日部駅西口の“ふじ通り店”をオープンさせ、22年前に株式会社“茶夢(さむ)”の社長となり、その後、おづつみ園の社長も務めイオンモールに出店したりして今日に至っております。

■ジャズデイかすかべ、藤まつりウィーク

ここまでは商売の話をしてきましたけれども、“ジャズデイかすかべ”をご存じの方もいらっしゃると思いますが、あのイベントも私たちが立ち上げたものです。あれは今年で11年目になりますが、ジャズ好きの方々が中心となって駅近くの公園でジャズの生演奏を行おうということになり、春日部TMOという中心市街地のまちづくりを運営・管理する団体ができて始まりました。“ジャズデイかすかべ”が始まるまでは音楽イベントというのはほとんど無かったのですが、4～5年すると行政の人たちも「春日部は音楽のまちだよ」と言い出して、11月に2日間開催されるクラシックのイベント“かすかべ音楽祭”が開催されたり、街のいろいろなお店でミニ・コンサートが開かれたりしています。また“藤まつり”ですが、こちらは年に1回1日だけのイベントです。藤の花は2週間くらい咲いているので、“藤まつり”以外でも藤を楽しめるように商店会の皆さんと協力して“藤まつり”の前後1週間ずつを“藤まつりウィーク”ということで紫色の幟を立て、観光ボランティアの皆さんにも協力してもらって宣伝しています。

■人の魅力で街おこしを

自分の商売も大事ですが、街が良くならなければ人も集まらない。人が集まらなければ買う人も少ないし商売もうまくいかないし、店を借りる人たちもないということです。やはり街を良くして人が集まるようにして行かなくてはならないと思います。では、どうやったら良くなるのか、それはいろいろなことをやる中で繋がりができてくるので、私たち一人ひとりが何かをやっていって、繋がりを作り、それが大きな塊になっていけばいいなあと思っています。そのキーワードが「人の魅力で街おこし」だと思っています。

尾堤さんの「街のことを考えながら商売をやる」という姿勢には賛同しますね。