

ウッディチキン / 静岡例会

『例会レポート 124』

日 程	2017年7月5日(水)
会 場	『フリーエース美容学校』 静岡県藤枝市前島 1-7-10 Bivi 藤枝 2F
参加者数	約 134 名 (内県外 25 名)
講演会内容	PM19:00~21:30 ・伊藤代表のお話 ・静岡支部活動報告 講演 「夢をかなえる」 ガイアフロー株式会社 代表取締役 中村 大航 様
親睦会	PM22:00~



ウッディチキン事務局

文章・写真提供 / 向井 健介

<http://woodychicken.com>

info@woodychicken.com

暑い暑い夏の始まり～

という感じの日差しの中、静岡に全国から仲間が集まりました。

静岡藤枝に。今年の大河の「直虎」の活動していたところです！

駅に着いたら、暑い中ウェルカムボードで待っていてくれました。うれしいですね。



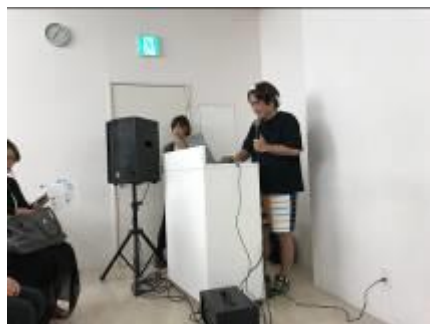
司会進行は、ヘア&ヒーリングラサのタケザワさんとホンダさん。

いきぴったりの二人で進行していただきました。

とても練習したんだなとすぐわかりました。



伊藤代表から活動報告



・熊本支援の件

3月に熊本に久保さんと北田さんの3名で行ってきた。昨年の9月に引き続き、これまでに集まっていた210万円を7名の方(お店やサロンが倒壊している方たち)に30万円ずつ寄付した。今月で1年以上経過したがまだまだ復興には時間がかかるのが現状です。今後も引き続き募金活動をしていく。

・6月に韓国でBOBクラブ立ち上げに行ってきました。ベースは、ウディチキンの考え方。

とても勉強熱心で、1年半で400名が100時間レッスン達成する勢い。

これから交流が増えそうです。

・6月にフィリピンへ16名で行って来ました。

2016年11月に絆サロンができた。どんどん設備がよくなっている。

今回京都大学から教授の方が同行した。目的は、これまで国境なき医師団やいろんなボランティアの方とアエタ族のところにやってきたが、笑顔にするのに2週間かかっていた。

それを2時間で笑顔にするウッディチキンを見てみたいという動機で。。

改めてビューティーの力を感じた。

次回は、11月行きます。最大30名の参加です。1サロンにつき2名まで。興味がある方は参加してください。

静岡支部の活動報告

年間テーマ「多様性」

これをテーマに1年間静岡支部のメンバーサロンで勉強会をしている。

そこで代表3名の方から発表してもらいました。

ヘア&ヒーリング ラサ 石川さん

ヒュッグ 平井さん

andA 鈴木さん 小谷さん



朗読のプロのようなスピーチで、とても練習を重ねたんだなあ〜というのはいすぐわかりました。

静岡の支部活動は、アシスタントからスタイリストそして幹部の皆さんの石垣になっていると思います。

年間テーマから、各サロンで考え行動に移す・・・

他の支部も是非参考にしたらいいなと感じました。



講演「夢をかなえる」

ガイアフロー株式会社
代表取締役 中村 大航 様
(静岡のマッサン)



プロフィール

1969年 静岡県清水市(現在の静岡市清水区)生まれ長年、家業である精密部品製造会社の代表を務めていたが、大好きなウイスキーの本場スコットランドを訪問したことをきっかけに、ウイスキーを自らの手でつくることを決意。2012年 ガイアフロー株式会社を設立し、スコッチやニューワールドのウイスキーの輸入販売を手がけている。同時に、世界中の蒸留所・醸造所を視察してまわっており、その数はのべ170カ所以上になる。2014年 ウイスキー製造を目的としたガイアフローディスティリング株式会社を設立。2016年 静岡市玉川地区に、静岡蒸溜所が竣工し、ウイスキーの製造を開始。2020年 ウイスキーを初リリース発売予定。

「ゼロからのスタート」

ウイスキー工場を創る。というビジョンに出逢ってあっという間に進んできた。
その中にはたくさんの貴重な出会いがあり、数多くの壁が立ちはだかる。
今振り返るとそれは奇跡的なドラマの連続だった。



「夢の始まり」

スコットランドで得た「気づき」

中村代表は祖父の代から続く、精密部品会社の代表を務めていた。もともとウイスキーをこよなく愛していたが、転職となったのは、ウイスキーの聖地であるスコットランドを旅行で訪れたことだ。「精密部品会社は下請けの仕事が多く、値下げ圧力にもさらされていました。そうしたとき、スコットランドのウイスキー蒸留所を訪ねると、設立して間もない会社が小規模ながら設備を工夫し、独自のウイスキーづくりで世界に認められている。ウイスキー事業の可能性を感じたそうです。

とはいえ、ウイスキー事業への参入は簡単ではない。過去には、日本でも「地ウイスキー」ブームがあり、蒸留所も各地に点在していたが、現在、中小規模で運営されている蒸留所は数少ない。「ノウハウがない中、秩父に蒸留所を構える企業・ベンチャーウイスキーさんをはじめ、各メーカーさんに足繁く通い、設備調達やウイスキーづくりについて一から学びました」中小規模の蒸留所はもちろん、大手メーカーの開発担当者も新しい蒸留所の立ち上げに力を貸してくれたと語る。日本の酒類市場において、ウイスキーのシェアは高いとは言い難い。業界全体でウイスキーを盛り上げていこうという気運も、中村代表を後押しした。

中村代表は2012年、ガイアフローを設立。しかし、新しい蒸留所をすぐに立ち上げられるわけではない。中村代表はウイスキーの輸入販売を手掛けることで、ウイスキー業界での実績を築いていった。「ウイスキー業界で無名な私たちが、オリジナルのウイスキーを完成させても、買ってくれる人は限られます。輸入販売から先にスタートすることは、重要なステップだと考えました。また、2012年9月に時機よく酒類卸売業免許の要件緩和が行われ、参入障壁が低くなったことも当社にとって大きな幸運でした」ガイアフローは、名ボトラーとして知られるブラックアダー社の販売代理店となるなど、徐々に業界内でのネットワークを広げ、存在感を高めていった。



「出逢い」

行政との協力関係を築く

中村社長はウイスキー輸入販売事業を軌道に乗せつつ、着々と蒸留所の建設に動いていた。候補地を探す中で、見つけたのが静岡市の中山間地である、玉川地区だった。その土地は静岡市が所有しており、活用案が出ては消えるような状態だった。中村代表がウイスキー蒸留所建設の話を持ちかけたのは、そうしたタイミングであり、行政との協力体制を築くことができた。2015年7月には、静岡市・田辺信宏市長とともに、蒸留所建設の記者発表会を開催。自治体のバックアップは、大きな追い風になった。

ガイアフローは商工中金静岡支店、清水銀行から計2億円の融資を受け、2000㎡の土地に約4億円を投じて蒸留所の建設を開始。さらに、業界で培ったネットワークによって、旧メルシャン軽井沢蒸留所の設備が売りに出されることを知り、落札して一部を移設して活用することができた。2016年8月に第一期工事が完了し、翌9月にはウイスキー製造免許を取得。2017年1月に本稼働を開始し、2020年にウイスキーの販売を予定している。年間の売上高の見込みは、2億円だ。

地元と連携、地域製品の販売も

静岡蒸溜所は、観光や地域振興の面からも大きな期待を寄せられている。近年、NHKドラマ『マッサン』の影響もあり、ニッカウヰスキーの「余市蒸留所」に年間 80 万人超の見学者が訪れるなど、蒸留所は地域に人を呼び寄せるコンテンツになっている。静岡蒸留所も一般公開が予定されており、2017 年春のオープンを目指して準備が進む。中村代表が「自分が行きたいと思える場所にしかたかった」と語るように、蒸留所は静岡県産の木材の香りが漂い、落ち着ける空間になっている。製造風景を眺めながら試飲を楽しめるスペースを用意し、自社のウヰスキーだけでなく、地域の特産品も販売する計画だ。

また、製造するウヰスキーの原材料には、将来的に一定の割合で地元など国産の麦を使うことも考えている。「単純に海外のスコッチウヰスキーを真似するだけの時代は過ぎたと考えています。『ジャパニーズクラフトウヰスキー』をコンセプトに、日本人のものづくりの DNA を感じさせる一滴を醸していきたい」

静岡には、世界的に知られる富士山がある。中村代表は静岡蒸溜所のウヰスキーを、海を越えて愛好家に親しまれるものにしたいと考えている。静岡蒸溜所の生産規模は、フルに生産して 30 万ℓ程度の見込み。これはスコットランドにある最小規模の蒸留所とほぼ同等だという。

一見、途方もないように思える「新しいウヰスキー蒸留所をつくる」という夢が、着々と前進を続けている。

夢が現実化していくプロセスで、多くの人や場所の出逢いがある。もちろん困難な壁もあるなか中村代表はあきらめない。いつもくっきりと頭の中にスコットランドと静岡を重ね合わせているからである。

懇親会

中村代表も交えて懇親会スタート！

そしてウヰスキーも振舞っていただきました。アイラウヰスキー最高ですね。おいしゅうございました。





以上です。

ウッディ事務局 向井健介

