

**「東北地域の農山村における女性起業家の事例調査」**

**報告書**

**平成23年7月**

**財団法人東北活性化研究センター**



## 目 次

はじめに.....	1
第1章 農山村における女性起業の現状.....	2
第2章 活躍する東北地域の農山村における女性起業家の特徴.....	8
第3章 活躍する東北地域の農山村における女性起業家 事例紹介.....	15
1. 女性起業家事例集	
【青森県】	
1. 田村 えり子さん (有)ハッピーファーム津軽 ) .....	17
2. 佐藤 芳子さん (りんご工房) .....	20
3. 小田桐志賀子さん (尾上の農家グループ「のほほん」) .....	23
4. 奈良 明美さん (奈良農園) .....	26
【岩手県】	
5. 若生 和江さん (やまば工房) .....	29
6. 千田 由美さん (農家レストラン「まだ来すた」) .....	32
7. 岩脇ヨシエさん (そばの匠館) .....	35
8. 阿部 好美さん (農家レストラン「平泉農家茶屋」) .....	38
【宮城県】	
9. 福原 壽枝さん (農産物直売所「旬の店・シンフォニー」) .....	41
10. 山内登美子さん (ひころレディース) .....	44
11. 金森 正子さん (林家レストラン「ひっぽの森林のレストラン」) ...	47
12. 洞口とも子さん (農家レストラン いにしえの館「たてのいえ」 産直グループ「サンサンメイト」) ...	50
【秋田県】	
13. 渡辺 広子さん (食育工房「農土香」) .....	53
14. 佐藤イチ子さん (おものがわ夢工房) .....	56
15. 石垣 一子さん (体験型直売所「陽気な母さんの店」) .....	59
16. 浅野 育子さん (農家レストラン「ゆう菜家」) .....	62
【山形県】	
17. 庄司 祐子さん (農場レストラン「穂波街道 緑のイスキア」) .....	65
18. 長南 光さん (農家民宿・食事処「知憩軒」) .....	68
19. 森谷あかねさん (玄米おやつ工房 mama's ) .....	71
20. 古沢きわ子さん (月山つまたち研究会 ) .....	74

【福島県】

21.	高橋 順子さん	(たんがら味工房)	77
22.	斎藤フミ子さん	(農家レストラン「ふるさと薬膳 櫟」)	80
23.	石澤 孝子さん	(花かつみ農産加工グループ)	83
24.	石井 友子さん	(プレートヘン)	86

【新潟県】

25.	鎚城 テイさん	((有)ヘルスフーズ)	89
26.	亀山 公子さん	(ベジタブルズ)	92
27.	後藤 敏子さん	(ジェラート工房「ごとらって」)	95
28.	太刀川充子さん	(味菜彩)	98

2. 農山村の女性起業家へ贈るエール

- 「農山村の女性は、日本最古のキャリアウーマン」……………101  
新倉 久美子さん (株式会社 東方健美研究所 代表)
  
- 「農山村の女性起業家は、時代のトップランナーでありクリエイター」…103  
吉川 由美さん (有限会社 ダハ プランニングワーク 代表取締役)

参考文献……………105

## はじめに

少子高齢化により労働人口の減少が進む中、地域が活力を維持していくためには女性をはじめ潜在的な能力を有する人々を活かしていくことが必要です。東北地域は少子高齢化が最も早く進んでいる地域であり、その必要性はより高いといえます。さらに、東北地域における主力産業のひとつである一次産業を担っている農山村では、過疎化も進んでいることから地域社会のサステナビリティ確保や地域コミュニティの再生の観点からも、女性の感性、能力を活かす必要性が高いといえます。

農山村の女性起業の動きをみると、地域の農産物を活用した特産物の加工品販売や農家レストラン、ワイナリー、民宿の経営など様々な分野で起業活動は徐々に活発化してきています。一方で、やる気はあるものの実際に起業のイメージがつかめずに躊躇されている方がたや起業したものの事業遂行上の各種課題を抱えている方がたも少なくないという話もよく耳にします。

そこで、本調査では、農山村の女性起業についてその概要を整理するとともに、東北地域の農山村で活躍されている女性起業家 28 人について起業の背景、事業内容、収益確保や組織運営面での工夫などを伺い事例として掲載しました。本報告書が、農山村で起業を志す皆様、あるいは課題を抱えて悩んでいる女性起業家の皆さま、また、地域で起業を目指す方がたをサポートしておられる行政、団体等の方がたに起業イメージの具体化や事業内容見直しなどの一助になれば幸いです。

最後に、本冊子の作成にあたり、ご多忙中にも関わらずインタビュー取材にご協力いただきました起業家の皆様、また携わっていただきました関係者の方々に厚くお礼申し上げます。

2011年7月

財団法人東北活性化研究センター

## 第1章 農山村における女性起業の現状

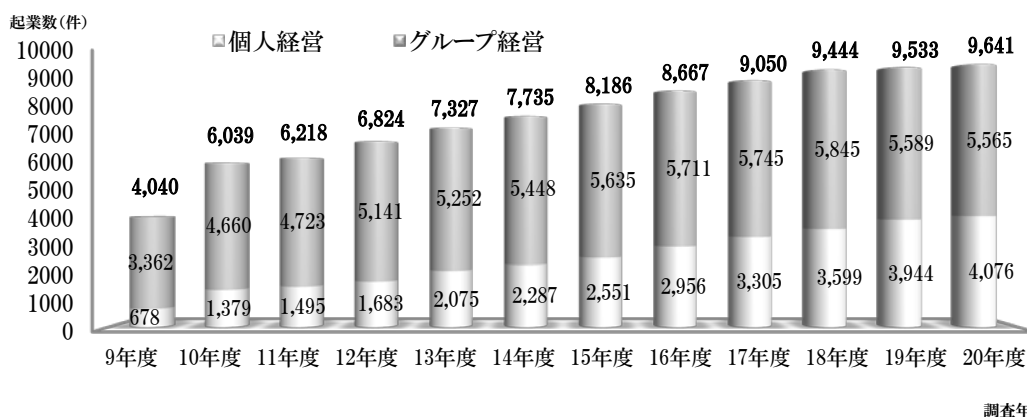
はじめに「農山村における女性起業」について、全国と東北地域の状況を見ていきます。

### (1) 起業数と経営形態

全国の農山村における女性起業数を農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(注1)で見ると、平成20年度では9,641件となっています。調査を始めた平成9年度は4,040件であり、約2.4倍になっています。【図-1】

その起業時期をみると、平成元年以前から事業をおこなっている割合は13.1%に過ぎず、平成12年以降に事業を開始した割合が48.6%を占めるなど、近年に事業を開始したものが主体となっています。【表-1】

【図-1】 全国の女性起業数の推移



出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20年度)

【表-1】 活動開始時期

(単位：件、%)

調査年度 \ 開始年	平成元年以前	平成2年～6年	平成7年～11年	平成12年～16年	平成17年以降	不明
平成20年度 (構成比)	1,267 (13.1)	1,086 (11.3)	2,247 (23.3)	3,025 (31.4)	1,654 (17.2)	362 (3.8)
平成19年度 (構成比)	1,295 (13.6)	1,149 (12.1)	2,284 (24.0)	3,041 (31.9)	431 (4.5)	431 (4.5)

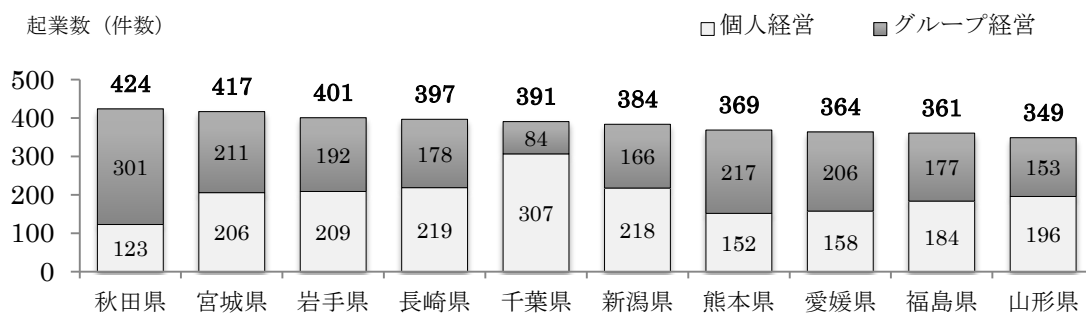
出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20年度)

(注1) 対象は、農山村在住の女性を中心となっておこなう農林漁業関連の経済活動で、かつ女性の収入につながる経済活動としています。

地域別には、1位秋田県、2位宮城県、3位岩手県、6位新潟県、9位福島県、10位山形県と上位10県に東北6県が上位に名を連ねています。なお、青森県は11位に位置しており、秋田県は7年連続で1位となっています。【図-2】

このように東北地域における農山村の女性起業活動は活発で、平成20年の時点でみると全国の約4分の1（23.8%）を占める結果となっています。件数の推移をみると全国同様に増加傾向にあります。

【図-2】 全国の女性起業数上位10県



出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20年度)

経営形態別では、主体はグループ経営ですがその推移をみるとグループ経営より個人経営の増加率の方が高くなっています。【図-1】なお、法人形態をとっている割合は、増加傾向にはありますが、全体の5.1%に過ぎず限られたものとなっています。【表-3】

【表-3】 全国の女性起業の法人化の状況

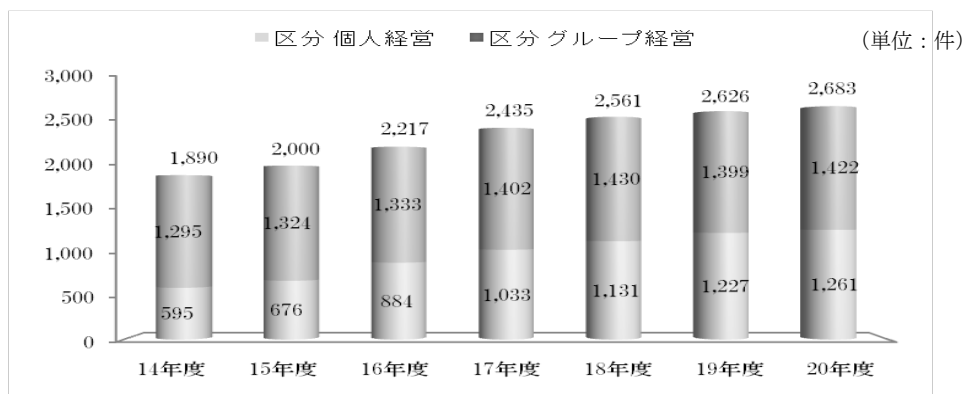
(単位: 件、%)

調査年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度
法人経営数	80	105	123	229	293	344	401	459	494
法人経営数割合	(1.2)	(2.0)	(2.3)	(2.8)	(3.4)	(3.8)	(4.2)	(4.8)	(5.1)

出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H12～H20年度)を基に作成

東北地域も全国と同様の結果になっています。【図-3】但し、県別の状況を見ると、青森県、秋田県はグループでの起業が多く、岩手県、山形県、福島県では個人での起業が多いなど地域によって若干差がみられます。【表-4】

【図－3】東北地域の女性起業数の推移



出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H14～H20 年度) を基に作成

【表－4】東北地域の県別農山村女性起業数

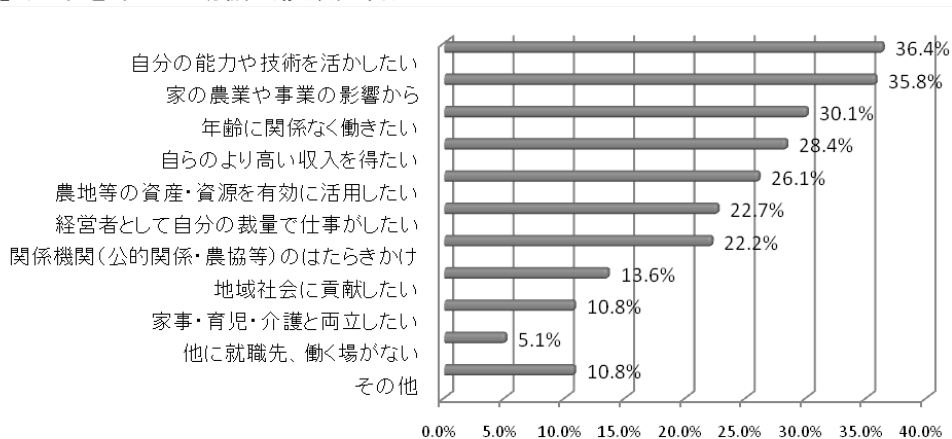
区分	全国	東北計	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県	新潟県
起業数	9,641	2,683	347	401	417	424	349	361	384
うち個人経営	4,076	1,261	125	209	206	123	196	184	218
グループ経営	5,565	1,422	222	192	211	301	153	177	166

出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20 年度) を基に作成

## (2) 起業の動機と構成員の年齢

起業活動を始めた動機を(社)農村生活総合研究センター「生産活動にみる女性起業の現状と課題」でみると、「自分の能力や技術を活かしたい」、「年齢に関係なく働きたい」、「自らのより高い収入を得たい」等の回答が上位にくるなど自己実現や経済的自立を求める要素が強いといえます。【図－4】

【図－4】起業を始めた動機（複数回答）



出典：(社)農村生活総合研究センター「生産活動にみる女性起業の現状と課題」(H15 年度)



構成員の平均年齢（全国）は、60～69歳が44.2%、50～59歳が28.6%と、子育てを終了した人々が活動の中心となっています。【表－5】

【表－5】構成員の平均年齢

(単位: 件、%)

調査年度	平均年齢	29歳以下	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上	不明
平成20年度 (構成比率)		14 (0.1)	100 (0.1)	445 (4.6)	2758 (28.6)	4257 (44.2)	1505 (15.6)	562 (5.8)

出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20年度)

### (3) 事業内容

事業内容をみると、全国では「食品加工」をおこなっている事業者が74.7%、直売所やインターネット販売などの「流通・販売」が56.3%と、この2つの事業が中心となっています。調査スタート時と比べると、どの事業内容も増加しており、上記2つの事業のほか体験農園や農家レストランなどの「都市との交流」の伸びが目立つかたちとなっています。

【表－6】

東北地域についても活動内容は全国と共通の傾向であり、「食品加工」、「流通・販売」が主体となっています。【表－7】【図－5】

【表－6】全国の女性起業数の類型別動向(複数回答)

(単位: 件、%)

調査年度	類型	農業生産	食品加工	食品以外の加工	流通・販売	都市との交流	その他
平成20年度 (構成比)		1769 (18.3)	7203 (74.7)	307 (3.2)	5426 (56.3)	1700 (17.6)	151 (1.6)
平成9年度 (構成比)		541 (13.4)	2467 (61.1)	204 (5.0)	1398 (34.6)	168 (4.2)	30 (0.7)

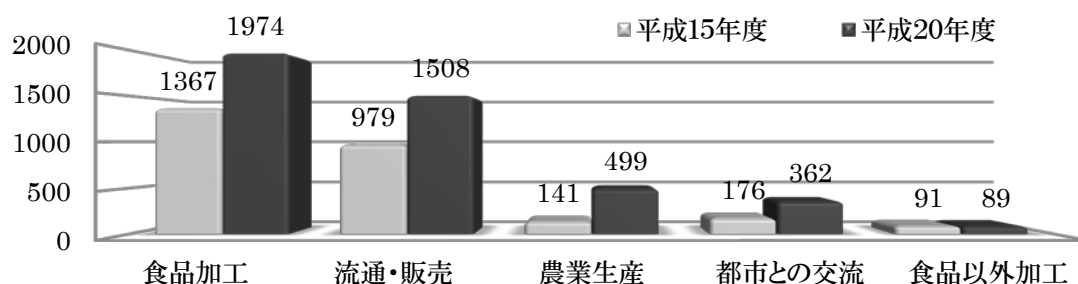
出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H9、H20年度)を基に作成

【表－7】活動の内容(県別、複数回答)

区分	全国	東北計	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県	新潟県
食品加工	7203	1974	279	340	315	220	290	202	328
(割合)	(74.7)	(73.6)	(80.4)	(84.8)	(75.5)	(51.9)	(81.3)	(56.0)	(85.4)
流通・販売	5426	1508	294	199	252	207	139	254	163
(割合)	(56.3)	(56.2)	(84.7)	(49.5)	(60.4)	(48.8)	(39.8)	(70.4)	(42.4)
農業生産	1769	499	70	92	45	2	10	196	84
都市との交流	1700	362	81	95	39	42	21	66	18
食品以外加工	307	89	18	22	15	10	3	8	13
その他	151	59	7	9	10	1	1	21	10

出典：東北農政局「東北における農村女性による起業活動実態調査」及び新潟県データ(21年3月31日現在)を基に作成

【図－５】活動内容の推移



出典：東北農政局「東北における農村女性による起業活動実態調査」及び新潟県データ（21年3月31日現在）を基に作成

#### （４）経営規模と抱える課題

経営規模をみると、全国では年間の売上高 300 万円未満の事業者の割合が 54.5%を占めるなど小規模なものが中心となっています。ただし、調査スタート時と比べると、同 300 万円未満の全体に占める割合は 9%減少する一方、同 1000 万円以上の割合が 14.1%と 4%程度増加するなど徐々に、ある程度の規模で事業を行う割合が増加しています。【表－８】

東北地域についても、小規模なものが中心という状況は全国と同様であり 300 万円未満が全体の 58.6%を占めています。【表－９】一方、5年前と比較すると 300 万円未満の占める割合は 1.9ポイントの減少、1千万円以上は 1.2ポイント増加と、おおむね横ばいで、規模拡大は進んでいない状況です。【図－６】

【表－８】事業規模

(単位：件、%)

	300万未満	300～500万円未満	500～1000万円未満	1000万円以上	不明
平成20年度 (構成比)	5255 (54.5)	1103 (11.4)	1089 (11.3)	1362 (14.1)	832 (8.6)

出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」(H20年度)

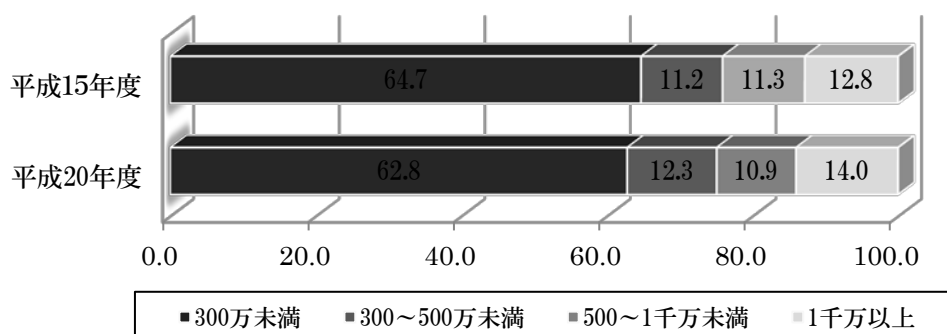
【表－９】売上金額及び推移

(単位：件、%)

区分	全国	東北計	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県	新潟県
起業数	9,641	2,683	347	401	417	424	349	361	384
300万未満 (割合)	5,255 (54.4)	1,572 (58.6)	188 (54.2)	239 (59.6)	250 (60.0)	221 (52.1)	278 (79.7)	115 (31.9)	281 (73.2)
300～500万未満	1,103 (11.4)	308 (11.5)	37 (10.7)	44 (11.0)	59 (14.1)	49 (11.6)	30 (8.6)	50 (13.9)	39 (10.1)
500～1千万未満	1,089 (11.3)	271 (10.1)	42 (12.1)	48 (12.0)	47 (11.3)	42 (9.9)	19 (5.4)	51 (14.1)	22 (5.7)
1千万以上	1,362 (14.1)	351 (13.1)	78 (22.5)	44 (11.0)	34 (8.2)	92 (21.7)	18 (5.2)	46 (12.7)	39 (10.2)
不明	832 (8.6)	181 (6.7)	2 (0.6)	26 (6.5)	27 (6.5)	20 (4.7)	4 (1.1)	99 (27.4)	3 (0.8)

出典：農林水産省「農村女性起業活動実態調査」及び及び新潟県データ（21年3月31日現在）を基に作成

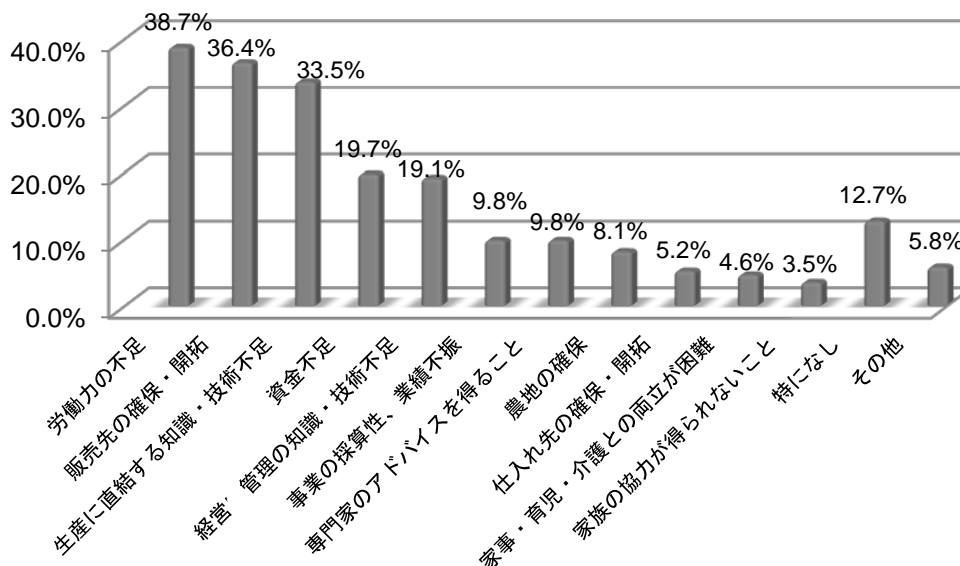
【図－6】売上金額の推移



出典：東北農政局「東北における農村女性による起業活動実態調査」及び新潟県データ（21年3月31日現在）を基に不明を除いて作成

経営を発展させていく上で苦勞している点を(社)農村生活総合研究センター「生産活動にみる女性起業の現状と課題」で見ると「労働力不足」「販売先の確保・開拓」「生産に直結する知識・技術不足」などが上位となっています。【図－7】

【図－7】経営を発展させていく上で、苦勞している点（複数回答）



出典：(社)農村生活総合研究センター「生産活動にみる女性起業の現状と課題」(H15年度)

## 第2章 活躍する東北地域の農山村における女性起業家の特徴

第1章で農山村の女性起業の現状を見ましたが、事業を継続していく上では「販売先の確保・開拓」、「経営管理の知識・技術不足」等の経営面の課題を抱えていることが明らかになりました。そこで第2章ではインタビュー調査から得られた経営面での課題の克服方法や特徴など、今後の起業活動へ参考となる点をまとめました。

### 1. 事業内容・規模

#### □生活の中で培われた技術を活かす

農山村の女性起業の多くは生活の中で培われてきた技術が活かされています。農産物の加工、農家レストランの経営などは家庭で発揮している加工技術や調理技術を活かしています。

**鎗城テイさん（(有)ヘルスフーズ 新潟 →P89）**の場合、地域で定評のある大根に付加価値をつけた「大根のからし巻」を販売しています。地元の信頼のおける農家に生産を委託し、大根の付加価値を高める漬物として、昔食べた「からし巻」を商品化しています。

#### □地域資源をアレンジする

農山村の女性起業の多くは身近に存在するものを素材として使用しています。米や野菜などの生産物はもちろんのこと、豊かな自然の中で育ったものを素材にしています。

**斎藤フミ子さん（農家レストラン「ふるさと薬膳 樺」福島 →P80）**の場合、食材本来の味を引き出した料理の提供を基本にして、スギナという地域にある薬草を使ったソフトクリームを提供しています。地域に存在する薬草をアレンジすることで、特産品を生みだしています。

#### □目標をもった事業の展開

事業をおこなう際には目標をもって取り組むことが大切です。事業の方向性に迷ったり、事業がうまく進まず悩んだ時でも方向性を示してくれます。

**庄司祐子さん（農場レストラン「穂波街道 緑のイスキア」山形 →P65）**の場合、レストランを拠点とした、農空間を庄内地域につくるという目標です。カフェや農家民宿、その建物と建物を繋ぐ散策コースを整備し一体的な農空間を作りあげるといったものです。事業をおこなっていて、方向性に迷っても目標が進む方向を示してくれます。

## □地域を発信する事業の展開

農山村の女性起業は地域を発信する事業を展開しています。地域の良さを知っている女性たちは自分たちの仕事が地域にとって有用なものであることを望んでいます。

**長南光さん（農家民宿・食事処「知憩軒」 山形 →P68）**の場合、お客さまとの「顔が見える関係」を重視した農家民宿と食事処を運営しています。お客さまとの会話を楽しみながら地域の良さを発信しています

**小田桐志賀子さん（尾上の農家グループ「のほほん」青森 →P23）**の場合、自分たちで生産したものを月1回の農家レストランで提供しています。レストランでは、お客さまとの会話を通して地域や農産物の理解へとつなげています。

## □人と違った視点を持つことの必要性

農山村の女性起業の多くは、農産物や自然環境といった身近にあるものを商品やサービスとして提供しています。そのため他との差別化を図るには人と違った視点で商品やサービスの提供をおこなっていくことが大切になります。

**田村えり子さん（(有) ハッピーファーム津軽 青森 →P17）**の場合、グリーン・ツーリズムという言葉が一般に広がる前から子どもたちを預かり、農業体験をするという独自の事業を手がけていました。

今では東京の商店街や他の地域のイベントにも参加するなど地域外へ目を向けた販売先の確保・開拓をおこなっています。

## □ゆとりを持たせた起業資金

起業の際には資金にゆとりをもたせてのスタートが大切です。自己資金だけで準備できることがベストですが融資を利用することも手段の一つです。

**若生和江さん（やまんばん工房 岩手 →P29）**の場合、店舗の改築費、業務用の真空包装機、鍋や釜などを購入するなど物入りでしたが、自己資金以外に金融機関から融資を受けることで資金面に余裕をもち起業しています。実際に利用するか否かは別にして、起業するには、さまざまな資金調達の方法を知っておくことが大切です。

## □女性起業家のネットワーク化

小規模なものが多い、女性起業活動の規模拡大を考えた場合、女性起業家同士のネットワーク化が望まれます。一個人や一組織の活動よりも、女性起業家同士がネットワーク化することで活動の幅が広がります。

**洞口とも子さん（農家レストラン いにしえの館「たてのいえ」産直グループ「サンサンメイト」宮城 →P50）**の場合、名取市内にある10団体程の産直グループの

中の「サンサンメイト」が中心になり「産直ネットワークなとり」を設立しました。それぞれのグループが持つ知識や技術、消費者とのつながりを活かしています。また、商品アイテムの拡大やイベントの大きさに合わせた参加が可能になり、活動の広がりを見せています。

## 2. 提供する商品・サービス

### □身元のはっきりした素材の提供

多くの人々が食に対して強い関心を持ち、安全安心が価値として評価されるようになりました。本当の美味しさや素材へのこだわりが商品に求められています。

**後藤敏子さん（ジェラート工房「ごとらって」新潟 →P95）**の場合、飼育しているジャージー牛の搾りたて乳を使ったジェラートを提供をしています。副材料も添加物を一切入れない地元産の果物や野菜に限定しています。身元がはっきりしている素材だけを使用した商品の提供は、食に対して関心を持つお客さまから強い支持を得ています。

### □厳しい商品管理

最近では栽培や加工過程を記録するトレーサビリティ（生産履歴管理）への対応が進んできました。行政機関のおこなう講習会や専門家がおこなう勉強会が開催され、生産履歴の提出を義務付ける動きも増えています。

**奈良明美さん（奈良農園 青森 →P26）**の場合、1つの商品を流通させる前提として、1つひとつの商品にロットナンバーを付け商品管理をしています。厳しい商品管理を怠らないことが安心安全という商品・サービスの提供につながっています。

### □リピーターの確保

リピーターを確保するためにはお客さまを飽きさせないことが大切になります。その日の食材でメニューを日々変えたり、よりおいしそうに見える盛りつけや器に工夫をこらすことがお客様を飽きさせないことにつながります。

**千田由美さん（農家レストラン「まだ来すた」岩手→P32）**の場合、日替わりランチを提供する際に担当者も日替わりにしています。レシピを考え調理まで担当者がおこなっています。ランチメニューを1人ひとりがアイデア表現できる場として、お客さまと共に楽しみながらリピーターの確保につなげています。

### □豊富な品揃えの確保

豊富な品揃えでお客さまのニーズに応じていくことが大切です。品揃えの多さはお客さまに選択の楽しさを与え、バリエーションの多いこともお店の強みにつながります。

**太刀川充子さん（味菜彩 新潟 →P98）**の場合、加工品販売をはじめ地元産の野菜を使ったお惣菜やコロッケ、アイスクリームを提供しています。店舗のある直売所には毎日来店するお客さまが多く、揚げたてのお惣菜を出す工夫やバリエーションを増やすことに力を入れお店の強みにつながっています。

#### □商品ターゲットの絞り込み

多様化が進んだことで1人ひとり食生活の内容やニーズが大きく異なってきています。そのため自分たちが生産する農産物や加工品などに関心をもってくれる人、積極的に購入してくれる方がたを絞り込んでいくことが大切になります。

**亀山公子さん（ベジタブルズ 新潟 → P92）**の場合、商品ターゲットを“子育て世代”に絞り込みお菓子作りをしています。保育園で知り合った仲間との起業の際、小さな子どもたちに安心して食べさせられるおやつを作りたいという思いがターゲットの絞り込みに繋がりました。

#### □商品の開発

商品の開発は、とにかく作ることからすべてが始まります。作る前からあれこれ考えるより作るという行動を起こすことで、明らかになることがあるからです。

**石井友子さん（プレートヘン 福島 →P86）**の場合、試作したものはすぐに店頭で並べお客さんの反応をみることで次々出てくるアイデアを試しています。お客さまの目線に立った柔軟な発想力とチャレンジ精神で積極的に挑戦することが商品の開発には大切です。

**佐藤芳子さん（りんご工房 青森 →P20）**の場合、りんごにこだわった商品開発をおこない、りんごの草木染めを商品化しています。当初、本格的な草木染めの経験がない佐藤さんは基本を学ぶため京都の草木染研究室で指導を受け技術を習得しました。農山村の女性起業は、食品加工に地域の味が求められるように食品以外の加工品の場合にも地域の特徴を活かしたものが喜ばれています。

#### □自分たちのレベルチェック

事業を継続発展させていくためには自分たちの商品、サービスレベルを客観的にチェックしていくことが大切です。それは商品やサービスが自己満足に陥る可能性があるからです。

**金森正子さん（林家レストラン「ひっほの森林のレストラン」 宮城 →P47）**の場合、第三者が判断する料理コンテストや地域のイベントへ積極的に参加することで自分の力を試しています。新しいことにチャレンジする意欲は周りからの評価につながり「食アメニティ・コンテスト」会長賞受賞や宮城県農業・農村活性化女性グループ表彰の起業活動部門最優秀賞受賞など、第三者からの評価を得ています。

### 3. 家庭生活との調和

#### □仕事と家庭を両立させる事業拠点の確保

女性の起業は仕事と家庭を両立することが必要になります。そのため事業拠点を何処に置くかは大変重要になります。

**浅野育子さん（農家レストラン「ゆう菜家」 秋田 →P62）**の場合、自宅を改装し店舗にしています。生活空間と職場が重なり、自己のライフスタイルを守りつつ起業を可能にしています。自宅を改造しての事業拠点の確保は、育児や介護をおこいながらも起業活動を可能にしています。

#### □時間の有効活用の心がけ

女性が起業する際には時間を有効活用するという発想が欠かせません。家事・育児・介護等で忙しい女性には時間に対するニーズがとても大きいからです。

**森谷あかねさん（玄米おやつ工房 mama's 山形 →P71）**の場合、家事・育児をしながらお菓子の試作や販売をおこなっています。仕事と家庭の時間配分が難しくなってきたことから自分がどのように時間を使っているのか把握しました。その結果、人に頼める仕事を把握できるようになり急な用事への対応も可能となりました。時間の使い方を把握する事は時間の有効活用に繋がります。

#### □上手なストレス発散の心がけ

事業を継続していく上では、上手なストレスの発散を心がけることが大切です。孤独や金銭的な問題、忙しいことで家族とのコミュニケーションが取れないといった心理的なストレスを受けるからです。

**阿部好美さん（農家レストラン「平泉農家茶屋」 岩手 →P38）**の場合、自分にあった発散方法を見つけることでストレスに対応しています。ストレスに立ち向かうのではなく、ストレスと上手につき合っていくという考え方です。ストレス発散は原因となるストレスを認識し、どのように行動していくかが大切になります。

### 4. 組織運営

#### □持ち味を活かした役割分担

組織の運営では個々の持ち味を活かした役割分担が大切です。自分の得意な分野が活かされるとメンバー自身が組織に対し主体的な関わりを持つようになり組織運営が活発になっていきます。

**古沢きわ子さん（月山つまたち研究会 山形 →P74）**の場合、1人ひとりの得意分野を合わせることで不足部分を補い合うよう心がけています。助け合いの精神が組織のつながりを強くし活動を活発にしています。



## □積極的なコミュニケーションの実施

組織の運営にはコミュニケーションが取りやすい環境を作ることが大切です。積極的にコミュニケーションがとれる環境を作ることによってメンバーが共通の方向性を持ち同じ目標に進んでいくことができるからです。

**高橋順子さん（たんがら味工房 福島 →P77）**の場合、問題や意見の違いが出た際に、高橋さんの考えを伝えた上で、メンバー同士がとことん話し合い意見の違いを修正しています。お互いの意見が言いやすい雰囲気づくりは組織の運営を円滑にしています。

## □インセンティブ付与

組織の運営をおこなう上ではメンバーのやる気と努力を引き出すことが大切です。人材という経営資源は能力が同じでもインセンティブ次第で結果に差がでてくるからです。

**福原壽枝さん（農産物直売所「旬の店・シンフォニー」宮城 →P41）**の場合、メンバーの働く動機は人によってそれぞれ違うことを大切にしながら、効果的なインセンティブを与えています。メンバーがどのような目的で活動しているかを理解し、やる気と努力を引き出していくことが大切です。

## □失敗からの学び

利用者からのクレームや失敗は学びへとつながります。原因を分析し解決方法や克服の方法を共有化することで、自分たちの活動に対する責任感が高まります。

**石澤孝子さん（花かつみ農産加工グループ 福島 →P83）**の場合、組織として情報を共有するため全員でクレームの原因について話し合い、問題解決に取り組んでいます。自分たちの作業を点検し、気を付けるだけでクレームの半分の要因は排除できると考えています。クレームの原因究明を自分たちでおこなうという考えと、すべてを人頼みにしないことが大切です。

## □人材の育成

接客の基本は相手をもてなしたいという気持ちです。その気持ちが相手に十分伝わるよう工夫・学びが必要です。

**山内登美子さん（ひころレディース 宮城 →P44）**の場合、メンバーが農家の女性たちだったため、自分が接客される経験や接客する機会が少なかったと感じたことから研修や講座などへ積極的に参加し、客商売のあり方を一から学びました。お客さまをもてなしたいという気持ちを表現できる接客の知識を学ぶことが大切です。

## □専門家の活用

女性に限りませんが、事業活動を始める際の問題点の1つとして技術的なものや経営的なノウハウ不足が指摘されます。特に起業したての頃には、初心者だからこそ、身近で役立つアドバイスや正しい情報をもたらしてくれる人が必要になります。

**佐藤イチ子さん（おものがわ夢工房 秋田 →P56）**の場合、起業当初から積極的に情報の収集や相談を専門家におこなっています。商品に対するクレーム原因の不明点は県の総合食品研究所へ、商品販売や販路については自治体へ、商品開発の情報収集は企業活性化センターへ情報の収集や相談をおこない事業に役立てています。

## 5. 地域社会への貢献

### □地域経済へ貢献

農山村の女性起業活動の中心である直売所は地域活性化、地域経済に貢献をしています。直売活動を基本に、農家レストラン農産物加工、郷土料理や農村工芸の体験、グリーン・ツーリズムなどをおこなう複合事業に発展するところも増えました。

**石垣一子さん（体験型直売所「陽気な母さんの店」 秋田 →P59）**の場合、そのような活動が日本商工会議所から評価され「第三回女性起業化大賞・最優秀賞」を受賞しました。また、空洞化が進む中心市街地のため、市内中心部の店舗で農産物の出張販売をおこない注目を集めています。

### □都市との農山村交流の推進

最近では農業体験、農産加工体験、農山村体験などの都市との農山村交流活動に興味を示す人が多くなっています。各地の農山村ではそのような企画を実施することで都市と農山村の交流推進を図っています。

**岩脇ヨシエさん（そばの匠館 岩手 →P35）**の場合、地元で伝わる郷土料理やそば打ち体験ができる「そばの匠館」を運営する傍ら、都会の子どもたちの野外活動の受け入れに力を入れています。使われなくなった学校や、空き家を使い、地域資源を有効活用しています。

### □食育・農業体験の実践

子どもたちの食育活動や農業体験は、健全な成長のために大切な活動であるという認識が高まっています。農山村の女性起業家は、郷土愛が強く、地域農業の振興や農産加工活動に熱心に取り組んでいます。

**渡辺広子さん（食育工房「農土香」秋田 →P53）**は地元の食材を使った料理を提供する傍ら、食育活動に力を入れています。小学校などで食農体験や講演をおこない、次世代を担う子どもたちに農業の素晴らしさ、大切さを伝えています。活動は農家や農作物の理解につながり、地域の応援団を増やすことにつながっています。

### 第3章 活躍する東北地域の農山村における女性起業家 事例紹介

第3章では東北地域で活躍する女性起業家の方がたを紹介します。今回、インタビューをお願いした方がたは、東北7県の農山村女性起業担当者との情報交換を始めとした、女性起業家に関するさまざまな情報を参考に東北活性化研究センターが選ばせて頂きました。

#### 1. 女性起業家事例集

##### 【青森県】

1. 田村えり子さん 弘前市（(有)ハッピーファーム津軽）
2. 佐藤 芳子さん 弘前市（りんご工房）
3. 小田桐志賀子さん 平川市（尾上の農家グループ「のほほん」）
4. 奈良 明美さん 五所川原市（奈良農園）

##### 【岩手県】

5. 若生 和江さん 奥州市（やまんば工房）
6. 千田 由美さん 奥州市（農家レストラン「まだ来すた」）
7. 岩脇ヨシエさん 久慈市（そばの匠館）
8. 阿部 好美さん 平泉町（農家レストラン「平泉農家茶屋」）

##### 【宮城県】

9. 福原 壽枝さん 大崎市（農産物直販所「旬の店・シンフォニー」）
10. 山内登美子さん 南三陸町（ひころレディース）
11. 金森 正子さん 丸森町（林家レストラン「ひっぽ森林のレストラン」）
12. 洞口とも子さん 名取市（農家レストラン いにしえの館「たてのいえ」  
産直グループ「サンサンメイト」）

##### 【秋田県】

13. 渡辺 広子さん にかほ市（食育工房「農土香」）
14. 佐藤イチ子さん 横手市（おものがわ夢工房）
15. 石垣 一子さん 大館市（体験型直売所「陽気な母さんの店」）
16. 浅野 育子さん 秋田市（農家レストラン「ゆう菜家」）

##### 【山形県】

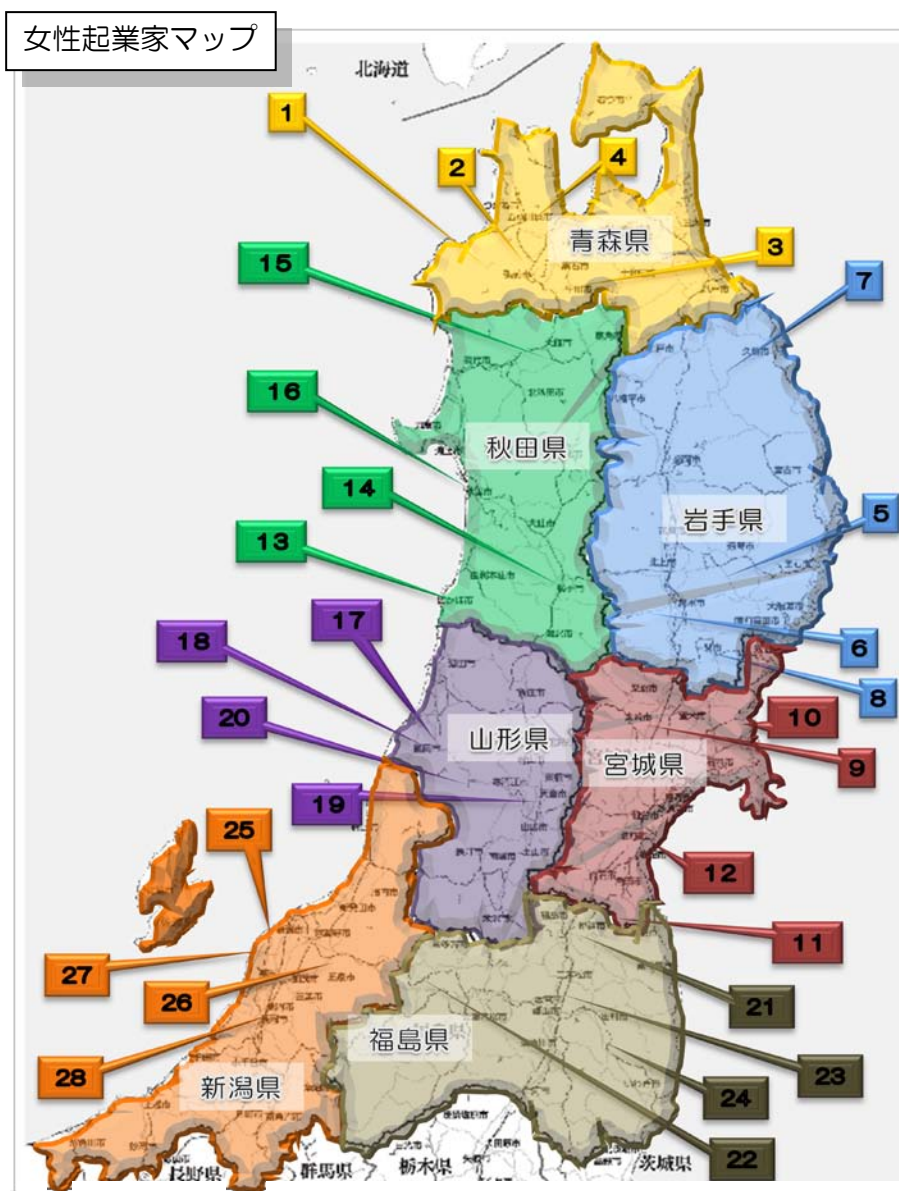
17. 庄司 祐子さん 鶴岡市（農場レストラン「穂波街道 緑のイスキア」）
18. 長南 光さん 鶴南市（農家民宿食事処「知憩軒」）
19. 森谷あかねさん 天童市（玄米おやつ工房 mama's）
20. 古沢きわ子さん 西川町（月山つまたち研究会）

### 【福島県】

- 21. 高橋 順子さん 福島市（たんがら味工房）
- 22. 斎藤フミ子さん 西会津町（農家レストラン「ふるさと葉膳 櫟」）
- 23. 石澤 孝子さん 郡山市（花かつみ農産加工グループ）
- 24. 石井 友子さん 小野町（プレートヘン）

### 【新潟県】

- 25. 鎚城 テイさん 新潟市（(有)ヘルスフーズ）
- 26. 亀山 公子さん 五泉市（ベジタブルズ）
- 27. 後藤 敏子さん 新潟市（ジェラート工房「ごとらって」）
- 28. 太刀川充子さん 長岡市（味菜彩）



## 1. 田村 えり子 (たむら えりこ) さん

総合農業観光農園

有限会社ハッピーファーム津軽 代表



～岩木山麓で自然の恵みを満喫～

### ■起業の背景■

りんご生産日本一を誇る弘前市。岩木山の麓にハーブの香り漂う洋館がある。田村えり子さんご夫妻が経営するペンション「ル・カルフル」である。フランス語で「交わる、交差する」の意味を持つ名のとおり、昭和63年の開業以来、農業体験学習の子どもたちや多くの旅行者でにぎわっている。東京でフランス料理のシェフをしていたご主人と、実家のりんご園を訪れる方がたが泊まることのできる施設を作りたいという思いで始めたという。その後、田村さんは、「ル・カルフル」を拠点に有限会社ハッピーファーム津軽を平成元年に設立（平成3年・有限会社）。岩木山麓の恵まれた自然の中で、りんごジュースやジャムなどの加工品を作り始めたのである。

田村さんは、グリーン・ツーリズム推進事業や農産物販路拡大に尽力する他、ハーブの生産・加工などハーブ研究家としても活躍している。

平成15年には、津軽地方で農家の暮らしを体験できるファームステイ受け入れ先の連携組織として「津軽ほっとステイネットワーク」を設立。こうした活動が評価され、平成20年1月農林水産省の「農林漁家民宿おかあさん100選」に認定されている。「見て・触れて・聞いて・味わって岩木山麓まるごと体感」が田村さんのキャッチフレーズ。2地域居住やIターンなど、セカンドライフの過ごし方を考えている首都圏の方がたの相談に乗る「あおもりライフおためしステイ」にも協力している。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

りんごをもっと理解していただくために

私の両親は、岩木山麓のりんご生産農家で観光農園や花菖蒲園、ニジマスの釣り堀や食堂などを経営していました。

主人と2人でペンション経営を始めたのは昭和63年です。東京生まれの主人は、おいしい湧き水があり、岩木山の山麓という環境を生かしながら事業をしたいという考えでした。私も、りんごジュースやジャムなどの加工品を作って販売したいと考えていましたので、ハッピーファーム津軽を設立したのです。そして、平成3年に自己資金300万円で有限会社にしました。

私たちは、グリーン・ツーリズムという言葉が一般に広まる前から、子どもたちを預かって、農業体験をするという独自の事業を手がけていました。起業の目的をひと言でいえば、りんごを中心にして観光客を呼び込むこと、そして、地元の方がたにりんごと生産農家をもっと理解していただきたいということが狙いでした。弘前市は、確かにりんご生産日本一ですが、当時直売所はほとんどなく、生産農家の方がたと接する機会は意外と少なかったのだよそからいらした方だけでなく地元の方も休暇を楽しむような感じで、気軽に立ち寄れる場を作りたいかったのです。山麓のりんごは、寒暖の差が激しいので糖度が高く、特においしいのです。気候、土壌、水、これら全てが岩木山の自然の恵みです。そういうことをたくさんの方がたに知っていただきたいという思いで起業しました。



(活動の拠点「ル・カルフル」)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 経費をかけないことを徹底

事業計画は私が作りました。会社設立についても夫と2人で書類を作成して登記しました。

ジュースやジャムといった加工の分野については、県の農業改良普及センターの方がたに指導を仰ぎました。

事業をやるからには経費をかけないということも徹底しました。容器のラベル、チラシやパンフレットはデザインから文案も全部自分が考えて作り、あとは印刷会社に渡すだけということを徹底しました。

## ◆起業できた一番のポイント

### ここにおいしいりんごがあるということ

まず、りんごの生産が基本にです。ここにおいしいりんごがあるということ自信を持って多くのお客さまにアピールしていきたいという気持ちがあったからこそ起業できたのだと思います。そして、りんごに自信があるからおいしい加工品を作ることができるのです。これが一番のポイントです。

りんごジュースの味はブレンドで決まります。最も重要なことです。主人は料理人ですので、プロの味覚がブレンドの割合を判断する際にとても役立ちました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 夫婦共々多忙な時期の起業

起業の時は、毎日何かと忙しく、しかも人手不足でしたのでとにかくたいへんでした。

ペンションのほうは高校生の体験学習の受け入れなどで忙しくなり、さらにレストランで主人が作る料理がおいしいと評判をいただきお食事されるお客さまが増えてきた頃でした。また、ハーブがブームとなり、私はその分野でも講演などをさせていただく機会も増えましたし、インターネットの普及に伴い通販が伸びはじめました。ジャムなどの加工品の製造販売も行っていましたので、夫婦共に多忙でした。しかし、やりたいことが実現していたので忙しかったけれど充実した毎日でした。

## ◆現在の事業内容

### 消費者と交流しながら直売

ひと言でいえば、「総合農業観光農園」ということになります。りんごを主体に、生産・加工・販売、そして農業体験の受け入れです。活動は「ル・カルフル」を拠点に農園全体です。

インターネットを含めた通販も行っていますが、直売に力を入れています。東京、長崎、鹿児島、沖縄など販売する場所が見つければ、時間の許す限り直接商品を持って行き、商品の説明をきちんとお話ししたうえで、消費者の方々と交流を図りながら販売しています。地域の生産者の方々も巻き込んで一緒に販売に出向いています。うれしいことに各地で固定客が増えてきています。

## ◆事業継続のポイント

### 弘前を売り込む

私の場合、ひとつのことにこだわらないという姿勢で事業をしています。りんごというベースは共通していますが、りんごに付加価値を付けるやり方はいろいろな方法があるという発想です。

生のりんごもおいしいのですが、ジュースもジャムもおいしい、そういう発想で付加価値を生む方法を考えています。そして、直売の場合は特に「りんご生産日本一・弘前」として、弘前を売り込むようにしています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 自分で見聞きして自分で交渉する

事業に関しては、自分で考えたうえで主人に相談しながらすすめています。

例えば、毎年、東京インターナショナル・ギフトショーを見に行くのですが、どういう商品がギフトとして売れるのかといった感覚が養われますし、瓶の形やラベルなどが勉強になります。同様にパッケージの見本市では、今年はどうなデザインがあるのか見て回ります。そこでいろいろなアイデアをもらうことができます。目にとまったものがあれば、出店業者にその場で直接交渉します。インターネットでも気になる情報があれば、直接連絡を入れて条件面の交渉をします。自分で見聞きし自分で交渉することが私のやりかたです。



## ◆今後の目標

### 青森の農村の良さをもっとPRしていきたい

これからは、アイデアや意欲を持っている人と一緒に事業をしながら良い商品を作り、販売戦略を考えていきたいし、また、そういう社員を育てたいと考えています。

そして、都会の方にもっと青森の農村に来ていただいてこちらの良さを知っていただきたいと思っています。実際に、青森で農業をするために2地域居住を実践しようとしている東京在住の方から江東区亀戸の商店街にあるお店を紹介いただき、そこで旬の農産物で岩木山麓の農園をPRする計画を立てています。農園や農家民宿に立ち寄っていただけるよう、最近ノボリを作りました。みんな自分たちの地域にいらしていただきたい、そして精一杯のおもてなしをしたい、そう思っているのです。

また、東京品川の中延商店街からのお声掛けで、ねふた祭のイベントとあわせてりんごなどの直売をする予定です。これは「弘前里山ツーリズム」というグリーン・ツーリズムの推進団体として行っていますが、さらに活動を進めていきたいと考えています。



(りんごにこだわった加工品の数々)

## ◆これから起業する人たちへ

### もっと販売に関する研究を

作った商品を「どのように販売するか」ということをもっと考えるべきだと思います。りんごでいえば、育てることには研究熱心でも、販売に関する研究がおろそかになってはいけません。商品として流通させるには、容器も考えなければならないし、ラベルや表示も作らなければなりません。このあたりが中途半端だったため販売がうまくい

かなかったという事例が多いのです。

お客さまの声はしっかり聞かなければいけません。売場でお客さまの声に耳を傾けることが必要です。

## ◆好きな言葉

### 「楽しさいつも新鮮！」

ここに来ていらした方がたが楽しくなることをまず考え、自分も楽しくありたいと思います。そのためには、やはり驚きや新鮮なものがなければならないというのが私たちのモットーです。

宿泊で来られるリピーターのお客さまには、毎回、違った料理をお出しするようにしています。旬の食材を使う料理は本当に新鮮な発見があるものですから、お客さまに「あれっ」と驚きや変化を楽しんでいただくよう、常に工夫しています。



(店内・田村さんの活動の拠点)

## 【プロフィール】

■田村えり子（昭和29年1月生まれ）

有限会社ハッピーファーム津軽 代表

営業内容：総合農業観光農園経営（りんご及びハーブの生産、加工・販売、食育、農業体験学習受け入れ）

営業品目：りんご、ハーブ、りんごジュース、りんごジャム、農業体験

構成員：4名

起業時期：平成元年（平成3年・有限会社化）

開業資金：300万円

売上高：120万円（平成21年度実績）

■連絡先「有限会社ハッピーファーム津軽」

青森県弘前市百沢字東岩木山 1850-121

TEL 0172-83-2324 FAX 0172-83-2325

## 2. 佐藤 芳子 (さとう よしこ) さん

りんご工房 代表  
(青森県弘前市)



～りんごの廃材を活用した草木染め～

### ■起業の背景■

りんご生産量日本一の青森県弘前市。津軽富士として親しまれる岩木山麓のりんご農家に嫁いだ佐藤芳子さんは、平成元年頃から農閑期を利用してりんごジャム作りを手がけていた。

その後、青森県農業「飛躍の芽」ベンチャー活動育成事業の助成を受け、りんごの枝や葉、実を活用した染め物に挑戦し、ジャムの加工施設も整備して「りんご工房」を起業。平成13年のことである。

佐藤さんが手がけるりんごの草木染めは、実用品から工芸品まで生地を吟味し、一品ずつ心を込めて染め上げるというりんご農家ならではのこだわりとオリジナリティにあふれている。

りんご農家はりんごの収穫作業が済んだ11月頃から3月まで剪定作業を行う。佐藤さんが草木染めで使用するのは剪定した枝や葉などで、これまではそのまま捨てられていたものである。また実の部分も摘果作業で出る廃材でしかなかった。

こうした廃材の活用は以前から研究課題となっていたが、佐藤さんの取り組みは、りんごの栽培過程で生じる廃材の利活用の一つの活路を見出した点でも評価されている。

「りんごで元気になりたい」と願う佐藤さんは、「りんご工房」を拠点にりんごの草木染めやりんごジャム作りなどの体験希望者も受け入れている。また、弘前在来トウガラシである「清水森ナンバ」の醤油煮を開発するなど、チャレンジする意欲と探究心も旺盛である。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### りんごに対するこだわりが起業のきっかけ

青森といえはりんごですが、現在、りんご産業はかつての勢いがありません。長引く不況や産地間の競争が激しいこともあり、価格の低迷が続いています。なんとか「りんごで元気になりたい」と願い、平成元年頃から農閑期の冬に紅玉を使ってジャムを作り販売していました。

草木染めのほうは、その当時、観賞用の「啓翁桜(けいおうざくら)」を栽培・出荷している知人が、芽出しがうまくいかないものを捨てていたのので、仲間4、5人が集まってその廃材で「桜染め」に取り組み始めました。そのとき、私は「桜でできるものはりんごでもできるはず。りんごの手入れ作業で廃棄されていた部分の活用を図りたい」と考え、りんごの草木染めを始めたのです。

そして、県の普及指導室に相談しながら起業を決意。平成13年に青森県の助成を受け、染め物の作業場とジャムの加工設備を整備して「りんご工房」を設立、本格的にりんごの草木染めとりんごジャム作りを始めました。

特にりんごの草木染めは、最初から仕事として青森県の魅力あるお土産品にしようと思って起業したものですから、基本をしっかりと勉強するため、京都に出向いて草木染めの講習を受けました。

りんごのまち・弘前で、りんごによる染め物とりんごのジャムという、りんごに対するこだわりが起業のきっかけです。



(色の出方は一期一会)



## ◆事業計画書の作成などについて

### りんごへの思いを自分で書いて作成

起業する際の必要資金が278万円。県の助成金が2分の1まででしたので、自己資金を139万円用意しました。県の助成金139万円の申請には事業計画書の提出が必要でしたので、私のりんごへの思いを自分で書き、普及指導室の職員の方からアドバイスをいただいて作成しました。

## ◆起業できた一番のポイント

### あきらめない心

「りんごで元気になりたい」という強い思いがそうさせているのでしょうかけれども、「あきらめない心」です。また、起業したくても資金がなければできませんから、少しの蓄えがあったことも起業できたポイントです。

そして、普及指導室とのつながりが、結果的に大きなきっかけを与えてくださいましたし支えとなりました。県のベンチャー助成制度を教えてくださいいただいたのも、このつながりからです。普及指導室の方から「佐藤さんの出勤簿をつくりましょう」と言われるくらい、毎日のように通いました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 基本を学び技術を習得

仲間と桜染めを始めたとき、染色について少し学びましたが、本格的な草木染めの経験は全くなかったものですから、基本をしっかり学んで身につけようと思いました。そこで、京都の老舗、田中直染料店のご紹介で京都草木染研究室でご指導をいただくこととなり、基本的な技術を習得することができました。

苦労したことは、りんごの草木染めは前例がないため、染色に合う生地を探すことでした。

また、先に申し上げた助成金をいただくための申請書類の作成は、普及指導室の方にずいぶん助けていただきました。

## ◆現在の事業内容

### りんごの草木染めは「一期一会」の出会い

今はりんごの草木染めが中心です。りんごの枝、花、葉、実の手入れ作業時に捨てられる部位を煮

出しして、緑、茶、ピンク、黄色の染液を作ります。温もりのある柔らかな色彩が特徴です。

ハンカチやストール、小物などを作っていますが、染め出しに使用したりんごの木の部位や季節、品種によってさまざまな色になります。まさに「一期一会」。そのときだけの色ですから、お客さまには色との出会いを楽しんでいただけたらいいなと思っています。りんごの花模様をあしらったオリジナル生地のハンカチは、商品名を「りんごろまん」と名付け、平成14年に商標登録しました。同じく商標登録した桜染めのハンカチ「さくらろまん」もあります。

りんごジャムは、以前から加工には最適といわれながらなくなりつつある紅玉を使っています。添加物を使わずに赤い色を出すのに10年ほどかかりました。

農産加工品では、県をあげて特産品としてブランド化を目指している「清水森ナンバ」です。4百年ほど前、京都から伝わったトウガラシです。これを使用した醤油煮の瓶詰めを開発し製造していきまして、ネット販売も行っています。

また、りんごの草木染めやりんごジャム作りなどの体験希望者を受け入れる事業にも取り組んでいます。

## ◆事業継続のポイント

### りんご生産を基本に、「りんご工房」を稼働

生業であるりんご生産の手を休めないようにすることを基本にしています。

そして、冬の農閑期の仕事としてジャム加工とりんごの草木染め、真夏の農閑期の仕事として、新たに加わった清水森ナンバの加工というスケジュールが年間のサイクルになっています。

ジャム加工は手間ひまがかかるので、もっと作りたいと思っても一人では3千個が限界でしたが、長女と嫁が手伝ってくれるようになり、今では二人で加工できるまで成長しました。今後は生産数を少しずつ増やしていきたいと思っています。また、りんごの草木染めのバリエーションも増やしていきたいと思っています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 夫そして普及指導室が良き相談相手

やはり夫の理解と協力がないと前には進めませんので、何をしても相談しています。そういう意味では、起業のときに背中を押してくれた夫にはとても感謝しています。やる気があっても、夫や家族の理解がネックになっているケースがあるという話を耳にすることがありますので私は恵まれていたと思います。

そして、県の普及指導室の職員の方にはさまざま情報をいただいたり相談相手になっていただき、お世話になっております。



(笑顔あふれるりんごの草木染め体験)

## ◆今後の目標

### 後継者を育て魅力ある工芸品として定着させたい

「りんご工房」の仕事が忙しくなっているため、農閑期だけのりんごの草木染め、ジャム加工だけでは間に合わなくなりつつあるというのが現状です。自分自身の体力の限界も感じてきているので、後継者を探して育成に力を入れたいと考えています。現在は娘と嫁が手伝ってくれていますが、やってみないと本気で思う人にはどんどん教えていきたいと思っています。

今後の目標ですが、特にりんごの草木染めは、まだ道なかば。ようやくある程度世の中に認知されてきて注文をいただくようになったので、青森の魅力ある工芸品として、定着させていきたいと思っています。

## ◆これから起業する人たちへ

### 生業の延長で起業を考える

私はりんご農家なので、りんごにこだわってその延長上で事業を考え、「りんごで元気になりたい」

と思い起業しました。ですから今の生活に起業のポイントがあると思うのです。山菜の出荷量の多い農家なら山菜でできる新しい事業を考えるということです。また、もっと自分の周りを見直すことが大事です。最初から無理をせず、コツコツやれば周りの理解も得られ、起業へとつながると思います。そういう意欲や力を持った若い方が増えてほしいと思いますし、そういう方を県や自治体も支援している時代です。

## ◆好きな言葉

### 「何かを始めるに遅すぎるということはない」

私は50歳を過ぎてからパソコンを使い始めました。必要に迫られて始めたわけですが、パソコン同様に何かをやり始めるのに年齢やタイミングが遅すぎるということはないと思います。起業についても同じことが言えるのではないのでしょうか。



(紅玉をつかったりんごジャム)

## 【プロフィール】

■佐藤 芳子 (昭和22年12月生まれ)

りんごの俊芳園「りんご工房」代表

営業内容: りんごの草木染め、農産物加工、販売

営業品目: りんご草木染め、りんご草木染め体験  
りんごジャム、清水森ナンバ(とうがらし)

構成員: 1名(+アルバイト)

起業時期: 平成13年

開業資金: 139万円

売上高: 420万円(平成21年度実績)

■連絡先「りんご工房」

青森県弘前市大字折笠字宮川106-1

TEL 0172-96-2621 FAX 0172-96-2660

### 3. 小田桐志賀子（おだぎり しがこ）さん

尾上の農家グループ「のほほん」代表  
（青森県平川市）



～月1回の開店が自分たちのペース～

#### ■起業の背景■

青森県平川市尾上地域は、肥沃な土壤に恵まれ、古くから津軽の穀倉地帯として栄えてきた。

平成17年、地元農家の主婦7人が集まり「尾上の農家グループ『のほほん』」を結成。地元の新鮮な食材を使った料理で地産地消を推進する狙いで、平成18年から市内の「四季の蔵もてなしロマン館」のレストランと連携し、月1回、「ヘルシーランチ」の提供を始めた。代表の小田桐志賀子さんによると、平均20～30人ほどの来店があるという。料理に使われた食材は館内の直売コーナーで販売しており相乗効果が注目されている。

ユニークなのはその営業方式である。農家レストラン「のほほん」は、国指定名勝「盛美園」に隣接する地域の交流施設「四季の蔵もてなしロマン館」の館内レストランと並行して毎月第1水曜日に「間借りして開店する」という方法をとっている。平成18年2月にスタート。以前は、農家の主婦たちが集まって栽培した野菜類を持ち寄り館内で直売していたが、レストラン側の後押しもあり、月に1度だけ農家レストラン「のほほん」の営業を行っている。

最初に作ったのは、カボチャカレーだった。地場産のカボチャと紫黒米を使用し、「ヘルシーランチ」と名付けた。地元の食材だけを使用する農家レストラン「のほほん」は、自然の味、農家の味を発信する拠点機能を担っている。

### ☆ライフストーリー

#### ◆起業のきっかけ・動機・環境

野菜の新鮮さと野菜の味・自然の味、農家の味

旧尾上町役場の跡地に物産と観光の交流拠点「四季の蔵もてなしロマン館」が建てられて間もなく、施設内に野菜の直売所開設のため、地元農家の主婦7人が集まったのがきっかけでした。平成17年の夏頃のことです。

施設の入り口の風除スペースで自分たちが作った棚に野菜などを並べただけの直売所でしたから、いまひとつぱっとしませんでした。それを見ていた館内レストランのシェフが、新鮮な農産物を使って農家レストランをやってはどうかと声をかけてくださったのです。

私たちも、地元の食材を使った料理を提供できたなら、という思いがありましたので、月1回のレストランの定休日の第1水曜日だけお借りして農家レストラン「のほほん」を開店することになりました。

起業に際し、食材は自分たちが栽培した野菜などを使うという基本ルールを決めました。最初に作ったのがカボチャカレーです。

メニューは、季節折々の新鮮な野菜を使った料理が中心で、伝統的な料理に縛られることなく農家の生活の中で生まれてきたものです。ですから料理の内容もその時々食材やメンバー同士のアイデアの交換から、試行錯誤しながら決めていきます。



（月1回もてなしロマン館のレストランをお借りする）

## ◆事業計画書の作成などについて

### メンバー同士の話し合いを重視

事業計画書は作りませんでした。旬のものを使った献立をどうするかとか、デザートを試作したりするなど、メンバー同士の話し合いは密に行っていました。

起業後も、翌月の計画を立てるため、毎月メンバーが集まってミーティングを開いています。

開業時の資金は、「のほほん」のメンバー7人が1人3万5千円ずつ出し合い、これに行政からの補助金を加えた合計90万円ほどです。

### ◆起業できた一番のポイント

#### 共通認識を持つ前向きな仲間たちが集まったこと

メンバー1人ひとりがパワフルで失敗を恐れず前向きであったことと、「私たちが作った新鮮な野菜を食べていただきたい」という目的が明確だったことが、一番のポイントだと考えています。

私たちは、農業に誇りを持ち、食育や地域の地産地消の大切さを伝え、安心できる「食」を提供し、地域を元気づけることにつながればと願っているわけですが、そういう共通認識を持つ仲間が集まったという点も大きいと思います。

### ◆起業時に一番苦労したこと

#### はじめてのことばかりで何かと不安だった

店舗を新たに作るわけではありませんし、既存施設の来訪者の来店も見込めるわけですから、リスクは低いかもしれません。しかし、レストランの施設をお借りするとはいえ、食器や調理器具などはレストランとは別に全部揃えなければなりません。自分でやるからやりくりが大変でした。

自分たちが料理したものをお客さまに召し上がっていただくことは初めてで自信がありませんでしたから、何かと不安でした。用意する食材の量の加減が把握できず、野菜をたくさん持ち込み過ぎてしまったこともありましたがこういうことは回を重ねるごとに徐々に改善することができました。

平成18年2月に農家レストラン「のほほん」を開店したときは、来店客を確保するため、事前に

食券を作って販売しました。これが功を奏し、当日は吹雪にもかかわらず食券を購入された63人の方全員が来ていただきました。

### ◆現在の事業内容

#### 収益は小さくとも地域全体の利益に貢献したい

これまで同様に、これからも毎月第1水曜日に、農家レストラン「のほほん」を開店するようになっていきます。収益自体は小さいですが、「今月のヘルシーランチ」の食材や調理方法をお客さまに積極的に説明したりするなどして、コミュニケーションをとるように心がけています。

そうすると、館内の産直コーナーで、ランチに使われた食材を買い求めるお客さまが増えます。

こうした事業活動が情報発信につながって、地域全体の利益に貢献できると考えていますし、地域の「食」をベースとした新たな地域の顔となっていくものと思っています。

最近では、私たちの野菜類やりんごを、学校給食に取り入れていただく活動も行っています。

### ◆事業継続のポイント

#### ムリをせず成長し合える関係を築く

毎当月の反省も含めながら、来月はどんな食材で何を料理するかなどについてミーティングを開き、メンバーでしっかり相談をしています。このやり取りを大切にしています。

農家の女性は何かと忙しいので、私たちにとって無理をせずにできるやり方が月1回の農家レストラン開設ということでした。私たちは生産者であるということがベースなので、農繁期にはお互いにカバーし合うということも大切にしていますし、場合によっては開店を見合わせることもあります。

また、年1回の研修旅行も継続して実施しています。温泉に入って、おいしい食事をいただき、その地域の直売所や農家レストランに立ち寄りませう。東京に行って各地のアンテナショップを見て回ることもあります。

こうして、お互いに成長し合える関係を保ちながら決して無理をしないということが事業を継続にするコツだと思います。



## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 夫の理解と協力がとても大切です

起業時は、館内レストランのシェフに味見や調理指導をお願いしたり、市の職員の方に試食をお願いしました。皆さんにはとてもお世話になりました。また、事業継続に当たっての協力者という点でいえば、主婦のグループですから、やはり夫と家族の理解と協力がとても大切だと思います。



(召し上がった後、野菜を購入する方が多い)

## ◆今後の目標

### 集客を伸ばし、地域の産業に少しでも寄与したい

農家レストラン「のほほん」は、月1回の開店にもかかわらず、毎回たくさんのお客さまが来店して下さいます。旅行会社の企画で首都圏から訪れた250人のお客さまにランチをお出しして、好評を得たこともありました。今後はグリーン・ツーリズムにも一役買えれば良いなと思っています。

また、集客にもっと力を入れていこうと考えています。ラジオ、新聞、雑誌などの取材は広報活動につながるの、積極的に対応するようにしています。

目標は1回の営業につき30名の来店です。集客を伸ばし、少しでも収益というリターンが増えればと願っています。

私たちの農家レストランが、地元の「食」を知る場となり、地域の食材を自ら調理して提供することが、地域の産業に少しでも寄与することになればと考えています。

## ◆これから起業する人たちへ

### 自分たちの「強みを生かす」

事業に携わるメンバーそれぞれが、自分たちの強みを生かすことを考え、なんでも言いあえる関係を築くことだと思います。

しかし、時には何があっても後には退かないという姿勢も大事だと思います。

## ◆好きな言葉

### 「常に前向き」

私たちは、前向きに意見を出しあい、話しあって行動するグループです。「常に前向き」であることを心がけています。

グループの活動の一環として、市長に直接お話しさせていただく機会が何度かありました。そういう意味においても、光輝く「出る杭」でありたいと思っています。



(開催日を告知する看板)

## 【プロフィール】

### ■小田桐志賀子（昭和25年10月生まれ）

尾上の農家グループ「のほほん」代表

営業内容：農家レストラン

営業品目：地元の食材を使った料理の提供

構成員：7名

起業時期：平成18年2月

開業資金：90万円

売上高：16万円（平成21年度実績）

### ■連絡先「農家レストラン のほほん」

青森県平川市猿賀石10-1

「四季の蔵もてなしロマン館」内

TEL 0172-43-5610 FAX 0172-43-5615

## 4. 奈良 明美 (なら あけみ) さん

奈良農園 専務  
(青森県五所川原市)



### ～紫黒米の魅力を活かしたい～

#### ■起業の背景■

立佞武多(たちねぶた)やストーブ列車、太宰治の斜陽館で知られる五所川原市は、津軽平野の中心に位置し、周辺農村部を後背地とする人口6万人余りの商業都市である。

奈良明美さんが夫の勝雄さんと営む奈良農園は、五所川原市役所から2kmほど北北西に位置しており、栄養豊かな紫黒米(しこくまい)の玄米に「妙力(みょうりき)」の商標をつけ、愛情を込めて育て上げている。玄米のほか、妙力米パウダーなどの加工・製造も農園内で行っている。

奈良さんは、平成18年から栽培を手がけ、玄米や玄米粉にして直売所で販売を始めた。19年11月に「紫黒米しとぎ餅」が「おらほの田舎スイーツコンテスト」で第1回準グランプリを受賞し、奈良農園の起業を決意。紫黒米とその加工品のネーミングとして「妙力」を商標登録する。その年、翌年には、紫黒米専用の籾摺機を導入するなど、農園内に加工場を本格的に整備した。

奈良農園の「妙力米」と各種加工品は、五所川原市とその周辺エリアの直売所やスーパーなどで販売する他ネット販売も行っており、夫妻でフル回転の日々である。

平成20年には、津軽鉄道のオリジナル駅弁「さくら弁当」に紫黒米が取り入れられている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 紫黒米の魅力を活かしたい

紫黒米は、玄米の表面が濃い紫色のもち米で、一般に黒米と呼ばれる古代米の一種です。皮の部分にポリフェノール成分のアントシアニンが含まれています。これは、赤ワインやブルーベリーなどの2倍の抗酸化作用があるといわれていますし、各種ビタミン類や鉄分、カルシウムやマグネシウムなども豊富に含まれているのも紫黒米の魅力です。また、もち米などの精白米に少し混ぜて炊くだけで、紫色の色素の作用で赤い色のご飯が出来上がります。お酢を加えてすし飯にすると、きれいなピンク色になります。紫黒米の魅力を活かしたいという思いから、種を取り寄せ、夫に相談しながら栽培を始めたのは平成18年のことです。

嫁いだとき、夫はサラリーマンで義父が農業を営んでいました。夫が会社を辞めて就農したのが平成20年です。それからは、稲作だけでは経済的に厳しいので、お米や他の農産物を加工し、商品として販売できれば農業を続けながら生きていけると思い、夫と一緒にコツコツとやってきました。

平成19年に行われた、懐かしいおやつに光を当てて地域を元気にしようという「第1回おらほの田舎スイーツコンテスト」で「紫黒米しとぎ餅」で準グランプリを受賞したのは運が良かったと思います。義父はしとぎ餅が好きでしたので、ときどき作ってあげていたことがきっかけで応募してみたのです。まさかそれが奈良農園を起業するきっかけになるなんて思いもよりませんでした。



(紫黒米の稲穂 やや赤黒いのが特徴)

### ◆事業計画書の作成などについて

#### 起業を後押ししてくれる組織の存在

起業を考えていた当時、タイミングよく、青森県農林水産政策課で、起業したい農山村の女性を対象とした「女性起業を核としたミニクラスター創出事業」の公募セミナーが行われており、これに参加・応募し、支援を受けることになりました。

同時に、五所川原市役所から財団法人 21 あおもり産業総合支援センターを紹介していただき、担当の方から事業計画の立て方を含め、起業の仕方などいろいろな手ほどきを受けました。

紫黒米の玄米に「妙力」の商標登録をし、製造許可を取得して奈良農園を起業したのが平成 19 年 11 月。開業資金は自己資金の 400 万円だけです。これは製粉機など、加工用機械の購入に充てました。

いずれにしても、起業をしっかり後押ししてくださる組織の存在がなかったなら、たぶん前へは進めなかっただろうと思います。

### ◆起業できた一番のポイント

#### 加工機械の導入と商品開発を楽しむこと

夫の理解と協力が大前提です。そして起業当初に紫黒米などをパウダー状に加工する製粉機を導入するなど、敷地内に加工場を整備したことが大きなポイントです。

新しいものを作ることが好きということも重要な要素かもしれません。実際、紫黒米にだけこだわらず、普通の米粉でつくったゴマクッキーや五所川原特産の「赤いりんご」入りのクッキーなど、商品開発を楽しみながら行っています。



(加工品は多種多様)

### ◆起業時に一番苦労したこと

#### 商売のノウハウを知り販路を確保するまでが大変

商売の基本的なノウハウがなかったので苦労しました。トレーサビリティ確保のため、一つの商品を流通させる前提として、1個1個の商品にロットナンバーを付け、きちんと商品管理をすることや、食品のラベルにどんな表示が必要なのかなど、保健所など関係機関に何度も足を運んで、間違いのないよう確認を取って回りました。

次に販路の確保です。紫黒米の栽培から収穫までの写真を入れたパッケージが米の専門商社に気に入っていただいたことがきっかけで、大手スーパーに販路を得ることができました。しかし、この間、紫黒米の保管方法はじめ安全・安心な商品を出荷するためにさまざまな条件をクリアしなければなりませんでしたが、関係者へのプレゼンテーションなどもあり、2年半くらいかかりました。

### ◆現在の事業内容

#### 主力商品は「妙力米」

現在、水稻は 640 アールで、うち紫黒米が 20 アールです。野菜は主にキュウリを作り、トマトなどの露地野菜も生産しています。夫婦で役割分担を決めていて、栽培・生産が夫で、私が加工と販売を担当しています。

現在の主な商品ですが、「妙力米」（紫黒米）の餅玄米と餅玄米粉、そしてパンや洋菓子用のパウダーや紫黒米入りしとき餅などです。加えて、製麺所に委託し、紫黒米入りの「妙力麺」も開発し、販売を始めています。

### ◆事業継続のポイント

#### 新商品の開発とネーミングの工夫

繰り返しになるかもしれませんが、やはり常に新しい商品の企画・開発をしていくことが事業継続のポイントだろうと思います。

米粉のクッキーやシフォンケーキ、プリン、かりんとう、つくね芋のポテトチップ、トウモロコシのプリンなど、実にさまざまな試作品があります。商品化した「妙力麺」も、平うどんとそうめんがあります。紫黒米入りですからきれいな紫色の麺で、もちもちした食感が特徴の乾麺です。



平成20年10月には、「米・米プリン」が「第2回おらほの田舎スイーツコンテスト」で準グランプリに選ばれ、同時に「君とぷりんぷりん」がネーミング賞を受賞しました。「君」は「きみ」と読み、こちらの方言でトウモロコシのことです。これを「君」に掛けたネーミングです。こうした命名についてアイデアも大切だと思います。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

##### 起業後も積極的に相談に伺う

事業に関連した情報収集や相談事は、先に挙げた県農林水産政策課の方や、21 あおもり産業総合支援センターの方にお世話になっています。

起業後に「妙力米」の販売価格を決めるときなど、支援センターの担当の方に相談しました。価格をいくりに設定するかは、生産コストなどについてよく理解していないと難しいということを感じています。また、相談に出向くということは新しい商品開発についてのアドバイスもいただくことができます。併せて、女性起業家を支援する県の担当職員の方にも相談に乗っていただいています。起業後も事業継続を後押ししてくれるような機関が身近にあることはとても心強いです。

#### ◆今後の目標

##### 東北新幹線新青森開業は大きなチャンス

抗酸化作用を持つ成分を多く含む紫黒米の魅力をもっとたくさんの方に知っていただきたいと思っています。お酢を加えることによって明るいピンク色になりますから、おにぎり1個でも彩りが豊かになります。

健康のためにも、栄養バランスが良いので紫黒米を広めていきたいです。

東北新幹線新青森開業は大きなチャンスだと考えています。特に「妙力麺」などは、千円以下の価格にしてパッケージを工夫し、五所川原の新しいお土産品にできたらいいなと構想を練っているところです。

そのためにも、一定量を生産し市場に供給できるよう、農園内の加工場をもう少し大きくしたいと思っています。

#### ◆これから起業する人たちへ

やるからには生半可な気持ちではなく本気でやる

大それたことはいえませんが、やはり、家族の理解と協力が基本です。特に私のように夫婦で経営する場合は特にそう思います。1人だけで頑張っても限界があります。そして、起業して事業をやるからには生半可な気持ちではなく、本気でやるのが大切です。

事業というものは、そうやって少しずつ前に進んでいくように思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「失敗しても前進」

振り返れば、失敗の連続ともいえる毎日でした。常に「失敗に学ぶ」気持ちだけは失わずにしようと思っています。失敗したことによって一つ勉強する、そういう姿勢でこれまでやってきました。



(妙力米 (紫黒米))

#### 【プロフィール】

■奈良明美 (昭和35年10月生まれ)

奈良農園 専務

営業内容: 農産加工品の製造・販売

営業品目: 紫黒米とその加工品、野菜類

構成員: 3名

起業時期: 平成19年11月

開業資金: 400万円

売上高: 300万円 (平成21年度実績)

■連絡先「奈良農園」

青森県五所川原市田川字藪里 56

TEL/FAX 0173-35-5979



## 5. 若生 和江 (わこう かずえ) さん

やまんば工房 代表  
(岩手県奥州市)



～ “食で元気になる輪” を作る～

### ■起業の背景■

奥州市江刺区梁川地区は、里山の自然豊かな地域である。春は山菜、秋にはキノコなど山の幸に恵まれている。

「私はここからひと山越えたところで生まれましたが、このあたりの人たちは皆、季節の移り変わりの中で “山のごちそう” を食べて元気に育ってきたんです」と若生和江さんは語る。若生さんは、地元の山里の恵みを一番おいしい時期に収穫し、昔ながらの「母ちゃんの手作り」による味を伝えていきたいという思いから、自宅の一部を改築し、平成19年「やまんば工房」を起業した。山里で採れる食材本来のおいしさをぎゅっと詰め込んだ漬物類、お弁当やお惣菜は、「食で元気になる輪を作りたい」という若生さんの思いとともに、確実にファンを増やしつつある。

若生さんは「おいしいものを作るには手間がかかります」と言い、漬物1つとっても、春はワラビ、夏はキュウリ、秋にはシソやミズの実と、旬の山菜や野菜を漬ける手間を惜しむことはない。塩と重石だけで保存料も着色料も使わない先人の知恵に感心するばかりという。

エコ・マスターの認定を受け、岩手県食育パートナーでもある若生さんは、次世代を担う子どもたちのために、地域の食育活動や環境学習の実践にも力を注いでいる。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

いつかふるさとの料理を発売したいという思い

農家で育った私は、お米を作る苦労や楽しさ、そして何よりお米のおいしさを身をもって知っていましたので、周りの人たちには「ご飯を食べて元気になってもらいたい」という思いがもともと人一倍強かったのです。

平成12年のことでした。岩手県は、ふるさとの味づくりを促進するために「食の匠」認定制度を設けていたのですが、その年、盛岡市内で開かれた地産地消の集いで県内の「食の匠」の皆さんが作る認定料理を試食し、私はとても感動しました。そして、私もいつかこういう場でふるさとの料理を発売したいと思ったのです。

同じ年、地元「産直やながわ」がオープンすることとなり、施設内に食堂がないことから、主人が駐車場内にトラックを改造した蕎麦屋を出店しました。私は時々主人を手伝っていましたが、産直のパート店員として働き出してから、地域の女性数名と本格的に漬物加工の勉強を始めました。県の助成を受け、先進地の視察研修をしたり、県の施設を借りて加工の実習をしたことが、その後の起業に至る素地となったことは確かです。

パートを続けながら蕎麦屋を手伝ううちに、地元でできた大岳高齢者生きがいセンターという福祉施設からお弁当を作ってもらえないだろうかという話をいただきました。そこで平成19年2月、自宅一部を改築して加工場を作り、弁当の仕出しの営業許可を取り起業したのです。地元の食材を使ったお弁当の仕出しと漬物等の販売を行う事業がこうしてスタートしました。



(加工場で「やまんば汁」を作る若生さん)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 資金に少しゆとりを待たせてスタート

起業に当たり、特にまとまった事業計画書は書いていません。しかし、毎日のお弁当の注文を中心として、産直やふるさと便での漬物や惣菜販売という具体的な計画はしっかり立てていました。

資金計画については、少しゆとりを持たせて350万円と設定しました。自己資金が100万円、日本政策金融公庫からの融資が250万円という内訳です。公庫からの借入れについては、義母が自宅で商店を営んでいる関係で取引実績もあったことから改築費として借り入れてくれて私の起業を後押ししてくれましたので、とても助かりました。

改築費のほかに、業務用の真空包装機、鍋や釜などを購入してなにかと物入りでしたから、運転資金を含め、資金面で少しゆとりある計画でスタートすることができたことは良かったと思います。

## ◆起業できた一番のポイント

### 食べて元気になってもらえる事業がしたい

惣菜にしても、漬物にしても、弁当にしても、食べて元気になってもらえる事業がしたい、この思いが一貫していたから起業できたのだと思います。起業についてのさまざまなことは、家族の話し合いの中で決定し進めてきました。これは、今も変わりません。

いろいろな学びの機会を生かすことも起業のポイントだと思います。県の農業改良普及センターは、私に学びの機会を与えてくださったとても大きな存在です。講座は、食品加工研修、アグリビジネス講座、売れる商品づくり相談会、ホームページ制作などたくさんありました。そこで、起業に必要なことを数年にわたって学び、体得することができました。こうした経験が、さまざまな判断、決断につながっていると思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 判断を迷うことや先の見通しで悩む

起業の際は、いろいろなことで判断を迷うことや先の見通しを考えて悩むことが多いものです。

私の場合、「1人で始めるか、グループで始めるか」、「何を主な品目とするか」、「途切れずに発注を受けることができる仕事であるか」、「自分が一番長く活動できる場所と事業形態は」、「用意できる資金と資金源は」など、挙げればきりがなくいろいろな迷いや悩みがありました。

幸い、加工場の設計については、地元で厨房・資材を扱うお店の店長さんにたいへんお世話になりました。設備関係も中古の流しや調理器具などを探してくださって、必要なものを低価格で揃えることができました。

## ◆現在の事業内容

### 仕出し弁当のほかに食育や料理教室の活動も

平日はほぼ毎日、大岳高齢者生きがいセンターへお弁当の仕出しをしていて、これが中心です。加えて、地域で行事などがある場合、弁当などの受注をいただいています。「特産品プラザ ららいわて」や「産直やながわ」への惣菜や漬物の出荷もしています。

平成19年に一時中断していた県の「食の匠」認定制度が復活し、その年「やまんば汁」で「食の匠」の認定を受けました。「やまんば汁」は季節の山菜やキノコの汁にご飯で作っただんごを加えた「新郷土料理」です。

平成15年から、岩手県環境アドバイザーとして環境講演会に出席したり、県の「食の匠」として食育や料理教室の活動もしています。

## ◆事業継続のポイント

### お客様の求めに応じる努力

地元で根ざしていることが私が事業を続けている第一のポイントです。大切なことは、お客さまの求めに応じること。そういう努力が必要だと思っています。そして、商品が、真に四季折々の食材で元気に暮らすことができる基となる食につながっていることです。

心がけていることは、「常にお客さまの存在を思い浮かべながら作り続ける」ということです。

また、継続するには何ごとにも無理をしないということも必要だと思います。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 一番の先生は地元の方がた

今までのことを振り返りますと、やはり県の農業改良普及センターの方々が私の情報源であり、良き相談相手です。地元のおばあちゃん、お母さん方とのやりとりも楽しいです。漬物にしても一番の先生は地元の方です。こういうふうにすればもっとおいしく漬けることができると教えていただけるので、ありがたい存在です。それから、友人やさまざまな研修会でお会いした方がたが私の人的なネットワークであり、元気の源です。



(やまんば汁と若生さん手作りの総菜)

## ◆今後の目標

### 後継者を育て魅力ある工芸品として定着させたい

「食で元気になる輪を作る」ことが、事業の変わらぬ目標です。言い換えれば、「食の大切さ」を伝えること。東北や岩手の食材の良さの源は、この大地や水にあると思います。里山の幸もこうした大地や水といった自然の力があればこそ成り立つわけです。こうした力を将来に「つなぐ人」になりたいと思っています。

## ◆これから起業する人たちへ

### まず自分の夢を口に出してみることから始める

私の場合は、「食で元気を届けたい」という思いがまず最初にあり、自分がやりたいことを常々口にしてきたところ、不思議なことにさまざまな方たちから「やってみませんか」とお声がけをいただくようになりました。そして、夢を実現できる環境に巡り合い、現在につながってきたと思います。ですから、まず自分の夢を口に出してみることから始めてはいかがでしょうか。そして、今できることをやってみる。そうすると少し道が拓け、

次につながっていくものです。その仕事が地域にとって役立つものであるかどうかを考え、自分自身が好きなことを見つけて事業に生かしていくという発想が大切だと思います。

## ◆好きな言葉

### 「身土不二（しんどふじ）」、「温故知新」

「身土不二」は仏教用語ですが、人間の身体と土地は切り離せない関係にあり、その土地でその季節に採れたものを食べるのが健康に良いという考え方です。季節の食材でしっかり育ててくれた母にはとても感謝しています。

「温故知新」は、漬物において特に思いますが、昔ながらの漬け方はどれも理にかなっています。私は、いつも「手間ひまかかる食や暮らしを楽しみながらやってみましょう」と呼びかけています。現代の暮らしの中でも無理なくできる方法を一緒に考えながら、変わらずに大切なことを次世代につないでいきたいと考えています。



(地元食材満載の仕出し弁当)

### 【プロフィール】

■若生 和江（昭和 37 年 11 月生まれ）

やまんば工房 代表

営業内容：食品加工・惣菜製造業

営業品目：仕出し弁当、漬物、惣菜など

構 成 員：2 名

起業時期：平成 19 年

開業資金：350 万円

売 上 高：150 万円（平成 21 年度実績）

■連絡先「やまんば工房」

岩手県奥州市江刺区梁川字館下 137

TEL 0197-37-2513 FAX 0197-37-2805

## 6. 千田 由美 (ちだ ゆみ) さん

農家レストラン「まだ来すた」代表  
(岩手県奥州市)



### ～創作料理で地域の魅力を発信～

#### ■起業の背景■

岩手県奥州市胆沢(いさわ)区は、日本三大散居集落の一つに数えられる美しい農村景観で知られた地域である。平成16年2月、農家レストラン「まだ来すた」がオープンした。代表の千田由美さんは、東京生まれの東京育ち。千田さんは野菜嫌いだったが、胆沢の農家に嫁いだ後、地元のハウレンソウの味に感動したという。そして、胆沢の食材のおいしさを伝えようと集まった農家の主婦たちで農事組合「まだ来すた」を設立、起業した。その後は、古民家を利用したレストランの佇まいや地産地消の素朴な創作料理が評判となり、店名のとおり「また来ました(=まだ来すた)」というお客様さまが絶えないという。

「まだ来すた」は、「胆沢の食材を使い、自分たちが手塩にかけて作った料理を召し上がっていただきたい」という思いが事業の基本である。

胆沢産大豆を使った木綿豆腐に自家製ピーマン味噌をはさみ、衣を付けて揚げた創作豆腐料理「豆太郎セット」のほか、南部小麦の自家製粉の手打ちうどんや旬を楽しむ季節限定料理などメニューは豊富。しかもお米は胆沢産特別栽培米のひとめぼれを使用し「ほんによ」と呼ばれる自然乾燥させた天日干しで、米の籾殻で炊く昔ながらの羽釜の「ぬか釜ごはん」である。香り、旨味、つやともに抜群と好評である。

「まだ来すた」は、胆沢の魅力の発信基地でもある。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

地域の良さを伝えられる場がほしい

私は、子育て中なので外に働きには行けないけど何かやりたいという農家の主婦の集まり“わがママクラブ”に入っていて、8名ほどのメンバーといろいろな活動をするうちに、「せっかく農家に嫁いだのだから野菜作りをしたい」と思うようになったのです。そして、平成11年9月9日、子連れでもできることをとということで、近くの農家のハウスを借りて野菜の栽培・出荷を始めました。“わがママクラブ”は5カ年計画を作っていましたが、農家レストランの開業というプランを盛り込んでいました。その後、メンバーの何名かは、数年で産直や菓子作りなどそれぞれの方向に進みましたが、それ以外のメンバーと私は、公募で集まった新しいメンバーとともに農事組合「まだ来すた」を設立しました。そして、農業振興公社が倉庫代わりに使っていた古民家を改装して、農家レストラン「まだ来すた」を開店したのです。

私は野菜嫌いでしたが、胆沢で採れた野菜のおいしさに感動して食べることができるようになりました。野菜だけでなく水もお米も本当においしい。自分で野菜などを育てたことから、こんなに手間ひまかけて育てるものなのだなということが分かったこともあり、こういうおいしいものを安心して食べることができるというすばらしさを多くの方に伝えたい、また、友達が来てくれたとき、地域の良さを伝えられる場が欲しい、そうしたさまたまごまな思いで起業しました。



(農家レストラン「まだ来すた」)



## ◆事業計画書の作成などについて

### メンバー同士の話し合いを重視

起業時には、岩手県の補助金申請の関係もあり事業計画書など一通りのものを作成しました。

事業資金は、設立メンバー8人の出資が1人10万円で80万円、補助金が100万円、借入金が100万円で、合計280万円でした。

メンバーと常にさまざまなことを話し合っています。

## ◆起業できた一番のポイント

### 胆沢の食材のおいしさを広く発信していきたい

東京出身の私は、胆沢地区の安全・安心でおいしい食材の存在を、県内だけでなく県外の方がたにも知ってほしいという思いが人一倍強いものですから、このことが起業の大きなモチベーションになっています。

こちら側から県内外に胆沢の魅力を広く発信していけば、町が活性化して元気になり、みんなの所得向上にもつながるはずです。そういう思いが起業につながったと考えています。

そして、他の方がたに「あの人たちがやってできるのだから、私たちにもできるよね」と関心をもっていただき、コミュニティ・ビジネスのようなものに取り組んでいく発想が広がり、根ざしていくことを願っています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 法人の登記手続きで苦労

農事組合設立時の手続きが煩雑だったことです。何から何まで初めてのことでしたので、1回では書類が通らず、2度3度提出し直し、3回目ですらと法人設立の登記ができました。岩手県の振興局や農業改良普及センターの職員の方にはたいへんお世話になりました。

## ◆現在の事業内容

### 食材のほぼ全量を地元産でまかなう

農家レストランを開業して丸7年が過ぎようとしています。試行錯誤の連続ですがこれからも末永く続けていきたいと思っています。

そのためにも、胆沢のおいしい食材を提供する

という事業の基本を守らなければなりません。

まずはご飯。地元産のひとめぼれを天日干しして、昔ながらの羽釜を使って米の籾殻で炊き上げる「ぬか釜ご飯」です。籾殻は火力が強いのでお米が立って一粒一粒がしっかりしておいしい。風味も甘みも増します。ここではご飯のお代わりは自由です。ぬか釜のご飯の「おこげ」部分をすりつぶし、表面に甘辛醤油を付けて焼いた「釜ご飯のいそべ」も素朴な味が好評です。

野菜、卵、牛肉、豚肉など、厳冬期の野菜を除き、ほぼ全ての食材が地元産です。

## ◆事業継続のポイント

### 好きなことを楽しんでやる仕組み作り

私は、地産地消を推進していかなければいけないという、ある意味「使命感」みたいなものがあるのですが、この思いをメンバーのみんなで共有し合い、好きなことを楽しんでやるという仕組み作りが、事業継続の一番のポイントだと思います。

平日のメニューに日替わりランチがあるのですが、料理する人も「日替わり」です。ウィークデーの5日は毎日ひとりが担当者となり、担当した人がレシピを考えて作るので他のメンバーも何が出てくるか分かりません。一人ひとりのアイデアを表現できる場として楽しんでいます。

経営面では苦労が絶えません。原価計算していても、旬の野菜があればあれもこれもと出しくなっていて、結局赤字ということもあります。

農家レストランは一つの組織ですから、時には意見がぶつかり合うこともあります。ただ、言いたいことを言い合ったら、お互いに認め合い引きずらない。そういう気持ちの切り替えができる環境作りも大切だと思っています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### さまざまな方がたから情報をいただく

事業を続けるに当たっては、行政の方、地域の方、同じようなレストラン経営をしている方、産直に携わっている生産者農家の方など、さまざまな方々から情報をいただいたり、相談をしています。

また、レストランに来ていただいたお客さまからの情報や、経営面では知り合いの税理士さんからアドバイスをいただいています。もちろん、メンバー同士の情報交換も大切にしています。



(人気の豆太郎セット)

#### ◆今後の目標

**胆沢に「まだ来すた」ありという存在になりたい**

胆沢の食材の良さをまずは地域の方がたに分かっていただき、広く県外の方にも知っていただければと思っています。季節感を演出する料理やデザートの開発も継続していきたいです。

そして、農家レストラン「まだ来すた」が、情報交換の場であったり、さまざまな出会いの場であったり、みんなが友達になれる場であったりと、そういう交流の場になりたいと思っています。

この事業を通して、丁寧なおもてなしで県外の多くの人に「岩手の奥州・胆沢には、おいしい食事ができる『まだ来すた』という農家レストランがあるよ」と言っていただけるような存在になりたいと思っています。

また、都市に住む方がたに、栽培や収穫といった農業体験をしながら、自分で育て、収穫ものを私たちがレストランで料理してお出しするというようなグリーン・ツーリズムの担い手としての役割もできないだろうかと考えています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 理念を貫き通す

失敗することを恐れてやらないより、やってみて失敗した方が後悔しないと思います。起業には「勢い」というものも大事です。また、事業を継続するには芯がぶれないことです。いつの間にか違う路線に行っているようになってはいけません。調整も大切ですが、理念を曲げずに貫き通すことも重要だと思います。

##### ◆好きな言葉

###### 「後を振り向かない」

常に前向きという意味です。年代も違う、考えていることも違う、持っている“引き出し”も違うのが人間ですから、自分の思いがなかなか伝わらないということもあります。

しかし、だからこそ面白いと思うような、そういう前向きな発想を常に大事にしていきたいと思っています。



(古民家の木のぬくもりが伝わる店内)

#### 【プロフィール】

■千田 由美 (昭和 42 年 1 月生まれ)

農家レストラン「まだ来すた」代表

営業内容：農家レストラン

営業品目：地元食材の料理の提供

構 成 員：7 名

起業時期：平成 16 年 2 月

開業資金：280 万円

売 上 高：800 万円 (平成 21 年度実績)

■連絡先「農家レストラン まだ来すた」

岩手県奥州市胆沢区若柳字大立目 19

TEL/FAX 0197-46-4241

## 7. 岩脇ヨシエ（いわわき よしえ）さん

そばの匠館 代表  
（岩手県久慈市）



～久慈市の良質な蕎麦で地域を元気に～

### ■起業の背景■

岩手県北端の太平洋側に位置する久慈市。その山側に位置する山形町霜畑地区は、四方を山に囲まれ、農林業が主な産業である。

ハウレンソウ栽培を営む岩脇ヨシエさんは、地元で伝わる郷土料理を活用した事業を展開する「成谷自然食の会」の会長を務めている。会の発足は平成6年。翌7年に郵便局とタイアップして手打ち蕎麦の宅配販売を開始したところ、口コミで広がり注文が増え始め、その話題が地元新聞でも取り上げられ、一気に販売量が拡大していった。

増え続ける注文をさばく必要性に迫られた「成屋自然食の会」では、平成9年に作業所とそば打ち体験施設を兼ねた「そばの匠館」を建設。着実に事業の足固めをすすめてきた。

「昔は、どこの農家でも蕎麦を作付けしていましたが、業者に買い叩かれていくうちに蕎麦を作る意欲を失ってしまい、ほとんど作らなくなっていました。もちろん私たちは、適正な価格で農家の方から蕎麦を仕入れさせていただいています。近頃では国の減反政策とも相まって、蕎麦を栽培してくださる農家が、徐々に増えてきているんですよ」と岩脇さん。

農閑期の副業として、農家の女性たちが考え出したビジネスは、地域の新たな産業として着実に根付き始めている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 農閑期の副業がいつしか地域のビジネスに

私たち農家は、11月頃から翌年3月までは農閑期で、少しだけ暇になります。そこで、近所の女性が集まって冬場を利用して何かできないかと話し合ったところ、この地方で昔から栽培されてきた蕎麦を使って蕎麦作りをしてみようということになりました。そして、年越し蕎麦として近所の人たちにお分けしたところとても喜んでいただきました。その後、遠方の親戚や知人に送ったところ「おいしい」と仰ってくださる方が多く、やがてそれが口コミで広がり、次第に注文が多くなっていったのです。

私たちの蕎麦の特徴は、水を入れず、つなぎに地元の新鮮な豆腐と卵を使うことです。こうすることで、栄養も喉ごしも良い蕎麦ができました。これは今でもずっと続けている作り方です。

私たちとしては、最初から大きく儲けようとか、事業を起こそうという思いで始めたのではなく、農閑期の副業として始めた蕎麦作りが口コミで広がっていったということなのです。

しかし、商品として提供する以上は、やはり見栄えも大切ですから、パッケージのデザインであるとか、発送などもきちんとしていかなければなりません。また、増える注文に対処するため作業場を確保する必要もありました。

そういう毎日を繰り返しているうちに、現在に至ったというのが正直なところです。



（そばの匠館）

## ◆事業計画書の作成などについて

### 夫の助言・助力を借りる

発足当初は、事業計画など作りませんでした。その後、県の補助金を申請する際、郵便局に勤めていた私の夫から補助金を申請するためには、事業計画書などの書類も必要になると言われ、夫にアドバイスをもらいながら作りました。

開業資金についても、発足当初はまったくなく、事業が忙しくなるにつれて作業所確保の必要性などに迫られ、振興局の地域活性化事業を活用し補助金をいただきました。自分たちもお金を出し合っ、て、補助金と併せて合計 1,000 万円が開業資金です。「そばの匠館」を建設した当時ですから、平成9年のことです。

## ◆起業できた一番のポイント

### 助け合い、協力しあう土地柄と人柄

蕎麦粉をはじめ、材料は地元のもので揃えることができます。また、近所の方がたがとても協力的で、困ったときには助けてくださる方がいたり、盛り上げてくれる方もいます。

都会とはまったく違うこの地域ならではのコミュニティがあったおかげです。ここだからこそできたのだと思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 異なる意見を一つにまとめることの難しさ

当初、事業資金を自分たちで出すのであれば辞退したいという方もいました。それは無理もない話です。利益が出ていない段階で自分のお金を出すことは誰でも不安です。

そして、相談のうえ、5名のうち3名がお金を出して、あとの2名は忙しい時手伝うが出資はしないということで落ち着きました。5名の方が寄れば、意見も考え方も違うのは当然のことですが、それらをまとめていくことが大変でした。

## ◆現在の事業内容

### 農村のすばらしさを広めたい

事業の基本は、山形町霜畑地区周辺に伝わる郷土の食文化を有効活用し、農村のすばらしさを伝えていくことを目指しています。

その柱となるのが、予約制の蕎麦打ち体験や、ゆうパックでの販売です。それから地元の祝い事には欠かせない「まめぶ」や豆腐などの郷土料理作り体験なども行っています。

また、「そばの匠館」では、地元の旬の食材を地元の料理法で調理した郷土料理を3種類の膳として開発し提供しています。

## ◆事業継続のポイント

### 地元にある資源を有効に活用すること

昨年からは毎月1回、「まねどこ会」というサロンを開催しています。近くの「まねどこ山」からとった名前です。

ここは高齢者が多いものですから、安否確認や健康増進の狙いもあり、私たちが手作りしたチラシを回覧して70歳以上の方にご案内を差し上げ、「そばの匠館」に来館していただきます。

思い思いにおしゃべりをしながらお茶を飲んだり、身体を動かしたり、そしてお昼をご馳走してリフレッシュしてお帰りいただくといった活動内容ですが、おかげさまで好評です。

また、ここを拠点に、都会の子どもたちに田舎の良さを知ってもらうための野外活動の受け入れも定着してきています。山形町内には、統合によって使われなくなった学校がありますし、空き家も増えています。地元のお父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃんの出番も確保できるプログラムを考えながら、そうした施設の再生や有効活用を図り、少しでも地域が元気になっていくようにお手伝いをしていきたいと思っています。



(つなぎは地元の新鮮な豆腐と卵)



## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 農業改良普及センター職員の熱心な指導に感謝

県振興局の農業改良普及センターのとても熱心に指導して下さった方に頼るところが相当ありました。

本当に私たちは何もかも分からないことばかりでしたから、困ったことはすぐに相談して助言をいただいたり、できないことをお手伝いいただいたり、とても感謝しております。

## ◆今後の目標

### 子供たちに農村の生活を伝えたい

この事業を始めてからというもの、実に多くの方がたが山間の集落に来てくださるようになりました。

中でも子供たちは口々に「本当に良いところですね。また来たいです」と言ってくれます。長年、ここに住んでいる私にとって、それは新鮮な驚きでもあり、新たな発見でもありました。ふるさとの良さを再確認させてくれたのは、こうした子どもたちの言葉でした。

主に仙台の中学生ですが、修学旅行も含めて年間8校から9校くらいやってきます。1校来ると、5、6人くらいの小グループに分散し農家民泊します。郷土料理を作ったり、野菜を収穫したりする体験型ツアーです。関東圏からの修学旅行も増えています。

これからもこうした活動を通して、農村の生活を子供たちにもっと伝えていきたいと思っています。

## ◆これから起業する人たちへ

### 「売る」ことは「作ること」と並んで重要

平成6年に「成谷自然食の会」を設立してから、県の農業改良普及センターの先生がとても熱心に販売や販路のことを考えてくださいました。

その結果、直売やお膳料理、ゆうパックでの販売・発送を展開することができました。

最初は、積極的に商品として売るという感覚はなかったのですが、こうした展開は大いに刺激になりました。

そういう意味で、特にもの作りで起業する方は、

ややもすると作ることに熱心になるあまり、売ることが二の次になりがちです。

しかし、やはり「いかにして売るか」、これをきちんと考えずに作るだけではいけないと思います。売るとは作ることと並んでとても重要な事業の要素であるという認識を持つことが大切です。

## ◆好きな言葉

### 「一生懸命」

私は、何ごとにおいても一生懸命取り組む姿勢が重要だと思います。

一生懸命習う、一生懸命教える、そして、一生生きる。人としてあるべきひたむきさを表す言葉として、「一生懸命」という言葉が何よりも好きです。



(熟練の技)

## 【プロフィール】

■岩脇 ヨシエ (昭和28年5月生まれ)

「そばの匠館」代表

営業内容: 飲食店経営、農産加工品の製造・販売、蕎麦・まめぶ作り体験受け入れなど

営業品目: 蕎麦・まめぶの宅配販売、蕎麦・まめぶ作り体験など

構成員: 5名

起業時期: 平成6年12月

開業資金: 1,000万円

売上高: 600万円 (平成21年実績)

■連絡先「そばの匠館」

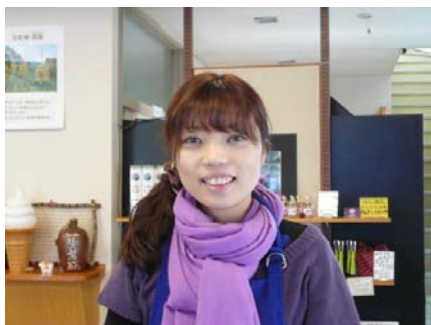
岩手県久慈市山形町霜畑 9-24-2

TEL 0194-75-2315

(FAX 0194-75-2057 岩脇さん宅)

## 8. 阿部 好美 (あべ よしみ) さん

農家レストラン「平泉農家茶屋」店長  
(岩手県平泉町)



～米へのこだわりが起業のきっかけ～

### ■起業の背景■

岩手県平泉町は、平成 23 年、中尊寺をはじめとする「平泉の文化遺産」の世界遺産登録の再チャレンジを目指している。

その中尊寺の月見坂下に平成 20 年 9 月オープンした「平泉農家茶屋」は、小麦粉の代わりに自家製米粉を使った「縁起ごりやく麺」などで今話題の農家レストラン。店長の阿部好美さんは、その運営を行う農業生産法人峰岸ファームの代表取締役でもある。環境変化の著しい農業だが、阿部さんは「変化はチャンス」と捉える 1980 年代生まれの若きチャレンジャーである。

農家レストラン「平泉農家茶屋」は中尊寺第一駐車場の敷地内にある。平泉町担い手育成総合支援協議会の支援で、峰岸ファームの直売店舗として開業。同ファームは平泉町内で野菜やりんどうなど多彩な農産物を生産しているが、特にこだわっているのが米だ。JAS 有機栽培ひとめぼれを「金しゃり」、特別栽培ひとめぼれを「銀しゃり」の名称で販売し、高い評価を受けている。店内では同ファームが独自開発した米粉麺を味わえる。

「金しゃり」9割に北海道産馬鈴薯でんぷん1割で打った「縁起ごりやく麺」、「金しゃり」と国産小麦粉を二対八で打った「ひとめぼれうどん」がある。ご飯ものでは「銀しゃり天井」や「地野菜カレー」も好評だ。生産者が直接運営するお店だけに、地元の農産物をふんだんに使った料理が味わえる「地産地消」の農家レストランである。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

おいしいお米や加工品を味わってみたい

私の父は建設会社を経営していましたが、新規分野へ進出ということで平成 11 年に峰岸ファームを設立し、母が社長になりました。私は 17 年から父の会社の社長秘書を務めていました。

峰岸ファームでは 18 年に米粉を使った麺を開発したのですが、当時農協が町から借りていたこのお店のスペースが 20 年の春に空くことになり、父の意向で嶺岸ファームによる出店計画が浮上しました。当初私は出店に慎重だったのですが、そうこうするうちに父が町議に立候補して当選。母が建設会社の社長、私が峰岸ファームの社長ということになり、運命の歯車が回り始めたのです。

急遽ファーム直営の農家レストランを開店することになったわけですから、それからが大変でした。しかも 4 月 29 日に仮オープンし、9 月に本格開業というスケジュールです。現在、1 階が 5 人掛けのカウンター席とテーブル席 4 つ、2 階が団体客用の座敷スペースに改装されていますが、当時は 1 階がお土産品のショップで、2 階が食堂になっており、取りあえず居抜きで使うことにしました。

私は、もともと農業が生業の家で生まれ育ちましたから、やろうと決めたからには多くの人においしいお米や加工品などを味わってもらうお店を作りたいという思いを持ってスタートしました。



(平泉農家茶屋)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 本格開業に向けて事業計画書作り

平成19年4月29日に仮オープンした時点では、テナントとして賃貸契約を結びましたが、その後、9月の本格開業に向けて平泉町担い手育成総合支援協議会の支援を得るために、町が紹介してくれたコンサルタント会社と相談しながら事業計画書を作りました。

開業資金はトータルで500万円です。その用途は、改装費が大きく、他に店舗のデザインや販促・宣伝費を含めたコンサルタント会社への支払い、その他もろもろというのが大まかな内訳です。

9月27日の本格オープンまでの間はやる事が多く、あっという間に過ぎました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 農業の可能性を広げたい

母も私も客商売をしたことがないものですから不安がありました。農家レストランの起業は、むしろ父の方が積極的でした。

私自身、活気あるふるさとにしたいという思いは人一倍強い方ですし、峰岸ファームで米粉麺を開発していましたから、これを活用し、農業の可能性を広げたいという気持ちを持っていたことが、起業できたポイントだと思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 開業ぎりぎりまで話し合いの日々

9月の本格開業に向け、メニューの練り直しを行ったりしましたから、忙しい毎日でした。店の名前や店舗のデザインをめぐるのは、ファームの会長である父と私のセンスが違うので、ことごとくぶつかりました。オープンぎりぎりまで、話し合いが続きました。最終的には会長に渋々納得してもらった形です。

## ◆現在の事業内容

### 米にこだわりあり

現在の事業内容は、農家レストランのほかに農産加工品の物販です。「金しゃり」、「銀しゃり」のほか、お土産用の「平泉ごりやく麺」や「ひとめぼれうどん」、地元産の味噌やお菓子などを販売し

ています。通年ではありませんが、お弁当の予約販売も行っています。

事業に関し、一番のこだわりは、やはり「お米」です。「味噌焼きおにぎり」も素朴でご飯のおいしさを味わっていただくメニューとして好評をいただいています。「地野菜カレー」も、スパイシーなルーとほのかな甘みのあるご飯とのマッチングが人気です。米粉の麺の開発も、お米の供給率を上げたいという思いと同時に、お米の旨味や甘さを生かし、お客さまに味わっていただきたいのです。

## ◆事業継続のポイント

### 味作りと人作り

「平泉農家茶屋」を始めてから3年目に入るわけですが、私は常に、お客さまに喜んでいただけるよう、ファーム直営ならではの食材で、おいしく安心して食べていただけるものを、価格を抑えて提供することにポイントを置いています。

毎日課題だらけで未だに試行錯誤の連続ですが、お出しした料理について「おいしかったよ」とか「また来るね」とお客さまに言われると、この仕事をやっていて良かったと心から思います。

それから、新メニューの開発も積極的にすすめています。米粉で作った「平泉冷麺」や「がんづきアイス」、こがねもち（餅米の品種名）を使用した餅などです。

一方、事業を継続する上での課題もあります。それは、オールマイティーな対応ができるスタッフを育成することです。具体的には、接客もできればデスクワークでパソコンも使えるような人材です。この点については、今後、社員教育にしっかり取り組んでいかなければならないと考えています。やはり事業を支え続けるのは人です。味作りと人作りです。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 機会をとらえて聞きまくる

事業について、県の農業改良普及センターの方は熱心に支援してくださいます。また、同じく県の「南いわて食産業クラスター形成ネットワーク」というのがあり、これは、「食」を中心に、農産物の高付加価値化などを目指し、農業や食品製造業、

外食・小売・観光産業などの方がたが参加しているネットワーク組織ですが、そのメンバーの方に事業に関する相談をしています。あとはいろいろなセミナーなどに出て、居合わせた方から情報収集をしています。

#### ◆今後の目標

##### 農業を取り巻く環境の変化を追い風にしたい

私は、平泉というまちの雰囲気が明るくなるようなきっかけを作りたい、そういう会社でありたいといつも思っています。これが私の原動力でもあるのです。

しかし、ひとつの会社組織だけでやることには限界があると感じています。世界遺産登録の再チャレンジにしても、町全体で、もっともっと明るく盛り上げていきたいと考えています。

また、農業を取り巻く環境が変化したことを追い風にしたいと思います。新メニューの開発や食材の安定供給の確立など課題は多いのですが、農業の可能性を信じて一緒に働くスタッフとともに、地域の若い人たちが農業を見直すきっかけになる場所を作りたいと思っています。それが、この地域を明るく元気につなげるのではないのでしょうか。



(縁起ごりやく麺)

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 上手なストレス発散方法を見つけておくこと

起業すると、さまざまな場面で無理をしなければならぬ場面が出てくるものです。その場合、自分に合った上手なストレスの発散方法を見つけておくことが大切だと思っています。溜め込まないこと。これがポイントかもしれません。

起業する精神力と併せてストレスをうまくコントロールする方法を身につけることが必要だと思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「元気と笑顔」

お客様にお出しした料理を「おいしい」と言っていただいた時、とてもうれしいですし元気が出ます。

そのためにも、常に「元気と笑顔」を忘れずにいたいと思っています。



(お客さまの「おいしい」のひと言が元気の源)

※平成23年6月26日 平泉の文化遺産は、世界遺産に登録されました。

#### 【プロフィール】

■阿部 好美 (昭和56年10月生まれ)

農家レストラン「平泉農家茶屋」店長

農業生産法人峰岸ファーム代表取締役

営業内容: 農家レストラン及び農産加工品等販売

営業品目: 地元食材の料理の提供及び販売

構成員: 5名

起業時期: 平成20年9月

開業資金: 500万円

売上高: 2,000万円 (平成21年度実績)

■連絡先「農家レストラン 平泉農家茶屋」

岩手県西磐井郡平泉町平泉字衣関 34-13

TEL 0191-46-5524 FAX 0191-46-3681



## 9. 福原 壽枝（ふくはら としえ）さん

旬の店・シンフォニー運営会 元会長  
（宮城県大崎市）



～農家の女性の経済力を高めるために～

### ■起業の背景■

大崎市は大崎耕土と呼ばれ、「ササニシキ」や「ひとめぼれ」などの米どころとして知られている。また、西部では、大規模な畜産や野菜の生産が盛んに行われ、市内一円が食材の宝庫となっている。

「旬の店・シンフォニー」は、地域の朝採り野菜などを日々の食卓で楽しんでもらうおうと、平成11年5月にオープン。店内には野菜の他、多彩な農産物や加工品が並んでいる。またここは、農家の女性たちに農作物の栽培や加工技術を伝え、自立を支援する交流拠点としても機能している。

店内は、野菜などが生産した会員ごとに置いてあり、壁には会員の名前が顔写真入りで掲示されている。今でこそよく見かけるスタイルだが、元会長の福原壽枝さんはいち早くこの手法を取り入れた。

「これまでの直売の経験で、生産者と消費者はお互いに顔の見える触れ合いが大切だと考えています」と福原さん。

こうした触れ合いから、消費者ニーズをつかんで経営に活かしていくのはもちろんのこと、農作物の栽培や加工技術のノウハウを若い世代に引き継いでいくことや農家の女性たちの経済力を高めることも事業の目的だと語る。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 自分たちの販売拠点をつくりたい

昭和57年、地元古川で、おいしい農産加工品の開発や販売機会確保などを目指す農産加工者の連絡協議会が発足し、代表の斉藤つる子さんのバイタリティに魅了され、農村部における女性の地位向上という考えに共感し、活動に参加したことがそもそもの始まりです。

私は、減反でお米以外に漬物を手がけていたこともあり、漬物加工業でのスタートでした。その後、県内に農業生産者と消費者を結ぶ直売所ができて始め、隣の小野田町で平成6年にスタートしていた直売所「やくらい土産センター」の活動などからとても刺激を受け、古川にも自分たちの販売拠点となる直売所を作りたいと強く思うようになったのです。

周囲のすすめもあって、起業に向け、平成8年頃から県や市の方がたなどと勉強会を始めました。そして市や県からの補助金150万円に仲間30人から集めた出資金を加えた300万円を原資に、私が初代会長ということで、平成11年5月、野菜や農産加工品の直売所「旬の店・シンフォニー」を古川駅東にオープンしました。ぎりぎりの資金でしたから、冷蔵庫以外は全て中古品です。同時に曜日を決めて移動販売も始めました。

お店の方針としては、自分の作ったものを売ることで、そしてそれらの販売品は全てお店が仕入れた形にすることでした。当初2,000万円くらいの売上を想定していましたが、順調に伸び続け、3,500万円くらい売り上げた年もありました。現在は3,000万円前後で推移しています。



（旬の店・シンフォニー）

## ◆開業資金・事業計画書の作成

### メンバー同士の話し合いを重視

起業時に、業計画書ははじめ一通りのものを作成しました。その後も翌月の計画を立てるため、毎月メンバーが集まって、ミーティングを開いています。

事業資金は、設立メンバー30名の出資が1名5万円で150万円、県の補助金が50万、市の補助金が100万円で、計300万円でした。

## ◆起業できた一番のポイント

### 気持ちをひとつにして

農家の収入が減っていたことが背景にあり、「所得の向上を目指そう」という目的で地元農家の女性たちの気持ちがひとつになったことが最大のポイントです。以前は農協や行政主導で設立された直売所がほとんどでしたが、私たちのお店のよう  
に民間主導による常設の直売所は県内では初めてだったと思います。

開業後は、幸いなことに売上がどんどん伸びていきました。売上上位の会員に報奨金を出したり、配当を出せるようにもなりました。

そして、私たちの頑張りとお店の状況を見て、最初は懐疑的だったお父さんたちがだんだんと搬入などを手伝ってくれるようになったのです。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 品質を安定させることが要

新鮮な野菜がお店の顔ですから、品質を常に安定させることが要です。一番苦労したことといえばこのことに尽きます。

最初の1、2年は、何をやるにもお店の経営のことが頭から離れませんでした。どうやって売上を伸ばそうとか、加工方法やパッケージを工夫しようとか、毎日考え続けていました。開業前、15年間ほど農産加工品の製造や対面販売に携わっていた経験が活かされたのは幸いでした。

そして、お客さまから何を聞かれても答えられるよう、みんなと一緒に勉強する姿勢も大切にしてきました。

## ◆現在の事業内容

### 評判が響きわたって

販売の主力はやはり野菜です。地元の朝採り野菜を日々の食卓に並べ、野菜本来の味を楽しんでいただくというのがモットーです。他にはお米や花卉類、漬物や乾物類などの加工品。季節によってぶどうなどの果物も置いています。

「シンフォニー」という名前は、「さまざまな農産物のおいしさの評判が響きわたってみんな集まって来る」という意味が込められています。お客さまから「いい店名ですね」と、時々おほめの言葉をいただいています。

## ◆事業継続のポイント

### 創意工夫の成果が所得に結びつく

自分たちの販売拠点があつて、創意工夫の成果が所得に結びつくということに尽きます。自分たちの生活がかかっているという思いで、みんな必死ですし、やる気がみなぎっています。

私の例でいえば、漬物を漬けるとき、お買い上げいただくお客さまのことを考えながら作ります。加工の作業は夜遅くなることもありますが、きちんとした品物を作らないと生き残れませんし、事業の継続はおぼつかないと思います。

事業で心がけていることとは二つあります。一つは市から税金を補助金としていただいているので、収益の一部をわずかですが10年間は継続して市に寄付しようと努めてきたことです。

二つ目はメディアを活用することです。活動やお店のことをもっと多くの方に知っていただくため、大崎タイムスさんや河北新報さんへ私たちのほうから情報を提供するようにしています。取り上げていただくとさまざまな相乗効果を生みますし、会員の励みにもなります。

それから、ずっと同じトップだとマンネリ化して活気がなくなります。私は「60歳で定年」と心に決めていたので、スパッと辞めました。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 感謝の気持ちを忘れずに

宮城県は平成8年から「宮城ふれあい旬の市事業」を実施しています。これは、農家の女性が産

直に取り組むことによって、消費者ニーズをつかみ、経済力をつけることで自立を進めるというものです。休耕農地解消などが目的なのですが、私たちが積極的に参加しているということもあり、事業に必要な情報やアドバイスは、県の普及指導員の方からいただくことが多いです。併せて市役所の担当の方とも情報交換をしています。



(品質を常に安定させることが要)

#### ◆今後の目標

##### 美しいシンフォニーを奏でる

基本は、地域の方に喜んでいただけるものを生産・販売することです。そして、「旬の店・シンフォニー」が農業の情報発信と地域交流の拠点になりたいと思っています。そのため、広報部門を設置して季刊広報紙を発行し、会員の生産者紹介などを掲載しています。また、「体験学習」を始めました。イモ掘りとかタケノコ掘りも実施しています。

事業は経営ですから、しっかりと売り上げ、収益を出さないといけません。ですから、問題点があればズバツと直言することも必要です。組織ですから、良い悪いをはっきりさせるという分かりやすさが重要です。

また、会員はそれぞれに得意分野があります。値札のポップ書きが得意な人やパソコンが得意な人など、それぞれが協力して力を発揮するようになれば、美しいシンフォニーが奏でられると信じています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 考え抜く力が必要

「やるからにはとことんやる」という気構えを持つことです。とにかく中途半端はいけません。

それと競争心です。みんなが7万円も売ってい

るのに私は2万円しか売れないとしたら、どうしたら売れるかを考え抜くこと、そういう気持ちが必要です。漬け物一つとっても、とことんやると実は奥が深いのです。よりおいしく漬けるにはどうしたらよいかを考え、品質にばらつきをなくするため、漬け方を数値化しようなど日々勉強です。それを楽しみと思えるようにならなければ継続しません。あとは、人の話を聞く耳を持つことと相手の身になって考えることだと思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「継続は力なり」

この言葉は、これまでの人生の中で実感したことですし、そう信じて生きてきました。ともかく一つのを10年、20年とことんやれば、そこから見えてくるものがあります。また、そういう経験を必要としてくれる人たちも現れてきます。



(農業の情報発信と地域交流の拠点でありたい)

#### 【プロフィール】

■福原 壽枝 (昭和21年2月生まれ)

旬の店・シンフォニー運営会 元会長

営業内容: 農産物や農産加工品の直売

営業品目: 野菜、米、漬物、花卉、果物、  
乾物類など

構成員: 30名

起業時期: 平成11年5月

開業資金: 300万円

売上高: 2,800万円 (平成21年3月現在)

■連絡先「旬の店・シンフォニー」

宮城県大崎市古川駅東 2-23-1

TEL/FAX 0229-24-7209



## 10. 山内 登美子 (やまうち とみこ) さん

ひころレディース 代表  
(宮城県南三陸町)



～「ひころの里」は地域の交流拠点～

### ■起業の背景■

宮城県本吉郡南三陸町は、リアス式海岸特有の海岸美を持つ人口1万7千人余りの町で、沿岸部一帯は南三陸金華山国定公園に指定されている。

平成7年、志津川町入谷地区にあった江戸後期の地方郷土(ごうし)の居宅と土蔵を修復保全した松笠屋敷が「伝統的家屋活用交流施設」としてオープンし、広場も整備された。入谷地区は仙台藩養蚕発祥の地として知られている。翌年、広場に隣接し、養蚕の史料を展示・収蔵し体験学習もできる「体験交流施設シルク館」が開館。これらは「ひころの里(現地の言葉で光の集まる里の意)」の名称で地域の人びとに親しまれ、都市住民らとの交流に活用されてきた。

平成17年10月志津川町と歌津町が合併し南三陸町が誕生。翌年、町の経費削減策の一環として「ひころの里」が指定管理施設となる。「地域のシンボルでもあり心のよりどころでもある『ひころの里』は、自分たちで守るしかないと考え、女性7人でグループを結成し、指定管理者を目指し応募。「はれて指定管理者に選ばれました」と振り返る「ひころレディース」代表の山内登美子さん。

山内さんは指定管理者として施設運営のほか、松笠屋敷の離れに農家レストランを開店し、体験型イベントを行うなど、町の交流人口の拡大や地域の活性化に積極的に取り組んでいる。

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

「ひころの里」は自分たちで守るしかない

「ひころの里」は都市と農村の交流により地域の活性化を図るため、平成7年にオープンした施設です。オープン当初から住民主体で草刈りなどの環境整備を行い、ひな祭り、盆踊り、秋祭りなど、いろいろなイベントを企画し実施してきました。この施設は、以前から地域のシンボルであり住民の心のよりどころです。しかし、入館者収入は年々減る一方で、合併で南三陸町が誕生した翌年の平成18年4月には、経費節減のため町最初の指定管理施設となりました。地域に根付き、地域の活性化に大きな役割を果たしてきた「ひころの里」ですので、この施設を自分たちで守り、次世代へ引き継ぎたいと決意しました。そして、当時「ひころの里」シルク館の運營業務に携わっていた女性グループ「シルクレディース」のメンバーでこれからどうすべきかについて話し合ったところ、「自分たちに運営ができるのだろうか」といった慎重論が出ました。みんな不安だったのです。しかし、住民が気軽に利用することができ、地域作りに貢献できる拠点施設としてぜひ運営していきたいと6人のメンバーが賛同し、私を含めた7人で新しいグループ「ひころレディース」を結成して指定管理者に応募し、決定の通知をいただきました。それからは、その年の9月1日のスタートに向け、事業に対してさまざまなアイデアを持ち寄って話し合いを重ね、都市部や学校などとの交流を促進し、ぬくもりと活力あるまちづくりを女性ならではの発想で展開していこうと決めました。



(ひころの里内農家レストラン「ぱっかり茶屋」)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 新規事業は県農業改良普及センターに相談

9月1日スタートするに当たり、5月1日に「ひころレディース」を結成。入会金3万円、年会費3万円という条件を決めました。7名ですので、最初は42万円でスタートしました。

施設の管理や運営の他に、新規事業として農家レストランや特産品の直売所を開設することにしました。書類申請関連は役場の担当の方から指導をいただき、農家レストランなどの新規事業については、県の農業改良普及センターの方に相談しました。

## ◆起業できた一番のポイント

### これまでのつながりがあったから

ひとことでいえば、これまでの経験や仲間が存在、さまざまな人脈、県や町とのつながりです。

私たちは、それまでシルク館の全業務を受託していましたので、「ひころの里」の事業や業務内容がある程度把握しておりました。こうした経験があったことは、指定管理者の応募に際し、プラスだったと思います。

また、平成11年に廃校となった小学校の校舎を利用し、13年に「さんさん館」という施設を12人でオープンし業務責任者として携わってきた経験や、17年にファームスティ推進協議会を立ち上げ、ファームスティを取り入れた教育旅行の受け入れ窓口として南三陸型教育旅行を形作ってきた経験もありましたから、応募に当たっては自信を持って臨むことができました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 町の歴史や文化について勉強

オープンに当たり「ひころの里」エリア内のシルク館を除いた施設や庭が荒れていましたので掃除が大変でした。

また、農家レストランは日替わりメニューなのですが、調理する人が自家産の野菜を持ってくるのでどんなメニューになるか楽しみな反面、味や盛りつけなど、毎日が試行錯誤の連続でした。

さらに、不慣れだった接客の研修に加え、施設内の文化財や史料などの説明や案内のために、町

の学芸員の方をお願いし、入谷地域の史跡などを現地踏査しながら、改めて町の歴史や文化について勉強を重ねました。

## ◆現在の事業内容

### 施設管理、運営、販売などさまざまな業務

まずは「ひころの里」の施設管理です。そして、「ひころの里」の各施設の入館者への案内や説明といった運営業務です。さらに、シルク館での繭細工や機織り、草木染めなどの体験指導業務があります。あとは、繭細工製品、機織り製品、クワ茶など特産品売り場の運営と地元の食材ばかり（＝ばかり）にこだわった農家レストラン「ばかり茶屋」の経営です。お茶やお話「ばかり」でもいいので、気軽にお立ち寄りいただくことが出来るレストランを目指しています。

## ◆事業継続のポイント

### 地域の交流拠点を預かる指定管理者としての自覚

メンバーは主に農家の女性たちなので、自分が接客される経験も少なかったし、まして接客する機会も少なかったわけです。いろいろな研修や講座への参加経験も数える程でした。

そこで、地域の交流拠点を預かる指定管理者としての自覚をみんなが持つ狙いもあって研修や講座などへ積極的に参加しています。グリーン・ツーリズム・インストラクターの資格は4人が取得しています。こうした努力が事業継続の下支えになっていると思います。

そして、女性ならではの地元愛と連帯感の維持です。さらに、事業に対する責任と歴史や伝統文化、豊富な山の幸や海の幸といった素材を生かした食文化伝承への熱意、お客さまに対するおもてなしの心。こうしたことが相乗効果を生み、事業継続につながっていくと信じています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 活動や交流の場が情報源

さまざまな活動や交流の場が情報源となっていますし、講習会や研修会、グループ活動への参加で得られる情報もあります。町や県などの行政機関や各種情報誌や新聞などのマスコミも大切です。

また、県の農業改良普及センターが、女性起業家向けのキャリアアップ研修を開催してくれていることも刺激になりますし、いろいろな情報が得られます。



(日替わり定食)

#### ◆今後の目標

##### 地域に貢献したいという思い

地域の住民と協働し、「ひころの里」を住民主体の地域づくりの拠点としての役割を担い、地域に貢献していきたいと思っています。具体的には、都市部など他の地域との連携を強め、都市と農村の交流をさらに推進していきたいと思っています。

そして、これまで行ってきたイベントなどの事業も継続、発展させていきたいと考えています。

あとは「ばっかり茶屋」の新メニュー開発も進めてきたいと思っています。併せて、施設内での体験メニューの充実も図りながら、教育旅行受け入れの核としていきたいと考えています。また、食育の推進も事業の一環として進めて行くつもりです。

##### ◆これから起業する人たちへ

##### 今ある“地域資源”を生かす

農山村での起業を考えた場合、既存施設の利活用という視点から、その施設の持つさまざまな特色や潜在力を生かして、起業を考えるという発想もあると思います。

グリーン・ツーリズム・コーディネーターとしての経験を踏まえて考えますと、その地域にある“地域資源”を見つめ直し、自然環境や伝統文化、食文化やもてなしの心を活用することによって、人材も育ち、人的なネットワークも広がり、それが「地域力」に結びついていくものです。

活力とぬくもりあるまちづくりのため、今ある“地域資源”を生かしながら、教育旅行の受け入れの基盤づくりなどを目的とした起業も大きな可能性があると思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「出会い、触れ合い、語り合いを大切に」

人と人との交流は、「出会い、触れ合い、語り合いを大切に」です。農家民泊に来た子どもたちにもよく話す言葉ですが、こういう気持ちを持つことがお互いにとても大事だと思っています。



(農山村交流 田植え体験)

#### 【プロフィール】

■山内 登美子 (昭和 24 年 4 月生まれ)

ひころレディース 代表

営業内容: 施設運営、飲食店経営

営業品目: ひころの里指定管理者、農家レストラン「ばっかり茶家」経営、グリーン・ツーリズムやファームスティ推進業務など

構 成 員: 7 名

起業時期: 平成 18 年 9 月

開業資金: 42 万円

売 上 高: 900 万円 (平成 21 年度実績)

■連絡先「ひころの里」

宮城県本吉郡南三陸町入谷字桜沢 442

TEL/FAX 0226-46-4310



## 1 1. 金森 正子 (かなもり まさこ) さん

林家レストラン

「ひっぽ森林 (もり) のレストラン」代表  
(宮城県丸森町)



～丸森の採れたての食材の味を提供～

### ■起業の背景■

宮城県最南端に位置する丸森町。福島県境にある人口 860 人ほどの集落が筆甫 (ひっぽ) である。沢水や井戸、薪や炭焼きといった昔ながらの山里の暮らしが今も残るこの地で、過疎化、高齢化、若者の農業離れの中、「郷土の食材の良さや伝統食を伝え、郷土の魅力を見直していきたい」と願い、平成 15 年 4 月レストラン経営を始めた金森正子さん。女性農業者向けの農業改良資金を 980 万円借り入れて起業した。当時、この資金による起業は県内では初のケースだった。地元の山菜や野菜、特産のイノシシ肉、へそ大根など、食材へのこだわりは強い。「農産物の仕入れなど、地域の人びとに助けられています」と金森さん。地域内で山菜や特産品を栽培する活動も立ち上げた。

「お客さまは県内をはじめ福島や山形など遠くからいらっしゃいます。店を始める前は、わざわざ山の中に食べに来る人なんていないだろうってずいぶん言われました」と金森さんは振り返る。スタートしたら平日でも昼時は客足が絶えないほどの盛況ぶりである。

平成 18 年度、農林水産省主催「食アメニティ・コンテスト」会長賞受賞、21 年度、宮城県農業・農村活性化女性グループ等表彰の起業活動部門最優秀賞受賞など、金森さんの郷土に対する思いから始まった事業は、地域に自信をもたらし、元気の源になっている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

地域のために自分にできることをしたい

金森家は農業もしていますが林業が中心なので、「ひっぽ森林レストラン」は「林家レストラン」です。ここに嫁いで、3 人の子育てをしながら平成 12 年までずっと家業に携わってきました。重機操作の免許も取り、男性並みに働いてきましたが、息子が結婚して林業を継いだものですから、私が「退職」したわけです。

その時、「これから自分で何かやるには今しかない」と考え、ここ筆甫の伝統料理を守り伝えるようなことをしたいと思っていたので、レストランを始めようと決めたのです。

家族は大反対でした。筆甫は町内で最も高齢化と過疎化が進んでいる地域でしたから、「こんな田舎に店を作ったって、わざわざ山の中に食べに来る人はいないだろう」と言われました。

確かにここは過疎で農業後継者も不足し、農地も荒れ放題でしたが、もう一つの動機として、「この地域のために私の力でできることは何かないだろうか」という思いがあり、考え抜いた末の結論がレストラン経営でしたから迷いはありませんでした。そこで、丸森町役場や宮城県の大河原農業改良普及センターなどに相談し、起業に向けた活動を始めました。

やがて私の起業の意思が固いことを家族も理解してくれて、最終的には了解を得ました。今では、二人の娘も店を手伝ってくれています。



(ひっぽ森林のレストラン)

### ◆事業計画書の作成などについて

#### 農業改良資金の申し込みのため事業計画書を作成

女性農業者の起業支援のための農業改良資金を申し込むに当たって、丸森町役場の方が相談役となり、県の農業改良普及センターの方の教えをいただきながら事業計画書を作成しました。

農業改良資金での借入額は980万円です。開業に向け、主人名義の土地を無償で借りたものの、レストランの建物を新たに建てましたから、総額で2,500万円余りかかっています。林家ですので、自分のところの木材を使っていますから、これでも安く済んでいます。融資を受けた980万円以外は自己資金です。主人は私への退職金の代わりだと言ってくれました。

### ◆起業できた一番のポイント

#### やりたいと思う自分の意思がポイント

最初は大反対していた家族も、私の起業の意思が固いことを理解し、協力してくれました。そういう意味では、起業のポイントは、家族の協力と「やりたいと思う自分の意思」にあると思います。

そして、その意思を支える「この筆甫を元気にしたい」と思う気持ちです。こうした思いが強かったことで、起業できたと思っています。

### ◆起業時に一番苦労したこと

#### 山奥にレストランを作るため、資金面で苦労

今でも県内ただ一つの「林家レストラン」ですが、筆甫の山奥にレストランを作るという前例のないような起業でしたから、家族や周囲からの反対も多く、最初はとにかく大変でした。

しかも女性ということで、開業資金の工面については苦労しました。

幸い、起業については家族の了解と支援も得られ、認定農業者となって自分名義で農業改良資金を借りることができました。

### ◆現在の事業内容

#### 筆甫の昔ながらの味を伝えたい

開店にあたり、「丸森町の地元産品や食材にこだわった料理」を作りたいと考えていましたので、これを基本に筆甫の昔ながらの味を伝えられるよう心がけています。レストラン業と農産加工品の販売が事業内容です。お店は私と二人の娘、ほかに近所の方にパートタイムでお手伝いいただいています。

メニューは、山菜やキノコのでんぷら、炊き込みご飯、新鮮野菜の煮物、地元産の豆腐、自家製漬け物やジュースなどをセットにした「ひっぼ膳」などです。丸森特産のイノシシ肉を使った「しし膳」も人気があります。

それから、娘たちが独自に開発したメニューもあります。「あぐだもぐだカレー」です。「あぐだもぐだ」は丸森の方言で「あれもこれも」の意味。地元食材があれもこれもたっぷり入ったカレーということです。店頭販売用もあります。

丸森に古くから伝わる郷土食「へそ大根」を使った煮物は好評です。平成18年度食のアメニティ・コンテストで賞をいただくことができました。

### ◆事業継続のポイント

#### 新しいことにチャレンジし続けること

料理コンテストがあれば出品するなど、常に新しいことにチャレンジしていく意欲が事業を継続する上で重要だと思います。それから、やはり、お客さまとお話することです。これは継続の必要要素です。遠くからいらしたお客さまと郷土料理や食材についてお話したり、いろいろ教えていただいたり本当に楽しいし勉強になります。

また地元産の食材確保のためには生産者の方の協力がなければレストランは成り立ちませんから、地域の農家にはお世話になっています。筆甫の農家は特に高齢化が進んでいますが、おじいさんおばあさんたちが、自分たちが栽培した野菜などがこうしてレストランで使われるということが励みになって、地域の元気や活気につながっているように思います。そういう意味でも、地域密着で、地産地消の仕組み作りを微力ながら進めているつもりです。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

##### 県や農業創造センターなどさまざまな情報源

平成15年の開業から7年が経過していますが、いまでも県の農業改良普及センターの方がたは協力的で、いろいろ相談しています。みやぎグリーン・ツーリズム推進協議会にも入っておりまして、情報源となっています。

また、丸森町農業創造センターでは、平成21年に「ヤーコンプロジェクト」が発足していて、私も参加しています。ヤーコンは南米原産キク科の根菜で、シャキシャキした食感と整腸作用や血糖値を下げる効果で注目されています。実は丸森が県内一の産地なのですが、名実ともに町の特産作物に育てようというプロジェクトです。食べ方が分からないという声もあるので、栽培やレシピ研究を含め取り組んでみようと考えています。



(あぐだもぐだカレー)

#### ◆今後の目標

##### 宿泊・滞在・体験型で筆甫を知ってもらいたい

地域の人たちに助けられている、そういう思いが強くなりますから、町で新しい食材がでたら必ず料理に使ってそれをPRすることを心がけています。単にレストランで郷土料理を振る舞うだけでなく、お店を通じてお客さまにレシピを紹介したり、地元の味を若い世代にしっかり伝えるということも、私の起業の原点として続けていきたいと思っています。

グリーン・ツーリズムも意識の中にあって、「せっかくこんな山奥までいらしていただいたのだから、もっとゆっくり滞在して筆甫を知って欲しい」ということもあり、宿泊・滞在・体験型を実現させたいという思いがあります。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 夢は叶えるためにある

自分で「ああしたい、こうしたい」という思いは、口に出して言うことが大切です。ただ黙っていると、何も通じません。ひとこと発したことから、共感・共鳴してくれる人が現れて、よき協力者になってくれるかもしれません。「夢は叶えるためにある」と思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「為せば成る」

やる気さえあれば、なんとでもなるという思いでこれまでやってきました。くよくよしない性格です。これからも地域の人たちや娘たちに助けられ、支えられながら、「為せば成る」の気持ちでお店を続けていきたいと思っています。



(地域の皆さんの交流の場としても機能)

#### 【プロフィール】

■金森 正子 (昭和28年6月生まれ)

ひっぽ森林 (もり) のレストラン 代表

営業内容: 林家レストラン、農産物加工品の販売

営業品目: お膳料理、創作カレー、おにぎり、餅など

構成員: 3名

起業時期: 平成9年12月

開業資金: 2,500万円

売上高: 550万円 (平成21年度実績)

■連絡先「ひっぽ森林のレストラン」

宮城県伊具郡丸森町筆甫字平松前32

TEL/FAX 0224-76-2601



## 12. 洞口 とも子 (ほらぐち ともこ) さん

農家レストラン いにしへの館「たてのいえ」代表  
産直グループ「サンサンメイト」代表  
(宮城県名取市)



### ～国の重要文化財で農家レストラン～

#### ■起業の背景■

宮城県名取市。仙台市南東部に隣接し、東北を代表する仙台空港を擁する人口約7万3千人の市である。市内東部には名取平野が広がり水田も多い。平成19年3月、JR名取駅から分岐する仙台空港アクセス線が開業。杜せきのした駅前には大型ショッピングセンター「イオンモール名取エアリ」が立地している。

洞口とも子さんは、名取市で農家レストラン いにしへの館「たてのいえ」を営んでいる。建物は、国の重要文化財に指定されている「洞口家住宅」で、18世紀中期、江戸時代に建てられた豪農の屋敷である。いぐね(防風林)に囲まれ、和室が田の字に4つ並んだ名取型と呼ばれる間取。洞口さんはこの家で生まれ育った。レストランは平成11年6月開業。囲炉裏で焼いたカレイやイカに、自家栽培の旬の野菜、味噌を使った郷土料理である。

洞口さんは平成13年3月、市内の16人の女性農業者で産直グループ「サンサンメイト」を設立。「安心して食べられる農産物を生産し、生活者に届ける」という強い信念のもと活動を開始。同年10月からジャスコ名取店に野菜と花卉販売を始めた。平成16年3月には市内の産直グループを統括する「産直ネットワークなとり」を設立するなど、農家経営の中で補佐的な立場だった女性たちの地位向上に貢献し、「地産地消」のあり方を実践で示した功績が高く評価されている。

#### ◆起業のきっかけ・動機・環境

##### 文化財を活用し、3Kのイメージを払拭したい

起業の動機は、国の重要文化財に指定されているこの「洞口家住宅」を上手に活用できないだろうかと思ったことです。

また、いわゆる3Kと呼ばれる「きつい」、「汚い」、「稼げない」という農業のイメージを払拭したかったということがあります。たまたま県の農業改良普及センターの案内でグリーン・ツーリズムなどについて勉強する機会があり、受講後に「洞口家住宅」を農家レストランとして活用してはどうかと思ったのです。

「洞口家住宅」は、昭和56年から翌年にかけて当初建てられた姿に復元し、それ以降、地域の貴重な文化財として活用するため、時々イベントを開いたり、見学していただけるようにしていたのですが、どうしても稼働している日数よりも閉めているほうが多くなりがちでした。農家レストランであれば、自分たちが作った野菜などを食材に使い「地元農産物の発表の場」になるのではないかと、さらに産直コーナーを併設すれば販路拡大につながるかもしれないと考えました。

こうして、平成11年6月、国の重要文化財を活用した農家レストラン いにしへの館「たてのいえ」と直売所「旬の情報館」をスタートさせました。



(国指定重要文化財 洞口家住宅)

## ◆事業計画書の作成などについて

### やりたいことを箇条書きに

古い建物をできるだけそのまま見ていただくという思いもあり、開業資金は自己資金の30万円足らずで済ませました。そのほとんどを食器類の購入代金に充てました。厨房は既存のものを活用し、お膳などは自宅から運び入れました。

起業に当たって事業計画書は特に作成せず、嫁と一緒に、「自分たちはこうやっていきたい」ということを箇条書きにして準備をすすめました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 洞口家住宅を活用したいという思い

私自身、農業をしながら、ただ生産するだけでは飽き足りなかった、何かをやりたかったというのが、起業の原動力だったと思います。

名取市は兼業農家が多いのですが、私のところも夫が勤め人で私が農業をしておりましたから、いずれ夫が「帰農」するときにスムーズに農業に移行できるよう、「地産地消」の仕組みや販路などを整えておきたいという思いもありました。

「洞口家住宅」という文化財の活用、農家レストランと直売所の経営が私の起業の3本柱です。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 儲からないことから発想の転換を図る

「洞口家住宅」で農家レストランをオープンする際、「洞口さんだけ儲けるの?」と言われたこともありました。でも、飲み物などの持ち込みを自由にしていましたし、利益追求型ではありませんでしたから、全然儲かりません。このことで悩んだことは確かです。でも、多くの方に来店していただくことによって、この文化財の存在を知っていただく効果の方を優先していましたから、農家レストランはお客さまにいらしていただくための手段、そういう考えに切り替えました。

## ◆現在の事業内容

### メンバー全員がエコファーマーに認定

平成11年に始めた文化財「洞口家住宅」での農家レストラン いにしえの館「たてのいえ」と産直コーナー「旬の情報館」の経営です。そして、13

年設立の産直グループ「サンサンメイト」の会長としての仕事があります。

「サンサンメイト」は、16人の女性農業者でジャスコ名取店にインショップ形式で野菜や花卉の販売を始めました。その後、会員は25名となり、現在のイオンモール名取エアリの新名取店に場所を移しましたが、減農薬・減化学肥料に取り組み、メンバー全員がエコファーマーに認定されています。平成19年度宮城農業・農村活性化女性グループ表彰で、最優秀賞を受賞しました。

平成21年夏、仙台のジャスコ幸町店から出店要請があり、同年11月から出荷を始めました。

このほかに、名取市内にある10団体程の産直グループの窓口を一本化するため、「サンサンメイト」が中心になって平成16年3月設立したのが「産直ネットワークなとり」です。



(名取の食材を文化財のなかで召し上がっていただく)

## ◆事業継続のポイント

### 生き残るために必死になる

スーパーは生き残りをかけた競争が激しくなっています。出店要請をいただいた店は、「どこよりも新鮮で安全な野菜を」ということで私たちにお声がけいただきました。ですから私たちも必死にならなければなりません。研修につぐ研修のうえ、何かあればメンバーには電話1本で招集をかけるので「サンサンメイト」は厳しいと言われるますが、そのぐらいは当たり前だと思います。

ジャスコ幸町店の場合、出荷から短い間でリピーターができました。お客様に名取の新鮮な野菜を知っていただき、食べていただくことでひとつずつ課題を乗り越えることを基本にしています。

平成22年夏、「サンサンメイト」の現メンバー25人の20家族48人が家族経営協定を合同で締結

しました。これは、夫婦間や家族間で労働条件があいまいになりがちだった点を改善する目的で行ったものです。家族みんなが意欲的に働くことができる環境整備に有効な手段だと思っています。

「たてのいえ」については、「洞口家住宅」という文化財の活用、農家レストランと直売所の経営という3本柱で、これは私の原点です。4月下旬から10月末までの期間限定の営業ですが、地域の交流拠点として新たな可能性を探っています。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

##### 農業改良普及センターがよき相談先

平成13年に「サンサンメイト」を設立した時も県の農業改良普及センターに相談に乗っていただきました。普及センター、市役所、農協の三者は、私たちのように後ろ盾のない組織にとっては、欠かせない存在です。

#### ◆今後の目標

##### 農家の皆さんに潤っていただくシステムづくりを

農家レストラン「たてのいえ」は時間とともに「名取の顔」として周知されるようになり、さまざまな方が来てくださるようになりました。しかし、こうした文化財の価値が理解され、引き継がれていくとは限りません。私のこれからの役目は、この古民家を活用し、子どもたちの体験学習や地域の方々がさまざまな交流活動を行うことができる拠点にしていくことだと思っています。

近所の4名の方が手縄をなうグループを作りました。元々はしめ縄作りをしていたお年寄りです。茅葺き屋根には手縄を使用するのですが、「洞口家住宅」の茅葺き屋根を葺き替えたのがきっかけで、施工した岐阜の業者さんの仲立ちで文化庁の理解を得て、全国で使用することになったのです。これが予想を上回る需要が発生し、新しいご縁をいただくこととなりました。

産直についても同様に、生産者と消費者の双方が満足できる持続可能な地産地消をベースに、地域の農家の皆さんに潤っていただくシステム作りをしていきたいと思っています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 恐れずにチャレンジすること

「恐れずにチャレンジすること」のひとつに尽きます。これからの時代、特に農家は守るだけでは食べていくことはできないと思います。男性は保守的ですがらみも多いので、農村部の女性こそチャレンジすべきです。「サンサンメイト」設立当初、男性たちは関与しないと言っていました。今では夫たちはもちろん、おじいさんもおばあさんもお手伝いしてくれるようになりました。チャレンジすれば、周囲の環境も良い方向に変わっていくということを、身をもって実感しました。

#### ◆好きな言葉

##### 「行動そして努力」

行動なくして何も生まれてこない、そして努力することです。例えば、農産物を販売するにしても「売れる場所をどう見つけるか」ではなく「どう努力したか」が売れる場所を見つけるポイントなのです。私は常にそう思っています。



(地域の皆さんの交流の場に)

#### 【プロフィール】

■洞口 とも子 (昭和23年12月生まれ)

農家レストラン

いにしへの館「たてのいえ」代表

産直グループ「サンサンメイト」会長

営業内容: 農家レストラン、産直販売

営業品目: (農家レストラン) 旬の郷土料理

(産直販売) 野菜、花卉類

構成員: 2名 (たてのいえ)

起業時期: 平成11年6月

開業資金: 30万円

■連絡先「いにしへの館 たてのいえ」

宮城県名取市大曲字中小路26

TEL/FAX 022-385-1908



### 1 3. 渡辺 広子 (わたなべ ひろこ) さん

農林レストラン

「食育工房 農土香 (のどか)」代表

(秋田県にかほ市)



(ご主人と)

～食育に取り組み米粉に夢を託す～

#### ■起業の背景■

にかほ市は、TDK の工場や関連会社が集中する企業城下町として知られている。そのため、雇用機会も多いことから、必然的に兼業農家の比率が高い。農家が農作物を買って食べるということがないように、自分たちが食べる分だけでも農作物を作ろうと自給自足運動を呼びかけてきたのが当時地元農協の生活指導員だった渡辺広子さんである。定年後、同じく農協職員だった夫の勇さんと共に、土産土法の料理を教える「なべちゃん自給の家」を自宅にオープン。その後、平成 17 年 4 月、「食育工房 農土香」を開業。農林レストランとして地元の食材を使った料理を提供する傍ら食育活動にも力を入れ、小学校などで食農体験や講演を行っている。

「消費者に農業のすばらしさ、大切さを伝え、農家の方には自信と誇りを持っていただきたい」と語る渡辺さんは、20 年以上前から食育の拠点となるレストラン経営を夢見ていたという。レストランで使う食材の一部は借り受けた畑で栽培する蕎麦や野菜などだが、米の消費拡大のため、地元産米による米粉の活用と普及に心血を注いでいる。日本の食文化の中心である米をないがしろにすれば食文化自体が駄目になるという思いからである。渡辺さんは、米粉のパンやピザ作りなどを通し、生命のもととなる「食」の大切さを訴え、夢のある農業の実現を願っている。

### ☆ライフストーリー

#### ◆起業のきっかけ・動機・環境

土産土法で地域と農業を豊かにしたい

にかほ市は、雇用の機会に恵まれた企業城下町ゆえ兼業農家が多く、そのまま放っておけば、田畑が荒れてしまいかねません。地元農協の生活指導員をしていた私は、少しでも作付けを促進するため、「自給自足運動」を繰り広げていました。これが全国的に注目を集め、多くの方が視察に訪れました。ところが、せっかくいらした方々に対して郷土色豊かな料理を出すようなお店は 1 軒もありませんでしたので、いつか土産土法の料理を振る舞うお店を作り地域と農業を豊かにする活動をしたと思い始めたことが、起業を目指す動機になったといえます。

定年後、夫と共に郷土料理の調理方法などを教える「なべちゃん自給の家」を自宅に設け活動していましたが、いよいよ長年の夢であるレストランを持ちたいと考え、公的な補助金や事業資金について県の機関などに相談に行きました。

ところが、畑を借りて農業をやっていたものの、農業者ではないものですから、農家向けの融資は受けられないうえ、「定年になってからそんなことをしないでいいのではないか」とか「年金でゆっくり暮らさない」と言われてしまう始末でした。しかし、地元の食材のおいしさを味わっていただき、調理方法をお教えし、さらに食農体験を受入れることができるという田舎の良さを表現できる場を作りたいという思いはつる一方でしたから、思い切って自己資金をかき集めて起業することにしました。



(地域と農業を豊かにしたい)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 自己資金に女性起業家向けの金融公庫融資で開業

夫と起業を決意し、開業に必要な資金は建物の改築費などを含めて800万円と見積もっていましたが、満期になる定期預金を自己資金に含めても、200万円ほど足りませんでした。たまたま女性が起業する場合に低利で貸し付ける金融公庫の融資制度があると聞き、さっそく申し込みました。平成17年2月のことです。200万円を7年返済の条件で融資を受けることができました。事業計画書は夫と2人で作成しました。そして、起業したのが4月です。

7年の返済予定でしたが、繰り上げて5年で完済しました。現在は、年間売上が約550万円です。レストラン「農土香」の売上が約300万円、講習や講演で約250万円というのが内訳です。

## ◆起業できた一番のポイント

### 2人の夢だから自然に協力し合える

やはり夫というパートナーの理解と協力がベースです。例えば、私がお店で団体研修の講師として対応している最中は、夫が食器を下げたり洗ったりしてくれますので、受講者から「ご主人はずいぶんと協力的ですね。羨ましいです」とよく言われます。夫は日頃から「農土香は俺の夢を実現しているのだ」と言っています。

もし私の思いだけを達成しようとするれば、夫に対して「あれやって、これやって」と一方的になってしまうかねません。2人の夢だから自然に協力し合える、そう思っています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### レストランは自宅の敷地内に

レストランを開く建物の選択は難儀しました。今ある建物をお金がかからない形で使用したいと考えていたのです。増築を繰り返してきた自宅は、なかなか適当なところが見当たらず、結果的に狭いスペースになってしまいましたが、自宅の庭に現在の建物を建てることにしたのです。

## ◆現在の事業内容

### 米粉にこだわり、米の消費回復を

レストランの方は、基本的に全て予約制・事前注文制です。昼だけ営業し、主なメニューは、季節の地元の食材をふんだんに使った「農土香御膳」です。地元産の米を自家製粉した米粉のカレーパンやあんパン、ケーキ。地元野菜をたっぷりトッピングした米粉ピザ、オリジナルの大豆コーヒーなどです。

米粉にこだわる理由ですが、あるシンポジウムで、米粉のパンが紹介され、「主食である米の消費回復を図らなければ、農業は駄目になってしまう」という話を聞き、共感しました。米粉が米の消費拡大に一役買うという思いを強くした私は、これをきっかけに米粉のパン作りを始めたのです。試行錯誤の末、家庭でできる米粉パンを完成させることができました。

レストランでは「地産地消で食事と教室」の看板どおり、食育を考える料理教室や食話会の活動をしています。また、小学校や女性団体などに出向いての出張講座や講演も事業の大きな柱です。加えて、食農体験希望者の受け入れも実施しています。

## ◆事業継続のポイント

### 季節の中でも日々変わるメニュー

レストランは価格設定が低いこともポイントだと思います。そして、お客さまが飽きないようその日の食材でメニューを日々変えること。さらに、よりおいしそうに見えるよう、盛りつけや器にこだわり工夫しています。

米粉を使った料理などは、作り方は求めに応じてお教えします。家庭で米粉のパンやケーキが作られるようになると、米の消費拡大につながり、農家も元気になるはずですが、今では「農土香＝米粉」が看板代わりというくらい米粉にこだわっています。蕎麦のつなぎにも米粉を使用しています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 普及センターや地元の方などが大切な存在

事業に関わる情報源や相談相手の第一は娘や息子です。「農土香」のホームページは娘が作成して

くれましたし、息子からは「1円でもお金をいただくからにはプロでなければならない」と言われました。それからここにいらしてくださるお客さまが大きな情報源です。やりとりや反応を見ながら、いろいろなことを学んでいます。



(地元の野菜をたっぷり使った米粉ピザ)

※写真は「秋田花まるっグリーン・ツーリズム推進協議会」提供

#### ◆今後の目標

##### 食が大事、農業が大事

「農村の食の豊かさや食材のおいしさ、そして農業と食の大切さについて、ここを拠点に発信していこう」という思いは今後も変わることはありません。消費者には農業のすばらしさを伝え、農家の方には自信と誇りを持っていただきたい、そういつも考え、実践しています。

「農土香」は、単においしいものを提供するだけが狙いではありません。この地域で育ったものを食べていただくことを基本に、「食が大事、農業が大事」ということをしっかり伝えたいのです。例えば、自宅に帰ったお客さまがそういう発想で、米粉で天ぷらを揚げたり、パンを焼いたりするようになれば、新しいお米の消費文化の仕組みが出来ると思います。そして、安全で安心な食べ物を食べて「生きる基は食にある」ことを理解していただきたいと願っています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### そこに「物語」はあるか

その地域にあるものを上手に活かす、これが起業の基本だと思います。私は米粉に狙いを定め、絞り込んだのです。

あとは、単に「部屋があるから農家民宿をやろう」的な発想では、訪れたお客様が、「本物に出合

うことができた」と感動したり、心を豊かにしてお帰りになることはないと思います。「これにはこういう意味がある」、「それにはこのような歴史がある」といった、自分がこの事業を通して語ること、伝えたいこと、そういう物語性がなければならぬと思うのです。一方では、古いものや伝統あるものを現代風に活かすセンスと学習も必要だと思います。お客さまの一步先をいかなければいけないと思います。

#### ◆好きな言葉

##### 「農土香（のどか）」

「農土香」は娘が名付け親です。私と夫がやりたいことを見抜いていたかのような命名でうれしかったです。農のありがたさを知って、土を持つ農家の良さに触れ、食べ物の味や香り、農村の空気を身体で感じていただく、そういう思いが込められていて、とても好きな言葉です。



(店内・農業と食の大切さを発信していきたい)

#### 【プロフィール】

■渡辺 広子（昭和19年1月生まれ）

食育工房 農土香（のどか）代表

営業内容：農家レストラン、食育活動・講演

営業品目：定食（3種）、米粉、米粉うどん、米粉ピザ、米粉パンなど、出張講座

構成員：2名

起業時期：平成17年4月

開業資金：800万円

売上高：550万円（平成21年度実績）

■連絡先「食育工房 農土香」

秋田県にかほ市院内字ヒシカタ 201-2

TEL/FAX 0184-36-2509



## 14. 佐藤 イチ子 (さとう いちこ) さん

おものがわ夢工房 代表  
(秋田県横手市)



### ～「スイカ糖」復活のため起業を決意～

#### ■起業の背景■

秋田県有数の穀倉地帯である横手市雄物川町。主力の稲作以外にも野菜や果樹などの生産も盛んで、特にスイカ栽培の歴史は古く、東北地方では屈指の産地である。

こうした歴史の中で生まれ育った郷土の伝統食品に、スイカを煮詰めて作るシロップ状の「スイカ糖」がある。いったんは製造が途絶えてしまった「スイカ糖」だが、これを見事復活させたのが佐藤イチ子さんが代表を務める「おものがわ夢工房」である。佐藤さんは、「良い材料を使わないと良い商品はできない」と断言し、地域の小学生を対象にした食育活動にも携わっている。

佐藤さんは、平成 18 年 4 月、地元農家などの女性 6 人で起業し「おものがわ夢工房」を設立した。「粋果 (すいか) の雫」の商品名で販売している「スイカ糖」が主力商品である。150 グラム入りと 200 グラム入りの瓶詰めがあり、市内の温泉施設や直売所やスーパー、「秋田ふるさと村」(横手市) や「秋田アトリオン」(秋田市) などに出荷している。ネット販売も好調だ。ほかにはサクランボやトマトのジャムなども作っている。「スイカ糖」が入った飴や市内限定のジェラートも好評である。

スイカ糖に託した女性たちの夢。その夢は、しだいに形になり、雄物川地域の人びとの元気のもとになり始めている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 郷土に連綿と伝わる「スイカ糖」を残したい

「スイカ糖」は、雄物川地域の伝統食品です。スイカから取り出した果肉を細かく切り、機械で果汁を搾り、それを釜で半日ほどかけて煮詰めて作るシロップです。添加物を一切加えないスイカの自然な甘みが特徴で、根強いファンがいます。

平成 17 年 7 月、秋田魁新報に起業のきっかけとなる記事が載りました。当時は「スイカ糖」の製造が打ち切られてから 2 年経った頃で、店頭での在庫が底をついたことから、生産再開を望む消費者の声と、当時の町役場(現横手市雄物川地域局)に「どうしたら入手できるのか」という問い合わせの電話が後を絶たないという内容でした。

その後、雄物川町の直売所で「スイカ糖」40 個をまとめ買いする人を目撃したのです。「まだまだ需要がある」そう確信した瞬間でした。

スイカ糖は、平成 15 年まで町内で作られていましたが、さまざまな事情があり生産中止になっていました。結局、私たちは、失ってから価値の大きさに気づいたのです。「スイカ糖」を絶やすわけにはいかない、そんな思いがわいてきて、仲間と起業を考え始めました。

スイカ糖復活に向けて動きが具体化したのは平成 18 年です。志を同じくして集まった女性 6 人。菓子製造の許可を取得している私を除いた 5 人は農家の女性で、そのうち 2 人はスイカ農家です。農協の合併により空いていた農協支所を平成 18 年 4 月に借り受け、7 月に加工所を整備し、その翌月には初出荷しました。



(「粋果の雫」)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 公庫融資を受けるための事業計画書

農協の建物を借りて加工所を整備するには 120 万円くらい必要なことが分かり、農林漁業金融公庫（現日本政策金融公庫）から融資と自治体から助成を受けるため、当時の雄物川町の担当課の方には、事業計画書の作成などいろいろサポートしていただきました。公庫からの借り入れが 86 万円。償還期間 6 年、据え置き 1 年という条件です。あとは自治体からの助成と自己資金で、合計 113 万円が開業資金でした。

## ◆起業できた一番のポイント

### スイカにこだわり、手作りで、しあわせ作り

地域の特産である「スイカにこだわり、地域の元気のもと手作りスイカ糖から」という思いを私たち 6 人が強く持っていたという点が一番のポイントだと思います。また、私たちのような農村女性の起業を支援し地域の活性化につなげるという観点で融資して下さった公庫の存在もポイントです。担当の方は、全国でも初めて女性団体へ貸付をするということで、本社の上層部へ何度も働きかけて下さったそうです。

「手作りで、しあわせ作り」がおものがわ夢工房のモットーです。地元の良い材料でおいしく安全なものを作るという基本は絶対に守っていきたいと考えています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 担保力のない女性にお金は貸せない

資金調達には大変苦労しました。「担保力のない女性にお金は貸せない」。融資を受けるため足を運んだ金融機関から何度も聞かされた言葉です。地元支店のある金融機関は全て断られました。農村の女性は不動産などの資産はほとんどの場合が夫名義ですので、担保にするものがないのです。

そんな折、役場の担当課の方から農林漁業金融公庫の小規模設備資金融資の情報を聞き、平成 18 年 5 月早速申し込み、翌月ようやく融資決定の連絡をいただきました。また、水質検査にも時間がかかりました。営業許可を取得するために、様々な機関へ出向きました。

## ◆現在の事業内容

### 加工場の通年稼働を考え商品開発

主力商品の「スイカ糖」は「粋果の雫」という名前で販売しています。「スイカ糖」生産には、町の特産であるスイカの出荷規格外品に付加価値を付ける狙いもあるわけですが、私たちは、規格外品とはいえ、採れたてで味と糖度が最高のスイカ「あきた夏丸」を使用しています。生産は、スイカの収穫期である真夏の 40 日間に限定されますがこの間、150 グラム入りと 200 グラム入りの 2 種類の瓶詰め合計約 4 千個を生産しています。

起業直後の平成 18 年 8 月、「スイカ糖」4 千個を初出荷し、完売することができました。直売所や温泉施設に置いていただいたり、県外や首都圏で消費者に直接アピールする販売スタイルも功を奏しました。新聞などで取り上げていただき話題になったことも相乗効果を生んだと思います。

現在は、加工場の通年稼働を考え商品開発を進めています。地元農家と提携し、サクランボ、シシリアンルージュのトマト、紅玉のリンゴを使ったジャム作りに力を入れています。学校給食への加工品の納入も進めています。最近「スイカ糖飴」や「スイカ糖入りジェラート」も販売し、好評をいただいています。

## ◆事業継続のポイント

### 販売チャンスを逃さないようにする

品物を製造するだけでなく、自信と誇りを持って自分たちを売り込むようにしています。作るだけなら誰でもできると思うのです。やはり販売が大切です。ネット販売も好調ですが、秋田県人は売り込みが下手だとよく言われますから、販売チャンスを逃さないようにして、対面販売に力を入れています。お客さまと接してネットワークを築いていくことが重要なことだろうと思います。

「粋果の雫」は、平成 18 年度に秋田県物産振興会奨励賞を、平成 20 年度には第 131 回秋田県種苗交換会で農林水産大臣賞を受賞しました。こうしたことも私たちが事業を継続する上で励みになっています。

### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

#### 情報収集や相談は図々しいくらい積極的に

商品に対するクレームなどで、原因が分からない時は、秋田県総合食品研究所の先生に相談し、解決するようにしています。

新しい機械の導入を検討する際なども事前に相談しています。県の地域振興局農林部や横手市、あきた企業活性化センターなどの方にも様々なことを相談し、また情報をいただいています。

センターから、スイカには「シトルリン」というアミノ酸が含まれていて、血行を良くし、冷え性やダイエットに効果があるという情報をいただいたので、何か新しい商品ができないだろうかと考えています。とにかく、図々しいくらい積極的に情報を集めて相談するよう心がけています。



(粋果の雫はスイカの果汁を釜で半日煮込んで作る)

### ◆今後の目標

#### しっかりした品質のものを作ることが基本

商品の生産量や種類を増やすことより、しっかりした品質のものを作ることが基本です。

給食センターに供給しているりんごのコンポートやカボチャのダイスが好評なので、加工所の通年稼働を図るためにも伸ばしていきたい分野です。

看板商品の「スイカ糖」の知名度と評判は新しい商品の開発や販売の追い風になっているので、マスコミに取り上げてもらうなどして知名度をもっと上げていきたいと思っています。また、「スイカ糖」の作り方などを通して、小学生を対象とした食育活動も行いながら、郷土の伝統食品や食の大切さを伝えていきたいと考えています。

「スイカ糖」製造に伴って発生する果皮は、たい肥センターで処理し、循環型農業も実践しています。こうした発想が求められる時代です。

### ◆これから起業する人たちへ

#### 良いものを作り、自信を持って販売すること

農家の女性たちの場合、家業を優先し、起業した仕事の後回しになることがあります。このことを前提にしていないと、組織はうまく回りません。

また、食品の場合は、良い原材料でなければ良い商品はできません。良いものを作り、自信を持って販売する。このことに尽きると思います。

### ◆好きな言葉

#### 「シンプルに、良いものを作る」

欲張らず、自分たちがやれる範囲内で良いものを作っていき、ただそれだけです。こうした姿勢で続けていくことがとても大切だと考えています。お客様からのクレームに素早く対応することは、逆にリピーターになっていただける可能性があるのです。それもこれも、商品に自信がなければ成り立たない話だと思います。



(「手作りであわせ作り」がモットー)

#### 【プロフィール】

■佐藤 イチ子（昭和19年6月生まれ）

「おものがわ夢工房」代表

営業内容：農産加工品の製造及び販売

営業品目：「スイカ糖」などの瓶詰め、飴、ジェラートなどのスイーツ類

構成員：6名

起業時期：平成18年7月

開業資金：113万円

売上高：400万円

■連絡先「おものがわ夢工房」

秋田県横手市雄物川町東里字松木93-4

TEL/FAX 0182-22-4128

15. 石垣 一子 (いしがき かずこ) さん

陽気な母さんの店 友の会 会長  
(秋田県大館市)



～女性の生きがいの場を作るために～

■起業の背景■

忠犬ハチ公のふるさととして知られる大館市。あきたこまちや比内地鶏のほか、ヤマノイモ、トングブリ、シシトウなどの本場である。厳しさを増す農業情勢の中、将来の農業を考え、農業で生きていくため、農産物の直売や加工、農家レストランを組み合わせた施設を立ち上げたグループがある。「陽気な母さんの店 友の会」である。市内の女性農業者が会員となって参画し、平成13年に開設した。

「農家は農産物を作るだけという時代は終わりました。生活のため、将来の農業のため、そして次世代のため、私たち女性ができることを考え抜いた結果がこの施設なのです」と語る会長の石垣一子さん。「陽気な母さんの店」は、大館市の郊外に位置し、国道103号に面している。農産物や加工品の直売、学校などへの食材供給、出張販売やインターネット販売などで年間2億円近く売り上げ(平成21年次実績)、業績は右肩上がりです。

空洞化が進む中心商店街活性化のため、平成18年から市内中心部の店舗で農産物の出張販売を実施、注目を集めている。また、農作業や郷土料理、手工芸品作りといった体験事業にも力を入れ、温泉宿泊をセットにしたグリーン・ツーリズム活動を行うなど、ソフト事業の展開も好評である。

石垣さんとメンバーの活動は、地域の女性の生きがいの場作りとしても機能している。

◆起業のきっかけ・動機・環境

10年後を考えて体験交流型の直売所開設を

平成9年、秋田県の「農村女性いきいき村づくり活動」で、自分たちの地域を元気にするためにはどうしたらいいかなどを考え勉強する「大館市農家生活研究グループ」を組織し、活動を始めました。農家だから農産物を作ってさえいればいい、あとは流通や販売はJAなどにお任せというのでは、将来が見えてきません。生活は苦しくなる一方でこのままでは後継者も育たない。消費者が農産物に何を求めているかをもっと知らなければならぬし、生産者の思いも消費者に伝えていこうと考えたのです。10年後の自分たちはどうなっていたいのか、そのためには今何をしなければいけないのかをメンバー全員で真剣に考えました。

平成10年には会員は100名になっていたのですが、皆で考え抜いた末の結論は、農産物を売るだけではなく、農業生産者から情報発信を行い、消費者と直接触れ合いながら絆を深める場となるような体験交流型の直売所の開設だったのです。

そこで、会員一人当たり2万円の出資を募り、集めた200万円を原資に、市に対して公設の直売所設立を陳情しましたが残念ながら公的支援は断念せざるを得ませんでした。それならばということで、自前で作る活動を平成12年5月に開始。そして設立したのが「陽気な母さんの店 友の会」です。その年の暮れ、現在の建物の大家さんから、設備費込み月42万円15年間リースの条件でこの建物を建設・整備していただくことで交渉がまとまり、平成13年4月29日、念願の直売所を開設しました。



(陽気な母さんの店 直販所)



## ◆事業計画書の作成などについて

### 事業計画書作成で分かった売上目標金額

直売所の建設・整備とリースに当たって、リース料は会員全員で保証する条件が加えられ、全員実印を押しました。リース料を支払うためには年間どれくらいの売上を確保しなければならないかしっかり把握する必要がありましたし、大家さんから提出を求められたこともあって、事業計画書を作成しました。作成した際は、県の農業改良普及センターの方にご指導いただきました。

そして全会員に対して、どれくらいの面積に何を作付けしているのかや家族構成を申告するようにしました。その結果、年間最低でも8千万円の売上を確保しないといけないことが分かり、これを当初の売上目標金額としたのです。

## ◆起業できた一番のポイント

### 一つの目標に向かって結束

平成8年に県の助成で海外研修に参加しました。イギリスなどを視察し、日本の農村女性はもっと表に出てそれぞれの役割を果たす必要があるということを感じました。自分たちの農業や生活は自分たちで守り育てなければならない、そういう思いを強くして帰国したのです。

こうした思いを抱きながら、その後、直売所開設まで4年間の下積みが続いたわけですが、この間、100名の会員が集まり、一つの目標に向かって結束できたことが、起業できた一番のポイントだと考えています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 女性がお金を借りることは難しい

運転資金の確保には難儀しました。公的資金の道も断たれたうえ、農村女性の地位の低さゆえ金融機関から融資を受けることもできませんでしたので、結局は会員から集めた出資金200万円を原資にスタートせざるを得ませんでした。

また、こうした事業について地域の女性の皆さんに理解していただくことも苦心しました。地元の皆さんの理解があつてこそ外部の方の理解も得られる、そう思って地道に活動してきました。

## ◆現在の事業内容

### 名実共に「体験交流型」事業を展開

事業の内容ですが、まず農産物の直売が柱です。会員である女性農業者は市内全域におりますので、直売所には多彩な農産物が集まります。というのは、集落ごとに得意な農産物があり、それぞれに固定客も付いていますから、品揃え、そして集客の面でまさに一石二鳥です。加工品は、漬物、うどんやそば、餅菓子やジュース類など。地元の手工艺品も販売しています。

あとは農家レストランの経営です。蕎麦やホウレンソウうどん、おにぎり、煮込みうどんなどが主なメニューです。

さらに学校や施設への食材供給、旬の野菜セットの定期宅配やホームページを活用したきりたんぼセットなどのインターネット販売もしています。農産物に付加価値を付けるため、弁当・惣菜部門を設け、地産地消弁当の仕出しも行っています。

また、農村や農家の魅力を知っていただくため、蕎麦打ち、りんごやナシのもぎとり体験、きりたんぼ料理教室などの体験事業も同時に展開し、名実共に「体験交流型」の事業を実践しています。

市内中心商店街の活性化を図るため、空き店舗での出張販売も行い、好評をいただいています。

## ◆事業継続のポイント

### 秋田や大館の応援団を増やしていく

農業の5年後10年後のことを考えて事業に取り組む、そういう姿勢が大切だと思います。例えば、学校給食への食材供給などは収益率が高くありません。しかし、子どもたちが給食で地元の旬のおいしい野菜などをたくさん食べて郷土の味を舌で記憶していれば、都会に出て行きよそのものを食べたときに、「秋田の野菜はおいしい」と気づくはずです。そうなれば、ここから巣立った子どもたちは秋田や大館の農産物の応援団になるに違いありません。「地産地消」にはそういう効果があるのだと思います。

体験交流に力を入れているのも、農家や農作物を理解していただき、この地域の応援団やファンを増やすためでもあるのです。品物が売れる循環はこうして生まれるのだと思います。



## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### それぞれの分野の専門家に相談

これまで農業のことだけでなく技術面や後継者の問題など様々なことについて、県の農業改良普及センターの方がたにはたいへんお世話になってきました。

現在 73 名の会員を抱える組合ですが、経理面については、直売所開設当初から税理士の方をお願いしております。貸借対照表の読み方とか、青色申告の仕方などをテーマに、税務研修会を開くこともあります。それぞれの分野の専門家の方がたに相談することを基本にしています。



(市内全域から多彩な農産物が集まる)

## ◆今後の目標

### グリーン・ツーリズム事業を伸ばしたい

これからは、消費者の方から「選ばれる直売所」を目指さなければなりません。幸い事業は順調です。21 年実績で 1 億 9,360 万円の売上です。野菜 3 割、果物 2 割、米 2 割、食堂・体験 1.5 割、加工品 0.5 割、その他 1 割というのが大まかな内訳です。22 年は 2 億円を見込んでいます。

ただ営利だけを目指すのではなく、この事業を通して、農村女性の地位向上や大館市民として地域のために貢献できることを考え、実践していきたいと思っています。

また、お客様のニーズに合うように生産や新品种の開発に取り組んでいます。「湯上がり娘」という枝豆の新品種は好評です。ハウレンソウやミズナはハウス栽培で冬期も販売しています。

平成 17 年から直売所での体験交流と宿泊をセットにしたモニターツアーを開催していますが、今後は、地元温泉に泊まり農業体験する修学旅行の受入れなど、グリーン・ツーリズム事業を伸ばしていきたいと考えています。

## ◆これから起業する人たちへ

### 良いものを作り、自信を持って販売すること

1 人頑張るというのではなく、どれだけ多くの方がたと出会えるかが成功のカギになると思います。農業をベースに起業する場合も、農業のことだけを考えるのではなく、いろいろな分野の方がたと連携し、アドバイスをいただくことが大切。「自分の一生はどうありたいか」を考えれば、自分の役割が見えてくるのではないのでしょうか。

## ◆好きな言葉

### 「物語を語れる人生をおくる」

年老いて、自分の人生を振り返ったとき、精一杯生き、全力投球したと思いきり起こせるようにしたいと思います。そういう人生をおくるためにも、今なすべきことをしていく、そう考えています。



(地域の女性の生きがいの場)

## 【プロフィール】

■石垣 一子 (昭和 28 年 11 月生まれ)

「陽気な母さんの店 友の会」会長

営業内容: 農産物や加工品等の直売、農家レストラン、仕出し弁当、食品加工、農作業体験受け入れなど

営業品目: 野菜、果物、米、漬物、惣菜、弁当など

構成員: 会員 73 名、役員 12 名

起業時期: 平成 13 年 4 月

開業資金: 200 万円

売上高: 1 億 9,360 万円 (平成 21 年実績)

■連絡先「陽気な母さんの店 友の会」

秋田県大館市曲田字家の後 97-1

TEL 0186-52-3800 FAX 0186-52-3801

## 16. 浅野 育子（あさの いくこ）さん

農家レストラン「ゆう菜家」代表  
（秋田県秋田市）



### ～全国へ販路を築く自家製モロヘイヤ麺～

#### ■起業の背景■

米どころ、酒どころで知られる秋田県。秋田市の雄和向野地区に、農家レストラン「ゆう菜家」がある。地元産の杉を使用した古民家調の家屋に昔の田植えの型枠を利用した照明や飾りに彩られた風情ある店構えだ。農家レストランとしては、県内で第1号店となる。同店では、自家製麺所で作るモロヘイヤを練り込んだ麺や、モロヘイヤを使った料理を店の看板メニューにして、人気を集めている。

代表の浅野育子さんは、作業場の一部を改築して平成8年に開業した製麺所で、独自に開発したモロヘイヤ麺（生麺・乾麺）の製造を始め、平成11年に地元郵便局との提携販売をきっかけに全国への販路拡大に成功した。また、13年には、秋田県種苗交換会の加工部門でモロヘイヤ麺が知事賞を受賞。その後、しいたけ麺など、新たな商品開発にも取り組んでいる。「自分でも驚くほど多くのお客さまにご来店いただいています。しかもこうして10年もの間続けてくることができました。お客さまからおいしいとほめていただけるとすごくうれしいですし、励みにもなります」と語る浅野さん。浅野さんは、交通アクセス面など不利な条件の中山間地域における農業をベースにしたビジネスの先駆者であり牽引役でもある。また、農山村の共通課題である後継者の育成や子どもたちへの食農教育など、次代を担う人材の育成にも取り組んでいる。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### おいしいものをみんなに食べていただきたい

製麺業を始めようと思ったのは、蕎麦打ち体験に参加した際、つなぎに山芋を使っていたのを見て粘るものなら何でもつなぎになるのかと思ったことです。

そこで、当時流行り始めていた栄養豊かなモロヘイヤに着目しました。実際に、そばやラーメンなどの麺にモロヘイヤを練り込んで試食したところ、自分自身、初めて味わう食感とおいしさに感激して、これはぜひ皆さんに食べていただきたいと思ったのです。

私は、20年来専業農家だったのですが、減反政策などにより葉タバコ農家へパートに出ていました。でも、自由がない毎日に限界を感じて、思い切って自分で何かやってみようと考えていました。それに、その頃は子育ての真っ最中で、教育費などのお金も必要でした。

今から思えば、ずいぶん無謀なことをしたものだと思います。たった一人で、1日10食分を作って営業してまわり、注文をいただいた挙句に、納めた商品が不完全だったという苦い経験もありました。

そんな失敗をしてしまったときなど、家族や周りの人たちの助言や支援に支えられ、1つひとつ課題を克服するノウハウを蓄積していくことができたのは幸いでした。そういう経験が今日につながっているのだと思っています。



（ゆう菜家 店内）

## ◆事業計画書の作成などについて

### 事業計画書なしで資金調達

実は、しっかりした事業計画書を作った記憶はないのです。融資を受ける際には、機械などの設備関係はJAの近代化資金を活用しました。

それから、運転資金は家族の協力でなんとか捻出しました。

また、農家レストランを始める時には、県の女性農業士に融資する枠がありましたので、それも活用させていただきました。

### ◆起業できた一番のポイント

#### チャレンジ精神旺盛な父の背中を見て育ったこと

とにかく、「やる気」だったと思います。これは、私の父の影響が大きいですね。

父はチャレンジ精神旺盛な人で、何でもやってみなければ気が済まない人でした。そんな親の背中を小さい頃から見て育ったことが、一番だと思います。

事業を始めるとき、父が背中を押してくれたことで勇気が出ました。

### ◆起業時に一番苦労したこと

#### とにかく夢中で苦労と感じたことはなかった

起業した当時、とにかく無我夢中でしたので、ことさら苦労したと感じたことはありませんでした。

長年農業に携わっていると、日照不足や低温など自然の影響で収穫できない年もけっこうあるのですが、そんなとき、自然のせいにしてもはじまらないわけです。自分の力でなんとかしていかなければなりません。

そんな経験からでしょうか、私は何でも人に頼らず自分でやろうと覚悟を決めていました。販路開拓にしても、直接ホテルの料理長に会って試食してもらったりして、一からすべて自分で開拓していきました。

### ◆現在の事業内容

#### 自家製麺の製造販売とレストラン営業の2本立て

製麺業としては、モロヘイヤを練り込んだ生麺と乾麺の製造と販売を行っています。レストラン

では、モロヘイヤ麺を中心に、旬の野菜や山菜などを使った「ゆう菜家おまかせセット」などを提供しています。平均来店客は、1日あたり40~60人程度。季節によって変動があり、夏場になると100人前後になることもあります。1~2月の冬期間は、研修と休養を兼ねて休業しています。

### ◆事業継続のポイント

#### しっかりと商品を提供すること

当たり前のことかもしれませんが、しっかりと商品を作ることに尽きると思います。レストランではおいしいメニュー、おいしい料理をお客さまに提供することです。

製造工場では、間違いのない商品を作って出荷することです。米も野菜も同じで、しっかりと作物を作ることでお客さまはついてきてくださいます。それさえ間違わなければ、事業を継続することができるのではないのでしょうか。

### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

#### 製麺機械導入時にお世話になった会社の会長さん

一番頼りにしお世話になったのは、麺を練る機械を導入するときにお骨折りくださった機材会社の会長さんです。家族の助力はもちろんのことですが、特に会長さんは製粉会社にいらした方でしたので、粉に関して造詣が深く、粉の基礎的な知識から麺のイロハマまですべて教えていただきました。今思えば、会長さんとの出会いがなければ、事業の成功はなかったかもしれません。

モロヘイヤ麺などの商品開発などのヒントは、インターネットで調べて参考にしました。

今、開発を進めているヤーコンは、新しいもの好きの父が栽培したことがきっかけです。



(モロヘイヤ麺を中心に旬の野菜と山菜を組み合わせる)



## ◆今後の目標

### 後継のために事業を拡大していきたい

「ゆう菜家」を始めて、今年で10年目になります。これまでは、地元の方がたに美味しいと喜んでいただければ私は満足でしたが、今はもっと広いエリアの方がたに味わっていただけるよう、事業を広げていきたいと思っています。

販路拡大のため、さまざまなイベントに参加して、試食してもらうように努めています。千葉の幕張でのイベントにも3回ほど参加しました。やはり食べていただかないことには商品は売れません。

実は、そろそろ後継者へのバトンタッチも考えなければならぬ時期が近づいていると思います。幸い息子が事業を継いでくれそうなので、経営がきちんと成り立つようにしておきたいです。

## ◆これから起業する人たちへ

### 後戻りはできないという覚悟で

起業というものは、当事者であるその人の考えで行うわけですから、やると決めたらやるしかないと思います。大切なのは「後戻りはできない」という覚悟を持つことだと思います。

何もやらないで人生を終わらせるかどうかは本人の決意次第です。

私は、たとえ失敗したとしても、「だめでもともと」と考えるほうです。やらなかった人よりは、きっと実りある豊かな人生を送ることができるはず、そう信じてやってきました。

他人が失敗したことをあげつらって笑う人がいますが、何もやらない人たちに笑われたくないと思いますし、たとえ笑われても気にしないことです。

私自身、試行錯誤の連続でしたから、これから起業する方は、ぜひ、失敗を恐れず果敢にチャレンジしてほしいと思います。

## ◆好きな言葉

### 「日々是好日（にちにちこれこうじつ）」

難しい顔をして過ごすのも、笑って過ごすのも同じ時間です。

私自身、楽天的な性格でいつでも笑っているほうなので、それならば明るさをモットーとして生きていきたいと思っています。笑顔のあるところにみんな集まってきてくれると思っています。

「日々是好日」とは、一日一日を楽しく大切に生きてみようという意味だと、私なりに解釈しています。



(モロヘイヤ麺が起業のきっかけ)

※写真は「秋田花まるっ グリーン・ツーリズム推進協議会」提供

### 【プロフィール】

■浅野 育子（昭和27年4月生まれ）

「ゆう菜家」代表

営業内容：農家レストラン、製麺業

営業品目：ゆう菜家おまかせセット、ゆう菜家特製ジャンボ餃子、季節のアイスクリーム、モロヘイヤ麺、ヤーコン麺

構成員：4名

起業時期：平成8年（ゆう菜家は平成12年）

開業資金：800万円（ゆう菜家）

1,300万円（製麺所）

売上高：2,500万円（平成21年実績）

■連絡先「ゆう菜家」

秋田県秋田市雄和向野字前開45

TEL 018-887-2886 FAX 018-887-2881

## 17. 庄司 祐子 (しょうじ ゆうこ) さん

農場レストラン

穂波街道 緑のイスキア 代表  
(山形県鶴岡市)



～山形県はもっと元気にもっと魅力的になる～

### ■起業の背景■

山形県鶴岡市羽黒町。庄内平野の広々とした田園地帯にあるイタリアンレストラン「穂波街道 緑のイスキア」。東北で唯一のイタリア政府公認「真のナポリピッツァ協会」認定店(世界で296番目の認定店)というピッツァの名店である。

結婚を機に東京から山形に移住したオーナーの庄司祐子さん。夫と共に農業をする中で、美しい田園風景や自給できる生活の魅力を伝えようと思い立ち、まず直売所を始めた。

平成8年、自家農園の食材を使う農場レストラン「穂波街道」を開業。現在は本格ナポリピッツァの店としてリニューアルし、ナポリのイスキア島で修行を積んだピッツァ職人の息子と事業を展開している。モッツアレラや生地に用いる小麦粉はイタリアから直送。その他の野菜やハーブ類などは、自分たちが有機栽培したものを使い、本場南イタリアの味を再現している。

平成17年、「オーライ!ニッポン ライフスタイル賞」受賞。

地元の農家や仲間とグリーン・ツーリズムにも取り組み、「人と人をつなげることが好き」と庄司さん。「1人ひとりが自分なりの“1人1役”を見つけてそれを担っていけば、山形県はもっと元気に、もっと魅力的になる」と語る。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 稲穂の波が揺れる風景が自分の原点

昭和53年、農家の長男だった夫との結婚を機に羽黒町での生活がスタートしました。私は都会育ちですが、もともと自然が大好きでしたから、この土地の空気や風景、人など、全てがまさに宝の山のように思えました。地域文化の質が高く、「いいところに来ることができてうれしい」と心底思いました。そのとき直感的に、この環境を自分の生き方と結びつけられないだろうかと思ったのです。

平成6年、家業である農業の事業化を目指して、夫と農業法人(有)ジェイファームを設立しました。

さらに、平成8年、農場レストラン「穂波街道」をオープンしました。初めてこの地にやって来たときに見た「稲穂の波が揺れる風景」が深く心に刻まれていて、それが自分の原点だという意味を込めた命名です。

当時はまだ誰も実践していない新分野へのチャレンジでしたので、課題や問題が絶えませんでした。問題は“神様から与えられたもの”と前向きにとらえ、常に前へ前へと進んできました。

人との出会いからたくさんのことを学びましたし、仲間という理解者の存在も大きかったと思います。



(穂波街道 緑のイスキア)



## ◆事業計画書の作成などについて

### 自分のビジョンを取りまとめ計画作り

ジェイファームを設立するに当たって、夫や農協中央会に相談し、法人で生産、飲食、販売といった事業を行うための事業計画や定款をまとめました。

農場レストラン「穂波街道」の開業については、女性の起業を支援する WWB ジャパンの起業セミナーへ参加し、自分のビジョンを取りまとめ事業計画書を作成しました。農地の中に建物を作ることについては農業改良普及センターにも相談し、アドバイスをいただきました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 庄内地方の素晴らしさを伝えたいという思い

東京生まれの私が、庄内地方の自然という宝の山に囲まれて農業を行うことに喜びを覚えていたのですが、地元の人たちはその「すばらしさ」に意外と気付いていないと感じました。ですから、もっとそれを伝えたいと思ったのです。

まず、自家農園で栽培している有機野菜やアイガモ農法によるお米などを直接消費者の方へ届けたいと個人経営の直売所から始め、半年後には農場レストランをオープンさせました。そういうスタイルを世の中が求めているのではないかと思ったのです。

また、「40歳の誕生日までにレストランを始める」といった明確な目標を設定していました。私は、目標を周囲に話す「有限実行」タイプなのです。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 資金作りが大きな壁に

ジェイファームを有限会社として立ち上げるときに大変だったことは法的な手続きでした。

そして、レストラン「穂波街道」を開業するときが一番壁になったのは資金の調達でした。女性はお金を借りることが本当に難しい。壁は厚かったです。女性であることがネックという現実を知りました。結局、夫の応援を仰ぎました。

## ◆現在の事業内容

### 生産、販売、レストラン

事業内容についてまとめますと、1つはジェイファームによる米の生産と販売です。耕作面積は16ヘクタール。つや姫、コシヒカリ、はえぬきはアイガモ栽培です。そして大豆。あとはレストランのための食材として、果物、野菜、ハーブ類です。

そして、農場レストラン「穂波街道 緑のイスキア」の経営です。中心メニューは「真のナポリピッツァ」である「ベラピッツァ」です。

## ◆事業継続のポイント

### 個性と連携と収益

ジェイファームの農作物の中心は米です。この基本はずっと変えていません。良質な米を生産するための技術力の一層の向上にも努めてきました。そして、農作物の販売ルートの確保です。また、リスクを分散する観点から米以外にもいろいろな作物の栽培に取り組んできました。しかし何より重要なことは、安全でおいしい本物を追求することです。そのため優良な堆肥を投入し、しっかり生産してきました。

運転資金の確保や自社の強みを生かすことも大切なことです。こうしたことにしっかり取り組むことが事業を継続するポイントだと思います。

市場では、食材としての商品の品質の確保と安定供給が重要なポイントです。レストランの食材は、野菜やハーブは自家製を基本としています。そうした食材も、少しずつ改良し、創意工夫に努めています。



（「より安全でより美味しく」を追求）

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先 商工会のアドバイスを取り入れて経営判断

地元の商工会の方がたには、情報や事業面のアドバイスを適宜いただくなどお世話になっています。

一方、これまで私は自分の考えや判断で事業を進めてきたものですから、そういうスタイルはこれからも変わらないだろうと思います。

## ◆今後の目標

### ユニバーサルな空間の創造を目指したい

これまででは、自分の「夢」をかなえるために走り続けてきましたが、これからは世の中の人のためになる事業をしようと考え、2つの目標を掲げています。

まず、農業的な空間を作りたいと思います。「農的空間・穂波街道」です。稲穂がたなびき、収穫物がたくさんあって景観もすばらしい。そういう庄内地域を作っていきたいのです。これは、これまでずっと変わらず抱いてきた考えです。

もうひとつは、自分では「思想的な創造」と呼んでいますが、社会事業として福祉の視点から、「人に役立つことをする」ということです。これが私の考える自己実現の姿です。さまざまなハンディキャップを持った人々を雇用し、一緒に働きながら、健常者との壁がない「ユニバーサルな空間」を作りたいのです。具体的には、カフェや農家民宿などを徐々に整備していきたいと考えています。自分の頭の中ではすでに青写真はできています。現在のレストランのエリアをもっと充実させ、「農」のセレクトショップを作ったり、別棟の土蔵にカフェとB&B(=Bed&Breakfast 朝食付きの宿泊施設)を整備し、そこをつなぐ散策コースを設ける、といった構想です。実現には一生かかるかもしれませんが、今後の目標です。

### ◆これから起業する人たちへ

何かを始めるのに遅すぎるということはない

誰でも叶えたい夢があると思いますが、本当に強く願うと、願いは叶うものです。そういうことを信じて、チャレンジしてほしいと思います。

また、はたから見ていることと実際行うことは

全く違うこともあるので、特に未知の領域にトライする場合は、いきなり起業するのではなく、一度経験して見極めることが必要だと思います。人生において何かを始めるのに遅すぎるということはないと思いますから焦らないでください。そして無理をしないこと。自分を押し殺し、自分ひとりが頑張り過ぎてしまうと、やがてゆとりや柔軟性を失い、自分の周りにはいる良い人材を失いかねません。

## ◆好きな言葉

「受けるより与えるほうが幸せである」

私が他の方に何かをしてあげた時にとっても喜んでいただけたなら、私もとてもうれしいものです。何かの時には私もできる限りのことをしてお役に立ちたいと思い、常に胸に刻んでいる言葉です。



(店内・「ユニバーサルな空間」の原点)

### 【プロフィール】

■庄司 祐子 (昭和31年4月生まれ)

(株) ジェイファーム

レストラン穂波街道 緑のイスキア代表

営業内容: 農産物生産、飲食店経営

営業品目: 水稲、野菜、大豆(ジェイファーム)

イタリアンレストラン(イスキア)

構成員: 常勤6名、パート7名

起業時期: 平成8年

開業資金: 資本金1000万円 レストラン2800万

売上高: 7000万円(平成21年度実績)

■連絡先「穂波街道 緑のイスキア」

山形県鶴岡市羽黒町押口川端37

TEL 0235-23-0303 FAX 0235-23-0321

## 18. 長南 光 (ちょうなん みつ) さん

農家民宿・食事処

「知憩軒 (ちけいけん)」前代表  
(山形県鶴岡市)



～農家の暮らしを五感で感じ味わう～

### ■起業の背景■

庄内地方南部の鶴岡市は、出羽三山の山々、庄内平野、日本海という多彩な自然環境を有する。市の南部、母狩山の麓の旧櫛引町の西荒屋集落は、昔から果樹生産の盛んな土地だ。

モモ、ウメ、ナシ、イチジクといった果樹の間の小道を進んで行くと、長南光さんが経営する農家民宿食事処「知憩軒 (ちけいけん)」が現れる。「知憩軒」は「軒の下で憩いながら、お互いが知識を得る場所」という意味で名付けたもので、農家仲間に解放した空間が始まりである。

築半世紀以上の農家の佇まいが残る食事処は、郷土色豊かな手料理が人気。ミソを塗ったおにぎりを山形青菜で巻き、炭火でこんがり焼き上げた「弁慶飯」、そして「藤沢カブ」の漬物、自家製ゴマ豆腐など。長南さんが病気の両親を気遣い20年以上作り続けた料理は、繊細な薄味である。料理と長南さんの人柄に引かれ、多い月は食事と宿泊を合わせ約600人が訪れる。

長南さんは、平成20年1月、第1回「農林漁家民宿おかあさん100選」に鶴岡市からただ1人認定された。また、グリーン・ツーリズムネットワーク庄内のメンバーとして、その推進にも貢献。「ここに来て、野をわたる風と土に触れ五感で自然の営みを感じてほしい。農村の暮らしそのものを体感して、農業を少しでも理解していただきたいのです」と長南さんは言う。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

人に来ていただいて自分の世界を広げたい

私はこの家で生まれ育ちました。3人兄弟の末っ子ですが、私が家の跡取りとなり、23歳のときから親の介護を続けながら農作業をしてきました。家を離れることができないので、旅行もできないし、地域の人以外との交流が少ない生活でした。民宿を始めた背景には「人がここに来てくれたら、その方からいろいろな話を聞くことができる」という思いがあったのです。

知憩軒は、働きづめの農家の女性が仕事の合間に野良着で気軽に立ち寄れるところがあればと思い、離れの建物を改造して作った施設がもともになっています。そして平成10年秋に農機具1台買ったつもりで300万円かけて増築し、200万円で設備類を整え、農家民宿「知憩軒」を始めました。

食事処は平成15年に開業しました。きっかけは、その前年世間をにぎわせた無登録農薬問題で、山形県の農産物の信頼が大きく揺らいだことです。残留農薬の検査結果を待つ間、せっかく実った農産物を出荷できず、廃棄を余儀なくされ、多くの農家は経営危機にさらされました。イメージ回復のためには、ここにいらしていただき、農村の暮らしを見てここで採れた野菜などを召し上がっていただくことが何より安心につながると考えました。メニューは、自家製の露地野菜を使った昔ながらの料理が中心です。農家レストランというより、私は「食事処」という言葉のほうがぴったり合うと思っています。お客さまから「おいしい」と笑顔で仰っていただいたときには、寝る間を惜しんで準備した疲れが吹き飛びます。



(軒の下で憩いながらお互いが知識を得る場所 知憩軒)



## ◆事業計画書の作成などについて

### 知恵を出せば暮らしていけることを示したい

改めて事業計画書といったものを作成することはありませんでしたが、家族としっかり話し合いを重ねました。特に食事処については、「私のような小さな農家でも知恵を出せばやっていける、こういうやり方を広げていきたい」、そんな強い思いが根底にありました。

## ◆起業できた一番のポイント

### やろうと思った今がチャンス

「起業しよう」という気持ちで、事前に計画を立て準備してスタートしたというわけではないのです。やってみないと分からないのに、やる前からあれこれ不安材料を並べてもしかたがないので、「やろうと思った今がチャンス」という感じでいきなり動き出しました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 問題はひとつずつ解決

飲食業の営業許可申請は、想像以上にあっさりと許可をいただきました。ところが、民宿のほうは廊下の幅とか、照明、耐火のことなど厳しかったです。食事処や農家民宿は、当時はまだ事例の少なかった時期でしたから、指摘や問題はひとつずつ解決していきました。

## ◆現在の事業内容

### 体験型の農家民宿を継続

事業の内容としては、農家民宿、食事処、農産物加工、伝統工芸の綴織（つづれおり）です。

私は農家ですが、農家の応援団でもあります。せっかく汗水流して作った作物でも、形が悪いというだけで流通に乗らず捨てられてしまう。だったらそれを加工して自分たちで販売しようと思い、近隣の農家と「西荒屋フルーツ加工研究会」を立ち上げました。りんごジュースや干しりんご、干し柿など、端境期に加工品を売れば無駄がなくなるどころか収入の足しにもなります。これらは地元の農産物直売所「あぐり」に出荷しています。

民宿では、開業当初から宿泊のお客さまで希望される方に、サクランボやブドウの収穫などの農

作業や、母屋に隣接する「土筆工房」で地元につながる「黒川能」で使用される能衣装に由来する「綴織」を体験していただいています。「綴織」は、45度の角度に絹糸を入れ、縦糸が見えなくなるまで横糸をつめ先で搔き寄せて図柄を織ります。綴織を手掛けてから20年。鶴岡市出身の綴織の第一人者・遠藤虚籟（えんどう きょらい）の心とその技術を受け継ぎ、鶴岡産の絹を使った「つるおか綴れ 虚籟庵」を立ち上げています。

## ◆事業継続のポイント

### 精神力と身の丈に合った暮らしを楽しむ気構え

事業継続に必要なものをひとこと言えば「精神力」です。何をやるにしても、初心を忘れず石の上にも3年。ただそれを実行するだけです。継続には精神力が必要だと思います。逆に言えば、やる気さえあれば、誰にでもできると思います。

もう一つ大切なことは、肩肘張らずに「身の丈にあった暮らしを楽しむ」と考えることです。そのくらいのほうが長続きます。これは事業継続の大きなポイントだと思います。毎日の積み重ねが大事なので、頑張り過ぎたら疲れてくるし、長続きしません。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 相談相手は家族、情報源はお客さま

民宿を始める時も、自分の気持ちひとつでのスタートでしたが何事も家族に相談をしています。

情報源は、何よりも知憩軒にいらしてくださるお客さまです。最近に関西方面から繰り返し来てくださる方が増えていますので、いろいろなお話を伺うことができます。お客さまとお話していると楽しいし本当に勉強になります。



(農村の暮らしを体感しながら召し上がっていただく)

## ◆今後の目標

### 住んでいる人が楽しく暮らすことが地域の魅力に

知憩軒には、全国各地からお客さまがいらっしやいます。私は、お客さまに特別な何かではなく、農家の良さを生かした普段の暮らしを楽しんでいただきたいと思っています。私自身も一緒に楽しんで、笑顔を広げたいのです。いろいろな人に出会って、つながりを大事にしていきたいです。多少不便でも、ここに住んでいる私たちが楽しく暮らしていれば、それがこの地域の魅力になると思っています。

以前、ここを訪れた若い方が玄関に入るなり「おばあちゃんの家に来たみたい」と言ってくれたことがありました。日本人として懐かしさの記憶のようなものが身体のだこかにあって、その記憶を呼び覚ますのかもしれない。

住んでいる地域や暮らしを大事にすることによって訪れた方が喜んでくださるということが、私はとてもうれしいのです。こうして楽しく暮らしていることで、この農村の良さを理解してくださる方々が集まってきますし、そういう輪を広げたいと思います。

## ◆これから起業する人たちへ

### 女性はしなやかな枝がたくさん広がる樹木のように

人生の中で、チャンスはそうそうありません。これだと思えることがあったら、その時を逃さず、自分の一番得意とする力を生かす事です。起業したら初心を忘れず、とにかく3年頑張ることです。

自分ができることをあまり高望みせずコツコツと歩めば、やがてそれがその人の土台となります。土台がしっかりしていれば崩れません。

グループでの起業であれば、1人ひとりの個性を生かし補い合うようなグループ活動ができれば、欠点が隠れ良いところがどんどん伸びるはずですよ。

女性は、本人も気づかない柔軟性とさまざまな個性を持っているものです。例えば、しなやかな枝がたくさん広がる樹木のように。それらを縮めることなく、たくましく生きるエネルギーに変えることが大切だと思います。直売所を見ると、商品のラッピングや分量など、女性の細やかで多彩な知恵が発揮されているのがよく分かります。

## ◆好きな言葉

### 「全ては人で決まる」

どんなに美しいものでもおいしいものでも、人という存在がなければその良さは伝わらないものです。そして人を動かすのも最終的には人だということ。私は、商品そのものではなく、それを作っている人を買っていただくのだと思います。「あの人が作っているから」と言っていたけりようになりたいです。しかし、そのためには作っている人の生き方や考え方が問われます。常に努力を忘れてはいけないと思います。

ぜひ鶴岡にいらしていただき、この地域の暮らしを体感していただきたいと思っています。



(民宿のなかにあるギャラリー)

### 【プロフィール】

■長南 光 (昭和24年1月生まれ)

知憩軒 前代表

営業内容: 宿泊と食の提供

営業品目: 農家民宿、食事処、農産物加工、  
伝統工芸 (綴織)

活動拠点: 山形県鶴岡市

構成員: 3名

起業時期: 平成10年

開業資金: 500万円

売上高: 830万円 (平成21年度実績)

■連絡先「知憩軒」

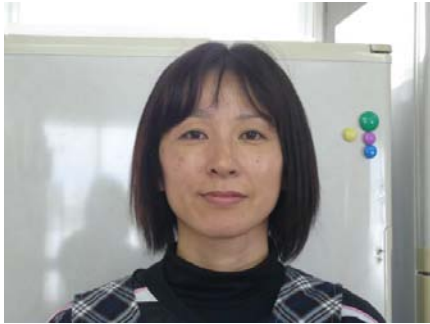
山形県鶴岡市西荒屋字宮の根 91

TEL 0235-57-2130 FAX 0235-57-4185



## 19. 森谷 あかね (もりや あかね) さん

玄米おやつ工房 mama' s 代表  
(山形県天童市)



～天童市の mama' s は玄米粉の菓子で評判～

### ■起業の背景■

将棋の駒で有名な山形県天童市。毎年4月「天童桜まつり」で催される「人間将棋」は毎年多くの観光客を集めている。天童市は、サクランボやりんご、ラ・フランス、モモ、ブドウなど多彩なフルーツの産地でもあり、市内にはいくつもの果樹園が広がっている。

JR天童駅にほど近い県道沿いに、森谷あかねさんが経営する「玄米おやつ工房 mama' s」がある。

森谷さんは、もともと福岡県久留米市出身で、平成11年、農家の長男である夫が住む天童市へ結婚を機にやってきた。

嫁ぎ先は「祖父の代から無農薬・減農薬のコシヒカリにこだわってきた米生産農家」と話す森谷さん。アレルギーと診断されたわが子の体質改善のため、栄養価が高く農薬の心配がない自家製玄米を食べさせようと思い、玄米の粉を使ったお菓子作りを始めた。「それまで小麦粉を使ったお菓子すらほとんど作ったことのない、全くの初心者でした」と森谷さんは話す。

お菓子の本を見ながら小麦を玄米に置き換えてクッキー作りに挑んだ森谷さんは、平成15年友人とともに mama' s を設立。そして、17年村山地域農産加工品評会・スイーツ部門で「もっちり黒米まどれーぬ」で優秀賞を受賞し、19年には「玄米おからクッキー」で、山形県農産加工大賞受賞。

わが子の健やかな成長を願う母親の思いを菓子作りに込める日々が続く。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

“おまけ”で添えた玄米のお菓子が反響を呼ぶ

起業の動機は、自家製の無農薬玄米を子どもたちに食べさせたい、そして、玄米の加工品を作ってみたくと思ったことです。

起業当時子どもは2歳と5歳でしたが、子育てをしながら両親や夫が丹精込めて生産したお米の販売や経理などの仕事をしていました。

義父が作るお米は安全・安心で、そしておいしいのです。しかし、販売力が弱く「せっかくおいしいお米を作っているのだから、何とかうまく販売する方法はないだろうか」と考え、ホームページを利用したネット販売に力を入れるよう提案し、その分野を私が担当することになりました。注文をくださった方にお米を発送するうちに、季節の果物や野菜を“おまけ”として添えることを思いつき始めたのです。あるとき、私が試作した玄米のお菓子を入れてみたところ、ことのほか好評でお客さまから次々にお問い合わせをいただくようになりました。そこで、お菓子そのものをネットで販売することにしました。それが mama' s 設立のきっかけです。

私と同様にアトピーやアレルギーのある子どもを持つお母さんからの問い合わせも多かったのです。

菓子作りは素人でしたから、逆に常識にとらわれずいろいろな方法を試しながら、新しいお菓子作りにチャレンジしました。



(工房で玄米おからクッキーを作る森谷さん)

## ◆事業計画書の作成などについて

### すべて独学で

事業計画書は特に作成していません。菓子作りの技術等はすべて独学です。設備などの相談は、義父や夫に相談したり、自分で本やインターネットなどで調べて勉強しました。改装に使った開業資金 50 万円は自己資金です。

## ◆起業できた一番のポイント

### 思い込んだら走らないと気がすまない

起業に当たってのポイントは、家族の反対がなかったということです。私自身、性格的に思い込んだら走らないと気がすまないタイプなので、勢いでここまで来たという感じです。

あとは、地元の農家の皆さんと日頃からうまくおつきあいをすることだと思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### とにかく時間が足りない

起業したとき、家業のお米の販売がとても忙しくなった頃で、育児、家事をしながらお菓子の試作、販売を行っていたので、とにかく時間が足りなかったということが一番印象に残っています。パートさんに対して仕事の分担や任せ方が分からなかったことも原因です。それを改善するために、本当に自分がやるべきことは何だろうととことん考え、仕事を整理しました。そして、私がすることと人にまかせることを分けて、まかせることはお手伝いいただく、そういうやり方ができるようになるまで3年かかりました。

## ◆現在の事業内容

### 規格外の多彩な果樹類を有効利用

事業の内容ですが、玄米のシフォンケーキやマドレーヌ、そしてクッキーなどの焼き菓子作りとジャムの製造です。天童は、サクランボやラ・フランス、りんご、モモなど多彩な果物が採れますが、規格外のものを有効利用しています。

平成 19 年に「玄米おからクッキー」で山形県農産加工大賞を受賞したことから、平成 20 年 10 月から NHK 文化センター山形で月 2 回、現在は 1 回になりましたが「玄米の焼き菓子作り」の講座を

受け持っています。特別な材料を揃えなくても冷蔵庫の中の残り物でできるお菓子作りがコンセプトです。1クール3ヶ月です。

毎回同じものを作るわけにはいきませんから、新しいレシピを次々開発していかなければなりません。毎日の暮らし、仕事をする中で大変なことなのですが、新しい商品のヒントが得られる可能性もありますから、とてもいい刺激になっています。

## ◆事業継続のポイント

### お互いにムリのない働き方を考えること

工房を立ち上げたばかりの頃は、何もかも自分でやらなければ気がすまなくて時間が足りなくなり、苦しい思いをしました。人にまかせられない性格だったのです。時間を有効に使うためのノウハウが書かれた本はずいぶん読みましたが、寝不足の毎日が続いていると仕事も家事もあらゆることの効率が下がってしまいました。

そこで、何でも自分でやろうとせず、極力「人にまかせる」ことを心がけました。人はまかされているからこそ責任感が生まれてくるし、私自身も心のゆとりが出て、新しいアイデアが生まれて可能性が広がる。そういうことによりやく気づいたのです。

私もパートさんも子どもがいますので、時間的にも、内容的にも、お互いが無理なくこなせるよう業務を振り分けしています。臨機応変にそういう対応をすることは、事業の継続には欠かせないことだと思います。



(やさしい味わいの玄米クッキーとマドレーヌ)

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### ネットと本、そして同業者が情報源

事業に関する情報源は、あちこち見学に行ったりする時間が取れないこともあり、主にインターネットや本です。そして同業の方がたです。

新しい商品を作るときは、まず子どもの意見を聞きます。子どもは遠慮がありませんから、おいしくなければ食べませんし、きびしい意見が返ってきます。もちろんこれまで購入してくださったお客さまからのご意見も大切にしています。

## ◆今後の目標

### 製造・販売・教室を1箇所のできる施設を

子育て中ということもあり、ここ3年から5年の間は、現在の状況を維持したいと考えています。

しかし、現状維持とは言いながら、お菓子作りの教室などで教えているときまざまなつながりや、やってみたいことが増えることも事実です。子どもたちが成長したら、今の事業を一步前進させ、カフェや料理教室用のキッチンを作って、菓子の製造や販売などができるような施設を作りたいと考えています。

若いお母さんがお子さん連れで気軽にやって来ておしゃべりできるようなスペースが理想です。

## ◆これから起業する人たちへ

### まずやってみることで別のことが見えてくる

自分が大成功しているわけでもないのに、あまり人にアドバイスなどもできませんが、やろうと思ったら、悩むよりとにかくまず行動することです。それからいろいろ考えましょう。

私の場合、行動しないでずっと悩んでいるのではなく、パッとひらめいたら、1日中ひたすら調べたり、まわりの人にも聞いてみる、そういうタイプなんです。そうしているといろいろな情報が入ってくるものです。

まずやってみることで別のことが見えてくるものだと思います。

## ◆好きな言葉

### 「時は金なり」

自分の誕生日などに、「何が欲しい？」と聞かれることがあります。私が一番欲しいものは「時間」です。

ぼんやりしていると、時間を無駄にしたツケがあとで全部自分に返ってきますから、いかにして合理的に仕事と家事をこなし、子供と過ごす時間、趣味の時間、菓子創作の時間を生みだすことができるかということをいつも考えています。



(「玄米おからクッキー」で、山形県農産加工大賞受賞)

### 【プロフィール】

■森谷 あかね (昭和46年1月生まれ)

「玄米おやつ工房 mama's」代表

営業内容: 菓子製造業

営業品目: ケーキ、マドレーヌ、クッキー等の玄米焼き菓子

構成員: 2~3名

起業時期: 平成15年

開業資金: 50万円

売上高: 150~200万円 (平成21年度実績)

■連絡先「玄米おやつ工房 mama's」

山形県天童市蔵増 1005-2

TEL 023-653-1388 FAX023-654-0533



## 20. 古沢 きわ子 (ふるさわ きわこ) さん

農産物生産者グループ  
「月山つまたち研究会」代表  
(山形県西川町)



### ～月山の旬の食材で高い市場評価～

#### ■起業の背景■

山形県のほぼ中央に位置する西川町。磐梯朝日国立公園の朝日連峰や月山などの山々に囲まれ、総面積の95%が山地で占められた人口7千人弱の町である。

この西川町で、旬の山菜やキノコ、葉菜類などを近隣の直売所や料理店、さらには首都圏の市場に出荷し高い評価を受けている生産者グループが「月山つまたち研究会」である。

代表の古沢きわ子さんは、保育士の仕事を退職後、10人の地域の女性たちと共に平成15年に起業した。古沢さんは、棚田の美しい景観でも知られる徳島県上勝町の「葉っぱビジネス」を、テレビや新聞で知って関心を持っていたという。「葉っぱビジネス」とは「つまもの」、つまり日本料理を美しく彩る季節の葉や花、山菜などを販売する農業ビジネスのことである。

「夫は農業をしていましたが、私はずっと保育士で、畑にも山にも行ったことがなかった」と古沢さんは言う。そんな古沢さんのところに入った町役場からの1本の電話で、人生は大きく動いた。

起業後、仲間たちと苦労の連続の末、市場や消費者から認められる生産者グループに成長したのである。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 踏まれても蹴られても雑草のごとく

西川町農林課の方から「月山の葉っぱを仕事にしてみませんか」とすすめていただいたことが起業のきっかけでした。平成14年のことです。

私は49歳の時に保育士の仕事を退職し、ちょうど第2の人生をどう歩もうかと考えていた時期でした。丈夫なうちは働きたいという気持ちがありましたし、主人が勤めを退職したのち農業をしていたので、自分も退職を機に一緒に農業をしようかと考えていたのです。

役場に集まった人は30名ほどいました。その後、講演会や研修会に参加しながら準備をすすめましたが、平成15年3月のスタート時点で、現在の11名になっていました。しかし、この11名の結末は固かったのです。みんなでいったん事業をやろうと決意したからには、「踏まれても蹴られても雑草のごとく」と言っている程でした。

「月山つまたち研究会」の名称は、当初「葉っぱビジネス」をやろうとスタートした事業なので、「つまもの」と「妻」を引っ掛けて名付けました。

役場の担当の方には準備をすすめるうえで本当にお世話になりましたし、農協は作業場を無料で貸してくださいました。起業の時から現在まで本当にたくさんの方にご支援をいただいています。



(西川町の葉っぱを全国へ)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 販売ルートを開拓して計画作り

事業に関する計画は西川町農林課の担当の方にお世話になりました。農協に協力いただいた部分もあります。具体的に、何曜日に何を収穫して市場や料理店、直売所に出荷するのかを中心にきちんと立てました。また、新しい販売ルートの開拓も行いました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 仲間作りをしながら働く

西川町で第2の人生を歩むために仲間作りをしたい、そして丈夫なうちは働きたいと強く思ったことです。また、主人の理解と協力がありましたので、思い切ってやってみようと思いを決めました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 「こんな品物はよこすな」

築地や横浜中央卸売市場に出荷を始めてしばらくの間、葉菜類は317種類を出荷していたのですが、商品を送る度に「こんな品物はよこすな」と言われました。とてもショックでした。このままでは1年もたないのではないか、辞めなければいけないのではないかなどと考えました。役場の担当の方や地域の皆さんにたいへんな応援、ご協力をいただいていたので、本当に悩みました。悩みながら市場に何回も足を運んで学ぶうちに、今の時期なら野菜は何が売れるとか、市場によって好みも違うとか、徐々にそういうことが分かってきたのです。そこで出荷の仕方を切り替えて、「これが月山の旬です」というふうに絞り込んで出荷するようにしました。こうしたことを積み重ねて今があるのだと思います。今では市場で「月山」といえば私たちの商品だと分かっていただけるまでになりました。

## ◆現在の事業内容

### 紅花若菜を地域の特産に

山菜が主力です。ただし、山菜は収穫の期間が短いので野菜にも力を入れています。秋はキノコを出荷します。築地や横浜中央卸売市場に出荷する野菜は、なるべく日持ちするものということ

で、ニンジン、大根、シシトウ、満願寺トウガラシ、インゲンなどです。仙台は市場に卸すのではなく、料理店に直接出荷しています。

私たちが特に力を入れている商品は、栽培を始めてから今年3年目になる「紅花若菜」です。県の西村山農業技術普及課から勧めていただいたことがきっかけでした。

紅花の種を植えてから3、4週間、葉の長さが15cmから18cmに成長したものを「紅花若菜」と呼び、これを収穫します。もともと紅花栽培は間引きが不可欠で、農家では間引いた若菜をおひたしや干し物にして、昔から食べていました。しかし、食用として「紅花若菜」を栽培する技術が確立されていなかったのです。そこで、まず、飲食店や月山銘水館前の直売所へ試験的に出荷を開始したところ反響が大きかったので、地域の特産に育てていきたいと考えています。そして、商品を安定供給できるよう現在取り組んでいます。無農薬栽培ですし、成分分析の結果、健康にとっても良いことが分かりました。さらに味にクセがなくいろいろな料理に使えるところも好評をいただいているポイントです。

## ◆事業継続のポイント

### お互いが補い合い、助け合う

平成15年に「月山つまたち研究会」をスタートしましたが、良いことも悪いこともいろいろなことがありました。しかし、仲間と一緒に頑張ってきたという気持ちがあり、今は毎日がとても充実しています。一緒に仕事をする仲間であり、お互いに相談相手であるという関係です。十人十色といますが一人ひとりの個性は違いますし、それぞれ売上も違いますが、お互いの持ち味で補い合い、助け合う形ができています。そういう強いつながりがあるので事業が続いているのだろうと思いますし、辞めるという人はいません。こうした関係を築くことができる仲間作りが大切だと考えています。

苦労しながらやっているうちに、少しずつお金が入るようになってきました。やはり、ある程度収入が得られないと継続できないので、これも大切なことだと思います。



### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

#### 思いついたことはすぐに相談

仕事に関して、第一の相談相手は仲間です。そして、県の西村山農業技術普及課、西川町農林課、農協の皆さんです。思いついたことはすぐに電話をかけますので携帯電話は手放せません。



(つばきの葉)



(細工物)

### ◆今後の目標

#### 工夫をして、売上を伸ばしたい

今後は、山菜の栽培に力を入れていきたいと思っています。いろいろ工夫をして、売上につなげるようにしていかなければなりません。これまでは、ともすると利益は二の次という感じでしたが、事業を安定させ、働く意欲のためにも売上を伸ばしていきたいと考えています。

また、仲間の絆を大事にしながら、研究会のメンバーを増やして、後継者を育成していきたいと考えています。今度、新しく3名が入会する予定です。

### ◆これから起業する人たちへ

#### 健康と協調性と商品を育てる感覚が大切

やはり健康であることが第一だと思います。あとは協調性。そして、一生懸命働くこと。この3つだと思います。

それから、野菜を栽培する場合でしたら、育て

ている野菜を慈しむ気持ちが大切です。「野菜は水をください」などと言葉を発しません。その時々、何が必要かを考えて水や肥料をあげます。仕事においても商品を育てるという感覚が大事だと思います。

### ◆好きな言葉

#### 「輪を大切に」

若い頃、バレーボールをしていたのですが、チームワークの基本は「輪」でした。仕事でも仲間の絆、「輪」が大切です。女性だけのグループですから、「輪」が崩れると全部崩れてしまいかねません。お互いを尊重しつつ、みんなで力をあわせて続けていきたいと思っています。



(「天ぷらセット」に詰め合わせる山菜)

#### 【プロフィール】

■古沢 きわ子 (昭和19年12月生まれ)

月山つまたち研究会 代表

営業内容: 野菜類の生産、販売

営業品目: 紅花若菜、山菜、キノコなど

構成員: 11名

起業時期: 平成15年3月

売上高: 350万円 (平成21年度実績)

■連絡先 自宅

山形県西村山郡西川町大字水沢 493

TEL/FAX 0237-74-2512

## 21. 高橋 順子 (たかはし じゅんこ) さん

たんがら味工房 代表  
(福島県福島市)



～手作りにこだわった郷土の味で勝負～

## ■起業の背景■

福島県福島市の南東部、国道 114 号を川俣町方面へと向かう途中、のどかな山間地域に立子山地区がある。

同地区には、冬の風物詩として広く知られている立子山凍み豆作りをはじめ、古くからの多彩な食文化が受け継がれている。

「母の手作り味噌を再現したい」という思いから、平成 15 年 9 月に農家の主婦 6 人が JA 女性部の生産加工組織として「たんがら加工グループ」を立ち上げた。

「たんがら」とは、収穫した農産物を入れる背負い籠のこと。たんがらに入れて消費者に福島の新鮮な野菜を使った加工品を届けたいという願いを込めて命名したという。

平成 17 年 3 月、惣菜製造業の許可を取得し、現在の主力商品「しそっ葉巻き」の製造を開始。同年 6 月には飲食店営業許可を取得。そして、21 年に「たんがら味工房」と名称を変更した。

「メンバーは多少の入れ替わりを経て 9 人に増えました。皆本音で語り合い、明るく楽しい雰囲気大切に、元気に続けています」と、代表の高橋順子さんは語る。

現在は、農産加工品の製造にとどまらず、農業体験の受け入れ事業や地元の中学校を対象とした郷土料理の実習、特別支援学校の職場実習の受け入れなども行っており、農村部ならではの強みを生かしながら、郷土の豊かな食文化を背景に、地域の食育にも尽力している。

## ◆起業のきっかけ・動機・環境

## 母がつくった味噌の味を復活させたい

以前は夫と 2 人でガソリンスタンドを運営していたのですが、平成 5 年にやめました。ちょうどその頃、世の中は産直ブームとなり、何もわからないまま、とにかくそのブームに乗ってしまいました。そして、地産地消にこだわった食品作りに取り組みもうと考え、亡くなった母が作っていた味噌を復活させたいという考えにたどり着きました。これが起業しようと思ったきっかけです。

昔の味噌はとてもおいしかったのです。私も何とかその味を作りたい。私なりに色々と試行錯誤しながら研究して、母が作っていた味噌の味に少しでも近づきたいと思っています。

最初は技術も知識もない状態から出発しました。そこで、味噌作りなどを一緒にやろうと近所の友だちに呼びかけて仲間を募りました。農山村の女性が集い、働く場が必要だと考えていましたし、気心知れた仲間とこの地域のおいしい農産物を使った加工品を作りたいと思っていました。

そして、福島県農業総合センターや JA 新ふくしま主催の農産品の加工技術に関する講座などにみんな参加するなどして、一生懸命勉強しました。

こうして、立子山地区の農家の主婦 6 人で平成 15 年 9 月「たんがら加工グループ」がスタートしました。私の自宅の空き施設を加工場として、最初は漬物類を中心に製造していましたが、その後加工場を改造し、惣菜製造業と飲食店営業の許可を取得、少しずつ商品の数を増やしていきました。



(福島のおいしい農産物を使った加工品の一例)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 県や市、JA など、多くの皆さんの支援に感謝

最初は、ただ夢中ですがむしゃらにやっていたので、計画書というものを帳面に書こうなんて思いませんでした。そうこうしているうちに、JA の職員の方が事業計画を書類にする際にアドバイスをしてくださったのです。そのお陰で助成金をいただくことができました。

また、県の農業振興普及部経営支援課が、福島県の特産品コンクールに応募する際に色々と支援してくださいまして、お陰様で賞をたくさんいただきました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 安心安全で正しい食品を作りたいという夢

私はガソリンスタンドをやめた平成5年頃、老人ホームのボランティア活動しながら JA 女性部が開催していた女性対象の起業塾に参加していました。あの頃は、近所で行く人がいなかったため一人で参加し勉強しました。何よりも、安心・安全で正しい食品を作りたいという夢がありました。もの作りをやってみたいという夢が胸一杯に膨らんでいたのです。その夢があったから今があるのだと思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### あるのはやる気と度胸だけ

とにかくやる気と度胸だけはあったものの、技術や知識が不足していたと思います。食品は人の口に入るものですから、衛生面には特に気をつけるように心がけていました。商品化するために、何度も試作品を作りましたから、ロスも多かったと思います。

しかも銀行からお金を借りて始めたわけでもないので、運転資金もなく、商品売ったお金で原材料費や経費を払って何とかお金を回していました。商品ラベルも手書きで作りました。

とにかく来る日も来る日も、苦難の連続でした。

## ◆現在の事業内容

### 安全安心な手作りの食べ物を発信し続けて

これまで試行錯誤を重ね色々と商品化してきま

したが、冬であればたくあん、しそ巻は通年というように、だんだんと1年を通して作る商品の数が決まっていきました。

商品の販売先は、JA の直販所、ホテル、スーパー・小売店、東京にある福島県のアンテナショップ（観光交流館）などです。また、地元の中学3年生を対象とした食育も行っています。これは毎年恒例となっていて、しそ巻作り、こんにゃく作りの体験実習を行い、郷土料理を食べながら交流をしています。

平成21年10月第50回福島県農業賞特別賞、平成23年2月東北農政振興局長賞をいただきました。

## ◆事業継続のポイント

### 問題はとことん話し合い、解決して後に残さない

起業から6年。ひとことでいえば、ただ前進あるのみ、ただひたすらやらねば、そんな思いを抱きながらやってきました。

日曜日の朝、定例のミーティングを続けています。複数人間が集まれば意見の食い違いは当然あります。時には、投げ出してしまいたくなることもあります。問題や意見の食い違いがでたときには朝のミーティングではっきりと私の考えを伝えて、あとはお互い反省の気持ちをもって話し合ってもらいます。

すべては、大切なお金を払って買ってくださるお客さまのために、しっかりと商品を提供しなければならぬということです。そういう厳しさをメンバー1人ひとりに理解してもらうように心がけています。



(常においしさを追求して)



## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 問題が起きたときはすぐ相談

設立当初からお世話になった JA の方にいつも相談しています。その方は別の部署に異動になったのですが、今でも問題が起きたときには電話で相談に乗ってもらっています。

それから私の主人もよき相談相手です。主人は、私が病気もせず健康で、みんなと明るく楽しく働いていることが良いと思ってくれて応援してくれるのだと思います。

## ◆今後の目標

### 誇りとやりがいを持って、細く長くが合言葉

私たちの看板は家庭料理です。しかし、自分の家で作る料理よりおいしい家庭料理を提供していること、常々話し合っています。

自分たちの手の届く範囲で責任を持った仕事をしたいので、年商の目標がいくらなどとは考えません。メンバー全員が、誇りとやりがいを持って、細く長く続けることができ、せいぜい孫に小遣いをあげられることができたならそれで良いと思っています。

また、若い世代がとても頑張っていますので、メンバー1人ひとりが健康に留意しながら、地産地消、食育の大切さを伝えること含め、いずれ時期を見て、上手にバトンタッチしていきたいと考えています。

## ◆これから起業する人たちへ

### 何にでも興味を持って挑戦すること

何にでも興味を持って、とことん突きつめ、挑戦してみてください、というのが私からのアドバイスです。

あとは、やる気と熱意を持って、自分の思いを伝え、実行していけば、きっと誰かがどこかで見ていて、助けてくれます。

人には熱意というものがあれば、おのずと言葉にも説得力が出てくるものです。そうすると、相手の人も心動かされて協力したり誰かに紹介したくなります。

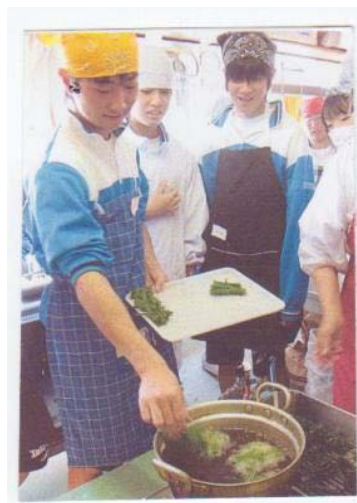
そうやって次第にそこから人の輪は広がっていくはずです。

## ◆好きな言葉

### 「反省と感謝、そして思いやり」

一日が終わって、今日は本当にこれでよかったのかなと思う反省の気持ち、何に対しても感謝する気持ち、そして思いやりが大切と常々思っています。一日一日を大切に生きる、そういう姿勢をなによりも大事にしたいのです。

こうした思いを胸に刻みながら、今後もからだが続く限り、メンバー全員で郷土の固有の食文化を後世に伝えながら、安全でよりおいしい農産加工品作りをしていきたいと考えています。



(しそ巻きづくり体験実習)

### 【プロフィール】

■高橋 順子（昭和17年4月生まれ）

たんがら味工房 代表

営業内容：農産加工業、体験学習受入など

営業品目：しそ巻、ゆず巻、梅干し、ちまき、大根酢漬、ゆず味噌、大根からし味噌、南蛮味噌など

構成成員：9名

起業時期：平成15年9月

開業資金：300万円

■連絡先「たんがら味工房」

福島県福島市立子山字雪舟田 40

TEL 024-597-2121 FAX 024-597-2138

## 2.2. 齋藤 フミ子 (さいとう ふみこ) さん

農家レストラン

「ふるさと薬膳 櫟 (いちい)」代表  
薬膳料理研究グループ 会長

(福島県西会津町)



ds～西会津町のミネラル野菜で薬膳料理～

### ■起業の背景■

福島県耶麻郡西会津町は、喜多方市に隣接し、人口8千人、面積の86%が山林で豪雪地域である。町は、山菜、手打ち蕎麦、溪流魚、地酒など「食べる観光」に力を入れ、近年は「百歳への挑戦」をキャッチフレーズに、保健・医療・福祉を連携したトータルケアのまちづくり推進の一環として、ミネラル分をバランスよく含んだ土壌で栽培したミネラル野菜の栽培に力を入れている。

この「にしあいづ健康ミネラル野菜」をふんだんに使ったメニューや郷土の食材による薬膳料理で評判の農家レストランが「ふるさと薬膳 櫟」である。

西会津町の道の駅にある交流物産館「よりっせ」。ここでレストランを営む店長の齋藤フミ子さんは、母体となった「薬膳料理研究グループ」の会長も務める。

「レストラン経営には全くの素人で、ゼロからのスタートでした」と齋藤さん。

西会津町の支援を受け、平成16年、58歳での起業だった。オープン時のメンバーは齋藤さんを含め13人。町の女性起業家育成事業で学んだ女性たちが手探りで店を作り上げ、軌道に乗せた。

「ここでお出ししている料理には、私たち西会津の女性たちの思いとこだわりが詰まっています」と、齋藤さんは笑顔でお客様を迎えている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 町の公募で女性起業家養成事業に参加

平成15年に93歳の義母を看取り、しばらく放心状態だったのですが、徐々にこれからは大好きな西会津町のために役立つようなことをしたいと思い始めました。そして、翌年2月に町役場から、道の駅の物産館の中に食堂部門を作るため、地元の女性たちに起業による参画を呼びかける公募があったのです。そのとき私は「これだ!」と思いまして、さっそく応募し、女性起業家養成事業に参加しました。その年の8月にオープンするというスケジュールが組まれていましたから、それはもう大変ハードな日程でした。

約40名の応募がありましたが、30回の講習会が終了したとき13名になっていました。この13名が起業時のメンバーとなりました。

講習の中心は、食による地域の活性化などを手掛け、食のコンサルタントとして活躍されている先生にいらしていただき学びました。そのとき先生が「準備期間が半年というのは最短です」とおっしゃるくらいでしたから、私たちも必死でした。「薬膳のコンセプトは、日本の郷土食にも息づいている」というのが先生のお考えで、日本全国の郷土食を「ふるさと薬膳」としてメニューを構成しておられ、「ふるさと薬膳 櫟」の名前の由来となっています。そして、先生から私にグループのリーダーをとってお話をいただきまして、町とスタッフが一体となって準備を行い、オープンにこぎ着けたというところです。



(地元の食材による薬膳料理を提供)



## ◆事業計画書の作成などについて

### 町のバックアップで事業内容をまとめた

町役場の担当の方に手伝っていただき、事業計画をまとめました。町のバックアップがなければ、動けなかったと思います。開業後もしばらくの間はいろいろと支えていただきました。当初は売上が伸びなかったらどうしよう、給料はどうして払えばいいのだろうかなど不安がありました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 残された人生は町の役に立ちたいという思い

私は西会津が好きなんです。こんなすばらしい土地に住むことができ幸せという気持ちです。義母を看取って、私に残されたこれからの人生は何か町のためになるようなことをしたい、そういう思いがありました。さらに、今までとは違った世界で生きてみたいと考えたことも起業に至った動機だと思います。

町や担当の方、スタッフなどまわりの方がたに支えていただきました。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### ひたすら謙虚に人から教わる日々

開業間もない時期は厨房も慣れていないものですから、お料理をお出しする時間が遅れてしまいがちで、お客さまからお叱りを受けることもありました。そして、1人ひとりの動きを見ながら、毎日みんなで話し合いをして、改善すべき点を洗いだしていきました。「こういうときあなたはここを離れないように」など具体的な話し合いを重ね、スタッフが連携した動きをできるように改善することによって、問題点を克服していきました。

平成16年に起業したとき、私は58歳でした。経理も分からない、振替伝票も書いたことがない、仕入れ業者と交渉したこともないというふうに、全く経験のないまま飛び込んだ世界ですから、毎日が勉強でした。

開業して4年目にさしかかったころ、来店されたお客様に「薬膳カレーが食べたくてまた立ち寄りました」と言われたときは、小躍りするくらいうれしかったです。

## ◆現在の事業内容

### 健康ミネラル野菜で薬膳料理

「にしあいつ健康ミネラル野菜」をたっぷり使い、内臓に効果があるという食材から成る薬膳料理の提供が事業の柱です。メニューは「櫛五膳」、「手づくり薬膳カレー」など、そして土日限定で米粉バーガーを提供しています。

夏にサラダバーを行いました。100円でお代わり自由。召し上がっておいしいと思ってくださったお客さまに買っていただけるように、「この野菜は施設内の直売所で売っています」という案内をし、相乗効果を生みました。こうした試みもどんどん増やしていきたいです。レストランでお出しする食材やお漬物なども直売所で販売していますから、そのガイド役も私たちの事業の一環です。

## ◆事業継続のポイント

### 毎日の小さな売上の積み重ね、ムダを省く

開業当初は、8月からの7か月間で約1,200万円の売上でした。その後は年間2,800万円、3,000万円と微増で推移しています。売上を支えているのは、毎日のちょっとした工夫の積み重ねです。

例えば、私たちはレストランのメニュー以外にお惣菜も販売していますが、1日わずか5,000円の売上でも、1か月で15万円、1年で180万円になります。午後3時を過ぎたら半額にして、売れ残りを出さないようにする。そういう積み重ねの賜物だと思っています。食材は無駄が出ないように仕入れて、仕入れたものは使い切ることを徹底しています。ケチケチするわけではなく、食材を大切にすることが自分たちの給料やボーナスにつながる、そういうことなのです。

500円の朝食メニューも始めていますが、これは赤字にならなければいいと思っています。長距離トラックのドライバーの方などに温かいみそ汁やご飯を提供することは私たちができる役割だと思っていますから、こうした心意気をくみとっていただけたらとてもうれしいです。

基本は、地元の食材を使い、手間ひまかけて、食材本来の味を引き出した料理を作り続けていくことに尽きます。下ごしらえや調理に多少時間がかかっても、この基本だけは崩せません。

また、「にしあいづ健康ミネラル野菜」を使ったスイーツを作るための勉強会を開いています。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

##### スタッフとの会話の中に情報や相談が行き交う

事業に関する相談先は、開業時から町役場の担当の方にお世話になっています。そして、何といっても一緒に働いているスタッフです。

メニューはスタッフが考えますから、私はスタッフの支えがあってこそ、会長の職が務まっているのだと思っています。スタッフとの会話の中に、さまざまな情報や相談が行き交うという感じです。



(西会津の女性の思いとこだわりがつまった料理)

#### ◆今後の目標

##### 屋外売店で薬草入りのソフトクリームを販売

現在は道の駅のレストランの中だけでの展開ですが、敷地内に屋外売店を開設したいと考えています。

以前、スギナ入りのソフトクリームを販売したのですが、これからは、あまり知られていないような薬草入りのソフトクリームを本格的に販売してみたいと思っています。あとは薬膳弁当やミネラル野菜を使ったコロッケなどです。はたして利益につながるかどうか分からないのですが、いろいろ検討したうえでトライしたいと思っています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 強い意志を持って一歩踏み出すこと

やろうと思ったら即実行です。何をやるにしても不安や心配はつきものです。それを乗り越えて一歩踏み出さなければ何も実現できません。強い意志を持って踏み出せば絶対良い方向に向かう、そう信じて行動することが大切だと思います。

そして、行動を共にしてくれる人を大切にしな

ければいけません。上から目線で接しては、人はついてきてくれないし、支えてもくれなくなります。

#### ◆好きな言葉

##### 「念ずれば花ひらく」

30年以上も前、子育て指導の先生から教えていただいた言葉です。自分の強い意志とやる気をずっと持ち続けられれば、やがて実を結び花ひらくものです。それが「念ずれば花ひらく」の私の解釈です。できることなら、すてきな花を咲かせたい、ずっとそういう思いで生きてきました。

残された人生、できれば毎日花を咲かせたい、それが私のモチベーションのもとでもあります。



(店内)

#### 【プロフィール】

■齋藤 フミ子 (昭和22年3月生まれ)

農家レストラン ふるさと薬膳 櫟 代表  
薬膳料理研究グループ 会長

営業内容: 農家レストラン

営業品目: 旬の薬膳定食、薬膳カレーなど

構成員: 6名

起業時期: 平成16年8月

開業資金: 65万円 (1人5万円出資×13人)

売上高: 3,000万円 (平成21年度実績)

■連絡先「ふるさと薬膳 櫟」

福島県耶麻郡西会津町野沢字下條

1969-26 道の駅にしあいづ内

TEL/FAX 0241-48-1512

## 23. 石澤 孝子（いしざわ たかこ）さん

花かつみ農産加工グループ 代表  
（福島県郡山市）



～女性トリオ、品質にこだわりあり～

### ■起業の背景■

郡山市は米の生産量が全国トップクラス。郡山産のコシヒカリ「あさか舞」が有名である。

平成9年12月、農家の女性3人が農産物加工業を立ち上げた。ヨモギやモロヘイヤなどを使用した7種類の杵つき餅を主力商品に、米菓子や味噌、おこわなどの加工品を生産し出荷している。加工原料は自分たちで生産したものを中心に使用。

代表の石澤孝子さんら3人は「自分おこし、友おこし、農業おこし、そして夢おこし」をモットーに、品質の高い農産加工商品作りに取り組んでいる。

「商品はすべて手作りです。品質には自信があります。消費者は、誰がどんなふうに乗っているかが分かると安心だと思います」と石澤さん。

平成9年の起業から13年。現在の年間売上額は900万円ほどだという。また、起業時の開業資金は1,300万円。これを補助金750万円（県から500万円、市から250万円）、自己資金250万円、借入金300万円（農協から1人100万円ずつ借入れ）で賄った。石澤さんは「50歳を超えてからの起業でしたから不安はありましたが、幸い県も市も農協の方も起業を応援してくれましたので、私たちは恵まれていました」と語る。農産物を加工して付加価値を高めて販売し、消費者に満足していただきながら、農家も加工する人も潤う循環を生むことが3人の変わらぬ思いだという。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

地域で仲間が集まって楽しく農産加工をしたい

私は、さまざまな活動をするなかで郡山市内に女性農業者が集まって学ぶ場がほしいと思い、市に要望していました。願いが叶って平成6年に農産加工技術の普及向上を図る目的として「郡山市農産加工センター」ができました。ここには実習室が2つあり、味噌製造設備、漬物加工設備、ジュース製造設備、ジャム製造設備が整っています。この施設ができたことが全ての始まりでした。

私はセンターに通って技術を習得し、農産加工品の資格を2年がかりで取りました。その後は私が加工技術を教えたりしていましたが、徐々に自分の住んでいる地域で仲間と楽しく農産加工の仕事をしていきたいと思うようになったのです。それが起業のきっかけでした。平成7年に米の輸入自由化が始まり、これまでの稲作中心の農業に対する危機感もありました。そこで、県の農業振興普及部や郡山市の職員の方に地域の女性農業者たちで農産加工をしたいという相談をしたところ、補助金制度を利用して起業してはどうかとアドバイスいただき、最終的に私を含め女性3名で始めることになったのです。農協の建物を加工場として借り、加工機械設備や業務用の冷蔵庫などを揃えると1,300万円の開業資金が必要でしたので、県と市に補助金を申請し、自己資金のほか3人がそれぞれ借入れして用意しました。商品は、最初から杵つき餅を製品化することで意見が一致していました。そして、モロヘイヤ、シソ、アオマメ、ゴマ、ヨモギなどを入れた杵つき餅も作り、これはいまでも私たちの主力商品となっています。



（加工場）

## ◆事業計画書の作成などについて

### さまざまな方に協力をいただき恵まれていた

起業に当たって、補助金の申請や融資の申し込みに伴う事業計画書作りや視察などに関しては、県の農業振興普及部の方がたに大変お世話になりました。施設・設備の整備などに関することは農協の方にご協力いただきました。もちろん、市の担当職員の方がたも後押ししてくださいました。

私たちはとても恵まれた環境に身を置いていたと思います。

## ◆起業できた一番のポイント

### 家族の協力なしには成り立たない

何といっても家族の協力あつての起業でした。メンバー全員に共通することですが、今でも特に農繁期など家族の協力がなくてはここでの仕事は成り立ちません。

それから起業できたポイントという意味では、長らく農家の生活改善グループの活動に関わっていたことが大きいと思います。今となつては、この経験が現在に至る流れになっていたのだろうと思います。



(杵つき餅や味噌などの加工品)

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 場所と資金というハードル

比較的恵まれた環境での起業とはいえ、加工所の場所と開業資金では、やはりそれなりにハードルが高く、苦労しました。

加工所の設置については、幸い農協の施設を賃借契約でお借りすることができましたから、この点は結果的に良かったと思っています。

融資の申し込みに当たっては、何の財産もない無担保の身ですから、連帯保証人を立てる必要が

ありました。

それから、起業のための準備は初めてのことばかりでしたから、視察に行ったときなど、帰って来てから大事なことを聞き忘れていたことに気づいて問い合わせをすることがしばしばありました。

## ◆現在の事業内容

### 手作りならではの素朴な味わいが人気

杵つき餅が主力商品であることは申し上げたとおりですが、減反の際に作付けした大豆を原料に米麴入りの田舎味噌の製造もしています。「おら達のみそ」という商品名です。それときな粉です。味噌については、直売所に出荷する商品以外に、委託を受けて製造する場合もあります。同様に、お弁当も注文を受けたときは作っています。

あとは山菜のおこわや赤飯、梅やシソのおにぎり、米菓子として揚げせんべいなどです。

おかげさまで、手作りならではの素朴な味わいということで人気があります。

## ◆事業継続のポイント

### 質を落とさない、儲けに走らない

加工の原料は自分たちで生産したものを中心に地元の産品を使用することを基本としていますから、重要なことは商品の質を落とさない努力です。そして、価格は抑えめに設定して、損もしない代わりに儲けに走らない。この2点が事業継続のポイントだと思います。

朝5時半から作業を始めて、8時半には直売所に出荷し終えて、加工場に戻るのが9時半くらい。製造の作業は必ず3人一緒にやるようにしています。これが13年間やってきた私たちのペースなのです。1人欠けるとペースが狂います。

事業をやっていく上で、もう一つポイントを挙げるとすれば、クレームにどう対処するかです。まず、どんなクレームでも誠意をもって対応するようにしています。製造過程の技術的なことで起因することもありますから、そういうものは専門家に調べてもらわなければ分からないわけですが、そういう場合でも、自分たちの作業を点検し、気をつけるだけで50%くらいはクレームの要因を



排除できるように思います。クレームの原因究明を徹底的に行い、すべて人頼みにしないことです。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

##### 県、市、農協、家族の支えがあればこそ

事業を続けるに当たっては、やはり県の農業振興普及部の方がたには、いつもお世話になっています。そして、市と農協。そして家族。起業前後から支えていただいているこの構図は変わりません。例えば、起業から13年も経つと、設備の機器類も不具合が発生しがちです。思わぬ出費を伴う場合もあるわけで、県の方からは、そういう場合に備え、少しずつ積み立てをしておくことについてアドバイスをいただきました。

#### ◆今後の目標

##### 品質の大切さを理解してくれる後継者を育てたい

ここまでやってきて考えることは、私たちのこだわりをしっかりと伝えた後継者を育てたいということです。そのことを意識しながら、知り合いの農家のお嫁さんなどに、少しずつ手伝ってもらっています。直売所に出荷するとすぐ売れてしまう米麴たっぷりの味噌作りなどを通して、お手伝いいただいている方には、私たちが考える品質の大切さが伝わっていると思います。

人を雇うことは売上や収益の問題にも絡んでくるので大変ですが、私たちができなくなったときにパタッと辞めてしまうのはいかにも惜しいと思いはじめています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 「ピンチはチャンス」と考える

起業というのは始めるのも大変ですが、軌道に乗せるまでがまた大変です。私たちの場合は、周囲の支援者に恵まれていたので「本当に困った」という状態に至らずにここまでできました。思わぬクレームも時々ありました。そういうときは、しっかり原因を追求して、新たに品物とお手紙を差し上げて対応しています。それで、逆に私たちが作っている商品のファンになっていただける場合もありました。先ほどもお話ししましたが、クレームがきたらプラスに考えるくらいの気

持ちで、誠心誠意対応する、そういう発想が必要だと思います。「ピンチはチャンス」です。

#### ◆好きな言葉

##### 「仲間と楽しく」

農業と農産加工品について考えてみると、“生産する人”、“加工する人”、“販売する人”がいる。その間を“仲立ちする人”もいる。そして“消費する人”がいます。

それぞれの人たちが潤ったり、満足するようになってほしい、常にそう思っています。

そういう循環を生みたいという思いで、仲間と楽しく事業を続けていけたなら、これにまさる幸せはないと思っています。



(さまざまな加工品が生みだされる加工場)

#### 【プロフィール】

■石澤 孝子（昭和15年9月生まれ）

花かつみ農産加工グループ 代表

営業内容：農産物加工、菓子製造、委託加工

営業品目：味噌、杵つき餅、おこわ、米菓子

構 成 員：3名

起業時期：平成9年12月

開業資金：1,300万円

売 上 高：900万円（平成21年実績）

■連絡先「花かつみ農産加工グループ」

福島県郡山市日和田町字宮下191

TEL/FAX 024-958-4769

## 24. 石井 友子 (いしい ともこ) さん

手作りパン・菓子工房「プレートヘン」代表  
(福島県小野町)



### ～自然志向のパンと菓子作り～

#### ■起業の背景■

福島県の阿武隈山系の中央に位置し、自然と人情が豊かな中核田園都市・小野町。毎年5万人が訪れるといわれる「夏井の千本桜」と「東堂山・昭和羅漢場」があり、「小野小町生誕の地」という伝説が残る土地でもある。

小野町はかつてタバコの栽培が盛んだった。そのタバコと一緒に栽培していたのが「小麦」である。ここ小野町浮金で、小麦の栽培を復活させ、「ゆきちから」という県産品種の栽培に力を注いでいるのが石井友子さんである。

趣味のパン作りからスタートした石井さんは、平成15年に手作りパン・菓子工房「プレートヘン」を起業。「プレートヘン」とは、卵や乳製品を使わないシンプルなドイツのテーブルパンのことだが、その自然志向は石井さんのもの作り生きており、自家栽培の小麦やゴボウやニンジンなどの野菜類などを使用した蒸しパンや菓子類は、安全・安心、そしておいしいことで評判になった。

石井さんは、郷土の伝統食の掘り起こしにも尽力している。小麦粉を練って太く切り、うどんのようにした「まんがこ」は、根菜類がたっぷり入ったけんちんうどんのような郷土料理だが、地元のテレビ番組でレシピを公開するなど、活躍の幅を広げている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 基本はおいしく安全・安心なパンと菓子作り

子どもが小さいときからパンを作って食べさせていたのですが、自家栽培の小麦を使えばもっと安心して食べさせられると考えたことが出発点です。最初は独学で作っていましたが、県主催のパン作りの講習会に参加した際にグルテンが足りないことを学び、ようやくふっくらとしたパンを作ることができました。そして、パンを作り続けるうちに、私の家で栽培しているミネラル野菜を使った自家製パンのサンドウィッチを私の子供だけでなく多くの方に食べていただきたい、そう考えるようになりました。

夫は鉄工所を経営しており、家業の農業は両親が続けていました。私は農業と鉄工所を手伝う毎日でしたが、ずっとパン作りを続けていました。すると、夫が「そんなにパンを作ることが好きなら本格的にやってみたら」と言ってくれたのです。子育てが一段落した頃でもあり、大好きなパン作りを本格的にやってみたいと思い、起業を決意しました。

起業は平成15年9月です。夫の協力で自宅敷地内に加工場を建て、設備を整えました。夫が自分で施工してくれたものを含めて開業資金に換算すれば、約700万円というところでしょうか。

最近、瓶詰め加工の許可を取りました。りんごも栽培しているので、りんごジャムの瓶詰めを製造しています。現在は、菓子製造が中心になってきましたが、県産小麦の「ゆきちから」で作るおいしくて安全、安心なパンと菓子や総菜の加工・製造が「プレートヘン」の基本商品です。



(石井さんが最もワクワクする場所プレートヘン加工場)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 普及所は頼もしい存在

事業計画は、ずっと考えていたことを盛り込んで自分でまとめました。また、起業に当たって不明な点は、福島県田村農業普及所の方に相談しました。本格的なパン作りを教えていただいたのも普及所です。そういう意味で、普及所は頼もしい存在でした。

## ◆起業できた一番のポイント

### 書店に行って真っ先に見るのは料理本のコーナー

私は、小学校3年から実家の炊事を手伝っていたのですが、子供の頃から料理をすることがとても好きでした。毎日家族の食事を作るので、カボチャを見てもキュウリを見ても、これは一般的な調理方法以外にどんな食べ方があるのだろうかと考えていたのです。今は、書店に行くと真っ先に足が向くのは料理本のコーナーです。料理がとても好きということが起業の基本だと思います。

そして、一番のポイントは夫の協力と理解、家族の支えがあったことです。これがなければ起業することはできませんでした。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 指摘や問題をひとつずつ解決

加工場の立地場所をどこにするかから始まり、保健所の許可をもらうまでが大変でした。現在の場所に決め、建物の設計図を作り保健所に相談に行ったところ、さまざまな指摘を受けました。分からないところは農業普及所の方に相談しながら、指摘箇所や問題を1つひとつ解決していきました。



(パン作りが大好きだったことが起業のきっかけ)

## ◆現在の事業内容

### 「ナツハゼ米粉ロールケーキ」で県知事賞

事業内容の柱は自家栽培の小麦「ゆきちから」を使用した菓子パンの製造・販売です。そのほかには、惣菜、弁当、ジャムなどの瓶詰め類。毎年作る商品としては、柏餅と大福、カボチャなどを使用した蒸しパン。そして、さまざまなケーキ類です。

私の1日のスケジュールは、午前4時から8時半までが加工や製造で、8時45分から10時30分間に直売所へ製品を運び納品。その後は鉄工所や家業の手伝いです。菓子や総菜の勉強や試作は、夜、全ての家事を終えた後の時間を使っています。

月に2回は町の保育所へおやつを納品します。町や商工会などから依頼をいただき、イベントに参加したり、おやつ教室を開いていますが、時には県外に出向くこともあります。

以前、「田舎暮らし体験ツアー」でデザートに召し上がっていただいた「ナツハゼ米粉ロールケーキ」は、平成20年11月、第3回福島県農産物加工品コンクールで最優秀賞（県知事賞）を受賞しました。これは、ナツハゼの木になる実を使ったお菓子で田村地方農産加工研究会のメンバーと一緒に開発したものです。ナツハゼの実を使ったアイスクリームも作っています。私は、会長として農商工連携事業への取り組みも行っています。

## ◆事業継続のポイント

### お客さまの「おいしい」のひと言が続ける力

私の仕事は、家族の支えと夫の協力があればこそ継続できるのだと思います。毎朝行う商品の袋詰め作業は夫が協力してくれます。

また、いつでも新しいことにチャレンジする気持ちが大切です。今度は何を作ってみようとか、そういうアイディアは常に持っています。実際に作る余裕がない場合も多いのですが、常にアイディアで頭がいっぱいです。そして、新しい製品が完成したら、店頭で並べて必ずお客さまの反応を見ます。お客さまから「おいしい」と温かいお言葉をいただくときが一番うれしい瞬間です。



毎日続けていると、今日は調子が悪いなと思うときがあります。そういうときは無理をしないようにしています。「自分の気持ちに素直になる」ということも事業を継続していくポイントだと思っています。

#### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先 講習会などに積極的に参加して情報を得る

私の場合、基本は独学です。分からないことがあれば本を買ってきて調べ、不明な用語があれば、別の本で調べます。また、農業普及所の職員の方に尋ねたり、インターネットで調べます。農業短期大学で行われる講習会参加などにも積極的に参加し、さまざまな方から情報を得るように努めています。

#### ◆今後の目標

##### 姉と交わした「夢の約束」を実現したい

目標というより夢なのですが、茅葺きの古民家で、農家レストランを開きたいと思っています。ここで地域の食材を生かした食べ物を提供し、地元の皆さんがどなたでも気軽に入ることができて、地域に伝わる古き良きものを知る場であったり、悩みを語り合ったり、憩いの場でもある、そういう場を作りたいと思っています。

私の姉も同じ気持ちでして、姉と「いつか実現しようね」と約束しています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 常に前向きでチャレンジする心を忘れない

私が常に思っていることは、何ごとにも前向きであること、いつでもチャレンジする心を忘れないこと、この2つです。

私が作っているお菓子でいえば、お客さまに喜んでいただくためにはどんなふうにすればいいか、野菜を使ったお菓子なら、どんなふうに加工すればよりおいしくて安全なお菓子を作りだせるかをしっかり考え、取り組むことです。こうしたことを積み重ねていくことで、自分自身もより良い方向に進んでいく、そんなふうに思っています。

#### ◆好きな言葉

##### 「笑顔が一番」

仕事も体調も良いときばかりではありません。つらいとき、泣きたいときもあります。しかし、私はどんなときも笑顔でいることを心がけています。

笑顔で作るお菓子や総菜はおいしいと思うからです。



(郷土食のケータリングも行っている)

#### 【プロフィール】

■石井 友子 (昭和 34 年 2 月生まれ)

プレートヘン 代表

営業内容: 農産加工業 (菓子、総菜、弁当、ジャムなどの瓶詰め製造)、郷土食の提供、菓子製造、地場産品販売

営業品目: 柏餅、大福、菓子パン、総菜、弁当、ビン詰 (加工) など

構 成 員: 1 名

起業時期: 平成 15 年 9 月

開業資金: 700 万円

売 上 高: 380 万円 (平成 21 年度実績)

■連絡先「プレートヘン」

福島県田村郡小野町大字浮金字馬場 107

TEL 0247-73-2540 FAX 0247-73-2168



## 25. 鏑城 テイ (かぶらぎ てい) さん

有限会社 ヘルスフーズ 代表  
(新潟県新潟市)



～からし巻きで地域特産物マイスターに認定～

### ■起業の背景■

新潟市西蒲区。角田山や多宝山、岩室温泉など、景勝地や観光地が点在するエリアである。

区域の約半分を水田が占める。巻・西川・潟東の3地区の間に広がる広大な水田地帯は、かつて「鑑潟」という潟湖であった。戦後、国が推進していた米増産運動のため、1960年代から大規模な干拓が行われ昭和43年に完了。現在では市内の一大稲作地である。

平成17年10月に新潟市に編入合併した旧巻町は、「越王(こしわ)おけさ柿」が有名だが、大根づくりで定評のある農家も多い。この地場産大根で作る「からし巻」で地域特産物マイスターに認定されたのが有限会社ヘルスフーズ代表の鏑城テイさんである。

大根の収穫は毎年10月上旬から始まる。鏑城さんは、地元の契約栽培農家から水分が多く甘みが強い青首大根を仕入れている。農薬を通常の半分の使用量で抑え、除草剤は使わず栽培されたものだ。

「青空の中、一面に広がる畑。私たちは、この恵まれた越後の農地に感謝しながら、おいしい漬物を作っています」と鏑城さんは言う。平成5年に個人で「からし巻」の加工・製造を始め、13年に法人化し、ヘルスフーズを起業した。

平成18年度には、財団法人日本特産農産物協会から「からし巻」で地域特産物マイスターに認定されている。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 大根の付加価値を高めるために

西蒲区の巻地域は、稲作のほかに柿や果樹の栽培が盛んです。しかし、それだけで生活をしていくのはなかなか大変です。そこで、何か自分でできる商売ができないだろうかとずっと考えていました。

最初は味噌作りを手がけていました。そして、冬場は漬物をと考え、自分でも栽培しやすい作物として大根を選びました。大根の付加価値を高める漬物として、農家育ちの私は、昔食べた「からし巻」を思い起こし、これを商品化することにしました。これが起業のきっかけです。

考えてばかりいても始まらない。やろうと思ったら前進あるのみです。自己資金の100万円と農協から800万円を借り入れ、建物や設備を整えてスタートしたのが平成5年です。

平成13年4月、300万円の資本金で有限会社にしました。私の蓄えと、ちょうどそのころ退職した夫の退職金の一部を充ててもらいました。

有限会社で起業することにしたのは、法人にしたほうが社会的な信用度も高く、また、対外的なイメージも良いのではないかという思いもありました。私のほかにスタッフ5名ほどでスタートしました。



(有限会社 ヘルスフーズ)

## ◆事業計画書の作成などについて

### アドバイスをいただき事業計画書を作成

平成5年に起業したとき、農協から800万円の融資を受けました。その際、農協の営農指導担当の方にアドバイスをいただき、事業計画書を作成しました。

平成13年に有限会社組織にした時は、法人登記などは税理士に相談、手続きをしてもらいました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 義母や夫の理解と協力があつたこと

この建物が建っている土地は、義母が耕していた畑でした。義母がだんだん年老いてきて畑の作業ができなくなってきた頃に私が加工所を建てる話をしたわけですが、賛成してくれました。世の中、嫁がやろうとすることには何でも反対するというお姑さんがいないわけでないですから、私は恵まれていたと思います。

しかも、法人化した平成13年のときは、夫の退職金の一部を資本金に充ててもらいました。

起業は、義母や夫の理解と協力がなければできませんでしたので、家族には本当に感謝しています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 当初は1人で頑張らざるを得なかった

起業は準備しなければならぬことが多いえ、スタート時点では農家の仕事をしながら味噌や漬物を作っていましたので、それは大変な毎日でした。お手伝いしてくれる仲間がいましたが、それぞれ農家の方でしたから、常勤は難しく、農閑期に手伝っていただく形でした。

ですから、私1人で頑張らざるを得なかったのです。加工・製造・出荷だけでなく、商品のネーミングを考えたり、ラベルの文字を書いたりしました。

「こういうことが得意な仲間がいればいいのになあ」と孤独で寂しいと思うこともありました。

## ◆現在の事業内容

### 昔ながらに心を込めて

「昔ながらに心を込めて」をキャッチフレーズに、漬物と味噌が主力商品です。「からし巻」、「しょうが巻」、「するめ巻」、「ごぼう巻」、「ごまから巻」、「越王（こしわ）刻み漬」、「越王（こしわ）味噌」などです。

「からし巻」は、旧巻町の名前から「巻のからし巻」という商品名にしています。

## ◆事業継続のポイント

### 待遇面のメリハリをつけ、やる気を引き出す

最初は自分で栽培した大根を使用していましたが、とても間に合わなくなり、地元の大根栽培農家からの仕入れに切り替えました。そのうち1軒は契約栽培の形態にしています。とてもいい大根を育ててもらっています。

漬物などの加工業は、基本的に「素材良ければ全てよし」ですから、そういう農家の方と出合いがなければ、ここまで続けることはできなかったかもしれません。

私の信条は、「早起きは三文の徳」をもじって「朝仕事は三文の得」です。早朝は、電話はかかってこないし、静かだし、中断されないのでもっと仕事はかどります。それもこれも健康だからできること、そんなふうにもいつも思いながら仕事をしています。

また、社員にいつも話しているのですが「ノリの良い会社にしよう」ということです。楽しく働くことができる会社が一番です。

朝礼で、「今日も1日頑張りましょう」と言うのはもちろんですが、いつも「ノリの良い会社にしましょう」と付け加えます。

一方では、社員の働きに応じて、毎年秋に待遇面の見直しを行います。よく働いた人とそうでなかった人とのメリハリはしっかりつけています。そういう厳しい面も保ち、頑張った人のやる気をさらに引き出すことはとても大切なことだと思います。

### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

#### 地元のお年寄りの話は貴重な情報源

事業に関しては、税理士さんや区役所の職員の方、県の農業指導普及センターの方などに、味噌の麴のことや疑問点などさまざまなことについて電話やお会いして相談しています。そういう関係を大事にしたいと思っています。

また、地元のお年寄りの話も貴重な情報源です。郷土料理のことなど、「昔はこういう料理があっっておいしかった」といった話には、大切なヒントが含まれているものです。忘れ去られそうな伝統食などを残していきたいと思っています。



(からし巻)

### ◆今後の目標

#### 10周年を契機に直売所や体験農園なども構想

実は、敷地内に、直売所を作りたいと思っています。これだけ直売所が増えてくるとうまくいかないところも出てくるかもしれませんが、私はあえて直売所を開設したいのです。お米、柿、野菜、漬物、味噌など取り扱う品数もあります。柿を使った「柿氷」などというのも考えています。さらに、体験農園の構想も練っているところです。

娘が私の仕事を手伝いたいと言って仕事を辞めました。現在は産休中ですが、その後は戦力になってくれる予定です。

また、間もなく10周年を迎えるので、10周年記念に、関係の方がたへの謝恩を兼ねて、何かイベントのようなことを行いたいと思っています。

### ◆これから起業する人たちへ

#### やろうと思ったら実行すること

何かをやりたいという夢を持っているなら、実行することです。実行力がなければ駄目。ただし、その前に先輩方のお話をよく聞くことを忘れてはいけないし、視察に行くことも大切だと思います。自分がやりたい方向がしっかり定まってくれば、自ずと実行力は伴っていくものです。あまり考えてばかりいないで行動することです。

### ◆好きな言葉

#### 「健康第一」

生きていく上で健康が一番大事です。続いて「家庭の和」。それから「そこそこのお金」です。

その順番を逆転させてお金を優先するとよくないと思います。健康であれば、多少お金がなくても、働いて切り盛りしていけばお金はついてくるものです。健康であればこそ働くこともできるわけです。



(明るく、ノリよく、おいしい商品を)

#### 【プロフィール】

■鎭城 テイ (昭和17年11月生まれ)

(有)ヘルスフーズ 代表取締役

営業内容: 農産加工品製造

営業品目: からし巻、味噌など

構成員: 6名

起業時期: 平成5年2月 (平成13年4月法人化)

開業資金: 900万円

売上高: 1,900万円 (平成21年度実績)

■連絡先「有限会社ヘルスフーズ」

新潟県新潟市西蒲区仁箇 367

TEL 0256-72-3796 FAX 0256-72-3536

## 26. 亀山 公子 (かめやま ともこ) さん

ベジタブルズ 代表  
(新潟県五泉市)



### ～コシヒカリの米粉菓子製造10年～

#### ■起業の背景■

新潟県五泉市は人口5万5千人。越後平野の南東部に位置し、良質で豊富な水資源に恵まれ、ニット産業が盛んな地域として知られている。

ここ五泉市で、保育園で知り合った仲間と米粉の菓子製造で起業したのが、「ベジタブルズ」代表の亀山公子さんである。

起業は平成11年のこと。米の消費拡大を目的とした第1次米粉ブームの時期と重なる。小麦の輸入価格高騰により米粉が再び注目を浴びたのが平成20年。第2次米粉ブームと呼ばれているが、先行スタートしている亀山さんだけに、レシピの開発は進化している。

米粉との付き合いの始まりは、たまたま地元の農業祭のとき、役所の依頼に応じる形で米粉を使ったパウンドケーキを試食で出したことである。

稲作農家の亀山さんは、米の消費が低迷している中、五泉のおいしいお米を多くの方に食べていただきたい、そして、少しでも消費拡大に結びつけたいという思いがあり、その後、知人と2人で出資し「ベジタブルズ」を立ち上げた。

「メンバー自家産のコシヒカリの微細粉を使い、子どもたちをはじめ皆さんに安心して食べていただけるお菓子を作り始めてから10年経ちました」と亀山さん。自家産農産物をたっぷり利用した菓子を開発するなど新しい商品研究にも余念がない。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 子どもたちに安心して食べさせられるおやつを

平成9年、県主催のアグリレディース講座に参加したとき、のちに「ベジタブルズ」の共同出資者となる農家の女性が一緒だったんです。その後、2人で畑作を勉強しようと、農園を借りてトウモロコシを植え、当時保育園で顔を合わせていたお母さんたちにも声をかけて、子どもたちと一緒に収穫体験をしました。この集まりが、「ベジタブルズ」に至るグループの原型となりました。

その年の秋、役所からの依頼で、農業祭に米粉を使ったパウンドケーキの試食品を作ることになりました。翌年の農業祭でも作りましたが、いずれもとても好評でしたので、本格的に作ってみたいという思いが強くなったのです。そこで、平成11年にグループのメンバーで話し合いをして、主力メンバーの農家の女性宅の倉庫を改装し、7月に起業しました。

私たちは稲作農家でしたから、低迷する米の消費拡大が図ればという思いと、県の農業普及指導センターの人たちが米粉の普及に力を入れている時期で、熱心に私たちを後押しして下さったことが背景にあります。それから、小さい子どもたちに、安心して食べさせられるおやつがほしいという思いもありました。



(五泉の米粉をつかったお菓子)



## ◆事業計画書の作成などについて

### 2人で出資し、商品ターゲットを絞り込む

開業資金は160万円でした。出資者は2人です。先にお話した農家の女性と私で、それぞれ80万円ずつ出しました。

使途は彼女が提供してくれた倉庫の改装と設備費用が主ですが、電気、ガス、水道がない場所でしたから、全部整備するのに80万円ほどかかってしまいました。

お菓子を焼くオーブン以外の機材は、予算の都合もありすべて中古で揃えました。しかも、一度に揃えたわけではなく、開業後、少しずつ買い揃えてきたものです。

事業計画書は特に作成しませんでした。農業普及指導センターの方からアドバイスをいただき「こういう人たちに食べてもらいたい」という商品ターゲットについては「子育て世代」に絞り込んで事業を考えました。

## ◆起業できた一番のポイント

### 仲間の存在とそのときの勢いで起業

起業できたポイントをひとこと言えば「仲間の存在とそのときの勢い」だったと思います。

特に、目的意識を共有できる仲間がいたから起業できたのだと思います。それから、稲作農家として、米と米粉にこだわったこともポイントだと思っています。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### お年寄りに喜ばれた米粉のお菓子

起業時の苦労といえば、やはり資金面です。結果的に、私は子どもの学資保険のお祝い金で80万円を工面しましたし、知人の出資者は貯金を解約したと言っていました。

あとは、価格の設定と、どんな方がたを対象に販売していくかという点です。価格面については起業後見直しをして、お客さまが買いやすい値段に値下げしました。購買層の設定は自分たちと同じ子育て世代としましたが、なかなか受け入れてもらえなかった反面、お年寄りの方がたに喜んでいただきうれしい思いをしました。

## ◆現在の事業内容

### 米粉のクッキーが主力商品

主力商品はライスクッキーです。地元の転作田で栽培した蕎麦粉と米粉を5割ずつ使った蕎麦クッキーも好評です。他には、大豆粉を使ったクッキーやカボチャ、サツマイモ、栗、梅などを混ぜ込んで作ったライスケーキ、地場産の野菜を使ったババロアなどを作っています。米粉シフォンケーキなどは注文販売です。いずれも大量生産できないものばかりです。

また、レシピを添えた米粉も販売しています。常時販売しているのはクッキー類ですが、「さくらんど温泉」の敷地内にある「村松さくらんど物産直売所 よりね家」に置いています。市内の喫茶店にもクッキーを出荷しています。

## ◆事業継続のポイント

### 季節の中で日々変わるメニュー

私以外のメンバーはベジタブルズ以外の仕事（パートなど）を持っているので、活動は敢えて趣味と位置づけています。無理をせず、楽しくと考えています。これが私たちが10年あまり続けることができたポイントだと思っています。もちろん、注文が急に入ったりすると、無理せざるを得ない場合もありますがうれしいことです。

米粉はメンバー自家産のコシヒカリの微細粉です。サツマイモやカボチャなどの副材料も私たちのグループで育てたものを使用しています。地元産大豆を原料とした豆腐粕を使用することにもこだわっています。いずれも「身元」がはっきりしている食材です。

そして、甘味やバターを控えめにして、食べやすいヘルシーなお菓子に仕上げてありますから、今の時代にマッチしていると思っています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### みんなで情報を集め持ち寄る

ベジタブルズのメンバーは、全員が農家ではありません。みんなで情報を集め、持ち寄ります。

初めに微細粉米粉を紹介してくださった県の農業普及指導センターの普及員の方がたには、今でもさまざまな相談をしています。もちろん市の農

林課や JA の方がたにもお世話になっています。

また、加茂市の新潟県農業総合研究所食品研究センターには、お菓子の試作品を持っていき、批評していただいたり、いろいろな相談をしています。



(オープンはフル稼働)

#### ◆今後の目標

##### 米粉を家庭の中に定着させていきたい

畑作などの農業体験をもっと広いエリアの子どもたちにもしてもらえるような仕組みを作っていきたい、そして、この事業を長く続けていきたいと考えています。

米粉の利用拡大ということも大きな目標です。そういうこともあって、米粉にはレシピを付けて販売しています。若い方も年配の方も、もっと手軽に家庭で米粉の料理を楽しんでいただけたらと思います。米粉を家庭の中に定着させていきたいと思っています。

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 飽きないことを商いに

私たちは事業を「趣味に徹する」ということと捉えています。趣味だから飽きません。自分たちが「飽きないことを商いに」しています。ですから、長く続けられたらいいなと思っています。

そういう意味で、「自分で長く続けられる好きなことを見つける」ということが起業する前に必要だと思っています。

#### ◆好きな言葉

##### 「シンプルでおいしい」

私は、いろんなものを混ぜるのではなく、厳選した食材を使い、1つひとつの食材の持ち味を大事に引き出しておいしいお菓子を作ることが基本だと考えています。

お菓子作りに関しては、ごまかしのきかない「シンプルでおいしい」ということがとても大切なことです。ですから、「シンプルでおいしい」という言葉が、私たち「ベジタブルズ」のモットーです。



(新潟県庁でお菓子を販売)

#### 【プロフィール】

■亀山 公子 (昭和 35 年 12 月生まれ)

ベジタブルズ 代表

営業内容: 米粉菓子の製造

営業品目: 米粉菓子、米粉、地元農産物利用菓子  
(ライスケーキ、クッキー、シフォン  
ケーキ、スコーンなど)

構 成 員: 5 名

起業時期: 平成 11 年 7 月

開業資金: 160 万円

売 上 高: 80 万円 (平成 21 年度実績)

■連絡先 自宅

新潟県五泉市村松 115

TEL 090-5313-8664

## 27. 後藤 敏子 (ごとう としこ) さん

ジェラート工房「ごとらって」代表  
有限会社ゴトー・ミルクプロダクト代表取締役  
(新潟県新潟市)



～ジャージー牛乳の本格ジェラートを製造～

### ■起業の背景■

新潟市中心部から西方向、日本海に沿った丘陵地にさながら「ワイン醸造村」とでも呼べるようなエリアがある。「カーブドッチワイナリー」だ。ワインを楽しむ生活文化をトータルで体感できる施設群ほか、温泉宿泊施設「ヴィネSPA」など瀟洒な建物が点在している。

ワインの名産地アメリカ・カリフォルニア州ナパ・ヴァレーや欧州各地の滞在型ワイナリーリゾート地をヒントに建築が進められてきたものだという。

後藤敏子さんはこのエリア内で「ごとらって」という名のジェラート工房を営む。主原料は自家製のジャージー乳である。

「乳質が濃厚なジャージー牛の飼育をきっかけに、ジェラート加工に取り組みました」と後藤さん。酪農家の夫の協力を得て、平成16年2月に開業した。毎朝牧場から搾りたてのジャージー乳を運び、人工の甘味料や香料などを加えずに、地元産の果物や野菜を材料に取り入れて加工したジェラートは、コクのある旨味とさわやかな甘さと口どけ感が評判である。

ジャージー牛は、搾乳量が少なく生産効率が悪いいため、全国で1万頭程度しか飼育されていない。これは、国内で飼育されている乳用牛の総数約150万頭の約0.7%に過ぎない。

乳質が濃厚なジャージー乳を使うことが「ごとらって」のジェラートの特色である。

## ☆ライフストーリー

### ◆起業のきっかけ・動機・環境

#### 周りからすすめられて始めたジェラート作り

家業は酪農ですが、新潟という土地柄もありお米も作っています。しかし、収入の9割以上は酪農によるものです。

私は、すいぶん前から牛乳を使って製品作りをしてみたいと思っていました。「ごとらって」を開業する以前、「カーブドッチワイナリー」にはよく来ていたんです。お茶を飲んだり、食事をしたり。ワイナリーの方とも親しくさせていただいていました。

その後、ジャージー牛を2頭購入し飼育を始めて2年過ぎた頃、ワイナリーの方から「ジェラート作りをしてみませんか」とすすめられたのです。友人に相談したところ、皆、私がいつか製品作りをしたいと思っていることを知っていましたから、「チャレンジしてみたら」と後押ししてくれたのです。

その頃息子が家に帰ってきたこともあり、有限会社ゴトー・ミルクプロダクトを設立、起業しました。平成16年2月のことです。自己資金は400万円。私が代表取締役社長です。そして翌月に「ごとらって」を開業しました。

毎日、搾りたての生乳を「ごとらって」に運び込み、人工の香料や甘味料などの添加物を使わないジェラート作りを始めたわけです。



(ジェラート工房 ごとらって)

### ◆事業計画書の作成などについて

#### 起業した方から指導をいただくことができた

起業の際、ある程度数字的なものをつかんでおかなければならないのですが、私は苦手でした。しかし、テナントとしての出店ということもあって、テナント主である「カーブドッチワイナリー」に経営や会計に詳しい方がいらしたので、事業内容、経営についてなどさまざまご指導いただくことができたのは幸いでした。

### ◆起業できた一番のポイント

#### 酪農をとおして何かやってみたいという強い思い

こうして自分のお店が持てたのも、ひとえに家族の理解と協力があればこそです。

そして、私自身の手持ちの資金があったことです。酪農家に嫁いで家業に従事してきましたが、我が家は給料制だったので多少は自分の蓄えができたのです。これは珍しいことかもしれません。

また、酪農をとおして自分なりに何かやってみたいという思いが強かったことも大きく作用しています。

### ◆起業時に一番苦労したこと

#### とにかく勉強の日々

酪農の仕事は、お店で直接お客さまに接する商売ではありませんでしたので、「起業」といっても、何をどうすればいいのか全く分かりませんでした。

もともと料理は好きなほうですが、起業を決意した後、上京して酪農に関する機械メーカーの製品作りの研修を受講しました。レシピは生乳に合わせたものをメーカーが指導してくれました。

### ◆現在の事業内容

#### ジャージー乳にこだわった商品作り

「ごとらって」の主力商品は、ジャージー乳を使用したジェラートです。そして、木いちごやメロン、マンゴー、イチジクのほか旬の果物や野菜を使用したジェラートもあります。持ち帰り用のカップも用意していますし、ギフト用の宅配も承っています。

2年ほど前から、エリア内にオープンした温泉宿泊施設「ヴィネSPA」でも販売を始めました。

ジャージー牛乳そのものは、店内でお飲みいただくことができます。

また、冬期限定ですが、地元産大豆を使った「寄せ豆腐」の製造販売も始めました。

### ◆事業継続のポイント

#### 製品作りにこだわりを持つこと

「自分なりの考えを持って製品作りをする」ということに尽きると思います。

製品作りに対する私のこだわりは、搾りたてのジャージー乳を使い人工的な添加物を一切入れないということを徹底することです。トッピングするのは、地元で穫れた果物や野菜に限定しています。

ジェラートは、アイスクリームと違い、甘さが控えめなので安心して召し上がっていただくことができますし、高齢者や幼児の栄養補助食品としてもぴったりだと思います。

ちなみに、ジャージー牛についてですが、人懐っこい温厚な性格です。体格は比較的小さいですが、ジャージー牛から出る乳は、乳脂肪、乳たんぱく質の含有量が高く、濃くて味わい深いという特徴を持っています。だからこそこの特徴を生かした製品作りをしたかったのです。



(ジャージー乳の特徴を活かしたジェラート)



### ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

#### 事業に関することはほとんど夫や義父に相談

事業に関わることは、情報源も相談相手もほとんどの場合、夫です。義父や友人に相談することもあります。

「カーブドッチワイナリー」の役員の方には、「ごとらって」の出店の際から現在に至るまで、いろいろアドバイスをいただいています。

### ◆今後の目標

#### 製品の種類を増やしたい

この「カーブドッチワイナリー」内にマルシェとして直売所が出店する予定ということもあり、今後は、ジャージー乳を生かせる加工食品を開発して、そこで販売できたらいいなと思っています。

ジャージー牛乳は、パッケージしたものを製造したいと考えています。また、ヨーグルトも作ってみたいです。現在ジャージー牛は15頭飼育していますが、私が製品作りに使う分は全体の2~3割程度に過ぎません。残りは新潟県農協牛乳に出荷しています。

周囲の人たちからは「チーズを作って」とよく言われるのですが、チーズ作りをするには、後継者を育てないと手が回りませんから、これは今後の課題です。

### ◆これから起業する人たちへ

#### 「まずはやってみる」という気持ちが大事

「起業したい」と思っているけど、誰でもリスクを考えますし、なかなか最初の一步が踏み出せないものです。

ですから、最初から大々的にやろうとするのではなく、「まずはやってみる」という気持ちが大事だと思います。

しかし、資金や収益などの数字は、自分でしっかり把握しなければなりません。今は助成制度がたくさんあるようですから、自分に合った制度を調べて申請することも良いと思います。

そして、起業する際には、身近なところに背中を押してくれる人がいるということが理想だと思います。

### ◆好きな言葉

「自分に正直でありたい」

「家族と職場の輪を大切に」

自分に正直であるということは、2つの意味があります。ひとつは、自分が作り出す製品に責任を持つということ。もうひとつは、文字どおり自分の気持ちに正直であるということです。

丹精込めて大事に育てた牛がもたらす生乳をつかった製品作りをやってみたいという気持ちがあるのに、やらずにいるのでは自分に正直であるとはいえません。そして、品質の良いおいしい製品を作るためには、家族はもちろんのこと、職場の皆の輪を大切にすることだと思います。



(平日も休日も混み合う店内)

#### 【プロフィール】

- 後藤 敏子 (昭和26年3月生まれ)  
ジェラート工房 ごとらって 代表  
(有)ゴトミルクプロダクト 代表取締役
- 営業内容: ジェラートの製造販売
- 営業品目: ジャージー乳のジェラートなど
- 構成員: 4名
- 起業時期: 平成16年2月
- 開業資金: 400万円
- 売上高: 2,000万円 (平成21年度実績)
- 連絡先「ごとらって」  
新潟県新潟市西蒲区角田浜 1661  
カーブドッチワイナリー内  
TEL/FAX 0256-77-2480

## 28. 太刀川 充子 (たちかわ みつこ) さん

農家起業ブース「味菜彩 (あじさいさい)」代表  
(新潟県長岡市)



### ～米作り専業農家が餅類の加工と販売に挑戦～

#### ■起業の背景■

JA 越後ながおかの農産物直売所「とれたて旬鮮市場・なじら〜て」は、平成 22 年 6 月にオープンしている。

太刀川充子さんは、JA からの誘いを受け、「なじら〜て」内にある農業女性起業ブースをテナントとして賃借し、「味菜彩 (あじさいさい)」スタートさせた。

「味菜彩」では、太刀川さんの家業の「たちかわ農産」の加工所で製造した加工食品をはじめ、地元農家の人たちが自ら生産した農産物を使った自家製のお惣菜やコロッケ、アイスクリームなどを販売している。

太刀川さんは、「開店当初は、準備不足と経験不足がたたって何かと手際も悪く、倒れる寸前の忙しさでしたが、半年が過ぎて、ようやくスムーズな仕事の流れもできつつあり、ほっとしています」と、開店から現在までの半年間を振り返る。

「たちかわ農産」は、30 町歩でコシヒカリを栽培する米専業農家である。専業農家は冬場の収入源を確保しなければならないという課題があり、減反政策や米価の下落などによって苦境に立たされている。そうした現状を打開するため、平成 9 年から餅の加工を開始した。そして、笹団子、赤飯、ちまき、肴豆 (さかなまめ) 大福など、次々と新たな商品作りに着手し、近所の直売市などで販売している。JA から「なじら〜て」への出店要請があったのは、こうした餅の加工と販売の実績があったからという。

#### ◆起業のきっかけ・動機・環境

##### 米専業からの脱却が新たな事業機会を導く

家業の「たちかわ農産」は米専業農家ですが、米作以外の収入を得るため、餅類の加工業を営んでいます。

また、飲食業や菓子製造業の許可も取得しています。主な商品は、餅、大福、赤飯、笹団子、ちまきなどです。長岡野菜の一つである肴豆を餡にするアイデアを考案し、試行錯誤した上で「肴豆大福」も開発しました。

こうした餅類の加工を行っていたことから、新しくオープンする農産物直売所「なじら〜て」にテナントとして入らないかとのお誘いを JA からいただき、直売所のオープンと同時に、私たちのお店をスタートしました。

店の名前は「味菜彩」。日本でも 1～2 番の売上を誇る福岡県糸島市の直売所「伊都菜彩 (いとさいさい)」を見学して、その名にあやかりたい、さらに「私たちなりの味付け」をしたいと思い命名しました。

店舗の運営は初めての経験でしたが、米専業という農業経営に限界を感じていましたし、将来のことを考え、何か新たな収入の柱を作らなければならない、そして、息子たちのためにある程度今後の道筋を付けておきたいという思いもあり決意しました。



(味菜彩が入居する農産物直販所なじら〜て)

## ◆事業計画書の作成などについて

### 日頃のお付き合いが大切

事業計画は自分なりに作りました。そして、たちかわ農産がお世話になり、おつきあいをさせていただいている銀行からお金をお借りすることができました。やはり日頃のおつきあいは大切だとつくづく思いました。

その後も銀行の方はいろいろとアドバイスをしてくださいます。

## ◆起業できた一番のポイント

### 餅類の加工・販売の実績があったからこそ

もともと私たちは米の専業農家ですから、周囲に畑があっても野菜を作る技術はありませんでした。また、野菜だけでは通年で出荷も見込めませんので、どんなに頑張っても事業としては成立しにくいと考えました。

私たちが「なじら〜て」に出店することができたのは、以前から餅類の加工、産直市などでの販売を行っていた実績があったからこそ、JA からお声掛けいただくことができたのだと思います。

## ◆起業時に一番苦労したこと

### 忙しすぎて倒れる暇もない

店をオープンさせる準備をしていた頃は気づかなかったのですが、開店直後から次々と解決しなければ成らない課題が見つかりました。

それからというもの朝から晩までお店で働きつめて、夜家に帰れば翌日の準備をしなければならず、休む暇もありませんでした。でも、倒れる暇もないし、まして病気になる暇さえないので。そんな日々が来る日も来る日も続きました。

さらに、手探り状態のまま始めたお店でしたので、商品の不備によるお客さまからのお叱りなどは、すべて私1人で受け止めなくてはならず、今思えば、開店から1ヵ月間は、笑顔がすっかり飛んでしまっていたのではないかと思います。

## ◆現在の事業内容

### 地元の農産物を利用して地元の味を提供

「味菜彩」では、たちかわ農産の商品をはじめ、コロッケやメンチカツといった揚げ物、地元で採

れた季節の野菜を使ったお惣菜、こんにゃく、漬物、アイスクリームなどを販売しています。店が開店してまだ半年しか経っていないこともあって、品揃えや商品の完成度はまだままだのところもありますが、なかには私たちの商品を目当てにご来店下さるお客さまもちらほらとお見受けするようになってきました。これからは本番だと思い気を引き締めています。

## ◆事業継続のポイント

### 通年で商品を提供できる加工品は有効

「なじら〜て」には毎日通われるお客さまが多く、各店舗の品揃えをしっかりと見て、チェックしていってほしいです。あの店はいつ行っても欲しいものが品切れだとか、いつも決まりきったものしか置いていないとか、当然のことですがお客さまの目は厳しいです。店の経営姿勢まで見抜かれてしまいます。

私は、実はここに事業継続のポイントがあると思っています。お客さまの目線で発想するということです。売れ筋の商品は切らさないようにして、揚げたての総菜をお出しする工夫やバリエーションを増やす努力が必要です。そういう毎日の繰り返しと積み重ねが大切だと思います。

長岡野菜の肴豆入りの「肴豆大福」は人気の商品です。餅は私のところでとれた米を大福屋さんに、餡はあんこ屋さんにそれぞれ持ち込んで大量に作っていただき、それを大型冷蔵庫にストックしておきます。本来なら、農家の手づくり大福という方が商品イメージとしては良いのですが、それでは数が作れないから商売になりません。収穫したら、それをすぐに加工に回して1年中作れる分をストックしておいて、常に商品として提供することができるようにしています。

## ◆事業継続に役立っている情報源や相談先

### 生活改良普及員から学んだノウハウが私の宝物

今は生活改良普及員とは呼ばなくなったと思いますが、私の実家も農家だったので結婚する以前から普及員の方々にお世話になりました。当時は、大勢おられ、勉強会や研修会などもたくさん開催してくださいました。

当時担当してくださった方とはその方が退職された後もずっとお付き合いをさせていただいています。皆さんから知識やノウハウを教えていただいたことで今の私たちがあるのだと思います。その蓄積は私の宝物です。

#### ◆今後の目標

「味菜彩」をお目当てにさせていただけるように

「なじら〜て」には、朝採りの産直野菜をお目当てに多くのお客さまがいらっしゃいます。

そうした方がたに「味菜彩」の存在をアピールして、今度は私たちの商品を買いにいらして下さるようにしていきたいです。そういうお客さまを少しずつ増やしていきたいと思っています。

また、「味菜彩」ならではの商品を開発し、農産加工品のバリエーションを増やしていきたいと考えています。



(たちかわ農産の「こがねもち」)

#### ◆これから起業する人たちへ

##### 最初の一步を踏み出す勇気を

最初の一步が踏み出せないために、なかなか起業できない方は多いのではないのでしょうか。

それは、家族の反対や家庭の事情といった問題であるとか、自分自身が一步を踏み出すことによって人生が変わってしまうことへの不安、またそこに立ちただかると思われる苦難への恐れなど、実にさまざまな要因があることでしょう。

でも、最初の一步を踏み出さなければ何も始まりません。一步踏み出すことができれば、きっと誰かが手を差し伸べてくれるはずです。

起業を目指す方は、最初の一步を踏み出す、その勇気を持ってほしいと思います。

#### ◆好きな言葉

「結（ゆい）」

「健康であること」

「結」は、昔から農村に伝わる言葉、文化です。農業は1人ではできるものではありませんから、相互扶助の精神が欠かせません。常に、「助けられたり助けたり」です。

今はそういうつながりが薄れつつあるので、私は、「結」という言葉に象徴される人の和を大切にしていきたいと思っています。

また、私は、これまで無我夢中で毎日を過ごしてきました。今は決して休むわけにはいきませんので、ケガや病気をしないよう体調に気をつけて「健康であること」を心がけて生活しています。



(「私たちなりの味付け」をしたいという思いで命名)

#### 【プロフィール】

■太刀川 充子 (昭和21年7月生まれ)

農家起業ブース 味菜彩 代表

営業内容: 農産品加工・販売

営業品目: 肴豆大福、笹団子、ちまき、赤飯、生切りもち など

構成員: 3名

起業時期: 平成22年6月

開業資金: 600万円

売上高: 1,000万円 (平成21年度実績)

■連絡先「味菜彩」

新潟県長岡市関原町字中原 2980-1

JA 越後ながおか 農産物直販所なじら〜て 内

TEL 0258-47-3235 (自宅) FAX 0258-27-1483



## 2. 農山村の女性起業家へ贈るエール

新倉 久美子（にいくら くみこ）さん

---



<プロフィール>

株式会社 東方健美研究所 代表。

薬膳料理研究家。

中国北京清華大学東方健美研究室終了。成都同仁堂にて薬膳調理技術修得。平成 6 年より農林水産省構造改善事業において、食による地域の活性化など食のコンサルタントとして全国各地の取り組みにかかわっている。

### 「農山村の女性は、日本最古のキャリアウーマンです」

#### ■郷土食と女性の底力を再認識

私は平成 3 年くらいから農山村で起業する女性たちを応援する仕事を始めましたが、当時、農山村の女性が起業することは考えられない時代でした。しかし、行政などの助成で農山村に観光交流施設などの建物が建ち始めると、食べ物を提供する場所を作りたいという需要が生まれ、調べてみると、よその地域から訪れた方がその地域の郷土食を食べることができるお店は意外と少ないということが分かりました。私が最初にお手伝いをさせていただいたところは山梨県のある町で地元の女性たちが開業した農家レストランですが、この後こうした農山村の女性の起業が全国に広まっていきました。

これまで全国各地でお手伝いをさせていただきましたが、1 軒も閉店することなく継続しています。農山村の女性は、自分の労力が現金収入となるだけでなく、自分の家で作っている農産物がレストランで使われることによっていくらかでも現金収入になる

のです。女性は最終的な決定を下すまでとても時間がかかりますが一度やると決めたら強いですね。後ろを振り向きません。農山村の女性に備わっている底力を再認識した思いです。

### ■ぶれないことが継続につながる

私は、長年薬膳料理を研究してきたものですから、各地の郷土食を薬膳の観点から見直してみました。すると、昔から地域に伝わってきた食材や料理は、すばらしい健康食だということが分かってきました。ですからそれを自信を持って作り、お出しすることが大切です。都会の人の口に合うようにと考えるのではなく、「おいしいよ、食べてごらん」と大切な孫の口にぼんと入れてあげられる、自分たちが作った安全で安心な食材を使ったこの土地ならではの料理をお客さまにお出しすることが一番だと思います。

農山村の女性たちは、自分の預金通帳もタイムカードもなかつたひたすら働いてきた人が多いのですが、彼女たちは「日本最古のキャリアウーマン」だと私は考えています。事業を継続している人たちは、最初に考えたコンセプトをその後もきっちり守っていてぶれません。粘り強く続け、一度いらしてくださった方にまた来ていただくための努力を惜しまないのです。

### ■1軒のお店があれば何でもできる

例えばレストランの場合、料理をお出しするだけでなくギャラリーを設け、パッチワークや手編みの作品などを展示し、委託販売を行うことや、その地域で陶芸をしている人がいれば、作陶の展示販売をすることができます。あるいは採れたての野菜を販売するなど、お店が1軒あると何でもできます。地域の他の方がたの出番を作ることにもなります。また、仕出しの免許を取っておくと、地域の行事食や祭りの料理、冠婚葬祭の料理などいろいろなときに仕出しやお弁当を販売できます。そういうことを組み合わせると、いろいろな可能性が出てきます。保育園にお弁当を出せば、この地域ならではの料理ですから食育にもつながります。

こうした事業活動は、ぜひ記録に残しておくべきです。これからますますITは必須ですが、パソコンが苦手なら手書きでもいい。自分たちの歩みを伝えることにもなります。

また、今後は東北の農山村の女性起業家たちで連携してみたいかがでしょうか。ほかの人の取り組みを知ることはとても参考になるはずです。

## 吉川 由美（よしかわ ゆみ）さん

---



### <プロフィール>

有限会社 ダハ プランニングワーク 代表取締役。アートプロデューサー、演出家。仙台市生まれ。コンサート、演劇、ダンスなどのプロデュースから脚本、演出までを手がけ、各地の文化ホールの運営などにもかかわっている。東北を中心に地域におけるコミュニティアート活動を精力的に展開。各地の地域づくり活動に積極的にかかわりアドバイスを行っている。

## 「農山村の女性起業家は、時代のトップランナーでありクリエイターです」

### ■遠慮せず他人の力を借りる

田舎暮らしや農山村にお店やレストランを出すことは、都会人にとってひとつの憧れですし、そういう志向の若者も増えています。実はみんな農山村のことをもっと知りたがっているのです。

そこで考えたいのが、こうした人たちと交流を図る手法や場の創出です。例えば、自分が出荷する食材のファンが都市部に多ければ、農山村にあるものをうまく活用して、体験や交流の場としてプロデュースしていくこと。何もかも自分でやろうとせず、都会の建築専攻の学生たちに声をかけてもいいのです。彼らにしてみれば、新築の母屋より使っていない作業小屋のほうが魅力的かもしれませんから、一緒に楽しみながらリフォームしたりお店を作っていく。そのような協働のスタイルを都会の人たちも望んでいるし、味方になってくれるはずです。新たな人脈作りも期待できます。

ウェブサイトの活用にしても、自分が不得意ならばセンスの良い人に頼むなど、遠慮せず他人の力を借りる、どんどん助けを呼ぶという発想が大事だと思います。

## ■自分を客観視できる目を持つ

ひとつ大切なことがあります。自分の足りない点に対する指摘を聞く勇気を持つということ。農山村で起業し成功している方は、外から来た人によって高い評価を得て、それを追い風に事業を行っているという共通点があると思います。ですから、自分の商品やお店などが第三者からいったいどう見えているのか、常に“自分を客観視できる目を持つ”ことがさらなる勝利の秘訣だと思います。その基本は他人の意見に耳を傾けることにあります。自分なりのスタイルをきちんと持てば持つほど、お客さまが喜んでくださって、自分も楽しくなるという循環を実感しているかどうか、自分に問い続けるということでもあります。自分のやり方を楽しみながらお客さまやファンとの関係性を深めて欲しいと思います。楽しんでいられるということは、女性の場合、美しく健康でいられるということでもあり、美しくいられればみんながファンとなつてついて来てくれるはず。はずです。

## ■若い女性が起業しやすい環境を

農山村の女性起業家の皆さんは、各地域における時代のトップランナーです。商品であれサービスであれモノを創り出すクリエイターでもあります。

山形県金山町の山里で、お客さまに美味しい蕎麦と山菜を食べていただくというシンプルな気持ちで、ただひたすら蕎麦を打ち山菜を採ってお客さまをお迎えする女性たちがいます。時々無性に行きたくなりますが、それは蕎麦を食べたいというよりは、あの女性たちに会いたいと思うからなのです。こんなふうに生きることができれば、人間はそれでいいのだと思える。複雑な世の中にあつて、こういうシンプルなことこそ最高の価値があるのだと思います。そういう意味で、農山村の女性起業家たちは、生き方を教えてくれる人たちでもあります。

今後の課題として、託児施設の整備や資金面など、子育て中の女性でも起業しやすい仕組みづくりが挙げられます。行政の支援は欠かせません。農山村といえども商品開発や空間創りなどには若い女性たちの感性が求められています。これからは、自由競争を前提に、女性起業家や起業しようとしている女性たちがお互いに交流し合うことができるネットワークも必要だと思います。



## 参考文献

- 山本 和子 編著 (2006)『農村女性の起業化の進め方と成功のポイント』  
(社) 日本アグリビジネスセンター
- 田中 満 著 (2009)『まだまだ伸びる農産物直売所』(社) 農産漁村文化協会
- 宮城道子 著 (1996)『農村ではじめる女性起業』(社) 農山漁村女性・生活活動  
支援協会
- 岩崎由美子・宮城道子 編 (2001)『成功する農村女性起業 仕事・地域・自分づく  
り』(社) 家の光協会
- 勝本良伸 (2009)『農産物直売所 出品者の実践と心得100』(社) 家の光協会
- 関満博・松永桂子編者 『「農」と「食」の女性起業』(株)新評論
- 大和田順子 著 『アグリ・コミュニティビジネス』(株)学芸出版社
- 藤沢研二 著 『この手があった！農産物マーケティング』(社) 家の光協会

※女性起業家の方がたへのインタビュー調査は平成23年1月末日までに行いました。

財団法人 東北活性化研究センター

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央2丁目9番10号

セントレ東北9階

TEL:022-222-3394 FAX:022-222-3395

URL:<http://www.kasseiken.jp>

[製作協力]

株式会社 東北地域環境研究室

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央2丁目9番1号 河西ビル

TEL:022-212-1105 FAX:022-212-1106