

# 東北活性研実践セミナー

## 「農業ビジネスに新しい風を」

### ～農山村女性起業家の取り組みに学ぶ～開催報告

去る、平成24年11月6日に青森県観光物産館アスパム（青森県青森市）において『「農業ビジネスに新しい風を」～農山村女性起業家の取り組みに学ぶ～』と題した、東北活性研実践セミナーを開催し、農山村地域の起業家、行政等から約100名の参加がありました。

当センターでは平成23年7月に「東北地域の農山村における女性起業家の事例調査（機関誌 Vol.5に掲載）」として調査研究をまとめました。今回のセミナーは、この調査を基に農山村地域での先駆的な取り組み事例を学び、地域コミュニティの再生を目指す契機とすることを目的に開催しました。

日時：平成24年11月6日（火） 13:30～16:30

会場：青森県観光物産館 アスパム5階「あすなろ」

講演：「農山村女性起業家に期待すること」 13:40～14:40

パネルディスカッション：「農山村女性パワーが東北の元気をつくりだす」 14:50～16:30

#### 講演者プロフィール

・基調講演者、アドバイザー：太田 実氏

（道の駅 上品の郷 駅長／㈱かほく・上品の郷 代表取締役 / 宮城県石巻市）

平成元年から16年まで旧河北町長を4期務める。4期目に道の駅構想にかかわり、平成17年、道の駅「上品の郷」設立し、現職に就任、現在に至る。「直ぐやる、必ずやる、できるまでやる」をモットーに、「地元のリピーター客を給料、観光客をボーナス」と考えた経営を徹底して行い、創立7年で「日本一の道の駅」と称される地域の拠点をつくり上げる。

・パネリスト：若生 和江氏（やまんば工房 代表 / 岩手県江刺市）

平成8年頃から地域の女性数名と本格的に漬物加工を学び始める。その後、弁当の仕出しの依頼を受けるようになる一方、「米を食べて元気になってもらえる事業がしたい」という思いもあり、平成19年に「やまんば工房」を立ち上げる。同年、「やまんば汁」で岩手県の「食の匠」に認定。食育や料理教室の活動を行っている。

・パネリスト：佐藤 芳子氏（りんご工房 代表 / 青森県弘前市）

平成元年頃から農閑期を利用して、「紅玉」を使ったジャムの製造販売を始める。その後、りんごの剪定作業で生じた廃材を利用して「りんごの草木染め」ができないかと考え、京都で修業し、平成13年に「りんご工房」を立ち上げる。りんごジャム、りんごの草木染めの販売を行う一方、りんごの草木染めの後継者育成を視野に入れ、体験希望者の受け入れを行っている。

・コーディネーター：志賀 秀一氏（㈱東北地域環境研究室 代表 / 宮城県仙台市）

北海道東北開発公庫（現・日本政策投資銀行）入庫。その後、観光施設「山寺風雅の国」常務取締役を経て、平成12年から現職。観光を軸とした地域づくり、まちづくりに取り組んでいる。主な公職は、みやぎ観光創造県民会議座長（宮城県）、大分県竹田市仙台事務所長、日本観光研究会常務理事など。

## 1. 基調講演

「上品の郷」を日本一の道の駅として磨き上げてきた秘訣について多数紹介いただきました。本稿では、その中から女性起業家として成功するためのポイントを紹介します。



基調講演者：太田 実 氏

### (1) 起業するために必要なこと

起業する際には、しっかりと自分の目標を決め、行動を起こすこと。行動を起こすことによって必要なものが徐々に見えてきます。次に行動を起こしたら「何をやったら良いのか」ということを皆さん心配されますが、その地域に有るものを探し出し、つくって売り込むことをすれば良いと思います。その際、お客さまの心をいかに掴むかが儲かるポイントです。

私どもの道の駅での一例をあげますと、上品の郷には餅屋が、中堅クラスが3社、地元から1社が入っています。中堅の餅屋は、前日に餅をついて冷蔵庫に入れて保管し、翌日配達します。餅米100%では冷やすと固くなるので葛を使用し、歯ごたえのない冷たい餅なのですが、最初はそのような餅が売れていたのです。地元の餅屋さんは、上品の郷に近いこともあり「自分は1時間に1度ずつ商品を納める」として、朝ついた餅を納めるようになりました。1日5～6回、日曜日などは7回納めています。こうして餅米100%の温かい餅を売ることができると

うになり、今では販売している餅の7割は地元の会社の商品です。他の会社ではできないポイントをきちんと掴んで、お客さまの心を受け止めれば商売は儲かるということです。昔から言いますが「あんこ餅は熱いうち」が一番で、品物をつくったらどう売るのが大事です。儲けが無ければ再生産に繋がりません。儲かる方法を選んで取り組まなければならないのです。

また、成功の秘訣は「すぐやる」、「必ずやる」、「出来るまでやる」で、特に「出来るまでやる」が大事です。例えば、原価が500円のジャムをつくり、お客さまの値ごろが500円だとしたら、お客さまの目線に合わせて500円の価格で利益が出るよう、出来るまで努力をしなければなりません。

### (2) 農山村女性起業家に期待すること

起業して成功させるには、将来の目標をしっかりと持って努力することが早道だと思います。苦勞しても実行するほうが、後にたくさんの良い思い出や経験が残ると思うのです。自分が先頭に立って一生懸命頑張ってみんなを引っ張っていく、特に起業はその気持ちが必要でなければ絶対にうまくいきません。苦勞と思わずやりがいと思い、頑張っていたきたいです。

人生にとって大切なことは、人間性を大事にすることだと思います。そのために私は義理を果たすことに努めています。義理を果たすことで人が集まり、しなければ人は去っていく。人間関係を大事にすることに尽きると思います。

また、女性の元気は一家の元気だと思います。一家の元気は地域の元気に、そして地域の元気は風を起こします。ですから、一人ひとりの皆さま方の元気を結集することで素晴らしい東北をつくり上げていただきたいと思います。

## 2. パネルディスカッション

二人の女性起業家からそれぞれの事業について紹介をいただいた後、アドバイザーとコーディネーターを交え、意見交換を行いました。本稿では、「起業したきっかけや苦労したこと、良かったこと」、「これからの取り組みと起業を考えている方へのメッセージ」について紹介します。



女性起業家の方々  
(左:若生 和江氏 右:佐藤 芳子氏)

### (1) 起業したきっかけや苦労したこと、良かったこと

(若生) 起業したきっかけは平成12年に地元で産直ができたことで、特徴(産直が山にある)を活かして何かやりたいと考え、地元の女性たちと漬物加工を始めました。その後、「お米の良さを伝えたい」という思いから弁当や総菜、漬物をつくることを考えました。しかし、自宅の商店の店番もしなければならず、両立しながらできないかと悩みました。そこで、事業と家事を両立するために、自宅に必要最低限の加工場を作って「やまんば工房」を立ち上げ、起業したのです。

起業後は地元の食材を使うことにこだわり、地元の人たちに食べてもらうことを考えて活動していたところ、地元の人たち向けに弁当の仕出しをするようになりました。金額は1個400

円で数量は約15個ほどです。食べることを通して「もう少し元気でここで暮らせる」という思いの手助けとなり、地域が元気になれば良いと思って活動しています。

(佐藤) 起業する前だいぶ以前から、りんごの産直や通信販売を行っていました。りんごの生産において、枝や花が捨てられていくのですが、何とか活用できないかという思いをずっと持っていました。その後、りんごの価格下落もあり、りんごの生産だけでは経営的に厳しくなってきたことから、りんごの草木染めを始めました。

商品として世に出すために、京都で染色技術を学びました。染色技術を習得することにとっても苦労する一方、商品の販売でも苦労がありました。農業をしていると、その分野の知り合いが多く、販売に繋げるための人間関係の構築に苦労しました。商品をただお店に置いてもらうだけでなく、販売する方に理解され、好きになっていただかなければお客さまに商品が届かないからです。

(太田) お二方とも起業して事業を継続しておられることは素晴らしいことだと思います。ただ、事業というものは黒字になるように進めていかなければ再生産ができません。一つひとつに黒字を生み出していくのか、ということを追求すべきではないかと思います。また家庭の主婦であっても家庭を切り盛りしながら、家族に認められる商品を開発すれば、起業家としてやっていけるのだと思います。最終的に黒字を出していかに利益を上げるか、そして、それを上手く使うことをもっと考えれば前進していくと思います。

また、事業を成し遂げるということは、自分だけ良くなっても周りが悪ければ一過性で終わります。みんなが良くなるには、地域全体が良くならなければならないので、「儲かって楽しいよ」とPRすることで、みんなが取り組むよ

うになり、その結果地域全体が盛り上がっていくのです。



会場の様子

## (2) これからの取り組みと起業を考えている方へのメッセージ

(若生)「地域とともに」という考えはずっと持ち続けて活動してきました。地域みんなで地元を盛り上げることで、経済的にも仕事の面においても地域の良さが出てくるように思います。ですが、私の地域では誰かが先導しないとみんなが一緒に始めることができないので、地域が盛り上げるように変わって欲しいと願っています。

これから挑戦しようとしている方で、今悩んでいたり、困っていることが起業のチャンスになることもあります。また、色々な事を経験することは、決して無駄にはなりませんので頑張ってください。

(佐藤)りんごの草木染めは弘前の工芸品として定着してきております。染めの体験などを通して、後継者を育成していきたいと思います。

りんごの草木染めの新たな加工品を作るきっかけが、失敗作から生まれることもありました。失敗してもあきらめずに、活かす方法があると思いますので頑張ってください。また、私は起業の際には、色々な方に助けていただきました。起業に限らず、何かを進める上で、一人ではなかなかできないこともありますので、

情報発信をして地元の応援者を増やしていくことが大事ではないかと思います。

(太田)お二人のお話を聴き、その意欲に対して若さを感じました。何かを積極的に取り組む姿勢は良いものだと思います。それとともに、いかに実績や成果を積み上げていくかも重要です。実績ができることで、周りは黙っていても付いてくるし、後継者もできるはずですよ。

もう一度人生を振り返っていただき、自分が地域のために何ができるのかを考えて取り組んでいただければ、素晴らしい東北ができると思います。

(志賀)今回お呼びしたお二人をはじめとする、インタビューされた東北地域の28人の女性起業家にほぼ共通していることは、地域にこだわりを持っていることです。そして、元気な地域には必ず元気な人がいて、元気な人しか地域を元気にすることができないと思います。そのためにも、まず自分自身が元気になることです。農山村は一人ひとりの影響力が大きい上、女性のパワーは注目度が高いと思います。そういった元気な方々が東北にたくさんいることで、東北の元気に繋がると思います。



コーディネーター：志賀 秀一 氏

なお、本セミナーの詳細については当センターのホームページに掲載しています。

HPアドレス <http://www.kasseiken.jp/>