

東北活性研実践セミナー<最上町> 「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

山形県最上町において「『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、地域の女性起業家、行政等から約50名の参加があった。

日時：平成26年1月8日(水)

会場：健康福祉プラザ 保養センターもがみ

13:40～14:30 講演：テーマ「東北の農山村女性起業家と地域の活性化」

14:40～16:30 最上町女性起業家とのワークショップ

講演者プロフィール

菊池 新一氏 ～NPO 法人 遠野山・里・暮らしネットワーク 会長

遠野市役所職員として道の駅「遠野風の丘」の立ち上げ・運営、ショッピングセンター「とびあ」の再生、遠野型グリーン・ツーリズムの実践にかかわる。早期退職後、同ネットワークを設立、現在に至る。

公職として、地域活性化伝道師(内閣府)、東北地域農商工連携伝道師(経産省)、6次産業ボランティア・プランナー(農水省)など。

1. 講演

遠野山・里・暮らしネットワーク会長の菊池新一氏より基調講演をいただいた。本稿では、道の駅「遠野風の丘」の徹底したお客様の立場に立った運営方針とそれに関連する女性起業家の活躍についてご紹介する。

(1) 年間100万人を超える道の駅の秘密はお客様の立場に立った魅力づくりを行うこと

遠野は人口3万人の小さなまちですから、道の駅の国道の交通量は全く少ないです。ですから、当初の目論見では、年間10万人ちょっと位、1日300人位だろうということでした。それがその10倍の人が訪れる道の駅になったのは、「魅力作り」を行ったからです。たとえば施設の

中の一番眺めの良い場所。こういう場所をどのように使うかと言えば、通常はほぼ100%レストランにします。レストランはお金を稼ぐ場所なので、一番良い場所にするのですね。風の丘でも建築直前までレストランにする計画でした。しかし、私達はそうではないと考え、この場所を無料のスペースにしたのです。つまり、



「100%お客さんの立場に立って、どういう店にしたいかを考えよう」ということなのです。訪れる人は、きっと「この場所が無料だったら良いのにな」と思うのではないかと考えたのです。



(遠野風の丘の無料デッキ)

良い場所を無料で開放していることがこのお店のコンセプト、考え方なのだ。ここの人たちはそういう思いを持っている人たちなのだ。そういう人たちが作っている野菜だ、そういう人たちが作り提供している食事なのだ。そして、そういう人たちがこの道の駅を運営しているのだという思いを理解してもらえること。それが大事なのです。



(2) あやおり夢を咲かせる女性の会

a. 予想以上の成功

せっかく道の駅がこの地域に出来るのだったら何かをやりたいと地元の女性たちが私のところへいらっしゃいました。彼女たちは、地域全体を元気にしたい、そのためには女性が集まって元気になろうと呼びかけていました。そして集まった32人の女性達で、「あやおり夢を咲か

せる女性の会」という組織にしました。

組織化した後は、ワークショップを開いて夢語りをしました。夢のうちの一つに農家レストランがあり、ぜひ実現したいと言った人は16人いました。そして、代表の方が私のところに来て、自分たちにやらせてくれと言ったのです。ところが、道の駅の中のレストランは50名が入る大きなものだったので、レストランを初めて運営する人には荷が重いと考えました。そこで、建物の外に小さな出店のようなものを作ることになりました。実はこの建物は後から建て始めたんです。建設中に市長が視察に訪れたとき「この小さな建物は何だ。私は決裁した覚えはないぞ。」と言いました。その時、私も「そうです。私も決裁にあげた覚えはありません」とそう答えました。私の中では市長決裁に上げるほど大きなものではなかったという思いでした。建設工事が始まる前、建設業者が地面に印をつけていましたが、その作業中に来た人達はその印を見て「何だ、こんな小さな建物なのか。」と言いました。5坪の建物です。狭いですよ。

でき上がった店は「夢咲き茶屋」と名付けました。私は、彼女たちは自分たちが休みの土、日曜日に交替で「夢咲き茶屋」の仕事をして、あとはパートの人たちがやるのだらうと思いましたが、何人かの方はそれまでの仕事をやめて専念することになりました。私はこんなに小さな店で彼女たちは本当にやめてよいのだろうか、当初は年間1,000万円も売ればよいほうかなという思いでした。

しかし半年後の12月末の段階で1,500万円の売上があったのです。年間で考えると3,000万円位が見えてくることになりました。これだったら何とかなる。もちろん予想外に人が来るものですから産直も売れるし、道の駅のほかの売り場にも人が入っていましたから良かったねということになりました。



(遠野風の丘に隣接した夢咲き茶屋)

b. おもてなしの原点は家族への愛情

そして、彼女たちから、しっかりした売上を作ったということでお祝い会をしたいから、12月に風の丘の中のレストランを貸してくれないかと相談を受けました。そこで私は、「ここでやるなんてそんなケチなことは言わないで、みんなどこか温泉にでも行ってゆっくり骨休めしてきたらいいよ。」言いました。ところが、どうしてもここでやりたいと言うのです。それでレストランを貸すことにしました。

当日は私も参加することになっていましたが、用事があって少し遅れて行きました。メンバーは16人ですから、テーブルを囲んでごはんまりとやっているだろうと思っていましたら、50席に足りないくらいの多くの人が集まっていたのです。おじいちゃん、おばあちゃん、お嫁さん、若い人、子供、赤ちゃん。いろんな人がいました。私は代表に「この人たちはどういう人なの？」と尋ねました。すると、16人のメンバーの家族だと言うのです。今日はあなたたちのお祝いだったのではないかと聞くと、「そうです。でも、私たちが仕事をするのができるのは家族の協力のお陰なのです。ですから今日は私たちの嬉しい日なので、家族に来て貰ってみんなでお祝いをしたかったのです。」と答えました。そして、メンバーは新調した紺のユニフォームを着てみんなにお酒を注いでいるのです。

私はこの話を聞き、目の前の光景を見て、こ

れでは私はトップ失格だと思いました。今まで男が世の中を牛耳ってきたところもありますが、これからはもうだめだ。そういう時代は終わった。これから全て女性に譲ったほうが良いと直感的に思いました。

自分たちが頑張って成果を上げたときに、一番のねぎらいは自分たちのためにあるのではなく、家族に対してという思いですね。よく東京から来るコンサルタントの人は「消費者のためにやるのだ。そのためにおもてなしをするのだ」と言います。おもてなしをしなさいとは言うけれど、どうしたらできるのかは言わない。ところが、彼女たちはそれを身をもって私に教えてくれたのです。おもてなしの原点は家族に対する愛情なのです。

c. 彼女たちの目的は綾織地区を元気にしたい一心

そして、ついに彼女たちは、5坪の店で年間5,500万円を売り上げます。坪1,000万円超えです。彼女たちはこの会を企業組合にしたのです。会社組織ですね。代表と中心メンバーの2人と専業主婦の4人が10万円ずつ出資しました。あとの12人が1万円ずつ出して合計52万円。これで企業組合を作りました。この人たち16人でやり始めて売上は5,500万円までになったのです。

ところが、これからはまた凄いのです。男だったら16人で5,500万円の売上があったら、自分の取り分をたくさん取るはずですが、次に何をするかというと「俺たちはこんなに苦労したの



だから、人を増やすと取り分が減るから人も増やさなくていい」とこうなりますよ。しかし、彼女たちはその後メンバーを増やして32人になりました。夢咲き茶屋のオープンの時に入っていなかったももとのメンバー全員に声をかけて、みんな加入したのです。彼女たちが「夢咲き茶屋」を行う目的は、綾織地区を元気にしたいという一心だったのです。これが目的です。何のために夢咲き茶屋をやってきたかという目的がぶれないのですね。だから、ももとのメンバー全員に声をかけて受け入れたのです。

そのお母さんたちが道の駅「風の丘」の正面で頑張っているのです。お袋の味でおもてなしをしているので、頻繁にここを通るトラックの運転手さんたちは絶対に他へ行かないでここに来ます。お袋の味は飽きないですね。そういう威力があるのだと思います。

食べるということは、美味しいから食べるということだけではなく、実はもっと別な付加価値があるのだと思います。そういうものを彼女たちは提供しているのですね。しかもそれは誰かから教えられたわけではなく、家族に対する思いやりがあるからなのでしょう。そこに味がプラスアルファとしてあるのだと思います。そういうことが女性の起業を成功に導く一つの鍵なのだと思います。

(3) プロジェクトを進めるために重要なキーワード

最後にこれまで私がかかわってきたプロジェクトを進める中で、重要だと思うキーワードを申し上げて講演を終わりたいと思います。

まず、「①発想の転換」が必要です。発想を転換するには、消費者の立場で本気で考える。それから、「②時代を読む」ことが大事です。「③既成概念をただして原点に戻る」「④あるものを掛け合わせ、ないものを作りだす」「⑤自分に対する真摯な姿勢。真面目さ」「⑥チャレンジ

の意欲を消さない。夢を持ち続けることが大事」
「⑦対策に止めない」課題がある、考えましょうではその先はない。現状から上には行かない。
「⑧目的と手段をはき違えない」「⑨常に当事者意識を持ち続ける」当事者とは自分たちのこと、と思いつける。「⑩建前ではなく本音」「⑪人はひとりでは何もできない。仲間が必要」人が一番大事な資源。地域づくりは人財です。「⑫地域への誇りと愛着」自分の地域に誇りを持つこと、住んでいる地域に熱烈な愛着が必要。「⑬リーダーとしてリードする人の資質の問題」リーダーシップが必要なこと。気配を感じ本音を見抜く。「⑭究極のプラス思考」「⑮成功への環境づくり」内部の環境、外部の環境。以上のようなことが重要だと思います。

2. ワークショップ

なお、講演会終了後講師の菊池氏がコーディネーターを勤め、地元の女性起業家の方々約30名とワークショップを実施した。



今回は、自分たちの商品の付加価値を上げ収入を増やすためにはどうすればよいか議論し今後進むべき方向性を探った。

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をご覧ください。

HP アドレス <http://www.kasseiken.jp/>