

東北活性研実践セミナー

■ 報告書 ■

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～

□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」

平成24年11月

公益財団法人 東北活性化研究センター

■■■ 目次 ■■■

1	開催詳細について	
	(1) 開催スケジュール	2
	(2) 講師プロフィール	4
2	講演録	
	(1) 講演	6
	(2) パネルディスカッション	26
3	太田 実氏 レジюме	50

1 開催詳細について

(1) 開催スケジュール

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～

主催：公益財団法人 東北活性化研究センター

◇日時：平成24年11月6日（火）13:30～16:30（開場 13:00）

◇会場：青森県観光物産館 アスパム 5階 「あすなろ」（青森市安方 1-1-40）

◆ 次第 ◆

1 開会 13:30

司会：小笠原修一

（公益財団法人 東北活性化研究センター 地域・産業振興部長）

2 ご挨拶

小泉 司（公益財団法人 東北活性化研究センター 専務理事）

3 講演 13:40～14:40

テーマ：「農山村女性起業家に期待すること」

講師：太田 実氏（道の駅 上品の郷（じょうぼんのさと） 駅長

／（株）かほく・上品の郷 代表取締役）

□□ 休憩 14:40～14:50

4 パネルディスカッション 14:50～16:30

テーマ：「農山村女性パワーが東北の元気をつくりだす」

パネリスト 若生 和江 氏（やまんば工房 代表・岩手県奥州市）

佐藤 芳子 氏（りんご工房 代表・青森県弘前市）

アドバイザー 太田 実 氏（同上）

コーディネーター 志賀 秀一 氏（(株)東北地域環境研究室 代表）

5 閉会 16:30

(2) 講師プロフィール

■太田 実 氏

～道の駅 上品の郷（じょうぼんのさと） 駅長

/(株)かほく・上品の郷 代表取締役

全国農協青年連盟委員長、旧河北町議会議員を3期務めたあと、平成元年から同16年まで宮城県河北町長を4期務める（その間、桃生・牡鹿地方町村会長を3期、宮城県町村会副会長を3期務める）。4期目に道の駅構想にかかわり、同17年、道の駅「上品の郷」設立。道の駅の駅長と(株)かほく・上品の郷 代表取締役に就任、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「日本の道の駅」と称される地域の拠点をつくり上げる。

◇道の駅 上品の郷 主な受賞歴

平成18年 第26回東北建築作品賞 受賞

19年 道の駅 未知倶楽部「第2回道の駅情報大賞」受賞

20年 東北農政局地産地消優良活動「東北農政局長賞」受賞

20年 「日本道路協会会長賞」受賞

22年 「第12回東北公共建築賞」受賞

22年 食材王国みやぎ優良活動「地産地消の部・大賞」受賞

23年 東日本大震災功労感謝状

■若生 和江 氏 ～やまんば工房 代表（岩手県奥州市）

平成8年頃から地域の女性数名と本格的な漬物加工を学び始める。農家に生まれ育ったことで、お米をつくる苦労、楽しさ、そして何よりお米の美味しさを身をもって知っていることより「ご飯を食べて元気になってもらいたい」という強い思いがあったことから、同19年、自宅の一部を改築して加工場をつくり、「やまんば工房」を立ち上げ起業する。

地元の山菜やキノコの汁にご飯でつくっただんごを加えた「やまんば汁」で岩手県の食の匠に認定。食で元気になる輪をつくりたいと地域の方々との連携に積極的に取り組んでいる。

■佐藤 芳子 氏 ～りんご工房 代表（青森県弘前市）

地元青森の特産品であるりんごを使って「りんごで地域を元気にしたい」と願い、平成元年頃から農閑期を利用して「紅玉」を使ったジャムを作り販売を始める。その後、りんごの剪定作業で出た廃材を使って「りんごの草木染め」ができないかと考え、京都の染色の専門家のもとへ出向き技術を学び、平成13年「りんご工房」を立ちあげ起業する。りんごジャムなどの加工品、りんごの草木染めでハンカチなどを作り販売する他、りんごの草木染めをさらに魅力ある工芸品にするため、後継者の育成を視野に入れ作成体験の希望者を受け入れている。

■志賀 秀一氏 ～(株)東北地域環境研究室 代表

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、日本観光研究学会常務理事など。

2 講演録

(1) 講演

テーマ：「農山村女性たちに期待すること」

講師：太田 実氏

(道の駅 上品の郷 駅長 / (株)かほく上品の郷 代表取締役)

【司会】

ただ今より公益財団法人 東北活性化研究センター主催による東北活性研実践セミナーを開催いたします。本日はお忙しい中、たくさんの方さまにお越しいただきましてありがとうございます。

本日は、「農業ビジネスに新しい風を」と題して、農山村女性起業家の取り組みに学ぶというテーマで講演とパネルディスカッションを行います。

はじめに主催者を代表いたしまして、公益財団法人 東北活性化研究センターの小泉専務理事よりご挨拶を申し上げます。

【小泉】

本日は皆さまご多用のところ、またお寒いなかこのセミナーにご参加いただきまして誠にありがとうございます。

私ども東北活性化研究センターは、お手元にパンフレットをお配りしておりますが、「知をつなぎ、知を活かす」という活動理念のもと新潟県を含む東北7県の活性化にお役に立ちたいということで調査研究やプロジェクト支援などをさせていただいております。

本日のセミナーは、当センターで平成23年度にまとめました「東北地域の農山村における女性起業家の事例調査」という調査を基にしております。この調査は、東北地域が少子高齢化により人口減少が最も早く進んでいる地域でありまして、地域が活力を維持していくためには女性の活躍がひとつのカギになるというふうに考えて実施したものです。新潟県を含めた東北地域は、農山村の女性による起業数は、全国の約3割を占めておりまして、ある意味でたいへんな先進地になっています。そのなかで



もここ青森県は全国10番目、東北では6番目という位置付けになっているそうです。この調査研究で取り上げました事例に限らず、近年は地域の食材の商品化、レストラン、民宿の経営などで女性が才能を発揮して成功している事例が多くみられます。こうした先駆的な取り組み事例を学びながら新しい創業を促進するというのが地域コミュニティの活性化の契機になると考えております。

本日は、宮城県石巻市にございます、道の駅上品の郷 駅長 太田実様、青森県弘前市からりんご工房の佐藤芳子様、岩手県奥州市からやまんば工房の若生和江様にお越しいただいております。皆様方におかれましては、たいへんお忙しい中お越し下さいましてありがとうございます。

また、本日コーディネーターをお願いしております、株式会社東北地域環境研究室の志賀代表様や、本日お世話いただいております同研究室の島谷専務様、このおふたりには当センターは日頃からたいへんお世話になっておりますが、本日もこのセミナー開催にあたりまして多大なご協力をいただいておりますこと感謝申し上げます。本当にありがとうございます。

最後になりますが、本日のセミナーが皆様方のご参考になりまして、青森県の地域活性化の一助になりますことを願っております。どうか最後までご静聴くださいますようお願いいたしましてご挨拶とさせていただきます。本日はありがとうございます。

【司会】

ありがとうございました。それでは講演に入ります。「農山村女性起業家に期待すること」と題しまして、道の駅 上品の郷 駅長、株式会社かほく・上品の郷 代表取締役の太田実様からご講演をいただきます。太田様のご経歴は、お配りしております資料をご覧ください。それでは太田様よろしくお願いいたします。



道の駅 上品の郷 (上品の郷ホームページより)

「農山村女性起業家に期待すること」

太田でございます。本日は雨のなかご苦労さまです。今朝起きがけにテレビのスイッチを入れましたところ、SMAPの「世界にひとつだけの花」のメロディーが流れていました。今年一番の印税が入った曲だそうです。これからの起業を考える場合、世界にひとつだけの花、すなわち自分が納得のいくものをどう売り出すかが大切ですので、このテーマに沿った姿が皆さん方のこれからの発展する道ではないかと考えます。



今の季節にぴったりですが、「熱爛や、人にも在りし、隠し味」という句があります。この隠し味というのは、誰も持たないけれど、自分なり、その家庭にある味です。これがこれからの商売のなかで大事なポイントです。なぜかと言いますと、例えば花屋の前でどれが一番綺麗かと聞かれても、色々な花があり、どの花も綺麗です。どれが一番とは言えません。ナンバーワンでなくても良いのだ、オンリーワンで良いのだというのが私の生き方でありまして、皆さん方にも今後の取り組みのなかで十分に考慮していただきたいと思えます。

それには、しっかりと自分の目標を決めて、行動を起こすことから始めてください。行動を起こさなければ何も言えません。行動を起こすとそのなかから必要なものがどんどん見えてきます。必要なことは学べば良いのですから、行動起こすことが一番大事だということです。

それから、色々なグループなり地域なりで、だったら誰がやるのかということになりますが、やろうと思った方が先頭に立ってほしいと思えます。なぜかと言うと、機関車が走れば客車が付いてくるのと同じように、やろうと思いついた人が前に向かって突っ走るとみんなが付いてくるのです。それには理由があります。仕事には3つのスタイルがあります。1つは「志すことの仕事」、2つ目は「仕えることの仕事」、3つ目は「信ずることの仕事」です。どの会社に行っても、どの地域に行っても、この比率は決まっているそうです。先頭に立って走る人は5%しかいないそうです。そして、仕える人が90%、そして残りの5%はいなくてもいい人だそうですから、やはり「こうしたい」という思いのある人が先頭に立ってみんなを引っ張らなければならない。そうでないと地域は沈んでしまうこととなります。

■ 自分でつくった商品の値段は自分で決めなければ儲からない

さて、レジュメの1つ目、「道の駅建設からこれまでを振り返って」のなかの「道の駅建設のねらい」であります。

上品の郷は、北上川下流、東日本大震災で一番被害を被った石巻市にあります。この地域は、ずっと奥までゼロメートル地帯です。今回の津波は下流の地域をことごとく飲み込んだ上、北上川を43kmも上り、ちょうど岩手県との境まで到達しました。

この地域の水田は泥炭層でしたので、国のモデル事業により、ほ場整備を行いました。そのため、3分の1の土地を有効に活用する計画が必要でした。そこで、麦、豆の生産だけでなくそれをどう加工して販売するか、あるいは園芸ハウスをどう組み合わせるか、花卉や野菜をどうつくっていくかということに取り組みました。

当時私は、椎茸、なめこ、しめじの栽培をしておりまして、23人で東京へ出荷していたのですが、そのなかで日本の3大メーカーとの評価をいただきました。3つあるなかで、1つは木曾、もう1つは富士、そして私たちは「金華山」という名前なのですが、「深山の味覚、金華山」とか「金華山椎茸」、「金華山なめこ」というネーミングで頑張りました。生産量が少ないときは呼び値でものすごい値段が付きます。しかし、多いときには叩かれる。ならしてみるとそれほど儲かる商売ではなかった。そこで感じたことは、「農業において自分のつくった物の値段は自分で決めなければ儲からない」ということでした。

その後、町長に当選させていただいてから、直売所の構造とほ場整備をいつの時期にどう組み合わせるかということについて真剣に考えておりました。

■ 地域にあるものをどんどん売り込め

平成12年に、三陸自動車道の北上川を渡ったところに河北インターチェンジができることになり、それに合わせて道の駅をつくらうという計画で、本日のコーディネーターの志賀先生にコンサルをお願いして進めました。それまでの第3セクターは行政支援があって成り立つのが当然という見方がありました。これから行政は苦しくなります。景気はなかなか良くはならない。そうすると支援はいつかは止まる。だったら最初から支援はもらわないようにして運営するにはどんな施設をどう組み合わせるかという、そのところを時間をかけて話し合いました。

私どもの施設はオープンしてから間もなく8年目になりますが、行政からは金も出さない、口も出さないということで1円もいただかない、そんな方法で運営しています。お陰様で黒字ですので、行政に対しても株主配当5パーセントをお支払いしています。

それから生産者の方に儲ければお返ししますよということで、手数料が14%ですから宮城県内の直売所では一番安いのですが、それでも今年も3%をお返ししています。

また、社員だけではなく、パートもアルバイトも全員にボーナスを2回と期末賞与、そして、1日500万円以上の売上があった翌日には大入袋をとということで、みんなが頑張ったときには還元することを取り入れております。

そして、地元の商品を積極的にPRしながら販売していく。私たちはベガルタ仙

台のスポンサーになっておりますし、仙台では宮城交通のバスに「上品の郷」とデザインしたラッピングバスが走っています。とにかくできることはなんでもやってやろうというのが私たちの道の駅の取り組みなのです。

そういうことでお返ししていますが、生産者の皆さんは口を揃えて「儲からない」と言います。しかし取引先の方のうち生産者は100人、業者さんも200人くらい、合計300人を超えていますが、皆さんの車は全部新車になっています。私は社員より安い給料で働いていますので、なかなか新車を買うことができません。恥ずかしくて去年10数万円をかけて全塗装をしました。そういう状況です。

いつも「儲からない」と話している方が、飲み会でたまたま私の隣に座った時のことです。その人が酔ったあとに「実は、今の売上は市場に売っていたときの3倍あるんだ」と言いました。ぼろっと本音が出たのです。皆さんが笑顔でいるとい

うことは、儲かっているのだと判断しています。

そして、何をやったら良いのかと皆さん心配されています。何をやったら良いのかではなく、私はその地域にあるものをどんどんつくって売り込めと話しています。無い物ねだりではなく、ある物を探し出せ、そうすると一杯見つかるよという方針で経営にあたっております。



道の駅 上品の郷 農産物直売所「ひたかみ」
(上品の郷ホームページより)

■ 上品の郷の経営理念とは

2番目の「経営にあたっての基本的な考え方」ですが、上品の郷をオープンするときに経営理念を掲げました。1つは「お客さまに対するサービスを最大限に心がけ、経営の合理化を図り、地域に貢献できる企業として成長する」、もう1つは「日本全国の皆さまから愛され、親しまれ、また行ってみたいと言ってもらえる施設として地域の活性化に貢献する」。この2つを徹底して守るよとすることで、毎日指導しています。

その結果、平成22年に「車旅」という1年に1度発行される本で、達人と呼ばれる人が全国1,000カ所の道の駅を回ってランクを付けるものなのですが、そこでお陰様で全国第1位ということになり、本に大きく掲載していただきました。

その関係もあって、上品の郷では、今でも夜、車で寝泊まりする方が平日で70~80台、週末には100台以上が車で寝泊まりしています。ですからホテルに泊まるお客さまが少ないと聞くと、こうして皆さんが車で寝泊まりしているのだから当然かなあという思いがあります。その皆さんが朝早く出発されますが、私はその方々に「どうして車で寝泊まりして旅をしているのですか」と伺うと、年配のご夫

婦は、「年金が下がってホテルに泊まるなどとてもできない。時間は有り余るくらいあるのだから、それを有効に活かすにはお金のかからない車が一番だ」と話していました。

それから、もう1つ理由があります。ペットを乗せている方が多いので、朝は道の駅周辺を散歩させています。今は核家族ですね。子供の代わり、孫の代わりにペットを連れて旅している方が多いです。

■ ボーナス、期末賞与などは、社員、パート、アルバイト全員に支給する

先ほど給料の話をしました。私どもは全て成果報酬です。儲からないときはベースアップはありません。儲ければベースアップがある。ボーナスは2回、そして利益があれば期末賞与も出します。1日500万円売り上げがあれば大入袋を出します。先ほどもお話しましたように全員に出しています。

お盆のボーナスをどう出すかということについて、私は最初に社員に相談しました。私は社員もパートもアルバイトも全員に出したいと話しました。そうしましたら社員が何と言ったかといいますと、「全員に出すと自分たちの分が薄くなるからだめだ」と言ったのです。私は「そうか、分かった」と言いました。「どう分かったのですか」というので、「人様にあげたくない人間には私もあげたくない。だからボーナスは一切無しだ」と言いました。すると、社員が15人、パートとアルバイトが43人全部で65人なのですが、お盆の13日に社員だけが全員揃って私の机ところに来ました。そして「薄くても良いから出してください。お盆を迎えられません」と言ってきました。それ以降、全員に出しています。

なぜ全員に出すかというと、社員、パート、アルバイトと3人並んで働いているのに、社員だけボーナスを出したら、パートとアルバイトは嫌な目で見ます。社員とパートに出せば、アルバイトがそういう目で見ます。だから薄くとも全員にあげるということは、みんなが意気に感じて働くことができるチームワークがつけれるということです。

■ お褒めの言葉は魔法の言葉

また、社員にも経営に参画を、色々なことを考えて欲しいということで、1人1提案を出させています。改善策でも良い、アイデアでも良い、何でも良いから出してみなさいと。そして、私が見てこれは会社の運営に役立つと思うものには、アイデア賞を出すことにしています。社員の皆さんは、自分の考えたことが会社に反映されるということで、一生懸命頑張ってくれています。

私どもの施設では、接客に一番力を入れています。毎朝、接客の7大用語、そしてプラス1を朗読させています。プラス1とは、お褒めの言葉です。「ありがとうございました、またいらしてください」だけでなく、まずお会いしたときや目を合わせたときに「素敵なマフラーですね。よくお似合いですね」などと話しかけるの

です。そうしましたらある社員が「駅長、そんなこと言ってお客さんは本当に買ってくれるのですか」と言いました。そして、たまたま私がレジに入っていたときに和服姿の女性がいらしたのです。そのとき私は「奥さん、和服がお似合いですね」と話しましたら、かご一杯に商品を入れてレジにお持ちになったのです。

次に、粋な女性がいらしたのです。そのときは「奥さん、お若いですね」と言いました。「お若い」は何歳の方にも通用します。その方もかご一杯に商品をレジにお持ちくださいました。

お褒めするということは大事です。男性は簡単に褒めることができますよ。どうしてかと言うと若いときの習慣がありますから。「ナンパの始まり、褒めることから始まる」と言われています。ところが、女性はどうも自分が1番でなければだめ



なのだということがあるようですから、人様を褒めるということには抵抗があるのだそうですね。ですから、お客さまよりももっともっと大きな人間にならなければ褒めることはできないということですから、どうか自分は心が大きいよ、綺麗な人は綺麗だと褒めることができる人間に脱皮すればまた一回り大きな人間になるのだと思います。ぜひお褒めの言葉を付け加えてください。

それから、サービスの言葉を一緒に朗読しています。「今日1日、まず笑顔」、「返事は、はい」、「言われたことはすぐ実行」、「礼儀正しく」、「動作きびきび」、「言葉はきはき」、「態度明るく」、「感謝の気持ちで頑張ります」ということです。これさえ徹底していれば大体お客さまに喜んでいただけます。

また、お客さまは、「迎え三分（さんぶ）、送り七分（しちぶ）」ということですが。送りが良ければまた来たいという気持ちが起きます。これを徹底しています。「いらっしゃいませ」はドアが開くから見えますが、次の方のレジをしていたりするとなかなかお見送りができない場合がありますから、雰囲気で行えと言っています。感じでやれと言っていてなかなか難しいのですが、これをやれるようになるとまた大きな進歩があると思っています。

■ 人を集める神髄は、「また来たくなる」という環境をつくること

次に、「戦略と取り組み」であります。先ほどからリピーターの話をしていきますが、これが何から来ているのかといいますと、日本には大きなテーマパークが4つあります。1つはディズニーリゾート、ディズニーランドとシーリゾートですね。2つ目は佐世保のハウステンボス、3つ目は大阪のユニバーサルスタジオジャパン。4つ目は、宮崎のシーガイアです。この4つのうち、儲かっているのはディズニーリゾートだけです。あとの3つは大赤字で経営的にどうしようもないというのが本

当の姿です。

どうしてそんな違いが起きるのか、私はディズニーリゾートの講演会があるというので聞きに行きました。「ディズニーランド成功の秘訣」というテーマでした。そのなかで、「物を売るのではなく、心を売ることだ。心を売るということは声をかけることから始まる。そこに人と人との結びつきが生まれる」とありました。だからディズニーランドは95%以上のリピーターで占められているから黒字なのです。隣に東京があるからではないという話でした。

人を集める神髄は、「また来たい」という環境をつくることです。サービスとは物ではない心にかかわることです。どんな心かと言いますと、お客さまに対する奉仕の気持ち、有難いという感謝の気持ちから奉仕の気持ちに変えて接する。その気持ちをお客さまは受け止めて感動の心を持ってくれる。感動の心を持ったお客さまは、必ず「また来たい」という心が変わる。それがディズニーランドの成功の秘訣だということでした。

それには、常にあたたかい笑顔と人間性を持たなければならない。それと合わせて年間徹底したショーをつくっていくということを話しておられました。ディズニーランドへ行くと朝から夜までいろいろなショーがございますが、その基本的な考え方が経営の基本になっています。

■ 道の駅建設のための3つのコンセプト

私どもでは、道の駅建設にあたり3つのコンセプトを持っていました。

1つは地域の活性化です。先ほどお話ししましたが、みんなが新車に乗っているから大きな活性化にはなっていますが、宮城県内で「ロジャー大場とラジオな気分」というラジオ番組の移動中継をしょっちゅう行っています。そのときに、78歳の食品加工の会長さんがインタビューされました。「奥さん、夢は何ですか？」と聞かれたところ、即座に「ヨーロッパ一周旅行です」と答えました。78歳ですよ。78歳の女性が即座にこう答えたということは、まず毎日生産活動をしていて健康に自信があるということです。そして、財布にも自信があるということなのです。だから地域の活性化にその積み重ねとして大きく貢献されていると思いました。

2つ目は、健康福祉です。温泉は地元のおばあさん方がお茶飲み場がない、ゆっくりお茶を飲んだり、お風呂に入ったり、ラーメンを食べたりするところをぜひつくってほしいということでした。ですから、入浴料ではなく入館料を500円いただきます。朝9時から夜9時まで自由にさせていただいて、休憩所も無料、お茶も飲み放題です。そういうことで、お陰様で当初の計画は、平均400名、最大で800名ですが、それが今では平均500名、最大で2,000名くらいになっています。

特に昨年の東日本大震災によって多くの方がお風呂に入ることができなくなってしまいました。上品の郷は、温泉のお湯は出たのですが、水が出ませんでした。水道水が出ないとお風呂は開けられません。10日後に水道が復旧したのでオープ

ンしました。行政からは、家が流されてお風呂のない方の入浴をと頼まれて、1日1,500人、2,000人の方に入っていました。皆さんには喜んでいただきましたが、会社は大変でした。ボイラーが摩耗して交換したのです。今度は電力さんの夜間蓄熱に半分交換したのですが、この交換に5,000万円かかりました。全て自社で対応しました。



実は、行政の場合には非常に時間がかかります。この度の震災で壊れたものに対して4分の3の補助がおける制度があります。ただし、申請して完成するまでに1年かかるそうです。そうするとお客さまは1年来なくなってしまいます。そしてそのお客さまは戻ってはきません。だったら会社が5,000万円を払ったとしてもすぐに直そうということで、温泉は休まないで夜の突貫

工事だけで直しました。

なぜかという、私どもの施設から30キロ離れたところに温泉があります。これは町がやっている温泉です。屋根が壊れて半年、今回の地震で壁が落ちて半年休みました。再開時には、日曜日1,050円、平日840円だった料金を500円まで下げましたが、それでもお客さまは戻ってきませんでした。ですから、一度離すと絶対に戻らないので私どもはどんなにたいへんであってもお客さまを逃がさない方法を取っています。

3つ目は雇用の場づくりです。なかなか雇用の場が大きく増えてこないということで、65人の従業員を抱えている会社ですが、当社の従業員はみな一生懸命です。オープンは平成17年3月26日ですが、その1年間の売上は7億6,000万円でした。このとき65人です。今は、11億円を超えていますが、現在も同じ65人です。その他に7つのテナントと自販機が30台くらいありますし、フリーマーケットは毎日7人が来ていますので、全体では12億円を超えていますが、従業員はそのままの人数で頑張っています。やはり社員教育をして、一人ひとりの従業員がやる気をだすと倍の仕事をするのだなあということを痛切に感じています。

■ お客さまの心を如何につかむかが儲かるポイント

「金儲けは難しいか」ということですが、これはたいしたことではないのです。ちょっとしたヒントを得て、それを使えばいいのです。

個人で売上が3,000万円を超えている餅屋さんがあります。その方は、地元の餅屋さんなのですが、オープン当時は売れませんでした。今、餅は4社入っていますが中堅クラスの餅屋さんが3軒、そしてこの地元の餅屋さん1軒です。中堅の餅屋さんは、前の日に餅をついて冷蔵庫に入れて保管し、翌日配達します。ですか

ら冷んやりした餅です。さらに、餅米100%では固くなるので、葛を使っている
ので歯ごたえのない餅なのです。最初はそういう餅屋さんの品物が売れていたの
ですが、地元の餅屋さんは、店が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」と言いまして、朝ついた餅から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。餅米100%、温かい餅を売ることがで
きるようになって、今では販売している餅の7割はその方の商品です。他の会社で
はできないポイントをきちんとつかんで、お客さまの心を受け止めれば商売は儲か
るといことです。

以前、女性起業家の方が視察にいらしたときにその話をしました。そうしまし
たら、「どうして温かい餅が売れるのですか？」という質問がありました。「昔からあ
んこ餅は熱いうちだ」という言葉があるじゃないですかと答えましたら、「なるほ
どね」と言っていました。ですから、お客さまの心理を如何にポイントとしてつか
まえるかが商売のなかで儲かるか儲からないかといことです。

福島県会津に大内宿という観光スポットがあります。ここは昔の宿坊で間口が
みな同じ六間で、庄屋さんは別ですが49軒あるそうです。その49軒で、お客さ
まは年間130万人。私どもも年間130万人ですので、同じ規模です。ところが
大内宿全体での売上は15億円あるそうです。49戸で15億円のうち、少ないと
ころは500万円、多い店は1億円だそうです。同じ場所にあって、同じ間口、同
じ条件です。20倍と20分の1の違い。どの店が売れて、どの店が売れないか。
綺麗な奥さんが気取っている店は売れないそうです。「買いたくなかったらど
うぞ通り過ぎて結構です」といような店はだめだそうです。

一方、ガラガラ声をした奥さんが「この漬物美味しいからどうぞ食べてい
がいん。あったかいお茶っこをぜひ飲んでいがいん」と方言で話してお客さ
まを呼び込む店が1億円売っているそうです。そういうお客さまに対する接し
方で20倍と20分の1の違いが出てきますので、品物をつくるだけでなく、
つくったらどう売るのが大事です。なぜかといと、儲からなかったら再生
産につながりません。儲かる方法を選んで取り組んでいかなければなら
ないのです。

■ お客さまを無視した商売は、お客さまに逃げられてしまう

次に、「道の駅のこれから」に入ります。苦境脱出は私どもは何度も何
度も経験しております。

オープンしてすぐに直面した苦境は、宮城県調理師会の幹部をつとめて
いた方が60歳で定年退職となりました。あるホテルにつとめていたの
ですが、私どものレストランへどうかという話があり、そのときそこの
社長が「一般のレストランでホテルの料理をつくったのでは赤字が
増えていく。レストランの料理をつくることのできるのなら行きな
さい。つくれなかったらやめなさい」と言ったら「つくれます」と
いので来てくれたのですが、つくればつくほど赤字になってしまっ
たのです。そこで、私がいろいろ口を挟むと、「素人が何を言うのだ」と
いのです。私は開

き直って、「あなたはプロだ。しかし、食べる人は誰なのだ。素人が食べるのだ。だったら素人の意見に耳を貸さなかったら商売は成り立たない」と言いました。しかし、プライドが優先して赤字がどんどん増えて、私と喧嘩になって半年で辞めてもらいました。

そのときに私は色々な料理店を尋ね、「料理長を置かない調理場は可能ですか？」と聞いて回りました。すると、ある有名な料理長が「太田さん、それは可能だよ」と言いました。「見映えの良い料理は腕でつくる。美味しい料理は心だ」と。これは皆さんの商品も同じです。心がこもっていれば、絶対に美味しい料理ができます。だから「料理長を置かなくてもいいから、調理場の全員が一生懸命にお客さまのためにとすることで和気あいあいとつくる雰囲気があれば、料理は美味しくなるのだ」と教えていただきました。

私は上品の郷に帰るなり料理人全員を集めて「私がここにいる間は、金輪際、料理長は置かない。私が料理長を代行する」と話しました。するとある料理人が「素人が料理長を代行して何をするのですか」と聞くので、私は「何もしません」と答えました。私はお客さまの声をストレートに全部聞きます。聞いたことは皆さんに伝えるのでそれを参考にしてつくってください」と話しました。

それから7年間、私が料理長代行です。ずっと黒字です。そして、「皆さんが一生懸命につくった料理で万が一トラブルがあっても、皆さんの責任にはしない。全部私が責任を取るから安心してつくって欲しい」ということでずっとやっています。

やはりお客さまを無視した商売をやったのでは、お客さまは逃げてしまう。お客さまは神さまですから、神さまの意見をしっかりと受け止めることができるかどうか大事です。



レストラン内部とバイキング（上品の郷ホームページより）

■ 1時間20分で考えた戦略

2つ目は、私どもの施設から7kmあまりのインターチェンジ周辺には、東北で8番目というとても大きな商圈ができたことです。イオンやイトーヨーカドーや三越、藤崎が中心となってやっていますが、そういう大きな商圈ができたときに、私どもの売上は30%下がりました。そのとき、私の血圧は200まで上がったのです。

そして、かかりつけの病院に連れていかれて治療してもらって助かりましたが、そのとき、私は考えました。リンゲルの点滴には1時間20分かかるのです。この1時間20分を使って、私は隣のイオンを中心とした商圈に負けない方法はないかと考えました。ふと思い出したのは、大相撲の舞の海が書いた「舞の海伝」という本のことです。そのなかに、「私は何度か曙関に勝ちました」とあり、どうして大きな横綱に勝つことができたのかが書いてあったのです。曙の弱点は何かを考え続けたのです。彼は外国人だから足が長い、相撲で足が長いのは弱点だ。だからその弱点を攻めれば勝てる。それ以降、曙と戦うときには右足1本を狙ったそうです。右足が取れたときは勝てた。取れなかったときには飛ばされた。だから弱点を見いだして戦えば良いと。



私があるとき考えたことは、「エコファーマー」についてです。安全、安心のエコファーマー、これでいこうと。大きければ大きいほど生産者とのつながりが弱い。エコファーマーなどなかなかできません。私はエコファーマー生産者と県を入れて協議をしました。最初はみんな「嫌だ。嫌だ。そんな手のかかることはしたくない」と言いました。しかし、エコファーマーブースを設けて品物を置いてみると、そのブースから売れていくのです。安全、安心のエコファーマー。そして、それが売れ出したのでどんどんマスコミに発表しました。そうしましたら、安全、安心の野菜があるということも多くの方々が買いに来てくださいます。今でもほとんど完売状態となっています。

大きな店舗は大量仕入れで安いけれど、できないことがある。できないことは小さな店がやれば良いということで、それ以降ずっと続けています。そして、商品がどんな形で作られているかを公表しています。

今度、第二弾として、エコファーマーの栽培をすれば二酸化炭素にどれほど効果があるかということで、「CO2見える化」というものを立ち上げました。ほうれん草100グラムつくと普通の栽培よりも二酸化炭素が2.6グラム減少すると



か、そういうことを全部記録をつけまして、マスコミを通じて伝えてもらいました。マスコミは、新しいものにはすぐ飛びつくようで、ニュースソースが欲しいのですね。「どこにもあるものはいらない、どこにもないものをください。すぐ飛んで行きますから」と言います。マスコミは上手く利用させていただいています。

エコファーマー コーナー（上品の郷ホームページより）

■ 上品の郷へ行くことを目的とさせていただくために

3つ目ですが、三陸自動車道が国道45号に並行してできたことで、また売上が下がり、血圧は2回目の200を超えました。そして、病院に行ったのですが、そのとき考えたことは、今まではお立ち寄りの道の駅でした。今度は目的として来ていただく道の駅につくり変えようと考えました。あの道の駅に行くと何だか楽しいね、あそこに行くと面白いことがあるね。そういう道の駅をつくっていこうということで、イベントは年間200回以上行っています。

最初はかなり抵抗がありましたが、馴れると毎日の仕事になります。そしてマスコミにはどんどん売り込んでいます。スコップ三味線などは青森から私どもに来ていただいて売り出したのです。今度世界大会のチャンピオンになった方は、私どもの地域の大学生です。彼は上品の郷で常時演奏しています。こういうことで地方文化の掘り起こしをして、どんどんマスコミを通してつくりあげる。何も無いのでなく、つくりあげればいいのです。そういうことを積極的に行っています。

■ ホテルの取り組みから学んだこと

4つ目は、物価の値上がりのときのことです。私はすぐに東北電力さんの石巻営業所に飛んで行きました。そして、「電気料が一番かかるのだけれど、何とか安くする方法はありませんか」と尋ねました。すると、「トイレに行ってみてください」と言われたので行ったところ、真っ暗です。理由を聞きましたら、「入口の張り紙を読んでください」と。そこには、「入るときはスイッチを入れてください。出るときには切ってください」とありました。このこまめなこと一つひとつが節電なのですと言いました。

なるほどと思いましたがまだ納得がいかなかったので、日頃からお世話になっている南三陸町のホテル観洋さんに行き、女将さんに節電の方法を尋ねました。すると、女将さんが教えてくれました。観洋さんでは、お客さまの乗ったバスが発発するとき、「有難うございました。またいらしてください」とバスが見えなくなるまで手を振ってお見送りします。そして、バスが見えなくなったら仲居さんは、一目散に自分の係の部屋に行って、まず電気を消すことから始めるそうです。そういう小さなことが大きな節減になると話してくれまして、なるほどなあと思いました。

皆さん方もそういうことをピンチのときには考えていただければ良いのではないかと思います。

■ どうしたら良いかより、まずやってみること

5つ目は、大震災後の人口減少です。私どもの隣の海岸寄りの地区は、4,300人ですが、それが今は1,000人しかおりません。そういう極端な人口減になっています。この人口減をどう乗り切るかについて取り組んでいます。先ほどお

話ししましたようにベガルタ仙台のスポンサーになったり、ラッピングバスに広告を出したりしています。それから、広告は大手さんには負けてしまいますので、私どもでは「上品便り」という広報誌をつくって面白新聞を読んでいただく、そして、クイズで色々な記念品が当たったり温泉券を差し上げたりすることをしています。道の駅周辺の地域の方には新聞に折り込みで配付しています。仮設住宅には全戸に社員が交替で配付しています。何かに取り組むと必ず返ってきます。どうしたら良いかというよりはまずやってみること。ダメだったらまた他のことに取り組めば良いのです。どんどんそういう取り組みをやっていきます。

■ 先を読み切ることが経営に結びつく

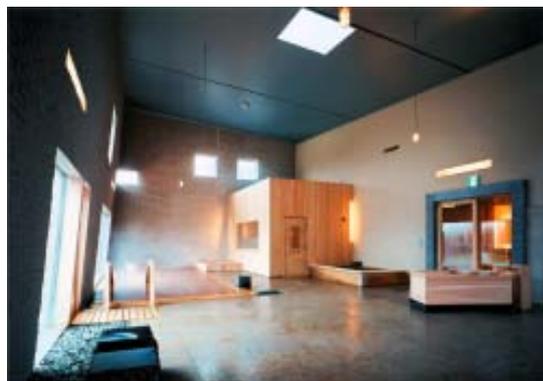
今度、日赤病院のそばにインターチェンジが出来ます。これまでは北から走ってきた車は私どもの道の駅に近いインターで降りていたのですが、今度は1つ先のインターまで行くこととなります。これをどうしたらよいかを考えています。

そこで、キャラクターマークをつくりました。上品の郷のマークですから、「おさとちゃん」という女性のこけしのようなデザインが選ばれました。他所では着ぐるみをよくつくりますが、それだけでは面白くないということで、ディスプレイをつくってセンサーを入れ、お客さまがいらしたときに「いらっしやいませ。おさとちゃんです」と声が出るものをつくりたい。そしてテレビで放送してもらおう。そういうどこにも無いもの、しかも声を出してお客さまに呼びかけをする。これを徹底して行っていきたいと思います。

これからは消費税の値上げが予定されていますので、次から次へと悩みは尽きませんが、これを読み切ることが経営に結びつくと思いますので果敢に挑戦していきたいと思います。

■ 震災後は、「上品の郷に行けば何とかなる」

次に、「活性化のシンボルとして」ということですが、周りのみなさんは地震でギブアップ状態でした。私どもの建物は幸い震度7に耐えうるようになっておりましたので、建物は残りました。地震の日から1日も休んでおりません。なぜかという駐車場は約200台ですが300台以上の車が入りました。その他にも「食べ物はないか」とたくさんの方が立ち寄られ、販売しました。社員が夜暗いところで販売しても大丈夫かと言いました。実は、今回亡くなった方は、家に財布や薬を取りに戻った人と転んだ人です。その人は亡くなっているのです。ですから、生き残っている人はお金がない人が多いのです。



大浴場「さくら」(上品の郷ホームページより)

だから「気にすることは無い、申し訳ないなと思って食べた人は必ずあとでまた帰ってきてくださるのだ」と言いました。

ずっと休まず開けていまして、儲からないことだったのですが、お陰様で「上品の郷に行けば何とかなる」という話が広がりました。一時、私は「こんな苦しいときに商売をして何をやっているのだ」と叱咤されました。私は人助けと考えてやったのですが、なかなか許してもらえませんでした。

ところが、日本経済新聞が震災から4日目に東京から大きく「震災復興に先頭に立って頑張る道の駅上品の郷」と書いてくれました。すると東京から、NHK、フジテレビ、テレビ東京、日本テレビなどがわんさと来て、こういうところで頑張っていると伝えてくれたのです。反響が大きくて、色々な方が来てくださったのです。社員には「売る物が無くなったら、俺が軽自動車であちこち回って売る物を集めるから心配しないで全部売れ」と指示をしました。

こんなふうに震災復興の先頭に立つと書かれたものですから、行けば何とかなる。大勢の方が押し寄せてきたら、自分たちは何を感じるか。その方々に何とか応えなければならないと思うのです。その使命感で休まずに働き続けました。

温泉が使えるようになってから最初2日間入っていただきました。でも、タダで入れるということはだめなのですね。なかにはマナーの悪い方がおられて喧嘩になって、3日目から一部お金をいただきました。ボランティアなどの方からはいただかなかったのですが、全く関係のない方からは一部いただきました。そうしてやってきたのですが、ボイラーは壊れてしまいました。誰もしないときにそんなことをしましたが、その後、厳しい状況のときに取り組んでいたことで、テレビ番組に取り上げていただきました。道の駅を取り上げる番組にも出させていただきました。頑張っているという結果はついてくるのかなあと思っています。

何が大事か。よくアイデアと言いますが、私はアイデアは「実践力」だと考えています。なぜなら、良い成果を見て初めてアイデアマンと呼ばれるからです。いくら立派なことを話してもやらなかったらホラ吹きと言われます。話をするだけではホラ吹きで、ホラを実現して初めてアイデアマンになるのですから、自分の話したことには責任を持って行動に移すことが大事です。

■ 「すぐやる」、「必ずやる」、「出来るまでやる」

それから、成功の秘訣は3つと話しておりますが、「すぐやる」、「必ずやる」、「出来るまでやる」です。このなかで、特に3番目の「出来るまでやる」が大事です。

あるとき、地元の大学の食産科の学生さんが、地元の麦に青大豆を入れたパンを1斤作って持ってきてくれました。「これを1,000円で売りたいのですが、いかがでしょうか」と言うので、「私は700円でしか買いませんよ」と言いました。ところが原価は900円かかると言うのです。「だったら、皆さんに試食をしていただき、500円から100円刻みで値段を表にして丸を付けていただきなさい」

と話しました。その結果、やはり700円に丸を付けた方が一番多かったのです。

そこで、私は、「原価600円でパンをつくってもう一度来なさい」と話しました。しかし、その子は卒業するまで来ませんでした。私はその学校の方と話す機会があったときにこのことを話すとともに、「これは生徒も悪い、しかし、指導する先生も悪い」と言いました。生徒が壁にぶつかったときに指導するのが先生です。育てなければその人間は自信が付きません。ですから、継続をして成果を収めることは非常に難しいのですが、それをしなかったらだめなのです。それもお客さまの目線に合わせて行わなければならないのです。

ジャムをつくった、原価は500円。600円でなければ採算が取れない。これ



ではだめです。お客さまが500円で欲しいと言うのなら、500円かかった原価を450円にするとか、400円にするという努力をしていかなければお客さまは受け入れてくれないということになりますので、そのへんも充分心がけていただきたいと思います。それと同時にこういうことを成功させるには、「なにくそ」という根性が必要だと思います。

■ “線”としての取り組み

今後の展開ですが、私どもの道の駅はかつては“点”としての存在でした。しかし、点だけでは地域も良くならないし、お客さまも満足しないということで、今、周辺6つの道の駅が連携しています。「農海林ロード6」ということで取り組んでいます。仙台の方からいらしたら、私どもは仙台が一番近いのですが、ぜひ他所の道の駅にも立ち寄っていただいてお買い物をしたり楽しんでいただく。そういう“線”としての取り組みをしています。これからはグリーンツーリズムや農業の関係の方、あるいは加工屋さんなど、そういう方々と連携をしてツアーをつくって、農村の本当の良さを知っていただく。そういう取り組みをしていきたいと考えております。

これも誰が最初にやるのかとよく聞かれます。思いついた人がやるしかありません。マザー・テレサもそう話しておられます。「暗いと不平を言うよりも、あなたが灯りを点しなさい。誰かがやるだろうということは誰もやらないことである。誰もやらないことをやるということは夢を追うことである」ということですので、最初にやる方はたいへんだけれども、夢を追いかけることだからたいへん良いことでもありますし、自分にも自信がつくということでもあります。

■ しっかりした目標を持って努力することが成功の早道

さて最後に、「農山村女性起業家に期待すること」ということでありますが、これは、やはり将来の目標、自分はこうするよという目標が大事であります。

アメリカの元国務長官ヘンリー・キッシンジャーはこう話しております。「どこへ行こうとしているのか分からなければ、どの道を通ってもどこにも行くことはできない」。自分の行き先が分からなかったら堂々巡りをしているだけなのです。しっかりした目標を持って努力することが成功の早道だと言えます。

ではどんな目標を持つかということですが、私は今、たいへん心配なことがあります。

先般、韓国の大学生4名が研修に来ました。数日おりましたが、帰りに「皆さんは何を目標にしていますか」と尋ねたところ、それぞれ、大学教授、医者、社長、弁護士と答えました。

その後、私どもの地域では、中学2年生を対象とした立志式が開催され、子供たちに「皆さん目標を一言ずつ話してください」と話したら、男子生徒はほとんどサッカー選手か野球選手、女子生徒はほとんどパティシエか美容師でした。この韓国の夢と日本の夢が20年後、30年後にどのような変化をもたらすかということを見ると、日本は楽々としていられない時代が来る。向こうはおにぎりをかじりながらも頑張る日本には負けないと話しています。そういう国と安穩として腕を組んでなるようになれやというのでは、どんな違いが出るのかと思うと非常に不安であります。

私どもの道の駅も今年4月に数名採用しました。高校卒業の2人は何と1日で辞めてしまいました。当日、会社では一生懸命にやっていたのです。ですから、私は彼らの上司に「久々のヒットだな」と話したのです。すると翌日、親から電話がありまして、「息子が昨日帰ってきたら吐いて食べ物を受け付けない。だから辞めさせて欲しい。誠に申し訳ございません」と言うのです。その時に、親はなぜ具合が治まった後に「もう一度行って頑張ってこい」と言わないのか。「具合が悪かったら家にいなさい。働かなくてもご飯を食べるくらい何とかのお金はあるから」などと言うから甘えるのです。そして、医者に行ったら「極度の緊張感が精神的にダメージを与えている」と言われたというのです。そんな話ありますか。1日はとても立派な行動だったけれど、その反動が出たというのです。少し遅しく育てなければいけないと思います。

私たちが学校に通っている頃、先生にぶん殴られたと言うと、親にお前が悪いとまた殴られた。ですから先生に怒られたなんて親には一切言えませんでした。今、子供を殴ったりしたら親が怒鳴り込んでくるそうです。その積み重ねで社会に出るとさまざまなマイナス面が出るのでしょうか。話が反れましたが、目標を持つことがどんなに大切なことなのかということをお話させていただきました。

私は山本五十六元帥の言葉がとても好きです。「やってみせ、言うて聞かせてさせてみて 褒めてやらねば人は動かん」。やはり自分が一生懸命にやって悪いとこ

ろだけ叱ったのでは萎縮してしまうので、良いところを見つけてたいしたものだなと褒めて使う。それしかないと思います。

またもうひとつは、「話し合い 耳を傾け承認し まかせてやらねば人は育たぬ」ということですから、これから起業する方も新しい人が入ってきたら潰さないで褒めながら一部を任せてみることです。

私どもの道の駅は、大きく分けると、直売所、レストラン、コンビニ、温泉の4つがあります。この4部門にそれぞれ責任者を配置して任せています。私は毎日2回施設内をぐるっと見て回ります。それで改善するところは指導してすぐに直します。月に2回全体の改善会議を行います。それから、税理士にも入ってもらって財務を報告してもらいながら全社員と会議を行います。

他所では税理士を入れた会議はしないそうです。どうしてなのでしょう。そこで、税理士に「他所ではどうして社員に会社の内容を知らせる会議をしないのでしょうか」と聞きましたら、税理士は「通常、社長の給料が一番高いからです。」と言いました。上品の郷のように社長の給料が社員の給料より低いとみんなの前で堂々と公表できる。普通は、社長は社員の何倍も取っているから、それが分かってしまうと嫌だから公表しない。私は70歳になったので、お金は使う分だけあれば良いと思いき安くしているのです。

もう一つは、金額でない意気込みを若い人たちに伝えていきたいというそんな思いがあります。

■ 苦労しても実行する方が後にたくさんの良い思い出が残る

ではどうしてそんなに急いでやらなければならないのかということについてです。「偶成（ぐうせい）」という詩があります。中国の儒学者の朱喜ですね。よく床の間に飾ってありますね。「少年老い易く 学成りがたし 一寸の光陰軽んずべからず・・・」人間まだまだと言っていますが、少年期は短い、学問が成功することは並大抵のことではない。だからちょっとした時間を惜しんでも頑張らなければならない。なぜなら春の陽差ししほかほかした陽気のとときに堤の草の上で寝ころんでいて目覚めたら、花々はカサカサになっていた。こんなに時間が経つのは早いものだ、という意味です。ですから、今気付いたら、「後で」ということはないのです。

私は人の生き方は2つしかないと思います。一つは実行することです。もう一つは弁解すること。実行する人は弁解しない。弁解しない人は実行する。一番楽なのは実行しないで弁解することですが、人生の生き方でどちらが意味があるかというところ、苦労しても実行するほうが後にたくさんの良い思い出が残ると思うのです。

ルーズベルトは、「信頼される人とは」ということで、同じように自分がやらなければならないと述べています。「信頼される人とは、実際に自分が競技場に出て、埃や汗、血で顔をどろどろにしながら雄々しく戦う人であり、何度間違ったり失敗

したりしながらも強烈な熱意を持ち続け、自分を捧げ価値ある目的のために全力を尽くせる人である」。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、特に興す方の起業はその気持ちがなければ絶対にうまくいきませんから、苦勞と思わずやりがいと書いていただければと思います。

■ 「強い信念」、「耐える心」、「人を頼りにしない」

最後に、やはり自分がやるのですから帝王学をしっかり身につけておいた方が良いと思います。1140年前に貞観の大津波が起こり、今回の大津波と同じような被害が出た。そのときに起こったのが、貞観政要という帝王学です。厚い本なのですが、要約するとただ3つしかありません。「強い信念」、「耐える心」、「人を頼りにしない」ということです。ですから、この3つが備わっていると事業家になれると言われていました。

では、どれほどの信念があると事業家になれるのか。例えばタバコの好きな人で「明日から辞めるぞ」と言って次の日に辞められる人は成功するそうです。ところが、1ヶ月後とか2ヶ月後から始めるぞという人は事業は成功しないそうです。割り切り、信念を持つことが大事なようです。

いかに儲けるか。儲けるという字は、2つに分けると「信」に「者」で信者。つまり、リピーターが多いことです。3つに分けると「人」偏に「言う」、そして「者」。最後は「人」が「者（もの）」を「言う」こと。やはり人間性を前面に出すことは大事であります。

今朝、私は5時過ぎに暗いなか掃除をして、床屋に行きました。時間がなかったので、櫛でとかして仕上げてもらいましたが365日毎日床屋に行きます。私の日課なのです。それをするによって社員は何も文句は言いません。何か文句を言う人がいたら、朝出てきて手伝ってから言いなさいと言いますが、残念なことにまだ私以外は一人も来ません。「早朝に出てきて手伝う人がいたなら、すぐに駅長の座を渡しますよ」と言いましたら、「駅長になると給料が下がるから嫌だ」と言われました。そういうことで、みんなの見えないところで頑張るのです。

私は元阪神タイガースの掛布選手が大好きです。以前、彼を講演会に呼びました。すると、あるお母さんがバットを持って来て、「小学校6年生の子供がなかなかホームランを打つことができない。このバットでホームランを打つスイングを見せてください」と言ったのです。掛布選手はさすがでした。「私が何十年と鍛えた身体と練習で作りあげたスタイルで打つホームランはこのスイングです。ですから、お宅の息子さんは私のスイングではホームランは打てません。自分で努力をして、自分でホームランを打てるスイングを見つけ出してください。」と言いました。そのように自分で見つけ出すことが大事なことなのだと改めて思いました。

■ 女性の元気を結集して元気な東北をつくりあげる

最後になりますが、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。私は借金もなし、貯金もなしです。町議のときも、町長のときも、今も、もらった給料は全部使っていました。今も全て義理を果たすために使っています。義理を果たせば人は集まってくる、しなければ人は去っていく。やはり人間関係を大事にすることに尽きます。

中国のことわざで「人と交わるなら心で交われ、木を植えたなら根に注げ」。相田みつをもこれと同じようなことを書いています。「花を支える枝、枝を支える幹、幹を支える根、根は見えないもんなあ」。それと同じように見えないものを大事にすることが人間関係をうまくつくっていくということですから、しっかりと心に刻んでいただきたいと思います。

先般、私の地域の被災した漁業者がテレビでインタビューに答えていました。「頑張れるのは母ちゃんに元気があるからだ」。女性の元気は一家の元気です。一家の元気は地域の元気になります。地域の元気は風を起こします。ですから、一人一人の皆さま方の元気を結集して素晴らしい青森県、そして東北をつくりあげていただきたいと思います。

これにて私のお話を終わらせていただきます。有難うございました。



(2) 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」

【司会】

ここからは「農山村女性パワーが東北の元気をつくりだす」と題してパネルディスカッションを行います。実際に地域で実績をあげておられる、岩手県奥州市からやまんば工房代表の若生和江さま、青森県弘前市からりんご工房代表の佐藤芳子さまをお迎えいたしました。太田実さまには引き続きアドバイザーとしてお入りいただきます。そして、「東北発！女性起業家28のストーリー」を出版された株式会社東北地域環境研究室代表の志賀秀一さまのコーディネートで進めてまいります。では志賀さま、よろしくお願いいたします。

【志賀】

皆さん、こんにちは。ご紹介いただきました志賀でございます。太田駅長のお話は時間を忘れさせてしまうような内容で展開されまして、これからどうしようかという気持ちです。



私は、青森にはたびたびお邪魔をさせていただいておりますが、特に観光や地域づくりのことについてお手伝いをさせていただいております。

今日は、「農山村女性パワーが東北の元気をつくりだす」というテーマをいただいております。そこで、日頃の取り組みをお聞かせいただき、これからどういう展開を考えておられるのかについて語っていただき、更に、今日お越しの皆さんのなかに実際ご自分も起業、あるいは何か動き出してみようかなとお考えの方もおられるかもしれませんので、そのような方にヒントやアドバイスなどもいただけたらと思っております。

先ほど、本のお話をさせていただきました。これは、東北7県、各県4人ずつ28人の農山村女性起業家の方にヒアリングをさせていただき、起業のきっかけや現在の状況、これからの夢などを伺い、まとめたものです。今回は青森市での開催ということで、地元を代表して佐藤芳子さん、お隣の岩手県から若生和江さんにお越しいただいております。

それでは、まず若生さんから自己紹介と現在の取り組みについてお話しいたします。よろしくお願いいたします。

【若生】

岩手から参りました、やまんば工房の若生です。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

今日は、何をお話しすれば良いのかと考えながら青森までやってまいりました。

私が住んでいるところは、岩手県の山合にあり、生まれたところもそういうところでした。小さい頃に遊んだ場所も山でしたし、曾おじいさんがきのこを植えている場所

で遊んでいました。そういうふうになりましたので、山というのは木いちごやあけびが採れたり、恵みもある楽しみな場でしたから、大人の人たちが「山にはさっぱり何もなくて」と言うのを聞いて、「そんなことはないのに、山は面白いのになあ」と思って過ごしてきました。

そして、平成12年の年賀状に「やまんばの修行を始めました。これからしなやかに、ワイルドに、21世紀の野山を駆け回るぞ」と書きました。今流行の“杉ちゃん”より余程早くワイルド宣言をしていたこととなります。ですから、私は楽しむことのできる場所に住んでいて、その良さを守るには、山は眺めて守るのではなくて、恵みをいただいたり、食べさせてもらったりしながら、みんなで「ああそうだね、いいね」と言いながら守りたいなということで、やまんばの修行を始めて今に至っております。



起業したきっかけの一つは、平成12年に地元で産直ができたことです。その場所は平場ではなく山の峠のようなところで、どうしてこんなところにつくったのというような場所でした。後で、そこしかなかったと聞きましたが、だったらその山であることを楽しんでもらえるような産直にしたいなと思い、山の幸を活かしたり、そこで採れたものをとことん活かして何かやりたいと考えました。そこで、地元のお母さんたちと「何ができるか」をまずみんなで勉強してみませんかということになり、漬物加工グループを立ち上げて勉強会を始めました。それがきっかけで、それまでつながりがなかった農業改良普及センターの方や県の県南振興局の農政部の方とつながって、初めていろいろな情報が自分の手元に届くようになってきました。

そして、まずみんなで漬物をやるのだったら、どうやったらいいのか勉強しましょう。そして、同じようなことをやっているところを見に行きましょうと誘って漬物加工を始めたのです。

実際にやってみると、山だ山だと言っていたところが実は宝の山で、トミさんの家の栗の木の下にとっても綺麗な真っ白い露（ふき）ができる、近所の豆腐屋さんから出るおからで露を漬けると真っ白くきれいに漬かる。その漬物を漬けるときの塩

加減は、年寄りの人たちは「ごそごとと雪が降るくらい」と言うけれど、それを量ってみると確かに20%、30%で、漬物の本に書いてある長期保存と同じでした。私は、こんな近くに物知りの人たちが一杯いるということを知ったのです。

私たちは色々なことにびっくりしたのですが、年寄りの人たちも若い人たちが自分たちの話をこんなに聞いてくれるのかと喜んでくれました。ともすれば漬物が上手な人は誰にもその技術を教えないということもありますが、私たちの先輩はしっかりと教えてくれました。でも、教えてもらったからといって、その人のようにすぐ漬けることができるわけではなく、そうなる私たちにその人の凄さがますます伝わって、よりその人の存在が有難くなる。そういう年代の違う方々と一緒に勉強したことで、気付いたこと、やりたいことが一杯見分かりました。

そして、産直では冬場に商品がなくなるので、漬物を出してみようかということを出し始めました。

そこで、本当に美味しいと言ってもらえるかと普及センターの皆さんに食べてみてくださいとお持ちしました。皆さんがアンケートを書いてくださいましたが、そのアンケートをいただくとき「若生さん、これを見てがっかりしないでね」と言われました。内容は、「色味が悪い」、「味は普通」、「お茶に出されれば食べるけれど、買ってまで食べない」、「茄子はしょっぱい」など、酷評ばかりだったのです。しかし、そこでめげるかめげないか。一つずつ改善すれば良いのだと、切り方を揃えたり、しょっぱい茄子は小さく切るなど変えていって、少しずつ皆さんに喜んでいただけた漬物が出来上がってきました。

漬物をつくり始めてから少し経った頃のことです。産直には食堂がなかったので、食堂が出来るトラックを夫が突然買ってきて「蕎麦屋をやる」と言い出したのです。そして、蕎麦屋で地元の油揚げを使うようになって、地元の方がとても喜んでくれました。

しかし、「待っている商売」は大変だなあと思いました。そう思っているところに、地元が高齢者の方々の生きがいのための施設、ミニデイサービスができました。地元の商店は、魚屋さんと私の蕎麦屋と2軒でしたので、2軒が1ヶ月交替で高齢者の方のお弁当をつくりませんかという話をいただき、お弁当の仕事が始まったのです。

当初は、お弁当の仕出しの許可を取る場合、加工場がなければならないということなど知らずに、蕎麦屋のなかでつくってそれで出前のような形でお届けしました。しかし、きちんとした形でお届けしたいということで、平成19年に自宅の一部を改造して加工場をつくり、仕出しをきちんとつくることができるようにさせ、現在に至っています。

高齢者の方にお届けするお弁当はシンプルなものです。お弁当箱は社会福祉協議会から借りています。個別のソースや箸などはいらぬ、無駄なものはいらぬ、しかし、お弁当そのものは食べて美味しくて身体に良い、その季節のものをたっぷり詰める。珍しいものではなく、それぞれの家で季節毎にいつも食べているような

中身のお弁当です。

最初は350円、今は400円です。数は14個、15個で、そんなに多くはありません。しかし、これをつくり始めたら、地元で地区の行事があるときに「老人クラブの集まりがあるので、お弁当をお願いします」など、地元からの注文をいただくようになりました。今は、ほとんど地元からの注文のお弁当にお応えするという形で対応しています。

いろいろな仕事をしてきましたが、「待っている、蕎麦屋よりも、毎日注文の数が目に見えて、収支も見える、そうすると加工場をつくったときの借金もこのくらい返すことができるなど、そういうメドがつくお弁当屋は自分で計画を立てやすいので、蕎麦屋とお弁当屋と両方をやってみて、その自分の夢を実現するには非常に良い形だったなと思っています。

また、町の中心部は遠いので、地元でこういうものがあればいいなという声に応えられることから、今のお弁当の仕事は私の住んでいる地域では、小さいけれど地元の方に愛していただいているのではないかと思います。

最初は3人のおばあさんの集まりから、「今日は誰々の家に集まっているからこの家にお弁当を3つね」とか、「今日は田んぼに行くから、田植え向きのちょっと豪華なお弁当を5つ」とか、普通のお弁当屋さんにはない注文が入ります。それに合わせて気持ちを込めてつくっています。

【志賀】

ありがとうございます。では次に佐藤さん、お願いいたします。



【佐藤】

こんにちは、弘前でりんごの生産をしている佐藤と申します。

私は結婚前からりんごをつくる仕事に携わってきました。りんごを取り巻く環境は、だんだん厳しくなっています。1箱7～8,000円の時代から、今は3～5,000円の値が付けば良い方です。経済的に厳しくなり、何とかしなくてはと若いときから思っていました。



昭和40年以降のことですが、若い夫婦にお小遣いをあげるという家庭は少なく、私たちがお小遣いや子供の学費をどこから出そうかということとが一番の悩みでした。ですから青森県は現金収入のために出稼ぎが多かったのです。でも、主人は、結婚するときに出稼ぎはしないと断っていましたので、2人で色々考えて、今まで誰もやっていないことをすれば自分たちの収入になるのではないかと話し合いました。

そして、規格外のりんごを東京に持っていき、妹の知り合いに販売したのです。そのとき、形は不揃いでも、美味しいりんごは売れるということを感じました。その結果として、通信販売ということで私から妹にりんごを送り、妹たちが近所の方に分けてあげて、美味しいので買いたいと言ってくれた方から注文をいただくという方法で、完全な口コミですが、確実に入金になりましたし、美味しいと言ってくれた方が隣近所に分けてくださったりして顧客を増やすことができました。現在は、息子夫婦がこの方法で継続しています。

そして、りんごを育てる際、捨てているものがたくさんありますが、仕事をしながらこれはもったいないといつも思っていました。綺麗な花は何とかならないかと思いました。花茶にするなどいろいろやっている方はおられますが、しかし、私は農作業の手を休めることはできないという現実と、でも捨てているものを何とか活かしたいという思いをずっと持っていました。それはお金に不自由していた若いときから、そして、自分たちが財布を持っていた時代、そして、経済的に苦しいのですが息子夫婦に財布を渡してもう10年になりますが、その間も私たち夫婦はずっと考えていました。

そして、昭和49年の通信販売を皮切りに、ほぼ10年毎にりんごで何かを始めようということをやってきました。50年代には、よく畑の前の道路を通った人が「りんごがほしい」と入ってくるのです。その人たちがまた次の年に来てくれることもあったので、規格外のりんごでも美味しいものは売れると思い、りんご園の道ばたで無人販売所を始めました。仕事の手を休めないで現金を得る方法を考えたのです。青森県ではなかなか見たことも聞いたこともなかったのですが、静岡県で

らっと見てきたものですからこれはやるしかないということで思い切って始めました。

とにかく売れに売れてというか、規格外の品物がそんなにあるわけではないので、隣近所から仕入れたり、実家に行き行って並べたのですが、回収率は100%、販売金額は全額入っていました。しかし、今はそうではありません。時代的なものもあって、無人販売そのものが乱立して、ハシゴして回っている人もいるようで100%の回収ではありません。

昭和60年には、紅玉という品種がありますが、これはアップルパイでもジャムでも最適だと言われながらも、収穫のあとの保存が難しいということになりつつあるなか、私は好きでしたし栽培していましたので、紅玉のジャムをつくりました。

当初は大きな瓶でしたが、家族が少なくなってきたので小さい瓶をとということで、140グラムと250グラムの2種類の瓶詰めをつくっています。これは、宅配と県内のホテルで販売をしてもらっています。最初こそ加工量は少なかったのですが、今は徐々に加工量を増やしています。

平成13年には、りんごの草木染めを始めました。そして、平成16年には清水森ナンバ、ナンバはとうがらしのことですが、津軽在来清水森ナンバブランド確立研究会という会が設立されたのです。京都のお姫様が津軽へお嫁に来たときに持ってきた南蛮で味が良いと言われながらも、弘前で栽培する方が一人になってしまい、絶滅の危機を感じて研究会を立ち上げたので、その会員になりました。

私は、ジャムの瓶詰めの技術がありましたので、加工をしようと思ったのです。それも秋の赤い南蛮ではなく、秋は手を休められないので、真夏に青南蛮を醤油で煮込んで南蛮味噌のような風味にしています。

今叫ばれている6次産業についてですが、私は今始めたわけではなく、必要に迫られてずっとやってきたわけです。そのなかでも特に県の助成を仰いで始めたりんごの草木染めは、失敗できない、後戻りできない仕事でした。りんご農家なればこそその発想だと思いますが、私が染めたハンカチが青森県に来た方の手軽なお土産になって記念になればいいなというその思いだけは強かったのですが、何分にもずぶの素人で染色の経験もありませんでした。染色を京都へ学びに行こうと思い立ってから実際に京都に行くまで、それほど時間はかかりませんでした。手紙、ファックス、電話で相談しているうちに、根負けしたのでしょうか。京都から「引き受けましょう」と言ってくださいました。それが京都の老舗の染料店でした。もちろんそのとき「りんごロマン織り」と名付けたハンカチは、生地よりんごの花の模様を織りこんで、生地そのものを開発したものなのですが、全部買取という約束をしました。

先生と私と、真剣な講義と実技を同時進行で学びました。時間が限られていましたが、その結果、ハンカチだけは染められるような技術を身につけることができま

した。売り物にしようというので半端なことではできませんでしたが、何とかハンカチだけは染めることができるようになったのです。

その後、青森県はりんご元年ということで大きなイベントが弘前市にある県の武道館で開催されました。そのとき私は実行委員となっていましたので、ブースを1ついただいて何色か並べただけでしたが、そこが私の染織家としてのデビューとなりました。

それまで開発を支援してくださった県の方をはじめ大勢の方が来てくださって激励していただきました。涙の出る思いとともに、「さあ、これが出発点だ」という決心が入り交じってとても緊張したことを思い出します。あれからもう11年くらいになりますが、染織家としてはまだまだ駆け出しです。

その翌年、弘前市りんご公園がリニューアルオープンしまして、展示会をしないかとお誘いいただきました。初めの頃はハンカチしかなかったので「えっ」と迷いましたが、いただいたお話はなるべくお断りしないことに決めていましたので、まずハンカチ、そして、シルクのストールも独学と京都への問い合わせで染められるようになっていましたので、そういうものを並べました。それ以降、春のゴールデンウィークの頃に約1ヶ月間、毎年出品しています。すると、「今年の新商品は何ですか？」とよく聞かれるようになりましたので、そのイベントに出品することが商品を増やす意欲を高めることになりました。

ハンカチ、ストール、小物、麻ののれん、着物もつくりました、反物でつくった着物も飾ったことがあります。小物などは私は染めるだけで、加工は市内の方をお願いしています。私は加工までの時間がないことと、加工をお願いすることで別の方の収入につながればと考えていました。

今までは、成人式の記念品とか、イベントの記念品にペンケースなど、注文をいただくようになりました。

また、染色を知ってほしいということはもちろんですが、りんごそのものの理解を深めてほしいという思いがあるので、私のりんご畑で染めの体験をグリーンツーリズムの一環として引き受けております。また出前講座をするので、出かけて歩く回数も多くなっています。中南地域県民局主催のサマースクールというのがあります。これも後継者育成になればという思いで毎年引き受けまして、今年が4年目となりました。高校生、大学生を工房に招いて指導しています。

今までりんご農家の女性として春と秋の農繁期は畑でひたすら働き、雪の舞う冬はジャムの加工、3～4月は染色、真夏はナンバ加工をしてきました。しかし、もう夜なべ作業をできる年齢ではなくなってきました。宅配は息子夫婦、ジャムの加工は冬休みが終わってからになりますが、長男のお嫁さんと隣村へ嫁いでいる長女と二人だけでやれるようになりました。まだまだ私も頑張らなければと、今後もいろいろな夢を持ちながら頑張っているところです。

【志賀】

まずお二人から自己紹介、そしてこれまでどういう取り組みをしてきたかについて伺いました。今度は、失敗とかやめておけば良かったと思ったとか、あるいは思いがけなくすごく良いことがあって助かったとか失敗例でも結構です。お話いただければと思います。

【若生】

起業するときに自分一人でやるのか、それとも漬物加工グループのみんなでやったほうが良いのかということで悩みました。ちょうど県でアグリビジネス講座があり、自分より経験を積んでいる先輩方と一緒にしたのですが、講師先生や経験を積んでいる人まで勉強に来ていることに驚きました。色々な方がいて、置かれている状況もさまざま、個人でやっている人もいればグループでやっている人もいて、実際の話聞くことができました。そして、私は自分の話をして先輩に答えを求めているようにしていながら、既に自分のなかでの答えは決まっています、先輩にそれを確かめたように思います。私は、グループで、場所は、資金は、何をするかというようなことで悩んでモヤモヤするよりは、自分でお金を借りて、自分でやりたいようにした方が良いと思いました。色々な人に会って、鏡に映して考えたのかなと思いました。

そして、自分でやると決めたあとは、どこで、お金は、何をということがありますが、私の場合、「何を」ということははっきり決まっていました。私はとにかくお米が好きで、「日本人は米を食べなさい」という親に育てられましたので、子供にも私の身体の9割はお米だと思っているくらいです。気持ちの上でも身体の上でも、お米中心の人生を送ってきたので、自分がつくるものは、「ご飯が美味しいね」というとき隣にあるものとか、お米からつくったお酒に合うものとか、お米とお米からできるお酒に合うものをつくりたいということが根底にありました。お米の良さをもっとわかってもらいたいという思いがありましたので、それに必要な加工場となったら、お弁当や総菜、漬物ができるところをつくりたいと思い、そこまではどんどん決まりました。また、嫁ぎ先が商店ですので、店番をしながらできるようにと思いました。その頃店番をしていた義母が年をとってきてだんだん店番ができなくなっていたので、私がお家を離れて何かをするということは難しくなっており、自宅に居ながらでないと私の時間がない、制約されることと自宅ですら少しでも多く過ごすことができるということを考えました。自宅ならばどの時間でも好きなように使うことができるので、やること、場所は固ま



ったので、本当に必要最低限な形で加工場をつくれればあとは何とかなる、スタートできると思いました。

そして、材料も地元の食材をとことん使う。生産まではできないので、私が良いなと思った人が育てたお米や野菜を使って、地元の材料を使い、地元の人に食べてもらうこととしました。

お金は、商店をしていたお陰で金融公庫さんとのつながりがありましたので、公庫さんからお借りすることができました。お弁当の見込みは月にどれくらいあるのか分かりますので、毎月5万円くらいずつ、5年で返済ができるかなと返済の目途もつきそうでした。

私は、自分でやった方が早いということで個人で起業したのですが、グループでやってきたことやみんなを元気にしたいという思いをどうするかということについてずっと気になっていました。販売にはつながらなくても食べ方をみんなで学んで更にもっと若い人に伝えるということ、勉強会という形でやっていきたいという思いがあります。みんなのプラスになれば当面はそういう活動をしていき、みんなでやろうよという雰囲気、タイミングになってきたらグループでの加工をしていけば良いと考えています。個人で行いつつ地域の人とのつながりをなるべくつくって、地域みんなの仕事が少しずつつながり、小さな範囲だけれど色々な人の仕事の輪がつながるような働き方で良いと考えています。

お弁当や漬物の仕事とは別に、食育の活動もしています。岩手県には食の匠認定制度がありまして、県内それぞれの地域の昔から食べ馴れてきたものを次の世代に伝えようというものです。そういうなかで、食べてもらう人にその良さや作り方を理解していただかなければ、いくら「良いでしょう」と話したとしても駄目だと思うのです。そして、自分の活動のもう1つ大きなものとして、遠いところで食べる人とつくる人の真ん中に自分がいてつなぎ役となり、「こうすれば食べることができるよ」、「こうすれば美味しいよ」、「こうすれば難しくなく昔ながらの料理ができるよ」というようなつなぐ仕事もしたいと思っています。

何かやると悩みが出てきますが、それを乗り越えて次に進む、というような現状です。

【志賀】

佐藤さんはいかがでしょう。

【佐藤】

苦労したことは、技術面の他に販売です。販売していただけたところを探さなければならなかったのですが、私は畑と家との往復だけでしたので、そういうことについては分からなかったのですが、友人や知人が「あそこの店に話を付けておいた

から、訪ねて行ってみなさい」と紹介してくれたのです。先ほどの太田先生のお話にもありましたが、農業の分野だけでは気づかなかった人間関係ということの大切さを私も主人も感じていましたので、工芸品店やホテルを紹介していただけそうな他の分野の方と積極的にお付き合いをさせていただき、商品を置かせていただいています。

自分でも観光協会や物産協会に入って販路拡大の努力はしましたが、販売面では色々な方に助けていただきました。

もう1つ、私の販売には「委託の委託」というのがあります。ある営業の方が、「自分の商品と一緒に佐藤さんの商品も持って行って置いていただくように話してみませんか？委託の委託だからちょっと高くなるかもしれないけれどどうですか？」と仰ってくださいました。私は「ぜひお願いします」と答え、今も継続しています。

私が営業の人を雇うことはできませんし、まして、自分が毎月棚卸しに行くことも不可能です。ですから連絡をもらって納品書、請求書を出しています。最初のうちは、納品書や請求書の書き方も知らなくて、色々な方に教えていただきました。そういう意味でも販売面での苦労はたくさんありました。この会場の1階には、私のジャム、ハンカチ、ナンバも置かせてもらっていますが、これも紹介して下さった方がいらして実現したことなのです。

染めの方の苦労は、未熟な点は試作と研究、そして京都へその都度問い合わせをして勉強しました。起業した当初は、地元の東北女子大へ絞りの勉強に行き、学生さんと一緒に座って一生懸命チクチク縫って絞ってということをしました。その大学のある先生にはたいへんお世話になりました。退官されたあとも、私にウールの染め方をまだ教えていなかったということで、特別に教えてくださいました。そういうふうに皆さんに見守っていただき、応援していただいたからこそ続けることができましたので、まだまだ頑張らなければと思っています。

【志賀】

これまでお二方から、起業を思い立ったこと、そして、経過、苦労話などについて伺いました。太田駅長、まずこれまでのお話を伺って、どのようにお感じになりましたでしょうか。

【太田】

お二方とも行動を起こしている。起こしているから次のことに取り組むことができます。それは素晴らしいことだと思います。ただ、事業というのは黒字にならないと再生産ができないということですから、一つ一ついかに黒字を産み出していくか、そこをもっと追求すべきではないかと思います。と言いますのは、私どもの近所に小説家があります。歴史小説家と名乗っています。読んでみると歴史と食い違い

がありまして、「先生、ちょっと違うのではありませんか」と話すと「だから小説なのだ」と言います。この方は、小説を1冊書いて、それが黒字にならないと次を出せないのだと言うのです。だから売るには面白味を加えなければならない、しかし嘘ではない。オーバーな面とか若干食い違いはあるかもしれないが、嘘は書かないと話していました。面白い小説ということで60数冊を出しています。そういうちょっとした手加減といいいますか、そのあたりも必要だと思います。

それから私どもはオープンして7年7ヶ月になりますが、毎日完売する商品があります。これは、船主の奥さんが家庭の主婦というだけではつまらないということで、上品の郷オープンのとときに若生さんや佐藤さんのように自分も何かに取り組みたい、自分の力を家庭の中でも示したいということで「モサガン」という商品を作



りました。これは、もさつとしたがんづきのことなのです。この商品は、牛乳と卵の黄身、そして自然薯を入れて練り込んで蒸かしていますが、家庭の主婦が朝3時に起きてつくっています。最近、タイマーで3時にスイッチが入るそうですが、先ほど電話で確認しましたが、年間600万円ほど販売しています。製造して上品の郷に卸すだけで、私どもは手数料が安いですから

1日1万円位の利益は出しているようです。ですから、家庭の主婦であっても切り盛りをきちつとしながら、家族に認めていただけ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如何に利益を上げるか、そして、それを上手く使うということをもっと考えていただければ前進していく、そのように思いました。

【志賀】

ありがとうございます。

今、太田駅長から事業にとって利益にこだわることの大切さについてお話をいただきました。やはり数字がものを言う世界だと思いますし、何かを思いついても形にならなければやったことにならないというお話もありましたので、これまで取り組んでこられたことで、これは止めておこうとか、新たにチャレンジしてみたいことなどについて伺いたいと思います。

例えば、若生さんは、先ほど田植えのときのお弁当はこういうおかずが良いのではないとか、その都度対応されておられるということは、相手の方を思っているアクションだと思うのです。持っている技術や考えていることを形を変えて提供してみようという取り組みですね。そのあたり、何かございますか。

【若生】

常にお客さんから求め続けられるように、ということを考えています。お弁当一つにしても楽しみを加えて、季節毎、例えばひな祭りの時期はちらし寿司にしてみたり、食べる人の楽しみという思いを盛り込むと、それが違った形で違う地区から注文が来たり、また、他ではこういう注文は出せないけれど、あなたのところだったらいつも思いを汲んでくれるからということで地域の神社や保育園の卒園式のお弁当の注文をいただいたりということで、思いに応えるお弁当ということが注文につながっているのではないかと思います。

先ほど、太田先生の黒字が出るように、次につながるようにというお話は、大きな課題ですが、まず「美味しかったよ」と言われると喜んでいただいたことに満足して「まあ、いいかな」と思ってしまうています。次の材料代は何とかなるし、今晚の晩酌代も何とかなるし、息子たちの食費や学費の一部も何とかなるし、まずいいかなと。私が住んでいる地域は徐々に元気が無くなってきているので、食べることややり取りで「もう少し元気でここで暮らせる」という手助けになれば良いと思いい、収益をどんどん上げていくというよりは、続く仕事というか、それでみんなが少しずつでも元気になれば良いと思っています。

本に掲載された28人の女性は、大きな広がりはなくてもそれぞれの地域で小さな灯りを点すように、そしてそういう灯りを点す人がもっと増えていけば、日本全国東京や大阪に頼らなくても、自分たちは幸せになれるのではないかと。お金の価値だけでない価値もあると思います。でも、それを続けるためには太田先生のお話のように収益も上げて見直しをしなければ、というところは今日はとても良い勉強になりました。

【志賀】

私も経営者の一人としては、先輩から「片手にロマン、片手にそろばん」と言われ続けてきました。これは、夢を持ち続けると同時に、しっかり計算をなささいということだと理解しています。

先ほど佐藤さんのお話を伺っていて感じましたことは、展示会などでお友達が出来たことで、販売面で自分たちと違った発想があり、非常に力になっている。業界や地域にこだわりすぎるとものが見えなくなって、「こんなに良い物を作っているのにどうしてみんなは分かってくれないのだろう」と言いだしたり、最終的に「お客さんは分かってくれない」と言う人がいたりします。しかし、これを言ったらおしまいです。

色々な方々からの刺激やネットワークでのご縁によって、販売面での可能性が高まったというお話でしたが、そのあたりをもう少しお聴かせいただきたいと思います。どうしてそういう方々と縁ができるようになったのでしょうか。

【佐藤】

その営業の方の販売店があるのですが、そこのつながりが良かったのだと思います。私はここ数年思うのですが、販売店の方々、店員の方々と仲良くならなければ物は売れないと思っています。ハンカチが良いとか小銭入れが良いということは、それらの商品を気に入ってくださった方がそのお店にいるから売上につながると思うのです。最近は特にそう思います。適当に並べておくから、というお店では売れません。「これ、良いね。良い色出ているから応援するよ」と言ってくださる方のお店は売りが伸びます。やはりそういう方は棚一つとっても置き場所を考えてくださいます。「こちらの方がお客さんの目にとまりやすいよ」などと考えてくださいますので、私も自然とその店に足を運ぶ回数が増えます。農繁期になると、この会場1階のお店もそうですが、なかなか来ることができなくなります。そこで、こちらのお店には最初から「農繁期になったら宅配便で送ります。農閑期は状況を見ながら直接お店に品物をお持ちします」と話しました。何もかも一人ではなく、家族がいて、「今日染めるから葉っぱを取ってきてちょうだい」というと主人が採ってきてくれます。ですから、大きな口を叩いて何もかも一人では申しません。色々な方に協力していただいています。

先ほど資金面のことが話題になりましたが、私の場合、半額は県の助成をいただきました。半額は自己資金です。その時、私がなぜ半分の資金を出すことができたのかというと、無人販売をしたり、宅配をしたりして小銭がある程度貯まっていたからです。そのお金を使うことができて借金なしで始めることができました。返済がないので、売上は経費を除いて全部自分で使うことができる状態です。私は農家ですので、どんぶり勘定の状態です。

ずっとやってきました。主人は60歳で息子に経営譲渡することは前々から言っていたのですが、その時私はまだ54歳でした。その時は何をしようかと考えてはいなかったのですが、ちょうど平成13年にハンカチの染めをしたときで、経営譲渡した年でした。私は計画的に物を考えるタイプではないので、結果的にうまくいって自分のお小遣いには不自由しなくなって、更に再生産の資金はできる状態でしたので、これからもそのように続けたいと思います。



【志賀】

商品をお持ちして、いきなり消費者の方にお渡しするというのではなく、一端お店の方へお渡しして流通に乗るということですね。その方々の見極める目はとても重要になってきますね。

【佐藤】

この加工品をつくるきっかけもハンカチを染めている段階で100%きれいに染まるわけではなくて、最初の頃は失敗することもありました。しかし、それを捨ててしまうのはもったいないと思いました。ハンカチの隅のところは色のムラがあるけれど、真ん中は使えるというものを何とかできないかということで小物を作ることにしました。

これはこういう思いでこういうふうにして、りんごでということが基本なので、そうすると加工する人も、りんごの形で、活かしてくれるように加工してくれます。お互いに言い合えるようになったといいますか、説明するときにはりんごへの思いを十分に伝えるようにしています。

【志賀】

佐藤さんの気持ち、生産者の方の思いをしっかりと消費者へ伝えてくれる人がいるという良さ、安心感ですね。

【佐藤】

はい。そういう思いを伝えられるようになったのは、私は展示会のように消費者の方が集まる場所で、なるべく消費者の方と接して自分の思いを伝えるのはもちろんですが、消費者の方のニーズを知る努力をしていかなければだめだと思います。

【志賀】

仙台の私の会社のそばに有名なブティックがあります。そこは、週末になると行列ができるのです。横浜や東京から買いに来る人がいるのだそうです。ネットで情報が飛び交っているのかもしれませんが、仙台の店の担当者のセンスが良いから、お金を出してでも遠くから来て並んでいるという話を聞きました。

ものを考えるときに、つくるまでは技術を磨いてできたとしても、販売となると違った世界です。そういうときに展示会とかいろんな場に出て消費者と話してみても、相手がどんなことを考えているのかが分からなければ、形、色などは決まらないのではないかと思います。

若生さんは、高齢者の方を含めてお弁当を提供しておられます。こういうことをお伺いしていいのかわかと思いますが、人口減少や限界集落など現実にあるなかで、需要が小さくなっていくような分野を敢えてなさっているようにも思えます。そのあたりの展望をお聞かせください。

【若生】

農業の分野は農業、福祉の分野は福祉というふうに分けてしまうと一向に解決しない問題が、私のように「食べることは任せて」という人間と一緒に地域福祉を何とかしていく。例えば、お弁当箱は自分で用意するのではなく、社会福祉協議会で用意してもらっています。買えば1個2,000円位ですので、何十個も自分で買うとすれば負担は大きいです。でも協議会と一



緒に始めたお陰で、私はその負担をせずに仕事になっています。そういう発想で、大きな建物を建てて何か仕組みを変えなければ暮らしていけないのかというと、決してそうではないと思います。ですから、縦割りの行政の横をつなぐのは女性の人たちで、普段小さな声で「ここをちょっとこうすれば良いのにね」と呟いていることを女の人たちはもっと聞こえるように言うべきで、男の人聞き流さないでちゃんと聞く。そういうところが必要ではないでしょうか。無理が無理でなくなるし、遠くを見て仕事や収入を求めるだけでなく、自分のことは自分でやるという発想でやっていくと、まだまだ不自由している中に仕事の種があると思います。また、普段困っていることが仕事の種になっているようにも思います。

漬物の販売の方は細々と行っていますが、昔ながらの手を加えた美味しさを分かってくれる人を買っていただきたいですし、顔の見える販売方法を考えたいですね。

以前、東京で漬物売りの体験をさせてもらったときに、東北ならば重くても車に乗せて帰るけれど、都会のお年寄りの方は大きくて重たいものは買えないし、いくらお金を持っているといっても、たくさん量では残してしまうのではないかと思います。もうもったいなくて買えない。そうなるなら適量でどんなものがほしいのか。そういうことを考えた時に、自分には届けたいものがあります。ですから、商品や素朴なパッケージを私がつくったものだと分かっている、売場の方も私の思いを分かってくれているところに置かせてもらって、元気と物のやり取りをする。内だけに籠るのではなく、また外だけに向かうのではなく、それぞれの自分が置かれているところの色々な方向に見つけられる仕事の向きはあるのではないかと思います。

【志賀】

太田駅長にお伺いいたします。佐藤さんはネットワークと言いますか、まわりの方々に販売面をサポートしてくださる方がおられて非常に力を発揮されておられる、若生さんは、人口減少などの不安要素を抱えながら起業したことを伸ばしていこうとすると限界にぶつかるのではないかとこのことを伺いましたところ、そうい

う部分とそうでない部分を組み合わせることが可能なのではないかと考えておられるということでした。

お二人の発言についてコメントをお願いします。

【太田】

上品の郷でも開発のアイデアは私どもで出しています。開発は専門業者に委託しています。開発費は出しません。佐藤さんと同じように、開発した企業が成功するよう、その開発した商品を積極的に販売する方法をとっています。

なぜかと言いますと、私は開発に失敗した経験があります。私どもの方は、県下一のセリの生産地ですので、このセリを全てに使用して商品を作り出していこうということで、まずソフトクリームをつくりました。そして、米沢に行ってペーストにしてきたのですが、茎の粒が入っているのです。ソフトクリームの場合は、針の先よりも小さな穴から噴射して固めるものですから、何回やっても固まらない、つかえてしまうのです。そこで専門のアイス屋さんにご相談したら、自分たちプロがやっても簡単に開発できないものは、素人には簡単に開発できないのではないかとわれ、勉強になりました。

それからは、私たちはこういうものをつくりたいと案を出して、その商品化が可能かどうか話し合いをしてそれから業者さんに開発してもらおう。そして製品ができたときには、一生懸命にPRして販売をします。それをすると非常に範囲が広がっていくのです。

例えば、北上川の「べっこうしじみ」。たいへん有名になりました。これは年間通じて生で販売をすることはできません。最初は冷凍にしました。ただ、冷凍だけではつまらない。ではレトルトにして常温で販売できるようにしたら良いのではないかとということでレトルトにしました。もっとあるよねということで、しじみをアイスクリームに入れたらどうだということでつくりました。結構味が合うのです。

その次は、お土産として何かつくれないかということでクッキーに入れました。そして、農家の人は忙しいときに簡単に味噌汁をつくることできないということで、しじみを入れた味噌をつくりました。これにお湯を注ぐと美味しい味噌汁になるのです。それを開発しました。

ですので、自分だけで全てやろうとする
と限界がありますが、それぞれの専門分野
の力をお借りして、それは販売という形
でお返しすることとしているのです。

そのときの基本は、私は相手に絶対に損
はさせないという気持ちを持っています。
昔から、「持ちつ持たれつ」とか「差しつ差
されつ」などという言葉がありますが、お
互いに連携を取るという形を取らせてい
だいています。



若生さんが地域で実践されている内容についてたいへんなことだと思います。しかし、そこで行っていることは精神面の満足と言われると我々は口を出すことがないので、ただ、一つの業を成し遂げるということは、自分だけ満足しても地域は良くなるわけですから、地域のみんが良くなるには自分だけ良くなってもまわりが悪かったら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、精神面も大事ですが経済面をもっと皆さんにPRして、「儲からないけれど楽しいよ」と言ったら誰もやりませんから「儲かって楽しいよ」と言えばみんな取り組みますから、そのあたりまで向上していただければと思います。

【若生】

地域とともにという思いはずっとありますが、私たちの地域は田舎なもので、男性も女性もこの地域と一緒に盛り上げればいいのだなということで盛り上がってくると、経済的にも仕事の面でも地域の良さも光ってくるけれど、みんな残念ながら「俺はいいべ」、「俺はいいべ」と一人、また一人と抜けていって、みんな揃っていいというふうにはまだまとまらないところがあります。そういうあたりをお母さん同士はお互いに良いところを認めあって「良いよね」と言える雰囲気が出来てきました。

年配の方は、最初は「私はここに居る人」、「あなたはよそから来た人」、「この人はこの人」、「他所の人は他所の人」という感じでしたが、女性の間ではかなり無くなってきました。何度もぶつかるうちにそんなエネルギーは無駄なこと感じるようになり、だったらある程度形になり、実働できるところまで行ってからどうですかと言えば、男の人たちは「そうだな」と言うけれど、その一步手前のところで一人ずつに「一緒にやりましょう」と言っても「誰がやるの?」、「苦勞するだけだ」、「あなたたちは何ができるのか」ということで終わってしまうのです。一緒に上がっていくためには、「この地域は良いよね」と言い合いながら暮らしたい。良いものを見つけるよう、同じ方向を向きたいという、まず同じスタートを切るようにならないと、そこがまだ残念なところ。望みは捨ててはいませんが、そこが変わるといいなと思います。

【志賀】

地域というものはそういうところなのでしょうね。お二人に伺いますが、取り組みを進めるなかで、地域の方が冷たいとか白い目とか感じられたことがありますか。

【佐藤】

ありません。

【若生】

ありません。

【志賀】

では、仰るほどではないのではありませんか。



【若生】

気にしないことにしています。嫁に行くときに、祖母から「余計なことは話すのではないよ」と何度も言われました。でも私は、「食うな、喋るなと言われたら私は死んでしまう」と言いました。思った通りに話すなら、思いの通じる人は付き合いをそのまま変えないし、違うと思う人は離れていく。しかし、地域の声に必ず応えるよというふうにしていけば、そっぽを向かれることはなく必要な時には声を掛けられ、見守られると思っています。

【志賀】

太田駅長、いかがでしょうか。

【太田】

今と同じようなことが私どもの方でもあったのです。道の駅を建設して県の補助金をもらいに行ったのです。そのとき、お宅の道の駅は田んぼのなかの一軒家で誰が買いに行くの？と言われたのです。オープンしてからせいぜい1年持ったら良い方じゃないのと言われました。

その後、1年目で黒字になり、3年経って県の方々が来たときに「3年位までご祝儀だ、4年目からたいへんなのだ」と言われました。さらに、5年目も黒字になったところ、調査に来ました。そのときの評価は「立地が良いからだ」と書かれました。ですから、ものごとは成果を出せば評価は後からついて来るのです。みんながスタートラインに立つのを待っていてはいつまでも出来ませんので、突っ走って成果を見せればみんなは付いてきますので、勇気を持って頑張ってください。

【志賀】

佐藤さん、地域という言葉がでましたが、どういうお考えでしょうか。

【佐藤】

そうですね。私は最初に無人販売を始めたときに心配しました。最初は一人で始めましたが、後からは改善グループの4人で「仲好し会」をつくり何十年も続いています。最初の頃、その仲好し会で地元の人々の理解が一番大事だよねということで春の味、我が家の味直売会のようなことをしたのです。ゴールデンウィークの頃におでんやきび餅をつくったりして、自分の家庭の味を商品にしようとかんがえたのです。そうしたら地域の人たちは、最初は横目で見ている人が多かったのですが、そのうちおでんを買ってくれたり、お餅を予約してくれるようになって、寄ってくれるようになったのです。それがとても嬉しくて、その後の活動はそれから認知してもらったのかなと思っています。一人で動く時もグループで動くときもあの人たちならば頑張るよと言ってくれているような感じがしています。

【志賀】

ありがとうございました。

では、会場にはこれから何かやってみようかなと思っている方や、既に活動しておられる方もおられると思います。3人の方にご質問などございましたら伺います。いかがですか。

【会場】

今日は貴重な意見をありがとうございました。

私たちは下北半島でなたね油となたね油からつくった化粧品の販売をしています。今、壁にぶつかっていることは商品の価格です。通販やネットショップやテレビ通販からも声がかかっていますが、掛け率が30%と卸業者さんが指定してくるのです。太田駅長さんのところのように14%ですと良いのですが、一定の価格を付けることが難しくなっています。



本当は道の駅では私たちのなたね油は90グラムで840円で売られていますが、一度10周年の記念で500円に下げましたら飛ぶように売れました。ですから、お客さんが望む価格と私たちが付けたい価格の差は相当にあります。今、6人を雇用していますので、道の駅や地元で販売しているだけではとても追いつかない状態です。中央

に出る行くためには、価格を3掛けで外へ出すためには840円で売っているものを1,000円にしなければならないとか、そういうところで自分たちの思いと世の中そうになっているのかという違いを感じています。商品価格は外へ出すときには違ってもいいのでしょうか。

【志賀】

太田駅長、いかがでしょうか。

【太田】

価格は臨機応変で良いと思います。私たちも全国のいろいろな商品を販売していますが、価格はそれぞれのお店の付ける価格で結構ですよと話しています。ただ、その価格をお客さんがどう受け止めてくれるかは別です。そこをきちんと説明しないと難しいですね。

私どものほうは、イオンがすぐそばにあるものですかイオンならもっと安かった」と言われたときには、「この野菜はエコファーマーで絶対安全です」と言います。更に「安い物を買うならスーパーに行ってください。健康が心配だったら上品の郷に来てください」と堂々とラジオで流しています。まだどこからも文句は来ていません。そういう臨機応変の対応は必要だと思います。



こちらに着物屋さんがあったのです。お店は津波で流されてしまいました。そのお店の方が話していましたが、以前、値段をいくら安く下げても売れない着物があったそうです。そこで、誰かが「値段を倍に付けて店頭飾れ」と言ったことを思い出して、そのようにしたところ3日以内には完売したそうです。ですから、単に値下げするという発想ではなく、良い物は高くても価値を認めて買う方に販売するという方法も良いと思います。ただし、それには、価値の評価をきちんと付けることが大事だと思います。

【志賀】

若生さん、いかがですか？

【若生】

価値の評価ということでお話をさせていただきます。お手元に「風土・Food・風人（ふうど・ふーど・ふうど）」というチラシが配られていると思います。これは先日奥州市で行ったイベントです。ここには良い物があるよねと生産者だけで言っても分かってもらえないので、普段料理で使ってもらっているシェフが岩手の素材にはこれだけの価値があるのだということと一緒に伝えてくれています。一緒に価値をきちんと高めてもらえる人とつながりをつくっていき、買い叩

かれない価格をきちんと見つけていくということが大切です。自分一人ですとこんな値段をつけていいのかなと思ったり、確かに間違いなく美味しいけれどこれでもいいのかと迷って答えが出ないことがあって、最初につけた価格を変えるのはたいへんなことなので、最初に迷ったときに相談できる仲間ができるとこれからの東北の価値を分かってもらうことにつながります。それで暮らしが成り立つような農業というところにつながっていくと思いますので、ここだけでなく横につながる、良いよねと言う人をその土地に見つけ、都会にも見つけ、一緒にそうだねと言ってくれる人をつくりながらやっていくということが私たちの仕事が続いていくには必要だと考えています。

【志賀】

佐藤さんはいかがですか。

【佐藤】

価格決定は、難しい問題のひとつです。

私は、「買っていただきたいから1,000円にする」と言ったときに、草木染めを経験した方は、「1,500円とか2,000円でないとだめだ。それだけの価値はあるのだよ」と言ったのですが、その時、私は趣味とっていたので、とにかくお客さまに手にとって思ってもらいたい、そして、手に取ったときに1,000円だったらお母さんに買ってあげようと思ってもらえるのではないかと考えました。販売するなかで、実際にそういう声を聞きましたので、ハンカチについては1,000円にして良かったと思っています。1,000円にしたことで、2枚、3枚と手にとってくれる方がおられます。



ただ、元の値段が高いということをお客さんが分かってもらえるものについては、思い切って高い値段を付けています。最近つくったものではのれんですが、これは何日も手間がかかっていますので15,000円に消費税を付けています。私は始めてからずっと10,000円以上の値段は付けていないので、何日もかかるものはそれだけの価値はあるのだと。工芸協会の皆さんから言われたことは、「安く売ることだけが良いことではないよ」ということでした。「安く売るということは、お金があっても高くても良いというお客さんに失礼ではないか」と言われたんです。ですので、15,000円を付けました。

価値観はそれぞれですので、なたね油もそうです。私が見れば高いと思いますよ。けれどもそれはそれだけの価値があるのだろうなと思って見えていますので、若生さ

んも話しておられましたが、最初に付けた値段が何より優先になってしまって、後から変えるのは難しいということは分かりますので、最初の価格設定はとても難しいと思います。

売場によって値段が違ってても良いということについては、委託すればたぶんそうなると思います。観光地などではお店で値段が違いますので、それは構わないと思います。

【若生】

なたね油は使い勝手や良さが分かれると価値が分かり、値段も納得すると思いますので、こうやって食べたら美味しいとかお知らせをしたほうが良いと思います。買ってみたい、食べてみたいという気持ちにつながるようないろいろな試みをしてみたら販売にもつながるのではないかと思います。

【志賀】

簡単に答えがでるものではないと思いますが、ヒントにしていただけたらと思います。つくる、販売するというお話は深いですね。

では、最後に一言ずつ、お二人にはこれからの夢と起業を考えておられる方へのメッセージを、そして、太田駅長からはお二人と会場の皆さんへのメッセージをお願いします。

【若生】

東北のものは東北のものにしかわからないというか、地面でつながって感じて物の良い悪いを判断する力が身体の中を通っている感じがするので、その思いに自信を持って、今まで何も無い無いと言っていたことが「有る」とみんなで言い合っ

て見つけていくということ。
それから、これから何かを始めようというみなさん、今悩んでいることが起業のチャンスになっていたり、今すぐできなくてもチャンスの芽出しをしていくとつながりますので、色々なことを経験して無駄になることは絶対にありませんので、今悩んでいること、困っていること、やってみたいと思っ

ていることは必ず芽になりますから頑張ってください。



【佐藤】

色々なこととお話させていただきましたが、こういう場をおつくりいただいた方々に感謝申し上げます。



これからのことは、個人的にはりんご草木染めの後継者を育成していきたいと思っています。畑での体験やサマースクールを引き受けているのは、若い方でぜひやりたいという方が出てきてほしいからです。りんごのまち弘前の工芸品として定着してきておりますので、これからも取り組んでいきたいと思っています。

それから弘前工芸協会に入会しまして、その工芸展で宮城県栗原市に行きました。そのとき、津軽の伝統工芸である津軽塗やあけびを使った製品などと並べさせていただきました。やはり心をこめてつくった良い物は手にとってもらえるということを確認しましたので、県外への展示会にも積極的に参加をしたいと思います。

また、弘前の仲間5人で「匠のママねっと」というグループを立ち上げました。これは先ほど若生さんの思いともつながると思いますが、地元にあるもの、伝統料理、何よりも私たち5人で話し合ったことは、「起業家と言われても地元の人が分かってくれないよね。もっと情報を伝えて地元の応援者を増やすことが大事ではないか」と話し合って結成したのですが、弘前で交流会を開く、そして応援者になってもらう。農家のお母さんたちが自ら情報を発信しようとして話し合って、来年3月9日に交流会を開催する運びとなっています。今後の活動内容は、りんごの収穫が終わったら、自分たちにできることは何か、やれることは何かなどじっくり話し合って、若生さんに教えていただくこともあると思いますし、今日勉強したことを活かして進んでいきたいと思っています。今日はありがとうございました。

【太田】

お二人のお話を聴いておりまして、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なと思いました。

最後は実績ですので、如何に実績を積むか。これができれば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。

サミュエル・ウルマンはこう話しております。「人間は年を重ねるだけでは老いは来



ない。理想を失った時に始めて老いが来る」と。会場の皆さん方も、もう一度自分の人生を振り返っていただき、自分は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、もっともっと素晴らしい東北ができると思っています。頑張っしてほしいと思います。ありがとうございました。

【志賀】

私は女性起業家28人の方のヒアリング結果を何度も読ませていただきました。今日はそのなかからお二人にいらしていただきましたが、28人の方の動機や考え方はそれぞれです。しかし、一つ言えることは、地域にこだわりを持っていることです。自分が生まれ、嫁ぎ、生活をしている場、その地域を今以上に良い地域にして行きたいという思いを感じました。



私は、元気な地域には必ず元気な人がいる。そして、元気な人しか人や地域を元気にすることはできないのではないかと考えます。

以前、瀬戸内寂聴先生にたいへんお世話になったのですが、先生はいつも「私って元気という病気なの」と仰っておられました。元気と病気は相反する言葉ですが、とても面白い表現と感じました。

まず、自分自身が元気になりましょう。農山村は一人一人の影響力が大きいだけに、特に女性のパワーは注目度が高いと思います。そういう方が東北のなかにたくさんおられたら、東北の元気につながると思います。そして、そういう方々がもっと増えて、元気な地域がたくさんできるようになったらいいなという思いをこめて、本日のディスカッションを終わらせていただきたいと思います。

ご静聴ありがとうございました。

【司会】

これにて本日のセミナーを終了いたします。ありがとうございました。



(左から 志賀秀一氏、若生和江氏、佐藤芳子氏、太田実氏)

平成24年11月6日
「農業ビジネスに新しい風を」

「農山村女性起業家に期待すること」

太田 実
(道の駅 上品の郷 駅長
/(株)かほく・上品の郷 代表取締役)

1 道の駅建設からこれまでを振り返って

- ・道の駅建設のねらい
- ・経営にあたっての基本的な考え方
- ・戦略と取り組み
- ・金儲けは難しいか

2 道の駅のこれから

- ・苦境脱出
- ・地域活性化のシンボルとして
- ・今後の展開

3 農山村女性起業家に期待すること

- ・将来目標を持つこと
- ・どんな努力が必要なのか
- ・人生にとって大切なことは