

# 平成25年度活性研実践セミナー

■ 報告書 ■

平成26年 2月

公益財団法人 東北活性化研究センター

## ■■■ 目次 ■■■

### 1 開催地：岩手県盛岡市

平成25年度 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25年12月17日（火）13：30～16：20

□会場：プラザおでって「おでってホール」

(1) 開催スケジュール	2
(2) 講師プロフィール	4
(3) 講演録	
① 講演	6
② パネルディスカッション	15

### 2 開催地：山形県最上町

平成25年度 東北活性研実践セミナー

「農業ビジネスに新しい風を」～農山村女性起業家と地域の活性化～

□日時：平成26年1月8日（水）13：30～16：30

□会場：「健康福祉プラザ 保養センターもがみ」会議室・和室

(1) 開催スケジュール	40
(2) 講師プロフィール	41
(3) 講演録	
① 講演	41
② ワークショップ	60

# 1 開催地：岩手県盛岡市

## (1) 開催スケジュール

平成25年度 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

後援：参画プランニング・いわて

◇日時：平成25年12月17日（火）13:30～16:20（開場 13:00）

◇会場：プラザおでって「おでってホール」（盛岡市中ノ橋通 1-1-10）

#### ◆ 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 挨拶

佐藤 寛

（公益財団法人 東北活性化研究センター 常務理事 事務局長）

### 3 講演 13:35～14:15

テーマ：「夢をカタチに ～東北の農山村女性起業家への期待～」

講師：長谷川史彦 氏

（東北大学未来科学技術共同研究センター教授・副センター長）

#### 4 パネルディスカッション 14:20~16:00

テーマ：「農山村女性パワーが作り出す『東北の元気』」

パネリスト

庄司 祐子氏

(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)

松本 直子氏

(りんご畑の中のカフェ「mi Cafe」代表・岩手県盛岡市)

三浦さき子氏

(農漁家レストラン「慶明丸」代表・宮城県南三陸町)

アドバイザー

長谷川史彦氏 (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 16:00

#### 6 名刺交換会 16:00~16:20

## (2) 講師プロフィール

### ■ 長谷川 史彦 氏

～東北大学未来科学技術共同研究センター教授・副センター長

福島県生まれ。東北大学大学院修了後、研究所助手を経て、新日本製鐵(株)入社。平成13年東北大学未来科学技術共同研究センター助教授。同17年教授。同20年東北大学教授・総長特命主幹。同21年より現職。

地域の活力を高めるために、人と人、人と企業、企業と企業、そして人と地域を結ぶスペシャリスト。

### ■ 庄司 祐子 氏

～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）

生まれ育った東京から結婚を機に鶴岡に移り住む。家業の農業を事業家するためご主人とともに平成6年(株)ジェイファームを設立後、米や野菜の販売ルートを確保し、消費者と直接触れ合う場となる直売所を開設する。その後、自ら生産した米や野菜を提供する場として、平成8年「農場レストラン穂波街道」を開業、起業する。イタリア・イスキア島で修行を積んだピザ職人の息子さんが戻った後、店名を「穂波街道 緑のイスキア」とリニューアル。初めて鶴岡を訪れたときに見た「稲穂の波が揺れる景色」が深く心に刻まれ、それが自分の原点と話す。

### ■ 松本 直子 氏

～りんご畑の中のカフェ「mi Cafe (ミ カフェ)」代表（岩手県盛岡市）

非農家から果樹専門農家の長男に嫁ぐ。ブルーベリーのつみ取り体験や子供たちの社会科見学などの受け入れをするとともに、平成11年からチャリティーで「りんご畑 de コンサート」を開催し、多くの参加者を集め、りんご畑、農業を知っていただく取り組みを始める。そして、対面販売の経験から消費者と直接やりとりする楽しさを感じていたこと、何より専業農家を続けていくためにも家業のりんごやブルーベリーなどを使ってお客さまに喜んでいただきたいとの思いから、平成19年カフェ「mi Cafe」を開業、起業する。店名の「mi」には、果、見、味、未来、魅力の意味が込められている。

■ 三浦さき子 氏

～農漁家レストラン「慶明丸」代表（宮城県南三陸町）

南三陸町戸倉に生まれ育ち、農業・林業を生業とする家を継ぐ。昭和56年、33歳の時にご主人が他界。その後、戸倉ならではの自分の仕事がしたいと考え、同11年、眼前の海と山の幸を活かした農漁家レストラン「慶明丸」を開業、起業する。店名は、夫の名前の1文字「慶」を使った三浦家の漁船の名前。同23年東日本大震災により店舗、自宅が流出。仮設住宅で暮らすなか、地元の方々が集まることができる場をつくりたいとの強い思いから、今年4月、自宅跡地に「慶明丸」を再建。地元の方々のみならず、視察やボランティアなどで訪れる方々が気兼ねなく集うことができる場となっている。

■ 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。



### (3) 講演録

#### ①講演

テーマ：「夢をカタチに ～東北の農山村女性起業家への期待～」

講師：長谷川史彦 氏

(東北大学未来科学技術共同研究センター教授・副センター長)

#### 【司会】

皆さん、こんにちは。本日はお忙しいところお集まりいただきまして有難うございます。ただ今より東北活性研実践セミナーを開催いたします。本日は、「農業ビジネスに新しい風を」と題しまして、「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。

初めに主催者を代表しまして、公益財団法人東北活性化研究センター常務理事、佐藤寛よりご挨拶申し上げます。

#### 【佐藤 寛】



本日はお忙しい中お集まりいただきまして誠に有難うございます。

私どもの東北活性化研究センターは、新潟を含む東北7県の地域活性化、産業の活性化、社会経済の調査など地域の活性化に取り組んでおられる方々のプロジェクトに対する支援、そして地域の人材育成、セミナー等を通じての情報発信などを行っております。その活動の一環といたしまして、私どもは東北の地域の活力向上を期するため、平成23年度に東北の農山村の女性起業家について事例調査を行いました。そして、その事例調査を基に東北各地で農山村女性起業家セミナーを開催することにいたしました。24年度は青森市、そしてこの度、盛岡市での開催となりました。

東北は、若者の流出も含めて人口減少が非常に進んでいます。そのなかで、どのようにして地域の活力を向上させ維持していくのかということを考えますと、やは

り地域のなかで企業を育てる、起業した方々をみんなで支援する、そういうことが重要だと思います。

東北には全国の女性起業家の3分の1の方がいらっしゃいます。特に岩手県は全国第5位です。そういう意味で岩手県は女性起業家が育ちやすい環境にあるのではないかと思います。そこで、今回のセミナーを通じて多くの女性の方々に一歩踏み出していただき、ぜひともこれから地域を担っていく存在になっていただきたいという思いを持ちまして、当センターが少しでもお役に立てればと考えております。

本日は講演とパネルディスカッションを予定しております。講師には、東北大学未来科学技術共同研究センター 教授・副センター長の長谷川史彦先生、そして、パネルディスカッションのパネリストには、山形県鶴岡市から「穂波街道 緑のイスキア」代表の庄司祐子様、また、地元盛岡市からりんご畑のなかのカフェ「mi Cafe」代表の松本直子様、宮城県南三陸町から東日本大震災の津波でお店が流されてしまい、店名を記入した浮き玉がアラスカから戻ってきたという、農漁火レストラン「慶明丸」代表の三浦さき子様をお招きいたしました。そして、コーディネーターは、株式会社東北地域環境研究室代表の志賀秀一様をお願いいたしました。東北地域環境研究室には今回のこのセミナーにご協力をいただいております、改めて感謝申し上げます。また、今回のセミナーは、地元のNPO法人の参画プランニングいわて様にもご協力、ご後援をいただき開催することとなりました。改めまして御礼を申し上げます。

本日のセミナーが皆様にとってお役に立つことができれば幸いです。本日はどうぞよろしく願いいたします。

## 【司会】

では、講演に入ります。「夢をカタチに～東北の農山村女性起業家への期待～」と題しまして、東北大学未来化学技術共同研究センター 教授・副センター長の長谷川史彦先生からご講演いただきます。では、長谷川先生、よろしく願いいたします。

## 【長谷川史彦氏】

長谷川でございます。どうぞよろしく願いいたします。

私は、ただ今ご紹介いただきました、東北大学未来化学技術共同研究センター、略してNICHe（ニッチェ）と呼んでいる組織（以下・NICHe）にありまして、主にさまざまなプロジェクトの管理運営を行っております。



NICHE は、ひと言で言えば大学の基礎研究、いわゆる学術研究を世の中で顕在化させるため、実用化に向けた研究を行っています。特に産業界の構造研究、そして、政府の研究資金などを基にして研究センターから世の中にお届けする役割を担っております。私は東北大学工学部の出身ですが、東北大学は、文系学部のほか、理学部、農学部、医学部などを有する総合大学であり、全学部を対象にした研究を行っています。

## ■東北大学と女性起業家の皆さんの共通点は「しっかりした理念の基に活動すること」

今日は「夢をカタチに～東北の農山村女性起業家への期待～」というテーマでお話させていただく訳ですが、その内容についてはかなり悩みました。しかし、「東北発！女性起業家28のストーリー」という本を読み、また本日お越しのパネリストの皆さんの取り組みを見させていただいて確信を持ちましたのは、私たちが大学で行っている活動と、女性起業家の皆さんの活動は基本的に変わらないと言いますか、同じことを考えながらやっているのではないかと思い、非常に親しみを感じました。逆に言えば、今まで皆さんとお付き合いをしていなかったのが不思議な位だと思ったのです。

今日、女性起業家の皆さんはそれぞれの取り組みについて自信を持ってお話をいただくということに対して、私も自信を持ってお話できる中身を皆さまにご紹介したいと考えました。

産業界ではものづくりの分野が主体です。特に大震災後にそのものづくりの分野が活性化していますが、その中心課題として、今日は農業ビジネスに新しい風というテーマですが、これからの東北の産業界に大きな風を巻き起こしそうな自動車業界において、私たち大学と地域の企業がどういうことを考えてどういうことをやっているのかを中心にお話をさせていただくことで共通点多々あるでしょうし、少しでもご参考になればと考えております。

まず、東北大学のことをお話いたします。

大学院生を含む学生数は18,000名。これに対して教職員数は6,000名です。ですから、3名の学生に対して1名の教員という計算になります。つまり、学生にとって非常に充実した教育環境にあると言えます。大学の宣伝になりますが、近くにある大学だから東北大学を受験するというのではなくて、素晴らしい教育環境が整った大学だから受験するというふうにぜひお考えいただければと思います。

東北大学は、創設以来、「研究第一主義」、「門戸開放」、「実学尊重」という理念を掲げています。特に「実学尊重」を大切にしています。

また、「門戸開放」については、我が国の帝国大学で初めて女子学生を受け入れ

た大学です。東北大学が出来たのは1907年で、女子学生を初めて受け入れたのが1913年、つまり今年は女子学生入学100年という記念すべき年です。

しっかりした理念の基に活動することが大事ということで、これは起業家の皆さまと共通するところだと思います。

## ■東北大学 NICHe の地域連携

その理念を基に私たちは NICHe の活動を行っていますが、私たちのお客様は誰かと言いますと、実は学内の研究者の皆さんなのです。研究者の権利、義務を明確にして NICHe として活動しています。その結果として、最先端の学術研究成果を実用化しているのです。そして、その評価は産業界でのニーズへ柔軟に対応し、その時々の方針の実現に貢献しています。非常に良い評価をいただいています。

評価というものは、経済的、お金で帰ってくるものですから、たぶん国内で唯一経済的に自立した共同研究センターではないかと思えます。簡単に説明しますと、大学から、つまり文科省からいただいているお金は年間1億円ですが、私たちが独自に生みだしているお金は30億円です。それは私たちの活動の評価であると考えています。

NICHe の成り立ちですが、1998年に政府は大学を世の中のためにもっと活用しようじゃないかといろいろな法律を作り、政策を打ち出しました。地域共同研究センターは、東北大学以外の国立大学にもありますが、私たちのミッションは、国際基準を目指した我が国の産学連携システムのモデル作りをするのだということです。そのなかで私たちがやってきたこと、ここが起業家の皆さまと私たちが共通することだと思いますが、私たちのミッションは共同研究をするということです。共同研究の活動をする。そのために必要な学内の体制やルールは、最初の数年間で全部自分たちで作りました。学生を起業家に育てるためのマネージメントなどは私たちが最後まで抱えずに、大学のなかの適切な部署にそれぞれお預けして、まさに産業界の共同研究一本に絞って活動しています。

私たちのミッションとして3つ申し上げます。

まず1つは、大学発ベンチャーを数十社輩出しました。さらに新産業分野創出ということでは、脳トレですね。川島隆太教授の脳トレです。お聞きになったことがあると思いますが、これは私たちのセンターから出てきた新しいものです。この脳トレは、年間数百億円という国際的な市場を開拓しました。また、地域の大型雇用の創出ということでは、東京エレクトロンの宮城工場の建設にあたり、私たちの研究グループが中心的な役割を果たしました。いろいろな意味で大学の共同研究センターが世の中に果たすべき役割を具体的に行ってきた結果でございます。

どうしてそういうことができたのかということについては、先ほども申し上げま

したが、学内の研究者が私たちの研究センターに来て活動するのですが、そのときのルールを分かりやすくしたことです。私たちは研究者の皆さんに、活動資金は自分たちの力で用意すること、そして、3～5年の限られた時間内に実績を出すことを義務づけました。

それに対して研究者は、非常に自由とといいますか、雑用は一切無いので研究に没頭できるのです。専用の研究スペースもありますし、必要な研究者、人材は学内外問わず自由に連れてきて良いということにしています。そうすると、必然的に成果は出やすい環境になります。これが順繰りに回っている。これが私たちの組織です。

そういうことで川島教授の脳トレは脳科学の研究ですが、こういうライフサイエンスからIT情報技術、ナノテク材料、環境、エネルギーなど、さまざまな分野の研究成果を出しています。

NICHeは設立から15年が経過しましたが、これまで50の研究プロジェクトを実行しています。先ほど申し上げましたが3年から5年という任期制を設けて、その時代の政策、産業界をタイムリーに捉えることができたと思います。沢山の研究資金とともに、沢山の学生を世の中に輩出することが役割だと思っています。

こういう特徴とともにもうひとつご紹介したいことは、こういう研究センターのなかで重要な機能は情報収集です。そして、そういう情報を使って、将来に向けた企画、立案をしていくことです。これらはそれぞれの会社組織のなかでも重要だと思えますが、大学でも同じです。これは、言ってみれば日常の活動をスムーズに推進するためにはもちろん必要な機能であり、地域という視点では新たな連携体制を創成し、地域のラウンドテーブル、あるいは先端的要素技術をどう活用していくかというプロセスとなります。これが何年も経ってくると、非常にタイムリーかつ大きな連携成果を地域とともに創るということに貢献できると考えています。

## ■地域震災復興における大学の役割

### ～ものづくり産業の早期復興へ向けた企画立案と実行

地域との連携体制の代表的なものは、「産学官ラウンドテーブル」です。これは特に先ほど申し上げた東京エレクトロンなどの半導体、セントラル自動車から始まってさまざまな会社がありますが、こういう関連企業の誘致につながっております。

さらにこのシステムは、宮城県知事、仙台市長、東北大学総長、東北経済連合会会長という地域の産学官の代表が集まる組織ですので、非常に早く意志決定を行うことができます。こういう仕組みを作っておいて良かったなと思ったことは、震災後、すぐにこの4者が集まり、協力し、効果的なことは何かということを話し合い、それからその後の指針をきちっと定めることができたことです。また、政府に対する提言をいち早く作成することができました。

その他、国際リニアコライダーなどの研究開発プロジェクトの誘致ですとか、2015年に仙台市で開催される国連防災世界会議の誘致、あるいは東北大学災害科学国際研究所の開設などです。これは東北大学では70年ぶりの研究所の新設であり、さらに大きな成果につながることを期待されています。

研究成果、先端技術を地域に対して提供していくということでは、実は私たちの研究施設のなかにクリーンルームがあります。これは完成度から言えば世界一の施設です。つまり世界一のクリーンルームはシリコンバレーではなく、東北大学にあるのです。しかし、このクリーンルームは外から見たら何のことだか分からないので、ここを構成する技術を要素毎に分解して分かりやすく地域に説明し、かつそのひとつひとつをうまく使っていただきたいと思えます。

さらに、2008年以降、大学の研究はもの凄く細分化されるようになりました。これは世界的な論文を書かなければいけないということもありますので、針の先のように尖ってきます。例えると、そのてっぺんは富士山やエベレストくらいの高さになる。そういうものを束ねあわせて何かをやろうとしてチームを作ることを地域に例えて考えると、先端的に研ぎ澄まされた要素は非常に分かりにくくなります。ですから、先ほどから分解して地域に説明すると申し上げましたが、今度は、例えば自動車のような形に合わせ技で積み上げて、モーターであるとか電池であるとか材料であるとか、そういう技術を束ねあわせてひとつのものにして、これが東北大学の先端技術だと見せることが次の工夫として出てきたわけです。

2010年のことですが、東北大学が自動車分野の研究を強化するということについては、世の中の動きにうまくマッチしたこともありマスコミにも大きく取り上げていただきました。これは工学研究科のなかで数々の技術を重ね合わせるわけですが、ロボットと車を融合するというコンセプトでもって活動を開始する「次世代移動体システム研究会」というものを組織しました。この活動は地域にたいへん喜んでいただきまして、環境と安全に配慮した電気自動車とその運行システムを、仙台市青葉山の新キャンパスにおいて地域と一緒に活動、開発していくということにつながりました。

実は平成27年に仙台市営地下鉄東西線が開通します。青葉山のキャンパスは160ヘクタールもある広大なもので、キャンパスのなかに地下鉄の駅ができます。ところが、この地下鉄は仙台市営ですので、現在運行中の仙台市営バスの本数が大幅に減らされます。そうしますと、私たち工学部には不便になるもので、地域の企業と一緒にな



って青葉山キャンパスにおける新しい交通システムを作っているのです。

具体的には、地下鉄を核とした次世代の公共交通システムです。電気自動車をベースにしたカーシェアリングとかレンタサイクルであるとか、それを市民にも公開して先進的なモビリティ技術の体験エリアを創ることなどです。しかし、開発途中に東日本大震災が発生しました。そこで、私たちは、研究成果を自分たちだけに使うのではなく、まず真っ先に被災地、沿岸部、新しいまちづくりが必要な地域に提供しようじゃないかということで企画立案し実行しました。その時、私たちは言いっぱなしではだめだし、成功するか失敗するか分からないということではいけない訳です。自動車分野だけに、こういうことを地域と一緒にやって共同開発しようじゃないかということになりました。

この活動はマスコミで大きく取り上げられ、その結果、協力者が増えました。平成24年4月に「東北で次世代車研究」の見出しで日本経済新聞の1面トップに取り上げられました。この効果は非常に大きく、全国から我々の研究に協力しようという人たちが沢山名乗りを上げてくれたのです。

この研究はさらに展開するのですが、平成24年12月7日の夕方に大きな地震が発生しました。この時、沿岸地域では東日本大震災が発生した3月11日よりもひどい車の渋滞が起きたのです。私たちは、沿岸地域では車で沢山の方々がお亡くなりになったことを経験されているので、もし大きな地震があった場合には住民の方々は車を捨てて徒歩で避難するのではないかと考えていましたが、実際には車に慣れた生活をしているので、多くの方が真っ先に駐車場へ車を取りに走ったのです。ですから、大震災の時よりも早く渋滞になってしまいました。そこで、車での避難をしっかりと考える必要があるとして研究を行なっています。マスコミに取り上げていただくことは、いろいろ協力してくださる方を増やすことにつながっています。

## ■地域と大学の共創の場をつくる

### ～みやぎ復興パーク：多賀城市ソニー仙台テクノロジーセンター

地域と大学が一緒になって活動するためには、実は「場」が必要です。大学は建物のなかに引っ込んでいて外から見えないというのではなく、大学が外に出ること。これが必要だということを、私たちは東日本大震災という緊急事態が起きた際に考えました。

宮城県多賀城市にソニー仙台テクノロジーセンターがあります。ここには磁気テープなどを作っている工場がありますが、津波で2メートル位浸水しました。この場所をソニーから提供を受けました。建物は全体で10万㎡位ですが、そのうちの約4万㎡を地域のために使って欲しいということでした。そこで、私たちは先ほどお話いたしました「産学官連携ラウンドテーブル」を使い「みやぎ復興パーク」構想として推進し、いち早くここでのいわゆる大型インキュベーション施設の建設、

設置に動きました。

ここでの特徴は、ソニーという大会社の完璧なインフラがあったことです。建物、電力、ガスなどを活用させていただき、2つの目的、1つは被災した工場の早期再開、更には大学も一緒になって行う産学官連携による復興活動、新産業創出活動です。特に1番目の復旧支援につきましては、津波で工場を流されてしまった工場がいち早くソニーを使いまして、その中のいくつかは新しい工場を建設して活動を開始しました。私たち大学の役割として、新しい産業づくりという部分です。そういうときに、できるだけ完成したのものとして自動車の技術であり、半導体の技術であり、あるいはロボットなど、そういうものをこのインキュベーションセンターで見える形で活動する場所としています。

そのなかの自動車についてお話いたします。ソニーの工場のうち7つの建物をお借りして、そのなかの2つが自動車分野の活動をしています。ここでは沿岸地域の新しいまちづくりのための共同開発、さらには大学の先端的な設備、特に3Dプリンターをご存じでしょうか。ラピッドプロトタイプですね。とても新しい、東北にはこれしかないような、新しい東北大学の研究を地域の方々にご活用いただくものです。この半年間、海外を含め延べ650人の方が視察にいらっしゃいました。地域の皆さんに存分にお使いいただきたいと思います。

ここで開発した自動車、小型EV車両、自立走行つまりロボット走行ですね、また交通シミュレーションなどが続々と完成しています。

そういった大学の技術を地域のものづくり企業との連携によって具現化して、実際にものを作っていく活動をしています。そして、出来上がったものを、まず東北大学青葉山キャンパスの中で実際に走らせ、電気自動車を如何に効率良く使うか、または安全に動かすことができるかということなどをこれからやろうとしています。これは地域の企業と人材を育成することも併せてやっていきます。

別の話題になりますが、東日本大震災が発生した3月11日のある地域の14:40から15:00の交通の流れを再現し、シュミレーションしたものを作りました。町のなかは大きな揺れのあと、いたるところで渋滞し、その後大きな津波が来た。その時点でこれらの渋滞は解消されていたわけではありません。どこの沿岸地域もそうですが、避難道路を新しく作る、あるいは災害時の道路の使い方を考えよう、そういうことをしていますが、そこに大学は大学の知恵をお貸しして災害に強いまちづくりに貢献したいと考えています。

具体的には、それぞれの人が避難することはもちろんですが、車で避難するときにそれぞれの車にどういうふうに情報を伝えるか、あるいは交通の流れをシュミレーションして車を誘導することなど、また、電気自動車は大きな電池を持っているわけですから、そのエネルギーをどう活用できるのか、そういうことを地域の皆さんと一緒に取り組んでいます。いち早く地域が安全安心に暮らせる町にして

いきたいと思います。

## ■皆様へのメッセージ ～新しい付加価値を地域から提案

最後に皆さまへのメッセージとして、新しい価値を地域から提案するという話をお話します。

私たちはさまざまな先端的な技術をベースにした取り組みを、みやぎ復興パーク、あるいは青葉山キャンパスを使って進めています。やはり目的地は沿岸の被災地です。ここに出来るだけ早い時期に安全で使いやすい交通システムを提供したい。それも子供たちが自分のまちを誇りに思えるようなそういうものを提供したいと考えています。

私たち大学の役割、地域への役割ですが、せつかくトヨタという大きな会社が地域に拠点を置きましたので、ともすれば大学は先端的な新しい商品、新しい技術開発に走りがちですが、まず私たちがやるべきことは、革新的な生産技術というものを私たちの最先端の技術によって確立していくことです。そういうなかで同時並行的に地域に参画していただきたいと思います。そして、新しいまちづくりに私たちの研究センターを提供しつつ、新しい社会システムを作る。

新しい社会システムの中には必ず新しい付加価値ですね、そして自動車に対する新しい機能の要求が出てきます。そういうものを逆に地域から自動車会社、あるいは自動車産業に対して要求していく。つまり、地域は支援されるだけでなく、きちんとその恩返しとしての新しい価値観を世の中に提案していくことが非常に大事だと思います。そういうことを大学は皆さまと一緒に進めてまいります。

最後に、大学は学生の指導が大事です。これは皆さまが地域で行っていらっしゃることに同じだと思います。元気な若い人たちをどう育てていくのか。それは我々の責務だと思います。ご静聴有難うございました。

### 【司会】

長谷川先生、有難うございました。

## ②パネルディスカッション

### 【司会】

続きまして、「農山村女性パワーがつくりだす『東北の元気』」と題しましてパネルディスカッションを行います。

パネリストとして、地域で実績を上げておられる女性起業家の庄司祐子様、松本直子様、三浦さき子様をお招きしております。そして、ただ今ご講演いただきました長谷川史彦先生にアドバイザーを、株式会社東北地域環境研究室代表の志賀秀一様にコーディネーターをおつとめいただきます。

では、志賀様、よろしくお願いいたします。

### 【志賀秀一（以下・志賀）】



志賀でございます。今日のセミナーは女性起業家の皆さんから実際の取り組みを伺いまして、その中からヒントをいただいたり、ご自身の活動の次への展開などについてお話を伺いたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

長谷川先生は農山村の女性起業家の皆さんにとって全く違う分野でいらっしゃるのかと思いますが、地域をベースにして考えますと、それぞれの地域が知恵やアイデアを使って新しい技術開発を含め、いろいろな事業やものづくりを進める際にネットワークや連携が大切であるというお話を伺いまして、女性の方々が地域で行っている取り組みもネットワークづくりや異分野に興味を持つとか、先ほど先生のお話にありましたがそれぞれの専門分野の垣根を越えて協力しあうとか、そういう段取りをつけておやりになっておられることについては非常に参考になるお話をお聞かせいただきました。

さて、今日は「農業ビジネスに新しい風を」とテーマ設定させていただいており、パネルディスカッションにおいては「農山村女性パワーがつくりだす『東北の元気』」ということで進めさせていただきます。

まずはパネリストの皆さんから自己紹介と今実際に取り組んでおられることをお話いただきます。では庄司さん、よろしくお願いいたします。

## ■自己紹介 ～たくさんの方とつながる場にしたい

### 【庄司祐子氏（以下・庄司）】



先ほどご紹介いただきました庄司祐子です。よろしくお願いいたします。

私は庄内平野の広大な田んぼの中でレストラン「穂波街道 緑のイスキア」を開業しております。イメージしていただきたいのですが、目の前には花と緑の庭がありまして、その先には3～4反歩のビニールハウスがあります。その中で育てている野菜をふんだんに使っています。

また、店の玄関に立ちますと右手にはアイガモ農法を取り入れている私どもの田んぼがあります。そういうところで毎日朝から晩まで農作業とレストランの営業を行っています。

### 【志賀】

地元代表として松本さん、お願いいたします。

### 【松本直子氏（以下・松本）】

こんにちは。盛岡の南に位置する黒川でりんごとブルーベリーを作っている専門農業の一部門として、りんご畑の中で「mi Cafe」というカフェを展開しています。専門農家の夫に嫁いで27年になりまして、子供は4人。26歳の息子は一緒に農業をしています。そして24歳、22歳、16歳の3人の娘がおります。そして、夫の両親と一緒に暮らしています。



私は、岩手県北のあまちゃんでも有名になりました山形村（現・久慈市）で生まれました。山形村はまめぶの発祥地として、私の得意料理でもあります。テレビに取り上げていただき一躍有名になりました。今日はよろしくお願いいたします。

### 【志賀】

三浦さき子さんは東日本大震災でたいへんな被害を受けられました。今日はそういうお話もあるかと思えます。よろしくお願いいたします。

### 【三浦さき子氏（以下・三浦）】

皆さん、こんにちは。南三陸町から参りました三浦です。南三陸町は東日本大震災後に多くの方から本当に温かいご支援をいただきまして、私たちも歩き出しております。

私は南三陸町で生まれ育ちました。食べ物は美味しいし、風光明媚なところで、私は大好きな町です。私は平成

11年に農漁家レストラン「慶明丸」を開業しました。平成17年には宮城県で2番目の「どぶろく特区」をいただきました。

私たちの集落は約80世帯ありました。大震災の後に発生した津波で、私は、自宅、レストラン、直売所、工場など、そして、集落全部、何もかも流されてしまいました。それからしばらくはレストランの再開など全く考えることができませんでした。

私たちの集落にも多くの方がボランティアとして来ていただきました。私は自治会の代表をしていましたので、特にいろいろな方との出会いが多かったのです。皆さん一所懸命に働いてくださって、本当に有難かった。そして、その方々とつながる場所として慶明丸を再開したいと思うようになったのです。

仮設住宅は狭くてたいへんです。そういうこともレストランの再開へ向けて気持ちが向いたのだと思います。他の方々も家族はばらばらになって仮設住宅に入っていて、家族みんなで過ごすところがないので、みんなが集まる場を作って地元の皆さんにも使っていただきたいとも思いました。

そこで、息子に相談しましたが、息子はこの場所にまた建てるということはたいへんなことだと反対しました。そうこうするうちに、以前店先に飾っていた店名の「慶明丸」の1文字ずつを描いた浮き玉のうちの一つがアラスカで見つかり、いろいろな方にお世話いただき手元に帰ってきました。まさかアラスカまで流されていたこと、そして、それを私の手元に届けていただいたことにとても驚き、感動しました。世界は一つなんだな、みんなつながっているんだなと思いました。

そういうことがあって、息子は反対ではありながら、だんだんと「仕方がないな」というふうに変っていきました。そこで、平成25年4月にレストランを再建しました。いろいろな意味でたいへんですが、毎日頑張っています。



### ■起業を考えたきっかけは？

～環境、景色、美味しいものを一体として提供することが自分たちの大きな武器

## 【志賀】

有難うございました。では、現在行っている事業の内容とどうして起業をお考えになったのかを伺います。まず、庄司さんどうぞ。

## 【庄司】

現在行っている事業についてお話します。私は何かをするときにじっくり考えるほうですが、一方、瞬発力があるほうなので、相反する右と左の脳が考えたことを行動に移してきたと思っています。

まず、私は夫婦で農業生産法人 株式会社ジェイファームを運営しています。ジェイファームは、「Japan from the spirit farm」。『少年よ、大志を抱け』の思いで、東北で頑張っております。そして、私は40歳の時に「穂波街道 緑のイスキア」という店を作りました。この店を作るにあたって5年位考えました。この店が私の出発点です。

現在は約20ヘクタールの田んぼでお米を作っています。JAS有機アイガモ農法の『つや姫』です。JAS有機から特別栽培までの範囲でしか作っておりません。

また、楽天イーグルスがフランチャイズの仙台のクリネックススタジアムでナポリピッツアのテイクアウト専門店を運営しています。お店の名前は、「緑のイスキア」に対して「赤のイスキア」と名付けました。

次に、ナポリの焼き釜を載せたピッツアのバスを持っております。東日本大震災が発生したとき私たちができることは何だろうかと考えまして、やはりそれは食の提供だと思い、微力ながら少しずつ活動していました。その活動のなかでいろいろな地域から仲間が駆けつけてくれたのですが、その中に私が考えていたピッツアのバスを持っている人がいたのです。当初、私は小さいバスをイメージしていて、いわゆるキッチンカーのようなものを考えていました。私自身が長年グリーン・ツーリズムの取り組みをしていますので、将来、悠々自適の生活に入ったらそのキッチンカーでさまざまな地域に出かけて行き、その地域の食材を使って交流することを考えていました。しかし、震災後には、もし小さいバスだったら、目の前にいるお腹を空かせているたくさんの方への提供数が少ないと考えるようになり、大きなバスを購入して、大きな釜を入れて、釜を載せたバスでは日本で一番大きなバスを作ったのです。

私のテーマは農業と食です。そして、健康です。現在、市民農園学校を開設しています。これは市民の方々との交流を今までのレストランよりもっと積極的に進めたいとの思いからです。ここでは有機栽培のノウハウをお教えしながら、でも農業だけではなくお料理もつくり分かち合う、交流する。食べて健康になりましょうというものです。

農業と食で健康の宣言をする事業と併せて、もうひとつやらなければならないことは福祉です。これが今、私が取り組んでいる事業の内容です。

## 【志賀】

有難うございました。松本さん、お願いいたします。

## 【松本】

「mi Cafe」を開業して7年になります。果樹を専業としている松本りんご園が母体でして、「mi Cafe」はその一部門です。オーナーは夫でして、私は「mi Cafe」を任せてもらっているということです。

松本りんご園ではりんごだけでなく、夏はブルーベリーを栽培しています。ブルーベリーは摘み取り園としても展開していますし、りんごもブルーベリーもお客さまに直接販売として全国発送を行っています。お客さまと直接やり取りをする体制が以前から出来ておりましたので、これまでやってきたことの積み重ねの延長に「mi Cafe」があると思っています。

なぜカフェを始めたかということですが、私は、以前から兼業ではなく専業で農業を続けているということにステイタスを感じていました。専業で生計を立てている、専業で家族と生活ができていたということが誇りだったのです。しかし、経費はかかるけれど農産物の値段は上がらないという状況のなかで、このままだと頭打ちになってしまう、このままでは立ち行かなくなるので何か手を打たなければならないと思うようになりました。規模拡大を考えなかったわけではないのですが、規模を拡大すると人件費がかかります。残念ながら今の農業経営のなかでは人件費を賄えるようにやっていける自信が自分たちにはありませんでした。また、規模を拡大して農地を拓げていくとしても同じ条件の農地はそうそう手に入るわけではありません。今栽培してお客さまに喜んでいただいているりんご、ブルーベリーの味が、農地を拡大していったときに再現できるという保証はどこにもないのです。そうであれば、今自分たちが作っているものを余すところなく使う方法を考えた方が賢明だろうと考えました。加工所も考えたのですが、ジャムやジュースを作ったとしてもそれがどうやってお客さんの手に渡り評価をしていただいて、本当に売れるのだろうかと思いました。

そうであれば先ほど庄司さんからのお話にありましたが、風光明媚な環境ですね。松本りんご園がある場所は眺めがとても素晴らしいところなんです。そこで、この環境、景色、美味しいものを一体として提供することが自分たちの大きな武器だと思いました。これらを楽しんでいただき、その付加価値を経営に活かしていく。それを考えたときにりんご畑のなかにカフェを作ろうと考えたのです。そして、7年前に開業しました。

夢やロマンを追いかけていた中で、実は経営的に逼迫してやむにやまれずというか、窮鼠猫を噛むというか、崖っぷちまで行って考えついたことです。もともとやってきたことの集大成であることは間違いないと思っていますし、無理なくそこに

行き着いたというのが実感ですが、夢やロマンだけでなく経営的に何とかしなくてはならないという必死なところもありました。それがカフェ開業に至った理由です。

### 【志賀】

有難うございました。三浦さん、以前のお店と今のお店では中身は変わっているのでしょうか。

### 【三浦】

先ほどお話ししましたが、南三陸町には美味しいもの、新鮮なものが一杯あります。私は獲れたてにこだわっていますので、震災前も現在も予約制にしています。それは、私のお店に来ていただかないと食べていただくことはできないというものを皆さんに提供したいという思いからです。海のもの、魚介類はどうしても値段が高いということと、予約制にしない場合、お客さんが来ないと食材は次の日まで持ち越してしまうことになってしまいますが、それをやってしまったならどこで食べても同じことになってしまいます。震災後は海の食材について心配しましたが、漁協で直売所を作っていますし、海は復旧が早いのでほとんどのものが獲れるようになってきています。

私の集落は全ての家が津波でなくなりました。こういう集落が5つあります。被災した集落に来ていただくとお分かりいただけると思いますが、住む人が少なく、そして人が来るということもそんなにありません。私たちの集落は国道沿いではなく、国道からずっと入ったところなのです。

南三陸町には「さんさん商店街」という仮設商店街があり、お客さんで賑わっているところなので、ある方から新しいお店はそこで始めたら良いのではないかとお誘いいただいたのですが、私はやはり自分が生まれたところに再建しました。何より、何もかもなくなってしまいました。自分の集落から離れたところに再開するということが考えられなかったのです。

開業した後はボランティアの方や遠くからわざわざ来てくださる方がおられますし、観光協会からもご紹介いただいています。



### 【志賀】

有難うございます。皆さんから現在取り組んでおられることについてお伺いしました。そこで、今、この時点で、やってきて良かったということについてお聞かせください。今度は三浦さんからお願いします。

## ■事業を続けてきて良かったこと ～起業したことで後継者ができた

### 【三浦】

津波のあと、多くの方やボランティアの方々が来てくださって、声を掛けてくださいました。お店を再開したことでその方々がまた来てくださったり、いろいろな方との出会いが生まれ、私も元気をいただいたことです。

### 【志賀】

お店を再開しないという選択肢もあったのですか？

### 【三浦】

やらないという選択はありました。息子には「津波で何もなくなってしまった。自分は今から家を建てて子供たちを育てて行かなければならない。店までは難しい。また、こういう場所に一体誰が来るのだ。」と言われました。正直、今でもあまり賛成ではありません。

先ほど、いろいろな方のお世話があって浮き玉が帰って来たことをお話しました。実は、主人が亡くなって今年で33年になりますが、当時自宅を建てて1年経たないうちに主人は亡くなってしまったのです。それから家族と頑張って暮らしてきた家も店も思い出も何もかもなくなってしまったあとに浮き玉がアラスカから手元に帰ってきたことが奇跡的で何とも言えない思いでした。

3つの浮き玉にそれぞれ「慶」、「明」、「丸」を一文字ずつ入れていました。手元に戻ってきた浮き玉に書かれていた文字は「慶」。「慶」は、亡くなった主人の名前の一文字でして、主人が「俺も家族の一員だぞ。俺のことを忘れるなよ。」とでも言いたいのではないかと思いました。それで息子も反対だけれども仕方ないと思うようになったのではないかと思います。

### 【志賀】

では、やってきて良かったと思うことについて松本さん、お願いします。

### 【松本】

先ほどお話ししましたように生々しい事情で始めたカフェでしたが、一方ではこういうところがあったなら絶対に喜んでいただけるはずだと思っていました。

一番嬉しいことは、地元の方が喜んでくださっていることです。遠方からいらした方に良いところだねと褒めていただくのも嬉しいのですが、同じ地区、同じ地域の方に、「「mi Cafe」があって嬉しい。「mi Cafe」があることを自慢できるんだ。」というふうに言われるととても嬉しいです。地域の人たちが自分の家でお友達を招くのも良いのですが、自分の家の近くに良いところがあるから連れて行くよと一緒にいらして、コーヒーを飲みながら景色を見て、「あそこが我が家で、あっちはね」などとお話に花を咲かせているのを見るのが大好きです。

それから、震災以降沿岸部から移り住んできた方がいらっしゃるのですが、「mi Cafe」で劇的な再会をする方が何組もいらっしゃいました。本当に偶然私の店でお会いして涙を流して再開を喜んでおられました。

場所があって、そこに集まる、そこでゆっくり話が出来る、景色を眺めて癒されて帰るという姿を見ることも私は嬉しいです。

### 【志賀】

松本さんと庄司さんはよそから嫁いで来られたということですが、今のお話の中で地元の方に評価していただき喜んでいただいたということがありました。ずっと同じ地域に住んでおられるとなかなかそういう感情が湧いてこないということがあると思いにになりますか？

### 【松本】

あると思います。あまりにも当たり前すぎて。例えばりんごの花が咲いているとき、ずっとりんごの花に囲まれてりんごの作業をしている方は、実はりんごの花が嫌なんだそうです。花摘みして間引きをして、「ああ、また農作業のシーズンが始まった」と思うそうです。でも、私のようによそから来た者は、りんごの花が咲くと「なんて綺麗なんだろう、雪が舞い降りたみたい。」と思います。同じ風景を見てもとらえ方が違います。

嫁いでから私がそういうことをみんなに話したところ、「あなたには綺麗に見えるかもしれないけれどね・・・」と最初は笑われました。でもそれを繰り返して何度も話しているうちに「ああ、実は良いところだったんだね」と気付いていただき思いが共有できたので、それも嬉しいことです。

### 【志賀】

庄司さんはいかがですか。

## 【庄司】

毎日充実しているということが有難いと思います。私は娘が2人と息子が1人います。実は、息子は一度東京に行ってしまったんです。その後何年かしてから私が「庄司という名前だけは残してもらいたい」と懇願したところ、「それは良いけれど、でも僕は東京のマンションを買って住むから、お母さん、保証人になってくれないか」と言われたのです。東京の人たちにとって、マンションは終の住処です。その時、私はこれはたいへんなことだと思いました。

しかし、結果的に見ると、今のレストランは、ナポリータの正式な認定店でイタリアンレストランです。息子はピッツァの職人ですし、その店の後継者になっています。つまり、あのままでしたら東京に行ってそのまま暮らしたであろう庄司家の21代目の息子が、私がレストランという生業（なりわい）を始めたことで鶴岡に帰ってきて後継者になったのですから、私は庄司家のご先祖さまからどれだけ喜ばれることをしたのかと心密かに思っています。

農家は、土地が大事で、出来れば次の世代に継ぎたいという思いがあります。私の嫁ぎ先でもこれまで婿養子を迎えることはありましたが直系は難しいのですが、ずっと営々とつながってきたところに、私のように集落の中でなく遠い東京から来た人間が入ってしまったので、それだけでも親戚は不安だったそうです。でも、長男が東京に行ってしまったときに、嫁である私がお店をやっていたお陰で農業の後継者として帰ってきました。これは私にとって一番良かったことです。

## 【志賀】

とても良いお話を聞かせていただきました。長谷川先生、今までのところで何かコメントをいただけませんか。

## 【長谷川】

お三方のお話を聞いていて、共通点があるなと思いました。先ほど、理念とか信念とかお話しましたが、やはり原点を見失わないで大事にされておられるなと思いました。

また、自分のお客さんが誰かということをはっきり分かっていますね。それは、家族であったり、リピーターであったり、それから地域だったり。そこをとにかく大切にしていると思いました。



## ■起業の際に苦労したこと ～お金の工面と信頼していたスタッフが・・

### 【志賀】

有難うございました。ではまたお話を伺いたいと思います。

いろいろなことがあってそれを乗り越えて今日があるのだと思いますが、起業する際にご苦労されたこと、困ったなということ、これから起業する方にはこういうところに気をつけなさいということでも良いのですが、ご披露していただければと思います。

### 【庄司】

実は困ったことばかりです。事業をしていますと、自己実現や地域に対する貢献などさまざまな良いことがあります、もちろん良いことばかりではありません。

私が一番困ったことは、養子縁組をして迎えられた嫁ではないので、自分には何の法律的な権限、資格がないものですから、17年前、つまり私が40歳のときに起業した際、レストランの総工費の工面が一番たいへんでした。当時私は本当に辛抱して200万円を貯めていました。しかし、そのトラの子の200万円を全部はたいても足りません。さらにその200万円を使ってしまったので、運転資金がなくなってしまったんですね。それもたいへんなことでした。

それからもうひとつ。農業をしていた自分がいかに世間知らずで夢だけで生きていたのかと実感させられることが起きました。

私は料理が大好きでレストランを開業するくらいですから、実は前菜からメインのお料理、デザートまで作ることができます。しかし、うちは農業の規模が大きく、私が毎日お店に全ての時間をかけるわけにはいかないので、お店ではプロの料理人を雇用しました。そしてみんなで頑張っていたのですが、開業して3年後にその料理人が私の店から車で5～6分のところに何と自分のお店を作ってしまったんです。これはたいへんな苦労でした。

その料理人は自分と一回りほど離れた若いシェフでしたが、私は同じ釜の飯を喰っているというふうに思っていたので、彼が突然独立するということは全く想定外だったんです。更に、その人が独立したとき、私の店の大事なお客さんをみんな持って行ってしまったんです。

こういうことはよその分野でもよくあるようですね。独立したり、移籍したり、お客さんを持っていったり。でも、当時、私は40歳。お店を持って、たぶん鼻がピノキオのようになっていたのでしょう。彼がそういう動きをしていることに全く気付きませんでした。そして3年後にそういう試練がやってきて、その影響はその後長く続きました。今思えばですが、神さまは私を本当に物心両面で起業家にするためにちよつとずつちよつとずつ成長させてくださったのだなあとと思っています。

その経験がありますので、私が最も大事にしているのはスタッフです。スタッフ

を大事にして、福利厚生もしっかりすることを心がけています。私は経営者ですが、実はスタッフは皆私と同じ位の賃金となっています。

もうひとつ、お金を借りることができなかったという経験を踏まえて行ったことは、土地を購入したことです。そのお金も一生懸命に貯めまして、ついこの間のことです。250万円で庄司祐子名義の土地を購入しました。私名義の土地があるので、この次何かをするときには少しはお金が借りやすくなるのかなと思います。

苦労話をお聞きになりたい方はぜひ庄内へお越し下さい、何でもお教えして私のようにならないように、苦労は少なく、成功は大きくするお手伝いをしたいと思います。

### 【志賀】

実感がこもっておられるお話でした。私も「東北発！女性起業家28のストーリー」を読みましたとき、資金調達について苦労された方が多いと感じました。ただ、一方で、多くの方がご主人の後押しがあったと仰っておられるようですが、そういう意味では松本さんもご主人のひと言が起業する際の励ましの言葉だったとお聞きしております。松本さん、困ったことについてお願いします。

### 【松本】

都道府県によってずいぶん事情が違うのだと思いますが、私がりんご畑のなかにカフェを作りたいと思い動き始めたのは、10年遡った頃のことです。さまざまな行政機関、相談窓口であると思うところを尋ね歩きましたが、農地であるがために、建物を建ててはいけない、商売をしてはいけない、あれはだめ、これはだめといういろいろな制約がありました。その制約をひとつひとつクリアしていくのに、たいへんな時間と労力がかかりました。

役所では、正面きってこういうことをするのは前例がないと言われました。「農作業所ですからと言ってとりあえず建ててしまっ、その後いろいろな用途に使っている人はたくさんいるが、あらかじめこういうことをしたいということを最初に言われてしまうと、前例がないことには許可が出せません。そういう場所です。松本さん、あなたがやろうとしていることは岩手では10年早いです。」と言われて、非常に難しかったです。

前例がないことなので年度をまたいでしまうと引き継ぎされていないので、また一からになります。また、金曜日にオーケーと言われたことが月曜日にはいとも簡単にだめになっていたことが何度もありました。さらに、役所は、同じ部署なのに課によって矛盾する条件をそれぞれ持っていて、県の条件、市の条件、それから農業委員会、消防法ではこうだとか壁が多すぎて挫折しそうになりました。その時励ましてくれたのは夫です。

資金面では、農業改良資金をお借りして、今それを返済している最中です。当然夫の名義で借りてはおりますが、農業分野については制度資金が非常に充実している分野だなというのが実感です。借金しようと思えば自分の名義で借りることはできませんが、夫の名義を使わせてもらうことができれば非常に恵まれた分野であると感じています。

法律とか制度とか、そこを乗り越えるのがたいへんでした。しかし、地道に粘り強く交渉していくなかで「貴方が真っ当にやろうとしていることを理解しました。真っ当にやることについては真っ当に協力しましょう。」と仰ってくださる役所の方が現れたのです。

真っ当に交渉を続けてきたということがどういうことかと言いますと、もともと、松本りんご園では保育園の子供たちを招待してブルーベリー狩りをしたり、畑を会場にして「りんご畑 de コンサート」というチャリティーコンサートをしていました。この取り組みはマスコミに取り上げていただいて皆さんの目に触れることが多い場所だったものですから、ずるいことをしてまで松本はこんなことをやったのかということになると、これまでかかわってくださった方々に嫌な思いをさせてしまったのではいけないと思い、何年かかっても正攻法で行こうと思いました。そうしているうちに協力してくださる方、いろいろなことを教えてくださる方にめぐり会いましたので、そういう方々に助けられてここまで来たというのが実感です。

苦労はたくさんしましたが、苦勞しなければ分からなかったこともたくさんありました。



## 【志賀】

有難うございます。三浦さん、大震災以外のことで、起業するうえで困ったこと、たいへんだったことについてお聞かせください。

## 【三浦】

庄司さんと松本さんは、ご主人がおられて、さらに跡継ぎの方もおられるということでも羨ましく思います。私は、主人が亡くなってから自分が何かを持たないとだめだと思いました。その時、私がやるならば飲食店か民宿ではないかと考えたのです。

自宅が海の前で景色が良いものですから最初は民宿を考えたのですが、費用が5,000万円位かかると言われたんです。それを聞いて、子供4人を育てているなかで多額の借金を抱えるなどとても出来ないと、民宿は断念しました。

農業は普及センターなど指導してくださる方がおられますが、漁業はそういう機会が少ないんです。その後、生活研究グループに入ったことで農業普及員の先生方とお会いするきっかけとなりました。

平成11年頃には子供たちも育ちまして、いよいよ自分のことを考えようと思いました。息子も何か始めたらいいのではないかと伝えてくれました。

ちょうど老朽化した作業場がありましたので、そこで加工品を作ってイベントの際に販売することはできないだろうかということを経営センターの先生に相談したところ「加工場も良いけれど、農漁家レストランを始めてみたら」と勧めてくださったのです。自分で何かをやりたいと何十年と心に秘めていたことでしたが、相談してからわずか1ヶ月位でレストランをオープンしたのです。その早さに私もびっくりしました。人との出会いの大切さについても痛感しました。

どなたでも何かをやりたいという気持ちがあるならば、こういうセミナーに出席してお話を聞いたり、いろいろな方に相談しているうちに必ず自分の思いが叶うのだと思います。

その先生は、「無理をしてお金をかけて立派にするというのでなくて良いのだ。後で必要だったら手をかけていけば良いのではないか。」とアドバイスをしてくださいました。オープン当初、トイレは仮設のようなものでしたが、お陰さまで多くのお客さんに来ていただくようになり、その後直しました。

良い指導者との出会いは大事だと思います。私はその頃まだ32～3歳の頃でした。それから最初の慶明丸の開業はちょうど50歳のときです。

会場の皆さんは、今から頑張って準備をして、いろいろな方に相談して研究していけば必ず出来ると思います。女のパワーは凄いですからね。

## 【志賀】

今のお話をうかがって、イソップ童話を思い出しました。それは、やる気のない人の話です。あるところに葡萄の木がありたくさん実を付けていたところ、キツネがその葡萄を取ろうとして何度も試みましたが、しかし葡萄に手が届かず取れなかったんです。するとキツネは諦めた理由を自分が取れなかったということではなく、あの葡萄は酸っぱくて美味しくないから取らなかったのだと理由を置き換えてしまったという話です。

壁というのはどこにでも出来るのだと思いますが、それを乗り越えなければならぬのだと思えば、死にもの狂いとか何とか解決しようとして頑張る。その頑張りが試される場所です。それをやらなかったら、その人はやる気がなかったんだということになります。皆さんのお話をうかがって、物事の考え方がポジティブ、前向きだと思いました。

長谷川先生、今までのところでひと言お願いいたします。

## 【長谷川】

東北大学が国立大学から国立大学法人になるときに、どんな問題が起きるのかということについて先取りで準備していたところが私の研究センターでした。先ほど松本さんが仰ったと同じ、前例のないことを集中的に実行しようとしていました。今日私が皆さんにお話をしたことは成功例だけですが、実はそれ以外のこともたくさんあります。

取り組んだ問題のなかで一番大きなことは、知的財産権です。それまで、特許は研究者の個人帰属でした。それを東北大学が率先して大学機関帰属に変えるという活動をしました。内閣府が政策として後押しをしてくれましたが、なかなかたいへんなことでした。それが良かったか悪かったのかは、これから10年、20年経ってから分かることだと思います。

それから、大学は秘密保持という感覚がありませんでした。研究をしていると、翌日にはライバル企業にその中身が流れていることがありました。それで「大学に機密の話はできない、まともな共同研究はできないよ。」と言われていたのです。経産省が産業界を中心として作ったガイドラインのようなものには、大学もきちんと機密保持をしなければならないとありました。ところがほとんど全ての大学がそんなことはできるわけがないと猛反発したのです。それで文科省も経産省も皆困りました。そこで私が提案し、大学のなかで議論したことは、大学は教育をすることが第1であり、学生教育はオープンな場で行うことが大事だ。従って基本的には大学はオープンであるが、共同研究契約書というのを作り、そこには機密保持をすると約束する。するとそれは守らなければならない。その企業が本当に大学と共同研究をしようとするのであれば、建物からきちっとそのエリア毎に機密保持をする。つまり企業と同等の環境を作ることが世論から求められているのでないか。そうであればひとつの提案として、大学の中にランク付けの決め事を作り、基本的にオープンな環境、しかし契約をしたら契約を守る。つまり、机にカギをかける、パソ

コンに鍵をかけるということですね。それから本格的に産学連携をするのであれば建物をひとつ用意して、きちんと鍵をかけられるようにすべきです。

ただし、建物を改造するにはお金がかかるので民間企業に協力をしてもらわなければならないと言ったら、大企業がこぞってそれは極めてリーズナブルなことだ、共同研究費に上乘せしようという話をしてくれました。法律家も皆協力してくれました。結局それは数年前ですが、各大学のガイドラインのようなものになりました。

事前準備は必要ですが、理解しあえる仲間を作っていくことも大事だと思います。皆さんもいろいろな仲間を作られておられますが、最初は身内、個人レベルですね。だんだんとそういう出会いの場に出ることによって組織的な支援に入ってきていますね。そして、今日この壇上におられるということは後進の指導をするという段階まであがっておられるわけです。これは非常に良いことです。

私が申し上げたいことは、東北活性化研究センターが手掛けてこういう場を作ることはこれからも必要ですし、皆さん方にも積極的に出て来ていただける環境作りも大事だということです。

## 【志賀】

ぜひ東北活性化研究センターさんに予算を増やしていただきたいですね（笑）。

先ほど佐藤常務のお話にありましたが、東北の女性の起業数は非常に多いです。岩手県、秋田県など非常に多くて、日本の中でもトップクラスです。ということは、何かをやるようとしている方々がたくさんおられるということです。私はこういうことはどんどん言っていくべきだと思います。東北は女性の出番を作りやすい風土を持っていると言えるのではないかと思います。

そして、こういう場の役割も必要と思いますし、長谷川先生が仰ったように、ネットワーク作りをする際にいろいろなアドバイスをいただく方の後押しをいただければ、農山村の中でご自身の農水産物だけを考えるのではなく、新しい分野での展開を期待をしたいところです。

ここでちょっと切り替えますが、皆さんの地域は農山村で、共通する悩みは、人口減少、あるいは少子・高齢化だと思います。

日本全体を覆っているような話になりますが、人口減少、少子・高齢化がさらに進むと学校をどうしようとか、後継者をどうしようとか、庄司さんから先ほどお話しがありましたが、継いでくれる方が出てこなければ地域は成り立たない。住むなら良いが、住み続けるとなると仕事がないと難しいのが現実です。そういう意味でどなたがやるのかは別としても、その地域がそこにある資源を上手に使いこなして産業化することが極めて大事だと思います。

しかし、事業ですので収益を上げていかなければ続きません。1年だけで良いというわけではありません。ただ大きければ良いということでもないと思います。持続できるかということですね。そのためには売上を作る、サービスを向上させるな

どいろいろあるかと思います。

では、事業を継続するためにはどういうふうにしていったらいいのかということについてこれから伺います。特に地域の力を継続させていくために、これからどんなことに取り組んで行きたいと考えておられるのかについて、庄司さんからお願いいたします。

## ■事業を継続するために必要なことは？ ～オンリーワンを目指して

### 【庄司】

今年は楽天イーグルスが好調だったお陰で試合数が増えましたので、それによって総収入は昨年度より上がりました。お店を始めてから総収入は約10倍になりました。田んぼのほうも頑張っていますが、今では田んぼよりも飲食のウエイトが大きいです。

やはり事業は継続しなければいけません。私たちが考えていることは「オンリーワン」です。どんなに良いことであっても全く同じ状態のものが2つあったら半分になってしまう。ですからとりあえず、どんなに幅が狭くてもいいからオンリーワンになることだと思います。レストランであれば地域のオンリーワン、あるいはナンバーワンですね。競争するという意味ではなくて個性の意味でナンバーワンだったら良いと思います。それが長続きするということだと思います。

私どものお客様は「ゆりかごから墓場まで」です。開店から17年半が立ちますと、最初にいらしたお客様が結構なお年になっていまして、「手が不自由になって・・・」とか、「ちょっと咀嚼が・・・」という方がおられます。それで私どもが何をしているかということ、実はデリバリーをしているんです。デリバリーはすごく良いと思います。サンタクロースのような気持ちですね。お客さんにお金はいただきますが、品物をお届けする。身体が不自由になってお店に来ることができないという方にご自宅までお届けすることができます。お店には妊婦の方、子供さんもたくさんいらっしゃいます。どんな方にも安心して召し上がっていただくことが大事なことです。



しかし、お店ではいくら頑張ってもピZZアを1日100枚位しか焼くことは出来ません。席数も限られていますので、クリネックススタジアムに参入させていただいたことは大きいです。そちらでは何万人ものお客さまが目の前におられるのですから、1日200枚、300枚というピZZアを焼くことができます。

そういう意味で自分のお店のオンリーワン、ナンバーワンを一所懸命に探しながら、しかし、根底は私どもは米農家です。今後は60歳以上の女性を雇用して、いわゆる今までやってきたプロの料理人ではなく、私と同年代のリタイア後の女性の方々と一緒に働いてみたいと考えています。お米をご飯にすると4~5倍利益がありますので、そういう業態をやってみたいと思っています。

それから福祉ですね。先ほどからお話していますが、農と食で健康宣言。自らが健康で、この食材を食べると健康になれるんですよということをやっていきたいと思っています。

### 【志賀】

松本さん、いかがでしょうか。

### 【松本】

庄司さんのあとにお話をするととても規模が小さくて恥ずかしいのですが、私どもは大きくは儲かっていません。ただ、次の年の再生産が確実に出来る、生活費の足しになる、新たな借金をせずに今の借金を返すことができる、支払いは滞っていないということが私にとって身の丈なのだと思います。

食べては十分に美味しいけれど、市場に出すと評価の出にくいランクのりんごやブルーベリーはどうしても出ますので、それらを活用するために始めたカフェではありますが、「100パーセント全部使い切っていますか？」と問われれば、まだそうではありません。おそらく85パーセント位だと思います。残りの15パーセントをきちんと使い切って、自分の畑から上がってくるものをきちんと使い切れるようにしたい。そうしていくことで今よりも安定し、なおかつ身の丈の経営ができるのではないかと思います。

お客さんに喜んでいただくためにいろいろな努力をすることはもちろんですが、農業とか環境を前面に出し、それを武器にして経営をしている私たちにとって、変わっていくべきものと変わってはいけないものがあると思います。お客さんが期待されていることは、常に変わった新しいものではないと感じています。それは、お客さんの反応を見てつくづく感じます。ですから、変わっていくべきものと変えてはいけないものがあるのです。お客さんが訪れて「ああ、変わってなくて良かった。」とほっとできるような場所ですね。そういうことを心がけて経営していたなら、派手ではありませんが、また、大きくは儲からないかもしれませんが、確実に成長していける事業だと思っています。

庄司さんが胸を張って息子さんのことを「後継者が」と仰って、良いなあと思いました。私のほうは26歳になる息子が一緒に働き始めましたのですが、いろいろなことで悩んでいるのが見えるんです。彼は、家業を引き継ぐべく頑張っているの

すが、自分の道を模索しているのが見て取れるので、早く吹っ切れて「俺はやる」とバリバリと前に出てきてくれることを心待ちにしています。そういうふうになってくれると本当の意味で継続するということに入っていける段階になるのではないかと思っています。

### 【志賀】

有難うございます。変わっていくべきものと変わってはいけないもの。九州に由布院という温泉地があります。数年前ですが、1万2,000人の町に年間400万人が訪れていました。土日などは歩けないような賑わいです。それで地元の方にしてみれば、「人が多すぎて、だから観光は嫌だ」と言う人が出てきたのです。しかし、「そうではない」と言って地域づくりに取り組んでおられる方が「由布院は変わらずに変わり続けます」と仰っていました。

松尾芭蕉の“不易流行”という言葉がありますが、東北はそういうふうな思いをもって地域を考えることは鶴岡も南三陸も同じと思ひまして、その言葉をご紹介します。

では、三浦さん、お願いします。

### 【三浦】

私は、特に今回の再建についてはお金をかけないように、息子に迷惑をかけないようにという気持ちで始めました。それでも新築資金のほか許可を取らなければならないこともあってかなりかかりました。とにかく息子には迷惑をかけたくないので、これからも頑張っていかなければならないなという思いでおります。

以前お店のお手伝いをしてもらっていた方が震災後は隣の市や遠くに行ってしまったので、現在は私の同級生などに手伝ってもらっています。

また、なかなか私の集落までお客さんは来ないので、いずれはお弁当などを同年代の人たちの手を借りて作って販売できるようにしたいと考えています。

私はお店を大きくしたいということではなく、南三陸の良さをみんなに知っていただきたいのです。そして、志津川湾に来ていただき、食材の本当の味を知っていただきたい。ホヤなどはよそでは食べることができないけれど南三陸では食べることができるという人がたくさんおられます。そういうふうに、南三陸に来ていただかなくては食べることができない味でこれからもやっていきたいと思ひます。

メニューは、その日に水揚げされた食材を使うのでお任せコースとしています。お客さんに「美味しい、ここに来て良かった」と言ってもらえることが本当に嬉しいです。これからも頑張っていきたいと思います。

## 【志賀】

規模についてお話がありましたが、先ほど、長谷川先生から規模や分野が違って、何かしようという根っこのところに関しては共通しているというお話をいただきました。

皆さんが共通しておられるのは、大好きな自分の地域に来ていただきたい、食べていただきたい、私が大好きな地域で育てている物だから知っていただきたいということです。人は魅力のないところには行きませんよね。どうしてその地域に行くのかというと、美味しい食べ物も景色もあると思いますが、かなり「人」によるところが大きいと思っています。「人の話で景色が変わる」と私は思っています。そのためには、自分の地域について引き出しをたくさん作ってお話ができますかということです。「最後はあの人に言われたら行かなきゃね」とか「あの人のお話を聞きたい」とか、それにプラスして温泉や美味しい食べ物があれば良いなと考える、そういう順番になってきていると思います。

例えば、ある地域に行き「今日はあの旅館に泊まる」と話したときに、「お客さん、あそこの旅館はお化けが出るよ」なんて言われたらどう思いますか。この町は仲が悪いのだなあと思いますよね。やはり地域はひとつというのが理想です。地域はみんなで人をお迎えするという合言葉を持った地域。そこには農作業をしている人もいて、漁業の人もいる。そういう人たちがちゃんとつながっている。私はそういう地域を評価したいと思います。

そこで、これからご自身の地域はどういうふうな地域になっていくことが大事とお思いでしょうか。三浦さん、お願いします。

## ■ご自分の地域のこれからについて

### 【三浦】

南三陸町は人口がどれ位減るのかまだ分かりません。本当に難しいです。でも、とにかくみんなで頑張っていくことではないかと思っています。

### 【志賀】

三浦さんの思いは、地元の良いところを徹底して食べていただくところから始まったのですよね。そうするとそれを感じていただける人を町ぐるみで来ていただくということでしょうか。

### 【三浦】

そうです。たいへんなことは沢山あるのですが、ボランティアで来てくださった方やアラスカから浮き玉を届けてくださった方々など、いろいろな方との出会いが



ありました。皆さんから「ここは良いところですね。ここに来ると故郷に来たようです。」などと言われ、私はこの人たちと集う場所を作りたいと思ったのです。

今はどこでも生活することはたいへんなことです。被災地だけでなく東京でもたいへんだと聞きます。南三陸に来て休まる、また美味しいものを食べて帰って行く、また私たちが頑張っている姿を

見て、私たちもその人たちからいただいた言葉を嬉しく思い、そしてまた来ていただいたときに温かくお迎えする。支援だけでなく、つながる場所として、私だけでなくまち全体がそういうふうになっていけたらいいなと思っています。それは本当に難しいことなのですが、私はとにかく続けなければだめだと思っていますのでとにかく頑張っていきます。

### 【志賀】

松本さん、いかがでしょうか。

### 【松本】

私の畑のある盛岡市黒川というところは、幸いなことに若い後継者が続々と出ています。息子は26歳、隣の畑の息子さんは33歳、向こうの畑の息子さんは29歳。20歳台から40歳台の後継者がたくさんいます。それは、消費地の盛岡市がすぐそばにあるのでお客さんの反応、反響が肌で感じることができるのでやりがいに通じていることが大きいと思うのですが、せっかく若い人たちが出ている地域なので、私は自分のカフェにいらしたお客さんに「あそこが〇◎君の畑、あちらは□◇さんの畑」というように、指差しながらご覧いただいて、地域で頑張る若い後継者を紹介する場所でありたいと思っています。別に彼らに感謝してもらいたいということではないのです。そうやって頑張っている人が次から次へと出ている地域だということがお客さんに伝わると、それだけでその産地が元気なんだなと思っていただける。素敵なことじゃないですか。そして、結果として私どもの農産物だって余計美味しそうに見えるのではないかと思いますので、そういうふうにつながっていったらいいなと思います。

みんなで一気に何かをやるという地域ではないんです。割と一匹狼的なりんご屋さん、ブルーベリー屋さんが多くて、それぞれが独立して一本立ちしてなんとか食べていくぞという気概がある地域なんです。それだけにそれぞれ個性が強いので、無理矢理みんなで何かをやるとうとう必ずひずみが出てくるので、ゆるやかな連携をしながら続けていけたらいいなと思います。

それから、これまで続けてきたチャリティーコンサート「りんご畑 de コンサート」は25～26人の実行委員が頑張って作り上げているイベントです。最初のコンサートのときには500人のお客さんが畑にお見えになりました。去年のコンサートは1,000人です。もう身の丈を越えているように思いますが、嬉しいことです。

その実行委員会に集まってくる方々は、高校生から60歳位までいろいろな業種の方々です。最初は農家を中心にしていましたが、春の農繁期ということでさまざまな方に呼びかけましたら多くの方がかかわってくれることになりました。その方々のお住まいは黒川ではないのです。「私たちにとって自分の地域は盛岡なんです。盛岡の魅力的な景観のひとつがりんご畑だと。このりんご畑を使って自分たちも楽しいことをしたいし、誰かの役に立ちたいし、誰かに喜んで欲しい。」それが「りんご畑 de コンサート」なんですね。この方々はいわば「後継者」ということになると思いますが、そういった人たちが25～26人。当日のスタッフは70人です。その25～26人を募って彼らと何かを一緒になってやりたいとってたくさんの方が集まって来てくださるのです。こういったイベントひとつを通して、地域のつながり、若い人たちとの交流、若い人たちが自分の地域を嬉しいと思い誇りを持てるようなきっかけづくりになっていく。そういう場にしたいと考えています。

最初は、せっかく景色の良いところにりんご畑があるのだからそこを活用したいと考えたことのひとつがコンサートでしたが、そういったことで、地域と一緒に取り組んでいく、地域とかかわっていく、地域の人と何かをしていくということをこれからも続けていきたいです。実行委員会のメンバーはとても素敵なメンバーですので、来年のコンサートにもたくさんの方にいらしていただきたいと思います。

### 【志賀】

楽しみですね。庄司さん、いかがでしょうか。

### 【庄司】

22歳になる少し前のことでしたが、東京から両親と一緒に東北自動車道を走り、山を越えて庄内平野に入ったときに初めて見た景色が私の原点です。稲穂が美しくたなびく庄内平野。その光景を後にお店の名前にしました。「穂波街道」です。

私が初めて訪れた日は、育った稲を何株か刈って集落で集め、今年の実り高を予想する日でした。稲はまだ全く刈り取りをしていない状態でしたので本当に美しい景色でした。自分の原点はまさしくそこです。

後に店名を「緑のイスキア」と付けたのは、息子が修行に行ったナポリ湾に浮かぶ美しい島「イスキア島」からです。ゲーテが「花と緑の美しい島」と謳い、アラン・ドロンが主演した「太陽がいっぱい」の最後の場面を撮影したところです。私

は農村の美しさが大好きです。私は、窓を開ければ隣の家があるという都会暮らしから嫁いできたので、いつまで経っても農村の原風景は美しいということ表現したいと思います。それはお料理もそうです。美味しいパスタはたくさんありますが、美しくなければだめなのです。それも私のコンセプトです。

また、皆さんいろいろな映画を見るとと思いますが、最近、富樫監督の「おしん」をご覧になりましたか？富樫監督は私の隣の集落の出身なんです。おしんは東北のたいへんな生活のなかで頑張ったのですが、やはり東北において女性が起業することはおしんが始まりだったのかなと思います。

また、私たちは藤澤周平文学のまちに住んでいます。ですからキャッチコピー的なことは山ほどあるんですね。たくさんの方がお見えになっています。でも、あくまでも私の原点は農業が作り出す景観の美しさです。

それから私がもうひとつ大事にしているのはイタリアのナポリです。私の店はナポリにあるナポリピッツァ協会の正式な認定店で、息子も職人として来年度も日本代表になることが決まっています。そのようなことで、ナポリから客観的に日本の庄内を見ることもあります。そうすると先ほど志賀先生が仰っていただきましたが、ゆるぎないひとつのもの、自分にとっては伝統の食文化を何千年も守り抜いている世界の中の食の都ナポリ。それから食の都庄内。そして私たちが住んでいる美しい農村。農村がなかったら都市の人は本当に悲しいと思います。ですから、私が大事にしてきたことをこれからも大事にしていきたいと思います。

## ■これから始める方へのメッセージ ～夢を持ってあきらめないこと

### 【志賀】

有難うございます。では、皆さんからこれから何かを始めたい、起業したいと思っている方々へ、ひと言、キーワードのような言葉をお願いします。庄司さん、どうぞ。

### 【庄司】

自分とまわりと地域のためのビジョンを作ればきっと成功すると思います。また、いきなり始めないで、もし先輩がいたらその方のところに行って、聞いて、学んで、それから起業しても遅くありません。今は以前よりも少し厳しい時代ですから、ぜひそうされたら良いと思います。

### 【志賀】

松本さん、お願いします。

**【松本】**

ご自分の魅力的なことは何だろうと、そこを検証することから始められたら良いのではないかと思います。そこにヒントがあって、それは絶対に見つけた人の勝ち。その人ならではのものが生まれてくると思います。そうすれば必ず事業に結びついてきますし、先ほどから出ているオンリーワンになると思います。

**【志賀】**

三浦さん、どうぞ。

**【三浦】**

皆さん、起業するためにはまず父ちゃんに相談して、父ちゃんに応援してもらってください。私には父ちゃんがないだけに、お二人のお話を伺ってやはり協力者、父ちゃんが一番だと思います。

あとは諦めないで、少しずつ前向きに。一気に飛んでいくのは難しいけれど、夢を持ってあきらめない。いろいろな人たちの話を聞いてやっていくことが大事だと思います。

**【志賀】**

私は転職した際に「夫のロマン、妻の不満」をやってしまったものですから、今の三浦さんのお話にどうやって耳を傾けたら良いのかと悩んでしまいます。

**【三浦】**

母ちゃんが元気だと父ちゃんもみんなも元気になりますので、やはり母ちゃんに応援していただきたいと思います。

**【志賀】**

パワフルなお話になりました。長谷川先生、お願いします。

**【長谷川】**

私も2回転職して勝手なことをしましたので耳が痛いです。

お三方のお話を聞いて、とにかく自分たちの生活を皆さんは大事にしてもらえるなと思いました。また、このような価値観の個人の集合体が皆さんが理想としてお

られる地域なのではないかと思いました。そして、各人がそれぞれ大事にしているものこそいわゆる付加価値、つまり、地域における社会的価値と言えるのだと思います。その社会的価値を経済活動に転換しようとして、つまりお金に換えていくというところが今三名の方の活動そのものだと思います。私は工学部出身ですので経済学者ではないのですが、たぶん経済学者ならそういう言い方をすると思います。

大事なことは決して規模の拡大を求めているわけではない。しかしながら、同様の価値観をもっと多くの方たちが共感すれば、たぶん大きな活動、理想たる地域というものができるのではないかと、そういうことが期待できそうだなと思いました。

今回のセミナーのように、皆さんの活動の支援をされる方、団体の協力も受けながら、ぜひ現在の目標、それから夢を実現していただきたいと思います。

最後に大学のことを言えば、大学の先端技術の使い方を少し工夫していただきたいのです。先ほどありましたが、決して新しい商品作りだけに私たちの大学の技術を使おうとはしていません。先ほど申し上げましたが、今作っている自動車のアクアを1円でも安くする。それが生産技術です。

私が皆さんにお話できることは、変わってはいけない部分ですね。こういうところに実は先端技術が有効なんです。ひとつは環境、あるいはコストが高くなってしまふ。そういうところは先端技術が最も得意なところですね。それから特徴ですね、皆さんが付加価値と思っているところ。うちの消費者はこういう特徴があるというものを皆さんに理解していただくこと、これは解析技術ですね。それから表示技術です。これは大学が最も得意とするところですね。ぜひそういうものを大学の門を叩いて協力を願ってください。

「敷居が高い」という言い方があります。よく「大学は敷居が高いから行けないんだよ」と言われます。しかし、今のようないい使い方は誤用、間違いです。「敷居が高い」というのは、何らかで不義理をして行きづらくなった、入りづらくなったということです。皆さま方は決して私たち大学に不義理を働いていない。つまりまだ関係がないので、気にしないで門を叩いていただきたい。もともと門もないかもしれません。どんどん相談をしていただきたいと思います。大学は、志賀さんと同様に良き相談者になることが大いに期待されますので、よろしく使ってください。

### 【志賀】

今日のお話で、大学との距離感が一気に縮まったのではないのでしょうか。何か相談事がありましたら長谷川先生のところでよろしいですか（笑）。いろいろなネットワークを拓げるためには異分野に関心を持つことが大事だと思います。

今日は、「農山村女性パワーがつくりだす『東北の元気』」というテーマでお話を進めてまいりました。私は以前仕事の関係で、瀬戸内寂聴先生にたいへんお世話

になりまして、しょっちゅう岩手県の天台寺に伺ってお目にかからせていただいておりますが、先生から時々「あんた元気ないよ」などと言われました。私は元気だと思ってもそう言われるのです。元気の反対は病気です。元気を出すということはどういうことか。寂聴先生から、「自分が元気でなかったら人を元気にすることはできないでしょう」といつも言われまして、私は元気という言葉がいつも大事に考えていました。それを地域に付加してというか、地域に元気という言葉を使うことによって、地域の元気が風を呼ぶのだと思っています。人は元気な地域には行きたいけれどそうでないところには行きたくないものですね。地域が元気になるのは、それぞれの方が元気を出せる環境があって、前向きに頑張っておられる方が更に元気になる。それから芽をだそうとしている方を潰さない。こういう地域が非常に望ましいと思います。

今日は山形県と岩手県と宮城県から元気な方にお越し頂きました。こういう方が東北におられるということは私たちにとって有難いことです。私たちは元気な方をつなぐということが大事ではないでしょうか。ややもすると元気な人を見ると足を引っ張る人がいますが、そうではなくて、元気な人にはもっと元気になってもらって、それをばらまいてもらう。良い病原菌をばらまいてもらうのです。そして、よその地域が元気になるような連鎖を作っていく、こういうことが今こそ大事だと思いました。私もお話を伺って勉強になりました。

今日は長い時間お付き合いをいただきまして有難うございます。これで私の役目を終わらせていただきます。

### 【司会】

たいへんに盛り上がってきて残念ではありますがこれでパネルディスカッションを終了いたします。パネリストのお三方、絶妙なアドバイスをいただきました長谷川先生と志賀先生に今一度拍手をお願いいたします。

これをもちまして東北活性研実践セミナーを修了いたします。本日はご来場いただきまして誠に有難うございました。



## 2 開催地：山形県最上町

### (1) 開催スケジュール

平成25年度 東北活性研実践セミナー

### 「農業ビジネスに新しい風を」

～農山村女性起業家と地域の活性化～

主催：公益財団法人 東北活性化研究センター

後援：山形県最上町

◇日時：平成26年1月8日（水）13:30～16:30（開場 13:00）

◇会場：「健康福祉プラザ 保養センターもがみ」会議室・和室

（最上町大字大堀字蟹ノ又 1360-19）

#### ◆ 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 挨拶

佐藤 寛

（公益財団法人 東北活性化研究センター 常務理事 事務局長）

#### 3 講演 13:40～14:30

テーマ：「東北の農山村女性起業家と地域の活性化」

講師：菊池 新一 氏

（NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク 会長）

#### 4 最上町女性起業家の皆さんとのワークショップ 14:40～16:30

講師：菊池 新一 氏（同上）

～それぞれの取り組み内容、抱えている問題などをお話いただき、全員で話し合い、問題解決の糸口を見出す場とします。

#### 5 閉会 16:30

### (2) 講師プロフィール

■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「とぴあ」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。



### (3) 講演録

#### ①講演

テーマ：「農山村女性起業家と地域の活性化」

講師：菊池 新一氏

(NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク 会長)

#### 【司会】

皆さん、こんにちは。本日はお忙しいところお集まりいただきまして有難うございます。ただ今より、公益財団法人東北活性化研究センター主催、最上町様ご後援によります、東北活性研実践セミナーを開催いたします。

本日は、「農業ビジネスに新しい風を」と題しまして、「農山村女性起業家と地域の活性化」について考えたいと思います。始めに主催者を代表しまして、公益財団法人東北活性化研究センター常務理事 佐藤 寛よりご挨拶申し上げます。

#### 【佐藤】

佐藤でございます。東北活性化研究センターは、新潟を含む東北7県を対象に、それぞれの地域、産業の活性化に取り組む公益法人でございます。主な事業の内容は、調査研究、プロジェクト支援、セミナーを開催して人材育成をすることなどです。

その活動のなかで、平成23年において、東北地域の農山村における女性起業家の事例調査を行いました。それは東北の中で既にご活躍されている女性起業家の方々とその取り組みを多くの方にご紹介して、継続して取り組みを展開する女性起業家を地域の中で支援していこうということで始めた調査です。その事例調査の後、24年度、25年度と女性起業家のセミナーを東北活性研実践セミナーとして開催しております。

そしてこの度、最上町で東北活性研実践セミナーを開催させていただくこととなりました。アベノミクスの日本再興の戦略の中でもその戦略を進めていくプロセスの中に女性起業家、女性の社会参加等を行っていくことや、それから小規模事業者の起業家を支援していくということを謳われているところでございます。東北は人



口減少が他の地域よりも早く進んでおりますので、いかに地域を活性化していくかということが非常に重要なテーマになってきています。そういうテーマを解決していくためには、やはりその地域に住んでおられる方々が起業家、事業家となり、地域の中での需要をビジネスにしていくことが重要であります。それぞれの事業は経済的効果はそんなに大きくはないかもしれませんが、頑張っておられる姿をその地域で見ることができるということがその地域を活性化するということにつながってきているのではないかと思いますので、今後皆様のご活躍を期待したいと思います。

本日は、講演とワークショップを行わせていただきます。講演とワークショップの講師には、岩手県遠野市で長年にわたり地域活性化に取り組んでおられ、多くの実績をお持ちのNPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク会長の菊池新一様にお越し頂いております。菊池様は遠野市の中で多くのプロジェクトを立ち上げて地域の活性化に尽力され、東北の地域活性化に取り組んでおられる方々のご指導を長く手掛けていらっしゃいますので、今日のお話は皆さまにとって非常に有益ではないかと思っております。

今回のセミナーを契機に、皆さまのこれからの活性化が最上町の活性化につながっていきますようにご期待申し上げまして挨拶とさせていただきます。本日はよろしくお願いたします。

### 【司会】

では、講演に入ります。「農山村女性起業家と地域の活性化」と題しまして、菊池新一様からご講演いただきます。菊池様のご経歴はお配りいたしました資料をご覧ください。

では、菊池様、よろしくお願いたします。

### 【菊池 新一氏（以下・菊池）】

こんにちは。ただ今ご紹介をいただきました菊池です。よろしくお願いたします。

私はもともと遠野市の職員として、約20年勤め、少し早めに退職しました。今はNPO法人の仕事をしています。

これからお話申し上げますのは、自分の地域を元気にしたい、何かやりたいという地元の方々と一緒に実践してまいりました経験についてです。今日は、女性起業家の皆さんの話ですので、私が今まで一緒に取り組んできました女性起業家の方々のいくつかの取り組み事例をお話し



たしまして、ビジネスとしてお金になるような、気概としてやれるような、そういうお話をしたいと思います。

しかし、「役人が商売の話など出来るわけじゃないか」と疑ってかかる方も多いのではないかと思います。一般的にはそうですね。役人は商売に一番縁遠いところにおいて、役人が手を挙げた商売で儲かった試しがない。多くの第3セクターは赤字を出してたいへんな状況です。それがなぜ役人であった私が皆さんとどう取り組んできたのかというお話について一つの成功事例としてお話しします。

「役人は商売が苦手、できない」ということについては、決してそうではないような気がします。そうは言いましても私は「はみ出し公務員」とか、「お前は役人らしくない」とか言われていました。そのようなとき、私は心のなかで「私のような姿が本来の役人なのだ」と考えていました。

## ■大好きな町を元気にするために朝から晩まで仕事をする事が出来る幸せ

いろいろな地域でお話をする機会をいただきますが、会場には、まちを元気にしたいという切実な思いを抱えている人や、特に中山間の人口が減り続けていて、そういうところを元気にしたいと集まってくる民間の人たちも多いです。冬場は日中でも集まっていただくことができますが、それ以外だと開催時間は夜になります。皆、5時過ぎに集まってきます。仕事を終えて疲れている身体で勉強をしに来る。つまり、自分のまちが大好きで、何とか元気になって欲しいなという願いを持って来られるわけです。

この会場にもおそらく役場職員の方がおられると思います。市町村職員の研修に呼ばれることもあるのでその際も申し上げるのですが、まず自分のまちがどれ位好きかということが大事なことです。民間の人たちは夕方5時過ぎ、仕事を終えた後に集まってくる。ところが役所の人は自分が大好きなまちで、自分のまちを元気にするための仕事を朝から晩まですることができのです。その上に給料まで貰える。そんな恵まれた職場はどこにもないと思います。私も遠野市の職員でしたので、そういう考えで仕事に取り組んできました。

そういうことを考えれば、役所はものすごく恵まれているところです。それをどううまく活かすかということが私はポイントだと思っていまして、要は考えようによって活用することができるというお話をしたいと思います。

当時、遠野市では道の駅を立ち上げるという大きな課題がありました。そのために、市長は農協や商工会と一緒に第三セクターの「ふるさと公社」を作りました。そして、私はそこに行って仕事をしなさいという異動の辞令を受けたわけです。

その組織の中に「夢を咲かせる女性の会」がありました。菊池ナヨさんという代表者がおられまして、いろいろな地域に呼んでいただき講演をすることもあります

ので、もしかするとどちらかでお話を聞かれたことがあるかもしれません。今日は、「夢を咲かせる女性の会」、それから、「夢産直 かみごう」という小さな産直で農家レストランを始めたお嫁さんの年代のグループ「アクティブマミー」。その二つの取り組みについてお話をさせていただきながら、皆さんが今行っているいろいろな活動について、あるいはこれから始められるかもしれませんが、一つでも二つでもヒントにいただければと思います。

## ■年間100万人を超える道の駅の秘密は魅力づくりを行うこと

最上町には川の駅がありますね。それから産直もいくつかありますね。国土交通省管轄の道の駅は、現在、全国に1,000軒を超えました。

遠野の道の駅「風の丘」は平成10年にオープンしました。私は平成8年にふるさと公社に異動し、その後2年間は準備期間でした。10年にオープンし、それから2年ほど運営にかかわりました。道の駅「風の丘」は、産直を中心にレストランなどがあります。皆さんも道の駅はいくつも行かれたことがあると思いますし、山形には有名な道の駅がありますね。

東日本大震災が発生した後、「風の丘」は沿岸から1時間の距離に位置するという事で後方支援の基地となりました。現在、私たちはNPOとして支援し続けています。被災地はまだまだ復興にはほど遠い環境にあるわけですので、私たちNPOでは現地スタッフの3人が毎日仮設住宅を回っています。

遠野は人口3万人の小さなまちですから、4号線の交通量は全く少ないです。ですから、道の駅と言いましても、当時の建設省（現・国土交通省）は、現在の半分の大きさで良いということでした。つまり、交通量からするとそんなに面積はいらぬ、駐車場もいらぬ、トイレも小さくて良いということでしたが、当初、土地を買い増して、倍くらいの面積に建物を作りました。「それ位の人は訪れるのだ」という根拠の無い自信がありまして、「えい、やっ」という感じでした。しかし、その当時この場所は交通量からしてそんなに人が来るわけがないという場所でした。

建設省の目論見では、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が、それがその10倍の人が訪れる道の駅になったのです。今10年過ぎましたがその状態がずっと続き、年間100万人を超えています。

なぜそうなったのかということと交通量が増えたわけではなく、つまり立ち寄る確立が10倍になったということです。これは魅力がなければ寄らないわけですから、その魅力づくりを行ってきたということです。これはいくつかあるのですが、特に今日は女性の皆さんのための起業の話ということですので、そこに焦点をあててお話しします。

## ■トイレが汚いと思わせない秘訣

いろいろな施設がありますが、女性の皆さんは特にトイレは清潔かどうか気になるところだと思います。道の駅や産直はトイレが綺麗じゃないと立ち寄る人がいません。風の丘のトイレはいつも綺麗です。今、この瞬間も綺麗です。私は見なくても分かるんです。なぜ綺麗なのか。風の丘のトイレは1日4回掃除をします。よく4回掃除するから綺麗なのだと回数を言う方がいますが、私は回数ではないと思っています。5月の連休とお盆の頃になると1日1万人を超える方が訪れますので、4回掃除をしても必ず汚れます。大事なことは、お客さんが帰るときに「ここはトイレが汚いからもう来ない」と思わせないことなんです。そのために、トイレの清掃時間を表にしてお客さんに見えるように貼っています。これはまさに「この時間に掃除をします」という約束です。これを明示しているのです。

どういうことかと言いますと、1万人も訪れるとやはり汚れますが、たとえ今汚れていたとしても、「あと10分後に掃除をして綺麗になるんだな」ということをお約束するということなのです。このことによって「このトイレは汚いからもう来ない」という気持ちがなくなるんです。ですから、ちょっとした気遣いですね。

トイレには花を飾っています。平成10年6月30日にオープンして以来、アンケート調査を行っていますが、必ず「トイレが綺麗だ」とお書きいただいています。それを毎回必ずトイレ掃除の女性の皆さんに見せるんです。「綺麗だ」、「綺麗だ」と褒められると掃除をする人たちは汚くしておけないと思って、さらに念入りに掃除をするようになるんですね。

また、誰に頼まれたわけではないのに自分たちで花を飾ってくれるようになりました。花の代金は道の駅から出ているわけではないんです。自分の家の庭に咲いた花などを持ってきて飾ってくれているのです。こういうことから始まるんですね。



## ■一番眺めの良い場所を無料スペースに

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、私はそうではないと考えたのです。設計屋さんともずいぶん揉めて、市長とも何度も話し合いました。そして、この場所を無料のスペースにしたのです。誰でも自由に使えるスペースです。地元の方も遠くから来た方も1日ゆっくり過ごしていただける場所です。

つまり、トイレの話もそうなんです、建物の規模も大きい、産直の組合員も100人位いる、レストランもある、そういう大きな事業を展開するとき、産直はおそらくこういうところでは人は来ないと言われ、組合員は100人集めたかったけれど50人しか集まらない。出資金を出したうえに、月に2回、あるいは2ヶ月に3回とか当番にならなければならない。しかし、当番をしても2,000円位にしかならないよということですから、なかなか人が集まらない。無理してお願いしてやっと集めて84人で産直を始めました。そして、先ほどお話しした菊地ナヨさんたちも建物の外に農家レストランの小さい出店のようなレストランを出したいということでしたので、この方々を入れて100人となりました。

私は事務局長という立場でおりました。その100人の人たちが私のところに来て「こういう大きな仕事が始まるので、ぜひ東京の偉い先生に来ていただいて指導をしていただきたい」という依頼を受けました。しかし、私は、コンサルタントを入れてやるより自分たちで工夫をしてやるべきだということに傾いていました。議会も、行政もそういう考えで、市長からは「お前がやりなさい」と言われていました。しかし、私は物を売る側としては素人です。組合員は農家のお父さん、お母さんですし、レストランをする人たちはこういうことを初めて行う人たちです。何とも仕方がなく、苦し紛れでしたが、私はみんなに「確かにあなたたちは素人かもしれないが、そうではない。あなたたちはプロだ。」と言いました。本当に切ない思いでそう言わざると得なかった。私は「あなたたちはお客さんのプロだ」と言いました。つまり、我々には販売のノウハウはない。私は役所勤めをしていて物を売ったことがない。しかし、「私もあなたたちもお客さんのプロだ。だったら、お客さんの立場でこの道の駅を作ろうよ。」と話しました。これが始まりです。

つまり、「100%お客さんの立場に立ったときにどういう店にしたいかを考えよう」ということなのです。ここで先ほどのお話が出てくるんです。トイレのことも然り、無料休憩ホールについてもまた然りです。ここの訪れる人は、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。

その年の8月に静岡からバイクで北海道、東北をぐるっと回って来たという方がいらっしやいました。走りながら各地の道の駅に立ち寄ってきたという方でした。

それで風の丘にも立ち寄ってくれた。

その方がアンケートに「眺めの良い場所は通常はレストランにするものなのに、風の丘は無料で開放している。素晴らしいことだ。」と書いてくれました。私たちの思いを分かってくれる方がいるのだと嬉しく思いました。



アンケートに事細かに書いてくださる人は、さまざまなことに敏感に反応してくれるものですが、例えそうでもない人でも、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なんだ。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んだ。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。

## ■「あやおり夢を咲かせる女性の会」の事例

### ～以前からの仕事を辞めて専念する人が続々と

先ほどお話ししました菊池ナヨさんの取り組みについて申し上げます。遠野市には綾織という地区がありますが、その綾織地区のお母さん達が立ち上がって、せっかく道の駅がこの地域に出来るのだったらみんなで何かをしたいなという動きがありました。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。そして集まったのが32人のお母さん達で、「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、代表の菊池ナヨさん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行う人たちに50名が入る大きなレストランを任せるわけにはいかないのではないかと考えました。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しました。

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いという思いでした。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、その作業中に来たおばあちゃん達はその印を見て「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。

そして、出来上がった建物を店にして「夢咲き茶屋」と名付け、平成10年6月30日にオープンしました。すると、代表の菊池ナヨさんが私のところに来まして、突然、「私、勤め先の給食センターを辞めました。」と言うのです。私は慌てて「ちょっと待って。たった5坪の店であなた方の給料を払うことは出来ない。給食センターを辞めてはいけない。」と言いました。同じくらいの給料を払うことなど出来ないからです。しかし、既に辞めてしまっていました。「辞めても良いのだろうか」という相談ではなく「辞めました」ですからこれは通告でした。驚きました。しかし、もっと驚いたことに、次には「私、農協を辞めました。」と言ってきた人がいました。そしてもう一人今まで務めてきた仕事を辞めたのです。

これには困りました。こんな小さな店で3人もこれまでの職を辞めて、その人たちの給料どころか全員の給料など満足に払えるわけがないと思っていましたから。女性は思い立ったらブレーキが利かないですね。相談ではなく、「辞めました。」ですから。

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ろうと思っていました。年間1,000万円も売ればいいのかなという思いでした。

## ■男の時代は終わったと確信した瞬間

彼女たちはそういう体制でやるということで6月30日にオープンして、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、いろいろなところ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。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、みんなで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、テーブルを囲んでこじ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。私はナヨさんに「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事ができるのは家

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。

## ■「女のロマン、男のガマン」こそが成功の秘訣である

「あやおり夢を咲かせる女性の会」というのは、もともと田んぼの真ん中にトイレを作ってくれと言った人たちです。最上町にも田んぼがありますよね、その真ん中にトイレはありますか？ありませんよね。どうして田んぼの真ん中にトイレが無いのか。全てが男の発想だからです。男はちょっと陰に隠れれば済ませられるのですが、女性はそうはいかない。隠れるところがない。困りますね。ところが「困る」って誰も言わなかったんです。トイレに行きたくなったら家まで帰らなければならなかったのです。

ところが、ここの母ちゃんたちは言いましたね。それで田んぼの真ん中にトイレを作りたいと言って、初めて作らせた人たちなのです。

先ほどの話に戻りますが、大成功をしたときにどうするのかということです。祝勝会ですね。今日、この会場には男性もおられますが、男だったら大体「温泉に行きましょう」ということになりますよね。山形にはたくさん良い温泉がありますが、ちょっと離れて秋保温泉あたりに行きましょうということになる。ぐだぐだ酒を飲んで次の日はぐったり。これが定番です。

往々にして今までの手法はまちづくりは男の役割だということで3時位から会議をやって5時になると終えて「飲みに行くぞ」と盛り上がるわけですね。そして話し合った問題について「やるんだ、やるんだ。よーしやろう。」ということで、いざ始まったときに「さあ、どうする？」となる。そして、「やはり母ちゃんたちの協力が必要だよな。」「そうだ、そうだ。」「じゃあ、俺たちは仕事もあって忙しいから全部母ちゃんたちにやってもらおう」と。

ところが、家に帰って母ちゃんに頭が上がらない人もいるのでそう簡単にはいか

ない。しかし、町で予算が付いているのでそう簡単に止めるわけにはいかないから、「やっぱり母ちゃん、頼む」と。そうすると出てくるのは「男のロマン、女の不満。」というわけ。これでは長続きするわけがありません。

今日、私がここでお話をしていることは「女のロマン、男のガマン」。これがないと成功しないという話をしていません。今までの男どもがやってきた手法は違うということなのです。まさに母ちゃんたちの力はそういうものです。



### ■ 5坪の店の売り上げはついに・・・

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。何を売っているのかというと、1個80円の団子とおにぎり。自分たちが作ったものです。

土、日曜日の前日などは夜12時過ぎまでかかって仕込みます。その団子やおにぎりは翌日の午前中にうちに全部売れてしまいます。

実は、菊地ナヨさんたちメンバーは、夢咲き茶屋の運営だけでなく産直にも入ってもらっています。当初私が悪かったのですが、人数を集めるためにダブルカウントしていたのですね。そうすると産直にも品物を出して売れてしまうと空にできないので、始終、品出しをしなければならぬ。両方することで本当に1日3時間位しか寝ることができない状態です。

当初はふくよかな体型のおばちゃんたちが、皆すっかり痩せてしまいました。私は「睡眠時間が3時間ではいけない、身体を壊すのではないか。痩せてしまってはだめだ」と言ったのですが、「とにかく毎日が楽しいし、食べるものが美味しい。だから心配しないでください。」と言うのです。私は「無理しないでね」と言うのが精一杯でした。

### ■ 「綾織地区を元気にしたい」という目的がぶれないから出来たこと

先ほど、「あやおり夢を咲かせる女性の会」を始めたメンバーは16人とお話ししました。オープンから1～2年経った頃、彼女たちはこの会を企業組合にしたんです。会社組織ですね。ナヨさんと会社勤めをしていて辞めた人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、これからがまた凄いのです。男だったら16人で5,500万円の売

上があったら、これはすごいとして自分の取り分をたくさん取るはずです。次に何をするかという「俺たちはこんなに苦労したのだから、やることをこれ以上増やさないで今のままでいい。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ともとのメンバー全員に声をかけて、みんな入ったんです。

彼女たちが「夢咲き茶屋」を行うという目的は、綾織地区を元気にしたいという一心だったんです。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んですね。だから、もともとのメンバー全員に声をかけて受け入れたのです。

余談ですが、当時、誰が最初からのメンバーで誰が後からのメンバーかということは一目瞭然でした。最初からやっている人たちは毎日の忙しさで痩せています。後から入ってきた人たちはふくよかでした。もし、ダイエットを兼ねて1年間ここで研修したいという人がいたら紹介します。必ずスリムになります。

## ■家族に対する思いやりの気持ちが成功に導く一つの鍵

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。お袋の味と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んだと思います。

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んですね。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。

## ■「アクティブマミー」の事例 ～子供の声の聞こえるところでみんなで働きたい

もう一つお話しします。釜石に近いところにある「夢産直 かみごう」です。道の駅「風の丘」は遠野市の西側にあり、この「かみごう」は最東端ですが、同じ国道筋にあります。実は「風の丘」の後、いろいろな産直などがどんどん出てきました。柳の下のドジョウ狙いですね。私が「風の丘」を始めるときに組合員は全地域から募集しましたが、上郷からは1人か2人位しか来なかった。

それが、同じ国道筋に産直を出したいということで、最初私は反対しました。ところが、上郷の人たちは遠野市のなかでも釜石に近いということもあるのか、元気のいい人たちがたくさん住んでいます。実は私もそちらに近いので勝手なことが言えるんですが、よく言えば「元気」、悪く言うと「人の言うことを聞かない」人た

ちですよ。「止めろ」といえば「やる」という人たちです。あまのじゃくみたいですね。私は「止めろ」と言ったのですが、「やる」という。そして、ビニールハウスで産直を始めたのですが、年間1,000万円も売れませんでした。しかし、それでもやり続けた。

実は私は地元で神楽をされていて、笛を吹いています。その神楽は80戸位の世帯の自治体があって、子供は小学生になると神楽に参加するようになります。同時に、小学校1年生の子供のお母さんは初めて地域の集まりに入ります。都会で言えば公園デビューですね。初めて地域と触れ合う。そして、先輩のお母さんたちがお世話をする。



その神楽の反省会のときに、若いお母さんたちがひとかたまりになって話をしていました。昔のお母さんたちと違って活発な人が多いです。私がお酒を注ぎに行ったときに、あるお母さんが「子供の声の聞こえるところでみんなで仕事したい」と言ったのです。すると、その場にいた他の若いお母さんたちは「そうだ」、「そうだ」と言い始めました。やはり子供を大事しているんだなと思いました。こういう思いは大事にしてあげたい。そこで、「では、あなたたちはその思いを形にするために会を作りなさい」と言ったところ、彼女たちは自分たちで「アクティブマミー」という会を作りました。将来何かをしたいという思いで始まったのですが、その時点で何をするのかは決まっていなかった。

その段階からスタートして、「産直のプランがあるぞ」となったときに、ではその若いお母さんたちに産直に入るレストランを考えてもらったら良いのではないかという話になったのです。そして、それを実現しようということで、私は山・里・暮らしネットワークというNPOとしてかわり、何度も何度も勉強会やワークショップを開催しました。産直を作るところにもかわりました。

## ■地元の方々とワークショップを重ね、綿密な計画を作りあげる

私は上郷に産直を作ることについて最初は反対していました。しかし、「彼女たちあるいはその地区の皆さんが本当にやりたいのであればやりましょう。しかし、年間8億円も9億円も売り上げる道の駅がすぐそばにあるのだから、違うコンセプトにしましょう」ということを何度も何度も言い続け、徹底的にワークショップを行いました。そして、売上は最低でも1億円上げないと施設そのものを維持できないということで、1億円を売る計画を綿密に作り上げていったのです。

## ■子供を如何に参加させ、子供のための店作りをするか

レストランのメニューは残念ながらラーメンなどです。今の若いお母さんたちの発想ですね。当初、私は郷土食などが必要ではないかと「姑御膳」というのを提案しました。

私たちの子供たちが東京から遠野に帰って来たときに「何が食べたいか？」と聞くと必ず「煮しめ」と答えます。それ以外の食べ物のことはめったに言いません。よその家ではどうかと聞いてみると、よそでもそうだというのです。

私は、若い人たちがそんなにここの煮しめが食べたいというのなら、それをメニューにしたらいいのではないかと思ったのです。ところがここの母ちゃんたちはそういうメニューではだめだと言って、なかなか私の意見を聞いてくれない。挙げ句の果てに「私たちは姑でなない。嫁だ。」と言う。さらに「その姑御膳は私たちが姑になったときに出すからそれまでガマンして。」と言われてなぐさめられています。とんでもないお母さんたちですよ。しかし、なかなか言うことを聞かない子供のほうが気になるものですから、私もしょっちゅう行って忠告をしています。

私は「アクティブマミー」ではなくて、「悪たれマミー」と言っています。しかし、彼女たちの心根は、家族を大事にするということです。つまり子供の声の聞こえるところで仕事をしたいと思っている。ですから、私は産直を作ったら1億円を売らないと経営できないということと、そのために「子供夢産直」というコンセプトにしようということで、子供を如何に参加させ、子供のための店づくりをするかということテーマとして今もやっています。

## ■成功の原因は3年間ワークショップで徹底して話し合い、計画を作り上げたこと

「かみごう」は、オープンしてまだ2年経ちませんが1年目に1億円の売上を上げました。小さな産直で1年目で1億円売るのはたいへんなことです。どうしてそれが出来たのかといえば、ワークショップで準備に3年間かけたからです。3年間しっかり話し合いました。

1億円売るといのは希望ではない。1億円売するためには物がなければならない。その物は誰がつくるのか。4月に何を作るのか。5月には何を作るのか。あなたは田んぼはどの位あるのか、畑はどの位あるのか。それは誰が働くのか。では4月にはこれくらいできるのか、5月はどうかということ全部積み上げて行ったのです。そうして、ではこれだけの物があれば、それが売れば1億円になるということをやり返したのです。そういうことを3年間やり続けたときに、4月から翌年の3月までの品揃えができ、品物が切れずに並び通したのです。

一方、やりたいという思いだけで始めた産直はどういうことが起きるかという、絶対にそういう調整をしないので、ほうれん草の時期はほうれん草だけが並ぶ、ジャガイモの時期はジャガイモだけが並ぶ。そういうことを上手く訓練をしなければ

だめです。私はワークショップは、「脳みそに汗をかく時間」だと思っています。

このあとはワークショップの時間ですので、皆さんの脳みそに汗をかいていただきたいという思いでお話いたしました。

ご静聴ありがとうございました。

#### 【司会】

菊池さま、有難うございました。ご質問のある方いらっしゃいますか。はい、どうぞ。

#### 【参加者】

道の駅のレストランのことですが、旅行会社の観光バスの予約はどのようにされていますか。

#### 【菊池】

基本的には受けないようにしています。レストランは、1日14回転したこともあります。しかし、観光バスに立ち寄っていただく方法については工夫をしています。一般的にはふるさと公社ですから会社と契約を結ぶものです。うちに団体さんに寄ってもらったらその分のバックがありますよ、1割をお返しますよと、必ずそうして呼ぼうとするものですが、それは役に立たないです。お客さんを連れて来てくれるのは運転手さんとガイドさんです。ですから私はそういう契約は一切しない。運転手さんとガイドさんに500円の商品券2枚を渡します。そうすると運転手さんとガイドさんがその1,000円の券を使って買い物をしてくれます。これが年間200万円位です。ですが、実質仕入れ価格で計算すると持ち出しは約半分の100万円位ですから、これはPR費と思えば良いと考えています。会社の社長がどうするのではなく、運転手さんがハンドルを握って、ガイドさんが案内をしてくれるのです。

#### 【司会】

他にご質問はありますか。

#### 【参加者】

最高齢者はいくつですか。

#### 【菊池】

今の人で80歳を超えている人がいます。年齢の制限はしていません。どうしても体力が続かないということで辞める人はいますが、元気なうちはやってもらっています。

### 【司会】

他にどなたか。

### 【参加者】

あるところで交流会をした時に話が出たのですが、自分たちが産直を作って、自分たちでやろうと思って始まったのですが、あまりに規模が大きくなりすぎて自分たちが入れる余裕がなくなったり、全体の動きについて行けなくなったという反省を聞きましたが、大きな道の駅に出店する際にはかなり広い範囲から募集するようになると思いますが、それについていかがでしょうか。

### 【菊池】



出来ればもっと多くの人に参加して欲しかったんです。ところが、あの当時、あんなところに出荷しても誰も買いに来ないということで、最初は100人募集したところ50人しか来ませんでした。今でも80人。高齢化で辞めていった人もいるので、70人位でやっている。しかし、「風の丘」が頑張っている、上手くいっているということでもいろいろなところに産直が出てきました。それぞれが1億円位売っています。遠野市内に1億円以上売っている産直が4つあります。風の丘は全体で8億円弱ですが、全国でいえば25億円のところもありますよ。参加する農家が1,000人というところもある。遠野は70人で、産直だけで2億5,000万円位売っています。おそらく400万円近いですよ、平均は。それはおそらく全国トップクラスです。

### ■大事にしたい思い

一つですね。キーワードをご紹介します。私がこれまで産直にかかわってきた中でこのことは大事にしたいという思いがいくつかあります。

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こと。④あるものを掛け合わせ、ないものを作り出すこと。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。時々手段を目的化してします。ほとんどがそうです。お役所仕事にありがちですね。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。

これが大事だなと、今までこういった事業にかかわらせていただいたことで感じたキーワード、言葉を申し上げました。以上です。

### 【司会】

菊池さま、有難うございました。これをもちまして講演は終了させていただきます。順番が前後してしまいましたが、高橋町長がご到着されましたので、ご挨拶をいただきます。

### 【高橋重美町長】

たいへん遅れてしまいまして申し訳ございません。まず、新年明けましておめでとうございます。今年一年が皆さんにとって素晴らしい一年になりますことを心からお祈りいたします。

今日は東北活性化研究センターのご指導のもとこのセミナーを開催できましたこと、心から御礼を申し上げたいと思います。同時に、ご講演をいただきました菊池先生に心から感謝申し上げます。有難うございます。



菊池先生から最後にキーワードをいただきました。まさしく私も同様の気持ちです。発想の転換、時代の先を読む、そして最後には人なんだ、仲間づくりだということ。そして、地域に愛着、誇りを持つということ。こういうことが大事だということに結んでいただきました。

私はいつもこの町のまちづくりの基本形を、屋根のない田園空間の博物館に見立て、そこに人、物、文化が結集する、そういう町にしようと話しています。そして必ず付け加えることは、その博物館の最も基本として大事なことは物や建物ではない。ここに住む町民がこの最上町に自信と誇りを持つ、そのことによりあそこへ行けばあの人に会える。あそこに行けばどこにもない美味しい物を食べさせてもらえる。そういうことにいつもこだわってお話をしています。

今、我々を取り巻く社会は極めて厳しく、決してバラ色ではありません。特に基幹産業の農業の問題はご存じの通り減反廃止などという唐突な問題が起きていますが、我々はこの地から逃げるわけにはいかない。そういう中で真っ正面から受けてこの最上町のこれからの農業の発展、そして、先ほどから菊池先生にご指導いただいておりますように、作って、加工して、流通をして、サービスをして、観光まで巻き込む6次産業。そして、私がこだわっていつもお話することは、一人で気張らないということです。一人の力は小さいけれど、みんながその気になれば私はやってやれないことはないと思います。今日のテーマの「農業ビジネスに新しい風を」は、女性のパワーをどう引き出していくのかということ、これが今日のセミナーのねらいであると思います。

今、最上町には認定農業者は86名、新規就農者は11名おられます。しかし、一人一人もう一度自分の胸に手を当てて考えてください。そういう認定農業者、新規就農者の方々を、地域の担い手のリーダーとして応援してきたでしょうか。あくまでも個人の経営ですよというふうに見てこなかったか。まずそこに気付いて欲しいのです。地域担い手、この最上町の農業を守ってもらうリーダーとして、そこに今日の先生から、女性の皆さんのきめ細かい力をパワーアップしてはじめて、消費者に届く、顔が見える、そういう農業、6次産業につながっていくのだと思います。一人で気張らない、持てる力をみんなで参加してその満足度をみんなで分け合う。私はこういうまちづくりが今求められていると思うし、厳しい時代こそ逆に発信力としてチャンスがある、こういう気概を平成26年を迎えて改めて自問自答しているところです。

改めて今日皆さんが熱気溢れるセミナーに参加していただいたということ、極めて心から感謝申し上げたいと思います。

もう一つ付け加えさせていただきます。

平成25年度一年間で、わが町へのふるさと納税が北海道から沖縄までなんと3,000名の方から、金額にして3,000万円を超えました。そのお返しとして、真心こもった最上町の特産品をプレゼントしております。その自慢の品が評価されて、我々も応援団に活かされているのだ、よしもっと磨きをかけよう。「自分の作った漬物、特産品が上手い」だけではだめです。そして農家だけで気張らない。農官商工連携の中で食の機能性がある。そういうことも含めてメッセージを発する。そうして最上町の風土、6次産業、観光まで見せる仕組み。今、バイオマス実験は

もう旅行商品です。旅行商品は、午前中ではなく午後から引き受けて、そして蕎麦を食べてもらって夕方まで丁寧に現場をご案内して、町内の旅館に泊まっていたら、入湯税をいただきましょう。そしてお土産を買っていただきましょう。そういう仕組みづくりを、一人で気張らない仕組みづくりはみんなで作る気さえ出せば、私は素晴らしい町になっていくだろうと思っております。

そういう意味で改めて女性起業家、一人で気張らない、一人では無理でもみんなが集まればやってやれないことはない。この気づきを今日活性化センターの皆さんから学ばせていただいたと本当に嬉しく思います。

今年一年頑張りましょう。有難うございました。

### 【司会】

有難うございました。これにて第一部を終了いたします。



## ②ワークショップ

講師：菊池 新一氏（NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク 会長）

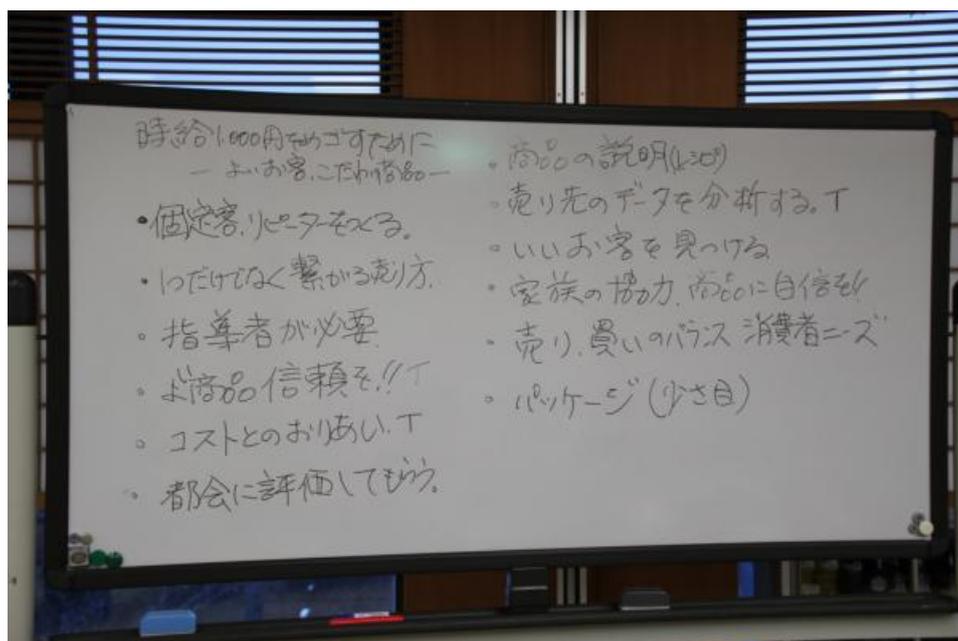
参加者：最上町内女性起業家の皆さん

### ■ワークショップの概要

1. 自己紹介
2. 各団体の活動内容の紹介と課題・夢の共有
3. テーマ設定「時給1000円を実現するために」
4. 具体的取り組みアイデアの共有

（アイデア）

- ・ 固定客、リピーターを作る。
- ・ 1つではなく繋がる売り方。
- ・ 指導者が必要
- ・ 良い商品、信頼を。
- ・ コストとの折り合い。
- ・ 都会に評価してもらう。
- ・ 商品の説明（レシピ）、
- ・ 売り先のデータを分析する。
- ・ 良いお客を見つける。
- ・ 家族の協力、商品に自信を。
- ・ 売り、買いのバランス、消費者ニーズ。
- ・ パッケージ小さめにして値ごろ感を出す



## 5.菊池講師総括

これは明日からすぐできるわけではありません。これをするためにどうするのかということ掘り下げていくための基となるものです。ですから、ヒントとして今日はここに並べさせていただきました。もしこの部分をもっと掘り下げたいということでしたら、自分たちで行うことができますから、こういうふう書き出しをして会議方式にすること。そうでないと、どうしても喋る人がわっと喋って終わってしまいます。ですから、こういうふう一人必ず一つ意見をあげると全員が参加し、話をしたこと、書いたことは自分の責任となります。そうすると、一人だけ頑張っていて、あの人だけに任せていけばなんでも進むからどうぞやってくださいという雰囲気にならずに済みます。

もちろんリーダーは必要だし、リーダーシップをとって貰う必要はありますが、正しいことをみんなでやるときには、一人では何もできません。みんなでやるというときにはこういう手法が必要になってきます。このことによって、みんなでやってみようよ、あのときみんなで書いたよね、みんなで言ったよねということが共通理解となります。

何年か前に、企業の農業参入がありました。特にあのときは建設業の人たちが農業に参入するために国がいろいろな支援をしました。私もその窓口に立ってやってきました。ところが、企業では人件費は経費なんです。ところが農家は人件費は収入なんです。自分たちの収入にしてしまっている。だから儲かったような気がするだけです。

ですから、私はこういうことを解決する方法は、何とかして任意団体を1つの会社にする、法人にするということが大事だと思っています。法人にすることによって経費が見えてくるのです。そうすると、改善するところ、コストもパフォーマンスも考えなければなりません。いろいろな問題が出てくるけれども、これを乗り越えていくことによってもっと発展する、実はチャンスにつながるということです。

先ほどお話の中でご紹介した人たちは、全部自分たちで企業化しています。起業することによって経費が見えてくるのです。それが白日のもとに明らかになりますから、これを解決するためにどうしますかという話です。今まで農家では話題にもならなかったことが話題になっていく。そのことによって一つの飛躍のチャンスになります。

ですから、ここにおられる皆さんの団体は全て任意団体だということですが、それを法人にするということを目指すことによって、おそらく今の話がもっと深掘りされて次のチャンスのきっかけになっていくと思います。

建前ではもう物事は進みません。本音でいかないとだめです。私は今日、皆さんから本音が出てきたと思います。すごく良かったです。何が良かったかというと、時給1,000円欲しいということが出た。これが本音ですよ。

夢咲き茶屋を始めたときには、あの当時、農家は最低600万円を上げるというのが目標でした。それで声を上げたんですよ。夢は語らないと実現はしません。

よく、皆さんは子供や孫に「そんな夢みたいな話をするな」と言うかもしれません。しかし、よく考えてみてください。世の中には夢しか実現した試しがないんですよ。思わなければ実現しませんから。それが時給1,000円です。最上の母ちゃんたちは、時給1,000円を目指す。そして、父ちゃんたちを抜いてください。

もっと大事な話があります。実は、ご紹介した遠野の菊池ナヨさんたちは収入を600万円にするのが目標ではなかったのです。最後の目標は「この町を元気にしたい」ということでした。ですから、皆さんは、まず、時給1,000円にして何をするのかということを考えることが大事ですね。ですが、1,000円は途中段階の目標だと思います。何をするために1,000円なのか。皆さんはお年寄りだからいいのだということではなく、地域を元気にしようとするのか、何をしようとするのか、そこもある程度話し合いをした結果で、途中経過として1,000円だということが欲しいですね。

それから、最後に話しましたが、自分の地域に誇りを持つこと、自分の作ったものに誇りを持つことです。自信を持つということは、最上の人たちみんなが自分の町に誇りを持つ、自分の作ったものに誇りを持つ、自信を持ち始めるということになると、そういう人たちがいる地域はものすごく魅力的なんですね。そうすると黙っていても人が集まってくるんです。最後はそこだと思います。

私は遠野の町をなんとか元気にしたいと思います。それは、遠野に今いる人たちが遠野に誇りを持ち、自信を持ち、遠野は素晴らしいところだとみんなに言えるということです。そういう人たちがたくさん増えることによって、ますます遠野は魅力的な町になります。そして、訪れたい町になると思うし、あるいは住みたい町になると思います。私たちはそこを最終の目標にしています。そういうところを皆さんにも考えていただきたいと思います。

以上