

つて、みんなで地域を充実させていきましょうという思いが込められています。一度秋田を出て、Aターンして帰ってきた私、 笹尾がギャラリースペースを担当していて、ずっと秋田に暮らしている美術工芸短期大学出身のデザイナーと二人で運営しています。

### ◆活動を始めたきっかけ

①ひとつ目はシンプルに、ずっと小さいときから美術館やギャラリーで働くのが夢だったということ  
②もうひとつは、その夢を叶えるために、京都の美術系の大学に進学し、そこで受けたカルチャーショックがありました。その大学には全国からいろんな学生さんが集まっていたんですけども、その同級生たちの会話は、刺激的というよりもショックの連続でした。同じ年数生きてきているのに、見てきた映画とか、本とか、展覧会とか、全てにおいてふれてきた文化の質や量に圧倒的な差が出ていました。私は小さい時から美術が好きで、興味を持って見てきたんだけれども、こんなに差が出てしまっているということが大変ショックでした。確かに秋田は自然が豊かで、大好きな場所だったけれども、果たしてそれだけでいいのかな、この差をほつといいいのかなということで、大変真剣に悩みました。ここからがこの夢の始まりだったように思います。地方都市という地理的な制約はしかたがないにしても、何か文化の育つ仕組みに違いがあるんじゃないかなと考えまして、日本最大の文化都市である京都から、その仕組みをたくさん学んで秋田に持ち帰ろうと決心しました。

③学校を卒業して、京都で働いて秋田に戻ってきました。それは2年前ですが、そこで一度県外に出て、ちょっとよそ者の視点というのが身に付いたのか、秋田に帰ってくるとすごく新鮮で、この土地のいい面が見えてきたとか、あとはたくさんいい出会いがありました。エコロジーの活動をしている人、国際交流など、優れた活動をしている方々に出会う機会も多くなりましたし、あともうひとつ私の夢を後押ししてくれたのは、秋田でずっと芸術の活動をがんばっている人たちと、私と同じように秋田にAターンして帰ってきたアーティストやクリエーターのみなさんなど、秋田でもの作りをがんばっていこう、もの作りで地域を盛り上げていこうという熱い思いを持っている人たちです。そういうみんなの共通の望みというのは、集まってそういう思いやアイディアを共有できる場所、あと表現できる場所がほしいよねっていうことでした。今は各々が点であっても、出会う場所があって、必要な人同士がつながれば、輪になって大きな力になるんじゃないかなというふうに確信しまして、以上の3つの動機から、この「ココラボ」の構想はふくらみました。ジャンルや年代を超えて、あらゆる表現活動の場として、また出会いの場として、情報収集の場としてご利用いただき、秋田での暮らしがこれまでよりちょっと魅力的なものに見えるきっかけ作りができたなら

ということで、オープンに向けての準備がはじまったのです。

### ◆起業のための準備したこと

①ひとつめに女性のための起業セミナーに出てみました。実は私の場合は起業しようと思ってセミナーを受けたわけではありませんでした。先ほども申しましたように、ずっとギャラリーを開くというのが夢であって、これまで様々な仕事をしたりイベントに参加する中で、自分の中にいろんなアイディアや思いがグチャグチャと蓄積されていました。これをセミナーに出て企画書にまとめてみようかなと思ったのです。そこで先生のご指導によって、それらのまとまりのなかったアイディアが、すっきりとしたプランに生まれ変わりました。夢だったことがそのことで、現実味を帯びてきたところに、さらに先生のアドバイスで起業までの道のりとか、順序立てで説明していただきまして、後は経営のことをご指導いただきまして、これからずっと秋田に暮らしていくなら、いつかこのプランを実現して秋田で暮らしていきたいなと強く思うようになりました。

②次にその起業セミナーでは、秋田県の創業支援事業の助成金申請の企画書を提出するところで修了するセミナーだったんですね。ということで私もダメもとで出してみたんです。そしたら運良く採択していただくことができまして、ここで起業のために準備したことの2つめの「費用」の2分の1を助成金でまかなうことができました。残りは自分の貯金と、親の援助と、そういったもので必要な予定金額を用意して、その範囲で何とか自分の理想のかたちを作り出せるようにプランを立てました。

③3つめは「人」です。まず最初にビジネスパートナーなんですけれども、実際にギャラリースペースをはじめにあたってプランを練っていくと、一人での運営は不可能だということがわかりました。またギャラリーの他にも、もうひとつの収入の見込める分野がほしいなというふうに思いました。そこでフリーで仕事をしていたグラフィックデザイナーを誘って、二人で運営していくことに決めたんです。それで外からのデザインの仕事の受注はもちろん、ギャラリーを借りてくださる方の広告物のデザインですか、その他実際にココラボっていうスペースを運営していくにあたってデザインしていかなきゃいけないものがたくさんあるんですけども、そういうものを全部、プロの仕事でまかなえるようになりました。2つめに各分野のアドバイザーです。自分で会社をはじめるとなると、本当に何もかも初めてで不安な要素もたくさん出てきます。経営、経理、インターネットとかホームページの通信など、はじめにあたって必ず出てくる分野ごとの悩みや問題点について、相談に乗ってくださるアドバイザーの方々の存在はとっても大切でした。私の場合はこれまでしてきた仕事やボランティア活動、その他セミナーやイベントで知り合った方々との

つながりをフルに活かして、とにかくわからないことがあつたらすぐ相談して、不安をひとつずつ解消していくように努めました。次に店作りのアドバイザーと実作業を手伝ってくれる人、これも必要不可欠でした。限られた予算で、作品が映える、またみなさんの表現活動が映える美しいスペースづくりをしなければならないからです。実際に市内で手作りで店舗を構えている方々に作業のアドバイスをしていただき、その上、友達の大工さん一人と私、そして手伝いを申し出てくれた友人2人と全部で4人で作業して、週末は代わる代わる友達が来てくれてペンキ塗ったり、外の壁も塗ったりなど、なるべく自力でやりました。

### ◆活動状況

そんな感じでオープンにこぎ着けまして、あと少しで1周年を迎えるんですけども、その間最初に思い描いていた文化活動、例えば最初に思い描いていたのは、作品の展示はもちろんのですが、演劇とかライブとか、様々なレクチャーやトークショー、そういうのをバーツと思い描いていたのを今年ではほぼ実現できました。ですから2年目からは、その活動の定着と継続、そしてその企画で出会った文化の人材が、県内外で、より効果的に力を発揮していただける仕組みづくりに力を入れていきたいなと思っています。

また、3月から新たに市内にもうひとつギャラリーがオープンすることになりました、そちらの運営に携わることも決定しました。ですからさらに活動の幅を広げていく体制を、今整えているところです。

新年からココラボの入り口で、本屋さんをやることがずっと夢だった私の友人が、小さな本屋さんをはじめました。今日は秋田市内のカラーセラピーの資格を取った女性の方たち5人が、スペースを利用して、自分たちの夢の実現の第一歩として、オーラソーマのカウンセリングをやってくれています。そういう小さなチャレンジを誰かがすると、連鎖のように広がっていくんだなというのが最近の実感としてあります。私もまだまだこれからチャレンジを続けていこうと思います。



JA女性部の活動からスタートし、安全安心、顔の見える活動をと、地場産大豆による豆腐の加工販売事業を展開している。



(有)華の豆会 代表  
(秋田市雄和)

山内 みどりさん

華の豆会は平成16年9月30日に有限会社を設立いたしました。本当にまだ1年ちょっとの会社でございます。場所を申しますと、今は秋田市雄和石田というところで、雄和市民センターより30mほど秋田市寄りに、新しく「華の豆工房」を17年3月に建設いたしまして、そこで営業しております。メンバーは13人で、全員が経営者であります。

### ◆活動を始めたきっかけ

私たちの活動のきっかけは、JAの女性部、雄和地区の冬期講座の中で豆腐づくりの講習を受けまして、初めて作る手作りの豆腐のおいしさと、にがりを入れてゆつくりと固まりができるくるその様子を見て、非常に感動して、それに魅せられたことです。

そしてJA女性部の勉強の中で、食品の安心・安全の問題を知った時に、当時非常にホストハーベストや、遺伝子組み換え大豆など輸入大豆による人体への安全性などの不安を、地元の大豆を使うことによって解消することができるのではないかと思いました。また減反政策で雄和地区で大豆の作付けが行われており、地元で取れた貴重な大豆を地元で消費したい、いわゆる地産地消として安全で安心で顔の見える活動をしたい、そんな思いから、平成10年12月にJA女性部の有志13名で農産加工グループ華の豆会を設立しました。

### ◆活動のための準備

活動をはじめるには、やはり資金の問題やら加工所の問題、あるいは販路の問題等、いろいろありましたけれども、まずは器具をそろえる資金について、JAに相談いたしました。その段階で、あるJAの理事の方から「どうせおなごのやることだから、長続きはしないだろう」と、「途中でやめてしまうと貸した資金はJAの方で払わなければいけなくなる。そういうことはやめた方がいいのではないか」と、こういう意見をされまして、そういうふうにやめろというとそこで踏ん張るのが女の力でございまして、やってみないうちにやめろとは何ごとぞと、何か踏ん張る力が湧いてきたわけなんですね。ちょうどその当時の組合長さんが若い組合長さんで、年齢でいき

ますと、私の息子ぐらいの年齢でありますて、私」JA女性部の部長をやっておりましたので、「部長どうだろう。いままでいろんなところで講習ばっかりやってきたけれども、ここへんでひとつ実践に移してみてはどうか」と、私の肩をポンと押してくれたんですね。それが私にしてはとってもうれしかったんです。組合長が応援してくれるんだ、これはもう勇気 100 倍ということで。

【資金】：県からは農業改良資金をお借りして、JAからは農業近代化資金ということで、安い利息で 5 年返済を約束して、お借りすることができたわけでございます。それとグループのみなさんには、一口 2 万円の出資金をいただきました。日々その他に会員のみなさんから千円ずつの積立協力をお願いしまして、設立いたしたわけでございます。

【場所】：いろいろ探しましたけれども、当時、雄和の国際ダリア園のちょっと右手の方に雄和の農産加工所がありました。その中の一室にちょうど豆腐加工ができるくらいの部屋が空いておりまして、町からそこをお借りすることができます。そこでみんなではじめたわけでございます。

【学習】：平成 11 年 1 月から 3 月までは、営業・販売するまでに、いろいろと講習を受け、先進地を視察しながら、4 月よりそこで営業を開始いたしました。

【販路】：今、一丁 50 円から 120 ~ 130 円のお豆腐がスーパーで売られています。私たちが当時値段を設定するにあたって、どうしても 200 円を下るわけにはいかないわけなんですね。そういう値段の関係から、スーパーに出しては絶対これは売れ残るということと、まだいくら地産地消といいましても、お客様は安い方に目が移ります。そういう点から私たちは農協の女性部の組織の活動といたしまして、当時購買協力員として各女性部の支部長さんに協力をお願いしまして、宅配をお願いしたんですね。支部長さんにその地域のみなさんから注文をしていただいて、そこへ宅配をいたしまして、地区的みなさんが注文したお豆腐を取りに来ていただくというようなことから宅配をはじめました。注文に応じて作るということでロスがないという考え方から、宅配をはじめたわけでございます。

## ◆活動の状況

年度が替わりますと支部長さんも替わります。いろいろ事情も出てきました。豆腐を配達しても家では留守番しているおばあちゃんがいないからとか、そういうような関係もありまして、私たちも自分たちでやるということになったんだから、自分たちで宅配を 1 軒 1 軒回りましょと、今でもそれは 1 丁でも注文があるところには、雄和地域内は 1 丁でも配達するという仕組みになって一生懸命がんばっているわけなんです。また、当時 JA 女性部としてはゴミの減量問題も勉強しておりましたので、タッパーウェアを買い求めて、それに豆腐を入れて次に

いったときには回収しましょうと、ゴミの減量も考えて取組いたしました。ところが、なかなか戻ってこないで、どこかの冷蔵庫の中でお手伝いしていたり、いろんなイベントでは、ビニール袋に水を入れて品物を渡すというわけにもいかないし、また会員からどこかにあげたいと思っても、グチャグチャになっちゃって、これではダメじゃないかなというような問題も出てきました。平成 12 年に町と県から 3 分の 1 ずつ、ファーマーズマーケット資金をお借りいたしまして、包装封かん機を用意することにいたしました。今ではちゃんとしたパッケージに入つて、スーパーとかそういうところにも出せるような形にいたしました。そういうことで私たちは、最初からスーパーに置かないで宅配という点で段々と販路を広くしていくことができたわけでございます。

【商品開発】：1 年に 1 度、新しい商品を、豆腐に付加価値をつけるということでできないものかということで、いろいろと研究いたしまして、今では 9 種類の商品ができあがってきております。このようにして借金も 5 年で返済がきました。

【有限会社の設立】：平成 17 年の市町村合併とともにさらに事業拡大を目指し、地元産の大豆にこだわって地域の特産品として定着させていく、その一步を踏み出すことによって自分たちの夢を少しずつ叶えることができればということで、農産加工グループから思い切って「有限会社華の豆会」として、新たに加工所を現在の所に 17 年 3 月に移して、さらに一人一口 5 万円の出資金をいただいて、300 万円の出資金で有限会社を立ち上げたということでございます。これからは、借金も多く抱えて、10 年がんばると、今 60 歳過ぎてますから 70 歳までは借金返済で、大変かとは思いますけれども、夢を持つことによってそれもひとつ解消できるのではないかなど、今一生懸命がんばっております。売っているところは、河辺ではマックスバリュ、秋田市では泉にありますファーマーズマーケット「母ちゃんの彩菜館」など、もしお見かけになりましたら、「華ちゃん豆腐」よろしくお願いしたいと思います。

あき あき あき あき あき あき あき



**農家民宿「星雪館」経営  
(仙北市西木町)**

門脇 富士美 さん

収穫体験ができ、田舎のジヤン・バアチヤンの家に行つた気分にひたれる場をと家族で農家民宿を運営中。

「星雪館」という農家民宿と専業農家としてほうれん草の栽培と夏場は春菊と小松菜を混ぜて、両親と私がやつ

ています。「星雪館」は、平成10年10月10日にオープンし、その日からがんばってきて8年経つわけです。

### ◆活動を始めたきっかけ

両親と私ではちょっと動機が違います。両親は平成8年頃から中学生の農業体験などの受け入れをしておりまして、それが結構楽しかったというのが心にあったようなのですね。母にとってみれば、心にずっと、十何年ほうれん草の栽培だけをしてきて、もうひとつ何かやってみたいなという気持ちがあつたことと、母の世代では就職のために都会へ行つて、そこで家庭を持って、実家の方も親が死んで代が替われば、実家にも気楽に帰りづらいという言葉が引っかかっていたようで、実家に代わる場所を提供してみたいなあという気持ちもあったようです。私がこの農家民宿に惹かれたのは、ずっと農業だけの生活というよりも、ひと月に1組とか2組とか、違う環境で暮らし、違う仕事をしている人が来てくれれば、いろんな話も聞けるし、視野も広がるんじゃないかなと思ったからです。家の両隣、ちょっと遠いんですけど、両隣を見てみると老人だけの2人暮らしだったり、子どもがもう独立してしまって、さみしく暮らしている家族があるんですが、そういうのを見てましたので、ひと月に1組でも2組でも、違う話をしに来てくださる方がいると、気持ちに張りができるんじゃないかなということで民宿をはじめることに賛成しました。

こういった動機、きっかけがなぜ民宿に結びついたかといえば、同じ地域内、西木村の中に先にすでにはじめられていた方がいたので、そちらの話を参考に、アドバイスを受けながら民宿というかたちにしました。

### ◆活動を始めるための準備

【資金】：建物は母屋とは別になっていまして、普通の一軒家のようなお風呂もキッチンも付いている場所を作ったんですが、やろうというのはいいけれどお金が全くないということで、農協と普及センターから農業近代化資金というのを教えていただきまして、農協さんに聞きに行つたらあっさり見積額を貸してくださったので、これがダメだったら、たぶんもうやっていないと思うんですけども、いつも簡単に貸してくださったので、今やっているんです。

【学習】：農家のお母さんと農家の娘、農家のお父さんだったので、民宿業という接客業には全然携わったことがなく、東京まで勉強しに行ってきました。講座を受講するまでの間にレポートを書く必要がありまして、レポートを書いているうちにイメージというのが段々形になってまとまつていったという感じです。この講座は母も私も受講しまして、お互いに話し合つたわけではないのですが、なんとなく同じようなイメージを持てたので、

父は最初あまり納得をしてなかつたんですが、何をやるのかわかんないけど、借金の名義だけは背負わされたみたいな、そんな父だったんですが、今は酒が飲めるからいいかなっていう状況です。

【海外研修】：たまたま女性農業士会の海外研修に連れて行っていただけたことになって、ドイツの農家民宿を見せていただきました。きれいだなと思ったのですが、そこはヨーロッパという歴史と文化が風土にきちんと根ざしているからこそあのきれいなスタイルというか、窓辺に花があって、庭にベンチがあってみたいな、そういう歴史とそこに住む人たちの暮らしがあるからこそ、あの雰囲気がいいのであって、日本ではできないなと思いました。自分のところでやるんだったら、やっぱり日本というか、地域の文化とか食生活とか、そういう暮らしに密着した落ち着ける空間がいいなあということで、それがドイツで勉強になった点でした。

### ◆活動の状況

【農業との両立】：現在は、当初予定していた、たぶんこれぐらい来てくれるかなというお客様の人数が来てくださいまして、ひと月に2~3組をちょっと越えるかなぐらいです。「農業をハウスでやりながら大変じゃないの」とよくいわれるんですけども、農業をやっていく中で、お客様が来るから早くしてしまおうとか、メリハリというか気持ちに切り替えができる、農業にもやらなくちゃという気持ちが出て、お客様が来て、そこでリラックスしてお酒1杯という楽しみが増えたので、逆に「楽しいわよ、メリハリがあっていいわよ」っていうふうに近くの方には言っています。

【気まぐれパック】：何回も来てくださるお客様の中から、お野菜売ってくれない?とか、このお米は売らないの?という声があつたので、6年ぐらい前から「気まぐれパック」というのをはじめました。「気まぐれパック」の「気まぐれ」は、お客様の気まぐれではなくて、うちの気まぐれで中身を決めさせてもらつていて、そのときに家であるものを詰めさせていただいて、だいたい基本的には3千円から宅配をするようにしています。月に20箱ちょっとですが、お中元とかお歳暮とかそういう時期にも頼んでくださる方がいて、民宿の売り上げだけ考えるとたいしたことはないんですが、「気まぐれパック」が付くと民宿で得る収入というのは、家のローンを返済してその他維持をしてちょっと手間がでてくるのかなっていう程度になっているのかなと思っています。私の家は山の中なので、だまっているときつと忘れるだろうと思いまして、2000年からお客様にハガキを出すようになりました。たいしたハガキではなくて、山がきれいだと、山水画のようだと、ほうれん草がボールペンぐらいになりましたとか、雪が大変で、ゆっくり降つてくるとか、本当にたいした文章ではないんですけども、忘れられないために、毎月を目標に、最近は2か月に1