

って、みんなで地域を充実させていきたいと思います。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き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ど、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、この差をほっといて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りとか、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、秋田です。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イ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、順序立てて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のなら、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ました。そしたら運良く採択していただくことができました。ここで起業のために準備したこと②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る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ました。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とか、その他実際にコラボすると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いとはいけな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、はじめる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的な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ったらすぐ相談して、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の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なのですが、演劇とかライブとか、様々なレクチャーやトークショー、そういうのをパーツと想像し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的人材が、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て、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。

新年からコラボの入り口で、本屋さんをやるの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4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。



華の豆会 代表 (秋田市雄和)



山内 みどりさん

(有)華の豆会 代表
(秋田市雄和)

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。

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た。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、にがりを入れてゆっくりと固まりができて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考えました。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して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

活動をはじめするには、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「どうせお金のやることだから、長続きはしないだろう」と、「途中でやめちゃうと貸した資金は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、そういうふうにはやめろということ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。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

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す、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。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という気持ちがあったことと、母の世代では就職のために都会へ行って、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つ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、両隣を見てみますと老人だけの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いけ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っ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、いと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たんです。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っ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、お互いに話し合ったわけではないんですが、なんとなく同じようなイメージを持っていたので、

父は最初あまり納得をしてなかったんですが、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、そんな父だったんですが、今は酒が飲めるからいい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ることになって、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、窓辺に花があつて、庭にベンチがあつてみたい、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いた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、たぶんこれくらい来てくれるかなというお客様の人数が来てくださっていて、ひと月に2〜3組をちょっと越えるくらいです。「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、お客さんが来るから早くしてしまおうとか、メリハリという気持ちに切り替えができて、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、メリハリがあつていいわよ」というふうにな近所の方には言っています。

【気まぐれバック】：何回も来てくださるお客さんの中から、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年くらい前から「気まぐれバック」というのをはじめました。「気まぐれバック」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っていて、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、「気まぐれバック」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、だまっているとずっと忘れられるだろうと思ひまして、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、山がきれいとか、山水画のようだとか、ほうれん草がボールペンくらいになりましたとか、雪が大変で、ゆっくり降ってくるとか、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