

変える・守る・育てる・創る

女だから経営論

第48回

取材・文 三好 かやの



稻見睦子さん (茨城県・下館市)

〒308-0012
茨城県下館市奥田200-20
TEL0296-24-1209

Profile

いなみ・むつこ 1963年茨城県下館市生まれ。21歳のとき兼業農家で大工だった好郎さんと結婚。8年間専業主婦を務めるが、義父の秀雄さんが病に倒れたことがきっかけで専業農家に。コシヒカリ8ha、糯米1haを栽培。5年前から「うさぎやのもち」のブランドで、自家製の餅の製造・販売に着手。商品開発・販路拡大に、積極的に取り組んでいる。3児の母。

名刺代わりに揚あられ
茨城県下館市で稲作と餅の製造・販売を手がける稻見睦子さん(37歳)は、名刺を持っていない。「作らなきやいけないかなと思うんだけど、いつも代わりにこれを置いてくるから」

と、ドーンと差し出されたのは「うさぎやの手作り揚げあられ」。最近は、農家の奥さんも名刺を持つている人が増えてきた。ましてや直売商品を持っている人ならなおさらだ。中には「専務」とか「取締役」といった肩書きがついている人も珍しくない。

名刺がわりの揚げあられをつまみながら、聞いてみた。

「(ボリボリ)……いろんなお店に売り込みに行かれるわけでしょう。名刺がないとやりづらくありませんか?」

「ちゃんと袋の裏に私の名前と連絡先が書いてあるでしょ。名前より先に、まず食べてもらわないと。商品に納得した人は、ちゃんと連絡をくれますよ」

なるほど。そういう「名刺」もあるんだなあ。

「それにしても、おつきい揚げ餅です

ね……(ボリボリ)」

さらにその「名刺」を頬張りながら話は続く。塩味が強くなく、それでいて、ほんのりお米の甘味が伝わってくる

る。食べながら取材なんて失礼だと思ふが、ついつい手が伸びてしまう。「ふつう重曹を入れるところが多いんですけど、これは餅だけの力だけで膨らませていますから。一度食べた人は『他にない味だ』といって、また買ってくれます」

「他にない味」にたどりつくまで、何度も試作品を揚げまくり、納得がいかず捨てていたそうだ。その量がありすぎたので、夫の好郎さんからストップがかかったほど。

「最初は低温で揚げてビヨーンってばすのを作っていたんだけど、それなら誰だつてできる。私は高温でシユバッと揚げるのを作りたかった。かなり苦労しました」

——そこへ好郎さん登場。
「あれは苦労じゃないよ。ただ捨てるだけ」

「いい加減に手を打てといわれても、納得いかないもーん。今、ちゃんと売るのは他にないものを作ったから。それでいつもケンカになつた……」

睦子さんの「名刺」は、幾多の夫婦ゲンカを乗り越えて、やっとできた産物でもあつたらしい。

フツーにいい嫁やるはずが……

そもそも睦子さん自身、最初から専業農家に嫁いだわけではなかった。結

婚当初は義父の秀雄さんと好郎さん、父子一代の大工をしながら自前の田んぼで米を作る兼業農家だった。当時の睦子さんの役割といえば、田植えと稲刈りの時期に、みんなに弁当を届ける程度。3人の子どもたちにも恵まれ、専業主婦として日々を過ごしていた。「このままフツーにいい嫁やつければ、あわせに過ごせるかなあと」

ところが、結婚8年目、突然秀雄さんが脳溢血で倒れる。当時59歳。大工の棟梁として活躍していた最中のことだつた。好郎さん一人で大工をしながら稻作を続けるのは、どうしても無理がある。好郎さん睦子さん夫妻は方向転換を余儀なくされた。

「人に雇われてサラリーマン的に大工をやつていたら、家族7人食べていけない。私も勤めに行かなきやいけなくなる。そんなことはしたくなかった。子どもがいるから」

人に雇われず、家にいながらにして自力で稼ぐ。2人が選んだ道は、田んぼの規模を拡大して、専業農家になることだった。

元々睦子さんは、下館市内のいちご農家の出身。3人姉妹の真中で、「一番変わっていた」そうだ。

「子どもの頃から、ティラーベル乗つたり、高校時代にはトラクタ乗つたり。父も私だけは機械に乗せててくれた」

一方、好郎さんも、

「俺も中学生の頃から、トラクタ乗つてましたよ」

根っから機械好きの2人だから、本格的に稻作に取り組み出して、トラクタや、コンバインに乗り出しても、ぜんぜん違和感がなかつたという。「ツーのいい嫁」は、仮の姿だったのか?

稼ぐのが当たり前

農業一本に絞った稻見夫妻は、委託栽培の面積を増やして、規模拡大を図る。できた米は最初から直売ルートで販売した。売り先は首都圏ではなく、なぜか名古屋。そこには好郎さんのお姉さんが嫁いでいた。

「名古屋の人は、わざわざ東北や北陸の米を入れて食べていて、それがす

得。自前のヘリも購入し、夏場は県内各地に出かけていく。

「北海道じやひと夏で1千万稼ぐ人もいるほど。この辺じやそんにはいかないけどね」(好郎さん)

有人ヘリでは散布できない場所へ赴き無人ヘリを飛ばすのは、高度な技術を必要とする仕事らしい。根っからの「機械好き」が生きている。一方睦子さんも、「お米は白米にして届けるだけで価値が上がる。餅を作つて売ればもっと高く売れる」と、餅加工を始めたのは96年12月。睦子さんが卯年生まれなので、屋号は「うさぎや」と命名した。

女の考えは甘い!?

単独で餅加工を始めるといつても、ある程度の設備は必要だ。共同で出資する仲間も、行政からの補助金も頼らず、自力でスタートさせねばならないが、好郎さんが大工というのは心強い。「通常の三分の一」の値段で建つてしまつた。

スタート時点は、白餅、青のり、豆餅の3種類だったが、今ではさらに青のり豆餅、七味豆餅、桜えび餅、桜えび豆餅、玄米餅と、種類も豊富にそろっている。ギフト用に箱詰めすると見た目にも美しい。「これならお金を出

ごく高い。同じコシヒカリでもこつち

いから好きじゃない」

下館市内を車で走つてると、広い田んぼが延々と続いている。が、下館

直売を志す関東地方の米農家は、東京方面の消費者を狙う場合が多いが、

それでは競合が激しい。それなら一気

に名古屋へ飛んでしまえというわけだ。

さらに、好郎さんは空中散布の無人ヘリコプターのオペレーター資格を取

得。自前のヘリも購入し、夏場は県内

各地に出かけていく。

冬はペッタンペッタンお餅をついて、

売り先を飛び回る。そんな睦子さんが

なんだか「トキ」のような貴重な存在

に思えてきた。

女性は睦子さんだけという。誰かと組みたても、その相手がない。

同世代の女性たちは、みな兼業農家

は田んぼを年寄りに任せ、外へ働きに

出ている人が大半だという。そこで夏

はトラクタを乗り回し、草刈機を操り、

売上を飛ばすのは、高度な技術

を必要とする仕事らしい。根っからの

「機械好き」が生きている。一方睦子

さんも、「お米は白米にして届けるだけで価値

が上がる。餅を作つて売ればもっと高

く売れる」と、餅加工を始めたのは96年12月。

睦子さんが卯年生まれなので、屋号は

「うさぎや」と命名した。

スタート時点は、白餅、青のり、豆

餅の3種類だったが、今ではさらに青

のり豆餅、七味豆餅、桜えび餅、桜え

び豆餅、玄米餅と、種類も豊富にそろ

っている。ギフト用に箱詰めすると見

た目にも美しい。「これならお金を出



「名刺がわり」の揚げあられ。販路拡大の期待の星だ

変える・守る・育てる・創る 女だからの経営論

してもいい」という気になる。

うさぎやの餅は、年末のギフト商品として人気があり、贈られた人から「おいしかったからうちでも」と、口コミで着実に広がりを見せていている。

最初はビニールに入れてそのまま販売していたが、カビや発酵したというクレームが出る。日持ちを考え、脱酸素剤を入れ、真空パックするようになつた。

「完全には密閉しないの。心持ち空気を入れないと、脱酸素剤が効かなくななるから」

この5年間で、品数だけではなく、商品としてのレベルも着実にグレードアップしている。

今シーズンから本格的に餅つき機と餅切機も導入。パートも常時2名雇い入れ、それでも足りなければ好郎さんも手伝つて3升搗きで1日10～15回。年末はフル稼働だつた。

「去年の倍近く搗きました。それでもまだ、父ちゃんのへりの稼ぎには及ばない」

と悔しそう。ただし、うさぎやのパートの時給は800円。これは私がこれまで取材した農産加工場の中では最も高かつた。

「今年は機械も買つちやつたし、まだまだ稼がないと」

そんな睦子さんが、今最も力を入れ

ているのが、名刺代わりの揚げあられ。

年末に注文が殺到する餅とは別に、通年販売できる強さがある。現在も地元の直売所や道の駅などに卸しているが、なかなか好評。さらなる販路拡大を目指している。

「ただ、私一人で納品するには限界がある。今年は中卸の業者とも本格的につきあつて行きたい」

実は、中卸への参入は、あられを食べた業者サイドの担当者が「これなら」と取引を申し出たという。これ以

上自分で配達するとなると、さらに遠くなり、時間のロスも多くなる。ここで中卸に一括納入するルートを確立すれば、販売量が一気に増える。

商品にことんこだわる睦子さんに對し、「女の考えは甘い。もつと商売



3000円のお餅のギフトセット。この他1100円、2000円、5000円の4種類がある。

に徹しろ!」と豪語する好郎さん。

「それでちょうどよくバランス取れてるんですけどね」（睦子さん）

揚げあらの試作に限らず、ここまで來るには、夫婦間でかなりケンカし始めたそうだ。もつともこのご夫婦、

取材に行つて私の前でも、ズバズバいいたいことをいい合つて。その夫婦ゲンカは犬も食わないというけれど、この家のケンカはおいしいお餅に氣取りのなさが気持ちいいくらいだ。

（ああ、反省）

特に料理や加工を学んだわけではない睦子さんが、「お金出しててもいい」と思われる商品を作れてしまうのは、それだけ料理や子育てを手抜きせず、徹底的にやつてきた証なのかも知れない。

「ずつと専業主婦だった」という睦子さんの言葉から、なぜか料理研究家の栗原はるみを連想した。

今ではテレビに雑誌にひつぱりだこ

の彼女も、根っからの料理人ではなく実はちょっと前まで専業主婦だった。そこで築いた料理の技を生かし、「カリスマ主婦」と呼ばれるようになる。

家のことを一生懸命やつていたら、いつの間にかそれが商売として成り立つようになつちゃつた。睦子さんもしかり。「カリスマ主婦」は、農村にもゴ

マンといふ。

ただ、主婦をやつていれば猫も杓子もカリスマになれるわけじゃない。栗原はるみだつて、日々の緊張感と料理に対する感性を磨きながら家族の食事を作っていたから、ビジネスとして立派に成功したのだ。

原はるみだつて、日々の緊張感と料理

に対する感性を磨きながら家族の食事を作つて、それをビジネスとして立派に成功したのだ。

に見える報酬がなくとも、自力でできるだけの緊張感を保てる専業主婦は少ない。また、自分も含めて、報酬を家の外に求める「働く母」の料理は、とてもズサンでヒサンな場合が多い（ああ、反省）。

「あの頃も悪くなかったけど、今の方がしあわせ」

とニッコリ。彼女は毎朝同じ敷地にある加工所に出向くとき、子どもたちにこういうそうだ。

「があちゃん、商売に行つてきます！」

中3、中1、小5の子どもたちも、まだまだ食べ盛り。30代の今だからこそ、頑張る甲斐もある。

「いつてらつしやーい！」

そんな声に背中を押されて、「下館のカリスマ主婦」は今日もバリバリ稼ぐのだ。