



電気のふるさとストーリー

成功ストーリー

長野県 長野市  
農産物直売から福祉弁当へ  
地域貢献事業  
「有限会社たんぽぽ」



**ベッドタウン化が進む  
中山間地域が舞台**

長野市は長野県北部に位置する人口約三十六万二千人の都市です。古くは善光寺の門前町として栄え、のちに北国街道の宿場町としても賑わいました。市内を流れる犀川流域には、東京電力(株)小田切水力発電所(一万六千九百キロワット)や笹平水力発電所(一万四千七百キロワット)などのダムが点在し、首都圏の電力需要を支えています。

犀川に近い同市篠ノ井山布施の信里地区は、水稲のほか、野菜、花、果樹リンゴ、ブドウ、ナシなどや野菜菜などの越冬野菜など、農業を主な産業とする標高七百メートル前後の中山間地域です。主婦が農業を支える第二種兼業農家の割合が高く、最近では後継者不足に加え、市中心部への通勤圏としてベッドタウン化が進み、農家戸

数の減少や休耕地の増加が目立ち始めています。

信里地区の農家の主婦が起業した「有限会社たんぽぽ」の直売所には毎日、朝早くから農家の人々たちによって色とりどりの野菜が持ち込まれ、直売所の店頭に並び、地元農協や大手スーパーなどにも出荷されています。

**農業に根ざした主婦の「コミュニティビジネス」**

「有限会社たんぽぽ」は、平成四年に地域の主婦が「たんぽぽの会」を結成し、農産物の直売所を開設したのが始まりです。直売所の農産物が売れれば、それを原料に加工品の販売を始め、農家の生産意欲が高まってくると直売所の通年営業や食堂経営へと事業を拡大しました。さらに、おやきの製造卸を始めるために会社組織を立ち上げ、現在では仕出し弁当の販売や、一

人暮らしのお年寄りに宅配を行う福祉弁当なども手がけています。この福祉弁当は、地域に貢献したいという「たんぽぽの会」設立当初からの思いを実現させるための事業で、採算は重視されていません。

利益の追求や事業規模の拡大よりも、自分たちの農業の発展や地域社会への貢献を第一に考えていることが、「有限会社たんぽぽ」の事業の大きな特徴です。社長の小池峰子さんをはじめ、従業員は全員が地元農家の主婦で、年齢は四十歳から七十三歳までの二十八名、平成十五年度の売上は約六千百万円に達しています。

ここでは、地方の産業振興の起爆剤として期待されるコミュニティビジネスの成功事例として、農業に立脚しつつ商業化を進め、初年度四百万円の売上を十年間で約十五倍に拡大した、「有限会社たんぽぽ」の事例を取り上げます。

特集 電源地域のサクセスストーリー 長野県 長野市

農産物直売から福祉弁当へ  
地域貢献事業「有限会社たんぽぽ」..... 1

自分で栽培し、値付けをした農作物をお客さんに笑顔で買ってもらう喜び..... 2

第一期 平成三年～平成四年 「たんぽぽの会」設立と農産物直売のスタート

売れ残った農産物を使って加工品販売へ  
主婦ならではの調理の技を生かす..... 4

第二期 平成五年 売れ残り対策としての加工品作り

農家の「もっと売りたい」の声に応えて  
木造の直売所で通年営業に挑戦..... 6

第三期 平成六年～平成七年 直売所の通年営業と食堂経営の開始

「地域の人たちの役に立ちたい」  
思いを伝える福祉弁当..... 8

第四期 平成八年～現在 総菜・弁当事業への展開、そして福祉弁当へ

農村において起業を考えている女性の方々へ..... 10

DATA PAL

長野市..... 11

Focus 政策・制度

高齢者生活へのきめ細かな対応が高齢社会の商店街再生策  
高齢者向け商店街..... 12

福岡市 博多区 高齢者向け商店街..... 14

上川端の地域密着型まちづくり 高齢者にやさしい商店街

ふるさとじまん

岐阜県 串原村..... 20

宮城県 加美町..... 20

福岡県 芦屋町..... 21

情報クリップ

南部せんべい発祥の地から  
八戸せんべい汁の挑戦..... 22

青森県 八戸市

平成十五年度「地域のひろば」総括アンケート..... 24

「地域価値創造力」を全体テーマに

「エネルギープラザ2004宮城・女川町」を開催..... 25

第十五回「電気のふるさとじまん市」開催のお知らせ..... 25

第一期 平成三年〜平成四年 「たんぼほの会」設立と農産物直売のスタート  
自分で栽培し、値付けをした農作物を  
お客さんに笑顔で買ってもらう喜び

「有限会社たんぼほ」のスタートは、信里地区の主婦たちが農協主催の主婦講座に参加したことでした。講座の中で、彼女たちは遊休地を活用した野沢菜の栽培や収穫体験イベントの開催などを行い、「やればできる」という自信を得ます。その自信を支えに、講座の修了後に自ら生産した農産物の直売に挑戦したことが、現在に至る事業の端緒となったのです。活動の基礎となった「たんぼほの会」の立ち上げについて、社長の小池峰子さんにかがいました。

新しい世界に  
挑戦するため  
主婦講座に参加した

平成三年に当時の篠ノ井農

協（現・JAグリーン長野）が主催した主婦講座の内容は「農業や地域、自分の生き方など幅広いテーマの中から、自ら課題を持って一年間勉強し



有限会社たんぼほ 代表取締役  
長野県知事認定農村生活マイスター  
こいけみねこ  
小池峰子さん

えて、信里地区の仲間を誘って参加しました。しかし、彼女たち十二名のグループは、なかなか具体的な課題を見つけることができませんでした。そのとき、講師を担当した農協の技術員が、「六反歩（約六十坪）の荒廃地がある。それを貸すから、皆で何かやってみては」とアドバイスしてくれました。そこで、市の助成を受けて耕運や堆肥の導入を済ませてもらい、復元された耕地で野沢菜を作り始めたのです。「農協の『しかけ』にうまく乗せられました」と笑う小池さんですが、この後



お客さんに野沢菜の収穫を体験してもらいイベントを開催するアイデアが浮かびました。小池さんたちが企画したイベントは、ただ野沢菜を収穫して持ち帰ってもらうのではなく、普通はあまり食べない野沢菜の「カブ」の部分の食べ方や、野沢菜を使ったおや

きの作り方、漬け物の漬け方などの講習会を開くというものでした。農協が地元新聞などへのPRを積極的にかつて

出てくれたこともあり、イベントは百五十人もが集まる盛況ぶりでした。「お客さんはとても喜んで、カブまできれいに取って行ってくれました」と小池さん。イベントの成功は彼女たちに「やればできる」という自信をもたらすことにもなり、「目の前のお客さんに喜んでもらう」喜びは、「たんぼほの会」発足の大きな原動力となりました。

最初は、野沢菜に加えて白菜、豆類、大根などの越冬野菜や穀類、リンゴなど、自宅の畑でとれた農産物を並べて販売しました。また「直売」という言葉もなかった時代です。国道十九号線沿いに作られた直売所も、パイプとニールでできた簡素なものでした。建設費はメンバーから一人五千円ずつ集めた計十五万円と、足りない分は農協からの補助でまかないました。

のを使っています。安全・安心を第一に考え、生きがいを感じられる楽しい農業を続けています。

方針2  
少しはお金も稼ごう

事業として活動する以上、継続させてゆく社会的な責任があります。そのためには継続のための適正な利益を上げる必要があります。

方針3  
地域に貢献できる農業を目指そう

最も大切にしたいのは、農業を通じて地域の人の役に立ちたい、喜んでほしい、という思いです。

自分で値付けできる喜びが活動を支える最大の原動力

農産物の直売は、パイプハウスによる営業ながら一年目から多くの顧客を集めます。その陰には、PR面などで初回のイベント開催から一貫して協力してくれていた農協の存在がありました。新たに地主から七十五坪の遊休地を借

「やればできる」「やってみよう」と  
農産物の直売を始めた

当初は課題を見つけることさえできなかった信里地区の主婦たちでしたが、翌平成四年三月に主婦講座を修了したときには、このまま終わっては寂しい、みんなで何かできることをやりたいという思いが芽生えていました。そして主婦講座の受講メンバーのほかに新たに十八名のメンバーを加え、総勢三十名の「たんぼほの会」を発足させたのです。たんぼほは、花は天ぷらに、葉はおひたしに、根はコヒクにと、全部が役立つ草花です。種が飛び散り、あちこちに根付いて育つ力強さも

方針1  
健康で楽しい農業をしよう

当時の有機農法や自然農法を大幅に取り入れ、現在も農薬や肥料は会社が選定したも

「有限会社たんぼほ」のレストランと直売所  
〒388-8017 長野市篠ノ井山布施8831-19 TEL/FAX 026-229-2948



大きな喜びがありました。小池さんは「何よりうれしかったのは、自分で値付けができる『ことでした』と語ります。この喜びこそが、その後の「たんぼほの会」の活動を支えてきた最大の原動力となったのです。

第一期 平成五年 売れ残り対策としての加工品作り  
**売れ残った農産物を使って加工品販売へ  
主婦ならではの調理の技を生かす**

当時の直売所は土日だけの営業でしたが、それでも大量の売れ残り品が発生しました。当初は出品した農産物は各自が持ち帰るルールだったため、売れ残りが多いと農家の生産意欲も上がりました。そこで、自前の工場を整備して、売れ残った農産物を生かした加工販売に挑戦しました。商品は、何が売れ残っても加工品にできる「ように、漬け物やおやきを中心にし、加工品販売そのものよりも、農産物をいかに無駄なく販売するか、という点に力が注がれていたのです。

「と名付けられました。八百五十万円の施設整備費のうち、五百万円は特定地域農業振興総合対策事業による補助を受け、残りの三百五十万円はセンター名義で農協から借り入れてメンバー五名が個人保証をする形としました。加工品製造という大規模な施設を想像しがちですが、「たんぼの会」が用意したのは生産規模にちょうどよい、自分たちの身の丈に合った大きさの施設でした。



**売れ残りを持ち帰るのではなく、加工品として活用しよう**

パイプハウスの直売所は消費者の支持を得て、初年度の売上は四百万円ほどに達しました。しかし、農産物の種類

や量によって、どうしても売れ残りが出るのが問題になってきました。小池さんも「せっかく出荷したものを『持つて帰れ』では、生産者もやる気をなくしてしまつ」と頭を悩ませました。そこで、「たんぼの会」では売れ残った

農産物を生かして漬け物やおやき、豆腐などの加工品を製造・販売することを決意しました。平成五年度には、使われていなかった卓球場を借り上げて、農産加工工場を整備しました。この加工工場は地名をとって「粒良田農産加工センター

**何が売れ残っても大丈夫  
主婦の技が光る商品構成**

漬け物やおやきを選んだ最大の理由は、「何が売れ残っても大丈夫」だからです。漬け物の種類やおやきの具は、その日に売れ残った農産物を見てから決めるのです。日々の生活の中で残り物を上手に生かしてきた、家庭のベテラン主婦ならではの知恵といえるでしょう。商品開発にも、長年培ってきた「主婦の技」が存分に発揮されました。豆腐の生産で出るおからも、おからコロッケ、おからん棒（菓

子）の原材料として無駄なく使われています。とはいえ、ただの家庭料理では商品にはなり得ません。小池さんたちは家庭の「おぶくろの味」をベースにしながら、万人に向けて販売できる味の創出に知恵を絞りました。中でも、一番気を使ったのは味の統一でした。商品として販売する以上、日によって味が違つては売り物にならないからです。毎日違う素材を使いながら、味は統一する。この難題を乗り越えられたのも、長年の主婦経験があればこそです。「おやきの味にしても、

直売する作物も加工品の材料も自分たちで作る

ベテラン主婦がこだわりで作り続ける 加工品



「たんぼぼ」のお菓子はふるさとの味  
ねつみえこ 津美恵子さん



犬石菓子工房のかりんとうは「たんぼぼ」のルーツの一つ  
ながはしけいこ 長橋啓子さん



おとうちゃんのお気に入り商品化  
きしだきよみ 岸田清美さん



深い味わいのとうふは週1回の出荷なので、すぐ売り切れる人気商品  
さかいかつこ 酒井勝子さん



素材にこだわった調味料はロングセラー  
しまだちえこ 島田千恵子さん



おやきは人気強く、工房ができるまでに成長した  
さかいふみこ 酒井二三子さん

家庭ごとに味が違います。何種類も作って食べて、ときには直売所のお客さんに試食してもらいながら、みんなの味を一つにしていきました」と小池さん。「たんぼぼ」の加工品やメニューには、紙に書いたレシピはありません。素材が毎日違うため、レシピだけではきめ細かな味の統一ができません。味付けの仕上げは、小池さん自らが「たんぼぼの味」になっているこ

とを確認します。こうして、「安全な野菜は薬より薬」をモットーにした「薬膳おやき」などの独自ブランド商品が誕生しました。**直売所で売れなくても同じ値段で買い取るしくみ** 漬け物やおやきの原料は直売所に出荷された農産物を買い取る形をとりました。直売所で売れても売れなくても

生産者の手取り額は同じなのです。また、直売所には出せない加工品なら使えるという農産物は、加工用の価格を設定して買い取りました。このしくみによって、売れ残りが出ても農家の生産意欲が落ちることはなく、直売所には毎日たくさん農産物が並びようになりました。加工品を作ったからといって、すぐに売れるとは限らず、リスクは小さくありません。それ

でも、小池さんが「私たちがいつでも、やれるかやれないか」ではなく、「どうやってやるか」を考えてきました。だから、それは儲かりそうにないねとは決して言いません。売るために何をすればよいかを、真剣に話し合ってきたのです」と語るとおり、メンバー全員が強い意志で加工品販売を成功に導いたのです。

「この時期には、宅配便を使うた、ふるさと便」も始めました。野菜と加工品の両方を詰め合わせて商品にした会員制の販売方法で、売れ残りをより少なくする工夫です。最初から広く会員を募集するのは難しいので、まずは「たんぼぼの会」会員の親類から始めました。「もとも、お中元やお歳暮の時期には親類に野菜や米、餅などを送っている人がほとんどでした。それなら、自分の家のものだけでなく、よその野菜や加工品など、いろいろ詰め合わせて送ればいい」と考えたのです。最初は一人二口から三口のノルマを課しましたが、続けるうちに「このあいだ送ってもらったあれがほしい」と注文が入るようになり、やがては親類の紹介などで固定客も増えていきました。こうした活動を続けた結果、新鮮で安全な野菜を食べたいという消費者ニーズの高まりも手伝って、直売所の売上は順調に伸び、平成五年度の売上は前年度の倍にあたる八百万円にまで達しました。

コスト

**利益より人の和が大切  
～直売所の買い取り価格～**

「たんぼぼの会」の直売所では、会員が持ち込んだ農産物(加工専用を除く)は売れても売れなくても販売価格の75%で買い取るルールを作り、有限会社となった現在も継承しています。そのため、加工品の製造原価率は45%と高く、経営上は望ましいことではありません。なぜ、このルールを続けているのでしょうか。

直売所では、農産物の種類や店頭での並べ方によって、どうしても販売実績に差が出て、収入に不公平が生じます。そこで、一律の買い取り価格を設定することでこうした不公平をなくし、気兼ねのない人間関係が保てるよう配慮したのです。「たとえ原価が高くなっても、楽しく農業ができる方がよほど大切」と語る小池さんにとって、コストよりも人の和の方がはるかに大切だったのです。

第三期 平成六年、平成七年 直売所の通年営業と食堂経営の開始  
**農家の「もっと売りたい」の声にこたえて  
木造の直売所で通年営業に挑戦**

直売所の売上が順調に伸びるにつれ、農家の生産意欲も増し、「もっと売りたい」という声が高まりました。週末だけの営業では農産物の適期収穫とタイミングが合わないという問題もあつたため、「たんぼぼの会」はより効率よく出荷のできる通年営業に踏み切りました。また、直売所に隣接するレストランの閉店を機に、その建物を賃借する形で食堂の営業も開始し、こころでも売れ残った農産物を活用したメニューをそろえました。

**直売所の通年営業が農作物の適期収穫を可能にした**

直売所の売上が伸びて、現金収入になることが分かってくると、農家の生産意欲も高まり、「たくさん作って、もっと売りたい」という声が大きくなりました。また、週一回の営業では、農作物の適期収穫とタイミングが合わず、キウウリが長くなりすぎたり、ナスが大きくなりすぎたりして、加工品にすら使えなくなつてしまつてもありました。これらの問題を解決するため、「たんぼぼの会」は直売所

の通年営業に踏み切りました。通年営業を始めるにあたっては課題もありました。前年の冬には、パイプハウスの直売所が雪でつぶれてしまつたり、置いてある野菜が凍結してしまつたりしていたからです。そこで、越冬対策として木造の直売所を建てたいと考え、農協に相談したところ、会の立ち上げ時から応援してくれていた営農課長に補助事業を使うことを教えてもらい、事務手続きなどの面でも協力を得ることができました。この協力によって、平成六年度の特定地域農業振興総合対策事業を利用した木造の直売所

**売れなければ売りに行くどこへでも顔を出した**

が完成しました。この施設も床面積三十六平方メートルと規模は決して大きくありませんが、「たんぼぼの会」の活動を支えるには十分なものでした。完成した直売所は、この施設も床面積三十六平方メートルと規模は決して大きくありませんが、「たんぼぼの会」の活動を支えるには十分なものでした。完成した直売所は、この施設も床面積三十六平方メートルと規模は決して大きくありませんが、「たんぼぼの会」の活動を支えるには十分なものでした。

地道な営業活動を重ねるうち、「たんぼぼの会」の評判は口コミで広まり、商店街のイベントなどにも呼んでもらえるようになりました。最初のつちば商品売場では、顔と名前を売って「くらのひも」で、どんなイベントでも断らずに出かけていきました。と小池さんは振り返ります。こうして努力が実り、現在に至るまでAコープや大手スーパーなど、地元の小売店に幅広い販路を確保しています。販売活動だけでなく、この年、東京からシャンソン歌手を呼んで「シャンソンと横笛の青空コンサート」と銘打ってにぎやかに開催された第三回の野菜収穫イベントも、大盛況のうちに幕を閉じました。閉店するレストランを引き受けて食堂経営にも進出



平成七年から続いている農協への出張販売。会場では買い物客の列ができるほど人気があり、すっかり定着している

ランが閉店することになりました。顔なじみのオーナーから「やってみないかと誘いを受けた小池さんは、二つ返事で引き受けることを決断します。とはいえ、レストランを



い受けるほどの資金はもちろありません。そこで、経営の試算を持って農協に説明にいったところ、会の立ち上げから見守ってくれていた農協では「よし、やってみよう」とレストランの買い取りを即決してくれたのです。小池さんをはじめとする「たんぼぼの会」のメンバーの頑張り、これまでの実績があればこそ農協も積極的に応援する気持ちになったのです。こうして農協が建物を所有し、「たんぼぼの会」が賃借する形が決まりました。平成六年、「お母さんの味処・たんぼぼ」として

**レストランのメニューにも農産物を生かす工夫**

レストランでは、カレーやロケケなど、素材に左右されずに作れるメニューをそろえ、中々一番の人気メニュー「野菜たっぷりカレー」も、加工品のときと同様、その日とれた新鮮な野菜を上手に使い切る工夫が元になっています。国道



「たんぼぼ」が経営しているレストラン。開店当時はなかったお弁当事業が今は伸びている

十九号線沿いながら少し奥まったところにある店舗は、必ずしも好立地とはいええず、採算については小池さんも「前のオーナーがたたんだくらい」の店ですから、決してよくはありません」と語ります。「でも、それよりも近所の主婦たちが

軽に集まって来てくれる女の皆のよき存在になれればいいと思います。地域の女性が気軽に集まれる場所を作りたという気持ちで、小池さんをレストラン経営に踏み切らせたのです。現在は弁当製造などに重点が移っていますが、レストランは依然として女性たちの集まる場所として重要な役割を担っています。小池さんは「事業を大きくする方法はいくらでもありま

**コラム**

**お父さんも元気になった、地域も元気になった  
～お母さんたちを支える「たんぼぼ応援団」～**

「たんぼぼの会」の発足後間もなく、会員の主人で構成する「たんぼぼ応援団」が結成されました。もっとも、お父さんたち全員が最初から応援してくれたわけではなく、特に直売所の通年営業や食堂経営を決めたときには、「本業は大丈夫か」といった厳しい指摘も受けました。忙しいときには自分でご飯を食べて出かけてもらうなど、お父さんたちの有形無形の協力を得て、お母さんたちは会の運営に打ち込むことができました。小池さんも「感謝の一語に尽きますね」と振り返ります。それまで、おこづかいをもらう側だったお母さんたちは、わずかな収入の中からプレゼントを用意して、感謝の気持ちを伝えました。今では、お父さんたちが直営農地の耕運やジャガイモ掘りなどを積極的に手伝ってくれています。また、地域活動も活発になり、地酒「信里の夜明け」の開発や、遊休地で栽培したヤマブドウを使ったワインの生産なども始まりました。「たんぼぼの会」の元気が、お父さんたちにも伝わったのです。



お父さん達が開発した地酒「信里の夜明け」。たんぼぼ応援団のジャガイモ掘り。お父さんは心強い応援団だ

## 「地域の人の役に立ちたい」 思いを伝える福祉弁当

第四期 平成八年「現在 総菜・弁当事業への展開、そして福祉弁当へ

「たんぼほの会」の活動は、加工品販売や食堂経営のノウハウを生かした総菜事業や弁当事業へと発展していきます。また、おやきによる村おこしで有名な小川村の「小川の庄」からの依頼でおやきの製造卸を始めるにあたり、設備資金を有利に調達するために法人化を決定、「有限会社たんぼほ」として新たなスタートを切ります。一方で、一人暮らしのお年寄り宅へ宅配する福祉弁当事業も立ち上げ、地域社会への貢献という本来の目標を実践しています。

### 食堂のノウハウを生かした

総菜や仕出し弁当の製造  
 食堂経営が軌道に乗っていると、食堂で出す料理のノウハウを生かして総菜も作って



みては、「というアイデアが自然に生まれました。そこで、平成七年度の中山間地域特別農業農村対策事業による助成を受けて、平成八年には食堂内の物置を改装して総菜用の加工施設を増設し、県の総菜

製造業の許可を受けました。そして、せっかく施設があるのなら」と、総菜だけでなく仕出し弁当やオーソドブル類の製造販売も始めたのです。仕出し弁当は完全な受注生産ですが、その販路は大々的



朝早くから準備に忙しいお弁当事業

### 資金調達を視野に入れた 有限会社を立ち上げた

平成九年の長野オリンピックを機に、「長野といえはおやき」というイメージの確立を目指して生産を拡大しつつあった「小川の庄」からおやきの製造を依頼され、製造卸への進出を決断しました。しかし、製造卸には二千万円かかる本格的な設備が必要で、費

用の調達のため金融機関からお金を借りる必要が生まれました。それには法人化した方が有利だったので、「有限会社たんぼほ」を設立させたのです。資本金は二十三人のメンバーが十五万円ずつ出資し、計三百四十五万円が集まりました。こうして、JAグリーン長野からの借入金と平成十年度の中山間地域特別農業農村対策事業（農村女性活動支援事業）の助成をもとに、直売所の隣に「おやき工房」が完成、おやきの製造卸を始めました。有限会社となった現在も、役員報酬を得ているのは小池社長だけです。他の従業員は



福祉弁当で届けるほほえみとおしゃべり

でも、そこは「材料は何でも大丈夫」という強み。小池社長は「そうすることで、お年寄りも私たちも、ともに生きがいを感じる事ができるのです」と地域貢献の喜びを語ります。

七百円に満たない額の時給計算ですが、農産物を直売所に売ることと補われるので、収入が時給分だけということはありません。小池さんは「従業員が『パート感覚』でお金を稼ぐことはかりに目を奪われて、本業の農業がおろそかになり、肝心の農作物の出荷が減ってしまつては元も子もありません。私たちの本業はあくまでも農業ですから」と説明します。ただし、利益が出たときは出荷割や給料割などで従業員全員に公平に還元することも忘れません。

### 地域に 貢献したい一心で 始めた福祉弁当

平成十三年には、「自分たち

にできることで、何か地域の人の役に立ちたい」という思いから、福祉弁当事業を始めました。一人暮らしのお年寄りに週一回、弁当を配達するのです。現在、週に約七十食。単価が五百円程度と安いので、採算ラインにはほとんど近い状態ですが、小池さんは「地域に貢献することが私たちの大切な目標ですから、いつまでも続けていきます」と決意を固めています。

### 多彩なアイデアで これからも地域に 貢献したい

現在、従業員の年齢は四十歳から七十二歳まで。小池さんが農業をやりがら活動す

るといふ私たちの方針を理解してくれる若い人は、なかなか見つかりません」と語るおやき後継者の育成は容易ではありません。しかし、小池さんは将来を見据えて、直売や加工品、食堂、弁当など部門ごとに責任者を作りながら、グループで人材を育てる工夫を続け、「この中から次のリーダーが出てきてくれると信じています」と言い切ります。

将来に向けた商品開発にも取り組んでいて、従業員の熱意も並々ならぬものがあるそうです。販売方法についても、将来は「自前の移動販売でお年寄り宅を訪問できるようにすれば」と、すでに暖めているアイデアもあります。活動を始めて十年あまり、会社設立から五年でめざましい成長をとげた「有限会社たんぼほ」。平成十二年には県の「農村女性の経営コンクール」最優秀賞、平成十四年には全国の都道府県から選抜された団体が集まる国の「食アムニティ・コンテスト」で優秀賞（農林水産大臣賞）、さらに、平成十五年にはJA長野県大会で優良組合員組織表彰を受賞するなど、その活動は外部からも高く評価されています。彼女たちの活動の根底にあるのは、利益の追求だけに終わることなく、自らの農業を大切にしながら地域に貢献したい、という熱い思いなのです。



「たんぼほ」の野菜はスーパーでも人気（西友 篠ノ井店にて）

# 農村において起業を考えている女性の方々へ

## 農村における女性起業とは

事例の、有限会社たんぼぼのように、農村の女性が主たる経営を担い、主な使用素材に地域産物を使い、女性の収入につながる経済活動を農村における女性起業と呼んでいます。

この女性起業は七千七百三十五事例にも及び、グループ経営が約七割を占めています。近年個人経営の比率も増加しています。(農林水産省、起業に関する調査「平成十四年度」)

このような農村における女性起業を支援する制度を紹介します。

## 女性起業の種類

この農村における女性起業の代表的な種類を、次に掲げます。

- ・農業生産
- ・女性が中心の作目経営
- ・酪農ヘルパー

## 食品加工

- ・ジャム
- ・漬物
- ・和菓子
- ・パン

## 食品以外の加工

- ・ドライフラワー
- ・フラワーアレンジメント
- ・流通・販売
- ・朝市・直売市
- ・ふるさと宅配便
- ・都市との交流
- ・観光農園
- ・農村レストラン
- ・農林漁業体験民宿
- ・生活関連サービス業
- ・季節保育所の開設運営
- ・情報誌の発行
- ・宅配弁当
- ・デイサービス

## 年間販売額

年間の販売額は、三百万円未満が六十一パーセントを占め、零細な規模のものが多くなっていますが、一千万円以

## 支援制度

上が平成九年度の四百二十一から平成十四年度では九百二十五に倍増するなど、大型化の傾向もみられます。

農業経営を発展させるため、あるいは農業を通じて地域貢献するため、「農産物を加工したい、販売したい、新たな特産品を開発したい」という女性のチャレンジを応援する支援制度が、「農業改良資金(女性起業向け優先枠)」です。さらに、起業に関する補助事業等を、活動支援内容や補助対象施設に分類して掲載しておきます。

( ) 地域のひろば編集室

## 起業関係の補助金事業一覧

補助事業名	活動内容(補助対象施設)		ハード					
	営業活動	生産活動	先導地調査	農水産物加工	農産物加工	加工施設	直営施設	委託施設
地域農産物加工事業	○			○	○			
農産物加工施設整備事業				○	○	○	○	○
農業・農村男女共同参画型チャレンジ支援事業	○	○	○	○				
農産物加工施設整備事業				○	○	○	○	○
経営アカリビジネススクール				○	○	○	○	○
経営アカリビジネススクール				○	○	○	○	○
アグリ・チャレンジ支援事業				○	○	○	○	○
経営改良事業				○	○	○	○	○
農業改良事業				○	○	○	○	○
生産性向上事業	○	○	○	○	○	○	○	○
輸入地農産物加工新設事業	○	○	○	○	○	○	○	○
新山村農産物加工施設新設事業					○	○	○	○
中山間地域活性化事業					○	○	○	○
中山間地域活性化事業					○	○	○	○
新グリーン・ツーリズム推進事業					○	○	○	○
特定中山間地域活性化事業	○	○	○	○	○	○	○	○
新中山間地域活性化事業					○	○	○	○

## 農業改良資金を(女性起業向け優先枠)活用しよう

貸付限度額	農業者1800万円 法人等5000万円
償還期間	10年以内(据置期間3年以内)
利率	無利子
貸付窓口	農業改良普及センター、農協、信連、農林中央金庫

## こんなチャレンジを支援します

新たな農業部門の経営を始める場合  
新たな加工の事業の経営を始める場合  
農産物又はその加工品の新たな生産方式を導入する場合  
農産物又はその加工品の新たな販売方式を導入する場合

## こんなことに使えます

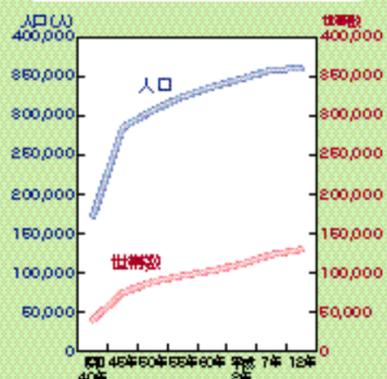
施設(農機具を含む)の改良、造成又は取得  
永年性植物の植栽又は育成 家畜の購入又は育成  
農地又は採草放牧地の排水改良、土地改良その他作付け条件の整備  
農地又は採草放牧地の賃借料等 農機具、運搬用機具その他農業経営の改善を図るのに必要な施設についての賃借料等  
農業技術又は経営方法を習得するための研修費 品種の転換 農産物の需要を開拓するための新たな農産物の加工品等の調査及び開発並びに通信・情報処理機材の取得  
営業権、商標権その他の無形固定資産の取得又は研究開発費等 農業費その他の初次的経費  
( から については認定農業者のみ については認定農業者又はエコファーマーのみ)

## DATA PAL

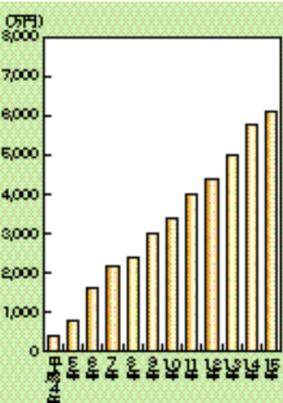
# 長野市

お問い合わせ先 / 長野市役所 企画政策部企画課  
〒380-8512 長野市大字鶴賀緑町1613番地  
電話 026-226-4911 URL <http://www.city.nagano.nagano.jp/>

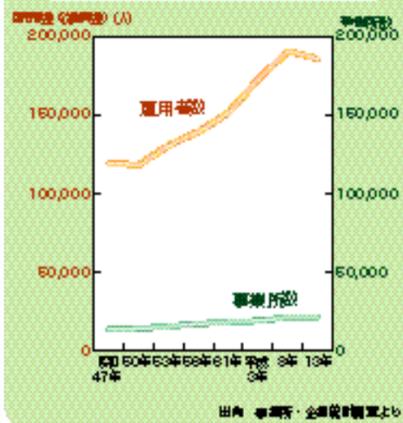
## 人口と世帯数の推移



## 「たんぼぼ」の売上高推移



## 事業所数と雇用者の推移



## 「たんぼぼ」の歩み

- 平成 3年 11月 農協普及センター主催の「生き生き主婦講座」受講生の信里地区有志が荒地を活用して、野沢菜収穫体験ツアーを開催
- 4年 4月 先の主婦講座修了生と生活改善グループ員を中心に30名で「たんぼぼの会」を設立
- 6年 1月 Aコープ店にて出張販売開始(おやき、とうふ、かりんとう等)
- 4月 直売所木造平屋36㎡新設、同時に食堂部門開始、並びに通年営業とする
- 8年 3月 総菜室新築 弁当好評
- 9年 9月 小川の庄へおやきの出荷始める
- 10年 12月 おやき工房完成 順調に生産開始
- 11年 3月 「有限会社たんぼぼ」として法人化
- 14年 1月 食アメニティ・コンテスト優秀賞(農林水産大臣賞)受賞
- 15年 10月 JA長野県大会優良組合員組織表彰受賞

## 発電所概要

小田切水力発電所(東京電力): 総出力 1.69万千瓦ワット 運転開始 昭和29年8月