

てくつくうえだ



上田で見つけたステキな人

上田の魅力発見！

小岩井紬工房

上田商工会議所

武田味噌

岡崎酒造

タローファーム

道と川の駅 おとぎの里

パニエ

Vol.2

長野大学企業情報学部

鈴木誠ゼミ

上田の名産品

みすゞ飴本舗 飯島商店

みすゞ飴は100年の歴史ある、長野県の和風ゼリー菓子です。6種類の完熟国産果汁に、寒天とグラニュー糖と水飴を加えてゼリーにしたものです。表面はオブラートでコーティングされ、乾燥による濃縮で保存性を高めています。みすゞ飴は完熟果実にこだわり、一番美味しく香り高くなったタイミングで収穫したものを、原料として使用しています。



お菓子処 千野

琥珀糖は寒天を煮溶かし、お砂糖と色素を加えたものです。SNSなどでは「食べる宝石」と呼ばれる大人気のお菓子となりました。外はシャリ、中はプルンとした寒天ゼリーのような食感のお菓子です。千野さんでは季節に合わせた琥珀糖を販売しており、今までに紫陽花をイメージした琥珀糖やゆずの香りの琥珀糖などがあります。



おやきのやまざきや

「おやき」は信州の郷土料理のひとつです。小麦粉の皮で野菜などの具を包んだ、おまんじゅうのようなもの。やまざきやさんで一番人気の具は丸なすです。先代より受け継いだ味を守り地産の丸なすを味噌と砂糖で味付けした商品です。その他にも定番である野沢菜やあんこ、切り干しなどたくさんの種類のおやきが販売されています。

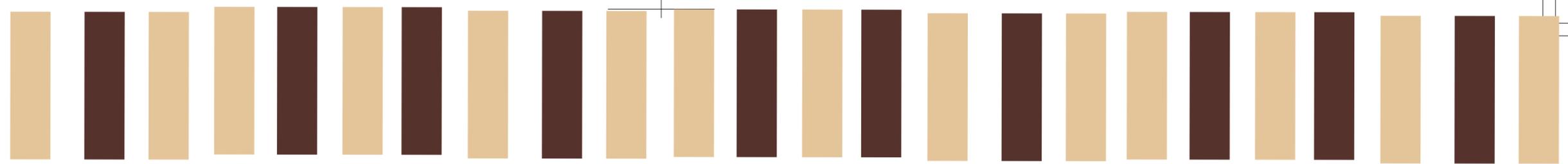


信州蕎麦の草笛

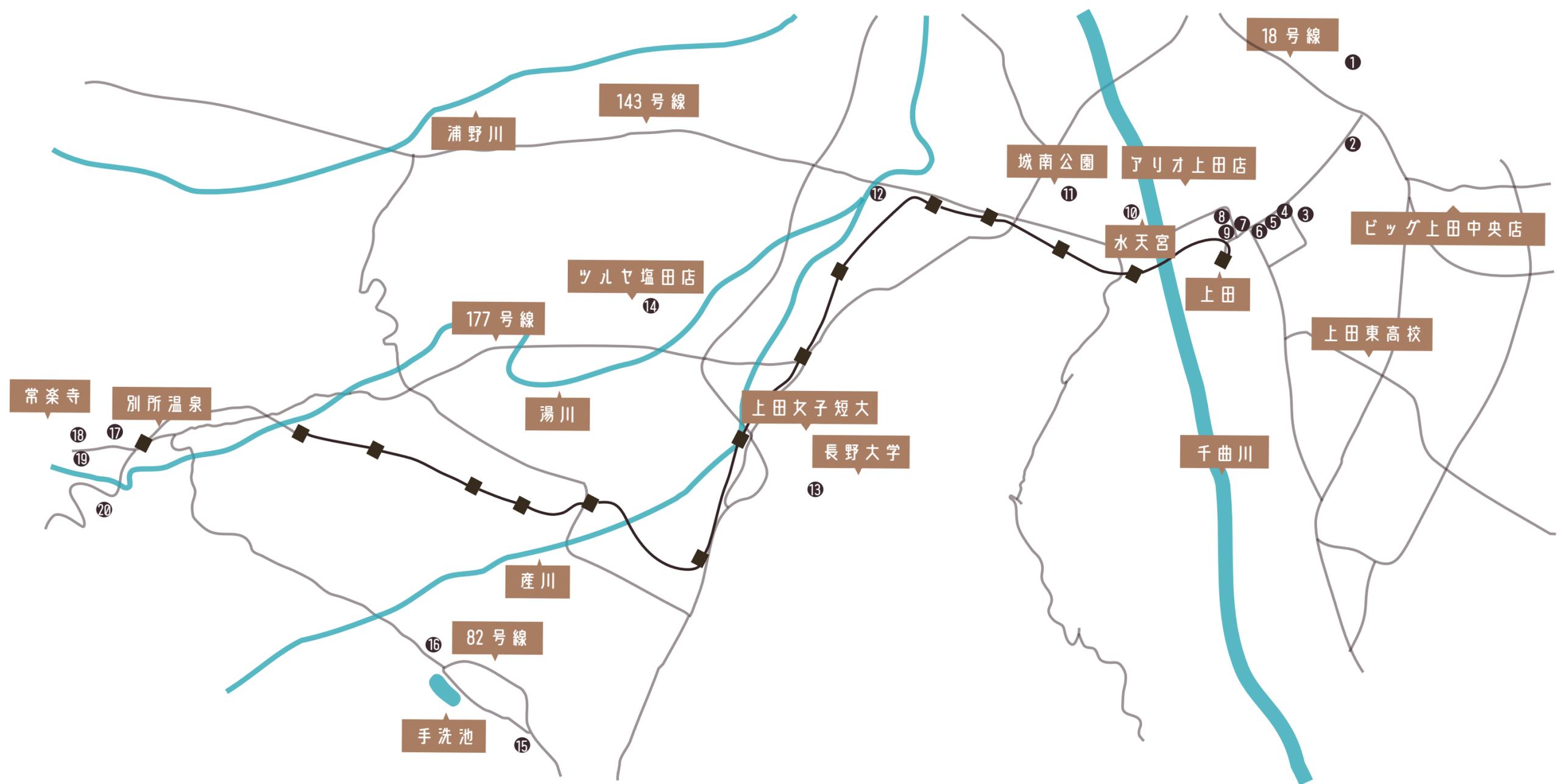
長野県では昼夜の寒暖差が大きいので、澱粉がしっかりと熟成したおいしいそばを育てることができます。そのため信州そばは風味がよく、高原の冷たい水で締められるため、つるりと喉越しがよいことが特徴です。草笛さんでは甘みのある「くるみだれ」をそばつゆに加えていただく絶品の「くるみそば」が女性に人気です。



目次



— 上田沿線カフェマップ —



Cafe's name	① 味遊 Cafe	② soin Cafe	③ 信州アップルパイ研究所	④ TORTOISE COFFEE	⑤ VACILAND COFFEE	⑥ Cafe bosso	⑦ リンズコーヒー	⑧ Cafe ろくもん	⑨ 甘味処 雪屋 Conco	⑩ union
	⑪ cafe and bal LIFE	⑫ LEVREandBON	⑬ LBcafe	⑭ Cafe de Chou Chou	⑮ Cafe Sprout	⑯ ガーデンカフェ花音	⑰ CraftCafe あいの日	⑱ 風乃坂道	⑲ 茶房まるげん	⑳ Garden Berry

上田沿線 カフェマップ

長大生が上田で暮らして見つけた、別所線沿線のオススメカフェを紹介します！
このマップからお気に入りのカフェを見つけてみてください！

01 **味遊 Cafe**
 社会福祉法人が運営するおいしくフリーズナブルなカフェです。
旬な食材を使った日替わりランチがおすすめです。

住所：上田市中央北 2-7-3
 電話番号：0268-27-6633
 営業時間：10時～16時
 定休日：日曜日、祝日

02 **soin Cafe**
 ごだわりのコーヒーやスイーツが楽しめるお洒落なカフェ。日替わりランチや15時以降に登場のオムライスがおすすめです。

住所：上田市中央 5-2-2
 電話番号：0268-71-5255
 営業時間：月火木 11時半～21時
 金土日 11時半～23時
 定休日：水曜日、不定休

03 **信州アップルパイ研究所**
 信州りんごのおいしさを広めながらも信州産だけのごだわらず他県産のりんごでも使用すること、一年中いつ訪れても一番おいしい旬のりんごが味わえるお店。

住所：上田市中央 2-4-12 シェーナ・ウーノ 101
 電話番号：0268-71-0666
 営業時間：10時～18時 定休日：火曜日

04 **TORTOISE COFFEE**
 コーヒーの味や産地などにごだわり、種類が多いことが特徴。
自家製のチーズケーキとの相性も良く、コーヒー好きにお勧めしたいカフェ。

住所：上田市中央 2-5-4 斎藤ビル1階
 電話番号：0268-71-6654
 営業時間：月～水・金 12時～19時
 土日祝 10時～19時
 定休日：第2第4水曜日、木曜日

05 **VACILANDO COFFEE**
 2020年8月にオープンしたカフェ。店主が気まくな方で実際にコーヒーをいれているところを目の前で見せて頂ける。日替わりケーキも絶品。

住所：上田市中央 2-6-5
 電話番号：050-5375-9149
 営業時間：9時～18時 定休日：水曜日

06 **Cafe bosso**
 上田駅から徒歩5分と近く、雰囲気がとてもオシャレである。種類豊富なコーヒーやサンドウィッチ、デザートなども楽しめるカフェ。

住所：上田市中央 1-3-6
 電話番号：0268-71-0656
 営業時間：11時半～18時 定休日：木曜日

07 **リンズコーヒー**
 上田駅にとても近く、ごだわりの珈琲をはじめメニューが豊富なカフェ。自分のお気に入りを見つけてみてはいかがでしょうか。

住所：上田市中央 1-1-22
 電話番号：0268-21-1424
 営業時間：10時～16時 定休日：月曜日

08 **Cafe ろくもん**
 店主が気まくな方でゆっくりとくつろげるカフェ。ドリンクのコースターが六文銭と上田らしさも感じられる。

住所：上田市天神 1-3-20 1F
 電話番号：0268-71-6983
 営業時間：11時～18時
 定休日：水曜日、日曜日、祭日

09 **甘味処 雪屋 Conco**
 上田駅から徒歩2分の古民家甘味カフェ。動物の形をしたかき氷からあんみつ、たい焼きやソフト麺などいろいろご提供。

住所：上田市天神 1-3-3
 電話番号：090-8843-8898
 営業時間：11時～19時（10月～2月）
 定休日：毎週火曜、第2第4水曜日

10 **union**
 オシャレな店内に、種類豊富なアイスキャンディーや猫パン等が売られている。中でもしっとりもちもちのペーグルがおすすめ。

住所：上田市御所 603-1
 電話番号：0268-71-0260
 営業時間：10時～17時 定休日：水曜日

11 **Cafe and bal LIFE**
 ランチが一番人気のサーロインステーキランチをはじめ料理数70種類以上。あなたのお気に入りの一品を探してみたいかがでしょうか。

住所：上田市中条 103-1
 電話番号：0268-75-4475
 営業時間：11時～15時 / 17時～22時
 定休日：月曜日

12 **LEVRE and BON**
 長野大学前の『LBカフェ』の姉妹店。神畑にある天然酵母パンとスイーツのお店。たくさん種類があり、お土産にもおすすめです。

住所：上田市神畑 281-20
 電話番号：0268-71-7796
 営業時間：9時～19時
 定休日：月曜日、第1第3火曜日

13 **LBcafe**
 洋菓子で人気を集める『LEVRE and BON』の姉妹店。メニューが豊富で本店ではなかったランチプレートが楽しめる。

住所：上田市下之郷乙 658-2
 電話番号：080-2193-9411
 営業時間：11時～17時
 定休日：月曜日、第1第3火曜日

14 **Cafe de Chou Chou**
 フォトジェニックがオシャレな店内が目玉のお店。ハーブティーのパタフライビームは色の変化を楽しめます。ヘルシーなメニューが女子会にも最適。

住所：上田市保野 849-1 コモドパラッツォC
 電話番号：0268-71-8880
 営業時間：11時～16時 定休日：日曜日

15 **Cafe Sprout**
 発芽コーヒーや発芽食品を使ったランチも楽しめるカフェ。発芽コーヒーは飲みやすいのでコーヒーが苦手な方にもおすすめです。

住所：上田市古安曾 1541
 電話番号：0268-75-0855
 営業時間：10時半～17時 定休日：月曜日

16 **ガーデンカフェ花音**
 ログハウスの温かみのある店内で珈琲もランチも楽しめるカフェ。季節によっては庭の花を眺めながらテラス席でも是非。

住所：上田市古安曾 3391-1
 電話番号：0268-39-5661
 営業時間：11時～17時 定休日：不定休

17 **CraftCafe あいの日**
 手作りの吊るし籠が飾られている可愛いカフェ。季節に合ったロールケーキが食べられる。小物や素材本来の味が好きな方は是非。

住所：上田市別所温泉 1855-8
 電話番号：080-1988-0942
 営業時間：10時～17時 定休日：月～金曜日

18 **風乃坂道**
 別所温泉街、常楽寺の近くにある古民家カフェ。手作りのレアチーズケーキは濃厚さが売り。コーヒーも玄人好みの大人の味。

住所：上田市別所温泉 1796-1
 電話番号：0268-38-5634
 営業時間：9時半～18時 定休日：水曜日

19 **茶房まるげん**
 別所温泉街にあり、散策に疲れた人々の憩いの場となっている。古民家のような雰囲気、時間を忘れさせる。和スイーツがオススメ。

住所：上田市別所温泉 1718
 電話番号：0268-39-0944
 営業時間：11時～17時 不定休

20 **Garden Berry**
 木壁に囲まれた居心地のいい隠れ家的なカフェ。季節ごとのおすすめが楽しめる。別所温泉で1番に開くのでモーニングにおすすめ。

住所：上田市別所温泉 208-1
 電話番号：0268-38-2053
 営業時間：夏 7時～16時 / 冬 8時～16時
 定休日：火曜日、冬は不定休

カフェマツプ小特集 (No.15 カフェスプラウト)

イミコーコーヒー×長野大学森ゼミナール

○今回、イミ株式会社と長野大学企業情報学部部の森俊也先生のゼミナールがコラボしたということをおうかがいして、カフェマツプの小特集を組みました。

○カフェスプラウトを運営している、イミ株式会社とは、代表取締役の市川さんの「イ」と当時のパートナーである三橋さんの「ミ」とイミイミでしたが、味気ないので、「イ」はidea、「m」はmake、「y」はyou、そんな意味合いがあります。そこに「大切なあなたへ」が一応商標登録しました。そんな関係もあり、「y」は結構大事な意味を持っています。これをカタカタで書くことイミイと伸ばすのですが、「i」は会社が伸びるようになっての意味を持たせています。

○長野大学森ゼミは企業情報学部の経営コースで「企業イノベーションプロジェクト」と題し、食品、飲料、メーカー、ホテル、化粧品、サービス、アパレル、金融など成熟期にある業界・企業の課題発見・問題解決活動を展開しています。



カフェ・スプラウトの看板

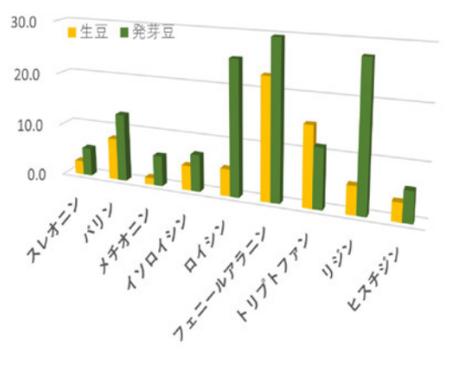


カフェ・スプラウトの店内

○発芽コーヒーについて

穀物及び種子はそれ自体が命継続の源です。生きる為に必要な栄養分を保存の形で備蓄し発芽作用が始まると、自身が持つ酵素により分析し「芽」の子孫に必要な栄養素を吸収され易くすると共に分析され遊離した成分が結合し新たな成分が作られます。この様に発芽が行われると種は劇的に変化します。この様に発芽が行われると種生豆が発芽により有用に成分変化した状態で作られた今までに無い新しいタイプのコーヒーなのです。

ナチュラル生豆と発芽豆の必須アミノ酸の比較



※トリプトファンが減るとうま味が増します

○発芽コーヒーの魅力

- ・濃くてもコクを落とさずえぐみが無く飲みやすい。
- ・今まで飲んだコーヒーとは違って後味の嫌な感じがなく初めての感覚のコーヒー。
- ・湧き水の様なまろやかさと甘みを感じる
- ・必須アミノ酸が生豆より増加し体に優しい冷めても酸味より甘みが増す。
- ・寝る前に飲んで睡眠に影響が出にくい。

○イミとのコラボのきっかけ

森ゼミナールの課外活動で地域に根付いた企業を探した際に、地元塩田平でおしゃれなカフェを営んでいるイミ株式会社を見つけ、私たちの熱意を伝えるところ快く受けてくださった。

○コラボコーヒーのきっかけ

話し合いを進めていく中でせっかく取り組むならブレンドコーヒー作ってみないかと、提案してもらったので即決でやらせていただきました。

○苦労したこと

やはりブレンド素人の私たちは、どのようにブレンドしたら美味しいコーヒーができるのか何度も作り直したことです。

○森ゼミとのコラボのきっかけ

これからは、学生さんや若い人に向けたコーヒーっていうのを広めていきたいって思いがありまして、それには学生がうってつけだなと思い、そんな形で森ゼミさんの皆さんと一緒にブレンドコーヒーを作りたい。という形で共同開発することになりました。長野県の長大発の学生向けブレンドコーヒーです。よって言えば、全国に学生が相当いるので、より多くの若者にコーヒーが広まると思えましたね。

○実際に「コラボ」しての感想

普通はちよっと辛いとか苦いとかだけど、学生さんたちは面白いユニークな意見が出てきてすごいと思いました。



市川社長との対談

○共同開発したブレンドコーヒー

・イミ株式会社の協力のもと長野大学森ゼミが開発したブレンド「イミ」が遂に発売開始されました。

その名も『夜蒸珈琲 (よふかしコーヒー)』

「コロナ禍で不安な気持ちになり、眠れない夜を過ごす学生をターゲットにしています。コンセプトは、「この夜蒸珈琲によって、じんわりとした温かさが心身に広がってほしい、この珈琲を飲むことでコロナで不安にかられて眠れない夜の冷たい時間を、温かくて幸せな時間に変えてほしい、そんな意味を込めています。ほっとするような苦味とまろやかな酸味が特徴の「イミ」になっているのでブラックで飲むことももちろん、カフェオレにして飲むのもオススメです！」

(代表 長野大学4年山本晃大さん)
・2020年12月からカフェスプラウトをはじめ、ザイデンシュトラークなどで販売や提供を始めています。今後も地域を拡大して販売していく予定です。



開発に携わった森ゼミ生



100g ¥720 税別 300g ¥1,530税別
イミ通販サイト <https://imy-shop.com/>



←長野大学×イミ
instagramアカウント

小岩井紬工房

小岩井カリナさん

- ・一九七二年生まれ
- ・大学卒業後、劇団前進座へ入座
- ・在籍中は東京国立劇場をはじめ全国地方巡演で芝居の道を歩む
- ・二〇〇四年退座後にアイルランドへ短期留学
- ・日本文化の素晴らしさを感じ、上田紬の道に入る
- ・「見て楽しく、着て楽しい」着物づくりを心掛けて、着物以外に紬の小物やワンピースなどの製作も積極的に取り組む
- ・全国伝統的工芸品展、シルク博物館展、日本民芸館展入選



職人になったきっかけは何ですか？

短期留学で、アイルランドやヨーロッパの国々に行きました。東京で働いていた時には、伝統芸能や伝統文化についていうものに近すぎたので、見えなかった部分が日本を離れてみるとわびさびや繊細な日本の文化を改めて感じる事ができ、日本の文化ってホントに素晴らしいと思ひ見直しました。

そこで、日本の文化を広く伝えたいという気持ちが強くなりました。

その時、自分の家が織元だっことに気が付いて、自分が着物を着て宣伝することが出来るのではないかと思ひ、日本に帰ってから家の仕事を継ごうと思ひました。



一日のスケジュールについて教えてください。

一日のスケジュールは、九時出勤で十七時頃まで勤務しています。その日に来るお客様のニーズに合わせて仕事をしています。

一年のスケジュールはある程度決まっていますが、その展示会に向けて月ごとに何を仕上げるかや何を作るかなど自分の中で目標を決めて、そこに向かって作品を仕上げていきます。お客様が来たり、急ぎの注文が入ったりしたら、そちらを優先的に行っています。

休日などは定まっていますか？

私がこの家に生まれてからお休みはなかったです。最近工房の代表が弟に代わってからは、お正月の三日四日くらいお盆の数日が休みになりました。

休日はどのように過ごしていますか？

休日自体がありませんが、休日は気分転換に出掛けたりしています。ですが、ご注文が忙しくて仕事をしている時もあります。



手織りと機械織の違いについて教えてください。

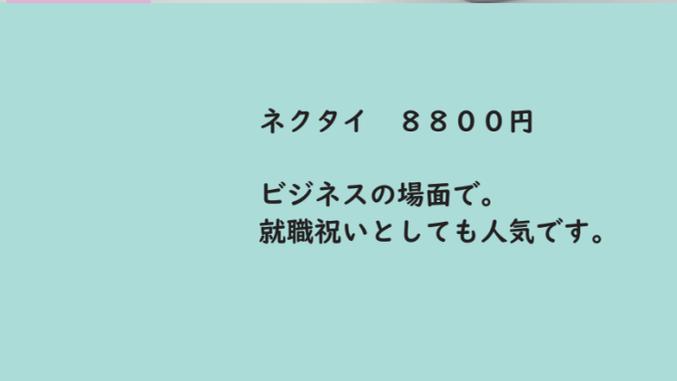
手織りは、人が作ったものだから温かみがあります。身につけていただいた時にその違いを感じていただけると思います。

オンラインストア 商品紹介



ストール 11000円

ふんわり温かい風合いです。
色は人気のえんじ、紫、若草色。



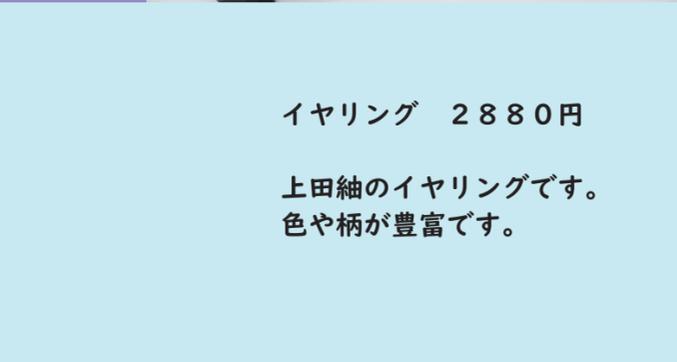
ネクタイ 8800円

ビジネスの場面で。
就職祝いとしても人気です。



赤備え扇子 5900円

真田の赤備えをモチーフにしています。
芯部分に六文銭を印字してあります。



イヤリング 2880円

上田紬のイヤリングです。
色や柄が豊富です。



着物一着の製作時間について教えてください。

自分で進めたい仕事があっても、ご注文いただいたものを優先でやるのですが、それでも三か月もしくは半年はお待ちいただくようになります。

小岩井さんにとって一番の自信作や長時間かけて作った作品はありますか？

着物ごとに題名を付けていて、ひとつひとつの作品がその時の思いの詰まった自信作で、一番を選ぶのは難しいです。これから一番のものができてほしいという気持ちもあって、意欲的に作っているところです。

私が着物を作り始めたばかりでまだ自分の名前を着物を作っていない時、着物の経系の残りで自分の好きな柄を作ってみたいと思って織っていたら、京都の問屋さんがいらつしゃって「いいじゃない、今度あなたの名前を着物を作ってよ全部買うから」と言ってくださったんですよ。それが一つの大きな出会いで、自分の名前、タイトル、証紙を付けて好きなだけ作品を作っていたんだということを噛み締めました。その後は寝ても覚めても着物のことばかりを考えて、あらゆることに挑戦したい気持ちでやっていました。



オンラインストアを始めてからの反響はありましたか？

ネットを使える方に対してはものすごく便利だと思います。遠方の方はオンラインストアを活用していただいて、素材が分からないという方には生地をお送りしたり、お客様のご要望に合った対応をしていきたいなど思います。

工房の宣伝方法はありますか？

弟がやっているYouTubeやSNSの力がかなり大きいです。(インスタグラムやフェイスブック)
また、ホームページをでの発信も積極的に行っていたと思います。

あとは、自分自身が着物を着ることや展示会に行くことが宣伝方法です。



今後の展望や目標などはありますか？

伝統工芸士になるという一つの目標が叶って、またそこから振り出しに戻って仕事をしています。ですが、私たちの代で始めた上田紬ということではないので、代々の人たちの歴史も含めて伝えられる人でありたいと思います。あとは、一人の女性として養蚕の歴史の中で女性の活躍というものは非常に大きいので、女性職人として仕事を通して世の中に関わっていき生き方を今後もしたいです。

また、将来に向けて次の世代を育てて、伝統を守りながら進化させるところは進化させて、新しいものを上手く取り入れて繋げていきたいということです。

小岩井さんから見て上田の魅力は何ですか？

頑張っている人がいるとか、こんな狭い場所なのにまだ知らないことがたくさんあるとか、してみたいことがあるとか、そういう所がやっぱり上田の魅力の一つですかね。

印象に残っている出来事を教えてください。

十五年くらい前の展示会やイベントなどで、あるおばあさまがお孫さまのためと言って着物を買ってくださったんです。

それまでは問屋さんに作品をお送りしてしまうとその後はどなたがお買い上げくださったのかわからなかったですが、その時は自分が初めて作った着物を地元・長野でお買い上げくださった方とお話する機会がありました。その経験は初めてのことで忘れられません。このことは、今でもたまに思い出します。

喜んでくださった顔が見られたことや、着物を着てくださる方とお話させていただけたことがすごく嬉しかったです。最近は何回か展示場にお邪魔する中でお買い上げくださった方と一緒に写真を撮らせていただくことが増えました。

看板犬 しばち
三才 オス



編集風景



最後に

今回、小岩井紬工房の小岩井様にインタビューをさせていただきました。

初めてのインタビューで緊張していましたが、とても和やかな雰囲気でお話を聞けた、貴重な時間となりました。インタビューを通して普段触れることの少ない上田の伝統工芸を身近に感じるきっかけとなり、また伝統工芸士の小岩井様の人柄や想いについて知ることができました。

お忙しい中インタビューを引き受けていただきありがとうございました。



公式サイト

〒386 - 0042
 長野県上田市上塩尻40
 電話番号 0268-22-1927
 営業時間 9時~18時ごろ (不定休)
 ホームページ <http://www13.ueda.ne.jp/~koiwai-tsumugi/>
 Eメール koiwai-tsumugi@pol3.ueda.ne.jp

上田商工会議所



久保田健太郎さん

上田市出身。
東京の大学では法学を専攻。
就職で上田に戻り、医療機関
で勤務したのち、地元に貢献
したく、上田商工会議所へ入
職。
現在は会員事業所の福利厚生
事業を担当。

上田商工会議所について

まず、「商工会議所」とはどんなところなのか、聞き馴染みが無い方がいるかもしれません。商工会議所では、「地域の商工業の発展を目指し支えとなる」ことを目的に地域の企業をサポートする様々な活動を行っています。具体的にはセミナーの主催、検定の開催企業の特集など…

上田商工会議所では昨年8月に上田市内で「PayDay」による還元キャンペーンを企画しました。そして現在、上田商工会議所ではコロナ禍にある上田市の飲食業を盛り上げるために「もっテイク上田」というテイクアウトやデリバリーを推進・支援するキャンペーンを行っています。これは自粛を余儀なくされる中でも、地元上田市の味を何とか楽しむために、テイクアウトやデリバリー事業を行っている上田市内の店舗を集めた情報サイトです。



私たちはそんな上田商工会議所の活動を見て、上田市を盛り上げよう！と始めた活動に興味を持ちインタビュー・取材をさせて頂くこととなりました。以下は8月上旬と11月上旬、計2回にわたって行われたインタビューの様子です。

「もっテイク上田」を始めた経緯について教えてください。

「もっテイク上田」を始めた経緯としては、新型コロナウイルスの影響で、イベントや宴会等が自粛ムードになってしまっただけでなく、地域の飲食店や宿泊業の皆さんに大きなダメージが出てしまいました。そこで、上田商工会議所と上田市商工会、真田町商工会が上田市と一緒に、お店の来客者数の増加と売上に少しでも貢献できるような企画ができないかということで今回「もっテイク上田」というテイクアウトの応援サイトを立ち上げました。

何かを新しく始める時というのは批判などが挙がる場合もあると思うのですが、その面での協力的体制はスムーズに得られたのでしょうか。

大体こういう企画をやるときは、商工会議所を出したり、商工会議所に入っている事業所さんの方から、こういうことをやってみたいという案を頂いたりする事が多いんです。今回の「もっテイク上田」に関しては、『有会社社伸和印刷』さんという印刷会社さんから、新型コロナウイルスの影響をみて、テイクアウトの情報サイトを立ち上げてみないかというお話がありました。印刷会社と上田市と商工会議所でスタートして、そこに上田市商工会、真田町商工会を加えて市内全体のテイクアウト、デリバリーのサイトを作り売り上げに貢献できるようにという流れで、スムーズに話は進みました。





「もっテイク上田」の運営側として大切にしていることはなんですか？

そもその経緯がお店の売り上げ向上に寄与したい、というところだったので、まずターゲットを明確にすることを一番大事にして、運営をしてきました。結果様々な媒体に広報させて頂き、「信濃毎日新聞」さん、「週刊うえだ」さん「東信ジャーナル」さんなど、様々なメディアにも掲載して頂きました。

実際に売り上げや来店客数は順調に盛り返しているのでしょうか？

正直に申し上げます、全体的には低調です。基本的にお店側は、お客さんに食べに来てもらう、お酒やお酒以外の飲食をしてもらうことで売上があがるので、イトインのかたちを指しているんですよね。

ただそんな中で、「もっテイク上田」を広告媒体として活用していただいた事業者さんの中

には、緊急事態宣言が終息した後のお昼のランチの予約率が上がり今では予約しないと入れなくなったというお店があるんです。今まではふらっと行って入れていたお店が入れなくなった、というのは「もっテイク上田」のおかげで「あそこのテイクアウトの商品がおいしかったよ」ということが評判になり、リピーターがだいぶ増えたというのはお店の方も言っていたことですね。

「もっテイク上田」の現時点での経過・結果は順調でしょうか？

テイクアウトの利用自体が下火になりつつありますが、サイトの運営自体は3月末までは継続しその後は状況を見て判断しようと考えています。

経過としては、緊急事態宣言が発出後すぐは高い水準でした。ただ現在でも1日あたり500件近いアクセスがあります。テイクアウトの情報サイトとしての役割自体は全うできたのかなと感じています。状況を判断しながら、有効に使っていただければと思います。



商工会議所として、今後の上田市がどういった街になってほしいか教えてください。

まず商工会議所として、会員事業者さん含め、地域内で一社でも多く上場するような事業者さんが出て来てほしいという願いを持っています。要は上場する事業者さんがあるということとは、それだけ雇用が生まれるということにつながります。もちろん目指す場所は、上場だけとは限りません。とにかく上田地域を元気にしたいと考える事業所の皆様、上田で先を見据えて事業を行う皆様を、私たちはサポートさせていきたいと思っています。

個人的に考えるのは、今皆さんのように若い方が、学生という形で入ってきてくださっているのが、皆さんに上田市のことを知ってもらって、最終的にはできれば上田市で就職をしていってもらえるような魅力を作るのも、私たちの仕事としてあると思っています。皆さんがこうしたいということを私たちも聞きたいですし、みんながいい意味合いでちゃんと意見を出し合えるような、そういう上田市になっていったら私は嬉しいかなと思っています。



私たちが実際に、「もっテイク上田」に掲載している店舗さんにテイクアウトで注文をしました。訪れたのは上田市神畑にある「太郎茶屋 鎌倉」さん。落ち着いた和の雰囲気の中で、素敵な料理が楽しめます。お弁当は、写真を見ると分かるように華やかで中身も大満足の内容となりました。時間が経っても温かく美味しいお弁当でした。必要な量や日時を電話で伝えるだけで簡単注文！

おうちでもお店の味を楽しんでみては？

もっテイク体験



〒386-0024
 上田市大手1丁目10-22
 電話番号 0268-22-4500
 受付時間 平日9:00~21:00
 土曜9:00~17:00
 上田駅から徒歩10分
 車で3分



上田商工会議所の取り組みのうち、もっと知ってもらいたいことや学びたいことが何かあればお聞かせください。

今回、小規模事業者持続化補助金のような補助金・助成金の提出書類のお手伝いも出来るので、なにか困った時、一番初めに相談できる『かかりつけ医』だと思っていただきたいと考えています。もちろん、会員になって頂くことが一番ですが、上田市内のコロナ対策の状況でしたり、セミナーでしたり、とにかく何か困った事があつたら電話していただくと、できる範囲内でお助けをさせていただきます。

また、経営の問題だけでなく、人材育成の問題などの分野でも各種セミナーや講座を行っています。他にも従業員を雇う時の『労働保険』や『福利厚生』など、事業を動かしていく上での様々な相談窓口として皆さんに気軽に利用していただきたいです。



信州みぞなす信州・上田の武田味噌

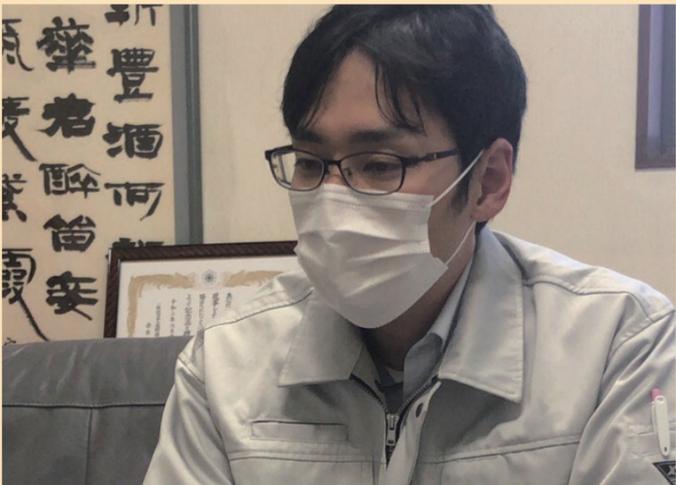
【武田味噌醸造株式会社】

私たちは武田味噌醸造株式会社さんへインタビューに行きました。味噌はもろろん、味噌を使用した味噌せんべいなど、魅力的な製品がたくさんある、素敵な企業さんです。



◆ 武田晴太郎さん

今回、武田味噌醸造株式会社の武田晴太郎さんにインタビューさせていただきました。



▼ 経歴

上田第三中学校卒業後上田高校に進学。滋賀県の立命館大学に進学し、その後教育関係の仕事に就く。2020年から武田味噌取締役経営企画部部長に就任。

▼一度教育関係の仕事に就いたことから現在の会社に戻ってきたというのですが、戻ってきた理由がきっかけなどがあれば教えてください。

▼もともと、いっかは帰ってきたお味噌のことをやらなければいけないとは考えたのとは、大学では醸造学などは学んでいなかったの早く戻ったの今度味噌を覚えられなくなくなってしまうのが理由です。

▼こちらに戻ってくることを前提に教育関係の仕事に就いたということですが、

▼そうですね。就職のときにはもう担当の方にはそういった旨をお伝えした形になります。



▼味噌の勉強はこちらに戻ってきたことから始めたということですか？

▼最初は味噌は何が使われているのかもわかりませんところからのスタートでした。本当に1からスタートになりました。

▼みそソムリエとは具体的にどのような資格ですか？

▼味噌の資格は今大きく分けて二つあります。一つはみそ製造技能士という国家資格と、もう一つは東京都のみそ組合が作った民間の資格のみそソムリエです。みそソムリエの場合はどんな味噌があるのか、味噌の作り方や表示方法を勉強して、味噌の概略、大枠を総合的に理解している、といった資格になります。

▼みそソムリエの勉強はやっぱり難しいですか？

▼いえ、みそソムリエは入門編に近いので、基本的には講義前に送られてくる資料をしっかりと読み込んで当日講義を受ければ大体受かるかな、という感じですね。



▼頂いた名刺にみそソムリエとあったのですが、こちらも帰ってきたから勉強して資格を取られたということですか？

▼こちらに帰ってきた二年目が三年目あたりご知り合いの方にみそソムリエの受験を勧められました。東京のみそ組合でやっている資格を取らせていただいたという形になります。



▼武田味噌の特徴がこだわりは何かありますか？

▼一つは顔が見える商品を作りたいということですね。日本の味噌の半分は長野県で作られていますので、その中でのようにして差別化していくのかという問題は確実に出てくるわけですね。その上で当社は商品の産地にこだわり、さらにその上で誰が代表を作っているのかを明記しているというのが一つのこだわりですね。もう一つはなるべく人の手を介在させて作っているということです。もちろん味噌というものは機械が勝手に作ってくれるものではないのですが、弊社はより製造工程に人が入っていく、ある意味職人的な部分に重きを置いています。



▼大豆を選ぶ際にはどのようなこだわりがありますか？

▼大豆にも個性があつて、ただ何も考えずその辺の大豆を使つてもなかなかいい味というのは出づらいため、問屋さんが持つときにくれた大豆を味噌に合わせの厳選するのと同時に、自分も畑に足を運んで自分の目で大豆の良し悪しを確認するようにしています。



▼商品開発はどのように行っていますか？

▼商品開発は私が行っていて、商品開発には二つのパターンがあります。一つ目はお客様からお問い合わせがあったパターンです。お客様から指定された産地の大豆や米の味噌を作つてほしいという問い合わせが来たりすると、そこからどのような味噌にしたいかがヒアリングを重ねての商品開発になります。もう一つは自分でもしかたしないのとは思った商品を作つていくパターンです。この場合、数ある味噌の中から武田味噌を選んでもらうために、どんな商品にしたいのか、デザイン、価格設定、商品の特徴をどう組み合わせたいのかがいいのかを考えられます。

▼武田味噌を認知してもらうためにしている活動はありますか？

▼スーパーに訪問して武田味噌を知ってもらう活動をしています。それだけでなく味噌を身近にお感じてもらえるよう学校や地域の味噌教室など様々な活動を行っています。また、SNSを活用して味噌料理を紹介する活動も最近始めました。ただ、そこまご手が回っていないのが本音で、試行錯誤を重ねているのが現状ですね。



長野大学で講義をする武田晴太郎さん



根菜のお味噌汁



八重原味噌を使った焼きおにぎり

武田味噌のInstagramに掲載されている味噌料理の紹介写真細かいレシピも掲載されているので是非参考にしてみてください

▼経営するうえで大事にしていることはありますか？

▼まず一つはプラス思考で行こうということですね。現時点ではコロナ等、マイナスの要素が大きすぎ、そのことはかり考えたいけどどうしてもいい方向にもつていこうという力が削がれてしまっています。なので、一つ一つをプラス方向で考えたいというのを大事にしています。

二つ目は、なるべく現場をしっかりと回ることですね。お客様はどんなものが好きなのか、大豆は今どうなっているのか、そういった生の声を聞いてくるということですね。公になつた情報は大分遅れている情報なので、やっぱり前々から動いてリサーチすることも非常に大事なことです。あともう一つ、基本的なことですが、美味しい味噌をつくる努力を続けることも大事にしています。



▼コロナウイルスによる影響はありましたか？

▼外食業向けに出荷している業務用の味噌が軒並みストップしてしまい、大きな影響を受けました。

弊社はスーパーに卸す味噌もやらせてもらって、それは例年より良かったのですが、それを上回るくらいに業務用が落ちています。

▼経営面での対策や工夫は何かありましたか？

▼急激な落ち方だったので、できることは限られていました。経費を減らすようにするなど基本的なことを一個一個確認しながらやっていきました。それが完璧に出来たら苦労しないんですけどね(笑)

▼GOTOトラベルキャンペーンによる影響はありましたか？

▼柳町通りはもともと観光客が多い場所と、このトラベルキャンペーンが始まってから直売店の売上は少し持ち直しとこはありますが、コロナ前と比べるとまだ厳しい状況です。ただ、悪い状況の中とはいえ影響だと考えます。

▼上田市の魅力は何だと思いますか？

▼私自身は上田を太郎山や塩田平から見下ろした時の景色がとろとろきれいで、そういったところに魅力を感じています。あとは自然の部分や、同じ市の中というものをみることもできるのは上田ならではと魅力を感じています。

▼今後の目標を教えてください。

▼一番は市内県内のお客様により武田味噌を知っていただきたいと思います。そのためには味噌を売るだけではなく、味噌の魅力を伝えたいと考えています。例えば、農家さんのこだわりや、味噌には様々な種類があり、それらを使っただけのことができるかを発信するなども、総合的にできるような会社にしていきたいと思っています。



武田味噌の商品の中で一番人気！
「銘醸」
500g 850円(税込)



甘さとコク、豊かな香りの三拍子がそろっているのが特徴の味噌です。
手間暇をかけたこの味噌は、30年たった現在でも多くのお客様に愛される味噌となっています。
ネットでも購入することができます。

皆様から愛され続け創業90年余
美味しさを求め続ける上田の味噌蔵

「美味しい味噌は常にお客様とある」という初代の志を受け継ぎ90年旧北国街道柳町と味噌づくりを励んでいます。
(公式HPより引用)



【基本情報】

- ① 味噌直売所「菱屋」
住所：長野県上田市中央4丁目12番1号
営業時間：10：00～17：00
定休日：火曜日
電話番号：0268-22-4419
- ② 本社・工場
住所：長野県上田市中央4丁目12番21号
電話番号：0268-22-2280
HP：<https://takedamiso.jp/html/>
ブログ：<https://takedamiso.jp/blog/>
インスタグラム：<https://www.instagram.com/takedamiso/>

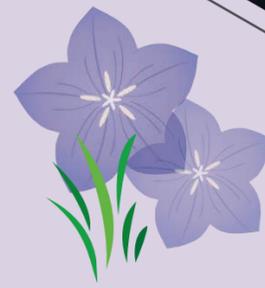


うえだと歩む岡崎酒造



岡崎酒造 杜氏
岡崎美都里 さん

岡崎酒造の三女として生まれる。
高校までを上田で過ごし、
大学は東京農業大学応用生物学部醸造化学科へ進学。
卒業後、一般企業に就職。
その後、上田に戻り岡崎酒造で働く。
現在は、お子さん3人を育てながら、女性杜氏として活躍中



今回のインタビューは、二〇二〇年八月三日、コロナ禍のため、ソーシャルディスタンスを保った状態でのスタートとなりました。暑い中、実際に日本酒が造られている蔵で一時間以上、私たちの質問に答えてくださいました。始めは緊張していましたが、岡崎さんのお人柄もあり、世間話を交えた和やかな雰囲気でのインタビューをすることができました。

醸造化学科に進学されましたが、どのようなことを学ばれましたか。

私は東京農大に進学したんですけども、まさか自分がお酒を造る立場になると思ってなかったです。私はオーナー側として跡を継ぐと思いい、手を挙げて東京農大に進学しました。なので酒造りがどういうものかを分かれればいいかなっていう気持ちで農大に行って、二十六歳で帰ってきたんです。だけど、そのとき杜氏さんに、実は引退をしたいんだと言われて、急遽私が蔵に入るようになったんです。東京農大に行った時は、酒造りを学んで自分でお酒を造るんだという意気込みではなかったっていうのが正直なところなんです。だから、農大ではそう思っただけで過ぎていたので、今思えばもう一回行きたいくらいです。



前職から岡崎酒造を継ぐとなった時、変わった点、苦労した点はありませんか。

私は三年半、日本酒類販売さんで働いていたんです。日本酒の勉強をしたくて会社に入って、四、五年経ったら辞めるといことを会社にも伝えてあったので、辞める苦労とかはなかったです。もともと親に大学卒業したらすぐ帰ってこいって言われていました。でも東京にいたかったから、そこそと就職活動をして、勝手に決めて働き始めたんです。たぶん大学卒業してすぐ帰ってきたら都会に未練が残っていたと思います。けれどももうやりきったっていうのが自分であって帰ってきたのでそこはすごくよかったと思います。

お酒造りや経営していく中での、やりがいやこだわりはなんですか。

お酒を造ることと、経営することって全く切り離して考えるべきだと思っんですけど、お酒を造るってなると手間暇かけて、いいものを作っていくっていう考えのもと酒蔵で働いていかなければいけないって、一方経営面では、いかに人件費を抑えたり、経費を抑えてお酒を売っていくっていう両方の考え方が必要なんです。その中でもお酒を造るというお話をする時、お酒造りが始まっちゃうと一日も休みがなくて、そういう面ではすごく疲れるんですけど、やった分だけお酒の味わいになって返ってくるってところがやりがいですかね。こだわりも、その年のお米の出来や季節によって、水の温度、外の気温などで対応の仕方を変えていかなければいけないのでそこが難しいところであり、成果が出るとすごく嬉しかったです。



経営していく中で良かった事や
苦勞した事はありますか。

うちは家族経営で、父母がやっている時と時代が変わってきていて、主人が社長になったのが四年前なんです。それまでは父と母が会社の経営をやっていて、私はお酒を造るだけでした。だから、やっぱり昔の考えがあつて、意見は対立しますね。今はその時代じゃないって言うっても、昔からこうやってたつていう意見の対立が家族内で起きる。そこで大企業さんは会議とかを重ねて良いアイデアを出して、じゃあこうじゃないってなるんですけど、家族経営だと、私が酒蔵に入った事で、経営と造り手が一緒になるんです。それはどういう事が起きるかというところと今までの酒蔵での機械が欲しいとか、あれあつたら便利だなんていうのを社長にお伺いして買ってもらうという作業が、経営者が蔵に入るることによって、これを買おうって即決ができるんです。それは、造り手と経営者が一緒という利点があります。

お酒のパッケージに差がありますが、
これらは岡崎酒造さんで考えられて
いるのですか。

実は今から五年前まで、うちは地元だけで流通してお酒だったんですね。地元だけだと、皆さん優しいんで「岡崎さんち美味しいよね」「ありがとございます。」で終わってしまうんです。これを東京という都会の市場で勝負をしてみたらどうなんだろうかっていう考えから東京に出し始めました。

初めて見る人には亀齢(きれい)と呼んでもらえないのもっとわかりやすくしたいと考えていました。さらに、まったく字が同じで、同じようなラベルで出されている、うちよりも何倍も大きい会社で有名な亀齢酒造さんが広島にあつ



上田には六ヶ所、酒造がありますが、
その中で岡崎酒造さんの強みがあれば是非お聞きかせください。

やっぱり一番はこの立地ですね。私の父は街づくりの力を入れていた人なので、街を盛り上げる事、人が来る、会社を知ってもらえるっていうのをすごく言っていました。今は柳町っていう観光地になりましたけど、私が子供の頃は、柳町ってお化け屋敷で言われていたくらいだし、駅でタクシーに乗って岡崎酒造までと言ってもタク



たので、信州上田をつけてひげ文字で書かれたものを筆文字でわかりやすく書いたラベルに変えて東京へ行ったんです。

そこで出会ったデザイナーさんに、「これは絶対だめだ。」と、「岡崎酒造さんといえは読めないけどこれだ。」とデザイナーとしてインプットしてもらえばいいからこの歴史あるひげもじは絶対変えちゃいけない。」と言われました。さらに、「ここに信州をつけて信州亀齢というので、これ一本でいってきなさい。」と言われ、デザイナーしていただきました。

うちに買いに来るお客さんの中には、あのお酒美味しかったんだけど何で名前だつていう方もいるんですよ。うちみたいな無名の蔵は東京に行ったときに何とか頭に残るラベルデザインを考えなきゃいけないということで、よりシンプルに、そしてこの六角形だけでも印象付けてもらおうというそのデザイナーさんの発案から、今これに落ち着いています。最初のデザインをもらった時に、デザイナーさんなのに普通だなんて思ったんですが、今これがすごく功を奏していて、何で名前か忘れたけど青い枠のお酒下さいっていう人がかなり増えました。これはもう一般人には考えられない、デザイナーさんのアイデアが良かったんだと思っています。

シーの人が分からないくらいにただただ古い街並みだったんです。そこを父が力を入れて盛り上げようとした。それがなぜここまでになったのかって言うと、歴史がそうさせていて、歴史って新しく作ることは出来ないじゃないですか、だから歴史があるという強み、あと女性がお酒を造っているのは数年前はすごく珍しく、強みではないですけど注目してもらえなきゃにはなりませんね。

今までの新商品開発において
困難だったことはありますか。

今、山恵錦というお米が長野県で新しく開発されて、新しいお米を使うっていうのはすごく大変なんです。前年度のデータがなければ、他の酒蔵さんがどうやって作っているっていうデータもないので、一発勝負でやっとなければならないっていう難しさがあります。お米によって作り方を変えていかなければならないので、ある程度データがあると、このくらいの水の量は大丈夫とか、今日は気温が低いけど放つておいても平気つてのがあるんですけど、新しいお米となってくるとそのデータがないので、そこはすごく大変です。山恵錦は二年目だったんですけど、去年のデータを踏まえつつ、今年のお米の出来を見つつかっています。金紋錦っていうお米も新しいんですが、新しいお米ってすごく気を使って大変ですね。

海外進出に踏み切った理由や、
具体的な出来事などはありましたか。

海外は今から三年前に初めてチャレンジしたんですけど、そのきっかけになったのは、知り合いの酒蔵さんから、台湾でやりませんかと声をかけていただいたからです。元々、うちの製造規模が四百石と全国的な規模でいうと小さい酒蔵なんです。それを踏まえてうちは日本で流通している信州亀齢の需要に追いついてないという現状だったので海外に売り込むのは少し違うなと思っていました。さらに、海外に日本酒が行くとうちのこだわりや歴史と関係なく、日本酒という括りで見られてしまうので、あまり積極的にはしていませんでした。しかし、信州亀齢をちゃんと分かってくれている相手と取引をさせていただき、そこからその海外の売り先もスーパーに並ぶのではなくてちゃんと高級なホテルやレストランとか、ちゃんと対面で目に見えて信州亀齢を売ってくださる国、そういうお相手と少しずつ取引を広げていっているのが現状です。

海外では信州亀齢の、
どのような点が評価されていますか。

多分海外の方が一番魅力を感じているのは酒蔵の歴史だと思っていて、うちは一六六五年創業で三五〇年たってるんですけど、その辺の話をものとしてくれてっていうのはよく言われます。日本人の方には、お酒の造り方とか、こだわりということをお話するんですけど、海外の人って、あなたはこういう人生を歩んで来たんだとか、両親はどう考えているんだという、バックグラウンドをすごく聞きたがっているのを感じます。あとは、この米はどういう景色で作られているんだとか、質問が今までの日本の方にはない質問をするのですごくびっくりします。



長野大学の酒フェスなど、企業や学生との活動の中で収穫はありましたか。

もちろん知名度が上がるなどがあると思うんですけど、今回酒フェスさんでやってもらったSNSの凄さっていうのはとても感じています。あとは、若い方ってすごく吸収が早いっていうか、こつちが当たり前だと思っていることにも疑問を持っていることが素晴らしいと思いましたね。それに伴って、他の大人の方たちが、振り向いてくれるじゃないですけど、酒蔵と学生って今まであんまり接点がなくて、それこそ日本酒っておじさんっていうイメージの中で、若者が企画したとか、若者との対話みたいなことよって、地域の方も「ああこの間やってたよね、長大さん」とって振り向いてくれますね。

現在、企画しているタイアップなどはありますか。

実は「別所温泉さんと酒蔵」という企画を考えています。コロナで延期になったんですが、近々、別所温泉さんに上田の酒蔵がプレゼンに行く予定だったんです。最初は「柳町と岡崎酒造」に力を入れていました。それは今も進行しているんですけど、さらに上田にある酒蔵のつながりも大事にしていくことを七年前から始めました。そのきっかけは、私たちの親の代の酒蔵は情報を公開しない時代だったんですね。造り方や、どうやって売れるよっていうのも一切言わなかった。



たんです。それが私たちの代になって、情報を公開してこうなったんです。それこそ昔は二十歳近くあったのが、今は六歳になってしまったので、ちょうど世代交代をした酒蔵たちで上田を盛り上げようという試みを始めました。プラス別所温泉さん、例えば、「柳町の岡崎酒造」とか、「塩田の別所温泉」っていう、点々とした盛り上がりではなくて、「上田の〇〇」というくくりでタイアップをしなくてはとなり、別所温泉さんとやり始めようとしている矢先です。

私たち学生にアドバイス送るとしたらどのようなことがありますか。

私は自分の好きな言葉として、「置かれた場所で咲きなさい」と言葉があるんですけど、あれやっとならばよかったとか、あいついいところ就職したとかっていうことが大嫌いで、自分が決めたところ、決まったところに置かれたら、そこで頑張るっていうのが、私のモットーなので、それですかね。(笑)

あとは学生さんで働き始めると、人のための時間になってしまい、その会社のための時間で人生が進んでいくので、自分の時間がこれから持たなくなってしまうんですね。だから、こんな時代じゃなかったらもっと自分でお金貯めて海外に行くといよいよって言ったかったですね。(笑) 嫌な状況って必ずくるんですよ。私も今まで働いてきて、なにをやってもうまくいかない時がありました。子供を産んで、子育てをしていく中でみんなが営業に出かけているのに、私は子供を抱えてどこにも行けない状態になったんです。そういうなをやってもうまくいかないっていう時を経て、その時間を種まきの時間だ、今はこういう時期なんだっていうのを思っていくと、そのあとに、ほんとにいい時が来るんですよ。だから、ほんとに人生には波があるってことを言いたいかな。

インタビューを終えて……

お忙しい中、たくさん貴重なお話をありがとうございました。日本酒についてはもちろん、経営者と職人、二つの視点から働きを学ぶことができました。ご協力、本当にありがとうございました。



岡崎酒造株式会社
 営業時間 10:00~16:00
 〒386-0012 長野県上田市中央4-7-33
 mail okazaki@ueda.ne.jp
 TEL 0268-22-0149
 http://www.ueda.ne.jp/~okazaki/

信州太郎ぼーく

タローファーム株式会社



タローファームは上田市で唯一の養豚場です。双子の兄弟を中心に経営・生産を展開しています。「信州太郎ぼーく」は「2016年第14回全国銘柄ポーク好感度コンテスト優良賞」を受賞しました。「信州太郎ぼーく」以外にも「長野県産豚」として多くの消費者や飲食店に販売しています。今回は特に経営を担当されている兄・小川哲生さんにインタビューしました。

小川 哲生

小川さんは上田市出身です。学生時代は柔道に熱中し、体育大学に進学。その後、保険会社に就職し、2013年に上田市に戻り、2019年にタローファームの社長に就任。現在に至ります。養豚産業全体を盛り上げるべく、様々な事業を展開しています。



一日のスケジュールを教えてください

会社としては、7時50分から朝礼をして8時過ぎから現場での仕事が始まります。合計2時間の休憩を挟み、17時50分に終わります。

意外と残業も無く、他の仕事と比べても働きやすいんじゃないかと思えます。基本的には豚が起きてから寝るまでの間のお世話といった感じです。従業員さんたちはここで帰りますが、私や専務はデスクワークがあるので、夜遅くなる時もあります。



上田市で養豚をするメリット、デメリットを教えてください

飲食店の皆様や、その他の業種の方々から応援して下さるといところが経営関係としてはメリットだと思います。

養豚場が上田に1つしかないというのもありますが既に知っていたらいいので、その点では大きなアドバンテージを得られているかなと思います。今までの歴史が今の私たちを守ってくれているという感じですね。

デメリットは、上田は港から遠いため、養豚で大量に使う餌の運賃コストが高くなってしまうことです。生産コストの4割ほどで、年間約8000万円かかっています。港から離れば離れるほど運賃は高くなってしまいますので、近いほうが環境的には恵まれているように思います。

経営の秘訣はなんですか



「当たり前を当たり前」です。これは弊社の企業理念にもあるフレーズです。特別なことを求めるのではなく、基本を徹底することで経営はうまく進んでいくと考えています。毎月の生産・販売の数字を正しく把握し改善すること、社員や社外の方に感謝すること、社会人としてのマナーやモラルを守ること。そんな基本的なことを意識しています。当たり前前ことを当たり前にするのは簡単なようで、実は大変なんです。逆に完璧主義になりすぎるもの良くないので、会社全体で80点以上を常に出し続けられる組織作りを意識しています。



大変なことはなんですか

情報を収集することが大変です。市内には弊社しか養豚場が無いいため、情報の収集が困難であり、他地域に出て情報を得なければなりません。2015年以前、弊社は情報収集に遅れをとっており、営業の部分で良い成績を残せなかったり、様々な資材を高く仕入れてしまったりしていました。今はベンチマーキングなどで情報を収集するようにしています。

コロナウイルスに関して何か対策したことはありますか

一応、豚にもうつるといいうデータがあります。豚に関する病気はたくさんあります。有名なものでいうと「豚コレラ」などですね。なので以前からコロナウイルスに関わらず、日常的に病気に關しては細心の注意を払っています。今日のような状況下では、やはり従業員に對しての感染対策には気を付けています。もし従業員がコロナにかかってしまうと、2週間休まなくてはなりません。当社は豚、つまり生き物を飼育していますので、従業員がいなくなることは、それらが死んでしまうことを意味しています。だから、まずは「人」にこれに注意しています。

上田市の魅力はなんですか

住みやすさっていうのはあると思います。新幹線も高速道路もあるから意外と県外出ていきやすい。経営に関して言えば、求人には困らないですね。それはやっぱり上田に住みやすくて、人が集まることによって成り立つことだと思います。

養豚業に関わっていたからこそできた経験はありますか

小さいころ実家の手伝いをしていた時期がありました。豚のお世話を1か月くらい手伝いました。その後しばらくしてお父さんに「あの豚さんたちはどうなったの？」と聞いたら、「昨日とんかつで食べたよ」と言われました。こんな体験は他の人ではきつとできないのでは無いかと思います。最近だと食育で学校に呼んでもらうこともあります。豚を育てて食べる経験をして「かわいそう」と「おいしい」という2つの感情があつて正しいんだよという話もしています。



やりたいこと・なりたいもの、見つけ方を教えてください

私はまだ人生経験を見た時に、若い部類に入ると思うのでそんなに偉そうなことは言えませんが、目の前のやりたいことをやっていくことでだんだん見えてくるんじゃないかなと思います。私は小さいころから柔道をしていたので、体育大学に入学して、トレーナーとかになろうと思っていました。でもそれって本当にやりたいかと言われるらそうじゃなくて、家業から目を背けたくて、それを目指しているふりをしていただけです。大学生のとき、それも結構悩みました。が、ちょっとでも興味のあることを全部やろうと思つて、いろいろやりました。そうしたら自分の中でやりたいことが精査されていって本当にやりたいことが見えてきました。だから皆さんに言えることがあるとすれば、今は何になりたいか考えることも必要だけど、それ以上に行動してみることが大事、ということですかね。

養豚場がなくなっていく中で、上田市の養豚を続ける理由は何ですか

県内生産量の維持に貢献するためです。県内生産量を維持することで、完全生産・消費に近づきます。今日のコロナウイルスに關してもそうですが、もし国際・経済的な問題が起つた時、県外や外国の輸入に頼っていると、豚肉の供給がストップしてしまうかもしれません。そうなたたときに供給できれば地域にとつてかなりのアドバンテージになると思います。また食育の役割も担っていると思っています。コロナ以前は小学校などで講演をしていました。子どもたちが知らない、食卓に豚肉が届くまでの過程などを教えることも重要なのではないかと思います。



力を入れていることは なんですか

企業理念として「養豚を成長産業にする」というのを掲げています。
私は成長産業とは、伸びしろのある産業のことだと思っています。長野県の養豚は他の県と比較して、何十年も遅れているので、最先端の技術を取り入れるところは少ないです。



だから私はたくさん情報を収集し、新しいシステムや、労働環境の改善などに取り組んで、養豚を成長産業にしようと努力しています。他の産業に劣らないものにしようといういろいろなことに力を入れています。

今後の目標はなんですか

長野県は消費に対して生産が追いついていないので、その不足分の豚肉を県内同業者と協力し生産することです。

現在長野県での国産豚の消費量が頭数換算で17万頭、それに対し県内生産量は7万頭と、残りの10万頭は他県から輸入している状況です(それぞれの頭数はタローファーム試算)。

将来的にはスーパーなどに並ぶ多くの豚肉を当社や県内同業者が生産している状況になれば良いと思っています。

これが実現したら、業界全体の底上げにもなりますし、当社としても何よりも嬉しいことです。

もちろん簡単なことではないですが、難しいからこそやりがいがあると思っています。

タローファーム株式会社

企業理念

養豚を成長産業にする

- 病気と闘わず、豚の能力を最大化する養豚
- 生産効率を高め、収益性の高い養豚
- 環境負担が少なく地域と共生する養豚

事業価値

信頼される国産豚肉メーカー

- 高品質豚肉の生産拠点を(定時定額定質)
- 中山間地の活性化(養豚から生まれる地域振興)
- 養豚を通じた人材育成

行動規範

当たり前を当たり前

- 人、豚にとってより良い環境を追求する
- 社会人としての向上心を持つ(自己研鑽)
- 地域社会への感謝を忘れない

最後に

今回はタローファーム代表取締役、小川哲生さんにお話をいただきました。

今回のお話の中で「先を見据えること」「当たり前を当たり前に行うこと」の重要性を学びました。

「先を見据える」ということは大きな目標を持つということ。大きな目標を持つことで逆算的に直近で何をすればいいのかが明確になると思います。

「当たり前を当たり前に行うこと」の重要さは高校以前から様々な場面で耳にすることがありましたが、実際に経営をしている小川さんも重要視していることが分かり、より一層大切な考えであると感じました。

今日のコロナ禍という特殊な状況の中、インタビューにご協力していただき、ありがとうございました。



上田市立西小学校

タローファーム

デニーズ 上田信用金庫

国道18号線

タローファーム株式会社

住所 〒386-0022 長野県上田市緑が丘1丁目16番地13号

電話番号 0268-71-0920

FAX 0268-71-0921

営業時間 8:00~17:00

定休日 土・日曜日、祝日

ROAD and RIVER 上田 道と川の駅

おとぎの里

上田道と川の駅おとぎの里は、令和2年8月に10周年を迎えたが、道の駅ができる前(平成6年)から活動を始めていたため、20周年とも言える。この20年間、道の駅では多くの試練があり、それらを乗り越えてきた。

道の駅に起きた一番の試練を紹介する。

道の駅オープンまでの道のり

この道の駅は、**道と川の駅**というように、川の駅が存在し、道の駅とほぼ同時に『水辺プラザ川の駅』が平成10年に国交省に登録された。(全国初の併設) それを受けて地域の人々は、地域振興の拠点ができるかと盛り上がった。しかし、平成13年6月に当時の県知事の視察により、頓挫してしまった。そのため、プレイベントもできなくなってしまったが、「地域振興の灯を消してはならない」と『秋穫祭』と替えて実施。その後も草刈りや安全安心イベントなど地域づくりの活動を10年間、地道に行った。その頑張りや有志のおかげで施設の話が盛り返し、平成22年4月に一部の供用が開始され、8月に運営を開始することとなった。



役職：事務局

黒崎 哲幸

- ・大学時代、マーケティング専攻だった。
- ・菓子職人時代、地域の特産物を活かした商品開発に興味を覚え酒蔵と協力してお菓子作りをし、地域の魅力発信をする。
- ・地域振興に携われる仕事を探していたところ、山口県の道の駅にご縁があり、ジオパーク(目の前に広がる風景から大地の成り立ちを知るとともに、持続可能な地域づくりに活用する国連の正式プログラム)を活かした地域振興に、ジオガイドとしても3年間取り組んだ。
- ・地元に戻り、経験や外からの視点を活かして地域に貢献できる仕事を探していたところ、上田道と川の駅にご縁を頂き、2年勤めている。
- ・道の駅制度が提唱された中国地方から見ても、上田道と川の駅の取り組みは先端を行っており、まさに灯台下暗しであった。

石井 芙美香

役職：飲食部門長

- ・子供の頃から地域を盛り上げていく環境に育った。
- ・中学の頃から飲食をやりたいと意志が固まっていた。飲食を学ぶため、総合学科がある丸子の高校に進学した。
- ・高校時代に道の駅ができる話が出始め、協力したいと思い、イベントに参加して地域の盛り上げに関わった。
- ・高校卒業後、家から離れて神奈川県にある調理師の専門学校に進学、2年間神奈川で学んだ。
- ・2年後、道の駅と一緒に盛り上げないかと誘われ、地元に戻り、現在に至る。



★「持続可能な豊かな地域の創造」という理念について



詳しく教えてください

黒崎 この理念を元にして、長期構想を練り、基本計画、事業計画を作り、事業を実施しています。

「ボランティア」は地域づくりに大切なことですが、経費各自で無料奉仕では長続きしない。おとぎの里では、地域の特産品を販売し、得られた収益の一部を地域に還元することで、「持続可能な地域づくり」を可能にしています。

また全国で30団体余りと数少ない、国土交通省道路協力団体に指定されています。これは国道の敷地(国有地)内での収益活動が認められ、得られた収益を、道路や周辺の清掃、花壇整備、啓発活動等に充当するもので、持続可能な地域づくりを支える仕組みの一つです。

国土交通省指定河川協力団体にもなっており、国とも連携協力して千曲川の環境整備など、地域づくりを実施しています。

福祉施設とも連携して維持作業をしており、誰もが活躍できる場を持ってみんなで一緒に地域をよくしていく、「共助」の精神で取り組んでいます。

次世代に継承していくことも、大事な「持続」と考えています。

★飲食物販施設の話

飲食物販施設は飲食を通して地域の魅力を発信している。

この施設ができる前までは、交流センター(現在のお土産等の販売所・案内所がある所)でお土産と共に飲食も提供していた。

平成23年6月には、仮設テントで農産物等の販売を行うことになり、平成25年5月には、飲食物販施設も完成した。また、直売所の建設に向けた新しい取り組みが始まった。



↑飲食物販施設ができるまで

★秋穫祭の話

秋穫祭は、毎年11月3日に開催されるイベントで、収穫への感謝、そして利用者への感謝として、大釜、大鍋などで「なんしろでっかくおもてなし」と様々な食を提供している。また、より多くの人に楽しんで貰えるように大抽選会なども行っている。

2019年 秋穫祭 大釜でビッグとんかつを調理している写真



↑秋穫祭の昔と今

★直売所に並んでいる農産物の話

農産物の販売条件について教えてください

石井 農産物などの出品者は会員制にしています。あきない部会の利用組合に入会していただくことで出品ができるようになります。組合はいくつかの部会に分かれています。

具体的にどのような条件がありますか？

石井 例えば果樹部門があり、その中でもぶどう班というように枝分かれしています。また、ぶどう班の中では糖度18度以上でないとは出荷しないという自主規制をしています。そのため、お客様からは「このぶどうなら美味しい」という信頼を得ることができています。このように、生産者の方々が組合でよりよい直売所にするよう話し合っています。



組合設立総会の写真

★災害・ウイルスについて

—— 昨年の台風の影響はありましたか？

石井 影響はありました。会員が育てていたリングゴが台風の影響で傷つてしまいました。ですが、地域間交流先の協力により全てのリングゴがお客様の元へと行きました。お互いに手を取り合い支え合うことで乗り越えました。

—— コロナウイルスの影響はどうですか？

石井 観光客が減り、実際問題売上は落ちていますが、安心して来ていただけるように様々な工夫をしています。また、開放的な空間で遊ぶ地元利用者が増えています。

—— 売れなかった農産物はどうしましたか？

石井 食堂では、日頃から直売所の農作物を使用し、地産地消のメニューを考えています。今回も同じように使用し、提供しています。

地域交流先でリングゴを販売している写真



★道の駅が課題解決のために取り組んでいること part 1

平成6年頃、川の駅ができる前から、上流から流れてくる大量のごみの山に、おとぎの里石井代表世話人はどうしたものかと思案していた。「そうだ、ごみを捨てない大人をつくらう！」と、子供たちと川遊びや川の生き物調査など、楽しみながら環境について学ぶ活動を始めた。そこに川の駅や道の駅の構想がおりてきた。

みんなが気持ちよく利用できるよう、ルールとマナーを守って利用頂いているが、ごく一部ルールを守れない人がいる。毎日清掃をし、会員による一斉清掃を年3回実施すると共に、掲示板やSNSで啓発をしている。



①川遊びをしている子供たち



③ゴミ拾いや草むしりのために集まった会員さんたち



②フンの不法投棄を注意喚起するSNSの投稿

課題 不法投棄されたごみ



(1) 上流から流れてくるごみ

「ごみを捨てない大人をつくらう！」

取り組み

子供たちと環境や川について楽しみながら学ぶ活動を開始

結果

環境に意識を持つ子供が育っている。

(2) 一部利用者による道路やトイレ、ドッグラン等へのごみやフンの投棄

取り組み

①年に3回会員一斉清掃

②Twitterなどで啓発活動

結果

自主的に片づけてくれる利用者がでてきた。

★道の駅が課題解決のために取り組んでいること part 2

令和元年台風19号災害により、千曲川流域に大きな被害が出た。上田道と川の駅もその一つ。国や県、市、関係機関と協議を重ね、地域の有志と協力して復旧作業にあたった。チラシやおとぎの里だより近所版、地方紙、エコーなどで地域の皆様にも協力を呼びかけ、「川の駅復旧・復興大作戦」では多くの有志が参加し、整地や清掃作業を実施した。

課題 台風災害

(千曲川の増水により川の駅が壊滅状態に)



「川の駅を復旧させて、子供たちの笑顔をもう一度見たい」

流木・倒木処理、堆積土砂除去、浸食箇所盛り土等の作業が必要

取り組み

①国、県、市など関係機関や地域と協議し、連携協力して復旧作業を実施

②おとぎの里だよりや地方紙などで川の駅の状態を提供

結果

令和2年3月時点で基盤整備をほぼ終え、手作業による仕上げの整地や清掃の協力を呼びかけると、100名もの有志が参加した。機能回復作戦の段階に入り、緑化を進めている。



①園路の浸水から復旧まで



②園路復旧にあたる地域の有志



③被災時の詳しい活動内容

★道の駅で提供しているものについて

工夫している点は何ですか？

石井 地元で収穫した食材、旬な食材を中心にメニューを開発しています。ドリンクも地産地消を推進し、りんごジュース、桑の実サイダー、桑の実スムージーなどを提供しています。

コロナウイルスの影響で売れなくなったものはありますか？

黒崎 お土産です。お土産は観光客の方が買われることが多いので、困りました。ですが、TwitterなどSNSを利用し、皆様に支援を呼びかけ、通信販売を行いました。

石井 通信販売の他には、毎年6月に開催しているイベント「水無月市」でも販売しました。シーズン過ぎた、在庫を「もったいない市」で販売しています。

もったいない市では、地元のお客様にも手に取っていただき、「上田にはこういう美味しいものがあるんだ」と思ってもらえるといい機会になればと思います。

もったいない市 開催中の物販所の写真



★馬鹿バーガーの話



誕生秘話を教えてください

石井 馬鹿バーガーの誕生自体は、道の駅ができる前になります。地元の猟師さんが「最近、鹿が沢山獲れて困る」「なんか作ってくんないか」という話から鹿肉を使ったメニューを考えようというのが発端でした。

お年寄りや子供たちなどみんなが食べやすいものとして考えられたのがハンバーガーです。初めに鹿肉のみを使ったハンバーガーを作りましたが、パサついてしまい断念しました。そこから試行錯誤を繰り返して、上田の馬肉を食べる文化にヒントを得て、馬と鹿を混ぜることでハンバーガーは美味しくなり、更には「馬鹿」（うまし）と名前のインパクトもあるということになり誕生しました。

苦労したことは何ですか？

石井 馬鹿バーガーが誕生した時、衛生面を含め安定した製品を加工できる工場がなかったことです。イベントの際は、自分たちでパティを作っていました。

馬鹿バーガーを開発している時の写真



★道の駅が課題解決のために取り組んでいること

part3

道の駅は各自治体が設置者となり、それぞれ運営者が異なる。長野県は全国で3番目に多い52駅がある上、4番目に広い県で、道の駅を管轄する国の機関が南北で分かれている。現場レベルの運営者が一堂に会したり、連携する場がこれまでなかった。各地域の振興拠点である道の駅は、お互い特長を発信し合ったり連携協力して、長野県全体の魅力を高めることで来訪者を増やし、効果的効率的に各地域の振興を図ることが出来る。そこで、上田道と川の駅おとぎの里が提案し、国や県などと協議を重ね、全駅を訪ねて対話し、賛同を頂いて、「信州道の駅交流会」の設立に至った。



①信州道の駅交流会 設立総会



②ARスタンプラリーのチラシ



③信州道の駅交流会の詳しい内容

★キャリアデザイン実現のために

このタウン誌には、自らのキャリアデザインに活かすという意義がある。グループ内の竹澤は将来、広報の仕事に就きたいと考えている。そのため、「広告作り」を行うことにした。この道の駅は馬鹿バーガーが有名なもので、さらに知ってもらうため、その広告作りをすることにした。石井さんから「馬鹿バーガーの知名度は出てきたが、駆除された鹿肉を使っていることを知らない人がいる」という課題を聞き、駆除された鹿肉を使っていることを知ってもらえるようなデザインをすることにした。完成した広告は道の駅で貼っていただくことになった。



↑広告ができるまで

※川の浸食によりできた「岩鼻」



〒386-1106
長野県上田市小泉字塩田川原2575-2
☎ 0268-75-0587
休 無休
営 9:00~17:00
HP <https://www.otoginosato.jp/>
SNS



課題 道の駅同士の連携の場がない

・設置者は各自治体で、運営者が異なる
・52駅と全国3番目に多い
・広い県で、管轄する国の機関が南北で異なる
スタンプラリーはブックが2冊必要

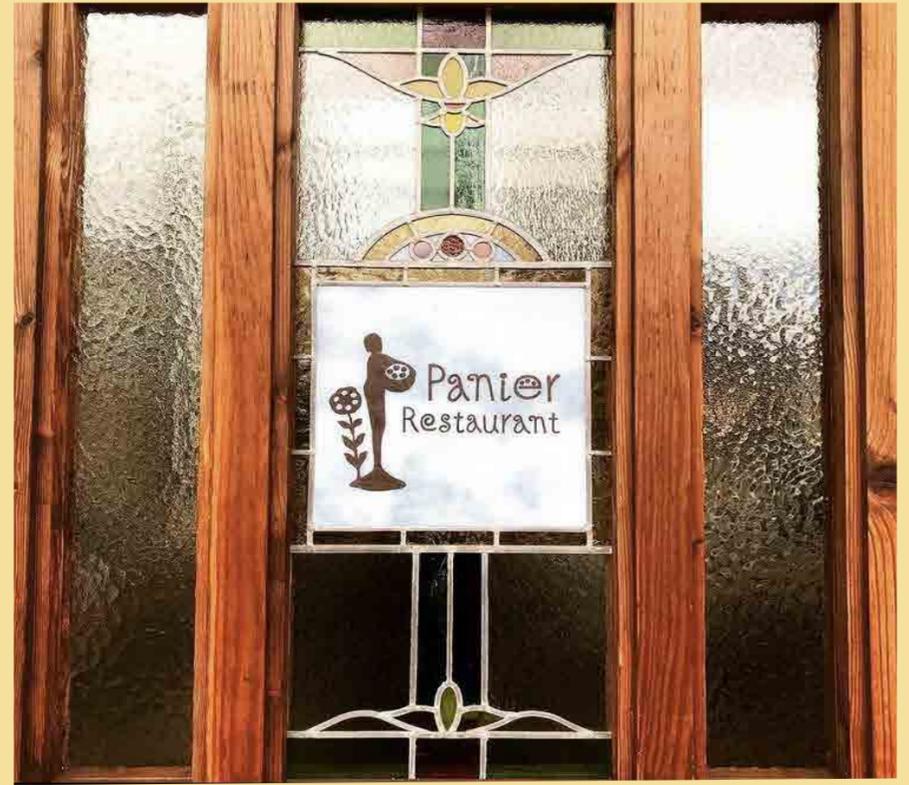
「みんなで連携して信州を盛り上げよう」

取り組み 国や県、関係機関、駅長等と対話を重ねる

結果 信州道の駅交流会が発足し、記念行事としてARスタンプラリーを実施。今後、お互いの特長や情報を受発信し、お客様が信州を楽しんで周ってもらえるよう、話し合う場ができた。観光だけでなく、防災連携など、様々な取り組みをしていく。

-Panier Restaurant-

パニエレストランはキッシュを代表とした様々な欧風料理を提供しているレストランです。こだわった食材が使われた料理の数々、夫婦だから出せる家庭感と落ち着いた雰囲気、心と体が満たされ、癒されます。



本村 匠さん
亜紀さん

お二人はともに東京のご出身で、料理の素材や人の温かさに魅力を感じ、この上田市でレストランを開くことを決めました。開店前から現在まで、たびたび海外にも赴き、本格的な料理を提供しています。



パニエ

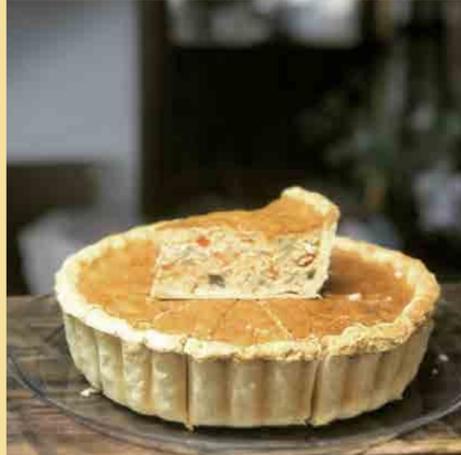
店名の由来はなんですか

パニエ(panier)はフランス語で「籠」という意味なんですよ。
店名にしたきっかけは私が単純に好きだったからなんです。
フランスに行くとき市場とかに籠が売っているんです。その籠の素材や雰囲気、長く使えるというところが好きで、行くと毎回買っていました。

お店を出すってなった時にしばらく名前を何にしようか悩んでいたら知り合いに「籠が好きなら、それにすればいいんじゃない？」って言われて。
お店を出すってなった時にしばらく名前を何にしようか悩んでいたら知り合いに「籠が好きなら、それにすればいいんじゃない？」って言われて。

籠はフランス語でパニエ。なんかかしこく来たんです。お店の名前は覚えやすいように三文字と決めていましたし、何より籠というものが私たちが目指す将来像とリンクしていました。

籠は自然の素材でできていて、私たちがそれにこだわった料理を出そうとしていたし、長く使えるというところは、私たちがお客様に長く愛されるようになりたいという思いと重なり、「パニエ」という店名になりました。



月ごとに具材が変わるキッシュ

癒し

テーマはなんですか

癒しですね。
フランス語でレストランという言葉は「治す」とか「修復」するとか、建物に使う言葉だったんですね。

ある料理屋さんが野菜などを煮込んだスープを、「これを食べたらいや体が回復しますよ」という意味を込めて「レストラン」と名付けて提供していたそうです。そうしてお店を続けていると、次第にその料理屋さん自身が「レストラン」と呼ばれるようになって、食事をとる場所自身が「レストラン」と呼ばれるようになったのです。

私たちはレストランの語源を見たときに、ここに来たらお客様の心や体が少しでも回復するような料理や空間を提供したいと思いました。

うちはカフェの要素も結構あるんですけどあえて「パニエレストラン」という名前になっている理由は、「癒し」をテーマにしているというのがあります。



イタリアでの経験

イタリアの料理とは どのようなものでしたか

イタリアに行くと一番感じたのは、素材の活かし方がとても上手だということです。他の国、例えばフランスはたくさんの手法やテクニックノロジーを使った芸術的な料理が多かったです。

イタリアは、シンプルに素材を活かして、家庭料理の延長のような感じだけですが、おいしいです。

いろんな料理を食べましたが、その中でも印象的だったのがシンプルなトマトソースの Pasta でした。トマトソースの Pasta を一週間毎日違うお店に行くと食べましたが、本当に全部美味しく、トマトソースだけでもこんなに美味しいんだと原点に帰るような感覚になりました。

日本だとやっぱり具材がたくさんあるほうが魅力的に感じられるけど、いつかトマトソースだけの Pasta を作って、お客様に味わってほしいなと思っています。



イタリアでの様子と食べ歩いた Pasta たちです。
そしてこのスープ(左)。連日の食べ歩きで疲れた胃腸が、このスープを食べたことで回復・修復されました。
まさに「レストラン」を体験し、スープのパワーを体感した一皿となりました。



夫婦だからこそ

二人でやっていて 良かったことは なんですか

やっぱり人間関係の面でストレスがなく、楽なことですね。また、それがいいことでさらに仕事に集中できます。

色んな人と仕事するのも楽しいですけど、夫婦という関係だからこそ、嬉しい感情の共有はもちろんです。不満や改善点も指摘しあえると思っています。

二人で一緒にやっているという認識があるので、人任せにせず自己責任で全てのことに向き合う姿勢です。

今二人で一生懸命仕事ができているのは、問題の解決や、さらなる向上を目指して、あーしようこーしようって話し合い、無視せず手を抜かなかつたからだと思います。

気になる！

秘訣

夫婦円満の 秘訣はなんですか

よく話すことだと思います。

私たちは一緒に働いているし、一緒に住んでいるし、ほとんどの行動を共にしています。そうすると様々なことを一緒に経験することが多くなり、共有できることが増えていきます。同じことを経験するし、共通の友人も増える。となると会話は日常的に生まれ、コミュニケーションが続くから、それがいまままで続いている秘訣かな。

一緒に働いているのが大きいかもしれないですね。



前向きに挑戦

コロナへの対応で
苦労したことはありませんか
テイクアウトに関しては新たなチャレンジをする感覚でした。だから皆さんが思っているほど追い詰められたりとかはなかったですね。
チャレンジ感覚で楽しみながら、テイクアウトのメニューを作ることができました。
もちろんいいことばかりではなく、お客様の流れが読めなかったり、テイクアウト用の容器の発注数をうまく予想できなかったりと大変なこともありました。
やっぱり楽しみながらやっていると、慣れないことってすごくエネルギーを使うので、疲れた部分もあります。
それでも買いに来てくださったお客様にいい反応を頂けたので、私たちも嬉しくなりました。
まだコロナは収束していないけど、いい経験ができたと思っています。

ズバリッ!!!

料理とは手段
料理とはなんですか
手段ですね。お客様を喜ばせる手段。
やっぱり人を喜ばせたくてこの仕事をやっています。
人を喜ばせる方法はたくさんあるけど、私たちは料理を選びました。もちろん料理が好きだし、自分たちが一番人を喜ばせられるのも料理だと思っただけです。
しかも、食事は年齢や性別に関わらず必ずとるものだから、沢山の人が喜ばせることができるので、私たちもより嬉しくなります。



働くことは役立つこと 役立つことは働くこと

働くとはどういうことですか
社会貢献、社会の役に立つことです。
ぱっと思いつく働く理由って、お金を稼ごうっていろいろがあると思うんですけど、でも私たちがお金のためだけに働けるかと言ったら、それは違うんです。さっきの話と通じるところがあるんですけど、私たちの喜びは、お客様に料理を食べてもらって喜んでもらうことなんですよね。
私たちの社会の役割は料理を作ることによって私たちに喜びが生まれる。その両方があるから楽しく続けられるのだと思います。
前の仕事をやっていたときは、「あー、私は今何をやっているんだろう」と思っていたけど、何回もあったけど今は全く思わないし、幸せ。そう思えるのは喜びがあるからなんじゃないかなと思っています。



パニエレストラン



住所 〒386-0012 長野県上田市中央3-2-21
 営業日 月・金・土・日曜日
 営業時間 ランチ 11:30~15:00 (ラストオーダー14:00)
 テイクアウトお渡し 17:00~19:00 (17:00までにご予約ください)
 休業日 火・水・木曜日
 電話番号 0268-27-1259
 ホームページ panier.webcrow.jp
 インスタグラム panier_restaurant
 詳しい情報はHP・Instagramまで



長野大学

長野大学は2017年に公立大学法人となりました。それに伴い、県内だけでなく県外からも多くの学生が集まり多種多様な学びの場へと展開していきました。本学には「社会福祉学部」「環境ツーリズム学部」「企業情報学部」の3つの学部があり、個々の目標にあったさまざまなプログラムが行われています。長野大学が最も重視している学の精神は地域とともに地域の中で実際に見て触れて感じるというものです。

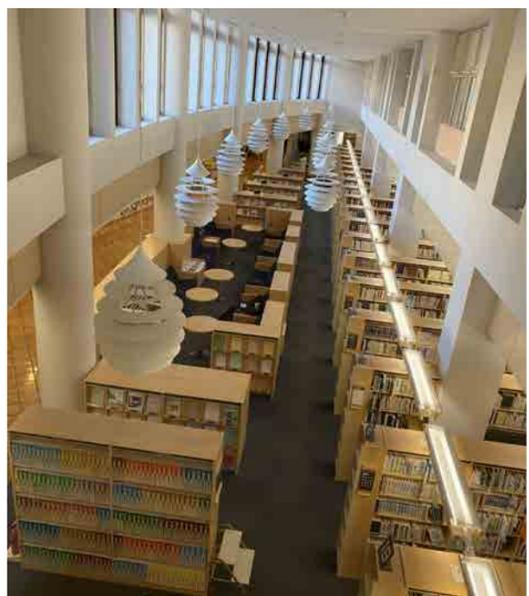


鈴木誠ゼミ

鈴木誠ゼミナールでは「地域マネジメントプロジェクト」と題して、上田にある企業の経営者やそこで働く労働者に着目したプロジェクト研究を展開しています。その一環として、ゼミ生たちは企業情報学部の視点から上田市のタウン誌を作成する「タウン誌作成プロジェクト」に取り組んでいます。タウン誌というのは、この『てくてくうえだ』のことと2020年1月に『01』を発行しました。

企業情報学部

企業情報学部では、企画力や自己表現力、技術力、組織運営能力、経営戦略策定能力などの「組織の中心的存在」に必要不可欠な能力を習得するために、一年生から課題発見ゼミなどに参加し、自分の考えをまとめ、発表する機会が与えられます。二年生からは「経営」「情報」「デザイン」の3つのコースからゼミ（プロジェクト研究）を選びます。学生が持つ独創的な発想力を高め必要な技術を身につけます。



てくてくうえだとは

『てくてくうえだ』のコンセプトは、「上田で働く人を通して上田の魅力を探る」です。第一に、上田にある企業の経営者やそこで働く労働者を通して上田の魅力を探ります。その際、普段では顧客に届かない思いやモットーをインタビューで聞き出し、また教科書では知ることができない経営や労働の知見を得ます。第二に、インタビューによって得た知見を上田市民そして市外の人に発信し、上田の魅力をもっと知ってもらいます。

『てくてくうえだ』の意義は、「個人レベル、企業レベル、地域レベルの三段階で役立たせる」ことにあります。第一に、まずは個人レベルとして、自らのキャリアデザインに活かすという意義が挙げられます。第二に、それだけでなく企業レベルとして、『てくてくうえだ』を発行することによって上田経済の活性化を促すという意義が挙げられます。これら二点は長野大学企業情報学部のゼミ活動としての意義といえます。第三に、地域レベルとして、町おこしや地域の課題発見・問題解決につながるという意義も挙げられます。上田市が設置団体である長野大学のゼミ活動であるため、上田の魅力を探る・発信することによって地域の発展・活性化を促進するのは重要なことです。魅力のある街であることを探究・発信することによって、若者層をはじめ、あらゆる世代が「住みたい、住み続けたいと思う上田市」になるよう促したいと考えています。

私たちが『てくてくうえだ』を作成する目的は、「経営や労働に関するインタビューから得た知見、およびタウン誌発行という経験を自らのキャリアデザインに活かす」ことにあります。企業情報学部の鈴木誠ゼミで作成するタウン誌であることから、「経営」「労働」「キャリアデザイン」というキーワードが重要となってきます。社会調査の手法（ここでは主としてインタビュー法）を習得することにより、社会を見る目を養うことも目的の一つといえます。これも広い意味ではキャリアデザインです。



昨年に引き続き多くの方々のご協力を頂き、無事にタウン誌を完成させることができました。ありがとうございました。(田子翔太)

コロナ禍でインタビュー等難点がありましたが、なんとか協力し、タウン誌を作成できました。お疲れ様でした。(濱辺道登)

いろいろな人との出会いがあり、とても楽しいゼミナル活動ができてよかったです。お疲れさまでした。(渡邊晴幸)

今回のタウン誌作成はコロナ禍の関係で難しい場面もありましたが、グループで協力して活動することができました。(青木二芽)

4年生として後輩達へいいアドバイスをしながら良いタウン誌を作りながらゼミ活動を楽しむことが出来ました。(高柳翔矢)

今年はコロナ禍で最後までオンライン参加のメンバーもいましたが、それぞれ分担し計画的に進むことができました。(若杉美咲)

グループリーダーがすごく頑張ってくれました。4年生で最後になりましたが楽しくできてよかったです。(室賀圭太)

コロナ禍で去年とは違った点も多い中、無事完成させることが出来ました。大学最後のゼミ活動とても楽しかったです。(荒井滯)

初めてのタウン誌作成でしたが、先輩方が優しく先導してくださったので安心して作成に取り組むことができました。(平澤実桜)

タウン誌作成を通して沢山の方にご協力いただき完成することができました。ご協力ありがとうございました。(市原直子)

私は2度目のタウン誌制作だったので、仲間と協力しながら今年のタウン誌よりもこだわって作ることができました。(松浦克美)

タウン誌作成は初めての経験でなかなか難しい事もありましたが、多くのご協力もあり良い物が出来たと思います。(出井寿珠)

今年はコロナ禍で不安もありましたが、無事に完成させる事が出来ました。充実した最後のゼミ活動となり良かったです。(福永みこ)

初めての事ばかりでしたが先輩方を見て多くのことを学びました。大変でしたが充実したゼミ活動になりました。(河村優里)

コロナ禍で苦労することもありましたが、協力して完成させることができました。この経験を今後活かしていきたいです。(熊谷晃希)



初めてのタウン誌制作で、インタビューやタウン誌作成など協力して行えることができました。ありがとうございました。(渡邊響)

タウン誌作成は今回が初めてでしたが、この活動を通して得た経験をこれから活かしていきたいです。(大瀧駿介)

ゼミ活動を通して様々なことを知り、学ぶことができました。お忙しい中、協力して頂きありがとうございました。(阿波夏美)

ゼミ活動を通して、上田の沢山の魅力を学び触れることができました。ご協力ありがとうございました。(岡崎里佳)

グループの皆さんの温かい配慮のおかげでリモートの立場を生かして活動に参加することができ良い経験になりました。(柳澤夢叶)

学生最後のゼミ活動はコロナ禍でフィールドワークができませんでしたが多くの人に支えられ充実した時間になりました。(芳賀悠史)

コロナ禍で戸惑った部分もありましたが、取材先の方や班員との協力で完成できました。鈴木ゼミで良かったです。(堀内晴菜)

沢山の方々のご協力のおかげで満足のいく仕上がりになりました。貴重な経験をさせて頂きありがとうございました。(竹澤憂花)

オンラインでの作業が多く初めてのこともあり苦戦しましたが、全員で協力し完成させることができたので良かったです。(崎塩友海)

リーダーを任せられ、不安ではあったものの個々が責任感を持ち活動してくれた為充実した時間を送ることができました。(沼田聖那)

今回は初めてのゼミ活動で班ごとにタウン誌を作成しましたが、楽しく有意義に作ることができ、いい経験になりました。(古田惇大)

今回が初めてのタウン誌作成で不安もありましたが、グループで協力し楽しく円滑に進めることができて良かったです。(島田愛菜)

編集後記

Editor's Note

去年度の経験を活かしてスムーズに進められるかな、と思いましたが苦闘してしまいました。完成出来て良かったです。(勝拓実)

コロナ禍での活動、初めてのタウン誌作成ということもあり大変なことも多かったですが、完成させることができました。(高田渉)

私は急遽このゼミに参加したのですが、ゼミの皆さんと一体となりフィールドワークやタウン誌作成ができました。(矢野大和)

2度目のタウン誌作成でコロナ禍での去年との違いに戸惑いもありましたが完成させることができました。(宮元風太)

今年は去年の経験を活かし効率よく作業することができ、満足のいくものを作成出来ました。ありがとうございました。(塩原百合羽)

初めてのタウン誌作成にあたり、難しいこともありましたが楽しく作業ができました。お読みいただくと幸いです。(井出大貴)

コロナ禍でもこうしてタウン誌を無事発行することができ嬉しく思います。インタビュー先の方々に感謝申し上げます。(橋本義則)

前年度は個人的に反省点が多かったのですが、今年はその反省点を踏まえてより良いもののできたので良かったです。(山中島伶奈)

去年よりもスムーズにインタビュー・記事の作成ができ、前作の反省を生かすと共に成長を感じることができた年でした。(畑中日那)

今回のタウン誌作成では、前回以上に経営面について学ぶことができ、より有意義なものになったので良かったです。(平木雛子)

新たに2年生が加わり、3年生を中心とする新体制で、楽しく活動できた。皆の気持ちが詰まったいい作品ができたと思う。(高島由斗)

このタウン誌を通してより多くの人に、上田市の魅力を伝えることができたらしいです。ありがとうございました。(佐藤翠咲)

ゼミ活動を通して、より上田を知ることができました。このタウン誌を見て上田の良さが伝わると嬉しいです。(石井佑季奈)



てくてくうえだ

長野大学企業情報学部 鈴木誠ゼミナール

〒386-1298 長野県上田市下之郷 658-1

TEL 0268-39-0001 (代)

発行 2021年1月

