

# 私の起業ストーリー

子育てと仕事どっちも自分らしく実現するために



**井田美美子** (いだ ふみこ)

株式会社いただきますカンパニー 代表取締役

十勝の「ありのままの生産現場」を伝える「畑ガイド」／消費者と生産者をつなぐ「農村ツーリズムコンサルタント」／講演・執筆

2児の母。10歳で「生きた鶏を処理して食べる」体験をする。出産を経て2012年3月開業、翌13年5月会社設立。生産現場を見学できる「畑ガイドツアー」が話題を呼び、首都圏から多くの家族旅行者が訪れ感動の声が寄せられている。起業背景は、食を通じて子どもたちが未来へ生き抜くチカラを育むこと。その一心で観光・農業の現場連携を推進してきた。「3年生が作った今日のごはん」といった我が子の成長を伝える日々の発信に母親層から支持が集まる。

もくじ\*\*\*\*\*

第1章「私の原点」

第2章「ひとりの女性として、母としての決断」

第3章「生き方をじぶんで創る～創業～」

第4章「会社を経営する母として思うこと」

第5章「今の仕事と、未来のこと」

## 第1章 私の原点

今思い返すと、幼少時から起業につながる環境が揃っていたように思う。自宅にはまるごと1頭の羊が届き、父親が慣れた手つきで解体をする。これが日常風景だった。サラミは自宅で作るものだったし、自家製の燻製室に鮭が並ぶのは秋の風物詩になっていた。鶏は生きた状態から絞めて食べたこともある。パック詰めされたお肉が手に入るのが当たり前前の現代だけれど、そこから生産現場を想像することはちょっと難しい。日本語特有の「いただきます」という言葉の本来の意味は「命をいただく」ということ。生きる=食べるこの意味がそのまま込められた言葉。小さな頃からのこの体験は、私の原点になっている。



人と同じことがきらいで、負けずぎらいなのは学生時代から。「やりたいこと」への情熱と行動力は人一倍だった。勉強、部活に励みながら、大学では子どもの野外教育プログラムや自然体験ボランティア、羊牧場の実習体験など数多くの「自然」「農業」に関する体験をしてきた。この頃から農業に関する方面で「起業」をしたいと考えるように。もともとは羊飼いを目指していたが、生産現場を体験するうちに、「生産」よりも、「生産現場」そのものに多くの価値を感じるようになり、これに付加価値をつけられないかと構想を練りはじめたのが大学時代。卒業後は少年自然の家で就業、語学と農場実習のため海外留学も経験。とにかく「将来の独立のためにやりたいことへまっしぐら」な日々を送った独身時代だった。

## 第2章. 「ひとりの女性として、母としての決断」

農業に10年ほど関わった後、ステップアップのため観光分野に関わるべく「十勝観光連盟」へ転職。農村体験の価値を伝える手段として、観光は欠かせないと考えたからだった。プライベートでは結婚、出産を経験してから多くの困難に直面した。1人目出産後、長期育児休暇が取れず産後4カ月で職場復帰。子育てとフルタイム勤務の両立に苦労した。それ以前は思い通りに生きてきたけれど、自分の努力だけではどうにもならないことの連続で心が圧迫されるあまり、子どもに手を上げるように。

夫は結婚当初から長時間労働でほぼ毎日日付が変わっての帰宅。2人目の育児休暇明けにはさらに忙しい部署へ異動。出張の多い観光の仕事は続けられず、退職せざるを得なくなってしまった。



「仕事を続けたい。目の前の子どもたちにもしっかり向き合いたい。

両方諦めたくないから、自分の手で作るしかない！」

いつかそうしようと決めていた“起業”という道。農業の魅力を伝える事業を実現しながら、子どものそばに  
いられる環境で働きたい。ずっと考えていたことが「今やらなきゃいけない」という気持ちになったのはこの時  
だった。

### 第3章. 「生き方を自分で創る～創業～」

水面下では、起業に向けてコツコツと準備を進めていた。  
背景には2つの視点がある。もともと大学在学中から起業の  
構想はあった。「農業」のありのままを「観光」という形で伝  
えたいという想いで、漠然と既存の「自然ガイド」の“農業  
版”をできないかと考えていた。

畑の可能性を確信したのは、小麦畑での体験だ。小麦の生産  
管理をするためにトラクターが通る道、通称「防除畝（ぼう  
じょうね）」。初めてその畝を歩いた時、“畑の中から見る景色”  
のあまりの壮大なスケールと美しさに言葉にならない衝撃を  
受けた。



「まだ知られていないだけ。この景色の価値は求めている人には必ず伝わる」と確信した。

もう1つの起業背景は、やはり子どものことだ。働き方もそう  
だけれど、この事業は子どもたちのために私がやらなければと  
再確認したのだ。ある日、知り合いの畑に訪問したときのこと。  
2歳の娘が畑に入ったとき、土がついたままのカブにガブリ！  
とかじりついた。それまで食卓に上がっても食べなかったの  
に……。改めて畑のチカラはすごいと感じた出来事だった。



長くあたためていた構想を形にするため、在職中に立ち上げた子育てサークルで「小麦畑でサンドイッチパーティー」「オーガニック農場でもぎたてランチ」「果樹園でケーキ作り」など、値段を変えてみるなど市場調査も兼ねて農業体験企画を実施。「伝えるべき顧客層」を確信した。どの地域にもあるような観光農場ではない「十勝の生産現場のありのまま」を伝えることにこだわった。

仕事も子育てもどちらも諦めたくない。どちらも自分らしくありたいからこそ、家の2階を事務所にし、仕事に集中できる環境を整えた。子どもの顔がいつでも見られるように。チャンスは自分の手で掴みとるもの。そのための環境づくりに迷いはなかった。

内閣府の起業支援金を得て2013年3月、起業。2年目、3年目は「帯広市の委託事業」として支援を受け、プロの“畑ガイド”を養成。主に提供するのは、専門の「畑ガイド」によって十勝のありのままの農場を知ってもらい、畑でランチやおやつを食べる学ツアーだ。市からの支援を受けたことで事業全体の早期自立に直結。事業は年を追うごとに着実に拡大した。「日本初」の畑ガイド事業は、初年度の来場者数が150人。4年目となった2015年度は来場者数が2000人を超えた。補助金ありきで始めたわけではなく、その機会をつかみ、続けるうちに理解者、協力者が増えてきた。今年度はようやく自立を実感し、これまで支えてくれた多くの方に心から感謝している。



次女が熱を出して保育園を休んだ日が企業初の取材日  
自宅2階の事務所に。

#### 第4章「会社を経営する母として思うこと」

家庭では、創業直後に離婚を決断した。元々結婚生活に無理が生じ始めていたのは長女が生まれた頃からで、夫の考えと、価値観の差が埋まらなかった事が要因のひとつ。その選択が正しかったと、今は確信している。子ども達と元夫との関係は良好。父と子という関係は一生変わらないもの。離婚当初は付き合い方に悩みもしたけれど、現在彼女たちは月に1度は父親の元へ遊びに行っており、私の出張の時などはお泊まりで協力してもらっている。

(北海道は特に) 離婚する世帯も珍しくない。離婚後の生活や子育てにストレスをためて悩む知人も多く、私の姿を見て「勇気をもらった」、という声をもらう事もある。結婚前から、今もずっと変わらないのは、道がなければ自分で切り拓けばよいということ。そして最後は、明日は明日の風が吹くと身を任せること。カッコいいことばかりではないけれど、日々悩みながらも自分の道を歩む母の姿を、見せ続けたいと思っている。



子どもたちはこの数年で驚くほど成長している。上の娘は料理が得意。2歳でマイ包丁をもち、6才で夕食を待っているようになり、8歳で予算立てをして買い物ができるまでに成長した。母顔負けのおいしさというおまけつき！

子育ては悩むことの連続だったが、子どものやる気スイッチを見逃さず育むことに気を付けた。“お手伝いしなさい”と言ったことはない。その結果、今子どもたちにとっての

「料理」は“やりたい”を卒業して、お母さんを助ける手段となっている。自分の喜びだけではなく人を喜ばせるという、“仕事”の原点までも知らずのうちに学んでくれていた。「食卓」は生きる力を育む最高の材料と考えている。事業を通じて畑と食卓をつなぎたいというのも、やはり子ども達のために思うこと。手も口も出したくなる時もたまにあるけれど、子どもたちの学びの機会と思えば自然と見守れるようになっていた。

学校が休みの日が畑ガイドやイベントに重なった時は、子どもたちにも現場を手伝ってもらおう。畑に来る子どもたちは、我が子と同世代のことが多い。子どもが子どもから受ける刺激は、大人からのそれと比べものにならないほど大きいもの。地元の子もたちが案内することで、愛着心や自尊心を育む場にもなると感じている。

## 第5章「今の仕事と、未来のこと」

創業4年目の2015年は、会社としても個人としても飛躍の年だった。完全自己資本でプロ畑ガイドと、現場対応ができる正社員を雇用し、社員に仕事を任せながら自分の幅を広げた。“農村ツーリズムコンサルタント”という肩書きでの活動も開始。井田芙美子個人として講演や執筆の機会をいただくことが増えている。食育事業に取り組みたい農協、農村観光に取り組みたい観光協会、商工会、行政などへ向けた「農業と観光」の連携可能性を広める活動だ。事業を成功に導くための考え方や行動、その地域でしかできない素材を活かしたプログラムを作り出すアイデア、ヒントを伝えている。

今後も「毎日の食卓」に繋がることを手がけていく予定。畑も食卓も元々繋がっているのだけれど、それを伝えるための手段がなかったから「畑ガイド」を事業にした。ツアーの時間だけでは伝わりきらないこともある。現在、次のステップを模索中。ひとりひとりの日常にある「毎日の食卓」こそ、もっとも大切にすべきこと。満足にご飯を食べられない子どもたちがいる現状を見つめながら、「食べること＝生きること」を伝えるために今できることに真摯に取り組んでいきたい。それが「いただきますカンパニー」と命名した所以だ。

今後の夢は膨らむ。家畜と触れ合える教育農場を作りたい。キリンやゾウは見たことあるのに豚を見たことないのはおかしいじゃないか。生産者の顔が見える一次加工品を作ってみたい。あの人のじゃがいもを、こっちのお母さんが調理して、地元の給食や都会のホテルで提供されるなんて素敵じゃないか。これからも、生産者と消費者のつながりをプロデュースし、価値を生み出していきたい。

子どもたちの手が離れたら（もしくは一緒にいけるようになったら！）農村ツーリズムコンサルタントとして全道、全国へ飛び回ってみたい。これからも楽しみながら経営者として母として進み続ける。子育てに向き合っている全国のお母さんたちの「心の救い」にもなれたらと願い、これからも活動を続けていく。

