

「県北のプロフェッショナルにインタビュー」
道の駅「鯉が窪」代表取締役 池田 誠
売れる地域ブランドを作る

幼少時代はどのようなお子さんでしたか？

かなりいい子でした。…というのは嘘でその真逆です(笑)。父親が仕出し屋を、母親がパーマ屋をしていて、家に両親はいるけどいいような状態だったのでも、いつも日が暮れるまで遊んでいました。近所に年上のお兄さんが多かったこともあって、小学生の時から、中学生などの年上と遊ぶことが多かったです。

だから、中学生になったらみんなこのくらい悪さをするんだなと学んだものです(笑)。

高校はどこらに進学されたんですか？

津山の美作高校で寮生活をしていました。新見は、総社や倉敷の方が近いこともあって、県南の方へ進学する人が多かったんですが、僕はみんなと違うところへ行ってみたいと思ったんですよ。

寮生活はどうでしたか？

かなりの弱肉強食の世界でした。僕たちが通っていた頃の悪い生徒が多かった時代なんです。初めは寮生は150人くらいいるんですが、卒業できるのはそのうちの80人くらいでしたからね。僕は昔から年上とばかり遊んでいたせいか、そういう生きる術みたいなものが自然と身に付いていて、無事に

卒業することができましたよ(笑)。

高校時代の部活動は？

陸上部に入部しました。初めはずっと長距離をしていたんですが、ハンマー投げや砲丸投げの投てき競技の方が向いているとなつて、途中からそちらにシフトしました。選択授業でとった柔道で、柔道部の先生に気に入られて部活に遊びに行っているうちに、結局黒帯までとりましたし、結構パワーはあったんですよ。昔はL.LのTシャツだと腕が入らないくらいでしたから。

卒業後は？

大阪の料理専門学校へ行きました。家が仕出し屋というのもあったので、和食を中心に1年間学びました。卒業した頃がちょうどバブル期で、家の仕出し屋が忙しくなったんで、卒業して地元に戻って家業を手伝うようになりました。

道の駅の代表はどういう経緯で？

僕が代表になって5年経ちましたが、もともとここは第三セクターだったんです。商売とかしたことない人ばかりがしていたことなりの人が、いつそのこと辞めるのか、誰かよその人に任せるかとなった時、よその人が来たらみんながダメになると思ってたんです。商工会に入ってから立て直していいこうとなつて、僕に白羽の矢が立ちました。大変なことが多かったので

高校時代の寮生活では、生きるための術を学びました(笑)



道の駅「鯉が窪」
株式会社アクティブ哲西
代表 水上 真一
プロフィール
1966年3月26日生まれ。新見市出身。美作高等学校卒業後、大阪の料理専門学校へ進学。その後地元に移り、家業の仕出し屋を手伝う。5年前に道の駅「鯉が窪」の代表に就任し、精力的に活動中。阿西商工会議所の理事も務めている。

イコール株式会社
代表 池田 誠
プロフィール
岡山高校卒業後、夢であった旅行会社や旅館経営を実現するため、大阪の旅行社へ就職し旅行資格を取得。その後、旅行会社やバス会社を起業し、現在は美作三湯、兵庫県淡路島、島根県隠岐の島などの施設の再生運営を行なっている。現在は、(株)未来奥津の代表として、鏡野町の観光部門を任せられ地域の活性化をテーマに活動している。

は？

そりゃあ、大変でしたよ。ある程度商売として成り立つには、品ぞろえとか利益率のいいもの、売らないといけませんしね。ただ「道の駅」として野菜を売っただけでは全然儲からないんです。生産者から手数料をもらうけど1000円の数パーセントの手数料って知れてますもんね。あとこの道の駅は、6次産業の考えとして、米の粉砕機が裏にあり、米粉パンを作っていました。その考え方はすごく良かったんですが、それをイマイチ商売にうまく繋げれていなかったんです。「あれもいい」「これもいい」といって取りばかりしていたから、結局バラバラになっていた

代表になって始めたことを教えてください。

先ほどの6次産業化で言えば、生産は生産、加工は加工ときちんと分けていかないと前に進まないと思えました。今は東京や広島とコラボして米粉の商品を作ってもらっています。全部自分たちでしていたら在庫だつて抱えなさいけないし大変なんです。必要な分だけ作ってもらって売ったほうが損が少ないですからね。あとは、ここを引き継いだ時には、建物に壁があつたんです。事務所側の建物は農林水産省の補助金で建てて、新しい建物は新見市の建物だつたんです。お互い話し

合わずに建てているから、お客さんが一回外に出て隣の建物に入つて清算していたんです。そんなのありえないじゃないですか。だから一番に壁を取っ払いました。たつたそれだけでも売上げが違つてきましたよ。あと、観光シーズンは観光客向けに野菜をたくさん置いたり、観光オプは、地元の人向けに日配品を多く置くようにしました。お客さんが誰なのかというのを考えて季節で売り場を変えるようにしましたし、定期的に配置を変えたりしています。コンビニで、目をつむつてもどこに何かあるかがわかるじゃないですか。でもそうになると、物が売れないんです。やっぱ探させて、目

に付くようにしないと物は売れません。あとは「こい」と聞くと大体の人が「恋」を思い浮かべるんです。それで、鯉が窪湿原と何か繋ぐことができないかと思つて土手に行つてみたら、偶然ハートの模様をした鯉を見つけたんです。それで「鯉恋神社」を創建しました。

今後のビジョンは？

どこにでもあるような物を売るんじゃない、その色を出して行かないやダメでしょうね。その地域のブランドを今後道の駅が音頭をとつて作っていかなければと考えています。広い視野で、何を売っていけばいいのか、どうやって売ればいいのか、東京や名古屋からこの地域を見て、どうプロデュースしていけばいいのか考えていくと今後おもしろいことにならんかなと思います。関東や中部は、モノの価値を結構わかってくれるので、そこで売れるようなブランドを作っていけたらと考



池田 誠

水上 真一 代表取締役
代表やスタッフもお世話になっていきます。私も「道の駅奥津温泉」の駅長としても多くのヒントやアドバイスを頂いています。今回の取材で感じたことは、人に温かさを与え、懐の深い人だなあとということです。また、初の試みにチャレンジされている結果が今あるのだと感じました。このアイデアは、全国の道の駅をまわつて勉強されているからで、情報収集力の達人であるからこそ、成果を出されていると確信しました。ありがとうございました。

道の駅「鯉が窪」
株式会社アクティブ哲西
代表取締役 水上 真一

インタビュー
【シリウスグループ】
イコール株式会社 代表 池田 誠

米屋倶楽部奥津は、県北で頑張っている人を応援しています。



TEL:0868-52-0016
http://www.komeyaclub-okutsu.jp/

