

ピース PIS

遠賀町起業支援施設 PIPIT機関誌

2017.December
創刊号

編集 行 ピース編集部
発行所 遠賀町起業支援施設 PIPIT

アナタのカナエルをカタチに



- 巻頭特集「ママという起業人」 P1
ママインタビュー 起業のいろは
- セミナーレポート P5
- 交流会レポート P7
- はんどめいどマルシェ P9
- 起業家クリスタル P10
- 新規起業家紹介 キラリPIPITさん / イベント情報

新規起業家紹介 キラリPIPITさん

ジモカフェ 高橋 義和さん



地元を盛り上げたい

遠賀町浅木でカフェを経営する高橋さんは、高校はカナダ、大学は県外に進学し、遠賀から離れて過ごすうちに、大好きな地元に戻って起業しようと考えてようになりました。

カフェで起業することを決意し、福岡市内の有名イタリアンレストランで修業をして、今年1月、地元を盛り上げる「ジモカフェ」を起業されました。

人と人をつなぎ、地元貢献するようイベントを行って、遠賀を元気に盛り上げていきたいと語っていました。

株式会社 そったく 有松 位さん



キッチンカー事業を盛り上げます。

キッチンカーの事業者として、イベント主催者の橋渡し役とする人への支援にビジネスチャンスを見出し、今年4月に起業されました。「そったく」とは、雛が卵の内からつくのに対し、母鳥が外からつついて雛が孵るのを手助けすることを表す「啐啄同時」という言葉に由来しています。

有松さんが、母鳥となり、多くのキッチンカー起業家が遠賀町から生まれることを願っています。

イベント情報 Event Information

ぽっかぽかあったマルシェ

日時：1月6日(土)12時〜16時

場所：PIPIT交流ラウンジ

無料託児：無

ココロのこもったハンドメイドで、ココロカラダもあつたまる平成30年の門出を祝う初マルシェ新春のフレッシュな冬の空気の中でふるさと遠賀への想いをあつためましょう！

遠賀町の農産物を使用した「おなが鍋開き」も開催予定です。

第4回起業支援セミナー

日時：1月20日(土)15時〜16時30分

場所：遠賀コミュニティセンター

演題：「次代を見抜き自ら変身！」

〜サラ忍マンは共感の連鎖をつくり行動を起こす「歩く広報塔」〜

講師：サラ忍マン、くのいちOL嬢。

参加費：無料 定員：20名 無料託児：無

第5回起業支援セミナー

日時：1月21日(日)15時〜16時30分

場所：PIPIT交流ラウンジ

演題：「人と人をつなぎ未来づくり」

商店街活性化への挑戦と軌跡〜

講師：木藤亮太氏 株式会社油津応援団取締役

日南市油津商店街元テナントミックス

サポートマネージャー

参加費：無料

定員：40名(先着順)

無料託児：有(※要申込。締切開催7日前)

第10回PIPIT交流会

(毎月1回実施)

日時：1月17日(水)19時〜21時

場所：PIPIT交流ラウンジ

起業家映画上映会「台北カフェストーリー」

参加費：無料 定員：40名(先着順)

無料託児：有(※要申込。締切7日前)

台湾、台北でOLからカフェのオーナーに転身した姉妹の物語で、そこに集う人と人の交流の中に、「起業」として一番大切なものは何かを姉妹はカフェの経営に見出ししていきます。

起業に関するワードも数々登場するこの映画をみて、起業について一緒に考えてみませんか？

2017.December 創刊号
アナタのカナエルをカタチに



発行所 ピース編集部
遠賀町起業支援施設 PIPIT
遠賀町

【メー ル】 p01@pipit-onga.jp
【H P】 https://pipit-onga.jp/
【Facebook】
https://www.facebook.com/pipit0932932616/

次号のPIS (Vol.2) は、3月末発行予定です。

ママという起業人。 空いてる時間はママの時間。

「子育て中の起業なんて考えたこともありません。起業なんて私にはとても無理です。」「子どもの面倒を見るだけでほとんど一日つぶれそう。働くのもままならない。」「たぶん、ほとんどのママはそう思っているでしょう。

もしかしたら考えたこともないかもしれない。でも、世の中には起業をしているママがたくさんいます。その人たちは、忙しい中、一体どうやって起業をしているのでしょうか？そして、何のために？



毎日子育てや家事で忙しい。でも自分のためにも、家計のために働きたい。でも時間帯があわなかったり、勤務地が遠かったり、働くための条件も厳しい。家事や子育ての間で空いている時間「スキマ時間」を使って、何かできることはないのか？

ならば、起業だ！
そうすれば、私が社長。働くのも私時間。働く条件、環境に自由が生まれます。昔からやってきたかったこと、手に職があつて、それを活用してできること、そんなことが出来たら素敵！
でもどうしたらよいのかわからない…。
そんな悩みを望みに変えるため、ママという起業人について一緒に考えてみましょう。

ママの忙しく、 あわただしい1日

朝起きて朝ごはんを食べ、家事をして、お昼を迎え、買い物や夕食を終え、寝るまでのママの一日は、様々なことに振り回される。子どもが小さければなおのこと。おむつ替えや授乳、さらには、ぐずって泣き止まないのを抱きつぱなしなんてことも多々ある。そして、その合間の家事。

子どもが小さなうちは、「子育てであわただしい予報」としては、「子育てとときどき家事」という感じ。それがやがて、幼稚園に通い出してから、「家事とときどき子育て」へ。子どもの成長につれ、段々と時間が作れるようになり、そのときどきの時間割が年を追うごとに変化していきます。子どもの小さいうちは、短期で物事を進めるには集中できない環境。いきなり大きな目標では、準備に時間と労力がかかり、なかなか難しもの。スキマ時間が見えてきて、やりたいことができるように、少しずつ準備を

子育て スキマ時間で できること

家事と子育ての間でできる「スキマ時間」の変化にあわせて、働く準備と働き方を変化させてみましょう。そのためにはやはり落ち着いて計画をしっかり立てることが大事です。とりあえずどんなことができるのか？どんなことをしたいのか？働くイメージを膨らませて、しっかりと見定めましょう。

スキマ時間は子どもの成長に比例して増えていきます。そのスキマ時間に合わせた活動を考えましょう。スキマ時間も少ないのに、それ以上の過剰な活動は、逆にリズムを狂わせて、効率が落ちてしまうこともありますし、その失敗が大きなアザを残す危険もあります。背伸びをしてもなかなか水平線のかなたにある宝島は見えませんが、自分の身の丈に合った働き方を考え、コンパクトに効率よく進めることを検討



しましょう。なにも立派なビルを借りて、寝る暇もないほど忙しく走り回るのが起業人ではありません。スマートに、スタイリッシュに、ママのスキマ時間は夢の熟成期間です。

友だちとつながってみる

背伸びせずに、できることから自分の空き時間をビジネスにつなげたい。でも自分だけでは時間が足りないというのなら、友達と一緒に起業すれば、お互いの空き時間で営業日一日が埋まります。また、自分だけで起業しても、友だちの働く時間もスキマ時間。同じような環境で、悩みや苦しみを分かちあえる友だちに助けってもらう手もあります。

自分ひとりではなかなか前に進まないことも、仲間がいることで解消できることもあります。まずは一歩踏み出す勇気があれば大丈夫。スキマ時間と事業の規模を調整し、将来目標達成のための基礎を作っていきます。

趣味の延長を ビジネスに。

◆ママという起業人 その1

得意な趣味や特技はありませんか？もともと趣味や特技で使うお金は、経費とは思いません。お金にするつもりもなくやってきたことが、お金にもなるとしたらどうでしょう。もちろん、「趣味は趣味のまま」という方もいらっしゃるかもしれませんが、お金になって、更に想いを広げるのも良いものです。趣味の世界は、起業という無限に広がる宇宙への入り口。規模も自分のスキマ時間にあわせて拡大すればよい。

絵、デザイン、工作、勉強、園芸、装飾、インテリア、得意なものももしかしたらあなたの働き方かも。



下池 里絵さん
(2児のママ)
洋菓子店「Gateau soeur(ガトースール)」経営。昔、洋菓子店で働いていた経験と特技を活かし、オーダーで菓子とケーキを作っています。子どもと接する時間ができるので、自宅に菓子工房を併設して、お菓子作り教室もしています。11月には対面販売も始めました。



していくことが必要です。準備から起業まで、少し長い目で働き方を考えてみてはどうでしょう。

近くで困っている人の手助けを。

自分にはこんな簡単なことなのに、それができない方々も近くにあります。お年寄りや障がい者、はたまた、後輩ママ。そんな人たちに代わって働く代行業務やそんな方々の精神的な支えになるという起業もあります。パソコン、お掃除、買い物、ネットを使ってお家の中から商品販売、文書作成はまたカウンセラーやセラピー。困っている人、悩んでいる人の役に立つというのも社会の課題を解決する大事な仕事です。



柴田 麗子さん
(3児のママ)
ネイルサロン「Caigel nail salon Elle(カルジェル ネイルサロン エリー)」経営。私が子育て中にストレスを感じていたとき、主人の勧めでネイルサロンに行って癒されたのがきっかけで、この癒しをたくさんの方に伝えたいと思い、起業しました。家事・育児をしながら勉強した美容室業務も10月に始めました。



畑で育てる野菜と子ども。

遠賀町の三分の一は農地です。農家も高齢化し、段々と放置される田畑が増えてきています。確かに農業は難しい。でも時間はある程度融通が利きます。子どもをベビーカーに乗せて、散歩気分です。そんな選択肢もあります。農業を始めるための様々な条件もありますが、奨励金など環境は整っています。

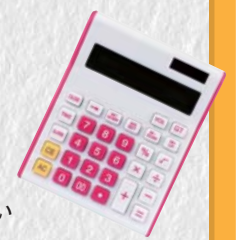


嶺 美千代さん
(3児のママ)
農業経営。今はお米と麦、それと特産品の赤しドリンクの原料の赤しそを作っています。赤しその収穫時期は夜明け前からの作業で大変ですが、農業は時間に融通が利くので、子どもたちのそばにいられる時間が多く安心して働けます。

How to start a business

起業のいろは

起業するための手順は、知らないことがいっぱい。知らないからこそ、「知らない」=(イコール)「難しい」と答えを導きだしてしまいます。でも実は、ひとつひとつ整理していけば、そんなに難しいものでもありません。ただ、遊びではありませんから、きちんと整理しておきましょう。



必要な手続き

- step 1 許認可手続き**
起業する業種について、許認可が必要かどうか分からないときは、PIPITIにご照会ください(例えば、飲食店は保健所の許可、酒類販売業では、税務署へ)。
- step 2 税務署などへの届け出**
●開業届出書(個人)
または法人設立届出書(法人)
●青色申告承認申請書
- step 3 社会保険関係の届け出**
●健康保険 ●厚生年金保険
●雇用保険 ●労災保険 など

資金調達

- ①自己資金 ②親・兄弟や知人 ③融資制度
- 政府や民間の金融機関、また、地方自治体などの補助金などを活用する。

事務所・テナント

業種と客層を考えて立地を選びます。そして、立地の条件に合った商品、販売時間などについても考えましょう。

販路

対面販売、通信販売といった販売方法を考えましょう。

広報

仕入れ先、販売先、従業員からの人脈をひろげます。そして、お店のPRに効果的なホームページは、会社概要、問い合わせ窓口、アクセスマップ、メイン画像などを載せて、早めに作成するといいでしょ。



起業を成功させるためのポイント

アイデア・経験・人脈 情報収集・自己資金といった点に気を付けて 起業準備をどれだけ整えられるかが、成功のカギとなります。



遠賀町には、東京商工リサーチが選ぶ「日本一企業」が3社あります。
その3社のトップをPIPITにお招きし、起業支援セミナーを実施しました。



8月29日
第2回遠賀町起業支援セミナー
遠賀町の日本一企業に学ぶ 第二弾
株式会社 和田商事
和田嘉行 社長

地球縦断四万キロ
～ただひたすらに道を往く～



著者：地球横断4万キロ



7月12日
第1回遠賀町起業支援セミナー
遠賀町の日本一企業に学ぶ 第一弾
株式会社ナッツ

代表取締役兼CEO 荒木 賢治 社長

お客様の「夢」を叶えさせて
いただくことのお手伝い
～夢の実質化というビジネス！～



「今しかない！地球縦断をしよう！」まだ日本人が外国に行くことがほばない昭和43年、単身での地球縦断の旅を決意した和田氏。黒崎窯業、トヨタ自動車で残業を重ね、旅の資金を貯めつつ、語学の勉強、訪問する各国の情報収集をし、数年をかけて、旅の計画を立てました。
昭和45年、旧ソ連のナホトカ港に渡り、日本から送った愛車パブリカをノルウェーのオスロ港で受け取り、北極の風を感じるノールカップ岬から旅をスタート。ヨーロッパ、アラブ、アフリカ諸国をまわり、アフリカ大陸最南端の喜望峰では南極からの風を浴びました。
当時、アフリカは植民地から次々に独立した変遷期で、情報が少ない、車の修理工場もないうえ、政情不安、コレラ流行など、困難が連続する半年間でした。
和田商事が製造するオーダーメイド人工大理石は、国内トップシェアを誇ります。

「和田商事は、絶対に納期を守る」という信念の元、徹夜続きもありましたが、バブル崩壊などの苦難も、地球縦断の経験を経て、粉骨砕身の努力と突破力で、現在の日本一企業の地位を築かれました。
友人から「本は心を育て、友達を作る」と言われ、トヨタ時代の約2年間で140冊の本を読破。その中から、S・ウルマンの「歳をかさねるだけで人は老けない、夢を失うときに初めて老けが来る」との一説を紹介し、はじける笑顔で一言、「今も私は青春だ！」。
講演の最後には、愛妻を前に、「素敵な夫婦が つなげる



夫婦手打ちそば やなせ 梁瀬 龍弘さん

地球縦断という 経験値
「今しかない！地球縦断をしよう！」まだ日本人が外国に行くことがほばない昭和43年、単身での地球縦断の旅を決意した和田氏。黒崎窯業、トヨタ自動車で残業を重ね、旅の資金を貯めつつ、語学の勉強、訪問する各国の情報収集をし、数年をかけて、旅の計画を立てました。
昭和45年、旧ソ連のナホトカ港に渡り、日本から送った愛車パブリカをノルウェーのオスロ港で受け取り、北極の風を感じるノールカップ岬から旅をスタート。ヨーロッパ、アラブ、アフリカ諸国をまわり、アフリカ大陸最南端の喜望峰では南極からの風を浴びました。
当時、アフリカは植民地から次々に独立した変遷期で、情報が少ない、車の修理工場もないうえ、政情不安、コレラ流行など、困難が連続する半年間でした。
和田商事が製造するオーダーメイド人工大理石は、国内トップシェアを誇ります。

28歳の創業当時、インテリアという言葉が認知されかけていた頃で、人工大理石は天然の大理石の半分の価格でしたが、現在では、重く汚れが染み込む天然大理石に対し、人工大理石は軽く、汚れが染み込まず補修可能なことから、現在は価格が逆転しています。
「和田商事は、絶対に納期を守る」という信念の元、徹夜続きもありましたが、バブル崩壊などの苦難も、地球縦断の経験を経て、粉骨砕身の努力と突破力で、現在の日本一企業の地位を築かれました。
友人から「本は心を育て、友達を作る」と言われ、トヨタ時代の約2年間で140冊の本を読破。その中から、S・ウルマンの「歳をかさねるだけで人は老けない、夢を失うときに初めて老けが来る」との一説を紹介し、はじける笑顔で一言、「今も私は青春だ！」。
講演の最後には、愛妻を前に、「素敵な夫婦が つなげる

家族に厚みをつけているのが青春とチャレンジです」と締めくくりました。和田氏の人生の喜望峰はまだまだ先のようにです。
訪れた多くの高校生や大学生には、和田氏の道しるべがどう映ったのでしょうか。若者たちに大きな世界へ羽ばたいてもらいたいと感じるセミナーになりました。

「発想は大胆に！ 計画は緻密に！」
荒木氏は、中古車販売で起業し、お客様のニーズでカスタムカー（改造車）を拡張、その経験を生かし、「車は、一家に一台から一人一台の時代に突入、余暇を楽しむ時代が日本にもやってくる」「世界第2位の日本の預貯金額のうち約60%を6歳以上が「思い出の時間」にお金を使う」と社員2名でキャンピングカーの業界で勝負。そこから荒木氏はこの業界の強み、弱み等を分析し、経営戦略を立てます。「成功する自信はなかったが、成功するまでやり続ける自信があった」と荒木氏は、大胆な発想と、緻密な計画に基づき、まっすぐに努力し続けた結果、業界参入から17年後に日本一企業に選出されました。
キャンピングカーという文化を日本に
キャンピングカーは、平均購入単価が680万円。庶民には敷居が高め、店舗には入りにくい。待つだけでは駄目

と、足を運びやすいイベントを企画。その集客のため、積極的にメディアへ働きかけ、年間30万人が来場するビッグイベントに。しかし、キャンピングカーの国内販売台数は約五千台。日本は、まだまだ大きな可能性を持つ市場です。
一方、海外二つの工場を拠点に、中国、オセアニアの市場に進出、現在四十五億円の売り上げを、3年後には、100億円にすることを目指しています。
荒木氏は、言います。「企業理念の有無には大きな違いがある」と。
株式会社ナッツの企業理念は、「キャンピングカーライフの新しい価値と夢を創造し、豊かで素晴らしい未来社会の実現に貢献する」。スタッフにいつもこれを説き、「言い訳をしない、人のせいにして自分自身に限界をつくらない」と教えています。
荒木氏の成功は、「日本にキャンピングカー文化を根付かせること」。そこにたどり着くまで「やり続ける自



株式会社 ヒートウェブ 七田 弘輝さん

信」のみなざる荒木氏のお話でした。



起業家や起業を希望している方など人と人のネットワーク作り、情報交換を行う場として、毎月1回交流会を開催しています。交流会では、数名の方にビジネスプランを発表していただき、その後意見交換・情報交換を行います。

4月24日開催 第1回 PIPPIET交流会 遠賀町で起業しよう

第1回目となる4月は、昨年実施した第1回遠賀町ビジネスプランコンテストの受賞者2組と、町内起業家2名にビジネスプランの発表を行っていただきました。発表後には参加者29名が、発表内容や悩んでいること等、意見交換が活発に行われました。



- テーマ
- 『遠賀川駅前に鮮魚復活!』
今橋 和基さん(今橋書店)
(遠賀町産農産物を生かしたビジネス賞 受賞)
 - 『かなごママの遠賀川駅前お惣菜CAFE』
安永 加菜子さん・桂 美紀さん
(子育てママのちょこっとビジネス賞 受賞)
 - 『地元を元気にする関わり方を大切に』
福田 健志さん(せりりは遠賀)
 - 『遠賀町の空気が好き。ここで、大好きなパン屋さんやっちゃおう!』
後藤 由希子さん(コトパン)

5月22日開催 第2回 PIPPIET交流会 デザイナー起業家の移住・農での成功例から学ぶ

第2回のテーマは『デザイン』。デザインの分野で活躍されている3名にビジネスプランの発表を行っていただきました。

- テーマ
- 『九州産のお米のパッケージが世界最高峰のデザイン賞を受賞するまで』萩原 武治さん(デザイナー、レノ・デザインワークス 代表)
 - 『Metcha for Smile(めちやくん絵本で笑顔)』
さかい みるさん(絵本作家)
 - 『ともに考え、ともに創り出す』山口 隆生さん(デザインバクト 代表)



6月26日開催 第3回 PIPPIET交流会 遠賀で見つけた宝

今回のテーマは『遠賀で見つけた宝』。遠賀町内で活躍されている4名の方にビジネスプランを発表していただきました。

- テーマ
- 『おんが田んぼの学校』
八坂 志寿さん
(第1回ビジネスプランコンテスト応募者)
 - 『中米グアテマラと日本を繋ぐ仕事』
高崎 真理子さん(ito itoo)
 - 『終身現役!』
梁瀬 龍弘さん
(夫婦手打ちそば やなせ)
 - 『夢・希望・ロマン!目指せ遠賀のソウルフード 米麺を全国へ』
金田 淳二さん
(遠賀履靴(こめのはな))



7月19日開催 第4回 PIPPIET交流会 新価値をつくるまちづくり・商店街の活性化

今回のテーマは『まちづくり・商店街の活性化』。福岡県内で地域活性化に取り組んでいる2名の方にビジネスプランを発表していただきました。



- テーマ
- 『人が人を呼ぶ、新たな仲間のみきこみ方〜里山の移住交流プロジェクト「みらいのシカガ〜」』
西塔 大海さん
(西塔企画 代表/慶応大学SFC研究所 上席研究員)
 - 『私たちが誇れる街を、100年先の子どもたちに届けたい〜くるめ日曜日・ここでしか買えない筑後がある〜』
若江 皇絵さん
(NPO法人 くるめ日曜市の会 理事長/はなえ矯正歯科院長)

8月29日開催 第5回 PIPPIET交流会 高校生の夢アイデアを語り未来をつくろう!

今回のテーマは『自分たちの地域のことを考えてみませんか?』。遠賀高校の生徒や近隣大学の学生など8組の方にビジネスプランを取り組みを発表していただきました。

- テーマ
- 遠賀高校生の取り組み(2組)
普通科ヒューマンライフコース・グリーンサイエンス科
 - 田村 唯さん(北九州市立大学)
『地域を元気にする魔法 〜宮若フットパスへの挑戦〜』
 - 大西 貴也さん(遠賀高校)(第1回遠賀町ビジネスプランコンテスト受賞者)『遠賀リゾート』
 - 江口 鮎香さん(ヒューマンキャンパス高等学校)
『マイプロジェクトで変わった事』
 - 横山 大幹さん(九州大学/姫島プロジェクト代表)
『姫島プロジェクト〜糸島市の離島で地域資源を活用し新たな取り組みを』
 - 枝光 比菜乃さん(北九州市立大学)
『陸の孤島「北九州市若松区」に旅の寄り道場所を作りたい〜サイクリスト、ランナー、バックパッカー、ドライバー、旅人が繋がる〜』
 - 佐伯 満貴さん(福岡大学/ベンチャー起業論・現代大福大ベンチャー起業論の取り組みについて)





はんどめいど マルシェ in PIPIT

～ものづくりを応援します～

9/10
(日)
開催



ものづくりを通じて起業
することを支援する企画の
第一弾として、ハンドメイド
雑貨やパン、お菓子など、13
のショップによるマルシェ
を開催しました。

PIPITの屋内には、木
工作品、布小物や洋服、つま
み細工、アクセサリーなどが
並び、華やかな雰囲気。一方、
屋外では色鮮やかなキッチン
カーによる本格窯焼き
ピッツアやパニーニ、プリン
などが賑やかに販売されま
した。

ていただけただようです。

キッチンカーや食べ物
ブースには長蛇の列。お昼過
ぎには食べ物のほとんどが
売り切れるなど大盛況で、お
気に入りもありつけなかつ
たお客様の残念がる姿も見
られました。

初めての試みでしたが、出
店者同士の情報交換はもち
ろん、日頃店舗を持たない
方々には、お客様の声を直接
聞ける良い機会となりました。
また、自分の作った商品
が売れることの喜びと将来
の可能性を感じていただき
ました。この経験を生かして
起業につながることを期待
しています。



起業家クリスタル／先輩起業家の血と汗と涙の結晶に学ぶ！

『だからこそ米麺！』 新しい米文化の 発祥の地を めざして



遠賀屋糍 (こめのはな)

金田 淳二氏

遠賀町上別府で、米麺専門
店「遠賀屋糍(こめのはな)」を
経営する金田氏に起業人と
しての血と汗と涙の「結晶」
をお聞きしました。

30歳でスパゲッティ専門
店開業、その後イタリア料
理店へと展開しましたが、58
歳の時に大手資本が進出、過
当競争に巻き込まれました。
そして、その中では経営的に
自分のやりたいことができ
ないと感じ、引退、自給自足
生活に入りました。

自給自足生活が1年過ぎ
たころ、遠賀郡4町の農商工
連携で進める米麺づくりに
苦勞していた当時の遠賀町
商工会会長から「あんた暇だ
ろうから、手伝ってよ。」と声
をかけられました。「やった
ことがないことをやりたい」と
ただ漠然と考えていた頃
で、自分の経験を生かせる
と感じ、JR遠賀川駅舎の店舗
に、米麺専門店「遠賀屋」を開
業されました。

米粉の麺「米麺」が認知さ
れるまで、もう少し時間がか

かると金田氏は考えていま
す。その背景には最初に起業
したスパゲッティ専門店の
経験があります。スパゲッ
ティ専門店起業時、茹で置き
麺から茹で立て麺への転換
期で、本場イタリアでは常識
である若干芯が残る茹で加
減、いわゆる「アルデンテ」で
商品を提供すると、「生煮え
のスパゲッティ」とクレーム
ばかり。しかし、一度「本物の
おいしさ」を受け入れた人は
戻れない。やがてちよつとで
も茹で過ぎたら柔らかいと
クレームになり、お客様に受
け入れてもらうまでに5年
が経過していました。

金田氏が強調して語られ
るのは、「新しいものを受け
入れてもらうには、少なくとも
10年。現在、開業8年の米麺
が遠賀のソウルフードにな
るまで、あと2年かかる」と。
それまでは、「米の麺の本当
のおいしさをどう伝えるか」
というテーマを持って日々
取り組まれています。

「米は麺で食べるなんて必
要ない。そのまま食べるのが
一番」と周囲からは言われる
そうですが、それは金田氏自

身もそう思っていること。こ
れまで経営した店では、麦の
ままで食べないから粉にし
て麺やパンにしていた。今度
は米食離れがおきているな
ら、新しい形で米食離れを抑
える。米食離れで米が余り、
米が売れないと農家が米を
作らなくなると、田んぼが荒
廃する。ここに危機を感じた
金田氏は、いまの自分自身の
取り組みが、世代を超えて継
承されるべきだと考えてい
ます。

稲作発祥の地である遠賀
川。それを裏づけるように、
遠賀川式土器と名付けられ
ています。金田氏はそれを
米文化の象徴だと考え、米麺
が同様に全国に広がり、米文
化の象徴のひとつになるこ
と、そこに夢、浪漫があると
強く語ります。「どこにでも
あるものではない、そこにし
かない人、技術を結集した美
味しいものを作りたい。」金
田氏のクリスタルである米
麺が、米文化の継承と拡大に
大きな光を放つこと
を期待したいと思っ
ています。

