

株式会社上田商店

※2018年3月現在

代表者名	上田 圭佑	資本金	50万円
設立年	2016年10月3日	売上高	10百万円(2017年7月期)
事業内容	生産(サツマイモ)、消費者直売、加工・製造、飲食	経営規模	畑0.7ha
従事者数	4人(うち女性2人。女性内訳:役員1人、常勤パート1人)		
女性活躍支援	[女性に配慮した取組み、実績のある制度・支援] 子連れ就業を許可		



経営概況

株式会社上田商店は、代表者の父である上田久和氏がひとりで営んでいたサツマイモ栽培・干し芋加工業を、4人兄妹の次女と次男によって2016年に法人化した。代表は末っ子上田圭佑氏、専務は代表者の姉にあたる橘麻衣氏、常勤パートに両親と合計4人の家族経営で、サツマイモの収穫時期には10年以上勤務するベテランパートの女性3名が加わる。

同社のある志摩地方では、地元で古くから栽培されるサツマイモ・隼人芋を使った干し芋「きんこ」が一般家庭で作られていた。きんこの名前は、形や干している風景が干しなまこに似ていることに由来し、地元の海女さんらの冬限定のおや

つとして親しまれてきた。メイン商品である独自の熟成製法で製造する無添加の「きんこ芋」は、代表者の父・上田久和氏が失敗を繰り返しながら約6年の歳月をかけて商品化し、1980年より青果市場にて本格的な販売を始めた。2013年には、直接買いたいという一般のお客様からの要望が増えたことを受け、インターネットショップでの自社販売を開始した。2014年からは製菓衛生士の資格を持ち、県内の洋菓子店でパティシエを務めた麻衣氏が、自家栽培の隼人芋やきんこ芋を使ったスイーツを開発。「芋蜜しろっぷ」、「きんこ芋ちっぷす」などのヒット商品が生まれ、全商品が完売するほどの好評を得ている。こうした経緯があり、さらにサツマイモの生産量を増やし、新たな農地を取得しやすくなるよう法人化に踏み切った。

1. 経営者の理念・意識改革

麻衣氏が父の仕事を手伝うようになったのは、2番目の子供を出産した2011年。その頃は、家事と育児に追われる毎日で、社会から置いてきぼりにされたような寂しさを感じ、自信が持てず落ち込んでいた。そのやるせない思いから救ってく



れたのが、父の作るきんこ芋だった。結婚を機に実家を離れたからこそ、幼い頃から身近にあったきんこ芋の魅力に気付くことができたという。「自分を育ててくれた父の干し芋、さらには志摩の干し芋文化を守っていきたい」と父の仕事を継ぐことを決意した。

麻衣氏は加工から販売、時には生産とほとんどの仕事をこなしているが、母親のサポートのおかげで育児と仕事が両立できた。現在は10時～17時まで仕事、17時以降は家族と自分の時間を大切にしている。同社の今後のビジョンは、後継者が減少していく干し芋製造をビジネスとして成功させ、地元の若者の雇用を生む事業にすること。そして育児をしながらの限られた時間でも仕事がしやすいという麻衣氏が実感した農業の加工・販売の現場を、子育て世代の母親に知ってもらい、地元女性を巻き込んだ新しい農業ビジネスを展開したいと考えている。

2. 女性の視点でヒット商品を開発

干し芋スイーツの開発・製造は麻衣氏が父の意見をとり入れながら行う。ヒット商品「芋蜜しろっぷ」は、父が20年以上研究していた芋飴をシロップ状にし、ヨーグルトやアイスクリームなど様々な料理に活用できるようにアレンジした。「きんこ芋ちっぷす」は、「干し芋は食後に歯に残る」という女性の意見を反映し、カリッと歯切れのいい食感にこだわったフライドチップスで、砂糖不使用・ヘルシーな米油使用でカロリー控えめと、女性を意識した商品作りになっている。ほかにも、芋蜜しろっぷを使ったロールケーキやプリン、ソフトクリーム、干し芋をベルギー産チョコでコーティングした「きんこ芋ちょこれーと」などがある。頑固な職人肌の父のこだわりが詰まった既存商品を麻衣氏がバージョンアップしたことで、干し芋スイーツの発売前よりも売上が3割近く上昇した。

3. 若い女性農業者が夢をもてる ビジネスのお手本に

干し芋スイーツは「ちょっと雅な農家スイーツ」がコンセプト。パッケージのアイデアや商品撮影も麻衣氏が手掛け、女性の目を引く“インスタ映え”するデザインを意識している。カフェスペースを設けた直売所に訪れるのは20～30代の女性が中心で、見た目もかわいらしい商品の写真を撮ってSNSで発信する客も少なくない。そんな麻衣氏のセンスある売り出し方に加え、姉弟で運営するようになってからは地元のイベントに積極的に出店し、観光協会や商工会との連携ができたおかげでメディアに取材される機会が多くなり、父の時代には少なかった若い女性のファンを増やしている。

「大好きな地元での農業、しかし都会にも憧れる若手女性農業者の『葛藤』を商品の中で表現したい」と麻衣氏。地元で農業をしながら都会に負けないスイーツを作り、地方から全国に発信することで、若い女性農業者のモチベーションを刺激し、彼女たちの目標となるビジネスモデルを提示していきたいと語る。

審査委員の声

頑固な職人肌の父親の作る農作物の良さに気づいたパティシエの娘が、付加価値をつけた商品にバージョンアップさせ、実家の事業を盛り上げようとする姿は家族経営の事業継承と女性活躍の両方を実現した形で新鮮な驚きがあった。地元への愛着と都会への憧れに葛藤する若手女性農業者に、都会に負けないくらいのスイーツを作り、地方から全国に発信することで彼女たちのモチベーションを刺激し、彼女たちの目標となるビジネスモデルを提示したいと語る娘の目が輝いていたのが印象的であった。