

## いすみ市とは、どんなところ？

いすみ市は、千葉県の東南にあって、なだらかな丘陵地帯と起伏に富んだ海岸線を持つまちです。平成 27 年（2005 年）12 月に、夷隅町・大原町・岬町の 3 町が合併して誕生しました。年間を通じて暖かく降雪はまれで、積もっても数センチ程度です。沿岸地域の平坦部と内陸部では米や野菜の生産や畜産などが営まれ、親潮と黒潮が交わる沖合には良好な漁場があることから、イセエビやタコ、ヒラメなど、豊富な海の幸に恵まれています。

面積

157.44 平方  
キロメートル

人口

38,695 人

世帯数

16,853 世帯



### 東京都心からいすみ市へのアクセス

- 電車の場合 東京駅→大原駅（特急利用で約 70 分）
- 車の場合① 東京→京葉道路→千葉東金道路（東金 IC）→東金九十九里道路→九十九里有料道路（一宮終点）→国道 128 号（約 100 分）
- 車の場合② 東京→東京湾アクアライン→圏央道（市原鶴舞 IC）→国道 297 号→国道 465 号（約 90 分）

いすみ市公式ウェブサイト <http://www.city.isumi.lg.jp/>

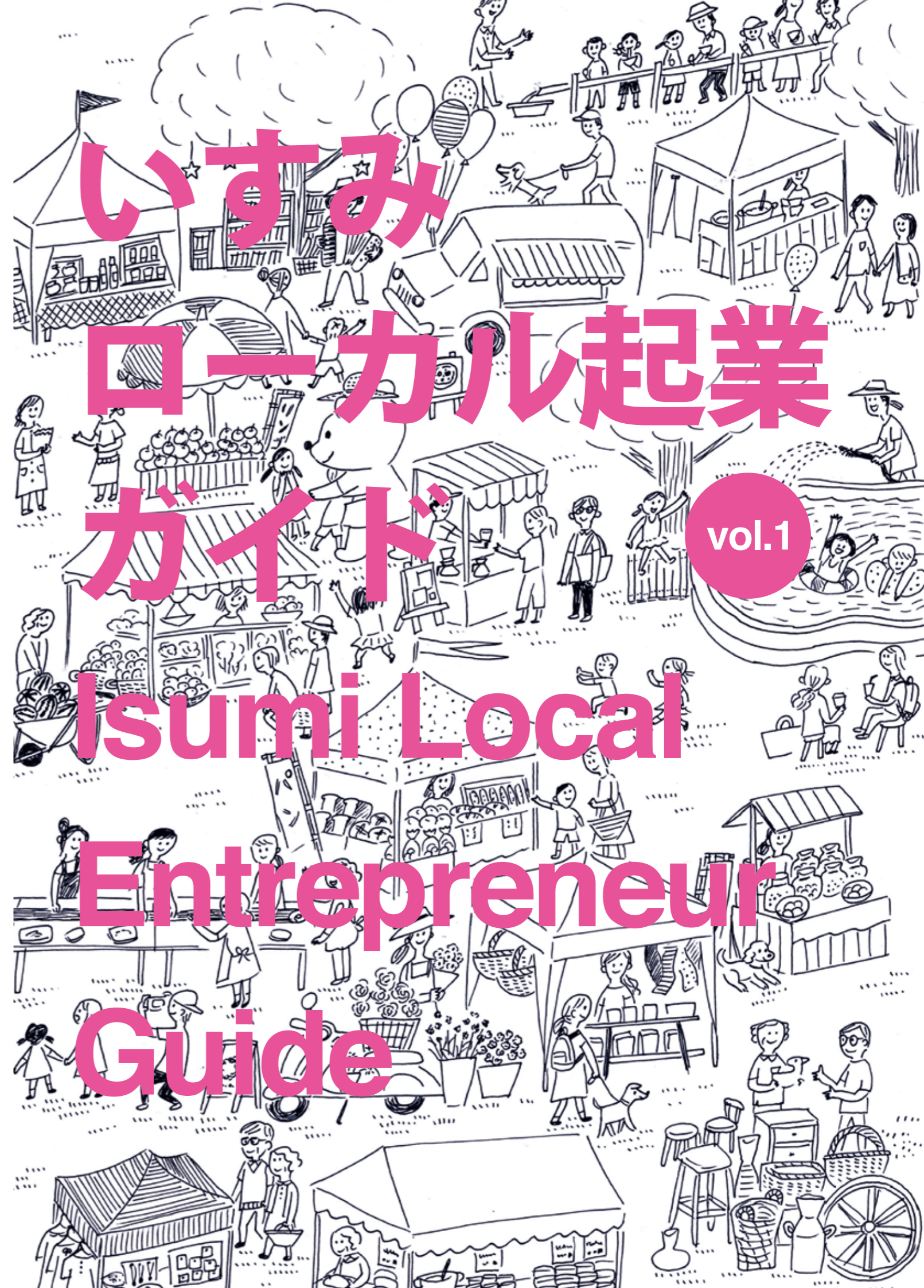
いすみ暮らし情報サイト <http://uji-isumi.com/>

平成 30 年 3 月 1 日発行 ©編集制作：特定非営利活動法人グリーンズ

◎発行元：いすみ市水産商工課 移住・創業支援室 〒298-8501 千葉県いすみ市大原 7400-1

TEL:0470-62-1332 Email:uji@city.isumi.lg.jp

※掲載情報は平成 30 年 3 月 1 日時点での情報です。内容は変更になる場合もありますのでご了承ください。



# いすみ ローカル起業 ガイド Isumi Local Entrepreneur Guide

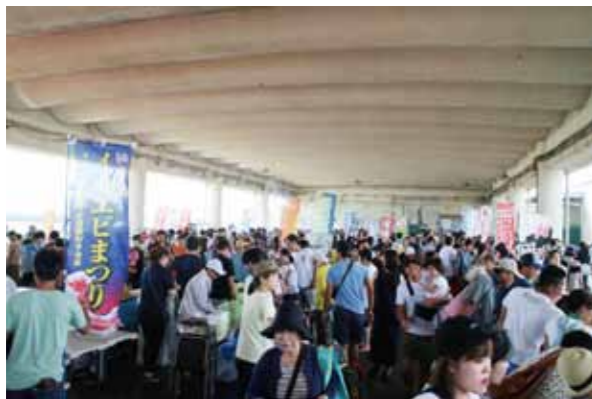
vol.1

## いすみ市は、“ローカル起業”を応援しています。

ローカル起業とは、地元の里海、里山の地域資源、風土、人のつながりを活かして仕事をつくること。そしてそれは、「仕事・暮らし・社会」がつながる生き方でもあります。豊かな自然の中で、「ありがとう」が循環する地域経済の一員になり、小さく豊かに、そして自由に生きていく。そんな生き方を、いすみ市は全力で応援しています。

### さまざまなマーケット

いすみ市では、さまざまな場所でさまざまなテーマのマーケットが多数開催されています。最も定期的に行われているのが、毎週日曜日に開催されている大原漁港「港の朝市」です。海産物だけでなく、飲食、雑貨など各分野の方が出店しています。ほかにも、小規模から大規模まで、さまざまなマーケットが開かれていて、追いつけきれないほどです。これから起業をする方々にとっては、とてもチャレンジしやすい環境にあります。



### green drinks いすみ

green drinks いすみは、いすみの明るくて楽しい未来について語ったり考えたり、楽しく飲んだりする会です。誰でも参加することができます。ゲストを呼んでトークライブをすることもあれば、参加者でワークショップをすることも。平成29年度は「起業、仕事づくり、コミュニティ」、「本当のローカルってなんだろう?」「ローカルで仕事をする幸せ」をテーマにして、いすみ市内で2回、東京都内で1回開催しました。



### いすみローカル起業キャンプ

ローカル起業キャンプは、いすみ市での“ローカル起業”を体験する2日間のプログラムです。自分が本当にやりたいことをみつけるワークからはじまり、最後は事業計画をプレゼンテーションします。また、いすみ市内に住んでいる人の起業をサポートする「いすみローカル起業部」も行っています。活動日（平日の夜）に定期的に集まり、起業に向けたワークショップを行ったり、プレゼンテーションをしたりしています。随時入部歓迎です。



### いすみローカル起業フォーラム

ローカル起業フォーラムは、いすみ市で実際にローカル起業を目指している方によるプレゼンテーションを聞き、私たち市民ができる、彼/彼女への具体的なサポートについて話し合うイベントです。平成29年度はイベントの基調講演として、食を中心としたローカル起業家が集積するまちづくりで成功した徳島県上勝町より大西正泰さんをゲストに迎え、いすみ市商工会会長の出口幸弘さんと共に、ローカル起業がなぜ重要なのか? ということについて議論を深めました。



詳しくはこちらをご覧ください。

いすみローカル起業プロジェクト公式サイト <https://isumilocal.jimdo.com/>

## 事例 1

# 嘘のない、いたわり合う 優しい人間関係があることが、 いちばんの幸せ

## ブラウズフィールド 中島デコさん

「いまのブラウズフィールドができたのは、たまたまなんです(笑)」と語る中島デコさん。1999年に東京からいすみに移住して写真家エバレット・ブラウンさんと共に立ち上げた「ブラウズフィールド」を、一言で説明するのは難しい。夫妻と子どもたちの家であり、カフェと宿泊場を備えた施設であり、米や野菜をつくる農園であり、多くの若者たちが生き方・暮らし方をおのの学ぶ学校”でもあります。ただひとつ言えることは、もしブラウズフィールドがなかったら、いすみにはいまほど”小商いカルチャー”は生まれていなかっただろう、ということです。

都会との違いという点でデコさんが何よりも感じているのは、「人とのつながり」。ブラウズフィールドがここまで成長してきたのも、気心の知れたスタッフや訪ねて来てくれる人たちがいたから。

「『一緒にやろう』と言ってくれる仲間や、ご近所や役場の人たちの協力があって、なーんとか、のろのろと続けさせていただいています。でも時間をかけてきたからこそ、地域に少しは貢献しているってね、最近実感するんです。もっともっとおもしろい人たちがこの地域に集まって、相乗効果で、みんなの小商いが盛り上がっていきといいなと思います」

自然に、少しずつ、すくすくと成長してきたブラウズフィールドも、20周年まであと少し。デコさんは、これからこの場所をどんなふう育てていきたいと考えているのでしょうか。

「米や野菜をつくっているからといってそれをどんどん売っていきたくないわけでもないし、宿泊をやっているからといって大きなホテルをつくりたいわけでもない。でも、18年間やってきてわかってきたのは、ここが「教育の場」になってきているということ。スタッフたちはお客さんへの接し方を身につけたり、サステナブルな生活のヒントを得たり、畑からいただいたもので調味料や美味しい料理をつくれるようになっていきます。彼らがブラウズフィールドでの2~3年の経験を踏み台にして新しい世界で活躍しているのを

見ると、「ここ」が何かするというよりも、「人」が行き過ぎることで、自然と世間に、貢献できているのかもしれないと感じます。つながりを大事にして、コミュニティを大事にして、人が何かを学んで巣立って行く場所になって、集まった人で知恵を出し合ってこの場所で暮らして、誰が来ても気持ちのいい場所づくりをしていきたいらいい」

「もうひとつは、独居老人とか、母子家庭の人とか、もっと自然に出産したい人とか、世間にはいろんな人がいるじゃないですか。そういう人たちにも来てもらって、一緒に助け合える場所づくりができればいい。たとえばいつかは、助産院や老人ホームもつくってね。生まれてから死ぬまで、この地域で幸せに過ごせる命の流れができればいいよね」

「若い人だけ、とか、定年退職した人だけ、とかじゃなくて、みんなここで、子どもをつくって産めばいいし、田畑もやればいいし、商いもすればいいし、のんびりもすればいいし、たくさん遊べばいいし、そして歳をとっても楽しいことをしながら、若い人に助けられながらゆるりと亡くなっていく。ブラウズフィールドが、すべての人を受け入れられる場としてひとつのモデルケースになって、そんな場所が全国各地にできるのが理想的なんじゃないかな」

人が集まり、ともに暮らし、そして旅立ってゆく。ブラウズフィールドが長い年月をかけて育ててきた秘密は、こうした人の循環によって、多くの人がこの場所に想いとエネルギーを注いできたからなのかもしれません。

「いくらお金持ちになっても、いくら有名になっても、嘘のない、いたわり合う優しい人間関係はお金では買えませんよね？住んでいる地域でそんな人とのつながりがあることが、いちばんの幸せだと思うんです。私はこれからも、そこを大事にしていきたいかな」



(上) お米の収穫時には全国から仲間たちが集まる。(左下) 毎日のごはんは、仲間たちと丸いテーブルを囲んで。(右下) カフェで提供するごはん。季節ごとにメニューが変わる。

文章：宮本裕人

### 中島デコ（なかじま・でこ）

料理研究家。16歳でマクロビオティックに出会い、25歳から本格的に学び始める。二度の結婚で2男3女の母となり、1999年にエバレット・ブラウンとともに千葉県いすみ市に移住。「ブラウズフィールド」を主宰し、カフェや宿泊施設、イベントやスクールを行うなかでこの場所を育ててきた。著書に『ブラウズフィールドの丸いテーブル』(ブラウズフィールド)など多数。



## 事例 2

# 面白いことが山のようにある。 だからお金がなくても ストレスがない！

## おにぎり工房かつあん 坂本勝彦さん

坂本さんが起業するきっかけになったのは、お子さんの運動会で食べたおにぎりのあまりのおいしさだったそうです。

『「なんだ、このおいしいおにぎりは！」と。炊きたてって、どんな米でもそれなりにおいしいけど、冷めたときにうまい米が本当にうまい米なんです。いすみ米はわざと冷まして食べたいぐらい、冷めたときに本当にうまくて。それで、この米をなんとかしたいなあと思ったのが最初のきっかけでした」

千葉県いすみ市に暮らす坂本勝彦さんは長年勤めていた会社を退職したあと、2011年「おにぎり工房かつあん」を立ち上げました。売っているのは、もちろんいすみ米を使ったおにぎりです。

「サラリーマン時代には役員にもなっていたから、責任ばかり重くてね。もうこれ以上はいいやと思った。このあたりで暮らすのってお金がたくさんなくてもなんとかなるんですよ。だからもう、そんなにお金なくてもいいか、と（笑）。その頃たまたまね、駅ナカにおにぎり屋ができた時期だったの。コンビニでも売ってるのに、さらにおにぎり屋ができて売れるのかなーって見ていたら、結構人が入っている。それで「そうか、おにぎりだ！」って」

マーケット系のイベントが多いことで知られているいすみ市ですが、はじめは出店したっておにぎりなんか売れるわけがないと、かなり疑心暗鬼でした。しかしいざ出店してみると「不思議なことに、売れたんです（笑）」と坂本さん。

『「おにぎり本当においしかったです。次はどこに出るんですか？」って聞かれたら、こっちは嬉しいじゃないですか。情性で買ってる感じじゃないっていうのかな。こういうお客さんは大事にしたいなって自然と思えますよね。あとは、出店の仲間ができたことも大きかった。自分は商売始めるまで近所さんしか知り合いがいなかったんですよ。それがマーケットに出るようになって爆発的に知り合いが増えた。そのつながりの中で、みんながうちのおにぎりをおいしいって言うてくれて、（口コミで）おにぎりの価値を上げていってくれる。こんなにありがたい話はないし、これ

はもう、この人たちに絶対に恩返しをしなきゃと思ったよね。」

「うちはよくメディアで取材されるので、ずいぶん儲かっているとされてるみたいなんですけど、実態は本当に大変で。今だってお米の卸販売があるからなんとか生きながらえてるようなものなんです。自分でもよく持ちこたえてるなって思いますよ。」

そうした厳しい現状もありのままにお話して下さった坂本さんなのですが、どことなく楽しそうだし、やめるという選択肢についてはまったく視野になさそうです。どんなに大変でも、続けると思う理由はなんなのでしょう。

「うーん、やっぱり面白いからだよ。それはね、おにぎりをつくることだけが面白いていうわけじゃなくて、それに関わるすべてのことが面白いの。イベントも面白いし、関わる人たちもみんな面白い。あとは、応援してくれる人がいっぱいいるっていうことと、とにかくこの風景をなくしたくないっていうこと。ここには、サラリーマンをやっていたら経験できなかっただろう、面白いことが山のようにある。だから貧乏でも、笑い話にできるし、おもしろ楽しく生きていけるんだよね。自分ももういい歳だからさ。今後は商売を一生懸命やるっていうよりは、もっと地域に貢献したいと思っていて。それこそ昔の物々交換じゃないけど、その延長ぐらいの、地域内でお金がぐるぐる回る経済圏ができるといいよなあっていうのは、最近、本気で思うようになってきた。だから今、地域通貨をやったりだとか、醤油づくりで仲間を増やしたりだとかもしています」

「あとはそれこそ移住や起業っていう分野で何か協力やサポートをしていきたいですね。そういうことって、やっていると自然と人が集まってくるでしょう。そうすれば自分の商売にだってちゃんと返ってきて、成り立っていくはずなんだよね。」

「今、ストレスがまったくないんだよね。この商売始めてから、風邪も引かないし病気にもならなくなった。それはストレスがないからだって、本当にね、よくわかったよ（笑）。」



(上) 坂本さんの自宅前にて。(左下) 自宅の敷地に建てた店舗 (右上) 店内にはイートインスペースもあり。つくりたてのおにぎりが味わえます。「地域通貨使用できます」という看板も。(右下) イベントや委託販売用にパッケージされたおにぎり

文章：平川友紀 写真：藤啓介、磯木淳寛

### 坂本 勝彦（さかもと・かつひこ）

おにぎり工房かつあん店主。1962年、東京生まれ。サラリーマン時代に2度の転職と、子育てのためいすみへの移住を経験。役員まで昇りつめたが、やり切った感と、いすみで米に関わる仕事をしたいと意を決して独立・おにぎり屋を開業。地域特産のいすみ米と地元食材にこだわり、イベントにも積極的に出店。地域に根差す活動をしています。



### 事例 3

# まるで絵本の世界。水辺に佇む アトリエ&ガーデンで、好きなことを仕事にする。

## Broom 香房 東山早智子さん

「Broom 香房」の東山早智子さんは、もともと住んでいた神奈川県から、2013年に移住。ご主人と少しずつセルフビルドで工房とガーデンを完成させ、大好きなハーブを使ったワークショップやマルシェを開催し、訪れる人に癒しの時間を提供しています。

車は田んぼの中の道を抜け、その先を左に曲がる。生い茂る木々。「あったあった！ほらあそこ！」そこに見えてきたのは、まるで絵本の中から飛び出したようなかわいらしい佇まいの「Flower & Herb Broom 香房」。主宰の東山さんは庭先で私たちを出迎えてくれました。

東山さんご夫婦がこの物件に出会ったのは、2011年秋のこと。それまでは丹沢山系の麓、神奈川県愛甲郡の築250年の古民家に住みながら、ハーブや花の作品づくりやワークショップを行うなどして店舗運営をしていました。講座はいつも人気で、忙しく働いていたそう。

やがて、古民家が賃貸だったことや、庭が狭かったため、「もっと広いところで植物をのびのび育てたい」と移転先を探し始めます。千葉県外房地域に目を向けたところ里山物件がいくつもあり、東山さんのイメージに一番近いこの家に決めたそうです。

ハーブや植物を育てるための広い庭が付いていることと、この借景も気に入りました。沼池のほとりというのもイメージ通りで。何かぴんと来たんです。いすみのことは全く知らなかったけど、それまでもワークショップなどを行っていた東京にも比較的出て行きやすいし、ここなら大丈夫かなって。こうして、見知らぬ土地・いすみでのガーデンづくりがスタートします。

物件を決めてからすぐに引っ越してきたわけではありません。はじめのうちは神奈川での生活を続けながら、1ヶ月に1度、片道2時間半をかけて庭づくりをするために通っていました。「無理をせずできる範囲でやっていこう」ご主人とはそう話していたそうです。

当時の写真を見せていただくと、今の姿からは想像もできないほどの草・草・草！藨が絡まるため草刈り機が使えず鋤で刈って土づくりがスタート。ご夫婦は2013年にいすみ市へ引っ越します。ガーデンづくりを開始してから2年の月日が経っていました。

その頃にはご主人が敷地内に、DIYで小屋づくりを開始。木工関連の会社に勤めていたというご主人ですが、家をつくったことはなく、独学でイチから学び、少しずつつくっていったそうです。こうして、ご夫婦で一步一步少しずつつくっていったアトリエショップとテラスが完成し、活動拠点となる「Broom 香房」が2015年5月にオープンするのでした。

好きなことを仕事にする。そう考えた時にどうしても頭に浮んでくること、お金の問題についても聞いてみました。

「実は私も得意ではなくて。ここの経費はまかなえるくらいの収入は得られてるんですけどね。売上を増やすことだけを考えるなら、オンラインショップなどもやった方がいいんでしょうけど、それをすることでお金も手間も時間も結構かかってしまうでしょう。やっぱり直接人と接することができるワークショップを中心にやっていきたいんですよね。来てくれた人が、自然の中でハーブに触れたりお茶を飲んだりしながら心を癒して帰ってもらえる場所。そんな風にここをしていきたいんです」

それが真ん中にある思い。このガーデンが人を癒すのは、ただ美しいからだけでなく、そうした東山さんの思いが込められているからなのだと思います。好きなことを仕事にするのは簡単なことではないのかもしれませんが、けれど、東山さんのお話を聞いて思ったのは、自分の好きなことを仕事にし、それで人に喜んでもらうというのは本当に幸せなんだなということ。仕事を通して自分自身を表現していくことはとても楽しそうです。



(上)「Broom 香房」の夏の様子。さまざまなハーブが実っています。(左下) 取材時、ハーブを摘んで、ハーブティを振る舞っていただけました。(右下) アトリエショップの内装。ここがすべて夫婦によるセルフビルドというのは、驚きです。

文章：熊坂友加里 写真：磯木淳寛

### 東山早智子 (ひがしやま・さちこ)

千葉県いすみ市岬町「Flower&Herb Broom 香房」主宰。ハーブ作家、ハーブセラピスト。クラフトづくりから薬効についてまで幅広くハーブに精通している。自身のアトリエだけでなく近郊のマーケットやイベントへも出店。“Broom”とは、東山さんの誕生日3月30日の誕生花エニシダのこと。



## 事例 4

# “あ、やれるかも、やってみよう” の繰り返しでみつけた幸せ

## Another Belly Cakes 磯木知子さん

「Another Belly Cakes（以下 ABC）」は、固定の店舗を持たず、マーケット出店を中心にしたケーキ屋さんです。名前の由来は「Another Belly= 別腹」という意味の造語。別腹でいくらかでも食べられるおいしいケーキ、という意味で名付けられました。

「いすみは土地柄、美味しくて旬の果物や野菜がすぐに手に入る。直売所もたくさんあります。生産者に電話で問い合わせ、これから収穫できそうな作物を取り置きしてもらったり、自ら収穫をしにいったりすることもある。この場所は食べ物の仕事をするのに、すごく向いているなと思いました」

そう話す知子さんが、いすみ市に引っ越ししてきたのは 2013 年 4 月。それまで 11 年ほど、東京でパティシエとして働いていた知子さん。当初は「自分で独立して仕事を持つ」という考えはなかったといいます。いすみ市に旅行で訪れたときに、スタッフを募集していたカフェ（ブラウズフィールドの「ライステラスカフェ」）に働き口を決めて、移住しました。

「枠組みのない自由なカフェだったので、ケーキをつくるだけではなく、スイーツビュッフェや料理教室などのイベントを自分で企画していたんです。そのうちに、私、もしかしたらこういうことひとりでもやっていけるかもしれない、と思うようになりました。いつも「よし！やろう！」ではなくて、「あ、やれるかも、やってみよう」。この繰り返しでこれまでやってきましたね」

いまでは週末はケーキを車に積み、自ら運転をして、いすみ地域や千葉県内のマーケットへ出かけています。

ところで、パティシエとして独立しよう、となったら普通はまず店舗をオープンすることをイメージしそうです。でも知子さんは店舗を持たずに、マーケットを中心に販売するスタイルを選びました。いすみ地域は、マーケット文化が盛んであること、また店舗を持たないことで固定費をかけずにスモールスタートができるということも理由のひとつ。その他にも、マーケットを続けるにはこんな理由があると話してくれました。

「東京みたいに人通りが多いまちの中というのが無いので、ぼつんと看板を出して待っていても、来てくれる人って限られると思うんです。でもマーケットに出ると、そこにはもちろんお客さんが集まっていますよね。それ以外にも雑貨や食べ物を手づくりしている作家さんや、他のお仕事をされている出店者の方たち、いろんな人と知り合うことができる。売上の他にも、そうした出会いのわくわく感を持ち帰ることができるんですよ」

今では「きつとひとりで店番していたら知り合えなかったと思う」というくらいたくさんのお友達や仲間ができたそう。

実際、知子さんのケーキを買いにくるお客さんも、当初は近所のお友達が中心でしたが、今では遠くから足を運んでくれるお客さんもいるといいます。また遠くのマーケットに行ったときにはこんな歓迎を受けることもあるんだとか。

「遠くのマーケットに久しぶりに行くと、『やっと近くまで来てくれた！』と言ってくださるお客さんもいて、嬉しい気持ちになります。私のお店の名前って、例えばご年配の人にはそんなに覚えやすい名前じゃないでしょう（笑）だからきつと、食べた味や店舗構えで覚えてくれてるんだなって。遠くまで来てよかったなって、じーんとしてしまいますね」

現在はワンデイカフェとマーケットの他に、オーダーケーキやケータリング、ケーキづくり教室にも対応しています。また月に 1 日だけ、工房での直接販売も始めました。マーケットでのお客さんとはまた違うお客さんがやってくる工房の日は、「ちょっと特別な日」なんだとか。

「工房で『やってるよ』って看板を出すと、ふらっと買いに来てくれるお客さんがいるんですよ。そういうご近所さんは、SNS で告知しているマーケットの情報はたぶん見ていないから、これまで ABC のことを知らなかったと思うんです。近所の人から近所の人へ口コミで伝わって新しいお客さんが来てくれたりして。だから、これまで出会えなかった人に会える、工房の日も楽しみなんですよ」



（上）旬のフルーツが載ったケーキたちは、色鮮やかでとっても美味しそう。（左下）マーケットで出店の様子（右下）月に一度だけ開く直接販売の日を前にして、工房前に掲げられた看板。意外に小さいのに、ちゃんとお客さんが集まる。

文章：福井 尚子 写真：磯木 淳寛

### 磯木知子（いそき・ともこ）

「Another Belly Cakes」パティシエ 新潟県出身。色んな仕事を経験したのち、小さいころから大好きだったお菓子作りがしたい！とお菓子作りの道へ。都内のパティスリーで 10 年程お菓子作りに従事。お米から作られる調味料と、房総のこだわりの生産者さんから仕入れた材料で作ったスイーツを、千葉県内のマーケットで販売する移動型のケーキ屋として活動。

