

2015[秋] こうのう・コミュニケーションマガジン

2 春蘭の里実行委員会 春蘭の宿

8 あんがとう農園

3 日月豆腐店

9 SHOPSマキホカ

4 株式会社慶塚漆器工房

10 Honda Cars金沢北 問屋町店 株式会社朝日ホンダ

5 株式会社ハイディワイナリー

11 ワインバーシャトーシノン ワインスケール ル・サロン・ド・シノン

6 能量のイタリア食堂 イル ピアット ハタダ 12 株式会社**縁 Eternity** 直営店**広坂 春勢**

7 多村建具製作所

13 株式会社カナイワ

地域にまっすぐ 與能信用金庫





[企業紹介] 経営者インタビューで綴る12社のストーリー

里山の特産物と農家民宿で1億円の産業を興す

2 - 春蘭の里実行委員会 春蘭の宿[能登町] 6 - 能登のイタリア 食堂 イル ピアット ハタダ [七尾市]

能登の豆腐屋にしかできない商品づくり

3 日月豆腐店[輪島市]

国産漆にこだわる信頼のブランド

4 株式会社慶塚漆器工房 [輪島市]

ワイナリー空間と豊かな融合文化を発信

5 株式会社ハイディワイナリー [輪島市]

能登の文化・食材の素晴らしさを発信

田鶴浜建具を守るために新風を取り入れる

7 多村建具製作所 [七尾市]

自然栽培、完全無農薬、無肥料栽培へのこだわり

8 あんがとう農園 [中能登町]

知る人ぞ知るビンテージジーンズ取り扱い店

9 SHOPSマキホカ は質問

フットワークと小回りを活かしたサービス

10 Honda Cars金沢北 問屋町店 株式会社朝日ホンダ [金沢市]

金沢・北陸にワイン文化を広めたい

11 ワインバー シャトーシノン ワインスクール ル・サロン・ド・シノン [金沢市]

伝統的衣類の本物の良さを今に蘇らせる

12 株式会社 移 Eternity 直営店広坂 春勢 [金沢市]

繁井と地盤コンサルタントの技術を融合

13 株式会社力ナイワ[自山市]











里山を活かした地域特産物と 農家民宿で1億円の産業を興す。

村おこしは地域特産の春蘭から

この地域に春蘭という植物が自生していることから「春蘭の里」と命名し、地域特産の春蘭と農産物で1億円の産業を興そうと、 平成8年に「春蘭の里実行委員会」を結成したのが始まりです。

当初活動を始めたのですが、なかなか売上が伸びませんでした。そこで、平成9年に見直しをかけ、地元にある山菜や野菜を使った食事を出して、お客様に農家体

験をしていただこうと発想を転換し、農家 民宿を始めることにしたのです。

民宿の第1号は私の家です。だから私の家は「春蘭の宿」なんです。最初は1軒から始め、平成15年に4軒が開業し合計5軒になりました。そこで、次のステップとして団体客の受入れ等のことで観光関連の会社と話をすると、修学旅行などを含めると、200人規模の受け入れ体制がないとなかなか上手くいかないだろうといわれ、それならば200人規模の体制を整えようとなり、まず30軒を目指しました。5軒から平成19年に10軒が開業、平成21年には15軒が開業し合計30軒になりました。ここで200人を受け入

れる体制が整い、その後も増え続けて平成25年に47軒になり、現在に至っています。

来ていただいたお客様には四季ごとの体験をしていただいています。春は山菜採り、 夏は魚の掴み取りや川遊び、秋はキノコ狩

> り、冬は雪遊びといった 具合です。その中で全体 的なレクリエーションと してキャンプファイヤー とかキリコ祭りの体験と か、箒(ほうき)、草履(ぞ うり) や草鞋(わらじ) 作

り、餅つき等を取り入れています。特に、外 国の方に人気のあるのは餅つきです。餅を ついてすぐ食べるというところが人気のよ うです。他に採れたての山菜の天ぷらも人 気があります。

昔も今も人と人の 心のふれあいが一番

特に、修学旅行の生徒はじいちゃん、ばあちゃんらと触れ合う機会がなかなかないことから、ここに来て、心と心の触れ合いを感じてもらうのが一番いいのかなと私は思っています。もちろん都会では見られない景色や捕れたての川魚を食べたり、おたま

じゃくしを見られるということもありますが、やっぱり最後は人と人かなと思います。 これは、子供、大人、海外の人全てに共通していると思います。

ここの特徴は、農家がやるというところです。だから農家民宿なんです。私たちは地域再生を目標としています。小さな農家でもここに住んで生活ができるシステムを作り上げなければと思っています。だからそのためには、1ヶ月40万円の収入を農家民宿で稼いで、そして若者が戻ってきて生活ができて、赤ん坊の泣き声が聞こえるような、こんなシステムを元気な高齢者が作ると今、私らが取組んでいます。

春蘭の里の課題は、47軒がレベルアップすることと、さらに広がっていくことです。これまでに、移住してきた方は、台湾から1組、隣の集落に1組といった具合に合計7名の若者が地域に定住されました。この方達を集めて若者のグループをつくり、将来、その方達に頑張ってもらおう、もちろん私たちも頑張ろうと思っています。



多田 喜一郎さん[事務局長]

春蘭の里実行委員会春蘭の宿

〒927-0322 石川県鳳珠郡能登町字宮地16-9 TEL.0768-76-0021 FAX.0768-76-1214

http://www.shunran.info

■代表者/中本 安昭 ■創業/平成8(1996)年 ■法人化/申請手続中 ■業務内容/農家民宿

E-mail: shunran@shunran.info



■営業時間/[チェックイン]15:00 [チェックアウト]10:00 ■定休日/無し

能登の豆腐屋にしかできない商品づくり。 北陸産地大豆、岩倉の名水、天然にがりへのこだわり。

子供の時に良い豆腐を 食べてほしい

地元の高校を卒業後、金沢市の豆腐屋に勤めましたが、当時18、19歳の遊びたい盛りに加え、朝が早くて休日もない、その上給料も安かったことから1年ほどで辞めて長距離トラックの運転手をしていました。そして2、3

年勤めた頃、父が病 に倒れたので長男と して家業を継ぐため 帰ってきました。な に分急なことであり 気持ちに余裕が時 な、ちょうど同じ辞 に子供もでき「辞め

る」という選択肢はなく必死でした。

現在、作っている商品は、能登豆腐2種類、 木綿豆腐、茶碗豆腐、焼き豆腐、絹豆腐、油揚 げ、がんもどき、三角揚げなどを作っていま す。夏場には、ところ天も作っています。

豆腐に使う大豆はとりわけ北陸産地大豆にこだわっています。

国産大豆から作った私の豆腐を子供たちに食べてほしい、まず学校給食に使ってほしいと考えました。子供の時に良いものを食べていないと、大人になってもわからないと思います。それで子供の時に良い豆腐を食べさ

せてあげたいと思いました。現在、輪島、町野 地区の全ての小中学校に納めています。

豆腐作りには、大豆もそうですが、やはり水も良くないとだめです。当店の水は地下50mから地下水を汲み上げて使っています。地下水の温度は年中一定しているので豆腐作りに適しています。水は、水の権威から世界で3本

の指に入ると絶賛された軟水で、地元では「岩倉の名水」と言われています。

当店の豆腐作りの特徴は、「北陸産地大豆」、「岩倉の名水」、「天然にがり」の3つにこだわっているところです。このこだわりからさらにバージョ

ンアップして4年前には、「能登産の大豆」、「奥能登揚げ浜式天然にがり」、「岩倉の名水」で作った新商品「能登豆腐」を完成させました。通常の豆腐よりも多くの大豆を使用しているので、甘くトロッとした食感で本当に美味しいです。ぜひ、多くの方に一度食べていただきたいです。違いがわかると思います。最近では、スーパーにも出始め、料理屋さんからも個別に注文がくるようになりました。当店のヒット商品になっています。これからこの商品に力を入れて販売エリアも広げていこうと思っています。



日月 清修さん[代表]

早朝から従業員と一体となった 豆腐づくり

毎日、仕事場には午前4時半くらいに入ります。午前中に豆腐を作り終え、午後から揚げ物を作り始めます。配達は午前中に終わらせるようにしています。当店は家族4人と従業員2人の合計6人で豆腐作りから配達までしています。本来は6人ではさばけない量ですが、従業員の方が良く働いてくれるおかげでやっていけています。だから従業員の待遇も改善していきたいと思っていますし、儲かったら儲かった分還元していきたいです。従業員に示せる誠意といったら、お金しかないと思っています。

今後の目標としては、規模を大きくするつもりはないですが、能登の豆腐屋にしかできないこだわりを持った商品をつくり、小さくてもキラッと輝く店にしていきたいです。個人経営だからこそできるサービスもあると思いますし、大手にできないことをしていきたいです。



じつげつとう ふ てん 日月豆腐店

〒928-0204 石川県輪島市町野町南時国16字44番地 TEL.0768-32-0511 FAX.0768-32-0510

http://jitsugetsu.com

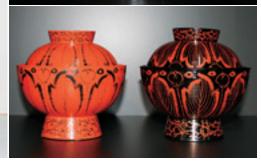
■代表者/日月 清修 ■創業/昭和50(1975)年 ■業務内容/豆腐、油揚げ製造・卸

E-mail: tofu@jitsugetsu.com

■営業時間/不定期 ■定休日/日曜日







顧客満足度100%を目指す商品作り。 国産漆にこだわる信頼のブランド。

ブランドの始まりは行商から

創業は、大正8年、先々代が漆器業を興し 私で3代目になります。先々代は、20歳前

後で漆器業を始め、売り先は、関西、有馬温泉、白浜、箱根、関東が変わってきまで変わってきまりた。その後、先代になって多少旅館をおいている。

創業当初は、見本

を荷物の中に入れて担いで持って行くい わゆる行商で、輪島から七尾まで船で移動 し、それからは汽車で各地へ訪問販売を 行っていました。先々代から今日まで、当 地輪島の中での1番を目指して、全て自分 の目が届く範囲で製造を行ってきました。 それが今日の当社の信頼ブランド=慶塚 ブランドに繋がっているのだと思ってい ます。

基本は、創業以来「自分の目にかなった商品を出していく」という姿勢でこれまで臨んできており、何とか皆様の期待に応えられるようになってきているのかなと思っています。

当工房の特徴といえば、先々代からずっと国産漆にこだわってきているところが 他社さんとの一番の違いだと思っていま

> す。国産漆の良さは、 中国産と比べて、ま 夫さ、落ち着き、 染み、光沢が違に作るだけがベストではな大の強度もも高く なり、価格も高く りますが、お客様に

は納得をして買ってもらっています。



真心を込め品質第一の商品作り

当社の基本姿勢は、「真心を込めて作る」、「品質第一」、「エンドユーザーに喜んでいただけるものを作る」です。在庫の商品を売るのではなく、注文を受けた商品を作るのが仕事なので、お客様の満足度を上げていくのが大事だと思っています。

注文が売上全体の7~8割を占めており、その注文された方々の品質と価格に対する満足度をいかにして100%に近づけるかが大事だと考えています。

お客様は輪島塗を知れば知るほど自分

しか持っていない物にこだわるようになってきます。その人だけのものを作るので時間はかかります。どうすればお客様の期待に応えられる商品を作ることができるか。注文を受けて製作している間も、どのように仕上がるかなと、少し不安な気持ちを抱いて作業に当たっています。そして、完成してお客様から「思った通りだ」「本当に良いのに仕上がったな」と喜びや満足の言葉をいただいたときが、作り手としての喜びを実感するときです。

今後の展開は、地道ですけれど一歩ずつ前へ向かって行くしかないと思っています。何を作るかはその時代によって違ってきますが、作り方は昔からの輪島塗技法を受け継ぎ、これからも変えずにやっていきます。「自分たちが作ったものを、お客様に使ってもらって喜んでいただく」というのが大前提と考えています。これからも良い商品作りに励み、皆様の手に留まったら「慶塚の製品」だと分ってもらえるものを作っていきたいと思っています。



慶塚 大さん[代表取締役]

株式会社 慶塚漆器工房

〒928-0079 石川県輪島市鳳至町畠田83番地の7 TEL.0768-22-0019 FAX.0768-22-4745

http://keizuka.jp

■代表者/慶塚 大 ■創業/大正8(1919)年 ■法人化/昭和63(1988)年 ■業務内容/輪島塗製造·販売

■営業時間/8:00~17:00 ■定休日/土曜日、日曜日、祝日



ワイナリー空間と豊かな融合文化を発信。 能登門前の大自然と町並みがバックグラウンド。

留学先のスイスで ワイナリー空間に魅了される

4年前に会社を設立、3年半前に輪島市門前町でブドウ栽培を始め、2年半前に醸造施設を竣工しました。大学院を修了した26歳の頃、どのような仕事に就くかという時に、ワイナリーという空間創りをすることにしました。理由はスイスに留学していた時にワイナリーの空間を見る機会があり、見た瞬間に魅了され、私もいつかは父親の故郷で独自の空間創

りをしたいとずっと 思ってきたからです。

ブドウ畑や醸造所 があり、販売所やレス トランもあって、地方 の文化とか地元の人

たちと協力しながら産業を打ちたてていく、 そういう事を仕事にして行きたいと考えました。現在、ワイナリーの空間実現のため、醸造 所の隣にレストランの建設を予定しています。今年の11月に着工して来年4月のオープンを目指しています。同時に、事務所、ショップを移転し、ガーデニングも行う予定です。

会社の名前は、留学先で見たところがハイジの里であったので、ドイツ語読みのハイディとし、その土地でしか出来ない空間創りをしたいという思いも込めて付けました。

ワインは平成25年9月から醸造を始めて12月に初出荷をしました。初出荷本数は約300本で通年では13,000本でした。昨年の平成26年は21,000本に増え、今年は25,000本の見込みです。昨年の21,000本のうち自前のブドウで作ったワインは300本位しかなく、ほとんどのブドウを他所の契約農家から買付けをしています。今後自前のブドウを増やしていって、3年後にはオール門前産で賄いたいと思っています。

ワインの他に、自社のワインを凝縮させた「ワインジャム」を作っています。味は特殊な味に仕上がり、県内外から「スイーツ」の原材料として、飲食店での「デザート」にといった具合に需要が多いです。先頃もNHK連続

テレビ小説「まれ」繋がりで、横浜での開港祭の時にもスイーツに使っていただきました。



もう一方のブドウ畑にもレストランや 醸造所を建てる計画を持つ

5年を目途に、もう一方のブドウ畑の方にも、レストランや醸造所を建設する計画を持っています。そこには明治やそれ以前の時代の町並みが多く残っており、それを崩すことなく、お客様にはそれを見ながら1週間や2週間ほど貸しきって滞在して楽しんでいた



高作 正樹さん [代表取締役]

だき、目の前の海で捕れるアワビやサザエを 食べて過ごしていただけるようにしたいで す。他に日本最大の雪割草の群生地や旧日本 軍の灯台跡地があり、大自然と昔ながらの多 くの融合された文化もあります。それらは忘 れられているだけで、既にお客様を呼び込む 手段は揃っていると思います。

経営理念は特別ありませんが、「チームで働く」ことを大事にして、各々ポジションの責任者であるものの、何かする際は全員総出で取り組むという形を取って行きたいです。そうすればチームワークも高まると思います。北陸新幹線を利用して、NHK連続テレビ小説「まれ」の舞台を見に来たついでに来られるお客様はおられません。当ワイナリーを目当てに来られる方ばかりです。これからもずっと当社のワイナリーを目当てに来ていただきたいです。











株式会社 ハイディワイナリー

〒927-2351 石川県輪島市門前町千代31-21 TEL.0768-42-2622 FAX.0768-42-2633

http://www.heidee-winery.jp

■代表者/高作 正樹 ■創業/平成23(2011)年 ■業務内容/ワイン製造(ワイン専用品種ぶどうの栽培・収穫・醸造)・販売

■営業時間/11:00~17:00 ■定休日/火曜日





大衆イタリアンレストランから 能登の文化・食材の素晴らしさを発信。

サラリーマン、フリーターを経て レストランオーナーに

店の名前はちょっと洒落た名前がいいと思い、イタリア語の発音をカタカナで表記したものにしました。「イル」は英語の定冠詞のTHEにあたり、「ピアット」は皿という意味です。「ハタダ」は私の名前の畑田から付けました。

大学を卒業した年にバブルが弾け、公務員になるか有名企業に勤めるのがステータスの時代でした。有名会社に入って転勤で各地を回ったのですが、全国への転勤にも嫌気がさし、27歳の時に手に職を付けようと思うと同時に、親の近くが良いかなと思い、会社を辞や

めて金沢に来ました。とはいえ、何をしていいか分からず、とりあえず1年間フリーターで過ごそうと、早朝、魚屋でバイトをして、それからホテルの中のイタリアンレストランで皿

洗いのバイトをしていました。

ちょうどその頃、現在の師匠から正社員になればどうかと勧められ、そのままイタリアンレストランの従業員になったわけです。ここで約10年勤務し、一区切りをつけるため平成19年1月に穴水町に戻りました。3月に穴水町の自宅が能登半島地震の被害に遭い、6月に父が

急死し、母一人を残しておくわけにもいかず、それなら能登で何か商売をしようと決心しました。穴水町の自宅から通える輪島市から七尾市の範囲で店舗を探していたところ、七尾市の知人から現在の場所を紹介され決めました。そして平成19年10月にオープンしました。

特製のまんで(本当に・すごく) 美味しいトマトソース

うちの売りはパスタです。他に「まんでとまと」というトマトソースを作って売っています。当初は「まんで美味しいトマトソース」の商品名でしたが、「まんでとまと」に変更しま

した。特に能登を意識した方言の「まんで=本当に・すごく」、か「ちょっこり=少し」の言葉を付けたかったのです。

この商品は「石川ブランド」に認定されました。4年前に、いしかわ産業化資源活用

推進ファンドを活用して開発した商品です。 作るきっかけは野菜嫌いのお子さんが当店 のトマトソースに野菜を煮込むと喜んで食 べてくれるから、分けてほしいと親御さんに 言われたことから始まりました。この時は店 の売り上げが底の状態であったので、藁をも つかむ気持ちで必死に取り組みました。そう なった原因も私にあり当時はプライドがただ 高く、調子に乗っていたからです。弁当の注文 があっても断り、パスタを食べる時に箸をく ださいといわれたら、当店のパスタを箸で食 べないでくださいと言っていた時代です。本 格的なカンツォーネを流してイタリアンをや れば、間違いなく流行るだろうと思っていた し、プライドもありました。でも地域に合った 店づくりが必要と気づくまで3年かかりまし た。店内も本格的な高級感溢れる店から大衆 風に変えたところ、売れ出しました。今は全然 違っていて、年配の方には柔らかめに茹でた り、箸も用意してあります。醤油もほしいとい われれば出します。トマトも季節によって、酸 味や甘味や水分量が違ってくるので、長めに 煮たり甘味を出す野菜を入れたりする工夫 を凝らしています。

ラーメン、焼肉、回転すし、ファミリーレストランが外食の定番の店ですが、その中に当店も選ばれるようになりたいと思っています。そして僕の学んだイタリア料理を通して能登の文化や食材の素晴らしさを発信できたらなぁと思っています。



畑田 寛さん[代表]

能登のイタリア食堂 イル ピアット ハタダ

〒926-0852 石川県七尾市小島町大開地1-5 TEL.0767-58-3636 FAX.0767-58-3636

http://www5.plala.or.jp/Hatada/

■代表者/畑田 寛 ■創業/平成19(2007)年 ■業務内容/イタリアン料理店

■営業時間/11:30~13:30(LO.14:00)、17:30~20:30(LO.21:00) ■定休日/水曜日



田鶴浜建具を守るために、新しい風を取り入れブランド化へ。

品は変わっても技は活かしたい

300年の伝統を持つ田鶴浜建具は、細かい組子を組み合わせる職人技が高い評価を受け、能登の伝統産業の一つとして認知され

てきました。今では昔話になりますが、家に「田鶴浜の建具」が入っているから見てくれと自慢する家長もよくいたと聞いています。

昭和33年に父が創業 し、当時は従業員10名、 それぞれに技を競いなが

ら活気もありました。しかし、時代の流れとともに新築されるマイホームの大半は見栄 えより機能を重要視するようになり、値段が 張る建具の需要は年々減少し、職人の高齢 化に伴って後継者問題にも繋がっています。

17年前に創業の父を亡くし、それから私一人で事業を続けています。父からは技術を教えてもらう事もなく、見よう見まねで今日までやってきました。今から思えば父もそうであったのだろうと感じつつ、職人として建具の魅力を現代にも受け入れてもらいたい、建具の町田鶴浜に職人がいなくなってはだめだと感じながら、生き残りをかけ、私なり

にチャレンジする毎日です。

昔は、こだわりの建具、こだわりの書院などの注文があり、その材料には神代杉や神代欅を使って仕上げる醍醐味がありました。

今では職人技は贅沢品とも言われるようになり、日常生活の一部として使われるテーブルや装飾品のイヤリング、ピアスなどの小物、そしてUSBメモリーまでも手掛けなければ受け入れられない時代となりましたが、品は変わっても技術はしっかりと活かし、思うところは昔の指物師のようになっているのも確かです。



チャレンジとオリジナルに こだわる

日々試行錯誤を重ねていますが、今私が自慢でき、こだわっているのは「曲線」です。今まで直線でしかなかった品物を曲線にすることで斬新さが受けるのではないか、和が洋にも感じられるのではないか、癒しにも繋がれば受け入れられるのではないかと考えました。機械では到底できず、すべて鉋で仕上げる手間のかかる作業ですが、数々の失敗を重ねながらも私自身の技術は向上していったと自負しています。曲線の障子戸の注

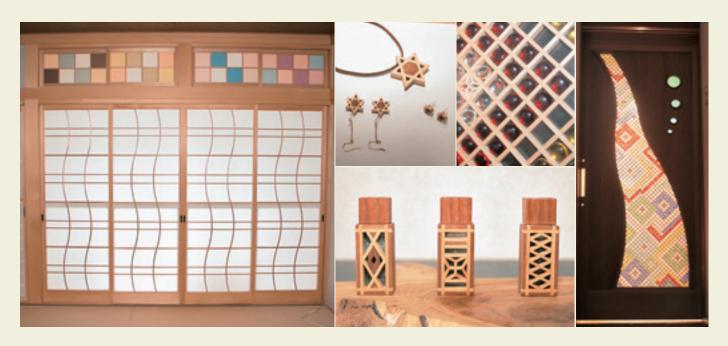


多村 正則さん[代表]

文を受け、納めた時は非常に嬉しかったこと を今でも忘れられません。

我々職人は、技術の評価もさることながら、お客様の希望、要望に沿えるオリジナルを提供できてこそ、技術も評価されると考えます。そしてお客様の目線に立ち、ホコリが着きにくい工夫や掃除がしやすい工夫など、使ってみてその良さを感じてもらい、目に見えないところでもちゃんとした仕事をしていれば、感謝の言葉に変わり、私のやりがいにも繋がります。これからも、伝統産業を残していくためにも創意工夫しながらチャレンジして行こうと思います。

そんな思いの私に、のと鉄道から「観光列車・のと里山里海号」に輪島塗の沈金パネルを展示する衝立11枚の注文が入り、能登の伝統産業の共演に力が入り、半分以上は私に任せてもらいました。これからもいろんな仕事に携わるように自らが動き、時には営業マンとしても動き、同業者の方々と力を合せて田鶴浜建具を守っていきたいと思います。



多村建具製作所

〒929-2121 石川県七尾市田鶴浜町八部117-1 TEL.0767-68-3742 FAX.0767-68-3742

- ■代表者/多村 正則 ■創業/昭和33(1958)年 ■業務内容/木製建具、木工小物製造
- ■営業時間/8:00~18:00 ■定休日/無し





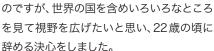




世界1周を機に独学で野菜の栽培方法を確立。 自然栽培、完全無農薬、無肥料栽培へのこだわり。

注文に生産が追いつかず 栽培面積を2倍に

あんがとう農園のあんがとうは「ありがとう」という意味です。うちの農園で出来る野菜を食べてもらって皆さんに幸せになってほしいとの思いを込めて付けました。僕はもともと美容師で、その仕事は自分に合っているし、嫌いではなかった



オーストラリアとニュージーランドには4年半、韓国には1年半いて、オーストラリアやニュージーランド在住の時には、安い宿に泊まりながら野菜の収穫の仕事に就いていました。お金を貯めながらの生活は現地ではポピュラーで、その後、世界を1周して帰国しました。帰国後、農業と田舎の良さに気づき、故郷で世界中の野菜を育てたいと思ったのです。

海外での様々な経験は、今の農業にとても 役立っています。もっと農業の勉強をしたい と白山市の農園へ稲作を習いに行ったので すが、そこで自然栽培に出会って、目指す農業は米じゃないと思い、その後、独学で野菜

の栽培方法を確立しました。

現在、栽培面積1.2haで、年間300種類の野菜を自然栽培、完全無農薬、無肥料栽培で育て、一部肥料にこだわった有機栽培も行っています。現在、栽培面積が足らず、注文に生産が追いつかないことから、今年中に栽培面積を現在の2倍にするつもりです。



野菜栽培は 原産地と同様の土壌作りから

うちの野菜は、化合物質過敏症や動物性 アレルギーの人でも安心して食べられると 言っていただいています。化学肥料は人工的 に作られたものですが、有機肥料とは天然の ものから作られたものをいいます。

無肥料でも野菜は育ちます。畑へ来て野菜を見てもらえばわかりますが、肥料を与えるから土のバランスが崩れ、それで虫がつきます。朝晩の水やりは野菜を弱くするので、水をやらないようにしています。畑にも水は必要ないです。一部の野菜においては様子を見て水をやる野菜もありますが、この時に使

う水は山水です。基本的には水はやりません。

一番大事なこと

は、放ったらかしではなく、育つ環境を整え てあげるということです。野菜にはそれぞれ に原産地があり、その野菜の原産地と同様の 環境を作ってやることによって、病気になら ず育ちます。だから私が手がける野菜は、環 境をそれぞれの原産地と同様に整えて栽培 しています。この辺の土壌でもいろいろな原 産地の野菜に合った土壌は作れます。

僕の作る野菜は、伝統野菜、変わった野菜、カラフルな野菜、海外の野菜などで、普通の野菜は作りません。普通の野菜は家庭菜園でも作られており、面白みがないからです。

今度、海外を巡る機会があったら、市場やレストランに行きたいと思っています。なぜなら、勉強になるからです。どういう野菜が売られているのだろうか、どんな味がするのだろうとか、どういう環境で育っているのだろうかなど。それを知るため、ぜひ、時間があればもう一度海外へ行ってみたいです。



明星 孝昭さん[代表]

あんがとう農園

〒929-1604 石川県鹿島郡中能登町能登部下56-40 TEL.090-3766-1817

http://angatounouen.jimdo.com

■代表者/明星 孝昭 ■創業/平成24(2012)年 ■業務内容/自然農法(無農薬、無肥料)と有機農法で野菜栽培・加工販売



探していたものやお宝を見つけられる店。 知る人ぞ知るビンテージジーンズ取り扱い店。

ネットで北海道から沖縄までの 顧客から注文

店の名前が少し変わっているとは思いませんか。先代の牧野外太郎(マキノ・ホカタロウ)から名前をとっているんです。

私は、学校を卒業後、しばらく大阪で勤めていたのですが、地元に帰ってきてこの地でどんな商売がいいかと考えた結果、紳士服よりもジーンズショップなら受け入れてもらえるだろうと考え、実家が営んで

いる洋品店の隣に約 10坪程のジーンズ ショップを開店しま した。

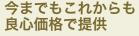
その後、平成元年 に現在地への移転 をきっかけに、現在 の店構えにしまし た。同時に店名も頭

にショップスを付けて、「ショップス マキホカ」にしました。当店は衣料品販売を生業としています。学生服衣料、ジーンズカジュアル、地域密着型婦人衣料販売を3つの柱としております。また、他に紳士服の有名ブランドも取り扱っています。なかでも当店は、ジーンズカジュアルのリーバイ

スのビンテージジーンズと海外アーティスト御用達ブランド「CAYLER & SONS」やヒップホップ、ストリート界の重鎮ブランドとして有名な「PELLE PELLE」を扱う店として、全国の多くのファンから支持されており、北は北海道から南は沖縄までインターネットを通じて注文が入ってきます。皮のジャケットにおいては、日本に1点しかない珍しいものも置いてあるんですよ。

店舗においても、近隣の市町だけではなく金沢市や羽咋市、七尾市、富山県あるいは福井県からも来連してくれる常連してくれる常まし、また、原発の仕事

に従事しておられた方で県外へ行かれた 方々も、当店を覚えていただいていて数年 ぶりに来店してくれることもあります。



当店の一番の強みは、大阪にいた時の人



牧野 直樹さん[代表]

脈を活かした仕入れ先を知っていることから、他の店にはない商品を用意できるところだと思います。

商売の基本は、定率しか掛けず薄利で提供していくことだと肝に命じ、これまで続けてきています。これが信用の元になり、そのおかげで商売ができていると思っていますし、この精神をこれからもずっと守っていきます。少子高齢化の影響もあり、売り上げは現状を維持していければ上等だと思っていますし、売り方についても現状を変えていくつもりはありません。

今後も、マキホカに行けば、探していたものが見つかるとか、他の店にはないお宝を見つけられたと言われる店であり続けるため、頑張っていこうと思っています。









SHOPSマキホカ

〒925-0141 石川県羽咋郡志賀町高浜町クの3番地62 TEL.0767-32-0023 FAX.0767-32-3357

http://makihoka.jp

■代表者/牧野 直樹 ■創業/平成元(1989)年 ■業務内容/衣料品販売

■営業時間/9:00~19:00 ■定休日/無し









フットワークと小回りが利く強みを活かし、お客様へのサービスを充実。

ホンダ車の専門店として 44年の歴史を刻む

昭和46年に現在の社長である父が創業しました。最初は粟崎で4年余り営業して、その後、国道8号線沿いに約10年いて、そして現在地に移転してから約30年が経過しました。

創業当時はバイクも取り扱っておりましたが、昭和60年よりホンダプリモ店と

して軽自動車や小型車を主に販売、平成18年からはHondaCarsに地域名を付けた名前でホンダ全車種の販売をしております。

当社は、名前からも分かると思いますが、ホンダ車の専門店ですが、ホンダ車以外の販売や車検修理もさせていただいております。最近の売れ筋は軽自動車で、それも室内の広い車がよく売れています。軽自動車市場は価格が少し高くなってきていますが、その分安全装置や自動ブレーキ装置等が標準装備され、加えてこれまでになかったスマートキーや横滑り防止装置なども装備されるようになってきています。

相手を知り自分を売り込む営業が大事

従業員は15人。若者からベテランまで幅広い年齢層で構成されています。当店の自慢であり誇れるのは、フットワークが良いところです。これについてはどんな商売にも共通すると思いますが、人数の多い店舗との差別化を図るには、小回りを利かしてのアピールが一番だと思っています。例

えば、大きい会社 ではトップの意思 が従業員に伝わる までに時間がかか りますが、私ども のような小さな会

社では常に現場にいながら従業員と一緒 に仕事をしているので、こちらの意思が伝 わるのが速く、これが強みです。

組織としての意思統一を図るために毎日朝礼を実施しています。朝一番に、今日一日明るく仕事をしようと、新しい出来事や良かったことを全員が一言ずつ言うようにしています。これは声を出す練習も兼ねています。他の商売でも同じですが、笑顔と大きい声は特に大事だと思っています。

従業員には気が利く人になってほしい、

また、自分を売り込むようにと言っています。例えば、ホンダの車を買うには、どこのホンダ販売店へ行っても買えるわけですが、いくつもある販売店

の中から当店を選んでもらうにはお客様と直接、接する「人」を買ってもらえるかどうかだと思うんです。「同じホンダならこの人から買いたい」と言ってもらえたとき、営業をやっていて一番やりがいを感じます。クルマを売る前に自分を売ることが大事だと思います。

来春、店舗の横に道路が開通すると聞いています。当店にとっては大きなチャンス到来であり、より一層ステップアップするため店舗改装の構想を練っています。お客様からよく言われる、「距離が近くて、親近感がもてる」が当店の強みであり、それを活かした店舗にしたいと思っています。

店舗の改装に合わせて、頑張れば報われる仕組みづくりを進め、従業員が働く喜びを感じられる会社にしていきたいと思っています。



東 孝充さん [取締役店長]

Honda Cars金沢北 問屋町店 株式会社 朝日ホンダ

〒920-8216 石川県金沢市直江町二の55 TEL.076-238-6868 FAX.076-238-6969 http://dealer.honda.co.jp/hondacars-kanazawakita

■代表者/東 銑一 ■創業/昭和46 (1971) 年 ■法人化/昭和61 (1986) 年 ■業務内容/Honda新車販売・自家用車修理

■営業時間/9:00~20:00 ■定休日/水曜日



金沢・北陸にワイン文化を広めたい。 27歳で県内最年少のソムリエ試験に合格。

世界中のワイン800種を扱う

私は片町でワインバーを経営しています。 店の名前は「シャトーシノン」。フランスに初め て行ったロワール地方に、シャトーシノンとい うお城がありそこから命名しました。

現在、世界中のワイン800種類を扱っていま

す。ワインセラー6台に、それぞれ中に入れるワインによって温度を変えて保管しています。店のオープンは平成20年2月、同年10月からはワイン教室、中国茶教室、チーズ教室も開設して

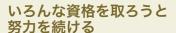
現在に至っています。平成22年にはソムリエの 受験対策講座も始め、平成25年には、クラスも 11クラスに増え生徒数も100名となりました。

実家が自営業であったことから、子供の頃からずっとサラリーマンになることが夢で、それも旅行会社に憧れていました。地元の高校を卒業した後、静岡県内のホテルで働きながら念願の旅行関係の専門学校に進学しました。その働き先であるホテルのフランス料理店に配属されたのがフレンチやワインとの出会いでした。そこの従業員達は皆勉強熱心で、営業が終了してから定期的にワインやチーズの勉強会をしたり、フランス料理を食べにいったりしていました。その時にこれまでの夢であった旅行会社を諦め、フレンチを勉強しホテルで働きたいとの思いが芽生えてきました。

静岡での2年間があっという間に過ぎ、地元

金沢へ帰ってホテルに勤めたところ、フランス 料理店に配属となりました。これまで料理に合 うワインを勉強していたことから、ソムリエの 試験を受けることになり、先輩とたまたま試験 を受けたところ受かってしまったのです。当時 は27歳で県内では最年少でした。最年少のソ

> ムリエということでもあった のだろうと思いますが、お客 様からワインに関する質問を 受け、知識を試されているよ うでしたね。



その後、フランス料理店の起業に関わったり、中国料理店での接客等を経験していたある時、ふとワインについて自分を高めよう、知識をもっと深めようという思いが芽生え、大阪のワインスクールに通うようになりました。それまでは独学でしたから、私よりも、若い生徒の知識が豊富でコメントも上手いことに危機感を覚え、本格的に勉強をするようになりました。そこでいろんな資格をとることで自分を追い込んでいこうと決め、毎年1つか2つの資格を取るようになってこれは今でも続いています。これまでに20あまりの資格を取得し、変わったところではビール検定や日本茶の検定も取りました。

その後、中国茶教室を始めるようになった



辻 健一さん[代表]

のですが、ある日、生徒からソムリエなのになぜワイン教室をしないのかと言われ、ソムリエとしての本業であるワイン教室に生徒が集まらなかったらどうしようとの不安があったので、痛いところを突かれた思いでした。そして平成17年にワイン教室を始めて順調にきていたのですが、ある日、父親が若くして他界したのを見て、「一度の人生、悔いのないように送ろう。やりたいことをやって結果が出なかったら、又、サラリーマンに戻ればいいや」と気持ちを切り替え、ワインバーを平成20年に開業したわけです。そして平成25年9月に、バーの3階にワイン教室を再開しました。

ワインは全て自分の舌で確かめて美味しいと思ったものしか提供しません。私としてはお客様から楽しかったよと言われるのが嬉しく、楽しい雰囲気づくりを心がけています。単にハッピーでなく仕事の疲れがとれたとか、心や体が癒されるとか、しばし現実から解放されるという空間を感じてもらえればいいと思っています。店舗に関しては増やす気はありません。増やしたいのはワインが好きな人や、ワインユーザーであり、金沢や北陸におけるワイン文化を広めていきたいです。これが夢です。







ワインバー シャトーシノン ワインスクール ル・サロン・ド・シノン

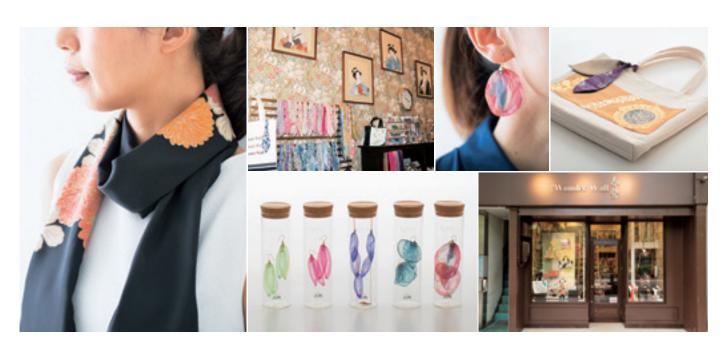
〒920-0981 石川県金沢市片町1丁目1番18号宇野ビル2・3階 TEL.076-264-8875 FAX.076-264-8875 http://www.chateauchinon.com

■代表者/辻 健一 ■創業/平成20(2008)年 ■業務内容/本格ワインバー、ワインスクール

E-mail: ch.chinon@spice.ocn.ne.jp



■営業時間 / 18:00~2:00 ■定休日 / 不定休



伝統的衣類の本物の良さを今に蘇らせる。 金沢らしさと本物にこだわったお店。

もともと綺麗なモノを作るのが 好きで創業

一介の主婦から一念発起をして、1年前から準備を始め今年4月にお店をオープンしました。社名は、お客様、従業員達のご縁がずっと続くように願い、「縁 Eternity」と名付けました。商売を始めようと思ったきっかけの1つに、家に仕舞ってある祖父の描いた美人画500点を、多くの人に見てほしいとの思いがあったからです。お店を開けば多くの人に観ていただけると思いました。

もう1つの理由は、綺麗なものがもともと好きだったからです。以前、ファッションショーのスタイリストをしていた経験もあり、カラーコーディネーターの資格も持っていることから、ファッショがよりで表した。そしてオープン前に、とて使自分で現場体験をしました。縫うこいにといてのよりが売る商品に関して先生しても、まず自分が売る商品に関して先生してき、まず自分が売る商品に関して先生していていているととおり勉強や実践を体験していた。そうしないと自信を持っていました。そうしないと自信を持っていまりにいる。当店は、国産品、本物、メイド

インジャパン、メイドイン石川、メイドイン金沢に徹底的にこだわった店で、「金沢

らしさと本物 にこだわった お店」がコンセ プトです。

金沢らしさ というのは、金 沢=和という イメージが持 たれており、ら

しさという言葉は和を感じてもらえるからです。石川には、伝統的な繊維産業がありますし、着物の加賀友禅に代表される和文化があります。例えば着物は着つけが大変で時間にゆとりがないと着れませんが、洋服にすると着る機会が増えます。帯にしても使い方によっていろいろなものに変わります。そのように昔の良いところを伝えながら、現代の感覚で今の生活に使いやすくした和洋折衷のデザインが特徴です。



うちの商品はオンリーワンの商品です。 どこにもありません、その人だけの物で す。着物や帯の商品はまず同じものがありません。帯 1 本にしても使う場所によって出る柄が違うので全く同じものはありません。 地場、地

元の良い物を使い、できる限り安く提供することを心がけています。 なぜできるかと

いうと、製造かり、大力でもあり、小売店で、店とでおってがあり、ののおっているが、ののおっているが、ののおっているが、これでは、これでは、しているが、これでは、しているが、これでは、製造しているが、ののでは、製造しているが、ののでは、製造している。

他のお店と違っ ところです。 このお店には御洒落な方に来ていただきたいです。御洒落とは外面、内面ともに豊かで美しいことだと思います。豊かな生活のワンシーンにぜひ、私どもの商品を使って幸せになっていただきたいと思い





中田 伸代さん [代表取締役]

株式会社 縁 Eternity 直営店広坂 春勢

〒921-8164 石川県金沢市久安4丁目18番地1 TEL.076-241-6081 FAX.076-241-6081

http://www.shunsei-en.com

[!Wonder Wall 春勢] 〒920-0962 石川県金沢市広坂1-1-56藤岡ビル1F TEL.076-222-7668 ■代表者/中田 伸代

■創業/平成26(2014)年 ■業務内容/オリジナルアクセサリー、衣料、鞄の製作・販売 ■営業時間/10:00~19:00 ■定休日/月曜日



鑿井と地盤コンサルタントの技術を融合。 環境分野とコスト削減のニーズに対応。

「お客様と喜びを分かち合う」が 創業精神に

大正12年、祖父が金沢市金石町で井戸堀りを創業したのが始まりで私で4代目になります。当時は水に困っていた時代だったそうで、最初はポンプを作っていたのですが、井戸を掘ることを頼まれることが多くなり、井戸掘りを本業にしたと小さいころ祖父から聞かされました。

昔は水が少なく、かんがい用の水も不足していて水を撒くのにも遠くから運び、用水の水においても取り合いになり、そのたびに争いが起きていたそうです。井戸を掘って最初に水を汲んだときには村中お祭り騒ぎになり、祖父は汚れた作業服のまま宴席の上座に上げられ、村人からすごく感謝されたと言っていました。この時に得た「お客様と喜びを分かち合う」という感動が創業精神になったと聞いています。

その後、昭和の前半まで井戸堀りが専門でした。しかし、高度経済成長とともに、地盤に関する地質調査や建設コンサルタントなど地下に関する様々なニーズが出てきたので、2つのコア技術を融合させて、地下水低下工事、斜面対策工事、地盤改良等に技術を活かしながら、その時代ごとに求められる工事を行うようになってきています。この、長年培っ

てきた鑿井の技術と地盤コンサルタント、地盤についての解析等の技術を融合しているのが当社の1番の強みで、全国的にみてもこういう事業をしている会社はあまりありません。

役に立つ会社であり続ける

今から約12年前に、これからはどんな時代になるのかなと考えました。そこで環境の時代が来るであろうと思い、また、お客様は何を望むかと考えたなら、コスト削減を求めてくるのではと仮説を立てました。そこで我々が社会のニーズである環境分野、お客様のニー

ズであるコスト削減に対してどんなことで役に立てるか、それを考えていく中で出てきた答えが、水道料金の削減と燃料費・CO2削減の2つでした。

水道料金の削減方法に

は、水道を使っている事業者に井戸水を水道 の代わりに使ってもらい、より安全により経済的に安く使っていただこうと、地下水処理 プラント技術(地下水浄化)の導入を始めました。省エネの部分では、既に確立していた 地中熱利用のヒートポンプを使うことによって、大幅な燃料費やCO2の削減ができる技術を活用していくことにしました。今では、土木



普輪崎 賢彦さん[代表取締役]

の分野と環境の分野で、地下の特殊な技術を活かして事業をしており、全ての導入実績において50%以上のコスト削減を達成し、病院やホテル、工場のお客様と喜びを共有することができています。

会社の理念の1つに、「役に立つ会社であり続ける」があります。人に役立つ仕事はなに

かと考えた結果、環境の仕事にたどりついたわけです。創業精神の「お客様と喜びを分かち合う」ところや、「面白味や意気に感じる仕事をしたい」というところにおいても、それらがモチベーションとなってこの仕事を

始めました。

お客様と喜びを共有できる仕事をしたい、 時代に求められる仕事をしたいと考え、我々 にしかできない仕事を求めた結果、この環境 の仕事にたどりついたわけです。時代ごとに 必要な企業であり、人であり続けることを忘 れずに、時代のニーズに合わせていくような ことを考えていきたいと思っています。





株式会社 カナイワ

「白山事業本部] 〒924-0028 石川県白山市相川新町728番地 TEL,076-275-8424 FAX,076-275-8349

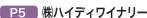
http://www.kanaiwa.co.jp

[本社] 〒921-8027 石川県金沢市神田2丁目9番19号 TEL.076-244-6447 FAX.076-244-6407 ■代表者/普輪崎 賢彦

■創業/大正12(1923)年 ■法人化/昭和36(1961)年 ■業務内容/[建設部門]建設コンサルタント、地質調査、さく井、地盤改良

[環境省エネ部門]省エネコンサルタント、光熱費削減システム、地下水処理プラント

ねっとわーく MAP





P4 株慶塚漆器工房

P3 日月豆腐店



P2 春蘭の里実行委員会 春蘭の宿



P7 多村建具製作所



P6 能登のイタリア食堂 イル ピアット ハタダ



P9 SHOPS マキホカ



P8 あんがとう農園



P11 ワインバー シャトーシノン ワインスクール ル・サロン・ド・シノン



P13 株カナイワ



P12 ㈱縁 Eternity ^{直営店広坂}春勢



P10 Honda Cars 金沢北 問屋町店 ㈱朝日ホンダ



新しい"能登旅"に出かけよう!のと鉄道観光列車「のと里山里海号」

「能登の里山里海が織りなす風景と旬の味を楽しむ、 ぬくもりと懐かしさを感じさせる観光列車」

外観は、能登に残る伝統・食・風景などのように、素朴さの中にある上質な深みを「日本海ブルー(濃紺)」とえんじの色合いで表現いたしました。内装は、能登に息づく伝統工芸や天然素材を活用。能登の旬の食を楽しめるよう、サービスカウンターを、また、全席にテーブルを設けました。能登で育まれた自然の恵みや匠の心・技を存分にご堪能ください。

ゆったりコース 土・日・祝日・夏休み期間 [1日5便]

全席指定 予約制(空席があれば当日乗車可能) 1,500円 小人1,000円

沿線自慢のビュースポットなどゆっくり走り、専任のアテンダントがおもてなしします。 一部の列車では、能登の旬のスイーツや地酒などが味わえるプランがあります。 能登の人気寿司店による特製寿司弁当の車内販売もあります。(要電話予約)

カジュアルコース 平日(水曜日・水曜日が祝日の場合は翌日・夏休み期間を除く) [1日6便] 全席自由 予約不要 乗車運賃+整理券300円

定期の普通列車に車両1両を増結し運行します。専任のアテンダントも乗車します。



観光列車予約は、 http://satoyama-satoumi-go.net/ 観光列車予約センターTEL0768-52-2300

與能信用金庫

www.kono-shinkin.co.jp/

本部	〒927-0493	鳳珠郡能登町字宇出津ム字45番の1地	Tel.0768-62-1122
本店営業部	〒927-0493	鳳珠郡能登町字宇出津ム字45番の1地	Tel.0768-62-8200
鵜川支店	〒927-0302	鳳珠郡能登町字鵜川18字113番地の3	Tel.0768-67-1221
柳田支店	〒928-0331	鳳珠郡能登町字柳田礼部5番8地	Tel.0768-76-1500
町野支店	〒928-0201	輪島市町野町広江1の57番7	Tel.0768-32-1122
松波支店	〒927-0602	鳳珠郡能登町字松波10字4番13地	Tel.0768-72-1122
小木支店	〒927-0553	鳳珠郡能登町字小木15字2番地の40	Tel.0768-74-1122
珠洲支店	〒927-1214	珠洲市飯田町11部28番の9	Tel.0768-82-1252
正院支店	〒927-1206	珠洲市正院町正院20部55番地	Tel.0768-82-1255
輪島支店	〒928-0001	輪島市河井町1部16番地の1	Tel.0768-22-1555
新橋支店	〒928-0079	輪島市鳳至町畠田3番19	Tel.0768-22-8228
門前支店	〒927-2151	輪島市門前町走出2の79番1	Tel.0768-42-1188
剱地支店	〒927-2342	輪島市門前町剱地レ47番地	Tel.0768-45-1214
穴水支店	〒927-0026	鳳珠郡穴水町字大町八111番地の1	Tel.0768-52-1260
七尾支店	〒926-0047	七尾市大手町132番地	Tel.0767-53-1501
七尾南支店	〒926-0031	七尾市古府町チ部13番地1	Tel.0767-53-6868
中島支店	〒929-2222	七尾市中島町中島8部43番1	Tel.0767-66-0158
田鶴浜支店	〒929-2121	七尾市田鶴浜町る43番1	Tel.0767-68-3655
羽咋支店	〒925-0034	羽咋市旭町コ106番1	Tel.0767-22-1131
高松支店	〒929-1215	かほく市高松ム81番地19	Tel.076-281-2181
高浜支店	〒925-0141	羽咋郡志賀町高浜町オの111番地	Tel.0767-32-1103
鹿西支店	〒929-1603	鹿島郡中能登町徳丸ヲ部22番地	Tel.0767-72-3284
鹿島支店	〒929-1634	鹿島郡中能登町福田口部107番地	Tel.0767-77-2288
金沢支店	〒920-0869	金沢市上堤町2番33号	Tel.076-262-9101
柳橋支店	〒920-3133	金沢市柳橋町甲1番地	Tel.076-251-4123
畝田支店	〒920-0342	金沢市畝田西一丁目105番地	Tel.076-268-2323
金沢駅西支店	〒920-0024	金沢市西念四丁目4番18号	Tel.076-233-3344
内灘支店	〒920-0271	河北郡内灘町字鶴ヶ丘五丁目1番340	Tel.076-286-3311
西泉支店	〒921-8043	金沢市西泉四丁目1番地	Tel.076-243-4343
保古支店	〒921-8052	金沢市保古二丁目59番地	Tel.076-240-3800
額支店	〒921-8146	金沢市額乙丸町八80番地	Tel.076-298-2332
泉台支店	〒921-8115	金沢市長坂台1番27号	Tel.076-244-1313

七尾支店内風景













この冊子は、地元企業のそれぞれに特色あふれる事業展開のようすを経営者インタビューでご紹介する無料配布メディアです。 各社の事業や協力網がますます新しく広がり発展することを願い、「ねっとわーく」と名付けました。