

第3章

商業



【プロフィール】

中原勝雄（なかはらかつお）

1944年生まれ 上田市（旧真田町）出身

2010年 さかき地場産直売所運営組合 理事
（店長兼務）

2012年 副組合長

2018年 組合長

趣味はゴルフ、カラオケ

座右の銘は「点滴穿石」

旬な食材と笑顔が集う直売所 採れたてのおいしさを「あいさい」から

さかき地場産直売所あいさい運営組合
組合長

中原勝雄

Nakahara Katsuo

「平成」の時代は、円高や世界的な自由貿易の進展を背景に、食の国際化、多様化が進んだ時代である一方、食の安全や健康への関心の高まりから、地域の風土に根差した食の魅力が再認識され、「地産地消」に代表される地域内循環により生産者と消費者の新たなつながりが生まれてきた。

生産者が消費者に農産物等を直接販売する直売所や道の駅が全国的に整備されるなか、さかき地場産直売所「あいさい」がオープンしたのは、平成22年（2010）のことであった。

新鮮な果物や野菜、季節の切り花やおやきなどの販売のほか、併設する食堂では、特産のねずみ大根を使った「おしほりうどん」をはじめとする地域食材を使った料理を提供しており、地元だけでなく、遠く県外からのリピーターも大勢いる。

運営は「さかき地場産直売所運営組合」が行っており、生産者や地域の方々がスタッフとして携わっている。その店舗やスタッフのほのぼのとした雰囲気、「あいさい」の魅力だ。

「あいさい」が誕生してから約10年。運営組合の中原勝雄組合長に、設立に至っ

た経緯や日々の対応、そして今後についてお話を伺った。

「日々、勉強になることばかりで多くのお客様に支えられて、毎日楽しくやっています」と語る中原さんは、平成22年のあいさい設立当初から店長を務め、副組合長を経て、平成30年度（2018）から組合長を歴任してきた。

設立のきっかけは、原木きのこ生産者団体「おくい原木（げんき）会」が生産したきのこの販売場所を検討していた時だった。当時の中沢町長から、「地域の農産物を幅広く扱う直売所を開設してはどうか」というお話をいただいたのが発端で、おくい原木会のほか、ねずみ大根振興協議会、味ロジジ株式会社（当時、味ロジジわくわくさかき）、農村女性ネットワークさかき、明日の農業を考える会といった町内農業関係団体が連携し、組織づくりのほか、施設整備についても県の「元気づくり支援金」を活用し、建築や塗装などの簡易な作業は自分たちで行い、平成22年10月にオープンを迎えた。

国道18号沿いで坂城インターチェンジから近い場所に立地していることか

ら、町の農産物をはじめとする特産品をアピールする施設として発展が期待された。

「当時、町内に直売所が無かったので、初めて生産者が農産物を出荷販売する拠点ができたことは、大きな進歩だった」と話す中原さん。

とはいえ、農産物の出荷規格や接客対応など、スタッフ一同誰も経験が無かったため、近隣の直売所をいくつも視察しながら、手探りで始めた当時は色々



新鮮な野菜や果物がお手頃価格で店頭に並び

と苦労も多かったとか。

「オープン1年目は、町内農家に出荷を働き掛ける一方、葉物野菜を栽培してくれる方を募ったり、町内の食品加工会社に商品提供を依頼するなど、安定的な商品の確保に苦慮しました。直売所の評判が徐々に良くなるにつれ、次第に町外の生産者や事業所からも商品を置かせて欲しいと頼まれるようになり、今ではかなり品揃えが豊富になりましたね」

「あいさいがオープンしてから、生産者の意欲向上につながったと思います。丹精込めて作った野菜や果物が、自分の目の前で売れていくのを見れば嬉しくなりますよね。見た目だって良いものを作りたくなるじゃないですか。こういったことが生産者の励みになって、さらなる品質向上や多様な商品の生産につながる好循環をもたらしているんじゃないかと思います」

そう語る中原組合長もねずみ大根を出荷している生産者のひとりだ。

また、その地域で採れる季節ごとの農産物や特産品との巡り合いが直売所を訪れる醍醐味でもある。珍しい産品や出荷

期間が短いながらも、その地域ならではの特徴的な商品に目を奪われ、つい購入してみたくなるのも面白いところ。

春先にはフキやタラの芽、ワラビなどの山菜や菜の花などの人気が高く、夏場には、キュウリやトマト、ナスなどの野菜のほか、多くの花類も取り揃える。秋になると、坂城を代表するぶどうやりんごの出荷が始まるほか、きのこも収穫時期を迎え、彩豊かな秋の味覚が店頭に並ぶ。秋も深まると名物のねずみ大根の収穫と販売が始まり、長ければ4月中旬までねずみ大根を購入することができる。

一方、食堂では開設当初から手打ちにこだわったうどんを提供しており、地元の女性スタッフが厨房を取り仕切るのが、あなどるなかれ、その美味しさに驚かされる。厨房スタッフが新しく加わる際は、うどんの打ち方から茹で方に至るまで、半年ほど研修を経てから、お客様に提供するほどの徹底ぶりである。

メニューには、坂城町の伝統食「おしぼりうどん」はもちろん、原木きのこを使った本格派の「原木きのこうどん」も人気商品の一つ。また、通年で「おしぼりうどん」を提供できるよう、1年分のねずみ大根を保存しており、昼時になれ



食堂の人気商品 原木きのこうどん

ば多くのお客様で賑わっている。一見したところ、地元の方よりも観光客や外回りのサラリーマンと思しきお客さんも多いことから、おそらくこのうどんの噂を聞きつけて食べに来たのだろう。聞くところでは、繁忙期には1日70食以上の注文があり、お待ちいただくこともあるのだとか。

また、季節や農産物の収穫時期に合わせて、お花市やぶどう祭り、ねずみ大根まつりといったイベントも開催している。「お花市は毎年8月12日に開催され、盆花を中心に、キク、ガマ、ススキ、



毎年お盆前に開かれるお花市では盆花を求めて多くの人で賑わう

オミナエシ、ヒヤクニチソウ、アズマギクなど多彩な切り花が出揃います。値段がお手頃でポリューム感があるため、毎年、心待ちにしている大勢のお客様がお見えになりますよ」

「9月中旬から下旬には、お〜い原木会との共催のきのこと祭りも開催しております、天然物にも勝るとも劣らない原木きのこが店頭に並びます。代表的なものでは、きのこを見つけた昔の人が舞を舞うほど喜んだとされるマイタケのほか、シ

イタケ、ヤマブシタケ、ナメコ、クリタケ、ヒラタケなど、すべて原木栽培のきのこが勢揃いするんです」

特にヒラタケは、あいさいの敷地内でも栽培されており、来場した大勢のお客様に収穫体験を楽しんでいただけるようになってい

「施設を整備した当初から、『収穫体験ができる直売所』というコンセプトで取り組んでいます。きのこの栽培方法が原木による自然栽培のため、イベント開催にタイミングが合うか難しい反面、一般に販売されているきのこは一線を画する原木きのこの収穫を存分に楽しんでもいただけます」

9月半ばに開催される「ぶどう祭り」では、1日で約400名が訪れるこれまた人気のイベント。シャインマスカット、巨峰、ナガノパープルのほか、生産者お薦めの珍しい品種も販売される。

「生産者が対面販売をするため、安心してお買い物をされるお客様が多いですね。贈答や自家用に箱買いしていく方もいて、事前に十分用意しているのですが、すぐ在庫が無くなり、生産者に追加

をお願いするほどの盛況ぶりとなっております」

そうしたなか、「重要なのは、生産者と消費者双方の架け橋として、必要とされる場所に私たち直売所の意義があると思っています」と中原さんは胸を張る。「直売所で扱う農産物をはじめ、商品の新鮮さと価格には自信があります。ほとんどの農産物が当日の朝採れたもので、価格もお得感があると喜ばれています。例えば、ぶどうは関東圏の半値程度なので、その値段に驚くお客さんもいます。農産物の作り手と消費者の仲立ちを通じて信頼関係を築くことに多少なりとも貢献できているのかなと感じます」と笑いながら語っていた。

最後に中原組合長は、平成30年（2018）に販売スペースの拡充と食堂を改修してリニューアルオープンしたことに触れ、今後の抱負を語ってくれた。

「今以上に良い品を安く提供して、坂城の農産物をはじめとする商品を多くの人に知っていただき、地域農業の振興に微力ながら尽力していきたいと考えています」



【プロフィール】

矢幡和香子（やわたわかこ）
 1957年生まれ 上田市出身
 2008年 ホテル清風園 勤務
 2013年 びんぐし湯さん館 支配人
 2016年 味ロツジ(株) 入社 代表取締役社長
 趣味は手芸
 座右の銘は「いつも笑顔を忘れない」

ふるさと坂城の味を全国に！
女性ならではの視点で手づくりにこだわる

味ロツジ 株式会社
 代表取締役社長

矢幡和香子

*Y*awata Wakako

千曲川の西に位置する「びんぐしの里公園」。テニスコートや子供用の遊具が備えられているそんな公園の一角に「びんぐし亭」はある。食事処、そして農産物加工品の直売所として、地元に住んでいる皆さんはもちろんのこと、県外からも多くの観光客がこぞって立ち寄る憩いの場所だ。

食堂の隣の売店に並べられる加工品は、ジャムやジュース、漬物、ドレッシングのほかお菓子などもあり、それらは坂城町を中心に県内産の材料を使って手作りされている。



びんぐし亭

「これ本当においしいから食べてみて」と、元氣よくジャムをすすめてくれたのが、びんぐし亭の経営と加工品製造の指揮をとる味ロτζジ株式会社代表取締役の矢幡和香子社長だ。

この味ロτζジ株式会社は、農家で暮らす女性の皆さんが集まり起業したことはじまる。

平成14年（2002）、坂城町と長野県農業改良普及センターが実施した「さかき味づくりセミナー」の開催がきっかけとなり、地産地消や伝承の食文化と郷土の味の発信を通して地域活性化を目的とした組織作りが進められた。それから2年後の平成16年（2004）、セミナーを受講した女性メンバーを中心にしたグループ「味ロτζジわくわくさかき」が設立された。

とは言っても、当初はもちろん商品開発や経営・販売のノウハウがあったわけではない。皆が素人であったからこそ、熱心に技術研修会や勉強会を重ねて、おやきやパン、各種瓶詰め漬物、うどんなど地元の食材を生かした製品の製造と開発を行っていった。



味ロτζジの人気商品

平成25年（2013）には、「味ロτζジ株式会社」として法人化し、現在は、おやき・菓子・瓶詰め・漬物・ドライフルーツ・食堂・直売の7部門を運営している。

矢幡社長が代表に就いたのは平成28年（2016）、味ロτζジ株式会社から株式会社坂城町振興公社の子会社になったタイミングだった。当時、振興公社の職員として公園内の温泉施設「びんぐし湯さん館」の支配人をしていた矢幡社長は、

町長からの味ロッジの社長就任の誘いを断り続けていたという。

「山村町長から味ロッジの社長をやってくれないかと打診されていたんですけど、当時は民間企業出身の女性支配人として注目していただいていたし、お客さんも多くいらっしやっていました。仕事にやりがいも感じていましたから、離れる気はなかったというのが本音です」

時は流れ、その半年後。矢幡支配人は味ロッジの社長職を引き受けることを決心する。町長から打診があつてから徐々に気持ちに変化していったという。

やるからには、絶対にプラスにして成功させよう。

ところが、

「まず何ひとつ農業のことがわからないんです、何がいつどこでできるのか。だから畑に行ってお手伝いしてみたいんですが、ちょっと貧血になっちゃったくらい（笑）」

「あるときはねずみ大根をたくさん用

意しなくちゃいけない。でも、農業未経験だった私はどうすればいいのかわからなかったんです」

普通の人ならこんなとき、知り合いに聞かざる。しかし、矢幡社長が取った行動は直球勝負。なんと「とりあえず畑に出掛けてみて農家さんと仲よくなつた」というから、その行動力には驚かされる。

そんな持ち前の気さくな人柄と明るさで、体当たりの地道な勉強の日々を送る一方で、経営面での改善にも取り組んでいく。

「最初はスタッフ全員と面接をしました。適材適所を見極めるため、全員から話を聞き、役割分担の見直しを進めました。2年くらいで企業としての新陳代謝を図ったんです」

現在は、女性のみ20名ほどのスタッフが業務にあたっている。

「うちでは勤務中でも携帯が鳴ったらすぐに出てねって言っています。子供からのSOSかもしれないし、お年寄りか

らのSOSかもしれない。たとえば学校で何かあったらすぐに行ってもらって構わない。子供にとっては今しかないから、その時間を大切にしてほしい。もちろん会社に来たら仕事は大切だけど、ママとしてもしっかりやってくれたほうが、私も安心できますから」

矢幡社長自身の子育て経験から設けられたやさしいルールだ。

味ロッジで販売される商品は、同じ公園内に設けられた農産物加工センターで生産されている。味ロッジの商品は多く



無添加・手作りにこだわった製品作り



農産物加工センター

あるが、彼女が社長に就いてから手を加えた品物は数知れない。「レシピ通りではなく、もつと新しいことを生み出せるようにしたいんです。パウンドケーキにしてもその当時はかなり甘くて、砂糖の量を20〜30%ガツンと減らしてみました。すると砂糖の甘さが抑えられて、果物の風味がふわりと出てくるようになりました」

そんな日々の努力から生まれた商品は、「びんぐし亭」をはじめ、「びんぐし湯さん館」や地場産直売所「あいさい」などで販売されている。なかには商品の詰め合わせを毎年1万セット注文してくれるお得意様もいるそうだ。

また、味ロツジでは、おやきやおしぼりうどんセットなど郷土の味を町のふるさと納税の返礼品としても提供している。

この返礼品は、ふるさと納税で寄附をした人にお礼として贈る品物で、寄附者が町の用意したレパートリーから選ぶことができる。

なかでも味ロツジのおやきは好評で、懐かしい味に全国から返礼品として希望が寄せられる。

「全国各地の商品を受け取った方々にすごく喜んでいただいて、リピートも多いですよ。いいものを作っているという自信にもつながります」

振り返れば断り続けていた社長職だったが、矢幡社長は「これまで私がやってきたことや人脈、経験が、少しはお役に立ててるかな（笑）。これからもスタッフみんなと一丸になって頑張っていきたい

と思っています」と笑顔を浮かべる。

味ロツジのリンゴジャムは、まるでコンポートのように果実の触感が残り、そのままデザートとしても食べられるほど自然な甘さに満ちていた。

素朴ななかに作り手のやさしさが溢れる味が広がることだろう。

味ロツジは、これからも女性ならではの視点でふるさと味の味を全国へ届けていく。





【プロフィール】

後藤敏一（ごとうとしかず）

1945年生まれ 坂城町出身

1970年 先代で父の歳三郎氏が営む
魚としつけば小屋・つけば漁に従事

1985年 魚としつけば鮎小屋店主

趣味は社交ダンス

（公益社団法人全日本ダンス協会連合会 理事）

座右の銘は「長く続けることは宝もの」

伝統の生業は千曲川とともに… 守り抜く「つけば漁」

魚としつけば鮎小屋
店主

後藤敏一

Goto Toshikazu



毎年4月下旬から7月中旬にかけて、千曲川のほとりに設営したつけば小屋で川魚料理を提供する

「つけば小屋」と聞いてすぐに河川敷の風景を思い描いた人は、きっと千曲川にも造詣が深いことだろう。坂城大橋のたもとでそれを開くのは、この地で60年以上もつけば漁を家業としてきた後藤敏一さん。毎年4月下旬から7月中旬の間だけ、千曲川のほとりに小屋を設営し、家族とともに、魚とつけば鮎小屋を営んでいる。

店では眼前の千曲川で調達した天然モノの川魚の塩焼きや天ぷら料理を提供し、東京はじめ遠方からの常連客も多く訪れている。堤防道路を下り、砂利道を少々進んで店前の駐車場に辿り着くと、魚の焼ける香ばしい煙が風に乗り「旨い魚があるぞ！ さあ早く入ってこい！」とまるで来客を手招きしているようだ。

「つけば漁」とは、ウグイというコイ科の淡水魚が川底の砂利に産卵する習性を利用した漁のこと。「つけば」という言葉は「たねつけば」が転じたものなのだとか。その歴史は古く江戸時代から400年以上にわたり続けられてきたもので、人工的に作った産卵場所に集まった獲物である魚たちを投網で引き上げる。ウグイは大きいもので体長約30センチほどの鮮やかな朱色の縞しまが特徴的な魚だが、これは雄雌問わず産卵期の4〜6月にのみ現れる。つけば小屋はこの時期に合わせて川に仕掛けを作って開業を迎えるのだが、その準備はまだ川の水も冷たい4月に始められる。一連の作業の始まりは木を三角錐の形に組み上げた「杵しじり」（「聖」とも呼ばれる）と言われる足場



ウグイの産卵場所を作るためには丸太を組んだ「杵」を沈める

を川の中に作ることに。昔と違い今は重機を使うが、川のどこに設置するかを決めるのは人間。一度、川に沈めた「杵」を川から上がり検討しては「もう5センチ動かそう」など、慎重に微調整を加える。こうして設置した「杵」と「杵」の間（「ヘソ」と呼ばれる）に大きめの河原石を三角錐状に積み上げ、その手前に産卵場所となる砂利（バラス）を入れる。別に投網で捕獲した数匹のウグイを木箱に入れた状態で川の中に設置する



ウグイ。産卵期だけ体全体が朱色になる

が、こちらは獲物を引き寄せる罠^{おとり}。川魚を捕らえる術としては「鮎の友釣り」が有名だが、あちらは縄張り意識の強い鮎の敵対心を刺激したものだ。対してこの「つけば漁」、異性を求める魚たちの恋心を刺激するあたりが何ともロマンチック、とは言いすぎか。仲間の匂いに誘われて下流から産卵のために遡上してくるウグイを、投網で文字通り一網打尽にするのだ。漁は明け方から夜中の12時まで、2〜3時間おきに行うが、一度に数十匹のウグイが網にかかるという。

投網をするのは敏一さんと、息子の正一さん。敏一さんは「うちは家族が手伝ってくれて何とかやっている。息子が

勤めから帰ってきて午後6時半〜深夜まで網を打つ。そのうち自分が朝に起きてきて網を打つというローテーション。店で出す天ぷらも女房が揚げているし、支え合いながらやってこられているんですよ。後継ぎがいないと大変な仕事だね」と、この仕事を家業として大切に守り続けている。

季節営業の店を切り盛りするため、それぞれ本業があり、正一さんは税理士事務所勤務、敏一さんは社交ダンスの先生というからそのギャップには驚かされる。若いころに勤めていた工場での作業中に負った怪我のリハビリをきっかけに社交ダンスの道に入った敏一さんだが、現在は戸倉駅前でダンス教室を営み、公益社団法人全日本ダンス協会連合会の理事も務めている。あるときは、レッスン中に小屋から応援の呼び出しがあり、急遽漁に駆けつけたものの、川辺に立つ敏一さんの姿はなんとスーツにネクタイ。なんとも面白い姿だが、これもつけば小屋とダンス教室のダブルワークなればこそ生まれた名シーン(?)だろう。

敏一さんは、坂城町で平成10年(1998)ごろから始まった「川の学



ウグイの塩焼きが一番人気

校」での指導も20年以上務めている。町教育委員会が毎年行う企画で、子供たちが保護者とともに千曲川に親しみ、河川の魅力を知ってもらうためのものだ。

「まずはごみ拾いから。次に魚を獲る仕掛け作り。それを夕方暗くなったときに仕掛けて、翌朝5時にまた集合。仕掛けには夜行性の魚がしっかり掛かっているから、子供たちも達成感があって楽しんでるよ」

しかし敏一さんは川の楽しみ方だけでなく、危険性も一緒に伝えることを大切にしていく。それは自身の実体験が根底にあるという。「学校を卒業してすぐのころのこと。作業中、川に足をすくわれて流されたんだけど、水が腰以上ある深いところだったんだ。なんとかがいて



息子の正一さん（左）とともに網を打つ敏一さん（右）

着ていた胴長を脱いだところまでは記憶があるんだけど、気がついたら土手の上だった」

道行く車の運転手も様子を見に駆け寄ってきたといい、耳元では「大丈夫かい！」と呼びかけられる声が響いていた。当時敏一さんは父親と川で漁をしており、父親が上流で下流には自分がいた。水に足を取られたときに上げた叫び声に父親が気づき、九死に一生を得ることができた。「そんな経験もしてきたからね、子供たちには川では気をつける

よ、絶対に目の届かないところに行くなよと伝えている」

川を愛すること、川を畏怖（おそ）すること。川とともに暮らしてきた敏一さんであればこそ、川を身近に感じられる以上のものを子供たちに伝えたいと思っている。

川とともにあるつけば小屋は自然の影響をじかに受ける業種でもある。平成最後の年の10月に起きた台風19号（令和元年東日本台風）災害では、千曲川の増水

によって毎年小屋を設営していた河川敷が大きくえぐられ、元の平地に戻すため重機を用意し数日かけて整備をした。

敏一さんは「ほかの地域と比べれば、坂城は比較的被害が小さかったと言われているけど、我々千曲川とともに生きる者からすればとても大きな被害だよ。それは今でも続く上流の護岸工事もそう、大事な工事だけど流れ出る砂でどうしても水が濁ってしまう。魚や漁にも影響はまだまだ続いている」と、現在も台風19号の爪痕が残っていると語る。

昭和から平成初頭にかけて、つけば小屋は更埴漁業組合管内に60軒ほどあったという。ところが外来種のブラックバスやサギ等の鳥類の増加により千曲川の生態系に変化が見られるようになった。また相次ぐ台風や後継者不足も加わり、つけば小屋は数を減らし、今では魚としを含め管内で2軒を残すのみとなってしまった。敏一さんは、「それでもお客さんが来てくれるから続けられる。県外から毎年来てくれる人もいれば、20年ぶりに来たなんて人もいます。お客さんに必要とされているうちは頑張らないとね」と、千曲川に笑いかけた。



【プロフィール】

片山しさ子（かたやましさこ）

1949年生まれ 長野市出身

1973年に坂城町に嫁ぎ、義母にうどん作りを教わる

2001年 かいぜ開店

趣味は麺打ち（うどん・そば）、カラオケ

座右の銘は「初心忘れるべからず」

夫婦で織り成す郷土の味 坂城の伝統食「おしぼりうどん」

かいぜ
女将

片山しさ子

Katayama Shisako



坂城町を見下ろす高台に立つ、おしほりうどんと十割そばの専門店かいぜ。お店の入口のお出迎え役は、かいぜの営業マンというヤギのメリーちゃんだ。元々りんご畑だった場所に店舗を構え、敷地内には当時から残るりんごの木が見事な枝ぶりを見せている。

開業は平成13年（2001）。かいぜの女将・片山しき子さんと夫の吉一さんが「年寄り仕事でできるセカンドキャリア」として選んだのがうどん店だった。

このほど開業から20周年を迎えた同店は、週末ともなると駐車場は県外ナンバーが並ぶ人気店となっている。

提供される「おしほりうどん」は、坂城町の名産「ねずみ大根」の絞り汁にうどんをくぐらせていただく、辛味突き抜ける伝統の逸品だ。

その味、地元では「あまもつくら」と評されるそうで、辛味のなかに柔らかな甘味を感じてゆく様を表しているのだから。しかし、ねずみ大根の辛味はなかなか強く、甘さを感じるには想像に難い。

ところが、かいぜのおしほりうどんは「あまもつくら」を正に実現しているといってよい。

吉一さんが育てた自家製のねずみ大根の絞り汁に、しき子さんが無漂白の小麦で手打ちし素朴な薄茶色を帯びたうどんをくぐらせる。

大根の絞り汁を通してまだ湯気を湛えるうどんを頬張った瞬間、麺に絡んでくる大根の辛味がピリッと舌を刺激する。同時に、うどんの素朴な食感とともに、ほのかな甘みが口の中に訪れる。

噛めば噛むほどに、辛味という大海のなかで踊るうどんが、ふわりと甘くなってくるのだ。

まさかあの辛いねずみ大根のおしほりうどんで本当に「甘さ」を感じる日が来るとは……。

薬味には麦みそが添えられ、絞り汁に溶かしつつ、まるやかに変わる味の変遷も楽しめる。こだわりの麦みそは知り合いのみそ屋に特別に作ってもらっている。

更なる楽しみが、つけあわせとして供される漬物。こちらもねずみ大根だが、奥歯にザクザクとして歯ごたえがある。このうどんとは違う食感が、このメニューにアクセントを添える役割を果たし、箸を次へと進める高揚感がどんどんと昂まる。

「最初は宣伝も一切しないで、おうどんやお蕎麦が好きな人が見つけて来てくれたらいいなって気持ちで始めたんです」

しき子さんは、開業から11年間、仕込みや調理、配膳に至るまで店内の作業をすべて1人でこなしていたという。

メニューは少なく揃え、おしぼりうどんと手打ちの十割蕎麦。それを半々で楽しめる「わがままセット」も人気だ。「当時は忙しいと遅くなって怒られることもあったけど、見かねたお客さんが手伝ってくれることもあってね（笑）、みんなに助けられながらやってきました」

元々家業で建具屋を営んでいた片山さんご夫妻は、家業を息子さんに引き継いだことを機にかいぜを開業。店内には信州組子で装飾した見事なテーブルもある。

今でこそ仕込みで毎日おしぼりうどんを食べるしさ子さんだが、最初はうどんも蕎麦も好きではなかったそうだ。

「小さいころから苦手だね。お嫁に来てからお義母さんが2週に1回はうどんを打ってくれたんだけど、当時は食べられなくて（笑）。でも、最初の子供を身籠ったときの悪阻が酷かったんだけど、お義母さんのうどんは食べられたの。うどんってこんなにおいしいものかって、そのときわかったんです」

おしぼりはまだ辛すぎたけど……と



坂城の郷土食「おしぼりうどん」

笑って補足したものの、義母の味を引き継ぎ、郷土食のおしぼりうどんの専門店を出そうと決意する。

「ただ、お店をやるならうどん一本じゃだめだな、って思って。3、4人で来たら1人は蕎麦を食べるから、蕎麦も一緒にやることにしました。でも八割蕎麦はよくあるし、だったら十割で出そう」と思い、開業の2年前から蕎麦の修業に

行きましたね」

手打ちの十割蕎麦は、めんつゆにワサビの代わりにねずみ大根の絞り汁を入れるのが「かいぜ流」だ。

「あまもつくら」を生み出す直伝の「手打ちうどん」だが、その習得には苦労もあつたという。

平成の初頭、開業以前に、しさ子さんはうどん作りの講師を頼まれたのだが、



二人三脚でお店を営む片山夫妻

「教えた経験もなければ、うどんの作り方も感覚で覚えていることが多かった。耳たぶの硬さと言われたり、分量を見様見真似でやったりね」

自分が教わった「お椀1つの粉」といっても、人によって粉の盛り方が違い量に大きな差が出てしまう。

これはいけないと、そのとき初めて直伝の分量をレシピ化していった。

「その2年後くらいに、町の文化祭で

100人分のおしぼりうどんを提供してほしいって依頼があったんです。当時は子供の部活動のお母さんたちも手伝ってくれることになった。だったらおしぼりうどんの料理教室をやりましょうってことで、そこで作ったものを提供しました。ちょうどいいうどん作りの分量がわかっていたので役に立った（笑）」

しき子さんのうどん作りのこだわり、塩を加えないことがある。

通常、うどん打ちではグルテンを出すために塩を入れることが多い。

しかし、しき子さんは「茹でたそのままを食べてほしい」と、塩味を感じないように塩は一切使わない。

「水で締めればコシも出るけど、表面の旨味も流してしまうし、なによりおしぼりの汁が絡まない」

湯から上げたばかりのうどんが纏まとっている「とろみ」にこそ旨味がある。

なるほど、素朴な麺の食感と、甘さの理由はここにあったわけだ。

かいぜのおしぼりうどんに欠かせないのが、夫の吉一さんが育てるねずみ大根

の絞り汁。

収穫は寒さが厳しくなる12月。「あまり冬になると収穫も寒くて大変なだけ」と吉一さんは苦笑いをするが、霜が3、4回降りないと「あまもつくら」と表現されるほのかな甘味が出ないのだそう。

夫婦二人三脚でやってきたおしぼりうどんの専門店だが、現在、同店でうどんを作っているのはしき子さんではない。

「本当にありがたいことに、今では息子のお嫁さんが作ってくれています。もちろん最初からすぐにうちのうどんが打てたわけじゃありませんよ（笑）。数年かかりましたが、やっと十分に味を引き継いだものができるようになって」

私も嬉しいし安心、としき子さんは目を細める。

しき子さんが受け継いだ郷土食「おしぼりうどん」の神髄は、しっかりと次の世代に受け継がれている。

あまもつくら。

名店かいぜの歴史に触れた後にまた、ふわりと思う。



【プロフィール】

成澤篤人（なるさわあつと）

1976年生まれ 坂城町出身

2002年 (有)イマジン 入社

フォーチュンキッチン勤務

2009年 オステリア・ガット独立開業

2017年 坂城葡萄酒醸造(株)設立

代表取締役 CEO

趣味は子育て

座右の銘は「真剣と享楽の間で」

信州のワインを動かすキーマン 坂城が育む「テロワール」を求めて

坂城葡萄酒醸造 株式会社

代表取締役CEO

成澤篤人

Narusawa Atsuto

坂城町では千曲川の支流が形成する扇状地の地形を生かしたぶどうの栽培が盛んであり、近年は、ワイン用ぶどうの栽培も広がっている。そんな坂城に平成30年（2018）に誕生した、猫の絵が躍る洒落たワイナリーが注目を集めている。オーナーは坂城町出身の成澤篤人さん。この成澤さんこそ、実は信州のワインを一大ブランドとして盛り上げてきたキーマンの一人でもある。

「猫が好きなんですよね」

屈託なくワインボトルのラベルに描かれた猫の絵を見つめて話す成澤さんは現



ボトルに描かれた猫の絵は画家の小松美羽さんによるもの

在、ワイナリー・ショップ・イタリア料理「ヴィーノ・デッラ・ガッタ・サカキ」（坂城町）、長野県のお酒と料理「ネコノワイン」（長野市）、フランス料理「ラ・ガッタ」（長野市）、自家製パンとワインショップ「粉門屋仔猫」（長野市）等を展開する実業家だ。

平成29年（2017）には、坂城葡萄酒醸造株式会社を立ち上げ、自らが坂城町で育てたぶどうを使ったワインの醸造にも取り組んでいる。

ワイン用ぶどうは約2・6ヘクタールの畑で、カベルネソーヴィニヨン、メルロー、カベルネフラン、サンジョベーゼ、シャルドネ、ソーヴィニヨンブラン、リースリング、巨峰ほか11種類を栽培している。毎年9月から10月には収穫期を迎え、ワインを仕込み始める。令和2年（2020・取材時）はメルローが過去最高の出来だそうだ。

またソムリエでもある成澤さんは、長野県で平成25年（2013）から始まった「信州ワインバレー構想」の準備からかわり、県産ワインの振興に努めている。



この「信州ワインバレー構想」は、アメリカのナパ・バレー、ソノマ・バレー、オーストラリアのハンター・バレー等、谷型の地形（バレー）に世界のワイン産地が広がることから、各地でワイン用ぶどうの生産が盛んな長野県を「信州ワインバレー」として、「NAGANO WINE」のブランド普及を図ろうというものだ。

「平成20年（2008）くらいから長野県では新しいワイナリーが増えていくんです。平成25年に25だったワイナリーが今では61（取材時）に増えていて、盛り上がってきた感がありますよ」

今では信州のワインに最大限の情熱を傾ける成澤さんだが、そのワイン熱のルーツは、地元から離れた一心で東京に飛び出した10代の若き時代にあった。

高校卒業後、地元の製造業に就職した成澤さんではあったが、ある葛藤を抱えながら日々を過ごしていたと語る。

「就職してから、なんとなく将来が見えてしまった感じがしたんですよ。このまま坂城町から出ることもなく、20代で結婚して歳をとって……、とか考えちゃったんですよね」

どこか諦観して想像した未来には、理想の自分像は見えなかった。

1年後、成澤青年は会社を辞め、当時東京に住んでいた姉の元に半ば転がり込むように上京する。

「もちろん親の反対もあったんですけど、俺の人生だと押し切って出ちゃいま

した（笑）。特にやりたいことや目的があったわけでもなくて、なんとなく東京に行けば何かあるだろうと」

取り急ぎ、賄い目当てに決めた飲食業のアルバイトを始めてみる。洋食系の居酒屋で働くなか、先輩スタッフに人生初のバーに誘われた。一歩店に立ち入った瞬間、大人っぽい雰囲気、どこか甘美な音楽と酒の香り。「めっちゃカッコいい！」次の瞬間、成澤青年は「ここで働かせてください」と、マスターに直談判していたようだ。

残念ながらその店で仕事をすることは叶わなかったものの、マスターに紹介され、東京原宿のバーで働くことになり、バーテンダーとしての第一歩を踏み出した。

「それまでお世辞にも勉強熱心とは言えなかったんですが、そのときは初めて自分から勉強しましたね。なんとなく来ちゃったけど、そこで初めてやりたいことが見つかって。頑張れると思ったんですよ、お酒の世界なら」

新しい生活が、新しい自分と出会わせてくれた。



シニアソムリエの資格を持つシェフがワインに合うおいしい料理を提供する

成澤さんいわく、お酒の勉強は社会科のようだという。産地などの地理に始まり、その土地にまつわる歴史。そのなかで自分がいちばん好きなお酒がワインだと知った。世界中で造られ種類も多く、長い歴史がある。この奥の深さにのめり込んでいった。

平成13年（2001）、東京での生活に一区切りをつけ地元へと戻る。その後

は北信を中心に展開した飲食店で7年ほど働き、平成21年（2009）10月、1号店の「オステリア・ガット」（現・ネコノワイン）を長野市街にオープンさせた。独学でソムリエ資格も取得し、事業展開するなかで「自分でワインを造りたい」と考えるようになった。

平成23年（2011）、親戚と一緒に、ワイン用のぶどう作りを始める。ワインを深く知るために、苗を植えるところから始めた。

しかし、ワインの醸造を行うには酒税法に基づく許可を受ける必要があり、



最低製造数量基準を満たさなければ醸造を行うことができない。年間で6000リットル、750ミリリットルのビンに換算して8000本ほどの製造量がなければその許可は下りない。

そのようななか、坂城町では、ワイン用ぶどうの産地化と町内でのワインナリーを目指し、平成25年（2013）にワイン特区（構造改革特別許可区域）の認定を受ける。さらに、平成27年（2015）には、町を含む近隣の9市町村が千曲川ワインバレー広域特区（東地区）に認定される。特区の認定により、通常の3分の1の製造量でワイン製造の許可を得られるようになった。こうして坂城町でワインを製造するための環境が整えられた。

同年、成澤さんは、自分たちの畑で約200キロのワイン用ぶどうを収穫。初めてのワイン150本分を醸造した。

「いやあ、感無量でした。ぶどうは病気にもなるし、収穫がうまくいかないこともある。ワインは自分の子供みたいなものです。みんなの思いが詰まった集大成ですから」

現在、坂城葡萄酒醸造のワイン醸造量

は年間6000本に達している。

「ワインは『テロワール(Terroir)』『土地の個性』や『土地の味』を映すと言われるんです。僕は生まれ育った坂城の味のワインを造っていききたいですね」

近い将来、坂城のテロワールから生み出されたワインが、きっと世のワイン好きを魅了する日が来ることだろう。



2.6haもの畑でカベルネ・ソーヴィニオンをはじめとするぶどうを栽培している



【プロフィール】

塚田俊和（つかだとしかず）
1975年生まれ 坂城町出身
2002年（株）坂城町振興公社 入社
2011年 びんぐし湯さん館 副支配人
2018年 支配人
趣味は野球観戦
座右の銘は「一所懸命」

のどか
びんぐしの自然に囲まれた長閑な湯どころ
多くの人々が今日も“湯さん”に訪れる

株式会社 坂城町振興公社
びんぐし湯さん館支配人

塚田俊和

Tsukada Toshikazu

意外に思われる向きも多いかもしれないが、かつて坂城町は、湯どころ・信州にありながら温泉入浴施設がなかった。戸倉上山田という地域を代表する温泉街がすぐ隣町にあるのも一因かもしれない。少し足を伸ばせば堪能できる温泉はある。だが、住んでいる町民からすればやはり気軽に立ち寄れる「おらが町の温泉」を欲するのが人情というもの。そんな希望に応え、日帰り温泉入浴施設びんぐし湯さん館がオープンしたのは今から20年前のこと。びんぐしの里公園山頂の高台にある、眼下に千曲川を望む坂城の街並みを一望できる場所だ。

町が温泉探査を始めたのは平成6年度（1994）のこと。それから3年経った平成9年（1997）の夏に温泉掘削を開始し、同年12月に湧出に成功する。長野冬季オリンピックの開催直前の嬉しいニュースに町は大いに湧いた。そして、その源泉をびんぐし山へ汲み上げ町民待望の温泉施設がオープンしたのが平成14年（2002）。掘削開始からは5年の歳月が経過していた。

施設の名称は、公募により「遊山」とかけた「びんぐし湯さん館」に決定。



上平地区で温泉の湧出に成功

施設の運営は、町と町商工会、JAながの、金融機関4行が出資する第3セクターの株式会社坂城町振興公社が行うこととなった。

現在、びんぐし湯さん館の支配人を務めているのは塚田俊和さん。塚田さんは坂城町の出身だが、施設オープン直前まで千葉のメーカーに勤務していたとい

う。

「いずれは故郷である坂城町に戻りたいと思っていました。そのころ、新しくできるこの施設で働き手を探していることを知り、これも何かのきっかけかな、と思ったんですよ」

こうして塚田さんはオープンから同館で働き始めるのだが、何しろ周辺住民が待ち望んだ日帰り温泉施設だけあって、オープン当初から、かなりの来館者で賑わいを見せたそう。

「当初の見込みでは、1日当たりの来館者数は500人程度。ところが、蓋を開けてみたらその予想を大幅に上回る数のお客さまがおいでになられて。倍どころではない数、2000人を超える方々にお越しいただいたんです。自分も含めスタッフ一同、嬉しい悲鳴を上げていました（笑）」

脱衣所はおろか湯船にも人が溢れ、駐車場も押し寄せた車で満杯。従業員は総出でその対応に当たったそう。

「町内の方はもちろんですが、隣の上市や千曲市をはじめ町外からも大勢のお客さまにお越しいただけただけなので嬉しかったですね。でも、当時は大変なこともなくさんありましたよ」

塚田さんは、今だからこそ笑って話せると言わんとばかりに当時の苦労話を語ってくれた。

「何しろ町内初の温泉施設ですから、やることなすことすべて初めての経験でした。忘れ物や失くし物なんて日常茶飯事。さらに、突然、停電が起きて源泉を汲み上げるポンプが止まってしまったら、水道の貯水タンクが空になってしまったときはさすがに焦りました。スタッフみんな必死に対応しました」

そんな環境も少しずつ落ち着き、ようやくひと息がついたのはおよそ1年が過ぎたころ。とはいっても相変わらず毎日、たくさんの方がこの人気施設を訪れていた。

「オープンから3年半近くが過ぎた平成17年（2005）の9月に入館者数

100万人を達成しました。開館からの営業日数で割ってみると、1日当たりの平均利用者数は866人。その後、平成21年（2009）には営業開始以来2360日目で入館者200万人を達成したのですが、この時点での平均利用者数は847人と、ほとんど変わってはいませんでした」

相変わらず週末はたくさん家族連れのお客さまがお見えになったり忙しかったですね、と塚田さん。

ほとんどのアミューズメント施設では来場者が一巡すれば人気も少し落ち着きそうだが、びんぐし湯さん館に限ってはそんな常識を覆すほどの人気を常に集めているように思える。その秘訣は何か？ びんぐし山の自然に囲まれた長閑な空間や坂城の眺めをパノラマで見渡す絶景の露天風呂は、また訪れたいと思わせる魅力に溢れているが、何より重要なのは、お客さんに寛いでもらうための心配りだ。施設運営にあたっての姿勢を知ることこそその訳が垣間見えた気がする。

「常に利用されるお客さまにとって快

適を感じられる空間でありたいと願っています。入浴施設として『安心』『安全』『清潔』を心掛けているのは当たり前として、どうすればより心地よくこの場所でお過ごしいただけるか、という点も従業員一同が常に考え、改善を重ねるようになっています」

温泉施設の多い長野県において、常に多くの方に足を運んでいただける魅力ある空間であり続けるため、さまざまな工夫を重ねている。

たとえば、平成24年（2012）の開館10周年に合わせた、施設のリニューアル



リニューアルオープンで賑わう館内



平成24年に玄関移設、ロータリーを整備し、利便性の向上を図った

ルの際には、歩行が不自由な方も利用しやすいように車寄せ（ロータリー）を新設し、すぐそばに玄関を移設した。併せて、バリアフリー化工事を行うとともに、キッズコーナーや授乳室も設け、子供からお年寄りまで幅広い年代が快適に過ごしていただけるよう施設の改修を行った。

また、このときのリニューアルで

は、畳敷きの大広間の隣にテーブル席のレストランを増設、厨房も拡充し、「食」の面でも来館者においしい料理をゆつくりと楽しんでいただけるようにした。今では食事も湯さん館の大きな魅力だ。

「せっかくなご来館いただいたお客さまにこの町ならではのおいしさを提供したいと思います、かなり凝ったメニューもご用意しています。季節が感じられるその時期ならではの限定のメニューもあり好評なんですよ。もちろん、坂城町の名物であるおしぼりうどんもご用意しています」

食堂スタッフが試作を重ねて考案した料理の数々は、手間を惜しまず丁寧調理したものばかり。町内精肉店のブランド豚や鶏肉を使った料理も提供するから、かなり本格的である。

「また、坂城町振興公社として、町内の特産品を用いた商品開発も行いました。ねずみ大根を原料にした焼酎や巨峰を原料にしたワインの製造・販売も行いました。これらも非常に好評で、新聞にも取り上げられました」



眺望が自慢の露天風呂

「令和4年（2022）には、開館20周年を迎えます。それに合わせて、さらに魅力あるサービスを提供したいと考えています」

開館から20年。多くの町民に愛され親しまれる温泉施設。そこには、少しでも多くの来館者に喜んでもらえるよう日々努力する若き支配人の姿があった。



【プロフィール】

塚田克好（つかだかつよし）

1964年生まれ 坂城町出身

1989年 ㈱船井総合研究所 入社

1997年 ル・プレ(株) 入社

1998年 専務取締役

2018年 代表取締役社長

趣味はスポーツ観戦（野球・ラグビー・サッカー等）

座右の銘は「変化対応」

**信州発・婦人服アパレル界の風雲児 「お客様目線」と
「現場主義」をモットーに、ピンチからチャンスをつかむ！**

ル・プレ 株式会社
代表取締役社長

塚田克好

Tsukada Katsuyoshi

ル・プレ株式会社は、ミセスを中心に幅広い年齢層が親しめるテイラーからフォーマルまでの婦人服専門店を県内外で12店舗（取材時・令和3年現在13店舗）を展開する。ショッピングセンターや大型スーパーにテナントを構え、期間限定の催事・イベントでの出店も行っている。平成初期には、婦人服のほかに100円均一ショップ「DAISO」の代理店として事業を展開していた。西友（上田市秋和店・当時）に日本で初めてDAISOのインショップ型の店舗を出店したのも同社だ。

現在、同店の代表取締役を務めるのは塚田克好社長。

東京の大学へ進学するため、一旦は坂城町を離れ上京。その後、大学を卒業す

るとそのまま東京にある大手コンサル会社に就職し、7年ほど企業コンサルタンの仕事に携わっていたという。

在京コンサル時代には、誰もが名前を知っているような大会社の仕事も担当。駅の立地や周辺の諸条件、人の流れなど各種マーケティングを手掛けていた。先のDAISOの代理店事業も、コンサル時代にできたDAISO創業者とのご縁が切っ掛けとなり、当時のル・プレ社長（現・会長）が出店を決意した。

「当時の日本では、まだマーケティングやコンサルという概念自体が今ほど浸透していなかった時代ですからね。でも、そのころの経験が今の経営にも役立つっていると自分でも思いますよ」

長身でダンディズム溢れるルックスに自信ある笑みを浮かべる塚田社長。仕事も充実していたが、帰郷を決意したのは平成10年（1998）のこと。30歳の節目を前に地元に戻り、大正14年（1925）創業の呉服屋から続く家業の衣料品店を引き継いだ。



自ら店頭立ち、お客さんの声に耳を傾ける塚田社長

大手のコンサル会社出身ということもあり、マーケティングと企画力には自信があった。しかしアパレルの経験や現場の経験はない。まずは店頭に出て、机上では得ることができないデータを自ら探しに行った。

「家業といっても自分の給料は自分で稼がなきゃね」

塚田社長が注目したのは100円均一



シヨップの商材だ。この商材で何か別の展開ができないだろうか。

「パチンコ屋さんを目をつけたんですよ。パチンコの景品と交換したあとに残る端玉。その端玉でも換えられる景品に生活雑貨を取り入れませんかと提案したら採用してくれたんです。それとガソリンスタンド。当時はトラックの運転手用のシャワーが併設されたサービスステーションのような所もあったので、そこにシャンプーや髭剃り、電池やカップ麺等の食品を設けるキオスクのような売り場を作らないかと提案したらそれも採用してくれてね」

誰でも思いつきそうなアイデアに思えるが、コロンブスの卵然り、それを形にするとなると大変な行動力が必要だ。そして、何よりも大事なのがその発想を生み出す観察眼。シャワーを浴びるとなると、何が必要になるか？ そこに思いを馳せることができるかどうか？ ニーズのあるところにビジネスチャンスあり。それは、常に手の届くところに転がっている。塚田社長の言葉は、そんな単純なことに気づかせてくれる。

顧客のニーズに応えるアイデアは次々と形になっていった。

「しばらくはそんな卸業をやって自分の給料を稼いでいました。1000円均一シヨップが好調な時代だったので、それに合わせて婦人服のテナントも大型店に入れてもらう出店形式をとって事業規模を拡大しました」

しかし平成20年（2008）、1000円均一シヨップは直営店の参入や大型路面店の出店も増えてきたことから、ル・プレはこの事業から撤退する。

一方の婦人服事業は、女性スタッフが活躍できる場として店舗ごとの個性を生かす経営方針で順調に売り上げを伸ばしていった。

「僕らはある程度の予算の相談はしましけれど、店舗の運営はシヨップのメンバーに任せています。自分たちのやりたいこと、売りたいモノを選んで取り入れてもらうんです。だから女性スタッフの意見が売り場には反映されています」

平成23年（2011）には、セブン&アイホールディングスの専門店会約6000店のなかから1年間の業績と活

動内容が認められた6名の店長に贈られる「優秀店長表彰」を、ル・プレアリオ上田店の店長が受賞している。その時のプレゼンターは、坂城町出身でセブン&アイホールディングス会長兼CEO（当時）の鈴木敏文氏が務めた。

塚田社長は大型シヨップピニングセンター内に新店してきたことで「鍛えられた」



デザインル アリオ上田店



ル・プレ アリオ上田店

と振り返る。

「名だたるブランドショップに囲まれているなかでどのように戦うべきかを常に考えさせられました。また、我々はテナントなので館の経営が変わったり館自体が閉館してしまったり、とピンチは常に尽きませんよ」

自然災害による影響もあった。

令和元年（2019）、東日本に上陸

した台風19号の記録的大雨の影響で千曲川が決壊。ル・プレ長野赤沼店が出店していた赤沼ショッピングモール（長野市赤沼）も大きな被害を受け、ル・プレを含むショッピングモール内の全店舗が撤退・閉店を余儀なくされた。

しかしピンチを一つ越えれば、また一つチャンスが巡ってくる。

令和に年号が変わるころ、新しくブランドショップを県下初出店させた。

「これマル秘なんですけどね」と持ち出した企画書は、アリオ上田店に出店するために用意したという。

パリの一等地のショップを彷彿とさせるハイセンスな写真に彩られたページが並び、ブランド名は「デシグアル」とある。スペイン発のカジュアル製品を扱うファッションブランドで、国内では東京原宿や銀座に店舗を構えているものだ。「この企画書は代理店にいくら払って作ったんですか？ なんて冗談を言われました。もちろん自前ですよ（笑）」

デシグアルでは、メンズや子供服の扱いもある。ル・プレとしてもこれは初の

試みだった。

まだ売り場の一角に控えめに並べられたメンズ用品。だが、すでにそれを求めて同店を訪ねる若者も少なくない。

「僕はお客さまに買い物を楽しむ感覚を実感してほしいんです。特にこれからは、平成の30年間でやってきたことが、令和では3倍、5倍のスピードで過ぎていく時代になると思う。アパレルでは、ファストファッションの大手が席卷する時代だし、そのなかでどうやっていくか。常にお客様目線で次の一手を考えていますよ」

現場に答えがある

コンサルで培ったマーケティングと企画力、ル・プレでの現場主義。それらに裏打ちされた店舗は、変化の激しい時代にあって、日々磨かれていくことだろう。塚田社長は今日もどこかの店頭に立っている。お客さまにより楽しいと感じていただけるお店を目指しながら……。

滝沢印刷合同会社

代表社員 滝沢幸男

昭和42年（1967）5月に滝沢タイプ印刷として創業しました。

瀧澤家の初代・清之丞は粉屋、2代目の清七郎は北日名の西沢半七郎さんと明治末期に坂城町でブドウを改植し、リンゴを新植したパイオニア（更科埴科地方誌4刊のりんごの項目の文中より）と伝えられています。3代目は戦後の農地改革により農地を手放し国鉄職員に転じました。

その後、私の父である4代目・清和が埼玉県行田税務署を勤続20年で退職後、坂城町では2軒目となる印刷業者として創業し、名刺、新聞、冊本、チラシなどのほか和文タイプライターの鉛活字を使用してオフセット印刷から製本



までを不慣れながらに始めました。

平成4年（1992）に私が後継者として警視庁警察官を退職し、印刷業を引き継ぎましたが、パソコンの普及によりデジタル製版印刷に移行することになり、新たな技術と設備投資を余儀なくされました。

令和時代となり新型コロナウイルスが蔓延するなか、ペーパーレス時代に衰退の印刷業で生き残るためには、特

出した企画デザインを提供できることや、時代の要望に対応できる企業に成長することが課題と考えます。

風光明媚な坂城町で、地域の皆様に支えていただきながら小規模経営をしてきた滝沢印刷合同会社ですが、6代目に継承できることを祈願しております。

寄稿文の紹介

平成の歩みを振り返る

町内事業所より平成の出来事を寄稿していただきました。

おかげさまで50周年

トーワ商事株式会社
創業者 滝澤 巖

弊社は昭和46年（1971）1月、合成樹脂原材料の販売を主たる事業とし設立しましたが、その後、取引先である排水処理メーカーの長野



県総代理店となり、業界において確固たる地位を築き、幾多の経済危機を乗り越え、令和3年（2021）1月29日に創立50周年を迎えることができました。これもひとえに関係各位の皆様方の温かいご指導ご支援のおかげと心から感謝致しております。

さて、平成30年間で最も印象深い出来事としては、まず平成2年、事業後継者とし長男（現社長）が入社したこと、我々零細企業にとっては大変喜ばしいことといわざるを得ません。新規事業も積極的に取り組み、社業の発展に大きく寄与しております。また、近年中に孫も入社予定になっており、事業が継承されていくことは創業者にとってこのうえない大きな喜びであります。

次に事業拡大によって手狭となった借家事務所を平成5年（1993）8月、上田市下塩尻地区に自前の事務所を

建築し移転できました。

今後も誠心誠意をモットーに、排水処理事業を通して環境整備、社会貢献できるよう社員一同頑張っていく所存です。