

おやべ市 商 工 会

第7号

だより

小矢部市商工会

小矢部支所 〒932-0048 富山県小矢部市八和町5番15号
TEL:0766-67-0756 FAX:0766-67-6353 E-mail: oyabe@shokoren-toyama.or.jp

津沢支所 〒932-0115 富山県小矢部市津沢345
TEL:0766-61-2356 FAX:0766-61-2360 E-mail: tuzawa@shokoren-toyama.or.jp

平成29年1月10日発行

小矢部市商工会ホームページ：
<http://www.shokoren-toyama.or.jp/~oyabe/>

座談会

昔の石動

現状

そして未来

―石動駅前ビル(旧小森ビル)を街なかのにぎわいの拠点に

(平成30年オープン予定)―

「おやべ地域・まちづくり活性化検討委員会」では、その方向性を模索している。委員会のメンバーの地元商店主と専門家に集まっていたとき、石動の背景、現状、そして未来に繋がるまちづくりのあり方について語ってもらいました。



株修景社 代表
辻野 五郎丸(司会)

「おばあちゃんの原宿」として有名な巣鴨地蔵通り商店街の「巣鴨地区街づくり協議会技術顧問」として活躍。

辻野 最近「ご縁があつて、こちらに来る事になり、駅に降りてまず思ったのは「駅にはほっこりした感じがあるのに、まちの方はシーンとしている。これは難しいな」という事です。何と言ったらいいのでしょうか、道路を上げたのにその効果が出ない。ただ、山に抱かれ歴史文化の雰囲気も残っているのです、何かもったいないなあと感じはしました。

谷下 私は、津幡町の河合谷の出身です。小さい頃祖父父母から、「河合谷の人は昔、村で焼いた炭を石動に売りに行つて、帰りに駅前で買い物をして帰るのが楽しみだった。特に

女性の結婚式の着物を石動で買うのは一流の買物だった」という話を聞いておりました。今回、石動に訪問することになって、どんなお手伝いができるかなあと考えています。東京では、大学で都市計画を教えている、他の先生方と一緒に巣鴨のお手伝いもさせてもらっています。

小林 私は、建築の設計、特に公共のトイレの設計をやっています。トイレは人間の根源的に必要なもの、そして、ついつい忘れてしまうようなことを大切にして街をつくらなければいけないと考えています。何かお役に立てればと思っています。

福田 自分は石動の駅前でパン屋をやっています。実は祖母が戦前から、たばこ屋をやっています、アンパンだったり、牛乳だつたりを売る店をしていました。僕は地元ですので、栄枯衰勢を目の当たりにしてきました。小さい頃は、加越線という鉄道が入ってきていることもあつて、駅

に祖母の手伝いでパンを売りに行っていました。商店街の人も言いますが、昔は商売をすれば何をやっても売れました。ちょっとしたきつかけからパン屋になろうと思つて修行を始めて、開業時、店の場所をどこにしようかと迷いました。牧歌的にやりたかったというのもあつて、あえて山



中央大学 理工学部 都市環境学科 教授
谷下 雅義

専門は、都市工学、空間計量分析。
現在は「農山村の社会資本システムの設計」にも関心をもつ。

ラリーマン生活を送りました。私は、石動の街の良かった時を知っていますが、当時は、宿場町の風情が残っていた、祭りの時も大変元気な街でした。昔は、新富町の方まで店があつて通りに人も沢山いました。お店は夜まで営業していて、店先でビールや、食べ物を出していました。通り

の方でやろうかなあと思った時期もありました。極端な言い方をすれば、「石動の街に愛着なんかなかった」

小林 お仕事を始めて、子供の頃感じていたのと、どう違いますか。

福田 まず人がいない。歩いている人がいない。それが一番大きな点でしょうかね。典型的なシャッター商店街。「ここでやっていくのは大変だぞ」と思いました。

辻野 それは、お店を開くときから覚悟していらっしやった？

福田 挑戦です。仕事柄、商品を仕入れて売るわけではなくて自分で作って売るわけですから、その点で勝負ができるぞと思っていました。そこが他の小売店とちよつと違う点で地道にやっていたら口コミで広がる世界なので、こういう所でも大丈夫だと。

田悟 私は、新聞販売店をやっています。お店を始める前は四十二歳ぐらいまで富山や東京、福岡などで

の途中には舞台があつて、そこで踊れるようになっていましたね。だから道路を拡げるといふのも時代の流れや、消防車両が入らない等の消防上の問題や、いろんな問題があつたのだと思います。その当時、石動は大変力のある街だったので、当時の方々は、さらに街が発展するだろうと考えていらっしやったのだと思います。サラリーマン時代はそれほど意識していませんでしたが、脱サラして、ここに帰って来ることになつて初めて「ありやいや、なんでこんなになつたの？」ってなりましてね。当初は、別の場所に店舗がありました。最初は、街と関わりたいた。でも、駅前に来て街を歩いている人があまりにも少ない。もつと街をなんとかできないかと思いが、今回、こういう機会を頂いたので、何かお手伝いができないかと思っています。

商店街の衰退

辻野 なぜ、急激に街が廃れたと思われませんか。

田悟 加越能鉄道加越線が1972年9月に廃線になつたのが、商圈が小さくなつた原因だと思います。

小林 交通手段の変化だけじゃないけど、引き金にはなつた。

田悟 そうですね。それと、次に高速道路だと思えます。昔は、砺波より石動の方が大きな街だったのが高速の入り口ができて砺波が、福野よりも、石動よりも大きくなつた。

辻野 交通条件の変化、人口構成の変化、流通システムの変化、それは、どこでも起きることで、日本中がそうなっています。それと、量販店とスーパーマーケット。生鮮食品がそこで全部買えるというシステムになつて、全国のほとんどの小売業は壊滅的になつた。でも、生き延びているところも

あります。で、先程、田悟さんがおっしゃったように、宿場町で歴史がある良い場所なのに、それを活かすきれていない。そのところをうまくやれば何とかなるのではないのでしょうか。地域と共に生き



街設計事務所ゴンドラ 代表取締役

小林 純子

文化女子大学非常勤講師
松坂屋名古屋店や東京駅名店街トイレなど200以上の公共施設のトイレの設計を手がけ「日本のトイレ文化の改革者」として活躍。

ていく新しい商店街、多分、街の人もそれを望んでいる。という感じがするのですが、どうでしょうか。人口が減つたということだけではいいような気がする。

谷下 人口のピークは、小矢部市全体でみると昭和六十一年。日本の人口のピークは平成二十年ですが、石動地区の人口は平成二年から平成二十二年の間に、26%減。九千三百人から六千九百人に減っています。市全体では14%減ですね。

辻野 日本全体が縮小する中では、ある程度は仕方がない。だけどそれ以上に下がってくるということは何か他に原因がある。でも、鶯鴨のように、なんとかやればなんとかある所もある。がんばれば商圈が広がることもある。それとは逆に、お年寄りが買物難民みたいになつてしまっている。身近なところでちゃんとケアしてあげて、プラスアルファで呼び込むという戦略もありうるのでは。



北日本新聞 西部販売店 代表
田悟 謙三

田悟 私は、街にきたら「楽しいよね」というのが基本だと思う。おしゃべりができる所がある。おいしいものを食べる場所がある。そういう楽しみがあることが基本だと思います。例えば、うちの母親なんか、月に一度、電車に乗って森本の演芸場に行くのを楽しみにしていてそこに人が集う。そういうものが街には必要なのではないか。要は、「ここに来たら、わくわくするよ。自分が満足するよ。」というものをどう演出するのか。それが街の魅力アップになるのではと思います。それがないから、街に人が来ないのでしょね。昔は、映画館もあって、パチンコ屋もあって、そぞろ歩きをしている人もあって、それを観て歩く事が楽しかった。今は、必要なものを買うだけで街にいない必要がない。もっと街に滞在する何かを創り出していかないと、その街は発展しないし賑わいを取り戻すのは難しいなあと思います。

辻野 菓鴨のあるせんべい屋のおやじさんなんですけど、今はほとんど、せんべいを焼かないでいますが、自分の店というお客と世間話をしながら接待ばかりしているって言うんですよ。そんな話がありますか。

福田 あまりないですね。うちの店は、母は多少会話をしていますが、昔とまったく変わってしまったので。

谷下 石動高校の生徒さんはどうですか。

福田 私は最初から、高校生はきつと来ないだろうと思っていました。昔みたいに菓子パンを売っているのだったら、百円ぐらいの菓子パンを買って小腹を満たして帰ることはあったかもしれませんが。今はありません。

辻野 それは、コンビニになつている。だから、クオリティーをあげない限りは、マーケットが広がらない。

福田 安価なものは絶対に造りません。だから、遠方からでもお客さんが来て下さいます。

辻野 本当は、そんなパン屋さんが三軒ぐらい出てくると。爆発的に変わってくるのですけどね。

田悟 だから、そのプロモーションをどうするかなんです。街に遊休資産と言われる空き店舗が何軒かありますが、それに対してどうプロモーションをかけるか。もしかした

ら起業して下さるような若者を呼び込めるかもしれない。それには、ちゃんとしたコンセプトがあるプロモーションをかけることが必要だと思います。ただ来て下さいと言っても「あんな人が歩いていない所に行つてどうする」ってなる。でも、「こういうコンセプトで、こういう方向でこの街を再構築します」といった事だと話は違ってくると思います。

これから

谷下 田悟さんが高校生を巻き込んで行つていらつしやるプロジェクトについて聞かせて下さい。

田悟 福田さんも参加されていますが、商店街に、街に賑わいを創りたいって方が何名かいらつしやいます。、「とにかく、やろつよ」っていうのが趣旨です。2回やってみてわ



ベッカライ 福十 代表
福田 裕一

かったことは、高校生の中にも、街をなんとかしたいって子がいたことです。

辻野 いますか？

田悟 ええいるんです。それにまず驚きました。その子達は、自分達で考えて行動までちゃんと繋げるんです。今までの、いろんなイベントを見ていると、彼らにはゴミ拾いや力仕事をやらせて、作業員にしてしまっている。けれど彼らに企画をさせると、楽しんでやってくれます。もし

かしたら、街に貢献できたことがきっかけになって、卒業してからも街に関わろうと思ってくれるかもしれない。まあ、そういうのがわかっただけでもいいかなあと思いました。それと、先にあるものを見据えながら、人を常と呼べるような何かを創り出せればと思います。何も見据えないでイベントを行つても、それではイベント自体が目的になつてしまつて、ただの無駄使いになつてしまつますから。そうではないイベントを模索していきたいと思っています。

福田 うちの店だと、お客さんは、一回だけの人もいるしリピーターもいて、流動するわけですよ。固定する方もいらつしやいます。でも他のお店はそうじゃない。ほとんどが固定客のみなんです。

谷下 それじゃ、発展しない。減つていくだけになつちゃう。

田悟 僕は、既存の商店の方は、今のお客様とともに商売をやっていると考えていらっしゃるんですけど、新しく開拓しようとは考えていらっしゃるのかなあと思います。

福田 未来がないので、縮小していいんじゃない。そういう意味でも、石動駅前ビル（旧小森ビル）は、中の人を満足させるようなものを造っていたのでは駄目なんです。外から人が来るようなものを造らないと。

田悟 あそこを周辺の人たちのただの憩いの場にしては駄目だと思います。それでは発展も何もありません。

辻野 あれを起爆剤にして、とにかく何かを造つてという気持ちはわかりますが、そう簡単にはいかないだろうなあと思います。

田悟 まず、あの場所に何かを持ってくるっていう感覚ではなくて、新しい若い人たちに、「将来魅力ある街だと思つてもらえるには何かが必要なのか」という逆発想で物事を考えないと。これを造つたからこれが発展しますよということではないと思います。「この界限だけでも面白いよね。じゃ、それをさらに発展させるために何かを」という考え方を持たないといけないかなあと思いますが。もし、そういう方々に石動の駅前で商売をしていただけるようになれば、例えば、それぞれの方が特色のある店づくりをされて、SNS

を使ってお客様を呼び寄せるようなことをやっていただければ新たな需要が生まれてくると思います。それが何かを議論していかないといけないと思います。

福田 一つの、小さな事例ですが、うちの店に金沢からパンを買いにくる方が、パンを買った後に、「ローリーっていう喫茶店はどこですか」と尋ねられるんです。たった二店舗だけの小さい事例ですが、そこが大事だと思います。点と点が線になって上手く面になっていけばいい。

小林 東京でも、今まで必ず声を掛けてくれていた商店がどんどん閉店しています。声を掛けて下さるお店を利用者も求めていて、お店もコミュニケーションが大切だと思つているのに、それが成り立たない。人間は本来そういう売り買いを求めているということを何かうまく利用できないかなあと思つのですが。

田悟 はい。それを求めていると思つてやっています。イベントをする時にはとりあえず、店を開けて下さいよと思つわけですよ。ただ現状は「手元にある在庫品でもなんでもいいから出して下さい。やって下さい。商売って楽しいものだって想い出してください。」ってお願いしてもだめですね。普段、お店で既存のお客様とコミュニケーションを

取つても世代が交代すると、若い方はスーパーマーケットに行つてしまいます。

小林 若い人も子供がいると変わってきます。うちのお嫁さんはとてもおしゃれでそういうことを求めているとは思わなかったのですが、「今度あの商店街がなくなるらしい」とって残念そつにしているんですよ。

辻野 わかりますよ。でも、戸を叩けないんですよ。そこに何か仕掛けがあるんです。僕は、物を媒介にした仕掛け。いくつかの特殊な物販が集まつてそこにコミュニケーションができるような。とにかくコミュニケーションができない限りそれは成り立たない。お店だけじゃなくて、そこに来て隣の人と、「こういふのがあるんだよね」といったコミュニケーションができるといいなあと思います。

田悟 先生のおっしゃる通りです。ぼくは、今、商工会さんと一緒に朝市をやっていますが、商店主が出店をして、来てくれたお客と話をしている。僕はここで商売をやっているよ」という風にした方がいいです。

小林 じゃ、「ここでロッケを売ったら売れるんじゃないかしら」とって発想する人が現れないかしら。

田悟 現れて欲しいですね。そのための仕掛けです。
辻野 そうですね。この施設が、そ

の起爆剤となるような仕掛けとなり、さらにまちづくりを誘導する仕組みについて、皆様と一緒に知恵を絞りたいと思っています。



**女性部
視察研修会** H28.10.26~27



宮城県の塩竈神社、マリンゲート塩釜、石巻立町復興商店街を視察。

**工業・建設部会
視察研修会** H28.10.21~22



(株)日に新たな館、滋賀県工業技術総合センター、キリンビール滋賀工場を視察。

**商業部会、観光サービス部会
視察研修会** H28.10.12



商業部会・観光サービス部会合同で、蔵を活用した街づくりが成功している越前市の蔵の辻を視察。

小規模事業者持続化補助金 (平成29年実施)

申請受付期間：平成28年11月4日～平成29年1月27日(当日消印有効)

小規模事業者が商工会等の助言を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って実施する場合、販路開拓等に取組む費用の3分の2の補助金が出ます。補助上限は原則50万円までです。申請に必要な「経営計画書」は、商工会の経営指導員が作成の指導をおこないます。申請には、いくつかの要件がありますので、詳細は、富山県商工会連合会HPもしくは商工会までお問い合わせください。

小規模事業者持続化補助金 活用事例

メルギューもなかアイスの販売で販路を開拓

小川屋



事業の取組内容

北陸新幹線や、三井アウトレットパーク北陸小矢部の開業で来訪する観光客をターゲットに、小矢部市のキャラクター(メルギューくん)を模した「もなかジェラートアイス」を開発商品化した。商品にはアウトレットパークに求められる「楽しさ」と「地域性」を兼ね備えており、子供や女性客の購入が見込まれるので、イベント、卸販売など店舗以外にも新たな販路を求め、売上げをのばしていきたい。

小川屋さんコメント

新規販路先として、道の駅、石動駅売店において販売いたしました。また、メディアでも取り上げてもらい、来店されたお客様から「見たよと」声を掛けて頂いたり、アイス目当てで来店なされたお客様もいらっしゃいました。その後、お客様の意見を取り入れた、新商品マカロン型ジェラートもなかを開発し、アイスを桜葉、ピスタチオ、小矢部産のブルーベリーと展開。今後は、お店のコースメニューの名物デザートにしていきたいと思っています。今回の事業では、売上増加につながる商品開発の難しさを学ばせてもらいました。

新装 店看板・新メニュー・チラシ配布で顧客獲得

おばた食堂



事業の取組内容

北陸新幹線や三井アウトレットパーク北陸小矢部開業に当たり、増加が予想される観光客や新ターゲットの女性客向けに、ご当地グルメなど地元食材を使った自慢の郷土料理を加えた新メニューを開発。補助金を使って店舗外装をおしゃれな看板に新装し、ライトアップするなど、解りやすく・入りやすい、魅力ある店にイメージアップした。顧客開拓のための広報活動として、新メニューや宴会メニュー等のチラシを作成して、市内全域及び近隣の市へ新聞折込を行うとともに、市内一定規模事業所へ郵送した。

おばた食堂さんコメント

本事業にて開発した「オムライス風エビフライセット」は、今では人気メニューとなっています。女性向けに考案したこともあり女性客に人気があります。これをきっかけに常連客となっていたいただいたお客様もいらっしゃいます。最近では口コミで「オムライス風エビフライセット」を目当てに来店されるお客様もいらっしゃいます。また、店先の看板も解りやすくなったと好評です。これからも商工会と相談しながら新しい取り組みにチャレンジしていきたいです。

おやべ楽市

平成28年度商店街の賑わい創出事業

ミルクセーキ号で行こう！ おやべミルクセーキ

10月22日・23日



「昔なつかしいボンネットバスに乗っておやべミルクセーキを飲みに行こう。」とアウトレット来場者の街なかへの誘客を計った。二日間でのボンネットバスの乗降者は、百二十四人。親子連れや外国人、ボンネットバス目当ての乗客らで賑った。

おやべよってかれ

マーケット

6月～11月の第三日曜日開催

新鮮な季節野菜や果物、卵、コロッケ、ハンバーグ等を販売。出店者の増加にともない人出も増えコミュニケーションの輪が広がっている。



小矢部市商工会 青年部主催

おやべミルクセーキで 世界記録に挑戦！

10月30日



最多人数による腕組み乾杯
Largest Arms-linked Toast
記録：1,004人



桜井市長



スペシャルゲスト 小野真由美選手



皆様のご協力のお陰で、ギネス世界記録を達成できました。改めて感謝申し上げます。

クラシックカー& 痛車コレクションと 街がどコスプレイヤー

10月30日

クラシックカー



痛車コレクション



バル街

10月16日～11月13日

参加三十二店舗の中から、三店舗で食べ歩き、飲み歩きができるチケット(2,000円分)を販売。参加店舗が自店の特徴を活かしたメニューを提供していることもあり、グルメイベントとして定着してきた。

街がどコスプレイヤー

駅前商店街・社寺・旧専門学校などで撮影会を開催し約三百人のコスプレイヤーとカメラマンが参加。街はサブカルチャーを受け入れ、異空間を演出した。



コスプレイヤーを撮影するカメラマン



阿曾の市& ふれあいフェスティバル

11月12日



出張似顔絵コーナー

今年最後の阿曾の市、ステージイベントまた新しく体験コーナーにより多くの来場者で盛り上がった。



●新入会員

入会ありがとうございます

(H28.6～H28.11現在)

事業所名	業種	代表者名	住所	— 事業所 PR —
富山県 じゅうたん洗科	じゅうたん・布団・毛布・ぬいぐるみのクリーニング専門店	柴田 徹也	津沢1-64	県内でも数の少ない、じゅうたん洗いの専門店を営業しています。ぬいぐるみの丸洗いもしております。
喫茶 メルト	喫茶店	梶 雅	埴生3232 (ロイヤルメドウ ゴルフクラブ内)	イギリスの邸宅をイメージした店内で、紅茶や手作りの焼菓子をお楽しみ下さい。
リラクゼーション サロン こころく	リラクゼーション	金 玲	埴生1817-1	一人ひとりの悩みを聞き、それに合わせた整体を提案し、オールハンド施術で癒しを提供します。整体コース以外には、リフレクソロジー(足ツボ)コースとアロマリンパマッサージコースもございます。新規のお客様には、30%offの割引もご用意しております。お手頃の値段で、辛い肩こり、腰痛、疲れを癒し、気分転換をしてみませんか?
吉田崇夫 建築計画室	建築設計	吉田 崇夫	城山町8-15	一般建築、住宅等の新築、改築の設計・監理業務の他、分離発注方式(施主の直営方式)に依る業務も併せて行っております。
西谷キャリアコンサル タント事務所	コンサルタント	若山美枝子	新富町3-5	パソコン教室も経営しています。
アルビス(株) 小矢部店	食品スーパー マーケット	店長 武内 秀文	桜町1816	新鮮・安心・美味しい・楽しさ満載で、お客様をお待ちいたしております。
上田好一 税理士事務所	税理士	上田 好一	柳原113	豊富な国税局勤務の経験を生かし、会計・税務面から企業の繁栄をご支援するとともに、お客様の声を税務当局にしっかりお伝えします。
武真工業	フェンス・カーポート・ エクステリア工事	武田 勝彦	綾子5136-1	フェンス・カーポートの施工 エクステリア工事ならお任せ下さい!
クリーンプラス サービス	清掃業	多田 宏	畠中町8-24	ハウスクリーニング、店舗清掃、エアコンクリーニング、ソファークリーニング、ベッドマットレスクリーニングなど、キレイにすることならお任せ下さい。
Hair & Make Must style	美容	西岡 靖雄	本町3-21	お客様に「マスト」必要な場所、人、技術、サロンでありたいというこだわりをもって頑張ります。

ご興味のある事業所様は
小矢部市商工会までお問合せください

「おやべ型産業観光」スタート!

工場見学や体験・座学を通して、小矢部の産業を学べます

おやべ型産業観光の強みは

- ①行政・経済団体を主なターゲットに
- ②複数の事業所を訪れることが出来るパッケージでの提供が可能

小矢部市という地方の小さな町で、優れた技術や熱い想いをもってビジネスに取り組む企業を、全国へと発信します。参加企業のビジネスチャンスの創出や、小矢部市の知名度アップなどといった様々なプラスの効果を生み出すべく、「おやべ型産業観光」いよいよスタートです。

参加各社の詳しい情報やお申込み、お問合せはこちらから www.oyabeit.net

編集後記

街の再生に情熱をもつ地元商店主の方と専門家の方による座談会を開催した。キーワードは「コミュニケーションの重要性」。新入会員の方の店舗に伺って、本紙掲載の話をするとお互いの距離が一気に縮まり、それを実感する。時に新たな物や人との出会いが、それまでの日常を一変させることがある。だから人は、より上質な日常を求めて街に集うのだと思う。それをどのように石動駅前ビル(旧小森ビル)に仕掛け、再生の起爆剤とするのか。引き続き検討を重ね、いよいよ本格的に始動する。

(K)

所得税の申告は **3月15日(水)まで**
消費税の申告は **3月31日(金)まで**

税理士・商工会職員による個別相談会開催

開催日 2月15日(水)～3月15日(水)
開催場所・時間 小矢部支所 午後1時30分～午後4時30分
津沢支所 午後1時30分～午後4時

※前年度の申告書・印鑑・保険の証明書等必要なものをご持参下さい。

グッ! ジョブ!! オシゴト イネ!!

ピックアップ

～ 掲載希望の方は商工会までご連絡下さい! ～

ベッカライ 福十

住所 〒932-0053 石動町13-18
 TEL 0766-67-0584
 定休日 日曜日・第3月曜日
 営業時間 9:30～20:00
 HP www.fuku-ju.net



2006年に装いも新たにパン屋にリニューアルしておかげ様で10年経ちました。主にハード系食事パンを中心として、バゲット、クロワッサン、デニッシュ等、定番として存在しているパンの範囲内でのオリジナリティにこだわってやっています。まだまだ認知度の少ないドイツパンも少しずつ認知されてきました。ぜひ一度、ご賞味下さい。



アットホーム株式会社

住所 小矢部市野端86番地
 TEL 0766-68-2556 FAX 0766-68-2764
 営業時間 月～土 9:00-18:00 定休日 日・祝祭日
 HP http://www.athomeoyabe.com



弊社は、野端交差点近くに店舗を構えている不動産業者です。小矢部市を中心として、土地や建物の取引仲介業、アパートやテナントなどの賃貸不動産管理業を行っています。昭和59年に創業し、今年で33年目を迎えます。小矢部の不動産市場に精通しておりますので、土地や中古住宅など、不動産の購入及び売却をお考えの方は、お気軽にご相談ください。無料で価格査定をいたします!

住所 〒932-0127 興法寺88-2
 TEL 0766-61-3484 FAX 0766-61-4134
 定休日 日曜・祝祭日
 営業時間 12:00～18:00

昭和50年に創業、田んぼの受託作業を始め、平成5年には有限会社耕を設立、そして、直売所“ファーマーズ ショップ たがやす”を平成9年に開店しました。自社栽培で育てたお米(コシヒカリ・新大正糯等)、大豆、野菜(白ネギ・大根等)そして、それら農産品を使った加工品(豆腐類・味噌・にんじんの糍漬・冬季限定のかぶら寿し・べったら漬等)を製造販売しております。地産地消を基本とし、地域の皆様に安全・安心な農産物を届けたいと日々頑張っています。是非一度ご来店下さい。



有限会社 耕



注5月・9月は農繁期につき、豆腐は休止

広報委員長：新明 政夫

広報副委員長：府録 弘之