

(株)スプリングス

山形のおいしい食べ物を全国に伝えたい。インターネット上に山形特産品の産地直売所をオープンしてはどうか。女性として家庭と仕事の両立が可能だし、自分が学んできたことを活かせるのではないか。

創業者石川昭子代表は首都圏の大学で経営情報を学んだ。時にIT技術が新しい産業を創出しはじめ、流通経済に大きな変化をもたらしていた。インターネット関連事業を行うGMO（本社・東京都）グループ社に就職、ネットショップを運営する部署に配属された。ショップ立ち上げに携わり、webディレクターとして、ホームページの企画を担当した。

きっかけは職場への土産

会社勤務時代のことだ。帰省の折、山形土産を持参した。佐藤錦、だだちゃ豆、ゆべし、ずんだ餅、みそ餅…。アメリカンチェリーしか口にしたことのない同僚らは、佐藤錦の豊潤さに感嘆の声を上げた。試しに会社のネット通販で販売してみたところ、たちまち切れ切れ状態となった。自分にとっては普通の食べ物が、県外の人に関心と呼ぶ商品になることに気がついた。数年間の会社勤めを経て帰郷し、自宅で「山形うまいずマーケット」と名付けたネットショップを開店した。2005（平成17）年のことである。その後、結婚、子育てをしながら運営を続けた。

その年の9月に山形商工会議所の創業支援「インキュベーション（設立して間もない事業者に経営技術・金銭・人材などを提供し、育成する事業）」に参加。山形県村

山総合支庁主催の「コミュニティビジネス」（地域資源を活かしながら地域課題をビジネス手法で解決する試み）の起業オークションに出場した。

「ネット市場に興味があるけれどパソコンが使えない、開いたけれどもアクセスがない、消費者と直接つながりを持ちたい、といった生産者に代わってネットショップを開設すれば役に立てるのでは」とプランを説明した。

設立に向け会議所に相談

雇用能力開発機構の起業セミナーに参加、山形商工会議所のアドバイスを受けながら、設立に必要な書類や事業計画書を作成し、5年後に株式会社スプリングスを立ち上げました（石川代表）。

基本方針は山形の特産品であること、生産者の顔が見えること、商品にストーリー性を持たせるこ



と、価格よりは質を重視すること。当然ながら魅力ある商品をどう確保するかが最大のポイント。近くの農家や友人に声を掛けてサクランボ、ラ・フランス、リンゴ、コメ、菓子類といった商品を集めた。手探り状態のスタートだったが、足をまめに運んだことが、思いがけない幸運をもたらしてくれた。

ある時、キノコ生産者を訪ねた。目的はナメコを扱わせてもらいたいとの依頼だった。そこで総合商社支店長と出会った。自己紹介し「山形の酒もアップしたいと思っている」と何気なく話したところ、相談に乗ってくれた。こうして県産ワイン、日本酒の地酒を販売できるようになった。

ネット販売は次のような流れになる。生産者を訪問し販売を依頼し承諾を得る。価格を決定し商品ページを作成する。アップ後、消費者から注文を受けて代金を受け取る。生産者に商品発送を連絡す



る。消費者が受け取ったことを確認し、代金を生産者に支払う。

生産者から喜んでもらうことはもちろんうれしいけれど、消費者からの感謝の言葉が励みとなる。「おいしかった。また贈ってほしい」、「故郷の味は最高、山形が恋しくなった」といったコメントに接すると、頑張って立ち上げて良かったと思う（同）。

リピーターを獲得するために四季折々にリーフレット『やまがたうまいずマーケット通信』を発送した。商品ごとに「山形で3代続く人気果樹園。土づくりにこだわり、独自の栽培法で育てました」、「ブナの森がもたらす豊富な水で育ったナメコは最高です」、「昔ながらの焼畑栽培で作られたカブです」といったちょっとしたコメントを記載している。

めまぐるしく変化、発展する業

界だけに新たな課題も次々と生まれる。生産者の信頼を得るには…。飽和状態のネットショップの中で生き残るには…。経営に必要な知識、ネット市場の将来性、成功事例など東京でのセミナーに積極的に参加し情報を収集し模索する。

女性をスタッフに採用

さらに、経営を充実させるために女性スタッフを採用した。主婦、広告代理店や金融機関勤務経験者、バッテリー電池開発に携わっていた理系女性も。子育てなどもあり、果樹販売などの最盛期を除いてフルタイム勤務ではないが、貴重な戦力となっている。

「女性が働くことに現状では制約が多過ぎる。4歳と2歳の子供がいる私の場合は、両親が面倒を見てくれているからいいが…。女性ならではの視点、つながり、能力は素晴らしいのに」（同）。

【写真左上】山形商工会議所の異業種交流会に参加、女性起業家と情報を交換する石川代表（中央・同下）季節ごとに商品案内のリーフレットをリピーターに送る。【写真右上】山形市の国道13号沿いの事務所には石川代表（右端）と女性スタッフがパソコンに向かいネット上の産地直売所を展開。

国立社会保障・人口問題研究所によると、第1子を妊娠した女性のうち出産後も働く人は約4割。社会が女性の継続的な就労を受け入れる環境にはない。ハンディは大きい。県は2014年度、創業支援政策の柱に女性による起業の推進を置いた。山形商工会議所も創業支援に加えて新たに創業者へのフォローアップ事業を関係機関と連携し精力的に取り組む。

「IT」「ウーマン力」「地域資源を活かしたビジネス」一。キラリと光る存在でありたいとスタッフは奮闘している。

（株）スプリングス
設立2010（平成22）年。資本金300万円。石川昭子代表取締役。地場産品を活かしたネット販売「山形うまいずマーケット」をオープン。果樹、菓子、漬物など300種類の商品を扱う。ホームページの企画・デザイン・開発・制作・管理も手掛ける。〒990-2212山形市上柳17-1。
☎023-679-3600(fax)023-679-3690
(URL) http://www.umaies.net
(e-mail) help@umaies.net