

私は東京でIT専門家として活動しており、出張で全国のさまざまな地域に訪問していた



あるとき、山奥の棚田に訪問した際に農家の方々とお話をする機会があった



棚田は面積の小さい水田が多く、耕運機が入らないことから人が直接たがやす必要があるため、手間がかかる割に収量が少なく、利益が出にくいという課題を知った



興味を持った私はしばらく滞在し一緒に作業をしながら徐々に関係性を深めていった



改めて農家の方にお話を聞くと

頑張った分だけ収入になる仕組みができたらなあ…

…と悩んでいることを知った



またあるところでは
地域の温泉施設を利用した



温泉が好きだった私は
源泉かけ流しのあまり知られていない
良質な温泉を巡るのが趣味だった

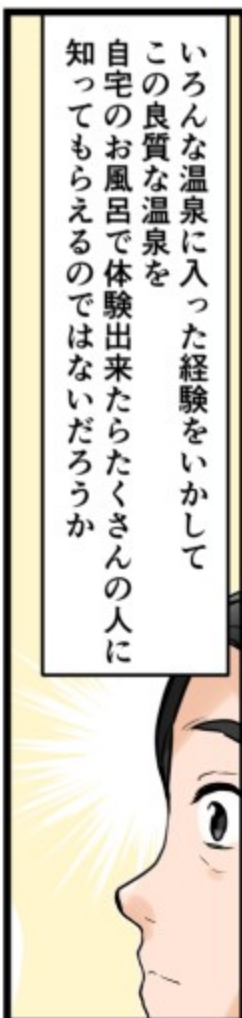


そして温泉地域に滞在していく中で
私の中である疑問が生まれた

こんなにいい温泉なのに
どうしてこの温泉は
知られていないのだろう…



いろんな温泉に入った経験をいかして
この良質な温泉を
自宅のお風呂で体験出来たらたくさんの人に
知ってもらえるのではないだろうか



そうだ！オリジナルの入浴剤を作って
この温泉のことを
たくさんの人に知ってもらおう！

私は知られていない温泉の
魅力を伝えようと強く思った



農家の生産者さんや
温泉施設の運営者さんの姿を見て
“地域を元気にしたい!”と
思った私は



地域活性化のための
活動を始めようになった



そして改めて、自分に
何が出来るのかと考えたとき

農家の人が直接たくさんの人に
売れる仕組みがあると
地域の活性化につながるのでは
ないだろうか!

——と考えたのだ



いろんな地域で
売れるためには
お米や入浴剤などを
地域のブランド商品に
育てていきたいな...

世界が注目する
ブランドにするには
どうすればいいんだろう?



