

|      |                        |            |
|------|------------------------|------------|
| 発行   | 真庭市産業政策課               | 2025年12月発行 |
| デザイン | 鈴木宏平・鈴木惇平 / nottuo株式会社 |            |
| 文・写真 | 藤田 和俊 / 合同会社僕ら         |            |

**2025 年 12 月 発行**

MANIWA BUSINESS JOURNAL

04

【掲載事業者】 昭和化学工業・慈観雅之・ナカタ木材・Maman・池田商店・真庭木材事業協同組合・元祿旅籠浦屋・ジュエラード醍醐桜

**MANIWA BUSINESS JOURNAL**  
ポータルWEBサイト  
<https://maniwa-business.info>

眞庭で  
紡がれる  
経済と  
営み

## 8 Companies





A vibrant yellow collage featuring various images of business owners and their work. The collage includes: a group of four men standing by a dark SUV; hands holding jars of 'Beni Shiso' (red shiso) products; a man holding a large bundle of straw; a cow's head; a man in a chef's uniform; a man in a white shirt; a man in a light blue uniform; a man in a dark jacket; a woman in overalls; a woman in a brown shirt; a man in a blue shirt; a woman in a white shirt; a woman in a black shirt; a red excavator; a stone fire pit; a red vending machine; and a blue industrial structure. The text '真庭の土地で 未来を紡ぐ 8組の 事業者たち' is written vertically in the center. A green map of Japan is in the bottom left corner.



蒜山



「そりゃ、たくさん伐って市場に出せば儲かりますよ。でもね、今だけよければそれでいいかなって思うんです。木はお金になるのに40年かかる。せっかく先人たちが大切に育て残してくれたものを、また次の代に繋いでいくことが私たちの役目でもあります」

永田学さんの言葉には、山に対する愛情が滲み出る。結婚して妻・このみさんの実家に入ったことがきっかけで、義父が営む木材運送業を手伝うと、数年後には山に入って木を伐り出す素材生産業を始めた。もともと林業が盛んな地域だったが、時代の変化と共に、自分の山を自分で守る自伐林業家が減ってきていた。

「木を伐る人が減るということは、木を運ぶ仕事も減る。生計を立てられなくなる前に、なんとかせんといけん」という思いもあったし、周りの人たちからも「若いんだから山に入らんといけん」と言われていたのもあって、始めてみたのが最初ですね」

高性能林業機械を購入し、林業を始めた永田さん。ちょうどその2年後の2004年に岡山県内を台風23号が襲い、山の木々がなぎ倒れる甚大な被害が出た。ちょうど購入した機械が復旧作業に役立ったというが、あまりの被害に林業から身を退く人が増えたという。「本当に山の木が全部倒れる、そんな光景でした」。そんな頃から生業として、効率化や生産性を求める大型林業化が進む中でも、良い山にすることを大切にしてきた自負がある。

「手入れがされていない山に入り、見渡しながら『どうい山にしようかな』と想像する。もちろん自分たちにとってもお金になる木を伐ることも考えるけど、どの木を伐ったら将来的に良い木が残るかを考える。作業をしながら、だんだんと山に光が入って明るくなり、下草も生えていなかったところに下草が生え、山が元気になってゆく姿を見るのが、やっぱり嬉しいし、楽しいですね」

山仕事の話をする時、山師の顔は一層生き生きとする。そんな父の背中を見て育ったのが長男の春樹さんだ。大学時代をコロナ禍で過ごし、一時実家に戻ってアルバイトで家業を手伝った流れから、一度は就職活動をしたが父の仕事を経くためにUターンした。「いずれは継ごうかなと思ってはいたので、少し早くなった」



有限会社ナガタ木材



恩送りの精神で、豊かな山を繋いでゆく。

NAGATA  
MOKUZAI

ナガタ木材

久世



だけです。もともと体を動かすのも好きだし、山仕事は自分にとって身近でした。父が母と一緒にお弁当を持って山に行く姿を見て育ちましたし、幼い頃からトラックに乗せられたのを見ています」(春樹さん)

親子と一緒に山に入り、父から子へとノウハウを伝えてきた。山に作業道を作る際も、実際に山を歩いてみるのところから始めるという。岩が出てきたり、水が出てきたり、その山の特徴を掴むために足で踏んで感触を確かめてゆく。

「できるだけ山に負担をかけないように、効率の良い道をつくるのが理想。迷った時は獣道を調べてみる。獣たちはいい場所を通っているから、それで確認することもあります。感覚的なことですけど、『ここがいいな』と思うことが父と重なることがあります」

春樹さんは今年、林業2級技能検定に合格するなど、めきめきと成長。今では学さんは山から出した木を運ぶ仕事に専念し、実際に木を伐り、作業道を作るのは春樹さんら三人の社員が担っているという。父から子へと引き継がれているのは、技術だけではない。

「林業を始めた頃、稼げるんだたらどんどん木を伐って、市場に出せばいいじゃないかって言っていたんです。けど、父にそれは違うと言われて。山の仕事をすることは、決してお金だけのことじゃないんだなと思いました」



伐倒や間伐のやり方一つとっても、普通は列状間伐といって木を一本一本選ばず、予め決めた列に沿って機械的に間伐するが、ナガタ木材は定性間伐を選択。効率だけを考えず、木の性質や成長具合、周りの状況を見ながら一本ずつ確認して健全な木を残していくやり方を貫いている。「枝のはった木や、ここいける?と思うところが思い通りにやれたらおもしろいんですよ」と、父と同じように目を輝かせる。

「一見、山に入って木を伐り出すだけの単純な作業に見えて、考えることはたくさんあるし、仕事をしながら光が入った山が美しいと思う景色があり、やりがいを感じますね。山仕事をするようになって、地域にある山の見方、見え方が変わってきました」

人も、山も、私たちはつながりの中に生きている。自分だけ、今だけ、を考えるのではなく、先人から受けた恩をまた次世代へと送っていく。豊かな山は、未来へとつながる。

代表取締役 永田学  
永田春樹



ママたちが  
自分らしく  
いられる場所。

「昔から黙っていると怖がられるので、喋っていいこうと思ったんです。せっかくならその方が人に楽しんでもらえ、喜んでもらえるかもしれないし、あまりに喋るから、子どもの参観日に“今日くらいは静かにしよう”と思っていたら、後で『体調でも悪かったの?』と心配されるくらいでした(笑)」取材中も笑いが絶えず、その中に大生の教訓が随所に散りばめられた時間だった。10年前、子育て世代の母親たちが集まって交流を深める場として「Maman」を設立。地域の特産品を使った加工品の販売などを行いながら、ママたちが「自分らしくいられる居場所」や“やりたいことに挑戦する機会”を生み出している。皆、ここに集まる理由が池永さんと話すときとわかる気がした。

「きっかけは、JA女性部の若い世代の部門を立ち上げてくれないかと言われたことでした。ちょうどママ友と集まれる場所が欲しかったこともあり、料理教室や陶芸教室などみんなで楽しめることができればいいなと“ノリ”で決めました」

農家でもJA関係者でもなかった池永さんだが、女性部に入会し、JAママ会の代表として月に一度の活動を続けていた。その後、事業部Mamanを立ち上げた頃、地域から「何か土産物になるようなものを作れない?」と打診された。「無茶振りだなあと思いましたよ(笑)。ただ、アルバイト先のどう農家さんで色付きや形の悪い規格外のぶどうを廃棄されているのを見て、もったいないなど。これをなんとかできんかんなと思っていたんです」

代表 池永京子

北房

そう思うや否や、すぐに行動。家で加工の研究を始め、現在の主力商品であるピオーネシロップ「はたるの雫」が生まれた。「一生懸命作っている農家さんに『いらぬぶどうないですか?』と聞くのは失礼だと思っていたんですが、今では『買ってもらえない?』と声をかけてもらうようになりました」年間で大瓶を50本、小瓶を500本ほど出荷していて、ピオーネを使ったジャムやジュレも手がけてきた。明るく、頼りになる人柄で、入会から数年後にはJA女性部の全国代表を務め、各地の農家と意気投合、岡山県産のものにとどまらず、そういうつながりから宮崎名産マンゴーの加工品を仕入れて販売してみたり、メンバー内にハンドメイドが得意な人がいたら買取をして販売し、思いついたことはなんでも挑戦してきた。Mamanは、事業の枠を超えた温かなコミュニティでもある。「独立した今は、子育て中のお母さんたちが10人くらい働きに来てくれているし、退職後に手伝ってくれる人もいます。社会の中で“〇〇さんの奥さん”や“〇〇くんのお母さん”と呼ばれるようになるけど、ここでは“個人”として頼られる。それが嬉しいと言ってくれるんです。お昼ご飯だけでも食べに来る人もいます」

Mamanでも子育てでも、池永さんが大切にしているのは、その人が「自分の人生を楽しむこと」を応援すること。「私自身、厳しい親に育てられて“お姉ちゃんだからこうしなさい”と言われてきたので、一人の人としてちゃんと見てあげたいと思うんです。人には向き不向きや好き嫌いがある。この人はこれが得意だからこれをしてもらおう、そうやってそれぞれを認めていきたい。子どもにもアドバイスはするけど、やるかやらないかは自分で決めさせて、とにかく“人生楽しむ”って言います」情に厚く、メンバーへの愛情も深い。ある日の休憩中に、一人のメンバーが「仕事があったら、こー一本で働きたいなあ」と呟いた。その言葉に背中を押され、地域の空き店舗に食堂をオープンすることを決意。「借金は嫌だし、3回くらい断ったんですけど(笑)。でも、最後はうちのメンバーたちの仕事になるかもしれないと思ってね」立ち上げの時には、いろいろな周りからも言われ、悔し涙も流しました。でも、少しずつ積み重ねてきました。最終的な目標はあるけど、まずは目の前にある状況でできることを一生懸命やる。それが大事だと思います」趣味は「特になかなかない」と言う。それだけ、Mamanの活動が楽しいから。今後は「全国各地の仲間たちにも会いに行きたいし、自分が良いと思う商品を集めた店もやってみたい」と池永さん。夢も、そのパワーも、尽きることはない。





幸せとは、なんだろう。その答えは一つではないが、自分がやりたいことをやれること、その環境があることは大切な要素かもしれない。池田商店は「福祉が町をオモシロく!」を合言葉に、そんなまちづくりを目指している。

「もともと栄養士として児童養護施設で働いて、障がいの分野に関わるようになりました。そこで、知ったのが支援施設を卒業した子が社会に出る際、こういう仕事に就きたいという理由でなく、この定員が空いているから行く、という選択肢しかないという事実でした。だったら自分たちで作ろうよって立ち上げました」

3年前に池田商店を立ち上げた長綱かほりさん。就労継続支援B型事業所「ジーニー」を開くと、マーケティングを専門とする夫・茂雄さんと協力しながら、障がいのある人たちが自分らしく働ける場所を作ってきた。「支援学校でもパソコンやタブレットを使うことに慣れていて、そういうスキルや興味を仕事につなげられるんじゃないかと思いました。一般的にB型事業所というと、内職のような軽作業の仕事が多く、デザイン関係やクリエイティブな仕事は、当時の岡山県北では珍しかったと思います」

まず書籍などのネットオークション事業を始め、そこからデザイン関連の仕事も増加。パンフレット、名刺、イベントチラシ、ラジオ編集、動画編集、HP制作、インスタ運営…と多岐にわたる。ガチャガチャのアイテム制作も人気で、地域のお店や企業、団体の缶バッジやシールといったオリジナルグッズを作っている。

「デザインの仕事にも、イラストを描く人、レイアウトを作る人、文章を入力する人、写真を撮る人、など細分化される。障がいの種類や程度、その人によってできることや得意なことは違うので、工程ごとに割り振って仕事をしています」

みんなが同じではなく、自分に合った仕事をする。歩合制だから稼ごうという人はたくさん働くし、仕事よりも居場所として通う人はここでゆっくり過ごす人もいます。そんな風に個性を尊重する池田商店では、利用者さんのことを「タレント!」と呼び、スタッフは彼らの魅力や才能を引き出すマネージャーだという。そんな社風に惹かれ、今では20人の利用者が在籍。市内だけでなく近隣地域からも集まるようになった。

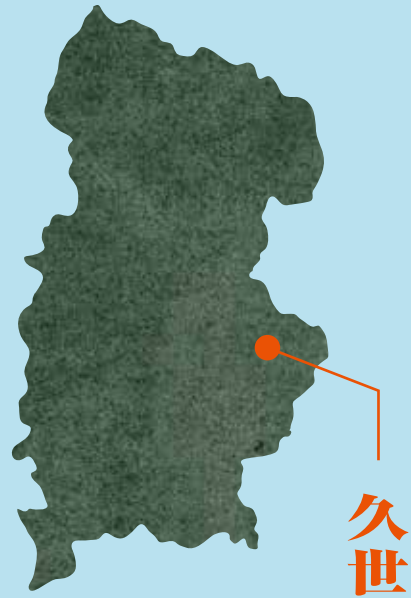
「遠くからも人が来てくれるようになり、その人たちが住めるグループホームを作ったんです。そうやって成人に向けた事業をいろいろしていたんですが、やっぱり子ども時代にどういう環境で育つかが大事だと思い、子ども向けの事業を始めることになりました!」

福祉からはじまる、  
おもしろいまちづくり。



池田商店

保育士／栄養士  
特別支援教育士  
長綱かほり



久世

保育園年齢を対象にした児童発達支援と、小学生以上の放課後等デイサービスには10人が通う。B型事業所が終わる午後3時になると、今度は子どもたちがやってきて、事業所内にはぎやかな声が広がっていた。利用者が増えるたびに、やりたいことはどんどん増えた。利用者さんたちの収入をつくるべく仕事を作っていくことも力をいれ、現在は飲食店を2店舗も経営している。「創業して3年で、いろんなことを始めることになりました。こんな予定じゃなかった(笑)。でも、ここに来てくれている人のことを考えたら、あれも、これもと増えてきた。やってみたら、それは健康者の人たちも必要とすることだったりする。福祉をきっかけに、社会全体が良くなる取り組みができると実感しています」

なんでも挑戦してみるのが、池田商店の流儀。今年の夏は、ぶどう農家の人が今年の生産ができなくなったので助けてほしいと声がかかり、ぶどう作りに挑んだ。「みんなで協力し、120房を収穫した」と笑顔を見る。

「これはできないかなと思うこともあるけど、それをおもしろいと思う利用者さんもおられるかもしれない。それぞれタイプがあるので、一つのことをずっとやりたい人もいれば、気分によって日替わりで違うことをやりたい人もいます。だから、『まあ、やってみるか』ってなるけど、いつもスタッフ間で『うちは何屋でしょうね』という話になるんです」

そんな姿勢が、福祉っぽくない、とよく言われるが、それが池田商店らしさなのかもしれない。

「障がいを持つ人は、国内に一千万人と言われている。うちの取り組みが、福祉の枠を超えているんな分野の架け橋になっていけばいいと思いますし、それをおもしろいと思ってくれてつながってくれる人を増やしていきたいです」(茂雄さん) その人が、その人らしく生きられる。社会をもっとおもしろく。そのために、枠や境界線なんてものは、飛び越えてゆけばいい。

2005年の市町村合併でできた真庭市は、県内で最大の面積を誇り、そのうちの8割が森林という、まさに“木のまち”だ。豊富な地域資源である山、そこから出る木を時代に合わせて利用し、地域の基幹産業として発展させてきた。

「うちの組合は1950年に設立して、今は50数社が株主となって構成しています。昔は、製材や材木よりも山から出る燃料として炭の需要があり、それを売るところから始まったと聞いています。それから材木に変わり、15年前からはチップ製造に主軸を移してきました」 そろそろは、後継者さん。この地で101年前から木にまつわる仕事をしてきた中国林業の2代目社長であり、3年前から真庭木材事業協同組合の組合長を務める。「私は兵庫の生まれですが、祖父が立ち上げた会社を継ぐために、高校卒業して真庭に来ました。18歳から製材のことをやってきましたわ(笑)。祖父は亡くなる1年前の102歳まで社長をした元気な人で、この辺りには創業100年くらいの会社がたくさんありますよ」 長い歴史の中で人から人へと受け継がれてきた、真庭市の木材事業。後さんの言葉にはその矜持が滲む。林業や木材事業という産業自体が厳しい時期もあった。外国産材が増えたことなどから1980年代からは木材価格が低下。1992年の中国道開通でも産業の低下に危機感を覚えたところから、間伐材や製材端材を燃料とするバイオマス発電事業を市として取り組んだことが大きな転機となった。

「2009年にバイオマス集積所、2015年にバイオマス発電所ができ、取り巻く環境ガラッと変わりました。それまでつくっていたチップは製紙会社に売っていましたが、発電所の燃料供給につなげる流れができた。集積所に集まるものは、①樹皮②枝葉や竹③市場に出せない丸太の3種類。我々が一番困っていたのが製材で出る木の皮でした。産業廃棄物として処理代がかかっていたものが、逆に有価物としてお金になるし、山師も伐倒の際に出る枝葉はそれまで山に捨てていたけど、それもお金になる。そりゃ、大きいことです」同組合が発電所に供給するチップの量は、平均して1日200トン以上、多い時は1日に300トンにもなる。組合の売上もこの10年で1～2億円から9億円まで増えた。チップを自社で生産できる大型機械を持っていない製材所でも、組合で一括してできるため業界全体で経営の安定化につながっている。地域資源と経済がうまく循環する流れができ、今や“木のまち”は「バイオマス産業都市」として全国に名を轟かせている。それでも、後さんは未来を見据え、気を引き締めている。「バイオマス発電所も全国各地にできていて、チップの安定供給ができずに倒産している発電所もある。木を余すこと」



なく使って環境のことも考えた行動だから良いのに、地域内でうまく回らないから海外からチップを買って使った話も聞いたことがある。そうならないためにも安定供給を続ける体制づくりが大切で、組合として山を購入し、森林計画を立てながら経営していくことも考えています」 変化に対応しながら、地域資源を守ってきた。だからこそ、もう一つ気を揉んでいることがある。それは次世代に繋いでいくこと。昨年、真庭市内で生まれた子どもの数は約170人。高校進学も市外に出る人もいて、全体の60%は高校卒業後には市内から出てしまう。そういう厳しい状況をなんとかしたいと、高校再編の会議にも出席している。「やっぱり何かに特化したことを学べる学校があってもいいと思うんです。真庭市が進めているバイオマス発電、木材のこと、設計のことを学べる特殊な学校を作らんといいません。こないだ大阪・関西万博にいきましたね。あの木造建築の大屋根リングのところで寝そべて天井を見ている人もいますね。やっぱり木というのは、それだけ人間の心に影響を及ぼすものなんだなと思いました」産業自体をいかに持続化していくか。そんな大きな課題に、組合としても、自分自身としても何ができるかを問う。集積地に山のように積み上がった木材やチップを前にして、力強く前を向く。「時代は変わり、人は減っていくかもしれないけど、ここには木がありますから」

代表理事組合長  
後孝生

WOOD  
WOOD  
WOOD



久世

MANIWA  
MOKUZAI JIGYOU  
KYOUDOU KUMIAI

地域の資源を、  
未来につなぐ。





何かを始めることよりも、続けることが一番難しい。それは時代の変化に対応できる力が求められるからだ。  
湯原温泉で1688年創業の「元禄旅籠 油屋」(以下、油屋)も、幾度となく“変化”を積み上げてきた。今、若き兄弟がそれを受け継ごうとしている。

「長男なので継ぐなら自分かぁと思っていました」と話す兄の裕亮さんは料理人。「兄は料理一本、それ以外のところを補いたいと考えていました」と弟の啓輔さんは接客担当。それぞれの個性を活かしながら老舗宿の看板を守っている。湯原温泉は、古くは古墳時代のたたら製鉄が盛んで、過酷な労働の療養の地として愛されたとされる。歴史的には、豊臣政権の五大老である宇喜多秀家の母、「おふくの方」の湯治場を開設したという記述も残されている。歴史ある温泉街に生まれた二人。物心着く頃から布巾敷きをしたり、お客様の荷物を運んだり、「当たり前だと思っていたし、抵抗感なく二人でやっていたね」そう話す弟の横で、兄は少し笑って話す。「継がないという選択肢はなかったんですが、自分なりの小さな抵抗はありました(笑)」。身近に職人がいる環境だったので忙しい時には手伝っていたし、小さい頃に祖父母がホテルに連れていってくれ、そこで食べた洋食に感動して、目の前でソースをかけてくれ、美味しいし、カッコいいあと憧れましたね。継ぐなら自分の好きなことで貢献したいと思いました!調理科のある高校に進み、卒業後は東京でフレンチの巨匠、三國清三氏が経営する「オテル・ド・ミクニ」で修行。その後もイタリアンの店で腕を磨いた。「国内外の著名人が多く来店されるお店で、そういう方に自分が作ったものを召し上がっていただく機会は貴重な経験でした。三國シェフのこだわりは本当に細かく、小さな水滴ひとつまで細かく指摘され、怒られる。その高い“基準”が今の自分につながっていると思っています」性格については「正反対」と口を揃える兄弟。感覚的に、何かを探索していくタイプの兄に対し、弟は「僕はやることがあったらそれをきっちりこなしていくタイプ、これがしたい!」というのはなかったんです。両親に(兄と)足して2で割ったらちょうどいいと言われます」兄の気持ちを知っていたと啓輔さんは、高校を卒業すると伊豆や箱根の旅館で働き、外の世界に触れた。「僕は、接客の仕事が肌に合っていて、小さい頃からやってきたことだし、お客様の喜ぶ顔を見られるのが好きでした。修行時代も、すぐに動けるからいろんな宿に応援に行かせてもらったり、19歳でスタッフのシフトを組んでくれと言われたり。そういう中でコミュニケーションや組織づくりを学べたと思っています」それぞれの道で、経験を積んだ二人が揃ったのが2024年。裕亮さんが東京からリターンすると、長年続けてきた和食会席を洋食に一新。油屋は大きな舵を切った。

「もちろん、リスクもありましたし、それで離れてしまったお客様もいらっしゃると思いますが、街としてもどんどんお客様が減ってくる中、同じことをしているよりも新しいことに挑戦していきたいと思いました(啓輔さん) 武器を活かしていること、長年やっていなかったランチ営業も再開。フレンチをベースにしながらも、イタリアンの経験も活かし、和食のテイストも加えた裕亮さんの料理は好評で、これまでは客層も変わってきたという。「若いお客様が増えた印象ですし、旅館で洋食という珍しさもあってか、料理を目当てに来ましたという人も多いですね。フレンチって堅苦しいイメージを持たれる人もいると思うんですが、うちは1日7組限定の家族経営の宿。アットホームな雰囲気でお過ごしいただきたいので、料理も馴染みやすいように提供しています」(裕亮さん) 浴衣のレンタルサービスも始めた。すると浴衣を着て温泉街を散策し、温泉に入ってランチを食べるという人が出てきて、新しい形で油屋の魅力を届けることができている。周りの旅館も若い世代が帰ってきているといい、そうした仲間たちも混浴露天風呂「砂湯」でイベントを開くなど、挑戦をしている。

「長い歴史がありますが、それぞれの時代で頑張ってきたものだと思うんです。僕らも新しいやり方も考えながら、もっと来てもらえる宿、温泉街を目指していきたいと思っています」(裕亮さん)  
江戸時代から受け継がれてきたバトンを、二人で、つないでゆく。

続けてゆくために、  
変化し、挑戦する。

「毎日朝晩2回は乳を搾らないといけないので、休みことはできません。小さい時から家族旅行もないし、遊びといったらトラクターに乗るか、田んぼに行くこと。そこで楽しみは自分で見つけるし、嫌だという感情もなかった。それが家族の日常。昔も今も、その当たり前のことをやり続けるだけです」  
酪農家である山本英伸さんの「当たり前」に重みを感じた。日本有数のジャージー牛の飼育地域である真庭市で、祖父が酪農を始めた。3代目として引き継ぎ、搾った生乳を使う「ジェラート醍醐桜」を開業。店長を務める姉の藤田佳代さんと共に、生業を続けている。

「継ぐ気はなかったし、親にも継がなくていいと言われ、動物が好きだったのでトリマーの専門学校に進みました。でも、就職を考えた時に、好きな仕事を全力でやっている父の姿が思い浮かんだ。それを経験してみたら自分の道に進むのもいいかなってやってみました。やってみたら、おもしろかった。誰にでもできるんじゃないかな。やるだけやってそれが評価される仕事。正直しんどいけど、それがおもしろいんです」  
健康な牛を育て、おいしい生乳を搾る。そのために、やることはいくらかでも出てくる。8ヘクタールの田んぼで牧草を育て、その畦道の草も美しく刈り上げる。「これは売上にはならんけど、その方が気持ちいいから(笑)」。牛舎をきれいに保つために掃除も一善懸命にする。そうした一つ一つの手間をかけ、おいしい生乳が出来る上がる。「うちは45頭くらいで規模は小さい方。だからこそ、一頭一頭を大事にできるのが強み。最後はおばちゃんになるまで健康でいてもらいたいと思って世話をしています。でも、おいしい生乳を作るだけじゃ、これからの時代は厳しい。このおもしろい仕事を続けていくには何かしなきゃ、と思っていました」

落合  
店長 藤田佳代  
山本英伸  
商品開発  
酪農担当  
裕亮さん

☆  
☆  
☆  
☆



目をつけたのが、ジェラートだった。  
学生時代にカフェをしたいという先輩を手伝ったことから乳製品に興味を持ち始め、模索していた。設備投資し、作り方も覚えては開いたが、どうもしっくりこなかった。「これで食べていこうとしているのに、自分がどれだけのものを作れているのか不安だった。自分が今いる場所を知るために、本場を知りたかった」と、本場イタリアへ渡った。「向こうでは、ジェラートは文化だった。人々は地域の果実や農産物に誇りを持ち、それを使って作っている。『ああ、そうだよな』と確信しました。真庭や岡山の地元の特産に目が向くようになり、ジェラートを通してそういうものに光が当てられると思いました」ジェラート作りに挑戦する英伸さんを、同じくリターンで地元に戻った佳代さんが店長として支えた。  
ぶどうや桃といったフルーツを中心に始め、今では23種類にまで増加。勝山地区にある御前酒蔵元「辻本店」の酒粕にあんこを合わせた「酒粕あん」や、吉地区の住民組織・吉縁起村協議会が生産するサツマイモの葉を使った「すいおう」など、地域に密着した商品開発を進めてきた。  
「最初は自分たちが食べたいと思うものを作っていたら、岡山県内からいろんな声がかかるようになりました。やっぱり近いところから声をかけてもらおうと、やろうという気持ちになりますね。年々増えて大変だけど、どれもそれぞれ思いがあって作っています」  
牧場直送の生乳と地元食材を掛け合わせた真庭のジェラートは、広い世界で評価をされるようになってゆく。2019年には日本選手権で3位に輝くと、2021年には世界大会でアジア&オーストラリア賞を獲得。その味を求め、近所の人だけでなく、ここを目的地にわざわざ遠方から訪れる人もいる。  
「英伸とは真逆のタイプで、私はできるだけ何もやりたくないタイプ(笑)。いつも英伸がやりたいと言い出して、手伝うようになる。世界大会の時に、父が怪我をして入院したことがあったんです。生まれて初めて父が家にいないのを見たのがこの入院で、まぁ、大変でした。でも、止まるわけにはいかないじゃないですか。やらんといけんことはやらんといけんし、やるならちゃんとやりたいって思うし」(佳代さん)これを機に、姉がジェラート、弟は酪農に専念するようになった。仕事の相談はほとんどしない。「同じ親で育てられたので、基本的な善悪の考えは一緒だと思っていますから」。家族の生業を姉弟が補い合って続けてきた。気づけば、ジェラートを通してお客様や取引先の農家さんなど、随分と地域とのつながりが広がった。同じことの繰り返しではない。状況を受け入れ、日々の小さな挑戦から、時には大きな決断まで、いろんなことが重なってできる。大変だけど、おもしろい。そんな「当たり前」をこれからも続けていく。