

弛まぬチャレンジで、サポーターの想いに応える

「cafe kohana」の小華和洋介さんは、カフェ経営の傍ら、自ら野菜栽培と販売を手掛け、自社ブランドの立ち上げに奔走しています。「ほれまる」の魅力をいち早く認めてくださり、カフェ店頭と移動販売のメインの商材のひとつとしてお取り扱い頂いています。

カフェ開店

小華和さんは北海道出身。中学時代からの友人が茨城県で野菜栽培を始めることを聞き、友人が丹精込めて作る野菜を使って何かできないかと考え、カフェを開くことを決意します。そして2年の修行を経た2011年8月、墨田区押上

野菜栽培を手掛ける

小華和さんは、野菜をふんだんに使ったメニューの開発のほか、店頭での野菜販売にも力を入れています。ある時、友人が体調を崩して野菜の供給が滞りそうになったことをきっかけに、自らも野菜栽培を始めました。その時、特に力を入れようと決めた野菜はミニトマト。包丁を使わずに簡単に食せる野菜だから、



というのがその理由で、消費者ニーズに寄り添いたいという小華和さんの想いが、自らをミニトマト栽培に駆り立てることにまりました。茨城県内にハウスを借り、2021年から本格的に栽培を始めました。はじめは、灌水具合がわからず収穫間際でミニトマトが割れたり、害虫対策が後手に回り収量が確保できなかったりと、試行錯誤の連続。高校時代の友人や地元のスポーターの力を借りながらひとつずつ課題を解決し、美味しいミニトマトの安定供給のために着実に歩を進めました。

チャレンジを続ける

2020年2月以降、新型コロナウイルスが流行し、小華和さんのお店も売上減という現実には直面します。売上の確保のためにチャレンジしたのが野菜の移動販売です。今では週2回、リアカーで野菜を運び、オーナーのご厚意でお借りしたスペースで野菜販売を行っています。常連のお客様の間でも「ほれまる」は人気アイテムで、ピーターも増えています。最近では、「veg kohana」という自社の独自ブランド構築にチャレンジしています。



ブランドの確立と知名度のアップによって、出荷して下さる生産者の安定した出荷先となること、また、旬の野菜の安定供給で地域の健康増進に二役買うことを目指しています。小華和さんが繰り返すチャレンジひとつひとつの目的は様々ですが、最終的にはすべて「自らを支えて下さる皆さんが楽しく過ごせるように」という小華和さんのゴールにつながっています。これからも、サポーターやお客様のため、新たなチャレンジを続けていきます。

TEAM ほれまる ⑤

cafe kohana様

(東京都墨田区)



「cafe kohana」店内にて。オーナーの小華和洋介さん



「ほれまる」との出会い

作付するミニトマトの品種選びに際しては、地元の種苗店からアイデアをもらいました。その時に



提案されたのが「ほれまる」です。味が濃く、ミニとしてはポリウムがあり、食感も豊かな「ほれまる」はたちまち人気商品となり、いまではお店で販売するミニトマトのメイン商材となっています。