

特別編

VIII 特別編

VIII-1 シンポジウム

「働く高齢者が地域を救う！—これから求められる産業福祉の創造—

日時 2009（平成 21）年 2 月 18 日（水）

会場 高知会館

VIII-1-1 基調講演

「働く高齢者が地域を救う！—保護する対象から役立つ人材への転換—」

講師：弁護士・さわやか福祉財団理事長 堀田 力 さん

ご紹介をいただきました、堀田でございます。

研究所のシンポジウムですので、難しい内容かと思っていたのですが、やっておくことは、実際の生活の場でエネルギーを引き出して、素晴らしいコミュニティーをつくり上げるために高齢者層のいろいろな力を引き出すという研究と、その実践とが一体となっている大変珍しい研究といたしますか大変実地に役立つ研究で、私はその点が大変素晴らしいと思



ました。先ほどの発表も、感心をしながら聞かせていただきました。言葉には「仮説」や「調査」など、いろいろと研究者らしい言葉が出てまいりますけれども、その中身は、どういうふうにして今の高齢社会で機会をつくり出していくか、それでいろいろな問題の解決につなげていきたいという情熱に満ちております。そこが本当に素晴らしいと思いました。

今のような活動をしておられますと、集荷をなさっている田辺さんはもちろんですが、家族も出荷者も皆さんが元気。地域の方々も新鮮な農作物が入手できて、これまた生活が非常に充実するというので、たくさんの効果が幡多地域でありました。素晴らしい活動だと思います。

私の母の実家は島根県と広島県の県境にあります、大変に過疎状態にある限界集落の農家です。母は割と早く亡くなったのですが、祖母は 92 歳までそこで暮らしました。91 歳になるまで自分の畑を持っており、自分やおじ夫婦・息子夫婦など、うちで食べる穀物、野菜などは祖母が自分で作っておりましたし、猿と戦いながらシイタケを栽培しておりました。

そういう所で、祖母が92歳になるまで非常に元気に暮らせたのも、自分で農業をやっていたその張り合いがあったからだと思います。そこへ今度のような仕組みがあれば、その食べ物ももっと町の方へも出荷できて、皆さんとのつながりももっとあったのではないかと思います。

私が今住んでおりますのは神奈川県ですが、ぱらぱらと何軒かの農家が住宅街などに散在しております。いずれも兼業農家の方々ですが、土曜日になりますと私の家の近くのお役所の駐車場を使って、それぞれの方がそれぞれの作物を持って来られて、朝市を開いておりました。自分のうちで食べるためのものを分けてくださるので無農薬とはいいいませんが、出荷する作物と比べれば使っている農薬の量は断然少ない。その代わり、所々虫が葉っぱを食べており、それが農薬の少ない証しですよ。作物の格好はあまりよろしくないのですが、健康にいいことはもちろん、何よりも、新鮮でおいしいですね。そういう朝市が開かれておりました。

これが、近所の顔のつながりを生み出しております。それを中山間地、近くで集まってというふうになかなくなるとそれを集荷して、そういった市場につなげる方が必要になってくると。そういうふうにして顔の見える市場をつくっておられるということは、素晴らしいと思います。私の祖母は、91歳まで自分で作っておりましたが、今やっておられる方々は、それらがさらに売れてお金も入ってくるという喜びが加わるわけですから、92歳以上、100歳、場合によっては110歳ぐらいまで長生きされるかなという感じもいたします。「仮説」だそうですが、健康、長命とのつながりを時間をかけて調べてもらえば、また素晴らしい展開になっていくのでは、と思います。

しかし、そういうふうに分かることのある高齢者は幸せでありまして、定年退職したらやることのない高齢者がほとんどであります。特に官庁に勤めていた方々、あるいは大企業のホワイトカラーの方々というのは、定年後は地域とのつながりがない、やることのない、そういう方が非常に多くて、寂しいものですよ。

私は現在74歳で、もうすぐ栄えある後期高齢者の仲間入りをするわけですが、同窓会を開きますと、これはもう元気であるか、元気でないか明白にわかりますね。自分でやることを何か見つけて、何かやっている人は元気ですね。顔色もいい、目に光がある。やることのない仲間というのは、もうかなり天国か地獄に行ってしまうんですけど、出てくる人も元気がなくて、肌にツヤがない、目に光がない、物事に対して興味を持ってないですね。同窓会に集まると大体、自分の近況などということから、少しずつみんな近況を話すのですが、やることのないから近況がないですよ。ですから、そういう連中から出てくるのは昔の話ばかり。もう何回集まっても、昔を懐かしむだけです。その昔の話がだんだんと大げさになってくるので、その経過も手に取るようになります。「昔の話だけを頼りにして生きているというのも、これは寂しい人生だな」と、同窓会に出て行くたびにそう感じます。そういうのから順番に、へばって出て来なくなりますので、同窓会はほとんどが昔話ですから同じ話を何度も聞きたくないのですが、でも、行かないとパラパラと

欠けるんですよ。 「しまった、去年出ておけばあいつに会えたのに」 などという思いも嫌なものですから出て行くのですが、近況を話しても興味を持たないし、持ってくれません。

私には幸いにも全国にたくさんいい仲間たちがいて、そしてそういう方に会って、皆さんボランティア活動をされている方々ですから、元気ですよ。生き生きとしておられます。私の人生は30年間が検事ですから、30年間知り合ったのは悪い人ばかりなんですよ。退職後の18年間はいい人ばかりと出会えまして、本当に日々楽しく暮らしております。そういうボランティアの話をして、何もやっていない連中というのは、興味を持ってくれないですね。だんだんと世の中に対する興味が小さくなってきて、何の話を聞きたがるか、何の話をすれば喜ぶか。病気ですよ。病気の話が好きですね。

私も7年ほど前に心臓を患って、バイパス動脈を付けたのですが、そんな話を聞きたがってしょうがないですよ。人がボランティアの話を一生懸命にやって、「やらないか」と言っても、「まあ、そんな話はいいから。ところで、君の心臓どうだ」なんてね。「どうだ」と言われても、もう7年前のことですよ。心臓の医者がなかなかの名医で、「堀田さん、あなた一応死ぬんだけど、心臓のために死ぬということはありません」と保証してくれたわけですよ。「心臓の方は、そういう保証を得た心臓だから、元気、元気」と言うと、がっかりした顔をするんですよ。何とか人を病気にして仲間になりたいという、もう、ああなると悲しいものですね。そういう人生にはなりたくない。やっぱり、別にボランティアに限らないですが、何か本を書くとか、何か研究するでもいいし、研究するといっても山ほどありますからね。もちろん、社会に役立つ研究は素晴らしいのですが、そうではなくて、好きな研究をやる。それでもそういう連中は元気ですね。だから顕著に差が出てくるので、やはりやることを持っていたい。持っているということは、本当に大切だと思います。

もちろん旅行とか、趣味というのは大体何をやっても楽しいわけですが。旅行も、そればかりやっておりますとだんだん飽きてきて、面白くなるのでしょうか。司会の方にご紹介をいただきましたが、私もロッキード事件で6年間裁判をやりましたので、その間全く家庭生活なしで、子どもたちの顔を1週間見ないなどというのはごく普通という生活をやっておりました。妻に大変な負担と迷惑を掛けましたので、事件が終わってから妻をバリ島に連れて行ったのです。少しサービスしておかないと、これは定年離婚される恐れが高いと思いましたが、おわびの印にバリ島ツアーに参加してきました。

そのツアーの中に高齢者のカップルがおられて、これがもう旅行が大好きらしくて、これで17回目か18回目とかで、聞いてみたら、もちろんアメリカやヨーロッパは当然として、アフリカ、中南米、ソ連圏、ありとあらゆる地域・大陸を2人で旅行されたと。「そんなに旅行していられたら、楽しい人生でしょう」と言うと、あまり楽しそうではないですね。それで一緒にバリ島に行って、夕日のきれいな海岸に行くとか、火山の山に登るとか、いろいろなオプションがあるのですが、この老夫婦のカップルは部屋にこもりっきりで、全然参加しないんですよ。みんなで一緒に食事をするときには出てくるのですが、この2人は座る場所が別々なんですね。「何か、妙なカップルだな」と思っております。私は「ど

ここにも行かずにもったいないな」と思い聞きましたら、「いや、もうこれだけ旅行しますと、どこに行っても同じですから」などと言って出て来られない。最後に帰るときになって、私も好奇心が強いものですから失礼を顧みずといひますか好奇心が勝ちまして、「ずっとホテルの部屋に閉じこもりっきりでは、東京ですっご自宅にいるのと同じじゃありませんか」と、質問をいたしますと、「いや、違います」と。「東京におりますと毎日けんかしますが、こちらへ出て来ると2日に1回ぐらいになります」と。けんかの度数が減るのが唯一の旅行の楽しみだという、旅行もそればかりしているとそうになってしまうのかと思ったことでした。「400日・世界一周クルーズ」などという何百万円も掛かるカップルで行く高齢者の多い世界旅行は何年か先まで予約で埋まっているそうですが、少し仲がいいのは最初の1週間ぐらいだそうでして、それから1週間ぐらいたつともうほとんど口を利かなくなって、中には別の人とカップルになる人も出てきて、それでも帰るころにはまた元の鞆に戻っているという、400日間何をしておったんだと思うわけです。

旅行も何か目的があつて行きますと、これは心踊るものでありますけれど、時間がたつぷり余つて、ほかに何もすることがないから「旅行でもするか」というのでは、してないこととほとんど変わらない状況になるのかなということを感じいたしました。かといって、ずっとすることもなく家におりますと、簡単に言えば濡れ落ち葉になり、朝から晩までベタッと畳にへばりついてテレビを見ているようになって、大体ご主人の方の話ですが。女性の方は地域社会がありますから、いくらでも出て行かれます。男性はそれがありませんからね、へばりついて、濡れ落ち葉ですね。捨てたいけれども、いささか捨てるににくいというので、生ごみですね。「もう、うちの生ごみは朝出しても夕方帰って来ちゃうの」なんて、奥さんに言われておりますが。生ごみになつてしまつて、産業廃棄物ですね。最近「核燃料廃棄物」などと言われたりして、「どういう意味ですか」と言うと「どこにも引き取り手がない」という意味らしいのですけれども。

そういう経過をたどりまして、たつぷりと介護保険と医療保険のお世話になり、家族等を苦しめる。みんなのお金を使いながら、ご本人は幸せとは言えないでしょうね。本日の話のタイトルは「保護する対象から役立つ人材へ」ということで、これは私がつけた言葉ではなく、畦地さんか誰かが考えたものでしょうが、これはなかなか名文句です。実際、自分ができなくなって人のお世話になるというのはありがたいことですが、やはりいろいろとお世話をされる立場になると、「世話をしてくれるのはうれしいのだけれど、自分にそれができない、世話にならざるを得ない」というのが非常に、屈辱感がやはりあるのです。自分に腹が立つのでしょうか。ですから、例えば若いお母さん方が施設へ行ってボランティアをするというグループもありますが、「うちはまだ子どもが乳飲み子ですから、ちょっと子どもを放っておけませんので、参加できません」などと言うお母さんもおられて、「いやいや、そのお子さんを連れていらっしやい」と。「連れて行って、その施設で子どもの世話をしながらボランティアをされればいいじゃないですか」と言うと、「大丈夫ですか」などと言われますが、お子さんを連れて来られると、一番ボランティアをするのはその赤ち

やんですよ。おじいちゃんおばあちゃんはうれしいのですね。彼らは野良犬にでも一生懸命に餌をやって、寂しいですからね。赤ちゃんですからこれはもう、普段だと寝たきりで、なかなか起きないおばあちゃんが頑張って起きて、その赤ちゃんの所へ行って一生懸命あやしたり、また、寄って来て、それがまた人間の赤ちゃんはニコッと笑うんですよ。赤ちゃんは人にかわいがってもらわないと生きていけないですから、上手にかわいがられるように、赤ちゃんながらに笑うんですよ。かわいいですよ、本当にあの笑い顔というのは。赤ちゃんは本当に純粋ですから。だから、車いすで来たおばあちゃんが顔をしわくちゃにして、もう一生懸命に笑わせようとしてやっていますよ。そのおばあちゃんは笑っているつもりなのですが、客観的にはしわが少し増えたぐらいの感じなのですが、それでも赤ちゃんは、おばあちゃんの顔を見てちゃんと笑いますからね。「笑ってくれた」なんて、もう大喜びですよ。だから、施設の職員の方はびっくりしていますよ。いくらやっても起きないのが、赤ちゃんが来たら自分で頑張って起きてきて、今までおばあちゃんはあるに笑ったことがないのに、今日は一生懸命笑ったと。それはもう赤ちゃんの力なんですよ。

だからそういうふうに、普段はお世話になっていますから、「ありがとう」という気持ちがありますから感謝はしているんだけど、やっぱりお世話になるばかりというのは屈辱なのでしょうね。実際にボランティアをやっている人に、これはお互いさまの気持ちでやっているのですから「あなたはどのような助けが必要ですか？」と、私たちのボランティア仲間に聞きますと、怒る人が多いのです。「いや、私は世話をする方で、お世話になる方ではありません」と。それは、心意気としてはそれでいいのかもしれませんが、そういう気持ちでやっていると、やはり相手と人の気持ちが伝わりますから、「やっぱり自分も世話になるときがあるな」と、「お互いさま」という気持ちでボランティアをする。そういう対等の関係というのは、非常にボランティアの場合大事です。ですから、世話になっているのはやはり相手にはうれしいけど、自分に対して腹が立つのです。屈辱感がある。それを、そのおばあちゃんが「自分の力でこの赤ちゃんを笑わせた。自分はまだそういう力があるんだ」というこのプライド、誇りと自信ですよ。これが、そのおばあちゃんの大きな力になる。だから、おしめを洗ってあげたりというお母さん方のボランティアもとても大切なのですが、この赤ちゃんが最大のボランティアですよ。一番大きな力をおばあちゃんおじいちゃんに与えるということで、人はどんな状態になっても、やはり人の役に立てていてうれしい、ということなのだと思います。そういう思いをしっかりと汲みながら、ボランティア活動を進めるということが大切だという思いで私たちはやっております。そういう意味ではボランティアも、あるいは、ここで紹介されたようなビジネスは一緒だと思います。お金をもうけることを目的にしている営利事業というのは、これは違いますよね。それはそれで、お金をもうけたいというのは大事な動機ですから、それはいろいろな事業をつくり出すのですが、それだけではやはり冷たい社会になってしまう。お金だけがすべての社会になってしまいます。もちろんそういう社会も必要だし、お金が入ってくればそれはうれしいけれども、大事なのは人を元気にすること、人が喜んでくれること。そのこ

とが第一の大きな目的であって、それに伴ってお金が入ってきたりすれば、それはまたそれで大変うれしいという、そういうお金よりも、相手が喜ぶことを第一にする、そういうビジネスですね。そういうところを営利事業にするか、あるいはNPOにするか、社会福祉法人にしてもいいでしょうが、それはお金も入ってくるけれども、目的は相手の幸せなんだという、そういう企業、あるいはそういう事業が多ければ多いほど、その地域は暮らしやすい。そして、暮らして安心できる地域になります。そういう事業がたくさん出ることが大切だと思いますね。

これは多分、企業としてはやれないでしょう。例えばいろいろな野菜を売るとかいうこともある程度の規模がないと利益につながらないから、なかなかやらない。しかし、やらないけれども人が住んでいるから、そこの人たちが何か買おうと思えば、大きな町まで出ないと買えない。「もう、あきらめようか」ということになってしまう。そういう所にまさにこういう地域での集配所やそういうお店などが出来れば、それは株主に配当するような利益は出ないから企業は来てくれないけれども、やはり喜んで行くという人が出てきますよね。

あるいはタクシーでもそうですね。人工透析に行かなければいけない、タクシーを呼ばないといけない、呼べば遠くから来る。そうするとタクシー代をたっぷりと取られる。「そんなお金、たくさん払えないよ」と。でも、病院には行かなければいけない。さらには、ちょっと買い物に行きたいとか、ちょっと催しに行きたいとか、いろいろと車で出て行きたいことがありますよね。ところが、車をもっていない、あるいは運転は難しい、できない。かといって、タクシーに乗るのは大変で、バスもなかなか時間に制限があって大変だと。そういう所でもうけを目的とする営利のタクシーではなく、あくまで、困っている人たちに移動手段を提供する。だけど、そのガソリン代と高速代、あるいは若干の手間の謝礼金ぐらいは頂戴できるなら、それはその方がいいと。それで、頼む方もその方が頼みやすい。こういう位相関係の事業、これもニーズが非常に多いですね。

この事業には国土交通省からの補助金が出ているそうですから、あまり国土交通省の悪口は言いたくないのですが、大体役所というのは事業者の味方ですね。ですから、そういう福祉運送についても縛りがきつ過ぎると、私は何度も交渉しました。国土交通大臣と直接会って、大臣も「助け合いでやるなら、規制しない」と、一応国会で言ってくれて、規制なしの分もできましたが、「ただし、それでやるなら謝礼金はもらえない」と、こういう関係になってしまって、非常に窮屈な縛りがあります。これは、事業者が文句を言うからです。だけど、それは事業者がタクシーを使えない所でやるわけで、事業者に文句を言われる筋合いではないですね。もっともっと規制を緩めなくてはいけないのですが、しかし取りあえずは、タクシー業者よりは緩い規制でやれるようになりました。しかし、これもニーズは非常に多く、強いわけです。

それから、いろいろな不自由な高齢者の家事を支援したり、話し合いをしたりといったことも多様なニーズがありますから、例えば「亡くなった夫の月命日で、お墓に行きたい」

とか。これは介護保険では提供できません。これを営利事業者、家政婦さんに頼んだらそれはもう高くて、とてもそんなお金は払えないということで、それを我慢している人がたくさんいます。そういう方に、1時間何百円という謝礼金、ほんの気持ちですね。報酬というよりも謝礼金でそういったサービスを提供する。そういう団体で、そういう活動を全国に広げておるわけです。まだまだない所が非常に多いですけども、お一人暮らしで体が不自由になりかけて、しかし介護保険の認定を受けるまでには至らない。しかし、買い物に行くのはもう不便で、危なくて出て行けない。あるいは、買い物は何とか行けるが毎日寂しくて、もう週に何回かは誰かと一緒に食事をしたいと。年がいきますと「寂しい」というのはこたえるのですね。そうでなくても家族が亡くなり、ご主人が亡くなって寂しい中で、毎日毎日一人で食事をしている、そういうところにサービスを提供するという。これもまだまだ足りない。そういう寂しい思いで人生の最後を一人で暮らしている高齢者の方はたくさんおられます。これもそういう人たち、温かい気持ちでやる仲間がいれば、これががらっと変わってくるわけです。

それから病院の付き添いなどというのも、これは大事なんですね。大体年をとって病院に行くというのが、億劫じゃないですか。「この間からおなかが痛いけど、ひょっとしてこれはがんかな。うちは大腸がんの家系だし、この間おじさんが大腸がんで亡くなったけど、私もそれかもなあ」とか、誰も病院なんて行きたくないものですよ。でも、行っておかないとどうなるか分からないしで、行こうかと思うのですが、そのときにタクシーだとお金が掛かるし、それから「ええっ！車いすを私が後に積むんですか？」などと、車いすを積むのに対応が優しくない運転手さんもいたりして、一度そういうのに会ってしまうと、「もう、タクシー呼ぶの嫌だなあ」と、もともと行きたくないところへタクシーを呼ぶので「まあ、もうやめておこうか」になってしまうでしょう。さらに、行ったら行ったで、高知の病院はどうか知りませんが、東京の病院はこのごろはいい病院も出てはきましたが、まず、人がいっぱいですよ。行ったらもう、銀座よりも病院の方が混んでいて、待合室にたくさんいて、大体、待合室の前の受付の所から並んで、長い時間待たされて、しかも体が不自由なのでエレベーターに乗るのも大変ですし、それで、やっと診察室まで行ってもいつ呼ばれるか分からない。最初は「採血します」などと言って何人かで待たされて、出てきた看護師さんがまた早口で、「誰々さん、誰々さん」と名前を呼ばれたらすぐに行かないと、後ろに回ったらまた、1時間以上順番が遅れますからね。やっと採血してもらって、それを聞き漏らしたらいけないと、ものすごい緊張ですよ。

そういう所へ一緒に付いて行ってあげて、「大丈夫だから、ちゃんと順番取ってあげるから、座ってなさい」と言って、ずっと一緒に付いてあげて、それで幾つか回って、最後は内科のお医者さんの問診か何かを受けて、「大丈夫です」などと言われたら、すごくうれしいんですよ。「悪いところないかな」などいろいろな心配をして来て、「大丈夫です」と言われたらうれしい。「よかった」と思って出て来たときに待っていて、「ああ、大丈夫だった。よかったよ」と言える人がいるというのは、これは人間としてすごくうれしい、絆

なんですね。そういうふうに、時には「うれしい」と言える、悲しいときには「つらいよ」と言える、そういう人がいるということが、その人生を豊かな、人間らしい、それこそ最近「尊厳」という言葉を使っていますが、尊厳のある、人間らしい人生を送ってもらうために非常に大事です。それで、そういうことに付き添ってあげる。これだけで随分違うのです。

そういうふうに、「話し相手がほしい」とか、「買い物を少し頼めればいい」とか、そういうニーズというものはいっぱいあるのですが、これが満たされてないのです。事業者はやってももうからない。要介護認定を受けても1や2の軽度で、しかも在宅だと、大体営利事業者はやりたがらないですね。移動費が出ないし、ぴったりと次から次へと仕事がこないからもうからない。だから、そういうサービスを提供する人は時間があって、1日に1回か2回、10分出るぐらいでもいいという人たちでないと、なかなか在宅で、比較的軽い方々をしっかりと支えるというのは難しいのだけど、そういう労働者、ヘルパーさんを雇うのは無理なのです。やはりヘルパーの方は切れ目なく働かないと、それでなくても月給は安いわけですから割に合わない。そういう意味で、営利事業者はやれない。ニーズはいっぱいあるけれども、介護保険制度でもそういうサービスは提供できない。行政もそういった分野のサービスから手を引いていますから、そういうサービスを提供する人が少ない。それこそコミュニティービジネスか、あるいは謝礼金を頂くボランティア団体ですね。こういう所でそういう仕組みを勉強し、サービス提供をしたいけど、なかなかこれを全国に、全部をカバーするところまではとてもいきません。

私がこの世界に飛び込んだ18年前に比べれば、18年前は全国でそういう団体がやっと400でした。「全部集まろう」と言って集まってやったのですが、もう今は3千ぐらいになっています。いろいろな団体が出来ましたが、まだまだ足りません。これもニーズがあるけれども、サービス提供者がいなくて困った方がたくさんいる、そういう分野です。

それから、ニーズがあって、それが全然今は提供できてないというのは、高齢者の分野で言えば後見人です。後見人は、認知症の方には全部に付けたい。自分の判断力が欠けていくわけですから、そこを補う人が要ります。今、認知症の方は厚生労働省によると170万人です。実際には、220万から230万ぐらいだと思います。そのうち、後見人が付いている人は10万ちょっとですよ。全員に判断能力が欠けるわけですから、当然それを補って、しかし本人が判断できるところは判断してもらって、きちんと普通の生活ができるように持っていくという、これが後見制度の大切なところですけど、これが欠けてきてしまって、後見人はほとんど付いていません。もう



誰がなるか分からないわけですから、ですから私は「法の暗黒領域」と呼んでいるのです。後見人の世界、認知症の世界というのは、法律が全く入って行かない世界です。だから、財産は盗み放題、横領のし放題です。悪い人が入って行ったらすぐ持って行かれるし、また、持って行っても分からないわけですから。つまり、盗み放題というよりも、分からないという状態です。盗まれているということは分かるんですよ。「この金が引き出されている」というのは分かるんです。被害は分かるけれども、誰が、どういうときに、どのように持って行ったのか。ヘルパーさんが持って行ったのか、ヘルパーさんでちょっとずつくすねるヘルパーさんもいます。もともとはきれいな気持ちでヘルパーをやっているのですが、人間というのはいいところと悪いところと両方あって、「このお金を盗んでも、絶対に誰にも分からない」と、「それで、今ちょっと自分はお金が要る」という状況に置かれたら、本当に優しくていい方でも、魔が差すことがあるんですね。「絶対に分からない」と、「このお金があったらあれが買える」というと手が出るという。これは、認知症の方には、被害に遭っているということが絶対分からない。第三者がきちんと管理をしてないと、「あ、またこんなところで減っている。どうしてここでこんなにお金が減る？」と。それは人が見たら分かりますが、本人は全く記憶が何もないわけですから、これは持って行き放題ですね。本当に持って行き放題だし、だまされ放題ですから、だまされてもだまされたということが分からないからお尋ねすると、こちら側に寝室があるのですが、その奥の、今は羽根布団が天井までついて、布団ばかりの部屋などというのがあります。これは、全部だまされて買っているわけですね。そういうふうにお金を買わされて、詐欺に遭っているわけです。でもそれは、だまされても分からない。お布団をまた持って来たら、「それはもう要らない」ということも分からないですから。とにかく、優しくしてくれる人というのがあるのがうれしいという感覚がありますから、何でも「うん、うん」とはんこを押してしまうということで、どんどんだまされる。家の修理の詐欺なども、たくさんありますよ。

私はずっと検事をやってきておりますので、法律が及ばない領域があるというのが我慢ならないわけです。私が検事になったころは法律が及ばない、例えば脱税をしても、脱税のし放題という領域がたくさんありました。

お医者さん、これはカルテの守秘義務で、その調査に入ってもカルテを見せてくれない。この壁は破りましたが、最初は本当に苦労しました。

弁護士も守秘義務ということで抵抗しておりました。もちろん、この弁護士の壁も破りましたしやくざの脱税や、汚職についても総理大臣も汚職をやるということで、法律の入らない領域はないということを示せました。

あとは宗教ですね。これもなかなか聖域だったのですが、これもお寺に脱税で入るということをしてしました。

最後の領域が、被差別部落ですね。ここが結構、えせ同和団体とかは、どんどん脱税でやっていますけど、本物の同和団体も京都で脱税をやっていたという、最初は入れなかったのですが、最終的にはそこへも入りました。もちろん差別はよくないし、平等にしなければ

ばいけないけれども、だからといって、法律を破っていいということはない、ということでこれもなくなりました。

これで日本に法律が入らない聖域というのは大体なくなると、私が検事を辞めるときはそういう満足感を持って辞めたのですが、辞めてみたら認知症、当時は痴呆症と言っていました、これが増えだして、これが法の暗黒領域。こんなところで暗黒領域が出来ているというのには本当にかっかりしました。ですから、そんなものがあっては絶対によくない。ところが、後見人が10万人しかいない。しかも、その8割が家族ですよ。そのうち、一番多いのが息子ですよ。だから、この息子が財産泥棒というのが多いのです。後見人が財産を、後見人の権限を使って自分のところへ持ってきているという、これはもう、法を使った偽装ですよ。偽装の後見人で、息子が財産を持って行っているケースが結構あります。

息子というのはかわいいですから、親はその息子を好きなんですよ。でも、その息子は親より大事な人が一人だけいるんです。それが自分なんですよ。親は、親より息子が大事で、息子は親の財産を親が使ってしまおうか、自分のところへ来るかとなったら、自分の方へ来る方を選ぶから、だからそういう横領が起こっています。これはしかし、摘発できません。親がオーケーと言ったのかどうか、全くそこは分からないわけですから。そんな本人を守るための制度を使って、親の財産を横領する者がいていいのかと、我慢ならないけれども証明できないですから。警察にそういう被害を持って行ったら、もう警察は全く入れません。検察もやれません。何とかみんなを守らなければいけない。

みんな自分の財産を守れるわけですから、自分の財産を守れる人は人の財産も守れます。これは弁護士や司法書士などがやることを予定して制度を作ったけど、この連中はほとんどやらない。というのは、もうからないのです。だからやりません。やってくれる弁護士もわずかながらいます。司法書士の方が若干やってくれていますけれども、焼け石に水です。全く足りません。彼らはプロですから、やはり自分らに必要とするもうけがないとやらないですから。

これはもう、それこそコミュニティービジネスですよ。市民がNPOをつくって、これに資格は何も要りません。自分の財産をきちんと管理できる人は、人の財産も管理できます。これをどんどんやっていかないと、これから認知症の方がますます増えますからね。たいへん大きなニーズがありながら、全然対応できていない。法律の仕組みは出来たけど、月に3万から5ほどでは全くやってくれる人がいない。しかし、本人にとってみると毎月3万でも痛いですよ。管理をする大事な預金はあるけれども、生活費が要りますから。これを、そのわずかな謝礼で、もっともっと安い謝礼で何人かのNPOをつくって、そういう方々を守ってさしあげる、守らなければいけません。そういう事業は極めて大切です。

中山間部で、外から人が入ってくれば全部分かっているというような所は泥棒も詐欺師もあまりいないとは思いますが、少し町中ですと何が起きているか分かりません。これもまさにコミュニティービジネスかボランティア団体がやる以外にないのだけれども、人

間が人間らしく最後まで生きるために非常に切実なニーズなのだけど、やる人がいないという、そういう大きな分野です。

こういうことを考えると本当に、もうやることがいっぱいありますね。いろいろな活動している所があって、例えば駅前の駐輪場での自転車整理とか、これは行政が少しお金を出すしかないのでしょうけど、商店街でお金をまとめて出している所もあるのですが、大体行政が出しています。大体高齢者の方は、朝の駐輪場での混雑状態の中ではなかなか通ることができない。高知は知りませんが、もう全国そういう駐輪場がたくさんあります。そういう所できちんと車を整理して通りやすくして、学生やお行儀の悪い人に注意して、きちんとやるというグループ、そういう仕事を行政から請け負ってやっている高齢者のグループは元気ですね。朝、早起きして行く、それから、みんなのためにやって「これをやっていることで、みんながこの町、通りやすくなるんだ」という誇りを持っていますからね。警察官になったような顔をしていますよ。それで「ピッピーッ」などと注意して、「町がきれいになった」と言って、「これで大体、朝のラッシュアワーは終わった」と言って、大体1時間500円ぐらいのお金をもらって、朝早起きしていいことをして、9時半か10時ごろに仕事を終わって、それで帰らないんですね。お金をもらいましたから、「じゃあ、ちょっと飲もうか」なんて駅前の定食屋に入って、大家さんに店を開けさせて、ビールを飲んで交流、ああでもないこうでもない、孫の話やら葉の話やらで一杯やって、12時ごろになっていい気分になって、ちょっとしたお菓子なんぞを奥さんのお土産に買って、いい気分です。いい酔っ払いですよ。いいことをして酒を飲むというのは気持ちがすっきりするじゃないですか。毎朝それをやって、いいことをやると。これも、いい人生をやっているなと思いますね。

また、環境の問題についても、例えば横浜では、川にタイヤなどを捨ててあるのを、あれはなかなか引き取ってくれないものですから、要らないタイヤを捨てたりして、川の底にタイヤがたまっていたりします。そういうのを月に1回とか、川の底に自転車などが捨ててあったりするのを、自分たちで一生懸命拾い上げて、そういう廃物、これを製造元にわずかなお金だけど買い取らせて、それを自分たちの力で、川や町はきれいになり、自分らの方にもわずかなお金が入ってくる。そういう作業をしている所もあります。

それから、川の水を美しくしようというので、これは奈良だっと思いますが地元の信用組合と組んで、川に流れる排水の汚染度、PPMを下げる作業をしてきれいな水にして、川をきれいにしようという運動を地域ぐるみでやっている所があります。そうすると、地元の信用組合や地域の銀行が、その地域に対してその地域の人々の預金の金利を少し高くするのです。これは環境美化協力金利として0.1%ほど少し高くして、それも結局、預金集めですけどね。それで、「あそこへ預金しよう。この地域の方はPPMがここまで下がったから、金利が少し良くなったから預金しましょう」などと言って持って行って、それで、お金が集まって信用金庫が喜ぶと。それで、若干の活動費を今度は団体に寄付するとか、そういう形で環境美化のビジネスをやっている所もあります。

環境について言い出せばきりがありませんが、例えば「カニを守ろう」というボランティア団体があります。カニが上がってきて卵を産むときなども総出で大変なんですけど、今度はその近くの森にアライグマがいて、繁殖しているんですね。そうすると今度は「アライグマを守ろう」という環境保護の団体が出てきてまして、このアライグマがカニを食べるんです。それで、この両方の環境団体がけんかをしたりして、なかなか自然保護も大変ですけどね。それぞれが自分の好きなものを、これは心意気ですから。さっきも言ったように、お金もうけでやるのではなく、自分が好きなこと、「この地域が好きで、ここを自分がやりたい」と。カニが好きなのはカニが好き、この人にとってはアライグマはもう鬼ですよ。それで、アライグマが好きな人は「カニぐらい食わせてくれよ」と、好きな同士で自然保護を一生懸命頑張ってるやっています。

沖縄のバッタを保護するNPOなどというのもすごいですよ。日本政府と米軍とけんかしているんですよ。どうして環境保護のバッタを守る団体が、なぜそこまで思われるかかもしれませんが「このNPOは何をやっているのか」と言ったら、「そこへ米軍基地を造ると、このバッタがいなくなる」と言うんですね。それで、このバッタは何かそこにしかないバッタらしく、このバッタの方が彼らにとっては日本の平和よりも、日本政府よりも大事なんですよ。心意気ですから。だからもう、「絶対に、ここに基地を持ってくることは許さない」とやっていますね。もう、そこへ何とか基地を持っていきたい政府の高官などに会えば、私の友達で岡本行夫君というのがいて、一生懸命沖縄補佐官としてやっていますが、「堀田さん、あのNPO何とかありませんか」と言って、「バッタと平和とどっちが大事ですか」とかんかん怒ってましたけども。「それは岡本君、君が間違っている。バッタが好きな人はバッタが好き。それはそれで絶対なんだから、そしていろんな好きな人がいろんなものを好きで頑張ってるから、多様な社会が守られるのであって、そういう社会にすることが大事。これが絶対ということはない」と私は言いましたけども、要はそういう心意気の問題ですよ。

私も最初、高齢者を支えるボランティア団体を広める活動から入りましたが、精神がおかしくなった犬を守るNPOの人たちがいて、やっぱり犬も散歩をさせず閉じ込めておくと精神がおかしくなるらしいですね。そうすると、飼い主は捨ててしまうじゃないですか。捨ててしまうと、保健所が持って行ってしまってアウトですからね。そういう犬を拾っては、また犬好きだから、犬の精神異常が治るんですね。犬の精神が普通になると、犬好きな人に渡すという活動をしているNPOがあって、「あんた方のやっていることもなかなか大事だとは思いますが、今は高齢者が大変なんだ」と言いました。介護保険がなかったときですからね。「高齢者の方も少しはやってくれませんか」と僕が言ったら、「いや、われわれは犬です」と、一発で断られてしまって、「NPOというのはそういうものなんだな」と思ったことでした。

だから、そういう自分の好きなことがそれぞれにありますから、その好きなことを見つけて「ああ、これだ」というものをやる。そして、それがお金を払ってもらえるものはその

限度で払っていただいて、やっぱり相手がお礼の気持ちで「ありがたいから」と言ってお金を払ってくれば、それは大事なお金ですからね。それを活動費に生かすということは大事なことです。

最近、居場所というのが随分広がってきております。これも、地域で寂しい思いをしている高齢者が多いからですね。今までは高齢者だけが集まるデイケアや、社協、農協（JA）のサロンなど、高齢者だけが集まる場所はありましたが、それだけというのは広がりがやはり止まってしまいます。「もう誰がきてもいい。子どもたち、いらっしやいよ」と。学校へ行っていじめられて寂しい子どもたち、あるいはおうちで介護に疲れたお母さんやお父さん、「誰でもいらっしやい」というそういう居場所ですね。やはり心が傷ついている方々、元気のほしい方々がたくさんできてコミュニティーが冷たくなっていますからそういう居場所に集まろうと、ここ2、3年ずっと全国で居場所が広がっております。

これは自分のうちでも人のうちでも、ちょっと借りたうちでもいいです。結構行政の施設もたくさんありますね。企業も、寮などがもうどんどん空いています。今、空き家は全国に12%あるのです。たくさんそういう所を使っています。郵便局で空いた所や、電電公社（NTT）などの建物も空いています。どんどんそういう所を提供してもらって、みんなの集まる場所にする。そして、そこでコーヒーやカレーライスといった、ちょっとしたものが出る。これも自費ですね。あそこへ行ったらものを食べたり、あるいはお茶を飲んだりしながらいろいろな人と話せるという、そういう場所が必要です。昔はもうそれは自分の家でやっていたのですが、今では、自宅を開放するということはほとんどなくなってきました。そういう居場所をつくる、そしてそこでちょっとしたものを出して、お金を頂戴して、維持費ぐらいは出る。それよりも何よりも、たくさんの方が集まってそこで話ができて、力をもらう。そういうことをやっているうちに、「ああ、そんなに困っているなら、俺もちょっと手伝いに行こう」とか、「あなたが病院に通うときには、私が移送サービスをやってあげましょう」など、そういうつながり、助け合いが生まれてくる。それから、そういう所へ自分の作ったものを持ってきて、おうちで折り紙できれいな絵の表紙を作ったり、刺繍を作ったりと、いろいろな手作業をしておられる方、これは障害のある方もたくさんおうちで作業をされて、そういう製品があるのです。そういうものをそこへ持って来て、町でのちょっとしたお店ですね。普通の店にはない手作りの、心のこもったものがそこに行ったら手に入る。これでまたちょっとした資金にする。そういう集まりの場所も相当広がってまいりました。

まだまだたくさん、そういうニーズがあります。目を向ければ、ニーズは本当にいっぱいある。でもこんなに失業者が出て、「就職先がない」とワイワイ言っておりますが、環境や教育を含めて、人相手のサービスはまだまだ足りないですよ。その中にはお金を頂けないものもあるし、頂けるものもあります。頂けるのはコミュニティービジネスで、頂けない、わずかな気持ちだけの謝礼金というのはボランティア団体で、そういったニーズを満たす団体がどんどん出来ていければ本当に楽しい。そんなにお金を使わずに、人の気持ちでつなが

って、楽しく、安心して過ごせる、そういう社会になっていきます。

今、政治家も経済のことばかりに頭がいますが、そういう助け合いの一番基本の世界をつくるということが、経済の立て直しにも勝るとも劣らないぐらいに大切ではないでしょうか。特に経済は、自分たちだけではどうにもならない波があります。どんな波が来ても、一番基本の人のつながりがあって、「あれがあるから、困ったときも何とかなるよ」という安心感があれば、不安に駆られずに暮らすことができる、そういう社会。これはもう、みんなが動くしかありません。ここの研究所もひとつの新しい道を開かれておられますが、これがどんどん面として広がっていく、そしてみんなで、企業がやれない、行政も提供できない、しかし必要なサービスがもっとあるんじゃないか、これをどうするかということで、そういう視点で道を開いて行っていただく、ということが大切であろうかと思えます。

以上が、私からのメッセージであります。

どうも、ご静聴ありがとうございました。

(会場より拍手)

パネルディスカッション 「地域の人材（高齢者）の技・知恵・知識を生かした
地域産業の大きな可能性」

【コーディネーター】

高知新聞社論説委員長
森沢孝道

【パネリスト】

愛知県足助町観光協会会長
小澤庄一

株式会社四万十ドラマ社長
畦地履正

庭先収集ビジネスサポーター
田辺満子

（森沢）

それでは、始めたいと思います。

今日の高知新聞で、尾崎県政が進める産業振興計画の最終案がまとまったとありました。この中には、地域アクションプランが 200 以上ありますけれども、恐らくこれをやる上においては高齢者のかかわりというのは非常に大事ではないかと思えます。だから、まさにこういう「産業福祉の創造」というテーマは、本当にこの時宜を得たものではないかと思うわけです。それで、実際にこれがどう展開していくのか、私も非常に興味を持っております。

そこで、早速このお三方に、まず活動状況を 10 分程度で、小澤さんからまずお願いします。



（小澤）

ただ今、この春で 6 回目の丑（うし）年を迎えております。そんな年で、私は高齢者というよりも「熟年」と申してみたいですが、作家の渡辺淳一さんは「プラチナ人生」などということをおっしゃっておりますが、熟・熟の熟年男子でありたいと思っております。

私の四十数年やってまいりました仕事の中では、人とかかわり合っただけで過ごすことによって、とても元気になるお年寄りを随分見てまいりました。病気になる間がなくて、ぼけなくて済んでいくような話を、どうしても介護を加えなければならないときには介護保険を使わなくてはいけません、そうではない時には年金を若干減らしてでも、死ぬまで現役で暮らせるような高齢者をつくっていくことが、制度的にとっても大事だと思います。

私の町は豊田市と3年前に合併いたしました。高知市の人口よりも、豊田市の人口の方が多いいですね。昭和35年、トヨタ自動車はまだ発展する前の基礎人口は7万人だったのです。それが、40万人に膨れ上がってしまったのですよ。そういった中で、トヨタ自動車がわずか1カ月、2カ月の間にアメリカの経済危機にやられてしまって、何ともなくなるという状況を見てきました。私は、きっとそういうのがくるだろうと思っておりました。だから、日本というのは食糧自給率が4割ぐらいだと申しておりますが、そういう点も合わせて見ると本当に根無し草のような状況です。



そんな中で私の町は、トヨタ自動車に一番初めに労力を奪われた所なんです。そうすると、山を使うことも土地を使うことも、むちゃくちゃに土地離れがしてしまっていて、「これではいかん」と。私は元々農業技術者ですから危機感を持っておまして、もうずっとそんな仕事に取り組んで、「あいつはばか者だけども、一生懸命やりやがるから、まあ適当にやらせとけ」などと言われもしましたが役人というのは、3年たつとすぐに異動で替わってしまいます。悪いこともしないのに、部署が替わってしまいます。そんなことで仕事はできません。私は、ずうっと続けてやってきたつもりです。例えば福祉課長をやっても、企画課長をやっても、助役をやっても、地域振興のことばかり考えておりました。行政というのは総合サービス業だと思っております。地域を豊かにして、元気にすることが行政の仕事です。だから、産業の創出みたいなことも、観光の創出もいいですが、私は産業というとトヨタ自動車に付随したような企業の話になってしまいますから、「観光福祉」というのが一番いいのではないかと考えておりますけれども。

私がやっている仕事というのは、ホームページにも掲載してありますが、私はここでは少しポリシーというか、やはり男というのは理念がバッチリできていないと、仕事に打ち込むということができません。そこが女性とは違うところだと思います。女性は、あの感性でグッと男を突き上げてまいりますけれども、私は、基本的に仕事をやるにはポリシーをしっかりとっておかなければいけないと思っております。

理論的なことを申し上げます。アメリカは終戦後、日本の占領政策の中で、3S政策と

いうのをやりました。「スポーツ、セックス、スクリーン」の3Sです。同じようなことと言いますと、スモールで、シンプルで、しかも、ゆっくりのスローの3Sで地域行政をやらないといけないと思います。地域行政のあり方としては、大きいことはいいことではありません。食べ物でもそうです。小さく、地域で取れたもの、3里以外で取れたものを食べていることが、一番体のためにいいという話です。「身土不二(しんどふじ)」と申しますけれども。そういうわけで、何もかもそういうものに当てはめて、ひとつは考えていきたいというのが3Sの考え方です。

それからもう1つは、今日も黒潮町の役場の職員にたくさん会いましたが、私は地域の中で、役所の中で、「ばか者」が第一だと思います。それで、地域のリーダーシップをとれるような、行政の中で好きなことをやらせる職員をひとつ、「ばか者」をつくってください。「俺はこの仕事しかやれないぞ」というような顔をした「ばか者=スペシャリスト」をつくってほしいと思います。

それから、私のやってきた事業の中で、かつて10億の事業を行政の中で、税金を投入せずに文化と経済を組み立てるという事業を2、3手掛けましたけれども、その中には絶対によそ者を入れなければいけないですね。リクルートという会社に委託して7、8年前ですか募集しましたら、日本全国から応募がたくさん来まして、入っていないのは東大卒ぐらいでしたが、その中で7人採用しました。とにかく、よそ者を入れて地域を活性化させて、できれば女性を入れて地域の男と一緒にすると、それが子どもも生まれていくということで、とにかくよそ者です。

それからさらには、若い人を入れなければなりません。私も「仕事をやれたな」と思うのは、やはり40歳までです。50歳になりますと、人の顔を見たり向こう水なことが大体できなくなります。戦略も弱くなります。だから、役所の若い人間を育て上げるような住民の力です。4年ごとに代わっていくトップの、町長とか市長みたいな人はどうしても人気取りの施策に傾きがちです。

だから、長く続ける、若い人を育てる。そして、住民の力で役場の職員をひとつ育ててほしいと思います。

それからさらには、高齢者或いは年寄りというよりも熟年パワーを持つ、何でも地域のことを知っている地域の高齢者をうんとかわいがる必要があります。それは、「振り返れば明日が見えて来る」という言い方をする人も居ますが、歴史や伝統の上に立って、地域を見直すような人が絶対に必要なのです。それは、高齢者しかおりません。そういう人たちの力を軽んずるような若い者がいたら、その者は絶対に駄目ですね。今、私がやろうとすることは「聞き取り塾」と申しまして、地域のお年寄りの話をいっぱい聞きとめておいて、それらを地域みんなの若い人に反映させるようなことをたくさんやってみたくて仕方がないですね。歴史や伝統の地域を振り返る勉強をやってみたいなと思っています。

それと、とにかく、女性の意見を聞かなければ駄目です。それで、私は奮い立って「足

助屋敷」という博物館を造り上げた時にも、「小澤というやつが足助で妙なことをやっている」といって、本当にボランティアの若い女性がいっぱい私の元を訪ねて支えてくれました。コミュニティーには、そういう若い女性の感性を取り入れるような地域の力がなければいけません。

聞いてみますと、高知の山の中も限界集落という言葉はあまり響きがよくないですが、「あの家も、年寄りがなくなってしまうと、集落が駄目になっていって、全部お年寄りがなくなってしまうな」という話をいっぱい聞きます。しかし、私のような町にはいっぱい若い女性が、金やものは要らんと、本当の豊かさというのはこういう中で、イノシシのような、あるいは猿や鳥と一緒に暮すような人間の暮らしが必要だという若い人がたくさんやって来ております。よそ者を入れるような開かれた集落をひとつつくらうじゃありませんか。

さらに、どんな町にしたいかという話ですが、地元のトヨタ自動車からブルーカラーの連中を集めました。彼らは、もうアパートの中で何もやりません。朝、犬を連れて、奥さんとそろって手を振って散歩をするのですね。それと、パチンコばかりですね。ボランティアも地域活動もやりはしません。彼らはボランティアをやる能力がないのですよ。と申しますのは、あのラインの中で与えられた仕事しかやったことのない、自ら考えて仕事を創造するというような訓練をしたことがないのです。それを仕立て上げるような強い行政能力が必要だと思いますね。今、町を豊かにし、日本の食糧自給率を上げていくという話は、役所の中の「ばか者」が中心になって戦略をつくっていけば、年寄りはきつとついてきてくれると思います。女性と若い人たちが役場の中でひとつスクラムを組んで、「こういう戦略はどうだ」という、ともかく3年か5年話し合ってみるような、今は特区だという話がありますが、地域特区を地域の人で、どこにもない話をつくり上げてもらいたいと思います。でも、それにはとにかく、私は地域の個性がなければいけないと思います。愛知県の足助町のまね事は絶対に必要ないです。まね事ではなく、高知は高知にしかないやり方を絶対にとらないといけません。

勝手なことを申しました。ありがとうございました。

(森沢)

小澤さんは、足助屋敷をもう今年で29年ですから、とてもそれを限られた時間でまとめるのは無理だったようですが。具体的なことは、また後の質問でさらに伺いたいと思います。

それから次に、畦地さんです。

ご存じのとおり、畦地さんが取り組んでおられる地域の資源を発掘するという四万十ドラマの物語は、去年の地場産大賞の受賞を中心として、現在、非常にこの活動に注目が集まっているわけです。そのあたりの状況をお聞かせ願います。

(畦地)

うちの四万十ドラマは、今から 16 年前に四万十川流域の 3 町村、旧の大正町、十和村、西土佐村が出資してつくった第三セクターの会社が始まりです。

当初、社員は私 1 人で臨時職員 1 名、2 名の者で会社を運営しておりました。いわゆる第三セクターといえば少しイメージはよくないのですが、設立当初 3 年間は行政支援もするから頑張れということで、実は頑張れといっても、行政の中ではこの事業計画というのは全くなかったのですね。逆にそれが、今はよかったのではないかと僕は思っているのですが。その中で、自分たちが何



をしなければいけないかということ、地域資源の見直しということがよく言われると思うのですが、僕らはもう 15、6 年前からこの地域資源の見直しというのを最初にやらせていただきました。四万十川の流域は何があって、どんな人がいて、どんな取り組みをしているのか、といったところを私たちは最初の事業として取り組みました。

その中で、「四万十川は新しい産業づくりをする」、そして、「ネットワークづくりをしていこう」と、もうこの 2 つで四万十ドラマの展開を図ってきました。その中で、失敗もいっぱいあるのですが、だんだんとうちの事業も順調に伸びてきて、別に補助金がなくても何とか自分たちの運営はできるという体制で、平成 10 年からは完全独立採算の会社になりました。商品開発など、そういうものに対しては国の補助金などを頂いておりますけれども、運営資金はすべて自前でやっております。

それがだんだんとまた進化をしまして、平成 17 年には行政から全部その株を買って、地元住民の方が株主になってもらうという、住民株式会社に衣替えをしました。本当の株式会社になったということで、地元の住民の方百数十名が一口 5 万円で出資をして入っていただいて、運営をしております。

その住民の方になっていただく背景には、さっき言っていた地元の地域の見直しや、地域の人と一緒にいろいろな商品づくりや販売ルートの拡大、そして、こちらへ来てもらうネットワークづくりという展開をやってきたのですが、非常にうれしいことに、その皆さんが頑張った展開の中に、せんだって、十和村に「おかみさん市」というグループがあるのですが、おかみさん市のグループが日本農業賞大賞を頂きました。もうこれは本当に地域にとってはうれしいことで、今までにないそういう取り組みが評価されたのではないかと考えております。そのおばさんたちは本当に自分たちが作ったものを自分たちで高知市内まで出掛けて行って、自分たちで売る。そして、そのときにスーパーで出会った消費者の皆さんを逆に十和村へ呼んで、おもてなしツアーをする。そ

ういうやりとりの循環ができることによって、顔が見える付き合いができる。これが非常に今求められている安心、安全だけでなく、誰が作って、どのように作っているのか、というのが非常に見えだしたのではないかと考えております。そんなおばさんたちの取り組みは、この四万十ドラマの一番の原点にありまして、地域と一緒にあって取り組んでいる会社だということを皆さんに再認識していただければと思います。

また、平成 19 年の 7 月には道の駅「四万十とおわ」をオープンしました。これは四万十町から指定管理者として道の駅を運営せよということで、僕らがなりました。

立地の場所は、国道 381 号線で、大体通行量が 1 日に 1,000 台未満です。1,000 台未満ということは、ほとんど地元の車です。観光の車はほとんど通りません。造る当初は「人は来ない、絶対に赤字、もうやめておけ」と。もう 10 人いたら 8 人、9 人の皆さんが僕に話をして行きました。僕は反骨精神が旺盛な方で、逆に考えて、うちの村は十和地区だけで 3,000 人いるのですが、3,000 人の村で 9 人が反対して「駄目だ」と言われても、1 割が賛成してくれたらどうなるか。3,000 人の 1 割は 300 人です。その 300 人の応援団の人たちが毎日うちに来てくれて 1,000 円の買い物をしてくれたら、1 日に 30 万円の売り上げになるのです。それ掛ける 30 日は 900 万円。何と 1 年間やると 1 億円売れるという試算になります。これは僕の勝手な試算だったのですが、やってみると 1 年目から何と 1 億円売れました。本当にありがたいことです。

僕らは到着点の話をして、着地点の話をしたら、そこに向かって行く手法を考える。もうそれが僕らの会社のやり方です。ネットワークというのは、そういうことでいろいろな方と付き合いながらやっているのですが、そのネットワークづくりがいろいろなところで広がって、ここに持ってきています、これが噂の「新聞バッグ」でございます。今、何とネットで注文すると「新聞の作り方レシピ」というものがありまして、昨年 11 月から売り始めたのですが、NHKの朝の番組、フジテレビのスーパーニュース等々のテレビや新聞で紹介されたところ、今、ネットで注文をすると、1 カ月待ちの状態でございます。おばさんたちが 1 個 1 個手作り、おばさんといっても高齢、言ってみれば今回のテーマであるコミュニティビジネス、これのおばちゃんに 1 つ 1 つ手作りでつくっていただいています。手作りが一番いいです。そして、やはり地元の産業になるということが非常に面白いです。

これで僕は今、この新聞バッグを作って風景を残すというテーマを持っています。この売り上げは、四万十ドラマが全部収益をもらうのではなくて、その一部は森の管理に充てていく。今、高知県では「協働の森」というのをやっていますけれども、そこへ僕は売り上げの一部を返していくようにしました。それと併せて、道の駅はレジ袋を 1 枚 5 円の有料にしています。その代わりに、「5 円いただきますが、いいですか？」と言ったら、お客さんの多くに「それはぜひ、構いませんよ」というお話をいただいているのですが、マイバッグが非常に多くなってきました。そういう取り組みの中で、これは道の駅では全国初ということで、うちがレジ袋を有料化したのですが、その頂いた 5 円も

経費を差し引かせていただいて山へ返します。そういうふうには、循環していく環境ビジネスと申しますか、これもコミュニティビジネスにつながるのではないかと僕は思っています。

そんな取り組みをしながら、地元で作る新聞バッグをまた広げていきたいなというところがございます。

(森沢)

地域資源と言いながら、私も新聞紙がそんなふうにはバッグに変わるとは、まさに思いもしなかったですね。本当に、NHKの「プロジェクトX」の四万十版を見ているような感じでした。どうもありがとうございました。

それでは、最初に研究成果報告でありました、庭先集荷をやっておられる田辺さんに活動状況の報告をお願いいたします。

(田辺)

私は、ビジネスサポーターとの出会いと、ビジネスサポーターを通して地域の人たちとの触れ合い、そして、感じたことを話したいと思います。

2年ほど前の2007年3月2日に、「黒潮町で何かできることはないか、みんなで考えよう」という呼び掛けで、「地域を元気にする、コミュニティビジネスを考えるワークショップ」というのがありました。私はちょうど退職をしたときでもあり、またこの会にすごく興味もありましたので、その会に参加しました。後日、役場の畦地さんより「地域で作っている作物を集めて直売所へ持って行く仕組みを



考えているけども、もしもその仕事の実現するようであれば、持って行く仕事をしてほしい」という話がありました。「その持って行く対象地域というのはどこにしようか」という話がありましたので、「それでは、現在私が住んでいる湊川地区と小川地区とを当たってみます」ということで、各家を1軒1軒回ってみました。そうすると、みんなが「いいことだから、ぜひやっていただきたい」という声が圧倒的に多かったです。

それで、そのことを畦地さんに報告しますと、「それでは、皆さん集会所に集まっていただいて、趣旨説明をしましょう」ということになりました。車は、私の家にある軽トラックを利用するということになりまして、営業に使うということで黒ナンバーの所得をしたり、それから「品物を預かって来るときに預かり票、伝票を置いてくるようにしたらどうでしょうか」ということで、その伝票の準備などをしました。

そして2007年の10月から、その集荷作業を湊川と小川で始めました。その後、さま

ざまな地域の活性化へ取り組みを進められてきた実績のある馬荷地区が候補に挙がりまして、そこを11月から始めました。そして現在は、ロコミで7カ所ぐらいの所が集荷対象になっております。

旧大方町には、JAが経営する「にこにこ市」と、それから宿毛の方が経営する「黒潮ふれあい市場」と、それから道の駅ビオスの中にあります「ひなたや」の3カ所の直売所があります。

このJAにこにこ市は、朝の7時に開店ですけれども、そのときにお客さんがどっと集まるのです。そのためその時間に合わせて、逆算して集荷を始めようということになりました。直売場までの距離は、遠い所では15kmほどありまして、車で3、40分かかります。今までこのサービスがないときには自転車で持って行ったり、中にはバスに乗って持って行ったり、それから「出したいけど、便がないから」と言ってあきらめていた人が多くいました。

この黒潮町という所は、交通網に関して言えばまつ毛状態というか、国道を海沿いにせずと、谷が広がっております。1回の集荷にも10カ所以上は集めなければなりません。それで、品物は各自の納屋に置いたり、物置に置いたり、どうしても道端に置かなければいけないような所はボックスを買っていただきまして、その中へ品物を置いていただいて、伝票を書いて置いてくるという状態にしております。それで、主人が荷を積みまして、私が伝票を書くというふうに、二人三脚でやっていますが、時々はけんかもしながら仲良くやっている状態です。

それでも朝、今のような冬の間はすごく寒いです。外も真っ暗です。でも、主人などは朝寝坊をする人で、集荷のないときには朝の8時半ごろまで寝ています。初めは6カ月の約束でしたので、「この6カ月が済んだら、もうやめるぞ」ということでしたが、また6カ月、また6カ月というふうに伸びまして、それでも最近、今年の3月で一応終わるのですが、「また1年やってください」という依頼を受けまして、そうしたら今度は主人の方が乗り気になりました。目標は、直売所に行くとなの方が多いのですが、その方たちと話をするのも目的のようですが。それと同時に、荷物をほかに個人で持ってくる人がいるのです。その人たちといろいろな情報交換といたしますか、地域の話をしたり、日常の生活のこととか、それから品物のこととか、そういったこともすごく楽しみになしまして、「今度頼まれたらやろうかね」ということで、また1年やることになりました。

このようにして、伝票を書いたら荷物を預かるということで、私たちは朝の5時ごろから起きて、最初に集める所などは5時50分ごろから集めています。冬は暗くて山道ですので、時々ウサギやタヌキが出てくることもあります。もうタヌキは冬ですけれどもすごく丸々と太って、置物やぬいぐるみなども太ったタヌキがよくあるのですが、本当にタヌキは丸々と太っているなという感じがします。お尻を振りながら草むらに隠れていくところなどはすごくかわいいというか、思わずほほ笑んでしまいます。

(森沢)

ありがとうございました。

一応、活動状況を報告していただきましたので、最初にお渡ししていた質問用紙をこれから回収したいと思います。ご質問のある方は係の方に渡していただきたいと思います。

この間、少し私の方からお尋ねいたします。

小澤さんに少しお尋ねしたいのですが、皆さんご承知のように足助屋敷は、あそこではわら細工や機織り、紙すきや炭焼きなどの手仕事をやっているわけですね。そんなことだったらどこでも、高知県でもできるのではないかと。ところが先ほどおっしゃったように、ほかの所は同じようなことをやっても失敗していることが多いと。この 29 年間、いろいろとバブルなどがあった中で、なぜ足助屋敷が 29 年間も続けてこられたのか。

これは名古屋市に近いのですか。その位置が近いということも何かプラスになっているのでしょうか。

(小澤)

行政の体質の中に限りなく民の発想を引き入れるような、ものを豊かにして元気にするのが役所の仕事だという、そういうアカデミックな教育を私はずっとやってきた成果だと思います。今も私の所がそうやって 30 年も続いておるのは、そういう勉強会をさらに続けておるからだだと思います。

(森沢)

やはり、人づくりですか。

(小澤)

ええ、人ですね。それから、いい人に出会うことですね。仏教の禅宗の用語で「我逢人(がほうじん)」、我、人に会うという言葉があります。いい人に会うことが一番大事ですね。

自然やものをつくり上げていくのは全部、里山などというのは人がつくり上げたものですからね。いい人がそこでどう住むのかという話だと思います。

私は、トヨタというビッグ企業の盛衰を反面教師にして、いい地域や山村が出来ていくだろうと思っています。

(森沢)

畦地さんにお伺いしたいのですが、四万十ドラマの商品開発はもう 30 品目以上です

か、開発されていますね。その中でその地域の人との話し合い、それから消費者との関係なども出てくると思うのです。

その中で、商品開発における高齢者とのかかわりというのはどんなふうなものでしょうか。

(畦地)

うちの商品の方はもうほとんど地元の方と一緒に作るというのが基本です。例えば、「しまんと緑茶」というお茶がある。これは広井茶生産組合と一緒にやっていきます。広井茶生産組合という団体が、四万十町に広瀬井崎地域という所がありまして、そこは非常にお茶が盛んな所なのです。そこの60人ぐらいいるお茶の生産組合の皆さんと、皆さんというよりも代表の方がおられるのですが、その皆さんと「しまんと緑茶」というシリーズがあって、ほうじ茶や紅茶まで最近は作っています。それは、割とその団体の中でも前向きに「ちゃんと一緒にやろうね」という方たちを中心にやりました。

そのほか、今日は商品を持っていませんが、うちには「四万十のヒノキ風呂」というヒノキの端材の商品があるのですが、それは実は学校の先生のOBの方や、自分のお仕事を辞められた方、もう年金で生活をされている方などと一緒になって商品を作ったものがあります。それも非常にヒットしまして、今まで10年間トータルで50万枚販売をしました。捨てていた端材が50万枚売れるというところが、今は高知県もなかなか木が売れないとか安いとか言われている厳しい時代だと思うのですが、少し知恵を使ってやろうという発想の中で、そういう地域の方と、そういうOBの方とやる仕組みですね。そういうものをうちの方ではやってきております。

後で少し、パワーポイントでいろいろな説明をさせていただければと思います。

(森沢)

それから、少し田辺さんにお伺いしたのですが、今、庭先集荷は一応ボランティアみたいな形ですね。

(田辺)

お金は頂いています。

(森沢)

お金はもらえるんですか。その料金はどのぐらいですか。

(田辺)

ガソリン代と、あと賃金は黒潮町シルバー人材センターと単価を合わせています。

(森沢)

しかし、その料金などが少し高くなればまた利用が減るとか、そんなことはまだありませんか。

(田辺)

先ほども言いましたように、新しく馬荷地区と湊川地区と小川地区ということで、集荷される方が増えても、お金の方はあんまり変わっておりません。というのは、距離がそんなに変わらない、その道すがらに集めるということで、加持川地区も増えてきたのですが、加持川地区もちょうど通り道ということで、「これは私たちが集めましょうか?」と言いました。「集めても、お金は変わらないよ」と係りの方は言われたのですが、「それはいいですよ」ということで。それでまた、近くの早咲地区という部落の方も増えたのですが、それも私たちがもらっているお金には変わりはありません。

私たちの気持ちというかそういうものは、自治研究センターが研究をされているところにごく私も興味もありますし、そのことでは協力をすごくしたいという気持ちもあるのです。それで、できるだけ多くの方が集荷作業に携わって、それでより良い研究ができればいいなという気持ちがありますので、お金には全然こだわっておりません。

以上です。

(森沢)

会場の方が少し田辺さんに質問があるそうです。

「この出荷農家の増え方、増えているかどうか」ですね。それから、「品物の品数や品質などはどうですか」と。それから、「持って行って直販所で売れ残ったものはどうしているのか」というご質問。そのあたりが来ていますけれども、いかがでしょうか。

(田辺)

出荷農家の方ですが、これも初めてやったときよりもだんだんとロコミで、「ただで運んでくれる」ということがすごく魅力的みたいです。それで、先ほどもいしましたが馬荷地区という所は15 km 余りありますので、朝持って行くということがなかなか大変なようです。それで、持って行くということがもう30分ぐらいかかりますので、持って行って、帰って、また家で仕事をしなければいけない。それよりは、庭先に出しておけば持って行ってくれるということがいいみたいです。

それと、後のことと重複しますが、JAにここ市というのは5時に集荷しなければなりません。ほかのふれあい市場とビオスさんは若干置いてくれます。例えば、ダイコンなどであれば2、3日置いてくれるというふうにあるのですが、JAにここ市さんは「5時に取りに来てください」と、「葉物は必ず取りに来てください」ということを言

われますので、5時に必ず集荷しています。それで、それを必ずその地区の所へ返品をしています。そうすれば、返ってきた品物もその晩に使えるなど、それからまたダイコンなどでまだ鮮度が全然落ちてないものは、明るる日また出すような人もいます。そのようにしております。

(森沢)

次に、畦地さんにお聞きします。

この道の駅に当初反対が多かったというのは、やってみて変化したのかな、と。反対していた住民の人たちは、今どのように道の駅にかかわっていますか。イベントに協力してくれたり、紙バックづくりに参加してくれたり、応援してくれるようになりましたか。

(畦地)

反対というより、何と言いますか地域特有のマイナス的な考え方だと思うのです。反対というよりも「やっても駄目じゃないかな」というような、そういうものがよくあるじゃないですか。

だけどやってみて、例えば面白い話が、お弁当を作って出荷をしてもらっている人たちが「売れない、売れない」と言いながら、そこは焼き肉屋さんなのですが、焼き肉弁当を出していて、僕はあるときに「手数料の取り過ぎだ」などいろいろお話をいただいたのですが、そのときに「おじさんは焼き肉屋さんでないですか」と。「おじさん、バーベキューをやったらいいじゃないですか」と言ってやり始めたところ、めちゃくちゃ売れ始めまして、売れる日には1日何十万円と売れるようになって、おじさんはだんだん顔色が変わってきたと。これは冬から始めたのですが、毎週日曜日に「試しに1カ月間やってみようか」と始めたところ、1年間休まずにその方は焼き肉屋さんをやりました。1年の年間所得の申告をどうしようかというような形で、一例ですが非常にうれしい話です。

そのようにマイナス思考的なところから逆にプラスにさせて、地元にかかわっていただいて、私たちの活動に賛同していただく方がまた増えて、遠巻きに見ていた人でも道の駅というのは公な所なので、地元の人であれば商品も出せる。もう何でもありではないですが、やはり売れる商品にするには例えば見せ方やものの入れ方、そういうものがやはり微妙に変わってきます。売れない方は、やはり売れないのです。なぜかという、やはり見せ方などですね。だから、やはり「売れない、売れない」というよりも、売る方法を考えるというのが非常に僕らは重要ではないかと思います。

それと、やはりかかわり方としては、「いけない、いけない」ではなくて、僕らはどうやって人づてに巻き込んでいくかです。今、うちで登録されている生産者の方が大体400~500人おります。これは全員出しているわけではないのですが、その中で一人一人

が僕はさっきの焼き肉屋さんのような成功事例であるとか、一人がスターになっていく姿ができれば、その人にあこがれてまた次のものを商品開発したり、いろいろなものを作ってくれる。そういうものが今増えつつあります。うちの物産とは別に、外でのイベント販売だけでも今はかなりの売り上げになっています。もう非常に、皆さん頑張ってもらっています。

(森沢)

四万十ドラマのスタッフ、それから、企画はどのようにしているかを教えてくださいませんか。

(畦地)

道の駅の運営については、毎月企画会議をやっています。来月、再来月、一応もう3カ月後ぐらいまで何をするのかという計画を今やっております。

それと大きな分野では、僕らはさっき言った新聞バッグで、高知新聞社さんには大変にお世話になっているのですが、これも別のところへ、世界制覇というのを狙っています。世界へこの新聞バッグを売り出していこうと、今、実はヨーロッパとアメリカ、アメリカへは実はもう行っています。今度はヨーロッパへ行こうとか、そういうところで地元の人にいかにお金を取ってもらうかの仕組みを考えるということ。

やはり大きな仕組みの部分と、例えば道の駅のように毎日、日々やっていく企画とは、これがまた全然企画の内容が違うんですね。だから、これらは大きく2つに分けながら、経営などもやっております。

(森沢)

「そういう四万十ドラマが高知市のような規模に当てはまるとしたら、どのような方法があるでしょうか」という質問が来ています。そういうやり方を高知市でやるとすれば、いかがでしょうか。

(畦地)

高知市でやるというよりも、僕は先ほど小澤さんのお話にも出ましたが、最後は人だと思うのです。やる気のある人。

僕も最近、うちの四万十ドラマのコミュニティビジネスの考え方は、やる気がある人、それから考え方がちゃんとしていること、モチベーションがあること、この3つが最終的な成功の秘訣(ひけつ)ではないかなと、思うのです。だから、誰かにお願いして「補助金があるからやるか」とか、「誰かにお願いされたからやる」とかではなくて、やはりその人にやる気があって、考え方がしっかりしていて、モチベーションがあれば、僕は成功するのではないかと考えています。

だから、高知市というよりも僕はその地域地域、黒潮町であれば黒潮町、四万十町であれば四万十町、そこにやはりキーワードになる人がいるのではないかと思っています。

(森沢)

人づくりの話が出ましたが、小澤さんに人づくりについて伺います。

小澤さんは、高齢者と若い人を結びつけることが大切だとおっしゃいました。若い人を入れるための仕掛けをもう少し詳しく聞かせてください。

(小澤)

私は、「百年草」という高齢者福祉センターを持っております。そこには寝たきり老人や、入浴施設や、デイサービスの施設が入っているのです。

でも、高齢者のお年寄りが車椅子に乗って歩いているだけでは、何とも意気が上がりません。私のような年齢になりますと、若い女の子にちょっと笑顔を見せてみたり、それがえらく意外に結びつくのですね。ですから、よそ者をいっぱい入れる施設づくりをやったのです。

名古屋市とは40分から1時間の距離ですから、ちょっと格好をつけたのです。1つは、「ZiZi 工房」と名前を付けて、ハムを作りました。もう1つは、かっこいいおばあさんばかりがパンを作っている「バーバラハウス」というのを作りました。

とにかく、若い人たちを寄せつけるような施設にして、都市との交流ができて、そこから金が生めて、光熱水費ぐらいは出せて、高齢者福祉センターが営業できるというような仕組みをやりました。

さらにはもう1つ、3年後にホテルを併設しました。地域の旅館業者が「行政のやることはどうも調子よくやりやがって、俺達の商売域を取ってしまうのか」という話があって、うまく連携が取れなかったものですから、少し高くして、「俺はとんでもないホテルを造るぞ」と、ラブホテル然とした、名古屋の中心に置いても恥ずかしくないようなすごいホテルを造ったのです。そこで、デイサービスならぬ洋食レストランをやり、一流のシェフを呼んできました。

だから、私も歳を取ってナウさがなくなってまいりましたが、歳を取るほどによりナウさを求める、そういう仕掛けができれば、お年寄りも元気になると思います。

(森沢)

私もこの「ZiZi 工房」を拝見したことがあるのですが、ここでは高齢者の方が働いていますよね。これは、希望すれば働けるわけですか。その前に訓練とか何か、要らないのでしょうか。

(小澤)

もちろん訓練はありますが、指定管理者で三州足助公社という会社で、先ほど申しましたように年間売り上げが10億円だったのが8億円になってまいりましたので、8億円が分相応となるように、8億円で楽に仕事をやるようなことを考えなければいけません。足助屋敷という施設は紅葉の名所ですから、ピーク時には1日3万人とたくさんの方が集まります。そこでどれだけの高齢者を使うかという、1日に70人使わなければいけません。その代わりに、売り上げは1日に2,000万円あります。だから、駐車場整理に使いましたね。

それから、ハムをつくっているお年寄りも、お年寄り然として働かせてやると、えらく元気に働きます。3年か4年の研修などしなくても、地域の中の若い衆の動きを見ていて若い衆がしっかりとリーダーシップをとれば、本当に高齢者というのは生き生きとして、死ぬことを忘れて働きます。がんで死ぬ人は別ですが。

だから、3日寝るとぼっくり死ぬような高齢者からは年金を取り上げてしまって、どうしても死にかけたときには手厚い看護のできる医療福祉介護をやればいいのです。すべて私は、市町村でやることは福祉だと思うのです。道をつくることも、学校をつくることも、地域を豊かにすることですからね。だから、地域戦略で役所の遊び人を利用して、地域の中に高齢者を利用した、あるいは、今の時代ですから産業と申しますか、道でもあんなに大きな機械を使わずに、中国みたいに手作業でやらなくてもいいですが、少し程度を落とすと多くの人が働くワークシェアリングができるのです。そういった施策をやれるのは、小さな地域の役所で、人口の少ない所です。豊田市のように40万人になって、「あの部長の話を見なければいけない、あの課長の話を見なければ」ということになるとできないですが、黒潮町ぐらいの小さな町などはすごく面白いことができると思いますね。期待します。

(森沢)

高齢者の場合、体力や意欲に個人差がありますよね。この働き方というのは、何か年齢制限などはあるのでしょうか。

(小澤)

70歳まで私は健康保険を付けてまして、それから年金も付けてやります。

60歳で定年退職をして、70歳までの10年間は厚生年金を付けてやるのですよ。それから、まだまだ結構働けるもので、私は最高に使ったのは92歳まで働いてもらいました。

(森沢)

希望すればずっと働けるのですか。

(小澤)

希望すればずっと働かせております。元気な人は全部働かせています。

(森沢)

それで、収入は大体平均でどのぐらいでしょうか。

(小澤)

時給 800 円かそこらで、10 万円から 15 万円ぐらいは渡せます。

(森沢)

製品というのは足助屋敷の中で売るだけではなくて、外でも何か販売しているのでしょうか。

(小澤)

私は大きくなることは嫌いですから、足助屋敷も地域の中の地域内経済の循環を生むことしか考えておりません。

うちで作っているソーセージがとてもおいしいのですが、これは 1 本が 200 円で、イベント等では 1 日に 3 万人来るときには 250 万円を売ることがあります。そういうばかな商売ばかりやっていたらいけないですね。もっと小さい商売をやらなければいけないです。1 日に 250 万円を売るような、そういう大きい商売をやっていると、いつかつぶれますよ。悪いことをやりますしね。

だから、小さく小さくいきたいと思うのですが、いったん大きくしてしまうとそれが下へ下げることがなかなかできないのが企業戦略です。企業には乗ってはいけません。地域の山村のやることは、分相応のことをやらなければいけないと思っております。あまり、人のまね事はいけないと思います。

ですからやれることは、四万十なら四万十の「ここしかない」というもの。それから「これ」という産物をしっかりと作り上げれば、日本の人口というのは 1 億 2,000 万人ですから、少しは寄って来て四万十を愛してくれる人がおりますね。そういうことをせずに、よその台湾のものを売ったり、今、アジアのものを足助屋敷でもいっぱい売りますよ。その方が楽ですもんね。戦略的には楽ですが、私は地域のものは地域の人が愛して使って、地域の人が作ったものでなければ絶対にいけないと思います。そういう戦略を講じられるのは、私は行政だけだと思います。住民の人たちはもうかるときにはバァッとやりますから、行政がしっかりとしたポリシーを持っていたらそういうことはやらないと思います。長続きする、このごろは持続可能な地域づくりが言われだしていますから、パーマネントでなければいけません。

(森沢)

やはり今は100年に一度と言われる大不況で、業績が落ち込み、企業の派遣切りや雇用がものすごく停滞しているわけですね。

そういうときにやはり、この小澤さんのおっしゃる地域循環ですか、地域で回していく仕組みというのですかね。そこにやはり高齢者などがかかわっていくというのは、非常に大事な視点になるわけですね。

豊田市などはあれほど税収があったのに、この急激な落ち込みによって90何%も税収が落ち、そうすると仕事も極端に減ると。そういうことと全く対極の世界に足助屋敷はあるわけですね。

(小澤)

今こそそういう山里や、里山の地域を見直すときが日本に来たと思います。

アジアの農業というのは、小規模農業でもものすごく旬の農業なのです。それを忘れてしまって、とにかく外国からものを入れて、食べものまで入れて、そんなばかな地域づくりをして景気対策をやって、大量生産、大量消費をやらなければ景気がよくなるというような日本の国土づくりは大間違いですよ。お年寄りの方なら分かっただけだと思いますが。

先ほども言いましたが、リトルマネーで暮らせる、少しのお金で暮らせることは成り立ちますよ。今でもインドやベトナムなどに行けば、1日1ドルぐらいで暮らせる生活が結構ありますからね。そういうことを少し学んで、有機農業や地域内経済の循環をやって、自分の暮らしに必要なものは自分で作ってしまう、小さな集落へモデルをひとつつくってみたいかと私は今思っているのですが。

例えば、古くて新しいということは、やはり太陽熱も使わなければいけない、水力発電も風力発電もやらなければいけない、そういう自給の地域完結型の本当の美しい村をつくって、ここに入館料を取ってしまって、「こういう暮らしが日本には必要だ」という小さな村をつくってみたいということになっております。

(森沢)

何か小澤さんがやっておられたことが、この大不況の中でますます見直されてくるのではないかという感じがしますね。

それと畦地さん、何かここで説明していただけるということでしたが。

(畦地)

先ほど申したうちの取り組みですが、今ちょうどコミュニティービジネスという話が出ましたので、高齢化の問題やいろいろなことがあると思うのですが、四万十ドラマは高齢者の皆さんとどんなにして取り組んでいるのかという話をさせていただきたいと

思います。

うちでは「四万十川方式」、「地元発着型産業」と僕らは呼んでおりますけれども、地元の資源の生産現場を保全しながら活用し、そこから生まれた商品が共感となって地元へ戻ってくる産業ということを僕らはこういうふうに言っていこうというふうにしております。それには、産業とネットワークと環境が相まったところ、この3つが相まったら、こういう循環型のものができるのではないかとということが少し分かってきました。

ネットワークとは四万十川を共有財産に人の豊かさを考えること。そして、産業とは地元の素材・技術・知恵にこだわること。そして、環境とは四万十川に負担をかけない、保全をしながら活用していくこと。まさにこの3つを循環させていくことが必要ではないかというふうに考えています。

その中で、循環とは作っている人、本当に地域資源には皆さんの地元にもいいものがたくさんあると思うのです。その作っている人に光を当てながら、実はその商品にもちゃんとした背景があると。その背景に考え方をに入れて商品開発をし、そして生産現場を保全しながら、この保全というのは、耕作放棄地をシルバーや若い人たちと連携をして管理する仕組みを今つくっております。それを1.5次加工して流通開発をする。そして、流通開発も僕らが売りに行って、例えば東京へ商談会に行って、東京でものを売ってそれで終わりではなくて、その方たちにも当然地元へ来てもらう。高知へ、四万十へ来てもらわなければいけないと。来ないと僕らは売りません、というぐらいのつもりで僕らはやっています。

そしてその中で、その商品を買った方たちが「もう1回これを食べたい。そして四万十へ来たい」というときにうちの道の駅へ来てもらって、実はまたその人に会いに来られる、会える。そういう循環をすることによって、保全も保たれていくのではないかとことを考えました。その中で、会うときにただ会うだけではなくて、地元の観光資源を、僕らは「また旅プロジェクト」というのをやっているのですが、いろいろな地域の取り組みを観光という視点でやっており、例えば、普通にやっていることを観光資源として体験プログラムを組んでいます。そういうことで循環をすると、人にまた戻ってくるという仕組みが今後は必要ではないかと思えます。

次のところですが、現在僕らは生産現場の保全が、今、栗というのが実はうちの商品としては多量にあるのですが、栗を非常にいろいろな所からご注文いただくのですけど、この栗の後継者が高齢化でなかなかなくて、取れなくなっている。それをさっき言ったOBの皆さん、農協や役場、森林組合のOBの方をお願いをして下草刈りや枝打ちをやっていただいて、それもお金をきちんと払って、売れた栗の代金からお支払いをしながら保全をする。ただシルバーの方だけではなく、若い人たちにも今後広げていって、そこへ雇用を生み出そうじゃないかと。そして、その生み出したそこで取れた栗は1.5次加工して、地元で協力していただける会社が出てきて、その皆さんとそこで雇用の場ができて、実は3ヶ月ぐらいですけども、今うちの方では栗の加工をや

っております。今、渋皮煮や栗のペーストなどを作って、これは全国に販売をしております。

こういう循環を今からやっていきながら、四万十というのはまだ雇用が結構あるなど。例えば、栗の渋皮煮を作りたいとなると、実は 30 トンほど皮をむかないといけないのです。30 トン皮をむくためには、何百人も必要です。だから、百人ぐらいが 1 カ月かかってやっていただくと、実は 1 千万ぐらいの雇用の場が 1 カ月で生み出されるのです。そういうことを栗だけではなくて、栗をモデルにしてお茶版、それからゆず版、そして新聞バッグ版のような、そういうものをずっと 1 つずつ作っていくことが中山間のひとつのモデルになるのではないかと考えております。

(森沢)

もうそろそろ時間が来ましたが、最後に 1 つ。

この産業と福祉について、パネリストの方にお一人ずつお聞きしたいと思います。

小澤さんからお願いします。

(小澤)

私は人づくりだと申しましたが、地域には優しい人は、愛がなければいけません。それから、仏教の精神ではありませんけども、慈しみを持って迎えられる地域づくりをすればいいかと思えます。今、私は箱物行政ばかりやってきましたけれども、それは反省をしております。

そんな意味で今やっていることは、人がたくさんくる方法があるのです。ここ 10 年来、おひなさまの土雛で、日本で割合早いところ始めたものですから、20 日のうちに 7 万人の人が来まして、古い町並みの中でいろいろな商売が展開しております。絵を売ってみる人がおりましたり、蔵にあったたんすを持ってきて売ってみたりする人もおりますけれども。そういう中馬のおひなさまで、地域の歴史や文化の中から拾い出すといいものがあります。

それから植物ですね。今、名古屋で世界ラン展がやられておりますが、日本の花をいっぱい愛でる日本の女性がたくさんいるのです。片栗という花をご存じですか。それを毎年少しずつまいて増やしますと、今 5 千平方メートルぐらいに増えまして、ここへ 10 万人ほどの人がこの 3 月 15 日から 4 月の 5 日ぐらいまでに来られます。そうしますと、駐車料金だけでもばかになりませんから、それをまた山へ還元し、地域へ還元していくような、そういう地域内経済の循環ができますね。

だから、やはり振り返ってみるのは地域の歴史と伝統なのです。そこから何か、新しいものを生み出していくことができると思います。

(森沢)

ありがとうございました。

畦地さん、お願いします。

(畦地)

僕は小澤さんの素晴らしい取り組みを聞いて、僕もこの地へ行ってみたいなと本当に思いました。

その中で高知県も今日の新聞に、先ほど森沢さんからおっしゃっていただきました高知県の施策が出てきました。文言はいろいろなことで出ているのですが、やはり具体的に施策を実行～実現して行かなければいけないと思うのです。それをしていくには、やはり最後は人だなと。地域にいる人が何をしたいのかという、やはりモチベーションと考え方がない限りは多分、絵にかいたもちになってしまうと思うのです。やはり、具体的に行政の皆さんや地域の皆さんと連携をしながらやっていくことが、僕は今回の地域の人材の技・知恵・知識を生かした地域産業の大きな可能性という大きなテーマにつながるのではないかと思います。

僕らも失敗ばかりしてきました。ものを売っても、売れない時代もありました。売るためには何をしなければいけないかというのをいろいろと考えてきましたが。

新聞バッグを例にとりますと、ただ、これを袋に入れているわけではないのですね。そうではなくて、ここから始まっているのです、この袋から。この袋の横の部分はミシンで縫っています。これも地元の縫製工場で袋から全部縫ってもらっているのです。これも、1つ幾らというところから縫ってもらいます。これもひとつの産業ですね。それから実は、これはクリップですね。これは先ほどの木工グループに一つ一つこれを全部クリップとして作ってもらっています。これもひとつの産業です。全部にそういう背景があって、こういう商品に入れることによって、1つのものが見えてくる。これが年間で1万個売れたら、非常に地元の皆さんそれぞれにお金が入るわけですね。ただ四万十ドラマだけに入るのではなくて、地域の皆さんに入っていくシステムをつくることが実は大事だと。

僕はもう最近非常に自分たちの儲けだけで走っていくと絶対に、トヨタがだんだんと衰退したように、何かある会社では、倒産前に役員が何百億という賞与を頂いたとも聞きますが、そんなばかげた話をするからつぶれるのだと。やはりそうではなくて、地域に貢献しながら地域と、そしてまた全国に向けた発信をしなければいけないのではないかと思います。

自分らもまだまだ勉強中です。小澤さんの所へ今度行かせていただいて少し一晩飲まない、というところですか。まだまだ僕らは若いなと思いましたが。今日は、小澤さんが1時間またしゃべったらいいのではないかなと思って、またゆっくり聞きたいと思います。

どうもありがとうございました。

(森沢)

最後に田辺さん、お願いします。

(田辺)

私は集荷の仕事をしていますので、出荷者の方のユニークな話をして終わらせていただきます。

出荷している方で 80 歳代の方もおいでます。その方がある朝、卵を抱えてあたふたと私たちが集めている所へやって来ました。「どうしたの？」と聞きましたら、鶏小屋へ行ったら、鶏が卵を産む準備をして座ったから、早く産め、早く産めと言ってせかしたそうです。そうしたら産んだということで、もうぬくぬくのほやほやという卵を持って、その日出荷をされました。多分、にこにこ市で買った方は、おいしい卵を食べたのではないのでしょうか。

またもう一例は、「きび茶を持って来てほしい」と直売所から頼まれました。それで、2 人の方に声を掛けました。そしたら 1 人の方が、まだ朝も暗いときですのにせかせかとやって来まして、「昨日、きび茶を頼まれたので持って来ました」。A さん、B さんが出したのですが、その方を B さんとしますと、「A さんも出しているだろうか」と言われますので、「出していますよ」と言ったら、その A さんの値段が 100 円で、B さんは 200 円だったのです。そうしたらその方が「私のが売れないわ」と、こう全然包み隠しのない形で言うのです。普通なら、「A さんが損をするから言ってきてあげようか」と言うのですが、「いや、私のが売れないから駄目」と言いまして、「今から家の方へ行ってくる」と言うのです。「暗いですよ」と言ったら、「いや、暗くても構わない」と。「いや、まだ寝てるんじゃない」と言ったら、「いや、もう起きている」と言って出かけたので、「暗いから転ばないように。急がなくていいからね、私たちは待っています」という声掛けをしたことでしたが。

間もなく帰ってきまして、「やっぱり間違っていた。200 円にしてもらった。これで私のも売れる」と、こういうふうな言い方をしたのです。それで、中にはそれこそ畦地さんが集会所で説明をしたときには、「私は人にあげるのが趣味だから、ものは売らないんだ。趣味だから仕方がないでしょう」と言っていた人が、もう次の大学生が来てアンケートを取るときには売ってしまして、「もう、私は恥ずかしい。あんなことを言わなければよかった」という話をしたということで、みんなが品物を出すことにすごく生きがいを感じています。

この生きがいを感じてするということはすごい楽しみでもあり、その中で地域の人とのコミュニティーも生まれ、これがひとつの産業福祉になるのではないかと思います。

以上です。

(畦地)

すみません、1つだけ言い忘れていました。

この新聞バッグですけれども、よく問い合わせがあって、「作らせてくれ」というお話があるのですけれども。実は今、仕組みをつくっています。本当にもう1回ちゃんと仕組みをつくって、皆さんの元へもう1回おろしていく、と言うと偉そうですが、きちっとした仕組みがないと、実は新聞バッグは広がらないのです。

実はこれ、いろいろな所で作っているのですが、今四万十川流域だけしか作っていただけない仕組みになっております。これ全部商標登録されております。それからこの織り方の特許など、すべて今出しています。

その中で、これを地域の産業としていくための仕組みを今から3カ月かけてつくろうというので今やっていますので、そのときにまた皆さんに何かいい形でお知らせをしたいと思っております。

すみません、この新聞バッグの大事なことを忘れておりました。これは、コピーして使ったらいけません。いろいろなCDと一緒にです。

そういうことで、よろしくお願いします。

(森沢)

哲学者のニーチェにこんな言葉があります。「汝の立つ所を深く掘れ。そこに泉あり」。私はこの言葉が好きですけれども、今日のシンポジウムではパネリストの方々から地域資源をどうやって掘っているかという、いろいろなサゼッションを頂いたと思います。まだまだ「新たな公」に向けては得るところがいっぱいあると思いますけれども、今日のシンポジウムを参考に、出発点にこれから取り組んでいければと思います。

ということで、シンポジウムを終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(終了)



VIII-2 セミナー

「中山間地域の産業振興

―農産物直販所の意義と農商工連携による地域再生の可能性―

日時： 2008年12月13日（土）

会場： 高知共済会館「金鶏の間」

講師：一橋大学大学院商学研究科 関 満博 教授

(司会者)

こんばんは。

年末の、しかも週末で、さらに夕方という、皆さんにとっては間違いなくお忙しいであろう時間帯に本セミナーを開催いたしましたところ、多くの皆さんにご参加いただきまして本当にありがとうございます。私は、今日の主催である高知県自治研究センターの事務局長をやっております石川と申します。本日のこのセミナーの司会進行をさせていただきたいと思っておりますので、どうかよろしく願いいたします。

それでは、定刻になりましたので早速セミナーを開催していきたいと思いますが、まず開催に当たりまして、当自治研究センターの副理事長であります折田晃一より、一言ご挨拶を申し上げます。

(折田)

皆さん、こんばんは。

先ほど司会の方からありましたが、土曜日のこの夜の時間帯という、本来ならばおくつろぎの時間帯にお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。私は、先ほどご紹介いただきました自治研究センターの折田と申します。

本日のこのセミナーの意義、経過等につきましては後ほど、当センターの理事でもあり、黒潮町での実証実験研究のメンバーでもあります畦地の方から詳しくお話をさせていただきますので、私の方からは高知県自治研究センターの問題意識というものを若干述べさせていただきますながら、冒頭開催のご挨拶にさせていただきたいと思っております。

実は、私どもの自治研究センターは長い間休眠状態を続けておりまして、具体的な活動を再開したのが2006年からということになっております。それで、県内でもさまざまな皆さん方が地域づくり、まちおこし等々でもう先進的な実践をされている中で、後発の私どもの研究センターとして強い問題意識を持ったのは、やはり地域にとって役に立つ、実践的な研究をぜひやっていきたいと、こういう思いを強くして、この間活動を展開してきたところです。

ご案内のとおり、高知県というのは既に人口も80万人を切っており、県土のほとんどが中山間地域ということでございまして、過疎化や高齢化が進んでおりますし、地方財政についても本当に各自治体ともアップアップという厳しい状況の中で、地域の存続そのものも危ぶまれるような実態にあるわけです。

私どものセンターとしては、この高知県の実態というものを逆に考えれば、全国の各地域がこれから経験することを先に経験している、日本のそれぞれの地域の課題を先取りして対応しなければならないというふうに考えなければならないのではないかと、このような議論もしながら、私どもとしては今日のこのセミナーにつながっていきました。基礎研究として、高知においてコミュニティビジネスを研究していこうということで議論をしながら、試行錯誤も重ねながら、この間活動をしてきたところです。

当センターとしてこの研究について試行錯誤を繰り返しながら、研究の在り方について議論をしてきた中で1つだけ、ぼんやりとはありますけども、進むべき方向性が見出してこれたのかなと思っていることがございます。それが、今日の関先生のご講演のテーマとも重なってくるわけですが、やはりベースの考え方として、地域のさまざまな皆さん方を含んだ地域の資源、それらを活用して小さな生産を拡大していくこと、そして、それに基づく小さな流通というようなことを大切にしていくこと、これがやはりベースにならなければならないのではないかとというような方向性について、議論をしてきたところです。小さな生産、小さな流通、それだけで地域が再生、活性化するというのではないだろうと思っているところですが、地域のコミュニティというものを再構築していく、地域の高齢の方、障がいのある方、すべての皆さん方が地域の活動にかかわりを持っていくこと、そのことがなければ、どんな壮大な政策を打ち立ててもそれは発展性はないのではないかと考えてきたところです。そういう意味で、後ほど提起をさせていただきます基礎研究と併せて、私どもとしては小さな流通を切り口に、高知における地域の再生というものを考える連続セミナーというものについても、これからやっていきたいと考えているところです。

そういう意味で、関先生をお招きしての本日のセミナーは、この連続セミナーの事実上の第1回目となるのではないかと期待をしているところです。高知の地域再生というのは、本当に待ったなしの課題であろうと思っています。今後とも皆さまのお力、お知恵をお借りしながら、皆さま方と手を携えながら、当センターとしても歩んでまいりたいと考えているところです。

今後とも皆さま方の当センターに対するご支援、ご協力を心からお願い申し上げまして、冒頭のご挨拶とさせていただきます。本日は、よろしくお願ひいたします。

(司会者)

ありがとうございました。

それでは、あらためまして本セミナーの意義、経過等につきまして、さらには、本日の講師であります関先生のご紹介も兼ねまして、当センターの理事であります畦地和也から、一言ご挨拶を申し上げます。よろしくお願ひします。

(畦地)

皆さま、こんばんは。

さっさと話を始めさせていただきたいところですが、初めて私どもの研究についてお聞きになるという方もいらっしゃるかと思いますので、少し説明をした上で、どうして今日は関先生に来ていただいたのかということをお少し皆さんにご説明した上で話に入っていきたいと思っ

ておりますので、少しお時間をください。

先ほども言いましたように自治研究センター、私は理事をしておりますけれども、うちの黒潮町の方で実証実験をしながら研究を進めています。その経過から、中身につきましてはこの後ろの5ページから資料を添付してございます。これは来年度の4月に、北海道で自治研究集会というのがありまして、それにうちの研究員が今現在提出をしているレポートの写しですので、どのようなことをやっているのかということにつきましては、まずこれを見ていただくということなのです。

それで、ここにありますように私どもの最初の目的は、中山間地域に高齢者が多くいるわけですが、そういう所の集落の存続というものを図っていくためには、そこで特に高齢者が元気に働ける仕組みをつくっていかなくてはいけないのではないか、というのがそもそもの発端です。そういう研究をしていきますと、次に、あちこちで今増えています直売所等の活性化がどうしても必要になってくるということで、関先生をお呼びいたしました。

関先生は、現在島根県の方で主に中山間地域の産業振興のアドバイザーをされていますけれども、10年ほど前からその中山間地の産業振興というものに興味を持っておられて、研究するのであれば、当時、10年ほど前ですが、島根か高知だと思っていच्छやったということ、本に書かれております。ところが島根の方から、ぜひわが県にアドバイスをということで、この10年近く島根県でご活躍をされていますけれども、関先生がおっしゃるには、自分が研究テーマを設定するときには、トップかビリを選ぶのだそうです。ですから、島根か高知かというのはどういう意味かというのは分かるのでしょうけれども、先月、国立にあります一橋大学に関先生をお訪ねしてお話をした冒頭、何を言われたかといいますと、「この10年間で島根と高知は随分、格差がついたよね」と言われたんですね。その前段に、関先生に「こういうことをやりたいので、ぜひ高知でお話をしていただけませんか」とメールをしたら、5分もたたないうちに返事が来て、「行きます」という返事をいただいたんですね。非常に高知に興味を持っていただいております。今日の朝1番の飛行機で高知に來られまして、ずっと直売所やいろいろな所を先ほどまで見て回りました。明日も8時から、帰りの最終の飛行機まで、ずっと直売所、加工所、農家レストラン等を回りたいということで、自分たちも一緒するわけですが、非常に高知に注目をしているということは、まあトップではないですので、ある意味、高知というのが非常に関先生の中では研究対象になりつつあるのかなと、それは何を意味するのかなということなのです。

ですから、この10年間で島根と高知というのが非常に似た状況の中にありながら、格差がついてしまったという、その意味というのは一体何なのか。関先生が島根で実践してこられたその内容を、では高知に当てはめたときにどのように生かせるのかというのを、折しも今、高知県というのは産業振興計画を立てていますので、僕は非常にこのお話というのは役に立つと思っております。ぜひ、特に行政職員の方もたくさんいらっしゃいますけれども、日常の生活なり、仕事にも生かしていただきたいと思っています。

ということで、私の下手な説明よりも早速、関先生の方にお話をさせていただきたいと思っております。

(司会者)

ありがとうございました。

前段が若干長くなりましたが、本セミナーの趣旨等についてはお分かりいただけたかと思っております。

それでは、「中山間地域の産業振興、農産物直売所の意義と農商工連携による地域再生の可能性」ということで、関先生よりお話をいただきたいと思います。

よろしく願いいたします。

(関教授)

皆さん、こんばんは。

今、畦地さんが説明してくれましたけれども、10年ほど前から中山間地域をどうするかということがすごく気になりまして、10年過ごしてきました。実はこの仕事を35年やっていまして、10年ほど前まではいわゆる機械工業とか、それから自動車とか電機だとか繊維とか、いわゆるそういった製造業ですね。それをどうするかというのを地域でやるというのが私の仕事でして、35年やっていました。例えば、地場産業の再生とか、それから新規産業の創生とか、企業誘致とかですね、いろいろな手を使って全国各地でいろいろな仕事をしてきて、少しは役に立ったところもあるし、全然駄目だったところもあると、いろいろなことがありました。



1985年ぐらいまでずっと20年ぐらい、そんなつもりでやっていたのですが、1985年から90年ぐらいの間にかけて、実はあまり国内が面白くなってしまったのですね。というのは、われわれの仕事というのは発見がなければ駄目なんです。新しい入口を目指して、そこへ突っ込んで行くということをやらなかったら、やってられないんですね。われわれの研究という仕事は、発見がスタートになるわけです。ところが、85年、90年ぐらいにかけて、私のフィールドで発見がなくなってしまったのですね。もう、ほとんど見えてしまったということで、実は相当にうんざりしました。

そのころからたまたま縁があって中国の仕事をするようになりまして、もう20数年やっているのですが。中国は当時、1週間行くと、1つ発見があるんですね。1カ月いると4つも発見があるということでやる気が出まして、それから20数年間、精力を相当、中国の地域産業の振興

ということに投入してきました。

一方、年も重ねてきて、やっぱり日本はどうするのかということも10年ぐらい前から考えていまして、あるきっかけで岩手県の山村に踏み入ることになりまして、そこで新しい発見があったんですね。今まで自分が回って行ったものと全く違うものがそこにあったということに気が付きました、以来、どうもこれから先、残された研究者の生活の時間を、中山間地域の充実と産業おこしというテーマでやっていきたいと10年ほど前から考えまして、各地をいろいろと模索したところ、やはりこの問題の最大の焦点は高知か島根だということがよく分かりまして、さてどっちかをやろうと構えているところに、たまたま島根県が来てしまったということで、以来10年ぐらい島根県とずっと付き合ってきたということです。

実はもう毎日発見の連続でして、今日も一日、畦地さんに案内されてあちこちに行きましたけど、「ほお、ほお、ほお」というのがいっぱいありましたね。これから何か起こるなということがいっぱいあるということで。今やどうでしょう、日本の中山間地域は希望の星だとさえ思えるということで、新しい価値観がここから生まれてくるだろうなということを考えながら今、この問題に取り組んでいるということです。

島根でも随分やってきて、去年も1冊本を作ったのですが、来年の2月ぐらいに600ページぐらいの本を作るのです。もう原稿は出来ていますが、ケースが150ぐらい、中山間地域におけるそういった動きですね、150ケースぐらいを拾いまして、来年の2月に刊行する予定ということで、もうそろそろ島根は一段落かなという感じでもあるということです。実は今、かなり力を入れているのは岩手県でして、先週岩手県、また来週も岩手県に行くということで、この問題の東の拠点としては少し岩手を考えようかなということで、今進めているところです。

高知には常々興味があったんですね。畦地さんのメールを見た瞬間に、「これは行く」ということで、高知にまいったということです。約1時間半強ぐらいありますかね。最近感じていることを皆さんにご紹介したいというふうに思います。

合併した自治体、しなかった自治体そして、できなかった自治体

ここ4、5年、平成の大合併などがありまして、10年ほど前には確か市町村の数というのは3,250ぐらいありましたね。今たぶんこれが、1,800ぐらいになってしまっている。随分と減りました。見ていると、減っている所は中国地方はすごく多いですね。もう軒並み減ってしまって、80ぐらいあった市町村が20ぐらいになってしまっていますね。すさまじいことが起こっています。東の地域はあまりやっていないですね。聞くところによると、昭和の大合併のときには東が多かったということで、その反動で今度は西が多いということらしい、ということしか分かりません。

それで、市町村の中で村というのは、合併前は600あったんですね。今は190になってしまってます。だから、市町村の数は半分になっていませんけれども、村はもう3分の1になってしまったということでして、いずれ村が消えるかもしれないと、日本から村がなくなる可能性もあるという状況なんですね。今や、村のない県が13ぐらいあるのです。例えば北陸3県、富

山、石川、福井ですが、これで幾つかあるかと思って眺めていたら、たった1つしかないですね。北陸3県で富山県に1カ所だけ村があるだけです。比較的村が残っているのは、北海道。まあ広いですからね。あとは和歌山県とか、それから長野県、奈良県、東京も残っていますね。小笠原村などあまり印象はないですけども、東京も小笠原辺りに村が残っているということでした。高知も幾つか残っているということで、いいなあと思っているのですが、村がなくなるのも寂しいなと思っています。

こんなふうには減ってくる中で、いろいろなことが見えてきたということです。これは村に限らず、町も大体同じなんですけどね、村が3種類に分解してしまったんですよ。3つに分かれてしまいました。町村ということでは町も同じですが、村の方が分かりやすいので村でお話し申し上げますが、この合併によって問題が非常に明確に出てきたということだと思います。

1つは、自立する村、自立に向かう村ですね。ただし、危ないのがいっぱいあります。泊村とか、刈羽村、東海村という原発村というのが残っていて、これが自立かどうかは何とも言えませんが、確かに原発系の村は残っているなということを感じます。その他に、自分で頑張って自立しようという村もあるということです。そういう層が1つ生まれてきたということです。

他方で、こういう言い方は失礼ですが、ダメ村がいるんですね。どこも結婚してくれない。「もう知らん」と、「あんたの所とはもう絶対いやだ」というふうに見捨てられた村というのが一方で結構ありますね。九州辺りには随分あるということで、2つめにはこういう村があります。

3つ目はどうしたかという、これはみんな合併してしまっています。中途半端な村はみんな合併してしまったということで、村がきれいに3つに分かれたというふうには私は受け止めています。

いずれにも課題はあるのですが、一番難しいのは3つ目のところでしょうね。合併に呑み込まれてしまった村、こいつが一番扱いが難しいと。というのは、問題が見えにくくなっているということで、この問題は少しちゃんと見ていかないとえらいことになるなというふうに思っています。

自立する村は、やはり自立するためにきっと今後も頑張っていかねばいけないということなんでしょうね。ダメ村は、やはり何とか結婚してもらえるように少しお化粧しろと言いたくなるぐらい、努力してほしいと。一番難しいのは、合併の中に呑み込まれた村ということで、この問題については後で少しお話ししていきたいと思っています。

この問題を考えるときに、大変都合のいい村がありまして、そのお話から少ししていきたいと思っています。それは、中国地方の岡山県にある村です。岡山県というのは北側に中国山地があると。南側の真ん中辺りに岡山市があって、そのすぐ西方に倉敷があると。で、真ん中より少し東に津山がある、ということで、かつてはこの岡山県は、もともとは岡山と津山が中心なんですよ。江戸期は、倉敷は大した都市ではなかったですからね。今の美観地区というのは明治以降の話ですから、倉敷紡績が出来てから倉敷の名前が良く出るようになった話でして、江戸時代は大した町ではないですね。はるかに津山や美作の方が中心地で、森蘭丸の弟の居城ですね。あそこの鶴山城などというのは、詳しくは分かりませんが石垣を見た限りではすごい

城ですね。あんな城跡が首都圏にあったら、大変な観光地になると思うのですが。素晴らしい城を見ると、かつての繁栄がしのばれるということです。ただし明治以降、大量交通機関が全部山陽（岡山市）の方へ行っちゃったということで、津山は遅れてしまったということになります。岡山ではもうものすごい合併をやってしまったのですが、村が2つだけ残りました。残ったうちのひとつの村の名前が新庄村といいます。ここが大変興味深いことになっているということで、この具体的なお話から入ってきたいと思います。

イベントの屋台と道の駅での物販地元産品活用で生き生き

岡山県新庄村の場合

私は実は、1992年ぐらいから10年間ほど岡山県のブレーンをやっていました。ですから、岡山県内の市町村はつぶさに見ているのですが、実はそのころ、一度も新庄村に行ったことはなかったんです。そのころは、名前も聞いたことがありませんでした。2、3年前にいろいろ見ていたら、合併しなかったということを知りまして、どうしてかと思ったら、「ここはなかなか自立できているんですよ」という話なんですね。それで、いろいろデータを見ていくと、人口は1,000人。これは住民台帳ベースですので、実際には900人ぐらいかなという話ですね。これで自立してしまったということなのですが、理由というかデータをいろいろ眺めてみたら、この村は高齢化率4割ぐらいいってます。だから、ごく普通の中山間地域で、人口もどんどん減っているということなのですが、何と、ここは国民健康保険が赤字じゃないんですね。国保が赤字じゃないということはえらいことだと。これはどうも、この村が独立できた最大のポイントではないかということで、現地に行ってきました。そうしたら、いろんなことが分かってきたんですね。

それで、行くと言ったら、「じゃあ先生、4月の末に来てくれ」と言われまして、3年ぐらい前に4月の末、28日ごろに初めてお邪魔しました。なぜこの日に来いと言ったかという、この日は花見だと言うんですよ。高知辺りとは1カ月ぐらい違うんじゃないですか。それで、こっちは花見の名所だと。岡山県における名所の1つであると。その時期に来てくれないかということで、行きました。行ったら、「お一つ」と思ったのですが、ここは昔の宿場街なんですね。昔の出雲街道が走っていきまして、疎水が両方に流れています。昔のこういう所というのは、鯉を飼って近所の人が食べると。そのための疎水が流れていきまして、その向こうに建物がきれいに残っていきまして、われわれみたいに関東にいる人間からすると中国地方辺りというのは不思議な所です。何が不思議かという、江戸期の町並みが残っているというのがいっぱいありますよね。関東にはまずないですね。関東とすると、福島県の大内宿ぐらいかな。あれはすごいけれども、あとはないですよ。関東には、江戸期の建物がずらりと並んでいる所なんかないと。ところが、山陰なんかへ行くといっぱいあるんですね。中国地方の山の中にも結構ありまして、実はこの新庄村のこの宿場の所は、約300mがほぼ江戸期のまま残っているという、何ともすごい、旧本陣なんかも立派なものでして、それがそのままありました。

それで、そういう街道沿いに桜がずらっと植わっているんですよ。これを「がいせん桜」と言っておりました。「がいせん」と平仮名で書いてあるんですね。「何ですか」と聞いたら、1906

年の日露戦争の戦勝を記念して植えた桜であると。だから、凱旋門のがいせんですね。その桜であるということですから、もう100年以上経っていると。ですから、たぶん樹齢が120年ぐらいの古木ですね、これがずっと300mぐらいの所にきちんと管理されて並んでいるという桜でした。桜も100年過ぎると寂しくなりますけれども、ちゃんと手入れをしてきちんと咲いていまして、たった人口1,000人の町に、土日は3万から5万人の花見客が来るんですよ。そういう場所ですね。それで、まあそんなことは大したことはないと思ったのですが、ここに屋台がいっぱい並ぶんですね。中には自分の家の土間を使っている人もいるし、いろいろな屋台が5、60軒並びます。見たところ、結構上手にやっているけどプロじゃないんですよ。テキ屋じゃないんですね。これは全部、住民の手作りの屋台なんですよ。「テキ屋は来ないのか」と聞いたら、「それは1日3万人、5万人来る桜だから、当然テキ屋も来る」と。「テキ屋さんにはちょっと場所を変えてもらっている」と。メインストリートにはテキ屋を置かない。少し離れた所に広場がありますから、テキ屋さんはそこで張っていただいて、メインストリートについては住民たちの手作りの屋台を展開するというので、特にこの自宅の土間の辺りでやっている所なんかはラーメン屋とかそば屋とか、かなりのものなんですね。「あなたたち、ちゃんと保健所の許可を取ったのか」と言うのと「取ってます」ということで、「年1回だけなのか」と聞いたら「いや、そんなことはない」と。この桜祭りが最大のイベントだけど、年10回ぐらいやっているらしいんですよ。だからもう、相当なプロですよ。楽しんでやっていると。本当に何とも不思議な桜祭りを経験させられたんですね。「一体これ、どうなっているの」と聞いたら、実は、20年前からの取り組みであるということが分かってまいりました。

20年前、1980年代の中ごろに一人の町長が現れたということなんですね。この町は、田畑がわずか100haしかないんですよ。たった100ha、狭い所ですね。そこで、たまたまそのうちの50haが、これが「姫のもち」というもち米を作っていたのですね。主要作物はそれしかない。もう寒村です。あとは何もないという所でした。標高も1,000m近いという所です。大変条件の悪い所であるということになります。そのころ町長は、「この村を何とかせないかん」と。「うちには姫のもちしかないじゃないか」と。「これ誰か、餅にしてついて売らんか。ゆうパックか何かで売ったらどうだ」と声を掛けたけど、大体こういう場合は男は駄目ですね。男はショボンですね。4人のおばちゃんが、「私たちがやるわ」と手を挙げまして、それぞれ5万円を出資するんですよ。だから、20万円のお金で餅を作るという事業を始めます。それに対してこの町長は、もち米60キロ、1俵をプレゼントしてあげて、「これでやりなさいよ」ということで1984年ぐらいから始まるんですけども、84年の段階ではこの60キロをついただけということでありました。

ところが今はどうなったかという、今年あたりはたぶん6トンを超えています。餅を6トンついているんですよ。いつの間にか、このうちの70haは全部これになってしまったということで、もう餅をついているんですね。それで、加工場を見に行きますと、餅つき機などの設備が結構あります。「おばあちゃん、これはお金が掛かったんじゃないの」と言うのと、リーダーは80歳ぐらいの人ですが、そうしたら、「いや、これまで機械化するのに、一人大体60万円ぐらいずつ出しました」と言うんですね。考えてみてください。山村のおばちゃんに5万円出させるのも大変ですよ、これ。これはきっと、都会の男性なら500万円相当ですよ。さらに60

万円出させて、というか出したわけでしょう。これは少し考えにくいんだけど、やらかしたわけですね。しかも、もう既に出したお金の回収は終わっている、という状況になっているということになります。

そこで、このゆうパックと、それともう1つ出口がありまして、どこにでもある道の駅がここにもあります。極めて小規模な道の駅なんですね。私も、今は全国的に道の駅があれば必ず中を見て、いろいろと勉強させていただいているのですが、この道の駅は「ええっ」と思ったんですよ。規模は小さいけれども、何かが違うんですね。道の駅というのはメニューが決まっているでしょう。まずトイレですね。情報センター、物販、それからレストランと野菜の直売と、大体こういうことになっているようでして、今全国に900箇所ぐらいあるんでしょうかね。随分見ましたけど、ここは異彩を放っていました。どこが異彩を放っていたかというのと、直売の野菜が地元産というのは基本的にどこでもそうです。ところが、ここは物販の加工品がほとんど地元だったんですよ。これには驚いた。普通は、加工品は地場なんていうのはわずかなものですよ。ここは、ほとんどのものが地場なんですよ。「へえー」と思いましたね。「こんなの見たことない」ということで、それで、「加工場あるのか」と聞いたら「ある」と。「わが村には、加工場が3つある」と。加工場が3つあって、1つがもち専用のやつ。2つ目が煮物系、3つ目がみそ、しょうゆをやれるような設備になっているというふうになっています。「じゃあ、見せてくれ」と見に行ったら、小規模なものばかりなんですけど、「へえー」と思ったのは、管理人はいません。村民であれば、誰でも自由に使えるということになっていまして、入り口にノートがぶら下がっているんですよ。入るときにガス、水道、電気のメーターの数字を入れるんですよ。それで、出るときにその数字を入れるだけです。1,000人ぐらいだったら、きっとそういう信頼関係が成り立つんですね。というようなことで入ってみたら、たまたま煮物の加工場に行ったら一人でやっている80ぐらいのおばあちゃんがいました。「何やってるの、おばあちゃん」と聞いたら、「山で取って来たフキをちょっと煮物にして、道の駅に出す」と。こういう加工品が多いんですよ。ちょっとしたお小遣いをもらって孫のお小遣いにもなるという、そういうことになっていまして、みんなが何かやっているんですね。みんなが何かやっています、先ほど言ったもちのグループが最初のグループですけども、数人単位でみんな何かを作っているということにして、実に生き生きとしていまして、誰も病気にならない。だから、国保も赤字ではないと、こういう何とも興味深い村がここに存在していました。まるで桃源郷のようでしたね。みんながいい顔をしているということでありまして、「ああ、こうやって何か仕事をしているということがやっぱり、人々にとっては非常に重要なことだな」ということを痛感させられる村であるということですね。仕事という言葉はいいですね。これは英語になりませんね。仕事というのは、日本人にとって非常に深い意味がある。社会との関係をつくるのか、日本の仕事という言葉には、社会に貢献するという意味までがあるでしょう。まさに、みんな仕事をしているんですね。仕事をする環境をつくっていくということが、どうもこういう中山間地域における最大のポイントかなということを感じさせられた、ということです。

そして、町長と話したらこの町長も気さくな人でして、最初は町長と思わなかったんですが、私が歩いていたら話し掛けられて、花見で一緒に歩いていたら、何かみんながあいさつをするので変だなと思ったら、どうも町長だったという感じなんですよ。それで、新庄村というのは

真庭郡という郡にあるんですよ。真庭郡は9町村で編成されていました。それで、合併協議会はこの9つで結成されたのと、よくあるパターンです。合併協議会があったんですけども、新庄村は抜けまして、結局この合併はどうなったかという、隣の郡の1つの町村を入れて、合併をしたと。現在は、それが真庭市になっています。真庭市もなかなか面白い所ですよ。勝山も面白いですしね。バイオマスでは日本一でしょう。バイオマス、要するにエネルギー関係では今、西の真庭、東の葛巻と言われていまして、突出してすごいですね。

それで、新庄村が合併しなかった理由が先ほど申し上げたように、国保が赤字ではなかったというのが最後の背中を押してくれたポイントなんですけれども、まずこの合併協議会で嫌だったのは、たぶんこれが市になってしまったら、中心は勝山になると。うちは辺境だということですね。しばらくは支所が維持されて、今はその町役場に30人ぐらいいるけども、だけど5年たったらたぶん5人になってしまうと。そうすると、この1,000人の村のことを考えてくれるやつはいなくなる。そうなる最悪だと。これがまず、合併したくなかった最大の理由。けれども、財政状況が悪いとか何とかで嫌々合併せざるを得ない所が多いんだけど、町長によると「うちは国保が赤字ではない。財政でも今でも何とかなっている」ということで、合併を拒否したということになります。

それで、桜を見ながら町長と歩いていたら、「先生見てよ。うちはこれだけの祭りができるんだよね」と言うわけです。「ほかのこの辺の町村はもうできなくなったよね」と言うんです。そうでしょうね、できませんよ。小さい祭りならいいけど、かなり大掛かりですから。「それは、行政とか商工会、農協とかが一体となって盛り上げなければ、大きな祭りなんてできるわけないでしょう。うちはできる」と。「周りの町村はできないんだよね。どっちがいいのかな」というふうなことを彼は言ってますね。ただし「参った」と言うんですね。「何ですか」と聞いたら、例えば下水だとか消防だとかは今までなら広域行政なわけですよ。ああいうのは大体パターンがいろいろありまして、3割ぐらいは均等で背負って、あとは人口割るとかという形で負担をするじゃないですか。それで、今までだと一緒でした。この郡と一緒にやっていました。ただ、うちは離れてしまったと。そうすると別になってしまったということですね。当然コストも掛かります。掛かるのは覚悟していたけど、何と、基礎的3割のところは5倍請求されたというのです。たまたま、何だこれはというふうな状況が起こってしまっていて、いじめじゃないかと怒り狂っていましたが、「どうするの」と聞いたら「戦う」と言って、戦って勝ってしまったのです。そういうことが現実にあるということなんですね。やはり自立できるものは自立すべきだと思うのです。自立する方向にいくと、人々は生き生きしてきますので、ぜひそんな選択をしていく必要があるのではないかなと、私はこの新庄村を通じて痛切に感じたということです。

私のところの大学院に5、6人学生がいるのですが、今マスターの1年というから23、4の女子学生がこの新庄村で修士論文を書くとか言って、毎月半分はここにいますね。半分はいて、月に2回ほどのゼミに顔を出すぐらいで、もうずっとはまりきりですね。もうすっかり1年ぐらいつとここにはまりきって、今修士論文を書いているということで、たまに見に行くと可愛がられていますよ。逆に地元からすると、そんな若い子なんかほかにはいませんから、大変に喜ばれているということで、活性化にも寄与しているという状況にあるということです。

もう1つ、少しご紹介したい町があります。それは、私はこの西の新庄、東の茂木という言い方をするんですけども、ここも大変興味深いのでちょっとお話し申し上げてみたいというふうに思います。

ユズ、梅のオーナー制、牛糞・尿を活用した堆肥販売を集落基軸に展開

栃木県茂木町の場合

東の茂木、栃木県ですね。栃木県茂木町、今は人口が1万8,000人ぐらいでしょう。かつては2万5,000人ぐらいいて、今は1万8,000人に減少していると。場所は、栃木県というのは皆さん印象がないでしょうけれども、北関東です。栃木県は、群馬県の東側です。どこだか分からないでしょう。大体われわれも、島根県と鳥取県の位置が分からないんだけど、まあ西の人は群馬と栃木がほとんど分からないと。千葉と茨城も分からないんじゃないですか。

茂木はどこにあるかという、栃木県の南東部、すぐ東側は茨城県で典型的な中山間地域ですね。標高が大体150mから200mぐらいの中山間地域という所です。それで、2万5,000人いたころは、主要作物はタバコ葉の栽培なんです。当時の専売公社の工場もあつたりして、もう町中タバコで食っていたということでした。ところが20年ぐらい前に、タバコはどんどん駄目になっていくと。それで専売公社の工場も閉鎖になってしまって、もう畑が全部藪になった。もう集落の人は8割が藪という状況になって、人口がどんどん減っていくということになってしまった。

そのときに、後に農林課長になるんですけども、田村さんという男がいまして、昨年退職しましたから今は60歳でしょうか。彼が20年前、「このままだともう、わが町は破滅だ」ということで、いろんな動きをするんですね。彼は、最初に学校を出て農協に入ったんですよ。24、5歳ぐらいのときにたまたま自分が担当していた農協の部門が町に吸収されて、それで町役場の職員になったんです。昔はそういうことがありました。恐らく、周りから見て「こいつは農業系しかできないだろう」ということで、退職まで三十数年ずっと農林畑なんです。農林一筋で生きてきたという幸せな男でありまして、最後は農林課長で辞めまして、現在は茂木の農協の組合長をやっています。

彼は20年前に「これはもう何とかしないと駄目だ」ということで各村を歩いていたら、ある集落で山内地区というのがあるのですが、15戸ぐらいの所ですよ。もう限界集落みたいな所なんです。ここの藪の中に何本か、それこそ馬路村みたいにユズが生えていて、ちゃんと実を付けていたと。ひょっとしたらここは、ユズの生息にはいいんじゃないかということで、ここに集落を置くんですよ。この集落に入って、毎日毎日行って、飲んで暴れて、口説いて、それで皆さんの合意を取って、少しやぶを取り払って、最初に1,800本ぐらいのユズを植えたのです。5年ぐらいで実が付けて、1992年ぐらいから実が取れるようになったというあたりから、どこでもやっている話ですけども、オーナー制をとるんですね。オーナー制をとりまして、これは今600人ぐらいですか。ほとんどが宇都宮の辺りの人ですね。一部は東京の人もいますけれど、大体宇都宮辺りの人が多いのですが、1本1万円とよくある話ですね。「ときどき遊びに来てください。お手伝いしましょう」と、「出来たら全部あげますね」と、こんな話をして、よ

くあるオーナー制をやって、わずか15戸ぐらいの集落ですから馬路村のようにはならないですけど、加工品を作ったりして、結構いい動きになってきたんですよ。そこで彼は「これは集落でやるべきだ」ということに気が付いて、現在12の集落でいろいろなことをやっています。その集落に合った形の、集落単位での活性化をやるということをやっています、例えばどういふものがあるかという、そばとか梅とか、竹とか棚田とか、何かあるじゃないですか。そこに光を当てて、オーナー制をとったり、農村レストランをやったり、いろいろな形でとにかく集落でやるというやり方をここはとっているということです。それで、みんな競争させているんですね。競争させていまして、非常にいい雰囲気になっているということです。集落を軸にした活性化という、恐らく日本中でこれだけ、12も集落をうまくやっている所は全国的にないだろうということここは進めているということです。

そういう中で幾つか少しケースをご紹介しますと、1つ、梅の木の集落があるんですね。ここも集落は15戸ぐらいですよ。こんな小さい集落なんですけど、そこで梅のオーナー制をとらすんですね。オーナーが150人ぐらいいるんですけども、梅の木1本1万円です。ところが1本で、全部実を取ってもそんなにいっぱいはいらないですよ。「この実は全部あなたのものよ」と言われても、そんなにたくさんもらってもしょうがないじゃないですか。そこで、ここはおばあちゃんたちが梅干しを作っています。梅干しはいろいろな種類がありますが、おばあちゃんたちはうまいですね。その指導をしてあげて若干お金をもらって、梅干しだったら、オーナーだっってもらってからあちこちに配れるし、貯蔵もできるということで、こういうふうな仕組みをとっています。

そうしたらたまたま、大体こういうオーナーになる人というのは個性的な人が多いですから、たまたまオーナーの1人で老人保健施設をやっている方がいらっしやいまして、すっかりこの集落が気に入ってしまって、ここに老健施設を建ててくれたのです。「ここはいい所だ」と。100人収容の老人保健施設を建てまして、そうすると100人また、従業員も必要じゃないですか。集落では足りなくなってしまうと、周りの集落からも来てもらうということにして、100人の雇用が発生しました。当然、こういうふうな流れの中で造った老健ですので、食事の材料は全部集落から取って来るんですね、地産地消であるということで。そういうふうなことで方針が明確でして、それで地元の農業の活性化にもつながると。逆に今度はそれを受けまして、この集落は空いている農地を1つ提供して、「リハビリに使ってくれ」と。「リハビリの農園として、そこを1個提供します。指導もします」というふうな形で、実にいい感じになっていると。こういうふうな流れというのは、栃木県の茂木で10人の集落で、それぞれ個性的な形で展開しているということです。

先ほど言いました、この田村さんという男は大変な男でして、その後何をやったかということ、この茂木にも15ぐらいの酪農家がいるんですね。牛を飼っている農家があります。牛ふん尿の問題があると。これを何とかしろという話が起ってくるけれども、彼の判断ではたった15戸、牛が600頭で行政がそういう施設を造ることはたぶんできないと。議会を通らないという判断を彼はするんですね。そこから彼はいろいろなことを考えて、じゃあその1万8,000人のうち町場でいうと1,500戸ぐらいは、どうも生ごみ処理ができないと。生ごみ処理を兼ねたらどうだということで、1,500戸分の生ごみというのがやはり結構重荷ですから、ですから、牛

600 頭分の牛ふん尿と、生ごみの組み合わせで議会を通すんですよ。これで堆肥センターを造るということで、通します。それで、6 億円ぐらい掛かるのですが造りました。名前が美土里（みどり）館。美土里（みどり）館という、そういう堆肥センターを造ります。材料は牛ふん尿、それと生ごみ。これだと塩分が高過ぎるということもあって、次に目を付けたのが里山の管理なんですね。里山 80 h a の落ち葉を、じいちゃんばあちゃんにやらせると。それで、11 月から大体 3 月まで。じいちゃんばあちゃんにやらせて、それで大体一人当たりで 1 日 7、8、000 円になるようになっていんですよ。まあ量によって違いますけど、1 日やると 7、8、000 円のお小遣いになるというのをやって、ですから、トン幾らで買うわけですね。買って、その落ち葉を堆肥の中に混ぜることによって塩分調整をやるということをやると、80 h a の里山が管理されています。見事ですね。かつては、タバコをやっているところはそういう形で落ち葉をさらって、それによってタバコの育苗ができていた。ところが、タバコがなくなってから里山は荒れ放題だったということ、この堆肥センターを造ることによって 80 h a の管理が完全にできるようになったと。しかも、おじいちゃんおばあちゃんにお小遣いをあげるという形を形成しました。

プラス、間伐材ですね。間伐材も近くの製材所から買って、大体トン 4 千円ぐらいで買っています。4 千円ぐらいで買ってこれを完全に粉碎しまして、それでこれに混ぜる。ですから、牛ふん尿、生ごみ以外に落ち葉と木質を混ぜることによって塩分調整を見事にやるということにして、これは結構時間をかけて作ります。大体この体系は 105 日以上かけるというのが原則になっています。

私も見に行ったら、全然臭くないんですよ。普通、堆肥センターといたらうんざりじゃないですか。ところがここは弁当が食べられる状況なんですよ。「どうしたの」と聞いたら、強制吸気をやって大きなダクトで吸って、隣の平屋の建物に吸気をぶち込むんですよ。見せてもらったら、中はスギ、ヒノキの皮を積んでいるだけです。高さ 2m で、かなり広いんですけどね。そこに臭気をドーン送り込んでやると、完全に消えるんですね。日本で初めてやったということで、古老に聞いてそういうことが可能だということが分かって、もう全然においがしない。見事なものです。

出来た堆肥（たいひ）をトン 4、000 円で売るんですね。割と安めですね。町の人には 4、000 円、町外の人には 5、000 円で売っていますけど、あと 10kg の袋もあります。そんな形でこれを売りますが、非常に評判がいいんですよ。当然、学校給食にもこれで作った野菜を使うということにしまして、さらに道の駅があります。ここの道の駅は、すごいですね。最初、この道の駅の野菜の直売の部分というのは軒下だったのですが、今はもう売れて売れてしょうがない。120 人の参加で、一人当たり平均 180 万円なんですよ。すごいですよ、ちょっと考えられない。私も見に行きましたけど、この堆肥（たいひ）で作った野菜には、美土里シールというのを張ります。これを張ったものが見事に売れていきますね。非常によくできている。ということで、車で買いに来られた方たちが、もう 9 時、10 時で美土里シールを張っている商品をドッと買って行くということで、一人当たり 180 万円ぐらいの売り上げになっていると。大体この直売の世界というのは、平均 100 万円というのがひとつの目指すところなのですが、軽く超えてしまって、聞かたびに増えていくということをやっています。

要は、この事業はどういう所に意義があるかということ、集落を活性化させて、さらに希望を与えたということ。それから里山の管理ですね。間伐という環境整備。そして、堆肥(たいひ)を使って循環型社会を形成するという、あたかもこの日本がこれから目指していかなければならないような仕組みを1つの町で完結させているという見事な仕組みを形成しているということとして、私はこの種の世界では、先ほどの西の新庄、東の茂木というのが大きなモデルであるというふうに常々尊敬して見ているということです。でも、こういう所に調査というか遊びに行くのは大変なんです。泊3日で行くでしょう。そうすると、私たちなんかが行くと県庁が10人ぐらいついて来るんですよ。それも、ポスト関係ないの。何か知らないけど、私毎年1、2回この辺の栃木でやらかすと、十数人がぞろぞろついて来て、みんな2、3日休みを取って来るんですね。すごいですよ。それで、こんな所に行くのと泊まる所が全然ないですよ。どうするのかというと、公民館にごろ寝ですよ。もう「座布団があるからいいや」とか言って、「飯どうするんだ」と言ったら、翌朝ちゃんと村の長がおにぎりを持って来てくれるということで、実に楽しい中山間地域のそういう活動ができるということです。

今どき、島根県と栃木県辺りだと、われわれが動くとき必ず一緒に県庁職員がドドッとついて来るという、不思議なことになっているのです。そういうふうにならないと、やはりまずいかなと思っています。

ちなみに今日はどうですか。高知県庁の方は何人ぐらい来ているのかな。(挙手) おお、結構来てるね。期待できますね。ぜひそういう所に自ら入って行って、公民館でざこ寝するぐらいでないと、物事は始まらないと私は思っています。

こんなことをやってきて、いろいろ感じるがあります。どういうふうを感じるかということ、どうも日本は産業問題を扱うのに3つぐらいのルートがあって、その3つのルートが全く重なってないという不思議な国だということではないかな、と痛感しております。

どういうルートがあるかということ、1つはいわゆる経済産業省が扱うような産業ですね。機械とか電気とか自動車とか繊維とか、私はずっと生きてきた世界です。それらがきつと産業の本流なんでしょうね。産業問題の本流はたぶんここです。そのほかに、農水省が手掛けてきた産業があります。これは農業というやつですね。農林水産畜産業ですね。農業で一応代表させておきます。こういう世界があります。それで3つ目ですけど、これは国交省です。国交省が扱ってきた世界として、彼らは一応まちづくりと言います。だけど、ほとんどハードの問題ですね。ずっとハード、金ばかりつけてハードをやってきました。ただ、ここまで出来たらハードは全部出来てしまったと。しかも、出来たはずのハードに心が入ってないんですね。このハードに心を入れるのはどうしようかなというので、産業なんだけど、国交省あたりは全然ノウハウがありませんので、取りあえず観光というのが国交省の扱う産業なんですね。あの国交省の英文でちゃんと読むと、最後にツーリズムと書いていますよね。英文表示の最後はツーリズムと。だから、観光は一応本格的に考えている領域なんだろうね。と思います。

それで、こう3つあるのですが、これは全然お互いに接点がないです。特に、私は経産省の側にいるから余計に感じるのですが、経産省系と農水省系の間壁は本当に厚いですよ。私なんか農業などに少し関心があるんだけど、入れてくれない。入ろうとすると、はじき飛ばされるんですね。この迫力とは何だという感じですが、駄目です。

今日は3つ目の国交省の話は抜いておいて、この1番目と2番目の関係を考えてよく分かりますので、少しお話し申し上げたいと思います。

これからは経済と農業を一体で考える必要が。それを変えるのは直売所

とにかくわれわれは、この壁を越えられません。入れてくれないですね。たまたま私は中山間地域問題という裏口から入ったようなものでして、やっとこれにたどり着いたんです。なぜ入れないかという単純でして、農業の分野には農協という巨大な存在がいるんですね。農協の役割は何かというと、たぶん設立のころ、日本の農業の生産地は規模が小さいと。守らなければいけないということですね。ある存在に対して守らなければいけない。誰に対して守るかという、それは加工業なんです。雪印とか伊藤ハムとか、そういう加工業は大企業で独占である。それに対して、農業の生産者は小さいから搾取されると。これを守るためには共同化する必要があるということで、農協というのは生まれているということになります。当然それは、ある程度の意味は持ってきたということだけど、最近はいかがかなということが多いということを感じています。加工業から守らなければいけないという、そういった論理を形成してきたのが農業経済学という存在です。これはもう、ゴリゴリのマルクス系でして、日本で独自に発展しました。壮大な業績があります。これは日本しかないですね。欧米にも農業経済論というのがありますが、それはわれわれの世界です。日本で農業経済論をやったって、われわれは入れないという、何とも不思議な枠組みなんですよ。

例えば私のいる一橋大学。経済、経営系など、一通りデパートみたいにあるんですよ。ところが、本学には農業経済学という科目はありません。東京大学経済学部にも聞いても、やはりないというんですね。では、この存在はどこにあるのかというと、東京大学農学部ですね。あと九州大学農学部。農学部にある経済学なんですよ。だから、われわれとは会ったこともありません。名前は知っていますが、読んだこともない。もう2ページ開いただけで頭が痛くなるというやつでして、もう今どき信じられないことを書いているんですね。化石みたいなことを言っているという世界なんです。こういった論理が農協活動の基本になっているんですね。もう完全に時代遅れですね。これに呪縛されているというのが実態ということで、だからわれわれが行こうとすると、この人たちが邪魔するんですよ。「お前ら何だ。お前は経済系のやつだろう。経済系のやつは農業に触れちゃいかん」という雰囲気がありまして、経済系側の人間で農業をやっている人は誰もいないんですよ。入っていけないというのが実態でした。

ところが、時代は変わります。もう状況は変わらして、今はもう明らかに、これは一体で考えなければいけなくなっているんです。それを切り開いたのが、今日のテーマの直売所なんですね。どういう枠組みかというと、「市」というものがあります。朝市などというのは、これはメソポタミアの時代からあります。もう何千年の歴史の中に朝市はあります。生産者が朝取れたものをどこかの場所に持ち込んで、消費者と交換するという仕組みでして、今でもありますが、4,000年の歴史があります。ところが、その後大きな変化があるんですね。

それが60年前です。何が起こったかというと、無人販売所というのが生まれるんです。農協に出せない、形の悪い、数が少ない、そういうのを農家の軒先に並べまして、「100円入れてく

ださい」というものが60年前に出来たと言われています。今でもあります。これは重大な意味があります。というのは、こんなスタイルは世界では日本しか成り立たないんですよ。金を置いてあるんですよ。ほかの国だったら、金を置いてあったらみんな持って行きますよ。日本は持って行かないんですよ。これは日本のすごさだと思います。それで、無人をやっている人に「回収率ほどのくらいですか」といろいろ聞いてみると、8、9割回収できていると言うんですよ。見事なものですよ。「たまには1円玉が入っていますけどね」と言いますがね。そういう不届きなやつもいるけども、8、9割回収できるというのは、世界的に見たら信じられません。それが日本なんですよ。この経験は大きいです。

直売所のはじまりは長野県農家の人々が動いた！

この経験をしていくうちに、20年前にブレイクします。20年前に何が起こったかという、これをやっていた農家のおばさんたちが「もう少し本格的にやりたいよね」と言って始めたのが直売所なんです。それで、直売所の歴史をずっと足で稼いで追っかけていくと、どうも長野県が始まりみたいですね。長野県辺りから始まったような感じですが、一瞬にして全国に広がりました。農家のおばさんが10人とか20人でどこかに場所を借りて、無人販売所を少し拡大したような形で、そういう売れない、農協に持ち込めない野菜を並べたということなんですよ。これは、明らかに農協活動に対する敵対行為ですね。ところが、農協は甘く見てしまった。「おばさんたちがごみを売っているのだったら、ほっとけばいいだろう」と思っていたら、これがブレイクしてしまったということになります。

この直売所の最大の意味は何かというと、これは日本の農業史上初めて、農家のおばさんが預金通帳を持ったということです。ここに最大の意味があります。農協の中で言うと、売り上げは世帯主の口座に振り込まれます。大半は男性です。農業というのは男女で一緒に仕事をしているのに、奥さんの方には何も来ない。ところが、これはおばさんの事業ですから、売り上げがおばさんの口座に入ると。生まれて初めて預金通帳を持ったと、この喜びはいかなることかという感じですよ。私など、直売所へ行くと何か1つぐらい買って、おだんごぐらい買って、ついでにレジのおばさんと話をするんですね。そのときの話題に必ずこれを出すんですよ。「通帳持った？」と聞くと、そこで話はブレイクしますよ。急に話題が多くなってしまって、「あんなにうれしかったことはなかった」というぐらい歴史的な意味を持ったのが、預金通帳を持ったということなんですよ。このことの意味は、圧倒的にやる気が出ます。ガンガンやる気が出るね。

それともう1つ、何が起こるかという、規模が小さい最初のうちは、おばさんたちは交代でレジに立ちます。ところが、みんなそれが嫌なんですよ。お金なんか触りたくないし、人と話もしたこともないんですね。「だから嫌よ」というのが多いんですけど、経験的に分かることがあります。それは何かというと、5回立つと楽しくなるんですよ。これはいろいろな方に聞くと、みんなそう言いますね。「嫌だったんですけどね、大体5回ぐらい立つとね、楽しくなっちゃ

う」と。楽しくなったところに、いい話が来るんですよ。「そういえばこの辺には昔、お漬物にするとおいしいダイコンがあったわね。あれどうなったの」と聞かれるわけです。ハッと思い出すわけです。「そういえば30年前に作ってたな。もうやってない」とかね。どうですか、今ダイコンって日本は。系統で出て来るダイコンはもう1種類しかないですよ。本来、日本は在来種が50あったと言われていたんですよ。それが全部消えてしまいました。要するに数が少ない、形の悪い、扱いにくいものは、ダイコンに限らずすべて排除したというのが、日本の戦後の農業流通の基本であるということになります。このことは大事ですよ。私も海外に行くことが多いんですが、行くと必ず市場へ行くんですね。そのときに痛感することは、日本の野菜の種類が少ない。もう世界的に見ると圧倒的に少ない。特に葉物が少ない。見事に少ないです。本当に限られた数しかない。本来は、そんなことはないはずなんです。それは、この60年間で捨て去ったものだという事になります。それを聞いたおばさんが「ああ、そういえば30年前にやっていたんだな」ということを思い出して試験所に行くと、日本の試験所はすごい。ちゃんと保存しています。「やりたい」と言うのと「やる気?」とか言って教えてくれて、それを作って直売所へ出すと、すごい評判がいいですね。これはどういうことを意味するのか。それは、60年間「考えるな」と言われていた人たちが、ものを考え始めたということですよ。このことの持つ意味は圧倒的に大きいんですよ。ここから日本が変わるんですよ。だから私は、直売所から日本が変わると考えています。ぜひ、そういった流れになってほしいと思います。

それで、こんなふうになると次にいろいろなことが起こるんですね。最初に直売所でそういうふうに通うと、いろいろなやり方がありますけど、それは皆さんご存じだからあえて言いませんが、残りが出ると。売れない。これはみんなで引き取ってもらうというのが基本ですけれども、まあ経常的に残りが出ると。少し落ち着いてくると、「じゃあこれをお漬物にしましょうか」と加工場が出来るんです。ここで加工場が意味を持つんですね。ある人たちはそれを「じゃあ、レストランにしましょう」と言って、農村レストランを始めるんですね。こういう始まり方ですね。こういう展開になってくるんです。特に加工場やレストランになりますと、そこに雇用が発生するケースが多いです。ここで中山間地域に雇用が生まれると大変ありがたい流れになっていくということになります。私はこの直売所とレストランと加工場を3つ合わせて、日本の農村、あるいは日本を変える3点セットと言っています。これがうまく育っていくということがたぶん中山間地域にとって最も分かりやすい、取り組みやすい流れではないかなと思っています。

持ち込み自由の直売所創意と工夫で大きな成果

長野県伊那市の場合

現在いろいろな直売所とかこの種の所を追いかけて、具体的なケースを後で少しお話ししますが、一般的に言えるのは大体人口1万人に対して、大体1時間圏内に1つ。そこに100人の主婦たちが、農家の人たちが出せる直売所が成り立つ。それで、目標を売り上げ1年間で1億円ということになります。これが、大体の基本形です。1時間圏内、1万人の市場、100人の出荷者、それで1億円。これが一般的な目標です。となると、一人当たり100万円です。一人100

万円の売り上げというのがひとつの目標になります。先ほど申し上げた茂木の場合は一人 180 万円ですから、はるかに超えているんですね。大体 100 万円ぐらいいくケースは結構多いです。結構多いということで、そのへんが大体の目安です。100 人で平均 100 万円となると、上位の 20 人は 2、300 万円いくんですよ。中には 500 万円いく。私がこれまで見た限りで、トップは 1,200 万円いった。すごい。普通、500 万円いくという人は、果樹か花か加工品を持っていますね。これは単価が高いです。野菜だけで 300 万円を超えるのは難しい。私が知っているその 1,200 万という人は、野菜だけで 1,200 万なんです。これは劇的にすごい例ですけどね、そういう農家もあります。これがひとつの目安であるということです。

こういうふうなものを見ながら、今度は少し具体的な話をご紹介していきたいというふうに思います。

この夏に、伊那という所に行きました。長野県の伊那ですね。別件で行きました。別件で行って、たまたま市長につかまってしまって昼食を食わされて、そこで何となくここは中山間地域だから直売所の話なんか出たら、市長が「うちにすごいのがいる」と言うわけです。「すごい直売所があるんですよ」と言うわけです。「どんなの」と聞くと、「それはね、グリーンファームという名前の直売所があるんだよ。ここはすごい」ということを盛んに言うわけです。「じゃあ、ちょっと紹介してください」ということで、1 時間ほど時間をもらって即行きました。これがびっくりしました。ここは小林さんというリーダーがいるんですね。小林史磨さんという、今は 65 歳ぐらいの方です。この方は、30 歳代のときは伊那市の市議員でした。それはすぐ辞めて、40 代は子どもの本の児童書の書店をやっていた方です。ところが、やはりその伊那地区は中山間地域ですので、どんどん地域が疲弊すると。何とかしなければいけないと考えて、当時もうブームになっていた直売所をやろうということで、1994 年に直売所を始めるんですけども、60 人の賛同者を得ます。60 人の賛同者を得て、直売所をスタートすることにします。考え方はいろいろあります。この小林さんの場合はいろいろなケースを見ながら、「やっぱりそこそこのものにするには、誰かが責任を取らなきゃいけない。協同組織はやはり限界がある」と彼は考えまして、「俺がすべてリスクを背負う」と決めました。それで、おじさんから土地を借りまして、そこに簡易な建物を建てます。これは 800 万円ぐらいで建ちました。これはもう全部自分で出したということで、60 人の会員でスタートさせました。現在、これが 1,600 人です。売り上げが 8 億 6,000 万円です。もうすぐ 10 億円だと言っていました。非農協系です。それで 1,600 人の会員で 8 億 6,000 万円いっているんですよ。いろいろと聞くと「おお、なるほど。こういうところを突いてきたのか」ということがよく分かるんですね。いろいろな工夫が入っているので、少しそれをご紹介します。

伊那というのは伊那谷、天竜川を中心にあります。それで、まずこの会員ですが、「うちは農協系でもないし、市役所も関係ない。だから、持って来れる人は誰でもいい」というわけですよ。農協系だったら農協の会員じゃないと駄目だとか、市が絡んでいたら市の範囲だとか、ややこしいことを言うじゃないですか。それはなしと。持って来れる人は誰でも OK。入会金なんか取らない。あんなものを取るからいけない。あんなものを取るから、面白くないと悪口を言われるから、うちはそんなことをしてもらいたくないので、入会金なんて一切取らない。それで、手数料は 2 割取ります。2 割は取らないともう事業にならないということでやっていま

す。

それで結局、どこからでもいいということになったら、辰野という所があるんですね。伊那谷とは、南北に直線で80kmあります。「だから、うちの野菜のシーズンは長いんだよ」というわけです。これだけ南北に80km違ったら、20日は違うそうですね。「品物が切れない。これはプラスに働いた」というふうに言っています。

すると、普通の直売所の場合は、先ほど申し上げましたようにご婦人方の口座に振り込まれるという形でしょう。ここは少し面白いことをやっています、毎週土日に現金払いなんです。これは意味があるんですね。毎週土日に現金で払う。振り込みはわざとしない。要するに、土日にその1週間分の金を取りに来いと言っているわけですよ。どういうことかと言うと、直売所というのはやはり当然土日にお客が来るんですよ。ところが、どこの直売所も土日に品物がないんですよ。もう、生産者も土日に休みたいから持って来ない。これは実は、直売所の悩みなんです。土日に金を払うとなったら、絶対に来るじゃないですか。手ぶらで来るやつはいないでしょう。「だから、うちは土日に量が一番多いんだよ」と、こういう工夫がされているということになっています。

でも、グリーンファームは従業員が40人なんですよ。だからレジも全部プロがやっています。「じゃあ、生産者とのコミュニケーションをどうするんだよ」と言うと、「そこなんだよ。うちはね、生産者の入り口とお客の入り口を一緒にしているんだ」と。それで一応、形式上8時間開店で、夕方の6時までです。ところがそうすると、生産者で早い人は6時半に来ると。しょうがないから開けるしかない。そうすると、お客が6時半にくるというんです。並べている所にお客がいると。そこで十分にコミュニケーションが取れるというやり方をとっているということなんですね。しかも、わざと通路を狭くしているんですよ。お尻がぶつかるぐらい、山のように雑に積んでいるんですね。「ひどいですね」と言うと、「これだって、ちゃんと考えてやっているんだよ」とか言っていましたけど。

この前行って驚いたのは、長野県人はハチの子なんて食べるじゃないですか。ビニールの大きな袋にハチの巣の大きなのがあって、中はハチがブンブン飛んでるんですよ。そんなのを売っているんですよ。そういうのが売れるというか、とにかく、意外性のあるワンダーランドになっているんですよ。だから実に楽しいですね。やはり、お店も楽しくないと駄目でしょう。妙に整然としたのでは全然面白くないけど、ここには発見があるんです。だから、きっと皆さん楽しいんでしょうね。

それで、一番奥の部屋に入ったら、もう継ぎ足し、継ぎ足しできているんですよ。一番奥の部屋がガラクタを置いているんですよ。農具、くわとかすきとか、それからたんすとか、それから重機、備品などの古道具が置いてあるわけです。全然値段が付いてないんです。「これは何ですか」と言うと、「これは実はね、農家の先代が大事にしたものだ。ところが、今のやつらにとっては要らないごみだ」と。「そのうちぶち壊される運命にあるやつを持って来て置いておけと言っている」と。「そうすると、欲しい人がいる」と。「欲しい人がいたら、相対で値段を決めてくれ」と、「その人が飽きたらまた持って来てほしいと言っている」と、「そうすることによって、文化財が維持されるだろう」と、こういう仕組みになっていますね。見事なものですね。

それで、ここは1,600人いますけど、トップが1,200万円。これがトップです。1,000万から1,200万が2人ですね。500万円から1,000万円が5,6人いると、こういう編成なんですね。別に金額が多ければいいというわけではないですけどね。それで、トップの人が野菜だけです。これは家族ぐるみでまじめにやっていて、農協には一銭も出してないと。ここ専業でやって、しょっちゅう追加してくるという格好ですね。もうここら辺りは携帯で分かりますから。1週間ごとに売れ行きが分かっていますので、もうどんどん追加してくると。ここはもう本気でやっていて1,200万いっていると。ここがトップ。2番、3番の1,000万級は、これは鉢物だと。これは額がいくでしょうね。そんな感じでやっているとというようなことを話していたら、スクーターに乗ったおばあちゃんが来たわけです。85歳とか言っていましたけどね。「この人すごいんだよ」と言うわけですね。「何ですか」と聞いたら、「毎日来るの。85だけ。スクーターに持てるだけ持って1カ所だけけど、あのおばあちゃんは年間100万いってますよ」というわけです。85歳で100万いってしまっていると、こういうおばあちゃんもいるということになります。

聞くところによると、何か全国直売所のサミットとかというものがあるらしいですね。国が音頭を取ってやっているらしいですが、2006年に千葉であったと。小林さんもその方面では有名人ですので、パネラーで呼ばれたそうです。ところが、「あまりのくだらなさに呆れた」と。呆れてばかばかしくなって、長野県で自分でやると。ですから直売のサミット・イン・長野があるのですが、これを2006年から始めているんですよ。最初やったのが250人、去年が500人、今年が700人か。それはいいんですけど、この1回目のときのサミットを自分でやっているんですね。レポートは、この問題の抱えるテキストですよ。ぜひこれを手にしてください。これは素晴らしい。私の関係者みんなに買わせて、800円で売ってますけどね。直売場問題を考える場合の最良のテキストは、このときのレポートだと私は思っています。その1回目のサミットのときに、誰かが産直新聞が欲しいとか言って、「分かった」と言って、小林さんの所はグリーンファームの中に一室、産直新聞の編集部を持っています。地元新聞の記者をスカウトして辞めさせて専属で付けて、月1回産直新聞を発行しています。

それでレポートも立派なものだし、産直新聞なんかをやっている本格的でしょう。ところが、どこからも補助金をもらっている形跡がないんだよね。たぶん、利益の中からの社会関係ということで小林さんがやられているということになっているということですね。来年の3月にサミットがまたありますから、私もそこへ参加しようと思っていて、こういう人がいるということですね。

彼の願いは何かというと、「今の直売所は孤立している。全国ネットワークをつくりたい」というのが彼の願いですね。「まず長野を起点にして、直売所の全国ネットワークというものをくっつけていきたい」と。

余分なことですが、この伊那の隣が駒ヶ根という町なんですよ。駒ヶ根にはJICA（ジャイカ＝国際協力機構）の研修寮があるんですよ。世界の途上国の人たちがそこでずっと泊まって、研修をやっているんですね。そのときに小林さんが実習に出向いたら、中米の国の人たちが感動して、今や小林さんは中米に指導に行ってますよ。ベネズエラとかコロンビア辺りにですね、こういうのを普及させようということで、彼は今その指導に行っているということも伝わってきました。ですから、こういう形もありますということを知っておいてほしいなど

いうふうに思います。

地場の材料で飲食を提供する好例そばの農村レストラン

栃木県日光市（旧今市市）の場合

次に、少し農村レストランのとお話します。先ほど3点セットで、農村レストランという言い方をしました。ただ農家レストランと言われたり、いろいろな言われ方をしていますので言葉が確定していません。要するに、まだ流動的な状況ですね。それで、いろいろなパターンがあります。個人の方が自然食のものを地場の野菜で作って、1食提供するというものもあれば、あるいはどこか公共が造った施設を「誰かやらないか」という格好で誰かにやってもらって、「なるべく地場のもので作ろうね」というパターンもあります。

私が狙っているのは、そういうのではないですね。私が考えているのは、集落の人たちが集落の活性化のために共同で、地場の材料を使って飲食を提供するという形のをイメージしています。これが一番重要だろうと思っていますね。今申し上げた定義、集落の人々が地場の材料を使って飲食を提供するという定義は、栃木県の定義です。栃木はそういう定義をしています。今申し上げた定義で、全国の動向を見ると圧倒的に栃木が多いのです。今申し上げた集落の人々が共同で、地場の材料を使って飲食を提供する。今大体70軒ぐらいが確認されています。2番が宮城県です。これがもう40軒ぐらい。3番が広島です。これが35ぐらいでしょう。私のフィールドの島根だと8軒しかない。どうも東高西低。それで、栃木が今は、さっき言ったように定義までつくってしまって、県の事業の中に入れてある。よくあるのは農協系の施設はいろいろな補助金が出ますが、最初は農業関係の施設でしょう。それからその後、加工場に付くようになって、それで最近、ああいう直売所にも付くようになった所も多いし、もう栃木県は、レストランにも付けています。段階的にそういうふうに状況が変わってきているんですね。

それでこの70軒、実はもう県で随分盛り上がってしまっていて、2年ほど前から地元の放送局がスタンプラリーをやっているという、そんな事業までやっているという、なかなか面白いことになっているんですよ。それで、その70軒を解析すると非常に興味深い。このうちの50軒強は、そば屋なんですよ。よく分かります。そばは単品で勝負ができます。そばだけでできるんですね。ほかの飲食だと、肉や魚などいろいろな材料が要るじゃないですか。そばはそばだけでいいんですよ。少し慣れれば、その辺の地元の野菜を使って天ぷらを乗せるぐらいで済む話で、そばは単品で勝負できるという強みがあるんですよ。ですから、玄そばの産地である栃木県辺りは、やはりそういう展開の仕方をするということで、東日本の農村レストランを見ると、大半がそばですね。残りはばらけています。うどんはずかなものですね。もう圧倒的にそばが多いというのがよく分かりました。それでいろいろ見ていると、さっきの栃木県の中でも日光が多いんですよ。日光には一般のそば屋が150軒ほどあります。非常に多い。その中に、私が言うところの農村レストランが12、3軒あったんですよ。えらく日光は多いですね。もう少し細かく見ていったら、合併前の今市市なんですよ。今は日光市の中に組み込まれています。ここに多いということに気が付きました。こういう調査は大変ですよ。まず2日で10軒ぐらい行

くんだけど、全部食わされるんですよ。「半分にしてくれ」と言うのにね、倍ぐらいよこして。こっちもしょうがないから意地で食べてしまうけどね。もう大変な思いをしながらこういうのをやらなきゃいけないというのがありますけど、やりました。そうしたら、いろいろなことが分かってきました。何で今市に多いかという、現在の衆議院議員をやられている福田昭夫さんという人がいるんですけど、彼はその前が栃木県知事なんですよ。その20年前は今市市長です。今市市長のころに、今市は中山間地域の典型ですから、もう集落は疲弊していると。「ここはそばの産地だろう、そば屋でもやらないか」ということを集落へ声を掛けたんですよ。それで、12、3軒が出来たんです。一番成功しているケースを少し紹介しますと、小白（こばく）という地区があります。ここは集落が4、50軒、そこそこあります。たまたまそのときに公民館が造られることになっていて、だから市長が「公民館に横にそば屋を造るから、あんたたちやらないか」と。公民館に合築なんですよ。公民館の真横なんですよ。それで、この40、50のこの集落から20人ほどの女性が「やりましょう」と言って、7万円の出資をしているんですね。それで15年前にスタートしました。時はそばブームで、1発でブレイクした。ここがどのぐらいかという、今平日は100人から200人、休日は300人から400人なんですよ。前に行きましたけど、昼間は1時間待ちです。売り上げが昨年6,700万円ですよ。そば屋で6,700万。全員女性で80歳から55歳ぐらいまでで、交代で店に出るわけですね。その人たちみんな時給870円ですよ。80歳でも870円、すごいですよ。それで、ここのメリットは日光に近いこと、集積していること、両方なんですよ。日光に近いという観光地があることと、150軒のそば屋の集積なんですよ。これは大きいですね。そばツアーがあるんですよ。観光バスで来るんですね。ここは駐車場が大きいから、観光バスが入るんですよ。観光バスにしてみれば、そばぐらいいいものはないじゃないですか。普通観光バスで昼飯食わせようと思うと1,200、1,300円するけど、そばだったらお客さんは600円で納得するんですから、観光バス屋にしたってこんないい食べ物はないんですよ。というような状況が重なって、ここら辺りというのは観光バスも入ってくれてそばツアーができるということで、どのそば屋もみんな成功しています。この12、3軒回りましたが、すべて成功をしているという大変興味深いことになっていまして。何と、この人たち870円取った上に、利益が出ていますので毎年20%の配当が来ています。7万円の2割ですから14,000円ですけどね。でも、配当が出るぐらいの事業になっているということです。これが、栃木県で展開しているそば屋の私がイメージしている農村レストランですね。ですからこれは共同でやっているんですね。集落の事業。そのときに重要なのは、当然そばは自分の集落から取るわけですね。玄そばは今、1俵45kgで農協価格が8,000円ぐらいですよ。農協へ売ってしまうと。どこでもそうですが、それを大体2万円です。農協価格よりも3倍近くで買っています。理由は簡単、これは単なるそばでもうける話だけではないんです。地域の活性化なんですよ。だから高く買ってあげて営農意欲を出してもらって、材料をきちっと出してもらおうことと、勝負は最後は材料ですから、そばは最後は材料ですからね、いい材料を作ってほしいという思いを込めて、2万円掛かるのは普通です。8,000円なんてけちなこととは言わないですね。そういうふうなやり方をしているということになります。

それで、ある方が試算してくれました。ある方の試算によると、そば45kg8,000円、これが粉になると、3万円になります。生そばになると9万円に上がります。それを食べさせると24

万円になるんですよ。こうなります。こういう計算が成り立ちます。だから、これを2万円で買ってもらってるんですよ。というふうな計算で、そば屋事業が農村レストランとして展開されているということになります。まあ、東日本の人はそばが好きですからね。もう3軒ぐらいツアーをしても平気ということで、こういう事業になっているということです。

攻めの産直で固定客を獲得

岩手県葛巻町の場合

もう1つ、素敵なケースがありますので、少しご紹介していきたいと思います。これは岩手県の葛巻。ここは8,000人の町なんですけど、その町に年間50万人の人が来るんですよ。今日は少しテーマではないので簡単に申し上げますと、ここはクリーンエネルギーの町なんです。それと牧畜です。標高1,000mの所に1,000haの牧草地があるという、日本ではほかに例がない牧草地を抱えていまして、景色はまるでニュージーランドですね。それと風力、バイオマス、太陽光のクリーンエネルギーをやっています、このクリーンエネルギーに関しては、先ほど申し上げた西の真庭、東の葛巻と言われている所で、それが50万人の人を集めているということです。それで有名なんですけど、この一番奥に江刈川集落というのがあるんですね。ここで大変興味深い取り組みがあったということで少しご紹介したいと思います。

ここは50戸ぐらいの集落です。一番奥です。そばの産地です。まだ水車があるんですね。そういう所なんです。そこに高家さんという方がいらっしやいまして、今60歳、昨年まで町役場にいたということで、葛巻町の職員でした。奥さんも葛巻町の職員で、調理師でありまして、2つぐらい年下です。少し長く付き合ってみて「ああ、なるほどな」と思ったのですが、どこの集落でも長の家系があるじゃないですか。たぶん高家さんの家はこの江刈川集落の長なんです。付き合ってみてよく分かります。集落に対する責任感が非常に強い方です。それで、彼らは2人とも町役場に勤めていたと、ところが集落が疲弊するという状況の中で、「何とかせにゃあいかん」ということを20年前の40歳のときに考えたのだそうですね。40歳のときにそれを考えたけど、60歳では遅過ぎると。60歳の定年になってからやったのではたぶん何もできないだろうということで、彼は45歳で始めたんです。45歳のときにちょうど家を建て直して、前の家が余ったと。そこをそば屋にするということですね。そばの産地ですから、水車もあると。水車でひく粉で作る手打ちのそば、これがキャッチフレーズなんですね。それをやることになって集落に声を掛けたら、10人ぐらいの奥さん方がやろうと言ってくれたということで始めました。彼の場合もさっきの小林さんと一緒に、「責任は全部自分が持つ。すべての金は全部自分が出す」と言うんですね。だから、おばさんたちには「技術を出資してほしい」ということでした。お父さんたちには「了解をしてほしい、奥さんがそういうことをやる了解を出してほしい」と。「たまには力仕事があるから、そのときだけ手伝ってね」ということでスタートしました。これがすぐそばブームになってブレイクしたんですね。それでここは、大体今2,000万円ぐらいの売り上げがあり、一応順調にしています。

そうしたら、成功してしまったら、最初は冷ややかに見ていたほかの人たちも「私たちもやりたいわ」と、ほかのおばさんたちが言って来るわけですね。それを受け止めて「分かった」

ということで彼は、近くに国道が走ってしまっていて、そこに空いた店舗があったので、そこに彼は小ぶりなミニ道の駅をやろうと。だから名前も「道草の駅」というんですけれどね。ですから物販、レストラン、直売、それから何かもちを焼いたりする焼き物をその店でやるという形の、道の駅の本当に小振りなやつを造って、そういう希望をしてくれたおばさんたち20人ぐらいで始めたわけです。

ところが、彼いわく「柳の下にはドジョウがいない」ということで、全然駄目でした。その前に少し申し上げると、彼は45歳で始めていますけれど、公務員ですから兼業規定に触れるということで、お母さんの名前でやっています。事業はお母さんの名前でやって、彼は空いている時間はご夫婦で全部ボランティアです。それで、昨年1年前倒しで、奥さんは3年ほど前に先に辞めていますけれども、もうこっち專業になっています。ただし、この夫婦はここから1円も取っていません。「いいんですか」と聞いたら「いや、みんなの喜ぶ顔が見たい」と。だからたぶん地区の長なんです。たぶんお金もあるんでしょうね。この人たちは1円も取らないと、すごいですよ。ものすごいエネルギーを投入していますけど、そういう方です。

それで、ミニ道の駅の方は全然客が来ないと。そこで何を考えたのかというと、「じゃあ、攻めの産直だ」と言うのです。どういうことかということ、ここから盛岡市まで70kmあるんですよ。随分遠いです。一番奥の方ですからね。北上山系の一番北ですから、一番山奥です。盛岡まで70kmあります。そのスーパーと話をつけて、週2回ほど現地で店を開くんです。焼き物から加工品の販売、それから野菜の販売、それと焼き物をそこで演じるということで、冷凍でそういう冷蔵車を2台、それと焼き物ができる車1台をそろえて、攻めの産直といって70km、週に2回ぐらい乗り込んでやるということにしています。そうするとどういうことが起こるかということ、朝の3時にはおばあちゃんたちが来て、もちを丸めてくれるんですね。それで、6時ぐらいになると若いお父さんたちが出勤前にシール張りに来るんですよ。それで、準備ができたところで年配の男性とおばさんたちが5、6人で70km先の盛岡まで突進して行って、そこで攻めの産直をやらかすということをやっています、もうだいぶ経ちますので固定客がちゃんといまして、待っているそうです。これの売り上げは、この道草の駅も含めて8,000万円でした。ですから、両方で1億円の事業をやられているということなんですね。こういうふうなことが実際に行われているということです。こういった世界を私もずっと、ほとんど毎週あちこちに行っていて見るんですけども、こういう方が日本の山村におられるのですね。

昨日、私は山形県の長井という所に行っていましたけど、そこでもそば屋とずっと直売所があります。金子さんというおじさんなんですけど、彼が始めて今、東京からIターンで来た若い夫婦にそば屋を任せているんですが、1.5haぐらいのそば畑を自分でやっているんですけど、そばを無料で提供するんですね。まだ商売になってないからいいということで、燃料代だけよこせばいいということで、そのうちもうかったら返せということでやられていたりする方もいらっしゃる。もう日本中、そういう非常に高い志を持たれて、地域のためにやろうという方がいらっしゃるということを、特に中山間地域の山村を回ると痛切に感じさせられます。

J Aが直販へ参入、1兆円の売り上げ

山形県長井市の場合

こんなことで、今日本中こういった直売だとか加工場だとか、それから農村レストラン、こういったものをひとつのコアにして実に興味深い流れが形成されているということで、現在、特に直売に関しては5年ほど前から農協も参入しています。JAが方々で直売に踏み込んできているということですし、いたる所で直売所が花盛りということになります。私も、あればどこでも行くんですけど、入った瞬間に分かりますね。これは農協系か、あるいは自主系かと。違いはどこかという、農協系はさすがに系統から引っ張っていますから量は豊富です。それはすごい。ただ、種類が非常に限られているということですね。ですから、自主的なやつだとさっき言ったハチの巣なんかもあったりするというぐらい、何でもあると。これだけで分かります。ただやはり農協さんも、やはり直売についてかなり勉強したようですね。例えば生産者の写真を張ってあったりとか、そういう面ではよく似た感じなんですけども、われわれみたいに数をこなしていると店に入る前から、見ただけでどっちか分かるんですね。

その農協さんの規模は大きいんですけども、こういうものを含めて直売所の売り上げが、たぶんもう1兆円っているという話なんです。しかも、年間10から15%毎年増えているんです。今どきこの日本で、1兆円規模の市場で毎年伸びているのはこれしかありません。だから、日本に残された最後の、唯一の成長市場はこれだということになるんです。現実にこれしかないです。なのに、ここまで来ているのに、このことを系統的に語る人がいないんですよ、こうなっていることを。本来なら農協系の人やってくれればいいはずなんですけど、彼らにしてみればこれは想定外で、本来あってはいけないことなんです。だから、彼らは決してこのことについて語らない。われわれの世界の産業系の間は、こういうことを知らない。われわれの世界でこのことを知っているやつは誰もいないんですよ。たまたま私は中山間から迷い込んで、こういう世界があるのを初めて知って、数年やっているんですけど、誰も知らないですよ。日経新聞の記者さえよく知ってない。この前、日経の連中と話したけど「ええ、そんなこと起こっているの」とかね。「お前ら、ちゃんと記事にしろ」と言ったんですけど、知らない。だから何とかこういう話は、できるだけいろいろな所で系統的に私なんか話をしていながら、そういうものに対する認識を皆さんにもっと深めていってほしいというのが、私なんかの願いということになります。

直売所の余ったもムダにしない野菜はすべて漬物に

岩手県西和賀町の場合

そんなことで、実に面白い形のものがあちこちに出始めました。この2、3週間に見た話で少し面白い話がいくつかありますので、「ああ、こんなこともやっているんだな」という話を少しだけ最後に紹介して終わりにしたいと思います。例えば先日、岩手県の西和賀町に行ったら、道の駅に直売所があるんですね。ささやかな感じなんですけど、やっています。全国見て回っていると、各県の特徴というのが何となく分かってくるんですね。岩手県の特徴というのは、市町村が公社を作って、公社がやるというのが多いです。これが岩手県の特徴です。

それで、ここに行ったら直売所がありまして、10人ぐらいのおばさんが絡んでいるということで、常に3人ぐらいが来るらしいです。「どうなっているの」と聞いたら、ここはひどい田舎

ですからね。日本のインテルサットで見たら、日本で一番自然が残っているのはここなんですよ。西和賀町というのが衛星から見ると一番自然が残っているとされている所です、ある意味で一番奥です。で、限界集落みたいな所におばあちゃんが1人しかいないとか、そういう所ばかりだと。だからとても直売所に持って来れないと。「どうするの」と聞いたら、そういう人たちは何十人かいると。「今ある」というふうにその人たちが電話するそうです。「ある」と言うと、手分けして取りに来る。だから今、高知が考えているパターンのひとつのモデルですよ。それで、これは全部買い取りです。それで並べる。「残ったらどうするのよ」と。問題はそこなんです、買い取りして。ここは道の駅で、この人たちが、レストランも一緒にやっています。「余った野菜はすべて漬物にしてしまって、レストランでバイキングで出しています。1滴も残りません」という話です。全部漬物にして、あの辺の主婦というか農家の人たちは漬物が得意中の得意ですからね。だから、残った野菜はすべて漬物にして、1日中そのレストランの隅っこに漬物が山盛りにしてあるんですよ。もう好きに食べてくださいと。結局、ひとかけらも残りません。自信満々でしたね。「はあ、こういうやり方もあるのか」ということを痛感したということです。こんなやり方もあるということです。

70歳・80歳の人が庭先の野菜で年収40万円

島根県出雲市（旧佐田町）の場合

それと、何か高知の自治研センターの方が雲南の中に調査に行ったという話を聞きましたけども、あそこに旧佐田町というのがあるんですね。これは合併して今は出雲市になります。ここの直売は究極のスタイルだなど、私は勝手に思っているのですが、最後これだなどと思って見えています。どうということかという、ここはJAが活躍して、割と島根県はJAがわれわれの考えていることと近いことをやってくれているので歓迎しているんですけども、ここもそうなんです。とにかくもう限界集落ばかりだと。もう限界だらけで、とても持って来れないんですね。直売所は佐田町の町の真ん中と、もう1カ所ありまして、さらに2カ所ぐらい、出雲のスーパーの中も直売所があると。3カ所ぐらいあります。昔はJAが全部回収に行って並べただけで、今はこれがNPOになっているんですよ。NPOに代わりまして、「まめだがネット」という名前なんですけど。そこが全部その集荷を引き受けて、そしてそれぞれの所に並べるということをやっています。見ると、平均40万円でした。本当に小口のおばあちゃんが一人で庭先の野菜を出して来るという形をとっていますが、高知も同じでしょうけども、そういう所の70歳、80歳のおばあちゃんの年収というのは大体40万円というところが基本ですから、それにほぼ等しい額を庭先の野菜でやるということになっているということにして、最後はこうやって回収に行くしかないというあたりが、究極のスタイルはたぶんこれになってくるだろうなということを感じさせられたケースですね。ここがもうたぶん、究極の形だというふうに思います。

安全な野菜を求めるニーズ町外（村外）の消費者とつながり

島根県吉賀町（旧柿木村）の場合

最近少し面白いケースをもう1つご紹介しますと、先日、津和野と萩の方面に行ったんですね。3つ行きました。私は萩とか津和野は行ったことがないし、たぶん一生行くことはないと思っていたんですが、直売だとか農村レストランをやってる人がいるというので、「じゃあ、行くか」ということで、生まれて初めて津和野萩に行きました。そこでは津和野の隣の柿木村がすごかったですね。感動してしまいました。柿木村の話を少しご紹介したいと思います。

この柿木というのは、もう棚田のすごいきれいな所です。かなり落差のある棚田がありまして、もちろん棚田百選に入っていますけど、素晴らしい棚田が展開している所です。もう山岳地帯ですよ。山間地域のすごい所。だから、農業も際立った小規模だったもので、もう30年ぐらい前から農薬を使ってないんですよ。使うほどでもなかったと、勝手に自分とこで食べるだけだというぐらいで、農薬を使ってないんですよ。金もなかったとか言っていましたけど、もう貧しい村でした。そうしたら、20年ぐらい前でしょうか、瀬戸内の海がおかしくなって、しばらく魚を食べてはいけないということになったじゃないですか。そのときに岩国の消費者団体が、海がそんなだったら陸もたぶん駄目だと。だから、彼女たちが「農家が自分で食べている野菜を食べたい」と言い出したんですよ。そういう野菜なら間違いないだろうと。売っている野菜は危ないと。自分で食っている野菜が欲しいというのを探して行ったら、どうもそういうのはこの柿木にあるだろうということで、柿木と岩国の消費者団体がつながります。同じように、益田の消費者団体ともつながるということで、それで、ここはJAが活躍しています。たぶんJA柿木と言っているんでしょうね。今は合併して大きくなってしまって、少し不安が残っているんですけどね。当時のJAは柿木の状況をよく分かっていますから、こういった流れを支援していったという状況がありまして、ですから配達は全部JAがやってくれました。今はこれが第3セクターに代わっていますけれども、やってくれました。どういうことになっているかという、例えばある柿木の農家、じいちゃんばあちゃんの農家が、狭い農地なんですけど、30種ぐらい作っているんですよ。畝（うね）1本ずつ違うんですよ。全部、虫で穴が開いていますよ。だって、農薬を一切使っていませんから。それを週に1、2回、このJAの小さい車が回収に来るわけです。お客さん用にコンテナと違います。ですから1軒の農家が10軒の消費者とつながっていたとすると、10軒分のコンテナがありまして、そこにいろいろ詰めるわけですね。それをこのJAの配達の人たちが各農家を回収して、益田と岩国にそれぞれ運んで行って、そして各家庭に届ける。あるいは、どこかの誰かに10軒分預けるといようなパターンでやるという仕組みをとっています。

以前はこっちの農家の人たちも若かったから、一緒に車に乗って行ったんですよ。でも、もう80過ぎていて行けない。逆に時々来てもらって、作っている現場を見てもらっていると。こういう関係ももう30年前からつくっているんですね。すごいですよ、これもう最先端でしょう。そのように私には見えました。

たまたま中学校が廃校になってしまって、そこをきれいに整備しまして、いろいろな施設を

入れているんですけど、中に1つ農村レストランを造ろうと。「誰かやらないか」と声を掛けたら、3人の女性が手を挙げて、この3人の女性によってのレストランが行われています。当然、その地場の野菜しか使わないと。なかなかしゃれたものを食べさせています。私もこの間食べて来ましたが、なかなかしゃれたものを食わせてくませて、農村レストランを若い女性3人でやっている。しかもその3人の女性は、この中学校の卒業生だと。なかなかいい話でして、自分の卒業した中学校でレストランとしてそこを活用していると。こんなことが柿木という村で行われているということでした。

このケースの場合、不安が2つあります。何かというと、JAが合併して広域になってしまった。今まで、かつてのJAは地元のことがよく分かっていましたから、こういう流れを支援してきました。今はまだ合併したばかりだから今までどおりだけど、将来は分からないと言うんですよ。地元のことを分からない人たちが指導者になっていると、この仕組みが維持できるかどうか不安が残るとというのが1つ。

もう1つ、ここは町村合併しまして、柿木と六日町と一緒に吉賀町になりました。ということは、すべて六日町側が中心の動きになっているという状況の中で、さっきの新庄村ではありませんけど、「今のところ4、5年の移行期間は役場の職員も代わらないけども、10年もたったらたぶん5人になっちゃう」と。そうしたときに、この彼らたちが30年かかって築き上げてきたこういうものを評価したり、あるいは守ったり、促進するような仕組みが維持できるかどうか。この2つが大変懸念が残るというふうに私には見えました。そういう指摘をすると、「おっしゃるとおり。それが一番心配である」ということを、ここまでの仕組みをつくってくれた課長さん、来年退職なんですけども、「あなたは本当なら、来年村長になる人だったんだよね」と。「だけど、残念ながらなれないね」ということで、この人がどういうふうに勝負していくのかということも含めて、外野として何ができるか今考えているところです。ですから、合併なんていうのもなかなか難しい。合併も町村合併もあれば、農協の合併もあります。そういう大きな変化の中でいろいろな地域でいろいろな取り組みをされてきたのが、まだほとんど知られてもいないという状況の中で、そういうことが踏みつぶされないことを願いたいなということですね。恐らく日本の中山間地域のつくった動きが、これからの中山間地域の光ということにもなるし、翻って、きっと日本の希望でもあるんですね。こういうところからたぶん日本は変わるということではないかな、というふうに私には思えます。

最初に戻りますけれども、高知県というのはやはり、この種の問題を考える場合は日本の先端です。間違いなく先端ですね。今日来られた方々はたぶんこういうことに関心をお持ちの方が多いのではないかと思えますけども、今、皆さんは世界的なテーマに取り掛かっているんですよ。これは世界的なテーマですね。もう日本の先端、特にこの種の問題は世界の先端です。世界の先端に自分がいるということを感じて、燃えない人はいないんですよ。人間、世界の先端にいられるなんて一生に一度あるかないかですよ。ところが恵まれたことに、高知でこういう事をやるということは、世界の先端です。そういうことに意義を感じて、一步踏み出してほしいというのが私の願いということですよ。

私の雑談は大体このくらいにしたいと思います。どうも、ご静聴ありがとうございました。
(司会者)

大変長時間、関先生ありがとうございました。

大変多くの課題がお話の中でちりばめられていたというふうに思います。時間が若干ありますので、質問をお受けしたいと思います。

恐れ入りますが、所属と名前をおっしゃってから質問をお願いします。

(参加者)

先生、ありがとうございました。県の商工政策課の小松と申します。

2点ありまして、1点目は、先生がお書きになった「市町村の産業振興が成功する10のポイント」の巻末の字、あれは私のバイブルなんですけれども。そのレポートの中に、「地域でやっていくときに、天下御免のスーパー職員の存在がある」というふうに書かれてあります。

この中山間では、そういうキーマンになるのはどういうふうな形で生まれてくるのか、というのが1つ。

2点目が、先生はいろんな地域で、岡山とかいろいろな所で経営塾をやられていますが、中山間でそういうふうに行っていくような仕組み、中山間でも経営塾というのが成り立つものなのか、効果があるのだろうか、というのが2点目です。

その2点、すみませんがよろしくをお願いします。

高知県は最先端意義を感じて一歩前へ踏み出そう

(関)

キーマンは、誰でもなれるんですよ。比較的多いのは、やはり市町村の若手職員、会議所、商工会の職員、農協職員。その人たちは割と広く物事を見れますので、そういうところから出てくる場合が多い。中には中小企業の経営者とか、農業者とか、そういう人も出てきます。まあどこからでも出てきますね。

われわれの仕事というのは、例えばどこかの町に入ると、夜を徹して飲むわけですね。3回ぐらい通ううちに、「あ、この人だな」という人を見つけるんですよ。それで、口説いて口説いて口説いてですね、飲んで口説いて腹割って話して、最後に言うことは簡単。「君はこの町で生まれて、育って、働いて、子どもつくって、ここで死ぬ。いいふるさとを残して死ぬぐらい、素敵な人生はないぞ」と言って背中を押すと大体いける、ということで、どこにでもいます。いないはずがない、ということが1つですね。

それで私は今、こういう塾をいっぱいやっています。塾を今15ぐらいやっているんですよ。大体10人ぐらいで、そういう市町村の職員とか、それから会議所、商工会ですね。それから地域の若い経営者とか、あるいは後継者ですね。それから、ちょっと意識の高い学校の先生なんかもいたりするんですが、こういった人たちを10人ぐらい集めて私塾をやっています。とにかく少人数で、この塾というのは非常にいい仕組みでして、全人格的に付き合うんですよ。全人格的に付き合っていて、それで「この町をどうしなければいけないのか」ということを意識

として共有するという行為を続けています。大体集めるだけで、もう違いますよ。集めるだけで目が輝いてくる。私の場合は大体月に1回、土曜日に終日。10時から5時までは、志を高め合おうと。5時から12時は活動の共有をするんですね。こういうことを重ねていくと、人間変わりますよ。よくやるんですけど、時には塾同士の交流をするんですね。あちこちに塾がありますので一緒に会って、それで1日か2日、3つぐらいの塾同士で合宿をやるんですね。そうするとスパークしますね。

さらに、もう少しレベルを上げると海外へ一緒に行ったりするともっとすごい。いかに自分の町をどうするかということを考えますから。こういうふうな場をつくってやって、背中をガンガンと押してやると、動き出すということが言えます。

さっきのは新庄村でやったんですよ。新庄がやりたいと言い出して、実は岡山県で3つやっています、津山と玉野と瀬戸内と、3つやっているんですね。「何でうちはやってくれないか」ということで、もう押しかけられまして、この夏ぐらいから12、3人の方が集まって塾を形成しています。新庄辺りだと、半分は農業者ですね。若手と言いながら、50以上の人が多いと。よく分からないですけど、50ではまだ若手らしいですね。それで、女性も50代の女性が5人ぐらいいまして、農業者ですけれども。えらいことが起こっていますね。そういうところから実際にスパークしていくということではないかと思えますね。

高知の場合はどういう進み方をしているのか全く分かりませんが、この背景にもう1つちょっと面白いのがありまして、岡山と島根が2007年から30歳ぐらいの市町村の職員を中心にそれぞれ15、6人集めて塾を編成しています。中には県立大学の先生が入ったりしていますけれども。実際にこういうことを動かしてくるのは市町村の職員でもある場合が多いので、彼らに近い方が必要だろうということで、たまたま岡山県と島根県の2つが同時にそういうことを言い出して、それで私、2つ面倒を見えています。2年目なのですが、面白いことが起こっていますね。全く同じイメージでやっていて、たまにこれを交流させているんですよ。そうしたら、私は忙しいから毎月には行けませんので、私は最初と最後と真ん中ぐらいしか行かないので、私の弟子がいっぱいいますので、それを行かせているわけです。それで、私のある有力な弟子が「2つやっているんだけど、島根の方がテンション高いんです」と言うわけです。島根と岡山両方やっていると、確かにそうなんです。理由は簡単。毎回場所を変えるんですけど、岡山は日帰りができる。島根は日帰りができないんですよ。益田でやったら松江まで帰れませんからね。結局、全部合宿になる。やっぱり合宿は効く。合宿をしている島根と、合宿をしていない岡山では、雲泥の差ですよ。テンションの上がり方が違うんですね。これは2つ同じことをやっていて、こんなに違うのかということを感じています。

そういうことで、やっぱり地域のために命懸けになるというふうな気持ちをどうつくってくるかということがすごく重要ですね。そのときに非常に重要なのは指導者が非常に重要でして、指導者がその気でなかったら駄目ですね。このあたりは、高知のこれからどうしていくのかという課題ですね。やはり、人がいなければ何も起こらないですからね。人材こそすべてだということで。ここに3人ぐらい黒潮町の人がいるけども、君たちは自分のふるさとのために死ななきゃいけないと。今晚、じっくり飲みますから、またじっくり伝えていきたいなというふうに思っています。

以上です。

(司会者)

ほかに質問のある方、いらっしゃいませんか。

はい、では、最後の質問者ということで、よろしくお願いします。

(参加者)

県の政策推進課の沢田と申します。

1つお聞きしたいのは、いろいろな地域の事例をお聞かせいただいております。集落単位でやる取り組みとか、小さな、女性が集まってのグループから始まる取り組みがだんだん軌道に乗っていったとき、法人化の道を歩むのか、それともやはり最後までそのグループとか個人とかの形でいく方が成功するのか、そのへんをもし傾向があれば教えてください。

(関)

これはね、正解がありません。やはりそれぞれの流れがあるんじゃないかなという感じでして、どっちが悪いとかいいとかも言えない。ただ、継続ということを考えてときには、ひょっとしたら法人化の方かもしれない。

というのは、われわれはこの仕事を35年やっていますけど、この中山間のこういう動きだけではなくて、こういった問題はずっと扱ってきたんですよ。それで、35年やっていて反省することがあるんです。何かというと、最初の第1グループは燃えるんですよ。数人の人が燃えて、もう死ぬ気でやって状況をつくるわけでしょう。忙し過ぎて、60ぐらいになってハッと誰かに代わってもらいたいと思ったとき、人が誰もいないんですよ。これは、こういったテーマにおいては最大の問題です。やはり、最初の立ち上げを共有した人たちが一番燃えるんだけど、出来上がったものを引き継ぐというのは本当につらい。現実に面白くないですよ。だから、なかなか継続しないんですよ。これが、このテーマの最大の課題なんですよ。

われわれも随分悩みました。もう35年やっていて、15年目ぐらいからこの課題が一番重かったですね。われわれ自身もそうでした。後継者が出ないんですよ。企業も一緒でしょう。企業も創業者と2番目と、えらい違いじゃないですか。同じなんですよ。やっぱり物事をつくり上げていく人は本当に楽しくて、優秀な先遣りになれるんだけど、出来上がったものを引き継ぐなんて、くだらんですよ。そういうことがよく分かってきた。

そこで、今どういうふうになっているかというと、始めるときに歳がひと回り下のやつを一緒に入れてしまうんです。40ぐらいのやつがリーダーで動き出したら、20代後半も一緒に尻にくっつけて最初の経験をさせないと、どうも続かない。常にそういう仕組みでやっていかないと駄目だなというのが、当面のわれわれの解決策というふうになっています。

だから、このテーマというのは非常に属人的な性格が強いので、継続がすごく難しい。継続が最大のテーマです。それはやはり、立ち上げの苦勞みたいなものをいかに共有していけるか。途中でも、立ち上げみたいなことを入れていかなければ駄目です。人間というのはやはり、立ち上げのときというのが一番エネルギーも高まるし、テンションも上がりますし、そういう経

験があるかないかということがすごく重要なんです。黒潮町なんかでもこういう若い人が始めていますけど、きっとあなたたちは最高に面白いですよ。だけど、本当を言うともう少し若いのを、10歳ぐらい若いのを2人ぐらい付けておいた方が長持ちするかもしれない。あなたたちはきっと楽しいですよ。これから10年、人生でこんなに楽しいことはないぐらい楽しいですよ。それで、それを独占してはいけないということですね。それを次の世代にも分け与えて共有していかないと、ものが続いていかないと。これはわれわれが35年やった反省です。

以上です。

(司会者)

質問者の方、よろしいでしょうか。

ありがとうございました。

大変多くの内容で、私自身聞いていまして目からうろこの内容がたくさんありました。

大変長時間にわたってご講演いただきました関先生に、全体の拍手でお礼に代えたいと思います。ありがとうございました。



Ⅷ-3 中山間地域問題の最先端・高知県の「農商工連携」

—「農産物直売所」「加工場」「農村レストラン」の3点セットの展開—

一橋大学大学院商学研究科教授 関 満博

島根県立大学総合政策学部准教授 松永桂子

1. 「庭先集荷」まで行う地方青果市場／赤岡青果市場
2. 婦人たちによる農村レストランの展開／安芸市土居郷土料理研究会
3. 婦人たちによる地場産品の加工／はま美人を育てる会
4. 高知県の臨海部に展開する農産物直売所
 - (1) 鏡村直販店組合
 - (2) J Aかざぐるま市
 - (3) 天然色市場
 - (4) 琴ヶ浜かっぱ市
 - (5) 安芸駅じばさん市場
 - (6) 田野駅屋「たのえき一や」
 - (7) やすらぎ市
 - (8) 高知の農産物直売所の興味深い点

近年、中山間地域の「自立」と「産業おこし」をめぐって、各地で興味深い取り組みが重ねられている。特に、2008年5月には「農商工等連携促進法」が公布され、にわかに中山間地域の「産業おこし」に光があてられ始めている。この農商工等連携促進法の実施により、中山間地域の「自立」と「産業おこし」がどのような影響を受けていくかは定かでないが、この法律に関わりなく、かなり以前から、実態的には中山間地域で興味深い取り組みが重ねられてきていたのである。

このような領域において、私たちは、特に、全国の中山間地域に大きく拡がり、関連する人びとに大きな「希望」と「勇気」を与えているものとして、「農産物直売所」「農産物加工場」「農村レストラン」の3点セットというべきものに注目している。明らかにこの十数年、中山間地域に拡がったこれらの取り組みは、日本の中山間地域の農業、農村、人びとに重大な影響を与えているのである¹⁾。

こうした点を受け止めて、私たちは、高知県と並んで日本の中山間地域の典型とされる島根県に注目し、その具体的な姿、中山間地域に与える意味等を探ってきた。その成果は、2009年2月に『中山間地域の「自立」と農商工連携』として公刊した²⁾。

また、島根県の中山間地域問題に踏み込みながら、以前から、高知県に深い関心を寄せていた³⁾。中山間地域問題の最先端に位置する高知と島根、その比較研究は、日本の中山間地域研究に不可欠なものであろう。

そして、2008年12月、ようやく、系統的に高知県の「現場」を巡ることができた。やはり高知県では、このテーマをめぐって興味深い取り組みが重ねられていることを痛感させられた。本稿では、中山間地域問題の最先端に位置する高知県における取り組み、特に「農産物直売所」「農産物加工場」「農村レストラン」に注目し、今後の研究課題というべきものを明らかにしていくことにしたい。高知県は島根県と共に、日本の中山間地域問題を考えていく場合の最大の焦点の一つなのである。

1. 「庭先集荷」まで行いう地方青果卸市場

——高知県赤岡青果市場の展開——

近年、農業従事者の高齢化が指摘され、農業の将来が懸念されている。特に、中山間地域の小規模高齢化した農家の場合、農協の系統流通に乗りにくいことが目立つようになってきた。このような状況の中で、各地で興味深い取り組みが重ねられている。

高知県香南市（旧赤岡町）で、地方青果卸市場が興味深い展開に踏み出していた。高知県と言えば「野菜王国」と言われ、ハウス栽培の園芸作物、特に、ナス、ミョウガ、ニラ、ショウガ、シシトウの生産量は全国一位、キュウリ、ピーマンの生産も相当な規模に達している⁴⁾。海まで山の迫っている高知県、平らなところは一面、ビニールハウスで覆われているように見えた。

この高知県、農産物流通のためには、二つの公設中央卸売市場、10の地方青果卸市場があり、前者の年間取扱額が200億円、後者が約200億円とされている。その中で、株式会社赤岡青果市場は1991年以来、年間100億円を超える取扱額を維持している。非農協系の地方卸市場としては異例の規模ということになる⁵⁾。

この赤岡青果市場、いくつかの点で際立った特色を示していた。第1は中山間地域の小規模、高齢化した農家にまで直接集荷に向かう「庭先集荷」を実施していること、第2に集荷したものを「移動ぜり」で完売し、翌日に現金決済していること、第3に加工場を保有し、小口のバラ荷を店頭販売用に洗浄、パッケージまで行い、零細農家の負担を軽減していること、そして、第4に経営者は81歳の女性、水田幸子さん（1927年生まれ）であることであろう。

「庭先集荷」の展開

赤岡青果市場の設立は1923（大正12）年。水田さんの父の水田親雄氏が創業している。

水田さんは教員志望であったのだが、1945年11月に親雄氏が亡くなり、その後を継ぐ形でこの道に入っている。また、水田さんには兄がおり、シベリア抑留からの復員までと考えていたのだが、1949年、戦病死の公報が届く。以来、水田さんはこれを天職と腹をくくり、一貫して「農家の暮らしを豊かにしてあげたい」を掲げ、農家サイドに立った取り組みを重ねてきた。この赤岡青果市場の最大の特徴は「庭先集荷」と言われる集荷システムの構築であろう。この「庭先集荷」は高知の中山間地域の市場に持ち込めない高齢化、小規模化した農家を支援していくことを意識し、1970年代中頃から本格的に開始していた。

写真1 水田幸子さん



赤岡青果市場のカバーする範囲は、赤岡を中心に東西50kmの範囲の中山間地域。出荷者の数は約3500軒にのぼる。高知県の地形は海まで鋭い尾根が迫るというものであり、海沿いに国道が東西に走り、そこから谷に沿って細い道路が北に向かう「まつげ」型の道路体系とされている。山間地域をヨコにつなぐ道路は乏しい。海から険しい山に向かって、谷間に集落が点在していることになる。

赤岡青果市場の従業員は約60人。早朝の4時に男性職員が運転する35台の集荷トラック（軽バン、2トン、2.5トン、4トントラック）がいっせいに出発する。各地の現場に「集荷小屋」と呼ばれる10～20坪程度の80カ所ほどの中継点もあるが、そこにも持ち込めない

写真2 庭先集荷に向かうトラック



農家のために、奥地の農家の庭先まで小口の集荷に回る。これらの集荷によるものが全取引量の80%を占める。出荷者約3500軒のうち、約2000軒は非農協系である赤岡青果市場に全量を提供していた。

写真3 移動ゼリ



「移動ゼリ」と手数料

「せり」の開始は7時30分。「移動ゼり」という方式がとられており、小口の野菜を一点一点せり人と仲買人等が移動しながら「せり」にかけていく。仲買人等の参加はほぼ160人。「完売することが地方卸市場の使命」と意識し、集荷されたものの全てを売り切るまで続けられていく。株式会社赤岡青果市場の出資者には仲買人も多く、全量の売り切りを、市場側、買受側も強く意識しているようであった。大口のものは仲買人、小口のものは小売人等が参加しながら、部門別に午後2時ぐらいまで続けられていく。出荷者への支払い

は原則現金で翌日とされていた。

なお、市場側の手数料は7～8%だが、仲買側に対して完納奨励金（1%）、特別奨励金（1.5%）を戻し、また、出荷者にも0.5%を戻している。さらに、集荷については、1kgあたり1円という格安な手数料で対応していた。このような集荷手数料は一般的には1kgあたり5～10円とされているのである。

バラ荷で受けて、加工場で付加価値をつける

この赤岡青果市場のもう一つの特徴は、市場に隣接して「加工場」を併設していることであろう。高齢化、小規模化した農家の場合、出荷する野菜の荷姿を整える余力もない。小口のバラ荷で受けた野菜を、受け取った赤岡青果市場側がスーパー等の店頭と並べられる形にまで整える加工場が設置されている。洗浄装置、パッケージライン等から構成されていた。取扱量の多いニラ専用が5ライン、ミョウガが3ライン、そして、ピーマンのラインも設置されていた。ここでは年配の女性たちが数十人働いていた。雇用にも大きく貢献しているようであった。

このような後加工的な機能を設置したことにより、零細な出荷側の負担も小さくなり、集荷量も50%アップ、付加価値がつき、価格も上昇し、出荷者からはたいへんに喜ばれている。

農業の世界では多くの補助金を用意されているが、赤岡青果市場ではそうした補助金に頼らず、このような設備投資は全て自力で行ってきた。水田さんは「建物も設備も小さいところからコツコツやってきた。最近の世間の状況を見ると、無理せずにやってきて良かった」と振り返っていた。

写真4 加工場(ニラのパッケージ)



農産物流通の世界では、農協の「系統流通」が圧倒的な位置を占めている。この赤岡青

果市場のような地方市場はそれとは別ものであり、系統流通では対応しにくい部分を支えている。特に、高齢化、小規模化した中山間地域の農家にとっては「希望の星」というべきものであろう。出荷者約3500軒のうち約2000軒が全量を赤岡青果市場に委ねているということは、その信頼関係の強さを物語っていることは言うまでもない。

農家の暮らしを豊かにしてあげたい

父から引き継いで60年、ここまでの興味深い仕組みを形成してきた水田幸子さんは、以下のように語っている⁶⁾。

「市場も農協も、荷捌きの効率化のための規格化を進め、まとまった大口の荷を優先的に扱ってきたという経緯があります。… 高齢者や女性が、わずかずつでも野菜づくりに精を出すことができるような仕組みが大切と私は考えています。… 自分が作った野菜がいくらかにでもなれば、高齢者には生きる喜びが湧いてきます。… 日本農業の将来は、高齢者や女性が働けるような仕組みを作って、いかにやる気を起こさせるかにかかっていると考えます。… 高齢者が作る農産物からは生産者の心が伝わってきます。顔がみえます。これを消費者に届けるまで仲介するのが市場の務めです」と語るのであった。

近年、特に中山間地域においては、生産者の高齢化、女性化が進み、農協の系統流通との乖離が目立ち、農協離れが顕著なものになってきた。また、逆に、農協の広域合併が進み、切り捨てられる小零細な農家も出てきた。そのような状況の中で、全国の各地では農産物直売所が興味深い展開を重ねている。中山間地域の小規模、高齢化した農家の営農意欲をいかに高めるかが問われている。

そのような課題への一つの大きな可能性として、「野菜王国」と言われる高知において、この「庭先集荷」と「移動ぜり」そして「加工場の展開」に大きく踏み込んでいる赤岡青果市場の取り組みはまことに興味深い。それは日本の中山間地域の活性化に大きく寄与するものであることは言うまでもない。

2. 婦人たちによる農村レストランの展開

——高知県安芸市土居郷土料理研究会の取り組み——

地域活性化を意識した婦人たちによる、地域食材を活かした「農村レストラン」が注目を集めるものとなってきた⁷⁾。現在、各地の農村に地産地消型の多様な農村（家）レストランが生まれているが、特に、この「農村レストラン」の定義は、地域の活性化を意識して、「農村地域の集落などの単位で、人びとが共同で、地域の食材を使い、飲食を提供する」というものと考えている。

このような取り組みは全国の各地で見られるが、高知県安芸市でも興味深い取り組みが

重ねられていた。

歴史景観地域の飲食、休憩施設の建設

高知県安芸市は高知市から東約40kmに位置し、ハウス園芸、特にナスやタバコ葉の生産が盛んな地域である。また、特に土居地区は岩崎弥太郎の生地であり、武家屋敷群が保存されているなど、歴史的遺産にも恵まれている地域でもあった。そのため、訪れる観光客も多いのだが、安芸市の市街地から北に離れているため、飲食、休憩施設もなかった。

こうした事情から、飲食、休憩施設の必要性が地元から出されることになる。また、これより先、土居地区の婦人たちの間で、地元公民館のイベントの際に郷土料理を提供する5～6人の婦人グループが存在していた。地元有力者からの要請もあり、この婦人グループを母体にして飲食を提供する休憩施設の建設が検討されていく。

その後、この郷土料理研究会のリーダーになっていく川竹満寿子さんの田を使うことになり、1992年秋から検討が開始され、1993年の春には施設がオープンするという急ピッチな展開になっていった。川竹さんは、連れ合い（故人）も積極的にバックアップしてくれたと語っていた。

写真5 川竹満寿子さん



写真6 廓中ふるさと館



この事業には「平成4～5年度効用促進型農業農村活性化農業構造改善事業地域食材提供施設」という補助がつき、地域の景観とマッチする「廓中ふるさと館」が安芸市によって建設されていった。施設の面積は約230㎡、事業費6970万円を要した。この施設を利用して、川竹満寿子さんを会長とする安芸市土居郷土料理研究会が、地元の食材を使った飲食の提供を行っていくことになった。

地元食材を使い、幅の広い展開

施設の使用料は無料、当初は、ガス代、電気代も市が負担してくれていたが、その後、経営が安定していくにしたがい、ガス代、電気代の補助はなくなっていった。提供される料理は、季節毎に彩りよく配膳された「四季の膳」（3500円）、地元特産の「なす弁当」（1500円）、「なすカレー」（700円）、土佐ジローを使った「土佐ジローうどん」（750円）等である。食材は当初は安芸市内の安いところから仕入れていたが、現在では地元の2～3軒の農家から安定的に入れてもらう形になっている。

その後、地元特産のナスを使ったアイスクリームを開発し、1994年4月には別棟の「シャーベット茶屋」を建設、「焼ナスのアイスクリーム」「ゆずシャーベット」の販売を開始する。これらは新聞、テレビ等で紹介されたこともあり、一時期は行列をなすほどの盛況ぶりを見せた。このナスのアイスクリームは高知初のものであった。また、これらのアイスクリーム、シャーベットは贈答用の宅配便による発送も行っている。

1993年度の利用客2万人、売上額1900万円から、1994年度は5万2000人、2600万円と順調に推移し、直近の2007年度は4万人、売上額3400万円を計上している。ナスのアイスクリームは、その後、各地で作られるようになり、当初ほどの吸引力はなくなっているが、

飲食全体の売上額は安定してきた。

写真7 なす弁当



レストランを核に幅の広い展開

この農村レストランを運営しているのは、川竹満寿子さんを会長にする安芸市土居郷土料理研究会（会員6人）、それにパートタイマー7人が加わっている。会員とは出資金を提供したメンバーであり、地元の専業主婦が大半であった。現在の会員の中には市役所を退職された方が2人含まれている。

川竹さん自身、自宅は園芸家であり、趣味の郷土料理が嵩じて、このような流れに身を置くことになった。メンバーの平均年齢は60歳代。40歳代の人も1人参加している。月曜日を定休日として、毎日4～5人のローテーションで回していた。地域の雇用にも貢献しているのである。

2008年12月、「なす弁当」を食したが、本格的な和食、郷土料理であった。当初の会員に料理家がおり、その指導を受けることにより、レベルが上がったとされていた。

また、地元からの要請により、4～5年ほど、高齢者向けの昼食弁当を供給していたこともあるが、現在では忙しくなり縮小している。それでも土居地区の5～6人の高齢者にはデイサービスに行かない日に500円の昼食弁当を提供していた。また、営業時間は9時から17時だが、夜の宴会も受け付けていた。なお、利用客の半数は観光客、残り半数は地元の人とされていた。

さらに、経験を深めたことから、正月料理として高知特有のさわち料理（大皿料理）や伝統的な巻き寿司などを受注し、また、1995年から毎年1夜だけの「ビアガーデン」を実施している。3500円で飲み放題、食べ放題に440人が楽しみに毎年、訪れている。このビアガーデン、前日1日をかけて準備し、翌日は片づけに1日かかるという本格的なものであった。そのような活動ができるということは、それだけ経験を深め、地域に溶け込んで

いることを示すであろう。

廓中ふるさと館の入口を入ると、地元の工芸品に加え、農産物も展示販売されている。これらの野菜は近所の農家が持ち込むものであり、基本的に買い取っており、残ったものは料理に利用していた。このように、廓中ふるさと館は、農村レストランを核にし、地域の特産物販売、情報発信、農村と都市の交流施設として興味深い成長をしているのであった。

経験の深い農村レストラン

開業してから、すでに15年、農村レストランの経験を深め、安芸市土居郷土料理研究会の活動は安定し、地域の活性化に幅広く貢献しているように見えた。

会長の川竹満寿子さんは「素人が始めてたいへんだった。いまでもメンバーのローテーションで苦労している。厨房に5人の女性を入れると、お喋りばかり。4人が適当」と語っていた。経営者としての経験を深めているようであった。また、食堂は当初全て和室であったが、2006年に一部を改装し、椅子席を置くようにしている。そのための改装費は研究会が借り入れし、返済にあたっているようであった。年間、200万円以上の負担になっていた。この部分が実質的な家賃部分ということであろう。それらを含めて、この農村レストラン事業は一人立ちしていると評価されよう。

このように、土居郷土料理研究会の活動は、当初の観光客に休憩と飲食を提供するものとしてスタートしたが、地元産品の展示販売、アイスクリーム、シャーベットの開発、提供する料理の幅の拡大、高齢者への昼食弁当の提供、年に一度のビアガーデンの実施など、事業展開の幅を拡げ、地域活性化の拠点的な意味を強めていった。

私たちがイメージしている農村レストランの一つの典型は、このような公共が用意した施設を利用する婦人たちによる地元の農産物を使った飲食の提供であるが、なかなか事業的に安定しない。また、このような事業を核にして、さらに周辺に波及することはなかなかない。そのような意味で、この安芸市土居郷土料理研究会の取り組みは、その拡がりを含めて、一つのモデル的なものと評価することができる。高知の歴史文化に富んだ農村地帯で興味深い取り組みが重ねられているのであった。

3. 婦人たちによる地場産品の加工

——高知県香南市（旧吉川村）の「はま美人を育てる会」——

地域の活性化を意識しながら、地場の特徴のある農産物を加工し、地域に付加価値を残し、さらに地域ブランド化していこうとする取り組みが各地で行われている。ただし、小さな町村で取り組まれていたものが、近年の市町村合併による新たな枠組みの中で取り残

されてしまう場合も少なくない。また、このような農村加工の世界では、加工の現場を担う年配の農村女性たちは、本来の仕事等で忙しい場合が多く、加工事業等に全力で取り組むことが難しいなども指摘されている。

高知県香南市の旧吉川村で、地元の特産物であるラッキョウを加工する「はま美人を育てる会」という女性グループが活動していた。そしてそこには、町村合併による影響、そして、農村加工をめぐる興味深い課題が浮き彫りにされていた。

旧村長の提案からスタート

旧吉川村（2003年、人口2069人）は、2006年3月、周辺の赤岡町、香我美町、野市町、夜須町と合併し、香南市（2008年10月、人口3万4033人）となった。この旧吉川村の特産物は砂地で栽培されるラッキョウであり、専業は少ないものの生産農家は30数戸を数えている。高知県では黒潮町（旧大方町）と並んでラッキョウの産地とされている。15年ほど前から、高知県の一村一品運動に取り上げられ、農業改良普及所の指導の下に、地元の生活改善グループが「はまそだち」という名称で、ラッキョウの新漬け、べっこう漬け、紫蘇巻き、甘酢漬け等を生産していた。だが、この活動も次第に下火になっていた。

このような状況の中で、2004年、当時の吉川村の村長であった中元源一氏が「もう一度、ラッキョウの加工を行おう」と提案していく。これに応え、かつて生活改善グループに属し、「はまそだち」を生産してきた経験のある東川規子さんを中心に、23人で「はま美人

写真8 東川規子さん



を育てる会」を結成していくことになる。

なお、スタートの段階では、旧吉川村村長が地域の各団体のリーダーの女性に声をかけ、集まったものであった。市町村主体でこのような加工場、農村レストラン、直売所をスタートさせるような場合、地域のリーダー的女性に声をかけていく場合が少なくない。このケースもその典型と言えよう。

ラッキョウの生産と販売

2年間ほど試作を重ね、2006年から8種類のシリーズで販売に踏み切っている。現在提供できる製品は、大きく「はまそだち」「はまびじん」の2系列で、ゆず風味、甘酢、黒豆ジュース、うこん、キムチ風味などから構成されている。1パック400円（キムチ風味だけ450円）の小売価格で販売している。

販売先は、高知の地場スーパーであるサンシャインチェーンの地場産品コーナー、近くの農産物直売所の天然色市場、漬物業者、学校給食などである。なお、学校給食では、年2回程度、10kgほどカレーライスの時に使われる程度である。中国産のラッキョウは、同じ量のものが100円で売られている。国産物でも300円程度の価格であり、価格的な競争力は乏しい。400円設定で完売すればトントンという状況であった。

2004年にスタートした時には、「はまそだち」のグループが使っていた地元の集会所（浜口集会所）の厨房を使っていたが、冷蔵庫がないことから、以前に農産物直売所の「天然色市場」が入っていた現在の建物に2006年3月に移転し、「はま美人を育てる会」が指定管理者として入居していた。この建物は元々、旧吉川村が建設したものであり、大型冷蔵庫、広い厨房などから構成されている。ただし、駐車場が狭いため、天然色市場は

写真9 はま美人を育てる会の加工場



200mほど先の野外劇場の横に2005年1月に引っ越している。なお、後に見るように、天然色市場の建物も旧吉川村が建設したものであり、土日だけ営業していた。

写真10 ラッキョウの製品



ラッキョウの生産は年に1回、6月が収穫期とされている。畑を見て完熟した良いものを仕入れている。初年度の2006年には750kgを漬けた。2008年は400kgを仕入れた。

加工工程は、まず洗浄し、粗漬け（塩）し発酵させる。この工程が一番のポイントとなる。この部分がかつての生活改善グループのノウハウを提供してもらった。その後、漬け返しし、5～7℃で保冷しておく。あとは必要に応じて取り出し、塩抜き、選別、調味液に漬け込み（約1カ月）、袋詰めしていくことになる。

したがって、現在の量では、6月の粗漬けから保冷までに数日、そして、3カ月に一度ぐらいのペースで塩抜き～調味液への漬け込みで4日ほど、さらに、その後の袋詰めで数日ということになる。全般的には月に数日ということになる。

婦人グループが指定管理者として展開

現在の育てる会の会員は12人。そのうち3人は女性会員の連れ合いなどの男性であり、イベントの際の手伝い等に従事している。実質は年配の女性会員9人ということになる。農家の婦人が3人、専業主婦2人、有職婦人4人の構成であった。ただし、元々、小さな村であったため、女性たちはいずれも何かの役をやっており、忙しい日々をおくっている。こうした状況は、全国の中山間地域の小さな町村で深く観察されるであろう。

したがって、作業は会員の都合を合わせて日にちを決めてやっている。いずれの方も他

に仕事があり、このラッキョウの事業に全力を投入できないことが悩みとされていた。この点は、農家婦人たちによる農産物加工事業などに共通する点であろう。何かの事情で事業がブレークし、事業的な見通しがたてば、何人かの婦人は専門的に従事してくることも期待できるが、事態はなかなか思うようには進んでいかない。

このような状況を打開していくためには、地元での消費の推進、他地域に向けての営業活動の活発化等を、地域（行政）サイドから進めていくことが不可欠であろう。

合併以後の小さな村の「思い」を大切に

ところで、2006年3月に町村合併したことから、「はま美人を育てる会」をめぐる状況は大きく変化してきた。旧吉川村の時代には、他に目立った特産物もないことから、ラッキョウを加工する「はま美人を育てる会」の意義は大きく、村から多くの支援を得ていた。例えば、イベントや宣伝に出かける際には、旅費などが補助されていた。現在ではそうした補助はない。香南市は電気料金を負担してくれているが、基本的には、指定管理者への補助を取りやめる方向で検討されている。

旧村の時代はラッキョウの加工は特別な事業であったのだが、新市では特別なものではなくなくなっているのであろう。新たな市においては、小さな旧町村時代の事業への関心は薄れていく。このような現象は、平成の大合併以降、アチコチで報告されている。旧吉川村長の中元源一氏は現在、香南市の市会議員に就いて、旧吉川村の立場から活動を重ねているが、全体がどのような方向に向いていくのかは予想できない。小さな村の人の「思い」をすくい上げていくのようなあり方が望まれる。

次に向かう婦人たち

このような状況にあるが、東川さんをはじめとする年配の方々は意気軒昂。現状を打開するために多様な取り組みを重ねていた。やはりラッキョウだけでは市場が狭いことから、さらに、ラッキョウをベースにした加工品の開発に踏み出していた。ラッキョウのかき揚げ、サンドイッチ、シホンケーキ、らっきょうカツ（豚肉巻フライ）などを試作し、近くの天然色市場に出していた。

また、現在の建物はログハウス仕様で、厨房施設も完備し、飲食の提供も可能なものになっている。東川さんたちは次のステップとして農村レストランの展開も視野に入っているようであった。そのような「思い」が具体化し、地域に希望を与えるものとして進化していくことを期待したい。合併市町村の中に取り込まれた小さな村のあり方が問われているのである。

4. 高知県の臨海部に展開する農産物直売所

—— 7カ所の農産物直売所のケース——

私たちは、2008年12月、主として高知県の真ん中から東側の海沿いの地域を歩き、ほぼ10カ所の農商工連携の具体的な「現場」を観察してきた、先に見た三つの「現場」に加え、7カ所の「農産物直売所」を訪れた。高知県全体の直売所からすればわずかなものだが、それでも、その7カ所の農産物直売所からは高知県の特質とでもいうべきものが痛感された。ここでは、試論的に高知県の農産物直売所の印象を語っておきたい。

(1) 鏡村直販店組合

鏡村は高知市の北に接し、面積66km²、人口1644人（2000年）の中山間の小さな村であり、2005年1月1日に高知市と合併している。傾斜地が多く（15～40度の傾斜地が95%）、高齢化が進んでいる。早い時期から農産物直売に踏み出し、鏡村直販店組合を組織してきた。会員数は120人、個人、加工グループ（6人）、農協女性部の人などが参加している。山の狭い斜面で育てた野菜、果物、花卉等を常時100種類を店に並べている。

写真11 山里の幸 鏡村の店



直売所としては地元の鏡村に1カ所（50m²）と高知市内の中万々に「山里の幸 鏡村の店」（200m²）の2店舗を展開している。「山里の幸 鏡村の店」の開店は1995年であった。2003年には売上額1億5000万円を記録したが、その後、近隣の量販店に農家の直販コーナーができるなどもあり、近年、年商は徐々に減少していた。

そのため、2008年3月には組合で店舗を大幅に改修し、さらに、2008年9月からは、顧客の要望に応え、高知県の西端にある宿毛湾の新鮮な魚介類をも取り扱い始めている。販売している農作物は基本的には地元の鏡村のものであり、お寿司、コンニャク、ウメの加工品なども販売されている。顧客の範囲は東の南国市、西の伊野町あたりにまで広がっている。

出荷は8時から、出荷者が自ら持ってくる形をとっていた。開店時間は8時から16時までであり、通年営業している。また、レジは午前中4人、午後は2人で対応しているが、半分は出荷者が立ち会う形をとっていた。

この高知市内にある「山里の幸 鏡村の店」は、旧鏡村の婦人たちの組合が、果敢に需要地に進出したものとして興味深い。谷が深く、四国山地が北に立ちはだかっている高知県の場合、谷の奥の中山間地域の人びとは、果敢に海側に下りてきて「直売所」を開いているのではないか。そうしたことを思わせる店舗であった。

(2) JAかざぐるま市

高知県の直売所は、東西を貫く国道沿いに多くが立地している。国道195号線は南国市方面から徳島県へ抜けるルートであり、また国道55号線は室戸方面に抜けるルートとして機能している。南国市には10店舗の直売所があるとされるが、その大部分が195号線か55号線付近に展開しているようである。

写真12 JAかざぐるま市の店内



この「JAかざぐるま市」も国道195号線を少し南に下ったところにあった。かざぐるま市の周辺にはJA南国の施設が集積しており、JA南国市集送センター、JA南国市ライスセンターなどがあり、かざぐるま市の隣にはJAの資材売場と肥料売場があった。

J Aかざぐるま市は、J A南国の女性部による運営である。2004年12月に現在の場所に移転し、広い駐車場が完備され、店舗面積、店内の通路も十分な広さであり、開放的な直売所という印象を受けた。開店は8時から17時であり、通年営業である。

出荷者は約300人という大規模なものであり、レジには女性部の11人が持ち回りで立っている。もともとは生産者がレジに立っていたが、新しい店舗に移転してから、女性部の有志が担当している。レジは4台設置されており、日曜日の朝ということもあってか、どのレジにも「待ち」が出来るほどの賑わいであった。店舗の中央部に多くの野菜カゴが並び、その周辺に加工品や花が並ぶ。加工品と花が多いのがJ Aかざぐるま市の特徴のようである。

加工品については、直売所の裏に加工所が設置されており、そこで惣菜や弁当、菓子類が製造されている。J A女性部による加工グループは四つとのものであった。その中でも「いもの会」というグループが活発である。実際に「いもの会」による惣菜や菓子類が、かざぐるま市にも多く積んであった。このJ Aかざぐるま市の年間売上は2億円とのものであり、出荷者数平均で割ると、1人70万円程の売上ということになる。

加工場との併設により、直売所の機能も充実を見せているようである。J Aにより大規模に展開された直売所の一つの形態であろう。J A南国の女性部による活動も活発な様子であった。

(3) 天然色市場

「天然色市場」は香南市吉川町の「吉川町地場産品直売所」である。2006年3月1日に香我美町、夜須町、野市町、赤岡町、吉川村の4町1村が合併して香南市となった。人口3万4000人の町である。旧吉川村によって、地場産品の振興のために設置されたのが天然色市場である。10年ほど前に村によって開設され、現在では「吉川村観光物産協議会」が指定管理者として運営している。

この天然色市場の特徴は、太平洋に面した直売所だけあって、地元の海産物が充実していることであろう。干物や練りものだけでなく、朝に獲れた鮮魚が店舗の横で販売されていた。地元特産の「どろめ」という魚がクーラーボックスに多数入れられており、それを目当てに訪れるお客も多いようであった。また、ちりめんじゃこ、イカなどもあった。

「じゃこの汁」をペットボトルに詰め、販売している生産者もいた。

魚介類が充実した直売所であるが、「加工施設」が併設されていたことも一つの特徴であろう。この天然食市場の加工品の目玉は「揚げたての練りもの」であり、野菜入りやニンニク入りなど調理したてのものが10種類ほどあった。加工場では、他にも魚の押し寿司なども手掛けていた。加工する人は4人、レジに2人という構成であった。

この天然食市場、土日のみの運営である。1日の売上は約70万円とのものであり、単価の高い魚がメインに出ていることが分かる。魚介類の直売所として地元根づいている印

象であった。また、出荷品には「顔の見える品物」として、出荷者自ら手書きの情報を載せていた。「誰が作った?」「どこで作りゆう?」「いつ収穫したか?」「何ゆう品物か?」「こんなところを知っちゃってほしい」といった五つの項目に対して、生産者が手書きで書き込むという仕組みをとっていた。生産者のみなさんのそれぞれの特徴が出ており、興味深い見せ方であった。

写真13 店舗横には鮮魚が並ぶ



なお、先に取り上げた「はま美人を育てる会」は200mほどのところに位置しており、天然食市場の元の建物を利用している。イベントの際には、「はま美人を育てる会」のメンバーも、らっきょうのかき揚げ等を販売している。現在の天然色市場は、野外ステージがある公園に位置しており、イベントを開くにも十分なスペースである。第2、第4土曜日がイベントの日であり、地元住民を中心に多くの集客があるとのことであった。

こうした魚介類メインの直売所が、旧吉川村によって設置されていた。このように町村が設置した直売所が高知県には多いのではないかと。天然食市場は「魚の直売所」として、地元根深く根づき、合併後も「吉川町産」にこだわっている。若い男性、女性が従事していたことも印象に残った。

(4) 琴ヶ浜かつば市場

国道55号線沿いの芸西村に琴ヶ浜かつば市場がある。琴ヶ浜は海岸であるが、砂浜まで松林がいっぱいに広がっていた。この一帯がかつば公園であり、その入口に「琴ヶ浜かつば市場」が展開していた。

かつば市場は芸西村地場産品直売所として、2001年にオープンしている。店内はそう広くないため、棚を3～4段設置して、そこに農産物が所狭しと置かれていた。野菜、果物、全てが丁寧に袋詰めされ、バーコードが付されていた。また、店内の真ん中には魚介類の

冷蔵スペースがあった。ちりめんじゃこ、小アジ、丸干しイワシ、れんこ鯛、太刀魚など琴ヶ浜の近海で獲れるものが多いようである。また、加工場も併設されており、「いも天」「ホタテめし」などが売っていた。入口には切り花も多く並べられ、花売り専属の方もいた。レジの横には軽食スペースまであり、充実の直売所であった。

写真14 琴ヶ浜かっぱ市場で列をなす客



開店時間は平日 8 時～15 時まで、土日祝日が 8 時～16 時までである。訪れた日は日曜の昼過ぎとあって、客足も多い様子であった。

レジの脇には軽食スペースもあるなど、加工場も備えた多機能型の直売所である。鮮魚も多く置かれ、商品も充実している。先の天然色市場もそうであるが、町村設置型の直売所が高知県の一つの直売所のパターンのようなものである。

なお、このかっぱ市場のことを、地元の芸西小学校の子どもたちが取材し、記事が『高知新聞』（2008年11月21日付）に掲載されている。子どもたちの記事によると、「『かっぱ市』は、景気が悪いのをなんとかしたいと思った多くの関係者が、村の交流人口の増加や地場産品の販売促進のために平成13年にオープンさせました。『三カ月だけでも』と考えていたそうですが、大盛況となり今日まで続いているのだそうです」「『かっぱ市』は、幅広い人から人気があります。そんな『かっぱ市』を芸西村のみんなで愛し続けたいです」と結ばれている。地元小学生にとっても身近な存在であり、直売所の地域における役割の大きさが分かる。

（5）安芸駅じばさん市場

土佐くろしお鉄道「ごめん・なはり線」の安芸駅に設置されている直売所である。ごめん・なはり線は後免駅（南国市）から奈半利駅（奈半利町）まで、高知県東部の42.3kmの

区間を約50分で結んでいる。2002年7月に運航開始。20駅あり、高知県出身の漫画家やなせたかしさんによるキャラクターが、それぞれの駅に据え付けられており、ほのぼのとしたローカル線の雰囲気を醸し出している。

写真15 安芸駅じばさん市場



「安芸駅じばさん市場」は、安芸市観光協会によって運営されており、安芸の観光物産館である。お土産品に混じり、農産物や鮮魚、切り花が置かれているのは、やはり直売所が生活に根づいた高知ならではのであろう。開店時間は7時から19時30分と長く、駅からの帰りにスーパー感覚で立ち寄る地元客も多いと思われる。駅に併設されたじばさん市場は、観光客用の物産館と地元客用の直売所を兼ね備えている。

このなはり線の20駅を紹介したホームページには、それぞれの駅から近い直売所が紹介されており、今回訪れた7件も全て掲載されていた。集客拠点の「駅」と直売所を連動させていることが高知の特徴であろう。

(6) 田野駅屋「たのえきーや」

この田野駅屋もごめん・なはり線の田野駅に設置された直売所である。ごめん・なはり線開通1年後の2003年7月にオープンしている。「たのえきーや」とは、田野町へ来てくださいという思いを込めて付けられた。国道55号線沿いの道の駅でもあり、ごめん・なはり線の利用客と車の利用客、双方の集客店となっていることが興味深い。

聞くと、田野町商工会の女性部が立ち上げたとのこと。加工品が多いのが特徴であり、店に入ってすぐにカマス寿司など地元の押し寿司や、ゆず入りの巻き寿司などが置いてあった。お寿司以外にもカステラや干し柿、餅などの加工品が豊富で、刺身のコーナーも真ん中に置かれ、ここでも魚介類が多く見られた。

田野駅屋の横には田野駅地場産品加工施設もあった。新しい施設のようであり、おそら

く田野駅屋の加工品は、この加工施設で作られる産品も多いのであろう。商工会の女性たちによる直売所を訪れたのは初めてであった。

写真16 田野駅屋



(7) やすらぎ市

国道55号線沿いに「道の駅やす」がある。この道の駅やすは、海岸ヤ・シーパークに隣接しており、敷地内には「やすらぎ市」、カレー料理店、やすらぎ市の2階にはレストランもあった。目の前には広大に太平洋が広がり、夕日を眺めるスポットとなっていた。

写真17 やすらぎ市



野菜、果物、鮮魚などが揃えられ、地元産品のメロンが多く並んでいるのが印象的であった。「いも天」や「生ジュース」などが人気商品という。

直売所を分析した数少ない書物、田中満『人気爆発 農産物直売所』（ごま書房、2007年）でも全国の優良な農産物直売所事例として、やすらぎ市はかざぐるま市と並んで掲載されている。こちらも、道の駅に併設された直売所でありながら、ごめん・なはり線の夜須駅に近接しており、車利用と駅利用の双方の客が購買層であろう。こうした「道の駅」と「駅」の双方に重なる立地場所に直売所が展開されているのも高知の特徴かもしれない。

（8）高知の農産物直売所の興味深い点

今回の調査では、7店の直売所を訪れた。それだけでも、高知の農産物直売所の特徴がある程度、つかむことはできたように思う。私たちは、島根県⁸⁾や岩手県⁹⁾などの直売所もいくつか訪ね歩いてきた。これまでに見てきた直売所と比べると、高知の直売所は次のような特徴を備えているように見えた。

第1に、運営について、町村運営型というべき直売所が目立った。安芸駅じばさん市場、天然食市場、琴ヶ浜かっぱ市の三つが該当する。いずれも町村による地場産品直売所として設置され、2000年前後にスタートしている。ただし、町村合併したところと合併していないところでは、やや様子が異なり、天然食市場では合併後に吉川村以外の香南市の産品も置き、運営は指定管理者制度を採っている。町村運営型が高知の直売所の特徴であり、地域に大きな影響をもたらしたと思われる。だが、先の「はま美人を育てる会」で見たように、市町村合併後に意味が変わっていく場合もあり、その運営について把握しておく必要性は高い。合併後の町村運営型直売所の状況変化については、今後の調査の一つの焦点となろう。

第2に、立地について、国道沿いに多く展開されていることである。中山間地域の農家の市場として、太平洋側の国道が機能しているようである。ごめん・なはり線の駅設置型の直売所であっても、いずれも国道沿いに近く、「車利用」と「駅利用」の双方の集客ポイントとなっている。こうした直売所の立地展開は高知の特徴であろう。

第3に、立地に関連し、市場圏は比較的狭い範囲と考えられる。つまり、他県からの利用は少なく、地元客が中心である。地元に基づいた存在となっている印象も受けた。島根の中国山地の直売所の場合は、市場圏が車で1時間程度と広く、広島などからのお客をターゲットにしている。それに対して、高知の直売所は地元密着型といえそうである。

第4に、加工場が併設されていたことである。7件中4件（かざぐるま市、天然食市場、琴ヶ浜かっぱ市、田野駅屋）あった。加工場がないところでも、いずれも加工品の品揃えが豊富な印象を受けた。加工場が併設されることにより、直売所との一体化による迅速な商品の提供、加工品の品揃えの豊富さ、顔の見える安心感などが相乗効果として生まれている。

第5に、海沿いの国道沿いということから、いずれの直売所も海産物を置いていることである。農産物だけでなく、地元の海産物を揃えていることは、「直売所で一通り揃う」

大きな強みである。加工品だけでなく、鮮魚も目立った。地元根づいた存在として機能しているのは、立地環境だけでなく、こうした「一通り揃う」ことにも起因するだろう。

以上、この五つが、高知の農産物直売所の特徴のように見えた。何よりも、農家女性が自立していく場として、直売所の存在は欠かせない。そうした農家女性の自立といった前提があり、地元密着型、町村運営型、国道展開型の直売所が高知の特徴のようである。

ただし、ここで採り上げた七つの直売所はいずれも生産者が自ら「出荷」するタイプであり、「集荷」タイプは見られなかった¹⁰⁾。高齢化が進む高知県では「集荷」のニーズは高まりつつあるであろう。赤岡青果市場のケースは、そのことを鮮明に物語っている。そうしたニーズに直売所はどのように応えていくのか、特に町村運営型の直売所は合併を機に様相が変わっている。新たな地域ニーズ調査が必要なのではないか。こうしたタイプの直売所が定着してきた背景を、高知農業の関係とあわせて、今後、明らかにしていくことが課題にされているように思う。

以上のように、非常に限られたケースであるものの、高知県の農商工連携は、独特な形で動いていることが読み取れた。「農産物直売所」「加工場」「農村レストラン」のいずれもが興味深い流れを形成していた。その背景には、地形的な要素、園芸作物を主体とするという農業の特色が指摘されるであろう。

特に、海まで急峻な山が迫るといふ地形的な特色からは、農産物直売所は海沿いの国道、鉄道に施設が展開していること、海産物が一つの大きな特徴になっていること、さらに、市場の空間的な広がりが比較的狭く、地元密着型になっていることなどが指摘される。また、町村（3セク含む）、農協、商工会といった地域の基幹的な組織の関わり方が比較的強いことも興味深い。

なお、今回は海側、しかも高知の東側だけを歩いたにすぎない。谷の奥の中山間地域、また、高知の西の方はどうなっているのか、それはこれからの課題であろう。

- 1) このような点については、関満博「中山間地域で始まる新たな価値の創造」（『IRC調査月報』第243号、2008年9月）、同「農商工連携と地域再生」（『しんくみ』第55巻第9号、2008年9月）を参照されたい。
- 2) 関満博・松永桂子編『中山間地域の「自立」と農商工連携』新評論、2009年。なお、島根県の中山間地域については、関満博編『地方圏の産業振興と中山間地域』新評論、2007年、でも議論している。
- 3) 高知県の中山間地域問題については、大野晃『山村環境社会学序説』農山漁村文化協会、2005年、が有益である。また、高知県の農産物直売所については、社団法人高知県自治研究センター『コミュニティ・ビジネス研究 2007年年次報告書』2008年、が詳しい。
- 4) 高知県の農業の特徴については、松永桂子「中山間地域産業の現状と問題」（関・松永編、前掲

- 書)を参照されたい。
- 5) 赤岡青果市場については、佐藤亮子「求められているのはよい農産物を供給し、付加価値をつけ、売り切る持続的な仕組み」(社団法人高知県自治研究センター、前掲書)が詳しい。
 - 6) 水田幸子『わが心の詩——赤岡青果市場八十年の歩み』農林リサーチセンター、2003年。
 - 7) 「農村レストラン」については、財団法人都市農山漁村交流活性化機構『きらめく農家レストラン』2007年、関満博「栃木そば／中山間地域の農村レストランの展開」(関満博・古川一郎編『中小都市の「B級グルメ」戦略』新評論、2008年)を参照されたい。
 - 8) 島根県の農産物直売所については、関・松永、前掲書を参照されたい。
 - 9) 岩手県の農産物直売所については、近々、報告を提出する予定である。
 - 10) このような集荷タイプは、島根県あたりで始まっている。具体的なケースは、有田昭一郎「中山間地域の農産物直売所」(関・松永編、前掲書)を参照されたい。

Ⅷ-4 第4回長野県産直・直売サミット

2009年2月9日—10日

長野県東御市

2月9日（月）13：00～

開会行事で、実行委員長より「これまでの生きがい対策から変わって「チェンジ」していくこと。指導者育成になるためのサミットだ！」との主催者あいさつを受けて記念講演へ。



記念講演

講師は、上田市丸子農産物直売加工センター「あさつゆ」運営組合長：伊藤良夫氏より、『『あさつゆ』のめざすもの』と題して講演に入った。

2004（H16）年6月5日にオープン！最初は1987（S60）年に無人販売所を4軒の人で始めた100円朝市だった。その後、朝市で余る野菜等売るため常設市場を5万円/軒×30軒で造った。夕市などもやった。おやき作りや1個50円のおにぎり、バケツ入りのリンゴ販売など、しめなわは昨年末230万円売り上げた。



生産者への対応として、安心安全栽培講習会の実施や、職員への教育、あいさつやお客様への対応等、また、小・中学校とのかかわりでリンゴ販売をしたりしている。

施設においては、景観を重視している。年3～4回の花壇の植え替え。それはひとりでも多くのお客様を入れたいという想いで！店の前の道を初めて通る方が、寄ってみたいと思う施設を目指している。また、センター前には宣伝のフラワーボックスを置いている。

生産者へは、処分する箱の設置により、その定められた日までに持ち帰ってもらうようにしているが、持ち帰らない時は100円の徴収をしている。

若い世代への対応としては、青年たちに東京での物品の実践販売をさせた。



生産者へ売り上げを一時間ごとにメールで情報を流している。また、月ごと、年度ごとにも出している。総会での資料で売上グラフを流して競争をさせ個々で出荷時期を考えさせたりもしている。

基本的には、みんな仲良しだが販売所は戦場あるとの意識をもたせてやらすことが大事なことだと考えている。

売上全体の8割を2割の方が売り上げている。しかし、それでいいということではない。2割の人数は50人だが、その方々が独立してしても半分の売上にならないと思う。それは、どちらが重要かということではない。持ちつ持たれつの気持ちでお互いが感謝の気持ちを忘れずにしていくことが大切だということ。

小さな直売所は農家だけでやるような形になる。大きな直売所の方がメリットがあり、目指すべき形と考えている。

データの活用としては、P6の売上グラフの中で、山の（数値が上がっている）部分を高くするか、谷の部分埋めていくようにするか、データを見ながら試行錯誤した結果、山の部分を高くする方法を進めていった。そして、いろいろな戦略を立てていく。たとえば、セールを4



～5日実施する。売り上げの目標を立てる。終われば反省会も開き、状況の写真も残す、そして、なによりデータの管理をしていくことを大事にしていった。

店長を置かない直売所がある。何故かという、それは店長の個性が出てしまうからだだろう。そういう点で、サッカーの審判員ある川上氏に学んだことがある。試合をコントロール出来なかったこと、審判員として未然に防いでいくことがいい試合に出来るかどうか！審判員次第だということ。ルールを守らないことに対してどういう風に解決していくのか！ただ厳しくするのではなく、職員間をまとめていくことが大事なことだと思っている。

この店では、商品は地場産品が全体の78%、仕入れ商品が22%である。私の考え方があるが、仕入れ商品が無かったら地場産品は売れるかという、売れなくなると思う。具体的に8月期を見てみると、約83%が地場産品で、見た目では大半が地場産品というイメージになる。20%が仕入れ商品の割合の妥当な線と考えている。また、加工品の売り上げが40%を占めている。1月期から2月期にかけては60%台に上がる。



5秒から10秒で店の印象が決まる！花、あいさつ、第一印象が大事なこと。やってやろうという志、想い、そして強い気持ちが必要だ。先ほども触れたが始めて通る車の片が数秒間で入るかどうかの判断をする。それは、やはり景観、外観！そのような地元で根ざしたとりくみを考えたのは、次の世代の者のためということ。

やっていくうちに毎日買いにくる片がいる。そのことで食卓への責任感に変わってきた。その責任を果たしたいという想い。その世界に携わっていることが誇りをもてることへとつながっていく。周りの方々に負けないものは、未来に向かっての情熱！この気持ちは自負している。

パネルディスカッション

夏秋野菜は構えられるが冬場ほとんどない。生産者と会議をもちながら売れているものを確認していく。40人のうち10人くらいが多く出品してくれている。出品の返品お持ち帰りは全品ない。

顧客対象が別荘、観光客が多く、地元の利用は40%くらいである。

しいたけや、リンゴなど、いいものを集めて出品している。

農家との農産物の委託契約を行っている。15%の手数料。

観光客が95%を占め、注文を電話、FAXで受けている。



商品の価格はお客が決めるもの。

ちなみにフルーツとうもろこしを1本180円で仕入れ、4本で900円から1,000円で売っている。

平山町は愛知県（名古屋市）、静岡県（静岡市・浜松市）からの観光客が多くほとんどを占めている。



地元からの情報発信という観点から地元産にこだわっている。八百屋、スーパーとは違う。

冬場の品物の確保が課題だ。最初は何もなかった。その後、市、JAへ協力をし、助成金（60%）でハウス設置させた。60%がほうれん草の栽培。

ほりがね物産センターは、こだわりたいがお客と品物のバランスもあり、売る側がいくらこだわっても買い手のニーズに合わせるが一番と考える。

直売もいろいろな方法を取り入れてそれぞれのやり方でいいのではないか！

選択の自由。こだわらないことをこだわっている。

どこでも同じ割合ではないと考える。お客が何を望んでいるのか？それぞれの店がどういう客、どういう物を求めているのかを見極める。だから違う店があっていいということ。

試食をさすことも一つの手だてであると思うし、リンゴはそうしている。しかし、甘くて美味しくない試食はさせられない。

店員の頑張り（指導）は、心から明るく「いらっしやいませ」ということとお客様の立場にたって対応をすること。

お客様とお話することを心がけている。話しをしない直売所はありえない！と思っ
ているのでは。

商品の知識がすごい！豆の煮かたとか、大根の葉の食べ方などを教えている。

旅館組合との連携もしている。別所旅館の方から話があり、観光客160万人（宿泊客は80万人）の食事の野菜だけでも2食分300円×160万人=4,800万円となる。旅館が買うだけで朝市がワーンとなる。板前さんが買う前に観光客が先を買う。朝市、直売所のアンケートのなかで楽しいという意見があった。そこで連携していければという発想からできたもの。

2月10日（火）9:00～

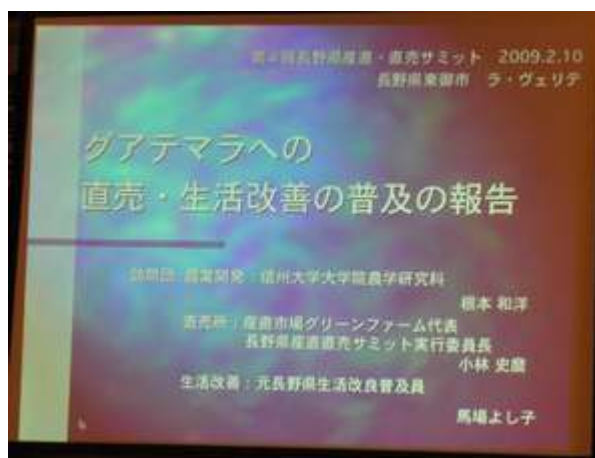
特別報告

なぜ、グアテマラなのか？

H19年11月から12月に研修プログラムを組み、平成20年8月9日～25日にかけて、マヤ系先住民12名の研修生を1週間受け入れた。

場所はメキシコの下に位置する、人口は1,400万人強、首都はグアテマラ市、ヨーロッパ系60%、先住民40%の割合、産業はコーヒー、砂糖、バナナなど。

活動内容は、講演会を開催し日本に来た研修生の活動報告などを行った。



事例発表



農産物加工製造のとりくみ

豆腐、巨峰（ぶどう）を使ったまんじゅうの加工

豆腐のとりくみでは食生活を変えようというところの着眼点

伝統、継続していく雇用体系がないと続かない！

職員のなかで小さな子どもがいる者は、その子どもに朝食を食べさせ、見送りをしてから仕事場へこらすようにしている。

それまでの時間帯はベテランの職員で対応をしている。俗にいうワークシェアリングである。18名の現場スタッフで対応をしている。

600丁の豆腐を3名体制、1,000丁なら4名体制。値段は430gで180円（税

込み)で販売をしている。

参加者

2月 9日 (月)	504名
2月10日 (火)	432名

サミットに参加して

自分たちが行っているとりくみとは少し（いや、大きく）違っていたのではないかと感じた。

と、いうのは施設（直売所）のあり方やとりくみであって、かなりのレベルの違う次元での議論がされていた。県全体での情報交換が確立されており、安心安全な食材を提供していくという原点に戻ったとりくみがされていた。

自分たちがとりくんでいる出荷者（高齢者）を元気にしていき、少しでも出荷できない方々にいかにしてやりがいを持たせるか、

とは言え、3直売所のこれからの連携の面やお互い切磋琢磨して売り上げを伸ばしていく手だての部分では参考にはなったのではないかと感じた。ただこれを伝えていくことの難しさも同時に考えている。



(金子 伸)