

社団法人高知県自治研究センター第2回セミナー報告書
コミュニティビジネスから地域再生を考える

2008年3月22日（土） 於：高知共済会館

やりがい 生きがいで地域と人を元気に!



目 次

黒潮町における研究の趣旨説明	2
黒潮町研究員 畦地 和也	
講演「農家の幸せのために ー私の歩んできた道・願っていること」	7
榎赤岡青果市場代表取締役 水田 幸子	
水田社長への質問	15
2007年度基礎研究報告 「黒潮町におけるコミュニティビジネス研究の中間報告 ー小金稼ぎが元気をつくるー」	17
黒潮町研究員 友永 公生・福岡 和加・山崎 裕也・畦地 和也	
論文報告	35
高知大学人文学部社会経済学科 大野 奏	
黒潮町のとりくみへの質問	39
畦地研究員から	40

黒潮町における研究の趣旨説明
黒潮町研究員
畦地 和也

黒潮町における研究の趣旨説明



黒潮町の畦地と申します。自治研究センターの理事をしておりますとともに、黒潮町の研究員の一人としてずっと基礎研究に携わっています。それでは私の方からは、今回黒潮町において研究をしておりますその趣旨といえますか、そもそもなぜこのような研究をするに至ったかということについて、少し皆さんにご理解を得たいと思いますので、ご説明をしたいと思います。この内容につきましては、先ほどお渡しをしました、上勝町のこの報告書の冒頭に私が説明しておりますけれども、そのときとほとんど、言わんとするところは変わっておりません。なので、「前にも聞いたよ」という方もいらっしゃるかと思いますが、再度繰り返しになりますがご説明をしたいと思います。

コミュニティ議論から実践へ

自治研究センターが2年前に再建をされまして、高知県のテーマとしてどういうテーマ

に絞って研究をするかということ議論してまいりました。その過程の中で、やはりコミュニティの問題というのが一番あるのではないかと。それで、コミュニティというのは必ずしも、中山間地域でありますとか、今は「限界集落」というような言い方をしますけれどもそういう所だけではなくて、都市には都市のコミュニティの問題があるだろうと。県内いろいろな所でコミュニティの問題があるのではないかということになりました。それらをずっと突き詰めていきますと、やはり都市には都市の、山間部には山間部の、それぞれのコミュニティの再生でありますとか、創出、維持というものが大きくあるだろうと。その中には小さな項目として、いろいろな課題が見えてきました。

そういう議論をしておりますときに、同じその研究メンバーであります仁淀川町の職員の方から、合併後の仁淀川町の小規模集落の調査をした報告書というのを見せていただきました。それを読んでおりますと、中に数点こういうご意見がありました。要は、これまでは自分でつくったものを農協などから集めて来てもらっていたと。ところが、採算が合わなくなったのでしょ、農協がその集荷をやめて、出せなくなったと。なので、今はつくっても、要は出荷できない。けれども、自分たちはまだ元気だ。出す意欲もある、技術もある。もし、集めて来てくれるのであれば出したい、つくりたい、という意見が複数ございました。これをずっと突き詰めて考えて

コミュニティを取り巻く課題（テーマ設定の前提議論）

- ・ 高齢化・少子化⇒自主的に地域を維持していく機能が低下
- ・ コミュニティ意識の希薄化⇒地縁的つながりにより形成されるコミュニティ機能の低下。
- ・ コミュニティが地域の安全・安心の確保に重要な役割を果たしている。⇒住民同士の助け合い意識が、災害時の被災者支援や住民による防犯活動が地域の治安向上に効果を上げている。
- ・ コミュニティは住みやすさに大きく影響⇒住民同士が信頼し、助け合う意識が強い地域であり地域活動が活発な地域であるほど、住みやすいと感じている人が多い。（『大都市圏におけるコミュニティの再生・創出に関する調査結果について』平成17年8月1日/国土交通省国土計画局大都市計画課）
- ・ どのコミュニティも「担い手不足」である。
- ・ 地方では人口減と高齢化で限界集落が増加している。
- ・ 社会の変化で集落の存続自体が危ぶまれる（消滅してしまう）地域が増えている。
- ・ 市町村合併による行政区域の広域化

研究テーマ

【大項目】 コミュニティの再生・創出と維持

【小項目】

- 増加する空き家への対応、利活用、安全の確保、
- 内発型産業、コミュニティビジネスの創出、地産地消
- 地域資源の活用、高齢者の知識や技術の活用、ビジネス化
- グリーンツーリズムなどの地域内外との交流
- ITの活用
- 担い手対策
- 輸送手段の確保（中山間地）
- 地域コミュニティ意識の希薄化（主に都市部）
- 限界集落
- コミュニティと地域の安全、自主防災組織
- 市町村合併とコミュニティ
- 少子高齢化のコミュニティに与える影響
- 交通の遮断による孤立化 など

高齢者に生産意欲はある

(仁淀川町の小規模集落調査中間報告書より)

**農作物の出荷意欲はあるがJAの集荷がなくなり
農作業をやめることとなった人がいる。**

(アンケートの回答より)

- ・今はほとんど作っていないが、農産物の販路があれば、(シントウ・トマト・大根・きび・白菜・梅・サツマイモ・キュウイ)作る意欲はある。
- ・可能なら農作物の集荷をしてもらえたらありがたい。

↓
農作物の販路及び集荷体制の確立。

↓
高齢者の生きがい対策

高齢者の生きがい対策

高齢者祝品／老人クラブの育成等／老人無料入浴サービス／さわやか理美容助成／シルバースポーツ大会／老人大学／ふれあいバス交付事業／シルバー人材センター／生きがい教室／友愛訪問／高齢者生きがい友の会／生きがい活動支援通所事業(生きがい型デイサービス)／趣味の作品展示会／高齢者と子どもの世代間交流映画会／老人憩の家／福祉バス／敬老大会／公衆浴場入浴券の交付／高齢者等差額家賃助成制度／高齢者入居あっせん促進事業

↓
社会的弱者⇒保護政策

みますと、例えばそういう方たちの農作物の販路でありますとか、集荷体制というものをつくってあげれば、もっと生きる意欲といたしましょうか、つくる喜び、つまり高齢者の生きがい対策になるのではないかというのが、そもそもの研究の発端であります。

実際、高齢者の生きがい対策というものを私たち行政職員のベースで見えますと、このようなものがだいたい見受けられます。これらをよくよく見てみますと、「高齢者というのは社会的弱者なんだ」と、「だから、守ってあげなければならない」というのが、ほとんどの生きがい対策と言われるものです。ですから、コミュニティビジネスという言葉で高齢者を対象としたものをピックアップいたしましても、このように社会的弱者を守る、保護という視点で、高齢者はある意味お客さまということです。そうではなくて、「高齢者が主役になれるようなコミュニティビジネスというものを、自分たちはやはり考えていかなければならないのではないか」ということになりました。

ということを考えていますと、やはり先進的な事例というのがあります。それが、皆さまのお手元にお配りしましたけれども、徳島県上勝町の「いろどり(彩)」の取り組みであります。

上勝町の先進事例に学ぶ

私どもの研究は、高知大学の鈴木ゼミの皆さんと共同でずっとやっております。そこで、大学生と一緒に一昨年の11月、上勝町に2泊3

日で調査に行きました。そこで、いろいろな生き生きとして仕事をしている高齢者の方をご紹介いただきました。例えば、あるおばあちゃんは、「私は、インターネットを知りません」と言いながらインターネットの画面を触っていて、非常に元気に仕事をされていますし、また別の86歳のおばあちゃんは、「デイサービスに来いと、毎日言われる」と。「けれども忙しゅうて、私は行きよれん」というおばあちゃんもいました。

今言いましたように、この地区はデイサービスが非常に充実をしております。上勝町を5地区に分けて毎日、ですから5日に1回は、デイサービスのサービスが受けられると。朝9時に地区にバスが来て希望者の高齢者を乗せて、そのデイサービスセンターまで連れて行って、4時までサービスを受けられるという所です。この日も、私たちは見に行っておりましたけれども、二十数名の高齢者の方がデイサービスセンターにいらっしやいました。

高齢者対象のコミュニティビジネス

- ・ 高齢者向け総合サービス
- ・ 高齢者のための給食サービス
- ・ 在宅サービス
- ・ 福祉タクシー
- ・ 高齢者・障害者のための住宅改造
- ・ 訪問看護ステーション
- ・ 医療関連の消費者支援
- ・ 地域在住の外国人に対するサービス
- ・ 床屋さんの出張サービス
- ・ 福祉・医療関連機器サービス

主役になれる
コミュニティ
ビジネス

お客様

横石さんのお話から分かったこと…

- 現在の福祉政策ではどうしても解決できない壁がある。
- 高齢者が持っている知識や技術を生かすことが、高齢者の生きがい対策になる。
- その結果、福祉医療のコストを削減できている。



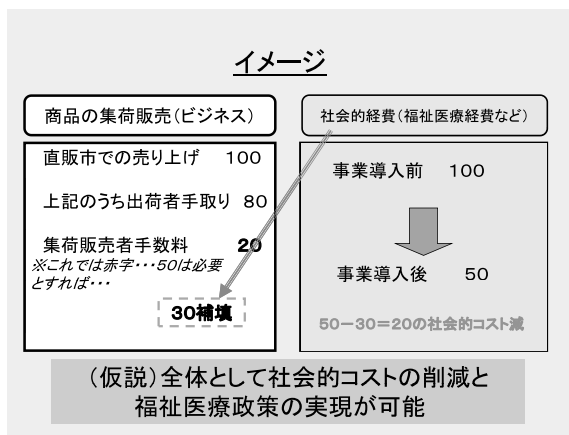
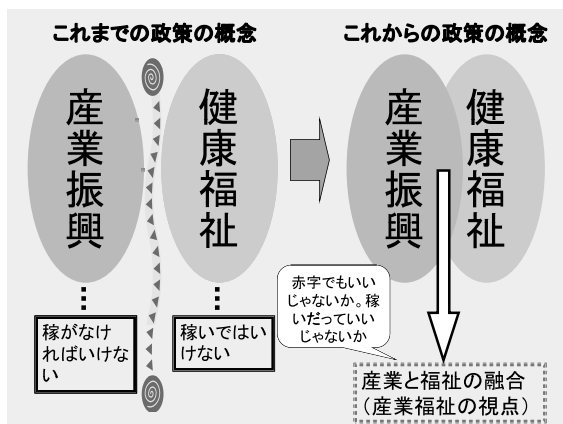
高齢者が主役の
ビジネスモデルや福祉政策が求められている

いろいろお話を聞きますと、「ここに来るのが楽しみだ」という高齢者もたくさんいらっしゃいました。けれども、一方では先ほども言いましたように、「まあ、私はそんな所には忙しゅうて、行きよれん」というおばあちゃんもいると。これが、上勝町の現実だったということです。

その後、横石さんにもお話を聞きました。そのお手元の講演集にもお話がありますが、「やはり現在の福祉政策、つまり高齢者は社会的弱者だから守ってあげなければならないという福祉政策では、どうしても解決できない壁があるのではないかと。それから、「高齢者が持っている、本人さんが持っている知識や技術を生かすことが、本人の生きがい対策になるのではないかと」、その結果、福祉や医療、介護と、そういう社会的コストが削減できているということです。つまり、高齢者が主役のビジネスモデル、あるいは福祉政策というものが求められているということが、横石さんのお話からよく分かります。

そういうふうにご考えてみますと、私どものこれまでの政策の概念というのは、例えば産業振興はビジネスだから、もうけなければいけない。赤字はダメよ。健康福祉は稼いではいけない、もうけてはいけない。赤字が原則よと。どうもここに、大きな相容れない溝があるような気がいたします。そうではなくて、これからの政策の概念として産業振興と健康福祉、どちらもつかないようなグレーのゾーンがあってもいいのではないかと。つまり、産業と福祉の融合と申しましょうか、福祉産業ではなくて産業福祉という視点、というものが必要なのではないかとこのように思います。「赤字でもいいのではないかと」、聞き直してもいいのではないかと。あるいは、「稼いでもいいのではないかと」、どちらもつかないような政策というものが、少し必要ではないかとこのように思います。

これをイメージしたものが、下の図です。横石さんには非常に無謀な概念だというふうに言われましたけれども、これまでの集荷販売、ビジネスと申しますと、例えば直販市で農家の方が商品を出します。売り上げが100あるとしたら、例えば20%手数料を取られますと、80%が本人さんの取り分になります。これを、例えば農協さんなどが集荷をしてあげて、代わりに出荷をするとすると、さらに農協の手数料が要りますので、もし仮に50%の手数料が要るとすると、30%は不足をするということになります。これでは当然、ビジネスとして成り立たない。一方、社会的経費で例えば、どなたかの医療費なり介護保険料



が100コストが掛かるとして、その方がこういう仕組みの中で元気になったとして、事業の導入後にあまり病院にもかからなくなって、一生懸命働いて、例えば医療費が50に下がったとすれば、50の社会的コストの削減になると。ですから、50のうち30を仮に補てんをしたとしても、20の社会的コストの削減になるのではないかというのが、ある意味無謀な概念ですけれども、自分たちの考える基礎になっております。これは仮説です。そういうことで、全体として産業と福祉というものを非常に融合させることによって、全体として社会的コストの削減など、それから福祉医療政策の実現が可能になるのではないかというのが、自分たちの基礎研究の大きなテーマになっております。

そんなことで、では今まで出荷したくてもできなかった人がいるということであれば、まずそこから始めてみようということで、黒潮町でそういう商品を集めて、代わって直販市等に出してみる。そのことによって、生産者がどのように気持ちが変わっていったのかということや、ずっと追跡をしていったのが、この後で私どもが発表をさせていただく内容になります。

地域で支え合う仕組みづくりを

国は最近、「新しい公共」などという言い方をしておりますけれども、これは要するに、どうやって地域で支え合って生きていくか、その仕組みをどうやってつくるかだと思います。ですから、突き詰めて言えば私どもの研究は、今までの保護だけを目的とした支え合いではなくて、少しそこにビジネスの視点を入れながら、社会の支え合いの仕組みができないかなということや研究テーマにしている、ということになります。そういうことを2年ほど前から知り合いに「自分たち、少しこんなことを考えているんですよ」と。「自分で出せない商品を集めて行ってあげることによって、ひょっとしたらその人がもう一度つくりたいと思うかもしれない、もっとつくりたいと思うかもしれない。そのことが、元気につながるのかもしれない。そういう新しい仕組み

みを考えたいのですよ」というふうに、知り合いにいろいろとふれ回っていましたところが、ある時、ある方からメールが来まして、「畦地さんの言っていることは、もうすでに高知県でやっている人がいますよね」と教えていただいたのが、水田社長のことでございました。昨年の2月にNHKの「ビジネス未来人」で水田社長が取り上げられたのを、その方がたまたま見られていて、「あ、この話は畦地が言っていた話とまったく一緒だ」ということで、その方からご連絡をいただいたということです。私はそのテレビを見ていなかったもので、急いでホームページで見させていただいて、その内容をずっと見ますと、まさしく自分たちがやろうとしていることを、すでにもう何十年も前から実践をされているということに、非常に私は驚きました。そこで、昨年の8月には高知大生の皆さんと水田社長の所に行き、朝の集荷も見させていただいて、いろいろとお話を聞かせていただいたところです。

そういうことで、非常に自分たちの考えているものはなかなかビジネスになりにくい部分もあるのですが、それをきちっとビジネスとして成り立たせている、その水田社長の思いというものや本日は、私ももう一度聴きたくて、今日はお呼びをさせていただきました。ということで、この本日の基礎研究のそもそもの発端といいたしましうか、なぜこういう研究を始めるに至ったかということや、少し私の方で説明をさせていただきました。



「農家の幸せのために一私の歩んできた道・願っていること」

(株)赤岡青果市場代表取締役 水田 幸子

「農家の幸せのために

—私の歩んできた道・願っていること」

皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介にあずかりました、赤岡町の赤岡青果市場、水田でございます。

もうだんだんお知り合いの方もございますが、あらためて申し上げますと、赤岡青果市場は地方青果卸売市場でございます、県内には大きい市場が2社と、それから地方卸売市場というのが11社ございます。かつては18社ぐらいございましたけれど、だんだんに縮小されてきて、もう今は11社になっております。市場としましては、赤岡町はもう皆さんご存じと思いますが、高知市から20kmぐらい行った所で、どろめ祭りや、絵金祭りといった催しをしている所でございます。今は香南市になっておりますが、人口は合併する前が3,250人という面積が日本一小さい町で、兼業農家が17軒くらいでございます、本当に農家の方は少なくなっておりますが、それぞれの中で皆さん工夫をされ、そして半農半漁の町でございました。

入社、そして亡き父の教え

私が入社したのは昭和20年でございまして、昭和53年に社長にさせていただきました。平成3年以来、市場では地方の地場産の取り扱いだけで、年間約100億円の売り上げが10年余りずっと続いておるわけでございます。

だんだんに時代の流れと経済の流れにマッチしまして、飛躍的に現代の流れに沿い、そして皆さん方のご協力をいただきまして、自分で申しますのはなんですけど、おかげ様で今のような立派な市場にらせていただいて、皆さま方のご協力の賜物と、厚く感謝をいたしておるわけでございます。そして、会社の社是としましては「誠実と感謝」、そして「公共的使命」を目的とし、それを実行しましょうというのが会社一同の目標でございます。この2月にISOも取らせていただきました。これからの社会へはどうしても環境の良さや安心、安全の野菜の栽培を皆さん方とともに、



そして喜んでいただけるような環境づくりということで、お勉強をさせていただいておるのが現状でございます、これからの時代には、皆さんもご承知のとおり農業問題等、多々問題がございますので、そのへんも皆さんとともに勉強しながら実行して、「ああ、やっぱり高知県の生産物はいいね」と、喜んでいただけるような産地づくり、そして販売をさせていただきたいと思っておるわけでございます。

市場に携わるようになったきっかけは、もともとは自分が市場をするという思いはなかったわけでございますけれど、ちょうど終戦の年に父が亡くなりまして、そして母と6人兄弟でございまして、学校の教師として赴任先が決まっておりましたが、病床の母と兄弟を置いて行くのはあまりにもということで、市場の方へ行かせてもらいました。兄が戦争から帰還するまでと思っておりましたが、その兄がシベリアで戦病死いたしました、そのときに何かピピッとすることが起こりまして、自分に「おまえの今の仕事が天職だよ。市場をするんだよ」という、父が生前にこの方面へ携わっておりましたので、しなければいけないなということで、天職だという気持ちが強く起こったわけでございます。

そうしますと、やはり長女であるとその責任がだんだん自分にかぶさってきて、そして肩にかかる責任もずっしりと重くなってきた



わけでございますが、毎朝市場という所は非常に楽しく、朝出勤するのも今現在は男性の方は、朝の4時半から5時です。そして女性の方が7時ですが、私たちもその初めのときは、終戦直後ですのでそれほど品物も多くはなかったですけど、早朝に出て、お野菜の販売をさせていただいたわけでございます。何をしてもその当時は若かりし頃でございましたが、今思いますと、「何も成しても心構えだけだな」と、「年齢ではないよ」ということをつくづく感じておるわけですし、今の年を申しますと80歳にならせていただいております。ですけど、年齢のことは関係なくお仕事をさせていただいているということに感謝をしておるわけでございます。やはり、それぞれ今日は皆さんお若い方ばかりですけども、いろいろなことに取り越し苦勞をしたり、そして余計な心配をするよりも、「やればできる、やればできる」という、前進の、前向きの気持ちを多く持って、「どんなことがあってもやるんだ、できるんだ、できる、できる」と思えば必ず、できないことはないねという感じがしたわけです。

そのときに一番感謝をしたのは、やはり父の遺徳といいますか、父が地域の方に非常に可愛がられており、信頼されておった関係もありまして、地域の方々もよくごひいきをいただきまして、仕事が順調にいったわけでございます。そして、嫌なことが一日にあって、同じ一日なら、今日も明るく元気でやりましょうと。嫌々しても一日、腹を立てても一日、くよくよしても一日。同じ一日なら明るく、明るく良くなる、やればできるという気持ちでやっていけばいけるものと思ひまして、「ありがとうございます、ありがとうございます」の毎日の連続でございまして、そして、「今日も一日頑張ろう、頑張ろうね」と言っ、職員の人らにも「ご苦勞さまで、ありがとうございます」という感謝いっぱい

で、この60年間、本当にありがたい日々の連続でございました。そして何をしても「これをするには、こうしたらどうなるかな。皆さんが喜んでいただけるか、どうかな」ということを少し、2階でも階段の踊り場があるように、少しそこで「ちょっと一服」というように考えてみます。そして、お客様ともども喜んでいただけるならと、進んで前向きに実行させていただき、そして自分も喜び、相手さんも喜ぶ。相手さんの喜ぶことが自分の喜びとするような日々でございまして、ずっと楽しみの一日の60年間であったように思います。「これは苦しかった、これは大変だった」というふうな感じは、思い出してもあまりないような感じがいたしまして、皆さんから「ああ、まだお務めをしておりますか」と聞かれますけれど、まだまだこれからが、私のこれからの本当のお務めの人生になって、社会へも会社へもお返しをすべきときだなどというふうに今感じておるわけでございます、おかげ様で健康でやらせていただいております。

時代の変化とらえ、生産者との共存・共栄を

現在の農業はもうご承知のとおり、非常に時代や経済の流れも目まぐるしいほど変わっておりますが、昔ですと、農家の方も昼間は建設業へ行ったり土木へ行ったりしてございましたけれど、今現在はいろいろな仕事がございますので、そういう状況ではありません。そして私たちの方では、ハウス園芸が大半を占めておるわけでございます、もうそうしますとその産地の高齢化、本当に若い人、後継者も少なく、労力も足りません。人手もありません。そういう中で、「私たちが会社としてお手伝いできることは何だろう」と、「こんなに困っているときにどうだろう」と。昔、出荷をなさるときには、お値段のいいときには皆さんがもう競争で、夜11時、12時まで集荷の方法などをお話した時代もありましたけれど、今はそういう時代が過ぎ去って後継者が本当に少なくなっていますから、どうしたらいいかということで、そうしたら集荷にお伺いしましょうと。

一番初めは、ミカンの集荷の方が大きな重荷用の自転車にミカンを積んで持っておいでくださって、とても素晴らしい、おいしいミカンでございましたが、そのおじさんがおっしゃるのには、「もうこれが最後です」と。「私はこれ以上、もう持って行くことができない」というようなお話がございまして、そうしますと私が「ああ、そうしたらおじさんの所のミカンが一番おいしくて皆さんが待ってくださっているから、集荷にまいりましょうか」と言いますと、「ああ、それはよかったです。私もそれで長生きができます」というようなお話から始まりまして、一軒行きますとその両隣、その道中それぞれ皆さんが、一軒が5軒になり10軒になりまして集荷をさせていただいたわけがございまして、非常に喜んでいただき、また私の方も潤わせていただいて、お客さんも「ああ、おいしい山北ミカンがここにあった。ここへ来ればおいしいおミカンがあるね」ということで、業者の方も多く集まってくださったのが始まりでございます。

やはり私たちがいろいろなお手伝いをするといいますが、ほかにすることがないとは申しませんが、有利販売をするには荷造りをどうしたらいいかや、販売方法をどうすればいいか、そして手取りを良くするには、コストを下げるにはどうするかというようなことは、私たち市場の「中立業」「仲介業」の仕事です。だから、いかにしてコストを下げても有利販売ができて、生産者の方に喜んでいただけるような手取りを多くするということが大きな一つの目的でございまして、その分を会社を挙げて実行しようではないかと。お手伝いをする、だいたい今は35台のトラックで朝の4時半や5時に出ておるわけでございます。市場から東へ30kmから40km、西へ向かって40km余りの所へ行っておりまして、それぞれ一軒へ行きますと、もうロコミで「ああ、そしたら楽にお仕事ができる」ということで行かせてもらっております。それで、集荷にまいりますと、「集荷にこうやって来てくれるのだったら、もう農業や園芸もやめようか、減していこうか」とおっしゃっていたものを、

「そしたら30アール作っておったものを40アールにしようかな」という方もおいでますし、中にはもう「今年でやめようか」というお方も、「ああ、それだったらまた20アール、2反くら



いのハウスを続けてやります。そしたらできるからね」ということで、皆さんが継続して栽培をしてくださっております。その集荷に行くと、ただバラ荷といひまして、荷造りをしていない分もあります。それを私たちの方では加工工場といひまして、ニラにしましてもパーシャル機械を据えて、スーパーや量販店で売りやすいように小袋に詰め、そしてピーマンも電子コンピュータ式の機械を据えましたり、ミョウガも3、4台の機械で次々とそれも荷造りをさせていただいて、すべてがお客さんの喜ばれるような方向付けにいたしておるわけでございまして、少しの荷物でも扱わせていただけると。そして、市場の方で加工しましたら、すべてが機械で作ったものではございませんので、優も秀も良も、格外も規格外も、すべてあるわけでございます。そして、その階級ごとに荷造りをしまして、最終的には八百屋さんの方で売る所へ、100gでも200gでも小袋へそれぞれの生産者の方々の名前を入れ、売らせていただいておりますので、捨てる分というものはほとんどございません。腐ったものだけはいけません、お金にするというのは、それに作ったものにはすべてその作った人の心、命もあります。そして、その心が映っておりますので、八百屋さんで今日もミョウガを買いながら、「ああ、ちょうど200gで良かったよ」というお客さんもおいでますし、それぞれ皆さんに喜んで帰っていただけるような仕組みです。

最近は農薬問題が非常に、やかましいのは当然ですが、難しいというよりも当然のこととございまして。私たちの方でも、「無登録の農薬は絶対に使いません、使用しません」という誓約書を書いております。

そして、その誓約書を書いてくださった方に箱や資材を販売するわけでございまして、全品が「無登録の農薬は使いません」と。そして皆さんに安心、安全のお野菜を届けられるようにというこの努力をし、そして、営農指導員を置いています。2名おりますが専属でございまして、1人は果実の方、1人は園芸、野菜の方で、その検査もして、そして販売、栽培指導で現地へも行かせていただいております。それは生産者の方と共存、共栄でいきたいと思いますということで、油や重油の値段も上がりましたので、いかにしてコストを下げるかという問題と、集荷にそれほど行って、たくさんに積み込みをして来るときもあれば、少ないときもあります。そして、「採算が合いますか」というお話が出ますけれど、私の方では「それは、1個1個の採算をしますと、合わない地域もあります。けど、たくさん出してくださる所、そして中身を売らせていただきますから、それで結構です」ということで、集荷に行きましても運賃は頂いておりません。4月から資材の方も値上がりということが決定をいたしておりますけど、今まで段ボールにしましても、私の方では端数を切って売っております。というのは、それは中身を売らせていただくから、計算の方にしても少しでもサービスができる範囲では、それをさせていただこうというところでやっております。何と言いましても皆さんに喜んでいただける、安心していただけるような仕組みでやっていきたいと思いますということで、販売させていただいております。

常に安心・安全な商品を提供

今、事業法が変わりまして、予約相対や値決めができるわけでございますけど、私の方では全品がセリです。それぞれ個別に作った製品でございまして、いくら自分のところが一番いいと思っても隣とは違う、そうすると隣の人は「私のところがもっといいのに、あそこと一緒にね」と言われるような不公平感が出たらいけないので、すべてがセリ売りです。ですから、朝の7時半から11時、遅くなるときは12時ごろまで全品を一人ひとり、

一軒一軒をセリ売りさせていただいております。こういうことで、生産者の方が安心して出荷ができる、そして、もし品物が悪かったならば、生産者のお名前が載っております番号を登録していただいておりますので、それを持って行って「今はこのナスにはアオカビがきております。キュウリはこれです。こういう病気にかかっておりますから、消毒をしましょうね、このお薬です」というふうに、私たちの方の指導員らが産地まで指導に出向いて行っております。ですから、病気の起こらないうちというふうに、細かいところへ気を配りましょうと。これからの時代は、特にお互いの信頼とふれあいにより、研究をし合っ、共存共栄でいかないと生き残れないという危機感を持っていないと、大変だということです。

そして今、中国のギョウザのニラの問題なども起こっておりますが、私たちの方でもナス、ニラというふうに産地に動きがございまして、またこれからがニラの植え替え時期になりますので、そうし



たら、そのニラの植え替え時期には非常に安くなります。中国がやらない以前は、かなり日本のニラの植え替え時期にはカット野菜にニラをしてくださってございましたが、どうも粗雑だということと、そしてそのときも中国から来ておりましたが、中国の方は、そぐりが悪いから、その当時は「もう中国からの輸入はやめます」ということが10年くらい前にあったわけです。そのうちに、そうしましたら日本の商社が行って教えて、そしてそのニラのそぐりが良くなったわけです。そうしますと、「もう日本のニラは要らない」と。「中国の方が安いからね」ということで、植え替え時期の長いのは買ってくれなくなったわけです。そうしますと、今度の問題が起きまして、そうしたら一時そのときに中国からの分が止まったときには、5kgの箱で5,000円

とか1万円などというようにとんでもない値段が出ましたが、それが続くわけではないです。そして、植え替えの時期になりますと、今度はそのカット野菜にする所が四国でも、カトキチさんもやっておりましたが、カトキチさんは今、量があまり要らないというようなことで、また販売先を私たちも安心して使用して下さる所を探して契約をしまして、恐らく来週から、そのカット野菜を大量に仕入れて下さる所ができるようになります。そういうふうな販売ルートを探すなどの努力もいたしておるわけでございますけど、何と言いましても消費者の方が心配をせずに安心して、新鮮なお野菜を「やっぱり、高知県産じゃなければいけないね、国内産でなければ」と、喜んでいただけるような生産、販売をさせていただきたいというふうにいたしておるわけ



でございますが、今は消費者の方も非常に敏感です。ニラの小袋へ髪の毛が1本入っていても、「これ入っています」と、忠告があります。そして、「この中に洗濯ばさみが入っています」と。それは機械でやっているうちに入っておったりしたら、それもちゃんと向こうから通知があります。そういうような関係で私たちの工場の方でも、加工品は加工品でも、のりやつくだ煮、まんじゅうといったようなすぐ食べるものでなくても、野菜にしても同じことだから白衣を着て、そして帽子をかぶってというふうには衛生面は十二分に気をつけながら、皆さんとともに本当に安心していただけるようにということと、清潔にしましょうというのが願いでございます。ISO14001を取らせていただいて、その実行に移っておるわけでございます。

出荷先の選択も必要

何としても高知県の活性化をするには、高知県内の販売だけでは足りないと思います。それで、よく私も公民館で「何を作ったらい

いでしょうか。何を作ったらもうかるでしょうか」と質問を受けますけれども、お金になるのは小物もありますが、やはり施設園芸のもので生活の糧になる分が大きゅうございます。しかし、今は法律が変わって、作る楽しみと売る楽しみが出来ておりますから皆さんそれぞれ、失礼な言い方も分かりませんが、年金組の方が家庭菜園を作って、それでおうちで食べるには多過ぎる、市場出しするには少な過ぎる、という方が道の駅やスーパーの朝市などへ出荷をなさってくださいしておりますけれども、私は「ああ、それでよかったね」と思っております。もしそれで売れない分は、スーパーへたくさん持って行っても良心市へ行っても、売れ残る分はありますので、売れるだけ持って行って置いて、売れない分は売れ残りを持ってくるのではなくて、市場出しと良心市へ出す分とを分けて出せば、両方が売れ残るわけはなし、十二分に採算が取れるようになるからということで、その良心市や朝市へ出すなどというときの値決めを、皆さん方がよく考えてなさった方がいいのではないだろうかと感じるときが時々あります。ただ安く売るというのではなくて、自分がせっかく作っておるものに付加価値をつけて、そして申しますと、3本入れて括ってあるものにしましても、2本はいいけど1本はととても悪いものを入れてある方が、ときたまあります。それだったら、3本ともちゃんといいいものを入れて、50円高くても、その方がその良心市の名前を落とさないようになるからと思ったりしますけれども、今、農家の方では本当に高齢化、そして労力が足りないというようなことで、非常にご苦労なさっております。

そして農家の園芸品、野菜ほどお天気によって左右されるものはありません。それで、価格にしましても台風が来る度にひやひやして、もう本当に心配したり、そして去年は突風が起こったり、いろいろな災害が思わぬところで出ておりますけれども、どうぞ皆さんもコストが掛かっておりますので、量販店の競争の種にならないようにしてください。

私がお願したいのは、量販店のバイヤーの方たちが自分たちの競争のために一番

前に中国のお野菜を持ってきておる所が多々見られますので、「バイヤーの教育をしなければいけないね」と、こういう話をしたら、「教育をされても、高く売ったら売れんから、バイヤーの教育はできません」と、こういう話もありますが、ものにはコストがあります。そういうところも考えながらという面と、そして、こだわり商品を皆さんだいが作っておいでますが、今は非常に進んでおまして、私の所でもそのこだわり商品にはQRコードが付いております。それを携帯電話からでも見てご覧になったら、うちのインターネットへすぐにつながって分かるようになっております。

これからも元気で、 高知県の活性化に向け頑張る

自分のことを言って申し訳ないのですけれど、私が一番のこの年で、「もう20年来てください」というお約束を会社の方でいただいでいて、ありがたいわけですが、ストレスの解消は、お料理です。そして、仕事がお薬です。「えらい元気ですが、何かやっていますか」と聞かれますが、「いいえ、別にそうではないですけど、お野菜が好きで、そしてお料理が好きです」と。そして、一番いい方法は、夜、お風呂に入ったときに、頭のとっぺんから足の先までを、カラオケを歌いながら「ああ、ご苦労さん、ありがとうね。ありがとうね、ご苦労さんね」と言って、ずっとマッサージをしながらお風呂へ入ります。そうしますと、内臓も生きておりますので「あ、こんなに喜んでくれるのだったら、今晚もぐっすり休んで明日も頑張ろう」というふうに内臓も喜んでくれますので、おかげさまで元気をいただいております。

そして園芸品を作る若い方が一番おっしゃるのは、「どうか、園芸品だけでなく野菜を集荷してください」ということです。と言うのは、「おじいさん、おばあさんが野菜を作っても売り場がないから、そして、作らなかつたら病気をするから、おじいさん、おばあさんにそのお野菜を作る楽しみを置いておいてあげないといけない」と。「そうしたら



おじいさん、おばあさんも病気になるから、それが条件ですよ」と言われます。

本当につたないお話を長々といたしまして申し訳ございませんでしたけれども、農業ほど楽しいものはない。「これは苦労だよ」と思ったら、苦労になります。「ああ、これは福になるよ」と思ったら、福になります。そういうことで、何も良くなって福になると思いながら喜びと一緒に、お野菜が大きくなれば大きくなるほど「ああ、うちへも福が来た、福が来た」というふうに喜んでいけるような栽培の仕方をし、そして日々をみんなでニコニコ笑いながらの楽しい野菜作り、そして「ありがとうございます」の生活をいたしたいと。お野菜にしても、それが一番の元気の秘訣（ひけつ）であり、そして高齢化社会での生きがいのある野菜作り、農業ではないだろうかと思えます。先ほど、徳島県の上勝町のお話も出ましたが、あの上勝町の皆さん方も非常に明るく、楽しく野菜を作っておりますが、高知県でも皆さん方、四万十から向こうの方も多いようですから、いろいろと「これだ」と思うものが売れます。ダイコンでも、「機械切りの千切りよりも手切りの千切りがおいしい」というふうに、消費者は探してきます。売れないものは、ございません。ということで、少しずつ、もったいないからせつかく命のあるものを粗末にしないように大事に作らせていただいて、喜んで皆さんとともにごちそうになり、栄養になるように。そして、「栄養になるように」と言っていたら、栄養になります。ということ自分の観念にしまして、私はおかげさまで現在



を元気でやらせていただいております。先日も、「おばあさん、おばあさん、気をつけな
いといけませんよ」と言われるから、どこに
人がおいでるかと思ったら自分のことで、
「あら、私もおばあさんになったかな」と思っ
て、自分で一人笑いをするような状態ですけ
れども。まだあちこち出張もさせていただき、
お勉強もさせていただいております。皆さん
と、くどいようでございますけれども、みん
なで喜びの栽培をして、喜びの販売をしてい
ただくように。

そういうようなことで、またあちこちに行っ
ておりますけれど、またご用命がございまし
たらご相談もさせていただきたいと思いま
すので、どうぞよろしくお頼みをいたしまし
て、長時間にわたりまして取りとめのないお話を
いたしましたけれども、皆さんとともにご協
力をいただいて高知県の活性化に向けて頑張っ
ていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく
お頼みいたします。

本日は、誠にありがとうございました。

水田社長への質問

(Q)

今のお話を聞きまして、香南市ということは、あそこには「JAとさかみ」や、あるいは園芸連など、いわゆる系統出荷をなさっているかなり大きな団体というか強い団体もあると思うのですが、それとのこの市場とのサビ分け、すみ分けはどういう具合でしょうか。

(A)

系統と、系統外とがあります。それで、組合員の方でも系統に入っておいでの方と入っていない方もございますが、系統で出せないハネと言いますと悪いですが、規格外の品物もたくさんあります。規格外の品は、系統へ出しますと比較的安いですし、「系統が受け取ってくれないから、これを持ってきました」とおっしゃる方もずいぶんあります。

ですけれども、私の方では系統で受け取ってくれなかったものでも、それぞれに向き、不向きがあります。その荷造りをし直したり、そして業者の方も系統が転送してない所へまた出したり、また、ひとつつてこ入れをして出しておりますが、売れないものは放って置かなければ売れます。私は、もう系統外とか系統とかいうような時代ではないと思います。

今は、系統外とか系統とかそういうことよりも、みんなが共存、共栄で高知県の園芸を向上させるようにするのが本当ではないだろうか。だから、あえて私たちも「系統へ出しているものを系統は出さずに私の方へ」ということは申しませんが、出荷の方が系統に出すよりは手取りが増えると。それで、両方を見比べながら出荷していただきます。生産の方が私の所は翌日払いです。そうしますと、月末から月の下旬になりますと、やはりそれぞれの方がご入り用なときが出来ますので、清算においでの方がございますが、それで振り込みもいたします。

生産者の方が一番に希望しておるのは、気楽に出荷をして、そして気楽に生産ができるというのを待っておられる方もおいでようでございますが、生産者の方のご要望に応えるように相談をしながらさせていただいておりますが、本当に産地の方へ行きますと、ご苦勞をしておられることがひしひしと身に染みます。真冬でもハウスの中へ行きましたら、夏の姿でないと仕事できませんからね。それで、今私たちが集荷に行っておる所も山の奥の端といいますか、行く道中ではキツネが走ったり、タヌキが出たりする所の道も通って、集荷に行っております。そこには何もハウスはないです。下の平地で作った園芸品も明るいうちの5時ごろにもう取って、山の上へ持って帰って、お宅で荷造りするわけです。そして、食事が済んでから夜にその集荷所へ持って行っておいたら、朝の5時に私の所に取りに行くから、その間に時間的な余裕があるということで非常に楽ですし、いろいろな用事もできるということで、皆さんそのへんの時間の有効利用ができるということで、喜んでいただいております。

すべては株式会社ですが、営利会社であって営利会社ではないです。中身を売らせていただくので、必要以上の利益は要りません。そういうようなことで、還元をするところは還元をしていくような方法で、そしてお互いに共存、共栄で立っていきましようというのが私の趣旨でございますが、皆さんとともに、いろいろなご意見等がございましたらまた聞かせていただいて、教えていただければ、その方向に進めていきたいと思うわけでございますので、何とぞまたご指導の程をよろしくお頼みいたします。

(Q)

先ほどのお話の中では営農指導員さんを置かれて、いわゆる生産者の質のご指導をされているように伺いましたが、野菜類は特にブーム商品というのがありますよね。テレビに取り上げられたからどつと売れるとか、あるいは中国の事故でニラがどつと高く売れる、などといったものです。

そういうふうなことで、いわゆる作付面積が急増するような商品が時々あるのではないかなというふうに推測するのですが、いわゆる営農、生産者の方々に量的なご指導というのはされますか。

(A)

時期によってその価格は違いますが、今回は中国のニラの問題が出ましたね。そうすると、今までですとギョウザ用のニラの加工品はすべて中国の方から来ておりましたが、もう今は消費者の皆さんも「中国製」と書いてあるだけで敬遠しておられるような時代でしょう。そうしますと、一時非常に8,000円や1万円などという値段が3日ぐらい出たのです。というのは、スーパーにしましても店頭でニラがなかったらやはりいけないということで、「航空便で送ってください」という注文もあつたりしましたが、そういう価格は続くわけがございません。

ある程度の一定価格でないと、ただ高くてもいいというものではなくて、あまり高過ぎるとお客さん離れがします。それで、今は1kgが600円、5kgの箱が3,000円などと、下がっております。しかし、これからは植え替え時期です。植え替え時期にはもう切ってしまうのですが、そうかといって一度に、消費者の方が安いからたくさん食べるなど昔のようなことはせずに、必要なだけ買います。それだから、国内の中で安心して買った野菜を使って、そのギョウザの方へ冷凍食品にする業者がございまして、そこへ私も「今年はどうですか」と言いましたら、「4月から買う予定です」と言われるから、「今年はちょっと気候の温暖化が進んでおるから、もう少し早く買ってもらいたいですかね」ということで、また今日も社員をその会社へ派遣をしておりますけれども、いろいろな気候によって、去年の今ごろはこれほど高かったのに今年は安い、などというようなものは天候によって左右されますので、非常に天候で左右されるのは痛い。というのは、ナスの色ですが、ナスの色は紫色の濃い色がナスはおいしいとなっていますよね。それがやや薄い藤色になって、色が薄いナスがあります。それは日照時間が少なく、曇りの日が多かったり太陽があまり照らなかつたりすると、色が薄くなるのです。それに油が高いから炊けないというような、やっぱり生産者の方もいい品物を作りたいけれども、コストを入れただけの価値のある買い方をしてくれるかということ、それは高知県だけではないので、そういうふうな価格変動が起こりやすいですね。

昔ですと、値上がりをするすと約1週間か10日ほどは、値上がりをしたままの値段が続いておりました。今は、せいぜいで2日ほどです。というのは、県外のスーパーがチラシを入れます。そうすると、そのときに品物がなければ偽ということで消費者をだましたというふうに言われるから、高くても少々でも置くというので、ぼこっと高い値が出ます。そうすると、その翌々日は早くも下がったと言って生産者の方におしかりをいただくことがありますけれど、ある程度の価格がないと、消費者がほかの品物へ変わります。そういう面があつて、価格変動が非常に天候によって左右されるのが市場です。

それで今の子約相対で、値決めでやっておる商品も系統はそうやってやりますが、そのときは今年あたり、私の所でニラが8,000円、1万円したときは、そういう予約をしていないので系統は6,000円なら6,000円の値段です。そうしますと、生産者の方は「ああ、よかった。8,000円した、1万円した」と喜びますが、あまり長くは続きませんので、反対に「これはどうしたことですか」というふうに関われます。そういう法外な値段は特注があり、「飛行機で送ってください」という注文がありますけれども、あまりに高ければ消費者離れがするというのもございます。

そういうふうなことで、価格の調整は神の深みといいますか、関西、関東方面の市場の消費者との関係がありまして価格変動が起こるわけがございまして、いつも高値が続くようであればいいですけども、そうしますと、消費者離れがするところが現状でございまして、昔のように高値がずっと続くというような状況ではございません。

2007年度基礎研究報告
「黒潮町におけるコミュニティビジネス研究の中間報告
ー小金稼ぎが元気をつくるー」

黒潮町研究員
友永 公生
山崎 裕也
福岡 和加
畦地 和也

2007年度基礎研究報告

「黒潮町における

コミュニティビジネス研究の中間報告

－小金稼ぎが元気をつくる－」



(友永研究員)

ただ今ご紹介にあずかりました、黒潮町で研究をしております友永と申します。

私は日ごろ、主に防災の担当をしております。少し畑違いのお話なので少し緊張しておりますが、よろしくお付き合いください。

(福岡研究員)

同じく、黒潮町役場に勤めております、そして今回のコミュニティビジネスの黒潮町での研究の研究員をしております福岡和加です。

日ごろは、健康福祉課で介護保険の方を担当しております。今日はよろしく願いいたします。

(山崎研究員)

皆さん、こんにちは。私も、黒潮町役場商工観光係の方で仕事しております。

主に道の駅ですとか商工関係と、あとは観光、黒潮町で言いますと砂浜美術館などのイベント等の担当もやっております。今日は少し、慣れないプレゼンになりますのでお聞き苦しいかと思いますが、よろしく願いいたします。

(友永研究員)

それでは私の方から、まず今日の報告の若干の章立てを先にご説明させていただきます。

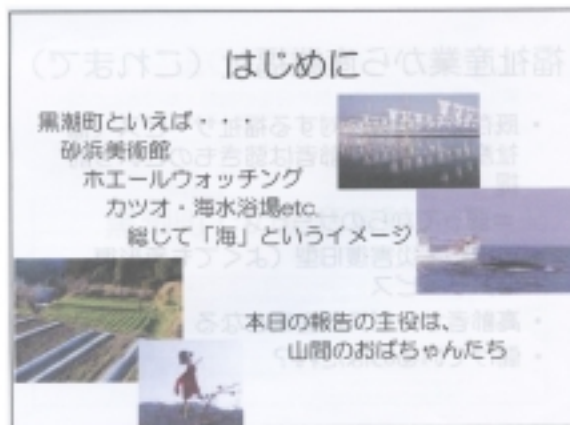
私の方からはまず、起承転結で言えば起の、このコミュニティビジネスの研究のそもそもの、畦地の方から報告がありましたがその振り返りと、この実証実験のサービスが始まるまでの触りの部分をご報告いたします。その後福岡の方から、実際に出荷している方、利用者の方の立場に立ったアンケート調査の報告をベースにした内容をご提供いたします。その後、若干視点を変えまして、第三の関係者といいますか直販所の観点に立った内容を山崎の方からご報告いたしまして、再び私の方から、総括的な中間報告のまとめをいたしたいと思います。



福祉産業から産業福祉へ

それでは、今日はお手元に資料を作ってきましたので、それと、一緒に資料ですが、前のスライドの方に注目していただきたいと思います。あまりこちらに注目しないでください、緊張していますので、よろしく願いいたします。

それでは、まず初めに黒潮町のイメージを皆さんに問うと、たいがい砂浜美術館であっ



たりホエールウォッチング、カツオであったり海水浴場ということで、総じて海というイメージをお持ちなのではないでしょうか。今日の報告の主役になります方々は、山あいのおばちゃんたちということになります。

高知県も約8割、84%が森林面積、黒潮町の場合も約80%が森林面積ということで、長い沿岸を抱えて広い山林を抱えている、高知県を縮図にしたような地形だというふうに、私たちはとらえています。

研究テーマの確認

- 自分で作った作物の出荷はしたいが、車に乗れないなどの理由により、出荷をあきらめている方たちをサポートすることで、生きがいを見出してもらい、健康で元気のある人と地域を維持・継続する
- このことにより医療や介護に要する費用を抑制することができるのではないかと
いう仮説が、実証実験のポイント

続きまして、研究テーマの確認をいたします。再三出ておりますが、自分で作った作物の出荷はしたいが車に乗れないだとか、身体的能力の低下によりまして自転車でも出荷ができないといったような、出荷をあきらめている方をサポートするというので、生きがいを見いだしてもらおうと。そういうことで、また健康で元気のある人づくりをし、そういった元気のある人のあふれる地域を維持、継続したいということがテーマになります。こういうことを進めることにより、医療や介護に要する福祉的な費用を抑制することができる

福祉産業から産業福祉（これまで）

- 既存の高齢者に対する福祉サービス（福祉産業）は、高齢者は弱きものという前提
＝弱ってからのサービス
- 後出し・災害復旧型（よくて原形復旧）サービス
- 高齢者サービスが産業となる（儲ける）
- 儲けているのはだれ？

のではないかとという仮説が、ここの実証実験のポイントとなっております。

畦地の方からも産業福祉という言葉が出てきておりましたが、このことを少し整理したいと思います。「福祉産業から産業福祉」ということを書いておりましたが、これまでの福祉産業というものを少しまとめてみました。例えになっておりますので、少し表現が適切でないこともあるかもしれませんが、少し考えてみますと、既存の高齢者等に対する福祉サービス、福祉産業というものは、高齢者を弱き者という前提に立って行っているサービスではないかと。いわゆる、弱ってから提供するサービスではないかと。またこれを言い換えれば、後出しといいますか災害復旧型、何か起こってから手をすける。良くて原形復旧が関の山と、こういったサービスではないかなということが言えるのではないのでしょうか。また、高齢者サービスというのがいろいろな産業を生み出しておられて、福祉的な高齢者サービスがもうける仕組みになっている、というのも事実です。ただし、もうけ

福祉産業から産業福祉（この研究）

- 高齢者は知恵・技術を有する重要なマンパワー
＝弱る前（手遅れになる前）のサービス
- 前出し・予防+改善型（よい部分を高める）サービス
- 高齢者は本来弱いものではない→弱くなる前に何かできないか
- 受動的な高齢者向けサービスを能動的（参加・農作業・小金稼ぎ）なサービスとしている
- 産業活動（小金稼ぎ）が福祉的效果（元気・生きがい）をもたらず＝産業福祉

ているのは誰だろうかということが、ひとつ問題になるのではないかと考えます。

この研究について、少しまとめます。この研究では、高齢者は知識、技術を有する重要なマンパワーだという位置付けをしております。特に高齢化の進む郡部でありますと、本当にもう重要な人材になってきます。ですので、そういった方に対して弱る前、手遅れになる前のサービスを提供しようということです。予算的なことも含めて、後出しでなく前出し、予防型、プラス改善型という意味合いで、良い部分を高めるサービスになるのではないかとこのように考えております。高齢者は本来、弱い者ではないですね。特に高齢者と呼ばれる世代でも、普通に現役で各地域で活躍されている方がたくさんおられますので、そういった方々が弱くなる前に何かできないかということも、ひとつの思いであります。

これまでの受動的な高齢者向けサービス、先ほど言いましたように弱ってから手をさけるサービスではなくて、能動的に出荷に参加していただいて農作業をまたしていただいて、それでなおかつ小金を稼ぐという、本当に前向きなサービスになっているのではないかとこのように考えております。このように、小金稼ぎという表現をしておりますが、大きいもうけはなくても、こういった小さな産業活動が元気づくりや生きがいづくりといった福祉的効果、いい意味での効果をもたらすことができる、これがいわゆる産業福祉ではないかというふうな概念を持っております。

集荷は週2回、2系統で

それでは、黒潮町での実証実験内容を若干ご説明いたします。

サービス内容と実験期間です。このサービスは、作物等の集荷作業が主です。売れ残りの返却作業も含めております。売れ残りの返却については、後ほど山崎の方から直販所のシステムのことで詳しく触れられると思いますが、出荷をすることと売れ残ったものの回収を行っております。基本的にこの集荷等のサービスは無償ですが、直販所に必要な手数料等の事務費は出荷者本人の負担です。これ

サービス内容と実験期間

- 作物等の集荷作業（売れ残りの返却作業含む）
を無償で行う
- 直販所に支払いが必要な経費は出荷者の負担
- 月に2日集荷する（2系統なので合計4日/週）
- 今のところ出荷先は町内の3直販所
- 必要であれば直販所への登録の手伝いも可能
- 当初の実験期間は2007年10月から2008年3月末までの6ヵ月
- 2008年9月末まで延長決定！

は、一般の方と同じ金額を負担していただいております。

集荷する日数は、週に2日の集荷をしております。系統が2系統で行っておりますので、合計で週に4日サービスを提供しております。

現在の出荷先は、町内の直販所3カ所ということで運営をしております。また、必要であれば直販所への登録の手伝いなども、今日来てくれております田辺さんという方がビジネスサポーターで集荷作業をしていただいておりますが、その方が登録の手伝いなどもしてくれております。

当初の実験期間は、今年の10月から今年の3月までの半年間でしたが、去年の暮れの自治研究センターの理事会の方で半年の延長が決まったということで、研究員もそうですが、利用者の皆さんが相当喜んでいております。

続きまして、サービス稼働までの主な行動を少し整理しております。下の表は若干文字が見にくくて申し訳ないのですが、まず集出荷作業の説明会を、湊川地区という所と馬荷地区、小川地区との3カ所で行いました。そ

サービス稼働までの主な行動

- 集出荷作業の説明会・集荷日程の調整・集荷者との契約・集荷カレンダーの作成と配布・集荷場所の選定
- 視察に行った上野町や赤岡青果市場のシステムの要素を組み込み、ツギハギだらけのオリジナルシステムを構築

日付	内容	備考
2007/10/25	上野町視察	
2007/11/16	赤岡青果市場視察	
10/1	集出荷システム構築開始（湊川・馬荷・小川） 集荷者生アサイン開始	
10/1	集出荷作業説明会（集荷者） 集荷者による集出荷の申し込み（集荷者1名参加）	集荷者が必要であったのは別のサービスとして集荷者
10/1	湊川・馬荷地区集出荷開始 集荷者向け作業説明会（アサイン）	集荷者が必要であったのは別のサービスとして集荷者
10/17	赤岡青果市場視察（アサイン）（集荷者）	
10/20	集荷・集荷者向け集出荷作業説明会	集荷者向け作業説明会、集荷者向け一週説明
11/1	集荷・集荷者向け集出荷作業説明会 集荷者向け作業説明会	

の後に集荷日程の調整、今は火、水、土、日の週4日ですが、土、日はどうしても売れる日なのでそれは外せないというようなことで、それを一地区に回すといけないので、火、土、水、日というようなことを月替わりで系統を替えて運営しています。その調整を行いました。

それと、先ほどご紹介をしました田辺さんとの契約事務の関係、業務の内容の整理等を行ったり、集荷カレンダーの参加希望者への配布等、また集荷場所の選定、どうしても商品が雨ざらしになってはいけないので農家の方の軒先を借りたり、また後で出てきますけれども、集荷量のペラダボックスを買って、そういったものを用意したりということを行いました。

それで、こういった内容ですが、視察に行きました上勝町でしたり、赤岡の青果市場がやっている内容を組み込みまして、この図でありますパズルのように継ぎはぎだらけではありますが、一応オリジナルのシステムが形づくられております。

主な日程の方は、またご覧ください。補足しますと、昨年3月に住民のワークショップを行って、その際にちらほらと参加希望者などの種をまいたという感じで、そのときに来ていただいたのが田辺さんで、結局もう集荷する側の方になっております。そういった関係で、現在もお手伝いをしていただいております。

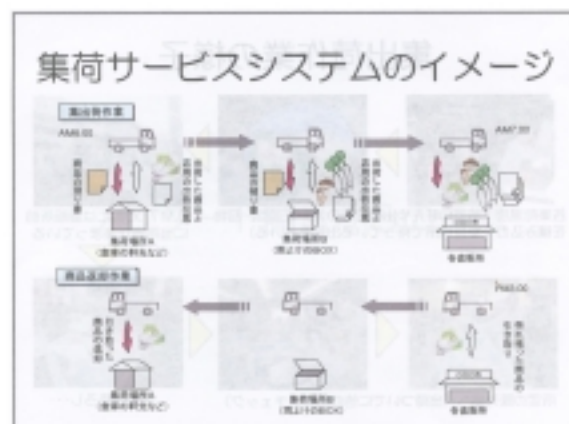
早朝6時頃から20カ所弱の集荷場所へ

次に、対象地域を図でご説明いたします。黒潮町の地形はだいたい皆さんお分かりだと



思いますけれども、黒潮町の南西部、旧大方町になりますが、この地域の主に山あいの集落です。湊川地区で現在13名の登録者、少し谷は別ですが、こちらの小川地区と。そして、鞭地区でお1人と。これが湊川系統と呼んだり、湊川地区と呼んだりしますが、その系統が1つ。そして、こちらの御坊畑地区と馬荷地区ということで、この谷で25名という2系統で実施しております。

説明会等に来ていただいた方を興味を持ってきていた方ということで、登録者という取り扱いをして、出荷に参加していなくてもアンケートの聞き取り対象者ということで、継続して情報提供をしたりということを行っております。実際に現在のところ、毎月ほぼ出荷してくれているのは、46人の登録者のうち20名弱といったところになっております。先ほど申しましたように、直販所までの出荷と売れ残った商品の回収で、現在1日に2往復という作業を行っております。



集荷サービスシステムのイメージということで、若干図を使って説明をいたします。まず集出荷作業です。だいたい6時ぐらいに、1カ所目の集荷場所に行きます。湊川地区関係で、約8から9カ所ほど、馬荷関係で10カ所ほどの集荷場所がございますが、こういったように順番にものを拾って行くとか集めて行きます。作物と直販所に出す出荷伝票を預かりまして、その方に対する預かり証をその集荷場所に置いて行くと。例えば、軒先です。次に行きましたら、このようなボックスの中に商品が出されておりますので、また荷物と出荷伝票を預かって、預かり証を置いて行く

ということを繰り返しまして、だいたい7時ぐらいに直販所に着いて、商品を出していくということです。

それと、売れ残った商品の返却の作業ですが、これが午後3時には閉店になる直販所がありますので、荷物を預かりに行きます。売れ残っていない集荷場所は通り過ぎまして、売れ残っていたものを元にあった場所に戻すという作業です。

ビジネスサポーターに集荷業務を委託

ビジネスサポーターの業務について

～こじゃんと号の誕生～

- ・「移送サービス」で議論された内容（違法行為など）を参考に、業務内容を検討
- ・実費程度の金額が動く「扶助的」活動というよりは、新しいビジネスモデルの研究要素を含んでいる
- ・自治研センターから労務費や自家用車使用料を考慮した資金が支給される（約7千円/日、稼働時間約5時間/日）
- ・ビジネスサポーターの田辺さんが「屋号」をもっている
- ・田舎特有の「風評被害」を防ぐことも重要（田辺さんは、運送屋でもないのにお金もらって運んでいるらしいetc.）
- ・これらから運送業の許可を取得（軽貨物の場合届出のみ）
- ・早速「黒ナンバー」を取得、作業に使う軽トラに装着し、先の屋号から「こじゃんと号」と命名



ビジネスサポーターという表現をしています。集荷者の方との業務の内容についての整理をしたことについて、若干触れます。副題としては「こじゃんと号の誕生」というふうに書いてありますが、このサービスを検討するに当たってやはり注意したのは、違法行為のあたりです。移送サービスなどはかなり議論がされておりました。本当に福祉的、扶助的な内容であれば構わないというような見解も一部ではあるようなのですが、今回の場合はなかなか、そういった扶助的な内容は少し超えているのではないかと。また、ビジネスの研究も含んでいるということ。さらに、自治研究センターの方から労務費相当の費用が出ているということがあります。ここへ若干出ておりますが、だいたい1日2往復で、稼働時間が5時間程度です。夜、いろいろと出荷伝票などの整理や日報をつけていただいたりということもありますが、だいたい見込んで5時間ほど働いてもらっていると。それで、日当は1日当たり7,000円程度ということになっております。

また、ビジネスサポーターになっていただいた田辺さんが、本人も商品を出荷されている関係で、屋号を持っているということがありました。それで、もう一つの少し心配な点ですが、うわさ話が田舎は特に心配することになります。「田辺さんはどうもお金をもらってやっているが、運送業の許可は取っていないらしい」ということになると非常にまずいので、この際ですので営業許可を取ろうということで、写真にあります黒ナンバーを取得いたしました。それで、車に装着しました。それで、田辺さんの持っている屋号から「こじゃんと号」という名前を、この軽トラックで各集荷場所を回っていただいております。

下図が、集出荷作業の様子の写真です。こちらの左上ですが、まだ暗いうちからの集荷になります。こういうふう集荷をしてくれるのを待ちわびて、待ってくださっている方が結構いらっしゃいます。この日は高知大の学生さんたちと一緒に回ったのですが、左上は軒先を使った集荷場所、上真ん中はベランダボックスを使った集荷ボックスということで、こういった商品を集めまして、右上はJAさんの直販所ですが、少し写真が見にくいのですが、こちらの直販所の前に7時前になるとかなりの人が開店を待たれ、出荷をするような順番待ちをしているという状況です。そういった品物を卸しまして、所定の陳列棚の方へ並べていくということを行っております。出荷したついでにほかの商品のチェックや、自分たちが集めて出荷したものの売れ残りの状況などもチェックしていただいているということが、主な内容になっております。

集出荷作業の様子



各集荷場所（納品の軒先や出荷用BOX）を巡回、品物を積み込む（集荷場所では待っているお荷主がいる）



AM7:00前には直販所前には出荷車が並んでいる



所定の陳列棚へ（出荷ついでに他の品物をチェック）



荷物を戻すし…

それで、稼働開始直後の状況をご報告いたします。副題で「ほぼ想定どおりの運用」ということを書いております。田辺さんから聴き取った初日の内容を少しご紹介いたします。初日の出荷者は、6人ということでした。こちらに表があります。10月2日が湊川、小川地区の初日でした。馬荷、御坊畑地区は1カ月遅れで11月3日のスタートになっております。10月ですので少し作物が切れる時期ということで、こんなものだろうということでした。ただ、「せっかく集めに行っているのに、ちょっと少ないのが残念だね」というようなお話がありました。また、今回の事業の関係で初めて出荷する方がいらっしゃいましたので、商品に貼るバーコードのやり方が少し分からないなどといったことを手伝いながらやりましたが、ほぼ予定した内容で進んだというお話を伺いました。

それで当初は、田辺満子さんとおっしゃいますが、お一人で作業をしていただく予定をしておりましたが、例えば体調を崩したり、また冠婚葬祭などもありますし、そういったことで、一人では何かのときに対応できないだろうということで、まずは2人でやってくれておりました。今は、荷物の上げ降ろしを夫の俊夫さんという方がやっていただいて、荷物の預かり伝票の記載を満子さんがやってくれていると。二人三脚の体制でこのシステムを運用して、集荷作業を行っていただいているという状況になっております。

稼働開始直後 ～ほぼ想定どおりの運用～

- 田辺さんに聴き取った初日の状況（湊川・小川地区）の概要は…

初日の出荷者は6人。作物が少ない時期なので、こんなものかといったところ。でも、やはり少ないというのが実感。また、出荷自体が初めてで、商品にバーコードを貼ることがわからない方がいたので、集荷途中で手伝ったりというハプニングもあったが、ほぼ想定した範囲で順調に進んだ。

- 体調を崩したり、急用がきたときの対応のため、夫で集荷作業をしている（荷物の上げ降ろしを夫、荷物の預かり伝票の記載）

■各地区の出荷状況（稼働初日）

地区	登録者数	出荷者数	日	出荷物
湊川	11	4	10/2	ゴウモ、餅切、オシロイ、ココロ、ドーナツ、オシロイ(豆腐)
小川	7	2	10/2	梨、ココロ餅
馬荷	19	4	11/3	小豆、餅、おぼろ、ちゅうとん、栗皮、おぼろ(お餅)
御坊畑	1	1	11/3	餅、おぼろ加工品
合計	37	11		

続きまして、福岡の方から利用者の方の報告をいたします。

（福岡研究員）

よろしくお祈りします。

続きまして、アンケート調査からの考察をさせていただきます。



出荷者にアンケートを実施

まずアンケートの実施回数等についてですが、事前説明会に参加した方や途中から出荷を始めた方を登録者とし、その登録者を対象に12月1日から2日、また3月は8日から9日の2回にわたって、聞き取り調査を行っています。アンケートの対象者人数は、12月は湊川、小川地区で20名、馬荷地区は21名の計41名、3月は湊川、小川地区で21名、馬荷地区25名の計46名で、途中から出荷に参加した方などもあり、若干ですが増えています。

アンケートの実施回数等

- 「登録者」を対象に、アンケートを2回実施（事前説明会でのアンケートを除く）
- 高知大生・自治研究センター事務局・馬場町研究員
3～4名程度で班を編成、6～9名/班に聞き取り調査
- 第1回アンケート
2007年12月1日（土）～2日（日）
湊川・小川地区20名、馬荷地区21名、計41名
- 第2回アンケート
2008年3月8日（土）～9日（日）
湊川・小川地区21名、馬荷地区25名、計46名



続いてアンケート調査の内容ですが、このように「基本的事項」、「集荷サービスに関する質問」、「健康に関する質問」、「日常生活について」の、大きく4つの項目があります。この聞き取り内容に関しては、一緒に研究しています高知大学鈴木ゼミの協力を得

アンケートの内容

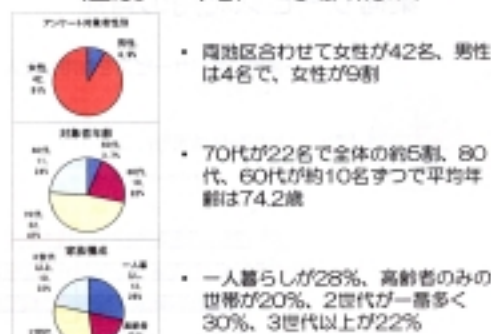
- | | |
|--|---|
| <p><基本的事項></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地区名・本人及び世帯のプロフィールなど <p><集荷サービスに関する質問></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 過去の直販所の利用実績・出荷方法 ・ 集荷サービスへの関心度と利用実績 ・ サービス利用者の変化（利用者） ・ サービス料が「無料」になっても利用するか（利用者） ・ どの程度なら負担可能か（利用者） ・ 集荷サービスに関する要望事項など（利用者） ・ 利用しなかった方の理由（未利用者） ・ 今後は利用したいか（未利用者） | <p><健康に関する質問></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 病院の頻度・毎日の医療費・病院は増減か・通院の理由 ・ 過去の大きな病気やケガ ・ 健康を維持するために心がけていること ・ 農耕用（大力）で行われている畑の活動への参加状況 <p><日常生活について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 日常生活の状況（サイクル） ・ 生きがいの楽しみ ・ 普段の交通手段 ・ 生活で困っていること |
|--|---|

て、学生さんたちに考えていただきました。ここからは主に3月時点に行ったアンケートについて、質問ごとに見ていきます。まず、アンケート対象者の性別、一番上の円グラフから見ていただきますと、両地区合わせて女性が42名、男性は4名で、女性が9割を占めています。

次に対象者の年齢ですが、70代が22名で全体の約5割を占め、続いて80代が11名、60代が10名、50代が3名で、平均年齢は74.2歳でした。

一番下の家族構成ですが、一人暮らしが28%、高齢者のみの世帯が20%、2世代というのが一番多くて30%、3世代以上が22%でした。

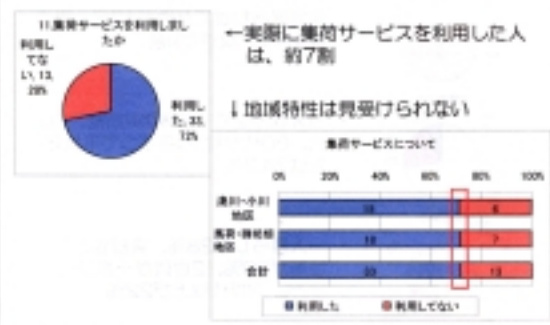
性別・年齢・家族構成



続いて、直販所への過去の出荷経験と運搬方法についてです。この自治研センターによる集出荷の実験を開始する前に、自分や家族で直販所へ出荷していた経験があるかどうかについてですが、毎日出荷していた人が11%、時々出荷していた人が44%、以前は出荷していたが、今は休んでいた人が16%、出荷した

ことがない人が30%で、今は休んでいる人を含めて出荷経験がある人は32名で、全体の約7割でした。

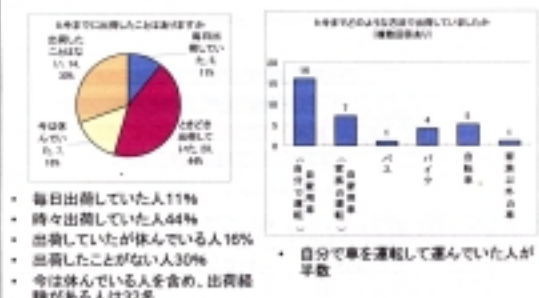
集荷サービス利用の有無



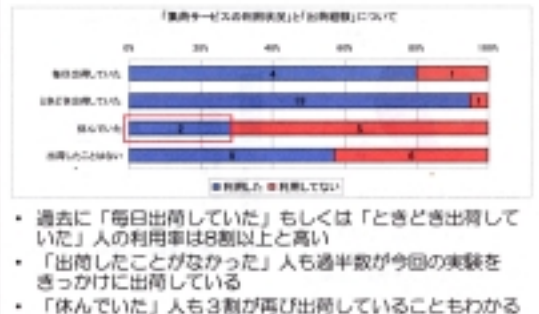
出荷経験がある32名に、どのような方法で出荷物を運搬していたかを聞いたところ、「自分で車を運転して運んでいた」という人が16名で、全体の半数を占めました。

次に、集荷サービスを実際に利用したかどうかということですが、実際にサービスを利用した人が33名で対象者の約7割で、地区別に集計をしてみたのですが、特に地域による差は見受けられませんでした。

直販所への過去の出荷経験と運搬方法

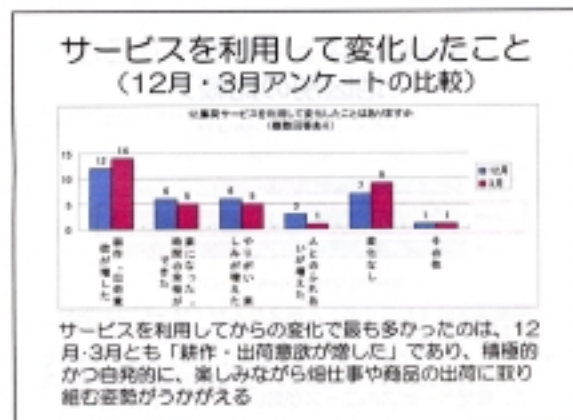


集荷サービスの利用状況と過去の出荷経験の関係

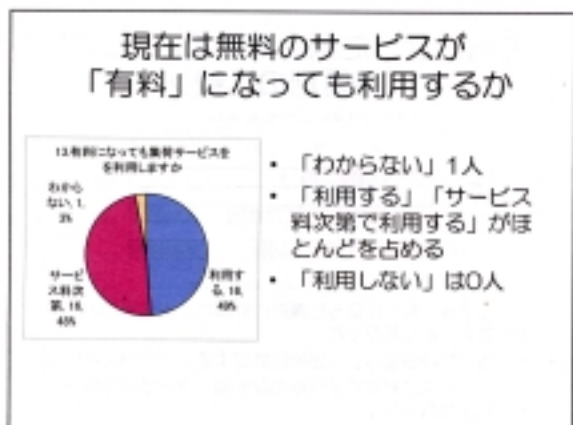


過去の出荷経験と併せてサービスの利用の有無を見てみますと、やはり毎日出荷していた人と時々出荷していた人の利用率が8割以上と高くなっており、出荷したことはない人も過半数が今回の実験をきっかけに出荷しています。また、出荷を休んでいた人も、およそ3割が再び出荷していることも分かりました。

ここからは、集荷サービスを利用したことがある33名に対する質問です。「サービスを利用していく中で変化したことはありますか」という問いには、12月、3月両方のアンケートで一番多かったのが「耕作意欲が増した」という内容の答えで、続いて「変化なし」という答えになっていますけれども、ほかに「やりがいや楽しみが増えた」との声も多く、積極的に、自発的に楽しみながら、畑仕事や商品の出荷に取り組む姿勢が伺えます。



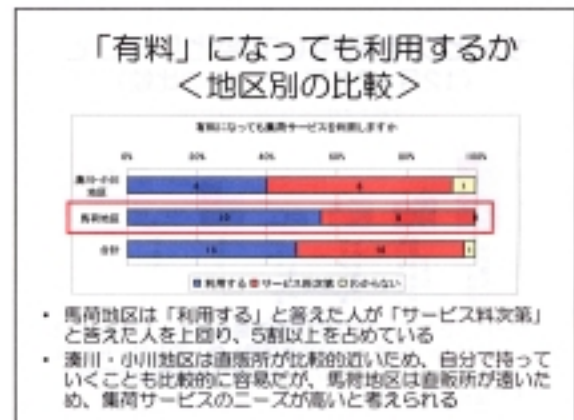
続いて、利用者33名に「現在は無料で集荷サービスを行っていますが、今後は有料、手数料を取るようになってもしっかり利用するか」と聞いたところ、「分からない」と答えた人が



1人で、「利用する」、「サービス料次第で利用する」と答えた人がほとんどでした。「利用しない」と答えた人は、1人もいませんでした。

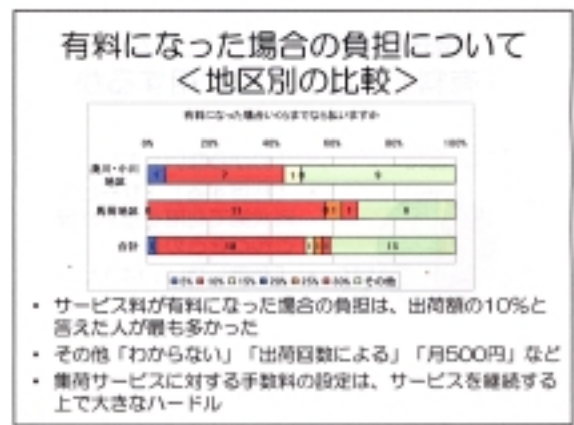
同じ質問を今度は地区別で集計してみますと、真ん中の馬荷地区では「利用する」が「サービス料次第」を上回り、5割以上を占めています。

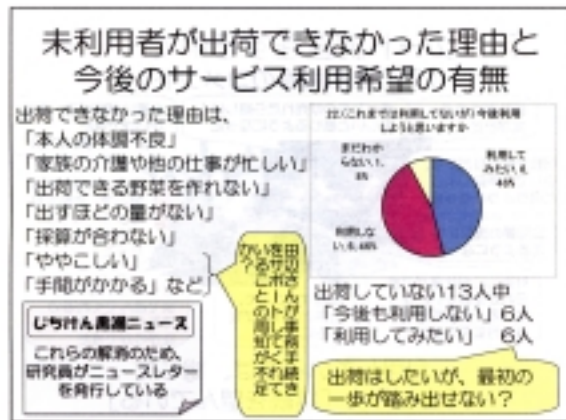
湊川、小川地区は比較的直販所が近いため、自分で持っていくことも可能ですが、馬荷地区は直販所から遠く、地区の一番遠い所では、直販所まで出て行くのに片道30分ほどかかるのですけれども、そんなに遠いこともあって、この集荷サービスのニーズが高いということが考えられます。



集荷サービスが有料になった場合に、「いくらまでなら払いますか」という問いには、両地区とも「出荷額の10%」、というように答えた方が最も多くなっております。

「その他」という分類となった方の意見としては、「分からない」や「人並み」、「出荷回数による」、「月500円」などの答えがあ





りました。

「集荷サービスに対する手数料をどうするか」ということは、今後サービスを継続していく上でクリアしなければならない、大きなハードルの一つです。

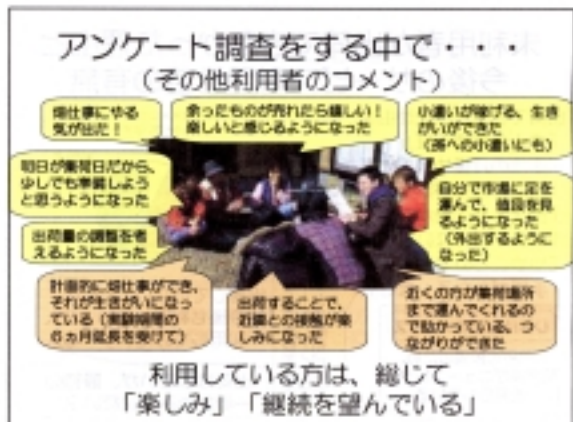
続いては、出荷サービスを利用していない13名に対する質問です。出荷できなかった理由を聞いたところ、「本人の体調不良」、「家族の介護や、ほかの仕事が忙しい」、「出荷できる野菜を作れない」、「出すほどの量がない」、「採算が合わない」、「ややこしい」、「手間がかかる」などの回答がありました。「ややこしい」と感じている人には、ビジネスサポーターの田辺さんが事務手続きなどをサポートしていることの周知不足が要因としてありそうです。

今後のサービスの利用希望についてはこちらの円グラフですが、13名のうち6名は「今後も利用しない」と答えています。同じく6名が「利用してみたい」と答えており、「出荷はしたいが、思い切って最初のステップが踏み出せない」という人もいるのではないかと



と感じました。

これらの解消のために、黒潮町研究員で「いちけん黒潮ニュース」というニュースレターを発行し、出荷のポイントや直販所との契約方法などを紹介し、利用していない方への出荷の後押しや、出荷中の方にも意欲を継続してもらうための働きかけをしています。このニュースレターは本日の資料の巻末の方に掲載しておりますので、そちらのページをご覧くださいいただけたらと思いますけれども、内容は自治研からのお知らせや出荷者への情報提供などでこれまでに2回発行しており、登録者に配布したり、またより多くの人に知ってもらうために、直販所に置いていただくなどしております。



続いて、出荷者と出荷物の状況です。左下グラフは、出荷伝票を基に集荷日ごとに出荷者数、出荷品数、出荷金額を集計したものです。月によって出荷回数にばらつきがありますので、曜日の関係で回数が9回のときと8回ときがあるのですが、回数が違うので1回当たりの平均値で比較しています。まずグラフを説明しますと、この折れ線グラフになっている実線が出荷者数、波線が出荷品数で、残りの棒グラフの所が出荷金額になっています。

これを見ますと、12月のこの部分の右側の棒グラフ、馬荷地区の出荷金額が大変突出して多くなっていることが分かりますが、これは年末年始の準備などで特別に出荷が多かったためと考えます。それで、12月のこの右側のグラフの所を除いて考えてみますと、全体

的に右上がりになっているグラフで、出荷者、出荷品数、出荷金額ともに、だんだんと増加傾向にあることが分かります。

ただ、ここの馬荷地区の出荷者数だけは毎月8名程度で、横ばいになっています。それに比べて湊川、小川地区では10月に4.4名だったところが、2月には8.6名と約2倍になっており、馬荷地区の8名を追い越すほどの勢いで伸びています。

続いて、アンケート調査をする中で聞いたサービス利用者のコメントも、一部ご紹介いたします。「出荷サービスに参加するようになって、畑仕事にやる気が出た」、「余ったものが売れたらうれしい。楽しいと感じるようになった」、「小遣いが稼げる、生きがいができた」、「孫への小遣いにも使えるようになった」などのうれしい反応がありました。

また、「明日が出荷日だから、少しでも出荷しようと思うようになった」、「自分で市場に足を運んで、値段を見るようになった（外出するようになった）」、「出荷量の調

えていること、そして、これからもずっとやってほしいと、サービスの継続を強く望んでいることが伝わってきました。

これらの意見から、集荷サービス実施地域ではこのサービスが元気づくり、生きがいをづくりのほか、近所同士の支え合い、見守りなどの地域コミュニティの再生や新たなコミュニティの形成、地域の助け合いに深く関連していることが分かります。ほかにも、高知大生や研究員との新たな出会いを喜ぶ声や、出荷をすると聞いて夫が妻の畑仕事を手伝うなど、このサービスが集出荷の枠を越えて、家の中や地域、そのほかいろいろな場面で人と人をつないでいることを感じました。

以上で、アンケートからの考察は終わります。

続いて、山崎の方から直販所の状況を説明いたします。

直販所の営業時間、年会費など

(山崎研究員)

それでは、黒潮町の大方地区の3つの直販所の状況について、ご報告させていただきます。

最初に、「JAにこここ市」です。JAに

これらの意見から・・・

- ・当該地域において、集荷サービスは、元気づくりや生きがいをづくりのほか、地域コミュニティの再生や、新たなコミュニティの形成、あるいは地域の助け合いに深く関連したサービスであることが分かる
- ・他にも、高知大学生や研究員との新たな出会いを喜ぶ声や、出荷すると聞いて、夫が畑仕事を手伝ってくれるなどの意見もある
(人と人をつないでいる)

整を考えるようになった」など、意欲的に出荷に取り組む姿勢も見られました。

ほかに、実証実験が当初の予定よりも6カ月延長したことを受けてですが、「計画的に畑仕事ができ、それが生きがいになっている」という声もありました。そのほか、「出荷することで、近隣との接触が楽しみになった」、「近くの方が出荷場所まで運んでくれるので助かっている。つながりができた」など、意外な収穫もありました。

利用している方からは、この集荷サービスをきっかけに作る楽しみ、売る楽しみを感じ



こここ市は1994年に開業し、開店時間は午前7時から午後3時、参加条件として、入会金が2,000円、2年目から年会費で500円が掛かります。その他、値段等のラベル代として1枚1円が、参加者の負担になります。出品して販売をされた際の販売手数料としては、9%となっています。



また、このJAにこここ市についてはJAの組合員という限定がありますので、主に黒潮町の大方地区在住ということになり、商品も大方地区のもののみということになっております。

それと、この閉店時間についてですけれども、午後3時ということ、利用者の方から5時などの夕方の時間、夕飯等でまた売上げが上がる時間帯があるのですが、にこここ市の場合には午後3時までということになっていて、「できれば、夕方でも売ってくれたらいいのにな」という声も聞かれたり、あと、閉店時間の3時には出品した商品をもう一度、直販所の方に取りに行かないといけないという必要性があり、馬荷地区等の山間部に住まれている方にとっては、かなりの負担になっているという現状です。



次に、「ひなたや市」です。当直販所は2005年に開業し、開店時間は午前7時から午後6時、参加条件は入会金が5,000円で、2年目以降の年会費が1,000円、それとラベル代が1枚2円で、販売手数料の方が冷蔵庫を使用した

場合は15%、野菜類を使用した場合は10%、あと、保存が利くもの等は20%で、お土産品などは20%です。そのほかにも細分化されて、かなり手数料の方が決められているようです。

それと、売れ残り品については出荷者が希望した場合には店の方で処分もしてくれるということで、JAにこここ市のように、出荷者が閉店時間に取りに行く必要はないということです。

3つ目として、「黒潮ふれあい市」です。ふれあい市は2006年に開業して、開店時間は午前7時から午後6時、参加条件として入会金が1,000円で、ラベル代が1枚2円ということになっております。

販売手数料の方は野菜が10%、加工品は11%ということになっております。

この直販所も、売れ残り品については出品者が希望した場合には、店の方で処分をしてくれます。



直販所の出品者と来客者の状況

次に、各直販所の特徴についてです。

「JAにこここ市」については、黒潮町で最も早く直販所を開始しまして、出品者、来客者とも、ほぼ地元の客が占めております。特に、出品者については町内の大方地区に限定しているため商品が大方地区のみということで、その販売形態としては地元入荷、地元販売というふうな形態になります。

次に、「ひなたや市」です。ひなたや市は、道の駅のピオスおおがた物産館内にあるということもあって、道の駅の利用者が多く訪れます。そのほかにもサーファー客や、場所が

各直販所の特徴①

- JAにこここ市（地元入荷地元販売）
 - 黒潮町（旧大方面）ではもっとも早く直販所を開設
 - 出品者、来店者ともほぼ地元客が占めている
 - 特に出荷者については町内の大方面に限定しているため、取り扱い商品は大方面のみ
- ひなたや市（広域入荷広域販売）
 - 道の駅物産館内にあり、県外客が多く来店者数は、3直販所ではもっとも多い
 - ネット販売も行っており地産産品を広く販売している
 - 広域から入荷ではあるが地元を優先している
 - POSシステムを導入し、出荷者の仕荷数、売上を管理し、生産調整に係る情報をお客に応じて出荷者に提供している
- 黒潮ふれあい市（広域入荷地元販売）
 - 旧町の直販所であるため、町内外にある新鮮な商品（卵、鮮魚等）をそろえる町外に強みがある
 - 来店者はほぼ地元客が占める

大規模公園内にありますので、公園利用者も多く訪れます。そういうことで、この3つの直販所の中では最も利用者が多い所です。

また、当直販所はネット販売も持っておりまして、地場産品を町内外問わず広く販売しております。

あと管理になるのですが、POSシステムを導入しておりまして、出品者の出荷者数と売り上げを管理して、生産調整の情報等を必要な場合は、出品者に提供もしているようです。

3つ目の「黒潮ふれあい市」です。この直販所は民間の直販所であるため、町外にある新鮮な商品、この直販所で言いますと卵や魚などが直接入荷しているようで、人気を集めております。同じ店舗が町外にもまた、最近出来たようです。

来店者は主に地元客となっております、その販売形態は広域入荷、地元販売ということになっています。

直販所のメリット、デメリット

次に、それぞれの直販所のメリットとデメリットです。

「JAにこここ市」の場合は地元入荷、地元販売であることから、商品が地元販売ということで購入者にとって非常に安心感が得られるということで、生産者の顔が見えるというメリットを持っています。

その逆のデメリットとしては、出荷者の地域が限定されているため、時期や季節によって取れない時期は本当に商品が減ってしまう、というデメリットもあるように思われます。

次に、「ひなたや市」です。ひなたや市は

広域入荷、広域販売ということで、町内外を問わず広く商品を入荷することにより、年間を通じて豊富に品揃えができて、さらにネット販売も行なっているため、来店できない客やリピーターのお客さんにもまた販売することができるというメリットを持っています。

またデメリットとしては、地元の直販所ということですが、広域から入荷することにより地元の商品が押されてしまって、数が減ってしまうという危険性も持っております。

次に、「黒潮ふれあい市」です。ふれあい市のメリットとしては、同様に広域より入荷することによって、豊富な商品を取り揃えることができるということと、近隣市町村の直販所に並ぶ商品が当直販所には並ぶこともあり、かなり地元のお客さんからは町外にある直販所の商品が手に入るということで、人気を集めております。

デメリットとしては、同様に地元の商品が押されてしまうという可能性があります。

各直販所の特徴②

- JAにこここ市（地元入荷地元販売）
 - メリット
地元限定であるため、安心感がある（生産者の顔が見える）
 - デメリット
出荷者の地域が限定されるため、時期により出荷数に限りがある
- ひなたや市（広域入荷広域販売）
 - メリット
広く入荷することにより、年間を通じて豊富に品揃えできる
ネット販売にて来店できないお客にも販売することができる
 - デメリット
広域より入荷するため、地場産品の取り扱いは減る、押される可能性がある
- 黒潮ふれあい市（広域入荷地元販売）
 - メリット
広く入荷することによって年間を通じて豊富な品揃えが可能（特に卵、鮮魚）
 - デメリット
広域より入荷するため、地場産品の取り扱いは減る、押される可能性がある

直販所の運営状況

次に、各直販所の運営状況です。

3直販所ともそれぞれに販売の形態が違うため、「JAにこここ市」、「ひなたや市」、「黒潮ふれあい市」それぞれの運営の売り上げ等は少し差が出てきますけれども、ほぼ来店客数に比例した形となっております。

出品者数は、にこここ市の方が町内限定で、ピオスのひなたや市は町内外問わず出品が可能です。ふれあい市の方も町内外から出品が可能となっております、結果として来店さ

各直販所の運営状況

	売上額	来客数	出品者	来店者	運営状況	運営形態
J Aにここ市	18万円/日	280名/日	町内	主に町内	維持	地元入荷地元販売
ピオスひなたや市	90万円/日	525名/日	町内外	町内外	上昇	地元入荷広域販売
黒潮ふれあい市	無回答	500名/日	町内外	主に町内	上昇	地元入荷地元販売

■ J Aにここ市の売上上げは、ピオスひなたや市、黒潮ふれあい市の開店時に一時的に落ち込み、その後は、当初と同程度に横ばいとなっている
 ■ その他の2直販所については毎月売上上げを伸ばしている

J Aにここ市の売上上げが横ばいになっている要因・・・
 「出品が増えると、売上げが上がる」との担当者の声から、来客数ではなく「出品数の影響が大きい」と推測される

結果、商品が少ないため来店が増えるという悪循環

れるお客さんが、にここ市の方はほとんど町内の地元の方、道の駅にあるひなたや市については、もう町内外を問わずいろいろなお客さんが来る状況です。黒潮ふれあい市についても、町内が主になっております。

その運営状況は、3つの直販市で「J Aにここ市」だけが維持というふうな回答をいただいております。このことについては、販売担当者の出品が増えると売り上げが上がるという声から、その売り上げの横ばいの主要因は来客数ではなく、出品者数の影響が多いのではないかと推測されます。そしてその結果として、商品が少ないから来客も伸びない、という悪循環に陥っているのではないかと思います。

販売形態を見ても、売り上げを伸ばす2店舗は町内外の広域より入荷するため、商品を安定して多く確保することができますけれども、J Aにここ市については地元限定ということになりますので、出荷量に偏りが出ているのではないかと推測されます。

集荷サービス導入による効果

次に、各直販所への集荷サービスの導入による効果についてです。

その一つの効果といたしまして、地元で取れる品物が年間を通じて安定して直販所に供給することができるということ。そしてもう一つが、たくさんの商品が常にあることからお客さんの信頼を得られ、来店者数の増加につながるということ。そして3つ目に、来店者数が増加することで売り上げ増加にもつながるということ。4つ目に、直販所と出荷者

との間の連絡が取りやすくなり、より効率的な運用をすることができる、ということが挙げられます。

このようなことから、町内3直販所すべてにおいてこの集荷サービスを今後何らかの方法によって取り入れることができれば、集客数、売り上げとも伸ばすことができるのではないかと推測をしております。特に、売り上げの方が現在横ばいという回答を得られた「J Aにここ市」については、この集荷サービスを導入することができれば、地元入荷、地元販売の販売形態を地元広域集荷、地

各直販所への集荷サービス導入による効果①

- ① 地元でとれる品物が年間を通じて、安定して直販所に供給することができる
- ② たくさんの商品が常にあることから、客の信頼を得られ来店者数の増加につながる
- ③ 来店者数が増加することで売り上げ増加にもつながる
- ④ 直販所と出荷者間の連絡がとりやすくなり、より効率的な運営をすることができる

各直販所への集荷サービス導入による効果②

町内3直販所すべてにおいて、この集荷サービスを何らかの方法により取り入れることができれば、集客数、売上げを伸ばすことができると推測される

特に・・・

J Aにここ市（地元入荷地元販売）については、この集荷サービスを導入することができれば、地元広域集荷地元販売で運営でき、地元限定入荷というハードルをうめることができるのではないかと推測される

今まで出荷できなかった人も出荷できる！

課題① ～安定した出荷～

- ・ そもそも趣味の延長線上の商売なので、出荷品数の変動がある（負担金を徴収して運営するには、通年安定した出荷が必要ではないか）
- ・ 年中継続して出荷するにはそれなりの経験が必要となる
- ・ 期間限定のサービスであるので、年間の作付け計画が立てられないのも事実

元販売で運営することができまして、地元限定入荷ということは利点でもあるのですけれども、ハンディにもなっていることを埋めることができるのではないかと推測されます。この広域集荷は、今まで出荷できなかった人も出荷できるということで、出荷者の方からはかなり「今後も続けていただきたい」という声をいただいております。

次にサービス全体の考察として、再度友永の方から報告をさせていただきます。

（友永研究員）

再び失礼します。

それでは、起承転結の結といえますか中間報告のまとめということで、サービス全体を私たちに考察した内容をご報告いたします。

見えてきたいくつかの課題

やはり、課題はどうしてもあります。そもそも、趣味の延長線上の商売です。従って、出品数の変動がある。これは、負担金を徴収して運営するというようなことを考えた場合にも、安定した運営資金が捻出（ねんしゅつ）できないという課題になるかということがございませう。また、年中継続して出荷することには、それなりの出荷者の経験なりも必要となってきます。これは、集荷なり出荷なりをしていただいている田辺さんからも教えていただいたことですが、なかなかそう簡単に年中安定した供給はできるものではないというお話です。

また、期間限定の実証実験でのサービスということですので、出荷者の方も年間の作付けの計画が立てられないということも、致し方ない事実なのかなというところがございます。

また、課題2といたしまして「集荷者の負担」という表現をさせていただいております。冒頭に触れましたように、現在週に4日の集荷作業を行っていただいております。午前6時には集荷が始まりますので、5時半ごろには家を出て集荷をします。そして、8時ごろにいったん終わり、午後はまた3時から5時ご

ろまでというようなことで、それが週4日です。

ですので、多忙な田辺さんはフラダンスなり、パッチワークなりはかなりいろいろな趣味をお持ちですので、「なかなか趣味に充てる時間がないなあ」ということを、ぼそっとアンケートで答えておられました。

また、やはり他人というか人様の商品を扱うということですので、心理的にもかなり負担をかけているのかなということが挙げられます。これは本当に、集荷者本人が出荷もしているということで、作った人のお気持ちがよく分かっていらっしゃる方なので、余計にそういうところが強いのかなと。水田社長もおっしゃっておられていたように、心が入っている品物を取り扱うわけですので、出品する店を間違えることは、当然あってはならないのですけれど、出荷する方がラベルを貼り間違えて同じ所へ置くなどのないように、やはりいちいちチェックをしなければならぬということもありますし、雨の日はぬらしたくない、などということもあります。そういうことの工夫をそれぞれに独自で考えていただいて、例えば出荷先によっては、新聞紙をかけて目印をして間違わないようにするなどといった工夫をしていただいて、事務局の自分たちに届かない未然のトラブルも解消して、運営していただいております。本当にいい方にめぐり合ったと、私たちは感謝しております。

後ほど皆さんの方からぜひ質問なども出していただいて、集荷者の立場からの意見も聞いていただければいいと思いますが、先ほどもしましたように朝早く出るために、特に馬荷の集荷日の場合はもうどうしても5時半ごろには家を出ていなければならないということですので、ご本人さんが朝揚げたてのドーナツを出荷するのが楽しみなのですけれども、それが出荷できないということにもなっております。

また、「友達とね、旅行に行けないんですよ」というようなことも、ぼそっと大きな声で言われておりましたが、こういった負担もかけていると。

課題② ～集荷者の負担～

- 週4日（火・水・土・日）の作業のため、趣味の時間が減っている
- 他人の商品を扱うことへの心理的負担（工夫を凝らし、トラブルを未然に解消してくれている・・・感謝！m（_ _）m）

・朝5時半には家を出るため、馬荷の集荷日は自分の品物が出せない（朝揚げのドーナツなど）
・品物を傷つけないことには特に注意している
・友達と旅行に行けない（土・日が・・・）
・とにかく、品物が出ているのが一番の楽しみ



と、いつつちも、いつち笑顔で対応してくれています

ただ、こういったことを言われながらも、「とにかく、出品してくれていることが一番の励みです」と言ってくれていました。初めて馬荷地区を回りだした11月3日の日に、前日から泊まり込みで集荷を一緒について回ったのですが、品物があると本当にうれしいのですね。「品物がなくて『ああ、楽だったね』などということは絶対はないよ」というお話を事前に聞いてはありましたが、私たちも朝暗い中を行って、品物があつたときに「ああ、これは本当にうれしいな」ということを感じました。ですので、満子さんの方でかなり口も利いてくれておりまして、湊川地区が馬荷地区を追い越しているというお話がありましたけれども、湊川が地元なので、地元の方々にいろいろと声かけをしていただいて、また参加者が増えて、自分の励みにもなっているというような状況のようです。

課題の3つ目として、運営体制が挙げられてきます。現在は研究費で賄っております運営資金、事務的な経費で見れば、納品書を100円ショップで買うなどで済ませておりますので月間数百円程度の支出なのですけれども、どうしても人件費は賄わなければならないということです。だいたい月間10万円程度の支出が伴っております。これはどういうふうにしていくか、今後の大きな課題であります。

2点目として、サービス料の徴収。このことについてはアンケートの中でも触れておりましたが、品物の単価に相当した場合は10%ぐらいが妥当ではないかというような利用者のご意見もあります。また、月額500円といったような入会金方式の方法も考えられるのか

などということがあります。が、ただし、このサービスはやはり採算ベースで考えると成り立つ仕組みではないということ、少し試算をしたものでご紹介をします。

こちらは初めのスライド（P26）にもありました分ですが、馬荷地区の11月から2月までの月ごとの集荷回数ですが、週2回ですので8回、9回ということです。1回の出荷者が約8人程度と、出荷品が30品から40品で、出荷している単価ですので完全な売り上げとは別ですけれども、品物の単価ベースで考えますと1日当たり約2万円が出荷されていると。これの10%と考えますと、2,000円ということになります。田辺さんの家から馬荷方面を2往復しますと、1日約70kmの走行距離になります。これを、軽トラックといえども止まったり走ったりを繰り返してということなので、1リットル当たり10km程度の燃費で計算しますと、今のガソリンでいくと160円ということで、1日に1,120円。2人で働いて、残金が880円しかないというようなことになりますので、なかなか品物の売り上げ料からカウントしていくと、実費程度が関の山というようなことになるという試算が出ております。

4点目ですが、売れ残った商品の回収方法も大きなネックとなっております。山崎の報告では、「JAにこここ市」が午後3時の閉店という報告でした。そうすると、昼ごろには作業をすぐにやめて、また回収しに行かなければならないということで、午後のかなり貴重な作業時間が改修作業でつぶれてしまうということで、出荷者離れが若干あったような経緯も考えられておりますが、かなりそこ

課題③ ～運営体制～

- 研究費で賄っている運営資金（業務委託料毎月約10万円の支出・・・要検討）
- サービス料の徴収（品物の単価・利用回数・入会金方式など）
- ただし、サービス料だけでは成り立つ仕組みではない
- 売れ残った商品の回収方法（サービス構築で大きなネックとなる内容）
- 人材の発掘（俗人的な運用になりつつある・ある程度限られたコミュニティを基本単位とすることがよい）

の直販所の運営形態も、一つ大きな要因になってくるということです。

最後ですが、「人材の発掘」ということで書かせていただいております。これは、属人的な運用に、今はなりつつあります。どうしても一人というか一家族でやっていただいている関係で、偏った運用面もあるのではないかとということもありますし、地元の湊川地区であればかなり効率的に作業ができるのですが、先ほど地図でありましたように湊川地区から馬荷地区まで行きますと、1日2往復で70kmなどということになりますので、非常に効率が悪いのです。ですので、こういったことを考えますと、ある程度限られたエリアの中で完結する仕組みが、効率性や時間の短縮を考えると、具体的な仕組みになるのではないかとということです。

黒潮町の大方地区については沿岸に国道が1本ありまして、すべて谷々で切られているという非常に物流に不利な地形をしておりますので、そういう谷々でエリアを切ることができれば、うまく運ぶのではないかと。例えば、そのエリア内で出荷されている方の中から輪番制でやっていくなどの方法も、一つのやり方なのかなというふうに考えております。

生きがい、地域活性化などの成果も

課題だけ申し上げてもいけませんので、成果としてまた整理をしております。

このサービスを始めてもうすぐ6カ月になりますが、「生きがいづくりに寄与している」ということは、アンケート結果からかなり実証されているのではないかとというふうに、自負はしております。

また、「地域の活性化に寄与しているのではないかと」。これは福岡の報告の中にもありましたけれども、さまざまなつながりが出来ている、というようなことが生の声で頂けているということです。

また参加されている方、出荷者、集荷者もそうなのですが、「楽しんでいる」というのが大きいと思います。そして、「楽しんだ上に、小金を稼いでいる」と。楽しくてもうか

研究成果として見えたもの

- 生きがいづくりに寄与（アンケート結果からある程度実証済み）
- 地域の活性化に寄与（さまざまなコミュニティが芽吹いている）
- 楽しんでいる・小金を稼いでいる・・・
楽しくて儲かる = 活動継続の原則
- 既存の否定的な福祉産業サービス（〇〇できないから××してあげる ex 要介護認定、所得要件）を、肯定的な産業福祉サービスに変換する仕組みであることの実証（作物をつくる元気があるから、支援を受けられる＝元気を維持し、小金を稼いで意欲を増幅）

るといのは、何かの活動をする場合の基本的な部分です。私は防災の担当をしておりますので、よく防災担当の中で言われるのは、「楽しいか、もうけない限り、人は参加しない」という原則がありますが、このサービスは楽しんだ上にもうかるということで、かなりいい、続けられる可能性を秘めたサービスではないかというふうに考えております。

4点目ですが、「既存の否定的な福祉産業サービス」と。少し言い方は語弊があるかもしれませんが、例えば、「何々できないから××してあげる」というのが、福祉のこれまでのサービスだったと。冒頭でも申し上げましたが、例えば「要介護認定を受けられれば介護サービスが受けられる」、逆に、「収入が上がれば生活保護の受給を受けられない」などということ、否定的な要素が前提にあるのが福祉産業ではないのかなというところ。今回の実験でやっているのは、肯定的な産業福祉のサービスに変換する仕組みであるのではないかとということが、少しずつ実証されているのかなというふうに思っております。

例えば具体的に申しますと、「作物を作る元気がまだ残っているから、そのことに対してビジネスサポーターの支援が受けられる」ということで、元気を維持できると。それで小金を稼げるし、また意欲を増進することができる、という効果が見えてきています。

それで、少し「このサービスの位置づけ」ということを、公共・行政サービスの視点から考えてみました。公共サービスは行政サービスとも混同しますが、例えばブロードバン

このサービスの位置づけ

- ・ 公共・行政サービス（ブロードバンド・救急車・町民大学・花火大会・公共交通etc.）を享受できなくなりがちな山間部に対し、必要な公共・行政サービスではないか
- ・ 自分が作ったものが売れる＝商品を通じて認められる＝自己肯定感を生むもの（心のケア）
- ・ ビジネスが生むコミュニティ（つながり）は大きな副産物となる
- ・ 福祉産業と産業福祉どちらも目指すは「QOLの向上」→どちらのクオリティが高い？年間100万円は高いか？



投資価値あるサービスと位置付け可能ではないか

その他の効果（制度化に向けて）

- ・ 耕作放棄地に歯止め・・・
「少しでも売れるのなら、また作ろうか」
→ 国土保全に寄与？
- ・ 見守り活動にも関連づけられる要素
「あれっ今日は出荷してないぞ？」など
- ・ このように、目に見えた集出荷だけでなく、他の要素と関連づけずれば、経費的にも制度化の検討が進みやすい

ドであったり救急車、町民大学や文化的なこと、最近であれば地上デジタル対応といったことも、どうしても山間部は後手後手に回っていると。いろいろな部分で、当たり前のサービスを受けられない場面が多い、ということが挙げられると思います。しかし、このサービスを利用できれば自分が作ったものが売れるということで、商品を通じて自分を認めてもらえるということが自己肯定感を生むことになるのではないかと、心のケアができていないのではないかとというふうに考えています。

例えばADLなどと言いますが、日常生活動作は加齢に伴って落ちてきますが、心の機能は落ちているわけではないですね。ですので、そういった心のケアができるサービス、言ってみれば「心の介護サービス」とでも言えるのではないかとというふうに自分らは思っているところですが、こういうふうなサービスもあっていいのではないかと考えます。

また、「ビジネスの生むコミュニティ」ということで、さまざまなつながりは、大きな副産物を生んでいるのも一つの位置づけになるのではないかと、ということです。副産物というのもさまざまな内容がありますけれども、これも自分たちが予期していないことも含んでいます。まとめのくくりあたりでまた表現しますが、いろいろな場面で人と人、地域と地域をつないでいるという場面が見受けられます。

最後になりますけれども、福祉産業、今までの福祉のサービスと産業福祉、今の研究で行っているサービス、どちらも目指しているのは生活の質向上、QOLの向上ということな

のですが、どちらの質の方が高いのだろうかということ、少し考えてみてはどうだろうかと思っております。体が弱って、何もできないような状態になってから受けるサービスと、体が動くうちに受けられるサービスでは、どちらが本当の質が高い生活を送れるのかということ、私たちは考えます。そのための投資が、今の分で行きますと年間約100万円という、こういったものが高いかどうか。これも一つ議論のポイントになるのではないかと。私たちはそういったことを踏まえまして、このサービスは投資価値のあるサービスに位置付けできる可能性を秘めているのではないかと考えております。

論文報告

高知大学人文学部社会経済学科

大野 奏

論文報告



初めまして、高知大学人文学部社会経済学科に所属しております、鈴木ゼミに所属の大野奏と申します。

今日は、10分程度のお時間をいただいて、私が卒業論文に書いた内容を、大学でありました卒業論文報告会でさせていただいた内容ですが、それを報告をしてみないかと自治研究センターの金子さんからお誘いがありましたので、「それではぜひ」ということで、ご報告させていただきます。

黒潮町の実証実験を基に卒論

私が報告したいことは、先ほど黒潮町役場の方がだいたい報告してくださいましたので重なる個所が多々ありますが、そのへんは大学生ということで見逃していただいて、ぜひ聞いていただければと思います。どうぞ、よろしくお願いたします。

私は、大学3年生のときからこの研究に携わらせていただきました。初めはゼミ生7名と参加させていただき、みんなで作っていたのですが、卒業論文を書くということで、私が代表しましてコミュニティビジネスについての卒業論文を書くに当たって、高知県黒潮町での実証実験を基に論文を書かせていただきました。

まず、コミュニティビジネスの概念とございますか、それを勉強いたしましたので、報告したいと思います。コミュニティビジネスの事業内容というのは、福祉であったり観光で

あったり、まちづくりや伝統継承であったり、本当にさまざまなものがあります。もちろん、事業形態とありますが、企業であったりNPO法人、ボランティア、第3セクター、公益法人など、運営している形態もさまざまです。ですが、共通している点がありまして、それは「自分たちの住んでいる町や住民を活気づけたい」という住民の思いが、そこにはありました。地域活性化のために地域住民が立ち上がり、行動を起こす手段の一つとしてコミュニティビジネスがあるのではないかと、という概念を作りました。

ですが、コミュニティビジネスには問題点が多々挙げられます。具体的には、多くのコミュニティビジネスが抱えている問題点として、補助金や寄付金などに頼っての経営が多いという問題点が挙げられます。そこで課題として、通常の民間企業に近い経営感覚が働くように、自立的で継続的な仕組みを持つ必要があるという課題が挙げられると思います。

この課題を挙げながら、ここからは黒潮町での実証実験を基に説明をしたいと思います。先ほどもご説明がありましたが、今回の実証実験では農作物が今までは自宅で食べるか、人にあげるか、余らせるか。この余ったものは捨てていたのですが、このように余ったものでも規格外のものでも、直販所に出すことによって収入が得られる楽しみ、また、売れることによって「あ、自分が作ったものが売れたんだ」という楽しみが、出荷者の方にはあるようです。それが日々の生活への活気になるのではないかとという視点を基に、研究をしました。

先ほどもご説明がありましたので簡単に説明しますと、ビジネスサポーターである田辺さんが各集荷所に回って、預かり証を渡すと同時に品物を引き取って、最終的に直販所へ品物を卸すといった作業です。また返却作業はその逆で、余ったものを直販所から引き取りまして、各集荷所へ戻すといった形になります。

私の卒業論文は12月に仕上げたため、このデータは12月当初、つまり11月までのデータとなっております。こちらの青いグラフを見てほしいのですが、これは馬荷地区系統の集荷品目が急激に上がっています。この間、1カ月の間で急激に伸びていて、先ほどのご報告では、今では淡川地区の出荷者が馬荷地区を超えているという報告なのですが、当初では馬荷地区の方が大変多く、これは馬荷地区が直販所からの距離が遠いことや、また車を運転されていない方が多い、などが要因ではないかと思われます。

実証実験の参加者の変化ですが、「変化なし」と答えられた方もいましたが、「耕作、出荷意欲が増した」、「楽になった、時間の余裕ができた」、「やりがい、楽しみが増えた」、「人とのふれあいが増えた」など、大変プラスな参加者の変化が見受けられました。また、このアンケート調査は27名に回答をしていただいたのですが、その中の全員が「今後も継続をしたい」と答えてくださいました。その理由として「運搬の時間、手間が省ける」、「自分で持って行けないので、出荷してもらわないとそういう出荷の楽しみが味わえない」、「規格外、少量、余り物でも出せる」、「収入になる」、「やりがい、楽しみになるので、今後も実証実験を続けてほしい」という回答が返ってきました。この答えの結果、また4月からも半年間実証実験が続けられるようなので、私も大変嬉しく思っております。

アンケート結果によりまして、参加者の大半は出荷にやる気を見せておりました。「参加者の日常に楽しみ、やりがいを与えていることは、ここで間違いないな」と、私も実感することができました。このときは特に、馬荷地区の参加者から実証実験の継続を望む声が多数ありました。しかし、実証実験を続けるにしても、ゆくゆくは自分たちの手でこのビジネス形態を運営していかないといけないということで、課題として実証実験後の経費獲得を少し研究したいと思い、独自に研究をしてみました。

実証実験後の経費獲得について研究

先ほどもありましたように、ビジネスサポーターへの1カ月当たりの人件費は約11万3,520円という値段が出ました。少し設定賃金が高かったので最低賃金で計算してみたところでも、最低で8万円は掛かってしまうという結果が出ました。人件費の獲得に、まず集荷サービス料を取るのはどうだろうと考えました。昨年の11月には、440袋の出荷物がありました。直販所というのは、1袋当たり100円、200円ほどの料金なので、1袋当たりの値段を平均100円として考えましても、4万4,000円の出荷物でのお金が動きます。

そこで、アンケート調査をした関係で、集荷物の集荷手数料も集荷物の値段の約10%と考えて4万4,000×0.1で、4,400円が集荷サービス料で取ることができる収益であることが分かりました。しかし、先ほどの友永さんの報告でもありましたように、月4,400円の集荷サービス料だけでは人件費を伴うことは難しいです。そこで、これはコミュニティビジネスの課題でもあるのですが、取りあえずといたしますかつなぎということで、補助金を取るのはどうだろうと考えました。ビジネスサポーターの人件費を最低賃金で計算しても月8万円、年間96万円が掛かってしまいます。黒潮町での約100万円、もしくはそれ以上の予算が組まれている「生きがい対策関連事業」は、17事業中3事業のみです。この3事業というのは、県や国の補助金も含まれます。そこで、コミュニティビジネスと同様に選2回の頻度で行われている事業は、「寝たきり予防運動教室」や「高齢者筋肉トレーニング」などがありました。これらの予算は、国や県の補助金を含めて11万円から74万円であります。こちらは間接経費が含まれていない値段なので、間接経費が含まれるともう少し掛かってくるかと思われます。ですので、黒潮町だけでなく、高知県や国にも補助金の要請が必要であることが分かりました。また、今回のコミュニティビジネスを成功させることで、コミュニティビジネス全体の支援を国や県の補助事業とするように訴えることも可能ではな

いかと思います。

実感できた地域の環の復活

最後になりますが、コミュニティビジネスというのはもちろん地域に経済面での貢献はあると思いますが、私が一番感じたのは、地域の環の復活でした。先ほど友永さんの報告にあったように、私たちが行くことで高齢者の方が喜んでくださったり、また高齢者の方同士で話が合ったり、すごくその地域の環が「ああ、これが地域の環なんだな」ということを私は大変実感できて、この地域の環の復活がコミュニティビジネスに大変大きく貢献するところではないかと思っております。また、地域で独自のオリジナリティーが求められる中で、地域で生きていくのに必要不可欠な力が必要になっています。そこでコミュニティビジネスというのは、地域で生きていくのに必要不可欠な力になっていくのではないかと思います。

「地域のために何かしたい」という気持ちに

ここから少し、私がこのコミュニティビジネスに参加させていただいた感想を話したいと思います。私は、研究に参加する3回生までは授業ではいろいろと地域のことに興味があったので授業を取ったり、もちろん鈴木先生の授業を取って地域のことを勉強しましたが、実際にフィールドワークという形で地域に入ってみるとまったく違って、一つの「これをしたら」ということでも、一つすることにいろいろな人が動いていて、また「地域の人を巻き込まないと、それができないな」という、地域の人を巻き込むのがいかに難しいかというのも、大変勉強になりました。また、上勝町や先ほど水田さんのお話にもあったように、赤岡の青果市場に視察に行かせていただいて、いかに地域を活性化させようとしているか、いろいろな人が努力しているか、ということが実感できました。私たちのような大学生やもしくは高校生に、そういう機会を与えてくださったことに、大変感謝しております。といいますのは、今回のことに参加しなければ、普通に今後も地域で生活していたといいます

か、地域活性化に携わることもなかったのではないかと思うからです。今回の事業に参加したことをきっかけに、今度は私たちが仕掛けるのか、私が参加するのかは分かりませんが、いろいろな形で地域活性化に貢献していきたいと思うようになったからです。きっと、私以外のゼミ生もそう思ってくれていると思っています。

この事業をきっかけに、私は「あ、自分の地域を活性化するには、自分が動かないといけないんだな」、「地域のために何かしてみたいな」という気持ちがあります。4月からは社会人になりますので、すぐにというわけにはいきませんが、今後はそういうことにも参加していきたいという思いを持つようになりました。この思いを私たちに持たせてくれただけで、このコミュニティビジネスの意味はあるのではないかと、大変大きく感じております。

少しつたない報告となりましたが、ご静聴、大変どうもありがとうございました



黒潮町のとりくみへの質問

(Q)

黒潮町のおばちゃんたち生産者の出荷先は、3カ所あるのですか。

(A)

はい、3カ所です。

(Q)

3カ所の選定は、どういうふうに行っているのですか。

(Q)

自己申告です。

(Q)

生産者の申告で、どこへ持っていかを決めるということですね。

もう一点、バーコードやラベルなどというものは、どこで誰が作っているのか。それで、誰が貼っているのでしょうか。

(A)

今、質問がありましたラベルとバーコードは、店によって呼び方が違うだけであって、同じものです。

例えば白菜を出すとしたら、それが100円や50円、150円などというのは、その店ごとに注文をしまして、「100円のを10枚作ってください」とか、「50円のを10枚作ってください」などと頼むわけです。それで自分が品物を出すときに、「ああ、この白菜は100円にしようかな、50円にしようかな。いや、150円にしようかな」というので、そのラベルを自分が勝手につけられるわけです。値段は自分がつけます。

それで、「売ればいいから、安くしようか」という人もあれば、「やっぱり骨を折って作ったものだから、まあ100円は欲しいから100円にしようか」など、いろいろとあるわけです。その中で、100円で売れる場合もあれば、50円でも売れない場合もあります。どうして売れないかということは、品物をきれいに作っている人、それからお店によっても違うのですが、そういう方は割合売れます。それで、売れない人というのは、ちょっと雑な荷造り、それから高い場合。私が見ても「ちょっと高いかな、ちょっと高いんじゃないだろうか」と思うときには、やはり売れ残る場合があります。しかし、今までずっと集めてきて取って帰る量というのは、ほんの1割ほどです。もう、売れるのにびっくりするぐらいです。ほとんど売れます。

それで、持って帰る量は少ないですけれども、馬荷などは一番奥の人が残っていた場合は、もう1つであっても奥まで持って行くようになっていますので、時間的には大変かかるのですが。それで今後の課題としては、やはり馬荷地区であれば馬荷地区の人がやれば、私が湊川という所から出て行って、馬荷に入ってまた戻ってというロスがないので、「そのことは十分に考えていったらどうでしょうかね」ということは話しています。

畦地研究員から

冒頭にも言いましたけれども、高知県は早くから中山間地域対策ということでいろいろな取り組みをしておりますけれども、高知県だけではなくて全国、この高知大学にいらっしゃった大野晃先生が初めて名付けましたけれども、「限界集落」というものがもうどんどん増えているわけですね。

それで19日の新聞、これは和歌山県が「限界集落課」、正式には別の「地域交流課」という名前だそうですね、限界集落に絞って、ピンポイントで政策をやっていくという課も作ってあるということになっています。ご存知のように、高知県もそういう所がどんどん増えている、黒潮町もそうです。そういう山の方では、こういう家の前に畑があって、特に女性の高齢者がいろいろな野菜を作っています。そのほとんどが、全部利用されていないのですね。どうしてもやはり半分ほど残ってそのまま腐ったり、あるいは鳥に食べられたり、あるいは、いいところで近所にあげたりなど。何とかやはり、せつかくこういう人たちにも、水田社長がおっしゃった「命のこもったものを、ほかの人にも食べていただきたい」という思いがあります。私たちが回って行きますと、こういう腰の曲がったおばあちゃんが手押し車に本当に野菜を数個入れて、持って来ます。たぶんこのおばあちゃん、このサービスが始まるまでは月に何回かのデイサービスには行っているけれども、そのほかの日はほとんど家に引きこもって、テレビを見たりなどしかしていなかったのではないかと。たぶんこのサービスが始まったことによって、日中は畑に行っただけ草を引いたり、あるいは前の日には荷造りをして、朝早くから曲がった腰でも、手押し車を押しながら商品を持って来る。やはりこういう姿を見ると、こういう所に1個でも2個でも、元気なうちは商品を出すことのできる人たちをやはり自分たちはつくっていききたいなということ、この実験を始めてあらためて強く思うようになりました。

最後に、3月7日付の全国農業新聞に、エッセイストの玉村豊男さん、この方はブドウを作って、ワイナリーのオーナーもされておりますが、玉村さんが書いた記事が載っていました。「自分たちが仮説を立てて、この研究をやってみよう。こういうことがきっと、社会が求めているのではないか」という思いというのは、やはり間違っていなかったのだな」というのを、その記事を見て強く感じたものですから、今日は最後に皆さんにその記事を目に通していただきたくて、紹介をさせていただきました。

今日はずっとこの前から見させていただけますと、最初から最後まで本当に、たぶん一人の方も帰られてないのではないかと思います。最後まで残っていただけました。僕も経験がありますが、だいたい2部を始めるとガクッと少なくなって、最後の方は寂しくなるというのが多いのですが、今日は本当に最後まで多数の方が残っていただいたことに、まず感謝をしたいと思います。

私たちの研究は、まだ半ばです。そして、非常にまだイメージだけ、あるいは「こうではないだろうか」という予想だけの部分があり、まだ本当に政策として裏付けができて、これを県内、全国に波及をさせていけるだけの根拠といえますか、説得力を持った研究ではございません。もう少し高知大生の皆さんにも協力をもらって継続をしながら、アカデミックに裏付けを取りながら政策として確立をしていきたいと思っておりますので、また1年後ぐらいには皆さんにご報告できる場ができると思います。その際にもぜひ、ご参加をいただきたいと思っております。

(終)