

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——

(社) 高知県自治研究センター



日時： 2008年12月13日（土） 18時～20時

会場： 高知共済会館「金鷄の間」

目次

開会あいさつ～本セミナーの意義、経過、講師の紹介	2
--------------------------	---

折田 晃一 高知県自治研究センター副理事長

畦地 和也 高知県自治研究センター理事（黒潮町研究員）

講演

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—— 5

講師

関 満博 一橋大学商学部教授

(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、どうかよろしくお願いたします。

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くと思いますが、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ますたいと思います。

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は。

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、こういう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て、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は。

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

ではありますけども、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いのではないか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す。冒頭のご挨拶とさせていただきます。

本日は、よろしくお願いいたします。

(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。よろしくお願いいたします。

(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し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に資料(P33~)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、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らっしゃったということ、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かけれども、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のです。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、自分たちも一緒にするわけですが、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ということになります。

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こと、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。

講演

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——

講師 一橋大学商学部教授 関 満博

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年過ぎてきました。実はこの仕事を35年やっています、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、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つたら、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。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つ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、年も重ねてきまして、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つたんですね。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つたということに気が付きまして、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ころなんです。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ようなことで、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と。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た、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。

こんなふうが減ってくる中で、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も、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まして、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、ダメ村があるんですね。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つ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

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

たいと思います。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、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。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だけの話でして、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いききたいと思います。

私は実は、1992年ぐらいから10年間ほど岡山県のプ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
いまして、その向こうに建物がきれいに残
っていて、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はない
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のですね。
「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だから
、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300
m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こ
とで、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。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、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。「おばちゃん、これはお金が掛かったんじゃないの」と言う、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、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ありました。「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て、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、数人単位でみんなが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。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とか、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すけど、最初は町長と思わなかったんですけど、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。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、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。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、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。そうすると最悪だと。これがまず、合併した

くなかった最大の理由。ただども、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。どっちがいいのかね」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まして、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。もうしっかり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。

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

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、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。

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こと、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ったりして、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年ぐらいで実が付いて、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、大体宇都宮辺りの方が多いのですが、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る。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を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るんですね。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。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人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って、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ところ、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こってくるけれども、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どできないと。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80haの落ち葉さらいを、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るんですよ。まあ量によって違いますが、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って、80ha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を、この堆肥センターを造ることによって80ha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として、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よ。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。

出来た堆肥をトン4,000円で売りますね。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、聞くたびに増えていくということをやっています。

要は、この事業はどのような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よ。2泊3日で行くでしょう。そうすると、私たちなんか行くと県庁が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ツついて来るという、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、公民館でござ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

こんなことをやってきて、いろいろ感じることがあります。どういうふうを感じるかというと、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、私が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でして、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でしょうね、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。

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。誰に対して守るのかというと、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、最近はいかかなんか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けど、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よ。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まして、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のと、「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、今でもありますけど、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のと、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、金を置いてあつ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「回収率は何のくらいですか」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」と言いますけどね。そういう不屈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と、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。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。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こと、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。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」というのが多いんだけど、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。

「嫌だったんだけどね、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、いい話があるんですよ。「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、日本の野菜の種類の少なさ。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ことになります。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」と言うと「やる気？」とか言っていて教えてくれて、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。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動いてくると、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おうというのが基本ですけども、まあ経常的に残りが出る。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場合があります。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して、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。

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1,200万なんですよ。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。

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

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会議員でした。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、天竜川の中心にあります。それで、まずこの会員ですが、「うちに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、うちは土日に関が一番多いんだよね」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。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時開店で、夕方の6時までです。ところがそうになると、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時半にくるといふんです。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。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。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ふ格好ですね。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。いふ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」といふわけですね。「何ですか」と聞いたら、「毎日来るの。85だぜ。スクーターに持てるだけ持って1カ所だけど、あのおばあちゃんは年間100万いってますよ」といふわけです。85歳で100万いってしまっていると、いふおばあちゃんもいるということになります。

聞くとところによると、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まして、こういう人がいるということです。

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つくっていききたい」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。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少し知っておいてほしいなというふうに思います。

次に、少し農村レストランのことをお話します。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てたり、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やろうね」というパターンもあります。

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

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も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いる。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けど、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変化が来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まして、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、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。うどんはわずかなものですね。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こと、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こと、今平日は 100 人から 200 人、休日は 300

人から400人なんです。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。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。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。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、こち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2万円で買っています。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。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、いい材料を作ってもらいた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2万円で買ってもしてるんですよ。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、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ゃいまして、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。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、一応順調にいらいます。

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「私たちがやりたいわ」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年前倒して、奥さんは3年ほど前に先に辞めていますけれども、もうこっちは専業になっています。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付けて、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庫を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。

JAが直販へ参入、全国では1兆円の売り上げ

昨日、私は山形県の長井という所に行ってきましたけど、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、1.5h a 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。

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にして、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こと、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して、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1兆円い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よ。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よ。現実にこれしかありません。なのに、ここまで来ているのに、このことを系統的に語れ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人間は、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。

直売所の余ったものをムダにしない 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る。ここに始まりました。この2、3週間に見た話で少し面白い話がある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。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言われていた所です。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。「どうするの」と聞いたら、そういう人たちは何十人かいる。「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なっているんですよ。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と、私は勝手に思っただけなんですけども、最後はこれだなと思って見えています。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にも直売所があると。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も、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として、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

ということを痛感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だけなんです。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けども、直売だとか農村レストランをやってい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。感動してしまいました。柿木村の話の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、しばらく魚を食べるに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さそうと。売っている野菜は危ないと。自分で食べている野菜が

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につながります。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が活躍していきまして、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軒分預けるという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。こういう関係をもう30年前からつくっているんですね。すごいですよ、これももう最先端でしょう。そのように私には見えませんでした。

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けど、なかなかしゃれたものを食わせてくれまして、農村レストランを若い女性3人でやっていると。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、柿木と六日町が一緒になって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ふ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。

高知県は最先端

意義を感じて一歩前へ踏み出そう

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く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、一歩踏み出してほしいというのが私の願いということです。

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せん。

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が多いのか、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や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申し上げます。

(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いますね。

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つた場合が多いので、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、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ことの課題ですよ。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。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。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ありがとうございます。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。どっちが悪いとかいいとかも言えない。ただ、継続ということ考えたときには、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年やっていますが、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なと思ったとき、人が誰もいないんです。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ですけど、出来上がったものを引き継ぐというのは本当につらい。現実には面白くないですよ。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と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しています。

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、立ち上げの苦労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よ。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。

(終)

「小金稼ぎが地域の元気をつくる」～持続可能な集落を目指して～

コミュニティビジネス研究チーム 高知県黒潮町研究員

■はじめに

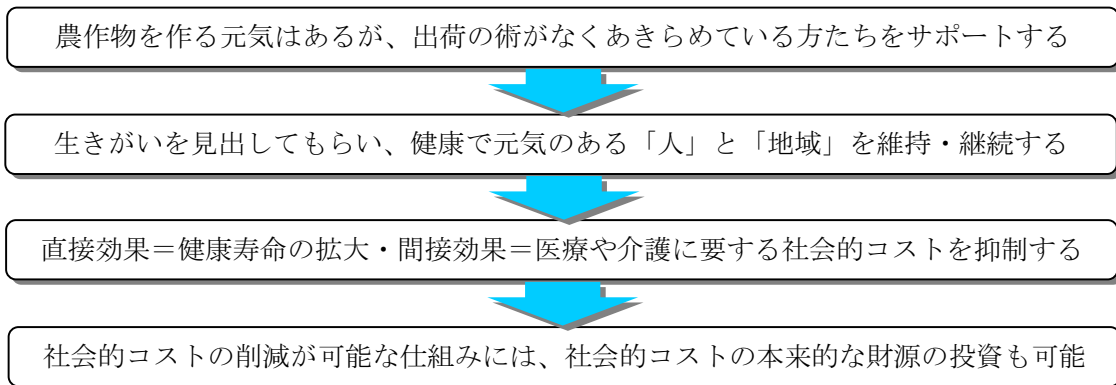
中山間地域では、高齢化の進展やコミュニティの希薄化、あるいはJA合併のあおりや地元商店の廃業などで、物流との接点を失い、作物を育てる元気はあるのに出荷することができず、出荷をあきらめている（近所に配り、さらに残ったら捨てる・耕作を止めるなど）高齢者の姿がある。これは、高齢者たちの生産性が生かされなくなっているという大きな問題である。

本研究チームは、この課題を解決する仕組みを生み出し、政策として提言することを目標に設定、コミュニティビジネスという視点で実証実験を交えた研究に取り組んでいる。

■研究テーマの設定

コミュニティビジネスの枠で考えたとき、出荷先として考えられるのは、JA・青果市場・直売所・良心市・地元商店などである。本研究では、町内で利用者も多く、業績を上げている直売所をフィールドにすることとした。

また、直売所へ出荷することで高齢者が儲け、その営みを続けることができれば元気を維持（健康寿命を長く）できることがつながるはずだということは優に想像がつく。そして、高齢者が元気を維持できるということは、医療や介護などの社会的コストの削減にもつながるのではないかと、この発想をもとに、次の仮説を立てることとなった。



この仮説は本研究の根幹的な思考である。なお、本研究のキーワードは「福祉」「産業」「つなぐ」である。

■福祉産業から産業福祉へ（“保護”からの脱却）

既存の高齢者に対する福祉サービスは、高齢者は弱きものという前提であり、心身が虚弱化してから受給することができるサービスが大勢である。サービス利用の要件が要介護度や生活困窮などいわゆる「否定的」なものであり、お金の回る仕組み（産業）ではあるが、儲けているのは高齢者自身ではない。これは福祉が産業となるカタチ（＝福祉産業と呼ぶ）といえる。

これに対し、本研究で提供するサービスは、高齢者は本来弱いものではなく、知識や技

能を持っている重要な人材・人財であると捉え、農作業ができる元気があるからサービスを利用できるという「肯定的」な側面を要件としている。産業活動＝「小金稼ぎ」が、福祉的效果＝「元気・生きがい」をもたらすというカタチ（＝産業福祉と呼ぶ）である。

高齢者がサービスの仕組みの一部となり、高齢者自身が「儲け」「楽しみ」「元気となる」営み、「サービス受給者が主役の仕組み」を目指している。

■仮説を基にした実証実験の内容

サービス内容と実験期間等は以下のとおりである。

- ・ 作物等の集荷作業（売れ残りの返却含む）を無償で行う
- ・ 直売所の販売手数料などは出荷者本人が負担
- ・ 集荷は週に2日行う（2系統で実施しているため、合計4日/週稼働）
- ・ 出荷先は町内（旧大方町）の3直売所
- ・ 必要に応じ、直売所への登録の手伝いも可能
- ・ 実験期間は2007年10月から2008年3月末→2009年3月末までの期間延長が決定

サービス稼働までの主な行動は次のとおり。

- ・ 事前説明会及び事前アンケート
- ・ ビジネスサポーターとの契約
- ・ 集荷日程の調整や集荷場所の選定
- ・ 集荷カレンダーの作成と配布

このように準備を重ね、視察に行った「いりどり（徳島県上勝町）」や「赤岡青果市場（高知県香南市）」で教わったことなどを参考とし、オリジナルのシステムを構築した。サービスの形態から「庭先集荷サービス」と呼ぶこととし、現在2系統で実施している。

A：湊川系統（湊川・小川地区、サービス稼働後に鞭地区を追加）

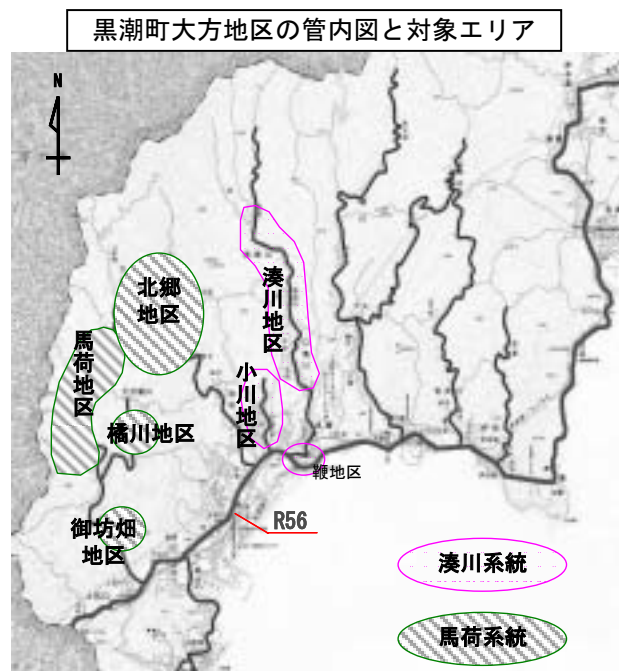
B：馬荷系統（馬荷・御坊畑地区、サービス稼働後に北郷地区、橘川地区を追加）

また、説明会等の参加者を「登録者」とし、サービス利用の有無を問わず、広報誌の配布やアンケート調査の対象者として取り扱っている。登録者は約50人いるのだが、常時出荷している方は、両系統を合わせて20人程度という状況である。

■ビジネスサポーターの業務

本サービスの鍵を握るのは実際に「集荷」を行うビジネスサポーターである。現在、業務を委託しているのはTさんという方で、ご本人も出荷をしているという適任者である。

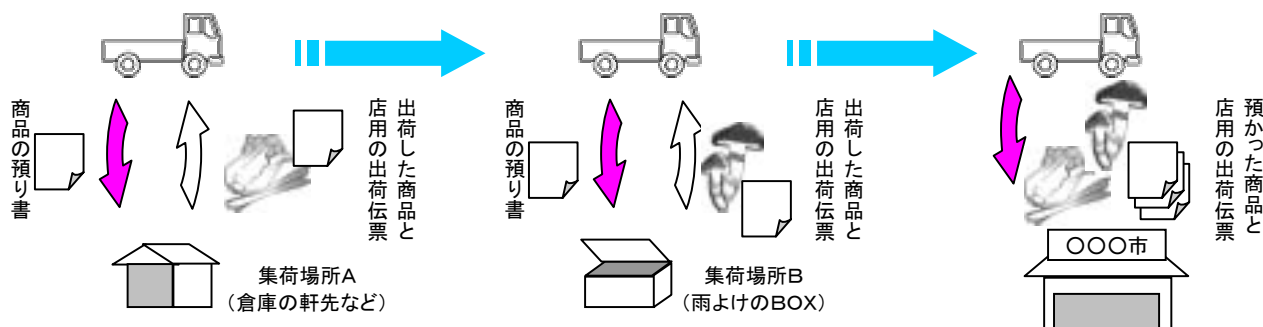
Tさんには、実験活動を具体化する前段のワークショップに参加してくれたことをきっかけに、業務を委託することとなったのであるが、この出会いが、本研究を「机上」から「現場」に導いたといっても過言ではない。



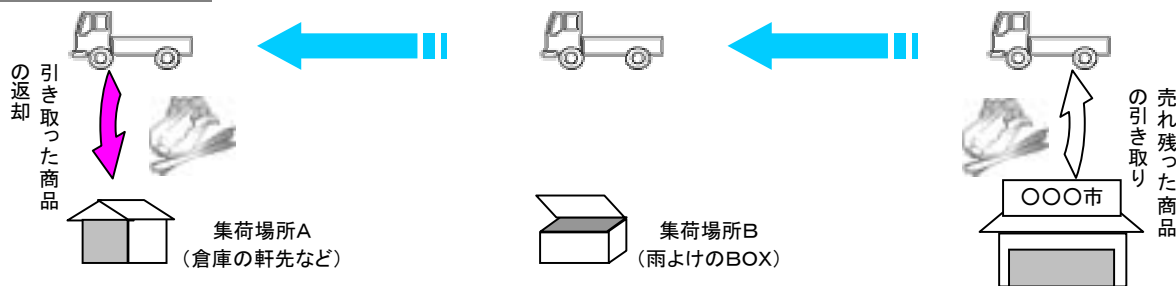
さて、スタッフの確保はできたので、具体的な制度設計に移った。まず参考としたのが、特区制度等で議論が進んでいる「移送サービス」関係で検討された内容（扶助と違法性のバランスなど）である。

本サービスは、扶助的な意味合いと福祉的効果に期待してはいるものの、自治研究センターから賃金をもらって品物を運ぶということから「営業行為」として位置づけることとした。このため、貨物軽自動車運送事業の手続き（規制緩和の影響で届出のみ）をとり、「黒ナンバー」を取得、作業に使う軽トラックに装着し、Tさんの屋号から「こじゃんと号」と命名、下図のイメージで、いよいよサービスが稼動した。

集出荷作業イメージ図



商品返却イメージ図



■サービス稼動開始直後の様子

Tさんに聞き取った初日の状況（湊川系統）は・・・

「初日の出荷者は6人。作物が少ない時期なので、こんなものかな。でも、やっぱり少ないというのが実感。出荷自体が初めてで、バーコードを貼るのを手伝ったりというハプニングもあったが、ほぼ予定どおりに進んだ。」ということで、順調な滑り出しができた。自身も出荷者でもあるTさんのノウハウを生かした対応に期待していたとはいえ、ある程度シミュレーションができていたことにホッとしたのであった。

■サービス利用者のへのアンケート調査

サービス開始後2回（各地域で行った事前説明会でのアンケートを除く）にわたり、高知大生・センター事務局・黒潮町研究員が、「登録者」を訪問し、アンケート調査を実施した。

第1回：2007年12月1日（土）～2（日）湊川系統 20人、馬荷系統 21人、計41人

第2回：2008年3月8日（土）～9（日）湊川系統 21人、馬荷系統 25人、計46人

アンケートの内容は以下のとおり。

利用者アンケート

《基本的事項》

地区名・性別・年齢・家族構成など

《集荷サービスに関する質問》

過去の直売所の利用実績・出荷方法やサービス

利用者の変化・集荷サービスに関する要望事項など

《健康に関する質問》

通院の頻度・毎月の医療費・健康を維持するために心掛けていることなど

《日常生活について》

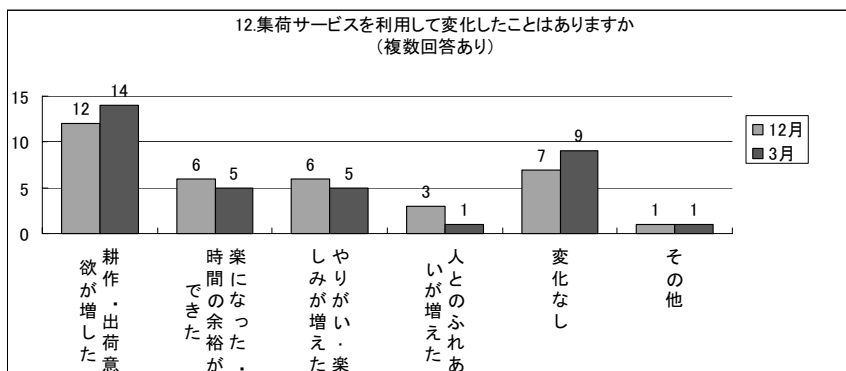
日常生活の状況（サイクル）・生きがいや楽しみ・生活で困っていることなど



なお、第2回アンケート時の利用者の世帯状況は次のとおりであった。

- ・女性 42 人、男性 4 人、女性が 9 割で平均年齢は 74.2 歳
- ・一人暮らし 28%、高齢者のみ 20%、2 世代 30%、3 世代以上 22%

アンケート結果（右のグラフやフリーコメント）からは、「サービス利用者は、出荷して売れることを『楽しみ』とし、畑仕事に積極的・意欲的になっている＝元気づくり・生きがい・未来への希望につながっている」ことがうかがえた。



さらに「近所で出荷について相談したり、ビジネスサポーターとの交流を楽しみにしているなど、地域コミュニティの再生や、新たなコミュニティの形成＝地域の活性化に深く関連している」ということが「利用者の声」として確認された。これは、当初の想定を上回る効果であった。

■庭先集荷サービスの課題

実際に現場でサービスを実施して、いくつかの課題も見えてきた。

- ・不安定な出荷量（そもそも趣味の延長線の商売なので、品目や品数の変動がある）
- ・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
- ・直売所との連携がとれれば、注文の取りまとめも可能となる（時期によっては直売所からの注文も入るのだが・・・）
- ・売れ残った商品の回収と返却（直売所の都合により引き取りに行く必要がある）

- ・運営資金（研究費で運営、長期の見通しが無い・集荷単体では赤字である）
- ・リスク管理ができていない（事故があった際代替がない・休暇を確保できない）
- ・サポーターの発掘（リスク管理ができるほか、各集落が分散しているため、集落内で運営できる体制が効率的）

■成果の確認と発見

成果としては以下のような内容が挙げられる。

- ・生きがいづくりにつながっている（アンケート結果からある程度実証済み）
 - ・地域の活性化につながっている（近所で相談・出荷者とビジネスサポーターの交流）
 - ・参加者が楽しんでいる・小金を稼げている・・・楽しくて儲かる = 活動継続の原則
 - ・福祉産業サービスを、産業福祉サービスに転換することの有益性を実証できつつある
- これら能動的な効果の中で特筆すべきは「日々の営みの中で」「自分の家で生活しながら」という点である。特別な場所に行くわけではなく、特殊なことをするわけでもなく、生活の中で喜びが得られるということは、生活の質向上に他ならない。

さらに、サービス実施以降の利用者の増加やサービス提供エリア拡大のほか、他の地域から本サービスの利用を望む声がある。これは、住民ニーズにあったサービスであることの証であるし、ビジネスサポーターが地域を巡回することで、これまで声に出せなかった地域の声が、届き始めたのだと捉えるべきであろう。

■庭先集荷の可能性

公共・行政サービス（情報・救急・文教・イベント・交通 etc.）を受けづらい山間部にとって、必要な公共・行政サービスではないかと考えられる。

また、近所の出荷者同志の交流、少しでも売れるのならと耕作を継続したり作付けを増やした事例、出荷を休んだ方に何かあったのだろうかというサポーターが確認行動を取った事例などから、

- ・ビジネスが新たなコミュニティを生む（共生社会の創造と復活）
- ・耕作放棄地の抑制（国土や環境保全）
- ・見守り活動（高齢者の孤立防止）

などの効果を生んでいることが分かる。さらに、出荷する車両をシェアすることになるので、CO₂削減にもつながるといった効果も有するなど、さまざまな地域の課題や取り組まれている対策と結びつけることができる。

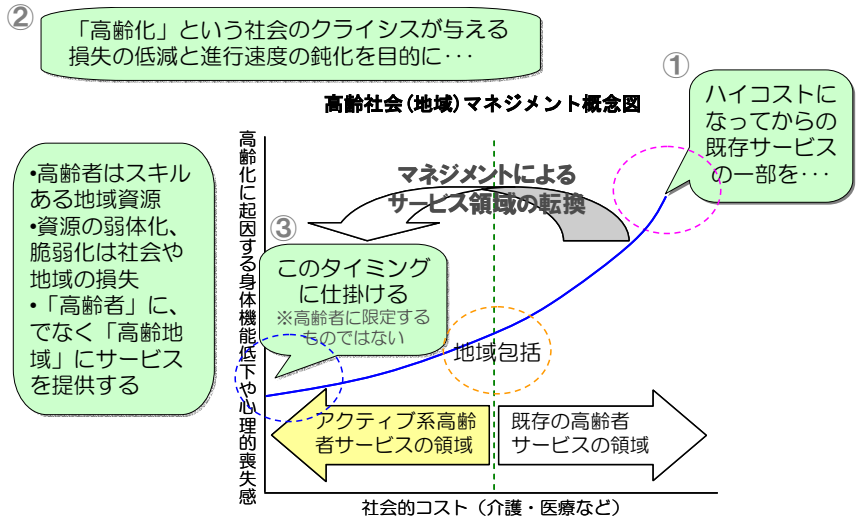
このように、目に見えた集出荷の営みだけでなく、他の要素と関連付ければ、経費的にも制度化の検討が進みやすいと考えられる。社会の仕組みとして継続できる運用のあり方を探り、既存サービスとつなぐことが鍵となる。

■転ばぬ先に「新たな杖」

加速度的な高齢化は今後も避けて通れない。しかし、地域の存続をも脅かすこの危機的状況は、従来のサービスを根底から見直すことができるいい機会と捉えるべきであるし、そうしなくては、かつて経験のない超高齢社会を乗り切ることは不可能である。

こうした視点で考えると、庭先集荷サービスの利用者は「ありがたい」うえに「楽しい」と語る方が非常に多いことにヒントを見出すことができる。

高齢者たちが楽しんでい
るとい事実（ニーズ）を
目の前にしたとき、高齢社
会・高齢地域のマネジメン
トを可能とする仕組みが生
まれたのだと思えてならな
い。これは「新たな杖」の
創造である。



■新たなセーフティネットとして

※ 相関関係に数値的根拠はない

今後の研究で、庭先集荷の仕組みの精度を上げ、汎用性のある「制度」に育て、全国に提供していくことが、研究に携わる私たちの使命であろう。

庭先集荷は、能動的なサービスであることから、高齢者に自己肯定感を与えていると推測される（数値化は難しい）など、高齢地域を元気にするチカラを持っている。

この仕組みを、一定の費用と共に地域に投じることが、今、求められていると思えてならない。今ならまだ間に合う。高齢者が土と戯れるチカラのあるうちに、これ以上、里山が枯れてしまわぬうちに。

新たなセーフティネット創造プラン

