地域づくり 12月号別冊

平成28年度 地域づくり団体活動事例集

生業（なりわい）創造による地域づくり











一般財団法人
地域活性化センター

本誌は、宝くじの社会貢献広報事業として助成を受け作成されたものです

はじめに

現在、わが国はこれまで経験したことのない急速的な人口減少社会に突入し、加えて地方と東京圏の経済格差拡大等が若い世代の地方からの流出と東京圏への一極集中を招いています。これに対し、国の「まち・ひと・しごと総合戦略」では、東京一極集中を是正しながら若い世代の結婚・子育て希望を実現することにより人口減少に歯止めをかけ、平成72年（2060年）に人口1億人程度を確保するとし、地方から東京圏への転入を平成32年（2020年）には平成25年（2013年）比6万人減少、東京圏から地方への転出を同比で4万人増加させることにより、東京圏と地方との転入転出の均衡を目指すとしています。

こうした中、現在課題となっているのは、地域で安心して生活するための働く場を確保することであります。地域に希望する仕事がないことは、その地域への移住のハードルとなるだけでなく、域外への人口流出を招く要因にもなります。また、企業誘致も容易ではありません。そこで今、地域資源を活用し、自ら「仕事＝生業（なりわい）」を生み出そうとする機運が高まりつつあります。

これらの現状を踏まえ、本年は地域特性を生かして自ら生業を創り出している地域づくり団体を取り上げ、次世代の担い手が持続可能な地域社会を構築するための参考に供することとしました。

本事例集を発行するにあたり、東北学院大学教養学部地域構想学科教授の柳井雅也様（地域づくり団体全国協議会　幹事）に基調論文を執筆いただきました。

事例紹介につきましては、「特定非営利活動法人森の生活／北海道」、「株式会社あきた森の宅配便／秋田県」、「一般社団法人つむぎや／宮城県」、「伊佐沢共同直売場／山形県」、「特定非営利活動法人よろずや余之助／群馬県」、「社会福祉法人土穂会ピア宮敷／千葉県」、「株式会社鹿渡島定置／石川県」、「特定非営利活動法人Re-Live／大阪府」、「特定非営利活動法人サポートきなり／奈良県」、「有限会社エコカレッジ・合同会社エコカレッジ／島根県」、「一般社団法人うみ路／高知県」、「Helloさつま／鹿児島県」の関係者の皆様に多大なるご協力をいただきました。

以上の皆さまをはじめ、本書の作成にあたりまして、ご協力いただきました皆さま方に心から厚く御礼を申し上げます。

本書が地域づくりにかかわる方々に有効にご活用され、今後の地域づくり団体の活動に少しでもお役に立てば幸いに存じます。

平成28年12月

一般財団法人地域活性化センター
理事長　椎川　忍

平成28年度

地域づくり団体活動事例集

生業（なりわい）創造による地域づくり

CONTENTS

● 基調論文

交流型地域づくりの時代と可能性 …… 6
東北学院大学教養学部教授　柳井　雅也

● 事例紹介

1 北海道下川町　特定非営利活動法人　森の生活 …… 16
森林の多様な価値を町の内外へ

2 秋田県小坂町　株式会社　あきた森の宅配便 …… 22
「天然山菜採り代行サービス」で地域の魅力を発信

3 宮城県石巻市　一般社団法人　つむぎや …… 28
地域に眠る資源を活用した仕事の創出で、
住民が主役のコミュニティを再生

4 山形県長井市　伊佐沢共同直売場 …… 34
地域の活力づくりは、手作りの直売場から

5 群馬県太田市　特定非営利活動法人　よろずや余之助 …… 40
多様な専門性を生かしたよろず相談で、
地域の困り事を解決

6 千葉県いすみ市　社会福祉法人土穂会　ピア宮敷 …… 46
障がい者と地域を結ぶ仕事づくり

7 石川県七尾市　株式会社　鹿渡島定置 …… 52
漁業を若者にも魅力ある働き場に

8 大阪府岬町　特定非営利活動法人　Re-Live（リライブ） …… 58
「農業×福祉×IT」による地域づくり

9 奈良県下北山村　特定非営利活動法人　サポートきなり …… 64
村民とともにつくる共助の仕事

10 島根県川本町・雲南市
有限会社エコカレッジ、合同会社エコカレッジ …… 70
インターネット古書店から
障がい者による地域課題の解決まで、過疎と戦う仕事づくり

11 高知県室戸市　一般社団法人　うみ路 …… 76
夢の実現を通じて、地域に生業を生み出す

12 鹿児島県さつま町　Helloさつま …… 82
農産物加工から広がる生業づくりの可能性

平成28年度

地域づくり団体活動事例集

生業（なりわい）創造による地域づくり

基調論文

交流型地域づくりの時代と可能性

東北学院大学教養学部教授　柳井　雅也



1 はじめに

地域づくりの一手法として有名な「地元学」は、吉本哲郎が命名して行ったといわれている[1)]。しかし、全く異なる地域実践とその経路からほぼ同時に「地元学」を提唱したのが下平尾勲である[2)]。前者が運動論（地域づくりのノウハウ）に焦点を当てているのに対して、下平尾は「地元学」を、地元密着の政策、人材発掘と人材育成、行政と住民の協同から構成されるとして、これを戦後日本経済と地域づくり運動の変化の中で理論的、実証的に分析した。その地域づくり運動の変化は3つあったという。それは①高度経済成長期における地域経済衰退期、②石油危機後の日本経済の再生期、③バブル経済崩壊後のグローバル化と規制緩和の時期である[3)]。

本稿は、③でも主に2000年以降のデフレ経済期の地域づくりを、交流型地域づくりと位置付けて、その特徴と課題を明らかにしていく事を目的とする。

さて、日本経済は「バブル経済」崩壊以降「失われた20年」に象徴されるように長く停滞したままである。10年国債利回りも1997年に2パーセントを切った超低金利が2016年時点でもまだ続いたままである[4)]。これは日本国内に限れば利益を上げられる産業や地域がほとんどないことを意味している。その間、日本の人口は2005年までは増加傾向にあったが、2007年にかけて「高原状態」を過ぎた後は減少を始めている。しかも、生産年齢人口の減少はそれより10年早く、1995年の8,717万人をピークに2015年には7,785万人まで減少（約932万人減）している[5)]。所得や支出等を仮に一定とするならば人口減少は市場の縮小を意味することになるし、とりわけ生産年齢人口の絶対減は国力の衰退や国民の購買力の低下を招くことにつながる。

この構造要因は地域の活性化とその持続性にとって大きな制約条件となっている。増田寛也は地方消滅の可能性を指摘し「日本創成会議」を率いて政策提言を行った。また政府は、これを受けてアベノミクス改革の地方版として「地方創生」を位置づけ「まち・ひと・しごと創生本部」を設置した。しかし、地方消滅と「地方創生」策に関しては反論も出ている[6)]。

2 デフレ期の地域づくり

バブル経済崩壊以降のデフレ不況の中で、地方都市の骨格をなす建設業、地場産業、地域商店街は疲弊・衰退し、中山間地域でも多くの限界集落が発生した。村おさめ、集落おさめが現実化してきたのである。しかしその中で、様々な取り組みと工夫によって活気のある地域を創り出すことに成功した地域もあった。

1つはバブル経済以前から取り組んでいた地域づくりが花開いたケースである。徳島県の上勝町

の「いろどり」による葉っぱビジネス（1986年活動開始）や、高知県馬路村の柚子ドリンク（1988年発売）である。この事例は下平尾も指摘しているように地域特産品にこだわった山村運動で、ありのままの自然を売り込む方法である[7)]。上勝町の「いろどり」は、料理の「つま」に使われる葉類を出荷していることで知られる。葉っぱの需要予測を基に出荷計画を立て、高齢者に仕事を創り出した。特に高齢者が元気に働き続け所得が増えることで、高齢者の医療費が減ったり、孫の学習費補助によって地域の進学率が上がったりして、地域活性化が進んだといわれている。馬路村の柚子ドリンクも薄味にこだわって飲みやすくしたり、地域デザイナー梅原真を起用してラベルの製作を行ったり、更にネット通販を行うなどして、地域の雇用を生み出した。

2つ目は、別府温泉にて最初に行われたオンパク（2001年開催）に代表されるように、そこに訪れる人だけでなく地域住民も一緒になって、地域の魅力を体験する取り組みが行われるようになったことである。これは地域住民とよそ者が一緒になって取り組む「地元学」にもみられる。

3つ目は、通信ネットワークの活用で活性化した取り組みである。この時期はスマホ等の普及、インターネット人口の爆発的拡大とSNSの普及が進んだ。それによって、過疎地域でもその情報が注目されれば、瞬時に拡散して伝わり、多くの人に情報が共有されるようになった。そして、そこから様々なビジネスが派生した。より具体的には地域情報を載せたホームページの開設、Amazonや楽天等のネットショップの普及・拡大、地域情報や旅行サイトの充実、双方向性の情報通信としてFacebookやLINE等の普及がある。また不特定多数による口コミによって、地域の評判やランキング付けも行われるようになった。

一方、地域から見た活用は、①ネットで販路開拓、②国内外を問わない集客（イベントや宿泊等）、③歴史のある古民家等を守るためのクラウド・ファンディング等（秋田県五城目町の古民家再生事業2015年）、④人材の募集（ETICの右腕事業2011年）や育成（御祓川大学2015年）等がある。その他、通信インフラの整備によって若者が中山間地域等に移住・定住する例も出てきた（徳島県神山町2008年頃本格化）。

4つ目は、公民連携の動きが出てきたことである。下川町の林業やバイオマス産業を軸とした環境未来都市構想や、海士町の水産加工業における冷凍技術CAS（細胞蘇生システム：cell alive system2005年）の導入、紫波町のオガールプロジェクト（2007年開始）等が該当する。これらは行政が主体となって民と協働作業を行うことで活性化してきた。また、その先には従前のコミュニティ維持だけでなく、移住・定住や新たな都市住民のコミュニティづくりも視野に入っている。

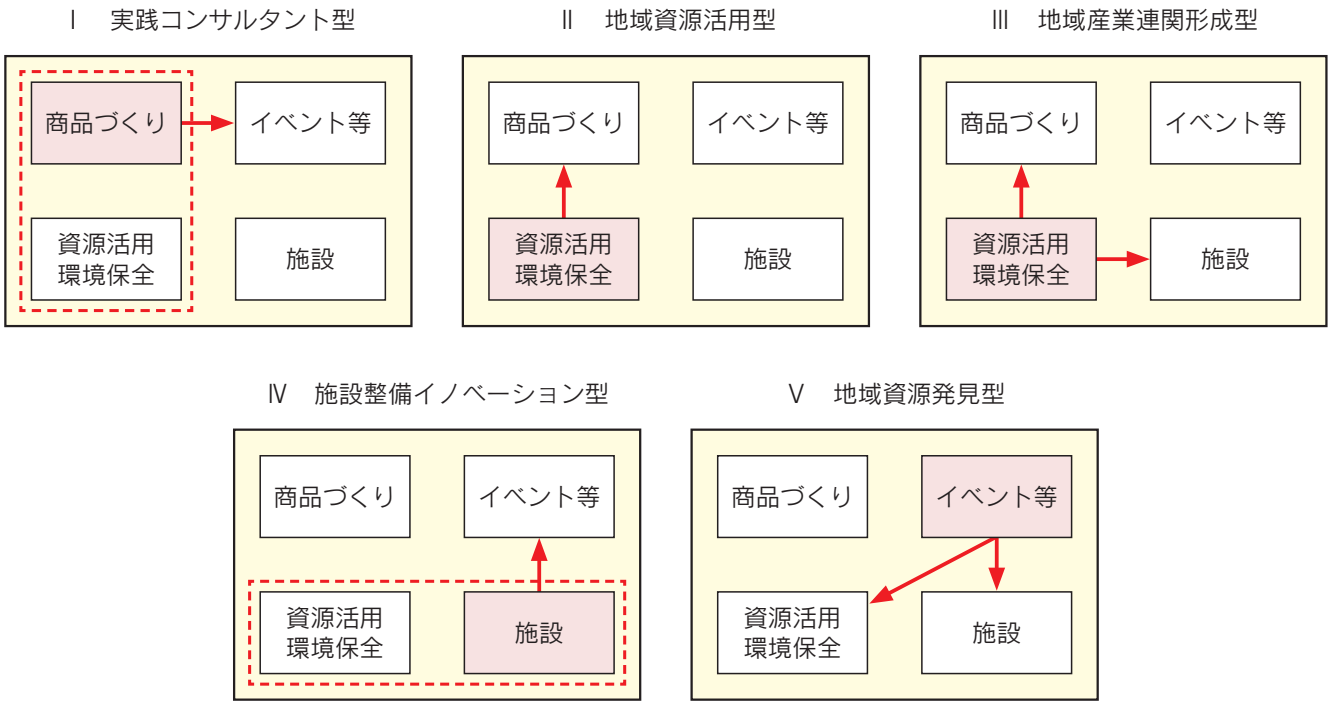
このように、デフレ期の地域づくりは、地域内の資源、人材等という、閉じた地域での取り組みから、外部人材の登用、通信ネットワークの活用、来訪者との交流等、交流型の地域づくりに変化してきたといえる。

3 交流型地域づくりの5類型とその入り口

ここでは、交流型地域づくりの展開方法とその入り口を5つの類型と「入り口」（動機や活動）に分けて検討する（図1）。しかし、各地域における実際の活動はもっと豊かで多彩であることを予め断っておく。

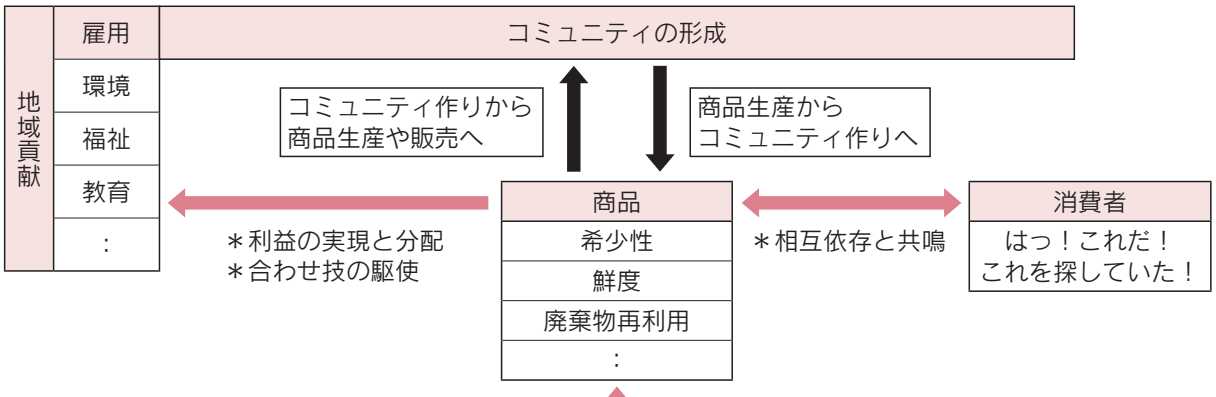
第Ⅰ類型（実践コンサルタント型）は、注目すべき素材や商品・サービスから入る取り組みである。これは商品開発や生産および販売活動を行う上で、顧客や購買者の要望・要求・ニーズ等を理解して、求めているものを提供していく経営姿勢、すなわちマーケットインの発想がある地域づくりである。地域資源はその範囲で活用と加工が行われ、鮮度や仕上がり、洗練さが求められる。例えば素材広場（福島県）は、商品づくりが進むと、東京から情報感度のいいモニターを連れてきて批評をもらい商品づくりに活かしている。また、七

図１　交流型地域づくりの5類型とその入り口



出所：各事例を基に筆者作成
　注：□は入り口

図２　商品づくりとコミュニティ



【商品生産の工夫】

	コストカット	付加価値	品質管理
事業	原材料調達	人の技	いつも同じ品質で必要な量を必要な時に供給
	人員配置	手間暇をかける	
	作業効率化	機械加工レベル	
地域連携	遊休施設の利活用		安全基準の設置
	従業員の融通	加工場の設置	品質保証
	機械の共同化	地域価値を高める	

出所：宮城県商工会連合会「地域課題解決型ビジネス支援事業報告書」筆者担当部分より掲載

のや（宮城県七ヶ浜町）は、実践型コンサルタントのファミリアの支援を受けて、仙台都市圏の競合企業との差別化（魚の鮮度、価格、サービス等）を図っている。ここではビジネスモデルの良し悪しが活性化の鍵となっている。

第Ⅱ類型（地域資源活用型）は、地元でとれる農林水産資源や環境保全をキーワードにした商品開発から入る取り組みである。これは素材そのものの鮮度、希少性、在来種、栽培のしやすさ、経済性、栽培法、味、安心・安全、健康に良いもの、規格外の利用、環境にやさしい等に基づいた視点から商品開発がなされる場合が多い。特に商品の希少性や差別化が進んだ商品は有利といえる。

販売が軌道に乗るにつれコストカットや付加価値のつけ方、品質管理等も重要になってくる（図2）。例えばゴボウの削ぎ方も機械で切るよりは人が削ぐことで、味わいが深くなったりする。更に地域雇用を通じてコミュニティと連携するようになると、共同作業場の設置や、修学旅行客の共同受け入れ等の連携が進み、結果的に共通経費の節約や地域ブランド化が進む場合も出てくる。

第Ⅲ類型（地域産業連関形成型）は、商品生産を軌道に乗せながら道の駅や加工施設などを建てて、他のステークホルダー（利害関係者）と取引関係を形成して入っていく方法である。

高知県の四万十ドラマは「四万十」を冠した商品開発と販売を行っている。例えば地元産の栗栽培を基に渋皮煮の商品開発を行い、東京の有名百貨店で「四万十地栗」として販売を行っている。地栗については、当社が経営する道の駅「とうわ」にもスイーツ工房を併設して販売を行っている。環境に配慮した古新聞バッグの製作では、特許を取得して作り手を養成しながら注文にこたえている。また、地元の材木業者と組んで間伐材の鉋屑（かんなくず）を活用したヒノキの入浴剤を作って、この収益の一部を地元の森林保全に充てる等、環境問題に敏感な購買層の取り込みを図っている。このように地域内との連携を図りながら業績を拡大している。

北海道の下川町は林業から発生する間伐材を活用して木質バイオマス施設を建てただけでなく、ゼロカーボン住宅「エコハウス美桑」を整備する等、林業を中心とした地域産業連関創出策を展開している。このことによって、林業や環境保護に興味のある人々が移住してきている。林業という単体の産業では衰退の一途だったものを、関連産業を結び付けることで地域の魅力が増し、その結果、地域が活性化していく仕組みを構築した。岡山県の真庭市の銘建工業を中心とした取り組みもこの類型に当てはまる。

海士町はCASを利用して魚の鮮度を保つことに成功し、本土の市場で買いたたかれることを防ぐことに成功した。また東京の神楽坂にアンテナショップ「離島キッチン」をオープンして、島の魅力発信と市場調査を行っている。

第Ⅳ類型（施設整備イノベーション型）は、施設整備の工夫や管理を「新しい手法」から入っていく取り組みである。

秋田県五城目町の古民家再生事業はクラウド・ファンディングによって行われている。一口3,000円で募集した会員が東京でオフ会を開いたり、そこで意気投合した会員が「里帰り」と称して村を訪れたりしている。また、「一揆」と呼ばれるフェスティバルには全国から会員が集まり、民間の家に宿泊して村人と交流を深めている。その経験から村人が会員になったり、地域の魅力に惹かれた会員が移住を決意したりする等、新たなコミュニティづくりが始まっている。なお、会費にはレベルがあり、5,000円以上になるとあきたこまちが景品につくなど、地域資源とのつながりも出てくる仕組みとなっている。

岩手県紫波町のオガールプロジェクトは公民連携の成功例である。公が建てれば現金正価で高く、規模も大きくなりがちになる施設を、公民連携でテナントへの出店希望調査（家賃負担の限界を確認）を行うなど、「身の丈」にあった施設にすることに成功した。その後の運営も多数のイベントを起こし、商品展示も工夫する等、常に賑わいを創り続けている。

第Ⅴ類型（地域資源発見型）は、地域資源の再発掘を訪問客や地域住民と共に、イベントを通じ

て知ることから入っていく取り組みである。その代表的な取り組みが別府温泉の「オンパク」事業である。経済産業省や日本財団はこの事業のパッケージ化と他地域への展開をジャパンオンパクとして進めている。これは政策決定レベル、各地域の事務局レベル、現場のプログラム・パートナーレベルというように取り組みを分離して、負担の明確化と「オンパク」に参加する人々が集中しやすい環境を整えることで、各地域の参加を促す仕組みとなっている[8)]。いわて地元学や民俗研究家の結城登美雄の「食の文化祭」もこの類型に入る。

以上、交流型地域づくりの5類型とその入り口について整理すれば、Ⅰ～Ⅲ類型は商品設計とマネジメントおよびプロモーション構築、Ⅳ類型は他の施設、地域資源、イベントとの関係構築、Ⅴ類型は異質な社会文化的背景を持つ集団との交流が重要となるといえる。その為、実践型コンサルタントやデザイナー等のアドバイスに対する地域住民の理解と判断力、ネットの活用等が大事になってくる。

4 交流型地域づくりに向けた取り組み

ここでは「生業（なりわい）創造による地域づくり」の12事業（一般財団法人地域活性化センター選定）を、前章の類型に当てはめて考察を行う（表1）。ただし、前章で取り上げた「Ⅴ地域資源発見型」に該当する事例はないので表から除いてある。

まず、「地域づくりの入り方」について、当初の動機や当初の活動に注目して体験型、販売型、支援型、人材活用・育成型に分ける。それによると体験型は、整理番号1の1件、販売型は4、10、11、12の4件、支援型は3、5の2件、人材活用・育成型は7の1件、販売型＋支援型は2、6、8、9の4件である。

ここでは件数の多い販売型と販売型＋支援型の取り組みについて説明しておく。まず**販売型**について、4「伊佐沢共同直売場」は施設を拠点に販売を行って、地元農家の販路を確保し、2015年からはスイーツの開発も手掛けている。10「エコカレッジ」は地方における保管場所の優位性（家賃安、床面積が大きい等）を生かしてネットを活用して販売を行っている。11「うみ路」の取り組みは研究開発型の販売となっていて、養殖の周年出荷体制が天然物に対して優位に立っていることが示されている。12「Helloさつま」は地域で評判の麦味噌のレシピを獲得して販路を作ったところに成功の秘訣があった。やがて加工場も建設できるまでに事業が育っている。以上、販売型は商品販売の有利さ（販売拠点、時期、味）等が大事であることが分かった。



事例4「伊佐沢共同直売場」の直売場


事例12「Helloさつま」の食品加工

次に**販売型＋支援型**について、2「あきた森の宅配便」は高齢者と消費者の仲立ちを、インターネットを使って行っているところに特徴がある。6「ピア宮敷」は障がい者の特性（根気が強い）

表１　「生業（なりわい）創造による地域づくり」

		動機や当初の活動	地域づくりへの類型				コミュニティ効果
			Ⅰ実践コンサルタント型	Ⅱ地域資源活用型	Ⅲ地域産業連関形成型	Ⅳ施設整備イノベーション型	
1	森の生活（下川町）	森林体験等	●プログラムやツアー企画	○保育活動等			幼児から高校生まで巻き込んだ事業
2	あきた森の宅配便（小坂町）	ネット販売		●山菜と食文化の発信			高齢者の活躍
3	つむぎや（石巻市）	災害支援	●手仕事創出（漁網でアクセサリー＋弁当屋）				持続的な収入確保に道をつける
4	伊佐沢共同直売所（長井市）	農産物直売所		○スイーツ開発		●直売所	休耕地の解消
5	よろずや余之助（太田市）	生活支援等				●相談事業	高齢者雇用
6	ピア宮敷（いすみ市）	障がい者福祉、6次産業		●野菜等→○純正ごま油	○農家にゴマの生産委託		障がい者生きがい支援
7	鹿渡島定置（七尾市）	定置網漁業	●研修生育成と鮮魚直販				後継者育成と買物難民対策、緊急隊編成
8	Re-Live（大阪府岬町）	農業・障がい者雇用	●貸し農園と障がい者				休耕田対策と障がい者福祉の合わせ技
9	サポートきなり（下北山村）	農業、生活支援等	【類型外】地域福祉→○農産物販売（土曜朝市）、有償運送等＊地域おこし協力隊等の活用				地域内交流と生きがい
10	エコカレッジ（川本町・雲南市）	中古書買取販売		○和紙の加工		●保管場所	障がい者雇用
11	うみ路（室戸市）	アイデア実現の為に移住	●海産物の養殖				事業を住民に引き継ぎたい
12	Helloさつま（さつま町）	食品加工		●味噌		○加工場建設	地域連携による六次産業化

注：●は最初の地域スイッチ、○はその後の展開

を生かしながら就労支援を行っている。8「Re-Live」はインターネットを活用したリモコン農園を行う一方、健常者と同じ時給（883円）を払って障がい者の雇用と所得保障を行っている。9「サポートきなり」は農業と有償運送等の生活支援を行っている。また土曜朝市では自家用に栽培した野菜を販売している。この類型は商品販売の有利さというよりは、仕事づくり、生きがいづくり等の視点が大事であることが分かった。

地域づくりへの入り方（Ⅰ～Ⅳ類型）から見た分類では、Ⅰ**「実践コンサルタント型」**が5件と最も多くなっている。1「森の生活」はIUターンしてきた人が中心となって森林体験プログラム等を実施している。その後、保育活動等にも進出している。3「つむぎや」は東日本大震災の被災地で漁網からアクセサリーを製作したり、弁当屋を



事例2「あきた森の宅配便」の山菜の通信販売


事例9「サポートきなり」の農業振興

経営したりしている。7「鹿渡島定置」は、若者の移住と人材育成、買い物支援、緊急隊の編成等の地域貢献と、漁業で給与制を実施する等地域イノベーションを起こしている。8「Re-Live」は前述の通りである。11は「学生ビジネスプランコンテスト」で文部科学大臣賞をとったトコブシ栽培を事業化するために移住した。新規事業にも取り組んでやがては地元の人達に事業譲渡を考えている。



事例3「つむぎや」の漁網のミサンガ



事例7「鹿渡島定置」の直売所

次いでⅡ**「地域資源活用型」**が4件となっている（うち3はⅠと重複）。6「ピア宮敷」は、収穫の手間暇がかかることから国内栽培が少ないゴマの加工に注目して純正ごま油を製造している。Ⅳ「施設整備イノベーション型」は3件となっている。このうち4「伊佐沢共同直売場」は、建物を手作りすることで初期投資を押さえている。また運営費も販売手数料から賄う等、堅実経営が功を奏している。Ⅲ「地域産業連関形成型」は入り方で該当はなかった。



事例6「ピア宮敷」のゴマ畑

5 おわりに

地域づくりは地域に暮らす人々が主人公である。これは時代が変わっても変わらない事である。しかし、人口減少社会の地域づくりは、マーケットインの考え方、デザイナー等の外部人材の登用、インターネット等のツールの活用による交流型地域づくりがメインストリームになってきている。つまり交流の対象は、観光客だけではなく、移住や定住を始めた新たな地域づくりのステークホルダーがその役割を担い始めているからだ。

このような現状認識を踏まえて交流型地域づくりについて整理を行っておく。まず商品レベルでは、漬物をそのままビニール袋に入れて販売するやり方から、たとえ大量生産はできなくても工夫と改良によって差別化された商品づくりを行い、計画的にマネジメントとプロモーションを行っていく事がより一般化してきているのではないだろうか。モノが売れない時代は地産地消という触れ込みだけでは販売競争には勝てないということである。また、オンパクなど異質な社会文化的背景を持つ集団との相互交流も重要になってきたことである。様々なイベントを通じた意見交流は自らの文化に対する特徴の把握や理解に役立つ。それが新たな取り組みにつながることも期待できる。

交流型地域づくりにおいては地域内の連携も重要になる。その理由は4つある。1つは地域内で人、モノ、カネが回る仕組みづくりができる為である。それによって、富の流出を防ぎ雇用が維持

される。2つ目は、コストカット効果である。機械設備や直売所等の共有化によって、共通経費（維持費、設備投資等）がコミュニティ全体として削減できる。3つ目は、地域づくりを通じて地域の価値をあげる取り組みができることである。これは地域で作った商品がより高値で取り引きされる効果がある。4つ目は地域理解や人材育成につながることである。地域の価値を折に触れて知る機会が増えてそれを維持していこうとする動機が強くなる。つまり交流型地域づくりは内部の連携があってこそ達成できる取り組みともいえる。

最後に、行政や地域活性化センターのような支援機関は、有意な人材の発掘と組織的な人材育成を図っていく必要がある[9]。この人材発掘と育成こそが次世代につながる交流型地域づくりの要となる。

〔注〕

1）吉本哲郎は「地元学は水俣病問題で苦しんだ水俣が、住民協働で 環境に特化して行動し元気を取り戻した中から生まれた。もとより、地元学はこうであるという進め方はない。 やり方すら、地元の土地と人に合わせ開発していくからである。従って水俣でやったことから最低限言えること にとどめていることをあらかじめお断りしておきたい。」と述べている（「町や村の元気をつくる『地元学』」建設コンサルタンツ協会Civil Engineering Consultant VOL.233」p36-39, 2006年 ）。これによると、地元学を基礎的段階（筆者注:地域資源調査に相当）と、応用段階（同:課題に基づく調査）の二段階で、地元の人を主役に「風の人」たちと一緒に行うことで「地域の底力を引き出す」（同p39）という考え方である。つまり実践的な地元学となっている。

2）下平尾勲は、狭義の「地元学」では、地域を研究し優れた面を生かすという地元密着の政策、つまり雇用問題、新産業育成、既存制度やコミュニティにイノベーションを起こし、結果に磨きをかけるとしている。「人間学」は「高い志」を持った地域住民による住民のための地域創造の運動（人材発掘と人材育成）のことである。「実践学」は与えられた制約の中で、目標と夢をもった行政と住民が協同しながら行動を起こすことである。ここでは地域を地域循環と再生産（地元全体を相互の連環で把握）という視点から「総合的に」把握する立場と、研究開発や販路等を「一体的、総合的」に推進することが（筆者注:広義の）地元学の基本精神としている（「『地元学』のすすめ」新評論, 2006年）。この点で、吉本の特殊性（水俣で実践）を、「地元学」としてより総合的、一体的にとらえるとともに、下平尾が主張するように理論と実践にも対応したものになっていると考える（同書pvii）。

3）①～③は前掲書（p151）より。その要点は①は農山村の過疎化の中で、新しいコミュニティを創る運動や自然や歴史に着眼した取り組みが起き、②は企業誘致が難しくなり、産業おこし運動が活発化し「一村一品運動」が盛り上がりを見せ、③は自然や歴史、それ自体を売り込むような運動がみられるようになったことである。

4）水野和夫『資本主義の終焉と歴史の危機』集英社新書, 2014.また、2013年からはアベノミクスに歩調を合わせる形で日本銀行の黒田総裁は『量的・質的金融緩和』を行っている。その一環で2016年1月には日本銀行の当座預金にある超過準備をマイナス金利とした。

5）2005年に約2万人の人口減少を記録したが、2006年約2,000人増加、2007年約1,000人増加となり「人口静止社会」だった。しかし、2008年7万9,000人の減少を記録して人口減少は本格化している（総務省統計局：http://www.stat.go.jp/info/today/009.htm、2016年9月29日確認）。

6）増田寛也『地方消滅－東京一極集中が招く人口急減－』中央公論社,2014年。これに対して、小田切徳美『農山村は消滅しない』岩波書店,2014年や岡崎昌之編『地域は消えない－コミュニティ再生の現場から』日本経済評論社、2014年などから疑義がでている。また経済地理学会「第63回大会プログラム報告要旨・予稿集」九州大学,（p9-43）および大会討論を参考に以下要約すると、戦後一貫して人口増加が続いてきた東京圏について、豊田哲也は所得格差と人口移動の関係から、東京圏の所得が上昇すると人口流入が増え、所得が低下すると人口流入が減ると指摘して、その過程の累積が全国的な「規模の地域間格差」を拡大し、「水準の地域間格差」の縮小をもたらしたとしている。ここから、経済の成長と人口集中の抑制を同時に実現することは難しいという結論を導き出した。一方、中澤高志は政府の「地方創生」策は、人口減少の克服と経済成長の確保を目的とする手段と位置付けられていることを指摘した上で、東京圏を国民経済推進のエンジンとして、地方圏は子育てと高齢者医療・介護というケアの空間として純化していく計画だと指摘している。いずれも、「地方創生」策については否定的見解を述べている。

7）まちづくりと産業おこしを一体化させる取り組みも出てきた。滋賀県長浜市の「黒壁」等である（前掲書2）。

8）JAPAN　ONPAKUのホームページ（http://japan.onpaku.jp/onpaku1_1_2、2016年10月1日確認）より。

9）NPO法人ETIC（http://www.etic.or.jp/　2016年9月29日確認）等、実践型インターンシップ、社会起業、起業支援を行っている組織との棲み分けと連携も重要であると考える。

平成28年度

地域づくり団体活動事例集

生業（なりわい）創造による地域づくり

事例紹介

特定非営利活動法人　森の生活

北海道下川町

特定非営利活動法人 森の生活は、下川町の豊かな森林資源に多様な価値を見出し、その価値を森林体験事業や森林環境教育事業、木材の供給などを通して人々に伝える事業を展開している。また、その事業を通して、森林だけでなく下川町の魅力を町内外に発信していくという面においても大きな役割を果たしているNPO法人である。

今回は、代表理事の麻生翼さん、スタッフの富永紘光さんに事業の現況や今後の展望などについてお話を伺った。

1 北海道下川町の概要

下川町は、北海道の北部、旭川市の北約100キロのところに位置する。町の面積の9割を森林が占める、緑に囲まれた小さな町である。かつては銅や亜鉛などの鉱山で栄えていたが、その閉山とともに人口は減少の一途をたどり、現在の人口は約3,400人とピーク時（1960年代）の4分の1にも満たない状況となっている。また、現在の主要産業は林業や農業で、特に林業は、町主導で長期に渡って適正で持続可能な林業経営を実現する「循環型林業経営」に取り組み、大きな実績を上げている。農業においては、トマトやキヌサヤエンドウ、アスパラガスなどの高単価の野菜を中心に栽培されている。また、スポーツの分野では、スキージャンプが盛んであり、数多くのオリンピック選手を輩出していることでも有名である。

2 設立から現在まで

下川町では、森林組合の職員やIターン、Uターンなどの移住者が中心となり、自分たちで森のことを勉強したり、自分たちのやりたい森づくりを進めていくためのサークル「さーくる森人類」が平成9年に設立された。さーくる森人類では、メンバーの多くが別に本業を持ち、仕事をしながらも休みの日に森づくりや森林・林業体験事業などの森林交流事業を幅広く実践していくという形をとりつつ着実に実績を残し、北海道における森林交流のパイオニアとして一定の評価を得ていた。

その後、町全体が本格的に森林を軸として町づくりを進めていくという機運が高まる中で、さーくる森人類のメンバーも、森林交流事業を主体としてメンバーそれぞれが思い描く森づくりを経済活動を通して実践していこうという思い、そして、そのためには法人化してより本格的に活動していく必要があるという思いを持つようになった。そして、さーくる森人類から、当時、町役場に勤めていた奈須憲一郎さんらを中心にして、平成17年に設立されたのが、「NPO法人　森の生活」である。初代代表には、奈須さんが就任した。

一方、現代表の麻生翼さんは名古屋市出身では



森林風景

団体基礎データ



▶設立年：平成17年　▶代表者：麻生（あそう）　翼（つばさ）
▶組織　：代表理事1人　理事3人　幹事1人　スタッフ9人
▶連絡先：〒098-1204　北海道上川郡下川町南町477
TEL・FAX　01655-4-2606
MAIL　info@morinoseikatsu.org
URL　http://morinoseikatsu.org

あるが、北海道の自然に憧れて、また森林に対する興味から北海道大学農学部森林科学科に在学していた。そこで、実習などで下川町に触れることがあり、この「森の生活」の活動に魅力を感じたことからボランティアとして活動に携わるようになったそうだ。大学卒業後、一度は民間企業に就職し京都で仕事をしていたが、やはり「自然が身近なところにあって、そこに人の暮らしがあり調和しているという空間にすごく魅力を感じている」ということ、また、奈須さんに声をかけられたこともあり、平成22年に「森の生活」に入ることとなった。そして、そこで精力的に活動し、平成25年に奈須さんから代表を引き継ぐこととなった。

麻生さんは、「森林の多様性と調和というものをすごく大事にしているし、それが森林の魅力だと思う」と語る。森林が内包する多様性について「人間社会では、多様であればあるほど調和していくということは難しいが、森林は両者を自然に兼ね備えている。人間は日常生活の中でそういったことを見失いがちだが、人間にとってもそれは根源的なことだと思う」とし、「地域づくりもそれが非常に大切だと思っていて、一人一人が主役で、一人一人が自分らしい生活を開花させていった結果、それぞれがつながりながら調和することで、地域全体の暮らしが維持され、製品やサービスも生まれ、経済も循環していくような地域を作ることができれば」という思いで活動を行っているということであった。

3 事業の概要

(1) 森の体験事業

①森林環境教育事業

幼児から高校生までそれぞれの成長段階に合わせて目標を設定し、森林環境教育に取り組んでいる。この事業は、下川町からの受託事業として行っているもので、森林環境教育プログラムLEAF(※注)に基づき、「森の生活」だけでなく教育機関、下川町役場、外部講師が連携して実施している。

幼児期は、森で楽しく遊ぶことに主眼を置き、生き物を探したり、冬には雪だるまを作ったり、そりすべりをしたりする。小学生になると、枯死した木の図鑑作成、木工場の見学、マイ箸づくりなどを通して遊ぶだけではなく、森林というものを体感し、環境の仕組みについて理解できるように学習を進めていくことになる。中学生は、森林調査や間伐体験、炭材採取、炭焼き学習などを行い、人間と自然の相互作用を理解できるよう学習する。そして、高校生は、森林の有効活用を考えた上で商品開発をしたり、学校林の経済価値を考えるといった、より高度な学習をするようになり、環境問題を自分なりに考え判断し、未来に対して責任を持つという姿勢を育てていくこととしている。

この森林環境教育事業に携わっている富永紘光さんは「下川町で生まれ育った子どもでも普通に暮らしていると、森林に触れ合い、森林のことを考える機会はそれほど多くない。しかし、この教



森林環境教育



富永さん

育プログラムを通じ、森林の中で体を動かしながら、森林のことを学ぶことで、知らないことを知る喜び、自分なりに考え気付くことの楽しさが表情や声を通して伝わってくる」と声を弾ませる。通常の学校教育では、その効果がすぐに現れにくいということもあるが、この事業に関しては、自然と人間との関わり、人間と人間との関わりの中で表情や姿勢によって目に見えて子どもたちが変わっていくことにやりがいを感じることができるそうだ。

②地域間交流施設「森のなかヨックル」管理運営事業

「森のなかヨックル」というコテージ型の交流施設を指定管理者として管理運営している。4人定員のものが10棟、10人定員のものが1棟建てられており、料金は、4人定員のもので1棟あたり一泊6,170円となっている。滞在の目的としては、合宿や研修、帰省時や出張時の宿などのほか、観光や町内イベントへの参加、田舎暮らし体験など幅広いニーズがある。さらに、併設されている「ヨックルガーデン」では地域のサークルメンバーにより無農薬有機栽培が行われており、宿泊者はそこで畑作業や収穫を楽しむこともでき、宿泊者と町民との交流の場としての機能も果たしている。

夏などのシーズンには、月を通して稼働率がほぼ100パーセントとなることもあり、収益という面でも「森の生活」を支える大切な事業と言うことができる。

③体験・視察プログラム

下川町を訪れる人たちに「体験・視察プログラム」として下川町の森林や自然に気軽に接してもらう機会を提供し、そこでのガイドの役割を果たしている。このプログラムでは、実際に下川町の森林に入り、春夏秋冬、四季折々の森林を体感す



ヨックル

ることができる。また、森でトドマツの枝葉を採り、そこからエッセンシャルオイルを作る「プチ蒸留体験」や森の中をゆっくり歩いて、森林の癒し効果を実感する「森林セルフケア」といったプログラムも用意されている。個人や法人を対象に下川町の森林や取り組みを紹介する視察プログラムも提供している。

(2)「美桑が丘」のみんなの森づくり

森の生活が指定管理者となっている雑木林「美桑が丘」をフィールドとして町民主体の森づくりを進めている。町の資源であるこの森林を活用し、町民に「森で過ごし、森に触れ、そして森をより身近に感じてもらい、住民自らがそれぞれ主体的に森づくりに関わってもらう」ということを目指しているということだ。美桑が丘は下川町の中心部近くに位置しているが、以前は手入れがされていなかった。そこで、町民が自分たちで「この森をどういう森にしていくか」ということを考えながら整備し、森づくりを行う機会を提供している。子どもから高齢者まで幅広い世代の町民が参加しており、世代間交流の場にもなっているということであった。



美桑が丘作業中

また、美桑が丘は、町民による森づくり以外にも、自然保育を学ぶ大学生によるゼミ演習のフィールドとして活用されたり、下川町幼児センターの幼児を対象とした森林環境教育「森のあそび」のフィールドとしても活用されており、幅広い用途で森林の価値を町内外に提供している。

(3) 森のめぐみを届ける事業

平成26年に、下川町で生まれた商品やサービス、情報を提供するウェブサイト「森と暮らす」を開設し、運営している。そこでは、森の生活のサービスに限らず、インターネットを通じて、全世界に下川町の魅力を発信している。オンラインショップ「森の商品」のページでは、下川町の会社である「株式会社フプの森」製造のエッセンシ

ャルオイルを始め、下川町のものを使って下川町で作られた製品が並ぶ。

(4) 広葉樹の木材供給

下川町では、1年間あたり約10万立方メートルの木材流通量があるが、針葉樹材がほとんどを占め、広葉樹材はわずかであった。針葉樹材は建築材として町内外で一定の需要があるが、広葉樹材はその多くが町外でパルプ原料として利用され、町内ではほとんど有効に活用されていないという状況であった。そこで、広葉樹材を地域内で有効活用するため、下川町産広葉樹材を届けるという「顔の見える木材流通」を目指し、特に木工用材として供給する事業を平成27年より開始した。そして、自ら製材を乾燥し、利用できる状態にするための低温乾燥器の導入にも踏み切った。

木材を消費者まで届けるためには、まず、広葉樹丸太を森林組合などの造材業者から購入し、協力してもらっている製材業者に製材をしてもらう。そして、それを低温乾燥器で乾燥させ、下川町内の木工作家の人たちなどに直接届けるという流れだ。下川町内には、現在すでにその広葉樹材を使用して木工をしている作家が移住してきており、町内には木工作家や町民が創作活動を行うことのできる工房もある。今後は、このような環境を生かし、さらなる木材の地産地消、有効活用を進めていくそうだ。



低温乾燥器

4 今後の展望

「森の生活」の特徴として、木材の供給と森林に関することを両方行っていることが挙げられる。通常、森林関係の事業者は、製材関係だと木材のこと、森林施業関係だと森林に関すること、森林ガイドだと森林空間に関すること、というようにそれぞれのことに特化している場合が多い。しかし、「森の生活」はいずれの面にも携わっており、「多角的にやっているからこそできること、森の価値を多面的に捉え、総合的に人々に提供するということをやっていきたい」と麻生さんは言う。

そうした特徴を生かし、麻生さんは「森の生活では事業を通して、下川町とエンドユーザーが直接関わり合える機会を作ることができる。地域と消費者が直接結びつくようなハブの機能を担っていきたい。それによって、下川町の木材を使用したり、より人々が下川町と関わってくれたりするというところに発展する可能性を大きくしたい」とこれからの抱負を語る。例えば、ヨックルに泊まった人が下川町の製品を買ったり、森林体験をした人がまた別の機会にヨックルに泊まったりといったように、「そのような人が下川町のリピーターとして、別の下川町での森の楽しみ方を回遊して体験できるようなコミュニティを作っていきたい」と事業の構想は広がる。

また、下川町は、今後10年で人口が1,000人近く減ると言われており、麻生さんも「人口が減り、社会構造の大きな変化がある。よって、それに合わせた地域、社会を作っていかないといけないという転換期でもあるし、その中でもやはり地域として自立できるように町に移住してきてもらうというのも大きな課題の一つ」と危機感を募らせている。そういった状況の中で、「広葉樹を木工用材として供給することで、それを生かすつくり手の方々に移住してきてもらうということにも繋げていきたい」とし、そのために「魅力的な地域を

作っていくことも重要」と考えている。

「森の生活」は、下川町や森林に興味のある人たちと直接接し、その魅力を伝えることができるという点で町内でも貴重な存在である。これからも「森の生活」は、そういった人たちと下川町との仲介役となり、地域全体に良い影響をおよぼすような活動を続けていくこととなるであろう。

※注　北欧発祥の森林環境教育プログラムで、現在20カ国以上で取り組まれている世界的なプログラムである。日本ではNPO法人FEE Japanがプログラムを推進している。



会員集合写真

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



NPO 法人森の生活
代表理事　麻生　翼

自分にとっての大切なこと、やりたいことを模索していくことがまずは大切です。それは、インターネットで検索したり、本を読んで勉強したり、セミナーに参加したり、研究会に入ってみたりしただけでは、なかなか見つからないものです。まずはアクションを起こして、その都度、失敗したり、人と軋轢を生んだりするかもしれませんが、そういったものを繰り返していく中で、自分自身でやっていきたいと思えるもの、大切にしたいと思えるもの、それに携わっていく中で自分で喜びを感じることができるものを見つけられるようになるし、できるようになるものだと思います。自分自身の声に素直になり、恐れずにチャレンジをすることです。

また、できること、求められること、やりたいことという3つの円を描いたとして、それらが重なる領域を探すという作業も大切です。自分にできることがあって、やりたいことがあっても、人に求められていないことは、仕事として成り立たないし、逆に人に求められていても、自分ができなかったり、やりたくなければ、それも続きません。その3つの円の重なるところを捉える感覚というものはやっていく中でしか養えないものだと思います。やっていくうちに少しずつですが、そこを捉える打率というものが上がっていくものだと思いますし、そういった意味からも、まずはアクションを起こしていくことが大事だと考えています。

株式会社　あきた森の宅配便

秋田県小坂町

株式会社あきた森の宅配便は、山菜採りをライフワークとする山に詳しい地域の高齢者を「山の名人」に任命し、注文を受けた分だけ、名人が山に入って注文者の代わりに山菜を採ってくる「天然山菜採り代行サービス」というユニークな取り組みを行っている。山菜を届けるだけでなく、山の名人たちの山菜レシピを紹介するなど、山菜と一緒に地域の食文化や田舎暮らしのすばらしさを全国に発信している団体である。

今回は、代表取締役の「山菜ガール」栗山奈津子さんに会社設立の経緯や、事業概要、今後の展望などについてお話を伺った。

1 秋田県小坂町の概要

小坂町は、秋田県の最北端、青森県との県境に位置している。人口は約5,500人（平成28年8月1日現在）で、十和田湖に代表される自然と、明治末期に発展した小坂鉱山の歴史ある近代化産業遺産の建物群がヨーロッパにも似た独特の雰囲気を感じさせるまちである。

2 団体設立から栗山さんが代表になるまで

栗山さんの祖母は、長年生活の一部として山菜採りをしており、栗山さんは幼いころから祖母の山菜料理をよく食べていた。栗山さんは祖母と一緒に畑仕事をしたり、山へ行ったりすることが大好きな「おばあちゃん子」だったという。栗山さんは成長するにつれて、自然や農業に興味を持つようになった。

栗山さんが高校生の頃、栗山さん本人と家族を含む地域の仲間が集まって「地域を元気づける活動ができないか、何か身近にあるものを使ってもっと地域の魅力を発信できないか」という話になったという。そこで浮かんだものが、身近にあった山菜だった。高齢者の技術や経験を主役にすれば、高齢者の生きがいにもなるのではと考えた。

最初は家族と少数の地域の人だけで、平成18年12月に「株式会社あきた森の宅配便」を設立し、栗山さんの父親が代表取締役を務めた。設立当初は、単なる山菜のインターネット販売を行おうとしていたが、「地域のおばあちゃんたちが、せっかく山に入って必死になって山菜を採ってくるのに、単純に何キロいくらという売り方をしてしまってはありきたりで、山菜のありがたみが伝わらない」という意見が出た。そこで、「『山菜採りの名人』であるお年寄りを主役にして、注文者の代わりに山菜を採ってくる」という仕組みにしようと皆で考えたという。あきた森の宅配便は、平成18年に秋田県の独創的創業支援補助の認定を受け、自宅近くの空き家をリフォームして事務所にし、事業を開始した。

高校卒業後、栗山さんは農業関係の大学に進学し、地元を離れた。大学進学時は地元に帰ってくるという意識はあまりなかったそうだ。大学3年の就職活動の際は、地元への就職も考えてはいたが、全国展開する食品メーカーに就職し、初任地として青森支店に配属された。入社当初は、初めての仕事が忙しく余裕がなかったが、入社1年目の終わりごろから、「自然や農業に関わる仕事がしたい」と強く思うようになったという。休みの日に地元に帰ってみると、自分の地元が高齢者ば

団体基礎データ



▶設立年：平成18年　▶代表者：栗山（くりやま）　奈津子（なつこ）
▶組織　：社員1人　山の名人30人
▶連絡先：〒017-0201　秋田県鹿角郡小坂町小坂字中前田36
TEL・FAX　0189-29-3003
MAIL　info@akita-mori.com
URL　http://akita-mori.com/

かりで、どんどん元気がなくなってきていることを感じ、「地元がなくなってしまうのではないか、という不安がありました。それに対して自分が何もできないことに焦りを感じていました」と栗山さんは当時を振り返る。栗山さんは3年間勤めた会社を退社して地元に戻り、平成25年に父親からあきた森の宅配便の代表を引き継いだ。若くして代表取締役になることは、「怖かったけど、若いうちなら失敗してもやり直せると思って思い切りました」と栗山さんは笑いながら話してくれた。

3 事業概要

あきた森の宅配便では、「天然山菜採り代行サービス」を行っている。

これは、注文を受けてから山の名人が山菜を注文者の代わりに採りに行き、名人が採ってきた山菜を注文者へ届けるという仕組みだ。単なる山菜の通信販売ではなく、「山の名人が山菜を注文者の代わりに採りに行く」というユニークな仕組みである。平成18年の設立当初から同じ仕組みであったが、「天然山菜採り代行サービス」というキャッチフレーズを大々的に掲げるようになったのは栗山さんが代表になった平成25年からだという。

「山の名人」は地域の高齢者で、小坂町では、「山菜なんて売り物になるのか」と言われるほど山菜採りが習慣として根付いている。栗山さんは、「この地域の『当たり前』をそうでない地域に届けることに価値がある」と言う。設立時は、栗山さんの祖母の川口キサさんと数人が山の名人として山菜採りを行っていたが、現在は30人の山の名人がいる。山の名人たちは何十年も山菜を採り続けているため、どの山菜が山のどこでいつ頃採れるか



あきた森の宅配便事務所前看板


発送作業をする栗山さん






（左上）山で採れる山菜　（右上）山菜たっぷりの山菜そば
（左下）山菜を採る山の名人①　（右下）山菜を採る山の名人②

を熟知している。名人ごとに得意とする山菜が異なり、それぞれ山菜の採れる秘密の場所があるそうだ。名人たちは朝早く山へ入っていき、一回で40キロもの山菜を採って山から下りてくることもあるという。

山の名人はあきた森の宅配便の社員ではないため、栗山さんが注文のあった分の山菜を採ってもらうよう名人に依頼し、実際に採れた分を買い取る仕組みにしている。山菜は栽培しているものではなく、山の恩恵を受けた天然ものなので、必ずいつも採れるわけではない。また、山菜を採りすぎてしまうと次の年には採れなくなってしまう。名人たちは、長年の経験と知恵でこのことを知っている。

山菜の注文は電話、FAX、インターネットで行うことができる。山菜は春から秋に採ることができ、あきた森の宅配便では毎年2月1日から山菜の受注を開始する。注文者は50代から70代の人が多く、特に都市部の人が多いそうだ。完全に天然の山菜のため、とても評判が良いという。山菜の種類は12種類で、それぞれ採れる時期が決まっている。山菜によっては採れる量が少なく、予約開始から1週間で受け付けを終了してしまうこともあるそうだ。山菜の採れない冬場は、以前は休業していたが、現在は山の名人が日常として行っている食生活をそのまま売り出そうと、塩漬けした山菜をパック詰めした山菜そばのセットなどを販売している。

発送時には山菜と一緒に調理方法のレシピを同封する。発送業務は基本的には栗山さんが1人で

行っているが、ピーク時には1日で何十キロもの発送を行うため、必要に応じて家族や地域の人に手伝ってもらっている。山菜を発送する際には、山菜を包む新聞紙も地元の新聞を使っているという。「単に山菜を届けるだけではなく、この地域の食文化や暮らしをお客さんに感じてもらいたい」と栗山さんは熱い思いを持っている。

4 事業の成果

地域の習慣として根付いていた山菜採りをビジネスにしており、地域の高齢者の生きがいづくりに繋がっている。「山菜採りでもらったお金を、そのまま孫のお小遣いにしているおばあちゃんもいるんですよ」と栗山さんは笑いながら教えてくれた。

栗山さんが代表になる前は、注文者は年間400人程度だったが、現在は年間1,200人を超えており、さらに、1人が何種類も山菜を注文することがあるため、発送数はそれ以上に増加しているという。売り上げも栗山さんが代表になった平成25年と比べると、現在は約4倍となっているそうだ。栗山さんは、代表となってからホームページをリニューアルし、ツイッターやフェイスブックでも自身を「山菜ガール」として紹介し、積極的にPRを行っている。



グッドライフアワード授賞式

また、栗山さんは環境省の「グッドライフアワード2015」(※1)にあきた森の宅配便の取り組みを応募し、見事、環境大臣賞最優秀賞を受賞した。栗山さんは「軽い気持ちで応募したため、受賞したときは本当にびっくりしました」と語る。また、この際に団体の取り組みやアピールポイントなどを少ない字数でまとめて応募する必要があったため、改めて自分の活動の整理ができたという。グッドライフアワードの受賞後はいろいろなメディアで取り上げてもらえるようになり、あきた森の宅配便のことを多くの人に知ってもらえるようになった。

さらに、あきた森の宅配便の取り組みは、平成27年度には総務省の「ふるさとづくり大賞」(※2)で団体表彰を受賞し、また、栗山さん自身も秋田県の平成27年度「男女共同参画社会づくり表彰(チャレンジ賞)」(※3)、内閣府の平成28年度「女性のチャレンジ賞」(※4)を受賞した。地域で活躍する女性のモデルとして、栗山さんの今後の活躍が期待されている。

5 今後の課題

山の名人たちは60代から70代の人がほとんどで、事業の仕組みとして名人たちの長年の知恵を活用しているため、後継者づくりが難しいという。山菜採りの技術は一朝一夕で身につくものではなく、今後は退職後の人たちを活用したり、名人を認定制にしたりして、後継者づくりを積極的に行っていきたいという。

また、事業を拡大していくためには、県内の他地域と連携して、提供できる山菜の量も増やしていきたいと考えているそうだ。現在は小坂町周辺の山菜のみ取り扱っており、提供できる量に限界があると感じているという。しかし、広範囲で事業を展開しようとすると現在の山菜の質を維持するのが難しい。「山菜は野菜などに比べて良品の

基準があいまいで、現在は自分の目で見て、良いものかどうかを判断して発送しています。自分の目の届かない場所で発送などを行うとなると、良品の基準を決める必要があります」と栗山さんは語る。栗山さんは他地域でもあきた森の宅配便の支店を作りたいと思っており、そのためにも会社としての仕組み作りが急務だと感じている。

6 今後の展望

「まずは、従業員が自分1人しかいないので、地域の若い人を雇用したい」と栗山さんは語る。しかし、「雇いたい」というよりは、あきた森の宅配便を成長させるための仲間を作っていきたいと思っているという。

栗山さんは、自身の経験として、「自分のやりたいことができること」が一番楽しいことだと感じているそうだ。栗山さんは、地域でやりたいと思うことができる環境づくりを行い、同じ思いを持つ人と一緒に何かを作っていきたいと思っているという。そのために年間を通したビジネスモデルをしっかりと構築していかなければと感じている。

山菜の採れる春から秋にかけては、注文者のニーズに合わせた対応ができるように工夫がしたいと語る。現在の仕組みでは、山菜を一定以上採ることが難しく、注文を開始してもすぐ予約を締め切ってしまうことも多い。また、山菜はいつ採れるか分からない天然ものののため、注文者の希望する日時に配送できないことも課題に感じているという。



加工品の試作品

さらに、冬の時期は収益につながるような加工品の販売に取り組んでいきたいと考えている。今考えているものは、ハーブのように山菜を乾燥させた加工品や、山菜を使ったグリーンスムージーだ。現在試作品を開発中で、山菜が取れない時期の収入源にしたいと語ってくれた。

加えて、現在は通信販売のみのため、今後は収益を上げるために販路を開拓していきたいと考えている。特に、山菜が身近にないような都市部の店頭で販売を希望しているそうだ。「新しいことをするためには失敗もすると思いますが、失敗しながら会社として成長し、収益を上げていきたい」と栗山さんは言う。

さらに、栗山さんには他団体と連携したイベントを積極的に行っていきたいという希望がある。現在、栗山さんは秋田出身の米農家とコラボして、秋田の食文化を発信するイベントを東京などの都市部で定期的に行っている。「山菜は、処理が面倒くさいとか、和の食事にしか使えないというイメージを持たれることが多いですが、イベントでは山菜を使用したイタリアンを提供したりといつもは気づかないようなおしゃれな料理に山菜が変身するんです」と栗山さんは言う。山菜をはじめとする秋田の食文化を、都会の人々に少しでも身近に感じてもらえるような活動を今後も続けていきたいという。また、小坂町の観光とコラボして、山菜採りツアーなども行っていきたいそうだ。

栗山さんはまだまだ山にはいろいろな可能性があると考えており、山菜だけでなく薬草や木材などの山に眠っている資源を活用したいという。ジビエにも興味があり、狩猟免許を取って今度は「狩りガール」を目指したいと笑いながら語ってくれた。

栗山さんは、できるだけ自給自足に近い生活をするのが夢で、田舎だからこそできる生活をこれからも目指したいという。地域の「あたりまえ」の魅力を発信し続けたいそうだ。

※注1　環境にやさしい社会の実現をめざし、日



東京で開催したイベントの様子

本各地で実現されている「環境と社会によい暮らし」に関わる活動や取り組みを募集して紹介・表彰し、活動や社会を活性化するための情報交換などを支援していくことを目的とする。

※注2　全国各地で、それぞれのこころをよせる地域「ふるさと」をより良くしようと頑張る団体、個人を表彰することにより、ふるさとづくりへの情熱や想いを高め、豊かで活力ある地域社会の構築を図ることを目的とする。

※注3　秋田県の男女共同参画社会の形成に関して、顕著な活躍をした個人または団体を表彰してその活躍を称えるとともに、男女共同参画に対する県民の一層の関心を高め、男女共同参画社会づくりの実現に資することを目的とする。

※注4　起業、NPO法人での活動、地域活動等にチャレンジすることで輝いている女性個人、女性団体・グループ及びそのようなチャレンジを支援する団体・グループを顕彰し、チャレンジの身近なモデルを示すことによって男女共同参画社会の実現のための機運を高めることを目的とする。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



株式会社あきた森の宅配便
代表取締役　栗山　奈津子

四季の変化によって生み出される豊かな自然が、この地域の周りにはあります。しかし、地域の人々はその価値に気づいておらず、「ここにはなにもない」と言う人もいます。自分たちが当たり前と思っていることが、実は当たり前ではないことに気付くことが大切なのではないでしょうか。慣れている当たり前のことを実は貴重なものではないかと考えてみて、客観視してみることから始めると、地域の魅力に気づくと思います。その魅力の中に生業につながる何かがあると思います。また、生業とするためには「ビジネスとして行っていく」という意識も忘れてはいけません。いかに地域外からお金を稼ぎ、収益を上げて事業を行っていくかというビジネスモデルを自分たちで考えることが大切です。

事例紹介3

地域に眠る資源を活用した仕事の創出で、住民が主役のコミュニティを再生

一般社団法人　つむぎや

宮城県石巻市

一般社団法人つむぎやは、地域に眠る資源に手を添えて形にし、それを差し出す人と受け取る人、双方の人生がより豊かになるような仕事をつくることを目指して設立された。

石巻市牡鹿半島の漁村の女性たちの手仕事創出とコミュニティ再構築を目指したプロジェクトなど、ものづくりから交流の場づくりまで様々な役割を担っている。

今回は代表理事の友廣裕一さんにお話を伺った。

1 宮城県石巻市の概要

宮城県の東部に位置し、県庁所在地の仙台市に続き県内第2の人口を擁する石巻市は、平成17年に石巻市、河北町、雄勝町、河南町、桃生町、北上町、牡鹿町の1市6町が合併したまちである。

石巻市は平成8年に、宮城県出身の漫画家「石ノ森章太郎」の協力を得て、「石巻マンガランド基本構想」を策定し、「萬画」を活かした創造性ある街づくりに取り組んでいる。その一環として、石ノ森萬画館の最寄り駅である石巻駅、および石ノ森萬画館までの道「マンガロード」では、数々の石ノ森章太郎作品のキャラクターを見ることができる。

三陸沖は黒潮と親潮がぶつかるため、世界三大漁場の1つとされ、漁場に近い石巻市は、全国でも有数の水産都市となっている。

また、平成23年に発生した東日本大震災による被害からの復興を通じて、世界的な復興モデル都市を目指している。

2 経緯・背景

大阪の郊外の街で生まれ育った友廣さんは、大学進学を機に上京した。ビジネスに関心を持っていたため商学部に進学し、知り合いが立ち上げた会社を手伝うなど学外でも熱心に学んでいた。そして、大学4年生の時に、授業で新潟の中山間地域集落を訪れたことをきっかけに、田舎に関心を持つようになり、「地域で暮らす人たちとの関係性を大切にし、自分に求められる役割を担いながら価値を積み上げていきたい。また、そのような役割を生業にできないか」と考えるようになったという。

大学卒業後、全国各地でどんな人が、どんな思いで日々暮らし働いているのかを知るために、人の縁をたどって全国70以上の農山漁村を訪ね、現地の仕事と暮らしに触れる旅に出た。

その後、未曽有の東日本大震災が起きた。この震災をきっかけに、旅の際にお世話になった東北で自分ができることはないかと考えていた時に、NPO関係者から誘いを受けて、宮城県内の避難所の状況把握をするプロジェクトに参加した。1か月ほど避難所を回り、「共に前を向いて歩むことを支える存在になりたい」という気持ちが芽生えたそうだ。

ある日、牡鹿半島にある牡鹿漁業協同組合から「鮎川浜の女性たちが何かやりたいと言っているので、話を聞いてくれないか」と声をかけられたことがきっかけで、石巻市で活動することになった。

震災が起こる以前、鮎川浜に暮らす女性は、養殖カキのむき作業やワカメの芯抜きといった仕事の休み時間や終了後に、東北の文化でもあるお茶

団体基礎データ



▶設立年：平成23年　▶代表者：友廣（ともひろ）　裕一（ゆういち）
▶組織　：スタッフ4人
▶連絡先：〒131-0032　東京都墨田区東向島2丁目24-14
Eメール　info.tumugiya@gmail.com
URL　http://tumugiya.org/

飲み会「お茶っこ」をして交流するのが習わしだった。しかし、震災によって仕事がなくなり、日常的に行われていたコミュニケーションの機会も失われていったことが人々から活力を奪っていった。そんな状況の中、地元女性から「仕事を通じた場づくりが必要だ」と言われた。そして、仲間と一緒に設立したのが「一般社団法人つむぎや」である。

3 活動

①漁網のミサンガ

つむぎやが鮎川浜の牡鹿漁業協同組合女性部の女性たちと一緒に、地域に眠る資源を活かして、何か手仕事が作れないかと模索していたところ、ある女性から「ずっとミサンガを作るのが趣味で作っている。ただの刺繍糸で作っても面白くないから、流されなかった漁網の補修糸で作ってみる」と話が持ち上がった。

出来上がったミサンガはきれいで、みんなでミサンガづくりに取り組むことになった。ミサンガは切れることで願いを叶えるというが、漁網は丈夫で切れにくいことから、「切れない絆」に強い願いを込めた。

女性たちは、漁網の取り扱いに最初は苦戦していたものの、徐々に腕を上げ、次々と新しい色合いや編み方のミサンガを作っていった。完成したミサンガは、つむぎやのメンバーの知り合いを通じて国内の野外イベントや、ハワイの店舗などで販売し、大変好評だったという。1本1,000円で販売し、これらで得た売上の半分は製作した人の収入に、あとの半分は共通の通帳を作り次の事業を始める資金に使うべく貯蓄していくことになった。

②浜の弁当屋「ぼっぽら食堂」

初めて自分たちだけで物をつくり販売すること



漁網のミサンガ

で、女性たちの意識が次第に前向きに変わっていき、「次は何をしようか」という話し合いが起こった。そこで出てきたのは、「雑魚や未利用魚を活用した飲食店がやりたい」というものだった。それを実現するために、つむぎやでは店舗建設や設備にかかる費用をどう調達するかを模索していた。

そのような中、アメリカのNPOが行っていたコンペティションの紹介を受け、事業プランをエントリーしたところ、最優秀賞を取り資金を得ることができた。また、ジャパン・ソサエティ、トヨタ財団などからも支援を受けることができ、平成24年7月に浜の弁当屋「ぼっぽら食堂」がオープンした。地元の漁師から市場に流通しない、いわゆる「雑魚」が持ち込まれ、臨機応変にその時々のおかずで作る「ぼっぽら弁当」（500円）のみ、中身は完全におまかせという形式での営業スタイルを確立した。

開店から約1年間は、つむぎやが運営をサポートしていたが、その後、女性たちが自立して食堂を運営するために「一般社団法人マーマメイド」を設立し、自立的に営業を続けている。客は復旧・復興工事関係者が中心となるため、どうしても繁閑の波があるものの補助金などを使わずに初年度から利益を出し、自分達の人件費も賄いながら営業を続けている。

③水産拠点施設「おしか番屋」

つむぎやには、「ぼっぽら食堂」の計画を進めていた頃より、牡鹿漁業協同組合から「現状維持ではなく、新たな発展を考えないと衰退してしまう」「震災がなければ出会えなかった君たちと一緒に新しいことをやっていきたい」という声が寄せられたことから、引き続き新たな水産拠点施設立ち上げをサポートした。具体的には、地域のニーズを調査し、整理して計画に落とし込み、行政への許認可申請、建築家との調整、資金調達などを行った。

そして、平成28年2月におしか番屋が竣工式を迎えた。番屋とは漁師が作業や漁の後に休憩など



浜の弁当屋「ぼっぽら食堂」


水産拠点施設「おしか番屋」外観


水産拠点施設「おしか番屋」内観

をする小屋であるが、おしか番屋は厨房を設けていることが特徴的で、漁業者が水揚げした海産物を自身で簡単な加工ができるラボ的な使用ができる。水揚げしたものに自ら手を加え、付加価値を付け、販路を考える、いわば6次産業化に向けて、個々の漁業者が自ら考え動き出すことを後押しすることが狙いだ。また、多目的に使うことができるスペースがあり、地域内外の人々の交流の場としても使われている。

④アクセサリーブランド「OCICA」

つむぎやは、牧浜の女性たちからも「カキむきのときのように、みんなで何か作業をしてからお茶っこをする」ことができないかという相談を受け、地域に眠る資源を探していたところ、よく見かける鹿の存在に着目した。

地元猟師からつむぎやに大量の鹿角を譲ってもらうことができ、女性たちと一緒に、鹿角の表面をピカピカに磨けるようになることを当面の目標として、道具の使い方を学びながら、最初はキーホルダーをつくった。

毎週、女性数10人が高台の集会場に集まり、作業が終わったらお茶っこをして交流を深めた。そこにはとてもよいコミュニティが生まれた。

その後、キーホルダーの販売を開始したが、思うように売れず、つむぎやはデザインの必要性を強く感じた。鹿の角という素材を扱えるデザイナーがほとんど見つからない中、知人の紹介で横浜のデザイン事務所「NOSIGNER」のデザイナー太刀川瑛弼さんに出会ったことがターニングポイントとなった。

角の輪切りと漁網の補修糸を使った、「悪い夢を食べて、良い夢を運んでくれる」というネイティブアメリカンのお守り「ドリームキャッチャー」をモチーフとしたデザインのアクセサリーができた。そして、平成23年12月にネックレス、平成24年3月にはピアスの販売をスタートした。

つむぎやは、製作工程の管理を行うなどの役割を果たしている。また、ネックレスは2,800円、ピアスは5,800円という価格を設定し、それぞれ、1,000円、2,200円（平成26年以降は750円、1,550円）が地元に渡るようになっており、販売手数料やデザイン料、材料費を各関係者で配分し、残りがつむぎやの運営資金になっている。

震災から3年目の秋にカキむきの加工場が完成し、養殖してきたカキの出荷も再開したことから、それまでアクセサリーの製作を続けてきた数10人のほとんどが本業に復帰している。現在は3人で製作に取り組んでおり、つむぎやとしては「生産量は減らしながらも細く長く続けられるよう取り



「OCICA」のネックレス

組んでいきたい」と考えているそうだ。

4 成果・評価

つむぎやの活動は、震災の影響で仕事がなくなった地域において、地域資源を利用し、豊かな発想で売れる商品をプロデュースすることで、地域住民が所得を得ることに寄与している。また、地域住民同士の交流を深めるという視点を大切にしており、住民同士の交流機会創出によるコミュニティづくり作業を通じて、地域住民同士の絆を強くしている。さらに、外部からの訪問者と地域住民のつなぎ役を果たすことで、たくさんの交流が生まれている。

今回、牧浜で鹿のアクセサリーを製作している平塚寛子さんに話を伺うことができた。「作業はとても楽しく、やりがいがある」、「みんなとコミュニケーションがとれる場ができてよかった」、「買った人からお礼の手紙をもらったことがうれしかった」と言っていたのが印象的だった。また、つむぎやのことを「仕事だけのつながりではなく、家族のような存在」だと熱く語ってくれた。

そして、水産拠点施設「おしか番屋」建設に向けて、つむぎやに協力を求めた牡鹿漁業協同組合参事の渡辺玲さんからは、「地域住民以外の方にも利用していただく、交流拠点にしたいと考えており、地元の人では気づかない発想や価値の見出し方をしてくれた」、「交流人口を増やす仕掛けがまちのためには必要なので、今後も積極的に活動してほしい」という思いを聞くことができ、つむぎやへの期待の高さがうかがえた。

5 今後の課題と展望

友廣さんに事業の課題を尋ねたところ、「規模を拡大して利益を増やしていくことがゴールではないので、細く長く続けていくために、いかに工夫しながら続く仕組みをつくっていけるかです」

と教えてくれた。

また、今後の展望について尋ねたところ、「震災復興やチャリティで売れる時期は、もう終わっているので、きちんと価値を伝えて共感してくれる方の輪をどうやって広げていくかを考えていきたい」と教えてくれた。

「人」、人々が集まる「場」、活用しきれていない「土地の素材」。それらをつなげ、仕事を創出するつむぎやの取り組みに今後も期待したい。



左：牧浜で「OCICA」プロジェクトに取り組む　平塚寛子さん
右：一般社団法人つむぎや　代表理事　友廣裕一さん

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



一般社団法人つむぎや
代表理事　友廣　裕一

私たちの団体のように、「他人のための生業づくり」に取り組むには、誰のための仕事なのかを強く意識することが大切だと考えています。一般的なビジネスのやり方を当てはめてしまうと、人の存在価値がなくなっていくリスクがあります。向く方向をずらさないことを大切にしてほしいと思います。成果は売上ではなく、笑顔の総量だと考えています。軸をぶらさずに新しい発想を大切にして取り組んでいただけたら、きっと地域にとってよいものが生まれると信じています。

伊佐沢共同直売場

山形県長井市

伊佐沢共同直売場は、山形県長井市の伊佐沢集落にあり、立ち上げから運営まで行政の補助金等を一切受けずに営業している直売場である。自分たちの手で直売場を立ち上げ、設立から16年の間営業を続けている。直売場へ出荷している生産者の平均年齢は70歳を超えるが、これまでのピーク時の売り上げは年間5,000万円を超える。

今回は、代表運営委員の飯沢功一さん、運営委員で会計担当の禅徳雄さんにお話を伺った。

1 山形県長井市の概要

長井市は山形県の南部に位置し、西部一帯が朝日山系の険しい山岳地帯であり、東部は出羽丘陵地帯となっている。この両山系の間を南から北へ最上川が流れている。 昭和29年に旧長井町を中心として1町5村が合併して現長井市が誕生した。市の中心部に公共施設や商業施設などの都市機能が集積する中央地区（旧長井町）が位置し、その周辺に5地区（旧5村）が隣接する形で位置している。

伊佐沢集落は、長井市中心部とは最上川を隔てて位置し、三方を山に囲まれている。集落の中央を流れる逆川（さかさがわ）をはじめとし、豊かな自然を有している。

2 直売場の立ち上げ

伊佐沢共同直売場は、立ち上げから現在まで、行政からの補助金などは一切受けていない。地域の人々が自分たちの手で立ち上げ、運営を行っている。直売場を立ち上げる契機となったのは、平成10年ごろ、集落を貫く道路が整備され、他市町からの交通量が急激に増大したことであったという。交通量は増えても、バイパス的な利用ばかりで、伊佐沢へ立ち寄る人はほとんどいなかったそうだ。加えて、地域の交通事情の改善に伴い、大型の重機械の搬入が容易となり、豊かな山々が切り開かれるようになった。地域で誇るべきのどかな自然を守るため、また、通り過ぎるだけの伊佐沢にどうにかして立ち寄ってもらうため、「自分たちの地域を、自分たちの手で何とかしようと思う住民がだんだん増えていった」と飯沢さんは当時を思い出しながら語ってくれた。

そんな中、平成11年に、伊佐沢で地域住民が参加するワークショップが行われた。地域住民が自分たちの地域を見直すことが目的のワークショップであり、その際に「自分たちの地域を自分たちの手でどうにかしよう」と思っている人たちが結びつき、それが「自分たちの手で地域の野菜と果物を生かせる直売場を作ろう」という思いにつながった。そして、ワークショップに参加した10人のメンバーで5万円ずつ出資し、平成12年7月に「伊佐沢共同直売場」を開業した。出資者たちが地区内の農家に直売場への出荷を呼びかけ、出資者も含めて16人の生産者でスタートした。

当初の出資者たちは、地域住民に使わなくなったパイプなどの資材を譲ってもらい、直売場の建物も業者に頼まず自分たちで作り上げ、お金をできるだけかけないよう工夫したそうだ。当時のことについて、禅さんは「最初は地域の人々は直売場がうまくいくかどうか半信半疑で、批判の言葉を受けることもあった。しかし、直売場に次第に車の数が増えてくると、皆が興味を持ち始めた」

団体基礎データ



▶設立年：平成12年　▶代表者：飯沢（いいざわ）　功一（こういち）
▶組織　：運営委員11人　生産者会員80人
▶連絡先：〒993-0024　山形県長井市中伊佐沢1034
TEL・FAX　0238-84-6124
URL　http://www.isazawa.com/chokubai/

と振り返る。

現在は、当初の出資者が中心となって運営委員となり、直売場を経営している。開業時の売り場面積は6坪であったが、現在は20坪で、当初の約3.5倍の広さとなっている。自分たちの手で作り上げた建物を、建て替えることなく増築をしながらそのまま使用している。生産者の会員は現在80人であり、生産者は入会金を納めて出店資格を得るが、経営には参画しない仕組みである。

立ち上げ初年度の平成12年度の売り上げは400万円だったが、平成18年度には5000万円以上を売り上げた。現在でも毎年4000万円以上を売り上げており、まさに伊佐沢の「顔」となっているそうだ。



（左）飯沢功一さん　（右）禅徳雄さん



伊佐沢共同直売場外観

3 直売場の仕組み

（1）直売場の一年

直売場の営業時期は毎年4月から12月である。商品は、春のイチゴに始まり、さくらんぼ、スイカ、ぶどう、なし、りんご、ラ・フランスが12月まで旬の時期ごとに店頭に並ぶ。加えて、ゆべしや蒸しパン、丸なすの漬物などの地域の食材を活かした加工品と、地域の野菜の販売を行っている。その中でも特に売り上げが多いのは、夏のスイカである。特にお盆の時期に売り上げがピークになるそうだ。スイカと併せて、お盆の時期は切花もよく売れる。ピーク時には、直売場全体で一日の売り上げが140万円を超えることもあるという。

（2）出荷と支払いの仕組み

朝早くから、直売場にはぞくぞくと軽トラックが集まってくる。直売場で販売するものは、朝6時半から7時半の間に、生産者が自分で運び込み、陳列、値札付けまでを行うことになっている。陳列の場所は決まっていないため、早く来た生産者

がいい場所に陳列をすることができるそうだ。生産者80人の平均年齢は70歳を超えているが、皆、てきぱきと果樹や野菜を運び込み、機械を操作し値札を打ち出し、貼り付けまでを行う。値段は個人で決めることができるようになっており、隣に陳列している生産者といくらの値をつけるか相談している光景も見られる。「50円値上げしたらどれくらい売れるか」、「あの人はいくらで売っているから自分はこの値段で売ろう」など生産者がそれぞれ考えて行っている。この様子を「まるでゲームのよう」と運営委員の2人は表現し、この仕組みが生産者たちの活力を生み出す一助になっているという。短い時間で、運搬、陳列、値札付けを行わないといけないため生産者の顔は真剣であり、生き生きとした動きが印象的であった。

直売場の営業時間は、午前8時半から午後5時までとなっているが、その前に商品がなくなると早めに閉店することもあるという。販売は、6人の販売員にすべてを委ねており、その中の1人を店長として決めてもらい、店長がシフト管理などを行っている。販売員は時給制で時給730円だそうだ。接客の向上のために、販売員の接客についてお客様から年1回のアンケート調査を実施している。

1日の営業が終了すると、その日に売れ残った商品は、2日目には値下げして売られ、3日目には棚から片づけられ、生産者が出荷をする朝の時間に1つのカゴにまとめて置かれる。そのカゴから売れ残りのあった商品を生産者自身が持ち帰る仕







（上）陳列されたスイカ　（左下）陳列の様子　（右下）機械を操作し、値札を発行している生産者

組みになっている。

商品に貼る値札はバーコード付きで、誰のものがどれだけ売れているかを管理している。以前は、切り取り線付きの値札を使って毎日手作業で集計をしていたこともあったそうだ。生産者への支払いは、半月に1回、口座振込で行っている。生産者の売り上げから手数料として13パーセントをいただいている。禅さんによると、「支払いのタイミングも、1週間に1回だとこちらが大変だし、かといって1ヶ月に1回だと生産者のやる気を失わせてしまう」そうだ。半月に1回の支払いにすることで、生産者のモチベーションを維持することにも成功しているという。

4 品質管理のために

直売場を維持していくため、伊佐沢共同直売場では品質管理を徹底して行っている。

まず、主力作物それぞれに部会があり、よりよい栽培のためにはどうすればいいのかを自分たちで話し合っているという。時には、生産者の畑に直接出向いてチェックし、栽培方法のアドバイスも行っている。

また、農薬については、使用した薬剤が把握できるよう、薬剤の使用日、使用薬剤名を記入したリストの提出を生産者に求めている。この他にも、生産者には薬剤についての書籍を購入してもらい、勉強してもらっているそうだ。

さらに、スイカについては朝の出荷後、8時から毎朝品質チェックが行われる。これについては、『格付け委員』と呼ばれる6人のスイカ生産者が、毎朝交代で行う。スイカを軽くたたいて、音が跳ねればA品、音が鈍いとB品と判断される。判断の基準については長年の経験からくる匠の技だ。スイカはA品とB品で値段が違うため、A品の場所に生産者が陳列したスイカでも、格付け委員にB品と判断されると、陳列場所が変わるだけでなく、格付け委員によって値段を訂正される。これによるトラブルは今まで一度もないという。

また、生産意欲を向上させるために、1年間の売り上げが100万円以上の生産者には毎年2月に行っている反省会で表彰を行い、祝い金も渡している。加えて、惜しくも100万円に少しだけ届かなかった人には努力賞の表彰をするという。そうすると、驚くべきことに、次の年は必ず売り上げが



格付け委員による品質チェック

100万円を超えてくるそうだ。この仕組みも生産者たちの生産意欲向上につながっていると言える。生産者の中には、年間200万円程度売り上げる人もいるという。



格付け委員により値段の訂正されたスイカ

5 地域の直売場の役割とは ～直売場による地域の変化～

「今はあちらこちらにここより大きい直売所があるが、地域の直売場としてどう位置付けられているかが大事」と飯沢さんは語る。通年営業の直売所が多い中、伊佐沢共同直売場は4月から12月の季節営業を貫いている。これは、地域の直売「場」としてのプライドがあるからだ。「販売の柱は果樹だが、果樹の旬と旬の間の端境期や、雪が降る冬の時期など、どうしても商品が手薄になる時期がある。特に冬期間営業しようとすると、他の地域で採れた野菜や、他の地域の加工品などを販売せざるを得なくなる。これは、最初の目的である“自分たちの手で地域の直売場を作る”という理念に反する」と飯沢さんは語ってくれた。直売場を始めて16年が経ち、売り上げは年間5,000万円と目を見張るものがあるが、あくまでも地域の直売「場」としての役割、つまり人が集まる「場」としての役割を失いたくないと伊佐沢共同直売場に関わる皆が思っているのだ。

地域外からやってくる人々と伊佐沢の人々の交流の場であることはもちろん、地域コミュニティの中で果たす役割も大きい。例えば、若い果樹農家と、高齢の野菜農家が同じ直売場へよりよい商品を出荷するために話し合うなど、世代間交流の場ともなっている。

また、「市場などに出荷する場合は、ある程度の量がないと出すことができないが、ここなら、自分の家で作った野菜で、食べきれないものでも



直売場内観

売ることができる。これこそ地域の直売場であると思う。腰の曲がったおばあちゃんでもカートを引きながら直売場へやってきて、自分の野菜を出荷する。このように、少しの野菜を売ってお小遣い程度でも収入が得られることはすごいことではないか」とも飯沢さんは語ってくれた。伊佐沢共同直売場があることで、農家の生産意欲向上と地域全体の活力の創造につながっていると言えるだろう。

最近の話題として地域の農産物を使って自分たちで加工品を作ろうという女性のグループが現れたという。直売場で売り上げの柱になっていたゆべしの生産者が、体調不良のためにゆべしを作れなくなったことが発端だそうだ。このゆべしは、直売場が開設された当時、もともとは販売員であった女性が生産を始め、60歳を超えてから起業して販売していたという。新たな加工品を作る女性グループは、自分たちで研修会を行ったり、試食会を行ったりしているそうだ。運営委員の2人は、地域に埋もれているやる気のある人々や地域のためになにかしたい人々をいかにしてやる気にさせるか、巻き込んでいけるかも大事だと感じている。

6 今後の展望

今後の課題は「やはり後継者の問題だ」と運営委員の2人は口を揃えて言う。現在、生産者の平均年齢が70歳を超えているため、高齢化を意識せざるを得ない場面も増えてきたという。しかし、急いで後継者づくりをしようとはせず、直売場の良さを活かして、ゆっくりと後継者づくりをしたい、と語ってくれた。ゆっくりではあるが、果樹農家を中心に若い後継者が生まれてきているとのことだ。生産者だけでなく、運営委員も次世代への引継ぎを考えており、禅さんの会計事務を現在引継ぎ作業中とのことだ。

また近年、直売施設や道の駅などが増加傾向にあり、その中で伊佐沢共同直売場はどうあるべきかを考えなければならない岐路に立たされているという。「でも、ここは直売所ではなくて、直売『場』ですからね」と2人は笑って話してくれた。これからも、地域の人が集まる「場」という意識を持ち続けながら、地域に根差した営業を行っていきたいと展望を語ってくれた。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



伊佐沢共同直売場
代表運営委員　飯沢　功一

『なりわい』づくりには、まず、地域の「場」づくりが大切だと思います。大それたことではありませんが、今まで直売場をやってきてみて思うのは生産者同士の繋がりがいかに大事であるかということです。直売場を維持していくためには、お互いを理解して主張するところは主張する、つまり、対等な立場で地域の人々が話せる場を提供し続けることが大切なのではないかと感じています。

現在の運営でも、確かに売り上げを伸ばすことは大切ですが、それだけが本来の目的ではなく、直売場を通して地域を元気にしたいという思いが根底にあります。いかにして地域の中にいい「場」を作ることができるかによって、それが結果的に『なりわい』につながっていくと思います。

事例紹介5

多様な専門性を生かしたよろず相談で、地域の困り事を解決

特定非営利活動法人　よろずや余之助　群馬県太田市

よろずや余之助は、「誰でも、何時でも、どんなことでも、気軽に相談できる場所を提供すること」をコンセプトに群馬県太田市で活動するNPO法人である。経験豊富な専門業務にかかわる会員たちが、地域住民の様々な相談事の対応にあたり、地域問題の解決と地域の活力づくりに貢献している。

今回は、そんな専門家集団をまとめ、団体を立ち上げた桑原三郎さんと相談員である小林茂治さんにお話を伺った。

1 群馬県太田市の概要

太田市は群馬県の南東部に位置し、平成17年3月に太田市、尾島町、新田町および藪塚本町が合併して現太田市が誕生した。近年人口は増加傾向にあり、平成17年の合併時の人口は約21万7千人であったが、平成28年3月末現在では約22万3千人となっている。南に利根川、北に渡良瀬川という2つの川に挟まれた地域にあり、東毛の中核都市として発展してきた市である。

2 団体設立の経緯

桑原さんが就職のため地元へ戻った際に、高校の同級生と定期的に集う懇親会を行っていた。そして、たびたび顔を合わせる中で、強い絆ができ上がっていったという。

やがて、地元の元気が少しずつなくなってきていると感じ始め、50歳前後の頃から地域のためになにかできないかと考えるようになったそうだ。そんな中、同級生とお酒を飲みながら「自分たちも50歳になったのだから、地域を元気づける取り組みをしよう」という話になった。桑原さんの同級生には、医者、建築家、弁護士といったさまざまな業種の専門家が多くいたため、この多様な専門性を活用して、地域住民が気軽に相談できる場所づくりができないかと考えた。そこで、経済産業省の市民活動活性化モデル事業への応募を決意した。

市民活動活性化モデル事業とは、女性または高齢者を主たるメンバーとする市民活動団体等が、サービス提供の担い手の1つとして成長する機会の拡大を図り、さらには雇用の受け皿の担い手の1つとなるとともに、新たな産業の創出へとつながることを目指した事業である。桑原さんの案は333件の応募の中から13件の助成対象案件に選ばれて、モデル事業として助成を受けることになったが、場所づくりのために足りない資金は桑原さんがすべて出資した。出資した理由は、「友達同士でお金を出し合うと、事業がうまくいかなくなったとき、友達関係もダメになってしまう」と桑原さんは感じていたからだという。相談事業を行う場所は地域住民が気楽に話せる場所を提供するために喫茶店の形（「余之助茶屋」）をとることとし、地域の人の困りごとをなんでも解決できる、昔の「よろずや」のような場所にすることとした。そして、平成14年に「NPO法人 よろずや余之助」を設立した。

3 事業概要

(1) よろず相談

よろずや余之助の事業の柱は、『よろず相談』

団体基礎データ



▶設立年：平成14年　▶代表者：桑原（くわばら）　三郎（さぶろう）
▶組織　：相談員2人　喫茶店員1人　会員約50人
▶連絡先：〒373-0853　群馬県太田市浜町41-1
TEL・FAX　0276-46-6887
URL　http://www.yonosuke.or.jp/index.html



余之助茶屋外観

である。「誰でも、何時でも、どんなことでも、気軽に相談できる場所を提供すること」をコンセプトに、火曜日と土曜日の午後2時から午後4時の間、相談員が地域住民のさまざまな相談に乗っている。相談スペースは、よろずや余之助の活動拠点である「余之助茶屋」の一角に設けられている。

現在、火曜日は建築家、土曜日は元銀行員が相談員として地域住民の相談に当たっている。相談は多岐にわたるため、相談員だけでは十分に対応できない場合には、相談員を含め約50人の「会員」と呼ばれる専門家集団が相談事に対応しているという。専門家の業種は、医師、弁護士、税理士、歯科医師、不動産業者（宅地建物取引主任者）、建設業者（一級建築士）、中小企業診断士など多分野にわたる。こうした布陣のもと、いろいろな相談に柔軟に対応できる体制を整えており、相談事の解決のためにさらに専門的な対応が必要な場合には他の専門家に引き継ぐようにしている。また、例えば住宅のリフォームについての相談など解決のために工事が必要な場合にはそれぞれの業者に引き継ぐようにしている。相談員を含めた会員には給料の支給はなく、全員がボランティアで



相談を受けている様子

ある。

相談の時間は1人あたり1時間程度で、ゆっくりと話を聞くためには1日に2人が限度だという。相談者は年間150人以上に上る。

相談の予約方法は、電話での予約、もしくはホームページに専用の予約フォームがあり、相談希望者はどちらかで相談の依頼をする。

「余之助に相談するとどんなことでも聞いてもらえる」と地域の人々もよろずや余之助に信頼を置いており、地域住民の中で「何かあったら余之助に相談しよう」という意識が定着しているという。

よろず相談の相談料は無料である。しかし、よろずや余之助が仲介して業者などへ引き継いだ場合には、相談者が業者へ支払う金額の8パーセントから10パーセントを手数料として上乗せし、相談者が負担することとしており、これがよろずや余之助の収入源となっている。

(2) 喫茶事業

よろず相談とあわせて、よろずや余之助の看板となっているのが「余之助茶屋」を運営する『喫茶事業』である。余之助茶屋では、おいしいコーヒー、ケーキや軽食を提供している。店内に入ると30人ほどが座れる喫茶スペースがあり、ゆったりとした空気が流れている。また、ちょっとした話し合える場所がほしいという地域住民のために、喫茶スペースの横に「お手軽公民館」というスペースを設けている。特に地域の高齢者の利用が多いという。



余之助茶屋の喫茶スペース

さらに、余之助茶屋では地域の人々が集えるようなイベントが定期的に行われている。第二土曜日はキネマクラブ、第三土曜日はフォーク喫茶、



歌声喫茶

第四土曜日は歌声喫茶が行われており、毎回地域の人々でにぎわっているという。イベントをすることで、地域の情報収集と発信ができるそうだ。よろずや余之助は、よろず相談という『心の駅』の側面と、イベントなどを開催して人が集まってくるという『街の駅』の側面の2つの面を持っていると桑原さんは語ってくれた。

(3) 物販事業

よろずや余之助では、地域の女性グループや福祉作業所の人々が作成した商品を販売している。余之助茶屋の店内に入ると入口すぐに物販のスペースがあり、こだわりのパッチワーク商品や化粧品、クッキーなどの食料品を販売している。よろずや余之助は売り上げの10パーセントを手数料としていただいており、これもよろずや余之助の貴重な収入源となっている。また、地域の女性グループが自分たちの商品を販売するために一所懸命販売準備をするなど、地域の元気づくりにつながっているという。



余之助茶屋の物販スペース

4 事業に関わる人の声

火曜日の相談員である小林茂治さんは「相談は本当に多岐にわたる」と語る。最近では、遺産や年金についての相談が多いそうで、相談事も高齢化という社会世相を反映している。一方で、面白いものでは孫を総理大臣にするにはどうすればいいかというものまであったそうだ。

小林さんは建築士であり、元々は建築分野をメインとして相談に乗っていたが、相談内容がどんどん広範囲になってしまったそうだ。

よろず相談を通して、「『僕と会ってよかった』と思ってもらえることが喜びに感じる」と小林さんは嬉しそうに語ってくれた。「相談前は暗い顔をしていた人が、相談後は顔がぱっと明るくなる。このように人が変わる瞬間を見られることをやりがいに感じている」という。

また、「相談を通して地域住民に『言える場』を提供できていることに、よろずや余之助の意義があるのではないか」とも語ってくれた。


小林茂治さん

5 他団体との関わり

桑原さんによると「行政では窓口が担当ごとに分かれており、どこへ相談をすればよいか分からないという話を地域住民から聞くことがある。しかし、よろずや余之助では地域住民が相談すればそれに専門家がみんなで解決に当たるというワンストップのやり方を取っているため、地域住民も

相談しやすいし、満足度も高い」という。今では行政が相談にきた人を「まずは余之助に相談してください」と案内する場合まであるそうだ。設立から14年の間に、行政と連携する体制も築いてきた。

加えて、相談を受けたもので、簡単な家の草刈りなどの仕事は、地域の福祉作業所へ依頼をしたり、さらに、地元紙の「太田タイムス」によろず相談の広告を掲載してもらったりと、行政以外でも地域の様々な団体と連携をしているという。

桑原さんは、他団体との関わりで大切なことは「貸借バランス」だと考えている。何かをやってもらうばかりではなく、こちらからも協力することが大切ということだ。よろずや余之助のような、地域の人が集まる場所には地域の情報が集まるため、地域の情報を他の団体（行政やメディア）と共有することも大切である。「貸借バランスが非常に大切で、このバランスがとれないとうまく事業は回っていかないだろう」と桑原さんは語ってくれた。



よろずや余之助の広告　（太田タイムス掲載）

6 事業の成果

桑原さんによると、地域住民に「なにかあったら余之助に相談しよう」という意識が定着したことが大きな成果だという。さらに、地域住民はよろずや余之助が何かすると聞くと「面白いことをやってくれるはずだ」と期待してくれているという。地域住民の期待に応えるために、よろずや余之助では、イベントの中で冗談を言ったり、イベントのテーマのポイントを絞って分かりやすくしたりと、面白くするためにはどうすればよいか工夫をしているそうだ。

また、よろずや余之助の中でも、会員同士にチームのような責任感が生まれ、より地域住民の満足度が高い対応ができるようになっているという。桑原さんは「NPOなどの市民団体の強みは、連携力によって、団体構成員に責任感が生まれるところだと思う」と語る。チームの誰かが相談者を不快にさせてしまうと「余之助に頼んでこんな嫌な思いをした」と言われてしまう。そうすると、チームのメンバー全員に迷惑がかかることから、チームのメンバーの責任感はとても強くなるのだという。実際に、よろずや余之助からリフォームの依頼を受けている会社の 瀧澤伸之さんは「単に業者へ頼むよりは余之助に頼んだ方がお客さんの満足度も高く、さらに我々業者の方も何かあったときは余之助のチームがいてくれるという安心感がある」と語ってくれた。

7 地域の課題とこれからの展望

地域の課題として、「これからどんどん高齢化が進んでいくことだ」と桑原さんは語る。よろず相談の中でも、地域の空き家に関する相談が増加しており、よろずや余之助では、「空き家対策プロジェクト」を平成27年4月に新たに立ち上げ、多様な専門性を活用して空き家対策に取り組んでいる。高齢化が進むことにより地域に空き家が増え、空き家が火災の原因となったり、空き家の庭の木の枝が近隣の家の敷地に伸びてくるなど、地域のさまざまな問題の原因になっているという。よろずや余之助では空き家の持ち主を探したり、

相続の問題を解決したりと、チームで一丸となって取り組んでいる。今後も引き続き空き家対策事業に力を入れて取り組んでいきたいそうだ。

さらに、「今後は今まで培ってきたノウハウをどんどん周囲に伝えていきたい」と桑原さんは語る。よろずや余之助を引き継ぐ若手の育成はもちろんであるが、「前橋市や高崎市、桐生市など近隣の自治体でも同じようなよろずやの活動ができるように人材を育成していきたい」と展望を語ってくれた。隣接の自治体でも『職人カフェプラット』など、よろずや余之助をモデルとした活動を行う団体が出てきているそうだ。桑原さんは、そのような団体へ、運営方法などのアドバイスも行っているという。「県内に、よろずや余之助と似たような活動をする団体がどんどんできて、輪ができれば、自分たちの活動ももっと活発にできるし、そのような団体との定期的な情報交換でもっと繋がりを強固にしていきたい」と語ってくれた。

桑原さんは、市民活動をうまく行う基本は3つあると考えている。1つ目は、「交流率をいかにして上げるか」ということ。何か活動を始める際には、利益を上げるために「回転率をいかに上げるか」ということを考えがちだが、交流率を上げて人が集まる場づくりをすべきだと考えている。2つ目は、「団体独自の手法」である。よろずや余之助では「余之助流の手法」として、気軽に相談のできる『言える場』の雰囲気作りを徹底して心掛けている。3つ目は「連携力をいかにつけるか」である。桑原さんは「“自分がやってもらうばかりでなく、できることを小さいことからやっていく”ことを続けることにより生まれる『連携による力』」を「連携力」と呼んでいる。桑原さんはこの3つの基本と自分の今までの知識をこれからの人々に積極的に伝えていきたいと語ってくれた。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



NPO 法人よろずや余之助
代表　桑原　三郎

「なりわい」を作るためには、『連携力』をいかにつけるかと『貸借バランス』をいかにとるかが大切だと思います。自分たちがしてほしいことを言うだけでは、事業は絶対にうまくいきません。「何かやってもらったら、何かをお返しする」という貸借バランスを考えて活動していく必要があります。

私たちよろずや余之助は偶然メンバーに専門家がたくさんいますが、このように専門家ばかりいなくても、『連携力』と『貸借バランス』を大切にすればきっとうまく事業を進めていけるはずだと思います。それに、情報がどんどん集まる体制さえできればメディアも協力してくれるはずです。そのためには、自分たちの団体は「こんなことができる」ということを連携先に示すことも重要だと感じます。

とにかくできることからやる姿勢を持ち、バランスを考えながら周囲とのつながりを持つことがなにより大切です。

社会福祉法人土穂会　ピア宮敷　千葉県いすみ市

社会福祉法人土穂会ピア宮敷は、「障がいの有無に関わらず、より良い人生を送る」を基本理念として、働くことを通して障がい者への生きがい支援を実現している障がい者支援施設である。法人内には障害者就業・生活支援センターもあり、障がい者支援を総合的に展開している。その中でも重度の知的障がい者を支援するピア宮敷では、地域とつながることを大切にし、他の施設では取り組まないようなさまざまな日中活動にチャレンジすることで、障がい者の生きがい支援と地域への貢献を目指している。

今回は、地域とつながる特徴的な取り組みについて、理事長の多田美穂子さん、施設長の内野浩二さんにお話を伺った。

1 千葉県いすみ市の概要

いすみ市は、平成17年に旧夷隅町と旧大原町、旧岬町の3町が合併して誕生した人口約４万人（平成28年9月1日現在）の市である。千葉県房総半島の東南部、太平洋側に位置し、海、田園、里山の自然豊かな風景を望むことができ、農産物、水産物に恵まれた食の宝庫である。

市内を横断するローカル鉄道の「いすみ鉄道」は、ムーミン列車を走らせたり、昭和時代の列車、キハ28を活用した「レストランキハ」を開くことで観光客を集め、全国的にも有名なローカル鉄道となっている。

また、江戸時代から行われていたと言われる勇壮豪快関東随一で知られる「大原はだか祭り」が開催されるなど、新しい取り組みと伝統が融合している。

2 設立の経緯

多田さんは、自身が身体障がい者であり、ピア宮敷を設立する前は、出身地の福岡県でボランテ



ピア宮敷外観

団体基礎データ



▶設立年：平成13年　▶代表者：多田（ただ）　美穂子（みほこ）
▶組織　：理事長1人　正社員35人（うち男性１人障がい者雇用）
　　常勤パートナー職員10人　パート19人（うち女性１人障がい者雇用）
▶連絡先：〒299-4505　千葉県いすみ市岩熊138-10
　　TEL　0470-87-9631　　FAX：0470-87-8112
　　MAIL　miyasiki@bz01.plala.or.jp
　　URL　http://www.piamiyasiki.jp/

ィア活動を行っていた。そんな中、知り合いから、千葉で障がい者施設を作りたいので協力してほしいとの相談があった。協力するためには中身もきちんと知りたいと思った多田さんは、千葉まで出向き、そこで障がい者と触れ合う中で障がい者施設の必要性を感じたという。平成８年頃から、幾度となく岬町（現在のいすみ市）に足を運び、地元への説明や、許認可を受けるための活動に走り回った。しかし、地域の人からは、よそ者が金儲けにきているのではないかと思われ、強い抵抗を受けたという。「こんなに大変ならやめたい」と思った多田さんであったが、幸い、当時の太田町長（現いすみ市長）や地域のキーマンとなる人の賛同を得ることができ、平成13年、ピア宮敷は重度の知的障がい者入所施設としてスタートした。

3 活動の概要

ピア宮敷の活動で大切にしていることは、「地域の人とどうつながるか」だと多田さんは話す。現在、ピア宮敷では重度の知的障がい者が暮らす入所施設のほか、通所による生活介護事業、またグループホームなどの支援を行っている。その中でも、利用者自身が生きがいを見つけ、地域に貢献できる活動として「働く」ことに力を入れている。仕事内容は、単純作業を根気強く集中して行うことができるという障がい者の特徴を生かし、利用者と地域がつながるような仕事を提供している。ここでは、そのうちから中心的な取り組みをいくつか紹介する。

(1) 就労体験館うどん屋「どんちゃん」

ピア宮敷の施設運営を担当する内野さんによると、「障がい者はこれまでの人生において、体験・経験が圧倒的に不足している」という。そのため、ピア宮敷では、障がい者の就労体験を目的に、平成21年にうどん屋「どんちゃん」をオープンさせた。営業時間は午前11時～午後3時で、障がい者が専属の職員の指導を受けている。

うどん屋を就労体験の場にしようと思った理由について内野さんは、「うどんを作る人、食器を片づける人、洗う人と分業制にできるうどん屋なら、施設利用者が働きやすいと思った」と話す。



どんちゃんで麺作り

うどんを打つ職人の中にも障がいのある人がいるが、うどんの打ち方をプロの職人に習いに行ってもらったのだという。多田さんは、この人の仕事ぶりを、「この人よりうまくうどんを打つ人はいない。この人が抜けたらお店が困る」と自慢げに語る。

本格的なうどんを低価格で提供しているため、リピーターは多いという。今後は、より多くの障がい者が就労体験し、成長していけるような場所にしていきたいとのことだ。

(2) ごま油の製造による地域とのつながり

①ごま油製造に至ったきっかけ

ピア宮敷では、より本格的に就労支援を実施するため、就労継続支援事業所の開設を計画していた。そこで、利用者が行う作業の見直しの一環として、3年ほど前からごま油の製造を始めた。当時、多田さんがある研修会に参加した時、障がい者施設で作られたごま油に出会ったそうだ。ぜひピア宮敷でも作ってみたいと思った多田さんは、その施設に勉強に行き、直接助言を得た。高額な設備投資も必要ないということで、まずは外国産のゴマを使い、ごま油の製造に取り掛かった。

ごま油を作る過程は複雑ではないため、障がいがある人でも自分のペースで取り組むことができるのだという。また、現在はこのごま油工房では精神障がいがある人が社員として雇用もされており、1日4時間で週20時間働き、1ヵ月68,000円ほどの給与を得ている。



ごま油の製造

②販路開拓のために

「想像以上に良い品質のごま油が絞れたことにより、これまでの福祉だけのつながりではない、人とのつながりができてきた」と内野さんは話す。まずは口コミで広げるために、出張販売を行っていたところ、若手料理人のチーム“CLUB RED”(※1)といすみ市が連携して行うイベントへの声掛けがあったそうだ。イベントは、CLUB REDの料理人が、いすみ市の食材で料理を作るというもので、ピア宮敷ではごま油を出したところ、参加した料理人から高評価を得ることができた。その縁があり、イベントでつながった料理人がピア宮敷まで視察に訪れ、実際に取引につながり、現在に至っているそうだ。

③純国産で高付加価値化

ピア宮敷が所有する畑では、以前から少量のゴマを栽培していた。そこで、外国産ではなく、地元で栽培したゴマで一度ごま油をつくってみたところ、大変品質の良いごま油をつくることができた。純いすみ市産のごま油ということでブランド価値を高めたいと思った多田さんは、いすみ市が認定する“いすみブランド”(※2)に申請することに決めたという。

「いすみ　里山の恵み　金のごま油」として申請したごま油は、国内シェアの数パーセントしかない純国産のごま油という希少性と、就労支援でつくっている商品であるという点から、平成28年度にブランド認定された。



（左）いすみ　里山の恵み　金のごま油
（右）いすみブランド認定ロゴマーク

栽培したゴマを収穫し、ごま油の加工まで行う作業は全て手作業のため、１つの作業を根気強く進める利用者達にとって活躍できる場であり、ピア宮敷としても仕事の種類が広がることとなった。

④地域とのコラボを目指して

非常に価値の高いごま油の製造に成功したものの、１キロのゴマからわずか400ミリリットルしかごま油をしぼることができず、ピア宮敷の畑だけでは十分な原材料を確保することができなかった。そこで多田さんが考えたのが、「地域とのコラボ」である。まずはピア宮敷が種ゴマを地域の農家に提供し、ゴマを育ててもらう。そして収穫したゴマをピア宮敷が買い取ることで、必要な原材料を確保する仕組みだ。この仕組みがうまく機能することにより、地域にとっては仕事が増え、収入を得ることができる。また、ピア宮敷にとっても原材料の確保が可能になる。多田さんは、「ピア宮敷が出来た当初から、地域に貢献するという考えを持っていたため、このような形で地域との距離を縮め、貢献できれば大変うれしい」と語る。

(3) 希少価値の高いキクラゲ栽培

平成27年から新たに栽培を始めたのが、完全国内産で無農薬のキクラゲである。冬の寒い時期に外で作業する利用者を見た多田さんは、寒い中での作業は辛いので、代わりになる作業はないかと探していた。キクラゲは、ハウス栽培であれば１年中収穫が可能で、ピア宮敷で今まで使用していなかったビニールハウスを活用できることから、栽培を決めたのだという。キクラゲ栽培は、菌床の運搬から収穫や乾燥作業、パック詰めなど、利用者が活躍できる場面は多いため、就労支援に向いているそうだ。


キクラゲの収穫

現状の問題点は、「販路が確立されていない点」だと内野さんは話す。国内で消費されているキクラゲの中で、国内産は数パーセントと言われている。その希少価値の高さをPRすることで販路を確立し、安定した収入にしていきたいとのことだ。

4 独自の就労支援を始めた経緯

ピア宮敷がこのような就労支援を始めたきっかけの１つに、平成18年に社会福祉経営研究会が発表した「社会福祉法人の現状と課題」(※3) があるという。その中には、新たな時代における福祉経営の確立に向けて、「利用者のニーズに応える」、「地域に貢献する」、「働きがいのある職場を実現する」ことの３つが必要だと書かれていた。内野さんはこれを読み、「社会福祉法人も立ち行かなくなる時代が来るので、生き抜いていく方法を探さなければ」と危機感を募らせた。生き残るためには、入所者を預かるだけでなく、地域の人達とつながって活発な活動をしていくことが必要だと思い、そのための事業を考え始めたそうだ。

また、ピア宮敷の職員全員で、今後どうしていくべきか徹底的に考えた時期があったという。入所施設はどうするべきか、世間のニーズにはどのようなものがあるのか、いすみ市とはどんな地域なのか、職員にアイディアを出してもらった。その意見を受けてどうしていくか考えた結果が、今の活動につながっている。

ピア宮敷の商品を作るにあたり、就労支援として利用者が作業をしているが、「障がい者施設が作っているから、こんなものでも売れるだろうと思ってはだめ」だと多田さんは言う。多田さんは、「お金を頂く以上は、しっかりとした商品を作りたい」という信念を持っている。これまでその信念を貫いてきたからこそ、地域に評価され、料理人にも認めてもらえるほどの商品を作ることができている。



ピアフェスタ

5 地域に密着した施設へ

ピア宮敷では毎年１回、納涼祭“ピアフェスタ”を開催している。ピアフェスタでは、ピア宮敷が模擬店を出店するほか、地域の人が踊りなどを披露し、盛り上げる。多田さんは、「地域の年配の方が、数十年ぶりに友達に会えて良かったと言ってくれたので、そういう場を作れてうれしかった」と語る。ピアフェスタは、今はもう無くなってしまった地域の夏祭りに代わるイベントとして、地域に定着している。

この他に、ゴマの栽培などを通じて地元中学校との連携も図っている。中学校の畑を使い、ゴマの苗を植える作業から収穫までを利用者と中学生が一緒に行うことで、中学生の障がい者に対する理解を深めることができている。

また、ピア宮敷は、平成27年に地域交流スペースとして、“café pia miyasiki”をオープンした。看板メニューは本格的な窯で焼くナポリピッツァで、収穫したキクラゲを使ったピッツァも提供している。オープンから１年経った今では、学生が部活帰りに立ち寄ったり、地域の人がちょっとした休憩に利用したりと、憩いの場となっている。

6 今後の展望

「純国産のごま油については、まだ始めたばかりなので、本当に定着するかどうかは分からない」と内野さんは話す。ゴマの栽培自体は手のかかるものではないが、地域との連携の仕方や、収穫後のゴマを加工する過程など、生産量を増やすにはまだ課題が多い。そのため、当分は供給が安定し



中学校でゴマの苗植え

ている外国産のゴマを使ったごま油を主軸に考えていくそうだ。

また、平成28年の10月に、地域の障がい者の働きたいというニーズに応えるために、就労継続支援事業所(※4)を立ち上げた。これまでの「体験や日中活動の場」から、より「働くこと」に重点を置く事業だ。ピア宮敷では、ごま油とキクラゲを軸にした上で、価値の高い国産ごま油も併せつつ、工賃を捻出していく狙いだ。

多田さんは今後について、「ごま油もキクラゲも規模を拡大していきたい。規模を拡大し、作業場を増やすことによって、安定した供給が可能になる。ゴマであれば、栽培してもらって買い取ることもできる。いすみ市の中でこれを実現し、地域の役に立ちたい」と抱負を語ってくれた。

※1 「新時代の若き才能を発掘し、日本の未来を担うスターシェフへ」を具現化するため、平成27年春に発足した食のクリエイターズチーム。35歳以下の料理人が応募できるRED U'35の1次審査を通過した料理人が所属でき、企業や自治体と連携し、日本の食の未来に貢献することを目的としている。

※2 いすみ市いすみブランド認定委員会が厳正な審査を行い、いすみ市で漁獲、生産された優良な水産物・農産物・加工品などを「いすみブランド」としていすみ市が認定するもの。現在17種類が認定されている。

※3 社会福祉法人経営研究会『社会福祉法人経営の現状と課題－新たな時代における福祉経営の確立に向けての基礎作業－』2006年

※4 通常の事業所で働くことが困難と考えられる障がい者を対象として、就労の機会を提供し、技能や就労能力向上のために訓練を行う事業所。雇用契約を結び最低賃金が保障されるA型と、雇用契約を結ぶことが困難な人が利用するB型がある。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



社会福祉法人土穂会ピア宮敷
理事長　多田　美穂子

ピア宮敷が設立当初から考えていた、「地域とどうつながるか」が大事だと思います。利用者を大事にしたいと考えているため、利用者にとって快適な空間や、より良い人生を生きている実感を得られる環境を作りたいと思います。そのためには、職員である私たちが地域の方とつながらなければいけないと考えています。

共生社会とは言いつつも、障害者支援施設で地域とコラボしているところは少ないように思います。定年退職をした人と障がい者が一緒に働くことができ、お互いに生きがいを感じられる場を提供するとともに、働ける時に来て働き、その分の報酬をお渡しできるような仕組みもできれば良いと思っています。

また、作る商品は妥協しないことです。障がい者の施設が作っているから売れるだろうという考えではなく、本物を求めることが大切だと思います。

株式会社　鹿渡島定置

石川県七尾市

株式会社鹿渡島定置は、七尾市の東端、能登半島からさらに小さく突き出た崎山半島の鵜浦町（うのうらまち）にあり、能登島野崎沖と崎山半島鹿渡島沖に一つずつ、計2カ統（定置網を数える単位）の定置網を敷設し、漁を行っている。従業員の平均年齢は35歳で、石川県でも屈指の若手漁師集団である。

海氷シャーベットなどの機器や活締め処理の一種である神経締めの技術を積極的に導入し、魚の鮮度管理にはこだわりを持つとともに、近年では鵜浦漁港内に水産加工場を設置し、6次産業化に向けた取り組みを積極的に行っている。

今回は代表取締役の酒井秀信さんにお話を伺った。

1 石川県七尾市の概要

七尾市は能登半島の中程に位置しており、平成16年に七尾市、田鶴浜町、中島町、能登島町の1市3町が合併し、新七尾市が誕生した。

七尾市は七尾湾と富山湾に面し、古代より能登の政治・経済・文化の中心地として発展を続けてきた。

また、1200年の歴史を持つ和倉温泉や、様々なリゾート施設を有する観光の島・能登島をはじめ、観光資源豊富な都市である。

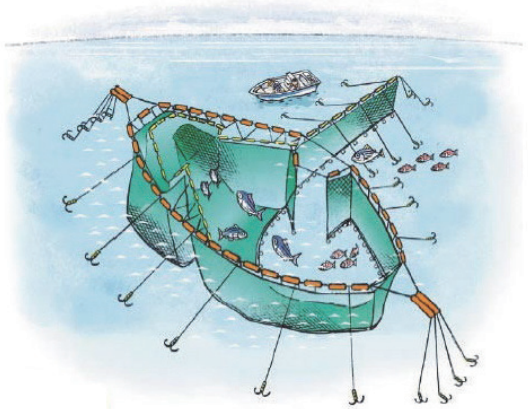
2 定置網漁とは

海中の定まった場所に網を設置し、回遊する魚群を誘い込むことで漁獲する漁法である。巻き網などの能動的に魚を追いかける漁法と異なり、過剰漁獲に陥りにくい、継続的な漁業が可能な環境にやさしい漁法と言われている。また、漁場が沿岸付近に固定されているため、毎朝新鮮な魚を供給する事が可能である。

定置網漁でとれる魚は、一般的に海水面から水深数十メートルから百メートル程の、海底から離れたところを泳いで移動する、イワシやアジ、イカなどの「浮魚」と呼ばれる魚である。対してカレイ、エビ、カニなど海底に生息する魚介類を「底魚」という。これらは定置網での漁獲が難しく、底引き網などを利用する。

3 漁師の道へ、そして独立

富山県氷見市で生まれ育った酒井さんは、父親が漁師だったこともあり、自分も将来は漁師で生計を立てようと考え、地元の高校を卒業後は日本大学に進み水産学を学んだ。そして、大学を卒業した昭和48年に父親が七尾市内で共同経営してい



定置網漁（出典：㈱鹿渡島定置HPを一部加工）

団体基礎データ



▶設立年：平成4年　▶代表者：酒井（さかい）　秀信（ひでのぶ）
▶組織　：社員15人　パートタイム3人
▶連絡先：〒926-0001　石川県七尾市鵜浦町9-38-2
TEL・FAX　0767-58-1350
URL　http://www.nanaonet.jp/~kadoshimateichi/index.html

た定置網を操業する任意組合に入り、漁師としてのスタートを切った。昭和56年に父親が亡くなったが、酒井さんはこの頃には、いずれは自分も漁師として独立したいと考えていた。

そんな酒井さんに転機が訪れたのは平成3年のことである。この年に日本海を襲った台風の被害を受け、鹿渡島漁場で定置網漁を行っていた酒井さんの知人が廃業することになった。

定置網漁を廃業する場合、網の撤去のほか海底を掃除するなどの後処理をする必要があり、その費用は数千万円かかると言われる。そうした事情に加え、酒井さんが後を継がせてくれないかと打診したこともあり、その知人は酒井さんに事業を譲ることに決めた。こうして、酒井さんは既存の設備のほか十数人いた従業員を含めて1,500万円で事業を引き継ぎ、翌年に念願の独立を果たしたのである。

平成8年には、同じ七尾市内の野崎漁場に2カ統目の定置網を増設した。そして、平成25年11月に株式会社化し、現在に至っている。

鹿渡島定置の平成27年の漁獲量は約300トン、水揚げ金額は約1億2千万円であり、アジ類、イカ類、ブリ類が主要魚種である。

4 漁獲物の品質向上・高付加価値化の取り組み

鹿渡島定置では、漁獲物の品質向上と高付加価値化に取り組んできた。その動機となったのは、近年の魚価の低迷や資源量の減少、資材や燃料の高騰などが経営を圧迫し、従来の市場出荷だけでは安定経営が難しい状況になってきたためである。また、市場での値段は仲買人が付けるが、自分たちが考えていたより安い値段で取引されることが多く、危機感を持っていた。

こうした状況の中、酒井さんと従業員は水揚げ作業後に何度も話し合い、対策を考えた。そして、魚の鮮度を向上させれば品質が良くなり高く売れるのではないかと考え、様々な取り組みを始めた。

まず、平成14年に殺菌装置付き流動氷製造装置を導入した。これは海水を－2.5℃に冷却してシャーベット状にする装置である。この流動氷に魚を入れることで短時間で魚の中心温度が下がり鮮度が向上したが、市場に出荷してもなかなか価格に反映されなかった。

そこで、自分たちで魚を売ることを考え、平成17年に自動製氷機を導入し、宅配便での鮮魚の直販を始めた。しかし、売り上げは年間100万円に届かなかった。

このような状況を打開するため、平成24年に漁労長（漁獲作業全体を指揮する権限を持つ責任者）を兵庫県の明石浦漁協に派遣し、「神経締め」の技術を習得した。神経締めとは、エラを切るなどして魚の血を素早く抜き、まだ生きている間に脳及び中枢神経を細長い針金で破壊して即殺するものである。死後硬直を遅らせ、鮮度を長持ちさせる効果が期待されている。

酒井さんが神経締めの技術に出会ったのは、漁業関係の研修会に出席したのがきっかけだった。「この技術を導入すれば魚に付加価値が付き、他の漁業者との差別化につながる」と直感した酒井

さんは早速情報を収集し、明石浦漁協が積極的に神経締めを行っていることを知ったのである。

神経締め導入後、飲食店向けの直販売り上げが急激に増えた。それまで100万円以下だった直販の売り上げは、平成24年は390万円、25年は1,200万円、26年・27年はいずれも1,500万円で推移している。

5 水産加工施設を建設

鹿渡島定置では、6次産業化にも積極的に取り組んでいる。そのきっかけとなったのは、従業員のまかない用として作っていた干物だった。以前から、ホッケやカレイなど、まとまった量がなく値段が安い魚は干物として水揚げ作業後に従業員で食べていたが、番屋（作業場兼休憩施設）の前に干してある干物を見た近所の住民から「売ってほしい」と要望があり、販売したところ評判となったのである。

その後、平成21年に当時、社会問題化していた大型クラゲの加工を手がけた。

中国では大型クラゲは高級食材だと聞きつけた酒井さんは、伝手（つて）を頼って中国の大連からクラゲ加工の専門家を3人招き、2週間技術を習った。そして加工したクラゲは「能登太陽クラゲ」と命名し、金沢市内の飲食店で提供して好評を得た。

このように、酒井さんは値段の安い魚や邪魔になっている大型クラゲも加工することで値段が高くなることから、6次産業化を事業としてやっていける手ごたえを感じたが、それには解決しなければならない課題があった。

1つは、加工作業は番屋の外で行っていたため衛生管理が徹底されていなかったこと、もう1つは水揚げ作業後に従業員全員で作業していたため加工技術にばらつきがあったことだ。これらの課題を解決するため、酒井さんは平成23年に加工施設「魚工房・旬」を立ち上げ、調理師免許を持った元寿司職人の従業員を工場長に任命するとともに、地元の女性をパートとして雇用し、加工を本格的に始めたのである。

「魚工房・旬」は直売所も兼ねており、現在は朝獲れた魚を干物、酢漬け、つみれ、さらには魚醤である「いしる」などに加工し、年間30種類以上の加工品を製造販売している。

6 人材の活用・育成

（1）やる気を引き出す実力主義

鹿渡島定置では毎朝水揚げ作業後、社長である酒井さんを含めた従業員全員が一緒に食卓を囲ん



魚工房・旬



海のじねんじょ

「アカモク」という海藻を加工したもの。有効成分が多く含まれた健康食品として人気

で朝食をとる。これは従業員間の風通しを良くするため、平成4年の創業当時から続けている習慣である。酒井さんはこうした働きやすい環境づくりに加え、従業員のやる気や主体性を引き出すための様々な取り組みを行っている。

①管理職昇進の立候補制

鹿渡島定置の人事階層は、一般、幹部、副漁労長、漁労長、社長であるが、幹部から漁労長までの管理職について、昇進は年齢や経験に基づくのではなく、従業員の立候補制としている。以前は、昇進は酒井さんが決めていたが、昇進後に期待したほどの実績が上がらず、昇進させたことを後悔することがあったという。「一度昇進させてしまうと、給料は下げられても降格させることは難しいからね」と酒井さんは語る。

立候補があったことは他の従業員にも知らせることから、軽い気持ちで立候補する従業員はおらず、制度は順調に機能しているという。

②賞与評価の自己申告制

賞与の評価を行う上司が部下の業績を見落とすことがあり、不満を抱える従業員がいたことから始めた制度である。従業員は「いくらほしい」と申告するのではなく、自分が会社のために「何をしたか」を申告する。その内容は、例えば「みんなのために買い物に行った」、「台所の片付けをやった」など些細な事でも構わない。多い人は10数項目申告するそうだ。

③従業員への自社株の無償配布

酒井さんの「従業員も株主となり、経営者と同じ土俵に乗ることでお互いの理解が進む」との思いから行っている。株を無償で配布するにあたっては2つの条件があり、1つは退職する時に株を返すことで、もう1つは相続と売買ができないことである。将来、若い人が漁師を志し、鹿渡島定置に入社した時のことを考えてのルールだそうだ。

酒井さんは、最低でも利益の2割を配当に回すことを目標としており、従業員のモチベーションは高いそうだ。

（2）Iターン就労者の受け入れ

現在、鹿渡島定置では県外からのIターン就労者が2人働いている。そのうちの1人で現在35歳の栗原智章さんは、平成11年に栃木県内の高校を卒業後に金沢大学で物理学を学び、卒業後は大学院へ進んだ。そして博士課程の3年目で次の所属先を探していた時、水産庁が漁師の担い手確保を支援する事業を行っていることを知った。興味を持った栗原さんは石川県内で実施していた2ケ所のうち、住まいがあった金沢市から近い鹿渡島定置に参加した。そして、2週間の体験乗船後に大学院を中退し、そのまま鹿渡島定置に入社した。栗原さんが28歳の時であった。

このことについて栗原さんは「自分は体を使うのが性に合っているので、頭を使うのが嫌になったのです。大学でも論文を書くより実験の方が好きでした」と笑う。また、「今の生活は大学にいた時より精神的にも肉体的にも楽ですね。当時は朝の7時から夜の9時まで研究室に詰めていたので大変でした」と話してくれた。

現在、栗原さんは水揚げ作業のほかにネット通販などのIT関連業務を担当している。今後も鹿渡島定置で働き続けたいと考えており、そんな栗



栗原 智章さん

原さんに酒井さんも大きな期待を寄せている。

（3）後継者の育成

酒井さんは「酒井定置網研修館」という定置網漁師育成カリキュラムを組み、経験や口伝のみに頼らず、理論的な定置網マニュアルを基にした若手教育を行っている。この活動は社内にとどまらず、社外からも広く研修生を受け入れており、現在までに漁師未経験者を含め数十人が参加している。

酒井さんは網元の家に育ち大学で水産学を学んだが、漁労長になるのに8年かかった。「私が漁労長になった昭和50年代は、漁労長になるのに15年から20年かかると言われていたので、人よりは早かった。でも、8年は長いと感じたね」と酒井さんは振り返る。当時、漁師は先輩の仕事を見て覚えるものだと言われていた。それでは時間がかかり後継者が育たないと感じた酒井さんは、平成10年にこの研修を始めた。

近年では国外からも研修生が来ており、平成25年には台湾からの3人を半年間受け入れた。現在まで国内12人、国外5人の計17人の漁労長を育成・輩出してきた。中には2年半で漁労長になった人もいるそうだ。

7 「地域への恩返し」と地域貢献

鹿渡島定置は営利を追求する株式会社であるが、地元のために様々な地域貢献を行っている。

まずは、足が悪く買い物が困難な高齢者のための移動販売である。平成25年の開始当時は、場所と時間を決めて行っていたが、それでも行くのが困難だという声があったことから、今では希望者の家まで配達するようになった。ガソリン代などの経費はかさむが、地域住民からは喜ばれているという。

次に、従業員で編成する災害時の緊急隊である。会社がある鵜浦町には平日の日中に若い人がほとんどおらず、災害が起きた際に不安だという声が住民の間にあった。そこで、災害時に会社にいる若い従業員が緊急隊を編成し、船やトラック、フォークリフトなどを使って地域住民の安全を守るものである。

そして、毎年の町内会への寄付である。寄付金は基金として積み上げられ、地域の活性化のために有効活用されている。

こうした地域貢献について、酒井さんは「よそ者の自分を受け入れてくれた地域への恩返し」だと言う。「“縄張り意識”が強い漁業界で、富山県生まれでよそ者の自分が、七尾市で2カ統の定置網を敷設できている。これで恩返ししないと男を下げますよ」と語ってくれた。



七尾市内の「能登食祭市場」内の直売所

8 今後の展望

酒井さんに今後の展望について伺ったところ、2点挙げてくれた。

１つは、魚の選別作業の環境整備を図ることだ。そのため新たに荷捌所を加工施設に併設するとともに、魚の自動選別機を導入したいという。現在、魚の選別作業は従業員が手作業で、加工場から少し離れた屋根がない場所で行い、そこからトラックで加工場まで運んでいる。そのため、加

工施設を設置するに至った経緯と同様、衛生管理面と作業技術面の改善が必要な状態である。

酒井さんは特に、魚が不揃いな状態で出荷されることが市場で良い値が付かないことの大きな要因だと考えており、できるだけ早い時期に選別作業の環境整備を図りたいと考えている。

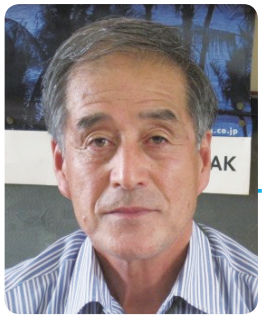
もう１つは、後継者づくりである。67歳を迎えた酒井さんは、昨年から自分の身に何か起こっても鹿渡島定置の業務に支障が出ないよう組織体制固めを行ってきた。今後は、特に若い従業員のレベルアップを図りたいという。

また、自分が引退するまでに、あと3人の漁労長を育てたいという。「あと3人で酒井定置網研修館出身の漁労長が20人になります。今後、あと何人育成できるか分かりませんが、それは私の楽しみでもあり生き甲斐でもあるんですよ」と酒井さんは語ってくれた。

鹿渡島定置による漁獲物の高付加価値化や6次産業化の取り組みは、漁業界の今後の発展性とともに、「漁業」が魅力ある職業だということを改めて示してくれた。これにより、高齢化が進む漁業界において今後、かつての酒井さんのように漁業を生業として選択する若者が増えることが期待できる。

鹿渡島定置では「知恵を出せ、知恵を出せない者は汗を出せ。知恵も汗も出せない者は黙って去れ」をスローガンとしている。酒井さんはこれからも体が続く限り会社のため、そして漁業界全体のために知恵と汗を出していく。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



株式会社鹿渡島定置
代表取締役　酒井　秀信

高齢化、資源減少、魚価安、斜陽産業と言われる中で、我が社には次から次と若い人が応募してきます。従業員15人の平均年齢が35歳です。現在20代の青年が順番待ちをしています。漁業は魚の仕入れ値がなく、アイデアと情熱があれば夢一杯の仕事です。特に定置網漁業は沿岸漁業で危険性がなく、サラリーマン的生活ができ、生きた状態で漁獲できるので、活魚出荷、神経締め、出荷調整、加工など限りなく夢は広がります。

定置網漁業は他の漁業と違い漁場が固定されているので、他人に技術や情報を教えても被害が発生しないので、酒井定置網研修館を開設し国内外からの研修生を受け入れ、技術を公開しています。定置網に関する全てをマニュアル化し、それにより17人の漁労長を国内外に送り出しました。今後もその数は増えるでしょう。

資源や環境に優しく人にも優しい定置網が、今後全世界に広がるよう、この活動を継続していきますので、ご支援の程よろしくお願いします。

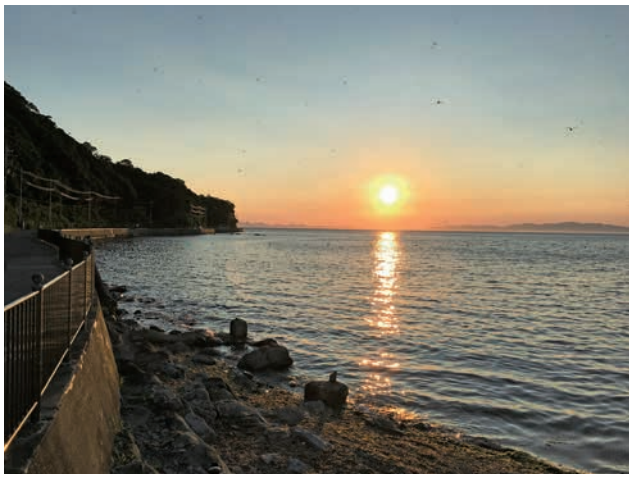
特定非営利活動法人　Re-Live（リライブ）　大阪府岬町

特定非営利活動法人 Re-Liveは、雇用の喪失による人口減少・少子高齢化、また、そこからくる耕作放棄地や空き家の急増などの町内の課題に対して、「リモコン農園」「障害者就労継続支援事業所の運営」「体験農園」など、町の資源を生かした様々な事業を通して、町の再活性化に取り組むNPO法人である。

今回は、理事長の松尾匡さんに設立の背景から現在の事業の状況、そして、今後の展望などについてお話を伺った。

1 大阪府岬町の概要

岬町は、大阪府の西南端に位置し、東に阪南市、南に和歌山市、そして、北に大阪湾を臨む、海沿いの町である。人口は約16,000人という小さな町だが、その分豊かな自然を多く有しており、町内には大阪府では唯一の自然海浜も残っている。そこから海を見渡せば、淡路島から明石海峡大橋、そして神戸の街並みまでもが一望でき、日没時には「日本の夕陽百選」に選ばれている美しい夕景を大阪湾に見ることができる、大阪随一の風光明媚な土地である。また、陸地に目を向けてみても、古墳群や町のほぼ中央部に位置する飯盛山などでハイキングを楽しむこともできる。主な産業は、漁業、農業、林業などの第1次産業である。



岬町の夕景

2 設立の目的・背景

岬町は、その経済を長らく関西電力の火力発電所に支えられてきた。しかし、10数年前に発電所が操業休止になると、町は第1次産業以外にほとんど産業がない、働く場がないといった状況に陥り、若年層は仕事を求めて町外へ流出するようになった。一方で、町の高齢化率は30パーセントを優に超えており、今後も少子高齢化、人口減少が進んでいくであろうと予想されている。そして、その影響もあり、町内では先祖代々受け継がれている田畑や家などが次の世代に受け継がれずに放置されるようになり、耕作放棄地や空き家が急増してきている。

そのような状況の中、「このままいくと、町が町じゃなくなる。何か自分にできることはないか」と強い危機感を覚え立ち上がったのが、NPO法人Re-Liveの理事長、松尾匡さんだ。

岬町で生まれ育った松尾さんは、大学卒業後しばらくの間、大阪市内でサラリーマンとして商品の設計や開発、広報などを通し、“ものづくり”を仕事としていた。しかし、その中で、「今の使い捨てを前提とした大量生産・大量消費というシステムではなく、できるだけ循環型のものづくりやシステムを構築できないか」という疑問の下、独学でITを勉強し、3R（リデュース、リユース、リサイクル）の中でもより環境に優しい“リユー

団体基礎データ



▶設立年：平成26年　▶代表者：松尾（まつお）　匡（ただし）
▶組織　：理事長1人　副理事長1人　理事1人　スタッフ2人
▶連絡先：〒599-0301　大阪府泉南郡岬町淡輪710-2
TEL・FAX　072-425-0865
MAIL　matsuo@npo-relive.com
URL　http://npo-relive.com

ス”に焦点を当てたWEBアプリケーションを独自に開発した。そして、地元の岬町にて、株式会社を設立することとなった。

会社設立を機に岬町に戻った松尾さんは、商工会青年部や地元の人たちと町の話をする度に、町が抱えるある大きな問題に気付かされることになる。「空き家や耕作放棄地がどんどん増えている。職がないから後継者が町外に出て行ってしまい、これらが上手く受け継がれていない」というものだ。この問題に直面したとき、松尾さんは、「自分の持っているウェブに関するスキルやものづくりに関するスキルを活用して、自分なりにできることはないか」と考えた。そこで考え付いたのが「リモコン農園」という事業だ。この事業を具体的な形としていく中で、障がい者福祉の法人の経営者であり、全国の福祉事業所のコンサルティングも行っている北野喬士さん、そして農業アドバイザーである渕原照己さんなどのメンバーを加え、新たに設立したのがNPO法人Re-Liveである。事務所として使用している建物も元々空き家であった古民家である。こうして松尾さんは、このRe-Liveでの事業を通じて、耕作放棄地や空き家の減少、そして雇用の創出、さらには岬町の再活性化を目指していくこととなった。


事務所内観


事務所外観

3 事業の概要

(1) リモコン農園

Re-Liveの看板事業の1つであり、最も特徴的な事業であるのが「リモコン農園」だ。リモコン農園の利用は、まず実際にRe-Liveで管理をしている農地を借りるところから始まる。そして、そこで栽培する野菜選びから栽培、収穫までを全てパソコンやスマホの画面上でインターネットを通じて行うこととなる。つまり、遠隔地にいながらゲームのような感覚で農業をすることができるのだ。もちろん現地では実際に作業をする必要があるが、それは、Re-Liveが運営している障害者就労継続支援事業所「いにしき」の作業スタッフが担っている。

利用者は、1つの畝（5メートル）を1年契約で借りることができる。料金は、月々払いで800円、年一括払いだと8,000円で、そこにトマト、ナス、ピーマンなどの中から2種類までの野菜を選び、

植えることができる。そして、利用者は、作業スタッフが撮影したモニター画面を見て「水やり」や「雑草除去」などの実際に栽培に必要な作業を指示していく。その指示に従って、作業スタッフが実際に作業をし、その状況を画像としてコメントとともに利用者に送るという流れだ。また、作業を指示するとその度に100円から数百円の料金がかかることとなる。もし作業の指示を怠れば、もちろん畑は荒れ、野菜はうまく育たないが、専門の農業アドバイザーがその都度、的確なアドバイスを提供し、野菜を育て、収穫ができれば、その野菜が利用者のところに配送されることとなる。

松尾さんは、「畑は使える人が使ったらいい」と言う。「地元では今、畑を使う人がいない。でも町外には需要があるかもしれない。遠いから使えないならインターネットで使えるようにすればいい」というアイデアから生まれた事業である。

また、障害者就労継続支援事業の作業員をスタッフとして従事させているところも地元の福祉を考えてのことで、まさに「農業×福祉×IT」を上手く融合させて成立している新しい事例ということができるだろう。

(2) 障害者就労継続支援事業所「いにしき」

障害者就労継続支援事業所とは、通常の事業所で働くことが困難と考えられる障がい者を対象として、就労の機会を提供し、技能や就労能力向上のために訓練を行う事業所のことである。これにはA型とB型があり、A型は、雇用契約を結び最低賃金が保障される形で従事することとなり、B型は、雇用契約を結ぶことが困難な方が利用するものである。

障害者就労継続支援事業所は、岬町に2カ所あり、精神障害を有する方を対象としたところとしては「いにしき」が唯一の事業所である。現在、A型で4人、B型で4人の利用者が訓練を受けている。

「いにしき」では、リモコン農園の作業を始め、Re-Liveが運営する貸し農園の周辺整備など農業をメインとして作業をするようにしているが、作業スタッフそれぞれができる仕事を見ていきながら、きちんと目標を定めて、やれることからゆっくりやっていくということを心掛けている。

障がい者の社会参加について、松尾さんは、「障がい者に農業を本当にできるようになって欲しいので、しっかりと教えるようにしているし、その他にも様々なことをしてもらってトレーニングをしている。そのスキルや経験が、彼らが社会に出て行く足掛かりになればと考えている」と語り、実際に「いにしき」を出て、民間企業で働いてい



収穫する野菜を磨くスタッフ



畑で作業するスタッフ

る人もいるということだった。

(3) Re-Live体験農園、着地型観光イベント

「岬町に実際に来ていただかないと、この良さは分からない」ということで、体験農園という事業も行っている。体験農園とは、農業アドバイザーを中心に、そのときに実際に必要な作業をしてもらい、収穫した作物を持ち帰ってもらうものである。また、体験農園で収穫した野菜や地元で獲れたアワビやサザエなどの新鮮な海産物を使ってバーベキューも行っている。

そして、その体験農園の延長として、NPO ZOO CAN DREAM PROJECTという団体と協働で、月に2回程度、農業体験やバーベキューのみならず、釣りや海水浴、さらにはホタルやウミホタルの観察などの町全体の資源を使った総合的なプログラムを組み、着地型の観光イベントを実施している。このイベントには、Re-Liveが事務所として使用している古民家を利用した宿泊付きのプログラムも用意してあり、できるだけ長い時間、岬町に滞在してもらうことにより、岬町の魅力を町外からの来訪者により強く伝えるという工夫を凝らしている。

この体験農園でも、「いにしき」の作業スタッフが運営に携わっており、農園の整備や宿泊所の掃除、海産物の調達など随所で活躍している。

(4) その他

①耕作放棄地の管理

法人立ち上げ時から基本としている事業であり、2か月に1件ほどは「うちに畑あるけど、管理する人もいないし小作する人もいないから、管理してほしい」という連絡が入るそうだ。依頼者自身が高齢で、後継ぎもいない場合が多いそうだが、要望があった場合は、絶対に断ることなく引き受け、無償で管理をするようにしている。そして、契約を結ぶことにより、ただ管理するだけでなく、土を耕し作物を植え、しっかりと有効活用していくということを大事にしている。畑の条件によっては、リモコン農園に使われたり、貸し農園、体験農園の畑に使われることになる。

②Re-Live貸し農園の運営

岬町へ実際に足を運ぶことができる人は、リモコン農園ではなく、自らの手で畑を耕すことができる。今や全国的に人気となっている貸し農園をRe-Liveでも運営しているのだ。これもリモコン農園と同じく耕作放棄地であったところを利用しているものであり、農園の整備は「いにしき」の作業スタッフが行い、農作業については、農業アドバイザーが指導やアドバイスを行うという体制も整っている。



体験農園での農作業

③放課後等デイサービス「ちょいす」

発達障害の児童のケアをするためのデイサービス事業が今年の8月から新たに始まっている。これは、児童の放課後や長期休暇中を利用して生活能力向上のためトレーニングを行い、その過程を通じて、その児童に居場所を提供するとともに自立を促進していくということを目的としている。この種のデイサービス事業としては、町内唯一の事業所である。

4 事業の成果・課題

(1) 成果

松尾さんが語る一番の成果は、「いろいろな人とつながることができた」ということだ。本当にゼロからのスタートの中で、「いろいろな人に助

けてもらったし、そのつながりを通じて、いろいろな人に岬町のことを知ってもらうことができた。岬町が元気になっていくためには、まず外の人に岬町のことを知ってもらうこと、来てもらうことが大事だと思うので、それが少なからず出来つつある」と自信を見せる。

岬町の町民にも、「Re-Liveに言えば休耕地を管理してくれる」という認識が少しずつだが、広まってきている。現在は、町内で合計約7,000平方メートルの耕作放棄地を管理し、様々な事業で活用している。事業を始めてまだ数年しか経っていないが、着実にその活動の認識は周囲に広がってきている。

(2) 課題

現在のRe-Liveは、5人の従業員と「いにしき」の8人の作業スタッフで各々の業務を分担して行っているが、「人が足りない」ことが、大きな課題となってきている。「つながりができ、いろいろな事業者さんからいろいろなお話をいただいているが、人が足りなくてそこまで手が回らない」ため、今ある業務以外の新しい取り組みがなかなかできにくい状態となっている。よって、いろいろなアイデアを具体化できる、また岬町への思いを共有してくれる人が現れるまで、従業員の募集を続けていくこととしている。

5 今後の展望

リモコン農園は、ITを活用することにより、利用者の物理的、距離的な制限をなくすことができるという特長がある。現在の利用者は大半が大阪市内を始めとした関西圏であるが、この特長を生かし、松尾さんは、「今は東京や他の地域とのつながりがあまりないが、岬町の畑を東京の人が耕すというのも面白い。より多くの人に岬町のことを知ってもらうためにもより広範囲の人たちにリモコン農園を利用してもらいたい」と抱負を語る。そして、リモコン農園のような「農業×福祉×IT」に限らず、そのシステムを活用し、「○○×福祉×IT」、「農業×○○×IT」「○○×○○×○○」など、新しい事業の話が現在進行中であるということだ。そうした今出来つつある様々なアイデアを形にすることができれば、また世の中に新たなビジネスモデルを構築することが可能となるかもしれない。

空き家の管理についても、「空き家も資源だと考えているので、なんとか引き継いでいきたい」という思いで管理し、さらに有効活用していくことを目標としているが、なかなか声がかからないというのが現状のようだ。しかし、今後はこれに関しても「実績を残していきたい」と考えている。

また、福祉分野にもより一層力を入れていく方針であり、町内のニートやひきこもりの若者を対象とした相談事業も現在準備中ということだ。この種の相談所はいまだ町内にはない。しかし、これもやはり、「今は地域に埋もれているが、将来のことを考えると、彼らも町の資源と考えられるのではないか。そうした人材をしっかりと掘り起こしていきたい」という考えがもとになっており、この課題解決が長い目で見れば、岬町のためになると考えているのだ。介護や認知症、高齢者に関する福祉についても、「現在はそれらは全部点と点でしか存在していないが、それらをつなげて面として見て、包括的な形でそれぞれを連動させていきたい」と、町の福祉機能自体を変えていくということも進めている。

そして、岬町の課題はいろいろあるが、その多くが「仕事がない」ということに起因する。それによって「若者が外に出て行く」ということに対する松尾さんの危機感は強い。そこで、そうした仕事を求めて町を出て行く若者たちに対して、このRe-Liveでの事業を通じて、「岬町に残るという選択肢を作りたい。岬町にいても働いていける。生活していけるという1つのモデルを作りたい」という思いを持ってやっているとのことだった。それは、ただ単にRe-Liveが雇用の受け皿に

なるということに留まらず、Re-Liveでの事業をきっかけとして、岬町の魅力が町外の人たちに伝わり、そこで賑わいが生まれ交流人口が増えれば、それだけ町内の経済の中で需要が増加することになる。その結果として、仕事が増え、働く場も増えていくという好循環が生まれることを目指している。さらに、松尾さんは着地型の観光イベントなどの事業を通じて「観光で、きちんと仕事が成り立つというモデルを1つ見せていきたい」とも言い、ゆくゆくは「岬町で新しく何か事業を始めようとしている若者から、Re-Liveに相談すればなんとかなるかも、と思ってもらえるような存在になっていきたい」と意気込む。そして、「自分で仕事を作るという意識も醸成していければ」とさらに先も見据えている。

今後、Re-Liveが岬町の資源をどのように活用し、どういった活動をし、そして、町をどう変えていくのか注目である。



体験農園での収穫

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



NPO 法人 Re-Live
理事長　松尾　匡

私が、この事業を進めていく上で一番大切にしているのは、「人とのつながり」です。自分一人では、できることには限界があります。よって、毎回人と会うときは、その人と全力でお話して、そこからどれだけつながりを作ることができるかということを大切しています。そこから得たものを実践に生かしていくことでまた新たなアドバイスをいただけたり、新たな仕事の話をいただけたりします。そして、人と一緒に何かをしようというときは、自分の利益よりも相手にとっての利益のほうをより優先するように意識しています。そのほうが、長い目で見れば、信頼されることになるし、win-winの関係を築くことができ、自分の利益にもつながっていくと思うことが多いです。

また、やると決めたことはやりきるということも大切にしています。今はまだ始めて間もない段階なので、とにかくまずやってみるということを心掛けています。やってみないと分からないこともあるし、やってみて初めて気づくこともあります。そこで新たなエキスを加えて、また新たな展開が広がることもあります。とにかくやりきる。走りきることです。

特定非営利活動法人　サポートきなり　奈良県下北山村

特定非営利活動法人サポートきなりは、下北山村に暮らす人たちの日常生活をサポートし、村で暮らし続ける手助けをすることを目的に、生活支援と農業振興の課題解決を中心に活動している団体である。

今回は、理事長の山本静夫さん、職員の工藤延春さん、牧絢（まきあや）さんのほか、サポートきなりの応援隊のみなさんにお話を伺った。

1 奈良県下北山村の概要

下北山村は奈良県南東部に位置し、和歌山県と三重県の県境にある。

人口は990人、世帯数は595戸（平成28年5月30日現在）であり、高齢化率は平成22年時点で44.1パーセント、高齢者の単身もしくは高齢の夫婦のみの世帯が47.1パーセントである。出生数は平成20年から平成24年の平均が4人で、少子化が進む。

地理的には熊野灘に近い山岳地帯で海洋の影響を受け日本有数の多雨地帯のため、この雨量を利用して池原ダムが作られ、かつてはダム工事の作業員で賑わった。

村の愛称でサポートきなりの由来にもなっている「きなりの郷」とは《きなり＝生成り》すなわち純粋、素朴、混ざり気のないといった意味で、“本物の暮らしのある村づくりを”という願いを込めた言葉である。

2 サポートきなりの成り立ち

下北山村では、高齢者世帯の増加に伴い自宅で暮らすことが難しくなる人が増えていくことが確実視されていた。その一方で、平成22年に奈良県が実施した過疎地集落実態調査では87パーセントの村民が将来も村に住み続けたいという希望を持っていることもわかった。そこで村は「地域おこし協力隊」の制度を活用して日常生活を支援する仕組みづくりを構想し、平成24年に地域おこし協力隊を導入した。早速、地域おこし協力隊が村民に困り事に関するアンケートを実施したところ、想定した生活支援事業11項目の中で希望が多かったものは順に①獣害対策、②草刈り支援、③送迎サービス、④便利屋で、行政サービスでは手が回らない困りごとへの対応が望まれていることが分かった。

村はこうした村民の思いや生活を支えようと、「集落支援員」と奈良県独自の制度である「ふるさと復興協力隊」4人を協力隊のほかに順次雇用していき、生活支援の組織づくりを進めた。そして、平成25年8月に村民の困り事を解決するとともに、雇用の場を創出することを目的として、山本さんを隊長とした任意団体「下北山村生活支援隊サポートきなり」（以下「サポートきなり」という）が村と住人が連携する形で設立された。

サポートきなりではまず、村民から支援の希望が多かった獣害対策の作業や草刈剪定（せんてい）、便利屋の分野に該当する仕事を村民から請け負うことから活動を始めた。そうした仕事が軌道に乗ると住民から要望が多かった送迎サービスに着手し、過疎地有償運送に取り組んだ。

過疎地有償運送とは、地域の事情から、タクシーなどの公共交通機関が住民に対する十分なサービスを確保できないと認められる場合、実費すなわち営利と認められない範囲の対価により、自家用自動車を使用して会員に対して輸送サービスを

団体基礎データ



▶設立年：平成26年　▶代表者：山本（やまもと）　静夫（しずお）
▶組織　：理事長1人　副理事長1人　理事6人　監事2人
　　職員5人　応援隊17人
▶連絡先：〒639-3803　奈良県吉野郡下北山村寺垣内1085
　　TEL　07468-6-0770　　FAX　07468-6-0771
　　MAIL　support-kinari@kcn.jp
　　Facebook　https://www.facebook.com/shimokitayama.supportkinari/

行う仕組みだが、この事業を行うには、任意団体ではなく法人格が必要であったため、翌年10月にサポートきなりはNPO法人化した。



「サポートきなり」の事務所外観

3 サポートきなりが担う仕事

サポートきなりの事業は大きく「生活支援」「農業振興」に分けられる。

（1）- 1　生活支援

村人の日常生活をサポートする生活支援はサポートきなりの中心的業務である。村民であれば利用に制限はないが、利用者の多くは高齢者である。

作業メニューは「草刈剪定（せんてい）」「獣害ネット等施工」「屋根等塗装」「蜂の巣除去」「ハウスクリーニング」「畑の耕うん」「家屋小修繕」「簡易な解体」「不用品処分」の9項目となっており、生活の中での困りごとに対応している。

牧さんに生活支援の依頼から作業を終えるまでの仕組みを教えていただいた。利用者はまず、サポートきなりに作業の申し込みをする。次にサポートきなりでは「応援隊」と呼ばれる作業者に声をかけ、応援隊とともに利用者宅へ下見に向かい、三者で作業箇所と日程を確認する。作業日には応援隊だけが利用者宅で作業をし、完了後には作業時間とごみが出た場合はその搬出量などの作業量を記録してサポートきなりに報告する。最後に応援隊の報告に基づいて料金を計算し、利用者へ郵送などで料金を請求して、その後作業した応援隊に賃金を支払い終了である。

利用者と応援隊の仲立ちをする牧さんは、時には請求書を利用者宅に直接届けて作業の感想を聞くこともあるといい、手厚いフォローを心がけているそうだ。



作業をする応援隊

（1）- 2　過疎地有償運送

サポートきなりの一番新しい仕事が生活支援の一環で平成27年1月に運行を開始した過疎地有償運送である。

下北山村は、村内のタクシー会社が廃業したことや路線バスの便が1日1往復となり、特に高齢者

が交通手段に不自由する状況になった。村はこの問題の解決方法を模索し、最終的には生活支援を行っていたサポートきなりを法人化し、過疎地有償運送を始めることで解決を図った。

サポートきなりで運行している過疎地有償運送には、「バス型」1台と「タクシー型」3台がある。「しもきた号」の愛称で親しまれているバスは週2回午前と午後にそれぞれ下北山村から約35キロ南東の熊野方面に運行するほか、週3回村内を巡回する。タクシーは北方面として約70キロ離れた奈良県吉野町へ、南方面として約40キロ南の三重県御浜町や約50キロ東にある尾鷲市まで運行しており、時間や曜日を利用者が指定して利用できる。ただし、日曜日と祝日は運休となっている。

どちらを利用する場合でも、会員登録をして1人1,000円の年会費を納入する必要があり、料金は走行距離によって変わる仕組みである。

バスの運転はサポートきなりの職員が交代で行い、タクシーはサポートきなりの職員のほか、応援隊3人が自家用車を使って運行している。

平成28年3月までの登録者数は83人で、村民の約1割が登録しており、平成27年度は延べ596人の利用があった。

運転手が足りないときには助っ人になる牧さんは、「バス型もタクシー型も乗り合いの形を取っています。乗車中は、乗り合わせた人同士で自然に会話が弾んだり、旧知の人たちが近況報告をするひとときです」と運転業務を楽しんでいる。更に「専門病院に行きたいという人の助けになれるのは喜びですし、美容院に行くことをうれしそうに話す人に心を和ませてもらうこともあります」と、住民の足を担うやりがいを語る。



しもきた号



笑顔で「しもきた号」に乗る人たち

(2) 農業振興

農業振興は、耕作放棄地での野菜栽培と土曜朝市の2事業が柱である。

村では耕作放棄地が増える一方であるが、この状況を打開するためにサポートきなりでは村民から休耕田を借り受けて野菜などを栽培している。

特に、村の特産品である「下北春まな」や有機野菜の栽培に取り組み、村外に売れる農産物を研究中である。現在は主に工藤さんが畑の管理をしながら生産した野菜を村内外に出荷している。中でも下北春まなをビニールハウスで有機栽培した「ハウスまな」はサポートきなりだけが生産している。下北春まなは、下北山村の気候でしか栽培できないと言われる伝統野菜で、白菜などの仲間であり、葉が厚く濃い旨みと甘み、ほろ苦さがあるといった特徴を持つ。村では冬の貴重な栄養源となるほど滋養が豊富だが、小規模な農地が多い下北山村ではまとまった収穫量を確保しにくく、家庭での消費が主だった。ビニールハウスでの有機栽培を行うことによって、収穫量が増えて村外に出荷できるようになったり、学校給食に提供できるようなったりするなど成果を上げている。

また毎週開催される「土曜朝市」はもともと、家庭で食べきれない家庭菜園の野菜の有効活用策として平成25年7月に始められた。野菜の出荷者は登録制で、16人の登録から始まり今では68人が登録している。

サポートきなりの農園で収穫された野菜も買うことができるなど人気の事業で、毎週楽しみにしている村民が多いそうだ。

土曜朝市でもサポートきなり独自の工夫が随所に見られる。まず、出荷のときに出荷者は自宅近くのバス停など指定された場所に、集荷時間までに商品と出荷票を置いておくだけでよい。すると、サポートきなりの職員が商品を回収していくため、朝市会場から遠い所に住む人でも気軽に出品できる。出品のためにかかる手数料１割を除いて、野菜の代金は出荷者の収入になる。

１回の朝市で出品される野菜は、軽トラックおよそ3台分にもなる。出品される品目は季節の野菜が多いが、中にはハーブや庭で取れた桃、自家製の栃餅なども並ぶ。出荷者の1人は「自分の作った野菜がたくさん売れると嬉しい。土曜朝市で売れる野菜を研究しています」と声を弾ませる。

土曜朝市では専用の送迎バスも運行され、毎週のように通うという人で満席だった。買い物客のひとりは「自宅では野菜を作っていないので、土曜朝市はありがたいです。離れて住む娘にも送っており、下北山村の野菜を楽しみにしてくれています」と感謝を口にした。


サポートきなりが耕作している農園


ハウスまなを栽培する工藤さん


集荷場所の様子



にぎわう土曜朝市

4 サポートきなりを支える人たち

現在、サポートきなりの常勤職員は、村が雇用する地域おこし協力隊1人と集落支援員4人、そして事務員1人となっている。理事長であり隊長と呼ばれる山本さんは元下北山村の副村長だったほか、事務員には村民が雇用されており、集落支援員の中には、Ｕターンした人もいる。現在の常勤職員の多くを占める村外出身者は、始めはふるさと復興協力隊や地域おこし協力隊として村に雇用されるが、任期を終えると集落支援員として引き続きサポートきなりで働くこともできるという。

そのひとり、工藤延春さんは平成24年11月にふるさと復興協力隊として下北山村に赴任し、現在は集落支援員として活動している。下北山村に住む理由を聞くと、「下北春まなを栽培したかったこと。あとは農業関係の仕事が多かったことに魅力を感じた」と答えてくれた。

牧絢さんも平成25年5月にふるさと復興協力隊として下北山村に移住した。大阪府の大学では社会福祉を専攻していたが、特に地域福祉の分野に興味を持ったという。そして、地域の人が住み慣れた場所で安心して暮らし続けるための支援を研究するなかで、介護保険制度では担いきれない、日常のちょっとした困りごとを解決する助けになる仕事をしたいという思いを持つようになる。そんなとき、下北山村のふるさと復興協力隊の募集を目にし、地域ビジネスや生活支援に取り組む予定という内容にひかれて下北山村に移住してきた。現在は主に過

疎地有償運送や生活支援の全般を担当し、「村の人と会話することや笑顔を見るのは何よりも楽しみ」と笑う。

また、サポートきなりには非常勤的な働き方として生活支援の現場で仕事を請け負う応援隊があり、40代から70代の17人の村民が活躍している。メンバーは、退職したサラリーマンや農家の主婦が中心である。大工やペンキ塗り職人の登録もあり、危険な場所や特殊な作業の時に頼りにされている。

村民から依頼される作業内容は、これまで近隣や親類同士で助け合っていた作業が多いものの、有償の仕組みができた効果は大きいそうだ。特に、身近に頼れる人がいない村人にとっては力強い味方になっている。応援隊の一人は「依頼主は顔見知りが多く、いい加減な仕事はできない。丁寧な仕事をして指名をもらうと仕事が評価されていると感じる」と仕事のやりがいを話す。応援隊の最高齢、松本三吉さんは79歳。人一倍元気で「働くこと、外に出かけることが毎日の励みになっています」と笑顔で答えてくれた。



「サポートきなり」のみなさん

5 これまでの成果

山本さんは、「これまでの実績から、サポートきなりの事業は今や村民の生活にとってなくてはならないものになっており、村民との関係作りが進むにつれて好循環も生まれています」と確かな手応えを感じている。例えば、しもきた号の利用者から障子の貼り替え作業の依頼があった際には「これまでは近隣市町村の業者に委託していたが、顔見知りだったからお願いした。近くの人に頼めるのは助かる」と話してくれたそうだ。少しずつだが、村外に流出していたお金が村の中で循環する動きが出てきている。

平成27年度の生活支援の作業受託件数は122件で、350万円余りの売り上げとなっている。

過疎地有償運送でタクシー型を運行している人の中には退職後のUターン者もおり、日雇いではあるものの雇用が生まれている。

6 サポートきなりが抱える課題と行政との関係

山本さんによると、サポートきなりで働く地域おこし協力隊や集落支援員は村が雇用し派遣しているため、サポートきなりとしては人件費がかからないものの、自主財源の800万円では応援隊の作業に労賃や消耗品購入費などの費用をやりくりするのに精いっぱいだという。仮に村が集落支援員の派遣を打ち切れば、たちまち事業を続けることができなくなってしまうのが弱みだ。今のところは、村としてもサポートきなりの活動は村民の生活に不可欠だと考えており、現在の形でスタッフを雇用できなくなったとしても、何らかの形で継続を考えているという。

さらに山本さんは「高齢化が進んでいるため、しばらくは仕事は増加していくと考えられます。しかし、作業を担える人も高齢化で少なくなっていく見通しで、仕事量に対応した人員を確保することが難しくなっていると感じています。後継者の育成が当面の課題ですね」と分析する。そして、今後も新しい事業の可能性を探り続け、なるべく多くの収益の確保に取り組むつもりだ。

下北山村とサポートきなりの関係からは、行政と民間が役割分担しながら村民の生活を支えてい

る様子が垣間見えた。

7 今後の取り組みへの抱負

現在、村が抱えている課題に空き家対策がある。そこで、サポートきなりでは平成26年に空き家についての調査を行い、活用策を考えている。

工藤さんによると、具体的には畑付きの空き家を整備して数か月間住みながら野菜作りを体験できるお試し移住を構想中で、ゆくゆくは借りた人が気に入れば購入もできるような仕組みも整備したいそうだ。

サポートきなりの最大の特徴は、自らの仕事を限定せず、可能な限り村民の要望に応えることを信条にしながら村の課題解決に寄与する点だ。職員の役割も事業ごとに限定せず、1人が何役もこなしている。山本さんの「やったことがないことはやってみよう」という口ぐせに励まされ、村に来るまでは草刈りをしたことがなかった職員も、回数を重ねるごとに腕を上げ、蜂の巣除去といった危険な作業にも汗を流している。

サポートきなりの職員は、働き始めるまでは一度も下北山村に来たことがなかった人が主流である。そんな、いわゆる「よそ者」たちに下北山村の人たちはまるでずっとそこで育った人間のように接していた。職員たちも、村の雰囲気に居心地の良さを感じて村で働き続けている。人が定着することは利用者に安心と信頼感を与え、更に仕事が生まれる環境ができるだろう。

「サポートきなりの活動は村のインフラになっている」という山本さんの言葉に、これまでの活動への自負と今後も村民の生活を守る団体であり続ける決意が込められていた。

高齢化が進む下北山村では、住民間の共助を仕組みとして確立し、仕事にすることで地域内の交流や生きがいがつくられていた。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



NPO 法人サポートきなり
理事長　山本　静夫

この村で何か仕事を始めたい人には、できることから始めてほしいと考えています。サポートきなりも最初から今の事業を全て行っていたわけではありません。アンケート調査を実施し、村民の要望を聞き、自分たちができることを手探りで行いながら事業の幅を広げてきました。

また、無理をしないことも大切です。サポートきなりでは、リタイア後の人には体力に合わせて活動してもらっています。支えられる側も支える側も、安全に自分のできる範囲で仕事をし、得意なこと、できることをすることで成り立っている仕組みです。

また、都市では特定の人をターゲットにした活動でも成り立つかもしれませんが、田舎ですので、仕事の選り好みをしていては長続きしません。

サポートきなりにとって、行政は大切な伴走者です。過疎地域では行政と民間が手を取り合い、パートナーシップを築くことも大切です。

有限会社エコカレッジ
合同会社エコカレッジ

島根県川本町・雲南市

有限会社エコカレッジは平成13年7月に大学生だった代表が東京でインターネット古書店を起業したのがはじまりである。その後、平成18年10月に島根県川本町へまるごと移転し平成22年には島根県雲南市に倉庫を開設した。さらに、平成26年5月には就労継続支援Ａ型の福祉作業施設として子会社の合同会社エコカレッジを雲南市に設立している。

代表取締役の尾野寛明さんと合同会社エコカレッジの吉田直美さんにお話を伺った。

1 島根県川本町と雲南市の概要

有限会社エコカレッジがある川本町は、島根県のほぼ中央、邑智郡にあり、県内で唯一「まち」と読む自治体である。平成27年に合併60周年を迎え、人口は約3,500人。広島市まで1時間という立地の良さと、中国地方一の河川「江の川」と山々に囲まれた町である。

また、合同会社エコカレッジがある雲南市は、松江市と出雲市に隣接しており人口は約4万人で、平成16年に大東町・加茂町・木次町・三刀屋町・吉田村・掛合町の6つの町が合併して誕生した。「雲南」という名前は、旧出雲国の南に位置することに由来し、古くからこの地方の呼び名として親しまれてきた。



合同会社エコカレッジの社屋

2 有限会社エコカレッジの起業から川本町への移転まで

平成13年、当時大学1年生だった尾野さんは東京で大学の教科書のリサイクル販売を始めた。当初は友人と2人で路上販売をしていたが、在庫が増えるにつれて、当時は先進的だったインターネット古書店に移行し、有限会社エコカレッジを立ち上げた。インターネットが普及してきた時代でもあり、売り上げは伸びていったという。

しかし、在庫を管理するために借りていた物件の家賃や人件費が高く、商売としては割に合わないと感じ始め、どこか地方に事務所や倉庫を移したいと考えるようになる。

ちょうどその頃に大学院に進学し、研究の一環で川本町と関わりはじめた。尾野さんが定期的に川本町を訪れている時を同じくして、川本町では「紙屋書店」という廃業した書店の再生プロジェクトが立ち上がった。紙屋書店は川本町で古くから親しまれた書店で、紙屋書店再生プロジェクトは商店街再生の核になる事業と位置付けられていた。尾野さんが、このプロジェクトの関係者に東京でインターネット古書店を営んでいることや移転を考えていることを話したところトントン拍子で話が進み、平成18年10月に紙屋書店に会社を丸ごと移転した。

尾野さんとしても、エコカレッジが旧紙屋書店

団体基礎データ



▶設立年：平成13年（有限会社エコカレッジ）
　　平成26年（合同会社エコカレッジ）
▶代表者：尾野（おの）　寛明（ひろあき）
▶組織　：有限会社エコカレッジ　社員3人
　　合同会社エコカレッジ　福祉職5人　就労継続支援Ａ型社員20人
▶連絡先：〒696-0001　島根県邑智郡川本町川本529-1 有限会社エコカレッジ
　　TEL　0855-72-2760　　FAX　0855-72-2780
　　URL　http://www.eco-college.com/index.html

の店頭で古本の販売をすれば地域の書店の再生になるし、インターネット書店はパソコン1台で所在地を選ばずにできるため移転のリスクは低いと考えた。何よりも町の人の人柄が魅力的だったことと、尾野さんの父親が島根県出身という縁があったことも移転した理由だという。

そのような経緯で川本町に移転したところ、家賃が東京時代の100分の１になり、固定費が劇的に下がったことで経営が回復して事業が安定して、地元出身者の雇用までできるようになった。

エコカレッジで扱っている本は、他のインターネット書店と比べて専門書の比率が高い。専門書は必要としている人が限られ、在庫になりやすいために他社では敬遠されることもある。しかし、固定費が安くなったことでこの特性を逆手に取り、利益につなげる戦略を取れるようになった。エコカレッジはあえて本の価格を高めに設定し、他社の安売り競争とは一線を画している。供給量が限られている専門書を長期間在庫にすることで、値段が高くても欲しい人が買える体制を整えて利益を確保するのである。尾野さんは「保管のための経費がほとんどかからない過疎地に倉庫があるからこそできることです。安売りしないことは、エコカレッジの使命の1つだと考えています」と話す。

エコカレッジのキャッチコピーは「過疎と戦うインターネット古書店」である。そうして、エコカレッジは過疎地の雇用創出と商店街再生を目指し3人の社員とともにインターネットと実店舗での古書店経営をしてきた。今では、町指定の教科書取扱店になるなど、町で唯一の書店としての役割を担っている。



インターネット古書店エコカレッジのホームページ

3 障がい者の受け入れから合同会社エコカレッジの創業

川本町で営業を続けるうちに、エコカレッジでは近隣の福祉作業所からの依頼で障がい者の実習を受け入れるようになる。尾野さんは、定期的に実習を受け入れる中で障がい者と古書店の業務は相性がいいことに気づく。入荷した本の情報の入力作業や本のクリーニング、倉庫の整理や発送作業など、どの作業も根気と集中力が必要だが、エコカレッジが受け入れた実習生は、とてもよくこれらの作業をこなしていたという。

次第に長期的に働く障がい者も受け入れるようになり、平成22年に雲南市の元ミシン工場だった建物を物流拠点として取得すると、古書の在庫保管能力も15万冊まで大きくなる。それに伴って障がい者の雇用に一層力を入れるようになっていく。

当初、エコカレッジの障がい者雇用は、エコカレッジとは別の出雲市に本部がある就労支援施設の出張所という位置づけで受け入れていた。しかし、人数が増えてくるに従い古書店の業務だけでは全員の業務量を確保できない状況になっていく。また、尾野さんは古書業界自体は成長産業といえないと判断し、新事業に取り組むことにした。

そこで注目したのが障がい者雇用による地域課題の解決である。これまで、雲南市に住む養護学校の卒業生は、地元には働く場所としての受け皿がほとんどなく、市外の事業所で働かざるを得ない状況だった。

尾野さんは平成26年には就労支援事業所の認可を取り有限会社エコカレッジの100パーセント子会社として「合同会社エコカレッジ」を設立し、雲南市で唯一の「就労継続支援Ａ型（※注）」の事業所となった。

最初は、福祉職3人と障がい者8人でスタートした（同）エコカレッジは現在、福祉職5人と障がい者20人までに成長している。尾野さんによると（有）エコカレッジの売り上げと（同）エコカレッジの売り上げは年商6,000万円となっているという。



15万冊の在庫が並ぶ倉庫



古書の情報をパソコンに入力する様子

4 合同会社エコカレッジ・就労支援施設エコカレッジの仕事

現在、（同）エコカレッジは（有）エコカレッジから古書の保管と発送業務を受託するほか、地域資源の活用や地域の困りごとの解決を目的に、農業を中心とした季節労働を近隣の事業所から受託している。古書業務と季節労働の収益に占める割合はおよそ半分ずつである。障がい者20人分の仕事を確保するために、尾野さんと福祉職員が日々奔走している。

農作業をする場所は地元の食品加工会社が運営している農地で、作業の際には食品加工会社の社員が指導する。食品加工会社としては、普段は人手を必要としない畑の作業でも農繁期には労働の担い手が欲しいため、（同）エコカレッジから働き手が派遣されてくることはとてもありがたいことだという。ほかに2か所からも作業を受託しており、作業をしている農地の総面積は3ヘクタールになるそうだ。

他にも、地元の特産品である笹団子用の笹取りや斐伊川（ひいかわ）和紙の原料づくり、正月用のしめ縄づくりなどを地元企業から請け負っている。かつては農家の冬の収入源だった作業が多く、農家の高齢化やシルバー人材センターの人材不足の中で（同）エコカレッジの存在は大きい。特に、斐伊川和紙の原料は全て（同）エコカレッジが加工している

そうだ。尾野さんは「障がい者の力で地域の伝統産業を窮地から救った」と、地域産業を下支えしている自負を語る。

ただし、外部から打診された仕事をすべて受けられるわけではない。（同）エコカレッジで就労支援事業所の施設長をしている吉田さんは、作業の打診があった時は事前にどんな仕事かを現場に見に行き、障がい者の能力や体力、作業の危険性を基準に受託の交渉をする。そこで、障がい者の特性に配慮してもらえれば仕事を受けることにしているそうだ。吉田さんは「利用者（障がい者）さんに理解がある地元企業とお仕事できるのがありがたいです。利用者さんは一生懸命作業しており、依頼元も正当な評価をしてくれています。そうして仕事がつながっていくことが何よりですね」とほほ笑む。



しめ縄作り



斐伊川和紙の原料になる楮（こうぞ）

5 みとや世代間交流施設「ほほ笑み」から生まれるつながり

平成27年11月、雲南市三刀屋町に「みとや世代間交流施設　ほほ笑み」が開設された。ここも、かつては書店だった建物を（同）エコカレッジが取得して「三刀屋地区まちづくり協議会」、「（同）エコカレッジ」、「訪問看護ステーションコミケア」の異業種の三者が同じ屋根の下で共同運営している施設である。

尾野さんに、三者で共同経営に至った経緯を聞いた。当初、建物の所有者から三刀屋まちづくり協議会に建物の無償譲渡の話が持ち掛けられた。三刀屋まちづくり協議会としても地域の居場所づくりを目的にこの建物の活用を検討したが、維持費の捻出が課題になった。そこで、市に相談したところ尾野さんを紹介されたという。

この話を受けた尾野さんは、快く引き受けた。（同）エコカレッジの本社は雲南市の中心部から10キロ以上離れており、通うことが難しい障がい者もいる。そんな人のために市の中心部に出張所がほしいと考えていたのだ。さらに、「地域づくりの取り組みと歩みを共にしていくことが、障がい者の仕事づくりに関わってきます。まちづくり協議会と緊密に連携を取ることで、地域の方からの信頼度が増します。仕事の依頼内容も変わるでしょう。その部分で、連携は絶対に必要だと思いました」と当時の決断を振り返り、「元々、普通であれば成り立たないと言われた過疎地での古書店や就労継続支援Ａ型の事業所を運営している会社だし、三刀屋地区の人たちの思いに共感したので、一緒に心中する覚悟でした」と笑った。

またその頃、訪問介護ステーションの開業準備をしていた「コミケア」から事務所として使える場所の相談が尾野さんにあり、スペースに余裕があったため入居してもらうことになった。

現在、毎週水曜日に開催されるサロンでは、地域住民と（同）エコカレッジの利用者がコミケアの看護師による健康講座を一緒に受けて笑いあう

姿が見られる。

（同）エコカレッジ三刀屋出張所では福祉職員1人と障がい者5人が働き、古書のデータ入力や発送用の整備、和紙の原料加工などに勤しんでいる。「ほほ笑み」の店舗の一角には古本も並び、借りて帰ることもできるし、気に入ったら買うこともできる棚が用意されている。地域の人が店頭に表示されている「古本」の文字に興味を持ち、よく立ち寄るそうだ。

三刀屋まちづくり協議会の上代眞会長は「普段は持ちつ持たれつのゆるやかな関わりを持ちながら、全体の運営では強力なタッグを組んでいます」と語る。

ほほ笑みは働く場所でありながら、地域のいこいの場としての機能も持つ場所として、県内外から



「ほほ笑み」外観


「ほほ笑み」で開催されたサロンの様子

ら注目されているという。

6 15年間で培われた成果

尾野さんが東京でエコカレッジを起業してから、今年で15年が経過した。尾野さんは、「その頃は障がい者就労支援をするとは思っていなかった。しかし、振り返ると障がい者が普通に働けるような仕組みや仕事を生み出せたことは喜び」だと話す。

吉田さんは「福祉関係者や養護学校からは働きたい障がい者の受け皿として注目されており、学校とは密に連絡を取れる体制が築かれつつあります。エコカレッジの存在がありがたいという声もあり、今後も関係者との協力体制を築いていきたい」と意欲的だ。さらに、「仕事が評価されることは利用者の自信にもなっています。チームワークで仕事を達成すると、みんなで喜び合い、達成感を分かち合っています」と利用者にとっての効果を感じている。

7 現在の課題と今後の展望

これまでもその時々の課題を柔軟な発想で解決してきたエコカレッジだが、現在の課題を尾野さんに聞くと「障がい者雇用は20人の利用者を抱えているが、福祉職が足りていない。福祉の知識と地域と向き合える柔軟な考えの持ち主が必要で、そんな人材の確保に苦労している。地域と対話をし、仕事を確保し、障がい者と関われる人材が必要だ」とし、「最大40人までの障がい者雇用ができるので、なるべく1人でも多くの方を受け入れたい」と話してくれた。

（有）エコカレッジは、格安の家賃でも空き店舗に悩まされる過疎地と、パソコンさえあれば事業ができるが広い保管場所が欲しいネット古書店のマッチングで成功していた。従来、古書店は都

市的な仕事といわれていたが、通信と物流の格差がほとんどない時代になったことで地方のメリットが大きくなったことも事業の拡大に結びついている。また、（同）エコカレッジは地方では成り立たないと言われる障がい者雇用に活路を見出し、地域の伝統産業を下支えする大きな力になるまでに成長した。どの取り組みも発想の転換と先入観の払拭、そして地域とのつながりが仕事を生み出すことを示していた。

※注　就労継続支援Ａ型…通常の事業所に雇用されることが困難であり、雇用契約に基づく就労が可能である者に対して、雇用契約の締結等による就労の機会の提供および生産活動の機会の提供その他の就労に必要な知識及び能力の向上のために必要な訓練等の支援を行うもの。非雇用型の就労継続支援Ｂ型に対して雇用型とも呼ばれる。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



有限会社エコカレッジ　代表取締役、合同会社エコカレッジ　代表社員
尾野　寛明

地域に携わりたいと考えている人には、自分で仕事を作れる人になってほしいと思います。

今はもう、昔の安定した仕事は崩壊していると感じます。町づくりだけに関わって自活する収入を得ることはとても難しいことですが、例えば昼間は工場で働いていても自分の休みの時間を使って生き生きと地域に携わり、既成の概念にとらわれずに自分なりのかっこいい生き方を見出すことができます。

私自身も、短期で食い扶持になるもの、長期的に食い扶持にしていくもの、ライフワークのために非営利でやっているもの、それぞれをうまく組み合わせることがめぐりめぐって自身の収入につながっています。

仕事とは、自分の役割と言い換えることもできるかもしれません。周りの困りごとをどれだけ解決することができるか考えて実行すること。それがすなわち、儲かるか儲からないかに関わらず自分で仕事を作り出していることになるのではないでしょうか。

何か始めたいと思っている人は、地域のいろんなことに接して、地域課題とか地域資源を学んでみてください。

これまでの取り組みから、ひとつの物事を成し遂げるには10年ぐらいかかるという実感もあります。あせらず、急がず、無理をせずにじっくりと取り組んでください。

一般社団法人　うみ路

高知県室戸市

一般社団法人うみ路は、室戸市近海で取水される海洋深層水を活用した海産物の陸上養殖研究や、地域住民と連携した商品開発・販売、室戸市の魅力を体験するツアーなどを行うことで、室戸市内に新たな生業をつくり出し、地域を支えている団体である。今回は、うみ路の設立者で代表を務める蜂谷潤さんにお話を伺った。

1 高知県室戸市の概要

室戸市は、人口14,306 人（平成28年7月31日現在）で面積の8割以上を山林が占める自然豊かなまちである。高知市の東方に位置し、太平洋にV字形に突出した日本八景の室戸岬を中心に東西53.3キロの海岸線を有し、海岸近くでは特異な海岸段丘を形成している。平成23年、美しい自然とそれを守りながら生かす室戸市での活動が高く評価され、「室戸ユネスコ世界ジオパーク」として世界ジオパークネットワークへの加盟が認定された。

また、室戸岬から沖に2キロほど進むと、水深は500メートルにも達し、近海で海洋深層水を取水することができる。海洋深層水とは、光の届かない深度200メートル以深の深海の水であり、海の上層にある表層水に比べ、無機栄養に富み、年間を通じて温度変化が少なく清浄性が高いなど、さまざまな特徴を持っている。室戸市は昭和60年に科学技術庁（現：文部科学省）アクアマリン計画のモデル海域指定を受け、平成元年に国内で初めて陸上での海洋深層水取水施設である高知県海洋深層水研究所が開設され、平成12年には海洋深層水のさらなる活用と事業化を目指した取水施設「アクアファーム」を建設した。

2 室戸市への移住と起業の経緯

（1）室戸市へのIターン

室戸市では、取水施設から1日に約4,000トンの海洋深層水を汲み上げて、飲料水や塩といった食品加工や、健康施設・一般家庭への供給など、いろいろなかたちで海洋深層水を活用しているが、一部の海洋深層水は使い切れずにそのまま放流していたという。そのような状況を改善すべく、平成20年に地元漁協は、高知大学へ海洋深層水の新たな活用方法の研究について協力を依頼した。

当時、高知大学3年生で海藻の研究をしていた蜂谷さんは、海藻の養殖に適した特性をもつ海洋深層水の魅力にのめり込み、地元漁協など室戸市の人々と協力しながら「海洋深層水の多段利用によってアワビ・トコブシと海藻を養殖する」という海洋深層水の活用プランを考案した。この翌年、蜂谷さんのプランは、「2009キャンパスベンチャーグランプリ」の四国エリアにてビジネス最優秀賞、四国経済連合会会長賞を受賞した。そして同全国大会では、文部科学大臣賞・テクノロジー部門大賞に輝いた。

蜂谷さんは元々、海洋深層水の活用プランは「地元の漁協や室戸の人々が実行してくれるだろう」と考えていた。しかし、陸上養殖のノウハウや設備の準備のリスクが高く、漁協では実行することができなかった。そこで蜂谷さんは、せっかく作成したプランが放っておくと絵に描いた餅で終わってしまうという危機感と室戸市の人々からの実

団体基礎データ



▶設立年：平成25年　▶代表者：蜂谷（はちや）　潤（じゅん）
▶組織　：代表1人　スタッフ8人
▶連絡先：〒781-7101　高知県室戸市室戸岬町3635-1
TEL　0887-23-3731
MAIL　murotto.murotto.murotto@gmail.com
URL　http://www.murotto.net/（むろっとホームページ）

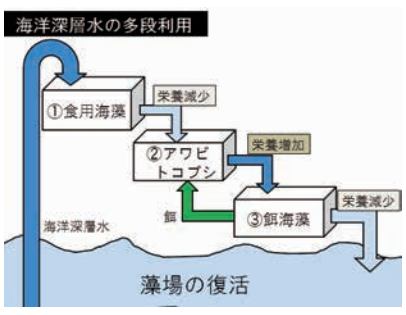
現への期待もあり、自ら事業化することを決心し、平成22年室戸市に移住した。

①海洋深層水の多段利用によるアワビ・トコブシと海藻の養殖

蜂谷さんが考案した海洋深層水の活用プランは、取水した海洋深層水を使い、①食用海藻の養殖、②アワビ・トコブシの養殖、③アワビ・トコブシの餌となる海藻の養殖を陸上にて一連の流れで行うというものである。

まずは、豊富な栄養をもつ海洋深層水を使って食用海藻の養殖を行う。食用海藻養殖後の排水は、排水といっても海藻が排泄物を出すわけではなく、むしろ海水を浄化する作用をもつことから、その排水を2次水として使い、アワビやトコブシを育てる。さらに、アワビやトコブシを育てた後の排水は、飼料が溶出することにより海藻にとって栄養豊富なものとなるため、3次水として使用し、さらにアワビ・トコブシの餌となる海藻の養殖を行う。

①～③の陸上養殖後の排水は海へ放流されるが、海洋深層水であるため表層海水に比べて冷たいことから、海水温度の上昇で海藻がなくなっていた水域での海藻の復活や、貝類などの排泄物を含む排水の放流によって発生する赤潮を予防する効果も期待できる。



海洋深層水の多段利用

なお、海藻の養殖とアワビやトコブシを結びつけた背景には、室戸市でのアワビ、トコブシの水揚げ量減少がある。トコブシの水揚げ量は最盛期には30トン以上があったものが、近年は10トン以下になっているという。

②なぜ海藻の「陸上養殖」を研究するのか

世界的に海産物の需要は増加し続けているが、漁獲量には制限があるため、供給は養殖が支えているという。しかし、海での養殖はリアス式海岸のような湾型の海岸に限定されるため、養殖場所も飽和状態になりつつあり、魚や貝の陸上養殖が徐々に拡大している。それら陸上養殖により発生する老廃物の処理が将来的な課題となっており、老廃物の浄化を海で担う海藻の陸上養殖に蜂谷さんは着目した。

なお、海藻の陸上養殖は世界的にも進んでいない。その理由は海外では海藻を好んで食べる風習が少ないことが挙げられる。

また、海での海藻養殖は広範囲での舟上作業が発生するが、陸上養殖は比較的小スペースで重労働も少なく取り組むことができることから、陸上養殖技術が確立すれば、高齢者や障がいがある人でも取り組めるビジネスモデルになりうるという。

(2) 室戸市での生業づくりスタート

室戸市への移住後、蜂谷さんは養殖事業を進めるだけでなく、「お世話になった人々の生活を支える活動」に力を入れて取り組んだ。

蜂谷さんは移住前から頻繁に室戸市に通い、いつも明るい笑顔やおいしい料理でもてなしを受けていたという。しかし、移住してみると、室戸市で水揚げした海産物が安価で取り引きされていることや、女性は市内に仕事が無く市外に働きに出ていることなど、室戸市の人々が直面する生活課題を目の当たりにした。「お世話になってきたお母さんたちが困っているのを見たら、自分の研究よりも、まずはお母さんたちの力になってあげたいと思った」と蜂谷さんは言う。

①地域の女性たちとの特産品開発

蜂谷さんが移住した当時、地域の女性たちと一緒に魚の加工チームをつくり、室戸市で水揚げして安価に取り引きされていたソウダガツオの活用に動き出した。商品開発にあたっては、地元の人々に限らず、飲食店経営者やデザイナーなど、多くの人に関わってアイデアを出してもらい、室戸市オリジナルのソウダガツオのコンフィを開発した。コンフィはさまざまな料理に混ぜて使用することができる加工食品であることから、パスタにしたり、サラダにしたり、炊き込みご飯にしたりと、その利用方法に広がりが期待できる。この商品は「むろっとのコンフィ」という名前で今も地域のお母さんたちとともに、製造し販売している。

②むろとまるごとBBQ

「室戸市には海のものも山のものもなんでもある」という蜂谷さんの気付きから、室戸市内の漁業や農業を営む生産者と、おいしいもの食べたい、生産者の話を聞きたいなど、さまざまな思いを持った室戸市外の人が集まり交流するイベントを平成25年に開催した（その後、計6回開催）。

イベント初日は、生産者の人々が作り上げた自慢の食材を使った食事と交流を楽しみ、2日目は5人程度のグループをつくって各々ツアーを行った。2日目のツアーは1日目の交流会で興味を持った食材の生産現場を見たり、室戸市の奥深くまでじっくり見ることのできるようにした。各ツアーのガイドは、室戸市在住の人々が務めた。交流会、ツアーと時間が経つにつれ、室戸の人々と参加者の距離は縮まっていき、新たな商品の開発などにもつながった。

また、これまで交流のなかった室戸市内の人と人がつながる機会にもなったという。



「うみ路」事務所にて

このように地域で重ねた経験を基に、平成25年「室戸市にいろいろなものを生み出してつなげていきたい」という思いを込めて、蜂谷さんは一般社団法人うみ路を設立した。

3 「うみ路」の取り組み

(1) アオノリなどの養殖と加工・販売

うみ路では、海洋深層水の活用プランをもとに、アオノリ、アワビ、トコブシの陸上養殖を行っている。うみ路の陸上養殖で使用する設備は水槽メーカーとの共同開発により、蜂谷さんが独自に開発したものばかりである。また、アオノリは本来、壁に付着して生息するものであるが、うみ路ではアオノリが水中を浮遊した状態で生息できる特殊な技術を用いることで狭い水槽でも大量に養殖することが可能となっているという。

養殖されたアオノリなどは、地域の女性たちの手で加工して販売する。青のりの商品には、一枚ずつ手作りの折り紙パッケージを取り入れるなど、地域の女性が得意なことを生かす仕事づくりが行われている。

なお、うみ路では、水産業の仕事の魅力と海洋

深層水関連商品の魅力を広く知ってもらうため、陸上養殖の工場見学や収穫体験、大学生のインターン受け入れを行っている。特にインターンは、高知県内だけでなく、東京など都市圏からの参加者も多い。







（左上）アオノリを陸上養殖する水槽　（右上）陸上養殖しているアワビ
（左下、下中央）青のりの加工風景　（右下）折り紙パッケージ

(2) ホームページ「むろっと」

「むろっと」は室戸市の特産品を販売するホームページである。室戸市の海産物や農作物などいろいろな特産品を、個の商品として売り出すだけでなく、室戸市ブランドとして売り出すために平成26年に開設した。「むろっと」には、「主役は生産する『室戸の人』」という思いが込められており、商品を届けるだけでなく、商品をきっかけとして生産者と購入者につながりが生まれていくことを目指している。

うみ路で養殖したアオノリをはじめ、蜂谷さんが地域の女性と一緒に開発した「むろっとのコンフィ」、室戸市の旬の食品をまとめて届ける「むろとまるごとお届け便」などが商品となっている。



特に「むろとまるごとお届け便」は、室戸市のふるさと納税の返礼品としても採用されており、好評を得ている。

(3)「ジオカフェ」の営業

室戸市は、室戸ユネスコ世界ジオパークの拠点施設として平成27年「室戸世界ジオパークセンター」を開設した。ジオパークについてのインフォメーションセンターやジオパークの魅力を発信する展示などが設置されている。その一角にあるのが、室戸市の食の魅力を発信する「ジオカフェ」であり、営業はうみ路が担っている。「深層水コーヒー」、「室戸を食べるサンド」、室戸市産のシソを使った生絞りの「しそジュース」など、うみ路が開発したオリジナルメニューを提供している。

ジオカフェは「むろっと」と同じく、来店者と室戸市に来訪後のつながりが生まれることを目指しており、ジオカフェでの食事を通じた素材のPR、室戸世界ジオパークセンターの館内ガイド、生産現場の見学を一連の流れで行うツアーも今後企画していく予定である。



室戸世界ジオパークセンター

ジオカフェの店長を務めるのは、室戸市出身



ジオカフェ

のうみ路スタッフ 氏川（うじかわ） 彩加（あやか）さん。

氏川さんは高知県外でカメラマンをしていたが、室戸市の生活を写真に残すためUターンした。今はカメラマンと店長の二足のわらじで活動している。

氏川さんは室戸市に戻り、まちの中で人と人をつなぐという意識で活動している蜂谷さんの存在に驚いた。地域にあるものを使って、地域の人と一緒に仕事をつくる蜂谷さんの取り組みは、「当たり前に聞こえるが、なかなか気付くことができない」と氏川さんは言う。

室戸世界ジオパークセンターは廃校になった中学校の跡地に建てられていることから、これまで学校が担っていた「地域の人が集まる拠点」としての機能をジオカフェが受け継ぎ、何か新しいことが起こる賑わいの場にしていきたいという。



氏川 彩加さん

4 地域の方から見た「うみ路」

蜂谷さんが室戸市にIターンした当時から、商品開発や交流イベントの企画など、多くの活動を支えてきた「滞在型健康施設ニューサンパレスむろと」の岩貞（いわさだ） 光江（みつえ）さんにお話しを伺った。

蜂谷さんは室戸市の「当たり前」にとらわれずに常に新しい視点や新しい人を呼び込んで室戸市を支えてくれており、うみ路は、室戸市に帰って働きたい若者の受け皿にもなってくれている。室戸市に来た当時から蜂谷さんの謙虚な姿勢は今も変わらず、そんな彼の地道な活動が、人と人の交流の輪を大きくし、うみ路を応援したい、一緒に働きたいというファンを増やしている。

自分のための起業だけではなく、室戸のために起業してくれた蜂谷さんとうみ路をこれからも支えていきたい。

そして、蜂谷さんのような若者が1人、2人と室戸市に増えてくれるとうれしい。



ニューサンパレスむろと

5 今後の展望

蜂谷さんは、うみ路で行ってきたアオノリなどの養殖研究と事業化のノウハウを基に平成28年4月、うみ路とは別の企業「合同会社シーベジタブル」を設立した。シーベジタブルでは、海洋深層水の代わりに地下海水を使用する陸上養殖モデルの研究を進めている。

これまで使用してきた海洋深層水は栄養が豊富で清潔で、一定の冷温を兼ね備えており、養殖を行うのにうってつけであるが、水深200メートル以深からの取水のため場所が限られ、取水設備の

設置に多額の投資が必要である。それに対し、地下海水は海岸近くの土地であれば、20メートルほど井戸を掘れば水質の安定した海水が取水できるため、場所を選ばず比較的安価に設備も準備できるという。地下海水の性質は、冷たく清潔であるが場所によっては栄養分が不足するため、海洋深層水に類似した栄養分を地下海水に添加している。

シーベジタブルでは、まず室戸市の地下海水を使用したトコブシとアオノリを養殖する研究に取り組んでいる。蜂谷さんはアオノリなどの海藻の種をつくる技術も持っていることから、将来的にはアオノリに限らず、全国各地で衰退しつつあるいろいろな種類の海藻の種をつくり、シーベジタブルが「海藻の陸上養殖アドバイザー」として各地域での陸上養殖ビジネスの発展、自立を支えていきたいという。

そして、うみ路は室戸市をフィールドに地域を元気にする団体として、これからも地域の求めや抱える課題に応じて柔軟に形を変えながら取り組みを発展させていくとのことである。

うみ路とシーベジタブル、2つの組織を「大きくしたい」という思いは蜂谷さんには全くない。うみ路とシーベジタブルを両輪として、室戸市そして全国の「地域の生業」「人の元気」を支え、大きくしていくことを目指している。





（上）新たに研究を進めているアオノリの養殖水槽　（下）アオノリの種を育成

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



一般社団法人うみ路
代表　蜂谷　潤

さまざまな人に求められ、社会的価値が高い方がすてきな生業になるに違いありません。そのためには、まず自分が足を運び、人と語らうことが重要だと思っています。今、目の前の人が何に困っているのか、地域にとって何を必要とされているのか、きちんと調べることで、きちんと地に足の着いた生業が作れると思います。

もう一つ、重要なのは自分がワクワクできる生業をすること。あの人のために自分は動いている、そんなことを言いながら生業づくりをしていると、どこかで私は求めていなかった、など、ゆがんだ関係が相互に生まれてくると思います。自分が楽しいから活動し、その上で、周りの人も幸せになってもらえる。そんな関係性でやることが何よりも重要なことだと思っています。

Helloさつま

鹿児島県さつま町

Helloさつまは、地元の特産品や全国から厳選した原材料を用いて、手作り味噌・味噌加工品・菓子類の製造販売を行っている農産物加工グループである。地域で失われつつあった麦味噌の継承や、今まで捨てられていた規格外の野菜を加工することで商品価値を高め、学校給食センターに納入するといった取り組みを通し、地域経済に貢献している。また、さつま町内で加工を行う事業者が集まった「農産加工懇話会」の中心メンバーとしての役割も担い、小さな地域型6次産業を実践している。

今回は代表の古田妙子さんにお話を伺った。

1 鹿児島県さつま町の概要

鹿児島県の北西部、南九州一の大河である川内川の中流域に位置し、平成17年に宮之城町・鶴田町・薩摩町が合併して現在のさつま町となった。町の北部には標高1,067mの紫尾山（しびさん）があり、ここから分岐する山々に囲まれた盆地であるため、夏は蒸し暑く、冬の冷え込みが厳しい内陸的な気候である。

このような自然に囲まれたさつま町では、地域資源を活かした活動を盛んに行っている。川内川は日本で最も早くホタルを見られることで知られており、5月下旬にはホタル舟を運行し、多くの観光客が訪れる。また、伝統工芸も盛んで、江戸時代中期に薩摩藩で作られた薩摩切子は、鹿児島県の伝統工芸品にも指定されている。

2 設立の経緯と沿革

さつま町の農家の一人娘として生まれた古田さんは、高校卒業後、大阪に就職したが、両親の面倒を見るため、平成11年に鹿児島に戻ってきた。大変な思いをしながら野菜を育てる母の仕事ぶりを見て、そのように苦労をする農家のために自分ができることはないかと考え、農産加工品を製造・販売してはどうかと考えた。

「思い立ったらすぐ行動」が信条だと話す古田さんは、様々な研修を積極的に受け、平成18年に仲間3人と共に農産加工グループ「Helloさつま」を立ち上げた。

3 やねだん豊重氏との出会い

古田さんがHelloさつまを立ち上げるために奔走していた頃、加工技術や起業の研修を受ける中で出会ったのが、鹿児島県鹿屋市串良町柳谷集落（通称やねだん）自治公民館長の豊重哲郎さんである。豊重さんは「行政に頼らない地域づくり」を旗印に、平成8年からやねだんで住民協働による地域づくりに取り組んでいる。平成17年に「やる気を起こせば奇跡が起きる」と題した豊重さんの講演を聴いて感動して古田さんは、豊重さんを訪ね、事業を始めたいので経営の指導助言をしてほしいと頼んだという。はじめは「事業を始めるなんて大変なことはやめなさい」と断られたが、何度もお願いするうちに、ある約束を守るのであればということで指導許可を得た。その約束とは、「お金の投資をせず、労働の投資に徹した事業を立ち上げること」「設備は公共施設を使う事」

団体基礎データ



▶設立年：平成18年　▶代表者：古田（ふるた）　妙子（たえこ）
▶組織　：代表1人　従業員5人
▶連絡先：〒895-2104　鹿児島県薩摩郡さつま町柏原558-5
TEL　0996-52-3312　FAX　0996-24-4846
MAIL　chinatsu34123@icloud.com
URL　http://www.hello-satuma.com/

「誰に対してもありがとうという感謝の気持ちを忘れないこと」だったという。「この約束を守り続けたから、今のHelloさつまがある」と古田さんは語る。

4 波に乗り始めた事業

Helloさつまの拠点は、古田さんの自宅に併設された自社工場である。設立当初は、加工設備のある、さつま町の公民館を利用しており、その後、町の農産物加工センターに移って商品を製造していた。しかし、作る量や自由度が制限されたこともあり、平成23年に補助金を活用して自社工場を建設した。「平成23年6月に6次産業化法（「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」）(※注) が制定されたことが、自社工場を建設する後押しになった」と古田さんは話す。行政や地元スーパーが6次産業化に力を入れ始め、行政からは補助金が出るようになり、地元スーパーは地産地消コーナーを設けるなど、資金援助と販路が広がった。自社工場を作ったことで、商品を自由に製造できるようになり、商談もまとまるようになったという。設立後3年間は売上が伸びなかったが、4年目以降は工場建設の効果もあって、前年度比10パーセント増と順調に伸びており、今年の売り上げは1,000万円を超えるそうだ。

現在の主力商品は、設立当初から製造・販売している、全ての原材料を国産にこだわった手作りの麦味噌「さつまみそ美人」であり、近年では、やねだんの唐辛子を使ったコラボ商品も数多く出しており、事業の幅は広がっている。



自社工場外観

5 手作りにこだわった商品づくり

Helloさつまの商品に使う原材料は全て国内産のものを使い、手作りにこだわっている。古田さんはその理由を、「人の手で作るものの素朴さを感じてもらいたい」からだと語る。

Helloさつまの従業員には古田さんの親族もおり、83歳の古田さんの母親と、80歳の叔母も働いている。古田さんは、若い人にも負けないパワーで働くおばあちゃんコンビを「スーパーばあちゃん」と称える。重労働のため、作業は半日だが、作業後には、お茶の時間を設けており、そのだん

らんの様子からは、Helloさつまのチームワークの良さがうかがえる。

(1) 作り方にこだわる手作りの麦味噌

Helloさつまの主力商品であり、団体設立のきっかけにもなった麦味噌「さつまみそ美人」は、高齢化が原因で廃業することになった地元の農産加工グループから教わったものである。このグループが作る麦味噌はおいしいと地域で評判であり、このまま廃れるのはもったいないと思った古田さんは、「作り方を教えてください。味は守りますから」と言って麦味噌の作り方を教わった。原材料は、はだか麦、大豆、塩のみを使い、保存料等は一切使用しない。「消費者は本物が分かる。信頼を裏切らないためにも、素材の味を生かしたい」と古田さんは語る。

設立当初から事業の柱で、味に自信を持っていた「さつまみそ美人」だが、初めから順調に売れたわけではなかった。「商品を作るのと販売するのとでは勝手が違う」と話す古田さんは、初めはどこにどう販売していいか分からず、行くところ行くところに販売を断られたという。しかし、地道に営業活動を続けた結果、徐々に販路が拡大していった。



手作りの麦味噌

また、Helloさつまが設立当初に使用していた公民館や町の農産加工センターは、公共施設ということもあり、自由に製造ができなかった。町の住民で譲り合いをしながら製造しなければならないため、作る量、時間ともに制限されたのだという。しかし、自社工場を設立した平成23年頃からは、自由な製造ができるようになり、注文元からの要望にも応えられるようになった。それに伴って生産量が増えていき、徐々に軌道に乗り始めた。


作業風景・だんらん風景

(2) 料理名人とみこさんの豚みそ

Helloさつまの人気商品の1つに「とみこさんの豚みそ」がある。商品名にもなっているとみこさんとは、地元で料理名人として知られている上川畑(かみかわばた)トミ子さんである。Helloさつまの商品の中には、上川畑さんにレシピを提供してもらったものも多く、豚みそはその代表的な商品である。自らを料理下手だと話す古田さんにとって、上川畑さんは信頼できる心強いパートナーだ。

古田さんと上川畑さんは、事業を始める前からの仲間であり、Helloさつま立ち上げ時の苦労も知っている。そのため、今の古田さんを見て、「古田さんの苦労が報われて本当に嬉しい。それに加えて、自分がレシピを提供した商品が、みんなに食べてもらえ、美味しいと言ってもらえることも幸せだ」と上川畑さんは語る。「とみこさんの豚みそ」は、加工を担当する古田さんと、料理を担当する上川畑さんの2人で作り上げた自信作である。



古田さん（左）と上川畑さん（右）

(3) 規格外の野菜を加工して学校給食へ

Helloさつまの活動の1つに、規格外の野菜の加工がある。農家が心を込めて作った野菜でも、形が悪かったり、傷があったり、収穫時に折れてしまったものは、出荷できない。古田さんは、今まで廃棄されるしかなかったそのような野菜に目を付けた。規格外の野菜を農家から買い取り、Helloさつまで1次加工をし、学校給食用に納品している。農家にとっては、今まで廃棄していたものが商品となることで収益が上がり、Helloさつまにとっても加工することで商品価値を上げ、売ることができる。さらに学校給食センターは、地元の野菜を使うことで、地産地消の推進ができる。今まで廃棄するしかなかったものを使って、1次・2次・3次産業の事業者が連携した、小さな「地域型6次産業」を作り上げている。現在はゴボウ、カボチャ、サツマイモ、トウモロコシを加工し、地産地消に貢献している。

6 地域に与えた影響

「Helloさつまのやっていることが正しいかどうかはわからないが、軌道に乗って利益を上げていることは成功例だと思う。それを見て自分でもできるんだという刺激を与え、農産加工に取り組む人が増えたのは成果ではないか」と古田さんは話す。Helloさつまが事業を開始した当初は、うまくいくわけがないといった批判的な意見も多く、成功するとは思われていなかった。そのような逆風の中でも、上川畑さんはじめ、古田さんをサポートしてくれる仲間がいたからこそ、今のHelloさつまがあるのだという。

また、古田さんは、「加工することで、今まで売れなかったものが売れるようになったり、付加価値を付けて売ることができるようになると気づき、農産加工を始める人もでてきた」と話す。現在は行政の支援もあって、地域資源を使って農産加工を始める人が増えており、加工仲間は広がりを見せている。

(1) 農産加工グループの発足

さつま町には、古田さんが会長を務める農産加工懇話会という組織がある。さつま町役場が主導して平成26年に発足し、現在は16人のメンバーが

在籍している。さつま町内で農産物の加工を行う人が集まり、加工技術の勉強会や情報交換を行っている。メンバーが加工している農産物はそれぞれ違うが、加工する上での共通点は多く、相互に役立っている。農産加工懇話会のメンバーは日頃やりとりをする機会も多く、器具の貸し借りを行うこともある。古田さんは「他の地域に行くこともあるが、さつま町のような組織ができ、こんなに仲が良いところはないのではないか」と笑う。

農産加工懇話会のメンバーの1人で、農産物の加工を通じて古田さんと知り合った坂元千恵美さんは、「加工について相談できる仲間がいるのはありがたい」と話す。坂元さんは、木灰から抽出した汁（あく汁）にもち米を一晩浸し、それを竹の皮に包んでゆでる鹿児島の伝統料理“あくまき”を作っているほか、農協で規格外となったトマトを譲り受け、加工してドレッシングなどの材料とすることで、これまで捨てられていたものを活用している。古田さんたちの活動が契機となり、小さな地域型6次産業が広がりを見せている。

また、「自分だけ儲けようと思ってはダメ」と古田さんは話す。自分の商品を売りに行くとき、農産加工懇話会のメンバーの商品も一緒に持っていくことで、地域としてこんな品もあるとアピールができ、互いに知名度が上がり、相乗効果が生まれるのだという。



坂元さん

(2) 地場ドレッシングの開発

農産加工懇話会では、共同で商品も作っており、その代表作に「さつま町無添加ドレッシング」がある。このドレッシングは、地域の特産品にしようと役場主導で事業が開始された。

東京からコンサルタントを呼び、酢酸濃度や油、塩分などの比率のアドバイスを得たほか、メーカーから直接、酸度10パーセントの高酸度りんご酢を仕入れ、保存料、乳化剤なしで無添加のさつま町の地場ドレッシングを作り上げた。ドレッシングの味は、みそ唐辛子、しいたけ、トマト、完熟梅、にんじん、黒にんにく、たけのこ、赤玉ねぎ、柚子の9種類があり、原材料となるのはメンバーが加工している農産物である。Helloさつまでは、やねだん唐辛子とコラボしたみそ唐辛子ドレッシングを作っている。この地場ドレッシングは、さつま町のふるさと納税の返礼品にもなっている。



地場ドレッシング

7 今後の展望

古田さんに今後の事業展開を伺うと、「麦味噌を中心として、今やっている事業を軸に展開していきたい」と話す。しかし、事業継続のためには新商品も開発しなくてはいけないため、今後はレトルト商品にも力を入れていきたいという。その背景には、若者の味噌離れと買い物弱者の存在があるという。麦味噌を1人用にレトルト加工する

ことで、常温で長期間保存ができ、手軽に食べることができる。その結果、若者に気軽に味噌を食べてもらうことができ、また、なかなか買い物に行けない人にも、まとめ買いをして食べてもらえることができるのではないかと考えている。

Helloさつまでは、麦味噌の他に、鹿児島名物の黒豚カレーもレトルト加工をして販売したいと考えているそうだ。黒豚カレーは鹿児島県内で数多く販売されているが、Helloさつまの強みは、卸売業者を通さない生販直結と手作り商品にあるという。古田さんは、「小規模で手作りかつ生販直結のため、消費者のニーズに合わせて味の微調整をしたり、販売者の希望によって量の変更が簡単にできる」と話す。今後はこの強みを生かし、差別化を図っていくのが狙いだ。

また、6次産業化の取り組みについて伺うと、「1軒の農家が作物を育てて、加工・販売までやるのは難しい。そのような“1軒完結型6次産業”ではなく、地域内で連携して6次産業を作る方が成功例が多く出るのではないか」と古田さんは話す。作る人は作る人、加工は加工、販売は販売で専門的にすみ分けをする。その上でお互いに信頼できる関係を作り、“地域型6次産業”という形で連携していきたいとしている。

※注　6次産業化法は、地域に存在する資源を有効に活用した農林漁業者が、事業の多角化や高度化（農林漁業者による加工・販売への進出）を図る施策や、地産地消などを総合的に推進することにより、農林漁業の振興と食料自給率の向上などに寄与することを目的としている。

生業づくりを模索中の人に向けてのメッセージ



Hello さつま
代表　古田　妙子

事業を始めるとき、先行投資をしないで、労働に徹することが大切だと思います。初めに多額の投資をしてしまうと、事業が軌道に乗らなかった場合、借金が膨らんでしまう。そうならないためにも、身の丈に合った事業展開をすべきだと思います。私もはじめの3年間は公共施設を使って労働に徹し、4年目からやっと事業が回り始めました。Helloさつまを設立した当初は補助金もなく、大規模な設備投資ができませんでしたが、結果的にはそれが良かったと思っています。補助金を使って事業を始める場合は、まずは自分のできる範囲で計画的にやることが大切だと思います。

また、加工品など、同じことをやっている人同士の横のつながりやグループを作るべきだと思います。そうすることで、ノウハウの共有や情報交換ができ、お互いのレベルアップにつながります。ただし、自分だけ儲かろうとするのではなく、グループで売ることを考えなくてはいけません。

そして、自分を支えてくれる人に感謝することです。全てが1人でできるわけではありません。うまくいく時もいかない時も、見捨てずに一緒に頑張ってくれる仲間を大切にしてください。

地域づくり（別冊）

平成28年度 地域づくり団体活動事例集

生業（なりわい）創造による地域づくり

平成28年12月発行

編集・発行　一般財団法人　地域活性化センター
〒103-0027　東京都中央区日本橋2-3-4
日本橋プラザビル13階
TEL：03-5202-6135　　FAX：03-5202-0755
印　　刷　株式会社　太平印刷社

宝くじは、みなさまの豊かな暮らしに役立っています。


点字本レシピ集


冊子
「フラッグフットボール作戦ブック」


ベンチ

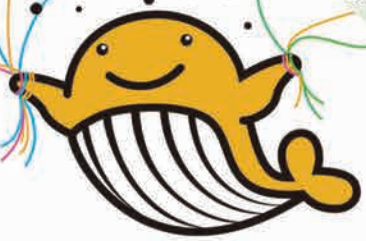

さくらの若木植栽


一輪車


パブリックアート


冊子
「おやこの食育教室
（三角巾付）」


胸部X線検診車



宝くじは、図書館や動物園、学校や公園の整備をはじめ、
少子高齢化対策や災害に強い街づくりまで、
さまざまなかたちで、みなさまの暮らしに役立っています。

一般財団法人 日本宝くじ協会は、宝くじに関する調査研究や
公益法人等が行う社会に貢献する事業への助成を行っています。

一般財団法人
日本宝くじ協会
http://jla-takarakuji.or.jp/

