

# 小さな地域の大きな地域再生

## ～徳島県上勝町と鹿児島県柳谷（やねだん）の実践例～

大妻女子大学社会情報学部 教授 炭谷 晃男

### 1. 今ここにある人口減少と少子高齢問題

国立社会保障・人口問題研究所による「日本の将来推計人口」（2017年）の中位推計によれば、2053年には日本の人口は1億を切り、2065年には8,808万人、2100年には5,972万人と半減することになる。それに伴い、高齢化率は実に38.3%とうなぎ登りになる。

しかし、現在既に高齢化率が50%を超える町村も存在する。本稿では、そのような厳しい条件を抱える地域で実に素晴らしい活動を展開している徳島県上勝町と鹿児島県やねだん地域の2ヶ所を取り上げ、成功の秘密を考察する。

### 2. 徳島県上勝町

徳島県上勝町は、徳島阿波おどり空港から車で約1時間半の場所に位置している。1955年に2つの村が合併して誕生した当時6,000人を超えていた人口は現在1,662名823世帯（平成27年4月1日現在）、高齢化率が51.49%と過疎化と高齢化が進行するいわゆる「限界集落」の町である。平成の大合併には加わらず、四国で一番小さい町となった。



◀徳島県上勝町  
(平成29年9月22日筆者撮影)



▶葉っぱ商品「赤もみじ 血汐」

株式会社いろどりホームページより転載

([http://www.irodori.co.jp/own/pitem\\_custom.asp?shohin\\_id=112](http://www.irodori.co.jp/own/pitem_custom.asp?shohin_id=112))

(平成29年10月24日現在)

しかし、一方で全国に知られた「葉っぱビジネス」による地域活性型農商工連携のモデルとなっている町である。全国に知られた地域を訪ねてみると必ずそれを導いたリーダーの存在が

ある。上勝町の場合は株式会社いろどりの横石知二代表取締役社長がその人である。

横石氏は1979年に農業大学を卒業して上勝町農協（当時）に採用された。しかし、採用後2年と経たないうちに天は試練を与えることになる。1981年2月25日氷点下13度の大寒波に見舞われたのである。主な産業であった木材や温州みかんは輸入自由化や産地間競争が激しくなり伸び悩んでいたところに、この異常寒波が襲い、ほとんどのみかんが枯死。売上は約半分となり農業は大打撃を受けた。横石氏はこれを乗り切るため、第一に軽量野菜を中心に栽培品目を増やし、第二に季節的要因の少ない椎茸を栽培し、一応の成功を収めて「禍い転じて福となす」を体現するかのよう農業再編を果たした。

しかし、それに満足せず町の半数近くを占めるお年寄りが活躍できるビジネスはないかと模索した。その結果注目したのが“つまもの”の“葉っぱビジネス”だった。

#### (1) 葉っぱビジネス

葉っぱビジネスとは、日本料理を美しく彩る季節の葉や花、山菜などの“つまもの”を、栽培・出荷・販売する農業ビジネスで、「彩（いろどり）」と名づけて1986年にスタートした。

葉っぱビジネスのポイントは、商品が軽量で綺麗であり、女性や高齢者でも取り組める点だ。年商は2億6,000万円。なかには年収1,000万円を稼ぐおばあちゃんもいる。阿波のタヌキでもあるまいが「葉っぱをお金に変える」抜群のアイデアと収益の数字に驚かされる。しかし、数字ばかりに目を奪われてはいけない。「彩」の注目すべきポイントは、農山村の高齢者の女性達に目標と役割を付与し、いきいきと生きる機会をもたらした点である。

従来、“つまもの”は板前さんが個人的に用意をするものであったが、横石氏がこれに注目して、新しい市場を創出し、ビジネスモデルをつくりあげた点が意義深い。

スタート当時は4軒の協力だけであったが、1年半後には44軒が増えて、農協に「彩部会」が設置された。事業の売上げも、最初の年である86年は116万円、5年後の91年には5,700万円になり、1年に1千万円ずつ伸びてゆくほど好調で、部会員も現在では190人になった。

#### (2) 情報ネットワーク

葉っぱビジネスのもうひとつの特徴は、第一に、生産される量と売れる量は同じでなければならず在庫がきかない点、第二に、“つまもの”は現在320種と実に多種に及んでいる点だ。常に需要にあわせた生産が求められ、その生産体制を支えるのが情報ネットワークシステムだ。

上勝町の情報ネットワークは3つの段階を経て整備されてきた。第一段階は防災無線のスピーカーによる放送。しかし農事放送による情報伝達は騒音クレームの連続だった。そこで、第二段階は全国初の防災行政無線を使った同報無線FAX。FAX本体に「彩」「スタヂ」「野菜」などの項目分けをしたボタンを作り、それぞれの生産農家へボタン一つで注文情報等を送れるように工夫をした。こうして送り側の問題は一つ解決されたが、農家からの受注情報は電話で予約するということだ。次の第三段階はパソコンで、平成10年度に導入し、平成11年度春から稼働している。当初から、お年寄りでも操作しやすいトラックボールとキーボードを導入している。コンビニのPOS（販売時点管理）の仕組みを参考にした。必要な人に、必要な時に、必要な情報を伝えることが重要だ。それを支えるのはパソコンやタブレット端末で見る「上勝情報ネットワーク」からの情報だ。驚くことに、おばあちゃん達はパソコンやタブレット端末を駆使し、「上勝情報ネットワーク」から入る全国の市場情報を分析して自らマーケティングを行い、栽培した葉っぱを全国に出荷している。そして自分が「町彩部会」で何番目の売上を上げてい

るかの順位が分かるようになっているなど、農家のやる気を出させる“ツボ”をついた情報を提供している。

このような情報システムが葉っぱビジネスを支え、おばあちゃん達がそれを使いこなしている点が驚きだ。現在ではパソコンから携帯電話に推移しているそうだが、さらに今取り組んでいるのが第四段階のタブレットを使用した仕組みだ。これからは農業情報ばかりでなく生活情報も提供していくことが期待される。

#### (3) 交流人口

##### ① 視察受入れ

上勝町のように全国的にマスコミにも取り上げられると、私もその一人だが、視察者が次から次にやってくる。2002年度は1,410人だったものが、03年度2,103人、05年度は3,833人と年間4,000人の視察者が来る。視察者の受入れは株式会社いろどりの方で受け、視察内容をアレンジしていただいた。

##### ② インターンシップ事業

内閣府による地域密着型インターンシップ研修事業が、上勝町など独自の地域ビジネスを展開する4地域で2010年度から2年間実施された。全国各地から236人の研修生が上勝町に集まり、上勝町で共同生活を送った。現在、株式会社いろどりが上勝町から委託を受けて、上勝町の移住・交流人口の増加、町のファンづくりを目的としたいづいインターンシップ事業を行っている。2010年8月から2016年4月現在で600名以上を受入れし、約20名が町内に移り住んだという。

##### ③ その他起業

上勝町の次世代の後継者はどうであろうか。いづいりの成功をうけて、住民自らの姿勢も変わってきたし、Uターン、Iターンの若い人たちも新たな起業をはじめている。「ゼロ・ウェイスト（ごみゼロ）」は2020年までにごみの排出量をゼロにするという大目標を掲げ、具体的な行動に踏み出している。それを推進しているのも若い人たちである。また、買い物に困る住民を支援する商品の宅配や移動販売、商品を量り