

2019年11月19日 9:30～

徳島県上勝町 月ヶ谷温泉キャンプ場「パンゲアフィールド」にて、当町で注目されている二つの取り組みについて豊丘村議会議員 6名で視察にうかがった。

上勝町は大鹿村や中川村も加盟している「日本で最も美しい村」連合にも加盟しており、今回の視察テーマである「葉っぱビジネス」「ゼロ・ウェイスト宣言」のほか、「バイオマス事業」でも全国的に知られており、年間 4000 人の視察を受け入れている。



パンゲアセンター外観

■副町長のお話

昭和 30 年(1955)2 村合併時の人口は 6500 人
町の面積の約 90%を占める山林(ブナ林)の 9 割が
→戦後の拡大造林によりスギ・ヒノキの人工林に。
当時は所得の 60%は林業によるものだった。

→外国産の輸入で全国的な林業不振により過疎化。
→棚田を減反して果樹(みかん)栽培・建設業林業が主産業。
若者は町外へ流出。

昭和 56 年(1981)の大寒波(-13℃)の一晚でみかんの木が
枯死。最大の危機！みかんの売上げが半分に。

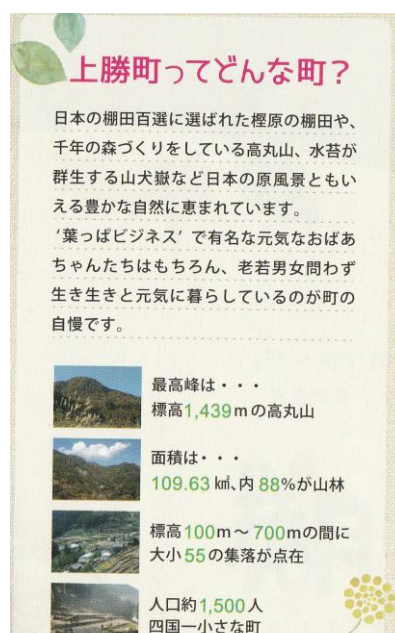
★人口の減少は 40 人/年 (平成の大合併では合併せず。)

1000 人は確保したい。町の地域創生総合戦略の柱は 3 つ

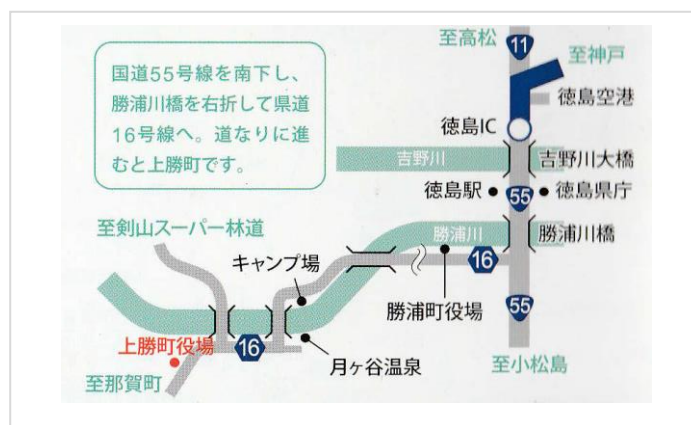
- ①昭和 61 年(1986)葉っぱビジネススタート 彩事業
- ②平成 15 年(2003)ゼロ・ウェイスト宣言。

ゼロ・ウェイストの取り組み

- ③高校進学のために中学生と母親・妹・弟が
転出。町内学習塾の運営:中学生と小学生
を対象に全額町が負担



森周一 副町長の挨拶



■「葉っぱビジネス」

現在：「世界中探したってこんな楽しい仕事ないですよ」

人口 1575 人 高齢化率 52% 80 歳以上の階層が最多

年間売り上げ 2 億 5 千万円 平均年齢 70 歳 150 軒の JA 彩生産者部会

「頭も手も足腰も使う」タブレットで早い者勝ちで自ら受注→畑や山を上り下りして採取・切り揃え・パックに詰めて 12:00 までに JA へ 10 枚/パック×10=1 ケース 5 ケースでも片手で持てる。

研修として大都市の料亭で妻ものの使い方を客として学ぶ→品質アップ+楽しみ

組合員：自分が任されている役割、できるという自信。売上ランキングで更に意欲が増す。

年間売り上げ 1000 万円を超えるおばあちゃんも出現！

JA：集荷・配送・資材供給等

(株)いろいろ(町の第3セクター)：マーケティング、受注システムの保守、築地市場の情報を生産者へ伝える。「必要なものを、欲しい時に、欲しい数だけ届けるシステム」のため価格が安定。

主な品目：ナンテン・青モミジ・青カキ葉 季節限定品目以上：紅カキ葉・梅の花・桃の花・桜の花・ヒイラギ・蓮の葉・葉ワサビ(敷き葉の他食用にも) 現在 200 種 300 品目以上。平成 25 年から輸出開始。

価格は JA といろいろで決定。売り上げの 5%はいろいろへ。60~70%が生産者へ、内経費は 3~4 割。

上勝町の JA への出荷の 50%はいろいろが占め、50%は柚やカボスなど香酸柑橘類と野菜が占める。

葉っぱビジネスの仕事が忙しくなり、老人ホームの利用者数が減り、町営の老人ホームがなくなった。

「忙しゅうて、病気になっとれんわ！」

★今日までの経緯

昭和 54 年(1979)彩事業の仕掛人となる横石知二さんが上勝町農業協同組合営農指導員として赴任。

～当時の住民の愚痴：「こんな所にも食べていけない」「勉強せにゃこの町にいただけじゃ」～

昭和 56 年(1981)の大寒波(-13℃)→みかん栽培から野菜栽培(ほうれん草やわけぎ)を推奨

～軽量野菜の栽培は 1~3 か月~6 か月。短期収入。半年しか仕事がない~1 年中できる仕事が課題

住民が自信と誇りを取り戻すには、この町でなければできない仕事を作ること！葉っぱを売ろう！

～葉っぱをお金に換えるのは狸や狐のおとぎ話

だ(大笑い)～

昭和 54 年(1986)花木農家のサイドビジネス+3 軒からスタート。売り上げ 116 万円

→妻物の使い方を学ぶため料亭通い、日本料理のしきたり、皿の大きさを知る

→規格化・品質アップ

時代に応じた仕組みで受注

1992 年 同胞無線~ファックス通信

1998 年 パソコン(通産省実証実験事業)

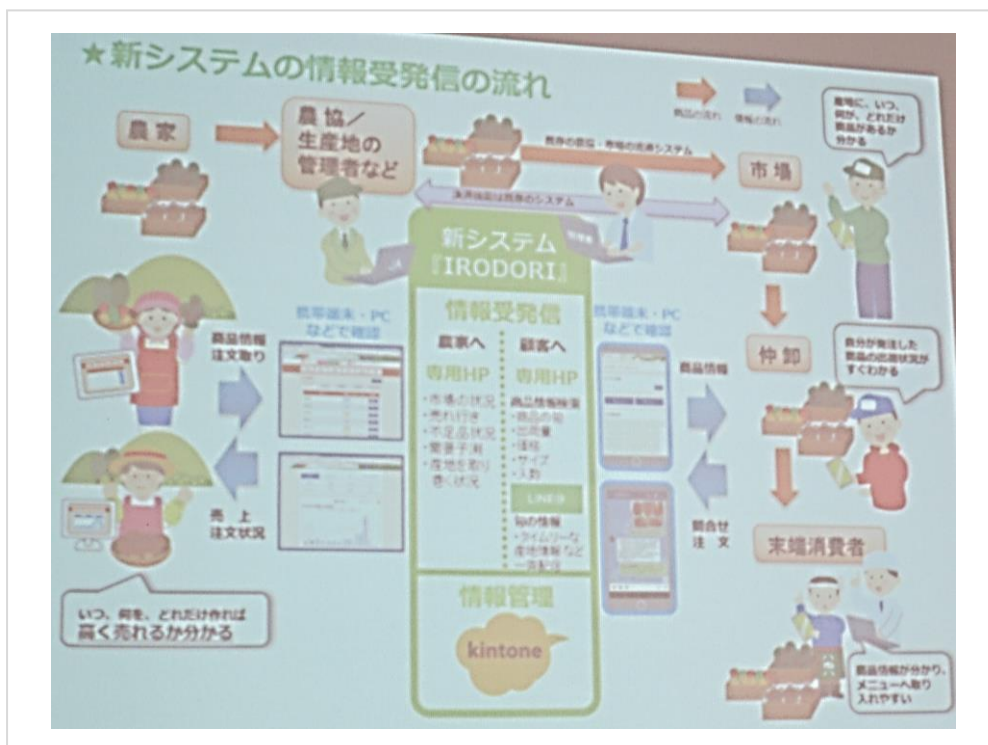
2011 年 タブレット端末

(NTTdocomo 実証実験)



平成 29 年(2017)2 億 6,000 万円

彩事業は町の産業福祉 担い手のほとんどが年金暮らし。一軒当たり年収 125 万円
～『なんにもせんでええけ、じっとしておれ』といわれるのが一番辛い～



事業成功のカギ

葉っぱビジネスの仕掛人 横石知二氏は 20 歳にして JA の指導員として山間地域に赴任。

衰退する地域を国や政治のせいにして愚痴をこぼし、高齢者とのおつきあいのなかで、よそ者扱いされながら、地域の誇りを取り戻せる何かを・・・とどり着いた一つの答えだった。

しかし、実際に事業をするにあたっては、担い手はその気にならなくては始まらない。手をかけたものを出荷することが仕事としていた農家の人にとっては、山からとってきた葉っぱを出荷することに違和感があった。そこで花木を出荷している農家数軒から始めたという。仕事と働く舞台を細かく作り上げ、担い手が意欲を持って取り組める仕組みを作り上げた横石さんの、諦めない仕事への向き合い方があったからその成功だった。

相乗効果としての産業福祉は事業成功に伴う副産物でもある。

今後の課題

村を構成する住民のうち最多数が 80 歳以上であるため、元気に働いていただく産業福祉を担っているが、後継者の育成が事業継承にとっては問題。

次の彩事業を担う世代を養成するためのインターンシップとして

お試し暮らし体験(チラ見ツアー)を企画

期間は 2～3 泊の短期から 1 週間、1 か月などを設定

7 年間で 700 人が体験→45 人が移住