

地域資源を活用したビジネスと地域活性化に関する調査研究

～徳島県上勝町株式会社いろどりを例に～

1120340 安部 紀里

高知工科大学マネジメント学部

1、概要

少子高齢化が進む日本において、地域の活性化は喫緊の課題である。徳島県の山間部に位置する上勝町はいわゆる限界集落と呼ばれる地域である。住民は林業と農業で生計を立てていたが、異常寒波により壊滅的な被害を受けたことを契機に、新たな産業創出に取り組み「葉っぱビジネス」を事業化した。この地域資源活用型ビジネスの主体は㈱いろどりと地域の高齢者であり、現在売り上げ約 2 億円をあげている。

2、背景

現在日本は多くの問題を抱えている。例えば、都市部と地域に住む人々の経済や情報格差、少子高齢化、高齢者の医療費の増大、介護問題等である。このような問題は全国各地で発生しており、特に山間部に住む人々に大きな影響を与えている。地域の活力の低下が山間部で住む人々を経済的に苦しめ、過疎化や高齢化に拍車をかけている。

3、目的

本調査研究で取り上げる徳島県上勝町の㈱いろどりと地域住民が主体となって取り組む「葉っぱビジネス」は、地域ビジネスによる地域活性化の成功事例として全国的に非常に有名である。国内で最も評価されている地域ビジネスであるといっても過言ではない。この成功事例の起業と事業化に至るプロセスと因果関係、成功要因、地域への波及効果等について詳細な分析検討と考察を行い、少子高齢化や過疎化に悩む他地域の活性化に資するような有益な示唆を与えるような要因を抽出することが本稿の目的である。

4、研究方法

本稿では、事例として取り上げる地域ビジネスの①起業から事業化に至る背景、②事業の発展プロセス、③リーダーを含む利害関係者の思想と行動パターンや問題点、④地域内外

への波及効果、⑤ビジネス単体から地域内循環システムへの展開プロセスなどを詳細に調査分析しながら仮説を立て検証する。既存文献、公表資料、各種データから文献調査を行い、徳島県上勝町における現地調査を通じて、「いろどり」創設者である横石知二さんと関係者から直接的に聞き取り調査を行う。さらに、実際「いろどり」の生産から出荷に至る作業を行う現場を調査する。最後に、これらをもとに考察を行う。

5、結果

「いろどり」の一番の特徴は、高齢者、特に女性を中心となって作業を行うことである。葉っぱビジネスが出来るまでの上勝町は、①農林業が中心産業であったため閑散期が多く年間を通じた仕事がないこと、②高齢者や女性に仕事が無いこと、などが懸案事項であった。年間を通じて安定的な収入を得、高齢者や女性でもできる仕事の創造が求められており、「葉っぱビジネス」にたどり着いた。葉っぱの受注、調達、生産、出荷に至る作業は軽量かつ清潔で、高齢者に適し、かつ持っている地域や山や植物の知識を活かせるためである。

いろどり事業の成功要因は大きく 3 つに分けることができる。まず、パソコンを使った情報システムの確立である。農家への注文を上勝町の防災無線を使って連絡することで電話回線を使うよりも迅速に注文から出荷までの作業を行うことができる。また情報弱者と考えられている高齢者の方たちがパソコンを使って作業を行っており、パソコン上の画面から農家の売上、金額、順位がわかるようになっており、そのことが農家の方たちの競争心を煽っている。

次に高齢者の良さを活かしたことにある。端的に言えば、①知恵と知識、②細かい作業を粘り強くこなす能力、③負けず嫌いな独特の性格などである。葉っぱは単に山から採ってきてバック詰めすれば売れるというものではない。料理人が必要としている葉っぱや花を必要な時に料理人の手に届けなければならない。どんな時期にどんな葉っぱがどこにあるか、

早く花を芽吹かせるためにはどうすればいいか。その地に生まれ育ち生活してきて培われた固有の知識や知恵を高齢者の方たちは持っている。上勝町に長年住んでいる者のもつ知識や知恵をいどりの作業に大きく活かせる。

最後に（株）いどり創設者である横石知二さんの存在である。横石さんの考えの中で最も重要だと感じるのは「人をやる気にさせること」である。横石さんによれば「人をやる気にさせるには出番をつくり、評価し、自信を持たせることが最も大事だ」という。地域の人々に自信を持ってもらうことによって次への活力が生まれ、さらなるいどりの発展へと繋がる。

6、考察

いどり事業の成功は上勝町に様々な影響を与えた。まず老後が将来になったことが挙げられる。「いどり」の仕事には定年退職がなく 80 歳の方でも現役バリバリで働いている。また大病を患った人がリハビリ代わりにいどりに従事する例もある。いどりの仕事をするによって高齢者の方たちが元気になり老人ホームも閉鎖された。またパソコンを使い毎日売上や順位を確認しているので認知症予防にも効果を発揮している。

また、いどりが注目されることにより上勝町に活気が満ちてきた。地域産業ができたことにより、都会に移住した若者が上勝町に戻り、生まれ育った上勝町で働く選択肢ができた為だ。今や「いどり」は世界からも注目される地域産業となり、海外から多くの視察者が訪れる。そのような人たちを上勝町の人たちが歓迎し、迎え入れることで上勝町をさらに盛り上げることに繋がっている。他の地域から来た方と交流することが元気の要因だともおっしゃっていた。

7、提案

ただ老人ホームや病院に入居してもらうことが福祉ではないと考える。私は高齢者の方々に「元気に暮らしてもらうこと」が福祉だと考える。そのためには高齢者の方たちにやりがいを持って生きてもらわなければならない。しかし、なにかやりがいを作るというのはとても難しいことだ。そこで毎日とはいわないが、仕事でも遊びでも、できるだけ多くの予定を入れるようにして毎日を過ごしてほしい。暇は人生を寂しくさせてしまうものだと私は考える。今後さらに産官学

が連携しながら高齢者がやれることを作る事が重要であり、地域住民が充実した毎日を送ることができる仕組みづくりが必要であると考えます。

【参考文献】

- 国保祥子「株式会社いどり」慶応ビジネススクールケース,2005年
- 高知工科大学大学院起業家コース編『木の葉売ります』KUTV丸善,57-80頁,2006年
- 横石知二『生涯現役社会のつくり方』ソフトバンク新書,2009年
- 横石知二『そうだ、葉っぱを売ろう』ソフトバンククリエイティブ株式会社,2007年

【謝辞】

本研究に関して、(株)いどりの横石知二社長および上野あや様には、現地調査、ご講義、インタビュー等に協力頂きました。また慶応大学の国保祥子様（現静岡県立大学いどり事業を国内初でケーススタディー化）には大変有益なアドバイスを頂きました。記して感謝の意を表します。