

# 中山間地域のモデルとなる地域活性化に関する研究

～上勝町における地域活性化策の効果～

1170390 安堵 和博

高知工科大学マネジメント学部

## 1. 概要

本研究の目的は少子高齢化が進む日本において地方では地域衰退が深刻であり、過疎化に悩む自治体に対して処方箋を模索することである。その中で地域再生の先進事例として、徳島県の山間部に位置する上勝町があげられる。上勝町では昔、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、住民は昼からお酒を飲むような生活であった。このため、地域再生を目的として、(株) いろどり社長、横石知二さんが新たな産業創出に取り組み地域の高齢者が主体となる「葉っぱビジネス」を事業化した。このビジネスは町に豊富にある葉っぱを商品化し、その結果、現在では年間2億円の売り上げを上げている。「いろどり」は映画化され世界各国、日本全体から多くのメディアが視察に来ており、中山間地域の再生モデルとして全国から注目されている。



図1 映画「人生、いろどり」

## 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、特に山間部で住む人々に大きな影響を与え、個々の地方自治体は過疎化や高齢化を食い止める案を模索している。その中でも徳島県上勝町は「葉っぱビジネス」に成功し、高齢者に生きがい感を持たせているだけでなく、雇用の場も創出しており、中山間地域のモデルになっている。上勝町の事例を検

討することは、過疎化に悩む自治体に対する処方箋になりうる。葉っぱビジネスだけでなく、「いろどり」関わってきた農家、今でも関わっている農家の人にヒアリングをすることで、生きがい面からいろどりに対する思いが聞くことができ、いろどりが与えた影響が分かるのではないかと考えられる。

徳島県上勝町は面積 109.68 k m<sup>2</sup>、85.4%が山林であり、そのうちの83%が杉を主体とした人工林である。人口が約1700人、その半分が高齢者という過疎化と高齢化が進行する四国一人口の少ない町である。上勝町は「葉っぱビジネス」が事業化される以前の主要産業はみかんや林業だったが、1981年2月の異常寒波（最低気温-13℃）によりみかんの樹がほぼ全滅という大被害を受けた。被害を受け、主要産業であったみかんが不良害を受け、経済的なことだけでなく、精神的にも相当なショックを受けて、農家の人たちは落胆し、生きる気力すら失っていた。困惑した農家の人たちは、あちこちで相談しては、何度も研究会を重ねていった。これぞという対策はすぐには決まらなかったが、大自然を相手に長年取り組んできた農家には底力があつた。打たれ強い農民魂が次第に沸き起こり、町全体が一丸となって復興に取り組んでいった。その中でも横石さんが先頭になって、迅速な現金収入を一番に考えて、大急ぎで農業復興計画づくりに取り組んだ。

## 3. 目的

本研究では、「葉っぱビジネス（いろどり）」の成功要因、地域、地域住民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。

## 4. 研究方法

本研究は、はじめに、徳島県統計書の上勝町の農業に関わるデータより、徳島県の農業の現状及び問題点を整理する。具体的には、既存文献、公表資料、各種データから文献調査を行い、自ら現地調査をして、それを通じて、「いろどり」創設者である横石知二さんにヒアリング、農家の人へのヒアリングを行う。ヒアリング結果から「いろどり」は上勝町、農

家の人へどのような影響を与えたのか考察する。

## 5. いろいろ事業の概要

### ① いろいろ事業を始める背景

いろいろをする前の上勝町ではミカンの木や養豚をする農家の人が多くいたが、異常寒波によってミカンの木が全滅してしまい、経済的なことだけではなく、精神的にも相当なショックを受けて、農家の人たちは落胆し、生きる気力すら失っていた。

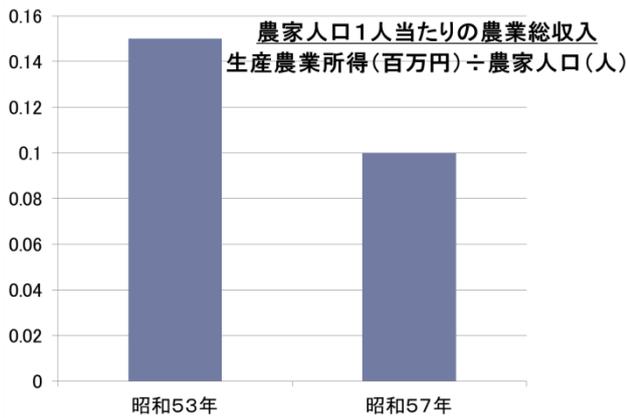


図2 農家人口1人当たりの農業総収入  
(徳島県統計書より作成)

図2は上勝町の農家人口1人当たりの農業総収入のグラフである。昭和53年は大寒波がくる前であり、主要産業はミカンであった。昭和57年は大寒波後の上勝町であり、収入が激減したことが分かる。

そんな大被害を受け困惑した農家の人たちは、あちこちで相談しては、何度も研究会を重ねていった。これぞという対策はすぐには決まらなかったが、大自然を相手に長年取り組んできた農家には底力があった。そんな上勝町をどうにかするために横石さんが立ち上がり、迅速な現金収入を一番に考えて、大急ぎで農業復興計画づくりに取り組んだ。野菜やスダチを大阪の市場に出荷するようになり、晩御飯をたべようと難波にある「がんこ寿司」に立ち寄り、晩御飯を食べていた女子大生が葉っぱを見て、「葉っぱが綺麗」「持って帰ろう」といったのがきっかけであり、「上勝の山なら葉っぱがたくさんある」と思った瞬間にひらめきいろいろを始める。

### ② いろいろとは？

いろいろとは日本料理を美しく彩る季節の葉や花、山菜などを、季節に先駆けて青果市場に出荷できるよう農家が栽培

して販売する農業ビジネスである。山野の葉や花を、食べられないにもかかわらず、わざわざ料理に添えて飾るのは、自然を愛し、季節感を大切にする日本人ならではの演出だろう。和食の刺身についてくる大葉や食用菊の花、お祝いの赤飯についてくる南天の葉も、いろいろであり、現在約320種類あり、上勝町を代表する産業である。

### ③ いろいろの歴史

- 1981年 異常寒波に襲われ、主要産業であったミカンの木が全滅する。
- 1982年 軽量野菜を中心に多品目少量産地化して農業を再編成する。
- 1986年 大阪難波の「がんこ寿司」でヒントを得て事業を開始。一年半の間、試行錯誤しながら進んでいく。
- 1990年 「朝日農業賞」受賞。
- 1998年 パソコンを実証実験事業として導入。
- 2003年 フジテレビ「めざましテレビ」で全国放送。
- 2005年 NHKテレビ「鶴瓶の家族に乾杯」で全国放送。
- 2007年 TBS「金スマ」におばあちゃん2名出演。
- 2008年 テレビ朝日「報道ステーション」に登場。
- 2012年 映画「人生、いろいろ」が上映。

### ④ いろいろのビジネスモデル

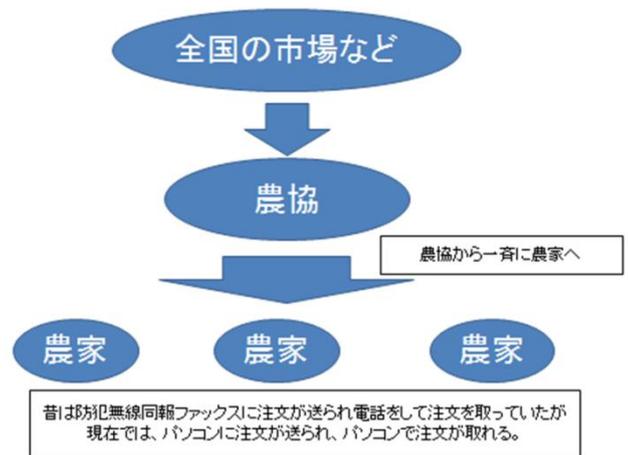


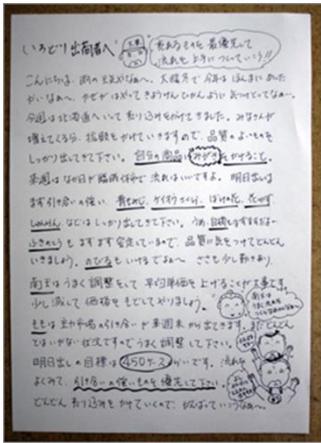
図3 いろいろのビジネスモデル

全国市場から特別注文の連絡が農協にいき、農協は一斉に農家の人へ伝え、農家の人は注文を取り、荷造りをし、農協に出荷して全国市場に送られる仕組みである。昔は農協の人は市場から注文を受けると発注する用紙にまとめて記入

して防災無線同報ファクスを使い一斉に送信して、農家の人は注文が来た瞬間に固定電話や携帯電話を使い注文をとっていた。現在ではパソコンを使い注文をとることができ、売り上げを見ることもできる。

### ⑤株式会社いろいろの事業内容

1999年に設立された第三セクター「株式会社いろいろ」の従業員は、葉っぱビジネスを開発し横石知二社長の他6名である。「株式会社いろいろ」では、上勝情報ネットワークを使って様々な市場情報を彩農家に分かりやすく加工、提供し、時期的にこれから必要となってくる商材の情報提供や活用の提案を行っている。また、生産者向けにデータ活用の講習会などを開催している。専用パソコンができたことによって、自分が納めた品物がどの市場へいったか、いくらで売れたか、自分の売上がいくらになったか、出荷者の中で自分の売上順位が何位かまで毎日分かるようになり、おばあちゃんたちの間にライバル心を生みモチベーションが上がっている。注文を待つだけでなく自ら考えるようになり、いかに効率よく品質の高い商品を出荷するか、それぞれの知恵と経験をフル活用して工夫するようになった



横石氏が生産者へ送っているメッセージ。毎日手書きし、同報FAXで送っている

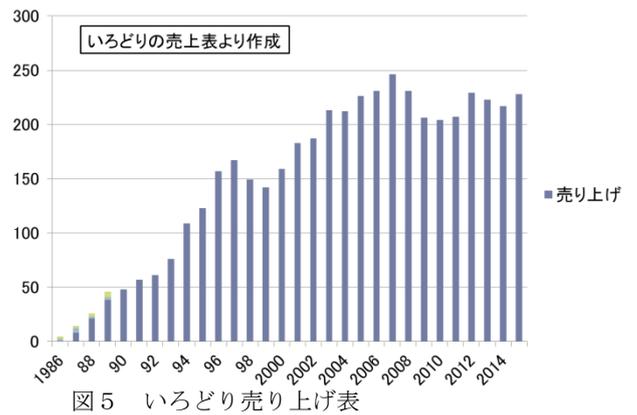
図4 イラスト付きメッセージ

図4に示すようにパソコンが開発される前には防災無線ファクスを使い注文を発注し、横石さんが手書きで農家の人へメッセージを書き、送っていた。

### ⑥いろいろの売り上げ

いろいろの売り上げは1986(昭和61)年に116万円の売り上げでスタートしたいろいろ事業は、開始19年目の2004(平成16)年度について累積販売高が20億円を突破した。現在ではつまもの商品も300品目を超え、年商2億5千万円とい

う上勝町を代表する産業に成長した。生産農家の中には月200万円以上、年商1000万円以上稼ぐ人もおり、「彩豪邸」を建てた人もいる。しかし、図5を見ても分かるように売り上げが下げている時もあった。大寒波によりミカンの木が全滅してしまい、いろいろが始まって15年間ずっと驚異的に売り上げが伸びてきた売り上げが急落した。平成8年(1996年)度は約15億円だった売り上げが、翌年9年(1997年)度には約14億円に落ち、それ以降も12億、8億と落ちていった。時代の経済的不況のあおりもあったが、この落ち方はそれだけではなく、今まで売り上げが目覚ましく伸びてきたのは、栽培技術の向上とか、単価の変化だけではなかった。横石さんが農協から役場へ転籍したことにより、「気」で動いてきたものが、「気」を育てる人間が現場にいなくなったために動かなくなり、たちまち数字に表れた。



## 6. 聞き取り調査

### ①横石さん高尾さんへのヒアリング

横石さんと高尾さんの関係としてはお互いが信頼している関係であり、高尾さんは横石さんと最初からいろいろに関わった農家さんである。横石さん、高尾山へのヒアリング内容は次の通りである。

日時：2016年9月20日

場所：(株)いろいろ

横石さん：横石さんにとって「いろいろ」とは。

他県で「いろいろ」を始められたらどうする。

上勝町に与えた影響とは。

今後、「いろいろ」をどうしていきたい。

挫折や苦労。

「いろどり」をしようとしたきっかけ。

日時：2016年10月10日

場所；高尾さん宅

高尾さん：横石さんが「いろどり」を始めると言ったときどう思った。

高尾さんにとって「いろどり」とは。

「いろどり」がなかったらどうなっていた。

これからの「いろどり」はなると思う。

という内容でヒアリングを行った。

横石さん「わたしにとっていろどりは人生すべてであり、自分がいろどりに関わることで多くの人が喜んでくれることが幸せである。始めようとしたきっかけとしては「がんこ寿司」に立ち寄り晩御飯を食べたときに葉っぱがあり、その葉っぱは市場に売られてないことから、自然に囲まれている上勝ならできると思い始める。他県でいろどりを始めようとしても30年もかけて続けてきたいろどりをするわけないし、田舎で今から事業をするようなパワーを持っているようなところはほとんどないのではないかなと思う。上勝町に「いろどり」という上勝町ブランドができたことによって多くのメディアが視察に来ることで全国に名を知らせることができた。また、いろどりは高齢者にもできることから仕事ができ、元気になり医療費も少なくなった。これからとしてはドローンを使い、山奥の農家さんからの注文を運ぶこと、南天や紅葉といったいろどりの品目を栽培して「いろどり山」をつくり山の景観を作ること」。

高尾さん「最初は花木（桜、梅、桃）をしていて横石さんに声をかけられたのが始めたきっかけであり、もし、いろどりがだめでも花木があるからやるだけやってみようと思い始めた。最初はわからないことばかりで不安ばかりだったが、試行錯誤しながらすることで色々考えることで楽しくできた。いろどりをしているのは儲け目的だけではなく、同級生が集まって昔の話をしながらすることで楽しくできている。これからのいろどりに対しては、若者次第だと思う。少子高齢化が進む上勝町では若者が

出ていくのだけではなく上勝町に帰ってきていろどりをしてほしい。いろどりというしっかりとした土台はできているから後は地元の人がそれを受け継ぐか受け継がないかでいろどりは変わっていくと思う」。



図6 高尾さんの作業風景

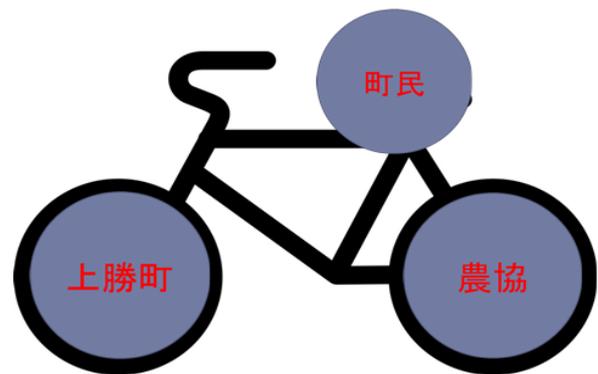


図7 高尾さんの考え

図7は高尾氏が考えるいろどりと地域の関係図である。自転車で例えて、町民は上勝町と農協のタイヤがある自転車に乗っており、自転車を漕いでいる。上勝町か農協のどちらかがパンクして崩れたら町民は落ちてしまい、成り立たなくなる。町民・上勝町・農協が協力して進んでいくことでいろどりがうまく成り立っている。

## ②横石さんの戦略

高尾さんが横石さんは戦略が上手だと言っていた。横石さんはいろどりを広めるためには自ら宣伝するのは難しいと考え、メディアを上勝町に呼び、宣伝してもらうことにより全国に知らせることができた。また、パソコンを導入する際にはおじいちゃんやおばあちゃんにパソコンを買ってください

といっても使い方が難しく、高いパソコンを買う人は誰一人としていない。そこで横石さんはパソコンを導入するまえにいろいろの会を開きお年寄りにパソコンを使うと便利、儲けると植え付けることで、導入するときにはお年寄りから買うと言い出すことでパソコンを導入することができた。また、横石さんは人と人のつながりを大切に人であり、よそ者扱いされても稼いだ給料をすべていろいろに使い、上勝町を復活させるために努力した。次第に農家の人たちは横石さんを信頼しいろいろを始めていった。今では「感謝」の気持ちでいっぱいだという農家の人がたくさんいる。

### ③農家 A・B・C さんへのヒアリング

横石さんの意図が農家の人へ伝わっているか 3 人の農家の人にヒアリングを行った。内容としては、

日時：2017 年 1 月 13 日

場所：農家さん宅

内容：いろいろができる前とできた後の生活の変化。

いろいろの作業内容。

いろいろを考えた横石さんに対して。

いろいろがなかった今の自分は？

あなたにとっていろいろとは？

いろいろがある時、ない時の生活。

大変なこと、楽しいこと。

地域に対してどのような期待を持っているか。

である。

農家 A 「いろいろができる前はみかんの木をしていてみかんが枯れてしまいいろいろを始めた。いろいろは葉っぱだから軽くて楽で収入もみかんより増えた。みかんの木が枯れてなかったら今の上勝はなくお年寄りも町にも元気がないかも。今思えば、枯れてラッキーだったかも。最初は売れるか不安でしていたが今では生きがいであり、デイサービスにいくより楽しくて認知症の予防やボケ防止にもつながっている。少子高齢化により後継者不足だったがいろいろにより県外から来る人が増え後継者の育成ができています。しかし、町内の若者が住みやすい町づくりをして県外に出ていかない町にしてほしい」。

農家 B 「いろいろができる前は会社に勤めていて友人に勧められて花壇にあったあじさいを出荷してそれが 1 パ

ック 1000 円で売れ、当初月 7～8 万だった給料が葉っぱを売るだけで超える。出荷する材料がなかったので会社の勤めながらいろいろを始める。いろいろを始めてから自分自身が変わり、普段が使わないパソコンやタブレットを使うようになった。いろいろがなかったら今は元気であるかわからないし、デイサービスに入っているかも。いろいろは軽くて楽であり、横石さんには感謝している。いろいろに関して取材に来る人と色々な人に出会いお話ができる。いろいろは「夢のある仕事」・「生きがいのある仕事」・「楽しい仕事」である。

これからいろいろを続けてほしいし、海外、日本に広まってほしい。若者が県外にでていかずに、いつかは上勝町に戻ってきてほしい」。

農家 C 「いろいろができる前は養豚をしていて養豚をしながらいちいろいろを始めた。養豚はエサ代や世話に費用がかかり大変いろいろは収入は減ったが軽くて楽である。いろいろは生きがいに近い仕事であり、ちょうどいい仕事である。年寄りになると体調が悪い時がある。そんな時にでもいろいろは自分のペースでできるから体を休めることができる。いろいろをするときはいろいろのことだけを考え、休みのときは考えずに家のこと掃除などをする。これからは若い人がいろいろをして全国的に注目してほしい」。

農家の人だけでなくいろいろを出荷している農協の職員の人へもヒアリングを行った。

職員さん「正直、いろいろに対してはあまり良くない。いろいろは野菜や花木などと比べると 1 年中できることもあり、職員も 1 年中働くことにより人件費がかかる。実際、利益も 5% ぐらいしかない。しかし、農家の人にとっては良い産業であり、地域活性化にも良い影響を与えたと思う」。

## 7. 結果

### ①生きがい面、収入面

ヒアリング結果から生きがい面、収入面の 2 つの面から考えてみる。生きがい面からとしては、いろいろができる前はミカンの農家が多く、ミカンは重く高齢者にとって持ち運び

が難しく大変だった。しかし、いろどりは葉っぱであり軽く持ち運びが簡単である。また、いろどりとという仕事ができ、出番がなかったお年寄りに出番ができたことによって、自信を持ち生きがいができ、楽しく過ごせている。「いろどり」のおかげで日々目標を持って生活しており、日々の生活リズムが形成される利点が考えられる。いろどり農家の中には、大病になっても、大きな悲しみに直面しても、葉っぱの仕事を続けることが心と体のリハビリにつながり、元気を取り戻している人も少なくない。高齢者に「自分ができる仕事」という生きがいを持ってもらうことは、これからの高齢化社会に欠かせない大きなキーポイントだと考えられる。

収入面からでは、ミカンの木や会社に勤めていた人にとっては収入が増えたかもしれないが、養豚をしていた人にとっては収入が減ってしまっている。養豚は世話が必要であり、世話が大変である。それに比べていろどりはエサやりなどがないから、老後の小遣い稼ぎにはちょうどいいのではないかと思われる。

## ②いろどりの過去と現在

過去と現在を比較しての効果を考えると、過去は大寒波による影響でミカンの木が全滅してしまい、収入源がなくなって町全体が経済的にも精神的にもダメージとなった。町の人々は昼からお酒を飲む生活ばかりでふるさのことを悪く言い自分を誇れない人々ばかりであった。いろどりを始めようとした横石さんに対しても、「お前はよそから来たんだらう。何が「新しいこと始める」や。えらそうなことぬかすな！」という人ばかりで横石さんのことを良いようにいう人はいなかった。しかし、現在ではいろどりによって女性やお年寄りを中心に「夢」「生きがい」のある仕事を見つけることで自信を持つことをできた人がたくさんいる。いろどり農家の人は横石さんに対して「感謝」気持ちでいっぱいだという人がたくさんいる。どん底の町から脱却し、高齢者や女性の「出番」と「役割」を作ったことで元気になり町の雰囲気明るくなった。

## 8. 考察

横石さんは最も重要だと感じることは「人をやる気にさせること」であり、「人をやる気にさせるためには出番づくり、評価し、自信を持たせることが最も大事」である。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

らなるいろどりの発展へと繋がると考えられる。また、いろどりが注目されることにより、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。さらに、他の地域から来た方と交流することが元気の要因ではないかと考えられる。

農家の人はいろどりの仕事は定年退職がなく 80 歳の方でもバリバリに働くことができる。「生きがいの仕事」ができたことにより老後の将来ができ、いろどりとという仕事はリハビリ効果もあり、元気になっている。また、パソコンを使い毎日売り上げ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と考えられる。以上から、「いろどり」事業は上勝町の住民に対して老後の生きがいと活力を得ている存在だと考えられる。

## 9. まとめ

- 「いろどり」の一番の特徴としては、高齢者、特に女性を中心になって「いろどり」を行っている。
- 上勝町に長年住んでいるからこそ、上勝町の知識を持っており、その知識や知恵を「いろどり」に活かすことができる。
- 「葉っぱビジネス」ができたことによって、高齢者に「夢」「生きがい」「楽しさ」がある仕事ができる。
- 高齢者をやる気にさせ、出番を作り、評価し、自信を持たせることで次への活力が生まれ、地域活性化へつながる。

## 【参考文献】

- [1] 「そうだ、葉っぱを売ろう！過疎の町、どん底からの再生」著者 横石知二 p32 - 33
- [2] 「いろどり おばあちゃんたちの葉っぱビジネス」立木写真館

## 【謝辞】

本研究に関して、横石知二さん、高尾晴子さんおよび農家さんにはお忙しい中、インタビューに協力して頂いたことに感謝申し上げます。

