

徳島県上勝町いもどりビジネスにおける調査研究

1190483 新谷 司

高知工科大学経済・マネジメント学群

1 はじめに

近年、地域の活性化の手段の一つとして、地域ブランドが注目を浴びている。そこで私は、地域ブランドの確立に成功した徳島県上勝町で行われているいもどりビジネスについて研究することにした。彼らは、ユニークな農業や政策により「葉っぱビジネスの上勝町」、「上勝町といえばゼロ・ウェイスト」といわれるほど、全国的な知名度を確立させてきた。上勝町は、四国で最も人口が少ない町であり、2013年の高齢化率は県内で最も高い50.3%という、いわゆる過疎化の進んだ町である。しかし、1986年に始まった「葉っぱビジネス」という地域の特徴を活かした農業、2003年の「ゼロ・ウェイスト宣言」に象徴されるゴミを徹底的に減らす政策などによって全国的な知名度を上げてきた。現在では毎年、人口を超える数の視察者が訪れ、他地域からの移住者も増加している。こうした様々な状況を踏まえ、本研究では、自らいもどりの関係者に聞き取り調査を行い、徳島県上勝町を対象地域として、彼らがいかにして地域ブランドを確立してきたか、そして、いもどりビジネスが成功した要因は何なのかについて分析と考察を行うことが本稿の目的である。

3 対象地域上勝町の概要

上勝町（図1）は、四国山脈の南東にあり、高丸山を最高峰とする山脈が連なる中山間地域にある。面積の8割が森林であり、標高100mから700mの間に、55の集落が存在している。195

0年には6000人を超えていた人口は年々減少し、2013年での人口は1823人まで減ったと記録されている。高齢化率は50.3%で、同年に徳島県の高齢化率21.1%と比べても高くなっている。上勝町では昔から主な農業として、みかんの栽培や棚田での、水稻作が行われていた。その中でみかんは、1980年におきた大寒波によって大打撃を受け、何か新しい収入源はないのかと考え、たどりついたのが、つまものを扱う「葉っぱビジネス」であった。そしてそこから葉っぱビジネスがスタートし、現在ではビジネスの内容として、つまものの他にもすだちやゆずなどの柑橘類が、農業の中心になっている。

図1 徳島県上勝町



<http://www.kaso-net.or.jp/it/kamikatu.htm>

徳島県上勝町の人口データから2018年1月1日における上勝町の総人口は、1582人（外国人を含む）で、男性が761人、女性が821人となっている。そのうち65歳以上の高齢者は53.2%を占め、人口の1.9%に1人が65歳以

上、2.8人に1人が75歳以上で、高齢者（65歳以上）と生産年齢人口（15～64歳）の比率は、1対0.8となっている。つまり、若者ないし壮年または中年の0.8人が1人の高齢者を支える社会となっている。ちなみに全国平均では2.2人に1人の割合で、すでに上勝町では、人口に占める65歳以上の高齢者の割合が、税収入の低下や高齢者の医療、福祉の負担増から財政維持が難しいとされ、限界自治体の目安ともなっている50%を上回っている。また、出産や子育ての中心となる若い女性に着目すると、20歳～39歳の人口は、85人で、総人口の5.4%で、全国平均（10.8%）よりかなり低い割合となっている。

4 特産物による地域ブランドの確立

I つまものによる市場の開拓

上勝町において独自の農業として始まった葉っぱビジネスが、世間から革新的なアイデアとして注目された要因は大きく分けて2つあると考える。1つ目は葉っぱを売るという発想そのものにある。もともと上勝町の主要産業であったみかん栽培は、1981年の異常寒波で壊滅的な被害をうけた。上勝町では、1979年から営業指導員として上勝町の農協で働いていた横石知二氏を中心に、みかに代わる作物として、ハウレン草やしいたけなど、あらゆるものにチャレンジした。5年間の努力の末にたどり着いたのが、日本料理に添える季節の葉（図3）や花、山菜などのつまものである。「彩」と名付けられ、商品は、1987年より正式な販売がスタートした。以下「葉っぱビジネスを、この事業をけん引する株式会社いもどりによる呼び名にならい「彩事業」と呼ぶ。4軒の農家の協力で始まった彩事業は、横石氏の事業開拓の結果、売り上げを伸ばし、現在では役200軒の農家が年間を通して320種類の妻もの商品を

扱い、1年間の売り上げは、2億6千万円にのぼる北海道から鹿児島まで出荷を行い、全国でのシェアは8割と1位である。上勝町は、つまもの市場のパイオニアであり、かつナンバーワンの位置を保ち続けてきた。しかし、他の地域に真似されたり、より大きな資本家の参入で、市場のシェアを奪われたりする可能性はないのか。これについて、株式会社いもどりの担当者は、「つまものはプロの料理人のみを顧客とする3億円弱の規模の市場で、需要を超えた生産をすれば大きく値崩れを起こすのではないかと。少量生産が最大の特徴で、大規模なビジネスにならないのでライバルが参入しにくい。上勝町の人口にちょうど良いニッチな産業である」と述べている。これから分かるように市場規模が比較的小さいことが、彩事業の強みの1つとなっている。



図3 パック詰めされたつまもの
株式会社シニアエイド・イノベーション

<http://senioraid.jp/2018/02/09/%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE%E3%81%84%E3%82%8D%E3%81%A9%E3%82%8A%E3%81%95%E3%82%93%E3%81%B8%E3%82%9C%E5%BE%B3%E5%B3%B6%E7%9C%8C%E4%B8%8A%E5%8B%9D%E7%94%BA/>

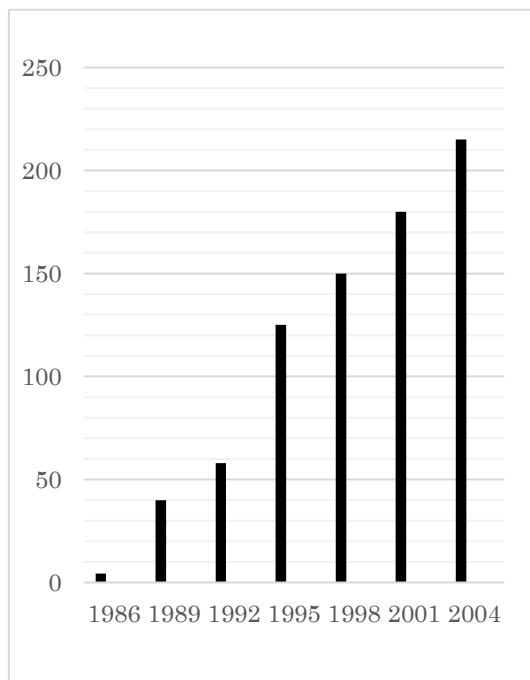


図4 いろどり事業の売上高推移

Ⅱ担い手としての高齢者

彩事業の特徴の2つ目は、主な担い手が高齢者であるということである。平均年齢は70歳で、女性の高齢者がいきいきと葉っぱや花の栽培に取り組む姿は、1988年に日本農業新聞を皮切りに、テレビや新聞、海外の雑誌などで次々と取り上げられた。いろどり商品は、野生の食物ではなく、90%以上が栽培によって作られたものである。つまものは軽くてきれいなため、高齢者にも扱いやすいだけでなく、長年この地域で農業をやってきた知恵を存分に生かすことができる。例えば、苗木をどのような場所に植えたらよいか、もみじの苗の傾き、柿の苗を植える方角といった細かな知識は、新規の参入者が一朝一夕に得ることはできない。自ら体を動かして商品を作り、それに見合った収入を得ていく彩農家の姿は、「高齢者は社会的弱者」という固定概念を覆した。一般の人々にとっては、商品としてのつまものに触れる機会はなくても、「おばあちゃんが元気に葉っぱ

を売って働いている」という、商品をめぐるエピソードに強く訴えかける力があつたと考えられる。高齢者一人一人のいきいきとした姿は、マスコミでも数多く取り上げられた。例えば、彩農家の女性がテレビ番組で「笑顔対象」に入賞したり、60軒の彩農家を取材した写真集「いろどりーおばあちゃんたちの葉っぱビジネス」が出版されたりもした。年をとっても、このいろどりの仕事を生きがいにしている彼女たちの語りは、人々の心に、具体的に鮮明に訴えかけた。こうした彩事業をめぐる物語が反響を呼び、2012年には「人生、いろどり」というタイトルで映画化もされた。

5ゼロ・ウェイスト運動による地域ブランドの確立

上勝町の地域ブランドを成り立たせているのは、特産物であるつまものだけではない。農家だけでなく、町民全員が協力して作り上げている仕組みが、「ゼロ・ウェイスト運動」である。上勝町では1990年代から、住民が主体的に地域の政策を考え、それを町全体が支援する試みが始まった。これにより、町の予算規模は小さいが、自分の地域のことは自分ですするという意識が町民に芽生え、ゼロ・ウェイスト運動がスタートするきっかけとなった。「ゼロ・ウェイスト」とはごみを持ち帰ったり拾ったりする「ごみゼロ」とは異なり、ごみをださないような生産と消費のシステムを作るために社会の仕組み全体自体を変えようという革新的な運動である。実際どのような運動内容や出来事であつたかいくつかの例で例えると、1980年代、公営の野焼き場でごみを焼却する。徳島県より埋め立てよう求められる。2001年、ごみの分別が始まる。ボランティア団体によるごみの運搬支援、などがあげられる。そしてこのゼロ・ウェイスト実現のために、上勝町ならではの工夫

がなされた。ごみ処理に投資をする財源がなかったことを逆手に取り、公営の野焼き場でごみを焼却していた状況から、大規模な焼却炉の建設やごみ収集車には予算を当てず、処理するごみをゼロに近づけるという政策に大きく舵をきった。1995年には、ごみの3割を占める生ごみを無くするため、各家庭に室内で使える電動生ごみ処理機への補助を開始した。そして資源の引き取りが可能な施設を探しては分別を増やし、1997年には9分別、2001年には35分別が始まった。現在は分別の一部を統合し、34分別となっている。その結果、日本では一般廃棄物のリサイクル率が19%であるのにたいし、上勝町では各家庭でたい肥化される生ごみを含めて80%のリサイクルに成功している。また、ごみ処理費は1人当たり年間で、9035円であり、全国平均の60%であるという。このように上勝町はゼロ・ウェイストという大きな決断を下した。小さい自治体ならではの逆転の発想や、高齢者でも気軽に参加できる仕組みにより、すべての町民が協力できる体制を整えてきたことに特徴がある。上勝町の政策は、持続可能な社会を考える上でのモデルケースとなるであろう。こうした政策の転機が実現可能であった町の風土、住民の生活の在り様そのものにも注目が集まっている。

5 まとめ

「いろどり」の1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。葉っぱビジネスができるまでの上勝町は、農林業が中心の産業であったため年間を通じた仕事がないこと、また、高齢者や女性に仕事がないこと、などが懸案事項であった。年間を通して安定な収入を得、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」にたどりついた。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、そして、持っている地域や山の食物の知識を十分生かせるためである。

いろどり事業の成功要因は大きく分けて2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達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り上げ、金額、順位が分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、知恵と知識、細かい作業を粘り強くこなす能力、負けず嫌いな性格などである。葉っぱは単に山から採ってきてパ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そこにあるか、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、高齢者の方達は持っている。上勝町に長年住んでいる者のもつ知識や知恵をいろどり事業に大きく活かすことができる。そして現在もなお、これらの特徴や成功要因を活かし、いろどりビジネスは、次世代へと受け継がれ、成長と進化を続けている。

6 参考文献

起業家コース 著 「高知工科大学大学院木の葉、売ります。」 発行者 山本 裕一 出版社 株式会社 ケー・ユー・ティー
持続可能なまちは小さく、美しい 上勝町の挑戦
発行者 京極 出版社 株式会社 学芸版者
株式会社いろどり いろどりストーリー

www.irodori.co.jp/asp/nwsitem.asp?nw_id=2

徳島県上勝町の人口推移 日本の人口推移

<https://population-transition.com/population-1576/>

やはりいろどりはすごかった！上勝町「葉っぱビジネス」成功要因５つと人口増への課題。

<http://www.hironorisatomoto.jp/archives/54457302.html>

人工林を葉っぱビジネスに 徳島・上勝町「過疎地域の起爆剤に」

<https://www.sankei.com/west/news/160430/wst1604300030-n1.html>

まちのチカラ・徳島県上勝町 葉っぱのまちで人生いろどり

<https://www.min-iren.gr.jp/?p=30996>

徳島・上勝町「ゼロ・ウェイスト運動」前編：リサイクル率８１％を達成した小さな町の大きな挑戦

<https://www.nippon.com/ja/guide-to-japan/gu900038/>

徳島・上勝町「ゼロ・ウェイスト運動」後編：世界に提言する「ゼロ・ウェイスト認証制度」とは？

<https://www.nippon.com/ja/guide-to-japan/gu900039/>