



新上五島町分科会

過疎地域自立活性化優良事例発表会

コーディネーター

宮口 侗 迪 (早稲田大学教育・総合科学学術院教授)

事例発表団体

新潟県十日町市 株式会社 あいポート仙田

島根県江津市 江津市

福島県喜多方市 会津山都そば協会

長崎県新上五島町 若松ふるさと塾

鹿児島県西之表市 一般社団法人 なかわり生姜山農園

事例発表団体

総務大臣賞

新潟県

株式会社 **あいポート仙田** (十日町市)

著しく過疎・高齢化が進む中山間地区に誕生した
「新しい公共」が地区の生活を支える

島根県

江津市

Go-con (ごうつビジネスプランコンテスト)で
若者のチャレンジを応援！
～過疎地域の課題解決型ビジネスの創業を支援するまち～

全国過疎地域自立促進連盟会長賞

福島県

会津山都そば協会 (喜多方市)

「そば」で繋いだまちづくり

長崎県

若松ふるさと塾 (新上五島町)

“自ら考え自ら動く”継続する情熱で地域に元気を

鹿児島県

一般社団法人 **なかわり生姜山農園** (西之表市)

「生姜づくり」で「地域づくり」
～休校・休耕地利用による地域再生事業～

コーディネーター

早稲田大学
教育・総合科学学術院教授
文学博士

みやぐち としみち
宮口 侗迪



富山県生まれ。東京大学地理学科、同大学院博士課程にて社会地理学を専攻。1975年より早稲田大学に勤務、教育学研究科長、教育・総合科学学術院長を歴任。総務省過疎問題懇談会座長として過疎法の拡充延長に尽力。富山県景観審議会会長、富山都市計画審議会会長等を務め、社会地理学の立場から地方の発展のあり方について発言を続ける。

主著/『地域づくり・創造への歩み』(古今書院)、『新・地域を活かすー地理学者の地域づくり論ー』(原書房)
編著/『若者と地域をつくる』(原書房)

〈宮口〉 皆さん、おはようございます。

今日は、分科会で表彰された方々の発表、そして皆さんの勉強会ということで、もう少し気楽にやりましょう。今のところ雰囲気はちょっとかた過ぎるかなと思います。

時間もそんなにございません。今年は表彰団体が多くて、ここにも5団体来ていただいています。というわけで、早速、あいポート仙田さんから順番に発表していただきたいと思います。時間がないので10分程度ということなのですが、多少延びるのはしょうがないかなと思います。その後、ひとつの発表が終わるごときにもし単純な質問がありましたら、その場で受け付けます。せいぜいひとつかふたつです。そして全体が終わったところで、会場の人から質問あるいは意見、自分のところではこうなんだけれどもどうかというような、やりとりをしていただきたいというふうに思っています。

私自身は、この中通島なかつとしまというところへはなかなか来る機会がありませんで、長年来たかった場所のひとつであります。昭和50年代に私のゼミの初期の女子学生がこの島でご厄介になって、どこかの家に泊めてもらって卒論を書いたりして、私はその卒論からしかこの島の知識がないんですけども、そういう点で、今日ここにいられることをたいへん喜んでおります。

それでは、時間もございませんので、早速ご発表をお願いしたいと思います。

まず、株式会社あいポート仙田さん、よろしくお願ひしたいと思います。新潟県十日町市から来ていただきました。私、視察に参りまして、たいへん感銘を受けた団体の方々でございます。それでは、よろしくお願ひします。



新潟県十日町市 | 株式会社 あいポート仙田

著しく過疎・高齢化が進む中山間地区に誕生した「新しい公共」が地区の生活を支える

取締役 長谷川 東

〈長谷川〉 おはようございます。新潟県十日町市から来ました、株式会社あいポート仙田の私、長谷川と申します。今日は、市役所の職員1人と、社の者が社長以下、私と部長と3人、計4人でお邪魔させてもらっております。

それでは約10分で当社の活動を報告させていただきます。

当仙田地区の概要でございますが、9集落で、273世帯で743人の人口でございます。歴史をひもといてみますと、昭和30年代、旧仙田村というのは5,000人ほどの人口があったわけでございます。昨日の長崎県さんの報告で、長崎県の離島はこの50年間で50%ぐらいですか、人口が減ったということだったんですが、私どもの仙田地区はこの50年間で85%過疎化が進んでしまったというところでございます。しかしながら、昔からの主に農作業の共同作業にみられるような強固なコミュニティが存在しております。現在、地区の水田面積が180町歩ちやうぶ、それから農林水産省の直払い事業ということで137町歩ほどやっております。この137町歩は、直払い事業がスタートした時点から9集落が一緒になってひとつの協定を結んでおります。これは全国的にも非常に珍しいということで、この集落協定だけでもたびたび農水省のモデル事業等に紹介されました。そこに写真がありますが、これが仙田地区の代表的な風景でございまして、このような非常に条件の厳しいところで我々は農作業をやっているわけでございます。

地区の課題、これは、全国どこでも共通の課題なんですけれども、高齢、過疎化が進みますと、いろんな問題が出ます。それが地域の活力低下を招き、さらにまたそれが問題を深くしていくというような負の連鎖が止まらない状況です。

我々の法人化を考えたスタートは、平成20年に、地区で唯一の商業施設、Aコープという農協の店舗から閉鎖したいという申し出がありましてから、我々地区として何とかしなければならぬということで、話し合いを始めたわけです。我々のほうでは、過疎、高齢化、特に高齢化の問題については、ちょっと見方を変えてみようじゃないかというところから始



まりました。なぜ高齢者が多いのか。もちろん若者がいないから高齢化になっているわけですが、我々の場合は、子供さんはほとんどみんな東京へ行ってしまいますので、そういう子供さんたちが自分のじいちゃん、ばあちゃんに東京へ出て来いと言っているのですが、なかなか行かないし、東京に行っても、4、5年で戻って来てしまうという状況なんですね。これはまたひとつの理屈があるんじゃないかということで、我々がいろいろ検討し、あるいは地区の状況を鑑みますと、高齢者にとっては、むしろこういうところのほうが生きやすいのではないだろうかという結論に至ったわけです。

なぜかと言いますと、特に農作業は高齢者でもできる仕事なんですね。一般的には、高齢化にしたがってどんどん社会生活から離れていくわけですがけれども、農作業という仕事によりまして社会との接点がそこにできている。つまり、自分が80歳、90歳になっても生きているあかしになっているんじゃないだろうかという結論に至ったわけなのです。これは、見方として非常に大事な点で、今でも会社の基本方針になっています。そのようなことで、高齢化という現象だけを見るのではなくて、その中身をもう一回見てもみようというところからスタートいたしました。

しかしながら、高齢化に伴って、マンパワーといいますが、手が不足し、多くのことができなくなってまいります。その部分が、皆さんの生活不安になっているということになりまして、それで、これからは私どもでいろんなことをやらなければいけないだろうということで、当初からNPOやボランティアということは考えないで、最初から会社方式であらゆることをやっていこうということになりました。

先ほど言いました、マンパワー、手を確保するための会社の必要性なんですけれども、我々は地域の性

格として、さっきも言いましたように、一番大事な、生きているあかしは農作業でございますので、農家の方に体が動く限り農作業をやってもらおうという方針です。できるだけ法人をつかって、農地を集積してコストを下げ、競争力のある強い農業をつくり上げていこうというのが、今の国の政策でございますけれども、私どもは全くその反対でございます。農業生産法人はつくりましたが、農家の方に水田を集積します、いわゆる水田を出してくださいとは一言も言っておりません。そのかわり、皆さんには田んぼの中で倒れるまで頑張ってもらいたい、もし、あなたが田んぼで倒れたら、その後は私どもの会社が責任を持って引き受けますというような方針を説明させてもらっております。

会社として我々が一番大事にしているのは、透明な経営をするということでございまして、山間地の農民の方は意外に疑心暗鬼なんですね。あの会社はもうかっているのか損しているのか、よくわからないと陰でこそこそ言う傾向があるんですね。したがって、一般の株式会社は株主さんなどに決算や予算を報告するのは当然でございますが、私どもの株式会社は地区民全員に会社の決算を全て報告させてもらっております。地区の方が、うちの会社がどのくらいもうかっているか損しているか、常にわかるような体制にしております。

それから、この会社をつくる時に、各集落で説明会を17回やったんですけれども、ほとんどの集落の方は、それはいいことだ、ぜひやってほしいということをするんですが、では具体的に投資を願いできませんかと我々が言うと、だいたい断られました。9集落の説明会で一番多かったのは、倒産したらどうすんだという質問なんですね。きっと皆さんの地区でもそういう説明をすると、この話が必ず出ると思うのですが、いかに農家の方が保守的といいますか、なかなか一歩が踏み出せない、そういう質問だったかと思います。そのときは、「私どもは会社をつくるという説明に回っているので、今は倒産のことなんて考えていません」ということで逃げていたんですけれども、ほとんど全ての集落で、倒産したらどうなるんだという質問が出ました。

このイラストが、先ほど申しました私どもの一番基本的な事項を説明したものです。下のほうに描いてありますが、今の国の農政は、競争力をつける、コストを下げる、効率を求める、そういう農産物のほうの観点が主だろうと私は思います。しかしながら、それが山間地、高齢化地区に当てはまるかという、私

どもは決してそうは思いません。何回も言うようですけれども、山間地などは農作業を生きがいとしてやっているわけですので、農民の立場に立ち、農作業を生きがいとして、あるいは福祉として考えるべきだというのが私どもの会社の持論です。

そして、法人をつくり、今、3つの柱を立てて活動をしております。そこに書いてありますように、活性化というのは、決して若者が来ること、若者が活躍することだけではないだろう、高齢化した皆さんが不安なく生活できる、生きていけることも大事な活性化ではないか、そういうことで3つの柱をつくっているわけです。1番目は農作業の支援、それから2番目が高齢者の生活支援、3番目が地区の生活環境の支援ということです。これを具体的に説明させていただきます。

あいポート仙田は平成22年3月1日に設立いたしました。「あい」は愛するのラブなのですが、ポートというのは基地、港という意味です。したがって、愛のある仙田の基地になりたいという意味なのですが、これは実は、こういうイベント用の表向きの建前でごさいます、裏の意味は、「あ」から始まる社名なら電話帳やインターネットの検索に引っかかるんじゃないかなという非常にずるい考えで、こういう名称にしたんですね。(笑)

5. (株)あいポート仙田の設立

<設立日> 平成22年3月1日
 <商号> 株式会社 あいポート仙田
 ※「あい」はLOVE(愛)
 「ポート」は基地や港を意味する英語。

つまり、
愛に包まれた仙田の基地となることを意味する。

また、ひらがな、カタカナ、漢字とすべて使用したのは、
 地区のすべての皆さんを対象としていることを意図している。

現在の私どもの会社でございますが、役員が代表のほか取締役5人、監査役が1人です。それから、17回の9集落の説明で、結局、株主として応じていただきましたのは15人でございます。1反歩(10アール)当たり1万円の出資金をお願いいたしまして、集まった金額は114万8,000円で、これでスタートさせてもらいました。15人で、このうち役員が7人ですから、実際には一般の方で出資に賛同した方は、ほん

とくに7、8人しかいなかったんですね。それでスタートさせてもらったということです。

現在の田んぼの集積面積ですけれども、約10町歩です。先ほどの説明の中で言ったように、私どもは集積のために農家の方に田んぼを出せとは言っておりませんので、農業生産法人としてはものすごく規模の小さな経営を行っています。これについては農業委員会や県のほうからも、もうちょっと何とかならないかと常に指導をもらっているところです。我々は反旗を翻している関係上、水田はあまり増えておりませんが、毎年少しずつ農家の方が死んでいきますので、少しずつ増えています。

現在、従業員は正社員が4人、パートが6人、専従役員が2人ということで、12人で会社を切り盛りしております。売上が平成24年度、昨年度が4,353万円でごさいました。

これが私どもの定款です。今、設立から4年目なんですけれども、丸印がついているのが定款の中で実施してきた事業です。私ども株式会社ですので、定款にないことは営業できないわけですが、当初からやらなければならないことがいっぱいありましたので、ずらずらと定款に入れてしまったんですね。それをまとめたのがこれなんです。農業から食堂からいろんなことをやっておりまして、非常に多岐に及んでいるというのが当社の特徴です。

これが会社の目的で、今日一番訴えたいところなんですけれども、山間地では誰か便利屋になっていないと、世話役になっていないと私どもはだめだと思っているんです。さっき言いましたように、過疎が激しくなってきました、行政施設はひとつもございませぬし、農協の組織もひとつもありません。そういう中で、誰が残った地区の面倒を見るかというのがどこも共通した課題だと思うんですけれども、それを我々が担っています。我々は地区マネジメント法人と言っているんですけれども、何でもかんでもやってしまう、そういう法人にしたいと思っております。

具体的には、例えば今年、私ども新潟県では夏に天候不良だったものですから、稲の生育管理が非常に難しかったのですが、農家の方は常に我々の会社に来て、今年の稲刈りはいつごろからやったらいいとか、こういうときの農薬は何を使ったらいいのかという相談に見えます。それから、一昨年、当地方は非常に大雨で災害が多かったんですけれども、十日町市にそれに対する充実した補助制度をつくってもらいました。そういう補助制度をもらうにあたって

は、田んぼが崩れたところの地図と写真を添付して申請書を市役所に出すようにというおふれが出るわけですが、80歳、90歳の農家の方が申請書に地図や写真を貼って提出できるわけがないんです。だから、そういうのは農家の方がみんな私どものところに持ってきて、何とかしてほしいということでお手伝いをさせてもらっています。

このように我々は時には農協になったり、時には市役所になったり、非常に広範な業務をやっているところです。

これは、私が今ほど述べました現在の業務をざらっと書いたものですので、後でまた優良事例表彰パンフレットを見ていただきたいと思います。下のほうにちらっとありますように、高齢者の屋根雪の除雪、これが非常に多くの皆様から感謝の声をいただいているところです。

それから、現在の業務でございますが、昨年、私どもは道の駅の「仙田体験交流館」の指定管理者になりまして、そこで地区の買い物難民を解消するために店舗をオープンさせてもらいました。これも高齢者の憩いの場になっておりまして、買い物じゃなくても、そこに高齢者が集まれるような場所づくりをしております。

課題としましては、資金難だとか人材難、いろいろあります。私どものような地区の相談役は金にならないことばかりやっております、これをぜひとも、将来的には国や県のほうで制度化してもらいたいなと感じているところです。

今までの設立からの事業の経過をまとめさせてもらいましたので、本日配布の資料をご覧くださいと思います。これが、今の我々の会社の総員です。12人プラス社長が写っておりますが、これからもまた地区のマネジメント法人を目指して、みんなで頑張りたいと思いますので、皆さんからもぜひ、ご支援をお願いしたいと思います。

ご静聴、ありがとうございました。

〈宮口〉 はい、どうもありがとうございました。

単純な質問があれば、ひとつだけ受け付けますが、今ありますか。

〈質問者〉 株式会社にされた理由というのは。

〈長谷川〉 当地区には山のような課題があつて、例えば、農作業だけだとか店舗をやるだけだとか、そういうものでは賄いきれない、ありとあらゆるものを

やらなければならないというのがありましたので、当初から株式会社ということで狙いを定めました。

それから、長続きさせたいというのがありまして。そのためには、従業員や役員がある程度もうけることを念頭に置かなければなかなか長続きしない、一種のボランティア精神のようなものだと、どうしても私は事業として長続きしないと思っています。以上です。

〈宮口〉 どうもありがとうございました。

私、昨日の講評で、新たな公という言葉が随分使いましたけれども、その典型かなと思います。地域のマネジメント法人、それから、いつでも作業を引き受けますというのはすごいですね。田んぼは、いつ倒れても我々がやります。だから、収穫までの作業が心配な人でも春に作業が始められるわけです。

それでは続けて、江津市の方、発表をお願いいたします。

島根県 | 江津市

Go-con (ごうつビジネスプランコンテスト) で若者のチャレンジを応援! ~過疎地域の課題解決型ビジネスの創業を支援するまち~

課長補佐 中川 哉

〈中川〉 島根県江津市政策企画課の中川です。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、昨日、総務大臣賞をいただきました、「Go-con (ごうつビジネスプランコンテスト) で若者のチャレンジを応援!」という私どもの取り組みをご紹介します。



まず導入といたしまして、本市の概要、それからこの取り組みを導入した経緯などご紹介した後で事業説明に入りたいと思います。

私ども江津市は、東西に長い島根県の中央やや西寄りに位置しております。平成16年10月1日に1市1町によります市町村合併をいたしました。それでも現在、人口3万人を切っております。2万5,000人余りという、中国地方管内でも最も人口規模の小さい市となっております。これが私どもの地域資源として、見ていただきますと、どれと言って全国的にメジャーな観光地などもないのですが、このように非常に資源に恵まれて、ポテンシャルは高いと認識しております。

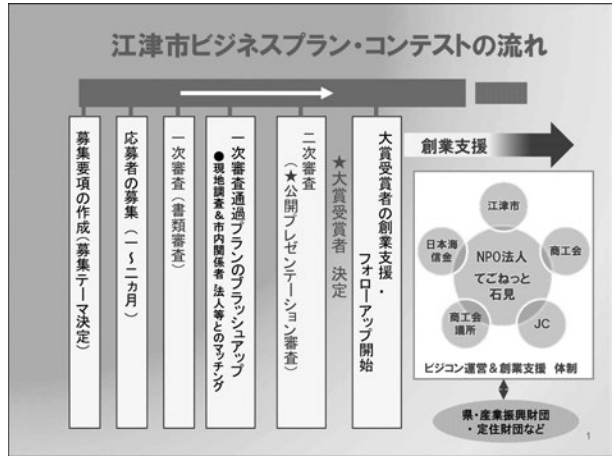
地域特性は、江津市は、実は日本海側に平坦地というのが2割程度しかございませんで、この2割のところ人口の約8割が居住しております。そして、商工業が集積しているわけですが、残りの斜線部の8割のところは自然は豊かなんですが、非常に過疎化、高齢化が進んでおります。厳しい地域となっております。

本市の人口と高齢化率の推移なんですが、ご多分に漏れず人口は右肩下がり、高齢化率は右肩上がりということで、合併後、本市の定住対策というのが最重要課題になりました。その定住施策として、まず第一に取り組んだのが、全国に先駆けてUIターンを促進する空き家活用事業ということで、空き家活用の仕組みづくりをいたしました。これはすぐ軌道に乗りました。本市の定住相談の窓口は、働くところ、空き家の紹介ができるというのと無料職業紹介ができるというのが売りでございましたけれども、実はリーマンショック以降、市内の求人が激減いたしました。非常に苦戦いたします。住むところは紹介できても、働くところが紹介できないという状況が出てまいりました。はて困ったなということで、少し考え方を変えまして、働くところがないのであれば、働くところをつくり出す人材を誘致しようということで、このビジネスプランコンテストをスタートいたしました。

ただ、このビジネスプランコンテスト、冒頭ご紹介しましたように、人口2万5,000人です。非常に消費のパイが小さい中で、営利目的のビジネスを誘致することをほんとうに行政がやっていたらどうかと、必要性があるかどうかということがありました。そこで、私ども過疎地域が抱える非常に多くの課題、行政のみで抱えきれない課題、これを一緒になって解決してくれる人材あるいは企業を誘致するという

方針で、全国公募いたしますときに、テーマを過疎地域の課題解決型のソーシャルビジネスもしくは地域資源活用型のコミュニティビジネスといたしまして募集をし、UIターン企業というキーワードで取り組みをスタートいたします。

コンテストは結構本格的で、一次審査は書類審査ですけれども、二次審査は公開プレゼンテーション方式の審査会で受賞者を決定いたします。この一連の流れは、私ども行政だけでなく、実は商工会議所、青年会議所、それから今年から日本海信用金庫さんなどの6機関が一緒になって、ずっとこういったフォローアップ作業をしていく、創業者の支援をしていくという流れになっております。



募集方法です。1番目あたりはよくある方法なのですが、おもしろいところとしては、都市部にいる島根に帰りたいという若者のところへ直接アナウンス活動に出かけます。そうしますと、江津市でこんなおもしろいことをやっているよ、こんな若者の動きがあるんだよということで、ちょっと帰ってみようかな、コンテストに出してみようかなという動きがございます。応募者、それから受賞の状況なんですけれども、2010年からスタートして、毎年20名から25名程度、このとおり受賞者が決定しております。今年もちょっと少なくとも11名程度の募集がありまして、一次審査会が終わり、二次審査会が12月15日でございます。

こういう形で公開プレゼンテーションをいたします。今年も12月15日に二次審査会がございますので、ぜひ、機会がありましたらいらしてください。受賞者には、活動費として賞金100万円が出ます。

コンテストの大きな成果としましては、この取り組みを契機に、翌年度、NPO法人てごねっと石見と

いう組織ができました。若者の創業や挑戦を支援する組織です。それから、先ほどご紹介しました6機関は、今まで同じ目的を持っていながらばらばらに動いていたのですが、一体的に連携しながら創業者、それから地域プロデューサー人材を輩出するようになりました。最終的に一番下を書いておりますように、起業や地域おこしをしたいという若者のネットワークができつつあります。挑戦する若者を支援する町という気運ができつつあります。

この取り組みをきっかけにできたNPO法人の組織です。これは理事ですね、企業の経営者などを中心に、教育者などもおられます。メインスタッフは、ここに紹介しております20代、30代の若いスタッフが地域プロデューサーということで、企画から運営までの活動をしてきております。こういった各部立てにして活動をしております。

活動拠点なんですけど、私どもの玄関口の駅前の商店街が空洞化しております、こういった空き店舗がいっぱいあったのですが、その中から、日本海信用金庫さんが、この活動はおもしろい、応援しますよということで、無償で空き店舗を貸してございまして、ここが駅前基地という拠点になっております。1階はこのようにごねっとのスタッフが活動しているんですけども、2階をインキュベーションルームにしまして、こういうふうに若者が貸しオフィスということで活動していましたが、みんな卒業して独立起業いたしました。

最後に受賞者のその後ということで、簡単に紹介して終わりたいと思います。まず、2010年と2011年の地域プロデューサー人材ということで、この田中さんと三浦さんというお2人が受賞者です。この2人は実はごねっとのメインスタッフとして活動をしてきております。いろんなこういったコンテストなどの運営も彼らが中心になってやっております。同じく2010年に受賞しました、創業型の受賞者ですけども、地元の桑茶生産組合という企業とコラボいたしまして、桑の実のこういったグミの商品を開発し、もう販売が始まっております。2011年の受賞者、この方は多田さんという方で、食と農と人が交わる場所づくりということで、「風のえんがわ」という農家レストランを古民家を活用して既にオープンされて、いろんな交流イベントをやっていただいております。昨年の受賞者、平下さんは、今年、デザイン事務所の合同会社を設立し、法人化までいきました。空き家、空き店舗をリノベーションして、低コストでおしゃれな江津の住環境を提案しますという

デザイン事務所です。これは事務所の風景なんですけど、すごくカッコいいですよ。空きビルでほろほろなんですけれども、中はこんなおしゃれな感じです。

では、どういうふうに6機関が一緒になって、彼の起業を支援したかという流れですけども、県や市の補助金なども使いながら、最終的に法人化したので、日本海信金さんがこの取り組みのためにつくってくれた無担保の融資制度を使って、これを資金にいたしまして、現在、4人の社員を抱えて大忙しです。こちらへUターンして帰ったのが、2011年ですから、ものすごいスピードです。こういった支援者等がいて、うまくサポートすれば法人化までいくという好事例ではないかと思っております。

こうした受賞者とか、さっきのNPOの若いスタッフが刺激になりまして、キーマンとなりまして、市内の若者たちがどんどん起業を始めたんです。特に江津の駅前、今、再開発中で、商店街の活性化施策を市でやっているんですけど、昨年から今年にかけて、こういうふうに空き店舗活用が11件ぐらいあって、雇用はたぶん30人ぐらいに上っています。小さくてもこつこつ雇用をつくりましょうというのがうちの考え方ですので、こういうふうに既にいろいろな動きが出てきております。

江津市のこういったビジネスプランコンテストの取り組みをモデルにいたしまして、鳥根県さんや県内の市町村、それから金融機関なども、こういったビジネスプランコンテストや創業塾をやっておられます。鳥根県というのは、ご存じのように、定住対策でかなり先進県だと思っておりますけれども、誰でもかかれでも来てくださいという定住から、うちの町はこういう人材が欲しいから、こういう人材来てくださいという定住対策にだんだん移行しております。そういうきっかけにもなりました。

最後です。人材が今、人材を連れてくる町になりつつある。今、江津の若者がこのようにいろんな動きをして熱いということで、これからもこういった取り組みをさらにバージョンアップしていきたいと考えております。

以上です。ありがとうございました。

【宮口】 はい、ありがとうございました。

ただいまの発表で12分です。たいへん時間を節約していただいて、ありがとうございました。どなたか、単純な質問がありましたらどうぞ。よろしいかな。それではまた後で、意見交換のときにいろいろよろしくお願ひしたいと思います。

江津市ではビジネスプランが多く提示され、そしてNPOが核になって、次から次と新しい企業が生まれているということでした。

それでは続きまして、会津山都そば協会の皆さん、よろしく準備をお願いしたいと思います。

福島県喜多方市 | 会津山都そば協会

「そば」で繋いだまちづくり

会長 鈴木 勝 会員 秋庭 千可子

〈鈴木〉 福島県の喜多方市というところから参りました。位置図については資料のほうに入っております。いずれにしても、わざわざ足を運ばないと行く用がない場所です。八重の桜で、今年、脚光を浴びておりました会津若松市から40分から50分ぐらいかかる位置になります。北は新潟県、山形県に接しております。そんなところで、非常に条件的には悪い場所です。

そばの里をつくろうよと言いだめたのが昭和50年代の後半です。そのきっかけとなっているのが、歴代の県知事が無類のそば好きでして、会津に来れば、絶対宮古という地区に行って、そばを食べてくれた。また、県の部長クラスが来ると一緒に行って食べた。県庁の上層部が、一度は宮古に行ってそばを食べて来ないと県庁の会議で置いていかれるというところまで、そばの人气が高まっていたのが、昭和50年代の後半です。国の役人も当然、何かあると間違いなく昼飯は宮古という地区に行って、昼飯を食べる。

ほんとうに多くの人に、うまいそばを食べてもらったというのがあって、そこで商工会の青年部の人たちが、このそばを何とか生かせないかというこ

とで、じゃあ、そば祭りをやったらどうだということになりました。

これは全国でも先駆けのイベントだと思います。なぜかという、そばというのは非常に傷みが激しいんです。打って何時間かすると味が落ちてしまうという微妙な食べ物で、当然、打ち終えて3日、4日後に食べるというわけにはいきません。足が早いからこそ、打ちたてをこの会場に来て食べてもらうことを売りにすることにしました。そして、目標を立てました。2日で4ステージやって、500人ずつ入っていただいて、飲み放題・食べ放題で、2,000枚チケットを売ろうと。当然、売れるわけがないですね。

そこで、どんな方法をとったかという、実行委員本人あるいは商工会の理事の人、役員の人、そういった人に10枚、20枚ずつお願いするわけです。そうすると、そのチケットを何とか消化しなければならないという義務が出てくるわけで、3年経ったら、もうやめようよという話になりました。そんなわけにはいかない。私は4年目から入ったんで、あと3年頑張ろうよと。私は全く商工会とは関係ない人間で、あと3年頑張ろう、それでだめだったら私も諦めますということになりました。

そんなことをしている間に、ここでそばの里づくりというのが構想として出てきて、会津山都そば協会が設立されました。そのころには、売れないチケットにプレミアがつくというぐらいになりました。発売から2日か3日で2,000枚がなくなりました。要するに、バブルの絶頂期ですからチケットの取り合いが始まるわけです。大きな会社が買い占めて接待に使うんですよ。とにかく、ほかの手法ではチケットが手に入らないというところまでいって、それと同時に、売れるようになると、当然、玄そばが足りないと、作付を増やせということになりました。そうこうしているうちに、お客さんがどんどん来るようになって、農家そば屋のような一般の民家を開放したそば屋さんが26店舗ぐらいになりました。この26店舗のほとんどが税務指導を受けております。

その後に、焼酎ですとかスイーツですとか加工品の開発なんかも始まりました。そして、今は、人材の育成というところに至っております。

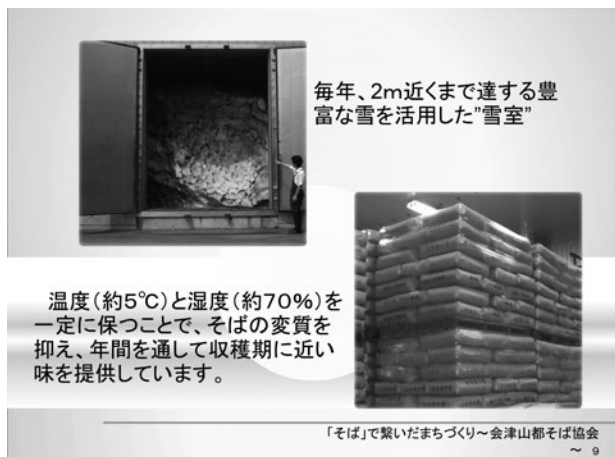
ご多分に漏れず、高齢化が始まっていますので、先ほどの新潟の会社の方が言われましたように、死んだら私が引き受けるという作戦と一緒に。ただ、こちらはのれんを張った営業店ですから、なかなか俺が引き受けるというわけにもいかないですね。長いこと病気になってしまえば営業できなくなるこ



ともあるので、今、そのこのところをどうやってうまく継承したらいいのかというのが正直なところですよ。

最初、行政は、おまえたちが勝手にやっているんだから補助金は出さないよという姿勢でした。そば祭りについては、例えば20%とか30%という補助金は一切ございません。お客さんからいただいたチケット代で全てを賄うというのが、私たちのそば祭りに対する考え方です。そうこうしているうちに、行政も、もうちょっとてこ入れしてやりたいなということで、在来種の保護や栽培面積の拡大を図る事業、あと画期的であったのは、汎用のコンバインの導入で面積が倍増したことです。その辺が山都のそばにとっては重要なポイントだったと思います。

平成6年に、「飯豊とそばの里センター」のオープンというのがあるのですが、このこけら落としに、第1回日本新そば祭りin会津というのをやりました。これは11日間のロングランで、2万5,000人ぐらいのお客さんがおいでになりました。土日は3,000台から4,000台の車で数キロにわたる渋滞が起きます。歴史上、山都で渋滞が起きたのはたぶんこのときだけだろう、あとはそんなことはないだろうというぐらいお客さんが来てくれました。これで、一躍そばの業界の表舞台に顔を出したということになります。



7年、8年に関連施設がオープンしまして、12年に雪室というのをつくっていただきました。山都も、新潟県ほどではないですけども、豪雪地帯に入りますので、その雪を利用して、建物の3分の1ぐらいに500トンほどの雪をロータリー車で詰め込んで、それを冷媒にして、右下にあるように、玄そばを全部こういう状態で保存をします。ただ保存をするんじゃなくて、入れておくことによって低温効果が作用しまして、おいしくなります。間違いなくおいしくなり

ます。私が言うのではなくて、食べたお客さんが言っていますから、たぶん間違いないと思います。

30年やってきて、これから先、あと10年のスパン、20年のスパンで何を考えるのかなというところに、今、差しかかっています。そばを打てることは当然なのですが、若い人を育てないといけません。ということで、平成19年に「蕎麦道館」という名前のそば道場を自前でつくりました。これは、建物は市のものをお借りしているんですが、改装経費やら何やらで、2、300万かかったのかな。これは自前でやりました。あと女性の活躍の場ということで、商工会の女性部を中心に、「かあちゃんたちのそば祭り」というのも5年ほど前から始まっております。私どもの町に唯一、県立の農業高校がありまして、その生徒さんたちにもそば打ちをしてもらっております。この4月でしたか、東京でそば打ち甲子園というのがあって、そこに4人の生徒が参加しましたが、賞はもらえなかったの、「4位かな」と言って帰ってきましたけれども、そんなことをやっております。

これが、高校生がそば打ちをやっているところです。若者にこうやって技術を継承できるというのは、今まで30年間私たちが活動してきた、ある意味で集大成かなと思っております。

【秋庭】山都町は今、人口3,500人ですが、Iターンがものすごく多いです。行政が誘致するのではなくて、20年前から勝手に来て、居ついていくんです。今、いろいろ震災があったりで出入りがありましたけど、100人近くおられます。毎年10名ぐらいが来て、住もうか住まいかと一年間見ていくんです。

私も、13年前に東京から移住してまいりまして、本来、農業をやりたくて来たのですが、そば打ちがおもしろくて、ずっとかかわらせていただいています。ばか者とよそ者と若者が地域おこしに必要だとよく言われますけど、こういうばか者がおりまして、私のようなよそ者がおりまして、あとは若いメンバーがおります。Iターンは、東大や京大、筑波大なんかの出身者がどんどん来るんです。そして、勝手にやっている。地域としても特に奨励して支援をするのではないけれども、この町がおもしろいと言って来てくれる。

町に喫茶店がなかったものですから、私が3年半ほど前につくってやっているんですけども、そこをみんなが集まる情報発信の場にはしています。ですから、全部自前でやっているというのが、山都町の特徴かなと思います。よそ者、変わったメンバーを受け

入れる土壌があることでやっております。よろしく
お願いいたします。

【宮口】 ありがとうございます。

何か、質問がありましたらどうぞ。よろしいです
か。それでは後ほど、またお願いをしたいと思います
。ともかく、30年近く毎年毎年、そば祭りをやって
こられた。すごいですね。外から入ってくる人も多い
というお話でした。

それでは続きまして、ご当地、若松ふるさと塾の皆
さん、よろしくお話ししたいと思います。

長崎県新上五島町 | 若松ふるさと塾

“自ら考え自ら動く” 継続する情熱で地域に元気を

塾生 荒木 純次

【荒木】 若松ふるさと塾の荒木です。

今日は、皆さん、遠いところをありがとうございます
。高いところからお礼を申し上げます。若松ふるさと
塾の活動内容や設立などについてお話ししていきた
いと思います。

設立は昭和62年11月で、メンバーは総勢15人です。
男性が14名、女性が1名、平均年齢が42歳です。設立
のきっかけは、昭和62年に開催された長崎県の事業、
「上五島地域島おこし大学」を6名が受講したことで、
彼らが塾を立ち上げます。塾では、時代にあわせて
ふるさとを耕し、常に情熱を持って暮らせる町、生
き生きとした元気な町をデザインしていくという
モットーを掲げて活動しています。

24年度の実施事業です。いっぱいありますが、「町
いっばいに鯉のぼり」「みんな集まれ！無人島体験」
「サマーフェスティバルinわかまつ」「どてらい市」
「若松きらきらプロジェクト」「あなたの家にサンタ
がやってくる」「若松瀬戸磯釣り大会」などです。

まず、「町いっばいに鯉のぼり」は、皆さんから鯉の
ぼりをいただいて、地元の若松小学校に掲げるよう
にしています。学校の運動会があるんですけど、その
ときまでこういうふうに掲げています。

次に、「みんな集まれ！無人島体験」です。これはヤ
フーで無人島体験と検索すると、8年ぐらい前です
か、2週間トップに出ていました。千葉県などから
も問い合わせがありましたけど、皆さん仕事をして
いるものですから、60名で来られるとちょっと難し

くて、お断りしたことがあります。こういうふうにみ
んなで行って、薪集め、テント張りをして、それから
食材を自分たちで持ってきて料理いたします。

子供たちも磯で遊ぶことがないと思いますので、
こうやって岩をつたって渡る方法とかを教えていま
す。そして、食材をその場で自給しなくてはいけませ
んの、これは長崎から来た子供ですけど、ミズイカ
を釣って刺身にして食べました。そこで釣った魚で
料理の体験をさせます。こういうふう料理もさせ
ます。これはサザエ御飯を炊いたときですけど、ちゃ
んと炊けているかどうかを皆さんにお披露目してい
るところです。自然の中で食べる御飯はおいしいも
ので、皆さんに喜んでもらっています。大人の方もた
いへん喜んでいきます。

上五島にはキリシタン洞窟といって、名前は載っ
ているんだけど、船でしか行けないところがあり
ます。こういうふう明治時代初期にキリシタン
が隠れ住んだ地区なんですけど、その探検をして
いる状況です。これがそのときの記念写真です。これ
は、ちょうど干潮でしたので、陸から150メートルぐ
らい離れたところにポツンと岩礁があるんですね、
そこに立ったときの写真です。それと若松には海中
公園がございますので、そこに行ったときの写真で
す。これが船で狭いところを走っているところで、爽
快です。

そして、「サマーフェスティバルinわかまつ」です。
これは、8月11、12日に実施しました。11、12日
というのは盆が間近ですのでたいへん忙しいの
ですが、帰省客のために12日と定めて皆さん一生懸命
やっています。上五島一のイベントではないかと自
負しております。

これは地元の中学生の演奏です。これは、怪獣対
ヒーローショーなんですけど、この衣装は全部自分



たちでつくって、プロデュース的にも言葉を五島弁でしゃべってたいへん受けております。サマーフェスティバルの中のイベントとして、ペーロン大会も行っております。

「どてらい市」、これはふるさと塾を創設したときの旗上げのイベントとして行って、それ以来続いております。これは魚のつかみ取りを行っております。そして、餅つき大会、靴飛ばし大会をやっている状況。これは123キロのマグロの解体ショーを行っております。これは、餅投げです。さっき餅をついていた写真がありましたけど、そういうふうには餅をついたり、餅投げをします。



「若松きらきらプロジェクト」です。これは、11月の後半からクリスマス、正月5日ぐらいまで、地元の公園に、こういうふうな模様を変えながら毎年イルミネーションを飾っております。

それから、「あなたの家にサンタがやってくる」。これは、サンタクロースがいないというのは皆さんわかりますけど、親御さんからプレゼントを預かって、私たち塾生が夜に子供たちへプレゼントを持って回るといふイベントを行いました。その状況です。それで一度、病院に入院しているおばあちゃんのところを持っていったら、おばあちゃんよりもその看護婦さんがたいへん感動したということがありました。

それから、「若松瀬戸磯釣り大会」。皆さん、地図を見たらわかるんですけど、若松瀬戸は入り江が結構複雑になっておりまして、魚のよく釣れるところです。そこで磯釣り大会を開催しています。クロ3匹の重量で競います。それからこれは大物賞で、5～6キロのタイを釣ったときの状況です。

若松ふるさと塾の5か条です。まちを愛する「心」こそ資源、足元を見つめ直す、同じ土俵に上がって汗

を流す、感謝の心を忘れない、子どもや孫に伝えるまちづくり。

親の責任として、疲弊しているふるさとをただ黙って見ているだけの傍観者になりたくないということで、五島弁で言うと、「父ちゃんや母ちゃんはこがんになるまでなんもせんやったか」と言われないうように頑張ってきたつもりでおります。少しでもすばらしいふるさとを子供たちにとっております。この町が好きですから、常に情熱を持ち、やるからには自分たちも楽しくなければならぬという信念でやってきました。

塾を立ち上げて27年、私が32歳のときでした。そのとき、今日は仕事で出席できなかった深浦塾長が小学校6年生でした。みんなで楽しくやってきて、27年間続いたのだと思っております。住んでいる若松、上五島が大好きです。これからも愛する思いで活動を継続していきたいと思っております。あと3年で30年です。みんなでお祝いしたいと思います。

どうもありがとうございました。

〈宮口〉 どうもありがとうございました。

何か質問はないでしょうか。今、伺っていて、あれだけのことをやられるのに、相当お金がかかるんじゃないかと思ったのですが、そのあたりはどういうふうになさっているんですか。

〈荒木〉 お金は、皆さんから大概の分はいただいております。

〈宮口〉 イベントごとに協力を募るんですか。

〈荒木〉 そうです。協力というか、参加している皆さんからお金をいただいております。このほかにまだ説明していなかったんですけど、24時間やりっぱなしソフトボールもしたし、金を稼ぐために結婚式プロデュースも何回かやりまして、これで100万円ばかり稼ぎました。

〈宮口〉 なかなかしっかりしていますね。ありがとうございました。

それでは最後になりましたけれども、一般社団法人なかわり生姜山農園の皆さん、よろしくお願ひしたいと思います。

鹿児島県西之表市 | 一般社団法人 なかわり生姜山農園

「生姜づくり」で「地域づくり」
～休校・休耕地利用による地域再生事業～

理事 遠藤 裕未

【遠藤】 みなさま、改めましてこんにちは。

ご紹介いただきました「一般社団法人 なかわり生姜山農園」の遠藤と申します。

まず、私たちは、種子島で活動しておりますが、種子島は鹿児島県内の有人離島では、奄美大島に次いで2番目に人口の多い島です。種子島は種の形をしているんですけども、その上半分といいますか、そこが西之表市です。その市の一番南部にあります、小学校区でいう中割校区なかわりという地域がありまして、こちらで活動を始めております。

こちらにありますとおり、私自身は平成22年の9月から地域おこし協力隊として、この種子島に住み始めました。もともと18歳まで種子島におりまして、その後、15年は関東を中心に仕事をしておりまして、種子島にUターンしたいという思いを持って、地域おこし協力隊をきっかけに引っ越してきたところです。ただ、私の場合は既に両親、兄弟ともに埼玉に引っ越しをしておりまして、なぜか私だけが種子島に戻ったという状況になっています。



最初は、中割の地域ではなくて、もともとありましたコミュニティ活動を行っていた3地域で活動をしていました。このもともとの母体があったところの活動を行いながら、この中割校区の校区長さんから、「自分たちが休校している小学校でもう10年近く毎年交流大会を行っているんだけど、それを盛

り上げてくれないか」という相談が、地域おこし協力隊に寄せられたことがきっかけで、この中割校区にかかわるようになります。先ほど皆さん、人口についておっしゃっていましたが、こちらの校区も、昭和31年には800人以上がいましたが、現在最新の数字では107人に減っております。そして、構成自体も55歳以上が70%近いといった校区です。

こちらが、鴻之峰ふるさと交流大会という、落花生の収穫体験をして、その後、グランドゴルフを地区のみんなと行うという大会です。実は、私はこの校区長からの相談の際に、初めてこの中割校区に足を踏み入れたんですけども、そのときに学校の目の前にあった公民館で、このバス停の表示を見ました。ここで、生姜山という集落が実はこの校区に存在することを知りました。

その段階で、ただ単発的にイベントを盛り上げるのではなくて、この中割校区全体で何か取り組みをすることで、必然的に1年に1回のイベントも盛り上がっていくのではないかとということで、この生姜山集落の名前を生かした取り組みをしてみませんかと持ちかけます。もちろんそれは生姜づくりが軸になります。生姜というのは健康野菜ということでたいへん注目されておりますので、健康づくりに取り組む地域、そういった両面を打ち出して、ぜひ取り組みませんかということで、当時の区長さん、区長代理さんなどの役員の方たちと話をし、じゃあ試しにほんとうにここで生姜ができるのかやってみようということで、この耕作放棄地をお借りし、このとき何となく集まった少人数で、なかわり生姜山農園がスタートしました。

名前を決めるという段階になりまして、地域おこし協力隊員として一緒に入っておりましたデザイナーの新畑しんばたさんという方が、こういったデザインをつくってくれて、名前も決めてくれました。皆さんに、「こういった名前はどうですか」という提案をすると、「『農園』というのは何か田舎っぽくてださいんじゃないか」とか、「いや、田舎だからそれを生かしたほうがいいですよ」といったやりとりをしながら、この名前スタートをしたところです。

まず最初は、地域の人たちがほんとうに高齢者なので、耕作放棄地を耕すところから生姜づくりをやるのはすごく負担が大きいなと思ひまして、市街地の住民たちに協力を呼びかけることにしました。農園サポーターとして、年間参加費1,000円で参加者を募りまして、初年度は30名ぐらいの方が、土づくりから、植えつけ、途中の草取り、収穫イベント等にかか

やる気になる仕組みづくり1
外部応援者の獲得

■ マイジンジャープロジェクト



生姜のオーナー制度。
1口6,000円(年間)の参加費で、3.5kg分の生姜を受け取れるというもの。

種苗が高い生姜の場合、特にこの方法で事前に集金できることは、規模を拡大したい農家にとって、安心して新規栽培に取り組める。



わっていただきました。

その後、大きく転換しましたのが、畑はあったんですが活動拠点がなかったのが、総務省の過疎地域等自立活性化推進事業に応募をしまして、休校中の小学校を拠点とした再生事業を進めることができました。それまで何も使われてなかった校舎を学びの場として復活させてイベントも行い、地区の住民だけでなく、ほかの地域の方たちも数多く参加してくれています。

そして、有志団体という実行委員会から法人格を取得し、現在、平成24年から一般社団法人なかわり生姜山農園として活動を開始したところなんです。

こういった活動を継続していくにあたり、集落の人たちだけだと、生姜の苗の確保ですとかそういったところもたいへん難しいので、オーナー制にしまして、「マイジンジャープロジェクト」の実施、そして校区民に関わってもらうために、70歳以上の方が気軽に作業に来られるようなボランティアバイトの仕組みをつくり募集しました。皆さん、仕事よりも終わった後のお茶飲みを楽しみに来られています。

あと、島野菜の宅配事業を始めたんですけども、なかなか皆さん、自分のつくった野菜をほかの人に送るのはちょっと恥ずかしいという方が多いんです。うちにはたくさんお裾分けで持ってきてくれるんですけど、じゃあ、おばあちゃん、次何曜日に宅配があるから持って来てよという、「いや、しょうしか(恥ずかしいか)」と言うんですね。そういうことで今、野菜を集めるのに苦戦しているところです。

あとは、ローカルメディアということで、鹿児島県内のテレビ・ラジオ等で取り上げていただいて、島の外の方たちから地域のおばあちゃん、おじいちゃんたちに「頑張っているね」という声が届くようになっていまして、それがまた皆さんのやる気を刺激

しているんじゃないかなと思います。また、東京都内への商品の出荷と言いますか、幾つかコラボ企画を行いまして、生姜山のクリームプリンというのを去年の冬に出させていただきました。右側に見えますのが、私たちが初めて商品化をしました、隣の地域で作られている種子島産の紅茶と私たちの生姜とで生姜紅茶をつくって、商品化に成功しました。そういったものを鹿児島県内の本土のデパートに物産展のような形でお出ししたり、市内のフェスなどにらせていただいています。

現在、法人化されてからまだ1年ちょっとということで、まだまだ集落の人たちの中でも周知がされていない部分があるので、県のサポートをいただきながらこのような会議を行いまして、課題を共有しながら前に進んでいるという状態です。そういった状態で、今回この賞をいただけたので、途中でくじけないように頑張っ続けていきたいと思います。最近認識しております。

以上、少しオーバーしましたが、なかわり生姜山農園の報告でした。

〈宮口〉 どうもありがとうございました。いかがでしょう。何か単純なご質問はありませんか。それでは、後ほどまた意見交換をしていただきましょう。

これで5つの発表が終わりました。時間のご協力、ありがとうございました。

— 舞台転換 —

〈宮口〉 5人の方、どうぞ前にお座りください。

今日は、この島以外からどのぐらい来ておられるのかな。島以外から来ておられる方、ちょっと手を挙げてください。結構おられますね。遠路ご苦労さます。今日はあまり船も揺れなくてよかったです。市町村の職員の方が多いと思いますけれども、ここまで来たからには質問なり意見なり、ぜひ積極的に参加をしていただきたいと思います。

今、5人に並んでいただきました。それぞれのご発表に対して、このところをもう少し聞かせてほしいとか、この辺はどうなっているんですかということをどんどん会場から出していただきたいと思います。これは市町村職員は義務だと思ってください。(笑)

どうですか。はい、よろしく申し上げます。

〈質問者〉 ありがとうございました。島根県から参

りました。

あいポート仙田の長谷川さんにご質問です。時間が足りなくて十分お話できなかったかと思うんですけど、ボランティアではない株式会社ということでしたが、資料を拝見いたしますと、資金面、人材面ではかなり厳しいということも記載してあります。その辺について、現状の資金面の状況ですとか、今後の展望というところについて、お話をお聞かせいただけたらと思います。よろしくお願ひします。

〈宮口〉 はい。売上げが幾らとかいろいろありましたけど、どういうふうにお金をもらって、どういうふうに仕事をしているのかということでしょうかね。

〈長谷川〉 先ほども申しましたように、当初から株式会社にしようということで立ち上げております。多種多様の業務が考えられたんですが、そのほかに、先ほどは申さなかったんですけども、今まで我々のグループみたいなのは、例えば、みんなが、昼間は違う商売をやっていて夜に集まる、そういうグループ活動の延長のようなものが主体だと思うんです。しかし、我々の会社というのは、さっき各集落からも質問が多かったというように、会社の最後の姿は倒産ですから、自分たちで自分の業務に責任を持って退路を切ってしまうという、実は自分たちへの決意のあかしでもございます。そういうことで、会社にしたわけでもございますけれども。

それで今の業務は、当初、設立から2年までは主に農作業が主体でしたので、売上が2,800万円ぐらいしかございませんでした。しかも、農業ですので…。

〈宮口〉 農業主体の売上げというのは、耕作料をもらうのですか。

〈長谷川〉 はい。先ほど言ったように、集積が目的ではないので、自分たちの水田というのは3町歩ぐらいしかなくて、米を売る分の収益というのは、実は今でも400万円ぐらいしかございません。あとの1,000万円ぐらいはダウンした農家からの農作業の請け負いを主体に今はやっております。したがって、農家というのは、春と秋しか収入がございませんので、当初2年間は非常に資金的には苦しい状況でございました。

昨年7月にオープンした店舗では、3月いっぱいまで1,600万円ほど売上げさせてもらいました。この店舗というのは、私どもの買い物難民の解消のため

にやったんですけども、意外にいいのが、日銭になる、毎日毎日お金が入ってくることで、会社としての資金繰りは非常に楽になりました。

そのほか、私どものように農業生産法人の認可をもらって起業して会社をつくると、比較的あちこちから補助金があるんですよ。そういうのをものすごく使いまして、昨年あたりは補助金漬けのようになっておりました。これは起業してから3年ぐらいで全てなくなってしまいます。それから今の制度は、株式会社という民間については、ほとんど補助金の対象になりません。これが私どもの今後の課題で、店舗だとか農作業について、これからさらに無駄を省いて効率を上げながら経営していかないと、補助金をカバーできなくなるのではないかと考えております。参考までに言いますと、昨年一年間の補助金の合計が700万円でもございました。

それから、私ども県の方によく相談するんですけど、補助金は非常に有効だと思うんですが、うちの地区にある農業生産法人などで補助金を受けるための準備などできないところは、なかなか資金的に苦しいんです。だからそういう人材をいかに確保するかというのは、私ども地区全体の農業生産法人の課題となっております。

うちのほうの資金繰りは、今、4,300幾らの売上げだったんですけども、昨年はおかげさまで初めて黒字が66万円ほど出まして、今日来ている3人で万歳をしたところです。今年も何とか今のところは、とんとんかなというところです。



〈宮口〉 お年寄りの家の屋根雪おろしも一応有償でやっておられるんですよ。

〈長谷川〉 そうです。

私ども3年連続で3メートル50センチメートルの積雪を見ておりました、毎年毎年、豪雪の災害救助法が発令されております。そのたびに私どもは出勤しています。今、高齢者世帯を中心に20件の契約をしております、今シーズンの屋根の除雪代が170万円ほどでございました。私ども、雪のために冬に農業が全くできないものですから、会社としてはこれが非常に有効な資金源となっておりますし、また、高齢者世帯には非常に感謝をされているところです。今、現実には、もうちょっと需要があるんですけども、会社の体制としまして、雪の状況で作業員を確保できないものですから、今も20件以上の需要はあるんですけど、これ以上増やせないというのが今のところの課題です。

当初の集落の説明会で除雪もしたいという説明をしたところ、地区の高齢者の方から、絶対にボランティアはやめてくれと言われたんです。金を取ってほしいと。新潟県でもボランティア組織で屋根の除雪をする部隊が存在するんですが、ほとんど皆さんが利用しません。今の高齢者というのはお金はあるけれども、新潟県は非常に人情豊かで、ボランティアというのは申し訳ないという思いが先立つんです。そういう観点で、私どもが集落を回ったところ、普通の料金を取ってくれ、そのかわり、除雪だけはしてもらいたいという意見が強かったところです。以上です。

〈宮口〉 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょうか、はい。

〈質問者〉 香川県から参りました。

江津市さんに2点ほどお伺いしたいのですが、2010年からのビジネスプランコンテストへの応募者数の推移を見ていますと、だんだん減っていますね。このあたりをどう見ておられるのかというのが1点。それから、プランのクオリティについてどういふふうにお感じになられているのか、そのあたりを教えてくださいいただければと思います。

〈中川〉 2012年から10人台になった理由なんです、この年から資金計画書をコンテストの書類に追加いたしました。その結果、件数は減ったのですが、今おっしゃったクオリティが上がって、非常におもしろい内容、それから実現の可能性の高いビジネスプランが出てきております。

それと、減った理由なんです、一番最後の資料で

ご紹介しましたように、私ども江津市だけではなく、ほかの自治体さんや金融機関さん、大学など、いろいろ地域でコンテストとか創業塾を始められましたので、そういった意味でも人数が減ってきたのかなと考えております。以上です。

〈質問者〉 ありがとうございます。

〈宮口〉 要するに、申請の条件が厳しくなった分、減ったけれども、中身はレベルアップしているということですね。こういうものは最初はたくさん応募しますよね。ありがとうございました。江津市さんの場合は、普通の企業誘致ではなくて、ソーシャルビジネスというか、過疎地域で支え合うようなビジネスモデルというのを設定されたところがすごいと思いますね。

ほかにいかがでしょうか。今日は、過疎懇(過疎問題懇談会)の委員もそこに何人か来ておられますけど、大豊町長、5つ見られて感想なり質問なりをお願いできませんか。高知県の大豊町長の岩崎さんです。

〈岩崎 憲郎(大豊町長)〉 失礼をいたします。大豊町長の岩崎です。

それぞれにすばらしい取り組みでして、感心しました。その取り組みと同時に、それを支える地域それぞれにすばらしいコミュニティがあるんだなということを感じまして、ほんとうに参考になりました。ありがとうございました。



〈宮口〉 どうもありがとうございました。

同じく、過疎問題懇談会の安藤さん、どうぞ。

〔安藤 周治 (過疎問題懇談会委員)〕 長谷川さんに引き続きなんです、小売店舗での収益でも2割しかないでしょうから、非常に厳しいですね。そういう意味では、専従職員を置くというのはなかなか大変ということもひとつ思います。また同じように、これからの集落を考えていくうえでは、住民自治組織、全員参加の組織ともうひとつプロパー、専門的な事業をやる団体の存在が大きくなりますが、その財源を考えていくと、ひとつの可能性として、施設等の指定管理者になっていくことがあると思います。そういう意味では、今度、道の駅の指定管理を受けられるというので、少し安定した財政が読めると。集落を、運営ではなく、経営していく団体をつくっていくのが、これからのひとつのスタイルになるのではないかと思います。

あいポートさんのこれからの取り組みの中で、安定経営の中のひとつは指定管理じゃないかなと思います。それに近いものをこれから探ることができれば、もっと各地区で同じような地域課題を解決しながら、JAにかわる、あるいは小売店舗にかわる、あるいはガソリンスタンドの業務をやっていくというように多機能になって、生活そのものが安定していくのではないかなという思いを持っています。

〔宮口〕 ありがとうございます。

長谷川さん、何かコメントを。

〔長谷川〕 今のご指摘のとおり、昨年、道の駅・瀬替えの郷せんだの指定管理者になりまして、その次の段階として、そこで私どもが店舗を開店したわけです。

しかしながら、今ほのご指摘のとおりなんですけれども、将来的に見ると、私どもが今やっている会社の活動のような地域の世話役、マネジメント法人というのは、ほとんどの業務が金にならないことばかりです。ですから私は、こういうような過疎地、高齢地、山間地を地区や集落で維持していくというのは、到底至難のわざじゃないかと思います。国や県に制度化してもらって、過疎債や半島振興、それから離島振興的な法律で有効に機能させられないかというのが私どもが持っている切なる要望なんです。

今までは、行政は例えば、高齢者の一人ひとりにこういうような支援をしますよと、対一人に支援をするやり方だったと思うのですが、そうではなくて、これからはその地域の世話役をする組織に支援する、その組織が各住民一人ひとりと対話をしていくとい

うやり方をしないと、これからは行政もますますスリムにならないかならないはずですので、そういうことがこれから求められるのではないかと考えております。

〔宮口〕 ありがとうございます。

今日も、新たな公という言葉が使われていましたけれども、今やっておられるようなことは、本来なら昔は村役場があって、それがやっていたことでもあるわけです。合併して大きな市になって、なかなか手が回らない。市の行政もスリム化しなければいけないんですけれども、こういう組織が各地区に生まれて、市がうまくそこに仕事を委託することによって、役所が全部面倒をみるよりは、おそらくずっといい形で物事が回っていくような気がしますね。

そこにはもちろんコミュニティというものがあって、単に経済的な契約関係ではない人の動かし方のようなものがある。しかも、働く人が生きがいを持ってやってくれば、もっといいわけですね。地域のためになっているんだとか、人のためになっているんだということを感じながら回っていくようなことが、私は過疎地域の大きな方向として必要なのではないかなと、あいポートさんのやっておられることを見て、感じております。地区のマネジメント法人という言葉が使われていますけれども、そういうことが当たり前になっていく必要があるのだろうと思いますね。

ほかに、いかがでしょうか。一番前の方。生姜山農園の方でしょうか。

〔南 (なかわり生姜山農園 代表)〕 西之表市から来た南です。会津の山都そばのことで、ちょっとお尋ねですけれども、これだけ需要に対して供給するだけのそば畑の面積をどのように確保されているのか、お聞かせ願いたいと思います。

〔鈴木〕 これはあくまでも推測でしかないんですけど、玄そばというのは1俵2俵と数えます。1俵が45キロなんですけど、山都町の中で消費される玄そばは、だいたい1,500トン前後ではないかなと私は推測しています。そうすると、町の中でつくったやつだけでは足りません。ですから当然、周辺の町村から仕入れないといけないと思います。

もうひとつ、私も実は、そばを売ることをなりわいとしておまして、私のところでも、原発の問題でちょっと今苦戦しているんですけど、それでも

2,000俵から2,500俵くらいは取り扱います。最終加工地は山都になりますから、ほんとうは山都そばで売って構わないんですよ。ところが、それをやってしまうと後ろめたい。ですから私は会津全体にネットワークをつくりまして、山都の部分には私は一切手をつけておりません。山都の部分は山都の人が使えばいいと。私は周辺の町村に畑を借りて、そこの方に耕していただいて、刈り取り適期になったというところで、今、刈り取りをやっております。

そば栽培の中で一番リスクを負うのは刈り取りの部分なんですよ。いかにコンバインが高いんです。これを上手に使って加工して売っていく。今、町の中のおそば屋さんの分と、私どものように外に向かって販売していく分と、幾つかに分かれてきました。私は、会津産、会津のそばということで、今、首都圏を初め、そば屋さんに売る仕事をしています。ですから、面積は山都はもう100ヘクタール以上増えませんが、耕作放棄地はほとんどありません。みんな畑に起こしました。そこでそばをつくっております。



〈南 (なかわり生姜山農園 代表)〉 どうもありがとうございます。農作物は全て連作障害というのがあって、面積が大変だと思ったんです。どうもありがとうございました。

〈宮口〉 鈴木さんは、そばを売る仕事をされているんですか。そばの流通というか。

〈鈴木〉 はい。自分のところで生産をして、足りない部分は仕入れて、先ほども画面にも出てきました雪室で保管をして、一年間を通してそば屋さんに供給するという仕事をしております。この仕事は、農業生産法人を4年ほど前に立ち上げて、会社組織でやっ

ております。

〈宮口〉 そうなんですか。

もうひとつ、手が拳がっていましたね。ああ、だいぶ手が拳がり出しましたね。前の方から。

〈質問者〉 福島県喜多方市から来ました。

あいポートさんに質問させていただきたいと思います。先ほどお話の中で、委託を受けている分で1,000万円程度の売り上げがあるということだったんですけども、お教えいただける範囲で、その委託分というのはどういった基準、例えば、何アール当たり幾らという形になっているのかというところをひとつ教えていただきたいと。

あと十日町市さんですと、地域おこし協力隊というのがぱっと思い浮かぶんですけども、昨日の全体会でも、3年経ってからどうするかというところが重要だとおっしゃっていました。そういったところで、協力隊さんとのかわりなどを教えていただければと思います。お願いします。

〈長谷川〉 まず、農作業の部分なんですけれども、私ども当初は説明会のときに多くの方に、会社を立ち上げるので、できるだけ皆さんから田んぼを出してもらって、私どもと利用権設定、いわゆる農業委員会に届け出をする小作権契約をしてもらいたいという説明に回ったのですが、1、2年したら、それでは会社の経営がうまくいかないというのがよくわかりました。なぜかという、私どもは非常に山間地の、この写真にあるような田んぼでございますので、例えば、水張り面積が1反歩だと、それについて草刈り面積が2反歩ついてくる田んぼばかりなんです。料金設定をしてしまうと、田んぼからとれる米でしか収穫がないわけですので、その余計についてくる2反歩の草刈りというのは、全く金にならないんです。それで方針を変更しまして、今は、いわゆる農作業の受託を主体にしております。そうすれば、自分たちの会社の名前で米は売れませんが、田植えをやれば、その人から田植えの料金をもらえるし、草刈りをやれば草刈りの料金をいただけることで、一年中、何らかの農業収入が見込めるわけです。したがって、私ども今、高齢者の方が、うちの田んぼも頼むという、何とかかんとか理屈をこねて、作業受託の契約をするように勧めているのが現実です。

作業料金のほうは、私ども仙田地区は十日町市の川西地域というところにあるのですが、川西地域で



だいたいの標準料金というのを農業委員会で決めてしまうんです。その料金は平場地区を基準にしていますので、我々は委託をする田んぼの条件だとか、いろんなことを考えて、それをプラスマイナスをしながら会社としての料金を決めさせてもらっております。

それから、地域おこし協力隊です。十日町市は当初からかなり採用しております、私ども仙田地区にも実は当初2人の採用がありまして、配置されました。しかしながら、一人はちょっと事情があってうちに帰られまして、一人は、昨日の事例発表でもあったのですが、ちょっとミスマッチなところがございます、退任後の新たな隊員は、現在は配置されておられません。しかしながら、ほかの地区では地域おこし協力隊のおかげで非常に活性化しているところもありますので、表現があれなんです、うまくいっているところが半分、ちょっとミスマッチ的なものが半分ぐらいというのが現状ではなかろうかと思えます。十日町市全体としては、これまで30人程度配置しているはずで、非常にうまくいっているところのひとつかと思っております。

悪い例で申し訳ないんですけども、私どもが最初にミスマッチだったのは、地域おこし協力隊の方はずっと都会で働いてきて全て都会の知識だから、山間地は私の言うことを聞けという、そういう上から目線が入ってしまったんです。それで、地域のほうといろいろ摩擦がありまして、あまりいい例じゃなかったかなということでした。

〈宮口〉 ありがとうございます。上のほうでも手が挙がっていましたね。はい。

〈質問者〉 皆さん、今日はありがとうございます。私、島から発言者として発言します。

私は実は4年前にUターンしてきました。それで、江津市の方に質問があるんですけども、江津市の定住対策事業で、働き場がないなら働き場をつくり出すことができる人材を誘致できないかと。よくここまで踏み込んだと私は敬意を表したいと思えます。行政は働き場ということで、いろいろ考えると思えます。それがなかったら人を誘致しようと。私は、現在の島におけるテーマもまさしく同じじゃないかと思っています。

私ちょうどこの歳になって、親の介護で帰らなくてはいけないと、Uターンしなければならぬと。でも、島に帰ったら何をやるの、働くところは何かないじゃないかと、まだまだ俺は元気だよと。そういうときに、50代であるものを考え始めました。これで食うんだと、年金以外にこれをつくって俺は余裕ある生活をしようかなということを考えてたんです。それで、今、邁進しておりますけれども…。

〈宮口〉 どんなことをやっておられるの。

〈質問者〉 特許を取りまして。横浜、東京湾で開発したものです。

仕事場だけに限定せずに、人材、人間が大事なんだと、そこまで行政が踏み込んだ。どなたがそれに踏み込んだのかというのをまずお聞きします。それと、ビジネスプランで入賞者が数名出ていますけど、もう数年経っていると思います。最初の100万円というのはいいと思うんですけども、その後の数年間にわたるその人たちのサポートについてどうされているのかを聞きたいと思えます。

〈宮口〉 先ほども話は少しあったと思いますが、お答えください。

〈中川〉 まず、踏み込んだのは私でございます。空き家事業から始めて、長年定住対策をずっとやっております。知ったんですが、実は、江津市にも50歳で福岡市からIターンされた古野さんという方がおられます。この方が地元で眠れる資源、桑畑に着目して、桑茶生産組合という会社を立ち上げられました。現在、売り上げは3億2,000万円ぐらいで、雇用が50人ぐらい生まれているのですが、まさにこういった事例を通して、人だなど、そういったキャリアやいろんなスキルを持った方をターゲットにしていこうというのが、そもそもでございました。

〈宮口〉 今の話がどんな感じで市の上のほうへ通っていったのか、その辺をお願いします。苦労はなかったんですか。

〈中川〉 まず、総務省の過疎の交付金の1,000万円を取りにいきまして、採択になりまして、10分の10補助というありがたい1,000万円をいただきました。あとは、行政の場合は比較的スムーズにスタートいたします。ただ、市長が、ソーシャルビジネスが何かわからないというところからスタートいたしまして、議会も含めて、その説明に苦戦をいたしました。

創業支援なんですけど、こちらのパワーポイントの平下さんの例でご紹介しております。24シート目です。もちろん、受賞後のフォローアップというのが重要でして、こういった補助金の制度の紹介をします。それから何と云っても、てごねっと石見というNPO組織が、ずっとこういった創業した人をサポートします。受け皿があるということです。この事業をスタートするときに、そういう創業を支援する組織がないと単発でやってもだめですよと、アドバイザーの先生から教えていただきました。コンテストだけやっても一過性で終わる、行政も含めてそれをずっとサポートする組織が必要だ、そういう組織が寄り添いながらということが重要だということを認識しておりますので、そういったサポーターがいるというのが強みだろうと思います。

〈宮口〉 ありがとうございます。

最初に大賞をもらった人が、今、NPOを運営しているそうですが、そこにはどういう形でお金が流れるのですか。

〈中川〉 実は、ほとんどが市や県からの補助金で成



り立っておりまして、今回のこういったビジネスコンテストの事業なども、江津市のほうからてごねっとへ委託する形でやっております。それ以外に、てごねっとの事業紹介にあった数項目、例えば、ロボットの教室とかふるさと教育のプログラム化、こういったのも行政のほうからの委託ということで、ほとんど委託事業です。

〈宮口〉 大賞受賞者が、行政の手足になって動いてくれるという面もあるということです。ありがとうございました。

だいぶ時間が迫ってまいりました。もう一人、誰かご質問ないですかね。よろしいですか。

それでは、そろそろまとめさせていただきたいと思います。

今日は5つの団体の方に発表をいただきました。それぞれタイプが違います。今、江津市さんのほうで、過疎地域活性化の交付金の話が出てまいりましたけれども、あれは1,000万円ただもらいですから、ぜひ、皆さん、応募してください。なかわり生姜山農園もそれをうまく活用されて、加工所の整備をされています。今、総務省過疎対策室は、集落を支援するような事業、あるいはこのようなソフトの交付金事業にかなり力を入れておりますので、ぜひ、応募をしていただきたい。選ぶほうが、数が多くて悲鳴を上げるぐらいに今年はあるようですけれども、ぜひお願いしたいと思います。

今日、まず、あいポート仙田さんに話をさせていただきました。「あい」が平仮名で「ポート」が片仮名で「仙田」が漢字というの、なかなかセンスがいいですよ。最後のなかわり生姜山も平仮名と漢字のバランス、なかなかいいです。こういうようなことも、世の中に受け入れられる大きな理由になっていると思います。

あいポート仙田さんは、私は視察に行ったのですが、一番感心したのは、高齢者が田舎にいるのは高齢者が住みやすいからだ、高齢者がちゃんと生きがいを持って農業をしていくということをサポートしようということ、あとはいつでも引き受けるから安心してやってね、というのが非常にすばらしいなと思いました。そして今、社員にちゃんと給料を払っておられるわけで、頑張っておられるなと思います。

それから、江津市は先ほども申し上げましたけれども、これ昨日の養父さんの基調講演にもありましたね。企業誘致ではなくて、人材誘致の時代だと。地域の人は固定観念があり過ぎて、全く奇抜なことを

なかなか考えられないんです。そういうことを考えてくれる人間が世の中にいっぱいいるわけです。私は、「一集落一カフェ論」というのを十何年前から唱えております。50軒も家があったら、誰かが簡単なカフェをやって、人が集まる場所をつくりなさいよと。学校が廃校になって机や椅子がいっぱい余っているからもらってきて、世話好きなおばちゃんがやればいいんじゃないのということをずっと言っています。今日も江津では、カフェとかバールというのがたくさん出てきました。そういうことは、世の中に必要なんですよ。外から来て簡単にやれることがたくさんあることです。ソーシャルビジネスというのがキーワードになっていました。

山都そばは、そばとしてレベルのたいへん高いものが地元であって、これをできるだけ多くの人に味わってもらおうと、30年も続けておられる。しかも、高校生に何とかそばを継承してもらいたいということでした。あれ、感じがよかったです。高校生はそばを打つのはおもしろいかもしれませんが、食べるのはどうですか。

〈鈴木〉 結構好きです。食べます。

〈宮口〉 今、日本はそばブームですからね。

そばというのは、みんなちょっとずつ味が違って、車で20キロメートルぐらい平気で走って食べに行く、そういう店が今いっぱいできていますよね。福島や山形へ行きますと、農家が、そば屋とはわからない構えでそば屋をやっているというのが結構あります。あれはほんとうにすばらしい文化だと思います。本来、そんなに外でお金を使わない農村地帯なのに、そばだけはお金を使う雰囲気がありますよね。味のレベルも高いです。長年頑張っていられちゃいますけれども、ぜひ、続けていただきたいなと思います。

それから、新上五島町のふるさと塾も、もう27年で、30年が目前だということです。時代に合わせてまちを耕すという発言を今日されましたけれども、ほんとうに多くの行事を背負って頑張っておられますね。今日、見ただけでもすごいなと思いました。

それから、なかわり生姜山農園、ここにもお邪魔したんですけれども、800人いたところに今、100人余りしかいない。西之表市の中でも一番厳しい、山がちなところですよ。そこで生姜山という地名に、地域おこし協力隊で入られた遠藤さんが目をつけて、地域と縁ができた。これは、他人の目です。地元の人の発想では思い浮かばない。私も実は生姜の愛好者で、石原

先生というお医者さんが、生姜健康法ということで、朝は生姜紅茶だけを飲めばいいとか言っておられます。縁があって、実際に来てもらったんでしょう。

〈遠藤〉 石原先生のご先祖が種子島の御殿医だったということで、今も一年に1回来て、講演等をしてくださっております。

〈宮口〉 そういうわけで、生姜紅茶というものも製品化されて、そこで地区のお年寄りが、先ほどボランティアバイトという言葉を使っておられましたが、一緒に作業しながらお小遣いをもらって、お茶を飲んで語り合う。

昨日も私、全体会パネルディスカッションで申し上げました。

過疎地は頭数は減るわけです。だけど、人間同士がそこで濃い、温かい関係を結ぶ、絆をちゃんと育てていくということで、数では計算できないパワーというものが生まれてくるということが、過疎地域が生きていく原理だと思います。そのためには、内輪の人だけではなかなかパワーが生まれません。外の人との力というのがものすごく大事になってくる。いい指摘をしてくれたり、たまに上から目線で、田舎は遅れているから俺たちが指導するなんていうのが都会から来たりすることはあるのかもしれませんが、そういう人間はあまり力にはならないということです。地域の人が地域で生きるわざがあって、それをうまくシステム化するとか、支えていくことが大事なんではないかなと受けとめたいと思います。

ちょっと5分ぐらい超過しましたがけれども、皆さん、お昼を急いで食べていただいて、午後の視察にまたお出かけください。今朝、佐世保では大雨だったですけれども、幸いすばらしい天気になったのではないかと思います。

それでは、パネリストの皆さん、どうもありがとうございました。

