

パソコンを自在に操る 元気なおばあちゃんたち

（株いろどり）（徳島県上勝町）

農家は減る一途、そういう中で、地域の農業を維持・発展させる動きがビジネス側から出てきた。借地による規模拡大も容易になった。新しいビジネスモデルが農業の近代化を推進し始めた。商系も農家も新世代の事業家がこれまでにない農業の創造に動いている。

（評論家 叶芳和）



評論家・
元国民経済研究協会理事長
叶 芳和

『農業・先進国型産業論』（82年）の発表から26年。その後も『日本よ農業国家たれ』（84年）、『農業ルネッサンス』（90年）などで未来の日本農業を予言した叶芳和氏が、改めて新時代の農業経営者を訪ね、日本農業の可能性を考える。

木の葉をお金に変える

徳島の山奥、上勝町に「株いろどり」という会社がある（町出資の第3セクター）。刺身のつま類など、木の葉を集め、金に変える葉っぱビジネス（彩事業）に取り組んでいる会社だ。生産者は70〜80歳のおばあちゃんたちが主力で多い人は年収1000万円以上も稼いでいる。パソコンを自在に操り、情報収集・分析も自ら行なう。毎日数字を扱っているのが頭が活性化しているのだから、皆、生き生きと生きていて元気がいい。

かつてはミカンと林業の町で、活気を失い、人々の表情からは笑顔が消えていた。しかし今は満面の笑顔が戻っている。

彩事業は町のイメージアップにもなった。人口2000人の山奥の町に、話を聞きつけてきたUターン希望者が90人もいる。今もUターン希望者が後を絶たないようだ。また、元気な高齢者ばかりなので、一人当たりの医療費もわずか26万円である。彩事業が成功し、納税者が増えた。一方、税金を使う人は減った。町は健全財政だ。山奥にありながら市町村合併を拒み、独立独歩の町づくりを目指している。

「アタマを鍛えておかないと 注文がとれない」（81歳女性）

20年前、ミカンと林業が上勝町の基幹産業であった。しかし、寒波でミカン畑は全滅。これを契機に、新作物の導入を図った。葉っぱを売る発想転換が成功し、今や上勝町の一大産業となった。現在、生産者は70〜80歳代の高齢者を含め190戸である。町の世帯数は約800であるから、4戸に1戸は彩事業に関わっている事になる。近い将来、農家は250戸くらいまで増える見通しだ。

生産者の一人、菖蒲増喜子さん

（81歳）を訪問した。母屋の隣に4坪の作業小屋があり、そこで、白梅のつぼみの小枝を約10本、発砲スチロールの小箱に詰める作業をしていた。普通の葉っぱなら250〜500円だが、この白梅（緑萼梅）は高く、1箱700円だという。

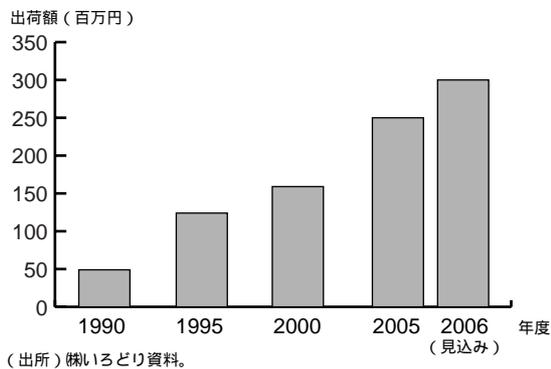
作業部屋には高齢者用に開発された専用パソコンと無線FAXが備えられてある。パソコンの端末画面には、品目別に毎月の出荷箱数、売上、町内全生産者の中での菖蒲さんの売上順位が表示されていた。9〜11月は7位だが、12月は22位に下がっていた。「22位はアカンのよ。10番以内ならまあまあ」と、菖蒲さんは順位を上げることに熱中している。

売上を伸ばすには、パソコンを駆使して、情報を収集・分析が必要だ。市場の売れ筋を分析し、自分の在庫（畑の植木状況）を把握し、注文取り競争に参加する。アタマを鍛えておかないとできないという。

ＩＴリテラシーを高齢者にどうやって教えたのか、同行した横石さんに質問した。「教えなくてもできていました。見たいものがパソコンに入っていると、何もいわなくても見るとですよ」と返す。

菖蒲さんは、年収500万円くらいになるようだ。個人事業主であり青色申告も自分でやる。

図1 いろいろの出荷額推移



高尾晴子さん(62歳)



葛浦喜子さん(81歳)

「世界中を探したって、こんなに楽しい仕事はない」と語るいろいろ農家のおばあちゃんたち。

表1 Sさんの専用パソコン端末画面(出荷・売上・順位)

品目(注)	8月	9月	10月	11月	12月	1月10日
梅(白梅)						
桜						
桃						
柿の葉	(品目ごとに出荷の箱数、金額が表示される)					
紅葉						
南天						
箱数	1,779	2,964	3,234	3,035	2,510	180
金額(千円)	303	586	641	641	652	31
順位	15	7	7	7	22	57
出荷者数	102	112	114	117	164	120

(出所) 筆者訪問調査による(2007年1月11日)。金額は円単位まで表示される。
(注) 品目はもっと詳細に「青もみじ」、「赤もみじ」、「紅葉もみ」等々商品別に表示されている。

「こんな面白い仕事はない。お金をもらえる事もさることながら、ゲーム感覚を楽しめる」という。葛浦さんは病院にもゲートボールにも行かない。葉っぱのパック作業は指先を使う。それに、毎日数字を扱っていて頭も使うので病気が知らずの元気なおばあちゃんになっているのだ。最近、息子の嫁さんが彩りの仕事を教えてくれと言っているようだ。以前、息子夫婦は「いろいろの仕事はセコイ」と言っていて興味を示さなかったのに、である。

昔のミカン畑30a(傾斜地)に桜、梅、桃、紅葉、柿などを植木し、その木の葉を採集している。採集は夫(81歳)の担当。当初は自然木から採

集していたようだが、10年前から植木を始めた。つまり、70歳になってから自分の工場を建てたようなものだ。現在81歳であるが、まだ植える予定だという。3年後の収穫を見越しての投資だ。80歳を過ぎてても、企業家マインドが残っているのである。

「毎日ゲーム感覚で楽しめるから面白い」(62歳女性)

高尾晴子さん(62歳)は地域トップの彩り生産者である。月収100万円、150万円と言われる。年収1000万円以上。高尾さんは規模が大きく、1haの畑に桜、梅、桃などを植えているが、70aはハウス栽培である。ハウスの導入で1年中採取できる体制を作った。南天は1年中出荷できる。他は季節ごとであるが、半月でも早くと高く売れるという。

筆者が訪問したのは午前中であった。10時を過ぎた頃、突如、無線FAXが「トツ・トツ・トツ」と音を立て始めた。高尾さんは直ぐ立ち上がり、まだFAXから出てくる途中のFAX用紙を右手で手繰りながら、左手ではもう携帯電話の番号を押していた。農協宛だ。しかし、電話は通じなかった。注文取りは早い者勝ちである。皆が一斉に農協を指して掛けるので、回線が満杯になっていたのだ。一瞬の勝負である。

毎日、この戦いである。「毎日がゲーム感覚で楽しめるから、面白い」という。

このシステムは、通常の農協の販売事業とは違う。農協が注文をとって農家に平等に生産配分するのではない。農協は市場の注文をFAXで各生産者に一斉に流すだけである。各生産者が自分の判断で、利益率の高い市場、品目を一瞬のうちに選択し注文を受けると、利益のいいものは他人に取られる。

高尾さんは、情報が大切と強調する。市場は何を必要としているかを分析し、事前に把握しておくことが何よりも重要という。午後4時に農協の集計が流されてくる。それを見て、良く売れる市場、ダメな市場を把握し、「これを明日増やそう」と作戦を立てる。翌朝10時にFAXで一斉に各市場からの注文が流されると、価格を見て即座に注文する。事前に市場を分析し、予定を立てておかないと判断できない。ITを活用した情報競争である。高尾さんも採集は夫の担当である。

高尾さんは、彩事業の一番最初からの生産者の一人であり、地域全体の情報にも詳しい。彩出荷額の7割は40戸の農家によるものだ。ということは、彩り生産者の収入分布は、

表2 徳島県市町村別の寝たきり比率および一人当たり医療費

順位	市町村	65歳以上 (%)		寝たきり (人)	同左人口比率 (1,000人当たり)	一人当たり医療費(千円)	人口
			75歳以上 (%)				
1位	一字村	49.04	(24.01)	5	3.43	458	1,458
2位	木屋平村	47.78	(21.91)	2	1.65	446	1,214
3位	上勝村	44.77	(24.02)	2	0.91	262	2,198
4位	西祖谷山村	42.47	(21.66)	5	2.85	394	1,754
5位	美郷村	42.40	(21.84)	5	3.57	345	1,401
6位	神山町	41.03	(20.92)	7	0.90	357	7,806
7位	東祖谷山村	40.31	(18.94)	2	0.87	411	2,302

(注1) 順位は65歳以上、人口比率の順位。
 (注2) 人口は住民基本台帳に基づく(2004年3月31日現在)。寝たきり人数は同4月1日現在(各市町村)
 (注3) 一人当たり医療費は2004年度現在。

Uイーターンが町を支える

1000万円以上もいるが、上位層は500万円前後(40戸)、多くの農家は50〜100万円位である(筆者推定)。年齢とは無相関であるこの上位40戸は木をたくさんもっている。ほとんど栽培のものであって、自然採集は少ないようだ。

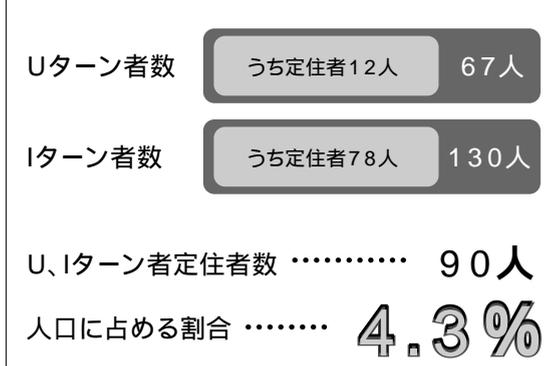
彩事業は町を変えた。第1に、女性

が元気になり、町が元気になった。昔の農業は男性中心だった。野菜部会もシイタケ部会も男中心の社会であった。彩事業が始まって、女性が表に出だしてから、町に活気が出てきた。

第2に、景観が良くなった。20年前までは林業が基幹産業であったため、山は杉林であった。その杉林も、林業不況のため手入れされず荒れていた。彩事業が始まり、落葉樹に変わった。20年間に渡って花や紅葉の美しい木が商品として山や畑のいたるところに栽培されたため、景観がまるで変わった。山々は季節ごとに花が咲き、色づく。

第3に、町財政への寄与も大きい。上勝町の高齢化率は県内トップにも

図2 Uターン・Iターン者数(1985~2005年)



かわらず、一人当たりの医療費はわずか26万円である。類似の自治体と比べると一人当たり20万円少ない。人口2000人の町全体で考えれば約4億円も医療費を節約できている。寝たきり老人も以前は10人前後いたが、現在は2人に減った。

彩事業の効果で、農家が明るくなり、景観も明るくなり、地域のイメージアップにつながった。町のイメージアップにより、全国から視察者が人口の2倍も訪れる。2006年度は4200人の見込みだ。

町のイメージアップはUイーターンにも繋がった。上勝町にはUイーターンの波が三つある。1985年頃からのUイーターンは自然農法に取り組みたいという人たちであった。1993〜95年にはシイタケ栽培の産地作りのためUイーターンを募集した。最近2003年頃から、彩事業がマスコミを賑わすようになって、またUイーターンが増えてきた。

上勝町のまちづくりで注目しているのは、Uイーターン者が町の中核を支えていることだ。近年、上勝町が全国的に有名になったのは、彩事業のほか、全国初の「ごみゼロ宣言」(2003年)による効果も大きい。ゴミの34分別の取組みで現在既に約80%が資源化されているが、これを

推進するNPO法人「ゼロ・ウェイストアカデミー」のスタッフは全員Uイーターンである。神戸大学を卒業した女性も、HPを見て一般公募で入った。農業の基幹的作物になっているシイタケ栽培の担い手もUイーターンである。特産品売り場の「いつきゅう茶屋」もUイーターンである。いりどりも全員Uイーターンである。

純粹培養の地元出身者よりも、都会経験のあるUイーターンのほうが間違いなく優秀だ。これはもう明々白々である。縁故採用を避け、一般公募でUイーターン者を採用した歴代の町長や農協組合長の英断がすばらしい。過疎化の危機にさらされている山奥の自治体の生き残り策であろう。

農山村ではよそ者に対して拒否反応を示すのが普通であるが、横石さんが彩事業を立上げ成功させた実績が、この壁を破ったのである。今では町全体にUイーターンの若者を積極的に受け入れ、新しいことに挑戦して行くという風土が醸成されている。その端緒を作った横石さんの功績は大きい。

上勝町は、交通不便な山奥にあり、65歳以上の占める割合が45%の超高齢化地域である。こうした条件では、普通、「廃村」への道を進むといわれるが、上勝町は逆に、「自立」を



「資源は有限、人間の知恵は無限」(横石さん)

目指している。平成の大合併でも、市町村合併に走らず、人口20000人の小さな自治体でありながら、自主独立の道を選んだ。

地域を変えた社会起業家

いろどりの生みの親は横石さんも、徳島市出身のUターンだ。

徳島市内からバスで2時間近い中山間地域、勝浦川の上流にある上勝町は、1980年代の初め、町民の顔から笑顔が消えていた。ミカンと

林業の町であったが、林業は外材に押され、一方、1981年の寒波でミカン畑も全滅した。ちょうどその頃、農協に入った新米の営農指導員だった横石さんは、ミカン復活まで新しい作物を見つけようと、悪戦苦闘が始める。大阪市場の帰りに入った寿司屋で、料理に添えられた葉っぱ(つま)に気付き、上勝町の特産品にすることを思いついた。

しかし、地域に戻って皆に話すと、「葉っぱを売る？タヌキの商売じゃあるまいし」と、最初は笑らわれ

て、相手にされなかった。北海道から九州まで葉っぱはいくらでもあるといふのだ。

実際、つまの類は売れなかった。横石さんは2年間、料亭に客として通いつめて(ポケットマネー)、使われている現場で、どんな葉っぱが売れるかを調べた。そんなある日、板前さんが調理場に呼んでくれて、教えてくれた。使われている葉っぱは「自然」のままではなかった。季節の先取り、シミがないこと、葉先が痛んでいないこと、形、等々のポイントを教えてくれた。謂われ(故事)があることも分った。料理人がつまものを使うのは、ただ綺麗だから使うのではなかった。

そんな過程を経て、1986年10月、初めて葉っぱが売れた。最初は4軒だったが、やがて全国から注文が来て、3年後には44軒に増えた。ようやくお年寄りたちに笑顔が戻った。町のおばあちゃんたちは、横石さんを救世主として崇めている。彩事業は、地域資源に目をつけたのがよかった。しかし、もっと大事なことは、小さな地域社会に住む人々の競争心を活用したことだ。上位の順位を維持したいというライバル意識から、自分の売上を伸ばすため、生産者が知恵を絞るようになって、それが一番の成功要因である。

樹高が伸びる木(ホウの木などは傾斜地に植える。平らな所に植えたらハシゴを使わないと葉っぱが取れないからだ。あるいは、モミジを倉庫と倉庫の狭い隙間に植えて、台風を避けたり、日当たりを悪くして、11月になっても青モミジが取れるようにする。経験的にわかっていることが役立つ。競争原理が知恵を引き出しているのだ。「資源は有限だが、知恵は無敵だ」と、横石さんは語る。

横石さんは、人口20000人の町に3億円の産業を興した。彩事業のお陰で、町が元気になった。景観も素晴らしいもの変わった。町のイメージアップに繋がり、Uターンも増えた。横石さんは彩事業を立上げ、成功させた経営者能力によって、地域を変えたのである。「社会起業家」といえよう。

しかし、上勝町はUターンが増えたとはいえ、まだ年率1・6%の人口減少が続いている。周辺地域に比べ、人口減少の速度が緩やかになっているのは事実だが、まだ「定常状態」にはない。65歳以上人口の比率が30%台に下がる位の若者のUターンがあってはじめて、良循環に入っていく。新たなUターン戦略の構築に向けて、社会起業家には新しい挑戦が待っているといえよう。