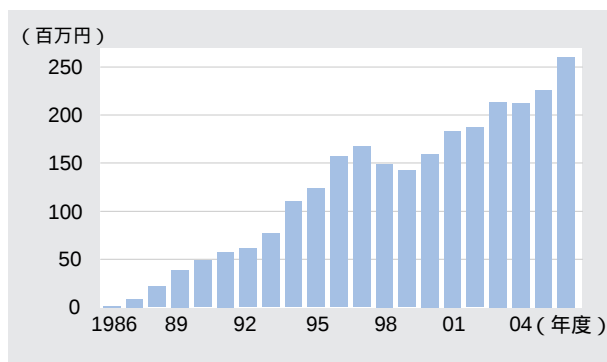


徳島県上勝町

—「^{いろどり}彩の里」の希有の導き手と元気なお年寄りたちの町起こし—

徳島市内から勝浦川沿いに国道16号線を上流に向け遡ること1時間。流域に沿った山あい^{かみかつ}に徳島県上勝町はある。人口約2,000人、東西19km、南北12kmにわたる広域に多くの集落が点在する。現在、上勝町は料理に添えられる「つま物」の販売ビジネスである「いろどり」事業で全国に知られる。1986年度わずか1百万円から始まったいろどり事業は06年度には260百万円にまで拡大し、同町の主要産業となっている（第1図）。

第1図 上勝町・いろどり事業の売上高推移



資料 (株)いろどりの資料から農中総研作成

しかし、事業として確立するまでには他にも増して厳しい同町の農林業の状況と、それを打破したいと願った一人の人物の強いリーダーシップがあった。起業から発展へ、さらに将来へ向けた動きをレポートしたい。

高度成長期後の町の苦悩

上勝町の林野比率は85.4%と高く、豊かな森林資源を持つ。まさに「見渡すかぎり、みどり帯したふるさと（阿波上勝音頭より）」である。林業は長く町の主要産業であり、生

計を支えてきた。しかし、輸入材との競合から木材価格は長期低迷し、町内に多くあった製材所は一つ二つと姿を消し、出材の収益性の落ち込みから販売林家は減少した。

また、農業では先祖代々の営みによって全国百選にも選ばれる見事な棚田が作り上げられてきたが、町の耕地比率は2.1%。狭く傾斜のきつい土地は上勝の農業の厳しい宿命であった。高度成長期には米のほかに、お茶と温州ミカンが大切な現金収入源に育ったが、ミカンは値崩れによる打撃に加え、81年の異常寒波で木が全滅した。

この上勝町の農業の窮状を救うため、若き営農指導員であった現(株)いろどり代表取締役の横石知二氏は、ほうれん草などの自給野菜、花卉、山菜、しいたけなどを自ら集め、徳島の市場まで毎日のように運んで出荷した。「多品種少量産地化」に取り組んだ結果、存亡の淵にあった上勝の農業の立ち直りのきっかけが作られた。しかし、同氏の「上勝に良くなってもらいたい」との思いからの行動はこれにとどまらなかった。横石氏と元気なお年寄りたちの町起こしのドラマは86年に第二幕が上がった。

「いろどり」事業の起業は苦難の連続

横石氏のまさに天啓ともいうべき出会いは86年秋、出張時に立ち寄った大阪の寿司店で女性客の明るい会話の中にあった。

その時、若い女性たちの話題は、料理にも増して青紅葉の葉に向けられていた。それは、

料理に添えられる一般に「つま物」と呼ばれる葉っぱや野花などであった。同氏は思った、「葉っぱが売り物になるのか、そんなものなら上勝に一杯あるではないか」と。

しかし、このヒントが今日、「上勝の^{いろどり}彩」ブランドで全国各地の料亭・料理屋で使われているつま物が直ぐに「いろどり事業」となるほど甘い話ではなかった。ここから、地域農業の導き手としての横石氏のいろどり事業の苦労が始まる。

同氏はまず、農家に出荷を呼びかけたが、「葉っぱが売れてお金になるのか、狸のお札の話でもあるまいに」と決して反応は良いものではなかった。それでも、日頃の横石氏の働きぶりを知る農家のなかに、熱心な呼びかけに応じ出荷の協力を申し出る人が出てきた。とはいえ、わずか4人の生産者でのスタートであった。

しかし、出荷が始まったものの、思ったような値段で売れるものではなく、採算割れとなるものさえあったという。横石氏は、「どんなものならば高く売れるのか」を知ることが大事だと思い至った。そこで料理屋に出向いて料理人に教えを乞うが、おいそれと料理人が教えてくれるはずはない。それをつかむため、横石氏は足しげく料理店へ通った。もちろん自腹であり、度を越す美食が健康に良いわけもない。体調を壊すこともあったという。

料理人も横石氏の熱意についに根負けしたのか、つま物に求められる形、色、大きさなどを教えてくれた。ここから地道な売れる商品づくりが定着して行った。横石氏らの朝は市場へ、夜は料亭・料理店への熱心な取引先開拓と相まって次第に全国の市場や料理人の

信頼を得ていった。

「彩」生産のために育てられた木々



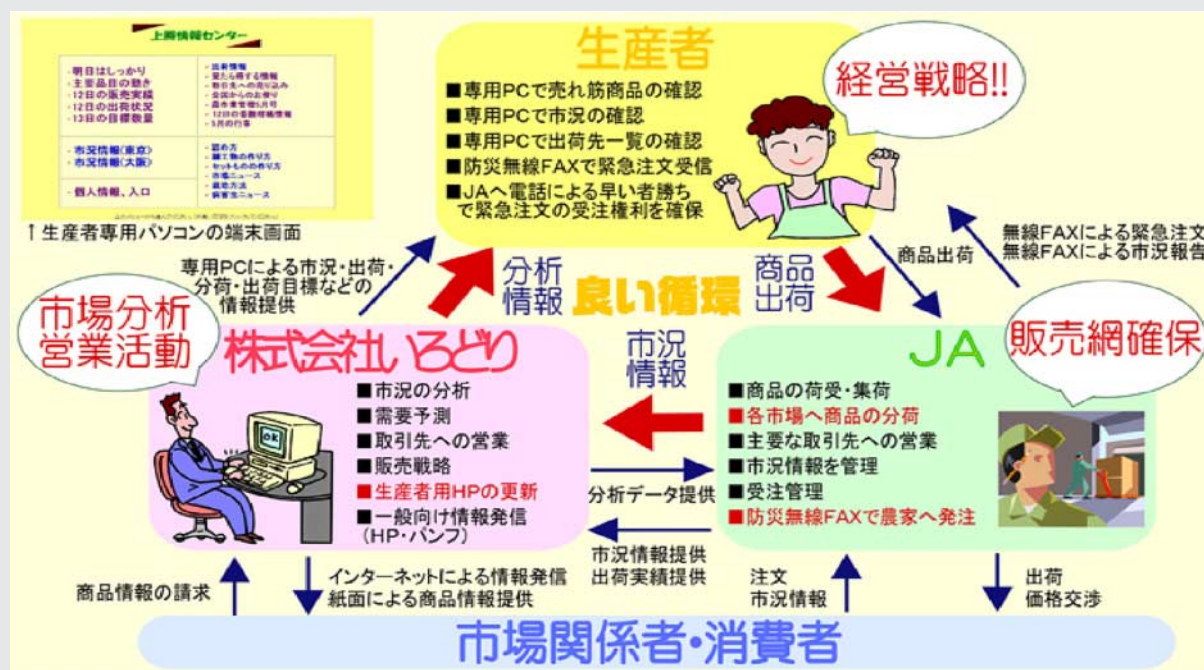
「上勝の彩」の強み

いろどり事業の売上高は、朝日農業賞を受賞した90年度に48百万円となり、94年度には1億円を超えて109百万円を達成した。その後、横石氏の上勝町への転籍などから事業運営が停滞したのを機に、事業の取引先開拓、市場・市況分析、商品研修などを専断で行う第三セクターの(株)いろどりが99年度に設立された。それ以来横石氏が代表取締役を務め、事業の発展に力を注いでいる。一方、JA(JA東とくしま・上勝支所)は集荷・出荷や受注情報の管理、生産者への緊急注文の送信などの役割を分担している。

現在、いろどり事業は「彩部会」190名以上の生産者会員を擁する。「上勝の彩」はつま物の全国シェアの8割程度を占め、320品目を四季折々安定的に出荷できる一大産地となった。06年度の売上額は260百万円に達したが、「上勝の彩」の強みは色々なつま物を生産できる自然の豊かさだけにとどまらない。ソフト面、特に生産者と(株)いろどり、JAの三者をつなぐ情報と気(やる気・生きがい)のやりとりにあるという。

生産者と(株)いろどり、JAの三者が無線

第2図 「彩」情報ネットワークシステム



出典：(株)いろどり(掲載の了解済み)

FAXとイントラネットでは結ばれており、当日の朝JAに入った緊急注文も11時には生産者に情報を流し、対応出来る人が連絡を返し午後にはJAから出荷できる態勢になっている。また、(株)いろどりは、様々なイラスト入りの市況・市場の分析情報や各生産者個人の出荷・売上情報を毎日提供しているが、生産者はこれを見て過剰出荷の抑制や市場ニーズに合った作物出荷を考えるとともに、自分の出荷実績を見て一層やる気を出すという(第2図)。

また、生産の中心となっている高齢者の長年にわたる草木に関する知識と経験、手先の細やかで丁寧な仕事ぶりも「上勝の彩」の大きな「資源」であるという。

いろどり事業の将来

長期的には売上げ倍増も夢ではないというの

が、横石氏の目算である。つま物を購入して使う動きは料亭・料理店から居酒屋チェーン、温泉地のホテル・旅館にも広がっている。今年7月には前述のイントラネットが光ファイバーに切り替わり、システムのレベルアップを行うが、これにより前述の三者間の情報のやりとりが質・量の両面でさらに高まるとともに、つま物の受注もインターネットで直接受け直送する態勢が整う。現在の卸売市場 - 仲買 - 小売 - 料理店等最終需要者という流れに、直接受注 直送が加わり、価格面でも生産者、需要者の双方にメリットが生じ、需要拡大が期待されると見込んでいる。

横石氏は、「産地間競争を気にするのはなく、自分たちのつま物の品質向上に注力し地域内の差を縮小する方向に指導を行い、一戸当たり売上が500万円クラスの生産者を拡大して行きたい」と言う。

いりどり事業のもたらしたもの

横石氏はいりどり事業の意味を「おばあちゃんが葉っぱを売ってお金を稼ぐことに止まらない」という。「お金が入り豊かになることは良いことだが、高齢者もパソコンを使い生き生きと仕事をして心身ともに健康に暮らす地域づくりに役立っていることが嬉しい。生産者の皆さんと一緒に「彩」出荷先の高級料亭へ視察訪問にも行く。また、町への視察者は年間4千人にものぼり有名人の来町者も増えている。これらを通じ自分の生産する「彩」の価値と自分の住む地域に自信を持って、前向きにいろいろなことに取り組む姿勢が少しずつ出来てきたのではないかと語る。

「彩」の生産者の多くは女性を中心とする高齢者だが、日々体と頭を使って元気に暮らしている（右写真は生産者の皆さん）。寝た切り高齢者の方が殆どおらず、高齢者比率が県下（48.5%）にもかかわらず、一人当たり医療費は県内の市部と変わらない。

いりどり事業の成功もあり、町出身者へのアンケート調査では、7割程度が「町へ戻る予定あり」ないし「戻りたい」と答えているという。Uターンにとどまらず、上勝に縁の無かった都会の若者がIターンで移り住んで来ている。上勝町も町外から移住者のために廃校した小学校を複合住宅として住宅・貸事務所へ改修し提供している。町の内と外の「気と知（知識・情報）」が交じり合い、さらなる活性化に動いているようだ。いりどり事業は上勝町のさらなる発展の牽引役になることだろう。

（調査第二部副部長 渡部喜智）

PCで情報をチェックする菖蒲さん



家族と一緒に仕事が出来ると喜ぶ針木さん



ご主人は葱、ご子息はワサビ葉、ご自身は彩りに頑張る多田さん（右：横石代表取締役）



（参考資料）

- ・「いりどり」（発行 徳島市・立木写真館）
- ・（株）いりどりHP（<http://www.irodori.co.jp>）
- ・（株）いりどりの横石代表取締役、社員の皆様や生産者の皆様に取材協力頂きました事を御礼申し上げます。原稿内容については了解を得ていますが、錯誤等があれば筆者の責任です。