

「コミュニティ・ビジネス研究」

2007 年度年次報告書



2008 年 5 月

社団法人高知県自治研究センター

はじめに

当研究センターの基礎研究の一つである「コミュニティビジネス研究」が2年目を終えた。1年目の2006年度は、基礎研究にかかるまでの周辺調査というべきものであった。

2年目の2007年度から、いよいよ実証実験にとりかかり、研究が本格化したということになる。当初から研究は、高知大学人文学部鈴木ゼミの皆さんの協力を仰いでいる。指導をいただく鈴木教授、及びこれまでのゼミ生の皆様に感謝するものである。

われわれの基礎研究は机上の研究ではなく、地域に現場を設定し、実際に基礎研究モデルを動かしながら行うものである。したがってセンターや研究員だけの努力では研究が進まない。基礎研究モデルに参画、協力してくれる、地域の方々の力が必要なのである。

その意味から今回の実証実験では、当方でビジネスサポーターと位置づけをしている、庭先集荷に携わってくれる方(Tご夫妻)の協力は欠かせない。このご夫妻の熱心な協力なくしては、今回の研究成果はなかったといっても過言ではない。

何をおいてもお二人に感謝するものである。

さらに、この実証実験を支えているのは、地域の特に高齢者(圧倒的に女性)たちであるが、今回の基礎研究モデルが、彼女たちの本来持っているパワー(能力)を引き出したことも、また事実である。

研究からは以下のようなキーワードが浮かんできた。

生きがいつくり／健康づくり／寝たきり予防／地域での見守り活動／地域産業の振興／地産地消／耕作放棄地の利活用／コミュニティの活性化／地域間交流・・・

これらはいずれも現在の地方自治体がかかえる「課題」である。

当初われわれの基礎研究は、地域の高齢者などが作る農作物などをまとめて集荷、直販所に出荷する「庭先集荷」の仕組みが、高齢者個人個人のやる気や、生きがいにつながるのではないかと、高齢者マネジメントを強く意識していた。

しかし、研究から明らかになったキーワードを改めて見てみると、これは個人個人の問題ではなく、限界集落、あるいは中山間地域などの高齢化地域に対する集落支援に関する研究そのものではないかと感じている。

少子高齢化、限界集落など全国の先頭をいく高知県にとって、中山間地域に対する課題解決策はなかなか見当たらない。かといって、それらの課題を解決するに、決定策があるとも思われない。そういう状況の中で、今回のわれわれの基礎研究が、少しでもそれらの解決策になるのではないかと、一筋の光を見い出せたことは大きな成果である。

まだなんら具体的な政策提言を行うに至らないわれわれの基礎研究である。いましばらく時間を要するが、新たな地方自治の仕組みとして制度設計に向けて今後も研究を続け、提案をしていくつもりである。

2008年5月

社団法人高知県自治研究センター

「コミュニティ・ビジネス研究」2007 年度年次報告書

目次

| | | |
|---------|--------------------|----|
| I | 序章 | 1 |
| I-1 | 研究に至るまでの経過 | 1 |
| I-2 | 研究の視点と目的 | 4 |
| II | 研究活動記録 | 7 |
| III | 庭先集荷からの考察 | 8 |
| III-1 | 出会い | 8 |
| III-2 | 庭先集荷業務の設計 | 8 |
| III-2-1 | 業務の位置づけ | 8 |
| III-2-2 | 集荷場所の設定 | 9 |
| III-2-3 | 出荷先及び集荷日等の設定 | 9 |
| III-2-4 | 業務委託費の設定 | 11 |
| III-2-5 | 契約書の作成 | 11 |
| III-3 | サービス稼働後の反応 | 12 |
| III-3-1 | 参加者の声 | 12 |
| III-3-2 | 出荷者の状況 | 13 |
| III-3-3 | 集荷作業の状況 | 13 |
| III-3-4 | 高まる期待 | 13 |
| III-4 | 本業務の課題 | 14 |
| III-4-1 | 地理的課題 | 14 |
| III-4-2 | 人的課題 | 14 |
| III-4-3 | 直販所の課題 | 14 |
| III-4-4 | コストの課題 | 14 |
| III-5 | 本業務の成果～効果の具体化と期待値～ | 15 |
| III-5-1 | 「つなぐ」効果 | 15 |
| III-5-2 | 副産物 | 15 |
| III-6 | 今後の研究 | 16 |
| III-6-1 | 山積する課題とともに | 16 |
| IV | ヒアリング調査からの考察 | 17 |
| IV-1 | ヒアリング調査 | 17 |
| IV-1-1 | 調査日と対象者数 | 17 |
| IV-1-2 | アンケート内容 | 17 |
| IV-2 | アンケートの分析 | 18 |
| IV-2-1 | アンケート対象者 | 18 |
| IV-2-2 | 集荷サービス利用者 | 20 |
| IV-2-3 | 集荷サービス未利用者 | 22 |
| IV-3 | ニューズレターの役割 | 23 |
| IV-4 | 出荷状況の分析 | 23 |
| IV-5 | サービス利用者の声より | 25 |
| IV-5-1 | 楽しみ・生きがい | 25 |
| IV-5-2 | つながり・支えあい | 26 |

| | | |
|-------|--|-----|
| V | 直販所からの考察 | 27 |
| V-1 | 仕組みについて | 27 |
| V-1-1 | J Aにこここ市 | 27 |
| V-1-2 | ひなたや市 | 27 |
| V-1-3 | 黒潮ふれあい市 | 28 |
| V-2 | 特徴について | 28 |
| V-2-1 | J Aにこここ市 | 28 |
| V-2-2 | ひなたや市 | 28 |
| V-2-3 | 黒潮ふれあい市 | 29 |
| V-3 | メリット、デメリットについて | 29 |
| V-3-1 | J Aにこここ市(地元入荷地元販売) | 29 |
| V-3-2 | ひなたや市(広域入荷広域販売) | 29 |
| V-3-3 | 黒潮ふれあい市(広域入荷広域販売) | 29 |
| V-4 | 運営状況について | 29 |
| V-5 | 集荷サービス導入による効果 | 30 |
| VI | 研究にあたって | 32 |
| VI-1 | 「転ばぬ先に」 友永公生 | 32 |
| VI-2 | 「最初の一步」 福岡和加 | 34 |
| VI-3 | 「広がり始めたコミュニティ」 山崎裕也 | 35 |
| VI-4 | 「研究にあたって」 金子伸 | 36 |
| VI-5 | 「人として尊ばれるとは・・・」 畦地和也 | 37 |
| VII | 特別編 | 41 |
| VII-1 | 特別寄稿 | |
| | 「求められているのはよい農産物を供給し、付加価値をつけ、売り切る持続的な仕組み」 | |
| | ジャーナリスト 佐藤亮子 | 41 |
| VII-2 | (高知大学鈴木ゼミ研究生卒業論文) | |
| | 「高齢者参加型のコミュニティビジネスについて～黒潮町での実証実験をもとに～」 | |
| | 鈴木ゼミ 大野奏 | 49 |
| VII-3 | 赤岡青果市場視察レポート 山崎裕也 福岡和加 | 81 |
| VIII | 研究者名簿 | 87 |
| IX | 資料編 | 88 |
| IX-1 | 2007年12月アンケート調査 | 88 |
| IX-2 | 2007年12月 アンケート調査 結果分析 | 93 |
| IX-3 | 2008年3月 アンケート調査 | 99 |
| IX-4 | 2008年3月アンケート調査 結果分析 | 104 |
| | 集荷カレンダー／自治研ニュース | 109 |

I 序章

I-1 研究に至る経過

2006年5月、社団法人高知県自治研究センターは、長きに渡る休眠状態から再建を果たした。しかし、研究テーマが用意されていたわけではない。

今の高知県や地方自治を取り巻く状況の中から、当面の研究課題を何に求めるのか、議論が重ねられた。その中で出てきた大きなテーマが「コミュニティ」の問題である。

コミュニティを取り巻く今日的課題は複雑多種である。

過疎化・高齢化の著しい中山間地域等の条件不利地域においては、鳥獣害の頻発、担い手不足による耕作放棄地の増大など自主的に地域を維持していく機能が低下し、将来的な存続が危惧される限界集落が増えている。

都市部ではコミュニティ意識の希薄化で、地縁的つながりにより形成されるコミュニティ機能は、低下の一途である。市町村合併による行政区域の広域化も、コミュニティ機能に暗い影を落とす。

しかし、2001年の西南豪雨の際にも証明されたように、コミュニティが地域の安全・安心の確保に重要な役割を果たすこと、つまり住民同士の助け合い意識が、災害時の被災者支援につながり、住民による防犯活動が地域の治安向上に効果を上げることは事例から明らかになっている。

私たちは今一度コミュニティの重要性を認識し、コミュニティの再生、復活、活性化を図らなければならない。

しかし、「コミュニティの再生・創出と維持」はあまりにも大きなテーマでつかみどころがない。そこで、それらから小項目として以下のような小さなテーマが考えられた。

- ・増加する空き家への対応、利活用、安全の確保
- ・内発型産業、コミュニティビジネスの創出、地産地消
- ・地域資源の活用、高齢者の知識や技術の活用、ビジネス化
- ・グリーンツーリズムなどの地域内外との交流
- ・ITの活用
- ・担い手対策
- ・輸送手段の確保（中山間地）
- ・地域コミュニティ意識の希薄化（主に都市部）
- ・限界集落
- ・コミュニティと地域の安全、自主防災組織
- ・市町村合併とコミュニティ
- ・少子高齢化のコミュニティに与える影響

- ・交通の遮断による孤立化 etc.

協議を重ねる中で、法人の会員である仁淀川町から2005年度に同町が実施した「小規模集落調査中間報告書」を入手した。そのアンケート結果から以下のような住民の声が見られた。

- ・今はほとんど作っていないが、農産物の販路があれば、(シシトウ・トマト・大根・きび・白菜・梅・サツマイモ・キュウイ) 作る意欲はある。
- ・可能なら農作物の集荷をしてもらえたらありがたい。

つまり、以前は農作物を農協が集荷してくれていたから作っていた。けれどもそれがなくなっただけで、生産そのものもやめてしまった。自身はまだ農作物の生産意欲も出荷意欲もある、集めに来てくれたら、生産を再開したい、というある意味切実な願いである。

黒潮町大方地域には直販所が3店舗ある。農協系の店、道の駅、町外の民間企業の経営店。経営形態はばらばらであるが、いずれの店舗も売り上げを伸ばしていると聞く。

筆者はある直販所の事務所に、腰の曲がったおばあさん(90歳近いと思われた)が、出品物に貼るバーコードを貰い受けに来たところに出くわしたことがある。

そのおばあさんは、表示価格が150円のバーコード4枚と、200円のバーコード2枚を出してくれ、というのである。バーコードの発行手数料はその店では1枚2円だった。6枚で12円である。従業員は快く、バーコードを打ち出し、おばあさんに手渡した。おばあさんは、明日品物をもってくる、と言って事務所を出て行った。

150円の品物4品と、200円の品物2品が全部売れても1000円。そこから直販所の手数料10パーセントと、ラベル代を引いて手元には888円。

それでもおばあさんは、自分の出した商品が売れたらうれしくてたまらない、また次も何か出してみようと思う、と話していた。これまで直販所がなかったときには、誰かにあげるか、畑で腐らしていた野菜が、わずかではあるが現金となって手元に入る、それが彼女の喜びである。

つまり、自分の出した品物を買ってくれる人がいる、という「他者からの評価」が、次の目標(また商品を出してみよう)につながっているのである。

おばあさんの家は直販所の近くであるので、自分で手押し車を押して品物を店まで持ってくる事ができる。そのために、直販所の“恩恵”を受けている。

しかし、このような高齢者ばかりではない。前述の仁淀川町のアンケートでも明らかになったように、車を持たない世帯、持っているとしても、遠距離のため売り上げと燃料代とを比較したら赤字になるから、と出荷をあきらめている人がこの高知県の地形から考えた場合多いはずである。

ならば、何らかの仕組みを構築し、まとめて集荷・出荷できるようになれば、生産を再

開、あるいはやめようかと思っていた人が継続するのではないか。それはビジネスとしてはごく小さな単位かもしれないが、前述の事例から推測するに、「高齢者の生きがい対策」になるのではないかと思われた。

最近富に限界集落という言葉が新聞紙上に登場する。この言葉の決まった定義はないが、この言葉は高知県生まれ、であると言ってもいい。限界集落¹という概念は、1991年高知大学教授であった大野晃が初めて提唱した概念である。少子高齢化の先進県で、中山間地域²の諸課題が多くある高知県にとっては、不謹慎な言い方ではあるが“ふさわしい”言葉である。

ここに来て国の政策レベルでも「限界集落」という言葉を使うようになってきた。農林水産省は2008年度、中山間地域等直接支払制度を活用した新たな緊急支援策を打ち出した。

具体的には、(1) 限界的集落への支援、(2) 耕作放棄の発生を防止するための支援、(3) 災害防止のための取り組みへの支援の創設である。

しかしそれらの策を見ても、従来型からの「農業ビジネスの成立」を前提とした「もっと農村は頑張れ」式の発想でしかないように感じられる。

「過疎化・高齢化が著しくとりわけ、中山間地域等の条件不利地域においては、集落機能の低下により将来的な存続が危惧される集落の存在や鳥獣害の頻発、担い手不足による耕作放棄地の増大などにより困難な課題に直面している。」(平成19年11月21日中山間地域等総合対策検討会)といいながら、提案された取り組みは、現役で農作業など行っている人でなければとてもできそうもない内容である。

もっと人々の日々の営みや、気持ちに添った策はないものだろうか。高齢者ばかりになったのであれば、高齢者自身を活かした取り組みができないものだろうか。

そのためには、高齢者自身が生産した農産物を直販所で販売することを、ビジネスの視点だけで考えるのではなく、また高齢者の生きがい対策を、高齢者自身をお客様にした赤字が原則の福祉対策の視点だけで考えるのではなく、それら双方の概念を融合させた新たな仕組みが求められるのではないだろうか。

つまり、産業施策が福祉的効果をもたらすという視点、福祉産業から産業福祉への発想の転換である。

したがって本研究は「コミュニティビジネス」に関する研究であるが、完全な「ビジネスモデル」の追求研究ではない。ビジネスとチャリティの中間的な概念を持った新たな政

¹ このような状態となった集落では、集落の自治、生活道路の管理、冠婚葬祭など、地域の共同体としての機能が急速に衰えてしまい、やがて消滅に向かうとされている。「限界集落」には、もはや就学児童は存在せず、独居老人やその予備軍が残るのみである。

² 中山間地域とは、平野の外縁部から山間地を指す。山地の多い日本では、このような中山間地域が国土面積の69%を占めている。耕地面積の42%、総農家数の43%、農業産出額の38%、農業集落数の50%を占める。中山間地域は流域の上流部に位置することから、中山間地域の農業・農村が持つ水源かん養、洪水の防止、土壌の浸食や崩壊の防止などの多面的機能によって、下流域の都市住民を含む多くの国民の財産、豊かな暮らしを守っている。(農林水産省ホームページより抜粋)

策に関する研究であることを、冒頭にお断りしておく。

I - 2 研究の視点・目的

現行のいわゆる「高齢者の生きがい対策」に関する項目（タイトル）をピックアップしてみよう。

高齢者祝品／老人クラブの育成等／老人無料入浴サービス／さわやか理美容助成／シルバースポーツ大会／老人大学／ふれあいパス交付事業／シルバー人材センター／生きがい教室／友愛訪問／高齢者生きがい友の会／生きがい活動支援通所事業（生きがい型デイサービス）／趣味の作品展示会／高齢者と子どもの世代間交流映画会／老人憩の家／福祉バス／敬老大会／公衆浴場入浴券の交付／高齢者等差額家賃助成制度／高齢者入居あっせん促進事業

これらはいずれも、高齢者は「社会的弱者」であるため、「保護」の対象者としての政策である。したがって、高齢者を対象としたコミュニティビジネスという単語で検索をかけたら、以下のような項目しかヒットしない。

高齢者向け総合サービス／高齢者のための給食サービス／在宅サービス／福祉タクシー／高齢者・障害者のための住宅改造／訪問看護ステーション／医療関連の消費者支援／地域在住の外国人に対するサービス／床屋さんの出張サービス／福祉・医療関連機器サービス

つまり、高齢者は福祉ビジネスでは「お客様」であって、サービスを受ける人なのである。しかしそのためのサービス料金は、多くの場合公共の財源で賄われるか、一部負担を求めたとしても非常に低額の負担であるため、サービス受益者自身がサービス実施に係るコストを意識することはほとんどない。

果たしてこのようなサービスばかりで、本当の「生きがい」になっているのであろうか？この点を確認すべく、当研究センターでは、2006年8月に、徳島県上勝町株式会社いりどりの副社長、横石氏に來高していただき、セミナーを開催した。（このセミナーの様相については第1回セミナー報告書に詳しく記録しているので参考にされたい。）

横石氏は、現在の福祉政策ではどうしても解決できない壁があるという。そして、本当の生きがい対策は、高齢者が持っている知識や技術を生かすこと。そのために、高齢者が「主役」のビジネスモデルや福祉政策が求められている、と明言した。更にその結果、福祉や医療、介護のコストを削減できる、とした。

その後われわれは、実際上勝町に赴き、現地調査を行った。これは高知大学鈴木ゼミの

皆さんにまとめていただいた、当研究に関する「2006年度年次報告書」に詳しいが、特徴的な話を記す。

ヒアリングにお邪魔した H さんはその時83歳。いろどりに参加されている中でも「稼ぎ頭」である。その H さん曰く。「福祉の方からディサービスに來いと何度も誘われますが、いろどりで忙しいから行っている時間などないからと断ります。それでもしつこく誘われるので月に1回くらい、お付き合いで参加してはいますが、さっさと帰ってきていろどりをしています。」ということだった。

上勝町では町内を5ブロックに分け、毎日順番でディサービスを実施している。集落までバスがやってきて、ディサービスセンターに運ぶ。そして高齢者は夕方までゲームや入浴、食事をして過ごすのである。

われわれが訪問した時にも20人以上の高齢者がサービスを受けていた。

話を聞くと「ここに来るのが楽しみ」という声が多い。その意味では5日に1回のディサービスが「生きがい」になっているのかもしれないが、本音の部分は分からない。

仕事があるからディサービスに行く時間はないという H さんと、ディサービスに來るのが楽しみ、という人とを比較して、生きている満足度、人生の充実度はどちらが高いのであろうか？

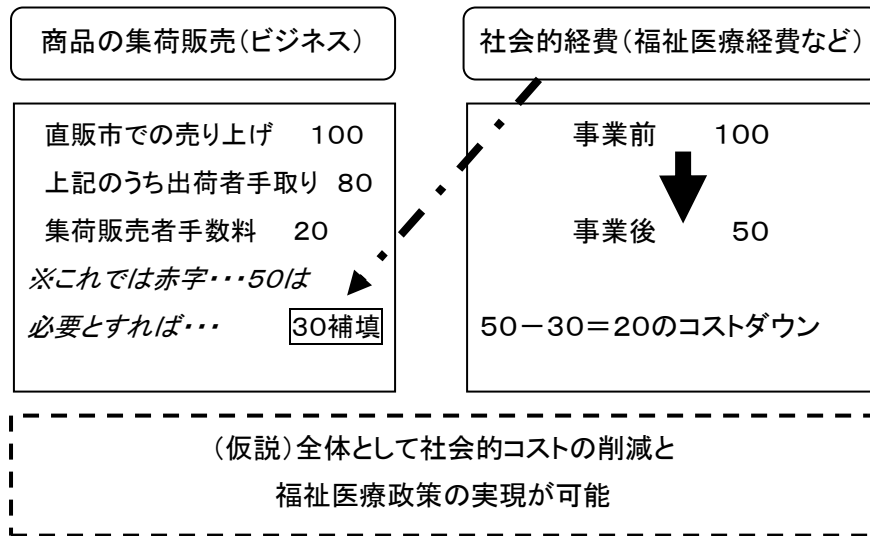
残念ながら、その点を比較検討、研究したものは見当たらない。また比較することはできないと思う。なぜなら、それは人の気持ち、心の問題であって、同じ状況や環境であっても人によって感じ方、心の揺れ動き方は全て異なる。それを第3者が他人の物差しで計ることなど無理だからである。

われわれの研究は、従来の高齢者を社会的弱者として、保護の視点から展開してきた「生きがい対策」を否定するものではなく、そのような対策も残しつつ、「高齢者が主役になれる」コミュニティビジネス、それは取りもなおさず生きがい対策になるのだが、その新たな制度を設計することにある。

かと言って、この仕組みを回転させていくために「新たな公的財源」の捻出は現在の地方の財政状況から考えて、不可能であると言ってもいい。そのためには、今の政策内容を見直し、財源もその見直した中から捻出するのが理想である。さらに言えば、その結果扶助的な社会的コストが削減できなければ、ここで研究している政策の意味はない。

これらを完成したイメージで表すと以下のようなになる。かなり強引で非現実的な図であることは確かであるが、意図するところを汲んでいただくために、あえて刺激的なイメージ図としたことをご了解いただきたい。

図 I-1 仮説イメージ



つまり、農協なりが集めて回って直販所などに出荷したとして、2割の手数料をもらうとする。その場合8割は生産者の手元に残る。しかし、2割では黒字にならないから、集荷はやめます、というのが仁淀川町での調査報告書の内容である。

仮に集荷の手数料を5割徴収すれば経営的に成り立つとすれば、生産者には5割しか残らない。多くの場合、それでは売らないほうがまし、ということになるであろう。でも、差の3割を補填することができれば、農協も集荷を続けられ、出荷者も赤字にならなくていい。

問題はその3割を誰が負担するのか、ということである。しかしそんなお人よしはこの社会にいるはずがない、民間では。だから産業振興(ビジネス)の視点で考えれば、この時点でこの着眼点は霧消してしまう。

しかしこれまで述べてきたように、われわれが考えているのは、産業の視点と福祉の視点の融合である。ならばこのお人よしを公的機関に求めるのは筋違いであろうか？

つまり、既存の福祉医療、介護対策の財源から、3割補填分を捻出するのである。その結果、福祉医療などの社会的コストの削減が、捻出した3割を上回れば、全体的に社会的コストは下がるわけである。必ずしも社会的コストが削減できなくても、住民の満足度が上がれば、それは評価に値する。

非常に無謀な理論だと思う。空論であるかもしれない。

しかし、上勝町の例や、黒潮町内の直販所を見た事例を思うとき、自身が持っている経験や知識を生かしてこそ、高齢者の本当の生きがいになるのであろうし、高齢者を施設に囲い込んでサービスを施すより、住んでいるコミュニティの中で生き生きと働き交流するほうが、人間の尊厳を守っているように思うのである。

(畦地和也)

Ⅱ 2007年度 研究活動記録

| | | |
|----------------|---------------------------------|----------------|
| 2007年05月10日(木) | チーム会議 (高知大学) | |
| 2007年05月19日(土) | 通常総会 (自治労会館) | 47名参加 |
| 2007年08月18日(土) | 赤岡青果市場視察 | 9名参加 |
| 2007年08月18日(土) | チーム会議 (自治労会館) | 10名参加 |
| 2007年09月08日(土) | 出荷者説明会および第1回アンケート調査 | 13名参加 41名 |
| 2007年09月22日(土) | BSと打ち合わせ (ビオスおおがた) | |
| 2007年10月01日(月) | BS 湊川・小川地区委託契約 | |
| 2007年10月02日(火) | 集荷サービス実証実験開始 (湊川・小川地区) | |
| 2007年10月30日(火) | 出荷者説明会 (馬荷地区) | 22名参加 |
| 2007年11月01日(木) | BS 馬荷地区委託契約 | |
| 2007年11月01日(木) | チーム会議 (高知大学) | |
| 2007年11月02日(金) | BS 聴き取り調査 | 高知大 (大野) |
| 2007年11月03日(土) | 集荷サービス実証実験開始 (馬荷地区) 集荷サービス同行 | 高知大 黒潮研究員3名 |
| 2007年12月01日(土) | 第2回アンケート調査【～2日(日)】 | 18名参加 41名 |
| 2008年01月26日(土) | チーム会議 (高知大学) | 22名参加 |
| 2008年03月08日(土) | 第3回アンケート調査【～9日(日)】 | 18名参加 46名 |
| 2008年03月22日(土) | 第2回セミナー (高知共済会館) | 57名参加 |

Ⅲ 庭先集荷からの考察

Ⅲ-1 出会い

本業務の説明に先立ち、T さんを紹介する。

T さんは、この庭先集荷による実証実験の骨格ができる以前に開催した最初のワークショップに参加（出荷者の立場で参加していた）いただいたことが縁で、本業務の要である「ビジネスサポーター」たる庭先集荷者をしていただいている。思えば筆者は先のワークショップで T さんの隣の席に座ったのも何かの縁かもしれない。

T さんの実際の業務での活躍ぶりは後に触れるが、とにかくこの方との出会いがなければこの研究も今のステップには至ってないといっても過言ではない。

Ⅲ-2 庭先集荷業務の設計

準備不十分な中でも、研究を手伝ってくれる人はなんとか見つかった。しかし、実証実験を開始する（現場で走らす）には、まだ仕組みの設計が不十分であった。開始予定次期が迫る中、サービス稼動にこぎつけた経緯（集荷作業の業務内容と集荷者との契約内容について）を、筆者が主に担当した内容を中心に以下に報告する。

Ⅲ-2-1 業務の位置づけ

まず参考にしたのが、地域コミュニティ活動の一つである「移送サービス」である。この分野は俗にいう「白タク」行為が問題となり、各種の議論が進んだおかげで非営利団体が福祉車両で行う場合は法整備がされるなど、扶助的なものであれば営業許可がなくとも違法性は問われないような状況となっている。この動きの後押しとなったのは「特区制度」である。³

しかし、本業務は福祉目的等で人を運ぶ移送サービスとは異なり、実証実験なうえ、物を運ぶ形式である。さらに、二次的な目的としては福祉的效果をテーマに掲げてはいるものの、コミュニティ“ビジネス”モデルの構築（制度化）という目標をもっている。とにかくにもビジネスサポーターたる集荷者は「お金をもらって物を運ぶ」という事実は否めないため、福祉目的はあきらめ「営業行為である」という認識に立ち業務を位置づけることとした。

このため、貨物自動車運送事業法（貨物軽自動車運送事業）の許認可の手続きを経ることとした。この分野は特区の恩恵というより規制緩和の影響で軽自動車運送の場合は届だけでよい仕組みとなっており、事務処理は「これだけでいいの？」というくらいすんなりと終わった。かくして T さん所有の軽車両に「黒ナンバー」が装着されることとなったのである。

³ 首相官邸 構造改革特別区域推進本部

<http://202.232.190.90/jp/singi/kouzou2/kouhyou/051122/dai9/gaiyou.html>

もつとも、違法性や業界への抵触に重点を置いたというよりは、田舎特有の噂話（Tさんは運送業者じゃないのに、お金をもらって運搬しているらしいなど）による悪影響を強く意識したのも事実である。

営業許可まで必要だろうかということは、この仕組みを汎用性のあるものとするうえで今後整理していくべき内容である。営利でない扶助的な活動としての集荷の仕組みの位置づけは今後の議論に委ねたい。



黒ナンバーを装着した軽トラック
Tさん所有の屋号にちなみ「こじゃんと号」と命名

Ⅲ-2-2 集荷場所の設定

今回の実験は、湊川系統（湊川・小川地区）と馬荷系統（馬荷・御坊畑地区）の2系統で開始した。⁴

このため、各地域で事前説明会の開催や作業内容の周知を行うとともに、集荷場所の選定をあわせて行った。「庭先集荷」といえども、さすがに各家庭までは巡回できないため、視察に行った赤岡青果市場の集荷方法に習い、町道や県道などの幹線道路沿いに集荷場所を設定することとした。



屋根のない場所はベランダボックスが集荷場所

湊川系統はTさんの地元ということで、Tさんが出荷者たちと相談し選択してくれた。馬荷系統は区長に協力を願い選択し、両地区とも8ないし10箇所を集荷することとなった。

留意したのは雨や夜露で品物を濡らさないことで、倉庫の軒先を借りたり、ベランダボックスを活用して集荷場所として位置づけた。

Ⅲ-2-3 出荷先及び集荷日等の設定

出荷先は、サービスの形態から、町内の3直販所に限定した。⁵

次に、集荷の頻度は出荷者と集荷者のバランスを考え、湊川・馬荷系統とも週2回（合計週4回）とした。集荷する曜日については、観光客の関係で土日の売り上げが多いという情報を考慮し、火・土と水・日の2パターンとし、両系統を月替わりで交互に行うことで公平性を保っている。

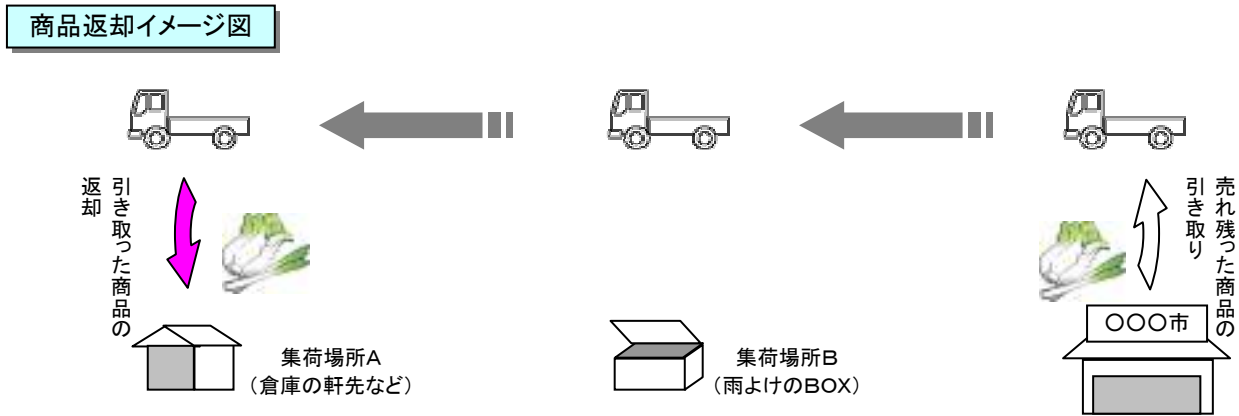
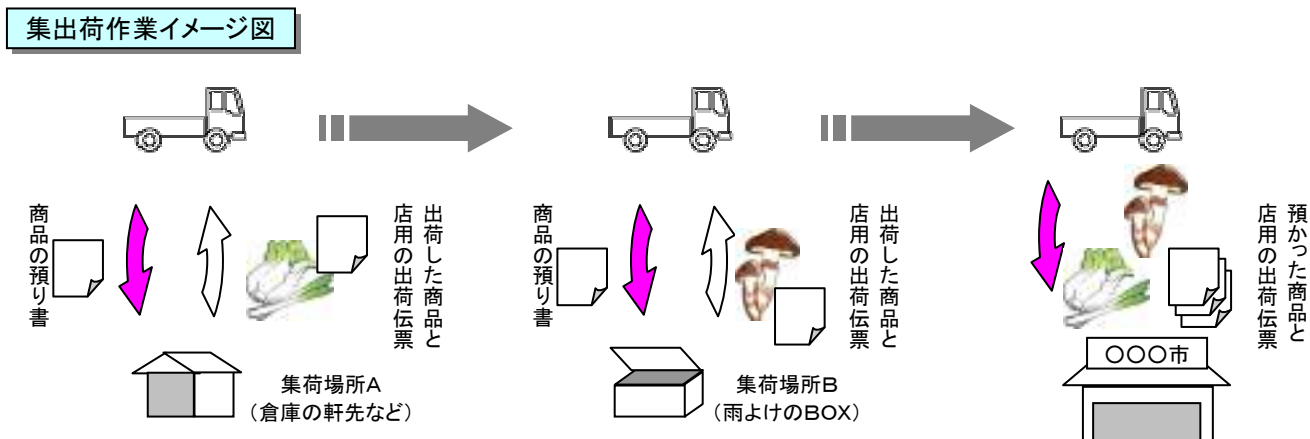
⁴ 2008年3月末時点では湊川系統に「鞭地区」が追加、若干のエリア拡大となっている。

⁵ 出荷先の直販所については「V 直販所からの考察」参照

また、出荷先の一つである JA にここ市は、午前7時の開店時間直後が最も売れ行きがいいことと、売れ残った商品を午後3時には引き取りにいかなければならないということから、早朝の集荷とし、午後3時の返却作業を作業内容に盛り込んだ。

なお、業務のフローは以下の図のとおりである。

図Ⅲ-1 庭先集荷のイメージ



早朝の集荷場所にて



集荷した品物を直販所へ

Ⅲ-2-4 業務委託費の設定

予算を伴うこともあり、日当をいくりに設定するかも苦慮した点である。

輸送ルート距離を測定（インターネットによるルート検索）、おおよその所要時間を見積もり、諸雑費を上乗せという設計とした。なお、1時間あたりの賃金は、黒潮町シルバー人材センターの単価（車両運転 900 円/時間）を参考に実際の作業内容に配慮し、以下の金額を日額「標準単価」として採用した。

表Ⅲ-1 日額標準単価積算表

湊川系統

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|-----------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 1,000 円/h | 4 h | 4,000 円 | 3h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 40 km | 1,160 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 4,000 円 | 10 % | 400 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 5,560 円 | |

馬荷系統

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|-----------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 1,000 円/h | 6 h | 6,000 円 | 5h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 70 km | 2,030 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 6,000 円 | 10 % | 600 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 8,630 円 | |

※ 一日当たり2往復（集荷及び返却作業）で距離測定

※ 出荷者への連絡及び業務日誌作成等の事務に要する時間を運搬時間に上乗せ（1時間）

Ⅲ-2-5 契約書の作成

ビジネスサポーターとの業務委託契約書は簡潔なものとし「総則」「期間」「業務の範囲」「損害賠償等」「委託料」「委託料の支払い」「再委託の禁止」「守秘義務」「業務報告」「その他」で構成した。

「業務の範囲」については、契約書に明記せず仕様書に委任し「作業内容」「使用車両について」「集荷区域及び集出荷日」「稼働時間」「賃金の請求方法」「一日あたりの経費（表Ⅲ-1参照）」「その他」を示すことで作業内容を表現した。

研究活動ということで、さまざまな情報を汲み上げるべく、業務日誌を作成し「業務報告」を求めることとしていたが、運用が落ち着いた点、納品伝票の控え分の提出でほとんどの情報が把握できること、特記事項だけ報告があれば問題ないことから、事務負担の軽減として2008年度以降は日誌を廃止する予定である。その他の契約内容については、当初の内容で問題なく運用できている。

Ⅲ-3 サービス稼働後の反応

Ⅲ-3-1 参加者の声

このサービスの参加者のうち「出荷者の声」は次章「Ⅳ アンケート結果からの考察」に委ね、ここでは「集荷者の声」を取り上げる。

Tさんに伺った集荷初日の状況（湊川・小川地区）の概要は以下のとおりであった。

「初日の出荷者は総数で6人。作物が少ないこの時期なら、まあこんなものかといったところ。でも、やはり少ないというのが実感。もっと出してもらいたいねえ。出荷自体が初めてで、商品にバーコードを貼ることがわからない方がいたので、集荷途中で手伝ったというハプニングもあったが、ほぼ想定した範疇で順調に進んだ。」

ここで注目したいのが、「もっと出荷してほしい」というコメントである。集荷作業は品物が増えるほど負担が増すのであるが、集荷初日からすでに「利用してもらえること」に意義を見出していることがわかる。

このことについては、10月の湊川系統に引き続き、11月に稼働開始した馬荷系統の初日の集荷に同伴したことで研究員も理解することができたので紹介する。

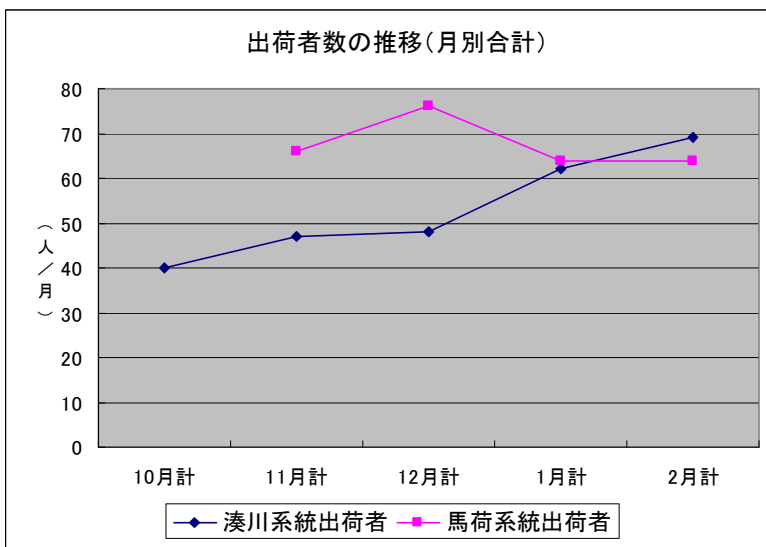
集荷場所で品物を見つけると「あつある！」と、思わず声が出るほど単純にうれしいのである。（最初の集荷場所で袋入りの小豆を見つけたときの感動ははまだ鮮明に残っている。）

逆に、品物がない場所では、「ないね～」と、所定の場所の隅々まで念入りに確認し、場所によっては早朝から出荷者が待っている様子を垣間見る中で、品物が人をつなぎ、コミュニティが生まれていることが伺えたのである。扱っているのはあくまで「物」であるが、「人」をつなぐ仕組みであることに気づいたシーンである。集荷者の「出荷してくれらることへの喜び」は、このコミュニケーションに起因しているであろう。

同伴調査の事前に Tさんから聞いていた「荷物が少なくて今日は楽だったということは絶対はないよ」ということ、利用されること・そこに品物があることが集荷する側にとって何よりの励みであることが実感できた。

そして「せっかくいい仕組みがあるから、もっと気軽に利用してくれればいいのに」という Tさんの言葉の真意を理解した。この気持ちもちが、後に集荷者を増やす大きな要因となっている。

図Ⅲ-2 出荷者数の推移



Ⅲ-3-2 出荷者の状況

当初の出荷量が少なかった要因は、作物の収穫時期の問題、年中出荷するための経験値のほか、「こんなもの売っていいのだろうか」という遠慮があるのではないかと分析したところである。しかし、実験を進める中で「期間限定の実験であるため作付け計画が立てられない」ということも大きな要因として浮上してきた。出荷者の都合に合わせて実験期間を設定しているわけではないので、確かに大きな要因ではある。実験期間の延長で一定対応はできているが、出荷者の「楽しみ」とされている現状を見ると、何とか継続したいところである。

Ⅲ-3-3 集荷作業の状況

実際に作業するにあたり、体調不良や急用などに対応できるようにと、当面は夫妻で集荷作業をすることにした。結果的にはサービス稼動後半年を経過した現在も、荷物の上げ下ろしを夫、荷物の預かり伝票の記載を妻が行うという二人三脚体制を採用（この方が効率的で時間も短縮できる）している。

ただ、業務内容を設計した側としては、賃金を1人役で設定していたため、Tさんの善意で設計の瑕疵を補っていただいている感が否めない。作業量と賃金設定（1人体制で可能なのかも含め）の見直しは、制度に汎用性を持たせる中で「雇用」を意識したときに検討せざるを得ない内容である。

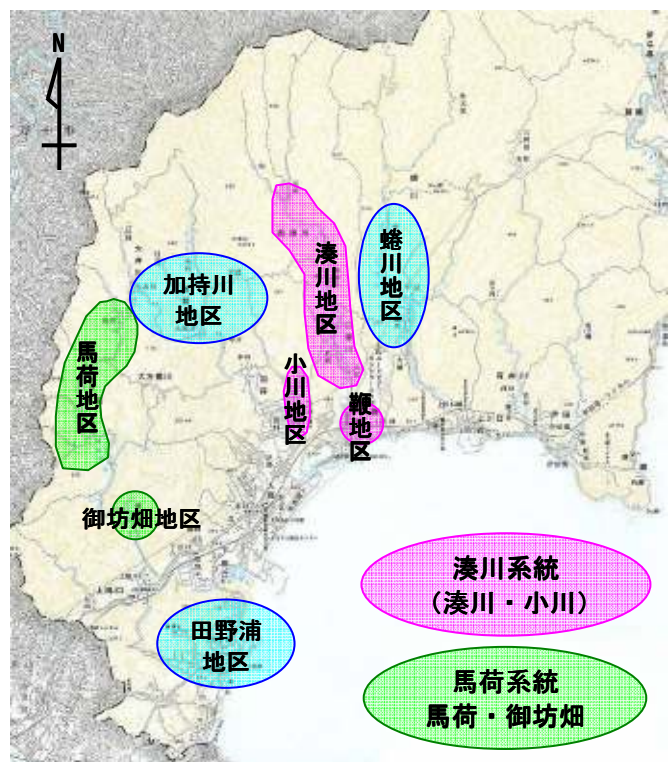
Ⅲ-3-4 高まる期待

馬荷系統を集荷する際にTさんたちが通過（移動距離短縮のため素通り）している加持川地区の方から、「集荷してほしい」声が出ていたとのうれしい情報がある。しかし、このうれしい声にどうやって対応していくかは今後の大きな課題である。ただ、自分たちのしていることが、徐々に認められつつあることの証であることには間違いない。

さらに、田野浦地区や蜷川地区などからも利用希望の声があるようで、住民ニーズにあったサービスであることが実証されつつあることも感じる。

行政に携わるものとしては、ニーズに応えるサービスが提供できる社会にしたいと考えてしまうのは当然である。

図Ⅲ-3 サービス提供エリアとその他の地区



Ⅲ-4 本業務の課題

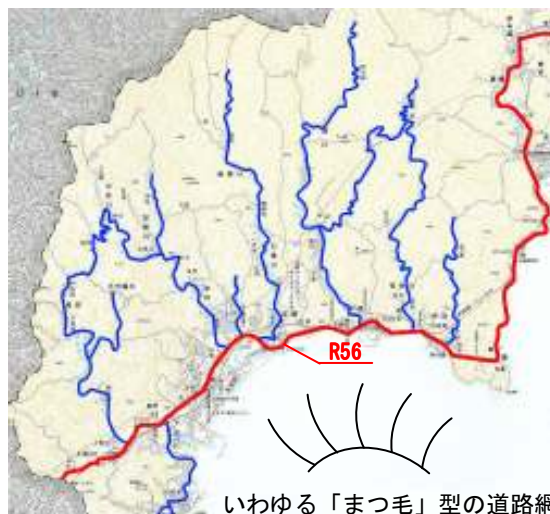
Ⅲ-4-1 地理的課題

黒潮町大方地区は、幹線道（R56）が町の南側を東西に走り、各集落へのアクセス道がそれぞれに独立した形状をしている。例えると「まつ毛形」の道路網であり、物流に対して非常に不利な地形である。このため、山間の集落を結ぶ道路が無く、いったん国道に戻ってから集落間を移動する必要があるため、効率性に欠ける。

裏を返せば「だから必要なサービス」ということにもなる。

このような地形は黒潮町と同様に8割以上が山林で各集落が点在している高知県にとって共通項であるため、「高知県に必要なサービス」ということもできるであろう。

図Ⅲ-4 黒潮町大方地区の道路網



Ⅲ-4-2 人的課題

エリア拡大を望む声もちらほら出てきているが、移動距離や拘束時間の関係、あるいは出荷量が多いと集荷車両に積みきれないという課題もある。これらを考えると、集落内に集荷者が配置できれば、効率性や地域コミュニティの観点から有効であるのだが、Tさん以外のサポーターを発掘できていない状況である。

拘束時間と労務賃金の見直しをすれば、参入してくれる可能性もあるが、Tさんのように「地域が廃らないために、なんとかしなければいけない」という使命感も必要なのかもしれない。

Ⅲ-4-3 直販所の課題

直販所の課題については「Ⅴ 直販所からの考察」を参照することとするが、第三の関係者として、ぜひ積極的な関わりを求めたいセクションである。

Ⅲ-4-4 コストの課題

2008年3月末現在の利用者は湊川・馬荷系統とも1回の集荷日当たり8人程度で、売上額は約20,000円である(表Ⅳ-1参照)。仮に集荷手数料を10%としても1日あたり約2,000円の賃金しか捻出できない状況である。これでは燃料費で半分以上を占める計算となり、ビジネスとしては成り立たないということとなる。

以下に集荷者の賃金を高知県の最低賃金（2007年10月26日改正）の時給622円とした場合の代替案を紹介する。⁶

表Ⅲ-2 ビジネスサポーターの1ヶ月の人件費案

| 地区名 | 日給(円) | 週(回) | 月(週) | 合計(円) |
|--------|--------|------|------|--------|
| 湊川・小川 | 3,897 | 2 | 4 | 31,176 |
| 馬荷・御坊畑 | 6,135 | 2 | 4 | 49,080 |
| 両地区合計 | 10,032 | 2 | 4 | 80,256 |

この案にしても、1回あたりの賃金は4,000円ないし6,000円は必要という計算である。現状の週4日の集荷で、年換算約100万円の費用は必要ということである。資金源の確保ができなければサービスの継続は極めて困難であることがわかる。

Ⅲ-5 本業務の成果 ～効果の具現化と期待値～

Ⅲ-5-1 「つなぐ」効果

本サービスは出荷者と集荷者のコミュニティを形成していることは先に触れた。

その他にも、出荷者と直販所、集荷者と直販所、研究員や大学生と出荷者、近所の出荷者仲間など、あらゆるシーンで人をつないでいるという効果が見えた。コミュニティビジネスの研究で、ビジネスがコミュニティを生むという現象を目の当たりにすることができるのである。このことの好例として2つ紹介する。

1つは直販所から集荷者のTさんに品物のリクエストが入り、Tさんがその品物を出品できる人に伝え、品物を確保したという内容である。出荷者の収入と直販所の売上げにつながり、消費者ニーズにも応えることができたという事例である。

もう1つは継続して出荷している方が何度か出荷しないことがあった際、何か異常があったのではないかとTさんが確認行為をとったという点である。過疎化で孤立しがちな高齢者の見守り活動に貢献することが期待できる可能性を有していることを実証した事例である。

Ⅲ-5-2 副産物

先の「つなぐ効果」の他にも本サービスの副産物はいくつかある。

耕作放棄地を借り上げ、出荷用の作物を作り始めたという事例である。後継者が流出し、

⁶ VII-2 高知大学 2007年度卒業生 大野奏氏卒業論文

「高齢者参加型のコミュニティビジネスについて ～黒潮町での実証実験をもとに～」引用

荒廃の一途をたどる山間の集落が守られ、国土保全につながるものがここに示されている。

さらに、出荷する車両が集約されることによる環境負担の軽減（排気ガスの抑制⁷⁾、直販所の渋滞緩和（出荷者が集中する）による安全性の向上など、サービスを運用して初めて気づく点が多いのもこのサービスが持っている可能性の大ききゆえかもしれない。

Ⅲ-6 研究の今後

Ⅲ-6-1 山積する課題とともに

本サービスは住民ニーズに沿ったものであるが、運営体制、特に財源に課題があることをⅢ-4-4でまとめたところである。この課題をクリアするために、今後は行政の保有するさまざまな課題解決の施策と、いかにして「つなぐ」か（調和・融合・創造）がサービス継続の大きな糸口であろう。

少子化・高齢化・過疎化・耕作放棄・高齢者医療・エコロジー・地産地消・雇用創出・・・小さな自治体でこれらの課題をそれぞれに解決することはあまりにも荷が大きい。が、避けて通れないのもまた事実である。

次々と迫り来る諸課題と向き合い、一步踏み出すためにも、本サービスは有効な要素を多く含んでいると考えられる。よりよい制度として、その精度と汎用性を高めることが今後の研究テーマの主軸である。



遺跡とも呼べる棚田や段々畑を守る仕組みとなるか

(友永 公生)

⁷⁾ 参照サイト (財) エネルギー総合科学研究所 中高生のためのエネルギー情報ポータルサイト

<http://www.iae.or.jp/energyinfo/energykaisetu/situmon0019.html>

「CO₂（二酸化炭素）は、自動車の大きさによって異なるが、乗用車でいうと、150g/km を超えるくらいが排出され」ている → 湊川系統 2 往復 40km/日 = 6,000g/台

IV ヒアリング調査からの考察

IV-1 ヒアリング調査

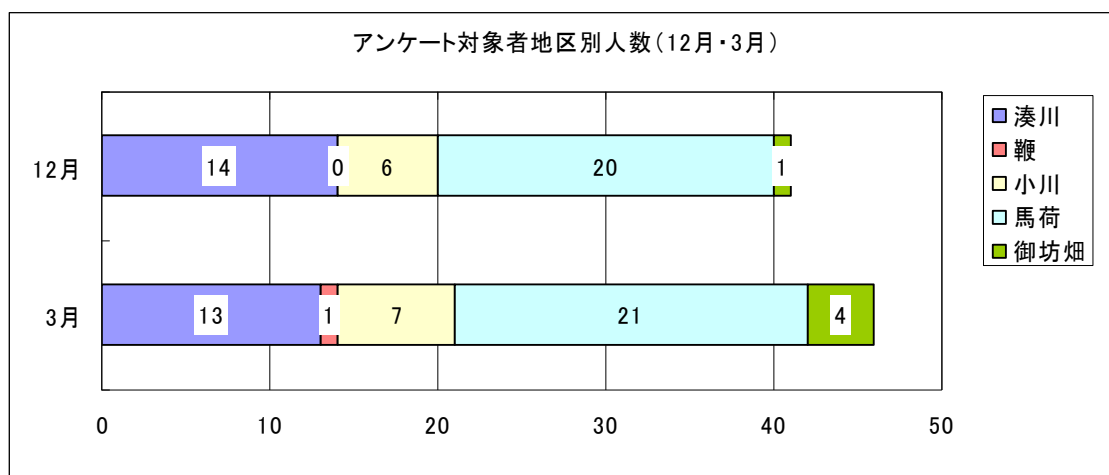
IV-1-1 調査日と対象者数

事前説明会に参加した人や、途中から出荷を始めた人を登録者とし、その登録者を対象に、これまでに2回ヒアリング調査を行った。(事前説明会でのアンケートを除く。)

1回目は2007年12月2日(土)～2日(日)に実施し、対象者は、湊川系統20人、馬荷系統21人、計41人だった。

2回目は2008年3月8日(土)～9日(日)に実施し、対象者は湊川系統21人、馬荷系統25人、計46人。途中から参加した人などもあり少し増えている。(図IV-1)

図IV-1 アンケート対象者地区別人数



IV-1-2 アンケート内容

アンケートの内容は、地区名・氏名・年齢などの「基本的事項」、集荷サービスの利用実績などの「集荷サービスに関する質問」、通院頻度や毎月の医療費などの「健康に関する質問」、普段の生活習慣や交通手段などの「日常生活について」の、4つの分野で構成されている。(Ⅷ資料編 アンケート項目参照)

このアンケートの作成・実施・集計については、コミュニティビジネス研究チームのメンバーである、高知大学鈴木ゼミの協力を得て実施した。



ヒアリング調査の打ち合わせ

IV-2 アンケートの分析

IV-2-1 アンケート対象者

以下、主に3月のアンケートについて質問ごとに見ていく。

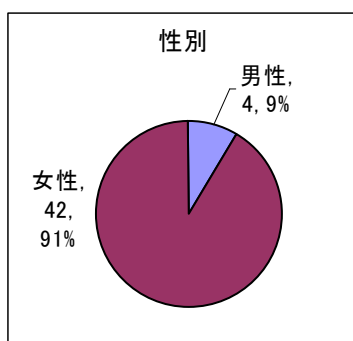
●性別・年齢・家族構成

まず、アンケート対象者は、両系統の合計46人のうち「男性」4人、「女性」42人で、「女性」が9割を占めている。(図IV-2)

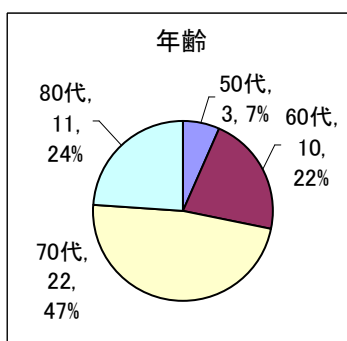
年齢は、「70代」が22人で全体の約5割を占め、他は「50代」3人、「60代」10人、「80代」11人で、平均年齢は74.2歳であった。(図IV-3)

家族構成は、「一人暮らし」28%、「高齢者のみの世帯」20%、「2世代」が一番多くて30%、「3世代以上」22%であった。高齢者の単身世帯や高齢者のみの世帯が、全体の半分近くを占めている。(図IV-4)

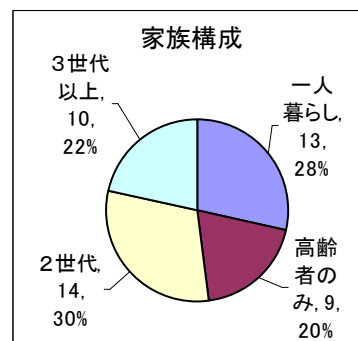
図IV-2 対象者性別



図IV-3 対象者年齢



図IV-4 対象者家族構成



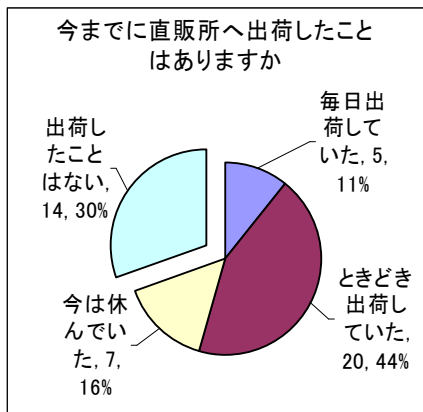
ヒアリング調査

●実証実験開始前の出荷経験

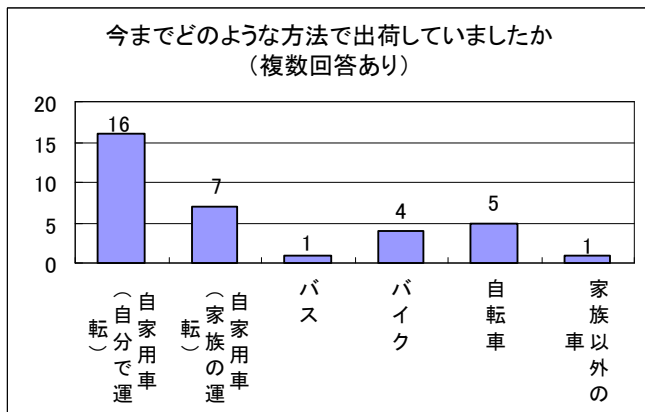
「自治研の実証実験開始前に、直販所へ出荷したことがあるか」(図IV-5)については、「毎日出荷していた」11%、「時々出荷していた」44%、「以前は出荷していたが今は休んでいた」16%、「出荷したことがない」30%で、今は休んでいる人を含め、出荷経験者は32人で全体の約7割であった。

また、出荷経験者に「どのような方法で出荷物を運搬していたか」(図IV-6)を聞いたところ、自分で車を運転して運んでいた人が16人で半数を占めた。

図IV-5 実験前のお荷経験



図IV-6 実験前のお荷方法

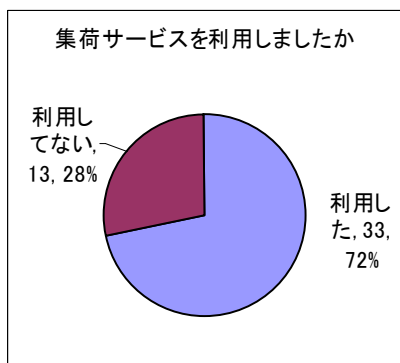


●集荷サービスの利用状況

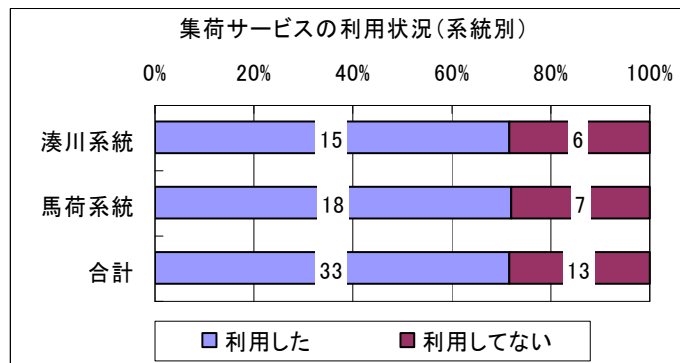
実証実験開始後、実際に集荷サービスを利用した人は33人で、対象者の約7割であった。(図IV-7)

系統別集計(図IV-8)でも差はなく、地域特性は見られなかった。

図IV-7 利用状況



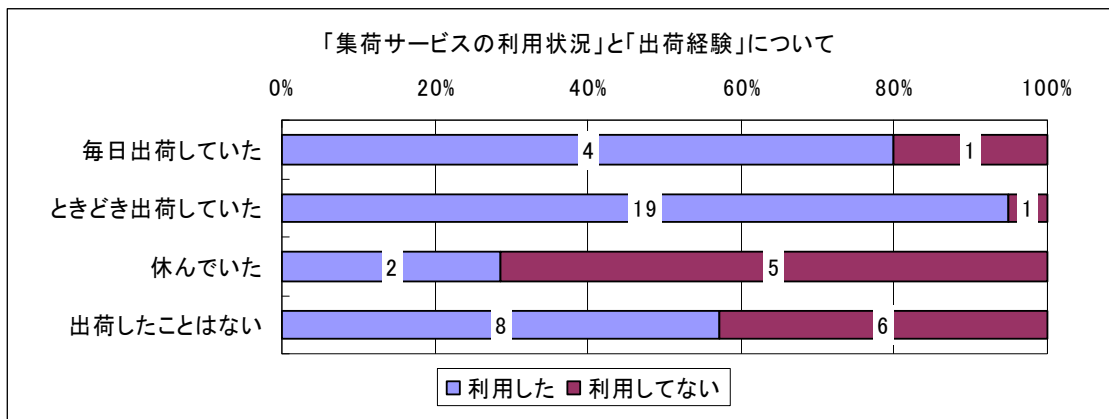
図IV-8 系統別・利用状況



過去のお荷経験との関連(図IV-9)を見ると、やはり、「毎日出荷していた」と「時々出荷していた」の利用率が8割以上と高くなっており、「出荷したことはない」も過半数が今

回の実験をきっかけに出荷していた。また、「出荷を休んでいた」も、約3割が再び出荷していることがわかった。

図IV-9 利用状況と過去の出荷経験



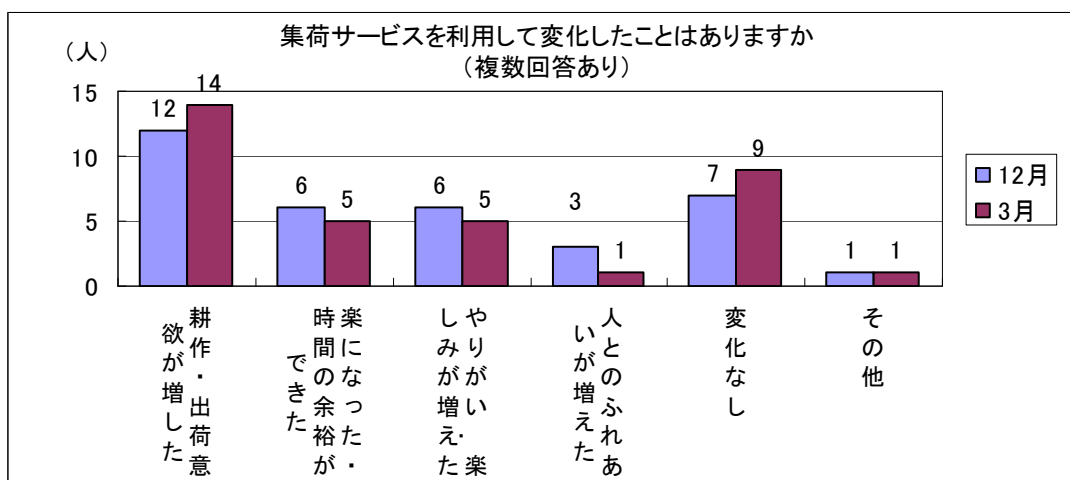
IV-2-2 集荷サービス利用者

ここからは、集荷サービスの利用者33人への質問である。

●サービス利用後の変化

「サービスを利用していく中で、変化したことはありますか」(図IV-10)という問には、12月・3月両方のアンケートで一番多かった回答が「耕作・出荷意欲が増した」で、続いて「変化なし」となっているが、「やりがい・楽しみが増えた」との声も多く、積極的に、自発的に、楽しみながら、畑仕事や商品の出荷に取り組む姿勢がうかがえる。

図IV-10 サービス利用後の変化

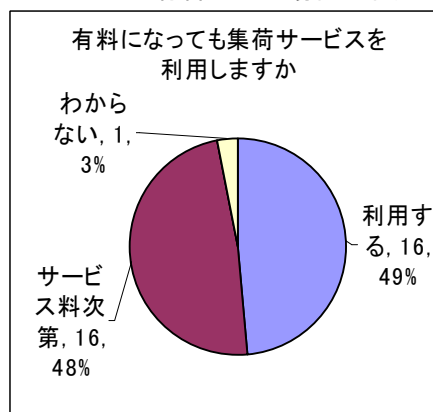


●サービスの有料化

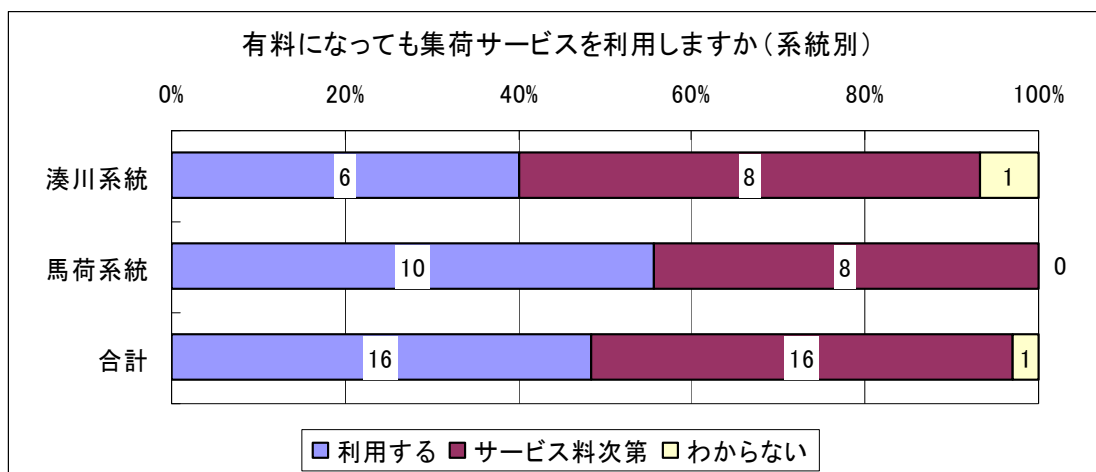
続いて、「現在は無料の集荷サービスが、有料（手数料を取る）になっても利用するか」（図IV-1 1）と聞いたところ、「わからない」が1人で、「利用する」・「サービス料次第で利用する」がほとんどであった。「利用しない」と答えた人はひとりもいなかった。

系統別集計（図IV-1 2）をみると、馬荷系統では「利用する」が「サービス料次第」を上回り、5割以上を占めた。やはり、湊川系統は直販所までの距離が比較的近いため、自分で持っていくことも可能だが、馬荷系統は直販所から遠い（一番奥では片道30分くらいかかる）こともあり、集荷サービスのニーズがより高いのだと考えられる。

図IV-1 1 有料化した場合の利用



図IV-1 2 系統別・有料化した場合の利用



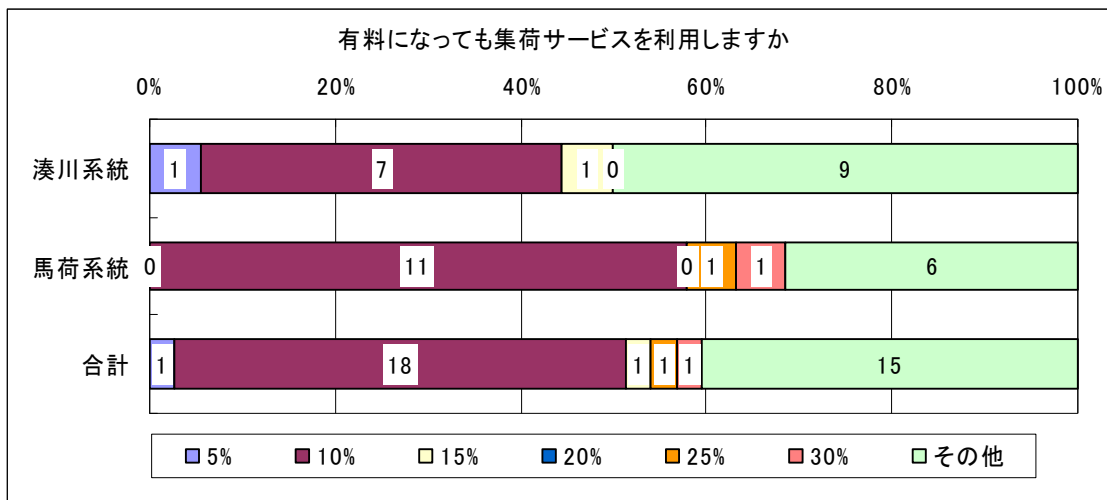
●集荷手数料の設定

「集荷サービスが有料になった場合、いくらまでなら払いますか」（図IV-1 3）という問には、両系統とも「出荷額の10%」と答えた人が最も多かった。また、馬荷系統では「25%以上」と答えた人もおり、やはり湊川系統よりも集荷サービス継続への期待が高いことがうかがえる。

その他の意見は、「わからない」「出荷回数による」「月500円」などがあつた。

集荷サービスに対する手数料をどうするかは、サービスを今後も継続していくための課題のひとつである。

図IV-13 集荷に対する手数料



IV-2-3 集荷サービス未利用者

続いては、集荷サービスを利用していない13人に対する質問である。

●出荷できなかった理由

出荷できなかった理由を聞いたところ、「本人の体調不良」・「家族の介護や、他の仕事が忙しい」・「出荷できる野菜を作れない」・「出すほどの量がない」・「採算が合わない、ややこしい、手間がかかる」などの回答があった。

「ややこしい」と感じている人には、ビジネスサポーターによる事務手続きのサポートなど、登録者支援の周知不足が要因としてありそうだ。

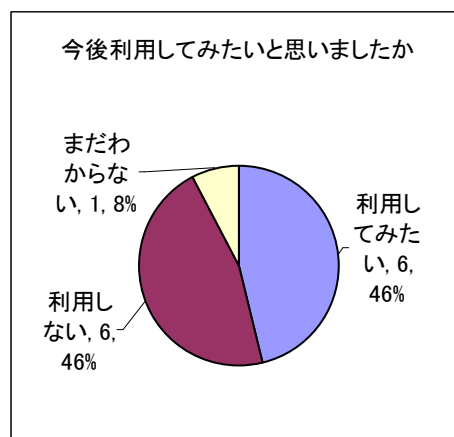
●今後のサービス利用希望

今後のサービスの利用希望を聞いたところ、13人のうち6人は「今後も利用しない」と答えたが、同じく6人が「利用してみたい」と答えた。(図IV-14)

登録者の中には、集荷サービスに関心があるが、なかなか出荷にいたらない、最初の一步が踏み出せない、という人もいるのではないかと感じた。

余り物でもなんでもいいので、とりあえず出してもらおうよう、呼びかけが必要である。

図IV-14 今後の利用希望 (未利用者)



IV-3 ニュースレターの役割

ヒアリング調査以外に、登録者と接触する場として、黒潮町研究員で作成しているニュースレター『じちけん黒潮ニュース』がある。実証実験開始後の半年間で、2回発行し、第1号は12月のヒアリング調査時に配布し、第2号は1月中旬に郵送した。また、より多くの人に知ってもらうため、町内の3直販所にも置かせてもらっている。(Ⅷ資料編 ニュースレター参照)

ニュースレター第1号



ニュースレターの内容は、自治研からのお知らせや研究活動の報告、登録者への情報提供などである。ビジネスサポーターのTさんから聞いた「出荷のポイント」や、「直販所との契約方法」などを紹介し、集荷サービス未利用者に対しては出荷を始めるきっかけになればと、また、すでに出荷している利用者に対しても出荷意欲を持ち続けてもらえるように思っている。

事前視察にうかがった徳島県上勝町「株式会社いもどり」の横石さんも、出荷者とあつて話をしたり、手書きのFAXで情報提供したりして、出荷を継続してもらうために働きかけているとのことであった。

なかなか定期発行とはいかないが、今後も発行を続け、集荷サービスの利用促進につながるよう努力したい。

IV-4 出荷状況の分析

つづいて、出荷伝票をもとに、集荷日ごとの「出荷者数」・「出荷品数」・「出荷金額」の出荷状況について集計・分析した。月によって、集荷回数にばらつきあるため、一日あた

り（集荷日ごとの）平均値で比べている。

まず、突出して多いのが12月の馬荷系統の「出荷金額」であるが、これは年末年始の準備などで特別に出荷が多かったためと考えられる。この時期、サカキやハナシバがよく売れたため、直販所からビジネスサポーターを介して出荷者へ注文が入ることもあった。

それ以外は、「出荷者数」・「出荷品数」・「出荷金額」とも、全体的に右上がりとなっており、増加傾向にあるが、馬荷系統の3月の出荷状況は3項目とも減少している。

特に「出荷者数」を比較してみると、馬荷系統が毎月8人程度で推移し、3月は6.4人と減少しているのに対し、湊川系統は10月には4.4人だったのが、3月には9人と、当初の約2倍に増加している。

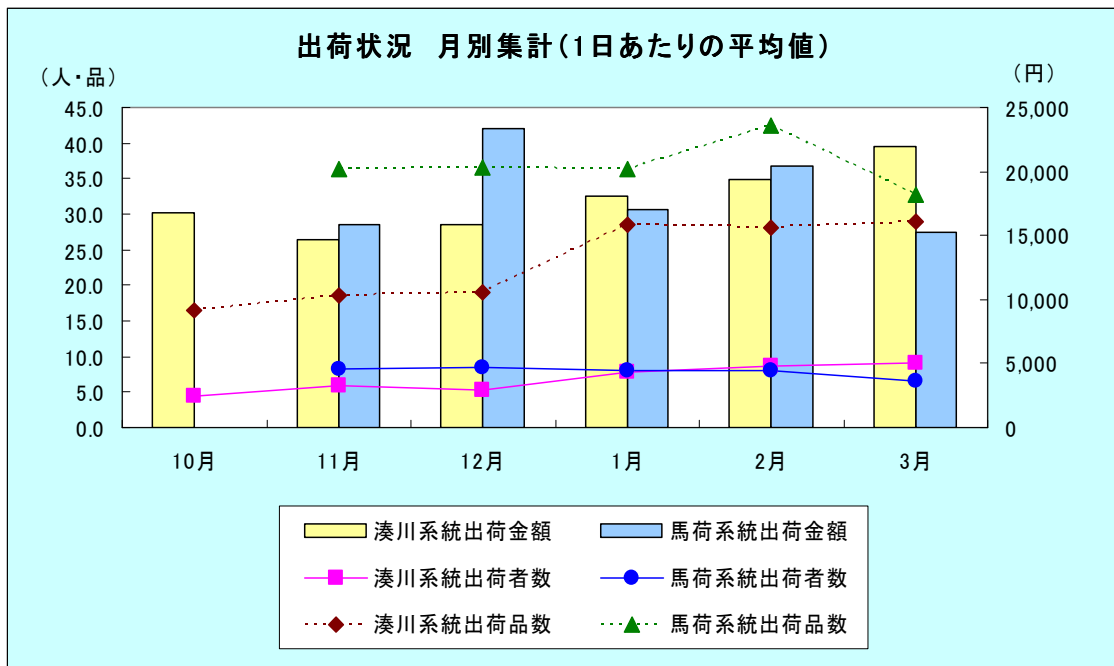
これは、作付けしている農産物の種類の違いや、田植えの時期の違いなど、地域差が影響していると考えられるため、単純に比較できるものではないが、今後の実証実験で研究データが増えれば、全体の出荷者の推移や、系統別の傾向もある程度分かってくると思われる。

表IV-1 出荷状況（10月～3月）

月別集計（1日あたりの平均）

| 月 | 湊川系統 | | | | 馬荷地系統 | | | |
|-----|------|------|------|--------|-------|------|------|--------|
| | 集荷回数 | 出荷者数 | 出荷品数 | 出荷金額 | 集荷回数 | 出荷者数 | 出荷品数 | 出荷金額 |
| 10月 | 9回 | 4.4 | 16.6 | 16,828 | | | | |
| 11月 | 8回 | 5.9 | 18.6 | 14,708 | 8回 | 8.3 | 36.3 | 15,873 |
| 12月 | 9回 | 5.3 | 19.0 | 15,843 | 9回 | 8.4 | 36.4 | 23,317 |
| 1月 | 8回 | 7.8 | 28.6 | 18,028 | 8回 | 8.0 | 36.3 | 17,036 |
| 2月 | 8回 | 8.6 | 28.1 | 19,378 | 8回 | 8.0 | 42.5 | 20,380 |
| 3月 | 9回 | 9.0 | 29.0 | 21,894 | 9回 | 6.4 | 32.8 | 15,249 |

図IV-15 出荷状況の推移（10月～3月）



IV-5 サービス利用者の声より

最後に、ヒアリング調査で聞いたサービス利用者の声と、そこから見えてくる集荷サービスの効果についてまとめる。

IV-5-1 楽しみ・生きがい

IV-2-2のグラフでも示したが、集荷サービスを利用するようになって、「新しい野菜の栽培を始めた」・「収穫を増やしたいと思う」など、出荷に向けて作付けを増やす行動や、「明日が集荷日だから、少しでも準備してみようと思うようになった」・「自分で市場に足を運んで、値段を見るようになった」・「出荷量の調整を考えるようになった」など、利用者の声からは、畑仕事や出荷に意欲的に取り組む姿勢が見られた。

また、「畑仕事にやる気が出た」・「余ったものが売れたら嬉しい、楽しいと感じるようになった」・「小遣いが稼げる、生きがいできた」など、出荷をやりがい・楽しみと感じている人も多かった。

ほかには、実証実験が当初の予定より6ヶ月延長したことを受けて、「計画的に畑仕事ができ、それが生きがいになっている」という声も聞かれた。

これらの意見から、集荷サービス利用者が、出荷して売れることを「楽しみ」にしており、畑仕事に積極的・意欲的になり、それが「元気づくり」・「生きがい」・「将来への目標や希望」につながっていると考えられる。



IV-5-2 つながり・支えあい

他に、集荷サービスの副産物として、「出荷することで、近隣との接触が楽しみになった」・「近くの方が集荷場所まで運んでくれるので助かっている。つながりができた」など、近所と出荷について情報交換をしたり、出荷を通じての交流が増えたという声もあった。

また、「出荷することを言ったら、夫が畑仕事を手伝ってくれるようになった」、「出荷のことが、町外の娘との話題のひとつになっている」など、出荷が家族のきずなを深めるきっかけにもなっているようだ。



そのほか、「ビジネスサポーターや高知大生、研究員などとの新しい出会いに喜びを感じる」という声も聞かれた。日ごろ、家族や近所のごく限られた人間関係の中で生活している高齢者にとって、新たな出会いや、若い世代との交流できる機会が得られたことは、嬉しいことに違いない。

このように、集荷サービスが、家庭や地域の内外でたくさんの人々をつないでおり、地域コミュニティの再生や、新たなコミュニティの形成、地域の支えあいに深く関連していることも見えてきた。

(福岡 和加)

V 直販所からの考察

V-1 仕組みについて

V-1-1 JAにここ市



店舗外観



店内の様子

1994年に開業し、開店時間は午前7時から午後3時、参加条件は入会金2,000円、年会費500円(2年目以降)、ラベル代1枚1円となっており、その販売手数料は9%。

出品するためにはJA会員で大方地区在住という条件がある。また出品者は閉店時間の午後3時には商品を引き取りに行く必要がある。

そのため、参加者からは、閉店時間の午後3時が夕方5時、6時の買い物時までにはのびればもう少し売れるのにといった声や、商品の引き取りについては馬荷地区などの遠方の人や交通手段が限られている人にとっては一日2度の往復は大変といった声があがっている。

V-1-2 ひなたや市



店舗外観



店内の様子

2005年に開業し、開店時間は午前7時から午後6時、参加条件は入会5,000円、年会費

1,000円（2年目以降）、ラベル代1枚2円、販売手数料は冷蔵庫使用15%、野菜類10%、保存のきくもの20%、土産品20%。売れ残り品については出荷者の希望により直販所で処分もしてくれる。

5-1-3 黒潮ふれあい市



店舗外観



店内の様子

2006年に開業し、開店時間は午前7時から午後6時、参加条件は、入会金1,000円、ラベル代1枚2円。販売手数料は野菜10%、加工品11%。売れ残り品については出荷者の希望により直販所で処分もしてくれる。

V-2 特徴について

V-2-1 JAにこにこ市

黒潮町ではもっとも早く直販所を開業した。出品者、来客者ともほぼ地元客が占め、特に出品者については町内の大方地区に限定しているため、取扱商品は大方地区のみ。このことから「地元入荷地元販売」の販売形態をとる。

V-2-2 ひなたや市

道の駅ビオスおおがた物産館内にあるということもあり、道の駅利用者も多く訪れ、また土佐西南大規模公園でもあることから、公園利用者あわせ来店者数は3つの直販所のなかでは最も多い。

またネット販売も行っており地場産品を町内外問わず広く販売している。業務効率化、販売促進を目的としてPOSシステムが導入されており、出品者の出荷数、売上げを管理し、生産調整に係る情報を必要に応じて出品者に提供している。「広域入荷広域販売」の販売形態をとる。

V-2-3 黒潮ふれあい市

民間の直販所であるため、町外にある新鮮な商品（卵、鮮魚）等も揃えており、地元客を主として、賑わいをみせている。また町外に新たな店舗も設置され、販売範囲が広範囲に及ぶ。「広域入荷地元販売」の販売形態をとる。

V-3 メリット、デメリットについて

V-3-1 JAにこにこ市（地元入荷地元販売）

メリット… 商品が地元限定であるため、安心感がある（生産者の顔がみえる）こと。

デメリット…出荷者の地域が限定されるため、時期により出品数に偏りができること。

V-3-2 ひなたや市（広域入荷広域販売）

メリット… 町内外を問わず広く商品を入荷することにより、年間を通じて豊富に品揃えでき、ネット販売も行うことで来店できない人やリピーター客にも販売できること。

デメリット…広域より入荷するため、地場産品に取り扱いが減ることや、価格等で地元商品がおされる可能性がある。

V-3-3 黒潮ふれあい市（広域入荷地元販売）

メリット… 広域より入荷することにより年間を通じて豊富に品揃えが可能であること。また、店舗が町外にもあるため近隣市町村の直販所に並ぶ商品が当直販所では入手可能。

デメリット…広域より入荷することにより、地元商品が価格面で押される可能性がある。

V-4 運営状況について

表5-4-1に示すとおり、3直販所ともその販売形態はそれぞれ違い、JAにこにこ市は地元入荷地元販売、ひなたや市は広域入荷広域販売、黒潮ふれあい市は広域入荷広域販売となっている。

表4-1 各直販所の運営状況

| | 売上額 | 来客数 | 出品者 | 来店者 | 運営状況 | 運営形態 |
|--------------|--------|--------|-----|------|------|--------------|
| JA にこにこ市 | 18万円/日 | 280人/日 | 町内 | 主に町内 | 維持 | 地元入荷 地元販売 |
| ビオス ひなたや市 | 50万円/日 | 525人/日 | 町内外 | 町内外 | 上昇 | 広域入荷 広域販売 |

| | | | | | | |
|-------------|-----|--------|-----|-----|----|--------------|
| 黒潮 ふれあい市 | 無回答 | 500人/日 | 町内外 | 町内外 | 上昇 | 広域入荷 地元販売 |
|-------------|-----|--------|-----|-----|----|--------------|

その運営状況を見てみると、ひなたや市、黒潮ふれあい市とも、年々売上げを伸ばしているのに対し、JAにここ市だけが維持または微増である。このことについてJAにここ市販売担当者に話を伺ったところ「出品が増えると売上げが伸びる」との回答であったことから、現状の売上横ばいの主要因は来客数ではなく出品数の影響が大きいのではないかと推測される。

また、その結果として商品が少ないから来客数も伸びないという悪循環に陥っているのではないかと推測される。

販売形態をみても、売上げを年々伸ばすひなたや市、黒潮ふれあい市が町内外の広域より商品を入荷し、年間を通じて安定して商品を確保しているのに対し、JAにここ市は大方地区のJA組合員という条件により地元限定の入荷となっていることから、地元商品のみ取り扱いとなり時期により出荷量の偏りが大きくなっているのではないかと推測される。

V-5 集荷サービス導入による効果

今回の実証実験で行っている集出荷を取り入れることで、予想される効果として下記のことを考えられる。

- ・ 地元でとれる品物が年間を通じて、安定して直販所に供給することができる。
 - ⇒ 一部の地区からだけの出品では偏りがでやすいが、広範囲から多数の出荷者に出品してもらうことで、時期による出品数の偏りをなくせ、全体の数も増やすことができる。
- ・ たくさんの商品が常にあることから、客の信頼を得られ来店者数の増加につながる
 - ⇒ 「あの店はいつ行っても、たくさんの商品がある」という意識を購入者にもってもらえることで、安定した来店者を見込める。(固定客層が増える)
 - 商品が多数あることにより、購買意欲が向上する。
- ・ 来店者数が増加することで、直販所の売上げ増加につながる。
 - ⇒ 固定客が増えることで、安定した売上げが見込め、その結果、来店者数もふえる。(客が客を呼ぶ)
- ・ 直販所と出荷者間の連絡が取りやすくなりより効率的な運営をすることができる。
 - ⇒ 売れ筋の商品の情報など、お互いに有益な情報を受けられるようになる。

このようなことから、町内大方地区の3直販所すべてにおいて、この集荷サービスをなんらかの方法により取り入れることができれば、集客数、売上げをのばすことができるのではないかと推測される。

また特にJAにこここ市（地元入荷地元販売）については、この集荷サービスを導入することにより、地元入荷地元販売（＝地元一部地域のものしか販売できない）の運営形態を地元広域集荷地元販売（＝地元広域でとれた色々な商品を販売できる）にすることができ、今までの地元限定入荷という強みでもあり弱みであったものを、大きく強みをのばすことができるのではないかと思われる。

（山崎 裕也）

VI 研究にあたって

VI-1 転ばぬ先に

(友永公生)

庭先集荷サービスを運営していく中で、最も注目しているのが、この仕組みの能動的な体系がゆえにもたらすと思われる「自己肯定感」などの心理的作用である。

加齢に伴う身体機能の低下や生産性の減少（収入を得られなくなる）は、高齢者の喪失感を生む大きな要素となっている。

こうした背景から生まれた従来の「〇〇できないから××してあげる」という、高齢者を保護の対象とした福祉系サービスを根底から見直すことができるいい機会と捕らえることもできよう。

「畑仕事ができるから、集出荷サービスを利用できる」という、能動的なサービスであることが、高齢者に自己肯定感を与え、喪失感を緩和していると推測される。このことは、数値化が難しいことではあるが、そこに「楽しい」と語る方が多くいるという事実からすれば「アクティブな高齢者サービス」という新しいニーズが、間違いなくそこにあるといえるのではないだろうか。補足になるが、ここでいう「アクティブ」には、

- ・高齢者側・・・参加するというアクティブさ（農作業→出荷→稼ぐ→楽しみを獲る）
- ・サービス提供主体の行政側・・・否定も抗うこともできぬ超高齢社会を迎え撃つというアクティブさ（受容し、踏み出す・仕掛ける）

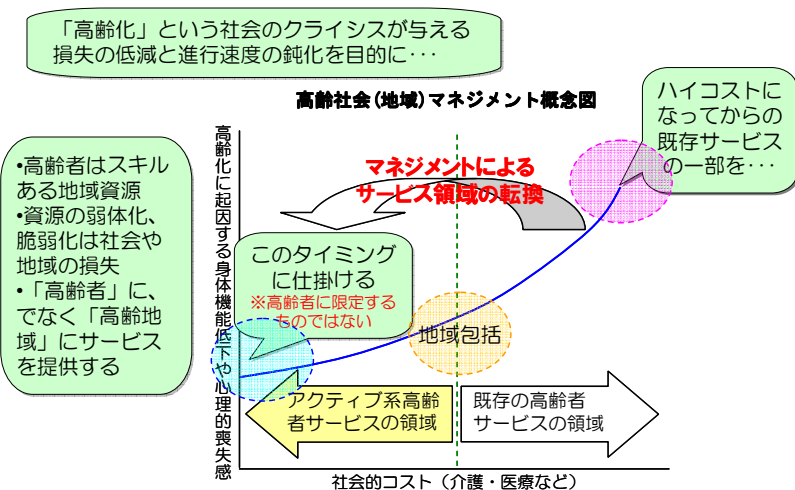
という2通りの意味を持たせることができるのも大きなポイントである。

また、庭先集荷サービスを利用している方たちは、日常生活の延長線で自分の持っている知識や技能を活用し、自分の力で小金を稼ぎ、喜びを得ている。「自宅で生活をしながら」である。これは、介護サービス等で目的としている生活の質向上に他ならないし、各集落に人が暮らしている→「地域継続」ができていくということにつながる。

社会の仕組みとして間違いなく必要ではあるが、身体機能が低下し、日常生活の水準が落ちてからサービスを受ける生活と比較すると、どちらが幸せで効率がいいのか。そして、どちらが地域の延命措置につながるか。

図VI-1-1 高齢社会・高齢地域のマネジメントとは

この考え方を補強するには高齢者「個人」でなく、「高齢社会（地域）」をマネジメントするという意識が必要となる。
元気のあるうちに元気を維持できる仕組みを仕掛けていこうということである。



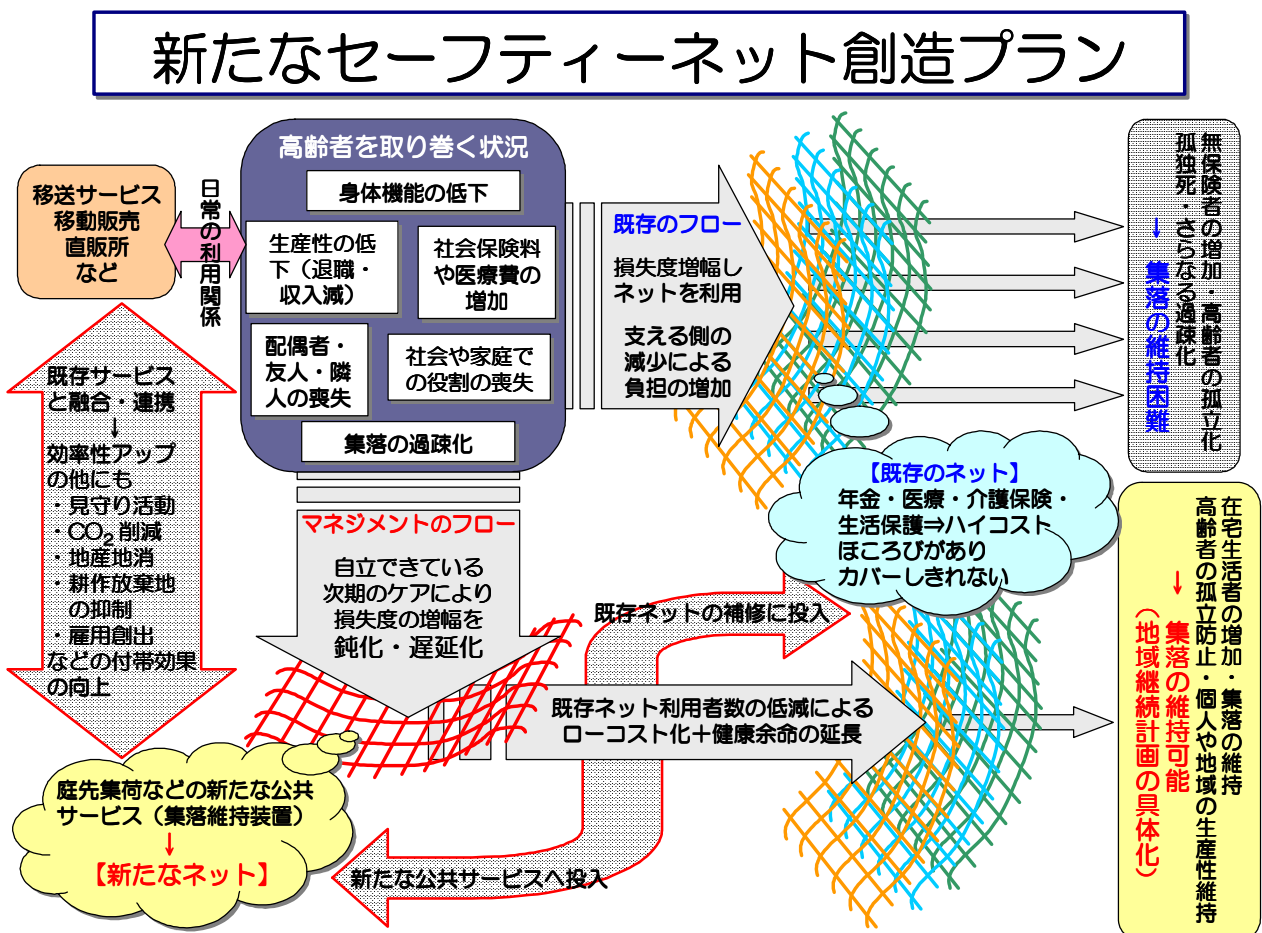
具体例の一つである庭先集荷サービスには、金銭的な「負」の環境（介護保険、後期高齢者医療、国保料などが唯一の収入源である年金から天引きされ、さらに収入が減る）により、生活に大きな不安の影を落としている高齢者の現状を打破できる可能性が見えてくる。楽しみながら小金を稼ぐという行為が、金銭面での防波堤の役割を果たしていけるのではないかと考えられるのである。

さらに、庭先集荷サービスがもたらす効果が、生きがいつくりや健康維持に寄与するという側面のほかに、見守り活動、移送サービス、移動販売など、生活に密着したサービスとつながれば、過疎化の進む集落で生活する高齢者のセーフティーネットとして位置づけることもできるのではないだろうか。

事が起きてからのセーフティーネットはほころびを見せ、社会全体を支えきれなくなっている。転ばぬ先（自立できている時期）のセーフティーネットが求められているのではないかと筆者は考える。急がなければ、とも思う。

庭先集荷サービスを足がかりに、このような研究や議論が進み、高齢社会への新たな施策として、「高齢社会（地域）マネジメント」という概念が形成され、「地域継続計画」を具体化する大きな要素になることを期待してやまない。

図VI-1-2 新たなセーフティーネット



VI-2 最初の一步

(福岡 和加)

これまで半年間の実証実験の中で、参加者（出荷者）からは、これからもこのサービスを続けてほしいという声が多く上がっている。調査に訪問すると、「出荷が楽しみで、いつも利用させてもらっている」と、おばあちゃんたちが明るい笑顔で答えてくれたのがとても印象的だった。

農協などが経費削減のために集荷サービスをやめたあと、自分や家族の協力でなんとか出荷を続けていた方たちが、高齢になり、自力での出荷が難しくなっていることは、どの山間地域でも予想しうる事態だと思われる。しかし、「では実際にどうすればいいのか」、「高齢者に生きがいを持ち続けてもらうために何ができるか」というと、考えるだけで行動できていない地域がほとんどだろう。

そんな中、同じ高知県内で、赤岡青果市場がすでに庭先集荷をやっていると知り、2007年の夏に視察を行った。そこで、水田社長の熱い思いに勇気をもらい、黒潮町に帰ってからは、ビジネスサポーターのTさんの惜しみない協力のおかげもあって、なんとか実証実験にこぎつけた。集荷サービスが始まってまだやっと半年間だが、寂れていく山間地域を見ていただけだったころからいうと、実際に活動が始まった今は、大きな一歩が踏み出せたと感じている。

これまでの研究で、集荷サービスによって、生きがいや楽しみを感じてくれている高齢者がいることと、実施地域の内外で、新しいつながりができたり、近所付き合いが再開したことがわかった。

せっかく、おばあちゃんたちが笑顔になって元気を取り戻してくれたのだから、今後の研究で継続可能な仕組みを見つけ出し、これから先もずっと集荷サービスを続けられるように頑張りたいと思う。



文旦の出荷作業場でヒアリング（右端が筆者）

VI-3 広がり始めたコミュニティ

(山崎裕也)

この研究を始めるにあたっては当自治研究センターで取り組もうとしていることを先進的に行われていた徳島県上勝町（いろどり）や高知県香南市（赤岡青果市場）を視察させていただき多くのことを参考とさせて頂いた。

先進地区の経営者のお話では、既にひとつのビジネスとして成り立っており、事業が始まったことにより、人が元気になり、地域が元気になったということ強くおっしゃっていた。このことは黒潮町における集出荷の実証実験においても例外ではなく、出荷者の方から今まで手を入れていなかった畑に手をいれ、種をまいた。出荷が楽しみになっている。集出荷を続けてほしい等、元気や生きがいにつながる言葉も多く聞かれるようになった。

先に行ったアンケートにおいても「現在の集出荷が有料になっても続けますか」との問いにやめると答えた人がいなかったことは、出荷者にとって理由はさまざまではあるがこの集出荷が必要とされていることを実感した。

今回の研究において、一般的に両極の意味を持つともいえる「産業」と「福祉」を結びつけるためには「健康保持」をキーワードとして、いかにこれを数値化等により証明するかが重要である。

当研究センターにて取り組んでいるのは、あくまで集出荷の実証実験であるため、上勝町のいろどりや香南市の赤岡青果市場のようにひとつのビジネスモデルとして確立することを主な目標とはしていない。しかし、この研究において現状の福祉産業から産業福祉へと移行させていく手段や手がかりを見つけ出し、提言することができればこれからの取り組みに大きな推進力を与えると思われる。

今後は売れる（儲ける）楽しみなど健康につながるさまざまな要素を探り、いろいろな角度から「健康」、「産業福祉」について検討していきたいと思う。

福祉（健康保持）とは何か。今回この研究を通じて出荷者の声や地域の現状を見て、手厚い保護だけが福祉ではないことを強く感じた。実証実験の地区を参考として産業と福祉を融合した仕組みづくりについて行政施策も含めた提言ができるよう研究に取り組みたい。

VI - 4 研究にあたって

(金子伸)

高知県自治研究センターの事務局として係わりをもってきたが、そもそもこの年齢になって自治研活動の中身があまり解っていない当人にとっては、活動をするにあたって現場サイドがやりやすい、とりくみやすい体制を整えて行くことが事務局（裏方）としての役割だと思い係わりをもってきた。

最初は、どう進めていくのか先が見えない状況のなかで、ほかの自治体との係わり、高知大学生・教授との係わりをもちながら、まずは現場を見る！というところから入っていた。黒潮町を見てもらい、仁淀川町の現地視察、そして徳島県上勝町への現地視察およびヒアリング調査の段取りなど、調整役として、そしてその現場の状況等を見るなかで、この研究の意義が少しずつ見えてきたように思う。

この研究をすることによって感じてきたことは、身体を動かし、お金（小金）を儲けることで、簡単に言えば“いきがい”とでも言おうか！少しでもおばあちゃん、おじいちゃんが元気になっていけばいいな～って思ってきた。

集荷者のT夫妻の存在は、この研究において欠かせない方となった。研究＝T夫妻と言っても言い過ぎではないだろう。積極的にいち早く研究の内容を察知してもらい、「やってもいいよ！」って言ってくれたことに感謝したい。だから集荷車両の黒ナンバーの取得もさっさと運輸支局へ走り手続きを整えた。

契約の内容についても、最大限の委託内容となるように事務局内で議論をし、詰めてきたつもりだ。しかし、現場をいっしょに回って朝早くからの仕事内容を見て、この委託金額でよかったのか・・・と、考えたりもした。今後、この部分が課題になってくるのではないだろうか。

また、出荷状況1ヶ月ごとの集計もなかなかのボリュームが、だんだんと膨らんできて、一回ごとの入力丸一日半くらい必要だった。でも、このデータでの分析が報告に役にたったことはいまでもない。日ごろの積み重ねが研究の元になる。

今後、研究チーム個々がそれぞれ考える到達点に達していくかどうかは、なかなか難しいことだとは思いますが、あと1年弱のとりくみによって将来につなげていける、また各自治体でのとりくみのヒントになるよう、高知県自治研究センター・高知大学と横のつながりを持ちながら進めていきたい。

VI - 5 人として尊ばれるとは・・

(畦地和也)

高齢者や心身にハンディを持っている人は「社会的弱者」である。だから社会全体で「保護」しなければならない、という一般的な考え方に疑問を感じるようになったのは、ある経験からだった。

2004年度黒潮町（当時は大方町）では、時間と距離や地理的ハンディにしばられない働き方である「テレワーク」の推進を図ることとした。テレワークでは主にIT（情報通信技術）機器を使うことが多いため、黒潮町でITを使ったテレワークを推進する際の課題を明らかにする調査を行った。

そのための各種の調査や実証実験を行ったのであるが、その中の一つに、それまで職員が行っていた大方町定例議会の議事録のテープ起こしの作業を外部発注し、町民の方に業務を行ってもらふこととし、業務の発注から途中のやり取り、納品までを「テレワーク」を意識した（従来の事務所に足を運んで受注、納品というスタイルをとらないという意味で）方法で実験的に行ってみることにした。

しかしその時点で、業務を受注してもらえる町民のめどは立っていなかったが、ある方からKさんという、車椅子の青年を紹介された。

彼は22歳の時にバイク事故が元で首から下が麻痺、10年以上も車椅子の生活をしてきた。指が動かないため、消しゴムの付いた鉛筆が取り付けられる特別の補装具でキーボードを打っていた。

当初私たちの申し出に彼は消極的であった。初めての経験であることに加え、何よりも大学を出てから働き始めたばかりの時に事故にあい、以来一度も「働く」という経験が全くなかったことと、すぐに体調が悪くなるので、仕事を請けたとしても責任持ったことができるかどうか分からない、という責任感が強いが上での不安感が、彼の最初の一步を、踏みとどまらせていた。

しかし私たちは、実証的实验であるから、作業期間は充分取ること、技術的なことも含めてサポート体制は万全を期することを確約し、彼に業務を受注してもらふことにした。

その結果、もともともっていた彼自身の能力もあるのだが、成果品（議事録）としては、議会事務局長も認めるレベルで納品することができた。

テレワークでも充分業務の受発注が可能ということを確認した私たちは、その後さらに県庁の業務や、講演会などテープ起こしを彼に発注することで、経験をつんでもらい、その中から課題と成果を徐々に明らかにしていった。

その結果黒潮町になった現在、年間の定例議会の議事録作成は、全てKさんを中心としてテレワーク推進の中で育ってきた方々10名以上で業務を受注してもらっている。



このような K さんとのかかわりの中で、彼のお母さんに会うたびに「息子が変わりました。」「全く別人になりました。」とおっしゃるのである。

以前の K さんを良く知らない私たちは、お母さんからその言葉の真意を詳しく聞いた。以下は、その聞き書きである。

息子は障害者のための職業訓練校に行きたいと望んだけれど、あまりにも重度の障害のため、リハビリセンターの方にも、受け入れ先の訓練校の先生にも、無理をしないで家で過ごしたほうが良いと断られた。私たち家族も、家で養生しなさいと勧めたが、本人は「自分だけで生きていくことができないほどの重度だからこそ、可能性にチャレンジしたい。もしダメだったら追い返してもらっていい。」と周囲の反対を押し切って入校した。すぐにあきらめて帰ってくるだろうと思っていたが、思ったより元気に過ごし、1年間のパソコン操作の訓練を受けて帰ってきた。

本人は、訓練を受けて技術を身につければ、何か仕事があるのではないかと、淡い期待を持っていたようだが、訓練して帰ってきても、その技術を使って仕事をするには至らなかった。それでも息子は、いつも「何か仕事をしたい、仕事をしたい。」と言っていた。

福祉的な事業へのお誘いは一杯あるが、自分から進んで社会参加できる仕事はなかった。

息子は指も動かない、足も動かない体になったのだから、親としては、もう仕方がない、これからの先のことは考えまいと思う毎日だった。そして誰の役にも立てず生きていくこの人生に意味があるのだろうか、そんなことを毎日考え、明日に希望が持てない毎日だった。

だから息子も体調は常に不良、すぐに褥瘡（じょくそう）ができ、(通算)1年間寝たこともある。2月に1回は原因不明の高熱、頻繁の通院。食欲も望みもない

状態だった。

ところがこの仕事（テレワークでの議事録起こし）を始めてから息子の状況が一変した。

仕事ができる、ということがこれほど人を変えるものかと本当に驚いている。自信ができたのでしょ、声が大きくなった。原因不明の高熱、褥瘡は一度もでない。おしっこも一度も濁らない。定期健診以外病院に行かなくなった。気持ちが変われば体質（肉質）が変わる、そのことを、身をもって体験し、驚いている。自分の意思で、楽しんで外出するようになった。社会参加できることが喜びになり元気になる。本人が元気になれば家族が元気になる。希望が持てた。気持ちがすべて（本人も家族も回りも）を（いい方向に）変えた。息子はテレワークでふたたび命を蘇らせてもらったと思う。

世の中に息子ができる仕事があるはずがないと思っていた2年前に、こんな時代が来るとは、まさか夢にも思わなかった。

以上の経験から私たちは以下のようなことを学ぶことができるのではないかと思う。つまり、

- ・社会的弱者として保護されるだけでは、その人自身の本当に生きる力を引き出し、真の生きがいは得られないのではない。
- ・人は仕事（必ずしも対価を得るという意味の仕事ではなく、社会の中での役割という広い意味での仕事）がなければ、人として生きられない。
- ・その人自身がもっている経験や技術を生かしてこそ人間回復ができる。

Kさんのお母さんの証言にもあるように、心身にハンディを持った人への「保護策」は数多い。しかし、必ずしもそれは、全部障害者が望んでいるものとは限らない。

むしろ、ハンディのあることをかわいそうに思い、保護することが、人間の生きる尊厳さえも傷つけ奪っているのではないかと思う。確かに世の中には、保護されるべき人々はたくさんいる。しかし今の福祉政策は、「保護」だけになってはいないだろうか。

もっと高齢者や障害者など社会的弱者とされているその人自身が主役になれるような、新たな福祉政策が求められているのではないかという思いが、この政策研究の原点である。

高齢者の心配は健康・経済・孤独の3つのKだと言われる。健康や生きがいは、誰かがもたらしてくれるものではなくて、主体的・自発的に喜んで、社会参画・貢献して得られるものでなければならない。

最高の健康法は楽しみながら、働くことである。人のために尽くすことができる社会的役割があることで、生きがいは実感できる。ならば健康で、元気な高齢者には各人の意思

と能力に応じて働いてもらうという、福祉政策があってもいいのではないだろうか。

高齢者の福祉、生きがい、介護予防などの視点から、元気な高齢者の積極的な起用・活用方法を自治体だけでなく、企業や農協や商工会など、地域社会を構成するもの全員が考えなければいけないときに来ているのではないだろうか。

研究を進めれば進めるほど、課題は大きい。

研究の主旨とこれまでの成果を説明すれば誰しもがその意義を認める。しかし、早速やってみようという人はいない。どうしても取り組みを始めるには経費がかかるからである。

しかし、特に中山間地域を取り巻く課題を解決するに、決定的な策は存在しない。できることから行動を起こし、成果を出していかなければ、高知県はいずれ消滅してしまう。

VII 特別編

VII-1 特別寄稿

求められているのはよい農産物を供給し、
付加価値をつけ、売り切る持続的な仕組み

ジャーナリスト 佐藤亮子

「『おばあさん』と声をかけられると、誰のことやらと思います」

今年 81 歳になる水田幸子さんは、そう言っていたはずらっぽく目を細める。

水田さんは株式会社赤岡青果市場の代表取締役社長。高校を卒業した昭和 20（1945）年の 11 月、亡くなった父・野崎親雄さんの後を継ぐ形で、赤岡食品市場（現・株式会社赤岡青果市場）の役員となって以来、すでに 60 余年の市場人生である。

100 億円を売り上げる地方卸売市場

赤岡青果市場は、卸売市場法および高知県卸売市場条例に基づく許可を受けた「地方卸売市場」として営業する青果卸売会社だ。高知県内には、2つの中央卸売市場と 11 の地方卸売市場があり、前者の年間取扱高が約 200 億円、後者が約 200 億円である。そのなかで赤岡青果市場は、平成 3（1991）年以来、毎年、年間 100 億円を超える売り上げを維持している。つまり、地方卸売市場全体の半分以上を、同社 1 社が占めているのだ。水田さんが代表取締役社長に就任する昭和 53（1978）年以前は十数億円程度であったというから、その後の飛躍ぶりがうかがえる。

水田さんはいまも、毎朝 7 時すぎに出社し、朝礼を済ませた後、7 時 30 分から始まる「せり」を見てまわる。平成 11（1999）年の卸売市場法改正により正式に相対取引が認められて以降、全国的に伝統的なせりが姿を消しつつあるなか、赤岡青果市場では現在もすべての荷が、「移動せり」にかけられる。移動せりとは、出荷者（生産者）ごとに積み上げられた荷の山の間を、せり人と仲卸等の買参人が移動しながら行うせりのスタイルである。最盛期には、高知特産のナスだけでも 1 万 5000 ケースにのぼり、広い場内が、まさに足の踏み場もない状態になる。「園芸もの」と呼ばれる大口の規格品のせり開始に続き、8 時 30 分頃から小売業者向けの小口のせりが始まる。すべての荷の買い手と価格が、品質と需要に応じた「せり」によって決まるということは、取引が公正・透明であるということの意味している。

「取りにきてくれるなら、うちもええわ」

さて、20 年近く年 100 億円を売り上げ続けている地方卸売市場とは、どのような市場な

のか。赤岡青果市場の特徴の第一は、出荷者（農業生産者）に対する手厚い支援であろう。そのなかでも真っ先にあげたいのが、自社集荷システムだ。同市場で毎日せりにかけられる荷の8割は、男性職員たちが早朝からトラックを走らせ、農家をまわって集めてきたものである（詳しくは黒潮町研究員のレポート参照）。

赤岡青果市場が自社集荷を始めたのは、あるミカン農家の出荷を手伝ったのがきっかけだった。その人は、市場から12^{キロ}ほど離れた山間部の畑で、とてもいいミカンを作っていた。出荷にきた際、たまたま水田さんが、「おじいさんのおミカン、おいしいですね」と声をかけた。すると、「おいしくても、自転車に積んではよう出てこれん」との答え。彼は、自転車にミカンを乗せて、舗装もされていない山道を、「ことことことこと」（水田さん）運んできていたのだ。すでに60代も半ばで、もう出荷はおしまいにするという。「そしてら、うちのダットサンで取りに行こうかね」と水田さんが申し出ると、「これで私も長生きができるわ」と喜ばれた。実際集荷を始めてみると、「取りにきてくれるなら、うちもええわ」「うちも」「うちも」と隣近所の人たちから声がかかり、ミカンの集荷が始まった。昭和40年代のことである。

この経験が土台となり、「お芋さん」（サツマイモ）が加わり、キュウリ、ナスと、品目も集荷エリアも広がっていくが、本格的に庭先集荷に取り組むのは、水田さんが代表となった昭和50年代以降である。

農業の労力不足は市場の危機

昭和31（1956）年に有限会社となった赤岡青果市場は、その後も増改築を重ねて営業を続けたが、ついに施設の許容量をオーバー。昭和49（1974）年、協同組合赤岡青果市場（組合員101名、出資金4745万円）を設立して農林金融公庫の融資を受け、現在の場所に新築・移転する。この時点で、同市場に参加する買参人（仲卸）の数は100名を超えていた。買う人が多くなり、扱う荷の量が増えれば、相応の出荷量を確保しなくてはならない。しかしすでにこのとき、農業の人手不足は深刻化していた。

「三ちゃん農業」が流行語にもなったように、「じいちゃん・ばあちゃん・かあちゃん」によって支えられる農業の高齢化・女性化が1960年代から進行。特に中山間地に耕地を持つ小規模農家が多い高知では、農業の労働力不足は顕著だった。「この先、高齢者や女性たちの農業離れが起こったら、産地とともに生きる地方卸売市場にとっては死活問題」と察知した水田さんは、小規模生産者への支援を優先させる方針を決める。そしてその一つが、農家の庭先まで出向いての集荷なのである。

先のミカン農家の例に漏れず、高齢になっても、集荷にきてくれるなら「作りたい」「出したい」という人は多い。また、農業の6割は女性が担っていると言われ（最近では5割に修正）、「農業女性は元気」などともてはやされてもいるが、この先も女性たちが農業を続けていくには、何らかのサポートとメリットが必要だ。水田さんは、著書『わが心の詩』（農林リサーチセンター、2003年）で次のように書く（本文より抜粋。括弧内は筆者）。

市場も農協も、荷さばきの効率化のための規格化を進め、まとまった大口の荷を優先的に扱ってきたという経緯があります。近年どこの産地も伸び悩み、輸入物が増えているのも、高齢化による労力難が原因と言われ、それが生産力を減退させてきたことの現れではないでしょうか。(中略)消費地市場(大消費地に近い市場)の場合は国内産の落ち込みは、輸入ものでカバーできますが、産地市場(生産地の近くに所在し、地域の農産物を集めて消費地の市場にまわす)にとっては、国内産の落ち込みを輸入もので埋めることはできません。ここで問題は、高齢者と女性の担い手にどう生産意欲をもたせるかです。その第一は野菜生産で、農外就業のパート並みの収入を得る仕組みをすることです。高齢者や女性が、わずかずつでも野菜づくりに精を出すことができる仕組みが大切と私は考えています。

多彩な営農支援策

高齢化・女性化し、後継者難・労力不足にあえぐ農家は、生産するだけで手いっぱいであり、出荷のための時間と労力を割くのがむずかしい。「農家1軒1軒が出荷においでるよりは、うちがまとめて集荷にまわったほうが時間的な効率がいいし、燃料も節約できる。その分を農家の方々が農作業やからだを休めるために充てられれば、生産のほうも伸びる」と、水田さんは考える。集荷を行っている市場はほかにもあるが、35台もの集荷用トラックとスタッフを常時配置し、組織的に取り組んでいるところはめずらしい。しかも、集荷費用はキロ1円という破格の設定である(一般的な規定ではキロ5~10円)。せりが終了した後、集荷の際に注文を受けた出荷用段ボールその他資材を配達するサービスも行っている。

また、赤岡青果市場では、農家からニラ、ミョウガ、シシトウ、ピーマン、ミカンなどをバラ荷(無選別のはだか荷)で受け入れ、自社のパッケージ加工場で仕分け・包装して商品化する作業も行っている。これも、荷をそろえ、パック詰めする農家の手間を減らすためだ。そのために、ショウガの洗浄機やニラ・ピーマン・ショウガの自動包装機等を備え、25~30名のスタッフをパート雇用している。

さらに、営農指導職員2名を常置し、栽培技術や品種・農薬等に関する農家への指導にあたっている。両名はいずれも元JAで営農指導を担当していた、その道の専門家である。市場に出てきた農産物に生育不良や病気などが見つければ、即座に農家に対応を指導する。逆に、農家からの相談や要望があれば、現地まで出向いてアドバイスするほか、近隣の生産者を集めて研修会を開いたりもする。また年に数回は、県の農業技術指導員を招いての、生産者向け勉強会を開き、新技術や情報の伝達にも努めている。

こうして、農家が労力不足のなかでも生産・出荷を続けられ、農産物の質・量も向上するよう、市場側がサポート体制を敷いているのである。そのほか、出荷奨励金(出荷額の0.5%を出荷者に戻す)も農家の生産・出荷意欲を促すインセンティブになっている。

有利販売へ導く付加価値づくり

2つ目の特徴は、商品価値を高めるための、さまざまな施策・工夫である。

赤岡青果市場では出荷者から、登録農薬（国の審査を経て登録された農薬で、安全性や使用にあたっての基準が定められている）以外は使用しないという誓約書をとっている。近年、消費者の安全志向は高まる一方であり、もし無登録農薬の使用が発見されたら、卸売会社としてのみならず、産地全体の信用にもかかわるからだ。また、農薬の登録状況もめまぐるしく変わるため、農家在使用禁止になったことを知らずに使う懸念もある。そのようなことを避けるため、営農指導職員が情報提供を行うなど、適正な使用について指導する。営農指導職員のうち1名は検査員も兼ねており、保健所等の公的検査に加え、随時自主検査を行い、厳しくチェックしている。

選別の仕方や包装により、商品の価値が低く評価されてしまうことも多々ある。たとえば荷を包装する際、等級の劣るものが混じっているために、相応の高値がつかなくなったりする。ごく一部、あるいはたった1個、劣ったものが紛れ込んでしまったがために、全体の評価を落としてしまうのはもったいないので、仕分けのしかたや荷造りのノウハウを出荷者にアドバイスする。あるいは逆に生産者から、「どうしてうちの出荷品とよそのとで、値段が違うのか」という疑問が出た場合には、その理由をきちんと説明し、次の出荷に活かしてもらおう。こうした気配りの一つひとつが、赤岡青果市場に出荷される農産物の商品力アップにつながっているのだ。

平成12（2000）年、水田さんは多額の投資をして、ニラのパーシャル自動包装機導入に踏み切った。それまで同社が使用していたのは、50束単位でチッ素ガスを封入して鮮度を保つタイプの機械であった。しかしそれでは、袋を開けた時点で50束全部の鮮度保持効果がなくなってしまう。1束ずつ個別に、無孔フィルムを用い、楕状の小さな隙間を空けてシールするパーシャルシール包装であれば、消費者が自宅で開封するまで鮮度を落とさず届けることができる。つまり、中身は同じニラであっても、商品としての付加価値が高まるのである。当初は役員のみで、「不況期の投資は大変、見送ったほうがいい」という意見もあったらしいが、水田さんは導入を断行。結果はきわめて好評で、仲卸や買参人たちにも喜ばれ、通常包装のものより2～3割高の扱いとなり、パッケージ代と加工賃をさし引いても、農家の手取りアップにつながった。

そのほか、ミョウガの容器に貼られているラベルの裏面にミョウガ料理のレシピを記載する。紙・プラスチック・ホッチキスと3種類の資材で包装されていたオクラのパッケージを、メーカーとの共同開発で1種類のゴミしか出ない包装材に切り換えるなど、商品価値を高めるためのさまざまな工夫を施している。さらに今年（2008年）2月には、農産物の集荷、選別、包装、表示、セリ、搬出、貯蔵、資材配達およびそれらに付帯するサービスについて、環境マネジメントに関わる国際規格であるISO14001を認証取得した。「安全・安心」「地球環境」が時代のキーワードになっている今日、環境に配慮した企業であることが、消費者の信頼を高め、商品の評価にもつながるのである。

こうした取り組みの基本となっているのは、「たとえ荷口が揃わない、あるいは規格外の

品物であっても、生産者が思いを込めて作ったものを、少しでも有利に販売するよう努めるのが、産地市場の役割」という考え方だ。

買参人も経営に参画

さて、昭和 49 年に協同組合となった赤岡青果市場は、3 年足らずで再び株式会社に組織変更し、昭和 53 年には水田さんが代表取締役に就任する。組織変更の理由の一つは、市場に参加できる人の制限に、協同組合法と市場法とで相反する部分があったこと。もう一つは、協同組合では船頭が多過ぎて、事業が思うように進まなかったことであった。

市場としては飛躍の時期を迎えていたのだが、「協同組合はなにごとにも理事会の承認を得ないと進められない。株式会社は、ある程度は役員の判断にまかせてもらえるから、非常に仕事がしやすくなった」と水田さんは語る。本格的に集荷に取り組み、予冷库や冷蔵庫、倉庫の増築、自動包装機等の導入など、つぎつぎ設備投資をし、事業の拡大を図るのも、株式会社化以降のことである。

また、株式会社化にともない、それまでつきあいのあった仲買や仲卸、職員からも、株主を募った。現在、98 名の株主のうち、約 30 名が仲卸等の買参人である。

赤岡青果市場のせりに参加している業者はすべて、「赤岡青果市場商業協同組合」の組合員だ。荷の 9 割を扱う仲卸 15 社ほか、小規模の小売業者も含め、同組合に加盟している業者は約 160 人であるが、買参人の多くが株主になっているということは、つまり買う側にも市場＝『自分の会社』意識があるということ。毎朝、せりに参加するという行為そのものは変わらないが、その場に立つにあたっての姿勢や、せり人・前売り人との呼吸、商品への思い入れは、単なる買参人として参加する場合とは、おのずと異なってくるであろう。

売れ残りを出さない意気込み

もちろん、なかにはすぐに買い手のつかない品物もある。そんなときはせり人が、「買うたって、買うたって」と呼びかける。すると最後には誰かが必ず、手を挙げるのだ。赤岡青果市場では、キュウリ 1 袋すら売れ残りが出ない。連日完売という驚異的な記録を現実のものにしているのは、「最後の 1 品まで買い切り、売り切ろう」という、せり人、前売り人、買参人、そして記帳を担当する職員たちの意気込みだ。

同時に会社（市場）側は、通常の完納奨励金（卸売代金の期限内完納を奨励するための交付金。赤岡青果市場の場合は買入金額の 1%）に加え、買高に応じ 1.5% の特別奨励金を出して、買参人たちが少しでも多く買い入れるのを奨励している。

また、大小さまざまな規模の小売業者が市場に参加していることで、小口の荷もさばけるという効果もある。町の小さな八百屋では、大箱単位の野菜は扱いきれないこともあるし、フキ、ワラビ、タケノコ、イタドリといった地物の山菜や山のキノコ類などは、大きな業者よりも小規模の小売商のほうが、販売力があつたりもする。

赤岡青果市場に登録している出荷者は約 3000 人おり、そのうち 2000 人が、作っている

農産物のすべてを赤岡青果市場に出す「全量出荷者」である。出荷者（生産者）の3分の2が、赤岡青果市場と運命共同体であるということ。その関係を成り立たせているのは、「赤岡（市場）にまかせておけば悪いようにはしない」という信頼であろう。しかしその一方で、集荷トラックは、出荷登録をしていない生産者の荷も集めてきている。赤い旗など、「今日は出荷品があるよ」という印が出ていれば、その家にも立ち寄るのだ。

前者が農業を生活の基盤としている人であるのに対し、後者は庭先で栽培した自家用野菜の余剰品で小金を稼ぎたいという人や、楽しみや生き甲斐で作っている年金暮らしの高齢者、すなわち生活がかかっている人たちである。だから、ふつうであれば直売所や良心市にいくような品物も市場に出てくるが、たくさんいる買参人のなかには、そうした小口品やめずらしい農産物を歓迎する業者もいるのだ。出荷する側にとっては、庭先まで集荷にきてくれて、かつ出したものが全部お金になり、売れ残りを引き取りに行く必要もないというのは大きな魅力であり、あえて直売所ではなく市場に出す農家もある。

市場を核に創出される良循環

「やはり品物がたくさん出て、たくさんの方が仕入れにおいでしてくれるようになると、自然とよく売れるようになります。そして、いろんのはかす（品物をさばく）能力のある人が集まるということは、お値段もよくなるということです」と、水田さんはさらりと言っている。しかし、これを現実のものにするのは、そうたやすいことではない。

朝4時から、たくさんトラックを西へ東へと走らせて、農家の庭先まで出向いて農産物を集荷してくるから、毎日市場が地場ものだけでいっぱいになる。専属の営農指導職員を置いて、つねに農家が抱える問題に向き合う体制を整えているから、出荷される農産物の質が上がる。また、少しでも有利に販売できるよう、農家の手がまわらない作業を市場が引き受け、付加価値をつけるさまざまな工夫をこらすから、高値がつき、市場と買参人とが一丸となって、一所懸命に買い切り、売り切る努力を惜しまないから、農家は安心して、流通を市場にまかせることができる。つまり、赤岡青果市場を核とした「良循環」が、創出されているのだ。

しかし、こうした仕組みをつくるためには、設備費用や人件費、燃料代など、相当なコストがかかっている。市場の収入の中心は、委託手数料（出荷者から委託を受けた品物を仲卸業者等に販売することで、出荷者から受け取る手数料）であり、赤岡青果市場の場合は、販売額の7～8%としている。しかし前述のように、0.5%は出荷者に戻し、1%は完納奨励金、1.5%が特別奨励金として買参人に交付されるのだから、赤岡青果市場に入るのは最大で5%ということになる。そのなかで、経営的なリスクもともなうこうした運営や投資を実行する際の水田さんの判断基準は、「それをしたら相手の方が喜んでくれるか、負担にならないか、よく利用してくれるかどうか。それがすべて」だという。よく、「営農支援もいいがコストは回収できるのか」ときかれるが、そんなとき水田社長は、「多角経営のなかで効率よく全体をまわしていくのが経営者です」と微笑みながら答えるのであった。

農家が開いた市場が起源

ところで、赤岡青果市場のはじまりは大正時代に遡る。大正 12（1923）年、農業を営んでいた水田さんの父・野崎親雄さんが、自分たちの手で野菜を販売しようと農家仲間に呼びかけ、仲買人と取引を始めた。その後、昭和 3（1928）年に任意市場「赤岡町農産物斡旋市場」とし、昭和 10（1935）年には正式に県の認可を受けた「赤岡町食品市場」となる。第二次世界大戦をはさみ、物価統制や一時休場を経て、昭和 20（1945）年に「赤岡食品市場」として営業再開。有限会社、協同組合と組織を変え、支店を開設しつつ成長し、昭和 51（1977）年に株式会社。その十数年後には売上 100 億円の県内随一の地方卸売市場へと発展するわけだが、その起源は、農家が農産物を持ち寄って販売できる場を作り、産地仲買人に買い叩かれるのではなく、少しでも有利に販売して、現金収入を増やそうという農業者の活動だったのだ。

父・親雄さんはよく、「ちょっと動かして考えてみよう」と言っていたという。それは、時代に先駆け、農家みずから販売に乗り出した親雄さんの、「何でも見方を変えて考える」あるいは「既成概念にとらわれない」という教えである。水田さんが全社をあげて取り組んできた社内集荷に対しても、当然ながら「そんな小口の荷を集めてなんになる」「農家だって小遣いくらいにしかない」という向きもある。しかし、「ちょっと動かして考えてみる」と、別のものが見えてくる。

もうひとつの良循環

たとえば、市場を現在の場所に移転する以前には、高校生たちも市場に「出荷」にきていた。当時はまだいまほど兼業化が進んでおらず、集落のほとんどが農業で生計を立てていた時代である。学生たちは、庭先菜園で祖父母が作った野菜や、自分で採ったフキやシジミなどを、通学の途中、市場に立ち寄って置いていくのだった。それを市場は他の出荷品と同じようにせりにかけ、その売上金を学生たちに戻す。こうして得たお金を学資や生活費の足しにして学校を卒業し、いま社会で名をあげている人たちがたくさんいる。

また近年、全国各地の直売所で見受けられる高齢者パワーや、黒潮町における実証研究からも明らかのように、年をとっても、年金生活者になっても、農業者の多くは、からだに許すかぎり作り続けたいと思っている。しかし、作っても、量がまとまらないため農協には出せないし、直売所に持って行く体力も手段もないため、自家で消費しきれない分は捨ててしまっているケースも少なくない。もしこれが、周囲がちょっと手助けすることでお金になれば、作る喜びに売る喜びが加わり、お年寄りたちはますます元気を取り戻すことができる。81 歳にして現役の社長である水田さんは言う。「私の元気の秘訣は、お野菜をたくさんいただくことと、仕事というお薬です。元気の素は、誰かにつくっていただくのではなく、自分でつくるもの。健康で、ひと様のお役に立つことで、自分も元気になれる」のだと。

赤岡青果市場では、地域の高齢者や女性グループに、仕分け・包装作業の委託も行っている。同社の加工場だけで仕分けやパック詰めが間に合わないときには、各地の集会所等へコンテナで野菜を運び、そこで作業をしてもらう。労賃は、1パック単位の出来高払い。これなら、市場まで出てきてパート労働ができない高齢者や女性たちも、家の近くで、ゆっくり時間をかけ、楽しみながら働くことができる。荷を持って行き、引き取る手間とガソリン代がかかるが、「企業には公共的な使命があるから、利益追求ばかりではいけないですきにね」と水田さん。

さまざまな人たちが利を分け合うことで、高齢者の健康寿命が延び、「社会的弱者」と言われる人たちも生き甲斐や働く喜びを得、地域で楽しく暮らし続けることができる。その結果、集落の寿命も、農業の寿命も延び、市場は産地のおいしい農産物を失わずに済む。市場経済と公共的活動が融合した、もうひとつの良循環がここにある。

「みんなが喜んだらいいじゃないですか。ねえ？」

水田さんの口癖である。

佐藤 亮子（さとう りょうこ）

山形県生まれ。大学卒業後、商社勤務を経て、食や農業に関する出版社に入社。その後、フリーの編集者・ライターとして、国際協力、まちづくり、NPO、都市・農村の共生、コミュニティビジネスなどをテーマに雑誌や新聞、書籍等の編集・執筆にたずさわる。著書に、『んだ、豚だ！』（協同図書サービス）、『農業者になるには』（ペリかん社）、『もうひとつの農おこし—いま女性起業が元気』（編著、全国農業会議所）、『地域の味がまちをつくる—米国ファーマーズマーケットの挑戦』（岩波書店）など。2005年3月千葉大学自然科学研究科博士課程前期修了。株式会社WAN 研究所取締役。

VII - 2 高知大学鈴木ゼミ 研究生卒業論文から

高齢者参加型のコミュニティビジネスについて ～黒潮町での実証実験をもとに～

所属ゼミ：鈴木ゼミ 学籍番号：B041F018U

氏名：大野奏

序章 はじめに

日本は高齢化比率 20%を超える「超高齢化社会」である。そんな中、高齢者が生き活きと暮らせる町を作ろうと、全国で多くの取り組みが行われている。その1つが、高齢者を対象としたコミュニティビジネスである。全国平均をはるかに上回る高齢化比率 25.8%の高知県でも、2006年度から高知県自治研究センターが地域活性化の研究に取り組み始めた。高知県黒潮町で高齢者参加型のコミュニティビジネスを実施するため、研究を行うことになった。縁があり、著者もその計画に参加することになった。

高知県自治研究センターでは、高齢者参加型コミュニティビジネスが、高齢者に「いきがい」や「活力」をもたらすことにより、長期的には健康増進に貢献するものとの仮説を立てた。この研究プロジェクトでは以上の仮説に基づき、実証実験を通じて持続性のあるしくみを構築し、住民ないし行政等に提案するという目標を掲げている。

現在、実証実験は開始後約3ヶ月経過したに過ぎない段階である。したがって、この仮説についての全面的な評価は下せる段階ではない。しかしながら、実証実験に際しては、何回かの中間の評価を行いながら、持続性のあるしくみを構築するための研究を行うこととなっている。本稿では、実証実験前の住民アンケートおよび開始2ヶ月目の12月初頭に行った参加者アンケートの分析によりながら、このコミュニティビジネスが高齢者にどのような効果をもたらしているかを探り、同時に、持続性のあるしくみづくりに関する課題の検討を行いたい。

今回のコミュニティビジネスは、高知県黒潮町を対象地域としている。黒潮町は地方農村部として様々な問題を抱える、ごく一般的な地域である。ここでのコミュニティビジネスが成功すると、他の農村部地域でも応用して活用することができる。そうすれば、高齢者が生き活きと暮らせる町が多く作れるのではないかと期待している。

第1章では、コミュニティビジネスの概念について検討する。第2章では、実証実験の概要と事前調査についての報告をする。第3章では、アンケート調査を基に実証実験の分析を行う。第4章では、第1章から第3章を踏まえ、筆者の考えを述べたいと思う。

第1章 コミュニティビジネスについて

第1節 コミュニティビジネスについて

コミュニティビジネスとは、「地域コミュニティを基点にして、住民が主体となり、顔の見える関係の中で営まれる事業をいう。また、コミュニティビジネスは、地域コミュニティで眠っていた労働力、原材料、ノウハウ、技術などの資源を生かし、地域住民が主体となって自発的に地域の問題に取り組み、やがてビジネスとして成立させていく、コミュニティの元気づくりを目的とした事業活動」⁸と細内氏は記している。

コミュニティビジネスの事業内容となるのは、福祉や観光、街づくり、伝統継承など、多岐にわたっている。種類は多くとも共通しているのは、「自分たちの住んでいる町や住民を活気付けたい」という思いである。地域活性化のために、地域住民が立ち上がり行動を起こす手段の1つとして、コミュニティビジネスという形があると考えられる。この点から見ても、コミュニティビジネスとは、事業の目的を中心に考えられた概念であり、事業主体の形態（担い手の組織形態）には、様々なものが考えられる。次節では、コミュニティビジネスとその担い手組織の形態がどのような関係にあるか、考察する。

第2節 コミュニティビジネスの位置付け

「地域を活気付けたい」という気持ちから設立されるものは、ベンチャー企業や NPO 法人、第3セクターなど、コミュニティビジネスを名乗るものだけではない。

コミュニティビジネスは比較的新しいビジネスの枠組みである。目標の1つとして地域活性化を掲げている事業団体として、企業、社会企業家、NPO法人、ボランティア、第3セクター、公益法人を例に挙げ、コミュニティビジネスの位置づけを考える。

企業は、営利を目的として生産・販売・サービスなどの事業を継続的に行う組織体である。企業には、社員が万単位で存在する大企業から、社員2,3人の中小企業まで規模は様々である。当然のことながら事業内容も数多くある。社員規模や事業内容に関らず、企業は営利追及が1番の目的である。最近では、企業の社会貢献が盛んに行われている。しかし、社会貢献活動ができるのも、本業での利益があり、社会への利益還元または存在認知のためのアピール活動である。企業の社会貢献活動の一環としての地域活性化事業とコミュニティビジネスでは、地域を活性化させようという気持ちは同じであるが、コミュニティビジネスの定義とされる地域住民が自発的に行動を起こすという点では違いがある。

NPO法人は、NPO法に基づき法人格を取得した「特定非営利活動法人」の一般的な総称である⁹。NPO法人の活動には、福祉、教育、まちづくり、環境、国際協力など様々な分

⁸ 細内信考著『みんなが主役のコミュニティ・ビジネス』、株式会社ぎょうせい、2006、第1章15頁より引用。

⁹ 内閣府「NPOを知ろう（NPO法人の基礎知識）」より引用。

野がある。NPO法人は特定非営利活動であり、営利を目的としないことがNPO法で定められている。特定非営利活動には、まちづくりの推進を図る活動、地域安全活動などを含む17項目が指定されている。NPO法人の活動規模により、事業内容は異なるが地域単位で行われている事業も多い。高知県に本部のあるNPO法人「SONAE-NET」なども、地域の安全活動を行いながら、地域の活性化とコミュニティづくりを目的としている¹⁰。営利を目的としないという概念は、コミュニティビジネスと異なるが、地域単位で行うNPO法人に至っては、地域活性化という設立目的や活動内容は類似している。

NPO法人との線引きが難しいボランティアは、自主的に社会事業などに参加し無償の奉仕活動をすることを意味している。コミュニティビジネスは利益追求も必要であり、無償の奉仕活動ではないため、ボランティア活動にはコミュニティビジネスの要素は当てはらまないと考える。

第3セクターは、公共部門と民間部門の共同出資による事業体である。したがって、目標とする内容は多岐に渡っており、農山村地域でしばしば設立されている地域振興公社なども形態は第3セクターであるケースもあるが、第3セクターが必ずそのようなものであるということではない。一般に、第3セクターは、民間企業に比べてリスクの高い事業か、もしくは、公共部門ないし民間部門の単一主体が手がけるにはあまりにも多額の資金を必要とする事業であるか、といったことを理由に設立されることが多い。現実には様々な政治的経緯から、このような事情とは関わりなく設立された第3セクターも多いが、責任の所在の不明確さがあるため、好ましい事業形態ではないとの判断がなされるようになってきている。高知県の町の「いの町農業公社」は、道の駅「633 美の里」の経営や営農支援等を行う、比較的的成功していると言われている第3セクターであるが、このような第3セクターの場合は、コミュニティビジネスと呼ばれる領域の仕事の担っていると見える。

公益法人は、定義の中に「公益に関する事業を行うこと」と「営利を目的としないこと」が含まれている。「公益法人に関する年次報告」中の「設立目的別法人数」によると、小分類項目(33項目)でもっとも多いのが「保健・衛生・医療」を目的とする法人(これは医師会、薬剤師会等に代表される法人の目的分野である)。これに続くのが、「教育」の11.2%(各種学校、美術館、博物館、図書館等)、「職業・労働」8.5%、「農林水産」8.0%、「文化・芸術」7.7%、「福祉・援護」7.5%、「学術・研究」7.3%、「通商産業」の7.2%等の順になっている¹¹。公益に関する事業を行うという定義から、不特定多数の人の利益を実現することを目的としていることは、コミュニティビジネスとの関連もみられ、より公共性の高い事業を行っている。年間支出額も最低1,000万円以上あり規模が大きい。しかし、コミュニティビジネスを実施する際に営利事業という目的を掲げた場合、公益法人の制度にはな

<http://www.npo-homepage.go.jp/about/npo.html#npo> 平成19年12月26日閲覧。

¹⁰ 内閣府「NPO情報公開システム」参照 http://www.npo-homepage.go.jp/opensys_e.html 平成19年12月26日閲覧。

¹¹ 財団法人公共法人協会「財団法人協会」参照 <http://www.kohokyo.or.jp/non-profit/hojin/koeki/index01.html> 平成20年1月7日閲覧。

じまないため、活用しやすい制度とは言えない。

以上のようにコミュニティビジネスは、事業形態上は、現在のわが国では NPO 法人、公益法人、第 3 セクターの様な形態を取ることが多いものと考えられる。ただし、次節で述べるような経営上の観点に立った場合、極力、通常の民間企業に近い「経営感覚」が働くような自立的で継続的な仕組みを持つ必要がある。今回の黒潮町のコミュニティビジネスの研究についても、最終的には継続性のある仕組みを構想する必要があり、限りなくボランティアに近いような NPO 法人のような組織形態と、採算性を求められる民間企業との間のどの点に着地点を求めるのかは、一つの課題となっている。

第 3 節 コミュニティビジネスの現状

コミュニティビジネスは、ビジネスとして利益を追求する必要がある。高寄氏が、「活動収入の構成比率で、事業収入が半分以上、すくなくとも三分の一以上が確保されなければならない。それは、コミュニティビジネスはそれだけの事業収入がなければ、事業としての経営マインドも醸成されないからである」¹²と述べているように、自らの力で経営できるだけの事業収入が必要である。補助金や寄付金などに頼りすぎているものは、ビジネスとして成り立っていないと考える。しかし、企業のように利益追求を第 1 目的にしようとすると、採算が取れないというのがコミュニティビジネスの現状である。そのため、多くのコミュニティビジネスが補助金や寄付金の援助によって運営が継続されている。それは、通常の利益追求のビジネスとしては採算の取れない事業ではあるが、地域や地域住民にとって存在意義のある事業を、コミュニティビジネスとして立ち上げているためである。

今回の黒潮町のコミュニティビジネスの研究においても、採算が取れないもしくは大きな利益はないけれども存在意義があり、継続していく意味があることを証明しなければならない。

¹² 高寄昇三著『コミュニティビジネスと自治体活性化』、学陽書房、1999、第 8 頁より引用。

第2章 高知県自治研究センターにおける

コミュニティビジネス研究の概要について

第1節 研究の概要について

(1) コミュニティビジネスを創出する目的

高知県自治研究センターは、今回の高知大学鈴木研究室との共同研究において、以下のような研究目標を掲げている。

まず1つ目は「コミュニティビジネスを創出することで、高齢者の生きがい対策、定期的訪問（在宅確認）などの福祉的目標の実現を図る」ことである。

2つ目は、この事業の実施によって「高齢者の医療福祉に関する自治体負担を節減し、その節減分をこの事業の一部経費に充てるに見合う効果が発生するかどうか」を検証する。高齢者の医療福祉に関する自治体負担を軽減するとは、病気のことばかりを意識して、さらに病気になってしまうような悪循環な生活から、生きがいや楽しみを持つことで健康的な生活を送ることで、医療費が削減できるのではないかという仮説に基づいた目的である。

そのために、3つ目として「事業実施前の医療費と高齢者の参加度の関係など、研究前の状態の把握と目標、研究後の結果などを、数値を用いて検証する」こととする。

(2) 研究の視点

農村部高齢者には、畑で農作物を作っている人が多い。趣味としてや、少ない年金で遣り繰りしなければならぬ家計の足しとして、野菜を育てている。作った農作物は、自分の家で消費するか、近所の人にあげるだけで、結局余らしてしまい腐らせてしまう。余ったとはいえ、せっかく丹精込めて作った農作物を腐らせるよりも、直販所などに出荷して販売することで小額でも収入を得て、売れることの楽しさを知ってもらい、日々の生活に潤いを持ってもらおうということに、研究の視点を置いている。

(3) 研究結果の仮説

研究結果の仮説として、以下のものがある。1つ目は、自ら直販所に持ち込むことはできないが、集荷に来てくれれば出品したい、あるいはそのための農産物などの商品をつくりたい高齢者が多数いるのではないか。

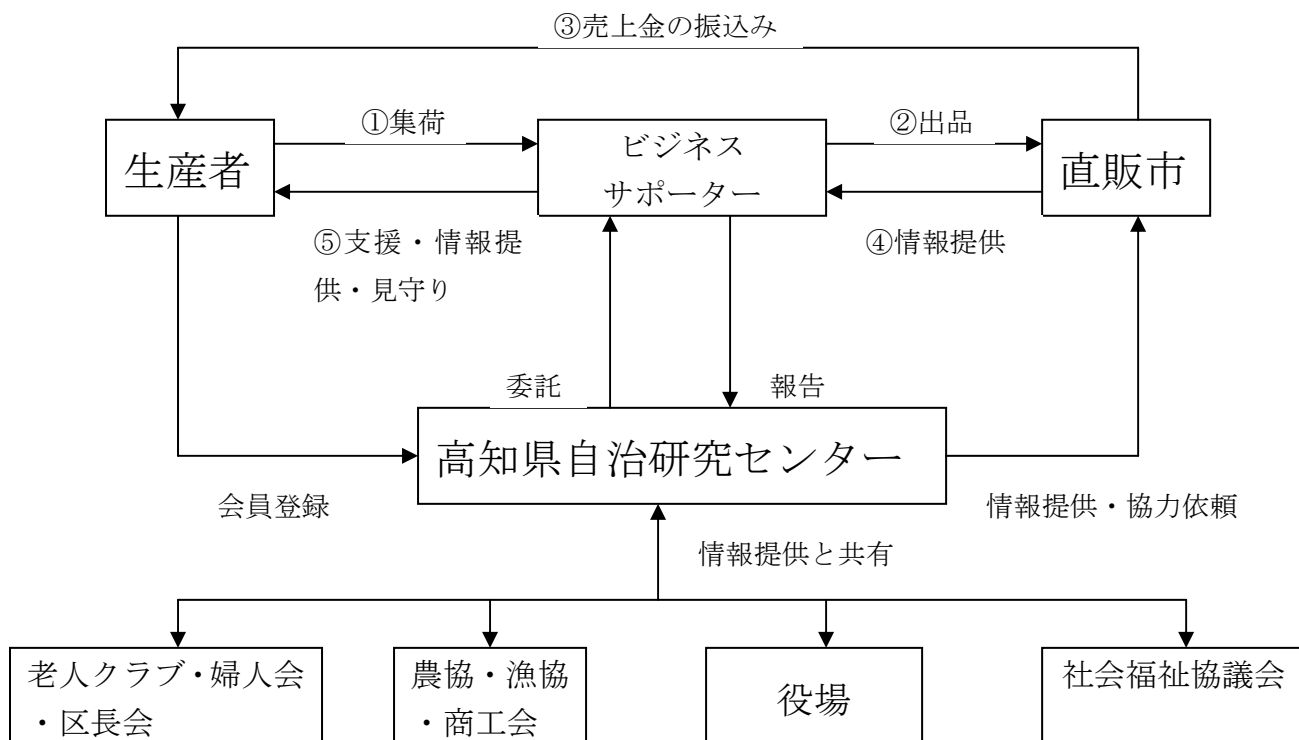
2つ目は、高齢者自ら持つ生産技術を活かし、わずかであっても収入を得ることが、生きる目標を与え、生きがい対策になるのではないか。

3つ目は、その結果、医療費の抑制、福祉費用の抑制が図られるのではないか。

4つ目は、そこで、現在の公共サービス経費の一部を、農産物などの商品を集荷するビジネスの不足分にまわし（補填）、一般ビジネスでは成立しないビジネスモデルを創出することで、結果的に福祉・医療費を抑制し、全体的として公共サービスのコストを抑えられる

のではない。以上の仮説を踏まえ、以下の図のようなビジネスモデルを考える。

図 0-1：コミュニティビジネスのモデル案



ビジネスモデルで主となるのは、①生産者は作った農作物を出荷する②ビジネスサポーターが出荷物を集荷して、直販所へ出荷③直販所での売り上げは、生産者へ直接振り込まれる④ビジネスサポーターへは直販所から商品の情報が入る⑤入手した情報を生産者に伝えることで、生産者との会話が取れる。また、出荷していた人が出荷していないなどの変化に気がつくことができ安否確認などができる。という工程である。その他に、ビジネスサポーターが民生委員のような役割も果たす可能性も考えられる。

第2節 事前調査について

このビジネスモデルの集荷サービスを実験に移すために調査・視察を行った。高齢者参加型ビジネスとして、徳島県上勝町の(株) いろどりと、農作物の集荷事業を行っている、高知県香南市(旧赤岡町)の赤岡青果市場を成功例として記す。

(1) 高齢者参加型のビジネス成功例：徳島県上勝町「株式会社いろどり」

(株) いろどりは、木の葉や小枝を料理に添える「ツマモノ」を商品化して、事業を起している。平成18年11月時点で、上勝町の800世帯のうち190世帯がいろどり事業に参加している。いろどりは高齢者が年間1,000万円以上を稼ぐとして、全国でも注目されているビジネスの1つである。

この事業は、コミュニティビジネスとして立ち上がった事業ではないが、高齢者が自律的に動く仕組みを作り上げ、また、それがビジネスとして成り立っている点が参考にできる。

<仕組み>

午前10時に、町の防災無線を利用し生産者に注文のFAXを送信する。生産者は送られてきたFAXを見て、自分がどの商品をどれだけ出荷するのかを決めて、電話でその権利を獲得する。出荷の権利は、連絡の早い者勝ちである。送られてきたFAXを見て、自分の出荷できるものを連絡する。梱包されたツマモノは午前12時には出荷しなければならない。

売る権利を獲得しても、商品がなければならぬため、前日にツマモノを用意しておく。生産者は、市場の様子を予想してツマモノを収穫し、梱包している。市場の情報は、いろどり本部より副社長の横石氏の手書きの「お便り」として配信される。

商品の収穫、梱包、出荷、運搬は生産者が行う。農協は流通の窓口として、(株) いろどりは情報発信の場、市場への売り込みを行っている。商品売り上げの5%はいろどりへ、市場と農協へは手数料として10トレイにつき500円掛かる。売り上げのうち、これらを引いたものが生産者の売り上げになる。

いろどりの生産者はパソコンを使用している。自前のパソコンを使用している人もいるが、高齢者でも簡単に使えるように改良されたパソコンを年間2万円で借りている生産者もいる。パソコンがあることで、生産者個人の1日ごとの売り上げ状況や、生産者全体の売り上げがランキングにしてあるなど、生産者の意欲を掻き立てるためにも使用されている。

調査の結果、売り上げの高順位の高齢者は、ツマモノ集めを「生きがい」と感じているようである。中には3世代に渡って「いろどり」に参加している家庭もある。

ここでの、医療費の対比は難しかった。実際、参加者からは「病院に行く暇はない」という感想はあったものの、それをデータで示すことは出来なかった。役場の人の話による

と、「いろどり」ができたからといって、村全体の高齢者の医療費が下がったということはない。

(2) 農作物の集荷事業の成功例：高知県香南市「株式会社 赤岡青果市場」

赤岡青果市場では、通常の市場事業の一環として集荷も行っている。これは、生産者が作った作物を市場まで持ってくる手間を省くために、青果市場の無料サービスとして始められた。出荷のための運搬時間や手間を省くことで、農作業に励んでもらうため、また、出荷を継続してもらうためにサービスが開始された。

<仕組み>

地域のいくつかの場所に倉庫が設置されている。そこに、出荷者は梱包されている出荷物を持っていくと、市場職員が競りに間に合う時間までに集荷していく。倉庫のほかにも、民家の倉庫なども、集荷に回っている。集荷場所は、生産者との話合いで決められている。

出荷者と職員の間で集荷物の個数の間違いなどが起こらないように、意思伝達は伝票をもとに行われる。職員は、間違いがないように専用のノートに数と種類を記録する。また、出荷者は伝票で不足品（箱や紐）を請求すれば、職員が午後に品物を届けてくれる。売り上げは、振込み形式になっており、翌日には振込みをしている。

集荷は、当初サービスとして無料で行っていたが、周辺の青果市場との兼ね合いもあり現在は作物の量に関わらず1円で行っている。

集荷する農作物はさまざまである。箱詰めされたもの、されていないもの両方を集荷している。箱詰めされたものは、同じブランドとして県外へ出荷されることが多い。ブランド化されたものは、京阪神方面へ売りに出される。箱詰めされていないもの（ビニール袋詰め）などは、個人向けセリ市場に出される。

(3) 事前調査からの参考点

事前調査から様々なことが参考に出来る。いろどりも赤岡青果市場も、出荷者が自分の売上高をすぐに閲覧できるところが、出荷者の意欲を掻き立てるいい手段になっているということである。いろどりは、売上高を他の出荷者と比較できるように、ランキングにしている。これは、出荷者1人1人が専用のパソコンを所有しているのでできるシステムである。実証実験でも、売上高をすぐに閲覧できるシステムを作ることは、出荷者の出荷意欲を掻き立てる方法として使えるであろう。実証実験の途中アンケート調査でも、「出荷物がどれくらい売れたかを考えることが楽しい」と回答した人がいる。いろどりのように、パソコンを所有して、使いこなせる世帯は黒潮町には、ほとんどない。専用のパソコンを提供する予算も取れない。そうなると、直販所などに協力を仰ぎ、売上高を出してもらい、それをビジネスサポーターが夕方に出荷物を返却に回る際に、伝票を入れるために置いて

あるクリアファイルに入れておく。そうすれば、出荷者は日々の売上高を確認することができ、出荷意欲も増すのではないかと考えられる。毎日だけでなく、1週間ごとや1ヶ月ごとなど期間を決めて行えばよい。

いろどりは、高齢者の生きがい作りに於いて参考になる。調査を行ったいろどり参加者は、つまものを集めることに生きがいを感じていた。いろどりに参加して17年になるSさん(81歳)も、「病気をする暇もないよ」と語ってくれるほどであった。また、Hさん(85歳)は、お嫁さんといろどりに参加している。いろどり事業が継続して行われているので、数年後の収穫も計画して、梅ノ木などを植えている。また、いろどりが全国的に有名になり、有名人や多くの視察客が来ることも、楽しみの1つであると語ってくれた。いろどりが、高齢者の楽しみになっていることは、間違いない。

赤岡青果市場からは2点が参考出来る。1つ目は、出荷ペースを出荷者自身で決めることができる場所である。いろどりは、出荷者それぞれに収穫を得意とするツマモノがある。朝に届く注文表で、その日自分が出荷するかしないかを判断できる。いろどりの場合は、注文を受けて、早い者勝ち形式で出荷できるかどうかが決まるため、出荷したいが出荷できないというケースも多いに有る。その点、赤岡青果市場の場合では、出荷者の出したいときに出せる量を出荷しておけば、集荷に回ってくれ、せりに掛けてくれる。いろどりのような、出したいのに出せなかったというケースは避けられる。実証実験のシステムも、出荷のペースは出荷者自身で決めることができる。出荷者にとっては大きな利点ではあるが、集荷者全員が出荷物を出さない、出せない状況が続いたときに問題が生じるであろう。赤岡青果市場でも、「毎回ある程度のお荷物があるので続けることができ、県外からの注文もある」と述べていた。

2つ目は集荷システムである。いろどりは、出荷者自らが農協まで出荷を行うため、実証実験のモデル案とは大きく異なってくる。出荷者の家の位置のバランスを考え倉庫を設置するか、出荷者の納屋を利用して集荷所を設けている。集荷システムは参考になるが、集荷手数料を参考にするのは厳しい。赤岡青果市場では集荷手数料が「1円」である。この金額設定は、実際に集荷事業だけを行う今回の実証実験では収支バランスが取れない。市場事業の一環として行われているため、成り立つ事業と考えられる。実証実験では、独自の集荷手数料の金額設定と、事業を継続していくための費用の確保が必要である。

第3章 高知県黒潮町における農産物出荷に関する

コミュニティビジネスの実証実験について

第1節 実証実験の概要について

(1) 高知県黒潮町について

黒潮町は、高知県幡多郡大方町と佐賀町の合併により、平成18年に新しい町として誕生した。四万十川で有名な四万十市への通過点であり、海辺はNPO法人砂浜美術館の催しものなどが行われ、サーフィンの名所でもあることから、県内外の人たちで賑わいを見せている。しかし、山間部地区は、高齢化と過疎化が進んでいる。

今回のコミュニティビジネスの仕組みでは、最低条件として「直販所」の存在が必要であったため、3箇所の出荷所のある黒潮町が実験対象地域となった。

(2) 3箇所の出荷所について

①JA「にこにこ市」直販所

営業時間は7:00～15:00であり、販売物は野菜、花、貝殻、お弁当、干物など何でも可能である。販売物の価格設定は自由であるが、売上げ金額の9%が直販所に払う手数料で、91%が出荷者の手取りになる。

出荷するのは農協組合員であり、会費として1年目5,000円、2年目1,000円が必要であり、非組合員は20,000円が必要である。

②「黒潮ふれあい市」直販所【民間業者（本部：宿毛市）】

営業時間は7:00～18:00であり、販売物はJA「にこにこ市」と似ているが、「黒潮ふれあい市」は生の魚が置かれている。新鮮な魚を買いにくるお客さんも多い。販売物の価格設定は自由で、手数料は野菜類が売上げの10%、加工食品が11%である。

③「物産館ひなたや」直販所【ビオスおおがた（国土交通省：道の駅指定）】

営業時間は7:00～19:00であり、販売物は他の2つの直販所と変わらないが、道の駅の中にあるため、おみやげ物の箱菓子や酒、置物なども置いてある。

手数料は、毎日交換が必要な品物は10%、冷蔵庫使用品は15%、1ヶ月以上置くものであれば20%である。業者の場合は納入価格を個別交渉で決まり、業者委託販売は年間売上額1%還元される。

農作業を行っている高齢者の大半は農協の組合員であり、にこにこ市へ出荷する人が多いが営業時間が15:00までと早すぎるため「利用しにくい」との声が上がっている。黒潮ふれあい市は、宿毛市在住の経営者であるため利益が町外へ流れてしまう。物産館ひなたやは、手数料が他の2つと比べ比率が高いが、出荷物が傷んでくると処理してくれるなどサービスは1番充実している。また、道の駅の中にあるため、県外・市外の利用客は一番

多いと考えられる。

(3) ビジネスサポーター（集荷者）について

ビジネスサポーターの業務内容は、出荷者の商品の集荷、直販所等への商品の出荷、直販所等からの商品の引き取りおよび出荷者への返却、出荷伝票の受け渡し、別紙「業務日誌」の作成及び提出（実験中のため）が挙げられる。

実験対象地区である湊川・小川地区の T さん夫妻がビジネスサポーターとして、実証実験に参加している。T さん夫妻は、地区外である馬荷地区の集荷も引き受けている。

T さん夫妻は、出荷物の運搬に利用する軽トラックを運送業に許可されている黒ナンバーへ変更した。実証実験は金銭が動くビジネスであることと、田舎特有の風評被害に会わないためである。

実証実験中は、自治研究センターが給与・必要経費を支給している。ビジネスサポーターへの必要経費は以下である。

表 0-1：必要経費計算書（1日あたり）

湊川・小川地区

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|-----------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 1,000 円/h | 4 h | 4,000 円 | 3h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 40 km | 1,160 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 4,000 円 | 10 % | 400 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 5,560 円 | |

馬荷・御坊畑地区

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|-----------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 1,000 円/h | 6 h | 6,000 円 | 5h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 70 km | 2,030 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 6,000 円 | 10 % | 600 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 8,630 円 | |

<制作者>高知県自治研究センター研究員・友永公生氏

労働対象時間は、小川・湊川方面で、午前 5：30～7：00（集出荷）、15：00～16：30（商品の引き取り及び出荷者への返却）の 3 時間と、業務日誌を書く 1 時間の合計 4 時間である。馬荷方面の労働対象時間は、5：00～7：30（集出荷）、15：00～17：30（商品の引き取り及び出荷者への返却）の 5 時間と、業務日誌を書く 1 時間の合計 6 時間である。

時給 1,000 円で計算して、湊川・小川方面で 1 日 4,000 円、馬荷方面で 1 日 6,000 円を支給している。自家用車使用量として、直販所から湊川・小川の距離を 40 キロ、馬荷は 70

キロと設定する。1キロ当たり29円で計算して、1日あたり湊川・小川は1,160円、馬荷は2,030円を支給している。雑費として、1日の労働時間の10%と設定している。湊川・小川方面が400円、馬荷方面が600円である。

以上の経費を、自治研究センターが実証実験の経費として支給することになっている。

(4) 実証実験の仕組み

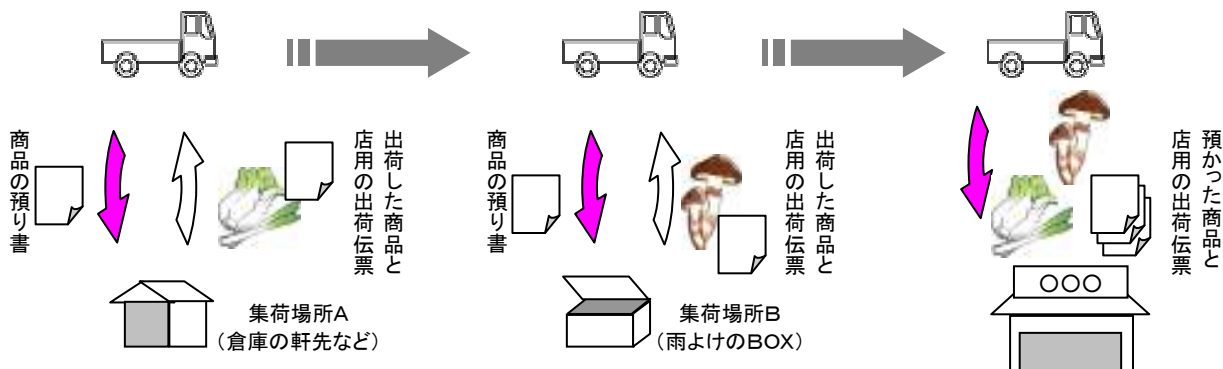
■集荷作業

出荷者は、集荷者が集配に来る前に、各集荷場所に出荷物を運んでおく。出荷物は梱包が済まされており、各直販所指定のバーコードが付けられ、店頭に並べるだけの状態になっていることが条件である。

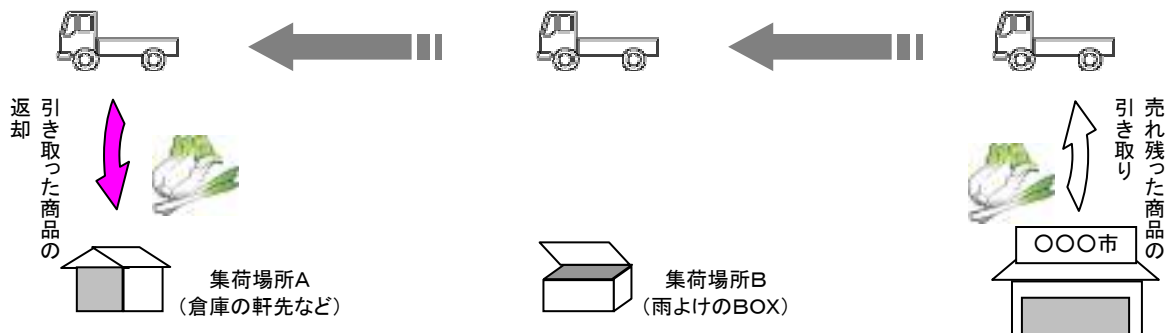
集荷者は、軽トラックで各集荷場所を回る。出荷物を引き取り、その代わりに受取書(伝票)を指定のファイルケースに入れる。受取書には、集荷物の個数と値段を記載する。すべての集荷所を回り終わったら、3箇所の直販所に行き、集荷物を指定された直販所の売り場へ並べる。

図 0-1：実証実験の仕組み

<集荷作業>



<返品返却作業>



<制作者> 高知県自治研究センター研究員・友永公生氏

■返品返却作業

集荷者は、売れ残った出荷物を直販所から受け取り、集荷場所に返却する。

出荷者は、夕方に集荷場所に出向き返却された出荷物を受け取る。

第2節 実験開始前の意識調査結果

実験対象地区となる「湊川・小川・馬荷」の3地区で実証実験説明会参加者に対して意識調査を行った。意識調査はアンケートを使用し、参加者1人に対し研究員1人が対応した「聞き取り形式」で実施した。

(1) 説明会参加者の地区比・男女比

湊川地区8人、小川地区8人、馬荷地区22人の3地区合計38人にアンケートを行った。

図 0-2 : 説明会出席者の地区比

(単位:人)

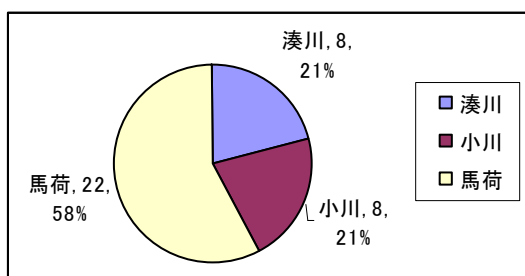


図 0-3 : 実証実験参加希望者の地区比

(単位:人)

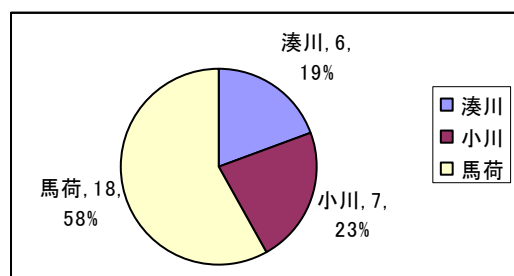


図 0-4 : 説明会出席者の男女比

(単位:人)

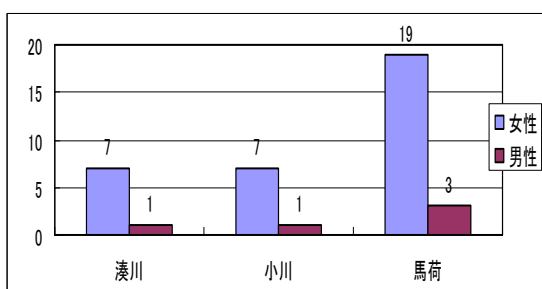
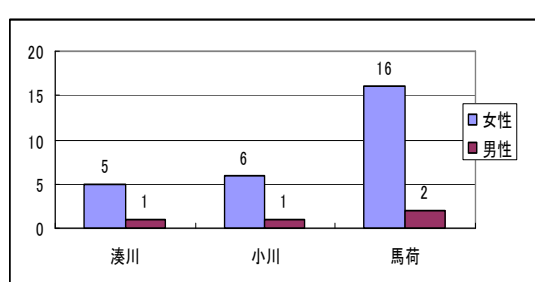


図 0-5 : 実証実験参加希望者の男女比

(単位:人)



湊川と小川地区は女性7人：男性1人、馬荷地区は女性19人：男性8人の合計38人であった。馬荷地区は、区長の呼びかけもあり参加者が他の2地区と比べ多かったようである。38人のうち31人が、実証実験への参加を希望した。湊川6人：小川7人：馬荷18人であった。3地区の実証実験参加希望者の割合は、説明会出席者とほぼ同じであった。また、男女比もほぼ同じであり、湊川は女性5人：男性1人、小川は女性6人：男性1人、馬荷は女性16人：男性2人であった。

両地区とも女性の参加が圧倒的に多く、全体で見ても約90%が女性であった。説明会でも、男性に比べ女性の方が積極的に説明会に出席していた。

(2) 説明会参加者の年齢・世帯数

説明会への参加者と実証実験参加希望者は、どのような層の高齢者がいるかを調べるために、年齢と世帯数で比較した。

図 0-6：説明会出席者の平均年齢

(単位：歳)

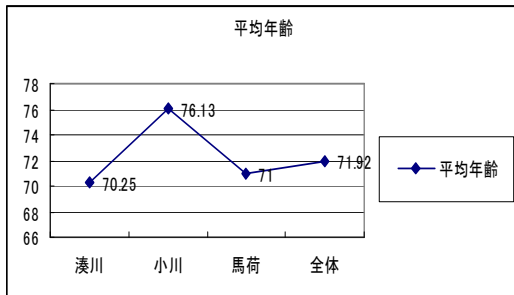


図 0-7：実証実験参加希望者の平均年齢

(単位：歳)

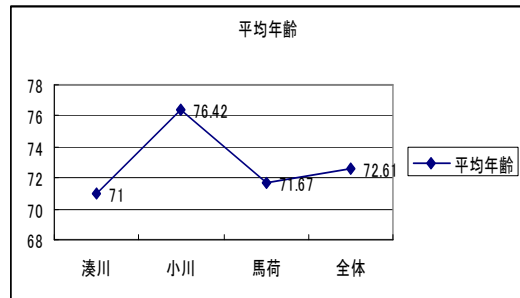


図 0-8：説明会出席者の年代別の人数

(単位：人)

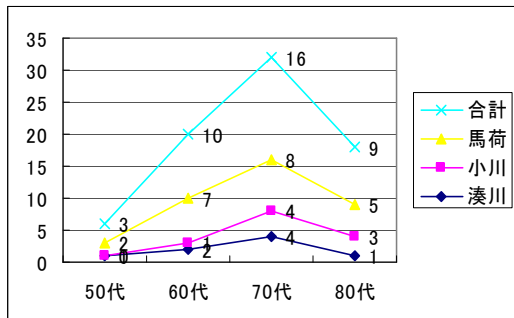


図 0-9：実証実験参加希望者の年代別の人数

(単位：人)

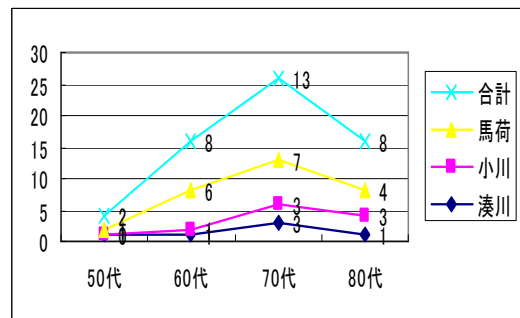


図 0-10：説明会参加者の世帯数

(単位：人)

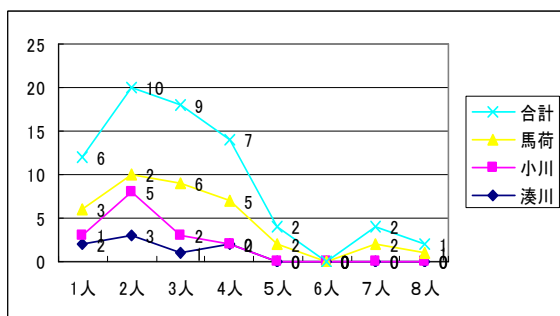
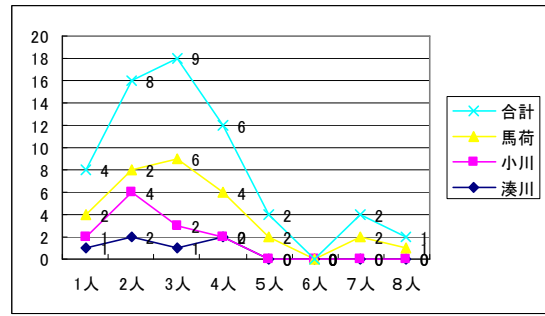


図 0-11：実証実験参加希望者の世帯数

(単位：人)



説明会出席者の平均年齢は、湊川 70.25 歳、小川 76.13 歳、馬荷 71 歳であり、全体平均 71.92 歳であった。実証実験参加希望者の平均年齢も、出席者との大差はなく、湊川 71 歳、小川 76.42 歳、馬荷 71.67 歳であり、全体平均は 72.12 歳であった。小川地区が全体平均より大幅に高かったのは、80代の出席者が他の年代の人数より多かったためである。

年代別に分けると、説明参加者は湊川で50代1人、60代2人、70代4人、80代1人、小川で50代0人、60代1人、70代4人、80代3人、馬荷で50代2人、60代7人、70代8人、80代5人、全体として50代3人、60代10人、70代14人、80代9人であった。全ての地区で70代の出席者が1番多かった。続いて、60代→80代→50代の順であった。

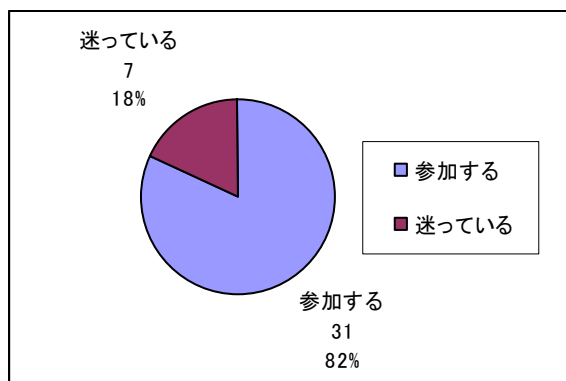
次に、世帯数で比較してみる。湊川は1人世帯2人、2人世帯3人、3人世帯1人、4人世帯2人であり、5人世帯から8人世帯は0人であった。小川は1人世帯1人、2人世帯5人、3人世帯2人、4人世帯から8人世帯は0人であり、馬荷は1人世帯3人、2人世帯2人、3人世帯6人、4人世帯5人、5人世帯2人、6人世帯0人、7人世帯2人、8人世帯1人であった。3地区とも、過疎化の進む農村部であるため、もともと世帯数は少ないと考えられるが、説明会出席者も実証実験参加希望者も、2人世帯もしくは3人世帯の人の参加人数が多いことがうかがえる。

(3) 実証実験への参加について

実証実験に「参加したい」と回答したのは、38名中31名であった。遠慮もあってか「参加しない」と回答した人は0人で、「迷っている」と回答した人が7名であった。

図 0-12：実証実験参加を希望するか、しないかについて

(単位：人)



参加希望者31名は、現在出荷している参加者もいれば、実証実験をきっかけに出荷してみたいと意欲を見せた人もいる。

参加希望者、参加を迷っている人のそれぞれの主な回答理由例は以下である。

図 0-13：実証実験参加希望の理由例

| 参加したい | |
|-----------------------------------|--------------|
| ・今は自分で出荷できるが、先々のことを考えて | 52歳・女性 |
| ・忙しくて自分で出荷できないときに利用したい | 76歳・女性 |
| ・地域の活性化と生きがい作り事業への参加 | 64歳・女性 |
| ・野菜を作ることが楽しい、好きだから | 73歳・男性 |
| ・少しの売り上げのために、取りに行くことへの面倒くささの解消 | 61歳・女性 |
| ・ルールに乗って出荷することで「張り」ができると思ったから | |
| ・集めにきてくれることで、出荷頻度が増やすことができると思ったから | 86歳・女性 |
| ・区長さんの呼びかけ | 84歳・女性（馬荷地区） |

図 0-14：実証実験不参加の理由例

| 参加を迷っている | |
|----------------------|--------|
| ・農作物を売るよりも、人にあげる方が好き | 70歳・女性 |

黒潮町には農作物を販売する場所として、直販所の「JAにこここ市」「黒潮ふれあい市」と道の駅「ビオスおおがた」がある。

通常、出荷者は1日に2回直販所に行く仕組みになっている。これは、直販所のルールである。1回目は朝に販売品を出荷するため、2回目は夕方に売れ残った販売品を引き取りに行く必要がある。出荷者にとって、朝出荷に行くことよりも、15時（JAにこここ市）もしくは18時（黒潮ふれあい市）に直販所まで再び足を運ぶことが、大きな負担となっているようである。そのため、「集荷してもらうことで出荷の手間が省けることが便利そうである」という声が参加希望者に多かった。

「年齢を重ねたときに集荷サービスがあったら良いと思う」という回答もあり、今現在の事としてだけでなく、今後への期待もうかがえる。また、「今は自分の活動の幅を広げるため」と、前向きに老後を考えている人もいるようである。

実証実験には、できるだけ多くの人に参加してもらおうと、集荷料金は無料である。しかし、70歳・女性のように「自分で作った農作物を近所や親族にあげて喜んでもらうことが嬉しい」と参加を躊躇した人もいる。実証実験は「お金を儲けることは、生きがい作りを助長させる効果がある」という視点からも研究を行っているため、参加者の「参加してみよう」と思う気持ちが欠かせない。参加を躊躇している人に強制はしないで、出荷者自身の出荷する意欲が湧くように、工夫しなければならない。

（４） 説明会参加者の日常の活動について

実証実験説明会への出席者が、普段から活動的にいろいろな物事に取り組んでいるのかを知るため、アンケートを取った。

図 0-15：黒潮町でのいろいろな活動への参加について 図 0-16：野菜を栽培しているかについて

(単位：人)

(単位：人)

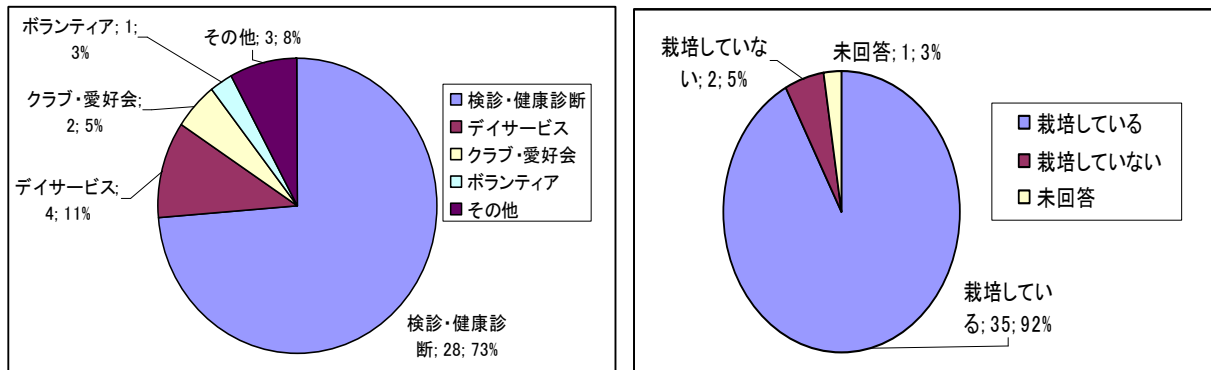
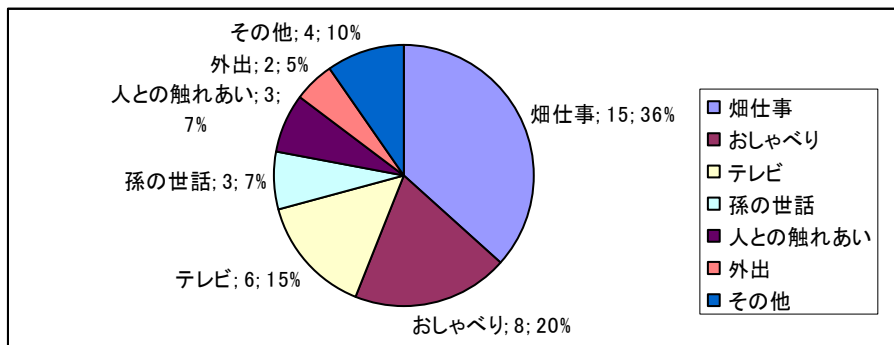


図 0-17：日々の生きがいについて

(単位：人)



注：複数回答あり

全体の73%である28人の人が、町で行われる検診か健康診断には出席をしていた。残りは、デイサービス4人、クラブや愛好会2人、ボランティア1人、その他3人であった。大半は検診や健康診断だけに参加している人が多く、いろいろなことに積極的に取り組んでいる活動的な層だというわけではないようである。

しかし、野菜作りには興味があるようである。説明会出席者の92%にあたる35人が野菜を栽培していて、36%にあたる15人は畑仕事が生きがいであると答えた。

実証実験への参加希望者が、説明会出席者の82%である31人もいたことは、実証実験が野菜に関することであることと、自宅で日常生活を送る延長線にある事業であることが魅力だったのではないかと推測する。

第3節 実証実験の実態

実証実験は、湊川・小川は10月、馬荷は11月から始まった。各地区、週2回のペースで集荷を行う。(注：湊川と小川地区、馬荷と御坊畑は隣接しているため、一緒に集荷を行っている。)

偶数月は、火曜日と土曜日に湊川・小川方面、水曜日と日曜日に馬荷方面、奇数月は火曜日と土曜日に馬荷方面、水曜日と日曜日に湊川・小川方面を集荷する。土曜日と日曜日は、直販所への観光客の数も多く、売り上げも多いので、集荷曜日を月ごとに変えることができるように配慮して1ヶ月ごとの交代制となった。

実証実験の実態を知るために、再びアンケート調査を行った。実証実験の参加の有無に関らず、事前説明会への参加者および実証実験に問い合わせがあった合計41名に行った。

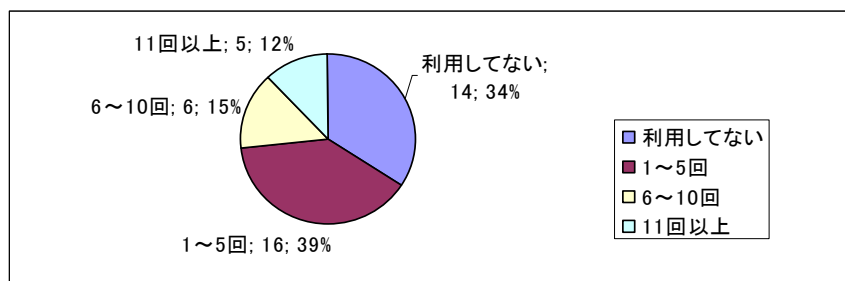
実証実験への参加者を基準に分析していきたい。(注：湊川と小川、馬荷と御坊畑は集荷日がそれぞれ同日であるため、場合によっては一緒に集計・分析をしている。)

(1) 実証実験参加者の数

アンケート回答者の41人中、参加者は湊川・小川方面で12人、馬荷方面で15人の合計27人であり、不参加者は14人であった。事前説明会での参加希望者数は、湊川・小川方面で13人、馬荷方面は14人で合計27人あったので、同数の参加があった。(注：事前前のアンケートは無記名であったため同一人物かどうかは不明である。) 地区別の比較では、湊川9人、小川3人で湊川・小川方面合計12人、馬荷14人、御坊畑1人で馬荷方面合計15人あった。馬荷地区は、説明会への出席者も多く、実証実験への参加も特に多かった。これは、馬荷区長の呼びかけがあったことと、実証実験の発案者である黒潮町役場の畦地和也氏の長年に渡る馬荷地区での活動の成果であると思う。

図 0-18：実証実験参加者数

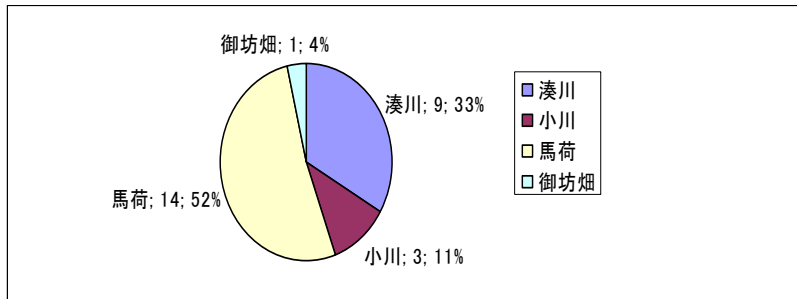
(単位：人)



<制作者>高知県自治研究センター研究員・福岡和加氏

図 0-19：実証実験参加者の地区比

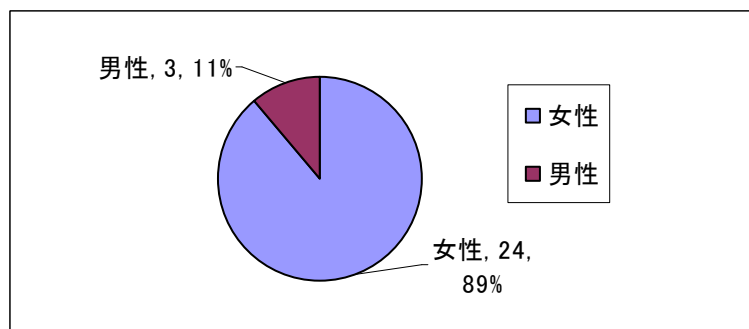
(単位：人)



<制作者>高知県自治研究センター研究員・福岡和加氏

図 0-20：実証実験参加者の男女比

(単位：人)



<制作者>高知県自治研究センター研究員・福岡和加氏

説明会同様、女性の参加が多く、全体の89%を占める24人、男性は全体の11%である3人であった。平均寿命が女性の方が長いとはいえ、女性の方が年齢を重ねても積極的に行動していることがわかる。

(2) 実験参加者の年齢と世帯数

説明会出席者の全体平均年齢は71.92歳であり、実証実験参加者の全体平均年齢も大差なく72.9歳であった。湊川・小川方面の平均年齢は72.66歳、馬荷方面の平均年齢は71歳であった。説明会では小川の平均年齢が他の2つの地区と比べ高かったが、実証実験参加者では72.67歳であった。説明会では80代の出席者が8人中4人であったが、実証実験参加者では3人中1人であったためである。

図 0-21：実証実験参加者の平均年齢

(単位：歳)

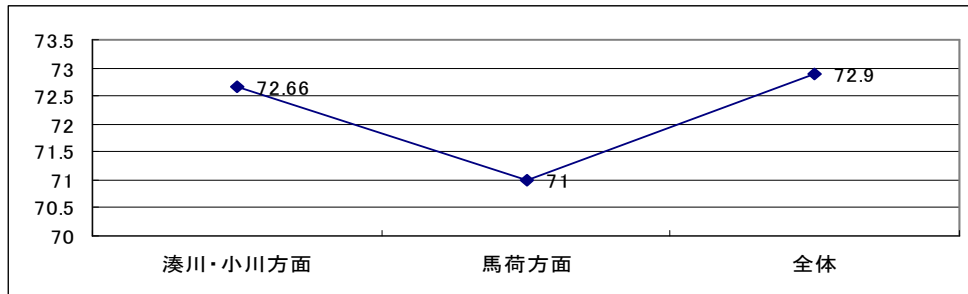


図 0-22：実証実験参加者の年代別人数

(単位：人)

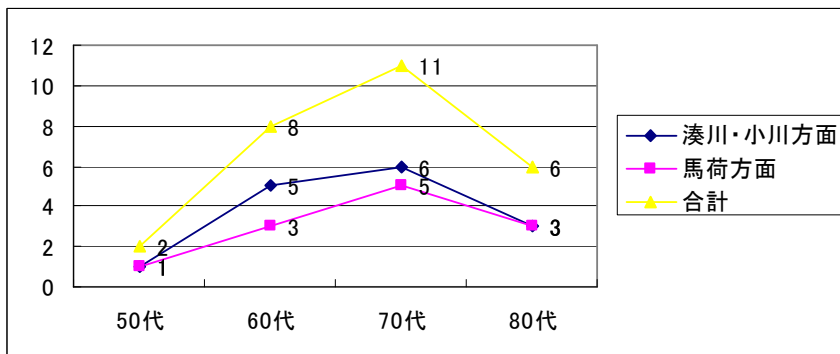
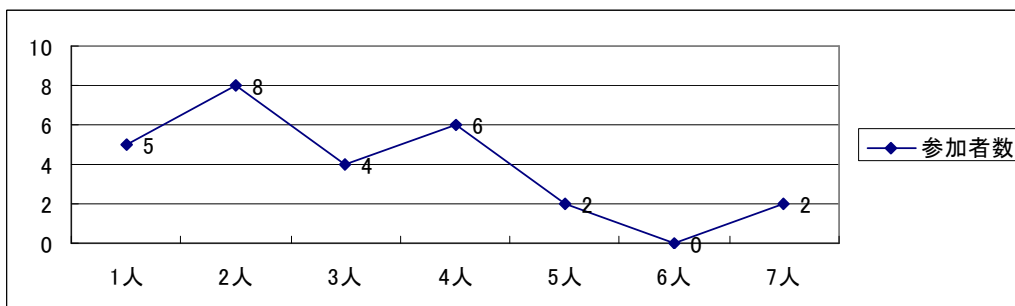


図 0-23：実証実験参加者の世帯人数

(単位：人)



年代別に見ても、説明会出席者と大差なく 70 代の参加者が 1 番多く、湊川・小川方面 6 人、馬荷方面 5 人の合計 11 人であった。続いて、60 代が湊川・小川方面 5 人、馬荷方面 3 人の合計 8 人、80 代が湊川・小川方面、馬荷方面でそれぞれ 3 人の合計 6 人、50 代が湊川・小川方面、馬荷方面でそれぞれ 1 人ずつであった。

参加者全体を世帯数で見してみる。1人世帯 5 人、2人世帯 8 人、3人世帯 4 人、4人世帯

6人、5人世帯2人、6人世帯0人、7人世帯2人であった。説明会参加者同様、2人世帯の参加者が多かった。

平均年齢・年代別の参加数・世帯人数別の参加数をみても、説明会出席者とほとんど変わらなかった。

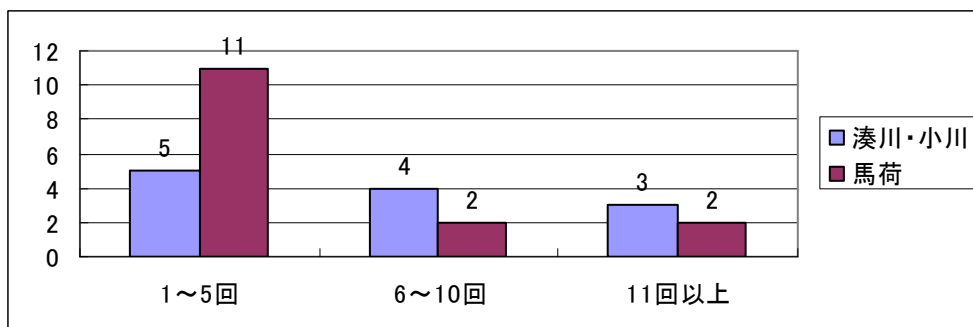
(3) 実証実験への参加回数

実証実験の参加者は全体で27人いた。湊川・小川方面で12人、馬荷方面で15であった。

参加回数を地区別に見てみる。1～5回の利用は、湊川・小川方面5人、馬荷方面11人、合計16人、6～10回の利用は湊川・小川方面4人、馬荷方面2人、合計6人、11回以上の利用は湊川・小川方面3人、馬荷方面2人、合計5人であった。

図 0-24：実証実験への参加回数

(単位：人)



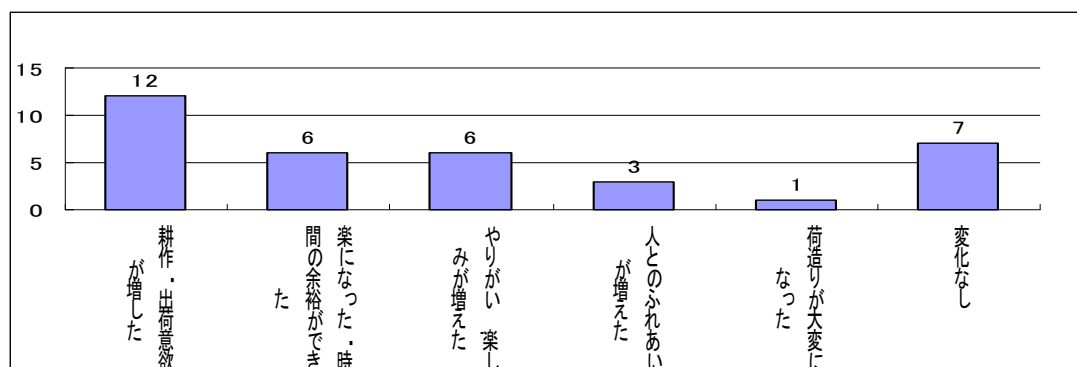
集荷開始日から湊川・小川方面は2ヶ月で集荷16回、馬荷方面は1ヶ月しか経過しておらず集荷8回である。湊川・小川方面と馬荷方面では、集荷開始日が1ヶ月異なるため、馬荷方面の参加者の参加回数は少ない人が多い。しかし、馬荷地区の方が参加者は多い。

(4) 実証実験参加者の変化について

実証実験が始まり 1、2 ヶ月しか経過していないが、実証実験参加者には少なからず変化があったようである。「出荷サービスを利用していく中で変化したことがありますか?」というアンケートを行った結果、実証実験参加者 27 名から回答を得た。

図 0-25：実証実験参加者の変化

(単位：人)



注：複数回答あり

<制作者>高知県自治研究センター研究員・福岡和加氏

1 番多かった回答は「耕作・出荷意欲が増した」が 12 人であった。続いて「楽になった・時間の余裕ができた」「やりがい・楽しみが増えた」がそれぞれ 6 人、「人とのふれ合いが増えた」が 3 人、「荷造りが大変になった」が 1 人、「変化なし」が 7 人という結果であった。

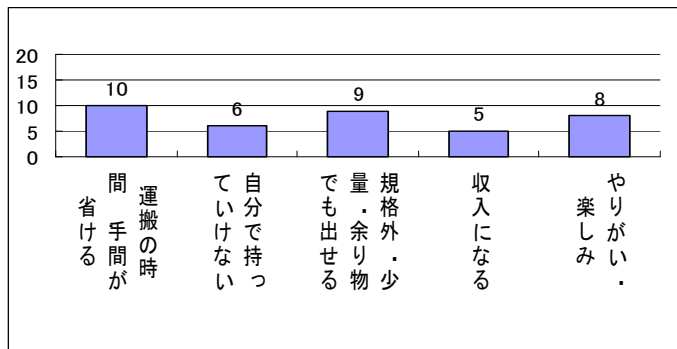
実証実験への参加をきっかけに、畑の手入れをし直している人や「集荷事業に参加することで、旦那さんが畑仕事を積極的に手伝ってくれるようになった」という参加者もいる。まだ、実証実験が始まって間もないが、実証実験への参加が、日々の生活に潤いを与えていることは確かである。

実証実験参加者 27 人全員が、今後も集出荷サービスを利用すると答えた。参加継続の理由は以下である。

図 0-26：実証実験への参加継続理由の具体的回答例

| 実証実験参加者の理由 | |
|--------------------------------|---------|
| ・運転の手間が省けて楽だから | 81 歳・女性 |
| ・交通手段がバイクのため集荷に来てもらわないと出荷ができない | 75 歳・女性 |
| ・収入のあてになる ・作ることが好きで意欲的である | 74 歳・男性 |
| ・運搬の手間が省けて、少しの出荷物でも出荷しやすくなった | 64 歳・女性 |
| ・楽しみを感じることが出来るから | 53 歳・女性 |

図 0-27：実証実験への参加継続の理由



注：複数回答あり

<制作者>高知県自治研究センター研究員・福岡和加氏

実証実験への参加継続理由では10人が「直販所までの出荷の手間が省けるので楽であり、時間的余裕ができるため」と回答した。直販所へ1日に2回通う手間とガソリン代を考えると、実証実験中は無料で集荷サービスを受けることができるため、出荷者にとっては利点が多い。出荷者は、自分で運搬する労力・費用（ガソリン代など）・時間の3つが、集荷サービスによって軽減されなければ利用しないということである。

その他の継続理由は、規格外・少量・余り物でも出せるため：9人、やりがい・楽しみのため：8人、自分で持って行けないため：6人、収入になる：5人であった。

実証実験参加者の27人のうち15人が「日々の楽しみや生きがいは何ですか？」という質問に畑仕事や農作業と答えている。出荷することで、自分で丹精込めて作った農作物を畑の肥やしになり、腐らせるよりは、出荷して少しでも収入が得ることが出来る。楽しみながら、お小遣い程度の収入を得ることが、参加者の意欲を掻き立てると考えられる。

やる気を見せている参加者の意欲を欠かないためにも、実証実験後も持続できる対策を考えなければならない。

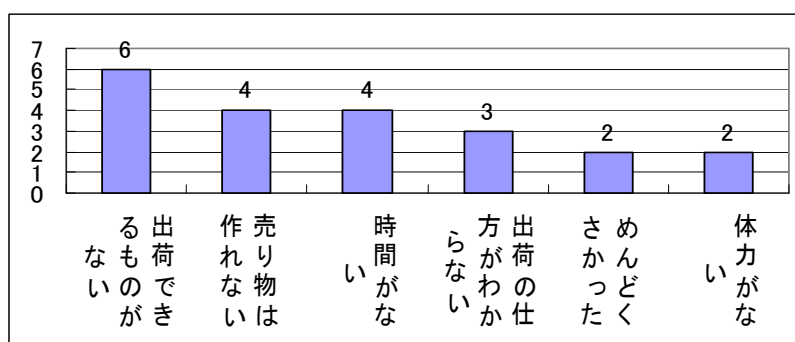
(5) 実証実験の不参加者について

次に、不参加者の状況を分析する。実証実験不参加者は、アンケート回答者 41 人中 14 人であった。

図 0-28：実証実験の不参加理由の具体例

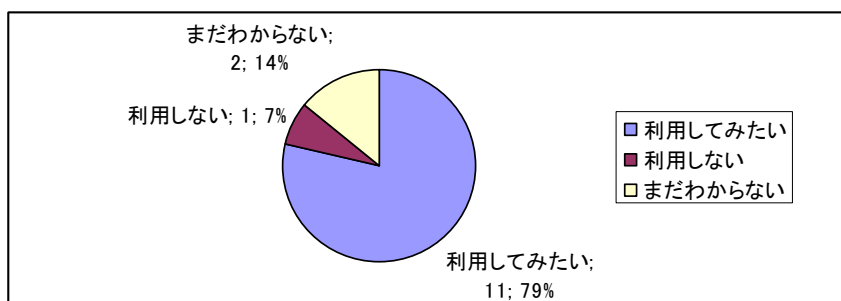
| 実証実験不参加者の理由 | |
|---|---------|
| ・作っている量がたかさんないため、近所の人にあげて終わる | 80 歳・女性 |
| ・体の具合が悪く、親族の介護のため時間がない | 67 歳・女性 |
| ・出荷するもの作り、集荷物を運搬する元気がない ・年齢的にしんどい | 84 歳・女性 |
| ・出荷する品物が揃っていない ・今まで、品物を出荷したことがないので、どれくらいの量を出荷したら良いか分からない | 72 歳・女性 |

図 0-29：実証実験不参加者の理由



注：複数回答あり

図 0-30：今後集荷サービスを利用してみるかどうか



実証実験不参加者の理由で 1 番多かったのは、「出荷するものがない」という理由が 6 人から出た。次に「売り物は作れない」「時間がない」がそれぞれ 4 人、「出荷の仕方がわからない」が 3 人、「めんどくさい」「体力がない」がそれぞれ 2 人であった。

出荷するものがないというのは、実証実験が始まって間もないので農作物を育てる期間がなかったという人もいます。今回の実証実験予算が組まれている期間は、平成 20 年 3 月まで（平成 19 年 12 月アンケート調査実施時）あるため、今から農作物を育て始めても実験終了時によりやく出荷できる状態になってしまう。約半年間という短い期間では、今からの参加者増加は難しいかもしれない。

また、出荷するには上等のものを作らなければならないと思いついでしまい、売り物は作れないと言う人もいます。ビジネスサポーターの T さんも「何でも出してみてね」と声かけを積極的に行ってくれている。

10 月、11 月に参加しなかった・出来なかった人も、今後は利用してみたいと回答した人が 11 人いた。利用しないと答えた人は 1 人で、わからないと答えた人は 2 人であった。不参加者の 79%が今後利用してみたいと意欲的であった。

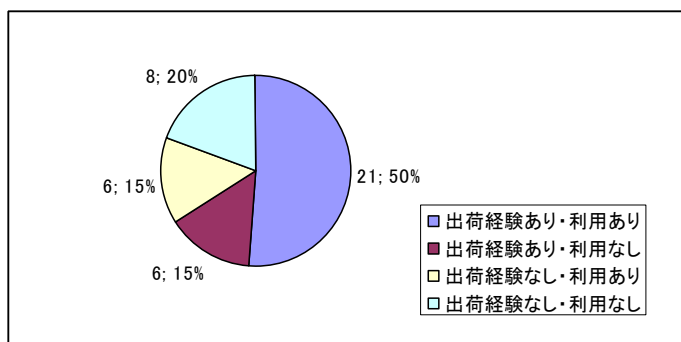
高知県自治研究センターでは、ニュースレターを発行するなどして情報提供を行い、参加者を増やしている。ニュースレターは、実証実験参加者へも配布され情報を共有する手段としても使われている。ニュースレターの情報や、実証実験に参加している近所の人や仲の良い友達からの話を聞いて、参加しようと思ってくれたら良い傾向である。

（6）出荷経験と実験参加の関係について

次に、実証実験参加者と不参加者を、出荷経験があるかないかで比較した。実証実験前に出荷経験があり実証実験の利用があった人は 21 人、出荷経験はあるが実証実験の利用がなかった人は 6 人、出荷経験がなく実証実験を利用した人も 6 人、出荷経験がなく実証実験も利用しなかった人は 8 人であった。出荷経験ある人は実証実験への参加率も高いことが分かる。中には、出荷経験がない人も実証実験をきっかけに集荷している人もいます。その反面、出荷経験のない人は実証実験を利用しなかった人が多い。

図 0-31：出荷経験と実験参加の比較

（単位：人）



注：「出荷経験」とは、集荷実験に参加する以前に自分で直販所などに農作物を出荷していたことを示す。

出荷物を出すには、畑から農作物を持って来る→洗う→選別→梱包→バーコードを貼る→伝票を書くといった工程が必要である。ビジネスサポーターをしながら自分も出荷をしている T さんの話では、出荷経験のない人は生活のなかに、出荷するというリズムが日常生活にないため、慣れるまでは出荷するための工程が面倒くさいと感じてしまい、途中で諦めてしまうのではないかと話していた。

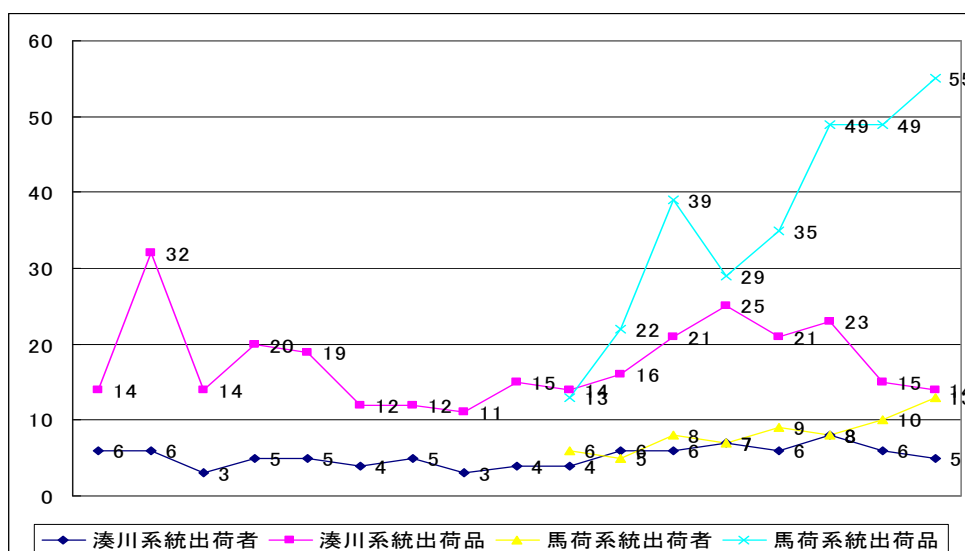
実証実験不参加者の理由にもあったように、出荷に関してわからないことがあると諦めてしまう傾向があるようである。出荷をしたいと意欲を見せる人には、近所の出荷者やビジネスサポーター、ニュースレターなどで出荷に関する情報は情報提供して、サポートし、出荷の楽しみを感じてもらうことが、まずは必要である。

(7) 湊川・小川方面と馬荷方面の出荷者数と出荷品数の違いについて

湊川・小川地区のほうが実証実験への参加が多い。しかし、馬荷地区は湊川・小川地区より実験開始日が1ヶ月遅いが、馬荷地区の方が一人当たりの利用回数が多い。出荷量も回数を重ねるごとに、出荷品も増えていることがわかる。

馬荷地区は、湊川・小川地区に比べて往復30キロも直販所から離れているため、出荷への交通時間と交通費が増える。また、馬荷地区は普段の生活でも自分で運転して移動できる人が少ない。「自分で育てた農作物を出荷したい」と思っても、自分では運搬手段がなく、また、「近所の人に頼んでまでは・・・」という遠慮の気持ちから出荷できていなかったと考えられる。

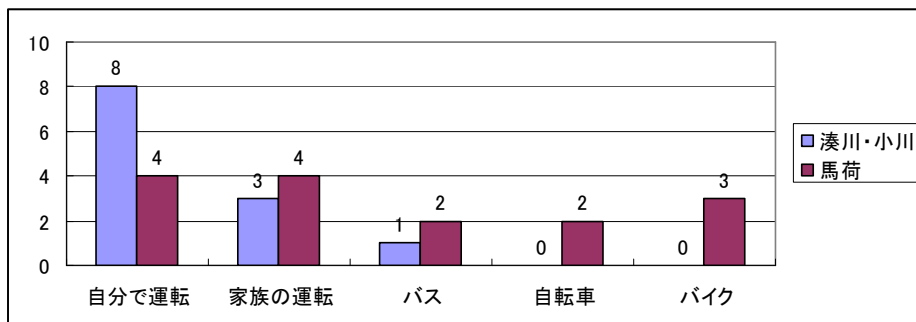
図 0-32：湊川・小川地区と馬荷地区の出荷者数・出荷品数



<制作者>高知県自治研究センター・金子伸氏

図 0-33：実証実験参加者の普段の生活の移動手段

(単位：人)

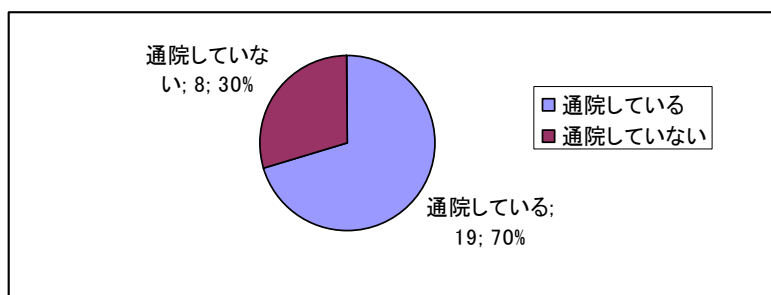


注：回答には、徒歩・家族以外に頼む・タクシーの選択項目があったが、該当者が両地区とも回答者がいなかったためグラフに記載していない。

(8) 実証実験参加者の健康状態について

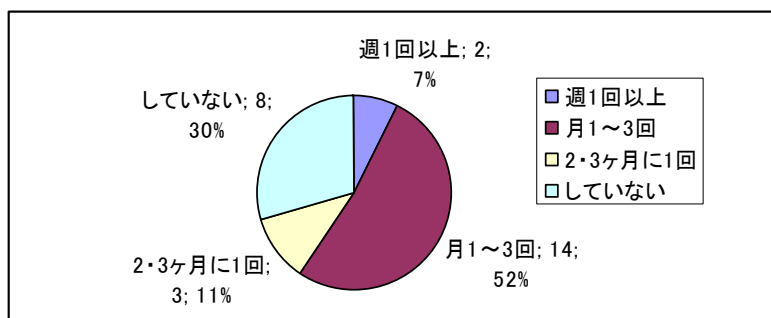
実証実験は、高齢者参加型のコミュニティビジネスを創出することで、高齢者に生きがいを持ってもらうことで病気のことばかりを気にする生活からの脱却を目指す。その結果、医療費や福祉予算の抑制を図ることも、目的のひとつである。そのため、アンケート調査でも健康状態に関する質問をした。

図 0-34：実証実験参加者の通院状況



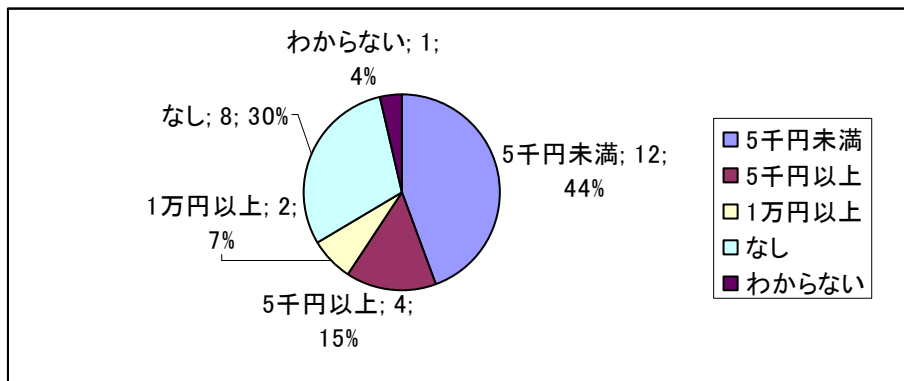
注：実証実験参加者のみ

図 0-35：実証実験参加者の通院回数



注：実証実験参加者のみ

図 0-36：実証実験参加者の1ヶ月にかかる医療費



実証実験参加者の通院状況は、通院をしているが19人、通院していないが8人であった。通院頻度は、週1回以上が2人、月に1回～3回の通院が14人、2・3ヶ月に1回が3人である。

通院理由は、高血圧のためが8人、足腰の痛みが7人、血糖値が高いため3人、その他少数意見として内臓系の病気のため、眼科、癌、心臓病などがあった。

1ヶ月における医療費は、5,000円未満が12人、5,000円以上が4人、1万円以上が2人、0円が8人、わからないが1人であった。

実証実験の集荷サービスを続けることで、これらの医療費が下がるという結果が出るのは難しい。なぜならば、現在の参加者の通院頻度はそれほど多いとは言えず、高齢者になれば多くの方が患うであろう高血圧や足の痛み、血糖値が高いなどといった病気のための医療費であると考えられるためである。

しかし、日常生活で時間のゆとりが暇となってしまう、患っている病気の心配をするしか考えることがないといった生活よりは、生きがいを持って老後を過ごす方が楽しく、活気のあるものになることは間違いない。

第4節：中間時点での課題

(1) 馬荷のビジネスサポーターについて

現在、馬荷地区のビジネスサポーターがいない。実証実験は、平成20年3月までという期間が決められているため、湊川・小川地区のTさん夫妻は地区外である馬荷地区のビジネスサポーターも引き受けている。Tさん夫妻も「自分たちが病気などの不測の事態で集荷できないとき、代わりの方がいたら助かる」と馬荷地区でのビジネスサポーターの必要性を語る。

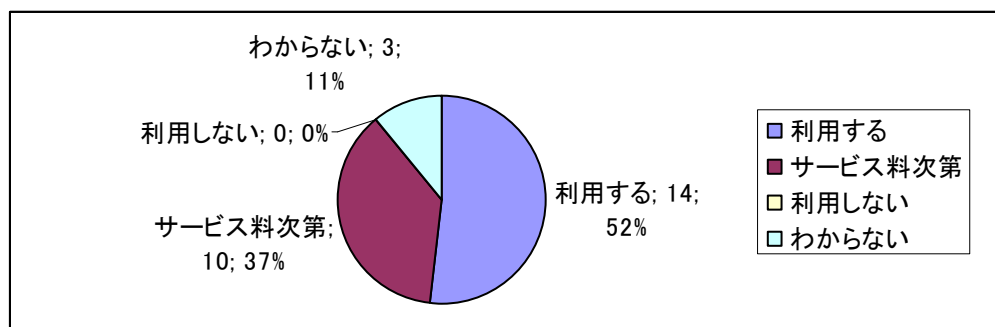
馬荷地区は、湊川・小川地区に比べて参加回数や出荷量が多い。実験参加者の中に、50代、60代の比較的若い年齢層が存在する。ビジネスサポーターは、出荷物の積み下ろしな

ど想像以上の体力仕事である。また、集荷の持続性を考えて、この年齢層の参加者にビジネスサポーターを引き受けてくれるように頼む必要がある。当番制にして、2人1組のペアを作って曜日ごとに集荷していくことも考えられる。

(2) 実証実験後の集荷サービスにおける経費について

現在は、高知県自治研究センターが補助金を充てているため、ビジネスサポーターの仕事に対し賃金が支給される。しかし、実証実験をビジネスとして地域住民の力だけで続けるには、実証実験中の予算を維持する必要がある。考えられる方法として、参加者に集荷サービス料を支払ってもらい、集まったサービス料で経費を賄うことが理想である。実験参加者に、「実証実験後、集荷にサービス料が掛かっても利用しますか？」とアンケートをとった。

図 0-37：実証実験後の手数料について



注：実証実験参加者のみ

実証実験参加者の27人中24人が、サービス料次第では利用するという回答を得た。しかし、集荷物の値段は1個100円前後であり、高額な集荷サービス料を取ることはできない。集荷サービス料が高ければ、参加者は確実に減少するだろう。

しかし、ビジネスサポーター1人の人件費だけでも、給与支給額から計算する。

表 0-2：ビジネスサポーター人件費の1ヶ月の合計

| 地区名 | 日給(円) | 週(回) | 月(週) | 合計(円) |
|--------|--------|------|------|---------|
| 湊川・小川 | 5,560 | 2 | 4 | 44,480 |
| 馬荷・御坊畑 | 8,630 | 2 | 4 | 69,040 |
| 両地区合計 | 14,190 | 2 | 4 | 113,520 |

日給は、湊川・小川方面が5,560円、馬荷方面が8,630円の合計14,190円である。それぞれ週2回の集荷を行い、1ヶ月を4週間と考えると、合計113,520円の人件費と経費が掛

かる。月にビジネスサポーターに必要な金額で最低 113,520 円、約 140,000 円は創出しなければならない。アンケートで、4 人から集荷手数料は出荷物の値段の 10%程度であれば支払ってもいいという回答があった。図 3-30 をもとに検討したい。

表 0-3 : 11 月の出荷状況 (図 3-30 より)

| | 湊川・小川方面 | 馬荷方面 | 合計 |
|---------|---------|------|-----|
| 出荷者 (人) | 48 | 66 | 114 |
| 出荷物 (袋) | 149 | 291 | 440 |

注：出荷者数は同一人物がひと月に複数使用している場合も、1 回参加ごとに 1 人と考える。

11 月の出荷状況より、440 袋の出荷物がある。1 袋あたりの値段を平均 100 円として、 $440 \times 100 = 44,000$ 円になる。集荷手数料を集荷物の値段の 10%と考えると、11 月現在では 4,400 円が集荷サービスで取ることができる収益である。しかし、最低経費の約 140,000 には程遠い金額である。

140,000 円を集荷サービスの手数料で賄うとなると、現在の約 32 倍の出荷物が必要である。現在の集荷者人数で集荷物の量を 32 倍にするのは厳しい。集荷者が 2 倍に増えたとしても、出荷物は 16 倍に減るがこれも難しい。湊川・小川地区は、1 回の集荷で 1 人当たり 3.08 袋であり、馬荷地区は、4.4 袋である。湊川・小川地区に比べ馬荷地区の方が収益率は高い。

現在 (平成 19 年 10 月 26 日) の高知県の最低賃金は 622 円である。仮に、ビジネスサポーターの時給を 622 円に引き下げたとして考える。

表 0-4 : 実証実験後のビジネスサポーターの給与案

湊川・小川地区

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|---------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 622 円/h | 4 h | 2,488 円 | 3h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 40 km | 1,160 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 2,488 円 | 10 % | 249 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 3,897 円 | |

馬荷・御坊畑地区

| 種別 | 単価 | 数量 | 合計 | 備考 |
|---------|---------|-------|---------|-------------------------|
| 労務費 | 622 円/h | 6 h | 3,732 円 | 5h(集出荷稼働時間)+1h(業務日誌作成等) |
| 自家用車使用料 | 29 円/km | 70 km | 2,030 円 | 黒潮町自家用車使用料単価による |
| 雑費 | 3,732 円 | 10 % | 373 円 | 電話料、諸事務費用 |
| 合計 | | | 6,135 円 | |

表 0-5：ビジネスサポーターの1ヶ月の人件費案

| 地区名 | 日給(円) | 週(回) | 月(週) | 合計(円) |
|--------|--------|------|------|--------|
| 湊川・小川 | 3,897 | 2 | 4 | 31,176 |
| 馬荷・御坊畑 | 6,135 | 2 | 4 | 49,080 |
| 両地区合計 | 10,032 | 2 | 4 | 80,256 |

最低賃金 622 円で考えても、日給が湊川・小川方面で 3,897 円、馬荷方面で 6,135 円の合計 10,032 円である。これを週 2 回の集荷と 1 ヶ月 4 週間で計算すると、80,256 円の人件費が掛かる。現在は 113,520 円であるので、マイナス 33,264 円であるが、手数料を 10%と現在（平成 19 年 11 月）の集荷量から賄える金額は 4,400 円であり、やはり 80,256 円には届かない。

集荷サービス料で、経費が賄えないのであれば、補助金に頼るしかないのが現状である。ビジネス開始時に、補助金などで不足分を補うことは仕方ないであろう。現在考えられる補助金は、黒潮町の生きがい対策事業と考えられる予算である。

町が集荷サービス事業を引き受けて行うのであれば、町で行われる生きがい対策事業、クラブ活動や愛好会などに使われる費用を集荷ビジネス事業にも割り当てることが可能かもしれない。ビジネスサポーターの仕事を最低賃金で計算した結果、月 80,256 円の人件費が掛かる。つまり、総額ではないが大まかな予算として年間 963,072 円である。将来的には、手数料を取ることを考えると若干の減額はありと予想はされるが、黒潮町で年間約 1,000,000 円もしくはそれ以上の予算が組まれている生きがい対策関連事業は、17 事業中 3 事業のみである。3 事業中 2 事業は、国や県の補助金も含まれている。その他 14 事業の予算にも、7 事業に国や県の補助金が含まれている。

集荷サービス事業を実証実験中と同様に週 2 回の頻度で行うと考える。現段階で、週 2 回の頻度で行われている事業は、「寝たきり予防運動教室」や「高齢者筋肉トレーニング」などである。これらの予算は、国や県の補助金含まれて約 110,000～740,000 である。

実証実験を続けていくためには、黒潮町だけでなく高知県や国にも補助金の要請が必要である。また、今回の実証実験で結果を出すことで、コミュニティビジネス全体の支援を、国や県の補助事業にするように訴えていくことも可能であると考えられる。

第4章 終わりに

以上3章に渡って、コミュニティビジネスと黒潮町における実証実験について述べてきた。コミュニティビジネスには様々な種類があるが、今回の実証実験は、高齢者がお金を支払ってサービスを受ける受動的なコミュニティビジネスではなく、高齢者がお金を稼げる能動的なコミュニティビジネスを検討し実験を開始した。それが、高齢者が育てた農作物を直販所まで代行して運搬する仕組みである。

現段階では、実証実験をビジネスの点からみると、収入と経費のバランスが取れていない状態ではある。しかし、実証実験を行ったことで、高齢者の畑仕事への意欲が増したことや近所とのつながりができたなど、「生きがい」とまでは言えなくても「楽しみ」を与えていることは間違いないことがわかる。実証実験の開始後のアンケート調査でも、「農作物を集荷するシステムはとても便利で、出来るだけ続けて欲しい」と実験参加者も懇願していた。直販所や直販所のお客さんから、出荷者へ注文が入るなど出荷状況は順調のようである。

先日、高知県自治研究センターで実証実験の半年間の延長が認められ補助金が出ることになったが、実験後も集荷サービス事業を継続させるには、資金面での問題を解決しなければならない。そして、ビジネスサポーターのT夫妻への仕事の負担を軽減させるためにも、馬荷地区でのビジネスサポーターを早急に見つける必要がある。

今回の実証実験が成功すれば、全国各地にある道の駅などの直販所で応用できる可能性がある。コミュニティビジネスを起こし、地域の中にある問題を解決することは、問題解決だけでなく、希薄する住民同士のコミュニケーションも改善されて地域住民同士の交流が深まる。コミュニティビジネスは、ビジネスとして収益を上げ、地域に経済の面で貢献することはもちろんのこと、コミュニティビジネスの創出で復活する「地域の和」に期待が寄せられていると、実証実験に参加して感じた。

また、地域に起こる問題を行政に頼るだけでなく、自分たちの力で解決しようとすることは、今後、地方分権で厳しい状態にある地方自治のなかで生きていくのに、必要不可欠な力になると思う。

VII - 3 (社) 高知県自治研究センター 赤岡青果市場視察レポート

(報告者)

黒潮町研究員 山崎 裕也
福岡 和加

1. 視察の目的

高知県自治研究センターの基礎研究「高齢者が行うコミュニティビジネスの研究」として、黒潮町大方地区においてビジネスモデル（集出荷サポート）の実証実験を行うにあたり、実際の事例を参考とするため、先進的にその集出荷を実施している市場の視察を行う。

2. スケジュール

| |
|-------------------|
| 2007年8月18日（土） |
| 午前5：00～ 集荷トラックに同行 |
| 6：30～ 市場内の施設を見学 |
| 7：30～ せり（園芸物） |
| 8：30～ せり（小売） |
| 10：00～ 水田社長に話を聞く |



赤岡青果市場内（集荷前）

3. 集荷

午前5時頃から、旧夜須町内の集荷トラックに同行した。

出荷場所は、道路沿いの小屋を借りる、道路沿いの出荷農家の土地に倉庫を置くなどしている。このようにすれば、風雨をしのげるため、前日夜から用意しておくことも可能。倉庫は施設されていない。

集荷は、社員総出でホロ付のトラックや軽トラックで回り、道路沿いの倉庫等に出されたものを集めている。農家の庭先まで集荷に行くところもある。集荷費用は、1キログラムあたり1円で行っている。また、黒潮町からもクロネコヤマトの宅急便で出荷している



出荷場所となっている倉庫

人がいるとのこと。

出荷されるものは、箱詰めされた小ナスやオクラなどの園芸物から、ビニール袋詰めのみょうろなど小売用のものまであり、数も1つから集荷できる。今の時期は端境期にあたるため、出荷量は少ない。

出荷の数は、ノートと伝票（3枚複写。1枚目は生産者控、2枚目は集荷用、3枚目は売上金との引換用）でチェックしている。



出荷物（袋詰めのみょうろも）



集荷ノート



集荷伝票

集荷の日は農家との契約で決めており、毎日行くところと、月・水・金など週数日のところがある。集荷が多いときは、1日2回（午前5時と7時半など）の集荷を行うところもある。集荷の人手が足りない時は、パート従業員を雇って対応している。

4. 青果市場の設備

《冷蔵庫》

仲買業者が購入後、すぐに出荷しないものは業者用の冷蔵庫で保管。

鮮度を保つため、冷蔵庫内でせりが行われることもある（県内ではここだけ）。

《パッケージ作業場》

箱詰めできない、バラでしか出荷できない農家からも出荷してもらえるように、箱詰めの作業場がある。ミョウガ、シシトウなどのパッケージのほか、ニラのパーシャル包装も行っている。

パック詰めミョウガのラベルの裏面には



ミョウガのパッケージ作業場

調理方法が書かれている。

5. せり（園芸物）

市場の中央で、午前7時半から「園芸物」のせりが行われる。「園芸物」とは、県外出荷用に箱詰めしてあるもののことで、市場の売り上げの90%を占める。15社の仲買業者（常時参加するのは11社ほど）がせりに参加している。

農産物は、生産者別に番号で管理され、生産者ごとに販売される。仲買人は何番の商品はどんな商品かと出荷者の個性を把握してせりを行うことができる。

都市部の青果市場での取引は、せりではなく、値決めで行っている。ここは産地だからせりができるのだという。出荷量が多い時期は、正午過ぎまでせりが行われる。



園芸物出荷の様子



園芸物せり

6. せり（小売）

市場の「園芸物」のせり場から離れた場所で、午前8時半から「小売」のせりが行われる。数や形のそろわないものがビニール袋詰めなどで売られており、市場の売り上げの10%を占める。ここでも生産者別に販売される。

小売の商品は、個人商店や給食に使われるとのこと。



小売用出荷の様子



小売せり

水田社長の話によると、その日に出荷されたものは、せりですべて売り切っており、

売れ残りは出ないそうだ。

7. 水田社長の話

◆集荷を始めたきっかけ

高齢化・少子化が進み、農家が農作物を作り続けることが難しくなっている。しかし、農業を企業化してグループを作ってやっていくのは、途中でやめにくいいため、高齢者には難しい。高齢になっても、自分のできる範囲で、能力に応じたものが作れるように、お手伝いをしている。そのひとつが「庭先集荷」。それによって、出荷にかかる時間（一日3～4時間）が空き、休養に当てたり、他の仕事をしたりできる。庭先集荷を始めると、他の農家からも「うちも集めてほしい」という声が次々出てきて、口コミで広まり、だんだん集荷先が多く・細かくなった。現在では西は須崎市（横浪）、東は室戸、北は佐川あたりまで、トラック27台・軽バン15台で、100ヶ所くらいから集荷している。



水田社長に話を聞く

◆農家との共存

市場の経営に当たっては、市場だけが利益を上げるのではなく、「農家と市場の共存・共栄」を目指している。だからこそ、集荷料金は1キログラムあたり1円に設定。農作物を運ぶだけでなく、パッケージ資材も運び、農家との情報交換や、コミュニケーションの場としても活用している。

市場には社会的使命がある。作った人の気持ちのこもった野菜を売る、売らせてもらっている。傷んだオクラも0円で売るのでなく、市場が資材代を補填している。良いときもあれば悪いときもあるのだから、長い目で見て生産者と付き合っている。つらいときは、農家と市場でつらさを分け合う。

市場がこれだけの規模に成長したのは、農作物の出荷が増えたことで、仲買人がつき、売上が上がったため。「ハネ品でも大事にしてもらえるから、いいものも出してみようか」と出荷が増えた。作った人の心と、できた野菜の心を大事にしている。A品だけでなく、B品、C品、ハネ、バラ、その日に出荷されたものは、せりですべて売り切り、売れ残りは出ない。

出荷奨励金や仲買奨励金を設け、お互いがよくなるようにしている。また、補助金はなく、すべて自己資金でやっているのだから、責任を持って運営できる。

◆農家への指導

出荷農家からは、農薬などを使わないという誓約書を取っている。農薬については、ひとつでも使用禁止の農薬がでると、高知県全体の農作物がだめだということになりかねない。そのため、県の抜き打ち検査のほか、社内でもチェックを行っている。

◆野菜を売ること

野菜はいきもの。生き生きしているから楽しい。出荷する人も楽しみながら売っている。年金生活の高齢者が、道の駅などで野菜を売ると、「作る楽しみ」と「売る楽しみ」の両方が得られる。この両方の楽しみを育てるように、魅力のある売り方をすることが大切。野菜が残っても捨てずに惣菜など作れば売ることができる。「売れる売れる」と思うと売れる。休日には各地の産直市を回っているが、営業時間が午後3時までなど、融通が利かないところがあった。お客さんを大事にし、野菜を作った人の気持ちを大事にし、お客さんや生産者と交流することが大切。



水田社長と市場の見学

十和のおかみさん市など、成功しているところは、損得勘定で営業していない。全部お金で計算するのではなく、「リーダーシップ」と「ボランティア精神」で、自分がやらねば、と率先してやっていくことがうまくいく秘訣である。

8. 視察を終えて（まとめ）

今回の赤岡青果市場視察では、まずその規模（組織、売上、集荷範囲）の大きさに驚かされたが、自治研で行おうとする集出荷の仕組みに類似しているところも多々あり大変参考となった。

まず、この集出荷の主となる出荷者から集荷者への出荷物の受取について、赤岡青果市場では集荷ノートと伝票（3枚複写）にて出荷数、売上について確認が行われていた。

自治研での集出荷においては直接的には売上の精算等を行わないにしても「いつ、だれが、どこに、なにを、どれだけ」出荷したかを出荷者、集荷者がお互いに確認できることは、計上ミス、誤解等を防ぐ上で重要になると思われる。

また、受取場所についても赤岡青果市場の集荷では、出荷農家の倉庫や簡易倉庫を設置しており、集荷者も大人数ではあったが、効率的に集荷できる仕組みで、短時間に多くの集荷物の収集を可能としていた。自治研での集荷者は1人ないし2人となる見込みであるため、より効率的に集荷できる仕組み（集荷場所、集荷ルート、集荷人員）について検討が必要である。

今後自治研で行う集出荷の仕組みが地域に受け入れられ、拡大することができるかは、

赤岡青果市場 水田社長の話にもあったように「農家と市場の共存・共栄」の考えを持った仕組みを構築する必要があると感じた。

自治研の集出荷では市場の経営部分については関わっていないが、いかに出荷者の要望に耳を傾け、出荷上の困難を減らし、よりよい条件で仕事ができるよう仕組みづくりをすることで、結果的に長く、楽しみを持って仕事が続けられ、生きがいにつながっていくのではないかと思う。

最後に、今回の視察を通じて最も大切であると感じたことは、“やる気”をもった取組みである。出荷者を含む市場で働く人たち全員の仕事に対する“やる気”が、これまでの赤岡青果市場を成長させてきたように、自治研においても出荷者の“やる気”をおこさせる仕組みを提供し、“生きがい”につなげ、その1人1人のやる気をもって地域が元気になるよう研究に取組みたい。

Ⅷ 2007 年度 研究チーム名簿

| 所 属 | 氏 名 | 備 考 |
|-----------------|-------|-----|
| 高知大学 教 授 | 鈴木 啓之 | |
| 高知大学 4 回生 | 津村 智里 | |
| 高知大学 4 回生 | 大野 奏 | |
| 高知大学 4 回生 | 飛鷹 知江 | |
| 高知大学 4 回生 | 岩野 知代 | |
| 高知大学 4 回生 | 渡邊 侑加 | |
| 高知大学 4 回生 | 堀田 一平 | |
| 高知大学 4 回生 | 板岡 真也 | |
| 高知大学 3 回生 | 荒谷 周樹 | |
| 高知大学 3 回生 | 井上 聖也 | |
| 高知大学 3 回生 | 岡本 卓也 | |
| 高知大学 3 回生 | 小片 一弘 | |
| 高知大学 3 回生 | 笹井 遼 | |
| 高知大学 3 回生 | 水島 忠彦 | |
| 高知大学 3 回生 | 望月 慎悟 | |
| 高知大学 3 回生 | 森田 康弘 | |
| 高知大学 3 回生 | 安柴 和彦 | |
| 高知大学 2 回生 | 石本 あこ | |
| 高知大学 2 回生 | 三好 唯 | |
| 高知大学 2 回生 | 河内 将幸 | |
| 高知大学 2 回生 | 西 航矢 | |
| 高知大学 2 回生 | 平石 一真 | |
| 高知大学 2 回生 | 藤井 昌輝 | |
| 高知大学 2 回生 | 宮内 雄規 | |
| 高知大学 2 回生 | 宮崎 知法 | |
| 黒潮町役場 研究員 | 畦地 和也 | |
| 黒潮町役場 研究員 | 友永 公生 | |
| 黒潮町役場 研究員 | 福岡 和加 | |
| 黒潮町役場 研究員 | 山崎 裕也 | |
| 高知県自治研究センター 事務局 | 折田 晃一 | |
| 高知県自治研究センター 事務局 | 金子 伸 | |
| 高知県自治研究センター 事務局 | 森下 乃文 | |