

政務活動費調査研究報告書

会派名 新生・市民クラブ

氏名 大塚 正 俊

日 程	令和元年 10 月 29 日（火）午後 2 時 00 分～5 時 00 分
場 所	徳島県上勝町月ヶ谷温泉キャンプ場パンゲアフィールド
相 手 方	合同会社バンゲアス 柿本 （株）いろどり 栗飯原
参加議員 氏 名	吉村 尚久、大塚 正俊、千木良 孝之、須賀 要子
目 的	ゼロ・ウエストの取り組み 彩（葉っぱビジネス）事業の取り組み インターシップ事業の取り組み
内 容	<p>【町の概況】</p> <p>上勝町（かみかつちょう）は、徳島県の中部に位置する行政面積 109.63 km²、総人口 1,374 人（2019 年 10 月 1 日）、四国の町の中では最も人口が少ない町です。</p> <p>近年、ゴミゼロ運動や第三セクター企業「いろどり」の「葉っぱビジネス」、檜原の棚田、山びこポイントなどがテレビ番組によく取り上げられています。特に 2003 年 9 月に出されたゼロ・ウエイト宣言（ゴミゼロ運動）と「いろどり」については日本全国から取材にくるほどになっています。また、住民参加型のバイオマス利活用にも取り組みんでいます。</p> <p>その他、U・I ターン者が増加したことや、廃校利用、住民参画型まちづくり「1Q（いっきゅう）運動会」も脚光を浴びています。</p> <p>町内ではゴミの回収はなく、町民が自ら処分場へゴミを持ち込み、ゴミの持ち込みが難しい高齢者には 2 ヶ月に 1 度ゴミの回収を行っています。ゴミは 45 種類に細分別し、まだ使える不用品は処分場に引き取ってもらい、引き取った不用品は町民以外も無料で持ち帰ることができます。</p> <p>現在では多くの大学や企業、自治体が調査・研究で上勝町を訪れており、年間約 2,000 人が視察に訪れています。</p> <p>1. ゼロ・ウエイトの取り組み</p> <p>上勝町は、平成 15 年 9 月 19 日に、未来のこどもたちにきれいな空気や美味しい水、豊かな大地を継承することを目的とし、「ゴミゼロ（ゼロ・ウエイト）宣言」を日本で初めて発表しました。</p>

宣言文

- ・地球を汚さないひとづくりに努めます！
- ・ごみの再利用・再資源化を進め、2020年までに焼却・埋め立て処分をなくす最善の努力をします！
- ・地球環境をよくするため世界中に多くの仲間を作ります！

上勝町では、収集車でごみの回収はしていません。その代わりに、町民が、各自ごみを町内に一ヶ所しかないごみステーションに持ってきて再分別をします。

ごみステーションでは、なぜそうするのかを納得して協力して頂くために、運搬、焼却、灰の埋め立てに至るまでのコストをしっかりと算出し、数字でわかるように表示しています。

45分別を行う場所には、ごみ見本やわかりやすいイラストや数字での表示が掲げられているため、子どもからお年寄りまで楽しみながら参加できるような仕掛けになっています。

上勝町では、別の町にある民間の焼却場までごみを運んで焼却し、さらに埋め立てのために別の場所まで運ぶため、ごみ袋1袋分のごみに、約300円の処理費用がかかっているそうです。つまり、排出するごみを1袋減らせば、約300円の節約になる。さらに、細かく分別してそれぞれのリサイクル業者と連携することで、「資源」として再利用することができるということです。

ごみステーションには、子どもが成長して着られなくなってしまった子供服や体操服、学生服などが並んだリユース推進拠点、「くるくるショップ」も併設。このショップは、町内の人だけではなく、この町を訪れた人々で欲しい人が自由に持ち帰ることができるという場所です。

隣接する介護予防活動センター内には「くるくる工房」というショップがあり、センターの方々が不要になった素材を活用してつくったリメイク商品が販売されています。

【ゼロ・ウェイスト】とは、無駄・ごみ・浪費をなくすという意味。出てきた廃棄物をどう処理するかではなく、そもそもごみを生み出さないようにしようという考え方です。

「焼却・埋め立て・何でもリサイクル」がもたらしたのは、資源の無駄遣いと有害物質による健康被害と水質汚染など環境への悪影響でした。ゼロ・ウェイストは、そんな社会の仕組み自体を変えていこうとするものです。

2. 彩（葉っぱビジネス）事業の取り組み

上勝町のツマモノの全国シェアは8割を占めています。生産者の平均年齢は70歳にもかかわらず、中には年収1000万円を超える方もいます。

1946年、異常気象による未曾有の大寒波により、上勝町内のほとんどのみかんが枯死するという壊滅的な被害を受けました。オレンジの輸入自由化も追い打ちをかけ、売上は約半分になりました。

当時、営農指導員として上勝町農業共同組合に来ていた横石知二さん（現・株式会社いろどり代表取締役社長）は、「経済的にも精神的にもショックを受ける農家を何とかしなければ」「お年寄りが活躍できるビジネスはないか」と模索した結果、1987年から、高齢者でも取り組める仕事として「山で採取した葉っぱや花の出荷」を始めました。

寒波から5年後、立ち寄ったすし屋で、ある女性客がツマモノとして添えられた赤いもみじの葉っぱを綺麗だと言い、ハンカチに包んで持ち帰ったのです。

この瞬間「葉っぱをツマモノとして売ればビジネスになる」と閃いたそうです。当時、ツマモノは市場に流通しておらず、料理人自ら収穫していたそうです。

上勝町で農家を説得に回りましたが、協力してくれたのは主婦4人だけ。それだけで何とか「彩（いろどり）」というブランドで葉っぱの販売にこぎ着けました。しかし、上勝町の葉っぱはほとんど売れず、初年度の売り上げはわずかに116万8930円だったそうです。

横石知二さんは原因を突き止めるため、どのような料理にどのような葉っぱがツマモノとして使われているのか、自腹で全国の料亭を回って研究したそうです。

葉っぱをツマモノとして売り出し、ビジネスにするためには、「顧客が求めるものを、顧客が求める時期に、顧客が求める分だけ出荷しなければならない」ということです。これを横石知二さんと上勝町は、パソコンとITによって可能にしました。

現在、年間2億6000万円もの売上を誇る上勝町の葉っぱビジネスの生産者194人のうち、5割が60歳以上で、平均年齢70歳、最高齢88歳でその大半は女性。葉っぱは一枚が軽く、簡単に運べてしまうため、高齢者の女性でも十分活躍できるそうです。

3. インターシップ事業の取り組み

上勝町で2010年から始まったインターンシップ事業では、町の移住交流人口の増加、上勝町ファンづくりを目指して、全国から研修生の受け入れを行っています。

葉っぱビジネスに従事する方にアンケートを取った結果、10年以内に半分の彩農家が引退する回答したことを受けて、後継者の育成・確保に向けてこの事業を始めました。

地域活性化に興味がある大学生や上勝町への移住を考えている

	<p>方など、幅広い目的・年齢の方々がこれまでに参加され、受入延べ人数は 684 名を超えています（2017 年度現在）。2012 年度からは、以前からの取り組みを継承した「いろどりインターンシップ」（事務局：株式会社いろどり、参加費：1 万円、7 日～30 日）と、上勝町で事業を始めたい・起業を学びたい方向けの「起業家育成インターンシップ（事務局：一般社団法人ソシオデザイン、参加費；7 万円、1 ヶ月）の 2 コースを実施しています。</p> <p>インターン期間中は上勝町民と同じように生活し、無料の宿舎での自炊、ゴミ分別、祭りや地域行事への参加などを行います。また、同じ時期に参加している他のインターン生や上勝町地域おこし協力隊、上勝町青年会、集落の飲み会など様々な出会いの場があります。</p> <p>この事業で、47 名が移住または就業し、町の人口の社会増がプラスに転じています。</p>
<p>成 果</p>	<p>1. ゼロ・ウエストの取り組み</p> <p>全国で「3 R (Reduce, Re-use, Recycle)」などのごみ削減の指針が提唱されてきましたが、ゴミの排出量自体は減っていません。1 日あたり 1 人約 1 キログラムという量は、2008 年度以降、ほぼ横ばいのままです。</p> <p>地球の貴重な資源を、未来にも残していくために、第 1 にゴミとなるものを製造しないことが必要です。第 2 にゴミの「発生抑制」を進めること、資源がしっかりと「循環」する仕組みをつくるのが大切です。今までどおりに「作って、買って、捨てる」を続けていくという無意識の常識を、変えていく必要があります。</p> <p>具体的には、ペットボトルの飲料水は購入しない、マイボトルの水筒を持参する。特に行政は庁内では販売、使用をしないなど、徹底した取り組みが必要です。さらに、家庭ゴミの 40%を占める生ゴミの排出抑制に向けた方針を早急に決定する必要があります。例えば、モデル地域を設定した生ゴミの分別収集の試行など、行政が一步前に踏み出さないとこの問題は解決できません。</p> <p>2. 彩（葉っぱビジネス）事業の取り組み</p> <p>使いやすいアプリを開発し、パソコンやタブレットを使いたくなる環境さえあれば、それらに縁の無い高齢者にも使ってもらえるという点に興味を持ちました。</p> <p>さらに、横石知二さんのあげたビジネスの成功に必要な 3 つのポイント</p> <p>「人それぞれに居場所と出番をつくること」「頑張ったことを評価してあげること」「からぶりをさせずに自信をつけさせてあげること」です。</p>

上勝町の葉っぱビジネスの成功に導いた要因は、料亭のツマモノから山の葉っぱを売ることを思いついたアイデアだけでなく、IT を上手く使うことで、高齢者に居場所や活躍の場を作り、まだ社会の役に立てるという自信を取り戻させることができたからと考えます。

中津市においても IT を使って、儲かる農業と合わせて高齢化問題を解決する一助になるような事業を創出していきたいと考えます。

3. インターシップ事業の取り組み

「いんどり農家さんの後継者育成」を掲げながらも、まず町のファンを増やしなが、長期的な視点に立って、行政と民間が連携して人材育成に取り組んでいくという戦略があり、その上でインターンシップ事業が組み立てられ展開されていることが注目すべきところだ。

行政の支援で、参加者は参加するための費用負担が少なく参加でき、コーディネート業務もしっかり行うことができます。参加期間も比較的自由に選ぶことができ、気軽に参加しやすいプログラムとなっています。結果として、年間 100 名を超える数の参加者が町を訪れることにつながっており、中津市においても NPO 等と連携した取り組みを模索していきたいと考えています。