

食農総合研究所研究成果 第2号

地域経営のための合意形成と組織づくり

(2016年度都市農村共生研究ユニット現地交流会記録)

2017年6月

和歌山大学 食農総合研究所

食農総合研究所研究成果 第2号

地域経営のための合意形成と組織づくり

玉井 常貴

和歌山大学 食農総合研究所

2017年

はじめに

食農総合研究所では学内研究者の交流・情報交換を図るため研究交流会を開催している。本年3月1日に都市農村共生研究ユニットへの参加教員9名が田辺市上秋津地区の秋津野ガルテンを訪問し現地交流会を開催した。交流会では、上秋津地区の地域づくりに長年携わってこられた株式会社秋津野 代表取締役社長 玉井常貴氏から、これまでの地域づくりの取り組みと今後の展望などについてご講演いただいた。

上秋津地区では、行政や農協に頼らずに住民自らが地域の将来像を考えながら地域づくりに取り組んでいる。今日、全国の農村では、高齢化や担い手不足、それに伴う耕作放棄地の増加など様々な問題が発生している。これらの問題を解決し地域を活性化するために地域づくりの取り組みを検討している地域、また、どのように展開すれば良いか迷っている地域が数多くあるのではないかと思われる。

住民主体で活動してきた上秋津地区の取り組みは、これからの地域づくりを考えるうえで非常に参考になると考え、この交流会の録音をもとに活字化し研究資料として発刊した。

講演ならびに本資料の発刊を快くお引き受けいただいた株式会社秋津野 玉井常貴社長、交流会の開催をお世話いただいた株式会社秋津野の皆様には厚く御礼申し上げたい。また、本資料作成に当たり岸上美樹子さんにご協力いただいた。以上、記して感謝の意を表したい。

2017年6月

和歌山大学 食農総合研究所 辻 和良
(都市農村共生研究ユニットリーダー)

目 次

地域経営のための合意形成と組織づくり	-----	1
質疑応答	-----	20
付属資料	-----	30

地域経営のための合意形成と組織づくり

株式会社秋津野

代表取締役社長 玉井 常貴

1 はじめに

秋津野へきていただいて本当にありがとうございます。年上ということで代表を務めております。地域づくりに44歳から携わっています。3月11日がきますと73歳になりますので、約29年となります。元々NTTの職員でしたが、地域づくりを手がけることから最終的に退職せざるを得なくなり、49歳で退職しました。それから色々なことを手がけてきました。農家の皆さんと一緒に、問題点をしっかりと論議し、課題解決のため大学や行政と連携しながら地域づくりを行ってきました。

振り返ってみますと、先生方にお話を聞きながら、地域資源をどう活かすか、という課題を絶えず考えています。地域資源のなかで、特に人材資源をどう活かすか、というのが一番大きな柱になってくるように感じます。それから、二つ目は、昔からのコミュニティの組織形態をどう活かしていくか、ここが非常に重要な資源になるのかなと思っています。三つ目は、経済なくして地域づくりはあり得ませんので、我々の地域は農業です。ミカンや梅産業資源をどう活かすか、いつも追及しています。あとは歴史や文化をうまく物語にしながら地域づくりを行っています。

同時に地域づくりは、いきなりできあがるものではありません。いかに経験を積み上げていくか、その経験の積み上げが地域づくりです。

今日は私が経験してきた20数年の話をさせていただきます。地域づくりというのは、終わりのない旅になるのでしょうか、次々と課題が出てくるのが地域でありまして、取り組んできました経験を話したいと思っています。

2 上秋津地区の歴史的背景

私たちの地域は農振地域であります。混住化が進んでいる地域でもあります。田辺市街地は、皆様が研究されているとおり南海トラフからの津波の被害があると考えられています。マスタープラン（平成12年～14年）調査時は、山村からこちらに移り住んでこられる方が多かったのですが、今は逆に、市街地からこちらへ移ってこられる方が増えているというのが現状です。

この地域は非常に歴史が古く、平安時代から藤原の荘園として集落が形成されています。日本三大経塚である高尾山経塚が昭和6年に発掘されました。東京上野の博物館に常設展示されております。私たちが日常使っている「いこら」「ころげる」など色々な方言は、貴族が使っていたそうです。秋津野は、そんな集落であります。江戸時代に上秋津村ができ

ました。

明治 20 年に大水害が起こりまして、地域が壊滅しました。私たちのおじいさん達は本当に貧乏で、行商しながら村を復興させていきました。街で物を買って山村へ売りに行くという、それが今でもいわれていますが、ここが「龍神街道」で、龍神村に行つて龍神村から物を買って街へ売りに行く、そういう街道ができました。逆に、こちらの川から東側は中辺路や本宮の方へ行商にいて商品を買っていました。川から西側は龍神との交流があり、東側は中辺路、本宮との交流が強いという集落になっています。これは明治の水害から地域を復興するため行商をしながら地域を再生してきた取り組みのひとつです。何とかしたいと思いが込められています。

昭和 31 年に上秋津村が合併して牟婁町になります。牟婁町に合併する時に、村の歴史を振り返り、地域づくりの基礎となる「社団法人上秋津愛郷会」が誕生します。これは後で詳しくお話いたします。

3 農業の現状

この地域の産業は農業であります。柑橘と梅の複合経営が主であります。昭和 47 年のミカン価格の大暴落から、南部（みなべ）などは、90%以上が梅に特化した経営となりました。田辺市でも、三栖や芳養谷は梅が中心ですが、ここ上秋津は柑橘を中心とした多品目の周年収穫体制をミカン価格の大暴落からつくられました。当時の農家の皆さんが晩柑同志会という組織を作って研究をしながら、今では、年間通して 80 種類以上のミカンが栽培されています。「ガルテン」でも、上秋津の農業を知ってもらおうと「からたちみかん教室」を地域の皆さんが手作りで作って、ミカンづくりの歴史を紹介しています。

周年収穫体制は、年間を通して、労働力が分配され、お金が 1 年間通して入ってくるという形態をつくりました。今でも農家の経営は、柑橘類が 6~7 割、梅が 3~4 割という経営形態になっております。だから農家の皆さんは今、梅の花が咲いてミツバチが飛びまわって受粉をしているのですが、周年収穫体制であるため「デコボン」、「せとか」などを収穫しなければならない状態です。こういうふうになりますと梅の剪定が遅れて、まだ剪定作業をしているところもあります。梅専門の農家の方は、剪定作業は、この時期には、終わっているわけですが、この地域の農家さんは梅の剪定をしてミカンの収穫をしてという作業がずっと続いています。特に梅の場合は、行政や農協がしっかりと色々な仕組みをつくっています。しかし、このように多品種のミカンをどうやって販売していくかということは農協もなかなかうまくいきません。というよりも梅の方にどうしても特化してしまいます。

我々の地域づくりは、いかに 80 種類のミカンをうまく表現しながらこの資源をどう活かすかにかかっています。あとで直売所へ行っていただくとわかりますが、種類がどんどん増えています。日本一柑橘の種類が多い秋津野をどのように売り出していくか、重視しながら取り組んでいます。この取り組みは地域経済を大きく動かしていくことが目的です。

4 地域づくりの大きな転機（「社団法人上秋津愛郷会」の誕生）

先程述べましたように、昭和の合併のときに上秋津村から牟婁町へと合併しました。合併時には、全国的にみると村の財産を、多くは山林なのですが、個人に分配するか、あるいは財産区をつくっていくという形態が多いのですが、上秋津村では当時の法律をうまく活用して、一旦分配した財産を持ち寄って社団法人化しました。定款に、教育の振興・住民福祉・環境保全、この三つを謳って将来の地域づくりのために使っていこうということが決議されました。当時は村でありますので村議会です。村議会を二分したそうです。1票差で社団法人化が決定したそうです。当時、社団法人づくりのことに通じていた方がいて、県庁に泊まり込んで法律を理解しながら「社団法人上秋津愛郷会」を作ったと聞いています。こうして地域づくりの基礎をつくってきました。この法人の役割は大きく、次の二点があげられます。

一つは、この財産を執行していくということでありますので人材育成に繋がっています。昭和30年に設立して、すでに約60年以上経つわけです。約10年間役員をします。8人ぐらいの役員ですが、各地域からまんべんなく選出されております。そうすると10年間執行しますと、平等に皆さんに意見を聞いて執行しようということになります。このような積み上げが人材育成に繋がって、今日私達が、取り組む地域づくりの地域力に繋がってきました。

二つは、この財産を活かしながらいかに地域づくりを行うかということです。マツタケ山の入会権で、今もマツタケが採れるわけですが、だいたい600万円ぐらい入ってきますし、いろんな収入があり年間約1千万円入ってきます。それを教育の振興・住民福祉・環境保全に使っています。そして、お金が貯まったら財産の置き換えで、例えば後でお話しますように、この木造校舎の土地は社団法人上秋津愛郷会が約1億円で買い取り、住民の皆さんが出資をして運営会社を作りました。こういうことができるのも、この法人があったからだと思います。先程、地域資源の活かし方ということでお話しましたが、組織の活かし方というのも、この一つになると思います。

5 混住化の進展と地域づくり

上秋津地域は、平成の初めは600戸ぐらいでしたが、現在では1,220戸ぐらいになって、戸数が約倍に増えています。農家が農地を手離しますと、このように民家が建って移り住んできます。

地域には南高梅がありますし、急傾地にはミカンが植わっています。こうなりますと「農業をするのが難しくなる」という問題が生じてきます。例えば、南高梅であれば、今、ミツバチを要所、要所に置いています。洗濯物を干していたら、ミツバチが飛んできて黄色い糞をすとか。あるいは、有機肥料をやれば発酵して臭うとか。一番大変なのは、無農薬でできませんので農薬の散布をすると一軒一軒全部断わって散布しなければならなくなります。

同時に、11 集落がありまして、だいたい 50 戸のところへ 20 戸増えても、運営はうまくいくのですが、50 戸のところは 150 戸増えますと、地域のあり方が全く変わってきます。こういう現象が続いております。

色々な問題のなかから地域づくりを何とかしていこうという動きが起こってきます。特に、平成の初めから混住化が進んできましたので、一番大きい問題は農業用水がどんどん家庭雑排水で汚染されていくということです。この状況でいいのか、これを何とかしないといけないという運動が起こりました。もちろん旧住民にとりましては、トイレは汲み取り方式で、孫が帰ってきたらトイレに行くのが怖いというので、何とかしたいと思っていました。新旧住民で国の事業の農村集落排水事業を活用して何とか環境整備をしようという話になりました。当時新しい人たちも加わってきて、こういう農水省の事業を行いますと、共益金というものが必ず要ってきます。環境を整備するのに 1 軒につき 30 万円から 40 万円必要なのです。また、家の改造をしないといけない費用もかかるのです。

私もこの頃から地域づくりに参画しましたが、本当に皆さん色々な意見を出します。そして、アンケートなどを行ってよく意見を聞きます。新しい住民の皆さんの意見を聞くと、ローンを払いながら事業のためにお金を払うのは大変だといいます。色々、話し合いをお互いにしながら、「それなら毎月 3 千円から 5 千円の積み立てができないですか。そして何年か経ってお金が貯まったら事業を行いませんか」と提案しました。話し合いをしながら事業を進めていきました。早くからこのような意識が新旧住民の皆さんにありました。この地域は全集落に管路を通して家庭雑排水は処理施設で処理し、新住民でここに入れない方は合併浄化槽を必ず使用していただくことで、環境整備を行っております。

集会所がなくて、どうしても集会所が欲しいということになりました。集会所は山の上に建てる予定だったのですが、私も区長役を引き受けている時、「集会所というのは、山の上へいくのは非常に使い勝手が悪いから地域の真ん中に何とかすべきだ」という要望がありました。それでどうするかという話になり、最終的に、行政は山の上に愛郷会の土地を寄付してもらい、集会所を建てる予定だったのですが、地域の真ん中に戻す運動が起こっていきます。それでどうしたかといいますと、土地は地域の真ん中に約 1 億円で買い取ることになりました。当時、社団法人上秋津愛郷会が約 1 億円のお金を出して土地を購入して、建物は国の事業を活用する。こういうことを早くから行政に頼るだけではなく、地域も参画することを実践していました。たまたま伐採する木があり、その木を売れば 1 億円になるということがわかりました。そして、その 1 億円をこちらの事業に使っていこうという運動が起こりました。520 人からの会員がいる大規模な総会で、愛郷会ができたときと同じように、「1 億円を山の木のために使っていこう」とか、「いやいや、将来のために集会所を地区の真ん中に建てるのがいい」とか、様々な意見が出てくるのです。そのようななかで、「山の上に残した土地をどうするのか」という意見が出てきました。「これからは高齢化が進んでいくから、そこに福祉施設を作ったらどうだ」という話がでてきました。そして、「福祉法人を作り、老人保健施設を作ろう」ということになりました。社会福祉法人を作るのにオーナーは決まりましたが、誰がその計画書を作るのか、ということで、私が NTT で働きながら、福祉法人設立の事業計画書を作成しました。2、3 年かかりま

した。そして、県に認可を得ることになります。いよいよ建物を建て実行することになります。私はここで手を引くつもりだったのですが、友達から説得され、N T Tを辞めて、建築するまで2年半、老人保健施設を作るために福祉の業務にかかわります。

振り返れば住民の皆さんは絶えず考えながら。採決で五分五分の意見から新しいことに挑戦することによって将来に繋がっていくのだということ認識しながら、汗水かいて集会場そして福祉施設を完成させました。振り返ってみますと、ミカン価格の大暴落の時に周年収穫体制をつくり、混住化が進んでくるなかで、下水道の整備など完成させる。このような地域課題解決の積み上げが地域力として、お互い合意形成を保ち次の地域づくりのステージへと進んで行きます。

6 地域づくり塾「秋津野塾」の結成と天皇杯受賞

もちろん、新旧住民がいますので色々な考え方が出てきます。これからの地域づくりは、「建物を建てるなどハード事業だけを考える時代ではないのではないか、いかに住民を合意させていくかが大事ではないか」という意見が皆さんから出てきました。その運動体として若い人たちで、上秋津をみんなで考えようと勉強会をしたり、視察に行ったりしながら地域づくりを取り組むことになります。それが平成6年に先程の農村センターという公民館ができたことによって、これからはみんなで合意形成しながら地域づくりを行っていくという組織ができあがってきました。

この地域にある色々な組織を網羅して、それを「秋津野塾」という地域づくり塾としての名前をつけて運営していくことになりました。1たす1は2ではなく、3にも4にもなるような地域資源の活かし方「いかに組織を活かしていくかを考えて行こう」という運動が平成6年に起こってきました。

支部組織が11地区あり、その下に班があり、住民の皆さんがいます。イベントをするにしても何をやるにしても、ここで相談しながら地域づくりをやっていくことになりました。ソーシャルビジネスとしてできた「きてら」や「秋津野ガルテン」の構想も、この組織から出てきました。もちろん「マスタープランづくり」の発想も、ここから出てきました。秋津野塾の目的は、郷土づくりを推進し、都会にはない、「香り高い農村文化社会」をつくっていくことが目的であります。

この組織が平成8年に農林水産省主催の「豊かな村づくり部門」で天皇杯を受賞することになりました。たまたま平成8年に、「これから秋津野塾をどう運営していくか」という話が出てきました。それぞれの団体がどういう活動を行っているかを一度報告し、そのなかで繋げるものや「将来の方向をみんなで考えていこう」ということになりました。皆さんから文章化して出してもらってまとめている時に、県の方から「このような事業があるので応募しませんか」といわれました。全国で3,500~4,000ぐらいの応募があったと思います。

文章に書いたのは、先程、昭和の合併のときに村の財産を個人に分配するのではなく、それを持ち寄って社団法人化してきたということがまず一つです。二つめはミカンの価格

が大暴落した時に、今日の 80 種類以上ミカンがあるという産地をつくり、周年収穫体制、労働の分配、同時に後継者の育成に取り組んできたということです。三つめは新旧住民が一緒になって環境整備、農村集落排水事業に取り組んできたということです。四つめは、秋津野塾をつかって、地域を合意形成しながら地域づくりの運営を行っていくことです。この四つが評価され、天皇杯を受賞することになりました。

これをバネにしなが、さらに地域づくりを行うのですが、特に地域の絆をうまく繋いでいこうということになりました。先ず取り組んだのは、子供たちの行事を多くしようと考えました。なぜなら、大人同士は難しいが、子供を介すれば何かできるのではないかと考えたからです。地域の子供たちをみますと、もともとの子供たちが 3 分の 1、新しく来た子供たちが 3 分の 2 でした。

花祭りをするときは、お年寄りと子供たちが秋にチューリップを植える。春に秋津野塾がそれぞれ子供たちと行事を一緒に行う。夏祭りや盆踊りも、昔は女性と青年だけが公民館で行っていたのですが、そうではなくて幼稚園や小学校の子供たちにも参画してもらい、そして夏のイベントとしてそれぞれの団体が出店を出します。こういう取り組みを今も続けております。来週は花祭りを行います。このような行事をとおして組織の連携そして新旧住民が交流する場をつくる。行事を 1 回で終わるのではなく、積み上げていくということを現在もこの秋津野塾を中心に行っているわけです。

近年、非常に農業をするのが難しくなってきました。地域農業を理解してもらうため、公民館中心に学校と連携して、食育教育を始めることとなります。1・2 年生は「いもづくり」、3・4 年生は「野菜づくり」、5 年生は「ミカンづくり」、6 年生は「梅づくり」です。6 年生は、今花が咲いた数を数えます。その後、実がこの木にいくつなったのかを数えます。それを収穫し、加工します。そこまで勉強するわけです。サポーターは地域の皆さんが行っています。今も続いているわけですが、このような活動のなかから農家の皆さんは、ビジネスとして「農業体験」とか、みんなで考えながら「ガルテン」や「きてら」を支えています。こういう経験を活かしています。また、農業体験や地域づくりにかかわった子供たちのなかから、地域のことが好きで地域のことを大事に思って地域づくりに携わっていきたいと考えている若者も出てきています。

7 秋津野直売所「きてら」の誕生

天皇杯を受賞しますと、全国から視察に来られます。平成 7、8 年ぐらいから全国的に直売所ができてくるのですが、「元気な地域に直売所があった」ということを皆さんが話してください。しかし、ここには直売所がないので、「何とか直売所を作りたい」ということになりました。では、直売所を作ろうという話になって、行政に相談に行きますと、「道の駅があるのでそこにおいてもらったらいい」とか、農協では「共販」だということをおいられました。しかし、運動体というのは何でもそうですが、必ず皆さんから声が出てくる時にはいろんな運動体が起こっています。例えば JA 紀南の上秋津支所生産販売委員会では、ここはミカンの種類が日本一多いので、それを選果場内の直売コーナーで売って

いたらしいです。そうすると非常によく売れる。このミカンの種類を何とか皆さんにアピールしたいということで宅配をグループでやっていた人もいました。上秋津を考える会の皆さんはイベントの時にミカンの出店をして、地域産品もいっしょに販売をしていました。同時に個々の農家が道沿いにミカンを出して百均コーナーみたいなものを作っていました。こういう運動体が起こってありました。

だから、「直売所が欲しい」という声が秋津野塾のなかにもでてきたのです。色んな物事というのは、色んな運動体が起こって、そのなかから「これに変革していかなければならない」ということを、「いかに引き出しを出してきて、ジョイントしていくか」ということが、地域づくりのなかで非常に大事なことなのだと振り返ってみればそう思います。

平成 11 年に、直売所づくりを「行政にいても無理だ」、「農協にいても無理だ」、「それならば自分たちで建設しよう」ということで秋津野塾に相談しました。そうすると 1 人 10 万円ずつ出そうということになりました。農家だけではありません。商売人さんや新住民の皆さんも 10 万円ずつ出してくれることになりました。31 名でした。そうしますと大工さんもおりますし、ペンキ屋さんもおりますので、ボランティアで直売所を立てて事業を始めるということになりました。

しかし世の中はそううまくはいかないもので、人を雇って運営しているのですが、半年後にはつぶれかけました。もうやめるか、続けるか、どうするかということになりました。そこで皆さんに相談しますと、「ここはミカンの種類が日本一多いから、これを何とか活かすことを考えたらいい」ということになりました。「ふるさと産品」として今は春のセットとして売り出しています。春は卒業があるので、お返しやおつかいものにするケースがあります。そしてお彼岸があります。また、ミカンの種類は 30 種類以上あります。これをうまく詰めて「ふるさと産品」として発送したらいい。そこに地域新聞を一つ入れようではないかと考えました。夏はバレンシアオレンジがあり、日本ではここにしか産地がありません。これをうまく活用し、お中元に使ってもらえばいいだろう。冬は温州ミカンやポンカンや色んなミカンがあります。これをお歳暮に使ってもらおう。

初めは 200 戸くらいからスタートしたのですが、今 18 年目で顧客の登録リストが約 8 万 5,000 件以上になっています。ダイレクトメールを 6,000~6,500 人くらい送っています。今では「きてら」セットは、春は 1,500 人くらい、夏は 2,500 人、冬で 2,500 人くらいの皆さんに発送しています。それ以外にミカンだけ欲しいという注文もきます。

今は中山間地の直売所というのは非常に経営が苦しい。大きな直売所、「紀菜館」が前にあります。「よってって」という民間の直売所もあります。一番初めに私たちのこの直売所ができたのですが、中山間地であります。ミカンの種類が日本一多いので、どこの直売所もそれが魅力ですので、置いて欲しいということになります。独占禁止法に触れますので私たちには囲い込みができません。「紀菜館」にも、「よってって」にも、「きてら」にも置いてあります。街の皆さんは近くの店で買います。はじめは私たちが経営するのが楽だったのは、たくさんのお客さんが現金を持ってきていただいて、売り上げの 15%を利益としていただいて経営していたので、非常にやりやすかったのです。しかし、最近は大きな直売所ができてなかなかここまでできてくれません。

今、経営形態で非常に良かったなと思っているのは、宅配を早くから仕掛けていたことです。お年寄りも電話でも注文できる。はがきでも注文できる。ファックスでも、ネットでもできる。そういう体制を早くからつくっていました。売上が1億5千2百万円ほどですが、半分は現金で、半分は売掛金、こういう構造に変わってきています。この仕掛けを早くから作っていなかったら、この直売所はつぶれていたと思います。いかにネットワークというものが大事か、こういう小さなところから積み上げていくかということが非常に大事だと思っています。

特に6次産業化などは、今、ジュースを作っていますが、ジュースは春に1本、夏に2本、冬に1本を「きてら」セット」に入れますと、1万本近くが売れていきます。自分たちの思った値段で売れる。農家に還元すると同時に、雇用に繋がるということです。だから6次産業化の大事なところは1の農家を作って2の加工するところまではできるわけですが、この3の売るところが難しい。今日もメールでみると、「県の商談会が〇〇であります」という連絡が入っているのですが、経費を持ち出しで行っても商談がまとまるケースはなかなかありません。やっぱりネットワーク化して積み上げていかないと、6次産業化はいくら行政が力を入れようが非常に難しいと思います。それも利益率が非常に厳しいという環境であります。6次産業化が成功するか、しないか。このあたりはきちっと自分たちで作り上げて行くということが非常に大事なところだと思っています。

8 マスタープランの策定と実践に向けて

1) マスタープランで地域を徹底分析

さらに天皇杯を受賞してから色々なヒントを得ました。多くの地域から視察に来られました。そうすると、元気な地域には二とおりあるということがわかってきました。「自ら進んでどんどん仕掛けていく地域」と、「行政頼りの地域」の二とおりです。前を向いてどんどん進んでいく地域は、それでいいのですが、行政だけに頼って地域づくりを行っている、大変な時代になるのではないかという話が出てきました。同時に、自分たちの地域に置き換えた時にどういう問題点が起こるかを整理してみようということが秋津野塾のなかで出てきました。

一つは農業面でみますと、後継者問題が起こってきました。特に、専業農家ではバブル時代はお金がありましたので、子供を大学に行かせて帰ってきたら農業に就いてくれるケースが非常に多かったのですが、天皇杯を受賞した頃を境に、どんどん経済が落ち込んできました。そうすると、これでは大学に行かせて帰ってきて農業で生活できるのかという不安も出てきたのでしょうね。帰ってくる人たちがだんだん少なくなっているという問題が起こりました。もちろん、農業の経済と繋がっていくわけで、若者の流出という問題とも繋がっていくわけです。こういう問題がみえてきました。高齢化が進んで放棄地も出てきました。同時に、「秋津野塾が本当に地域と密着しているか、これを点検しないとこれからの地域づくりが進んでいかないのではないか」という問題が出てきました。何とか

これを解決する方法はないかということを考え始めました。

当時、平成 11 年に和歌山大学の経済学部と連携しておりまして、地域づくりの調査に入ってきていました。そこで我々がヒントを得たのは、「大学と連携して何とか自分たちの地域のものにする方法はないだろうか」ということで、考えたのがマスタープランの策定であります。これを何とかしたいと大学の経済学部に話をしました。そして、4 人の先生方、システム工学部、生涯学習センター、経済学部の先生方と連携してマスタープランづくりを始めることになりました。

2 年半かけまして、地域社会の構造と意思決定システムについて 20 歳以上の皆さんにアンケートをとりました。高齢者の皆さんには生活調査アンケート。子供たち、だいたい小学校 5・6 年生になったら地域のことがわかるだろうと考えました。もちろん中学生も、学校・家庭生活調査アンケート。私は当時公民館長をしていましたので公民館の利用者の皆さんに公民館活動についてのアンケートを。そして農業の皆さんには、経営者・青年・女性を対象に。そして、地域外からみた上秋津の農業についてアンケートをとりました。また、多くの皆さんがこちらへ移ってきていましたので、上秋津の環境と暮らしに関するアンケートをとりました。

これらの結果を数字に表して、11 地区でヒアリングをするということをやってきました。このなかから秋津野ガルテンの構想なども出てきました。この古い木造校舎は壊して宅地にする予定でした。当時、ここは宅地にすることが行政と約束されていました。しかし、ヒアリングのなかから木造校舎を残して地域農業に活かしていったらどうかという話も出てきました。

2) マスタープランの実践に向けて

ヒアリングとアンケートのなかから様々な意見が出てきました。農業に対する将来の不安が予想に反して地域のなかでも深刻化していたということがわかりました。単にマスタープランづくりだけで終わってしまってはだめだ。いかに実践していくかということを考えました。この結果を皆さんに知らせる必要があるということで 1 冊の本を作りました。『秋津野塾未来への挑戦』をまとめました。歴史的な背景、そして数字も単なる数字だけではなく、どういう結果として出てきたかということ进行分析していただきまして、その中身を載せて皆さんにお配りしました。

当時この本を作るお金がなかったので、振興局長がこれは良い事業だと思ったら 100 万円付けてもらえるという情報を聞きつけてきました。振興局長に話をしまして「これは地域づくりに面白いな」ということで 100 万円出してもらうことができました。あとは自分たちで販売して 120 万円ほど稼いでこれを仕上げていくという。まさに、今の地方創生の始まりです。こういうことを早くから行っていました。

いよいよマスタープランを実践するということで、特に、出てきた問題は、地域経済を何とかしないとだめだということです。アンケートのなかで専業農家に、「農業を子どもたちに継がせますか？」とアンケートをとりますと、お父さんは「継いでくれるのだったら

継いでくれたらいい」といい、お母さんは「継がせたくない」という、両極端な回答が出てきます。一つは、まだまだ女性が社会参画できていないので、これに対して不満に思っているケースがあるのではないかと、もう一つは、経済的な理由ではないかと考えました。先程述べましたように経済が非常に厳しくなってきました。天皇杯を受賞した時は平均すると約 1,200 万円位売上げがあったわけですが、それがどんどん下がって今では旧態依然の農業をやっておりますと、売上げは半分ぐらいではないでしょうか。今、確定申告を農家がしておりますが、消費税のかかる人が何人いらっしゃるでしょうか。20 人もなかったと思います。昔は、平均ですから、ほとんどそういう人たちだったと。それが今非常に厳しい現況になっている。子供を継がせるということがなかなか難しいということだろうと考えました。

9 「きてら」の新築移転と法人化

そして、このような問題を少しでも解決していこうと、「きてら」を少しでも大きくすることになりました。「きてら」を 20 坪の直売所に、そして女性たちが参画できる加工施設を作っていこうということになりました。

補助金を探すことになりました。「紀州材を使ったら 600 万円だけ補助金を出します」、「山村振興事業を使ったら 3 分の 2 は県と市が補助金を出します」という話があり、補助金を探してきました。これを活用すると同時に、それだけでは足りませんので、さらに 31 名から 63 名に仲間を増やし、同時に応援団制度を作りまして、マスタープランに関わっていただきました先生方にも 10 万円ずつ出してもらおう、あるいは近隣地域でがんばっている方、故郷を離れた方で地域を思っている方、そういう方 23 名に出資していただいて建設することになりました。

この経験は、後の秋津野ガルテン構想の出資者 489 名に繋がってきます。積み上げ経験しないとすぐにアイデアは浮かんでできませんが、1 回経験しますと、「あれはこの様にしてうまくいった」、「あの経験を活かしたらいいのだ」というように、我々の引き出しができました。

いよいよオープンしました。そうすると約 1 億円を売り上げるようになりました。「これは社会的に責任があるぞ」ということで、「株式会社にしよう」という案が出てきました。今、株式会社は 1 円から作ることができます。色んな株も発行できますが、当時は 1 千万円以上でなければ株式会社にできないということだったので、色々調べてみました。建物を不動産鑑定士に鑑定していただいたところ、1 千万円以上の価値があるということがわかりました。それを先程 10 万円ずつ出資していただいた皆さんに割り当てたら現物出資の株式会社ができ上がるということを知りました。司法書士と相談しながら 1 千万円の株式会社を作りました。同時に新たに出資して欲しいということも呼びかけました。そして 83 名の出資者で、「株式会社きてら」を作ることになりました。

10 「俺ん家ジュース倶楽部」の組織化、経営統合と新規事業導入

1) 俺ん家ジュース倶楽部

加工施設ができました。年間通してミカンが採れますので、「きてら」で生搾りのジュースを出しておりました。非常に人気で、1杯200円で売っていました。そうすると、「これは本当においしい」と非常に人気を呼び、農家の皆さんから「これを何とかビン詰めにできないか」という話が出てきました。農協にジュースミカンを出荷すると、1kg当たり3円から5円にしかならない。これをせめて30円から50円にしたいという話です。

ビン詰めに1回試しにやってみようということで、有志7名が38万円集めました。三重県熊野市の第3セクターでジュースづくりをしているところがありまして、そこにトラックにジュースミカンを沢山積んで運搬し、熊野市で、1日で搾っていただいて、「きてら」で売ってみました。そうすると本当によく売れました。

いよいよ皆さんから何とか自分たちでジュース工場を作ろうという意見が出ました。「OEMジュースを搾ってもらうと大変なコストがかかるのでジュース工場を建てたい」という意見が出てきます。行政にも相談に行くのですが、当時は今のような6次産業化という補助金がありませんでした。第3セクターで大規模なものを建てる場合は補助金があります。農協がする場合もあります。しかし、小規模事業者が利用するようなケースはありませんでした。最終的に補助金はありません。しかし、「無添加でジュースを作りますと温度調整をきちっとしないと発酵してビンが爆発する、また、カビが生えるなどいろいろ難しい問題もあります。機械も良いものを据えなければならない」ということで1,500万円ぐらい必要だという話になりました。どうするかということになり、50万円くらいだったら貯金しているので出せます。ミカン1kg3円から5円の世界を、50円から100円の世界にすれば、すぐに元がとれるのではないかという発想です。仲間を集めてみるということで21名の仲間を集めてきました。しかし、それでも足りません。ここで地域の皆さんの知恵ですが、当時「5.5坪のジュース工場であります、建てるには大工さんが必要だ、機械を搬入する業者さんが必要だ、搾りかすを処理する業者さんも必要だ、この方たちにも50万円ずつ出していただき、応援していただこう」という案が出ました。10名の皆さんが出資していただきまして1,550万円集めました。そのあと、また少しお金を借りるわけですが、ジュース工場を建設していくことになります。

2) 経営統合

しかし、ジュース工場を建設しましたが、三つ大きな問題が発生しました。平成20年に「秋津野ガルテン」ができて、生搾りジュースを出しておりました。当初計画では来客1万人位だと思っていたのが4万人来られました。そうすると生産量が足りないという問題が起きました。同時に、「俺ん家ジュース倶楽部」は「みなし法人」です。税金申告は31名の皆さんが全員経営者という申告をしておりました。何か問題が起きますと31人に責任がおよぶため、法人化しなければならない問題もありました。同時に、最初の

立ち上げのときに入らなかったけれども、仲間に入れて欲しいという方も出てきました。

この三つを、解決して行こうということになりまして、「きてら」と「俺ん家ジュース倶楽部」を合体させます。合体させる方法は、「きてら」が商工会に入っておりまして小規模事業者であれば、償還の際の利子補給を3年間田辺市が1.5%補助資金があり、保証人なし、担保物件なしで借りられる、これはいい話だということになり1,500万円借りました。いったん、ジュース工場に出資いただいた方に50万円ずつ返金しました。そして、「きてら」が生産量を増やすということで新しく約30坪のジュース工場を作り、返金したものをここに増資していただきました。また、新しい人にもここへ出資していただきます。こうして合体し、資本金2,830万円の株式会社を作りました。また、ジュース工場も大きくして生産量を増やして繋いできました。

このジュース工場でジュースにできるミカンの種類は大体7種類しかありません。温州ミカンとかポンカンとか、量の多いものしか生産しても採算がとれないという問題が出ていました。では「残りのミカンはどうするか」という問題を抱えておりました。その時に「ガルテン」でアンケートをとっていますと、「スイーツがないか」という話が出てきました。しかし、ここでスイーツを出したらレストランの経営は赤字になる。だから、「スイーツ工房を作ってそこで買ってもらったらどうだ」という話が出てきました。建物は「ガルテン」で建てまして、同時にソフト面の運営は、「きてら」が色んな加工経験がありますので、これを「きてら」が運営して行くことになりました。

これを事業化しようということになりまして、この時も上手に交付金を活用させていただきました。当時、「ふるさと雇用」という制度がありました。これは県で募集していました、これに申請すると人件費・備品類等について約1,000万円補助金がつくということで申し込みました。「俺ん家ジュース倶楽部」に1名、ジュース工場の責任者と、スイーツ工房の責任者を採用しました。ジュース工場では、新住民で、大学の工学部を出て食品衛生に非常に詳しい方を採用しようということになりました。今では、工場長をやってくれています。スイーツ工房では、新住民で、幼稚園の先生をしておられて、「きてら」にお菓子を作って出していた方を採用しようということになりました。この方は「お菓子作りを体験等色々なことをするのに非常にいいぞ」という皆さんからの意見で採用しました。同時にパート従業員9人～10人のパートさんが必要になってきました。また、複雑な経理になってきますので、経理の職員さんも雇いました。だから今では専従職員さんが「きてら」では5人、季節労働の方も入れまして、約30人の皆さんを雇用するという形態になっております。補助金を1年間に約1,000万円をいただきました。22年、23年と活用しているので当然黒字になります。24年度には赤字覚悟で全員採用しました。

6次産業化の威力がすごいのは、先ほど申しました1×2×3のところをきちんと行っていますので、利益率が大きいところです。生産量を増やしますと、その分だけ儲けもあり、農家にも還元でき、雇用にも繋がります。黒字になりました。

3) 新規事業の導入

追い風が吹いてきました。国の農林水産省管轄で、アグリビジネス社という投資育成会社がありまして「法人に対して育成投資をしていこう」という会社であります。アグリシードファンドというものは、会社を応援して元気になってもらおうという投資です。その条件が非常に厳しくて、3年以上経営していて累積赤字を持っていなかったら対象になります。また、和歌山県で第1号でした。いろいろ条件があるわけですが、これは余りにもいい話なので、乗っていいのだろうかと不安になりました。弁護士にも相談しますと「これはうまく使ったらいいです」ということでしたので、1,000万円投資していただきました。株主の皆さんに相談しますと、「これは社会的に使おう」ということになり、当時、津波による福島原発事故がありましたので、「自分たちのエネルギーを作っていこう」日照時間がこのあたりは日本一長いから、「太陽光のエネルギーにしよう」ということで売電に取り組んでおります。同時に26年度は、隣に廃園が出てきましたので、半分は太陽光のエネルギーを生産し売電に、半分はブルーベリーの体験園にしました。今、売電で300万円ぐらい売り上げております。借金は、あと3、4年で返し終わりますので、終わりますとこの300万円を人材育成に使っていこうということになっております。借金は全部売電で払っていますので、経営は黒字になっています。これから条件良くいけば人材育成に使っていくというパターンであります。

1 1 秋津野ガルテンの建設と農業法人株式会社「秋津野」の誕生

「秋津野ガルテン」についてお話します。「ガルテン」は「きてら」の経験を活かしながら、いかに事業化していくかということになります。先程マスタープランのときに述べましたように、廃校を更地にして宅地にするところを、何とか残して地域づくりに活用しようということを行行政に交渉することになりました。大事なことは、マスタープランで取り組んできたことを1冊の本に残し、住民の皆さんに全戸配布し実践していくことを交渉しました。行政も口々話しますと何をいつているのかということになりますが、形を作った交渉の方が説得力があります。当時の市長も怒っていましたが、「どのように利用したいのか考えて下さい」との話があり、平成14年に現校舎利用検討委員会を立ち上げました。

検討委員会も地域のなかだけでメンバーを選出しますと地域資源の発掘について見落とすことがあります。外からみて、これはすごい資源であること、毎日空気みたいに接しているのが本当に面白いものかということになります。地域外から多くの皆さんに応援を求めました。大学の先生方や行政の職員さん、高知県の四万十学舎の皆さんや、当時交流していました千葉県秋津小学校関係者の皆さんに来ていただいて、農業・交流・建築部会の三つの部会を作りました。ローカル利用・パブリック利用・ビジター利用ということで検討を重ねてきました。1年間かかりました。

ここで大きな問題が出てきたのは、平成17年に田辺市が合併しました。我々は行政に管理委託していただいたら楽だと思っていたのですが、そうはうまくいきませんでした。合併しますと、これは学校の統合とは違い、新しく学校を建てたということだから行政が改修して管理委託することはできない、ということでした。

交渉しました。土地と建物を地域が買い取ります。運営会社は自分たちで作ります。実行するため建設委員会を作りました。一つは土地の買い取りであります。約1億円の買い取りを上秋津愛郷会に要望することになります。当時愛郷会に約7,000万円の現金を持っておりました。この現金の内5,000万円を土地の買い取りに出してもらおうと考えました。また、行政に土地を貸しておりましたので、これを5,000万円分返してもらおうということになりました。合計1億円で上秋津愛郷会に買い取りを要望しました。

しかし、これは総会で決議しないとできません。先程いいましたように520人からの会員がいますので、11地区の集落がありますので、各集落に事業計画を皆さんにお説明します。普通1億円使いますと、一番先に出てくる意見は「失敗をしたら誰が責任を取るのだ」ということです。これが一番的確な意見です。建築委員会は、三つお話ししました。一つは、今、行政はお金がないということです。昔はA地区、B地区、C地区と順番に色々なことができたが、今はこういう時代ではありません。二つ目は、地域づくりは少し元気な時にやらないと弱ってからはなかなか取り組めませんということ。三つ目は、今は混住化で人口が増えてきていますが、30年、40年、この産業形態の農業という最後の砦が消えた時にどうなるか、どういう町になっているかということをもみんなで想像しようよという話をしました。私はNTTに務めていました。平成5年に私は退職したのですが、その時に田辺支店に約700人から職員さんがいました。皆さんどこから働きに来られていたかといいますと、田舎から、兼業農家であるとか、次男坊であるとか、そういう方たちが働いていたのです。JRなどもそうです、ほかにも色々な職場がありました。それがバブル経済で中央集権化して田舎がどんどん崩壊していくという。こういう形態が起こったときにどうい町になるかということをも想像して下さいと話をしました。

いよいよ、最終総会で決議です。賛成、反対の大変な論議です。最後の意見に70歳の高齢の方がいつてくれたのですが、「彼らに、この計画を託してみよう」と、話してくれまして、一挙に情勢が変わり、賛成多数で買い取りを決議することになります。

二つ目は、検討委員会で、事業計画を作っていただきました。そうすると、事業費が1億1,000万円かかります。当初計画を作成するときに1億円ありきでやってもらわないとお金がないという話をしてもらいました。建築部会のなかでは設計も1億円ありきの計画書を作ってもらいました。それでは自分たちが1億円出すかといいますとそうではなく、国の補助金がないかと探しに行きました。第3セクターが直売所や道の駅とか色々なことをやっているのですが、経営が上手くいかない等、ましてや、まだ日本で、グリーン・ツーリズム事業を実施して、日本で成功したところは、ほとんどないなかで難しいということです。私たちの取り組みを大変心配してくれていました。

天皇杯を受賞してから、国とも繋がってましたので、「何か事業がないか」という話をしたところ、活性化プロジェクト支援事業というものがあると教えていただきました。2分の1は国が支援してくれる、事業を探してきました。残りの2分の1は自分たちでつくらなければならない。そのため知事へ陳情に行きました。知事に応援して欲しいと頼み込みました。当時の知事は和歌山県に5カ所こういう地域ができれば、和歌山県は変わると、何とか応援しなければならぬと話してくれまして、職員さんにもいつてくれました。県が

12.5%出して、田辺市も 12.5%出して、事業費を 75%まで集めることができました。いよいよこれから株式会社を作って事業を始めるということになります。

お金集めってほんとに大変です。事業が失敗するか、しないか。今までの「きてら」の成功の事例はあるわけですが、「この大きな木造校舎をどう活用していくか」という運営の不安を皆さん持っています。「お金」「持続可能」ここが一つのわかれ目になります。私が一番先陣を切って、「土地の買い取りはできました。国の交付金をお願いし、県や田辺市に支援を取り付けました。いよいよ自分たちのお金を 4 千万円から 5 千万円集めなければならない」ということです。私から、「ずっと持続可能にしていくことは大変だ」、「それからお金を集めなければならない」と、泣き言を 20 人の建設委員さんたちに話しました。会議は早朝 7 時から 1 時間集中して話し合いをします。1 日目、皆さん話をしません。1 時間誰もしゃべりません。また、明日やろうということになりますが、2 日目もしゃべりません。3 日目、やっと皆さんから声が上がってきたのは、「ここまでやったのだから、もうここまできたらやるのみだ」と話が出てきました。一挙にそこからスタートを切っていきました。

「皆さん、地域のなかに発起人さんを作ってください」と提案しました。株式会社の場合は発起人を作って株主を呼びかけていきます。地区に 11 地区あるのですから、「1 地区最低でも 7 人は発起人を作って欲しい」と頼みました。発起人を作ってそこから広がっていかないと、なかなか出資してくれません。70 人からの発起人さんができました。一挙に地域に出資お願いにいきます。そうすると地域の 290 件の皆さんがお金を出そうとって下さいました。これだけでは足りないので応援団の株を発行しようとなります。「きてら」の経験を活かして地域以外の皆さんにも応援していただく、もちろん大学の先生方にも、あるいは故郷を離れられた方にも、田辺市内で商工会・会議所の会員さんにも出資をお願いしました。農商工連携だということで、何とか皆さん出資して欲しいと呼びかけをしまして、199 人の皆さんから出資金を得ました。資本金 4,180 万円の株式会社ができ上がることになりました。このほかに運転資金として何とか 1,000 万円つくらねばならないということで 20 人の皆さんに話に行きます。「ガルテン」と個人と契約します。50 万円の人、100 万円の人、200 万円の人と色々の段階をつくって様々な人からお金を借りて 1,000 万円をつくりました。この借入金は、今年度ですべて償還しました。このようにしながら自らソーシャルビジネスの会社を立ち上げるというのは本当に大変なことです。お金の問題が最後にかかってきます。

ここも平成 24 年度で黒字になりまして、アグリビジネス社の投資育成の対象になりました。「きてら」と同じように太陽光発電装置を宿泊施設に作っています。同時に 26 年度には隣に放棄地があり、そこをお借りしまして、太陽光発電を行っています。ここも 300 万円ぐらいの売電をしています。あと 3 年ぐらいしますと償還が終わりますので、この 300 万円を人材育成に使っていこうというシミュレーションをしています。

1 2 「秋津野ガルテン」の取り組み

1) 地域づくりに女性の活躍できる場が（農家レストラン「みかん畑」）

「秋津野ガルテン」では、食育事業から地域づくり研修受け入れ事業まで取り組んでいます。計画交流人口1万3千人のところ、去年は7万人来られました。

特に、「レストランが面白い。物語ができています。地域資源の活用をうまくやっている。」ということで、行政・大学等、また多くのマスコミの皆さんに応援していただき、4万人の方がみえられました。「お母さんたちの農家レストラン運営」も、いきなりできたのではなく、マスタープランづくりと並行しながら、「きてら加工施設」オープンと同時に、女性グループを作って、研修をして、有志の皆さんがレストランを立ち上げました。いきなりやっても、なかなか成功しません。積み上げ方式で成長させていく、という時間軸が必要になってきます。

2) 農ある宿舎「秋津野ガルテン」

宿泊施設は収容人数32人のキャパシティであります。去年は国体もありまして、3千人の方が来られました。今年度は、少し落ちております。それでも2,800人ぐらいになります。当初の2,300人の平均から500人ぐらい増えている状況であります。夏休みは家族の利用が毎年多いのですが、平日利用では研修が非常に多いです。北海道から来てくれたり、学生さんが研修で泊まってくれたり、和歌山大学も今年3月に入りますと研修で来てくれますし、そういうふうにして研修受け入れというのが非常にウエイトを占めています。それと外国人の皆さんが、最近多くなっています。

3) 秋津野農家民泊の会

農家民泊もつくっております。これもいきなりつくったのではなく、公民館と学校が連携して、通学合宿や、あるいは和歌山大学の生涯学習センターとの連携でホームステイのような形で来ていただいて、皆さんの家に泊まっていただくことから始めました。こういう受け入れを行った農家の方たちを対象に、農家民泊をつくってきました。この地域は、運動体があり、無理なく次のステージへ進めていくという、手法です。

4) 外国人との交流

インバウンド事業も進んでおります。一去年はヨーロッパ、アメリカ、オーストラリアを中心に個人のお客さんが200人位でしたが、今年度は550人位来られています。約2.5倍増えています。地域づくりの受け入れで、特に韓国であるとか、JICAを通じてアフリカからも来られています。多いのは韓国です。プレゼン資料にはハングル文字を使用しております。大学で訳していただきました。同時に英語版も作っていただきました。プレゼン資料は英語と韓国語版を用意しております。お話するのは通訳さんがしやすいようにポイントだけお話するというようにしています。農家民泊には修学旅行の皆さんを受け入

れています。一昨年はオーストラリア、昨年はマレーシアの高校生が来られました。更に、今年7月は、オーストラリアの高校の先生が、ここは修学旅行に適しているか確かめたいと来られます。和歌山県の秋津野ガルテンの雰囲気がいいと、非常に人気があるそうです。2泊3日の行程で、受け入れの話がきています。

5) 新規就農や新たな流通への取り組み

新規就農者の研修事業もやっております。国の新規就農者準備型をうまく活用しながら行政と連携して、実践しています。また、ミカンのオーナー樹もやっております。情報提供型をテレビ東京とタッグを結んで取り組んでいます。

1.3 秋津野型グリーン・ツーリズムの経済波及効果

経済効果は藤田先生にもご協力いただいて観光学部で調査していただきました。実際に「きてら」が約1億5,200万円、「秋津野ガルテン」の収益が約7千万円です。この2億何千万円かが地域に循環した時にはどうなるかと。特に、「秋津野ガルテン」「きてら」が行っている事業全体が、平成22年に日本型グリーン・ツーリズムといわれましたが、全部入っています。

行政に指導されて行ったわけでもないのですが。平成11年「きてら」直売所誕生から、積み上げて取り組んでいると、日本型グリーン・ツーリズムとなっていました。経済効果も出ています。特に、雇用は季節労働も入れて65名から70名くらい、専従者がいま10名います。こうした形で発展してきています。それを経済効果の指数に直しますと、「きてら」の場合は地域型でありますので、農家に返しますと順番に循環していきますし、「ガルテン」の場合は地域から仕入れをしておりますので、コストは少し高いですが地域へ循環していきますので4億2,488.1万円位あるそうです。更に、「秋津野ガルテン」以外での観光消費部分は、5億4,560.4万円になるそうです。合わせると約10億円の、お金が循環します。まさに2億何千万円が10億円のお金に循環することになります。このような取り組みを行っていかないと、経済が循環して若い人たちの暮らしが成り立つ環境をつくらないと、地域に定着しないと思われれます。まさに地方創生のなかで集落が生き残っていくのには経済循環が、大事だということがいえると思います。

1.4 中間支援組織「一般社団法人ふるさと未来への挑戦」

地域づくりは、だれがするかといえば「人」だと思います。「地域が人をつくり、人が地域をつくる」ということを目標に取り組んできました。そのためには、人材育成が欠かせません。「ガルテン」オープンと同時に、経済産業省の人材育成事業を活用しました。その事業内容は、秋津野塾からソーシャルビジネスの取り組みについて、全国を対象に移転する内容でしたが、私たちは3年間、交流を通じて、自らが学ぶことを目的としました。

この事業が終了すると、地域でも人材育成をする必要があると、田辺市と連携して、紀州熊野人材育成学校を3年間開催することになります。現在は、民間からの資金援助で、和歌山大学と連携して、地域づくり学校を大学生と一般受講生が一緒になり、「都市農村交流によるホスピタリティ人材の育成」をテーマに人材育成を行っています。

整理していきますと、秋津野塾がありまして、地域づくりから、ソーシャルビジネスの「きてら」、「ガルテン」ができました。行政、大学とも連携して取り組んできました。しかし、「これで地域づくりは完成か」というとそうではありません。人が地域に住んでいる限り、地域課題が次々と出てきます。そのために、持続可能な地域づくりを応援すべき、中間支援組織「一般社団法人ふるさと未来への挑戦」を作りました。

一般社団法人は、過去は基本財産がなければ作れなかったのですが、今は会費収入と事業収入で作ることができます。平成26年度に「一般社団法人ふるさと未来への挑戦」を作りました。これも太陽光のエネルギーを売電しております。皆さんから1,850万円のお金を投資していただきまして、この売り上げで、皆さんに出資してもらった資金は、お返しをするわけですが、利益と会費収入とで事業を運営しようと考えました。この資金1,850万円は、提案から10日間ぐらいで集まりました。やはり、地域づくりは、自ら参画者にならないと進んでいかないことが、幾多の経験から学び出資してくれました。経験から「お金を出さないと事業は進んでいかない。行政だけに頼っていてもなかなか事業は進まない」ことを、あらためて考えさせられました。なお、会員・賛助会員を募集し、大学にも協力を得ながら、事業を進めています。

15 持続可能な地域づくりへ

1) 世界遺産と世界農業遺産をつなぐ道～「熊野早駈道」～

持続可能な地域づくりをとということで、地域資源の利活用・戦略的思考・ソーシャルビジネスとして、どう運営していくかということで、平成28年度の運営は、隣の長野地区と「世界文化遺産と農業遺産をつなぐ道、熊野早駈道」を作ろうと考えています。

長野地区は高齢化率45%、そして私たちの地区が高齢化率25%です。総務省の過疎対策事業をうまく活用して事業計画を作りました。本来の熊野古道の追加登録された道とは異なるのですが、江戸時代後期から明治にかけて一日短縮する早駈道があったということです。これを暮らしのある風景に変えて行こうと考えました。農業地帯を通って聖地に行くという仕掛けをしていこうということで今事業を進めています。

1,600万円の事業で、持ち出しは400万円ですので、合計約2千万円の事業になり、事業計画を立てました。熊野早駈道というコース案内ができ上がり、パンフレットもでき上がっています。玄関のところに看板を設置していますが、図表の道になります。ネットも公開しますし、同時にパンフレットもできました。

2) 地域限定型旅行業務の新規登録

グリーン・ツーリズムの商品化を進めていこうと、まだ軌道には乗っていませんが旅行業の資格第4種地域限定型を取りました。和歌山県でまだ少ないと思います。

外国にも発信しております。東京ビックサイトで行いましたインバウンド事業の旅行者との商談会もやってきました。外国向けのプレゼン資料も自分たちで作りました。秋津野ガルテンの専務、ホームページを作るのに優れています。アメリカに3年間ほど留学していた農家の娘さんに英訳していただきました。そして職員さんと一緒になって作りプレゼンする、通訳は地元の農家の子供さんがする、という事業をやりました。まさに、地域人材資源の活かし方です。取り組んだ皆さんは、来年もアピールしようと、日常から、こういうことしたいと考えながら仕事を進めています。

以上が、地域づくりの話です。時間になりましたので終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。あとは時間のある限り質問にお答えしたいと思います。

質疑応答

○辻和良（座長：食農総合研究所 都市農村共生研究ユニットリーダー）

非常に内容の濃いお話でした。お聞きしたいことがある方は質問をお願いします。どなたからでも結構ですので、所属とお名前をおっしゃってから質問してください。

○辻

先程、飛ばされた「地域課題解決に向けての連携」のところについて質問します。

「ガルテンがミカン栽培農家に呼びかけ新しいミカン流通への模索」というところを飛ばされたと思うのですが、もう一度説明いただいてもよろしいでしょうか。

○玉井常貴（講演者：株式会社秋津野 代表取締役社長）

オーナー樹のことですね。藤田先生たちにやってもらっているのは、ガルテンに来ていただいてミカンを収穫して帰るという方法で、最初はこの方法で募集をしていました。しかし、これをやりますと、いつときに皆さんが収穫に来られるので農家がちょっと大変だ、限定しないと無理だ、という話になりました。

そこで1年間かけまして、テレビ東京とタッグを組んで上秋津の宣伝もしてもらいながら、何とか結びつけられないだろうか、ということになりました。1本の木から30kg収穫します。藤田先生たちが申込されているのは50kgです。これを30kgとコンパクトにしました。テレビ東京は、「この地域は温暖な気候を活かして、柑橘の種類が日本一多く収穫できる産地だ」と30分番組で放映し、オーナーさんの募集をかけます。農家のみなさんも登場します。Aさんが30本、Bさんが20本というように募集を呼びかけます。そのテレビをみて申し込みをする方は、例えば、A農家に申し込みをしていくということになります。この受付はテレビ東京の「虎ノ門市場」が担当する仕組みになっています。

はじめは、テレビ東京から番組を作る資金が必要との話でした。我々もこのグリーン・ツーリズム事業の計画を立て、オーナー樹でお金が入ってくる計画をしておりましたので、何とかしなくてはいけないということになりました。「きてら」、「俺ん家ジュース倶楽部」、「ガルテン」で3等分して、100万円の制作費を3年間出しましたので300万円ぐらい必要だったと思います。

番組を作成して、今では定番の番組となっています。7月に契約しますと、8月から11月まで、農家の皆さんは、オーナー樹の方のミカンが大きくなる様子をデジカメで月に2回ぐらい撮影します。そして、農家だよりを月に1回書きまして、オーナーの皆さんに送るということをしています。12月に収穫してオーナーの方の送りたいところへ発送します。それは5kg箱に限定しています。1日約3千箱全国発送します。農家の方の価格は、通常の売上価格よりも約2倍ぐらいになります。手間がかかる作業ですが、その分、付加価値がつくということになります。

今、内閣府で全国の商品開発コンクールがあるそうです。虎ノ門市場が、この秋津野と取り組んでいる。「情報提供型ミカンオーナー制度」について応募し、それがノミネートさ

れて上位のところ、審査に入っています。ひょっとしたら表彰を受けるかもしれません。面白い商品として評価されるのではないかと思います。農家の原和男さんがここに載っています。もし受賞したら、原和男さんと「秋津野ガルテン」の代表が表彰式に参加してほしいと要請がきています。

○辻

直接オーナーさんが来て収穫することはないのですね。

○玉井

ということはありません。こちらで一斉に収穫して皆さんに送ることになっています。

○辻

画像で生育の具合とか、作っている様子がわかるということですか。

○玉井

そうです。農家だよりは、農家さんが、台風が来たらこのような状況になっているとか、今年は天気続きでミカンの灌水が大変だとか、そういうことを書いて皆さんに送っています。鳥獣害に合って大変だとか、そんな話も書きます。

○藤田武弘（観光学部、食農総合研究所 副所長）

私のところはゼミで、オーナー樹を同じところでいただいています。農家だよりの画像もいただき、基本的には農家との交流を目的にしているというところがあります。何人かの出荷者に話を聞いていると、オーナー樹は確かに忙しいといいながらも、新しい流通を模索しているとは思いますが、消費者の声がダイレクトに返ってこないという点が問題で、これからの課題になるのではないかと、といった話が出てきました。そのあたりを今後どのようにお考えですか。

このような方向に流れていくのか、交流型の従来のオーナー樹というやり方をそれなりの割合で位置づけるのか、そのあたりをどうお考えですか。

○玉井

ここが難しいところです。このやり方はテレビ放映も活用していますので、非常に好評です。そして、田辺秋津野の「ミカン」は、おいしいと人気があります。同時に番組には、収穫した「今年一番搾りの温州ミカン俺ん家ジュース」の申し込も受け付けています。この後、正月ミカンの募集をかけます。すると5kg箱で2,000個以上の注文がきます。農家が普通に出荷するよりも2倍以上の価格になるという仕組みを作っているのです。難しいのは、農家がこれだけ一定の量を販売できる場所はない、ということになります。オーナー樹で50本をこの方法で販売すると1.5トンになります。その年にもよりますが、価格

は約2倍位になりますので3トンぐらいの金額になるということです。それだけの宅配をしようとしてもなかなか難しい。そういうジレンマがまだ残っています。また、お客様のアンケートは虎ノ門市場でとっているのですが、アンケート結果は好評で、リピーター率は70パーセントを超えています。

○藤田

虎ノ門市場のオーナーの方が農家の方に会いに来たり、実際に現地まで来るということがあるということを知りましたが、そういうこともつかんでいますか。

○玉井

そういうこともあります。1回やりますと2、3人の方がこちらへ誰々さんに会いたいと来ています。それともう一つは、今の時代ですので住所検索ができますので、直接取引をしているところもあると思います。ここに注文をきたオーナーさんと農家が、虎ノ門市場を介さないで直接取引しているケースです。

○藤田

きっかけは虎ノ門市場だったということですか。

○玉井

そうです。ガルテンや虎ノ門市場を通さないで直接取引をしているケース、こういうプラス α （アルファ）の経済もできます。農家にとって一番大きいのは、もしガルテンや「きてら」がなかったとしたら、今どうなっていたかということです。プラス α の経済がものすごく出てきたのです。直売所の「きてら」にも出すのですが、そこから自分のお客さんになったというケースが沢山あります。プラス α 経済も、テレビでどんどんジュースやミカンなども放映しますので、上秋津のミカンだったら取引したいという業者さんもありますし、かなりうまく繋がっているケースがあります。それが実際「きてら」の売り上げには現れてきませんが、プラス α 経済として動いているということです。我々は、そこで経済が循環しているのでいいではないかと評価をしています。企業として、「そこだけ良ければいい」ということにはなかなかいえませんが、地域が「元気になればいい」という考え方です。

○藤田

新オーナーとして受け入れている農家は、増えてきているのですか。

○玉井

そうですね。やりたいという方を募集しているのですが、書いたりするのが面倒くさいというのもあります。消えていく人あれば増えていく人もあり、という状況です。

○藤田

今何件ぐらいですか。

○玉井

今、29件から30件ぐらいです。辞めたいという人は案外少ないです。お金の問題だけではなくて、文章を書いたり、写真を撮ったりするのも面白いともいわれています。

○藤田

手紙を3回ぐらいいただきますが、結構書いていますよね。最近とても書く量が増えてきた、という気がします。

○玉井

それから、「作ることと売ることをちゃんとしなければいけない」という考え方をみんな持っています。本来は市場出荷等もやっているわけですが、量を沢山作りすぎたら経営が余計に大変だというパターンに変わってきていますので、農家のこれからの経営形態の選択が大変な時代です。また、生産量が減ってくることをどうしていくか、という問題が地域としてはあるのではないかと考えています。

この地域は宅配をしている農家が多くなっており、大きな農家で手がつけられない農家は、全体の売上げが下がることになってきています。そこが厳しいところです。

○藤田

販路の工夫も含めて、色々複合的な対応をやっている適正規模というものがみえつつあるということですか。規模拡大だけして農協に依存して収益が上がるという時代ではないということですか。

○玉井

大変難しいところですが、それぞれの農家が、労働力も含め経営規模を絶えず考えながら判断をしなければならない時代になってきたと思います。それと、もう一つ出てきているのは、高齢化が進んできていること、それは、行政の統計でもはっきりしているわけですが、急傾斜で条件が悪い所を放棄する、里山に返す、条件が良い農地は交換できないのか、という意見が若い人たちから出てきています。条件の良い作りやすい所だけで作っていくので、必然的に面積が小さくなっていきます。確かにこれだけ高齢化していきますと急傾斜は大変なところがあります。しかし、こういった状況を繰り返していけば、地域農業の生産量が落ちることは、間違いのないと思います。どうしていくかという、社会問題を抱えているわけです。

○荒木良一（教育学部）

教育学部の荒木と申します。農場の管理などをしていて、農作業を学校でもしています。今の秋津野ガルテンなど大きな会社を作るきっかけは、当時から10年後、20年後を見据え、地域をみて、農業をしっかりしないといけないと考えて進まれてきたと思うのですが、

新規の農業に従事する方は増えてきているのですか。

○玉井

新規就農者ですか。

○荒木

はい、新規就農者です。例えばミカン栽培の方とか。

○玉井

ここは専業農家に後継者が多い地域だと思っています。新しく農業をやってミカンを作
ってというIターンは少ないです。

○荒木

稼げる農業だというアピールができていのかかと想像していました。土地が簡単に借
りられないという問題があるのかもしれませんが、それでも新規の就農者は難しいのです
か。

○玉井

そうですね。新規就農者の制度を使って、今は少し難しくなったようですが、親父さん
がいて、息子がその制度を使って、補助金を150万円5年間使ったというケースが1、2
年目はすごく多かったです。そういう親元就農が難しいということになって、今は止まっ
ていますけれども、当時、田辺市は和歌山県のなかでも非常に多かった。この地域が一番
多かったのではないのでしょうか。

○荒木

ある程度、代替わりはしてきているのですか。

○玉井

はい、しています。ただ、後継ぎがないというところも非常に多いです。そろそろ第2
のマスタープランづくりをしなくてはならないと考えているのですが、マスタープランづ
くりという名前をつけるかどうか悩んでいます。問題がいろいろあります。地域づくりを
やりますと経済格差が出てくるのです。うまく6次産業化とか、都市と農村の交流とかを
やることによって、利益もあがり、心の交流を通じて農業をやっていてよかったという自
信が出てくる人と、しかし旧態依然の農業では経済的にも非常に厳しい、市場出荷だけ
では、なかなか思うようにならないというジレンマがある人と、この10年ですごい格差がつ
いてしまったのです。ここで今、本来は和歌山大学と連携して、もう一度マスタープラン
づくりに取り組んで、そしてみんなの実態を知って、そこからもう少し動いていかなけれ
ばならない。そういうことを「秋津野塾」や「ガルテン」、「きてら」で話をしていたので

すが、合意形成の段階で予算問題が出てきました。自分たちで予算を作って進めれば問題ないのですが、愛郷会の予算であるとか、中山間直接支払いの予算とか、皆さんの発言権がある予算を執行するとなれば、地域にとってマスタープランが必要かどうかの意見が強烈に出てくるわけです。秋津野塾も、「きてら」、「ガルテン」も、そこで、合意形成ができなくなっています。何れにしましても、詳しい実態を知り、実現可能なことを考えていかないと、おそらくは、ここ5年で一気に変わっていくだろうと予測しています。前を向いている人たちは「これを何とかしないと、なかなか優良農地も残らないし、集落としての形が残っていかないのではないか」ということで、これをやろうとしているのですが、合意形成にもう少し時間がかかるのではないかと考えています。これは私の考え方になるのですが、「少し時間を置きながら」といいましたけれども、もう局面にきているのが農地・後継者・労働力不足などの問題であります。これだけでも、先にやっておかないとだめなのではないかという思いがあります。農家の皆さんも、おそらくそう思っています。それだけでも何とか合意形成を進めていければいいなと思っています。そうすると、実態が出てくると。

○藤田

荒木先生の質問に関わって私も聞きたいなと思っているのは、国の青年就農者給付金の経営開始型についてです。玉井さんはあまり利用が進まないとおっしゃっていました。多分一つの理由は全国的にみると増えています、増えているのが野菜部門です。果樹というのは未収益の期間が結実までの間にあるので、なかなかIターンの方が部門的には選択しにくい部門なんだろうなと思います。野菜であれば20代、30代のIターンの方が経営開始型を受けるとというのが6割くらいいるのですけれども、この地域ではどうですか。Iターンの方がここでどういう農業をやりたいと思っているのか。この地域は果樹が中心ですけれども、なかなか果樹ではいきなりいい園地を受けれるわけでもないだろうし、自分で探せるわけでもないと思います。

○玉井

これは先生方も県の就農支援の担当の方と話していると思いますが、Iターンは定着率が悪い、Uターンは定着率がいいといわれています。

○藤田

実が悪いというのは制度を受けたけれども、実際には就農にまで至っていないということですか。

○玉井

帰ってしまうということです。ここへ地域づくり学校に来ていたIターン組の人にそういう制度があるのでそれを受けて、やってみたらどうだということを伝え、制度を活用したのですが、帰ってしまいました。やっぱり果樹は難しいのかなと思います。野菜だけで

も、都市近郊であれば、直売所に行っても、どこに行っても売れるので生活していけますが、この地域では直売所も飽和状態になっています。我々のようにレストランを持っていて、ここに収めることができる場所があればいいのですが、それがないと非常に厳しいみたいです。新規就農では、兼業農家でどこかへ勤めながら農業を増やしていくというやり方、これは成功しているケースが三つぐらいあります。秋津野ガルテンで農家と一緒に育てました。現在、新規就農として3人育っています。それとこの一帯は、高齢化が進んでいるので、技術を覚えてお手伝いに行くケース、これも成功しています。お呼びがかかってくるところが沢山あって、剪定作業から色々なことができるので、1日 8千円～1万円ぐらいの日当になっているのではないかと思います。このような方がもう少し増えていけば継承していけるのではないかと思います。

「ガルテン」や「きてら」では、空き家を借りまして、長期滞在できるようにしようということを考えています。1軒家を借りないかという話がきましたので、こちらで家賃を払って、研修目的で1カ月とか2カ月きても寝泊まりできるようにしたいと思います。

私も兼業農業をしています。30a梅を作っているのですが下手な作り方ですが、5～6トン位できます。収穫するとき、家内と2人で大変です。こういった状況は、他にもありますので、例えば、組み合わせれば経営できないか、何かできないかと思うのです。

調査も含めて、そういう考えを持たないと、できないのではないかと思います。もう一つ現象が起こっているのは、優良農家で法人化をやろうという方が出てき始めています。2軒でやるということではないのですが、自分のところだけでもまずは法人化しよう、スタートしてみたいという方が2、3軒出てきています。実現すれば、またそこに雇用が発生しますし、やり方によっては色々な方法ができてくるということが想像できます。

○藤田

法人組織ができてくると、Iターンで農業に関心を持っている人はなかなか土地を取得するのは難しいので、最初の入口として法人に職員として入るということで技術研修をするということが一番オーソドックスなやり方になります。

○玉井

国の制度も使えますし、一番いいやり方だと思います。それと最近多いのが、今まで観光学部とワーキングホリデーや大学とのインターンシップも含めて、こちらで農業の体験をやらせてもらっています。学校通じないで直に農家に行って、農業を手伝いに行ったり、ここへ泊まっていったりとか、そういうケースが出てきています。春休みになっているので、昨日も一昨日も何人か来ています。個人的に交流してみようかというパターンができています。うちに宿泊して料金が発生するのではなく、寝泊りできる場所を何軒か作って、そこをベースにして春休みにちょっと来て体験してみよう、というケースが出てくるのかなと、思っています。今まで私たちもそこまで経営にゆとりがありませんでしたので、家を借りて、月3万円で借りるとしても、年間36万円から40万円近く必要です。そういうお金をなかなか捻出できませんでした。しかし、それを捻出しながら地域貢献をしてい

かないと難しいのかな、という考え方になってきています。

○辻

地域のなかで高齢化して農地を作れなくなった場合はどうなっているのですか。耕作放棄しているのですか。それともなたか近くの方に作ってもらうとか、親類が作るとか、そのようなことをしながら続いているのですか。調査してみないとわからない話なのかもしれません教えていただけますか？

○玉井

条件的に良い土地は近くの方が作っています。急傾斜は無理のようです。例えば、梅だったら、隣の畑ですと、作り手もいいと借りるケースもでてきます。ミカンなども、このミカンは味が良いものが収穫できる等、評判の所は借りられています。

○辻

ミカンだったら、園地の方向にもよるとは思いますが、傾斜地の方が、味が良かったり、品質がいいものができるというところがあります。

○玉井

あそこのミカンがおいしいというところは借りられています。温州ミカン自身が生産量足りないということになってきています。この辺りの温州ミカンは足りない状態です。「きてら」でも量が足りないというところにきています。売り先はある程度広げられるところはあります。

○大西敏夫（経済学部、食農総合研究所 所長）

柑橘産地で、それなりにうまくまとまっている地域は、さきほどの園地の流動化とか、作業の受委託とか、進みやすい側面があると思います。遠隔産地では、ある程度まとまって東京や大阪に売り込んでいくため、品質もある程度平準化させないといけない。条件の良い園地はそれなりに園地の流動化が進みやすい。また、特に基盤整備の話では、今のうちにやっておく必要があるのではないのでしょうか。機械作業をするにしても、あるいは搬送するにしても。ただし、この地域は梅もあるし、ミカンもある。場所のいいところも悪いところもある。販売形態も個別で行っているところ、農協へ出したり、あるいは直売所とか、販売形態も違いがあるところ。この産地全体をどう維持発展させ、展開していきながら個別農家の経営を支え継承していくのか。なかなか難しいですね。

○玉井

難しいです。

○大西

具体的にいえば、例えば廃園するにしても、作業の受委託なり、作業支援したらある程度まで廃園しなくても持つということですか。

○玉井

そうです。

○大西

将来、交換分合でいいところと悪いところと条件が整ったら、そういうことができる可能性もある。一般的にいったら、規模を拡大したい、農家の経営も法人化したいですね。

○玉井

そうですね。

○大西

個別具体的には、実態調査を踏まえながら考えていかないと、なかなか農業の後退は止められないと、そのように話を聞いて感じたのですが。

○玉井

そう何です。だから急ぐのは「農業という産業を守り、そこに人が住んで、経済が循環する」という、このパターンをどういう角度でみていくか、ということを考えることです。前のマスタープランは、混住化が進んできたところに、勢いだけでやってきましたが、今はその部分は先にでもやっておかないと大変なことになるのではないかと、私だけの考え方ではありますが、それがみえてきた感じがします。今年度、来年度ぐらいから、どういう形でやったらいいのか、その辺を踏まえてやっていかないと、将来の希望がみえにくくなる可能性があるかもしれないですね。

○大西

次に、中間組織体について質問します。スライドにある地域ビジネスであったり、コミュニティづくりであったり、大学とか国とかの活動はわかるのですが、中間組織の役割について書かれている「組織間の調整」とか、「法人間の調整」などが非常に煩雑になっています。この中間組織が調整機能だけを担うのか、いや、別の組織として展開、発展するのか、そういうところの今後の見通しを教えてくださいたいのですが。

○玉井

これは複雑な発想で、なぜ中間支援組織を作ったかという経緯からすれば、人材をどう確保するかというところからスタートしました。私は、ボランティアでコーディネートしてきましたが「ガルテン」や「きてら」の会議のなかで、「これからはきちっとした人材を配置していかないと無報酬でやってくれる人はそういない」という話になりました。「最終

的にここに集めて、コーディネートできる人材を作っていかないとだめだ」という話です。

なぜ太陽光の発電を「きてら」や「ガルテン」、「一般社団法人」が設置したのかというと、1千万円の剰余金を4、5年のうちに持とうと考えたからです。売電をすれば、今のところ800万円から1千万円の売上げがある。そうすれば国の制度も活用して、地域にあった人材を雇用していくことを考えています。

中間支援組織が一つの役目を担って、大学や行政とも連携しながら取り組めば、もう少し支援できる方法ができるのではないかと、という考え方です。

例えば、過疎対策から提案をいただいて、「世界文化遺産と世界農業遺産をつなぐ道」として、暮らしのある風景街道を通じて、上秋津地区と長野地区が連携することで、地域づくりを支援することを実践しています。

今、行政にも「人材を派遣してください」といっています。今年度、田辺市から「グリーンツーリズムモデルプラン研究事業」を委託され、職員1名を採用しています。財源的に、「きてら」や「ガルテン」が、剰余金が出てくれば、人材を配置することができないか考えているところです。まだ小さな卵です。

銀行や行政も一般社団法人の中間支援組織の必要性は、まだ地方では認めてないのですね。地方行政そのものも全体像がみえてなくて、地方創生をやりながら何をしなければならぬのか、わかっていない部分があると思います。地域づくりの難しいところです。

〇辻

そろそろ時間になりました。もう一度玉井さんに感謝の意を込めまして、拍手をお願いします。ありがとうございました。

付属資料

地域経営のための合意形成と組織づくり



株式会社 秋津野
代表取締役社長 玉井 常貴

上秋津地区の歴史的背景

上秋津は古くからの今日のような集落

独立していた地域形成がなされていた

- 3方を山に囲まれ、平安時代にはすでに集落が形成されていた歴史ある地域。
- 江戸時代には、上秋津村という記述があり、早くから今のような村の姿があった。
- 明治22年の大水害で地域が壊滅。その後、何十年もかけ住民が力合わせ復興。
- 昭和31年 上秋津村と周辺の村が合併し、牟婁町となる

農業で、地域を支えてきた



農業が衰退すれば、地域も衰退する！

- 江戸時代には梅、明治時代には柑橘栽培がすでに始まっていた。
- 戦後、みかん産地への道を歩む。

幾たびもの農業危機も、地域で知恵を出しのり越えてきた

柑橘と梅との複合経営

柑橘につぐ、もうひとつ柱を作ろう！それが、南高梅であった。今は、ほとんどの農家は複合経営である。

柑橘の多品目の周年収穫体制

地域全体で、多品目が栽培形態で周年収穫体制が、消費者のニーズをつかみ経営安定に寄与している。



温州ミカン・ポンカン・デコポン・三宝・ネーブル・清見・甘夏・カラ・セミノール・ニューサマーオレンジ・バレンシアオレンジ・他

南高梅・古城梅・すもも、甘柿、他

地域づくりの大きな転機

昭和32年『社団法人上秋津愛郷会』誕生

平成24年『公益社団法人上秋津愛郷会』へ

得られた収益は、地域全体の公益の為だけに使う！

①教育の振興

②住民福祉

③環境保全

全国のモデルに

昭和32年、和歌山県下に於いて、はじめて社団法人を設立し、旧秋津村有財産全てを地区民に復歸し、社団法人に所有権を移し、**全国に於いても初めての財産区の解消**という画期的な仕事を実現、公益法人として運営に努力を重ね、今日にいたっている。

愛郷会は、大きな地域づくりの財産

行政に頼ることのない自主財源の確保

農村地域でありながら人口が急激に増加

平成のはじめ 600戸 → 現在 1150戸

自然環境、住環境、交通の利便性の良さから、隣接する町村、田辺市街地からの人口流入。農地の宅地化がすすみ、新・旧住民間でトラブルも起こりだした。

農村地帯という地域のあり方が変わってきた
住民同士の関係も変わってきた



農業振興地域でありながら
畑の周りに家が建ち並ぶ

地域づくりが組織を誕生させる

農村集落排水事業 建設委員会(川西・河東)

該当する各地区で委員を選出し事業推進
(上秋津全地域で住環境改善のための下水道整備)



農村環境改善センター建設委員会

町内会、愛郷会、公民館、消防団、婦人会、他
複合施設 大会議室、農村研修室、和室、児童室、他
公民館、田辺市連絡所、愛郷会、他

高尾山経塚記念塔再建委員会

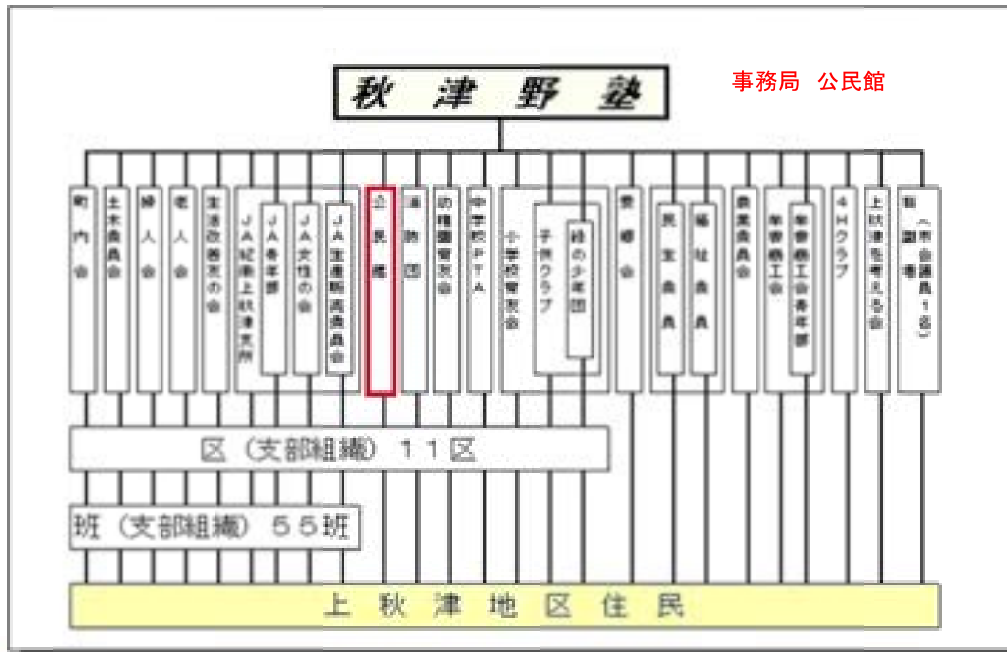
町内会、愛郷会、上秋津を考える会、他



地域づくり塾『秋津野塾』結成

平成6年

幅広い合意形成を図りながら、より活発な村づくりへの取組に向けて



地区内の全組織・団体を網羅

他にも、地域を支える組織もある

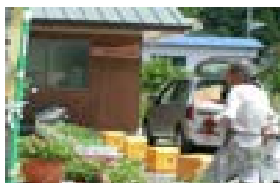
地域づくりや、地域行事などで、スピーディーな決断

秋津野塾の活動の目的

地域内組織の連携が始まる

「活力とうるおいのある郷土づくり」を推進し、

都会にはない、香り高い農村文化社会の実現をはかる。



より活発な地域づくりがはじまった

上秋津小学校農業体験学習

地域農業の理解につながる

事務局＝公民館

秋津野塾関連団体で農業体験学習支援委員会を組織



- ◆1、2年生 イモづくり……老人会、農家
- ◆3、4年生野菜づくり……老人会、公民館、農家中心
- ◆5年生みかんづくり……JA青年部・公民館が中心
- ◆6年生梅づくり……JA青年部・公民館が中心

<http://www.agri.gr.jp/kids/>

秋津野直売所『きてら』誕生までに

～平成10年 直売所誕生までに運動体が...

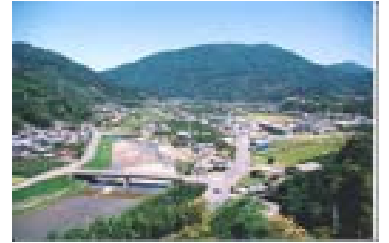
- JA紀南上秋津支所生産販売委員会で選果場内に直売コーナーを設置
- 秋津野直送便を組織
- 上秋津を考える会が、登山マラソン大会会場に出店し地域製品の販売
- 個々の農家が道沿いに多くの無人直売所を開設



平成11年 地域住民の出資で、秋津野直売所『きてら』を立ち上げる
(一人、10万円 31人 農家だけの出資ではなく、幅広く地域の住民に呼びかける)



地域づくりへの不安を感じてきた



10年先を見据えた秋津野の基本計画(平成12年~14年)

マスタープラン策定委員会

事務局=公民館

費用負担=町内会、愛郷会、公民館、中山間地直接支払制度

- ◆農業面 後継者問題、混住化地域での農業、農業経済の不安
- ◆環境面 田畑の宅地化、耕作放棄の景観への影響
- ◆地域・文化継問題 若者の流失(高等教育機関、働く場所の不足)
- ◆地域合意方法 秋津野塾や地域活動への不満、地域合意への不満

マスタープランで地域の徹底分析

(1) 地域社会の構造と意志決定システムに関する調査

- ①住民の意思決定などのあり方についてのアンケート(約2000名)
- ②地域高齢者生活調査アンケート
- ③学校、家庭生活調査アンケート(小学5、6年生・中学生全員)
- ④公民館活動についてのアンケート(公民館利用者)

(2) 上秋津地域の農業の基本方向と活性化策に関する調査

農業経営者対象、青年農業者対象、農家女性対象
地域外住民対象(上秋津の農業についてのアンケート)

(3) 上秋津地区の環境とくらしに関するアンケート(全世帯)

アンケートに基づくヒアリングを、各地区、各組織で実施。ヒアリングの参加者は延べにして約300人

特に、将来農業への不安が予想に反して深刻化していた
農業への不安=地域への不安

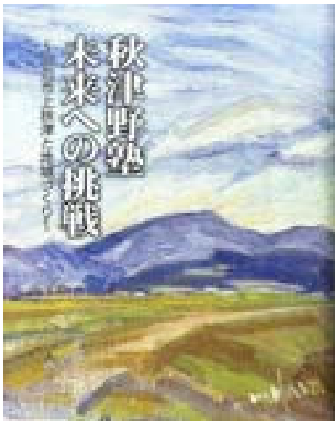
マスタープラン実践に向けて

地域づくりの教本にも

地域住民にマスタープランを知って頂き理解してもらうことが大事



全世帯にマスタープランを配布(秋津野塾未来への挑戦)



予算200万円

販売収入 = 120万円 (1200円 × 1000冊)

補助金(県) = 100万円



余剰金は地域づくりへ

インターネット版同時公開

<http://akizuno.net/masterplan/>

きてら新築移転は、地域投資への一歩

新築移転は、農産物加工への一歩

『きてら』新店舗建築事業 1230万円 平成15年
きてら自己資金+補助金(木の香る家事業=紀州材活用)

きてら工房(加工施設)建築事業 1360万円 平成15年~16年
きてら自己資金+補助金(アグリビジネス事業+山村定住促進事業)

将来を見据えた
事業計画

きてらの自己資金

- きてら新規者の出資金320万円(32名)
- きてら応援団設置 230万円(23名)
- それまでの事業余剰金

地域に投資しなければ
地域は良くない

秋津野直売所『きてら』の法人化

事業の継続性、社会における信用性、経営責任を明確化

平成18年

現物出資

平成11年・15年の出資で事業を開始していたため、法人化時には、それまでの出資金は使用されていた。
そのため、建物・機械等の残存価値の鑑定を行い、その評価額を出資金に充当した。

みなし法人きてら→株式会社きてら

82名×120,000円
1名×160,000円

資本金10,000,000円

俺ん家ジュース倶楽部の組織化

平成16年
農業6次産業化への布石

平成16年2月、有志7名が資金38万円でジュース製造のための研究を開始。普及員の紹介で、三重県熊野市のジュース工場まで、みかんを運び製品にして持ち帰り、きてらで販売を開始。
(一日がかりの行程と、大量に生産できないのがネックに)



ジュース加工を事業化したいが...

きてら店舗の新築移転が実現し、ようやく経営が軌道にのりつつあるなか、資金を借り入れ、ジュース工場建設を、きてらの事業としてスタートさせるのにはリスクが高い



平成16年11月

俺ん家ジュース倶楽部誕生 『きてら』本体とは別組織)

31人(農家21名、他10名)→1,750万円(持寄り)借入金で、事業開始



経営統合と新規事業

株式会社『きてら』と、俺ん家ジュース倶楽部(みなし法人)の経営統合
2つの組織間で生まれる経営・人の無駄の廃止や、資本の増強で経営の安定や新規事業を目指す。

資本金2,830万円の会社に

「株式会社きてらの株式」+「新規出資」+「俺ん家ジュース倶楽部の出資金」

(俺ん家倶楽部の出資はA種議決権制限株式に)

株式買取 株式会社きてらが日本政策金融公庫からの融資を受け、俺ん家ジュース倶楽部が農家からの借入金を返済。再度、農家が株式会社きてらに出資をする

ふるさと雇用制度の交付金を利用し、新規雇用(2名)と新製品づくりに着手

22年度に新規事業 (ジュース工場移転・お菓子体験工房開設)



平成23年俺ん家ジュース工房を新築
衛生管理の改良と生産規模の拡大



平成22年お菓子体験工房パレンシア畑オープン
地元柑橘を使った新商品開発や加工体験メニュー

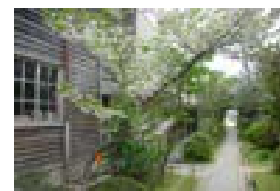
平成25年2月 アグリシードファンドの投資受け入れ → 資本金3,830万円に

地産地消のエネルギーの取り組み



太陽光発電パネル設置

小学校移転計画を機に マスタープラン実践の時がやってきた



平成14年、現校舎利用活用検討委員会発足

- ①秋津野塾のメンバーから選出
- ②行政職員3名
- ③JA(理事、職員)
- ④和歌山大学(教育・経済・シスエ・生涯学習S)
- ⑤高知県四万十学舎代表、千葉県秋津小学校活用関係者

40名

<グリーンツーリズム利用を田辺市に提言>

- 1. 農業部会
- 2. 交流部会
- 3. 建築部会

平成15年



農業法人株式会社『秋津野』の誕生

平成18年 秋津野ガルテン建設委員会を発足

現校舎利用活用検討委員会から選出

秋津野塾からの選出

本格的な計画書づくりや、行政（農林水産省・県・市）との交渉
地域住民への説明、愛郷会や地元組織との交渉

発起人委員会を組織

株式会社秋津野を設立するための発起人を、各地区公平に集め、住民に協力を要請

平成19年6月19日

資本金3,330万円 出資者298名
株式会社秋津野が発足
取締役委員会が発足

平成20年9月30日（増資）

資本金（増資後）4180万円 489名
地区内290人 1190株 議決権あり
地区外199人 900株 A種議決権制限株

平成25年2月

アグリシードファンド投資受入
資本金5180万円
地産地消のエネルギー取り組み

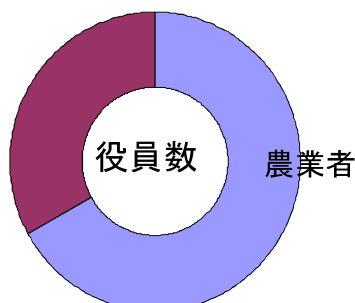
地域、みんなで支え合う株式会社

地域内の方は、株主

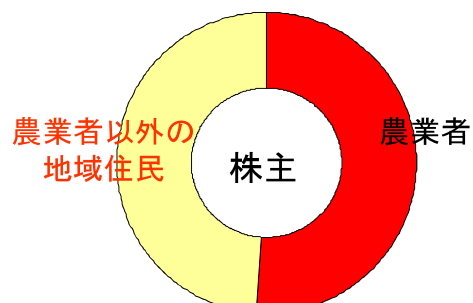
地域外の方は、議決権ない株主

一株＝20,000円 議決権のある株は25株までの制限
地域づくり型で事業を進めていくために、**一人の株主に大きな権限が及ばない**ようにする。

役員の3分2以上は、農業者



株主の2分1以上は、農業者



秋津野ガルテンの事業が新組織を結成

1. 食育(食農)教育事業
2. 貸し農園事業
3. 農家レストラン事業
4. オーナー樹(園)事業
5. 田舎暮らし支援事業
6. 地域づくり研修受け入れ事業
7. その他



地域づくりに、女性の活躍できる場が

平成14年 婦人会が農家レストランこの花ガルテン等を視察

平成15年 きてら工房誕生→女性グループの誕生

平成16年 女性の会が廃校舎再利用視察 宮城県さんさん館、中新田交流センター等

平成16年 現校舎利用活用委員会(女性も多く参加)徳島坂本町、貝塚ほの字の里等

平成19年 農家レストランを考える会を組織(一年間視察やレストラン実証試食会開催)
きてら工房で、加工販売をしていた女性たちの4グループを中心に組織。

この花ガルテン、かからの里、もくもく風に吹かれて、夢古道スカイフード等の視察。農家レストランの実証試食会(3度)

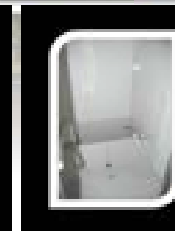
農家レストラン『みかん畑』発足



農ある宿舎「秋津野ガルテン」

和室4人部屋(6室)、和室8人部屋(1室)

長期滞在も視野に入れた部屋のづくり



※利用者数

★当初計画では、宿泊数
見込み・200人/月

★宿泊数実績

1年間=2,300人

秋津野農家民泊の会

受付は秋津野ガルテンが窓口

上秋津の農家に農家民泊に向けた呼びかけを行う



※学校と公民館が連携して通学合宿の運動
※和歌山大学生涯学習センターとの連携で地域学習



学習会の実施、農家民泊講習会に参加



秋津野農家民泊の会を結成

21年9月、14軒が営業許可を取得

北海道等へ農家民泊の受入研修を実施
モニターツアーも含め宿泊を受け開始



安心して泊まれるよう
農家民泊の看板設置



農家との出会いは
フリテンション



初めての梅のパック詰め作業



普通の農家が宿に

外国人との交流

外国人の修学旅行の受入

秋津野ガルテンと、秋津野農家民泊の会で受入れ

地域密着型旅行社、(一社)田辺市熊野ツーリズムビューローとも連携



オーストラリアから修学旅行に



今年度、マレーシアから修学旅行受け入れ。

地域づくり研受け入れ



地域づくり
講義



地元産柑橘を使った加工品作りの研修



梅枝の
剪定作業

世界遺産 熊野古道参詣道への拠点としての受入(口熊野)



写真提供 紀伊民報

イギリスからの旅行者

「奥ジャパン」(※イギリスで設立された日本行き専門旅行会社)と連携し、ヨーロッパや、アメリカなどからの個人や団体客を対象に継続的な受け入れを行っています。

随時、客室等の英語表示や、宿泊食事のベジタリアン・アレルギー等対応。

新規就農者育成プログラム

平成21年度～23年度 Uターン Iターン者の3名を、株式会社秋津野で雇用



廃園を復活させた野菜園や市民農園で野菜づくりの実践
かんきつ経営の先進農家への派遣で果樹栽培の実践
今後の援農事業化への模索

一人の農業者を育てると、
地域には大きな経済効果がある



摘果作業



収穫作業



座学

地域課題解決に向けて、連携

秋津野ガルテン



出資者で、みかん栽培農家に呼びかけ



新しいみかん流通への模索

情報提供型の新オーナー制度への挑戦



TV東京十虎ノ門市場と秋津野ガルテンとの取り組み



ヨネスケレギュラ番組
「おもいっきりDON!」(日本テレビ)
「虎ノ門市場 美食(グルメ)コンシェルジュ」(テレビ東京)

地域づくりから育ててきた秋津野型グリーン・ツーリズム

地域力と地域資源の活用で活性化

直売所「きてら」の
起ち上げと運営



住民による農業体験
学習の支援と農家での
受入



きてら俺ん家ジュース倶
楽部の起ち上げと運営



農家レストラン
『みかん畑』の
開設と運営



秋津野農家民泊の会の
起ち上げと準備活動中



農村景観を生かした、登
山マラソン大会等の運営



これまでの成果

〈平成24年度〉

■地域産物の発掘と販売
(年間約1億5200万円)

■秋津野ガルテン(農家レストラン含
む)での地産地消の推進
(年間約6,300万円)

■起業誘致に頼らない 雇用の確保。

(株)きてら } 約70名
(株)秋津野 } (パート含む)

■都市と農村の交流

(株)きてら } (年 約12万人)
(株)秋津野 }

■秋津野ガルテンでの 宿泊
(年間2300人)

秋津野ガルテンによる経済効果

1. 秋津野ガルテンの事業部分4億2488.1万円、乗数値2.50倍
 2. 秋津野ガルテン以外での観光消費部分5億4560.4万円、乗数値1.17倍
 3. マスコミによる広告宣伝効果(2008年以降).....6億7029.4万円
- 平成23年度(2011年)の経済波及効果の合計(1.+2.).....9億7048.5万円

結論

- 田辺市内(周辺地域)への波及効果が大きい
- 「利益追求ではなく、地域の活性化を目指してきたことが良い結果につながっている」

地域が人をつくり、人が地域をつくる

秋津野は、常に地域づくりに住民が係わることで、人材の育成を行って来た。
地域づくりが終わる事は人材育成が止まる事を意味する。



地域コミュニティが健全な形で保たれていなければ、住民の地域づくり活動への参加は難しい。
地域づくりが一過性で終わらないためにも、コミュニティづくりとコミュニティビジネスの両輪で、地域活性化をすすめる必要がある。

地域づくりの過程（実践と学び）にこそ、人材育成のカリキュラムが存在する

地域づくりのための人材育成

秋津野地域づくり学校
平成20年度(2008年)～22年度(2010年) (経済産業省)

これまでの実践を活かし、紀州熊野地域づくり学校開講 平成23年度(2011)～25年度(2013) (田辺市) 「都市農村交流によるホスピタリティ人材の育成」をテーマに 和歌山大学と連携 平成26年度(2014)～

受講生

6次産業化に取り組もう
コミュニティビジネスに取り組もう
地域づくりに取り組もう

秋津野で学ぶ

地域づくりの手法を学ぶ

地域づくりがすすむ

講義・情報提供

講師による講義、研修生からの情報提供等で地域づくりに関する知識を得る

現場体験・フィールドワーク

農業やくらしの現地・現場を歩きインタビューし、地域づくりを実感・体感



ディスカッション・ワークショップ

講義等を踏まえて意見を出し合い、課題や方向を模索し、深めていく

アクション・リサーチ

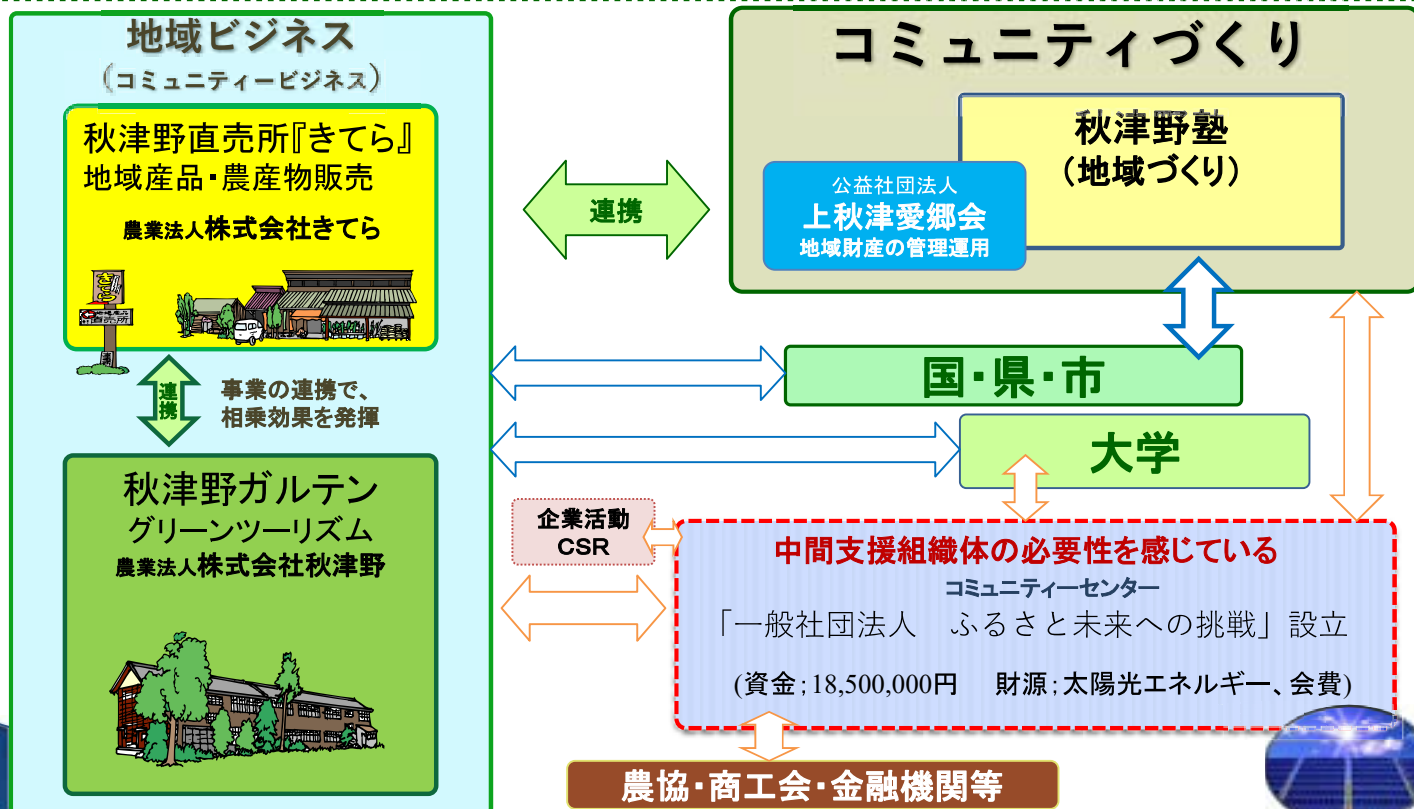
地域課題を研究しこれを現場で実践することにより実証的に取り組み方向をさぐる

交流会

毎回の研修会、各地域でも交流会を開催。地域づくりの本音を知り、ネットワークをつくる源泉

支援する中間組織体の必要性

少し組織や法人同士のかかわりが複雑になりすぎ、組織間・法人間を調整する仕組みがほしい



持続可能な地域づくり ふるさと未来への挑戦・組織ミッション

地域資源の利活用

- ①自然エネルギー
- ②土地の管理
- ③地域づくりの人材育成

戦略的思考

- ①企画・運営プログラム
- ②情報収集・発信

ソーシャルビジネス

- ①秋津野ガルテン
(都市農村交流)
- ②きてら
(コミュニティビジネス)

(新)耕作放棄地
利活用
(ふるさと未来)

地域づくり学校
(ふるさと未来)

レストラン
(秋津野ガルテン)

生産
(きてら)

外国人対応能力
(ふるさと未来)

高齢者宅配弁当
(ふるさと未来)

宿泊
(秋津野ガルテン)

販売
(きてら)

コミュニティバス
(ふるさと未来)

体験
(秋津野ガルテン)

① 世界文化遺産と世界農業遺産をつなぐ道～「熊野早駈道」～



上秋津・長野集落ネットワーク圏形成支援事業 (イメージ図)



②

地域限定型旅行業務の新規登録への支援

「秋津野ガルテン宿泊＆各種体験付きプラン」等の作成



宿泊 & みかんジャムづくり体験 タンザニアより



宿泊 & ブルーベリー摘み体験& ジャムづくり体験



宿泊 & 備長炭風鈴づくり体験



香港より

③ 「VISIT JAPAN TRAVEL & MICE MART 2016」参加



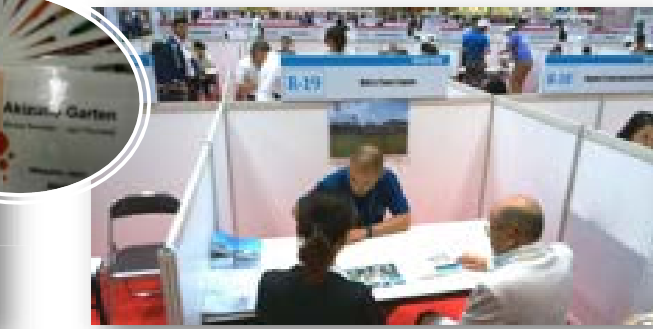
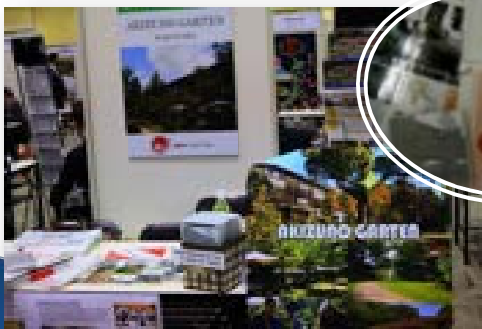
VJTMとは？： 海外の訪日旅行取扱旅行会社等と日本全国の観光関係事業者が一堂に会し、様々なインバウンド関連ビジネスを創出する日本最大のインバウンド商談会

主催 : 日本政府観光局 (JNTO)
 会場 : 東京ビッグサイト
 期間 : 2016年9月21日から23日の3日間開催



平成28年度農林水産省都市農村共生・対流総合対策交付金
 「インバウンドグリーンツーリズム外国人旅行者向けのプロモーション事業」で参加。

- 英語版の資料作成 & 配布
- 秋津野ガルテンの紹介、宿泊体験付きのプランなどを提案。



Access to AKIZUNO

Akizuno is located in Wakayama prefecture, southern of Osaka, and easily accessible from major cities.

<p>By train</p> <p>Tokyo Approx. 6 hours Osaka Approx. 2 hours Kyoto Approx. 2h 30min</p> <p>nearest station to Akizuno: Ki-Tanabe</p> <p>From Tokyo International Airport (Haneda Airport) Train from Haneda Airport Station to Shinagawa 23 minutes Shinkansen from Shinagawa station to Shin-Osaka Station 2hours 30minutes Train from Shin-Osaka to Ki-Tanabe 2hours 23minutes</p> <p>From Kansai International Airport Train from Kansai International Airport to Hirano 23minutes Train from Hirano to Ki-Tanabe 2hour 40minutes</p> <p>You can use either bus or taxi from Ki-Tanabe. By bus Ryukin Bus from Ki-Tanabe Station to Kamakizu Bus Stop 25 minutes Walk to Akizuno 5 minutes</p> <p>By taxi Approx. 2500 yen ~ 2000yen 25minutes</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Akizuno has a good history and culture.



Agriculture Foundation Akizuno Corporation
 4558-8 Kamakizu Tanabe, Wakayama, Japan
 TEL 0735-25-1281 FAX 0735-25-1282
<http://www.agarten.jp> Mail: info@garten.jp

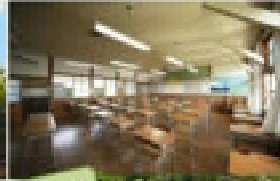
AKIZUNO GARTEN
 JAPAN

An accommodation stays facilities / local food restaurant /
 City and country Exchange facilities

秋津野ガルテン
 Akizuno garden

Akizuno Garden

Was raised the former local elementary school and started as a facility connecting urban and local agriculture community. Now in the facility, there are the Lodging House for stay, **Akizun Betsuka**, the Local Farmer's Restaurant, **Valencia Betsuka**, the Handmade Sweets Shop, and the Wooden Old schoolhouse used as a Resource Center of Akizuno. When you step into Akizuno Garden, nostalgic scene will welcome you, and it will take you to an old time in Japan.



Farmer's Restaurant

Akizun Betsuka is a local farmer's restaurant. The chefs are members of local farmers, and they use ingredients grown in Akizuno. So you can taste a real homemade meal in Japan. Breakfast and dinner will be served Japanese style slow food at the restaurant. At lunchtime, they offer you a buffet style lunch with cost of 950yen. You can enjoy more than 30 healthy meals, and if the weather is good, you can also try them in the courtyard with fresh air.



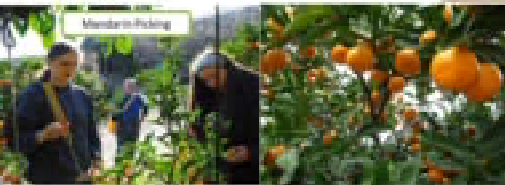
Adult (Over 13 years old) 1,100yen
Child (Age 8 to 12) 600yen
Child (Age 8 to 7) 500yen

Experience

You can pick mandarins directly from the tree which is owned by local farmers. They will teach you how to pick ripe mandarins. For an hour, all you can eat in the field, and you can also bring back a souvenir, a full of a plastic bag of mandarins that you picked. Clothing: you may get dirty, so long sleeves, long pants, and sneakers are recommended.

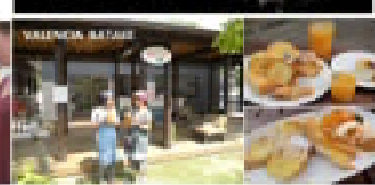


Sweets Workshop
Valencia Betsuka is a sweets workshop where you can have an experience of making sweets with fresh fruits made in Akizuno. They also have cafe space to enjoy the handmade sweets. Throughout the year, about 80 different kinds of mandarins and oranges are harvested in Akizuno. In Valencia Betsuka, you can make marmalade from these fresh mandarins or oranges.



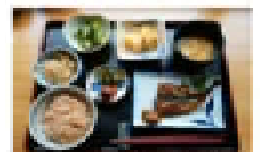
World Heritage Site

Kumano Hongu Taisha was designated as a World Heritage Site in 2004. There are many temples and shrines around the world since the Akizuno Garden is located nearby. Taking an entrance of Kumano Kodo trail. For a year, we have more than 200 highland customers from foreign countries such as Australia, U.K., and France.



Accommodation

Our lodging house is two story wooden building. There are 7 Japanese style room equipped with an air-conditioner, a bathroom, a toilet, a washstand, a strongbox, and a small refrigerator. Free multilingual Wi-Fi is available in each room. With the natural environment and food made with local-sourced ingredients, it gives you an opportunity to experience a traditional Japanese lifestyle.



Breakfast: Cheesecake (free porridge with food)

Staying Plan

1 night stay including 2 meals (breakfast and dinner) and an experience (choose whether Mandarin Picking or Making Marmalade)

1 Guest per room	Adult 13,600 yen
2-3 Guests per room	Adult 16,600 yen
(Price per person)	Child 6,000 yen
4-6 Guests per room	Adult 9,800 yen
(Price per person)	Child 7,700 yen
Adult: over 13 years old	Child: under 12 years old
Baby or infant won't be charged.	
Extra taxes for bath or internet: 3,200 yen	

地域経営のための合意形成と組織づくり

おわり

株式会社 秋津野
代表取締役社長 玉井 常貴

食農総合研究所研究成果 第2号

2017年6月 発行

著作者 玉井 常貴

編集 食農総合研究所 都市農村共生研究部門

発行所 和歌山大学食農総合研究所

〒640-8510 和歌山県和歌山市栄谷 930

TEL. (073)457-7126

印刷所 中和印刷紙器株式会社

〒640-8225 和歌山県和歌山市久保丁 4丁目 53

TEL. (073)431-4411