

タブレット端末を使って稼ぐ いろどりばあちゃん軍団

株式会社いろどり 代表取締役 横石 知二



徳島県上勝町にある会社

上勝町は、徳島県庁から南西方向に40kmの位置にあり地形的には四国山脈の南東山地、標高1,439mの高丸山を最高峰とする山脈が重なり、東流する勝浦川は、深い溪谷をなし、その流域に極わずかな平地が見られるほか、大部分が山地で山腹斜面には階段上の田畑があり、標高は100mから700mの間に大小55の集落が点在している。



上勝町風景

町の人口は、現在1,848人。高齢化比率約5割の四国で1番小さな町である。

そんな町に株式会社いろどりがある。当社は、町の特産品の広報・企画販売を目的に平成11年4月に設立された上勝町の第三セクターである。

葉っぱを売って稼ぐ

町の人口は年々減少し、主な産物であった木材や温州みかんは輸入自由化や産地間競争が激しく、伸び悩んでいた。昭和56年には局地的な異常寒波が上勝を襲い、ほとんどのみかんが枯死。一年間でみかんの売上は約半分となり、農業は大打撃を受けた。この歴史的な大災害を

乗り切るために、当時上勝町農業協同組合の営農指導員だった私は、みかんに替わる産物を模索する為、全国の市場を回り続けていた。61年の秋、この日も市場視察の為大阪へ出張していたが、その際に何気なく寄った寿司屋での出来事が町の運命をかえることになった。同僚3人で食事をしていた時に、隣に座った若い女性3人組が、料理に添えられていた山の葉っぱを手に取り、「グラスに浮かべてみよう」「持って帰って押し花にしよう」と感動していた。何故こんな何処にでもある葉っぱに心を魅かれるのだろうかと驚きを感じた。その女性たちはたかが山の葉っぱ一枚に感動しているのだ。その時私は、「これはもしかすると事業になるのでは」と直感が走った。常日頃から田舎で高齢者や女性ができる仕事を模索していたので、この瞬間、一筋の光が見えた気がした。早速これを商売にしようと期待を胸に膨らませ、帰ってすぐに生産農家を集め、葉っぱを売らないかと相談を持ちかけた。ところが生産者は口々に「山にある葉っぱなんて何処にでもある、絶対に売れる訳がないよ」「葉っぱをお金に換えるなんて狸か狐のお伽話だよ、もっと仕事は真面目にせなあかんでよ」と誰も相手にしてくれな



彩作業風景



彩を使った料理

かった。私は自分の直感を信じ、ねばり強く説得を続けた。その結果、四人の生産者の賛同があり葉っぱを売る事業を開始することになった。これが“葉っぱビジネス”の始まりである。

町の半数が高齢者とあまり人前に出てこない女性達、そんな状況の中にあって「軽い、美しい、お金になる産業」としてキャッチフレーズを掲げて推進。料亭通いをしながら現場の状況を把握し、葉っぱのいわれや使い方を学び、それを生産農家・取引先と情報共有することを心掛けた。次第に「葉っぱビジネス」として商品の価値が高まり、生産者の売上は年々伸び続けてきた。現在では200軒の農家が参加する町の一大事業に成長している。

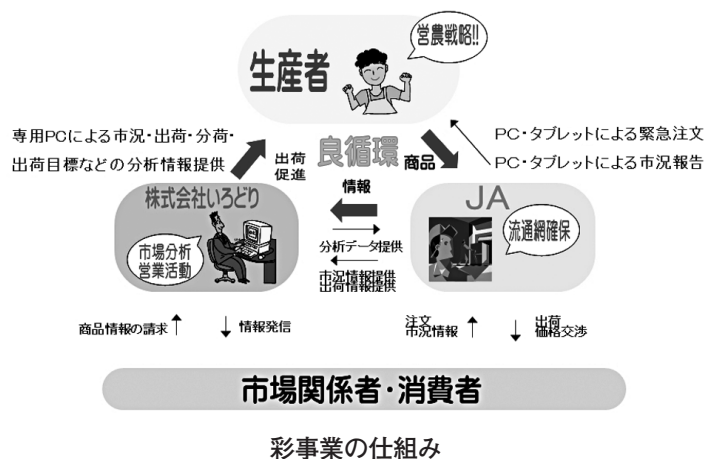
仕組みの構築

当初は取引先市場から農業協同組合へ商品の注文が入るたびに、農家一軒一軒に電話で集荷依頼を行っていたが、事業が軌道に乗り、売り上げが伸びるにつれ、その手間たるや膨大なものとなり、連日夜中まで仕事が続いていた。明日市場へ出荷する商品を、明日の朝に農家へ集荷依頼をしたのでは間に合わないの、その日のうちに農家へ連絡をしなければならなかったのである。連日の業務に耐え兼ね、農家へ効率的に集荷依頼をできる手段はないものかと考えていたところ、町役場の防災無線が目に入った。防災無線は全町民とつながっているの、このシステムを利用させてもらえたらスムーズに受発注ができる。役場との交渉の末、防災無線を使ったファックスシステムの認可がおりた。市場から葉っぱの注文が来たらすぐファックスを使って生産農家へ伝達し商品をそろえる。まさに町の畑を商品棚としてイメージし「必

要なものを」「必要な時に」「必要なだけ」出荷できるというシステムを構築できた。このことが全国の取引先市場にとって大きな魅力となり売り上げが急増していった。

しかし軌道に乗りつつある葉っぱビジネスの地盤を固める為には、私は何かが足りないと感じていた。そんな時、当時市内のあちらこちらで次々と新装開店されていくコンビニエンスストアに着目した。なぜこれほどまで急成長できたのか。調べてみると、小さな店舗にも関わらず、常に少人数だが機動力があり、求めているものを供給できる仕組みがあった。まさに上勝の進むべき方向だ。私は仕組みをもっと勉強するため更に情報収集に力を入れた。ほどなくして高齢者専用パソコンの開発を手がけ、毎日のデータ管理、出荷量の先読み、人の動き等を的確にとらえて伝える仕組みを構築して行くことになった。

彩は3者が一体となって運営



情報が人を変えた

今まで何度も生産農家を勉強目的で全国各地の市場や農業の先進地等へ視察へ行かせたり、専門家をお呼びしては町内で講演会を開催してきたが、その場は「良かったなぁ」と意気込むが、勢いが続くことはなく、結局成果はほとんど見られない。これは人に指示をされて仕方なく仕事に携わっているという感覚で、「自分で考えて組み立てする」ということが出来なくなってしまっていた。ところが前述した仕組みを導入することによって自ら考える習慣ができた。市場からの注文数や在庫の状況、前日出荷した商品の売り上げなどの情報をパソコンを使って毎日伝えることで、農家が自ら出荷物のタイミ

ングや品目、量などの先読みを行い、情報を自分のものにできる力を身に着けたことはこの事業の何よりの成果だと思う。田舎に必要な物は何か、それは与えられる環境から脱却し自らが考える習慣をもつことなのである。

ITで気を育てる

パソコンの活用方法において、上勝では別の見方がある。パソコンを使うことによって「気」を育てること。「気」を高めていくのである。これは日本で上勝だけしかない戦略だといえる。田舎の人は何でも自分から積極的にやろうとはしない。人が行動するのを見て失敗するとそれ見て笑い、成功すると黙ってついていく。人の動きに左右される習慣を持っている。それでは自分に磨きをかけることが出来ない。自身の売り上げ、日別、月別売上順位の発表、激励のメッセージによってひとりひとりの気が前向きとなっていくように仕組んでいく。特に毎日の順位発表は隣には負けたくないという競争心が起こり事業の推進力にもなる。パソコンは単なる道具にしか過ぎないが、その活用方法によってはすごい力にもなり、上勝のような田舎こそ必要なものである。私はキーボードの「キ」は気持ちの「気」だと言う。見てみたい、動かしてみたい、使ってみたいという「気」から始まるものだ。簡単な言葉のようだが、このことが実は一番大事なことだと思う。これがデジタルデバイトの解消策である。

タブレット端末はすごい道具だ

タブレット端末を初めて手にした時、これはすごいものが開発されたと衝撃が走った。タブレット端末を使えば、今まで制限されていたことが出来るようになり、一次産業が画期的に変わるようになった。一次産業に携わる人にとっては屋外の現場が大半なので、パソコンの前に座ってられる時間は、ごくわずかしかない。ところがタブレット端末を使えば、いつでも、どこでも必要な情報をキャッチできることになる。

しかしほとんどのアプリは多くの人を使うことを目的に開発されている。これでは、高齢者や田舎に住む人にとっては、何の魅力もない。そもそもアプリ開発時、ターゲット層に高齢者を想定していないので当たり前の話なのだが。もっと掘り下げていうと、情報というのは自分



タブレット

との距離感がより近くなければ関心をもたないものである。広く浅くではなく、狭く深いもの。大きな絵を描くのではなく、小さな仕組みをつくり、それをたくさん積み上げることがタブレット端末の一番おもしろい使い方だと思う。小さな仕事、小さな仕組みは、一見価値がなさそうに見えるが、小さなこともこつこつと積み上げていくと意外に大きなものになることを知ってもらいたい。

集落再生の切り札にも

地方は、過疎化が進み、集落が維持できない状態となってきた。高齢化も進み町内会や自治会などの活動も低下しリーダーが不在となり、役を担ってくれる人がいない中、無理に引き受けた方にとっては、大きな負担を強いられている。回覧板などを使っているが、なかなか手間のかかる作業である。そこで考えたのが、タブレット端末による自治ネットという仕組みだ。大手企業と組

んで、町内の起業家が新たに取り組みを始めている。集落という単位で日々情報を発信し、防災無線も受信できる仕組みとなっている。

防災情報や地域の話題も日々更新しており人気が高い。昔と違って、地域のコミュニティをつくることは難しい時代。ICTを使うとコミュニティが薄くなるという見方もあるが、私は使い次第だと思う。地域密着の小さなコミュニティを大切にしていくことが重要で、タブレット端末は、こういった身近なところで使えば実におもしろいものだと思う。

今後の展望

現在、生産農家等を中心にタブレット端末の利用者が増えつつあるが、常に新しい事に興味をもち、毎日情報を見ている方と、そうでない方ではどうしても格差が生まれてしまう。ハードを構築することではなく、利用者が自ら『見てみたい』という情報をいかに提供できるかが決め手となる。興味を持ってもらうことから始まるのだ。更に次のステップでは映像を活かすことを目標にしている。映像が発信できるようになれば、もっと面白いことができる。タブレットを使って農家とライブ中継を行い、現場の様子をリアルに伝えることができ、日本のみならず、世界各国からでも感動や物語を発信することもできる。

情報化の時代を迎えて、価値の高い情報を伝達し、時代が求めているものや経済の活性化をICTを使って構築する。全国の過疎地は、もう限界に近い状態である。あきらめ感が漂い、過疎化はどんどん進んでいる。しかしまだあきらめるのは早い。都会の若者が社会貢献や地域貢献に憧れをもち地方への移住が増えつつある。また通信機器に関して言えば数年違えば性能が全く異なってしまう程便利になり進歩がめざましい。昔は連絡手段として手紙しかなかった時代があったが、今は違う。ICTを有効に活用すれば、一次産業に未来はある。ICTは、都会より田舎の方が、もっと関心をもたなければいけない。タブレット端末を使って稼ぐおばあちゃん軍団が日本の過疎地の先頭に立って頑張っていく姿を見れば、みんな勇気がわいてくるだろう。ICTは、絵を書くことではない、現実を観ること。小さな仕事、小さな社会を全国に広げる。いろどり社会が日本を変える時代がやって

きた。

Profile 横石 知二 (よこいし ともじ)

株式会社いろどり 代表取締役社長

1958年徳島県生まれ。徳島県立農業大学校を卒業後、20歳で上勝農協に営農指導員として採用される。86年秋に「がんこ寿司」でヒントを得て、「つまもの」事業を上勝町で開始。99年4月、第3セクター株式会社いろどり (<http://www.irodori.co.jp>) を設立。現在代表取締役社長。契約農家190軒で取り組む「いろどり」は、いまや年間売上3億円に迫る勢い。平均年齢70歳のお年寄りがいっき働き、高収入を得る姿は「究極の高齢者福祉産業」とも言われ、全国、世界各国からの視察や取材が絶えない。07年7月「Newsweek」誌「世界を変える社会起業家100人」にも選出された。著書に『そうだ！葉っぱを売ろう～過疎の町、どん底からの再生～』『生涯現役社会のつくり方』（ともにソフトバンククリエイティブ）がある。