

電気のふるさと応援マガジン

# 地域のひろば

No. 187

特集 電源地域のサクセスストーリー

## 農産物直売から福祉弁当へ 地域貢献事業「有限会社たんぽぽ」

長野県 長野市

FOCUS 政策・制度

## 上川端の地域密着型まちづくり 高齢者にやさしい商店街

福岡市 博多区「高齢者向け商店街」



発電所のある風景「小田切水力発電所」  
(長野県長野市)

電気のふるさと応援マガジン 地域のひろば 通巻百八十七号 平成十六年九月二十日発行 発行・財団法人電源地域振興センター



本誌の取材にご協力いただき、ありがとうございました

この冊子は、経済産業省資源エネルギー庁の委託を受けて作成したものです

### 財団法人 電源地域振興センター

〒107-6011 東京都港区赤坂一丁目12番32号アーク森ビル11階  
電話 03-5562-9711(代表) URL <http://www.dengen.or.jp>

(本冊子は再生紙を使用しています)

読者の皆さまからのご意見・ご感想を反映したいと思います  
アンケートにご協力をお願いします





電気のふるさとストーリー

成功ストーリー

長野県 長野市  
農産物直売から福祉弁当へ  
地域貢献事業  
「有限会社たんぽぽ」



**ベッドタウン化が進む  
中山間地域が舞台**

長野市は長野県北部に位置する人口約三十六万二千人の都市です。古くは善光寺の門前町として栄え、のちに北国街道の宿場町としても賑わいました。市内を流れる犀川流域には、東京電力(株)小田切水力発電所(一万六千九百キロワット)や笹平水力発電所(一万四千七百キロワット)などのダムが点在し、首都圏の電力需要を支えています。

犀川に近い同市篠ノ井山布施の信里地区は、水稲のほか、野菜、花、果樹リンゴ、ブドウ、ナシなどや野菜菜などの越冬野菜など、農業を主な産業とする標高七百メートル前後の中山間地域です。主婦が農業を支える第二種兼業農家の割合が高く、最近では後継者不足に加え、市中心部への通勤圏としてベッドタウン化が進み、農家戸

数の減少や休耕地の増加が目立ち始めています。

信里地区の農家の主婦が起業した「有限会社たんぽぽ」の直売所には毎日、朝早くから農家の人々たちによって色とりどりの野菜が持ち込まれ、直売所の店頭に並び、地元農協や大手スーパーなどにも出荷されています。

**農業に根ざした主婦の「コミュニティビジネス」**

「有限会社たんぽぽ」は、平成四年に地域の主婦が「たんぽぽの会」を結成し、農産物の直売所を開設したのが始まりです。直売所の農産物が売れれば、それを原料に加工品の販売を始め、農家の生産意欲が高まってくると直売所の通年営業や食堂経営へと事業を拡大しました。さらに、おやきの製造卸を始めるために会社組織を立ち上げ、現在では仕出し弁当の販売や、一

人暮らしのお年寄りに宅配を行う福祉弁当なども手がけています。この福祉弁当は、地域に貢献したいという「たんぽぽの会」設立当初からの思いを実現させるための事業で、採算は重視されていません。

利益の追求や事業規模の拡大よりも、自分たちの農業の発展や地域社会への貢献を第一に考えていることが、「有限会社たんぽぽ」の事業の大きな特徴です。社長の小池峰子さんをはじめ、従業員は全員が地元農家の主婦で、年齢は四十歳から七十三歳までの二十八名、平成十五年度の売上は約六千百万円に達しています。

ここでは、地方の産業振興の起爆剤として期待されるコミュニティビジネスの成功事例として、農業に立脚しつつ商業化を進め、初年度四百万円の売上を十年間で約十五倍に拡大した、「有限会社たんぽぽ」の事例を取り上げます。

特集 電源地域のサクセスストーリー 長野県 長野市

農産物直売から福祉弁当へ  
地域貢献事業「有限会社たんぽぽ」..... 1

自分で栽培し、値付けをした農作物をお客さんに笑顔で買ってもらう喜び..... 2  
第一期 平成三年～平成四年 「たんぽぽの会」設立と農産物直売のスタート

売れ残った農産物を使って加工品販売へ  
主婦ならではの調理の技を生かす..... 4  
第二期 平成五年 売れ残り対策としての加工品作り

農家の「もっと売りたい」の声に応えて  
木造の直売所で通年営業に挑戦..... 6  
第三期 平成六年～平成七年 直売所の通年営業と食堂経営の開始

「地域の人たちの役に立ちたい」  
思いを伝える福祉弁当..... 8  
第四期 平成八年～現在 総菜・弁当事業への展開、そして福祉弁当へ

農村において起業を考えている女性の方々へ..... 10

DATA PAL  
長野市..... 11

Focus 政策・制度

高齢者生活へのきめ細かな対応が高齢社会の商店街再生策  
高齢者向け商店街..... 12

福岡市 博多区 高齢者向け商店街..... 14  
上川端の地域密着型まちづくり 高齢者にやさしい商店街

ふるさとじまん

岐阜県 串原村..... 20  
宮城県 加美町..... 20  
福岡県 芦屋町..... 21

情報クリップ

南部せんべい発祥の地から  
八戸せんべい汁の挑戦..... 22  
青森県 八戸市

平成十五年度「地域のひろば」総括アンケート..... 24

「地域価値創造力」を全体テーマに  
「エネルギープラザ2004宮城・女川町」を開催..... 25

第十五回「電気のふるさとじまん市」開催のお知らせ..... 25



# 第一期 平成三年〜平成四年 「たんぼほの会」設立と農産物直売のスタート

## 自分で栽培し、値付けをした農作物をお客さんに笑顔で買ってもらう喜び

「有限会社たんぼほ」のスタートは、信里地区の主婦たちが農協主催の主婦講座に参加したことでした。講座の中で、彼女たちは遊休地を活用した野沢菜の栽培や収穫体験イベントの開催などを行い、「やればできる」という自信を得ます。その自信を支えに、講座の修了後に自ら生産した農産物の直売に挑戦したことが、現在に至る事業の端緒となったのです。活動の基礎となった「たんぼほの会」の立ち上げについて、社長の小池峰子さんにかがいました。

### 新しい世界に挑戦するため 主婦講座に参加した

平成三年に当時の篠ノ井農

協（現・JAGグリーン長野）が主催した主婦講座の内容は「農業や地域、自分の生き方など幅広いテーマの中から、自ら課題を持って一年間勉強し



有限会社たんぼほ 代表取締役  
 長野県知事認定農村生活マイスター  
 小池峰子さん

えて、信里地区の仲間を誘って参加しました。しかし、彼女たち十二名のグループは、なかなか具体的な課題を見つけることができませんでした。そのとき、講師を担当した農協の技術員が、「六反歩（約六十坪）の荒廃地がある。それを貸すから、皆で何かやってみては」とアドバイスしてくれました。そこで、市の助成を受けて耕運や堆肥の導入を済ませてもらい、復元された耕地で野沢菜を作り始めたのです。「農協の『しかけ』にうまく乗せられました」と笑う小池さんですが、この後



「たんぼほの会」設立当時のパイプハウスの直売所の様子。土・日のみの営業からスタートした

お客さんに野沢菜の収穫を体験してもらいイベントを開催するアイデアが浮かびました。小池さんたちが企画したイベントは、ただ野沢菜を収穫して持ち帰ってもらうのではなく、普通はあまり食べない野沢菜の「カブ」の部分の食べ方や、野沢菜を使ったおや

きの作り方、漬け物の漬け方などの講習会を開くというものでした。農協が地元新聞などへのPRを積極的にかつて

出てくれたこともあり、イベントは百五十人もが集まる盛況ぶりでした。「お客さんはとても喜んで、カブまできれいに取って帰ってくれました」と小池さん。イベントの成功は彼女たちに「やればできる」という自信をもたらすことにもなり、「目の前のお客さんに喜んでもらう」喜びは、「たんぼほの会」発足の大きな原動力となりました。

最初は、野沢菜に加えて白菜、豆類、大根などの越冬野菜や穀類、リンゴなど、自宅の畑でとれた農産物を並べて販売しました。また「直売」という言葉もなかった時代です。国道十九号線沿いに作られた直売所も、パイプとニールでできた簡素なものでした。建設費はメンバーから一人五千円ずつ集めた計十五万円と、足りない分は農協からの補助でまかさないました。

のを使っています。安全・安心を第一に考え、生きがいを感じられる楽しい農業を続けています。

### 方針2 少しはお金も稼い

事業として活動する以上、継続させてゆく社会的な責任があります。そのためには継続のための適正な利益を上げる必要があります。

### 方針3 地域に貢献できる農業を目指そう

最も大切にしたいのは、農業を通じて地域の人の役に立ちたい、喜んでほしい、という思いです。

### 自分で値付けできる喜びが活動を支える最大の原動力

農産物の直売は、パイプハウスによる営業ながら一年目から多くの顧客を集めます。その陰には、PR面などで初回のイベント開催から一貫して協力してくれていた農協の存在がありました。新たに地主から七十五坪の遊休地を借

### 「やればできる」「やってみよう」と 農産物の直売を始めた

当初は課題を見つけることさえできなかった信里地区の主婦たちでしたが、翌平成四年三月に主婦講座を修了したときには、このまま終わっては寂しい、みんなで何かできることをやりたいという思いが芽生えていました。そして主婦講座の受講メンバーのほかに新たに十八名のメンバーを加え、総勢三十名の「たんぼほの会」を発足させたのです。たんぼほは、花は天ぷらに、葉はおひたし、根はコヒクにと、全部が役立つ草花です。種が飛び散り、あちこちに根付いて育つ力強さも

### 「たんぼほの会」三つの柱

「たんぼほの会」の立ち上げにあたって小池さんたちが柱としたのは次の三点です。

### 方針1 健康で楽しい農業をしよう

当時の有機農法や自然農法を大幅に取り入れ、現在も農薬や肥料は会社が選定したも

「有限会社たんぼほ」のレストランと直売所  
 〒388-8017 長野市篠ノ井山布施8831-19 TEL/FAX 026-229-2948





第一期 平成五年 売れ残り対策としての加工品作り  
**売れ残った農産物を使って加工品販売へ  
主婦ならではの調理の技を生かす**

当時の直売所は土日だけの営業でしたが、それでも大量の売れ残り品が発生しました。当初は出品した農産物は各自が持ち帰るルールだったため、売れ残りが多いと農家の生産意欲も上がりました。そこで、自前の工場を整備して、売れ残った農産物を生かした加工販売に挑戦しました。商品は、何が売れ残っても加工品にできる「ように、漬け物やおやきを中心にし、加工品販売そのものよりも、農産物をいかに無駄なく販売するか、という点に力が注がれていたのです。

「と名付けられました。八百五十万円の施設整備費のうち、五百万円は特定地域農業振興総合対策事業による補助を受け、残りの三百五十万円はセンター名義で農協から借り入れてメンバー五名が個人保証をする形としました。加工品製造という大規模な施設を想像しがちですが、「たんぼの会」が用意したのは生産規模にちょうどよい、自分たちの身の丈に合った大きさの施設でした。



**売れ残りを持ち帰るのではなく、加工品として活用しよう**

パイプハウスの直売所は消費者の支持を得て、初年度の売上は四百万円ほどに達しました。しかし、農産物の種類

や量によって、どうしても売れ残りが出るのが問題になってきました。小池さんも「せっかく出荷したものを『持つて帰れ』では、生産者もやる気をなくしてしまつ」と頭を悩ませました。そこで、「たんぼの会」では売れ残った

農産物を生かして漬け物やおやき、豆腐などの加工品を製造・販売することを決意しました。平成五年度には、使われていなかった卓球場を借り上げて、農産加工工場を整備しました。この加工工場は地名をとって「粒良田農産加工センター

**何が売れ残っても大丈夫  
主婦の技が光る商品構成**

漬け物やおやきを選んだ最大の理由は、「何が売れ残っても大丈夫」だからです。漬け物の種類やおやきの具は、その日に売れ残った農産物を見てから決めるのです。日々の生活の中で残り物を上手に生かしてきた、家庭のベテラン主婦ならではの知恵といえるでしょう。商品開発にも、長年培ってきた「主婦の技」が存分に発揮されました。豆腐の生産で出るおからも、おからコロッケ、おからん棒（菓

子）の原材料として無駄なく使われています。とはいえ、ただの家庭料理では商品にはなり得ません。小池さんたちは家庭の「おぶくろの味」をベースにしながら、万人に向けて販売できる味の創出に知恵を絞りました。中でも、一番気を使ったのは味の統一でした。商品として販売する以上、日によって味が違つては売り物にならないからです。毎日違う素材を使いながら、味は統一する。この難題を乗り越えられたのも、長年の主婦経験があればこそです。「おやきの味にしても、

直売する作物も加工品の材料も自分たちで作る

ベテラン主婦がこだわりで作り続ける 加工品



「たんぼぼ」のお菓子はふるさとの味  
ねつみえこ  
津美恵子さん



犬石菓子工房のかりんとうは「たんぼぼ」のルーツの一つ  
ながはしけいこ  
長橋啓子さん



おとうちゃんのお気に入り商品化  
きしだきよみ  
岸田清美さん



深い味わいのとうふは週1回の出荷なので、すぐ売り切れる人気商品  
さかいかつこ  
酒井勝子さん



素材にこだわった調味料はロングセラー  
しまだちえこ  
島田千恵子さん



おやきは人気強く、工房ができるまでに成長した  
さかいふみこ  
酒井二三子さん

家庭ごとに味が違います。何種類も作って食べて、ときには直売所のお客さんに試食してもらいながら、みんなの味を一つにしていきました」と小池さん。「たんぼぼ」の加工品やメニューには、紙に書いたレシピはありません。素材が毎日違うため、レシピだけではきめ細かな味の統一ができません。味付けの仕上げは、小池さん自らが「たんぼぼの味」になっているこ

とを確認します。こうして、「安全な野菜は薬より薬」をモットーにした「薬膳おやき」などの独自ブランド商品が誕生しました。**直売所で売れなくても同じ値段で買い取るしくみ**  
漬け物やおやきの原料は直売所に出荷された農産物を買い取る形をとりました。直売所で売れても売れなくても

生産者の手取り額は同じなのです。また、直売所には出せない加工品なら使えるという農産物は、加工用の価格を設定して買い取りました。このしくみによって、売れ残りが出ても農家の生産意欲が落ちることはなく、直売所には毎日たくさん農産物が並びようになりました。  
加工品を作ったからといって、すぐに売れるとは限らず、リスクは小さくありません。それ

でも、小池さんが「私たちがいつでも、やれるかやれないか」ではなく、「どうやってやるか」を考えてきました。だから、それは儲かりそうにないねとは決して言いません。売るために何をすればよいかを、真剣に話し合ってきたのです」と語るとおり、メンバー全員が強い意志で加工品販売を成功に導いたのです。

「この時期には、宅配便を使う「ふるさと便」も始めました。野菜と加工品の両方を詰め合わせて商品にした会員制の販売方法で、売れ残りをより少なくする工夫です。最初から広く会員を募集するのは難しいので、まずは「たんぼぼの会」会員の親類から始めました。もとも、お中元やお歳暮の時期には親類に野菜や米、餅などを送っている人がほとんどでした。それなら、自分の家のものだけでなく、よその野菜や加工品など、いろいろ詰め合わせて送ればいいと考えたのです。最初は一人二口から三口のノルマを課しましたが、続けるうちに「このあいだ送ってもらったあれがほしい」と注文が入るようになり、やがては親類の紹介などで固定客も増えていきました。こうした活動を続けた結果、新鮮で安全な野菜を食べたいという消費者ニーズの高まりも手伝って、直売所の売上は順調に伸び、平成五年度の売上は前年度の倍にあたる八百万円にまで達しました。

**利益より人の和が大切  
～直売所の買い取り価格～**

「たんぼぼの会」の直売所では、会員が持ち込んだ農産物(加工専用を除く)は売れても売れなくても販売価格の75%で買い取るルールを作り、有限会社となった現在も継承しています。そのため、加工品の製造原価率は45%と高く、経営上は望ましいことではありません。なぜ、このルールを続けているのでしょうか。

直売所では、農産物の種類や店頭での並べ方によって、どうしても販売実績に差が出て、収入に不公平が生じます。そこで、一律の買い取り価格を設定することでこうした不公平をなくし、気兼ねのない人間関係が保てるよう配慮したのです。「たとえ原価が高くなっても、楽しく農業ができる方がよほど大切」と語る小池さんにとって、コストよりも人の和の方がはるかに大切だったのです。



第三期 平成六年、平成七年 直売所の通年営業と食堂経営の開始  
**農家の「もっと売りたい」の声にこたえて  
木造の直売所で通年営業に挑戦**

直売所の売上が順調に伸びるにつれ、農家の生産意欲も増し、「もっと売りたい」という声が高まりました。週末だけの営業では農産物の適期収穫とタイミングが合わないという問題もあつたため、「たんぼぼの会」はより効率よく出荷のできる通年営業に踏み切りました。また、直売所に隣接するレストランの閉店を機に、その建物を賃借する形で食堂の営業も開始し、こころでも売れ残った農産物を活用したメニューをそろえました。

**直売所の通年営業が  
農産物の適期収穫を  
可能にした**

直売所の売上が伸びて、現金収入になることが分かってくると、農家の生産意欲も高まり、「たくさん作って、もっと売りたい」という声が大きくなりました。また、週一回の営業では、農産物の適期収穫とタイミングが合わず、キウウリが長くなりすぎたり、ナスが大きくなりすぎたりして、加工品にすら使えなくなつてしまつてもありました。これらの問題を解決するため、「たんぼぼの会」は直売所

の通年営業に踏み切りました。通年営業を始めるにあたっては課題もありました。前年の冬には、パイプハウスの直売所が雪でつぶれてしまつたり、置いてある野菜が凍結してしまつたりしていたからです。そこで、越冬対策として木造の直売所を建てたいと考え、農協に相談したところ、会の立ち上げ時から応援してくれていた営農課長に補助事業を使つてことを教えてもらい、事務手続きなどの面でも協力を得ることができました。この協力によって、平成六年度の特定地域農業振興総合対策事業を利用した木造の直売所

が完成しました。この施設も床面積三十六平方メートルと規模は決して大きくありませんが、「たんぼぼの会」の活動を支えるには十分なものでした。売れなければ、売りに行くどこへでも顔を出した。通年で営業するとなれば、季節や曜日による来客数の変動にも対処しなければなりません。また、規模を拡大した以上、対応の売上も必要になります。そこで、直売所の売上を補うために、農協のAコープなどにも農産物を置かせてもらえるように交渉を重ねました。



い受けるほどの資金はもちろありません。そこで、経営の試算を持って農協に説明にいったところ、会の立ち上げから見守つてくれていた農協では「よし、やってみよう」とレストランの買い取りを即決してくれたのです。小池さんをはじめとする「たんぼぼの会」のメンバーの頑張り、これまでの実績があればこそ農協も積極的に応援する気持ちになつたのです。こうして農協が建物を所有し、「たんぼぼの会」が賃借する形が決まりました。平成六年、「お母さんの味処・たんぼぼ」として

**レストランの  
メニューにも  
農産物を生かす工夫**

レストランでは、カレーやロケケなど、素材に左右されずに作れるメニューをそろえました。中でも一番の人気メニュー「野菜たっぷりカレー」も、加工品のときと同様、その日とれた新鮮な野菜を上手に使い切る工夫が元になっています。国道



「たんぼぼ」が経営しているレストラン。開店当時はなかったお弁当事業が今は伸びている

十九号線沿いながら少し奥まったところにある店舗は、必ずしも好立地とはいええず、採算については小池さんも「前のオーナーがたんだくらいのお店ですから、決してよくはありません」と語ります。「でも、それよりも近所の主婦たちが

地道な営業活動を重ねるうち、「たんぼぼの会」の評判は口コミで広まり、商店街のイベントなどにも呼んでもらえるようになりました。最初のうちは商品を売るのではなく、顔と名前を売ってくる。くらのひもりで、どんなイベントでも断らずに出かけていきました」と小池さんは振り返ります。こう

した努力が実り、現在に至るまでAコープや大手スーパーなど、地元の小売店に幅広い販路を確保しています。販売活動だけでなく、この年、東京からシャンソン歌手を呼んで「シャンソンと横笛の青空コンサート」と銘打ってにぎやかに開催された第三回の野菜収穫イ



平成七年から続いている農協への出張販売。会場では買い物客の列ができるほど人気があり、すっかり定着している

軽に集まって来てくれる。女の皆のよつな存在になれればいいと思いました。地域の女性

す。現に、スポンサーになるうという申し出を受けたこともありました。でも、私たちは「女の皆」も大切に、楽しい部分も残しながら、自分の身の丈に合った事業を続けたいのです。これからは、商売だけに力を入れるのではなく、農業や地域を大切にしながらやっていきます」と語つてくれました。

**コラム**

**お父さんも元気になった、地域も元気になった  
～お母さんたちを支える「たんぼぼ応援団」～**

「たんぼぼの会」の発足後間もなく、会員の主人で構成する「たんぼぼ応援団」が結成されました。もっとも、お父さんたち全員が最初から応援してくれたわけではなく、特に直売所の通年営業や食堂経営を決めたときには、「本業は大丈夫か」といった厳しい指摘も受けました。

忙しいときには自分でご飯を食べて出かけてもらうなど、お父さんたちの有形無形の協力を得て、お母さんたちは会の運営に打ち込むことができました。小池さんも「感謝の一語に尽きますね」と振り返ります。それまで、おこづかいをもらう側だったお母さんたちは、わずかな収入の中からプレゼントを用意して、感謝の気持ちを伝えました。

今では、お父さんたちが直営農地の耕運やジャガイモ掘りなどを積極的に手伝ってくれています。また、地域活動も活発になり、地酒「信里の夜明け」の開発や、遊休地で栽培したヤマブドウを使ったワインの生産なども始まりました。「たんぼぼの会」の元気が、お父さんたちにも伝わったのです。



お父さん達が開発した地酒「信里の夜明け」



「たんぼぼ応援団」のジャガイモ掘り。お父さんは心強い応援団だ



# 「地域の人手たちの役に立ちたい」 思いを伝える福祉弁当

第四期 平成八年「現在」 総菜・弁当事業への展開、そして福祉弁当へ

「たんぼほの会」の活動は、加工品販売や食堂経営のノウハウを生かした総菜事業や弁当事業へと発展していきます。また、おやきによる村おこしで有名な小川村の「小川の庄」からの依頼で、おやきの製造卸を始めるにあたり、設備資金を有利に調達するために法人化を決定、「有限会社たんぼほ」として新たなスタートを切ります。一方で、一人暮らしのお年寄り宅へ宅配する福祉弁当事業も立ち上げ、地域社会への貢献という本来の目標を実践しています。

## 食堂のノウハウを生かした

### 総菜や仕出し弁当の製造

食堂経営が軌道に乗ってきた、食堂で出す料理のノウハウを生かして総菜も作って

みては、「というアイデアが自然に生まれました。そこで、平成七年度の中山間地域特別農業農村対策事業による助成を受けて、平成八年には食堂内の物置を改装して総菜用の加工施設を増設し、県の総菜

製造業の許可を受けました。そして、せっかく施設があるのなら」と、総菜だけでなく仕出し弁当やオーソドブル類の製造販売も始めたのです。仕出し弁当は完全な受注生産ですが、その販路は大々的

## 資金調達を視野に入れ 有限会社を立ち上げた

平成九年の長野オリンピックを機に、「長野といえは、おやき」というイメージの確立を目指して生産を拡大しつつあった「小川の庄」からおやきの製造を依頼され、製造卸への進出を決断しました。しかし、製造卸には二千万円かかる本格的な設備が必要で、費

用の調達のため金融機関からお金を借りる必要が生じました。それには法人化した方が有利だったので、「有限会社たんぼほ」を設立させたのです。資本金は二十三人のメンバーが十五万円ずつ出資し、計三百四十五万円が集まりました。こうして、JAグリーン長野からの借入金と平成十年度の中山間地域特別農業農村対策事業（農村女性活動支援事業）の助成をもとに、直売所の隣に、「おやき工房」が完成、おやきの製造卸を始めた。

8



朝早くから準備に忙しいお弁当事業

ても、そこは「材料は何でも大丈夫」という強み。小池社長は「そうすることで、お年寄りも私たちも、ともに生きがいを感じる事ができるのです」と地域貢献の喜びを語ります。

福祉弁当のお客さんのほかにも、農産物の生産はできるが出荷がづらい、というお年寄りは多く、「たんぼほ」ではこうした人々からも農産物を集荷し、スーパーなどに卸しています。現在、三地域に各二十人ほどの生産者グループがあるそうです。地域との関係を持ち続け、周りの人々にも元気になってもらうために、「こうした事業をもっと拡大したいですね」と語る小池さん。スーパーなどの信用を得る上で大切な商品の安定出荷にも貢献しており、事業の一環として、売上を伸ばすアイデアの一つでもあります。

将来に向けた商品開発にも取り組んでいて、従業員の熱意も並々ならぬものがあるそうです。販売方法についても、将来は「自前の移動販売でお年寄り宅を訪問できるようにすれば」と、すでに暖めているアイデアもあります。

9

七百円に満たない額の時給計算ですが、農産物を直売所に売ることと補われるので、収入が時給分だけというよりはあります。小池さんは、「従業員が『パート感覚』でお金を稼ぐことは十分に目を奪われて、本業の農業がおろそかになり、肝心の農作物の出荷が減ってしまった元も子もありません。私たちの本業はあくまでも農業ですから」と説明します。ただし、利益が出たときは出荷割や給料割などで従業員全員に公平に還元することも忘れません。

にできることで、何か地域の人手たちの役に立ちたい」という思いから、福祉弁当事業を始めました。一人暮らしのお年寄りに週一回、弁当を配達するのです。現在、週に約七十食。単価が五百円程度と安いので、採算ラインにはほぼ近い状態ですが、小池さんは「地域に貢献することが私たちの大切な目標ですから、いつまでも続けていきます」と決意を固めています。

配達に行った先では、お年寄りが「うちの畑でとれたから」と、少しばかりの農産物を手渡してくれることもあります。こうした農作物に対しても、きちんと伝票を切っています。たとえ量が少なく

多彩なアイデアで  
 これからも地域に  
 貢献したい

現在、従業員の年齢は四十歳から七十二歳まで。小池さんが農業をやりながら活動す

「農村女性の経営コンクール」最優秀賞、平成十四年には全国の都道府県から選抜された団体が集まる国の「食アメニティ・コンテスト」で優秀賞（農林水産大臣賞）、さらに、平成十五年度にはJA長野県大会で優良組合員組織表彰を受賞するなど、その活動は外部からも高く評価されています。彼女たちの活動の根底にあるのは、利益の追求だけに終わることなく、自らの農業を大切にしながら地域に貢献したい、という熱い思いなのです。

## 地域に 貢献したい一心で 始めた福祉弁当

平成十三年には、「自分たち

な営業活動を展開して拡大したわけではない。最初は地域の農協の集まりや市役所の会議などに少量ずつ作っては持っていく。やがて少しずつ注文してくる顧客が現れ始めたのです。「たんぼほ」の弁当はおいしい」という評判は口コミで広がり、今では、多いときには一日に



「たんぼほ」の野菜はスーパーでも人気（西友 篠ノ井店にて）

用



福祉弁当で届けるほほえみとおしゃべり

9



# 農村において起業を考えている女性の方々へ

## 農村における女性起業とは

事例の、有限会社たんぼぼのように、農村の女性が主たる経営を担い、主な使用素材に地域産物を使い、女性の収入につながる経済活動を農村における女性起業と呼んでいます。

この女性起業は七千七百三十五事例にも及び、グループ経営が約七割を占めています。近年個人経営の比率も増加しています。(農林水産省、起業に関する調査「平成十四年度」)

このような農村における女性起業を支援する制度を紹介します。

## 女性起業の種類

この農村における女性起業の代表的な種類を、次に掲げます。

- ・農業生産
- ・女性が中心の作目経営
- ・酪農ヘルパー

## 食品加工

- ・ジャム
- ・漬物
- ・和菓子
- ・パン

## 食品以外の加工

- ・ドライフラワー
- ・フラワーアレンジメント
- ・流通・販売
- ・朝市・直売市
- ・ふるさと宅配便
- ・都市との交流
- ・観光農園
- ・農村レストラン
- ・農林漁業体験民宿
- ・生活関連サービス業
- ・季節保育所の開設運営
- ・情報誌の発行
- ・宅配弁当
- ・デイサービス

## 年間販売額

年間の販売額は、三百万円未満が六十一パーセントを占め、零細な規模のものが多くなっていますが、一千万円以

## 支援制度

上が平成九年度の四百二十一から平成十四年度では九百二十五に倍増するなど、大型化の傾向もみられます。

農業経営を発展させるため、あるいは農業を通じて地域貢献するため、「農産物を加工したい、販売したい、新たな特産品を開発したい」という女性のチャレンジを応援する支援制度が、「農業改良資金(女性起業向け優先枠)」です。さらに、起業に関する補助事業等を、活動支援内容や補助対象施設に分類して掲載しておきます。

( ) 地域のひろば編集室

## 起業関係の補助金事業一覧

補助事業名	活動内容(補助対象施設)		ハード							
	営業活動	生産活動	販売活動	生産活動	販売活動	生産活動	販売活動	生産活動	販売活動	
地域農産物加工事業	○									
農産物加工施設整備事業				○						
農業・農村男女共同参画型チャレンジ支援事業	○	○	○	○						
販路拡大支援事業	○	○	○							
経営スキルビジネススクール										
販売スキルビジネススクール										
アグリ・チャレンジ支援事業										
経営相談支援事業										
農業改良基金										
生産性向上支援事業	○	○	○	○						
輸入地農産物対抗型新産物事業	○	○	○	○						
新山村振興型新産物事業										
新山村振興型新産物事業										
中山間地域型新産物事業										
新グリーン・ツーリズム総合推進事業										
特定中山間地域型新産物事業	○	○	○	○						
新産物加工型新産物事業										

## 農業改良資金を(女性起業向け優先枠)活用しよう

貸付限度額	農業者1800万円 法人等5000万円
償還期間	10年以内(据置期間3年以内)
利率	無利子
貸付窓口	農業改良普及センター、農協、信連、農林中央金庫

## こんなチャレンジを支援します

新たな農業部門の経営を始める場合  
新たな加工の事業の経営を始める場合  
農産物又はその加工品の新たな生産方式を導入する場合  
農産物又はその加工品の新たな販売方式を導入する場合

## こんなことに使えます

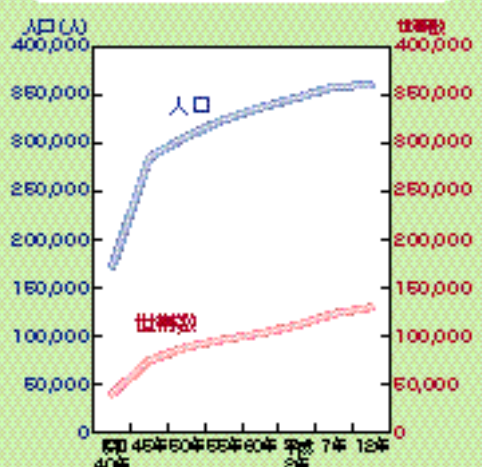
施設(農機具を含む)の改良、造成又は取得  
永年性植物の植栽又は育成 家畜の購入又は育成 農地又は採草放牧地の排水改良、土地改良その他作付け条件の整備 農地又は採草放牧地の賃借料等 農機具、運搬用機具その他農業経営の改善を図るのに必要な施設についての賃借料等 農業技術又は経営方法を習得するための研修費 品種の転換 農産物の需要を開拓するための新たな農産物の加工品等の調査及び開発並びに通信・情報処理機材の取得 営業権、商標権その他の無形固定資産の取得又は研究開発費等 農業費その他の初次的経費  
( から については認定農業者のみ については認定農業者又はエコファーマーのみ)

## DATA PAL

# 長野市

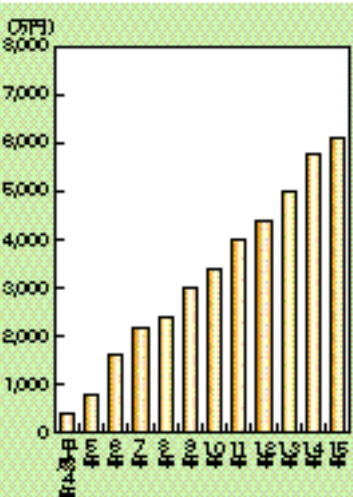
お問い合わせ先 / 長野市役所 企画政策部企画課  
〒380-8512 長野市大字鶴賀緑町1613番地  
電話 026-226-4911 URL <http://www.city.nagano.nagano.jp/>

## 人口と世帯数の推移

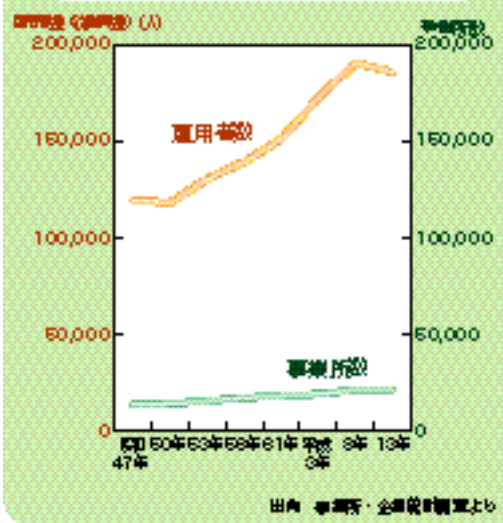


出典：国勢調査より

## 「たんぼぼ」の売上高推移



## 事業所数と雇用者の推移



出典：事業所・企業従事者より

## 「たんぼぼ」の歩み

- 平成 3年 11月 農協普及センター主催の「生き生き主婦講座」受講生の信里地区有志が荒地を活用して、野沢菜収穫体験ツアーを開催
- 4年 4月 先の主婦講座修了生と生活改善グループ員を中心に30名で「たんぼぼの会」を設立
- 6年 1月 Aコープ店にて出張販売開始(おやき、とうふ、かりんとう等)
- 4月 直売所木造平屋36㎡新設、同時に食堂部門開始、並びに通年営業とする
- 8年 3月 総菜室新築 弁当好評
- 9年 9月 小川の庄へおやきの出荷始める
- 10年 12月 おやき工房完成 順調に生産開始
- 11年 3月 「有限会社たんぼぼ」として法人化
- 14年 1月 食アメニティ・コンテスト優秀賞(農林水産大臣賞)受賞
- 15年 10月 JA長野県大会優良組合員組織表彰受賞

## 発電所概要

小田切水力発電所(東京電力): 総出力 1.69万千瓦ワット 運転開始 昭和29年8月



## 高齢者生活へのきめ細かな対応が 高齢社会の商店街再生策

# 『高齢者向け商店街』

近年の高齢化の進展に伴い、介護保険制度の導入をはじめ、要介護高齢者に対する社会的介護や生活支援づくりがすすめられています。

一方、支援や介護を必要としない元気な高齢者が、高齢者の八割から九割を占めていることにも注目すべきであり、平成二十二年には二千五百万人、平成三十七年には三千三百万人と予測されています。

この増大する元気な高齢者の生活ニーズにきめ細かく対応することも、会話の場を提供することで、生き甲斐を見いだす手助けをする商店街が現れ始めています。

ここでは、高齢社会の中で、地元高齢者に優しい商店街を目指すことにより、シャッター通りと化した商店街の再生策を検討します。

### 商店街に対する 高齢者のニーズ

高齢者は、商店街が地域コミュニティの中核的役割を果たすことを強く期待しています。高齢者にとっての商店街は、「買い物場」だけでなく、「語らいの場」であり、「相互扶助の場」でもなければなりません。

商店街を構成する各商店の取り組みにより、商店街全体としてのニーズの役割

が果たされたとき、その商店街は地元高齢者が生活していくうえでなくてはならない存在になっていくものと考えられます。

### 高齢者に対する 商店街の役割

高齢者が期待している具体的なニーズを例示すると次の通りです。

- 1 買い物の場として**
  - ・業種の充実
  - ・中高年向け品揃えの充実
  - ・大きな値札や商品名表示
  - ・段差のない店内
  - ・商品の自宅への宅配
- 2 語らいの場として**
  - ・会話しやすい雰囲気のある飲食店
  - ・趣味の活動ができる集会所
  - ・たまり場のような休憩所
  - ・趣味の作品を発表できる場所
  - ・朝市・縁日・お祭り
  - ・趣味やスポーツの催し
- 3 利用したい施設**
  - ・歩きやすい道路
  - ・トイレ
  - ・ベンチ
  - ・各種証明書の発行窓口
  - ・介護や健康の相談窓口

### 商店街の対応策

地元高齢者の生活を支援する高齢者向け商店街であるために、次の対応策が考えられます。

- 1 高齢者のライフスタイルに合わせた品揃えと幅広いサイズの商品を提供する**

高齢者向けとして画一的に「色」「サイズ」を限定することなく、しゃれた、幅広いサイズの商品の品揃えが求められています。
- 2 食事しながら会話できる場を提供する**

高齢者の行動範囲は狭くなる傾向にあり、近場の生活圏で用を足し、人付き合いする傾向になるため、飲食と交流を兼ね備えた場の提供が特に重要となります。

安全・安心で新鮮な食材を使った家庭料理を、話しながら食べる、このような場の提供が最も望まれています。
- 3 にぎわいをもたらす催しを定期的に開催する**

四季折々の祭りのような、商店街あがりの大きな催しは必ずしも必要ではなく、手作り品の展示即売会、ポロン

図表1 先進的商店街における高齢化対応事業

	市場性が期待される支援サービス
自立した生活を支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ホームマネジメントシステム（家事補助、塵の手入れ、電気・ガス・水道の検理、便利機器、戸締まり確認など）</li> <li>●[食の提供+対応]事業（デイサロン、レストラン、居酒屋など）</li> <li>●食生活を支える事業（特産品販売、弁当宅配）</li> <li>●生活支援用具（義足、販売、レンタルなど）</li> </ul>
生きがい作りを支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>●健康産業（東洋医学、鍼灸、マッサージ、美容など）</li> <li>●文化・趣味教室、スポーツ教室</li> <li>●旅行企画（ゆったりプラン）</li> <li>●ファッション産業（コンサルティング付きなど）</li> </ul>
要介護や寝たきりの生活を予防	<ul style="list-style-type: none"> <li>●福祉用具・補装（義足、販売、レンタルなど）</li> <li>●介護用品</li> <li>●介護サービス</li> </ul>
要介護や寝たきりの生活の軽減を支援する →介護保険負担軽減の市場	

図表2 有望と期待される高齢者対応ニュービジネス

対象事業別商店街	高齢事業		モビリティ		空き店舗活用・拠点作り			カード事業	福祉性
	宅配	新しい取り組みイベント	ヘルパースタッフ	コミュニティ	特産品販売	サロン	サービス拠点		
青森駅前商店街(青森県青森市)			○	△	○		○		○
米沢駅前商店街(山形県米沢市)	○		○		○				
宇田川町商店街(福井県福井市)		○							
足利市中心市街商店街(石川県足利市)	○						○		○
東和銀座商店街(東京都中央区)	○								
錦町商店街(東京都江川区)	○								○
二俣川フォルテ商店街(神奈川県横浜市)			○						○
徳安江商店街(石川県金沢市)			○	○			○		
大野町商店街(愛知県豊橋市)	△	○	△						○
徳島寺町商店街(香川県徳島市)					○	○			○
松江天神町商店街(島根県松江市)		○			○	○			○
松野町商店街(広島県三原市)	○					△			○
瑞穂町商店街(福岡県北九州市)	○								○
中車町商店街(大分県中津市)					○	○			

○=実定 △=実定予定 ※ 駅前商店街を構成している店舗は実定品の弁当宅配のみ、駅前中心街は特産品販売・アール・オー

ティアが協力するひな祭りの食事会、茶会による抹茶サービス、フリーマーケット、囲碁や書道の教室の開催など、手作りの小さな催しを、定期的に続けていくことが大切です。

### 4 行政や公共機関等の 相談窓口機能を誘致する

この相談窓口の設置によって、行政の窓口機能を商店街が支援することになり、地域住民にとって地域に密着

した商店街になるものと期待されます。

事務局的な仕事は煩雑で、しかも人件費は持ち出しですが、小さな催しの継続が、人を集め、地元商店街を生活必需品のように大切にする想いを育てるきっかけになるとも考えられます。

### 5 コミュニティ活動の拠点を つくる

高齢者のみならず地元住民が、商店街が交流の場であることを求めている以上、商店街は地元住民のコミュニティ活動の拠点をつくり、継続的にソフト事業を実施、人が集めるにぎわいのある場所に育てていくことが求められています。

空き店舗や地元の小中学校の統廃合による空き教室の活用など、コミュニティ活動の拠点づくりのためのスペース確保が重要と考えられます。

ホームマネジメントシステム（家事補助、塵の手入れ、電気・ガス・水道の検理、便利機器、戸締まり確認など）

### 6 医療・福祉機関と連携する

介護を要しない元気な高齢者であっても、毎日通院している高齢者は多く、早朝の病院の待合室が、高齢者のサロンとなっている地域も多くみられます。

商店街に医療機関を誘致することで、高齢者が集いにくわつ商店街をつくるきっかけになるのではないかと考えられます。

次ページ以降の事例研究では、医療機関の誘致を契機に、高齢者に優しい商店街を目指し、再生した「福岡市博多区 上川端商店街」を取り上げ、詳細に検討します。



# 上川端の地域密着型まちづくり 高齢者にやさしい商店街

福岡市博多区は市の東部に位置し、人口は約十八万八千人です。博多駅や博多港、福岡空港がある市の玄関口で、有名な博多どんたくや博多山笠、せいもん払いなど、独自の祭り文化を継承している地域でもあります。区の中心部にある上川端商店街は、若者向けの複合商業施設「キャナルシティ博多」の隣接地にありながら、高齢者の好みに合わせた店構えや品揃えが人気を呼び、平日、休日を問わず多くの人でにぎわっています。

療養院に高齢者が集まる姿に勇気づけられ、高齢者が納得できる「本物」を扱う店舗を次々に誘致した結果、街はにぎわいを取り戻しました。上川端商店街の事例を通じ、商店街再生のヒントとなる高齢者向け商店街について探ります。

## 駅や県庁の相次ぐ 移転で博多一の商店街が 寂れた

キャナルシティのオープン当初は若者向けに転身を図る店舗もありましたが、短期間のうちにほとんどが撤退してしまいました。このとき、上川端商店街は、地元の高齢者を大切にすることが、博多の心に出逢う街という商店街の理念を実現する道だと気づいたので。最初に誘致した医

かつて上川端商店街は博多駅と県庁を結び、博多一のにぎわいを誇っていました。しかし、昭和三十八年に博多駅が移転、昭和四十八年に県庁も移転すると、状況が一変します。昭和五十一年の路面電車廃止後は交通の便利な天神地区への商業集積が一段と進み、上川端商店街の人流は激減、一端から



商店街活性化に本格的に取り組むきっかけのひとつとなった複合商業施設「キャナルシティ」

端まで見渡しても、お客が十人もいない「ぼやけた」。

しかし、こうした状況が直ちに危機感と呼び、上川端商店街振興組合の対応策に結びついたわけではありません。商店街の目をさまさせたのは、平成一年に複合商業施設「キャナルシティ博多」の基本構想が提示されたことでした。振興組合は平成三年に活性化委員会を発足させ、平成四年には商店街の

活性化に向けて「博多の心に出逢う街」というキャッチコピーを掲げました。この言葉が、現在に至るまで上川端商店街の基本理念です。理念が決まっても具体的な行動が伴わなければ、にぎわいが戻るわけはありません。振興組合の理事たちは「どうすれば『心に出逢う街』になるか」を模索し続けました。

## 巨大な若者の街の出現で 地域密着を再認識した

キャナルシティは平成八年にオープン

### 上川端商店街 略年表

昭和 38年	博多駅移転
昭和 46年	上川端商店街振興組合 設立
昭和 48年	県庁移転
昭和 50年	路面電車廃止
昭和 55年	アーケード改築・舗道改修
昭和 60年	川端ぜんざい閉店
平成 2年	キャナルシティ博多 基本構想提示
平成 3年	上川端商店街振興組合 活性化委員会発足
平成 4年	「博多の心に出逢う街」町づくり基本計画 策定
平成 6年	川端ぜんざい復活
平成 8年	キャナルシティ博多 オープン 舗道一部改修（滑り止め）
平成 10年	アーケード改築
平成 11年	博多リブレイン・博多座オープン
平成 13年	にぎわい広場 実施
平成 14年	健美工房 オープン



## 意外にも 医療機関誘致が 高齢者を呼び継になった

ここから、上川端商店街が動き始めます。喜多川さんは自らの店舗を貸す際に、店舗の貸借に必要と考えて宅地建物取引主任者（宅建）の資格を取得していました。そこで、店主の高齢化で経営が難しい店舗や、空き店舗に対してテナントをあっせんする構想を進めたのです。中でも、高齢者の集客効果が高かったのが、商店街の中ほどにある「健美工房」の誘致でした。

健美工房の川原雅樹院長は、市内の早良区で開業していました。あるとき、「院長は川端が好き」という話を聞いた喜多川さんが訪ねてみると、待合室にはお年寄りが大勢集まっています。このような施設があれば、商店街に毎日足を運んでもらう拠点になると直感しました。地元の患者さんへの配慮から、当初は上川端からの誘いにさほど積極的でなかった川原院長も、言

集まった若者を取り込もうと、店舗えや品揃えを変える店舗もありました。例えば、鍋や釜を扱う全物店がアンティークショップに模様替えしました。振興組合の理事を務める喜多川重幸さんも、自らの美容室を閉店し、若者向けのマリナーズを販売する店舗に貸し出し注目を集めました。しかし結果的には、商店街は若者の増加を売上に結びつけることができませんでした。若者向けに模様替えした店舗も、早い店で一カ月、他の多くも三年から五年で撤退してしまいました。

他方、振興組合の理事長を務める原公志さんが経営する婦人服店のように、以前の姿勢を崩さず、中高年向けの品揃えを守り通す店舗もありました。原さんは商店街が若者をつかめなかった理由を「若者を取り込むには流行に合わせたため、むしろ商品を入



「博多の心に出逢う街」を支える上川端商店街振興組合のみなさん。(左から喜多川重幸理事、原公志理事長、山崎嗣浩事務長)



お問い合わせ先  
『上川端商店街振興組合』  
〒812-0026  
福岡市博多区上川端6-135  
TEL 092-281-6223  
FAX 092-281-6218  
URL: http://www.hakata.or.jp/





エスカレーターの設定など振興組合の熱意でキャナルシティへの人の流れを商店街に呼び込んだ

「博多は祭で四季が分かる」といわれ、中でも博多山笠のクライマックス・追い山笠では「櫛田入り」の舞台となる櫛田神社のお膝元、「上川端通り」は

### 商店街の未来は後継者の育成で決まる

「活気が戻った商店街も、後継者がいなくては続きません。多くの店舗を見てきた原さんは「早くに後継者に店を譲ったところは元気がいい」と断言します。

幸い、上川端には祭があります。「博多は祭で四季が分かる」といわれ、中でも博多山笠のクライマックス・追い山笠では「櫛田入り」の舞台となる櫛田神社のお膝元、「上川端通り」は

「高齢者向け」を目指した上川端商店街ですが、本物志向の店舗は若い人たちの支持も得て、街に活気がよみがえりました。「博多の心に出逢う街」の理念が、商店街を支える人たちの熱い想いを通じてかたちとなり、人々の心に届いた結果といえるでしょう。

現在唯一の「走る飾り山」として祭の最後を飾ります。こうした土地柄から、祭りは若者を育てる絶好の場になっています。振興組合も予算を惜しまないかわり、「礼を保て」「年長者にあいさつをしる」「茶髪はだめ」といったルールやしつけを徹底するそうです。最近では地元の小中学校の理解・協力も得て、地域ぐるみで祭を盛り上げています。

平成十一年春、中洲川端駅前に新たな複合商業施設「博多リバレイン」がオープンし、同時に博多座も開業しました。上川端商店街は博多座と連携して、歌舞伎の「お練り」や当地ならではの「船乗り込み」を企画・実現し、新しい博多の風物詩となっています。また、通りの駅寄りにあたる川端中央商店街とも連携を深め、商店街全体を「博多川端」の統一ブランドでPRしています。「上川端、下川端と言っても、地元の人には分かりませんが」と山崎さん。地域の一体感を高め、より幅広い地域から人を呼び込む試みです。

「シャッター通り」になるのを防ぐためにも、「多業種、異業種を積極的に取り込もう」という原さんの提案から、商店街の空き地を活用した「にぎわい広場」という物産展の開催が実現し、地方の特産品を扱う直売所などの新しい業種の誘致につながりました。「長年暮らしてきた大好きな川端で余生を送りたい」という元店主には「店舗の階上に住んで自由に出入りできるように改装すればいい」と提案し、「保証人になっても構わない」という思いを伝えて、原さんと喜多川さんの二人三脚で説得しました。

### 実践1 振興組合自らが行った新店舗のあわせん

健康工房に続いて、地方の特産品を扱うアンテナショップや、生鮮品や土産物を扱う高齢者向けの店舗が次々に誕生しました。その裏には、振興組合自らの商店街育成策がありました。

### 商店街を守り抜くために振興組合が自ら行動した

多川さんの一年半にわたる熱心な説得の末に移転を決断し、平成十四年から現在地で診療を開始しました。この健康工房こそが、高齢者が足しげく通う商店街の出発点となったのです。

「キャナルシティの平均滞留時間は三時間四十分です。上川端もモノではなく『時間』を売る商店街にならなければ」と原さんは語ります。高齢者が商店街に求めるのは、店主や仲間との会話を楽しみながら安心して買い物ができ、気分転換やくつろぎの場となる空間です。そのため、各店舗には気軽に腰掛けられるようなテーブルやイスを置いてもらい、トイレ提供などの協力も得て、長時間ゆったりと買い物を楽しめる工夫をしています。振興組合でも、十字路周辺の舗道を滑りやすく改修するなどの取り組みを行っています。

### 実践2 高齢者がくつろいで会話のできる店作り

振興組合の事務局長を務める山崎嗣浩さんは、「昼間シャッターを閉めるような業種でなく、ファミリーレストランのように人を集める業種に来てほしい」と語ります。こうした思いをもとに、店舗のあわせんや店主との話し合いに際しては、テナントの業種や業態を慎重に見極めていきます。原さんも喜多川さんも「高齢者向けだからといって、特に『こいつい店を集めよう』

な野菜をその場で食べられる食事処から始めてみては」と提案しました。その食堂は今や、二階まで拡張するほどの盛況ぶりです。「逆にこちらが教わることも多く、ノウハウを蓄積して他店に展開できればと思います」と原さん。また、例えば平日六時閉店、日曜休業の店舗には、「それでは商店街に活気が出ない。郷に入っては郷に従え」の精神でやってみてほしい」と苦言を呈したこともありました。ほかに、新しくできる美容室に「街のにぎわいのために」Oメートルほどセフトバックして、店の前にカテナリアを開いてほしい」と頼み込み、設計を変更してもらったこともあります。商店街を思っ熱い気持ちで、個々の店主の心を動かしているのです。

「個店のあり方は、最終的には家主や店主の判断」といいながらも、原さんは各店への積極的なアドバイスを惜しみません。例えば、「郷あぐに」が食堂を併設した際も、「こまめに顔を出して、大げさでなくていい。店先の新鮮

### 実践3 地域密着のための計画的なテナント選び

と申し合わせはありません」と言いますが、日頃の会合などを通して、振興組合の理事たちには共通の認識が形成されているのです。また、テナント側にも、上川端が高齢者向けの商店街を目指していることを理解した上で出店してもらっています。

### 実践4 出店後のアドバイスを通じた個店支援



「街がにぎわう」ために、振興組合は、各店舗に営業時間の延長、休日営業、試食コーナー設置などさまざまな工夫を求める



## 新鮮なものを、 食べる分だけ買いたい



卵をバラ売りするアイデアは地元のお年寄りが教えてくれた生産者表示をはじめ「食の安全」を追求し、併設の食堂では、店頭で扱う新鮮食料品を使った惣菜が食べられます。一人暮らしのお年寄りには、宅配してあげることもあるそうです。

熊本県小国町の特産品 お問い合わせ先 092-271-5092

## 安全でおいしい ものを食べたい



道行く人にも気さくに声をかけ商品の試食をお勧めする

店頭には天然木のイスやテーブルが並び、店内のトイレも開放しています。気軽に立ち寄って話のできる「商店街の休憩所」です。

宮崎県椎葉村の天然素材を使った豆腐  
お問い合わせ先 092-219-0177



## いつまでも博多名物を 食べ続けたい

甘味たっぷり、昔ながらの味これぞ川端ぜんざい

大正初期から続く老舗が閉店。跡地には、要望の多かった川端ぜんざいを組合直営で復活させました。「懐かしい」という高齢者だけでなく、若い観光客も訪れます。

川端ぜんざい  
お問い合わせ先 上川端商店街振興組合 092-281-6223

高齢者向け商店街を支える  
個性豊かな上川端のお店



至 地下鉄中洲川端駅

至 キャナルシティ

しんご きほい  
勝信梅

郷おぐに

盛田屋

Koh Ran

川端ぜんざい広場

健美工房

喜多屋



## たまには、 ちよつと贅沢したい

店先に座って試食すれば「本物」のよさが分かってもらえる

九州では珍しい完熟梅のおいしさを知ってもらおうと、座って試食のできるスペースを用意しました。多くの高齢者の支持を得て、高級品ながら売れ行きも好調です。

贈答用高級梅干し  
お問い合わせ先 092-263-8283

## 健康でありたい きれいになりたい



待合室はお年寄りの「サロン」お弁当を持ち寄って交換する姿も昌樹医院を核として、整体やエステといった幅広い施設を展開し、「健康に、しかも美しく過ごしたい」というお年寄りの願いに応えています。地元からはもちろん、送迎バスで一時間かけて通う患者さんも多いそうです。

昌樹医院、針、きゅう、整体、エステ、美肌他  
お問い合わせ先 092-262-0806



## 買い物ついでに いやされたい

人通りの絶えない商店街ではこんなサービスも成功する

商店街では少々異質なサービスも、通行量が多ければこそ成り立ちます。二十代から七十代まで、男女を問わず人気を博しています。

マッサージ  
お問い合わせ先 092-282-9399



## 本物の味を もっと楽しみたい

昔ながらの味噌・醤油をベースにした新しい味のバリエーション

若者向けに開発した創作マヨネーズは高齢者にも好評です。天神へ買い物に行った帰りに、わざわざ立ち寄るお客さんも多いそうです。

創作珍味  
お問い合わせ先 092-262-0256





「地域のひろば」編集室では、「ふるさとじまん」を紹介します。  
 皆様の地域の「ふるさとじまん」の写真とコメントをどしどしお寄せください。  
 お問い合わせ先 電源地域振興センター 企画調査部広報課 電話 03-5562-9730 FAX 03-5562-9802  
 e-mail kouhou@div.dengen.or.jp

電源地域から届いた

ふるさとじまん

岐阜県 串原村

大好評！  
 日本でここだけの二大珍味

串原村は平成十四年七月七日にオープンした、「くしはら温泉 ささゆりの湯」を中心に賑わっています。その温泉に隣接する「マレットゴルフクラブ」にオープン以来二つの特産品が誕生しました。その名も、「トマト大福」と「中山太鼓」。

トマト大福はミニトマトを白あんでくるんだ大福で、トマトの酸味とあんの甘味の意外にさっぱりとした味わいが好評となり、平成十六年三月末日までに八万個（一日平均二百個）の販売を達成しました。

芸能「中山太鼓」岐阜県重要無形民俗文化財「をモチーフ」にしたとら焼で、中には特製さつまいもクリームが入っています。田舎の良さとお菓子の力強さを感じのお菓子でこちらも大好評発売中です。



中山太鼓とトマト大福



村の特産品を生み出した堀喜子さん

この二大珍味はいずれもマレットゴルフクラブの職員である堀喜子さんが村の特産品を利用した名物と考案誕生しました。くしはら温泉ささゆりの湯、三百円で一日楽しめるマレットゴルフ、さらに特産品の販売が相乗効果をもたらした。地域活性化が進みました。



岐阜県串原村役場 総務課企画係  
 電話 0573-52-2111  
 URL http://www.vill.kushihara.gifu.jp/

福岡県 芦屋町

小さくてもキラリと光るまち「芦屋町」

芦屋町は福岡県の北端に位置し、町のほぼ中央を一級河川の遠賀川が流れています。芦屋町の特産は、美しく豊かな自然です。特に玄海国立公園を望む海岸線は、県の天然記念物にも指定されているハマユウの群生地をはじめ、迫力ある奇岩が見事な荒々しい岩場や、白い砂浜など変化に富んでいます。そんな芦屋町の魅力をいくつか紹介します。



砂浜の美術展

「丸屋釜の里」  
 茶の湯釜として名高い芦屋釜は、国の重要文化財です。より薄く、実用的に作られているばかりでなく、優雅な姿や文様にも定評があり、室町時代には各品として一世を風靡しましたが、桃山時代以降は途絶えてしまいました。その優れた技

九州北部を代表するイベント「砂浜の美術展」

「白砂青松」を誇る広大な芦屋海岸の砂を活用して、毎年八月下旬に行われるイベントです。土台づくりから始まり、約一カ月を費やして高さ八メートルのメイン砂像を中心に、三十数基の精巧な砂の彫刻が「北九州の湘南海岸」と呼ばれる芦屋の浜に出現します。



芦屋釜

術で制作された芦屋釜を現代に復興させようと建設されたのが芦屋釜の里です。長屋門をくぐり抜けた園内には、約三千坪の日本庭園が広がり、四季折々の花と緑の中、点在する茶室や資料館、工房をめぐって茶の心に親しむことができます。

資料館には室町時代の芦屋釜のほか、四百年ぶりに復元された平成の芦屋釜も展示されています。

芦屋の伝統文化「八朔の節句」

芦屋町には、九月一日（旧暦の八月朔日）を八朔の節句として祝う風習があります。初節句を迎える男の子の家では八朔の馬（わら馬）を何十となく作り飾って、翌朝早く近隣の子供たちに配ります。古事にならい、その子が馬を宮廷に献上されるほどに成功するよう祈る祭りで、約三百年前から伝わっています。



八朔の節句



マリンホテルあしや

「マリンホテルあしや」  
 魚見公園内の高台に位置し、素晴らしい景観が自慢の国民宿舎「マリン

テラスあしや」では、地元の玄界灘で獲れた「あしやんいか」など、新鮮な旬の素材を使った四季折々の料理が楽しめます。また、雄大な風景を目前に、潮騒を聞きながら入浴できる展望露天風呂は、水平線に沈む夕陽の素晴らしさとともに、利用者に大変好評です。



福岡県芦屋町役場 企画財政課企画係  
 電話 093-223-0881  
 URL http://www.town.ashiya.fukuoka.jp/

宮城県 加美町

緑と水から生まれた  
 オリジナルブランドの数々

加美町（平成十五年四月一日に旧中新田町・旧小野田町・旧宮崎町の三町が合併）の地場産品は、豊かな自然に恵まれた環境、そして純朴な人々の思いに育まれ、まやかしのない本物の味わいに満ちています。鳴瀬川で獲れるイワナやヤマメ、アユ。うまい米と水、そして研ぎ澄まされた技によって醸し出される



酒造り

日本酒。深い緑と清らかな水のまち加美ならではの、自慢の味です。



やくらいビール

町内には、古くから「真鶴」「わしが國」「鳴瀬川」を醸造する三軒の造り酒屋があります。それぞれのお店が、真鶴原酒、瞑想水、夢幻など独自のブランドを展開しています。



宮城県加美町役場 商工観光課  
 電話 0229-63-6000  
 URL http://www.town.kami.miyagi.jp/



青森県 八戸市

南部せんべい発祥の地から  
八戸せんべい汁の挑戦

せんべいを入れて煮込む  
昔ながらの郷土料理

青森県八戸市は、県の南東に位置する人口約二十四万五千人の都市です。海に面した八戸の名物は、おもてなし料理としてウニやアワビのお吸い物「いちご煮」が有名ですが、最近「八戸せんべい汁」が注目を集めています。もとは県内でも八戸周辺だけに伝わる「お袋の味」で、鶏肉

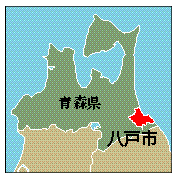


や煮干しのダシに醤油などで味付けし、調理用の南部せんべい「おつゆせんべい」を割り入れて煮込む素朴な郷土料理です。

郷土料理を六年がかりで新たな名物に育て上げた

**STEP 1** 平成九年、十一年 商品開発  
せんべい復興への思いが  
地味な郷土食に  
光を当てた

財団法人八戸地域地場産業振興センター（愛称：ユートリー）は、平成九年からの三年間専門家派遣事業を活用して、土産品開発事業を立ち上げました。一般的には、生産量やPRの点から「盛岡の南部せんべい」の印象が強いのですが、南部せんべい発祥の地は八戸と言われます。その誇りを胸に南部せんべいの土産品開発に着手したもののなかなか決定打が出ませんでした。そんな中で出てきたのが、八戸せんべい汁でした。



素朴な郷土料理だからこそ、都会で人気を集めた

**STEP 2** 平成十一年、十三年  
体制作りと単品PR  
一社独占を防ぐため  
生産を取りまとめた

製品化を主導したユートリーの木村聡さんは「初期投資のリスクを八戸煎餅組合の二十数社に説明し、『それでもやる』と意欲を示した六社で始めました」と振り返ります。しかし、やる気だけにまかせていては、結局は会社の規模がものを言い、一社独占につながります。そこで、初期投

**STEP 3** 平成十四年、  
地域ブランド化に向けたPR  
地元で認めてもらうため  
外から火を付ける

平成十四年末の新幹線八戸開業を

資や仕入は六社共同で行い、製品仕様も統一しました。せんべいだけは各社の製品ですが、統一仕様なので差はありません。商品のPRや注文はユートリーが一括して行い、各社の規模に応じて生産を配分します。このシステムにより、営業力の弱い会社でも生産に集中できるしくみを作り上げ、年間約三万箱を出荷するヒット商品を支えているのです。

お問い合わせ先  
『財団法人八戸地域地場産業振興センター<ユートリー>』  
〒039-1102 青森県八戸市一番町1-9-22 電話 0178-27-2227 FAX 0178-27-0666  
URL <http://www.youtree.com>

『八戸せんべい汁研究所』  
URL <http://www.senbei-jiru.com>  
E-mail [labo@senbei-jiru.com](mailto:labo@senbei-jiru.com)



おもわず食べてみたくなるせんべい汁のホームページ

機に、木村さんは秋田のきりたんぼなどのように「青森といえば八戸せんべい汁」といわれるために地域ブランド化を始めます。しかし、せんべい汁は地元の生活に溶け込みすぎていて、いつ頃から、どの地域で食べられていたかもはっきりしません。そこで、平成十五年の電源地域振興指導事業を活用し、諸説あつた発祥伝説を整理することも、起源は江戸後期頃までさかのぼれることや、八戸市内を中心に約百四十軒の飲食店で提供されていることなどを突き止めました。こうした情報は「八戸せんべい汁研究所」のホームページを作って発信しています。

地元の人にとって、せんべい汁はあまりに身近すぎて、それが全国に知られる名物になる可能性を秘めていると、とても信じられないように思



せんべい汁をメニューに加える店も増えた

した。そこで木村さんは「外から火を付ける」作戦に出ます。「東京の人に『おいしい』と言ってもらえば、地元でも認められるはず」と、東京のイベントでせんべい汁をふるまい、有名な食のホームページに情報を発信して、マスコミにアピールしたのです。幸い、地元のメディアはかりでなく、中央のテレビ局や全国紙に次々と取り上げられ、地元での認知度が高まるにつれ、せんべい汁をメニューに加える飲食店も増えてきました。

最近、八戸市内のせんべい店の娘さんが「私が跡を継ぐ」と言い出したというエピソードもあり、南部せんべいを守る後継者も育ちつつあります。「八戸せんべい汁を地域活性化の起爆剤にして、八戸をもっと元気にできれば」と語る木村さんの言葉に、全国ブランドとして、せんべい汁をもっともっと大きく育てたい、という思いがにじんでいます。

FAX 03-5562-9802  
e-mail [kouhou@dlv.dengen.or.jp](mailto:kouhou@dlv.dengen.or.jp)



小田切水力発電所

URL <http://www.dengen.or.jp>

<切り離してください>

<切り離してください>

料金を取人私  
アーケビル  
内局承認  
402  
発行有効期間  
平成18年8月  
28日まで  
お手紙はらずに  
お出しください

東京都港区赤坂1-12-32  
アーケビル11階

財団法人  
電源地域振興センター  
「地域のひろば No.187」編集室行

107-8740

1078740

おとこ  
T

お名前

ご職業 電話番号

どちらで電話に  
なりましたか? 年次

この折り曲げてください



# 平成十五年度 「地域のひろば」総括アンケート

「地域のひろば」の読者の皆さまから寄せられた意見を反映し、より良い紙面づくりに役立てるため、アンケートを実施しました。アンケートは百四十二通の回答がありました。

「地域のひろば」の読者の皆さまから寄せられた意見を反映し、より良い紙面づくりに役立てるため、アンケートを実施しました。アンケートは百四十二通の回答がありました。

今後取り上げて欲しい事例  
「地域のひろば」の紙面上に今後取り上げて欲しい事例を聞きました。結果は、「高収益をあげている事業」「再建を果たした事業」がともに、六十二件と多く、次いで、「従来どおり」が四十九件となっており、収益性と事業の再建に対する関心が高いことがわかりました。アンケートにご協力いただきありがとうございます。

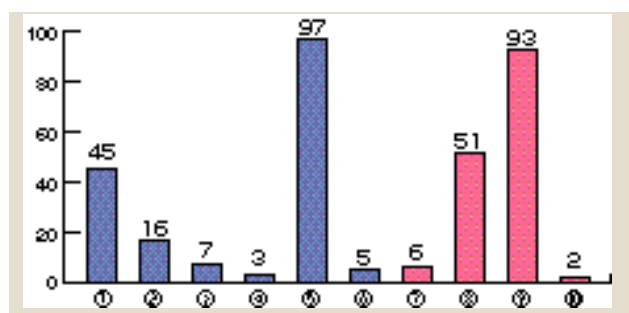
## 「地域のひろば」活用目的のアンケート項目

活用方法 地域振興

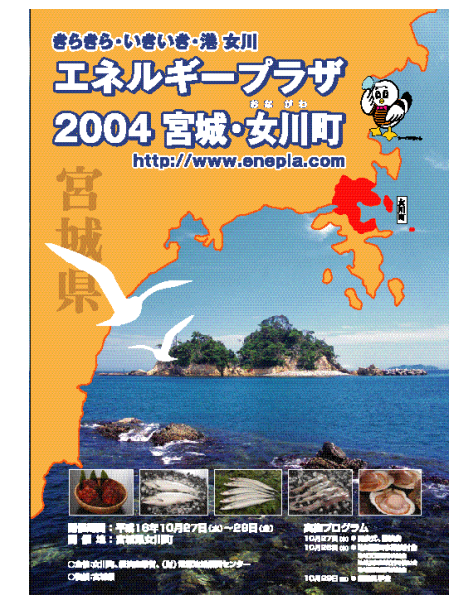
地域振興方策についての検討のため、地域振興先進事例を参考にしました。地域振興方策についての検討のため、電源三法交付金活用事例を参考にしました。広く配布する資料等のため、誌面を引用・複写するなどして活用した。掲載事例の市町村に直接問い合わせをし、さらに詳しい内容について情報収集を行った。読み物として楽しんだ。その他

活用方法 政府などから発信される情報の収集

広く配布する資料等の作成のため、誌面を引用・複写するなどして活用した。電源三法交付金に関する新たな知識を得ることができ、自らの理解の向上に役立った。読み物として楽しんだ。その他



## 「地域価値創造力」を全体テーマに 「エネルギープラザ2004 宮城・女川町」を開催



http://www.enepla.com

「エネルギープラザ2004 宮城・女川町」を十月二十七日（水）から二十九日（金）まで宮城県女川町で開催いたします。今年で十九回目を迎えるエネルギープラザは、「地域価値創造力」を全体テーマとして開催します。

開催地の女川町は、全国屈指のサンマ水揚げ量を誇る港町で、エネルギープラザを開催する十月にはサンマの水揚げが最盛期を迎えます。本年度は、一日目の講演会の講師と

日	プログラム
27日(水)	◆開会式 ◆閉会式
28日(木)	◆地域振興事業検討会 ◆地域振興活用事例検討会 ◆地域振興活用事例検討会 ◆地域振興活用事例検討会
29日(金)	◆地区見学会 ◆地域振興事業検討会

して㈱文化事業部 代表取締役/㈱株式会社酒造場 取締役のセラ・マリ・カミングスさんを招聘。地域の魅力を発見し、新たな地域価値を創造していく視点について講演をいただきます。また、一日目の地域振興事業検討会では、地元からも多数のご参加をいただき、地元女川町の基幹産業である漁業関連の検討会コースを多数設けるとともに、地元の課題を検討するケーススタディも実施いたします。

また、エネルギープラザのホームページにおきまして、当日の詳細プログラム等を掲載しております。ぜひご覧ください。

## 第15回「電気のあるさとじまん市」開催のお知らせ

今年も、電源地域の特産品や郷土芸能を一堂に集め、首都圏の人々に広く紹介する「電気のあるさとじまん市」を十一月十九日（金）から二十一日（日）までの三日間、千葉県幕張メッセで開催します。入場は無料です。

は、過去最高の二百三十七市町村の参加が予定されており、電気の消費地である首都圏の人たちとのより多くの交流を進めていきます。

これは財源地域振興センターが電源地域の特産品の販路や交流人口の拡大を図り、産業振興を支援することを目的として主催しています。今年度

会場内には、各地の特産品の展示即売および電源地域の食べ物・飲み物をその場で味わえる実演販売、「じまん市大賞」の表彰式、郷土芸能を披露する「じまんステージ」などのほか、出展市町村への誘客促進のため観光PRコーナーも設けています。

ぜひこの機会に「電気のあるさとじまん市」で、美味しいものに舌鼓を打ちながら、郷土芸能を堪能されてはいかがでしょうか。

皆さまのお越しをお待ちしております。



昨年の「電気のあるさとじまん市」会場風景

URL <http://www.dengen.or.jp>

のひろば

のひろば

あなたの町の特産品・イベントを「ふるさとじまん」に載せてみませんか？  
町の情報、その他の意見・ご要望をお寄せください。

のひろば

のひろば

電源地域のサクセスストーリーは、いかがでしたか？  
 参考になった  普通  参考にならなかった

Focus 政策・制度は、いかがでしたか？  
 参考になった  普通  参考にならなかった

ふるさとじまんは、いかがでしたか？  
 参考になった  普通  参考にならなかった

情報クリップは、いかがでしたか？  
 参考になった  普通  参考にならなかった

誌面で取り上げて欲しいテーマは？（いくつでも）  
 スポーツ・レクリエーション  教育・文化  
 環境・衛生  医療・保険  社会福祉  
 農林水産業  観光業  商工会  
 その他

恐れ入りますが、返信もご協力をお願いします。