

(株)いろどり 代表取締役社長

横石

YOKOISHI  
Tomoji知二  
さんに伺いました

聞き手

亀谷 一洋  
編集委員窪田 崇斗  
編集委員[writer] 駒崎 文男  
[photo] 永田 正男

山の資源を活かした葉っぱビジネスの成功により全国的な注目を集めている横石知二さんに、地域の人びとを元気づける取組みについて伺った。

2010年3月26日(金)  
土木学会役員会議室

### 地域にある資源が宝に見えていない

——上勝町は葉っぱビジネスが軌道に乗り、全国的な注目を集めています。町の特徴と、ビジネスの経緯についてお聞かせください。

**横石**——上勝町は徳島県の南西に位置し、人口は約2000人。町の86%は山林で、山の急峻なところに家が建っています。高齢化率が49.5%、住民の約半分が高齢者で、まさに過疎化と高齢化が進む町です。町には産業がないため補助金に頼っており、まずは「居場所」と「出番」と「仕事」をつくらなければダメだと思いました。あるとき、寿司屋で食事をしていたら、隣の女性がモミジの葉っぱを見て、「かわいい。持って帰ってグラスに浮かべよう」とはしゃいでいる。

葉っぱなら山にいっぱいある。もしかしたら、これは女性や高齢者にもできるビジネスになるのではないかと思いました。

ところがその話をすると、集まってきたおばあちゃんたちは「葉っぱを金に替えるのはタヌキやキツネのおとぎ話だ。もっとまじめに仕事をせな、あかん」と怒る。ある男性は「こんなものが売れたら、飲み屋街を逆立ちして歩いたわ」と散々でした。なかでも印象的だったのが「貧しくても葉っぱや草を売ってまで生活しようない」という意見でした。これを聞いたときになるほどと思いました。私には宝に見える地域にある資源が、地域の人びとには宝に見えていない。結局、自信と誇りがありません。これがうまくいったら、地域はすごく変化していくのではないか。そう思い、葉っぱビジネスを彩(いろどり)と名づけて1987年にスタートさせました。

### 葉っぱビジネスで町は大きく変わった

——葉っぱビジネスを成功させるうえで、ポイントになったことはありますか。

**横石**——大きなポイントは二つありました。一つは、葉っぱがビジネスになると気がついたことです。しかし、最初はまったく売れませんでした。山の葉っぱをそのままパックに詰めただけで、商品になつていなかったのです。そこで、料理屋さんに通い、現場を見て、何が大事かということを学んでいきました。そこから事業が軌道に乗り始めました。

二つ目のポイントは、パソコンを導入したことです。当時、おばあちゃんがパソコンを使うなんて誰も考えませんでした。葉っぱビジネスの特徴は、おばあちゃんたちがパソコンを駆使し、全国の市場情報を収集して自らマーケティングを行い、葉っぱを全国に出荷するビジネスである

ということですが。

ビジネスを立ち上げ、進めるうえで重要なことは、「ああそうか」、「なるほど」、「よしやろう」という三つのサイクルを常に意識することです。「ああそうか」というのは、自分の問題意識が気づくこと。そして、「なるほど」というのは、なぜ店が流行るのか、どうしてそれを使うのか、というようにものごとを常に検証していくことです。そして、「よしやろう」ということで実行に移す。それが事業を成功させるポイントです。

ビジネスによって町は大きく変わり、Iターンの若者が増えてきました。おばあちゃんのパ

ワーが上がったことで、若い子のパワーとつながるようになったのです。また今年は、若者に対する新たな事業を進めていきたいと思っており、インターンシップに参加する人を全国から2年間で160名募集します。今の高齢化率では、何も手を打たなければ、町は廃れます。ここに若者と高齢者をうまくマッチングさせ、持続可能な地域にしていきたいと考えています。

### 地域をプロデュースできる人材を

——地域を元気づけるにしても、ビジネスを効率的に行うにしても、基盤となる社会資本

整備を含めた仕組みづくりが果たすべき役割が大きいと思います。この点に関して、お考えをお聞かせください。

**横石**——基盤整備はとても重要です。たとえば上勝町では、光ファイバによるブロードバンド・ネットワークを整備し、パソコンの導入を進めてきました。パソコンの保有率は現在70%までになりましたが、こうしたITの整備がなければ今のビジネスは成り立ちません。同じように、道路も重要です。田舎に住んでいても、都会との距離感を感じないで生活できる基盤をつくらうというのが私の考え方です。これはビジネスだけでなく、生活のうえでも重要で、たとえば若い女の子が運転をしたときに、対向車とすれ違えないような道では人は来ません。整備されたきれいな道路をつくると、田舎から人が出て行ってしまおうという人がいますが、私はそうは思いません。そこに魅力がないから出て行くのであって、魅力があれば逆に人が入ってきます。道路を目的ではなく手段として考えていくことが大切で、地域を活かす道路、目的を活かす道路をつくっていけばいいのです。

それから、地域で一番欠けているのが、経営力があり、地域をプロデュースできる人材です。マネジメントできる人材が地域にいれば、道路も地域も活かしていくことができます。人材は地域活性化の大きな鍵で、大企業や官僚の中から能力を持った人材を地域に呼び込むための国の仕組みづくりも重要です。

——貴重なお話をありがとうございました。



横石 知二(よこいし・ともじ)さん プロフィール

1958年徳島県生まれ。徳島県農業大学校卒業後、上勝町農業協同組合営農指導員に。山の資源を活かした商品として「彩(いろどり)」を開発し、全国的な注目を集める。2009年より(株)いろどりの代表取締役社長。