

柴北川プロジェクト通信 27号

平成24年12月8日（土）～9日（日）

1. 「竹林整備（竹堆肥づくり）」「懇親会」「勉強会」を開催

福岡の当日の朝は曇り、渡邊事務局長さんよりの小雨決行!!の案内があり、カップ持参でやる気満々大分に向かいました。途中の大分自動車道ではかなりの雨、決行!!が欠行にならないかと心配しながら別府に近くなるころから天気は回復、雲間から見える青空に気分も高まり、大分名物の「とり天」で腹ごしらえをして、トンネルをくぐり、葉を落としたイチョウの冬木立を見ながら集合場所の長谷地区天ヶ瀬に到着しました。ところが、

当日は以下のスケジュールで「竹林整備」その他の行事が開催される予定でしたが、竹粉製造機が故障するというアクシデントが発生。代替機の到着も遅れることになったため、竹林整備を早々に切り上げることになり、翌日の8:00から竹堆肥づくり再開ということになってしまいました。

●スケジュール

12月8日（土）

- 13:30 長谷地区天ヶ瀬現地集合
- 13:30～16:00 竹林整備（竹堆肥づくり）
- 18:30～ 合同懇親会

12月9日（日）

- 10:00 生活改善センター集合
- 10:00～12:00 勉強会（共助研：吉田講師）
- 12:00～13:00 昼食
- 13:00 解散

2. 「竹林整備（竹堆肥づくり）」

（8日 13:30～15:00、9日 8:00～10:00）

竹は、竹堆肥づくりに使用する竹粉用の若い竹と、竹炭製造用の古い竹に分別して竹林整備を行いました。

竹堆肥づくりは、豊後大野市が実施する「竹林活用専門コース」の受講生（安藤さん、高野さん、渡邊事務局長）による技術指導によりすすめられました。

竹粉と鶏糞が混合され、温度管理ややり返しをしながら約6ヶ月後に竹堆肥となります。

竹活用による竹林整備と竹堆肥によるおいしい野菜作りの一石二鳥が期待されます。

竹堆肥を使いどのような野菜ができるのか楽しみです。

古い竹は2月の竹炭づくりに使用される予定です。



竹林整備

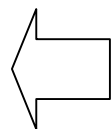


竹堆肥づくり

竹林は昨年と比べ、見違えるように明るくなりました。来春のタケノコがどれくらい出てくるのか楽しみです。イノシシとの争奪戦が心配です。



整備後の竹林(H24)：広場→竹林



昨年の竹林(H23)：竹林→広場

3. 合同懇親会（8日 18:00～ ）

竹粉製造機械の故障で不完全燃焼でしたが、少しでもこち良い汗を流した後はお待ちかねの懇親会です。

穴見会長の挨拶、木寺班長の挨拶、源流米の収穫報告（安藤班長）、そばの収穫の報告（若杉班長）のあと「愛する会」の新会員の安藤好幸さんのご発声で懇親会に移りました。

懇親会には大分高専の高見准教授と学生さん、大分大学の3人の学生さん、橋本市長と奥様が参加され、大分大学で実施した「柴北川の調査」報告がありました。柴北川を通じた輪が一層広がっています。

懇親会の食材は三浦さん（愛する会）が柴北川で捕獲した川ガニや大塚前会長や木寺班長などの差し入れ、レディースのみなさんのこころのこもった手作り料理が並び、なごやかな忘年会となりました。また、空くじ無しのお楽しみ抽選会があり、一喜一憂しながらのフィーバーとなりました。

「愛する会のみなさん」「レディースのみなさん」大変お世話になりました。



橋本豊後大野市長・奥様



大分高専：高見先生



大分大学のみなさん



参加者のみなさん



柴北川の川ガニ（三浦さん捕獲）

4. 講習会・意見交換会【地域活性化への取り組み】

柴北川プロジェクトも3年目を迎え、これまでヤマザクラを主体に地域活性化に取り組んできました。ヤマザクラの環境整備及び視点場づくりに始まり、柴北川源流米、桜ソバ、竹林整備、来春の菜の花計画など、花いっぱい等の環境が整いつつあります。そこで、次の取り組みとして、経済面からの地域興しを模索するために、第一段階として地産外商の勉強会が計画されました。

日時：平成24年12月9日 10時～12時

場所：黒松生活改善センター

参加者：柴北川を愛する会 12名

共助研 9名

内容：「地域活性化への取り組み」講演と意見交換

講師：吉田賛助会員（共助研）



○穴見会長挨拶

昨日から連日ご苦労様でございます。今日は少しでもいろいろなものに付加価値をつけて地域おこしが出来ればということで勉強することになっています。意見を出し合いながら一緒に学習会をして頂きたいと思います。



○吉田講師自己紹介



○地域活性化への取り組み

1. 地域活性化の仕組み

□地域活性化の仕組み

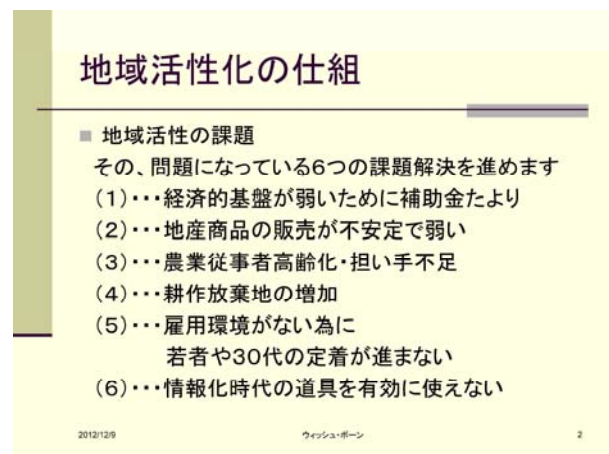
【生産者と消費者が直に情報交換できることが大事】

(1) 経済的基盤が弱いために補助金たより

1) 地域はお金が回ってきていないので、いろいろなことをするのに補助金たのみのところがあり、補助金しだいでやったりやめたりということがあったと思います。

2) 自分たちが作っているものの売り先が決まらないとか、どこで売ったらいいのかということがあります。そこを何とか解決できればと思います

3) 地域の担い手が少ないので若い人たちに少しずつでも入ってきた貰った方が良いです。若い人は楽しくないと来ないので、お祭りを盛り上げるとか、楽しく、カッコ良いことをして、外部の人も含めた若い人に入ってきて貰いませよ



う。その次に雇用環境づくりが生まれると思います。

4) パソコンとかスマートフォンがありますが、これはあまりお金をかけなくても情報を外に出していける道具です。こういうのを使われた方が良いです。これは、すぐに買って使うということではなくて、こういうものが将来的に利用できないかと考えておくことです。

地域の中では当たり前なのが、外部では商品を知らないこともあります（たとえば三浦さんの種無しカボス）。情報を発信することで柴北自体の価値が上がる、あるいは商品の価値があがるということがあります。その辺を十分に踏まえてやられたら良いと思います。

5) 生産者から消費者の間に介在する人（例えば農協）がいると、情報が分断されてしまい、値段だけのやりとりになってしまいます。その結果、自分たちが売るということがどんどん分からなくなります。一番いいのは商品が生産者から消費者に直接行くことです。最小限販売の手続きだけをしてくれる直売所とかであれば、手数料が少なくてすみ、その結果売り上げが上がり、情報は入ってくることになります。

スーパーマーケットはみんなが知っている商品を安く売るところで、みんなが知らない商品をスーパーで売るということは考えなくてはなりません。これは問題点のひとつですが、問題解決のヒントを今日はお話したいと思います。

2. 大分県の現状と課題

□人口

【人口は減少、高齢者は増加】

豊後大野市の人口はこの20年間で7,575人減っています。全人口で39,459人です。道路等のインフラが整備されてきており、下げ止まっていると思いますが、現実にこれだけ人口が減っています。これは大分県全体が減っていますので、何とも言えませんが、その中で、高齢者が増えています。現役で働いていますが。

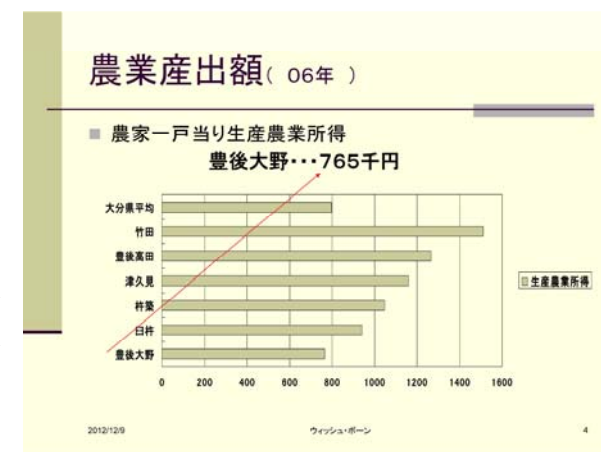


□農業産出額

【農業所得が少ない。所得を増やす工夫が必要】

儲からないね、という話はこれです。豊後大野市の農家一戸当たりの生産所得は765千円(1所帯当たり)です。多いと言われている竹田でも1,600千円いきません。これでは農業をする人がいなくなります。自家消費で良いという発想もありますが、お金があった方が、孫へのお小遣いや、別府への食事など、楽しみがあって良いと思いますのでもう少し所得を増やした方が良いと思います。

豊後大野市は大分県の中で平均よりやや少なく6番目です。僕も竹田で商品の開発や販売のお手伝いをしていますが、そのときに思ったのが、めちゃくちゃにお金が回っている人と、お金が回っていない人との差があって、所得額は平均ですから、儲かっている人よりも儲かっていない人の方が多いということです。



□地域ブランドの見える方

【地域みんなでやることによりブランド化や、運賃交渉力などが出来る】

それを踏まえてどうしようかということは知恵の部分です。いままでは中間で農協とかいろいろなところに頼んでいた分をどうしたら良いだろうか。例えばスーパーに行ったら誰々さんが作った野菜と個人の名前を書いています。いまがその状態で良いと取りをされています。誰々さんが亡くなったらその売り場は無くなります。

一人一人の出荷は小さいですが、これを「柴北川を愛する会」というブランドにすると出荷が中ぐら

いの規模になります。運送で見ると、個々の人が運送会社と契約するより、少し大きなまとまりになって運賃も少し安く交渉できるのでは無いか、それと同時に「柴北」というブランドを作って行けば郷土で誇りを持てるものが一杯出てくる。

よそに無いもの、よそにあっても余り宣伝していないものが着目点です。たとえば椎茸があります。大分は椎茸が日本一ですが、乾燥椎茸が日本一です。生椎茸は宮崎が日本一です。椎茸一つ取っても全然違います。

竹田市の姫野商店という椎茸の佃煮を大分市の百貨店「トキハ」で2億円とか売っているところがあります。もともと乾物屋さんですが、安く椎茸農家から買って、それを加工して日持ちを良くし、利益が取れるようにして売って儲けています。あるいは、竹田市の丸福という唐揚げ屋さんには30億円ぐらい売っています。あるいは干潟ベーカリーという50年程パンを作っているところがありますが、そこはまったく表に出てきていませんが、学校給食を全部仕切って利益を出しています。それは何でかという、少しずつ積み重ねてきてそういうふうになっています。

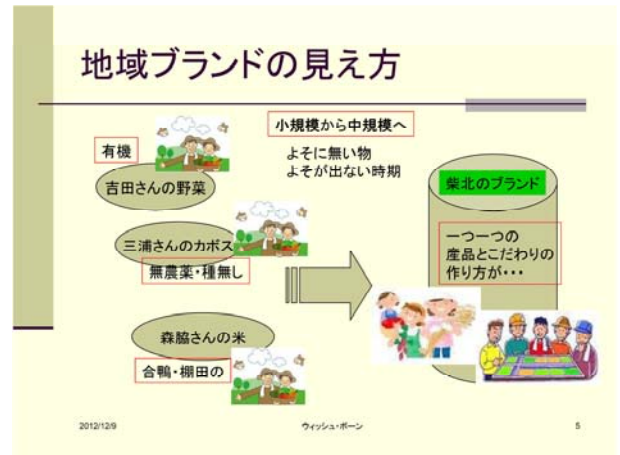
何が言いたいかという、農産物の椎茸一つとっても、姫野商店のように加工品にするやり方もありますし、婦人部が作っているように、椎茸と何かを組み合わせた佃煮を作って、独自のものを出すとか、椎茸を細かく切って一人用のスープ用に売るとか、小さく売り物にならない椎茸を、これは茶碗蒸し用の椎茸として商品化して売るとか、そういうことをするとお金になります。

要はそれを全部農協とかに渡して、その使われている状況が分からないものだから、売り物にならないと言われたら、活用方法がわからずに人にやったりしています。

タケノコですが、街中の人はあくをとったり、又力を入れたりとかしません。一次加工してあく抜きをしたものを商品として購入します。それを「柴北」のブランドで、みんなで売る。みんなで一緒に作ったものをそういう形で販売出来ないかということです。

どうやるかという、直接売って、お客さんの反応を聞くためにハガキを入れておく。ハガキを私書箱宛にして、柴北の郵便局にアンケートが届くようにする。ハガキや私書箱はお金がかかりません。届いたアンケートは直接のお客さんになります。それを3~5年積み重ねると直接売るお客さんの数が増えて、お客さんはよそよりも安くおいしいモノを食べることが出来る。生産している人は、お客さんとのコミュニケーションができ、情報が入る。お客さんの情報が入ると作る方も全然変わってきます。要は、こういう中規模でやっているところのの一つ一つがよそとの差になっていきます。

それと、一人一人がばらばらにやっているのではなくて、まとまってやることによって運賃が安くできて、お客さんのところに届けられて、みんなにお金が入る。米ですと1年に1回しかお金が入



りませんが、そういうのを何回か続けると1ヶ月か2ヶ月に一回はお金が入るようになってきます。そういうふうにした方が良くと思います。

□流通の組み立て

【流通の仕組みを理解した上で、身近なところから始めてステップアップすることが成功への道】

流通の仕組みが分からなくて、製品になったものを、道の駅とか農協で買って貰って、余分なモノや規格外のものは捨てたり、近所に配っていたと思いますが、その辺の部分を変える形で、お金になるようにしたらどうでしょうか。

ここまでは一般的にみんなが言います。だけど、実施する前にこんな仕組みがある、というのを想定してやらないといけません。

売るところを商社（柴北川商社）とします。商社はすぐできる訳ではないので、みんなで集まっ

て荷物を出すところを商社と考えたら良いです。そしたら交渉力が出来て、運賃が安くなり、みんなで詰め合わせしたらまた運賃がやすくなって柴北のいろんな物が届けられるということです。

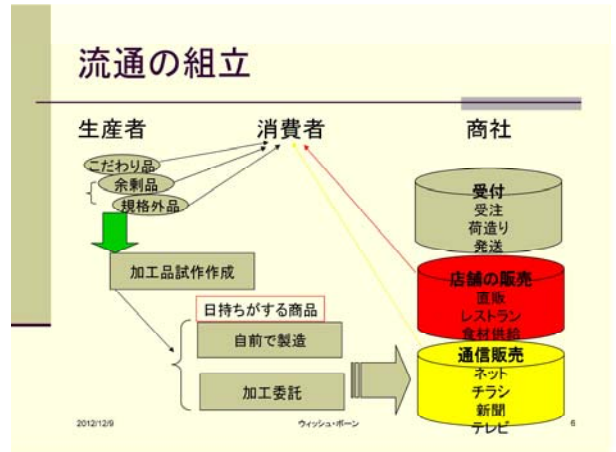
商社がどんなことをしなければならぬかということ、お客さんから注文を取らないといけない、取ったものを売らないといけない、だけど、お客さんがくるのを待っているわけにはいかないので、たとえばすぐにはできないですけど、ヤマザクラが咲く頃に、いっぱい咲いているところにテントを張って、婦人部の方が総菜などを作って、そこでお弁当や野菜を売る。実は野菜は良く売れます。なぜかということ、10月9日～14日まで九州国立博物館で大分ブランドというテントを張って、そこで竹田と国東と九重の勉強会にきて貰っている人たちを集めて、物を売ったら野菜が一番売れた。

野菜で売れたのは、キノコ、高原野菜ということで長芋も売れました。葉物野菜は日持ちがしないので持っていても1日です。竹田はサフランが取れますから、サフランが500円で少ししか入っていないので、普通は売れないのにそれが20個くらい売れました。

だから、イオンで、トキハのスーパーマーケットで売るのがいいのかわかりません。でも、スーパーマーケットで売るということは、安く売らなければならなくなるので、儲からないと思います。それだったら、さっき言ったヤマザクラが咲くときにヤマザクラの道筋に「柴北川を愛する会」の軽トラを4つくらい並べて、軽トラ市をしても良いわけです。テントを張ってそこで総菜や弁当を売っても良いわけです。そこで調理しなければ良い。調理したら保健所の許可がいります。

ここで（保健所の許可を受けた調理場）作ったものを持って行って、まずはよそから来た人に売って現金にしたら良いです。それを繰り返して行って、味をしめたら直接販売したり、いろんなことをしたら良い。

一足飛びにいろんなことをするのはなくて、流通はこれだけの機能がないといけないから、通販をするのはいちばん最後です。分からないのに通販をしてもうまくいきません。自然のヤマザクラとか川だとかで人が来る時期にはそこに店を出して実際に売って見る。売ってみて、これだったらこれくらい売れるのではないかと、これだったら自信を持ってやれるぞ、と思ったら次の段階に入っていって良いです。何もわからないのに山登りするわけにはいかないので、まずは、1合目のところで、何年も柴北川の活動をしているので、実際は4合目ぐらいのところに来ていると思いますが、5合目、6合目にきたところでもう少し欲を出していけば良いのではないかと感じています。



これは、流通の仕組みとしては、今は、受付・販売のところは姫野商店やJAがやっているので情報がまったく入って来ないけれども、直接お客さんに出した方が、自分たちにも情報が入り、どんなものをどれくらい売った方が良いというのが分かるようになるので、良いと思います。

今までの高度成長時は、効率、効率と言ってやっていましたが、そうではなくて、今からは地域でお金が回るようにする。大きいスーパーが出て来て、便利になったといっても大きいスーパーは本社が東京にあれば、東京にお金を持って行くわけです。一部が従業員の給与として地元に着るだけです。

そうではなくて、ここで物を作った物が、ここで回るように、あるいは外からお金を引っ張り上げるような感じにしたらブランドとして育つのではないかと。さっき「柴北ブランド」という話をしましたが、結果として「柴北ブランド」になるようにした方が良い。あまり難しく考えないで。まずは今の状況で日銭が入るようにと考えると良いと思います。

□現状分析と取り組み課題

【お金をかけずに小さな成功例を積み重ね、自分たちで情報を発信し、ブランドを作ることが大事】

さっきの話を要約するとこんなになります。街おこしと言ったときによく話題に出てくるのが、高知県の四万十の話、あれも20年～30年ぐらいかかって出来上がっています。それから同じく馬路村の話（ゆずで街おこし）、それから徳島県の上勝町の葉っぱビジネス、あるいは近場でいったら大山町の梅の話、これらはみんな一緒です。大山町が何で良くなったかという、あそこはずっと梅1本でやっているわけではない。梅で食えない時はいろんなものを売っています。でも梅を看板商品にただけです。

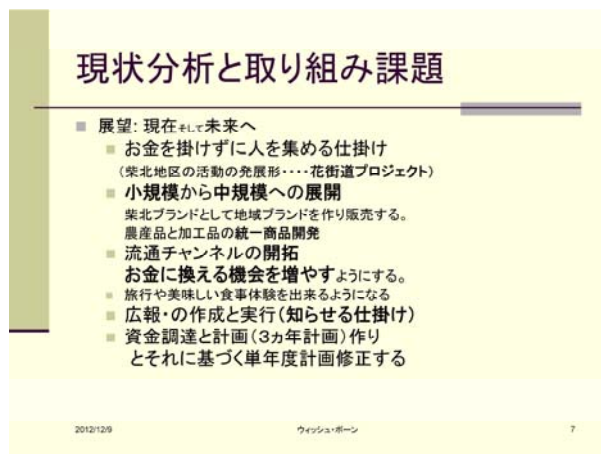
梅といえば、紀州の南高梅、水戸の梅、埼玉県もあります。いっぱい梅の産地はあるけど、大山町の梅が何で有名になったかという、それなりの仕掛けをしています。梅の日本チャンピオン表彰会、とかを自分たちで勝手に作ってそこの一番がどこ、二番がどこ勝手に大会を作っています。

柴北を愛する会も椎茸でも良いですが、日本一の椎茸、あるいは違う米でも良いですが、日本一の棚田米の表彰式をやるとか言う形で何回もやって、名前を売ったら良いですね、そういう仕掛けをして。ここに書いていますお金を掛けずに…はあとで説明します。

さっき話をしました小規模から中規模への展開、これはかたい話としてブランドと書いてありますが、まずみんなで集めて送ったら運賃が安くなるし、おいしいものが普通よりも安く、みんなに届けられる。最初は近場の太田から始めても良いと思います。そういうふう始めて、少し大きくなってからブランドとはどんなものかを考えていけば良いと思います。

見え方としてよく使う手が、こけおどしになりますが、よそと区別するために、扱っている商品が、量が少なくてもたくさんあるように見せる。作らなくても良いです。入り口はこれだけありますよと。すぐに品切れしても良いですから、客を呼んできたら良いです。作るものも今までと変わらなくて良いです。ただ、作るものは客が集まって来たら客が買ってくれるので作る量は増えてきます。そういうやりかたをしたら良いです。

最初からいろんなものを作って失敗したり、損をするよりも、季節ごとにこういうものがあるとい



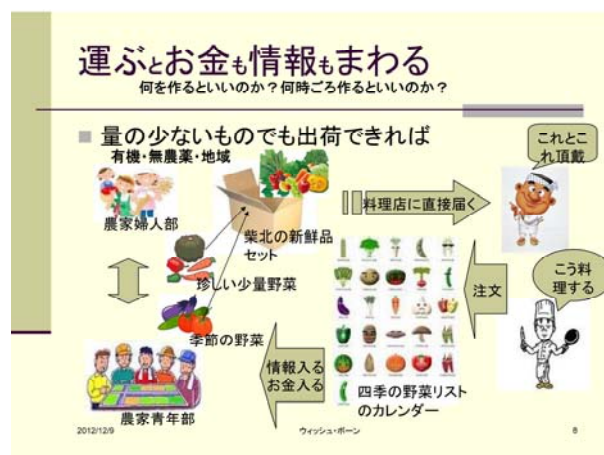
うのをPRする。ここは水が良いから食材がおいしいです。当面は、いままで捨てていたものを柴北ブランドということでみんなが集まってされたらどうかと思います。そしたらお金になる、あれもこれもとなったらお金の感覚がだんだん養われてきます。そしたら次の展開を自分たちで考えたら良いと思います。

誰かがお金にしてくれるから持って行く、その時代では無い。道路を走る車に売ればお金になるのです。一番車の多いところ、例えば三重の「道の駅」前の道路の脇に軽トラを4台ぐらい持って行って、ヤマザクラの時に、見に来られる人が多い時に、売ったら良いです。お金が稼げるようになったら、違うところに行って食事をしたりするようになる。そうしたら自分たちでもっと情報を取れるようになる。それが楽しみになり、お金になる。ということを読まれたらどうか。いろんなことをやるには広報部隊、知らせる、ここが一番大事です。柴北はこんなことをしている。年間を通じてずっと何かしている。それが新聞社とかに行き、お金のつかない方法で知らせることがすごく大事です。誰かが言うてくれるではなくて、自分たちで言うていく。これが一番大事だと思います。それから先は、柴北ブランドが作れる一つの固まりになりつつある時に地域全体でもう一度どうするかを考えた方が良いと思います。

口運ぶとお金も情報もまわる

【商品を動かせば情報とお金が入る。まず人の集まる場所で商品販売を】

地域には婦人部があります。60歳以上の人もみんな青年部です。退職や定年はありません。こういう柴北新鮮野菜セットが仮にできるようになったら、もしかして、料理屋さんへ直接届けられたら、料理の仕方を教えてくれます。柴北の四季の野菜カレンダーみたいなものを作って、よそと比べて良いなと思う物の注文を取る。これは最終形ですから、これになるまでに2~3年かかります。まずは自ら、ヤマザクラの時とか、紅葉の時とかに道路の渋滞状況が著しくなったときに、国道沿いで売る。お金にする。



その時に、売りっぱなしにならないように、さっき言ったアンケートを入れておく。住所を書いて送って貰ってそれが名簿になる。そこに季節の物が出来たら、この時期にはこういう物がありますと送れば良い。そしたら生産者から消費者が直接つながります。

今は大量に作ることをしない。作る量が決まっている。だから、作る前に売り先が決まっていれば楽ですね、だから、ハガキで名簿を集めることで顧客リストになる。買ってくれるように直接案内すれば良い。おいしいと思うからハガキを送ってくれるのですから。それがお客さんになる。

最終的には料理店に行くようになってくれば、量が少なくて作らなくなった伝統的な野菜があったりした部分や時期的に有機とか、無農薬とかにこだわっていた部分をやめていたのをまた戻せるかもしれない。また、竹の堆肥をブランドにするのが、みんなで動いているので良いのではないかと思います。

3,000円~5,000円ぐらいで売れる商品価値のあるものを、料理店に送る。3年ぐらいあれば50店舗~60店舗の料理店と契約が取れるようになると思います。そうなれば料理の仕方について、洋食屋さんがこういう料理の仕方もあるよ。と教えてくれるかもしれないし、料理人をここに連れてき

ていろいろとできるかも知れない。そこまで考えたら野菜作りや農業にもっと楽しみというか、わくわくするようなものが出てきたりするのではないのでしょうか。

そうなるために、まず道の駅「三重」の前で販売する。ということにしたらどうでしょうか。

□柴北川独自のこだわり産品

【産品には他と差別化する地域のこだわりや名前が必要】

ここは独自のこだわりがある商品でないといけませんよ、ということをもとめています。農産物であれば、無農薬とか有機栽培、竹炭、農産物で昔からこの地域だけで食べられている野菜とかがあればそれを復活させる。あるいはよそが出る前に出荷する（ハウスものは除いて）。

差別化というのはほかの人と競争しない、ほかの人がこっちの道で来ていれば、私はあっちの道を行くということで値段が取れるようにしていく。

それから加工品、これは捨てているようなもの、あるいは残って処分に悩むもの、それが恒久的にあるのであれば、それを佃煮とか、みそ加工の保存品とかにして、「柴北川を愛する会」のブランドを作って売ったらどうか。地域で当たり前と思っているものが、よそから来た人には商品になります。目の前でお金に変わらないと続けられません。山が、川が、自然が財産で人が寄ってくるので、その財産を活かさないほうは無いと思います。

柴北独自のこだわり産品

- 他の地域でないモノ
- 差別化商品
- 農産物であれば無農薬・有機栽培・合鴨農法
- 特産品であれば昔からある伝統野菜
- 時期が他の地域で出来ない時期に採れる
- 加工品であれば地域で昔から作られていて他で見かけない商品 (味噌・佃煮・伝統食など)

□人が集まる（四季の花街道）仕掛け

【今あるものを活用して人が集まる工夫から始める】

これが提案です。春に菜の花を植えるという話がありましたが、夏はひまわりを植えてひまわり街道を作ったらどうか、秋のコスモスは多いので彼岸花にしようか、この紫はラベンダーですが、よそに無いようなもので街道を作って、春、夏、秋、冬で人が集まるような仕掛けが出来ないだろうか。雪が積もる訳ではないので、そういう自然を使えばお金がかからないのではないかと。

建物を建てて人を集めるような時代では無いです。街道を通って行って人が行き着くところに販売拠点（市場）を作ったらどうかということです。実際始めようとしているところもありますが、これは3年とか時間がかかります。協力してみんなで作ることが必要です。

まずは今あるヤマザクラを使って、その時期に何か出来ないだろうか、菜の花が見える近くに土、日だけものが売れるような状況を作ってはどうか。そういう

人が集まる(四季の花街道)仕掛け

- 柴北の自然を生かした集客(バザー・マルシェ)

人が集まると弁当や産品が売れる

柴北を知ってもらえる

人が集まると色々できる

- 期間限定レストラン
- お弁当の販売
- 野菜の販売
- 竹の子の販売(ゆがいて売る)

既成の常識に囚われない商売ができる
大分まで40分の距離が可能性を生む

のを繰り返しながらだんだん柴北というイメージを定着させて、次の3～5年でそういうものが出来上がっていったら、お金が回り始める。お金が回り始めると違う形になります。

駆け足で説明してきました。ここからは余談ですが

Q：ここは何藩になりますか？

A：竹田の岡藩です。中川氏です。

Q：中川氏の前は？

A：志賀氏

Q：何年ぐらい続けましたか？

A：200年ぐらい

そういう歴史的な背景があったり、生活改善センター前の鳥居や、石で作った橋がありますが、新しいものを作るのではなくて、そういうものを使って、いわれがあるのであれば、当たり前とされていることをもう一回見直すことも一つの方法です。花と一緒に。

商品を作った時に、その地域の名前を使わないとだめだろうと思います。そうしないと愛着がわからない。もし、二次加工商品とか、六次産業商品が出来たら、その地域の、あるいは歴史のある、中川氏では竹田市とかぶりますから、その前の志賀氏（大友氏の一族）の地名とか、神社とか、領地に関係なく、自然のなかのいろんなものが名前になったりすると思います。

よくブランドを作るといって、「何とか母ちゃんが作ったみそ」とかはどこにでもあります。それはそれでいいのですが、あらかじめ、「柴北を愛する会」の最終の方向があるとすれば、そういう名前をつけた方がみんなの愛着がわくと思います。

今、竹で活動していますが、竹で何か、みんなで外に打って出る共通の製品、野菜、タケノコ、タケノコの加工品（さきいかみたいに細くして売っているのが鳥取にあります）、しいたけでいえば、よそで一番販売量の多い姫野商店の売り方を一度見て、姫野商店の商品が和風ばかりだったら洋風を作ってもかまわないと思います。用は誰に売るかということ、直接消費者に売るのだけど、付加価値とかいろいろなものを付けようと思ったら、食べ方とかを工夫しなければならない。売るのは、最初は自分で売る。自分で売って少し考えてみる。自分で考えてわからなければ共助研が全国組織で情報収集できるので聞いて貰えば、使って貰えば良いと思います。柴北川を愛する会と共助研は、そういう次の取り組みが出来るとような関係になっています

柴北川を愛する会と共助研と一緒にやっていますが、まだまだ共助研を使って貰った方が良い部分が潜在的に多くあると思います。柴北自体もすごく自然とか潜在的なものを多く持っています。その辺を組み合わせると、この地域が豊かになれば、日本のひとつのモデルになるのではないかと思います。

—質問タイム—

- 何かに取り組むことが大事 ⇨ 取り組めることから始める。FaceBook を使う手も！
 ▶ 竹チップがきっかけ (5kg で、何袋売るかを最初に決めること！)
 ▶ 川筋の米はおいしい (昔から) 特徴があって、うまいことが伝われば高く売れる！
 ・会員だけでも米を集める 米がおいしければ、他の物もおいしい。
 ・今も親戚・知人に。はげきらないものを JA へ
 ▶ 最初は玄米で売って。 → 受付・発送へ展開 ⇨ 婦人部、若手をパートで。 ぼちぼちで！
 ▶ 金に変わることが励みになる！ ⇨ 今ある道具・場所を使って始める
 ※ 来年から売る。今年からしかけを。
 作った時に売る相手を決めておく！

- 加工品は保健所の許可？ ⇨ 必要
 ⇨ センターを使うことで許可

- 隠れたブランド『こんにゃく』
 量は少ない

目の前の階段を1段ずつ登る！

→ 共助研はいろいろなやり方を紹介できる。

こんにゃく・米・竹・種無しかぼす

- 姫こんにゃく、清流こんにゃく。 おいしい
 芋が少ない。 → 芋の生産が必要。3～4年かかる。今は自然に生えた物を使っている。

- ▶ 耕地は余っている。今の技術では2年で ⇨ 最初は「まぼろしの姫こんにゃく」で！
 (傾斜地がよい) 不足している方が良い！
 ▶ 年寄りでも作れる。植えっぱなし。イノシシも食べない！
 ⇨ 「いつ行っても売り切れ」という売り方で。 ⇨ 婦人部で工夫を！
 ▶ 合ガモもあって、個々の動き。 ⇨ 先ずは婦人部が名前をつけて動き出す。
 無理やりいっしょにまとめなくても良い！
 ▶ こんにゃくは作る人の技術で味が違う！
 ⇨ 技術の習得も必要！ ⇨ 同じ名前で売る。バラバラだと印象が薄くなる。

○カボス

- ▶ カボスのうまさは皮にある。 料理の先生にも聞いてみる
 「日持ちのさせ方」、「九州の食」でメンバーの先生
 ⇨ 「大分ブランド」竹田の但馬屋で勉強会を実施中
 ⇨ スーパーより、デパートで売れる商品を！
 ⇨ モノを売って、客がリピートするしかけ！

(文責：濱田、写真：森脇)