

モデル事業名	「長良川流域生産者消費者協働組合」設立へ向けた調査・実験と合意形成 (岐阜県郡上市和良町・岐阜市金華地区)
活動団体名	特定非営利活動法人ぎふNPOセンター、ぎふ町家情報バンク、岐阜大学地域科学部
ホームページ	www.gifu.npo-jp.net
所属/ 担当者名	特定非営利活動法人ぎふNPOセンター 平井 久美子
連絡先	TEL : 058-275-9738 E-mail: <a href="mailto:gifu@npo-jp.net">gifu@npo-jp.net</a>
活動地域	岐阜県郡上市和良町

## ● 活動地域の概要

### 【郡上市和良町】

- ・旧郡上和良村より平成の大合併で郡上市和良町に。(以下合併前 2000 年の国調査より)
- ・総人口 2266 名 ・集落数 15 (内限界集落 1 (人口 65 名)、準限界集落 3 (人口 160 名、130 名、166 名))
- ・高齢者比率 35.3% (15 集落中 4 集落は 40%~45%、また 4 集落が 45%以上)
- ・農業法人 1、認定農業者 5、その他専業経営 (和牛飼育など) 4、その他自動車部品工場など
- ・村内就業者 788 名 村外就業者 332 名

### ◆郡上市・和良町

【独居高齢者の農家。生き甲斐として生産を続けている→】



【↑道の駅・ちんちろ屋は幹線道路から外れており、都市部への販路開拓に悩み】



【高齢者の中でも、食事・買い物など生活不安と危機感が高まる。老人会の話し合いの様子→】



### ◆岐阜市・金華地区

【↑過疎高齢化が急速に進み、古い町並も空き地化・駐車場化していく。若者の姿を見ることは少ない】

## ● 活動地域の課題

### 【郡上市和良町】

【現状】 ●耕作放棄地の増加・跡継ぎ不在・限界集落化が進行

- 幹線 (国道 256 号線) から外れているため、農家・道の駅の農産物・加工品の販路開拓に悩み

【課題】住民の生き甲斐と現金収入となっている農産物・加工品の近隣の都市部での販売ルートを開拓したい。

## ● 活動の内容

平成 21 年度

### ① 「郡上市・和良町の農家現況調査と地域住民・団体との合意形成」

- ・和良町加工生産組合の組合員を中心とした和良町で農業を営む住民の方への生産状況や日常の困りごと等の聞き取り調査
- ・農協や和良加工生産組合、地元NPOなどの関係団体への安定した生産と出荷のための聞き取り調査
- ・和良加工生産組合とその組合員を中心に、都市部との連携の中で販路を開拓していくためのロードマップづくりと地域内の合意形成

### ② 「郡上の野菜の朝市・引き売り販売実証実験」

- 1) 流域で生産した野菜の集荷、出品者の募集
- 2) 販売実験
  - ・引き売り場所の調査
  - ・販売のためのツール作成 (生産者マップ、生産者紹介パネル、ウェブ、チラシなど)
  - ・販売のための魅力的な場づくり
- 3) 販路開拓のための買い物実態、ニーズに関する購買者アンケート調査
- 4) 朝市・引き売り事業を継続するために、多様な主体との合意形成と事業計画立案

## ● 活動の成果

平成21年度

### ◆「郡上市・和良町の農家現況調査と地域住民・団体との合意形成」

活動の状況

- ・和良町道の駅にある直販所「ちんちろ屋」の出品者リストへの掲載者を中心に、生産者へのヒアリング調査と、販売実験への協力を依頼
- ・地域振興事務所、郡上地域加工生産組合グループ「ななさと会」、農業生産法人へのヒアリング調査

効果・反響など

- ・自家消費用栽培+αという小規模の農家が圧倒的に多い。
- ・余剰生産といえるほど作っている農家は少ない
- ・調査対象は80代が多いが、定年を迎えた息子が帰ってきて世代交代をする農家が出てきている。
- ・販路が見込めれば、生産量を増やしてもよいという回答もあり。
- ・耕作放棄地の拡大防止などの理由から「田んぼオーナー制度」をひろめたいという声が出てきている

### ◆「郡上の野菜の朝市・引き売り販売実証実験」

活動の状況

- ・11月より、月に2回の定例販売実験を実施。実験場所は、岐阜市内の高齢化率が高い金華地域における、高齢者の集いの場「地域の茶の間」。

効果・反響など

- ・「地域の茶の間」での定例販売のため、質のよいものが提供できれば、リピーターを確保しやすい。
- ・岐阜市など都市部で販売する場合、返品の方法が無くロスが発生する。在庫リスクを販売者が負うことになる。→販売量の予測が必要
- ・積雪などにより、収穫ができないため、商品確保が難しい



地域の茶の間での販売実験の様子

## ● 今後の課題及び展望

課題

- ・現状の販売方法では運送コスト、仕入れに時間がかかるため、販売地、販売量を増やす、販売地を変更するなど策が必要である
- ・販売地が遠隔だと、返品の方法がない（コストがかかる）ため、販売量の予測と、商品の絞り込みが必要となる
- ・販路が見込めれば、生産量を増やしてもよいという農家も数件いるため、販売計画とあわせた受注を行う必要がある

展望

- ・継続的な販売にむけた事業計画の策定（2009年度内）
- ・「田んぼオーナー制度」の実施（2010年度）