

平成29年度第4回「知事と一緒に生き活きトーク」

1 テーマ：地域で頑張る元気な小売店

2 日 時：平成29年9月25日（月）

3 場 所：テクノサポート岡山 交流サロン

4 参加者：他店の模範となる魅力的な店づくりや、環境への配慮、ボランティア活動などの地域貢献活動を行っている小売店の経営者等 8名

5 知事挨拶

商売は違法なことでない限り、何かに役にたっているから、成り立っている。ある材料を持ってきて加工して販売する。もしくは、たくさん作って、その場所だけでは余る物を足りないところに届けることによって、喜ばれる。そこで長く商売ができていうだけでも地域に貢献し、地域の活性化につながっている。居るだけでありがたいのは商売人だと私は思っている。本日は、どのような工夫や取り組みをしているのか、もしくは、ご苦労していることや提案など、様々なお話をお聞きしたいと思っている。

6 発言内容等

【各自の営業内容や地域活動】

- ・自然派ワインのお店を経営している。特徴としては無農薬、有機栽培のブドウのみのワインを扱っている。西川緑道公園にあこがれて9年前に引っ越してきた。隣接した飲食店も経営している。

- ・飲食店の横のつながりが無い西川緑道公園筋を商店街ではないので何かのきっかけで横の連携を積みたくて、県外のイベントを参考にして、「ハレノミーノ」と私が独自で作った名前のイベントを始めた。飲食店のつながりから街の活性化になると思っている。

- ・昔でいう青空市をやっていて、私は果物を栽培している。自分たちの手で県下全域、日本全国へと知らしめていきたいと思っている。最初は社長が米農家でコメの乾燥場が体育館くらいあり軒先が広いので、そこで始めた。約10年前に農業後継者予備軍くらいから始めた経営だったが、地元の方からいろいろな指導を受けながら営業してきた。直売所というと安価で良い物というイメージだが、ここ10年くらいすごい競争になっている。直売所として逆行していると思われるが、商品の価値を高め、高価格設定で高品質を求めているお客さんや首都圏の方々への販売に力を入れており、何とか成就しつつある。

- ・醤油屋をして約140年になる。今、力を入れているのは産業観光だ。200m範囲に酒屋、紙（和紙）問屋等、100年以上の老舗が5軒ある。昔はそれぞれの店に見学に来ていたが、30～40分見学して帰らせるというのが心苦しかったので、約1時間半で各店舗を巡るコースをパッケージ化した。まずは、学校やPTA、行政の

研修旅行で使ってもらえればと考えている。今のところ口コミだけで、ひと月に4件くらい来るようになった。基本的には行政を頼らない観光を推進して集客を上げていこうと思う。

- ・井原市は、昔からデニム生地生産が盛んな地域だ。その井原市内で井原被服協同組合が母体となって運営しているデニムストアで店長している。自分のオリジナルブランドを持って商品開発、生産、販売をし、井原デニムのPRもしている。地域での活動として、産官学民一体で「綿いっぱい運動」による綿づくりや、「井原でできた綿を使って100%デニムの生地を織ろう」を数年かけてやってきた。やっと昨年生地が完成して、ショップで販売している。

- ・岡山県では児島のエリアがジーンズ製造の盛んな地域なので、井原市とデニムという言葉がなかなかリンクされない。オリジナルブランドを持っていない縫製会社ばかりなので、どちらかというと縁の下での力持ち的な位置にいる。生産者が消費者の一番近いところにいないため、井原イコールデニムという言葉インプットしてもらい、理解してもらうのに時間がかかっている。みなさんが知っているようなブランドやメーカーも使っていることを知ってもらえるようPR活動していきたい。

- ・先代は祖母から商売を始めた。店舗正面にお酒で有名な三光正宗があり、その裏山の三光山が国有林であったことから、当時、山仕事をする人たちの弁当や休憩所として使っていた。道路工事の飯場や給食の提供、仕出し弁当など、時代に応じて変化してきた。いまでは過疎化が進み、高齢者ばかりになりイノシシが増えた。皆さん有害獣であるイノシシをなんとか商売にしようとするが、私は良い物を良い時期に素材・旬として販売することにした。肉質の良い時期である11月の初めから立春までの期間に限ってイノシシを捕獲している。6次産業化の認定を平成24年の第1次認定で受け、遠くは、屋久島の鹿の6次産業化について、講師としても行っている。

- ・真庭の商店街の中にある小さな八百屋を営んでいる。祖父が終戦後すぐに商店街で商売を始めた。父が2代目で私が3代目だ。私が子どもの頃は栄えて人がいっぱい歩いていたが、今は、郊外店が出店し、店での商売が厳しくなった。早くから父が学校給食や自動車道のサービスエリアなどに、野菜や果物を卸す、外へ出ていく商売を始めた。私は27歳の時に帰ってきて後を継いだ。商工会から、お店は経費がかかるので、小売りはやめて、卸を勧められた。子どもの時から近所の人々が店に来て座って喋るのを見ていたので、そういう場所を残したい、いいなと思うようになり、お店をやめる決断にはならなかった。真庭地域にはおいしい野菜や果物があり、県外からの移住で就農される方も多い。私が、お客さんと農家さんの間に入れるような存在になりたいくて、自称「真庭の野菜大使」をしている。

- ・奈義町でカメラ店をしている。写真の記念プリントや記念撮影、学校関係でも撮影をしている。なんとか続けていけたらと思っている。学校も少子化で、行事等が重なるとカメラマンの確保も難しい。写真、音声と画像をまとめた、自分史の作成を勧めている。

- ・大正13年創業。着物、反物や仕立て販売をしてきた。現在は時代のニーズに合わ

せて衣料品、化粧品、寝具、健康商品を取り扱いながら地域密着型の事業を行っている。久米南町地域は高齢化率が43.9%で県下一番だ。お客の高齢化によって客数、購買頻度、客単価も下がり、高級呉服販売や婦人服の販売事業は難しい状況にある。

【工夫している取り組みや課題など】

- ・地域の間屋さんには仕入れ先がなくなってきた、コンビニエンスストアの進出が原因で個店が弱り、その上の間屋も弱り廃業する。仕出し弁当もしている当店は材料を2日に1回、朝3時に起きて福山の市場へ行っている状況だ。間屋さんにも来てくれない状況なので、フランチャイズに入らないと田舎では商売できなくなっている。

- ・「まにわセレクト」として、毎朝市場に行き、その時の旬の野菜や果物をチョイスし、一つに詰めて店頭・ホームページ・電話での販売をしている。第二創業の補助金でジャムの製造を始めた。このジャムも真庭の素材にこだわっている。例えば、真庭産ブルーベリーと蒜山産ワインのミックスのジャム、苺の時期だと苺と勝山紅茶のミックスのジャムを定期的に提案している。

- ・どうにかお客さんに来てもらうため、店内に情報発信コーナーを設け、ギャラリー&カフェ、地域住民の手作り作品を展示販売している。店内の貸しスペースでは、パッチワーク教室や高齢者用のスマートフォン教室を行っており、その他にも、地域の特産品コーナーを設け、ゆずコロケや手作りこんにゃくなどの食品も販売している。

- ・買い物支援も行い、消滅集落になりつつある地域の高齢者宅へ安否確認を兼ね、訪問している。高齢化の波が押し寄せてきており、一年先はどうなっているかわからない。ここで商売をしていくのは永遠の課題であり、今も模索中だ。近所はぜんぶ商人（あきんど）だったが、今は2件のみ。お饅頭屋と当店だけ。この地域を知ってもらうため、町外から一人でも多く足を運んでいただきたいと思います。

- ・まちおこしのためのイベントをいろいろ行っている。その一つが西川緑道公園筋の道路を歩行者天国にして飲み歩くイベントだ。昨年度は5回行った。実行委員会形式で行なっていて、その実行委員長をしている。昔からある商店街とは構成が異なるので、沿道の飲食店に意見を聞きながら、横のつながりを作っていこうとしている。西川緑道公園筋の周辺には仕切る人がいない。そのため自分が手を挙げて、何かやりやすくなった時に、それを応援したい人が集まって、みんなで協力してやっている感じがする。

- ・ここ2～3年、赤磐市と連携し、果物などを海外へ輸出しようとしている。果物を氷温冷蔵で保存することができたので、12月までぶどうの品質が保てた。商品として販売できる品質が長期間保てることから、岡山市・赤磐市の生産者と協議を進め、これから販売を進める段階。香港が中心だが、中国への輸出もこれから進めていく。今のところ航空便だが、船便で、週1回くらいで継続的にやれば、コストも下がると思う。まだまだ、儲けが出ていないが、先行投資としてやろうとしている。

- ・昨年、外務省の交換留学生を受け入れた。200mの中に100年以上の企業が5軒あるのは全国的にも珍しく、感触もよかった。旅行会社も管理が楽で、移動の時間

を短縮でき、日本古来の文化も説明できる。倉敷市の観光客が380万人であり、「チャレンジワン」と銘打って、年間に観光客38万人に来てもらうことに取り組んでいる。

- ・醤油は大手5社で70%を占め、残りの30%で地域の小売屋がしのぎを削っている。今は、営業形態が変わって、昔は御用聞きという役割があって、勝手口に置いたりしたが、若い奥様方はスーパーへ行くようになり、今は、ネットで買っている。岡山県内に組合登録しているだけで醤油屋が40軒程度存在し、今後、20軒程度まで減ると思うが、逆にチャンスと思っている。人口はそこまで減らないはずだし、人口に対してのシェアを増やせるのではないかと考えている。大手から顧客を取っていけば維持していけるのではないかと考える。

- ・ショップでは組合約10社の縫製会社の商品を販売している。メディア等で取り上げてくれたおかげで、東は関東より上から西は九州南部まで、いろいろなところから連休等を使って来店される。バリエーションに富んだデニムの生地をどう商品にするか。ジーパンだけではない新商品、かばんなどの雑貨や着物など、商品開発に力を入れている。地域との活動では、100%井原産のデニムの生地でサブバックを作り、井原市の新小学一年生約300人に入学のお祝いとしてプレゼントしている。井原市内の高校へは、このサブバックの製造依頼を兼ね縫製の指導も行っている。

- ・井原がデニムの産地ということが周知不足だ。一人でPRしてもなかなか広まっていけない。応援してくれる方がたくさんおられたが、井原のデニムが盛んだったというのは昔の話になっており、ご年配の方からは、昔は工場がいっぱいあったけど、今は児島だと言われると心が折れてしまいそうになる。気持ちを切り換えて7年頑張ってきた。7年経ち、やっと思っていた半分くらいに達した。自分のゴールまではまだまだ遠い。

- ・イノシシの加工は、徐々にいろんな地域でされるようになった。自分の店だけで売るのはではなく、地域でもっと売っていけないと思う。新見では「未来づくり会議」をやっていて、過疎化になったらどうするか、人を呼ぶためにどうするかなど、前向きな話をしている。新見から学校がなくなるという話の中で、岡山市内の高校に行かせなくても、逆に岡山市内から新見に来てもらえるような学校を作ったらどうかとか、逆転の発想で地域をどうするかということを考えている。

- ・野菜大使として活動している中で、小学校での食育の中で、野菜でジュースを作ってみようとなれば、トマトを使ったら、その中にはリコピンがいくら入っていてなど、野菜が身体にとってどういう作用があるのかということを伝える取り組みをしている。もともと食に対する危機感を感じていた。昔、新聞で非行傾向の人は朝ごはんを食べない家庭が多く、パン食だった給食を全てご飯食に変えると翌年には非行が減ったという記事を読んだ。岡山県の米の消費率は、2014年では全国ワースト1位、人口に対する偏差値から見ると岡山県は圧倒的に低い。2016年でも41位だ。こじつけかもしれないが、岡山県の青少年の犯罪率を変えるには食に対する意識、大切さが重要だ。安ければいいではなく、朝、菓子パンを食べさせるのではなく、少しで

もご飯食の平均値を上げる取り組みができればと思う。

- ・奈義町は地方創生で頑張っているが、人口が20年後は6千人から4千人になる。どうすれば6千人を維持できるか。観光で人を呼び、奈義町の自然の豊かさ、子育てによい地域であることを知ってもらい、定住、移住につなげたいと考えている。奈義町の観光を考えると、お土産はない、食べる所も何もない。美術館と山の駅しかない。奈義町で奈義ビーフを食べるところはと聞かれても、食べる所や買うところは全くない。小売業、飲食業、生産者を含めて流通システムを作る話し合いをしている。お店では料理教室を開いて部位ごとの料理の仕方を勉強してもらい、これから奈義ビーフを食べられるお店のマップを作ろうとしている。

- ・久米南町は世界一川柳の町とうたえるようになった。法然上人誕生の地、誕生寺を軸にして、町内町歩きツアーを計画していきたい。古民家を借りて「寄ってっ亭」という情報交換の場を作っている。

- ・岡山県の物産とか特産品とかを紹介するところがない。駅から後樂園、岡山城の間の辺りに、紹介できる店がほしい。フランスのパリのようなマルシェを、毎週日曜日に開催し、そこで岡山の特産品等を知ってもらおう。西川緑道公園も市場はやっているが食べることが主体で、買うことはあまりできない。岡山県と一緒にできればよいと思う。

- ・県北の流通が難しくなっている。真庭市には1か所、農協市場がある。以前は津山も新見も賑わっていたが、今は津山が難しくなった。市場があるから何とか地元の野菜を仕入れているが、直売所も増えており、農協市場に作物が集まらなくなっている。これが進んでいくと県北の流通は非常に難しくなる。野菜に限らず、総菜も売っているが、自社では作れないので、問屋から仕入れている。問屋も後継者がいない。そこがやめてしまうと、商売のできなくなるお店が出てくる。流通を支えるものや仕組みがあればいいが。真庭市は「まにワッショイ」というグループを作っており、そういう組織で助け合いができたらいいなと思っている。例えば商店街の空き家になったストアに内職センターを作り、定年になってシルバーの方を集める。地域おこし協力隊に各地域に入ってもらっているが、そういう人達に向けて、企業の後継者を募集するシステム、どこか困った商店に後継者になるための募集ができたらいいなと思っている。

- ・県民局単位がバラバラで、同じようなネタで、あちこち事業をやっている。県の中で調整できないか。同じようなセミナーを何度も別の県民局や機関がしている。もっと効率よくしていただければと思う。

- ・人手不足が深刻だ。小売店もなかなか厳しい状況の企業が多く、もう一人の従業員の確保ができない。醤油業界で言えば、仕込みの時だけいればいい。従業員を同業者同士でシェアする取り組みをしている。町の中でそういった格好になっていけばと思っている。数社で従業員を共有したいが、おそらく派遣法等に引っかかってくるのではないかなと思う。派遣法等の特例を県の方で考えてほしい。数社で繁忙期だけ使えるような人材がいれば、新しいことにチャレンジできる。こういった労働者のシェアに係る法等のガイドラインを県で作っていただきたい。

7 知事まとめ

商売は消費者と製造者の両側をつないで両側から感謝されないと回らないはずだ。ぜひ、頭を柔軟にして、これは喜んでもらえるかな、これは回るかなというのを考えてもらいたい。本来、回るべき物が何かの事情で回らないことについては、我々が考えないといけない。常に税金を投入しないと回らないものは、福祉や大義名分がない限りできない。最初の一転がりでも手助けできればと思う。それぞれの地域の問題解決、盛り上げに頑張ってくださっている皆さんの取り組みは参考にさせていただきたい。