

特集

〈事例〉

グループ化で六次産業を強化 独自事業実績全国二位の中核に

公益社団法人
大野市シルバー人材センター

(福井県)

大野市SCは、平成30年度の独自事業収入で全国2位になった。その躍進を支えているのは、農業の六次産業化の充実を目指して5つの事業で結成した「ねんりんグループ」だ。これにより、個別に活動していた事業が抱える問題が解消され、事業の拡大と組織力の強化を実現。平成30年度のねんりんグループの契約金額は、独自事業の75.9%を占めている。

六次産業を展開する

「ねんりんグループ」

大野市SCは「人生百年 生涯現役 大野人^{おおのびと}」をモットーに会員一人一人の経験と知恵を生かし、創意と工夫、連携と協力で独自事業に取り組んでいる。

これまでさまざまな独自事業を推進してきた事業課の山田歩弓課長は、「シルバー人材センターは地域に貢献し、問題を解決する組織。大野ならではの人間力と事業を極め、地域に愛される唯一無二の存在であり続けたい」と話す。

その思いの下、現在、十五の独自事業に取り組んでいる。その中核を担うのが、平成二十六年に誕

生した「ねんりんグループ」(本誌平成二十八年五月号「カメラ・ロボ」掲載)である。

ねんりんグループは、大野市SCにもともとあつた農作物の生産加工、流通、販売を行う五つの事業が連携して、有機的・総合的な六次産業(農業、水産物等の一次産業が、農畜産物、水産物の生産だけでなく、二次産業である食品加工、三次産業である流通や販売にも関わって、農林水産物の付加価値を高め、雇用創出にもつなげること)の展開を目的に結成した。

現在、センターが運営する農作物の直売所「ねんりんの里本店」(以下、本店)を拠点に、女性会員を中心に約四十人が活動中である。



「ねんりんグループ」の活動に携わる会員たち。写真は、センター会報「シルバーアンテナおおの」(令和元年七月十五日発行)表紙より

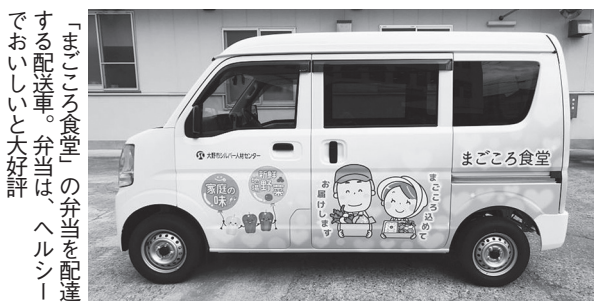
ねんりんグループの活動内容は、次の通りである。

●生産

約二百人の会員が、家庭菜園から大規模農園まで、さまざまな規



大野市SCのねんりんグループは、「シルバーフェスタ」(写真上)や「シルバー感謝祭」(写真下)に出店するほか「越前大野名水マラソン」でも農産物や加工品の販売を行った



「まごころ食堂」の弁当を配達する配達車。弁当は、ヘルシーでおいしいと大好評

模の畑で農作物を栽培。「おいしかった」というお客さまの声が生産意欲につながり、畑を広げた会員もいる。

●加工

廃校になった小学校の給食室を市から借りて開設した「蕨生加工場」では、梅干しやみそ、漬物、赤飯など、地場野菜を使用した加工食品を製造している。

また、「ねんりんの里VIO店」(以

下、VIO店)の奥にある厨房を改装した「ばあばの工房」では、会員が栽培した野菜を使った弁当や総菜を手掛けている。

●流通

男性会員五人、職員一人で結成した「ふるさと畑」が、流通を担っている。集荷車両二台を使って、遠隔地を中心に運搬手段のない会員から農作物を集荷し、各直売所に配達。加工場や、本店併設の喫

茶スペース「ねんりんの里キラリ(以下、キラリ)」などの材料調整、市内で開催されるイベントでの販売や店舗間の商品の移動も行う。

●販売

本店とVIO店、福井市内にある二か所のインショップが販売を担う。店頭には、会員が持ち込んだり、ふるさと畑が集荷した農作物が並ぶ。

値段は、生産者である会員が決

める。売れた場合は、販売額の八割を配分金として生産者に支払い、残り二割は店の当番をしている会員への配分金などに充てる。

売れ残った場合を考慮して、会員は持ち込み時に「お任せ」か「引き取りに来る」のいずれかを選択。「お任せ」の場合は、当番の会員の判断で値段を下げて販売したり、弁当や総菜などに加工したりして対応している。「引き取りに来る」を選択した場合は、会員が閉店後か翌日に回収する。

売れる人、売れない人の差が出ないよう、店番を務める会員と集荷班は、「もう少しきれいに洗った方がいい」などと、気付いた点をアドバイスしている。

また、年一回実施する生産者懇談会では、消費者が求めていることや改善点を伝えて、レベルアップを図っている。

このほか、地元で四百年以上の歴史を誇る七間朝市やイベントなどにも出店している。

●商品のブランド化

地元の特産品であるサトイモを「ねんりん里いも」、コシヒカリを「ねんりん米」とブランド化して販売。ほかの農作物と差別化を図り、生産者の販路拡大をサポートしている。

●その他

平成二十七年に「城下町東広場」内にオープンした、観光客や市民の休み処「ねんりん茶屋のーそん（以下、のーそん）」が、ねんりんグループに加わった。この事業は、利用度が低いスペース（大野市の元会議室）の有効活用を市から依頼されて立ち上げたもので、ねんりんグループの取り組みが、市に評価されたからこそといえる。

店内では「上庄さといも」の田楽、大野産玄そばを使ったおろしそば、阿難祖米のおにぎり、五平餅などのおふくろの味を提供している。

平成二十八年には「大野で働く人々」を真心込めた弁当で支えた



「ねんりん茶屋のーそん」で実施した「生産者懇談会」。毎年1回、野菜の生産会員が集まって情報を交換している

い」という思いから、「まごころ食堂」を立ち上げた。事業内容は、会員が生産した食材を蔵生加工場で調理し、ふるさと畑が発注のあった職場へ配達するというもの。弁当は「ヘルシーでおいしい」と好評を得ている。平成三十年度には「福井しあわせ元気国体」のスタッフ用弁当を受注した。

「まごころ食堂」はねんりんグループの一員ではないが、グルー

プ内の各事業と連携して展開している。

こうしたさまざまな取り組みは、大野の伝統的な食文化の継承に役割、越前おおのの野菜のPRにも貢献している。

グループ化の趣旨

ねんりんグループ結成の趣旨は、各事業が抱える問題の解消と、それぞれの強みを生かした有機的・総合的な六次産業化の推進であった。特に「配分金が少ない」「ある店舗では不足する商品が別の店舗では余る」といった問題の解決は急務だった。

しかし、グループ化を決定すると、会員からは反発が起った。「ほかの事業と一緒にやりたくない」という声が多かったのです。特に店舗は、それぞれが工夫を凝らして競い合っただけで、自分たちの店という意識が強い。ライバル店と一緒に就業をすることに抵抗があったようです」

と山田課長は指摘する。

また、各事業の契約金額にかかわらず、配分金がグループ内で同額になることにも反発があった。

これまで高い配分金を受け取っていた事業が、低い事業を補填することになるからだ。

会員の理解を得るために、センターのビジョンについて根気よく説明した。

「会員たちに分かってもらいたかったのは、当センターがどこに向かっているか、そのためにグループ化がいかに重要か、ということとです。生産、加工、流通、販売といった各事業を極めて、大野になくしてはならない事業にしたいという思いを伝え続けました」と山田課長は振り返る。

グループ化の効果

そうした困難を乗り越えて、グループ化に踏み切って五年目。現在、会員は事業の垣根を越えて、知恵と経験を生かして就業してい

るといふ。

「当センターは、地域を成長させて会員自らも成長できる場所。それを会員に実感してもらいたい。そのために大切なのは、職員の情熱と会員のやる気です。実際、自分たちの事業をどう運営するかを考えることに、会員は張り合っていると感じています。難しいこともありませんが、うまくいくと達成感を得られますし、地域からも注目され新聞でもたびたび紹介されています。通常の仕事では得難い体験です」と山田課長は話す。

ねりんグループの活動は、若い世代にも感銘を与えている。老年看護学実習で訪れる福井県立看護専門学校の研修生からは、「定年後も生きがいとやりがいを持てるのが、QOL（人生の生活の質）向上につながると感じた」。「地元根付き愛される、大野市にとつてなくてはならない場所」といった声が届いているという。職員の思いは、少しずつ形になり

つつあるようだ。

努力と工夫、そして課題を掘り起こして改善を繰り返して、事業を推進してきた大野市S.C.。その結果、平成三十年度、ねりんグループの契約金額は、独自事業の七五・九%を占める約四千四百六十六万円を達成し、独自事業実績は全国二位という大躍進を遂げた。背中を押しているのは「日本一をつかみたい」という強い思い。今は職員も会員も、全国一位になることを考えている。

事業の継続に向けて

ねりんグループの事業は順調に思えるが、近年は気候変動によって野菜の収穫が安定せず、生産者の高齢化で作付面積が減るといった要因から、事業の継続的な成長が危ぶまれている。

配分金も解決すべき課題だ。「これから入会する人たちに、この仕事をやりたいと言ってもらえるよう、福井県の最低賃金まで配分金

を引き上げたいと思っています。

それが、この事業が生き残れるかどうかの分かれ目だと考えています」と、山田課長は話す。

こうした問題解決に向けて、不採算事業だった本店併設の喫茶事業をのーそんに統合。駐車場などの問題から長時間営業できなかつた本店を、普通車・バス百台分の駐車場を有するのーそんと同じ施設「城下町東広場」に移転した。同時期に、キラリの加工部門を充実させるため、ばあばの工房を新設。ここで作った総菜や弁当を、令和三年春にオープンする道の駅

「越前おおの 荒島の郷」で販売する予定だ。さらに「さといもコロッケ」など、キラリで人気の高かった商品を販売するテイクアウト専門店「ココ・のーそん」の道の駅への出店も決まっている。

「目指しているのは、会員の作ったものの販路拡大と、就業の場の拡大です。今までにない大規模な事業なのでプレッシャーはあり

ますが、成功すれば、独自事業全国一位に向けての大きな弾みになるはず。会員が誇りを持って、働き続けることができるセンターにするためにも頑張りたい」と、山田課長は思いを語った。

(井本旬子)

事業運営状況 (平成26年度～平成30年度)

年度	会員数			粗入会率 %	就業実人員 (延人員) 人 (人日)	就業率 %	受注件数 件	契約金額 千円	公民比 %
	男	女	計						
平26	349	350	699	4.9	716 (119,704)	100.0	4,647	365,616	8.6/91.4
27	334	340	674	4.7	710 (122,416)	100.0	4,787	367,864	8.9/91.1
28	329	338	667	4.7	682 (123,478)	100.0	4,445	363,829	8.9/91.1
29	312	342	654	4.6	669 (118,053)	100.0	4,153	351,038	10.4/89.6
30	304	333	637	4.5	673 (115,584)	100.0	4,138	346,045	10.9/89.1

※受注件数、就業延人員、契約金額は請負・委任と労働者派遣事業を合計した数値
 ※就業実人員は平成29年度まで請負・委任、平成30年度は請負・委任と労働者派遣事業が対象