

荒尾市地域再生マネジャー 斎藤俊幸さん(51)



聞く語る

荒尾市は二〇〇四年度から、「食」をテーマに第一三次産業が連携し、地域の活性化と雇用拡大を図る地域再生プロジェクトに取り組んでいる。その先頭に立つのが、総務省が同年度から始めた地域再生マネジャー事業で荒尾市に派遣された関東学院大非常勤講師でコンサルタントの斎藤俊幸さん(五二)だ。活動の拠点は同市増永の中央商店街の空き店舗を改装した農産物直売所「青空研究室」(青研)。これまで斎藤さんのアドバイスや提案で、市民導の焼酎やワイン、みかんジュースなどの商品化が実現した。任期は来年の三月まで。これまでの取り組みへの評価などを聞いた。

(聞き手は荒尾支局・重村誠志)

取り組みの広がりは。月には「ありあけの里」、がオーブンし、直売所は計「青研」のほかに今年三十一月には「にんじん畑」三カ所になった。品ぞろえは、地域の事情に合わせて変わっているが、徒步圏内の高齢者コミュニティに生鮮品を届ける拠点として好

■■自立後押しで成果■■

評。売り上げも順調だ。郊外型ショッピングセンターの影響で、身近な商店は少なくなる。わざわざタクシーで買い物に行かなきゃならない高齢者も少くない。そんな「困っている地域」を選び出し、今後、直売所をあと二万所開設したいと思っている。店員との会話を楽しみながら地元の生鮮品を購入できるオンラインの存在になることが大切だし、それは十分可能だろう。

—商品開発に積極的だ。

生産者が自分で商品を作つて気軽に販売できる。農家が自分のブランドを持つことが出ればやつていけなくなる。わざわざともできる。永続的に付加価値を更新することで、地域が自立するビジネスモデルになれたのではないか。U・Iターンの受け皿にもなる。物作りを担う若い人材も育っている。

—採算は取れるのか。

大量生産・大量消費の仕組みの中では、農家は安く「食」を模索している時期に、買ったたかけた上、結局利益は都市に流れる。地域の多くの協力を得て実践することで、小さいながらも成

お金の域内循環目指す

地域にお金が落ちる仕組みとして地域再生プロジェクト商品を開発している。手を張ればそのまま郵送できるように、封筒を模した包装紙に入れた焼きのりに始まり、荒尾産のイモを使つた焼酎、輸入果汁を活用したワイン、さらに落葉したナシなどを使つた飲料酢、みかんジュース、コーヒー豆ができた。直売所という販売窓口があるので、所の売り上げは少なくて

地域がビジネスとして成立する。農家がビジネスとして成立する。農家からイモを高く買い、ちゃんととした酒造会社に醸造を依頼したところが、新しいものを作り続けるチャンスがあれば、地元の消費活動に対応するが、次への原動力にもなり、次への原動力にもなります。だからこそ、この取り組みは重要な意味があるのです。