

広域的な生産者ネットワーク形成の効果と今後の課題

—広島県世羅高原6次産業ネットワークの事例—

Establishment of Producers' Network in Regional Cooperation and its Effects:
The Case Study of the Sera Tablelands Comprehensive Industries' Network,
Hiroshima Prefecture

植田 幸子*・星野 敏**・佐藤 豊信***

Sachiko UEDA, Satoshi HOSHINO and Toyonobu SATOH

I はじめに

農山村地域の活性化が緊急かつ重要な課題となっているが、近年、その方策の1つとして広域連携が注目されている。特に中山間地域において同じ条件におかれている複数の市町村が連携を取り、農林業の振興や地域の活性化を図る動きが増加している。市町村の枠を超えて広域的に取り組むことにより、単独での活動では得られないメリットが期待できるためである。そのようなメリットを具体的に示せば、①PR効果が高まる、②各市町村の特徴に合致した役割分担により、相互に補い合うことができる、③施設等の共同整備により稼働率を高め、経費の負担が軽減される、④担い手の組織化による、市町村を超えた仲間づくりが可能である、⑤ある程度の生産規模が確保でき、地域産品のブランド化が図れる、等である。

本報告で取り上げる広島県世羅郡においても、町を越えた連携による広域的な6次産業化^{注1)}の取り組みが見られる。世羅郡におけるこの取り組みでは、生産者レベルで町を越えたネットワークが結成され、このネットワークの活動を中心に6次産業化が進められてきている。このような生産者ネットワークの結成は、広域連携による取り組

みを進めていくに当たって、そのメリットを強化するものではないかと考えられる。そこで、本報告では、ネットワーク会員に対するアンケート調査を行い、広域的な地域の活性化の取り組みにおける生産者ネットワーク結成の意義と課題を明らかにしていきたい。

II 広島県世羅郡における広域連携の事例

1 世羅郡の概況

広島県の中央からやや東に位置する世羅郡は、甲山町、世羅町、世羅西町の3町からなる。標高300~600mの台地状地域で、比較的低い山地とその間に広がる平坦地からなり、世羅台地と呼ばれている。人口は、3町とも減少傾向にあり、昭和50年には23,000人であった地域人口は、平成7年には20,700人へと10%減少している。年齢別人口を見ても、若年層が減少し、高齢者が増加しており、今後も人口の減少が続くと考えられる。

世羅台地は、広島県内で特筆すべき農業地域である。昭和38年の県営農地パイロット事業から本格的な畑地造成が始まった。昭和53年からは国営農地開発事業によって、20年間にわたり357haの農地が造成され、38農園が誕生した。わが国農業

* 広島大学生物生産学部附属農場 University Farm Faculty of Applied Biological Sciences Hiroshima University, Hiroshima Japan

** 神戸大学農学部 Faculty of Agriculture Kobe University, Kobe Japan

*** 岡山大学農学部 Faculty of Agriculture Okayama University, Okayama Japan

Key Words : 1) 広域連携, 2) 生産者ネットワーク, 3) 世羅高原, 4) 観光農園, 5) 地域活性化

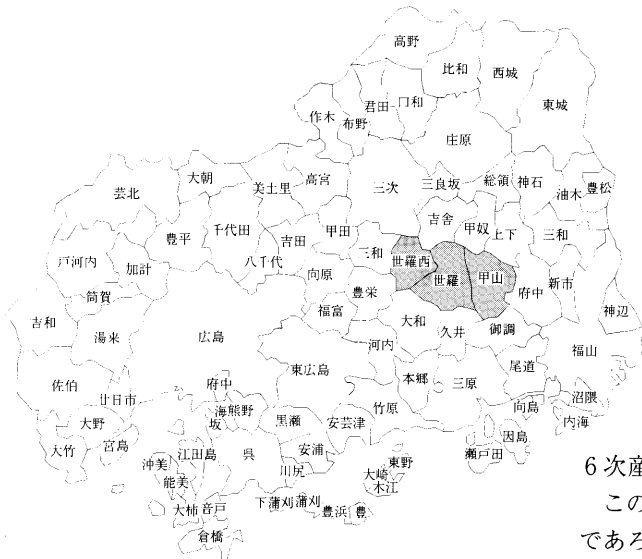


図1 広島県における世羅郡の位置
Fig.1 Location of the Sera Tablelands in Hiroshima Prefecture

の先駆的モデルとなる果樹協業経営体が定着し、個人経営も大規模企業的経営体が活躍している。地域の主要作物は水稻であるが、農地造成地では主に梨を中心とする果樹、花、野菜が栽培されている。最近では、観光農園や直販農園が盛んになって観光レジャーゾーンとしても注目され始めている。また、地元農家による産直市場も多く開設されている。これらの農園や産直市場への入り込み客は、平成10年で年間32万人にのぼるが、平成8年の40万人をピークに減少傾向にあった。また、農業粗生産額はここ10年来約100億円で横這い状態にあり、借入金返済時期を迎える農園では資金繰りの悪化が懸念されていた。

2 世羅郡における広域的な6次産業化の背景

上述のように、世羅郡では人口の減少、特に若年層の流出が見られ、農業生産額の伸び悩み、農業関係への入り込み客数の減少という問題に直面していた。このため、地域の活性化が課題となっており、その目標として農業所得の増大、就業機会の拡大が挙げられた。そのためには、農産物の加工等により付加価値をつけること、世羅郡への入り込み客を増加させ、リピーターを確保することが重要になってくる。

郡内には多くの観光農園があるが、一般のレクリエーション施設のようなグレード感はあまりない。産直市場の売上げは順調に伸びてはいるものの、商品の不足や偏りがあった。女性起業として誕生したグループも、販売面で行き詰まっていた。

このような問題の解決を図るため、平成10年1月、世羅郡3町の町長が構成員となって「世羅高原6次産業推進協議会」が、また、翌平成11年7月には6次産業を目指す生産者を中心とした「世羅高原6次産業ネットワーク」が結成された。

この取り組みのポイントは「世羅郡3町の連携」であろう。平成9年12月に広島県中山間地域活性化対策の集落・生活拠点整備モデル事業実施地区に世羅郡3町が選定され、世羅高原6次産業活性化事業がその中核事業の1つとして位置付けられたことから分かるように、これは行政主導の連携として始まった。3町が連携して取り組むことにより各町単独では出来ない事業の実施が期待された。この活動は、町を越えた新しい取り組みということで、普及センター中心に推進されてきた。甲山地域農業改良普及センターによると、広域連携結成の意図は次のようにまとめられる¹⁾。

- 1) 観光農業に取り組んでいる農園は3町にわたっているが、消費者にとって町の区分は実質的に意味をもたない。
- 2) 一農園単独では消費者のニーズに十分答えることが出来なくても、複数の農園と相互に協力しあうことで、グレード感や満足度を高めることができる。つまり、世羅郡全体を一つの農業公園として一体感のある地域にすることにより、消費者からみた地域の魅力を増大させることができる。
- 3) このような広域連携により、次のような効果が期待できる。第1に、世羅郡一本で実施することによりPRの効果が増大する。第2に、観光農園の売り場にもっと地元の産品を取り入れる体制を構築することができる。第3に、人材・資源・環境・施設等を有効に活用できる。

3 世羅高原6次産業ネットワークの性格と活動

世羅高原6次産業ネットワークは、世羅高原6次産業推進協議会で結成の話が出て、行政のバックアップで立ち上げられた。一部の生産者の中にも、このようなネットワークが必要だという意識はあったが、会員は公募されて集まったのであり、生産者が自発的に集まって結成されたのではない。会員は、花や果物の観光農園、直販農園、ふるさと産品加工グループ、産直市場等様々であり、協業経営や個人等、経営形態や規模もかなり異なっている。平成12年10月の会員数は38団体、延べ750人であった。ネットワークの愛称は「せら夢高原」である。

世羅郡の6次産業活性化事業は、主にこの世羅高原6次産業ネットワークの活動によって進められてきている。この取り組みは、ハード面の整備でなくソフト中心となっており、これまでに行われた具体的な活動内容は以下の通りである。

①せら夢高原シンボルマークの使用

ネットワーク会員が世羅郡内で生産したこだわりの青果物や加工品等の製品を識別し、その品質等を消費者にアピールするため、ネットワーク理事会で承認された製品についてせら夢高原シンボルマークを表示することができる。このマークの表示された製品は世羅郡内の会員施設ほか、広島市や尾道市にあるアンテナショップ、インターネット等で販売されている。

②ひろしま夢ぶらざでのイベント

広島市内のアンテナショップ「ひろしま夢ぶらざ」を春と夏の年2回2週間借り切って、ネットワーク会員による販売を行っている。売上げは、毎回450万円にのぼる。夏休み子ども手作り教室等の体験交流イベントを実施することで、マスコミにも取り上げられやすく、PRにもなっている。消費者との交流の機会でもあり、世羅高原のファン獲得に貢献している。

③産品試食会

ネットワーク会員の産品を集めて、年に1回開いている。情報交換により他業種の会員の活動動向を知ることができる。

④世羅高原6次産業マネジメントセミナー

経営戦略や接客、食農教育、陳列、パッケージ等、サービス産業部門の研修である。6次産業には第3次産業の視点が不可欠であり、生産者の関心は高い。

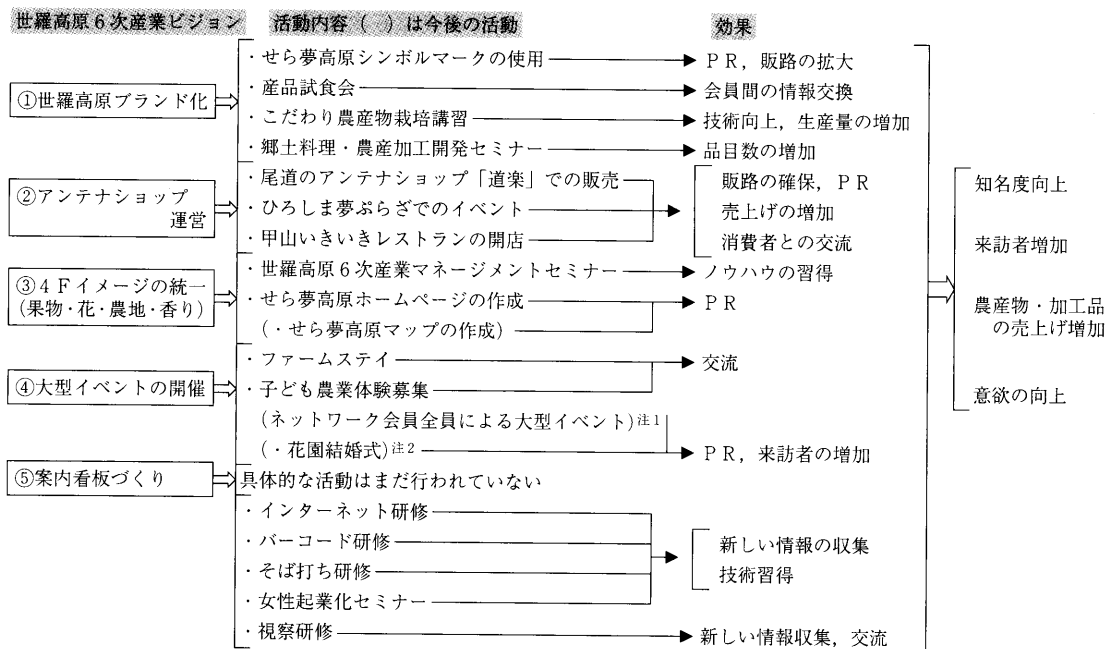
他にも様々な取り組みがあるが、このネットワークは、自分の利益になると思われる活動にだけ自由に参加できる、というスタイルを取っている「ゆるやかなネットワーク」である。活動、会合への参加は強制ではなく、脱退も自由である。

ネットワークの運営は、結成から日が浅いということもあり、現在までのところ、行政主導である。ネットワークの事務局は世羅町役場産業振興課に置かれており、会員への連絡といった事務、準備等を行っている。新しい企画も、まだ普及センターから出されるものが多い。会員は3,000円の年会費を払うだけでよく、ネットワークは6次産業推進協議会からの委託金と、この会費で運営されている。イベント、セミナー等への参加費は特にとっていない。今は行政主導の運営ではあるが、いずれはこのネットワークも行政から独立して生産者自身で自主的に運営していくことが望ましい、と行政側は考えている。

4 世羅高原6次産業ネットワークの活動の効果

図2は、世羅高原6次産業化の取り組みとその効果をまとめたものである。この活動は、①世羅高原ブランド化 ②アンテナショップ運営 ③4Fイメージの統一（果物・花・農地・香り）④大型イベントの開催 ⑤案内看板づくり、の5つの事業を中心に進められており、実際に様々な効果が表れてきている。

ネットワーク会員間での交流が見られ、会員の生産物が郡内の他の会員の農園や産直市場で販売されるようになった。ひろしま夢ぶらざでのイベントは、多くのテレビ局で取り上げられている。ネットワーク会員の活動が新聞で連載される等、PRの機会が増え、効果は高い。売上げの増加や、農園への来訪者数の増加も見られる。ネットワーク会員の売上げの合計は、推定で、平成9年度の9億円から、平成12年度には11億9,100万円、13年度には13億1,600万円に増加し、来訪者数も平



(平成12年11月現在) 注1:平成13年9月実施 注2:平成13年4月実施

図2 世羅高原6次産業化の取り組みとその効果
Fig.2 Activities for Comprehensive Industrialization and their Effects

成10年度の67万8,000人から、11年度には70万6,500人、12年度は85万7,000人、13年度は95万2,000人と順調に伸びてきている。このような顕著な効果が見られたことで、会員数も38団体から41団体へ増加した(平成14年5月現在)。

Ⅲ 世羅高原6次産業ネットワーク活動に関するアンケート

1 調査の概要

平成12年11月に、世羅高原6次産業ネットワーク会員を対象としたアンケートを行った。会員の活動・意識を調査することで、町の枠を越えた生産者ネットワークの効果・課題を明らかにすることが目的である。対象者は当時の会員38団体である。直接会員を訪問してアンケート用紙を配布、約1週間後に回収した。アンケート用紙は1会員につき1部とし、各団体の代表として回答を求めた。回収率は100%である。

2 分析結果

①会員の特徴

表1は、ネットワーク会員の事業内容を、表2は、ネットワークへの入会のきっかけを示したものである。

ネットワークには、協業経営、加工グループ、個人経営の農家、産直市場等、経営形態も規模も様々な会員が集まっている。農産物の生産だけでなく、加工や直売・観光までも行っている会員が多く、6次産業の意識は高いといえる。また、会員の多様性は相互連携による効果の発現が容易であることを示唆している。一方、入会の動機については、普及員・役場の職員に勧められて入会した会員が多く、このネットワークの立ち上げは行政の働きかけによることを裏付けている。

②参加した活動・満足度

表3は、ネットワークの活動の参加率と満足度を示したものである。満足度は5段階評価で表した。

表1 事業内容
(複数回答, n=38)

Table1 Types of Business that the Network Members Engage in

	件数	比率 (%)
農産物の生産	26	68.4
加工・製造	24	63.2
直売	23	60.5
観光	18	47.4
その他の販売	8	21.1
食事	7	18.4
産直市場	5	13.2
その他	5	13.2

注: nは有効回答数, 他の表でも同様。

参加率は全体的に低く, 50%以下の活動も多いが, これは, このネットワークが様々なメニューを用意し, 会員は自分にとって利益になる活動に参加すればよい, というスタイルを取っているためである。そば打ち研修や女性起業化セミナーは, 参加率は低いが, 満足度はかなり高くなっており, 参加率の低い活動もそれなりにうまくいっていると思われる。

また, ほとんどの会員が参加しており, 満足度も高いのが「ひろしま夢ぶらざでのイベント」であり, 「せら夢高原シンボルマークの使用」と合わせて, このネットワークの中心的な活動であると言える。

③ネットワークの活動の効果

図3は, ネットワーク活動の効果10項目について

表3 ネットワークの活動の参加率と満足度 (n=38)

Table3 The Percentages of the Network Members Who Took Part in the Activities and Levels of Satisfaction with them

	参加 会員数	参加率 (%)	満足度 (平均値)
ひろしま夢ぶらざでのイベント	33	86.8	3.85
せら夢高原シンボルマークの使用	25	65.8	3.88
マネジメントセミナー	25	65.8	3.60
視察研修	22	57.9	3.82
産品試食会	21	55.3	3.48
郷土料理・農産加工開発セミナー	16	42.1	3.88
そば打ち研修	12	31.6	4.17
こだわり農産物の栽培講習	11	28.9	3.45
バーコード研修	11	28.9	3.55
女性起業化セミナー	9	23.7	4.11
子ども農業体験募集	8	21.1	2.88
ファームステイ	6	15.8	3.33
インターネット研修	5	13.2	3.40

注: 参加率 (%) = 参加会員数 / 38 × 100 (%)

表2 入会のきっかけ (複数回答, n=38)

Table2 Motives for Joining the Network

	件数	比率 (%)
普及員, 役場の職員に勧められて	22	57.9
シンポジウムや講習会, セミナーなどに参加して	8	21.1
公募されたのを見て, 応募した	4	10.5
ネットワーク会員に誘われて	3	7.9
ネットワークの活動がテレビや新聞に取り上げられているのを見て	1	2.6
ネットワークの活動やその効果を見て	1	2.6
その他	4	10.5

て, 「ネットワーク入会時に期待していた効果」, 「ネットワークの活動の効果 (現在の効果)」, 「今後期待する効果」をそれぞれ5段階で評価したときの平均値である。

実際の効果 (太い実線) で大きいものは, 「会員同士の仲間づくり・親睦」, 「会員間の情報交換」であり, 会員同士での相談や, 他の会員の商品も自分のところで売る, という販売協力は「新しい販路の開拓」につながっている。また, 会員が入会時に期待していた効果, 今後期待する効果としては, 「消費者ニーズの把握」, 「会員間の情報交換」, 「効果的なPR」の評価が高くなっており, この6次産業化事業の, 加工・販売中心, ソフト中心の内容と会員の期待との間には大きなギャップはない, と言える。

また, 入会時, 実際, 今後の平均値を比較すると, 全体的に見て, 今後, 入会時, 実際, の順で高くなっている。入会時に期待していたほどの効

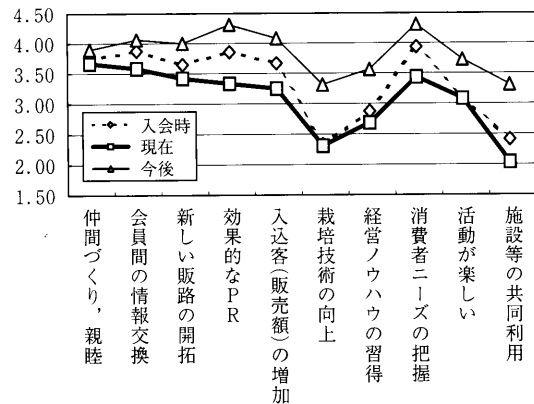


図3 ネットワークの活動の効果

Fig.3 Effects of the Network Activities

表4 広域であることによる効果（複数回答，n=25）
Table4 Effects by the Wide-areal Cooperation

	件数	比率 (%)
会員間の情報交換	16	64
会員同士の仲間づくり・親睦	14	56
新しい販路の開拓	13	52
効果的なPR	11	44
消費者ニーズの把握	6	24
販売額の増加・客数の増加	5	20
活動が楽しい	4	16
施設等共同利用による経費削減	1	4
栽培技術の向上	0	0
経営ノウハウの習得	0	0

果はまだ上がっていないが、活動内容やこれまでの効果などから、まだ将来の展開に強い期待をもっていると考えられる。今度の期待の高さから、活動がより活発になっていくことも予想される。

④広域であることによる効果

表4は、③のネットワークの活動効果のうち、「1つの町でなく3町で取り組んでいることによって、より大きい効果が上がっている」と会員が感じている比率を示したものである。

ネットワークが3町に渡ることによって他の町の会員と知り合う機会ができて（「会員間の情報交換」「会員同士の仲間づくり・親睦」）、他の会員のところに自分の商品を置いてもらうといった関係（「新しい販路の開拓」）が生まれていることが分かる。また、「効果的なPR」についても広域的な効果が認識されている。

⑤ネットワークの活動に対する不満

表5は、ネットワークの活動においてどのよう

表5 ネットワークの活動に対する不満
Table5 Dissatisfaction with the Network Activities

	平均値
熱心な会員とそうでない会員の差がみられる (n=29)	3.00
それぞれの会員の個性が十分生かされていない (n=29)	2.69
行政主導で進められている (n=31)	2.65
会員間で意見をまとめるのが難しい (n=30)	2.57
会員に主体性がない (n=28)	2.36
他の会員のやっていると分からない・一体感に乏しい (n=30)	2.30
参加できる活動が少ない・一部の会員だけが積極的に参加できる (n=28)	2.14
イベント・企画等のアイデアが生まれない (n=29)	2.10
一部の会員だけが恩恵を受けている (n=29)	1.90
自分たちの意見やアイデアがなかなか取り入れられない (n=29)	1.66

な問題点があるか、考えられる問題点10項目の5段階評価の平均値である。値が大きいほど不満が大きいことを表している。

全体的に平均値は低い（問題の程度は小さい）が、その中でも高いのは「熱心な会員とそうでない会員の差が見られる」という項目であった。これは、このネットワークが自分の利益になるときだけ自由に参加できる、というスタイルを取っていること、活動内容が自分の事業内容とあまり関係がなく、参加しにくい会員もいること等によって考えられる。つまり、会員間の温度差がネットワークに対する不満となっているわけだが、様々な会員が集まって、このようなスタイルを取っているというこのネットワークの特徴から考えると、これはやむを得ないことと言える。

また、このネットワークが行政主導であることは、会員も認識している。行政も会員の一部でも自主的な運営に移すべきだ、という考えを持っているが、会員間の温度差があるため、自主的な運営は難しいのではないだろうか。今後の運営方法が課題であろう。

⑥今後参加したい活動

図4は、会員がこれまでに行われてきた活動も含めてどのような活動に参加したいかを示したものである。

「ひろしま夢ぶらぎでのイベント」や、「インターネットでの情報発信」、「世羅高原での大型イベント」といった、「効果的なPR」や「消費者ニーズの把握」が期待できる活動に参加を希望する会員が多い。これは、ネットワークの活動に

「今後期待する効果」の結果とも一致している。また、この6次産業化事業では、今のところ施設の整備は特にないが、「直売施設の共同利用」も望まれている。ここに挙げた他の活動についても、このネットワークの活動として多彩なメニューを揃えたとするならば、一定の参加者は期待できるので可能である。

(複数回答, n=34)

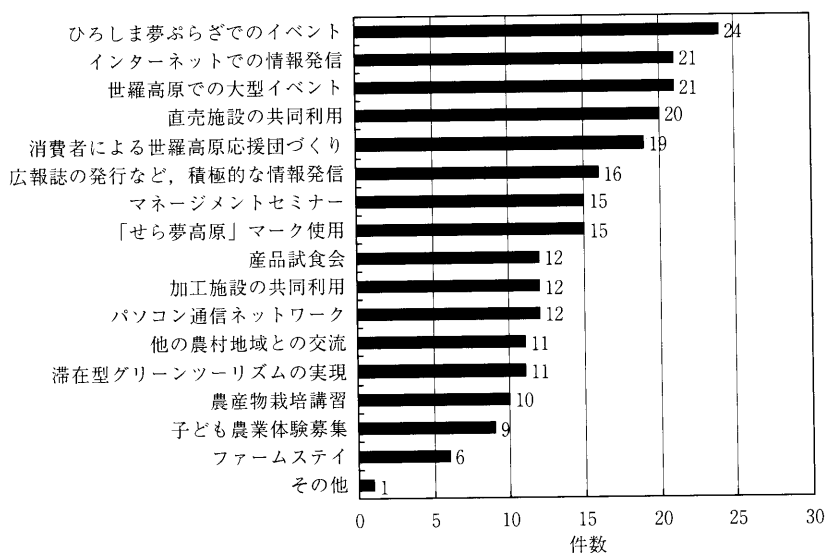


図4 今後参加したい活動

Fig.4 Network Activities in Which the Network Members Intend to Participate in Future

IV 今後の課題と改善の方策

Ⅲ節のアンケートの分析結果を踏まえて、今後の課題と改善の方策について考えたい。まず、このネットワークは、町を越えた仲間づくりの場としての機能、消費者ニーズの把握や効果的なPR等生産者の望む活動、の2点で高く評価できる。もととなる交流活動のない状態から、町内外の生産者が知り合う機会を提供したことは大きい。生産者同士の販売協力や、他の農園を紹介し合うといったつながりが広がっている。また、活動の中心である、ひろしま夢ぶらぎでのイベントやせら夢高原シンボルマークの使用は、生産者の望む消費者ニーズの把握や効果的なPRにつながるものであり、これらの活動を継続していくことにより大きな効果が期待できる。

ここで重要なのは、この取り組みを一時的なもので終わらせるのではなく、無理なく継続していくことである。そのために、このネットワークの一番の課題は今後の運営方法にある。アンケート調査の結果に加え、同じ時期に行った役場や普及セ

ンター、会員のヒアリング^{注2)}を踏まえると、今後の運営の基本方向は、

- ・行政主導から無理のない自主的な運営への移行
 - ・「ゆるやかなネットワーク」の維持
- の2点に集約できる。また、この時、ネットワークに求められる役割は、
- ・ネットワークとしてのPRの強化
 - ・消費者とのつながりの固定化
 - ・会員同士の連携の強化

であると考えられる。このような結論に至る経緯を図5にまとめた。

以下では、今後のネットワーク運営に関する2つの基本方向についてやや詳しく述べるとともに、今後の改善に向けて、いくつかの提案を行いたい。

1 無理のない自主的な運営への移行

ネットワークの立ち上げからこれまでのところ、このネットワークは行政の支援に頼ってきたところが大きい。

- ・3町に渡って様々な会員が集まった。そのため、6次産業という名にふさわしく、いろいろ

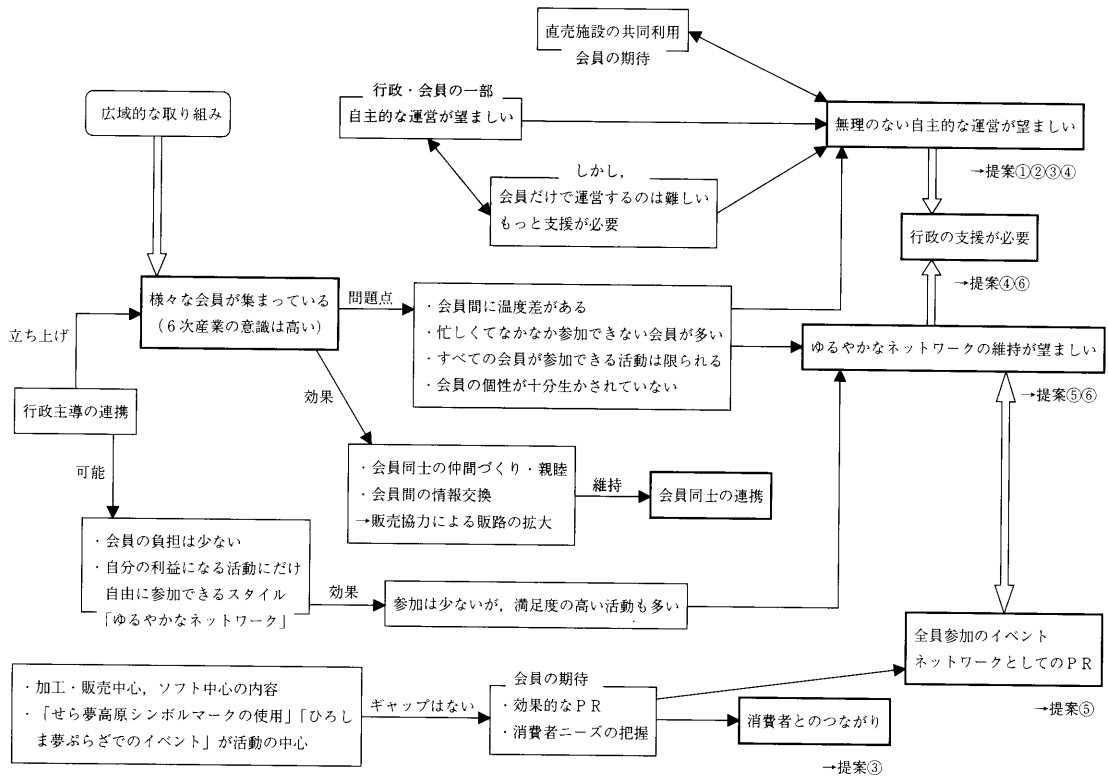


図5 世羅高原6次産業ネットワークに関するヒアリング・アンケート結果の考察とまとめ
 Fig.5 The Relationship between the Results Obtained by the Questionnaire and Hearing Surveys and Some Suggestions Proposed in this Paper

るな活動が実施可能となった。一方、共通点の少ない会員同士であるため、まとまりが弱いという問題も抱えている。

- ・いろいろな活動を用意し、自分の利益になると考えられる活動にだけ会員が自由に参加できる、というスタイルを取っている。このため、会員の中に、会員同士の連携が不十分、という声もある。

これらのことは、行政主導での取り組みが進められているから可能であったと考えられる。

結成当初から、行政側では、ネットワークの生産者自身による自主的な運営を考えていた。行政はきっかけをつくり、活動が軌道に乗るまで誘導していくが、最終的にはネットワークは行政から離れて独立し、行政はその支援をしていくというシナリオである。自分達で自主的に活動を進めていくべき、と考える会員もいるが、生産者だけで

の運営は、現状では難しいと推察される。そこで、最も望ましいのは生産者自身による無理のない自主的な運営への移行であると考え、そのための方策を提案する。

①会員の負担

自主的に運営していくとなると、運営費の捻出が問題となる。現在は3,000円の年会費だけである会費負担の増額も、ある程度覚悟すべきである。ただし、活動継続のためには、その負担に見合うだけの利益がなければならない。

そこで考えられるのは、ネットワークとしてのパンフレットをつくり、会員になるとそこに紹介してもらえる。そのことに対して、会員は年会費を支払う。このパンフレットは、アンテナショップの他、会員のところに置き、会員は他の会員の案内をできるようにしておく。

②新たな中核施設の建設は不要

アンケート結果で明らかのように、「直売施設の共同利用」が望まれている。ただし、施設には（たとえ建設費は行政に依存するにしても）維持管理が必要で、自分のところが忙しくて参加できない、という会員が多い状態では負担が増えて難しいだろう。行政としては、新たに建設してもそれだけの利益が見込めない、既存の施設を活用すればよい、という考えで、3町での施設はつくらないという方針でまともまっている。

直売施設や加工施設を持っている会員もあり、大規模な産直市場もある。施設については、このような会員所有施設の活用によって補っていけるであろう。

③世羅高原のファンクラブの創設

自主的な運営をしていくに当たっての財源として、世羅高原のファンクラブのようなものをつくる。来訪者等から会員を募って、年会費を払ってもらうのである。

年会費を払ってもらった人にはネットワークのパンフレット等を送付し、1年間ネットワーク会員の商品購入や入場料が割引になる、といったサービスを考える。ネットワーク会員は、このクラブの会員の名簿を利用可能とし、個々に情報提供をすることもできる。ネットワークの会員は消費者とのつながりも望んでおり、個々の会員と消費者との固定的なつながりが生まれることが期待される。

④事務局の運営について（行政との役割分担の明確化）

自主的な運営のためには、事務局を会員が引き受けるべきである。しかし、事務局の仕事はかなりの量になると思われるので、行政の支援も必要になってくるだろう。今までの活動である程度の土台はできているので、それを続けていくための事務連絡等と会員のまとめ役、行政との橋渡し役程度の事務局を会員が引き受け、新しい企画を実行に移す場合等は行政に支援してもらう、といった役割分担が考えられる。会員が他の会員の案内をできるよう、全会員の情報を定期的に集めて全会員に伝達できるようにする。

事務局の仕事は、会員の代表者が分担して引き

受け、年会費の免除等を考えて、強制的になるべきでないとする。しかし、③のような会員制度を実現させるとなると、この管理が重要な仕事になると予想される。

2 「ゆるやかなネットワーク」の維持²⁾

普及センターの担当者は「ゆるやかなネットワーク」が望ましいと考えており、著者もこの意見に賛同する。これは、自分の利益になると考えられる活動にだけ自由に参加するというスタイルを継続していくべきだということを意味する。なかなか参加できない会員も多いが、このような会員を排除するスタイルでは、せっかく様々な会員が集まったこのネットワークの特徴がなくなってしまう。したがって、この活動のスタイルは継続していくことを前提に、そのための方策を提案したい。

⑤全員参加の活動

自由参加のスタイルを取るとはいえ、ネットワークを結成するには、①ネットワーク会員であるという意識、②会員の連帯感を高める、③ネットワークとしてPRする、以上3点が重要である。このために全員参加を前提とする根幹的な活動を継続する。根幹的な活動としては、今まで行われていた「ひろしま夢ぶらぎでのイベント」又は、これから計画されている「世羅高原での大型イベント」が考えられる。

⑥行政の支援

生産者自身でこれまでのような活動を全て行っていくのは無理である。ある程度、行政の支援を継続することは必要である。特に、各種セミナーは会員のニーズも強く、かつ、行政側も支援しやすい。ネットワークで参加人数を確保でき、会員以外も参加可能にすればよい、と考える。

以上、ネットワーク活動の運営に関して、いくつかの提案を行った。これにより、このネットワークに求められる役割—ネットワークとしてのPR、消費者とのつながり、会員同士の連携—の一層の強化が期待できるであろう。

V 終わりに

I節でも述べたように、中山間地域における地

域活性化方策の1つとして、広域連携による取り組みは増えてきている。

本報告では、広域的な生産者ネットワークの評価と課題ということで、世羅郡における6次産業化の取り組みを取り上げた。生産者ネットワークの結成は、生産者同士が協力し合うことで生産者の自立、所得向上を目的とするものである。このような目的のために行政主導で広域的なネットワークが結成されたが、多様な会員が集まり、これがネットワークの大きな特徴となると同時に、連携の効果を高めるように作用していた。

本事例は、行政側（普及センターの主導と役場の協力）が町を越えた生産者同士のつながりのきっかけを作ったことを端緒に展開してきた。この過程で、仕掛け人、そして活動の裏方としての役割を見事に果たした行政は高く評価されるべきであろう。そして、このような行政の関与のあり方は、他の地域にとっても貴重な事例となるにちがいないと確信する。

今後は軌道に乗り始めた生産者ネットワークの自立を促すために、行政側が注意深く、適切な支援を行ってゆくことが課題になる。今の段階では、生産者自身の運営による事務局を船出させ、それが現行のネットワーク活動を継承していくための土台づくりを支援することが必要である。ある程度、生産者自身による事務局が自立した後は、新たな活動を企画・実行する際にアドバイザー的な形で支援を行うといった段階的なシナリオが望ましいであろう。そして、今後、行政と生産者の新たな役割分担の構築と、行政側、生産者側のそれぞれのレベルでの連携の強化に首尾良く成功するならば、6次産業ネットワークは一層の広域的な地域発展をもたらすことが期待できる。

Key words : 1) regional cooperation, 2) producers' network, 3) Sera Tablelands, 4) tourism farm, 5) rural revitalization

[謝辞]

本研究にあたっては、世羅高原6次産業ネットワーク会員の方々にアンケートにご協力いただきました。また、ヒアリング、資料の提供等には、農業技術研究機構、近畿中国四国農業研究センターの網藤芳男氏、広島県尾三地域事務所の後由美子氏、甲山町役場、世羅町役場、世羅西町役場の方々にご協力いただきました。記して感謝の意を表します。

注

注1) 農業を1次産業にとどめるのではなく、2次産業（農畜産物の加工・食品製造）や3次産業（卸・小売、情報サービス、観光等）にまで踏み込んでやることで、農業に付加価値をつける取り組みを「6次産業（1次×2次×3次=6次—1次産業が欠けて0になってしまうと成り立たない）」と呼んでいる。

注2) ネットワーク会員へのアンケートと同じ時期に行った世羅郡3町の役場、甲山地域農業改良普及センターへのヒアリングによると、ネットワーク形成の効果として、町を越えた情報交換やPR効果が認められている。また、今後は生産者によるネットワークの自主的な運営が望ましいと考えており、行政側としては生産者が自立していけるような支援を続けていく、ということである。この事業における3町としての新たな施設の整備はしないことでまともまっている。

引用文献

- 1) 後由美子・金野省三・中山信弘・麓昌次郎 (2001) : 『『せら夢高原』6次産業の推進と普及センターの取り組み』農村生活研究, 第45巻第2号, pp. 36-43
- 2) 星野 敏 (2001) : 「市町村の広域連携による地域活性化の課題と展望—中国山地県境市町村連絡協議会（県境サミット）の事例から—」農林業問題研究, 第36巻第4号, pp. 333-336.

(2001年9月15日 受理)

(2002年6月4日 再受理)