

多くの可能性にジャンプ!! 多可町に赴任した地域おこし協力隊の活動レポート 第2号発行

たかおこ誌

2
2021.2.28



ツツシ
協力は粛みません。

『たかおこ誌 2号』の前置き

黒川 直樹

「当選者はWEB版のバックナンバー読み放題」

そんなキャッチコピーに惹かれ、雑誌アンケートに回答しました。

テーマは「新型コロナ以降の働き方」。

慣れないスマホ入力でしたが、生活の行き詰まりや移住、協力隊の着任など関連する質問が多く、気づけば指紋がツルツル。長文を打ち込んでいました。

指先のしびれを忘れた頃——見慣れないアドレスからメールが1通。

「取材させていただけませんか？」雑誌編集者からのアポイントです。取材はオンラインで約30分、匿名の発言者として掲載するなどの詳細は、こう結ばれていました。

「黒川さんがアンケートに書かれた『働き方を決めるのは生き方』。この言葉がご依頼の決め手でした」

え？ そんなこと書いた？

自分が書いた内容を、まったく覚えていないことがあります。

閑話休題。

この度『たかおこ誌 2号』を発行しました。

文字数は前回の約3倍。ページも増え、読み通すのが大変かもしれませんが、各隊員の業務をぐぐっと深掘りしています。

外出自粛のお供にいただけたでしょうか。

兼任
2020年
8月

Yamazaki
Shiori

出身 大阪府枚方市

担当 空き家利活用と移住定住業務



タカ、と。

相続家族

山崎 葵

「最近何してるん？」と友人に聞かれる機会が増えました。

「空き家バンクに関わっている」という答えに返ってくる言葉は「なにそれ？」が大半。

「空き家バンク」の存在について一般的には意外と知られていない、それが現状です。

不動産業界が流通していれば空き家バンクは必要ない、だから都市部に空き家バンクはない。本来、行政

で担うべき事じゃないんですね、空き家バンクって。でも空き家の問題って建物だけの問題でなくて、相続などが絡んでくると、思っている以上にデリケートで、かつすごく複雑で、さらに特にこういう小さな町だからこそ、役場の信用って大きくて、それを民間人だけでやっていけるのか、と考えれば決してそうではないんですね。

だからそこで必要になってくるのが「官民連携」ということになるんだと思います。

年末、実家に帰省した時、ふと祖父が親戚と相続の話を始めました。

祖父はもともと社長だったこともあり、家や車などの資産の名義を全て祖母にしていたんです。そんな祖母も今では要介護レベルの認知症、施設に入っています。幸い早い段階で成年後見人を立てていたの、大きな問題に発展することは免れましたが、そこで早い判断をできるかどうかで、その家の行末が変わってくる。家を資産として早い段階

で次の展開に移すことができるかどうか、そこは今後の自身の活動にもつながってくるな、と思いました。どの段階で、その家に対してどういう展開ができるのか、こういう方法があるのか伝えていく必要があるのだと思います。

わからないまま放置してしまうと、結果として家の価値を下げてしまうことに繋がりがありませんからね。

この年末の話は「遺産相続」をすごい身近に感じた瞬間でした。

早い段階で相続の話を始めておく重要さ、遠い話だからわからないから、では済まされない問題が意外と自分のすぐそばにありました。

空き家バンクが不動産屋と違うのは、「ただ家売る

だけ」ではないところ。

家にはそれぞれ今まで住んで来た人の「想い」が詰まっています。その「想い」をどう汲み取って、どう活かしていくのか。

そういうことを頭の片隅に置きながら活動していきたいと思っています。

最近思うことがあります。「したいと思ったことを話すことの重大さ」です。

話すことで1本につながる。そして、それに賛同してくれる人とを引き合わせられる。

これはまた次回に。

ところで最近家が寒すぎてストーブをつけっぱなしにしてたんです。

緊急事態宣言の再発令もあつて家にいる時間が長くなつてしまい、1月の電気代の請求書を見たらなんと1万2000円。

え……？

ガスと水道と合わせて光熱費だけで2万0000円越え。

え……？

「田舎暮らしって、野菜をもらえたりするので、安く済みますよ」なんて、もう2度と移住者に説明しないと誓いました。

農機具研修

東野 聖弥

岩座神の棚田や播州百日どりの鶏舎、農家さんの施設を行き来する東野さん。今日はいつもと違った場所、研修に励んでいるようです。「休みにをしているのか？」

東野さんと指導員・木原均さんに伺いました。

「こちらの田んぼはすごい広く、入口にトラクターも停まっていた。どういった施設ですか？」

東野 「JAみのり北はりま農機具センター」(西脇市)です。

——今回はどんな目的が？

東野 農機具の研修です。岩座神でトラクターやコンバインを運転したいと思っています。

——免許も取得できますか？

東野 今回

は研修

だけです

ね。ただ、岩座神の棚田保全は「普通車

の免許で大丈夫」と言われています。大型のトラクターで公道を走るには『大型特殊(農機具用)』の免許が必要みたいですが。

——初めて知りました。研修で運転するトラクターは、この1台ですか？

東野 いえ、トラクター3台です。クボタ製が24馬力。ヤンマー製が2台で、24馬力と28馬力。28馬力はキャビン付きです。

——詳しくなりましたね！東野 木原さんの受け売りです(笑)

——研修は今日で何日目ですか？

東野 今日で8日目です。まずは農家さんに伺って農機具を預かり、ねじを締めたり調整したりするところから始まりました。洗車や爪の交換も行っています。

Tono Seiya

出身 兵庫県神戸市

担当 岩座神棚田保全

播州百日どりの

ブランド継承

兼任
2020年
8月





isarigami.net



上がりの幅には意味があるのでしょうか？

東野 木原さんは「畑の畝を作るなら1m20cmくらいが最適」とおっしゃっていました。

木原 70cmくらいまで狭められるんですが、それもトラクターの大きさ（馬力）によります。今回、東野君は初めての研修なので、140cm幅ロータリー付きのトラクターを使っています。

——ちなみに東野さん、トラクターの運転経験は？

東野 ないです。もう少し上手く運転できると思ってました（笑）

田んぼでトラクターを回転させるとき、鋤き残しがどうしてもできてしまうなど、難しいです。

——そもそも乗用車の乗り心地と、ずいぶん違いそうですね。

東野 トラクターは旋回時にもブレーキを使うんです。そこは難しかったというかなかなか慣れないというかなんドルを切りすぎることも多かったです。180度のターンをしようとしたら、200度ちよいまで回ってしまったり。

東野（笑）

——畝は山と谷に分かれ、線状になっていますが、盛り

——多めですね（笑）

東野 難しいんです（笑）木原さんが「まずは『角まで行つて、止まつて、ターン』から。次のステップとして『止まらずそのままターン』だよ」と教えてくれたので、それを意識しています。

木原 トラクターも最速で15キロくらいは出るので、注意が必要です。

——思ったより速いです。

木原 そうそう。見た目よりも危ないんですよ。田んぼ仕事の間、居眠り運転であぜを乗り越えたり、転倒したりという事故があるし、放り出されて車体に押しつぶされてしまうドライバーもいるし。

東野 絶対に事故が起らないように、安全第一で運転します。

目で見て美味しいページ作り

AA

※名前は伏せています

多可町の地域商社RAKU Uに所属し、ふるさと納税の関連業務を担当するAAさん。

経験は？

ありません！ だから他の自治体の広告を調べたり、掲載されている情報を見比べたり……勉強しながら進めています。

ただ、真似をしても仕方がないので、多可町ならではの表現したいです。

——いま作っているのは、どんなバナーですか？

神戸ビーフがテーマです。12月から多可町でも取り扱うことになったので、そのアピールをします。

——高そうですね。

神戸ビーフは商品の価格帯がいくつがあつて、当初、安い方を取り上げようかと思っていたんです。

お正月でお金を使ったあとなら、買いやすい方が売れるんじゃないかと思って。

——そのようなお仕事、ご

私の担当です。

——神戸ビーフバナーのコンセプト、教えてくださいませんか？

エヴァンゲリオン！

——はい？

全体をイメージしたとき、背景は黒、文字が白だつてピンと来たんです。それつてエヴァンゲリオンのタイトルみたいじゃないですか？

——ああ（笑）

お肉の写真も黒背景にして、お箸で持ち上げて……コロナ禍なので「おうちで贅沢する」みたいなメッセージと、多可町の自然環境も伝えたいんですね……。

——AAさんが運営するサイトって、いくつあるんですか？

ふるさとチョイスと楽天、ふるなび、ふるさと本舗の4つです。

——たくさんありますね。でも、たしかAAさん、多可町に來られるまでは、サイトの運営や画像加工などは未経験だったような。

そうですね（笑）ネットで調べて、テストして出来なくて、また調べて……泣きそうになりながらやってきました。

——「当初」ということは……
今回推すのは、一番高級な神戸ビーフです。他の自治体の販売状況によると、こちらの方が売れ筋らしく、多可町でも同じじゃないかと。
どちらにしても高級品ですけどね（笑）

— 4ヶ月やってみて、どうですか？「コツのようなものは掴めました？」

「目で見て美味しい」「ことー！これは大事だなあと。」

— 初めて見たときの印象ですね。

情報が多く書かれていても、文字が多すぎると疲れるんですね。

昨年からは毎日、ふるさと納税の商品ページを見てきて、よくわかりました。

— その感覚は、サイトのユーザーも同じでしょうか。

食品ページの都合、良い写真なら「美味しさ」が伝わります。

その後で、適切な量と内容の説明を届けられたら、クリック率と購入者が増えるんじゃないかと思って、広告作りやサイト運営をしています。

それと、「1回で終わらない」「ことも大事なんじゃないかな、と。」

— どういうことですか？

ふるさと納税で特産品を買い、多可町を初めて知ってくれた人には、リピートしてほしいんですよ。

それも、繰り返し買ってもらうだけじゃなくて、「どこで作られたんだろう？」とか「ほかにも何かあるかな？」って、多可町に関心を持ってもらいたい。

— 売り上げの先をイメージしながら、製作しているんですね。

まだまだ、見よう見まねです（笑）

あー！でも、このお仕事を始めたことで、見るところが変わり始めました。

— 見るところ……？

うち、コープの宅配サービスを頼んでるんですけど、ボックスの中にいろんなチラシが入ってる。それを見るとき、文字の大きさや色使いとか、写真の撮り方……今までは目に入らなかったポイントが気になるようになりました。

— 作り手目線ですね。

商品にしても、「形が不揃いでも安ければいい」とか、「焼くより、揚げた方が美味しい？」「冷凍なの？冷蔵？」「骨を取ってある魚なら、調理が簡単そう」とか、購入の決め手になるようなポイントってあるじゃないですか？

これって、ふるさと納税の説明書きにも通じるんじゃないかなーと。考える癖がついてきました。

— 実際に買い物をする際のチェックポイントは、ふるさと納税の商品ページにも応用できそうですね。

あと少しで2020年度が終わりますが、目標はありますか？

ふるさと納税の売り上げ目標を達成したいです。

— 目標額は？

1億円。あと1000万円弱なので、神戸ビーフのバーナーも後押しになるように、頑張ります！

— AAさんは接客と販売も担当していますよね。最後に、おすすめ商品を教えてくださいませんか。

「手づくりゆば」です！結婚式や料亭でしか食べられないような美味しさ！

田舎でおよそ百日かけてじっくり育った
銘柄鶏・播州百日どり使用

食べても食べても「まだある」「って感じで嬉しい。私は九州の甘い醤油に付けます。」

持続可能な
未来のために
寺川 敏博

エアレーベン八千代※の支配人を務めながら、地域商社RAKUの運営を行う寺川さん。前職の経験を活かし、活動しています。そんな寺川さんに、商社の立ち上げと役割について伺いました。

※エアレーベン八千代…多可町八千代区にある豆腐作りの施設・町産品の販売店舗
電話：0795-371-2211

— 寺川さんは数年前から、地域商社のアイデアが頭にあったそうですが、目的はどこにありますか？

人口を増やし、町に賑わいをつくりたいです。また、労働人口を増加させるため、強い経済基盤づくりも目的です。

2040年問題をご存じでしょうか。その中で、896の自治体が近い将来消滅すると言われています。

多可町も896自治体の一つです。消滅すれば、多可町に住んでいる方の生活基盤がさらに不便なものになっていきます。

今までやってきたことの踏襲、現状維持ではなく、今までやってきたことへ敬意を払いながら持続的な未来を切り開くために、多可町地域商社RAKUがあります。

もちろん、町産品のPRや新製品の開発、ふるさと納税の運営など、販売に関連する事業は商社の柱。

これを更に拡充するには、関係事業者との深い関係性を築くことが重要です。

— 「深い関係性」について、詳しく教えてください。

たとえば、ラベンダーパーク多可※との連携や営業活動です。

その中で、ピローミストが生まれ、販路拡大につながりました。ピローミストも展示会に参加したクライアントからの一言がきっかけです。

※ラベンダーパーク多可…多可町加美区にあるラベンダーの総合施設。ラベンダーパークとして国内最大級の敷地を有し、ラベンダー製品の手作り工房や飲食店、土産を併設する。
電話：0795-361-1616

— 一言ですか？

「ラベンダーであれば、枕元につけるミストがあれば……」と言われたんです。展示会に参加したチームの中で「それは面白い」という話になって、ラベンダーパークの中で開発が始まりました。



AAさん一押し！エアレーベン八千代の「手づくり ゆば」324円(税込)は、土・日限定品。



地域商社RAKU

—きつかけは町の外にあつたんです。営業はどんな流れで進みましたか？

まずは「なぜ、ラベンダー製品は販売が難しいのか」を徹底的に調査しました。

関係者に聞き取りを重ねると「価格が高いから売れない」と口を揃えて言うんです。でも市場分析を重ねるうちに本当に価格が高いから売れないのかと疑問に感じました。

そこで実際に展示会などでお会いした問屋や小売店に問い合わせ、一般的な価格体系を調査したんです。

すると、価格が高いという意味合いが小売価格（客が購入する価格）が高いという意味合いではなく、卸価格（業者が購入する価格）が高いという意味合いであることがわかりました。

そこでラベンダーパークと協議を重ね、小売価格と卸価格の設定の見直しを図ったんです。

次に、多可町で育つ主なラベンダー「ラバンディンラベンダー」を調べ直しました。ラベンダーパークと打合せをしていると「ラベンダーではないと言われたことがある」と聞いたんです。それがどいつだった意味合いなのか、さほど気にしていなかつたのですが、調査していくと品種として、化粧品業界など精油を原料として扱うところではイングリッシュラベンダー（真正ラベンダー）との市場価値に雲泥の差があることがわかったんです。

たのですが、調査していくと品種として、化粧品業界など精油を原料として扱うところではイングリッシュラベンダー（真正ラベンダー）との市場価値に雲泥の差があることがわかったんです。

なので、アプローチする市場も考え直すことになりました。

—クライアント側との調整も大きな仕事なのでは？

製品説明を行えるように製品の特長や材料、製造工程、製造可能数、ロット数などを理解しておくことはもちろんですが、バイヤーの意図する商品がどいつだったものなのかや、どの棚に置きたい商品を探しているのかを読み取ることが重要です。

—1つの製品を開発し、売り出すだけでも、膨大な調査と準備が必要なのですね。

多可町に来る前の営業経験が活かしていますね。製品自体は同じでも市場を変えたり、アプローチ方法を変えれば可能性がある商品が多可町の中でも多くあると感じています。

—前職はどんな営業を？
食品業界で小売業や問屋の本部への営業を行って

いました。

—競合が多そうですね。

むちゃくちゃ大変でしたね。スーパールの1つの棚、その1か所を確保するためには繰り返し営業して……バイヤーや売り場の責任者は絶対的な存在なんです。

1度の棚割商談や企画営業で、5、6回断られるのは当たり前。飲み会や徹夜も連日連夜みたいな感じでした（笑）

—体力と精神力が求められますね！

ずいぶん鍛えられました（笑）私が勤めていた食品会社は、製品は拔群なのに認知度が低かった。営業の腕が問われるし、成果が見えやすい環境だったことも、よかったですね。

—品質が良いのに知られていない……なんだか、何かに似てるような……

まさしく、多可町ですね（笑）
—商社を立ち上げてからの難しさは？
経営面ですね。営業とは違った難しさを感じています。

—それは、財務管理や経

地域商社 RAKU

設立は2020年4月。多可町の産品や資源、施設、人材を活かした、持続可能なまちづくりを目的とする。
主な業務は多可町ふるさと納税の運営や町産品の新開発・販売プロモーション。今後は人材育成や町内の施設を活用にも取り組む予定。

営責任などですか？

それもありますが、とにかく配るのは協力してくれる人たちが働いてくれるスタッフとのコミュニケーション。

ぼくは今28歳で、ほとんどの方が年上です。話し方で人間関係が変わるし、業務の成果も左右することを痛感しています。

—話をする時間、大事になりそうですね。

本当にそうだと思います。大切にしています。

—先ほど、「ふるさと納税が中心的な事業の1つ」と伺いました。ふるさと納税といえば、お隣の加西市が48億円※を超えるなど、注目度が高まっていますね。多可町の現状はいかがですか？

※2020年度・12月末時点の発表
加西市だけではなく、今すぐ実績がある地域は何年にも渡って下地を作り、

さらに発展させていきたいと感じています。

現状、多可町と地域商社は2020年度、ふるさと納税の売り上げ目標を1億円に設定しました。1月時点で9000万円弱。年度締めは3月まで、広告なども打ちながら、目標を達成できたらな、と。

—地域商社の立ち上げ以降、ポータルサイトや運営面の改良を始めたのと伺っています。多可町のふるさと納税、見通しは明るいのでしょうか？

可能性は高いですね。商品説明や写真を工夫して、新製品やセット販売を打ち出して……町全体の認知度を高めていけば、売り上げにしても、どんどん上がると思います。企業さん、生産者さんにも、この制度の強みや旨味をお伝えしたいです。

ただ、ふるさと納税の取り組みにしても、大事な

民間と生産者、自治体が一体となって取り組んだ成果なんだと思います。多可町でも同じように下地を作り、

—ということ？

地域商社は官と民、その間のような存在です。売り上げと同時に公平さやバランスも考慮する必要があります。

よく売れる商品や注文が多い返礼品を伸ばしながら、埋もれていた、まだまだ知られていなかったりする製品にも光を当て、多可町全体の活性化につなげていきます。

なぜ歩くのか……
なぜ歩くことを
すすめるのか……

たかぎウォーキング
力也

第1次老いるショック

昨年8月に名古屋から移住した、たかおこし隊のたかぎウォーキング力也です。父は島根県仁多郡仁多町生まれ、母は松江市生まれ、よって私は仁多町と松江市のハーフでございます。

私は自営で整体治療、スポーツトレーナーを20年以



1次老いるショック」と呼んでいます。

たらその願いを叶えることができるだろうか考える日々。

歩く力は歩くことで身につけることができます。

ただひとつ心配になるの

は身につかないメニューも、多可の森健康ウォーキングでは導入させていただきました。

よくよく考えたらウォーキングに参加できない方達にこそ、取り入れていただきたいメニューでもあります。

よって「たかテレビ」と一緒に番組を考案。1月から放送しています。

12月19日は「エーデルさゆりガルテンコース」を歩きました。

現在、多可町は気軽に当日参加できる毎週ウォーキング（火・木）の他、月に1回、土曜日に季節の行事やお弁当付きウォーキングも開催中。

『たかおこ誌 2号』は、各隊員の担当業務を詳しく紹介しました。

編集後記

黒川 直樹

ぼくは前書きを担当したので、この記事は短め。代わりと言ってはなんですが、取材記事や製作・SNS関連のノウハウを役場のホームページで発信しています（「たか歩き」）。散策的連載を目指しながら、長距離走が増えていて……酸欠マン。

メールが届いた雑誌の取材ですか？ 受けました。でも、当選者ではなかったみたいです。

めかめかの喜び！

多可町 たか歩き

そこはビックリパラダイス！

当時40歳の私にとって、ディサービスは異文化交流空間でした。

驚くこと半分、でも笑えることも半分、今思えば貴重な介護体験期間となり、後の私の人生を大きく変えたのでした。

それまで、私は高齢者の生活や、歳を取るといふことをまったく理解していなかったのです。

あまりにも無知であった自分が恥ずかしくなり、そこから本気で高齢者について、老いるということを知りました。

自分の中ではこれを「第

栄養と運動のバランス

そこからです、どうし

健康ウォーキングのメニュー

歩くことを運動の中心としながら、歩くことだけで

は……「私は毎日歩いているから大丈夫！」という過信。

栄養と同様で運動もバランスが大事です。

届けます！

ウォーキングのお誘い

新型コロナウイルスが拡大した昨年、ウォーキングは三密を回避した屋外空間で、とても見直された習慣のひとつではないでしょうか。

買った方が早い、安い時代にあえて手作りするからこそ価値があります。きつと記憶に残るでしょう。

たかおこ誌 VOL.2

発行：2021年2月28日

制作：たかおこ誌制作委員会

取材・編集・撮影・デザイン：黒川直樹

撮影・イラスト協力：吉田美千留

たかおこ誌 2020年 11月

Kurokawa Naoki

出身 東京都小平市

担当 播州織技術と商工観光地域情報の発信



多可町 たか歩き