宍粟との出会い

大阪大学未来基金グローバル化推進事業
海外フィールドスタディプログラム A　2020 年度報告書

監修 ： 思沁夫

編集 ： 松竹夏鈴・三上知香・本山裕一朗・吉田泰隆・詹 由婧・阿部朋恒

目次

1　はじめに

（吉田泰隆、松竹夏鈴、三上知香、詹　由婧、本山裕一朗）..... 1

1.1　宍粟市との出会い 1

1.2　宍粟市振興に向けた取り組み 2

2　鹿肉・獣害プロジェクト

（本山裕一朗・松竹夏鈴）..... 4

2.1　はじめに 4

2.2　シカ肉産業の現状理解 8

2.3　獣害政策調査 24

3　平野さんプロジェクト

（松竹夏鈴、三上知香、詹　由婧、本山裕一朗）..... 32

3.1　平野さんプロジェクト概要 32

3.2　HP 案作成..... 38

3.3　遊遊プロジェクトドクダミ部門 44

3.4　中国からみた中薬市場 54

3.5　ポケットマルシェという販路 61

4　おわりに （吉田泰隆、松竹夏鈴、三上知香、詹　由婧、本山裕一朗）

..... 71

謝辞 （思沁夫）
.....72
付録 獣害政策マニュアル.....74
付録 平野さん商品紹介ページ案.....87

1　はじめに

吉田泰隆、松竹夏鈴、三上知香、詹 由婧、本山裕一朗

1.1　宍粟市との出会い

海外フィールドスタディは、思沁夫先生指導の下でモンゴルと中国雲南省で課題解決策を探る授業である。当初は 2021 年度の授業も行う予定ではあったが、新型コロナウイルスの流行で海外渡航が難しくなり、方向転換せざるを得なくなった。そこで、新たなフィールドスタディを兵庫県宍粟市で実施することとなった。

【図１】兵庫県宍粟市の位置

この場所になった経緯としては、一般社団法人北の風・南の雲が大きく関係している。これまで、過去のフィールドスタディに参加した学生で構成されるモンゴル・雲南会で、新年会という大きな飲み会が毎年開かれていた。昨年の新年会で、「このメンバー全員で日本の地方に対して貢献できのではないか？」という発言があり、わずか数カ月後に思先生を中心とした一般社団法人が設立された。社団法人の本部事務所を探していたところ、過去のフィールドスタディでお世話になった宍粟市鷹ノ巣という地域の藤原先生を頼りに、商工会会長の長田博さんと出会った。

【写真１】社団法人事務所と思沁夫先生

出典： 神戸新聞 NEXT 西播地域版２月３日

【写真 2】平野さんへの聞き取り調査

出典： 筆者撮影

宍粟市は、兵庫県の中西部に位置し、面積は豊岡市に次ぎ県内第２位、人口が 3,600 万人である。初めて訪れたときに感じたことは、都会でのせわしない生活からの解放感であった。時間を気にすることもなく、その場その場で行動を決めていく。地域内のコミュニケーションを大切にし、人々の温もりを感じたのは久々であった。大阪から車で１時間半ほどかかり少し不便ではあるものの、帰るときにはまた訪れたいと必ず考えていた。

フィールドスタディとして宍粟市を訪れることで、地域が抱える課題や学生が取り組むべき内容が明らかになってきた。

本稿では、宍粟市の特徴を考察し、地域の持続的な振興を目的とした事業の提案および実践を行った。取り組みの内容としては大きく２つに大別できる。その後、持続的な振興を目的とした事業の提案を試みる。これらの取り組みは本年度だけではなく、来年度も引き続き実践される予定である。

1.2 宍粟市振興に向けた取り組み

一つ目は人口減少に伴う獣害の深刻化である。少子高齢化のスピードが地方では早く、それに伴って生活サービス(小売・飲食・娯楽・医療機関等)や産業活動の縮小している。獣害の原因であるシカ・イノシシを駆除するハンターも減少し、最近ではこれらの動物が人間の住む領域にまで侵入してきている。これを受けて、行政は補助金を出して獣害対策

を活性化させようとしている。そこで、我々は獣害被害の原因となる動物として駆除されるシカ・イノシシのさらなる有効活用に注目することにした。はじめに、これらの害獣がジビエ料理などの食肉としてあまり活用されていない原因を調査し、需要喚起に向けた取り組みの提案や政策分析を行った。インターネットを使ったジビエ産業の振興事業を提案する。

二つ目は宍粟市山崎町上ノ上で一般社団法人　遊ファーム代表　平野岩夫さんとの協働プロジェクトである。平野さんは定年退職後、宍粟市を活性化できることはないかと考え、様々なことに挑戦してきた。山から湧き出るきれいな水を利用したサーモンの養殖やドクダミの栽培にとどまらず、ピザ窯まで自分で作ってしまうような、とてもバイタリティ溢れる魅力的な人物であった。聞き取り調査で平野さんと話しを進めていくと、なかなか知名度が上がらない、という課題も浮き彫りになった。そこで、現地の方々のネットやスマホアプリに対する苦手意識を我々でカバーし、新たな販路開拓に取り組んだ。

２　鹿肉･獣害プロジェクト

本山裕一朗　松竹夏鈴

2.1　はじめに

ここでは、以下にプロジェクトの背景、その目標、今期の実際の活動内容といった 3 点を簡単にまとめている。

2.1.1　本プロジェクトの背景

近年、大きな問題となっている獣害。中でも今回の活動拠点である兵庫県は鳥獣による被害金額が例年ワースト 10 以内に入り、シカによる被害額だけに限定すると北海道、青森、長野に次いで全国 4 位。その金額は 1 億 1880 万円にものぼる。（令和 1 年度）

【表 1 】都道府県別シカによる農作物被害金額（令和 1 年度）

順位	都道府県名	被害金額
1	北海道	37 億 3084 万円
2	岩手県	2 億 1209 万円
3	長野県	1 億 2844 万円
4	兵庫県	1 億 1880 万円
5	群馬県	9350 万円

出典：農林水産省公表のデータをもとに筆者作成

そういった背景もあり、近年は特に国や県が主導して害獣の駆除を推進している。シカの場合は実際に猟師が捕獲した個体から耳や尻尾を切り出し、写真とともに提出すれば国

や県、市町村などから報酬金が支払われる仕組みとなっている（金額については地域によって異なる）。そして、そのシカの捕獲頭数において兵庫県は北海道に次いで全国で 2 位となる 3 万 7000 頭以上を捕獲している。しかし、年間捕獲目標頭数となる 4 万 6000 頭には届いていない（いずれの数値も平成 30 年度）。さらに駆除した野生の鳥獣（主にイノシシやシカ）を食品や皮革として積極的に利用し地方産業の発展に貢献させようという、いわゆる「ジビエ振興」もブームとなっている。これらを踏まえ、私たちも獣害やそれに対する政策を学ぶことを始めとし、さらには利用率が低いシカ肉の販路、新しいメニューなどを考えることとした。そうすることで宍粟市での「持続的なジビエ振興」に長期的に貢献しようという狙いがある。　以上が、このプロジェクトの背景である。

2.1.2 目標

このプロジェクトはこの半年で終わるものではなく、今後も長期的に引き継ぎながら続いていくものである。そして、その一番大きな目標としては先ほども述べた通り**「宍粟市における“持続的なジビエ振興”に長期的に貢献する」**ということが挙げられる。 それを踏まえた上で、より具体的な目標を設定すると、

①シカ肉市場が抱える問題を理解し、その市場拡大に貢献する（販路やメニューの考案）
②獣害対策における政策や助成金のわかりやすいマニュアルを作成する

以上の 2 点に絞られた。

①の理由としては、ジビエ振興をより活性化させるためには、やはり消費者にシカ肉への興味を持ってもらい将来的な需要の喚起につなげる必要があるからである。そしてそのために私たちもシカ肉市場が抱える問題点を理解した上で、具体的な新しい販路やメニューを考案して提案できるようになる必要がある、という意味も含んでいる。

次に②の理由としては、インターネットなどでの情報収集が不得手な高齢者の方々が理解しやすい獣害対策マニュアルを作ることが獣害対策の進展に効果的だと考えたからである。実際の問題として、現場で獣害対策に取り組んでいる猟友会をはじめとした方々は高齢化が進んでおり、インターネットなどに疎い方も多い。そういった方々に「どうすれば効果的に獣害対策ができ、助成金なども得られるのか」を知ってもらうことは、非常に大

きな意味があると考える。

そして今期は、以上の 2 つの目標を将来的に達成するための足掛かりとなる。そういった時期にするために活動を行った。

【写真 1】現地調査中の私たち①

【写真 2】現地調査中の私たち②

2.1.3 今期の現地での活動内容

次に、このプロジェクトにおける今期の活動内容について簡単に報告をする。事前の活動予定は以下の通りであった。

・12 月上旬

宍粟市を泊りで訪問し、シカもしくはイノシシの解体を実際に見学。その後、地元の精肉店の方や猟師の方などと座談会を行い、よりジビエ産業の現状について理解を深める。

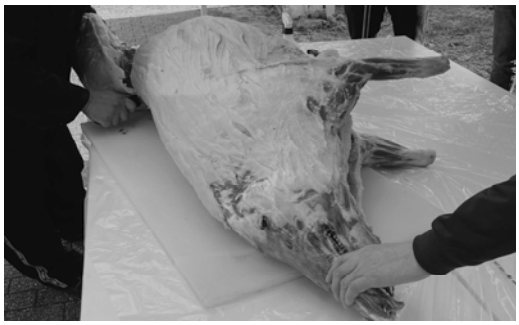
・1 月下旬～2 月上旬

再び宍粟市を訪問し、将来的なメニュー販売に向けて実際にシカ肉料理を試作。事前に挙げた候補の中から販売できそうなものを選別する。また、獣害問題の現地調査も行う。

しかし、秋から冬にかけての新型コロナウイルス感染拡大、それに伴う緊急事態宣言によって 2 度目の訪問は実現できなかった。そのため、当初の予定よりも実際の成果として得られたものが少なくなったのは事実である。

【写真 3】シカのアバラを持つ思先生

だが、そんな中でも宍粟市の方々のご厚意により私たちは多くのことを学ぶことができた。このプロジェクトにおいては、特に宍粟市一宮町「柴原精肉店」の方々に大変お世話になった。12 月の初訪問時にはイノシシの解体や座談会を行っていただいた。さらに報告会終了後、3 月の最終訪問ではシカの解体も見せていただき、私たちがシカ料理のおいしさを理解できるように一頭丸々、そのシカを譲渡してもくださった。また、柴原精肉店さん以外にもメールでのインタビューに応じてくださった猟師の方もいた。こういった、初対面の私たちを受け入れてくださった宍粟市の方々の寛大さに支えられて活動を継続することが出来た。その感謝も込めて、今後も長く続く活動の礎を築かなければという使命感がメンバー全員に芽生えたのは事実である。



【写真 4】解体前のイノシシ

【写真 5】解体を見学する私たち

柴原精肉店さんご協力の下、12 月にイノシシ、3 月にシカの解体を見学した。私たちに

説明をしてくださった店主の柴原政司さんと、実際に捌いてくださった息子の大季さん。お二方の明るい雰囲気のおかげで、私たちも自然と笑顔でその後の活動に取り組むことができた。

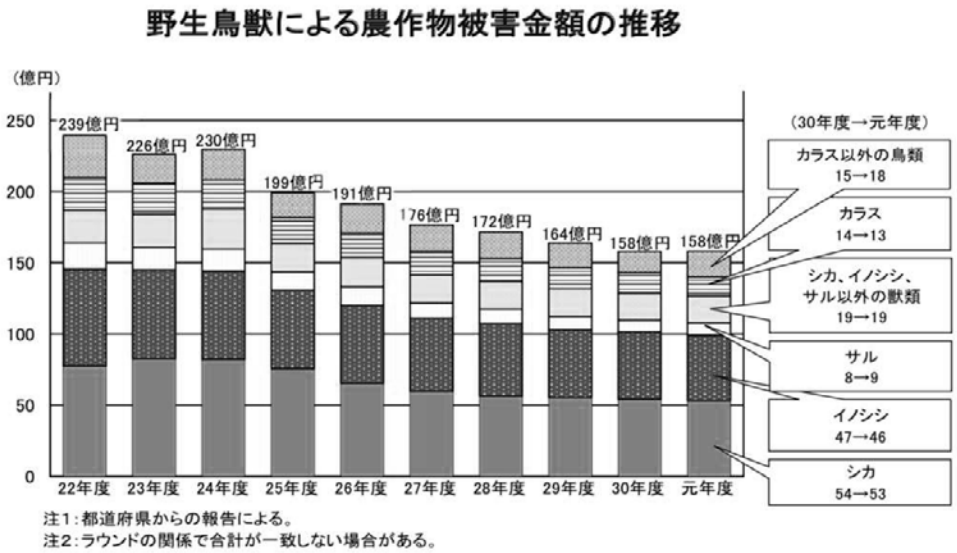
2.2 シカ肉産業の現状理解

ここでは、以下に私たちが文献やサイト、さらには宍粟市の方々への実際のインタビューなどから理解したシカ肉産業の現状についてまとめている。

2.2.1 獣害発生のメカニズムとジビエ振興

近年、シカやイノシシ、サルなどの野生動物が人間の生活領域にまで侵入して人体や農作物に被害が及んだというニュースをよく耳にする。これらの「獣害」は、都会への人口流出により山間部の人口が減ったことや気候変動による生態系の変化（天敵であったオオカミの減少など）、単純な個体数の増加によるエサ不足といった要因が主な理由として挙げられる。そして、シカは意外にも前述の野生動物の中でもイノシシを抑え、トップの被害額をもたらしている。

【図 1】野生鳥獣別の農作物被害金額推移



出典：農林水産省「全国の野生鳥獣による農作物被害状況について（令和元年度）」

https://www.maff.go.jp/j/press/nousin/tyozyu/attach/pdf/201223-2.pdf

一般的に私たちはシカに対して、どうしても奈良公園に生息する人に馴れた個体を想像しがちである。そのため、「シカ肉を食べた」と言っても「かわいそう」と言われることも多い。しかし山間部では個体数が増加し、農作物に被害を及ぼす害獣としての側面が強い。そして深刻化する野生動物による獣害に対し、行政も積極的に有害個体の駆除を行うように舵を取っている。捕獲個体数が年々増える一方で、その個体の肉や皮革を利用する、いわゆる「利用率」も上がってきてはいるが、依然として低い水準のままである。

そして、その利用率をさらに向上させることで、獣害をもたらす野生動物を経済的価値の高い資源へと変え、地方産業の発展に貢献させようというのが「ジビエ振興」である。

【写真 6】宍粟市でのシカ対策網

出典：筆者撮影

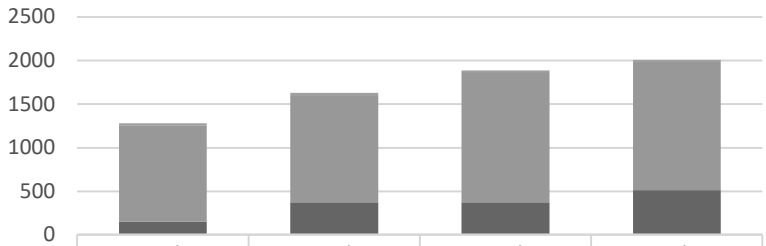
【写真 7】人に馴れた奈良公園のシカ

出典：筆者撮影

2.2.2 シカ肉市場の現状

近年のブームの影響もあり、ジビエの市場は右肩上がりで成長中。特にシカ肉においては高たんぱく、低カロリーという優れた栄養面が評価されており、ペットフードとしての利用量は著しい上昇を遂げている。

【図 2】ジビエ利用量の推移



	H28年	H29年	H30年	R1年
その他	34	26	17	15
食用	1099	1230	1496	1480
ペットフード	150	373	374	513

その一方で、シカ肉が日本人の食卓にとって馴染みのある食材となってきたかというと、そういった実感は湧かない。実際のところ身近なスーパーマーケットに鹿肉が当たり前のように並んでいることはなく、入手するには精肉店や通販サイトを利用する場合がほ

とんどである。そういった意味でも依然、日本人の中には「シカ肉は好きな人だけが食べる嗜好品」のようなイメージがあり「珍しい」といった枠からは出られていないように感じる。

シカ肉が食卓に定着していないということは、そこに至るまでの需要と供給のバランスなどにおいて何らかの問題点が存在するはずである。さらには、兵庫県におけるシカの活用頭数は 8367 頭であり、捕獲 4 万 937 頭から考えると活用率は 20%ほど。こういった問題点の原因などを以下で考察する。

【表 2】兵庫県でのシカの活用率

兵庫県下	シカ捕獲実績	活用頭数	活用率
平成 28 年度	4 万 3682 頭	3884 頭	8.9%
平成 29 年度	3 万 7676 頭	4755 頭	12.6%
平成 30 年度	3 万 7234 頭	6580 頭	17.7%
令和 1 年度	4 万 937 頭	8367 頭	20.4%

出典：ひょうごニホンジカ推進ネットワーク HP をもとに筆者作成

2.2.3 需要面での課題

一般的に人が食品を買う時には「味、価格、安全性、鮮度、産地」といった項目が購入の決め手となる。そして、これらの項目において優位であるものが需要の高い食材として一般家庭の食卓に定着していくこととなる。この項目においてシカ肉は「**味**に対する偏見」「他の畜産と比較したときの**価格**の高さ」「野生動物ゆえの**安全性**に対する疑念」といった 3 点を主に課題として感じている。

①味に対する偏見

シカ肉の味に関しては、肯定的な意見と否定的な意見が様々なように感じる。私も親戚や友人、野球チームのメンバー、その家族などに鹿肉のイメージを伺った。その結果とし

ては、若い世代は「食べたことがない」「ぜひ食べてみたい」、50 代前後の世代では「一度食べて不味かったので苦手」という意見が多かった。宍粟の方にインタビューした際も「昔は猟師がロクな処理をしていなかった。それを食べた人は不味くて二度と食べようと思わない」という言葉もあった。

つまり「過去に適切な処理をされていないシカ肉を食べてきた世代が一定数存在する」という事実があり、「その世代から“シカ肉はおいしくない”という旨を刷り込まれた若い世代もいる」という推測もできる。

よって、「食わず嫌い」状態や、まだシカ肉の味を知らない若い世代（将来の消費者）に対し、近年の高い衛生基準に基づいて処理加工がなされたシカ肉を食べてもらう。また、鹿肉を食べる意義（獣害対策などと結びつけての理解）を知ってもらうことが将来的な需要の安定に向けて最も必要だと感じる。

【写真 8】シカ肉のロースト

出典：筆者撮影

【写真 9】シカ肉のひとくちカツ

出典：筆者撮影

私自身もこのプロジェクトに参加するまでシカ肉の味を知らなかったが、実際に宍粟で猟師をされている方がポケットマルシェというアプリに出品しているシカのもも肉を購入してみた。ロースト、焼き肉、カツといった調理法を試したが臭みは全くなかった。シカ肉に対して偏見があった父親も「牛のヒレかと思った」と話すなど、味への満足度も高く、「適切に処理加工されたもの」を食べる重要性を改めて感じる結果となった。

良質なシカ肉を購入して適切な調理をすれば、かなりの美味に仕上がる。そんなシカ肉のポテンシャルの高さには驚かされた。下記の通り栄養価も申し分なく、もっとたくさんの人々にシカ肉が広まってくれればという思いがより強まったのであった。

【表 3】シカ肉と牛肉の栄養価比較

	エネルギー	タンパク質	ビタミンB2	ビタミンB6	脂質	鉄
シカ肉	147kcal	22.6g	0.32㎎	0.55㎎	5.2g	3.4㎎
牛肉	317kcal	17.1g	0.17㎎	0.35㎎	25.8g	2.0㎎

＊シカ肉はニホンジカ、赤肉、生。牛肉はサーロイン、赤肉、生。

＊ビタミン B2 は「元気のビタミン」と呼ばれ、皮膚や粘膜の健康維持に働く。

＊ビタミン B6 はたんぱく質の代謝をサポート。アスリートが好んで摂取する。

栄養価としては高たんぱく、低カロリー、低脂肪。それに加え、肌の調子を整え、女性に嬉しい働きをするビタミン B2 も豊富。そして筋肉や血液を作る際に働くビタミン B6 も豊富で、アスリートにも好まれる食品であることがわかる。

②価格問題

続いてシカ肉の価格についてだが、一般的に（シカの種類、部位や店舗にもよるが）豚肉や鶏肉の倍近い値段だと認識している（私が実際に地元の精肉店で確認した「シカもも肉のブロック」は 250g で 1500 円だった）。つまり、食卓に並ぶにおいて他の畜産と競合したときに価格的な競争力では優位でない。価格は高くても購入される食材、つまり「ブランド価値」があればこの難点は解消されるのであるが。

ではそもそも、害獣駆除を行いつつその皮や肉を有効活用しようという理論のはずなのに、なぜシカ肉は他の畜産より一般的にみて高価なのか？「駆除のついで」ならば極論、ほとんどタダ同然で流通することは可能ではないのか？といった疑問が湧く。

その点に関しては、シカが飼育される動物でないということ（一部では養鹿も行われていたが現在は下火）と高い衛生基準が要求されること、さらには 1 頭当たりから獲れる肉の量がそもそも少ないことがシカ肉の流通価格高騰の大きな原因だと考えられる。

この価格問題に関しては供給面の課題とも深く関わっていると考察したため、後に登場する「需要と供給のジレンマ」という項目で扱う。

③安全性への疑念

安全性もシカ肉への懸念材料の1つであると考える。野生動物のため、E型肝炎ウイルスや寄生虫による食中毒を起こす可能性もある（75℃で1分、もしくは65℃で15分程度が加熱殺菌で妥当だと考えられる）。そのため、適切な調理法をパッケージに明記することや、誰がどこで捕獲したのかもわかるラベルを貼り付けるといった施策が重要になると考えられる。ちなみに、ポケットマルシェで購入したシカ肉には生産者オリジナルの「おススメの調理法、レシピ」が同封されており、安心して食べることができた。

2.2.4 供給面での課題

一方、仮にシカ肉の需要が高まったとして、今度はそれを供給できるのかといった疑問が湧く。普通に考えるならば8割以上も廃棄率があるなら、それらを利用して供給は間に合うと考えられるであろう。しかし、そういうわけではない。

なぜなら廃棄の理由は「誰も食べないから廃棄している」というよりは「衛生基準が高く、そもそも食べられる状態の個体が少ない」ことや「処理加工施設のキャパシティ不足」といったものが大きな要因となっているからである。

以下に供給面における課題項目を挙げていく。

①シカは飼育する動物でなく、野生動物である

シカやイノシシといったジビエが他の畜産と決定的に異なる点は「飼育されていない」ということである。年間の供給量などを予め考え、生産計画を明確に立てられるわけではない。また、時期によって捕獲できる数にもバラつきがあるため、処理加工施設の稼働率が非効率になり、設備費や人件費が嵩むといった問題も起こる。

②処理加工施設のキャパシティ

シカが捕獲されると速やかに受け入れ先である処理加工施設に搬入されるのであるが、施設ごとにキャパシティも設けられている。そのキャパシティを超える捕獲頭数は衛生的にも廃棄するしかなくなるのである。

【写真 10】イノシシを解体する柴原精肉店の大季さん

出典：筆者撮影

そうならば人員や設備を拡充して対応すればいいとも考えられるであろうが、解体できる技術を持った人材の不足も事実である。そして、そもそも供給量にバラつきがあるシカ肉のために人員や設備を拡充することは時期によっては余分な人件費や経費が嵩むだけという結果をもたらし、施設の経営を圧迫するのである。精肉店の柴原さんへのインタビューの中でも「肉の品質を保つために大きな冷蔵庫が必要なのだが、月によってはその電気代が 1 日に 1 万円かかることもある」というお話があった。そのことからも私たちの想像以上に処理加工施設の経営には費用がかかるのであると認識した。

そして当然、新たに処理加工施設を一から建設するとなっても初期投資や維持費でかなりの金額がかかる。そのため、新規参入も難しいという状況も存在するのである。

③衛生基準の高さ

シカは野生動物のため、処理加工の過程において非常に高い衛生基準が求められる。狩

猟方法や止め刺し、血抜きに関しても猟師の高い技術が要求され（極力ストレスのかからない速やかな殺し方が食肉としては望まれる）、さらには処理加工施設への搬入速度も重視される。これらを満たした上で出荷できると判断される個体は少ないようで、食べられない個体はもちろん廃棄される。

【図 3】野生鳥獣肉の基本原則

野生鳥獣肉の基本原則

一．苦痛を与えない方法で捕獲し食肉等、適切な方法で処理すること

二．食肉処理業の営業許可を得ていない施設で解体処理された獣肉を販売しないこと、購入しないこと

三．屋外で内臓を摘出する場合は、適切な衛生管理の知識及び技術を有し、異常の有無を確認できる者が行うこと

四．異常の見られる個体は、食肉として扱わないこと

五．野生鳥獣肉を生で食しないこと。また、調理・提供する際は、十分に（75℃で 1 分間あるいは、同等以上の効力を持つ方法）加熱すること

出典：農林水産省「野生鳥獣被害防止マニュアル」

2.2.5 需要と供給のジレンマ

ここまで需要面、供給面で主な課題と考えられる点を挙げてきたが、これらは独立しているわけではなく、複雑に絡み合っている。

その中でも顕著な例としては

人員や設備を増やして供給力を強化

↓

野生動物のため捕獲量にバラつきがあり、稼働が非効率で余分な経費が嵩む

↓

採算を取るため、その価格がシカ肉の販売料金に上乗せされる

↓

値段が高いため、他の畜産と比べての優先度が下がる

↓

需要が低下する

といったジレンマが極端ではあるが存在すると考えられる。つまり、ある 1 つの課題が明確なわけではなく、1 つを解決しようとすれば他に問題が生じる仕組みになっているのである。

こういった観点からすると、解決の糸口を見つけるのが難しく「今あるキャパシティの範囲で運営する」というのがある意味では正解であるのかもしれない。

2.2.6 テクノロジーを活用した解決策

課題点が複雑なように思えるシカ肉市場であるが、柴原さんへのインタビューの中で明るい兆しも見えつつあることがわかった。

その 1 つは「ICT を活用した地域での連携」である。内容としては、ジビエを捕獲できた際に、その地域の猟師や精肉店、皮革業者などが連携するといったもの。つまり、「捕獲、搬送・集荷、処理加工、販売」という今までは個々に連絡を取り合っていた情報を、アプリに登録しているその地域の同業者で共有し、より速やかかつ効率的に「どこに搬送するか」などを決められるということである。これにより、捕獲から搬送、処理加工までの速度を高め、キャパシティオーバーで廃棄するしかなかった個体も利用できる可能性が高まる。

【図 4】ジビエクラウドサービス内容

さらには、獲物がワナに掛かるとすぐに猟師へ通知が送られるため、高齢者化や少人数化が進む猟師にとって負担となる「ワナの見回り」という労力を必要なくしてくれるという役割も持つ。ICT の活用は多くの側面で狩猟の現状を変えてくれる可能性を秘めているのである。

【図 5】兵庫県内広域のジビエ利用モデル地区

そしてもう 1 つ大きな利点として、事細かにジビエ流通までの流れを記録することで誰がどこで捕獲し、どんな処理がされたかを消費者に伝える、いわゆる「トレーサビリティ」も実現できる。そのため、消費者の安心感も満たすことが可能となるのである。

このように ICT を活用して捕獲から搬送・処理加工、販売までがつながり、安全で良質なジビエの安定供給の実現に向けてのプランに取り組む地区は「ジビエ利用モデル地区」と呼ばれており、全国 16 の地域に存在する。そして、宍粟市を含む兵庫県の県内広域でも上述のスタイル実現に向けた話し合いが進められているそうであるが、まだ課題は存在するようである。具体的には「誰がどの範囲まで搬送し、その搬送に対する報酬はどうなるか」ということや「高齢者が多いゆえに、テクノロジーを活用したアプリに抵抗がある」といった内容を話してくださった。乗り越えなければならない課題は多くても、いずれは確実にシカ肉市場にいい風が吹く。今はそんな過渡期なのであろう。

2.2.7 国産ジビエ認証制度

さらに明るい材料としては平成 30 年に農林水産省によって制定された「国産ジビエ認証制度」がある。この制度は国が「衛生管理や流通企画、適切なラベル表示によるトレーサビリティ確保などに適切に取り組む食肉処理施設を認証するもの」で、認証を受けるこ

とが出来た食肉処理施設は自らが生産したシカまたはイノシシ肉製品にラベル貼付が可能に。そうすることで消費者からの信頼を獲得しやすくし、ジビエ製品の課題の 1 つである「安全性への疑念」を克服できるようになるのである。

【図 6】国産ジビエ認証制度・認証マーク

出典：農林水産省　「国産ジビエ認証制度ガイドブック」

また、国産ジビエ認証制度は一種のブランドの誕生にも繋がってくると考えられる。現状では、シカ肉には牛肉のように「国産〇〇牛　A5 ランク」といったようなブランド価値を示す等級が、あまり存在しない（和歌山県では平成 25 年から全国で唯一、脂の乗り方、光沢などでイノシシに A.B.C、シカ肉に A.B といった等級を設けている）。統一された安全、品質への検査規格や判定基準が普及すれば自ずと各個体の差別化ができ、高品質と判断された個体のブランド化が可能となる。そうすることで付加価値が生まれ、当然価格も上乗せされる。さらには等級によって「料亭・レストラン用」「一般家庭用」「ペットフード用」といった用途の分け方も可能となり、より効率的に各個体が持つ価値が発揮される。

柴原さんへのインタビューの中でも「消費者の中にもお金に糸目をつけない人、出来るだけ安いものがいい人など様々。シカもブランド化して等級を分けられれば、異なった価値観を持つ消費者それぞれに、よりあった商品を提供できる。」との話があった。少しでも猟師や精肉店の方々に利益が還元されるため、そして多くの人がシカ肉を口にするため

には、等級を用いたブランド化は効果的だと考えられる。ICT の活用、それに伴うジビエのブランド化がより推進されれば、ジビエ産業にとって、かなり未来は明るくなるはずである。

【図 7】「わかやまジビエ」の認証マーク
全国に先駆けてジビエの等級分けが実施されている

2.2.8 将来的な需要の喚起

ここまで述べてきた内容を踏まえた上で、今後私たちがどのような活動をしていくべきかを考える。その結果、私たち学生が「宍粟市におけるジビエ振興」に最も貢献できる点としては、やはり将来的な需要喚起に携わることであると思われる。

具体的には

①将来の消費者である小中学生などに「シカ肉を食べる意義」の授業をさせてもらう

②宍粟市での祭りに向け、「シカ肉はおいしい」と感じてもらえるメニューを作る

の 2 点が主に考えられる。

①に関しては、宍粟市では学校給食でシカ肉料理が提供されることもあるため、そういった機会を利用して、私たちも自身が学んだことをより若い世代の子どもたちに伝える。そして若い世代がシカ肉に対する偏見を持たないようにする、といった狙いがある。

そして②のメニューに関しては、今回柴原さんにいただいたシカ肉を使って様々な試作をしていこうと考える。具体的に決まっているわけではないが、発酵食品や紫蘇や葉ワサビといった宍粟市の名産品と組み合わせて「宍粟市ならではのメニュー」を考案していきたい。評判が良ければ、毎年秋ごろに宍粟市で開催される祭りでの販売だけでなくレトルト食品のようにパッケージに詰めての商品化など、より多くの方々に魅力を伝えていければベストである。

【写真 11】思先生の手作りシカ肉ソーセージ

2.2.9 現場で働く方々との連携

私たち学生が他の世代よりも長けている点としては「インターネットへの慣れ」という点が大きい。宍粟市だけでなく全国的にみても地方の高齢化は著しく進んでおり、事実として猟友会などでもメンバーの高齢化が問題となっている。一般的にそういった現場で働く高齢な方々はインターネットを駆使した最新のツールや情報への苦手意識が高い。そこを私たちが何らかの形で補助できれば、と考える。

具体的には

①獣害対策のわかりやすいマニュアルを作成し、配布する

②ジビエの狩猟アプリやその販路となる販売アプリの利用法を伝える

などが挙げられるかと思う。

獣害対策、補助金マニュアルの作成については言わずもがな、長期的な目標として進めていくこととなる。そのためには現地の方々へのさらなるヒアリングが必要である。

そして今回、実際に宍粟市を訪れた際の感想の１つとしては、やはりインターネットに苦手意識のある方が多いというものがあった。前項で柴原さんが話されていたように「いいアプリが開発されているが、苦手意識のせいで導入に時間がかかる人が多い」という現実や、後の章で登場する「ポケットマルシェ」という一次産業品販売アプリへの反応からしてもこれは重要な課題であると考える。

苦手意識が邪魔をして多くの貴重な機会を見逃すことは今後のジビエ産業の停滞にもつながる。そこで私たち学生がよりたくさんの勉強をして、これらの有効な使い方を説明し、実際の使用時に補助ができるようになれば、これは大きな貢献となるに間違いない。

2.2.10 今回学んだこと

今回学んだ一番のことは「地方にはたくさんの温かくて魅力的な方々がいる」ということだ。はじめての土地でここまで手厚く歓迎していただいたことは、未だかつて経験なかった。それと同時に宍粟市の方々が私たちを期待の目で見てくださっていることもひしひしと感じた。「この人たちと一緒にいいものを作りたい」「この人たちの期待に応えたい」そういった思いがメンバー全員の中にあったことは間違いないし、それはおそらく来期以降のメンバーも思うことであろう。

そしてシカ肉市場に関しては「問題点が複雑に絡み合っていて、なかなか１つの解決策を打ち出すことは難しい」ということを学んだが、それ以上にシカ肉の味に感動して「普及するポテンシャルが高い」ということも改めて認識した。私たち学生に出来ることは限られているかもしれないが、その限りある力や頭を使って、自分たちが出来ることを地道に少しずつこなしていくことが大きな貢献につながるであろう。

今回、私たちが出来たことは僅かかもしれないが、いつかはもっと大きなプロジェクトとして実を結ぶ時期が来ると信じている。宍粟市、シカ肉産業、後輩たちの未来が明るい

ことを願い、今後も動向には注目させてもらいたい。

2.3 獣害政策調査

2.3.1 はじめに

まず、近年深刻化している鳥獣による被害を未然に防止するためには、対策ための補助金を受給することが必要不可欠である。また、野生動物の捕獲に関する計画や方針等を定める獣害政策について理解を深めることは、野生のシカ・イノシシを扱うジビエ産業を理解する上で必須である。しかし、補助金に関する情報はインターネット上で公開されており、その内容も非常に複雑だ。インターネットの操作が苦手である、あるいは政策の検索の仕方が分からない、などの理由から政策に関する十分な情報を得る事ができない場合、本来は受給可能な補助金を申請しそびれてしまう可能性もある。

そこで、これらを踏まえ、今回は宍粟市における獣害政策のマニュアルを作成することとなった。

具体的には、国レベル・兵庫県レベル・宍粟市レベルそれぞれの政策について、内容や交付額、実施主体等を調べた。調査はインターネット上に公開されている情報をもとに行った。なお、今回作成したマニュアルは付録として本報告書に添付してあるため、適宜巻末の付録のページを参照していただきたい。

以下では、今回の調査結果、すなわち作成したマニュアルについての考察を行う。考察に際しては、柴原さんや女性ハンターの加藤智子さんへのインタビュー調査も参考にした。

【写真 1】柴原政司さん

【写真 2】加藤智子さん

【写真 3】インタビューの様子

2.3.2 考察

調査結果を踏まえ、以下の項目について順に考察を行う。

① 政策の構造

② 政策の目的別分類

③ 政策から分かるジビエ産業の問題点

①政策の構造

政策の構造としては、主に国レベルの政策をうけて県レベルの政策が決まり、市町村レベルの政策が決まるというものになっている。しかし、必ずしもすべての政策が国レベル、県レベル、市町村レベルで対応して存在するわけではない。筆者の印象では、国レベルの政策は比較的内容が充実しており、県や市町村レベルでは申請できないような事業に対しても国からであれば補助金を申請することができるケースも多かったように思う。

ただし、後の④で触れるが、実施主体が県や地方自治体、広域協議会と定められていることも多いため、そのような場合はたとえ国レベルの補助金で何か申請したいものがあったとしても、県や市区町村あるいは広域協議会に問い合わせる必要があるであろう。

②政策の目的別分類

獣害政策の目的としては主に農業被害防止、森林被害防止、生態系の保全、感染症被害防止、ジビエ産業振興などがあげられる。

獣害政策は基本的には農業被害防止を前提として組まれていた。森林被害防止については個別に政策が設けられることが多い印象をうけた。

また、マニュアルに記載のある政策の中の一部は、獣害そのものに取り組むことが目的ではなく、その他の目的やより広い目的を達成するための一部として獣害対策を含むものもあった。例えば中山間地域等直接支払い交付金や野生鳥獣感染症対策事業があげられる。

獣害そのものに取り組むことが目的の政策の中には必ずジビエ産業振興への言及があり、捕獲個体をジビエとして利活用したいという行政側の意図が読み取れる。

③政策から分かるジビエ産業の問題点

ジビエ産業振興に関わる事業の例をいくつかの項目にまとめると下記のようになる。

ｉ．捕獲に関すること…捕獲への報酬、効率的な捕獲を可能とするわなの購入、人材育

成、他地域人材活用

ⅱ．処理に関すること…人材育成、ICT の活用などによる施設への搬入の効率化、低利部位の有効活用、衛生基準の周知

ⅲ．販売に関すること…需要拡大、消費者や流通・外食産業への普及推進、商品開発・意向調査、販路拡大、ジビエ認証の取得

それぞれについてみていく。

ⅰについてであるが、2 つの問題点が見えてくる。1 つは、狩猟による収入が少ないことだ。そして、狩猟による収入が少ないため、狩猟の担い手がいないということも、もう 1 つの問題としてあげられる。柴原さんは「狩猟者に若者がいないのは狩猟による利益が少ないから。」とおっしゃっていた。また、高齢化も進み、狩猟者の数は減少傾向にある。インタビューによると宍粟市の狩猟者の平均年齢は約 70 歳であり、実働している狩猟者数は 100 人ほどであるという。

ⅱについて、処理施設への搬入に不効率な点があること、そして搬入されたとしても処理できる人材が不足しているということが問題としてよみとれる。また、2.2.3②でも触れられていたように、ジビエは利用できる部位に限りがある、あるいは 2,2,4③で述べられていたような高い衛生基準をそもそも知らない、という問題があることも指摘できる。

ⅲについて、2.2.3 でも述べられていたように、ジビエに対する消費者、あるいは流通・外食業者のイメージを新しくする必要がある。インタビューでも「補助金はでているが、ジビエは粗悪品だという過去のイメージがついているため、状況は改善されない。」という声があった。

これらを踏まえ、ⅰ～ⅲの問題を総合的に考える。

ⅰとⅱに含まれるいずれの問題においても人材不足が大きな問題となっていることが読み取れる。人材不足の問題に対する政策としては、人材を増やす取り組みと少ない人材の中で効率よく捕獲や処理を行うための取り組みと 2 通りの取り組みがある、とまとめるこ

とができる。前者の取り組みはいわば課題に長期的にアプローチするものであり、後者は現状に対応するための取り組みであると考えることができる。

長期的な人材不足の解消を目指す場合は、柴原さんのお話からもわかるように、やはり狩猟者の収入を増やす必要があるであろう。そのためには、消費者側の需要を喚起することが重要となる。

以上より、消費者側の需要拡大やそれに伴う販路の拡大は①②③のすべての問題に同時にアプローチするものであると考えられるため、最初に取り組むべき課題であると考えた（詳しくは 2.3.8 を参照）。

消費者側の需要拡大に関わる事業としては、国レベルの政策である鳥獣被害防止総合交付金の中の鳥獣害被害防止総合支援事業、鳥獣被害防止都道府県活動支援事業、全国ジビエプロモーション事業、ジビエ利用拡大加速化支援事業などに含まれ、補助金を申請することができる。実施主体としても都道府県、地方公共団体、農業協同組合、森林組合、漁業協同組合、研究機関、狩猟団体機関、集落の代表者、民間企業、一般社団法人、一般財団法人、公益社団法人、公益財団法人、特定非営利活動法人、国立大学法人、独立行政法人、などその他多様な団体が含まれる。詳しくは巻末付録の「国レベルの獣害政策・補助金①」を参照。あるいは、兵庫県の二ホンジカ管理計画の中でもシカの PR 活動を推進することが定められている。詳しくは兵庫県レベルでの獣害政策・補助金①を参照。

今後これらの補助金を利用した提案がなされることを期待する。

2.3.3 今後の課題

政策調査に関して、今後さらなる考察が必要な事項は以下の通りである。

① 政策の実施主体

② 政策の運用方法

③ 政策の実効性

それぞれについてみていく。

①政策の実施主体

筆者の印象では、国の政策では都道府県や市町村、広域協議会等が実施主体となり、県や市町村の政策では自治体や猟友会等が実施主体となっている場合が多いように感じた。

つまり、補助金を申請する際に個人でなく団体で申請が必要な場合が多いということである。団体での申請となると、住民の間や各事業者の間で連携が必要となる。宍粟市の場合、獣害やジビエに関する補助金の申請を行う場合、どのような実施主体がどのような範囲で連携し申請を行うのか、今後調査を行う必要がある。

②政策の運用

今回は主にどのような政策・補助金が存在するのか、についての調査を行ったが、実際にそれらの政策がどの程度、あるいはどのようにして実施されているのか、についてはわからないことが多い。

また、今回の調査からは、「自分が行いたい事業が補助金の対象に含まれているかどうか」を判別することはできるかもしれないが、実際に補助金を申請するとなると、どのような手続きを踏む必要があるのか、あるいは複数の補助金を同時に申請することができるのか、などの問題がでてくる。

以上から、宍粟市における政策の運用についてさらなる調査が必要だ。

③政策の実効性

政策が実際に運用されているとして、それらの政策がどこまで実効性をもつのか、については不明である。政策についての問題点や要望について、現場の声に耳を傾ける必要があると思われる。インタビューの中でも「以前官僚と話をする機会があったが、官僚に現場の話を説明してもなかなか伝わらない。官僚は規制を緩めることはしないし、規制以外の自由な流通も認めない。この状況を改善しなければ流通量増加にはつながらない。」との声があった。さらなるインタビュー調査に期待したい。

また、この他にも、今回の調査では網羅しきれなかった政策が存在するであろう。この

点についても、今後のさらなる調査に期待したい。

《参考資料》

(2.1.1.本プロジェクトの背景)

農林水産省「農作物被害状況」

https://www.maff.go.jp/j/seisan/tyozyu/higai/hogai_zyoukyou/

農林水産省「全国の野生鳥獣による農作物被害状況について（令和元年度)」

https://www.maff.go.jp/j/press/nousin/tyozyu/attach/pdf/201223-2.pdf

(2.2.1.獣害発生のメカニズムとジビエ振興)

農林水産省「全国の野生鳥獣による農作物被害状況について（令和元年度)」

https://www.maff.go.jp/j/press/nousin/tyozyu/attach/pdf/201223-2.pdf

農林水産省「鳥獣被害対策について（令和 3 年 1 月)」

https://www.maff.go.jp/kanto/nouson/shigen/chojyu/attach/pdf/index-7.pdf

農林水産省「鳥獣被害の現状と対策について（令和 3 年 1 月)」

https://www.maff.go.jp/j/seisan/tyozyu/higai/hourei/h_horitu/suisin_kaigi-1.pdf

環境省「野生鳥獣の保護及び管理」

https://www.env.go.jp/nature/choju/index.html

(2.2.2.シカ肉市場の現状)

農林水産省「捕獲鳥獣のジビエ利用を巡る最近の状況」

https://www.maff.go.jp/j/seisan/tyozyu/higai/h_kensyu/attach/pdf/kitama1_30_tsukuba_ kensyu-3.pdf

ひょうごニホンジカ推進ネットワーク

https://hyogoshikanet.wixsite.com/hyogoshikanet

(2.2.3.需要面での課題)

文部科学省「日本食品標準成分表 2020 年版（八訂)」

https://www.mext.go.jp/a_menu/syokuhinseibun/mext_01110.html

(2.2.4.供給面での課題)

「狩猟期の処理加工施設搬入のご協力のお願い-兵庫県」

https://web.pref.hyogo.lg.jp/nk27/documents/r02hannnyuuchirashi.pdf

(2.2.6.テクノロジーを活用した解決策)

株式会社 huntech「ジビエクラウド」

https://huntech.jp/gibiercloud/

農林水産省「ジビエ利用モデル地区について」

https://www.maff.go.jp/j/nousin/gibier/model.html

(2.2.7　国産ジビエ認証制度)

農林水産省「国産ジビエ認証制度ガイドブック」

https://www.maff.go.jp/j/nousin/gibier/attach/pdf/ninsyou-37.pdf

和歌山県「わかやまジビエ肉質等級制度」

https://www.pref.wakayama.lg.jp/prefg/070400/toukyu.html

3　平野さんプロジェクト

松竹夏鈴、三上知香、詹 由婧、本山裕一朗

3.1　平野さんプロジェクト概要

3.1.1　はじめに

本プロジェクトは、宍粟市山崎町上ノ上で薬草の栽培やサーモンの養殖を行っている、一般社団法人　遊ファーム代表の平野岩夫さん（70 代男性）の協力のもと行われた。

私たちは、まず初めに上ノ上の現状や平野さんが直面している課題について、平野さんご本人から直接聞き取り調査を行った。その後、それらの調査結果を踏まえ、平野さんのニーズに基づいた 4 つのプロジェクトを提案し、実践した。

実際に本人のニーズを調査することからプロジェクトが始まったこと、そしてそのニーズをうけて実際に行動を起こすことができたことは、本プロジェクトの特徴である。

【写真 1】平野岩夫さん

【写真 2】遊ファーム

3.1.2 本プロジェクトの動機

調査を進めていく中で、私たちは平野さんご自身、平野さんの作る商品、そしてそれらを支える宍粟市に対して、大変な魅力を感じた。しかし一方で、それらの魅力を私たちはこれまで知る機会がなかった、ということも事実であり、非常に悔しい気持ちになった。そこで、少しでも多くの人にこれらの魅力を伝え、宍粟市に貢献したい、という思いが本プロジェクトの動機となった。

プロジェクトを進める上でもう一つ、大きな原動力となったのは、平野さんと学生の間で築かれた、強い信頼関係だ。単なる調査者/被調査者の関係を越えて、お互いに関わり合う時間そのものを楽しむことができたように思う。本プロジェクトの別名は「イケオジ！遊遊プロジェクト」であり、「イケオジ＝イケてるオジさま」とは平野さんのことを指すが、ここからも学生が平野さんに対して魅力や親しみを感じていることが読み取れる。

また、平野さんを含め、その他多くの宍粟市の方々とお話をしていく中で、「最終的には宍粟市のために行動する」という姿勢が皆に共通していることが分かった。そのため、平野さんとのプロジェクトを進める中でも、平野さんだけに焦点を絞るのではなく、常に「宍粟市」というより広い視点も有してものを考えるというのが、私たちの基本姿勢となった。

3.1.3 調査方法、調査日時

調査は、主に口頭でのインタビューで行った。ただし、インタビューと言っても、一問一答式のような形式ばったものではなく、食事をとりながら、あるいはお茶を飲みながら終始和やかな雰囲気で行われたものだ。実際に商品が作られている現場に赴いて調査を行うこともあった。また、SNS を用いて連絡を取り合うこともあった。主な調査日時は下記の通りである。

2020 年 12 月 5 日

9 時半～12 時：一般社団法人遊ファーム事務所にてインタビュー

17 時～22 時： 一般社団法人北の風南の雲の事務所にて夕食をとりながらお話を伺う

平野さんが作ったサーモンを試食

2021 年 1 月 30 日

14 時～17 時：一般社団法人北の風南の雲の事務所にてお茶をしながらお話を伺う

2021 年 1 月 31 日

13 時～17 時：サーモン養殖場を見学。 サーモンの生け簀の水の源流までたどる。

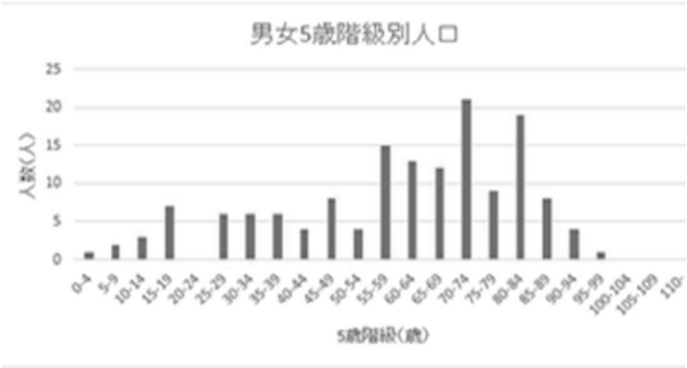
2021 年 2 月 17 日　13 時～22 時：ドクダミを使用したレシピを開発。

3.1.4 調査地概要

本プロジェクトの調査対象地は兵庫県宍粟市山崎町上ノ上である。上ノ上は宍粟市山崎インターから伊沢川を辿り、車で約 30 分の場所に位置する、標高 500ｍの山奥の集落だ。あたり一面山に囲まれており、伊沢川から山手へ向かって住居がぽつりぽつりと立ち並ぶ。（3.1.1 写真 2 参照）

上ノ上は令和 3 年 2 月 28 日現在、人口 149 人、67 世帯で構成される集落である。また、平野さん曰く、上ノ上は若者が少なく、高齢者が多い集落であるという。実際に宍粟市 HP で公開されている男性女性両方を含んだ年代（5 歳階級）別の人口統計を参照する。

【図 1】上ノ上 年代(5 歳階級)別人口ヒストグラム



出典：宍粟市 HP をもとに筆者作成

【表 1】上ノ上における年代（5 歳階級）別人口　度数分布表

5 歳階級（歳）	人数（人）	累積人数（人）	累積相対度数
0-4	1	1	0.01
5-9	2	3	0.02
10-14	3	6	0.04
15-19	7	13	0.09
20-24	0	13	0.09
25-29	6	19	0.13
30-34	6	25	0.17
35-39	6	31	0.21
40-44	4	35	0.23
45-49	8	43	0.29
50-54	4	47	0.32
55-59	15	62	0.42
60-64	13	75	0.5
65-69	12	87	0.58
70-74	21	108	0.72
75-79	9	117	0.79
80-84	19	136	0.91
85-89	8	144	0.97
90-94	4	148	0.99
95-99	1	149	1
100-104	0	149	1
105-109	0	149	1
110-	0	149	1
計	149	149	1

表 1 より 14 歳以下の割合は 4%であり、65 歳以上の割合は約 50%である。一方、参考までに日本全国の 14 歳以下の割合は 11.9%であり、65 歳以上の割合は 28.9%なので、全国の数値と上ノ上の数値を比べると、上ノ上は若者が少なく高齢者が多い集落であるということができる。

3.1.5 現状の課題

平野さんへのインタビュー調査から見えてきた、現状の課題は以下の通りである。

① サーモンは高級路線で売り出す必要がある

② サーモンに関しては新型コロナウイルスの流行で販路を失った

③ 薬草はそもそも販路がない

④ サーモンも薬草も、知名度が低い

⑤ 商品購入へのアクセスが悪い

⑥ 上ノ上の深刻な高齢化

それぞれの課題について、説明を加える。

まず課題①についてであるが、サーモンの養殖には最低 3 年の時間が必要であり、餌代も高いため、高値で販売せざるをえない、ということがわかった。そのため、私たちは平野さんのサーモンをいかに高級路線で売り出すか、を考える必要が出てきた。

課題②について、従来平野さんのサーモンはハイヤットやモントレなどの高級ホテルや、姫路にある料理店などで取引されていたが、新型コロナウイルスの流行で外食産業の需要が低下し、取引が中止になってしまった。そのため、販路を開拓していくに当たり、外食産業だけに依存するのではなく、新たな分野での販売も目指すべきだ、という考えに至った。

課題③について、平野さんは様々な種類の薬草を大量に栽培しているが、その中でも特

にドクダミが 1 年間に 15 トンと、大量に収穫できるということがわかった。大量の収穫があるにもかかわらず、目立った販路が存在せず、稀に業者から取引を依頼される程度であるという。そのため、販路を開拓するにあたっても、大量に販売が可能であるような仕組みを作り上げる必要があることがわかった。

【写真 3】遊ファームHP　サーモン紹介ページ

課題④についてであるが、平野さんの商品を PR する場が非常に限定的であることが、調査の結果分かった。まず、平野さんご自身は遊ファームの HP をお持ちであるが、商品紹介のページは存在しないに等しい状態であった。また、サーモンに関してはテレビ番組で紹介されたり、平野さんご自身が食の博覧会などに赴いて自ら PR を行ったりするなどの活動は行われていたが、いずれも単発的な商品紹介であることがわかる。常に対外的に商品の魅力を発信することが可能であるような状況、場を作る必要があると、私たちは考えた。

課題⑤について、現時点で平野さんの商品を購入するには、平野さんに直接電話するかメールするかしか購入手段がない。一般の消費者の立場からすると、生産者にいきなり連絡をとって商品を購入するというのは、心理的な抵抗を感じ、購入を断念することも多いだろうと予想できる。事実、これまで一般の消費者から購入希望の連絡が来ることはなかったという。より広い一般の消費者に対しても開かれた商品購入手段を用意していく必要があることがわかった。

最後に課題⑥についてであるが、上ノ上で進む高齢化に対して平野さんは、ドクダミやサーモンをビジネスとして持続可能なものにし、それを次の世代の人に引き継ぐことによって上ノ上における雇用を創出したい、とおっしゃっていた。われわれはこのプロジェクトを長期的な視点から捉え、そして「地域のため」というビジョンを共有する必要があることを再認識した。

3.1.6 プロジェクト概要

上述の課題をうけて、われわれは以下 4 つのプロジェクトを提案し、実践した。

① 一般社団法人北の風南の雲の HP 上において平野さんの商品紹介を行う

② ドクダミを使用したレシピ開発及び開発した商品の売り込み

③ 中国の薬草市場調査

④ ポケットマルシェへの登録

3.2.以下では、それぞれのプロジェクトについて、課題とプロジェクトのつながりも含め、具体的な報告を行う。

3.2 HP 案作成

3.2.1 課題との関り

まず、一般社団法人北の風南の雲の HP 上に平野さんの商品紹介のページを設けることによって、インターネット上で多くの人を対象に継続的に商品紹介することが可能となり、課題として挙がっていた知名度をあげることに役立つと考える。

また、HP での紹介の仕方、ページのデザインにこだわることによって、商品の高級感を演出することが可能である。これは、高級路線でサーモンを売り出す必要がある、という課題に対する一つの解決策となる。

HP 上に購入先を明記することにより、商品購入へのアクセスの改善を図ることもできると考えた。

さらに、商品を紹介するにあたって、上ノ上という地域を丸ごと売り出すことを意識した。これは、地域の商品を都会に住む人々に対して売り出すときに有効な戦略であるということに加え、「地域のため」に行動をおこすという、宍粟市の人々のビジョンにも合致するものである。

そして、このようにさまざまな工夫を凝らして商品紹介を行うことは、結果的にすべて商品の販路の拡大につながる、ということが可能である。

以上から、法人の HP 上で平野さんの商品を紹介することは平野さんの抱える様々な課題にアプローチするものであることがわかる。

3.2.2 掲載内容

内容としては、大きく分けて 4 つの部分から構成される。

なお、完成した HP 案は、付録として巻末に掲載されているため、適宜参照していただきたい。

① 導入（巻末付録 1 頁目）

② サーモンの紹介（巻末付録 2 頁目）

③ ドクダミの紹介（巻末付録 3 頁目）

④ 学生の感想（巻末付録 4 頁目）

以下では、それぞれの内容をなぜ盛り込むことになったのか、具体的にその意図について述べていく。

まず平野さんのご要望により、平野さんの作る商品の中でも、サーモンとドクダミを紹介することになった。平野さんにとってはこの 2 つの商品が最も販売を促進したいものであるということだ。サーモン、ドクダミそれぞれの加工品についても紹介を行った。それぞれの商品の特徴、値段を明記した。（巻末付録参照）

そしてそれらの商品の魅力をより効果的に伝えるために、①の導入部分と④の学生の感想を入れることにした。

①の導入部分に関して、具体的には上ノ上の紹介、平野さんの略歴を掲載した。消費者が HP を見た時に、まず地域について知り、次に人物について知り、そしてそのあとに商品について知るという構成にすることによって、実際に宍粟市に商品を買いに行っているような感覚を味わってもらおうと考えた。生産者の人物像や商品の背景を伝えることは、商品に物語性が付加し、効果的に消費者の心に訴えかけることができると考えた。

④の学生の感想に関しては、具体的には、私たちが平野さんから学んだことあるいは私

たちが平野さんから感じた魅力について詳述した。また、上ノ上の抱える高齢化の問題にも触れた。学生と平野さんの関わりも垣間見ることができるこの部分を読むことによって、「生産者」としての平野さんだけではないより深い次元での人物像を伝えることができ、また上ノ上の現状を伝えることもできる。これらの記述により、消費者の共感を誘うことができると考えた。

3.2.3 表現方法、工夫点

HP のデザインにあたっては、消費者のイメージを膨らませるような HP にすることを心掛けた。というのも、近年の消費者は、「商品そのもの」というよりも「商品から得られるイメージ」を購買する傾向があるということができるからだ。この傾向を利用して販路拡大に成功した、高知県安芸郡馬路村のゆずの例を参考にした。

消費者のイメージを膨らませるために、工夫したことは 3 つある。

① 五感を刺激するような文章表現にすること

② できるだけ多くの写真を掲載しさらに掲載する写真については私たち自らが撮影する等してこだわること

③ 私たち自身が商品について理解を深め、その魅力について知ることだ。

【写真 4】イメージの売り込み例　馬路村ポン酢しょうゆ

まず、①文章表現についてであるが、一例として導入部分冒頭の上ノ上の紹介文章を以下で掲載する。（詳しくは巻末付録参照）この例では、視覚、嗅覚、聴覚を刺激する表現が使用されていることがわかる。

宍粟市中心街へ流れ込む伊沢川をはるばる辿り、行き着く先は、宍粟の秘境―上ノ上

朝霧に包まれて、森の香りを胸いっぱいに吸い込む

悠久の時間の中で、流れ続ける水の音

森の恵みをあなたにも

次に、②写真と③商品理解について述べる。私たちは、より良い写真を撮影し HP 上に掲載するため、またより深く商品の魅力を知るために、実際に商品が生産されている現場に行き、調査を行った。サーモンとドクダミそれぞれについて、調査の結果分かった魅力を、撮影した写真を交えながら以下で説明する。

まずサーモンの魅力についての調査結果を述べる。

私たちは実際にサーモンの養殖所を訪問させていただいた。平野さんによると、養殖所は標高 500 メートルに位置し、山奥の豊かな自然を利用して海の幸であるサーモンが育つというのには何ともロマンがあると感じた。

【写真 5】　サーモン養殖所

出典：筆者撮影

【写真 6】源流と平野さん

出典：思先生撮影

【写真 7】源流の水を飲む筆者

出典：筆者撮影

また、生け簀の水は山の源流から引いてきているため、平野さんのサーモンは非常に上質な水で育っているということがわかった。私たちもその山の源流まで歩いて向かった。養殖所から徒歩 10 分程度で到着した。源流の水を飲んだが、非常に飲みやすく、すっきりしていておいしかった。清流で育ったという点は、サーモンを高級路線で売り出す際に、非常に重要な要素となると感じた。さらに、私たちは実際にサーモンを試食する機会もいただいた。まず驚いたのがその高級で上品な味わいだ。うまみを感じる一方で嫌な脂っこさがなく、今まで食べてきたサーモンとは少し違うことがわかった。また、プリプリとした歯ごたえは、独特であり、これも一つのセールスポイントとなると感じた。

次にドクダミの魅力についての調査結果であるが、詳しくは 3.3.のドクダミ部門の部分を参照していただきたい。ここでは簡単に述べるにとどめる。

平野さんからの聞き取り調査で分かったことは、まずドクダミの栽培を始めたきっかけは地域の高齢化にあり、荒れ果てた畑をなんとかして、雇用を生み出さねば、と平野さんが考えたことがきっかけだったそうだ。事実、ドクダミ栽培にあたっては、地域の方々の協力を得ながら行っているという。単に利益目的で栽培しているのではなく、高齢化問題や雇用の創出といった地域の課題に取り組むことが栽培の目的にあるというのは、商品を売り出す際に是非 PR したいことだと感じた。

思沁夫先生によると、ドクダミは古くから漢方薬として使用されてきたほど、健康に良いものであるというお話で、事実、ドクダミは健康茶として売り出されることが多い。健康に良いというのは一つのアピールポイントになると考えた。

また、実際にドクダミ畑を見にいったが、こちらもサーモンと同様標高 500 メートルの高地で栽培されており、畑の周辺は非常にのどかで美しい風景が広がっていた。初夏には花を咲かせるそうで、こちらも PR したい内容の一つとなった。

【写真 8】ドクダミ畑

【写真 9】ドクダミの花

出典：平野さん撮影

さらに、私たちは実際にドクダミを乾燥させてパウダー状にしたものを使用したレシピを開発した。レシピを考案していく中で、平野さんのドクダミは「苦い」「まずい」といった従来のイメージからは程遠い、爽やかでお茶のような良い香りが特徴的だと感じた。

3.2.4 今後の課題

今回は一般社団法人北の風南の雲の HP 上にて商品紹介をおこなったが、やはり法人の HP ということで、閲覧者数には限りがある。いかにして閲覧者数を増やすか、が今後の課題としてあげられる。広報活動を進める必要があるだろう。これに対し、後の 3.5.でポケットマルシェについての説明がなされるが、ポケットマルシェで平野さんの商品に興味を持った人が法人の HP を訪れ、法人の HP で平野さんの商品に興味を持った人がポケッ

トマルシェで購入する、という循環が生まれればよいと、現時点では思っている。

3.3 遊遊プロジェクト ドクダミ部門

3.3.1 ドクダミとは

【写真 1】ドクダミ

本州，四国，九州，沖縄，および台湾，中国，ヒマラヤ，ジャワに分布し，山野や庭など普通に見られる植物で、十薬(ジュウヤク)とも呼ばれる。

日本の三大民間薬の一つであり、解毒薬として有名で、生の葉を腫れ物に外用するとよく効き、蓄膿症には葉の汁を鼻に挿入する。乾燥すると解毒作用は失効するが、通便、降圧、利尿作用を目的としてドクダミ茶が飲まれる。古くらか漢方でも用いられ、五物解毒湯なの処方などに配合される。独特の匂いがあり、健康に良いとされている。

現在の主なドクダミ関連の商品は「お茶」や「化粧品」である。

【画像 1】ドクダミ茶

【画像 2】ドクダミ茶

【画像 3】ドクダミ化粧

3.3.2 平野さんが栽培するドクダミ

兵庫県宍粟市の上之上という標高 500m ほどの地域で栽培している。元々自然に自生していたものを増殖させることに成功し、年間で約 15 トン採取している（3-2-3 写真 8,9 参照）。

ドクダミの栽培を始めたきっかけは、地域の高齢化にあったという。荒れ果てた畑をなんとかして、雇用を生み出さねば、と考えたことがきっかけだったそうだ。ドクダミ栽培にあたっては、地域の方々の協力を得ながら行っている。

単に利益目的で栽培しているのではなく、高齢化問題や雇用の創出といった地域の課題に取り組むことが栽培の目的にある。

3.3.3　スタート時の課題

スタート時の課題は 2 つあった。1 つ目は、ドクダミの活用方法の考案とその販路の確保だ。ドクダミは年間 15 トンもの大量の収穫があるにもかかわらず、目立った販路が存在せず、稀に業者から取引を依頼される程度であるからだ。活用方法を確立した後、販路を開拓するにあたっても、大量に販売が可能であるような仕組みを作り上げる必要もある。(3-1-5)　さらに、既に商品として売られている「お茶」のようなものではなく、ドクダミの他の可能性を探り、新たなものを作り出して斬新さをも追求する必要があった。魅力的なものにするためには、他の商品と差別化を図り、独創性が必須だ。

2 つ目は、ドクダミのイメージづくりだ。ドクダミという植物に悪いイメージを持っている人や、そもそもドクダミのことを知らない人に対して、いいイメージを持ってもらうにはどのようなアプローチが必要なのか考える必要があった。

3.3.4 課題解決のために実践したこと

①ドクダミパウダーを使用したレシピ作り

平野さんは大量のドクダミをパウダー化しておられた。私たちはそのパウダーに目をつけ、何とか有効活用できないかと考えた。

そこで、私たちはドクダミパウダーを家庭料理やお菓子等に調理過程で入れることによって、調味料のように普段使いに使ってもらうという方向性を見出した。ドクダミパウダ

ーが何か特別な商品にのみ使うものではなく、調味料のように使用できれば、色々な料理に応用でき、パウダーの消費量も増えると考えたからだ。(課題 1 へのアプローチ)

さらに、ドクダミは健康にいいため、普段使いできれば体のためにもなるため、好印象であると考えた。（課題 2 へのアプローチ）

レシピ開発の際に意識したことは、ドクダミの特徴ある匂いを完全に消しきってしまうのではなく、活かすということだ。具体的には、ドクダミの特徴的な香りを程よく感じられる味にすること、見た目にもドクダミが入っていることがわかることの 2 つを意識した。（課題 2 へのアプローチ）

私たちは以下の 4 つのレシピを開発した。

❶ドクダミコロッケ

❷ドクダミはちみつヨーグルト

❸ドクダミギョーザ(＊)

❹ドクダミアンダギー

この 4 つの料理を選んだ基準としては、家庭的な料理であること、全国どこでも食べられていること、簡単に作れること、あまり嫌いな人がいないことだ。ヨーグルトに関しては、中国貴州省の企業が 2020 年 6 月にドクダミヨーグルトを中国で初めて開発したということを知り、私達も挑戦してみようということになった。そして、ヨーグルトは毎日食べる人も多く、ヨーグルトを食べる方は程度の差はあるが、健康に気を遣っていると判断できるため選んだ。

(＊)ギョーザには、食感の変化を試すためにドクダミの葉も使用した。

試食は、平野さん、ス先生、本山、松竹、三上の 5 人で行った。(たくさんの人に試食してもらうことが本来は理想ではあるが、新型コロナウイルス感染拡大を懸念し、今回は少人数での試食となった。ドクダミアンダギーに関しては、筆者が自宅でも作り、家族に

試食してもらった。）

～レシピ集～

❶ドクダミコロッケ

材料(6~10 個分)

ジャガイモ	4~5 個
ドクダミパウダー	小さじ 2
玉ねぎ	1/2
ひき肉	120~150g
塩コショウ	適量
小麦粉	適量
卵	2 個
パン粉	適量

【作り方】

じゃがいもは皮を剥き、適当なサイズに切っておき、玉ねぎはみじん切りにする。

じゃがいもは耐熱ボウルに入れてラップをして、500W の電子レンジで 5 分加熱し、熱いうちに潰す。

中火で熱したフライパンにサラダ油をひき、牛ひき肉を炒める。肉の色が変わってきたら、1 を加えて中火で炒める。

玉ねぎがしんなりしてきたら、塩コショウを加えて中火で炒め、肉に火が通ったら火から下ろし、粗熱を取る。

2 に 4 を加えて混ぜ、楕円形に形を整える。

5 に小麦粉、溶き卵、パン粉の順番で衣をつけ、揚げる。

【写真 2】❶コロッケ

出典：筆者撮影

【ドクダミコロッケ試作結果】

[見た目]

・揚げた後、表面のみではドクダミが入っているかどうかはわからない。

・中を割って開けてみると、少し緑色が確認できた。

[味の感想]

・普通のコロッケと比べると爽やかさが残る味で香りが抜群に良い。

・コロッケの甘みに少しにがみが混ざり、大人向けのうまみのある味だった。

❷ドクダミはちみつヨーグルト

材料(1 人分)

プレーンヨーグルト	大さじ 2
はちみつ	大さじ 1/2
ドクダミパウダー	小さじ 1/2

【作り方】

プレーンヨーグルトにはちみつとドクダミパウダーを入れてよく混ぜる

【写真 3】❷ドクダミヨーグルト

出典：筆者撮影

【ドクダミヨーグルト試作結果】

[見た目]

・ヨーグルトの白さがあまりなくなり、ドクダミパウダーの粒がはっきりと見て取れた。

・見た目はそこまでよくないかもしれない。

[味の感想]

・はちみつの甘さとドクダミが調和してとても美味しい。

・最初ははちみつの甘さが感じられるが、後味にドクダミ特融の爽やかさがあり、さっぱりとしていていくらでも食べられそう。

❸ドクダミギョーザ

材料(4 人分)

餃子の皮	1 袋(25 枚)
ドクダミパウダー	大さじ 2
ドクダミの葉	大さじ 3
ひき肉	150g
キャベツ	1/8 個
ニラ	1/3 束
ごま油	大さじ 1
サラダ油	大さじ 1
水	適量
●おろしにんにく	小さじ 1
●おろししょうが	小さじ 1
●醤油	小さじ 1
●塩コショウ	適量

【作り方】

ニラ、キャベツは粗みじん切りにする。

ボウルに豚ひき肉、●、ドクダミパウダーを入れ、粘りが出るまでよく混ぜる。

ニラ、キャベツ、ドクダミの葉を加えて混ぜ合わせる

餃子の皮の中央に、3 をのせ、ふちに水（分量外）を付け、ひだを作りながら閉じる。

フライパンにサラダ油を入れて中火で熱し、餃子を並べ、焼き色がつくまで焼いたら、フライパンの底が浸るまで水を注ぎ、ふたをして、強めの中火で蒸し焼きにする。 水分がなくなったらごま油を回しかけ、パリッとしたら器に盛る。

【ドクダミギョーザ試作結果】

[見た目]

・ギョーザにはドクダミパウダー以外にも、緑の野菜(キャベツ、ニラ)が入っているので、普通のギョーザと比べても、見た目の変化はほとんどない。

【写真 4】❸ドクダミギョーザ

出典：筆者撮影

[味の感想]

・食べる前には匂いは感じないが、口の中でドクダミの爽やかな香りが広がった。

・ギョーザ特有のきつい匂いを中和していた。

・ドクダミの葉の食感がシャキシャキと感じられた。

❹ドクダミアンダギー

材料(10~15 個分)

薄力粉	150g
ドクダミパウダー	小さじ 2
卵	1 個
砂糖	70g
ベーキングパウダー	小さじ 2/3
サラダ油	小さじ 1
揚げ油	適量

【作り方】

ボウルに卵を割り入れてとき、砂糖を入れてよく混ぜ、サラダ油を入れる。

薄力粉、ドクダミパウダー、ベーキングパウダーを入れて、さっくりと混ぜる。

生地をピンポン玉くらいの大きさに丸める。

１６０℃前後の低めの油でゆっくりと揚げる。

【写真 5】❹ドクダミアンダギー

出典：筆者撮影

【ドクダミアンダギー試作結果】

[見た目]

・表面は普通のサーターアンダギーと同じだが、割ってみると中にドクダミパウダーの粉が入っているのが見て分かった。

[味の感想]

・普通のサーターアンダギーと比べて油っぽくなく、サクサク食べられる。

・後味が非常に良かった。

・お茶のようないい香りがする。

・サーターアンダギーはすごく甘いという印象だが、ドクダミが入っているので甘さが控えめになっており、大人も楽しめる味だった。

②販路の確保

これらのレシピは 3-2 HP 案作成の箇所で書かれている通り、法人のホームページに掲載予定だ。まずはそこから地道に宣伝活動を行っていく。

さらに、上記写真 4 のドクダミアンダギーが大変好評だったため、商品化を決定した。

そしてその最初の販路として、大阪大学の生協のレストランや売店に年に 1 回、継続的に販売してもらえるように交渉を始めている。私たちは大阪大学からドクダミと宍粟市、ひいては日本の地方の魅力を発信していこうと考えている。

大阪大学で販売する目的は 2 つある。1 つ目は、大阪大学は 3 つのキャンパスを有し、（豊中キャンパス、吹田キャンパス、箕面キャンパス）、学生数は 2 万 5 千人以上(留学

生含む)で、教員は 6800 人以上在籍している規模の大きな大学であるため、生協のレストランや売店を毎日たくさんの人数が利用していること。そのため、年に 1 度でも、3 つのキャンパスで販売することができれば販売数はかなり多くなると見込んでいる。

2 つ目は、大阪大学の学生に日本の地方の現状を知ってもらい、我々若者もその問題に積極的に関わっていく必要があるという意識をもってもらうことだ。日本を持続可能な国にするためには、大学で得た知識を地方にも分配し、地方貢献がいかに大切かということを一人でも多くの学生に知ってもらうことが必要である。多くの学生に認知してもらうことで、活動の輪も広がる。これは「地域に生き、世界に伸びる」という大阪大学のモットーにも合致する。

まだ本決定ではないが、初回の販売は 2021 年の 6 月頃を予定している。販売の際に、このドクダミ栽培は地域の方々の協力を得ながら行っているということ、単に利益目的で栽培しているのではなく、高齢化問題や雇用の創出といった地域の課題に取り組むことが栽培の目的にあるということを PR していこうと考えている(3-2-3)。

3.3.5　今後の課題

今回はドクダミパウダーを家庭料理に使用するというアイデアから、ドクダミの活用方法を見出すことができ方向性が定まった。しかし、今後の課題としては 2 つ残った。

1 つ目は、さらなる販路の確保だ。今回は、新型コロナウイルスの影響で活動が制限され、また期間が短かったこともあり、大阪大学の生協以外の販路を確保できなかった。

2 つ目は、ドクダミのイメージ向上についてだ。今回は、即効性のある解決策を考案できなかったため、イメージづくりに関しては今後も長期的に取り組んでいく課題となった。

3.4 中国からみた中薬[1]市場

3.4.1 はじめに

まず、中国からみた中薬市場を調べる目的について述べさせてもらう。ドクダミや霊芝を栽培している一般社団法人　遊ファーム代表平野岩夫さんへのインタビューによると、現在日本市場で製薬などでよく使われる薬草は大部分中国からの輸入であることが把握できた。それで、中国の中薬に関する利用および日本市場のポテンシャルについて調べたいと考え、将来宍粟市の薬草の利用や販路に関するヒントを探していく。

3.4.2 中国の中薬市場と日本

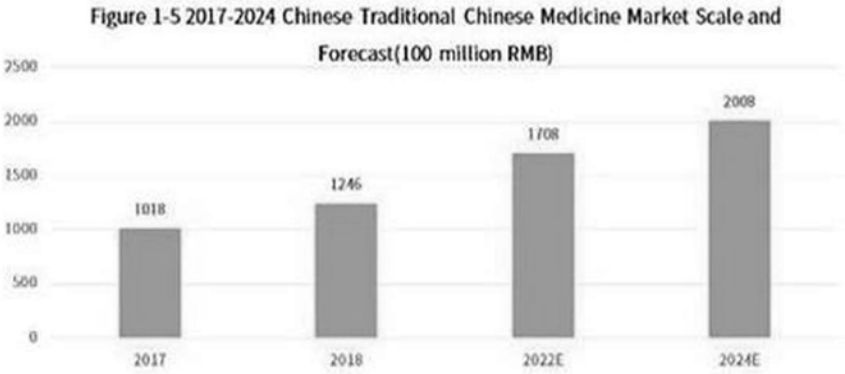
中国の中薬市場規模についてである。中医学[2]と中薬は数千年にわたり中国の医療に貢献してきたほか、日韓や東南アジア諸国においても病気の予防や治療に応用されてきた。近年、急成長を遂げている産業分野でもある。iiMedia Research によると、2017 年の中国の中薬市場の規模は 1,018 億元（約 1 兆 5，000 億円）であり、2022 年には 1,708 億元（約 2 兆 800 億円）に達し、2024 年には 2,000 億元（約 3 兆円）を超えると予想され、年平均成長率はほぼ 10%になっている。

---

[1] 中薬：古典的な薬剤から、 近年の新しい処方（合成薬を含まない）までを含む広い概念を示す言葉である。

[2] 中医学：中国の伝統医学を指す。

【表 1】2017 年～2024 年中国薬草市場現状および予測



出典: iiMedia Research

20 世紀から中国政府は伝統医療のさらなる発展に力を入れている。1998 年から中国政府は「中薬の近代化を推進するハイテク産業行動計画」を実施し、中薬の研究や産業近代化に対する投資を拡大してきた。21 世紀になると、中国政府はイノベーションによる経済成長モデルを追求するなかで、中国伝統医療をその柱の 1 つとして捉えており、同分野への投資を増やしている。2016 年 2 月に中国国務院が「中国医療の戦略的開発計画（2016～2030）」を発表した。この計画では、中国伝統医療の知識を教育機関や各世帯に広く普及させること、また海外への普及を促進することなどが盛り込まれている。2016 年末には中国伝統医療法が定められた。2017 年 7 月に施行されたこの法律は、各省が伝統医療の研究所を設立するだけでなく、予算を増やし、教育の普及に務めることを定めている。教育を通じて特に若い世代への中国伝統医療の認知を高めることを狙っているのである。このような政府の取り組みに加え、2015 年に中国伝統医療を専門とする屠氏がノーベル生理学・医学賞を受賞したというニュースなども、中国伝統医療の認知を高める役割を担っている。屠氏は、抗マラリア薬であるアルテミシニンとジヒドロアルテミシニンの発見者として知られている。この発見には漢方の知識が大きく寄与したと見られており、屠氏のノーベル賞受賞は多くの人にとって漢方を見直すきっかけになったようである。

薬草は中国古代から薬として病気の治療で用いられてきたが、病気の予防や治療といった効果の根拠を明らかにすることが極めて重要である。しかし、成分に関する研究は 20 世紀まで始められなかった。SciencePortal China「漢方薬に関する最近の研究と応用」によると、「漢方薬の化学成分に関する研究は、日本などの外国において早くから行われている。特に 1960

年代から 1980 年代は、日本における漢方薬の化学成分に関する研究の黄金期であった。チョウセンニンジン、カッコン（葛根）、シャクヤク（芍薬）、サイコ(柴胡)、キキョウ（桔梗）といった一般的な漢方薬の化学成分が明らかにされ、現代における漢方薬の化学成分に関する研究のために良い土台が据えられた。中国における漢方薬の化学成分に関する研究は、1920 年代に始まった。しかし研究経費、計器や設備、人材などが不十分であったため、1980 年代までは目立った進展がなかった。1990 年代になり中国経済が発展し、研究経費が大幅に増加するようになった。さらに重要な点として海外に留学していた多くの人材が帰国したほか、世界最先端の計器や設備の導入が始まった。もとより中国は豊富な漢方薬・生薬資源に恵まれていることもあり、中国における漢方薬や生薬の化学成分に関する研究は、いまだかつてない活況を呈するようになった（原文ママ）。これまでにほとんどの一般的な漢方薬の化学成分が解明された。」を述べている。

前文で言及したように、宍粟市で行っていたフィールドスタディを通じて、日本の原料生薬の大部分が中国からの輸入を頼んでいるということが明らかになった。日本漢方生薬製剤協会によると、2010 年に「原料生薬の安定確保」の取り組みの一環として、医薬品原料として用いられる生薬の使用量について調査を実施した。調査の結果は「2008 年度の原料生薬の総使用量の約 80%（数量ベース）が中国からの輸入に頼っていることが明らかにされました」という。実は、1995 年から現在まで、原料生薬の安定確保のために日中交流を頻繁に行なっている。しかし、中国は大きく経済成長を遂げたとともに、人件費や生産コストも上がっている。

中国側にも、中薬の輸出のために様々な努力をしている。中国国家工業・情報部の「2014 年医薬工業経済運行分析」によれば、2003 年からの 10 年間で中薬刻み業界および中成薬業界の生産金額は年 20%の伸張率を示している。このような状況から中国政府は 2015 年に国家級プロジェクトとして「中薬材保護発展計画」を発表した。「中華人民共和国薬典」に収載されている 100 種類の野生中薬材の栽培、繁殖化を実現する。栽培・繁殖した中薬材の生産量を毎年 10%増加させる。100 種類の中薬材の品質基準を顕著に高めることなどが「具体的な発展指針」として発表された。さらに、中国国務院は 2016 年 8 月 26 日に「健康中国 2030 計画概要」を発表した。「健康中国 2030 計画概要」では、健康関連の重点産業として、「医療サービス」分野が挙げられており、医療サービスについて三つの方針が示されている。その中の一つは、「現代医学と中国医学の双方を重視し、漢方薬の生産の規範化、規模化を推進するとともに、理論研究と薬品開発に取り組

む。」一方、「健康中国 2030 計画概要」のなかにも「中国医学は健康維持、持病の治療において長い歴史を持っているが、規範化、産業化といった点でまだ初期段階にあるため、制度的に整備する余地は十分にあると思われる」と指摘されている。

3.4.3 薬草の利用について

次に、近年は若者の需要に応じ、若者の健康への追求を利用し、一人当たりの医療および健康消費支出の増加していることから、健康食品消費市場の成熟を刺激している。そのため、薬草も「変身」し、多様に利用されている。

一つ目は、パーソナルケアである。中国の化粧品メーカーは薬草を使った無添加スキンケアを強調したブランド開発に力を入れている。例えば「相宜本草」、「自然堂」というブランド名から緑色のパッケージまで、既存の商品と違う路線を歩んでおり、「高級感」や「自然派」という共通したイメージで消費者の心を掴んでいる。

【図 1】相宜本草スキンケア

出典：相宜本草ホームページ

二つ目は、数種類の薬草を使って「涼しいお茶」という意味で、「涼茶」と呼ばれる飲料水である。「下火」を目的に広く飲まれてきている。「上火」とは中国語で、気候が高温多湿の時に起こりやすい身体の反応のことを指し、喉の痛みや咳、口内炎、便秘、口臭、口の中の渇き、胃痛、歯茎の腫れ、肌荒れなどの症状をもたらす。そして、この「上火」の状態を解消する対処を「下火」（「降火」）という。涼茶は中国国内ではコカ・コ

ーラ並ぶほどの国民的飲料水であるが、近年は新事業に手を広げ、時代に応じて営方針を転換し、カフェブランドと連携し、カフェを開業した。おしゃれな内装やロゴなど、インスタ映えスポットとして若者に好まれそうなスタイリッシュな店舗で、従来のブランドのイメージとは一線を画した。

【図 2】涼茶カフェで提供されるコーヒー

伝統薬局である「同仁堂」も北京でカフェショップを開業している。若い消費者による中薬と健康食品の受け入れは 21 世紀に同仁堂のさらなる発展の原動力となるという判断から、クコラテ、ラカンカアメリカノなどを提供する。コーヒーのみならず、二十四節気の限定商品も販売されている。限定商品は特定の節気に合わせて限定商品を開発される際にも、クココーヒーと同じように薬草が使われている。また、ショップの 2 階は診療エリアである。アジア最初の 24 時間薬自動販売機も設置されているようである。

【図 3】同仁堂カフェ内装

【図 4】同仁堂で提供されるコーヒー

出典：人民日報海外版

3.4.4 ニューモデルの薬草

Euromonitor によると、中国本土における包装された薬草の小売売上高は 2011 年の約 6,900 億円から 2016 年の 1 兆 2,300 億円に拡大している。パッケージ入り漢方の売上高が高まっている理由の 1 つに、漢方メーカーが若い世代向けのプロモーションに力を入れていることが挙げられる。漢方を服用するには通常、漢方ショップで材料を購入し自宅で調理する必要があるが、漢方メーカー大手の同仁堂では、粉にした薬草をパッケージに入れて販売されている。公式オンラインストアの紹介によると、お水で服用する方法以外に、はちみつに入れる方法や調理時に調味料として入れることも可能である。

3.4.5 日本国内薬草の栽培および市場のポテンシャル

前文で言及したように、約八割の生薬は中国からの輸入に依存している。また、中国産生薬の価格が上昇傾向にあることからも、日本国内での薬用作物生産の需要が高まっている。厚生労働省「薬事工業生産動態統計（2018）」によると、生薬を原料とする漢方・生薬製剤（生薬を含む）の生産金額は、医薬品市場全体の約 2.8%であるが、過去 5 年間で見ると 21.9%増加しており、需要増がうかがえる。こうした状況を受けて現在日本国内での生薬の生産拡大の推進を行なっている。2012 年に日本漢方生薬製剤協会は「薬用作物に関する情報交換会」を開催した。日本漢方生薬製剤協会「日本における薬用作物の栽培

の現状について」によると、「この情報交換会は、薬用作物をめぐる情勢や課題などの情報共有を目的に、厚生労働省、農林水産省、地方行政や関係機関・団体などが参加して行われたものです。その結果に基づき、翌 2013 年か 2015 年にかけては、農林水産省、厚生労働省、日漢協の主催により『薬用作物の産地化に向けたブロック会議』を全国 8 か所で開催し、生産者と実需者(製薬企業)とのマッチング事業が開始されました」と記されている。その上、薬用作物の栽培を始めるのは地域活性化といった利点もある。すでに、日本国内には地域活性化に積極的に取り組んでいる地域がある。奈良県宇陀市が市の担当者や有力農家ら五人からなる薬草協議会を立ち上げ、薬草プロジェクトを始め、大和トウキの苗を生産している。販路確保のために、近隣の飲食店に採用をアピールし販売促進の料理教室や講演会も開いた。日本経済新聞によるテラス（宇陀市）の山口武社長へのインタビューによれば、「葉は刻んだり粉末にしたりすれば料理に使いやすい」と話した。「ハンバーグ、カレー、アイスクリームなどに入れた料理やデザートは評判もよく市外の顧客も多い」と述べている。さらに、ロート製薬からの協力ももらえて、同社が運営する東京の飲食店で宇陀産の大和トウキを使ったサラダやスムージーを提供する。フィールドスタディ調査によると、安定した収入を得られるほか、ドクダミを栽培することで、ドクダミ花が観光客を誘致することにも繋げられると考えられる。さらに、我々の調査によると、宍粟市内にも多数のカフェ店舗が展開している。カフェ店舗と連携し、ドクダミ関係商品の提供を期待したいのである。

野村証券によると、2017 年の日本の漢方薬市場は約 1968 億円で、2005 年の約 1.7 倍の規模まで拡大した。しかし、9 兆円を超える医療用医薬品市場全体から見ると、薬草のシェアは 2%程度に過ぎず、さらなる市場拡大が期待されている分野でもある。

3.4.6 産官連携

この節では薬用作物産地支援協議会についてまとめていきたいのである。「薬用作物産地支援協議会」は平成 28 年度から農林水産省の補助事業として確立されたものである。その取組の一環として、地域の要望や課題に応じた相談に対応しているようである。公式ページによると、協議会では実需者と生産団体の売買支援を行なっている。生産団体向け「買います情報」と実需者向け「売ります情報」の二つがある。生産団体は「売ります情報」に登録し、審査の後「売ります情報」に掲載される。実需者団体は「売ります情報」を閲覧

し、生産団体とマッチングすることができる。また、生産団体が「買います情報」を閲覧し、実需者とマッチングすることが可能である。

3.4.7 終わりに

以上、中国および日本の市場状況をまとめた。筆者から見ると日本の漢方市場は高いポテンシャルがある。宍粟市ではせっかくドクダミや霊芝を栽培しているため、学生としてできることは限りがあるかもしれないが、今後も積極的に薬草事業に取り組みたいと思う。

3.5 ポケットマルシェという販路

ここでは、平野さんの養殖サーモンやドクダミの新たな販路として私たちが白羽の矢を立てたポケットマルシェというアプリの性質。さらには選定した理由、今後の展望などについて主にまとめている。

【図 1】ポケットマルシェ　エンブレム

POCKETMARCHÉ

出典：ポケットマルシェ HP

3.5.1 ポケットマルシェとは

ポケットマルシェは「出品者と購入者が直接自由にやりとりできる」サービス。いわば、食材のフリーマーケットアプリである。小売店といった中間業者を介さずに、出品者は自身の希望価格をそのまま商品に反映することができる。出品に際しての固定費用は 0 円で、商品が売れた場合に売り上げの 15%が販売手数料として差し引かれるといった形

である。

2015 年にサービスが開始され、徐々に登録者数を伸ばしていたが 2020 年のコロナ禍で生産者側がホテルや飲食産業などへの販路を失ったこと、消費者側が外出を制限されて家での料理が増えたことなどをきっかけに急激に生産者、消費者ともに利用者が増えた。

昨年末時点で消費者の登録者が 23 万人以上、生産者の登録者が 3800 店舗以上と、同系統のアプリの中では最大級の市場を抱える。

①主なメリット

・出品者自身で値段を設定できるため、自身のこだわりや、自身が思うブランド価値をそのまま値段に反映できる。異常な安値で買い叩かれることがない。

・出品者が自身の好きな商品を好きな分量だけ販売できるので、小売店では取り扱ってもらえないような希少な商品も販売できる。

・自身の物語やこだわりポイント、思いなどを自己紹介ページに記載できる。

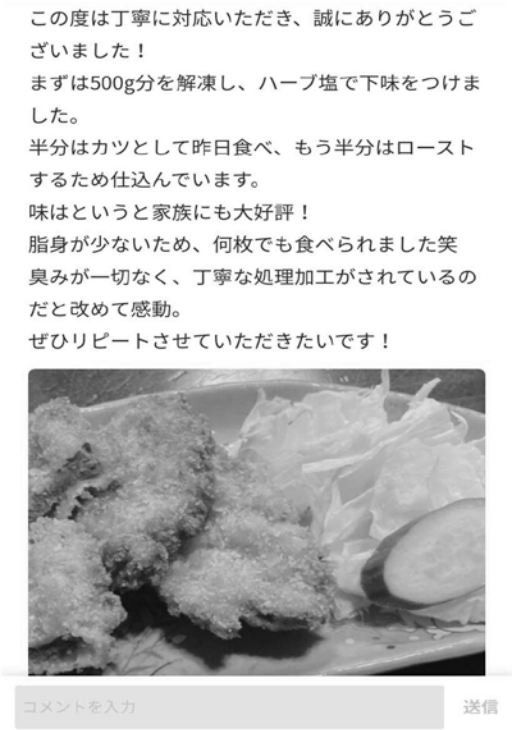
・小売店を経由せず、直接消費者に発送するので新鮮な状態で食べてもらえる。

・実際に商品を買った消費者から「どのような料理に使用したか」「どんな味だったか」などの感想を自身のページ内で受け取れ、やり取りできる（出品者と消費者でレシピのやり取りなども可能）。

・ポケットマルシェが設ける独自の審査に通った生産者と直接やり取りをして購入できるため、消費者の安心感も担保されている。

・小さい労力で多くの人に宣伝できる。しかも、その宣伝相手はアプリ利用者という「食にアンテナを張っている人たち」なので宣伝を「購入という結果」に結びつけやすい。掲載（出品）における固定費もかからない。

【図 2】生産者とのやりとり



②主なデメリット

・自身のページで直接消費者に訴えかける必要があるので、他との差別化や工夫（自己プロデュース）が不可欠。

・スマホなどの電子機器を活用したアプリなので、使い慣れていない高齢者にはやや参入のハードルが高い（ポケットマルシェ側からある程度のサポートは受けられる）。

・デメリットとは言えないが、出品にあたり様々な審査項目がある（年間売り上げや今後のプランなど）。

【図 3】ポケットマルシェにおける確認事項

確認事項

ポケットマルシェ生産者向け利用規約 をお読みの上、下記同意事項にチェックをお願いします。 チェックをつけられない項目がある場合、お申し込みに進んでいただくことはできません。 ご不明点は< producer-support@poke-m.com >宛てにメールをお送りください。

- 「ポケットマルシェ生産者向け利用規約」に同意します。
- 趣味ではなく事業として生産をしており、生産額が年間１００万円以上あります。または、今後３年以内に年間生産額１００万円を達成する計画があります。
- 食品の出品にあたっては、「景品表示法」や「健康増進法」、「食品表示法」等を遵守し、お客さんに正確に情報を伝えます。
- 自身が「特定商取引法」における「販売業者」であることを理解しており、お客さんに責任を持ち販売を行います。
- 農林水産省では「無農薬」や「無化学肥料」といった表記を禁止していることを理解しており、本表記を行う際は自身の責任のもと販売を行います。
- お客さんをメッセージ等で直接取引を誘導したり、商品の同梱物に自社サイトのURL等を載せることは禁止されていることを理解しています。
- お客さんの配送先情報やお名前などの個人情報を自身で保存したり、その情報を用いてお客さんに連絡を行うことは禁止されていることを理解しています。
- 予期せぬトラブル等が発生した場合は、当社担当者と前向きに対話を行うとともに、その改善のために尽力します。
- 上記設問の他、当社にて販売する際に必要な情報については、代表生産者が責任を持って、他の従業員や家族に周知することを誓います。

次へ

出典：ポケットマルシェ HP

3.5.2 販路としての選定理由

今回、平野さんの生産物の新たな販路としてポケットマルシェを選択したのは、上述のメリットが平野さんの抱える課題のほとんどを解決に近づけてくれると判断したからである。

ホテルや外食産業のコロナ禍での落ち込みや、それに伴う取引中止を踏まえ、主に一般家庭といった従来とは異なるターゲットにも目を向けるうえで、このアプリはうってつけであると考えた。

① 知名度の上昇

ポケットマルシェでは生産者登録に合格すると、出品料は無料で売買成立時に販売手数料として 15%が売り上げから引かれるといった仕組み。つまり、言い方を変えれば「売れるまでは無料で多くのアプリ利用者に宣伝できる」ということである。

これまで平野さんは生産物を販売するために、自身の足で取引先に営業をかけていた。さらには「遊ファーム」の HP 上で生産物を紹介し、そこに記載の電話番号に消費者から電話をかけてもらって取引していたという。しかし、HP の更新も滞っており十分に生産物の魅力を伝えきれていなかった。これでは、なかなか多くの人に知ってもらうことは難しい。

そんな課題であった「発信力」をポケットマルシェでは大幅に強化できる。なぜなら、そもそもこのアプリをダウンロードしている人々は、その時点で「食に関して興味のある人々」とほとんどの場合言えるからである。食に関心のない 100 人に宣伝をするより、食に関心のある 10 人に宣伝をした方がおそらく販売金額は大きくなるはず。「どこかに魅力的な食材はないか」とアンテナを張り巡らせている、将来の消費者となってくれる可能性の高い人々が 23 万人以上も存在しているフィールドに立てるのだから、これはかなりのメリットと言えるであろう。平野さん自身も「いいモノを作っても知ってもらえなければ意味がない」と常々話されていたが、その「知ってもらう機会」には十分すぎるフィールドである。

しかし、生産者登録をしている出品者もすでに 4000 店舗近く存在する。これまでよりも発信力が強いフィールドを得たとしても、埋もれない工夫も勿論今まで以上に必要となってくる。ここは要注意である。

② 高級路線での売込み

先述の通り、このアプリの売りは「生産者と消費者が直接やり取りできる」こと。つまり出品者が中間業者を介せずに自身の生産物を販売でき、自身で値段を自由に設定できることと言える。

一次産品を販売する事業者にとって中間業者に払う手数料、いわゆるマージンは大きな悩みである。小売店や販売店を複数経由すれば、実際の販売価格と生産者自身が得た金額は大きく変わってくる。こうなると自身が生産物に込めた思い、つまり希望するブランド価値に見合った金額を得ることは難しい。

「3.2.3.表現方法、工夫点」の項目でも触れているが、平野さんが生産している養殖サーモンは、稚魚から成魚まで一貫して伊沢川上流の清流で育てたという代物。一貫して淡水で育てているため、サーモンにとって最大の懸念であるアニサキスの心配もない上に、純国産の養殖サーモンということで需要や希少価値、消費者に与える安心感も高い。ブランド価値を生み出すのに全く問題のない生産物であると言える。

【写真 1】伊沢川の上流

出典：平野さん提供

【写真 2】養殖場の様子

出典：平野さん提供

そんなブランド価値を生み出す可能性を存分に解放できる、このポケットマルシェというフィールドに参戦しない理由はないだろう。事前説明会でポケットマルシェの社員の方も「生産者がこだわって作った商品が適正な価格で流通する場を作りたい」と何度も話されていた。まさに最適の販路である。

3.5.3 生産者登録申請

まずは生産者登録申請することを平野さんに提案するため、ポケットマルシェの運営側が月に二度ほどのペースで開催している説明会に参加し、運営の方に出品に際しての疑問点などを丁寧に答えていただいた。そして、その説明会の内容や出品するメリットを平野

さんとも話し合い、生産者登録申請をすることに合意をいただけたため、2 月の中旬から手続きを進めた。

一次生産者として生計を立てている生産者のみしか審査に合格できない決まりがあるため（ある程度の売り上げ計画も必要）、「魚介類販売許可証」や「納品証明書」「水田活用の交付金に関する書類」などを平野さんに用意していただいた。そこに宍粟サーモンのパンフレットや宍粟ブランド認証品の「遊ファーム」紹介ページも添付してポケットマルシェの事務局に提出。その後、「実際にどんな加工物（今回はサーモンの缶詰）を販売予定か」といった追加の質問に答え、「サーモンの炊き込みご飯の素の缶詰」のパッケージを送るなどした。

その結果、最初の提出から約一週間後に「**合格**」の通知をいただくことができた。

【図 4】運営からの合格通知

出典：筆者撮影

【図 5】生産者登録完了通知

出典：筆者撮影

その日は 2 月 26 日。宍粟市での報告会の前日であったが、なんとか間に合わせること

ができ、メンバー全員が喜びと安堵感に包まれたことを鮮明に覚えている。

3.5.4 今後の展望・締め

晴れて生産者登録は完了したが、当然そこがゴールではない。今後はより気を引き締めて「遊ファーム」の魅力が伝わるアプリ内ページを作成しないといけない。平野さんと協力しながら「生産者のこだわり」や「生産物のアピールポイント」もブラッシュアップさせていく必要がある。

そして今現在、もっとも工夫を凝らしているのがサーモンの販売形態である。平野さんによると、水揚げ時にはサーモンは個体によって大きさにバラつきがある。重量としては約 1.2 kg～2 kgほどになるという。そして、そこから内臓を取って血抜きなどを行う。つまり、一尾丸々を真空パックに詰めて出荷するのである。これまで平野さんが取引してきたのは優れた腕を持つ料理人がいる大手ホテルなど。魚の三枚おろしは朝飯前であろう。

しかし、ポケットマルシェの取引相手は大半が一般家庭である。頭や骨を抜いて予め切り身になっている方が刺身などにして気軽に食べてもらえるはずだ。実際に注文して食べてくださる消費者の姿を思い浮かべながら、よりおいしく味わってもらえる方法を考えて最適の出品スタイルを見つけていく必要がある。

今現在は、そういった販売形態や価格設定にこだわりながら、話し合って少しずつ進んでいるというのが現状である。そしてサーモンだけではなく、その缶詰やドクダミに関しても販売形態は違うが同じことが言える。今後も消費者から様々な要望が届いたりして、その度に工夫する必要がある点がたくさん出てくるであろう。しかし、だからこそ平野さんこだわりの生産物を実際に食べてくださった消費者から届く「おいしかったです！」という直接の声が大きな喜びに繋がるのである。

この報告書を執筆し終えるまでに実際に平野さんの販売ページをオープンして、注文者第 1 号となり、感想を投稿したかったというのが本音ではあるが、まだ発送を請け負ってくれるヤマト運輸との連携手続きが完了しておらず、間に合わなさそうなのが残念なところである。

来期以降、このプロジェクトを引き継いでくれる後輩が平野さんを人気の生産者にしてくれることを願って、今回は締めとする。貴重な経験をさせていただき、本当に感謝して

いる。

《参考資料》

（3.1.4.調査地概要）

宍粟市 HP　行政区別住民基本台帳人口・世帯数　令和 3 年 2 月 28 日更新

20210302gyouseikubetujinnkousetaisuu.pdf (shiso.lg.jp)

宍粟市 HP　行政区別年齢（5 歳階級）別人口　令和 3 年 2 月 28 日更新

20210302nennreikaikyuubetugosaigotojinnkou.pdf (shiso.lg.jp)

総務省統計局　人 口 推 計 － 2021 年（令和 3 年）　3 月 報 －

人口推計 令和 3 年 3 月報 (stat.go.jp)

（3.2.1.課題との関り・3.2.3.表現方法　工夫点）

自治体通信 ONLINE　“地元愛”が成功の秘訣　ゆずの村おこし、年商 30 億円

https://www.jt-tsushin.jp/interview/jtor_umaji/

（3.3.遊遊プロジェクトドクダミ部門）

ふるさと納税返礼品掲載サイト　ふるさとチョイス

https://www.furusato-tax.jp/product/detail/28227/4927626

熊本大学薬学部 薬草園 植物データベース

http://www.pharm.kumamoto-u.ac.jp/yakusodb/detail/003405.php

大阪大学ホームページ, 2020 年 5 月 1 日時点

https://www.osaka-u.ac.jp/ja/guide/about/outline

（3.4.中国からみた中薬市場）

iiMedia 報告センター.「ポストコロナ、中薬業界は最高の時代を迎える」

https://www.ershicimi.com/p/a2bf51358493434b73c7ebd41acea667

『36Kr Japan in partnership with 日本経済新聞』2018 年 10 月 19 日.電子版.

「漢方茶老舗『王老吉』の若返り作戦。インスタ映えするカフェ、コーヒーも販売」

https://36kr.jp/14617/

日本漢方生薬製剤協会.2018 年 7 月.「漢方の将来ビジョン 2040 ～国民の健康と医療を担う～」pp.25-27

https://www.nikkankyo.org/action/pdf/vision2040.pdf

『日本経済新聞』.2016 年 5 月 7 日.「地域再生　薬草が処方箋（まちは語る）」

https://www.nikkei.com/article/DGXLZO02011060W6A500C1962M00/

Kabutan.「買うなら日本で―漢方薬“中国人買い”で市場拡大、恩恵を受ける銘柄は」

https://kabutan.jp/news/marketnews/?b=n201803150598

本多正幸.日本漢方生薬製剤協会.「日本における薬用作物の栽培の現状について」

https://www.nippon-soda.co.jp/nougyo/pdf/new001/001_017.pdf

『人民日報海外版』.2020 年 8 月 7 日.電子版.「同仁堂：百年老舗のおしゃれ変身」

http://paper.people.com.cn/hwbwap/html/2020-08/07/content_2002033.htm

日本漢方生薬製剤協会.漢方製剤・生薬製剤・生薬関連用語　その 1

https://www.nikkankyo.org/seihin/yougo/explanation03.htm

Science Portal China.2010 年 9 月 27 日.「漢方薬に関する最近の研究と応用」

https://spc.jst.go.jp/hottopics/1010newmedicine/r1010_tu.html

(3.5.ポケットマルシェという販路)

ポケットマルシェ HP

https://poke-m.com/about

4　おわりに

吉田泰隆、松竹夏鈴、三上知香、詹 由婧、本山裕一朗

今年度のフィールドスタディは例年のものとは大きく異なるものであった。宍粟市という初めての場所で、かつ、新型コロナウイルスの影響により満足いく現地調査ができなかった。そのため、不十分な箇所がある場合もあり得る。それでも、5 人のメンバーで協力しあい、現地の人々の暖かい応援を受けて、現地発表会での提案や報告書作成までたどり着いた。提案した取り組みが実際に運用され、次の世代が引き継ぎ発展させていくことができて初めて私たちのフィールドスタディは成功だったといえるであろう。

最後に、このような機会を設けていただいた思沁夫先生、地域の方々と連絡を取り合っていただいた宍粟市商工会会長　長田博さん、協働プロジェクトとして情報提供しただいた一般社団法人　遊ファーム代表　平野岩夫さん、シカ・イノシシの解体現場を見せていただいた柴原精肉店　柴原政司さん、現地発表でまちライブラリー@宍粟を提供していただいた上林建設株式会社　代表取締役　上林博幸さんに心からの感謝を込めて、本稿を締めくくりたい。本当にありがとうございました。

謝辞

思沁夫

2020 年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、海外ではなく国内の兵庫県宍粟市にてフィールドスタディを実施した。宍粟市は、兵庫県の西部に位置する人口 3 万 6 千人ほどのまちである。その土地の多くは森林におおわれており、豊かな自然環境に恵まれている一方、人口流出、里山の荒廃や獣害などの課題を抱えている。

今回はこの自然豊かな宍粟市でフィールドスタディを実施することとなったが、そもそもフィールドスタディとは、ある地域に赴き、その地域に暮らす住民の知恵を学んだり、その地域が抱える課題について聞き取り、観察し、住民との協働で課題解決を目指す体験型学習のことである。

今回のフィールドスタディでは、スチンフ先生を含む大阪大学の教員 2 名と、学部生・留学生ら 5 名の計 7 名が宍粟市にある資源（モノだけでなく人も含む）を活かした地域の活性化に取り組んだ。

2020 年夏ごろに企画を開始し、2020 年 12 月上旬にはフィールド調査を実施、2021 年 2 月末に地域の方々に向けて成果報告会を開催した。この報告書はその記録としてある。

コロナウィルスが蔓延し、その感染拡大が危ぶまれる中、現地の感染動向に配慮することはもちろんのこと、地域への受け入れをお願いしている宍粟市の協力者の方々との連絡調整を密に行い、コロナウイルス感染対策を徹底して、学生・教員・地域住民の三者が対面もとで学習活動を行った。

事前調査や学習準備、活動報告においては、オンラインも積極的に活用した。直

接対面ではないかたちで宍粟市民や学生たちとの意見交換会を開催するなど、コロナ禍だったからこそ、新しいかたちでのフィールドスタディが実現できたことの意味は大きい。これにより２月の成果報告会では、帰国した留学生たちとオンライン上で地域住民との意見交換の機会を設けることができた。

今回のフィールドスタディの実施に当たって、コロナ禍においてフィールドスタディ実施の理解を得るには、宍粟市の協力者の方たちの多大な働きかけやがなければ達成できなかった。宍粟市商工会の長田会長をはじめ、遊ファームの平野さま、精肉店の柴原さま、上林建設の上林さまをはじめとする地域の皆さんのご支援・ご協力のおかげで、無事に終了することができた。

また、事務職員の皆さんのサポートがなければこの報告書は完成しなかっただろう。時間の制約があるなかで仕上げた報告書であり、改善すべき点も多々あるが、今後フィールドスタディの経験を重ねる中でさらに精度を高めていきたい。

付録　獣害政策マニュアル

松竹夏鈴

本マニュアルは、非常に複雑な獣害政策を、少しでも理解しやすくするために作成された。作成の動機に関して、詳しくは2.3.1.を参照。なお、本マニュアルに関する考察については2.3.2.及び2.3.3.を参照していただきたい。

目次

国レベルの獣害政策・補助金　……74

① 鳥獣被害防止総合交付金（農林水産省）

② 指定管理鳥獣捕獲事業等交付金（環境省）

③ 中山間地域等直接支払い交付金（農林水産省）

④ 森林・山村多面的機能発揮対策交付金（林野庁）

⑤ シカによる森林被害緊急対策事業（林野庁）

⑥ 次世代の鳥獣保護管理担い手事業（環境省）

⑦ 野生鳥獣感染症対策事業費（環境省）

兵庫県レベルの獣害政策・補助金　……81

① 鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画

補足；兵庫県森林動物センター

宍粟市レベルの獣害政策・補助金　……83

① 宍粟市鳥獣被害防止計画

② 宍粟市森林整備計画

③ 鳥獣防止柵設置補助金

④ 狩猟免許等新規取得補助制度

国レベルの獣害政策・補助金

国レベルの獣害政策・補助金は以下の通りである。

① 鳥獣被害防止総合交付金（農林水産省）

② 指定管理鳥獣捕獲事業等交付金（環境省）

③ 中山間地域等直接支払い交付金（農林水産省）

④ 森林・山村多面的機能発揮対策交付金（林野庁）

⑤ シカによる森林被害緊急対策事業（林野庁）

⑥ 次世代の鳥獣保護管理担い手事業（環境省）

⑦ 野生鳥獣感染症対策事業費（環境省）

①鳥獣害被害防止総合交付金（農林水産省） yosan-81.pdf (maff.go.jp)

この交付金を申請可能な事業の内容は、大きく 6 つに分類される。

1 鳥獣被害防止総合支援事業

2 鳥獣被害防止都道府県活動支援事業

3 鳥獣被害防止緊急捕獲活動支援事業

4 鳥獣被害対策基盤支援事業

5 全国ジビエプロモーション事業

6 ジビエ利用拡大加速化支援事業

以下では、それぞれについてみていく。

なお、それぞれの事業が鳥獣被害防止総合対策交付金実施要領の中の何頁に記載されているか示したため、より詳細な情報が必要な場合は実施要項を参照していただきたい。

1 鳥獣被害防止総合支援事業　（実施要項 1－63 頁）

この**事業内容**は推進体制の整備、有害捕獲、被害防除、生息環境管理、サル複合対策、他地域人材活用、ICT 等新技術活用、 大規模緩衝帯整備、誘導捕獲柵わな導入、ICT 等新技術実証、ジビエ等の利用拡大に向けた地域の取組などがあげられる。詳しくは実施要項 3－7 頁の第二事業の内容等、及び 15－16 頁別表 1 の 1 事業実施計画の作成を参照。

事業**実施主体**は、地理的には一又は複数の市町村を含む地域（複数の都道府 県の市町村をまたがる場合も含む。）である。具体的には地方公共団体、 農業協同組合、森林組合、漁業協同組合、試験研究機関、狩猟者団体等関係 機関、集落の代表者等で構成される組織又は団体などがあげられている。具体的には実施要項 2 頁第二事業の内容など 3 事業実施主体を参照。

交付額に関しても、それぞれの内容により異なるが、一つの事業につき、一つの団体に対して 1000 千円から 3000 千円を上限として交付されるのが目安であるように見受けられる。詳しくは実施要項 7－11 頁の第三交付率を参照。

2 鳥獣被害防止都道府県活動支援事業　（実施要項 64－71 頁）

この**事業内容**は、実施体制の整備、広域捕獲活動、新技術実施・普及活動、人材育成活動、ジビエ等の利用拡大に向けた地域の取り組みなどである。詳しくは実施要項 64－65 頁第一事業の内容等 1 事業の内容、実施要項 68－69 頁別表 4 推進事業の交付対象経費を参照。

実施主体は都道府県であるが、業務の委託も可能。

交付額に関しては、それぞれの事業によって大きく異なる。詳しくは 65－66 頁を参照。

3 鳥獣被害防止緊急捕獲活動支援事業　（実施要項 72－80 頁）

この**事業内容**は有害捕獲支援である。具体的には捕獲活動経費、捕獲個体の埋設・運搬経費、 捕獲個体の焼却等処分経費 、支払事務に伴う捕獲現場での確認等のための経費などの活動に対して交付される。捕獲活動経費の交付にあたっては、捕獲確認が必要である。

実施主体は協議会、都道府県、市町村である。

捕獲活動経費の**交付額**は鹿 1 頭当たり 8000 円から 9000 円が上限である。

4 鳥獣被害対策基盤支援事業　（実施要項 81－94 頁）

事業内容としては、鳥獣被害対策担い手育成・マッチング事業、鳥獣利活用推進支援事業があげられる。

実施主体は、民間企業、一般社団法人、一般財団法人、公益社団法人、公益財団法人、協同組合、企業組合、特定非営利活動法人、国立大学法人、公立大学法人、学校法人、 独立行政法人及び国立研究開発法人等で構成される組織又は団体など、多岐にわたる。

交付額の上限は 105,000 千円である。

5 全国ジビエプロモーション事業　（実施要項 95－106 頁）

事業内容としては、ジビエフェアの開催、ジビエ需要拡大・普及推進事業があげられる。

実施主体は民間企業、一般社団法人、一般財団法人、公益社団法人、公益財団法人、協同組合、企業組合、特定非営利活動法人、国立大学法人、公立大学法人、学校法人、 独立行政法人及び国立研究開発法人等で構成される組織又は団体など多岐にわたる。

交付額の上限は 90000 千円である。

なお、全国ジビエフェアには宍粟市では道の駅ちくさが参加している。

6 ジビエ利用拡大加速化支援事業　（実施要項 107 頁―146 頁）

事業内容としては、 鳥獣被害防止総合支援事業、 鳥獣被害対策基盤支援事業、捕獲・ジビエ利活用情報ネットワーク化実証事業があげられる。詳しくは実施要項 108－109 頁第二事業の内容等を参照。

実施主体は地方公共団体、農業協同組合、森林組合、漁業協同組合、試験研究機関、狩 猟者団体等関係機関、集落の代表者等で構成される組織又は協議会など多岐にわたる。

交付額の上限はそれぞれの事業によって大幅に異なる。詳しくは、実施要項 110－111 頁第三交付率を参照。

②指定管理鳥獣捕獲等事業等交付金（環境省） 指定管理鳥獣捕獲等事業交付金実施要領（env.go.jp）

この交付金を申請可能な**事業内容**は、大きく 6 つに分類される。

1 指定管理鳥獣害捕獲等事業実施計画策定事業

2 指定管理鳥獣捕獲事業

3 効果的捕獲促進事業

4 認定鳥獣捕獲等事業者の育成

5 ジビエ利用拡大を考慮した狩猟者の育成

6 ジビエ利用拡大のための狩猟捕獲支援

1 指定管理鳥獣捕獲等事業実施計画策定等事業

捕獲計画をたて、捕獲計画策定に必要なデータの収集し、計画に基づき実施した捕獲状況の分析を行う。この計画に基づいて、都道府県や市区町村の捕獲計画が決まる。（次頁図１参照）

【図 1】指定管理鳥獣捕獲等事業実施計画

出典：環境省 HP

2 指定管理鳥獣捕獲等事業

指定鳥獣の捕獲及び捕獲個体の搬出・処分を行う。

3 効果的捕獲促進事業

効果的捕獲モデルの考案・技術開発、市町村及び協議会の連携に取り組む。

4 認定鳥獣捕獲等事業者等の育成

安全管理、技能知識等に関する講習会や認定鳥獣捕獲等事業者の捕獲従事者に対する捕獲等技術向上のための研修会の開催等の認定鳥獣捕獲等事業者等の育成に向けた必要な取組を実施する。

5 ジビエ利用拡大を考慮した狩猟者の育成

食用として利用するための衛生管理等を含めた、狩猟者に必要な知識、技能を学ぶための講習会の開催等の狩猟者の育成に向けた必要な取組を実施する。

6 ジビエ利用拡大のための狩猟捕獲支援

捕獲個体を処理加工施設に搬入し、処理加工施設における廃棄物処理や捕獲個体搬入に関わる衛生基準の周知に取り組む。

実施主体は 1－6 すべての事業において連携捕獲協議会および都道府県である。

交付額の上限は事業によって大幅に異なる。詳しくは 環境省 HP 指定管理鳥獣捕獲等事業交付金事業 5 交付割合を参照。（指定管理鳥獣捕獲等事業 ｜｜ 野生鳥獣の保護及び管理[環境省](env.go.jp)））

③中山間地域等直接支払交付金（農林水産省） index-9.pdf (maff.go.jp)

事業内容としては、農業の生産条件が不利な地域における農業生産活動を継続するため、国及び地方自治体による支援を行うものである。色々な事業が行われるが、その中でも、「集落協定農業生産活動等耕作放棄の防止等」の活動の中に、獣害防止のための柵の設置が含まれている。

実施主体は市町村であるが、実際に交付金を受け取るのは、集落等を単位とする協定を締結し、５年間農業生産活動等を継続する農業者等である。

交付額について、兵庫県における平成 30 年度中山間地域等直接支払交付金の実施状況を参考に、獣害対策以外の活動も含め全ての活動を含めた、宍粟市への交付状況を紹介する。

【表 1】宍粟市における中山間地域等直接支払い交付金交付額

交付金額（千円）　　個人への配分　　共同取組活動への配分

計	基礎単価	体制整備単価	金額（千円）	割合（%）	金額（千円）	割合（%）
71753	9339	62414	42653	59	29101	41

出典：筆者作成

④森林・山村多面的機能発揮対策交付金（林野庁） Microsoft PowerPoint - R2setumeisiryou 修正 20200521.pptx (maff.go.jp)

事業内容としては、里山林の保全管理や資源を利用するための活動を促進するものである。メインメニューの中の「地域環境保全タイプ里山林保全」とサイドメニューの中の「森林機能強化タイプ」の活動に、鳥獣害防止柵の設置が含まれている。

実施主体は地域協議会であり、兵庫県では、兵庫県森林組合連合会がそれにあたる。

交付額は 120000 円／ha （メインメニュー）、800 円／m（サイドメニュー）となっている。

⑤シカによる森林被害緊急対策事業（林野庁） 200109si-23.pdf (maff.go.jp)

この交付金を申請可能な**事業内容**は大きく 5 つに分類される。

1 シカ森林被害防止緊急対策

2 シカ対策推進調査事業

3 シカ被害対策普及加速事業

4 シカ被害対策技術実証事業

5 国土保全のためのシカ捕獲事業

1 シカ森林被害防止緊急対策

シカの広域かつ計画的な捕獲をモデル的に実施するとともに GPS などによるシカの行動把握を実施する。

2 シカ被害対策推進調査事業

シカの生息密度と食害状況などを基に、被害発生リスクの調査分析などを行う。

3 シカ被害対策普及加速事業

シカの捕獲手法の効果的な普及に死するマニュアルの整備等を実施する。

4 シカ被害対策技術実証事業

ICT 等を活用した新たな捕獲技術等の開発・実証を実施する。

5 国土保全のためのシカ捕獲事業

国有林野内の天然林等において、効率的なシカ捕獲事業を実施する。

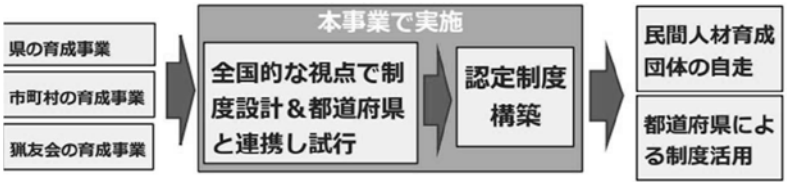
実施主体は、1－5 いずれの事業においても都道府県及び複数の市町村から構成された広域協議会となっているが、あくまでも林業関係者が主体として想定されている。

1－5 いずれの事業においても**交付額**は定額での交付となる。詳しくは林野庁 HP シカによる森林被害緊急対策事業（拡充）【令和 2 年度予算概算決定額】を参照。

⑥次世代の鳥獣保護管理担い手育成事業（環境省）200109si-23.pdf (maff.go.jp)

事業内容としては、次世代を担う狩猟者育成事業、野生鳥獣保護管理の体制整備・省力化推進事業が含まれる。具体的には下記図を参照。

【図 2】事業イメージ



実施主体についてであるが、事業形態が請負事業であり、請負先が民間事業者及び団体であるのが特徴だ。

交付額は令和３年度要求額 30 百万円である。

⑦野生鳥獣感染症対策事業費（環境省）75_野生鳥獣感染症対策事業費 (env.go.jp)

事業内容としては、CSF などの感染症について、捕獲したイノシシの全国的な感染確認検査を農林水産省、都道府県と連携して実施する。事業内容には捕獲従事者の適切な防疫措置による捕獲を推進・強化することも含まれている。

実施主体は民間事業者・団体、非営利団体、研究機関があげられる。

交付額は令和２年度予算（案）155 百万円（83 百万円）である。

兵庫県レベルでの獣害政策・補助金

兵庫県レベルの獣害政策・補助金は以下の通りである。

①鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画

なお、この章では補足として県レベルでの計画を決定するにあたり参考とされる野生動物のデータを管理する兵庫県森林動物センターについても言及する。

①鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画 **兵庫県／第 12 次鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画の策定について**（hyogo.lg.jp）

第二種特定鳥獣管理計画の対象とする鳥獣は、生息数の増加や生息地の範囲の拡大により、被害や生態系のかく乱を引き起こしている鳥獣であり、シカやイノシシはここに含まれる。

計画内容としては個体数管理、被害管理、生息地管理、対象地域などに関する方針があげられ、それらの計画が各動物ごとに練られる。

この計画は国レベルの指定管理鳥獣捕獲等事業実施計画に基づいて策定される。

兵庫県の令和 2 年度の二ホンジカ管理計画の中には「シカの有効活用などに関する方針」が定められており、興味深い点が多いため以下で少し述べる。

ニホンジカ管理計画では、平成 27 年に県猟友会、シカ 肉処理加工施設、レストラン等のシカ活用関係者で設立した「ひょうごニホンジカ推進ネットワーク」と連携してシカ丸ごと 1 頭の有効活用を推進することを目指している。このひょうご二ホンジカ推進ネットワークの副会長を務めるのが、私たちがお世話になった柴原政司さんである。

内容としてはシカ肉処理加工施設、県猟友会、レストラン等利用者、市町等行政機関が一体となり、シカの有効活用のための仕組みづくりやネットワーク化による安定供給体制の構築や各地での PR 活動、学校給食等への活用促進を行うこと、毎月 6 日(鹿(ロク))、16 日(シシ(4×4))、第 4 火曜日(シカ)を「ひょうごジビエの日」とし、シカ肉等の有効活用をＰＲする、などが含まれている。

そして、補足であるが、これらの計画を策定するにあたりもとになっているのが兵庫県森林動物センターのデータだ。このセンターのデータはインターネット上で誰でも閲覧することができるという点が特徴である。

【図 2】兵庫県森林動物センターHP　一例

出典；兵庫県森林動物センター

宍粟市レベルでの獣害政策・補助金

宍粟市レベルの獣害政策・補助金は以下の通りである。

①宍粟市鳥獣被害防止計画

②宍粟市森林整備計画

③鳥獣防止柵設置補助金

④狩猟免許等新規取得補助制度

以下で、それぞれについてみていく。

①宍粟市鳥獣被害防止計画　higaibousikeikaku.pdf (shiso.lg.jp)

計画内容としては、宍粟市における鳥獣の捕獲や処理、防護柵の設置などが含まれるが、この計画書には宍粟市の獣害の状況、獣害政策に関する情報が網羅されている。具体的には、対象鳥獣・期間・地域、被害の現状、被害の傾向、被害の軽減目標、従来の対策、今後の課題、今後の取り組み、対象鳥獣の捕獲体制、防護柵の設置状況・計画、捕獲等をした対象鳥獣の処理について、対象鳥獣の食品利用などが記載されている。

なお、この計画は、国レベルの指定管理鳥獣捕獲等事業実施計画、兵庫県レベルの鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画に基づいて策定される。

捕獲に関しては従来から(一社)兵庫県猟友会宍粟支部と連携している。捕獲個体の利用に関しては、宍粟市内でシカ肉をペット（犬）のおやつに加工する施設 1 箇所、シカ肉を食肉用に加工する施設 2 箇所が設置され、今後利活用施設が 1 箇所設置される予定であるため、それらの 4 施設（いずれも民間事業者による）と連携して行う予定であるという。

②宍粟市森林整備計画　keikakuhpyou.pdf (shiso.lg.jp)

これは宍粟市の森林整備計画であるが、一部獣害に関わる内容が含まれている。詳しくは 26 頁以下を参照。獣害に関わる部分の具体的な**計画内容**について述べる。対象鳥獣はシカで、内容は植栽木の保護措置、捕獲が含まれる。害虫も含まれており、内容は松くい虫被害対策、ナラ枯れ被害対策（カシノナガキクイムシ）があげられる。シカ対策に関しては、その他の計画と連携・ 調整することが定められている。

なお、宍粟市森林整備計画は県レベルでは地域森林計画、国レベルでは全国森林計画となっており、全国森林計画は農林水産省において策定される。

③鳥獣防止柵設置補助金　鳥獣被害防止柵設置補助金／宍粟市（shiso.lg.jp）

事業内容としては、柵の新設・補修・取り替えが含まれる。

宍粟市鳥獣被害防止計画５頁「②防護柵の設置に関する取り組み」の記載によると、国事業「鳥獣被害防止総合対策事業」による金網柵の資材、設置支援と並行して申請できるように見受けられる。

実施主体は自治体、農会又は集落営農組合である。

交付額はそれぞれの対策によって異なる。詳しくは宍粟市 HP 鳥獣被害防止柵補助金、助成対象経費及び助成金額を参照。

④狩猟免許等新規取得補助制度　狩猟免許等新規取得補助制度／宍粟市（shiso.lg.jp）

内容としては新たに狩猟免許を取得した後、兵庫県猟友会宍粟支部に加入すること等を条件に、市が狩猟免許の取得に係る費用の一部を補助する制度。

対象者は市内に住所を有し、狩猟者登録を行っており、兵庫県猟友会宍粟支部に加入しており、有害鳥獣捕獲事業への協力が見込める者である。

補助金額は補助対象経費の２分の１の額。ただし、自治会及び農会の推薦を得て狩猟免許等を取得する場合は全額。補助対象経費については HP を参照。

《参考資料》

国レベルの獣害政策・補助金

①鳥獣被害防止総合交付金　農林水産省

yosan-81.pdf（maff.go.jp）

②指定管理鳥獣捕獲事業等交付金　環境省

指定管理鳥獣捕獲等事業交付金実施要領（env.go.jp）

指定管理鳥獣捕獲等事業 || 野生鳥獣の保護及び管理[環境省]（env.go.jp）

③中山間地域等直接支払い交付金　農林水産省

index-9.pdf (maff.go.jp)

平成 30 年度　中山間地域等直接支払交付金の実施状況　兵庫県（表 1）

H30cyuusannkannjissi (hyogo.lg.jp)

④森林・山村多面的機能発揮対策交付金　林野庁

Microsoft PowerPoint - R2setumeisiryou 修正 20200521.pptx (maff.go.jp)

⑤シカによる森林被害緊急対策事業　林野庁

200109si-23.pdf (maff.go.jp)

⑥次世代の鳥獣保護管理担い手事業　環境省

200109si-23.pdf (maff.go.jp)

⑦野生鳥獣感染症対策事業費　環境省

75_野生鳥獣感染症対策事業費 (env.go.jp)

兵庫県レベルの獣害政策・補助金

①鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画　兵庫県

兵庫県／第 12 次鳥獣保護管理事業計画及び第二種特定鳥獣管理計画の策定について (hyogo.lg.jp)

兵庫県森林動物センターHP

兵庫県森林動物センター - 「人」と「野生動物」、「森林などの自然環境」の豊かな共存を目指し、科学的・計画的な野生動物の保護管理(ワイルドライフ・マネージメント)に取り組んでいます。 (wmi-hyogo.jp)

宍粟市レベルの獣害政策・補助金

①宍粟市鳥獣被害防止計画

higaibousikeikaku.pdf (shiso.lg.jp)

②宍粟市森林整備計画

keikakuhpyou.pdf (shiso.lg.jp)

③鳥獣防止柵設置補助金

鳥獣被害防止柵設置補助金／宍粟市 (shiso.lg.jp)

④狩猟免許等新規取得補助制度

狩猟免許等新規取得補助制度／宍粟市 (shiso.lg.jp)

Shiso-kaminokami

ikeoji 遊遊 project

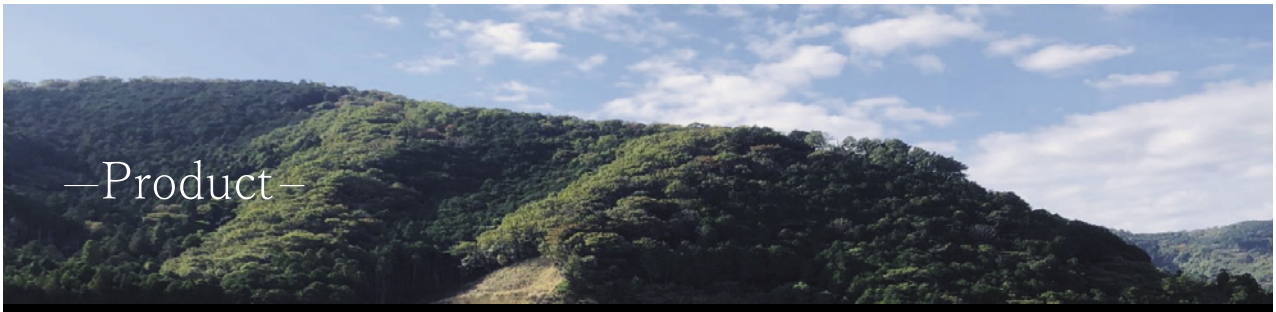
宍粟市中心街へ流れ込む伊沢川をはるばる辿り
行き着く先は、宍粟の秘境―上ノ上。
朝霧に包まれて、森の香りを胸いっぱいに吸い込む。
悠久の時間の中で、流れ続ける水の音。
森の恵みを、あなたにも。

―Project―

豊かな自然に抱かれた宍粟市は、食材の宝庫だ。
しかし、その恵みを知っているのは、ほんの少しの人だけ。
私たち学生の使命は、多くの人に魅力を知らせ、届けること。

―Person―

平野岩夫 Hirano Iwao
穏やかな笑顔、瞳の中に宿る強い信念。
彼は宍粟市の木材に数十年携わり、
引退後はサーモンの養殖と薬草の栽培を
行う。宍粟市のためなら、分野を越えて
挑戦し続ける。
彼が作るものは全て自然からできたもの。
今日も宍粟市の森と共に生きる。



—Product—

–しそうサーモン–

山の源流から引いてきた清流で育ったサーモンだからこそ、その味も上品である。プリプリとした歯ごたえと濃厚なうまみは唯一無二の美味しさだ。
その上質な味わいから、ハイアットやモントレなどの一流ホテルとも契約が成立し、宍粟ブランド認証品にも登録されている。
ＮＨＫや関テレなど、多数のメディアで紹介されている。

活〆血抜きサーモン
内臓処理済み。
三枚おろしになっている。
氷詰めで出荷。
体長約７0cm１匹分で税込約4000円（時価・送料別）
※業者価格は別途相談

加工品
・「しそう森林のサーモントマト煮」…1000円（税込）
・「しそう森林のサーモン水煮」…900円（税込）
・「しそう森林のサーモン炊き込みご飯の素」…1200円（税込）

商品購入については、yuufarm@outlook.com
0790-65-0626　　まで。
ポケットマルシェにおいても絶賛販売中。
宍粟市ふるさと納税の返礼品にもなっている。

―ドクダミ―

ドクダミは古くから漢方薬や健康茶として使用されてきた。
彼の作るドクダミは香ばしく、爽やかな香りが特徴。
標高500メートルの山奥に自生するドクダミを繁殖させた。
初夏には美しい花が一面に咲き誇る。
今日も早朝のドクダミ畑からは、上ノ上の人たちの話声が
聞こえてくる。

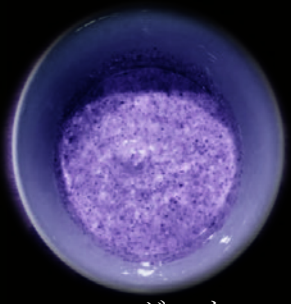
菓子
ドクダミ入りマドレーヌ・
ドクダミ入りどら焼き
それぞれ５個入り　10個セット
…2250円（税込）
ドクダミの香りと程よい甘さが
絶妙にマッチ。

ドクダミパウダー（兵庫県産100％）
一袋…520円（税込）
湯を入れるとドクダミ茶になる。
様々な料理に使用できる。
私たち学生は、ドクダミパウダー
を使用したレシピを考案。
（以下4つ。）

アンダギー

コロッケ

ギョーザ



ヨーグルト

—What we learned from him—

・勇気

「人がやっていないことをする」のが平野さんの人生哲学だ。
木材加工、サーモンの養殖、ドクダミの栽培・・・分野に捉われない彼の姿勢は学部の垣根を越えて活動を行う我々の理念と合致する。
いくつになってもチャレンジし続ける大切さを彼から学んだ。

・行動力

彼は何でも自力で作る。ピザ窯、いろり、橋…。スマホに頼ってしまう私たちは、自分の頭で考え、やりきることの大切さを学んだ。

・自然との共生

彼は自分の商品について語るとき、必ず最後に「全部自然からできたものなんやで。」と言う。謙虚でもあるし、単に事実でもある。
実感として自然とのつながりを感じることの大切さを学んだ。

・ビジョン

「サーモンを通じて宍粟市を多くの人に知ってもらい、活性化につなげたい。」と彼は語る。自己を越え、「宍粟市」という大きな目的のために生きる彼の信念に感動した。目先の利益に捉われがちな私たちは大いに学んだ。

—For future—

・地域の継承

上ノ上では高齢化の進行が深刻だ。私たちに何ができるか常に考え行動する必要がある。

・魅力の継承

「彼にしか作り出せない」魅力あふれる商品をより多くの人に伝え、普及させるために、今後とも活動を続ける必要がある。

監修・編集・執筆・現地調査協力者

監修

思沁夫　　大阪大学グローバルイニシアティブ・センター

編集・執筆

松竹夏鈴　　大阪大学法学部　2年生
詹由婧　　大阪大学外国語学部　2年生
三上知香　　大阪大学外国語学部　3年生
本山裕一朗　大阪大学法学部　4年生
吉田泰隆　　大阪大学工学部　4年生

編集

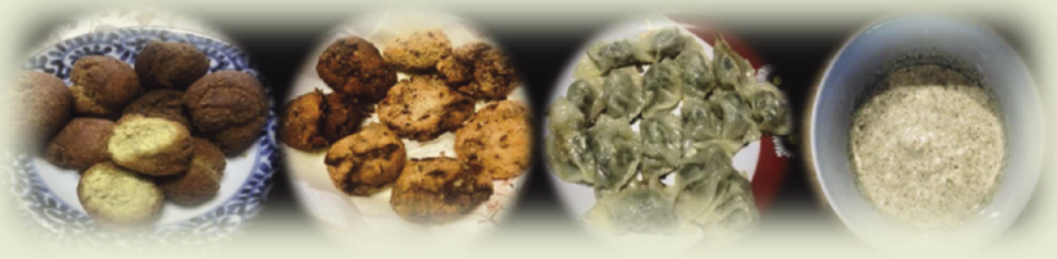
阿部朋恒　　日本学術振興会

現地調査指導・協力

平野岩夫　社団法人遊ファーム代表
長田博　　宍粟市商工会会長
柴原政司　柴原精肉店代表
柴原大季　柴原精肉店

宍粟との出会い

大阪大学未来基金グローバル化推進事業
海外フィールドスタディプログラム A　2020 年度報告書

2021年3月31日　初版第一刷発行（非売品）
監修 ： 思沁夫
編集 ： 松竹夏鈴・三上知香・本山裕一朗・吉田泰隆・詹 由婧・阿部朋恒
発行 ：大阪大学グローバルイニシアティブ・センター
〒565-0871　大阪府吹田市山田丘 1-1
TEL 06-6879-4017　FAX 06-6879-7106

©2021 Center for Global Initiatives, Osaka University