

# 1. 「3年間の取り組みの感想、地区に起きた変化」

○感想 □変化

## 【直売所開設運営】

□直売所が始まり若妻会（女性陣）の活動が活発になった

□直売所がスタートし、（これまでも色々な意見があったが、その通りの）色々な変化があった

### <自分の暮らしの中での変化>

- 集まりが楽しい
- やりがいが出てきた
- 「朝起きたら今日は（ふんちゃ）何しよう」と前向きに思えるようになった
- 直売所に何を出すか考えるなど、毎日にリズムが出てきたことで「張合い」を感じるようになった
- 若くいられるのは直売所のおかげ
- 風邪をひかなくなった（※誘導尋問による回答）

### <直売所の活動への取り組み姿勢の変化>

- 野菜の種類や収穫のタイミングなど技術を工夫するようになった
- 新しく販売する作物を考えて、畑作りをするようになった（意見交換等から、作付けを考えるようになった）
- 花がいい感じ（彩りを演出している）
- 人が欲しいがるいいものを作りたいと思うようになった
- 野菜何作ったらいいか悩む
- 他の人は何出してるか気になる
- 出荷者同士で、良い意味でのライバル意識が芽生えた
- 直売所にもものを出すために人にあまり頼らないような気持ちで取り組めた

○町会の皆はよくやったという感じ（直売所の修繕も町会の男性陣が協力した、何とかこれからももっと盛り上げていきたい）

### <地区外から評価されるようになった>

- 地域外からうらやましがられた
- 他の地区からうらやましがられるようになった
- 他の集落の人が一緒にやりたいと言ってくる（が、ふんちゃに住んでないからダメと言っている）
- 山口や小湊の人たちから藤沢は頑張っている・活発だ・良いなあと声をいただくと嬉しくなる

### <お客さんとの関係を意識するようになった>

- お客さんから「アノ商品が欲しい!」、「アレはないの?」などと色々声をかけられるようになった
- お客さんから直接話が聞けることが嬉しい
- お客様の声を見るたび、お客様に励まされているような気になり頑張れる
- △商品がなくなってしまうと後から来たお客さんに申し訳ない

### <集落内の人の繋がりの強化と交流の増加>

- 直売所により交流と話題が増えた
- 隣近所しか付き合いがなかったが交流が広がった
- 朝品物を出しに行き、話し込んでなかなか帰らない
- 直売所を通じて横のつながりが益々良くなった
- これまでも地域の人たちとの交流があったが、朝直売所で情報交換などをすることで会話の機会も時間も増えて相互の見守りができてきた
- 1泊での旅行ができた

## 【獅子舞保存継承】

### <練習（会）が分かりやすく、やる気を起こした>

- 笛の練習会の方法が新しく、分かりやすかった
- 笛の運指表が分かりやすく、初めての人でも指使いや音の音が付きやすかった
- 笛をやっていなかった人にもやる気を起こさせた
- 芸能発表会に久しぶりに出場した
- 東奥日報の記事、写真に藤沢の獅子舞が載った
- 他の地区からうらやましがられるようになった

### <活動を積極的に広げて考えられるようになった>

- 獅子舞の活動について積極的に考えられるようになり、活動のさらなる展開を望むようになった
- もともと、獅子舞は、町会と別に活動していた感じがあったが、今回の件で一緒にやるようになり、ありがたいという印象がある
- 獅子舞保存会以外の人たちとの繋がりを、もっと考えるようになった

## 【農地の保全】

- 農地保全の会の活動により、耕作放棄地の減少や親睦が増えた

## 【かごづくり】

- かごの作り方を教えてほしいと問い合わせがあったことが嬉しい（まだ技術不足で未実施）

## 【ハタケシメジ栽培】

- ハタケシメジの栽培について、うまくいった
- ハタケシメジの注文をもう受けている

## 【活動全般のこと】

### <よかった、充実、うれしい、明るくなった>

- 活動全体を通じて、よかった
- 活気や明るさが波及していった四年間だった
- これまでの取り組みは充実していた
- 近隣の町内会など町内の至るところから、「うらやましい」という感想があり、正直嬉しかった
- 以前は「自分だけ」「家庭だけ」という気持ちだったが、町内全体に明るさが出た
- 地区の住民と交流する事が多くなった（朝は出荷のために必ず直売所に行き、井戸端会議となったり、道端で色々な会話が生まれた）

### <難しいと思ったが、忙しかったが、できた>

- 本音は実現は無理だと思っていたけど、やってみたらなんとかできた
- 初めはどうなるかと思ったが、やってみるとやりがいがあると思った
- 「一度に実施する項目が多かったかな?」と思い、不満や問題などが噴出すると思ったが、そうでもなかった
- 実際、確かに忙しかったが、日々充実していたし、継続していける感じはつかめた
- これからも継続していける可能性を感じた

## 【活動メンバーのこと】

- 皆が協力して事業に参加出来た
- 活動全体を通じて、みんなでできた
- これまでの取り組みを考えて一緒にやってきてくれた役員に感謝（大枠の分担はあっても、調整や細かい部分は役員が率先して動いていた）

## 【パンフ配付・Uターン】

- パンフの効果として、藤沢に帰ったら楽しいという気持ちができしたが、一時小湊にUターンし、また都会に戻った年配者がいた（雪が問題だったようで、移住には、道楽ではなく、覚悟が必要ではないか）

## 【餅つき】

- 餅つきの時、実際、皆んな忙しい中で約50人も集まり、驚いたし不思議に感じた
- 餅つきはいい取り組み



## 2. 「現在も課題となっていること、もっと取り組めたこと」 ▲課題 ☆具体的なアイデア

### 【直売所運営】

#### <今後の運営方針>

- ▲背伸びしない無理のない経営をしていきたい
- ▲協議会として売上をアップさせたい（個人の収入だけではなく、協議会として収入を増やしたい）
- ▲直売所のさらなる売り上げ向上を考えていく必要がある（近い将来に売り上げが頭打ちになってくるので、今から次の一手を考えておく）
- ▲直売所を今後も継続させるには、参加者の拡大と作物の相談などが必要
- ▲直売所の運営を個人単位か、それとも団体とするか等検討して、その先に雇用創出も見えてくる
- ▲雑草取りが大変なので藁を敷きたいが、その購入を全体でできないか

#### <直売所の運営体制について>

- ▲春と秋の当番は売り上げの計算が少し大変
- ▲やはり農繁期になると人員不足になる（何とか担当者間で調整をつけて乗り切った）
- ▲田植えと稲刈り時期は本当に大変

#### <売るための工夫>

- ▲安易に値下げをすると薄利多売になってしまう可能性がある
- ☆同じ野菜でも時期を変えての出荷や、抱き合わせセット販売や商品化を考えたい
- ☆購入者にアンケート調査してどんなニーズがあるか調査してからの商品化
- ☆子供会とコラボしてチャリティ性のある企画や商品の考案

#### <直売所設備の改善>

- ▲直売所の外壁を目立つように
- ▲サビが目立ってきたから何とかしないと
- ▲冷蔵庫を設置するには、盛り土が必要
- ▲横の看板素晴らしいけど、色がほしかった

#### <ローソンへのお礼と競合の回避>

- ▲敷地内のローソンとの競合を避ける
- ▲ローソンと競合しない品物を出さないと（モチとか加工品）
- ☆ローソンにも何かお礼した方がいい

#### <品揃えの充実>

- ☆山菜の栽培、加工品づくり（野菜だけではなく、自分の畑などで栽培して、商品を増やしたい）
- ☆工夫して品物の種類を増やす

#### <品質の管理や付加価値づけ>

- ▲品物の引き下げ（傷み品）
- ▲悪い商品をいつまでも置いておくとう人が離れる（見た目にも悪く、買いたく思われなくなる）
- ▲産技センターの工藤さんの協力により、直売所に二種類のシールが二月末に完成するが、シールを貼付する際の出荷基準や認証制度が必要
- ▲消費者の視点が必要である
- ☆パッケージ・デザイン等を工夫したい
- ☆付加価値を高めるには野菜の加工が求められる（例えば漬け物、缶詰あるいは惣菜等が考えられる）

#### <加工品づくり>

- ☆皆で集まって何かを作る（個人の収入だけではなく、協議会として収入を増やしたい）
- ☆加工の許可を取っているので作っていくこと
- ☆漬け物の漬け方や種類に関するおしゃべり
- ☆せっかく許可とっているから加工品を製造したい

#### <冬の品薄期、冬場の時間の活用>

- ▲冬期間は目立って出荷できる商品がない
- ☆冬場に何かを作る（農業が忙しくない時期に集まって、リースや色々な物を作り販売し収入増）

#### <安全管理やロス対応について>

- ▲月曜日に直売所でお金の支払いを忘れる人が多い（防犯カメラ設置後ひと月は効果あったが、慣れてきたのかまた増加してきたので、要対策）
- ▲直売所お金をちゃんと入れてもらいたい
- ▲有人販売も考えたほうが良い
- ▲食べ物売るなら（午前中とか時間を決めて）人をつけた方がいい
- ▲カラス対策（CDのキラキラは効果がなく、ネット張ると来なくなったが出入りに邪魔）

- ☆課題をメモして忘れないようにする（販売している時期は、色々と意見があるが、冬になると忘れる）

### 【獅子舞保存継承】

#### <後継者の育成>

- ☆子供会や第二地区の人々とも連携をしながら、後継者を育成する練習会を行いたい
- ☆第二地区の保護者の方々の理解が得られるように呼びかけをしてみたい
- ☆小中学校で演舞をしてみたい

#### <演目・他の芸能の復活>

- ☆獅子舞の囃子を全て図表化しながら、全演目を復活させたい（今はほんの一部のみを上演しているので本当の良い部分を見せられない）
- ☆獅子舞以外にも「こうやく舞」や「しゃくし舞」などかつて行っていた芸能を復活させたい

### 【奥州街道まつり】

- ☆奥州街道まつりの実施（地区の価値の向上とともに、蕎麦や餅等の地域の特産品（作るプロがいる）を販売するイベントとしても開催する価値がある）

### 【農地の保全・農業後継者】

- ▲耕作放棄地対策を農地保全の会が行っているが、若者含めもっと話し合う必要があった
- ▲農業後継者の問題も地域で取り組んでいけたのかなと思う

### 【ハタケシメジ栽培】

- ▲ハタケシメジは菌床が高コストであり、採算が取れない

### 【蕎麦づくり】

- ☆前回はできなかった蕎麦作りに再挑戦したいという思いはある（製粉機械が購入できないこと等、ハード面への課題はあるが、何とかやりたい）

### 【高森山林道整備】

- ☆子供たちのために、刈り払いして、前高森山の林道整備ができそう

### 【活動メンバー・参加者】

#### <参加者拡大と仲間づくり>

- ▲活動の規模拡大の課題に向けて、仲間づくりが必要（コアメンバーだけでやってきた感もなくはない）
- ▲そもそも参加者の大半が複数団体で活動している
- ▲もっと参加者を増やしたい
- ☆（獅子舞への参加者の増加を考える上で）第二地区の人々との繋がりを深めてゆきたい

#### <世代交代・世代間交流>

- ▲世代間交流の機会が少ない
- ▲若い世代が何を考えているかわからない
- ▲今活動中の平均年齢は70歳前後、10年後、5年後どうなっているかわからないから今動けるうちに若い世代に伝える役目があるのでは？
- ▲世代交代や世代間交流が今後の課題になる
- ▲藤沢の人はベースに地区を何とかしようと思っていて、特にサラリーマンは定年退職後に地域活動団体に加入して忙しくなり、年中活動するようになる
- ☆良好な保育園との関係を生かす工夫を考えたい（餅つきの時保育園から沢山子供たちが来てくれたので、もっと他でも連携していけないものか）



### 3. 「将来の藤沢に向けて自分たちがやりたい・できることは？」

#### 【直売所運営】

##### ■売り上げアップを図りたい

- 直ぐに食べられるような一時加工をする
- 加工品生産・販売をやる
  - ・加工によって付加価値をつける
  - ・必要な許可は取ってあるので実施可能
  - やるには有人販売にする必要あり  
(若妻会だけでなく男性軍も積極的に店番する)
- 皆で山菜を取りに行き協議会の収入を増やす  
→規模拡大につながる
- 栽培方法や出荷時期を工夫する
  - ・ハウス栽培でも植える時期をずらせば出荷期間も長くなる
  - ・競合しない商品化や出荷時期を変えるなどの方策が必要

##### ■商品かごの盗難対策をする

#### 【奥州街道まつり】

##### ■平内城跡があり奥州街道も残る藤沢中心に祭りを開催したい

- 町内一致して取り組むことに意味があり、盛り上がるはず
- 自分たちが奥州街道を学ぶところから始める
  - ・夏に多くの人歩いているが、奥州街道の位置を特定する必要がある
- 祭りを開催して、直売所売り上げアップに繋げる
  - ・看板を設置して直売所へ誘導する
  - 今はお墓で引き上げるので、奥まで誘導してSさんの畑に直売所2号店をつくって物販
  - ・各団体が野菜、カゴなどを販売する
  - ・そば・うどんなど得意な団体に店出してもらう

#### 【蕎麦づくり】

- 以前やったときは少人数でやったため、手が届かないところもあったが、皆でやりたい

##### ■安全・衛生面を強化したい

- 加工品などの取扱に向け、冷蔵庫を設置したい  
→冷蔵庫設置のため、店舗拡大を目指したい
- 野菜の虫食い対策をする
  - ・小さなかぼちゃの販売など、ポップで「お気軽に交換します」と案内する
  - ・定期的に衛生の情報など繰り返し放送する

##### ■直売所の外装を改善したい

- 5月ゴールデンウィークから昨年度のインターン生の“ららこさん”中心に実施スタート

##### ■会員を増やしたい

- 朝一番で新鮮な野菜を出荷すると家事と重なり、店当番となると大変だが、楽しい

#### 【農地の保全・農業後継者】

##### ■地域で後継者を育てる

- 協議会などで女性も若者も含めた話し合いの場を持つ
  - ・農地保全の会の会員以外の人（若者）に声をかけてみては
- 後継者が地域で収穫したコメを多少高くても地域で買い、後継者育成の原資にする
- 農業機械などを持ち寄り、農地の集約も考える

##### ■地元の子どもたちも農業を経験したことがないので体験の機会をつくる

#### 【ハタケシメジ栽培】

- 欲しい人に菌床を配布して昨年度並みに継続する
- ハタケシメジの生産経費を削減したい  
→五戸町で菌床を購入することで安くなる
- 取り扱い企業とのまとまった取引ができるようにしたい

#### 【獅子舞保存継承】

##### ■地区内の女性や地区外の人々に参加してもらおう

- ・藤沢の他の地区からでも助人を頼めればいい
- ・現在は女性はできないが、今後は男女関係なく参加してみてもいい？
- ・小中学校で演舞ができれば興味を持ってくれる人がいるかも

##### ■子供会に協力を仰ぐ

- ・小中学校にお願いするのはむずかしそうなので、第一・第二藤沢地区合同で運営している子ども会に協力をお願いしてゆく
- ・歌・太鼓・鉦など、やれることから始めさせたい
- ・一定の年齢（学年）から自動的に練習参加させている地域もあるので検討してみる
- ・夏場はねぶたと重なるので、子どもたちへの練習は冬場公民館で定期的にできればいい
- 親世代は多忙なので協議会メンバーが送迎する

##### ■練習のやり方を変えてみる

- ・練習を冬期間に限定しない

#### 【世代間交流・世代交代】

##### ■昔遊びを通じた世代間交流を継続する

##### ■子どもをひきつける「何か」をつくる

- ・裏山にアスレチック（ツリーハウス、ジップライン）などをつくる

##### ■子供会や若い人が増えているので、話す機会を増やしたい

##### ■夏祭り以外に若い世代が参加できる体験の機会をつくる

- ・若い人が多い第2町会にも積極的に広報する
- 協議会の役員だけでなく全員で投函する

##### ■若者を呼ぶ就業先を生み出す

- 若者を就業させる、新たな産業/製品を我々がつくれば
- ・野菜/山草など、売る物やその資源、環境は山ほどあるので、これを産業へ



## 4. 「充実した活動の実現に向けた継続的な話し合いの場の作り方」

「3. 将来の藤沢に向けて自分たちがやりたい・できることは？」のアイデアを実現させるため、①～④の活動をどのような人たちで集まって話し合い、準備してゆけばいい？

