■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■

# ■ 北九州コミュニティビジネス通信　第9号 ■

■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■

---

## こらむ　第９話　＜ＣＢ事例１＞　株式会社いろどり

---

所在地:徳島県上勝町、設立:1999 年 4 月、年間売上高 2 億 5000 万円
事業:木の葉や小枝を料理の「つまもの」として商品化、農産物販売支援、
イベント企画運営など　　URL:http://www.irodori.co.jp

＜事業概要＞

徳島県上勝町は、人口 2,229 人、高齢化率は 4 割を超えた過疎の町です。当時、農協の指導員であった横石氏(現いろどり取締役)は、大阪の料亭で料理の「つまもの」に目を奪われている女性の会話をヒントに、1986 年から事業化に着手しました。その後、大阪の料亭に頻繁に通い、「つまもの」に関するニーズをマーケティングし、2 年をかけて事業を軌道に乗せました。このような取り組みがマスコミに取り上げられたこともあり、本格的に活動するために、町の出資(700 万円)も得て株式会社を設立したのです。

株式会社いろどりの事業は、梅、桜、桃、南天などの「つまもの」のほか、箸置きや飾り物など「いろどり」というブランドのもとに 320 強の商品数を揃えています。生産の担い手は平均年齢 67 歳のおばあちゃん、おじいちゃんたち。実際に「はっぱビジネス」に携わっている人は 150 人程度で、トップクラスの人で月 100 万円、80 歳の人でも月 50 万円は稼ぐそうです。株式会社いろどりには、出荷額の 5%を手数料として納めています。

開業当初は、注文が入るつど、対応できる人に個別に電話やFAXをしていましたが、今では、高齢者対応のパソコン端末を開発し、受注だけでなく、市況状況や出荷情報などを提供しています。【中小企業研究センター「コミュニティビジネスのひらく可能性」2005 年 3 月参照】

＜ワンポイント解説＞

高齢化が進んだ過疎の町で、地域資源を生かした新たな地場産業を興した事業として非常に興味深い事例です。事業成功のポイントは、「葉っぱ」という重要視されていなかった商品に目をつけたことと、その視点をうまくシステム化していることにあります。

この事業のスタートによって、町の住民(高齢者)の収入が増えるとともに生きがいの創造につながっており、町の医療費抑制にも貢献しているということです。まさに、社会性と事業性を兼ね備えたコミュニティビジネスであると言えます。