

## 1 むらづくりの主体

(1) 名称 かそちく 加蘇地区むらづくり すいしんきょうぎかいのじりちよくばいじょ 推進協議会野尻直売所

(2) 所在地 とちぎけんかぬましのじり 栃木県鹿沼市野尻

(3) 地区の規模 旧市町村単位の集団等

(4) 組織の性格 地縁的な集団等

(5) 代表者の氏名、役職及び住所

氏名 いけだ としお 池田 俊雄

役職 会長

住所 とちぎけんかぬましかその 栃木県鹿沼市加園 1 4 0

## 2 地区の概要

総人口	農(林、漁)業 就業人口	総世帯数	総土地面積	耕地	採草放牧地	山林
2,658人	359人	732戸	4,662ha	268ha	23ha	3,886ha
農家戸数	専業農家	第 種兼業農家	第 種兼業農家	主業農家	準主業農家	副業的農家
223戸	27戸 (12.1%)	36戸 (16.1%)	160戸 (71.7%)	42戸 (18.8%)	57戸 (25.6%)	124戸 (55.6%)
地域指定状況			農業地域類型区分			
・ 農業振興地域(昭和45年) ・ 森林整備市町村(昭和60年) ・ 振興山村地域(昭和47年) ・ 特定農山村地域(平成11年)			市町村		当該地区	
			都市的地域		山間農業地域	

### 3 むらづくりの背景・動機

加蘇地区では、昭和40年代頃から、兼業化の進展、生産者の高齢化、過疎化等により以前の農村らしい心安らく風情はどこかに消えてしまい、地域の連帯感も薄れつつあった。

このような中で、平成元年頃、地区の40代の農業者が、新しいアイデアで地域の活性化を図ろうと集まり（「フォーティズ」会員20名）、自転車で地域を回るワークショップを一年間続けたところ、地域には、今まで気づかなかった仏像や史跡などの観光資源が多数存在していることに気づいた。

そこで、まず、加蘇地区に目を向けてもらおうと加蘇山<sup>かそやま</sup>神社でのコンサート<sup>おざくさん</sup>を企画する。地域の支援のもと平成2年に「第1回石裂山コンサート」を開催したところ、山間部にもかかわらず市内外から多くの人を訪れた。

コンサート会場では、地域で自生していた”筍”を販売していたが、これが飛ぶように売れたことで、足下を見渡せば誰もが見過ごしていた地域資源があることを発見する。

平成5年、「豊かな地域資源を活かし、都市住民との交流を通して加蘇地区の活性化を実現する」ことを目的に、加蘇地区むらづくり推進協議会（参加者数約30名）を設立。第1段階として、直売所の開設に取り組み、特産品づくり、地域農業の振興へと結びつけ、地域活性化を図る取組に発展させていくこととした。



石裂山コンサート

そして、平成6年、加蘇地区むらづくり推進協議会の中の専業農家15名が、地場農産物に付加価値をつけて販売し、元気のある農業を展開するために加蘇地区むらづくり推進協議会野尻直売所を開設。その後、加蘇地区むらづくり推進協議会は発展的に解消し（協議会員はほとんど直売所メンバー）、直売所がむらづくり推進協議会の調整機能を果たしながら、地区内の各事業主体が連携を図る体制となった。

### 4 むらづくりの内容及び成果等

#### (1)加蘇地区むらづくりの先導的役割を担う「野尻直売所」

平成6年に、加蘇地区むらづくり推進協議会の中の専業農家15名で、野尻直売所を開設。平成14年には、直売所に冷暖房、バーコードレジを導入してリニューアルしており、利用客の利便性を高め運営管理を強化している。

直売所においては、創業祭（2月）・感謝セール（4月）・新米祭り（10月）・年末謝恩セール（12月）の年4回の交流イベントも開催しており、おにぎりや豚汁の無料配布等を実施している。

また、平成9年から花いっぱい運動に取り組んでおり、直売所周辺へマリーゴールドやひまわりを栽培している。摘み取り体験等も実施して、消費者との交流を進めている。



野尻直売所



新米祭（野尻直売所）

## 【 成果等 】

### 野尻直売所

- ・販売実績：1億5千8百万円（平成15年）
  - ・単独直売所としては県内1位の売上
  - ・会員1人あたりでは約300万円の収入
- ・出荷される農産物・加工品等：50～60品目
- ・利用者：約600人（休日）
- ・イベントでの交流人口：11,500人

直売所の経営会議等では、経営主でもパートナー（女性）でも同じ権限を持ち、女性の力が様々な場面で発揮されている。

直売所の売上が伸びるにつれ、若者が直売活動や農業に興味と関心を示し地域に残る後継者が増えている。また、高齢者が生き生きと直売活動に参加している。

## (2)かぬま手づくりの里そば処「久我」開設による地域内連携の強化

加蘇地区北部の久我地区の振興を図るため、廃校を利用し、加蘇地区の第2の拠点となる、かぬま手づくりの里そば処「久我」を平成12年に開設。(役員5名、従事者20名)地元産のそばを提供する農村レストランとして現在、連日大盛況となっている。

久我地区では、地元産のそばの全量をそば処「久我」が買い取り、全量を地域内で消費している。また、そば店内に併設した農産物直売所には野尻地区の生産者も野菜を供給するなど野尻地区と久我地区双方での協力関係もある。



かぬま手づくりの里そば処「久我」

### 【 成果等 】

そば処「久我」

- ・販売実績：約3千7百万円(平成14年)
- ・来客数：3万6千人

久我地区では、60戸の農家によって8haのそばが栽培されており、さらに生産拡大が計画されている。

地元産そばの全量を地域内で消費できるシステムが構築されたことにより、玄そばの付加価値が約7～8倍に高まった。

### (3)野尻直売所農村レストラン「華」を拠点とする食と農を通じた都市農村交流活動

平成15年、農村レストランと体験農業ができる農業生産法人「華」を設立し、野尻直売所の隣に農村レストラン「お食事処 華」を開設。

農村レストランの運営は、野尻直売所会員5名が行っており、地元で生産される米や新鮮な野菜等を食材に、季節感あふれる内容で提供している。メニューは3コースあり、四季折々の料理を2週間ごとに変えて提供している。今後は、地元の小学生が学校菜園で採った野菜を農村レストランで調理する体験活動も予定している。



農村レストラン「お食事処 華」

#### 【 成果等 】

「お食事処 華」の売上実績：約5百万円。（平成15年4月～12月）  
地元の食材をその場で食べ、おいしさを実感してもらえる場ができた。

### (4)立地条件を生かした地場農産物の生産振興と環境保全型農業の展開

直売所の開設により、耕作放棄地にはくさい・だいこん・たまねぎ・ねぎ・ブロッコリーなどの野菜を中心に多品種の作物が作付けされるようになった。施設トマト農家では、周年出荷形態に取り組み、市場出荷の生産量も伸ばしている。

また、直売や交流活動を通して消費者の生の声を聞くことにより、新鮮で安全・安心な農産物の栽培への意欲が高まってきている。平成8年には直売所が鹿沼市堆肥利用組合へ加入し、将来的には有機農産物の栽培を目指している。

#### 【 成果等 】

エコファーマー：32名（平成15年）

# 【むらづくり推進体制】



