

タイトル	未利用資源「葉っぱ」の活用によるビジネス展開	
概要	未利用資源である「木の葉」を、料理の「つまもの」として販売、樹種別特性を活かし、多品種を商品化。里山林を活用して地域のお年寄り1人1人が収入をあげるシステムを構築。全国シェアは約8割を占め、年間売り上げ約2億6千万円に上るビジネスを形成している。	
管理方法・技術的視点	<p>南天、もみじ、柿の葉、いちょう、松葉など320種類ほどの“つまもの”を商品化。季節ごとの需要に応じて、鋏等で採取しパック詰めして販売する。</p> <p>決まった数量を毎日出荷するのではなく、パソコンを使って全国の市場情報を収集し、出荷者（おばあちゃん）が自らマーケティングを行い、全国に出荷している。町内での売り上げ順位も把握できるようになっており、出荷者のモチベーションを高める効果を持っている。</p> <p>“葉っぱビジネス”は、付加価値が高く、軽量で作業が容易なことから、地域の女性やお年寄りが取り組めるものとなっている。</p>	
備考	上勝町は、人口1,949名高齢者比率が49.4%という、過疎高齢化がすすむ山村。昭和56年局地的な寒波により、主要農産品である温州みかんが大打撃を受けたことをきっかけに、新たな商品化を模索。高級料亭の盛り付けに里山の枝葉が珍重されていることに着目し、昭和61年から商品化に取り組んでいる。	<pre> graph TD     A[需要調査] --&gt; B[採取]     B --&gt; C[出荷]     C --&gt; D[市場調査]     D --&gt; E[売上げ分析]     E --&gt; A     </pre> <p>生産者によるマーケティングと採取から販売に至るサイクル</p>
場所・主体	徳島県上勝町 株式会社いろどり、上勝町、JA上勝支所	
URL等	<a href="http://www.irodori.co.jp/own/index.asp">http://www.irodori.co.jp/own/index.asp</a>	