

農山村振興と地域資源活用 - 自治体と農業公社の役割 -

岩手県葛巻町長 中村 哲雄

1. まちづくりの基本方針 - 葛巻町をめぐる課題と取り組み -

皆さんこんにちは。今お話いただきました、中村でございます。私は町長となってまだ3年ちょっとですが、それまでは町職員として過ごしてきました。具体的には第3セクターの「くずまき高原牧場」に23年間派遣になりました。私は自分の生き方として、迷った時にはいつも大変辛い方というか、決して楽な方に逃げずに、むしろ大変な方を選んで進んで行く、そんな生き方をしてまいりました。「くずまき高原牧場」の成果も、こうした生き方の結果であると考えています。

(1) くずまき高原牧場と安全・安心な農業生産

牧場経営では牧場が持っている「多面的な資源、機能、空間、ゆとり」といった、牧場の多様な資源を最大に活かし、そして社会貢献しながら、発展していく牧場づくりをめざしてきました。

毎年事業をひとつづつ増やし、特産品を一品づつ開発して来たんですけども、町長になりましたら、自分の経営の対象が町全体になりました。そこで私は今、町が持っている多様な資源と有能な人材を最大限に活かしながら、21世紀の地球規模での課題である食料という問題と、環境という問題と、エネルギーという問題に貢献しながら町の発展的狀況を構築したい。こういう思いでまちづくりをやっています。

わが葛巻町は東北で一番酪農が盛んな町です。人口9千人に対して、ホルスタイン種（搾乳牛）が12,400頭くらい。そして黒毛和種（肉牛）が900頭くらいで、合計13,300頭の牛のいる町なんです。耕地が10%くらいしか無いので、非常に広大な森林山林原野を活用しているわけです。食料という問題に貢献するには、例えば牛乳だけで人間一日1,800カロリーが必要だとすると、平均的にいって牛乳3リットルで一日のカロリーが賄える。そうすると9千人の町でありながら牛乳だけで3万7千人分の食料を供給している町だということになる。地球は50年後くらいには干ばつなどの自然災害によって耕地が失われ、食料生産がどんどん落ちていくと予想されている。そういう中で必ず50年後には大変な食料難が訪れる。そういった意味で、私は農業をしっかり守り、育てながら、安全・安心な食料を供給できる生産基地としての体制を整えようとしています。

(2) クリーンエネルギーの地域づくり

そして葛巻町には山林が多い。日本は世界に対して、京都議定書にしたがって10年間で6%のCO₂を削減すると世界に対して約束しました。しかし何の対策も取っていない。その一方で6%のうちの3.9%は山林でCO₂を吸収することができるという考え方を世界に認めて欲しいと言っている。国は今後10年間、1千億円ずつ山林に金を掛けて山林がCO₂を吸収するということを証明していこうとしている。そういう意味から私の町の4万3千ヘクタールの面積の約9割に相当する山林を守り育てながら、CO₂吸収力を高めながら、地球の環境問題にも貢献しようとしています。

そしてクリーンエネルギーについては新エネルギーの日本一の生産基地づくりを目指しています。その具体的な内容は後ほど説明しますが、実は先週の12月3日にお台場で「新エネルギーシンポジウム」が開催され、私はそうした取り組みを実施している市町村長の代表として出演したところです。

(3) 少子高齢化と合併問題

葛巻町では少子高齢化が進み、高齢化率は30%に近づいています。一年間に生れる子供が5~60人なのに対して、死んで行く人が80人くらいで自然減に突入しています。また高校を卒業した若者が地元に残らないで、盛岡、仙台、東京に出てゆくという構図が続いています。100人くらい卒業して、5~6人しか町に残らない。こういう状況に中山間地域、山村はおかれています。

それに対して町はどのような対策を講じているかということ、先ほど言った、持てる資源と機能と人材を活かして、地場の内発型の産業を起そうというのが、私の30年来のテーマで、それを一生懸命実践してきました。その結果、着実に芽が出て花は開いているんですけども、人口減少の構図を打開できるくらいには至っていない。周辺の町村にはない努力をしてきたのですが、それでも中山間地域山村の抱えている大きな課題として残されているのです。

そういったような、地方の問題に対して、国のほうは市町村合併を推進している。国はこの10年間、景気浮揚対策と称してどんどん公共事業を推進してきた。それが功を奏していれば、景気が良くなり、こんな日本にならなかったはずなんですけれども、それが景気浮揚にならないで、全部不良債権処理に困った銀行にばかり金回っている。結局、国は膨大な財政赤字をかかえてしまった。しかしこの国の借金を返すためにもっと大変な時期が来る。そういうことから平成17年3月までに合併させてしまおうというのが国の対策で、市町村を合併して合理化しようという話が今進んでいる。全国2千5百の町と村が、隣の市に声を掛けられて、吸収合併をさせられそうになっている。人口1万人未満の町村など無くしよう。3万人以上の市でいいじゃないか。そういうような案が出されまして、中山間地帯の山村町村は吹き飛ばされ、無くなりそうな状況にある。

山村のおかれている状況、例えば私の町は道路が北に行くのも西に行くのも全部峠がある。だから、陸の孤島じゃないんですけれども、島に似ている訳です。合併って言ったときに、隣と合併するメリットは、水道管つなげる、下水管つなげる、というようなことがメリットなんですよね。いろんなものをつないで、お互いに共用できる、お互いに体育館も文化ホールも共用できるっていうのが、ひとつのメリットなんですけれども、そういったメリットが殆ど見つけにくい。岩手県は16パターンの合併パターンを作って2年前に示したんですけれども、私の町はなぜか、その合併パターンの中に合併相手が示されていない。町民にもアンケートを取りましたけれど、17年3月までに合併した方がいいと思っている町民は12%しかいない。自立の道を模索するより他無いのかと思っているところです。

国は、強引に合併させたいものですから、合併特例債というアメ、そして地方交付税を削減・廃止するというムチを使ってくる。我々は猛反対をしているところです。まず理屈に合わない。国が作った借金の尻拭いのために町村に合併して合理化しろと言っている。アメの合併特例債については合併をすれば、体育館も作れるし、文化ホールも図書館も作れるという。しかし、33.5%は借金として町に残る。今も借金を持っている町村にとっては、合併して「ああ良かった、合併して少し裕福になった」ということで、さらに体育館を作ろうなどと考えて合併特例債というアメを玉を食うと、また借金が残る。まさに毒入りの飴玉だといっているのです。その合併した町が、その10年後に崩壊するっていうようなアメなんですよ。

さらにムチのほうがはっきりしていない問題が大きい。もっとはっきりすればいいじゃないですか。人口一人について、今まで百万円交付していたが合併しなかったら30万だよとか。学校ひとつに対して、今まで交付税を1千万円あげていたんだけど、合併したら900万円あげるが、しなかったら300万円に下げよというように。きちっとした基準を出してくれれば、我々は合併しなかったときの計算が出来るじゃないですか。そういうことを示さないで、ただ合併しろと追い立てるといふ理屈に合わないことを国が強いているという現状なんです。

これは信じられない話ですが、岩手県は6市町村合併案を示している。盛岡市の北なんですけれども、盛岡北部事務組合、介護保険とし尿処理を共同でやっていて、岩手県のモデル地区になっています。その6つが合併しますと、7万2千人の市になる。村面積は四国の香川県の1.2倍の市ができる。皆さんはどう思いますか？ 四国の香川県の1.2倍の市ができる。いままで町会議員が20人いますが、そうなれば4人の議員しか出せなくなるし、非常に役場は遠くなる。それがいいか、悪いか、合併をめぐる大きな問題です。

2. 役場の経営 - 民間企業的手法の導入 -

私は来年の8月に任期を迎えます。1期目は思い切りいろんなことをやりました。公約した事をほぼ実現しまして、次の2期目の時代はまさにハードからソフトへという転換が求められている中で、住民と一緒にあって、新しい行政の仕組みを上手に作る事が、大きな課題です。

たとえば公民館をまるごと文化協会に委託して、役場職員が全部引き上げたらどうなるかとか、水道事務所の4人の町職員も引き上げて町内の民間業者に委託したら、町民は不便を感じるか？ もっとサービスは良くなるのか？ そういった住民と一体となった行政で小さな役場で大きな仕事、そういうことが出来る役場を目指しています。

そういう中で、役場は中小企業と同じだと考えています。現在、役場職員が213人、第3セクター職員が147人、合計約350人の職員を抱えています。職員の意識改革を通して、意識改革、行政改革、財政改革、そんなことを一生懸命、今やっているところです。

牧場で23年間実践した事を役場職員に徹底したことがあるんです。当たり前のことを一生懸命やろう、危機感を持って、問題意識を持って、プロとしての仕事をやろう、これは民間企業の発想です。情報の量が仕事の質を決定する。アイデアの量も質も決定するという、23年間牧場で体験し得た事を役場職員に叩き込もうとしているのです。

3. くずまき高原牧場の実践と経験

葛巻には第三セクターが4つあります。そのひとつが「葛巻町畜産開発公社（くずまき高原牧場）」で、酪農、ホテル、レストラン、牛乳工場、さらには盛岡市内で居酒屋まで経営しています。次に「くずまきワイン」というワイン工場、そしてグリーンテージというホテルもあります。そして風力発電会社、これも第三セクターで経営しています。私はこの葛巻畜産開発公社で23年間を過ごしました。そこでの実践の中に、グリーンツーリズムがあり、農産加工があり、都市と農村との交流、そういったものがあります。

(1) 葛巻町畜産開発公社

まず、畜産公社は牛飼いが本業で0ヶ月～24ヶ月間ホルスタインの仔牛を受託しています。入って来る牛の年齢は平均2ヶ月で、人間でいう2歳。ミルクを切って離乳食を食べているころ、子供が集まってきます。預かる料金は1日500円で、月1万5千円になる。26年前に始めた当時、私は担当者で営業活動をやっていたけれども、ぜんぜん牛が集まらない。まだ信用がありませんでした。

そこで仕方なく牛を買って来た。買って育てて、売ったんです。ところが売った先でその牛たちが活躍した。とにかく良く食べて牛乳をいっぱい出す。しかもおとなしい。

牛は毎年1年に1回、かならず子供を産まなきゃならない。そして子供を産んだら120日間くらいの間に、また次の妊娠をしないとイケない。非常に科学的にできている家畜なんです。最も疲れている時に牛乳生産がピークですから、疲れる。そしてその時に妊娠しなければならない。その時に妊娠できるかできないかが牛の強さなのです。強健性と連産性が大切で、これは育て方に起因する。その育て方が私どもの牧場では良かった。こうして牧場を始めてから4年後に栃木県から「こんなにいい牛を作れる牧場なら牛を預けたい」という人が出始めた。その後もどんどん増えて、今は千葉、茨城、栃木、山形、新潟、福島の前日本6県から千8百頭もの牛が、牧場に集まっている。3億6千万の売上になります。そして今度は自分の牧場が足りなくなりまして、近隣市町村の空いている牧場を借りている。全国の1150ある牧場の利用率は65%ですが、私のところの牧場は300%です。

(2) 特産品開発への挑戦

しかし肉牛・酪農製品の輸入自由化を考えた時に、多角経営に着目した。1年1特産品を作る、その特産品を1千万以上の企業に伸ばす事業化計画です。1年1特産品化事業化を23年間で23種類やってきたんです。そして現在は14の事業を実施している。牧場の持っている多面的な機能と人材を活かしながら、やれる事を何でもやり、一人でも多くの人間を雇用して、地域活性化に貢献しようという発想です。事業を起すとそこで働く人が増えますよね。働く人が増えるってことは、地域貢献、地域経済貢献に結びつく。そういうことで1年1事業、人をひとり増やす、そういうことを繰り返して、繰り返してやって来ました。創業の年には従業員10人、事業はふたつ、牛の数は夏365頭、冬ゼロでした。今は夏3千頭、冬2千500頭。そして事業は14、従業員は100人、11億6千万の売上を上げる牧場になっています。この数字は1150の公共牧場のなかで一位です。

(3) グリーンツーリズムへの挑戦

さて、グリーンツーリズムという言葉は平成元年に農水省が言い出したのですが、私のところでは昭和55年には酪農研修センターを完備した。畳10畳の部屋が5つあって宿泊ができる。そこにいろんな方々を泊めるようになった。当初は調査に来る研究者を泊めていたが、ある時、甲南大学の女子ワンダーフォーゲル部が里ワンと称して、岩手県庁に問い合わせをして、ここに宿泊することになった。まず、お引き受けするのが先。断らない。そしてキャプテンの方と電話でお話ししたら、「牧場でやることなら何でもやらせてください」という話だった。そこでとりあえず牧場の糞かき、給餌などをお願いした。女子学生は牛に触って「あー、あったかい」とか、手を舐められて「あー、上歯がない」とか、そういうことを、ただただ喜んで。「あー、こういうものか。都会の人って言うのは、こんなことを楽しむんだなあ。こんな単純なことで楽しむんだなあ」。牛なんて、あまり可愛いと思ったことはないのに、目がかわいいとかね、ヨダレが可愛いとか言い始めて、ほお擦りしたりしているんですよ。「こんなことで喜ぶんだなあ」と感じました。

次は酪農教育ファームについてです。酪農教育ファームっていうのは、牧場が持っている食品生産という役割に注目して、食品イコール命だ、この命の尊さを青少年に伝えようという考え方なんです。もっと農業を深く理解してもらおうという発想です。そういう酪農教育を目指している。日本では私も委員をやっているんですけど、全国に120の牧場酪農教育ファームを認定して、看板を配布するに至っています。

肉牛の場合は一番太った順番から、屠場へ行く。屠場へ行って、殺されて牛肉になる。命を奪わないと牛肉は手に入らない。そういった事を子供達にダイレクトに伝えようと。牛乳を出しているホルスタインも必死になって牛乳を出しているんですけど、妊娠できなくなったらもう淘汰です。淘汰とは屠場に行くことです。そういう食の尊さ、命とも関わってくるじゃないですか。そういうことをダイレクトに話をすることをやろうと考えました。昭和61年頃のことです。それが今日までのこのグリーンツーリズムであり、酪農教育ファームなんです。この今酪農教育ファームに年間1万5千人来ています。酪農教育ファームには軽度心身障害者も来ています。

(4) 農業後継者育成への挑戦

また本格的な酪農の後継者を養成してまいりました。北海道網走から九州の大分県まで、152人の修了生が出ています。さらに中国人の研修生も10人終了しました。日本人との結婚も二人しました。

(5) バイオマスへの挑戦

今年、畜産バイオマスプラントを導入し、家畜の排泄物と町内の生ゴミを混合して発酵させて、メタンガスを発生させています。メタンガスを発動機に注入して、発動機で爆発させて、ピストンが動いて、その回転で発電機を回して、電気を生み出している。こういう畜産バイオマス家畜糞尿による発電装置を2億2千万円で牧場に建設中です。来年の4月1日から稼働します。これは475キロワット級でございますので、だいたい300世帯分の電気を賅える位の電気が起きますので、牧場全体のホテル、レストラン、牛乳工場、牛の牛舎、研修センター等の電力を賅えることになります。

しかし家畜の糞尿から出るメタンガスには夾雑物が非常に多く、ガスとしての精度、密度が低い。精度、密度を上げるために、東北大学の野池先生がガスの成分を調査研究して、夾雑物排除の研究をしてくれています。それを実践するのが日本のプロパンガスの一流メーカーの岩谷産業です。岩谷産業はそのガスの濃縮圧縮、ボンベ注入化試験をやります。これが成功すると、葛巻高原ガスボンベを売れるようになるんですね。ですから、牧場で電気を起して、牧場の電気を賅いましたという話よりも、はるかに効果の大きい事業を試験研究でやっているんです。NEDOより3億円の研究費も出ています。

葛巻には家畜が1万3千頭いる。これに60キロ掛け算してください。毎日650トンという、想像も出来ないような排泄物が出る。それが全部、資源だということになったら、岩谷産業が葛巻町にボンベ製造のプラントの工場を作ってくれるんじゃないかなという、大きな夢を持っていますし、家畜の糞尿が民間のプロパンガスと同じように売れて行くという夢ですよね。まさに地域の資源を活かした、次なる夢なのです。さらに三洋電機はそのメタンガスの中から水素を抽出して、水素と炭素を結合させた力で持って、燃料電池を開発しようという構想を掲げています。これをくずまき高原牧場の一角に建設中があります。

さらに現在、くずまき高原牧場ではバター、チーズ工場も2億5千万円で建設中です。来年の4月1日オープンです。

そしてこれまでも受け入れてきた修学旅行を受け入れるために、木造で1,000m²の体験学習館を建

設中です。

(6) くずまきワインの挑戦

次にくずまきワインも17年目に入りました。どんどん売上を伸ばして、3億5千万円になっています。今東北で2番目の工場に成長しました。ワインは15種類くらい持っております。つい12月1日にもスパークリングワインを作りました。また25の樽をフランスの産地から輸入して、山葡萄100%のものを樽で5年間熟成して、1本5千円のワインを造り、3千円と5千円のワインをセットで8千円で売り出しています。ここでは26人を雇用しています。

ミルクとワインの旅と名づけ、ヨーロッパに毎年行けるようにしようと、今年で6年目になるんですけども、毎年10人以上ツアーの募集をしています。応募がない時は第3セクターの職員を研修に出しており、今年ドイツに行って参りました。ドイツのパートデュルクハイムという、ワインの歴史2千年というところと交流を始めようということで、町民がワクワクするような企画もやっています。

次に、グリーンテージくずまきというホテルが町内にありまして、ここも第3セクターで、新幹線が来ることがわかったもんですから、13年度の2月に12室の部屋を増やしました。そうしましたら、既に7ヶ月経って2,136人も客が泊まり、前年対比148%の入込みになっていて、もちろん黒字です。

(7) 風力発電への挑戦

それからエコ・ワールドくずまき風力発電株式会社があります。これも第3セクターであります。風力発電は今3基あります。これから12基建設しようとしています。今ある3基が一番高いところが36メートル、今度建設する風力発電施設は、一番高いやつで93メートル。そういう巨大な風車を建てようとしております。この風車は1基3億円です。葛巻中学校のエネルギーは太陽光で賄っています。こういう風に全ての資源を活かして資源エネルギー、クリーンエネルギーを生産しようとしている訳ですけども、風力発電を詳しく説明しますが、この3基の風車は900世帯分の電気を賄います。だいたい3千世帯の町で、900世帯分の電気を賄う。今度12本建設するのは、1万6千世帯分の電気を賄うんですよ。ですから3千世帯の町で、1万6千900世帯分の電気を賄える町になるんですよ。

しかも今ある3基の風車は町に200万円の固定資産税をもたらします。こんど建てる12基の風車は総事業収益47億で、町に15年間の平均で3千万円の固定資産収入があります。なんで葛巻に風力発電が全国に先駆けて建ったかということなんですけれども、畜産を一生懸命やっていたからです。畜産の牧場にはいい風が吹いているんです。いい風ってなんだって言うと、年間平均7メートル以上の風が吹いていないと、風力発電は収支が合わない。その辺に見える高い山は、いい風が吹いている。吹いていきますけれども、なぜ基地になりえないかっていうと、建てたい場所に道路が無いからです。仮設道路を作るのに、莫大な金がかかるでしょう。しかし牧場には管理するための舗装道路があったんです。

それから、電線があるっていうのが一番なんですよ。無い場合は変電所みたいな所まで鉄塔ひとつ、1億円くらいの鉄塔を建ててもっていかなくちゃだめなんです。ですから、その送電線のために金が掛かる。ウチの場合は牧場があって、いい風が吹いていて、電線もあって、道路もあって。こういうことが揃っていたので、他に先駆けて3基の風車を建てることができた。次にその3基の風車が建ったということを知った、別の「電発」という電源開発株式会社が入ってきてまして、47億円の事業費で12基建設しているんですけども、これが葛巻の山に目をつけて、そして航空写真を撮ったり、ヘリコプターなんかでも調査して風力発電基地としての可能性を秘めた所だと彼らが診断した。そして2年間風強調査。36メートルの鉄塔を建てて風強調査をやるんです。2年間の平均で7メートル以上あつ

たら建設することになっていましたが、調査をしたら8メートルあった。道路もある。町の協力体制もいい。ということで葛巻に風車建設を決定した。

続いて風力発電の逆風と追い風の話をしします。平成11年度までは、追い風でした。それは京都会議以降、CO₂削減をとりあえず風力発電で実施しようということです。当時、クリントンさんは各州に今の火力発電所を30%止めて、風力発電に切り替えなさいと命令した。それで1500の風車が建った。そういう時代でしたから、日本も通産省がどんどん金を出して、三分の一あるいは50%の補助をするようになった。そして電力会社にですね、17年間の契約で11円50銭で買いなさいと指示した。これが12年の3月31日までの話。12年4月1日からは電力が自由化になりました。日本の電力業界は、11円50銭で電気を買うことはできない。手のひらを返したように4月1日からは「入札をします」というんです。11円50銭で単価を弾き出して、風力発電を始めようと思っていたのに入札というのです。それで逆風になった。その結果、今現在あるこの3基は11円50銭で、これから建てる93メートルもある風力発電施設になりますと、9円20銭ですよ。こんなふうに逆風になっちゃったんです。今、置かれている風力発電の立場って言うのはそういうことです。

こうして1億円の資本金で47億の事業をやるといって株式会社を作りましたが、町は1銭も出資していない。リスク無しです。土地を提供するだけ。そして3千万円の固定資産税が入って、事業協力金を既に7千万円もらっている。そういうメリットがあるんだということ。この3基の風車の方は、1千万円の資本金に対して250万出資していますから、リスクは四分の一で、固定資産税は200万入るということです。損はないです。

(8) 新しいアイデアへの挑戦

さて、農産加工について、ワイン作りの話をしします。ワイン工場は毎年8%くらいずつ売上伸びている。どうしてこんな売れるのかというと、情報とアイデアなんですね。アイデアの勝負で伸ばしています。どういうアイデア勝負をしているかというと、オリジナル・ラベルなんですよ。仮に今日パーティがあるとすれば、「会記念」とかいうラベルを簡単に作ってしまいます。オーダーをいただいて2時間でラベルを作りますから、例えば、うちのホテルで同窓会やる。そしたらね集合写真を撮るんですよ。集合写真を撮った時間から2時間以内にラベルを作って、200人だったら200人分の記念ラベルのワインを作っちゃうんです。ブライダルワインなんて、お茶の子さいさいです。隙間産業といいますが、そこに商品価値を求めます。

4. 第三セクターのありかた

(1) 第三セクターの経営者と地域協力

こうして第3セクターの役割は、役場ができないこと、農協が出来ないこと、全くの民間じゃできないことを行う。全部役場が関わっていますから、私が全部社長です。風力発電の会社は私が会長で、東京の日本で一番小さいエコパワーという風力発電会社から来ている人が社長です。このように全部町が関わっているけれども、役場も農協も民間でもできない事を期待されているのが山村の第3セクターなんです。

しかしそれが全国でことごとく失敗している。原因はまずなんのために第3セクターを作るのか、そしてその経営のトップに誰を持ってくるのかというのが大きなポイントです。特にトップの人事につい

ては役場を辞めた人、農協辞めた人、民間から公募した人、あるいはデパートから、いろんな方法があるんですけど、ウチの場合は、牧場から私が業務主任事業部長兼務として派遣になり、小岩井農場の場長クラスの人を11年5ヶ月、専務理事としてお迎えをして、私なんか木っ端微塵に叩きつけられて、「お前みたいのは使い物にならない、役場に返すから帰れ」と、辛い言葉を叩きつけ、鍛えてくれた上司が私にはいます。そういう方をトップハンティングして、葛巻畜産公社はスタートした。時の町長の発想力の良さですね。第3セクターがそのトップを決めるときのトップの資質、力量、その人が何をやってきた人かどうか。駄目なのはその人が守りの仕事をやって来た人。発展途上なのに守ってばかりいたら発展しませんから。創業から守っていたんじゃ発展しません。やっぱり攻めの感覚を持った人材を確保するって言うのが第3セクターの成功する一番のカギです。

会場に市議会議員の方がいらっしゃるかわかりませんが、議員が第三セクターの百万、2百万の赤字について議会で質問したりする。議会で質問すると、新聞記者が書く。そういうことをやる町は第3セクターは成功しないですね。本当は、牛肉自由化の時には1億円の赤字が発生しました。去年までかかって、この1億円は解消して、今は黒字ですけども、1億円赤字を作ったときも、ウチの議会は文句すら言いませんでした。問題だってことも言いませんでした。例えばそういう町民の理解とか、協力体制、そんなことが第3セクター成功のカギではないかなと思っています。

(2) 地域住民に誇れる第三セクター

やっぱり山村は、山村としてのこだわりを持って、超個人的な真似できないような仕事なり、事業、ポリシーを持って、山村の持つ多面的な資源とか機能とか人材を活かしたオンリーワンの地域づくりを行うことが大切です。私は牧場にいる時に、どんな人が来ても、やって来た事を100%お話ししたものです。お話ししたことを今あなたやって、真似できるものならやってみなさいと。そんな楽なものじゃないし、出来るものじゃないという思いを込めて、100%すぐに情報公開してノウハウを全部お話ししたものです。いかにこだわって来たか、いかに独創的な事をやって来たかということなんです。そういうことを中山間地帯はやっていくことによって、山村としてキラッキラッと光を放つ地域づくり、まちづくりが出来て、その産業が放つ光に、或いはその町が放つ光に惹かれて、どうしても行ってみたい町、どうしても行かなくちゃならない町になり得るんです。昔は日本のチベットって言われるくらいの山村で、盛岡に出て行った人、東京に出て行った人、仙台に出て行った人が、「私は岩手県の葛巻出身だと言いたくなかった」というんですよ。今は盛岡に住んでいる人たちが「俺は葛巻だ」って言いたいっていうんです。声を大にして言いたいっていうんです。商売やる人なら、葛巻出身だと玄關に書きたいっていうんです。というのは、町には17種類のワインがありますが、そのうちの代表的な6本の写真がでかかど描かれている、超派手なトラックが4台あるんです。くずまき高原牧場、牛乳とヨーグルトとアイスクリームがトラックの3面、4面にコピーされているトラックが牛乳工場に4台あるんです。8台が岩手県内を走り回っている。また葛巻だ、また葛巻だ。それでテレビ、新聞が取材、取材で常に「葛巻が今度何やった、今度何やる」って、新聞に掲載される。例えば「くずまき高原牧場がついこの間は岩手日報文化賞という55年の歴史と伝統のある格調高い賞をいただいた」こんな記事が年中でているものですから、盛岡にいて葛巻出身だと言いたいっていうんですね。まさに第三セクターの活動が町民の自信と誇りに結びついているわけです。