

福島県における過疎中山間地域振興

第1回

—南会津町伊南地区と福島市中心市街地のネットワーク化—

福島大学 経済経営学類 准教授

小山 良太

はじめに『地域と農業』に寄稿させて頂きます福島大学経済経営学類の小山良太と申します。

私は一九九二年から二〇〇五年までの十三年間北海道大学農学部（大学院農学研究科）でお世話になっておりました。北大時代は、農業経済学講座協同組合学研究室（太田原高昭先生、坂下明彦先生）で勉学に励むとともに、北海道地域農業研究所の協力研究員として、北海道農村・農協の地域調査や農業振興計画策定に関わらせていただきました。縁あって、二〇〇五年度より福島の地に移り住みました。北海道農業と府県（東北）農業の大きな違いにはじめは戸惑い、しかし、農村現場に通うにつれて、地域振興を考えていく上での共通の課題があることに気づきました。それは、一つの市町村域（あるいは農協管内）のみで、総合的に地域・産業の活力を向上させていくことの難しさです。この傾向は、経済のグローバル化が本格的に導入され、様々な法・制度が変革している昨今、特に顕在化している傾向だと思えます。言い換えれば、これからの地域振興には「連携」「結合」「ネットワーク化」が必要不可欠になってきているということだと思えます。

今回、福島大学の小山ゼミナール（四年生・十三人、三年生・九人）では、福島県奥会津にある南会津町伊南地区を対象とし、地域活性化プロジェクトの一環としてアンテナショップ「産直

小山 良太(こやま りょうた)氏



生 年: 1974年東京生まれ
最終学歴: 北海道大学大学院農学研究科・博士(農学)
専門分野: 農業経済学、協同組合学、地域政策論

◆主な委員

福島県米需給情報検討会議・会長(2006年～)
日本軽種馬協会基金運営委員会・理事(2006年～)

◆主な業績

「経営所得安定対策と集落営農の課題」『東北農業経済研究』第25巻1号(通巻50号)、東北農業経済学会、2007年8月、pp.17-26.

『競走馬産業の形成と協同組合』日本経済評論社、2004年6月、220頁

屋台いなGO!」を運営しました。これは、教育・研究機関である福島大学と中山間地域に位置する南会津町伊南地区、空洞化が著しい福島市中心市街地を結びつけネットワーク型の地域づくりを模索するという取り組みです。これは抽象的な概念で産・学・官(地域)連携を具体化していく作業です。

旧伊南村は、合併市町村であり、農協も役所の本所も他地区に移転してしまっており、地域産業を企画・開発する機能が低下しているという点です。その一方で地域住民の自主的な取り組みが必要不可欠となっており、そこに福島大学が参画するという取り組みです。以下では、二〇〇六年四月から二〇〇八年三月にかけて実施した産直屋台「いなGO」の取り組みについて紹介していきます。

南会津町伊南地区の位置

旧伊南村(南会津町伊南地区)は、奥会津に位置し、尾瀬の麓・桜枝岐村に隣接する小さな農山村です(図1)。読み方は「いな」。町のシンボルである「古町の大きいちょう」は、建久年間会津四家の一人、初代河原田盛光が東館、西館を築いてここに重臣を住ませ、その時に植えた庭樹と言いつたといわれています。なんと樹齢八百年余と推定され、樹高三五メートル、根



写真1 小山良太ゼミナール(背景・屋台村)

廻り十六メートル、目通り十一メートルの県下随一の老樹で、町のシンボルとなっています。その他、国指定の重要有形民俗文化財「大桃の舞台」や県指定の史跡「久川城跡」など、自然にあふれ、大変歴史のある地域です。

旧伊南村は二〇〇六年三月二〇日に、田島町、舘岩町、南郷村と合併し、南会津町となった。福島県の南西部に位置し、総人口は一、七八四人、総面積の約九〇%を山林・原野が占めています。伊南地区は中山間地域であり、特別豪雪地帯に指定されています。また、都市への距離は、会津若松市へ八〇km、県都福島市へ一八〇kmとなっており、通勤・通学に非常に不便な地域です。人口構成の特徴は、年々減少傾向にあり、特に若年人口が少ない。また少子化傾向にあり、高齢化も進行しています。

伊南地区の産業は、稲作を中心とする農業と、豊富な森林資源を利用した林業を基幹とした第一次産業を中心に展開されてきました。しかし近年は米の生産調整、農産物価格の低迷や木材産業の不振等により、第一次産業のウエートは年々低下しています。一九九五年によく実施された圃場整備でも、中山間地域ということもあり、三〇アール区画がやつとであり、現在進められている大規模水田農業の担い手にはなり得ない地域です。



図1 南会津町伊南地区の位置
資料；南会津町資料より加工の上引用

漁業は、鮎釣りで有名な伊南川を中心に展開されています。以前は鱒や鮎の天然遡上も見られましたが、各地のダム建設や、環境の変化に伴い天然遡上はなくなり、現在は放流漁業が中心です。

商業においては、旧村のそれぞれの集落に点在するほか、旧村の中心地である古町地区には小規模な商店街がある程度で、人口減少・公共事業減少のなか商店街は停滞しています。

観光においては、文化財をはじめ美しい広大な自然があり、湧出量の豊富な小豆温泉や古町温泉があります。また、会津高原高畑スキー場の開設、小豆温泉の設備整備により、観光客は増加してきています。

財政的特徴は、人口減少や全国平均を上回る高齢化率（四一・一％）に加え、村内に中心となる産業がないこと等により財政基盤が著しく脆弱です。地方交付税などへの依存度が高い地域であり、平成の大合併で田島町（人口一・三万人）などと合併しています。

伊南地区の課題

伊南地区の課題は、まずは、中山間地域という地理的、気候的条件の不利性が挙げられます。また、少子高齢化の影響も顕

在化してきており、高齢化率は四五%であり、県平均を上回る進度で進んでいます。

また、地域経営という面では、自治体・農協ともに広域合併を経験し、伊南地区は一つの支所という位置づけになっている点で、企画・開発機能の低下が見られます。

人口面でもピーク時の約五、〇〇〇人（一九七五年）から現在は約一、六〇〇人と大幅に減少しており、継続して若年層の流出問題が課題となっています。このことと表裏一体なのが、基幹産業の停滞（農産物価格の低迷、担い手不足、構造改革路線への立ち遅れ）の問題であり、産業振興、雇用確保、その上での人口扶養力の向上が最大の課題となっています。また、これまで産業振興の柱であった、企業誘致、公共事業、リゾート開発は、いずれも失敗ないし展望が見出せない状況であり、現状では今後の地域内再生産構造を構築できません。

以上を総合して、地域政策を展開したくても、マネジメントをする主体が確立できないという点が大きな問題であるといえます。

合併後の地域自治区とまちづくり事業

福島県伊南地区は、二〇〇六年三月二十日に田島町・舘岩村

・南郷村と合併し、南会津町となりました。その際、当該地域固有の振興策を推進するために、地方自治法の規定に基づき、旧四町村の区域に地域自治組織を設置しました（図2）。四つの自治区は、会計等の面で相互に連携しあい、田島にある本庁から諮問を受け、意見、答申を行うという関係になっています（図3）。

南会津町の支所の組織は、総務、企画等の管理部門と議会、各種委員会事務局を除いて合併前の三村の機能を残す総合支所方式を採用しています。地域住民の従来通りの利便性を確保しながら、地域振興が図られるようにするために「小さな本庁、大きな支所」という形式をとろうとしたものです。

伊南地区においては、「伊南地域自治区」が行政、「伊南地域協議会」が議会の役割を担い、連携、共同して伊南地区の業務を行っています。

伊南地域協議会は地域住民の意見・声を行政に反映させ、行政と住民の連携を図るパイプ役となり、協働の地域づくりの推進や地域住民へのサービス向上を図ることを目的としています。しかし地域協議会は年に四回召集されるのみで形式的になりがちで、多種多様な住民の声をまちづくりに反映させるのは難しい状況です。

そこで、伊南地域協議会の役割を補完するために発足したの

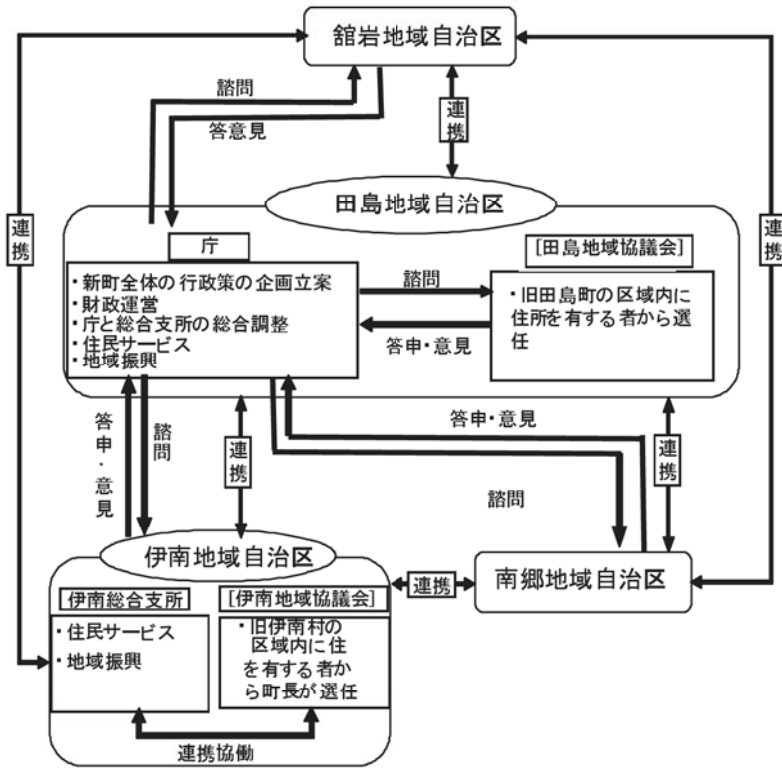


図2 南会津町の合併と地域自治区
資料：南会津町役場資料より作成

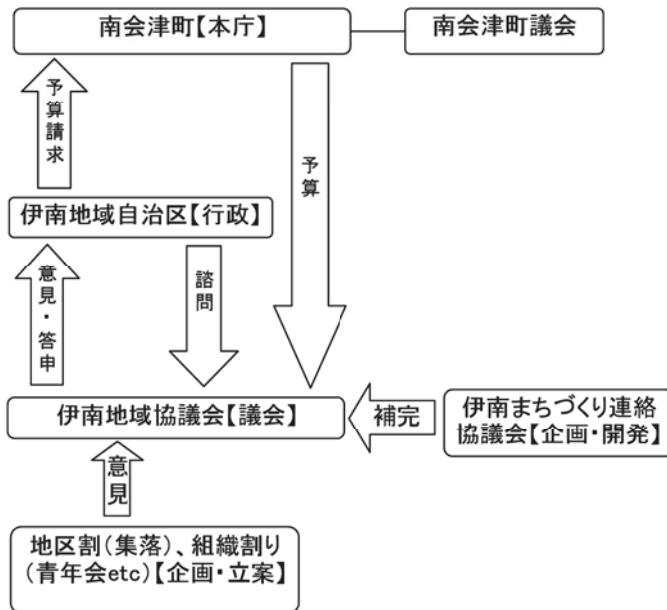


図3 伊南まちづくりの仕組み
資料：南会津町役場資料より作成

が「伊南まちづくり連絡協議会」です。これは「電源立地地域対策交付金」を財源とし「伊南地区活性化まちづくり事業」を実施するにあたり、地域づくりに係る基本的事項を審議することを目的としています。

「伊南まちづくり連絡協議会」は地域協議会代表、伊南総合支所内担当者、地区内代表、事務局長、福島大学のスタッフで構成されています。審議事項は、①事業計画の基本に関すること、②予算計画の基本に関すること、③その他、事業に関わる基本的事項についてです。

この組織は、地域内での再生産力を作り出すための企画・開発を行えるよう、外部の人間の意見を取り入れ、アイデアを提出します。地域協議会は、地域自治区に意見し、地域自治区から南会津町の本庁に予算を要求し、その予算によって地域振興を行っていくのです。

伊南地区活性化まちづくり事業

財政的基礎は、福島県南会津郡南会津町伊南地区（旧伊南村）を対象とする「電源立地地域対策交付金業（地域活性化事業）」であり、合併後もこの財源だけが自治区独自の財源として残されています。

事業の目的は、ソフト事業の展開を通じて、伊南地区の持続可能な活性化戦略を立案、実施し、福島県の過疎中山間地域における「協働のまちづくり」のモデル事業を創出することにあります。さらには、南会津地方の広域的な地域活性化へ波及するような活動拠点をつくるという三点です。

事業の特徴として、まず挙げられるのはソフト事業です。地域資源の発掘、活性化戦略の策定、活動主体の組織化、情報の発信といった総合的な地域活性化対策を進めます。また本事業は福島大学との連携による「産官民学協同」作業です。福島大学の地域関係研究者をアドバイザーとし、地域外の知恵とノウハウを積極的に取り入れることとしています。

最後に合併新町における「地域自治」単位の事業です。縁辺部におかれた旧村が、自らの工夫と努力でまちづくりに挑戦するものです。

事業の主な内容は以下の通りです。まず、地域資源を見直し、資源活用方策の立案等を目的とした「地域調査」を行うことです。二つ目はまちづくりの主体を形成するための「組織の立ち上げとその持続的運営」です。三つ目はまちづくりの戦略とその手法を学ぶための「研修と交流」の実施です。四つ目は活性化戦略の検討・策定、ならびに住民意識の高揚を目指した「イベント」の計画・実施です。そして、地区内住民および地区外

元住民を主役とする「情報の交流と発信」です。

まちづくりの二つの視点

伊南地区の振興課題を小田切氏（参考文献1）の提起したまちづくりの三つの課題、「参加の場」「暮らしのものさし」「カネとその循環」から整理してみました。

①参加の場づくり

現在、伊南地区における参加の場づくりの中心となるのは「伊南まちづくり連絡協議会」ですが、町村合併を機に役場が担っていたその機能を引き継いだけばかりです。定期的に住民参加のイベントを企画、開催するものの住民の参加率は低いのが現状です。より多くの住民の参加を促すことが課題です。

②暮らしのものさしづくり

日本では画一的な都市的価値観が深く広がっており、そのため、伊南地区のような過疎中山間地域では高度経済成長の過程で生み出された地域間格差により、「誇りの空洞化」が併存しています。地域住民の地元に対する誇りを再建するために地域固有の「暮らしのものさしづくり」が必要です。そのためには、地元の人が主体となって、地域外の人の視点や助言を得ながら、地元を客観的に知って、地域の個性に気づくことから始まりま

す。

変化を受け止めて、地域の個性と照らし合わせて、地域独自の生活、文化を日常的に創りあげていく知的創造行爲である地元学を積極的にすすめる必要があります。現在、伊南地区では定期的に地域振興についてのシンポジウムを設けるなどして地元学に取り組み始めたばかりです。

③カネとその循環

第一次産業の後退と第二次産業の空洞化、そして公共事業の縮減が進んでいるため新たな産業おこしが必要です。

内発的な発展のためには複雑な部門にわたり、付加価値があるゆる段階で地元へ帰属するような地域産業連関が形成されることが必要です。

六次産業化と総合農村産業振興

伊南地区は町村合併により、リーダーが不在の地域となっている。さらに、まちづくりにおける一つの視点のうちどの局面も十分に確立していない現状がうかがえます。このような過疎中山間地域の状況は伊南地区に限ったものではありません。現在、地域振興に成功している地域は必ずと言ってよいほど、強力なリーダーが存在し、地域住民を牽引し、優れたリーダー

シップを發揮した結果です。では、このような強力なリーダーの存在しない地域はどのような地域振興政策を進めればよいのでしょうか。新たな取り組みの中心において新しい層からリーダーを育成していくしかないといえます。

伊南地区は町村合併を機に、伊南まちづくり連絡協議会を設立し、少子高齢化と過疎化など厳しい環境の下で自立した地域振興を行おうとしています。そのまちづくり連絡協議会に福島大学の学生もメンバーとして参加し、延べ五〇人の学生が伊南地区の調査に入りました。そして地域住民や農家の聴き取り調査などを行い、議論を重ねていくうちに「雇用の場（所得）の確保が根本的な問題」という整理を行ないました。

雇用といった場合、伊南地区のような過疎中山間地域では工場誘致は困難です。新たなリゾート開発といっても財源的にも難しく、また外部資本に依存した観光開発もうまくいきません。北海道の夕張の事例が典型的です。やはり、自分たちの足下を見て、今ある地域資源を活用した産業を興すことが必要です。そして、雇用の場のない過疎中山間地域では、産業興しの目的はお金を儲けることではなく、雇用の場を確保することだということ意識することが大切だと考えました。

伊南地区で何ができるかを考えると、やはり農林漁業をうまく組み合わせる何かならなければいけないわけです。その組合

せを今回の「いなGO」の提言で言うのと、農林漁業の六次産業化や総合産業化ということになります。加工や調理までして付加価値をつける六次産業化や少量多品目を売りにした総合産業化によって雇用の場を創出することが必要です。伊南地区のような過疎中山間地域農業では、ロットが確保できず、少量多品目の自給的な農業が主流です。これは現在の農産物流通の中では不利な条件になります。規格もまとまらないし、量販店との取引は難しい。しかし、逆に少量多品目が売りになる場合もあると考えました。

例えば、ある料亭が無農薬野菜を産直でやりたいとなった場合、いろんな産地から集めるよりも一軒の農家や一つの地域がまとめて作ってくれるのが合理的だといえます。総合産業は、実は少量多品目だからこそできる取り組みです。

六次産業化とは農畜産物の生産（第一次産業）だけではなく、食品加工（第二次産業）、流通、販売（第三次産業）にも地域が主体的かつ総合的に関わることによって、加工賃や流通マージンなどの今まで第二次・第三次産業の事業者が得ていた付加価値を、農業者自身が得ることによって地域を活性化させようというものです。まちづくりの三つの局面におけるカネとその循環の部分にあたるのがこれです。

ちなみに第六次産業という名称は、第一次産業だけでなく、

第二次・第三次産業を取り込むことから、第一次産業のひとと第二次産業の二、第三次産業の三を掛け合わせ「六」になることをもじった造語です。

地域内での生産、加工、流通までの一貫した事業システムに挑戦し、第一次産業（伊南地区において主に農業です）から脱皮し、第二次産業、第三次産業も含めた六次産業化が今後の伊南の地域振興の一つの方向だといえるでしょうか。

しかし、六次産業化を実践するには、土台を確立するだけでも長い月日を要します。まず地域住民の地域振興に対する意識の向上をはかり、参加の場を設ける、これがステップ1です。次に地元学を進め地域の魅力、売りとなるものを発見する必要がある、これがステップ2です。そして、第一次産業の安定した生産基盤の確立から第二次産業での加工、第三次産業の流通における一貫した事業システムを確立しなければいけません。これがステップ3だといえます。

伊南地区のような少子高齢化の進んだ過疎中山間地域では「誇りの空洞化」が併存しており地域振興に対する意識が薄いのです。そのため特にステップ1・ステップ2、つまり参加の場を設け、地元学を進め暮らしのものさしをつくるまでには時間がかかります。そこで、今回の取り組みでは発想を転換しステップ3、つまりカネとその循環から実践し、その過程からス



写真2 ふくしま「こらんしょ横丁」

<http://www.koransyo.com/>

テップ1・ステップ2を確立する方法で行っています。地域が何らかの形で関わった飲食店、直売所（二次、三次産業）等を運営することで、必然的に参加の場が生まれ、商品開発やニーズ研究をしていく中で、または客（他地域住民）と接する中で地元の魅力を見出すことが出来るのではないかと考えたのです。何度か議論しているうちに、学生から「福島市の中心市街地にある『こらんしょ横丁』でチャレンジショップを募集しているので屋台を出店してはどうか」という案が出され、伊南地区の人たちもやってみようということになり、アンテナショップ型の産直屋台「いなGO」を出店することになりました。

取組み内容は、二〇〇七年七月二〇日から九月二九日までの約二カ月間、毎週金曜日と土曜日に、昼は朝採りの産直野菜などを販売し、夜は既存の店舗（「かむさ」阿部和彦店長）との共同運営で、伊南地区の鮎の塩焼きや山菜料理、会津地鶏の焼き鳥などのほか、ニシンの山椒漬けなどの郷土料理を提供しました。

アンテナショップ「いなGO」

「産直屋台いなGO」を運営する主な目的としては以下の三つがあげられます。

①福島県南会津町伊南地区の素材・情報を発信する。

地方中核都市である福島市またはその近隣地域の住民に対して伊南地区の魅力を発信することで、伊南地区への観光意欲の促進、または野菜等の特産物の販路拡大を狙います。これは内発的な地域づくりの三つの視点における「カネとその循環」における部分の実践を試みて、その中で一次から三次産業までの一貫した事業システムの確立を目指すものです。

②屋台（六次産業）の実践を通して伊南地区住民のまちづくりへの関心を高め、地域内の組織化を目指す。

これは内発的な地域づくりの三つの局面における「参加の場」を作ることを目指すものです。

③屋台（六次産業）の実践を通して伊南地区の新たな可能性を探る。

中山間地域である伊南地区の特産品を生かしてどのような商品を提案できるのか、また他地域の住民はどのような商品を探しているのか、ニーズを探ることで伊南地区の新たな魅力を発見する。また、つまりこれは内発的な地域づくりの三つの視点における「暮らしのものさし」をつくることを目指すものです。以上のような目的の下に福島県南会津町伊南地区アンテナショップ「産直屋台いなGO」を運営をおこないました。

「産直屋台いなGO」の特徴について、まず、あげられる特

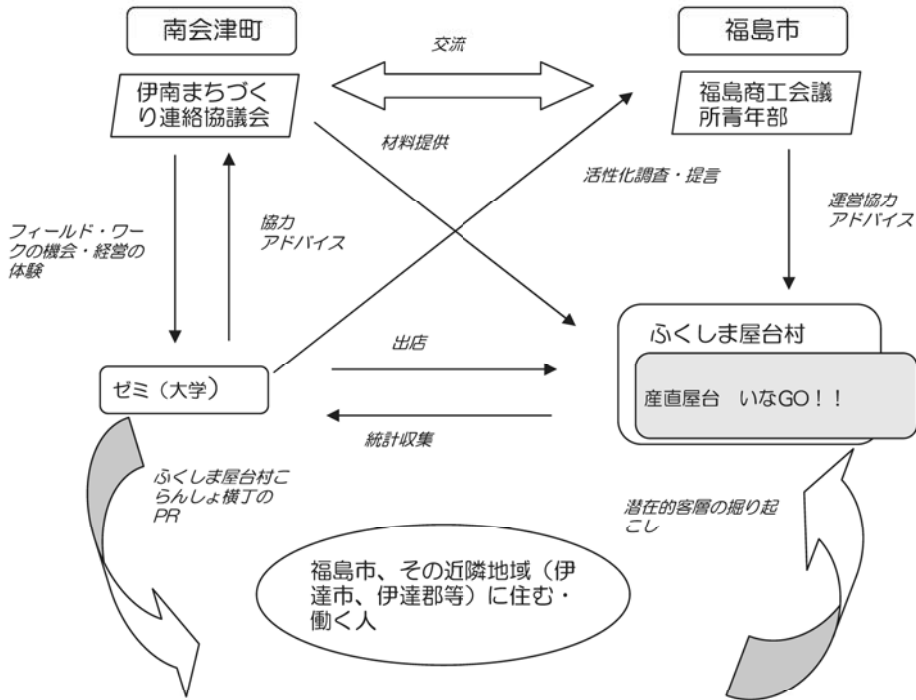


図4 産直屋台「いなGO」の事業体系

徴としてはその事業体系にあります(図4)。地域アンテナショップとしてはめずらしく、都道府県単位ではなく市町村単位でのアンテナショップです。さらに、野菜の直売や特産品の販売にとどまらず、屋台という形式をとり、地域の食材を使い、地域の魅力を総合的に発信するという点です。

次にあげられる特徴は大学(福島大学)と協力して事業を行うことで相互にメリットを創出している点です。伊南地区、大学の得るメリットとは以下のようなものです。

伊南地区のメリットとしてまずあげられるのは宣伝効果です。大学生が地域振興のために運営するアンテナショップというユニークなコンセプトにマスメディア各社の注目が期待できます。そして二点目にあげられるのは、他地域(福島市)におけるまちづくり団体とのネットワークの構築です。福島市にアンテナショップを設置し、大学を通じて市役所、商工会、TOM等との交流を重ねることで、今後の地域振興に繋がるネットワークの構築が期待できます。

さらに三点目としてあげられるのは、アンテナショップの運営におけるリスクの軽減です。今回の事業の場合は利益を追求するものではないが極力損失も避けたい、そのため大学と協力し店舗の従業員として学生を使うことで大幅な人件費の削減を期待できる等、アンテナショップの経営が落ち込んだ際のリス

クを最小限に抑えることが期待でき、さらには地域振興に対する学生のもつ柔軟な発想力もメリットの一つです。

一方、大学側の利益としては以下のようなことがあげられます。まずは教育的な面です。学生主体で店舗運営することで、講義では学ぶ事のできない実社会に即した学習効果が期待できるといえます。そして二点目には、大学が地域に貢献する点です。大学の持つ一つの機能、役割として地域貢献があげられます。さらには少子化が進み、数多くの大学が乱立する現在、大学は他大学にはない特徴・実績を求めているのです。これは私立大学に限ったものではない、独立行政法人となった国立大学にも同様に言えることです。このような状況において今回のような注目を浴びそうな事業は大学をPRにするには非常に効果的であると言えます。

出店計画と方法

出店までの主なスケジュールは表1の通りです。

事業内容は、昼間は特産品・野菜・クワガタ等の販売を行います。夜間は福島県南会津の郷土料理や地酒、朝採りの野菜を活かした料理を中心に提供します。扱う商品については基本的に福島県南会津伊南地区の食材を使い提供するという一方で、

表1 産直屋台「いなGO」の出店計画

5月18日(金)	保健所にて店舗申請契約等の確認
5月30日(水)	出店スケジュール打ち合わせ(福島市)
5月31日(木)	屋台村打ち合わせ、メニュー試食、観光協会打ち合わせ(伊南地区)
6月1日(金)	屋台村店主説明会、福島民友取材
6月4日(月)	保健所にて申請契約等の確認
6月8日(金)	保健所にてプレオープン時の臨時店舗申請
6月14日(木)	「いなGO」初期費用(暖簾、制服、ポスター、チラシ等)見積書を提出
6月15日(金)	プレオープン準備
6月16日(土)	プレオープン
6月26日(火)	プレオープン反省会(伊南地区)
6月29日(金)	近隣住民・店舗への挨拶、事業説明
7月7日(土)	屋台村イベント、「いなGO」PR
7月14日(土)	メニュー研究会
7月17日(火)	NHK取材
7月18日(水)	メニュー研究会
7月19日(金)	メニュー研究会
7月20日(金)	グランドオープン、生中継



写真3 産直屋台「いなGO」

週末金曜、土曜日はフルに店舗を利用し営業を行いました。

店舗名称は、「産直屋台いなGO」。これは伊南地区のホームページの名称であり、多くの方に伊南へ足を運んでもらいたい、伊南まちづくりを成功させる等という意味合いを持っています。

出店場所は、福島市中心市街地にある福島商工会議所青年部の運営する「ふくしま屋台村こらんしよ横丁」に協力を仰ぎました。福島商工会議所青年部が企画・主催する「ふくしま屋台村こらんしよ横丁」は、福島市中心市街地にあつたオーブンスペース（空き地）を利用したもので、中心市街地に恒常的な賑わいを創出することを目的とした商工会議所の事業です。この屋台村には九軒の店舗が屋台として常設しており、店内にはそれぞれの店舗で八席ほどのカウンター席があります。席はその他にも、店舗の前にあるスペースに用意されており、三〇席分ほど準備されています。

出店形式に関しては、店舗は当初、既存の店舗とは別に新規で常設する予定でしたが初期投資、維持費等の問題から、既存の店舗（ASIAN酒家かむや）との共同出店の運営形式をとりました。

営業期間は、二〇〇七年七月二〇日から二〇〇七年九月二九日までの毎週金・土曜日で延べ二十二日間営業します。営業時間は昼間の物販営業は十四時から十七時、夜間の屋台営業は十

八時から二五時としました、この時期に営業を限定した理由は以下の二点です。

一点目は、店を主体となって運営する学生が長期休業期間であること。二点目は、伊南地区の気候や地理的な条件から、現段階では一定量の食材、品目を出荷できる期間がこの時期に限られるためです。

運営者は、福島大学経済経営学類の小山良太ゼミナールの二名、清水修二ゼミナールの一〇名、福島大学まちづくりサークルの二八名、計七〇名です。メニュー作り、商品の仕入れ、原価計算、調理、販売、接客、経理に至るまで学生が中心となって行いました。

営業内容や成果などについては、次号で詳しくお伝えしたいと思います。



【参考文献】

- [1] 大森彌・卯月盛夫・北沢猛・小田切徳美・辻塚也(二〇〇四年)『自立と協働によるまちづくり読本自治「再」発見』株式会社ぎょうせい
- [2] 岡田知弘・川瀬光義・鈴木誠・富樫幸一(二〇〇七年)『国際化時代の地域経済学第三版』株式会社有斐閣
- [3] 守友祐一(一九九一年)『内発的発展の道』農文協
- [4][3] 下平尾勲編(一九九五年)『共生と連帯の地域創造』八朔社
- [5][4][3] 福島大学東北経済研究所(一九八八年)『新しい時代の地域づくり』八朔社
- [6] 会津史史料集編集委員会(一九九六年)『史料が語る会津の歴史』歴史春秋社
- [7] 小山良太「地方都市と農山村をつなぐネットワーク型の地域づくり『ThinkTankFukushima NEWSLETTER』No.38、財団法人ふくしま自治研修センター・シンクタンクふくしま二〇〇八年三月、pp.4-8。
- [8] 小山良太「過疎・中山間地域を巡る政策変化と今後の振興課題」『ThinkTankFukushima NEWSLETTER』No.38、財団法人ふくしま自治研修センター・シンクタンクふくしま二〇〇七年七月、pp.20-23。