

- 徳島県牟岐町では平成29年から遊休農地の活用と農家の所得向上を目指しもち麦の栽培に取り組んでいる。
- 栽培経験の不足から安定的な収量が確保できず、加工・販売のノウハウも乏しいことから、収入向上にはつなげていない。
- 美波農業支援センターでは、収量増加に向けた栽培指導を徹底するとともに、大学、加工事業者等との連携をコーディネートすることで、新商品の開発や販路拡大の取組みを支援した。

具体的な成果

1 安定した収量の確保
新たに地域に適した栽培歴を作成し、排水対策の徹底や生育状況に応じた適正施肥を行うことで、反収が大幅に増加するなど安定的な収量を確保。
■反収の向上
H29産 100kg/10a →R3産 300kg/10a

2 異業種との連携による商品開発と情報発信の強化
大学生の発想や加工事業者の製造技術を活用した新商品の開発を促進。

■新商品開発
5商品（もち麦パスタ、もち麦みそなど）
■新商品発表会
大学生自らが、もち麦商品の特長や食べ方を提案。



3 もち麦の産地化による収入向上と面積拡大
新商品の開発など6次産業化を推進したことで収入が増加。また、もち麦生産に取り組む生産者が増え、栽培面積が増加。

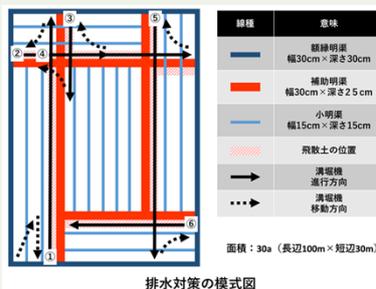
■収入の増加(2ha作付けの場合)
・水稲 181万円
・もち麦 309万円
(交付金、加工商品の販売含む)

■栽培面積の増加
H29産 0.15ha →R3産 3.05ha

普及指導員の活動

■もち麦栽培の実態調査
もち麦栽培において、反収が少ない原因を探る栽培管理の実態を調査。

■展示ほの設置及び栽培歴の作成
収量を向上させる排水対策や適正施肥の展示ほを設置。また、展示ほ設置結果を反映した新たな栽培歴を作成。



デザインモチ栽培歴

年次	栽培歴
H29	...
R1	...
R2	...
R3	...

■異業種との連携のコーディネート
大学生や加工事業者と生産者をマッチングさせる交流の場を設置。また、大学生には、もち麦への理解を深め、商品開発、情報発信に取り組めるよう調整。

普及指導員だからできたこと

・排水対策と適正施肥を組み合わせた展示ほ設置し、その効果を見える化することで、反収の向上や新たなもち麦栽培農家の掘り起こしに繋がった。

・大学生や加工事業者との連携に加え、それぞれの強みを活かした売れる商品づくりや販路開拓を支援することで、収入増加が図られた。

徳島県

水田の高収益化を目指したもち麦の産地化支援

活動期間：平成29年度～継続中

1. 取組の背景

徳島県牟岐町では、水稻に代わる高収益作物としてもち麦に着目し、平成29年から地域の中心的な生産者が遊休農地を活用して栽培に取り組んできた。

しかし、栽培経験の不足から適正な栽培管理を行うことができず、反収が県平均を大きく下回っていた。また、加工・販売のノウハウも乏しく、付加価値をつけた販売ができず、収入向上には至らなかった。

そこで、海部地域に適した栽培技術の確立や異業種との連携による商品開発、販路拡大を支援することで、水田の高収益化を目指したもち麦の産地化に取り組んだ。

2. 活動内容（詳細）

(1) もち麦栽培の実態調査

生産者への聞き取りや圃場ごとの実態調査を行った結果、排水対策は額縁明渠だけで、追肥は出穂期のみということが明らかとなり、反収の向上には排水対策の徹底と適正施肥が有効であると考えられた。

(2) 実証ほの設置

実態調査を元に、額縁明渠だけでなく圃場内明渠やサブソイラを用いた排水対策と、複数の時期に追肥を実施する実証ほを設置した。



(図1)
サブソイラによる排水対策

(3) 異業種との連携を強化

異業種とのマッチングを行い、生産農家に不足している加工・販売に関する知識を補うとともに、大学生と連携し若者の発想を取り入れた商品開発を支援した。

① 加工事業者との連携

加工・販売のノウハウを持った事業者と連携することで、生産者の弱みを補完し、商品開発、販路開拓を支援した。



(図2)
加工事業者による商品開発指導

② 大学生との連携

大学生の発想力を活かした商品開発を行うとともに、中山間地農業ルネッ

サンス推進事業を活用し、大学や牟岐町等と連携した新商品発表会を開催するなど、メディア等を活用した情報発信に取り組んだ。

3. 具体的な成果（詳細）

(1) 安定した収量の確保

展示ほの結果を元に新たな栽培歴を作成した。この栽培歴を元に、額縁明渠に加えほ場内明渠、さらにはサブソイラによる心土破碎などを実施することで排水対策を徹底した。また、出穂期の追肥から幼穂形成期前の追肥に変更し肥料切れを防ぐことで、収量は大幅に増加した。

○反収の向上 H29 産 100kg/10a

→ R3 産 300kg/10a

(反収 400kg/10a を達成した圃場もある。)

(2) 異業種との連携による商品開発と情報発信の強化

大学生の発想や加工事業者が持つ製造技術を活用し、もち麦を使った新商品の開発を行った。大学生には、もち麦をはじめ地域の魅力を理解してもらい、商品開発に活かすことができるよう調整したほか、加工事業者とはもち麦の特長を活かした商品開発について検討を重ねた。その結果、もち麦パスタやもち麦みそなど5商品が開発された。

これら商品は、大学構内のコンビニエンスストアでの販売や加工事業者の販路等を活用することで販売拡大に努めた。

また、大学生自らがもち麦商品の特長や食べ方を提案する新商品発表会を開催するとともに、メディアを活用した情報発信に取り組んだ。

○新商品開発 5商品

○新商品発表会

大学構内のコンビニエンスストアで開催



(図3・4)

もち麦を活用した新商品



(図5) 新商品発表会

(3) もち麦の産地化による収入向上と面積拡大

大学生や加工事業者など異業種との連携を強化し、海部地域に適した6次産業化の推進ともち麦への転換による水田の高収益化に取り組み、生産者の収入は増加した。

地域の中心的生产者の栽培面積2haを元に比較すると、もち麦を導入したことで収入は128万円増加している。また、もち麦生産

に取り組む生産者が増え、栽培面積は3 haに拡大した。

○水稲ともち麦との収入の比較（栽培面積2 haの場合）

・水稲 181万円

・もち麦 309万円〔水田活用の直接支払交付金，畑作物の直接支払い交付金，加工商品販売を含む〕

○栽培面積の拡大

H29産 0.15 ha（1戸） → R3産 3.05 ha（4戸）

4. 農家等からの評価・コメント（牟岐町の農業を考える会）

もち麦の安定的な収量を確保するには、明渠や心土破砕など排水対策を徹底することが効果的であった。実証ほ設置を通じて、その成果を見える化したことで、新たな生産者の掘り起こしや栽培面積の増加に繋がっている。また、商品開発については、異業種との連携が重要であると再認識した。もち麦の産地化に向け、地域が一丸となって取り組んでいきたい。

5. 普及指導員のコメント

（美波農業支援センター 主任 大久保淳志・主事 富田 真誠）

水田の高収益化や水稲に代わる新規作物の導入は、地域にとって最重要課題である。もち麦は、健康志向の高まりから消費者の人気は高いものの、降水量が多く、収穫時期が梅雨前となる海部地域では安定的な収量が確保できないということが課題となっていた。そこで、収穫時期の前進化が期待できる「ダイシモチ」に注目し、地域に適した栽培技術の確立と加工事業者はじめ異業種との連携による商品開発や販路開拓等に取り組んだことが産地化に繋がったものと考えられる。今後も生産者の要望に応え、一層の産地化を目指し生産と販売拡大に取り組むたい。

6. 現状・今後の展開等

- ・異業種との連携を強化し、もち麦を活用した新商品の開発を促進。
- ・生産を海部地域全域へと拡大し、需要に応じた生産と供給の実施。