

# 農山漁村活性化シンポジウム



農林水産省では、首相官邸と連携して、農山漁村の優良事例を「デイスカバー農山漁村(むら)の宝」として選定しています。この「デイスカバー農山漁村の宝」に選定された取組みを広く情報発信し、横展開を図るため、本年度の選定団体による事例紹介及び意見交換を行いました。

日時：平成29年12月15日(金) 14:00~17:30  
場所：熊本地方合同庁舎A棟1階共用会議室  
参加者：地域活性化に取り組む団体、地方公共団体等 72名



## 1. 事例発表 14:00~15:35

### (1) 八女地域連携推進協議会



- ・八女市の公共交通機関としては、JRもなく路線バスしかないなど2次交通という旅行者を呼び込むには難しい場所。
- ・1市3町2村が合併してすぐに、地域にどんな人がいるか、どんな観光地があるか、どんな自然があるかを調査していた。この調査結果の人材データなどは農山漁村の宝であり、このデータを使って外部からの誘客を行う事業ができないかと考えて、農林水産省の事業を活用したことが現在の活動に繋がっている。
- ・旅行者は都市から農村に人を呼び込むような取組みが少ないため、通信講座で勉強して自分たちで旅行業の資格を取得し、バスツアーや着地型プログラムを開発した。着地型プログラムとしては八女地域にある伝統的なものに特化したプログラムを造成。この中で、包丁作り体験については、最初は8千円で4人程度の募集に対して、300人を超える応募があるなど人気の体験となった。この人気の理由はお客さんにとって、その地域に古くから伝わるものを自分の手で作り上げることは魅力があるということ。それで包丁づくり体験を1万8千5百円に上げたが、それでもキャンセル待ちがでるような状況。

・今回取得したのは3種の旅行業であるので、バスツアーは隣の久留米市からも来てもらっている。普通のバスツアーと違うのは、八女人ガイドという地域に住んでいる方にお客をもてなしてもらっている。例えば地域の花を管理しているが自らガイドをしている。その人が八女地域の歴史や自然について話をする。このバスツアーへの参加者としては女性が多い。60歳以上からの女性はお土産をたくさん買うので、60歳以上向けのツアーを企画するのが日帰りバスツアー。

・通常、300人募集のパンフレットは3000部程度しか作っていなかったが、3万部作ったことがあった。これは、体験メニューの募集だけでなく、プログラムに参加しない人にも八女地域の良いところをPRできる内容として作成した。

・プログラム実施時には必ずアンケートを実施。これはどこから来たかをきくことで、今後どこに募集していけばいいかをデータとして取るため。

・バスツアーについてはインバウンドに力を入れてきている。インバウンドについては海外にプロモーションしないと厳しいというような話もあったが、熊本県にもあると思うが、福岡県にある香港事務所のホームページやフェイスブックを利用して無料で情報発信してもらっている。

- ・3種の旅行業では、隣町からしかバスが出せないため、香港からの旅行者には久留米市までは自力で来てもらった。今はインターネットがあるから、旅行業者にお願いしなくても、海外の人は自分で飛行機や宿泊場所を予約することができるので、香港発ではなく、久留米市出発のツアーにも申し込みをすることが出来るので問題ないことが分かった。
- ・合併により広がった八女市に点在する交流施設や観光施設、自然環境という点を線にするために交付金事業を活用したこと。この線で結んだものを面にし、対外的に売っていった。ここで一番大事なのは、やはり「人」である、地域にいる人の協力がなければ何もできない。八女人ガイドの話をしたが、包丁づくりにしても、イノシシを解体するにしても、全て地元の人がプログラムを実施している。
- ・今、着地型プログラムがブームになり、いろいろな場所で実施されている。昨年、新たに取組もうとしている地域では、見かけのいいものを出そうと考えていたが、地域に根付いている伝統や文化を生かす、地域の人が行う、他にやっていないものを探すことが観光の事業にとって重要。
- ・昨年、「ディスカバー農山漁村の宝」に選定されてから、いろいろなところから声をかけてもらい、説明に行くことが増えている。その時に、コンサルタントや地域おこし協力隊などの外からの目というのも観光の掘り起しには重要だと考えるが、それ以上に地域にいる人が自分たちで変えてみようかという意識をもつことが大事。八女地域では地域の人が八女弁を使ったガイドやおもてなしなどを行うことで、そのガイドにリピーターがついている。
- ・本日の参加者間での連携も大事になる。旅行客はその地域だけに来るのではなく、周辺地域を周遊しているので、九州という大きなエリアで進めることも大切になる。

## (2) ひらの棚田米振興協議会



- ・佐賀県の中央部にある多久市には、多久聖廟(1708年建設)があり、孔子を祀っている。多久市の観光名所となっている。
- ・協議会のある平野地区は11世帯で33人。高校生以下は0で、23歳の青年が一番若いという高齢化の地域。
- ・多久市では特徴のある野菜として、赤みがかかった「女山大根」という伝統野菜がある。中は白いが甘みがあって、やわらかく、煮崩れないという大根。これを使ったアイスクリーム「乙女のこころ」が幡船の里という直売所で販売している。

- ・桐岡なすは、普通のなすの2~3倍の大きさでラグビーボールのような形をしているが、なす嫌いの子供にも人気のなす。
- ・棚田米を出荷できる構成員は8名で、各戸にも保冷庫はあるが、市の施設を借りた作業所で、精米や袋づめを行い、棚田米の出荷を調整している。
- ・棚田米はふるさと納税にも3年前から返礼品として使用してもらい、売上げが伸びている。他にもゴルフなどのイベント景品としても利用してもらっている。また、市内の飲食店等には飲みに行きながら、棚田米を利用してもらえるように営業を行っている。
- ・平成25年度からはインターネットで全国販売を開始、平成26年度から稲刈り体験と散策事業を開始。
- ・販売するひらの棚田米は、自分たちの手で袋詰めしており、パッケージ写真も自分たちで撮影した。ただし、印刷はプリンターで行うと水に濡れると色が落ちることから、知り合いの印刷業者に依頼。
- ・棚田米にはオリジナルのギフト用として水車で6時間かけて精米したものを、赤ちゃんの体重に合わせて、赤ちゃんの顔を印刷した袋に入れたものを作っている。
- ・棚田米の販売実績は右肩上がり伸びている。今後は、商標登録を取得するほか、飲食店に設置するミニ看板も作成を予定している。
- ・佐賀県の仲介によりボランティア団体との協定も結んでおり、ボランティア団体からも農作業に協力してもらっている。

### (3) NPO法人ASO 田園空間博物館



・ASO 田園空間博物館は道の駅阿蘇を管理運営しながら、地域振興活動を行っている団体。

・田園空間博物館という構想は過去に農林水産省で推進していたものであり、これを阿蘇地域に導入したものの。この構想は地域全体を屋根がない博物館として、そこにある地域の文化や風景、観光資源を紹介しようというのが基本構想。このため、博物館としての建物は無い。

・主な活動は、阿蘇市の地域づくり、阿蘇の特産品展示販売、総合案内所での観光案内と情報発信、施設の維持管理を行っている。

・阿蘇市の地域づくりの主な取組みとしては、有形・無形の地域資源（自然、活動団体、歴史や文化等）をサテライトと認定し、屋根のない博物館にある展示物が 89 箇所あり、約 50 の団体がこのサテライトを管理している。その団体を連携しやすい地域で区分し、7つの地区部会を設置。これをまとめたサテライト全体会議を開催。当団体の活動は、このサテライトの団体と連携し、サポートすること。

・地域散策イベントは 100 回以上行っているが、これを本組織の職員が勉強して実施するのではなく、地域の人々が自主的にやろうとしなければ連携しない、実施しないと決めている。当団体のみでやる方がイベント開催なども簡単ではあるが、それでは当団体が目的とする地域振興につながらないと思っている。地域住民がサテライトを案内したり、郷土料理をふるまってもらったりしているが、この郷土料理の材料費や人件費をサポートしている。来年は自転車での地域散策イベントを行う予定。

・当団体が行っているサテライト支援としては、地域の整備や清掃活動を行うのに人が足りない場合はボランティアの募集を行っている。また、サテライト全体会議では地域振興に頑張ったサテライトに対して「阿蘇づくり大賞」として、賞状や賞金を授与している。

・フリーペーパーとしては年 4 回発行でしているが、3～4 万部と他に比べて非常に発行部数が多い。この特徴としては、他のフリーペーパーと違い、広告を掲載していない。それは広告を載せてしまうとお金をもらった情報を載せざるを得ずに情報が偏ってしまう。地域の情報をじかに集めて、自分たちの載せたいもの、お金がなくても頑張っているものを載せるため、自分たちの経費のみで作成している。道の駅の情報発信に併せて配布することが出来るので、かなり広範囲にも発信できている。

・ASO 国際交流事業は、平成 26 年度より熊本市の国際交流会館と連携して事業を行っている。最初は、留学生を招いて、阿蘇の良いところを見てもらい、自分の母国コミュニティへの口コミを期待して行った。この留学生の中から阿蘇に興味があり、アルバイトしたい人が数名いたことから、熊本から阿蘇までの J R 代と移動時間も含めてアルバイト代を支払うことで、外国人の対応や SNS での母国への情報発信をするアルバイトを雇った。すぐには効果がでなかったが、徐々に効果が出てきている。留学生は家族を連れて来ることが多いので、その家族から広がることもある。ただし、その効果の発現は時間がかかるが、着実に伸びていき、あまりお金がかからないやり方である。

・電気や水道が復興しだした時に熊本地震語り部事業を開始。もともとサテライトと連携していたことから、このサテライトの方に災害体験を話してもらっており、1 年間で約 1500 人が来てくれている。

・今、自転車が流行っているため、自転車で周遊してもらうための環境整備を行っている。例えばスポーツ用の自転車にはスタンドがないため、自転車を立てかけるためのサドルラックの設置であるとか、無料駐車場の提供や周遊してもらうためのクーポン配布など。都会にあるようなコインパーキングが田舎ではないし、無断駐車すると地域の人とトラブルになることもあることから、自転車を載せて車で来る人には無料駐車場の提供は人気。

・道の駅に出展している人が 3 名以上で研究会を設立したら、当団体がサポートする制度あり。また、1 社でも新製品開発に 5 万円を助成する制度もあり。この支援制度で、小麦の収量が上がらずに失敗した事例などもあるが、その失敗した理由がきちんと分かれば良いということにしてある。絶対に成功しないとイケない制度であるとトライできないし、失敗したことが見えないと意味がない。

・地元高校生が赤牛を使ったメニュー開発を行うのに 1 年間協力したら、大好評となり、毎年、原材料費と発

表会費用を出して、やってもらっている。この開発したメニューを基に、弁当や惣菜を販売している事業者と高校生が連携して、新製品開発を行っている。

- ・国内外のコンクールで表彰を受けた商品のみを陳列する阿蘇プレミアムコーナーを設置。品揃えを考えると他地域のを販売している直売所も多いが、道の駅阿蘇としてこだわっているのは、地域の特産品の販売。特に販売している生鮮野菜は阿蘇市のものだけに限定。これで地域の特産品を売っているということを強調したい。
- ・地震後にお客さんが全く来ない中でも、通信販売事業を強化したことで、地域の商業者に売上げを渡すことができた。
- ・外国人留学生については台湾本土から大学生をインターンとして招致し、活躍してもらっている。台湾は5人に1人が訪日するなどの親日国であることから、地震後の回復が早いのではないかと期待して台湾を考えた。
- ・このほかにも多くの事業を実施しているが、後は資料にて確認してもらいたい。

## 2. 意見交換 15:45~17:30

### (1) 自己紹介



#### 対馬グリーン・ブルーツーリズム協会 川口氏

- ・対馬で31軒の農家民宿を運営管理している事務局を担当。



#### 農家民宿具座 藤瀬氏

- ・今年で農家民宿開業して12年目になるが、農政局が外国人旅行者のおもてなしをやるような時代になったということで、われわれも海外の受入拡大を目指さないといけないと感じているところ。



#### 根獅子集落機能再編協議会 濱崎氏

- ・平成19年に郵便局を退職した際に、根獅子集落の総代になった。当時は限界集落という言葉が出始めた時期で、このままでは当集落も限界集落になるということで、長崎で開催された限界集落シンポジウムの際に紹介を受けた農林水産省の集落機能再編事業を九州唯一のモデル地区として選ばれて事業を実施した。活性化には女性の力が重要ということで、女性の作る料理を一同に会した食まつりのイベントを開始。大学や外国人の交流も進めている。



#### がんばりよるよ星野村 山口氏

- ・5年前の九州北部豪雨で、星野村が大きな被害を受けた時にスタートした災害復旧ボランティア団体をNPO法人がんばりよるよ星野村とし、多くのボランティアを受け入れてきた。この力を星野村の活性化に使いたいということで、2014年にいろいろな団体との支援協定を結んだ組織としてがんばりよるよ星野村連合を作った。災害というピンチをチャンスに変えていこうということで、星野村活性化の活動に取り組んでいる。



#### くまもとジビエ研究会 田川氏

- ・熊本県には17の処理施設があり、その中でも精肉を供給しているのが11施設。レストラン47店舗が会員に入っており、ジビエの消費拡大活動をしている。毎年、ジビエフェアを会員店舗で開催している。全国的に処理施設は出来てきているものの、産業化に繋がっていないところが多いため、産業化していきたい。



#### くにさき七島藺振興会 細田氏

- ・七島藺は畳表と書いてあるが、イグサとは別種のカヤツリグサ科の植物。
- ・今は忘れ去られているが、昭和 30 年後頃までは一般の農家や炭鉱などの畳はほとんど、この畳が使われていた。この文化が知らないままに消えかけていたというのが 8 年前。そこで、地元の生産者と組んで作った団体。工芸作物というのは大変な割に実入りが少ないということで自然と消滅してきた。しかし、この七島藺は琉球畳の素材であり、関東の富裕者層、特に古民家風の住宅を好まれる方にも人気。県外や地域外の人が七島藺という宝に気づき、始めた取組み。



#### いずみ民泊体験推進協議会 田中氏

- ・ツルが 1 万 5 千羽以上飛来する地域で、修学旅行を受け入れる農家は 120 軒あるが、実働は 80 軒程度。この中で海外の受入ができる簡易宿舎の営業許可を持っている農家は 21 軒。海外へのセールスやコーディネートは出水市が担っている。
- ・以前は修学旅行生が中心であったが、最近は海外からの旅行者が増加。



#### 株式会社南風ベジファーム 秦泉寺氏

- ・6次産業化と農福連携をしているが、一般的な農家の6次産業化とは異なり、元々漬物屋で加工販売をしていたが、農家が減少する中で、加工原料がなくなるという危機感から、農業を行うという3次及び2次産業者が1次産業を始めたという形態。
- ・その中で人が足りない中で、障がいを持っている方で仕事がない方がいらっしゃるということで、お願いすることにした。ただし、忙しい時だけ、障がい者をお願いするのだと障がい者の方も困るので、通年雇用ができるように農作業や加工作業などをできるように農業法人の中に障がい者就労施設を設置している。

## (2) 組織の設立について

**川口氏**：本協会は平成 16 年に組織された。その時は、Uターン者のナチュラルリストの柚木氏が対馬には教育資源がたくさんあるということで、島まるごと博物館構想を打ち立てて、理解のある農家有志 6 名で組織。一時、リーダー不在になり、活動が停滞。その間は、対馬市役所に事務局を置いていた。行政の中にある事務局はツアー商品の販売・営業ができないことから、ほとんど何も出来なかった。それと平行して、私が地域おこし協力隊として 6 年前に対馬に移住後、農家に宿泊して教育を行うという合宿型のイベントを開始。その地域おこし協力隊として行っていた活動を休眠していた対馬グリーン・ブルーツーリズム協会の活動として移した。

**秦泉寺氏**：元は漬物屋であったが、私は福岡出身で地元の間人ではなかった。南さつま市には農業から撤退した農業法人の大きな倉庫があったことから、そこを拠点として活動を開始。それから農地や働く人を集めるために、認定農業者になって認定農業者会で話をするなど、いろいろなところに出向いて行って、地元の人に知ってもらうように努めた。特に行政の方に紹介してもらうことは多かった気がする。今は障がいを持っている方は 45 名、職員が 17 名いるが、職員や働いている人の困りごととして、農産物が作れなくなったところの情報などを得るようになり、少しずつ広がっていった。参入した当初は、耕作放棄地が増えているから農地がどんどん手に入るかと思っただが、いい農地はなかなか手に入らない。そこで、方向性を変更して、地域の人のお手伝いをして農作物を作ってもらい、それを買って加工するなど、地域のコミュニティに入っていくことが重要ということで、いろいろなところに出て行って宣伝をしているところ。

### (3) 新商品開発について

**細田氏**： 売るために新たな商品を開発するというより、売るための商品が足りないという状況。これは、あまりに非効率で数が作れないため。七島藪は人に知られておらず、見る場所もないことから、多くの人に知ってもらいたいということで、豊表にならない七島藪を使った円座などの工芸品を作った。その作っている生産者もほとんど消滅している中で、唯一 90 歳のおばあちゃんのみが作り方を知っていた。しかし、高齢であることから家族には反対されたが、おばあちゃんは教えないとその技術がなくなってしまうということで、教えてもらえた。そこから工芸という部門が復活した。民芸品は身近に見ることもできるし、家にも置ける。工芸士として勉強していた宮崎県から来た女性が、民芸品よりもっと身近なものとして、ミサングやイヤリングなど女性が好むもので、手軽に買えるものを作り、その商品に手に触れることによって、七島藪を身近に感じてもらうように努めた。

新商品を作るというよりはいかに皆さんに知ってもらおうか、皆さんが欲しいと思うものが作れるか。新商品を作る時に、自分達が作りやすいものを作って、それをいかに売るかを考える人がいるが、これは逆で、お客さんが欲しいものを作れば、自然と売れる。私たちの地域は移住者が多くて、東京から来たイラストレーターや建築家などがいる。こうした周りにはいる、いろんな人とディスカッションをしたり、アドバイスを受けてたりして、欲しいと思う新商品を作る。自分の中だけで考えるのではなく、なるべく外に協力者を作る。当会の生産者は 7 名しかいないが、協力者は 70 名くらいいる。多ければ多いほど、いろんな知識や知恵がある。この外部の人をいかに取り込み知識を得て、売れるものを作るのか、最終的には新商品の開発に繋がる。

**田川氏**： くまもとジビエ研究会では熊本県の委託事業を受けて運営している。つまり、供給側や実際使う側からも利益を得なくてやっているから、非常に動きやすい体制となっている。平成 24 年にスタートしたが、当時はジビエを知っているかのアンケートを行ってもほとんど知っている人はいなかった。それまでのジビエの流れは、猟師が自分でさばいて料理人に直接渡すといった形で、ジビエは、猟師と料理人が相対の取引で行ってきた商材であった。それから食品法が変わり、認可を受けた処理施設で処理した肉でないと販売してはいけないとなったことから、各行政がいろいろと処理施設を作るようになった。例えば流通しているシカ肉はエゾシカで、4,500 円/kg ~ 5,000 円/kg するが、これは養殖しているので柔らかくて、いつ食べても同じ味がする。熊本県産のシカ肉はロースが 2,300 円/kg で流通がスタートした。今までのシカ肉と熊本県産のシカ肉で随分と価格差があり、味も悪くないということで消費が拡大していき、イタリアンの店など 47 店舗で熊本県産のジビエを使って新商品を作ってきた。イノシシは脂がのったイノシシ、和牛でいうところの A 5 肉は、秋冬に採れる半分以上脂のイノシシが一番いいと言われていた。これまでの脂至上主義の中で、夏場のイノシシはほとんど脂がのっていないので猟師は二束三文と求めてとり、二束三文で売ることから値段がつかなかった。天草では年間 6 千頭を捕獲している。その中で処理するのは約 400 頭で、うち 200 頭は夏のイノシシであり、売れずに冷凍庫に残っていた。これをどうにかしないといけないということで、ドライエージングの熟成肉がブームということもあり、夏場のイノシシを熟成して、柔らかく風味をよくして、値段を高く売っていかうという取組みがスタートした。2 年ぐらい取り組んでいるが、エイジングは根拠がはっきりしていない。どこまでが熟成でどこから腐るのか、微生物の生菌数はどうかなど紆余曲折を繰り返している。この熟成が夏場のイノシシの一つの切り口になるかと考えている。

缶詰については、47 人のシェフがオリジナルのジビエ料理を作るが、これを 500 缶ぐらいのごく小ロットの缶詰にしよう。各シェフが作った料理を研究会が引き取って、料理を急速冷凍して缶詰会社に委託して缶詰にし、フェア以外の時も売ってもらおうという取組みをスタートして好評。ただし、小ロットの缶詰を作ってくれるところがなく、当会は北海道エゾジカ専門のラインを持っている缶詰会社に無理を言って作ってもらっている。なんとか皆さんの口に入る機会を増やそうとしている。

**濱崎氏**： 集落機能再編事業では、町民総出で連日連夜、むらの探検や資源を洗い出し、活性化計画を作成。その後、各種事業を活用して、大学や都市部との交流連携等を進めた。市内の他地区からは根獅子町が変わった！まちづくりの先進地だ！などと評価されるようになり、住民も少しずつわが町に住む自

信・矜持を取り戻してきた。文化庁選定「平戸島の重要文化的景観」に選定され、うましの里ねしこづくりを冠に景観と生業文化を生かした農山漁村活性化を推進してきた。その中で伝統食である母の味が喜ばれることに気づき、食を核の一つに加えたことで女性が主役のまちづくりに弾みがつき、拡大した。活性化には女性の力が重要ということで、女性の作る料理の食のモニターツアーをはじめ、地域ぐるみの食まつりのイベントと併せて、景観と交流や食を活かしたシンポジウムを開催することで相乗効果が得られている。

また、体験は団子・押し寿司・餅つき・魚さばき・ビザ窯ピザ焼きや田植え、稲刈り、海水浴・カヌー・200tフェリークルーズ、夕日・漁火・星座観察、たき火・竹細工体験などいろいろとやっている。これは久留米の大学をはじめ7つの先生等との交流もあり、全国の事例を参考に提案を受けて体験は開発している。なお、体験料については特に設定していない。特に、食モニターツアーを継続しふるさと食から行事やイベント食を開発と地域から注文を受けるようになり工房おろくにんさまを保健所の許可を得て開設し運営している。食の祭典うましの里食まつりと景観と交流を生かしたシンポジウムを同時開催している。これはふるさと食の継承開発と活用・特産化・もてなしに活用すると共に重要文化的景観と日本の快水浴場 100 選根獅子の浜を生かす手法をシンポジウムで研究しようとする試みで、その食の集大成が関東圏を中心に注文が拡大している「工房おろくにんさま特製ねしこおせち料理」の製造販売である。本会流の6次産業化の推進である。

**山口氏：**星野村に自分達が作った佃煮などを売っている特産品販売所があり、16人の女性が働いている。星野村は、お茶の産地であり、放棄茶畑が増えてきている。手入れしている茶畑には花も咲かないし、実もならないが、放棄された茶畑では花が咲き、実がなっていた。昔、この実から油を取っていたという話になり、県から茶の実油を採ったらどうかとの提案があった。最初はがんばりよるよ星野村は関わっていなかったが、その時に作った茶の実油は、少ししか採れない貴重な油であるにも関わらず、容器も含めてごま油のような見た目だったので、高く売れない。がんばりよるよ星の村では、放棄茶園の利用は減災の観点からも有効であることから、この茶の実油を売れるようにして、放棄茶園を利用することにした。福岡県の絆事業で連携している中に企業や大学が集まり意見交換をしている「(一社)ふるさと創成の会」という団体があり、ここに提案して、容器のデザイン等の提案をもらった。しかし、これは食用でしか売れないので、40gで3,500~4,000円すると高い。茶の実油の成分は肌の保湿に良い成分が入っているとのことで、化粧品にすれば高く売れると考えたが、化粧品の場合は薬事法という壁があった。この薬事法をクリアするために、当団体のネットワークで相談したところ、薬事法を取っている会社の協力が得られて、薬事法を3年目にして取ることが出来た。資源を活かすために都会の人の知恵を借りたことが功を奏した。この商品には今、根強いお客さんがついている。

#### (4) 農泊推進について

**田中氏：**出水市には台湾の方など外国人は、家族を連れて、レンタカーを借りて多くの人 coming。海外の人とはやはり、言葉の壁がある。中国、韓国、台湾などのアジアやアメリカ、フランスなど。しかし、今はタブレットという強い味方があり、これで会話をしながらおもてなしをしている。翌日は京都に行くと言っていたフランス人はこの出水市に宿泊するためだけに九州に来た人もいる。来た人に夜を楽しんでもらうために、山の鹿が多い時には100頭くらい見られるので、これをオプション体験とした。また、茶農家であることから玄米茶づくり体験や馬の牧場、滝などを見に行くオプションをつけている。出水市は、農泊とツルと武家屋敷があり、着物の着付けは7,000円程度で行い、写真撮影後、着物を持ち帰ってもらっているが、外国人に人気の体験。撮影した写真は、友達にメールで送ったりして広まっている。農家民宿での食事は洋食ではなく、伝統的な和食を提供して喜ばれている。時には、台所に入って料理を手伝ってもらうこともある。

**藤瀬氏：**10年前に自分の提案で農家民宿を開業。民宿の仕事はお客さんの接待、料理など女性の仕事がほとんどで、私は山や川に連れて行くなど外の体験を担当。お客さんが増えると奥さんの仕事が増える一方で、今の悩みはどうすれば奥さんの仕事量が減らせるかということ。海外の人が3年前から急増して

おり、全体の2割以上が海外で、特に韓国からの旅行者が多い。去年、佐賀県の観光担当から誘ってもらい、韓国の旅行者との商談会に参加した。40の韓国の旅行者と話をしたが、隣ではホテルの営業者は宿泊者が200人くらいとか、料理人は有名なシェフとか話をしているのに対し、うちでは10人くらいとか、料理は奥さんが作っているとか、すごく規模が小さい話しかできなかった。そういった中で、唯一、農家民宿にいくついでくるのは、そこにしかない体験が出来ること。旅行者にタブレットで、五右衛門風呂の様子、かまどでご飯を炊いている様子、奥さんが一人で料理をしている様子、田植えなどの農作業をしている様子など農村の暮らしぶりを見せたところ、ものすごいことをしていると評価してもらい、10の旅行者から契約の話があった。しかしながら、全ての旅行者を断った。その理由は、旅行者を通じると、10~15%の手数料を要求してきたから。うちのようないい農家民宿で、手数料を取られると商売にならないことから、契約をしなかった。

外国の旅行者に対して、自分達が間違っていたと感じたことは通訳の存在。通訳と一緒に来られる場合は、外国の旅行者も我々もすごく助かるため、通訳に頼ってしまう。ある時、通訳が用事で帰られた時に、外国の旅行者からやっと自分達の楽しみができるようになったと言われた。それは、海外の旅行者は直接、農家のおじちゃん、おばちゃんと話や交流ができるようになったこと。旅行の楽しみの1つは、日本語で話をしたい、農家の方から日本の生活を学びたい、通訳がいると通訳を通じて話をするので、それが出来ない。それからは、通訳がいても、外国の旅行者と向かい合って直接話をするようにしている。PRの仕方もお客さんに教えてもらい、Facebookを始めた。ホテルや旅館では施設や料理を中心にPRするが、我々は農家の暮らしぶりをPRした方が海外のお客さんには興味をもたれる。料理や施設でもホテルには勝てない。何がホテルに勝てるかというお客さんとの1対1のコミュニケーション、これを磨き上げていきたい。

**川口氏：**旅行業はなくても農家民宿単体への宿泊は販売することができるが、対馬は離島であることから、対馬までどうやって行けば良いのかということで対馬に来ることに一つ大きなハードルがある。なおかつ、対馬はかなり広いので、対馬空港や厳原港に着いてから、農家民宿までに行くための2次交通もハードルがあり、潜在的なお客さんを逃しているというところがある。福岡空港発着や羽田空港発着のために、旅行業の免許取得の必要性はすごく感じている。今は、まず国内旅行業務取扱管理者を取得したところ。次に供託金の捻出がハードルになっているが、予算の目処がつきそうなので、来年度は取得できる見込み。

現在32軒の農家民宿があるが、60歳以上の夫婦が経営している民宿。後継者がどうするかというのが課題であるが、後継者を増やす前に、まだまだ受入を行う農泊民宿を増やすという課題がある。例えば修学旅行を受け入れる場合でも、32軒の農家民宿はあるが、対馬は広いのでクラス単位で受入が出来るだけの数がある地域がない。このため、まずは農泊というものが比較的簡単に許可が取得できて、コンスタントにお客さんが来てくれる、自分で作った野菜や採った魚を消費してくれるなどの副収入につながるという状況をまず作らないと新規参入につながらない。その状況をつくるのが最初。新規民泊を増やすに当たり、自宅に他人を泊めるというところに抵抗を感じる人が多いが、一度やってしまえば結果的に楽しかったというのが今の民泊をやっている人に多い。農家民宿を最初にお願いした時は、この日だけでいいのでと受入をお願いして、一度体験するとハードルがなくなり、続けてくれるようになる。6軒から始めて32軒まで増やしてきたのは、最初に需要を作ってお願したところ。

**濱崎氏：**荒廃農地を利用してお米を作り、日本酒にしている。都市と農村交流で夏にキャンプやアメリカの高校生の受入などを行っている。今後は、平戸の椿を搾って、食用や化粧品の油として新商品の開発を考えているとともに、農泊は松浦党に所属すると共に今後も時代のニーズ沿いを進めていきたい。また移住した吉田青年家族は古民家をリフォームしゲストハウスやまごこ舎を開設、尚本会の拠点にも大学教授出資によるゲストハウスねしこ交流庵も開設し、農泊はこれからも拡大したいと考えている。

## (5) 農福連携について

**秦泉寺氏：**障がい者を雇用するという話をした時に、どんな風にすれば良いかが分からないと言われる。障が



いを持っている方は純朴でまじめで、一つのことに打ち込むのが得意な人が多いと言われるが、中には、ずるい人やさぼる人もおり、普通のパートさんと一緒に、障がいがあるからといって普通の人と変わらない。ただ、得意と不得意が極端。例えば、脳の障がいで記憶が続かない人には、何gをパック詰めするかの札を置いておけば、普通に仕事ができる。また、集中力が続かない人には、あっちこっちを気にしてもらいたい仕事をお願いする。一つのことに集中する人は同じ繰り返しの仕事をお願いする。逆に過集中の人には、何分かに一回休憩してもらうなど、一人一人の個性を見て、合った仕事をしてもらうためには、いろいろな仕事がないといけない。いろいろな仕事があれば、その人に合った仕事を見つけることができる。このため、いろいろな農作物を作るし、いろいろな作業をやっている。どうしても一つの作業のみで、できるかできないかを判断すると難しい。だから、外部の人にいろいろと仕事を聞いて、それぞれの障がい者にあった仕事を見つける。これは施設外就労といって、職員+5~6名の利用者が農家の仕事を受けている。とりあえず、障がい者の方を恐がらないでやってみること。この人、困ったねという人がいるが、困っているのは障がい者の方自身であり、この方に寄り添って自分達何ができるか考える。この人はこれができないから困ったではなくて、違う見方をすれば自分達も楽になる。視点を変えることで、農福連携だけでなく、障がい者の方の仕事が増えるのではないかと考えている。

## (6) 企業との連携について

山口氏：農山村との絆事業で、11の村外の団体と星野村の12団体と支援協定を結んでいる。この支援団体の中にはJAFや信用金庫などの民間企業もあれば、大学もある。そういった企業が地域貢献活動を行う際に、どこでどう活動するかという時に、がんばりよるよ星野村の活動を利用してもらっている。そうすることで、星野村を知ってもらえるし、企業の地域貢献活動にもつながり、お互いがwin-winになっている。JAFが星野村へのツアーを組んでくれたり、社員教育の一環としてで荒廃林の整備に取り組むこともある。

## (7) 活動継続・人材育成について

田川氏：熊本ジビエ研究会の人材育成としては、ジビエを使う料理人を育てたいのが一つの大きなテーマ。常盤学院では、年に1回、シカまたはイノシシを一頭持ち込んで解体を行っている。これは日本でここだけかもしれないが、正式な授業になっている。このジビエ授業に出席すると2時間で2単位が取れる。この授業は必須であるので、この授業に出ないと料理人にはなれない。生徒は卒業までには必ずジビエの解体とジビエの肉に触れ、いろいろなシェフを招いてジビエ料理のデモンストレーションと試食まで行う。

これは今年からだだが、「くまもと☆農家ハンター」という県内の若い農業後継者80人ぐらいで組織を作り、クラウドファンディングで過去3回成功しているがイノシシの箱わなを30基くらい持っている。猟友会のエリアは山中であるが、農家ハンターのエリアは人里近くと微妙に捕獲エリアは異なっている。猟友会は高齢化や後継者の問題もあり、この農家ハンターは若い後継者であり人数も多いので応援したい。この農家ハンターは箱わなのみで、銃とかくりわなは使わないが、この箱わなのみを使う団体を支援していきたい。今年になってハンターの事務局から接触があり、本会や熊本県も支援していこうと決めた。

細田氏：七島藪の産地の消滅寸前の状態であったところから、これまで持ちこたえてきたが、これをいかに継続していくか、これについては振興会としての一番の目標は儲けること。田舎でこういう事業をしていると文化的な側面はあるものの、それぞれがいろいろな想いがあり、それが時々ぶつかってしまうことがある。そこを回避するためには、みんなで儲けようとお金を儲けることについては嫌いな人はいないわけで、そこを終着点にして、意見の齟齬がある人をつないできた。当振興会は生産者だけでなく、畳屋や問屋など本来なら競合関係にある人たちが一緒にいるため、Win-Winの関係を作ろうと。今までは一次生産者が一番儲からないというような仕組みというのはいくらも同じ、逆に一次生産者が一番収益が上がる仕組みを作ろうと。七島藪御殿を生産者が作れば、一次生産者も増える。かつては八代でも畳表でイグサ御殿があるような状況であったが、これが苦しくなってきたのは設

備にあまりにもお金がかかり過ぎること。一方で、ほとんど設備投資がいらなくて、失敗してやめても借金が残らないような少ない面積で高収益をあげるように、直接、お客に商品を守る仕組み、それをSNSでPRし、その収益が生産者に直接見えるような儲かる仕組みがあれば、やってみようという人が増えるのでは。その地域に経済が成り立たないと新しい人が入ってこない。過疎地域でもお金が回れば、出て行った子供が帰ってくるのが可能になる。Uターンの人が今、一緒に七島藺をやっているが、彼らが帰ってきた理由は親の介護、介護で帰ってきたいが働く場所がない、そこが大きな問題。その働く場所を作ろうと、それが七島藺生産者、売り先は関東という大きなマーケットがある。このマーケットが見えて、七島藺には競合する製品がないことから自分達で好きな価格で売れる。生産者はそれが分からない、自分達が作っているものの価値が見えない。これを明確に見せることが出来るかどうか。畳屋は原料を安く買って高く売ることができる。しかしながら、原料がなければ畳を作ることができないため、頭を下げて七島藺を生産してもらわないといけない。八代ではいぐさの設備投資にお金がかかるから、野菜の生産に切り替わっている。ただし、野菜はどの地域でも作ることができるが、いぐさは八代でしか作れない。私たちのところでしか作れない七島藺をより価値のあるものにして、収益をあげる仕組みを作ること、継続性を担保しようと考えている。

濱崎氏：人材育成では都市農山村共生対流交付金事業の人材活用で吉田君家族が定住してくれた。また、人材育成活動では平戸市民大学を開設し交流している諸大学教授陣の奉仕で定期的に公開講座を開き市役所若手職員や商店街経営者も参加してきた。今後継続したい。

## (8) 質疑応答

川上氏 (根獅子集落再編協議会)

本協議会には農林水産省の人材育成事業で会津若松から来た青年に、事業終了後も家族とともに定住してもらっているが、以前、郷土でシカやイノシシなどのジビエの仕事をしていた。平戸市では年間6千頭くらいイノシシを捕獲している。今後、ジビエの事業化をするため、施設関係を考える時に行政の絡みはどのようなものだったかを教えて欲しい。

田川氏：施設関係については熊本県内では認可を受けているところは17箇所ぐらいあり。そのうち、半分が行政が作り指定管理を行っている公設、半分が民設。これは日本全国どこでも同じだと思うが、産業化つまり黒字になっているところはないのではないかと。特に公設はマイナス部分について行政の支援がないと立ち行かない。また、民設は専業では立ち行かない、焼き鳥屋や運送業などの副業がないと難しい。是非、行政にお願いしたいのは支援をするなら継続した支援をお願いしたい。最初から永遠に支援することはできないと思うが、支援の終わり方は考えておいてもらいたい。それと売り先を確保して始めないと成功しない。売り先の確保が一番大事。

## (9) まとめ

川口氏：最近、「もの消費」から「こと消費」と言われてきているが、まさに農村には体験を買うという魅力ある商品がたくさんある。これを見逃さずにしっかり商品化していきたい。

藤瀬氏：地域の活性化という面では人材育成。後継者を作ることが大事。自分のところの問題としては、田舎の地域内では組織が多すぎて、事務局や会計をボランティアでやっている。60代や70代の人がやっている。これは何故文句も言わなくてやってきたかという、酒を飲ませてくれたから。しかし、今からの若い人はお酒とかのものでは地域に残ってくれない、仕事をしてくれない。やはり、今すぐに手をつけないといけないのは組織を簡略化して、地域の業務をやりやすくする、ボランティアでなくて仕事に見合う賃金をだしてもらい、補助金がなければ地域の人が手出しで組織を支える仕組みを作る。そうしないと地域の若者が残らないし、地域ビジネスも考えていかないといけない。また、地域に若者が不足するのであれば、地域外から連れてくることも自分達でやらないといけない。大学とか地域企業との連携も必要。地域には学びの場があるし、企業の地域貢献活動などのイメージもあることから、大学や企業も地域と連携したいと考えている。自分達の地域を見つめ直し、着実に新しい方

向に進めて生きたい。

**濱崎氏**：田舎にはボランティア的な面がたくさんある。今の若者はボランティア的なものへの参加は難しい。働けばお金になるような地域づくりを目指していきたい。毎年行っている「食まつり」は継続的にやっていきたい。

**山口氏**：日本全国で人口が減る中で星野村に移住してきてもらうのは難しいから、来てもらう回数を増やしてもらう環境づくりをやっていきたい。将来的には荒廃林を整備し、ゆず、かぼすを植えている。あと3年もすれば実がなるので、これもビジネスに繋げたい。これが若者の仕事となるような環境づくりをしていきたい。

**田川氏**：ジビエの一番大きな課題は値段。イノシシのロースは1kg当たり4500円～5000円。1kg5000円というのは和牛のランプが買える。だから値段を下げるか、この値段に理解をしてもらう必要がある。とにかく値段を下げることにつikir。熊本県では、今の農家と同じように小さい農家でも田植え機やコンバインなど全ての農機具を持っているのと同様に、17の処理施設全てに同じ道具をそろえている。それを使って2人がかりで朝から夜まで処理しても1日2頭しか精肉に持っていけない。これを理解してもらうことと、絶対的な値段を下げるための仕組みづくりを熊本県と一緒に取組みを始めようとしているところ。

**細田氏**：当会では七島蘭単品商品で販売。いかに後継者を作るかということで、当会には視察もよく来てもらうが、皆さん楽しそうに仕事をしていると言われる。つまり、楽しそうに仕事をしているかどうか、外部の人が見た時に、眉をひそめて仕事をしているようなものに魅力はないし、若い人も仕事に就かない。お金は確かに必要だが、移住者の人でよくそのお金で生活できているなあという人がいる。地元の農家のおばあちゃんを手伝いながら、楽しく暮らしている。われわれの世代はお金がないと不安になるが、若い人はお金がなくても不安がない。若者は楽しく、やり甲斐のある仕事をして、その地域の人たちと暮らしたい。その世代間のギャップがあると思う。そんなにはお金になくても田舎では食べていける。OBに大学の先生や教育もあるし、豊後高田市では塾が無料となっていることで移住者も増えている。要は子育てに良い環境であれば若いお母さんも来るし、地域の人が子守をしてあげれば働くことができるので、そういった環境を作る。あまり大都市を見た環境を作るのではなくて、自分達の地域に見合った暮らしを楽しくやっていくことに尽きる。今は若い人たちとニコニコ笑いながらやっている。

**田中氏**：出水市では農家民泊の農家も高齢化。120軒ある農家には若い人はほとんどいない。同居している若い人が手伝えることはあるが、ほとんど退職した人がやっている。若い人が入って欲しいというのが課題であるので、農家民泊を今やっている人たちが、農家民泊が良いということを見せていかないといけない。海外も増えているし、修学旅行と両立していきたい。また、実際に宿泊した人の生の声を聞きたいとのことで、学校と旅行業者と生徒の声を直接聞きに行ったりもしている。

**秦泉寺氏**：これからのキーワードに絶対出てくる人手不足があるが、来年度は鹿児島県に20店舗ぐらいあるスーパーから人手不足のために、惣菜とか野菜に人が来ないと言われる。そのバックヤードの部分を全部引き請けることになった。利益は出ているのに人がいないから廃業するしかないといったレベルに田舎は突入している。人手不足でできないなら当社でするよという前に、当社が手伝いをするからもう少し頑張ってくれないかと、どうしても出来なくなったら当社で引き受けるというように、地域の下支えができるような企業になっていきたい。

### 3. 閉会挨拶

**堀畑局次長**：「ディスカバー農山漁村の宝」については九州農政局でも選定するようになったが、選定された地区のテーマも農泊やジビエなど増えてきている。本日の事例発表や意見交換の内容で共通している

と感じたことは、どうやって継続していくか、人を確保していくかということ。本年9月に農政局で行った農泊のシンポジウムにおいて、「農村地域で農泊をどのように使うか」といった時に、非日常と異なる日常がある。非日常は日常に非ずということで観光的な地域のこと、異なる日常は我々が農村で生活するのと都市で生活するのは同じ日常でも異なるということ、この異なるという部分で非常に魅力がある、これを農山漁村の人たちは評価をしてこなかった。これを評価することで、お金を得ることができる」といった話があった。これまで、我々はグリーン・ツーリズムを行ってきたが、安い値段でやっているのは過小評価ではないか、この値段を見直し、いろいろな商品についても儲かる仕組みを作ることによって農村に残る人がでてくる。そういう点が共通する。阿蘇には数多くあるサテライトという地域資源を守っているとの話があり、これに人を呼べる力があると感じた。

「ディスカバー農山漁村の宝」で選定された優良事例を県内、九州管内そして全国に発信し、各地域の活動の更なる発展、他地域への横展開を期待している。本日のシンポジウムに参加した皆様も各団体の取組みを参考に更なる活動の充実をして、是非、来年の「ディスカバー農山漁村の宝」に応募してもらい、数多くの地区が首相官邸に行けることを期待する。

以上