

# 平成 30 年度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「ディスカバー農山漁村（むら）の宝」として選定しています。この「ディ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 30 年 12 月 20 日（木）14:15～17:15

場 所：熊本地方合同庁舎 A 棟 1 階共用会議室

参加者：地域活性化に取組む団体、地方公共団体等 90 名



## 1. ディスカバー農山漁村の宝 2019 年度の進め方について 14:00～14:15

農林水産省農村振興局都市農村交流課 伊藤係長



・平成 31 年度は「ディスカバー農山漁村の宝サミット」を開催し、第 1 回～第 5 回選定 143 地区の中から、「ディスカバー農山漁村の宝大賞」を選定・表彰。また、第 5 回選定までの総括を実施。

- ・第 6 回選定の募集は平成 31 年 7 月を予定。
- ・平成 30 年度に開設した「ディスカバー農山漁村の宝」特設 Web サイトやインスタグラムを活用し、選定地区の取組やオススメ商品を紹介する等、知名度向上に向けた積極的な P R を引き続き実施。

農林水産省農村振興局都市農村交流課 伊藤係長

## 2. 事例発表 14:15～16:00

（1）福岡県立福岡農業高等学校食品科学科梅研究班 高田さん及び伊香賀さん



・「私たちの縁縁プロジェクト」と題して、太宰府市の特産品である梅を活用した商品開発についての活動実績を説明。

・連携先としては、太宰府市、JA筑紫野（原材料である梅の確保）、カルビー株式会社（梅ポテトチップスの商品開発）、西日本鉄道株式会社（列車内での販売）等多種多様な企業や団体等がある。

・活動を開始して 8 年、商品開発やイベント、表彰を通じて、どんどんと「ご縁」が広がっている。

・高校生が地域の産物を通じた商品開発を行うことにより、地域を知り、地域への愛着を持つようになっている。

福岡農業高等学校 高田氏（右）及び伊香賀氏（左）

## (2) 株式会社成美 岩切代表取締役社長



株式会社成美 岩切氏

- ・「郷土・伝統をつなぎ地域資源を活用し、美味しい笑顔を創る」と題して、活動内容を紹介。
- ・おばあちゃんに鶏の命を栄養として吸収し人は生きているという命の大切さを教えてもらった郷土料理の「鶏汁」を今につないでいきたいという想いがきっかけで、会社を設立。
- ・売れない規格外の野菜等の原料シーズと販売ニーズを受けて、新たな付加価値をつけた商品を開発。
- ・ターゲットをどこにするかが重要。女性の社会進出や健康志向などの市場が伸びていく中で、レトルトではあるが、手軽で安価なものではなく、品質の良いレトルトを必要とする層をターゲットにして、パッケージも作成。

- ・販路開拓は興味のないバイヤーへ営業に回るのではなく、展示会に出展し、ブースに立ち寄った興味あるバイヤーに売り込みをかける方が確実。
- ・今、力を入れているのはOEMで、他社のP B (プライベートブランド) を製造することにより、生産者から多くの農産物を購入できるようになり、一部、契約栽培がお願いできるまでになっている。
- ・今まで大分県のものを使った商品開発のみであったが、例えば大分県産と鹿児島県産の生産物をコラボレーションした商品開発により、大分県と鹿児島県の2つのチャンネルで情報発信できるようになる。
- ・加工、配送など全ての業務を女性のみで行う企業であるが、女性の視点で自分の子供など大事な人に食べさせたいという想いをもって商品を開発している。

## (3) ウーマンメイク株式会社 平山代表取締役社長

- ・作物を作るのも女性、次の時代を作るのも女性という想いで、会社名とした。
- ・リーフレタスの生産は3年目を迎えたところであるが、従業員17名は全員女性の会社。
- ・地元の農業法人と連携して販路を開拓し、社会福祉法人と連携しながら障がい者の雇用にも取り組んでいる。
- ・農業を始めたのは農家レストランや直売所などいろいろな展開ができると考え、女性が長く続けることができる農業という視点で水耕栽培を行うこととした。
- ・会社のキーワードは「女性が輝く農業」として、シングルマザーも受け入れられるような女性に優しい会社にするように取り組んでいる。
- ・製造業などは撤退すると住人もいなくなってしまうが、農業は地元に根ざしていく産業なので、1人ずつでも定住していく人を増やしていくことができると考えている。
- ・リーフレタスにブランド名をつけたことで、例えばコサージュレタスをインスタグラムで検索すると、このレタスを利用した料理が紹介されているという効果があった。
- ・女性のあこがれる農業を目指すため、国の補助金や銀行の融資等を受けてICTを活用した自動制御されたハウスを導入した。
- ・空港に近いという立地条件も活かして、周辺の農家と協力することで物量を増やし、毎日、消費者の多い都市部に航空便でレタスを送れるようになった。
- ・子育て世代や介護している世代でも働きやすい労働シフトにしていることが大きなポイント。当日の急な休みも可能としている。きれいなトイレや休憩室も女性の働く環境としては大事。



ウーマンメイク株式会社 平山氏

#### (4) 株式会社くしまアオイファーム



株式会社くしまアオイファーム 池田氏

#### 池田代表取締役社長

- ・サツマイモ農家から5年前に本法人を設立し、5年間で売上高は30倍、雇用は20倍を達成。サツマイモ王を目指している。
- ・本法人では、どれだけ地域の人を雇用して、どれだけ幸せにできるかを念頭に置いている。また、輸出に取り組んでいるが、地域の農家に利益を還元することが重要。
- ・日本では青果としてサツマイモを購入する量が減少する一方で、世界では人口増加、日本産の野菜を購入できる層が増加している。
- ・「農業をかっこいいに変える」、「強い農業はこえていく（超えていく、肥えていく等）」、「温故拓新」、「人にモテる大人になれる」というメッセージを社内で共有。

・農業というカテゴリーで商売しているが、人を雇用するという点では他産業と競争をしているため、串間市の民間企業では本法人が最も給料は高い。これから企業は全て人である。一人のカリスマではなく、チームワークが重要。このため、次期社長はパート職員も含めた全社員による選挙で決定。これも働きとなる企業の要素となる。

・サツマイモの輸出は本法人が日本全体の40%程度を占めている。これほど輸出を増やすことができたのは日系スーパーではなく、ローカルスーパーで販売できる単価で納品できていること。これができるのは圧倒的に品質が良いこと、特に輸出中の腐敗率が非常に少ないとある。この腐敗率が高いと腐敗した商品も含めて値段に転嫁しないといけなくなり、販売単価も高く設定しなければいけなくなる。

・栽培管理はアグリ・ノートを使用し、人事管理はカオナビというクラウドシステムを使用している。従業員の平均年齢は約32歳と非常に若く、移住者も含めて有能な社員が会社の全てである。社員が若いことは伸びしろが大きい。

・年間休日107日を確保し、残業代は1分単位で支給している。これで時間の大切さに気づき、時間的効率が上がると考えている。

・ほんの気持ち手当という制度を新たに作り、社員がそれぞれの社員を評価してあげる仕組みやバーチャルユーチューバーによる情報発信など新たな取り組みを行っている。

・農業機械が壊れるなど農業を止めようと考えていた生産農家6名を社員化して入ってもらっている。

・アフリカ中部ではサツマイモを主食として食べているが、飢餓に苦しんでいる。研究開発や流通加工販売などの技術を輸出して、アフリカ中部の生産力を上げていきたい。心のこもった野菜や果樹を生産している観点からすると、日本の農業は世界一であり、その力を海外に輸出し、協力できると考えている。

### 3. 意見交換 16:10~17:00



左奥からすみやま棚田守る会（木寺氏・川田氏）、特定非営利活動法人よか隊（西田氏）、安心院 NGT コンソーシアム協議会（宮田氏）、株式会社成美（岩切氏）、ウーマンメイク株式会社（平山氏）

## (1) 自己紹介

すみやま棚田守る会 木寺氏及び川田氏（伊万里ケーブルテレビジョン株式会社）

- ・標高 250mの棚田で、4～5戸が農業を継続。
- ・平成 13 年に棚田整備事業で整備してもらったことから、各団体と連携しながら棚田を守るため頑張っている。
- ・農業体験やオーナー制度、棚田米の酒造りなどに取り組む。
- ・今年からは再生可能エネルギーということで小水力発電に取り組み、防犯灯や鳥獣害の電気牧柵に利用できると考えている。
- ・伊万里ケーブルテレビでは、2年前に創立 50 周年を迎、その記念品として手作りのものを贈りたいと考えたことから、棚田での酒米づくりからお酒造りに取り組んだ。
- ・せっかく作ったお酒なので、飲食店での提供や今後はパリでの販売も検討している。

特定非営利活動法人よか隊 西田氏

- ・農地を 1 町持っていて、障がい者就労の事業を行っている。国が農福連携を進めているが、農業は障がい者の心と体に良い仕事だと考える。
- ・野菜の生産には生ゴミのみを堆肥として使用しているが、当法人が所有するレストランとカフェから出る生ゴミだけでは堆肥の量が足りないため、近くの魚屋で出る廃棄する魚や木工業者から出るおがくずや廃材を利用して堆肥にして、循環型農業を実施。

安心院町ＮＧＴコンソーシアム協議会 宮田氏

- ・当社は 4 H クラブ活動で生まれた会社で、干しブドウなどのドライフルーツなどを作っているが、4 H クラブはボランティア活動の要素が強く、ビジネス提携ではなく連携という形をとっている。
- ・大分県の安心院は農村民泊が有名であるが、ドライフルーツを 1 個売るだけでは、地域活性化に大きな貢献はできない。しかし、干しブドウに安心院という商品名をつけて 1 年中流通させることで、安心院という言葉を目につくことが営業効果につながり、安心院に行ってみたいと思ってもらえるとの考えの下、国の農泊事業に取り組んでいる。
- ・農泊の受入家庭の平均年齢は 68 歳になっており、教育旅行の受入も負担になってきている。このため、体験を分離して当社で受け入れできるように、ブドウの染め物体験を検討している。これが体験として販売できれば経済効果が大きい。

## (2) 多様な主体とのコラボレーションについて

木寺氏

- ・棚田整備事業によってきれいになった棚田を守るために、最初は彼岸花を植栽し、小学生による農業体験等を始めた。しかしながら、当時は水道やトイレもなかったため、伊万里市に相談したところ、イベントを行うための施設整備を行ってくれた。
- ・佐賀県庁が企業ボランティアという制度を作ってくれて、企業が棚田を守る団体などを応援してくれる体制ができている。伊万里ケーブルテレビジョン株式会社などの参加企業にはイベントの手伝いや草刈りなどもやってもらっている。

川田氏

- ・多様な主体が連携することのメリットは横のつながりが広がっていくこと。今回、酒米を作るまではすみやま棚田守る会と連携し、お酒を造る時には以前取材に入ったことのある地元の古伊万里酒造と連携し、販売先是知り合いがやっている酒屋や飲食店で販売をしてもらった。
- ・多様な主体が連携することで、各主体間で温度差が生じたり、繁忙期が異なったりすることで、打合せを調整するのが難しいことがデメリットとなるが、みんな地域をよくしたいとの想いで頑張っていきたい。

西田氏

- ・障がい者にも同じ作業が得意な人、力作業が得意な人、草刈りが上手な人など個性や特性がある。その特性

を活かした仕事をしてもらっている。嫌なことを考えすぎて心が疲れてしまっている精神障がい者が最近増えている中で、太陽の下で汗をかいて、泥だらけになる農作業は薬の減薬につながり、農業はいいなと思う。

- ・生ゴミの堆肥化で必要なおがくずの供給先を探すのに知り合いの森林組合の人からいろいろと紹介してもらうことができた。野菜がたくさん出来過ぎた時には、地域で子供食堂をしようということで、毎週木曜日に夜ご飯の材料として提供している。
- ・私一人では微力だが、いろいろな人とつながることで、生産量も増えるし、経済効果も大きくなる。

#### 宮田氏

- ・安心院のグリーンツーリズムは25~26年前から始めているが、今は新しい世代の人ができるツーリズムを模索しているところ。民泊は最近流行っているが、農泊という言葉は知られていない。この農泊を広めるため、全国で連携する農泊連合という組織を設立する予定である。
- ・ドライフルーツ加工の会社が農泊と連携するメリットは、干しブドウを売るときに、安心院って読めますかということから、地域のことを話すことができる。これが安心院への集客につながる。

#### 岩切氏

- ・昨年の全国グランプリになったASO田園空間博物館とコラボレーションした商品を開発して、来月には発売できるようになる予定。このきっかけは、テレビ番組で株式会社成美が放送されたこと、道の駅阿蘇の商品に大分県のデザイナーが手がけたものがあることなどから。お土産を買う人は、自分用のお土産とプレゼント用のお土産に自分の中で価値を設定しており、赤牛を使った阿蘇オンリーの価値を感じてもらえる商品を開発。

#### 平山氏

- ・障がい者雇用のきっかけは、周囲の人や就労支援の事務所からの働きかけがあり、本人と面接して、精神障がい者3人の受入を行った。水耕栽培では作業効率を上げていかないといけない中で、他のパートと同じ時給で働くことの難しさなどがある。精神の状態によって浮き沈みがあるなどフォローを必要とすることから、社会福祉法人に月1回カウンセリングに来てもらっている体制を作った。この体制により、会社と障がい者、社会福祉法人の3者とも良くなった。

#### 西田氏

- ・先ほど話をしたとおり障がい者にも個性があるので、農業法人には、どういったタイプの人が欲しいのか、事前に訓練や体験をしてもらいたいなどの要望を就労支援側に言ってもらえると良い。
- ・農業者は高齢化し、農業には繁忙期もある。一方で障がい者は増えてきている現状がある。こうした中で、障がい者が就労やボランティアとして農業に入ることは、障がい者にとって人の役に立っているということを実感でき、生き甲斐になる。また、高齢化した農家にとっては重労働となる力仕事などをしてもらうことができる。

### (3) 質疑応答

質問：安心院では農泊に海外から的人が来ているか？

宮田氏：安心院には年間8千~1万人の人が来ているが、教育旅行が多くて、あまりインバウンドの人を受け入れる隙間がないが、個人旅行の外国人旅行者は増えてきている。ただし、あまりインバウンドに迎合しすぎるのは良くないと考えているが、今回の農泊事業でインバウンド受入体制の強化をやっていきたい。

質問：ウーマンメイク株式会社の水耕栽培は、どこでも取り組みが可能で、他地域との競合が起こりやすいように思えるが、将来の見通しはどうか？

平山氏：確かに植物工場は各地にできてきているので、レタスだけでは難しい。売り先はJAや系統を通さず、独自で販路を開拓しているので、直接バイヤーと話をできる関係にある。そこで今回のテーマである連携が重要で、レタスだけでなく、他の地元の農業法人と連携することで、バイヤーと多品目でおつきあいする太いパイプづくりを目指している。

#### (4) まとめ

木寺氏：今後は、麦の播種やタマネギ作りなど新たな作物生産の取り組みを新たに始めているところ。人口減少、高齢化などが進んでいるが、新しいアイデアを出しながら、頑張ってやっていきたい。

川田氏：地域のつながりを大事にやっていきたい。伊万里ケーブルテレビジョン株式会社としては、活動をPRすること、記録として後生に残していくことを頑張っていきたい。JALと伊万里市が地域活性化の取り組みをやっており、今回作った日本酒はJALストアで販売することになった。

西田氏：今回のテーマであるつながりは大事だと考えている。本法人ではホームページを作っている人、経理をしている人も障がい者である。仕事はすごく早いが人とのコミュニケーションが取れないなど、みんなそれぞれ得意分野や苦手分野があり、それを連携で、補い合っていくことが大事だと思った。

宮田氏：農山漁村の発展には健康が必要であり、楽しむことが重要である。人口減少する中で、耕作可能地を利用するためには集約していくことも大事。本日事例紹介のあったアオイファームのサツマイモの取り組みのように夢があるところでやっていかないといけない。

我々の取り組みは4Hクラブの活動から起こっているので、こういった活動をしっかりとPRしていくことが使命。

岩切氏：農山漁村や農林水産物がないと当社は仕事ができない。このため、加工会社が利益を上げて、儲かる農業をしないといけない。補助金を活用しての商品開発も多く、当社に余った農林水産物を使って商品を作りたいとの持込みも多いが、売り先がないと駄目。試作品を作りました、商品を作りましたで終わってはいけない。「商品を作る」、「売り先である出口を作る」を同時並行でやる必要がある。

これから一番価値があるのは人の能力。高齢者や障がい者、女性の力など今使われていない人の力を使っていけるかが経済の発展と成長につながっていく。

平山氏：儲かる農業や女性が入りやすい農業など農業の魅力を発信していくこと。女性だけがやっている農業法人ということで取り上げてもらうことが多いので、それを最大限活用して農業の魅力を発信していく役割を担いたい。農業が大卒でも選択してもらえる業種になって、若者が地元に残り、都心からも移住してくるような業種になることのモデルになれるように頑張っていきたい。

#### 4. 閉会挨拶

佐竹局次長：今回の九州農政局「ディスカバー農山漁村の宝」の選定審査に携わりましたが、九州の中にいろんな宝があると感じました。本日のシンポジウム参加頂いた全国選定4団体と九州選定3団体の話を聞いていても皆様素晴らしい取り組みをされていて、この取り組みを広く情報発信していきたいと思います。この宝を輝かせていくためにも九州農政局では農福連携や農泊、ジビエ、女性の進出などいろんな施策を用意しているので、活用してもらい、その宝を磨いて頂ければと思った次第です。意見交換の中でも連携やつながりといったテーマとさせて頂きました。我々行政とのつながりもありますが、地域の皆様がつながることで、新しい取り組みや価値が生まれてくると思います。

今後も宝を磨いて頂き、九州の農業・農村がより元気になるようにしていければと思います。

以上

