

## ③草部南部地区(高森町)

無いものを嘆くより有るもので勝負  
～魅せるぞ田舎の底力～

ビジョン策定年度:平成29年度 目標年度:令和3年度



## 1. モデル地区のプロフィールと現状

### ◆農業者に関する状況

(平成29年度)

・総戸数	265戸
・総人口	618人
・農家戸数	114戸
・農業者数	150人
・担い手数	30人
・65歳以上の農業者数	90人

### ◆農地に関する状況

#### (1)面積区分

・水田	104ha
・畑(樹園地除く)	60ha
・畑(樹園地)	2,500本

(ほだ木本数)

#### (3)作付区分

・水田	水稲、WCS、施設花き
・畑(樹園地除く)	野菜、花
・畑(樹園地)	シイタケ

#### (2)筆数

・水田	873筆
・畑(樹園地除く)	350筆

#### (4)耕作放棄地

あり

### ◆基盤整備に関する状況

(1)ほ場整備	42.3ha整備済
(2)耕作道路	幅員が2.0m未満
(3)排水	土水路
(4)用水	水路から直接取水

### ◆集落の現状

- 地区の農業従事者は65歳以上が60%を占めている。
- 地区全体に鳥獣被害が発生しており、対策するが被害を防げない。
- 露地栽培を主体とした地区であり、近年の異常気象等により収入が安定しない。
- 農地の基盤整備や施設導入を行いたいが、補助事業の要件に満たさず、また、作業効率が悪く、委託作業者がいない。
- 大規模経営が困難であり、兼業農家の割合が高い地域である。



## 2. ビジョン策定のプロセス

### (1) 中山間農業モデル地区設定以前の状況

高森町の下切(したぎり)集落が、本事業における中山間農業モデル地区に設定された草部南部地区の主たるエリアである。草部南部地区は総戸数265戸、総人口618名であるが、下切地区は11戸23名の小さな集落である。

もともと棚田等、小さな田んぼや畑が多く、大規模な営農組合や大きな農業機械は入れられずに、作業効率が悪い地域である。そのため兼業農家の割合が高い地域だったため、だからこそ、まだ農家が残った。専業農家ばかりなら、みんな農業をやめていたかもしれない。

高齢化が進み、若い人に任せようにも、農業や地域への魅力を感じられず、若い人が都会へ流出し、里帰りすらなくなる。このような状況が進行しており、下切集落には「限界集落」としての危機感とその深刻さを増していた。

### (2) 「下切自然を愛する会」の立ち上げと地区設定

前述した流れの中、平成26年11月、地元有志により営農生産活動組織「下切自然を愛する会」を立ち上げた。

主な活動としては、「たかなまつり」や「収穫祭」といったイベントを通じた地区外の人々との交流促進や下切集落の魅力を発信すること。それらはすべて地域の活性化、限界集落から脱し地域を存続させるにはどうしたらよいかにつながるものである。

熊本地震の1年後、平成29年3月に下切集落の存続に関する話し合いが持たれた。そこで、中山間農業モデル地区支援事業の話が提示され、また、魅力づくりの一環としての「たかなまつり」の実施を決め、それらの準備活動が始められた。

平成29年3月より県と高森町から地元への事業説明がスタートし、事前の検討を経た上で、平成29年8月、中山間農業モデル地区に設定された。



下切自然を愛する会メンバー

### (3) 大学生との交流とたかなまつりの開催

平成29年8月のモデル地区設定を受け、検討会が重ねられ、平成30年1月に草部南部地区(下切集落)の農業ビジョンは策定された。

その検討プロセスの中で、大きな影響を与えたのは2つの経験である。

ひとつは、平成29年8月、青山学院ボランティアセンターの大学生たちが震災ボランティアの一環として「農家暮らし体験ツアー」にやって来たこと。子どもがいなくなり、人と接する機会自体も減っている集落へ、大学生30～40名がやって来て、「一緒に料理するのが楽しい」と喜んでくれたのだ。地域外の人々との交流、若者たちとの交流がいかに地域を活気づけるか、集落にとって大きなインパクトを与えた。

もうひとつは「たかなまつり」の開催における地域の女性たちの活気である。地域外から訪れた人々に高菜の漬け方などを教えたり、交流したりすることの面白さ。女性たちの能力をもっと押し出していこうという考え方がここから発想され、農業ビジョンにも生かされていくことになった。

#### (4)ビジョンへの集約

検討を重ねていきながらたどり着いたのは、スローガンに謳っている「無いものを嘆くより有るもので勝負」という考え方である。

小さな田んぼしかない、米のみだと収入が安定しない、若い後継者がいない等、無いものを嘆いても、変わらない。有るものを活用しようと、女性や高齢者でも作りやすい作物の導入を計画。また、空き家が多いので、その一つを活用して農家レストランを経営することを考えた。レストランで収益を上げることよりも、女性の活動の場を設けるのが目標である。

目指すべき将来像は下記の3つに集約された。

- ◎持続つづける地域の輪
- ◎柱となる所得の確保
- ◎女性の能力を前面に

地域が存続するためには若い人材が必要であるが、そのためには地域の環境を整備する必要がある。収入の柱を確保しつつ、地域の魅力をアピールしていく必要もある。これら3つのビジョンは集落の人々の共感を得て、合意形成もスムーズに為された。



青山学院大学生たちの農家暮らし体験ツアー

毎年11月に開催される収穫祭  
おもてなし隊長・甲斐好夫氏の自宅庭を  
開放して開催される



#### ◆モデル地区農業ビジョンの検討の流れ

番号	日付	場所	話し合いの内容	参加人数
1	H29.3.10	下切公民館	下切地区集落の存続(農業ビジョン)について、 たかな祭り準備	17名
2	H29.7.9	お祭りひろば	: 地区農業ビジョンについて・芝桜苗作り・GAP 第1回学習会(GAPとは) 大学生による農 家の暮らし体験ツアー受け入れについて	14名
3	H29.7.22	下切公民館	地区農業ビジョンについて(営農生産組織)柱と なる所得確保について	6名
4	H29.7.28	下切公民館	県・町事業説明会 下切自然を愛する会活動報 告(営農生産活動組織)	9名
5	H29.8.8	下切公民館	地区農業ビジョン(施設建設面積確認)	6名
6	H29.8.12	下切公民館	地域農業ビジョン(大学生の農家暮らし体験ツ アー受入会議)	4名
7	H29.9	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討	6名
8	H29.10	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討	9名
9	H29.11	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討	6名
10	H29.12	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討	9名
11	H30.4	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(H30年度分)	6名
12	H30.5	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(H30年度分)	6名
13	H30.6	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(H30年度分)	6名
14	H30.7	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(H30年度分)	6名
15	H30.8	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(H30年度分)	6名
16	H31.3	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(R1年度分)	6名
17	H31.4	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(R1年度分)	6名
18	R1.5	下切公民館	地区農業ビジョン内容検討(R1年度分)	6名

### 3. 集落の「課題」と「将来像」

#### ◆集落の課題

- 担い手の確保  
農業従事者の減少により、農地等の保全ができなくなり、荒廃地及び鳥獣被害の拡大が予想される。
- 所得向上・高単価作物の導入  
園芸施設が少なく、収入が安定せずに天候に左右される。
- 集落の魅力づくり  
農業・地域への魅力が感じられず、若者が地域から離れていき、里帰りの回数も減る。また、住民の減少により集落機能が低下し、集落の存続が危ぶまれる。さらに、将来に展望がなく地域住民間の交流が少なくなる。



#### ◆集落の目指す将来像

- 持続つづける地域の輪
  - ①地域環境の整備
  - ②地産地消の取組み
- 柱となる所得の確保
  - ①長期栽培できる品目の導入
  - ②自然災害に強い産地作り
- 女性の能力を前面に
  - ①活動できる機会を提供



#### ◆成果目標

- 農村交流 農家体験ツアーの実施(1回/年)
- 施設設備を整備し、高単価作物としてピーマンを作付する(42.6a)
- 自立できる6次産業の開発(1商品)
- 地域の環境美化活動の継続実施(2回/年)

#### (1)課題解決に向けた進捗状況

若い人が流出し、住民数が減ったことで集落機能が低下し、集落の存続自体が危ぶまれる。そこで、住民の数は増やせなくとも交流人口を増やそうと、都市部に住む若者やファミリー層との交流できるイベントなどに力を入れている。

地域住民間でも交流が少なくなっていたが、イベントのために地域内での交流が増え、同時に住民の力を結集する機会、特に女性が活躍する機会が増えて来た。

#### (2)新たな課題や将来像の修正

課題は多いが、これまでのところ、事前に想定されていた課題以外に発生した新たな課題はない。したがって、将来像についても現在のところは修正の必要は生じていない。



特産の高菜畑が広がる下切集落

## 4. 取り組み状況

### [ビジョンの内容]

#### (1) 持続つづける地域の輪

##### ① 地域環境整備

- ・景観作物植付(芝桜栽培・芝桜育苗) 平成27年度より活動中
- ・空き家の利活用(定期的な除草作業中) 平成30年度調査 令和元年度実施
- ・GAPの取り組み(平成29年7月勉強会実施) 令和元年度取得目標
- ・炭焼き窯の建設(令和元年度建設・お祭り広場)

##### ② 地産地消・都市農村交流の取り組み

- ・農村交流(たかなまつり、甲斐さんちの収穫祭等)実施中
- ・大学生の農家暮らし体験ツアー(青山学院大学生他) 平成29年より実施
- ・熊本市内地域交流 農産物販売 令和元年度実施
- ・空き家活用(農家レストラン・トスサラダ店) 令和元年度開店目標
- ・日本蜂蜜の販売多角化
- ・妙見さん岩清水の宣伝活動(お土産) 平成29年度より実施

#### (2) 柱となる所得の確保

##### ① 長期栽培できる品目の導入 平成29年度研修の実施

- ・軽量品目の導入
- ・鳥獣被害に遭わない品目の導入
- ・複合収入による所得の安定
- ・小規模基盤整備(施設建設予定地) 平成29年度

##### ② 自然災害に強い産地作り

- ・定期的な水路管理作業、農道管理作業点検
- ・施設導入による自然災害に負けない産地作り(42.6a) 平成29年度、30年度
- ・機械の整備(マルチャー、サンドフィルター、エンジンポンプ、動噴等)による安定的な栽培体制確立
- ・鳥獣被害対策の強化
- ・山林管理による、倒木等の防止管理

#### (3) 女性の能力を前面に

##### ① 活動の機会を提供

- ・農家レストラン経営(縁側カフェ)によるいきがいの創出 令和元年度目標
- ・加工農産物の開発
- ・自立できる6次化産業の育成

### [各項目の取り組み状況]

#### (1) 持続つづける地域の輪

##### ◆ 取り組みの状況と成果

##### ① 地域環境整備

◎ 景観作物植付(芝桜栽培・芝桜育苗)を平成27年度より活動中。高森町の「花いっぱい運動」で年5万円の活動費が支給。芝桜の育苗だけではなく、定期的な草取りも行う。



芝桜を植えて景観を美しく

◎ 空き家を利活用した農家レストランは、平成30年度に調査。令和元年度に開店したかったが、20年間空き家だったので、改修しないとトイレも使用できず、農林水産省の予算では足りない。現時点では定期的な除草ボランティアのみ。

◎ 農林水産省が日本式GAPを推進し始めた翌年の平成29年7月に、第1回GAP学習会を開催。しかし令和元年度時点、まだ動いていない。現状では難しい。施設園芸の補助は徹底してやる。

◎ 令和元年度に、お祭り広場に炭焼き窯を建設する予定だったが、検討中。他の事業を優先した。

## ②地産地消・都市農村交流の取り組み

◎交流は実施中。恒例の「下切たかなまつり」には、最大100名が参加。甲斐好夫さんの自宅を開放する「甲斐さんちの収穫祭」は地区として盛り上げ、200～300名が集まる。令和元年度には、のべ200名以上が草部南部地区を訪れた。



収穫祭の様。ぶどう農家は「葡萄亭」など各戸に名前を付け、看板を設置した。散策コースのマップも作成した。

◎平成29年度に始まった農家暮らし体験ツアーの受け入れは、平成30年度には大学生や小学生と保護者で20名(たかなまつりのリピーター)、令和元年度は青山学院大学ボランティアセンターから5名応募あり。対象が毎回異なるので、人数が減っているわけではない。積極的に募集するわけではないが、受け入れる。

◎令和元年度、熊本市立西原小学校から「農産物を販売に来て」と依頼が来たので、軽トラで米やお茶、新鮮な野菜などを持ち込んだ。

◎イベントで湧水コーヒーが好評だったので、自宅を活用した「縁側カフェ」の準備を、女性リーダー中心で行った。令和2年4月オープン。5月～10月の第2・第4日曜のみ営業。

◎日本蜂蜜は現在、奥阿蘇物産館で販売中。混ざりっ気なしの国産蜂蜜が評価され、一升瓶で8,000円。

◎妙見さんの岩清水がおいしいと好評。お土産用に平成29年度からペットボトルを置いた。販売には保健所の許可等が必要なので、無料。

### ◆解決すべき課題

◎空き家の利活用には、費用がかかる。

◎宿泊できない等、受け入れ態勢が充分とはいえない。

### ◆今後の方針

◎農家レストランは、収益性より女性の活躍が目的。空き家にこだわらず、「縁側カフェ」が好評なら、その後も検討する。

◎地パチによる国産蜂蜜という付加価値をPRしてブランド力を上げ、インターネットで販売したい。

◎たかなまつりに来た県外のお客さんから「泊まりたい」と要望された。民泊という次のステップの準備になっている。



地元の食材でのおもてなし

## (2) 柱となる所得の確保

### ◆取り組みの状況と成果

#### ①長期栽培できる品目の導入

高齢化が進み、米は運ぶのが大変。そこで女性でも収穫しやすい軽量品目として、ピーマンに切り替えた。25a整備する予定で、平成30年度には42.6a(170%達成)作付けした。

米のみでは天候にも左右され、不作の年や、病害虫が発生して極端に収量減の年もある。しかし、時期をずらしてハウス栽培することで、収入の不安定感はずいぶん改善した。

また、ハウス内に鳥獣は入れないので、鳥獣被害を受けないというメリットもある。



ハウスによるピーマンの作付け。軽くて女性にも収穫しやすく、長期に渡って栽培できる。

#### ②自然災害に強い産地作り

◎定期的な水路管理作業、農道管理作業点検は行っている。

◎施設導入による自然災害に負けない産地作りは、平成29年度、平成30年度で実施済み。

◎機械(マルチャー、サンドフィルター、エンジンポンプ、動噴等)を整備して、安定的な栽培体制を確立。県からの補助は平成29年度に6,974,000円、平成30年度に7,300,000円。

※平成29年度・30年度にはくまもと里モンプロジェクト推進事業、中山間地域サポート推進事業も活用している。

◎鳥獣被害対策の強化をしたいが、人手が足りない。

◎山林管理による、倒木等の防止管理は行っている。

#### ◆解決すべき課題

鳥獣が繁殖し、被害も増加しているが、人手が不足しており対応できない。

#### ◆今後の方針

人手不足が原因なので、害獣対策はすぐにはできない。今後も、優先順位の高い事項に人手を回す。



マルチャーなど営農用機械も購入

### (3)女性の能力を前面に(活動の機会を提供)

#### ◆取り組みの状況と成果

◎農家レストラン経営(縁側カフェ)によるいきがいの創出  
いきがいの創出として、自宅での縁側カフェを令和2年4月から開始する計画である。集落の11戸中4戸が参加予定。

◎「たかなまつり」では、来場者に対してたかなを漬ける技術を教える。漬ける体験をして、食べてもらう。農家暮らし体験ツアーの学生と、まんじゅう作りなどで交流している。

◎加工品の開発は具体的には行っていない。実現すれば、自立できる6次化産業の育成につながるのではないかと。基礎になる資金を、平成29年度～令和元年度で積み重ねて来た。稼ぐ力をつけて来た。

#### ◆解決すべき課題

人員に余裕がないため、加工品の開発は手付かずである。

#### ◆今後の方針

◎米販売用シールを、4種類作成(ここの地域での販売用・県内販売用・県外販売用・地域の祭り用)。主に関東での販売を念頭に置いている。通常、米1俵10,600円～10,800円。草部地区の湧水で作る棚田米を、関東で1俵40,000円で売りたい。

令和2年度は、米以外の農産物に貼るシールを作成したいと考えている。

◎縁側カフェに来てくれたお客さんに販売する土産物として、加工品を1品開発したい。



「たかなまつり」でのたかな折り



その場で塩もみし、たかな漬けに

## 5. まとめ:成果と今後の展開方向

### ◆成果目標

- ・農村交流 農家体験ツアーの実施(1回/年)。
- ・施設設備を整備し、高単価作物としてピーマンを作付する(42.6a)
- ・自立できる6次産業の開発(1商品)
- ・地域の環境美化活動の継続実施(2回/年)

### (1) 全体的な成果

#### ①農村交流、農家体験ツアーは継続して実施。

地域外からの来訪者、子供たち・若者たちとの交流は集落に活気と刺激をもたらしている。

「たかなまつり」、「収穫祭」、「農家暮らし体験ツアー」は事業スタートの平成29年度以降、毎年1回ずつ開催しており、地域外からの来訪者と交流する活気あふれる催しになっている。交流そのものが地域の活性化になっているのと同時に、次の活性化策を生み出す刺激にもなっている。

#### ②ピーマンの作付けは順調。元の作付目標を170%達成！

女性でも収穫しやすい軽量品目として、ピーマンを導入。元々の目標は25a作付けであったが、平成30年度には42.6a(170%達成)の作付けを実現している。

#### ③自立できる6次産業の開発は、現在、取り組み中。

縁側カフェに来たお客さんへの土産物として、加工品を1品開発したい。

#### ④草刈りは年1回以上実施。イベントごとに、必ず事前に実施。

環境美化として草刈りは必須。イベント開催によって住民の意識も変わった。

### (2) 今後の展開方向

#### ①後継者を作り、育てるための模索。

若手参入はなく、後継者がいない。後継者育成のために施設園芸を始めたところもあるが、まだ跡取りは帰郷しない。

#### ②地域のファンづくりに手応えを感じるが、より戦略的な集客が必要である。

イベントに参加し、気に入ってくれたりピーターもいるので、そういう人を巻き込んで交流人口を増やす。LINEなども活用しているが、戦略的な集客が必要である。

#### ③土産物として喜ばれる加工品・特産品の開発。

イベント参加者がお土産として購入する物がないので、加工品などを開発する。野菜だけ販売するのではなく、料理のレシピを添えるなども考えたい。

#### ④ネット販売の計画と下切ブランドの開発。

関東をメインターゲットにネット販売を行うため、当地区をブランドとして確立したい。