

④ 鶴喰地区（八代市坂本町）

未来のために、今できること
～里山に笑顔と安心を～

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

・総戸数	66戸	住民台帳
・総人口	189人	住民台帳
・農家戸数	24戸	2015農林業センサス
・農業者数	24人	2015農林業センサス
・担い手数	2人	
・65歳以上の農業者数	14人	2015農林業センサス

(平成29年度)

◆農地に関する状況

(1)面積区分

・水田	20ha	H26固定資産台帳
・畑(樹園地除く)	15ha	H26固定資産台帳
・畑(樹園地)	0.1ha	2015農林業センサス

(2)筆数

・水田	435筆	H26固定資産台帳
・畑(樹園地除く)	545筆	H26固定資産台帳

(3)作付区分

・水田	水稻	※らっきょう、生姜、大豆、ブロッコリー等の生産もあるが、主要品目としてはほぼ水稻に絞られる。
(4)耕作放棄地	あり	

◆基盤整備に関する状況

(1)ほ場整備	17.7ha整備済
(2)耕作道路	舗装済
(3)排水	コンクリート水路
(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歳以上が約60%を占めている。
- 加速度的な高齢化と人口減少で次世代の生産が不可能な状況である。
- 水稻単作で1戸あたりの経営規模が小さく、収益が上がらない。
- トラクターなどの農業機械は各農家が所有し、過剰投資の状態。老朽化しても買い替える余裕がない。



2. ビジョン策定のプロセス

(1)ビジョン検討のスタートに向けて

鶴喰地区では、かねてより加速化する人口減少と少子高齢化を受け、「先祖からの田畑を守るためになんとかしなければ」という共通意識を持っていた。個人でこの状況を打破することは難しく、将来的には集落営農(法人化)を行い、「自分の農地は自分で守る」から「自分達の集落は自分達で守る」考え方へシフトする必要があると考え、話し合いを重ねていたが、個々の情熱や考え方には差異があり、思うように進んではいなかった。

そのような中、集落の農地を担い手に集約し、守っていくという考えのもと平成27年に農地集積加速化事業重点地区指定が決定。これにより3～4年後には法人へ移行するという道筋ができた。同時期に、ライスセンターを整備するため、国の山村活性化支援交付金事業が採択されたことから、この交付金を使って平成30年3月をメドに法人設立とブランド米部門、販売戦略の3部門に取り組んでいくこととなった。メンバーは、すでに設立していた営農改善組合の組合員が担当した。

(2)農事組合法人の立ち上げ

平成29年2月に「農事組合法人 鶴喰なの花村」を設立した。これは翌平成29年度には県の中山間農業モデル地区の設定を受け、中山間農業モデル地区支援事業で「農業ビジョン」づくりを行うに先んじて、法人立ち上げの前倒しを行ったものである。

予定通り、平成29年度に中山間農業モデル地区の指定を受け、以後、「鶴喰なの花村」が実施主体として取り組んでいくことになる。



←集落座談会



→
ブランド米の取り組みについて
(現地検討会)

(3)行政、JAと協力体制をとってビジョンを策定

平成29年8月よりビジョンの検討をスタート。しかし、現場にはデータも知識も経験もない。そこで、JA、行政、地域の担当者が集まり、役割分担しながら農業ビジョンの策定を行った。

具体的にはJAがビジョンの基本設計、行政が助成金の種類やその効率的な使い方、借入金申請についてのレクチャーとフォローアップなど、地域担当者が実務を担当するという体制を取った。

(4)検討内容

法人化すれば、改善組合では不可能だった農地集積が可能となる。組合員の農地を借り上げて8haの経営農地を確保し、運営する計画を立てた。また、老朽化しても個人では買い替えが困難な農業機械の整理と合理化を行うことを提案。

鶴喰地区の基幹作物はコメであったが、コメ単作ではもはや経営は立ちゆかない。そこで裏作や他の高収益作物の栽培を検討した。

(5)ビジョンの変更

まずは行政と協議して作成した事業計画をやってみて、1年目、2年目と事業を進める中で実際のデータを積み重ね、比較検討しながら随時計画を変更した。

例えば、1年目は裏作でブロッコリー栽培を2町分行ったが2年目は行わなかった。理由は重量野菜でかつ価格変動が大きく安定していないこと、裏作のために農薬を使用したところコメの食味が低下したことなどが挙げられる。

オクラやスナップエンドウにも着手したが、選別作業や袋詰め作業など手間がかかりすぎるため断念した。結局JAが集荷・選別を引き受けてくれ最低価格が保障されるアスパラガスに落ち着いた。にんにくは組合の希望により作り始めた。

行政やJAとは、話し合いを積み重ねるうちにお互い何でも言い合える良い関係が築けた。立ち上げから1年目までは情報を提示して意見を仰ぐことも多かったが、3年目を迎えた現在は徐々に行政の手を離れて自立した組織に成長しつつある。

◆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	H28.5.20	さかもと温泉憩いの家	法人化に向けた集落座談会	24名
2	H28.7.11	鶴喰生活改善センター	ブランド米の取組みについて(現地検討会)	11名
3	H28.9.9	鶴喰生活改善センター	組合の事業計画・農地集積についての話し合い	16名
4	H28.9.9	鶴喰生活改善センター	講演会「集落営農の大きな可能性」楠本雅弘氏	54名
5	H28.11.28	JA島原雲仙南部基幹センター	アスパラガス先進地視察研修	6名
6	H29.6.5	鶴喰地内	フィールドワーク「集落の誇り・宝」	16名
7	H29.8.16	熊本県南広域本部	農業ビジョンの検討	12名



↑
楠本雅弘氏講演会
「集落営農の大きな可能性」



↑
組合の事業計画・農地集積につ
いての話し合い



↑
アスパラガス先進地視察(南島原市)



↑
フィールドワーク「集落の誇り・宝」

3. 集落の「課題」と「将来像」

◆集落の課題

- 農業の魅力が感じられず、若者が地域から離れていく。
- オペレーターや担い手を確保したいが、地区内だけでは確保できない。
- 農地や施設などの保安全管理ができなくなるため、耕作放棄地が増加する。
- 組合の農産物の販売力。
- 集落機能が低下し、集落が存続できなくなる

◆集落の目指す将来像

- 耕作条件を改善した農地で、今まで導入できなかった施設園芸、露地野菜などが可能となり、高収益作物を導入している。
- 農地を担い手に集積することで、過剰投資となっている農業機械の整理、合理化を行っている。
- ライスセンターの整備により、コメの乾燥・調製の品質を向上させ、地域のコメのブランド化を図っている。
- 地域の特産品を新たに開発し、販路を開拓している。
- 赤字経営から脱却し、農業所得が現在より向上している。
- 地区外から担い手を受け入れている。

◆成果目標

- アスパラガスの作付面積を30a増加させる。
- 環境保全型農業の取組み面積を2haまで拡大する。

(1) 消滅集落との戦い

鶴喰地区は今、限界集落から消滅集落への道を着実に辿っている。この流れを変えることはできないが、少なくとも農事組合法人が存続する限り田畑は守られ、持続した維持管理が可能となる。そうすれば人が住み続けられ、コミュニティが維持できるという期待をしている。

農事組合法人は集落の経済基盤であると同時に運営基盤でもある。鶴喰地区では地域運営のスタイルを変えることで、40年後50年後を見据えた「消滅集落との戦い」に対しての種まきを行っている。

(2) 新たな課題

具体的な取り組みのアイデアはあるが、労働力不足により着手に行きついていない部分がある。農業ビジョン策定時点で様々なプランや期待を描いたのであるが、何をするにも、まず人材の不足・労働力の不足という前提問題があることに気付かされる。

特に常用の人材をいかに確保するのか、この課題の解決がきわめて重要であり、継続的に注力していきたいと考える。

4. 取り組み状況

[ビジョンの内容]

(1) 基盤整備などの実施

◆暗渠排水の設置及び土壌改良を行うことで、農作業環境が改善でき、機械の利用効率が図られるほか、作物の生育環境を整備することで作物の高品質化や収量の増加を図る。

(2) 高収益作物(アスパラガス)の導入

◆平成29年度～平成31年度までに簡易パイプハウスを30a整備し、高収益かつ高齢者にも栽培の負担が少ないアスパラガスを導入する。

(3) 米のブランド化及び加工品の商品化に向けた施設整備

◆ライスセンターなどの施設整備により、コメの乾燥・調製の品質を向上させ、ブランド化や地域特産品となる加工品の商品化を図る。

(4) 環境保全型農業の取り組み

◆化学肥料・化学合成農薬を原則5割以上低減する取り組みと合わせ、集落内に菜の花・れんげを作付けすることで景観保全などのストーリーと組み合わせた「地域ブランド」を創出する。

(5) 農福連携の実施

◆農業分野における担い手不足や、福祉分野における障がい者の職域開拓・雇用などそれぞれの課題を解決するため、市内の福祉事務所と連携(委託契約)し、雇用を確保する。

(6) クラウドファンディングの活用

◆資金調達の目的のほか、直接現状を伝えることで、共感してくれる方を募ることで、広範囲で集落の支援者を募ることができ、販路拡大、労働力の援助にも繋げる。

[各項目の取り組み状況]

(1) 基盤整備などの実施について

◆取り組みの状況

集落には、水はけが悪い沼田が多い。基盤整備は、水はけが悪いと育たないアスパラガス栽培を想定したもの。

表土の下の基盤の土の下は岩盤になっていることが判明し、当初予定していた暗渠排水の整備は困難かつ高コストとなることが分かった。そのため、暗渠整備を明渠整備に変更し、田んぼの畑化を行った。

◆取り組みの成果

暗渠整備から明渠整備への変更は行ったものの、田んぼの畑化を実施したことによって、アスパラガス栽培の導入を行うことができた。

◆解決すべき課題

現時点ではない。

◆今後の方針

現時点ではない。



(2)高収益作物(アスパラガス)の導入について

◆取り組みの状況

平成29年度10a、平成30年度10aの2期計20aの整備を行った。

◆取り組みの成果

アスパラガスを20a栽培し、JAに出荷している。1期目10aで150万円の売上を達成しており、高価格で販売できることが確認されている。手数料が42%かかるが、集荷・選別作業が不要なので他の野菜より手間が省ける利点がある。

◆解決すべき課題

労働力不足のため、平成29年度10a、平成30年度10aの2期計20aの整備で足踏みしている。

収穫が2月～10月まで毎日朝夕続く。収穫作業を一般組合に依頼したが、組合員も家事消費の野菜作りや緑故米の作業があるため、なかなか作業を行うことができない。高齢化もあり、実際に労働力として確保しづらいのが現状である。

◆今後の方針

労働力を確保し、アスパラガスの作付面積を30aまで拡大する予定である。



↑
アスパラガスの新植



→
アスパラガスの収穫

(3)米のブランド化・加工品の商品化と施設園芸について

◆取り組みの状況

ブランド化・加工品として念頭にあったのはコメと漬物であった。

コメは、今までそれぞれの農家が縁故米として作っていたものを「鶴喰米」としてブランド化した。販売価格は2kgで1100円(イベントでは1000円)。主な販売先は、JA、ふるさと納税の返礼品、直売所、地元量販店、小中学校の給食食材、介護施設など。

漬物は真空用の機材を整備し、保健所の許可を取って製造販売を実現。漬けるための施設が確保できていないため生産量としては30kgほどとわずかで、事業としてはまだまだ発展途上にある。

法人化した平成29年にライスセンターを作った。ライスセンターは、刈り取った稲を乾燥させてもみすりし、玄米にして袋詰めして保管、客の注文に応じて精米して出荷する機能を持つ。備蓄倉庫もある。他所の乾燥調整の請負も可能で、今は6haほどの請負を含め14haほどの処理を行っている。ライスセンターのキャパシティとしては20haまで可能。運営は3名で、必要な時にできる者が行っている。

くまもと里モンプロジェクトの補助金でコメと漬物を詰め合わせた贈答品を作り、イベントと道の駅で販売。メディアにも取り上げられた効果で今年の販売目標50セットはクリアできる見通しである。

◆取り組みの成果

鶴喰米の評判は良好。道の駅に卸している米に関しては消費期間が精米して1ヶ月で、その期間を超えると引き取っていた。ところが去年の中ごろから急に回転が良くなり、納めても足らず追加する状態。30年栽培米は483俵の収量があり、6月に売り切れた。

人気の理由は味の良さ。減農薬の特別栽培で育てており、冷えても美味しい。機械による食味審査を行ったところ「新潟産コシヒカリにひけをとらない」との結果が出ており、2年連続で県認証うまい米基準のSランクを取得した。

◆解決すべき課題

30年栽培米の約480俵のうち、JAには80俵出荷している。あとは全て自分で販売しているため、今後の顧客獲得と販路拡大は重要な課題である。

今年九州全域で害虫のトビロウカの被害があり、鶴喰地区もこの40年で経験がなかったほどの大きな被害に見舞われた。収量は250俵と6割に減収。おそらく3月には売り切れるので、アスパラガスの収益でどれだけ米の減収を補填できるかが当面の問題となっている。

◆今後の方針

一次産品は手がかかるうえ、利益率が低い。今後利益率アップを狙うためにはサービス産業と加工に力を入れていく必要がある。皆農作業は出来るが加工やサービスのスキルはない。ここをどうすべきかはまだ見えていない。



鶴喰米と鶴喰漬物を詰め合わせた贈答用セット

(4)環境保全型農業の取り組みについて

◆取り組みの状況

熊本県のイエロープロジェクトの補助金を使い、米収穫後の田畑に菜の花とれんげの作付けを行った。

また、県内大学との連携業務により、水田3枚で光合成細菌の投与を行ったところ、1反あたりの収穫量を1.5俵から1.7俵増加させることに成功している。

◆取り組みの成果

菜の花やれんげを緑肥としてすきこむことで化学肥料を減らすことができ、米の味が良くなった。

また、菜の花の時期、一面が黄色く色づき、新幹線も黄色に染まるほど見事な風景が広がった。ポスターや商品パッケージの写真としても利用した。

◆解決すべき課題

スタートして3年経った今は尻すぼみ状態。理由は、菜の花の種まき時期がちょうど他の収穫の後始末やアスパラガスのハウス作業、堆肥の作業に追われる時期と重なること。

人手が不足しているので種をまく時期が遅くなり、ところどころにしか咲かなかった。また、水はけが悪い土地の環境が菜の花の育成に適していなかった。

◆今後の方針

種まきの時期に外部から人を雇って作業のサポートを依頼する。



菜の花・レンゲで土づくり

(5) 農福連携の実施について

◆取り組みの状況

八代市の「B型就労支援施設虹の村」では、毎日場所を変えながらパンの移動販売を行っている。彼らに委託し、移動販売時に鶴喰米の販売を行う予定。パンの販売価格帯が約120円～300円であることから、鶴喰米は2合分をサイコロ状の真空パックにして300円で販売。虹の村には15%の手数料を支払うかたちで農福連携を検討している。

◆取り組みの成果

まだ具体的成果と呼べるものはない。

◆解決すべき課題

さらに多様な取り組みも行っていきたいが、現実的には人材不足で手が回らないのが現状である。

◆今後の方針

中山間農業モデル事業に係る県内大学との連携において、熊本学園大学が農福連携をサポートしているので、今後、大学との連携も行う予定。



パンの移動販売時の委託のために開発した2合の鶴喰米パック

(6) クラウドファンディングの活用について

◆取り組みの状況

漬物加工用の漬け物小屋を作るためにクラウドファンディングを検討していたが、田植えやアスパラガスの作業その他で時間が取れず頓挫している状況である。

◆取り組みの成果

まだ取り組みを実施できておらず、成果は生じていない。

◆解決すべき課題

他の取組課題と同様に、人材不足によって手がつけられない、手が回らないというのが現状である。

◆今後の方針

人材等の確保により取り組み可能となったら実施したいと考えている。

5. まとめ:成果と今後の展開方向

◆成果目標

- ・アスパラガスの作付面積を30a増加させる。
- ・環境保全型農業の取組み面積を2haまで拡大する。

(1)全体的な成果

①アスパラガスは1期目に150万円の売上！にんにくは加工で売値が10倍に！厳しい法人経営だが、今後の展開に期待！

現在、鶴喰地区の代表品目は米とアスパラガスとにんにく。アスパラガスは米より単価が高く、今年1期目に150万円売り上げた。しかし資金繰りは厳しい。にんにく栽培に着手したことは良かった。初年度は生で販売したが、今年、黒にんにくや漬物に加工して販売したところ売値が10倍となった。

今後は加工の分量を増やして付加価値を向上させ、粗利アップを目指していきたい。「鶴喰」というブランドの中でコメや漬物、黒にんにくなどの商品が生み出した。これは個人経営ではなく法人経営だからこそできたことである。

②環境保全型農業の取り組みは足踏み状況。

1～2期目、菜の花やれんげの栽培を行い、すき込むことで、コメの食味向上、景観の向上という成果が出たが、他の農作業と時期が重なるために今期は取り組むことができずにいる。今後は外部委託も含め検討していきたい。

③地元の協力者にお金を渡せる仕組み、小規模ながらも誕生。

農作業、加工作業、モニターツアーでの農家レストラン調理作業など、法人に関係する労働に携わった人には、低いものの報酬が発生。法人設立前は0だったものが、年間300～400万円程度の金を地元にとどめる状況にある。外部に向けて米などを販売した収益から払っている。

④高齢化が進む中、正社員の雇用を実現。

売上増加に伴い作業も増えていく一方、高齢などを理由に辞める理事が出てきた。

当初は正社員を雇うことは想像もしていなかったが、令和元年10月に組合員の従兄弟を職員に引き入れた。10～3月は理事同様の報酬体系にし、4月から正社員として雇い入れた。

⑤ぶつかりあいを経て、組合員の意識の変化が生まれる。

地域・行政・JAの好連携が、よい結果へ。

最初はいろんな意見のぶつかり合いがあったが、それぞれの考え方が分かるようになり随分まとまってきた。人をまとめ、事業計画をつくり、経費などのデータを集積し、事業の輪郭を形作るのに3年は必要だった。

地域・行政・JAの連携がうまくいったことが良い結果に繋がった。良い担当者に恵まれ、行政も“人”であることを痛感した。



⑥個別農家ではなく、地域全体で取り組むことの大事さ。

ビジョンへ向かっている実感と具体的成果が生まれている！

一戸一戸の農家ではなく地域全体で今後の農業の在り方や地域経営を考えながら将来像に向かって進んでいる実感がある。個別農家だと米を作っても販売まではできなかった。法人で取り組むことによって作る人、商品化する人、販売する人と役割分担が可能となり、チームとしての総合力ができた。

自分達で販路を開拓して自分達で売るという機能を持てるようになったため、今までより高値での販売も可能となり、個人で行うより機能的な経済活動ができるようになった。

また「皆で地域の将来を考える」という法人の仲間が周りにいることで、精神的にかなり救われる部分もあるだろう。



(2)今後の展開方向

①労働力不足が最大の課題。

2人目の正社員雇用を目指す！

高齢化が進む鶴喰地区において、労働力の確保は今後の重要課題である。解決策としては正社員の雇用。1000万円を売り上げれば正社員1名を雇える。

現在1名が常勤勤務しているが、4年後をめどに2人目の雇用を目指したい。正社員は農地の担い手となり、田植えや収穫期などの農繁期には理事が加勢するスタイルをとりたい。それでも不足する場合は時期に応じて外部パートを雇い入れる。

②新規就農者に対する補助金の見直し。

50歳以上のシニア世代へも補助金の支給を。

現在、農業次世代人材投資資金の交付対象者は、就労予定時の年齢が原則50歳未満である。

しかし鶴喰地区のような中山間地で新規就農したいという人は地元の間人、親戚、定年を迎えたUターン組などが主で、50歳未満の人はまず来ない。50歳以上のシニア世代が農事組合法人に入る場合に対しても補助金支給などの制度があればと考える。

3年間で50万円でも100万円でもいいから補助金が確保できれば正社員を1人増やすことが可能となる。手つかずの田畑はまだあり将来性は十分あるにも関わらず、働く人手がないので手が付けられないことが現状。