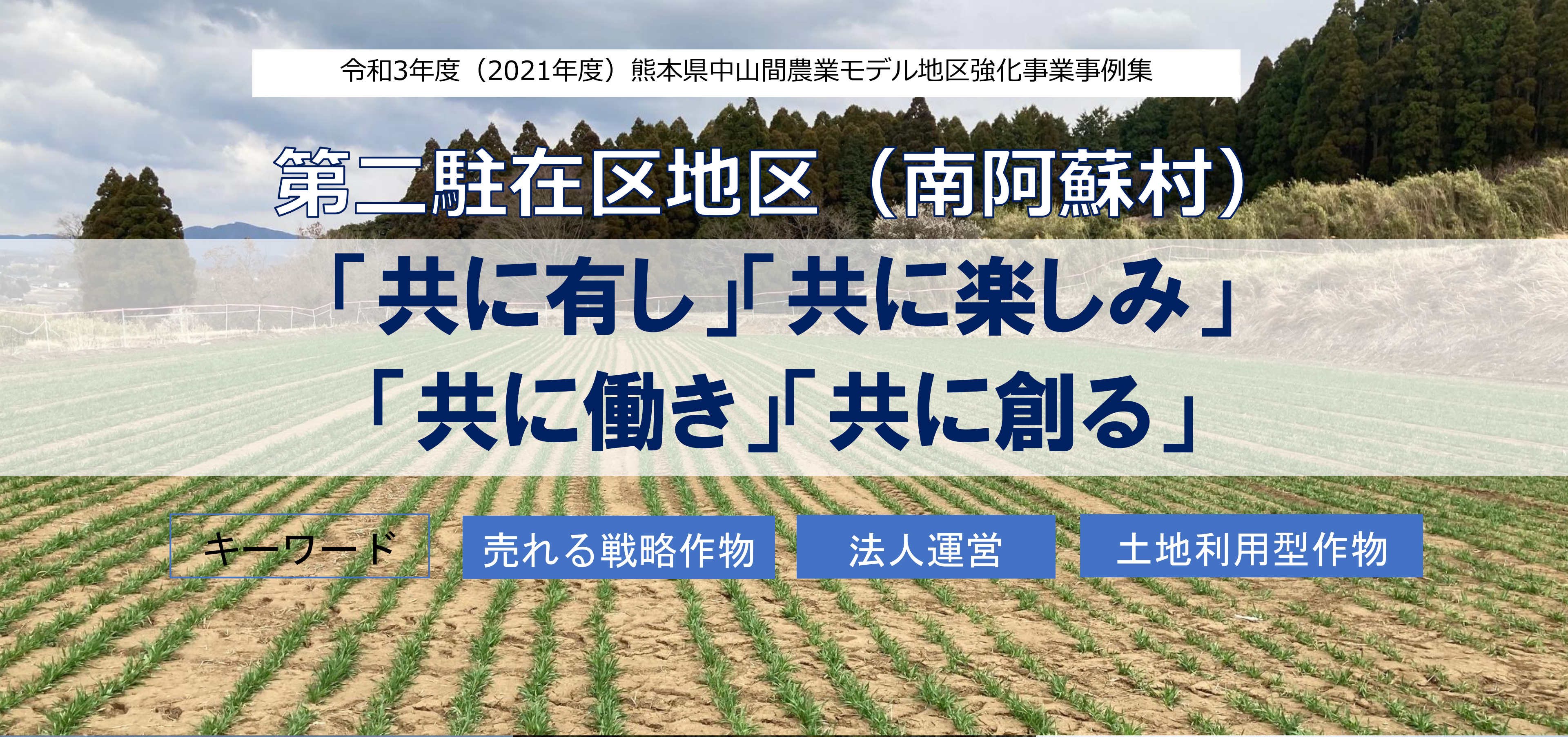
令和3年度（2021年度）熊本県中山間農業モデル地区強化事業事例集

第二駐在区地区（南阿蘇村）

「共に有し」「共に楽しみ」「共に働き」「共に創る」

キーワード　売れる戦略作物　法人運営　土地利用型作物



ビジョン策定年度：令和2年度　目標年度：令和7年度

1．課題と将来像・ビジョンの内容

地区の「課題と将来像」

【地区の課題】
・世帯数の減少と高齢化による農業担い手・後継者の減少
・農地の維持管理が困難になることが予想される
・地区の南部（外輪山側）の基盤整備が進んでおらず、農地集積率が低い。大型機械導入が困難で作業効率が悪くなる。

【地区の目指す姿】＝ビジョン
先人たちが守り、我々が受け継いできた農地や景観を、魅力あるかたちで子孫に受けわせる地域にする。目標としては、
（１）農事組合営農法人を中心に後継者を育成、地域全体で農業を守る
（２）農家体験、農業体験、農村散策等により活力に満ちた魅力ある地域づくり

【成果目標】
・農地集積率22.8%を62.3%に
・基盤整備率72.4%
・冬作としてもち麦生産1.4ha、販売価800円／500ｇ
・家庭菜園の作物を庭先物産館として直接販売１か所
・農業体験、農村散策等体験交流事業を年6回実施

ビジョンの内容

（１）農事組合法人を中心に後継者育成、地域全体で農業を守る
①基盤整備・農地集積を進める。
②農地周年利用作物として麦（もち麦）作付け。
③農業用機械（大型機械含む）や設備の導入。
④集落の農地引き受けによる高齢者負担軽減。
⑤地元の新規就農者雇用による農業者育成。
⑥フェンスや電柵の設置による鳥獣被害の軽減。
⑦新たな作物・加工への挑戦、地域特産品の開発、高収益作物の導入。

（２）農家体験、農業体験、農村散策等により活力に満ちた魅力ある地域づくり
①農業を軸とした観光の取り組み推進。
②高齢者の生きがいにづくり。

整備・導入内容

令和3年度	トラクター用鎮圧機、トラクター用スライドモア、畔塗機、エアコンプレッサー、温水洗浄機、洗浄機、工具、チェーンソー、電動ドラムポンプ、機械倉庫の電気工事

2．第二駐在地区の現状

【農業者に関する状況】

・総戸数　72戸
・総人口　173人
・農家戸数　37戸
・農業者数　48人
・担い手数　6人
・65歳以上の就農者数　9人

【農地に関する状況】

（１）面積区分
　・水田　20ha
　・畑（樹園地除く）　44.1ha
　・その他　5ha
（２）筆数
　・水田　181筆
　・畑（樹園地除く）　319筆
（３）作付区分
　・水田　水稲
　・畑（樹園地除く）　そば、もち麦
　・その他　野菜、トマト、やまいも、アスパラガス
（４）耕作放棄地　あり

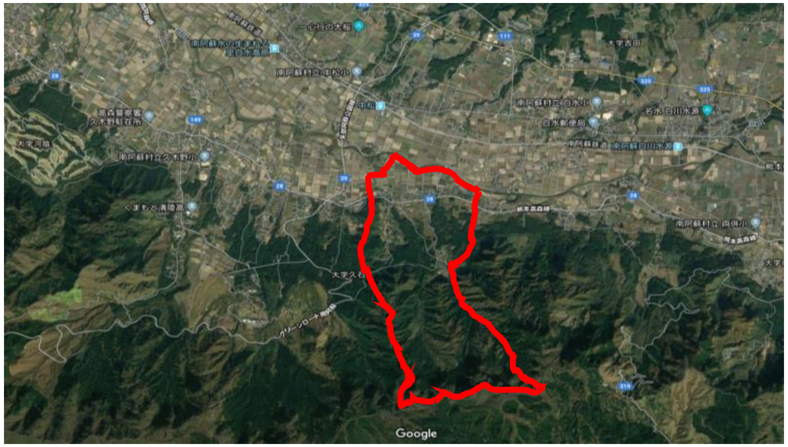
【基盤整備に関する状況】

（１）ほ場整備　60%程度
（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

■地区の現状

・阿蘇南外輪山の内側に位置し、南の方に行くに従い標高が高くなり傾斜もきつく、未整備の狭い農地となる。
・65歳以上の者が80%を超えている。
・主な産物は水稲。ほかに、そば、麦等を生産。
・平成31年1月、地区内35戸が参加し農事組合法人「久石ファーム」を設立。

農地集積加速化事業　平成30年度指定地区



©Google Map

3．ビジョン策定のプロセス

売れる戦略作物　法人運営　土地利用型作物

（1）ビジョン策定に至ったきっかけ

このままでは、受け継いできた農地は守ることができない
「農地を守り継いでいきたい」という強い思いで法人設立

地区は高齢化が進み、このままでは農地や景観が維持できないという危機感があり、昭和58年に営農組合を設立。15年以上も地域づくり組合として活動してきた。地区の維持のためには法人化が必要との思いから、農事組合法人を設立することとなった。設立は平成31年1月。設立決定と同時期、中山間農業モデル事業の説明を受け、久石ファームとして本事業に取り組むこととなった。

平成31年に設立した
「農事組合法人久石ファーム」

（2）ビジョン策定メンバーと手法

【メンバー】
久石ファームのメンバー＝農家35戸＋JA。メンバーの年齢は43歳～80歳、平均年齢約65歳。ほとんどが兼業農家。
【手法】
久石ファームの定例会議・理事会の議題の一つとしてビジョン検討を続けた。ビジョン策定自体は、法人設立と同時に異論なく決定。異論がなかった理由は、本事業により法人の充実が図れるとメンバーが考えたため。**農地を守り、次世代に受け継いでいきたいという思いを共有。**これまで任意団体として、戦略作物導入や農泊など**様々なことに取り組んできたこともあり**、ビジョンの大枠はすんなり決まっていった。

（3）ビジョン策定の流れ

危機感と思いの共有	このままだと、地区は耕作放棄地ばかりになる。農地を守り続けたいという思いを確認。
「農地の存続」を柱に何をすべきか検討	地区の農地と景観を守るために何が必要か、という視点で話し合いを進行。 農事組合法人として農地の管理運営を受託することで、農地の存続を図る。そのために必要な大型機械導入等を計画。また高収益化のため農地を周年利用できるよう作物を検討。
具体的内容について合意形成	ビジョン検討の過程で、農地を周年利用できる作物としてち麦を選定、その具体的作業計画を立てた。もう一つの柱である、高齢者にもできる範囲内で作物を換金する方策や、交流事業への関与を図る取り組みを決定していった。

3．ビジョン策定のプロセス

売れる戦略作物　法人運営　土地利用型作物

■ビジョン検討の流れ

回	実施日	話し合いの具体的内容	参加人数
1	令和 2.11.10	・集落ビジョン検討、作業予定等について ⇒法人の高収益化、作業効率化を図るため農地の周年利用作物を検討。もち麦を植えることに決定	15人
2	令和 2.11.25	・法人総会準備会を兼ね、農地周年利用作物作業計画 ⇒もち麦植え付け計画	16人
3	令和2.12.4	・集落ビジョン ⇒法人として農地管理運営受託に必要な事柄を付加 ・作業予定等について ⇒もち麦作付け、その他受託作業計画	9人
4	令和 2.12.23	・集落ビジョン案検討 ・作業予定等について ⇒会員からの受託作業計画	18人
5	令和3.1.26	・次年度（令和3年度）計画 ・作業予定について ⇒もち麦収獲後の販売方法検討	13人
6	令和3.2.5	・次年度（令和3年度）計画決定 ・作業予定について ⇒もち麦販売用シール案検討、麦踏みや追肥等の作業分担	15人

（４）重点ポイント①
「危機感の共有」と 法人設立と運営

　この地区では任意団体で営農組合を運営してきた。しかし、任意団体ではやれることに限界がある。**法人化するしか存続の道はないとの危機感をもとに、**地区の35戸が立ち上がった。
　本事業の取り組みは、この**法人経営を軌道にのせる**延長線上にある。機械導入など、法人運営に必要な資金に対して支援を受けられることが、本事業取り組みのメリットだと考えられる。

（５）重点ポイント②
「売れる」戦略作物を見つけるためにアンテナを張り続ける

　もち麦に取り組んだきっかけは、藤原代表理事がインターネットを検索中、広島県にある南阿蘇村と似た中山間地でもち麦作付けの成功事例を見つけたこと。**常にアンテナを張って、いいものはないかと探した**結果だ。

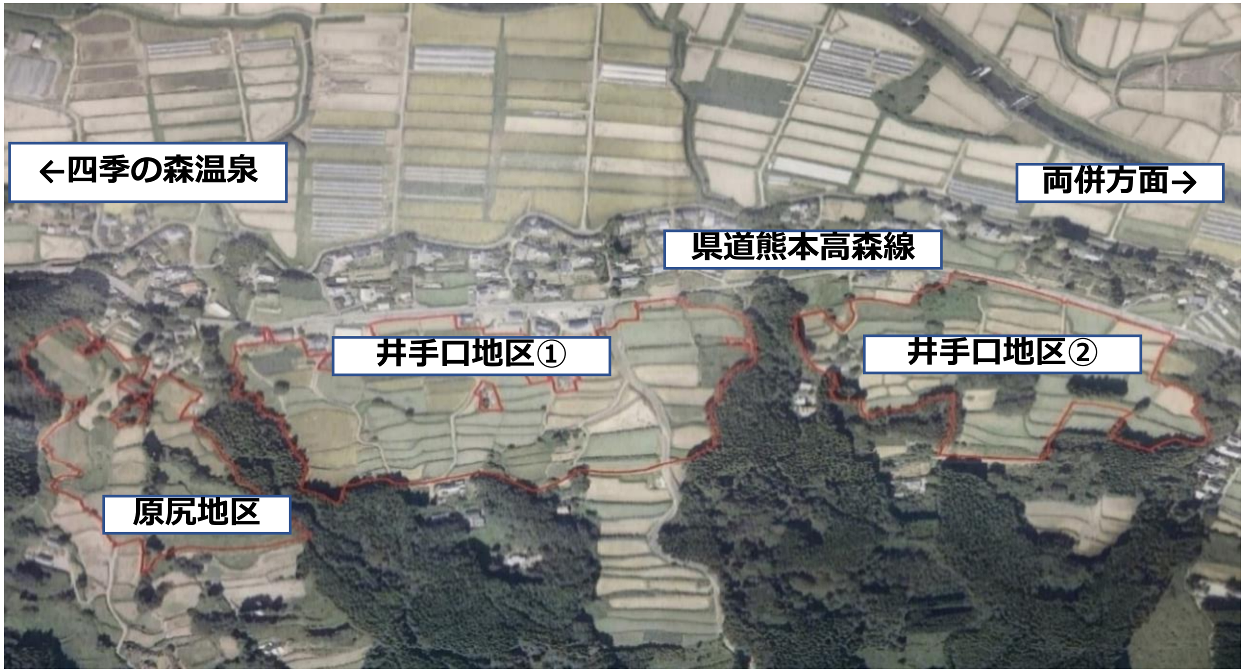
ビジョン（1）農事組合営農法人を中心に後継者を育成、地域全体で農業を守る

①基盤整備・農地集積を進める。

基盤整備は、準備中。令和6年度着手予定

地区の北側の基盤整備は本事業採択以前から進んでおり、南側が未整備の状態。令和3年12月現在で仮同意が集まりつつあり、令和4年度に本契約へ進む予定。**課題は、一部未登記の土地があり、測量が必要でありこと**。地区全体で基盤整備が終了するには、10年ぐらいかかることを見込んでいる。

農地集積については、法人で農地を預かり、耕作している。本事業取り組み1年目で15ha、農地の60%を預かっている。2年目は80%以上を目標にしている。



地区の北側は、基盤整備が進んでいるが、南側は未整備。
今後、このエリアの整備を進めていく。

ビジョン（１）農事組合営農法人を中心に後継者を育成、地域全体で農業を守る

②農地周年利用作物として麦（もち麦）作付け。

テスト販売でもち麦にはニーズがあると確信
作付け面積2.4ha、昨年度植え付け分は完売

　もち麦は、令和元年、試験的に法人理事の土地を利用し0.8haを作付けた。
　令和2年は1.3ha作付け、目標通り800円／500ｇで販売し、令和3年12月現在完売。収獲量は10a当たり200kg、令和2年作付け・令和3年収獲分は150袋だった。
　イベントで販売したところ、**目標通りの価格で販売**できた。健康ブームもあり、**もち麦には市場のニーズがあり「売れる」と確信できた。**
　令和3年の作付け面積は2.4haに増加。もち麦加工は、八代市西田精麦に委託。西田精麦が買い取り、法人で買い戻す方式。在庫があれば、道の駅で販売している。

法人の理事会や会議でパッケージの検討を重ね商品化にこぎつけた。

0.8aから1.3ha、そして2.4haと面積を拡大しているもち麦の作付け。
ゆくゆくは4～5haぐらいに広げたい。

もち麦加工を委託している西田精麦を見学

ビジョン（１）農事組合営農法人を中心に後継者を育成、地域全体で農業を守る

③農業用機械（大型機械含む）や設備の導入。

戦略作物に必要な機械を導入
農業モデル事業の補助金を活用し、少しずつ法人所有の農機具や機械を揃えている。令和2年度に田植え機を購入。令和3年度の取り組み内容は、戦略作物（現在はもち麦）を作るのに、何が必要か？という視点で計画を立てた。麦選別機、トラクター用鎮圧機、トラクター用スライドモア、畔塗り機などを購入あるいは今後購入予定。

④集落の農地引き受けによる高齢者負担軽減。

取り組み状況①の農地集積と併せて農地引き受けを実施している。

⑤地元の新規就農者雇用による農業者育成。

現在、25歳の研修生を受けれている。この研修生が地元に残ってくれればと考えている。引き続き、就農希望者がいれば受けれていきたい。

⑥フェンスや電柵の設置による鳥獣被害の軽減。

もち麦にはあまり被害が出ていないが、南部で米農家に被害が出て入るので、今後対応していきたい。

⑦新たな作物・加工へのに挑戦、地域特産品の開発、高収益作物の導入

高収益につながる作物を常に探している。スナック菓子メーカーへの材料供給ができないかと、人を介して、メーカーの担当者と代表理事が面談することになっている。今後もこのように、さまざまな道を探っていく考えである。

ビジョン（2）
農家体験、農業体験、農村散策等により活力に満ちた魅力ある地域づくり

①農業を軸とした観光の取り組み推進。

新型コロナウイルス感染症拡大の状況をみながら取り組みを検討

本事業取り組みの母体である久石ファームでは、令和元年から農泊や農業体験にも取り組んできた。

これまで田植え、稲刈りや芋ほり体験、のんびりと農村散策を楽しむガイド付きルーラルウオークを実施してきた。その後もモニターツアーを実施予定であったが、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い中止となった。

本事業でも、農泊・農業体験、農村散策といった、農業を中心にした観光の取り組みをビジョンに盛り込んでいる。しかし、**新型コロナウイルス感染症拡大により、一次中断している。**

感染症拡大の状況をみながら、ビニールハウスを使ったキャンプやグランピングなど、できることから始めていく予定である。

②高齢者の生きがいづくり。

高齢者に交流事業参画を ゆくゆくは庭先物産館づくり

上記の交流体験事業では、地区の高齢者に参加してもらい、高齢者の生きがいづくりにも寄与したいと考えている。

また、ビジョンでは、家庭菜園を「庭先物産館」として直接販売を行うことで、経済効果とやりがいづくりにも取り組むこととしている。現状では、あそ望の郷南阿蘇の物産館を通して収獲した野菜等を販売しているが、第二駐在地区に庭先物産館を設置したい考えは変わっていない。

地区では、法人化以前に「地域づくり組合」として交流事業に取り組んできた

5．まとめ

売れる戦略作物　法人運営　土地利用型作物

振り返り・成果・今後に向けて

（1）振り返り（ビジョン策定と取り組みの総括）

【取り組みが継続するためのポイント①
～ビジョン策定時】
**「新しいこと」より
「これまでの取り組み」を充実させる**

【取り組みが継続するためのポイント②
～取り組みの総括】
**常にアンテナを張り
高収益戦略作物を試し続ける**

（2）成果

【成果目標】
・農地集積（集積率22.8%→62.3%）
・基盤整備率72.4%
・冬作としてもち麦作付け1.4ha、
　販売800円／500ｇ
・家庭菜園を物産館（庭先物産館）として、直接販売1か所
・農業体験、農村散策などの体験交流事業を年6回行う

【結果】
・農地集積⇒60%、今後80%を目指す
・基盤整備は着手に向け同意契約の準備中
・もち麦作付け2.4ha、販売価格は目標通り
・庭先物産館は未着手、当面は「あそ望の郷みなみあそ」を利用
・体験交流事業はコロナ終息後に着手予定

【メンバーの声】
法人組織が活性化するための支援を受け、結果として地域全体が活性化
　この支援事業は、法人の独立運営を助けてくれる制度だと思う。法人としていかに独立運営を継続できるかが、地区の活性化にもつながっているので、モデル事業で共有財産をつくりしっかりした法人運営ができるようになった。

（3）今後に向けて

①高収益作物の導入
もち麦以外に、手がかからず、高収益を図ることができる作物を随時導入していきたい。もち麦作付け面積も引き続き拡大の予定。

②体験交流事業
これまでモニターツアー等を行ってきた実績があり、少数ながらファンもいるので、コロナ終息を待ち稼働させる。