

### 第3回大刀洗町自分ごと化会議 議事要旨

日時	2024年12月21日（土）13時00分から16時00分
場所	大刀洗町役場3階大会議室
会議参加者	出席者数14名（欠席者数9名）
オブザーバー	久留米普及指導センター、みい農業協同組合
大刀洗町	町長、副町長、教育長、総務課長 事務局：地域振興課 説明担当課：農政課
コーディネーター	伊藤伸（構想日本 統括ディレクター）
ナビゲーター	農業生産法人（有）アグロス胡麻郷 代表取締役 橋本 昭

#### 概要

1. 開会（大刀洗町地域振興課）
2. 前回の振り返り・今回の内容確認（コーディネーター）
3. 議論
  - （1）ナビゲーターによる事例紹介
  - （2）議論
4. 町長挨拶
5. 事務連絡
6. 閉会

#### 会議内容

##### 1. 開催挨拶

##### 2. 前回の振り返り・今回の内容確認（コーディネーター）

- ・ 前は、大刀洗町で農業をやっている方に来ていただき、その中で大刀洗町の農業のいいところやどう活性化していくかという話をした。
- ・ その中でも、大刀洗の農作物の品質がとてもよいが、どこに売っているか分からないという話がよく出ていた。
- ・ 今回は、ナビゲーターとして先ほど紹介があった橋本さんに、他の地域で今どういう活動をされているか、どういった考えを持っているかという話をしていただき、その話を受けた上で、大刀洗町の農業をどうしていくかを話していこうと思う。

##### 3. 前回のまとめ資料の説明

- ・ 皆さんに前回書いていただいた意見を大きく2つに分類し、細かくは5つに分類した。

##### 資料参照

- ・ 1つ目は「大刀洗の農作物の消費拡大の推進」について、2つ目は「持続可能な農業へ」というところ。
- ・ 1つ目の課題の中には「大刀洗の農作物が知られていない」、「大刀洗の農作物がブランド化できてい

コ：コーディネーター、ナ：ナビゲーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい

ない」「町の人が売られている場所を知らない」というものがある。

- ・ 2つ目の課題の中には「担い手・後継者不足が進んでいる」「農業の収益性が低下している」というものがある。

### 3. 議論

#### (1) ナビゲーターによる事例紹介

- ・ 京都府の真ん中の日本海側と内陸の分水嶺、南丹市日吉町の上胡麻で活動している。
- ・ 50 年位前に京都市内で農業に携わっていたが、一回、田舎に行って自然の中で暮らすという事をしてみたいと思い、胡麻に入植した。
- ・ 胡麻は、今の行政分類では中山間地域と呼ばれる。南丹市の人口は 3 万人ほどで、面積は 616 ㎡、広いけど人口は多くない。
- ・ 今はアグロス胡麻郷という法人で仕事をしている。
- ・ 移住した当初は、水も自分で山の中に引いて、田んぼや畑を作り、米や野菜を作って自給自足の生活を 2, 3 年していた。
- ・ その後、自分の作った米や野菜を、京都の知り合いを中心に、その時々採れた何種類かの野菜を入れた野菜ボックスを 1 箱で売ることを 3, 4 年続けた。
- ・ その後、農薬等による汚染が問題になり、食の安全が叫ばれた時代が来た。京都市内でも、食の安全に理解のある消費者、生産者を結んでいく動きが大きくなって、産消提携という言葉も生まれた。それを何年かやっていた。
- ・ その時代に、病床数が 100 の短期大学の付属病院が地域にできた。入院患者に、地元で作っていて且つ、食の安全の部分にも対応できる生産者はいないのかという呼びかけが病院からあったのを面白いと思い、患者さんのための給食の素材を作るという事が 35 年前くらいに始まった。
- ・ その時に、何年か農業をやってきた中で、1 人では農業を継続することは難しいというひらめきを得た。村の人たちに声をかけて、一緒に作って出荷しようかと呼びかけた。
- ・ 当時は、米作りはお父さん、野菜作りはお母さんというような役割分けがされていた。病院では、野菜季節毎の色々な野菜で献立を立てるので、それに合わせ、季節にできるものは何でも作っていた。
- ・ 病院が全て買い取ってくれるわけではないので、余ったものをどうするかという会議が盛り上がった記憶がある。
- ・ 病気になる前から、小学校の頃からちゃんと作った野菜を食べてもらうという事を教えて、小学校の給食でもそういった野菜を使ってもらいたいと考え、教育委員会や町長と話を進めた。
- ・ 小学校の後に、老人ホームや特養等の給食設備があるところもほとんど自分たちの生産が賄うようになった。
- ・ 農家が一時 40 から 50 軒くらいに増え、消費しきれない野菜や米を、小さな生協と取引するようになり、爆発的に売り上げが増え 1 億円近くに上がった。
- ・ その頃の人たちはリタイアされたり、80 歳以上の方がほとんどになったが、有限会社としては栽培の作付け計画や肥料や農薬に対する指針を作ったり、販売、運送輸送も会社で賄いながら、各農家の生産物

を届けるということを今も続けている。

・一般的には冬場はハウスを使って農業をするが、自分の所では春から秋にかけて作ったもち米を12月から4tくらいの餅に加工して出荷したり、1月2月はうるち米を米にして消費者に販売している。

・現在の専従の職員数は5名で、地域で独立して農業を始めた人が4名くらいで、従来の農家が30件くらいで生産を行っている。地域の地元の病院に販売したり、生協を通じて販売を行っている。

・農業を近代的にしてお金が儲かるようにしようとすると、専門化して同じものをたくさん作って効率を上げるという考え方が基本になる。

・自分がやっているような地産地消は、その季節できるものは何でも作って、料理に色どりを添える食材にするというものなので、矛盾する部分がある。

・専業制作的な農業で行くのか多品目少量作付けという方法で行くのか、両方の良い所をまとめていくような楕円方式という方法もある。

・アグロスでは、多品目でやっているが、経営を中心に考えると新規就農の人の中では、ハウレンソウならハウレンソウで儲けたいという人も多い。

## (2) 議論

コ：収穫高ありきで、病院や給食のメニューを作っていたのか、それとも、取引先に合わせて、収穫量を調整していたのかどちらか。

ナ：消費量に合わせて作る量を定めることは、日本ではほとんどない。豊作貧乏という言葉があるが、実際に売れると言われる農作物を作りすぎて、値段が下がり、経費だけが嵩むということが実際にある。これを克服するために、少し安めに出して定量を買ってもらうような形にして、きっちり回収できるやり方をしてきた。

コ：ずっと専業でやっていたのか。

ナ：これが専業というならばそうなる。単に土を触ったり野菜を育てるというよりは、それを成り立たせるにはどうするか、あるいは誰のために作るのかということを考えてみる。お金になればいいということをする人もいるが、お金は具体性がない。おいしかったと言ってくれる人がいるから作るというような、お金の向こう側という事も視野にいれながらやっている。

コ：売り上げのことを考えずにできれば一番幸せだという話が前回あった。生活していくための収入のことはそんなに考えなくても伸びてきたということか。

ナ：昭和50年くらいから米が余る時代があった。その前はとにかく米をどんどん作れという風だったが、米が大豊作となり、当時はできた米を国が買い取って民間に卸すという形をとっていたため、国の財政負担が大きくなり、減反しろという話になった。そこで余った農地で野菜を作ることになり、そのタイミングでアグロスができて野菜を売ることができたので、それが成り立った。当時は、時代の流れの中でそういった形になったので、それ以外の選択肢はなかった。

コ：今は経営としては、それで成り立っているのか。

ナ：その当時参加してくれた農家さんたちは年を取り、亡くなったりしているが、国策で新規就農者が入ってきてその穴を埋めている。その人たちは、どれだけの収穫高が必要だとか減反のことではなく、自分たちのための近代的な経営をしている。そういった人が今10人ほどいる。今、推進局、生産局の

コ：コーディネーター、ナ：ナビゲーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい

中心は新規就農者に移りつつある。旧来の農家の人たちは、子どもたちに「農家にならず、役所に行った方がよい」といい撤退していった。

コ：大刀洗町の新規就農者は年間どのくらいいるか。

町：大体3人くらい。

コ：どこも後継者不足や空いた農地の引き取り手がないという課題を抱える中で、橋本さんのところには新規就農者が来る。これは何か工夫していることがあるのか。

ナ：新規就農者は、行政が数百万のお金を用意してくれるだけで大変脆い立場だが、アグロスでは売り先を段取りしていることも含めて、アグロスにあれば何とかできるという風になっている。ちゃんと売り先、出口を作らないと、親戚もお金も農業の知識もない新規就農者はやっていけないのが実態だと思う。そこで販売先に繋げるという点でアグロスは役に立っていると思う。その売り先も農業を理解しようとする人と消費者が会ったりすると酒を飲んで話をしようという場面も出てくる。そうして、売るだけでなくちゃんと繋がろうということをやっている。

コ：今の大刀洗の農業全体を考えた時に、集約化に行っていると思うが、橋本さんの多品目少量のお話を聞いて大刀洗町としてはどう考えるか。

町：多品目少量作付けについては、大刀洗町ではなかなか成り立たないと思う。実際に、サニーレタス等の1つの品目を大量に作っている農家が多い。

ナ：先ほど楢円の話をしたが、自分の家でサニーレタスだけでなくさつまいもや他の野菜を作って食べて生活する農家、サニーレタスだけを作ってお金に換えて生活する農家がある。それが新規就農になると、「うちではこんな農作物を作っていた」とか「おばあちゃんが触る畑だから触ってはいけない」だとか、そういった農業文化の伝承がない。どの季節にどの野菜を作るといった農家の基本を土台にして、お金になるのがいいと思うが、遠目に見るとそういったものが見えづらい。農業文化を引き出しながら暮らしを学ぶということが必要だと思う。

委：産業としての農業でばかり考えていたので、文化としての農業という考え方は新しい気づきだった。お金の向こう側の人のことを考えるのは重要だと思った。求めている人がいなければ意味がないので、そこを考えればもっと良くなると思う。

ナ：胡麻に来た時に山と田んぼと川が流れる環境で自分がどう生きるか考えていた。人には色々な文化があると思うが、寝て起きて食事をして排泄をするという基盤は時代が変わっても変わらないと思うので、そこが安定しないと色々なことが難しいというのが基本的な考え。作った米や野菜をどこで売ることになった時に、胡麻駅にあるあまり使われていないコミュニティセンターを活用して、地産地消のお店を作った。電車待ちの時にそこに行けば野菜や果物が買えたり、喫茶店でお茶ができたというところをやっていた。

委：集約化、専業化と多品目少量の関係が株の話に似ていると思った。特定の会社の株を買うのか、色々なところにリスク分散するのかという点で似ている。

委：どのくらいの規模で農業をやっているのか知りたい。

ナ：アグロスが直接管理しているのは、集落全体が40ヘクタールある内の13ヘクタール。この内、6ヘクタールが水稻。うるちともち米で半々。アグロスを経由して販売している人は、野菜で5、6町歩。

委：結構大きいなという印象。話を聞いていて、営業の方がしっかりしているなという印象を受けた。農

コ：コーディネーター、ナ：ナビゲーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい

業者は、営業にはまだ十分な力を持っていない印象がある。取れた分を JA に出荷して、市場で量に応じて値段を上げ下げしている。もち米を餅に加工したりといった六次化は、徐々にやっていかなければいけないが、今の状況では難しいと思う。

委：チャンスをついて上手くやったらいいのだと思う。しかし、大刀洗でこれをするということは難しいと思う。普通の農家では、多品種を作っていると思うが、どれをどれだけ作るかという判断が難しいのではないかなと思う。

委：それぞれの農家に作る野菜を指示しているのか。

ナ：生協関係者と給食設備のある施設の方と農家で集まって、12 月には春夏の野菜、6 月に秋冬の野菜について、年に 2 回、作付け会議をしている。同じ野菜ばかり作っていると同じ虫が着くようになったので農薬を使おうということになったと考えている。これを克服する手っ取り早い方法が多品目少量だと考えている。これらを売る方法として、季節ごとに必要な野菜を売るという方法をとっている。

委：野菜だからとれないことがあると思うが、その辺りの農家さんへの補償はあるのか。

ナ：全体としては、農水省がやっている収入保険。あとは、多品目ということでなんとかやっている。会社の役員会で大学の先生に、なぜ日本の野菜の値段が安いのか聞いてみたが、これは消費者が決められていると言われた。昨今米が値上がりしたタイミングで、米価がこれでよいのかという議論が始まっている。ただ貧乏でしんどいことをやれといってもやる人は出てこないし続かない。お金になるからただただ単純にしんどい作業をするというままでは魅力ある仕事にはならない。

コ：国の補償のやり方は結構変わる。収入保険も 5 年くらい前。その前は品目に保証をするというやり方をしていた。自分の出身地の十勝は農協がその補償をとってもやってきた。土幌農協は取れなかった場合、8 割を補償するというをやっている。

委：出口、販売先がしっかりしていると安心して農業ができるのかなと思う。出身は八女市で、地元の農家の友人と話した時に、ハーゲンダッツの会社と契約したと話を聞いた。それでとても安定していてよかったと言っていたので、農協がそういう営業をしているのか気になった。

み：野菜の市場等と一緒にあってより高く売れる販売先を見つける努力をしている。

委：JA では出す市場を探してくる。福岡に出すか東京に出すか、市場によって高い低いということが変わってくる。セリによって価格が変動する。その他にも、相対取引というものがある。量販店と契約して出荷する量を決める契約をする。出口を探す営業は後者の方。こちらは契約で価格が決まっている。市場では野菜は多いときは安くなるし、少なくなる時は高くなる。

ナ：生協に卸す時は、自分が生協と交渉して、持ち帰って農家に相談して決める。自分は、過不足の影響ではなく、政策的に高騰させようと動いていると考えているので、ある程度上がり幅を考えて価格を決めている。農家は高いのは嬉しいが、価格に上下があるのはあまり嬉しくない。経費が掛かることを考えると低くてもいいから安定していた方がいい。自販機の飲み物が 160 円で米の一食分のご飯の値段は 30 円くらいだと思うが、この価値観にはあまり馴染めない。

コ：知り合いだからあげるといっておすそ分けするという文化というものもある。

委：農業をやっていく中で地域とのつながりは大事ななと思った。アグロスが小学校や病院に野菜を提供しているという話があったが、これは大刀洗町でもできると思う。

委：野菜は一品目を作るというイメージがあったが、話を聞いて、多品目少量というやり方もあるんだな

コ：コーディネーター、ナ：ナビゲーター、委：委員、町：町出席者、み：JA みい

ということが分かった。

コ：今までやってきた中で行政との関りはあったか。

ナ：町に担い手農家に認定されている。コンバインやトラクターを購入する補助をしてもらっている。

コ：文化、コミュニティとして農業の捉え方や大切さを改めて、橋本さんにお話いただきたい。

ナ：農業のことは学校で学んでいたが、学ぶことと実際にやることには大きな距離があるので、自分でやってみようと思い胡麻で農業を始めた。胡麻に入った時は、全く一人だったので、元からいる農業者の話を聞きながらも、自分でできることを考えながらやってきた。農協以外に野菜を売るということは、過去なかったもので、野菜に値段をつけるのは下品だと言われることもあった。当時は、自給自足と、できた野菜を人にあげたりというコミュニケーションツールとしての働きしかなかった。

コ：一番農地が多い大堰、本郷、太刀洗は、人口は減って高齢化が進んでいる。逆に菊池は人口は増えているが、田畑が減り、コミュニティが希薄になってきている。コミュニティと農家が密接な関係があることが分かる。産業としての農業と、それ以外の農業の考え方があったとした時に、後者の考え方はどのくらい太刀洗でできると思うか。

委：農業はやっぱり売り先があることがやりがいになるのではないかなと思う。この野菜はあそこで食べてもらえると思いながら農業をやるのと、売り先が分からないまま農業をすることの違いは大きいと思う。市場に出して安定した要素と売り先があることが産業的な要素で、文化的な要素は、美味しいものを食べたいという基本的な人間の食欲につながる。これらを結びつけるのは難しい。

委：まず、産業として成り立つことが必要だと思う。まずそこがないと、文化的な面には繋がらないと思う。

委：自分もまず産業としての農業を成り立たせていくのがいいと思う。

コ：地域の活動をしている中で農業の存在を感じることはあるか。

委：家の周りが農地ばかりなので、いつも感じる。野菜のおすそわけをもらうと、環境美化活動を頑張ろうという動機づけになっていることを思い出しながら、コミュニケーションツールとしての農業の話を聞いていた。

委：5年前に太刀洗の新興住宅地に引っ越してきたが、裏の家の方が大根を分けてくれる。こどもたちが好きでよくもらいに行っている。農業のコミュニケーションツールとしての側面を実感する。学校の教員をしているが、農家さんの農業体験をさせてもらっている。その農園祭に、学校の生徒がたくさん来ていて、地域の人たちと知り合いになって楽しそうにしていた。そういった関係を築けるという面もあるので、文化としての農業をととても感じる。しかし、まずは、産業としての農業を確立してからということだとも思う。

委：正月が近づくと、里芋、人参、ごぼうが置いてある。筑前煮を作って持ってきてと言わんとばかりに置いてあるので、作っておすそ分けをする。そういった循環も文化としての農業だと思う。

委：まず産業があつての文化だと思うので、そこが成り立たないと農業を続けたり、新規に参入する人がいないと思う。小学校の田植え体験が、一番身近に感じると思う。

ナ：昨今の米価の高騰の中で、学校の野球部の先生から米を譲ってくれという話があった。それを聞いて、生徒を連れて米の田植えか稲刈りをやったらどうかという話をしたらとても喜んで乗っかってきた。米を作っているだけで、そういった先生や生徒と関わるができる。生徒も農業体験もできる

し、米を安定して手に入れることができるし、自分たちは安定した売り先ができる。これは面白いと思う。それから、駅前の新興住宅地のコミュニケーションの母体として、ごまやが活用されている。

コ：文化、コミュニケーションツールとしての農業の前提として産業としての農業があるという話が合った。大刀洗での産業として農業をどうやって持続可能にするのか。みなさんの立場でなにができるか。

委：橋本さんのように、誰かがリーダーになって個人的な組織を作って順次コミュニケーションを広げていくのが一番いいと思った。値段を自分でつけて自信を持って売っているということが素晴らしいと思った。

コ：大刀洗で農業生産法人をやっているところはあるか。

町：株式会社も含めてたくさんある。相対取引をしているところも、農協に卸しているところもあるが、それぞれより高く売れるところを選択しているように思う。

委：新興住宅地が出来ている菊池に住んでいるが、自分は昔から住んでいるので近所の人と野菜をおすそ分けしあったりするコミュニティがある。しかし道を一本分けた新興住宅地の人のことは全然わからない。新興住宅地の辺りにみんなで集まる野菜を買ったりできる拠点やカフェがあればいいなと思う。

委：多面的機能支払交付金がつくところとつかない所があると思うが、地域の活動に参加することを提案したい。多農業に関することと言えば排水路の泥上げ。そういった活動に参加することで、農業に触れることもできるし、コミュニティもできると思う。

町：多面的機能支払交付金は、農道やのり面、水路の補修や美化活動を地域ですること、国が補助するという制度。地域によっては、補助金の申請の手続き等の負担があり、担い手がおらずできていないところもある。

委：道路愛護のイベントで近所の人が集まる機会はあるが、共働き家庭もあるので、参加しない人もいる。そういった関係は希薄になったなと思う。若い人は参加しない人も増えていると思う。

委：上高橋に住んでいるが、目の前に畑や田んぼはあるが、引っ越してきた人が多い為か近所同士で込み入った話はあまりしない。たまに、近所のお花屋さんを配ってくれたりして、お礼にお菓子を買って持っていったことがある。料理が得意な人は、大刀洗産の野菜で作った料理を SNS にアップして PR したり、友達のお店に置いてもらったりしりすると思った。

コ：大刀洗でもコミュニケーションが希薄になっているのか。

委：自分はおすそわけやお返しを続ける中で、おばあちゃんのところとかで血圧計で測ったり声掛けをしたりしている。アパートの方は、区長が訪問してもあまり顔を出してくれないこともあり、希薄になっていると感じる。地域で育ったと思っているし、出張が多かったのも、地域で両親も息子も見てもらって仕事を続けられたので、恩返ししたいと思っている。定年してやることがない人で体力があれば農業をしたらよい、事務ができる人が事務職をしたり、会社をやっていた人は経営をしたり、役割を細分化して組織改革をすれば町独自の会社ができるのではないかなと思う。

ナ：一昨年、京都市の公園で毎週土曜日に実施するマルシェに参加していた。続けていたら常連がついてきて、家に引きこもっていたが、新鮮な野菜も買えるし人にも会えるからという人もいた。それしながら、先にキャッシュレスで払って公園に野菜だけを置けば、営業許可がなくてもできるデポ方式というものがあると知った。これを色々なところでできないかと考えている。そういったことを大刀

洗でもできるのではないか。

コ：能登の地震の時にも似たようなものがあつた。無人のキッチンカーが置いてあって、地区の人が登録をすると入れる。その中に野菜が置いてあってキャッシュレスで買うことができる仕組みだった。誰でも持っていけるのではないかという心配もあつたが、監視カメラもあるし、盗んだことがバレたら村八分になるということで盗難はなかった。

食がコミュニティの拠点になりやすいという話があつた。そのコミュニティも色々な関わり方がある。

委：食でコミュニケーションをとるという話がとてもよいと思った。コミュニケーションの拠点を突くことで、協力したり新しいことがやりやすくなり発展にもつながるのかなと思った。

コ：給食についてのアンケートを取ると必ず二番目は友達との会話が良い点があげられる。これもコミュニケーションの一つの形。

委：地域を繋ぐツールとして、大刀洗町の農産物が大事だと思う。そこに人が集まってニーズが生まれて産業として成り立っていく。

委：稼げないと農家になる人は少ないと思う。今の農家の出口はほとんど市場がメインだと思う。あとは個人で産地直送だと思うが、そこを探して教えてくれる人がいれば安定して、農家になりたい人が増えると思う。小学校で農業体験ができるような人を派遣すると農業を身近に感じられると思う。手軽にやってみたい人に畑を貸す仕組みがあれば農業を身近に感じられると思う。

コ：農業を身近に感じることで、農業が盛んになるということ。

ナ：江戸時代に安藤昌益という人が「この世には2種類しかいない。食べるものを自分で作る人か、人が作った食べ物を奪う人」といったという話がある。農家だからという所で我慢したりせず、労働のことを主張して皆一緒に生きられるようにすべきだと思う。消費者からちゃんと感謝の言葉が出ているか。もちろん一方的に農家が被害者だという話ではなく、そういう関係をお互いに作っていくことが大切。

コ：今日の全体の感想をいただきたい。

委：みなさんの話をきいて、まずは大刀洗町のことを知りたいと思った。その上で、大刀洗の野菜を知りたいに広めることはできると思う。

コ：今の話を聞いて思ったこととして、大刀洗を知っている人が大刀洗のものを食べると感じ方が全然違うと思った。そういう意味では大刀洗を知ることはとても重要。

委：難しくて深い内容だったが、その中で農業を持続させていく中では、行政が大刀洗町ならではの何かを積極的にしてくれるといいなと思った。直感的にそう思った。

町：大刀洗町の持続可能な農業を続けられるのか、誰が担っていくのかということで、中々こうすれば大丈夫と言う名案が無い中で、農政課で色々な仕組みや補助金を検討してもらっている。ただ役場自体で農業をするわけではないので、どうやってプレイヤーを巻き込んでいくのかということが大事。

コ：橋本さんの役割を行政が担うということもあり得ると思う。販売先を見つけたり、加工品のコーディネートを実際に他の自治体でやっているところがある。デジタルツールを使って補助金を使ってやっている。アグロスは橋本さんがそれを担ってきたが、大刀洗では誰が担えるのかということ。



ナ：阪神大震災の前に、合併前の日吉町と兵庫県宝塚市で友好協定を結んで農産物を持ち込んで売るという事をやった。行政が道だけ開いて、農家で何を販売するかという事をした。こういった形で行政のあり方もある。自分たちの関係で実験的に販売してみるということもアリだと思う。

#### 4. 町長挨拶

皆様お疲れ様でした。師走のお忙しい時期に第3回の住民協議会にご参加いただきありがとうございました。急に寒くなってまいりましたのでお身体にもお気をつけて、次回、最後の住民協議会にご参加いただくのをお待ちしております。ありがとうございました。

#### 5. 事務連絡

・第4回は1月26日（日）午後1時から開催する。

#### 6. 閉会

ホワイトボードの写真

