

第2回大刀洗町自分ごと化会議 議事要旨

日時	2024年11月2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16名（欠席者数7名）
オブザーバー	矢野賢一さん、大谷美恵子さん、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）

概要

- 開会（大刀洗町地域振興課）
- 前回の振り返り・今回の内容確認（コーディネーター）
- 議論
 - 第1回欠席者自己紹介
 - 地元の農家さんの紹介、事例紹介
 - 担当課説明
 - 議論
- 町長挨拶
- 事務連絡
- 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）

- 前回は、どのように大刀洗町の農業を進めていくのが良いのかというところで、まず全国的に農業の担い手が減っているということを確認した。
- 大刀洗町は、近くの久留米と比べても状況が違って、平地が多く、優良な農作地が多く、耕作放棄地も少ないと特徴がある。
- そういった中でもやはり、高齢化が進み、跡継ぎの問題があるため、大刀洗町としては、大規模化、集約化を進め、利益を上げられる、稼げる農家を増やしたいと考えている。
- その他にも、野菜を中心ではあるが、単価が安いため、海外輸出は伸びていないという話も合った。
- 前回の最後に、「大刀洗町の農業を活性化するために自分にできること」「大刀洗町の農業のよいところ」を考えてきて欲しいと宿題を出したので、今回はそのあたりの話をていきたい。
- 今日の議論を踏まえて、感じたことをどんどん改善提案シートを書いていただきたい。

3. 議論

コ：コーディネーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい、普：久留米普及指導センター
矢：矢野さん、大：大谷さん

(1) 第1回欠席者自己紹介

- 委員 A：東本郷在住。サラリーマンをしていて兼業農家で米を作っている。農業・土木では若い人がおらず高齢者ばかりという印象。自分は高校生の時から農作業をずっとしてきた。
- 委員 B：西原在住。会社員をしていて、母が倒れてから、農地を売りに出した。若い人がいなくて農地を売りに出してもなかなか売れない。今は家族が食べる分の野菜だけ育てている。
- 委員 C：菅野在住。大刀洗に住んで20年ほど、会社員。農業にかかわったことがなく良い機会
- 委員 D：上高橋在住。大刀洗に住んで6年ほど、専業主婦だがそろそろ働きたいと考えている。父方の祖母が農業をしていた以外は、農業にまったくかかわりがない。

(2) 地元の農家さんの紹介、事例紹介

矢野賢一さん

- 大堰地域で4ヘクタールほどの農地。
- ビニールハウス7棟（ほうれん草）
- 露地野菜（たまねぎ、レタス、スウィートコーン）
- 長雨によって、品質や獲高に影響が出る。高温障害への対策や害虫予防も必要
- 何かあっても出荷量が確保できるよう、いくつかの品種を並行して育てている。

大谷美恵子さん

- イチゴの観光農園をやっている。
- 夫が亡くなつてから一人で農家をしていて、バイトさんやパートさんを雇つて経営している。
- 観光農園をやりつつ、出荷もしている。今年は輸出もしようと考えている。
- 機械の扱いが苦手で、何をするにも機械が必要で大変。
- 夫が生きていたころは機械を触ったこともなかったが、YouTubeを見て学んだ。
- ハウスのビニール貼り（5年に1回）も重労働で大変。
- パック詰めは女性の肩の手を借りている。
- 草刈りもきついし暑いし大変。
- イチゴの観光農家は、大刀洗町では一軒のみ。

(3) 担当課説明

- 資料「地域の担い手となるモデル的営農累計（経営試算例）」について説明
- 農協を通さない海外輸出はあまりないと感じており、実際に把握していない。
- 資料中「所得」は必ずしも一人当たりではなく、1軒あたりの試算。家族経営などで数人分賄わないといけない場合もある。
- 輸出額の公表はされていない。
- 家族経営の場合、「所得」に人件費を含む場合もあるため、実際よりも多く所得が出ている可能性がある。

(4) 議論

委：資料を見ると、それぞれの例によって経費の差が多い。

これだけ経費に差が出るのはなぜなのか。

み：計算の中身をみてみると詳しくは分からぬ。

委：人数割をすると2,3百万円になってしまふ。これでは、高校生も就きたいと思わないのではないか。

所得を改善していく必要があると思う。

委：自分ごと化会議に参加するにあたって近所の農家に話を聞いてみた。

コロナ過はとてもつらく、飲食店には補助が出たが、農家には補助がなかったと聞いたが本当か。

なぜ農家さんになかったのか。行政からの補助はどうなっているのかお聞きしたい。

み：1か月の売り上げが前年度に比べて半分以下になった事業者には国の「持続化補助金」が出ている。

普：中小企業向けの補助金があったので、法人化されている農家さんでは受けられた方もいたと思う。

委：物価が上がっているが、野菜の出荷価格の変動はどうか。

矢：出荷価格はあまり上がってない一方、資材価格はほぼ倍に上がっている。

委：久留米でも同じ状態。どうしても農家より小売りが強く価格を上げにくい。

コ：このままでいくと、農業者に負担が大きくかかる事になる。

野菜の価格を上げたほうがよいのか。消費者にとっても大変だから、行政から補助を出したらよいのか。もしくは行政は関与せず、民間の競争に任せるのがよいのか。

委：生活に直結する問題なので、スーパーでの価格が上がったら、その野菜は買わないという選択になるかもしれない。

国や行政がサポートした方がよい。作るのにお金がかかっているなら、適切な給与を支払えるになって欲しい。

また、ヘクタール等の単位が難しいので、表でご準備いただければ助かる。

委：経費にのせている機械の購入額については減価償却費で計算しているのか？

町： そのとおりだ。

委：ジャム等の加工はどのようにしているのか。委託をしているのか。

大：加工場に加工を委託している。

委：今まで安いものを、と考えていたが、孫が生まれてから高くて良いものを、ブランド力のあるものを、デパートで売っているものを、と考えるようになった。

大刀洗の農産品をブランド化（安心・安全、だれが作っているか等）したら、若い人にも、おじいちゃんおばあちゃんの世代にも、高くて売れるようになるのではないか。

コ：大刀洗の農作物でブランド化されているものはあるか。

み：野菜は基本的には、JAみいに出す場合が多い。JAみいから出で、さらに大刀洗産であるという所を打ち出せてはいない。個人で出しているところもあると思うが、全国に向けて高値で売り出すということはできていないと思う。

コ：JAみいとして広めて、結果的に大刀洗が全国に広がる方がよいか。それとも、生産者の顔を出して、ブランド化を進めていくのがどっちがよいと思うか。

町：個人的には、大刀洗町のものが品質がいいので、JAみいでも大刀洗産であることを打ち出していつてほしいと思う。

委：自分は、JAみいのものと、大刀洗町産のものではなるべく後者を選んでいる。

レタスでも、虫が食ったものの方が、農薬を使っていないくて安全なのかなと思って買ったりもする。

み：矢野さんの玉レタスは評価が高い。

矢：農家さんは「稼げるか」よりも、仲間内で披露したときに評価されるか（いかに立派な作物か）ということを考えてしまいがち。

今後、稼ぐ方法も考えていかないといけない。

大：自分は個人農家なので、観光農家や出荷をしている。

どうやったら自分のものが売れるかを考えた時に、差別化を図る必要があると思って減農薬の認定をとった。その中で、品質をどう保つかを考えて色々やっている。

収益は色々な勉強をしてやっている。安心、安全優先の方だけでもないので、難しい。

委：大阪に住んでいた時に、JAみいの箱を見かけて、つい買ったことがある。地元地域でのアピールだけでなく、外に出ていて、九州出身者等の九州の野菜が食べたいと思っている人がいるところで、アピールしたらよいのではないかと思う。

委：JAみいという名前よりも商品名を広めたほうが良いのではないかと思う。

例えば、伊藤園よりもおーいお茶のほうが大きく書かれている。

また、価格については市場の競争に任せたほうが良いのではと思う。

日本と農業が盛んな他国の農業に対する補助の比率はどの程度違うのか。

コ：一般的にはヨーロッパは農業を国策として力を入れていると言われている。

日本も基幹産業としているが、耕作放棄地が増えている今の状況を変えなければいけない中で、大規模集約化や、スタートアップに対する補助を行っている。

太刀洗やこの辺では、商品名で売り出されているものはあるか。

委：久留米では、明星ネギ、藤山なし等がある。

委：大刀洗産のものを見かけたら買うが、逆に大刀洗産のものがどこに売っているのか分からない。

家族が景品で当たったお米が大刀洗産だったが、自分では大刀洗産のお米が売っていることを見たことが無い。

み：「大刀洗産の米」として売っていることはあまりない。福岡県産米としてなら、朝市や道の駅などで売っている。

町：月に2日市役所のロビーで無人販売を行っている。

その他Aコープと町内のスーパーに一部生産者のコーナーがある。菊池校区には菊池の里という個人でやっている野菜屋さんで売っている。大堰交流センターなどでも販売している。

コ：コーディネーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい、普：久留米普及指導センター
矢：矢野さん、大：大谷さん

委：売っていても良く見ないと、大刀洗産だとわからなかつたりする。

パッケージに大きく「大刀洗産」と書いてあればいいのにと思う。

委：知り合いの農家に話を聞くと、補助金をもらうために作物を変更したり作り続けたりしていて、農業が補助金頼みになっている感じがする。それでは、将来性がなかつたり、儲からないのではないかと思った。

また、農業の適正価格は誰が決めているのか分からぬ。

大刀洗町として、ふるさと納税では農産物はどの程度扱っているのか。

矢：補助事業は町でも国単位でも色々ある。

補助金があるから保険的に出荷しようか、ということはあるが、補助金の申請は意外と厳しくて、誰でも取れるわけではない。

また、価格は市場の競争（需要と供給）で決まる。相場を見ながらつけないと、ちょっとでも高くつけると売れなくなる。

大：自分は、補助金はあまりもらってない。

みんなの話を聞きながら、個人的にはそんなに農業って魅力がないのかなと疑問に思った。

やり方次第でとてもやりがいがあると思う。

息子は、休みがないのは嫌だというが、工夫次第で取ることもできるし、周りの農家さんでそんなにしんどそうにしているかというとそんなことはない。

コ：自分の地元である十勝でも、農家をやっている同級生がたくさんいる。そのたちは人をどんどん雇つたり投資の話をしていて、前向きだ。環境によって状況は変わると思う。

（休憩）

町：（ふるさと納税やブランド化について説明）

大刀洗のその時採れた野菜をボックスに入れて提供するおいしか～便や、季節毎にとうもろこしや枝豆、お米、もち米をふるさと納税の返礼品としている。その他にも大谷さんのいちごも扱っている。

ただ、ブランド化されてはおらず、価格競争に則り安いもの、多いものがより多く出ている状況。その他にも自分のところで作付けしているものを、自分の農園で収穫体験をさせていたり、大谷さんのように独自化で販売しているところもある。

また、町では、大刀洗町にあった野菜のレシピの紹介もしている。

ふるさと納税額約10億円のうち、農産物は1000万円ほど。

他には、お肉や、お酒などが出ている。

コ：大刀洗では、日本酒の三井の寿は東京でもよく見るし、海外輸出もされていて、ブランド化はされているように思う。

では、今度は、それをどうやって農作物でやるかというところ。

大：農園でおろしているふるさと納税で一番人気なのは、あまおうの2箱分のセット。

あまおうと別の品種をセットにしているいちご刈りセットも人気。

加工品のドライフルーツやフルーツティーも人気。

ネットでの購入も可能。

委：農産物ではないが、おかしの舟木で作っている大刀洗の小松菜パウダーを生地に練りこんだミルク饅・銘菓「大刀洗」は、町外の方に手土産として持って行っても評判がいい。野菜そのものだけではなく、加工品として売り出していくのもよいと思う。

コ：ほかにも、そういうものはあるか。

町：同じ小松菜パウダーを使ったたけみつくんロールや、枝豆を使ったずんだ饅頭、枝豆アイス、あまおうのあんこが入ったアイス、キャロットアイス、キャロットスープ、酒かすガトーショコラ、あまおうマシュマロなど。

委：回覧板で回ってきた広報誌で見たことがあって買ったことがある。

コ：これだけ、多くの加工品があること分かったが、どうやったら広めていけるか、売り出せるかを考えたい。

委：新幹線の駅や空港に置いてもらえば全国的に広まっていくと思う。

車内販売は皆買うので売るべき。

町：西鉄のレールキッチンでは、大刀洗の野菜を使っている。

委：東京や大阪等の大都市に大刀洗のアンテナショップを作る。

大刀洗の道の駅を作れば、大刀洗のことを知つてもらう機会にもなるし、雇用が増えることにもなる。

町：大刀洗の農産物はここで買える、というスポットを作るべく、道の駅的なものにつくる検討を始めたところ。

また、大刀洗を応援してくれる店舗を「たちあらい応援店舗」というパートナー店舗の認定を行っている。その他にも、博多の天神サロンで朝一をやったりしている。

委：お土産は食べて納得したものを人にあげたいと考えている。

買うのは大刀洗町民が多く、町外の持つて行って広める場合が多いと思う。

大刀洗にお野菜キッチンという町内産の野菜を食べられるお店がある。

そういったところに、商品を置いて食べてもらっておいしいと思ってもらって販売につなげたら良いのでは。

無人販売所もあり、よく利用するが、お金を入れなかつたり、管理費がかかっているのではと気にな

っている。管理費等を町で補助してもらえば、買いややすくなる。

コ：自分が知っている無人販売の事例では、日に10万売り上げているところもある。国の交付金を使ってキャッシュレスで払うと鍵が開くという仕組みをつくったところ、売り上げがあがり、人気が出た。無人販売は初期投資はかかるが、人件費がかからないため固定経費はからない。
色々やりようがあるのではと思った。

委：駅構内やお土産屋さんではかなりの場所代がかかると思う。

まずは、町にある駐車場等で無人販売を始めていけば広がっていくのかなと思う。

コ：役場のロビーで無人販売を2日間やってたり、地域おこし協力隊が町を回って、企業で無人販売を出させてもらうという活動をしたりしている。

例えば、それをどこで買えるかということをマップ化することはできるのかなと思う。

委：大刀洗産の野菜を知つてもらうためにやっている。無人販売で儲けを出すというのは難しいと思う。

JJAみいの名前で販売されていたり、加工品もAコープがメインだったりと、大刀洗産であることを広めるのは難しいとは思うが、まずは名前を出して知つてもらう必要がある。

委：好きな言葉で、「異形を恐れるは、己の無知ゆえ」という言葉がある。

知らなければ、怖くて買わない。大刀洗町のいいものやおいしいものも味を知らなければ買わない。

まずは、味を確かめられることが必要。

えだまめのアイスも知らなければ食べないが、今日大刀洗産のものだと聞いて今後は買うと思う。

コ：皆さんには、大刀洗が好きだから、大刀洗産のものだと分かれば買う人が多いと思う。

まずは、大刀洗で作っている野菜や加工品を町の人が買っていけるかというところ。

委：差別化やブランド化をどうやっていくかというところで、他の県の事例を見ると、宮崎県では東国原知事の時代に顔が使われていたり、熊本県だとくまモンが使われていることがある。

太刀洗と言えば、となるとヒョウ柄の課長がいるので、大刀洗と言えばヒョウ柄と打ち出していくのもいいと思う

コ：そういう大刀洗と言えばというシンボルがあるというのではないかと思う。

皆さんが、売れて欲しいと思うのは、範囲として大刀洗産のものなのか、JJAみいなのか、久留米も含めた近隣の地域でまとめてなのか。

委：地元の名前がついている方が安心だと思うので、やはり大刀洗産のものがいいと思う。

委：大阪に住んでいた時の経験からすると、大阪では大刀洗とかJJAみいとか言ってもどこだという話になる。福岡県産くらいまでいかないと分からないから打ち出し方は大事だと思う

委：自分としては、農家が儲かるようになってほしいと思い、参加した。

どうやって売るかという所で言うと、イベントで大刀洗町の加工品を出して、大刀洗産であることアピールしたらよいと思う。

委：大刀洗町は、子育てでよく取り上げられている。

自分が調理しやすいようにカットした野菜を、娘に渡している。

そんな風に子育て世代の大人がすぐ調理できるように加工済の野菜を配付できるようなシステムができることで、野菜の循環型の消費ができるのかなと思う。

委：大刀洗町のことを知らないまま、結婚してここに来たが、子育てするならここが良いなと今思っている。

福岡市内でも大刀洗町のことを知らない人も多いので、広めていきたいと思っている。

委：博多や外に出た時に、大刀洗に何があるか聞かれたときに、野菜と答えられれば広がっていくと思う。

コ：今日のまとめを行う。

今日は、「大刀洗の農業のいいところ」「活性化していくために何ができるか」という2つのテーマについて話した。

太刀洗の農業の良さは、やはり品質のよさであるという意見があった。

しかし、まだあまり知られていないため、ブランド化をしていく必要があり、そのためには、大刀洗の名前を前面に出していくことや、それをアピールする場所がないといけない。町役場で、無人販売をしていたりもするが、その他にも道の駅や新幹線の車内販売等伝える場所を増やしていく必要がある。

ふるさと納税で町の外の人に伝えていくことも大切。まず大切なのは、住民自身が大刀洗の野菜を手に取って食べて、よさを伝えていくことが大事。

また、農業をやっている人が減っていかないように、儲かるための仕組みづくりも常に考えていく必要があると思う。

4. 町長挨拶

本日は本当に足元の悪い中、ご参加いただきましてありがとうございます。農業は大変厳しい状況にあるが、どうにかして守っていきたいと思っている。

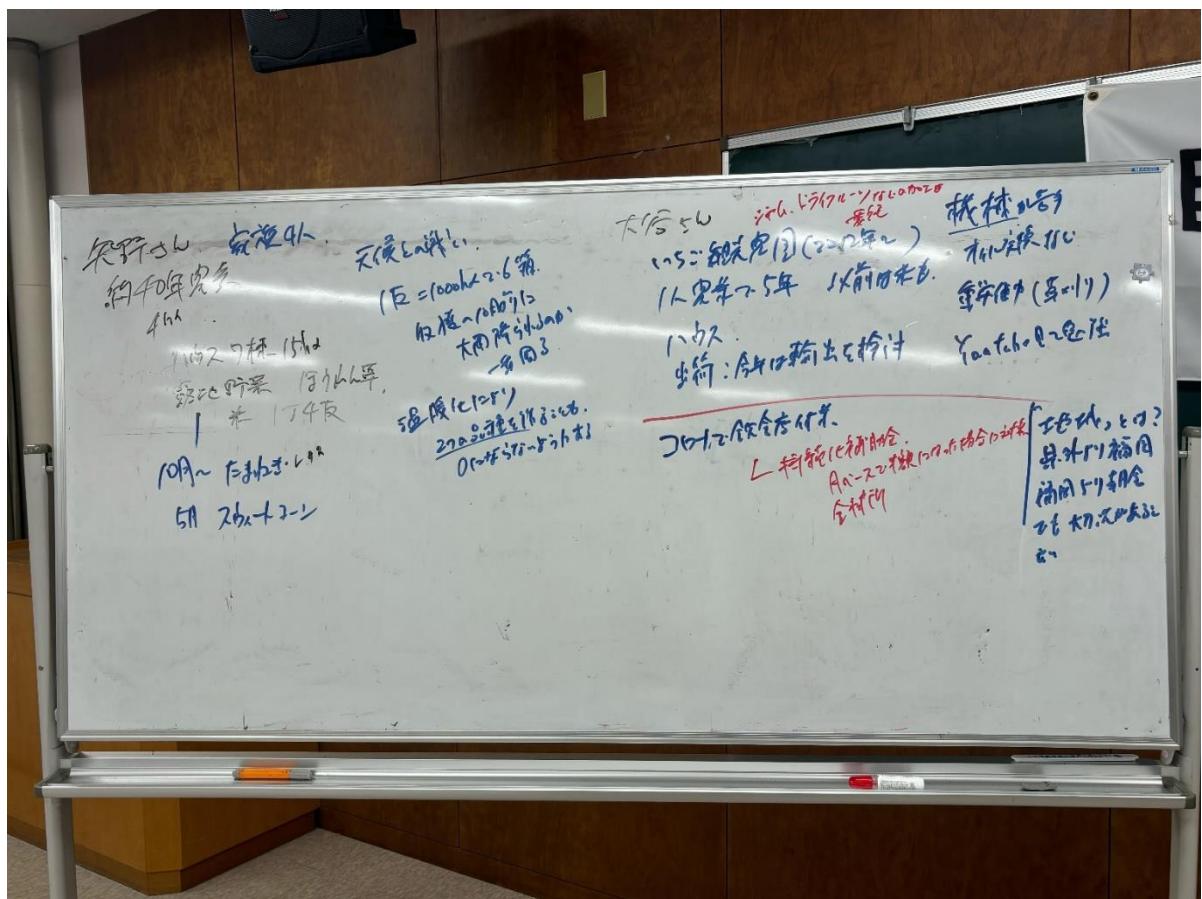
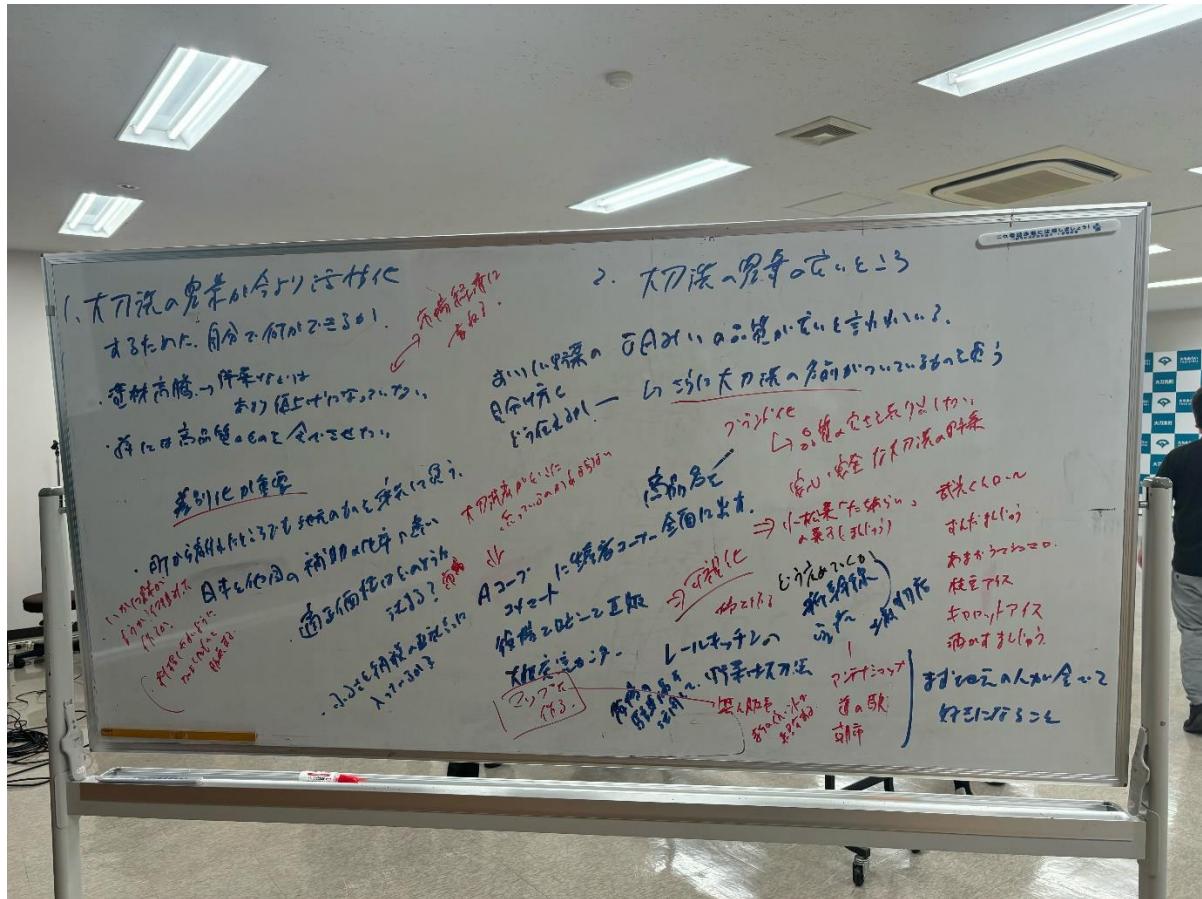
そのためにも、大刀洗町として儲かる農業をいかに展開をしていくのか、どういうふうに支えていけるのかというのを、皆さんと一緒にになって考えていくべきだと思ふ。

5. 事務連絡

- ・第3回は12月21日（土）午後1時から開催する。

6. 閉会

ホワイトボードの写真



コ：コーディネーター、委：委員、町：町出席者、み：JAみい、普：久留米普及指導センター
矢：矢野さん、大：大谷さん

次回協議予定の概要

- 他の地域で農業をやっている方にお越しいただいて、具体的な事例を聞く。