

<参考資料：「農のクリエイティブ万願寺」令和6年1月16日講義資料>

令和5年度 農政環境常任委員会「特定テーマ」

農山漁村における持続可能な地域づくり
～ヒト、モノ、投資、情報呼び込む取組～



令和6年1月16日

農のクリエイティブ万願寺

1 農のクリエイティブ万願寺の概要

(1) メンバー

- ア 藤本圭一朗 加古川市出身 昭和 60 年生まれ 38 歳 (株) 元源代表取締役
就農：平成 21 年、令和 2 年認定農業者・青年農業者認定
大学時代に世界 40 数か国に来訪し、農業の素晴らしさを知り、日本に帰国して就農を決意。

(ア) 生産状況

経営は 7ha で、うち黒枝豆「ひかり姫」15a 慣行栽培山田錦 170a、特別栽培山田錦 170a、有機栽培山田錦 30a、うるち米 200a、特別栽培里芋（絹里芋）130a を生産。加えて、水稻苗販売、加工施設において、冷凍蒸し黒枝豆、冷凍里芋を生産。



(冷凍蒸し黒枝豆と冷凍絹里芋)

(イ) 販売状況と工夫

① 絹里芋

卸業者 2 社に出荷、JA 兵庫みらい直売所や地元量販店インショップで直売、加西市ふるさと納税返礼品、飲食店へ直接販売

② 冷凍絹里芋

加西市・西脇市等の学校給食へ納入、EC 産直サイト、加西市ふるさと納税返礼品

③ 冷凍蒸し黒枝豆・・・EC 産直サイト、加西市ふるさと納税返礼品

④ 山田錦・・・・・・JA 兵庫みらい、卸業者 2 社、富久錦へ出荷

⑤ うるち米・・・・・・直接販売

⑥ 水稻苗・・・・・・近隣生産者へ直接販売

⑦ 工夫

営業は打率 3 割を目指している。特に実需が求めている品質や大きさ、量をしっかりと生産できることが商談の第一歩であると考えている。

また、加西市や県と連携する中で、学校給食への結びつき、ふるさと納税返礼品の採用、ひょうご認証食品商談会への参加等により量販店等との販路を増やせている。

イ 大橋麻世 播磨町出身

平成元年生まれ 34 歳 大橋農園代表

就農：平成 24 年、令和 4 年認定農業者

県立農業高校卒業後、農業法人、食品加工会社に就職。就農への想いがあり、平成 26～27 年の 2 年間、播磨町から万願寺地区に通いで農業を行い、住居確保が出来た平成 28 年に移住。



(ひかり姫生産園地と販売商品)

(ア) 生産状況

令和4年度に認定農業者になり、現在の経営は2.4haで、うち黒枝豆「ひかり姫」20a、慣行栽培山田錦30a、季節野菜190aを生産。

県新品種枝豆「ひかり姫」「さとっこ姫」「茶っこ姫」の種子も生産。

(イ) 販売状況と工夫

① 営業による販路拡大

自分自身が営業しているのは、神戸・姫路等の青果業者、JA兵庫みらいへ出荷、ヤマダストア等の量販店、マックスバリュ等のインショップ

② ロコミ等により販路拡大

取引業者から次の業者への販路、知人等の人伝えによる販路

③ 工夫

レタスは独自のフィルム包装により鮮度を保つようにすることで、単価アップの取引が出来ている。また、出荷は一定量が常時出荷できるように作付計画や栽培技術を工夫している。

④ 品目別には次のとおり

・レタス

三五屋青果、加西市内スーパーすがの、ヤマダストア、マックスバリュ、

・はりまる(神戸大学育成新品種ジャガイモ)

丸大青果、加西市ふるさと納税

・ひかり姫

JA兵庫みらい出荷、神戸市内スーパージョイエール、加西市ふるさと納税、ヤマダストア

・山田錦

JA兵庫みらい出荷

・白ネギ(のどか、兵庫N-1号)

神戸市内スーパージョイエール、ヤマダストア、愛菜館、有馬温泉旅館

・規格外等

SNSやフリマサイトにより販売

ウ 山田達也 加西市上道山町出身

昭和57年生まれ 41歳 みっちゃまファーム代表

就農：令和2年、令和3年認定新規就農者認定

県立小野工業高等学校卒業後、民間企業に就職。

令和元年に就農を決意して姫路市の夢前夢工房

にて2年間の研修の後に、地元加西市で就農。



(サツマイモとマックスバリュで黒豆枝豆販売)

(ア) 生産状況

現在経営は 8.3ha で、うち黒枝豆「ひかり姫」10a、慣行栽培山田錦 283a、うるち米 211.4a、丹波黒 245.6a、黒大豆枝豆 30 a、さつまいも 30 a、キャベツ 30 a などを生産。

(イ) 販売状況と工夫

① 野菜

J A兵庫みらい直売所、ヤマダストア、マックスバリュ加西店インショップで販売等

② 山田錦・・・J A兵庫みらいへ出荷

③ 黒大豆・・・小田垣商店

④ 黒大豆枝豆・・・丸大青果

⑤ サツマイモ・・・imo.dot

⑥ 工夫

品質の高い農産物を生産するため記録をしっかりと行い、毎年の気象等に合わせたアレンジをしている。

販売先については、独自での営業に加え、株式会社元源、大橋農園の紹介で丸大青果等との取引が実現した。

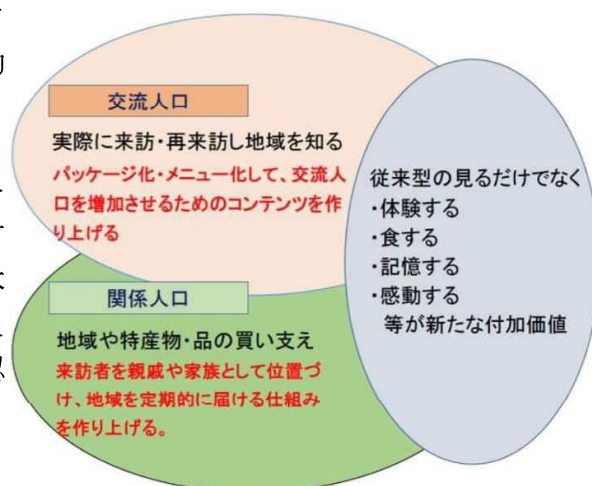
(2) 組織化等について

ア 地域活性化の必要性の認識

メンバー個々で農業経営を行っていたが、地域活性化が必要と言うことは意識していたが、具体的にどのようにしたら良いのか解らずにいた時に、県立農林水産技術総合センターから持続ある地域づくりの手法としてフィールドパビリオンの説明があり、①移住者だから新たな視点で出来ること、②地域の担い手として出来ることなどを意見交換した。

説明と意見交換等を踏まえて、フィールドパビリオンは、地域の「活動の現場そのもの（フィールド）」を、地域の方々が主体となって発信し、多くの人に来て、見て、学び、体験を実際に行うこと。また、大阪・関西万博の一過性的な来訪者ではなく、本物を求める方をターゲットにした【質の高い地域】の提供であると認識した。

また、地域振興と活性化には、主体となる者を中心とした、具体的な取り組みによる【交流人口】と【関係人口】増加による地域の活性化が重要であることを確認した。



特に、質の高い地域とは、お金を払っても訪れたいと思う付加価値のある地域であると定義づけての活動が重要と確認した。

イ 地域での検討

フィールドパビリオンによる地域活性化を図るため、具体的な活動を起こすための協議を行った。

(ア) 交流人口増加のために

付加価値の高い地域を売り込むため、活用できる地域のポテンシャルを整理する必要がある、次のことを検討した。

- 農村地域で何が誇れるのか
- 特産物・農産物・製品等で何が誇れるのか
- 仲間のどこが誇れるのか
- 他に何が誇れたり、自慢できたりするのか

(イ) 関係人口増加のために仕組みを作り

目的を地域や特産物・品の買支えとして、来訪者を親戚や家族として、地域を定期的に届ける仕組みを作り上げるために、次のことを整理した。

- 優れた特産物・農産物・製品等の生産がある
- 異業種との連携で優れた関連商品の生産がある
- 移住・定住者から見た斬新な視点がある 等

(ウ) 採算性の検討

新たな農業・農村ビジネスとして成り立つのか、損して得をする方法もあるのか、きっちりとしたビジネス（経済行為）として継続できる仕組みを作り上げるための検討を行った。

- 交流人口での収入項目
入場料、体験料（説明料含む）、飲食料、宿泊料等
- 関係人口での収入項目
体験商品販売、地域特産物定期購入、イベント案内等

(エ) 質の高い地域を表すため

自慢（地域を売り込む）を高めて語るため、万願寺地区にしかないシビックプライドをまとめるため検討を行った。

- ここにしかない特徴・特長を整理
歴史、土壌、気候、地域文化、工夫、土壌の成り立ち、人など

ウ 組織化の背景

万願寺・上道山地区では高齢化の進行で、農業生産の維持や、里山保全・水路維持などの地域財産や祭りなどの維持が難しくなっている。

そのため他地域や他産業で生活等を行ってきた者が中心に、受け入れてくれた地域を少しでも良くしたいとの願いから、個々で農産物の生産と販売を行っていたが、地域活性化を含めた活動をグループとして行う「農のクリエイティブ万願寺」を組織した。

エ 名称への思い

クリエイティブの和訳は、創造的な・創造力のある・独創的な、を意味しており、新しいモノを自分の手で作り出すさまと表現されている。

メンバーは、個々の農業経営の中で次の事を行っていることから、農のクリエイティブの名称を使用した。

- (ア) 移住・他産業経験者が農業で生計を立てている
- (イ) 県開発新品種を積極的に受け入れて生産している
- (ウ) 先駆的に有機農業による山田錦生産を行っている
- (エ) 新品種を活用した新たな加工品開発し販売している
- (オ) 農業技術センターと連携しスマート農業を実践している



オ 令和5年度の主な取組

- (ア) フィールドパビリオン勉強会・企画立案 5月17日～12月7日計17回
フィールドパビリオン打合せ、企画書の作成、株式会社「みたて」、神姫バス(株)との企画立案と商談等

企画等の打ち合わせを重ねた結果、万願寺地域が誇れて、自分達の農業経営と直結する酒米「山田錦」と黒枝豆「ひかり姫」をテーマにした。

来訪者等が体験などを行う場合の事前説明では、パネルを使ってテーマと地域の誇りを説明するようにしている。

酒米づくりは私たちの誇り
「山田錦は私たちの宝」

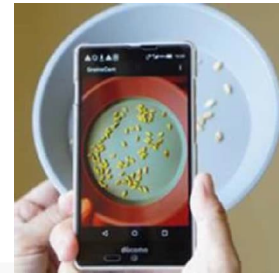
農のクリエイティブ万願寺

ひかり姫®は万願寺の希望
「育て・成長させたい地域の宝」

農のクリエイティブ万願寺

(イ) 生産技術研修 5月22日～10月7日 計4回

ひかり姫技術講習、アガモロボット実演研修、水田水位計測装置 (Farmo) 設置、穂肥診断アプリ (ライスカム) 現地調査、収穫適期診断アプリ (グレインズカム) 現地調査等



(スマホアプリで判定)

(ウ) 渉外活動 6月7日～12月7日 計8回

富久錦酒造と次年度打ち合わせ、キリンビバレッジの体験受入、黄金の熟菟ひかり姫収穫体験「万願寺収穫祭」、県庁ひかり姫PR即売会参加、農林水産技術総合センター公開デー農産物PR即売会、神姫バス(株)と令和6年度体験受入企画打ち合わせ等



(県庁即売会で知事との写真)



(キリンビバレッジ食育企画の受入)



(フィールドパピリオン準備企画 ひかり姫収穫)

(エ) イメージ戦略 6月1日～10月20日 計5回

フィールドパピリオンイメージビデオ撮影 (山田錦田植、ひかり姫定植、ひかり姫・山田錦開花、ひかり姫・山田錦収穫)、シンボルマークの決定



(フィールドパピリオンイメージビデオ撮影)

2 職業として農業を選択した理由

(1) 藤本圭一郎

世界を旅し、砂漠地帯や高山地域、政情不安地域などを目の当たりにした中、安定・調和ある日本の歴史や文化、四季を感じる気候や、どの地域でも農作物が生産可能な国土の魅力と自然の豊かさ等の素晴らしさに気付く。

その反面、来訪地で宗教・政情・気候の異変等から、人が生きていく上で一番重要な食料確保への危機感を肌で感じ、帰国後に農業を生業とし一石を投じたいと、運命の地イスラエルのエルサレムにて志を立て就農を決意。



(2) 大橋麻世

幼少から植物や動物が好きで農業高校に進学。卒業後に農業法人に就職し農業生産に必要な技術や知識を学び、農産物生産に魅力を感じたが、生活のため食品工場に転職した。転職先で輸入野菜が想像以上に多く、食品廃棄も非常に多いことも知り、自分が農業を通じて安全・安心で美味しい野菜を消費者に届けたいと思い就農を決意。



(3) 山田達也

前職部下の実家の農作業を手伝いに行った先が夢前夢工房であった。地域では見ない最新鋭の大型農業機械での農作業の効率化を肌で感じ、小規模兼業農家だった実家の農業との違いに驚き、農業は経営方法によっては成り立つ産業であると思い夢前夢工房で農業研修を受けた。

研修中に農業や地域の担い手問題、未利用地や耕作放棄地の問題などを知り、上道山では高齢化により離農が進行していたため、地元を立て直したいと奮い立ち就農を決意。



3 柱となる農産物を選択した理由

(1) 藤本圭一郎

ア 植生が環境に適している

土壌が深く、夏季昼夜の温度差があること、また、ため池からの水利も比較的自由に行える環境にある。

イ 競合他社（者）が少なく出口が確保しやすい

経営を模索する中、神戸・阪神、姫路等の消費地に近い地の利を生かすことと、ニーズがあるが国産流通の少ない里芋を主力に経営を行っている。生産者が少ないことから、独自ブランドを立ち上げることで優位性を持った販売が行える。



(絹里芋の生産状況)

ウ 環境を生かした唯一無二のPBブランドとして確立できる

水田土壌の特性や水利等の条件から、きめ細かい里芋の生産が行え、「絹里芋」のブランドを立ち上げ他産地と差別化した取り組みが行える。



(兵庫県認証食品を取得)

エ 有機的管理における栽培に適している

就農直後は海外でも一定の認知度のあるオーガニックに取り組んだが、窒素・リン酸・カリなどの要素の施用、植物の育て方等の植物生理、虫や病気に対する病虫害防除の知識や経験が乏しく大失敗した。

その後、慣行農法による安定した農業生産技術によって経営を安定化させた後に、特別栽培や有機農業による生産にも着手した。

地域は水稻単作が主であり、農薬等を多用していないこと、また、営農地が不作付地であったことから特別栽培や有機農業への順応性に適している。



(名古屋氏と有機山田錦日本酒SENの販売)



(特別栽培技術イメージ)

(2) 大橋麻世

ア 周年を通じて所得が得られる品目の選定

就農当時は万願寺地区の下万願寺町で農地確保を行った。下万願寺町には営農組合があったことで、まとまった農地確保が難しく、小面積でも年間を通じた農地利用で所得の得られる野菜を主に営農計画を策定した。手間であるがニーズがあり収入が得られるレタスを軸に下万願寺町、上万願寺町、上道山町の農地で農業経営を行っている。



(レタスのトンネル栽培)

イ 地域特産品の産地創出

コロナ禍で日本酒需要が減る中、山田錦の生産面積を減ずることになり、困った時に新品種黒枝豆「ひかり姫」と出会い生産開始した。

特に万願寺地区の土壌は深く、水分が適度にあるため黒枝豆生産の適地とのアドバイスもあり、品種育成した農技術センターがあり、JAが量販店と契約出来たことで、それ以降生産を継続。また、令和5年から北部農業技術センター育成の新品種ねぎ「兵庫N-1号」の生産も行い、農業技術センターの仲介により有馬温泉の旅館に毎週出荷する契約が整った。



(右端はひかり姫の4粒莢)



(有馬温泉で提供される冬季限定かも鍋プラン)

(3) 山田達也

ア 高品質山田錦の産地化をめざす

上道山は特A地域でもなく、村米もない地域で山田錦の優位性を持たせるには、酒造適性の高い高品質な山田錦の生産が必要である。

このため就農後に藤本氏・大橋氏のアドバイスに加え、農業技術センター開発の高品質山田錦に重要な穂肥診断アプリや、収穫適期判断アプリを併用して技術確認を行い、加西市山田錦品評会で入賞することを目指して生産している。



(山田錦の生産状況)

イ ニーズのある実需に応じた生産

サツマイモは市内焼き芋業者との契約で、味の良い紅はるかを生産。通常の出荷サイズとは異なり、焼き芋として味も良く、購入したお客さんが食べやすいとされる手首程度の太さで生産している。

また、正月用の需要として根強い人気の黒大豆(丹波黒)を丹波篠山市の業者へ出荷するため、ある程度ロットのまとまった面積を生産している。

令和6年は「ひかり姫」を関東方面に出荷するため、3人で生産量の確保を図り有利販売を行う。



(imo.dotの商品事例)



(様々な商品で販売中)

4 移住・就農について

現在、加西市万願寺地区には移住して農業経営を行っている者が5名、研修中のものが1名、隣接する上道山地区にはCafé経営を行っている者が2名頑張っている。

万願寺地域の概要（上万願寺町＋下万願寺町）

- ・面積：109.6ha、・農地面積：58.6ha、・主な生産品目：水稲
- ・世帯数戸数：179戸
- ・人口：449人（うち70歳以上：143人、中学生以下：35人）

上道山地区の概要

- ・面積：69.5ha、・農地面積：34.8ha、・主な生産品目：水稲
- ・世帯数戸数：136戸
- ・人口：342人（うち70歳以上：109人、中学生以下：27人）

(1) 万願寺や上道山を選んだ理由

ア 藤本圭一郎

帰国後、就農地を探す中、さまざまな地域を見てきたが、就農地がなかなか見つからず、その時に知人に相談したところ、知人の知人から加西市の原始人会の話を受け、原始人会への相談から始まった。

イ 大橋麻世

民間事業者等に就職したが農業をしたいと思う気持ちが強く、淡路地域で農地を借りる話まで出来たが地域住民の理解が得られず断念する中、知人の紹介で加西市の原始人会の話を受け、原始人会への相談から始まった。

ウ 山田達也

農業を行う父親や地域の方々が高齢化しており、地域の支えになれるよう農業法人で研修をしていた。農業研修中から研修後に農地を預かって欲しいとの声があり地域の方々に期待されたことから始まった。

原始人会 平成16年1月1日設立

- 1 まちづくりの推進を図る活動
- 2 経済の活性化を図る活動に取組み、次の事業を行う。
 - (1) 地域の特産品造り事業
 - (2) 地域のPR事業
 - (3) 地の利を活かした新規事業
 - (4) 地域住民交流事業
 - (5) 都市農村交流事業
 - (6) その他目的達成に必要な事業



(2) 移住者等を受け入れる地域の魅力・優位性など

ア 万願寺地区

原始人会や理解のある地主等に相談が出来ることや、農地や住居確保などの受入組織や相談体制があり、また、地域の方々がよそ者を排除しないことが移住に当たっての一番の魅力であり、他地域より優位性がある。

また、就農に必要な農地や住居確保、農機具の貸し出しなど、多く住民の方から物的・人的な支援を頂け安心して農業経営が行える環境が魅力である。

イ 上道山地区

月1回班会という営農を含めた打ち合わせ会があり、就農後の農地確保や草刈り作業等の相談をすることで、農地確保の円滑化や地域での草刈りの支援等の調整が図られて、就農後の立ち上がりが円滑に進む環境が魅力である。

(3) 移住定住後の地域との関り方

ア 地域コミュニティへの参加

(藤本圭一郎)

上万願寺町へ移住を希望したトライアル期間は、地元住民の方々は移住を希望する私を排除するのではなく見守ってくれた。

移住後は年始の初総会等に参加している。なお、村行事への参加については村からの強制はなく、自主的な参加となっている。

移住直後はプレハブ生活で金なし、飯なし、風呂なしの生活であったが、地域の方々から草刈り等の仕事、風呂や農産物・ジビエ等の食材の提供を受けるなど可愛がっていただいた。

(大橋麻世)

最初は上万願寺町移住時に、地域からは移住者なので、無理に参加しなくて良いということでしたが、自ら参加させてほしいと申し出て参加した。

現在は下万願寺町に自宅を新築したので、自治会は下万願寺町、農地は下万願寺町と上万願寺町にある。

地域が行う行事等については、草刈りが年3回、溝掃除が年1回、10月に村の運動会、1月に国指定文化財東光寺の鬼会式があり参加している。

消防団に入ってから、田畑の畔や斜面地等の野焼き、祭りの際の駐車場整備等にも参加している。

住所地と農地のある町が違うので、それぞれの村や農会でルールや考え方が異なるので最初は戸惑った。

行政等との連携や新聞等のメディアに取り上げられることで地域が見る目が変わり、農地やコミュニティの課題については徐々に解消しつつある。



(東光寺 鬼会式)



(2023. 10. 30 神戸新聞)

(山田達也)

上道山町の移住者としては「U.R.M」の若い女性2名とその母親の3名である。地域は移住される方を排除するような考え方は無く、地域の行事等への強制参加のルールは特に無い。

移住され方は、むらへの溶け込みを積極的に行い、村の行事等に参加して地域住民との交流によりコミュニティを築き上げている。



(古民家カフェ U.R.M)

イ 原始人会との関り

(藤本圭一郎)

上万願寺町に移住後の平成21年に原始人会に入会したが、当時は原始人会内の関係性が複雑であり、移住者である者が間に入ることで関係悪化を懸念した末に、平成22年に原始人会とは距離を置くことにした。

その後、会の考え方や役員が変わり、数年前から関係性は回復し、良好な関係性を保っている。



(原始人会レストラン 土一七日屋台)

(大橋麻世)

任意団体の原始人会に就農当時から参加しており、会が行う行事や企画にも参加している。熊本地震復旧・復興ボランティアへの参加や、会が運営しているレストランへの食材供給、市民農園の管理、イベントの企画・実施にも参加している。



(山田達也)

村が異なることもあり、数年前までは積極的な関係性は無かったが、令和3年のコロナ禍の時に、原始人会所有の大谷山荘において上道山町のイベント(屋台ピザ)が開催され、夏野菜を提供する連携が始まった。これをきっかけに、上万願寺町を拠点に活動する大橋農園、元源の藤本代表との人間関係も深まり、併せて原始人会と良好な関係を保っている。



(大谷山荘 2号店)

ウ 獣害対策

(藤本圭一朗)

平成 25 年頃から上万願寺町ではイノシシ、シカ等の獣害被害が目立った。そこで、平成 26 年当時の大豊農会長が上万願寺町の獣害対策が重要であると認識して、田畑や山林の被害調査を行い、防護柵や電気柵設置に必要な測量調査を行い対策の具体化が始まった。

現在も後任農会長がその精神を引き継ぎ、旗振り役となり地域一体的な対策を行っている。



(獣害防止柵の点検)

(大橋麻世)

イノシシ、シカの被害に悩まされている。上万願寺町で獣害柵を設置したこともあり、下万願寺町でも村総出で獣害柵（のり網、電気柵）を田畑周辺と山林境界線上に設置している。管理は、山林境界線は集落役員が年 2 回の点検を行い、修繕は村全員で対応している。田畑周辺は、ほ場生産者がのり網や電気柵を設置して農産物を二重で守るような形の獣害対策を行っている。

(山田達也)

平成 25 年頃から上道山町では獣害被害が目立つようになってきた。

5 年前から地域住民が一丸で全山裾にのり網等のネットや防護柵を設置した。その結果、獣害被害は激減したが、引き続きイノシシによる被害が散見されるので、被害状況の把握と防護柵の破損確認等のパトロールを行っている。

エ 地域への溶け込み

(藤本圭一朗)

上万願寺町のふれあい祭りや町内の女性が企画する各種イベントに誘われ、参加し続ける中で、地域住民と一体感を醸成してきた。女性は地域のキーとなることを実感している。

また、上万願寺町の大豊議員の先輩などから、農業や農村生活での身の振り方等について大きな影響を受けた。

(大橋麻世)

挨拶をしっかりとって、名前と顔を覚えて貰うことが一番重要で、特に草刈り等の出役時には年配の方と話す事を心掛けて取り組んだ。

地域から役の依頼があっても断らずに引き受け、会の後の飲み会にも必ず参加して存在感をアピールした。

地域の役は高齢者が多いので、同世代とのコミュニケーションは消防団への加入後に多く知り合うことが出来て、現在は団長をさせてもらっている。

また、子どもが 5 人いることで、学校行事等で地区を超えた子育て世代のコミュニティの幅が広がった。



(愛娘とひかり姫PR)

(山田達也)

上道山町では地域住民のコミュニティを醸成するために、「いきいきレクリエーション(運動会)」が開催されていたが、地域住民同士のふれあいが重要であるとの観点から、地域一体感の醸成に向け、新型コロナの影響もあるが規模縮小して継続している。

移住された方は、このような機会を捉えて地域への溶け込みを行っている。

オ 移住・営農開始時の資金

(藤本圭一朗)

移住して営農開始当初は持ち合わせの資金はほぼ無い状態であった。

裸一貫で上万願寺町に入り、いろいろな方からプレハブ小屋や農地の提供を受けるとともに、平成21年の就農に至るまでは、知人先や集落の草刈り等のアルバイトにより生活費と営農に必要な資金を工面した。

(大橋麻世)

移住直後は手持ち資金が無かったので、日々の生活を維持するために時給の高い深夜アルバイトや知り合いの造園業者で働きながら生活費を確保した。

営農に必要な資金は生活費を切り詰めて確保し、農作物の収穫後には収入が入るのである程度資金的には余裕が出来たが、機械等を導入した効率的な作業や規模拡大には数年の時間を要した。

(山田達也)

姫路市の夢前夢工房にて2年間の農業研修の間に、就農に向けて必要な自己運営資金を蓄えてきた。

前職での預貯金があったこと、農業研修中にも所得があったこと、実家の装備等を利用できる点において恵まれている。

カ 規模拡大に必要な資金確保

(藤本圭一郎)

平成26年に毎日放送のちちんぷいぷいに加西市上万願寺産の絹里芋が取り上げられ認知度が上がり、投資に必要な資金を日本政策金融公庫からの融資が可能となるとともに、メディア効果や口コミ等により事業拡張と販売先等の確保が進みだした。

その後、法人化に向けて加東農林振興事務所に相談した中、具体的な法人化計画等の策定により、日本政策金融公庫から追加での融資が行われて、念願であった、冷凍絹里芋と蒸し黒枝豆を製造するための加工施設を令和2年に竣工した。その後、経済産業省中小企業庁ものづくり補助金(補助率2/3)を活用し、建物以外の冷凍加工施設を整備した。



(冷凍蒸し黒枝豆)

加西農業改良普及センター農産物活用担当や但馬水産技術センター研究員には冷凍加工の処理方法や資金調達のアドバイスを受けた。

(大橋麻世)

政府系の金融機関からの資金借入には、市との連携がポイントとなり、認定新規就農者や認定農業者になることで資金調達の幅が出てくる。

一般の金融機関では融資条件が厳しいのですが、認定農業者になってからは日本政策金融公庫のスーパーL資金を活用している。



(脱莢機 マメモーグ)

例として、ひかり姫の脱莢機を購入する際に、県立農林水産技術総合センターと連携した取り組みであることを説明して、加東農林振興事務所から補助金交付を受け、補助残は日本政策金融公庫からの融資を受けた。

(山田達也)

就農後の事業拡張計画を策定することで、令和4年に日本政策金融公庫からの融資を受け、大型トラクター購入や肥料代金等に活用することで、経営に必要な運転資金の確保を行えたことで、丹波黒の栽培拡大が可能となった。

同年に加西市単独の農業機械への支援事業(補助率1/2)を活用して、肥料等の散布に必要なブームスプレーヤーを導入した。

令和5年は、加西農業改良普及センター、加東農林振興事務所にサツマイモ栽培に関する補助事業の相談を行い、兵庫県認証食品(ひょうご推奨ブランド)の申請を行なった。



(カフェ imo.dot)

現在は加西市内のカフェショップ「imo.dot」との連携により需要拡大が図られたことで、新たな資金を調達して農業機械等の設備投資を行いたい。

スーパーL資金

融資対象者：認定農業者（農業経営改善計画の認定を受けた個人・法人）

資金の性質：農業経営改善計画の達成に必要な次の資金

ただし、経営改善資金計画を作成し、市町村を事務局とする特別融資制度推進会議の認定を受けた事業に限る。

返済期限：25年以内（うち据置期間10年以内）

融資金額：【個人】3億円（特認6億円）、【法人】10億円（特認20億円等）

金利：一般：0.70%～1.10%

特例：0%（公益財団法人農林水産長期金融協会より、貸付実行日から5年後の応当日の前日まで利子助成を受けた場合）

農業改良資金

融資対象者：六次産業化法の認定を受けた農業者等（認定計画に掲げる事業に取り組む方）、みどりの食料システム法の認定を受けた農業者等（認定計画に掲げる事業に取り組む方等）

資金の性質：農業改良措置に関する計画の実施に必要な次の資金

返済期限：12年以内（うち据置期間10年以内）

融資金額：【個人】5,000万円、【法人・団体】1億5,000万円

金利：無利子

青年等就農資金

融資対象者：認定新規就農者

資金の性質：青年等就農計画の達成に必要な次の資金

ただし、経営改善資金計画を作成し、市町村を事務局とする特別融資制度推進会議の認定を受けた事業に限る。

返済期限：17年以内（うち据置期間5年以内）

融資金額：3,700万円（特認1億円）

金利：無利子

(4) 地域の魅力と強みと課題

ア 魅力と強み

地域の方々が親身になり、農地確保や住居の斡旋や営農に係る技術や知識の相談はとても助かった。特に、地域の維持・活性化を目的にして設立された原始人会がワンストップ相談窓口としてあることが地域の魅力である。

また、農業を行う農地の賃料が無料であり、自然豊かな加西市最北端であり上流域には人家が無く、水利も比較的自由に、水がきれいでミネラルが豊富、夏でも冷えた水が確保できるため、夕方に水田や畑に水を入れて地温を下げられ、良い農作物が生産できる条件が整っている。

イ 課題

(ア) 農業や農村社会を維持する担い手の確保

強みと課題は裏腹で、強みは地域での受け入れ態勢や住民が寛容であることであるが、地域住民の高齢化による農業基盤である農地の維持や住環境、祭り等の地域コミュニティの維持が困難となることが想定されることから、地域の担い手となる移住者を増やす等の取組みが必要である。

(イ) 農業経営基盤である農地のより一層の確保

就農地の隣保では農業経営者としての認知度は高いが、地区内ではまだ認知度が低く、自ら出向いて営農状況等を説明しないと理解が得られないため農地確保がスムーズに進まない。

また、就農後、間もないことから多くの農地を預けると失敗して返ってくると困るとの判断から、農地を貸したいが遠慮されている方が比較的多くて、農地集積・集約にブレーキが掛かっている。

地区の農会や人・農地プラン等の話し合いを通じて理解を得ながら、自らの農業経営の方向を説明する中で、徐々に理解を得て規模拡大をしている。

(5) 先行移住者から受けた影響

先行して移住者が居ることは、地域でのコミュニティ方法や農業技術などの相談相手や目指すべき姿が明確化されるので安心感がある。また、地域への溶け込み方を自ら実践する先行移住者は、移住者（よそ者）という壁を無くしてくれた。

影響としては、地域との付き合い方、農業経営、行政等との付き合い方など、定住や農業経営を行う上で必要な所作を学び、一番重要なのは地域で孤立しないことを学んだ。

5 連携事業者との関係性

(1) (株)みたて (代表取締役：庄司氏)

令和2年に(株)富久錦(代表取締役：稲岡氏)と三者で連携を開始。田植や稲刈り等の農業や、万願寺の風景等を感じる農村体験を通じた山田錦オーナー制度、朔「播磨テロワール倶楽部」に取り組む。

(株)みたては、訪日により数百万円を消費するミドル富裕層の外国人をターゲットにした観光事業を行っており、(株)富久錦での酒造りと万願寺で酒米山田錦の生産体験を実施している。

今年度は万願寺で生育確認等を4回実施した中、農業技術センター職員の応援により、英語での山田錦等の説明や対応を現場で実践形式として学んだ。



(左から藤本、庄司氏、稲岡氏)



(朔03 Kura Master2023受賞)

Kura Master 2017 から開催

フランス人のための日本酒コンクール審査員は、国家資格のMOF保有者、一流ホテルのトップソムリエ、レストラン、ホテル、料理学校関係者など飲食業界のプロで構成されている。

2023は5部門(純米大吟醸酒部門、純米酒部門、スパークリング部門、クラシック酎部門、古酒部門)に340歳1090点が出品、各カテゴリーの獲得点数により、プラチナ賞117点、金賞242点、合計359点の日本酒が入賞した。

富久錦(株)は北播磨県民局の補助事業により支援を受けて、北播磨産山田錦の国際評価を受ける取り組みの一環で出品した。

万願寺県産山田錦で醸した酒の国際評価

○フランス Kura Master 2023

- ・クラシック酎部門 プラチナ賞 (万願寺産山田錦使用)
「朔03」富久錦株式会社 (★決勝進出 (万願寺産山田錦使用))
- ・クラシック酎部門 金賞
「純青 山田錦 生酛特別純米」富久錦株式会社

○イギリス IWC 2023

- ・純米大吟醸の部
COMMEDED 朔 R03BY 富久錦株式会社 (万願寺産山田錦使用)
- ・純米酒の部
★GOLD 富久錦 特別純米 山田錦富久錦株式会社
- ・スパークリングの部
★GOLD 富久錦 祝泡 純米スパークリング vintage2021 富久錦株式会社

(2) 神姫バス(株)

神姫バス(株)は、旅行業務やバス運行业者の強みを生かし、フィールドパビリオンのモニターツアーの実施も行っている。そのノウハウ等を得るためフィールドパビリオンの企画立案とイベントにおいてアドバイスを受けるなどの連携を行った。

今後、集客等の情報発信、ネット決済等の決済処理などの役割分担を持ちながら、フィールドパビリオンを中心とした農業・農村体験、地域農産物の販路拡大において連携を深めていく。



(神姫バスパイヤーと打合わせ)

(3) (株)ファントウ

朝来市で岩津ねぎ等を生産する法人。農産物生産と県産農産物等を量販店等に有利販売を行っている。

黒枝豆「ひかり姫」の県外量販店から大量オーダーが入り、農業技術センターに相談があったことをきっかけに、令和5年は試験的に販売を行い、令和6年産から加西市産「ひかり姫」(万願寺を中心)を専属販売する話が整い、令和5年11月に「JA兵庫みらいファントウ協力会」が発足し、今後、ひかり姫の産地化と他品目も含め有利販売する体制が整った。



(成城石井青葉台店(東京)での販促活動)



(パイヤーと新品種商品化検討会)

(4) 農業技術センター・農業改良普及センター

新規就農者や他産業からの就農者にとっては、農業経営の基盤となる農産物生産は不慣れで不安である。このため、農業技術のメッカである両組織を通じた技術習得は農業者にとっても安心感がある。

農業改良普及センターは慣行・有機栽培に伴う技術指導や経営指導を中心に、農業技術センターは新品種やスマート農業技術等の最先端の技術指導が受けられる。新品種や新技術について、農業技術センターとのパイプが出来たことは地域農業にとって非常に大きなことである。



(有機栽培山田錦の水位測定機器)

6 これから行いたい農村での新しい取組み

(1) 農業を志す移住・定住者の受入ワンストップ化

万願寺・上道山地区で移住・定住を実現するには、生活基盤を整えるため空き家や未利用農地などの資源を整理することが重要であり、これら未利用資源を活用した移住者が農業経営を早期に確立するための、原始人会と連携する中、農業研修や農村生活等の研修をメンバーの経験と知識を活用しながらの実践を図る。

特に農業を志す移住者には生活と研修を両立させるため、国の農業次世代人材投資資金等の活用を行う。

(2) 担い手の連携による労働力確保

農業経営品目による違いで繁忙期と閑散期があるので、特に雇用型農業を行っている場合の労働資源を経営者相互に融通することで、年間通じた雇用の安定化と作業方法や栽培技術を有した者の確保が図られることで、作業効率の円滑化が図られ農業経営の発展を図る。

(3) 移住・定住者を呼び込む仕掛けの創出

関係機関と連携したフィールドパビリオンに取り組むことで、集客の企画や方法、プログラム運営等のノウハウを学ぶことで、特産品と万願寺、移住・定住と万願寺を売り込むとともに、特に神姫バス(株)等の連携により、農業と農村の体験を通じた婚活ツアー等を実施して、地域の活性化や移住・定住による地域活力の維持を図る。

(4) 新品種の郷の創設

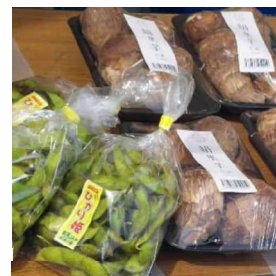
新品種黒枝豆「ひかり姫」の解禁日の設定やひかり姫特A地区などの発信による来訪者や消費者の拡大に加え、県立農林水産技術総合センターが開発した新品種(兵系黒4号(ひかり姫)、兵系黒6号(新品種丹波黒)、兵庫N-1号(新品種ねぎ)等)の種子生産や新技術の現地実証(山田錦生育診断スマートフォンアプリ等)の地として地域の付加価値を高める。



兵庫 N-1 号
(新品種ねぎ)

(5) ひかり姫を中心とする万願寺産農産物の流通拡大

ファントゥとの連携により県外へひかり姫を安定的に出荷させるため、加西市・JA兵庫みらい・加西市社会福祉協議会と連携した中、生産者は枝豆の生産・収穫・脱莢、加西市社会福祉協議会は枝豆の選別・洗浄・袋詰め、JA兵庫みらいはファントゥとの需給・出荷調整と代金決済、ファントゥは高価格販路開拓の仕組みを現在構築している。令和6年産からこの仕組みを軌道に乗せることで、品目の拡大による農家所得の向上と農産物を主体とした農村活性化に繋げる。



(万願寺産農産物の流通拡大)

7 行政のかかわり方

(1) 行政施策へのピックアップ

移住者から地域の信頼を得て担い手となるため、加西市には就農直後に人・農地プランや地域計画の中心経営体としての位置付けを調整して頂いたことから、地域農業の担い手としてしっかりと位置づけを確保できた。

また、農地確保や規模拡大に必要な農業機械や施設等への助成は、加西市や加東農林振興事務所を通じて支援を受けている。

特に持続可能性を求めるフィールドパビリオンは、関係する行政機関が総動員した中、各方面のアドバイスを受けた結果、プログラムが認定となった。

(2) 地域農業・品目への誘導

農業経営を行う中で特に重要なのは技術であり、また、他産地との競争を勝ち抜くには品質や新品種などの差別化が必要である。

加西市には農業技術センターがあることから、「ひかり姫」や「兵庫N-1号」をはじめとする新品種の提供や、スマートフォンアプリの実証等を通じた特産化や高品質化が図られており、他産地に無い優位性があると思っている。農業改良普及センターには新品種栽培や新技術を含めた経営指導を受けている。

(3) 販路拡大

農業者のみで販路開拓するには限界があり、交渉についても慣れない面もあり、交渉負けをする可能性がある。

この度の「ひかり姫」の関東方面への出荷は流通業者である(株)ファントゥと生産者の間に農林水産技術総合センターが入ってくれたことで実現した。



また、冷凍里芋の学校給食への採用についても、兵庫(積極的なPR販売活動)県学校給食・食育支援センターと生産者の間に流通戦略課が入ってくれたことで取引が実現した。

地域イベントの募集・案内・決済についても、神姫バス(株)との間にも農林水産技術総合センターが入ってくれたことで実現した。

新品種ねぎ「兵庫N-1号」も農業技術センターが間に入ることで有馬温泉との繋がりも実現した。このようなことから、従来の窓口的な行政手法から農業者と伴走する支援の充実を期待する。

8 農村における生産振興と農村振興の一体的な推進

生産振興と地域振興の一体的な推進のためには、地域課題を認識して、それぞれを整理してリードする者等が必要である。

(1) 地域の話し合いを進めるリーダーの存在

地域をどのようにしていきたいか等の、ランドデザインを誰が描くかが重要なポイントである。次代を担う者が中心に絵を描くことは言葉では簡単であるが、移住者としては思いがあるが絵を描くことは気が引けるところである。

このため、地域の話し合い等の場面で議論をリードして参加者の意見を集約して絵が描けるファシリテーターが必要である。

特に地域に精通し多方面にも窓口のある市役所が中心に行って貰うのが望ましいが、市役所も手が一杯であり、市・県の一体的な支援体制により地域の話し合いをリードする体制が取れることを期待する。

(2) 農村振興の手法としてのフィールドパビリオン

フィールドパビリオンは訪れる方が地域のファンになって、新たな消費や口コミによる新たな来訪を期待している。そのための体制の中に行政や観光、旅客事業者、流通事業者、マスコミ等と連携することが大きな財産となる。

今後、地域を支えていく中で困ったときに相談できるチャンネルを多く持つことは、経営の安定化や地域の活性化としては大きなツールとなる。

今回、プレイベントを通じて神姫バス（株）と来年度のプログラムについての商談があるとともに、神姫バス（株）が行っている地域振興イベントや取組への誘いもあることからそれらを大事にしたい。



本物を届けたい ～ 人と産物のテロワール ～

令和5年12月19日 フィールドパビリオンプログラム認定

移住者が主体となり、ここにしか無いフィールド（地域・人・物）を主体としたプログラムを進めていく。

1 交流人口の増大

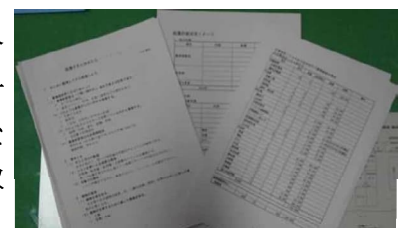
- (1) 農産物の生産（山田錦田植え、ひかり姫定植、山田錦・ひかり姫開花確認、山田錦・ひかり姫収穫体験）に関する作業体験を基本とした来訪者の増加
- (2) 酒造、陶芸等の異業種との連携により、山田錦日本酒と地域農産物のペアリング、山田錦生産土壌を使用した陶芸体験等

2 関係人口の増加

来訪者等をベースに地域農産物や加工品を販売することでの地域の魅力を継続的に感じる、また、来訪者には定期的なイベント案内や物販あっせんを通じて地域との繋がりの継続を行う

(3) 地域に担い手を育てる一助

3人は地域で農業経営により生計を立てている。今後、地域に移住をして農業により生計を立てたいと希望する者の農業研修を受け入れて、農作業だけではなく、就農計画や経営計画、販売戦略や販売体験等を取り入れた体系的な研修により実践力ある者を育てたい。



就農に必要な計画策定や
収支計算テキスト

※農業次世代人材投資資金

① 経営開始資金※3

対象者：認定新規就農者※4(就農時49歳以下)
支援額：12.5万円/月(150万円/年)※5
×最長3年間

補助率：国10/10

② 就農準備資金※3

対象者：研修期間中の研修生(就農時49歳以下)
支援額：12.5万円/月(150万円/年)※5
×最長2年間

補助率：国10/10

※3 前年の世帯所得が原則600万円以下の者を対象

③ 雇用就農資金

対象者：49歳以下の就農希望者を新たに雇用する農業法人等、雇用して技術を習得させる機関
支援額：最大60万円/年×最長4年間
補助率：国10/10