

総 務 経 済 常 任 委 員 会 記 録 簿				
会 議 日 程	令和8年6月17日 8:30～12:20			
場 所	瀬戸内町内			
出席委員	元井委員長	中村副委員長	池田委員	伊東委員
	向野委員			
欠 席 委 員				
説明のため出席した者の職氏名	森島主査	泊技師補		
付 議 事 件	・ 所管事務調査：農業振興に関する調査			
	・ 農家への現地ヒアリング			
担 当 職 員 名	昇書記	委 員 長 署 名	元井 直志	
会 議 の 概 要				
(野菜・果樹)				
1. 栽培品目と生産状況				
かぼちゃ: 約15アール（約2,000本）を栽培し、10月下旬に定植、1月～2月に収穫するサイクルです。品種は「栗系（くりけい）」で、一般的な「えびす」より単価が高いのが特徴です。				
タンカン: 今年は約2トンの収穫がありました。1トンは農協へ出荷し、残りの1トンは親戚や個人客、加工用として販売しています。				
津之輝: 植え付けて2年目に入っており、将来の収穫に向けて樹形を整えている段階です。				
2. 販売と経営状況				
出荷先: かぼちゃは主に農協へ出荷していますが、一部は地元の無人販売所でも販売しています。				
収益性: かぼちゃとタンカンを比較すると、タンカンの方が収益性が良いと感じています。				
経費: 肥料代の高騰が経営を圧迫しており、以前は6万円程度だったものが現在は8万円ほどに上がっています。				
労働力: 収穫は基本的に1人で行い、ヘタ切りなどの作業時に2名ほど手伝いを雇っています。				
3. 栽培管理と工夫				
機械化の推進: 効率化のため自己資金で「モア（草刈機）」を導入しており、これまで手作業だった草刈りが短時間（約45分）で終わるようになり、作業性が大幅に向上しました。				
鳥獣害対策: イノシシ対策として防護柵を設置しているほか、カラス対策として自動設定の「爆音機（ガス銃）」を使用しています。				
害虫対策: ゴマダラカミキリ（ゾント）の被害に注意を払っており、こまめな見回りと年3回程度の薬剤散布を行っています。				
4. 課題と要望				
新規就農の壁: タンカンなどの果樹は、収入が得られるようになるまで5年ほどかかるため、若い人が参入するにはこの無収入期間が大きなハードルになると指摘しています。				
後継者問題: 後継者は不在です。あと10年ほどは続ける予定ですが、その後はやる気のある人に園地を譲ることも視野に入れています。				
行政への要望: 多くの農家が小規模な面積で活動しているため、機械の共同利用や導入支援などの体制整備が求められています。				
農協の役割: かぼちゃの箱詰めや出荷作業を農協が代行してくれることで助かっており、この仕組みがなければ作る人が激減すると思います。				
(果樹)				
1. 栽培品目と管理				
主な品目: タンカン、津之輝（つのかがやき）、ポンカンを栽培しています。				
防風対策: タンカンなどは風に弱いため、防風ネットの設置が絶対的に必要であると強調しています。防風ネットがあるかないかで、樹の成長速度に大きな差が出ると思います。				

水管理: かつてはバケツで水やりをしていましたが、現在はスプリンクラーを導入しています。肥料以上に「水やり」が重要であり、特に夏場の乾燥ストレスがタンカンのエネルギー消耗に繋がるとしています。

害虫対策: 温暖な気候のためゴマダラカミキリ（ゾント）が年中発生し、大きな脅威となっています。

GAP（ギャップ）への取り組み: 鹿児島県の農産物認証制度である「K-GAP」の取得を目指しており、農薬の厳格な管理（鍵付きロッカーでの保管）や作業記録の徹底など、国際基準に準じた管理を進めています。

2. 経営上の課題と苦悩

収益性の低さ: 肥料代やガソリン代などの経費が高騰しており、農家の負担が非常に大きくなっています。

流通構造への不満: 農協への出荷では、手数料や運搬費などが引かれ、生産者の手元に残るのは販売価格の半分以上（例：1kg 160円に対し手取り50円程度）になる現状です。

豊作時の価格暴落: 豊作になると単価が叩かれ、「働いても報われない」という状況が新規就農を阻む一因になっていると指摘しています。

3. 将来と後継者問題

後継者不在: 子供たちは都会におり、島には働く場所や教育環境が整っていないため、無理に帰ってこいとは言えない状況です。

園地の継承: やる気のある人がいれば、親戚などを通じて将来的に園地を譲ることも考えていますが、誰にでも貸せるわけではないという慎重な姿勢も見せています。

4. 行政・議会への要望と提案

地域資源の活用: サトウキビの絞りかすや漁業の残渣を肥料としてリサイクルし、農家に安く提供できる仕組み（堆肥センターの活用など）を求めています。

ブランド化と販路拡大: タンカンの知名度をさらに上げるため、「タンカン祭り」の開催や、他都市への積極的なトップセールス、有効都市との連携強化を提案しています。

耕作放棄地の再活用: 近隣にある放置されたビニールハウスなどを、行政が間に入って意欲のある農家へ再配分する仕組みを求めています。

現場視察の継続: 今回のような議会による現場訪問を高く評価しており、今後も「現場の声」を政策に反映させる機会を増やしてほしいです。

(花き)

1. 栽培のこだわりと技術

独自の苗生産: 就農当時から、外部から苗を購入せず、自分で苗を取って再生産（更新）し続けています。

在来品種の活用: 現在主流のパテント（特許権）が発生する品種ではなく、この土地で生き残ってきた「原子的（在来的な）」品種を大切にしています。これらの品種は台風や水害などの災害に非常に強いのが特徴です。

電照栽培の効率化: LED電球を導入し、深夜（12時～4時頃）に電照を行うことで開花時期を調整しています。LEDへの切り替えは自ら実験を重ねて最適化しました。

2. 出荷と販売戦略

出荷時期: 12月末から4月一杯までと、長期にわたる出荷を行っています。

販売先: 以前は久留米の市場へ主に出荷していましたが、現在は地元販売（一般の方への直接販売）が主力となっています。

価格設定: 地元の方々への貢献として、他店で300円～400円するものを150円ほどで安く提供しています。

競合状況: 市場では沖縄（100人規模）が非常に強く、個人農家（1人）としては量で対抗できないため、品質や在来品種の特性で差別化を図っています。

3. 経営コストと労働体制

電気代: 夜間電力を活用していますが、年間で約40万円ほどかかります。

農薬代: 2週間に1回（月2回）の散布が必要で、年間約30万円ほどかかります。特にアザミウマなどの害虫対策が重要です。

労働力: 苗作り（約6万本まで増やす）から管理まで基本は一人で行いますが、収穫・選別・箱詰め作業にはパート（バイト）を雇って対応しています。

4. 課題と行政への要望

冷蔵施設の不足:施設の冷蔵庫が故障しており、現在は他の農家（タンカン農家など）の冷蔵庫を借りて出荷調整を行っています。3日～4日前から切り溜めて保管するための冷蔵施設は、回転率を上げるために不可欠です。

施設の老朽化:ビニールハウスやネットなどの施設がボロボロになってきており、台風被害後の修繕も課題です。

技術の継承:自身がやめてしまうと、長年維持してきた独自の品種や栽培技術が途絶えてしまうという危機感を持っています。