

令和6年度外部評価会 集計表(農業者用)

所属名: 熊毛支庁農政普及課

課題名③ 種子島レザーリーフファンの産地育成						
項目	評価の視点	評価結果(人)			外部委員からの 意見・提言	意見・提言等に対する改善策や 普及指導計画への反映等
		適当	概ね 適当	要 改善		
課題の 設定	①農業者や地域が必要とする課題であるか	3	2	0	・種子島のレザーリーフファンは、既に全国のトップに立っているため、シキミ、ヒサカキに力を入れてほしい。 ・各課題に解決に向けた着眼点が良い。	・シキミ、ヒサカキの支援については、熊毛支庁林務水産課と連携してまいりたい。
対象の 選定	②課題に対して対象(農業者、地区)の選定は適切であるか	5	0	0	・中古ハウスを利用することで、レザーリーフファンを伸ばせると思う。 ・対象選定は適切です。	
活動体制・活動 方法	③関係機関とうまく連携して活動しているか	5	0	0	・中古ハウスの利用は、経費問題を考えると初期投資が少なく済み、良い取組と思った。 ・新規就農者の教育について、指導により成果が上がっている。これからも協力をお願いしたい。 ・新規就農者等に対し、資料等を用いた説明が効果を上げている。	
	④活動(活動方法、時期、手段)は適切であるか	5	0	0		
	⑤専門的な技術・情報を活用して効果的な活動が行われているか	5	0	0		
活動の 成果	⑥農業者や地域・産地等の育成や成長に効果が上がったか	5	0	0	・増収がしっかりと数字として出ていると思う。 ・育成に効果があった。	
活動の 波及性 と改善	⑦他の課題や他農業者、地域への波及性があるか	3	2	0	・専門的な施設や技術が必要と思うが、少ない面積で収量が多く高収益な作物として、まだ、まだ進めるべきと思う。 ・今後は、日本一の産地、GI登録をもっと表に出してPRし、安納いものようにレザーと聞いたら種子島というようになれば良いと思う。 ・GI登録ができたのはとても素晴らしいと思う。さらに、盛り上げてほしい。 ・活動が生産拡大につながっている。新規生産者の育成支援に大きく貢献している。 ・若手間でいろいろ連携している。施設の補修、新規ハウスの対策に力を入れたい。	
	⑧結果が十分でないものは今後の対策が考えられているか	5	0	0		

令和6年度外部評価会 集計表(関係者用)

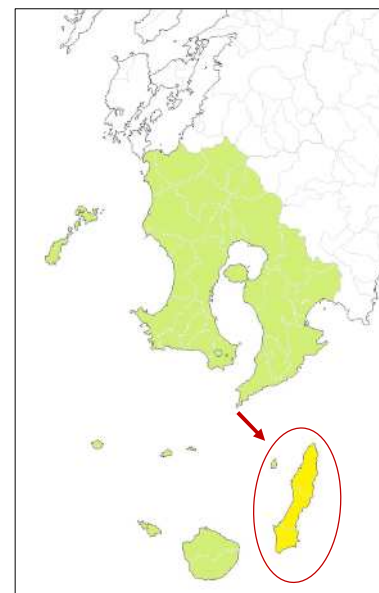
所属名: 熊毛支庁農政普及課

課題名③ 種子島レザーリーフファンの産地育成						
項目	評価の視点	評価結果(人)			外部委員からの 意見・提言	意見・提言等に対する改善策や 普及指導計画への反映等
		適当	概ね 適当	要 改善		
課題の 設定	①課題は地域の農業振興上、重要な課題であるか	4	0	0		
対象の 選定	②課題に対して対象(農業者、地区)の選定は適切であるか	4	0	0		
活動体制・活動 方法	③関係機関と連携して活動しているか	4	0	0	・JA、花き振興会等積極的な関わりが分かった ので良かった。	
	④活動(活動方法、時期、手段)は適切であるか	3	1	0		
	⑤専門的な技術・情報を活用して効果的な活動が行われているか	4	0	0		
活動の 成果	⑥農業者や地域・産地等の育成や成長に効果が上がったか	3	1	0	・新規・若手農家数の増加、規模拡大が順調に進んでおり、良い取組と感じた。 ・関係機関として研修会に参加したことがあるが、中種子、南種子の若手の熱意を感じた。西之表での取組を頑張りたい。	
	⑦指導対象が積極的に課題解決にあたるようになったか	3	1	0		
活動の 波及性と改善	⑧他の課題や他農業者、地域への波及性があるか	4	0	0	・中古ハウスの活用は、若手・新規の増及び規模拡大、遊休地解消につながる取組で、素晴らしい。西之表も参考にします。 ・低コストハウスの導入が進むよう新規就農者の育成を進めてほしい。同時に担い手農家への技術指導や研修会についても、関係機関と連携して取り組んでほしい。 ・生産者減少対策の一つとして、今後も同様の取組を進めてほしい。 ・レザーの生産者は、超高齢化となっており、部長も精力的に若手農家の確保に取り組まれている。市場評価も高いので生産量・担い手の確保等課題は多いですが、関係機関が連携して産地育成に取り組ましましょう。	・低コストハウスが補助事業で導入できるよう取組を進めたい。 ・技術指導や研修会は、これまでと同様に、関係機関・団体一体となって取り組んでまいりたい。
	⑨結果が十分でないものは今後の対策が考えられているか	1	2	0		

種子島レザーリーフファンの 産地育成



熊毛支庁 農政普及課



種子島 レザーリーフファン

生産者数: 86名

生産面積: 11.3ha

生産額: 1億1千万円

販売体制: 全量共販

レザーリーフファン
全国1位の産地

国内
シェア
7割

目次

- 1 種子島レザーリーフファン産地の歩み
- 2 産地の課題
- 3 取組内容と成果
- 4 今後に向けて

レザーリーフファンとは？

オシダ科のシダ植物
生育適温: 18℃～25℃



レザーリーフファンは
花をひきたてる縁の下の力持ち！！



レザーリーフファンは
種子島の**特性**を生かせる**適地適作の品目**!!

レザーリーフファン
・生育適温18～25℃
・酸性土壌を好む



種子島
・年平均気温19.8℃
・酸性土壌



地元製糖工場のバガス
(さとうきびの搾りかす)
除草, 保温, 土作りに利用



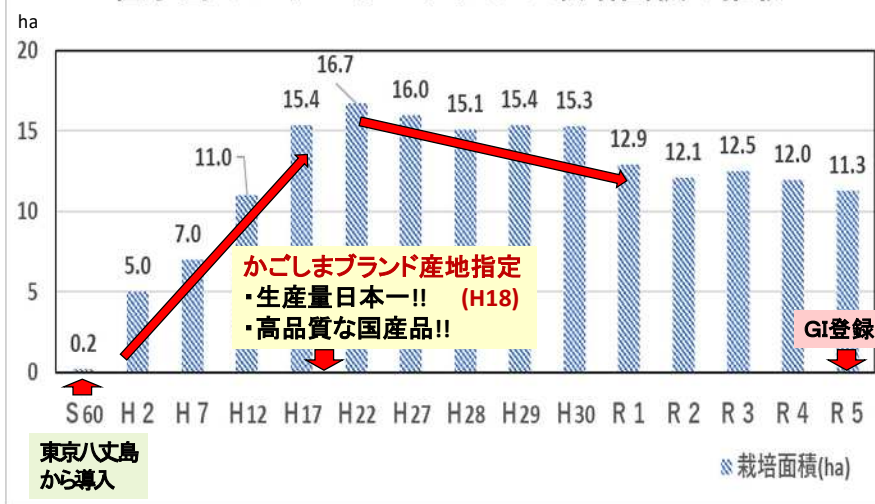
ツヤのある美しい葉色のレザーリーフファンを生産できる

種子島では
無加温ハウスで周年出荷!!



種子島レザーリーフファン
産地のあゆみ

種子島のレザーリーフファン栽培面積の推移



産地の課題

目標

産地の維持発展に向けた基盤強化

〔若手・新規生産者が確保され、ブランド力を生かして活気があり稼ぐ力のある産地を目指す〕

課題

- ・ブランド力の強化
- ・ハウス設置コストの削減
- ・若手・新規生産者の育成・確保

現状

- ・日本一の産地としての高い評価。
(生産量が多く、高品質、日持ちがよい)
- ・生産者数・栽培面積が減少。
(生産者の高齢化等)
- ・新規生産者が増えない。
(ハウス資材費の高騰)

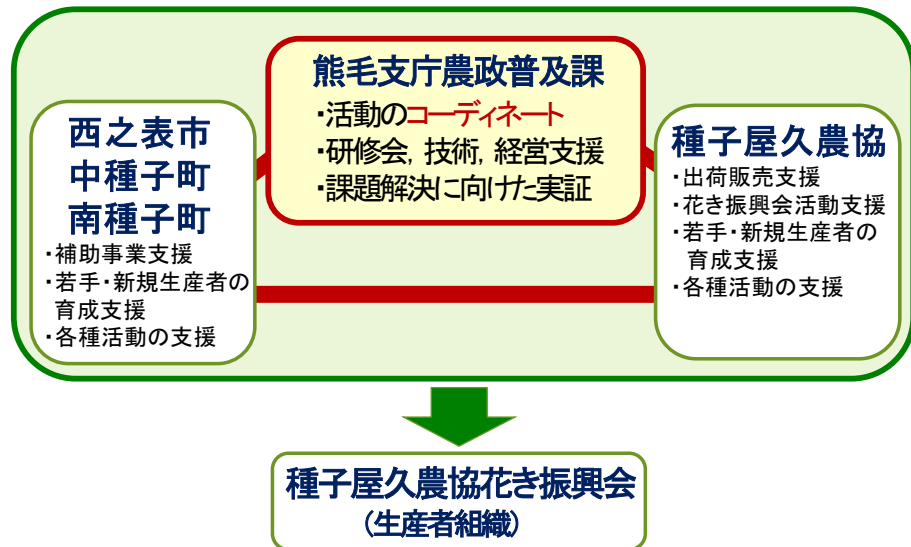
【普及指導計画】

種子島の特性を生かした産地づくり(花き)

- ① ブランド力の強化(組織活動支援)
- ② ハウスの設置コスト削減に向けた開発・実証
(コスト削減支援) 調査研究
- ③ 若手・新規生産者の育成・確保に向けた体制整備
(若手・新規生産者の育成支援)

活動体制

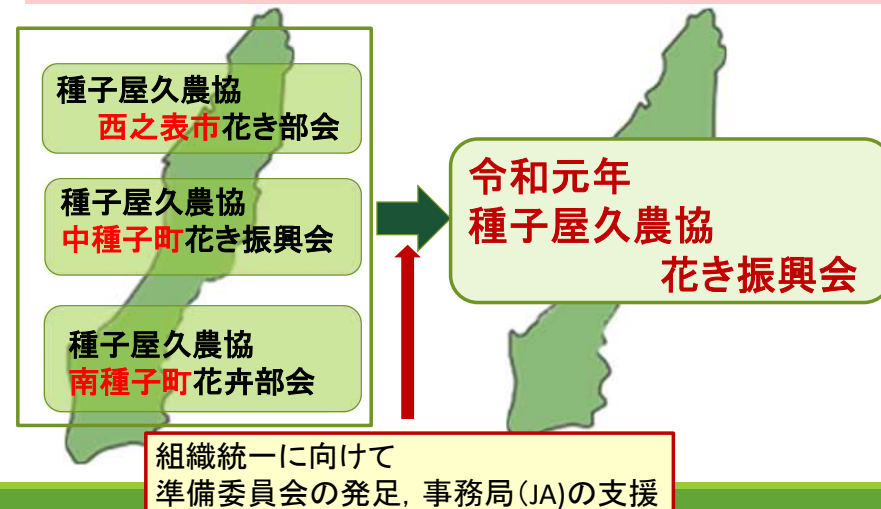
関係機関と連携した活動



【取組1】ブランド力の強化

全量共販

一元化したロットによる有利販売体制の開始！！



取組内容と成果

【取組1】ブランド力の強化

さらなるブランド・販売強化！！

(平成18年6月)
かごしまブランド産地指定
(令和4年3月)
かごしまブランド団体認定



GI(地理的表示)
保護制度に申請



令和元年6月

【成果】ブランド力の強化

需要**増**

市場・花屋からの高い評価はより強固なものに！！

信頼・評価

- ・品質が良い
- ・日持ちが良い

- ・厳しい選花基準の遵守
- ・水揚げの徹底



ロットを一元化した 有利販売対策

安定出荷, 大量出荷

- ・冠婚葬祭等大量発注に対応可能
- ・市場の需要に柔軟に対応可能

【成果】ブランド力の強化

GI登録(令和6年)

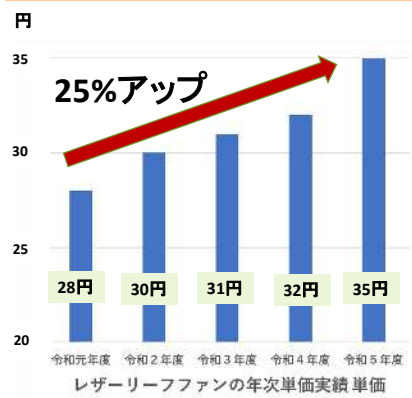
- ・知名度アップ
- ・地理的表示(産地差別化)
- ・高い品質, 評価
- ・地域の特産物, 知的財産として保護



・ブランド力アップ

・販売戦略の幅広がる

【成果】ブランド力の強化



単価アップ！！

(28円/本 → 35円/本)

稼ぐ力

単価 × 単収

単収8万本の生産者
単価7円/本あがれば
56万円の収入増が見込まれる。

【成果】ブランド力の強化



市場の評価

品質がしい！！

日持ちがしい！！

たくさん作って
出荷してください！！

【取組2】ハウスの設置コスト削減に向けた開発・実証

資材価格の高騰や高齢化による省力化への対応

調査研究



地域慣行ハウス (KPH型ハウス)

地域振興推進事業 (R4～) で**低コスト多機能ハウスの開発・実証**

- ・地域慣行ハウスと**同等の耐風性**
- ・地域慣行ハウスより**設置コストを削減**
- ・多機能
天井ビニル被覆作業負担軽減

【成果】ハウスの設置コスト削減に向けた開発実証

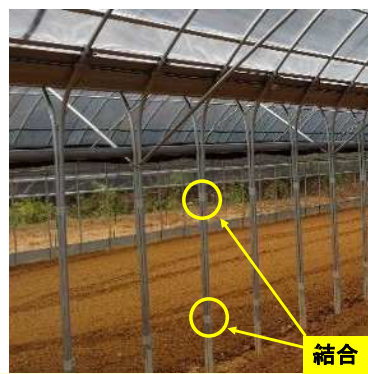
- ・天井ビニル被覆の作業省力化やハウス温度管理・降雨対策に向けたフルオープン仕様
- ・水確保に向けた雨樋付き仕様



今後は導入に向けた支援

【成果】ハウスの設置コスト削減に向けた開発実証

低コスト多機能モデルハウス



結合

- ・地域慣行ハウスより **約3割設置コストを削減**
(基礎石なし, 強化鋼材を用いたパイプを使用)
- ・地域慣行ハウスと**同等の耐風性**
(地域慣行ハウス: 30m/sec以上 モデルハウス: 35m/sec以上)

【取組3】若手, 新規生産者の育成・確保

レーザーリーフファンの基礎知識+技術習得に向けた研修会を開始 (R5～) !



若手, 新規生産者数
H30 : 3名
↓
R6 : 11名

生産者間の交流を図る

【成果】若手，新規生産者の育成・確保

先輩農家からの
技術の継承

交流が深まり
情報交換が活発に

縦，横のつながり → 技術・生産意欲の向上

【取組3】若手，新規生産者の育成・確保

3か所は栽培可能かなあ。。

遊休ハウスの確認

離農予定ハウスの確認

【取組3】若手，新規生産者の育成・確保

【熊毛支庁】(R6)

今後の支援に向けて

- ・ 若手・新規生産者の意向把握
- ・ 遊休ハウスのマッチングに向けての検討



【南種子町，種子屋久農協，熊毛支庁】(R6)

- ・ 若手，新規生産者への面談
- ・ 遊休ハウスのマッチングに向けて検討
(現状把握アンケート，遊休ハウスの確認)

【成果】若手，新規生産者の育成・確保

新規参入(7名)
遊休ハウスの活用

後継者(4名)
既存ハウスの
活用 (親)

どちらも古いハウスで生産

若手・新規生産者のハウス利用

【成果】若手，新規生産者の育成・確保



若手・新規生産者数と面積の推移(積み上げ)

【成果】若手，新規生産者の育成・確保

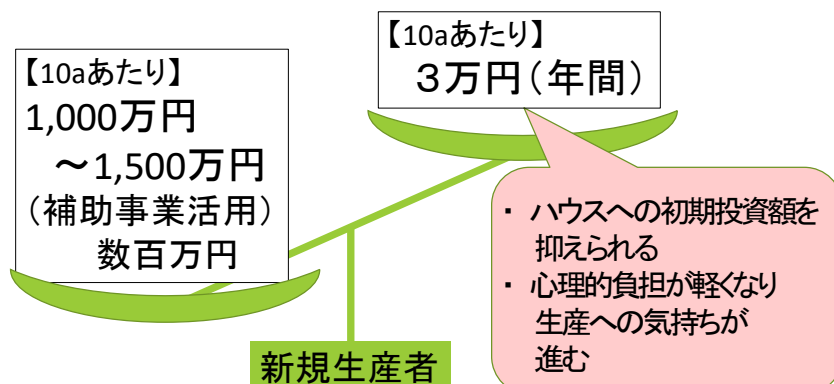
産地の動き

若手・新規生産者

- ・ 規模拡大の希望
- ・ ハウスの更新希望

【成果】若手，新規生産者の育成・確保

中古ハウス活用のメリット



【成果】若手，新規生産者の育成・確保

中古ハウスの活用(新規生産者)



新規生産者確保に向けた手段の1つ

- ・ ハウス投資のハードルを下げて，取り組みやすい環境でレザーリーフファンを生産し，
- ・ 技術と資金を貯蓄しながら生産を行い，
- ・ 次のステップ(新規ハウス導入，規模拡大)へ進む

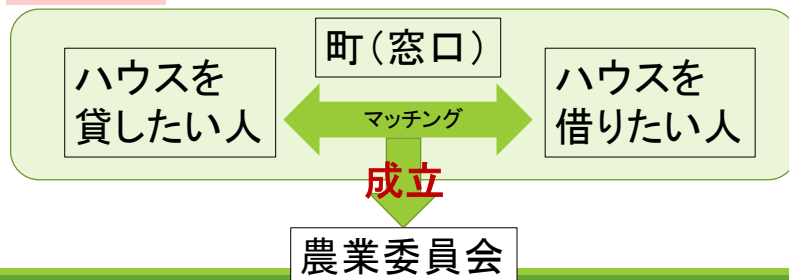
【成果】若手，新規生産者の育成・確保

市・町の動き

(南種子町)

遊休ハウスのマッチングに向けた体制検討中

イメージ



活動に対する生産者の評価

- ・単価が向上し，所得向上につながり嬉しい。
- ・新規就農者や若手生産者に魅力ある品目として認識されつつある。
- ・今後も新規就農者や若手生産者の育成，確保に取り組んでほしい。

今後の活動

- ・若手・新規就農者の育成(継続)
- ・新たな栽培者の掘り起こし(継続)
- ・所得向上に向けた取組(継続)
- ・GIを契機とした市場価値を高めるPR活動(新規)

活動の成果

目標

ブランド産地の維持発展に向けた基盤強化

成果

稼ぐ力の向上

単価アップ × コスト削減 × 面積拡大
市場価値アップ

ブランド力強化
7円/本アップ

低コストハウス
設置コスト3割削減

中古ハウス活用
体制整備



ご清聴ありがとうございました。