

耕作放棄地の利活用

岡山県立笠岡高等学校

横山温輝 久保晴希 山口紗楽
岩本流空 吉田葵 戸田遥菜

耕作放棄地とは



農作物が1年以上作付けされず、農家が数年の内に作付けする予定が無い田畑、果樹園。



【SDGs番号】

【8】働きがいも経済成長も



【15】陸の豊かさも守ろう



【研究背景】

1年次：笠岡市の農業人口の減少・耕作放棄地の増加問題の現状を知り、解決策を考えた

2年次：耕作放棄地の減少につながる仕組みを明らかにするため、探究を行った



【活動したこと】

- ① 現状分析のためのインタビュー調査
耕作放棄地を活用し、農業を行っている農家の方へのインタビュー調査
- ② 陽だまりマルシェの看板作成
- ③ 陽だまりマルシェのイベントへの参加
- ④ 陽だまりマルシェの顧客へのアンケート調査
- ⑤ 耕作放棄地減少に向けての考察

①農家の方の現状

課題：農家としての収入が安定していない



解決策：消費者と直接繋がることのできる販売方法を確立させる！



そのためには？：安定した顧客数の確立には何が必要か？
→ ・看板（認知してもらう）・イベント
・アンケート+考察

【収入の安定のために活動したこと】

- ① 現状分析のためのインタビュー調査
耕作放棄地を活用し、農業を行っている農家の方へのインタビュー調査
- ② 陽だまりマルシェの看板作成
- ③ 陽だまりマルシェのイベントへの参加
- ④ 陽だまりマルシェの顧客へのアンケート調査
- ⑤ 耕作放棄地減少に向けての考察

顧客数の確立に向けて

②看板作成



陽だまりマルシェの場所を周知するために看板を作成



③イベントへの参加



消費者と直接つながる
為にイベントに参加

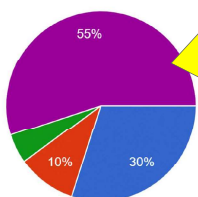


50人程の来場者
良い交流の場！！

- ④アンケート結果 Q.看板は目印になりましたか？
* 回答20名



陽だまりマルシェへの来店回数



陽だまりマルシェに
2回以上来ている人が
70%！！

Q.お越しになろうと思った理由は何ですか？

- ・農作物を買うため (75%)

Q.再び陽だまりマルシェに来たいと思う理由は何ですか？

- ・野菜が新鮮だから
- ・珍しい野菜があるから
- ・新鮮な地域の野菜が買えるから
- ・毎回新しい発見がある



陽だまりマルシェだけ！！
定期的に購入してくれる顧客がついている

【②～④の活動のまとめ】

活動前 安定した顧客数の確立には何が必要か？



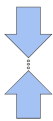
活動後 消費者がおいしいと感じる野菜を作り
その良さを消費者に伝え、
買ってもらうことが重要だと分かった。

【耕作放棄地を減少するために活動したこと】

- ① 現状分析のためのインタビュー調査
耕作放棄地を活用し、農業を行っている農家の方へのインタビュー調査
- ② 陽だまりマルシェの看板作成
- ③ 陽だまりマルシェのイベントへの参加
- ④ 陽だまりマルシェの顧客へのアンケート調査
- ⑤ 耕作放棄地減少に向けての考察

⑤ 耕作放棄地の減少に向けての考察

農家の方の地道な活動



収入の安定！

安定した顧客数の確立
(直接販売)

⑤ 耕作放棄地の減少に向けての考察

農家の方が利活用してきた過程

耕作放棄地 → 借りる → 農地化 → 作る → 売る → 収入



耕作放棄地の減少！

一つ一つの過程が重要

耕作放棄地を使って農業をする人の
モデルケースに！！

【課題】

○ サイクルの過程一つ一つに成功のコツがあるのではないか？



● サイクルの過程一つ一つについてより深く探究ができればと思う

【謝辞】

今回の活動にあたって、インタビューにご協力いただいた陽だまりマルシェの農家の方々・笠岡市農政水産課の方々に感謝申し上げます。

ご清聴ありがとうございました

