

# セミナーのつながりを、経営の安定化へ生かす

## —農業経営体育成セミナーを通じた研修生の組織化の支援—

### 1 活動のねらい

農業経営体育成セミナーにおいて、組織化と販路拡大をテーマに研修を展開しました。先進事例の紹介や商工と連携する研修生の事例を核に組織化を働きかけ、管内業者等との契約出荷が始まるなど、新たな形のセミナー研修生の組織化につながりました。

### 2 課題の背景

千葉管内のセミナー研修生はここ2年約 30 名と増加傾向で、そのうち新規参入者が約 5 割と多いのが特徴です。新規参入者は直売や宅配など個人で販売ルートを開拓しているケースが多く、販売先の確保に苦労していました。セミナーの出席率は高く意欲的で、研修生間で農作業を手伝い合うなどのつながりが生まれていました。

そこで農業事務所は昨年度、印旛地域青年農業者団体「リアルノイ」の事例を紹介し、ともに営農活動を行い、修了後も続く組織化への方向性を示しました。

### 3 普及活動の経過・結果

#### (1) 組織化と販路拡大にテーマをフォーカスして研修を開催

##### ア さいたまヨーロッパ野菜研究会のモデル事例の紹介

若手生産者と販売先（レストラン）、流通、行政、研究が連携した優良事例である「さいたまヨーロッパ野菜研究会」について深く学ぶことを目的に、視察研修と合同講演会を連動して開催しました。7月下旬に開催した視察研修では、栽培技術支援を行うトキタ種苗（株）において、品種の動向や組織に対する技術支援について説明を受け、研究会が野菜を提供するレストランで料理を堪能しました。さらに10月下旬に、コーディネーターであるさいたま市産業創造財団の担当者を講師に招き、設立6年で提供レストランが1,000件まで伸びた研究会が、どのような課題にぶつかり、打破してきたかの貴重な話を聞くことができました。



さいたまヨーロッパ野菜研究会の提携レストランで料理を味わう

##### イ 地域の青年農業者団体の事例紹介と交流促進

千葉地域の農業経営体育成セミナーから発足した青年農業者団体である「温 Line」とセミナー研修生の交流を促進しました。開講式と10月下旬の

合同研修において、10年間の会活動や、営農経験を経る中で仲間とのつながりがどう変化し、支えになってきたかの話を聞き、セミナー修了後も続く仲間づくりの重要性を再認識しました。

#### ウ 商工と連携した販売活動を実践するセミナー研修生からの呼びかけ

就農時から市原市の商工会と連携し、販路の拡大を実践してきた専門研修生から、所属する一次加工施設を有する「企業組合情熱市原ワンハート」の紹介や、人脈を生かして市内飲食店や地域のコンビニエンスストアへ販路を拡大してきた道のりについての事例を伺いました。「地域では小ロットでもマッチングする販売先はある、一緒にやりましょう！」という呼びかけに、同日行った「さいたまヨーロッパ野菜研究会」、「温 Line」の紹介と併せて、自分達も組織化して販路を開拓したいという気運が生まれました。

### (2) 2つの組織が発足し、契約出荷をスタート！

このような働きかけをきっかけに、契約出荷を行う「ちば加工's (6名)」と研究会組織である「WAKABA 西洋野菜研究会 (4名)」の2組織が発足しました。ちば加工'sは市原市内の漬物業者との契約出荷を開始し、市原市特産の加茂菜漬けなど製品化も実現しました。農業事務所は年間作付計画のアドバイスをはじめ、様々な支援を行っています。WAKABA西洋野菜研究会は、



ちば加工's 第1回年間作付会議

ちば加工'sの契約に加えて、卸業者と連携して千葉近郊の飲食店や百貨店への出荷を模索しています。両組織ともセミナー研修生を中心にメンバーを増やし、販売力強化につなげることを目指しています。

## 4 今後の課題

セミナー研修生は営農経験が浅いため、栽培技術の向上が不可欠です。次年度のセミナーカリキュラムには篤農家の栽培技術指導を加え、各研修では研修生のほ場訪問や営農相談を受ける時間を設け、個々に対応した技術支援を行う予定です。

また本年度発足した2組織の契約出荷を成功させるためには、計画出荷が欠かせません。技術の向上と運営支援に農業事務所が深く関わり、この取組が広くセミナー研修生の経営強化につながるよう支援していきます。

## 5 担当者 千葉・習志野グループ、市原グループ、◎八千代グループ

## 6 協力機関

千葉市、習志野市、市原市、八千代市、JA千葉みらい、JA市原市、JA八千代市、けいよう農業共済組合、企業組合情熱市原ワンハート