

青年農業者の経営者能力の向上を目指して

～いちごの栽培を始めて間もない青年農業者を対象とした研修の実施～

1 課題の背景とねらい

千葉地域では、都市近郊の立地条件を生かし、いちごの直売や観光摘みとりを主体とした経営が営まれています。ここ数年、新たにいちごの栽培を始める青年農業者が増えていますが、経験が浅く、基本的な栽培技術が不足している傾向にあります。また、新規参入者が多く、地域の農業者との交流や人脈が少ないことが課題です。

そこで、いちごの栽培を開始しておおむね5年未満の青年農業者21名を対象に、経営の早期安定のために、知識・技術の習得、農業者同士の交流を図ることを目的とし、令和5年度から令和6年度までの2年間で研修（青年農業者等スキルアップ研修）を実施しました。（以下、出席者を受講者と示す）

2 普及活動の経過・結果

（1）令和6年度第1回「IPMの重要性とGAPの手法を理解する」

いちご栽培では、天敵農薬や気門封鎖剤などを利用し、化学農薬を削減する技術が普及してきていますが、専門的な知識が必要であり、十分に効果を得られていない農業者がいます。また、消費者に安全な農産物を提供するために、農園と直売所の衛生管理を徹底し、作業時のリスクを低減させる必要があります。そこで、IPMの重要性を意識づけ、実践的な技術を学ぶとともに、GAPの手法を理解する研修を開催し、3名が出席しました。



写真1 栽培を始めて4年目の青年農業者の施設を訪問

天敵資材を扱うメーカーに協力してもらい、IPMの基本的な考え方から天敵利用のメリット・デメリット、各種天敵製剤の特徴や使用する際の注意点などを事例を交えて説明をしてもらいました。また、農業事務所から、GAPの「認証」ではなく「実践」を後押しするために、農場に潜む具体的なリスクやGAP実践によるメリットについて、事例を交えて講義しました。参加者から「以前天敵をうまく利用できずやめてしまっただが、再度天敵導入に挑戦する。」「消費者の信頼を得るためにGAPの手法は大切だと感じた。できるところから実践したい。」などの感想が聞かれました。

また、いちごの栽培を始めて4年目の青年農業者を訪問し、青年農業者から農園を開園した時の工夫点や、量り売りなどの新たな販売方法に挑戦したことなど説明がありました。その後、出席した青年農業者が意見や情報を交換す

る場を設け、春先の天候不良の影響や暑さ対策などについての活発な意見交換をすることができました。

(2) 令和6年度第2回「優良事例視察」

高品質なサービスで幅広い世代に人気のある観光いちご園といちごの輸出に取組む先進農家の視察を企画し、10名が参加しました。

1事例目の視察先では、ロゴシールや加工品を利用した集客の戦略、ルールを分かりやすくするために、紙芝居で説明するなどのサービスを大切にすることについて説明を聞きました。2事例目の視察先では、輸出のメリットとデメリット、GAP認証や新たな市場開拓など輸出に係る取組について説明を聞きました。

車中では、青年農業者が生育状況やいちご狩りの価格などについて意見交換できるように工夫し、仲間意識を醸成しました。

出席者からは、「紙芝居を使ったルール説明や、ロゴシールの利用方法など参考になった。自身の経営でも取入れたい。」、「売り先を複数持つ重要性について再認識した。」などの感想が聞かれました。



写真2 いちご狩りの運営について質問する受講者

(3) 2年間の研修を通して

2年間の研修を実施したことで、受講者は栽培管理技術を習得し、販売方法も見直しするほか、研修を離れても交流を持つようになりました。また、受講者のうち4名が核となり、いちごの栽培に関する学習活動への意識が高まりました。

3 今後の課題

近年の異常気象や資材高騰などで、経営の見直しが必要な状況で、所得を向上するためには、栽培管理技術と経営者能力の向上とともに、情報交換できる仲間が必要です。

相互の技術研鑽と仲間づくりのため、自主的なネットワークの運営ができるよう支援していきます。

- 4 担当者 千葉・習志野グループ ◎木村明花音
市原グループ 鳥海聖人、川邊まど香
八千代グループ 武田藍

5 協力機関

千葉市、市原市、八千代市、JA千葉みらい、JA市原市、JA八千代市