

アグリネットワーク2023 青年の集い

日 時：令和5年2月7日（火）
場 所：盛岡市「プラザおでって」



主 催 岩手県農村青年クラブ連絡協議会
株式会社 日本政策金融公庫
岩手県信用農業協同組合連合会
岩手県
後 援 公益社団法人 岩手県農業公社

Ⅰ アグリネットワーク2023 青年の集い 開催日程

開会式 13:30~13:40

場所：おでってホール

- 1 開式の言葉
- 2 主催者挨拶
- 3 励ましの言葉
- 4 来賓紹介
- 5 閉式の言葉

令和4年度農業青年活動実績発表会（県発表会） 13:40~14:30

場所：おでってホール

- 1 意見発表
・佐藤 史人 さん
- 2 プロジェクト発表
・紫波ファーマーズグループ（紫波町）
・BURiBARI 研究グループ（栗石町）

ワークショップ 14:45~16:15

場所：大会議室

【テーマ】

あなたの知りたいこと、学びたいことは何ですか？

表彰式・閉会式 16:30~17:00

場所：おでってホール

- 1 開式の言葉
- 2 令和4年度農業青年活動実績発表会県発表会 審査講評及び成績発表
- 3 表彰
- 4 閉式の言葉

II アグリネットワーク2023青年の集い 開催要領

1 ねらい

これからの地域農業と地域社会を担っていく農業青年や新規就農者が、日頃の活動や研究成果を発表・討議することにより、今後の本県農業を担う者としての資質向上を図る。

2 主催

岩手県農村青年クラブ連絡協議会、株式会社日本政策金融公庫、岩手県信用農業協同組合連合会、岩手県

3 後援

公益社団法人岩手県農業公社

4 開催日時

令和5年2月7日(火) 13:30~17:00

5 開催場所

盛岡市 プラザおでって おでってホールほか(盛岡市中ノ橋通1-1-10)

6 開催内容

(1) 農業青年活動実績発表県大会

①意見発表

②プロジェクト発表

(2) ワークショップ

テーマ「あなたの知りたいこと、学びたいことは何ですか？」

(3) 表彰式

7 開催日程

時 間	内 容
13:00~13:30	受付
13:30~13:40	開会式
13:40~14:30	令和4年度 農業青年活動実績発表県大会 1 意見発表 2 プロジェクト発表
(14:40~15:30)	(審査会)
14:45~16:15	ワークショップ 「あなたの知りたいこと、学びたいことは何ですか？」 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;">少人数のグループに分かれ、「知りたいこと」、「学びたいこと」について意見交換をしながら、みんなで研修の企画書を作ります！ 今後、各クラブや個人で研修を企画するとき役に立つこと間違いなし！！</div>
16:30~17:00	表彰式・閉会式

8 参集範囲

若手農業者(農村青年クラブ員、新規就農者等)、関係機関団体職員等

9 参加費

なし

10 運 営

岩手県農村青年クラブ連絡協議会が大会を運営します。

11 参加報告

下記により報告するものとする。[]は参加報告様式。()は参加報告期限。

- (1) 農村青年クラブ員・新規就農者の参加報告[様式1]
クラブ員・新規就農者→農業改良普及センター(1月25日)→事務局(1月27日)
- (2) 県及び市町村等行政機関[様式2]
県・市町村等→農業改良普及センター(1月25日)→事務局(1月27日)
- (3) その他関係団体等における出席者の報告[様式2]
関係団体等→事務局(1月27日)

12 その他

- (1) 新型コロナウイルス感染症対策として、大会参加者はマスクの着用をお願いします。また、当日は検温の上、熱や咳がある場合は出席をお控えください。
- (2) 新型コロナウイルス感染症の発生状況等によっては、中止となる可能性もありますので、予め御了承いただきますようお願いいたします(中止の際は、別途、御連絡差し上げます)。

13 事務局

岩手県農村青年クラブ連絡協議会(事務局長:高橋)

(岩手県農林水産部農業普及技術課 担当:藤田)

〒020-8570 盛岡市内丸10-1 TEL:019-629-5652 FAX:019-629-5664

意見発表要旨

発表課題名	独自販売を主体とした経営への転換		
所属クラブ	新規就農者	市町村	奥州市
氏名	佐藤 史人	年齢	35歳
発表内容	<p>【自己紹介】 岩手県奥州市江刺生まれ、現在35歳。 地元高校を卒業後、地方大学・大学院の修士過程まで進学し、修了後は素材メーカーに入社。エンジニアとして約8年間を過ごし、2019年に帰郷。実家のりんご農家に就農。</p> <p>【就農の背景】 就農の決め手は父から経営を引き継ぐ予定だった兄の視力低下。幼少期から慣れ親しんだりんご畑がなくなること寂しさを感じ、次男である自分がひと肌脱ごうと決意。 親元就農のため営農する上での設備等は揃っているが、農業の知識がほぼ無く、就農当初、県立農業大学校で1年間の新規就農者研修を受講。</p> <p>【農園紹介】 父が昭和50年に創業。りんご26品種を作付け、ブランドりんごの江刺りんごを栽培。圃場は標高300mの中山間に位置し、昼夜の寒暖差が大きいのが特徴。 面積は約350アール、販売額は約3200万円。(数字は令和2年実績) 食味・着色を納得のいくまで鍛える「樹上完熟」が栽培のモットー。収穫の始めから終わりまで均一した品質にすることを目標に栽培。 2026年までに500万円の売上アップが目標。課題は以下5点。 (1) 基盤づくり：農業の基礎・果樹栽培の基礎を学ぶ、コミュニティーの拡大 (2) 収益性の向上：独自販売主体の経営に向けた新規販路の開拓 (3) 収益性の向上：高単価品種の収量向上（高単価品種への改植、品種構成見直し） (4) 収益性の向上：保管ロス削減による健全果実の収量向上 (5) 生産性・省労力性の向上：早期多収・省力栽培樹形導入の検討 今回は、(1)と(2)について発表。</p> <p>【新規就農者研修を通して】 基盤づくり：農業の基礎・果樹栽培の基礎を学ぶ、コミュニティーの拡大 本研修の専攻別研修にて、果樹栽培の基礎を教科書的に学んだ。果樹専攻が自身のみでマンツーマン指導だったため、りんご栽培に特化した講義を受講。勉強したことを自身の圃場に持ち帰り実践、そこで出た疑問を次の講義で質問。短い時間の中でもしっかりPDCAサイクルを回した。また、研修で出会った19歳～50代の、愉快的同期メンバー達との繋がりがもてきた。 JA 江刺りんご部会青年部に参加。コロナウィルスの影響で、県をまたいでの研修や、都心部での販売促進活動など本来の活動はできていないが、スマホアプリを通して情報交換。アンテナを高く、視野を広くもつためにも、今後も先輩生産者の方々と密にコミュニケーションをとっていく。</p>		

【当園の課題と課題解決に向けた2021年からの活動報告】

収益性の向上：独自販売主体の経営に向けた新規販路の開拓

販路の開拓と独自販売への切り替えを始めた理由は「販売面が脆弱」だったため。

売り場が極端に少なく、売上額の約半分が地元産直に頼った状態に対し、新規販路獲得することでリスク分散と売上向上を図った。

売上額の残り半分はJAへの出荷だが、樹上完熟をコンセプトとしている以上、共計時期とマッチしないことが最大のネック。出荷時期が遅れる程単価が下がってくるのに対し、りんご自体の味・色は向上していく。そのため、品質相応の価格で売るべきだという考えのもと、販路の開拓と独自販売への切り替えを始めた。

市場価格に左右される系統出荷から脱するため、以下3点が当てはまる店舗をターゲットに営業活動を実施。1つ目は欲しい売り先の条件は販売価格をある程度コントロールできること。2つ目はある程度小さいサイズのりんごでも販売数が確保できること。3つ目は生食での販売が難しい規格外品を買ってくれるところ。

結果、新規販路を獲得。2021年に取引を開始した販売先は産直2店舗、青果仲卸会社2社、加工用の販売先2店舗、青果店1店舗。

さらに新規販路のひとつとして、ホームページとオンラインストアを制作、2021年の末に公開を開始。

公開にあたり、当園ロゴとホームページのURLを印字したシールを全商品に貼付。名前と味を知ってもらい、リピーターの獲得と共にオンラインストアでのギフト販売への引き込みを狙う。

また今後の展望として、捨ててしまう摘果果実を利用したSDGsの観点の取り組みも行なっていく。県内のローカルな繋がりを生かして、面白い活動をしていきたい。

【営農・行動計画】

試算では総販売額は目標の500万にやや到達しないが、都度状況に応じて見直しをかけていく。2023年の行動計画は、オンラインストアの運営を行い、第4四半期にはギフト販売を開始していく。その他、JGAP認証取得やパッケージ古紙100%化に向けて取組んでいく。さらに、経営移管準備も視野に入れて行動していく。

経営実例研修先において様々な先進農家さんのお話し・経験に触れることができた。内容は十人十色だが、それぞれの思い描く形で「成功している」ということは共通していると感じた。

今後は、色々な情報の中から自身の営農形態において何が必要で何が不要か、何が正しいか。自信をもって取捨選択できるような実力をつけていきたい。

当面は、当園のファンへ変わらない味を提供し続けるため、父の栽培技術を継承することが目標。