

4 課題名 県内トップレベルのいちご産地の再生を目指して
 ～生産者主体で取り組む「いちごスクール」が描く未来～
 所属名 愛知県西三河農林水産事務所 農業改良普及課 西尾駐在室

<活動事例の要旨>

愛知県西尾市は歴史あるイチゴ産地であり、販売金額は12億円を超える県内トップレベルの産地である。しかし、2014年における愛知県の生産構造分析では、10年後の2024年には産地の競争力が大幅に低下し、産地の維持ができなくなる事が予想された。この危機感から、生産者の産地振興への意欲が高まり、2016年末にJA西三河いちご部会、JA組織、行政（県・市町）が構成員となる「JA西三河いちご産地振興委員会」が設立された。ここで目標を10年後（2026年）に設定し、新規参入者、販売金額、産地規模などについて目標を設定した。農業改良普及課（以下、普及課）は計画の中核となる「いちごスクール」（委員会における新規参入者育成機関）での以下の取組に対し、普及指導計画に位置づけ重点的に活動した。

- ・ステップ1 「生産者主体」のいちごスクールの立ち上げ/募集
- ・ステップ2 「主体的でわかりやすい」研修実施/受入農家支援
- ・ステップ3 「地域に溶け込む」ための定着支援/里親支援
- ・ステップ4 「若手」の新たな発想を生かした産地改革
 「ベテラン」の部会を巻き込む産地改革

その結果、2023年現在で新規就農者13名（年3.25名）を確保し、部会員数は増加に転じた。また、取組後5か年目の農家平均売上は、750万円/10aを超え、産地販売額も増加した。加えて、スクール卒業生11名の平均反収は、産地平均5.6t/10aを上回る6.4t/10aで、部会の反収増加に貢献した。生産者主体のいちごスクールが若手、ベテランの双方に刺激を与え、産地に変革が起こり県内トップレベルのイチゴ産地が再成長している。

1 普及活動の課題・目標

(1) 産地概要・課題

愛知県西尾市は、県央地域である西三河地区に位置し、温暖な気候から小麦を代表とする水田作・茶、花卉・野菜などの施設園芸が盛んな地域である。特にイチゴは県内でもトップレベルの販売金額を誇る産地である。栽培方式は高設栽培が主流であり、栽培面積の7割が高設栽培（品種「章姫」）、3割が土耕栽培（品種「紅ほっぺ」）であり、反収が高く、高度な栽培技術を有する産地である。しかし、高齢化により2006年からの10年間で部会員数が4割、栽培面積が3割と大幅に減少し、産地規模が縮小する状況に陥り、産地振興への機運が高まった。

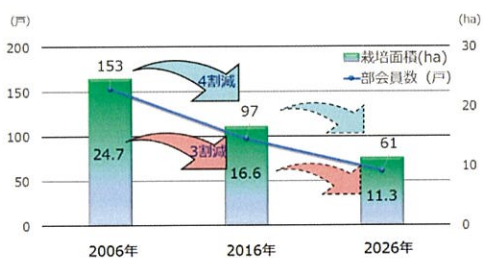


図1 部会員栽培面積の推移と予測

(2) 目標

生産者と関係者が一体となり、生産者主体の産地振興委員会を立ち上げ、新規就農者の受入体制を構築する。取組を通して産地規模、販売金額、反収を増加させることで県内トップレベルのいちご部会を再成長させる。

2 普及活動の内容

(ステップ1)

「生産者主体」のいちごスクールの立ち上げ/募集

(1) 機運の醸成と産地振興委員会の立ち上げ

愛知県では各地域の産地戦略を策定する材料として、10年に一度、生産構造分析を実施している。2014年度に行った生産構造分析で、いちご部会は生産者数が今後10年間で97戸から61戸に減少すると予測され、産地競争力の急速な低下が危惧された。この結果を受け、生産者と関係者の考えが一致し、現状のままでは産地維持が困難になるとの強い危機感を抱き、早急に産地振興策に取り組む機運が高まった。このことから普及課は、JAと協力し関係機関との調整を進めた。そして、生産構造分析から2年後の2016年度に農家組織、JA組織、行政(県・市)が一体となった「JA西三河いちご産地振興委員会」が組織された(図2)。委員会では、10年後の目標として産地規模(16ha)、販売金額(12億円)の維持、新規参入者の確保(毎年3名)などを策定した。「いちごスクール」の整備は、委員会の中核を担うものとして位置づけられ、スクールに対して普及課は、技術・経営・担い手育成の役割を担い、普及指導計画に位置づけ重点的に活動した。

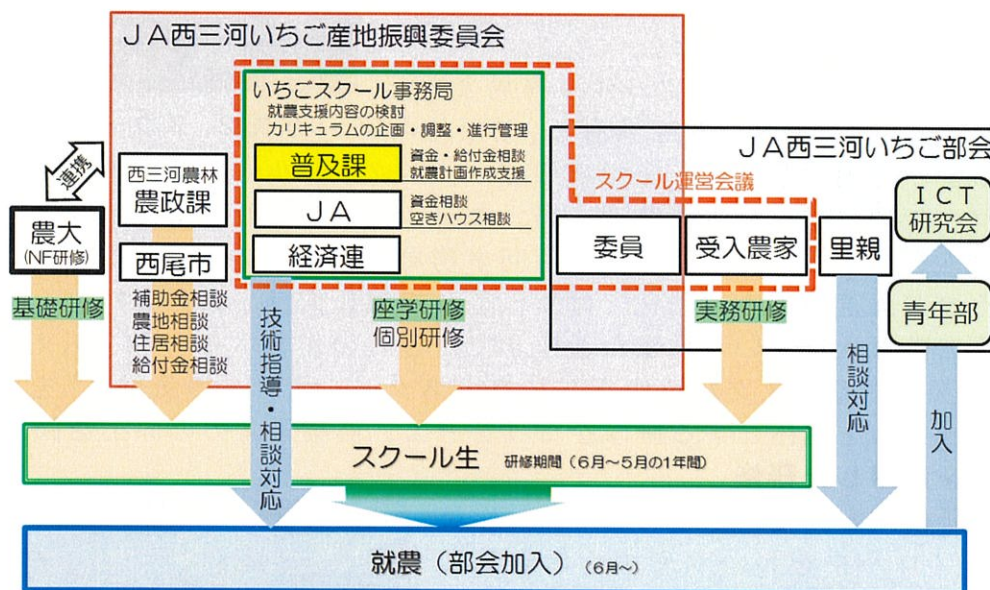


図2 産地振興委員会、いちごスクールの模式図

(2) 生産者主体のいちごスクールの開講

2016年から2019年の研修開始までは図3のようなスケジュールで進めた。いちごスクールの立ち上げ事例は県内になかったが、県庁と普及課担い手グループとの調整を進め、県立農業大学校の就農希望者向け基礎講座と連携したカリキュラムを完成させ、農業次世代人材投資資金の県認定研修機関として「いちごスクール」を開講した。

普及課は就農希望者の研修を行う県立農業大学校でのPR活動や就農希望者向け基礎講座との調整、農

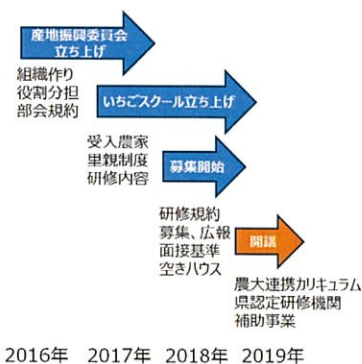


図3 スクール開講までの流れ

政課（補助事業の担当課）と事業の連携など役割分担することで順調に準備が進み、受入体制が整備された。

スクール立ち上げ時に特に注意した点はいちごスクールを生産者主体の取組とすることである。受入農家とは別の視点でスクールでの意思決定を行う産地振興委員は、①一定の技術を有し、②産地の将来を考え、危機感があり、③人望があり面倒見がよいこと、を条件に普及課とJAで選定し、現場で調整を進めた。その結果、各地区で影響力を持つ生産者が委員として参加する意向を示し、生産者を巻き込んだ受入体制が整った。



写真1 ポスター

（ステップ2）

「主体的でわかりやすい」研修実施/受入農家支援

（1）スクール生が主役の座学研修

いちごスクールは1年間の研修と就農後のフォローを継続して行うことを重点に体制整備を行った。普及課は、いちごスクール事務局として就農支援内容の検討、カリキュラムの企画・調整・進行管理を行い、座学の講師を務めた。



写真2 スクール座学

定期的（1～2回/月）にスクール事務局会議を開催し、スクール生の研修状況を共有し、効果的な研

修ができるよう企画調整した。座学研修では、スクール生が自ら経営判断できるようイチゴの生理生態、病害虫管理、経営モデル等の基礎知識を習得するためのカリキュラムを作成した。研修資料は毎回事務局会議で協議し、卒業生の意見を取り入れるなど改善が進み、現在では新任普及指導員向けの研修資料として使えるレベルまで整理されている。また、座学では各月の作業ポイントを伝え、「宿題」を課し、発表するサイクルを作ることで“スクール生自らの気付き”を促し、スクール生と議論を主体とする研修を行うことで、農業経営力の向上を図った。

（2）動画を活用した研修

座学での研修内容は整備されたものの、作業内容や栽培ノウハウをわかりやすく伝えることが課題として残った。ある時、スクール生同士が動画を見せ合って情報交換を行う様子を見て、動画活用の検討を始めた。動画活用の一歩として、スクール生の座学研修の宿題として受入農家での管理作業の動画撮影を課し、座学研修で動画を見ながら栽培管理について議論し



写真3 スクール動画

た。座学ではできない「コツ」、「ノウハウ」が視覚的に整理され、農家研修の予習・復習に多いに役立った。動画の有効性は受入農家にも認識され始め、部会で動画編集ソフトを購入するなど動画活用への意識が高まった。動画は普及課が中心となって体系的にまとめ、スクール開始から5年目の現在では育苗管理から片付けまでの12本、出荷調整のパック詰めで8本の計20本の動画が整備されている。動画は、栽培管理の理解度向上に大きく貢献し、スクール生だけでなく受入農家側の予習・復習の教材としても活用されている。

(3) 受入農家支援

受入農家および産地振興委員を定期的（1か月に1回）に招集し、受入農家会議を開催している。スクール生の受入先を協議するとともに、研修状況の共有、研修体制の見直し、さらには“不満や不安、愚痴”を含めた情報交換、会議後には雑談を行い、生産者に役割を認識してもらうとともに担い手を育成する意識の醸成・共通化を図った。時には、受入農家から不満が噴出し、議論が後ろ向きなりそうな場面で、同じ部会員である産地振興委員から前向きな提案がなされるなど委員が受入農家を導いてくれた。普及課とJAは委員や受入農家からの前向きな提案を積極的に採用し、スクール運営の改善に務めた。



写真4 受入農家会議

(ステップ3)

「地域に溶け込む」ための定着支援/里親支援

スクール生にとっては受入農家が「師匠」であるが、受入農家が就農地に近いとは限らず、「師匠」とは別に地域で卒業生を支える農家が必要となった。委員会ではそれを「里親」と名付け、卒業生それぞれに里親を設定した。里親は地域の顔となる人物を選定し、普及課はスクール生に加えて里親の巡回、悩み解決などの支援にも尽力した。スクール生の行事として、月に1回定期的に卒業生ほ場の巡回を実施し、その際にも里親の支援がされているか、地域に溶け込んでいるかを事務局で確認した。また、部会での無病苗増殖圃場での作業、地区の巡回などは必ずスクール生を出席させ、就農地での活動を通して早期の人間関係の構築を支援した。

(ステップ4)

①「若手」の新たな発想を生かした産地改革

(1) 若手の意識変革と青年部の刷新

部会には50歳以下が入れる青年部組織が存在していたが、活動は停滞していた。いちごスクールの開設により若手農家が急増し、既存の若手生産者から青年部のあり方について意見が出されるようになった。普及課は問題意識のある若手生産者と協力し、2022年に目的を「スクール卒業生の支援」に刷新した新しい若手組織を立ち上げた。この組織は年齢に関係なく「就農4年目」までの部会員が加入できることを規約とし、「新莓星（しんまいすたー）」と名付けた。2023年は3期卒業生の提案で栽培技術に関する民間の有償オンラインセミナーを部会員向けに実施し、活動をスタートした。この若手青年部の斬新な取組は、近隣のイチゴ部会へも波及し、若手組織の新しいモデルケースとして注目されている。

(2) 若手農家が参画する「スマート農業実証プロジェクト」

国の事業として2023年度（令和5年度）に「JA西三河いちご部会における生産から販売のデータ駆動一貫体系の実証」が事業採択された。この事業には就農3年目のスクール卒業生が実証農家として参画し、局所環境制御、スマート選果システム、出荷量予測をテーマに2年間の実証を行う。普及課は当事業の進行管理役として、コンソーシアム内の調整と成果の部会への普及に力を注いでおり、

事業を通してスクール卒業生が起こしたスマート農業導入への機運の高まりを部会や研究会活動へ発展させることを目指している。

②「ベテラン」の部会を巻き込む産地改革

(1) ベテランが動いて実現したグループ受入

スクールが4年目に差し掛かった頃、受入農家の負担や格差などの事情から初めてスクール生の受入を拒否する部会員が現れた。普及課ではこれらの受入農家から不満、課題を聞き取り、整理し、産地振興委員会で検討を進めた。ある時、委員であるベテラン農家から「1人ではなく、皆で受け入れるしかない」との意見が出され、ベテラン農家が一体となって部会をまとめ上げ、部会全体でスクール生を受け入れることが役員会で合意された。受入方法はグループ制が採用され、2023年からこの制度での受入がスタートした。グループは受入農家として条件を満たす部会員を地区ごとにグループ分けし、年毎に受入グループを変更する方法とした。それぞれのグループにはリーダーと副リーダーを設け、事務局との連絡体制を構築した(図4)。

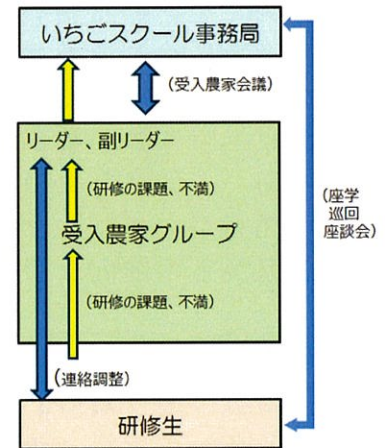


図4 グループ制の模式図

(2) 研修のマニュアル化と動画活用

グループ制に移行したことにより、スクール生が複数の受入農家で様々な栽培方法や考え方を学べる一方、研修内容の平準化や進捗管理が難しくなった。普及課では、研修内容の平準化のため、これまでのスクール生を受け入れた生産者と協力して「受入農家マニュアル」を作成し、2023年度より全ての受入農家へ配布した。このマニュアルはチェック機能も備えており、毎月の受入農家会議で来月に行う内容と今月行えなかった内容のチェックを行い、研修に漏れがないようにリーダー農家がチェックできるツールとして活用している。また、スクールで活用している動画を活用し、初めてスクール生を受け入れる生産者に対し「教えるべきポイント」を視覚的に共有することで複数農家での研修の平準化に努めた。



写真5 受入農家への動画活用

(3) グループ制が起こした新たな動き

グループ制に移行し、特定の農家に偏っていた負担が軽減され、部会全体でスクール生を受け入れる雰囲気醸成された。グループ制を陰で支えるのは経験豊富なベテラン生産者であり、受入農家リーダーとスクール生がざっくばらんに話す「座談会」、空きハウスの設備を確認し、アドバイスを行う「空きハウス検討会」が自主的に開催されるなど、個別受入ではなかった前向きな取組が増えてきている。また、これまで自己のイチゴ栽培・経営を最優先してきた有力農家がスクールを通して産地の将来を考えるなど、ベテラン生産者の意識変革が起こっている。



写真6 座談会の様子

3 普及活動の成果

関係機関が一体となり、生産者が主体となったいちごスクールの活性化を目指したところ、農家戸数の維持、栽培面積増加が実現し、産地販売金額の大幅な増加につながり、産地の再成長につながった（図5）。

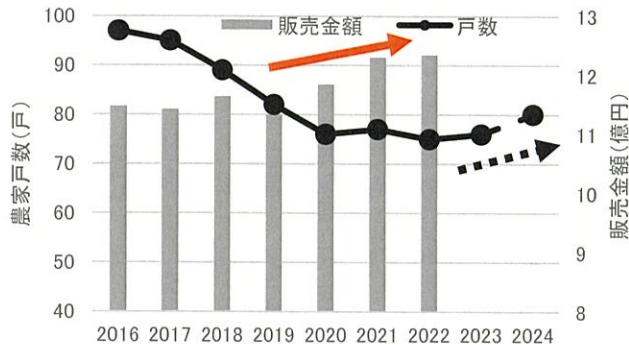


図5 農家戸数と販売金額

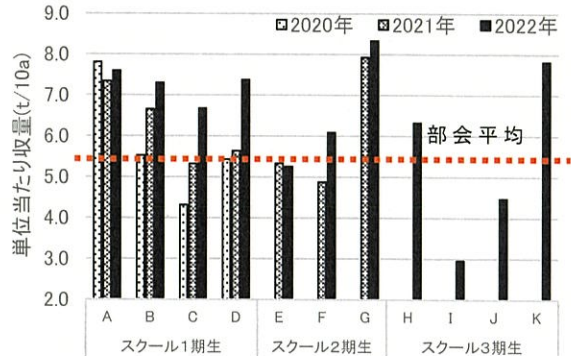


図6 スクール卒業生の反収

(1) スクール卒業生の平均反収は産地平均反収より高い

スクールで学んだ基本に忠実な栽培管理、環境モニタリングデータの活用、先輩農家の密なフォロー等により、スクール卒業生の実績は部会の平均反収を超えており、安定した反収を実現した（図6）。中には10aあたりの販売金額が1,000万円をこえるスクール卒業生も出てきており、部会員の刺激にもなっている。部会全体の出荷金額、反収はスクール卒業生の活躍もあり、増加に転じている。

(2) スクール生の離脱者が1人もいない

これまで4期13名のスクール卒業生が研修を受け、全員が就農に至っている。現在まで研修時、就農後のいずれにおいても離脱者が一人もいないことは、事務局の努力だけでは成り立たず、研修中から常に生産者がスクール生を気にかけて、フォローする体制あつての実績である。

(3) 生産者主体で取り組む「いちごスクール」の影響

スクール生が、産地の仲間として活躍していることは若手から中堅の複数農家の意識を大きく変化させた。若手生産者がスクール卒業生の受け皿となり栽培技術向上に取り組み、ベテランが経験を生かし部会全体を調整するなど互いの得意分野を発揮し、産地が再成長しつつある。スクール卒業生の販売金額が部会全体の約20%を占め、反収もトップクラスを占めるようになった今でも卒業生が既存の部会員と一体となって部会を盛り上げているのは、「生産者主体」のスクールとして発展してきたからであり、県内モデルケースとして注目を集めている。

4 今後の普及活動に向けて

生産者の協力で順調にいちごスクールは卒業生を増やしているが、就農面では空きハウスの不足、資材高騰、販売戦略の見直しなど課題は多い。また、スクールの取組が全国的にも注目され、全国各地から就農者が集まり、活性化することは産地の可能性を広げることに繋がり、産地として過渡期を迎えつつある。このような状況で産地のビジョンを描き、生産者とともに実現を目指す普及課の役割はより重要となってきた。

(執筆者 小嶋 博樹)