

いちごを栽培する若手農業者の育成

～青年農業者等スキルアップ研修の開催～

1 活動のねらい

千葉地域では、近年、新たにいちごの栽培を始める新規参入者が増えています。そこで、栽培を開始しておおむね5年未満の若手農業者を対象に、経営の早期安定を図るため、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、青年農業者等スキルアップ研修を開催しました。

2 課題の背景

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若手農業者が増えています。経験が浅く、栽培技術や経営者能力の向上を図る必要があります。また、新規参入者が多く、地域の農業者との交流や人脈を広げることも課題です。

そこで、基幹品目としてのいちご経営を安定させるために、栽培管理に関する知識・技術の習得や経営者能力の向上を図るとともに、農業者同士の交流や人脈を広げることを目的として、研修を開催しました。

3 普及活動の経過・結果

(1) 第1回研修「育苗管理技術の向上と受講者同士の仲間作り」

いちご栽培を始めた若手農業者が安定した収量を得るための重要な課題は、育苗技術の向上です。そこで、育苗管理の研修を開催し、受講者7名が参加しました。

前半は、県農林総合研究センターの職員から、育苗期のかん水、温度管理、病害虫防除、主要な品種の特性と栽培上の注意点について説明を受けました。参加者からは病害発生時の抜き取りの範囲や薬剤抵抗性の発達回避のためのローテーション防除など、多くの質問がありました。

後半は、就農4年目の参加者を訪問し、トマトを栽培していたハウスをリノベーションした育苗ハウスを見学し、意見交換をしました。参加者からは「同じいちごを栽培する農業者と交流できて良かった」、「経費をかけず創意工夫をしている点のためになった」などの感想が聞かれました。



写真1 育苗ハウスを見学

(2) 第2回研修「先輩から学ぶいちごの経営戦略」

7名が6次産業化や環境制御技術に取り組む先進農家2事例を視察しました。

1事例目の視察先では、カフェや直売所の経営に加え、有名洋菓子店へいちごを卸すなど、販売チャンネルを多く持つことの重要性や、いちごのブランド化を図り価値を高める手法について説明を受けました。2事例目の視察先では、モニタリング装置などを使った環境制御技術や、花芽分化を促進する夜冷処理について説明を受けました。



写真2 販売方法について質問する参加者

参加者と視察先の経営主で、経営や栽培管理方法などについて活発な意見交換が行われ、「ブランド化の進め方と展開方法が勉強になった」、「近年の異常気象を受けて作業時期の見直しなど改善を図りたい」といった意気込みが感じられました。

2回の研修により育苗期の病害虫防除方法を改善したり、栽培管理についての知識を深めることができました。また、同じ品目に取り組む若手農業者が視察を通して交流することで仲間意識の醸成が図られました。

4 今後の課題

近年の異常気象や資材高騰などに対応し、所得を向上させていく必要があります。そのために、栽培管理技術や販売管理能力などを習得し、経営を発展させていくことが重要です。

相互の技術研さんと仲間づくりのため、個別指導と研修を開催していきます。

- 5 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
八千代グループ 武田藍

6 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