

- JA 千葉みらい千葉東部地区出荷組合連合会人参部会(56戸)は面積約40haの秋冬にんじん産地であり、高齢化による部会員の減少やそれに伴う作付面積の減少が見込まれ、産地面積の維持が課題となっていた。
- そこで、平成29年度から関係機関と連携し新規部会員の確保と定着、作付面積拡大による産地面積の維持に取り組んだ。
- 平成28年度から令和2年度までに5戸が新たに部会加入し、新規部会員5戸のにんじん作付面積は令和2年度に739aにまで拡大、産地面積は令和2年度は40.6haと40ha以上を維持している。

具体的な成果

1 新規部会員の増加と部会の活性化

- 平成28年に直売所への出荷や個選出荷を主体とする30代の若手生産者3戸、平成30年には30～40代の新規就農者2戸が部会に加入。
- 新規部会員は、人参部会活動を通して効率的に栽培技術を習得。

2 新規部会員の定着と規模拡大による産地維持

- 平成28年に30代の若手生産者3戸の作付面積が170aに増加。
- 平成30年に2戸が部会加入し、新規部会加入者5戸による作付面積は503aに増加。
- JAと連携し、栽培技術向上に向けた支援を行った結果、令和2年の作付面積は739aに増加。
- 産地面積は平成27年の42.6haから平成28年には37.1haと一時40haを下回ったが、令和2年度には40.6haと40ha以上の産地面積を維持。

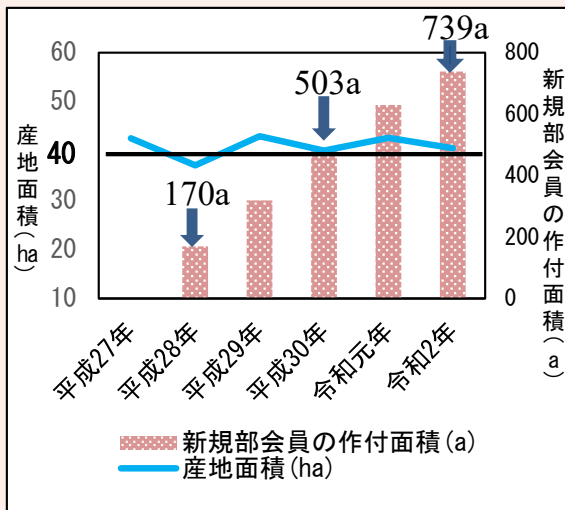


図1 にんじん新規部会員作付面積と産地面積の推移

普及指導員の活動

平成28年度

- 直売所への出荷や個選出荷を主体とする系統外出荷者に対して、新たな人参部会加入者の掘り起こしを関係機関と共に実施。
- 経営の方針を共撰の市場出荷に転換し、人参部会に加入するメリットを提示し、部会への加入を提案。

平成29年度

- 千葉市が実施する新規就農希望者研修に、秋冬にんじんの研修項目を加えることを関係機関連絡会議で提案。
- 研修会でのにんじんの栽培管理等の講義や部会員への視察を実施するほか、農家研修の受け入れ体制を整備。

平成29年度～令和3年度

- JAと連携し、栽培技術力向上に向けた講習会の開催や現地試験ほを設置。
- 年に2回の関係機関による新規就農者の合同巡回を行い、経営上の悩みや目標を把握。営農継続に向けた支援を実施。

普及指導員だからできたこと

- 市やJA等の関係機関に働きかけ、新規就農希望者研修の中に地域特産野菜である秋冬にんじんをカリキュラムとして位置づけ、その後の部会加入と定着に結びつけた。
- JAと連携し、新規部会員の生産安定と規模拡大に向けた講習会の開催や現地試験ほの設置を行った。

千葉県

秋冬にんじん産地の継承に向けた支援の輪づくり —一次世代の担い手育成を目指す普及活動—

活動期間：平成28年度～継続中

1. 取組の背景

J A千葉みらい千葉東部地区出荷組合連合会人参部会（以下、人参部会56戸は、面積約40haの秋冬にんじん産地であり、国の野菜指定産地の一翼を担っている。しかし、近年では70代以上の部会員が部会全体の半数近くを占めており、高齢化による部会員の減少や、部会員のリタイアに伴うにんじん作付面積の減少が見込まれ、産地面積の維持が課題となっていた。

そこで、新規就農者や系統外出荷者を対象とし、新規部会員の確保及び部会への定着、作付面積拡大による産地面積の維持を目標として、千葉市、J A千葉みらい東部営農センター(以下、J A)と連携し、普及活動に取り組んだ。

2. 活動内容（詳細）

(1) 新規部会員確保に向けた取組

ア 新規就農者の部会への加入促進

千葉市では、平成18年度から、市内で新規就農を目指す者を対象とした3年間の新規就農希望者研修を実施している。そこで、新規就農者の人参部会加入を促すため、平成29年度に、千葉市関係機関連絡会議で研修カリキュラムに秋冬にんじんの研修項目を加えることを提案し、この年から栽培管理や人参部会の紹介等の講義と部会員への視察が実施されることとなった。

また、この研修では、2年目に市内の篤農家で農家研修を実施していることから、人参部会にも協力を求め、秋冬にんじん栽培に関心のある受講者については、人参部会役員が農家研修を受け入れるよう関係機関と協力し育成方針を作成することで体制を整えた。

そして、新規就農者の営農開始に向けては、農業委員会、市、J Aと連携し、農地の選定や就農計画の作成、資金借入等について支援を行った。



写真1 就農希望者研修会の様子

イ 系統外出荷者の部会への加入促進

東部地区内で直売経営や個選出荷を主体としていた系統外出荷者に対して、市、J Aと連携して新たな人参部会加入者の掘り起こしを行った。掘り起こしについてはJ Aの組合員であり、系統出荷をしていない生産者をJ Aと連携して洗い出した。

経営の方針を共撰の市場出荷に転換して人参部会に加入するメリットとして、①出荷作業の省力化により経営規模拡大が図れること、②栽培講習会や査定会等の部会活動を通じて栽培技術の向上や情報収集ができること、③他の部会員と情報交換ができること等を提示し、人参部会への加入を促した。

(2)新規部会員の定着と栽培技術向上に向けた取組

新規部会員のにんじん栽培技術の向上に向けて、J Aと連携し、講習会の開催や現地試験ほの設置を行った。

講習会では、病虫害防除指導や、は種前後のかん水の重要性など、安定生産に向けた栽培管理技術を中心に指導を行った。現地試験では、規模拡大につなげるため、収量の増加・収益の向上対策として株間の設定や間引き時期の検討、は種時期の実証を行った。



写真2 部会への情報提供を行う様子

特に、新規就農者に対しては、農業事務所が主催する3年間の農業経営体育成セミナーへの参加を促し、2年目に実施するプロジェクト学習で秋冬にんじんの課題を取り上げるなど、栽培技術の向上を図った。また、関係機関で毎年9月と2月に新規就農者の合同巡回を実施し、対象者と今作の反省や次作に向けた改善点を検討した。合同巡回を通じて新規就農者の経営上の悩みや目標を把握し、新たに輪作で導入する品目の視察研修会の開催や、機械導入に向けた資金相談など、新規就農者が営農を継続し、定着できるよう働きかけた。

3. 具体的な成果（詳細）

(1)新規部会員の増加と部会の活性化

関係機関と連携し、人参部会への新規加入を推進した結果、平成28年には直売経営や個選出荷を主体とする30代の若手生産者3戸、平成30年には30代、40代の新規就農者2戸が加入した。

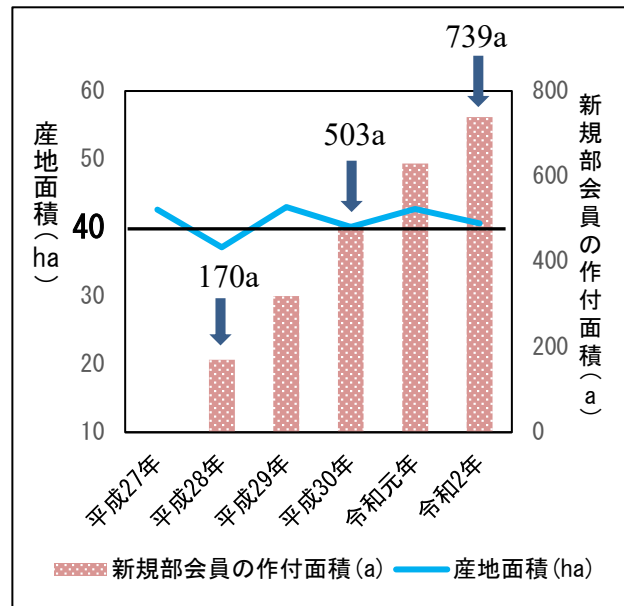
新規部会員は、栽培講習会や査定会等の人参部会活動に積極的に参加しており、人参部会活動を通じて既存部会員と情報交換を行うことで、効率的な栽培技術の習得につながった。

新たに人参部会へ加入した新規就農者からは、「共撰出荷のため販路が安定した、栽培技術の習得についても手厚い支援を受けられた」等の前向きな発言を聞くことができた。

(2) 新規部会員の定着と規模拡大による産地維持

平成28年に、30代の若手生産者3戸が人参部会に加入し、にんじん作付面積が170a増加した。平成30年には2戸が加入し、この新規部会員5戸による作付面積は503aに増加した。JAと連携し栽培技術向上に向けた支援を行い、新規部会員の作付拡大が進み、令和2年の作付面積は739aに増加している。

一方、産地面積は平成27年の42.6haから、平成28年には37.1haと一時40haを下回ったものの、令和2年度には40.6haと40ha以上を維持している。



4. 農家等からの評価・コメント (千葉市にんじん生産者A氏)

千葉市主催の新規就農希望者研修を受講したことが、秋冬にんじん栽培に関心を持つきっかけとなった。市内の篤農家のもとで農家研修を行い、秋冬にんじんを含めた露地野菜の栽培体系を学べたことが現在の営農につながっている。

5. 普及指導員のコメント

(千葉農業事務所 改良普及課 普及指導員 井上絵里加)

市や農協と連携した活動を展開し、新規就農者や系統外出荷者の人参部会への加入や新規部会員の規模拡大につなげることができた。今後は部会加入後の支援体制をさらに充実させ、新規部会員の栽培技術力の向上と規模拡大を図っていきたい。

6. 現状・今後の展開等

これまでの活動により、人参部会へ新たな人材の加入と新規部会員の規模拡大が進んだ。

しかし、今後も部会員の減少が予測される。その農地を引き継ぎ、産地面積を維持するには、さらに多くの新規部会員を確保し、経営規模の拡大を推進する必要がある。そのため、関係機関の協力体制のもと活動を展開し、新規部会員への支援の輪をさらに充実させ、秋冬にんじん産地の継承を支援していく。