

1 新規就農者による「夏秋いちご」の産地力強化

～ 新規就農者の技術力向上による経営安定化 ～

【概要】

- 下北地域における夏秋いちごの産地力強化を図るため、新規就農者の栽培技術向上とスマート農業を活用した多収・安定生産技術の確立に取り組んだ。

【背景・課題】

- 新規就農者の技術力向上
- スマート農業を活用した多収・安定生産技術の確立

【普及指導活動の内容】

- 夏秋いちごレベルアップ研修会を開催し、ハダニの天敵チリカブリダニによる防除や適正な栽培管理、萎黄病対策について指導した。
- 北海道先進地視察研修では、採苗や販売方法について情報収集した。
- 冬期にミニ勉強会を開催し、新規就農者の課題に合わせたテーマで基本技術の講習を実施した。
- 個別巡回により、生産者各々の課題に指導・対応した。
- 自動施肥かん水装置の導入ほ場にスマート農業試験展示ほを設置。生育・土壌診断に基づく施肥管理を検討した。
- 管内の新品種試作ほ場を予備調査し、研修会等で情報提供した。

【成果】

- 研修会や勉強会、個別巡回等の徹底により、適切な栽培管理を行う生産者が増加した。
- 天敵の使い方、新品種の情報等が共有され、天敵チリカブリダニは作付面積の約50%で導入された。
- 国産需要の高まりを追い風に、令和3・4年は販売額が1億円を突破したが、5年は高温の影響により大幅に減収した。
- 自動施肥かん水システムの試験展示ほの成績をとりまとめ、「自動施肥かん水装置を活用した夏秋いちご土耕栽培マニュアル」を作成・配布し、適正な管理方法について情報が共有された。

【対象者】

J A十和田おいらせ野菜振興会むつ支部いちご部会（20名）、新規就農者10名（重複あり）



夏秋いちごレベルアップ研修会（5月）



ミニ勉強会 栽培基礎・高温対策（2月）



レベルアップ研修会in北海道（10月）

2 下北地域を支える新規就農者の経営安定化

【概要】

下北地域の新規就農者は、夏秋いちごを中心に増加しているが、非農家からの新規参入者が多く、農地や機械・施設等の確保が困難な状況であることから、経営資産と農業所得の確保に向けた地域ぐるみでのサポート体制を整備する。

また、今後も新規参入者の増加が予想されることから、就農前から下北地域の農業の基礎知識等を提供し、就農の円滑化を図る。

【背景・課題】

- ・サポート体制の強化等による新規就農者の定着
- ・下北地域の農業知識習得等による円滑な就農促進

【普及指導活動の内容】

- ア 就農に必要な経営資産の確保支援
- (ア) 「新規就農者『農業力』強化推進会議」の開催
- (イ) 新規就農者に適した農地のリストアップ
- イ 所得確保につながる栽培技術と経営知識の習得
- (ア) 新規就農サポートチームによる個別巡回指導
- (イ) 新規就農アドバイザーと連携した相談活動
- (ウ) 新規参入者に対する相談・巡回指導
- ウ 就農前段階から下北農業の情報提供
- (ア) 「しもきた新規就農ハンドブック」を活用した相談活動
- (イ) 「しもきた新規就農ハンドブック」の改訂版発行

【成果】

- ア 推進会議を開催し、管内の新規就農の現状と課題等を協議した。また、8農地について、今後、農地取得希望の新規就農者に情報提供することとした。
- イ 新規就農サポートチームによる個別巡回指導をとおして、就農状況や経営上の課題を把握した。
- また、農業経営士2人に「新規就農アドバイザー」を依頼し、新規就農者の資質向上につなげた。
- ウ 就農相談において「しもきた新規就農ハンドブック」を活用し、下北地域の農業や新規就農への理解促進を図った。

【対象者】

農業人材力強化総合支援事業活用者（10人）、新規就農者育成総合対策事業活用者（3人）、認定新規就農者、新規就農者、就農希望者



新規就農サポートチームによる個別巡回指導で新規就農者の経営状況を把握

IV 先輩新規就農者からのアドバイス

1 佐藤 潤・ひと美 夫妻（むつ市）【平成28年就農】

農業を始めたきっかけを教えてください。

農業に元々興味があり、農業系の短期大学にも通っていました。

大学卒業後、しばらく地元を離れて働いていましたが、父親が病気で倒れたため、地元に戻ることになり、そのタイミングで農業を始めました。

初めは露地野菜をやってみようと考えていたのですが、農業普及指導員からの勧めもあり、研修先で学んだ夏秋いちごを栽培することにしました。



新規就農で苦労した点を教えてください。

農地を探すことに一番苦労しました。町内会の方に相談したところ、ご主人が亡くなられて使わなくなったハウス付きの農地を紹介してもらい、借りることができました。

これまで農業をやってきて感じたことは、夏秋いちごに限らず、いろいろな作物の栽培に早いうちからチャレンジして選択肢を広げるのもいいのではないかと思います。

農業の魅力を教えてください。

子どもの教育や遊び、体験の場になることです。また、自分たちが作ったものを子どもが食べたときに、スーパーで買ったものとは違うと感じてくれることがうれしいです。

ほかには、自分のイメージどおりに作物が育ち、収穫量を上げられたときは、達成感を得られます。



将来構想について教えてください。

第2、第3の農場を作り、経営面積を拡大していきたいです。

また、農業でたくさん稼いでいきたいというよりも、いろいろな作物を作ることにチャレンジしていきたいと思っています。

「しもきた新規就農ハンドブック」では、先輩新規就農者からのアドバイスも掲載

3 新しい生活様式に対応した「しもきたマルシェ」の確立と販売力の強化

【概要】

- 「しもきたマルシェの会」の運営体制の強化のため、マンパワーの発掘を進めるとともに、SNS等の活用や商品企画をとおりて販売力・PR力の向上を図り、新しい生活様式に対応した産直イベント「しもきたマルシェ」の持続的発展を支援した。

【背景・課題】

- 令和3年度から下北地域の若手農業者等有志を会員とする任意団体「しもきたマルシェの会」が「しもきたマルシェ」を運営しているが、イベント企画・運営力や組織力が弱いため、会の運営体制と販売力・PR力の強化を図る必要がある。

【普及指導活動の内容】

- マルシェ開催や運営会議等の開催を通じて、会の運営体制強化と販売額向上に向けた意識啓発を図った。
- SNS等を活用した情報発信力の強化に向け、SNSや消費者への訴求力を高める手法等をテーマとした研修会を開催した。
- 商品企画をとおりしたPR力の向上に向け、異業種と連携したコラボギフト（加工品等）の検討・開発に取り組んだ。

【成果】

- マルシェ運営責任者としての当事者意識が醸成され、会の運営に積極的に取り組む姿勢が見られた。また、下北管内市町村等が主催するイベントに出張マルシェとして参加したことで、地域団体等との連携が強化された。
- 5～10月に月1回ペースでのマルシェ開催、会員が企画・提案したイベント企画を毎回実施したことで、地域住民等への認知度が高まり、来場者数、出店舗数、店舗当たり・1回当たりの平均販売額が増加した。（R2：27千円→R5：33千円）
- 研修会等の開催により、インターネットやSNS活用のポイント、商品POPの制作技術、写真の活用方法などが習得された。
- ギフトの開発には至らなかったが、「下北ワインソフトクリーム」、「そばいなり」等、下北産食材を活用した商品が多数開発された。

【対象者】

しもきたマルシェの会（23店舗）、新規就農者・就農希望者（18名）



令和5年度1回目しもきたマルシェ（5/14）



第1回下北地域情報発信力向上セミナー（9/25）



出張マルシェin佐井村おさかな祭り（10/22）