将来の儲かる農業の実現へ
（経営実践プロジェクト学習）

農業総合センター農業大学校

農業大学校では、将来、学生が農業経営者として「儲かる農業」の実現に必要なスキルを身に付けるために、「経営実践プロジェクト学習」を実施しています。外部講師による講義、演習を通じてニーズ・シーズ分析や価格決定の方法等を学ぶとともに、農業経営者から直接取組事例を聞き、その知識を活かして、令和４年度は7グループ 36 名の学生が生産から販売までの一連の活動を行いました。新たな取組品目を加えることで学生の参加機会を増やすとともに、付加価値による所得向上を目指すため、加工品の製造・販売にも取り組みました。参加した学生は、販売単価やコストを意識した農業経営の重要性を知る機会となり、経営者として必要な意識を醸成することができました。

販売品目の拡大（農学科）

新たにジャガイモ、ナシ、ブドウを含めた４品目について、市場調査による価格設定や販路開拓に向けた販売交渉等を行いました。ナシでは、時期別の値動きを分析し、その傾向を踏まえて販売先を選択する重要性を学びました。また、傷み果のクレーム対応では、対応の迅速さはもちろん、傷み発生の原因を解明し対策を講じることが必要であることを実践的に体験することができました。

写真１　販売交渉の様子

写真２　菓子店での商談

施設野菜・花きの取組（園芸学科）

施設野菜、花き各コースでは、イチゴとトマト（促成作型、抑制作型、高糖度トマト）、切り花（フリージアなど）、鉢物（シクラメン）の６グループに分かれて学習に取り組みました。

販売先である菓子店やコンビニ、生花店と商談し、販売先の要望にどのように対応していけばよいか検討しました。こうした実践的な経験を通じて、ニーズの把握や商品の品質向上、コスト削減に対する考え方を明確にすることができました。

加工品販売の取組（農学科）

令和３年度の生食用かんしょの取組では、目標単価を達成できなかったことから、付加価値による所得向上を図るため、干しいもへの加工、販売にチャレンジしました。学生自ら保健所へ食品営業届を提出し試作を重ねることで、商品化した干しいもを目標単価で販売することができました。学生は工夫をすれば高単価で販売できることを実感でき、儲かる農業を意識した販売戦略について学ぶことができました。

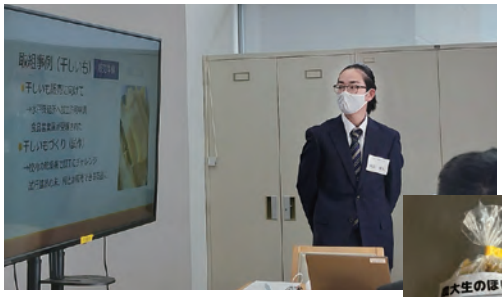

写真３　農林水産部長へ活動報告
（右下　商品化した干しいも）