

新たな販売先を求めて！

～若手有機野菜農家の販路拡大支援～

所属名：始良・伊佐地域振興局農政普及課
発表者名：外蘭 幸夫

<活動事例の要旨>

始良地域（霧島市，始良市，湧水町）の若手有機野菜農家等で構成された組織「霧島有機社中」（以下「社中」）を対象に，販路拡大に向けた活動に取り組んだ。社中会員の中で賛同するメンバー10人でプロジェクトチームを編成し，飲食店の経営者や料理人，流通業者等をターゲットにしたツアー『素敵なお店と農家に出会える畑巡り』を開催した。

地元企業を中心に，13団体18人が参加し，①有機野菜ほ場巡り，②社中会員が提供した有機食材等を使った昼食会，③有機農家と参加業者との意見交換会を実施した。

その結果，参加業者との商談が成立した農家もみられ，若手有機野菜農家の新たな販路拡大が図られた。また，彼らの販売拡大への自信と営農へのモチベーションアップに繋がった。

1 計画された活動の課題・目標と策定過程

(1) 課題・目標と設定理由，及び活動の内容と方法

ア 始良地域は，有機農業の盛んな地域であり，有機農業を志す新規就農者が増えている。特に新規参入者の就農者が多くなっている。

イ 新規参入者の多くは作物の栽培経験が無く，知識や経験，栽培技術が未熟なため，栽培技術の向上が必要である。

ウ 販路先は，JAや有機関係の出荷業者，物産館，加工業者等との契約，宅配，スーパー，ネット販売等多岐にわたり，また，個別販売が主体であることから，安定した販売先が確立されていない。

エ 若手有機野菜農家の栽培技術の向上と経営安定を目的に，平成22年に研究会組織「霧島有機社中」を設立し，実証活動や現地検討会，情報交換により有機農業者としての経営安定と定着促進に取り組んできた。

→ このようなことから，社中の新たな活動の展開として，地元流通業者等を対象にした販路開拓の課題に取り組んだ。

(2) 計画の策定過程

ア 社中の若手有機野菜農家からの販路開拓に向けた活動の提案

販売チャンネルを増やすため，飲食店関係者や流通業者等に，有機野菜や有機農家を知ってもらおうツアーを行いたいとの提案が出された。

イ 販路開拓に向けたプロジェクトチームの編成

社中会員全員に呼びかけを行い，賛同した会員9人とアドバイザー役の指導農業者1人を含む10人でチームを編成し，販路開拓活動に取り組んだ。

2 普及活動の内容

(1) 活動の経過

ア プロジェクトチームの編成（上記）

イ プロジェクトチーム会議の開催

ウ プレイベントの開催（平成31年8月6日）
・本イベントに向けてのイメージづくり

エ 参加者の募集

・飲食店や流通業者等を対象にチーム員全員で個別訪問等により参加を呼びかけた。



写真：チーム会議の様子

- オ 本イベント『素敵なのやさいと農家に出会える畑巡り』の開催
 <コンセプト>「有機野菜を、見て、食べて、知ってもらおう！」
 <開催内容> 開催日：平成30年11月20日、場所：霧島市内
 ①有機野菜畑巡りバスツアー（有機野菜栽培ほ場4か所）
 ②有機野菜等を使った昼食会（会員提供の有機食材18品目、霧島市内ホテル）
 ③有機農家と参加業者との意見交換会（霧島市国分公民館）

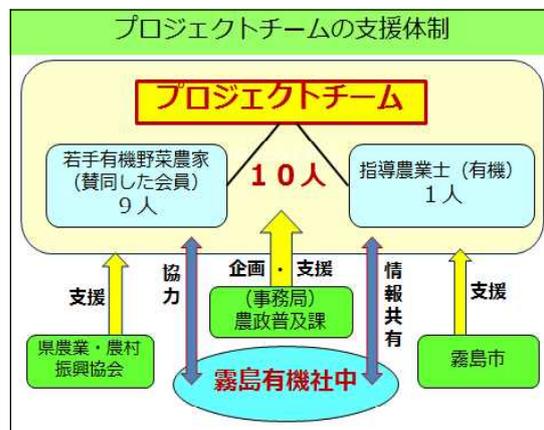
(2) 指導・支援の体制

ア チーム員にアドバイザー役として指導農業士が入り、関係機関からの支援・協力のもと、普及はコーディネーター役として支援した。

3 普及活動の成果

(1) 課題及び目標の達成状況とその要因

- ア 参加者数：13団体18人
 イ 個別又は小グループの商談成立
 ・商談成立4件
 ・商談検討中：数件
 ウ 企画メンバーの変化
 ・販売拡大に自信（自分たちにもできる！）
 ・今後の生産計画に反映（生産拡大による売上の向上、経営の安定化）



図：プロジェクトチーム支援体制図

(2) 活動に対する生産者・農家の評価

- ア 有機農産物に対する需要を肌で感じる事ができ、積極的な生産拡大が見込める。
 イ 畑巡りにより評価を受けることで、ほ場管理の改善や営農の意欲が高まった。
 ウ 参加企業からの評価
 ・有機野菜の生産現場を見る機会ができたこと、また農家との意見交換する場が持てたことは、とても良い企画であった。今後もぜひ続けてもらいたい。
 ・サポート役として行政が関わったことはありがたい。ぜひ継続的な支援を！

(3) 地域農業振興への貢献

- ア 地域の飲食店関係者や流通業者等に有機野菜や有機農家を知ってもらう機会となり、地域内での有機野菜の消費拡大が図られる。
 イ 地元の有機野菜や食材を利用する地域のホテルやレストラン等が増えることで、そこが発信源となり、県内外や海外から訪れる観光客等に対しても有機野菜等のPRが図られる。

4 今後の普及活動に向けて

(1) 今後の課題

- ア 配送方法や販売価格等の流通面の検討
 イ 各農家毎の生産計画(作付計画)の検討
 ウ 有機農産物のPR対策（生産者自らの情報発信等）

(2) 今後の活用に向けて

- ア 霧島有機社中を中心とした継続的な販路拡大活動への支援
 イ 販売先のニーズに対応した有機野菜農家の生産計画策定支援（生産拡大支援）
 ウ 他の有機野菜農家や有機生産者組織への波及
 → 有機野菜農家の経営安定に向けた支援、有機野菜等の消費拡大とPR促進を図る。