

課題名	販路拡大の取組み及び営農管理システム導入を軸とした経営改善支援	人づくり	南丹農業改良普及センター
(1) 普及指導事項（評価対象） 商談会を契機とした販路拡大への誘導	(2) 普及指導対象 販売先を増やしたい農家（南丹地域10戸）		
(3) 活動内容と成果			
<ul style="list-style-type: none"> ・ 商談会参加を促すための研修会開催について、農業ビジネスセンター京都と打合せて企画検討するとともに、販路拡大を考える農家に研修会への参加を呼びかけた。 ・ 「商談会☆ファーストステップ研修会」を開催し、商談会及びFCPシートの概要について説明した。7戸（8人）が参加し、アンケートで6人から勉強になったとの回答が得られた。 ・ 普及センターの呼びかけにより、上記研修会参加者を含む5戸（6人）が商談会に参加申し、初参加の4戸は事前研修等を受けてFCPシートを作成した。 ・ きょうと農業ビジネス商談会（10月28日）にて商談を実施した結果、参加した農家が、買い手の要望・提案を知り、商談成立に向けて自身の方向性を明確にすることができた。 ・ 商談の結果や課題等について参加者から聞き取りを実施し、個々の課題を整理・検討することができた。 			
(4) コメント	(5) 普及指導計画への反映状況、今後の活動等		
<ul style="list-style-type: none"> ・ 生産者自身がFCPシート作成や商談会を通して自分の農業の在り方についての気づきを得て、経営改善へつながる方向性が見えてきており評価できる。農家が多様な販路を持つ事は非常に重要で、興味深い取組だと思ふ。 ・ 一方で、3年間とも研修会の参加者数や回数が成果指標で良いのか疑問に思ふ。やはり商談会に参加するだけでは販路拡大にはならないので、今後も継続支援・細かいフォローが必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回商談会に参加した農業者は、商談を通じて自身の農業のあり方を考え、個々に課題を整理し改善に取り組もうとしています。この取組が着実に進むよう、引き続き農業会議と連携をとりながら個別に支援を行っていきます。 研修会に出席したものの商談会には参加していない農業者については、自身が栽培する品目の生産安定等栽培技術の向上を優先に考えていることから、日頃の普及活動の中で支援を行うとともに、継続して商談会参加を呼びかけていきます。 		

・ 経営を見つめ直すのが第1歩だと思うが、具体的な商談成立に向けた継続的サポートやコーディネーターとの結びつけ、もしくは商談会を経験した人からの情報共有会の開催など、今後の取組がとても大切。

・ バイヤーによっては取引数量が大きいことも予想され、個別経営では供給が困難な場合も予想される。本普及課題とは異なる課題だが、バイヤー情報によっては、複数の生産者間の調整で取扱数量を増やしたり、バイヤーが求めるアイテムについて、産地への提案など実施されることを期待する。

・ 今後は商談会に取り組まない経営体をどのようにフォローするのか？商談会だけでなく、様々な販路拡大があると思うので、柔軟な対応を求める。

・ 今年度の研修会で商談会参加者から体験談を話してもらいましたが、出席者から「商談会に参加するメリット、大変さがよくわかった」と好評でした。次年度の研修会でもこの時間を設ける予定ですが、今年度同様販路拡大を考える農業者だけでなく、将来の販路拡大を考える勉強の場として若手農業者にも参加を呼びかけたいと考えています。

・ 取引数量を複数農業者で確保することになると、栽培管理、出荷調製を統一するなどしてバイヤーから求める品質の農産物を供給できる体制が必要になると考えます。具体的にバイヤーから要望があった場合、対応が可能と思われる産地等があれば提案していきたいと思います。

・ 研修会や商談会は、単に新たな販路を探すだけでなく、既存の取引を見直したり販売形態を考えるきっかけでもあると考えています。また、研修や商談で得られた情報や知識は、農業者が新たな販路の検討や取引先との交渉の際に役立つと考えています。