

令和3年度事業計画

はじめに

- 1 公益財団法人農村更生協会（以下「協会という。」）及びその運営する八ヶ岳中央農業実践大学校（以下「大学校」という。）は、令和2年度、全く思いもかけないコロナ禍、気象要因による野菜の減産などによって、収入の大幅な減少、多額の資金の借入を余儀なくされ、これにより、年度末には純資産は激減する見込みであり、極めて厳しい財務状況に陥った。このままでは、令和3年度末には、存続の危機を迎えるおそれがある。
- 2 一方、令和3年度、大学校においては、4月、昨年度入学の13名が専修科2年生に進級し、専門分野の学習に取り組み、卒業後、農業生産法人や地域での就農を目指す。また、新たに学生12名（予定。専修科1年生11名、研究科生1名）が入学してきて、実践を通じた農業技術を学び始める。
大学校は、この学生たちに、農業の担い手として必要な知識及び技能を教え、卒業生として送り出し、教育機関としての社会的責任を果たすとともに、担い手不足の中、農業生産法人や地域からの期待に応えて行く必要がある。
- 3 以上のことを踏まえ、令和3年度は、次の事項を基本とし、業務を運営し、事業を実施して行くこととする。

○経営収支の均衡及び体制のスリム化

組織の合理化、業務運営の効率化、事業の生産性・収益性の向上

○当面の運営及び長期的安定のための資金の確保

希望者の意向を踏まえた土地の売却、土地の貸付け、持続的寄付の獲得

○大学校の学生確保など存在意義の発揮のための方策の検討

カリキュラムの見直し、全寮制のあり方等を検討

I 法人としての協会の運営

1 会議

(1) 理事会及び評議員会の開催

令和3年6月（議案：事業報告及び決算等）及び令和4年3月（議案：事業計画・収支予算等）にそれぞれ開催するほか、必要に応じて臨時に開

催。状況によっては、オンライン会議方式での開催を検討。

なお、情報・意見交換の場として、必要に応じて、理事懇談会、評議員懇談会の開催も検討。

(2) 常任理事会及び経営管理委員会の開催

交互に隔月で開催。

2 運営

法人と大学校との間の報告連絡、情報共有、相談協議の体制を強化する。

II 東京事務所の運営

東京でなくては対応困難な事案について対応する。

東京事務所の機能を維持しつつ、大幅な縮減合理化を行う。

III 大学校の運営

1 大学校の教育理念の明確化

- ・実践を通じた生産、飼育、加工、販売までの一貫教育を行い、優れた農業の担い手を育成する。
- ・農産園芸分野においては、持続可能な作物生産技術（連作障害対策など）の教育を重点とする。
- ・畜産分野においては、アニマルウェルフェア改善を目指した酪農、養鶏、養豚の教育を重点とする。
- ・その他、スマート農業技術・新育種技術などに関する先端的教育を併せて行う。

これらの先進的教育を先進的農業経営の実践の中で行う。そのために、教える力、作る力、売る力、繋がる力の改善・充実を図る。

2 それぞれの「力」の改善・充実

(1) 教える力

1) 教育カリキュラムの見直し等

- ・講義の充実（これまでの実習中心教育を基本としつつ、講義の割合を増やして知識としての農業技術教育を充実させる（検討項目：講義科目・講義時間・講義時期、近隣大学（諏訪理科大、信大など）・AFJ との講義連携、実習時間・内容））
- ・教職員の質の向上と増員（信大との教育連携協定を踏まえた教員教育など）。
- ・実習面での外部への指導委託（JA 職員、県農業試験場関係者、生産者、OB など）
- ・実習・講義に関する学生による評価アンケートの実施と実習・講義への反映

2) 先進的農業情報の収集

- ・「農林技術アカデミー」の充実（回数増加、講師の多様化）
- ・「八ヶ岳フォーラム」の継続

3) 学生の確保方策

- ・新 HP の充実、SNS による発信強化、オープンキャンパスの充実、推薦指定校化

4) GAP（プロッコリー）の継続

- ・大学校における生産管理面での食品衛生、労働安全、環境対策などの再点検・徹底
- ・令和3年9月頃の継続審査（予定）。

(2) 作る力

1) 大学校全体の生産性の向上と収益改善

ア 基本方針

- ・各部門において生産計画と販売計画の整合性を密にし、粗利益率と収益額を明確に設定して原価率の低減化を徹底する。
- ・直売所部門以外の販売チャンネルに拡大を図るとともに、買い上げ価格交渉を積極的に行い、有利かつ効率的な販売に繋げる。

イ 各部門での具体的改善策

a 農産園芸部門

<野菜チーム>

- ・職員数・学生数に見合った、また、販売計画を踏まえた生産計画により無駄

のない生産体制をとる。

- ・契約栽培を増やし、生産・販売の安定化をはかる。(生分解性紙コップを含む堆肥で生産した野菜(スイートコーン、トマトなど)、ジャガイモ、加工用トマトなど。)
- ・新規挑戦品目を設定し、連作障害の回避と付加価値の高い品目に関する試験栽培を実施する。(ホップ、ソバなど)
- ・B, Cランク品の加工へのチャレンジを積極的に行い、通年型の「ものづくり」を強化する。
- ・ベンチャー企業からの提案であるふるぼ酸、色差分解液、ナノバブル水などの実証試験を継続し、効果の検証を行う。
- ・企業との共同研究を積極的に推進する(土壌センサーの開発、色差分解液の成長・連作障害に対する効果など)。

<花卉チーム>

- ・主力生産品目の見直しを行って効率的な生産・販売管理により年度の黒字化を目指す。
- ・二つの直売所(一般および花)の一体的運営を検討し、販売力強化と生産性向上を目指す。

b 畜産部門

<酪農チーム>

- ・空胎日数を全国平均程度に短縮する：
 - 初回授精の短縮(全国平均 93 日)
 - 分娩間隔の短縮(全国平均 432 日)
 - 受胎に要する授精回数の短縮(全国平均 2.4 回)
- ・年間を通じて最低体細胞数 AA ランクを確保しつつ、AAA(100 千個以下)を目指す。
- ・高品質な粗飼料を全国平均並みに増産する: 牧草生産における施肥管理の精密化、適期刈取。
- ・労働安全のリスク要因を減らす: ローダーやダンプトラックの転倒を防ぐべく、環境整備並びに適正機器の導入を図る。
- ・放牧酪農技術を洗練する: 短草維持、強害雑草駆除、輪換放牧方式の確立。
- ・放牧牛乳の分別販売方法を検討する: 加工受託先開拓。

<養鶏・養豚チーム>

- ・有精卵生産方式におけるアニマルウェルフェア改善技術を確立する：
鶏舎内並びに放牧地内でのエンリッチメント（鶏の欲している自然で正常な行動を促すような刺激の提供）
- ・計画的親鳥販売を確立する：450日齢出荷をプレミアムとして反映させた販売
- ・エンリッチドケージによるアロウカナ飼育方式におけるアニマルウェルフェア改善技術を確立する：エンリッチメント資材の検討
- ・黒富士農場との連携養鶏において、持続可能性に配慮した鶏卵・鶏肉 JAS 取得を目指す：現状でも、国産鶏種並びに Non-GMO 飼料給与であることから基盤はそろっている。
- ・養豚については、年間 20 頭の放牧肥育養豚技術を確立する：2020 年の生産において多発した抗酸菌症を抑制し、生産性の改善を図る。

c 加工部門

- ・直売所との連携を強化し、土日祝日に向けた重点的生産を行う。そのために牛乳・チーズ・ヨーグルトなどの生産体制を見直す。
- ・技術の継承・発展のため人員増を図る。
- ・新たな加工品の開発を自前と外部との連携で効率的に行う。

(3) 売る力

a 直売所の販売体制の見直し

生産部門との日々の連携を強化し、また、季節、曜日にメリハリをつけてより効率的な販売を行う。改修により売り場環境を改善する。

b 販売チャネルの多様化

直売所を中心としつつ、アンテナショップ、オンラインショップ、ふるさと納税品、CSA システムなどを積極的に活用して生産物の販売拡大を目指す。

c 大学校生産物の「ブランド化」

統一ロゴの作成、インスタグラムなどの活用により大学校農産物の更なるブランド化を図り、付加価値のついた“ものづくり”を強化する。

d 農場食堂の見直し

土日祝日、夏休みを中心に開店し、大学校の生産物の B、C ランク商品の有効利用により原価率低減を図る。

(4) 繋がる力

a 体験学習、リカレント教育、各種研修の継続

- ・小中学生の体験学習については、少子化・コロナ禍での依頼の減少があるが、一定の需要があり収益が見込めるため継続する。リカレント教育については、農水省関連事業で実施する。その他、長野県初任者教員研修、日本政策金融公庫新人研修などの依頼研修は継続して実施する。

b 大学校敷地を活用した新たな憩いの場の設置

- ・直売所近くの八ヶ岳眺望に優れた敷地を活用して、カート周遊コース、キャンプ場、ドッグランなどを設置し、集客を図るとともに、直売所の販売増に繋げる。

3 大学校の今後についての検討

- ・各「力」の改善・充実を実現するため、大学校の組織・人員配置を見直す。
- ・大学校の継続・安定化（教育、収益事業）について、メインバンク、地域住民などから様々な提案が寄せられている。これらの提案について具体的検討を行う。
- ・大学校存続についての財政的構造問題の解決に向けて、早急に土地の売却、貸付を検討する。また、大学校教育に賛同して継続的寄付が可能な企業・団体を早急に探る。

おわりに

コロナ禍の収束の見通しが不分明であることをはじめ、現時点において各事業に関連する諸事情の確たる見通しは立てにくい状況にある。

今後、状況の推移を注視し、事業計画についても、事態に応じた柔軟かつ適切な対応をしていくこととする。