

文部科学省 成長分野等における中核的専門人材養成の戦略的推進事業
(平成 23 年度採択)

産学連携による
高度アグリビジネス人材育成プロジェクト
平成 23 年度報告書



高崎経済大学

はじめに

「産学連携による高度アグリビジネス人材育成プロジェクト」は、農商工連携や 6 次産業化を担う人材を育成するために、群馬県においてどのような組織が必要なのか、どのような教育プログラムが効果的なのかを、明らかにするための事業である。具体的には、6 次産業化を担うことができるための能力（マーケティング、マネジメント、コラボレーション等）を開発するプログラムや組織の在り方を検証している。

これまで教育機関や農業関連企業・団体で断片的に行われてきた農業教育・研修では、これらの課題に対して十分な対応ができない部分が多い。これからのアグリビジネスを担う人材を確保・育成するためには、プラットフォームとなる産学連携組織体と、それぞれの関係機関の強みを活かした学習システムの構築が欠かせない。

これらの目的を実現するために、本事業は、①食農分野における産学コンソーシアムを形成すること、②食農分野におけるモデル・カリキュラム基準や達成度評価手法等の開発・実証を行うこと、の 2 点に取り組んできた。

短期間の間にどれだけの成果を出せたのか、心もとないところもあるが、今年度の主な取組成果として、以下の 3 つを指摘することができる。つまり、①現場の人材ニーズ調査（農業者等調査）、②食農分野で先行する産学コンソーシアムの実態調査、③ぐんま版食農コンソーシアムの組織化に向けたモデル・カリキュラム基準の作成、である。これらの成果をまとめたのが本報告書である。多数のご意見をいただきたいし、今後の参考にもしていただきたい。

最後に、本事業を中心になって遂行した高崎経済大学地域政策研究センター研究員の市村雅俊さんに感謝の意を表したい。彼の精力的な調査や分析作業がなかったら、こうした成果は望めなかった。心から感謝したい。

2012 年 3 月 13 日

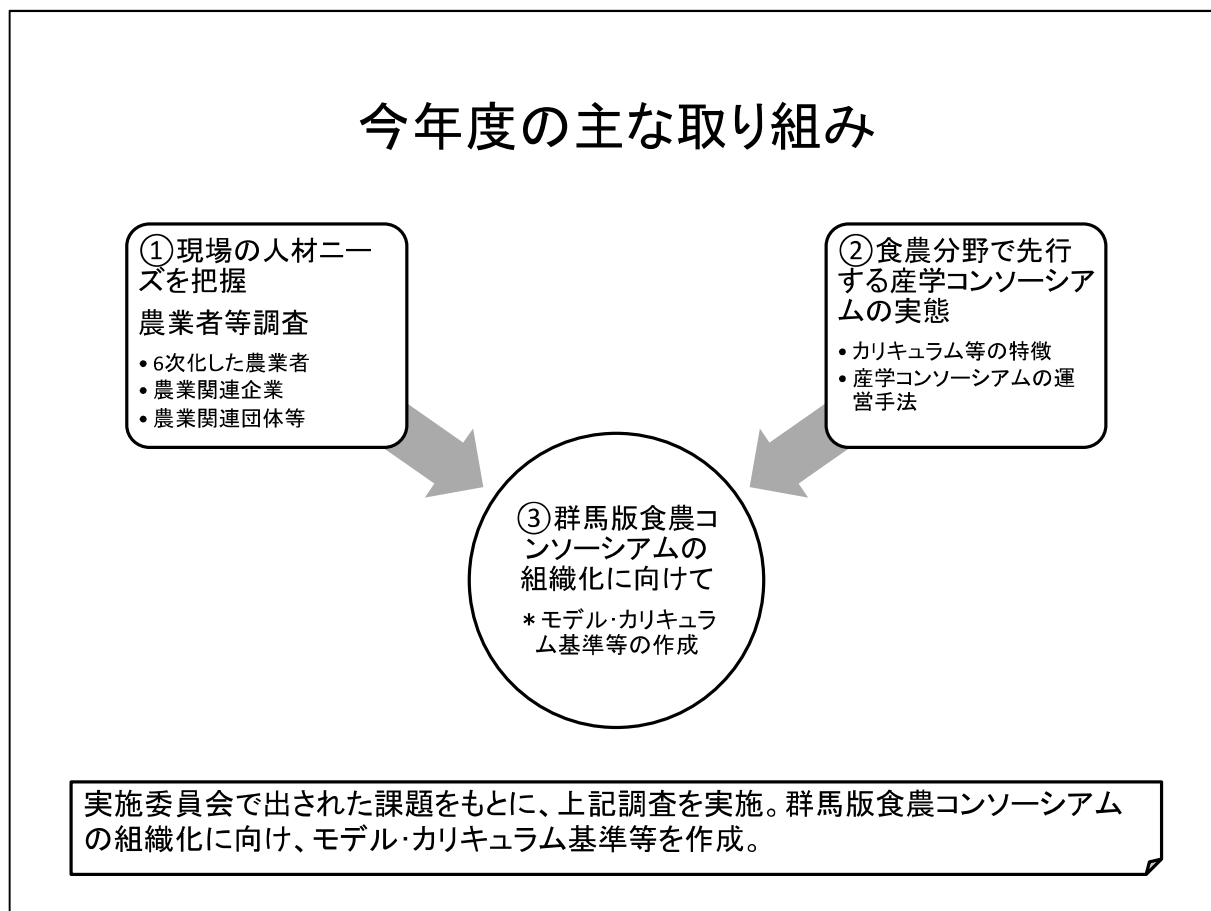
プロジェクトリーダー（高崎経済大学副学長） 大宮 登

目次

I	プロジェクトの概要	1
II	今年度事業に関する実施委員会での討議 (第1回11月22日、第2回12月13日)	6
III	キックオフシンポジウム	11
IV	農業者等調査.....	14
V	産学コンソーシアム等調査.....	22
VI	調査結果を踏まえた実施委員会で討議(第3回2月28日)	57
VII	今年度事業の到達点および次年度以降の課題と提案	62
	(資料) モデル・カリキュラム(案)	69

I プロジェクトの概要

1. 今年度事業の要点



2. 事業目的

衰弱するわが国の農業・農村の活力を取り戻すためには、農村地域に新たなアグリビジネスを創出することが不可欠である。だが、新たなアグリビジネスの担い手を確保・育成するための体系化された教育・研修プログラムと、それを運営する組織体の整備は遅れている。特に、時代が要請する農商工連携や6次産業化を進めるための能力（マーケティング、マネジメント、コラボレーション等）開発プログラムについては、これまで教育機関や農業関連企業・団体で断片的に行われてきた農業教育・研修では対応できない部分が多い。これからのアグリビジネスを担う人材を確保・育成するためには、そのプラットフォームとなる産学連携組織体と、それぞれの関係機関の強みを活かした学習システムの構築が欠かせない。

上記の目的を実現するため、本事業は、①食農分野における産学コンソーシアムを形成すること、②食農分野におけるモデル・カリキュラム基準や達成度評価手法等の開発・実証を行うこと、の2点に取り組む。

3. 事業内容

上記の目的を果たすため、本事業では下記の案件に取り組む。

- ①食農分野における産学コンソーシアム「食と農を結ぶ産学コンソーシアム」(食農コンソーシアム)の形成に向けた研究および協議
- ②食農分野におけるモデル・カリキュラム基準や達成度評価手法等の開発
- ③内閣府が進めるキャリア段位制度「食の6次産業化プロデューサー」と連動したモデル・カリキュラム基準等の研究・開発

なお、6次産業化までを見据えたモデル・カリキュラム基準の開発にあたって、その根幹となる能力群のイメージを下記の図に示した。ビジネスを展開していくうえで、消費者や実需者、関係機関、提携先等との対話や交流は欠かせない。異業種との連携を考えた場合、コーディネート力やコラボレート力が必要となる。しかし、それらの能力は、他者を理解し友好関係を築くためのコミュニケーション力やビジネスの持続と成長に不可欠な見込み客を集め続けるためのマーケティング力、効率的な経営を行なうために必要なマネジメント力の上に成り立つものである。モデル・カリキュラム基準では、ビジネスに必要な中核的な能力を、学習者のレベルや学習環境に応じて、段階的・断続的に学ぶことができるような「学習ユニット積み上げ方式」を取り入れることを検討している。

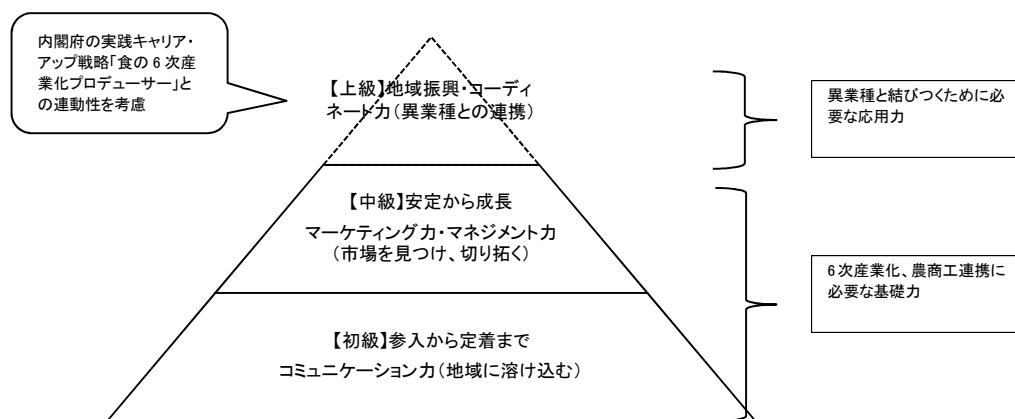
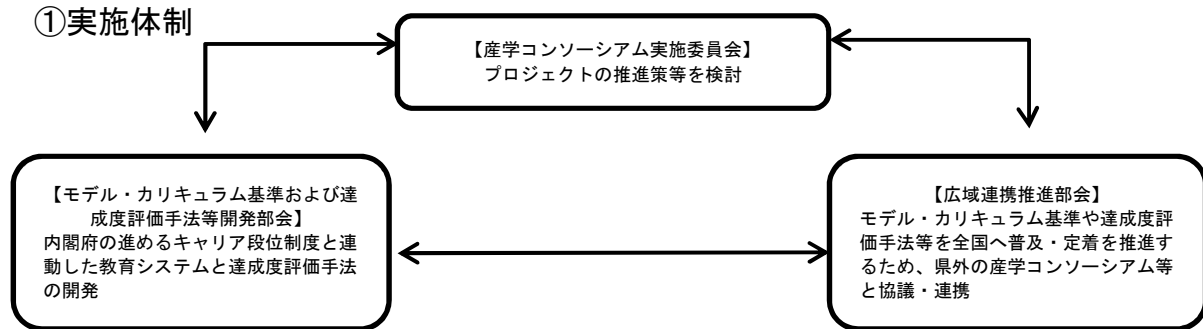


図 高度アグリビジネス人材および6次産業化人材に必要な能力群と関連性

4. 産学コンソーシアムの構成員・構成機関等

本事業は、下記の実施体制で取組んでいる。また、産学コンソーシアムの構成機関等については下記に示した通りである。

①実施体制



②産学コンソーシアムの構成機関

構成機関(学校・団体・機関等)の名称		役割等	都道府県名
1	高崎経済大学	実施委員会、広域連携推進部会、教育プログラム開発部会	群馬県
2	有坂中央学園グループ	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
3	桐生大学短期大学部	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
4	群馬県立農林大学校	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
5	群馬県立勢多農林高等学校	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
6	(株)群馬中央総合研究所	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
7	群馬県中小企業団体中央会	実施委員会	同上
8	全国農業協同組合連合会群馬県本部	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
9	カネコ種苗株式会社	実施委員会	同上
10	(社)群馬県商工会議所連合会	実施委員会	同上
11	群馬県農業協同組合中央会	実施委員会	同上
12	くらぶち草の会	実施委員会、教育プログラム開発部会	同上
13	高崎食品リサイクルループ協議会	実施委員会	同上
14	有限会社竹内園芸(群馬農場)	実施委員会	同上
15	(株)野菜くらぶ	実施委員会	同上
16	グリーンリーフ株式会社	実施委員会	同上
17	(株)アイエフーズグループ	実施委員会、広域連携推進部会	同上
18	ジョブカフェぐんま	実施委員会	同上
19	財団法人群馬県観光国際協会	実施委員会	同上
20	一般財団法人地域公共人材開発機構	実施委員会、広域連携推進部会	京都府
21	やまがた6次産業ビジネススクール	実施委員会、広域連携推進部会	山形県
22	認定NPO法人ふるさと回帰支援センター	実施委員会、広域連携推進部会	東京都
23	株式会社農林中金総合研究所	実施委員会	同上

③産学コンソーシアムの下部組織

広域連携推進部会			
氏名	所属・職名	役割等	都道府県名
大宮登	高崎経済大学 副学長	部会長	群馬県
小沢亙	山形大学 教授	委員	山形県
白石克孝	龍谷大学 政策学部長	委員	京都府
高橋公	認定NPO法人ふるさと回帰支援センター 専務理事	委員	東京都
大泉一貫	宮城大学 副学長	委員	宮城県
黒澤賢治	(株)アイエフーズグループ 相談役	委員	群馬県
モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等開発部会			
村山元展	高崎経済大学 地域政策学部 学部長	部会長	群馬県
渋谷襄	中央農業グリーン専門学校 学校長	委員	同上
中島君恵	桐生大学短期大学部生活科学科 学科長	委員	同上

金井達夫	群馬県立農林大学校 校長	委員	同上
長島英治	群馬県立勢多農林高等学校 学校長	委員	同上
斎藤潔	宇都宮大学農学部 教授	委員	栃木県
武藤俊史	(株)群馬中央総合研究所 主任	委員	群馬県
須藤邦彦	全国農業協同組合連合会群馬県本部 副本部長	委員	同上
池田隆政	群馬県農業協同組合中央会 参事	委員	同上
小林康宏	中央農業グリーン専門学校 副校長	委員	同上
市村雅俊	高崎経済大学地域政策研究センター 研究員	委員	同上

5. 会議(委員会、分科会等)の開催実績と今後の予定(23 年度内)

23 年度内における本事業の開催実績と予定については、下記の表の通りである。

委員会	日時	議題	参加者
第 1 回 合同委員会	2011 年 11 月 22 日(火) 13:30～15:00	(1)昨年度実施事業の報告について (2)今年度の事業計画について (3)キックオフシンポジウムの開催について (4)その他	7 名
第 2 回 合同委員会	2011 年 12 月 13 日(火) 12:00～13:00	(1)各種調査について (2)その他	15 名
第 3 回 合同委員会	2012 年 2 月 28 日(火) 13:30～	(1)調査に関する中間報告について (2)実証講座について (3)群馬県版産学コンソーシアムについて (4)その他	14 名 (うちオブザーバ ー3 名)
成果報告	2012 年 3 月 15 日(木)	23 年度成果報告書の提出	—
実証講座実 現のための ワークショッ プ	2012 年 3 月 27 日(火)	実践的かつ効果的なカリキュラム開発に向け、入念な準備を行ったため、今年度は実証講座の実施にはいたらなかった。次年度に実証講座を実現するため、各ユニットを、どの教育機関が担当することができるか、各ユニットの具体的な教育内容などについて意見交換会を開催する。	

6. アンケート調査やヒアリング調査について

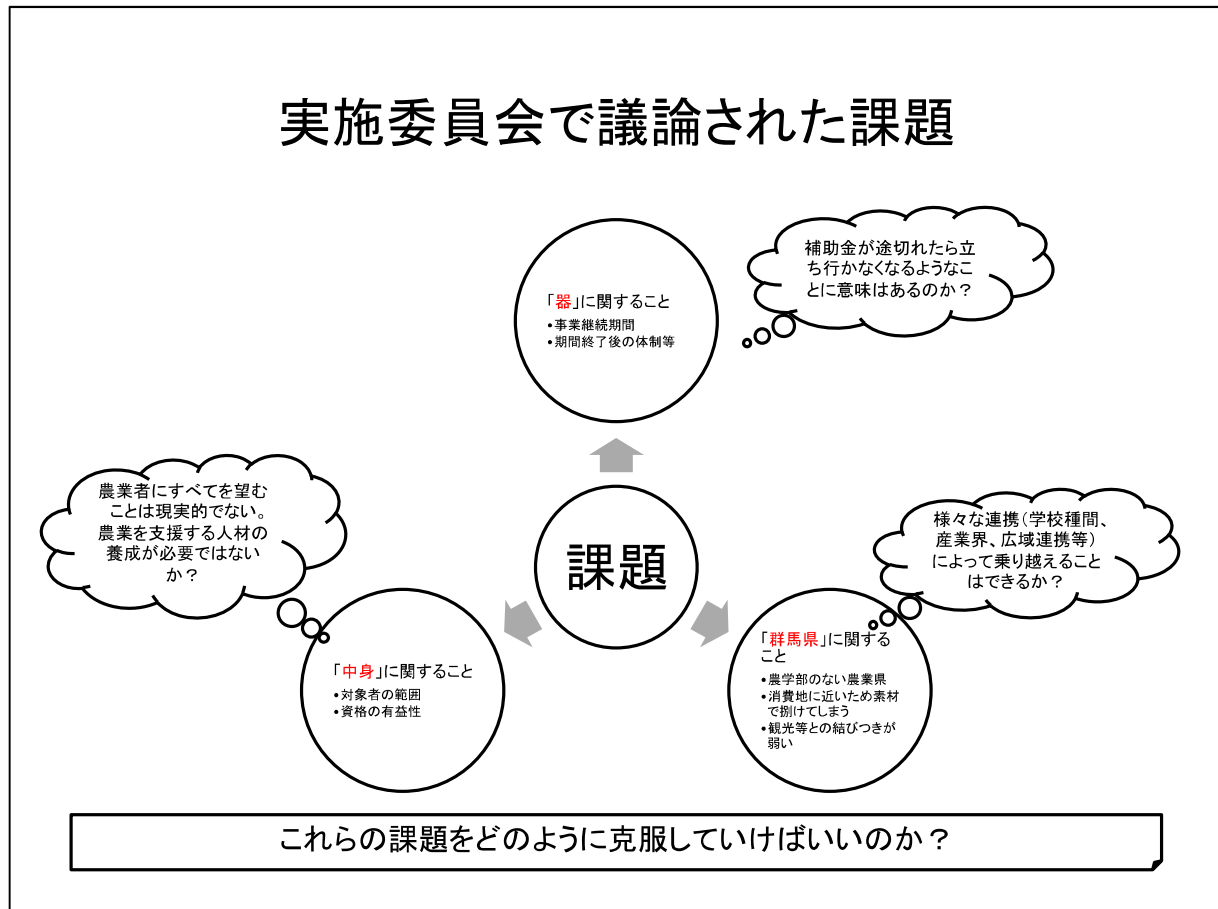
23 年度内における本事業の調査実績は、下記の表の通りである。これらの調査結果は、カリキュラム開発や広域連携を進めるためのデータとして有効活用する。

視察日	視察先	視察者	視察目的	視察成果
H.23 11/15	平成 23 年度ぐんま農と食の 経営者フォーラム	市村	教育プログラム調査および 農業者調査についての情 報収集	農業生産は盛んだが、食品やブ ランド力は弱い
11/24	群馬県立中之条高等学校	市村	教育プログラム調査 食農資格調査	プロジェクト学習で、地域産業との 連携を強化
12/4～5	①一般財団法人地域公共人 材開発機構、②龍谷大学	大宮 村山 市村	産学コンソーシアム調査	EQF 等をモデルとした京都モデル を構築し、実績をあげつつある。
12/6	ぐんま県央青果株式会社	市村	教育プログラム調査につい ての情報収集	市場やスーパーのバイヤーの商品 知識が低下
12/14	農業者等調査	市村 渡邊(内 閣府) 菅原(文 科省)	農業者調査	6 次化に取組む農業者には、異業 種と交流するための能力が必要。 農業関連産業では、農業経験や加 工技術を持つ人材が不足。
12/19	群馬県農業会議	市村	農業者調査についての 情報収集	県内の 6 次化は、グループによる 加工が主で、農業者がすべて取組

視察日	視察先	視察者	視察目的	視察成果
				む例は多くはない。
H.24 1/12	同志社大学今出川キャンパス	片岡 市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	食農政策士は、COLPU が定めるアウトカム表とは厳密に一致しない。
1/25	群馬県西部農政事務所	市村	農業者調査、教育プログラム調査、産学コンソーシアム調査についての情報収集	改良普及員も経営指導や6次産業化への指導も進めているが、法人等の雇用労働者の人材育成には未対応。
1/29～31	① 業者調査 ②やまがた 6 次産業ビジネススクール、③いわてアグリフロンティアスクール	大宮 宮田 武藤 市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査 農業者調査	①農業界には他産業と会話できる人材がおらず、新時代の農業にはこれに対応できる人材が必要。 ②プログラム内容は充実しているが、財務基盤が弱く、競争的資金が切れたら事業の継続が難しい。 ③受講生の多様化とレベル低下により、レベル分けが必要。しかし、大学校等の調整は進んでいない。
2/1	山梨大学ワイン科学研究センター	市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	事業終了に伴い、事業規模を縮小し継続。大学と県、酒造組合との関係は良好。
2/7～8	①金沢大学能登学舎、②信州大学工学部物質工学科	市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	①過疎地であるため、ターゲットを絞りすぎると受講者が集まらなくなるので、間口を広げている。 ②地元食品企業は中小であり、大手の OEM が主でオリジナル、技術力が弱い。その問題を解決するための人材育成プログラム。
2/9	高知大学農学部	市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	地域振興計画の中に土佐 FBC による人材育成を明記し、産官学の枠組みで人材育成を進めている。
2/14	東京農業大学オホーツク実学センター	市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	原料調達、加工、販売までが1つの大学でパッケージ化されているのが最大の強み。しかし、地域に食品企業が少なく、開発した技術や商品の受け皿がない。
2/20	佐賀大学農学部	大宮 市村	産学コンソーシアム調査 教育プログラム調査 食農資格調査	農業法人の経営者にターゲットを絞り込んだプログラム。実務経験があるので、実習は行わず、演習や課題研究等の思考トレーニングに徹している。

Ⅱ 今年度事業に関する実施委員会での討議（第1回 11月22日、第2回 12月13日）

1. 要点



2. 第1回実施委員会（平成23年11月22日（火）高崎経済大学大会議室）

次第

- (1) 昨年度事業実施の報告について
- (2) 今年度の事業計画について
- (3) キックオフシンポジウムの開催について
- (4) その他

出席者

所属・役職	氏名
高崎経済大学 副学長	大宮 登
高崎経済大学 地域政策学部長	村山 元展
中央農業グリーン専門学校 副校長	小林 康宏
群馬県立農林大学校 校長	金井 達夫
(財)群馬県観光国際協会 専務理事	山口 章
くらぶち草の会 代表	佐藤 茂
高崎経済大学地域政策研究センター研究員	市村 雅俊

議論

(金井) 事業は継続か、それとも単発か？また、予算はどの程度か？

(大宮) 単年度事業。今年度の予算は 800 万弱

(金井) 短期間でどのように予算を消化するのか？

(大宮) 国内調査を丁寧にする方向で消化する。6 次産業化の事例を集めていく。

(金井) 農業関係の資格は多数ある。資格を取らなければ、採用がない。親の金で取る。後では取れない。

(佐藤) それらの資格は、農業を行なう上ですべて必要になる。

(小林) 学級費で預かる。資格を取るか取らないかで、就職は変わってくる。

(金井) イギリスの SSC は権威があるようだが、第 2 の天下り先にすべきではない。

(金井) 全寮制が農林大の特色。定員 90 名のところ、83 名。研修部は脱サラ組。1 年間無給。高学歴な人が多い(特に情報系出身者)。職業訓練校ではないので、雇用保険の対象になっていない。農業高校卒業者の中には、やる気の乏しい学生がいる。社会人コースの学生を応援すべきではないか。3 つのコースがある。①農林部(学生)、②研修部(脱サラ組、農地はあるが農業をやっていない。県庁職員や学校教師が多い。専門にはなりえないが、サポーターにはなり得る。地域コンソーシアムの中核人材)、③社会人コース(脱サラ組)

(山口) 南牧村では、百姓としては今更だが、マーケティングなどはプロで、地域に溶け込んでいる例もある。農業者にそこまでの能力が必要か。別の人材が必要。役割分担が必要。応援部隊が必要で、団塊世代を入れればいいのではないか。農業をやっている人がいればたいしたものだが、JA だと収益が上がらない。6 次産業は氷山の一角で、取組んでも失敗して撤退した人が山ほどいるはず。こだわりのものを作ったが、スーパーの仕切値が安い。直接売るようなことはやらない。

(金井) 普及員は、資格よりも栽培技術を持っている。農地は持っているが、他産業で働いている人の農地が荒れている。しかし、農地を他へ貸そうとすると、親戚が妨害する。そのため、新規就農者にとって農地が手に入りにくい状況が発生する。今の政策では金をばらまいているだけで、持続性がない。

(山口) 甘楽町のクラインガルテンは、はじめての人でもプロ指導者がおり、技術を教えてもらえる。1 年やっていると、土づくりも分かってくる。退職を機に、農業に参入し、なかには都内のスーパーに売り込みをしている人もいる。

(金井) 農業は、力を入れれば応えてくれる。だから面白い。特に、情報処理系の、

0 と 1 の世界で生きてきた人がはまる傾向がある。

(山口) 農業者の資格。認定農業者は、支援が受けやすくなるだけ。

(佐藤) 農業をやっていると、販売にまで手が回らない。

(金井) 年収 500～600 万を示すこと。サラリーマンに見切りを付けている若い人もいる。祖父母の跡を継ぐ人もいる。これを大事にしたい。今は非農家であっても、2 世代前は農家であった人は多い。

(小林) 学生で就農はいない。祖父母が農家の学生はいる。祖父母の跡を純粹に継ぐのではなく、新しい農業をやりたいという考えが多い。当校では、ビジネスマンを育成している。まずは、勤務・就職を目指している。そのため、資格が大事。すぐに就農するなら技術が必要。

(金井) 即就農でなくてもいい。親が外に出させている。

(佐藤) 大学を出て、すぐに就農させるとわがままになるため、外に出させている。

(村山) 土地利用型農業では、のれん分けして、グループ化する事例はある。

(金井) 法人は、雇用就農が増えている。

(佐藤) 3 年は素人。できるようになったら、いなくなる。法人は大変。

(山口) 受け容れ資金が必要。

(金井) 札束ぶら下げて就農させているだけ

(佐藤) 対応が大変。金もらっても、割にあわない。農業やりたくて来るわけではないので。就職してみるかという感じでくる人を、一人前にするのは難しい。

(金井) 選挙対策の政策のみ。

(村山) 地域対応にもバラエティがある。役割分担も必要。500～600 万を可能にするプログラム。年収レベルで。

(大宮) リアルなものを作って、届ける。

(金井) 金融の取り組みや苦労したことなどの失敗談を聞きたい。また、事業を妨害するような規制が存在しているのではないか。例えば、加工施設を農林大に備えようとした場合、食品衛生法にかかる。

(山口) 省庁の壁がある。

(金井) 改良普及員の出身大学は、東京農大、信州大、宇都宮大、茨城大が多い。群馬は農業県であるにも関わらず、農学部がない。

(山口) 京野菜の質が落ちている。気候変動の影響で。加賀野菜も同様。群馬県で作ることも可能。

(市村) 農業者や農協職員は、地域の外に出て行く機会が少ない。発想、思考を転換

させるには、地域の外に出したり、農業以外の他産業を経験させることが必要ではないか。農業分野には、まだビジネス化されていないことも多い。ビジネスアイデアを発想できるような教育が必要。アイデアがあれば、販売や加工などの作業は、誰かに委託でもすればいいわけだから。

(大宮) 6次産業は、いろいろな視点を身につけさせること。新しいビジネス視点を持って農業をやる。

(市村) 農業者や農業法人へのアンケート調査では、農業という仕事にやりがいを持っている人が多い。しかし、一番の不満は、天候等によって収入が安定しないこととなっている。6次産業化等によって、年間安定した経営ができるような仕組みを整えば、農業分野へ進む人も増えるはず。就業先として、農業を候補に挙げている人も全体の2割近くを占めている。条件さえ整えば、これらの層を取り込むことは可能だろう。

(金井) 農業に対するイメージは、若い人と団塊世代では違う。

3. 第2回実施委員会(平成23年12月13日(火) 群馬県JAビル)

次第

- (1) 今年度の事業計画について
- (2) その他

出席者

所属・役職	氏名
高崎経済大学 副学長	大宮 登
高崎経済大学 地域政策学部長	村山 元展
中央農業グリーン専門学校 学校長	渋谷 襄
(株)群馬中央総合研究所 主任	武藤 俊史
桐生大学短期大学部 学部長	栢沢 龍次郎
群馬県立農林大学校 校長	金井 達夫
(社)群馬県商工会議所連合会 専務理事	荒井 道明
(財)群馬県観光国際協会 専務理事	山口 章
群馬県中小企業団体中央会 専務理事	中山 正司
カネコ種苗株式会社 専務取締役	金子 昌彦
(株)農林中金総合研究所 顧問	野村 一正
くらぶち草の会 代表	佐藤 茂
山形大学 農学部教授	小沢 亙
認定NPO法人ふるさと回帰支援センター 専務理事	高橋 公
高崎経済大学地域政策研究センター研究員	市村 雅俊

議論

委員の自己紹介および今年度の事業計画の確認を行った。

【モデル・カリキュラム等の開発に必要な視点】

実施委員会での議論から、下記の点をモデル・カリキュラム等に反映させることが必要。

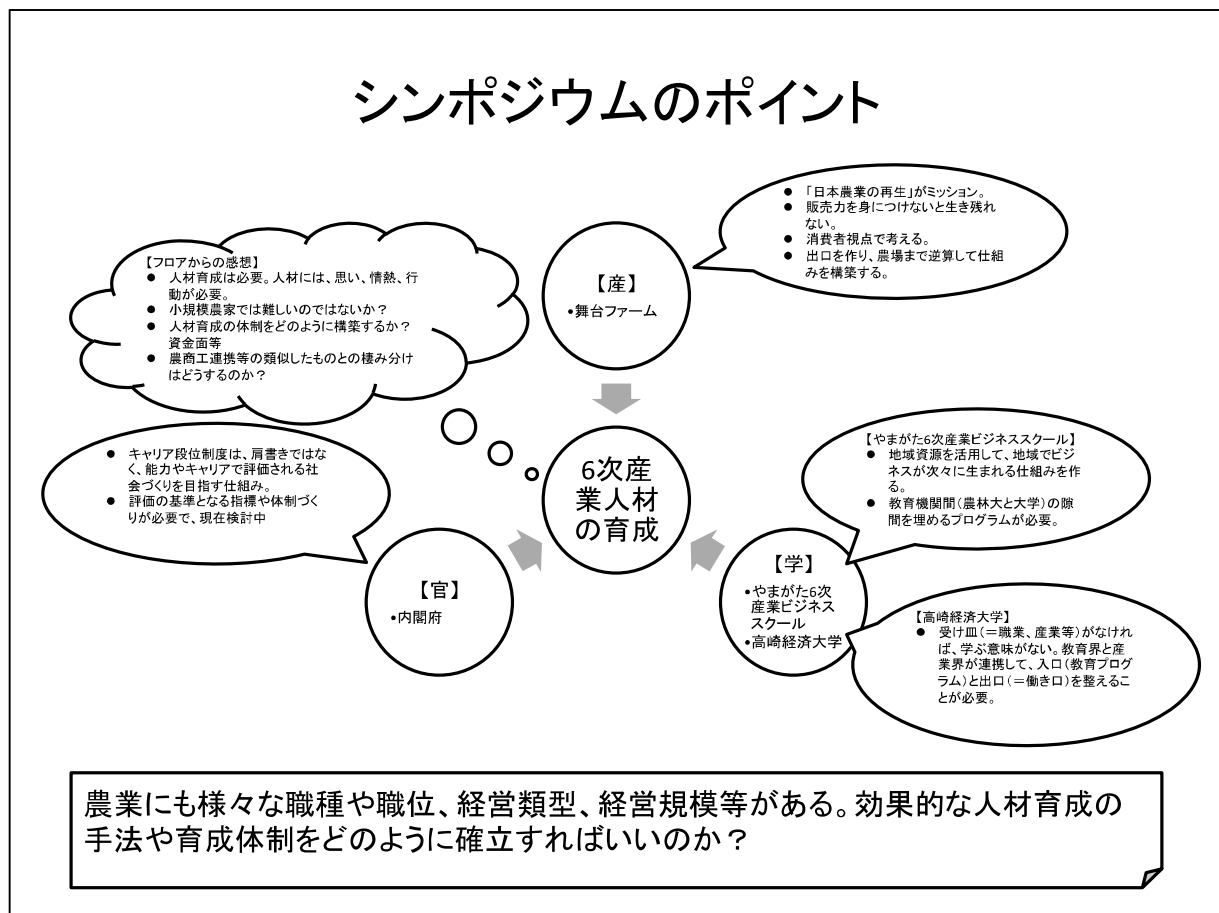
- カリキュラムについては、①目標年収を設定したプログラムの開発、②思考の枠組みを転換させるような講義・実習（フィールドワークや異業種交流等）、③ビジネス教育を重視すること（雇用される、経営する）、④有益な資格の開発と普及等が必要。
- プログラムの対象者を絞り込みすぎないこと。農業者だけでなく、広く食と農に関係している人やこれらの分野への参入希望者にも対応すること。また、年齢層も関係なく、やる気のある人を集めること。
- 県や市町村等との政策との連動性を確保すること。

Ⅲ キックオフシンポジウム

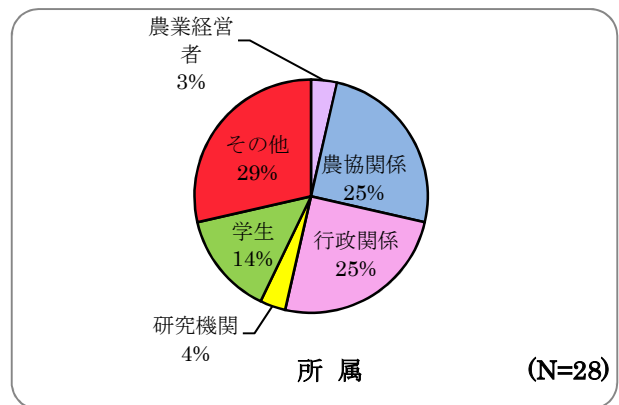
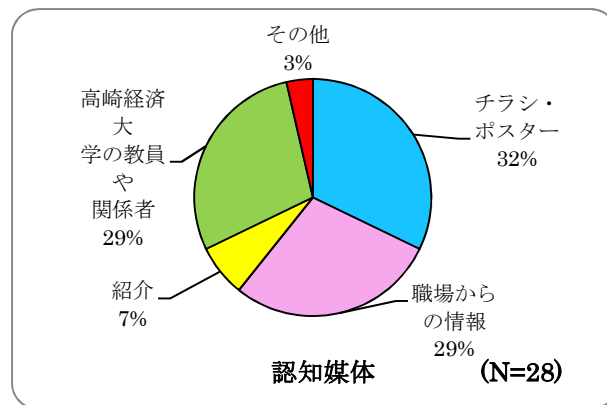
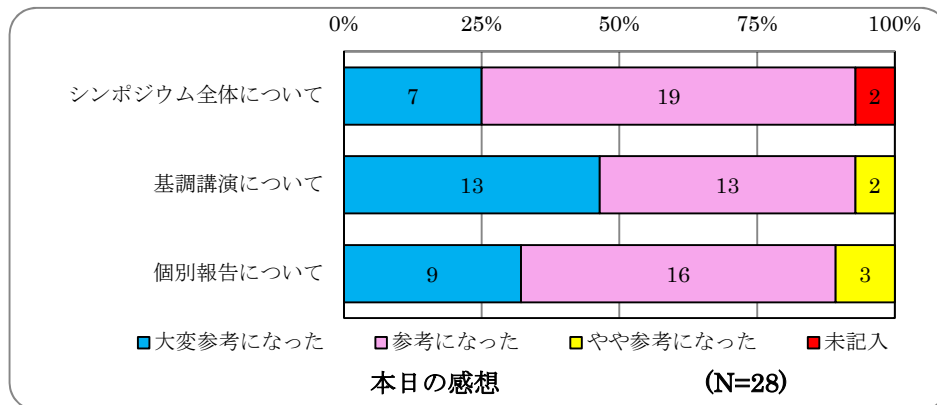
1. シンポジウムの概要

日時・場所	平成 23 年 12 月 13 日(火) 13:30～16:30 JAビル 10 階
参加者数	83 名
タイトル	加速する農業の 6 次産業化とこれからの食と農の結び方 ～食と農の新たな地平を切り拓く 6 次産業の担い手と 6 次産業人材育成戦略の最先端からの展望～
趣旨	アグリビジネスや政策の現場において、農業の 6 次産業化や農商工連携による食と農の関係性を再構築する動きが強まっています。しかし、これらに対応可能な人材の確保・育成は遅れているのが実態です。わが国の農業を再生し、食と農の新たな関係性を築くためにも、食と農を結びつける人材を確保・育成することが必要です。本シンポジウムは、6 次産業および 6 次産業人材育成の最先端を行く方々による 6 次産業の実践や人材育成の現段階等の講演を通じ、6 次産業人材に必要な能力や教育・研修システムのあり方を探るものです。
第 1 部 基調講演	「農業の 6 次産業化を担う企業の展望～日本農業再生に向けた舞台ファームの挑戦～」 針生信夫氏(株式会社舞台ファーム代表取締役)
第 2 部 6 次産業人材育成の実践と課題 ～教育・政策の現場から～	「食の 6 次産業化プロデューサー」のねらい 渡邊桃代氏(内閣府参事官補佐) 「6 次産業人材育成の実践～やまがた 6 次産業ビジネススクールの取組～」 細野武司氏(株式会社フィデア総合研究所取締役理事) 「昨年度の取組成果～イギリス職能資格制度と新規就農教育プログラム～」 市村雅俊(高崎経済大学地域政策研究センター研究員)

2. 要点



3. アンケート結果



自由回答

「人材育成」が何よりも重要であるということ。
実際に取り組みを体現してみる、知りたかったら現場をみる、など、考えるだけでなく、行動することの大切さという内容が印象的だった。
マインドをいかに持っていくか。百聞は一見にしかずなど、人材育成をいかにするか。
農業者の6次産業化と、新規就農者への対応は、同じには考えられないと思います。それぞれにどんな教育、どんな対応が必要か考える必要があるのではと思います。
各地でいろいろな取り組みがあることがわかった。
我々も全国ネットでこのような取り組みに参加しており、お手伝いできることがあるのではと思った。
群馬の取り組みを知る事ができ、参考になった。
針生さんの講演は、生産から販売までしっかりとした計画がされており、農家出身者ならではの経営的視点を重視していることに感動しました。また、人材育成もおざなりにしていないということで、今回のシンポジウムに相応しい人であると思いました。
零細農業といった地方の農家の方々が、6次産業に着手するのは、資金の面から厳しいと感じました。このような人たちに向けての支援も考えていく必要があるかと思いました。
針生さんの内容です。震災後の現場の声が聞けたからです。農地の立て直しの他に、人材を育てていくという2重、3重の課題がありますが、今後もモデルとして活躍していったほしいと思いました。
教育システムとカリキュラムと、もうかる仕組みづくり、ビジネスモデルを確立することで、若い人材を育成し、確保できるのではないかと再認識できた。
イギリスの職能資格システム。くらぶち草の会の実践事例。
人材育成の難しさと、資金面に課題。
山形県における人材育成の事例。最後のQ&A。
針生社長の復興にかけける熱意を強く感じました。6次産業化に大切なものは、行動力(やる気)と人材育成の重要性について学ぶことができました。

産業界において、一番大事なことは人材育成であること。
針生氏の基調講演は実践的で熱心が伝わってきて参考になった。
職能資格制度も悪くないが、担い手育成のための政策が一番重要ではないか。
針生氏のエネルギー。
針生社長の熱意。
農業系大学がない本県で、どこが中心になるのか？高経大には御苦労もあろうかと思いますが、逆に言うとな農大地区での実践はできると思います。
全体的に印象として6次産業化に人材育成が必要という事が理解された中で、山形大学の取り組みが参考になった。
厚労省の農商工連携と、農水の6次産業化につき、今後国としてどの様にすみ分けしていくのか理解しにくい。指導する立場として、現場で困惑している。/各種のシンポジウムに参加しているが、成功例だけでなく、時には失敗例を示す事も重要だと思います。
第1部の針生さんの“思い”には非常に感動し、これからの6次産業化の参考になった。→とにかく人材育成が早急に必要→頭を使っの6次産業化/第2部の“国のねらい”が良くわかった。/“できる”“わかる”の人材育成が必要である事。
各市町村をベースにしての“6次産業化”推進が必要。
山形の6次産業ビジネス・スクールの取り組みは、人材育成の実践報告であり、小生の学校も参考になった。
農の富の拡大(勿論商・工の富の拡大にも)には6次産業化は必須事項だと思いますので、人材育成が重要。
6次産業人材育成の実際。試行錯誤部分を含めて、講演された。人材育成を学校・企業の枠を超える難しさを感じた。講演の潔さ(うまくいかなかった事も洗いざらい出して)が良かった。また、運営の資金難も同感する。
農業の6次産業化というが、農業の分野にどれだけの人材が、特に若い世代にいるのだろうか、と思いつつ、とにかく、農業の魅力を高めるよう、6次産業化を進めてほしい。/内閣府のプログラムでは、大都市近郊の農業、6次産業化中心のイメージはないだろうか。中山間では達成しにくいプログラムレベルとならないような配慮も考えて欲しいと思うが。

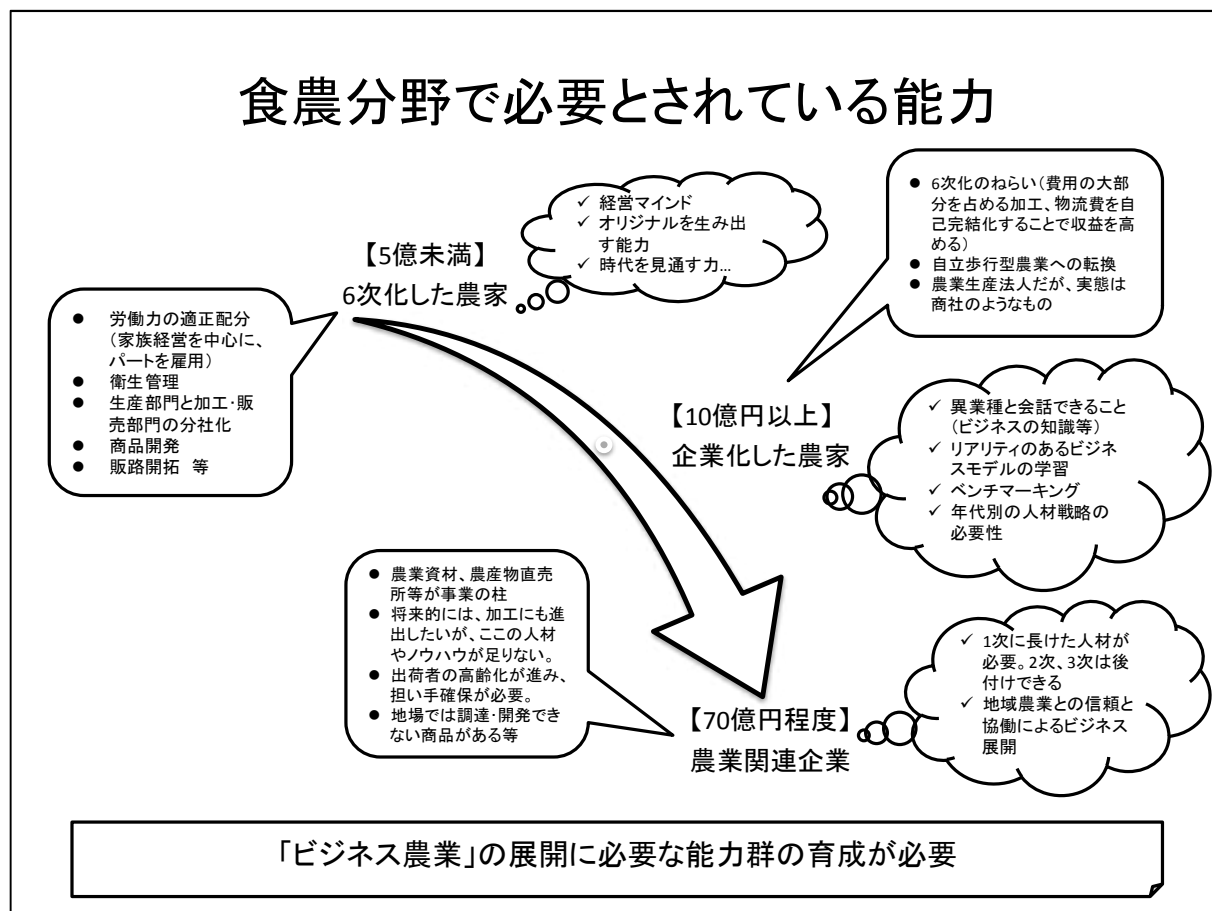
【モデル・カリキュラム等の開発に必要な視点】

本プロジェクトの推進にあたり、アンケートの自由回答から得られた下記の4点を取り入れることが必要。

- カリキュラムに組み込む要素として、①マインド（情熱、使命感等）、②実践・行動、③人材育成（後継者育成・従業員教育等）、④ビジネスモデル、⑤ケーススタディ（成功例と失敗例）等がある。
- プログラムの対象者を画一的に想定しないこと（受講生の多様性（経営規模、立地条件等）を考慮し、共通プログラムと特異性に合わせた個別プログラムを用意すること）
- プログラムの運営体制に関すること（運営資金の確保、農学部がない県における人材育成システムの構築、県や市町村等との連携体制の構築等）
- 国内外で取り組まれているプログラムを収集・整理し、関係者への普及・啓発を図ること

IV 農業者等調査

1. 要点



2. 6次化した農業者

(1) 生乳・乳製品の生産加工販売

ポイント

- 個別農家が6次化するには、①生産部門が安定して回転していること、②十分な農業教育を受けた後継者に生産部門と加工部門を担わせること、等が必要。

加工部門

- ・ 加工のきっかけは、牧場の移転と三男の希望。規模拡大によって以前の牧場が手狭になり、周囲に民家がない場所へ移転した。また、三男は大学で加工を学んだ後、全国で学ばせた。三男が新規就農者の発表会で加工をしたいと語ったところ、行政等が応援してくれた。補助事業を獲得することができた。
- ・ 商品開発は息子が責任者であり、6年かけて加工技術等を勉強した。
- ・ 保健所が大腸菌や乳酸菌の数を抜き打ち検査するため、日常的な衛生管理が不可

欠。

- ・ 加工への進出は投資が必要。ベースとなる牧場が回転しているからできる。年間売り上げは2億2〜3千万円。加工部門は別会社にし、売り上げは1億円。
- ・ 今後、チーズ等の乳製品に挑戦したい。設備投資に1,000万円くらいかかるが、どの程度製造するかで投資額も変わる。現在の工場は、ヨーグルトとアイスの許可だけであり、その他の乳製品は製造できない。
- ・ 食品部門では資格がなくても製造可能だが、ないよりはあったほうがいい。

販売

- ・ 営業は一切せず、売らせてくださいというところとだけ付き合っている。県外では都内の高級ホテルと取引がある。朝食のヨーグルトに使われており、いつ飲んでもおいしいという評価から採用された。
- ・ インターネットによる販売の他、市内と都内の携帯電話販売会社のノベルティとしてヨーグルトを販売。
- ・ 価格は安ければ売れるわけではない。価格は下げてないし、上げてもない。ヨーグルトは1個120円で一般的なものより高いが、リピーターがいる。他の業者は脱脂粉乳で作るため粉っぽくなるが、生乳で作っているため。原料が加工品の味を左右する。

生産部門

- ・ 酪農では糞尿処理が大変だがきちんと対応。普通の農家レベルでは設備投資が過大となるためいい施設が作れない。
- ・ 酪農以前は、桃を栽培。その後、酪農へ転換し、畜産日本一になった。果樹生産から酪農へ転換した理由は、食生活が変わると考えたから。動物性タンパク質が増えていたので、畜産物への需要が高まると予測した。また、果樹栽培では労働ピークがアンバランスであるため、その解消も考えていた。
- ・ 酪農部門では、畜産人工授精士の資格を保有。資格がなくても自分の牛ならば可能。
- ・ やり方次第で、儲けることも儲からなくもなる。経営がうまくいかない人は、基本ができていない。基本に忠実であることが重要。

農業教育

- ・ 勢多農から日大農獣医学部（現生物資源学部）へ進学し、専門知識を習得。長男、次男も北海道とアメリカで技術を学んだ。長男次男は牧場担当。
- ・ 農業高校のメリットは専門知識を学ぶことができるため、普通科出身の学生より

も大学で有利だった。一方、デメリットは、農家子弟が少なく、不良学生が多かった点。

経営等

- ・ 補助金の使い方とか、選び方とかを知りたい。
- ・ 従業員は、息子を含め 3 人。パートは 15 人。
- ・ 以前、売上金を盗むパートがいた。従業員教育は必要。
- ・ 借入金は、10 年で返済するところを 7 年で返済している。金利の高いものから返していき、無利子のものはぎりぎりまで伸ばす。
- ・ 詐欺が多いので、注意が必要。一度引っかけり、痛い思いをした。

(2) こんにゃくの生産加工販売

ポイント

- 顧客のニーズに応え続けるために、自ら考え、新しい方法を編み出す能力が必要。

経営

- ・ パートは 6 名、加工は法人、生産は個人。
- ・ 後継者は 4 人いるが、継ぐがどうかは分からない。
- ・ 1 年中忙しいわけではない。1~3 月、8 月は自由。生産が上手くいけば休める。

生産部門

- ・ 60 年連作しているが問題ない。土壌消毒で微生物が死ぬため麦を蒔いている。
- ・ 生産がうまくいかない理由は土壌や貯蔵等あるが、パワーのある種玉を作っていないのが大きな原因。自然と同じ条件で考える。貯蔵を 12 度で行うのはおかしい。5 度で保存している。こんにゃく風呂など基本的なことから外れてうまくいくわけがない。

加工部門

- ・ 加工は 7%、年 100t 生産。7t は加工。拡大するのは簡単だが、維持は困難。規模拡大は加工が増えすぎると、生産ができなくなる。現状のスタッフではこれが限界。
- ・ 昭和 59 年頃、原料商主催の商談会があり、そこで練り屋に出会ったことが加工の契機。消費者に責任をもって作ることがこんにゃく屋だと思った。広島に加工技術を学びにいき、生産と販売は両立できると確信した。
- ・ 1kg の生いもから 5kg のこんにゃくができる。しかし、生ずりの場合、でんぷん質を流すので、3.5kg くらいに減る。その分、腐りにくく、日持ちし、味もよい。

日持ちは180～360日はもつ。

販路

- ・ デパートは法人でないと口座を開設してくれないので、農家では売れない。
- ・ 当初は、店頭で加工品を販売していた。2～3年目くらいで売れ始めた。生いもから作るので味が良かった。前橋の百貨店が主催する群馬名産展に出店した。契機は、百貨店の課長に一人で売り込みに行ったところ、ちょうど昼食時で試食してくれた。1.5メートルのせまい間口を与えられたが、売り上げは他の出店者よりも高かった。その後、ギフト商材として百貨店との取引が始まった。
- ・ 地元の温泉宿へ営業し、取引を継続中。ここ10年は営業していない。ホテルの板長が変わると、取引がなくなることもあるので慎重に取引している。取引先からの商品開発の依頼には対応。ニーズに対応した結果、現在の商品ラインナップは15種類ぐらいにまで拡大。(こんにゃく、しらたき、味付き、丸、板、ソーメンなど)。取引を継続するには、①ミスせずに取引に穴を空けないこと、②ニーズに対応すること、が重要。
- ・ 販路は、①ギフト、②ホテルの料理やお土産、③デパート、④直売所、等。

農業教育等（技術の習得方法）

- ・ 農業高校では、週2くらいの実技、実習があった。年2回くらい地域の有能者を講師に迎えて発表してもらうほうがいい。当時は行われていたが、最近は聞かない。
- ・ 父親が技術を持っていたのでスタートはよかった。それに試行錯誤を加えた。しかし、台風などの自然災害にはどうにも対応できないこともある。
- ・ 吾妻郡は、はるなくろを栽培。病気に弱い品種だが、加工には適している。このノウハウを公開しており、5年も講師を務めたが、マスターする人がいない。教えてもらっても身につかない。自分で考え、工夫し、自ら編み出す能力が必要。
- ・ 幅広い人と交流を持ち、視野を広げることが重要。

(3) 農業生産法人

ポイント

- 農業従事者が高齢化、減少する中、日本の食と農を支える人材には、これまでとは異なる大胆な教育が必要。農業をビジネスとして展開していく力が必要。

6次産業化の意味

- ・ 大手コンビニエンスストアにカップサラダやサンドイッチの材料を供給。365日の安定供給は地元だけでは不可能。リレー方式で対応しないと、大資本とは結び

つけない。

- ・ 農業生産法人だが、実態は商社。農業分野にはライバル不在で一人勝ち状態。
- ・ 6 次化は自己完結をするスキームを持つこと。200 円の末端価格の場合、出口を変えずにワンストップでできれば、70%の加工・物流費をカットできる。32 円くらいが材料代、34%が加工、32%は運賃。これだけで 70%。ここをカットすれば、2 倍の価格で原料を購入しても黒字化可能。

人材育成戦略

- ・ 大手は出口を押さえている。競争原理では囲い込みをするのは当然。国が農家に補助金をばらまくのは矛盾している。退職族のような中途半端な農家が生まれやすい仕組。
- ・ 制度、税金のかけ方を見直し、名ばかり農家を法的にふるいにかけるべき。将来農業をやりたいというのは考えが甘い。350 万の農業従事者のうち、実際には 27 万で作っている。これで、自給率 70%はクリアしている。
- ・ 儲かる農業のビジネスモデルが必要。新規参入者にはそれを見せる。リアルなモデルを見せ自分に落とし込んで考えさせる。年間を通じて、バーチャルで考えさせる。これがないと理解できない。座学ではリアルさがなく、リスクも見えないし、感じられない。ただし、ゆっくり派もいればバリバリ派もいるので、コース分けが必要だろう。
- ・ 今やらないと農業はなくなる。農業は規制がかかっているが、バックには資本がある。
- ・ 農協や族議員、農水省のグランドデザインは失敗している。でも、国は面倒を見てくれない。それでも依存体質から抜け出せない。分かっているけどできないのは理由がある。農家に育ってもらっては困る人たちがいる。農協や卸など。
- ・ プログラムは、農家レベルではなく、コンビニ等の業務レベルから作るべき。
- ・ 農家は他者を分析する、まねするといったベンチマーキングは身についてない。ライバルを調べないし、比べない。補助金を欲しがらただけでは衰退するだけ。
- ・ 成功するには人材育成が必要。農業者に人材育成の必要性を知らしめる必要がある。年代ごとに人材育成戦略が必要。年代によって従事者数も違えば、役割も違う。どの年代を強化するかは、選択と集中が必要。
- ・ 市内では、農業高校卒業時には 58 億の野菜生産があったが、平成 18 年には 22 億にまで減少。現在では 20 億を切る程度。人口 105 万人のうち、農家は 1 万 2 千人。そのうち 6,800 人が販売農家。60 歳以上が 70%、30-40 代で男は 76 人し

かいがない。そのうち専業は 10 人しかいない。担い手がいそうに見えるが、できるわけがない。

- すべては戦略。出口から逆算。責任がないと考えないので、リスクを背負わせること。

グローバル対応

- ベンチマークは世界。グローバル化対応のため大学の留学生を集めている。
- アメリカは 6 時間の時差がある。日本の場合、マレーシアやタイ、シンガポール県内までは国内と見るべき。

異業種との結びつき

- 他産業に学びに行くことが必要。農業者は異業種と会話が成り立たない。分からない人には売れない。連携ができないので、教えてもらった方がいい。
- オタクと社長とかの異業種交流が必要。経営者は変わった目線、即効性を求めている。

3. 農業関連企業

ポイント

- 2 次、3 次は後付けできるが、1 次の経験や能力は意識的に養成しないと身につかない。1 次に長けた人材が圧倒的に不足している。

農産物販売事業

- 5,000 人と取引している。内訳は、3,500 人の農家、1,500 人の加工業者。個人商店は販路が厳しい。販路確保が重要。
- 値付けは生産者だが、取引方法は委託方式。一部買い取りもある。ロス率もマージンに入れる。引き取りが原則だが、あまりに多くならないように努力が必要。野菜の手数料は 20%。ハウレンソウを市場に出したとき、ひと束 5 円。直売所では、70 円ぐらいまでカバーできる。手取りは市場よりも 16%増える。
- 差別化はお客が判断すること。いかに満足度を高めることができるか。現状では、野菜中心であるため、お客からは魚や肉へのニーズが出ている。100%産直を目指し産地づくりにも取り組んでいるが、開発できない商品もある。産地との連携がほしい。商品力が弱いところがあり、特に群馬はフルーツ系が弱い。
- 客数と店舗数が増えなければ売上は伸びない。売上げを伸ばすためには、商品力が必要。そうすれば、農家をまとめことができる。

地域農業との関わり

- ・ 農業生産へも参入。地域からの要望で、休耕地を借り受け、イチゴやトマトをハウスで栽培。休耕地を減らすには、出店して販路を確保することが必要。

農業関連企業における人材ニーズ

- ・ 1次の人材は3次のノウハウを持っていない。両者を結びつけば売れる。
- ・ お客に伝えるためにも1次の経験が必要。1次にたけた人がほしい。2, 3次は後からでも身につけることができる。
- ・ 将来的には加工に進出し、全部取り込みたい。自社でやるのか、それともどこかと組むのか。設備投資と人材はだれがやるのか。会社には人材がない。自分でできないと、人任せでコントロールできない。やっていないジャンルに出るのであれば、人材が必要。技術者については、中途採用で確保している。
- ・ 2-3年は、仕事覚えるのが精いっぱい振り返る時期がない。
- ・ 人事は2年ローテーションがいい。1年目はできない、2年目は反省できる、3年目は失敗がなくなる。
- ・ 農業は若い人が拒絶する業界・きつい産業。しかし、次の世代を育てるためには。若い人が入ってきた。農業の苦勞がわかる。社員教育も兼ねている。全社員を派遣。農業はうわべだけではわからない。農業にも向き、不向きがある。面接が農作業。ついてこられるのか決めごとをしている。ベースは農業にあるということ。
- ・ 管理職は30代～40代が弱い。中途採用で経験者をとる。年代バランスが悪い。
- ・ 出店するため採用者を増やしていく。事前準備で出店体制を整えていく。

【モデル・カリキュラム等の開発に必要な視点】

新たな発想を生み出すためには、受講生の意識改革が必要。既存の教育・研修枠組みでは提供しにくかった下記の諸点に取り組むことで、受講生の固定概念を覆す必要がある。

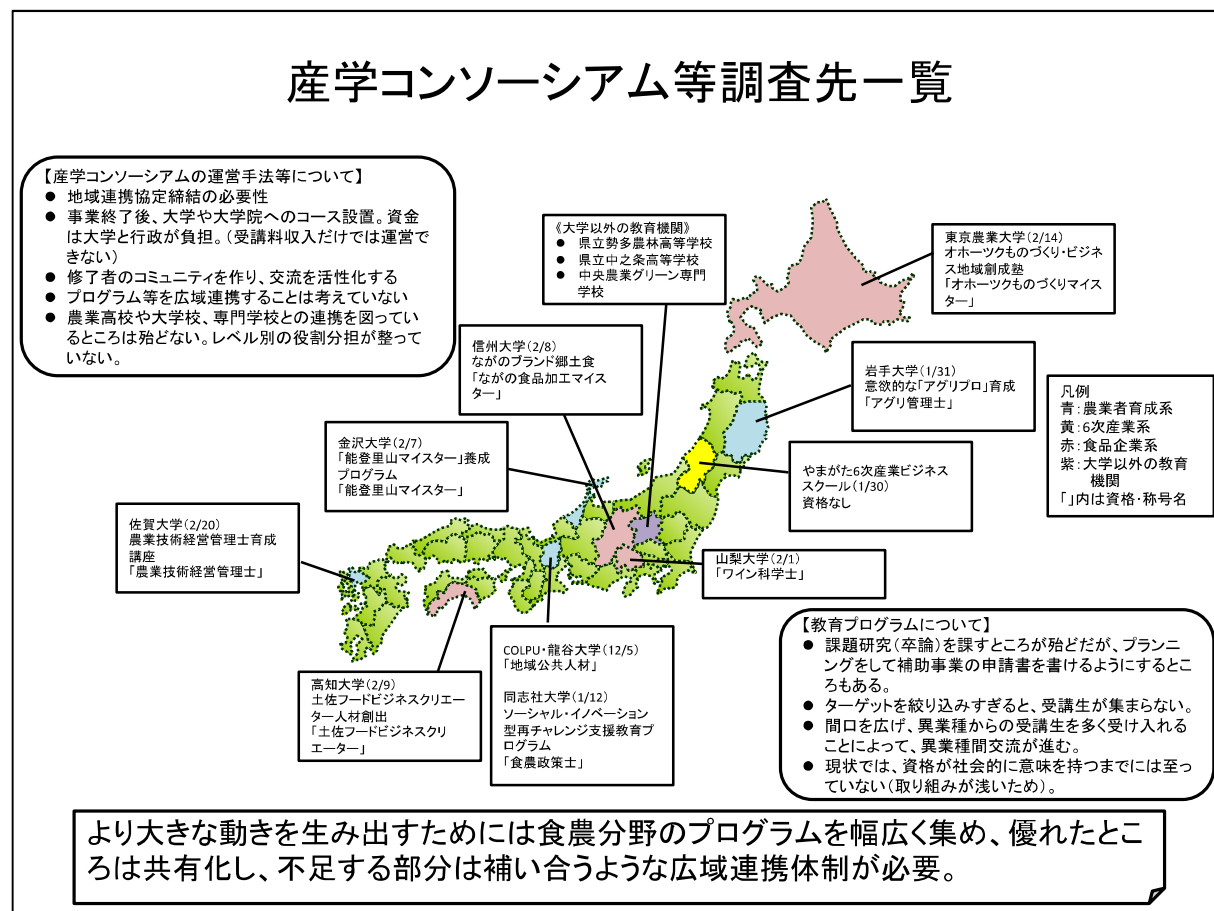
- やる気と目的意識を明確に持つ受講生を集め、仲間意識を強めさせる。
- 様々な補助金の紹介に加え、補助金を活用した新たなビジネスの可能性を考えさせる。
- 農産物や食品の多様な販売チャネル（ギフト、観光、外食…）の実態を理解させ、様々な場所にマーケットが存在していることを気づかせるような工夫。
- 農業界にかかわらず、広く産業界等で活躍している人の講演会を開催すること。

また、異業種交流を積極的に進め、農業界に新しい発想を取り込むこと。

- 受講生が参入したい分野のビジネスモデルについて、視察やケーススタディ、ベンチマーキング等を行い、現実の生々しいビジネスに触れる機会を提供すること。
- 自治体や農業団体と連携しながら、世代別の人材育成戦略を構築すること。
- グローバル化に対応するため、海外事情等を提供する場を設けること。
- 農業未経験者には一定期間の農業研修を積ませ、体験的に農業への理解を深めさせること。また、農業経験者には、川中・川下での研修を積ませ、他産業の行動原理を体験的に理解させることが必要。
- 人材育成の必要性や手法への理解を深めさせること（後継者育成、従業員教育等）

V 産学コンソーシアム等調査

1. 要点



2. 群馬県の農業高校等調査

(1) 群馬県立勢多農林高等学校(事業期間外の調査)

ポイント

- 育成した能力を客観的に計測・評価する手法がない。資格検定では計測できない部分がある。コミュニケーション力等の見えにくい能力の評価手法の開発が必要。
- 学校種間の調整に改善の余地がある。例えば、農業高校と農林大との間でカリキュラムが重複する場合、類似した科目を繰り返し受講しなければならない等の問題がある。
- 10代の多感な時期に、外部との接点を広げることが学習者の人格形成に良い影響を与える。プロジェクト学習や産業界との接点を持つことは教育上有効。
- ビジネス体験の学習には、県の会計規則が障害となり、現時点ではできない。
- 農業関連産業の受け皿(農業生産法人等)が整っていない。また、それらの企業

でも高学歴化が進んでおり、高卒で採用されにくくなっている。

- 行政や農業団体等との連携も進めているが、不十分な点もある。

学生の進路

- ・ ここ 10 年は、6 割が進学。就農状況については、学卒後即就農は 1・2 人。農林大や 4 年制大学へ進学する。昭和 45 年くらいまでは、8・9 割が就農。昭和 50 年を境に減少。農業基本法の選択的拡大の影響。
- ・ 群馬県内の新規就農者 200 人（39 歳まで）のうち、100 人は農業高校卒業生。個人情報保護の関係で行政からデータは取れないので、独自に県の統計を追っていた。就農者は、時間はかかるが戻ってくる。外に出した方がいいとの考えも。
- ・ 群馬の場合は、法人への就職は受け皿がない。去年は 1・2 人。求職の仕方がはっきりしていない。ハローワークなどもなく、改善が必要。また、農業法人では就職者の高学歴化が進んでいる。法人も大卒を希望。高卒が入っても周囲と話しが合わないのではないかと指摘された。

学生の出身

- ・ 農業高校の枠組みは、自営農業者養成（昭和 45 年まで）から農業関連学科（昭和 47、50 年ころから）へシフト。自営農業者養成だけでは農業高校がもたないと考えられ、関連産業の非農家出身者の受入が進んだ。
- ・ 現在では、自営養成コースの人数は 1 学年あたり、植物が 40 人、資源動物が 20 人、計 60 人。3 学年で 180 人。昭和の終わりや平成の初めは少なかったが、一時より農家子弟は増えている。担い手育成プログラムがスタートしたことも影響している。また、平成 20 年から 22 年には、専業農家の子弟のうち、就農希望者が増えている。
- ・ 専業農家だけ統計を取っている。専業農家の子弟は 50 人前後。

教育に関すること

- ・ 農業には地域性があるため、文科省も教科目標を具体的にうたえない。勢多農では昨年度から独自に教育目標を定めた。昭和 50 年までは親と同じことができること、すなわち即戦力の養成が中心だったが、現在それはできない。最低限必要なこと学ばせ、そこから応用力を伸ばすという方向性へ転換。できる→興味・関心が湧く→成長→地域貢献というルートを想定。基礎、基本を使って、応用していく。応用は、未知なもので、その過程で学びがある。生涯学習や新しい知識を学ぶべきを知ること。
- ・ 商業高校では、簿記や情報処理等で明確に段階を計測でき、それに合致した形で

資格もある。しかし、農業高校は技術検定に合格しても農業はできない。資格は本当に正しく能力をジャッジできるのか。農業はそうではない。農業高校独自にはクラブ連盟があり、独自に級位検定を行っている。人材を育成したいが、測定できない。例えば、コミュニケーション能力を育成したいが、それを測るツールはない。教育をしても、個人が感じる部分でしかない。学生の作文から、自分の感じたことや成長した点が分かる。農村調査ができるようになって、能力を客観的に計測できない。

- ・ 資格のメリットは、難易度や時間で努力でき、試験で達成度評価を確認できる点。
- ・ 上の学校で農業を多面的に見られるようになり、家を継いだ卒業生もいる。
- ・ 従来の自営者養成学科はつくればいいという発想。多面的なプログラムが必要。多様な人との出会いを作り、外へ出て行くプログラムをテストし、就農希望者が50名増加。
- ・ 評価・計測するシステムが必要。例えば、消費者の評価方法などをデータで示せれば、販売戦略の手法に関わるマニュアル化も可能。それを教育プログラムの中に組み込む。
- ・ 農業高校の出発点は担い手育成だが、教育は進学率 50%を目指して作成。当時から状況も変化しており、その対応で追われている。進学やスキルを身に付け、即社会で活かす以外にも人間教育や人格形成という目標もある。
- ・ 昔の自営者養成学科は、将来の経営計画を出させ、展望を描かせた。
- ・ 農業高校独自の学習方法としてプロジェクト学習がある。しかし、会計上の仕組みで県の縛りがある。この縛りがなければ、自分の戦略を、実行し、修正ができる。例えば、大根を作る能力にも作れる人を雇い、商品提案する。これをやろうとすると、財務規定に引っかかり、今の仕組みではできない。牛乳は乳連に持っていく、売上げは県に納める。失敗したら予算がなくなる。100万売れたら、その金額が県に入り、翌年そっくりそのまま戻ってくる。リスクを避けるために、ほ場を分けている。失敗してもいいものと、安定させるもの。生産実習費は独立採算になっている。

教員について

- ・ 専業兼業は別にしても、殆どが農家出身者。ビジネス経験や就農経験は少ない。
- ・ 農業界との連携状況は、現在県の農政部と連携している。しかし、点的な研修が多く、制度化されていない。
- ・ 高校は昭和40年代までは、新技術導入の窓口だった。金がかかれなくなった。

- ・ 戦後、生徒が変わった。世の中が変わってきた。職業高校は敏感に対応してきた。
- ・ 8 桁農業が合い言葉だった。昭和 50 年頃まで。1,000 万を目指そう。しかし、昭和 40 年代頃から偏差値教育が始まり、世の中の流れ。儲からないので離農していく。儲かっていれば、子供は殆ど跡を継ぐ。
- ・ 農政部が間に入って、農家に送り出す。栽培面に偏っている。同窓会の OB など。農業関連学科では、食品会社等に輩出。2 年次に 3 日、3 年次には希望者。
- ・ 自営農家養成学科は、1 年で 3 日、2 年で 10 日、3 年でデュアル。3 ヶ月、週一。午後、終日。2 名ぐらい。
- ・ 高卒就農は少ない。働いたあとに就農。嫁探し、稼げない、両親で経営を回せる、1 名増えても賃金確保できるほど拡大できない。
- ・ 職業教育は完結教育。進学しなくていい。閉塞感、先に進めない。スペシャリストへの道。まだまだ不十分。
- ・ 先があるなら人は来る。しかし、推薦や AO など進学した学生への評価が低い。枠が広がり、入れればいいのかという学生が増えたため。
- ・ トレーニングに就いていけない。個々の家庭からクレームが来る。文句言われる。そこまで必要ない。
- ・ 教育の目的は、教育を通してどのように社会を変えていくか。ニーズの後追いではだめ。近々のニーズだけならすぐ陳腐化する
- ・ 社会の求めている人材と家庭の求めている人材が違う。家庭は高校教育に期待する。県立高校への要望。そのため、理念が実現できない。公立の弱い所。多様化している。
- ・ 単線型教育の弊害は大きい。就業観、職業教育、多感なときにやる。人材育成の視点。
- ・ 雇用就農への対応。農協等で耕作放棄地借りて、安定雇用できれば。安定して雇用できないと、雇用とは言えない。
- ・ 農協との連携は殆どなく、会議への参加だけ。農協には、農業を知らない人が増加。
- ・ 農協には毎年 5-6 人ぐらい就職している。単協の採用あるが、中央会等は無理。
- ・ 農林大は技術中心。専門学校は 6 次産業化をプログラムしている。なかには農林大で 2 年間同じようなことやりたくないという学生もいる。
- ・ 倍率はかなり高い。応用動物等は。ペット産業向け。食品加工も高い。群馬県には、かなりの食品産業がある。

- ・ 農林大は、農業が好きな子を送ってくれとの要望。
- ・ 農林大では、学生のうちに計画を出すと、資金が無利子で借りられる制度がある。農政部の補助金制度。農林大の制度でも可。
- ・ 高校と農林大との連続性。農水省、文科省と連携事業でスタートした。飛び級がない。同じことを繰り返す。普通高校からの入学も増えているため。

(2) 群馬県立中之条高等学校

ポイント

- 農業分野の資格検定に農業技術検定があるが、総合的な能力を計測・評価できない。
- 学習指導要領の改訂によって、実践的なカリキュラムになりつつある。また、中学にも農業関連の科目が入ってきており、高校より前段階の教育機関との連携も必要。
- プロジェクト学習を通じて地域連携を展開。内容も高度だが、県の会計制度でビジネス学習が組み込めない。
- 現場で作業をする教員が減少しており、実習や農場運営上の課題となっている。

農業技術検定

- ・ 農業技術検定 1 級の試験は、東京農工大で実施。定着しておらず、受験者数が少ない。
- ・ 技術検定は、実際の現場で必要なことから問題を作る。
- ・ 2 級辺りで、農業法人の中核で働けるようにする。3 級は高校卒業程度。
- ・ 農業教育はセンター試験がない。個々の資格はあるが、統合的なものではなく、学生の能力を測定できない。突き詰めれば、先生の質に辿り着く。
- ・ 技術検定には、14 団体が参加している。中には、農学部長会議もある。大学入試に配慮しようと働きかけている。
- ・ 農水省が補助を 2,000 万円ほどして発足。新規就農者の優遇措置もある。3 級が条件。サラリーマンもいるし、自立の人もある。指定を受ける必要がある。新規参入の場合。農林大の研修部のテキストにも。
- ・ FFJ 検定を農業技術検定に統合する動きあり。県ごとの検定だと分散するため。FFJ 検定は全国組織だが、農業関係の中でしか通用しない。

カリキュラム

- ・ 指導要領には、法的拘束力がある。教科書会社もこれに合わせて作り直す。
- ・ 改訂の目玉は、栽培、飼育の科目の中に、実践力を高めることが入ってきた点。

ひとつひとつの科目の中に、経済経営的な視点が入ってきた。農業経済の科目を取らなくても、経済・経営的な視点を養えるようになった。履修するかしないかで、抜け落ちてしまうこともある。分散させれば、すべての視点を取り入れることが出来る。

- ・ 中学校にも技術家庭科の中に生物育成という視点で農業技術が導入された。
- ・ 指導要領を具体化するのが、県の教育委員会や農業高校。高校ではプログラム開発の自由度が高い。教科書も自由度はある。
- ・ 普通科目と専門科目があるため単位を組むとギリギリになる。普通科目の一部は、農業科目でカバーできることもある。課題研究は、総合的な学習に振り替え可能。
- ・ 農業情報処理は、以前はコンピューターそのものを学ぶことが主だった。しかし、環境や林業を含めて、農業学習と情報活用という視点が強くなり、ネットワークを活用する能力の育成が必要となった。流通、経営、経済を入れ、実践的活用を意識。
- ・ 農業関係を卒業しても、他分野に対応できるようにしている。

プロジェクト学習等の高校独自の教育・資格

- ・ 共進会はプロレベルに達している。プロジェクト学習は3月に発表会がある。
- ・ 京都府の桂高校は、人材と開発した種をセットにして就職させている。ハイレベルなプロジェクト学習を行なっている高校は、大学などの研究機関と連携している。
- ・ 全国大会に進むには、校内大会、県大会、関東大会を勝ち進まなければならない。
- ・ 昔の農業教育は作るだけであったが、現在は問題解決能力の向上を目指している。しかしながら、農魂を重視する人もいる。
- ・ 料理コンクール関係、3部門中之条高校が独占。一般農家等の励みにもなる。
- ・ 原町の乳牛会社（OB）と組んで、商品開発して販売。パックの印刷がかかる。ロットが1t、1年間の期限、ヨーグルトは少量でも良い。スーパー相手は金かかる。ネックがある。別の分野の対応か？共進トップ、その他でミックスされてしまう。支払い方法も1パターンで、生産者は供給するだけ。
- ・ 独立採算制で年間2,300万円ほど。農場長が社長。パートは土日の代行員で、職員が行なう。10町歩ある。
- ・ 現場で作業する教員が減っている。バイテクや加工が増えてきたので。
- ・ 6次化は、栽培・飼育があつてはじめてできるもの。原料が悪いと長続きはしない。

- ・ 選択コースが増えたが、教員の数が同じで、科目が多くなり教員の負担増加。学生の定員は減ったが、追いつかない。
- ・ 社会人コースはあるが、募集者はいない。地元の人向けの開放講座をやっている。
- ・ 学校独自の乗馬検定がある。初級、中級など。また、草刈りの資格がある。証明書があれば、テストは免除。資格は、校長の許可。工夫しないと人が集まらない。
- ・ デュアルシステムは行っていない。利根実は、文科省の指定でやっている。農業系は企業系がない。単なる農家。時期もあるし、人の問題もある。デュアルシステムは、現場に不向きなものもあるので、10日間の長期インターンを進めている。
- ・ 測量士の資格は全国 No.1。資格を持てば給料が違う。大卒レベル、一般向けの資格。これを持っていれば、国立大学から推薦が取れる。ここまで通用する資格なら良い。
- ・ 徹底した教育を行なっている。定時制よりも帰宅が遅い。土地改良関係が多い。
- ・ 大学の農学部を受けさせること、推薦大学、専門学校、の順番。専門高校から大学に行くのは難しい。宇都宮大学とは高大連携をしている。
- ・ 産業界のニーズにも対応。ヨーグルト開発や地域の観光マップ作成に GIS 活用等。
- ・ 農業クラブは学習内容指導要領に入っており必修科目。学生は研究部に所属し、1つの課題に1〜2の研究班を編成。部活動とリンクしているものとしていないものあり。
- ・ プロジェクト学習は農業高校が60年前から取組んできた。アメリカが手本。国際的な組織。それを文科省が総合的な学習として普通科に普及していった。
- ・ 高校も農林大も同じ技術を教えている。教える対象の年齢が違うだけ。壊れない橋を造る技術は共通している。どこで習っても同じであることが重要。
- ・ 群馬県の会計制度が問題。加工は農業と見なされない。県の方針がネック。

(3) 有坂中央学園(事業期間外の調査)

ポイント

- 専門学校では、ビジネスに必要となる会計等の知識・技術をベースにして、農業関連産業の人材育成に取り組んでいる。
- 学生がビジネスに触れる機会がない。生産技術以外の技術（ビジネス等に直結するような技術）を学べる仕組みが必要。

有坂中央学園

- ・ 入学者数は定員80名のところ23名。農業ビジネス学科21名。健康食農学科は2名。

- ・ 1年は生産からスタート。殆ど共通科目なので、同じ教室で学んでいる。
- ・ 母体の特徴。中央経理が出発点。会計や情報処理。社会が要請するビジネスマンの育成が使命。これはどの分野でも同じ。ビジネスマンに必要な能力として、会計教育を行なっている。例えば、美容やペットの専門学校では将来独立する可能性も考え、会計の講義を含めている。
- ・ 農業分野については、簿記、販売士、技術検定、の3つの資格・検定は必須。これらの3本柱を身につけさせ、アグリビジネスの力を養う。
- ・ 学校を立ち上げようとしたとき手本となる学校が殆ど存在しなかった。花きやバイオ関連の専門学校は一部あったが、アグリビジネスをテーマとした専門学校は全国的にも見当たらなかった。アグリビジネスの前例がなかったので、開き直って作った。
- ・ 農業技術検定は、12月に試験がある。技術検定のテキストはあるが、これだけの教育にしない。このテキストだと浅く、園芸等の副本も含め広く学ぶ。
- ・ 技術検定の範囲には、流通や加工まで含まれている。農業に必要な知識が一通り学ぶことができる。現状では、農業高校でもあまり受験していない。しかし、中之条高校では、近いうちに、全員受験させる予定とのこと。2、3級は高校の先生を中心とした委員会だが、1級になると、大学の先生を中心とした委員会になる。
- ・ 応用化学は、農薬を扱うために必要。就職時に有利になる。農家はこの資格を持っていないことが多い。この資格が必要なのは、農薬の販売や管理をする立場の職業の人。使用する人のための資格という意味合いは薄いようである。
- ・ 学生は種を植えたばかりなのに、既に売ることを考えている。売り先の候補はあるが、学生に行かせる。業界も興味を持っている。学校ブランドもある。

3. 産学コンソーシアム

(1) 一般財団法人地域公共人材開発機構・龍谷大学

ポイント

- 産学官等で構成される COLPU がプログラムの質保証や認証を行う仕組みを構築。
「社会がプログラムを認証する」という仕組みが最大の特徴。
- 欧米の職業資格枠組み制度を応用した京都モデルは、徐々に効果が現れてきている。地域の様々な業種や団体からプログラム開発の要望が増えている。
- 埋もれている人材を社会に送り出すためには、能力の可視化とそれを証明する資格が必要。このような考えを浸透させるため、社会全体での運動が必要。

COLPU（一般財団法人地域公共人材開発機構）

- ・ 京都では、①地域公共人材のフレームワーク、②入れ物としての財団、の 2 つ。
- ・ 地域公共人材のフレームワークは、大学、大学院、他の機関のプログラム、EQF のレベル 5～7、学部・修士レベルまでに対応。大学の連合体として、履修証明、120 時間のカリキュラム。
- ・ プログラムは 3 つ。第 1 種、第 2 種、キャップストーン。第 1 種と第 2 種は、座学と現場実習。キャップストーンは、地域社会へのコンサルを行なう。
- ・ 器としての財団は、プログラムを社会的に認証することが役割。大学が独自にやるのではなく、財団が産学民の枠で認証する。NPO、公共政策系、大学基準協会なども入り、プログラムの質の保証を行なっている。財団が質の保証や授与を行なっている。質保証の中身とチェック型では創意工夫の認証システム。大学が創意工夫して質を向上させるような仕組み。
- ・ キャップストーンはテスト段階。来年度からすべての資格がこの枠組みで動く。
- ・ レベル認定は、EQF に沿って書き直す。アウトカムの定義は、EQF を参考。Skill, knowledge, competence, の 3 つを総合化した四つで構成。
- ・ 今年度、キャップストーンがうまくいけば、資格認定者が出る。半年間の現場がある。修論との兼ね合いもあるが、M2 でやったほうがいい。
- ・ モラルが必要。公共とは何か。公共への理解。財団が引き受けてプログラムを組んでいる。モラルハザード。地域への入り方、コミュニケーションなど。
- ・ 枠組み整備は今後の展開。大学院まで行かないととれない。学部においても、能力の見える化をしていく。
- ・ 社会人コースは、科目等履修でやる。学費がかかる。
- ・ 徐々に広がりつつある。林業大学校、バリアフリー旅行士（職業資格もレベル 5 以上に対応できるような）、お坊さんのプログラム。
- ・ プログラムは、大学が関与しなくても良い。民間でも開発可能。資格だけでなく、社会的に機能するもの。民間にも広がりはじめた。
- ・ 京都北部など 10 大学で新たな枠組みで人材育成を行なう。地域課題の解決、大学が入らなくてはできないようなもの。福知山オフィスを開設し、資格を使った人材育成を行う。コンサルよりもプロモーションが主。
- ・ 能力が見える化されてなく、ミスマッチが多い。能力があるにも関わらず、埋もれている。いる人が見えなくなっている。このような人たちを、緊急雇用で月 18 万で雇用。役割は、モニターとしてプログラムを受けてもらっている。資格プロ

グラムの検証として雇用。本来は科目等履修生になり、学費がかさむ。これらの人たちは、プログラムを受けて、起業志向が高まっている。起業育成プログラムもある。

- ・ NPO の寿退社。結婚すると、給料が安く働けないので転職する。NPO 人材を育成してほしいとの要望がある。ソーシャルビジネスの要望。
- ・ 日本は公共的な意識が強い。海外に比べ。これを引き出して、再認識していく。
- ・ わかる⇒できる⇒つなぐ。北部地域が象徴的。コーディネーターがいないと動けない。「つながらなければ意味がない。」、お金はあるがでは意味がない。
- ・ 経済界が積極的に乗り出してきた。経済界の受け入れ態勢が必要。リアリティがあることを財界も協力しなければ。来年四月、寄付講座開始。
- ・ 教育は自分でやるが、お金はあって、コントロールすれば良い。ポスドクや RA が力を発揮している。龍谷大学で固める必要はない。スタッフには同志社が多い。門戸の開放で人材が集まる。報酬は時給 3,000 円。
- ・ コンソーシアムは人間関係ができる。
- ・ 行政がお金を出しすぎるのが問題。依存型になり、成果が見えにくくなる。
- ・ 現場の受け入れ体制、やる気の興し方。大学の認識がない。金がいるのか。2 年間コースで調査をした。リスト化し、パイロットプロジェクト。①地域企業対応（人づくり、ことおこし、限界集落などで）。②連携型派、いままでできなかったことをやる。③地域特定型（ピンポイントで課題を解決）。天橋立では、宿泊しなくなった。バリアフリー観光の提案。普段行っていないので、お土産をたくさん買う。3~4 倍の経済効果がある。エコ観光。電動アシスト自転車で回る。充電スタンドを設置するが、それらの電力はすべて自然エネルギー。新しい観光スタイルの提案。
- ・ 直接声をかけたらダメ。現地コーディネーターが必要。NPO や元市長など。面識がないので、警戒される。
- ・ 行政が懐疑的になっているが、上手くいっている。
- ・ 福知山は単なる研修はやらない。地域がファシリテーターを自前で作れるようにする。撤退型モデル。

龍谷大学

- ・ キャップストーンは、龍谷大と同志社大だけ。
- ・ 学部第 1 種、EQF、用意はしているが、受講生は一回生しかない。
- ・ 現在、地域連携協定を結んでいるのは 78 団体。

- ・ 受験者の確保が可能なら、開発できる。
- ・ 政策学部は、地域連携を意識している。
- ・ 学部カリキュラムは直結していない。地域公共人材コースは、進学して取得。
- ・ 学部資格をどうするかが具体化されていない。早期履修制度で、3 回生で単位取得すると、4 回生で大学院の 10 単位まで単位が取れる。大学院は 32 単位。5 年間で、学士、修士、資格も取れる。
- ・ 受験者確保が難しい状況。250 人のうち、25 人は進学してもらいたい。
- ・ 中堅企業、中小企業は人材不足。大学教育との関係性を深めていく。
- ・ コースの中で、2 つのプログラムを走らせる理由は、グローバル化で受験生確保、地域だけでは受験生向けには×。独自コースは、スタッフ的にも×。地域公共と環境で、多くなるだろうという見込み。
- ・ コース選択は拘束がない。4 セメからゼミがスタート。2 年前期で選択。ゼミとコースのつながりはない。
- ・ レベル 5 と 6 の分け方は、自己申告。認証基準に沿って出す。機構がアウトカム表で認証する。マスターは 7、ドクターは 8。
- ・ 資格にチャレンジしているのは、3 名。1 種を学部で取っていないのでハード。
- ・ どこも 5〜6 で高い水準となっている。一番の問題は、学部と大学院が連動していないこと。
- ・ 資格そのものの社会的認知が必要。有資格者が採用に結びつけば良い。
- ・ 現状のプログラムには、キャップストーンにいたるまでの実習等は求めている。キャップストーンで現実を知る。現場にべたつきではない。指導の趣旨で異なる。

(2) 同志社大学 食農政策士

ポイント

- 食と農で社会を変えていく人材を育成することがねらい。具体的には、有機農業者や食関連の人材育成。
- 「食農政策士」は、本格的な食農教育機関を設立するためのステップという位置づけ。
- 競争的資金の終了に伴い、自主運営のために様々な収益源を模索。
- 座学だけでは新しい分野に対応できる人材育成はできない。実践的な取組が必要。

食農政策士について

- ・ 地域公共政策士における食農政策士の位置づけは、現在では地域公共政策士のサブの資格として位置付けられているが、成り立ちについては食農政策士の方が先

行。

- ・ 履修証明プログラムは大学院でいち早く取り組み始めた。その伏線として、文科省の社会人の学び直しニーズ対応プログラムがあった。その中身は、①ソーシャルイノベーター、②農業者育成（セミプロ育成）、の二本立てであった。
- ・ 3年で事業が終了し、継続して進めていくために、これらを結びつけて食農政策士を作った。地域公共政策士はあとづけ。COLPUが入れてくれというので。COLPUとは相互互惠の関係。学び直しプログラムにいた人が、COLPUに入ったため。
- ・ 社会人も大学院生も両方対応できるプログラム。
- ・ COLPUには、提携大学院の講義を受けるとの要件がある。
- ・ 「食農」は数人しかいない。すべて取得すれば、「食農政策士」になれる。

食農政策士の発想の源

- ・ 有機に的を絞った理由は、命と食と農の連関システムのビジネス化を目指したため。コミュニティレストランは、体にいい農産物を使用→有機農業という流れ。
- ・ ソーシャルコースは、食と農で社会をかえることがねらい。
- ・ 大原地区で有機農業のコミュニティづくりをしている。学生を常駐させている。この地区で有機は売れる。もともと大原市があった。また、NPO 大原里づくりもあり、アグリビジネス常設直売所を作った。販路があったので、大原の人也有機化している。なかには、後継者が戻ってきている例もある。
- ・ 高級料亭等へ高付加価値野菜の生産・販売をしている。有名な料亭等と取引が始まると、京都の有名な料亭からオファーが来る。

イタリアの食科学大学・大学院への事前調査の有無

- ・ 将来的には、食の大学を作る。構想を作ったときから、イタリアとは交流があった。スローフード協会の会長も訪日。食農政策士は、京都の綾部で大学校の再編も合わせて大学に移行するためのステップ。
- ・ 3.11以降の状況は、自然災害のリスク、財政恐慌などが発生。自立自給できる能力が必要。「現代型百姓」をつくるのが先決であろう。自分の命を守ること。

このコースで育成を目指す人材像

- ・ 「政策士」という名称は、大学が政策系の大学のため。学位は政策科学。政策提言もできる人材育成が目標。市民社会の政策。市民的な運動は、市民が創り出した政策。もう一つは、行政の政策。

食農政策士の教育体系について

- ・ 中心となる科目とその理由・背景は、政策系と実学系の二本柱。実学系の中心は、有機農業論。農業の実務を身につけること。生活哲学としての自給自足論。もう一つの柱である政策系は、食農政策科学論がコア科目。食農問題の知識や視点を養うこと。

食農政策士における各科目の位置づけ

- ・ 地域インターンシップは、農場やソーシャルキッチンへ。文科省の単位要件に合致していること。受講生は、希望するインターンシップがある。
- ・ 新たに設定した科目は、オーガニック、食農政策、有機論、現代農業経営など。

科目開発担当者に求められる能力

- ・ 講師については、中心となる先生がコーディネーターとなり選抜。他の大学にある講義を付け加えながら、他の先生の活動にある形で進んでいる。
- ・ インストラクターの評価については、受講生から意見をもとに改善をしている。
- ・ 講師謝金は嘱託講師に準ずる。非物質的ベネフィット＝同志社の講師というブランド。
- ・ 有機 JAS の認定取得ができるレベルにはなることができる。しかし、それが食農政策士とリンクはしていない。有機 JAS を維持するのは大変なので。
- ・ 「おばんざい伝承士」を作ろうとしている。これは別のフレームワークで。京都の食育ネットワークを使って。これは食育基本法でできた組織。

アウトカム表との対応関係

- ・ このコースでは、有機で自立することを目標。いわゆるアウトカム表はない。これがプログラムのパフォーマンス。農園で実習し、受講生は、塾生と大学院生。それ以外にも、スローフード協会からの委託で、食科学大学からの留学生もいる（2-3 ヶ月程度）。シェフもいる。「究極の料理は畑から始まる。」
- ・ 競争的資金が切れ、受講料を 12 万から 15 万にあげた。実習費 1 学期 3 万。野菜の売上、食育プログラム、大学の共通割当の予算等で、大学にして経営的ゆとりが欲しい。
- ・ 受講生は、定住ではなく、通い。土曜日に大原で午前座学、午後実習。
- ・ 「農援隊大原社中」という学生のプロジェクト。農緑館でレストランをしたり、マクロビオティックで食のセミナーなど。補助金切れると制約もあるので、自主的に収益を上げようとしている。アグリソーシャルビジネスの展開によって。

受講生について

- ・ 食と農に関心のある人が殆ど。神奈川県立大で管理栄養士をとり、農の視点から研究をしたいとの学生。会社員で市民農園をしていた人など。塾生からの移行組もいる。
- ・ 学び直しコースで、社会人が学び、大学院に来るケースもあれば、逆もある。
- ・ 食農政策士には、科目等履修生になる必要がある。そうすると、1科目に3万5千円かかる。それならば、大学院に入ればいいのではと勧める。
- ・ これまでの受講生は20人には達していない。履修証明を出したのは5枚程度。
- ・ 6次化は、フードシステムやマーケットへの理解が必要。人材育成は、大学の教育体系では無理。新産業に貢献できる人材をどう育成するのか。座学では無理。

その他

- ・ 食農政策士のバリューは、この資格を増やしていこうということは考えていない。まずは、大学院にきてもらうということが優先度が高い。資格はあとから意味を持つ。
- ・ 資格の利用方法は、フードアナリストや野菜ソムリエ、フードコーディネーターなどあるが、これらを持っていると食品業界への就職が有利になる。
- ・ 難しいところは、政策系の大学院で学べば公務員になれるのかということ。ビジネス系では有利になるだろうが。COLPU がプロモーションをして、いろいろなつながりを作っている。ロースクールなら、試験免除など。
- ・ イタリアの場合、実務以外のことをやる。美学、歴史から幅広く学ぶ。フードジャーナリズム、食品業界、上位団体などへの就職は有利。シェフも入ってくる。多国籍になっている。学ぶことが必要とされているから。ただの職人ではだめ、というのが欧州の流れ。(食文化、伝統、地域資源のストックがある)
- ・ 地域の拠点づくりがある。家屋を5年契約で借りている。
- ・ 独立後の売上は500万くらい。オーガニック系の八百屋や料亭など。

(3) やまがた6次産業ビジネススクール

ポイント

- ねらいは、地場の食品産業や農業法人の育成。
- 産学コンソーシアム形式のメリットは、連携できることにあるが、責任の所在等を明確化する必要がある。
- 行政や団体も興味を示しているが、実践段階になると協力を得られないこともある。また、学校種の枠を超えた連携という部分では農業高校が含まれていない。

- ビジネスプランの作成を教育の中心に据えている。計画書を書けるようになると、国等の補助事業の申請ができるような仕組みになっている。
- 「6 次産業の教育」という新たな分野であるため、定型化されたプログラム、ビジネスプランのフォーマットはない。受講者のニーズ等を見ながら、試行錯誤で開発。6 次産業分野の先進的なプログラムであるものの、競争的資金で運営しているため、新たな資金を獲得できないと継続が困難。

ビジネススクールの契機

- ・ 食品産業は多い。缶詰やジュースは多い。つけもの、農家の組合も無数にある。飽和状態。既存のものは成長済み。一部には、高級路線で海外進出等を目指す動きがある。
- ・ 産業化を目指す、既存の法人のてこ入れした方がいいとの判断。

産学コンソーシアム

- ・ テーマで集まった。個人では引き込めない。山形大と県、総研がいる。しかし、JA が入っていない。JA が入れば、県も入りやすい。アンチ JA を育成していると思込んでいる。コンソーシアムの構成は増やさない。JA が入れば完成。
- ・ JA は、合併するほど腰が重くなる。支所は、本部の意見が必要。また、JA は、トップにいくとやるなとなる。
- ・ 農業高校は、教育レベルなのでおまかせしている。
- ・ コンソーシアムのいいところは、連携できること。マイナスには成らない。しかし、相手任せで、責任者がいない等の問題もある。
- ・ 県の補助事業は毎年担当者が変わる。計画には好意的だが、予算をつけるとなると動きが鈍い。知事はあいさつにくる。入校式には。しかし、担当部署になると金がない。
- ・ 今年で 3 年目。1 年目は経産省、2 年目は中小企業庁、3 年目は農水省の 2 分の 1 の補助。毎年、補助金で運営している。
- ・ 継続していくには実績につながる講座をやらないと。
- ・ 方向性は、やめるか続けるか。続けるには、山大との連携。毎年綱渡り状態。金がなければやめるしかない。本来業務でない。銀行からは資金はきていない。

カリキュラム等

- ・ 講師は、山形大が 3 分の 1。外部講師を登用。要望があれば、全国から呼ぶ。
- ・ 経産省の事業としてスタート。半年かけてカリキュラムづくり。山形大農学部に依頼し、作成。講義はここにこなくては聴けないというものではないが、体系化

している。

- ・ 交流、観光が一番難しい。
- ・ ビジネスプランは融資まで行きたかったが、現状ではそこまで至っていない。並行してサポート。組織を作りたかったが、実現できていない。ここをやればビジネスになる。ないから、財務的に苦労している。
- ・ 講師謝金は1回4時間で5万円。予算がないので、3万くらいにしている。
- ・ 共催でやっている。金を出してもらおう。カリキュラムを便乗させてもらおう。
- ・ 事業構想セミナーは2階建て。はじめに書かせ、それを直していく。そもそも、計画の作り方も分からない。フォーマットを決めている。
- ・ シラバスは作っていない。
- ・ コースを区切ったが、オープンにしたが、目的がぼやけた。選択制にした。コースは、すべて受ける。後は自由。
- ・ 受講生の受け入れ、入学資格は大丈夫。選考委員が目を通すことになる。
- ・ プランはプラン。人によってはばらつく。役場の職員もいる。その場合は、仮想プランになる。作っても、ビジネスになるのは絞られてくるだろう。勉強して終わっただけでは無駄になる。想いは行動してもらおうこと。スクール修了後もサポートしたい。フォローアップは、考えなくてはいけない段階にきている。
- ・ プランナーにもなっている。国の制度の認定を受けたからといっても…。キャリア段位制度、資格を取っても、自分でやる仕事だから、認定受ける意味はあるのか。収入増えるのか。
- ・ 聞く側は、大学の先生よりも実践者の方が質問が出やすい。
- ・ 6次のフォーマットがない。製造業向けのフォーマットになっている。ノウハウがない。フォーマットは、①事業背景、②市場概要、③ターゲット、④事業内容と商品、⑤競合分析・差別化、⑥価格設定、⑦販売・流通、⑧プロモーション、⑨市場規模予測、⑩財務、⑪運営・管理、⑫スケジュール。
- ・ 国の申請書が書けるようなものに仕組んでいる。
- ・ 自分のコストが分かっていない。基礎の基礎からやる必要がある。自分で価格をつけることは、そのためには原価計算が必要。
- ・ スクールに来る受講生はJA離れした人たち。
- ・ スーパーマーケット協会バイヤー経験者を呼ぶ。

(4) 岩手大学 アグリ管理士

ポイント

- 「アグリ管理士」の輩出目標数達成により、プログラムは一応終了する予定。しかし、その後のプログラムの担当については、県や農業団体等との調整中。
- 認定農業者のレベルアップという位置づけだが、ハイレベルな受講生が学び終え、その子弟である第2世代が入学するようになった。経験等で未熟な点もあるため、プログラムが当初想定していたプログラムに対応できない受講生も増えてきている。また、新規参入者や非農業者も入学可能であり、レベルの低下に影響。
- 受講生のレベルに応じたプログラムの開発と役割分担をする教育機関等との連携調整が進んでいない。

プログラムの経緯

- ・ 平成19年から21年まで。文科省の社会人の学び直しニーズ事業。農業プログラムは、全国でも1つか2つしかなかった。大学以外、他の人材に協力してもらい、プログラムを作成した。県、団体、を巻き込んだのが特徴で、設置要項を策定。
- ・ 当初は農業生産者のトップを集めたスクールだったが最近は変化。前身に独自のトップスクールが存在。岩手大学の教員が毎年50名集めて、個人的に開催。
- ・ 卒業生を中心に応募があり、また全国から注目され、このままで終わるのはもったいないということで継続。文科省のプロジェクトに申請して二期目。

アグリ管理士と教育プログラム

- ・ アグリ管理士は、岩手大が認定。結構厳しいようだ。生産者にとってはタイトなスケジュール。3コースをすべてとる。
- ・ 主体は大学、県、団体。修了論文は、企画評価委員会が審査。
- ・ 自ら考えて、どんぶり勘定ではない経営を管理できるような人を育てること。認定農業者のレベルアップの位置づけ。
- ・ コースは、キャリアは組織経営、フロンティアは最新技術、マーケティングは販売。
- ・ 特徴は、ただの座学ではない。プランニングが要。ここが一番大事。学んだことが戦略に反映されるように。
- ・ 出前講座もやっている。アグリ管理士のPR。関係者を集めて議論し、講義。午前は講義、午後は視察。
- ・ 現場スタディ。東北の先進事例を視察。
- ・ 負担があるので、開講できない講座もある。

- ・ 農家対象なので、時期をずらす工夫が必要。年間スケジュールをはじめから決定。
- ・ 現在の有資格者は 50 代が中心。

受講生

- ・ 39 歳未満が多い。トップスクールに通っていた息子が通っている。
- ・ 非農業者もいる。市町村や JA、県、土地改良区、普及員、建設業者、新規就農者、コンサル関係。食品関係は多くない。
- ・ 非認定農業者が多い。これも課題。法人も少ない。
- ・ 入学者数は減ってきている。
- ・ 有資格者は 100 人ぐらい。各市町村に分布。木村先生は、これが地域農業の振興になるだろうとのこと。いい線はいつている。
- ・ 達成感を得る。農家の人は話す機会がない。一人 15 分くらい話し、質問に答える。受講者の活動は、終わると変わる。
- ・ 学歴は調べているが分けてはいない。募集要項は大学入学レベル。高卒が多い。

教育上の課題

- ・ 非農家も対象にしてきたが、4 年目あたりから学生の質が変わってきた。新規が増えているが、戦略が作れない。ただの学校という感覚で入ってくる。農林大へ回すが、入りたいという学生を断れない。
- ・ 課題は、受講生のレベルが下がってきていること。トップは受講済み。同じことをやるなら、県、団体がやるべきではないか。大学はレベルを維持する必要がある。今後は、県として、どういう農業を育成するのかという点がはっきりしないと、押し付け合いになる。
- ・ 書けなくてあきらめたのが 60 名中 11 名。レベルダウンしている。
- ・ 農業大学校とのカリキュラムのすりあわせができていない。ここのなかでも、レベルが分かれる。教育の効果が薄れてしまう。
- ・ プランニングが肝だが成り立たなくなっている。数値が読めない、書けない人が入ってきている。普及員も難しい。農業と非農業は違う。現場がないので分からない。
- ・ マーケティングがメインだが、経験者と未経験者で差が出る。
- ・ もっと学びたいニーズがあるが、対応できない。
- ・ バランスシート、会計や財務等。ここを指導できる人が少なく、民間に依頼。

連携体制およびプログラムの持続性について

- ・ 農業高校は含まれていない。

- ・ 受講料は年間 1 万円。継続でも徴収。予算がついているので、この価格でできる。運営費交付金。成果があるのでやっているが、予算は減っている。予算が切れたら終わり。24 年までやって終了。有資格者も目標数輩出し、プログラムの一応の目標を達成したということもあるため。
- ・ 卒業生のネットもある。修了者は 3,000 円の会費で参加可能。運営は会員にやらせている。事務局になると協議会になってしまう。
- ・ JA との関係は、農業従事者の高度化がメインなので、いいわけはできない。
- ・ ニーズは、最大公約数にならざるを得ない。
- ・ 現状では、広域連携は考えていない。
- ・ 財源と本来業務の問題がある。一部の先生に負担があるので、時間を削減。

(5) 山梨大学 ワイン科学士

ポイント

- 産学官の連携体制が上手く構築され、事業終了後も交流は継続。
- 事業期間中は一ヶ月間の海外留学がプログラムに組み込まれていたが、事業終了後にはその費用を捻出することができず、短期留学は実施されていない。
- 「ワイン科学士」の取得に特徴がある。学生と社会人では取得方法が異なる。

概要

- ・ 22 年度で事業終了し、特任教授が退職。
- ・ カリキュラムは、集中講義形式。ワインは、醸造、官能評価（外国人講師）、経営、甲州ワインの特徴、酒税法など。
- ・ 10-1 月の集中講義スタイル。収穫後、冬の期間でないとできない。8-9 月は収穫期。ここにあわせてインターンシップ。今年は 2 名酒造組合へ。
- ・ 今年は、マスターが半分。ワイナリーから半分（再教育）。12 名。学生は、社会人との交流が刺激になる。お互いに。
- ・ もともとないコースだった。ワインを研究している唯一の国立大学。
- ・ 事業名は地域再生なので、県内に就職させることが目的。5 年終了後は、県外からワイナリー関係者を集めていく。報道機関では流れ、業界では有名だが、現状ではまだきていない。通うのが大変なので。
- ・ 甲州ワインは、欧米へ輸出ワイナリーがやっている段階。一部の地域に限定。
- ・ ワイン科学士は、社会人に授与。テストや出席日数で 80 点以上。3 月に受験資格を得る。5 月に認定試験。筆記と実技。大学院生と再教育。大学院生は、講義と実習。終了したら授与。修士は実務がないため准科学士。実務経験を経て 2 年く

らいで自動的に科学士。

- ・ 実技はテイスティング。科目・実技は合計 80 点以上。
- ・ オーストラリアのアデレード大学へヶ月間の短期留学をしていたが、今後は困難。
- ・ 体制は維持されている。山梨県と提携、講師も派遣してもらっている。ワイナリー経営者、酒造組合からも講師を派遣してもらっている。ギブアンドテイクの関係。大学はワインの専門家、県はワイン振興を後押し、ワイナリーは就職や交流・再教育など。
- ・ 山梨大学には農学部はないが、新たに生命環境学部を設置。
- ・ 学費は将来的には欲しいが切れて間もないので 0 円で運営。関係者と話し合いが必要。

(6) 金沢大学 能登里山マイスター

ポイント

- 廃校を拠点として教育活動を展開。大学の外部に拠点を設けたため、地域に受け入れてもらうまでに時間がかかった。
- 過疎地であるため、対象を絞り込みすぎると受講生が確保できない。間口を広げ、多様な受講生を確保。カリキュラムも毎年受講生のニーズに合わせて作成。
- 卒論審査で、受講生の上司（自治体職員なら首長）を巻き込んでいることが特徴。

経緯

- ・ 背景は、能登地域の過疎化・高齢化対策が目的。金沢大学の取組からスタートした。
- ・ 地域おこしプロジェクトの拠点として、小学校の廃校を活用。珠洲市が 4,600 万かけて改修し、無償提供。光熱費等は支払う。

連携および実施体制

- ・ マイスターのために地域づくり連携協定を締結。奥能登の 2 市 2 町（珠洲市、輪島市、能都町、穴水町）と金大・県立大が連携。
- ・ 大学の独自予算で学内の能登研究を支援する拠点。今までは外部予算だったが、内部化。これから、能登オペレーティングユニットを作る。
- ・ 多くの JA は協力的だが、中には非協力的な JA もある。
- ・ 実施体制については、ユニット運営委員会。実質的なところ。運営委員会は、自治体、スタッフ、大学理事、県立大、県が入っている。
- ・ カリキュラム編成委員会は、スタッフ、地域アドバイザー、県立大。

- ・ お金が切れたら、できるだけ地域と大学の痛み分けで運営。受講料では到底賄えない。
- ・ スタッフは5名で、他のプロジェクトに比べると多い。他は大学で調達し、雇用していない。外に拠点を置いたので、負担が大きい。
- ・ 他の学校種との連携はない。能登では実業高校が合併して閉校。新規就農者もない。

受講生

- ・ 受講生の対象年齢は、45歳未満の若者で、2年間。
- ・ 対象が広い。農から環境、ビジネスまで。テーマが広くし、人を集める。田舎なので、科目を絞り込むことができないので間口を広くしている。
- ・ 受講資格は制限しない。リーダー養成なので、文章作成やプレゼンも行わせる。
- ・ 外から来る人は、「能登が好きだから」
- ・ ビジネスのステップアップとして、生活を変えたい、定住したい、レベルアップしたいという多様性がある。また、ホテルの跡取りとか、支配人も受講している。

カリキュラム

- ・ 単位制にして、出席で評価。テストは実施しない。
- ・ 全部で54単位。2年間で、42単位以上とれば修了。これに卒論を付加。卒論以外に必修はない。地域づくりは必修。オムニバス形式で入口を見せるだけしかない。
- ・ 例えば、水田生物のモニタリング。薬品減らして、虫が増える。
- ・ 経営計画を立てるのは、1日から2日で完結させてしまう。
- ・ 栽培実習は毎週行なう。週一なので学び落とすこともある。
- ・ 担任制を敷いている。専任スタッフが担任となり、受講生をサポート。生徒に聞き取りし、カリキュラムを毎年作成。科目は変わらないが、内容はニーズによって変更。
- ・ 外部講師を連れてくる（特に座学については）。はじめは能登を知らないなので、知っている人に頼む。そこから、ネットワークができてきたので、地元の協力で調達できるようになった。たまに農家の人が課題を持ち込むこともある。
- ・ 卒論の審査には外部審査員を入れている。自治体から来ていたら、首長、JAなら組合長、民間ならそのテーマの専門家を呼ぶ。卒論（起業や就農する人はプランニングも必要）の評価基準は、実現性。
- ・ 1年の最後でゼミをスタートし、卒論発表をする。4〜5月でテーマを決め、9月

に中間報告、1月までに仕上げ、2月に発表会。

- ・ マイスターは学長名で出すが、取得しても融資はない。経営計画を立てる練習。
- ・ 終了後、受講生は自信を持つようになる。田舎の人は、人前で話すのが苦手。
- ・ テーマの中心が環境なので、理解者をつなげるのは難しい。希望者はいるが、地元の受け入れ体制が作れない。耕作放棄地があっても貸してくれない。
- ・ 資格の流通については、たぶんないだろう。目的が共有できる場所であれば、可能だろう。多様でぼやっとしているので。
- ・ 競合するのは、石川県の就農プログラム。農業をしたいのであれば、マイスターと研修をダブルスクール。研修は費用が出る。
- ・ 学び終わった人が次の人を教えていく。こういうのができればいい。
- ・ 地元の農家支援はできない。実践的な話ができないから。関心のあるところはきている。大学だけではできない。
- ・ 首長に当事者意識を持ってもらうため講師にし、巻き込んでいる。

(7) 信州大学 ながの食品加工マイスター

ポイント

- 食品企業向けの人材育成プログラム。中小企業の技術力不足を解消することがねらい。
- 学生と社会人が同じカリキュラムで学ぶ。その過程で新商品の開発に結びつく。
- マイスターを取得すると、大学の設備等を使って研究開発が可能になる。
- 食品加工に対しては、JAの直売所等からもニーズがあり、JAとの連携も良好。衛生面から言えば、現在加工している農家は事故が発生していないだけで、管理体制はずさんな部分が多い。
- 自治体等の連携により、大学の敷居が下がったと評価も高い。

経緯とニーズ

- ・ 長野県は食品産業が多く、工業出荷額では食品が20%。しかし、殆どが中小企業。
- ・ 食品企業の若手技術者のスキルアップが目的。1年間、前半は座学、後半は課題研究。
- ・ 食品分野では、少子高齢化によって食の多様化が進行。機能性、利便性、高齢者向け食品等。しかし、地域の食品企業はこれに対応する技術がない。通常は、大手企業からの委託、OEM。OEMより自社ブランドの方がウェイトが低い。自社の技術力が高まる仕組みがなく、そこに人材育成の要望がある。
- ・ JAが直売所で加工しはじめていたので人材ニーズが生まれてきた。

- ・ 「工学部で食品なのか？」という疑問がでるが、食品加工というのは非常に幅が広い分野。プロセス、加工技術、が必要。食品も加工が重要。食品コースができたのは、事業に採択されて始めた。通常は、農学部がやるようだが、信大では農学部では栽培や育種をやるが、加工となるとやっていない。
- ・ 長野では冬場は野菜がない。JA の直売所が増えている。果実はあるが、売る商品がない。加工品が必要となっている。直売所で加工施設を作りたいという要望がある。

受講生

- ・ 時間は、以前は午後 6 時から 9 時間から 4 時から 7 時半に変えた。中小企業では 1 人でも抜けると仕事に影響するため。
- ・ インターンシップ後は、発表会を開催。学生の意見として、企業はコスト意識を持っている。これを強く感じるようだ。しかし、企業だから、大学だからというのは関係ない。企業で働くという視点を持つのはこれしかない。
- ・ 一緒にやっていると、交流が生まれる。学生と社会人と接することができる。学生とのコラボで新製品開発の例あり。

カリキュラム

- ・ 基本的には、1 年コースは社会人 5 名、2 年コースは学生 5 名。合計 10 名。
- ・ 今年度は 5 年目。カリキュラムは 4 年間、1 年目は準備に費やした。修了者は合計で 36 名、4 年間で。
- ・ カリキュラムは、社会人も学生も共通。
- ・ 学生はインターンシップを一ヶ月間地元の食品企業で実習。通常の修士では、インターンシップは必修ではないが、このコースは必修。リクルートではなく、創業マインドを学ぶこと。
- ・ 柱は、食品加工、バイテク（最近では食品にもバイテクが使われているので）、食品科学（機能性食品の開発）、企業経営（マーケティング、CSR など）
- ・ 外部講師や企業も必要。内部はボランティアだが、外からつれてくると謝金が必要。
- ・ 企業経営講義は外部から登用。経済界を入れている。
- ・ 受講料は年間 10 万円（企業負担で）。条件は、大卒、企業の所属であること。
- ・ 社会人コース＝特別の課程。社会人は大学を卒業したものとして位置付けている。

資格

- ・ 資格はマイスター。卒業すると、フォローアップする「マイスター倶楽部」があ

る。大学としても支援する。特徴は、施設や機械は自由に使っていい」ということ。

- ・ 講義の時間は、午後 4 時半から 6 時半まで。実習は土曜日に。勤務時間外になる。
- ・ 資格の使い方は、信大で与えているだけで、活用方法は考えていない。
- ・ 独自に作ったので、マイスターやソムリエがあれば連携したい。
- ・ 資格の認定条件は、B 以上。今までは全員 B 以上だったので。C ならば資格はもらえない。留年はいた。課題研究でつまずいた。

連携体制

- ・ 連携自治体は、長野市。採択時の条件として、行政の地域再生計画と連動すること。受講生は、企業からの派遣。テーマは、新製品開発が多い。
- ・ 自治体や JA との関係は良好。全農長野は農工研を持っている。きのこやリンゴ、ブドウの育種や農産加工をしている専門の研究機関。非常勤講師も依頼。
- ・ 実際には、半年で商品化は無理。会社に戻って継続することになる。
- ・ 農家は栽培のプロ。しかし、6 次産業化となると、自ら加工して販売する。特に問題は、加工。受講者の中には、農家もいる。
- ・ 自治体からの評価は良好。特に、大学の敷居が下がったという評価がされている。長野市の産業創造センターが工学部に隣接しており、交流が密。このプログラムもそこで講義を行うことがある。
- ・ 連携自治体は、優先的に資格があれば、所有企業の支援を出す。地元経済の活性化に結びつくという名目であるため。
- ・ 工業高校は実習を受入れている（学科として）。文科の期間は、限定していなかった。

事業終了後の運営

- ・ プロジェクト修了後、最低でも 5 年間は継続しなければならない。これまでは事業運営費が 5,000 万円出ていたが、大学が半分、3 分の 1 を長野市、が出すことに決まった。今までの通りには行かないが、続ける。

その他

- ・ 原料調達は、地元を活かしたもの。
- ・ 一村一品運動は、販売で行き詰まった。提案すれば作れるが売れない。
- ・ 原料ありきで出発する。それでは、消費者が受入れてくれない。
- ・ 企業では、原料は最後に来る。県外でも海外でもどこでも構わない。
- ・ 6 次産業への批判。加工は難しい。賞味期限の設定やクレーム対応など。特に、

殺菌行程は奥深い。意外とラフにやっている。大事故につながる可能性もある。

- ・ 農業は価格を決められない。しかし、食品は CM をするし、自分で価格を決める。
- ・ ドロップアウトはあった。難しい試験は無理。しかし、大学でやっていることなので、同じカリキュラムでもあるので、レベルを落とすことができない。
- ・ プレゼンや論文作成がはじめての人もある。社会人には多くのことを求めることはできない。PowerPoint やパソコンスキルは、必修トレーニング。
- ・ 修了後の評価は上々。入学前にアンケートをとり、修了後に再びアンケートをとる。学生には、講義実習後に必ずアンケートをとっている。

(8) 高知大学 土佐フードビジネスクリエーター

ポイント

- 関係機関との連携に時間をかけて取り組み、連携を円滑化。事業終了後も、大学に組み込まず、産学官の体制で運営を継続する予定。
- 高知では原料生産は盛んだが、県外で加工されているため地域経済が潤わない。それを解消するため、食品加工系の人材が必要とされた。
- 異業種の受講生が集まり、様々な交流が生まれ、新商品の開発に結びついている。
- 1 時間の面接によって熱意ある受講生だけを選抜。そのため、ドロップアウトはあまりない。また、100 時間近く時間をともにするため、仲間意識が強くなり、修了後の交流も盛ん。交流の場を設けて、定期的に会合を開催。
- 地域振興計画の中に、土佐 FBC による人材育成が記載。人材育成が政策と明確に政策と結びついていることが、産学官の連携体制が良好な証。

経緯

- ・ 経産省の電源地域指導事業（高知はダムがあるので）を利用した調査が契機。この調査によって、付加価値が県外に出ていることが分かり、地元にとさないの後継者が残らないという結論に達した。そこで、加工に力を入れることになったが、高知には加工人材が少ない。そこで、加工人材を育成することになった。
- ・ 2～3 年かけて準備を進めてきた。その中で、関係機関との密な関係を構築。
- ・ 地域再生計画は、申請時点で必要だった。計画に従事することが前提。
- ・ 高知県は食材の宝庫だが、加工せずに JA から市場に流れるのが殆ど。園芸連は輸送専門であり、価格は決められない。漬物会社に出資する程度。はねものを原材料にした漬物会社。加工にはいたっていない。
- ・ 家内工業的なものが大半。四国の他の 3 県とは違う。讃岐うどん、大塚製薬、加ト吉、ヤマキ、日本食研などがある。このような状態は良くないということで、

取組んでいる。地元で加工し、地産地消外商を進めていく。まずは大人の下支えをしていく。その次に若手育成という優先順位を決めて取り組む。

- ・ 鹿児島では芋 100 億。焼酎になると、1,400 から 1,500 億に化ける。
- ・ 人がいないので工場がない。愛媛県へ流れていく。ヤマキ醤油は、かつおを使い尽くして、408 億。こういう人材が欲しい。

受講生

- ・ 学費は取れないので、1 時間の面接でやる気を徹底的にチェックする。「社長が行け」というのはアウト。やる気が一番のポイントであり、幅が広い。中には、学位を持っている人もいる。多様な受講生が集まったことで、コラボができるようになってきた。
- ・ 受講生の評価には、「ここにくるとネットワークが広がる」という意見が多い。具体的には、販路ができる、商品開発が進む等。
- ・ 受講生の中には、デザイナーやヨガのインストラクターなどもある。ヨガでは、ゆずの香りがエクササイズに有効で、食以外の用途での利用も進んでいる。ゆずの搾りかすを皮から抽出機械で開発できた。このようなことは、座学だけでは決して生まれてない。例えば、しょうがは 1 億あるが、しょうが会社と焼酎会社が組んで、しょうがりキュールを作っている例もある。
- ・ 学生対応ではない。受講生は何らかの特技を持っているので、お互いに提供し合うことができる。50 代の経験と 20 代の力を組み合わせることができる。
- ・ ドロップアウトする人は、学習についてこられない理由ではなく、出席日数が足りないこと。中小企業の管理職の場合、会社の戦力であるため、出席できないことも多い。
- ・ 地域の学生は、農学部で、県内就職じゃないと受講させないようにしている。
- ・ 受講生の中には、学会発表まで進んだ人もいる。
- ・ いろいろな人が受講することのプラスを考えている。
- ・ 土佐 FBC クラブは、二ヶ月位一度開催。試作品の評価など。修了生の支援も行なう。アグリフードエキスポで実習。受講生の縦のネットワークが生まれる。同期生の交流から修了生同士の交流へ。参加資格はバッジ。
- ・ 販売のトレーニングについては、流通業者が毎年受講しているため、販売の視点から商品をジャッジしてもらっている。そこから、店におかせてもらっていることもある。
- ・ 同じ会社から派遣あり。金額換算すると 50 万はあるとの評価ももらっている。

異業種とのネットワークができることが最大のメリット。

- ・ 行政の人もいるので同じ人の食品メーカーもあり、心強いという面もある。

カリキュラム

- ・ かならずしもプランニングが必要とは思わない。それができなくてもできることはある。育てる人材の幅を広げるため、コースを複数設置している。受講生全員がリーダーになる必要はない。A,B,C の 3 コースに分かれており、B,C は出席とレポート提出で。A コースは、課題研究をクリアし、レポート提出を義務づけている。なかには、論文を書いたことがない人もいるので、そういう人には手取り足取り指導している。
- ・ ニーズは、ネットワークが広がること。食品の基礎知識や販売（バイヤーの言葉がわかるようになり、バイヤーが一目置いてくれるようになること）
- ・ 課題が大きくなると共同研究となるが、どこまで無料で対応するのかが問題。
- ・ 簡単なテストなら大学の施設を使用。経費のいるものは負担をしてもらう。
- ・ 知財を知らないと大変。特許、商標、ファイナンスなど。つくって、売って、管理して。一連のことは学べるようにしてある。
- ・ いろいろな人がいる。どこにターゲットを絞るのか。ここが一番難しい。しかし、毎年違った人が入ってくるので、調整することになる。先生のスキルが問われる。
- ・ 基礎コースは、プレゼンテーション。報告書の指導でやっている。授業の中でも、発表を入れる先生もいる。
- ・ このプログラムでは、農業生産は学べない。

資格

- ・ FBC は、120 時間以上うけたら履修証明書を出している。企業の中には、修了したら給与アップをするところもある。
- ・ 資格をどうするかという議論はあったがまずは、バッジを付与。

連携体制

- ・ 実際には、産学官の枠組みで動いているところは少ない。
- ・ 県の動きがなければ、厳しかっただろう。
- ・ 高知大学には工学部がない。代わりに病院長や医学部を巻き込んでいる。
- ・ 講師については、北から南までの食に関する著名な人を集めてきた。
- ・ 農業高校との連携は考えていないし、その段階ではない。まずは、産業界そのものの振興に取り組むことが先決。
- ・ 補助金が切れたときには、幅広くしていく。県との連携。縛りが強い。

- ・ 計画づくりだけには参加しない。1 つでも実現すること。
- ・ 工業技術センターへの出入りできるようになった。敷居が低くなった。農学部に固まっていた、広がりを持たせること。工業技術センターは、ここで現場実践を行なう。
- ・ JA との関係は良好。職員を 5 名派遣してもらっている。当初は少なかったが、徐々に FBC の理解が進んだ。JA 南国市は毎年派遣してくれる。全面的には賛成できない面もあるが、理解は示してくれている。
- ・ 広域化については、FBC クラブで帯広や北見と交流。フードエキスポなどで県内の業者とも交流ができています。県内でもこれまで出会ったことない人と会うようになり、ネットワークが広がった。今までは、出会いの場がなかった。100 時間も一緒に学ぶことになるので、仲間意識が芽生える。
- ・ 大学の敷居が下がるという効果もある。受講生が FBC に入ると、敷居が下がる。交流が楽になる。大学への親近感が湧く。遊びに来るようになる。大学の戦略としても重要。大学の成果を地域におろしていくためにもそれを受入れてくれる人、企業がいなければ意味がない。FBC はそういうことの受け皿になるかもしれない。

事業終了後の体制

- ・ 事業を終了したら、県の補助を受ける。6 次産業化資金等の県費と国費を合わせる。
- ・ 年間 5,000 万円の事業で、事業終了後大学院にコースを設置するという動きが多い。
- ・ 社会人コースを 5 年で作るという前提で、評価を考えない大学も中にはある。
- ・ 土佐 FBC2 の検討委員会を開催し、来年度 4 月から実施検討会を行う。
- ・ 学科改編はないが、県をあげての取組。1 次産業を見直しから、高知県産業振興計画を立ち上げて。産業振興には、人材が必要という位置づけをした。
- ・ 土佐 FBC を NPO 化することは消えた。大学の組織にするのか。自立は難しく、まだはっきりしていない。
- ・ スタッフは、特任 4 名、事務 2 名の計 6 名体制。
- ・ 事業終了後も、この形を維持。大変だけど、やりがいがあるという先生もいる。
- ・ 継続体制については、お金をどうするか。授業の有償、補助の確保、大学としての方向性。内閣府の事業を導入できないか。コースは、企業の研修をするとか、企業にヒアリング、人材育成に使うニーズがあれば。
- ・ 授業の内容を維持しながら。マーケティングのときに、派遣してもらおう。本体の

方に負担がかからないようにしていく。科目を増やすとかはしない。

(9) 東京農業大学 オホーツクものづくりマイスター

ポイント

- ビジネスに必要なあらゆる設備、プログラム、販路を持っていることが最大の強み。一つの大学ですべて揃うところは他にない特徴。学んだことが、すべて実践に結びつくようになっている。出口対策にも抜かりなし。
- 金融機関や消費者団体とも協力関係にある。
- 問題は、受講生の確保、売り先の確保。遠隔地であり、域内人口が少ないため、マーケットが小さい。また、地域に加工業が少なく、開発した技術や商品の受け手がない。膨大な資源はあるが、人的資源が不足している。

経緯

- ・ 地域の課題は、付加価値率が低いこと。
- ・ 文科省の事業であり、平成 21 年に採択され、平成 25 年まで継続。今年度で中間評価があり、A 評価を取得することができたので継続可能。C 評価だと打ち切り。
- ・ 実学センターは、GP を 3 本取り、その後 JST に採択された。補助事業を取り、プログラム開発をするような場。

受講生

- ・ 社会人対応で、受講期間は 2 年間。4 月から 3 月まで。
- ・ 講義は、週 1～2 回。火曜の夜と土曜日の午後。土曜日は実習が中心。
- ・ 15 名定員を毎年オーバーしている。一期目は、44 名の応募で 35 名が受講、2 期目は 34 名応募し 30 名を採用、3 期目は募集中である。
- ・ 受講者は、1 次産業から 3 次産業まで幅広い。製造業を中心として自治体職員もあり。
- ・ 1 期生の成果報告会があり、35 名中 23 名が修了見込み。
- ・ 網走だけでは人が集まりにくく、東京でサテライトも検討。人口 4 万人の市では、5～10 人集めるのも一苦労。
- ・ 卒業生は、塾生会をつくり、NPO 法人を立ち上げ、自主的に情報交流を行っている。
- ・ 企業や JA からの推薦でくる受講生は、インセンティブが低い。
- ・ 市内よりも市外から来る受講生の方が元気な人が多い。札幌から来ている受講生は、海外への売り込みをしたりしている。東京から移住してきた人は、株式会社を起こしている。受講生のレンジが幅広い。

カリキュラム

- ・ 地域活性化を担うことが前提の人材育成事業であるため、事業化、サポーター、プランナーとして結びつかないようなことをしないと修了することはできない。
- ・ 開発した商品の試食会も実施している。
- ・ 世田谷キャンパスで開発した商品を販売。現在、40 アイテム。本部には、食と農の博物館があり、入り込み客数では大学内でもトップクラス。そこにオホーツクコーナー設けて生協で販売。また、道と連携し、道産子プラザでも販売。
- ・ 出口論。出口から作っていかないと。これについては、慎重にと取り組んでいる。
- ・ オホーツクの学部は、生物産業学科、海と山、陸地すべてをカバー。農学士ではなく、経営学士。
- ・ 食品加工センターを所有。ビールの資格も取得。加工、肉、乳製品、魚介類、一通りの食品加工可能な施設を揃え、ハサップにも対応。これに、ビジネス系の要素として、バランスシートなど、必要なものはすべて学べる体制。すべて学べば、即起業可能。
- ・ 学生向けにはフードマイスター、社会人向けには創成塾、学生向けには大学院がある。

資格

- ・ 評価方法は、出席率 8 割、プレゼン。評価は 5 段階であり、4 以上を取得すると、「オホーツクものづくりマイスター」の称号を獲得することができる。
- ・ 質の担保は難しい。フードマイスター検定は検討中。
- ・ 質の担保については、まだまだ社会が認めるという段階には至っていない。

連携体制

- ・ 信用金庫と包括的連携協定を結んでいる。融資だけでなく、インキュベート機能で事業を立ち上げる。地域支援策、新事業の開発費も。20～30 万を寄付している。
- ・ 帯広信用金庫が発端。マーケティングやビジネス支援、事業立ち上げ、研究受託など。網走は、帯広方式を模したもの。
- ・ 消費者を入れたのは、ものづくりの視点から。産業まつりで展示・出品し、アピールしたりする場を確保するため。
- ・ 内閣府の地域活性システム論も行っている。
- ・ JA や漁協は関心が薄く、原料の供給に専念。農家や漁家の規模が大きく、加工の必要性を感じていないため。一戸あたりの所得が 1,000 万円を超えている。
- ・ 一般市民や小規模農家が関心を持って参加する傾向にある。

- ・ GP 時には、農業高校も入っていた。
- ・ コンソーシアムの必要性を感じていない。大学で半分以上はできる。原料調達から商品の販売までできる仕組みを持っているため。
- ・ 網走市と農大とは、包括的連携協定を結んでいる。
- ・ 問題は、網走支庁には、面積が岐阜と新潟をあわせたくらいの面積に人口がわずか 32 万人しかいないということ。外に出て行かないとビジネスが成り立たない。ここだけでは限界があるので、東京オフィスを開設する予定。

事業終了後

- ・ JST は、仕分けで廃止となった。継続事業をどのようにするかという点で、大学院に組み込む予定。ビジネスコースの中に、3～4 名程度で。マスターとは別、もしくは併用で与えるかもしれない。

募集説明会（13 名参加）

- ・ 人口 4 万人、産業も活性化していない。地域再生のため、ものや事業を生み出す人材を育成する取組。網走市との地域再生計画とタイアップ。
- ・ 農大はものづくりビジネスにつなげていく人材を育てていく。「学問とビジネスの融合が図られた」と受講生からのコメントあり。
- ・ 加工は、食品加工技術センターがある。食品加工の体験実習および研究が可能。
- ・ ビール、発泡酒の醸造免許あり。許可が必要であり、日本では農大のみ所有。
- ・ 保健所の 9 業種につき、営業許可を持っている。
- ・ エミューの卵は、鶏の卵と蛋白質の構成が異なり、熱に強い。柔らかくなる。
- ・ 網走地域には、ビールや発泡酒の原料が豊富にある。試験醸造装置を持っている
- ・ 網走ビールの商品は、農大のサポートがあった。
- ・ 加工については、農産、畜産、水産のすべてができる。

質疑応答

- ・ 1 年目と 2 年目は同じには受けない。コマを取っていないときは、参加ありかもしれないが。受けられなかったら、次年度も受講可能。
- ・ セミナー参加費が別途かかることもあることに対して、帯広で交流会があったとき、宿泊費等は自腹。まれにある。
- ・ 商品か事業か。店舗経営はありか。店舗経営も含まれているので大丈夫。
- ・ 4 期生の募集については、募集するが、1 年しかない。コースは検討中。将来には、大学院の中にコースを設けて、授業料を取るようになる。
- ・ 2 年コースは短大並み。学部が大学院なみの 1 年コースにする。もしくは、促成

コースの 15 名になる。

- ・ 全員の修了を目指してサポートする。ついていけないから止めてくれというのはない。
- ・ 採用基準は、志望動機で決める。2～3 行ではだめ。インセンティブが低いとして扱う。熱意を明確に示せ。面接はしない。書類選考のみ。

補足

- ・ 加工系は、地域に受け皿がない。商品開発しても、受け手となる企業がない。

(10) 佐賀大学 農業技術経営管理士

ポイント

- 受講要件を設定（実務経験等）し、大学院レベルの講義に対応できる受講生を選抜。
- 実務経験者が対象なので、販売実習等は行わない。かわりに、演習を充実させ、経済・経営分野のトレーニングを重視。また、課題研究のテーマは、現実的な課題に取り組むため、現場の農政課題等が浮き彫りになることも多々ある。これは、教員の学びにもつながる。
- グローバル対応プログラムにも着手しており、海外研修も実施。
- 大学間や海外との広域連携を模索している。

受講生

- ・ 社会人定員は 10 名。2 年連続で 12 名。合計 24 名。
- ・ 社会人の内訳は、60%は農業者を選ぶ。残り 40%は異分野（公務員や企業系）
- ・ 要件は、授業について来られる人。学士と同等、高卒は 5 年以上の実務経験あること。志望理由書のみで選考。普及員もエントリーしてくる。
- ・ 一期生は、修了生のサポート。アグリマイスターの会。大学との関係を継続してもらう。現役受講生の前で講義をやる修了生も出てきた。
- ・ 受講生の年代は 30 代から 50 代が中心
- ・ 農業者はいずれも法人や大規模。直売所の責任者とか、地域リーダーもいる。
- ・ 異業種とのつながりで受講生間の連携が始まっている。地域に帰って、報告会をやる人もいる。
- ・ 基本的にはすでに販路を持っている人が来る。
- ・ 定員は 10 名で若い。リタイアしていても、新しいビジネスを始めているような人が来る。実績がある人や伸びようとする人にターゲットを絞っている。
- ・ 新聞報道もあり 1 期生は 45 名応募。2 期目は 24 名。受講生は福岡や佐賀が中心。

- ・ ニーズは全国にあるが、ネットワークが必要。e ラーニングと対面を組み合わせる。遠隔地では参加できないので、コアを開発し、共有可能な共通科目が必要。

カリキュラム

- ・ 特色は、2 コースあること。修士のサブメジャーとして。修士改組のときに設置。農学修士の他に、管理士を取得することができる。もう一つは、社会人の特別の課程。1 年コースで、150 時間。両方とも MOT と位置づけている。
- ・ 大学と大学に併設しているということ。そのため、科目を開講（夜 6-7 限に）
- ・ 社会人は別に演習がある。
- ・ カリキュラムは、農経を一番手厚くしている。技術系は選択科目。
- ・ 修了研究の執筆と発表を義務づけている。
- ・ 受講生には事前にニーズをとる。正規科目があるので融通は利かないが、別の演習などでニーズを満たそうとしている。
- ・ 経営系が多い。社会人のニーズにマッチなので、修了研究が応える。この強化が課題。
- ・ 国際化対応プログラムの強化もある。韓国農水産大学で研修。東アジアのパイプを広げていくのが課題。
- ・ 新しい情報については、外部講師、講演会を開催することでカバーする。
- ・ 社会人が一番勉強になるのは、修了研究論文。学生にも刺激になる。
- ・ 150 時間は、大学院は原則 1 単位。
- ・ 1 専攻 5 コース。1 単位制。前半は基礎。後半は先生の得意分野。
- ・ 授業は、社会人と学生が一緒。社会人だけなら夜間、学生だけなら昼間。
- ・ 社会人が入ると、刺激がある。先生は厳しいが、学生はおとなしくて質問が出ない。社会人は若い人の意見を聞きたいという要望がある。
- ・ ケース分析演習。試行錯誤している。
- ・ 現在、テキストづくりをしている。オリジナルの教材がないので。2 年目は、体系的にするためにディスカッションをやった。
- ・ 農商工連携等とかの出口を設定した教育はしていない。今後は対応が必要。
- ・ ケーススタディはパターン化。修了研究の一環。夏休みすぎから、4 ヶ月間。
- ・ 外部講師は講演形式。当初は学生のためであったが、導入部分以外はオリジナル。
- ・ パソコン未経験者もいる。20%くらい。現場の課題はクリアになっている。
- ・ 農政課題がシビアに出て、研究者のテーマも深堀できる。
- ・ 食品企業などの発表は特に人気がある。20 分間の発表。

- ・ 販売については、講義と演習だけで実習はない。受講生の中には、自社開発商品をみんなにモニターしてもらう人もいる。

資格

- ・ 資格は出口のための武器。農業でプロを目指す学生は、今のところいない。
- ・ 資格は、履歴書に書ける程度。社会的な通用性は担保することはできない。はじめばかりで、確認作業が必要。

連携体制

- ・ 産学官の連携組織は、協議会となっている。県や、市町村、産業界の枠組み。協議会は、プログラムのアドバイス、経済支援は難しいので、紹介ネットワークをもらっている。
- ・ 推進体制は、MOT 教育。佐賀県と包括的連携協定で実施。
- ・ 類似した大学との連携を交渉中。地方国立大学 2 校程度および韓国。
- ・ 農学部同窓会は、MOT への支援もある。高校からの推薦、大学との意見交換。
- ・ 県の対応は、大学校は短大基準。「特別課程」なら満たせる。大学校は文科省ではないので、資格がない。
- ・ 韓国は、農水省が文科省に金を入れて、FTA のてこ入れをしている。

事業終了後の体制

- ・ MOT は、今年で事業期間が切れる。新たな形で申請する予定。
- ・ GP は春までなので、実務経験の指導者が必要なので、2 名特任。
- ・ 全国一小さい農学部。教員定数は 50 数名。ドクターは理工、工、医。農は、連合大学院。文系の農業経済などが多く、他より 3 倍は多い。そのため、地域貢献色が強い。
- ・ 現在 5 名で回している。専任 3 名、特任 2 名。教員の多忙が問題。
- ・ MOT がしっかりすれば、大学校や普及員の再教育、JA の教育センターもできるようにすれば、もっとよくなるはず。

【モデル・カリキュラム等の開発に必要な視点】

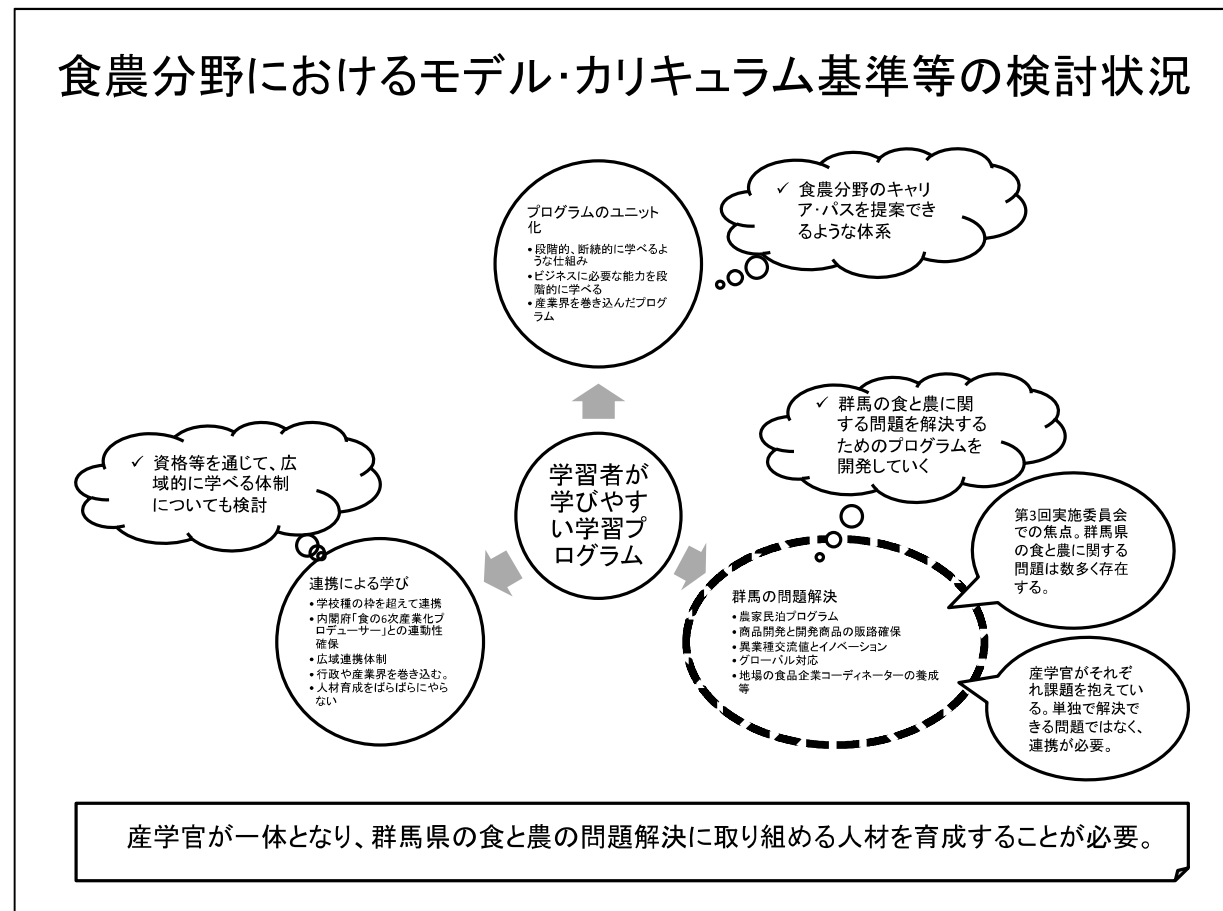
産学コンソーシアム形式で人材育成を行う場合、下記の諸点に取り組むことが必要。

- 学校種の枠を超えた連携のなかで、受講生のレベルに合わせた講座を分担すること。先行する大学の取組では、高校や大学校との連携はあまりない。また、中学校や小学校、保育園や幼稚園などとも連携を進め、食と農に関する体系的な学習システムを構築すること。

- 能力評価がしにくい技術（コミュニケーション力等）の育成・評価手法の開発が必要。
- 高校レベルで対応できないようなビジネス体験学習をカバーするような仕組み。
- 連携体制を進める上で、京都モデルのような、「社会が資格やプログラムを認証する仕組み」を構築すること。そのためには、資格やプログラムが、食と農の分野の問題解決をする上で実用性を発揮することが前提条件となる。現場の問題をつぶさに洗い出し、その問題を解決する手法や人材育成手法を地道に開発・提供する取組が不可欠。また、修了後、創業支援や仕事の紹介等を行い、学習者がビジネスを軌道に乗せるところまでのサポートは必要。
- 行政等との連携のなかで、様々な補助金の紹介と利活用方法等の講座は有効。
- 多様な職歴・経歴の学習者を、食農ビジネスの担い手として育成していくために必要な基礎能力をトレーニングできる場を提供すること。（専門学校等で簿記や会計、パソコンスキル、プレゼン基礎など）。
- 補助金が切れたら実施できないような運営体制、プログラムは組まないこと。より高度なプログラムの開発・提供にはコストがかかるため、相当の費用を学習者や派遣先に負担をする必要がある。まずは、既存の教育機関等が持つ教育プログラム、関係機関が持つ研修プログラムを組み合わせ、低コストなプログラムを開発することが必要。既にあるプログラムを集め、レベル別等に区分し、学習者に対してワンストップで紹介することが必要。
- 農学部がない弱点をカバーするため、県内外の大学や公的私的研究機関との連携を強めていくことが必要。また、食は、農学部に限らず、医学、工学、福祉等様々な分野に関わってくるため、幅広い連携の可能性を模索していく必要がある。
- 異業種を幅広く巻き込み、学習の中から新たな商品・サービスが生み出されるような仕組みとすること。
- 100 時間以上ともに学ぶことで仲間意識が芽生え、ネットワークが強化される側面もあるが、スポット的に学べる利便性の高い仕組みも同時に必要。
- 食と農に関わる様々な事業者が交流できる拠点が設けること。
- 金融機関や消費者団体等と連携を強め、様々な角度から学習者が取り組むビジネスを評価する仕組みを構築すること。学習者が開発した商品を、実際にテスト販売し、評価を確認するためにも、量販店等との結びつきも欠かせない。
- 県内で対応できないプログラムについては、すでに実績のある大学等との広域連携のなかで対応すること。

VI 調査結果を踏まえた実施委員会で討議（第3回2月28日）

1. 要点



2. 第3回実施委員会(平成24年2月28日(火))

次第

- (1) 調査に関する中間報告について
- (2) 実証講座について
- (3) 群馬県版産学コンソーシアムについて
- (4) その他

出席者

所属・役職	氏名
高崎経済大学 副学長	大宮 登
高崎経済大学 地域政策学部長	村山 元展
有坂中央学園 専務理事	北澤 俊春
桐生大学短期大学部 短期大学部長	栂沢 龍次郎
(株) 群馬中央総合研究所 代表取締役	三谷 徹男
(株) 群馬中央総合研究所 主任	武藤 俊史
群馬県農業協同組合中央会 専務	池田 隆政

所属・役職	氏名
(財) 群馬県観光国際協会 専務理事	山口 章
(株) アイエフフーズグループ 相談役	黒澤 賢治
くらぶち草の会 代表	佐藤 茂
高崎経済大学地域政策研究センター研究員	市村 雅俊
オブザーバー	
群馬県議会議員	後藤 かつみ
群馬県企画部企画課総合計画推進係主任	松村 高裕
群馬県農政部農政課構造政策室経営体支援係副主幹	清村 公洋

議論

(佐藤) 農業の立場から言うと、恵まれない中山間地域では、500～600 万の売上げで、こどもに農業を継がせることができない。農業生産だけでは担い手が育たない。しかし、加工しようとしても、売り方、加工方法などが分からない。漬け物では売れない。衛生問題など。これらのノウハウを教えてもらいたい。大きい産地ではいいが、小規模農家はどうすればいいのか。

(山口) 観光が結びついていない。リンゴ農家は後継者がいる。観光客相手だから。高度アグリビジネスといった場合、超一流の商品、素材の育成技術のある人はいる。また、ブランドも沢山ありすぎて分からない。京野菜。修学旅行など、農家民泊は水上しかできない。農村はあるが、民泊はできない。観光面では、農業・農村にニーズはあるが、それを教えられない。農業のリクエストが多い。台湾などからは、川場村の米が食べたい、泊まらせてくれという要望がある。グローバル対応が必要。

(佐藤) 農家は人との関わりが嫌だ。受け入れたくない。気を遣ってしまう。ノウハウがあれば。

(市村) インストラクター養成コース。例えば、農家民泊マイスターなどの資格。

(山口) クラインガルテンは、施設はあるが、能力がない。農業で食えないところは、別のビジネスが必要。サービス業まで含めて。多様な農村ビジネスが必要だろう。

(池田) 人材育成のねらいが見えない。各プログラムの目的は？対象とねらいを付け加えて、ターゲットを整理する。

(黒澤) 山形は、地場の食品企業が関わっている。流通系（山形に本社がある）が入っている。山形コーナーを作って、バックアップをしている。中小の食品メーカーもエンドゾーンまでネットワークができています。金沢では、農業者が作った原材料を加工、中小も奥能登に付加価値をつけている。行政事務所が果たしている役割もある。能登フェアで世に送り出すためのバックアップ体

制を敷いている。卒論では、首長が審査員にもなっている。様々な組織のコラボ体制ができあがっている。スーパーでは、加工比率が上がっている。作るのはできるが、売れない。売り先をシーズンごとにはめこんでいる。群馬では、アケビのつるがたくさんある。アケビのリースを花屋に持って行く。ちょっとした加工で、7 倍に価値が高まる。群馬の食品産業は、共同開発コーディネーターがいらない。いくらでもできるし、産学官で補強すること。高崎ハムでは、商品が 200 種類あるが、6〜7 種類しか群馬オリジナルはない。機能分担が必要。作品はフォローする。教育活動の成果が出るように。ショウガブームは、高知からはじまった。大手企業がサポートしている。ソースメーカーに減減タマネギを供給。県が認証をしっかりとっている。シェフ向け。6 次化があれば、調味料（ソース・ドレッシング）プログラムで実習できるように。高度なレベルの実習をしないと売れない。ハサップ対応も必要。

（梶沢）桐生大学では、地元のミニ版をやっている。笠懸は大根が有名だが、地元では作っていない。トマト、キュウリを使った名物料理を作ることに取り組んだが、80 品くらい。共通メニューを開発したい。隣の桐生市と差別化できずに頓挫した。メニュー開発の要望。大学では、食農関連事業は 3 つほど行っている。体験学習や、生ゴミの分別、環境コーディネーターなど。これに大学独自の資格を出している。座学と実習で成り立ち、卒業時に資格を授与する。定期的な会合を行い、春夏秋冬の野菜。みどり市は、農産物がキュウリとトマトのみ。どこでも調達できてしまう。地元のみどり市をどう PR するか。ラベルのデザインなども。ヒット商品が生まれない。認知の度の高め方。どこにもないものを創りだすこと。

（大宮）それぞれの努力で実現できないものをあわせてやりたい。

（後藤）昼市を通じて、試行錯誤している。商品開発など。今までは漫然とやっていた。イベントやノウハウが必要。

（大宮）中国からの視察では、倉渕が一番喜ばれる、驚く。中山間地域で、非常にクオリティの高い生活を送っていることに。グローバル対応とブランディングが必要。

（三谷）経験、メンター、モデリングは大事。成功者の声を聞くなど。

（大宮）基本はワークショップなど

（梶沢）実施段階になったとき、社会人コースもあり、これを修了したとき、（取得した単位を）読み替えできるのか。

(大宮) 大学の方針によるだろう。

(清村) 農政課では、担い手の確保・育成に取り組んでいる。入口として、フロントランナー育成塾をする予定。担い手育成コース 20 名、6 次化コース 20 名。年 8 回の集まりと、企業経営の動機付け、きっかけづくりが目的。先進者との対話をする。大学などと連携するようにすれば。

(松村) 企画部では、基本目標として、人づくりを掲げている。人づくりのアクションプラン等策定中。結びつけていくことで効果を高める。

(黒澤) オプションで、オープンカレッジでもいいだろう。要件緩和も必要かもしれない。

【モデル・カリキュラム等の開発に必要な視点】

- 中山間地域等で大規模に農業が展開できない地域においては、農業生産や加工だけでは後継者を確保するだけの魅力ある所得を上げることは難しい。農家民泊等のサービス業を組み込むことで、新たな所得源を確保することが必要。例えば、海外からのインバウンドを取り込むなど。しかし、農村には、外部の人とのコミュニケーションが苦手な人が多いので、そのような人たち向けに上記のようなビジネスの可能性や仕組み、そのためのノウハウ等を習得できるようなプログラム開発が必要。
- 県や市町村と連携しながら、開発した商品やサービスの普及を図る体制を整えること。
- 地域資源を発掘し、ビジネス化していくような講座を行うこと。
- ぐんまの知名度を高めるような革新的な商品やサービスを開発し、国内外に発信していくこと。そのためには、行政だけでなく、農業関連団体や量販店や食品企業等の民間企業も巻き込んで、多方面に情報等を発信していく体制を整えること。
- 県内の大学等では、地域との関わりを深めるようなプロジェクトを展開している。効果ある地域連携事業をするためのノウハウを集め、メソッド化することによって、教育機関関係者を対象とした地域連携事業推進プログラムの開発も重要。
- 県内で催されるイベント等で、開発した商品やサービスのテストを行うこと。イベントに関するノウハウを学習できるプログラムが必要。
- インバウンドを取り込むことは重要だが、「どの国の、どのような年齢・性別の、どのような職種・役職の、どのような目的の」人に対象を絞り込むかを定めなければ、満足度も高められないし、リピータともならない。ターゲットを定めなけ

れば、どのような形で群馬の食と農を PR するかは決まらない。海外市場を開拓するための調査・分析は欠かせない。

- 県や市町村、各種団体等では様々な研修やセミナーを行っているが、類似したり、重複しているようなものが多い。高知県では産学官による人材育成プログラムに取り組んでおり、各機関で行われている研修等の一覧表を作成し、体系化を図っている。人材育成について産学官がビジョンを共有し、あるものは有効活用し、ないものは協力して開発していくことが、人材育成にかかるコストを削減する上でも重要である。
- 上記に関連して、本プロジェクトで提供しようとするプログラムを、部分的に受講生以外にも開放することも必要。入口を広くしておき、さらに学びたいという人には全課程を受講できるような仕組みにしておく。
- 必要最低限の知識や技術は座学や実習が必要となるが、コミュニケーション力を高めたり、新たな発想を得るためには、ワークショップ形式の講座も必要。
- 現場で必要とされている課題を解決するための人材を育成するためには、講師やインストラクターが必要。受講生に質の高い教育を提供するためには、指導者向けの資格・教育プログラムの開発も必要となる。また、高校や大学等が独自に開発した資格もいくつか存在するが、それらを県内外に普及する仕組みを整備すること。

VII 今年度事業の到達点および次年度以降の課題と提案

1. 今年度事業の到達点

今年度事業では、モデル・カリキュラム基準等の開発に向けて、農業者等や食農分野の産学コンソーシアムへのヒアリング調査を実施した。その結果、①6次産業化に必要な能力、②産学コンソーシアムの運営体制やカリキュラム基準等、が明らかになった。

6次産業化に必要な能力のなかで最も重要な能力は、「異業種と会話できる能力」である。市場は価格を通じて農業者に技術力を向上させるシグナルを発する。そのような環境で生き残る農業者を育成するため、既存の農業教育は学習者に技術力を高めさせることを第一に取り組んできた。しかし、農業を「ビジネス」として展開していくためには、消費者や実需者、関係機関、提携先等との対話や交流が不可欠である。高度アグリビジネス人材には、価格以外の情報やネットワークから付加価値の高い経営を生み出すことができる創造的な能力が求められている。

産学コンソーシアムを実質化するためには、人材育成に関して、コンソーシアム加盟機関や関係機関等と連携協定等を締結し、組織の枠組みを構築することが重要なステップとなる。また、多様なバックグラウンドを持つ学習者が相互に学び合うような学習システムを提供することで、学習者は学びの過程で自然と異業種交流を深めていく。今まで出会ったことのない業種との接点が生まれることで、新たな商品やサービスの開発に結びつくことも多々ある。座学ベースで、一方的に知識を習得させるような旧来型の教育ではなく、学びながら異業種とのネットワークが形成されるような実習ベースの教育スタイルが必要である。

上記の調査結果を踏まえ、モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等のイメージ図を作成し、現在検討している段階である。（巻末に掲載）

(1) モデル・カリキュラム基準の概要

巻末に記載したモデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等は、今年度調査で明らかになった、①大学等が作り上げてきたカリキュラム、②先進農業者・農業関連企業が必要とする人材ニーズを組み合わせたものである。モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等を組むにあたっては、①他大学等の既存カリキュラムや事業運営システムの強みを伸ばし弱みを補うこと、②学校種の枠を超えた連携によってレベルや科目を分担することについて留意した。

先行する大学等のカリキュラムでは、大学が中心となって科目やコースを設計する

ため、理論構築等の学問的な内容となる傾向がある。しかしながら、実際の受講者は、学歴も職歴も多様であり、全員が同質な能力や経験を持つわけではない。また、1年もしくは2年という規定の期間を通じて科目を受講しないと単位を得ることができないため、労働力に余裕がない中小企業等に勤務する受講生はすべての講義に参加することが難しいこともある。より多くの人がスキルアップするためには、学習機会の利便性を高める必要がある。そこで、本事業では、①学ぶ側のキャリアパスが見渡せる体系的な知識・技術が身に付くカリキュラムの開発・設計、②学習者が段階的・断続的に学べるようにカリキュラムをユニット化すること、の2点に留意した。

また、産官学の枠組みで人材を育成する場合、連携体制が構築されても、実際の教育プログラム運営が機能しないこともある。この問題を克服するためには、関係機関が群馬県の食と農のビジョンや問題を共有し、協力しながら前進していく土壌を築く必要がある。そこで、4つのビジネス系コース（コミュニケーション系、マネジメント系、マーケティング系、プロダクト・プロセス・ロジスティクス系）の他に、群馬県の食と農に関する「群馬オリジナル」コースを設置する。このコースでは、学習者と関係機関が相互に学び合い、協力しながら群馬県の食と農の問題に取り組めるような学習スタイルを想定している。これによって、セクター間にある考えの相違を相互に理解し、協力的に問題解決を行えるようにする。

(2) モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法について

巻末に掲載したモデル・カリキュラム基準は検討段階のものであるため、科目の内容等がすべて決定したものではないが、設計のコンセプトについては上述した通りである。ここでは、モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法について、今年度時点における到達点と次年度以降検討すべき課題について述べる。

① 食農ビジネスに必要な能力を段階的・断続的に学習可能な仕組み

モデル・カリキュラム基準では、4つのビジネス系コースをユニット1からユニット5までの5段階に区分した。その理由は、各コースのユニット1を最も基礎的な能力とし、ユニット2,3と学習を進めていくことで各コースが目標とする能力を段階的に習得可能にするためである。また、ユニット1から5までの配列は、実際にビジネスを行う上での基本的なステップにも対応しており、ユニットを順番に学習していくことで、ビジネスの基本的な手順を身につけられるように配慮した。

例えば、各コースのユニット1に共通する能力として、「現場を感じ、現実を知る」という目標を設定したが、これはコミュニケーションコースであっても、

マーケティングコースであっても、それ以外のコースであっても、ビジネスを始める上で「現場を感じ、現実を知る」ことなしに、どのようなビジネスであっても成功することはできないからである。机上の理論や一般的に流通している知識や情報だけで成功できるほどビジネスは簡単なものではない。実際に、現場に足を運び、現場の実態を肌で感じ、関係者に話を聞くといった、「直接的な経験」の中から、現場に隠された本当の問題点を見つける能力が求められる。商品やサービスが売れるか売れないかは、提供する側ではなく購入する側が決めることである。供給側の思い込みでいきなり商品開発を進め、売れない商品を作るといったような無益な失敗を避ける必要がある。

ユニット2で養成する能力は「外の世界を知り、参入するマーケットを見つける」ことである。新たな商品やサービスを開発し、販売していくためには、競合他社がどのようなビジネスを行っているのかを理解する必要がある。ユニット1の段階でとどまってしまうと、現場への思いが強くなりすぎる可能性も考えられる。続くユニット2では、外の世界に目を向けて、様々な類似した事例を集め、客観的に現場を見られるようにすることを目指す。視野を広くすることで、今まで気づかなかったオプションを発見することもできるし、共通点や相違点にも気がつくだろう。ユニット2を通じて、マーケットの中で現場がどのようなポジションにあるのかを位置づけられるようにする。

ある程度参入するマーケットが定まったら、商品やサービスを供給するためのネットワークづくりに取り組む。これがユニット3で養成する能力である。食と農に関わるマーケットは広く、そこでビジネス等を展開する企業や機関等も数多い。作ったものを売るのではなく、予め売り先を決めてから作る。関係者とのコミュニケーションを取りながら、販売するためのネットワークを構築することを目指す。

ユニット4では、「商品・流通・経営システムの開発」に取り組む。ビジネスの成否は、運の善し悪しも関係してくるが、それ以上に再現性の高いシステムを組むことが重要である。繰り返し売れる商品やサービスを提供するためには、商品力も当然必要だが、効率的な販売や経営のシステムも同時に不可欠である。このユニットでは、持続的・発展的なビジネスを展開する上で必要な仕組みづくりを学習する。そして、ユニット5で実際にビジネスを動かしていくために必要な具体的な能力の獲得を目指す。

5つの基本コースを修了した受講者は、課題解決実践演習に進むことができる。

この演習は、これまでに習得した能力をフル活用し、受講生が興味・関心のある課題の解決に向けて取り組むものである。現時点で想定しているユニットの概要について下記に示す。

- 観光ビジネスユニット

群馬県における食と農に関連した観光ビジネスに必要な課題解決を目指す

- フードシステムユニット

消費から生産までのフードシステム上の課題解決を目指す

- 農業政策ユニット

現在求められている農業政策の立案や既存の政策の改善等を目指す

- 地域づくりユニット

様々な手法を用いて、地域づくり・地域おこしを目指す

- 知的財産ユニット

地域ブランドや伝統野菜のブランディング等の知財を用いたビジネスを目指す

- グローバル対応ユニット

国際化の中で生じる様々な課題を解決することを目指す

② 達成度評価手法とシラバス

本プログラムが社会的に認められるためには、プログラムから輩出された受講生が優れた結果を残すことが必要である。そのためには、各ユニットで習得した受講生がどの程度の能力を習得したかといった達成度評価手法の開発が求められる。今年度は、達成度評価手法の開発まで至らなかったが、次年度の以降の課題として取り組む必要がある。また、本プログラムが県内外で利活用されることを想定すると、各ユニットで学ぶ標準的な学習内容を示したシラバスの作成も欠かせない。

下記に各大学の資格授与要件を示した。各大学で独自の要件を設定しているが、多くの大学は、①課題研究、②出席率、③プランニング、で受講生の獲得能力を評価している。課題研究やプランニングの審査は、大学内だけでなく、外部審査員を入れるところが多い。また、評価されるポイントも、地域貢献度をどのくらい有するか、実現の可能性はどのくらいあるのか、といった点も設定されている。

各大学の資格授与要件

属性	大学名	資格名	資格要件
農業者育成系	同志社大学	食農政策士	・ 地域公共人材のサブ資格。地域公共人材は、第1種、第2種、キャップストーンの3つのプログラムから成り、120時間のカリキュラムで構成。食農政策士の場合、第2種コースの科目をすべて取得すること。
	岩手大学	アグリ管理士	・ 資格を取得するには、3つのコース(アグリキャリアコース、アグリフロンティアコース、マーケティングイノベーションコース、ビジネスプランニングステップ)を修了し、企画評価委員による審査でアグリプロの資質があると認められた者に対して、岩手大学が「岩手大学特別の課程に関する規則」に基づいて「アグリ管理士」を授与する。2コースの修了者は、「准アグリ管理士」を授与。 ・ 1コースの履修証明の場合、①専攻コース科目とプランニング科目を全て受講し、かつ他コースから2科目以上受講し、総時間数が120時間以上に達した場合、②修了論文の報告と最終試験の合格。 ・ 複数コースの履修証明の場合、①複数コース科目の80%以上およびプランニング科目の全てを受講、②専攻したいいずれかのコースの現場スタディを受講、③修了論文の報告と最終試験の合格。
	佐賀大学	農業技術経営管理士	・ 社会人コース(1年間)は、①経営管理部門48時間以上、②技術関連部門48時間以上、③修了研究54時間以上、合計150時間以上。 ・ 150時間の講義と演習科目を履修し、修了研究の審査に合格すると、「佐賀大学農業技術経営管理士」の履修証明書が授与される。
	金沢大学	能登里山マイスター	・ 修了要件は、①全54単位中42単位以上取得で修了し、単位取得は出席で評価。②卒業論文の作成 ・ 卒論については、外部審査員を入れ可否判定。自治体から派遣されれば首長等を審査員に加える。 ・ 就農予定者については、プランニングも行わせる。
6次産業系	山形大学等		・ 96時間の講義を受講し、ビジネス計画書を作成すると修了。120時間以上講義を受講すると、山形大学より履修証明書を授与。 ・ カリキュラムの総合計時間は、150時間。
食品企業系	信州大学	ながの食品加工マイスター	・ 社会人再教育コースは、1年間。 ・ 修了要件は、①共通カリキュラムのすべての講義・実習を受講し、評価C以上。②課題研究を実施し、レポート提出、研究発表を行い、評価C以上 ・ 資格認定要件は、①修了要件を満たしかつ評価B以上、②資格認定委員会が行う可否判定をクリア、すること。
	高知大学	土佐フードビジネスクリエーター	・ 120時間以上受講したら履修証明書を発行。 ・ 3コースあり、Aコース(2年)は、座学+実習+課題研究、Bコース(1年)は、座学+実習、Cコース(1年)は、座学。 ・ 座学は160時間、実習はAコース80時間、Bコース40時間。
	東京農業大学	オホーツクのづくりマイスター	・ 資格授与要件は、①出席率8割以上、②成果報告会・プレゼンテーションの採点結果、③中間報告会の結果、④活躍状況(補助金の活用状況、イベント参加状況、新聞記事掲載状況)、⑤日頃の受講態度(レポート課題の提出、オフィスアワーの活用) ・ 座学35コマ、演習23コマ、実習17コマ、計75コマ
	山梨大学	ワイン科学士	・ 課程修了で受験資格を取得。その後、実技試験とペーパー試験に合格した受講者は資格を授与される。 ・ 一般学生の場合、上記試験を通過し、さらに2年間の実務経験を積んだら、自動的に資格を授与される。

しかし、本プログラムでは、カリキュラム(案)上部に示した養成する能力(アウトカム)は、一般的なシラバスが提示する科目の到達度指標とは異なり、「知識」や「技術」の理解度・達成度ではなく、「ビジネスをする上で欠かすことのできない能力(視点・思考)」の習熟度としている。最終的な資格授与の段階において、各大学で実施している課題研究等を導入することになるだろうが、養成するアウトカムを評価するためには京都モデルのようなキャップストーン方式が適するのではないかと検討している。キャップストーン方式とは、学習の最終的な仕上げを確認するため、現地でのコンサルタント活動を実施するものである。課題研究の先にある、より実践的な評価手法として次年度以降具体的な手法を理解する予定である。

一方、シラバスについては、各大学で設定しているシラバスの項目を組み合わせると、下記の表のようになるが、基本的には、通常の大学の課程で作成しているシラバスと同様である。

表 各大学におけるシラバスのフォーマット

科目名	
時間数・コマ数	
講義場所	
担当講師	
講義形式・教育方法	
講義目標	
講義内容	
キーワード	
参考文献	

知識を提供する場合、上記のようなシラバスでも十分である。しかし、能力養成を目指す場合、すべての講義が座学だけで完了することはない。フィールドでの実習やワークショップなどでの発表等も必要になる。そこで、本プログラムでは、下記の図のようなシラバスの作成可能性について、次年度以降検討を進める。

具体的には、各ユニットは、導入、フィールド・実習、座学、ワークショップの4つから成り、各段階において、獲得した知識や技術をトレーニングするためのエクササイズを用意する。

各ユニットにおけるシラバスのフォーマット

ユニットを四つの要素で
パッケージ化する

① 導入(座学)

- 基礎知識の確認
- ユニットの目的を確認

② フィールドおよび実習

- 現地で聞き取り調査等を行なう

③ 座学

- 関連分野の体系的な講義で理解を深める

④ ワークショップ

- ユニットの感想等をディスカッション、プレゼンテーション等

- 各ユニットは、導入、フィールド、座学、ワークショップの四つで構成する。
- 学んだことを身につけさせるため、ユニットの各段階にエクササイズを用意する。
- ユニットの締めくくりとして、ワークショップ等を開催する。

新たな知識・技術を身につけ、それらを能力として活用していくためには、ある程度のトレーニングが必要である。一度の講義や実習で、すべてを習得することは難しく、繰り返し復習することが必要である。そのためにも、各段階で学んだことを確認するためのエクササイズについても、合わせて開発する必要がある。

基本的には、一連の段階を経てユニットの修了を目指すことになるが、受講生以外がスポット的に受講可能なシステムにも対応する仕組みを入れることも必要だろう。例えば、ある分野に関する体系的な知識を学びたい場合は、オブザーバーとして座学だけ受講することを可能にする等の配慮も検討すべき課題である。

2. 次年度以降の取組方針

上記を踏まえ、次年度以降は、下記の3点を中心に取組を進める。

①持続的・発展的な機能を備えた産学コンソーシアムの実質化

今年度の調査・検討結果をもとに、中長期的にも実質的に機能する産学コンソーシアムを組織化する。学習者が生涯にわたって学び続けることができる学習機会を提供する場として、次世代の食農産業を支える人材を輩出する場として、継続的かつ効率的に運営可能な産学コンソーシアムの形成は欠かすことができない。学習者に対して学習機会を安定的に提供することができる産学コンソーシアムの運営手法を検討する。

具体的には、食農分野への就業や転職を目指す学習者や他産業従事者、自らのビジネスに6次産業化や農商工連携の要素を取り込み新たな事業展開を目指す食農関連事業者などが、生涯にわたってこの分野でキャリアパスが描けるよう、必要な知識・技術・技能をレベルごとに体系的にユニット化し、それらの積み上げが評価される「学習ユニット積上げ方式」によるアクセスしやすい学習環境の整備を目指す。

また、先行する食農分野の産学コンソーシアムは、学習者のニーズに対応した優れたプログラムをもちながらも、補助事業終了後の自立的な運営については様々な課題を抱えている。次年度は、上記の産学コンソーシアムの実質化に加え、食農分野の産学コンソーシアム間の広域連携によって、各産学コンソーシアムの強み（優れたプログラムを共有化する等）を広げ、弱み（自立的な運営に関する課題等）を補うような広域的な仕組みについても検討する。

②今年度開発した学習ユニットの実証

今年度開発したモデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等を実効性あるものとするため、各ユニットの実証を行う。特に、本事業は異なる学校種が連携する体制のため、それぞれの学校種の強みをいかしつつ、どのユニットの、どのレベルを担当するかを定め、明確にする必要がある。学校種ごとに対応可能なユニットやレベルを定めるとともに、適切な評価主体、評価手法の検討を行う。

③モデル教材開発

本事業で開発したプログラムを広域的に展開していくため、モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等の確立に向け、検討を踏まえ開発する。また、プログラムの広域展開には、共通科目で用いるモデル教材や指導法の確立も欠かすことはできない。この点についても、教育界や産業界、広域連携機関とともに、モデル・カリキュラム基準および達成度評価手法等の確定に向けて開発する。

「成長分野等における中核的専門人材養成の戦略的推進」事業！ モデル・カリキュラムのイメージ（食・農林水産分野）

アグリビジネスに必要な知識・技術・能力を、学校種を超えた教育機関・産業界・広域連携組織等の枠組みの中でステップアップしながら習得できる仕組みを構築する。学習者が学びやすいように、コース別、ユニット別に受講可能なカリキュラムとする。内閣府が進めるキャリア段位！制度「食の6次産業化プロデューサー」と連動することで、さらに高みを目指す学習者にレベルアップの機会を提供する。

「ぐんま食農ビジネススクール」カリキュラム(案)



文部科学省 平成 23 年度「成長分野等における中核的専門人材養成の戦略的推進事業」
「産学連携による高度アグリビジネス人材育成プロジェクト」

平成 24 年 3 月発行

高崎経済大学