

— 農の雇用事業による取組事例 —

宮城県登米市 有限会社伊豆沼農産

- 農の雇用事業の研修開始から5年目を目処に部門マネージャーになることを目指して、計画的なキャリア形成を実施。
- 地域の交流イベント等の企画・運営を通じて、農業にやりがいを持てる機会を創出。

(有)伊豆沼農産の概要

【設立】平成元年5月

【代表者】伊藤 秀雄

【売上】48,869万円

【事業内容】農畜産物の生産、加工、販売、レストラン、体験農場

【経営面積】養豚700頭、水稻3ha

【主要取引先】全国有名百貨店、みやぎ生活協同組合、日本郵便(株)物販サービス 等

【従業員数】正社員20人、パート等20人

【所在地】宮城県登米市迫町新田字前沼149-7

【ホームページ】<http://www.izunuma.co.jp/>

【会社の特徴】安心できる農業・食を基本に6次産業化を進め、地域の『人』・『もの』・『環境』の価値を提供している。

研修・人材育成の取組内容

【研修概要】

- ・1年目は、生産部門における研修を重点的に行いつつ、加工部門、販売部門も一通り経験させ、基礎技術を身に付けさせます。
- ・2年目は、各部門において1年目よりも専門的な技術研修を実施しています。

【雇用就農者の定着に向けた特徴的な取組】

- ・研修生が早く中堅クラスになれるよう、農の雇用事業を活用し、計画的なキャリア形成を実施するとともに、しっかりとフォローも行っています。
- ・地域住民と都市住民との交流イベントや食農体験プログラムの企画・運営を行わせるなど、農業にやりがいを持てる機会を創出しています。

【雇用就農者の定着に向けた今後の取組】

- ・農の雇用事業のOJT研修開始から5年目を目処に、部門マネージャーになることを目指し育成します。
- ・研修生による企画・立案を中心とした、地域における食育のさらなる展開を行います。
- ・当社は生産部門、加工部門、販売部門があり、研修生の能力次第によっては、進みたい部門を選択し、その部門に就くことも可能です。

キャリアプランイメージ

農の雇用事業でのOJT(2年)

- ・基本的な生産・加工・販売技術の習得
- ・生産から販売までの流れを把握

部門チームリーダー(3~5年目)

- ・担当部門の年間計画策定
- ・受発注管理

部門マネージャー(5年目~)

- ・担当部門全体の管理
- ・人材育成

