平成27年度新規就農促進フォーラムの概要

東北農政局では、１月27日（水）に、仙台合同庁舎Ａ棟において、青年層の新規就農者の確保・定着を促進するため、「新規就農促進フォーラム」を開催しました。

当日は、就農希望者や新規就農者、行政等関係機関担当者など約130名が出席しました。

始めに、自営農業就農、新規参入または雇用就農し、地域で活躍している青年農業者（男性５名、女性２名）から、事例発表をいただきました。就農の動機や、就農時に生じた問題と解決方法、目指している経営についての発表のほか、就農希望者や新規就農者へのメッセージをいただきました。

事例発表後は、就農相談コーナーを設置し、各県、青年農業者等育成センター、ハローワーク仙台及び事例発表者が、参加者からの相談に応じるとともに、参加者同士が交流できる時間を設けました。

会場の様子

挨拶を行う豊田局長

事例発表者
（左から高橋氏、佐藤（勧）氏、大友氏、佐藤（耕）氏）

事例発表者
（左から池田氏、清水氏、寺山氏）

○事例発表者（青森県）

高橋（たかはし）　信（しん） さん（平川市）

農　園　名：山猫りんご園
出　身　地：秋田県
就　農　年：平成23年
経営の概要：りんご 1.2ha
経営の特徴：「消費者の安心安全を担保するため、JGAP認証（団体認証）を取得

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

他産業に従事後、心にゆとりのある生活がしたいと思い、妻の実家のある平川市で就農しました。

◆ **就農に当たっての問題と解決方法は？**

県の農業普及振興室に相談しながら、技術は、認定農業者の下での１年間の研修や講習会等で習得しました。農機具は、自己資金も少なかったので、中古を購入しました。

◆ **目指している経営は？**

りんごの規格外品を活用し、ジュース加工に取り組んでいますが、りんごジュースの多くが１ℓなどの大きいサイズであることに着目し、あえて飲みきりサイズの180mℓの小瓶で販売しています。同じような商品でも視点・アプローチを変えれば見込みは十分あります。

妻にボーナスをあげること、新規就農者を増やして地域を元気にすることが目標です。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業は自分で考え、自分の選んだやり方で働ける魅力ある仕事。自然が相手なので思いどおりにならないことも多いですが、だからこそチャレンジして欲しい。若い人がどんどん入ってくることを願っています。

○質疑応答

◆ **りんごジュースのラベルの可愛らしい猫のデザインは、誰が考えましたか？**

「山猫りんご園」という名前に合う猫のキャラクターが欲しくて、私が手書きしたイメージをもとに、妻が、簡単な図形を組み合わせて作成しました。

◆ **地域を元気にするために、若者たちで何か取り組んでいいますか？**

地元青年部の活動のほか、青森県では、県内のりんご農家で、食べ比べ選手権を行っています。このイベントは、普通の品評会とは違って、会場のお客さんに食べていただいて、おいしさを競うものです。最初は津軽地域だけでのイベントでしたが、今は、秋田県鹿角市や岩手県江刺（奥州市）からも参加するようになっています。徐々に大きなイベントにしていくことで、「僕たちはかんばっているんだ」と、アピールできていると思っています。

◆ **農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

水道会社での力仕事や暑い中での作業経験は、農業に役立っていると思います。その後のホテルに勤めでは、フロント業務でお客様と話す機会も多かったので、現在、お客様とのコミュニケーションの面で生きていると思います。また、東京にいたこともあるので、地元にいるだけではわからない、首都圏のような人口の多い地域の消費者が欲しがるものを、少しはわかるのかなと思っています。

◆ **今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

例えば、知的障害があっても、その人に合う仕事があると思うので、将来的には、障害があるなしに関係なく、雇用してみたいと思います。付け足しになりますが、担い手が減っています。手伝ってくれる人も高齢化し減っています。以前テレビで、秋田県藤里町で、若い引きこもりの方を社会復帰されるために行政の方が中心となって、いろんなところで働かせている取組を見ました。マッチングさえできれば、そういった方や障害のある方が働く場はできると思います。

○事例発表者（岩手県）

佐藤（さとう）　勧（すすむ）　さん（一関市）

農　園　名：いわて さとう農園
就　農　年：平成21年
経営の概要：水稲約5ha、和牛繁殖8頭、なす5a、
　　フルーツトマト3a
経営の特徴：“SucchanFarm”というオリジナルブランド
　　でオンリーワンの農産物を生産・販売

○事例発表の概要

◆　**就農したきっかけは？**

専業農家の後継ぎでしたが、農業はやりたくありませんでした。他産業に従事後、次の人生として農業の世界を漠然と考えていた頃、大学の公開講座で出会った人の「まずは行動」との言葉に打たれ、就農を決意しました。

◆　**就農に当たっての問題と解決方法は？**

栽培技術については、自分のやりたい農業を実践している農家へ足を運び、その人に会い、ほ場を実際見て、現場を感じて学びました。

◆　**目指している経営は？**

農園を “SucchanFarm”という名称でブランド化し、そのファンを増やしたい。トマトの加工品を提供できる喫茶店と、趣味のバイクとを組み合わせたライダーズカフェをやりたい。また、近くにサファリパークがあるので、ハウスを建てて、トマトやなすのもぎ取り体験や直販ができるようにしたいと思っています。

◆　**就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業は全て自分次第。自分が将来どうなりたいのか、そのためにはどうすればいいのかを考えるとわくわくします。

自分の好きなことを見つけて欲しい。夢は必ず叶います。

○質疑応答

◆　**サラリーマンを辞めて就農するときの、家族の反応はどうでしたか？　また、どのように説得しましたか？**

両親から反対されましたが、営農計画をつくり、半ば強引に就農しました。実績をつくり、身体を壊さないようにして頑張っている姿を見せれば、結果的には、親孝行になるのではないかと思っています。

◆　**木村秋則さんの奇跡のリンゴの栽培方法を参考にしたとのことですが、周囲の園地に影響がないように、病害虫対策はどのようにされていますか？**

トマトの無農薬栽培を行っていますが、隣の園地とそれほど密着しているわけではないので、防虫害ネットを張っている程度です。今のところクレームを受けたことはありません。変わり者と言われるかもしれませんが、いろいろな研修に行くと、地域を変えるのは、若者、外者、ばか者の３者と、言われます。それは個性だと思いますし、周りに理解してもらっていければいいと思います。

◆　**農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

自動車会社の整備士として、お客様に整備内容の説明をしたり、フロントで苦情処理をしていました。この経験から、飛び込みでの営業も苦にならないし、お客様とコミュニケーションなどにも役に立っています。

◆　**今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

昨年、人手が不足し、研修生の受入れや障害のある方を雇用している農業法人に協力をお願いしました。障害のある方２人とその者を管理する人の計３名の予定でお願いしていましたが、結局、賃金の問題で雇用できませんでした。機会があれば受け入れようと思っています。ある法人では、障害のある方にハウスの草取りをやってもらったところ、病害虫の発生が少なくなり、農薬散布が減り、経費の節減になったと聞いております。また、土に触れることは、障害のある方にいい影響があるのではないかと思います。

○事例発表者（宮城県）

おおとも　ひろき
大友　裕貴 さん（仙台市）

就　農　年：平成26年
経営の概況：リーフレタス中心の露地野菜　63a
経営の特徴：卸会社と契約して出荷しているほか、
　　インショップへの出店

○事例発表の概要

◆　**就農したきっかけは？**

転職を考えていた頃、友人との飲み会の席で何かやってみようということになり、農業なら始めやすいと思い、単純な理由で就農を決意しました。

◆　**就農に当たっての問題と解決方法は？**

農地は、栽培したほうれん草を持って行って、地主に熱意を見せて貸してもらい、機械は、離農しそうな農家へ直接交渉し、安く取得しました。技術もなかったので、品目はリーフレタス１つに絞りました。

◆　**目指している経営は？**

リーフレタスの面積を拡大して、仲間と法人を設立したい。将来は飲食部門や機械の販売部門も設立したいと思っています。

◆　**就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業は思うようにいかないときがあります。異常気象で無駄になっても、勉強代だと“ポジティブ”に考えること、“折れない心”が大事です。

○質疑応答

◆　**現在の販売先は、卸売業者、直売所、インショップ等とのことですが、今後、面積を拡大する場合、販売先を増やす考えはありますか？**

今の卸売業者を大事にし、お互い儲けていけたらと思っていますので、その卸売業者への出荷量を増やしていく考えです。

◆　**農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

高校卒業後、工場に勤めました。工場は生産効率が求められる現場です。無駄を省く、整理整頓する、清潔にすることが日々求められました。これを農業に当てはめるとより効率のいい出荷作業ができます。また、その後の中古車販売の営業経験により、コミュニケーション能力がついたと思います。

◆　**今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

今は自分を養うのに精一杯で、障害のある方の雇用まで考えが及びませんが、障害者支援という点で農業は向いている産業だと思います。百の商売ができないと百姓はできないと言われます。農業は、生産から、流通、販売までいろんな可能性を秘めた産業だと思います。障害のある方もいろいろ向き不向きはあると思いますが、自分に向いているのもを見つけられるという意味で、農業という産業はすばらしいと思います。

◆　**どのような支援制度が、役に立っていますか？**

青年就農給付金を使っていますが、栽培が安定しない時期は助かりました。農機具を購入するときには、半分負担していただける事業を活用しました。

○事例発表者（宮城県）

佐藤（さとう） 耕城（こうき） さん（登米市）

会　社　名：（有）伊豆沼農産
雇用就農年：平成20年
役　　職：常務取締役（企画室長）
担 当 業 務：企画、直販システム管理、販売管理、広報等

○事例発表の概要

◆　**雇用就農したきっかけは？**

東京で他産業に従事していましたが、親の病気等もあり地元に戻ってきました。6次産業に興味があり、その知識を身に付けるには、実践している会社に入るのがよいと考え、今の会社に勤めることにしました。

◆　**会社での担当業務は？**

弊社は、「“農業を食業に変える”を原点に、地域の人と自然の恵みに感謝すること」を経営理念として掲げ、農産物の生産・加工・販売をしています。その中で私は、企画や販売管理、広報等を担当しています。

最近の取組としては、「ラムサール広場」をオープンし、子供から大人までを対象に、手作り体験教室やネイチャーゲームなどの食農環境教育を行っています。

◆　**就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業はなくならない産業。未開拓分野も多く、様々なビジネスチャンスがあります。消費者が食べるときをイメージしながら、現状を把握し、問題点を見つけ、優先順位を付けて解決することが重要です。

○質疑応答

◆　**手作り体験教室の参加者について、当初は人が集まらなかったが、現在は千名ぐらいになったとのことでしたが、どのような取組をしたのですか？**

例えば、企業の互助会とか、職員の福利厚生のために活用していただけるようなところにＰＲしています。

◆　**農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

フランチャイズの本部にいて、店舗開発等を担当していました。常に、今何が問題で、何を優先して改善していくべきかを考える思考方法は、前職で培ったのもだと思います。

◆　**今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

年間１ヶ月ずつ４名の支援学校の生徒を研修生として受け入れています。今年は親御さんから就職先としてお願いしたいという話もありました。しかし、現状では、研修のための作業をつくることはできますが、組織として、年間を通じての受け入れ体制が整っていないのが正直なところです。

○事例発表者（秋田県）

池田（いけだ） みゆき さん（鹿角市）

就　農　年：平成24年
経営の概況：シンテッポウユリ15a、小菊10a
経営の特徴：地域の重点品目であるシンテッポウユリ
（露地栽培）を主体に経営

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

「将来は親元就農」と漠然と考えていましたが、勤務地であった岩手県で震災を経験し、生かされたことに感謝し、本当に自分が好きなことをやりたいと思いました。好きなことは農業だと再認識し、就農を決意しました。

◆ **就農に当たっての問題と解決方法は？**

親元で何をやればいいのか迷っていました。家はりんご農家ですが、果樹は重くてやりたくないと思っていました。親の農業仲間から、市が花きを重要作物として推進していると知り、花きなら、これから仲間と切磋琢磨してやっていけると思い、選択しました。

◆ **目指している経営は？**

もう少し、面積を増やしたいです。また、シンテッポウユリと小菊を主体としながらも、他品目を導入し、作期・収穫期分散を図りたいと思っています。

◆ **就農希望者及び新規就農者へのメッセージ**

情報は待っていても入ってきません。自分が行動して入手することが重要です。

○質疑応答

◆ **農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

大学院で学んだ知識によって、例えば、地域の農家の方と肥料の話をするときに、その成分は何に必要なのかが理解できます。

◆ **今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

作業内容とのマッチングが大事だと思います。シルバー人材センターに作業をお願いしたことがありますが、草取りにしても、人によって向き不向きがあるので、障害のある方に限らず、マッチングが大切だと思います。

○事例発表者（山形県）

しみず　つよし
清水　寅　さん（天童市）

会　社　名：ねぎびとカンパニー
出　身　地：長崎県
就　農　年：平成24年
経営の概況：ねぎ7ha、かぼちゃ0.5ha、ほうれん草1ha
経営の特徴：市場出荷なし
　　独自ブランドでの販売

○事例発表の概要

◆　**就農したきっかけは？**

東京でグループ会社の社長をやっていましたが、親戚から山形の農業を元気にしてくれと言われ、山形で就農しました。

◆　**就農に当たっての問題と解決方法は？**

先輩農家が作ったおいしい作物を目の当たりにした時、自分がどの作物で勝負していくか考えた末、選んだのがねぎでした。消費者においしいと感じてもらえたら、それが付加価値です。作れるようになるまで、毎日師匠のところで勉強させてもらいました。

◆　**目指している経営は？**

どこまでもねぎにこだわり、面積を15ヘクタールまで拡大、冬場の雇用を確保し、売上げを伸ばしたい。売り先がないという人がいますが、私は、100件、200件と交渉する心構えを持ってやっています。値段交渉でも、費用を数字化し、堂々と原価を言うことが大切です。

◆　**就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

自分で売るもよし、市場で売るもよし。成功の仕方も人それぞれ。自分にあった経営をしてください。

○質疑応答

◆　**今後、面積を拡大する場合、ネギを増やすのか、他の品目も増やすのか教えてください。**

所得率を上げるために面積をもう少し増やしたいと考えていますが、ずっとネギでいきます。ネギの需要がなくなることはないし、ネギ専門に栽培することによって、付加価値もつくからです。

◆　**農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

友達が多かったのがよかった。人は困ったときが問題で、困ったときは自分で解決できないので、人に聞く。その人がわからなくても、その人の友達がいます。だから、友達は大事にしましょう。

◆　**今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

どんどん雇用していきたいと思っています。ただ、雇用するには条件があり、雇う側がその条件を知らない場合があります。こちらの努力不足もありますが、福祉の側も、そのような条件をどんどん発信して欲しいと思います。農作業をすることによって、障害のある方は元気になると思います。障害のある方は礼儀正しい。社員が気を遣えるようになっていく。みんながやさしくなります。

○事例発表者（福島県）

寺山（てらやま） 佐智子（さちこ） さん（須賀川市）

農　園　名：(株)阿部農縁
就　農　年：平成19年
経営の概況：もも25a、なし5a、露地野菜50a、水稲40a
経営の特徴：贈答用桃と桃のコンポートやジャム、無添加漬物、自家製味噌などの直販を実施

○事例発表の概要

◆　**就農したきっかけは？**

20年近く看護師をやっていましたが、地域の荒れた畑が見るに堪えず、自分が何かできないかと思い、また、継承してきた農作業の知恵や、伝統の味を守り次世代につなげることが自分の役割と考え、就農を決意しました。

◆　**就農に当たっての問題と解決方法は？**

農業の知識や技術がわからず、県農業短期大学校や就農研修、６次化創業塾、先進者等に学びました。

◆　**目指している経営は？**

私は、家族やお客様とのご縁を大切にしています。だから、農園名を(株)阿部農縁（園ではない）としています。

震災を機に、福島の野菜や農家の伝統の味を食べて欲しくて農家民宿を始めました。いろんな人が集まる憩いの場にしたいと思っています。規模を拡大しない農業、質を上げる農業を目指しています。

◆　**就農希望者及び新規就農者へのメッセージ**

食べるものを自らつくることを楽しみ、収入というものさしばかりに振り回されず、５年後、10年後の自分を想像して楽しんでください。打つ手は無限です。

○質疑応答

◆　**販売先は、コンポートやジャムなどの直販や、贈答が中心とのことですが、具体的にどのようなところに販売していますか？**

桃のコンポート・ジャム類は、通販も行っているし、物産館、東京の百貨店の催事にも参加し販売しています。

◆　**農業の前に行っていた仕事の経験が、農業にどのように役立っていますか？**

看護師とケアマネージャーをやっていました。前職が看護師という肩書きがあることによって、取引相手が自分を信用してくれたり、また、ケアマネージャーだったことでマネジメントの力がつき、商品を売るときの、相手方への説明能力が身についたと思っています。

◆　**今後、障害のある方の労働力を使えるとしたら、どのように生かせると思いますか？また、障害のある方が、働きたいといった場合に雇用を考えていただけますか？**

私も雇用してみたいと思っています。実際に農業をやっている施設を視察したこともあります。私が思ったことは、まず、受け入れる側の人を育てることだと思いました。きちんと筋道を立て、障害のある方に説明することができなければ雇用は無理だと思いました。阿部農縁では、生産した農産物の加工を、障害者福祉施設にお願いし、それを農縁のおやつにしたり、販売も行っています。すぐに雇用はできないにしても、仕事を依頼することはできると思います。今後、商品が増え、販売が広がっていけばおもしろい取組になると思います。