平成28年度新規就農促進フォーラムの概要

東北農政局は１月23日（月）、仙台合同庁舎において、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、就農を希望している学生や新規就農者など約150名が出席しました。

フォーラムでは、地域で活躍している管内６県の青年農業者（男性４名、女性２名）から就農の動機や就農時に生じた問題と解決方法等について事例発表していただき、「農業は人や地域とのつながりが大切」であることなどが、就農希望者や新規就農者へのメッセージとして伝えられました。

また、株式会社ぐるなびから「飲食店の食材ニーズと販路開拓の手法」について、農林水産省から「新規就農者への支援制度」について情報提供が行われました。

挨拶を行う松尾局長

会場の様子

事例発表者（左から小泉氏、菅原氏、関口氏）

事例発表者（左から伊藤氏、齋藤氏、大内氏）

意見交換

情報提供（株式会社ぐるなび）

○事例発表者（青森県）

小泉（こいずみ） 憲一（けんいち） さん（青森市）

就 農 形 態：新規参入（農家出身）
就　農　年：平成24年
経営の概況：施設野菜(ミニトマト各種)15.6a
　　露地野菜(イタリア野菜・伝統野菜)10a
経営の特徴：ホテルやレストラン等への販売、産直市
　　「あおもりマルシェ」等での対面販売

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

幼い頃、果物と思って食べていたミニトマトが、実は親が作った野菜だったことに衝撃を受けて、新鮮な農作物の味に感動したことや、農業は人の命を支える職業であることに魅力を感じ、就農を決意しました。

◆ **就農にあたっての問題点と解決方法は？**

資金については、就農施設等資金、経営体育成支援事業、青年就農給付金（経営開始型）を活用しました。

販路の１つであるレストランへの出荷は、最初はミニトマトのみを出荷していましたが、販売額を増やすためにレストランが求めるイタリア野菜も作り出荷しています。

なお、作物の収穫時期がわかる表を作成し、取引先に、いつ、どの作物を出荷できるのかわかるようにしています。

◆ **目指している経営は？**

商品を安定的に出荷するために全ての取引先と相対で契約すること、冬の生鮮野菜には限界があるので、野菜のジャムなどの加工品を開発すること、子供たちの農業体験を受け入れることなどです。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

人と人とのつながり、常に挑戦する気持ちが大事です。

自身で成功したことは次年度の参考と情熱に、失敗したことは踏み台にして取り組む姿勢が大事です。

○質疑応答

◆ **青年就農給付金を受給されているが、どのように活用していますか？**

施設への投資、パートの雇用に活用しました。

◆ **就農するまでにどのような窓口で情報収集しましたか？また、欲しかった情報は何ですか？**

県に相談しました。農地がない人は農地バンクから情報収集しますが、条件のいい農地は不足していると感じています。

◆ **収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

生活のリズムを作物に合わせています。作物は、自分の都合で作ると言うことを聞かないので、無理をしても時間を作っています。

◆ **保育園児の食育体験を行っているようですが、保育園に出向いてプロジェクトを組んだのですか？**

保育園の体験受入れは、県の方からお話をいただきました。青森県ではりんごやさくらんぼの収穫体験、稲の刈り取り体験はあるが、ミニトマトの収穫体験がないとのことでしたのでお受けしました。

◆ **百貨店での対面販売をされていますが、百貨店で取引ができるようになったきっかけを教えてください。**

所属している「青森ファーマーズマルシェ」という団体が百貨店と取引しています。みんな農家ですが、それぞれ役割があり、百貨店と交渉を進める人がいます。

○事例発表者（岩手県）

菅原（すがわら） 紋子（あやこ） さん（雫石町）

就 農 形 態：親元就農
会　社　名：有限会社ファーム菅久
就　農　年：平成22年
経営の概況：水稲47ha 小麦30ha なたね３ha
　　作業受託60ha
経営の特徴：独自ブランド米の「たんたん米※」と
　　その加工品の販売

※「たんたん」とは雫石の地名の由来である、神社の湧き水が岩を伝って「たんたん」と音を立てて落ちていたことや、皆様の健康がたんたんと長く続きますようにと願いを込めています。

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

三姉妹の次女で、姉が結婚し嫁に行くことになったので就農を決意しました。経営面積が120haほどあったので、無くすわけにはいかないと思いました。

◆ **就農にあたっての問題点と解決方法は？**

技術や経営のノウハウなどを一から勉強しなければならなかったので、岩手アグリフロンティアスクール等の研修会にできるだけ参加し経営を学びました。また、地域の方々や関係者との信頼関係の構築も必要でしたので、地元の行事等に参加し、同じ悩みを持つ人や異業種の人とのつながりや、相談する仲間をつくりました。

◆ **目指している経営は？**

基本は生産です。生産を軸に、６次産業化や農商工連携を進め、加工品の開発にも力を入れていきたいと思います。また、雫石町は観光地でもあるため、農業と観光をうまく結びつけて、地域に人が集まるような仕組みを作り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**

農業は他の企業と違って経験できることが多いし、やりがいがあります。知識・技術が身につくことが実感でき充実感があります。経営には、なぜ農業なのか、なぜこの場所で農業をするのかを考え、将来の目標を立てて行うことが必要だと思っています。

○質疑応答

◆ **岩手アグリフロンティアスクールではどのようなことを学びましたか？**

経営理念や目標設定が大事だということを学びました。現在、会社の経営理念は安全・安心・健康・信頼でやっています。また、そのときに出会った方々は同じくらいの年代で、複合経営されている方も多く、とても刺激になりました。

◆ **就農するまでにどのような窓口で情報収集しましたか？また、欲しかった情報は何ですか？**

実家が法人化していたので、特に就農前に情報を得る必要はありませんでした。就農してからは、地域の行事等に参加しながら、知り合ったいろんな人から情報を得ました。

◆ **収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

基本的に収穫時期は収穫に専念します。どうしても販売や打合せに出ないといけないときは従業員と分担して活動しています。

○事例発表者（宮城県）

関口（せきぐち） 英樹（ひでき） さん（蔵王町）

就 農 形 態：親元就農
就　農　年：平成12年
経営の概況：水稲約50ha
　　施設野菜45品目　露地野菜10品目
経営の特徴：顧客ニーズに合わせ栽培品目を変える
　　少量多品目複合経営

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

楽しく笑いながら働いている両親を見て、小学校４年生の時に就農を決意しました。

◆ **就農にあたっての問題点と解決方法は？**

必ずやり遂げる意志を持ち、早いうちから綿密にコツコツ準備を積み重ねることです。

右も左もわからないうちから完璧を目指すのは無理です。まずは生活できる経営体制を作りあげることが必要です。

◆ **目指している経営は？**

お客様のニーズに応えながら新たなニーズを生み出しつつ、新たな挑戦を続ける経営を目指しています。そのために、自分で食べて、想像して、作ってみて、自分に合うものを探し続けます。そのようにして得た情報を顧客と共有し、新たな作物の生産・販売につなげます。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

時には知性や理性ではなく、自分の感性でいけると思う瞬間があります。そのときは迷わず踏み出して、新たな取組に進んでください。また、このような集まりに来て、必ずつながりを作って帰るような行動の仕方をしてください。

○質疑応答

◆ **施設野菜が45品目93品種、露地野菜が10品目19品種栽培されていますが、これだけ多くの野菜を栽培管理していくために、工夫されていることはありますか？**

私の中心作物は米であり、米の仕事に影響しないような作物にしているので、施設野菜のほとんどが冬ものです。また、暖房がなくても作れる野菜が多くなっています。一つのハウスにいろんな野菜を植えており、いちばん多いハウスだと30種類ぐらい入っています。

◆ **収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

米は収穫時期に発送するくらいはしますが、自分の都合の良い時間に取りに来ていただくお客さんもいます。また、米の仕事が始まると野菜には一切手を触れません。トマトなどは稲刈り中でも収穫できるものもありますが、きっぱり切り捨てて、取りにくるならくれてやるぐらいの気持ちでやっています。生産物の収穫時期は逃してはいけないので、ある程度お客さんよりも重視することも必要だと思います。

◆ **将来農業をやろうと思っていますが、どのようなことを最初にすれば良いですか？**

まずは、自分が、何がわからないかをわかるための勉強をしましょう。そして、何をやりたいかを見つけましょう。そのための準備としては、体力も使うので体力作りをしたり、人とのネットワークも重要になってきますので、このようなフォーラムやセミナーなどを自分で探して参加することが大事だと思います。

○事例発表者（秋田県）

伊藤（いとう） 正樹（まさき） さん（大仙市）

就 農 形 態：親元就農
就　農　年：平成26年
経営の概況：原木しいたけ 2000本 とうもろこし 20a
経営の特徴：道の駅や飲食店への出荷、地域の若手農家と結成した「わかじぇファーマーズ」での販売活動

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

震災当時のボランティア活動の際、被災した農家の方から農業に対する思いを聞き、改めて農業の大切さを知りました。その後参加した「新・農業人フェア」で出会った同郷の種菌メーカーの方から、地元の秋田県では高齢化と人口減少が進んでいるとの深刻な状況を聞き、地元で安全・安心な作物を作りたいと思い就農を決意しました。

◆ **就農にあたっての問題点と解決方法は？**

全くの素人なのでスタートからつまずきました。まず、秋田県では原木しいたけの栽培技術を習得できる研修先が見つからなかったため、岩手県で研修を受けました。また、就農にあたっては、原木の入手が困難で、いろいろな業者や種菌メーカーにお願いし、予定の2000本を確保しました。

◆ **目指している経営は？**

規模が小さくてもしっかりと地域に根ざした持続可能な農業を目指しています。「ここに来ればそれが味わえる」、「ここに来れば作っている人に会える」ということを付加価値にし、地域そのものをブランド化していきたいです。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

自分の信念をしっかり持つこと、そして、自分の足で、自分の目で見た情報を信じて行動してください。自然相手の農業は理不尽の連続です。折れない心、すぐに気持ちを切り替えられる楽観的な心を持つことが必要です。些細な事でうれしいと思える発見もたくさんあります。

○質疑応答

◆ **就農するまでにどのような窓口で情報収集しましたか？また、欲しかった情報は何ですか？**

最初は「新・農業人フェア」というイベントで情報収集しましたが、やはりいちばん身近な窓口といえば自分の住んでいる市町村だったと思います。青年就農給付金などの支援金関係の窓口にもなっていますので、そこがいちばんの相談窓口になりました。

◆ **収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

ある程度市場の動向を見ながら、あまり販売数が伸びない時期は発生量を減らして他のことに取り組んだりします。また、天気の悪い日などは割り切って、ある程度少量でも生産品を持って行って営業しています。その時になるべく飲食店の方と話をして販路拡大につなげています。

○事例発表者（山形県）

齋藤（さいとう） 弘史（ひろし） さん（川西町）

就 農 形 態：親元就農
就　農　年：平成25年
経営の概況：ダリア24a（ハウス約250坪）　水稲６ha
経営の特徴：高品質なダリアの施設栽培

○事例発表の概要

◆　**就農したきっかけは？**

東京で美容師として７年間働いていましたが、父の病気をきっかけに、土地を守らなければならないと思い、就農を決意しました。

◆　**就農にあたっての問題点と解決方法は？**

農業のことは何もわからなかったので、農業大学校や山形県置賜農業技術普及課産地研究室で１年間研修を受けました。その間は青年就農給付金（準備型）を活用しました。

農業大学校の座学で学んだ、土壌や病害虫に関することが今役に立っています。また、産地研究室でのダリアの研修で、ダリアの花で仕事ができたら幸せだろうなと感じたことが、ダリア栽培のきっかけとなりました。

◆　**目指している経営は？**

好きでダリアを作り始めて、その仕事が天職だと感じています。規模を拡大して収量を増やすことはもちろんですが、高品質なダリアをたくさん作り、消費者を幸せにしたいです。

◆　**就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業は生産だけでなく販売方法や人とのつながりが大切です。全国の生産者や市場とつながることで、技術面、販売面で成長していくことができますので、積極的に行動し多くのことを学んで欲しいです。

○質疑応答

◆　**就農するまでにどのような窓口で情報収集しましたか？また、欲しかった情報は何ですか？**

就農に向けた研修の直前まで働いていたので、直接自分が情報収集に行くことはできませんでしたが、父にいろいろ動いてもらい、資料を送ってもらいました。

来年就農したいという友だちが話していたのですが、就農した人の意見を聞ける機会がもっとあればいいなと言っていました。

◆　**収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

私のところは、水稲とダリアだけですので、水稲の田植え、稲刈りの時は、極力研修とか販売などはしないで作業に集中できるようにします。ダリアについては、研修等の予定を考えながら、作業を行っています。

○事例発表者（福島県）

大内（おおうち） 美千代（みちよ） さん（福島市）

就 農 形 態：新規参入（非農家出身）
農　園　名：大内果樹園
出　身　地：三重県
就　農　年：平成25年
経営の概況：桃220a　りんご42a　さくらんぼ10a
経営の特徴：贈答用の個人販売を中心に経営

○事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

スーパーで働いていた夫が、農家との出会いをきっかけに就農を決意しました。私も、取得していた野菜ソムリエの資格を生かせると思い、２人で就農することを決めました。

就農地は、主人の両親の故郷である福島に決めました。

◆ **就農にあたっての問題点と解決方法は？**

ゼロからのスタートでしたので、夫は福島県農業総合センター果樹研究所で技術を学び、私は紹介をいただいた先進農家で勉強させてもらいました。

独立するにあたり、農地を確保するのに苦労しました。他県から来て知り合いもいなかったので、自宅のある町内の方に間に入ってもらい、畑を借りることができました。

◆ **目指している経営は？**

栽培技術の向上に取り組み、高品質な果物を作りたいと思っています。また、単収を上げ、販路を拡大し、経営の安定化を図りたいと考えています。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

農業を仕事として働けるのは地域の方のおかげです。地域にはたくさんの先輩農家がいます。ぜひ地域の中に入ってください。たわいのない話の中に成功のヒントがたくさんあります。若い農業者の勢いとパワーで農業を盛り上げていきましょう。

○質疑応答

◆ **女性である強みをどう感じていますか？　また、ご主人と役割分担どのようにしていますか？それが農業経営にどのような効果を発揮していますか？**

女性は、生産者であると同時に家庭の主婦ですので、女性の強みは、消費者目線を持ち合わせていることだと思っています。個人農家ですので、主人と協力しないと回りません。

加工グループには、私と同じような主婦であり消費者目線を持った方々がたくさんいます。そういう方と意見交換をし、お客様に果物だけでなく、箱やラベルのパッケージなどでも喜んでいただけるように努力しています。

◆ **就農するまでにどのような窓口で情報収集しましたか？また、欲しかった情報は何ですか？**

東京で開催された「新・農業人フェア」で福島県の研修制度の情報を得ました。

借りられる畑の情報を農協のサポートセンターや地域の農業委員会で探しましたがなかなか見つからず、近所の方から情報をいただいて借りることができました。もう少し面積を増やしたいと思い、農地中間管理機構にも申請はしていますが、情報がなかなかなく、いろんな方に空いている畑がないか聞き回っている状態です。

◆ **収穫しながら販売や販路拡大、6次産業化までするのは大変忙しいと思いますが、何か工夫されていることはありますか？**

収穫期は全く予定を入れず、収穫に専念し、販路拡大とかは考えていません。冬の時期は積極的に研修や交流会に参加し、人のつながりを作れるようにしています。