



## 地域農業ビジョンを踏まえた 方針の策定

主に市町村単位で策定されている地域農業に関するビジョン（「総合計画」を踏まえた「農業基本計画」、「人・農地プラン」等）に基づいて、地域の求める農業者像や地域農業のあり方を定義して、新規就農者の獲得・育成に関する方針を策定することは、新規就農者の呼び込みを検討する前提として重要なことです。

さらに地域の実状に合わせ、求める農業者像や新規就農者の獲得方針等を具現化して明示することは、新規就農者と地域とのミスマッチを防ぐだけでなく、地域の新規就農者サポート施策を検討するにあたっての指針となるものです。

FOCUS  
1

## 地域農業ビジョンの具現化

新規就農者を呼び込み定着してもらうためには、地域農業のありたい姿（ビジョン）を基礎とし、地域の実状や課題と照らし合わせた、新規就農者に向けた具体的な指針や方策を検討・実行することが重要である。

## POINT 1

## 地域農業ビジョンを実現するスキームの検討

地域農業ビジョンの達成のための方策（スキーム）を検討するにあたり、活用可能な地域資源を把握することが第一歩である。戦略的に地域資源を活用することに加え、不足するリソースを補うために具体策を講ずることもまた検討すべき事項である。

## 福井県若狭町

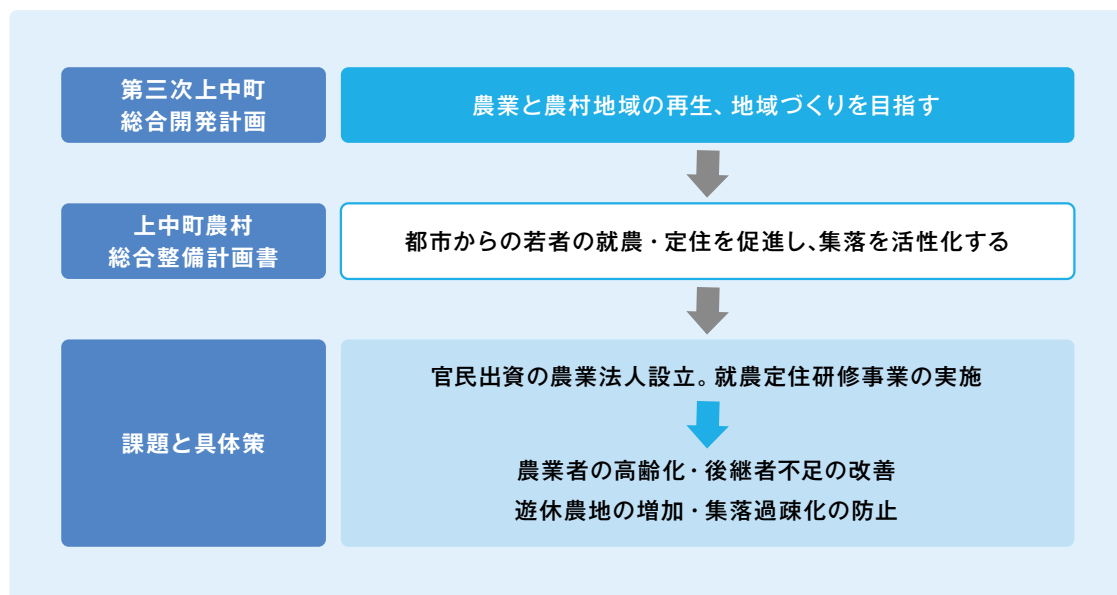
Case Study

地域課題の解決に向け、町の総合開発計画を土台にした農業ビジョンの中で、  
都会からの就農希望者の研修の受け皿となる法人設立

福井県若狭町の農業法人「(有)かみなか農楽舎」は、合併前の上中町主導で2001年に「都市からの若者の就農・定住を促進し、集落を活性化する」ことを目的に設立された。

旧上中町では、1995年に策定された「第三次上中町総合開発計画」に、基幹産業である農業を軸とした地域活性化策として、「農業の近代化による就業機会の拡大」と「農業資産を活かした観光レクリエーションエリアの整備」が盛り込まれた。1998年の「上中町農村総合整備計画書」では、農業振興と観光機能を持った「農村総合公園」の整備が計画され、翌1999年には、農村総合公園の整備とともに農業後継者育成と法人化の推進を盛り込んだ「上中町総合開発計画」後期計画が策定された。

「農村総合公園」を拠点に、都市から就農希望者の受け入れに取り組む農業生産法人として、地元農業者、民間企業、町の出資によってかみなか農楽舎を設立した。農業体験等による関係人口の獲得と、都会からの就農・定住希望者に対する研修等の支援を精力的に行うことで、2020年4月時点で25名の新規就農者が誕生している。





FOCUS  
2

## 地域が求める人材の明確化

ひと口に「就農希望者」と言っても、その中には多様なニーズがあり、それぞれ異なるバックグラウンドを持っている。

その地域で就農するにあたり、「求められるのはどのような人材なのか」、を明確にすることで、地域の体制づくりや支援を有効なものにできる。

## POINT 1

## どのような新規就農者を確保するか

農地と担い手の現状を認識した上で、地域農業の課題解決に必要な新規就農者のあり方（地域の中核を担う農業者、既存農家を支える雇用就農者や短期労働力等）を定め、最適な育成のプランを策定していく必要がある。

## 山形県大江町

## 地域全体で独立就農をサポート

大江町では、農業者の高齢化による後継者不足を打破しようと、2012年より、個別の農家が受入研修を行っていたものの、住居や農地の確保、技術面以外の様々な支援を、個別農家が請け負うことに限界があった。

そこで、すももの独立就農者を確保すべく、当時のすもも部会会長を筆頭にOSINの会（大江町就農研修生受入支援協議会）を発足させた。

同町では、移住定着に向けた支援の充実が必要という認識から、移住研修生用の住居提供、生活支援等、新規就農者の初期投資抑制につながる補助金を予算化させた。さらに、山形県、やまがた農業支援センター、JAさがえ西村山にも協力を要請し、技術向上や経営発展に向けた支援を含めて、地域ぐるみで新規就農者をサポートする体制を確立している。



Case Study

## 北海道小清水町

## 既存農家の労働力としての就農者確保をプロジェクト化

北海道小清水町の課題は、人口減少。基幹産業である農業では農地の集積が進み、移住者が新規参入できる余地に限られる一方、既存農家を支える労働力不足も深刻となっている。

人口減少への対策と、農作業の担い手確保の双方を解決する方法として、2017年度より、JAこしみずが農作業支援にあたる人材を通年雇用し、農業支援スタッフに育成して農繁期の既存農家を支援する事業をスタートした。従前より豊かな自然環境で人気のある地域だったこともあり、多数の移住者を呼び込んでいる。

町では、これら移住者が地域の担い手として定住・定着できるように、安定した収入を確保するための、観光業、食品関連産業と連携した農閑期の雇用創出も進めている。



Case Study

POINT 2

新規就農者を地域外、地域内のどちらから呼び込むか

新規就農者を呼び込む場合、地域外からの移住者をターゲットにするのか、地域内の人的リソースを掘り起こすかなど、どちらをターゲットとしていくのかも重要となる。地域外からの移住者募集、及び地域内の人的リソースの掘り起こしには、それぞれにメリット・デメリットが考えられる。それも踏まえて、ターゲットを考えていくことが必要である。

◆それぞれのメリット・デメリット

	地域外からの移住者を募る	地域内の人的リソースを掘り起こす
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 移住促進・定住人口増につながる</li> <li>● 移住者が地域に刺激を与える</li> <li>● 候補者(地域の若者等)がいなくても、担い手を確保できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域のこと(産品等)を理解している</li> <li>● 地域のつながりがあるため、容易に離脱しない</li> </ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域になじめない懸念</li> <li>● 地域とのつながりがないため離脱が容易</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定住人口増にはつながらない</li> </ul>

岐阜県高山市

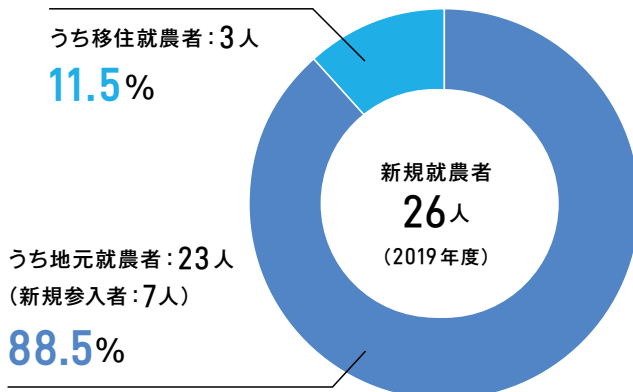
Case Study

スタート時は「移住者」を重視。その後、地域内の就農ニーズが高いことを踏まえ、地元もターゲットに加える

高山市では、2010年に高山市就農移住ネットワーク会議が発足。もともと移住者をターゲットにしていた。

当初は、担い手が減少する中で「地元の人に農業を始めてもらう」というより「外から連れてくる」という発想が主流となっていた。市の単独事業として、地域外からの就農者に対する定額の給付金制度を創設して、積極的な誘致を行っていたが、取組を進める中で、地元の就農ニーズも高いことが判明。給付金の対象を拡大する等、地元からの新規就農に対しても分け隔てなく支援を行うこととした。

◆新規就農者の内訳



FOCUS  
3

## 新規就農者の定着につながる経営モデルの提示

就農後に生活できるだけの収益を見込める経営を行うことができるように導くことは、新規就農者を受け入れる側の役割でもある。呼び込み段階から、収益が見込める作目を推奨し、就農モデルプランを就農希望者に示すこと。これは、就農希望者の就農意欲を高めるだけでなく、将来的な地域定着にもつながるものである。

## POINT 1

## 収益性を考慮した作目選定

就農希望者の中には、収益を度外視して特定の作目を作りたいという強いこだわりを持っている者が少なからずいるが、受入側としては、新規就農者でも収量・収益が見込める作目を就農希望者に示し、まずは経営基盤を固めることを推奨することが重要。

収益性が高いブランド産品を新規就農者に推奨することで、就農後の早期経営安定化を図っている地域もある。

## 山形県大江町

## OSINの会

## 「すもも」の新品種を開発し、新規就農者に推奨

大江町で新規就農者の育成を行っている農業者の組織「OSINの会」では、JAさがえ西村山のすもも部会で開発したすももの新品種を新規就農者に推奨している。

すももは、地域で生産する果樹の中では反収が高い上に、手間がかからず、収量も見込めるために新規就農者の早期経営安定につながることを推奨理由。現在、新規就農者の8割がすももを経営に取り入れており、産地ブランド化にも寄与している。



Case Study

## 愛媛県

## JAえひめ中央

## 地域の注力品種「紅まどんな」を新規就農者の取扱品種として用意

JAえひめ中央の新規就農研修センターでは、果樹で就農する者に対して、JA基幹品目の宮内伊予柑を中心に、推奨品目の紅まどんな、甘平、はれひめ、せとか、カラマンダリンといったブランド柑橘を組み合わせて栽培することを推奨している。

基幹品目と推奨品目を組み合わせることによる労力分散と、11月から5月まで安定して収益をあげられることが推奨理由。JAの販売力と相まって、早期に高収入を実現している新規就農者も現れ、産地を活気づけている。



Case Study

**POINT 2**

**農業所得を具体的に示した就農モデルプランの提示**

「農業で生計が立てられるのか？」という点は、多くの就農希望者に共通する不安要素である。地域において生活していくだけの農業所得が得られる就農モデルプランを就農希望者に示すことで、就農希望者が就農後の目標やキャリア形成を具体的にイメージすることが可能になるとともに、地域農業とのミスマッチを防ぐことにもつながる。

**長野県南信州**

**南信州・担い手就農プロデュース**

**主力産品を核に新規就農者が生産する作物の品目を組み合わせ体系化（パターン化）**

JAみなみ信州と管内14市町村による「南信州・担い手就農プロデュース」では、就農相談会等で就農希望者に対し、主力産品の「夏秋キュウリ」と「市田柿」を軸にした推奨モデルを含め、複数の組み合わせパターンに関する収支試算を提示している。

売上だけでなく経費に関する情報や働き方も具体的に示すことで、農業研修を受ける前段階から経営に対する意識付けを行っている。



Case Study

**◆南信州・複合集約型の就農モデル(野菜+市田柿)の収支試算の指標**

○推奨経営体系    ○資金を有する経営体系

○市田柿買収複合経営型

作型	A型		B型		C型		D型		E型	
	露地野菜+果実加工		施設野菜+果実加工		施設野菜+果実加工		施設野菜+果実加工		露地野菜+果実買収加工	
品目	夏秋 キュウリ (露地)	市田柿 (ハウス乾燥)	夏秋 キュウリ (ハウス)	市田柿 (ハウス乾燥)	アスパラガス (ハウス)	市田柿 (ハウス乾燥)	夏秋トマト (ハウス)	市田柿 (ハウス乾燥)	夏秋 キュウリ (露地)	市田柿 (ハウス乾燥)
面積	15 a	20 a	15 a	20 a	30 a	20 a	20 a	20 a	15 a	20 a分

	A型		B型		C型		D型		E型		
	目安売上	4,200,000	2,850,000	6,300,000	2,850,000	6,000,000	2,850,000	6,000,000	2,850,000	4,200,000	2,850,000
売上合計	7,050,000		9,150,000		8,850,000		8,850,000		7,050,000		
経費	肥料	300,000	79,000	300,000	79,000	600,000	79,000	160,000	79,000	300,000	
	農業	270,000	81,000	225,000	81,000	450,000	81,000	140,000	81,000	270,000	
	生産資材	75,000	126,000	75,000	126,000	48,000	126,000	30,000	126,000	75,000	119,000
	施設償却	0	390,000	375,000	390,000	921,000	390,000	500,000	390,000	0	100,000
	種苗費	390,000		390,000		43,200		880,000		390,000	
	光熱費	15,000	25,000	15,000	25,000	30,000	25,000	20,000	25,000	15,000	25,000
	出荷資材	150,000	220,000	225,000	220,000	48,000	220,000	400,000	220,000	150,000	220,000
	出荷経費	840,000	304,000	1,260,000	304,000	1,200,000	304,000	120,000	304,000	840,000	304,000
	機械利用料										360,000
	生柿買収代										540,600
経費合計	2,040,000	1,225,000	2,865,000	1,225,000	3,340,200	1,225,000	2,250,000	1,225,000	2,040,000	1,668,600	
所得額	2,160,000	1,625,000	3,435,000	1,625,000	2,659,800	1,625,000	3,750,000	1,625,000	2,160,000	1,181,400	
所得額計	3,785,000		5,060,000		4,284,800		5,375,000		3,341,400		
所得率	54%		55%		48%		61%		47%		

