

○管内での新規就農者は増加傾向だが、就農から経営安定までには高いハードル（農地・資金・技術）

○このため、就農相談から段階別に体系的な支援（就農計画作成・講座などのフォローアップ・企業的経営感覚養成）

○その結果、H27には、市町村が13名の就農計画を認定し、就農後5年未満の56名の営農をフォローアップ、更に4名の商談会シート作成支援

○体系立てた支援で、次年度は、8名が就農、49名のフォローアップを予定

具体的な成果

1. 就農5年後の営農計画作成指導 （ワンストップ窓口による個別対応）

新規就農

14名

就農計画認定

13名



2. 就農後のフォローアップ

- 品目毎の栽培講座 計14名受講
イチゴ6回、軟弱野菜1回、ブドウ1回
- 定期的な巡回指導 延べ267回
- 現地見学会と意見交換会 21名参加



3. 企業的経営感覚の養成

- 県域の農業経営簿記記帳講座 2名
- 商談会シート作成講座 4名



普及指導員の活動

■ 状況に合わせ、農地の確保や就農計画の作成、技術習得、補助事業・制度資金の活用など 関係機関と連携して支援

技術習得 農業大学校、指導農業士

農地取得 市町村・農業委員会

農地中間管理機構

資金調達 日本政策金融公庫、JA、

市町村

■ 栽培講座では、理解を深め、すぐ活用できるように現地講習も盛り込み、作業の時期に合わせた内容とした。

■ 56名の指導対象者に 担当普及員をつけ、巡回指導で現状を的確に把握し、課題があれば、栽培講座で取り上げ。

■ 現地検討会は、将来を見据えた6次産業化などの内容により実施。

■ 意見交換会は、個々が日頃から抱える悩みを抽出し、課題を共有できるよう配慮

■ 企業的経営感覚を高め、自身の商品について見直す機会を与える講座の実施

普及指導員だからできたこと

・就農相談は 普及組織がワンストップ窓口として、関係機関との連携の中心的役割を果たした。

・日頃から、就農者と接する機会を持つことにより、自身の抱える課題解決に向けた適切な対応ができた。

就農相談から段階に応じた支援による新規就農者の育成

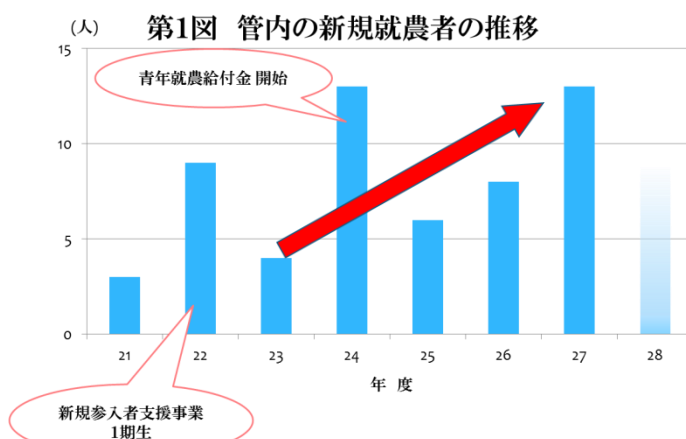
活動期間：平成27年度～

1. 取組の背景

近年、国の青年就農給付金制度や新規就農希望者を一年間、受け入れ農家で実践研修を受けさせる奈良県の新規参入者支援事業など、就農前後の支援策が充実してきたことにより、中部農林振興事務所管内では就農相談や就農者は増加傾向にある【第1図】。

しかし、一般的に農外からの就農希望者は、農地も、農業に必要な機械や施設も装備されていない。農家の子弟であっても栽培技術や経営手法が不足している。

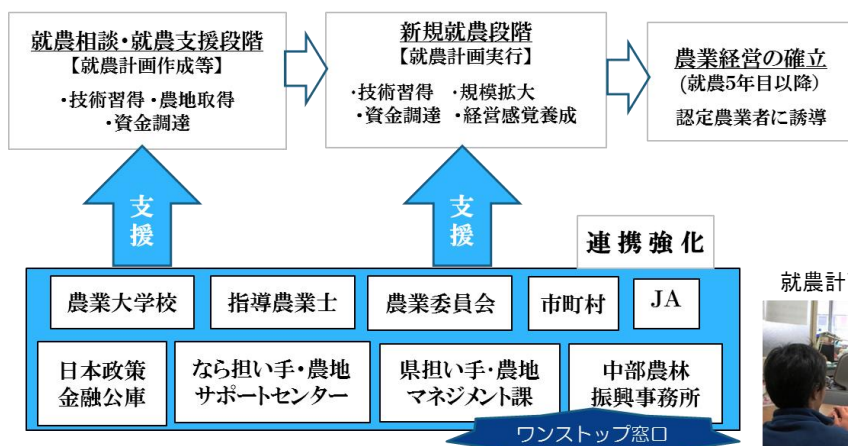
そこで、就農希望者・新規就農者それぞれのもつ課題の解決に対し、就農準備から段階的に支援することによって、就農時に作成した就農計画を達成し、速やかに経営を安定させることを目的に活動した。



2. 活動内容（詳細）

就農相談や就農計画作成支援などは、農林振興事務所をワンストップ窓口として、個々の状況に応じて農地確保、資金調達、技術習得などに関係機関が連携を密にして支援してきた。

【第2図】段階に応じた関係機関の連携による支援体制



(1) 就農5年後を目標とした営農計画作成支援

■就農希望者には、就農計画の認定に向け、一人一人面談を繰り返し、特に関係機関と連携して農地・資金・技術面の支援を行った。

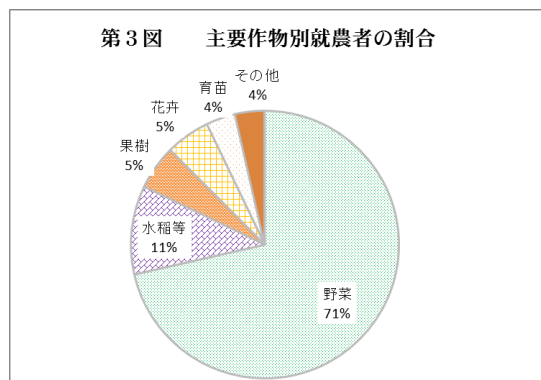
農地取得；市町村、農業委員会、農地中間管理機構

資金調達；日本政策金融公庫、J A、市町村

技術習得；農業大学校、県指導農業士

(2) 就農後のフォローアップ

■フォローアップ対象者は概ね45歳未満、就農5年目までの56名とした。その内訳は野菜が40名、果樹が3名、水稻やそば等が6名、花が3名などとなっていて 野菜が7割を超えている。中でもイチゴに携わる者が20名と多くなっている。



■定期的な巡回指導

指導対象者に一人ずつ担当普及員をつけ、定期的な巡回により、現状を的確に把握すると共に、必要に応じて、迅速な対応に心がけた。



現地指導



栽培技術講座

■品目毎の栽培講座

管内では、促成イチゴとブドウ、軟弱野菜での就農者、就農準備者が多いことから、これらの品目で講座を開催することとした。

■現地見学会及び意見交換会

新規就農者を対象とした現地見学会は、毎年実施しているが、平成27年度は、「6次産業化」をテーマに、新規就農者や就農予定者が、現地視察により課題解決を図り、今後の経営発展の参考にするとともに、農業者間の交流を深める機会とした。



現地見学会



商談会シート(例)

■ 企業の経営感覚の養成

新規就農者の経営感覚の醸成のため、県域で実施する農業経営簿記記帳講座の受講を薦めた。また、就農後3年から5年の比較的経営が安定し、規模拡大を考えたりする者を対象に、6次産業化プランナーを講師として講座を実施し、商談会シート作成を支援した。

3. 具体的な成果（詳細）

（1）就農5年後を目標とした営農計画作成支援

担い手ワンストップ窓口による相談件数	25件
平成27年度新規就農者数	14名
平成27年度就農計画認定件数	13名

（2）就農後のフォローアップ

■ 定期的な巡回指導

56名の対象者に対し、延べ267回巡回指導した。

担当者を中心に巡回を行って状況を把握し、栽培技術、経営改善、資金計画等必要に応じた指導を行った。また、問題があれば、農林振興事務所全体で対応するとともに栽培講座でも取り上げることができた。

■ 品目毎の栽培講座

各講座は、少人数制（3～7名）であり、イチゴでは「育苗期」「定植期」「収穫期」など、主要な作業の時期にあわせ、講義を5回、現地見学会を1回開催した。ブドウは生産者に関心の高い病虫害防除をテーマに1回、軟弱野菜は土づくりや施肥をテーマに実施した。

巡回指導と組み合わせることにより、個々の技術向上につながった。



イチゴ現地見学会



意見交換会

■現地見学会及び意見交換会（21名参加）

平成27年10月9日（金） 13:00～17:15

- (1) 高市郡高取町 夏秋ナス、加工用キャベツ主体経営
- (2) 高市郡明日香村（株式会社 あすか米菜豆） 農産加工業の取り組み
- (3) 桜井市（なら食と農の魅力創造国際大学校（NAFIC））

NAFIC の概要

- (4) セミナー参加者間での情報交換

少人数のグループ別に意見交換

参加者相互に情報交換ができ、経営の見直し、将来を考えるきっかけ作りとなった。

■企業の経営感覚の養成

- (1) 農業経営簿記記帳講座 平成27年12月4日～（5回）2名受講
- (2) 企業の経営感覚養成講座 平成27年7月10日～（2回）4名受講
- (3) 商談会シート作成及び商談会出展

平成28年2月16日 ぐるなび商談会（大阪市） 2名

商談会シート作成を通じて、経営の見直し、商品として、PRするポイントなどを明確にすることができた。しかし、新規就農者の多くが、技術習得・生産安定に注力しており、この段階に至った者は少なかった。



企業の経営感覚養成講座



ぐるなび商談会

4. 農家等からの評価・コメント

- イチゴを栽培する巡回指導対象の栽培講座受講者からは、
初めて経験する作業時期に合わせた開催であったので、理解しやすく、すぐに活用できた。
- 現地見学会、意見交換会参加者からは、
今抱えている課題を共有することができ、違う経営内容の新規就農者とも横のつながりができた。
- 商談会出展者からは、
仲間と一緒に出展できたので、初めてという不安は和らいだ。有利な取引先を得ることができ、自信が持てた。

5. 普及指導員のコメント

今年度は、担い手ワンストップ窓口での就農相談から始まる新規就農者への支援を段階に応じて、その手法を体系立てることができたと思う。就農計画作成段階では、農地・技術・資金などのハードルが高く、就農を断念せざるを得ない者もいたが、必要に応じて、関係機関と連携し、個別対応によって就農に結びつけることができた。

就農初期の段階では、技術習得・生産安定に不安を抱える者が多く、きめ細かく対応し、更に経営確立の段階にある者には、企業的経営感覚の養成を目標とする指導することにより、新規就農者を地域の中心的な認定農業者に引き上げていきたい。（中部農林振興事務所・農林普及課長・古川康徳）

6. 現状・今後の展開等

就農には、農地の確保、資金の確保、技術の習得が不可欠である。また、一定の課題を解決して就農した後も経営の状況などに応じて、新たに農地や資金の確保を含め、さまざまな問題に直面する。これらの問題解決には、これまで以上に関係機関が緊密に連携をとって情報を共有して支援していくことが重要である。

さらに、経営感覚の醸成にむけた取組みの強化を図りたい。平成 27 年度は、商談会シート作成等の講座には 5 名の参加があったが、実際の出展は 2 名にとどまった。規模が小さかったり、生産が不安定だったりしがちな新規就農者には、取引先の要望に対応できないと考える人が多かった。平成 28 年度は、今年度の出展者の体験を紹介するなどして、心理的なハードルを下げる工夫をしていきたい。また、新たに経営分析講座など、別の手法で自らの経営を考えるきっかけづくりをすすめたい。