

概要

- 県央農林総合事務所では、関係機関による産地継承の支援体制を設け、産地の実情や新規参入者の視点に立った新規参入者の受け入れ体制づくりを支援。
- モデル地区において有志出資型法人設立による新規参入者の受け入れ体制づくりに取り組んだ。
- 現在は、令和2年に設立された有志出資型法人が安定的に新規就農者を雇用できるよう経営基盤の確立に対する伴走支援を実施。

具体的な成果

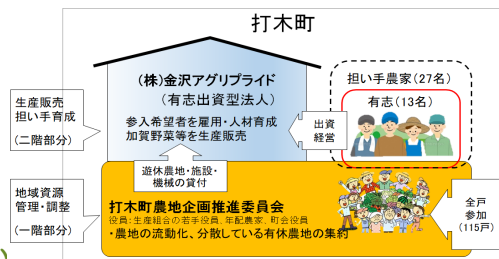
1 有志出資型法人の設立

- 担い手の受け入れ体制づくりに向けて、有志出資型法人（金沢アグリプライド）を設立
従業員(正社員)1名を雇用し営農開始(R2)
 - ①販売額(R2→R5) **6百万円 → 21百万円**
 - ②作付面積(R2→R5) **0.8ha → 1.7ha**
 - ③従業員の増加(R2→R5) **1人 → 1人**※R5年度に従業員1名が産地内で独立



2 伝統野菜の担い手として生産量維持・拡大

- 生産者・面積が減少していた伝統品目の担い手として、金沢アグリプライドが生産量の維持・拡大に寄与
 - ①加賀太きゅうり(R2→R5) **13t → 42t (産地の10%)**
 - ②打木赤皮甘栗南瓜(R2→R5) **0.6t → 5.5t (産地の47%)**



3 若手農家の経営資質向上

- 出資農家全員が参加した定例会を月1回開催し、部門別の活動を報告
- 会社経営陣や若手農家の経営資質向上に向けて、税理士や社労士を招いた勉強会の開催

普及指導員の活動

平成24年度～
平成25年度

- 地域の課題共有に向けて、地域の将来を考える「ワークショップ」開催
- 遊休農地のマップ化実施
- 農地流動化と新規就農者の受け入れ・育成を担う「**打木町農地企画推進委員会**」の**設立・運営**を関係機関と共に支援

平成29年度～
令和元年度

- 世代別の意見交換会を開催するよう働きかけ、**新規就農者受入に向けた課題整理と意識醸成**
- 新たな組織として**個人経営と分離した「協業経営の組織」**を提案

令和2年度～
令和5年度

- 会社設立に向けて関係機関と連携し**専門家派遣を支援**
- 会社設立後は、経営安定化と資質向上に向けて専門家による勉強会開催
- 冬季の生産拡大のための施設整備支援

普及指導員だからできたこと

- ・ 地域の意識醸成の段階に応じて様々な手段を導入して産地将来像を共に考えた
- ・ 世代に応じて普及員を配置し、粘り強く地域農家の本音を引き出す事ができた
- ・ 農家をファシリテートするとともに、適切な時期に専門家と連携して迅速に会社設立に導き、設立後も関係機関を調整
- ・ 受入れ法人に対し、新規就農者のレディネスに応じた指導方法を指導

石川県

多様な担い手の確保による園芸産地の振興

活動期間：平成 24 年度～(継続中)

1. 取組の背景

活動対象の金沢市打木地区は、①石川県内有数の歴史ある園芸産地で、②地域伝統の“加賀野菜”の一大産地であり、③居住地と農地が密接しており、④皆で共販、産地を継続してきた風土があることから、プライドを持って農業・地域を守っている。

しかし、離農や規模縮小による空き農地が増加し、地区内の担い手だけでの耕作（農地の維持管理）は限界となり、産地の衰退から地域の衰退につながる懸念された。

そこで、新たな担い手の育成による遊休農地の解消を目標に産地継承の活動をスタートした。

2. 活動内容（詳細）

①現状把握・課題共有（H 2 4～2 5）

- ・若手農家で「打木の農業を考える会」を設立し、地域の将来を考える「ワークショップ」を開催
- ・遊休農地の現状把握のためマップ化に取り組むとともに、農地の意向調査を実施

②農地活用に向けた受け皿組織の設立支援（H 2 6）

- ・打木町農地企画推進委員会を発足（一階部分）
- ・農地の管理・新規参入者受入体制の検討

③新規就農者の受入に向けた検討（H 2 8～2 9）

- ・「のれん分け方式」による新規就農者の育成
- ・新規に 4 名が就農したが、支援不足や地域の独自ルールが遵守されず、定着しなかった

④再スタートとして世代別に検討開始（H 2 9～令和元年）

- ・世代別に意向調査
- ・就農希望者の受入体制を再検討
- ・個人経営と分離した「協業経営の組織」を提案

⑤新たな受入体制の検討・確立（令和 2 年）

- ・農家 13 名の共同出資による会社設立に向けて、専門家活用を支援

3. 具体的な成果（詳細）

①有志出資型法人の設立（R 2）

- ・担い手の受け入れ体制づくりに向けて、有志出資型法人を設立
新規就農者の従業員1名を雇用し営農開始、R 4にはさらに1名雇用
順調に規模および売り上げを拡大
(株)金沢アグリプライド 販売額（R 2→R 5）6百万円→ 21百万円
作付面積 0.8ha→ 1.7ha

②伝統野菜の生産維持・拡大

- ・生産者や面積が減少していた伝統品目の生産維持・拡大に寄与
金沢アグリプライドによる出荷量（産地に占める割合）
加賀太きゅうり R 2 13t→R 5 42t（産地の10%）
打木赤皮甘栗かぼちゃ R 2 0.6t→R 5 5.5t（産地の47%）

③若手農家の経営資質向上

- ・全出資農家が参加した定例会を月1回開催し、部門別の活動を報告
- ・会社経営陣や若手農家の経営資質向上に向けて、税理士や社労士を招いた勉強会の開催

4. 農家等からの評価・コメント

- ・(株)金沢アグリプライドの設立により、地域内の遊休農地解消に目途が立った。また、従業員の頑張る姿を見て、金沢アグリプライドに農地を預けたいと言ってくれる農家が増えている。
- ・一方で、地域の農家の中には静観している農家もいる。地域内で賛同農家を増やすためにも、さらなる収益性の向上に取り組む。((株)金沢アグリプライドA氏)

5. 普及指導員のコメント

打木町をモデルとした園芸産地の継承支援は平成24年からスタートしており、令和2年に新規就農者の受け皿となる会社設立にこぎつけられたのは、担当者が替わりながらも普及指導員が当産地の動きをしっかりと把握し、根気強く以下の役割を果たしてきたことが大きな原動力となっている。(県央農林総合事務所 農業指導専門員 南出 圭祐)

<コーディネート機能>

- ・地域の意識醸成の段階に応じてワークショップ、アンケート、視察など様々な手法を導入して産地の将来像を共に考えた。
- ・世代に応じた普及指導員を配置し、粘り強く地域の農家の本音を引き出すことができた。

<スペシャリスト機能>

- ・受入法人に対し、新規就農者のレディネスに応じた指導方法を指導。
- ・農家をファシリテートするとともに、適正な時期に専門家である税理士や社労士と連携して迅速に会社設立に導いた。

- ・栽培の専門技術や知識を持って、経営安定に向けた品目の組み合わせを提案した。

6. 現状・今後の展開等

- ・管内では打木町での産地継承モデルを先行事例に、果樹産地においても新規就農者の受け皿となる会社を設立した（横展開）。
- ・地域・担い手に寄り添い、それぞれの事情に応じた産地継承・経営発展の仕組みを構築していきたい。