～ 青年農業者が農業の魅力を伝えます ～
「平成29年度新規就農促進フォーラム」を開催しました

東北農政局は１月31日（水）、仙台合同庁舎 A棟において、東北地域の新規就農を促進するため「新規就農促進フォーラム」を開催しました。就農を希望している研修生や新規就農者、新規就農の支援者など約140名が出席しました。

フォーラムでは、東北地域の４県の青年農業者から、就農の動機や就農時に生じた課題と解決方法等について事例発表していただき、就農を希望している方々に対して、「できるだけ具体的な目標を持って進めば夢は叶う」、「自分がしたいことを口にすれば、周りが応援してくれて夢に近づける」などのメッセージが伝えられました。

また、新規就農を支援する側から、秋田県三種町と福島県南郷トマト生産組合の事例を発表していただき、「模範農家の真似から始めること」や「地域とのつながりを積極的につくること」が大切だなどのメッセージが送られました。

【フォーラムの様子】

【青年農業者の取組事例】

○ 事例発表者（青森県）

舘山（たてやま） 華江（はなえ） さん（弘前市）

就 農 形 態：新規学卒(農家出身)
就　農　年：平成26年
作物・面積：施設野菜(ミニトマト) 7.5a
経営の特徴：「トマトのお姫様」と名付けたミニトマトやジュースの販売、産直市「あおもりマルシェ」での対面販売

○ 事例発表の概要

◆ 就農したきっかけは？

昔から農家の自由なイメージにあこがれていました。営農大学校で実際に農作業をしてみて、農業の大変さを実感しましたが、授業の中で「会社勤めは給料が決まっているけれど、農業はもっと稼げる可能性がある」と聞いて就農を決意しました。

◆ 就農にあたっての課題と解決方法は？

インターネットで知ったミニトマト農家に直接研修をお願いし、青年就農給付金を活用しながら技術を習得しました。手を抜かずにまじめに取り組んだことで、今でもその研修先は、困ったときに何でも聞ける存在になっています。

◆ 目指している経営は？

ミニトマトには、「トマトのお姫様」という名前をつけました。細やかに管理し大事に育てているトマトだからです。今の一番の目標は、味と収量のバランスのよい自分なりの栽培技術を確立し、価格に左右されない付加価値の高いトマトにすることです。ジュースを中心に、ネットショップでの販売にもチャレンジしたいです。

◆ 就農希望者や新規就農者へのメッセージ

農業の魅力は自由なことです。意欲をもって一生懸命頑張れば、先輩農家や県、市町村などの方々から親身にサポートしていただけるのも農業ならではだと思っています。

○ 質疑応答

◆ 「青森県若手農業トップランナー・レベルアップコース」を受講中とのことですが、どんなことを学び、また、ご自身の農業経営にどのように活かそうと考えていますか。

デザインや商品開発に携わっている講師から話を聞くことができたおかげで、ジュースを作ることができました。塾に入って一番良かったことは、「あおもりマルシェ」（産直市）を作ってしまうような、モチベーションの高い農家の人たちと知り合えたことです。

◆ 農繁期や農閑期はいつ頃ですか。忙しい時期でも休みは取れていますか。

一番忙しいのは夏で、７月の下旬から８月の上旬は休みがない状況ですが、寝ないで作業をするということはありません。農閑期は冬で、丸ごと休みにしています。後々は、冬も作業ができるようにしていきたいと考えています。

【青年農業者の取組事例】

○ 事例発表者（岩手県）

及川（おいかわ） 健児（けんじ） さん
由希子（ゆきこ） さん （奥州市）

就 農 形 態：Uターン（健児さん）
新規参入（由希子さん）
就　農　年：平成27年
作目・面積：果樹（りんご）　2 ha
経営の特徴：Webを活用した贈答用りんごやジュースの販売、カフェと家具工房の運営

○ 事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

(健児さんの)親が体調をくずし、戻ってきて欲しいと言われ、悩んだ末に夫婦で江刺に移住しました。農家になるつもりはなかったのですが、少しずつりんご園を手伝ううちに、りんご農家として誇りが持てるようになりました。

◆ **就農にあたっての課題と解決方法は？**

りんご園の今後について家族で話し合い、父が元気なうちに栽培方法を教わり、経営を引き継ぐことにしました。経営を黒字化することを目標に、両親のお金の使い方や資金の流れも見直しました。就農に当たっては、青年就農給付金の存在を知り、就農初期の生活を安定させることができました。

◆ **目指している経営は？**

加工品の販売、イベントの開催なども行いながら、農業を楽しい仕事にしたいと思います。自分たちが住んでいるところに文化を起こしていく仕事が農業（アグリカルチャー）だと思ってやっています。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

今自分たちがどこにいてどこを目指しているのか、どんな農家になりたいのかを常に考え、反省し、改善し、違うと思ったらまた挑戦する。それを繰り返す。できるだけ具体的な目標を持って進めば、夢は叶います。がんばりましょう！

○ 質疑応答

◆ **贈答用のりんご販売について、どのようなコンセプトで行っていますか。**

江刺りんごのブランドイメージを活かしつつ、常にお客様の期待を裏切らない品質の良いものを丁寧に作っていることを、ホームページやSNSで広く情報発信しています。また、贈答用りんごは販売シーズンがお歳暮時期等に限られるので、今後はお中元や日々のものでも使えるように、ジュースなどの加工品を充実させ、通年で販売できるようにしたいと考えています。

◆ **親のやり方とは異なる新しい農業を実行することについて、どのようにしてご両親の理解を得たのでしょうか。**

自分たちがやりたいことを３、４ページの企画書にまとめて、親に出したこともありました。どちらかというと、今までのやり方にどんどん継ぎ足していった方なので、新しいやり方に対してそんなに抵抗はなかったと思います。

◆ **農繁期や農閑期はいつ頃ですか。忙しい時期でも休みは取れていますか。時間のある時はどんなことをしていますか。**

りんご農家の経営者として一年中仕事はあるのですが、忙しいのは秋の収穫から発送までの時期です。比較的楽なのは夏の１ヶ月位と１月で、その時期は、週３日間通年でやっているカフェのほか、家具作りの仕事もしています。中学生の子供が２人いるので、なるべく日曜日は休むようにしたいと思っています。

【青年農業者の取組事例】

○ 事例発表者（宮城県）

ブシャン・アケボノ さん（美里町）

就 農 形 態：新規参入(非農家出身)
就　農　年：平成25年
作目・面積：野菜（30種類）1.5ha
経営の特徴：農薬や化学肥料を一切使用しない30種類の野菜と、ひよこ豆のレトルトカレーの販売

○ 事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

子供の頃から調理師になるのが夢でした。中学生の頃、自分で野菜を作れたらもっと美味しい料理が作れるのではないかと思い、農業高校、農業大学校で農業を学びました。

◆ **就農にあたっての課題と解決方法は？**

新規就農するために50a以上の農地が必要だと知りましたが、非農家出身の私には情報がなく、探すのに大変苦労しました。結局、大学校時代に出会った、私のことをよく知っている農家の協力をいただき、農地を見つけることができました。

◆ **目指している経営は？**

現在は野菜栽培中心ですが、今後は、栽培した野菜を加工品にし、多くの方に、農業の良さと美味しい野菜を使ってインドの食文化を伝えることが目標です。去年３月に、トマトやたまねぎ、にんにく、しょうがなど全て自分の野菜を使った、ひよこ豆のレトルトカレーの販売を始めました。

◆ **就農希望者や新規就農者へのメッセージ**

自分がしたいこと、好きなことを、日々口にすることで、たくさんの方が応援してくれるようになり、自分の夢に近づくことができています。皆さんも、強い気持ちがあれば絶対に夢を実現することができます。

○ 質疑応答

◆ **農業次世代人材投資資金の交付を受けていらっしゃいますが、この資金を経営の発展のために、どのように活用していますか。**

就農前のアルバイトで貯めたお金で農業をするつもりでしたが、この制度を活用できてすごく助かっています。その理由は、就農してから１年２年は自分が思うように農産物ができないし、また、農業をするためには、畑の管理や、種やマルチ、トラクターなどにかかるお金が必要だからです。資金があったおかげで、我慢せずに必要なものを買えたので、すごく助かりました。

◆ **農繁期や農閑期はいつ頃ですか。時間のある時はどんなことをしていますか。**

畑仕事は、４月から12月上旬が忙しい時期です。冬になると畑仕事は休みになりますが、その間は加工品のパッケージだったり、商品の販売先を開拓したり、外に出て勉強したりしています。冬の間は外に出かけることが多いです。

【青年農業者の取組事例】

○ 事例発表者（山形県）

矢作（やはぎ） 廣昌（ひろまさ） さん（尾花沢市）

就 農 形 態：Ｕターン(農家出身)
就　農　年：平成14年
作目・面積：露地野菜(すいか 3ha)、施設野菜(トマト10a、アスパラガス 40a)等
経営の特徴：夏の露地すいかを柱に、秋のトマト、冬のアスパラガス、春のすいか苗生産の導入により周年農業を実現

○ 事例発表の概要

◆ **就農したきっかけは？**

子供の頃から、農作物を作る親の姿を見て、その作業を手伝っていく中で、自分も将来は農業をしようと考えるようになりました。

◆ **就農にあたっての課題と解決方法は？**

地元の若手のすいか生産者による栽培研究組織「尾楽田の会（おらだのかい）」に入会し、先輩や仲間から、すいかの栽培技術を学びました。

◆ **目指している経営は？**

年間を通じて雇用できる周年農業を目指しています。新たな部門として導入した秋収穫のトマトと冬のアスパラガスの栽培方法を確立することにより生産を安定させ、常時雇用者が定着できるようにすることで、すいかの規模拡大に繋げたいと思っています。将来的には、常時雇用者に期間雇用者の指導を任せたり、部門担当制を導入するなどして、法人化も検討し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**

農業は、自分が頑張った分自分に返ってくるので、やりがいを感じるはずです。テーマは自由です。規模拡大だったり、高付加価値化、６次産業化、農家レストランなど、皆さんに、新たなイノベーションを起こしてほしいと思います。

○ 質疑応答

◆ **新規就農者が地域の先輩や仲間との関係を築いていくには、どのような心がけや行動が必要だと考えますか。**

何でもいいので、まず自分の目標を作ってください。「僕はこれがしたいんだ」ということをいろんな人に話してください。そうすれば、目標について、周りの農家が話しかけてくれてくれると思います。

◆ **アスパラガスの促成栽培の導入にあたって、費用はどれくらいでしたか。**

促成アスパラガスは、春に定植したものを秋に堀り上げ、ハウス内で温度を上げて12月から２月ぐらいまでの間に収穫します。毎年種をまいて定植しなければいけないので種代やマルチ代がかかるほか、夏には草むしりと消毒に費用がかかります。費用が一番かかるのは秋から冬で、アスパラガスを堀り上げるための機械が必要ですし、電熱線でハウス内の温度を上げるため電気代もかかります。

◆ **農繁期や農閑期はいつ頃ですか。忙しい時期でも休みは取れていますか。**

２月にアスパラガスの作業が終わって３月にすいか苗の栽培を始めるまでが、比較的休みがとれる時期ですが、その時期には青色申告の申請や、所属する若手農業者組織の資料づくりがあり、なかなか休みがとれないことが課題となっています。周年農業を実現し１年を通じて仕事ができるようになったので、今後は、周年で雇用し、ローテーションを組み休みをとれるようにしたいと考えています。

【自治体等の新規就農支援事例】

○ 事例発表者（秋田県）

石井（いしい）　忍（しのぶ）さん（三種町役場）

支援体制：
　NPO法人一里塚による移住サポート
　地域農家による農業研修、技術指導
　三種町による事業活用への指導等
取組の特徴：
　町とNPO法人が連携して、就農相談と移住サポートとの両輪で支援

○ 事例発表の概要

◆　支援内容は？

「地域とのつながり」をキーワードに、①NPO法人との事業連携による移住の呼び込みと移住後のフォロー、②地域の農家による農業研修、③国・県事業のフル活用や先輩農家による指導等の取組を行っています。

◆　新規就農者の確保・定着の状況と課題、解決方法は？

平成23年以降の移住者は７名で、うち３名が定着できませんでした。その理由は、①地域に就農者が希望する作物の指導者や売り先がなかった、②経営に必要な金額が想定より大きく資金不足になった、③農地の貸し手が見つからなかった、④作業賃金支払いのトラブルで地域の信頼をなくしたためでした。

これを踏まえて、町では、移住者が地域とのつきあいの中から、地域の協力が得られる信頼関係を構築することに重点を置き支援を行っているところです。

◆　就農希望者や新規就農者へのメッセージ、アドバイス

経営当初は、技術力や労働力がなかなか生産に追いつきません。まずは、できるだけ項目を絞って、地域の模範となる農家の真似をすることから始めることが大切です。地域とのつながりを積極的につくり、急がず一歩ずつ経営を進めてください。

○ 質疑応答

◆　三種町では、農業に定着した方が４名、定着しなかった方が３名とのことでしたが、定着した方の特徴を教えてください。

新規就農者は経営開始後一生懸命生産をするのですが、その圃場を見て、「あんなやり方ではだめだ」と役場に言ってくる先輩農家がいます。しかし、その先輩農家は新規就農者のことをよく知らないので、直接本人に対してアドバイスを言わないということがあります。

定着した農家は、積極的に地域に入り込んで、どんどん先輩農家の持っている良いものを吸収していけた農家だと思います。

【自治体等の新規就農支援事例】

○ 事例発表者（福島県）

山口（やまぐち） 繁雄（しげお） さん、木村（きむら） 真澄（ますみ）さん
（福島県南会津農林事務所）

支援体制：
　県、JA、生産組合による巡回指導、
　受入農家による研修、技術指導等
取組の特徴：
　支援機関が連携して研修先や活用できる事業を検討。研修期間中は受入農家が農業経営や生活面を指導し、就農後は支援機関が巡回指導

○ 事例発表の概要

◆ 支援内容は？

　就農希望者に対しては、丁寧な説明や南郷トマト生産組合役員による面談を行い、就農後に理想とのギャップがないよう、納得して就農してもらうようにしています。

　就農前に農家研修を義務づけ、栽培技術だけでなく、地域社会のことも指導します。就農後は、県、JA、生産組合で構成する指導班が巡回指導を行い、現状の確認と改善策の提案をします。時には生活面の相談もあり、就農者には気軽に相談できる機会となっているようです。

◆ 新規就農者の確保・定着の状況と課題、解決方法は？

　毎年５名程度の新規就農者を確保しており、直近５年間の定着率は100%です。今後は、産地のさらなる飛躍に向けて、①高度な栽培技術の習得等のため、研修期間を延長する、②個別経営体の規模拡大のため、省力化技術の導入や雇用の確保等を支援する、③増収をめざし生産性の高い土づくりを支援するなどの取組を行うこととしています。

◆ 就農希望者や新規就農者へのメッセージ、アドバイス

　産地の一員、地域の一員という自覚を持ち、産地や地域のルールを守ること、地域の行事に参加し地域へ馴染むことが重要です。また、情報交換の場にはなるべく赴き、先進農家等から技術を習得することが、安定経営への近道です。

○ 質疑応答

◆ 就農後の巡回指導をかなりの頻度で行っていますが、指導班のメンバーはどういう方ですか。また、その方々は専属で指導を行っているのですか。

　指導班のメンバーは、生産組合３役（組合長、副組合長２名、研究部長）とJA（南郷営農経済センター）、県の担当者で構成されています。当産地はトマト主体の産地なので、トマトに尽力できる体制を整えることができています。

　また、南会津農林事務所南郷普及所のトマト専属の担当者１名と、ＪＡの営農指導員２名が専属の指導員となり、３人で毎週月、木曜日に巡回するように年間スケジュールを組んでいます。

◆ 指導班のメンバーである組合長や一般の農家に対する費用弁償はあるのでしょうか。

　組合長は、年数回の指導班会議には参加していますが、巡回する指導班には入っておらず、農家もほとんど巡回はしていません。

　なお、費用弁償については、県は支払っていません。