

令和元年度認定新規就農者融資先フォローアップ調査結果報告書 (ダイジェスト版)

【調査概要】

調査対象者	認定新規就農者向け資金(青年等就農資金・経営体育成強化資金)ご利用先4,067先
調査期間	令和元年5月29日～令和元年6月30日
調査方法	郵送により調査票を配布し、郵送で回収
回答率	39% (回答数1,579先)

《本調査結果報告に係る留意事項》

- (注1) アンケート項目のうち、重要度に応じて第1～第3順位に重み付けして回答する設問については、分析内容に応じて第1順位の回答にて分析。
(注2) 調査回答先の「営農類型」「就農形態」「経営開始日」「農業次世代人材育成投資資金の交付(有無)」「就農前の研修期間」については、資金ご利用時の情報のうち、把握できるものにて分析。
(注3) 決算データについては、令和元年7月時点で、平成30年度の確定申告書を当公庫に提出いただいた先(995先)のデータ。ただし、売上高がゼロ又は異常値の先を除き、農業次世代人材投資資金の交付先については、売上高(農業所得)に同資金を含む。



【本調査結果についてのお問い合わせ先】

(株)日本政策金融公庫農林水産事業本部 融資企画部就農支援グループ(担当:保坂、堀内)
電話 03-3270-4112 ※お電話は土・日・祝日を除く9:00～17:00の間にお問い合わせいたします。

アンケート調査結果からみるポイントは…

① 何はともあれ、農業の基本は「技術習得」

農業経営をする上で大切に考えるものとして、約6割が技術習得を挙げており、新規就農者が進める農業経営にあたっては、技術の重要度が高いことがうかがえる。(P.2参照)

② 収益の確保には、「販路」もカギに

最も順調に進んだ内容について、所得階層別にみると、所得3百万円以上の階層では、「技術習得」と並んで「販売」と回答した割合が高く、所得向上には販路の確保が重要な要素と言える。(P.2参照)

③ 年数経過とともに、「労働力不足」が課題に

新規就農者の大きな課題は、「労働力の不足」と「所得・収益の確保」。とりわけ「労働力の不足」は、就農後の年数経過とともに高まる傾向にあり、規模拡大を進めることに伴い障害になっていると考えられる。(P.3参照)

④ 頼れるのは、先輩農家や仲間との繋がり

就農後に頼りになった先として、7割以上が「先輩農家・仲間」を挙げているほか、自由記述においても、先輩農家や地域の方々との繋がりが大切、といったコメントが数多く寄せられている。(P.3参照)

決算データ分析からみるポイントは…

① 気になる就農から5年後の経営実態は…

就農後の年数経過とともに、所得・キャッシュフロー(CF)は増加。概ね5年間で所得250万円以上を確保する層は約5割の水準となる。(P.4参照)

② 2年以上の研修期間で、 平均所得に大きな差！

研修期間別でみると、「研修期間1年未満及び研修なしの層」と「研修期間2年以上の層」で比較した場合、平均所得で約1.5倍(平均売上では約1.6倍)の差がみられることから、就農前の準備には2年以上の研修期間を確保することが望ましいと考えられる。(P.4参照)

③ 消費者販売(6次化)に取り組むと、 儲かるの？

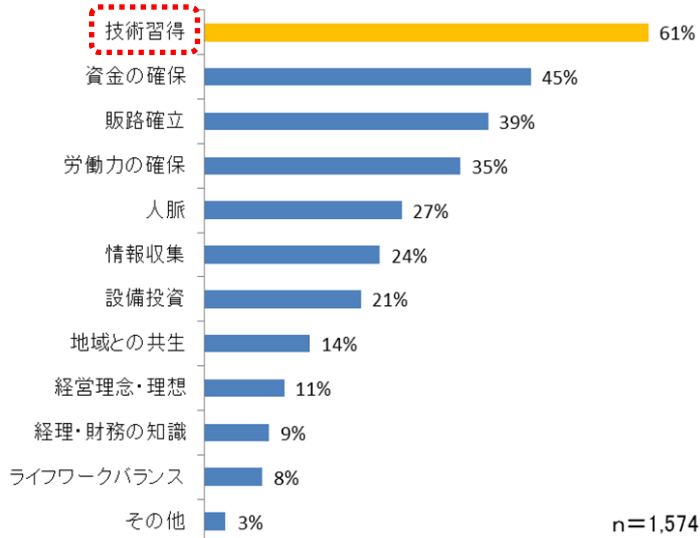
事業形態別で分析したところ、一部の業種(水稲・果樹は高収益化)を除き、「生産」のみに特化した経営体に比べて、「生産」と「消費者販売」にも取り組む経営体の経営実績は低調な傾向がみられた。(P.5参照)

【アンケート調査結果からみるポイント】

① 何はともあれ、農業の基本は「技術習得」

◇ 農業経営をする上で大切に考えるものとして、約6割が技術習得を挙げており、新規就農者が進める農業経営にあたっては、技術の重要度が高いことがうかがえる。

◆ 農業経営をする上で大切と考えるもの(3つまで選択可)



◆ 就農者からの声(自由記述から抜粋)

技術習得を図るための工夫

毎年、失敗した事(農薬散布のタイミング等)を次の年にいかせるように、ノートに記入し、改善策を練っている。その結果、年々収量も増えた。

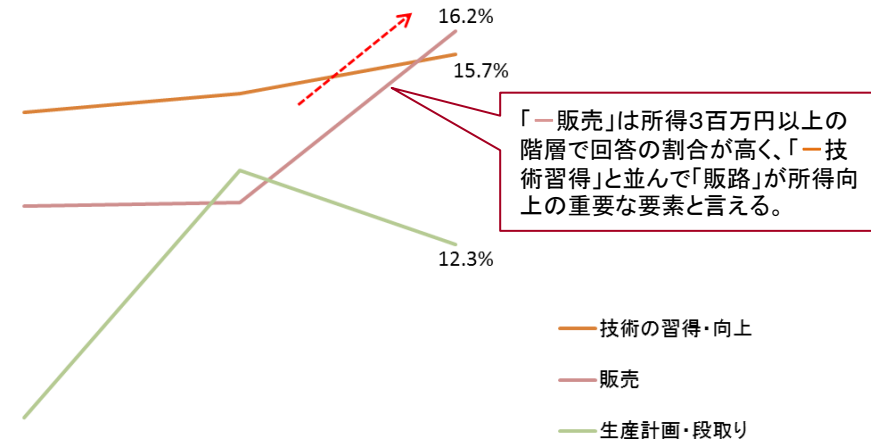
農業について、各メーカーに直接問い合わせることでA品率が向上し、有機JAS規格で使用を認められた特定防除資材のみで栽培することが可能となった。

毎年のように作物の生育が違うので、来年はどのように栽培するかを、「検討」、「実行」、「変化」を確認することで、自身の技術向上に繋がった。

② 収益の確保には、「販路」もカギに

◇ 最も順調に進んだ内容について、所得階層別にみると、所得300万円以上の階層では、「技術習得」と並んで「販売」と回答した割合が高く、所得向上には販路の確保が重要な要素と言える。

◆ 所得階層別にみる最も順調に進んだ内容(上位3項目)



◆ 就農者からの声(自由記述から抜粋)

販路や販売に対する工夫

自ら周辺農業者と連携をとり、出荷量を高めることで、販路拡大に繋がった。生産のみならず、仕入を行い、リパックにて販売できる商品を増やせた。

当初から加工販売ありきで就農し、いろいろ試行錯誤し、やっと評価される作物に行き着いた。加工販売をメインとするには、5年がかかった。

JA出荷ではなく、小売店への卸が主力の販路となっているが、取引先が定義した規格にはまる農産物をいかに高確率で生産できるかがポイント。

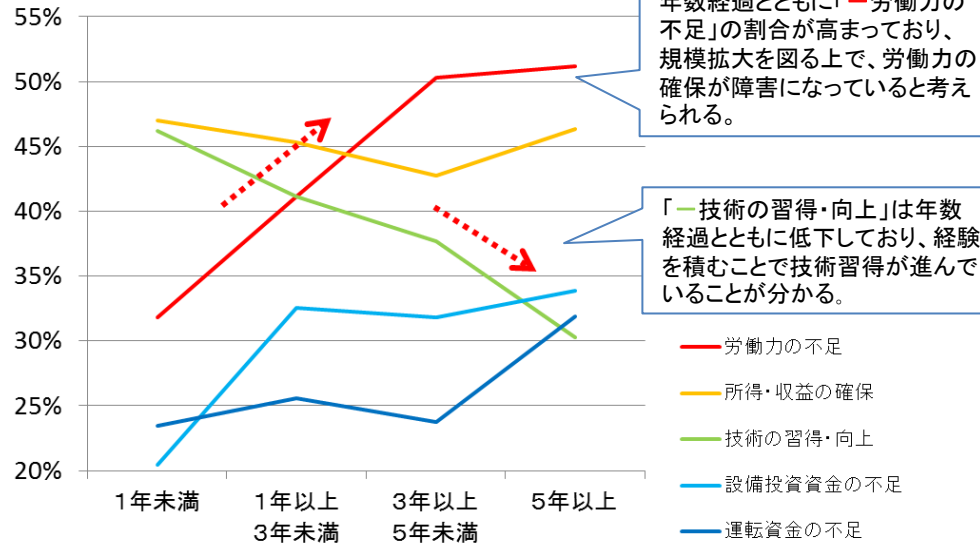
(注)ご回答いただいた内容について、趣旨を損ねない範囲で文末表現等を公庫で修正し、掲載しています。

【アンケート調査結果からみるポイント】

③ 年数経過とともに、「労働力不足」が課題に

◇ 新規就農者の大きな課題は、「労働力の不足」と「所得・収益の確保」。とりわけ「労働力の不足」は、就農後の年数経過とともに高まる傾向にあり、規模拡大を進めることに伴い障害になっていると考えられる。

◆ 就農後の年数別にみる課題(上位5項目)



◆ 就農者からの声(自由記述から抜粋)

労働力不足に関するコメント

労働力を確保する代わりに、機械の導入で労力の軽減が図れた。設備投資の重要性を認識した。

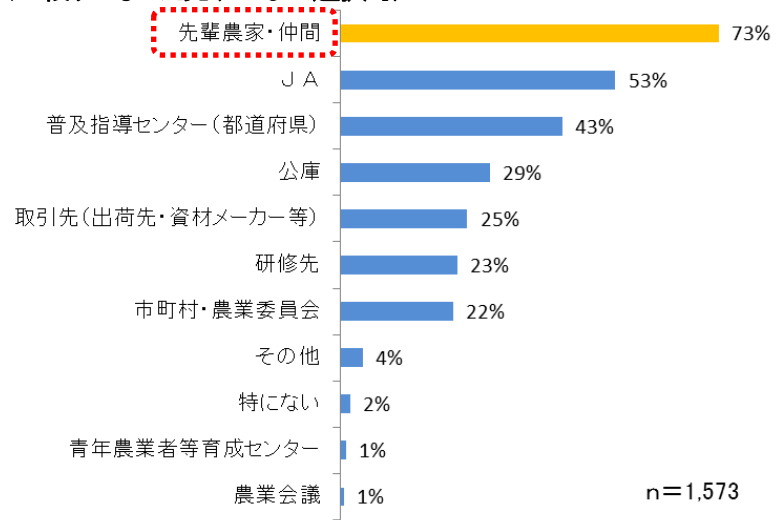
求職サイトを通じて募集したところ、農繁期に複数名を確保することができた。

農地の手配、労働力の確保、家の確保など、地域との関係性が重要だと感じた。就農のみならずその土地に移住するという視点で考えることも大切。

④ 頼れるのは、先輩農家や仲間との繋がり

◇ 就農後に頼りになった先として、7割以上が「先輩農家・仲間」を挙げているほか、自由記述においても、先輩農家や地域の方々との繋がりが大切、といったコメントが数多く寄せられている。

◆ 頼りになった先(3つまで選択可)



◆ 就農者からの声(自由記述から抜粋)

先輩農家や地域の方々との繋がりに関するコメント

いろいろな方々に出会い、アドバイスや協力を得ることができ助かった。農業は決して自分だけでは出来ないということが一番に伝えたい。

地域の農家さんとの連携、先輩農家さんからのアドバイス、指導、生の声、体験、経験が何よりも一番の助言です。農家仲間づくりが大切だと伝えたいです。

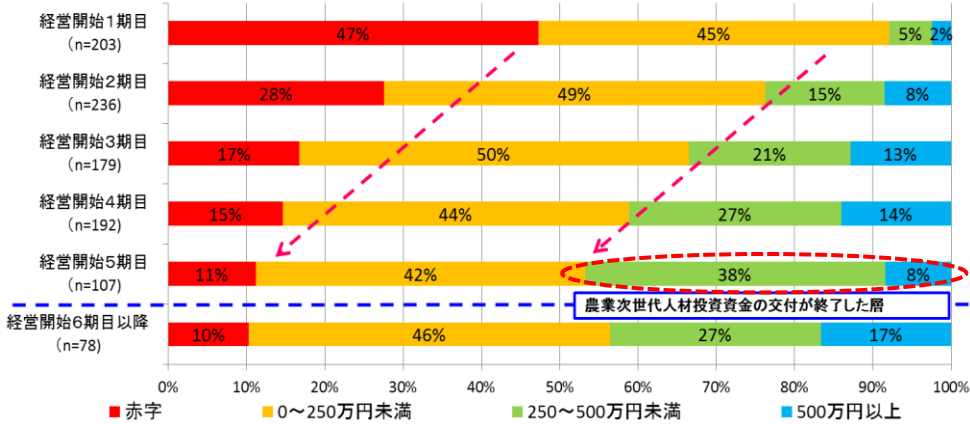
先輩農家や地域の人に積極的に挨拶をするなど関わっていくことで、作業のコツを教えてもらったり、農地や農具を融通してもらったりする。

【決算データ分析からみるポイント】

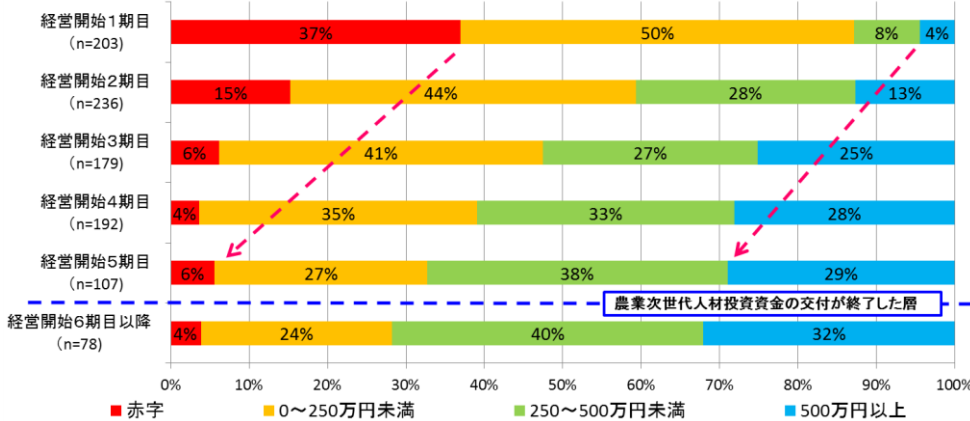
① 気になる就農から5年後の経営実態は・・・

◇ 就農後の年数経過とともに、所得・キャッシュフロー(CF)は増加。
概ね5年間で、所得250万円以上を確保する層は約5割の水準となる。

◆ 所得分布について(農業次世代人材投資資金を含む)



◆ 年間キャッシュフロー(CF)分布について(農業次世代人材投資資金を含む)



※ 経営開始〇期目とは、確定申告を実施した回数ごとに区分している。

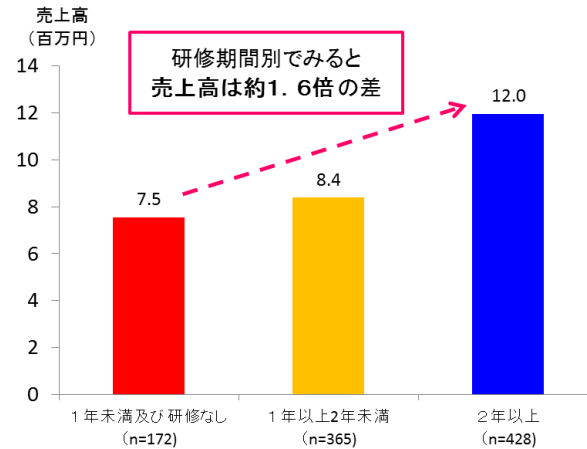
(例: 確定申告を1回実施=経営開始1期目)

※ 年間キャッシュフローとは農業所得と減価償却費を合算したものであり、1年間農業経営を行った際に手元に残るお金を指します。

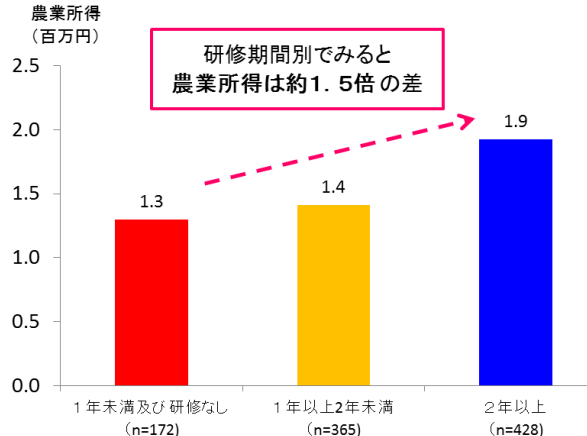
② 2年以上の研修期間で、平均所得に大きな差!

◇ 研修期間別にみると、「研修期間1年未満及び研修なし」と「研修期間2年以上」で比較した場合、平均所得で約1.5倍(平均売上では約1.6倍)の差がみられることから、**就農前の準備には2年以上の研修期間の確保が望ましいと考えられる。**

◆ 研修期間別の平均売上高



◆ 研修期間別の平均所得

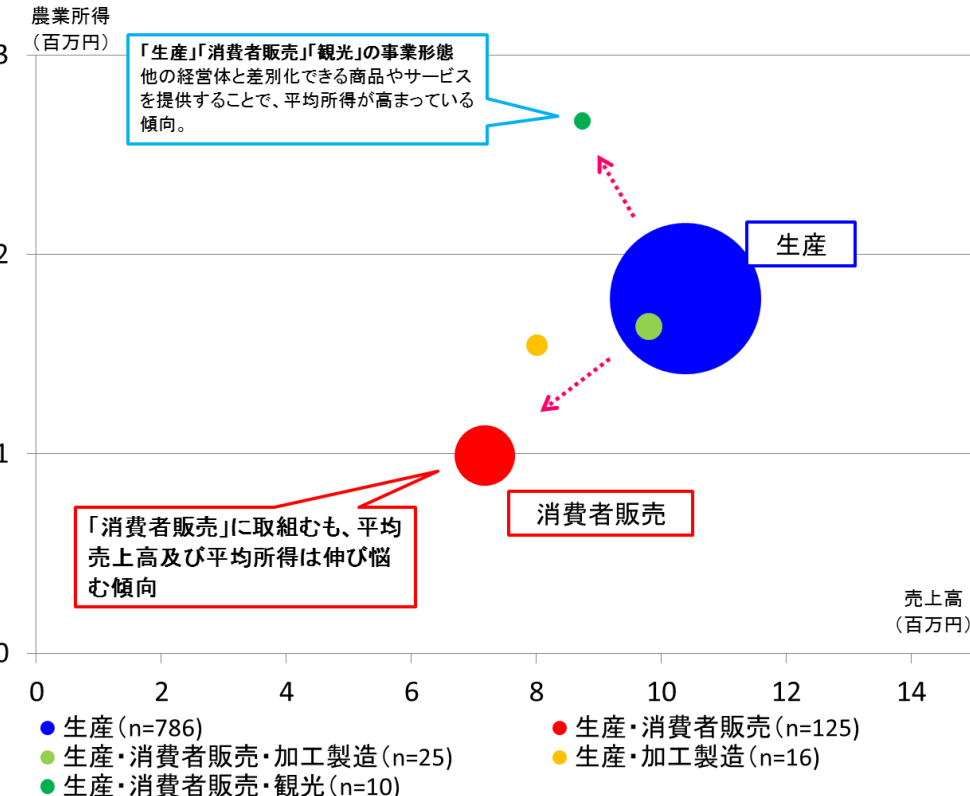


【決算データ分析からみるポイント】

③ 消費者販売(6次化)に取り組むと、儲かるの？

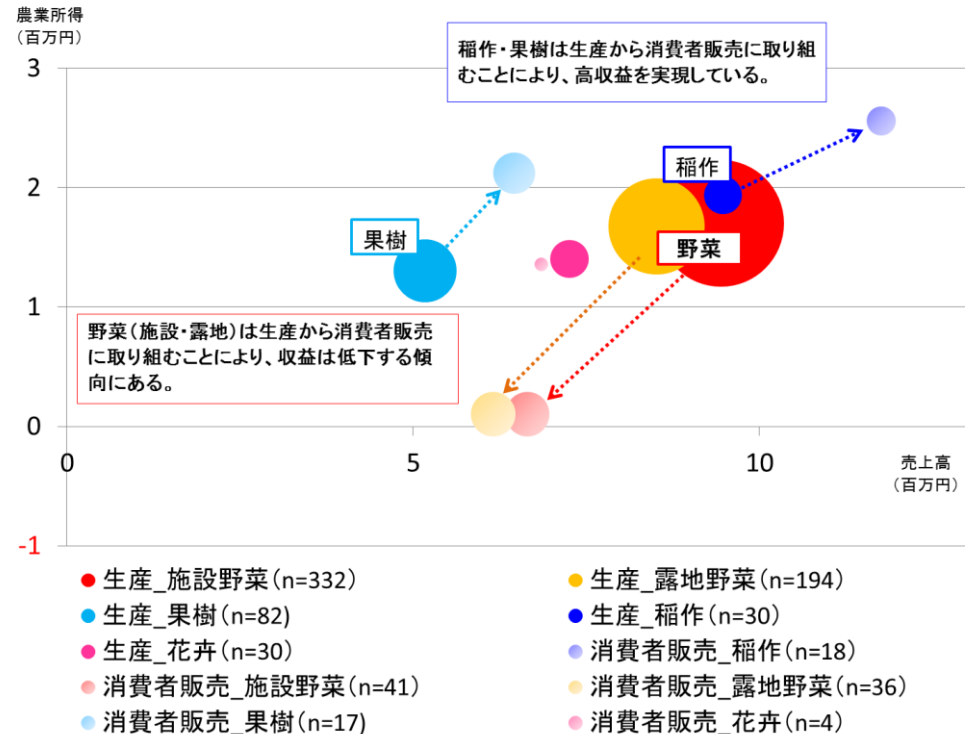
◇ 事業形態別にみると、約8割が「●生産」のみの経営体が占めている。その中で、「生産」「消費者販売」を組み合わせた事業形態(以下、「●消費者販売」)の平均売上高・平均所得は伸び悩んでいる状況にあり、新規就農時において、「生産」と「消費者販売」を両立することの難しさが浮き彫りになる傾向となった。

◆ 事業形態別の平均売上高・平均所得に係る分布(上位5形態)



◇ 営農類型別にみると、「消費者販売」に取り組むことにより、「生産」のみよりも高収益を実現しているのは●稲作と●果樹。これらが成功している理由として、栽培方法や品種などにこだわった農産物を、ブランド米や贈答品といった付加価値をつけて直接消費者に販売できている結果と考えられる。一方、●●野菜(回答者の2/3を占める業種)では、高単価で販売できる品目がイチゴなど一部に限られ、直接販売による収益面でのメリットをあまり享受できていないことや、直接販売の作業負担の増加によって、生産部門への支障も生じている可能性があることなどを要因として、「生産」のみよりも収益が低迷しているものと考えられる。

◆ 営農類型別にみる「生産」と「消費者販売」の平均売上高・平均所得に係る分布(上位5類型)



調査回答先の概要 《あらし》

図1-1 営農類型別 (n=1,579以下同じ)

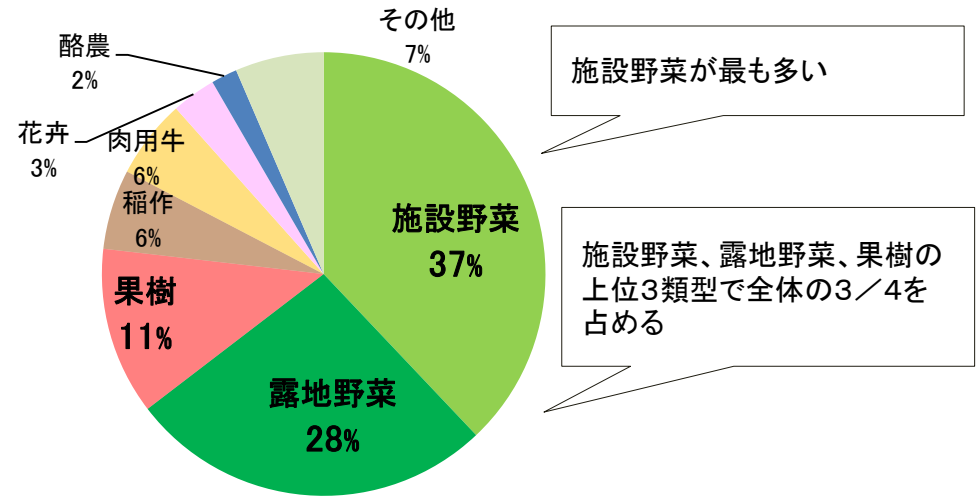


図1-2 就農形態別

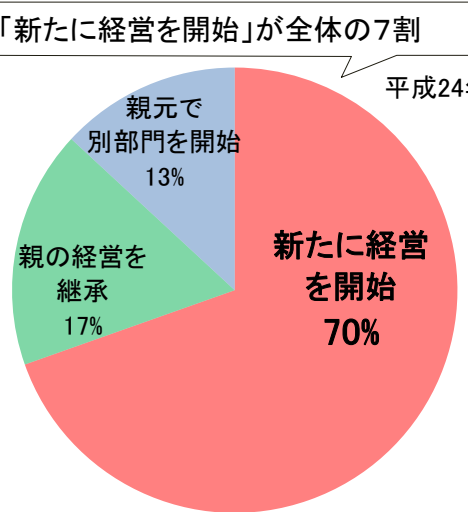


図1-3 経営開始年度別

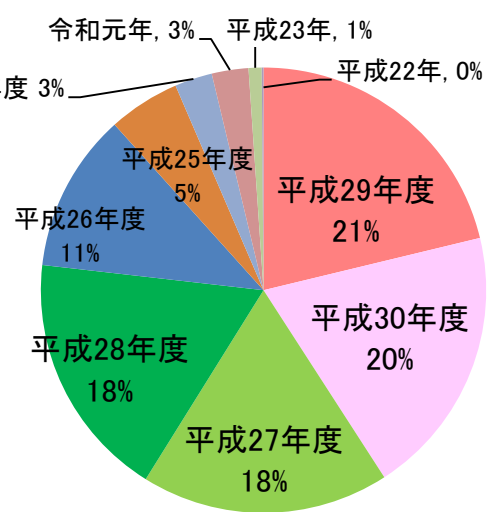
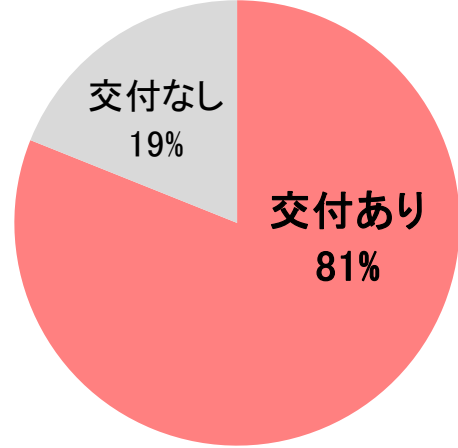


図1-4 借入時における次世代資金※の交付状況別



※農業次世代人材投資資金(経営開始型)を指す。

図1-5 借入主体別

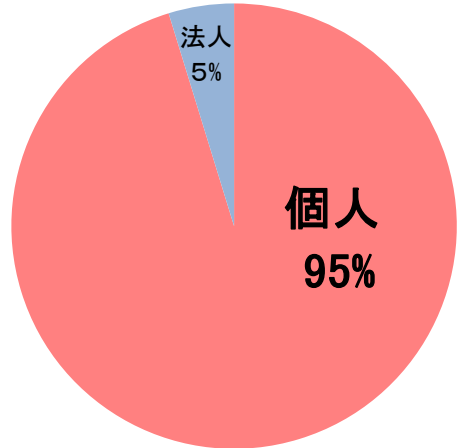


図1-6 就農前の研修期間

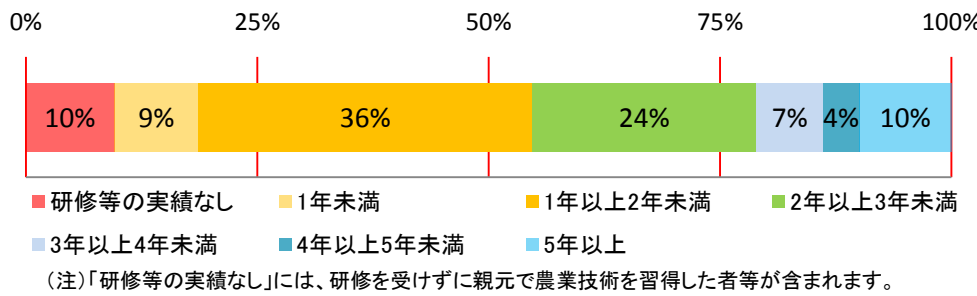
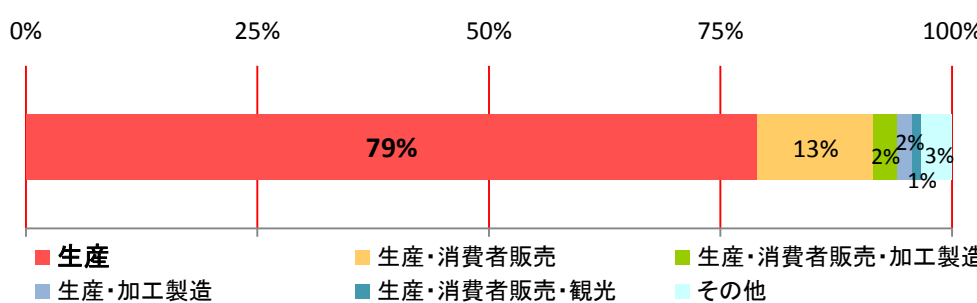
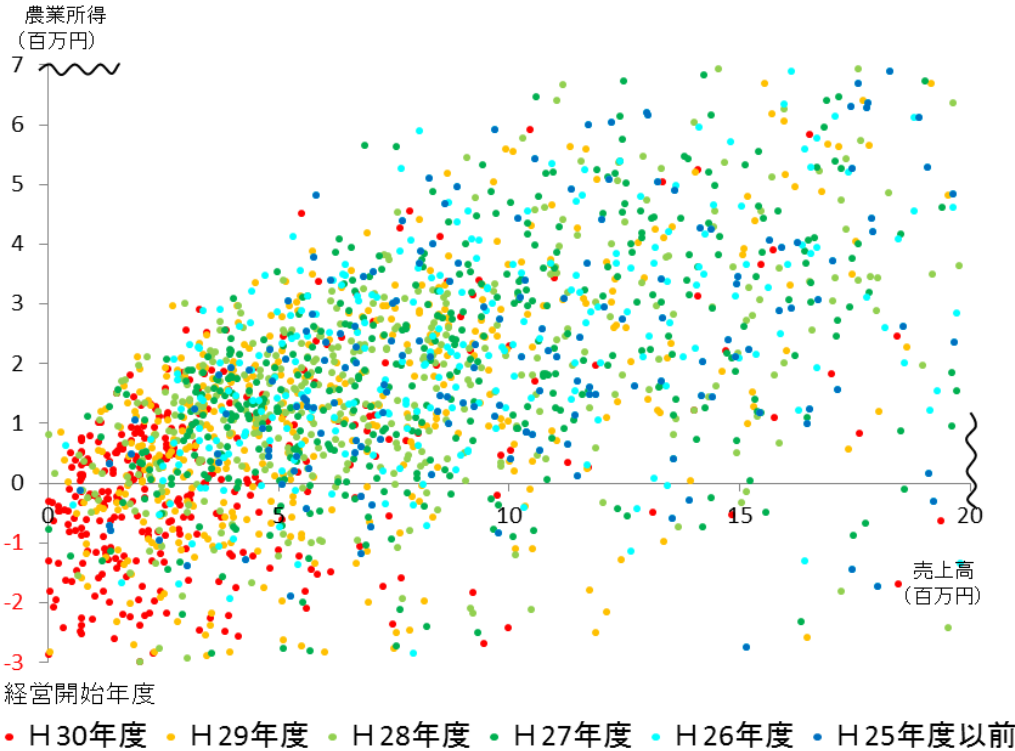


図1-7 事業形態別



調査回答先の概要 <<決算状況>>

図2-1 平成30年度売上高と農業所得の分布(個人・995先※1)



【コメント】
 ・上の散布図から、経営開始直後である●H30年度の階層は赤字付近に集中していることがわかる。一方、就農後に年数を重ねた●H26年度や●H25年度以前の階層は売上高、農業所得が高い傾向にあることがうかがえる。

表2-2 営農類型別の平均収支状況(個人・995先) (単位:先、千円)

営農類型	先数	売上高	農業所得 (a)	減価償却費 (b)	CF (a+b)	農業所得赤字先数	赤字先割合
全体	995	10,004	1,684	1,357	3,041	239	24%
稲作	54	9,921	1,971	2,074	4,045	10	19%
露地野菜	248	8,296	1,505	998	2,503	53	21%
施設野菜	397	9,149	1,550	1,284	2,834	110	28%
果樹	119	5,803	1,524	794	2,318	14	12%
花き	35	7,140	1,415	1,135	2,550	8	23%
肉用牛	72	13,705	1,288	3,004	4,292	29	40%
酪農	20	58,577	8,311	3,366	11,677	4	20%
その他	50	12,601	1,827	1,254	3,081	11	22%

【コメント】
 ・業種によって経営開始からの立ち上りにバラツキがあるが、酪農、肉用牛、稲作のCFは高く、就農後順調に進んでいると考えられる。

表2-3 就農形態別の平均収支状況(個人・995先) (単位:先、千円)

就農形態	先数	売上高	農業所得 (a)	減価償却費 (b)	CF (a+b)	赤字先数	赤字先割合
新たに経営を開始	682	9,469	1,329	1,285	2,614	188	28%
親の経営を継承	180	12,674	2,743	1,619	4,362	34	19%
親元(新たな部門)	133	9,136	2,071	1,368	3,439	17	13%

【コメント】
 ・親の経営を継承は経営基盤があるため、農業所得は他の就農形態と比べ高い傾向にあると考えられる。