

① 農業経営において、悩んでいたことがご自身の工夫や取組みによって、改善できたこと

主な課題に対して…

農地・圃場	生産体制・技術	収益改善	販売	その他
就農前は圃場の確保が難しかったが、草刈りなど圃場の整備に努め、近隣の農家の方と積極的に会話をする中で、新しく圃場を確保することができた。	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。	就農して、収量が増えるように品種を変えたり、栽培方法(ベッドの幅を広げる)に工夫をしたことで、以前よりも収入が増えた。	自ら周辺農業者と連携をとり、出荷量を高めることで、販路拡大に繋がられた。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。	【労働力不足】 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。
農場の排水が課題であったが、地主の許可を得て、重機で明渠(めいきよ)を作り、排水を良くした結果、作物がよくできた。	農薬について、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。	周りの先輩の話を良く聞き、土地の適性を知ることにも努めた。土づくりを良くすれば、経費を抑えることができた。	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年はかかった。	【労働力不足】 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。
結果はすぐに出ないが、堆肥や肥料をまき続けることで、よい圃場が出来た。	毎年のように作物の生育が違っているので、来年はどのように栽培するかを、「検討」、「実行」、「変化の確認」をすることで、自身の技術向上に繋がった。	生産プロセスを分解して、規格適合率向上のボトルネックを毎年見直して改善を図ることで、収益性が向上した。	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。	【経営全般】 研修期間に出来た人脈に頼り、借りられる物は借り、分からない事や不安を相談することで経営改善に繋がった。

② 就農してよかったことや初めて気づいたこと等、これから就農を考えている方に伝えたいこと

地域・人々との繋がり、大切！	すべて自分次第	経営者の立場	基本をしっかり	
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>自分の努力や工夫により結果が左右され、良い部分も悪い部分も自分に返ってくるので、つらいこともあるが、面白いし、やりがいがある。</p>	<p>新規就農者といえども経営者。農業技術は否が応でも自ら習得するので、経営に必要となる簿記や経理の基礎、「経営とは何か」を学ぶことを勧めます。</p>	<p>「しっかりした事業計画」と、「基本となる作業の繰り返し」がとても重要であることを伝えたい。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>前職は会社員で残業ばかりだったが、自分の段取りで時間を作ることができ、家族との時間を増やすことができるようになった。</p>	<p>就農と呼ばれますが、実際は個人事業主としてデビューしていることを、しっかり認識したほうがいいと思います。いざスタートすると、多くの経営的な知識・判断が必要となります。</p>	<p>データを取り、実施し、反省し、対策を考える、といったPDCAができないと成果が出ない。単にやる気があるだけで、闇雲にやっても結果は出せない。</p>
<p>地域の人々との交流、異業種の人々との交流、同じ志を持った仲間との交流は欠かせない。すべては人との繋がり。</p>	<p>一番大事なものは「わからない」「何だろう？」を、素直に聞くこと。ネットや資料なども大事ですが、同じ気候・同じ土で作物を作っている地元の方々の意見はとてもためになります。</p>	<p>自分で考えて仕事ができるのがよい。言い換えれば、自分で考えられない人に農業はできないと思う。</p>	<p>国の給付制度を当たり前と思わず、自分が会社の社長・経営者にとらえ、夢や憧れ等だけに終わらず、高い目標を持って取り組んでほしい。</p>	<p>農業は思っていた以上に科学的で頭を使うことに気付いた。技術の向上はいつまでも続けなければならない。</p>

(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。

② 就農してよかったことや初めて気づいたこと等、これから就農を考えている方に伝えたいこと

こんなはずでは・・・		事前の準備	メンタル！	その他 もろもろ	
思った以上にお金がかかる。お金になるまでに時間がかかるので、運転資金、生活資金をしっかりと準備しておかないと、しばらくの間、生活が大変になる。	天候や機械の故障、突発的な予定等により、思うように作業が進まないことが多い。年1作の場合、ある程度軌道に乗るには、3～5年はかかると改めて思った。	就農して初めて農業の厳しさに気が付いた。就農する前には、少なくとも1年間は農業を体験すべきと感じた。	楽しそうだから、スローライフに憧れてなどの甘い考えで踏み込むと、会社勤めよりも厳しい現実になってしまう。	農業は体が資本なので、事故に気を付け、十分な休養を取ることの大切さを感じている。	「売上－経費＝利益」当たり前のことだが、本当にこのことに尽きると思う。
農地を借りて経営を開始したが、建設残土が出てくるなど荒れていて大変だった。農地を借りる前には十分な調査を行ったほうがよい。	農地を探すのに時間がかかる。水道が必要な場合、場所によっては工事の金額が大きく異なった。農地を借りる前に見積もりを出した方がよい。	研修を受けずに就農した自分より、後から研修を受けて就農した人たちはすぐに大きくなっているのので、しっかり研修を受けてから就農すべきと感じた。	安定性の面では会社員の方がよい。農業に対する強い意志が無い方には薦めない職業。	ほんの立ち話程度で周辺の農家さんから聞くことは、書籍や資料に出ていないことが多いが、すごく実践的で役に立つ。	国の補助事業はあてにしない。急になくなった、ということが起こり得るので、補助を見込まない計画づくりが重要。
思った以上に、生産・栽培といった作業以外のデスクワーク等に時間を取られる。	ハウス資材価格の高騰により研修前に想定していた以上の設備費がかかったほか、就農後も、計画していた以上に運転資金がかかった。	ハウスや機械の購入にあたっては、後になって要らないものや過度な装備であったことに気付くことが多いので、自分に必要なものをしっかりと理解してから準備すること。	農業経営において、最も重要なことはメンタルの安定である。	国・JA・市町村からの様々な資金援助や助成金などが得られるが、知る・知らないでは大違い。情報を知っていることが大切だと思う。	PDCAサイクルを回している実感があり楽しい。一粒の種、1本の苗から多くの価値を作れる非常にクリエイティブな仕事。

(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。

③ 日本公庫や新規就農施策に対する意見・要望

ご意見・ご要望	(回答)
成功事例などの情報がほしい。	公庫のホームページに事例集を掲載しております。参考にしていただければ幸いです。 ウェブサイトをご覧ください → 
収穫後の代金での短期返済でいいので、すぐに受けられる融資をお願いしたい。	公庫資金は、短期の運転資金は対象としておりませんが、経営に必要な運転資金につきましては、長期返済の融資にて対応しております。
就農者が直面する問題に住宅の確保があります。程度の良い借家は少なく、住居の取得を検討せざるを得ないが、就農時に住宅ローンを受けるのは困難。住宅の確保にも融資してほしい。	公庫資金は、国の制度により資金の使いみちが厳格に決められており、就農時に確保する住宅の取得費用を融資対象としておりませんが、ご意見につきましては、今後の施策の参考にさせていただきます。
近くに新規就農者がいるが、公庫の存在を知らなかった。もっと認知されるようにすればよいと思う。	ご意見ありがとうございます。多くの方々に公庫の存在を知っていただけるよう、より一層新規就農者のお役に立てるよう努めてまいります。
このアンケートの結果、どのような施策が進められることになったのかなど、具体例を示してほしい。	「返済期間が短い」という多くのご意見を受け、本年11月に償還期限延長(12→17年)の改正がなされます。今後も皆様の声を施策へと繋げてまいります。

④ その他

その他自由コメント	
思った以上に生産物の価格が需給の影響を受けることが分かり、経営を安定させることは難しいと感じています。 災害のほか、輸送や資材費の高騰など、取り巻く環境は大変ではありますが、経営としての農業にしっかり取り組み、人との出会いを大切にしたいと思っています。	就農1年目に比べて、今では6次産業化など、いろいろなことに興味が出てきており、本気で日本の農業を良くしていきたいと思っています。 少しでも早くお金を返済して、自分より若い子たちに、「農業ってカッコいい！」と言ってもらえるよう、がんばります。
お客さんからの「美味しかった」「お腹いっぱい」といった喜びの声を聞くと、それまで苦労して準備してきたことが報われる気がします。また、ご近所の方や常連さんたちの口コミにより客層が広がり、人と人の繋がりの大切さを感じています。	新規就農してみても、農協や普及所、公庫の他、たくさんの機関が農家を支えてくれていることに気がきました。 農業はやや孤独なイメージがありましたが、農家仲間も多く、いろいろな会合や寄合もあり、楽しくやりがいのある仕事だと感じています。
公庫の支援を受け、少しずつですが事業が軌道に乗っています。一昨年に法人化し、将来に亘り事業継続性が確保されていくよう新入社員も採用し、人材育成を進めています。また、新規オープンするショッピングモールに直営の店舗を展開していくチャンスも得ました。これまでの恩返しと思い、今後は新規に就農を希望される若手の育成にも微力ながら貢献していきたいと考えております。	

(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。