



青年等就農資金 利用者の 経営課題

—2016年度 青年等就農資金ご利用先
フォローアップ調査—

青年等就農資金ご利用先は、特に「労働力不足」「技術の習得・向上」「設備投資・運転資金の不足」「所得・収益の確保」に課題を抱えていることが明らかになりました。

支援などを通し、積極的にバックアップしています。

今回のフォローアップ調査では、過去に青年等就農資金をご利用いただいた方のうち一三七先に対してアンケート調査を行い、六二五先(五五%)から回答を得ました。

回答先を営農類型別(アンケート回答時)に見ると、施設野菜が四一%を占め、次いで露地野菜が二六%、果樹が一%と続きます。この割合は一五年度の青年等就農資金ご利用先の営農類型別の割合と比較すると、ほぼ同じ割合です(図1)。

一つ目に、資金面や生産面など、現在の具体的な経営課題についてお聞きしたところ、「労働力不足」が一六%と最も多く、次いで「技術の習得・向上」が一四%、「設備投資資金の不足」と「所得・収益の確保」が一三%、「運転資金の不足」が一〇%と続きました(図2)。

営農類型別に見てみると、施設野菜において「技術の習得・向上」が一八%と課題の中で一番割合が多く、他の営農類型よりも高くなっていることが分かりました(図2)。

経営改善の方向性

二つ目に、生産面や販売面などで今後取り組みたい内容についてお

聞きしたところ、「規模拡大」と「収益性向上」が二一%を占め、次いで「技術向上」が一五%と続きました(図3)。

これを営農類型別に見てみると、肉用牛では「規模拡大」が三三%と大きな割合を占めているのに対し、果樹は一%と少なく、代わりに「直接販売」と「六次化」が供に一%を占めました。

肉用牛では経営規模の拡大、果樹では単価向上や加工による経営改善の意向が多くなり、営農類型によって今後の経営改善の方向が分かれる結果となりました(図3)。

三つ目に、新規就農者への必要な支援や制度について必要性をお聞きしたところ、九〇%の方が必要と回答しました。

具体的に、必要な支援や制度として「新規就農者向け融資制度の充実」が四二%と一番多く、次いで「所得確保に対する公的補助の充実」が三六%、「新規就農者向け農地あつせん強化」が三三%、「生産技術に関する専門家・専門機関による指導」が三一%、「労働力不足をカバーする仕組み」が三〇%と続きました(図4)。

青年等就農資金の利用先はご利用時において就農後二年以内の方が約四分の三を占めており、これら

日本公庫農林水産事業では、青年等就農資金を利用された方を対象に、その経営課題を把握するとともに、効率的で安定的な農業経営体への移行支援を行う目的で、フォローアップ調査を実施しています。青年等就農資金は、新たに農業経営を開始する方を応援する無利子の資金として、二〇一四年度から取り扱いを開始しているものです。

本調査は、二〇一五年度から実施しており、今回が二回目となりました。調査では、現在の経営課題や今後取り組みたい内容、就農後間もない方に必要な支援や制度についてお聞きしました。

また、本資金を活用した耕種、畜

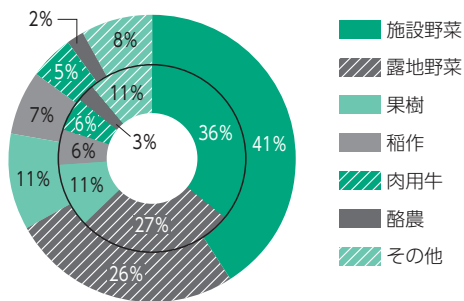
産それぞれ一人の方に、農業経営者を志したきっかけや就農して苦労したこと、経営の強みや工夫、資金利用の感想と今後の抱負についてインタビューを行いましたので、本調査の分析結果とともにご紹介いたします(P17~18)。

労働力と技術に課題

二〇一四年六月に改定された国の「農林水産業・地域の活力創造プラン」では、「新規就農し定着する農業者を倍増させ、一〇年後に四〇歳代以下の農業従事者を四〇万人に拡大」することを目標に掲げています。

日本公庫はこの国の政策に基づき、青年等就農資金の融資や経営

図1 営農類型別回答先数



外円：調査回答先625先
内円：2015年度青年等就農資金利用先1,181先

の結果から、技術の習得・向上が現在の最大の経営課題であり、今後取り組みたい内容や必要な支援としても大きな割合を占めていると言えます。

また、今後規模拡大に取り組み予定の方も多かったですのですが、設備投資のための資金や運転資金の不足が課題となっており、融資制度の充実が必要な支援として期待されています。

今後とも日本公庫は、都道府県や市町村、地元金融機関などの関係機関と連携しながら、青年等就農資金の融資やフォロアップなどを通じ、新たに就農される方や就農された方の経営改善を引き続き支援してまいります。

(融資企画部 黒図洋二)

図2 現在の経営課題 (3つまで選択可)

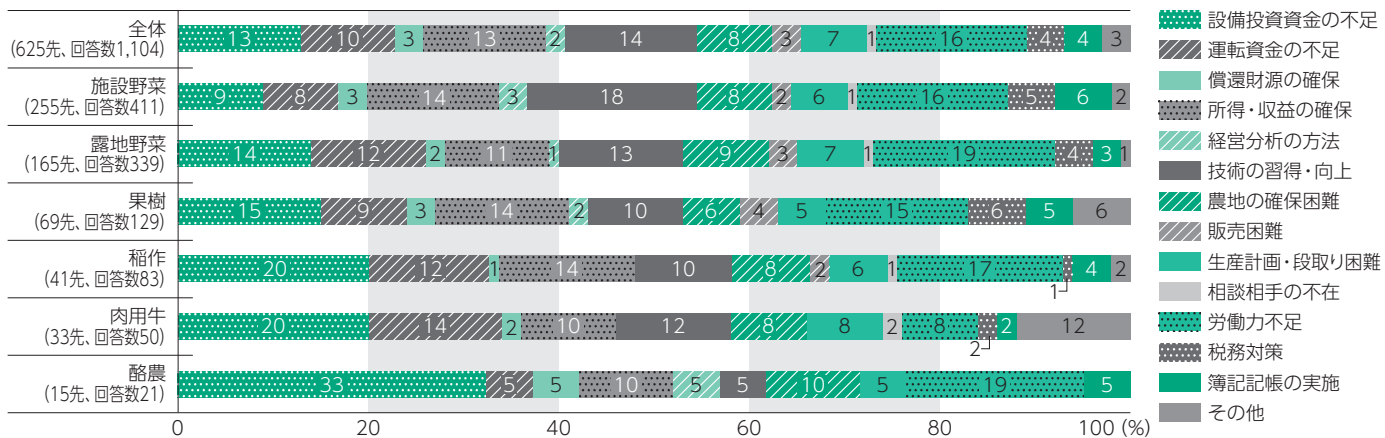


図3 今後取り組みたい内容 (3つまで選択可)

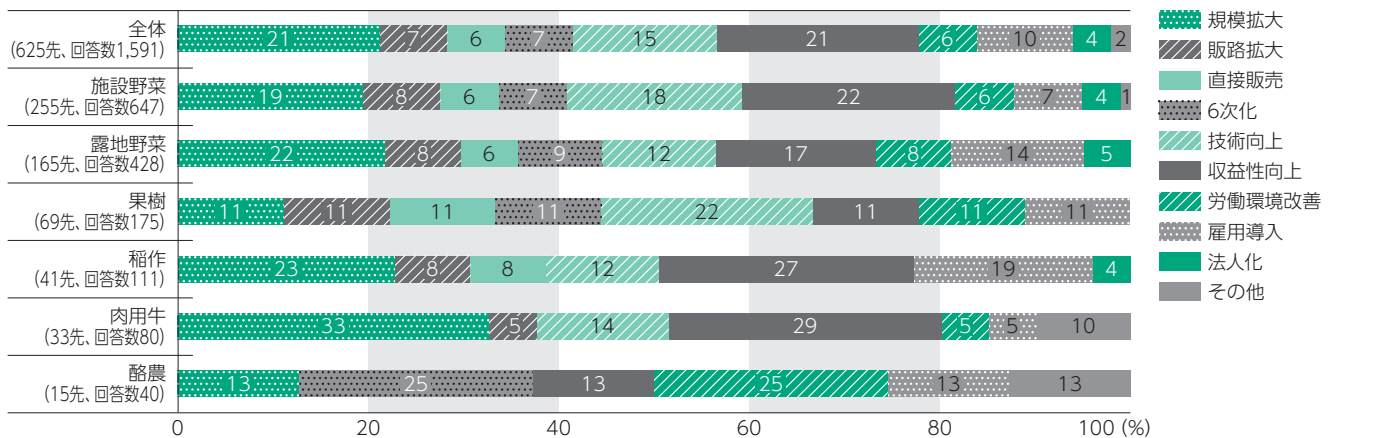
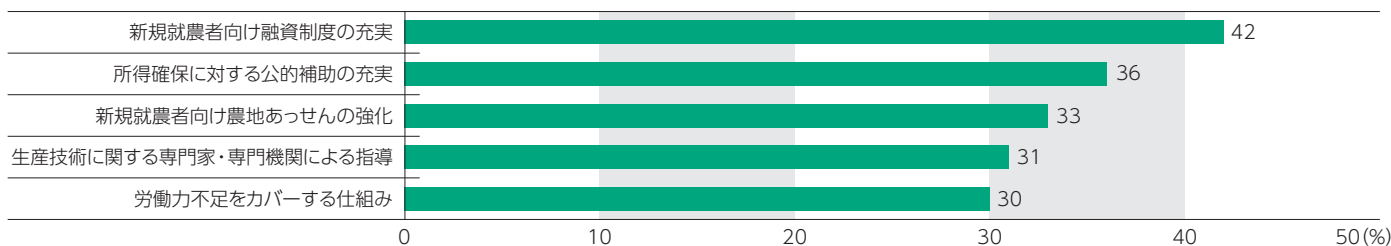


図4 就農後間もない方に必要な支援や制度 (3つまで選択可)



非農家出身、苦勞を乗り越え経営を軌道に 安定的な販路確保や生産の回転数に強み



茨城県つくば市
伏田 直弘 (38歳)

出身：兵庫県
営農類型：施設野菜 小松菜、水菜
経営規模：40㎡ (パイプハウス16棟)
労働力：本人、妻、従業員8人

——農業経営者を志したきっかけをお教え下さい。

学生時代から農業経営者になりたいと考えており、大学院で農業経営学修士を取得後、大手居酒屋チェーンの農業参入事業の責任者として三年間生産現場に従事し、トラクターなど農業機械の扱い方や土づくりの方法を習得しました。

その後、金融業界で農業金融や経営管理方法を学び、農業経営者になる思いを形にするため、二〇一五年一月に茨城県つくば市で就農しました。就農地の決め手は、近隣に面倒を見てくれる篤農家がいることや研究機関が集約され最先端農業技術情報が身近にあること、首都圏に近く物流の立地条件が良いことです。

「日本のモノづくりの技術をもって世界に出る」を経営理念として、化学農薬・化学肥料を使わない有機農業を実践しています。一六棟のハウスでは、小松菜や水菜などの葉物野菜類を中心に栽培しています。就農当初から葉物野菜の高収益性に着目していましたので、悩まず営農類型や品目を決められました。

——就農して苦勞したのはどのようなことですか。

一番苦勞したことは農地の確保です。大きさ、形、接道状況や水はけ

などの条件の良い農地を探しましたが、大きさや形は良いものの、元水田で水はけの悪い土地しか借りられませんでした。そのため、土壤管理には試行錯誤が続いています。

二番目は、労働力の確保です。就農当初は夫婦二人で営農していましたが、売り上げ増に伴い人を入れようと求人するも応募者がありませんでした。しかし、農業をする中で知り合った地元の人を通じて求人情報を口コミで広めたことで、地元の人たちを徐々に雇用することができました。

——経営の強みや工夫はどのようなところですか。

最大の強みは安定的な販路を確保していることです。生産物は市内にある有機農業者のグループに出荷しています。新たな販売品目を確立したいという出荷先の考えと、安定的な販路を確保したいという私の考えがうまく一致し実現しました。出荷作業が省力化でき、販売単価と販売数量をある程度固定してもらっているのです。栽培計画、資金計画が立てやすく、助かっています。

また、有機農業に関する専門家との人脈をつくり、感覚ではなく理論に基づいた肥培管理と病害虫防除に係るアドバイスを受けています。土壤の物理性・生物性・化学性

を意識した土づくり(土壤微生物を増やすための堆肥を中心の施肥、土壌分析による施肥量の最適化)と、天敵を利用した害虫防除により、有機栽培で高品質、高収量を達成する努力をしています。

ハウスの回転数を増やすため、育苗ハウスで苗を作り、生産ハウスへ定植する方法をとっています。年間一〇回転程度はできる見込みで、現在の経営面積四〇㊦でも年間二〇〇万円程度の売り上げ確保は可能です。就農一年目の売上高は八〇〇万円程度でしたが、生産施設が整った二年目からは、売上高二〇〇万円を見込んでいます。

——資金利用の感想と今後の抱負をお聞かせ下さい。

私は青年等就農資金を利用し、パイプハウスを設置しました。償還期間、据置期間を希望通り設定できたため、資金繰りも安定し、非常に助かっています。

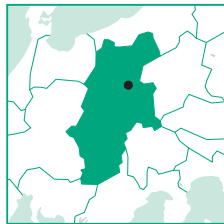
今後、日本公庫には関係機関との連携を一層強化し、地域の核としての役割を担ってほしいです。

これからは、適正な土づくりなどによる徹底した生産性向上により、手頃な価格で購入できる有機農産物を市場に供給することで、有機農産物の普及を推進していきたいと思っています。



INTERVIEW 青年等就農資金利用者に聞く

農業経営4年で和牛子牛優秀賞連続受賞 肥育ヘルパー時代の経験が繁殖の強み



長野県上田市
北澤 譲 (29歳)

出身：長野県
営農類型：肉用牛（繁殖）、稲作
経営規模：繁殖雌牛16頭、田8㌥
労働力：本人

——酪農をやめる決心の父親から肥育で引き継いだそうですね。

実家は元酪農家で、私自身も小さいころから農業には親しみががありました。農業高校、農業大学校に通ううち、次第に肉用牛経営に興味を湧き、卒業後は静岡県の肉用牛ヘルパー利用組合の肥育牛農家二二戸でヘルパーとして三年半勤務しました。

働きぶりを認めてくれた方からの「学んだことを活かして地元で経営者として活躍してほしい」という言葉に背中を押され、二〇一二年八月に実家のある長野県上田市へUターン。その際、酪農をやめることを決めていた父の牛舎を活用して肉用牛の繁殖経営を開始しました。

——繁殖牛と稲作の複合経営はなぜですか。

リスク管理面から経営の柱は二つあったほうが良いと考え、稲作との複合経営を行うことにしました。就農して五年目の現在、繁殖雌牛は一六頭、子牛は一頭、増頭するための育成牛が二頭です。稲作は当初の二畝弱から八畝へ規模を拡大しました。肥育牛農業者のヘルパーとしての研修時代は繁殖分野の経験が少なく、繁殖技術は手探りで、就農一年半から二年目までの半年間、受胎しない日々が続き、頭を抱

えたこともありました。そこで獣医などに相談し、血液検査をしてもらうと、ビタミンやカルシウムなどの栄養が偏っていることが分かり、飼料での栄養補給に変えると、徐々に繁殖成績は上がりました。

——繁殖で心掛けていることは何ですか。

現在の私にとって一番の強みは、多くの肥育牛農業者のもとでヘルパーを経験したこと。そのため、肥育する側にとってどんな子牛が好まれるかを意識することができ、具体的には、粗飼料をよく食べるか、出荷時にお尻などが無駄に太っていないか、人間を恐れないかなどをポイントにします。給飼には時間をかけ、粗飼料を十分食べてから濃厚飼料を与えるよう工夫しています。ただ太らせるのではなく、出荷後も順調な生育が見込める子牛に育てることが大切です。

私にとって繁殖牛のゴールは子牛の出荷後、立派に肥育され、肉牛として売られることだと考えています。そこで、子牛を購入した肥育牛農業者に成長具合を見せてもらうこともしています。その際に「よく食べる」といった評価の他に、いろいろなアドバイスをいただき、自分の経営に役立てています。

私の子牛を肥育した方が信州肉

牛松本即売会で優良賞を受賞されたことはその方の技術力がベースとは言っても嬉しいことです。また、私は管内JAによる畜産共励会の和牛子牛の部で三年連続で最優秀賞や優秀賞を受賞しました。私が繁殖経営のみでヘルパーの経験をしていなければ、こういった評価につながらなかったと思います。

昨今の子牛価格高騰を背景に、販売価格は雄雌平均で八〇万円ほどです。このため、今期は肉用牛だけで売り上げが一〇〇万円を超えるの見込んでいます。雌は市場平均価格より低いため、飼養管理を工夫することが今後の課題です。

——経営資金についてどのように考えていますか。

旧制度の就農支援資金を利用して繁殖牛を導入、日本公庫の青年等就農資金を利用してトラクターを取得しました。繁殖から育成、子牛の出荷と、お金が入ってくるまでの期間が長いので、飼料代を確保するため長期資金を活用しなければ成り立たないと思います。

繁殖経営がなければ肥育経営は成り立たない。逆もしかりです。肥育牛農業者にとって喜ばれる子牛を追求しながら、少しずつ頭数を増やしていきたいと考えています。

(情報企画部 飯田 晋平)