



Report on research

収益確保が 最大の課題 技術習得向上 進む回答も

—2018年度 認定新規就農者フォローアップ調査—

認定新規就農者の経営課題や今後5年間のうちに
取り組みたいとする内容などを調査。認定新規就農
者の姿を追いました。

本調査は、認定新規就農者への
フォローアップの一環として、青年
等就農資金(注)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目的として、
毎年度、実施しています。今年度の
調査で浮き彫りとなった認定新規
就農者が抱えている経営課題や今
後取り組みたいとする内容などか
らうかがえる状況をご紹介します。

労働力や設備資金不足も課題

まず、経営課題について聞いた
ところ、「所得・収益の確保」が四
六%で最も高く、次に「労働力の不
足」四五%、「設備投資資金の不足」
三七%の順に多い結果となりました。

進む回答も

た。過去の調査においても、これら

の項目は経営課題の上位五位に
入っており、就農後に抱える共通
の課題であると言えます(図1)。

さらに、現状の経営課題を営農
類型別に見ると、技術力により収
穫量が左右される施設野菜は「技
術の習得・向上」、導入費用が高止
まりしている肉用牛は「設備投資
資金の不足」「運転資金の不足」、搾
乳など毎日の農作業が欠かせない
酪農は「労働力の不足」がその他の
営農類型に比べて割合が高くなっ
ています。営農類型によって、経営
課題と考える項目が異なっている
ことが分かります(図2)。

次に、今後(当面五年間程度)の
経営において取り組みたい内容を

聞いたところ、「収益性の安定・向
上」が六七%と最も高くなりました。
次に、「経営規模の拡大」が五
六%、「技術または品質の安定・向
上」が五四%と続きました。(図3)。

回答先の約六割を占める野菜
(露地・施設)において、所得階層別
に今後取り組みたい内容を見ると、
所得が多くなるに従い、「販路の拡
大」「直接販売」「農産物加工・販売
(六次化)」の販売に係る項目の割
合が低くなる傾向にあります(図
4)。このことから所得が多い層は
ど、自らの販売形態を確立してい
るものと考えられます。

また、所得階層により、組み
たいとする内容が異なりました。
所得四・五百万円以上の階層では
「雇用の導入」が二〇%と、他の階
層より高くなることが特徴です。
将来的な規模拡大を見据えて雇用
の導入に取り組み意欲がより高い
ものと推測されます。

経験積み経営に活かす

当初計画と比べ順調に進んだ内
容を聞いたところ、就農一年目で
は「農地の確保」が二九%で最も割
合が高くなりました(図5)。就農
時に計画していた農地は予定どお
り確保できていると言えます。

また、「技術の習得・向上」「生産

計画・段取り」は就農後の年数の経
過とともに割合が上昇する傾向に
ある一方で、「順調に進んだものは
ない」の割合は低下しています。就
農後、経験を積みすることによって、技
術レベルを上げ、段取り良く経営
を回していく認定新規就農者の姿
が想像できます。

最後に、政策的に認定新規就農
者が目指すべき次のステップとし
て位置付けられている認定農業者
制度について認知の有無を聞いた
ところ、九八%が同制度を「知って
いる」「聞いたことはある」と回答
しました。また、そのうち約九割が
認定農業者の認定を受ける予定が
あると回答しています。多くの者
がさらなる経営発展を図ろうとし
ていることが分かります。

今回の調査によって、経営には
課題があるものの、直面する課題
を解決するため、経験を積みなが
ら、技術習得や販売形態の確立な
どの経営改善に取り組み、将来的
に認定農業者への移行を目指して
いる認定新規就農者の姿が浮かび
上がりました。

そこで一七頁より、技術習得に
努めて経営を軌道に乗せ認定農業
者になった方と、ブランド化を図
ることで収益性を確保している認
定新規就農者、お二人の実際の声

図1 現状の経営課題(上位5項目)

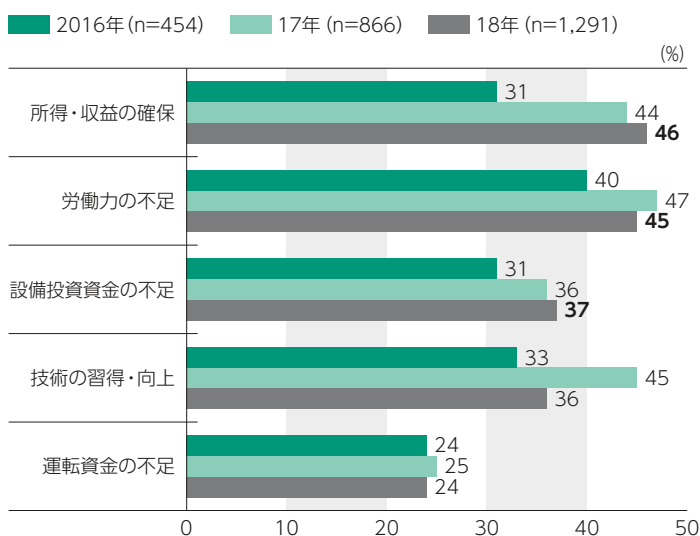


図3 今後(当面5年間程度)の取り組みたい内容(上位5項目)

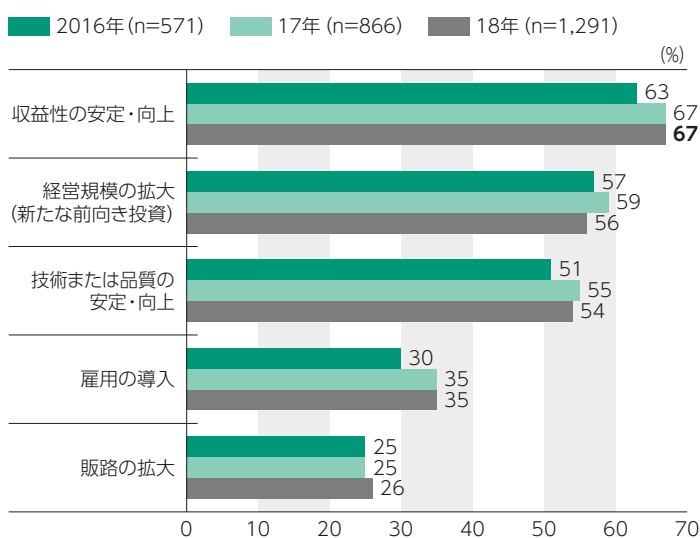
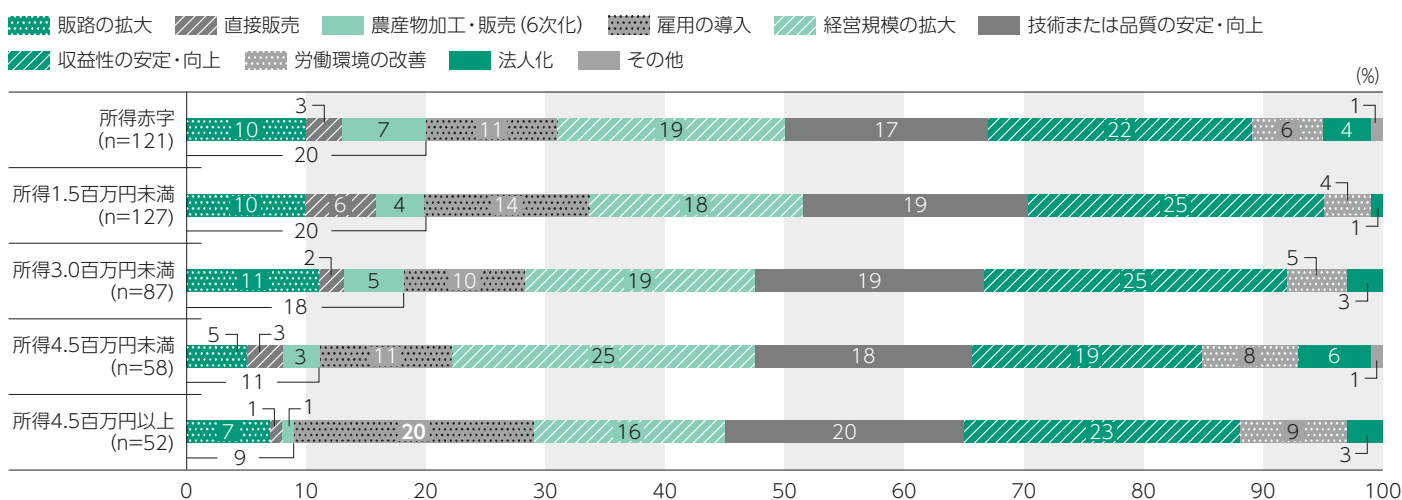


図4 野菜(露地・施設)における所得階層別の取り組みたい内容



と現場の頑張る様子をお届けします。

(融資企画部 堀内久勝)

(注) 青年等就農資金・新たに農業経営を開始する方を応援する無利子、実質無担保・無保証人の資金で、二〇一四年度から取り扱いを開始している。

【調査要領】

- 調査対象者：青年等就農資金など認定新規就農者向け資金を利用されたお客さま(二〇一九先)
- 調査期間：二〇一八年五月二六日～六月一五日
- 調査方法：郵送により調査票を配布し、郵送で回収
- 回答率：四二% (回答数二二九一先)

図2 現状の経営課題(営農類型別)

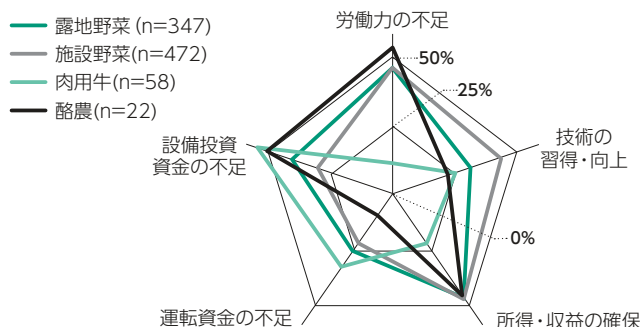
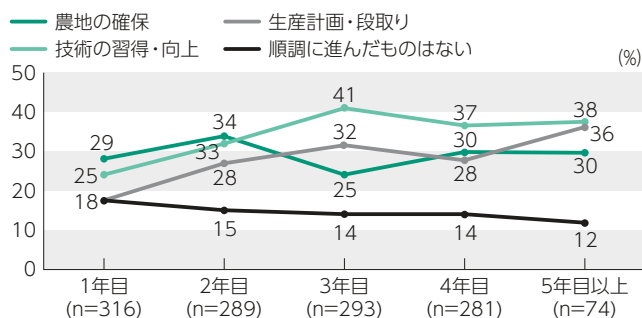


図5 計画より順調に進んだこと(就農年数別)



この人と1時間

——就農までの経緯を教えてください。

金融系の会社で働いていました。モノづくりをしたいと転職を決意しました。農学部出身だったこともあり、環境制御やIoTなどを活かした科学的農業に将来性を感じ農業を選びました。千葉大学の植物工場や先進的といわれる生産者の方などに訪問して情報収集をしたところ、環境制御に取り組むトマト生産者が全国的に多くいらつしやり、営農に関する情報も揃っていることを知り、トマトで就農しました。

就農地も時間をかけて検討しました。私が山梨県北杜市で就農した理由は大きく三つあります。一つ目は気候です。北杜市は日本一といわれるほど日照時間が長く、昼夜の寒暖差があるため、甘くておいしいトマトが生産できるのです。二つ目は、立地条件です。現在、糖度二度の高糖度トマトを生産しています。大消費地である東京近隣に位置することで、高単価販売が期待できると考えました。三つ目は、行政のサポート体制が充実している

ことです。他の地域では農地を確保するのが大変だと聞いていたが、北杜市は、もともと農業参入企業が多いこともあり、事業地もスムーズに見つけられました。

——経営資金はどのように。

就農時にハウスの設備投資と運転資金のため、青年等就農資金を

生産環境をコントロールする トマトづくり



米田 茂之さん

1980年生まれ。

山梨県北杜市

株式会社リコペル 代表取締役

経営品目：トマト58a イチゴ5a

労働力：本人 従業員17人（アルバイト14人）

出身地：広島県

が難しい病気の抵抗性がない品種を選択したため、就農一年目の冬場に葉カビ病を大発生させてしまいました。本来見込んでいた収量の五割程度しか取れなかったため、経営的にもとても苦しかったです。就農前の研修期間が四ヶ月と短く、冬場の管理を学べなかったことが反

利用しました。就農時から二年程度、経営的に苦しかったのですが、据置期間を二年間設定していたので、とてもありがたかったです。

——経営で工夫していること。

仮説と実証を繰り返し生産技術の向上に努めています。おいしいトマトを作りたいとの想いから栽培

省点です。

しかし、二年目は、病気が発生した原因と対処のための湿度管理について仮説を立て、それに基づき生産をしました。その結果、病気の発生元となる結露を少なくすることで、病気を減少させることに成功しました。三年目以降も、前作の反省

を活かし、五年目の今年は、生産技術も安定し、一〇㍓当たり一五㍓程度の収量を見込んでいます。

——今後の事業構想は。

新たな経営の柱としてイチゴなどの観光部門を立ち上げます。直売比率が上がり収益率の向上を図ることができ、さらに、経営リスクの分散につながると考えています。

北杜市はアクセスが良いため、取り組みや農園の魅力次第で、観光農園事業に可能性があると思っています。既にイチゴの栽培実験に取り組み、今春に第一号を収穫しました。予想以上の出来栄で、来年からイチゴ狩りをスタートする予定です。さらに、ベリーやレモンなど果樹の栽培も計画しており、今後三年以内にイチゴを含めた栽培面積を三〇㍓程度に拡大予定です。

——拡大や新事業立ち上げ時の資金調達はどのように。

二〇一七年、私は認定農業者になりました。規模拡大などに必要な資金を借り入れる場合は有利子になります。民間金融機関から資金調達が可能となり資金選択の幅が広がります。自身の経営が一人前になったと評価された結果だと思っています。これからは、日本公庫、民間の両機関とうまく付き合っていきたいと考えています。

——農業法人での研修後、独立されたそうですね。

農業を始めたきっかけは、貿易会社を退社後、観音寺市にUターンし、レタスを中心とした野菜の生産を行っていた株式会社中大代表取締役の大西規夫さんに出会ったことです。

地域農業の中心的存在である大西さんに声を掛けてもらい、中大に入社したのが、二〇一〇年、三三歳のときです。中大では、当時一五人程度いた従業員のうちと共、レタスや青ネギ、タマネギなどの生産全般を担当していました。

独立を考え出したのは、中大で働き出して二年がたった頃です。生産技術が身に付くにつれ、自分の力で挑戦してみたいと思うようになりました。

中大で学んだ生産技術を活かせる品目にしたいと思って、いたことと、近隣にレタス農家が多かったため、相談しやすい環境にあったことからレタスを選びました。実際に大西さんや周囲のレタス生産者をはじめ、県の技術指導員やJAなどに、困ったときにすぐ相談できいるため、大きな病気などなく経営できています。

——経営で工夫したことは、規模拡大に当たり、農地の確保

に苦労しました。私たちの豊南地区は、高齢化は進んでいるものの、多くが優良農地として耕作されています。そのため、当初から規模拡大は難しいと聞いていました。

「農家さんは、農地の管理状況などを見ている」と大西さんから教えてもらい、ほ場の草刈りなど農地を

「らりるれロメインレタス」にブランド力あり



近藤 雅彰さん

1977年生まれ。

香川県観音寺市

自営

経営品目：ロメインレタス6ha レタス6ha

稲作6ha その他2ha

労働力：家族4人(本人含め) 従業員13人
(期間雇用2人)

「らりるれロメインレタス」のブランドが認知され始め、販売力が強くなってきたことです。

二〇一四年ごろからロメインレタスにも取り組み始めました。ロメインレタスは、外食を中心に需要が見込まれる一方で、全国的には生産地不足でした。そこで、大西さんを

徹底管理し、きれいにするように努めました。実際に近隣の生産者の方々はよく見ていて、今では「ぜひうちの農地を使ってもらいたい」とのありがたい申し出を多くいただくようになり、経営面積も就農時の三割から二〇割になりました。

——経営の強みは何ですか。

はじめ、若手のレタス農業者が集まり「香川を全国一の生産地にしよう」と生産を開始したんです。

ロメインレタス生産者で設立したグループ「ロメインレタスぶきやい」では、他産地に先行して、ブランド化を図ろうと独自の規格を定め、「らりるれロメインレタス」のブラ

ンドを立ち上げました。

「らりるれロメインレタス」は、より甘みを出すため、土壌に七〇%以上の有機物を含ませていることが特徴です。特に、ブランド価値を高く保つため、品質維持の取り組みを徹底しています。月一回開く研修会では出荷成績などの実績対比や土壌分析などを行っています。

最近では「らりるれロメインレタス」が欲しいという声を多くいただき、契約栽培も始まりました。

今後の目標は「らりるれロメインレタス」の一層の知名度の向上と生産量の増加です。今年度中に個人で一〇畝、グループで三〇畝、将来的にはグループで一〇〇畝の生産規模にしたいと考えています。

——青年等就農資金などの感想を聞かせてください。

私が独立した年と同じ二〇一四年に青年等就農資金制度ができ、一四年、一六年、一七年と資材費や規模拡大に伴う追加投資などに利用しました。タイミングが良かったと感じます。

現在、就農へのハードルは少し下がったように思います。今後とも、行政やJA、日本公庫など関係機関は、一体となって就農者の定着に向け支援をして欲しいです。

(情報企画部 柴崎 勇太)