



Report on research

認定新規 就農者の 課題について

—2019年度 認定新規就農者フォローアップ調査—

認定新規就農者にとって、「労働力の不足への対応」と「収益の確保」は大きな課題です。本調査から、「収益の確保」には技術の習得と販路が重要な要素となっている傾向が分かりました。

ていることから、経験を積むことで技術習得が進んでいることが分かります（図2）。

技術習得と販路が重要

次に、当初計画と比べ順調に進んだ内容を聞いたところ、「技術の習得・向上」が一番多く、次いで「生産計画・段取り」「販売」となりました。

個人の所得階層別で最も順調に進んだ項目を見ると、所得三〇〇万円以上の階層では、「技術の習得・向上」よりも「販売」と回答する割合が高くなりました。このことから、就農後、安定した収益を確保する際、技術の習得と並んで販路の確立が重要であると考えられます（図3）。

また、営農類型別に順調に進んでいる内容について見ると、酪農では、乳価の安定から「所得・収益の確保」の割合が高く、稲作では農家の高齢化を背景に農地集積が進んだことから、「農地の確保」を挙げると割合が高くなっていると考えられます。一方で「労働力の確保」は営農類型を問わず、順調に進んだという割合は低く、人手の確保に苦労していることが分かります（表1）。

さらに今後の経営展開の方向性

について聞いたところ、営農類型ごとに傾向が異なりました。稲作では「経営面積（規模）」を拡大する「施設野菜では「高収量を目指す」、果樹・酪農では「高品質・高単価を目指す」の項目における回答の割合がそれぞれ高くなり、収益の改善に向けて取り組む方向には違いが出る結果となりました（表2）。

（表2）

最後に、相談や指導を仰ぐ際、最も頼りになる先について聞いたところ、「先輩農家・仲間」が一番多く、「農協」「普及指導センター」（都道府県）「公庫」「取引先（出荷先等）」の順となりました。新規就農者にとって、「農協」が頼りになる先であることがうかがえます。

ただし、これは個人の所得階層により差が見られます。「農協」取引先（出荷先等）」と回答したのは所得三〇〇万円以上の階層の割合が高く、「農協」に限っては赤字の階層の割合が低くなっています（図4）。

今後も日本公庫では、都道府県や農協などの関係機関と連携しながら、融資および融資後のフォローアップを行い、新規就農者の方々の経営が円滑に進むようサポートとして参ります。

次ページで、アンケートの回答

労働力や収益確保が課題

新規就農者向け資金として二〇一四年度に取り扱いを開始した青年等就農資金は六年目を迎え、これまで五八〇〇人を超える認定新規就農者の方々にご利用いただいています。

日本公庫では資金を利用のお客さまに就農後のフォローアップの一環として、毎年度アンケート調査を実施しています。今年五月末の調査結果から見えてきた経営課題や今後の経営展開などについて、ご紹介します。

就農後に直面する課題

認定新規就農者の現状の経営課題

題について聞いたところ、「労働力の不足への対応」「所得・収益の確保」が四五%で最も高く、次に「技術の習得・向上」が三九%という順になりました。これらは調査開始以降、常に上位にある項目であり、就農後に直面する課題であると言えます（図1）。

さらに、現状の経営課題を就農後の年数別に見ると、年数を重ねるにつれて「労働力の不足への対応」を課題に挙げる割合が高くなっており、規模拡大をする際に労働力の確保が障壁になっていると考えられます。

一方で「技術の習得・向上」は就農後間もない段階では割合が高く、年数を経るにつれて割合が低下し

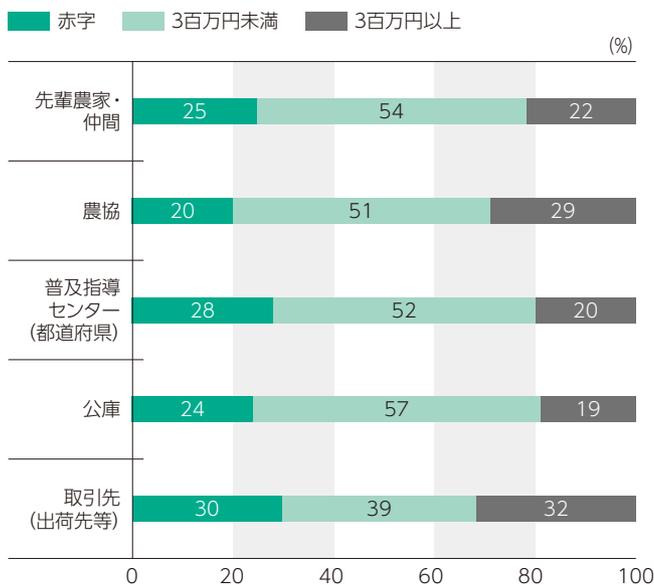
表1 営農類型別に見る順調に進んだ内容 (%)

	所得・収益の確保	技術の習得・向上	農地の確保	販売	生産計画・段取り	労働力の確保
稲作	19	33	46	34	34	13
露地野菜	18	38	35	27	36	18
施設野菜	22	40	18	24	34	20
果樹	16	37	32	34	37	15
肉用牛	27	49	23	34	33	10
酪農	47	40	20	17	40	7

表2 営農類型別に見る今後の経営展開の方向性 (%)

	経営面積(規模)を拡大する	高収量を目指す	高品質・高単価を目指す	多角化経営(加工・直売等に取組む)	現状維持	経営の大幅な見直し
稲作	53	37	36	12	2	4
露地野菜	43	46	38	14	3	4
施設野菜	38	55	33	11	4	2
果樹	31	34	59	17	1	1
肉用牛	44	13	45	6	4	2
酪農	23	27	37	13	23	7

図4 所得階層(個人)別に見る最も頼りになる先 (%)



者の中から三人の方に詳細をうかがいました。

(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は開始している。

【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(四〇六七先)
- 調査期間：二〇一九年五月二十九日～六月三日
- 調査方法：郵送により調査票を配布し、郵送で回収
- 回答率：二九% (回答数一五七九先)

図1 農業経営の課題(上位5項目)

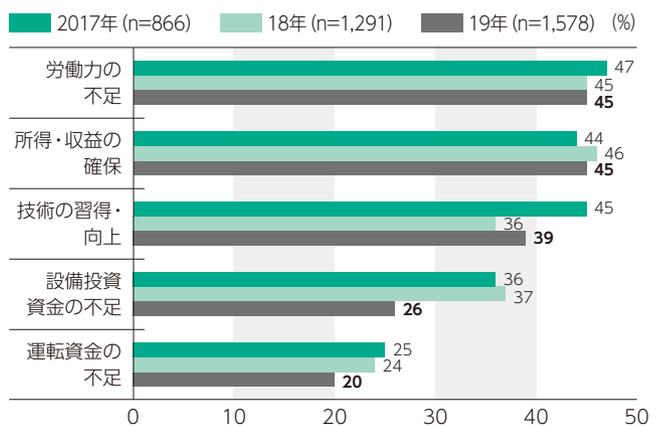


図2 就農後の年数別に見る農業経営の課題

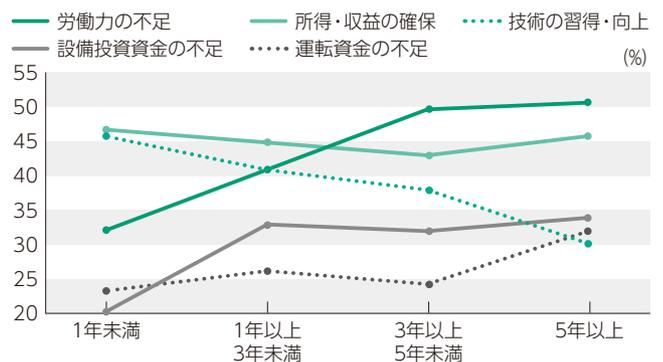
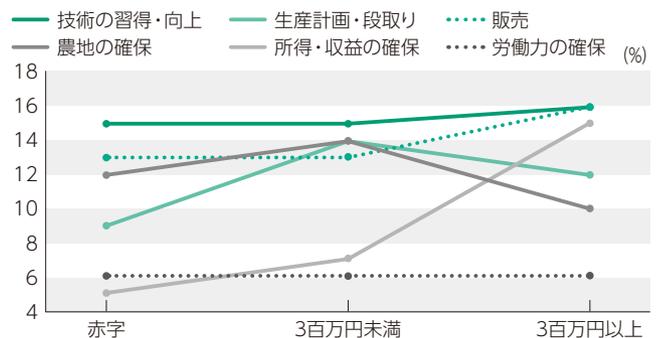


図3 所得階層別(個人)に見る計画と比べ最も順調に進んだ内容(第1順位)



認定新規就農者

フオローアップ調査

岡田 早苗さん (四五歳)
岡田 忠治さん (六〇歳)
 長野県飯山市
 自営

- ◇ **就農年** … 二〇一四年
- ◇ **営農類型** … 露地野菜(ケール、ピーツ、紅芯大根など)、水稲
- ◇ **経営規模** … 二五〇[㎡]
- ◇ **労働力** … 家族二人(本人含む)、パート従業員一人

——ケールに着目したきっかけは何でしたか。

ケールとの出会いは一五年ほど前、ブラジルレストランで食べたこととです。当時、二人の趣味がサンパ(笑)。以来、ケールは「食べたいけれど売られていない野菜」でした。また、五年前のUターン就農時、健康食材ブームが米国より来ており、ケールもアメリカ西海岸ではやっついていることが分かり着目しました。

——一年目から計画を上回る売上高を確保しています。販売にお



る強みはどういったところにあるのでしょうか。

以前は物づくり(早苗さんは雑貨関係、忠治さんはアパレルの仕事)をしていたのですが、野菜も物づくりという点では同じだと思っています。

物づくりは、企画、生産、営業が必

要。「どこに販売するのか」「マーケットは必要としているのか」と常にアンテナを張り、次に来る食材を探しています。

農家は製造メーカーと同じだと考えています。販売する相手よりも知識がないと信用してもらえませんから知識の習得には注力しています。

二〇一六年には米国ロサンゼルスに行き、ケールやビーツ農家などでマーケットリサーチしました。「オーガニック」という言葉の本当の姿を直接現地で確認しようと思ったんです。

——「もつとも頼りになる先」に「取引先(出荷先 資材メーカー等)」を挙げている理由について。

出荷先はいろいろな情報を教えてください。どんな野菜が注目されてきているか?何が足りないか?など。時には「今度こんな野菜を作ってくれないか」という要望もあります。この情報が一番大事だと思います。

資材メーカーは特に農機具メーカーが大切です。機械でできることは機械化したい。体を酷使して体を壊しては意味がありません。体はお金に変えられません。資金計画を考えて設備投資は当然必要です。それを教えてくれるのが農機具

メーカーさんです。

——認定農業者になられています。今後の意気込みなど。

地区の農業再生センター委員に二人でなり、「魅せる農業」を課題に取り組んでいます。また飯山市長とも懇意な関係になり、農業はビジネスであるという視点から、今後新規就農者の皆さんに経営という観点より指導をしていくことになりました。「農業だけでも生活がしていける」ということを多くの人に分かってもらえるよう努力していきます。

井藤 真輔さん (四二歳)
井藤 絵美さん (三八歳)

- 兵庫県姫路市
チームしんすけ農場
- ◇ **就農年** … 二〇一三年
- ◇ **営農類型** … 施設野菜(トマト、網干メロン、姫路伝統野菜など)
- ◇ **経営規模** … ハウス三〇[㎡]、露地四〇[㎡]
- ◇ **労働力** … 家族四人、パート二人

——認定農業者になられたそうですね。

就農してからずっと地域の方々や友人に支えられてここまで来られたという想いがあります。作った野菜を買ってくださる方、収穫を手伝ってくれる友人たち、相談に快く



応えてくれる農業指導員の皆さん、土壌改良材に使うもみ殻を無料で分けてくれる米農家の方など、さまざまな人の応援があつて農業を続けられています。皆さんに喜んでいただける野菜作りをしたいと考えています。

——今年、ハウスを増やしたとか。

公庫の青年等就農資金を利用して、新しく複合環境制御型のハウスを整備しました。主力作物の「姫ファーストトマト」と「姫フルティカトマト」を中心に栽培していますが、天候に左右されることがなくなり、温度や湿度などを調整できるので、品質も安定して収量も増やせて

います。

——今後の事業計画は。

古いハウスにも新しい設備を導入し、さらなる収量アップを目指しています。

また、妻が責任者となり試験的に取り組んできたイチゴを、新たな経営の柱に据えるべく「イチゴ部門」を立ち上げる予定です。イチゴ用ハウスを建てる土地の確保が目の課題です。

——労働力を増やす予定は。

私たち夫婦と両親の四人と、一日二〜三人のパートの方に来てもらっています。両親の年齢のこともあり、今後の労働力確保については検討中です。

市坪 広志さん(三五歳)

鹿児島県鹿屋市
自営

- ◇就農年 … 二〇一五年
- ◇営農類型 … 養豚(一貫)
- ◇経営規模 … 母豚一六〇頭
- ◇労働力 … 家族二人、従業員六人(本人含む)

——就農のきっかけになったことは？

高校を卒業後、地元の特産である黒豚の農場に就職し、約一〇年間働きました。飼養技術を一通り習得し、社長から生産全てを任せられるまでになりました。

自分が食べておいしいと思う黒豚を出荷したいという気持ちで次第に強くなり、経営への挑戦を考えるようになりました。その頃、勤務先の社長が廃業することになり、事業継承の打診を受けたことから、養豚経営に挑戦することを決意しました。

——労働力の確保はどうでしたか。

就農当初は従業員三人でしたが、二年目以降は毎年一人ずつ増やし、現在は六人です。年齢は三〇歳代〜六〇歳代と幅広く、養豚業の経験はない人ばかりですが、全員一年以上働いています。

労働条件の向上が、労働力の確

保につながっています。具体的には、自由に休暇を取得できること、労働の質に見合う賃金を支払うことです。

——「情報収集」が重要と挙げている理由は何ですか。

事業継承する際に、「アンテナを高く張れ、情報は鮮度が重要だ」と勤務先の社長から言われました。

経営を軌道に乗せ、従業員の生活を守るために、経営主が知るべき情報は飼養技術、飼料、資材、病気、補助金など多岐にわたります。必要なときに必要な情報入手できるように、日ごろから取引先や同業者、行政担当者などと積極的に交流しています。

就農当初は、同業者や資材メーカーの情報が助けられました。

——今後は法人化を予定しているそうですね。

就農四年目に第二農場を取得しました。経営規模が当初の二倍になり、収益性が向上しています。利益を独り占めするのではなく、社会保険の加入や賃金引上げなどで従業員に還元していきたいと考えています。

今年中に法人化することが目標です。令和元年という節目の年なので、自分も気合が入るし、従業員のやる気も高まると思っています。