

初年目から黒字経営の新規就農者の 要因分析調査結果

－ 平成24年度新規就農等相談支援事業 －

平成25年 3 月

全国農業会議所
(全国新規就農相談センター)

はじめに

今日、農家出身者で農業に従事する人が少なくなり、農業の担い手問題が深刻化する一方で、非農家出身の都市住民で新たに農業を始めたいという新規就農希望者は年々増加しています。

全国新規就農相談センター（全国農業会議所）および都道府県新規就農相談センター（都道府県農業会議及び都道府県青年農業者等育成センター）では、四世紀半に渡り新規就農希望者の円滑な就農を図るための就農相談活動等を実施してきました。しかしながら、これまで農業や農村とほとんどかかわりが無かった非農家出身の都市住民が新たに農業を始めることは容易なことではなく、実際に就農するまでには多くの解決すべき課題が待ち構えているのが現実です。

平成22年度に全国新規就農相談センターが実施した、「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果」によると、就農して10年以内の新規就農者のうち、農業所得で生計が成り立っているのは約3割という結果であり、特に就農後の農業経営が大きな課題になっています。

そこで就農後、とりわけ就農1年目に農業所得だけで生計を維持するために必要となる要因を探るために、初年目から黒字経営を果たした新規就農者に着目し、各対象者より、①経営概要、②就農までの経緯、③就農の準備（情報収集・研修・農地・住宅・機械・資金）、④就農後の経営（販売・労働力）、⑤今後の経営について聞き取り調査を行い、その各事例を分析することとしました。

現地での調査の実施にあたっては、ご多忙中にもかかわらず、新規就農者をはじめ、都道府県新規就農相談センター及び市町村などの関係機関・団体にご協力を賜りました。また、本報告書の調査の企画・取りまとめに当たっては、槇平龍宏氏（(財)農政調査委員会）に多大なご協力を賜りました。この場をかりまして厚くお礼申し上げます。

本報告書が新規就農者や新規就農相談活動に携わる方の参考になれば幸いです。

平成25年3月

全 国 農 業 会 議 所
（全国新規就農相談センター）

目 次

はじめに

I	初年目から黒字経営の新規就農者の要因分析事例調査結果	1
1	H氏（山梨県北杜市・露地野菜）	3
2	N氏（静岡県浜北市・果樹）	8
3	N氏（岐阜県飛騨市・施設野菜）	11
4	S氏（滋賀県米原市・稲作）	14
5	Y氏（北海道佐久間町・酪農）	18
6	Y氏（愛知県設楽町・施設野菜）	23
II	総括	27

I . 初年目から黒字経営の新規就農者の 要因分析事例調査結果

(1) 山梨県北杜市・H氏

【1年目の経営概要】

経営面積：80a

経営作目：少量多品目の有機野菜栽培

年間売上額：約250万円

年間所得額：約150万円

販路：個人向け宅配（2割）、食品小売店（3割）、飲食店（2割）、直売所（3割）

労働力：本人、妻、パート

自己資金：中古機械約20万円等

活用した制度資金：無し

【現在の経営概要】

経営面積：1.5ha

経営作目：少量多品目の有機野菜栽培、野菜漬物等の加工品

年間売上額：約600万円

年間所得額：約300万円

販路：個人向け宅配（7割）、食品小売店（2割）、飲食店（1割）

労働力：本人、妻、パート、ボランティア、研修生

1. 就農までの経緯

H氏（男性・36歳）は、現在山梨県北杜市で妻と二人の家族労働力を基本に少量多品目の有機無農薬野菜栽培を行なっている。出身は北海道札幌市の非農家で、筑波大学大学院にて地質学を専攻し、その後山梨へ移住してきた。

農業には大学3年生頃に興味を持ち、大学時代にはつくば市や埼玉県、宮城県などの有機野菜栽培が盛んな地域においてアルバイトや住み込みの研修を行うようになった。アルバイト及び研修先の農家探しについては、友人の紹介や書籍などを活用して探していたとのことである。その経験の中で農業の価値に触れ、やりがいや生きがいを感じるようになり、大学院を終了したら農山村で農業に従事したいと考えるようになっていった。

現在の就農の地である山梨県への移住は、山間地域が多いため景色もよく、同時に大消費地である関東にも近いことから、学生時代には既に決めていたとのことである。Iターン者が比較的多いことも、山梨県を選択する理由となった。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

大学院卒業後（25歳）の1年間は、石和町の豆腐店でアルバイトをしながら、東京で出会ったNPO法人「えがおつなげて」の代表宅にてボランティアを行い、2年目にはNPOの専従職員となった。NPOの代表者が取り組んでいるような少量多品目生産と消費者への直接販売を組み合わせた農業のスタイルを見ながら、新規参入しやすい方法を検討して行き、26歳の時に北杜市内にて独立就農を果たした。

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

独立就農するためにはまず住宅と農地が必要だが、H氏の場合は就農希望地の農家と知り合いとなり、就農前年より空き家や耕作放棄地等を紹介してもらうことによって安価に入手することができた。地元農家に空き家や中古農業機械・ハウス資材等を紹介してもらい、その空き家の所有者から農地を紹介してもらう、といったツテを最大限活用しながら、初期投資を出来る限り抑えることができたという。例えば、就農当初の借入農地は80aで、その上に150㎡のビニールハウス2棟を建てていたが、本来は資材費として70～80万円するところ、経営主が亡くなり廃業する農家のハウス資材を無償で譲り受けることができた。空き家を紹介してくれた農家の紹介で中古トラクターを20万円で購入できた、などといった具合である。

就農後7年間は武川町に住み、その間に東京のレストランで働いていた女性と結婚し、3年前に現在の居住地である高根町に引越し、1.5haの農場を経営している。約60品目を有機無農薬・無化学肥料栽培しており、カブやナス、キュウリなど30種は自家採種を行っている。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

また販売方法は、大きくは①インターネットを通じた個人宅配（野菜等7品目の詰め合わせボックス）、②食品小売店への販売、③レストランへの販売、④直売所出荷、以上の4つの販路を組み合わせている。

就農1～2年目は個人宅配先が10人程度であったため、全販売金額（200～300万円）の2割程度であり、小売店や直売所の販売が6割程度と多数を占めていたが、3年目には総売上400～500万円のうち宅配契約50人で3割、5年目は約100人で5割程度と徐々に個人宅配の比率を上げ、現在は総売上600万円のうち130人へ約7割を売り上げるようになった。宅配ボックスは基本的に7品目入りで1,600円（送料別）に設定しており、月250箱前後を売り上げている。月ごとの売上高の確保を意識しつつ、他の販路とも組み合わせ

ながら、月平均 60 万円の売上を目標としている。

インターネットを通じた個人宅配のメリットは、農園の取り組みに興味を持っているがそれほど親しくはない消費者にとっては、気軽に「おためし」ができる点ではないか、と考えているとのことである。H 氏は無農薬・無化学肥料で野菜を生産するだけでなく、先の「WWOOF ジャパン」のホスト農家でもあり、有機生産者の下で働きたい者に仕事を手伝ってもらい代わりに宿泊場所や食事を提供するという事業にも参加し、年間 30～50 名ほどを受け入れている。また、より多くの人に自然に接する機会を提供するため、一般人を対象とした農業体験を実施したり、就農を志す研修生を受け入れ、本格的な指導も行うなど幅広く活動している。それらの幅広い交流活動で知り合った市民が、H 氏の生産物を確認できる手段としても個人宅配ボックスは適しており、それが購買者へと発展しているとのことである。就農して 6 年目に雑誌記事で紹介されたことも農場の取り組みを多くの人に知ってもらうきっかけとなり、8 年目に注文サイトを立ち上げた途端に宅配先が大きく伸び、経営も安定してきたとのことである。



図 1 WWOOF ジャパンのホームページ

個人宅配の伸びの一方で、H 氏は近所の直売所やレストラン等外食店への直接販売の割合は減らしている。近所の直売所は好きな品目を持って行きやすく便利ではあるが、①単

価が一律で安く、有機無農薬・無化学肥料栽培のメリットが出せないこと、また②レストランへの販売は注文が直前であるため品目を確保することが難しく手間がかかることがその理由である。

ただし、既存の農家との交流を図る上では、独立当初に直売所出荷を続けていたことの意味は大きかったとのことであり、慣行的農法ではないH氏の栽培方法への一定の理解もスムーズに進んだ理由でもある。

H氏と妻の二人に地元主婦層のパート・アルバイト（人件費は年間30万円程度）を加えた現在の労働力や生産量を考えると、個人宅配の契約人数は同数維持が基本方針である一方で、コンスタントに一定量を需要する外食産業への販売を新たに企画している。

というのも、H氏が代表となって昨年度より北杜市内の新規就農者を中心とした20名程度の生産者グループの組織化を開始しており、グループで集団的に出荷することを企画しているからである。このグループの会則には、会員の定義を以下のようにしている。

- ① 栽培期間中に農薬、化学肥料を使用しないで生産する農業者。ただし、果樹農家については、国が定める特別栽培農産物制度に準じて生産する農業者。もしくは、県が認定するエコファーマーに登録されている農業者。
- ② ①に掲げる農業者が栽培した農畜産物もしくは、それに準じた農畜産物を使用した加工食品を製造する食品加工業者。

同じく、組織の活動内容を以下のように指定している。

- (1) 共同生産、共同出荷による生産性の向上
- (2) 勉強会等の開催による生産技術の向上
- (3) 新規就農者の育成と地域農業の発展
- (4) 都市農村交流による都市と農村の相互理解の促進
- (5) 地域に継承されている在来種の保存と普及
- (6) 次世代への食育・地産地消活動

現在の取り組みは、情報交換を行ったり技術に関する勉強会を行うなど、生産者同士の横のつながりを創ることに注力しているが、将来的には販売に関しても組織化し、こだわり食材を扱う外食産業への交渉力を醸成している。また新規就農者は、生産物へのこだわりが強い一方で、前職が多彩であるため、それぞれの得意分野を活かすことにより組織力を高めることができると考えている。

5. 今後の経営について

今後の方向性としては、周年雇用を確保して規模を拡大するという事は考えておらず、県の農業大学校の職業訓練コースの研修生やホームページで募集している「ボラバイト」希望者を受け入れつつ、協働しながら農場の経営維持を図って行きたいとのことである。

また、地元の野菜を活用した農産加工の取り組みも始めており、伝統野菜である「増富キュウリ」等を活用した漬物やペーストを、県の補助事業（有機農業普及支援事業費補助金）を活用して地域の加工業者と連携しつつ製品化を図っており、先述した有機栽培農家グループ名で販売を開始する予定である。加工販売は設備投資コストが大きいいため、加工業者との連携によるコスト低減や、生産者のグループ化による原料確保安定化が必要だと認識している。逆に販売面では、消費者との交流や情報発信を強めていく中で、生産者のこだわりを理解してくれる消費者へ付加価値を高めて販売していくことにより、無用な価格競争を避け、闇雲な規模拡大に走らなくても良い経営が確立できる。

6. 小活（黒字経営の要因について）

経営者、被雇用者、支援者、消費者、地域の同業者といった農場を取り巻く全ての者が、同様の意識や価値観を共有し、協働することによって新規就農者が地域に根ざし、経営を確立していくプロセスを、本事例は示してくれているだろう。そのようなネットワークを新規就農者や「ホスト農家」（地域の受け入れ農業者）が意識的に作り出して、地域の理解を得ると同時に、初期投資を最低限に抑え当初規模に応じた経営戦略を立て、実践していくことが重要であろう。

(2) 静岡県浜北市・N氏

【1年目の経営概要】

経営面積：90a

経営作目：ミカン

年間売上額：502.4万円

年間所得額：170万円

販路：全量農協出荷

労働力：本人、パート10名（収穫時）

自己資金：400万円

活用した制度資金：就農施設等資金

【現在の経営概要】

経営面積：1.5ha

経営作目：ミカン

年間売上額：748.5万円

年間所得額：150万円

販路：全量農協出荷

労働力：本人、パート10名（収穫時）

1. 就農までの経緯

現在の就農の地である浜北市に隣接する浜松市出身であるN氏（男性・33歳）は、高校卒業後、製造業の工場勤務を3社経験する中で将来性と継続性に不安を覚え、また「一生働くなら好きなことに打ち込みたい」との想いを強くし、20代半ばで独立就農を選択肢として考えるようになった。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

当初はインターネットで情報を収集し、長野県で野菜の研修をするなどしていたが、静岡県にはいろいろな作目があり選択肢も多いことから、静岡県にて就農することを決意し、県の農林事務所でミカンと施設野菜に関する可能性を提案された。施設野菜については初期投資が多いため選択肢から外し、手持ち貯金約400万円を基盤として開始できるミカン栽培を視野に入れて就農の可能性を追求することとした。

当初は県の紹介を受けて、跡継ぎがおらずリタイヤ予定の農場を引き継ぐ予定で話を進

めていたが、地主が「経営主以外の人に土地を貸すのは困難」と主張したためやむなく断念し、丸浜柑橘農業協同組合連合会（以下「JA 丸浜」）に相談をした。JA 丸浜では、後継者不在によって営農継続困難なミカン農家の園地を担い手に仲介する取り組みを行なっているが、新規就農希望者を受け入れて定着させる取り組みは初めてだった。そのため、地域内でミカンのほかナシやブルーベリー等様々な果樹を栽培している S 農園を紹介され、そこで 2008 年 11 月から約 1 年 4 ヶ月間の研修期間を経て、2010 年 3 月に独立就農を果たし、今年で丸 3 年が経過した。S 農園での研修では、最初の半年間は静岡県農業振興基金協会の事業（1 人当たり 30 万円の研修費用を助成）を活用し、残り半年弱は「農の雇用事業」を活用した。

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

就農当初の経営農地は、S 農園経営者の仲介で高齢農家から約 90a を 13,000 円/10a で借り入れている。借入地には 5~600 本の極早生種から晩生種（青島）までが植栽されており、同時に倉庫やコンテナ、木箱も無料で借り入れることができた。その後、価格低迷もあり、2 年目に新たに 20a の規模拡大を行なっている。

機械の準備については、農業機械やスプリンクラー改修といった固定費用で 257 万円かかり、さらに資材費・人件費等の流動経費が約 160 万円かかったため、自己資金に加え、1 年目の農薬や肥料代約 110 万円については就農支援資金の「就農施設等資金」を活用して購入し、初期投資負担を乗り切ることができた。なお、現在の住居については、浜松市の実家から通っている。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

1 年目（2010 年度）は、ミカンの価格も良く（197~286 円/kg）、90a で 584 万円を売り上げた。2 年目はミカン価格は低迷したが（130~240 円/kg）、同じ地主よりさらに農地 20a を借り入れて売り上げも 762 万円に増加させることができた。肥培管理に力を入れて高品質のミカンを作ることができたことに加え、ミカン価格は時期により相場変動があるため出荷タイミングによって価格変動が大きいいため、N 氏の情報収集努力と出荷タイミングの見極めが良かったことも収益を上げる上で功を奏したとのことである。

一方、出荷のタイミングを図る上で予冷施設は不可欠であり、この地域のミカン農家は全て自家用貯蔵庫を持っているが、相当の投資が必要であるため、N 氏は 2010 年度から JA 丸浜が実施している貸し冷蔵庫を新規就農者 3 人で活用し貯蔵庫導入経費を抑えることを試験的に検討している。それにより、市場価格を常に気につけ、価格の良いタイミン

グで長期間に渡って継続的に出荷することに注力することが可能となる。

恒常的な労働力は本人 1 名で、収穫期にパート 10 名を 30 日ほど雇用する。初年度の募集については地元の知り合いに声をかけてもらい、2 年目以降は実姉に声かけをしてもらっている。JA 丸浜はパート労働力の斡旋も行なっており、求人誌に募集も出しているとのことであり、自己調達で足りない場合にはそれらも活用するとのことである。

5. 今後の経営について

N 氏は、JA 丸浜が実施している改植園地紹介事業（紹介された改植園地の作業受託請負）の部会代表者を 2013 年度より努めており、経営が軌道に乗るまでの貴重な所得源となっている。

将来展望としては、まずは規模拡大で新たに 1ha の増加を目指しており、JA が仲介する農地のマッチング事業に期待をしている。耕作放棄地再生事業を活用した放棄園の貸借の話もあるが、可能であれば即利用可能な園地を希望している。

また、収穫・出荷のためのトラックや保冷施設の投資を検討している。特に保冷库は 1ha で 400 万円程度の投資が必要であるため自己資金では難しく、融資を受けるにも担保がないため困難である。就農支援資金の活用できる範囲を拡大し、かつ経営規模拡大促進に活用できる給付等、息の長い継続的な支援を要望している。さらに観光農園の経営も視野に入れており、若手就農者の勉強会の役員としても活躍している。

地域内では既に 2 名が独立就農を果たし、さらに 3 名が研修中である。N 氏の就農プロセスをモデルケースとして、JA や地域農業者も他地域から新規就農者を受け入れることによるプラス効果を認めており、今後も県と連携しつつ研修生の受け入れや就農支援に力を入れていく予定である。

6. 小活（黒字経営の要因について）

改植後育成期間が必要な果樹栽培における新規就農において、N 氏が初年度から所得確保ができた要因は、研修先の S 農園の紹介や信用で収穫可能な畑を良いタイミングで借り入れることができたことが大きいだろう。加えて、農地借り入れ先の農園からの必要資材、倉庫等の無償提供や就農施設等資金による初期投資の低減も重要な要因である。県、自治体、農協、受け入れ農家、被継承農家のそれぞれの継続的な支援がそれを可能とさせており、他地域においても大きな示唆となるだろう。

また、N 氏の市場価格を見計らった出荷戦略も所得確保に大きな成果を上げており、新規就農者の独自の努力も重要な要因であろう。それらの努力を促すような市場情報の提供、販路情報提供も就農後必要な課題である。

(3) 岐阜県飛騨市・N氏

【1年目の経営概要】

経営面積：20.5a

経営作目：夏秋トマト

年間売上額：300万円

年間所得額：50万円

販路：農協出荷

労働力：本人

自己資金：約200万円

活用した制度資金：就農研修資金

【現在の経営概要】

経営面積：30a

経営作目：夏秋トマト、ミニトマト、イチゴ、アスパラ

年間売上額：約420万円

年間所得額：約210万円

販路：農協出荷（8割）、スーパー（2割）

労働力：本人

1. 就農までの経緯

岐阜県下呂市出身のN氏（男性・25歳）は、中学生の時に農業へ憧れを持ち、県立加茂農林高校の生産科学科に進学。卒業後、さらに岐阜県農業大学校へ進学して野菜の栽培方法を専攻し、県下で盛んに栽培されているトマトを専門に勉強した。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

現在の就農の地である飛騨市河合町へ来たきっかけは、農業大学校時代に1ヶ月間、専門作物の産地研修時に来町したことである。本地域は県下有数のトマト取扱量を誇る「JAひだ」管内の中心的産地であり、指導農業士の資格を持つ農家数も多いため生産技術水準が高いこと、出荷体制も整っていること、ブランド産地であるため売り上げも安定し収益率も高いこと、夏秋トマトと冬季しいたけの組み合わせで経営確立が比較的容易であること、さらにスキー場や酒蔵が多く冬場の期間雇用の場も充実していること、等もこの地域への就農を決意させた理由でもある。N氏本人も、冬場（12～3月）はスキー場にて週休

1 日で働いている。

N 氏は 2008 年に同市河合地区へ来町後、1 年間は研修先農家で技術や経営について学びつつ、同時に研修先農家が借りている農地の名義を N 氏に切り替えるかたちで水田 45a を借入れ、ハウス 10 棟を建設した。その間は大学校で紹介された就農研修資金を 165 万円借り入れて生活費に当てていた。

研修先の農家は飛騨市の指導農業士でトマトを 90a、他に水田経営や水田作業受託も多く行ない、跡継ぎもいる大規模農家であり、地域に顔が利く存在でもある。就農の準備にあたって、研修先農家の存在は大きかった。

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

まず、農地については、研修先農家が借り入れている土地の名義を切り替えるかたちで借り入れることができた。借地の地主は高齢者で市内の古川地区に移住しているので、N 氏は研修先農家の信頼で地主と契約をすることができた。またハウスについては研修先農家の中古資材を無料で入手できた。新品であれば 1 棟 40 万円はするので、10 棟あることを考えれば大きな節約である。ハウスに付随する灌水ポンプや動力噴霧器、散水チューブ等については、県補助事業で 1 / 2 補助を受け、200 万円の負担で入手することができた。

また、トラクター（26 馬力）についても、研修先農家のものを 2 年間借りて使用し、3 年目に無償で譲り受けることができた。その他必要な管理機や運搬車等に関しては、インターネット・オークションを活用し、比較的安価に入手している。

さらに住居については、市が所有しているキャンプ場でバンガローが放置されていたものを 2 年間無料で使用でき、3 年目に 86 万円にて購入することができた。地域のネットワークを利用して無償譲渡品や中古資材を安価に入手し、また研修中からの自力施行によって初期投資を抑制できたことは、研修先農家の存在や支援に帰することが大きかったといえるべきだろう。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

2009 年に 21 歳で独立し、2013 年現在で 5 年目に入るが、3 年目より地域の畜産農家が生産する堆肥を活用して栽培技術を有機的方法に切り替え、反収の向上と販路の多角化への展開を図りつつある。3 年目は 150 m²（ミニトマト）のみを有機栽培に切り替えたが、4 年目からは 10 棟（20a）全てのトマトを有機栽培に切り替えた。現在の販売金額約 420 万円のうち、JA 系統販売は 350 万円程度（約 4,000 ケース×4 kg）で、残りは千葉県のスーパーへ直接販売している。系統外出荷は注文が入ってから、千葉県のスーパーへ出荷し

ている生産者経由で出荷しているが、持参する事務所は JA の選果場に近く出荷作業は楽だという。また 2013 年から新たに水田 20a を借り入れ、ハウスイチゴ 5a、アスパラ等露地野菜 5a の栽培を、春先のトマト作業がない時期に取り入れている。これらの新規作物についても有機栽培で、千葉県のスーパ―と東京の消費者への直接販売として出荷している。

5. 今後の経営について

現在の労働力は本人のみであるが、今年結婚を予定しており、夫婦 2 人の労働力で全てが完結できる経営を目指しており、雇用労働力を入れて規模拡大を目指すことは考えていない。トマト作業がない期間は、イチゴ等パック詰めの手間が発生する品目を導入し、家族労働力の完全燃焼を目指していく。また、トマトを利用したチリソースなどの農産加工品の開発を、新規参入者によるグループで取り組むことも考えている。

6. 小活（黒字経営の要因について）

研修先農家をはじめとした地域の支援を受けつつ、タイミングよく安価に資材や機械等の就農準備ができたことは、地域の平均以上の反収の実現や新規作物の導入、販路の開拓といったその後の展開をスピーディに進めるためにも重要であることを、N 氏の事例で確認することができる。さらに市役所も、研修受け入れ農家への依頼や住宅斡旋、新規作物の紹介による売上アップ等で貢献しており、就農後のフォローアップが十分であったことも経営確立において重要な要因であろう。

(4) 滋賀県米原市・S氏

【1年目の経営概要】

経営面積：1.6ha

経営作目：水稲

年間売上額：約157万円

年間所得額：約93万円

販路：業者販売

労働力：本人

自己資金：なし

活用した制度資金：なし

【現在の経営概要】

経営面積：27ha

経営作目：水稲＋麦大豆

年間売上額：約1,588万円＋各種助成金955万円

年間所得額：約1,030万円

販路：業者販売

労働力：本人

1. 就農までの経緯

滋賀県米原市に住むS氏（男性・53歳）は、農業に関心はあったものの実家は30a程度の農地しかなかったため、高校卒業後はサラリーマンとして勤務していた。1998年度末をもって会社を退職し、かねてより従事したかった農業を始めるべく収納に関する情報を収集しはじめた。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

農業についての知識はほぼゼロに近く、何らかのきっかけをつかもうと県の農業会議に電話をしたところ、JAレーク伊吹が出資して設立した「(有)グリーンパワー長浜」の新規就農者向けの研修事業を紹介され、その事業を通じて就農することを決意し、家族の同意も得ることができた。「(有)グリーンパワー長浜」（以下GPNとする）は、後継者がおらず耕作できなくなった農地を借り受けるとともに、研修生を受け入れて後継者の育成を行うことで、地域農業の維持発展に貢献することを目的として1995年にJAの出資により

設立された。

GPNは研修生の受け入れコースとして「農業体験実習コース」と「就農準備コース」を設定している。S氏が1999年度より研修を受けた「就農準備コース」は、農業を専業で行いたい人、農業生産法人等に就農を希望する人、地元で勤務しながら農業を行う中核兼業農家を希望する人など、農業を本格的にやってみたい者を対象に、農業に対する知識や技術の習得、地域からの信頼の獲得など、実践的なトレーニングを行い、よりスムーズな就農を支援するためのコースである。具体的には、GPNにおいて、一定期間（3年以内）、水稻栽培を中心とした各種作業のオペレーターとして作業するとともに、各種勉強会、研修会、先進地視察に参加することで、農業を行う上で必要な基本的知識や技術を身に付けることができ、コース終了後も、実際に農業のプロとして自立した場合にも総合的に支援することを目的としている。研修費用はGPNが持ち、実地研修として作業受託を行うと日当が支給される仕組みである。

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

S氏は1999年から2年間研修コースに在席していたが、2年目は研修で知り合ったM氏（73歳、長浜市在住）と共同でM氏の農場を経営するようになった。M氏は9ha規模の水稻栽培を行う他、作業受託も多く実施し、米の直接販売も行う専業農家であったが、後継者がおらず、また地域内の他の専業的農家も規模拡大の限界に達しており、地域に集落営農も組織されていないことから規模の縮小もできず、やむなく地域外の新規就農者に農場を引き継ぐことを検討していた。研修中のS氏とは農協の職員を介して知り合い、事業を継承していくことを決意した。

第三者経営継承をするにあたっては、口約束ではなく、「覚え書き」を作成し取り交わすことによって継承の具体的な方針を明らかにしたことが特筆に値する。地域外からの新規就農希望者（継承者）の立場から言えば、継承予定だった農場の経営主（被継承者）による約束の反故が最も恐るべき事態であり、また具体的な継承方法が判明しない限り将来の経営の姿を描くこともできない。その点で、被継承者と継承者が対等な立場で継承の具体的あり方を検討し、合意事項を明示することは、非継承者と継承者との信頼関係を築き、継承者にとっての先行き不安を解消する方策として非常に重要であろう。

「覚え書き」に記されている具体的な継承方法の内容であるが、初年度（2000年）より毎年、M氏の借地のうち約1.5haずつをS氏の契約に切り替えて行き、5年後に全経営面積の継承を終えるというものである。耕作地の資材購入費、水利費、及び小作料は各自で負担し、収穫物も各々の帰属となるが、作業に関しては各自の面積に関わらず共同で行う

こととしており、また農業機械も M 氏所有のものを無償で利用できるともしており、「共同経営」と称していることにその内容が現れている。

この方法のメリットは、被継承者側（M 氏）にすれば、一挙に経営面積が減少することによる農業所得の激減を避けられること、また作業は継承者が加わることにより負担が軽減されることを上げることができる。

また継承者側（S 氏）にすれば、固定資産（農業用機械等）投資を最小限に抑えられること、また継承された水田の資材等の流動経費や地代等を実際に負担しながら経営能力を養うことができること、等を上げることができる。

このような経営継承方針に基づき、1年目に 1.6ha の耕作権を移譲し、実際に「共同経営」が行われていったが、S 氏がより多くの所得を確保していく上でも借地面積が多いほうが良いという M 氏の判断から、2年目には予定の 2 倍である 3ha を移譲し、また作業もより独立性を保つため別々で行うこととした。その際、S 氏は作業時期がバッティングする機械から徐々に自家用を揃え始めるが、M 氏により中古機械の斡旋も受けている。2年目でトラクター（新品 40 馬力）とコンバイン（中古）を、3年目で新品の田植え機を、7年目でコンバインを新品に買い換える、といった具合に徐々に装備を充実させていった。

なお S 氏の機械更新についての考え方は、まだ下取り価格がつく段階で早めに新品に更新していくことを心がけている。中古市場もあるが、中古機械は結局メンテナンスに費用がかかるため、新品を下取り価格の上乗せで買ったほうがよいと考えている。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

現在は S 氏一人の労働力で、慣行栽培によるコメを JA 以外の業者 3 社へ販売している。系統出荷は精算に時間がかかり資金繰りに支障をきたすため、業者販売を選択しているとのことである。また、減農薬・化学肥料栽培や有機栽培に取り組むと、他の慣行栽培水田を作業受託した場合、コメが混合しないように機械の清掃が必要となり大変手間がかかるため、さらに直販のチャネル開拓や個別販売用に梱包・発送する手間もないため、地域で多くを占めるコシヒカリの慣行栽培を選択している。ただし 6 年前より 3 年間実施した赤米や黒米のような古代米は、ブームにも乗り、コシヒカリの 2 倍以上の価格で販売できた。

5. 今後の経営について

S 氏の経営規模拡大は、M 氏からの耕作地の移譲だけでなく、地域の兼業農家からの借地によっても拡大を続け、就農開始後 12 年間で 27ha にまで増加した。借地は 4 集落にまたがり、あと数年で 30ha に達することが予想されるが、作業効率からいって S 氏一人の

労働力では限界の規模に達している。生産調整は麦大豆で個人で対応している。

S氏は就農5年目にGPNの紹介で土地を借り入れて乾燥施設を新規に建設し、また管理作業を常に怠らない姿勢が評価され、農地を直接依頼する兼業農家が後を絶たない。S氏の農業経営への情熱に加え、研修先であり経営資源のスムーズな移譲を重視して支援したM氏の存在、さらにはマッチングの場であるGPNの役割がうまく噛み合うことにより経営継承が実現した今回の事例は、新規就農者の独立プロセスのみならず、初期の固定資産投資が大きく、経営資源である土地が容易に集積できない土地利用型農業経営の経営継承のあり方にも、多くの示唆を与えるものであろう。

6. 小活（黒字経営の要因について）

S氏がM氏との間で行った第三者経営継承は、新規就農者等の継承者と、後継者不在農家の双方にとって表1のようなメリットがあることが確認できた。地域農業にとっても、規模拡大意欲のある農家が存在しない場合や集落営農が組織されていない場合には、新規就農希望者が地域農業の担い手として着実に根付いてもらうための非常に有効な取り組みであるといえるだろう。

表 1 第三者経営継承のメリット

被継承者側	継承者側
一挙に経営面積が減少することによる農業所得の激減を回避することが可能	固定資産（農業用機械等）投資を最小限に抑えられる
作業は継承者が加わることにより負担が軽減される	継承された水田の資材等の流動経費や地代等を実際に負担しながら経営能力を養うことができる

ただし、新規就農希望者と第三者継承を望む農家とのマッチングを効率的に行なっていくことがネックとなるが、本事例では、GPNの研修事業が受け皿となり、就農希望者が研修を積みながら継承希望農家と出会える場を提供することで実現できた。新規就農者への直接的支援と同時に、被継承希望者の掘り起こしと経営継承への公的機関や専門家による仲介やアドバイス、さらにはマッチングも、間接的な新規就農支援として重要であろう。

(5) 北海道佐呂間町・Y氏

【1年目の経営概要】

経営面積：25ha

経営作目：酪農

年間売上額：約4000万円

年間所得額：約1000万円

販路：乳業メーカーへ販売

労働力：本人、妻（採草作業はコントラクター組織利用）

自己資金：年間平均約600万～700万円のリース料（5年間）

活用した制度資金：町による就農助成金及びリース事業への助成金

【現在の経営概要】

経営面積：33ha

経営作目：酪農

年間売上額：約3800万円

年間所得額：約1000万円

販路：乳業メーカーへ販売

労働力：本人、妻（採草作業はコントラクター組織利用）

1. 就農までの経緯

広島県出身のY氏（男性・37歳）は、酪農学園大学卒業後、幼少時に祖父が酪農を行っていたことも影響して酪農に従事したいという気持ちを抱えながらも、親の意向を考慮して乳業会社に3年間勤務した。会社でも酪農家周りをする部署に所属し、就農のための情報収集には余念がなかった。

本格的に就農を決意したのは、夢であった酪農家への道を志すことに対して、就職1年目に結婚した妻や家族の理解や精神的・経済的支援を受けられたことが大きかった。Y氏は3年間勤務した乳業会社を退職し、就農するための準備を開始した。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

条件を西日本で酪農経営が可能な地域にしぼり、全国就農相談センターに問い合わせたり、インターネットで調べたりしたが、広島県酪農業協同組合（広酪）の仲介で県内（廿日市市）で経営移譲を前提としたオファーがあり、1年半の研修に入った。しかし、預貯

金と就農準備資金のみでの生活を余儀なくされ、また事前に経営移譲の条件が曖昧であったこともあり、研修先の都合や条件が折り合わず、また仲介者である広酪のフォローも十分に得られずにその農場の経営委譲を諦めざるを得なくなった。その後夫婦で県内で酪農ヘルパーをしながら 28 歳までの 3 年間で物件探しに費やしてきたが、候補物件は出てくるものの様々な問題が発生し、結局地元広島での就農を断念することとなった。

きっかけを探すため、大阪で行われた就農フェアに参加したところ、北海道ブースで、道東の酪農地帯では 3 年間の研修農場を用意している自治体があり、研修しながら物件紹介を受けることができること、また農協も手厚い就農支援をしていることを知り、1 週間の視察の後、北海道で就農を目指すことを考えるようになった。

北海道視察の折に立ち寄った佐呂間町で就農を決意した理由は、町の就農助成金（2 年間で 240 万円貸付、就農後経営継続 5 年で返済免除）の存在や、農場の経営委譲金額が JA と地主との間で概ね決められている物件が既にあること、道東より短い 2 年間の研修で独立できること、またデントコーンの栽培が可能で購入濃厚飼料に依存しない酪農が可能であること、さらに町から道公社営事業による経営移譲のためのリース事業（図 1）のリース料助成がなされること（町担い手促進助成金により 1000 万円を上限に事業費の 1 / 5 を助成）、といった様々な手厚いがあることを知り、自分の目指す酪農のスタイルに合致した佐呂間町での就農を決意することとなった。農協も Y 氏の担当者を 1 名専任し、支援事業や営農に関する相談窓口として独立就農を後押しした。

公社営農場リース事業の良い点は、新規就農者は資金が足りないため初期投資ができないが、所得が上がっていく段階に応じて徐々に自分のスタイルに合った設備更新が可能であり、経営計画を立てられることだという。また町は「居抜き」（設備機械が残っている農場）を継承対象農場として支援しているため、初期投資が大幅に抑えられることも大きなメリットとのことである。

表 1 北海道農業開発公社による農場リース事業の目的及び事業要件

○事業目的

新たに農場経営を目指す新規就農等を積極的に推進するために必要な支援を講じ、離農跡地等の有効活用と地域産業・農村の活性化に資すること。

○事業の内容

この事業は、公社が農地保有合理化事業で取得した離農農家等の農場・施設等を整備し、新規就農者等に一定期間貸し付けた後、譲渡する事業である。

○酪農型の農場リース事業の要件

[事業実施の要件]

- ・新規就農者の負担を軽減するため、事業実施地域に係る市町村・農協等による財政的援助が確実であること。
- ・新規就農者の受け入れ、営農指導等に対する関係機関・団体の指導、協力体制が整っていること。

[新規就農者の条件]

- ・生産性向上意欲と優れた経営能力を有していると認められること。
- ・家畜飼養におおむね2年以上従事した経験を有すること。
- ・年齢がおおむね40歳以下であること。
- ・夫婦であること。
- ・経営規模に見合った営農資金を携行出来ること。
- ・当該地域における平均経営規模以上の経営を営むことが確実と認められること。

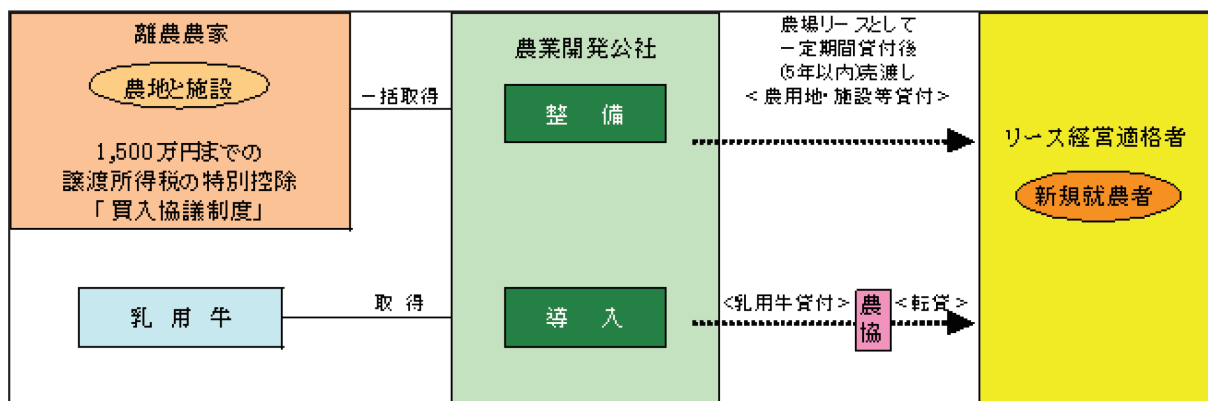


図 1 北海道農業公社営農場リース事業の概要

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

Y氏夫婦は酪農ヘルパーをしながら資金を準備し、また就農準備資金の活用や親からの支援も受けながら、条件にあう物件が出るのを待ち、30歳の時にリース契約を結び独立就農することとなった。住宅や施設の取得については道農業公社リース事業を利用して約7000万円のリース料を5年間かけて支払うことになるが、町からリース料1/2助成を受けることができたので、年間平均約600万～700万円のリース料支払で済むことができた。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

現在の家族は、Y氏、妻、子供2人の4人である。労働力は本人と妻の二人を基本としている。家族で全てを管理できる規模を基本としている。

現在の農地は33ha（放牧地11ha、採草地17ha、デントコーン5ha）であり、その他デントコーン畑5haを立毛の状態を買う契約をしている。佐呂間町の飼養方法は、「デントコーン+舎飼い」が一般的であり、放牧を取り入れるのは新規参入者だけとのことである。夏場の気温が暑いことと、コーンが栽培出来る条件であることがその理由であるが、Y氏は放牧導入によるコスト削減と牛の体力強化、牛舎作業の軽減、さらに採草作業への集中を狙い、大牧区方式で5月～10月半ばの間、11haの放牧地に40頭を放牧している。過放牧気味ではあるが、放牧期間中でも補助飼料を給餌するなどして柔軟に対応しているとのことである。

5. 今後の経営について

搾乳牛は現在40頭、近年は年間400～420t水準を維持している。農業粗収入約4,000万円、農業所得約1,000万円、所得率約25%であり、畜舎のキャパシティを考慮して経産牛48頭を目標とし、コンスタントに42頭は絞りたいとの目標を立てている。リース期間中は50頭規模で頑張ってきたが、返済が終了したら頭数を減らして、家族と牛の世話のバランスをとることを重視している。また個体管理を徹底し、可能な限り牛を大切に長く絞れる飼養管理を心がけている。

経営管理で重視していることは、①放牧地を有効利用した労力・飼料費の削減、②地域のコントラクター組織を最大限利用した機械投資の抑制、③借地拡大による自給用デントコーン栽培地の確保、④農場の財務管理や綿密な個体管理を徹底し、きちんとした営農計画と経営分析に心がけること、⑤家族経営協定を作成し、長期的な農場経営計画と役割分担の明確化を図り、家庭と仕事のバランスを大切にすること、といった点に集約されよう。

6. 小活（黒字経営の要因について）

就農前に実践してよかったことは、「居抜き」による継承かつ継承農場で1年間の事前研修ができたことで土地、施設、機械を事前に確認できたことや、地域や関係機関職員との信頼関係ができたこと、とのことである。

酪農をはじめ土地利用型作目のように初期設備投資の大きい作目の第三者継承による新規就農支援においては、経営継承対象農場と研修先農場をセットで考え、被継承者と継承者のお互いのニーズを行政や農協がいかに事前にマッチング及び調整を図り、継承後も地

域に定着できるように支援を継続していくかがポイントとなるだろう。また、重点作目が異なることもあり、都道府県レベルでの支援体制の格差が大きく、事例では広島県と北海道の酪農への新規就農への地域支援のあり方が大きく異なっていた。各地域の取り組みの情報共有の一層の促進とともに、地域レベルの支援体制の拡充及び財政的限界をフォローする施策が必要となるだろう。

(6) 愛知県設楽町・Y氏

【1年目の経営概要】

経営面積：16a（借地 25a）

経営作目：トマト（桃太郎サニー）

販路：農協出荷

労働力：本人、夫

自己資金：住宅費（3.8～5万円／月）

活用した制度資金：就農研修資金、就農準備資金、就農施設等資金、経営体育成交付金

【現在の経営概要】

経営面積：16a

経営作目：トマト（りんか 409）

販路：農協出荷

労働力：本人、夫

1. 就農までの経緯

Yさん（女性・42歳）夫婦は、愛知県内の民間企業に勤務する傍ら、夫婦共通の趣味であるアウトドア自転車ツーリングを楽しんでいた。ツーリング先の県内の作手・東加茂郡等の三河山間地を訪れ、自然の豊かさに惹かれるとともに、コツコツと積み上げることで成果を上げることができ農業を職業にすることに興味を持ち、お互い非農家出身で農業に関する知識がないながらも、夫婦で就農することを決意した。

2. 就農の準備（情報収集・研修）

Yさんは栽培技術を身に付けるため、自分で情報を調べ、岡崎市の愛知県立農業大学校の雇用創出農業研修を9ヶ月間受講した。本研修は、愛知県が行う「雇用セーフティネット対策訓練」の一環であり、公共職業安定所に求職申込みをした者で、公共職業安定所長が訓練を受講することが適職に就くために必要と認めた愛知県内に住所を有する者を対象とする研修である。

受講指示を受けた雇用保険受給者は、雇用保険の給付が訓練修了まで受けられ、訓練実施機関までの通所手当が支給される。また、求職者支援制度による支援指示を受けた者は「求職者支援制度」による職業訓練受講給付金が支給される制度もある。

Yさんは研修において、ナスやトマト等の畑作を中心とした基本的な栽培技術に関する

講習を受け、研修期間は失業保険給付を受給でき、大学校で就農先の照会も行なっている。その後の県で認定された就農計画に基づく実務研修も、手取り足取りではなく、自ら経営計画を立て、それを具体化するための方法を教えてくれるスタイルであり、独立就農するにあたって非常に役に立ったとのことである。

一方 Y さんの夫（43 歳）は、生活費を捻出すべく勤務を続けると共に、豊橋技術科学大学の IT 食農先導士養成プログラムを受講し、修了した。本プログラムは、豊橋技術科学大学がこれまでに蓄積した技術科学的な成果を踏まえた、IT 技術を農業に導入するための新たな手法や技術について受講し、次世代の農業を営むことのできる人材を育成することを目的としている。受講者は、先端基礎農学コースを修了後、IT 生産管理コース、IT 経営管理コースへ進み、IT 実務訓練コースを履修・修了した後に豊橋技術科学大学から「IT 食農先導士」の称号が授与されるものである。

以上のような就農へ向けた準備を積み重ねながら、2011 年 3 月に夫婦揃って就農に至った。夫は Y さんが研修中に退職し、2010 年に設楽町に移住してきた。

就農地域の決定については、自分の興味のある作目を決めると、大学校から希望作目の盛んな地域の農林水産事務所農業改良普及課に連絡を取ってくれてつないでくれるという仕組みである。愛知県内の山間地域で就農を希望した Y さん夫婦は、現在の就農地である新城設楽農林水産事務所農業改良普及課に勤務経験のある農業大学校の講師の勧めも得て、初期投資が少なく小面積でも経営しやすい「夏秋トマト」を選択した。県内の他の地区にも候補地はあったが、自治体との条件が折り合わず、また設楽町にはトマトの新規就農者が多くいることもあり、この地を選択したとのことである。

研修先農家は JA のトマト部会津具支部長であり、部会としても新規参入者の研修受け入れ先について検討をしていたとのことである。また以前マスコミで取り上げられたことがあったため新規参入者が増え、20 数名いる部会員の約半数を新規参入者が占めているとのことであり、それも新規就農予定者の受け入れがスムーズになされている理由でもあるだろう。

トマト部会津具支部長の下で研修を受けながら、部会の栽培研修会や JA 主催の新規就農者向け講習会などに積極的に参加しつつ、作業効率や期待収量が高い「養液土耕栽培システム」を導入することを検討した。この技術は 10 年ほど前から地域に導入されており、比較的若い農家が取り組んでいる。

3. 就農の準備（農地・住宅・機械・資金）

2011年から独立就農することになるが、土地に関しては、研修先農家のハウスに隣接したほ場の地主と前利用者に研修先農家が掛けあってくれ、研修ほ場と環境が同じ農地を借り入れることができた。圃場は25aであり、16a分にビニールハウス7棟を建設し、全てを養液土耕栽培システムにて経営している。ハウス2棟分は研修先農家から無償で手に入れ、新しいハウスと栽培システム、機械については交付金並びに制度資金の活用によって準備した。

住宅に関しては、研修に入る直前までなかなか決まらず、不安な時期を過ごしたとのことである。大学校の研修中に設楽町の研修先農家を紹介され、2010年5月から1年間、農家へ研修に入ったが、研修に入る直前（4月）にたまたま町営住宅の空きが出て、住居を町内に移すことができた。

就農に必要な施設（ハウス、養液土耕栽培システム、井戸掘削、農業機械類）については、就農施設等資金並びに経営体育成交付金で合計700万円程度調達し、装備した。

4. 就農後の経営（販売・労働力）

就農初年度は品種「桃太郎サニー」を栽培し、10aあたり15.7tの収穫を得た。地域の平均収量が10aあたり12t程度なので、養液土耕栽培の導入とともに基本に忠実な肥培管理の励行が功を奏した。この年は価格も良かったが、桃太郎サニーは品質が安定しづらく秀品率が他品種と比べて低い傾向がみられたので、2年目は秀品率が高く収量も高い「りんか409」に全て切り替え、17t/10aの収穫を得ることができた。2年目の売り上げは初年度目よりも163万円のアップ、利益率21%という結果であった。生産物はすべて農協出荷である。労働力についてはすべて二人で対応している。

5. 今後の経営について

今後は、30aまで規模拡大したいと考えている。この地域の家族経営面積の上限であるが、規模を拡大してかえって反収を落としている農家もあるので、いかに作業の効率化を図るかがポイントであるとのことである。収量の増加も課題であり、10aあたり18t収穫している農家もあることを考えると、まだ改良の余地があると考えている。

6. 総括（黒字経営の要因について）

就農準備に関しては、研修先農家が借地の斡旋をしてくれたこと、また中古ハウスを譲ってもらえたこと、また各種制度資金を活用できたこと、初年度は価格が比較的安い自根苗を使ったこと、などにより初期投資を抑えられたこと、また営農に関しては、効率的で収量や品質が上がる新しい農法（養液土耕栽培システム）を積極的に取り入れたこと、などが初年度より黒字を出すことができた要因だと思われる。

就農時の課題としては、新規就農者への支援制度がたくさんあることは認識しているが、導入順序や担当部署が分からず、こちらから働きかけないと様々な手続きに戸惑うことが多々あり、就農準備期や就農初期はトータルにコーディネートしてくれる存在が必要だ、とのことである。

農業という産業の特殊性もあり難しい面もあるだろうが、新規参入者の経営モデルとして参考となるような詳細な資料提示や、地域の農家同士で情報を共有し合い、切磋琢磨できる雰囲気醸成するための既存農家と新規参入者とのコミュニケーションの場づくりも大切な課題となるであろう。

Ⅱ. 総括

Ⅱ．総括

今回調査を行った6事例に共通して言える点として、以下を上げることができるだろう。

①研修先農家（被継承農家）の存在が、新規就農者が地域に根づくための先導役として重要であること。

今回の調査の場合、就農に先立つ研修先は、すべて新規就農する地域内に存在する農家だった。そのような研修受け入れ農家は、往々にして地元の農業の現状や住民のネットワークに精通しており、かつ地元からの信頼も厚い場合が多い。愛知県 Y 氏のように農協部会長であったり、静岡県 N 氏や岐阜県 N 氏、滋賀県 S 氏のように大規模な篤農家であることは明確な共通点である。そのような研修先農家から農地や農業機械、資材といった経営資源を新規就農者が引き継ぐことも多く見られた。借入地の仲介役を果たすことも見られた（静岡県 N 氏、岐阜県 N 氏、愛知県 Y 氏）。第三者経営移譲の場合も、滋賀県 S 氏の事例の被継承者 M 氏のように、S 氏の経営発展にとって多くの便宜を図っていた。

逆に、これまで多くの研修先を転々としてきた北海道 Y 氏のヒアリングからは、被継承経営者が心変わりをするにより、継承予定者がそれまで費やしてきた費用と時間が無駄になるというケースも見られた。

以上のようなことから、研修地域と就農地域が可能な限り一致し、研修先農家、あるいは地域農業に精通し地域からの信頼が厚い「ホスト農家」が一貫して新規就農者のフォローができるような支援が求められるだろう。信頼に足る「ホスト農家」を各地に確保・育成することが、結果的に新規参入者を呼び込み、地域農業の活性化につながることになるし、新規就農希望者が幅広い選択肢を持てることにもつながるだろう。

②新規就農者の初期投資を抑えるため、農地や未利用・低利用の資材や機械等の地域に存在する経営資源をどのように流動化させるかがポイントであること。

①でも触れた点であるが、研修先農家から経営資源を受け継ぐこと、あるいは研修先農家の斡旋を受けることにより、就農初期段階の投資を可能な限り抑えることが初年度から収益を上げることにつながっていることも、全ての事例に共通している点である。第三者経営継承は言うに及ばすが、その他の事例に関しても同様であることは注目すべきであろう。

就農準備のための資金制度は各種あるが、就農間もない経営に負債としてのしかかる。離農予定者の経営資源や更新予定だがまだ活用できる資材を安価に発展途上の経営への流

動化促進は、新規就農者支援のみならず、経営体育成一般においても、もっと重視されて良い施策であろう。

③新規就農者が就農初期段階から生活可能な最低限の収益が確保できる規模や装備の実現（短期的目標）と同時に、経営の将来ビジョンを実現するためのプロセス（長期的目標）を実効性の高いかたちで描いた上で就農準備を進めていること。

いずれの経営も明確な短期的、中長期的計画を持ちつつ、「最小適正規模」を意識して就農を開始していることである。最小適正規模の規定要因は主に労働力であり、家族労働力の完全燃焼が可能な規模を当面の目指すべき目標規模（短期的目標）としている。中長期的な経営ビジョンを実現するための規模拡大投資の原資も、家族労働力の完全燃焼によって低コストを実現する中から内給されるとみて良いであろう。この短期的目標規模までいかにスムーズに経営資源を蓄積できるか、またこの短期的目標規模でいかに規模拡大原資を蓄積できるかが、当初から経営資源を持たない新規就農者が経営を確立する上での課題といえるだろう。調査事例においては、①や②で述べたような要因によって比較的スムーズに経営を確立し得たことが、経営確立の要因であった。

④様々な国や自治体の支援策があるが、それらを就農準備段階から経営発展段階までトータルにコーディネートする部署や人材が求められること。

愛知県 Y 氏の「こちらから働きかけないと様々な手続きの動きが止まってしまうことが多々あり、就農準備期や就農初期はトータルにコーディネートしてくれる存在が必要」の言葉に端的にあらわれているように、一日一日が貴重である新規就農者にとって、研修によって技術を身に付けると共に、各種支援制度を理解し、申請手続きを同時並行的にすることは至難の業である。手続きの遅れにより 1 年を棒に振ることは就農断念につながりかねない死活問題である。スピード感をもって就農へ向けた準備を進めるためにも、わかりやすくマニュアル化すると共に、北海道 Y 氏のケースのように担当職員を配置するなど、各種相談窓口を一元化する工夫が必要であろう。

今回の事例調査を経て、今後必要と思われる調査は以下のとおりである。

- ①研修先農家が就農場所以外である場合、就農準備や就農後の経営発展においてどのような支援策が必要である把握すること。
- ②「ホスト農家」（研修先農家）の実態把握と必要な支援策はどのようなものか把握すること。

- ③新規就農予定者が就農を途中で断念せざるを得ない理由はどのようなものか把握すること。
- ④新規就農者をトータルにコーディネートする部署や人材を配置している事例調査と課題について把握すること。

以上