

新規就農者の育成

要約

就農希望者には、就農相談から農地・技術の習得や資金調達を含めた就農計画作成等の支援を行い、就農後は技術講座や交流会を開催し、併せて巡回指導を行うことで、技術向上と仲間づくりの支援を行った。これにより新たな就農者は14名、指導対象者は56名となった。また、経営確立期にある人に対しては、商談会出展を支援し、自らの将来の経営について検討する契機とすることができた。

現状(背景)と課題

- 新規就農者が増え、担い手として期待が高まっている
- 就農希望者の多くが、農地・資金・技術・経営ノウハウ等が不足している。
- 就農後は、より速やかな課題解決により就農計画を達成し、経営安定させる必要がある。

目標

- 新規就農者の確保：7名
- 現地見学会参加：20名
- 講座参加者：15名
- 商談会参加：5名

活動内容

- 就農希望者に対して、関係機関と連携して技術・農地・資金確保とあわせ、就農5年目までの就農計画作成を支援した。
- 就農後は、品目ごとの少人数制栽培技術講座を開催して技術習得支援するとともに、担当者をつけて定期的な巡回による現地指導を行った。
- 経営確立期にある者に対しては、商談会シートを作成した上での商談会出展を支援した。

成果

- 新規就農者14名、就農計画認定：13名
- 栽培技術講座：イチゴ6回、ブドウ1回、軟弱(土づくり)1回を開催
- 指導対象者(就農時45歳未満もしくは認定就農者で、就農から5年以内)：56名
- 現地見学会(加工向け野菜圃場及び農産加工施設等)と意見交換会：21名参加
- 商談会出展者：2名(商談会シート作成講座2回開催、参加者4名)



新規就農者向け講座の様子



現地見学会の様子



商談会出展の様子

中部農林振興事務所農林普及課
担当：担い手・農地マネジメント係 岡山

普及活動のポイント

- ・就農希望者の状況にあわせて、農地の確保、就農計画の作成、補助事業活用や制度資金借入れ等の支援を各関係機関と連携して実施。
- ・56名の指導対象者に対して、担当者をつけて巡回指導することで状況を確認・把握しながら必要な指導を実施。技術講座と連携することで効果をあげることができた。
- ・新規就農者に導入の多い品目で、品目ごとに技術講座を実施。
- ・現地見学会では、新規就農者に関心の高い6次産業化に関連した経営体や施設を訪問し、参加者が将来の経営を検討する参考とすることができた。
- ・商談会出展は、自らの経営や商品について見直すのに効果があったが、多くの新規就農者は、技術習得や生産安定に注力しており、今後、出展者を増やすには対象者の心理的ハードルを下げる工夫が必要。

対象の変化

- ・就農希望者のうち14名が就農し、前年度までの就農者を含め13名の就農計画が認定された。
- ・技術講座や巡回指導等を通じて、技術向上が図られている。
- ・商談会シート作成・商談会出展で、自分の商品価値を把握し、規模拡大する農家が現れた。

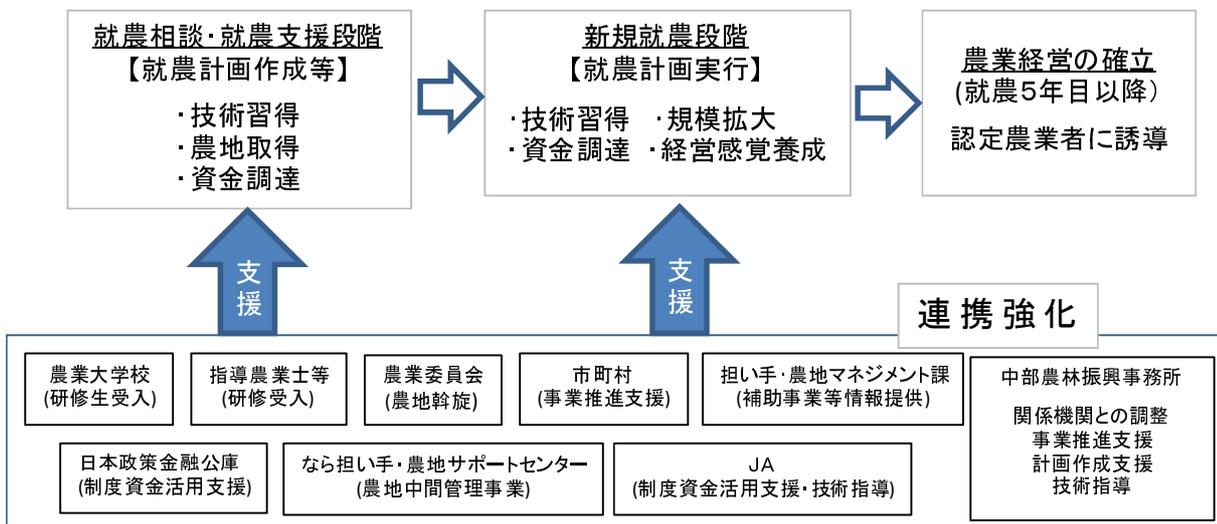
対象者からのコメント

- ・イチゴ技術講座は作業時期ごとに開催されたので、理解しやすく、すぐ活用することができた。
- ・現地見学会と合わせて開催された意見交換会では、横のつながりづくりをすることができた。
- ・商談会出展は、一人では難しかったかもしれない。出展することで有利な取引を得ることができ、自信をもって規模拡大できる。

これからの活動ビジョン

- ・より効率的な就農相談のため、関係機関の連携を強化。
- ・商談会出展を促す工夫とともに、新たに経営分析講座開催などで、経営感覚の醸成を目指す

活動体制



用語解説

新規就農者

就農後5年以内の者。特に45歳未満で就農したか、青年等就農計画等を作成・認定された人を指導対象とした。

商談会シート

商品や経営概要をまとめたもので、商談相手に効率的に伝えるツール。作成時に自分の経営や商品について深く考える必要があり、それ自体が経営改善のきっかけになる。