

NEWS LETTER

Vol.
04
2018.12



農林中央金庫

本ニュースレターでは、日本の農業の今の姿や、JAバンクによる取り組みをご紹介します。

- 特集1: なかせ農園(熊本県) × 日本農業経営大学校
学びを糧に経営力で挑む 2
- 特集2: 新規就農者 × JAえひめ中央
人と地域を結び、育てる 7
- DATA: JAバンクによる新規就農支援 12

なかせ農園(熊本県) × 日本農業経営大学校

学びを糧に経営力で挑む 農業を変える 儲かる農業を創る

日本農業経営大学校で培った経営力で、サツマイモ産地での新たなビジネスモデルの構築を目指す若き担い手の挑戦とは？



「新規就農支援」——次世代の農業を創造する担い手を育てるために

新芽を育てる

新規就農者 × JAえひめ中央

人と地域を結び、育てる 地元定着のための担い手づくり

地域の農業者が減っていく——耕作放棄地の再生、新規就農を促すために実践する攻めの施策とは？



学びを糧に経営力で挑む 農業を変える 儲かる農業を創る

2018年9月、日本農業経営大学校は初のビジネスコンテストを開催。最優秀賞受賞者は、熊本県大津町で兄・両親とともに農業を営む中瀬健二さん。高糖度の品種「紅はるか」にいち早く着目し、「蔵出しベニーモ」のブランド化を進めている。同校での学びを営業力・経営力に昇華させた挑戦の軌跡をたどる。



「第1回日本農業経営大学校ビジネスコンテスト」でプレゼンテーションを行う中瀬健二さん。

これなら売れる。息子たちが感激 メイドイン実家の「紅はるか」

東京都港区に校舎を構え、1学年20名という少人数での授業を通じ、次世代の農業経営者・地域農業のリーダーを育成する日本農業経営大学校。同校が卒業生を対象に初めて開催したビジネスコンテストで、最優秀賞を受賞したのが中瀬健二さん(31)だ。発表のテーマは、約10兆円の中食市場を狙った「蔵出しベニーモ」の新商品開発。6次産業化プランには、健二さんの実家・なかせ農園が仲介役として地域農家から規格外品を集約する、という具体案が提示された。「サツマイモの年間総収量およそ180トンのうち、1割を占めるのが規格外品。それを有効活用して、『時間短縮』『食

べきり』『使いやすさ』をキーワードに単身者や共働き世帯を対象に販売したい」と健二さんは語る。発表されたビジネスモデルは、自社の売り上げや所得を伸ばすことに加え、地域活性化につながる取り組みとしても高い評価を受けた。

そんな健二さんだが、少し意外な告白をする。「芋農家の息子のくせに、実はサツマイモはあまり好きではありませんでした。でも『紅はるか』を口にした瞬間、これなら若い人たちにも売れる！」と



最優秀賞を受賞し、賞金200万円を獲得した(右から2人目)。



熊本地震後に再建した貯蔵庫は、あえて昔ながらの蔵のイメージを残す外観デザインにこだわりがある。



日本農業経営大学校の講義の様子

直感しました」。健二さんが感激したという実家のサツマイモは、かつては米蔵として使われていた築150年の土蔵で熟成させたものだった。父・清則さんは「細々と栽培していた『紅はるか』に目をつけたのは息子たち。2011年に長男・靖幸が勤め先を辞めて就農した直後、試験的に土蔵を貯蔵庫として使い熟成させた『紅はるか』が思いのほかおいしく、息子たちが着目したことが『蔵出しベニーモ』誕生のきっかけになったんです」と振り返る。

もともとサツマイモは、長期貯蔵によって糖度としっとり感が増すのが特長。特に「紅はるか」は熟成期間が長ければ長いほど糖度が増す。当時「紅はるか」は知名度が低く、主要品種ではなかったが、息子たちは「おいしい芋+土蔵での熟成」という自分たちの資産を組み合わせることで、「紅はるか」の独自ブランド化は成功すると可能性を見だしていたのだ。



平均糖度30度以上、最高糖度40度の「蔵出しベニーモ」

「儲かる農業に」という強い思い それを後押しした農業・企業実習

健二さんはい。「兄が実家で就農を決断した際に、父は確定申告書を見せて『農業はぜんぜん儲からんぞ』と止めたそうです。でも、兄も僕も両親が一生懸命働いてきた姿をずっと見てきたからこそ、『儲かる農業に変えたい』という強い思いがあったんです」。東京農業大学を卒業した健二さんは、1年間の社会人生活を経て、親元就農することに決めていた。「農業は儲からないといわれているけれど、儲かる農業だってあるはず。実家の農業に必要なのは営業力と経営力。それらについて勉強がしたいと考えていたタイミングで、日本農業経営大学校が1期生を募集していることを知り、入学しました」。2013年4月から再び学生生活が始まりました。

日本農業経営大学校で、健二さんが特に印象に残っているのが農業・企業実習だ。「1年生の農業実習では、サツマイモを生産する金沢の農業法人に行きました。生産・加工・営業を役割分担して6次産業化を進めている、まさに理想的な法人でした」という。「2年生のときは、企業実習先として選んだ福岡県の農業総合プロデュース企業で『自分の商品のブランド化を考えてみれば?』と勧められ、『紅はるか』の商品開発に関する資料を作成。それを携えて同社取引先のスーパーマーケットへ商談に行きました。その実習を通して『蔵出しベニーモ』の“しっとり蜜芋”というコンセプト

が生まれたのです。その後も同社とのつながりは続き、現在はなかせ農園最大の販売先です。日本農業経営大学校で培った経験やネットワークは、なかせ農園にとって大きな財産になっています」。

ピンチをチャンスととらえ法人化 それを陰から支えた立役者

2015年3月、日本農業経営大学校を卒業した健二さんは、実家に就農。収益的に厳しかったこれまでの多品種経営から、サツマイモ一本に舵を切り、同年7月には「蔵出しベニーモ」の直販を本格的に開始。家族一丸となつての経営は順調にいくかに見えた。しかしその翌年、2016年4月に発生した熊本地震で築150年の土蔵が半壊。気を落とす父・清則さんと母・朋子さんをよそに、息子たちはこのピンチをチャンスととらえた。「規模拡大に伴って検討していた大型の貯蔵庫を新設しよう。そして、法人化して資金を調達しよう、と決めました。もちろん苦労もありましたが、神がかり的に物事が進んだ年でした」と健二さん。こうして2016年7月には法人化し、株式会社なかせ農園を設立。最大貯蔵量約15万kgの全自動空調設備を搭載したサツマイモ専用の貯蔵庫も完成した。

兄・靖幸さんは、「法人化の際には、JAと農林中央金庫から、メリット・デメリットについて説明を受け、セミナーにも参加させてもらい助かりました」という。また法人化と並行して、JAグループの「アグリシードファンド」で増資を実施。この資金で、震災後の運転資金を賄った。こうしたJAグループの資金を活用する一方で、法人化を機に、なかせ農園では地方銀行との取引を行っている。靖幸さんは「複数の金融機関と付き合いすることで、それぞれの特徴や良さが再確認できます。JAは金融のみならず経済・営農などと合わせた総合力が強みだと思います」と話す。

なかせ農園の法人化を支援したJA菊池金融部融資課の松野哲也係長は、「企業が金融機関を使い分けるのは、ある意味普通なこと。その中で、農業の一番の理解者であるというJA最大の強みを発揮する必要がある」と話す。「事業計画の実現性評価や審査等をしっかり行うことは言うまでも



なかせ農園(左から) 中瀬靖幸さん、健二さん、朋子さん、清則さん。出荷前の検品が一番重要な作業で、その作業は全て両親が担当している。

ありませんが、的確かつ迅速な判断に基づいたスピーディーな支援もJAの重要な役割の一つです。これからも営農担当部門の職員と情報連携しながら、組合員の皆さんに寄り添っていきたい。なかせ農園さんの『地元の



JA菊池金融部融資課 融資係 農業融資担当 松野哲也係長

大津町をサツマイモ生産地としてもっと広めたい』という志は、JAも共有しています。これからもJAだからこそできる金融サポートをさせていただきたい」と結んだ。

大変革、海外市場での試行錯誤 そして次世代へ—それぞれの思い

清則さんは息子たちが就農してからを振り返って、「私も家内も変化についていくのが精いっぱい」と笑う。なかでも農園に大変革をもたらしたのは、2年の準備期間を経て2017年3月に取得したグローバルGAP認証だ。「グローバルGAP認証の取得は、もともと価格競争に巻き込まれないよう差別化したいという思いからでした。そこで苦労したのが、認証取得の要件である収穫物のト



レーサビリティです。商品・収穫した畑・選別規格・在庫管理・出荷を、全て細かく記録しなければなりません。毎日の在庫管理が大変でした。グローバルGAPと価格は必ずしも直結しませんでした。結果的に作業体系を見直したことによって、収量が改善され、マニュアル化・数値化など業務も効率化できたことは本当に大きかった」と健二さんはいう。また、早くから海外市場を念頭に置き、2016年7月には台湾への輸出を試みた。しかし、検疫でのトラブルが起こるなど難しさを痛感。こうした試行錯誤を繰り返す中、最近では、農林中央金庫の輸出支援事業を活用してシンガポールの商談会に参加。そこで、シンガポールでは大ぶりのサツマイモの人気の高いことなどを学んだ。そうした日本とは異なるニーズに応える努力を重ねることで、海外事業が伸長する可能性を実感している。なかせ農園のたゆまぬ挑戦は続く。

最後に、あらためて親元就農のメリットを聞いてみた。「土地・機械・栽培技術など、有形・無形の資産が揃った状態でスタートできるのは最大のメリットですね。父の経験値が高すぎるがゆえの“変える大変さ”は相当ありますけど」とは靖幸さんの弁。というのも、父・清則さんにとっては、作物に手間と時間をかけるのが当たり前。つい効率ばかりを追求しがちな息子たちに反発したことも一度や二度ではない。しかし、「経営の方向性は間違っていない」という一心からさまざまな改革

を受け入れてきた。

なかせ農園の作付面積は、通年出荷を実現するために近隣農家から借り受けることで、毎年0.5haずつ面積を広げ、現在では7haに。2020年には9ha規模まで拡大させる見込みだ。「父が築き上げてきた地域からの信頼があるからこそ、ここまで広げてこられたんです」と健二さん。長年親が地道に培ってきた経験と信頼、その資産に経営力を組み合わせ、いま息子たちは次世代の農業を創ろうとしている。



健二さんは日本農業経営大学校を卒業した後も、同窓生や講師陣と交流を持っている。こうしたネットワークを生かして情報交換や視察を行うことも多いという。

株式会社なかせ農園

代表取締役：中瀬清則
 設立：2016年7月1日
 資本金：1,999万円
 作付面積：サツマイモ7ha(年間収量180トン)
 住所：熊本県菊池郡大津町岩坂578
 電話：096-221-7829
 URL：<https://www.nakase-nouen.com>
 従業員数：8人(パート含む)

※2018年10月31日現在



貯蔵庫内部には温度15℃、湿度90%を維持する全自動空調設備を完備。徹底した管理システムにより長期熟成させることで高品質な「蔵出しベニーモ」を生み出す。

日本農業経営大学校
校長インタビュー

若き優れた農業経営者の登竜門として、
その存在感を發揮したい。



日本農業経営大学校
堀口 健治校長

日本農業経営大学校について——

日本農業経営大学校は、次世代の農業経営者および地域農業におけるリーダーの育成という目的のもと、2013年に設立されました。

農業は、地域社会とのかかわりなしでは、持続的な経営は成り立ちません。ゆえに当校では、「経営力」「農業力」「社会力」「人間力」の4つをテーマに全人格的な教育を実践しています。こうした考え方は、当校の前身である独立行政法人農業者大学校から引き継がれ、これからの農業に不可欠な“農業経営者の育成”という発展的な理念のもと、当校は民間資金で設立されました。現在は、農林中央金庫をメインスポンサーに、約260もの会員企業等の年会費の応援を得て運営されています。

中瀬健二さんの印象は——

目的意識が高い学生たちのなかでも、健二さんは収益性の高い農業経営という明確な課題に向き合っていました。卒業研究で発表した事業計画では、「紅はるか」を中心とした栽培にシフトし販売

力を向上させるとともに、課題を解決するための3つの新事業を構想して、それらを着実に実現しています。

健二さんは、在学中に印象的だったのは農業実習と企業実習であると述べています。農業経営者を育てる本校においては、実際の現場でこそ農業経営を学んでほしいと考えており、実習先は学生が自ら選択します。また座学では、さまざまな分野の多彩な講師陣が、経営戦略、流通・マーケティング、会計・マネジメントなど実践的な講義を行っており、情報が集中・集積する東京という立地を最大限に生かして学ぶことができます。今後は人材マネジメントに関するカリキュラムをさらに充実させる予定です。

最後にメッセージを——

なかせ農園は、2016年の熊本地震による被災後、JAグループの「アグリシードファンド」から出資を得ました。本校としては、こうした事例のほか、農林中央金庫をはじめとする会員企業と密に連携しながら、6次産業化、企業とのビジネスマッチングなど、卒業後の各ステージにおける支援もしていく。

農業の担い手を育てるためには、所得向上、経営の強化が不可欠です。そこで必要となるのが農業経営者の育成です。会員の皆さんとともに当校の教育システムを確立し、これからも、若き優れた農業経営者の登竜門として存在感を發揮できれば、と考えています。

卒業時の就農状況(1期～4期、2018年10月現在)

	卒業生合計	うち農家子弟	うち非農家
親元就農*	35名	32名	3名
雇用就農	19名	7名	12名
独立就農	4名	0名	4名
継続研修	3名	1名	2名
合計	61名	40名	21名

*祖父母および親戚を含む。

日本農業経営大学校

開校：2013年4月
校舎立地：東京都港区
定員：20名/学年
学生寮：全寮制
運営母体：一般社団法人アグリフューチャージャパン
教育期間：2年(講義・演習+現地実習)
募集対象：未来を切り拓く農業経営を志す者
主な費用：約320万円(2年間)(特待生もしくは農業次世代人材投資資金の助成金制度あり)

人と地域を結び、育てる 地元定着のための担い手づくり

現在JAえひめ中央では、新たな担い手を育成すべく地域の耕作放棄地を集約して就農研修を行っている。農業技術研修はもとより、就農のための金融支援や土地の仲介、地域のネットワークづくり支援など、JAが主体となって行う一貫した新規就農支援の取り組みをレポートする。



JAえひめ中央の堀江柑橘園場

増える一方の耕作放棄地 背水の陣で始めた実験的取り組み

足元には瀬戸内海と松山市内を見下ろす眺望が広がり、周りの柑橘畑かんきつ一帯では豊潤な実たちが



JAえひめ中央 営農部
山口修一次長

収穫を待っている。ここは、JAえひめ中央の新規就農者用の堀江柑橘園場ほじょう。つい5年前までは、荒れた耕作放棄地だった場所だ。

「何年間も放置していた土地なので、井戸を掘っても水が

出ない。我々営農部が総出で灌水して回り、苗を植えました」とJAえひめ中央の営農部・山口修一次長が話すのは、2013年当時の状況だ。この年、JAえひめ中央は実験的な取り組みとして、耕作放棄地を借り受けて園場を設置し、その翌年、新規就農希望者3名の研修を始める。愛媛県は、柑橘類、特に伊予柑いよかんやデコポンの産地として知られ、近年では紅まどんなやカラマンダリンなどの品種も人気だ。愛媛県に多い急な傾斜地は、日当たりと水はけが必要となる柑橘類の栽培には最適な半面、後継者不在や高齢の農業者にとっては営農をやめる要因ともなっている。

「JAえひめ中央は、1999年4月に愛媛県中予地区（3市8町1村）の12JAが合併した広域JAです。担い手不足を背景に、合併後も毎年100ha以上

の耕作放棄地が発生していました。耕作放棄地の拡大を食い止めるために新規就農支援の実験的取り組みを本格化するべく、県から青年就農給付金制度の認定研修所として認可を受け、2017年4月に新規就農研修センターをスタートしました」(山口次長)。この年、1年間に発生する管内の耕作放棄地面積は160haに達していた。

新規就農者の数だけ必要な土地探し

JAえひめ中央の新規就農研修センターでは、2013～2018年度に45名(満45歳未満)の研修生を受け入れ、1～2年間の研修(年間1,200時間以上)を経て、2017年度までに18名が就農。その後2年間でさらに20名が就農予定だ。

新規就農で、農業技術の習得に加えてハードルとなるのが資金調達と土地の確保。これらについ

てJAえひめ中央は全面的なサポートを行っている。就農資金については、JAからのプロパー融資に制度資金を組み合わせることで、当座の運転資金から設備投資などの長期資金まで一元的に対応する。農地については、新規就農者が知らない土地で圃場を確保することは非常に難しいため、研修生が就農後に希望する栽培品目に適した農地を、JAが探して紹介している。しかし、就農後の土地探しは支援するJAにとっても難題だ。「土地の情報は簡単に集まるわけではない。日頃から農家と接するJAの技術員から上がってくる『誰々が土地を貸したい』や『手放したい』といった、いわゆる口コミが主な情報源」(宮本吉博センター長)。農家も見ず知らずの新規就農者に土地を使わせるのは不安。「JAが仲介するならば」と話が進むケースがほとんどだが、最近ではセンターの卒業生が就農し奮励する姿により研修センターの認知と信頼が広がり、地元農家から土地に関する話を前

新規就農者の現場から

「農業はチームプレー」を実感 苦手を克服 地域に溶け込む

JAえひめ中央の研修を経て新規就農した西森 拓郎さん(40)・信恵さん(36)ご夫婦



西森 拓郎さん・信恵さん夫妻は、キウイフルーツ畑5aのほか、ブドウ畑3a、温州みかん畑2a、ユーカリ畑を耕作している。

松山市五明地区で、キウイやブドウなど落葉果樹の栽培を始めて2年目になります。前職は漁師で、妻の実家の愛媛県大洲市で、一緒に漁業を営んでいた義父が体調を崩したのを機に、新たな仕事を探すことになりました。そんな折にJAえひめ中央の新規就農研修を知り、家族で働ける仕事を希望していたので、妻とともに応募しました。

就農したての時はそれなりの自信があったのですが、実際はなかなかマニュアルどおりにはいきません。就農1年目は収量も品質も期待外れでした。「同じ失敗は繰り返さない」と心に誓って、今年はブドウの房の長さを微調整したり、定期的に写真を撮って成長をつぶさに記録したり。それが功を奏したのか、まずまずの収穫となりました。

就農して実感したのは「農業はチームプレー」ということ。宮本センター長たちからも地域に溶け込む大切さを教えられていましたが、自分は人付き合いがあまり得意でなく、不安もありました。そこで研修期間中から地域の祭り、消防団、PTAの役員などなど、とにかく声が掛ければどこにでも顔を出していました。そのかいあって、就農した今では、あちこちから「うちの土地の面倒を見てくれないか」「キウイはこうした方がいいよ」と声を掛けてもらえるようになりました。農業はしんどいけれども楽しいし、やりがいがある。やり方次第でもっと稼げる。今後も頑張っていきたいです。



JAえひめ中央 新規就農研修センター
宮本 吉博センター長

よりももらえるようになった。

「とはいえ、制度上、研修後1年以内および45歳未満で就農するという条件があり、ぎりぎりのタイミングで土地が見つかったケースもあります。また、柑橘類などは耕作放棄

地を借り受けても苗木を植えて収穫まで4～5年かかります。新規就農者に無収益期間をつくらないう、良い土地は圃場として借り上げて整備しています(宮本センター長)。新規就農者が増え続ける限り、土地探しは必要となる。JAの模索は続く。

農家が継続的に栽培できる環境を それこそが、JA最大の仕事

JAえひめ中央の新規就農研修センターでは、7名の職員のうちセンター長と同代理が、果樹と野菜の技術指導を行っている。もともとJAえひめ中央では果樹と野菜を合わせて営農部門の技術員が37名と充実している。その背景には、JAえひめ中央管内の農業特性があると久保井誠営農部部長は説明する。「当JA管内の農業は、柑橘・米麦に加えて、野菜や花卉・花木など複合農業経営が特徴。地域も縦に長く、野菜といっても北部は玉ネギ、南部はシイタケやピーマンと品目が多いことも技術指導員を必要とする理由です」。

長年、プロの農家への技術指導にあたってきたベテランのセンター長たちも、素人相手の指導には戸惑うことも少なくなかったという。今でこそ、センターの知名度が広まり、家族とともにやってきて親元就農を希望する研修生が増えたが、当初は実家ばかりか前職も農業と無関係な研修生ばかり。「ロープの結び方はおろかくわの使い方すら知らない人もいます。当初描いていた機械化でカッコいい農業のイメージとのギャップを感じる研修生もいます(宮本センター長)。また、同じ指導をしても人によって解釈が異なる上、農業技術の“正

解”など何通りもある。実際に経験することで、考え、悩み、ようやく自分なりの答えを導き出せる。地道な指導を重ねる理由を高木真司センター長代理は「就農後に即リタイアでは困る。2年間で一人前の農家になるとい

うぐらいの気概を持ってもらうため」と話す。

手間も時間もかかる営農部門の仕事について、久保井部長はJAが果たす最大の役割の一つだという。「日本の多くの農業地域では、担い手不足で耕作放棄地が増え続けています。新規就農者を増やさなければ、耕作面積そのものがどんどん減ってしまいます。JAの営農部門の役割として一番大切なのは、いかに農家に継続して農産物を栽培してもらうかだと認識しています」。



JAえひめ中央 営農部
久保井 誠部長

新規就農支援の次なる一手 「法人経営者コース」の挑戦

新規就農にあたり、技術指導以上に力を入れなければならないのが経営指導だ。「農業の場合は、個人事業でも経営者です。経営分析や経営改善手法、税務では青色申告くらいは就農前にできるようになっていなければいけません。2018年には初めて県と連携して、税理士や元果樹試験場の関係者、流通業の専門家などを招いてセミナーを開催しています。しかし、研修生によってレベルが異なり、研修メニューの改善には試行錯誤が続



JAえひめ中央
高木真司センター長代理

いている状況です」(宮本センター長)。

そんななか、JAえひめ中央は新たな挑戦を始めた。「現在、管内の農家、特に果樹農家には法人経営が少なく、大規模化が必ずしも進んでいません。そこで新規就農研修センターでは、現在の『一般研修コース』に加えて、2018年度から『法人経営者コース』を始めました。大規模経営を目指す就農希望者を対象に一般コースとは異なる仕組みで、将来的に、地域の雇用を生み出せる農業法人の経営者となるよう育成する予定です」(山口次長)。

就農はスタート地点 営農定着に向けた不断の支援を

宮本センター長は、就農前の研修者たちから「地域に馴染むことができるか」という不安を打ち明けられることも多いという。「就農地が決まった段階で、地域の生産組織に紹介し、挨拶にも伺います。地域の生産農家は若い担い手に来てほし

いため、新規就農研修センターの取り組みにも協力的です。土地を貸す方にしても、自らが必死に開拓してきた畑を活用してほしいわけですから」。その一方、地域のやり方や長年のしきたりがあるなか、農村文化を全く知らない非農家出身の新規就農者が、就農後に不評を買う場合もある。“親代わり”のJAに連絡が入り、宮本センター長たちが新規就農者と地域の間を取り持つこともよくある話だ。「地域で農業をやるためには、そのルールや慣習を学ぶことも大事です。センターを卒業しても特に1年目は、こちらから訪問して近況を聞きに行くし、向こうからも顔を出してくれます。実際に就農して技術面や労力、資金などさまざまな要因から“思ったとおりにいかない”という相談が多いですね」(宮本センター長)。

研修センターを卒業した就農者が増え始めるなか、JAはセンターを卒業した新規就農者を継続してサポートする新たな仕組みづくりの検討を始めた。「農業は、一定の収量を上げないと所得につ

新規就農研修 の現場から

研修での経験をベースに 自分らしいミカン農家を志す

JAえひめ中央新規就農研修センター
第3期研修生 高橋 明男さん(34)



第3期研修生の高橋 明男さん(中央)

松山市伊予北条のミカン畑で汗を流す両親の姿を見ながら育ったので、子どもの頃から農業をやりたいと思っていました。でも、その気持ちを口に出さないまま、兄が実家を継ぐことになり、次男の私はいったん電気・通信関係の仕事に就きました。そんななか32歳の時に、JAえひめ中央による新規就農研修生の募集を知り、幼いころからの夢を現

現したいと妻を説き伏せ、応募しました。

研修1年目は、とにかく見よう見まねで懸命に挑んだものの、「動きが鈍く、無駄が多い」と厳しい指摘を受けました。2年目となる今年は、昨年よりは自分の判断で動けるようになったと思います。後輩の研修生に対しても、積極的にサポートするようにしています。研修での教訓は「見るとやるとでは大違い」ということ。どの枝を剪定するかで樹勢や実の付き具合にも変化が表れるといった実技の重みを実感できました。実家でのミカン栽培しか知らなかったのが、農家研修を通じて、同じ柑橘類でもさまざまな栽培方法の工夫があることも勉強になりました。

来年からは、実家に近い松山市郊外で独立就農を予定しています。灌水の方法や導入した機械の効率化など、さまざまなアイデアが浮かんでいます。しっかりした事業計画を立てて、一日も早く軌道に乗せていけるよう頑張っていきたいです。

なりません。新規就農者の収量を上げるために、JAの技術員やセンター長たちがパイプ役となって、篤農家と連携してプロの技術を学ぶ仕組みも構築したい(久保井部長)。既に研修生とOB会を開くなど、研修生と新規就農者のネットワークづくりも行っている。新規就農後もこうした手厚

いサポートを続けるのは「新規就農がゴールではなく、あくまでも目的は、地域に定着してもらって農業を継続してもらうこと」(宮本センター長)。地域の担い手づくりのための、地道で息の長い取り組みはこれからも続いていく。

行政担当者に 聞く愛媛県の 担い手対策

産地活性化は担い手あってこそ JAの一貫した新規就農支援に期待

瀬戸内特有の温暖な気候に恵まれた愛媛県は、柑橘の生産量で42年間全国1位を誇る「柑橘王国」です。その一方で、愛媛県は急傾斜地を含む樹園地が多く、農業従事者の高齢化も相まって、農業従事者数の減少とともに農地に占める荒廃農地の面積が増加し、担い手の確保・育成は喫緊かつ最重要課題です。

2013年、JAえひめ中央は荒廃農地だった堀江地区に研修圃場を整備し、その2年後にはいち早く「新規就農研修センター」を設立しました。JAえひめ中央の取り組みは、新規就農者の募集、研修施設など受け入れ態勢の整備、農地の仲介、就農後の定着支援など、一貫したものです。愛媛県はJAえひめ中央への支援と並行して、こうしたJA主体の新規就農支援を県内に広げるべく、2017年度に県独自の助成制度として「えひめ次世代ファーマーサポート事業」を立ち上げました。2018年度には8つのJAが助成対象となり、Uターン・Iターンともに県内における新規就農者数は着実に増加しています。

JAは、長年にわたって産地形成に取り組んできた地域農業の“屋台骨”。市町村単位で個々に担い手の育成に取り組むことはもちろん大切ですが、JAが一貫した新規就農支援によって担い手を育て、地域を取りまとめて支援することで、より



愛媛県
農林水産部 農政企画局
農政課 農地・担い手対策室
久保田 誠室長

産地の活性化につながります。「柑橘王国」としての発展を維持すべく、県として、JAえひめ中央をはじめとするJAの前向きな取り組みについて、今後とも連携・支援していきます。

えひめ中央農業協同組合 (JAえひめ中央)

代表理事理事長：福島龍雄
設立：1999年4月
組合員数：38,896人
住所：〒790-0011 愛媛県松山市千舟町8丁目128番地1
Tel：089-943-2121 (代)
URL：https://www.ja-e-chuo.or.jp/
※2018年3月31日現在



JAバンクによる新規就農支援

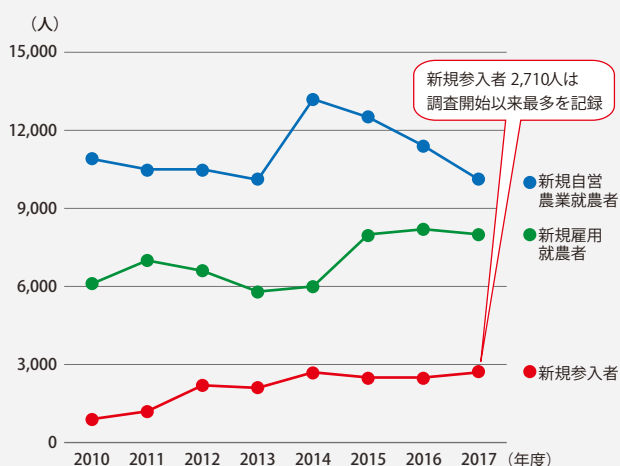
農林水産省が実施した「平成29年新規就農者調査」によると、2017年度の新規就農者は5万5,670人、このうち49歳以下は2万760人となり、4年連続で2万人を超えました。

49歳以下の新規就農者数(就農形態別)でみると、「新規自営農業就農者」は1万90人、「新規雇用就農者」は7,960人、「新規参入者」は2,710人となりました。なかでも「新規参入者」は調査を開始した2007年以来、最多となっています。

こうしたなか、JAバンクでは、将来にわたる日本農業の中核的な担い手を育成するため、2010年度か

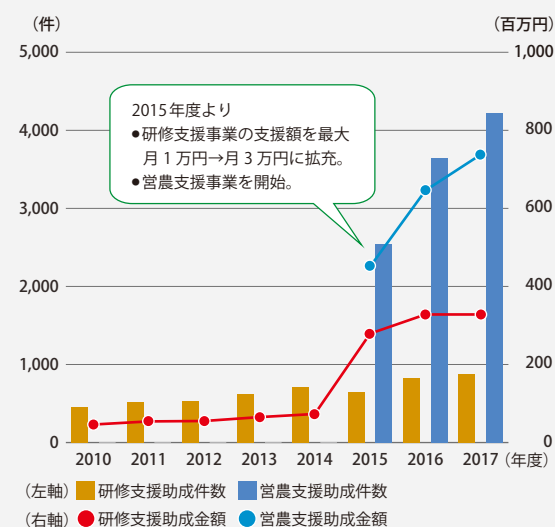
ら「新規就農応援事業」を実施しています。もともとは、新規就農希望者(研修生)を育成するために、研修受け入れ先の農家等へ助成を行う「新規就農研修支援事業」としてスタートしたものです。2015年度からは、これまで実施してきた支援事業に加えて、就農直後の経営安定化をサポートするため、独立新規就農者を対象に営農費用を助成する「新規就農者営農支援事業」を実施しました。2017年度では、「新規就農者営農支援事業」は737百万円(4,219件)、「新規就農研修支援事業」は325百万円(877件)の助成を行いました。

49歳以下の新規就農者数の推移(就農形態別)



出典：農林水産省・平成29年新規就農者調査

JAバンク新規就農応援事業の推移(件数・金額)



JAとは

JAとは、相互扶助の精神のもとに農家の営農と生活を守り高め、よりよい社会を築くことを目的に組織された協同組合です。この目的のために、JAは営農や生活の指導をするほか、生産資材・生活資材の共同購入や農畜産物の共同販売、貯金の受け入れ、農業生産資金や生活資金の貸し付け、農業生産や生活に必要な共同利用施設の設置、あるいは万一の場合に備える共済等の事業や活動を行っています。

信連とは

JA系統信用事業の都道府県段階の連合会組織です。JAの事業運営をサポートする県域機能を発揮するとともに、地域金融機関としてJAと連携して金融サービスを提供することにより、JAと一体となって地域の皆さまに金融サービスを提供しています。

農林中央金庫とは

農業協同組合(JA)、漁業協同組合(JF)、森林組合(森組)等の出資による協同組織の全国金融機関です。協同組織のために金融の円滑化を図ることにより、農林水産業や国民経済の発展に貢献することを目的としています。



JAバンクは全国に民間最大級の店舗網を展開しているJAバンク会員(JA・信連・農林中金)で構成するグループの名称です。

NEWS LETTERについての
お問い合わせは

農林中央金庫

〒100-8420 東京都千代田区有楽町1-13-2 広報CSR企画室
TEL:03-5222-2017