

外部評価委員からの改善提案・意見と次年度普及指導計画への反映

岩国農林水産事務所農業部（JA直売所の加工品出荷者の確保・育成に向けた支援）

令和7年3月 岩国農林水産事務所農業部

活動全般に関する意見や次年度普及指導計画等への改善提案	外部委員評価に対する次年度普及指導計画等への改善策等
<p>地元食材を活用した岩国の特産品としての販売戦略 出荷者の高齢化が進んでおり、担い手確保、育成</p>	<p>岩国地域にはれんこんをはじめとした特徴ある食材があり、加工品出荷者の努力により商品開発が行われています。そのような加工品出荷者の課題解決に向けた支援も含め、次年度普及指導計画において関係機関における人材の掘り起こしや若手女性農業者への農業経営等の知識・技術の習得に向けた学習機会の創出に取り組めます。 販売戦略については、当所企画振興室主体で取り組んでまいります。</p>
<p>農産加工グループの販売減少の原因、改善に努める為、モデルをあげて調査し、他事業所の特徴を把握して取り組むことで成果を上げた点は素晴らしいと思います。 また、地域おこし協力隊員の戦力を起用したことで新しい発想が加わったことも大変良かったと思います。</p>	<p>各農産加工グループにより置かれた環境や経営状況は異なりますが、グループの課題に応じた経営の維持発展に向けた支援に取り組んでまいります。また、元地域おこし協力隊員の存在は農産加工グループの運営体制の改善や経営発展のみならず、地域の重要な担い手としての役割も大きく、今後も関係機関と連携し地域への定着支援を行います。</p>
<p>地域の伝統・文化の継承の取組み及び企業の所得増大に繋がった取組みを評価します。 今後は、更なる次世代への継承を期待します。</p>	<p>地域において培われてきた農産加工技術等のノウハウの継承は、地域の食文化や農村の維持にもつながる活動であるため、今回の手法を活かし、次世代への継承に向けて新たな対象者の把握・育成に努めてまいります。</p>
<p>直売所の加工部門は出荷者に依存する所が大きく、振興が難しい。本件は開設者のJAと連携した民間コンサル活用、技術承継や新規参入向け研修会、意見交換会、贈答品開発などの組織的な普及活動と手厚い支援がなされた好事例である。直売所の売上における加工品の比率が高く、当初計画を上回る成長で取り組みの成果が着実に結果になっていると評価できる。</p>	<p>JA直売所への農産加工品出荷者のさらなる確保のため、新規出荷希望者の掘り起こしや育成について、関係機関と連携して継続的に取り組んでいきたいと考えています。</p>
<p>この取り組みにより、目標であった直売所の売上5億円をほぼ達成したという成果が明確に出ているところが素晴らしいと感じた。 直売所との意見交換、農産加工グループ同士の連携など、すぐに取り掛かることができ効果的などころから取り組みを始めて成果につながっているといえる。</p>	<p>JA直売所の売り上げがほぼ5億円に達した一つの要因として、農産加工グループが連携しそれぞれが知恵を出して改善したことがあげられ、各農産加工グループの所得拡大にもつながっていると考えています。今回の取組を他グループや出荷者へも波及できるよう取り組んでまいります。</p>

外部評価委員からの改善提案・意見と次年度普及指導計画への反映

柳井農林水産事務所農業部（南すおう地域施設園芸への新規参入の促進）

令和7年3月 柳井農林水産事務所農業部

活動全般に関する意見や次年度普及指導計画等への改善提案	外部委員評価に対する次年度普及指導計画等への改善策等
<p>利用農地確保には、農地中間管理機構 施設は事業活用 就農者受入には、農大へのリクルート</p>	<p>農地確保対策については、農地中間管理機構推進員と連携して取り組んでいるところです。今後も、適切な事業導入、農大との連携を図りながら対応していきます。</p>
<p>具体的に支援を掲げ、新規就農者を募集した点は分かりやすく、また、実際に確保した就農者に細かく情報提供しながら、最後まで支援されたことは素晴らしいと思います。 今後の募集に向けて新規就農者の販売成果がどのように上がっているかの現状があれば、もっと興味を引くだろうと感じました。</p>	<p>R6年度に新規就農希望者向けにパンフレットを作成しました。その中で、R3年に新規就農されたAさんの経営実態を掲載しました。Aさんは、就農後も地域の先進農家に指導を受けながら、スマート農業を効果的に活用し、単収は地域でもトップレベルの実績を上げており、その経営指標を掲載しております。今後、新規就農希望者目線での内容、販売結果等も踏まえ、より分かりやすい見やすい資料作成に努めます。</p>
<p>関係機関が連携し、新規就業者確保に関する取り組みが評価できます。 地域資源の点検や生産部会員との連携をさらに強化し、事業継承を含めた新規就業者の更なる確保が出来るよう期待します。</p>	<p>今後も関係機関と連携し、地域内資源の有効活用等を図りながら、新規就農者の確保・育成に努めてまいります。</p>
<p>急激なシュリンクが進む産地で、関係機関一体となった支援体制が就農前後で構築されている。施設栽培の新規就農では園地確保に加えて特に重要な地域内の中古施設・機械の情報集約、それら導入事業の活用、技術習得などきめ細かな支援と普及が評価される。今後は新規就農者の一層の拡大に向け、他業種との競合も念頭に広報活動を強化すべきであろう。</p>	<p>今後は、既存の広報活動以外の分野への情報発信を強化、特に地元民間企業等他産業との連携等を図りながら効果的な広報活動に取り組んでまいります。</p>
<p>新規就農者に対する知識取得、農地確保、設備確保の手厚いフォローがなされており、安心して就農できる体制を整備することができている。 地元企業や自衛隊、プロスポーツ会社と連携しての新規就農者募集活動は目新しく、成果が出れば他地域へも普及していただきたい。</p>	<p>新規就農者の確保に向けた新たな活動においては、関係機関と連携して対応し、成果や課題等については県域で情報共有を図りながら取り組んでまいります。</p>

外部評価委員からの改善提案・意見と次年度普及指導計画への反映

下関農林事務所農業部（集落営農法人の経営発展と担い手確保対策）

令和7年3月 下関農林事務所農業部

活動全般に関する意見や次年度普及指導計画等への改善提案	外部委員評価に対する次年度普及指導計画等への改善策等
<p>法人経営の強化安定には、法人間連携によるJ A出資型の連合体設立が重要</p>	<p>法人間連携によるJ A出資型の連合体設立の重要性は認識していますが、まずは、関係法人の関係性を深め、連携をすることで将来の連合体への模索をしていきたいと考えます。 そのため、初めに関係法人の共通課題である畜産農家との堆肥散布などの作業連携についての取り組みを進めていくこととしています。</p>
<p>法人の経営改善に一から取り組まれ成果を得られている点については大変素晴らしいと思います。課題にされている人材不足の改善は受け入れる法人の改善が出来ないと進まない課題になると思うので、今後も継続され、その成果を知りたいと思いました。</p>	<p>法人の個別の課題解決を図りながら、経営を安定させることで、新たな就業者の受け入れ体制づくりに進んでいけるよう、継続して活動を行っていきたく考えています。</p>
<p>取組み初年度であるためこれからの取組みが重要と考えます。 集落営農法人の所得増大を目指し、新規の就業者雇用につながることを期待します。</p>	<p>初年度は、特に法人の個別の課題解決を図りながら、経営を安定させることを第一目標として取り組みました。安定した経営を継続させながら、将来に向かつての課題として、雇用者側の意識醸成や就業のルールづくりなどの人材の受け入れ体制づくりに取り組んでいきたいと考えています。</p>
<p>共通して人材不足の問題を抱える管内集落営農法人だが、法人間で取り組みの温度差が大きい中で、法人間の視察研修を通じた意識醸成や農外参入企業のマッチング支援に取り組んでいる点は高く評価できる。本計画では人材不足の状況把握にとどまっている部分も多く、特に人材確保に後ろ向きな法人への支援や普及を早急に具体化して実装する必要がある。</p>	<p>個々の法人の経営を改善させると同時に、雇用者のいる将来像をイメージさせることで雇用に前向きに取り組むことができたため、今後も、法人の経営状況等を踏まえた上で、人材確保・育成に前向きに取り組めるよう支援を行っていきたく考えています。</p>
<p>多収量高品質品目への転換、既存品目の生産性を見直しなどの手法は、他品目を生産する農業者にも波及しやすいと考えられる。 生産性を見直すことで経営基盤を強化し、人材確保の意識を醸成する取り組みは、農業以外の業界にも波及できると感じた。</p>	<p>次年度は品目の転換、既存品目の生産性を見直しを、経営上の収支を明確にししながら、法人が具現化できる方法を協議しながら進めていきたいと考えています。</p>

外部評価委員からの改善提案・意見と次年度普及指導計画への反映

萩農林水産事務所農業部（阿武萩地域における次世代を担う人材の確保）

令和7年3月 萩農林水産事務所農業部

活動全般に関する意見や次年度普及指導計画等への改善提案	外部委員評価に対する次年度普及指導計画等への改善策等
<p>法人の経営基盤強化を図る具現化で、人材確保育成が可能になる</p>	<p>現行の法人経営基盤がしっかりしていないと、法人自らが人材を確保し、法人を存続させていく意向は持ちにくいと思っております。 そのため、より多くの法人で経営基盤が強化され、人材確保育成につながるよう、関係機関と連携しながらしっかり継続して支援していきます。</p>
<p>水稻の事業承継に着目した点について、とても驚きました。マッチング支援をされたことは素晴らしいと思います。 ただ、同じような事業承継ができる法人が見つかるかという点、そうなかなか無いと思うので、40を超える法人がその他どのようなマッチングで人材不足を改善できるのか、今後の経過を知りたいと思いました。</p>	<p>事業承継に係わるマッチングについては、継承先の生産環境、収益性、地域性などの条件が揃っていることが重要と考えています。 今回のマッチングでは、まずは研修先の収量・品質の実績を挙げ、経営できる姿をしっかり見せたいと思っています。 また、周辺環境としても、連合体の関係法人と連携しながら受け皿づくりに努めていくとともに、管内での波及につながるよう支援していきます。</p>
<p>各関係機関と連携し、人材確保に向けた意識啓発の取組みは評価できます。 今後は、具体的な新規就業者の確保に向けた取組みを期待します。</p>	<p>法人自らが本気で人材を確保したいと思えるように、法人の経営基盤やきっかけづくりにつながる取り組みとして、引き続き、関係機関と連携しながら、視察や研修会等の開催を行っていききたいと思います。</p>
<p>マーケティングの4Pで最も重要なのは製品戦略であるが、本事例は新規就農者受け入れの際に強みとなる新品種導入や生産管理（作業競合回避と収益性向上）など経営強化に関する普及活動に取り組んだ点が高く評価できる。また、優良事例の提示や研修会への参加を増やすなど、集落営農法人役員全員の意識醸成を図る取組みは着想が面白く、また新規性も高い。</p>	<p>連合体など地域内での作業支援体制づくりでは、法人の経営状況や人材の有無が重要であり、委託作業先では経費が支払える品目の導入が不可欠だと考えています。また、急な事案に対しては、支援にあたってのルール等がないと対応しにくいことを痛感しており、現状では作業支援が見込めない地域においては、優先的にルールづくり等の提案をする等、引き続き法人間連携協議を促進していきます。</p>
<p>人材確保および事業承継についての本格的な動きはこれからであり、具体的な成果が出るのもこれからだと思うので、今後も継続的なフォローを行いながら取り組みを進めていただきたい。</p>	<p>この度の事例は、これからの動きが非常に重要と考えております。 事業承継の取組事例の成果が地域内での宣伝になり、成功事例の周知から農外企業の参入が促されるよう、他の連合体法人や関係機関と連携しながら支援していきます。</p>