

普及指導員調査研究報告書

課題名：JA直売所の加工品出荷者の確保・育成に向けた支援

岩国農林水産事務所農業部 担当者氏名：杉 富士子、陶山 紀江

<活動事例の要旨>

岩国農林水産事務所では、JAや関係機関と連携を図りながら農産加工品出荷者の裾野を広げる取組や伝統的な加工技術を学ぶ場づくり、新たな販売ツールとして贈答用商品の仕組みづくりを行ってきた。そして、意欲ある農産加工品出荷者に対しては、JAとの意見交換の場を作り、運営体制や商品の改善等を支援して経営の発展を促進した。これらの取組により、FAM'S キッチンいわくに（以下「JA直売所」という）の令和5年度の加工品販売金額が約9,400万円になり、令和元年度と比較して約1.3倍に伸びた。また、贈答用商品は夏・冬限定から通年の取り扱いが定着し、加工品販売のツールが増えた。そして、意欲ある農産加工品出荷者は、JA直売所や地域の販売拠点を支える経営体として販売額が増加し、新規組合員の加入や法人化後の経営の発展が図られた。

1 普及活動の課題・目標

岩国地域は、一戸当たりの農業経営耕地面積が県平均の約3分の1と小規模な経営体が多く、農業従事者の平均年齢は県平均よりも高い。一方、特産品を活用した岩国寿司やわさび漬け等の食文化が根付いている地域である。

こうした中、当事務所では、地域の農業振興と農村の活性化を目的に、平成30年3月に開設したJA直売所を最大限に活用し、農産物と共に農産加工品も重要な品目として推進してきた。

開設時のJA直売所の目標販売額は3億円だったが、令和元年に達成したため、次なる目標として出荷者大会で宣言された5億円に向けて活動を行うこととなった。

そこで、加工品販売額の向上に取り組むにあたり課題を検討した結果、新たな加工品出荷者の育成や出荷量の拡大が必要となった。

また、出荷量が多い農産加工グループの商品は、JA直売所の目玉商品の一つでもあるが、グループ員の高齢化や地域住民の減少により販売金額が減少しており、各グループに対して経営発展に向けた支援が必要だった。

そこで、JA直売所の農産加工品出荷者の裾野を広げる取組や加工技術を学ぶ場づくり、農産加工グループの経営維持や発展に係る課題解決に取り組むこととした。

2 普及活動の内容

(1) JA直売所との会議を核とした加工品出荷者への支援

JA直売所開設時は、イベントや販売促進を中心に話合っていたが、高齢会員が多いため、いずれ会員数が減少してくることを懸念した。そこで、新たな出荷者の育成や出荷量の拡大に向けた検討を「5億円を目指したパワーアップ会議」として提案した。

特に、加工品出荷者の裾野を広げる取組や伝統的な加工技術を学ぶ場づくり、そして農産加工グループの経営発展を共通課題として取り組むこととした。(図1)

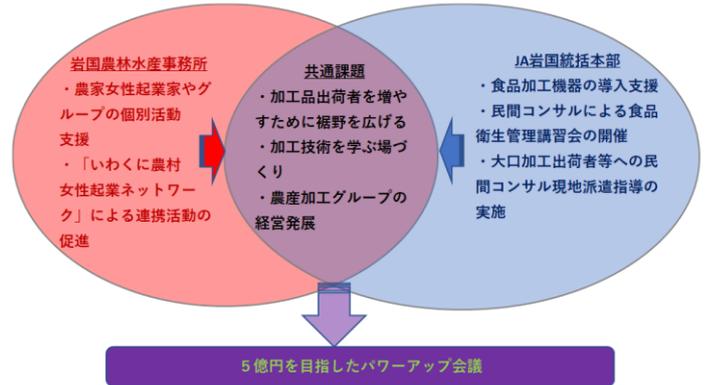


図1 加工品出荷者の共通課題

(2) 新たな加工品出荷者の確保と販売品目の拡大

ア 新規加工品出荷者の確保と加工技術の継承に向けた支援

加工品は、施設投資や食品衛生等の理解が必要な品目である。

そのため食品営業許可や加工機材、事例紹介等を行う研修を企画したが、情報を求めている者に的確に情報を伝達するための効果的な情報発信方法が課題となった。(図1)

そこで、JA直売所やJA女性部、市担当者へ情報発信を依頼して参加を呼び掛けた所、6次化に関心のある生産者や加工販売を考えているJA女性部員、地域おこし協力隊員等が研修会に参加した(写真1)



写真1 出荷希望者研修会

また、「^{※1}いわくに農村女性起業ネットワーク」の活動の一環として、平成30年度から4年間かけて伝統的な加工技術を学ぶ研修会を企画し、加工品出荷者にも参加を呼び掛けた。なお、令和2年度は、コロナ禍で人を集める企画ができなかった。そこで、漬物名人の仕事記録を記録してマニュアルを作成し、希望者に配布することとした。この取組を活用して漬物名人が教えている近隣のUターン者等を招き、サポートを兼ねて継承する場を作った。

※1 いわくに農村女性等の起業家が技術研鑽や販売促進、情報交換等を行うネットワーク
(会員：18経営体、事務局：農業部)

イ 贈答用商品の提案と試行に向けた支援

販売品目の拡大として、JA直売所もお土産の様な商品を販売したい意向があり、贈答用商品の販売に取り組むこととした。当初は、店内の商品を詰め合わせて発送することや販売コーナーを設置することを想定したが、JA直売所は贈答用商品の対応業務が新たに発生することやコーナーの確保、ノウハウがないことを懸念した。

そこで、取組のしやすさを考慮して加工品出荷者の商品の中から常温保存かつ賞味期限の長い商品を整理すると共に、贈答用パッケージができる出荷者に限定して、贈答の需要が高いお歳暮から販売することを再度、提案した。また、注文票やルールづくりについて何度も検討を繰り返す中で、最終的にJA直売所が運用しやすい内容に至った。その後も、パワーアップ会議で試行錯誤を繰り返しながら、運用方法等の改善を検討した。

一方、いわくに農村女性起業ネットワークでは、ネットワーク会員の商品を詰め合わせるセット販売を検討した。しかし、注文に合わせた商品の品揃えや箱資材の準



写真2 ギフトセットマルシェ

備が難しかったため断念した。そこで、各会員のセット商品をPR販売する「ギフトセットマルシェ」をJA直売所で行い、会員が店頭で来場者の声を聞くこととし、贈答用商品が手土産として需要があることがわかった（写真2）。

また、出荷者や販売品目を増やすために、令和3年度には贈答用商品の価値を高めるセットづくりの研修や、商品をよりよく見せる撮影方法等について実践を交えた研修会を実施した（写真3）。



写真3 撮影研修会

（3）農産加工グループの経営発展に向けた支援

ア JA直売所との意見交換会の開催と経営発展に向けた支援

加工品出荷者は来場者の需要を掴みづらく、JA直売所は需要がある商品や量、時期、来場者の反応を出荷者へ伝える機会がなかった。

そのためパワーアップ会議では、出荷量が多い農産加工グループの一つであり、法人化して間もない企業組合Kをモデルに、JA直売所と実施した来場者アンケート結果をもとに意見交換を行ったところ、販売拡大のヒントを得る機会になり、JA直売所での販売額を伸ばした。

そこで、出荷量が多い農産加工グループでJA直売所を活用して販売力を強化させたいグループを「意欲ある農産加工品出荷者」として、県事業を合わせて活用して育成することとした。なお、対象者の概要は表1のとおりである。

表1 意欲ある農産加工品出荷者の概要

組織名	設立年	組織形態	営業形態	JAとの意見交換	県事業導入
企業組合K	H25年	H29 法人化	H26～菓子、H31年～弁当・惣菜、味噌	R1	～R2
Mの里	H9年	H17 人格なき社团	菓子、寿司類、惣菜、漬物、こんにゃく、食堂、直売所	R3,R4	R3,R4
企業組合Y	H14年	R3 法人化	菓子、寿司類・惣菜、漬物、こんにゃく、直売所	R3,R4	R5～

①企業組合K

企業組合Kは、平成26年からJA直売所を中心に米粉焼菓子を販売してきたが、売れ行きが伸び悩んでいた。

そこで、令和元年度に行ったJA直売所との意見交換会を参考に、地域産物を活かした季節感のある菓子や贈答向けの日持ちする菓子を計画的に製造することやシールの貼り方、売り場づくり等に取り組む研修会を実施した（写真4）。

また、Kでは始めたばかりの弁当をPRするために地域産物を活かした弁当として、JA直売所で岸根ぐりや、はなっこりーの販売促進に合わせた地産・地消弁当の商品開発と試行販売を行った（写真5）。



写真4 商品改善研修会



写真5 地産・地消弁当の販促

②Mの里

Mの里は、旧M町で平成9年から農産加工直売所と食堂を運営しているが、地元客数が減少し、販売額も減少していた。また、新規メンバーが入会したが、創業当初のメンバーの意向が強く、運営体制の改善を図りにくかった。

そこで、JA直売所での販売額を伸ばすために意見交換会を開催した。意見交換では、JA直売所の需要やMの里の実態に合わせて、他出荷者との競合が少ない曜日や時期に出荷を増量することや、需要のあるあん餅やいなり、こんにゃくの増量等を促した（写真6）。

また、このことを参考に、商品開発や経営の進捗管理に必要なことを学ぶ研修会等を行った（写真7）。そして、歴代会長の功績に感謝し、地域住民の声を聞く場面を作るために周年感謝祭を提案し、実施した（写真8）。



写真6 意見交換会



写真7 経営研修会



写真8 周年感謝祭

③企業組合Y

企業組合Yは、旧H村で平成14年から農産加工直売所を運営してきたが、地元客数が減少したため外部への販売を強化する必要があった。また、新規組合員や地域おこし協力隊として携わっていた方を雇用したい意向があったため企業組合として法人化を支援した。

JA直売所との意見交換では、餅や巻き寿司、惣菜の売れ行きや、労働負担軽減のための日持ちする商品の需要等について話し合いを行った（写真9）。この事を参考に日持ちする商品を増やすために、ジャム加工の研修や惣菜類の水分活性やpH分析の支援を行った（写真10）。

また、食材の値上がりに伴う価格の見直しや食品衛生面の改善を図るためにJA直売所の民間コンサルを活用し、月別収支管理表や原価計算の見直し、加工作業の際のルールづくり等について話し合った（写真11）。



写真9 意見交換会



写真10 ジャム研修会



写真11 民間コンサル研修会

イ 農産加工グループの連携に向けた意見交換会の開催

個別の意見交換は行ってきたが、農産加工グループが相互の状況を知り、連携して取り組める販売促進に向けた意見交換会を提案し、5つのグループが参集して実施した。

意見交換で出された提案から、相互に共通する品目と行事を結び付けて販売促進を行うこととし、「お彼岸フェア」として、おはぎをPRすることになった（写真12）。

3 普及活動の成果

(1) 新たな加工品出荷者の確保や販売品目の拡大

加工品の販売金額が約 9,400 万円へ増加し、令和元年度と比較して約 1.3 倍に伸びた (図 2)。

また、加工品出荷者による贈答用商品の仕組みができた (写真 13)。販売を始めた当初の贈答用商品は 14 品で販売額は約 7 万円だったが、店頭に見本を展示することで P R につながった。

いわくに農村女性起業ネットワークの取組も含めて出荷者が贈答用商品の仕組みを理解し、贈答販売を希望する者が増えた。令和 3 年度からは冷蔵品の取り扱いをはじめ、令和 5 年からは通年販売も始めるようになり、販売金額が当初の 10 倍になった (図 3)。



写真 12 意見交換会

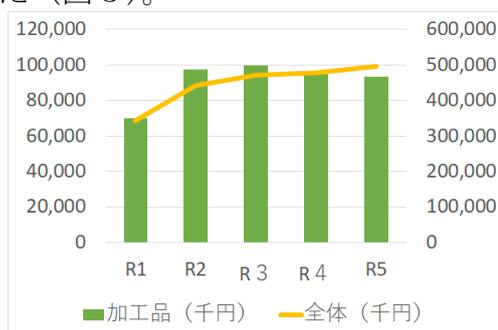


図 2 JA 直売所の加工品出荷額の概要

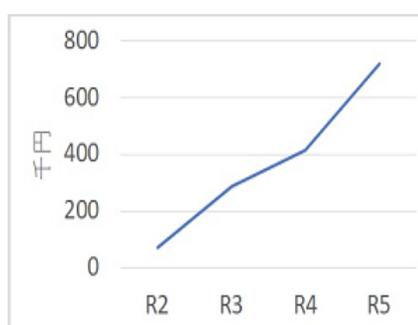


図 3 贈答用商品の販売金額の推移

新規加工品出荷希望者研修会には J A 直売所開設以降延べ 69 名、伝統的な加工技術の研修会には延べ 42 名が参加した。その内、5 件が新たに加工品の販売を始めた。新規の中には漬物の技術を継承して販売を始めた者が 2 名いる (写真 14)。



写真 13 贈答カタログの一部



写真 14 技術継承した者の事例紹介

(2) 農産加工グループの経営発展に向けた支援

ア J A 直売所との意見交換会の開催と経営発展に向けた支援

① 企業組合 K

焼き菓子商品の改善を図り、贈答向けの商品が定番化すると共に、地産・地消弁当で認知度が向上して地域内外からの予約注文が増えた。

令和元年度から売上が 1.3 倍伸びて、売上目標を達成するとともに、運営体制も整い、法人経営が安定して地域の女性が働く場として定着してきた (図 4)。



図 4 販売金額の推移

②Mの里

主要会員が世代交代して60代会員が中心の運営体制になった。また、無理のない製造を続けるために、需要のあるお盆や年末に販売量を拡大し、新たに出荷を始めたこんにゃく、かき餅、いなり等で売上が約1.2倍になった。(図5)

コロナ禍で製造を自粛した時期もあったが、JA直売所の販売金額が伸びたことで、自営店舗の維持につながっている。

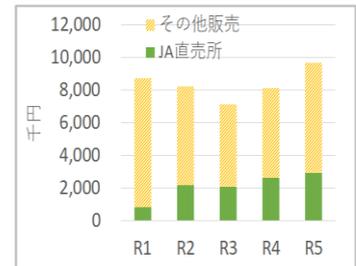


図5 販売金額の推移

③企業組合Y

新規とベテランの組合員による運営体制で製造販売量を増やした。特に、若い組合員が理事として、会計や配達、商品開発等に携わり、運営を担うことになった。

コロナ禍で製造を自粛した時期もあったが、JA直売所の販売金額が伸びたことで、全体の売上が約1.3倍になり、直売所の維持につながっている(図6)。



図6 販売金額の推移

イ 農産加工グループの連携に向けた意見交換会の開催

意見交換会の提案から「お彼岸フェア」が開催された。其々の会員が出荷する曜日ごとに異なるため期間を設け、フェアとしてPRを図った。

Mの里は、こし餡のおはぎを新たに出荷し、企業組合Yは、おはぎの種類を増やすと共に、恵方巻の時期も含め、季節商品は集客の多い開店時間に間に合うように持参し、売れ行きを伸ばすように努めるようになった(写真15,16)。



写真 15,16 お彼岸フェア

4 今後の普及活動に向けて

JA直売所の加工品販売額は伸びてきたが、今後も高齢等による出荷者の減少が見込まれる。引き続き、これまで培ってきたノウハウを活かして新規加工品出荷者の確保や育成が必要である。

また、出荷量が多い農産加工グループの中には、高齢で同規模の経営維持が厳しくなるため方向性を検討したい意向の経営体がある。今後は、数年先の見通しを考え、最適な形で経営を継続するための支援が必要である。

一方、家族や第三者からの農産加工技術の継承や、子育てが落ち着いたので農産加工販売を始めた者がいる。新たな対象者の把握に努めながら、JA直売所を起点に地域の食文化を継承し、発信できる農産加工品出荷者を増やし、育成していく。

普及指導員調査研究報告書

課題名：集落営農法人の世代交代に向けた取組

美祢農林水産事務所農業部 担当者氏名：西見勝臣、芦沢宏之、秋永美津子、吉本央
和田修、原田夏子、塩田幸恵、川野祐輔、小野将太郎

<活動事例の要旨>

内部人材の確保、育成に対する活動では、モデル法人に3法人を設置し、法人の実情に応じた次世代の掘り起こし、候補者の技術向上対策等を支援した。

外部人材の確保、育成については、求人募集を希望する管内の法人と農大生を対象に地域法人合同説明会を初開催し、8法人が参加した。また、モデル2法人の募集・求人活動、雇用者の技術習得等の支援を行った。

1 普及活動の課題・目標

(1) 課題の背景と目的

管内では現在49の集落営農法人が活動しているが、多くの法人が設立から10年以上が経過し、役員の高齢化や次世代リーダーの人材不足という課題に直面している。

そこで、集落営農法人の円滑な世代交代に向け、モデル法人の育成と地域への波及を目的に取組む。具体的な取組として、法人組織内あるいは地域内等内部からの人材確保と構成員として育成に取り組もうとする法人に対し、掘り起こし活動、法人活動の参加誘導、円滑な世代交代に向けた継承活動の取組について支援を行う。また、外部からの人材の確保と育成に取り組もうとする法人に対しては、募集・求人活動、定着促進のための人材育成についての取組支援を行う。さらに、これら取組を行う法人をモデル法人として、取組事例について地域で研修会等を開催し、事例紹介を行うことで地域への波及を図っていく。

(2) 到達目標

目標項目	基準年 R 5 (2024.3)	実績 R 6 (2025.3)	目標 R 8 (2027.3)
集落営農法人の代表者継承数	—	4	12法人
新たに新規就業者を確保した 集落営農法人数	—	2	6法人

2 普及活動の内容

(1) 内部人材の確保と構成員の育成

ア 掘り起こし活動、法人活動の参加誘導

(ア) (農)KH

法人では、役員改選が行われた令和4年から担い手対策会議を設置し、次世代後継者の確保について法人内部で検討を進めており、4年度には作業従事者の実態調査を行っている。その実態調査をもとに今年度は、内部及び外部からの人材確保について検討が進められており、関係機関は法人と定期的に協議を持ちながら情報提供、助言等を行った。

イ スムーズな世代交代のための継承活動

(ア) (農) SM

令和5年度に設立された法人の若手営農担当理事のスキルアップを目的として支援を行なった。月1回の理事会を中心に営農計画の作成、単収・収益向上に向けた課題整理、営農体制の整備等について協議した。また、JAが地域ブランド米として推進している「金のいぶき」の管理ポイントについて若手理事を指導するとともに、「ヒノヒカリ」生育調査に基づく管理情報について、この若手理事を通して情報提供を行った。

(イ) (農) FY

次世代の若手が参画した運営体制整備のため、事業活用によるITコーディネーターのアドバイスを受けながら経営改善研修会を4回開催し、具体的な実践事項の検討を行った。また、世代交代に向けた栽培管理情報の共有化、栽培技術向上のための研修会、巡回を行い適正管理の徹底を図った。

(2) 外部人材の確保と雇用者育成

ア 募集・求人活動

(ア) 募集活動支援

5月に農大で行われた県法人協主催の合同法人説明会、8月の公社主催の新規就業ガイダンスについて、就業者確保を希望する法人への案内、支援を行った。また、管内の法人が農大生に対しガイダンスを行う「宇部美祢地域法人合同説明会」を普及協議会の主催で11月に初開催した。

(イ) (農) AG

新たな人材の確保については、法人の雇用ではなく、構成員として地域で就農してくれる人材を確保したいとの意向を確認し、5月の合同法人説明会、8月の新規就業ガイダンスの参加案内、支援を行った。また、8月のガイダンスにおいて法人の隣接集落にある父親の実家でIターン就農を志望する60代男性の相談があり、法人との面談に関係機関も同席し、今後の就農計画についてのアドバイス等を行った。

(ウ) (農) SF

新たな人材確保に向けた取組項目の一つとして、水稻・大豆の単収向上について支援した。全筆巡回による実態把握を行い、水稻では田植、雑草・病害虫防除、追肥等の栽培管理の適正化を図った。また、水管理者を対象とする研修会を開催し水管理についての重点指導を行った。大豆はオペレーターを対象に研修会を行い、雑草対策について指導するとともに播種時に立会指導を行って播種深度の改善、排水対策の徹底を図った。11月には両品目の栽培に関する課題と改善点をまとめ、法人へ提案を行った。アスパラガスでは、面積拡大を計画していることから事業活用の検討、候補地の土壌診断、栽培様式の情報提供等の支援を行なった。

イ 定着促進のための人材育成

(ア) (農) SF

常時雇用のH氏(就業6年目)の栽培技術向上のため、水稻の全筆巡回を随時行い、水管理、病害虫防除、出穂期、収穫期の予測等について指導した。また、やまぐち就農支援塾の経営スキルアップ研修を紹介し、受講の提案を行った。

3 普及活動の成果

(1) 内部人材の確保と構成員の育成

ア 掘り起こし活動、法人活動の参加誘導

(ア) (農) KH

法人内での検討の結果、外部から作業を依頼ができそうな候補者を1名、内部から出役時間を増やせそうな候補者2名が挙がり、候補者との協議を今後進める予定になっている。関係機関からは専従者を雇用した場合の経営試算や雇用契約についての専門家派遣等の支援を提案した。また、福祉事業所へ草刈の作業委託を一部で開始し、内部及び外部の両面から人材確保の検討が進められた。後継者候補の確保、育成に向け、さらに人材確保をしていくかを含め継続して検討を行うこととしている。

イ スムーズな世代交代のための継承活動

(ア) (農) SM

若手理事が主体となって水稻の作業スケジュールをエリア別に作成し、肥料農薬の出庫状況の確認表を作成するなど、営農に係る運営の効率化が進められた。また、今年度実施した「金のいぶき」及び「ヒノヒカリ」の生育調査結果や今後の管理情報について、若手理事を通じて耕作者に情報提供されるなど、営農担当理事としての役割を發揮していた。しかし、6年産米は雑草繁茂や高温の影響による肥料切れで単収が6俵、2等中心の生産となり、品種構成の見直し、追加の除草剤散布、追肥をドローンで行うなどの対策が法人内で協議された。

新たに栽培が予定されている小麦は、基盤整備工事前のほ場管理に労力がかかっていること、法人内で栽培開始に対する意見がまとまっていないことなどから7年産の栽培は見送られた。野菜栽培については、たまねぎの試作が開始されるなど、法人の営農活動が本格化しつつある中で、若手理事をはじめ他の理事、作業従事者の協力体制も整いつつある。

(イ) (農) FY

情報共有の場として法人事務所の環境改善が行われ、事業を活用してWiFi環境の整備、ホワイトボード、大型ディスプレイ等が導入され、具体的な情報共有の方法について検討が進められた。来年度春からの水稻作業において実践されることになっている。

栽培管理状況の共有化、栽培技術向上の研修会では、水管理と除草剤処理のポイントについて説明し、現地巡回によりほ場ごとの管理状況を整理した。これによりほ場の高低差や雑草の発生状況等ほ場によって特性、問題点があることが分かり、これらを整理してほ場単位の対策が取れるよう情報の共有化を図っていくことを提案し、前述の作業状況の共有化と併せ実践していくことになった。



(2) 外部人材の確保と雇用者育成

ア 募集・求人活動

(ア) 募集活動支援

5月の合同法人説明会は管内から3法人、8月の就業ガイダンスでは10法人の出展があり、このうち集落営農法人は、前者で3法人すべて、後者は2法人の参加があった。

地域法人合同説明会は、5月から開催について農大担当者との打合せを開始し、具体的な実施方法について各方面と調整を行い、農大1年生16名、管内8法人の参加での開催となった。当日は、3市、参加法人によるプレゼンテーションを行った後、個別面談の時間を設けた。開催後の参加法人のアンケートでは、ほぼ期待どおり、期待を上回ったとの回答が8法人すべてからあり、高評価を得た。農大生にも概ね好評で、進路希望の調査では3名が参加法人への就業を希望している。



(イ) (農) A G

5月の合同法人説明会への出展に当たって、法人と関係機関で事前打合せを行い、法人構成員としての就農モデル、PRポイント等を確認し、資料、展示パネル等の準備支援を行った。参加後の感想として、雇用就農を志望する農大生と組合員として自営就農者を募集する法人とではミスマッチを感じたが、法人としては今後も自営就農者を募集していくとのことで、8月の就業ガイダンスにも出展を行った。この中で法人の隣接集落で就農を希望する60代男性からの相談があり、法人側の説明に対し、構成員として関わっていくことに前向きな意向が示された。その後、この候補者は農業経験がないため、就農支援塾の担い手養成研修を受講することとなり、法人との協議も行い、研修後に相互に関係を持っていくことで就農計画の作成を進めている。



(ウ) (農) S F

水稻において、ほ場全筆の生育・管理状況を整理しながら現地での指導を行ってきたが、作業が遅れがちで除草剤処理、病虫害防除、収穫等の適期作業ができていない状況がみられた。大豆においても除草剤処理で同様の状況がみられ、加えて鹿害が甚大で収穫皆無のほ場が大半を占めた。その結果、水稻の単収は405kg/10aとなり、前年度の378kgに比べやや増加したが、大きな改善とはならなかった。また、水稻、大豆作業の役割分担が明確でなく、アスパラガスの収穫調製が優先され適期作業ができていないことについて、部門別管理等の作業体制の改善を提案した。

イ 定着促進のための人材育成

(ア) (農) S F

若手雇用者のH氏に対し、水稻のほ場巡回時に同伴してもらうなどの重点指導により栽培管理技術の向上を図った。併せてオペレーターとしての育成を代表へ提案し、水稻のコンバインによる収穫作業が本格的に任されるようになった。また、経営スキルアップ研修では4講座を選択し、受講を行った。

4 今後の普及活動に向けて

本課題については、今年度を初年度として8年度まで取組む計画としている。到達目標に対する今年度の実績は、代表者が継承された法人が4法人、新規就業者を確保した法人が2法人であったが、このうち活動対象とした法人の実績には至らなかった。3年間の活動を目指数値に直結させるには時間的に厳しい面もあるが、来年度から今年度活動対象とした法人をはじめモデル法人の取組を地域へ波及させることを目的に、研修会の開催等による事例紹介を行い、地域の意識醸成を図っていくこととしている。

普及指導員調査研究報告書

課題名：宇部・美祢地域の特色を活かした園芸産地の継承

美祢農林水産事務所農業部 担当者氏名：吉本央、藤本貴久、秋永美津子、宮西郁美、
塩田幸恵、川野祐輔、原川和彦、村上哲一、西山隆明、藏本泰文

＜活動事例の要旨＞

園芸産地を維持・発展させていくためには、遊休施設等を有効に活用し、新規就農者の負担を軽減させながら、新たな担い手を確保していくことが重要である。

対象産地の熟度に応じて、継承資産の確認・就農モデルの作成・受入体制整備・新規就農者の募集から定着に向けた活動を展開した。

1 普及活動の課題・目標

宇部・美祢地域では、地域農業を代表する園芸産地が複数展開されているが、生産者の高齢化による離農や、担い手の減少による既存施設・園地の遊休化が発生しており、園芸産地を維持していくことが困難な状況になってきている。園芸産地を今後も維持・発展させていくためには、新規就農者の確保・育成が必要であることから、前プロジェクトでは産地と関係機関が一体となり、新規就農者の募集から定着までの受入体制整備に向けて取り組み、一定の成果が出ている。しかし、近年の急激な資材価格の高騰に対応するため、遊休施設等の有効活用の必要性が高まっている。

そこで、関係機関で連携のうえ各産地・品目において経営モデルを明確化するとともに、継承可能な栽培施設・園地等の資産を整理し、その情報共有と資産を有効活用できる体制を整える。また、産地の熟度に応じた新規就農者受入体制の整備と効果的な募集活動の実施、新規就農者の産地への定着に向けた実践活動の強化に取り組む。

目標項目	基準年 R5年	実績 R6年	目標 R8年
現状に即した就農モデルの作成	—	1	2
対象品目における新規就農者数（予定含む）	—	0（2）	4

2 普及活動の内容

課題	活動対象
1 関係機関・部会が一体となった新規就農者受入体制づくり	宇部ハウス園芸組合 小野茶業組合 美祢アスパラ部会
2 新規就農者の募集から定着までの実践活動の強化	小野田アスパラ部会 秋芳梨組合 美祢ハウレンソウ部会

（1）関係機関・部会が一体となった新規就農者受入体制づくり

ア 宇部ハウス園芸組合

- ・新規就農者確保のに向けた取組内容や進め方、必要性等について関係機関及び生産者と協議した。

- ・継承可能な施設情報を収集するため、調査の目的・内容・方法等について組合役員と協議し、生産者に対して聞き取りを行った。
- ・昨年作成した、生育調査結果に基づいた栽培基準案について、生産者が行っている栽培管理を聞き取りながら、温度管理等を修正し内容を精査した。
- ・昨年作成した経営指標案について、実際に就農を検討する際に、より具体的なイメージが持てるようにするため、収量別・労働力別に修正した。



イ 小野茶業組合

- ・現在の経営実態を踏まえた経営試算を作成した。
- ・需要と取引価格の低下や生産コストの増加により経営状況が悪化し、生産者7名のうち3名が6年途中で生産を辞めることとなり、急遽、今後の産地維持に向けた経営改善方策について関係機関で協議（4回）した。
- ・生産者の防除及び施肥実績を整理し、生産コストの削減を考慮しながら、栽培暦を見直した。
- ・栽培中止園の維持管理体制構築のため、労働力確保・作業受託体制の構築・共同利用体制の整備等について検討するとともに、実証ほを設置し、管理作業時間等を調査した。



栽培中止ほ場の復元実証（中切作業）実証

ウ 美祢アスパラ部会

- ・アスパラガスを新規就農希望者への提案品目の一つとして検討することについて、関係機関で協議した。
- ・生産者の意向及び経営実態を把握するため、営農意向・施設の利用状況等について聞き取り調査を実施、現状を整理して関係機関で共有した。
- ・経営指標及び栽培マニュアル作成のため、生産データを収集するとともに、肥料試験や高温対策に関する試験ほを設置した。



(2) 新規就農者の募集から定着までの実践活動の強化

ア 小野田アスパラ部会

- ・産地の状況を随時把握するため、生産者から施設の利用状況及び栽培意向を聞き取り、関係機関で共有した。
- ・活用可能な施設等について、部会以外の情報も収集・共有できる仕組みを検討するため、地域の関係機関の会議で提案し、農業委員会農地利用最適化会議等において地域の活用可能な遊休施設の情報提供を呼び掛けるとともに、県リノベ事業の紹介を行った。

- ・就農予定者のスムーズな営農開始に向け、現地研修受入体制の協議や就農計画作成支援等を実施した。また、今年度から栽培を開始した新規就農者が産地に定着するため、やまぐち農林振興公社の支援制度を活用して部会を「農業里親」に位置付け、部会全体で新規就農者を育成する取組を支援した。



イ 秋芳梨組合

- ・従来から実施している営農意向調査アンケートの内容について関係機関で協議し、新たに担い手確保に関する項目を追加して調査した。
- ・産地情報の発信方法について若手生産者が中心となり協議し、SNSを活用した情報発信に取り組んだ。
- ・新規栽培者募集活動の強化について若手生産者を中心に検討し、組合役員と一緒に新規就業ガイダンスに出展した。

ウ 美祢ホウレンソウ部会

- ・関係機関と連携し、部会員から施設の利用状況や営農意向、栽培状況等の聞き取り調査を実施した。また、元部会員の施設状況を確認した。
- ・既存の新規就農者が産地に定着するため、技術指導及び部会と連携した現地巡回及び意見交換会等を実施した。
- ・栽培マニュアルの内容について関係機関等で協議し、内容を変更した。



3 普及活動の成果

(1) 関係機関・部会が一体となった新規就農者受入体制づくり

ア 宇部ハウス園芸組合

生産者に聞き取り調査を実施した結果、空く見込みであった施設も生産者の事情が変わって有効活用されているため、現時点では空き施設はなく、また今後数年間は空き施設が出てくる可能性は低いことが確認でき、当面は現在の産地規模が維持できることが明確になった。

実際の栽培管理を踏まえた栽培基準及び、生産者の意向を反映した収量別・労働力別の経営指標を「現状に即した就農モデル」とすることで関係機関での共通認識が図れた。

イ 小野茶業組合

作成した経営試算では、大幅な赤字経営となっており、この結果は、下記の関係機関の協議においても共有化され危機感が醸成された。

関係機関の協議では、「永続的な産地の維持に向けて」が作成され、生産コスト及び加工場利用料の削減、生産物の全量JA買取及び販売強化、園地継承に向けた

取組、新規就農者の確保等の項目について、役割分担のうえ取り組むことが合意された。また、4名の生産者は、今後、経営改善が図られる前提で来年度も栽培を継続する意向を示した。

栽培中止園の維持管理については、生産を辞めた生産者に作業委託することし、遊休機械を活用した共同機械利用体制を整備していくことで合意が図れた。

目的	やること	担当	
永続的な産地の維持に向けて	生産反収10%UP	こよみに沿った生産活動	小野茶業組合、県、JA
		生育状況を共有	小野茶業組合、県、JA
		被害を防ぐ	小野茶業組合
	死滅防止管理面積6ha	新規就農者の確保確保	小野茶業組合
	栽培予定面積7ha	後継者の確保	小野茶業組合
		次期に向けた確立	小野茶業組合
	B12 新規就農者1名確保 生産定額合計18ha	新規就農者の確保	県、市、JA
	B17 新規就農者1名確保（合計2名） 生産定額合計25ha	新規就農者の確保	県、市、JA
	小野茶業組合の継続性のある経営の確保	販路の開拓確保UP	JA
		広域農協と大	県、市、JA
	補助事業の活用	県、市	
	リース料の見直し	JA	

ウ 美祢アスパラ部会

県・JAが連携し、アスパラ部会に対して産地の維持・発展に向けた取組を行う体制が構築できた。

(2) 新規就農者の募集から定着までの実践活動の強化

ア 小野田アスパラ部会

現在研修中の2名はR7年度の就農に向け、着実に準備を進めることが出来ている。また、既存の新規就農者は就農5年後の単収目標を1年目で達成し、部会内で最多の出荷量となり、部会員からの評価や期待も上がっている。

現時点では空き施設はなく、また新たな就農希望者は出てきていないが、就農希望者から相談があった場合は、その実情に応じた研修受入や就農に向けた支援を部会及び関係機関で連携して実践しており、その積み重ねにより徐々に受入体制が強化されている。

イ 秋芳梨組合

SNSを活用し、販売情報や新規栽培者募集情報を発信する仕組みを構築することが出来た。また、梨組合として新規就業ガイダンスに初めて出展し、産地のPRをすることが出来た。

園地の中間管理に向けた検討開始等の項目を盛り込んだアンケート調査を実施することが出来た。



ウ 美祢ハウレンソウ部会

高齢化等により栽培を休止している生産者が増加し、施設面積に対して栽培面積が減少している状況が把握できた。老朽化のため移設は不可能だが、研修や賃貸借可能な施設を整理することが出来た。

現時点では、新規就農者募集活動を行うことは困難だが、既存の新規就農者を定着させ成功事例をつくることが重要との共通認識が図れた。

4 今後の普及活動に向けて

園芸産地の継承は、活動対象の熟度や関係機関の支援体制等により、対象への働きかけが異なるが、目標の共通認識を図ることが重要となってくる。すでに新規就農者への施設や園地の継承を行ってきた小野田アスパラ部会、秋芳梨組合、美祢ハウレンソウ部会の取組を参考に、産地の実情を考慮しながら普及活動を展開する必要がある。

宇部ハウス園芸組合は、空き施設の状況や生産者の年齢構成等から、当面は産地が積極的に募集活動を実施する必要性が低いため、生産者の意向の変化に注意しながら、情報収集を継続していく。

小野茶業組合は、まずは既存生産者の経営継続のため、経営改善に向けた具体的な取組の実践とその効果の検証が必要である。

美祢アスパラガス部会は、関係機関との連携強化を図りながら、栽培マニュアルの改訂や就農モデル指標の作成を行い、受入体制整備に向けた検討をすすめていく。

小野田アスパラ部会は、農業委員会等関係機関と連携し部会外も含めた遊休施設等の情報収集と共有に向けた活動を支援するとともに、新規就農者の定着に向けた部会活動を支援していく。

秋芳梨組合は、継承候補園の維持管理体制づくりに向けた検討をすすめるとともに、募集活動の実践・強化を支援していく。

美祢ハウレンソウ部会は、新規就農者の定着に向けた部会活動を支援し、新たな担い手確保に向けた意識の醸成を図っていくことが重要である。

普及指導員調査研究報告書

課題名：園芸産地の多様な担い手の掘り起こし

美祢農林水産事務所農業部 担当者氏名：吉本央、宮西郁美、塩田幸恵、川野祐輔、
仲尾まどか

<活動事例の要旨>

園芸産地を維持・発展させていくためには、直売所出荷者や定年帰農者、兼業農家等多様な担い手を確保しておくことが重要である。

JA 等関係機関と連携し、多様な担い手の掘り起こし方法の検討とその受け皿となるはなっこりー、リンドウ、クリ等の産地が連携した仕組みの構築支援に向けた活動を展開し、新規栽培者等の確保を行った。

1 普及活動の課題・目標

宇部・美祢地域では、地域の気象・条件を活かした多彩な園芸品目の産地化が図られてきたが、生産者の高齢化等により面積が減少傾向にある。

これまで、アスパラガスやミニトマト、秋芳梨などの比較的高収益な品目については、産地の維持・拡大に向けて、産地と関係機関が連携し新規就農者の確保・育成に取り組み、新たな栽培者が増えるなど一定の成果が出てきているものの、その他の品目については、産地減少に歯止めがきかない状況にある。

また、今後の地域農業を支えていくためには、新規就農者だけでなく直売所出荷者や定年帰農者、女性高齢者及び兼業農家など多様な担い手を活かした産地づくりも必要になってきている。

そこで、JA 等関係機関と連携し、多様な担い手の掘り起こし方法の検討とその受け皿となるはなっこりー、リンドウ、クリなどの産地（生産組織）が連携した仕組みの構築を支援する。

2 普及活動の内容

(1) 宇部地域

ア 関係機関が一体となった担い手育成

- ・年度当初に JA 宇部統括野菜担当者会議で、品目ごとに産地の課題や年間計画を整理し、各センター会議で年間活動計画を協議した。年度末には今年度の取組実績の整理と次年度活動計画の作成を提案し、作業をすすめている。
- ・新規栽培者募集を行う品目について検討し、はなっこりーを推進することが合意された。

イ 新規栽培者の掘り起こし

(ア) はなっこりー

- ・既存の部会員から栽培と経営収支の実態等を聞き取るとともに、JA と協議しながら栽培者募集の活動計画を協議した。
- ・推進対象者は直売所出荷者等として、JA と連携し募集活動及び新規栽培者説明会を実施した。
- ・栽培希望者には各地区で実施する既存部会の講習会への参加を呼びかけるとともに、現地巡回時にフォローアップを行った。

生産者募集! あなたも“はなっこりー”を作ってみませんか?

山口県生まれのオリジナル野菜“はなっこりー”
山口県でしか作れない野菜です。
軽量野菜で作りやすく初心者の
方でも栽培しやすいです。
栽培に興味のある方に向けて右記
の3会場で説明会を開催します。



内 容	はなっこりーの栽培について	
講 師	美祢農林水産事務所	
日 時	会 場	
6月25日 火 13:30～	厚狭支所	
6月26日 水 10:00～	東岐波支所	
6月26日 水 13:30～	宇部西部営農センター	

(2) 美祢地域

ア 関係機関が一体となった担い手育成

- ・JA 担当者と園芸部会の現状整理や活動計画作成の進め方、重点対象の選定等について協議した。
- ・重点対象品目は、ホウレンソウ、アスパラガス、厚保くり、リンドウとすることが合意された。

イ 新規栽培者の掘り起こし

(ア) アスパラガス

- ・JA 担当者と連携し、産地の現状と課題を整理するため、生産者への聞き取り調査を実施した。
- ・美祢アスパラガス部会は、下関部会の美祢支部との位置づけとなるため、美祢支部としての活動内容等について協議した。

(イ) 厚保くり

- ・JA が主体となり栽培面積や担い手の状況等産地の実態について整理した。
- ・美祢わくわくさらーくサポート協議会等関係機関と連携し、厚保くり部会が開催する剪定講習会を公開し、協議会会員への参加を呼び掛けた。
- ・継承による新規就農希望者の就農に向けた協議、支援を行った。

(ウ) リンドウ

- ・有線テレビを活用し、リンドウ栽培の紹介および新規栽培者募集の動画を放送した。
- ・JA が主催する地域営農塾と連携し、リンドウ栽培の推進及び新規栽培者の募集活動を行った。
- ・新規栽培希望者に対して、美祢地域で開催されるリンドウ栽培反省会への参加を呼び掛けるとともに、作付けに向けた圃場準備等の技術指導を行った。



3 普及活動の成果

(1) 宇部地域

ア 関係機関が一体となった担い手育成

- ・統括本部において、品目ごとの課題整理・活動計画の作成の必要性や関係機関の連携強化に対する意識の共有が図れた。一方、各営農センターでは認識の差があるため、今後もフォローアップが必要である。

イ 新規栽培者の掘り起こし

(ア) はなっこりー

新規栽培者募集説明会には30名が参加し、そのうち10名が新規栽培に取り組むこととなった。苗注文は前年比約130%に、種子注文は約150%に増加した。JAの指導員も推進活動を展開すれば成果につながるとの手ごたえを感じ、意識が醸成された。

一方で、定植後の9～10月は農繁期でありJA担当者が十分な現地指導が出来ない等、新規栽培者掘り起こし後の確保・定着に向けた活動には課題が残った。

(2) 美祢地域

ア 関係機関が一体となった担い手育成

近年、JAと連携した園芸産地への指導体制が弱体化していたが、連携強化に向けた意識が醸成されつつある。特に重点対象品目について、JA・農業部それぞれが把握している情報の共有や連携した技術指導等、具体的な活動につながりつつある。

イ 新規栽培者の掘り起こし

(ア) アスパラガス

県・JAが連携し、アスパラガス部会に対して産地の維持・発展に向けた取組を行う体制が構築できた。

(イ) 厚保くり

R7年度8月に就農予定の新規就農候補者1名を確保し、経営継承の時期や方法について概ね合意が図れた。

剪定講習会には自宅にクリの樹がある人やクリの作業を受託したい人等9名の協議会員が参加し、多様な担い手候補の掘り起こしが出来た。

厚保くりの生産振興に対して関係機関の意識が醸成されており、ドローン防除や草刈りロボット導入による省力化及び鳥獣害対策等の実証ほ設置に向けて、新たな動きが出てきている。



(ウ) リンドウ

新規栽培者1名が約2aで栽培を開始することとなった。

地域営農塾の研修ほ場でのリンドウ栽培展示ほ設置に向け、JAと検討を進める等、新たな動きが出てきている。

4 今後の普及活動に向けて

マンパワーが不足する中、JA 等関係機関との連携力強化は今後さらに重要性が増してくると思われる。そのためには各組織の推進方針を明確にしたうえで、活動計画をすり合わせていくことが必要になるため、各関係機関自らに想いを持ってもらうように誘導していきたい。

産地により抱えている課題が異なるため、その課題を関係機関で共有し、はなっことりの取り組み事例をモデルとして、多様な担い手の掘り起こしから定着に向けた支援を行っていく。

普及指導員調査研究報告書

課題名：マルシェを通じた女性経営者の育成

美祢農林水産事務所農業部 担当者氏名：松田朋子、塩田幸恵、秋永美津子、池田琴音

＜活動事例の要旨＞

令和5年度に、実践活動として、宇部・美祢地域の若手女性農業者（ステキ女子）自らが実行委員となり、マルシェを計画、開催した。反省会では、「ただ販売するだけでなく、ターゲットである若手世代に農業の実情や魅力をもっと理解してもらえる取組が必要である」、「他組織（先輩世代、起業G等）とも連携して開催したい」など第2回目の開催に向けた意欲が出てきていた。

そこで、令和6年度は、前回のマルシェの実施方法を改善しながら、実行委員がより主体的に取り組み、また、出店者についても経営者としてステップアップを図る場となるようマルシェの開催を支援した。

結果、経営者としてのステップアップ、新たなネットワークや交流の場づくりにつながった。また、企業等との連携した新たな活動に発展しつつある。

1 普及活動の課題・目標

宇部・美祢地域には、新規就農者やその妻等で、経営や販売に関心を持つ女性が点在しているが、学習の機会が少なかったり、家事や育児、農作業に時間や手を取られ、その能力や意見が経営に十分に反映されている状況とは言えず、また、同じ環境の仲間同士で情報交換する場もない状況であった。

各経営体が更なる発展を遂げるためには、女性自身が能力を発揮し、自ら判断し主体的に農業経営に参画することが必要である。

そこで、主体的に農業経営に参画する女性経営者の育成を目的に、平成30年度から、資質向上のための研修会の開催支援、令和5年度からは、次のステップとして、自らが企画し販売する実践活動の場づくりを支援してきており、昨年度に引き続き、経営者としてのステップアップを図る場としてマルシェの開催を支援した。

2 普及活動の内容

(1) 効果的な運営（自分たちで企画し販売する実践活動の場づくり）

実行委員を募集したところ、1年目のメンバーに加え、1人増加し、4名となった。主体性がもてるように、1年目の取組を参考に、役割分担を当初に行い、話し合いの進行や資料のとりまとめ、託児やイベント保険等の依頼も自分たちで、実施できるようにした。その結果、自分たちで、より効果的に実施できるような新たな催し（自分たちの商品が当たるくじ引き等）やぶちうまさポーター等との連携、出店者への声掛け等も実施された。

2年目のマルシェは悪天候であったが、実行委員で検討、判断し、出店者への連絡もされ、実施することとしたため、来客数は少なかったが、お互いの交流もでき良かったとアンケート結果でも比較的満足度は高かった。

(2) 経営者としてのステップアップ

実行委員だけでなく、出店者についても経営者としてステップアップを図る場となるよう、出店申込書に各自で目標を設定、記載してもらい、アンケートでその評価を提出してもらうこととした。

(3) マルシェの効果の確認、評価検討

今後に向けての検討材料として、各出店者へ実施直後と3ヶ月後にアンケートを実施した。直後のアンケート結果(図1)では、6割が「商品を知ってもらうことができた、まあまあできた」、5割が「目標達成ができた、まあまあできた」と回答。3か月後のアンケート結果(図2)は、7割が「消費者から問い合わせがあった」、「他の出店者等との交流やつながりができた」と最も多く回答。4割が「新たな販路や顧客の確保につながった」という回答であった。

R6年度 宇部・美祢地域ステキ女子マルシェ 出店者アンケート結果

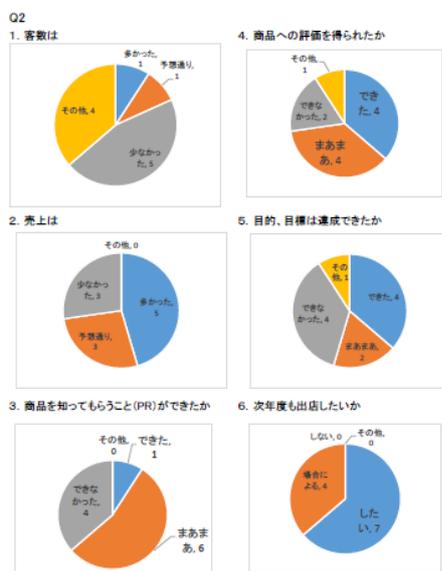
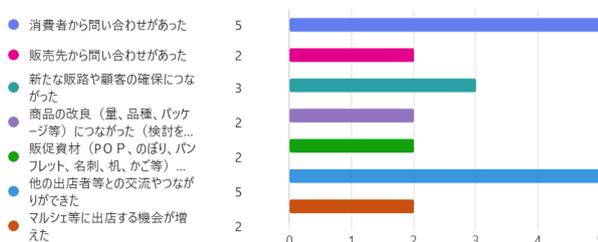


図1 出店者アンケート結果(直後)

1. 効果や変化について当てはまるものにチェックをお願いします(複数回答可)

[詳細情報](#)



<自由意見>

- ・冷蔵(冷凍)商品を扱うにあたり対応できましたが、四季を通じて販売するとなるとそういったことの対応や対処をしないといけないのかなと勉強になりました。常温でも販売できる商品の開発に今取り組んでいます。
- ・オリジナルグッズなども販売できるといいなと思っています。
- ・雨が降ったからこそ学べたことがたくさんあるので、今後生かしていけたらよいと思いました。
- ・ステキおやじコーナーも片隅にあつたら嬉しい
- ・雨天の場合用に室内の確保で順延なしするのがベストですね。
- ・その他は実行委員のかたが良く考えられていて感謝しました。
- SNS 習いたいですね、でも実際 SNS を使って配信する余裕があるかなあ
- ・sns のフォロワーさんが増えました。

図2 出店者アンケート結果(3カ月後)

また、「常温でも販売できる商品開発に取り組みたい。SNSを習いたい。」等の意見も出ており、マルシェを通じて、各経営体が次の取組を考える機会になった。

反省会では、今年の実績を活かし、特に雨の場合の開催について検討し、次年度に向けて、さらにパワーアップして取り組みたいという意向が出てきている。

(4) 新たなネットワーク、交流の場づくり

参加者の掘り起こしとして、研修会や個別訪問時に、マルシェの紹介や出店の依頼を行った。また、管内の女性団体、市、JA担当者が集まる宇部・美祢地域農山漁村女性団体連携会議や改善士や生改連等の研修会等で、マルシェ実行委員に参加してもらい、情報提供をしてもらう場を設定した。その結果、新たに、漁協女性部、畜産女子が出店され、当日は、仲間同士だけでなく、世代を越えた交流の機会となった。

3 普及活動の成果

(1) 経営意識や意欲の向上

実践活動を通じて、経営に関心を持ち始めたり、新たに商品開発や経営改善に取り組むメンバーも出てきている。特に、実行委員はリーダーとしての資質が磨かれ、自信と意欲が醸成された。また、出店者についても自分の商品を買ってもらい評価されることで、自信を持ち、それが、経営意識の醸成や商品開発や販路拡大への新たな取組意欲につながっており、良いステップアップの場になっている。

(2) 仲間同士の連携強化、新たな仲間づくり

新たなメンバーの参加だけでなく、仲間同士の連携強化、世代を越えた交流にもつながった。

4 今後の普及活動に向けて

マルシェの実施を通じて、宇部空港を管理する宇部空港ビル(株)より、雨天の場合の空港軒下での開催や宇部空港のイベントへの参加、空港内店舗での商品の取扱いについて連携の提案があり、次の展開へとつながりつつある。メンバーの参加意向を把握しながら、効果的な連携活動や次のステップへの支援をしていきたい。

普及指導員調査研究報告書

課題名 集落営農法人及びJA生産部会に求められる多様な担い手の確保・育成
～集落営農法人連合体「(株)N」の機能強化に向けた取組み～

長門農林水産事務所農業部 担当者氏名：高橋美智子、中村明子、栗林孝之、
向野美緒、原裕美、来島永治、穂吉和枝、松冨和海、
馬屋原範聡、加藤博之、上田淑乃、原田椋平

<活動事例の要旨>

(株)Nは(農)K、(農)Y、(農)A、(農)H、JAで構成された集落営農法人連合体として「油谷地区の農業を未来へ繋げる役割を担うこと」を経営理念として平成29年7月に設立され、今年で7年目を迎える。

主な事業は、水稻育苗、作業受託、航空防除、ドローン教習所の運営であり、農地を活用した生産は実施しない法人であった。

一方、近隣の法人構成員、大規模生産者の高齢化による、農地の荒廃という危機感が年々増加しており、(株)Nへの「利用権設定を行い、自ら生産を行う」法人機能の強化を期待する声が大きくなった。

これを受け、(株)Nは、「利用権設定を行い連合体自体が営農を行うよう展開していく」ことを決定し、計画的な規模拡大計画とそれに伴う新たな人材確保を同時進行で進めていく取組を喫緊の課題ととらえ、中期計画を作成した。

その後、中期計画の実行に向け、(農)Kにおいて資源点検を行い、オペレーターの高齢化の実態等を整理するとともに、(株)Nへの農地移譲計画を作成した。

併せて、連合体自らが営農するモデルとして、令和5年度より(株)NがWCSの生産を開始した。

その結果、令和7年度は9.2haの集積面積に拡大する見通しとなった。

また、人材確保の面では、更なる規模拡大に備え、地元出身の若者2名(臨時1名、常時1名)を採用することとなった。このように農地の確保、雇用者確保の取り組み支援を行い、油谷地区における営農を継続できる経営体の育成を図った。

1 普及活動の課題・目標

油谷地区において、集落営農法人連合体である(株)Nが設立され、作業受託を中心とした活動により、構成法人の活動を支援しているが、構成法人における構成員の高齢化、近隣大規模個人生産者(10～20ha)の高齢化により、将来的な荒廃農地の増加が懸念されている。

そのような中、(株)Nに対して、「利用権設定を行い、自ら生産を行う」法人機能の強化を期待する声が大きくなってきている。

このため、(株)Nにおける、計画的な規模拡大、新たな人材確保に向けた取組みを支援することで、油谷地区において営農を継続できる経営体の育成を図る。

2 普及活動の内容

(1) 集落営農法人連合体(株)Nの主な事業

①水稻育苗

- ・構成法人から数人ずつ出役し、育苗作業を実施することにより、コスト削減に取り組んでいる。

②作業受託

- ・ 専従者(以下「専従者」という)が構成法人の機械を用いて水稻・麦・大豆の基幹作業(移植、播種、中耕、収穫等)を実施している。また、新たなオペレーターが法人に入ったときは専従者が機械の操作方法やコツを教えており、構成法人のオペレーター不足の解消や新規オペレーターの育成を担っている。

③ドローンによる航空防除

- ・ JA から油谷地区の水稻防除、構成法人から大豆防除を受託し、ドローンによる航空防除を実施している。

なお実施にあたっては、専従者がリーダーとなり、地元の若い農業者 11 名をオペレーターとして臨時雇用している。

④ドローン教習所の運営

- ・ 民間企業と連携して農閑期にドローンの教習所を運営し、長門市の若い農業者が多く教習を受けており、ドローン活用促進に貢献している。

(2) 機能強化に向けた中期計画の策定

(株) N の取締役 6 名(構成法人の代表理事主体)、専従者及び関係機関が集まり、油谷地区や(株) N の課題を整理し、今後の方向性について検討を行った。(写真 1)

その結果、将来の安定的な組織運営のためには雇用者を 1 名増やすことを決定した。そのため、雇用の資金となる新事業についてブレインストーミングを用いてアイデアを出し合い、アイデア 1 つずつの収支を試算し精査した。(図 1)



写真 1 中期計画検討

行動計画	
目標 (R9)	取組み
育苗事業：4,200箱	今後も構成法人同士が協力し、省力的に育苗を行い、苗の販売量を維持する。
作業受託：300ha	基幹作業の他、草刈(平面のみ)や均平作業などメニューを増やし、受託面積を増やす。
航空防除：270ha	日標年までに 2 班体制が取れるよう、R5~新規オペ・リーダーを育成する。
利用権設定：5 ha	R5~82a で WCS を栽培開始。大規模生産者の離農時に利用権設定し、大豆・飼料用米・WCS等を栽培する。
労働者派遣業許可取得	資本金要件(事務所 20㎡・現金 1,500 万円)を満たし、派遣業許可を取る。派遣先の調整等のしくみをつくる。

今後の事業展開・目標					
既存事業	H29 設立年	R4 今年	R5 計画初年	R7 計画 3 年	R9 目標年
育苗事業(箱)	2,935	4,182	4,200	4,200	4,200
作業受託(ha)	0	280 (現状)	290	300	300
航空防除(ha)	39	244	270	270	270
新事業					
○油谷地域内の大規模水稻生産者の離農時に条件が良い場合の利用権設定を行い、大豆・飼料用米・WCSなどの生産を行う					
○労働者派遣業許可を取り、地域の若手を臨時雇用イチゴ・畜産・林業含め油谷の労力不足を補う					

図 1 中期計画から一部抜粋

- その後、取締役会や関係者で複数回協議した結果、中期計画では新事業として、
- ① 油谷の大規模生産者の離農時にその農地の利用権設定を(株) N 自体が行い、大豆・飼料用米・WCS などの生産を行うこと
 - ② 将来的には労働者派遣業で地域の若者を臨時雇用し、油谷の農林畜産業の労力不足を補うことの 2 つを目標に定めた。

また、中期計画策定の中で(株) N の機能を強化するためには、規模拡大に向けた農地確保と規模拡大に沿った人材確保の取組みが必要なことが明確となった。

なお、①に関しては、令和 5 年度から試験的に、縮小希望生産者の農地を引受け、WCS の生産を開始している。

(3) 規模拡大に向けた農地確保支援と新たな人材確保支援

ア (農)Kでの資源点検と利用権変更の提案

令和5年、構成法人の1つである(農)Kにおいて資源点検を行った。その中で、オペレーターの高齢化・労力不足が明確となり、法人理事達から「50haもの営農を将来この人数でやっていくのは無理ではないか。」「このままでは3年後には営農ができなくなる。」「3年以内に(株)Nに任せる面積を増やしていくしかない。」という意見が多数出た。

そこで、農業部から新たな将来方向として(農)Kに対し、(農)Kの農地を段階的に(株)Nに移行し、(株)Nで雇用を確保していくことを提案した。(図2)

一度目の提案は、農業部とJAが代表理事に対し行ったが、「(株)Nに移行することで(農)Kがいづれなくなっていくのではないかと懸念する代表理事の拒否感が強く、話は進まなかった。

そこで更に翌年、(農)Kの理事会で二度目の提案を行った。その際、この提案に前向きな(株)N専従者自らが将来どうしたいか、理事会で説明する形で行い、一度目の提案では同席されていなかった理事も参加者に加え検討した。その結果、提案に消極的だった理事も賛成に変わり、具体的に(農)Kから利用権変更可能な農地について検討していくこととなった。

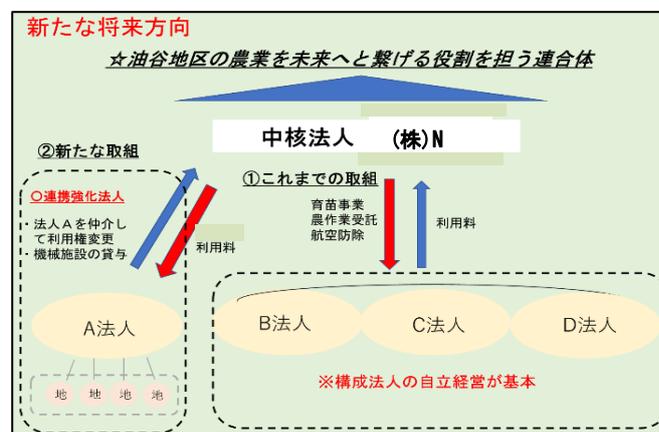


図2 (農)Kへの提案資料の一部

イ (株)Nの規模拡大計画と新たな人材確保の取組み

(農)Kや他の法人が利用権変更する可能性のあるほ場の面積について整理し、これに基づいた(株)Nの規模拡大計画を作成するとともに、規模拡大した場合に必要な雇用者数について検討し、令和6年に臨時雇用1名を確保した。(図3)

また、令和7年度4月からの新たな雇用に向けた雇用契約の内容決定と平成29年の設立以来、修正していなかった就業規則の見直しを行った。(単位:ha)

	令和6年		令和7年		令和8年		令和9年		令和10年	
(農)K	合計	50	合計	46	合計	35	合計	30	合計	20
離農希望K氏	合計	5	合計	0.5						
(株)N	合計	0.8	合計	9.2	合計	20	合計	25	合計	35
①経営品目	WCS	0.8	WCS	2.2	WCS	5	WCS	5	WCS	12
			主食用米	4.6	主食用米	10	主食用米	10	主食用米	10
			飼料作物	2.2	飼料作物	2	飼料用米	5	飼料用米	5
			大豆	2.5	大豆	3	大豆	5	大豆	8
					小麦	0.5	小麦	3	小麦	5
②社員	正規	1	正規	2	正規	2	正規	2	正規	3
	臨時	1	臨時	1	臨時	1	臨時	1	臨時	1

図3 (株)Nの規模拡大計画

人材確保にあたっては、最終的に本人からの履歴書提出と代表取締役による面接により、令和7年4月から1名の就業が内定した。

農地の規模拡大については、(農) Kだけでなく、その他の構成法人や周辺の離農希望者、中間管理機構にも(株) Nへの農地の移行について(株)N専従者から依頼をした結果、令和7年度から9.2haの利用権設定を行う見通しを立てることができた。

3 普及活動の成果

取締役会、事前の打ち合わせ、日々生じる問題の対応をJA等関係機関と連携し、構成法人や雇用者が大事に思っていることに寄り添いながら実施していくことで、それぞれの組織からの信頼を得ることができた。

また、中期計画の策定を契機に(株)Nの経営ビジョンが明確化され、規模拡大と人材確保に向けた具体的な行動を行うことができ、農地の荒廃化が発生する前に対策を行うことができた。

なお、活動実施にあたり、構成法人から(株)Nへの利用権設定変更に関して、構成法人への提案時にはすぐに受け入れられないこともあったが、粘り強く活動を行うことにより、中期計画の実現は着実に進んできている。

4 今後の普及活動に向けて

(株) Nは、令和7年度から作業員3名体制(2名常時雇用、1名臨時雇用)となることから、各自の役割分担を明確にし、円滑な運営が進められるよう支援していく。

併せて、更に雇用と連動した農地拡大が必要なことから地域計画の見直し検討を支援し、油谷地域の農業の維持を図っていく。

普及指導員調査研究報告書

課題名 集落営農法人及びJA生産部会に求められる多様な担い手の確保・育成
～日置北部地域における中核経営体の規模拡大に向けた運営体制の改善～

長門農林水産事務所農業部 担当者氏名：上田淑乃、馬屋原範聡、原裕美

<活動事例の要旨>

管内において法人役員やオペレーターの世代交代が進まず、事業継承が困難な状況が生じ始めている中、長門市日置北部地域における農業振興を継続していくため、拡大志向のある（農）Aの「作業実施体制」や「栽培管理」の改善を実施し、規模拡大に向けた周辺農地受入可能な中核経営体としての育成を支援した。

1 普及活動の課題・目標

これまで地域農業の維持発展に寄与してきた集落営農法人（以下、法人という）も役員やオペレーターの世代交代が進まず、事業継承が困難な状況が生じ始めており、すでに長門市日置北部地域では、法人B（耕作面積：約20ha）が解散意向を示している。

このような状況の中、若い役員、オペレーターで構成され、経営の発展を目指す（農）Aを核に、日置北部地域の農地を守る仕組みづくりが地域から求められている。

（農）Aは十分な流動資産を有し、一定の経常利益を確保している優良法人であるが、作業面においてオペ同士の情報共有・作業調整が不十分であることに起因する「作業の遅延」が発生している。併せて栽培技術面においても、収量が不安定であるという問題を抱えており、現状規模での営農では大きな問題はないが、今後規模拡大を円滑に進めていくには、これらの課題を解決していく必要がある。

そこで、作業実施体制の見直し、収量安定化に向けた技術対策を行い、規模拡大に対応できる法人の育成を目指した。

2 普及活動の内容

（1）法人運営の問題点整理

法人Bの解散意向に伴い、令和5年度から農地引き受けについて情報交換を続けてきた。将来的な規模拡大に向けたこれまでの経緯について、法人と農業部で改めて共有し、現状と問題点について整理し、今年度の取り組みについて検討した。

表1 現状と問題点に対する取組整理

現状	問題点		取組
大豆・飼料用米 単収不安定 ⇒単収確保による売上高向上の伸び代あり	全体	○情報共有・作業調整不足 ⇒作業遅延（大豆）	作業実施体制の見直し ・週間計画の作成
	大豆	○帰化アサガオ類繁茂 ⇒大豆生育不良・収穫断念 ○水稲作業との調整不足 ⇒作業遅延	栽培指導 ・適切な除草体系処理の徹底 ・適期作業の実施
	飼料用米	○生育中期の肥料溶出過剰 ⇒いもち病発生 幼穂形成期以降の生育低	肥料試験 ・基肥の適正量把握 ・分施肥の費用対効果の確認

表2 (農) 大豆・飼料用米単収(R3~R5)

単収(kg/10a)		R3	R4	R5	平均
大豆 サチユタカ フクユタカ	(農)A	84(13ha)	54(14.8ha)	114(12.3ha)	84
	長門平均	85	78	89	84
飼料用米	(農)A	348(6.1ha)	558(6ha)	474(3.3ha)	460
	長門平均	553	505	519	526

※法人総会資料より抜粋

(2) 具体的な活動

ア 作業実施体制の見直し

(農) Aでは、作業計画の作成や朝礼等での水稻担当者(生産部長)と麦、大豆担当者(法人代表)間の情報共有、作業優先順位の判断が不明瞭であることに起因する作業遅延が生じていた。

具体的には、週1回(月曜日)の朝礼時に、水稻の作業計画を確認しながら麦、大豆の作業を入れ込むような調整であり、1週間の作業計画も曖昧な状況だった。

写真1 (農) A 月間予定表(4月)

そこで、1週間の作業全体を俯瞰できる週間計画の作成を提案した。作成方法は複数提案し、最終的には、磁石で品目・作業・人を貼り替え、週間天気予報を書き込むことのできる方法に決定した。



写真2 週間作業計画作成の様子

なお、週間計画の実効性の検証については、朝礼に同席し、確認を行った。

その結果、作業計画作成及び天候等状況に応じた作業調整を行う体制が構築され、作業遅延なく適期作業が実施されるようになった。

イ 大豆の収量確保

長門管内では、帰化アサガオ類の発生が多く、吊り下げノズルを用いた除草体系が普及しつつある。

このような中、(農) Aでは、帰化アサガオ類繁茂による収穫断念ほ場が発生しており、この問題を解決するため、令和5年度より吊り下げノズルを用いた除草体系を導入し、令和4年度に比べ収穫断念ほ場は減少した。

しかしながら、水稻作業との適切な調整が実施されていないことから、適期の防除が実施されておらず、十分な除草効果が得られているとはいえない状況にあった。

そこで、令和6年度より朝礼での週間計画の作成、技術資料配布や適宜巡回を実施し、大豆の適期適切な栽培管理と吊り下げノズルを用いた除草体系処理による帰化アサガオ類対策の指導を徹底した。



図1 帰化アサガオ類・その他雑草発生度合

ほ場名	播種	中間①	除草期	中間②	バスタ散布	アサガオ	その他雑草
1 かんぽんどう5400-1.2	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	無	なし
2 かんぽんどう5401	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	無	なし
3 かんぽんどう5402	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	?	?
4 かんぽんどう5403	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	無	なし
5 かんぽんどう5404	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	中	多
6 かんぽんどう5413	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	無	なし
7 かんぽんどう5414	5月30日	6月17日	7月8日	7月5日	7月22日	多	なし
8 ドウノシロ5395	5月30日	6月17日				無	無
9 ドウノシロ5390	5月30日	6月17日				多	多
10 ドウノシロ5389-1.2	5月30日	6月17日				中	なし
11 カウジリ5312-1	6月8日	7月8日	7月8日		7月23日	中	無
12 カウジリ5313							
13 カウジリ5314-1	6月8日	7月8日	7月8日		7月23日	なし	中
14 カウジリ5314-2							
15 カウジリ5315-1	6月8日	7月4日	7月8日		7月23日	なし	なし
16 カウジリ5315-2							
17 カウジリ5316-1	6月8日	7月4日	7月8日		7月23日	なし	なし
18 カウジリ5317-1	6月8日	7月4日	7月8日		7月23日	なし	なし
19 カウジリ5318-1	6月8日	7月4日	7月8日		7月23日	なし	なし
20 オオダ3955	6月2日	6月17日		7月8日	7月23日	なし	なし
21 オオダ4019	6月2日	6月17日		7月8日	7月23日	なし	なし
22 オオダ4020	6月2日	6月17日		7月8日	7月23日	なし	なし
23 オオダ4021-1	6月2日	6月17日		7月8日	7月23日	無	なし
24 タケダ5175	6月1日	6月19日	7月8日	7月5日	7月23日	無	無
25 タケダ5177-1							
26 タケダ5180-1	6月1日	6月19日	7月8日	7月5日	7/26?	なし	なし
27 タケダ5181-1							
28 タケダ5182-3							
29 タケダ5183-1	6月1日	6月19日	7月8日	7月5日	7月25日	なし	なし
30 タケダ5183-3	6月1日	6月19日	7月8日	7月5日	7月25日	なし	無
31 タケダ5183-2	6月6日	6月19日	7月8日	7月5日	7月25日	なし	なし
32 タケダ5261-1.2						7/26?	なし
33 タケダ5262	6月8日	6月27日	7月8日				
34 タケダ5263	6月8日	6月27日	7月8日			7/26?	なし
35 タケダ5264-1	6月8日	6月27日	7月8日			7/26?	なし
36 タケダ5265	6月8日	6月27日	7月8日			7/26?	なし
37 タケダ5262-1.2.3	6月8日	6月27日	7月8日			7月25日	無
38 タケダ5268	6月7日	6月20日	7月8日	7月8日	7月25日	多	無
39 タケダ5290	6月7日	6月20日	7月8日	7月8日	7月25日	多	なし

図2 作業記録整理表

具体的には、各ほ場の帰化アサガオ類の発生度合を確認し、除草対策の優先順位を明確にした。

また、当法人には大豆の作業計画がないことから作業遅延に繋がっている可能性があるため、来年度の作業計画作成を目標に、今年度の作業結果を大豆担当者と確認しながら取りまとめた。

ウ 飼料用米の収量確保

当法人が飼料用米「あきだわら」で実施している全量基肥施肥栽培では、生育中期に以下の問題が生じることが多いことから、収量が安定せず、法人経営に悪影響を及ぼしている。

①不良気象条件下で葉いもち、穂いもちに感染⇒減収

さらに現状ブロードキャストにより肥料散布を実施しているため、散布ムラが生じやすい状況

②生育中期に肥料分の溶出が多いため、幼穂形成期以降の肥効が弱い

⇒収数減、登熟不良による減収

この問題を解決するため、以下の措置を講じ、減収の主要因である「穂いもち」の発生を抑制し、幼穂形成期以降の肥効を高めることによる費用対効果を確認した。

- ・ 基肥施肥量を低減 ⇒ 生育中期の葉色の濃化抑制
- ・ 分施肥系の導入 ⇒ 幼穂形成期、登熟期の肥効を向上させる
基肥時の肥料散布ムラの補正(ドローン可変追肥)実施

表3 施肥設計

No.	試験区	施肥体系	基肥	穂肥(硫安)		合計窒素量
				ドローン可変追肥		
①	分施肥区	分施肥体系 (緩効性肥料)	アシストコート中晩生 048 15kg/10a (表層施肥)	7月23日 15kg/10a	8月3日 3.9kg/10a	8.5kg/10a
②	分施肥区	分施肥体系 (速効性肥料)	化成肥料 14-14-14 32kg/10a (表層施肥)	7月23日 15kg/10a	8月3日 8.4kg/10a	9.4kg/10a
③	慣行区	全量基肥体系 (緩効性肥料)	アシストコート中晩生 048 35kg/10a (全層施肥)	—		10.5kg/10a

※8月3日の追肥量は、計画では15kg/10aであったが葉色が濃かったため調整

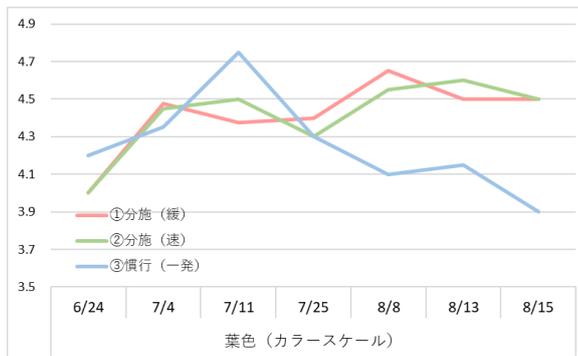


図3 葉色の推移

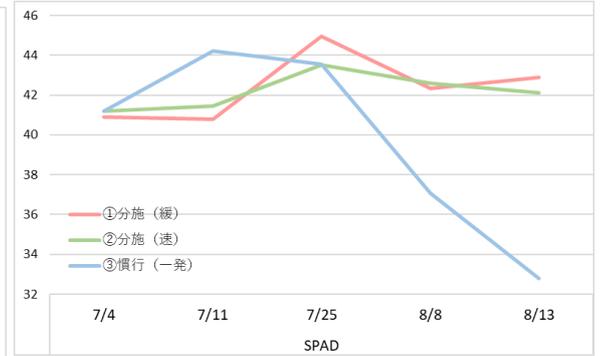


図4 SPAD 値の推移

表4 調査結果

No.	稈長 (cm)	穂長 (cm)	m ² 穂数 (本/m ²)	倒伏 程度 (0~5)	m ² 粒数 (粒)	千粒重 (g)	登熟 歩合 (%)	坪刈り収量 kg/10a	葉いもち 比 (0~5)	穂いもち (0~5)	
20	82	20.5	346.6	1	35,386	20.3	78.7	688	124	0.5	0
②	85	21.3	326.6	2	40,917	20.8	82.1	793	143	0.5	0.3
③	73	18.5	345.0	0.5	26,744	21.4	90.8	553	100	0	0

葉いもち・穂いもちは分施肥区で穂肥後に微発生した。慣行区では、いもち病の発生がなかったため、基肥施肥量低減によるいもち病発生低減への効果は判然としなかった。

分施肥体系により、幼穂形成期・登熟期の肥効が向上したことで、m²粒数が高まり収量が上がった。

ドローン可変追肥により、ほ場内の NDVI 値の差が減少したことで、肥料散布ムラの補正効果が確認された。背負動力散布機と比較するとドローン利用による身体的な負荷軽減効果は高いものの、導入する場合は費用対効果の面から追肥以外の作業も検討していく必要がある。

表5 試験区①・②費用対効果

項目	試験区①	試験区②	備考
	金額	金額	
費用対効果 ①+②-③	15,879	15,282	
肥料削減費(円/10a) ①	2,597	1,416	肥料単価(円/20kg)：アシストコート4,091円 化成肥料3,890円 硫安1,854円
飼料用米収益向上(円/10a) ②	13,540	14,233	飼料用米単価：6.6円 ×増収量：試験区①135kg 試験区②240kg + 数量払い105,000円-慣行区数量払い92,351円
増加労働費(円/10a) ③	259	367	山口県最低賃金979円 実測値より追肥作業時間(/10a)：試験区①15分51秒 試験区②22分29秒

本試験結果から、ドローン可変追肥による費用対効果は試験区①15,879円/10a 試験区②15,282円/10aであった。

表6 ドローン導入による費用対効果(現在の経営面積)

項目		金額	備考
費用対効果		-160,678	①-①-②
固定費等	ドローン導入コスト 減価償却費	522,720	機体価格3,659,038円/耐用年数7年
	ドローン修理費 /年	161,364	「高性能農業機械の導入計画」無人ヘリ12PS相当 機体価格×4.41%
	年次点検料 /年	68,334	3か年平均 販売店から情報収集
	ドローン保険料 /年	131,000	(一社)日本損害保険協会より
	粒剤散布機+RTK基地局 減価償却費	74,769	粒剤散布機151,802円/7年+RTK基地局371,580円/7年
	ザルピオ料金 /年	19,800	上級者プラン4ha相当の利用料金(R7.1月現在)
小計 ①		977,986	
作業労働	ドローン作業労働費	35,244	防除面積(14.4ha) 作業時間2.5h/3ha(3人)実測値より 時給979円/時(R6.10)
	小計 ②	35,244	
導入メリット	ドローン可変追肥による増収	550,152	追肥面積(3.6ha) 15,282円/10a (表5 試験区②より)
	防除委託費削減	302,400	防除面積(14.4ha) (農)へき 作業委託料 2,100円/10a
	小計 ③	852,552	

※R6(農)A作付面積(主食10.8ha 飼料用米3.6ha)より試算

現在の経営面積で新規にドローン導入を行った場合、費用対効果は得られない。

表7 ドローン導入による10a当たりの費用対効果

項目	金額	備考
ドローン可変追肥による増収効果 ①	15,282	10a 当たり
防除委託費削減効果 ②	2,100	10a 当たり
ドローン作業労働費 ③	245	10a 当たり
ドローン導入による増収効果 ④	17,137	①+②-③

しかしながら、飼料用米生産において、ドローン可変追肥による増収効果を確認されたことから、参考として試算を実施したところ、約1ha 飼料用米を規模拡大することで、表6の「費用対効果」のマイナス分を表7の「ドローン導入による増収効果」で補えることが分かった。

以上の事より、今後、飼料用米の規模拡大を実施していく際には、ドローン導入も含めて検討を進めていく必要がある。

3 普及活動の成果

(1) 作業運営体制の再構築

- ・前週末に水稻担当者と麦、大豆担当者が概ねの週間計画を作成し、朝礼時に最終調整を行う流れが定着しつつある。
- ・B法人との協議の場を設定し、4.5haの受入れが決定した。協議の際には、今年度の適期作業について評価されるとともに、農地の受入れについて非常に感謝された。

(2) 大豆の収量確保

- ・吊り下げノズルを用いた適期適切な除草体系の徹底により、帰化アサガオ類を令和5年度以上に抑えることが出来たと大豆担当者から評価を得た。しかし、排水不良により大豆生育が抑制されたことや9月以降も高温が続いたことで、開花

期以降に発生した雑草を抑えきることが出来なかった。

(3) 飼料用米の収量確保

- ・飼料用米の単収が 107kg 増加した (R5:479kg/10a⇒R6:586kg/10a)

4 今後の普及活動に向けて

(1) 作業運営体制の改善

- ・水稲、麦、大豆の作付けに対応した、年間作業計画の作成を支援する。
- ・当法人には紙媒体の作業日誌があるが、日誌の記入が徹底されておらず、翌年の作業に活かしていない。まず、作業記録から得られる情報の必要性を明確にし、法人に適した作業記録方法について検討していく。

(2) 大豆の収量確保

- ・大豆担当者主体で反省と来年度の改善点について検討予定。今年度の反省を基に、来年度の作業計画作成を支援予定。
- ・来年度は各作業の目的や適期等について現地指導を実施し、大豆担当者が自ら作業計画を作成し、水稲担当者と年間の作業調整を実施できるよう支援する。

(3) 飼料用米の収量確保

- ・分施体系による費用対効果は確認できたが、米価の動向から、来年度は当法人での飼料用米の生産は行われたい予定である。また、次年度以降栽培時には肥料を変更する予定であるため、分施体系の導入については改めて検討を行う。