

令和7年度 岩手県農業研究センター試験研究成果書

| | |
|--|-------------------------------------|
| 指導 | 施設野菜専作経営体の経営者行動の特徴からみた経営発展のポイントと支援策 |
| 【要約】施設野菜専作経営体の特徴的な経営者行動から経営発展のポイントを明らかにした。新規就農者・規模拡大志向者の円滑な経営発展に向け、このポイントに着目して発展段階別に必要な支援策を行うことが重要である。 | |

1 背景とねらい

野菜産地では、高齢化や担い手不足が進行しており、産地の中核を担う野菜作経営体の育成・支援が課題となっている。そこで、先進的な施設野菜専作経営体の特徴的な経営者行動について、複数の経営体の取組実態を調査し、施設野菜専作経営体における経営発展のポイントと必要となる支援策を整理する。

2 内容

- (1) 調査対象は、県内の施設野菜専作経営体の5事例である(表1)。うちA、Bの調査から整理された特徴的な経営者行動についてC、D、Eにおける実態を調査した。
- (2) 調査の結果、経営者行動の特徴は概ね共通していた(表2)。このことから以下の経営者行動をとることが経営発展のポイントと考えられる。

【経営発展のポイント】

| | |
|-------|---|
| 就農準備期 | <ul style="list-style-type: none"> ・経営したいという動機で農業を選択 ・就農後に技術支援等が受けられる主力産地品目を選択 ・中古のハウス・機械や営農条件の良い農地を確保 ・地域農業関係者との人脈形成 |
| 経営開始期 | <ul style="list-style-type: none"> ・必要な生活資金確保が見込める面積で経営開始 ・適期作業の実践等により初年目から地域目標単収を確保 ・青年等就農給付金は全て設備投資に充当し、設備投資の負担軽減のため中古ハウス等を活用しながら着実に規模拡大 ・模範となる大規模経営体を参考に規模拡大の目標を設定 |
| 経営発展期 | <ul style="list-style-type: none"> ・補助事業を活用し、短期間かつ集中的に投資し大幅な規模拡大 ・社員登用や雇用者数を増やすとともに、併せて作業分担体制の確立、従業員の待遇改善、農閑期の収入源を確保 ・迅速な対応が求められる課題(土壌病害等)に対し、専門家等と連携しながら適切に対応 |

- (3) 経営発展のポイント及びヒアリング調査結果(表2)から、経営発展段階に応じて以下の支援策の実施が有効だと考えられる。

【発展段階別の支援策】

| | |
|-------|---|
| 就農準備期 | <ul style="list-style-type: none"> ・起業志向者等をターゲットとした就農PR強化 ・就農希望者への経営者志向の意識付け ・主力産地品目(例:JA〇〇生産部会等)ごとの新規就農者の確保・育成体制の確立 ・中古のハウス・機械や農地の斡旋・仲介の取組強化 ・地域農業関係者との交流促進 |
| 経営開始期 | <ul style="list-style-type: none"> ・ライフプランと連動した経営計画作成 ・経営開始初年目の指導強化(労力確保支援や栽培技術等) ・中古のハウス・機械の再利用に係る情報の収集・提供(所有者と譲受希望者のマッチング) ・経営規模拡大の模範となる先進農家等との交流促進 |
| 経営発展期 | <ul style="list-style-type: none"> ・大幅な規模拡大に対する関係機関連携による重点支援(補助事業、制度資金等) ・労務管理やマネジメントサイクル等の経営指導強化 ・技術・経営高度化に向けた外部専門家等による支援強化 ・規模拡大(志向)経営体同士の課題・情報共有の促進 |

3 活用方法等

- (1) 適用地帯又は対象者等 新規就農者、農業関係団体・機関の担当者等
- (2) 期待する活用効果 新規就農計画作成時や新規就農者確保・育成対策検討の参考となる。

4 留意事項 調査結果の詳細については、報告書を参照のこと。

5 その他

- (1) 関連する試験研究課題
(R6-01)岩手県における野菜作経営モデルの構築と成立条件の解明[R6～R10/県単独]
- (2) 参考資料及び文献等 なし

6 試験研究成果の概要（具体的なデータ）

表1 調査経営体の経営概要

| 調査事例 | A (盛岡市) | B (盛岡市) | C (奥州市) | D (奥州市) | E (一関市) |
|----------|-----------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|----------------|
| 就農年 | H25年 (当時30代) | H25年 (当時30代) | H25年 (当時20代) | H30年 (当時30代) | H30年 (当時20代) |
| R7品目(面積) | トマト(115a), 芽の芽 | トマト(127a), いちご(12a) | ピーマン(117a), 小松菜 | トマト(35a), ねぎ(80a) | ピーマン(43a), 野菜苗 |
| 単収(R6) | トマト 16t/10a | トマト 15t/10a | ピーマン 10t/10a | トマト 16t/10a | ピーマン 10t/10a |
| 販売額(R6) | 6,000万円 | 7,900万円 | 3,000万円 | 3,200万円 | 3,500万円 |
| 労働力 | 本人、社員3名、常時雇用3名、パート11名 | 本人、妻、母、社員4名、常雇2名、パート12名 | 本人、妻、常雇10名、農協連携 | 本人、妻、社員1名、パート4名、技能実習生 | 本人、母、常雇5名 |

※A～Eはともに農外からの就農である。

表2 調査経営体の経営発展過程における経営者行動

| 調査項目(特徴的な経営者行動) | 該当経営体 | ヒアリングでの聴取内容 |
|-----------------|-------------------------------|---|
| 就農準備期 | 経営者を志向し農業を選択して就農を決心 | A,B,C,D,E 昔から 経営者になりたい と思っていた。建築業、サービス業等様々な分野を比較し、最も可能性の高い 農業を選択 した。(C,D) |
| | 主力の産地品目の選択 | A,B,C,D,E 手厚い技術指導 を受けられるし、 共通施設も利用 できる。(A,B) 最初は珍しい野菜に取り組んだが失敗し、 産地の主力品目に変更 した。売るためには 定番商品を作ることが重要 だ。(C) |
| | 積極的な情報収集で農地を確保 | A,B,C 非農家出身で 伝手がなく農地確保にとても苦労 した。関係機関、先輩農家等に 積極的に情報収集 した。(A,B,C) |
| | 中古のハウス・機械を積極的に調達 | A,B,C,D,E 伝手がないので、自らJAや先輩農家等に積極的に情報収集 した。初年度は機械を研修先や先輩農家から借りることもあった。(C,D) |
| | 研修受入経営体、若手の仲間、関係者との人脈形成 | A,B,C,D,E 地域の 中心的な人物と人脈を持つことが重要 。(C) 良い師匠を見つけるのは重要 。また、自分と同年代の就農者がいたのが大きい。(D) 周囲に大規模農家が多く 技術、経営などすべて教えてもらった 。(E) |
| 経営開始期 | 生活資金が確保できる栽培面積で経営開始 | A,B,C,E 1年目からある程度手元に利益が残るような販売額 で開始することが大事。(A) 販売目標(生活資金を確保できる額)を達成できる面積は必要 。(C) |
| | 初年目の作業遅れの回避 | A,B,D 収穫遅れが発生したため、すぐに家族、パートなど 作業労力を確保 し、出荷も 遅速から共通に切り替え、減収を回避 した。(A) |
| | 初年目から地域目標単収を確保 | A,B,C,D,E 初年目から地域目標単収を達成 した(A,B,C,D,E) 師匠からも 初年度しっかりやらないと次はない と言われていたので、作業遅れ、収穫遅れがない面積から始め、計画的に増やしていった。(D) |
| | 規模拡大に中古のハウス・機械を積極的に活用 | A,B,C,D,E 積極的に中古ハウスを探し 、自力施工でコスト削減した。(A,B,C) 先輩の伝手を頼り、 施設・機械は中古で調達 した。(D) |
| | 設備投資に青年等就農給付金を活用 | A,B,C,D,E 青年等就農給付金は 生活資金には使わず、規模拡大のための資金 とした。(A,B,C,D,E) 就農当初、給付金は設備投資に使用し、生活費や税金の支払い分が農業収入だけで足りない場合は冬のバイト出稼ぎで補った。(C) |
| 経営発展期 | 高単収の維持のため基本技術を励行 | A,B,C,D,E 技術は研修先や師匠 に聞いた。師匠選びは重要。(C, D) 技術は、 先輩農家や農業仲間、普及員、JA から学んだ。周囲に大規模農家が多く、普及・JAが頻繁に巡回に来てくれた(E)。 |
| | 地元の大規模経営体を参考にした規模拡大目標の設定 | A,B,C,D,E 周囲に大規模農家が多く、 経営内容を見せてもらった 。(E) 研修先の農業法人から 経営について大きく影響 を受けた。(C) |
| | 短期間かつ集中的な投資による大幅な規模拡大 | A,B,C,E 土地、補助金、技術の自信が揃ったとき規模拡大を決断 した。(C) 周囲の 大規模農家を参考に拡大計画 を立てた。もっと規模拡大したいが、基盤整備地区での合意形成に時間を要している。(E) |
| | 規模拡大に伴う社員登用、雇用者数の増加 | A,B,C,D,E 規模拡大に伴い雇用者数を増やし、優秀な人材は社員に登用 した。(A) 経営規模と人数の最低ラインを決めており、 面積に対して本当にこの人数が必要か考えてから雇う 。法人化や社員の雇用は販売額5000万円を超えてからだと思う。(E) |
| | 従業員の作業分担体制の確立 | A,B,C,D,E 作業を単純化し、 社長不在でも作業ができる体制 を作った。(A,C) 自分が外出しても作業が回るように 、新人には直接指導せず、ベテラン作業員が指導する体制にした。(E) |
| 経営発展期 | 従業員の待遇改善 | A,B 人材確保のため 給与、福利厚生などの待遇を改善 した。(A,B) |
| | 周年雇用のための農閑期の収入確保 | A,B,C,D 農閑期はハウス建ての請負、除雪等で収入を確保 している。(A,C) 冬春品目、加工など、 ほぼ周年で作業を用意 している。(D) |
| | 迅速な対応が求められる課題(土壌病害等)に対する適切な対応 | A,B,C,D,E かいよう病対策について、 普及、JA、農業コンサル、土壌改良資材メーカー等から情報収集 し、ハサミ消毒、土壌消毒、接ぎ木、土づくりに取り組んだ(A) 青枯病対策として、他の圃場に拡大しないよう 感染圃場専門の担当者を決め、作業の順番も工夫 した(E) |

注) A、Bへの聞き調査結果(補足資料)から経営発展過程における特徴的な経営者行動を整理し、調査項目を設定。この項目に基づきC、D、Eに対してヒアリング調査を実施。該当経営体の結果は紙面の都合により該当部分のみ抜粋して掲載。

【担当】企画管理部 農業経営研究室