

## 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

### 【概要】

1 複線径路等至性モデル<sup>\*1</sup>を用いた施設野菜専作経営体の経営発展過程における経営者行動の特徴及び県内の施設野菜専作経営体（5経営体）の実態調査から、経営発展段階別の経営発展のポイントと必要となる支援策は表1のとおりです。

※1 複線径路等至性モデルとは、社会的な背景を踏まえ当事者の行動・や意思決定に関する変化を時間とともに理解し、そのプロセスを可視化できる心理学的手法です。

2 本レポートの詳細については、報告書（別冊）を参照してください。

### 【試験データ等】

表1 経営発展段階別の経営発展のポイントと必要となる支援策

段階	【 経営発展のポイント 】	【 必要となる支援策 】
就農準備期	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営したいという動機で農業を選択</li> <li>就農後に技術支援等が受けられる主力産地品目を選択</li> <li>中古のハウス・機械や営農条件の良い農地を確保</li> <li>地域農業関係者との人脈形成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>起業志向者等をターゲットとした就農PR強化</li> <li>就農希望者への経営者志向の意識付け</li> <li>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</li> <li>中古のハウス・機械や農地の斡旋・仲介の取組強化</li> <li>地域農業関係者との交流促進</li> </ul>
経営開始期	<ul style="list-style-type: none"> <li>必要な生活資金確保が見込める面積で経営開始</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフプランと連動した経営計画作成</li> <li>経営開始初年目の指導強化（労力確保支援や栽培技術等）</li> <li>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）</li> <li>経営規模拡大の模範となる先進農家等との交流促進</li> </ul>
経営発展期	<ul style="list-style-type: none"> <li>補助事業を活用し、短期間かつ集中的な投資により大幅な規模拡大</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> <li>労務管理やマネジメントサイクル等の経営指導強化</li> <li>技術・経営高度化に向けた外部専門家等による支援強化</li> <li>規模拡大（志向）経営体同士の課題・情報共有の促進</li> </ul>

【令和7年度成果】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（R7-指-16）