

農林水産省
令和 2 年度農業経営・改善支援調査委託事業

調査報告書

令和3年 3 月16日

株式会社 日本総合研究所

目次

第1章 本調査の目的.....	3
第2章 調査の実施内容.....	3
1. 広域で営農する農業法人の実態調査.....	3
(1) 調査の全体像.....	3
(2) 調査の方法.....	3
2. 農業経営の第三者への継承に関する事例調査.....	5
(1) 調査の全体像.....	5
(2) 調査の方法.....	5
第3章 県をまたいで農地を利用する農業経営（広域経営体）に関する調査.....	9
1. 調査結果.....	9
(1) 県をまたいで農地を利用する農業経営に関する調査結果.....	9
(2) 自治体に対するヒアリング調査.....	15
2. 広域経営体の実態把握.....	17
(1) 広域化の経緯.....	17
(2) 広域での経営手法.....	23
(3) 広域経営体が展開する条件.....	24
3. 農業経営の広域化に関する評価.....	25
(1) 広域展開の持続性.....	25
(2) 地域との親和性.....	25
(3) 広域化手法の他経営への展開可能性.....	25
4. まとめ.....	27
(1) 農業法人の経営戦略としての広域化.....	27
(2) 地域からみた広域経営体.....	28
第4章 第三者継承を支援する事例に関する調査.....	29
1. 調査結果.....	29
(1) 第三者継承を支援する事例.....	29
(2) 農業経営相談所.....	94
(3) 専門家.....	101
2. 第三者継承における支援の構成要素.....	104
(1) 情報の収集.....	105
(2) 継承支援の手法.....	108
(3) 継承スキームについて.....	111
3. 第三者継承支援の体制.....	113

(1) 支援体制のエリアと対象.....	113
4. 第三者継承支援における課題.....	118
(1) 支援体制の構築・維持に関する課題	118
(2) 支援を実施する上での課題.....	119
5. まとめ	120
(1) 第三者継承の手法について	120
(2) 支援の体制について	121
(3) 第三者継承支援に関する課題	122

第1章 本調査の目的

高齢農業者のリタイアや人手不足の深刻化が想定される中、耕作されなくなる農地等の資産を次世代に継承していくことは喫緊の課題であるが、今後、地域の農業者だけではこれらを引き受けきれない状況が想定される。こうした地域においては、効率的な農地利用や販路等のノウハウを有し広域で事業展開する農業法人や新規就農者等を地域外から呼び込んでいく必要がある。

このため、地域の農地等の資産の受け皿となり得る広域で事業展開する農業法人等や、新規就農者への経営継承を支援する地域の関係機関の取組実態、課題等を調査・分析する。

第2章 調査の実施内容

1. 広域で営農する農業法人の実態調査

(1) 調査の全体像

①事例調査、及び②自治体に対する調査を実施。

事例調査については、都道府県の区域を越えて農地を利用する農業法人を対象にヒアリング調査を実施。調査対象には、直接に他県の農地を利用しているケースだけでなく、子会社・関係会社で利用しているケース、他県の農業経営に対して出資を行うケース、他県の農業経営との契約関係を通じて広域での営農を行っているケースを含む。

自治体に対する調査については、他地域から農業法人を誘致する取組を行っている自治体を対象にヒアリング調査を実施。他県からの農業法人の展開を受け入れる側の自治体に着目し、誘致のための取組や、受入れ自治体側の課題について調査する。

(2) 調査の方法

① 事例調査

農業法人20社に対する調査を実施。文献調査及びインターネット調査をもとに事例の候補をリストアップしたのち、ヒアリング調査を実施。

文献調査及びヒアリング調査を通じて、以下の項目について調査を実施。

図表 1 事例調査における調査項目・評価項目及び内容

調査項目	具体的な内容
経営概要	・ 調査対象法人の営農類型、売上高、主な作目
事業エリア	・ 事業を行っているエリア
広域での営農手法	・ 県外での事業形態（直営農場の設置、子会社・関係会社の設立、契約農家の確保など） ・ 県外農場の生産管理・経営管理等の手法
広域展開の意図	・ 広域展開を行っている意図

	・ 広域展開の効果と課題
広域展開のプロセス	・ 農地等の確保の手法・経緯 ・ 県外への進出に当たっての苦労
今後の展望	・ 事業のエリアに関する今後の意向
評価項目	内容
取組の持続性	・ 事例における取組の合理性、効果等から見た持続性
地域との親和性	・ 進出先地域の農業者や住民との親和性
他経営への展開可能性	・ 広域化のプロセスや効果の他経営への展開可能性

事例調査の概要は以下の通り。

図表 2 事例調査の概要

調査概要	
調査対象	・ 複数の都道府県にまたがって農地を利用している農業法人（20社）
調査方法	・ ヒアリング調査 ・ 法人代表もしくは経営方針や農地確保の経緯等に関して把握している役職員を対象として実施
調査期間	・ 2020年6月より2020年12月にかけて実施

② 自治体に対する調査

地域外からの企業誘致に関する取組を行っている自治体に関する調査を実施。

インターネット調査及び事例調査でのヒアリング内容をもとに事例の候補をリストアップしたのち、ヒアリング調査を実施。

文献調査及びヒアリング調査を通じて、以下の項目について調査を実施。

図表 3 自治体に対する調査における調査項目及び内容

調査項目	具体的な内容
事例概要	・ 取組の概要
地域外からの誘致実績	・ 地域外からの農業経営の誘致実績
支援のポイント	・ 支援の効果及び課題点

自治体に対する調査における調査の対象及び実施時期は以下の通り。

図表 4 調査対象の自治体及び実施時期

ヒアリング先	実施時期
千葉県千葉市 農地活用推進課	2021年2月25日
島根県美郷町 産業振興課	2021年2月25日

2. 農業経営の第三者への継承に関する事例調査

(1) 調査の全体像

①事例調査、②農業経営相談所に対する調査、③専門家等へのヒアリングを実施。

①事例調査については、農業経営の第三者への継承に関して地域の支援機関が中心となり、支援している事例に関する調査を実施。調査の対象は、支援体制の中心となる機関及び主要な支援事例における継承者。

②農業経営相談所の対する調査では、主に専門家の派遣などを通じて農業経営の継承や法人化を支援する機関である農業経営相談所を対象とし、経営継承に関する相談の実態と、支援におけるポイント及び課題について調査を実施。

③専門家等へのヒアリングでは、事例調査に先立ち、論点や注目すべきポイントについて、専門的観点からの意見を確認した。

(2) 調査の方法

① 事例調査

支援機関への調査については、文献調査及びインターネット調査をもとに事例の候補をリストアップしたのち、ヒアリング調査を実施。継承事例については、支援機関へのヒアリングの中で事例の紹介を依頼し、ヒアリングもしくは文献調査を実施。

文献調査及びヒアリング調査を通じて、以下の項目について調査を実施。

図表 5 事例調査における調査項目・評価項目及び内容

調査項目	具体的な内容
事例概要	・ 地域概要 ・ 経営継承に関する支援内容
取組の効果及び課題	・ 取組による実績 ・ 取組を進める上での課題
支援の体制	・ 支援の取組に関連している機関 ・ 各機関の役割 ・ 関係機関同士の連携体制
支援体制の構築経緯	・ 支援体制の構築のきっかけ、経緯
継承事例	・ 地域における個別の継承事例
今後の方向性	・ 取組の今後の方向性
評価項目	具体的な内容
有効な支援のポイント	・ 有効な支援に繋がっている要因
取組の持続性	・ 支援の組織化の程度、構成員の持続性
他経営への展開可能性	・ 他の地域への取組の展開可能性 ・ 他地域での取組においても参考にできるポイント

事例調査におけるヒアリング調査の対象は以下の通り。

図表 6 事例調査における調査対象及び実施時期

ヒアリング先		実施時期
有限会社信州うえだファーム		
支援機関	有限会社信州うえだファーム	2020年6月11日
継承事例	前澤隆行 氏	2020年6月25日
京都府担い手育成実践農場制度		
支援機関	京都府庁 経営支援・担い手育成課	2020年9月4日
継承事例	山本哲也 氏	2020年12月11日
和歌山県有田市（Agri-link）		
支援機関	和歌山県 有田市役所 経済建設部 有田みかん課	2020年9月11日
継承事例	大城翔大 氏	2021年2月25日
栗山町農業振興公社		
支援機関	栗山町農業振興公社	2020年9月15日
継承事例	小川晃弘 氏	2020年12月17日
大江町就農研修生受入協議会（OSINの会）		
支援機関	山形県 大江町役場 農林課 林 氏	2020年10月7日

継承事例	阿部陽介 氏	2020年10月7日
JAけねべつ		
支援機関	JAけねべつ	2020年12月9日
有限会社かみなか農楽舎		
支援機関	有限会社かみなか農楽舎	2020年12月23日
継承事例	合同会社神谷農園	2021年2月4日
庄内梨園流動化促進協議会		
支援機関	大分県 由布市役所 農政課 企画振興係	2020年12月25日
継承事例	久保光輝 氏	2021年2月25日
一関地方トータルサポートシステム		
支援機関	岩手県 一関農業改良普及センター 地域指導課	2021年1月15日
継承事例	千葉琢磨 氏	2021年2月6日
中川町新規就農者誘致促進対策協議会		
支援機関	北海道 中川町 産業振興課産業振興室	2021年1月19日
	JA北はるか 中川支所 営農販売課	
継承事例	丸藤英介 氏	2021年2月5日
高知県新規就農相談センター		
支援機関	高知県新規就農相談センター	2021年1月19日
南郷トマト生産組合		
支援機関	JA会津よつば みなみ西部営農経済センター	2021年1月21日
継承事例	阿久津研二 氏	2021年2月25日
富山県農林水産農業公社		
支援機関	富山県農業公社	2021年1月22日
広島県神石高原町		
支援機関	広島県 神石高原町 産業課 三石氏	2021年2月22日
久住町肉用牛ヘルパー組合		
支援機関	大分県 竹田市畜産センター	2021年2月26日
継承事例	斉藤崇 氏	2021年3月11日

図表 7 支援事例の主な営農類型・地域

支援事例	主な営農類型	地域
有限会社信州うえだファーム	果樹	関東・東山
京都府担い手育成実践農場制度	野菜作	近畿
和歌山県有田市（Agri-link）	果樹	近畿
栗山町農業振興公社	稲作	北海道
大江町就農研修生受入協議会	果樹	東北

JAけねべつ	酪農	北海道
有限会社かみなか農楽舎	稲作	北陸
庄内梨園流動化促進協議会	果樹	九州
一関地方トータルサポートシステム	野菜作・施設園芸	東北
中川町新規就農者誘致促進対策協議会	酪農	北海道
高知県新規就農相談センター	施設園芸	中四国
南郷トマト生産組合	施設園芸	東北
富山県農林水産農業公社	稲作	北陸
広島県神石高原町	施設園芸	中四国
久住町肉用牛ヘルパー組合	肉用牛	九州

② 農業経営相談所に対する調査

農業経営相談所のうち、経営継承に関する支援事例を公開している相談所を中心に、7か所へのヒアリング調査を実施した。

図表 8 農業経営相談所に対する調査項目及び内容

調査項目	具体的な内容
農業経営相談所による支援の概要	・ 農業経営相談所における経営相談の概況 ・ 経営継承に関する相談のボリューム
継承支援の事例	・ 経営継承を支援した事例
継承支援のポイント	・ 継承支援のポイント及び課題

調査の対象は以下の通り。

図表 9 調査対象の農業経営相談所及び実施時期

ヒアリング先	実施時期
新潟県農業経営相談所	2020年12月15日
とやま農業経営総合サポートセンター	2020年12月22日
香川県農業経営相談所	2020年12月23日
鹿児島県農業経営相談所	2021年1月8日
とっとり農業経営相談所	2021年1月12日
滋賀県農業経営相談所	2021年1月13日 2021年1月14日
福岡農業経営相談所	2021年2月17日

③ 専門家に対するヒアリング

専門家に対するヒアリングについては、主に以下の項目について調査を実施。

図表 10 専門家に対する調査事項

調査項目	具体的な内容
調査に関するコメント	・ 本調査における仮説や論点とすべき項目に関するコメント
継承支援の事例	・ 第三者継承支援に関する優良事例に関する情報提供依頼
継承支援のポイント	・ 第三者継承支援に関するポイント ・ 第三者継承における動向及び課題

調査の対象は以下の通り。

図表 11 専門家に対する調査対象者、調査項目及び実施時期

ヒアリング先	実施時期
法政大学 関司直也 教授	2020年5月29日
京都大学 伊庭治彦 准教授	2020年6月3日
国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構 企画戦略本部 農業経営戦略部マーケティングユニット 山本淳子 ユニット長	2020年6月9日

第3章 県をまたいで農地を利用する農業経営（広域経営体）に関する調査

1. 調査結果

（1）県をまたいで農地を利用する農業経営に関する調査結果

本調査においては、複数の都道府県にまたがって農地を利用している農業法人（以下「広域経営体」という。）に対してヒアリング調査を行った。

調査対象の法人は、直接他県の農地を取得・借入しているケース、他県の経営への出資や他県の経営との契約栽培等を通じて間接的に農地を利用しているケース、及び両者の手法を組み合わせているケースについて調査対象としている。

図表 12 調査対象の形態及び概要

形態	概要	取組の例
直営農場型	・ 自社での直接の農地取得・借入や、子会社の設立など、経営を一にする形での他県進出	・ 直営農場 ・ 子会社設立 等
間接利用型	・ 現地経営との協力体制を構築することで他県での経営、農地利用を間接的にしている事例 ・ 契約栽培先の確保により展開するパターン（契約型）と、現地経営への出資を行う	・ 契約栽培 ・ 自社から独立した農業者の配置 ・ 現地経営への出資 ・ 現地経営との合併会

	ことで展開するパターン（提携型）が存在	社設立 等
混合型	・ 直営農場と間接利用の両方の手段での広域化を行っている経営 ・ 直営農場を主とするパターンと、間接利用を主とするパターンがある	・ 直営農場を拠点として周囲に契約農家を確保する経営 等

経営体名		A社	B社	C社	D社	E社
事例概要	営農類型	・ 露地野菜	・ 露地野菜	・ 畑作、露地野菜	・ 露地野菜	・ 露地野菜
	売上高 ¹	・ 64億円	・ 非公開	・ 6億円	・ 2.2億円（2020.3期）	・ 3億円
	主な作目	・ 大根 ・ 大根加工品（つま）	・ 大根、ニンジン、サツマイモ	・ 大根、麦	・ 京野菜 ・ ジャガイモ（北海道）	・ 小松菜
	事業エリア	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 岐阜県、長野県、山梨県、静岡県、福井県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 鹿児島県、北海道	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 青森県、秋田県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 京都府、北海道	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 石川県、和歌山県
	経営規模	・ 岐阜県130ha、長野県90ha、静岡県10ha、 福井県10ha、山梨県10ha	・ 鹿児島県50ha、北海道22ha	・ 青森県170ha、秋田県240ha	・ 京都府10ha、北海道30ha	・ 石川県 ハウス4.3ha、露地 8 ha 和歌山県10ha
	広域での 営農手法	・ 直営農場型 ・ 農場はすべて直営。供給量と価格を安定させる ことが目的であり、過去には契約栽培もあった が供給が安定しなかった ・ 農場に社員は常駐せず、農場の運営・管理は本 社農産部の社員が行う。農場を管理できる人材 を確保するには現地人材の採用・育成が必要	・ 直営農場型 ・ 鹿児島県と北海道に農地を確保し、季節によっ て従業員ごと鹿児島と北海道を行き来する形態 での営農を行っている ・ 9月から5月は鹿児島県、4月末から10月は北海 道での生産を行う	・ 直営農場型 ・ 本部から通える範囲に2農場を持って営農を実 施している ・ 農地はすべて自社の直接所有・借入 ・ どちらの農場も社長が直接営農、管理を行う	・ 直営農場型 ・ 北海道の農場は直営。自社で購入した農地で営 農を実施 ・ 生産管理は基本的にリモートで実施。時折訪問 して状況を確認	・ 直営農場型 ・ 和歌山県では冬の間のみ田を借り、裏作として 小松菜を生産。冬場の人員余剰を活用している ・ 従業員を1～3人程度派遣。責任者を1名設け、冬 場の生産の管理は任せている。その他の作業員 は現地で雇用
	広域展開の 意図・ 効果と課題	・ 周年での出荷 ・ 夏場や端境期の安定生産のため、高冷地の農場 を確保することを目的に県外へ展開。のちに春 先の生産拡大のため静岡県にも進出 ・ 過去に三重県に進出したこともあるが、農地の 条件が悪く撤退した	・ 周年での出荷、通年雇用 ・ 周年栽培と通年雇用の実現が目的。鹿児島県で は夏場の営農が難しいため、春夏の生産拠点と して北海道へ進出 ・ 2拠点を行き来する形での営農では従業員の確 保には苦慮	・ 周年での出荷 ・ 販路からの要求に応えるため夏場でも大根が生 産できる土地を求めて進出 ・ 気候の違う秋田での生産は当初苦慮したもの の現在は安定	・ その他 ・ 北海道に農場を持ちたいという思いがあり、倶 知安町に農場を設立 ・ 関連企業で運営する青果販売店の店舗展開と整 合性のある地域について、過去に進出を検討（静 岡県等）したが、進出には至らず	・ 周年での出荷 ・ 本拠地である石川県では冬場の生産効率が低下 するため、秋冬の生産地として南の産地を確保 し、出荷時期の拡大と雇用の有効活用を実現 ・ 近年は気候差が小さくなってきたため、作期の ずれの効果が薄れてきたことを懸念
	広域展開の プロセス・ 進出に当た るの苦労	・ 能動型 ・ 展開の目的に合致する地域の行政に相談し、反 応があったところに進出する ・ 自治体の対応の良さに加え、農業者のとりまと め役がいることが重要 ・ 農場マネジメント人材を確保するのに苦慮	・ 能動型 ・ 取引業者であった機械メーカーが北海道のメー カーであり、そのコネクションで進出を検討 ・ 現地農業委員会に相談して農地を確保	・ 能動型 ・ 土地が空いているのを見かけ、近くにいた地元 の人から情報収集 ・ 耕作放棄地の再生事業も活用しながら農地を集 積していたが、現在は耕作放棄地解消に関する 補助金がなくなってしまい残念	・ 能動型 ・ 北海道への展開に際しては北海道庁に相談 ・ 展開に至らなかった他県についても、県庁や市 役所と一緒に検討 ・ 遠隔地においては従業員の管理に苦慮	・ 受動型 ・ 取引先であった生協から現地の民間農協である 紀ノ川農協を紹介され、その伝手で農地を借入 ・ 愛知県への進出も検討したことがあるが、伝手 がなく不調に終わった
	今後の展望	・ 今の規模から拡大していくことは現状想定し ていない	・ さらなる他県への展開は考えていない	・ さらなる他県への展開は今のところ考えていな い	・ さらなる他県展開は考えていない	・ さらなる他県への展開については考えていない
事例評価	取組の 持続性	・ 気候や農地の見込みなどを検討した上で進出 しており、合理的な展開を行っている	・ 九州と北海道で周年生産をすることの合理性は あるが、移動しながら生産する方式は従業員確 保に困難がある	・ 比較的近い地域で気候差のあるエリアを獲得 し、無理のない範囲で作期の拡大を実現	・ 北海道に農場を持つ具体的な合理性には乏しい	・ 周年栽培の合理性はあるが、裏作のみの賃貸で あるなど事業継続は不安定
	地域のとの 親和性	・ 地域住民の雇用を創出。雇用したシルバー人材 から農地の紹介を受けるなど関係も良好	・ 地域の集まりにも参加するなど、地域とのコミ ュニケーションは円滑	・ 耕作放棄地解消や地域雇用の創出を実現 ・ 地域農家と農地の保全会の活動を組織	・ 地域とは特段問題なく営農。従業員も現地採用 している	・ 地域の地主との関係に特段問題ないが、住宅が 増えたことで借りられなくなった農地も出始め ている
	他経営への 展開可能性	・ 直営農場のみの展開では、農場管理手法を同様 の規模まで広げるには本部組織の充実を要する ・ 条件に合う複数の地域に相談するという農地獲 得手法は横展開可能	・ 夏冬の営農に困難のある産地を組み合わせた展 開は他経営でもあり得る ・ 一方、直営農場型でかつ従業員が複数地域を移 動して生産する方式は展開に制約	・ 耕作放棄地の解消を中心とした展開は、コスト 面の課題があり、進出にも農地の空き状況や地 形条件によるため制約が大きい ・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要	・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要 ・ 行政を入口とした農地の確保は他の経営でも実 行可能な手法	・ 裏作のみを借りるという形式は他経営に横展 開しにくい ・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要

¹ 特に記載のない場合、ヒアリングによる調査時点での概数

経営体名		F社	G社	H社	I社	J社
事例概要	営農類型	・ 露地野菜	・ 施設園芸	・ 施設園芸	・ 露地野菜	・ 露地野菜、野菜卸
	売上高	・ 7億円	・ 3億円	・ 非公開	・ 5億円	・ 5.8億円
	主な作目	・ 葉物、ジャガイモ、米 ・ さつまいも	・ トマト	・ リーフレタス	・ トマト、ピーマン、アスパラ、サツマイモ等、 地域に応じて複数品目を生産	・ ゴボウ、ニンジン等
	事業エリア	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 熊本県、大分県、鹿児島県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 徳島県、島根県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 兵庫県、茨城県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 福岡県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：宮崎県 ・ 契約栽培：宮崎県、熊本県、鹿児島県
	経営規模	・ 熊本県80ha、大分県10ha、鹿児島県10ha	・ 徳島県2ha、島根県3ha	・ 兵庫県0.5ha、茨城県1.5ha	・ 大分県8ha、熊本県7ha、宮崎県2ha、長崎県5ha、 福岡県1haおよび採卵養鶏11千羽	・ 自社農場： 35ha ・ 契約農家： 100ha
	広域での 営農手法	・ 直営農場型 ・ 他県の農場はすべて直接借入している ・ 大分県の農場は従業員を派遣して管理。鹿児島（種子島）農場は遠方であることもあり、現地に任せている	・ 直営農場型 ・ 当社は農地所有適格法人ではないので、農地は 関連会社で、ハウスは当社で借入 ・ 農場には利益目標のみ配分し、生産計画や営農 管理は農場責任者が実施	・ 直営農場型 ・ 自社の施設を立てていく形での展開 ・ 生産も自社社員で実施 ・ 本部に営業部門があり、受発注はすべて本部で 行う。営業部門で需要予測をして生産計画を立 案。現場はそれに従った生産を行う	・ 直営農場型 ・ 農業へのコミットを示すという観点、及び地域 への貢献という観点から直営農場で展開 ・ 農場長が各農場の収支に責任を持つ ・ 販売先も農場ごとに確保しており、各農場がJA とやりとりしている。JA以外の販路は本社も含 めて開拓	・ 間接利用型（契約） ・ 他県については契約農家を確保。契約農家との 関係はロイヤリティの高い先・低い先と様々 ・ 契約農家とは出荷時期、品目、使用する資材等 は決めるが、基本的な生産管理は農家に任せる
	広域展開の 意図・ 効果と課題	・ 周年での出荷 ・ 夏場の生産を補うため標高差のある大分県の農 場を確保。種子島については気温の高い地域の 農場を確保するため進出 ・ 展開は販路先からの要望。販路先も九州内で周 年の集荷がしたいという希望があり、連携して 展開先を検討した	・ 規模の確保 ・ 特段目的があったわけではないが、地域側から 声掛けがあり、規模拡大のチャンスと考え進出 ・ 当初は気候差から栽培に苦労したが近年は安 定してきている	・ 販路の確保 ・ 当初は兵庫県のみでの生産。茨城県（土浦）への 参入目的は、関東の有望なマーケットに近いと ころで生産を行うことであった	・ リスクの分散、その他 ・ 複数の農場をもつことによるリスクヘッジ及び 地域活性化への貢献が広域化の目的 ・ 1か所の農場では産品が限られる。いろいろな ものが生産できるのが複数か所に農場を持つメリ ットでもある	・ 規模の確保 ・ 販売条件を改善するために数量を集めることが 拡大のきっかけ ・ 以前は遠方にも契約農家がいたが、現在の契約 農家はほぼ南九州のみに集約
	広域展開の プロセス・ 進出に当た っての苦労	・ 能動型 ・ 大分県については、販路先の伝手で知り合った 地主から農地を借入。種子島は出身者が従業員 におり、その伝手で借入 ・ 種子島は農場に管理を任せているが、遠方であ ることもあり十分に管理できていない点が課 題	・ 受動型 ・ 参入先の自治体から声掛けがあり参入 ・ 倒産した農業経営の資産を購入したり、町で用 意した参入者用ハウスを借りたりといった手 法により比較的安価に進出している ・ 参入者向けに町が用意したハウスを活用してい るが、当社の生産方法と合致せず当初は苦慮	・ 能動型 ・ グループ会社等の持つ土地を利用して参入。施 設園芸であり、農地である必要はなかった	・ 受動型 ・ 自治体と連携して参入。地域の側から誘致を受 けた中から農地のとりまとめや、地域との調整 状況を勘案して検討する	・ 受動型 ・ 現在は新たに契約農家を増やしていくことは検 討していない。既に契約農家になっている先に 対して、自社向けの生産面積を増やしてもらう のが主
	今後の展望	・ 今は他県で拡大する意向はない。魅力がある地 域があれば検討する	・ 当面は新たな農場の展開は考えていない	・ 新たな設備の増設は計画していない	・ 規模のさらなる拡大は検討していない。販路に ついて改善を行っていく	・ 既存ビジネスをコンパクトな形で他地域展開す ることも視野
事例評価	取組の 持続性	・ 大分県については気候差を利用した周年栽培 のために活用できているが、鹿児島県の農場に ついてはまだ十分に活用しきれていない	・ 安価に参入できたことにより、各農場では利益 を確保している	・ 農場ごとに有力な販路を確保しており、長年の 稼働実績もあることから、取組の持続性が認め られる	・ 各地域の得意な品目を生産する等の工夫は行っ ているものの、収益性は低い	・ 野菜卸としての販路を背景に契約農家を確保 ・ エリアを南九州に絞り、効率性を改善
	地域との 親和性	・ 地域との関係は特段問題ない。借地料について は元々高めに設定していたこともあり、スムー ズに農地を集積できた	・ 地域からの声掛けで参入している ・ 地元従業員の雇用や地域行事に参加するなど関 係構築に配慮	・ 地域との関係性はほぼないが、トラブルも特 にない	・ 自治体からの声掛けで参入しており、地域との 関係性も良好で、雇用も創出。地元の有力生産者 からの指導も受けながら生産を行っている	・ 契約農家とは良好な関係。地域のJAとも協力関 係にある
	他経営への 展開可能性	・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要 ・ 鹿児島県のケースも現地の運営が自社の現地出 身者であり、他地域への展開には制約	・ 安価に参入できたことがポイントの一つ。施設 園芸の場合は参入コストを抑えるため、補助が 活用できる等のタイミングに依拠する面がある ・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要 ・ 行政を入口とした農地の確保は他の経営でも実 行可能な手法	・ 施設園芸・植物工場での参入には大きなハード ルはないものの、収益性を確保するためのオペ レーションや販路確保等のノウハウが必要 ・ 直営農場のみでの展開は、農場管理手法を横展 開するには本社組織の充実が必要	・ 知名度、資本、人材等を持つ同社の取組を一般的 な農業法人が展開するのは困難 ・ 行政を入口とした農地の確保は他の経営でも実 行可能な手法	・ 自社の関与が相対的に小さい契約栽培を通じた 他地域展開は比較的容易だが、展開先に自立的 な経営が必要

経営体名		K社	L社	M社	N社	O社
事例概要	営農類型	・ 露地野菜	・ 露地野菜	・ 露地野菜	・ 露地野菜	・ 露地野菜
	売上高	・ 10億円	・ 40億円	・ 非公開	・ 14億円	・ 16.7億円（2019.6期）
	主な作目	・ ベビーリーフ	・ レタス、葉物など約40品目 ・ 食品加工、カット野菜等	・ キャベツ、大根、ニンジン、レタス等	・ レタス ・ 農業研修の実施	・ キャベツ、ほうれん草等 ・ カット野菜、冷凍野菜
	事業エリア	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 茨城県、愛知県 ・ 契約栽培：茨城県、熊本県、長野県、千葉県、 埼玉県、宮城県、北海道	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）： 群馬県、静岡県 ・ 契約栽培：青森県、島根県、岡山県、京都府、 福島県	・ 当社から15%の出資を行う形態の農業生産法人 を全国17か所に設置	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：長野県 ・ 独立した研修生：全国各地	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：茨城県、 熊本県、鳥取県、秋田県、埼玉県、栃木県、石 川県、兵庫県、岡山県、広島県、大分県 ・ 契約栽培：上記地域周辺で契約栽培も行う
	経営規模	・ 約100ha（うちハウス14ha）、露地80ha	・ 群馬県13ha（うち施設2ha）、 ・ 静岡県1.8ha（施設）	・ 全国で約150ha	・ 約60ha	・ 経営耕地約300ha、作付延べ面積約500ha
	広域での 営農手法	・ 間接利用型（契約） ・ 過去には大分県や岩手県で直営農場型の展開を していたが、管理人材の確保が難しく撤退。現 在は提携農家との契約栽培の拡大や地元企業と の協同出資の形で広域化している ・ 提携農家との関係は数量と価格を定めた契約 を締結。当社はあくまで生産者にとっては販路 の一つ	・ 間接利用型（提携） ・ 直営農場は原則待たず、当社での研修を経て独 立した者が就農していくことで他県での産地 を構築。就農者へは当社も出資を行い、就農後 は主に当社の生産農家として生産を行う ・ 農場管理は従業員ではなく、独立した経営者が 行わないと非効率になるとの考え ・ 生産農家には当社と同様のオペレーションでの 生産を指示しており、それが可能であることが 当社の生産農家となる条件にもなっている	・ 間接利用型（提携） ・ 農場ごとに地元農業者と当社との共同出資で農 業生産法人を設立。運営は農業者が主に行う ・ 本部で需要を検討して生産品目を検討。各ファ ームとの契約を行い、それに基づいた生産をファ ームで行う ・ ファームの生産物は原則当社向けの作物	・ 間接利用型（その他） ・ 静岡県に直営農場を有していたが、現在は静岡 農場の立ち上げにも関与していた研修生（現在 はすでに独立）に引き継ぎ、当社は撤退 ・ その他、就農希望者向けの研修制度を運営して おり、全国に研修の卒業生を輩出している	・ 混合型（直営農場が主） ・ 加工施設と30ha～200haの農地（直営農場と提 携農家の農場を含む）をセットで展開。人員を 農場と工場で共有し、原価率低減を実現 ・ 加工場のある地域を拠点とし、周辺の産地を管 理。拠点ごとに採算をとっていくことを目指す ・ 直営を選ぶのは、設備投資を伴うということと、 急な環境の変化や需要の変化に対応ができるこ う理由から
	広域展開の 意図・ 効果と課題	・ 規模の確保 ・ 本拠地である茨城県での農地獲得が難しくな り、規模拡大のため他県での農場を獲得 ・ 広域化により順調に経営規模を拡大。直営農場 は撤退したものの、現在も全国に提携農家との 関係を構築している	・ 周年での出荷 ・ 取引先から周年出荷要請があり、群馬県では対 応できない季節の生産を行うため他県へ展開 ・ 広域化により周年出荷を実現 ・ 顧客からの取引の要望に応えきれないた め、今後も規模やエリアの拡大が必要	・ リスクの分散 ・ 国内の農業者の減少を受け、原料として国産農 作物の安定供給を確保するために参入。季節の 影響を緩和するという観点で全国の農場を確保 ・ 全国に農場を持つことで、毎年の災害でどこか は影響を受けてしまうという点は課題	・ 周年での出荷 ・ 冬場の生産を行える地域への進出を検討して いたところ、自治体からの声掛けがあり進出 ・ 直営農場として運営していたが核となる者が育 たず、赤字撤退。直営方式では従業員による運 営であり、経営力のある人材が育たない	・ 規模の確保 ・ 当初から全国的に展開して営農する構想を持っ ていた。取引先から紹介を受け、熊本県への展 開を検討したのが広域化を進めたきっかけ ・ 加工場と農地をセットにした農場を複数展開 ・ 大規模農場を効率的に管理する仕組みが課題
	広域展開の プロセス・ 進出に当た っての苦労	・ 受動型 ・ 他県に農場を確保した際には取引先や知人から の紹介を通じて参入を検討し、農地を確保 ・ 現在は自治体などからの誘致を受けて合弁、出 資等を検討するケースがある。展開に当たって、 地域との調整には苦慮するケースがあり、自治 体の積極的な関与による地域との調整を期待	・ 能動型 ・ 現地の農業者に対し社長・現地での就農予定者 が直接交渉して農地を確保 ・ 地域によっては現地農業者との借入交渉は相当 苦慮。参入までには相当の時間を要した	・ 能動型 ・ 県庁の農業関係部署や、卸売会社・市場と情報 交換し、パートナーとなる農業者の情報を収集。 合意してくれた農業者と合弁で法人を設立 ・ 出資比率は原則としてパートナー農業者75%、 当社15%、卸・仲卸等10%	・ 受動型（研修生独立の際の農地確保） ・ 研修生が独立する際には、当社で農地を確保。 主には社長の持つコネクションを通じて、各地 の行政機関・JA等に協力を要請し農地を確保し ていく	・ 受動型 ・ 当初は自治体に対し売込みを行っていたが、近 年は行政から誘致を受け進出することが多い ・ 展開プロセスはモデル化しつつあり、①行政と 打ち合わせ、②試験栽培、③農地集積、④加工場 建設というパターンで展開。農地さえ集まれば 多くの地域で展開可能
	今後の展望	・ 今後も提携農家の確保や地元企業との連携に よる他県展開を行う	・ 顧客需要に応えるための生産拡大を行う	・ 既存のファームの基盤が安定したのち、さらに 拡大していく意向はある	・ 基本的に直営農場の展開は行わない	・ 今後も進出エリアを拡大していく意向
事例評価	取組の 持続性	・ 農場管理人材が確保できず直営は断念 ・ 契約農家を抱えるモデルは持続性ある	・ 独立した農業経営を生産農家として抱え、かつ オペレーションも統一していることで、効率的 な農場運営を実現	・ 農場を確保することで、本業における農作物の 安定供給や品質の確保を実現しており、持続性 の高い取組といえる	・ 静岡県の農場は赤字が継続し撤退	・ 加工場と農場をセットにすることで効率的な人 材の稼働が実現しており、ユニットとしての利 益を生み出す戦略が出来上がっている
	地域のとの 親和性	・ 提携農家との契約栽培という形で展開を行っ ており、特段地域の関係性には問題は発生しない	・ 地域におけるコミュニケーションは各生産者が 徹底しており、問題はない	・ 地域農業者との共同出資で農場設立しており、 地域との親和性の高い取組 ・ 設立法人の代表は共同出資相手の後継者などの 若手に任せ、経営人材の育成に貢献	・ 就農生のための農地確保の際には、社長をキー として地域と連携。地域としても、就農者の確保 に繋がる取組	・ 展開先地域の農業活性化を実現しており、地域 雇用も創出。農業プロフェッショナル人材を育 成し、地域に還元
	他経営への 展開可能性	・ 自社の関与が相対的に小さい契約栽培を通じた 他地域展開は比較的容易だが、展開先に自立的 な経営が必要	・ 当社における研修制度の充実と、研修制度の卒 業生が各産地の核になっていることがポイント であり、他社で同様の戦略をとることは容易で はない	・ 知名度、資本、販路、人材等を持つ同社の取組 を一般的な農業法人が展開するのは困難 ・ 地域の有力生産者と提携した農場設立は他の経 営でも活用可能な手法	・ 同社の展開先は、同者の方針に基づくより、研修 生が独立する際にその意向を踏まえた就農支援 の側面が強い	・ 展開手法のパターン化ができていないものの、大 規模加工場の建設とのパッケージのため、資本 力がないと模倣は困難

経営体名		P社	Q社	R社	S社	T社
事例概要	営農類型	・ 野菜苗	・ 果樹	・ 露地野菜・施設野菜	・ 露地野菜、施設園芸、稲作	・ 稲作
	売上高	・ 48.9億円（2019.10期）	・ 38億円	・ 非公開	・ 35.6億円（2020.6期）	・ 1.6億円
	主な作目	・ トマト苗、キュウリ苗、ナス苗	・ 梅、柿 ・ カット野菜	・ 農場ごとに様々	・ レタス、米 ・ カット野菜等	・ 水稲
	事業エリア	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：愛媛県、岩手県、福島県、茨城県、長野県、大分県 ・ 契約栽培：上記県、北海道他	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：奈良県、三重県、和歌山県 ・ 契約栽培：全国各地	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：全国20か所 ・ 契約栽培：全国70か所	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：宮城県、福島県 ・ 契約栽培：全国各地	・ 直営農場（子会社・関連会社を含む）：新潟県、山口県、福島県
	経営規模	・ 約9ha	・ 奈良県10ha、三重県12ha、和歌山県1ha	・ 全国で約350ha	・ 福島県（子会社）水稲32ha ・ 宮城県（関連会社含む）施設園芸 7ha	・ 新潟県160ha、山口県25ha、福島県60ha
	広域での営農手法	・ 混合型（直営農場が主） ・ 直営農場、関連会社、パートナー農場（契約栽培）の3形態で展開。直営農場及び関係会社の農場を核とし、周囲にパートナーを確保 ・ 直営と関連会社は農地法の都合で使い分けしており、実質的には一体の経営 ・ 間接部門は本社で担当。生産管理やパートナー農場の管理は農場側で責任を持って実施	・ 混合型（直営農場が主） ・ 当社は梅、柿の生産を行うグループの中核会社であり、グループ企業において奈良県、三重県、和歌山県での生産を行っている ・ グループ会社の共同選果場機能も担っており、グループの生産物の集荷・選果・加工を受託 ・ その他、西日本の生産者と連携し、野菜の契約栽培及び加工品製造を行っている	・ 混合型（直営農場が主） ・ 農業参入による生産現場の知見獲得を一つの目的としており、直営農場中心の展開を行う ・ 生産計画について、以前は本社で考えてトップダウンで農場に割り振っていたが、現在は現場で決定し、各農場で考えた計画で本社に伝えてもらい、経営会議で決めている	・ 混合型（間接利用が主） ・ 重要な意味合いのある拠点に直営農場を置く ・ 福島県に子会社を配置。地域に対して本気度を示すという意味合いのほか、地元人材を直営拠点で雇用し、人材育成を通じて地域に還元したいという考えから直営農場を置いている ・ 青森県へも、温暖化への備えとして支店を配置 ・ 生産物の取扱量を確保するというだけであれば、パートナーを確保するだけでよい。	・ 混合型（間接利用が主） ・ 山口県では直営農場（同一代表による別法人）を設立、福島県では現地農業者への出資で進出 ・ 山口県の法人は実質的に一体の経営で、間接部門も当社で担当。現地法人は生産に従事 ・ 福島県では提携先の現地生産者が自立的に経営 ・ 直営での他県展開では、地元農業者との調整や優良な農地の集積に課題。今後他県展開を行う上では、現地生産者との提携を主に兼用する
	広域展開の意図・効果と課題	・ 販路の確保 ・ 顧客の要望を受け、輸送費の合理化や輸送日数短縮等を実現するために他県への展開を検討 ・ 広域化により、規模拡大と販路との関係強化を実現している	・ 作期の分散 ・ 本拠地である奈良は海拔が高く、春先には霜のリスクがあったため、温暖な地域である紀伊半島に生産拠点を確保。リレー生産による効率的な販売ができるようになった ・ 温暖化の影響で果樹の適地が北上していく可能性があり、今後対応を検討する	・ リスクの分散 ・ 全国に展開したのは、リスク分散のため。全国各地に農場を持つことで、台風等の気候・天災リスクへの対策を図っている ・ 産地リレーについては考えていない。長距離輸送を行うデメリットの方が大きい。地産地消のような、エリア完結の考え方が望ましい	・ その他 ・ 福島県については、震災復興の取組として進出し、現在は32haまで拡大 ・ 青森県は気候変動への対応として、今後の米生産拠点の北上を見越し寒冷地の拠点を確保	・ 作期の分散 ・ 新潟県と山口県の気候差を利用した作期分散を図るために進出。現在は山口県の法人の規模がそこまで小さくなく、効果はあまりない ・ 今後、山口県での農地集積が進むことで効果の発現に期待
	広域展開のプロセス・進出に当たっての苦労	・ 受動型 ・ 長野県や岩手県ではJAや行政から施設の取得について提案があった。茨城県や福島県ではJAや行政への相談を経て農場を獲得 ・ 当社は農地所有適格法人ではなく、農地を持っていないため、農地は関係会社で所有	・ 受動型 ・ 三重県については当時の三重県知事の要請を受け、経営不調に陥っていた農業者の土地を購入することで参入。和歌山県では既に現地生産者との連携が出来上がっていた地域に参入 ・ 三重県、和歌山県では行政・JAと連携協定を締結	・ 受動型 ・ 最初の参入は、茨城県での耕作放棄地を活用した参入であったことから、全国の行政から耕作放棄地解消の依頼を受けるようになった ・ 打診があった中で条件がよいところから参入	・ 受動型 ・ 福島県においては、震災復興の取組を行う中で、町から農地の借入について打診があった。包括協定を結び、行政と連携して展開を推進 ・ 制度上の要件や、地域に対し本気度を示すという点で現地法人を設立 ・ 地域農業者や、農業団体との関係構築には苦慮	・ 能動型 ・ 知人を介して進出を検討。地主を紹介してもらって交渉を進めた ・ 進出に当たっては、行政や政治へのアプローチも並行して行ったが、地元の理解を得るのには2～3年と長い時間を要した
	今後の展望	・ 顧客需要に応えるための生産拡大を行う	・ 直営農場の拡大予定はない。契約栽培は拡大したい	・ 直営農場の展開が20か所で終わりとは思っておらず、今後の展開も検討している	・ 地域の人材育成を行う場として自社の農場を位置づけながら拠点づくりを行う構想がある	・ 直営農場での展開はせず、資本提携での展開を検討
事例評価	取組の持続性	・ 顧客からの要請があつての進出のため販路が確保できている	・ 企業グループによる広域化であり、中核企業は出荷調整機能など共同利用施設を整備し、営農は関連企業で実施。設備投資負担を抑えながらグループでのエリア拡大を実現している	・ 本業とのシナジー効果を期待した取組であり、持続性あるものである	・ 重要拠点に絞って直営農場を展開し、取扱量の確保は他の経営との提携で確保するという形をとっており、合理的な展開戦略	・ 現状ではまだ他県での農地集積が進んでおらず、当初想定していた効果は出ていない
	地域のとの親和性	・ 行政・JAの要請で農場取得をするなど、関係は円滑。委託生産を通じ地元農家にも貢献している	・ 地域からの要請を受けた参入や、既に地域との関係性を構築していた地域への参入を行っており、地域との関係性には問題ない	・ 耕作放棄地の解消や、地元雇用の創出など、地域への貢献度の高い形での営農を行っている	・ 地域との関係性構築には苦慮。行政と連携し、包括協定などを結ぶことで取組を推進している	・ 山口県では地域との調整は苦慮。地域の集落営農と協定を締結。福島県では資本提携という形をとることで、地元農業者を中心としながら経営に関与することでハードルを除去
	他経営への展開可能性	・ 直営農場を拠点にパートナー農場を確保する手法は他経営でも展開可能	・ 企業グループによる広域展開という形態は他経営へも展開可能な手法である ・ 共同利用施設を中核とする場合、広域展開のエリア的な広がりには限定される	・ 知名度、資本、販路、人材等を持つ同社の取組を一般的な農業法人が展開するのは困難 ・ 一部耕作放棄地の解消も行いながら農地を確保する手法は行政と連携しやすい	・ 土地利用型、特に水稲の経営においては、現地子会社を立てて進出するという手法は参考にすべきものと考えられる	・ 土地利用型、特に水稲の経営においては、現地子会社を立てて進出するという手法は参考にすべきものと考えられる

(2) 自治体に対するヒアリング調査

① 千葉県千葉市

市の事業として農地銀行制度を整備し、農地の流動化の取組を行う中で、県外からの法人を含む農業経営と農地をマッチングし、市内への参入を促進している事例。

自治体が参入する農業経営との話し合いや、地域農業者の農地利用意向の確認を行うことで、参入する農業経営と地域の間を調整し、繋ぐ役割を果たしている。

確認事項	概要
取組概要	1988年より市の事業として農地銀行事業を実施。農地銀行は、農地売買・貸借の希望を「農地流動化情報台帳」にまとめて、農業委員会が仲介を行う事業。 - 農地銀行に登録された農地が1ha以上まとまって貸付・売却された場合、農地所有者に協力金（農業法人に貸付・売却した場合は100万円／1ha、認定農業者の場合は50万円／1ha）が支給される「農地銀行協力金」制度も実施。
取組実績	2019年には山梨県の法人も本制度を利用して参入。 - 平成21年度以降、千葉市に参入した実績は、40社以上。新規で農業参入した企業、もしくは他地域で実績があった上で千葉市に進出した企業も多い。
支援のポイント	- 市として農地の貸し手の情報をキャッチすることには難しさもあり、農業委員及び農地利用最適化推進委員とも連携して取り組んでいる。 - 企業と農地をマッチングするためには、参入企業としっかりと話し合うことが必要。 - 令和2年度、市内の数か所の地域でアンケートを実施し、農業法人の参入に対する意識を調査。住民の意識を把握し、地域に合った農地利用に繋げていく。

② 島根県美郷町

町の事業として農業用ハウスの整備を行い、町内外の農業経営への貸出しを通じて担い手の確保・育成を行っている事例。農業用ハウスを含む農場を整備することで農地に対するニーズを喚起し、県外法人を含む新規参入者の確保を実現している。

確認事項	概要
取組概要	2014年より、リースハウス事業を活用した担い手育成を実施。島根県の農業普及部が町に提案したもので、国の農山漁村活性化プロジェクト支援交付金を活用し、2015年から2018年で1.4ha、38棟のリースハウス団地を整備。

取組実績	・ 現在4経営が営農。1.4ha、38棟のリースハウスすべてが使用されている。 ・ 2017年からは、町外、県外より農業法人が参入。個人の新規参入は1件。現在、1集落営農法人、1農業法人、2認定農業者が経営。
支援のポイント	・ ハウスをリース方式で貸出すことで、施設整備に伴う初期費用の軽減を図っている。ハウスには「島根県養液栽培システム」として管理システムも付随 ・ 農業の担い手確保とともに、定住促進にも力を入れており、定住の担当課とも連携して住宅や生活面でのサポートを進めている。就農者が地域に入ってきた後は、JAと連携してサポートしている。

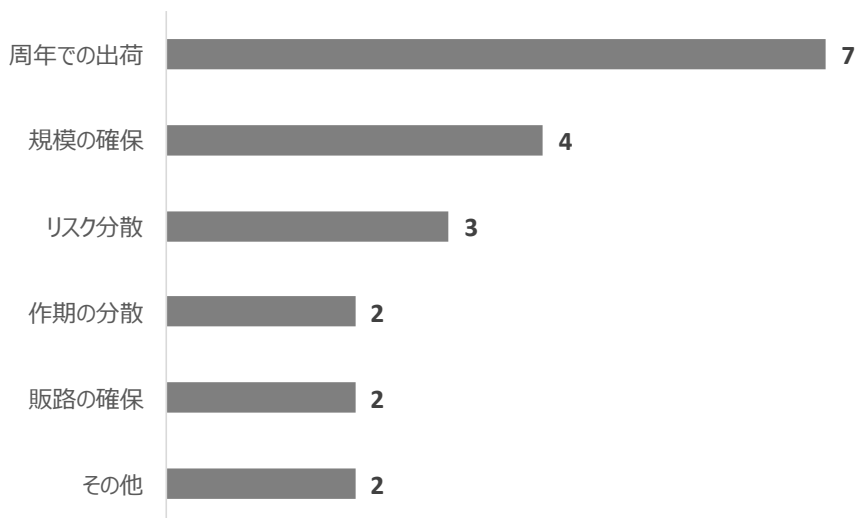
2. 広域経営体の実態把握

(1) 広域化の経緯

① 広域化の意図・動機

広域経営体が、都道府県をまたいで農場、農地を確保する意図・動機について、調査対象法人からの回答をまとめると図表 13の通りである。

図表 13 広域化の意図



出所：ヒアリングを基に日本総研作成

多くの広域経営体は気候の違いを利用した周年栽培の実現を目的として広域化を図っている。リスク分散や、作期の分散についても、主には地域間の気候や天候の違いを利用したものであり、広域化の目的では、地域間の気候差の活用という点がポイントになっている。

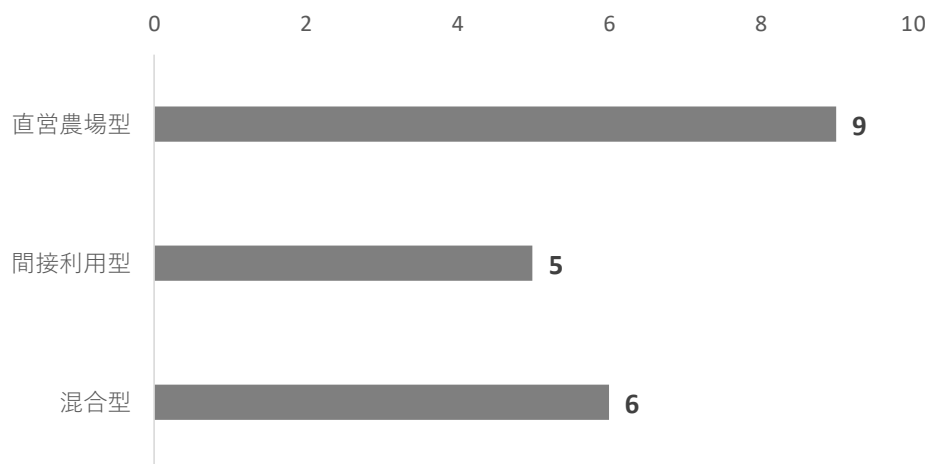
広域経営体の多くは大規模経営であり、販路については卸売業者や小売業者、加工業者、外食業者等への販路を有していることが多い。そのため、卸売市場や系統向けに出荷するのに比べ、季節における量的・質的な変化に対する調整機能を農業法人自身が持たなくてはならない。L社では全国に仕入先を持つことで季節による影響を緩和し、周年出荷を実現している。また、C社やF社では、本社及び隣接県という比較的狭いエリアでの営農を行っているが、その中でも高地と低地を組み合わせるなど、気候の違いを活用して効果的に営農を行う工夫をしている。

その他、M社やR社の事例のように、企業参入による場合は、親会社が複数の県にコネクションや販路を持っているケースが多く、それを活用して経営の広域化を図る傾向がある。

② 広域化の形態

広域化の形態については、直営農場型、間接利用型及び混合型の3種類に分類できる。

図表 14 広域化形態別の法人数



出所：ヒアリングを基に日本総研作成

形態別の法人数は直営農場型が9法人、間接利用型が5法人、混合型が6法人である。

直営農場の展開においては、A社のように自社が直接農地を取得・借入する手法のほか、S社（混合型）における直営農場のように現地子会社を設立して展開する手法がある。S社においては制度利用の要件や地域との関係構築の観点から現地子会社を設立しており、自社農場での展開か、子会社・関連会社での展開かという点では、地域の実情に応じて、より適しやすい方法での展開形態が選択されている。

間接利用型では、展開の手法や関与の程度は様々であるが、他県の経営体との連携を通じて広域での営農を行っている。展開手法としては大きく2つに分けられ、J社に見られるように契約栽培を他県で展開する手法（契約型）と、資本参加を伴いより関与の深い形で展開する手法（提携型）が見られる。後者の事例としては、現地の法人と合併会社を設立することで展開しているM社や、自社から独立した経営に出資を行っているL社がある。

混合型は、直営農場と間接利用を組み合わせた形で広域展開を行っている事例である。

ヒアリングにおいて各経営から指摘された直営農場型と間接利用型の経営上のメリット・デメリットは図表 15の通りである。

図表 15 広域化形態のメリット・デメリット

形態	メリット	デメリット
直営農場	・ コントロールが効きやすく、急な需要の変化等にも対応可能 ・ 設備投資を行いやすい	・ 自社で他県に農場を設立するのはコスト・手間が大きい ・ 農場を管理する人員、特にマネジメント人材の確保が困難
間接利用	・ 比較的容易に複数県での生産を確保することが可能 ・ 連携先は独立経営であるため、経営としての効率的な運営が期待できる	・ 他社との連携であるため、展開先に自立的な経営の存在がなければ進出は難しい ・ 管理は難しいため、必要な生産が行われないリスクがある ・ 設備投資は困難
混合型	・ 直営農場を主とするケースも間接利用を主とするケースも見られる ・ 直営農場と間接利用を組み合わせることで、両形態のメリット・デメリットを補完しあうことが期待できる	

直営農場型のメリットとしては、直営であるがゆえに生産のコントロールが効きやすく、安定した生産を確保しやすいことや、需要の変化への対応力の高さが挙げられる。A社は、直営農場での展開を行う理由として、供給量やコストの安定性、設備投資を行いやすいというメリットを述べている。一方で、直営農場型のデメリットは農場設立の手間やコストの大きさである。自社もしくは子会社等により農地や設備等を確保するため、地域の農業者と協同する間接利用型に比べ、農場の開設には大きなハードルがあり、複数農場を展開していく上での難しさがある。また、K社における直営農場撤退の原因になったように、農場をマネジメントする人材の確保にもハードルがあることが指摘されている。

間接利用型のメリットは、比較的容易に複数県での生産を確保することが可能な点である。T社においては、山口県への展開にあたり直営農場形態（子会社設立）を取ったが、その際にかかった手間やコストを勘案し、2例目の福島県への展開の際は資本提携による間接利用型の運営に切り替えている。間接利用型の場合、他県での営農を行うのは本拠地の経営からは独立した経営体となるため、直営での営農に比べ、経営としての効率性を維持されやすい傾向がある。L社やN社においては、従業員による農場管理では効率性が担保できないという考えから、独立した経営体との連携による広域展開の形態を行っている。一方で、間接利用型のデメリットとしては、他社との連携を前提とした広域展開であるため、現地側に自立した経営が存在していないと進出は難しい。また、直営農場型のメリットの裏返しではあるが、農場管理が独立した経営であるため、急な出荷先の変更や需要変動への対応が難しいこと、生産が安定的に行われないリスクがあること、自社の農場を伴わないため設備投資は行いにくいこと、などが挙げられる。

混合型では直営農場をメインにするケースと間接利用をメインにするケースがある。多くの場合、直営農場と間接利用を組み合わせることでそれぞれの特徴を補完する形で広域展開を行っている。Q社では、直営農場の展開と同時に、展開先地域の生産者をパートナー農場とした契約栽培も並行して拡大している。それにより、直営農場だけでは難しい、効率的な取引量の拡大を実現している。間接利用を中心とするケースとして、S社では契約栽培により取引量は確保しつつ、戦略的な意味合いを持つ地域には直営農場を設置することで、重要な地域にはコントロールが効くような体制を構築している。

広域展開の取組を進めていく上では、自社の戦略や地域の実情に応じて、効果的な手法を選択することが重要である。

③ 広域化に必要なリソースの確保

広域展開する際に必要なリソース（主に農地と労働力）に関して、その獲得手法及び条件について整理する。

i) 農地及び連携先の経営体

直営農場型であれば農地、間接利用型であれば提携先となる農業経営の確保が、他県への展開に当たっての最も重要なポイントである。その獲得手法については、能動的に自ら探しにいくパターンと、受動的に情報を待つパターンが見られる。

図表 16 農地及び連携先確保のパターン

パターン	概要
能動的	自社として求める条件の下、条件を満たす地域の行政や農業者に対して交渉するケースや、複数の地域にアプローチする中で良い反応が得られたところに対して進出するケース
受動的	比較的知名度のある経営に多い手法で、行政からの誘致や、取引先からの情報提供などを基に進出先を検討するケース

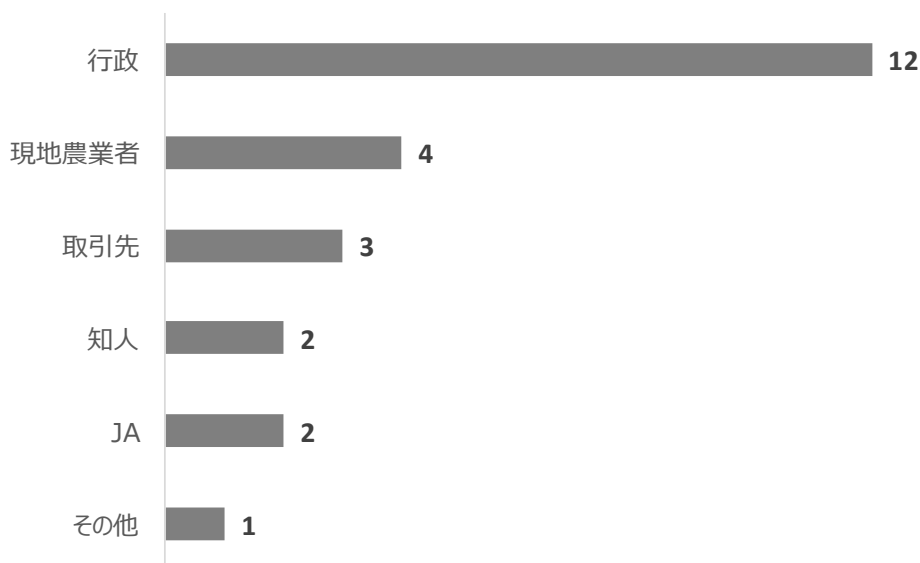
いずれのパターンにおいても進出の可否において重要な要因となるのが進出先となる現地側のカウンターパートの存在である。カウンターパートに期待される役割とは、現地の農地や経営に関する情報提供や、農地集積に関する支援、現地の農業者や住民との顔繋ぎなど、広域経営体が地域に参入するにあたり、地元経営に比べて不足している情報や信頼を補う役割を担うことである。図表 17は、ヒアリングから得られた、それぞれの広域経営体における主なカウンターパートについて、その属性をまとめたものである。

広域展開におけるカウンターパートとして行政を挙げる例は多く、広域経営体の進出に当たっては行政の果たす役割が大きいことが示唆される。能動的なパターンの事例において、A社は本拠地以外に4県の直営農場を確保しているが、いずれも条件に合致する自治体に声をかけ、反応が良かったところでの参入を進めている。M社は、地元の農業経営との合

弁企業を作る形で広域展開を行っているが、パートナーとなる農業者については、主に行政からの情報を基に選定している。受動的なパターンの事例では、O社やR社が、展開先を行政からの誘致や招請を受けた上で検討しており、実際の農地の確保等についても行政との連携によって行っている。

一方で、知人の伝手をメインに農地の確保をしているL社や、取引先からの情報提供により参入先を決めている事例など、行政以外をカウンターパートとした広域展開も行われている。

図表 17 広域展開におけるカウンターパート²



出所：ヒアリングを基に日本総研作成
※複数回答のため合計は20に一致しない

ヒアリングの中で、農地や連携先の確保という観点から、広域経営体が現地側に求める条件として指摘があったもののうち、主なものは図表 18の通りである。

図表 18 参入に当たって地域側に求められる条件

条件	概要
農地の面積	・ 一定程度以上の農地や提携先農家の集積が見込めること
農地条件	・ 土壌条件や大きさ等、効率的な営農が可能であること、情報が整っていること
地域の合意	・ 県外法人の参入に関する地域農業者・住民側の合意形成が取れ

² 交渉の主な相手先になった者として回答があった先をカウンターパートとしている。例えば、農地情報の収集や借入交渉は主に農業者と行い、実務的な面で行政に相談したというケースでは、カウンターパートを「農業者」でカウントしている。

	ていること
カウンターパート	・ 行政や有力農業者などのカウンターパートが存在すること

先述の通り、広域経営が地域への参入を検討する際、最も重要な条件になるのは農地や連携先が十分に確保できることである。具体的な農地等獲得の経緯に関して、O社では、参入する地域にはあまり条件はないとしつつも、一定規模の農地の集積や、パートナー農家の数が確保できることを参入の条件としている。集められる農地の条件も重要な点である。A社では、過去に他県に進出しつつも撤退した例があり、その際、問題となったのが農地の条件であった。県外からの参入だと、条件の悪い農地しか集まらないケースがあることはS社やT社からも指摘されている。他県への参入にあたっては、一定以上の質の農地が確保できることが必要である。

農地以外の点では、他県法人の参入に関する地域側の合意の形成である。K社では、他県での営農を開始した際、水の利用について地域の合意が取れておらず、営農開始が遅れた例があった。他県への参入にあたっては、地域との対話や行政との連携等により、地域との円滑な関係構築にも留意する必要がある。

その他、先述の通り、地域側のカウンターパートの存在が必要であることも複数の経営から指摘された。行政や有力な農業者、地域に顔の効く知人など、上記のような条件の確保のために地域側で活動する者がいることが参入のために重要な要因となっている。

その他、広域経営体の戦略に本拠地との気候差の活用がある場合、地域の選定に当たっては、本拠地や他の農場と組み合わせることで合理的な農業経営を行うことが可能な気候であることが参入の条件となる。

ii) 人材の確保

広域経営体における他県農場での人材の確保については、農場長などのマネジメント人材と、実作業を担当する人材で状況が異なる。

作業を行う人材については、主に現地雇用されており、その確保については概ね問題ないとの回答が多かった。また、B社やA社のように、現地雇用を行うことで地域の側からも好感を得ているという回答があり、地域への広域経営体の参入は雇用創出の面で地域側にもメリットが実感されているケースが見られる。

一方で、マネジメント人材の確保については各社とも非常に苦労しているとの回答があった。K社ではマネジメント人材の確保が困難であることを理由に直営農場型での広域展開を撤退し、現在は契約栽培を通じた間接利用型の広域展開に切り替えている。A社では、直営農場型の広域展開を行っているものの、現地にはマネジメント人材を常駐させず、本社農産部の従業員が農場の管理を行うことでマネジメント人材の不在を補っている。

直営農場の展開には農場長を任せることのできる人材の確保・育成も併せて行う必要があり、O社では新卒人材の育成に力を入れているほか、I社のような企業参入の事例では拠

点管理の経験のある従業員を派遣すること等によって現地マネジメントを行っている。

（２）広域での経営手法

① 販路の確保

販路の獲得は、広域経営体の経営展開において非常に重要な要素である。

直営農場型の広域展開に当たっては、他県に農場を確保し、経済的に合理的な形で農場を維持していく上で、販路が確保できているということが条件の一つであると言える。間接利用型の広域展開においても、契約農家や協力農家を確保し、農業者からの生産物を集荷して販売するような形態での広域展開を行う上で、当然ながら販路の確保は前提条件である。事例調査においても、多くの経営において販路は本社で確保しており、その確保が広域化の前提という意見はA社やC社などをはじめ多く聞かれた。

また、販路を拡大していく中で販路先の要望から広域展開が必要になるケースもある。

販路先からの要望については、1つには、前述の通り通年出荷という要望がある。広域経営体における広域化の要因の多くは年間を通した安定的な出荷の実現、あるいは出荷可能時期の延長であるが、L社やC社、F社などの事例では、取引先からの通年出荷の要望をきっかけとして、広域展開による周年栽培に向けた取組を開始している。2つにはロットへの対応であり、大規模な需要先を販路として維持していく上では、先方からの大ロットでの出荷要請にもある程度対応できる必要がある。J社では、優良な販路を確保するために取扱可能量を拡大するという目的で広域展開を開始しており、生産キャパシティ、取扱キャパシティの確保やリスク分散の意味合いで、複数農場の確保や、広域での契約農家の確保といった対策をとっているケースがある。

② 生産管理及び経営の管理

i) 生産管理体制

遠隔地農場の管理については、農場における生産管理や農場運営、利益管理等について本部がメインとなって行う本部管理型の農場管理体制と、農場にマネジメント人材を配置し、管理は農場側がメインになって行う農場自立型の管理体制とに分けることができる。

本部管理型の事例としては、比較的広域化のエリアが小さく、本部と農場が実質的に一体となっているB社や、C社のほか、現地マネジメント人材の不足を本部で補うA社のような事例がある。一方で、農場自立型の事例では、R社の直営農場やI社では農場ごとにマネジメントを置いて管理を行っている。また、契約栽培や資本出資による間接利用型の場合、原則的にマネジメントは連携先の経営が行うこととなる。ただし、加工場と一体になった生産活動により原価率を低減するというというモデルに強みを持つQ社や、オペレーションの統一によって効率性を高めているL社のように、生産現場の効率性に強みを持つ経営においては、基本的な管理は現場マネジメントに任せながらも、本部の管理や支援も受けながら生産活動を行っている事例も見られる。管理体制の中心を本部に置くか、農場に置くかというのは

二者択一ではなく、両社の連携・役割分担という中間的な体制も含め、各社によって効率的な手法が選択されている。

なお、農場における生産管理の前提となる生産計画や販売計画については、販路を本部で確保している関係上、本部から農場に配分している事例が多い。一方で、現場からの意見も踏まえて生産計画を検討しているR社のように、販売や生産の計画まで含め、現場の自立性を高めて農場運営を行っている事例も見られた。

ii) 経営管理体制

広域展開を行う上では、本部における組織体制の構築も重要である。多くの事例において他県における農地や連携先の確保は経営者やそれに準ずる立場の役職者が中心的に行っており、広域展開を行う上では経営者が農場での作業などの生産部門から独立し、経営や管理に専念できる体制になっていることが必要である。また、複数の農場を管理する上でも、営業と生産の調整など一定の機能は本部が有する必要がある、生産機能とは別に、戦略の検討や経営の管理機能を担う間接部門を持つ必要がある。

事例調査においても、B社を除けば、代表者や経営管理を行う役職者は原則として生産には関わらない体制を構築していた。E社では、現代表に4年前に代替わりしたことを機に経営組織について見直しを行い、それまでの代表が行っていた業務を従業員に任せる体制を作り上げている。

(3) 広域経営体が展開する条件

上での検討を基に、農業法人が広域展開を行うにあたっての条件を整理する。

広域化の条件については、農業法人から見ての外部条件である地域側の条件と経営の内部条件に分けて整理することができる。いまだ広域化していない経営が広域化していく場合や、地域において広域経営体を呼び込んでいく上で、経営体や地域にとっては以下の条件が展開におけるハードルになる。

図表 19 広域化の条件

条件		概要
地域の条件	農地へのアクセス	・ 広域経営体が確保できる農地があり、カウンターパートとの調整によって農地にアクセスすることが可能であること
	地域での合意	・ 他県の経営が地域で活動することに対する地域の合意があること
経営の条件	販路の確保	・ 複数県、複数農場での生産物を販売する販路があること ・ 広域展開のメリットを活かすことができる販路を有していること

	経営組織の確立	・ 代表あるいはそれに準ずる者が経営に専念できる組織・役割分担があること
	人材の確保	・ 本部、もしくは農場において生産を管理するために必要な人材を確保できていること

3. 農業経営の広域化に関する評価

(1) 広域展開の持続性

広域展開する経営を農地の担い手としての役割を広域経営体が果たすためには、広域展開という取組が持続的なものでなくてはならない。広域化を開始してから20年近く取組を継続しているL社の事例や、直営農場の展開を続けているA社の事例など、長期的、積極的に広域展開を継続している事例からは、経営にとってそれに一定の合理性があると考えられる。

図表 13 広域化の意図
広域化の意図に関する調査結果(図表 13)からは、広域化特有の便益として、主には気候の差を利用した周年栽培やリスクの分散などといった要素が挙げられる。販路を確保しながら規模を拡大していく経営においては、季節を通じた安定供給といった販売先からの要望に応えることが重要であり、それが他社との差別化要因にもなる。ニーズに応える形での生産や集出荷を推進していく中で、合理的な選択肢の一つとして広域展開という取組を位置づけることが可能であると考ええる。

(2) 地域との親和性

広域展開を行う上では、進出先における農地の利用調整や、地域社会との関係構築が必要であり、地域に配慮した、親和性のある形での展開が求められる。S社やT社の事例など、主に水稻経営において、特に農地の確保や共同施設の利用等に関して地域との関係構築に苦慮するケースがある一方、その他の営農類型、特に畑作や野菜経営においては地域との関係性にはそれほど問題なく広域展開を実現している。また、先述した通り、A社やO社の事例のように、地域と広域経営を繋ぐカウンターパートとしての行政の役割は大きい。

また、E社など多くの経営で従業員として地域の人材を雇用することで地域との良好な関係を構築している他、O社やM社では、自社農場や合弁企業の農場において地域人材の育成機能を果たし、地域に農業プロフェッショナル人材や経営人材を排出する機能を果たすとしている。地域に受容され、その中で経営をただ展開するだけでなく、地域に対して積極的に価値を提供している広域経営体も存在しており、農業経営の広域化という取組と、進出先の地域が共栄していく可能性は十分にあるものと考ええる。

(3) 広域化手法の他経営への展開可能性

広域化の手法、特に農地等の確保については、2 (1) ③にて整理をしているが、特にこ

れから広域化を推進しようという経営においてどのように広域化を検討していくべきかという観点から事例を整理すると、広域化の検討に当たってはその形態に関する検討と、リソース確保の手法に関する検討が必要であると考えられる。

広域化の形態（直営農場か、間接利用か、混合型か）については、すでに整理した通り、それぞれの手法におけるメリット・デメリットが存在するため、自社の目的や戦略に沿った形態を選択することが必要である。事例においては、L社やM社を除くと、広域化の初期においては直営農場からスタートする事例が多い。その後の展開は、直営農場を展開していくケースや、間接利用型へ転換するケース、混合型へ移行するケースに分かれている。

農地等の獲得手法については、最も重要なのはカウンターパートの確保である。自社の目的から見て適切なエリアを検討したうえで、交渉先を最初から絞るのではなく、複数地域の自治体や団体に交渉し、反応の良い地域での検討を進めるという手法はA社などの事例で見られ、有効な手法であると考えられる。

4. まとめ

広域経営体への調査及び自治体へのヒアリングから、農業法人の広域化という取組について、農業法人の経営戦略という観点と、自治体における担い手確保という観点から整理する。

(1) 農業法人の経営戦略としての広域化

① 販売戦略としての広域化

広域経営体における広域化の意図については、先述の通り最も多いのが気候差を活用した周年栽培の実現であり、次いで規模の拡大であった。いずれの経営においても、有力な販路を有しており、販路を獲得しながら規模を拡大していく中で、周年での出荷や大ロットでの取引など、販路からのより高い要求に応えるために広域化を図っていくというのが、単一の県で営農を行っていた経営が広域化していく一つのパターンである。

一方で、元々企業が農業参入するケースでは、当初から広域での経営を行うケースも見られる。こうした取組についても、親会社の持っている広域での販路や拠点を背景に行われており、基本的には販売の戦略に従った形での広域化が行われている。

② 広域化に伴う組織体制の整備

広域化の条件に示したように、広域化という戦略をとるのであれば、それに対応した組織体制の整備、リソースの確保をしなければならない。最も重要なのは人材の確保、育成である。農場管理の形態には本部主導から農場主導までのバリエーションがあるものの、代表以外にも管理を行うことのできる人材がいなくては、広域かつ複数農場での経営管理を徹底することは難しい。農外企業におけるマネジメント経験を有する者の雇用や、新卒社員の教育など、各社様々な形で人材の確保に取り組んでいる。

また、経営組織の整備も重要である。広域展開を行う上では、代表が生産活動から離れ、経営戦略の策定や、販路、農地の確保といった活動に取り組める必要があり、そのためには従業員との役割分担体制ができていなくてはならない。さらに、経営規模の拡大や広域化のさらなる展開を行っていく中で、より高度な分業体制、組織体制を構築している事例もある。経営規模やエリアの拡大に応じて、必要になるリソースの確保やその組織化を並行して進めていかなくてはならない。

③ 企業間連携としての広域化

販路からの要望に応じて、必要な拠点やリソースを確保しようとするとき、自社ですべて賄えば直営農場型の広域化になるが、他社との連携で必要な拠点、リソースを確保しようとするのが間接利用型の広域化である。中小企業の戦略として、自社にないリソースを確保しようとするとき、他社との連携でそれを補うというのは有効である。

直営農場による展開に比べ、農場への設備投資が難しいことや、迅速な需給調整には対応

しにくいというデメリットはあるが、現地生産者との連携による間接利用型での広域化は、他県に農地を確保するよりもハードルは低い。広域化の形として、直営農場による大規模経営という姿だけでなく、企業のネットワークとしての広域化も一つのパターンである。

ネットワークの頂点を行う者においては、十分な販売力とネットワークを管理する組織体制・リソースが必要であるものの、逆にネットワークの参加者にとっては、そうしたリソースを持たなくとも、ネットワークを通じて効率的な営農、販売が可能になっている。

農地への需要を喚起するアプローチとして、大規模な広域経営体が農地を獲得していくという姿だけでなく、そうした経営体が、企業間の連携を通じて需要を地域に配分していくということも、有効なアプローチの一つとして機能している。

（２）地域からみた広域経営体

農地や農業の担い手が不足する地域において、地域における農地の担い手の役割を広域経営体が果たすということが期待される一方で、広域経営体が参入し、持続性のある経営を行うためには地域の側にも必要な条件を整える必要がある。

調査事例においても、広域経営体は展開先においても農地の集積を行っているケースがあるほか、現地の農業者との合弁企業の設立や、現地生産者との連携により、地域の農業・農地利用に対するプラスの効果をもたらしている。

一方で、広域経営体が地域に参入する上では、農地があるだけでなく、農地に関する情報提供が可能であることや、地域における合意が形成されていること、参入に当たってのカウンターパートを担う者がいることなどの条件がある。広域経営体を農地の担い手として位置づけ、誘致を行う上では、地域の側でもこうした条件を整えることが必要となる。

広域経営体の展開にあたり、行政がカウンターパートになるケースは多く、自治体をはじめとする行政には、農地に関する情報収集や、地域における合意形成や広域経営体の窓口になるといった役割が期待される。地域の農業、農地利用に関する将来の姿を検討する中で、広域経営体のような、外部からの参入を担い手として位置づけるのであれば、こうした役割をいかにして担っていくのかという方策を検討することが重要である。

第4章 第三者継承を支援する事例に関する調査

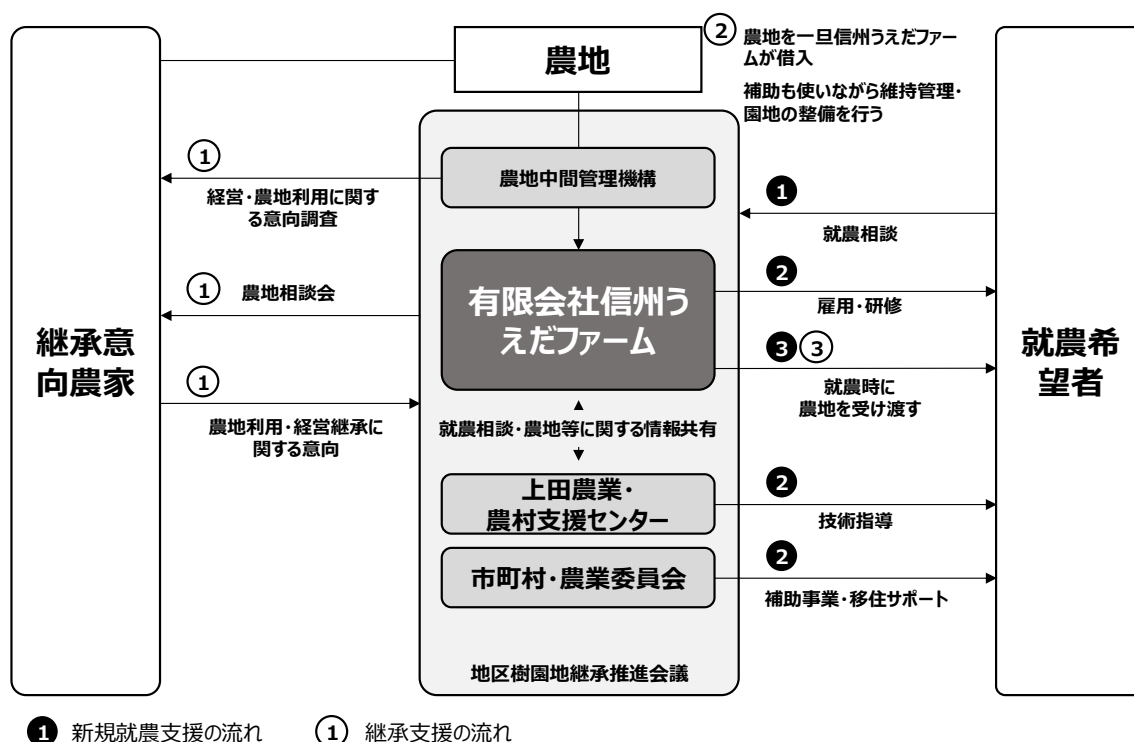
1. 調査結果

(1) 第三者継承を支援する事例

① 有限会社信州うえだファーム

事例要旨

- ・ 有限会社信州うえだファーム（JA信州うえだによるJA出資型農業法人）による、農地の継承支援と新規就農支援を組み合わせることで地域の農地を引き継いでいる事例。
- ・ 信州うえだファーム、JA、市町村、上田農業・農村支援センターで連携することで地域内の農地や経営に関する情報を収集。
- ・ 信州うえだファームでは樹園地継承事業と新規就農者育成事業を実施。
- ・ 樹園地継承事業で耕作が難しくなった地域の農地を借入れ、新規就農者育成事業では、借り入れた農地を活用して就農者向けの研修を行うことで、独立時には農地を就農者へ引き継いでいく仕組みを構築している。



支援の体制

樹園地継承事業、新規就農者育成事業を行う信州うえだファームを中心として関係機関の連携が実現。農地に関する情報も連携し、新規就農者へ繋いでいく仕組みを構築している。

資金面では、研修生を従業員として雇用する信州うえだファームの負担が大きいですが、JA信州うえだからの支援や、市町村からの運営費補助、農の雇用事業、JA長野県新規就農総合支援基金からの支援を受けて本事業を維持している。その他、耕作放棄地の解消に対しては国や市町村の耕作放棄地対策に関する補助を受けている。

主な関係機関	役割
有限会社 信州うえだファーム	・ 新規就農支援事業の運営、研修の実施 ・ 耕作が難しくなった農地の借入、維持管理、改良 ・ 新規就農者への農地の引き継ぎ ・ 就農者の相談窓口
上田農業・農村支援センター	・ 就農者の相談窓口 ・ 就農相談に対する対応の検討（信州うえだファームでの研修を行うか、県の他の制度での研修を行うか） ・ 研修生への技術指導
JA信州うえだ	・ 果樹部会から組合員に対する農地の利用に関する意向確認 ・ 信州うえだファームへの農地集積における円滑化 ・ 研修生への技術指導
市町村	・ 就農者の相談窓口 ・ 補助金の支給 ・ 移住に関するサポート
樹園地継承推進会議	・ 構成員は信州うえだファーム、上小農業改良普及センター、市町村、JA果樹部会、農業者 ・ 定期的に会議を開催し、農地に関する情報等を共有

支援体制の構築経緯

長野県上小地域にて活動。主な営農類型は果樹、野菜、水稻。経営規模が小さい農家が多く、自給的農家の割合や高齢農家の割合は県平均を超える状況。2011年に県が実施した調査では、経営体の半分が後継者不在という状況であった。

JA信州うえだの職員が2000年前半に県に先駆けて独自の里親研修制度を設けていた東御市内の組織の運営に参画。その中で、資金的理由から（研修を受けるにあたって3年間で600万円が必要）農業を諦めざるを得ないケースに多く遭遇。就農者が多額の自己資金を用意しなくても参加が可能な新規就農支援について検討を開始。2009年に信州うえだファームへ出向になった時に、新規就農支援の検討を開始。

就農支援の開始にあたり、当初から連携を図っていた市町村等と取組を開始し、その後、就農支援を行うことで関係が徐々に深まっていき、今のような体制に繋がっている。

支援の内容

<新規就農支援>

信州うえだファームでは2009年より新規就農者育成事業を実施している。

就農者を従業員として雇用し、信州うえだファームで借り入れている農地で研修を行ったのち、研修圃場を引き継いで就農することができる。

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農を希望する人の中にはファームに直接連絡してくるケースもあるが、JA、市町村、農業・農村支援センター、信州うえだファームそれぞれの機関で相談を受け付け、相談者の情報を関係機関で共有する。 ・ 普及センターが面談を実施し、新規就農者の受入先を割り振る。 ・ 市町村の担当者、県の担当者、ファームの担当者が定期的に（2～3カ月に1度程度）会議を行い、こういった地域にこういった人が就農相談へ来ているか共有。
ii) 研修の実施	・ 信州うえだファームでは研修生を社員として2年間雇用しつつ研修を実施。研修圃場は信州うえだファームで借入れ、研修2年目から同圃場の管理を研修生に任せる。
iii) 就農	・ 研修圃場を引き継ぐ形で就農。就農の時点で農地の借入名義人を就農者に変更。借入人変更の際にはファームも同席の上で地主へ挨拶を行う。 ・ 市役所の移住関係をサポートする部署や、空き家バンクと連携し、住居の紹介等の支援も実施。

<樹園地継承推進事業>

2011年より、地域内の農地を維持する仕組みとして樹園地継承推進事業を実施。

樹園地継承推進会議や農地相談会といった、地域の関係機関で連携した場において農地情報を共有し、信州うえだファームにおける就農者に農地を引き継いでいく。

支援内容	概要
i) 農地情報の収集	・ 地域ごとに、JA信州うえだ、農業改良普及センター、市町村、農業委員会で構成する樹園地継承推進会議を開催し、JA果樹部会による意向調査（農業者に対する経営や農地貸し付けに関する意向）等に基づき農地情報を共有。 ・ 地域の農業活性化組合（主な構成員はJA、市役所、農業委員会、信州うえだファーム）が、地域の農業経営者を対象に農地相談会を実施し、耕作できなくなる農地に関する土地についての相談を受ける。
ii) 農地の維持管理	・ 耕作が難しくなった農地は信州うえだファームで借り入れ、園地の維持や改植等を実施する。費用は補助金も活用しながらファームで負担。
iii) 農地の引き継ぎ	・ 信州うえだファームの研修生が就農するタイミングで農地を引き継ぐ。

	その際、改植事業等により発生した費用については、補助金を差し引いた部分を新規就農者に費用負担してもらう。
--	--

<耕作放棄地再生・利用事業>

その他、信州うえだファームでは耕作放棄地の解消も行っており、再生圃場もファームの園地や研修生への引き継ぎに活用している。

有効な支援のポイント

<樹園地継承事業による園地の維持>

耕作者がいなくなる農地について、地域の担い手に借りていただけない場合は、一旦信州うえだファームが借り入れ、維持管理することによって、農地の放出と就農タイミングのずれを吸収し、研修における利用を可能にするとともに、地主から研修生への信頼を補うという機能を信州うえだファームが発揮している。

<農地情報の収集と共有>

樹園地継承推進会議や農地相談会によって関係機関が農地に関する情報を収集し、共有する体制が出来上がっており、地域の農地を維持するとともに就農者の農地を確保することができている。

取組の効果

2020年4月時点で、研修受入実績は55名、うち41名が就農（うち20名が果樹）。

樹園地継承事業で預かった農地の面積は24haで、うち新規就農者に対して引き継いだ農地は14ha。残り10haはファームで継続して借り入れている。

継承事例

事例の概要	・ 信州うえだファームの研修を経てブドウ生産を開始。自ブランドのワインの生産委託なども開始している
就農の経緯	・ ワイン生産に関心があり、情報収集の中で信州うえだファームにてワイン用ブドウで新規就農を目指すコースが開催されることを知り、研修生として参加
支援に関するコメント	・ 研修内容は、主に農作業のOJT。事業計画作成等の座学はない ・ 研修2年目から各自の農地を割り当てられ、苗木を定植 ・ 研修時代から利用している農地の地主は10人以上。就農時に地主に挨拶へ行った。研修時代から定期的な交流を心掛けていたこと等から、トラブルになるようなことはなかった。

支援の持続性

信州うえだファームを中心とした関係者間の連携が出来上がっており、関係機関担当者の異動を経ても支援が継続しているなど、持続性の高い体制を構築している。

他地域への展開可能性

信州うえだファームが樹園地継承事業と新規就農者育成事業を行うことで両事業が連携し、有効な支援に繋がっている。他地域においても、農地の維持管理と就農支援を組み合わせることで有効な支援を構築することに繋がる可能性がある。

一方で、事業の実施に当たっては信州うえだファームの負担が大きくなっており、ファームの利益を一定程度犠牲にすることで支援が継続している面がある。他地域において同様の支援を検討する場合には、農地の維持管理等にかかるコストをどのように誰が負担するか等を検討する必要がある。

取組の課題と今後の方向性

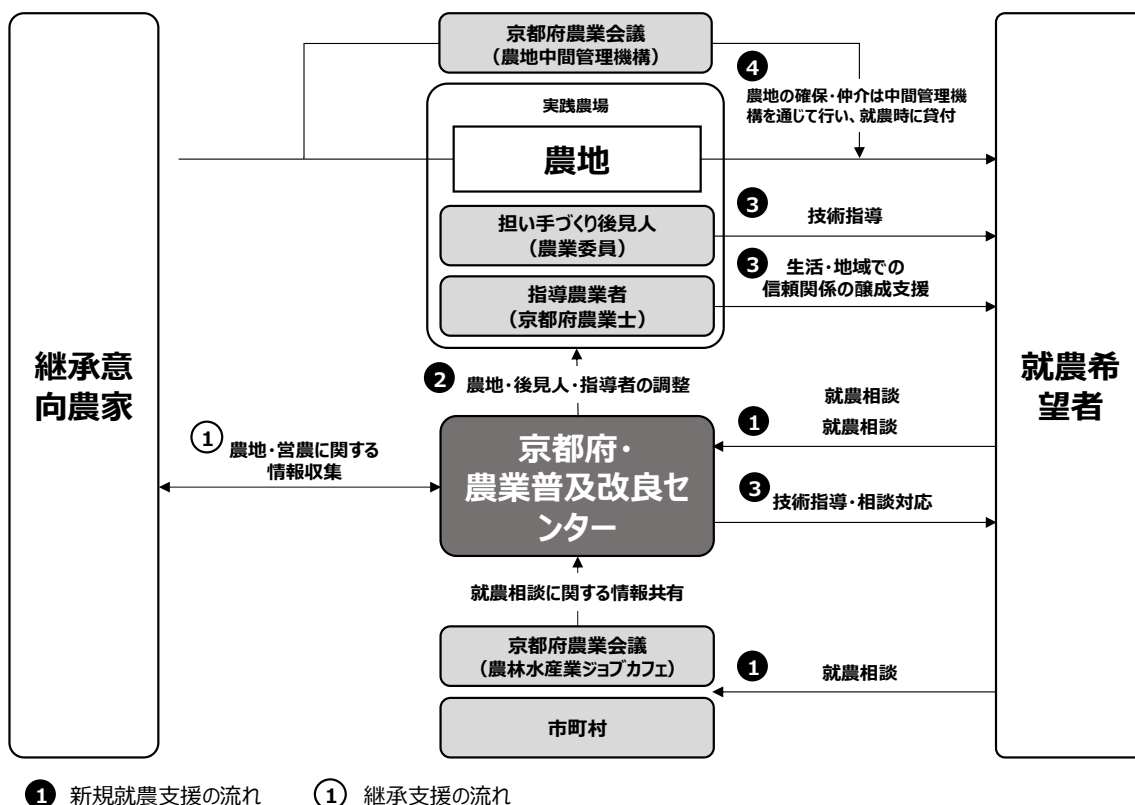
取組の課題としては、支援の運営を中心となって担うJA職員の負担が大きいこと。現JA職員の後継者の育成についても取り組んでいるところである。また、耕作者不在の農地を預かる上で、農地を維持する負担がある。農地を引き継いでいく上ではいい農地を引き継ぐが、結果ファームに条件の悪い農地が残ることもあるなど、ファームの収益を圧迫している。

今後も同様の支援を継続していく方針であり、支援の運営を後任に継承していくための取組を行っている。

② 京都府（担い手養成育成実践農場整備支援事業）

事例要旨

- ・ 就農者に対して、「実践農場」を提供し、研修を行った上で、同農場をそのまま借り入れて就農することができる制度。
- ・ 実践農場制度では、研修用の農地・施設を確保するだけでなく、担い手づくり後見人・指導農業者という指導者を確保し、就農者の支援を行っている。
- ・ 実践農場の設置には普及センターの普及員が中心的な役割を果たしており、就農者に引き継ぐことが可能な農地や指導者の確保を行い、円滑な就農、農地等の継承に繋がっている。



支援の体制

普及センターが実践農場の設置から研修に当たるまで中心的な役割を果たしつつ、関係機関で就農者に関する情報を収集して支援を行っている。

資金面では、主に府の予算を充当。機械・施設賃借料や家賃の補助のほか、指導農業者や担い手づくり後見人に対する謝金も負担。

主な関係機関	役割
各農業改良普及センター	・ 新規就農相談の窓口、実践農場制度の活用判断 ・ 実践農場の設立における農地、指導者等の確保

	・ 農地に関する情報収集 ・ 研修中における技術指導、相談対応
京都府	・ 研修に必要な農業機械・施設の賃借経費の支援 ・ 定住のための住宅に関する家賃支援
京都府農業会議	・ 新規就農相談の窓口、実践農場制度の活用（農林水産業ジョブカフェの運営） ・ 農地の仲介（農地中間管理機構の運営）
市町村	・ 新規就農相談の窓口

支援体制の構築経緯

京都府の全域を対象として支援をしているが、地形や農地の都合もあり、北部での取組が多い。京野菜を中心とした野菜生産が多い地域であるため、就農生も野菜等での就農を目指す者が多い。

支援の開始は平成14年。新規就農者が地域に入ってきた際、特に都市部からの参入者は農村のイメージと現実とのギャップに直面することがある。地域で孤立するようになり、地域定着に失敗してしまう例が散見されていた。農業生産に関する技術をしっかり得るとともに、就農者自身が地域に信頼されることが必要との考えから、技術指導だけでなく、地域定着に関する支援を行う後見人を含めた実践農場の取組を開始。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談の主な窓口は農業会議が開設している農林水産業ジョブカフェと普及センター。市町村や融資機関に相談があった場合にも普及センターに情報が集約されるようにしている。
ii) 実践農場の設置	・ 就農生への面談や体験研修等を経て、実践農場として、農地、研修用施設、指導農業士、担い手づくり後見人を確保する。 ・ 普及センター、ジョブカフェで相談内容を判断し、実践農場制度での支援が適切と判断した場合、実践農場の設置を開始。 ・ 農地の確保は農業会議（農地中間管理機構）を通じて行う。 ・ 指導農業者、担い手づくり後見人については、普及センターが中心となり、研修生の希望などを勘案して確保。
iii) 実践農場での研修	・ 普及センター等の支援のもと、2年程度の研修を実施。
iv) 就農	・ 実践農場として活用した農地、施設を引き継ぐ形で就農が可能。 ・ 農地の借入は中間管理機構を通じて行うので、地主と就農者が直接交渉することはない。また、研修で使っていた農地でもあるため、借入に当たって問題が発生したケースはない。

<経営継承に関する支援>

普及センターが中心となって、地域の状況を把握し、経営をやめそうな農業者等の情報把握を行う。また、後見人になる農業者は主に地域の顔役であり、そうした農業者が持つ情報も普及センターがコミュニケーションの中で聞き取りを行う。

実践農場制度において就農者に貸している農地は、基本的に所有者が離農した農地や耕作者がいなくなってしまった農地であり、普及センター等が集めた情報を基に実践農場を開設している。

有効な支援のポイント

<指導農業士と担い手づくり後見人の設置>

指導を行う農業士だけでなく、地域への定着を支援する担い手づくり後見人を設置している点が高い定着率を実現するためのポイントとなっている。

<農業改良普及センターの役割>

農地情報の収集、実践農場の設置、就農者に対する支援など、普及センターが制度の運営において大きな役割を果たしている。特に、ベテラン普及員の持っているコネクションや知識が支援の実施に大きな役割を果たしている。

取組の効果

制度を開始した平成14年以降で、これまでに開設した実践農場は137か所で、うち約9割が就農し、営農を継続している。実践農場で受け入れている就農者は毎年3名程度。

農地を引き継いだ実績としては、就農者1人あたり20～30a程度の規模からのスタートであることを踏まえると、40ha程度。ただ、その後拡大していくことを考えれば、多くの農地を新たな農業者に引き継いでいる。

継承事例

事例の概要	・ 実践農場での研修を経て、万願寺とうがらし生産を開始。
就農の経緯	・ 29歳でIターン。地元で働きたいと思っている中で農業の可能性を感じて就農を検討。農業大学校での研修を受け、その後大学校を通じて普及センターに相談し、実践農場での研修を開始。
支援に関するコメント	・ 研修で使う農場の規模は小さく、研修で確保していた農地だけでは計画には届かない。就農計画で予定している規模ぐらいまでの農地の確保について、もう少し支援してほしい。 ・ また、実際に規模の拡大を実現した際にも、研修時の規模と比べてギャップを感じるという課題もある。

支援の持続性

府の制度として長年運営されており、持続性のある体制を構築している。実践農場の設置における農場、指導農業者、担い手づくり後見人の確保にはベテラン普及員の持つコネクション等によるところが大きく、そうした属人的な要素を組織化していくことが持続性を維持する上でのポイントであると考えられる。

他地域への展開可能性

就農者への支援において、地域定住を支援する役割を担う者を制度として確保する手法は、就農者の定住率を上げるために他地域でも活用可能なポイントである。

実践農場の設置にあたっては、普及センターや普及員の活動によるところが強く、ベテラン普及員の存在が実践農場の設置におけるキーとなっている。他地域での展開にあっては、こうした役割を担う主体の存在の有無がポイントになると考えられる。

取組の課題と今後の方向性

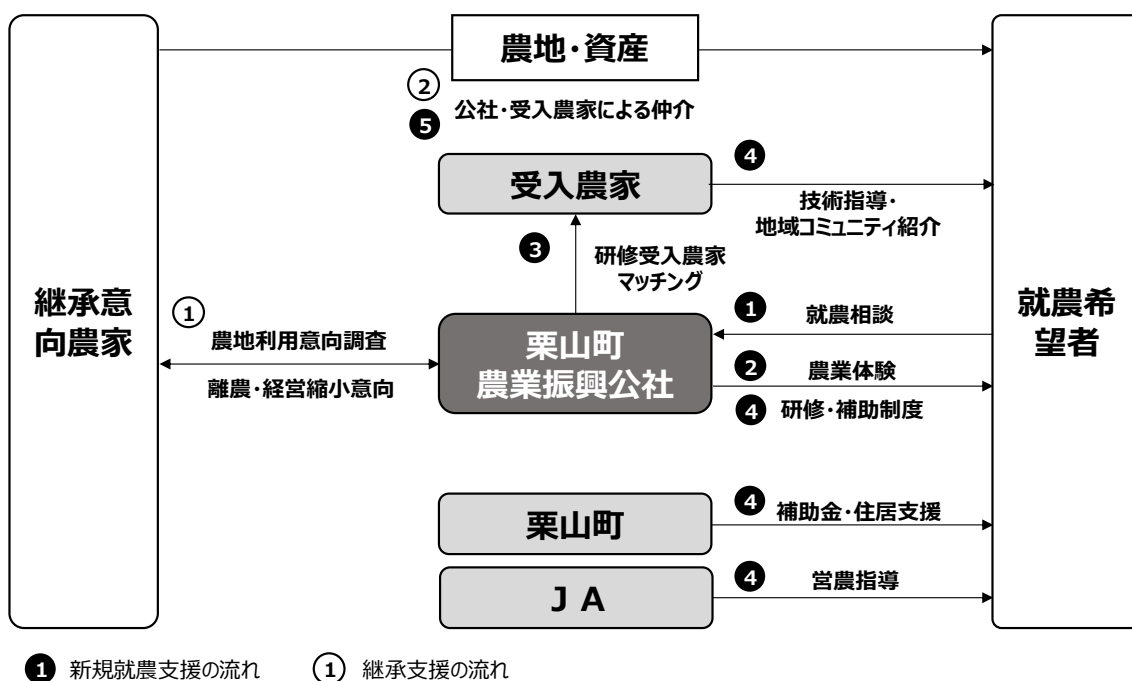
課題としては、指導農業者や担い手づくり後見人の確保が難しく、実践農場を設置できない、あるいは設置まで時間がかかるというケースがある。県の予算で指導農業者や担い手づくり後見人への謝金を支払い、必要な人材を確保している。

また、第三者継承について、継承時の支援は重要と認識。特に畜産のような継承時の資産が大きくなるケースにおいて、その資産価値の算定や、継承に必要な資金の手当てに関する支援が課題。その他、府としては雇用就農による法人後継者の確保に関する支援を検討している。

③ 栗山町農業振興公社

事例要旨

- ・ 栗山町農業振興公社において農地利用意向に関する調査と新規就農支援を連携することで、地域の農地を新規就農者へ繋いでいる事例。
- ・ 栗山町農業振興公社を中心に「農地利用意向調査」を実施し、町内農地に関する今後の利用意向について把握している。
- ・ 併せて新規就農支援を行うにあたり、地域の農地利用意向に応じた研修の設計や、就農時における農地の引き継ぎに繋げている。



支援の体制

主な関係機関	役割
栗山町農業振興公社	・ 支援全体のメインの運営主体 ・ 農地利用意向調査の実施 ・ 新規就農者向け研修制度の運営
栗山町	・ 町から公社へ職員が出向 ・ 助成金や家屋の支援など行政サポートを主に実施
栗山町農業委員会	・ 農業委員会から公社へ職員が出向 ・ 農地の取得についてサポート
JAそらち南 (旧JA栗山)	・ JAから公社へ職員が出向 ・ 営農・経営支援を主に実施

公社は栗山町と旧JA栗山が出資して設立された。農地の流動化、若手の育成、法人化が公社の主な役割であったが、そこから新規就農者支援にも乗り出すこととなった。

5名体制で新規就農者支援を展開している。その内訳はJAからの出向者が2名、町役場からの出向が2名、農業委員会からの出向が1名である。最近では総務や人事関係を別の担当者に担ってもらっているため、5名は主に受入からサポートをメインに実施している。過去には3名体制で運営しており、体制は拡充されている。

公社の運営資金は町とJAで負担するとともに、新規就農対策を含む農業振興事業の財源としては中山間交付金を活用している³。その他、農業施設等の引き継ぎに当たっては青年等就農資金、農地については北海道農業公社の農地保有合理化委事業または栗山町農業振興公社の中間保有事業を活用している。

支援体制の構築経緯

栗山町は北海道空知総合振興局管内に位置し、町内の農業者数は400戸程度。後継者不在の農家が多く、農家戸数は減少傾向にある。

地理的には東部が中山間地域、西部が平野部であり、米の栽培面積が最も多く、その他、小麦、大豆、種芋、玉ねぎなど多様な野菜を生産している。

栗山町農業振興公社が設立されたのが平成16年。米価下落等で後継者が地域に残りづらい背景があった中で、農地の流動化、若手の育成、農業経営の法人化を目的として、栗山町とJA栗山が出資して設立された。農地の流動化を主な目的として活動していたが、その一環として、後継者マッチングや新規就農者受入などの取組が10年前からスタートした。

前事務局長はJAの営農部長であり、新規就農アドバイザーとしては元普及センターの職員や栗山町からの出向者が中心となって活動してきた。就農者支援には、行政として取り組むべき部分と、農業経営を把握する部分の両側面があるが、うまく役割分担できていたことが成功要因だと考えられる。

支援の内容

<新規就農支援>

栗山町農業振興公社では、就農支援制度として、地元農家による受入研修を実施している。公社で就農相談の受付を行い、体験研修を経て、研修受入農家のもとで2年間の研修を行ったのち、就農までを支援する。

支援内容	概要
i) 就農相談の受付	・ 栗山町農業振興公社が窓口となり就農相談を受付。来所相談だけでなく、札幌、東京、大阪にて開催する相談会や就農イベントでの募集も行う。
ii) 農業体験	・ 面談の結果、栗山町での就農に興味を持った者に対し、公社にて体験研修を実施。その際、栗山町では体験研修用住宅の提供を行っている。

³ 栗山町「第4期栗山農業ルネッサンス 栗山町農業振興計画 平成29年度～平成33年度」

iii) 研修の準備・検討	・ 実際の就農を決めた者については、作物や就農形態、資金の目途等について検討の支援を行う。
iv) 研修受入先の決定	・ 将来栽培したい作物や就農を希望する地域に応じて、研修受入農家のマッチングを行う。
v) 就農研修	・ 原則2年間の実践研修を行う。受入農家による現地研修のほか、公社・JAによる座学研修も実施する。 ・ 研修後半に就農開始の準備として農地・機械・施設の用意、営農計画の作成について公社や受入農家が支援を行う。 ・ 研修中の家屋については栗山町で研修生用住宅を用意して貸出。
vi) 就農	・ 研修終了後に就農。 ・ 機械・設備購入や農地利用・整備に関する助成を実施。

<経営継承のための仕組み>

農地利用意向調査を実施することで地域内の農地や設備等の放出意向について把握し、新規就農支援の際、農地の獲得が見込める地域での研修を実施するなど、農地や設備を引き継いでいく取組を実施。

支援内容	概要
i) 農地利用意向調査	・ 毎年2月頃に「農地利用意向調査」を実施し、1,200人ほどの土地所有者を対象に農地の放出意向や規模拡大意向についてアンケート実施。 - 毎年約1,200通のアンケートを送付し（栗山町内半分、町外が半分）回収率は75%ほど。 ・ 最近では農地を手放すことを他の農家に知られたくない農業者を中心に公社へ直接相談に来るケースも増加。その他、11月頃に栗山町内にある23の全集落を巡回し、農業者と直接会話する機会を設けている。そこで情報を収集することができている。
ii) 農地・資産の引き継ぎ	・ 就農者への農地の確保にあたって、公社で持っている農地利用意向調査の情報も活用し、引き継ぎ可能な農地の近くでの研修を調整するなど、就農者へ農地や資産が引き継がれるような取組を行う。

有効な支援のポイント

<農地利用意向調査による情報の収集>

農地利用意向調査を継続的に実施し、農地に関する情報を収集している。新規就農者に対する農地の確保を容易にするとともに、地域内の農地を新たな農業者に繋いでいくことを可能にしている。

<農業振興公社の存在>

町レベルにおいて公社を有し、充実した体制で支援を行うことができている。支援の運営

を組織として行うことで、事務局長の代替わりがあっても支援を有効に持続できている。

また、新規就農支援を担う5名のうち2名が町役場、1名が農業委員会、2名がJAからの出向者であることは、関係機関の得意分野を活かして連携した支援を行うことを可能にしている。

取組の効果

新規就農者支援の取組を開始してから10年ほど経過。これまでに16組が就農を果たし、うち2件が第三者継承の枠組みで就農している。

継承事例

事例の概要	・ 栗山町の就農支援制度を利用し、受入農家からイチゴ経営を継承。
就農の経緯	・ 就農イベントで北海道への就農に魅力を感じ移住。その後、道内での就農イベントに参加し、栗山町の案内を受け再度移住。
支援に関するコメント	・ 農地や施設は売買にて継承。引き継ぎにあたっての価格については先方の提示だったが、特に不満のある価格ではなかった。 役場の職員は第三者として協議の場に同席。 ・ 価格提示が遅いと、引き継ぎにあたりどれくらいの金額がかかるのか分からず不安。価格提示のタイミングについては早い方がよい。
事業継承成功のポイント	・ 就農者側に農業法人での就農経験があったことで、農業についての知見があり、受入農家とのコミュニケーションを円滑に行うことができたというのが継承成功には大きかったと自認している。 ・ 価格提示の水準が納得のいく価格であったこともポイント。

支援の持続性

農地利用意向調査や新規就農支援など、支援の仕組みに属人的な要素が少なく、組織として支援を継続することが可能になっている。また、栗山町農業振興公社の存在が、地域内での関係機関同士の連携を持続的なものになっている。

他地域への展開可能性

農地利用意向調査については、他の自治体においても有効な手法であると考ええる。特にアンケートによる調査は比較的容易に行うことができると考えられる。

一方で、栗山町では栗山町農業振興公社の存在により、充実した体制のもと、地域の関係機関が連携した支援を構築することが可能になっている側面がある。他地域において同様の支援を構築するにあたっては、特に関係機関同士の連携についての仕組みを構築することが必要になると考えられる。

取組の課題と今後の方向性

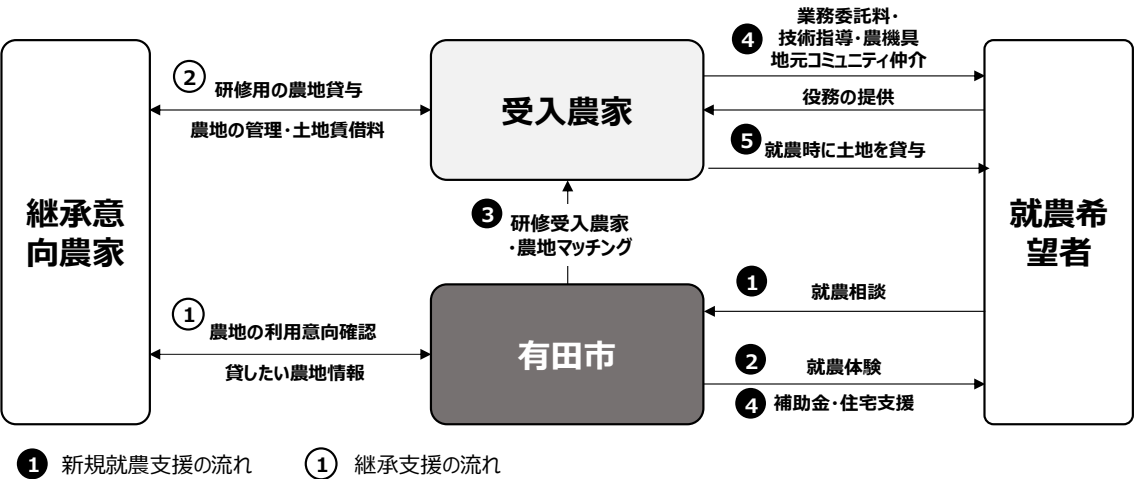
経営継承に当たっては、経営すなわち理念や農業に対する思いまで引き継ぐ形の継承（狭

義の第三者継承）では、マッチングの難易度が非常に高いというのが取り組んだ実感。親方と新規就農者の仲介を何度も経験してきたが、担当者の負担も大きい。現在は経営以外の農地、建物、施設を売買するスタイルに切り替えている。今後も、資産のみを就農者に引き継いでいく形態での支援を行っていく方針。

④ 有田市（AGRI -LINK IN ARIDA）

事例要旨⁴

- ・ 就農者に対して有田市が農地と指導農業者を紹介し、技術習得機会を提供する事業。農地に関する情報は有田市が収集・蓄積し、仲介する仕組み。
- ・ 有田市では農地の利用意向を確認し、継承候補の農地についてのデータを整理。
- ・ 就農者の受入に際し、受入農家に継承予定園地を貸与し、就農者は継承予定の園地にて研修を実施。就農時に園地を引き継ぐことが可能。



支援の体制

農地情報の収集、支援制度の相談受付から運用までを有田市が中心になって実施。支援の事務局は有田市役所の職員2名で実施。その他、農地情報の収集に当たっては農業委員会とともに5名体制で実施。事業実施に必要な経費については市にて負担。就農者への収入への支援としてはAGRI-LINKを活用。

主な関係機関	役割
有田市	・ 農地に関する情報収集、データベース化 ・ 就農相談の窓口

⁴ 有田市経済建設部有田みかん課「有田市新規就農者向け研修プログラム AGRI-LINK IN ARIDA 実施ガイドライン」

	・ 受入農家、農地の調整 ・ 就農者に対する住宅紹介等の支援 ・ 研修期間中のフォロー
--	---

支援体制の構築経緯⁵

市内の農業者の多くがみかん農家であり、市内で生産されたみかんを「有田みかん」としてPRしている。平均的な耕作面積は1ha程度。農業者の高齢化が進んでおり、60歳以上の農業者が7割程度。後継者が明確に決まっている農業者は1割強にとどまり、後継者の確保が課題。

AGRI-LINKの仕組みづくりはリクルートの支援を受けて実施。リクルートと有田市は、17年3月に地域振興を目的した包括連携協定を締結し、一次産業分野における課題解決支援モデルの実証実験を実施。取組を進めるなかで、農地提供者からは「土地が荒れると周りの農家に迷惑がかかるので、辞められない」、受入農家からは「廃農しそうな農家は分かるものの、こちらから聞くのは失礼なので、聞けない」、新規就農者からは「収入や初期費用の不安、農地確保が難しいなどの理由で、やりたいけど、できない」などの意見を確認。リクルートは支援体制の構築まで行い、実際の支援体制の運用は市役所が担う。

支援の内容

＜新規就農支援＞

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 有田市が就農相談を受付。事業内容について面談を行って説明。
ii) 就農体験	・ 就農相談後、1年かけて就農体験を複数回行う。
iii) 受入農家・農地の調整	・ 有田市が事業実施可能と判断した場合、農地及び受入農家を選定する。 ・ 受入農家候補者は就農予定者と農地の提示を受けて受入可否を検討。 ・ 農地提供農家は就農予定者と受入農家の提示を受けて賃貸可否を検討。 ・ 受入農家、農地が確保できた場合、有田市の調整のもと受入農家が農地を借入れ、就農者はその園地で研修開始。
iv) 研修の実施	・ 受入農家と就農者は業務委託契約を締結し、2年間の研修を実施。 ・ 住宅については有田市が紹介などの支援を行う。
v) 就農	・ 研修終了前に協議を行い、農地提供農家から園地の賃貸（もしくは譲渡）を受けて就農する。販路については受入農家や有田市が支援。

⁵ 株式会社リクルート 2019年3月14日プレスリリース「リクルート、和歌山県有田市と連携し、新たな就農支援スキーム「AGRI-LINK IN ARIDA」の運用を開始 リクルートのマッチングノウハウを活かしたスキームモデルを開発」

＜経営継承に関する支援＞

支援内容	概要
i) 農地情報の収集	・ 2年に一度、市内の状況把握のためにアンケートを実施。農地の利用意向や、経営継続に関する意向などを情報収集し、内容は農業者へも共有する。 ・ 75歳以上の農業者など、条件を設定し、耕作継続が難しくなりそうな農業者については訪問にてヒアリングを実施。耕作放棄地になる前に情報を確認している。 ・ AGRI-LINKの仕組みに農地を提供したい農家は市役所へ相談し、将来的に耕作を行わない農地について登録する。 ・ 農地については、市役所でデータベース化して情報を管理。

有効な支援のポイント

＜市役所における情報把握＞

2年に1度のアンケートやヒアリングによる農地、農業者の情報把握が行われており、市役所のデータベースに情報蓄積がなされている。市役所に情報が集まっているため、就農者に対して提供できる農地の確保が可能になっている。

取組の効果

制度の開始が2019年であり、まだ就農実績は1件、候補が1件。相談は多く、2020年は新型コロナウイルスの影響で受入が滞っているものの、約90件の就農相談がある。

継承事例

事例概要	・ AGRI-LINKの制度を使って1年前に就農し、現在みかんを生産。
就農の経緯	・ 地域や品目に関するこだわりなく就農を希望しており、テレビでAGRILINKを知って有田市に連絡。約1年で研修や農業体験を行い、農業の厳しさも知った上で就農した。
支援に関するコメント	・ 農地と販売先が確保できており、栽培に専念すれば収入が得られるため安心できる。農地や農機具の心配もなかった。 ・ 市役所の人近くにおり、すぐに相談できることも制度活用のメリット。 ・ 制度を活用して地域に入ること、地域になじみやすかった。

支援の持続性

市町村に有田みかんを扱う課を設けている等、組織体制は充実。支援の持続性は高いものと考えられる。

他地域への展開可能性

市内における農業者情報の把握は、市内のほとんどがみかん農家という地域であり、かつ

有田みかんの産地としてみかん生産者の支援に市が力を入れている（「有田みかん課」という課を設置している）ということにより可能となっている面がある。特定品目の産地として生産者側にもまとまりがある地域においては、情報把握については同様に行うことも可能であると考えられる。

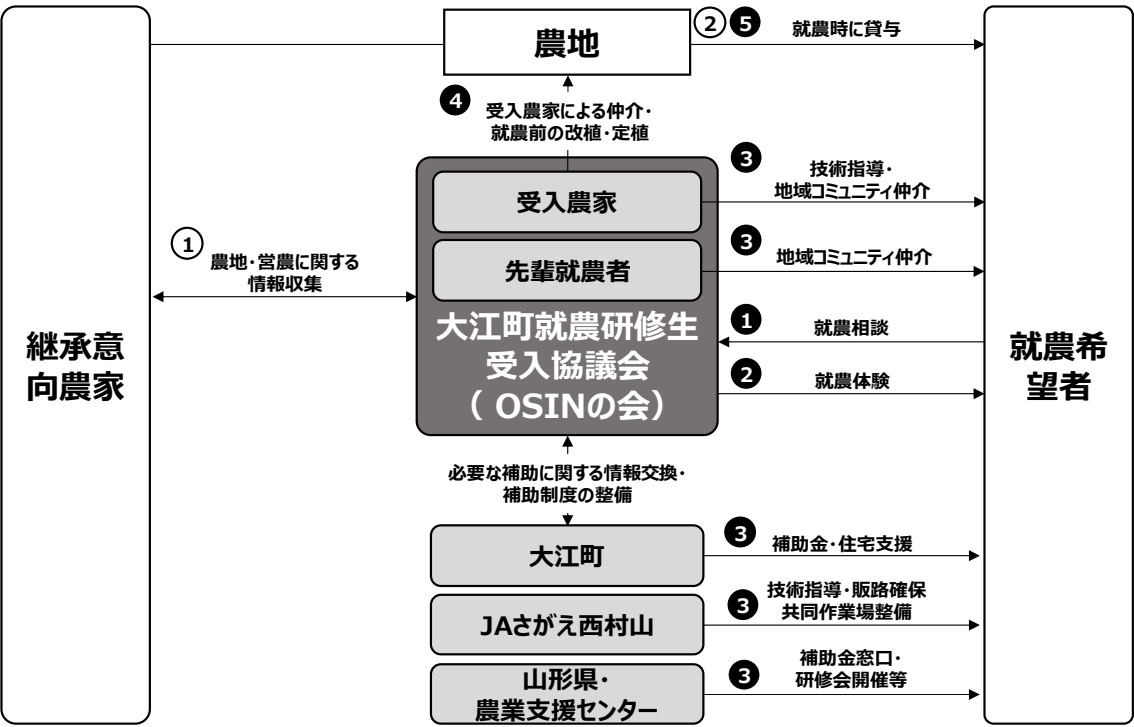
取組の課題と今後の方向性

今後も同様の支援を継続し、受入農家となる農業法人や指導に当たる農業者の協力をさらに増やしていく。その他、現状の課題は農地の確保であり、提供できる農地の候補はまだ数haしかない。

⑤ 大江町就農研修生受入協議会（OSINの会）

事例要旨

- ・ 就農者の受入と指導を行う受入農家と先輩就農者で構成する大江町就農研修生受入協議会（通称OSINの会）を通じて離農意向者の園地を就農者に引き継ぐ仕組み。
- ・ 就農者に対し、受入農家で受入研修を実施することで新規就農者を確保。
- ・ 農地の確保については、OSINの会を構成する農業者による地域の農地・経営の情報を基に経営移譲者等の園地も活用している。



支援の体制

OSINの会の事務局は主に就農者によって担われており、会の運営は就農者を含めて構成員全体で担うという方針で運営されている。

支援のキーパーソンとなるのは会長であり、会長の判断やアイディアが大きな影響を持っている。会長の負担軽減のため、連絡事項等は事務局という形でサポートしている。

各種支援の費用は主に町の予算で賄われているほか、就農前の研修段階及び就農直後の経営確立に資する支援として農業次世代人材投資事業を活用。OSINの会の運営経費については国の補助金やJAによる運営費助成を充てている。

主な関係機関	役割
大江町就農研修生 受入協議会（OSINの会）	・ 研修生の相談窓口 ・ 研修受入農家の決定、研修の実施 ・ 地域コミュニティへの仲介 ・ 農機具バンクの運営管理（新規就農者）
大江町	・ 研修生の相談窓口 ・ 農業次世代人材投資資金（経営開始型）に関する支援 ・ 住宅支援、家賃補助 ・ 農機具等購入補助（補助率1/2限度額50万円（令和2年度）） ・ 共同作業所の設置 ・ 作業小屋設置改修補助
JAさがえ西村山	・ 販路の確保 ・ 研修生への技術指導 ・ 共同作業場の整備 ・ OSINの会への運営費助成
やまがた 農業支援センター	・ 研修生の相談窓口（県の窓口を担う） ・ 農業次世代人材投資資金に関する窓口
山形県	・ 就農計画の作成指導・認定 ・ 農業次世代人材投資資金による支援

支援体制の構築経緯

大江町は山形県の中央部に位置する町であり、町の全域が中山間地域もしくは山間地域に該当する。稲作と果樹を行う複合経営が主体となっており、特にりんご、ラ・フランス、モモ、さくらんぼ、すもも等の果樹の生産が盛ん。

町の農業者の確保と人口減少対策として、現会長が中心となって、やまがた農業支援センターで就農支援を行っていた農業者を2013年に組織化したのがOSINの会の始まり。会長はJAのすもも部会長でもあり、すもも部会との関連は強い。当時も就農支援は行っていたものの、支援が十分でなく就農者の定着率も低かったため、産地として就農者の確保、育成、定着に

力を入れなくてはならないという問題意識があった。

当時から町役場も関与しており、支援内容については、組織ができてから少しずつ必要なものを揃えてきた。OSINの会や就農者からの意見を聞き、町が単独補助として家賃補助や農機具バンク（農機具のシェア）などの支援制度を整備した。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農者の募集は主に新農業人フェアなどの就農イベントを通じて行う。 ・ やまがた農業支援センター⁶への相談や、OSINの会への直接相談も受付。
ii) 就農体験	・ 相談者に対し、年間累計15日を限度として短期研修を実施。
iii) 研修の実施	・ 受入農家は10名程度おり、目的（栽培作物等）に応じた受入農家のもとで研修。 ・ 研修期間は2年間。1年ごとに受入農家が変わり、作物時期によっては他の受入農家で研修することもある。 ・ 単身研修生向けの寮は町で整備し、家賃・光熱費無料で入居可。家族の場合は空き家や新規就農者用住宅に入居し、家賃補助等の支援を活用。
iv) 園地の確保	・ 就農に当たっての農地はOSINの会や会長、受入農家が持っている、経営移譲者や経営を縮小する農家の情報を活かして確保。 ・ 研修生の希望や居住地に近いところ等の条件で農地をマッチング。 ・ 就農に先立ち、会長や受入農家が引き継ぎ予定の農地にあらかじめ苗木を植えておくなど、引き継ぎがスムーズになるような管理も行う。
v) 就農	・ 2年間の研修を経て就農。 ・ 住宅は町の空き家バンクを活用するほか、町が建設した新規就農者向け住宅に入居可能（期限あり）。町から家賃・光熱費補助がある。 ・ 農業機械も町で補助。農機具バンクとして就農者同士でシェアすることで就農費用を抑える。 ・ JAと町で共同作業場を整備し、就農者が使えるようにしている。
vi) 就農後の支援	・ 研修生と地域住民の交流の場や、先輩就農者との交流の場をOSINの会で用意することで、会が就農生にとっての精神的なホームとなっている。 ・ 品目によってJAの生産部会にも参加して地元農家と交流。

⁶ 公益財団法人やまがた農業支援センター。山形県の新規就農相談窓口を担う。山形県での独立就農に当たっては、短期研修と研修農家のもとでの研修が必要であり、一般的には研修先農家は農業支援センターから紹介を受ける。研修先農家は一定の要件を満たし、センターに登録された者から選ばれる

＜経営継承に関する支援＞

支援内容	概要
i) 農地情報の収集	・ OSINの会の会長や受入農家は地元の有力な農業者であり、離農や営農規模を縮小する場合の農地相談の受け皿となっていることから、町内で誰がやるというという情報を蓄積。 ・ 受入農家に入った農地の相談については一旦会長に集約することで会に情報を集約。
ii) 就農者への引き継ぎ	・ OSINの会を通じて就農者に農地を引き継ぐ。 ・ 地主から農地を借入れる際には、OSINの会の受入農家も同席してサポート。果樹の場合、やめた後も地主として園地が適切に営農されるのかを気にするケースが多く、OSINの会がその信頼感を補う形になっている。 ・ 近年では受入農家の農地だけでなく経営継承を視野に入れるケースや、販路等を含めて継承していくケースも出てきている。

有効な支援のポイント

＜OSINの会における情報把握＞

OSINの会、特に会長をはじめとする受入農家が地元の有力農家として、農地に関する情報、相談の受け皿になっており、会に情報が蓄積されていることが就農者への農地の引き継ぎを可能にしている。背景としては、大江町の果樹農家が産地としてのまとまりを有しており、農業者間の繋がりや農地を維持する意識があったことがポイントであった。

＜OSINの会と大江町の連携＞

OSINの会の設立当初から大江町とは連携して支援を実施している。OSINの会の就農者や受入農家からの要望を受け、大江町としての町単補助金の活用方法を決定しており、それにより就農支援において現に必要なとなっているポイントに対し効率的な支援を行うことができる。

取組の効果

支援の開始は2013年で、これまでの新規就農者は15名。家庭の都合で経営継続を断念した1名を除き、営農を継続している。多くは1haから3haの規模。果樹（すもも、ぶどう、りんごなど）や野菜を行う者が多い。

継承事例

事例概要	・ OSINの会の就農支援を受け就農した者。経営面積は果樹（すもも、リンゴ等）・野菜合わせ2ha等程度。
就農の経緯	・ OSINの会に繋がったきっかけは新・農業人フェア。 ・ 東北に来るつもりは当初なかった。OSINの会の仕組みに準じ、2年間の研修を経て就農。

支援に関するコメント	・ 農地についてはOSINの会のネットワークを通じて確保。 ・ 機械のレンタルについては、当時は支援がなかった。自身や当時の研修生・就農者が苦勞した経験を踏まえ、OSINの会や町役場と一緒に検討し、支援メニューとして農機具バンク（農機具のシェア）などが始まった。 ・ OSINの会のメンバーは完全にホームという感じで気兼ねなく話せる。OSINの会があることが定着率向上にも繋がっている。
------------	---

支援の持続性

受入農家の不足や高齢化、及び会長の属人的なノウハウに頼る部分の大きさは支援体制の持続性に関する懸念点である。先輩就農者による事務局機能の強化などの取組を行っているが、今後も受入農家の技術継承や、支援体制の代替わりなどを進めていく必要がある。

他地域への展開可能性

産地としてまとまりのある地域において、産地農業者の集団が支援主体となって同様の支援制度の構築及び農地情報の収集を行うことは他地域でも可能であると考えられる。また、その際、市町村と産地集団の連携のあり方についても参考になる事例である。

一方で、ヒアリングにおいて事務局長が発言していた通り、支援制度の整備・運営に当たっては現会長の果たしている役割が大きく、会長の個人的な能力による部分をいかに組織化していくかが今後の課題であり、他地域においても、支援制度の運営に当たっていかに支援を組織化するかということは重要なポイントになる。

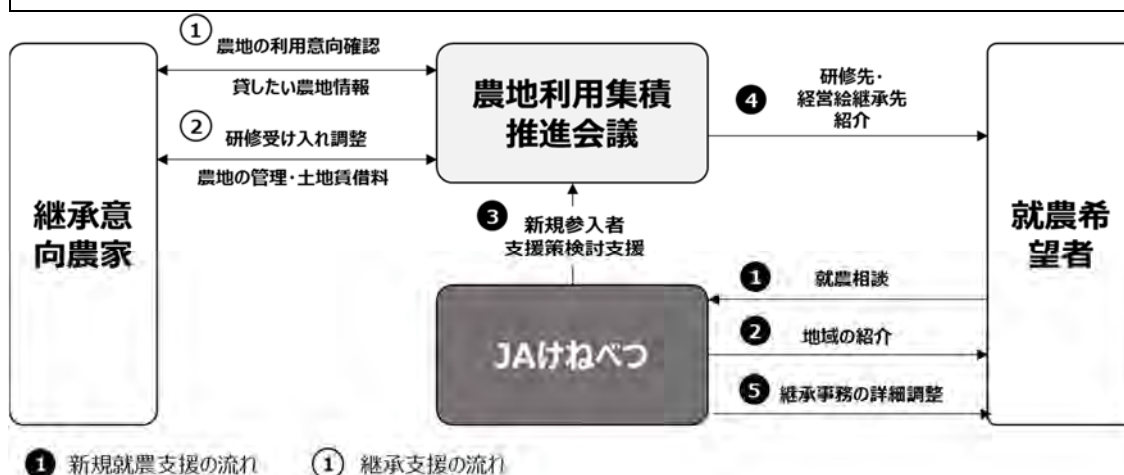
取組の課題と今後の方向性

課題は指導を行う受入農家の不足と高齢化。平均が68歳近くになっており、受入農家の技術や知識を地域としていかに引き継いでいくかが課題。組織や支援体制を維持していくため、会長の判断やアイデア等に頼る部分を組織で担えるような体制にしていけることが今後の方向性。地域の若手農業者が会長の後継者として、会の運営を引き継いでいくことが望ましいと考えている。

⑥ JAけねべつ

事例要旨

- ・ 地域内で経営の継続意向などについて情報共有を行う農地利用集積推進会議を立ち上げ、自主的に地域内で合意形成を行う仕組みを運用。
- ・ JAけねべつでは、農地利用集積推進会議において事務方としての意見提示のほか、継承段階における継承意向農家・就農者の詳細調整を第三者の立場から実施、円滑な継承の実現をサポート。



支援の体制

JAけねべつが立ち上げを促した農地利用集積推進会議において、農業者が課題意識及び経営継続の情報を共有。農地利用集積推進会議はJA管内の7地区に設置され、現在ではそれぞれの中での話し合いで、地区またぎの調整も含めて実施可能な状況。農協職員と組合員で継承に向けた仕組みを組み立て、個別の支援内容が定まった段階で自治体等の関係機関から協力を得ている。

主な関係機関	役割
JAけねべつ	・ 農地利用集積推進会議の事務局 ・ 就農相談の窓口 ・ 研修の受入や継承を実施する農家の調整を行う農地利用集積推進会議の事務を担う ・ 継承段階での詳細な調整をサポート

支援体制の構築経緯

平成21年、地域の将来像を描くのに、酪農家全戸にアンケート調査。調査をきっかけに、離農するかどうか、後継者の状況はどうかといった内容にも踏み込んで確認をしたところ、相当数酪農家の戸数が減ることが分かり、組合員や酪農家に結果を見せ、どんな手立てが必要か考えた結果、新規参入者を入れなければならないという認識が醸成された。

別海町の酪農研修牧場の卒業生だけに頼っていては担い手が確保できないことから、地域内でも酪農家に面倒を見てもらい独自に研修する取組を開始。その際、第三者継承を希望する酪農家が3件あったことから、平成21年に研修をスタート、平成23年に3件とも継承を実現。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 新・農業人フェアで説明後、事務所に来た人については住むところも含めて地域内を案内。
ii) 受入農家・農地の調整	・ 農地利用集積推進会議において、経営継承を進める経営体、研修の受入先を選定（研修先と継承する経営体は異なる）。
iii) 経営継承のための詳細調整	・ 新規参入者を入れる合意形成後、マッチング成功の後、活用する事業などに応じて関係者を巻き込み。 ・ 研修期間中、経営を継承させる半年前までに合意書を作成、機械や建物など、牛の値段も1～2か月前に評価。 ・ 継承1か月前に、最後の継承端境期に関する細かい内容（継承前後の牛の増減の考え方や電気代、水道代などの支払いを含む）の打ち合わせを実施。 ・ 税理士などの専門職は関与せず、JA担当職員が第三者的に調整を実施。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 農地情報の収集・共有の場づくり	・ 平成21年、今後の経営継続の意向を確認する内容を含むアンケート調査を実施。 ・ 農地利用推進会議を立ち上げ、必要な時に集まり、経営をやめる人や新規就農の人など幅広く話し合える体制を構築。 ・ 当初は意見が出にくかったことから、JAけねべつが話題提供を行い、回数を重ねることで意見を出し合える環境を構築。 ・ 現在は、JAけねべつが事務方として意見を出しつつ、農地利用集積推進会議内で調整を実施。

有効な支援のポイント

<地域の意思疎通促進の枠組み>

従来から存在した町議会、町内会といった会議体ではなく、踏み込んだ意見交換が可能な構成員による組織を立ち上げ。基本的に農協職員と組合員で新規参入者の支援の枠組みを組み立て、必要な役割に応じて町などの関係者を巻き込む。

支援実績

制度を開始した平成21年の3件の継承を皮切りに、直近10年で20件程度の新規参入が実現し、うち3～4割が地域の農業経営を継承している。

継承事例

事例概要	・ 北海道へのIターン者が、継承支援制度を活用して就農した事例 ・ 現在の経営規模は搾乳牛52頭（育成牛を含めると90頭）
就農の経緯	・ 当初は畑作や肉用牛での研修を受けていたが、土地の確保が難しかったことや、自分に合わなかった。そのうち、酪農についての研修を勧められ、検討 ・ 知人の紹介等を基にJAけねべつの支援制度を知り、その充実の魅力を感じて研修を開始。離農を予定する酪農者の元で8か月の研修を実施し、施設等を引き継ぐ形で就農。継承にあたっては、前経営者から牛の飼い方に関する考え方について聞かされ、それを引き継ぐことを条件に継承を了承された。 ・ 施設の引継ぎに関しては公社営リース事業を活用し、資金を節約。継承に関する金銭的なことは、JAなどが間に入って話し合いを行った
支援に関するコメント	・ 研修開始当初から、引継ぎを前提に研修を開始でき、また引継ぎに関する高所や話し合いも行うことができてよかった。他の地域では、「引き継ぐ」と言われていたのに翻されたという話も聞く。そういった不安は後継者側には常にある ・ 離農農家の資産を公社営リース事業で継承することで、初期負担を抑えることができ、かつ経営初期の返済を抑えられるのは助かる。

支援の持続性

農地利用集積推進会議において地域内での課題を共有する仕組みが定着しており、継承に成功した事例が域外にも口コミで広がっており、支援の持続性は高いものと考えられる。

他地域への展開可能性

農地利用集積推進会議を構成する組合員はほぼすべて酪農家で構成されていたことから共通の課題認識を持っていることを認識でき、その後の経営継承の取組に繋がっている。特定品目の産地においては、課題認識を共有する場を作り、情報共有と継承の実績を作る段階をサポートすることで、他地域においても継続的な支援体制の構築は可能と考えられる。

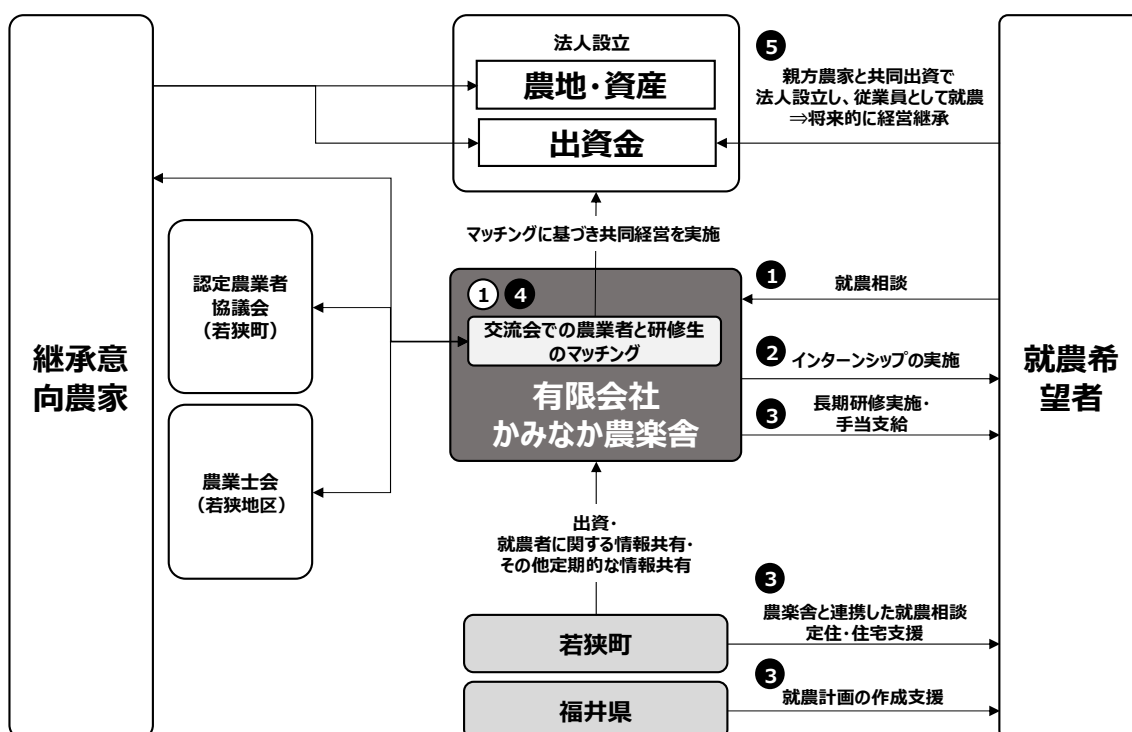
取組の課題と今後の方向性

今後も同様の支援を継続していく。新規就農者の希望が増えすぎると、住む場所や研修場所がボトルネックとなりうる。また、酪農経営を始めてみると続かないということもあるので、小ぶりの経営体でも経営できる仕組みがあるとよいと考えている。農場リース事業は地域の平均以上の規模でないと事業の要件を満たさず、管内では50～70頭となり、補助率を上げて30頭規模から経営を体感してもらうようなことができれば、就農を希望する人が増えるかもしれない。

⑦ 有限会社かみなか農楽舎

事例要旨

- ・ 就農者の研修受入を行うかみなか農楽舎を通じて、就農者と後継者のいない農業者とをマッチング。共同での法人設立を通じて経営を継承していく仕組み。
- ・ かみなか農楽舎で、認定農業者協議会をはじめとする地域の農業者と研修生のマッチングの場を設け、後継者や従業員を必要とする農業経営者に研修生を引き合わせる。
- ・ 就農パターンは複数あるが、経営継承を行うケースのスキームとして、後継者を求める地元農業者と協同で法人を設立し、当初は就農者が従業員として従事しながら、将来的に経営を継承していくスキームを構築している。



支援の体制

主な関係機関	役割
有限会社かみなか農楽舎	・ 研修生の相談窓口 ・ 研修の実施 ・ 親方候補となる地元農業者とのマッチング会の開催 ・ 研修中の手当での支給 ・ 研修中の住宅の提供
若狭町	・ かみなか農楽舎への出資 ・ かみなか農楽舎の担当を置き、定期的に情報交換 ・ 地元農業者とのマッチング会への参加

	・ 地元農業者と研修者の話し合いへの同席 ・ 就農者、後継者のいない農業者の紹介 ・ 就農者住宅の整備（就農後最大2年間は賃貸可能）
福井県	・ 就農計画の作成支援

若狭町はかみなか農楽舎へ出資していることもあり、親密な連携を構築⁷。

支援体制の構築経緯

かみなか農楽舎の位置する若狭町は、水稻作が中心の地域であり、町内農地の9割を水田が占める。担い手不足、後継者不足、兼業農家化が深刻化しており、並行して地域の過疎化が進んでいる。併せて、遊休農地の増加が問題となっている。

かみなか農楽舎は、地域農業者の高齢化と後継者不足、耕作放棄地の増加・過疎化への懸念を背景として、「都市からの若者の就農・定住を促進し、集落を活性化する」ことを大きな目標として2001年の11月に旧上中町（現若狭町）、株式会社類設計室、地元住民の出資で設立された。町がかみなか農楽舎へ出資したこともあり、当初から農楽舎と町との連携は強固であった。上述の認定農業者協議会との連携も初期から構築。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農者の相談経路として、一番大きいのは農業法人協会主催のインターンシップ。新農業人フェアでの勧誘や、法人への直接相談も一定の割合を占める。
ii) インターンシップ	・ 相談者に対し、1～2週間のインターンシップを実施。研修生と同様の生活を体験。インターンシップ後、面談を経て研修受入を決定。
iii) 長期研修の実施	・ 就農者をかみなか農楽舎で受け入れ、2年間の研修を実施。研修内容は農業に関する研修と農村生活に関する研修を含む。 ・ 研修中は農業次世代人材投資事業（準備型）を受けるか、かみなか農楽舎からの手当を受けるかを選択可能。 ・ 研修中のかみなか農楽舎施設に住込み（個室完備、食費自己負担）で研修。
iv) 親方農業者の確保	・ 地元農業者との協業、ひいては経営の継承を目指す研修生には、将来的に協業先となる「親方」を設ける。研修を行いながら、地元農業者との交流会（後述）や、親方候補経営への短期派遣等を経て、研修2年目の秋ごろまでには親方農家を決定する。
v) 就農	・ 就農に当たっては様々なパターンがあり、一例として、親方と共同出資で

⁷ 経営開始当初5年間は町から農楽舎へ出向者を置いていた。現在出向者はいないが、町の方でかみなか農楽舎の担当者を置き、定期的な情報交換を実施。

	法人を作り、法人に就職する形で就農するケースがある。 ・ 上記の場合、親方経営の農地や資産は法人に引き継ぐ。当面の代表権は親方農家が持ち、将来いずれかのタイミングで経営を継承していく。法人化のスキームも受けることで、継承に当たっての資産の取り扱い等が容易になる。
--	--

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
農地・後継者に関する相談（地元農業者と就農者のマッチング会の開催）	・ 若狭町の認定農業者協議会と連携し、年に1回、後継者・従業員を求める農業者と研修生とのマッチング会を開催している。会にはJAや行政も参加。農業者側から求める人材について、研修生から求める就農条件について発表し、農業者と研修生お互いの条件を判断して声掛けを行う。 ・ マッチング会で繋がった両者については、農場見学や体験研修を経たのちに合意があれば正式に外部研修先として研修生を派遣。 ・ 県の農業士会（嶺南支部）等の組織とも同様に情報交換会を実施。 ・ 後継者のいない農業者から直接かみなか農楽舎に対し相談が来るケースや、行政から農業者の紹介があるケースもある。

有効な支援のポイント

<就農者や後継者不足の農業者に関する情報収集チャンネルの構築・維持>

かみなか農楽舎という主体が、就農者の相談窓口から研修、農地・経営の後継者に関する相談先の機能を担っていること、また、その機能を十全に果たすための各種団体、組織との関係を有し、その関係構築・維持の努力を不断に行っていることが、若狭町においてかみなか農楽舎を中心とする事業継承の仕組みが継続的に機能している要因となっている。

特に後者について、就農者に関する情報は農業法人協会のインターンシップの受入により多くを確保し、また、後継者不足の農業者に関する情報は町の認定農業者協議会や県農業士会などの組織と関係を持つことで情報収集のチャンネルとしている。他にも、複数の団体・組織に対して常に関係構築の努力を行っている。

取組の効果

支援の開始は2001年で、これまで47名の研修を実施し、うち25名が町内に就農・定住。うち第三者継承の形態をとっているのは3者。

就農事例はほとんどが稲作。就農者の規模としては、個人で10～15ha、法人で20～50ha程度。就農後5年以内に経営が軌道に乗るケースが多い。

継承事例

事例概要	・ かみなか農楽舎を卒業生。地元親方農家と合同会社を作る形で就農し、現在は
------	---------------------------------------

	法人の代表者となっている。
就農の経緯	・ 元々農業をしたいと思っていたところ、母の知り合いにかみなか農楽舎の立ち上げ関係者がおり、その伝手で農楽舎を紹介してもらい、研修を開始。
支援に関するコメント	・ 親方に経営継承の意向があり、役場の担当者等と話し合っ最良の方法を検討し、共同で会社設立という方法を選んだ。最初は親方が代表。継承は代表変更だけでよいとため、独立して徐々に規模拡大していくより継承される側としても負担が少ない。 ・ 法人設立形態による経営継承であっても、経営継承の時期は親方農家に代表として認められた段階で引き継ぐという形がよい。

支援の持続性

支援において関係する各種団体・組織・機関との関係性を維持する取組をしていることで、支援体制の持続性を保つことを可能にしている。また、事業会社としてのかみなか農楽舎の持続性を高める取組として、生産した米の販路拡大や直販などを行っており、農業生産による収入・収益性を高める取組を行っている。

他地域への展開可能性

新規就農者支援と経営継承支援を大きな目的とする法人を設立し、両者に関する情報チャンネルを構築することで、新規就農者が地域の農業資産及び経営を引き継ぎやすくするという仕組みは他の地域でも構築しうるものである。

留意点としては、そういった仕組みを構築するだけで終わるのではなく、関係機関との連携体制の構築・維持のためにもコストを掛けなくてはならないという点がある。

また、かみなか農楽舎では研修生の受入だけでなく、手当の支給や住居の提供までを行っており、就農者にとって非常に好環境を提供している。しかし、この環境を提供するに当たっては相当のコストがかかっていると想定すべきであり、かみなか農楽舎と同様の仕組みを運用していく上では、そうしたコストをどこまで許容し、誰が負担するかを検討する必要があると考えられる。

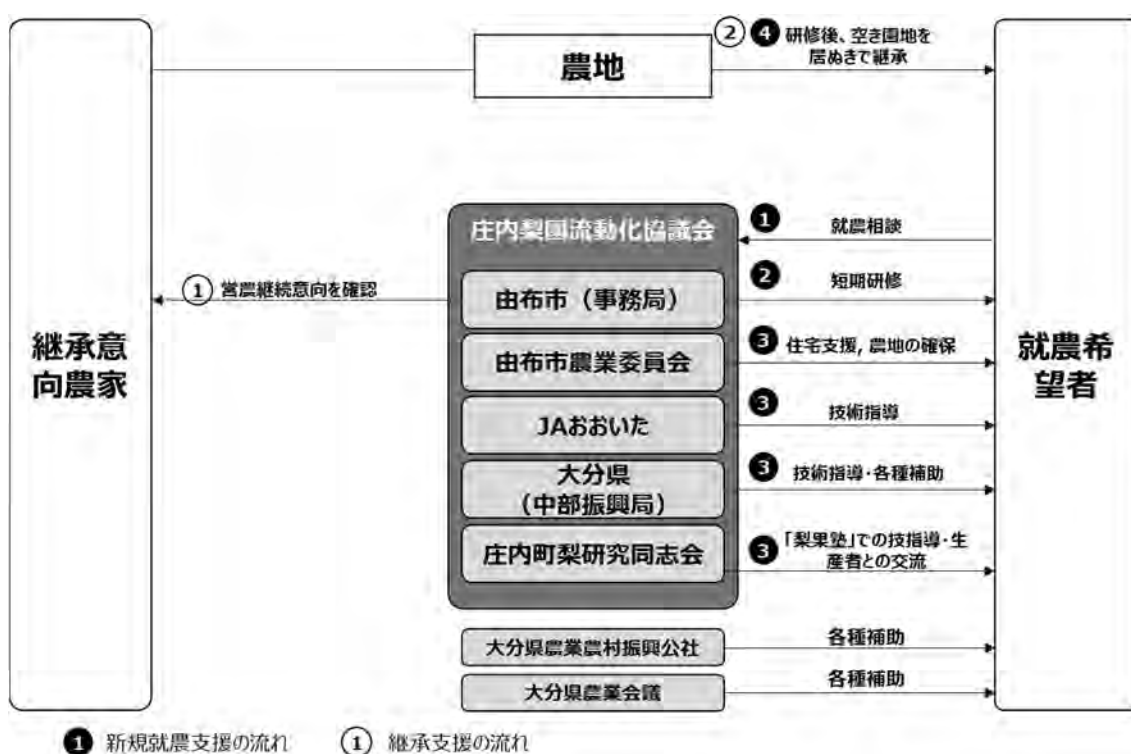
取組の課題と今後の方向性

課題としては、後継者・従業員を求める法人からの需要に対し、就農者の数が不足している状況が挙げられる。就農イベントへの積極的な参加や、インターンの受入などを行っているものの、就農を検討している希望者に対し、より積極的に声掛けできるような仕組みがあるとよい。後継者・従業員を求める法人からの需要に対し、就農者の数は不足している状況。研修生を確保するための活動に今後も力を入れていく。

⑧ 庄内梨園地流動化協議会

事例要旨

- ・ 離農する梨農家の園地を居抜きで継承することができる仕組みで、就農者は就農コーチの圃場での実践研修を経て就農する。
- ・ 由布市、農業委員会、JA、大分県、生産者団体で庄内梨園地流動化促進協議会を構成し、離農意向の確認や就農支援までを行う。
- ・ 市職員と県職員で梨生産者のうち、離農の可能性やその情報のある生産者や園を訪問し、情報を収集。
- ・ 就農者へは、由布ファーマーズスクールでの研修を行う。研修を終えたのち、離農する梨生産者の園地を就農者へ引き継いでいく。



支援の体制

庄内梨園地流動化協議会の事務局は由布市が担い、支援全体のコーディネートを担当している。事務局人員は1名で担当。協議会として年数回は会合を設け、それぞれが持っている情報についての共有を行っている。

主な関係機関	役割
由布市	・ 支援制度の事務局 ・ 由布市ファーマーズスクールの運営 ・ 梨農家への訪問

	・ 各種補助事業の実施 ・ 住宅の確保支援
庄内町梨研究同志会	・ 「梨果塾」の運営
大分県	・ 各種補助事業の実施 ・ 梨農家への訪問

支援体制の構築経緯

由布市は大分県の中央部に位置し、水稻、畑作、果樹、畜産と幅広い営農類型の経営が存在するが、特に梨、イチゴ、肉用牛等が推進品目として設定されている。平成28年調査時点で梨については、市内に50経営程度存在。

庄内梨園地流動化協議会による支援の立ち上げは平成26年。生産者の高齢化に伴い、後継者がおらずに廃業する経営が出てくるという危機感があった。当時、正確な生産者情報をきちんと把握していなかったこともあり、まず情報を把握し、その上で生産者を維持していく取組を検討することが必要ということになった。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談の窓口は市、県、農業会議などで受付。
ii) 短期研修	・ 就農者に対しては、まずは1～2週間の短期研修実施。研修及び面談を経て適性や意志を確認。
iii) 長期実践研修	・ 由布市ファーマーズスクール⁸での研修を実施。ファーマーズスクールの就農コーチ圃場にて実践研修を実施（1年～2年間）。 ・ 継承予定の園地の見学や、同園地での営農に関する指導を実施。 ・ 町内梨生産者の組織である庄内町梨研究同志会の有志による勉強会「梨果塾」に参加し、技術習得や地域生産者との交流も行う。
iv) 就農	・ 研修終了後、継承園地を居抜きで継承。 ・ 市では、住宅確保など部署の違う相談も可能な限りワンストップで対応。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 経営移譲者・経営縮小する農業者の情報収集	・ 梨収穫後の11月～12月に市職員と県職員で、梨生産者のうち離農の可能性やその情報のある生産者や園の訪問を行い、今後の営農以降について

⁸ 由布市で運営する就農支援制度。就農コーチの圃場で1年～2年間の実践研修を行うもの。対象となる営農類型はほうれん草、白ネギなど由布市の推進する主要農作物（梨の就農コーチは3名委任されている）。

	確認。離農を予定する者がいれば、資産の状況などを確認し、データとしてまとめる。 ・ 庄内梨園流動化促進協議会の立ち上げ時、生産者に関する情報を一度整理しているので、情報収集の継続も比較的容易。 ・ 庄内町梨研究同志会の会長など、中心的な人物に情報が集約されており、そうした人物への確認でも情報収集を実施。
--	--

有効な支援のポイント

<協議会による情報の把握>

庄内梨園地流動化協議会の設立時に市内の生産者に関する情報を整理していることに加え、年に1回市内の梨生産者を訪問することで、情報の更新、及び離農する農業者に関するデータの整理を行っている。それにより協議会に情報が集まっているため、就農者に対して提供できる園地の確保が可能になっている。

<地域の生産者組織との連携>

地域内の生産者の組織である庄内町梨研究同志会と連携していることで、実践研修の実施や生産者情報の収集を効果的に行うことが可能になっている。また、研修生に対して、同志会が行う勉強会である「梨果塾」への参加を促すことで、技術の習得及び地域の生産者とのコミュニケーションの場となっている。

取組の効果

今年度までに累計で9名が就農。就農者の属性としては市外からのIターン者が多く、主には新農業人フェア等の就農イベントを経ての就農。

継承事例

事例概要	・ 庄内梨園地流動化協議会の支援で梨園地を継承し、就農。
就農の経緯	・ 平成29年に果樹での就農を志して大分市に連絡し、協議会の紹介を受けた。果樹の中で品目にこだわりはなく、由布市の庄内梨では居抜きで継承できる仕組みがあると知り、由布市での就農を決断。 ・ 平成30年から研修を始め、平成31年4月に園地を継承して就農。就農以前に法人等で果樹（ぶどう、レモン等）の経験があり、1年で梨生産ができる技術を学んで就農することができた。
支援に関するコメント	・ 農地がスムーズに確保できたこと、資金面でのサポートがあったことが非常にありがたかった。 ・ 過去に制度を活用した新規就農の受入実績があったため、地域として新規就農を受け入れる雰囲気が醸成されており、入りやすかった。 ・ 「梨果塾」にも参加。産地によっては生産者同士がライバル関係にあると聞くんが、庄内梨に関しては、生産者の仲間意識が強い。「梨果塾」は仲間づくりの面でよい。

支援の持続性

行政と生産者団体の連携により有効な支援体制が実現しているが、生産者団体の高齢化や、生産者数の減少は支援を持続させる上での懸念点となっている。協議会による園地の継承者の確保は、生産者の確保にも繋がっているものの、既存の生産者の持つ技術・ノウハウ等の継承が求められる。

他地域への展開可能性

由布市と同様、特定品目の産地として生産者のまとまりがある地域においては、対象品目（由布市であれば梨）の生産者に対して積極的かつ定期的な情報収集を行い、それを起点とした支援体制を構築することは有効と考えられる。その際、生産者に関する情報については網羅的に収集できることがポイントであり、支援の地理的範囲や対象はそれが可能になるように設定することが必要である。

取組の課題と今後の方向性

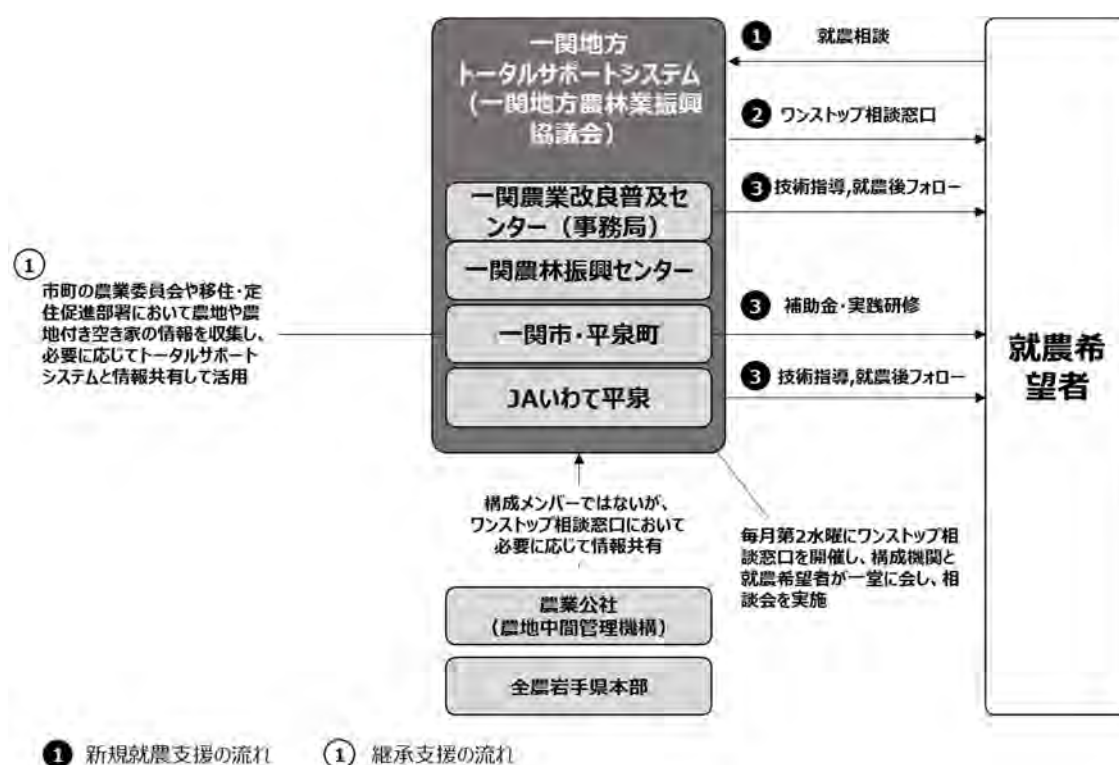
離農と就農のタイミングの調整は課題。現在は離農を予定する農業者がおらず、就農生を受け入れることができない。一方で、来年離農したいといわれても、研修生の就農までには1～2年程度かかるため、当面は営農継続してもらうことになる。

今後も支援を継続していく。高齢化により、今後は空いてくる園地が多数出てくるものと考えられることから、研修生が就農するまで、園地を管理するコストをどうするかが課題になる。農地の維持に対する補助制度等も活用していく。

⑨ 一関地方トータルサポートシステム（TSS）

事例要旨

- ・一関市・平泉町において関係機関が一体となって就農支援を行う仕組み。関係機関が一室に会するワンストップ相談窓口を入りに、連携した就農支援を行う。
- ・一関市・平泉町を対象とする支援機関が連携し、それぞれが持つ支援制度をトータルに組み合わせ、就農者の相談から経営確立までを一貫して支援する制度。
- ・ワンストップ相談窓口は関係機関が一体となって就農者と面談する場であるとともに、関係機関が集まって情報共有する場にもなっており、就農時の農地の確保についても、関係機関の持っている情報を持ち寄り、連携することで進めている。



支援の体制

一関地方トータルサポートシステム（以下、TSS）の構成員はJAいわて平泉（以下、JA）、市町、一関農業改良普及センター（以下、普及センター）、農林振興センターで、それぞれが持っている支援制度を組み合わせ、相談から経営確立までを一貫して支援していく仕組み。普及センターが支援の事務局を担っており、事務局の体制は2名（主・副担当を普及センター業務分担に規程）。

一関地方農林業振興協議会の担い手部会の活動に位置づけられ、運営費はその枠で確保。

主な関係機関	役割
一関農業改良	・ 一関市TSSの事務局

普及センター	・ 就農計画の作成支援 ・ 就農者への技術指導 ・ 就農後の面談等によるフォロー
JAいわて平泉	・ 就農者への技術指導 ・ 金融支援 ・ 就農後の定期巡回・面談等によるフォロー
一関農林振興センター	・ 国庫事業、県事業の補助事業等による支援
一関市	・ 国庫、県、市単独事業等による補助と支援 - 新規学卒者等就農支援事業 - いちのせき新規就農応援事業 市外から転入し、市内で新たに農業経営を開始しようとする就農者及び認定新規就農者の家賃（敷金、礼金、共益費等の諸経費を除く）の1/2以内（1か月につき20,000円を上限）を最大24か月補助 ・ 青年等就農計画の作成支援
平泉町	・ 国庫、県、町単独事業等による補助と支援 - 平泉町新規就農者支援事業 平泉町で新たに就農する者が、町内の受入農業経営体等で農業研修を受ける際に補助金を交付 ・ 青年等就農計画の作成支援

支援体制の構築経緯

一関市・平泉町は、岩手県南部に位置し、平野部が多い西部では水稻、肉用牛肥育、野菜、花きの生産が盛んで、丘陵地の多い東部では野菜、花き、果樹を中心とした複合経営が盛ん。特に、トマト・ナス等の園芸作物については県内でトップグループの生産規模となっている。

平成24年に、普及センターの発案でTSS構築の取組を開始し、実質的な支援開始は平成25年度。当時、ばらばらに行っていた就農支援を一元化する必要性を認識したことから取組を開始。その後、就農相談段階からの一体的な受入体制とする狙いから、平成27年10月よりワンストップ相談窓口を開設。

体制構築のキーパーソンになったのは当時の普及センターの課長と、JAの営農振興課長。特にJAの課長は体制構築の初期から周囲をリード。その後市町も体制に加入。

体制の構築が可能であった要因として、①JAいわて平泉の体制において、新規就農・担い手支援を担当する営農振興課が設置され、渉外担当に就農支援の専門担当を配置しているなど、比較的手厚い就農支援体制を敷いていたこと、②一関市をはじめとする地域内の市町において研修制度・就農支援制度が充実していたこと、③ワンストップ相談窓口の開始により情報共有が頻繁に行われるようになったこと、が挙げられる。

その他、一関農業改良普及センターとJAいわて平泉のエリアが同一（一関市、平泉町）で

あったことも連携を容易にしている。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 相談者についてはホームページや関係機関の広報誌で公募。各機関で相談の窓口となり、ワンストップ相談窓口へ誘導。 ・ 各支援機関に来た相談は共通様式（公益財団法人岩手県農業公社の様式）の新規就農相談カードで相談を記録。相談カードの情報は普及センターに集約。相談を一覧表にまとめ、TSS構成員で共有している。
ii) ワンストップ相談窓口	・ 毎月第2水曜にワンストップ相談窓口を開設し、ここではTSS構成機関・団体と就農者が一堂に会した相談会を実施。 ・ 個別面談を行い、相談者の希望に応じてJAいわて平泉が開催する就農者を対象とした圃場見学会への誘導や補助事業等の支援制度の説明を実施。必要に応じて岩手県立農業大学校等での研修制度への誘導を行う。
iii) 実践研修	・ 一関市であれば、新規学卒者等就農促進支援事業を活用した研修を実施。市の委託事業によりJAいわて平泉が研修生を臨時職員として雇用し、管内の農業経営体で実施研修を行い、栽培技術の習得、農業大学校の研修受講を通じて農業経営の知識を習得する。
iv) 就農後の支援	・ 開始から5年目までの就農者を支援対象と位置づけ、定期巡回や定期面談を実施。 ・ 必要に応じて重点支援対象に指定し、JAや普及センターが中心となって訪問や支援を実施。JAの渉外担当や県機関（普及センター、農林振興センター等）が収集した情報を相互に共有する。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 農地や農業施設等の貸借希望情報の収集 離農する農家の情報収集	・ TSSの構成機関・団体や、農業公社などに集まる情報をTSSのワンストップ窓口やその後の会合において情報共有。就農支援において必要な農地や施設の情報を共有。

有効な支援のポイント

<ワンストップ相談窓口の設置>

定期的開催されるワンストップ相談窓口及び付随する関係機関の協議の場が、就農者に対する連携した支援及び経営移譲者・農地に関する情報の集約を実現するための仕組みになっているとともに、関係機関同士の連携を構築・維持するための仕組みにもなっていることが一関地域における支援体制の要になっている。情報共有のフォーマットとして公益

社団法人岩手県農業公社の相談カードを活用し、連携すべき情報の規格化をしていることも情報共有の効率化に繋がっている。

<一関農業改良普及センターによるコーディネート>

普及センターの担当が、TSSの事務局業務に従事し、支援体制のコーディネートを行っていることが支援体制全体の維持に繋がっている。コーディネートを行う主体として、JAや市町など地域における支援機関や、広域での支援制度などの全体を見渡せるという点で普及センターがリードをとるのは効果的な体制構築の一つの手段である。

取組の効果

令和元年度、ワンストップ相談窓口の相談者数は延べ38名（実数30名）で、管内の新規就農者数は17名だった。

平成25年度から令和元年度までのTSS研修生25名のうち20名が就農。内訳はトマトが9名、ミニトマト・肉牛繁殖・酪農が各2名、その他の品目、となっており、園芸作物での就農が多い。

継承事例

事例概要	・ Iターンで就農。離農によって空いた施設を借り、ナスを生産。
就農の経緯	・ 配偶者の実家がある岩手県への移住と就農を希望。 ・ 就農をサポートするイベントで一関市のブースを訪れ、サポートについて知り、活用を決めた。
支援に関するコメント	・ 関係機関が一同に会して情報共有しており、まとまって手続きできる点が助かった。新規就農をサポートする機関が1つのチームになり、一括でサポートしてくれるため安心感がある。

支援の持続性

ワンストップ相談窓口の存在により、地域内の関係機関同士での情報共有の場が生まれたこと、及びお互いの支援内容に対する理解が深まったことで、連携した就農支援を行うという習慣が一過性のものではなく、地域に定着している。一方で、普及センターの担当者による調整や、相談者へのフォローが有効な支援を行う上での重要な要素ともなっており、その知見を他の担当者にも移転していくこと、組織化していくことが支援体制の維持において重要である。

他地域への展開可能性

ワンストップ相談窓口という仕組みや、相談カード共通化による情報共有の効率化といった手法は他の地域でも取り入れることが可能な手法である。こうした仕組みは、振興局や普及センター管内といったある程度のエリアにおいて支援体制を構築していく上での参考事例の一つになると考えられる。

一方で、支援体制の定着には地域特有の要因も存在している。地域における支援体制が元々比較的充実していたことや、JAと普及センターの担当エリアが一致しており、かつ関係市町も2市町と少なかったために関係者が少なく済んだこと等がそうした要因として挙げられる。同様の支援体制の構築に当たっては、各関係機関の体制・規模やエリア等を検討した上で、適切な地域、構成による体制構築を行う必要がある。

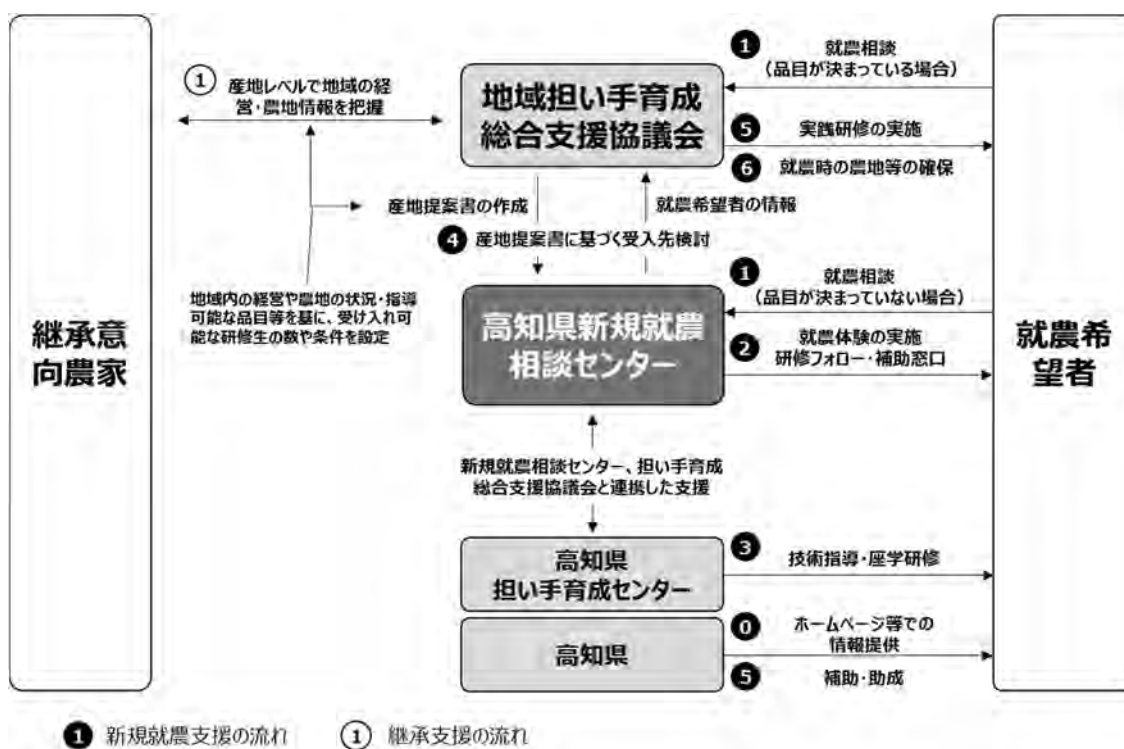
取組の課題と今後の方向性

課題となっているのは就農後のフォローアップ。普及センターやJAの中で、就農担当と技術担当の連携が重要だが、どのタイミングで引き継ぐか、どのように情報を引き継ぐかがポイント。また、支援が必要と考えられる新規就農者については重点指導対象者に設定して定期的に指導している。JAの各生産部会の若手グループにおける農業者相互の情報交換や研鑽なども重要な取組。農業の担い手確保において、事業継承や離農対策も今後の重要課題。地域における人・農地プランの話し合いや、集落戦略とも連携した農地情報の集約・活用を進めていきたい。

⑩ 高知県新規就農相談センター

事例要旨

- ・ 高知県新規就農相談センターを就農者の窓口として、地域からの「産地提案書」に基づいて就農者を各地域へ引き継ぎ、地域側で受け入れる仕組み。
- ・ 産地提案書は地域の実情に応じて、受入可能な就農者の数や条件を記載したもので、地域担い手育成総合支援協議会（市町村、JA、農業振興センターで構成）が地域に関する情報を基に作成。
- ・ 青年農業者等育成センターでの「高知県新規就農相談センター」での情報発信や、高知県担い手育成センターでの研修により、地域での研修体制を補完。



支援の体制

高知県新規就農相談センターの事務局は高知県農業会議が担当。就農者の窓口及び農業体験までを高知県新規就農相談センターが担当し、実践研修以降は各地域にて担当する体制を敷いている。

主な関係機関	役割
青年農業者等育成センター (高知県農業会議 (高知県新規就農相談センター)・高知	・ 就農者の相談窓口 ・ 各産地への就農者の紹介 ・ ホームページ「高知県新規就農相談センター」での情報発信

県農業公社)	
地域担い手育成総合支援協議会	・ 構成員は市町村、JA、農業振興センター ・ 産地提案書の作成 ・ 産地提案書に基づく研修生の受入可否検討 ・ 実践研修の実施 ・ 農地の確保
高知県	・ 産地提案書に基づく研修を行う場合の補助 - 担い手支援事業：最大年間180万円を支給 ・ ハウスや機械等を導入する場合の補助 - 高知県園芸用ハウス整備事業 - 高知県レンタル畜産施設等整備事業
高知県担い手育成センター	・ 就農者に対する長期研修の実施

支援体制の構築経緯

野菜、特にナスや生姜、ニラ等の特に園芸作物の生産が盛んであり、耕地面積あたりの生産性は国内でトップクラスの成績。一方で農業就業人口は平成7年から平成27年の20年間で48%減少しているなど、担い手の減少は深刻な状況にあり、新規就農者や後継者の確保が急務となっている。

高知県では平成21年に産業振興計画を設定して以来、新規就農者の獲得を数値目標として掲げており（320人/年）、その中で高知県新規就農相談センターの機能拡充や産地提案書作成の制度化などを実施。

産地提案書については、過去の就農支援において、産地に合わない品目や条件での研修受入を行った結果、就農まで辿り着かない事例があったことから、地域で振興する品目・条件を明確にし、就農者と産地とのマッチングに活用する目的で作成が開始された。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談の窓口は高知県新規就農相談センターが担う。相談者に対して、まずは情報提供を実施し、自分がやりたい農業・品目について検討してもらい、どこで就農するのかのイメージを持ってもらう。 ・ 既に品目や就農地に関するイメージを持っている者については、産地提案書を基に直接産地に対して相談をすることも可。 ・ 東京・大阪で開催されている「新・農業人フェア」などの相談会からの就農相談が多かったが、2020年は新型コロナの関係もあり、電話相談や飛び込みの相談が多い。
ii) 就農体験	・ 本格的な研修に入る前段階として、短期研修など現場を見てもらう。現場

	を見ないままに研修に入るのはリスクが高いため、短期研修での就農体験はできるだけ実施する。 ・ 就農相談時の面談や、就農体験の中で希望者の適性をみて支援制度への受入可否を判断。
iii) 基礎研修	・ 高知県担い手育成センターで基礎知識を学んでもらいながら、様々な品目に触れ、自身にあっているものを検討。やりたい品目が決まったら、それに応じた産地に相談する。
iv) 実践研修	・ 各地域にて、「産地提案書」を作っており、どんな品目を支援できるか、どういう条件なら受入可能かということを示した求人のようなものを作成し公開産地提案書をもとに、やりたい品目に応じて各産地に相談。産地側で受入可否を検討し、受入可能であれば実践研修を実施。 ・ 実践研修では、地域の農業者の元で研修生を受け入れ、研修を実施。 ・ 就農計画の作成も産地側の地域担い手育成総合支援協議会で実施。 ・ 産地提案書に基づいて研修を行う場合、県から補助の上乗せを行う。 ・ 高知県新規就農相談センターでは、産地での実践研修開始後も、各種補助制度の窓口として状況は常に把握。
v) 就農	・ 就農に当たって農地の確保は地域担い手育成総合支援協議会で支援。地域によっては、産地提案書を出す段階で、受入可能人数分の農地は目途をつけている場合もあれば、研修中に探すところもある。 ・ 県内就農に当たっての施設や機械の確保には県からも補助。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
離農する農家等の情報収集	・ 一部の産地では情報収集し、新規就農者の就農支援に活用している。

<産地提案書>

産地提案書とは各市町村の地域担い手育成総合支援協議会で作成する、実践研修の受入条件や受入可能品目、研修のイメージ等を示したもの。原則として年に1度更新。

受入条件等は、産地側で地域の状況を基に検討。平成24年に、県による研修生向け補助の上乗せを検討する中で制度化。

有効な支援のポイント

<産地提案書の作成>

地域ごとに産地提案書を作成し、地域で振興する品目や条件について明示することで、地域での実践研修開始後の参加者の希望との相違を抑えることができている。産地提案書の

作成に当たっては、地域においてJAや市町村が把握している情報を反映しており、地域の農地や資産を継承する上で必要になる就農者を確保するための機能も果たしている。

<高知県新規就農相談センターと地域担い手育成総合支援協議会との分担>

地域における情報の把握を地域担い手育成総合支援協議会で行い、産地提案書という形で情報共有し、それを基に総合窓口である高知県新規就農相談センターが相談者を紹介するという形で、県段階、市町村段階の支援機関の連携が有効に機能している。相談対応の面でも、適切な地域に相談者を引き継ぐことにより、効率的な相談対応が可能になっている。

また、産地提案書に基づく研修に対して高知県が補助金の上乗せ支援を行っていることで、産地提案書の実効性が高まっている。

取組の効果

県内の年間就農者はおよそ280名程度。令和元年度実績は261名で、うち93名が新規参入、親元就農が47名、その他が雇用就農。経営継承の事例は33件。

相談者の属性では、Iターン者が多い。高知で農業ということを固めているわけでもなく、何となく暖かいところ、などで情報収集して辿り着くケースが多い。

継承事例

事例概要	・ 離農する農業者の施設を一部引継ぎ、経営を開始した者 ・ 就農2年目で、施設にて生姜、スイカ、メロン等を栽培する
就農の経緯	・ 過去にJA主催でやっていた農業イベントで興味を持ったのが契機 ・ 就農にあたり、キュウリも検討。県の研修施設で1年、その後農家の元での研修を1年経て、その上で就農というルートを示されたものの、2年の研修の中で農地が見つからない可能性を危惧。親戚の伝手で師匠となる農業者を紹介してもらい、そこで1年研修したうえで就農 ・ 就農の際は、師匠となった農業者の紹介で、経営規模を縮小する意向のある農業者を紹介してもらい、その農業者の施設を活用して就農。併せて、引き継ぐハウスの隣で花卉を営んでいた者も経営をやめることになり、そちらからも施設を継承。前者は借入で利用しており、後者は購入している。 ・ ハウスの購入においては師匠のアドバイス等をもらい、相場等については承知したうえで購入できた。購入資金には公庫資金を活用
支援に関するコメント	・ 就農においては、農地が見つからないということが一番のリスク。本来はやめていく農業者にとっても引き継いでくれる就農者が見つかることはいいことなのだが、心理的なものもあって引き継いでいくハードルは高い。両者を農業者団体や行政がつなぐことが必要 ・ 就農者にとっては地域のコミュニティに入っていくことも課題。農業者の組合や団体などで積極的に受け入れていく体制が必要。

支援の持続性

産地提案書を基に相談者を引き継いでいく仕組みにより、県段階での相談から地域への引き継ぎについては属人的な要素が少なく、支援体制の安定的な継続を実現している。

一方で、支援の要になるのは産地提案書の有効性であり、地域における産地提案書の作成及びその背景となる地域情報の収集について、地域間の格差が発生しないよう、各地域における体制が有効に機能しているかに留意する必要がある。

他地域への展開可能性

県域での支援体制の構築において、産地提案書を要とした高知県新規就農相談センターと地域担い手育成総合支援協議会の分担の形態は他地域でも展開可能な仕組みである。ただし、産地提案書の作成における地域の体制整備や、産地提案書作成の実効性を高めるには、高知県で行われている補助金の上乗せのような仕組みが必要と考えられる。

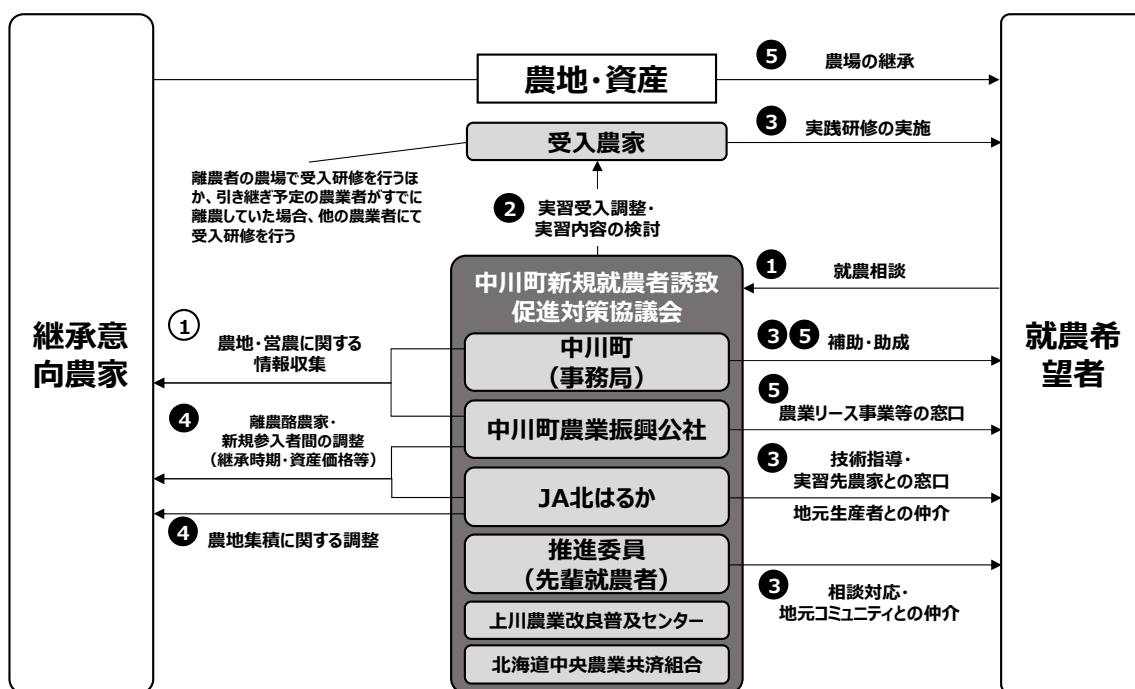
取組の課題と今後の方向性

課題としては、相談者の8割を占める入り口段階の相談者のフォロー。本来であればそうした相談者に対しフォローを行うことで就農に繋がられるはずだが、十分にはできていない。今後は就農相談者のフォローを行っていく。ホームページの機能を拡充し、情報連携に活用することを予定。就農者による会員登録機能・マイページ機能を設け、マイページ上で関係機関との相談やその管理を行えるようにする。就農者にニーズを登録してもらい、マイページを通じて関係機関で対応を行う。管理者（高知県新規就農相談センター）が情報を把握し、必要な情報を関係機関で共有していく運用を想定。

⑪ 中川町新規就農者誘致促進対策協議会⁹

事例要旨

- ・ 離農を予定する酪農家の設備等を用いて新規就農者の実習を行い、経営を継承していく仕組み。中川町の関係機関で構成される中川町新規就農者誘致促進対策協議会が運営。
- ・ 中川町やJAが中心となって酪農家に関する情報を把握し、離農する者があればその施設を引き継ぐ形での就農支援を行う。
- ・ 早い段階で施設等の継承に係る金額の水準が就農者側に提示されていることや、町による金銭的な支援が行われていることが円滑な就農及び経営継承に繋がっている。
- ・ 放牧酪農等、多様な経営方針を認めていることも、就農者の確保・定着に貢献している。



支援の体制

中川町新規就農者誘致促進対策協議会の構成は下表の通り。

中川町新規就農者誘致促進対策協議会	
構成員	・ 中川町長、中川町農業委員会会長、JA北はるか組合長 - 北海道中央農業共済組合上川北支所中川家畜診療所長、 - 上川農業改良普及センター上川北支部長、

⁹ 清水池義治「家族経営をベースとした新規参入支援制度の枠組みと展開～北海道北部・中川町の酪農新規参入を事例として～」(2020) 畜産の情報 2020 年 3 月号 にも詳しい

	中川町農業振興公社代表取締役
組織	・ 新規就農推進委員：就農相談や指導を担当。 ・ 幹事会：企画、調査、実践指導。

中川町が中川町新規就農者誘致促進対策協議会の事務局を担っており、支援全体の調整を行っている。支援の人的な運営体制としては、町役場の2名、JAの2名、公社の1名の計5名から成るメンバーが活動の中心となっている。関係機関同士の情報共有は随時実施。常時やり取りが行われる中で、必要な情報が共有されるため、情報共有のための定例会などは設けられていない。支援での補助金に関する資金は中川町の町費で賄っている。

主な関係機関	役割
中川町	・ 中川町新規就農者誘致促進対策協議会の事務局 ・ 就農者の相談窓口 ・ 研修中の補助 ・ 資産の継承に係る補助
JA北はるか	・ 就農者の相談窓口 ・ 経営移譲者、新規就農者間の窓口 ・ 継承時期の調整、資産継承価格の調整 ・ 農地集積に関する調整 ・ 研修中、就農後の営農指導 ・ 地元生産者との仲介
中川町農業振興公社	・ 就農者の相談窓口 ・ 経営移譲者、新規就農者間の窓口 ・ 継承時期の調整、資産継承価格の調整 ・ 農場リース事業に関する窓口 ・ 関係機関の調整
推進委員（先輩就農者）	・ 研修中、就農後の営農指導 ・ 地元生産者との仲介

支援体制の構築経緯

2019年2月時点での酪農家戸数は21戸で、2000年の52戸から大幅に減少している。北海道平均・上川地域平均と比べると、飼養頭数規模は小さく、飼養頭数・生乳生産量も減少傾向にある¹⁰。2003年から2019年の間の新規就農者数は8戸（各年2月1日時点）、である一方、経営移譲者数は同期間で22戸（うち新規参入支援制度が開始された1989年以降に新規参入した農家の経営移譲者数は3戸）となっている。

¹⁰ 中川町では放牧酪農も盛んにおこなわれており、規模や乳量は一般的な経営に比べ低くなる傾向も影響している。

支援制度は平成元年（1989年）より開始。当時から既に後継者不在の酪農家が多く、地域の生産量を維持していくために新規就農の支援を開始。

制度構築において中心的な役割を果たしたのは町役場で、当時のリーダーが関係者をまとめ上げて制度を構築。関係機関の連携は本支援以外の面でも密に行っており、本支援の運営に当たってもそうした関係の上で支援が成り立っている。

支援の進め方については、就農者からの意見なども参考に改善をしてきた。継承意向や試算継承価格を早期に確認するという仕組みは当初なかったが、支援を行う中で出てきた意見を基に改善したポイントである。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談は中川町、JA、振興公社や町内の酪農家が窓口となっている。 ・ 近年は先に新規参入した酪農家を窓口とした相談や、町内の放牧酪農グループを通じた相談など、農家経由の相談が多くなっている。 ・ 中川町新規就農者誘致促進対策協議会で新規就農予定者として認定された就農者に対して支援を行う。
ii) 農業実習の調整	・ 中川町新規就農者誘致促進対策協議会にて農業実習の内容を検討。 ・ JAが離農酪農家・実習先農家と新規就農予定者との引き合わせや連絡の窓口、農地集積等の相談を行う。
iii) 農業実習の実施	・ 実習受入農家の元で研修を実施。 ・ 研修中は中川町より営農技術習得費として生活費の補助を受ける。
iv) 継承に向けた調整	・ 離農意向の確認や継承資産の金額査定を早期に実施。こうした調整はJAと公社が経営移譲者と新規参入者の間に入って行う。 ・ JAが中心となって農地の集積に関する調整を実施。 ・ 研修中は先輩就農者である推進委員が相談対応や技術支援を行うほか、地域コミュニティへの受入支援を行う。
v) 就農	・ 継承時には北海道農業公社の農場リース事業を利用。農場リース事業の窓口は公社が担当。 ・ 継承に係る経費については中川町より補助金にて支援。 - 農場リース事業における賃借料の2分の1。 - 固定資産取得のために利用した制度資金の3分の1（2,000万円まで）。 - 固定資産取得のために利用した制度資金の利子補給。 （7年間、2分の1、限度額8,000万円まで）
vi) 就農後のフォロー	・ 就農後もJAによる経営支援を行うほか、JAの生産部会に参加してもらい、地域の生産者との顔繋ぎを行う。

	・ 酪農家組織への参加や、そこでの勉強会の実施等も行う。
--	------------------------------

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
離農する酪農家等の情報収集	・ 離農を予定する者の情報については中川町、JAを中心に把握。町内の酪農家の数も多くなく、情報の把握は十分に可能。

有効な支援のポイント

<早期における継承意向、資産継承価格の調整>

就農者からの指摘を受け、経営移譲者の継承意向や継承時の資産価格を早期に確認するようになったことは、経営継承に当たっての就農者の不安を軽減し、経営継承の実現におけるハードルを下げる機能を果たしている。

<就農形態に関する自由度>

中川町やJAでは、就農に当たって一定の規模や生産量を条件とすることなく、放牧酪農を受け入れるなど、就農者の希望に応じた参入を受け入れている。結果として、町内の放牧酪農グループを通じた新規就農者の来町など、就農者の獲得に繋がっている。

取組の効果

支援開始からの累計で、就農者は22名、うち15名が就農。ただしうち6名は既に離農し、現在就農しているのは9名。

他現在研修中の者が3名。研修中の3名のうち、1名は第三者継承を予定、残り2名も離農した酪農家の施設で研修を実施中。

継承事例

事例概要	・ 中川町で放牧酪農を営む者。中川町での支援の仕組みにも積極的に関与し、支援内容の改善に関する意見を具申したり、新たな研修生への支援も行ったりと、地域で重要な存在になっている。
就農の経緯	・ 就職活動を進める途中で、一次産業を志した。北海道には農場リース事業があることから、酪農に絞って検討。放牧酪農の農業者の本や情報誌を読んでいるうちに魅了され、放牧酪農を志した。 ・ 浜頓別町で新規就農する予定で酪農ヘルパーや研修をしていたが、入ろうとしていた物件に先方都合で入れなくなり、他の場所を探すことになった。中川町の支援体制を目的に来たわけではないが、来てみたら支援体制がしっかりしており、また当時の担当者がとても熱心だったことから中川町での就農を進めた。
支援に対するコメント	・ 新規就農者が不安に思うのはお金と時間。事前に物件の価格査定をしておくこと、離農農家と情報共有をしておくことが重要。現在では早めにそうした情報

	を就農者に提供するようになっている。 ・ 中川町では、借金を返して経営が回ってれば、農協がある程度好きにさせてくれる。搾乳量や頭数について一定の基準をクリアしないと就農させないという農協もあるが、中川町の農協は縛りが厳しくないためよかった。
--	---

支援の持続性

関係機関同士の連携により有効な支援を組み上げており、日常的に綿密な連携体制の上で事業を実施していることが、長期間にわたり支援が継続されている要因となっている。

離農意向・資産継承価格の早期調整や、研修中・研修後の地域への受入支援については、現在の担当者や、現在の推進委員（先輩就農者）の属人的な能力や意欲による面も大きいと思われ、そうした要素をいかに今後も維持していくかが有効な支援の継続のために重要な点である。

他地域への展開可能性

市町村、JAや公社が中心となって経営移譲者と就農者を繋ぎ、早期に継承意向・資産継承価格の調整を行うという仕組みは他の地域においても有効に機能しうる工夫である。

経営移譲者に関する情報の充実については、町や酪農者数に関する規模や、産地としてのまとまりがあることによるものであり、同様の特徴を持つ地域では参考になる仕組みと言えるが、より広範なエリア・営農類型での支援体制構築に当たっては、別の工夫が必要になるだろう。

関係者間の連携体制については、日常的なやり取りの密度によるものであり、同様の条件にない地域においては、まずこうした連携体制を支援の内外で作り上げることが必要である。

取組の課題と今後の方向性

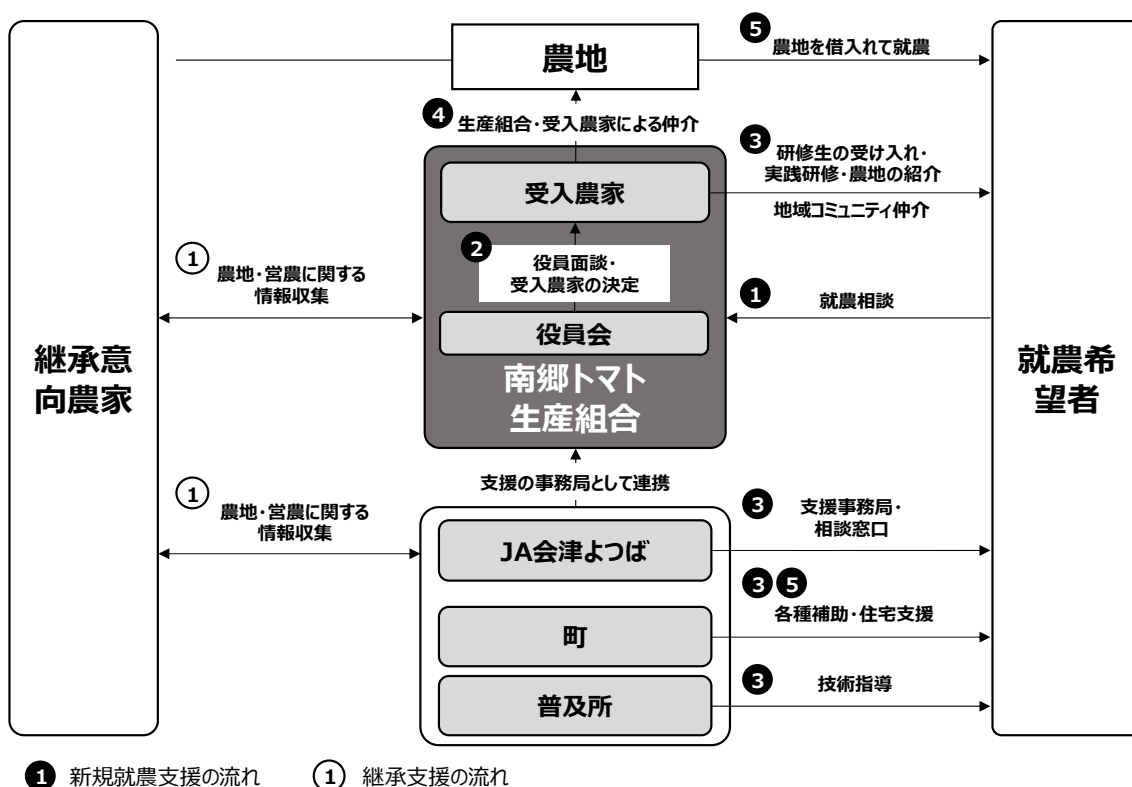
課題としては、研修受入のための施設の供給が多くないこと。現在のペースよりも就農者が増えたと対応しきれなくなるため、現状のペースがちょうどよい。

今後も経営移譲者の発生に応じて新規就農者を受け入れていく。酪農経営のやり方については、就農者の生活が成り立つという条件さえ満たせば、放牧酪農の実践など、就農者が求める形での就農を受け入れていく方針。

⑫ 南郷トマト生産組合

事例要旨

- ・ 福島県南会津地域の地域ブランドである「南郷トマト」の生産組合による就農支援の取組。組合員による研修生受入と実践研修を行う。
- ・ JA及び生産組合が組合員や地域の農地・経営に関する情報を把握し、それを活かして就農者の研修受入、就農時の農地の確保について支援。地域内の農地を就農者に引き継いでいくことを実現している。
- ・ 生産組合の産地としてのまとまりの強さが有効な支援に繋がっている事例。



支援の体制

南郷トマト生産組合は、JA会津よつばの組合員組織であり、生産組合の情報把握や、支援の事務局機能などをJA会津よつばが担う。

主な関係機関	役割
南郷トマト生産組合	・ 三役による研修受入判断 ・ 役員会による受入農家の決定 ・ 受入農家による実践研修の実施、農地の確保、空き家の情報
JA会津よつば	・ 就農者の相談窓口

	・ 事務局機能の担当 ・ 生産組合員に関する情報収集 ・ 資産継承時の価格調整 ・ 就農後の巡回指導
町 (南会津町、只見町、下郷町)	・ 就農者の相談窓口 ・ 研修期間中の費用補助 ・ 機械・設備導入費の補助 ・ 就農者用住宅の情報提供（南会津町、只見町）
普及所	・ 就農者の相談窓口 ・ 就農者への技術指導

支援体制の構築経緯

南郷トマトは、福島県南西部の山間地に位置する南会津町・只見町・下郷町の3町で生産され、一定の条件を満たしたトマトのブランドであり、1962年より生産が行われている。現在の生産者数は118戸で、ピーク時から減少しているものの、そのうち30戸程度はIターン者で占められている等、新規就農者の獲得に成功している地域である。

当時は研修制度もなかったが、就農者の増加に伴い受入体制の構築を強化。支援を行う中で、参入受入条件の変更¹¹や、行政等における支援の拡充など、失敗例や取組を行う中での知見を活用し、支援体制を強化してきた。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談はJA、町、県で受付。相談情報は関係機関で共有。 ・ 就農者の募集は主に新・農業人フェアへ町担当者が参加して実施。 ・ 就農支援を希望する者に対しては、研修に入る前に町の農政担当者、県の普及担当者、JAのトマト担当者、研修希望者の4者で事務局面談を実施。事務局面談では、南郷トマトの産地紹介、生産組合のルール説明、補助事業の助成金等の情報説明などの支援の仕組みに関する説明と併せ、希望者の意志確認を行う。
ii) 役員面談	・ 事務局面談後、意志が固いことを確認出来たら、南郷トマト生産組合の三役（組合長、副組合長2名）で面談。生産組合として希望者を受け入れるかどうかの可否を検討。 ・ 受入を行う場合、役員会で研修の受入農家を決定。居住予定の地域におけ

¹¹ 当初は単身での参入も可としていたが、労働力の確保等の面で失敗する例もあったことから、原則として夫婦での参入に限るなど、条件を変化させている。

	る反収の高い農家や、品質のいい農家を選定している。
iii) 実践研修の実施	・ 受入農家の元で研修を実施。 ・ 研修開始とともに、若手による勉強会組織である「トマト研究部」メンバーとなり、技術の習得や地域の生産者との交流を行う。 ・ 住宅については町の就農支援住宅の利用が可能。
iv) 農地等の確保	・ 農地は受入農家による情報を基に確保するケースが主。受入農家が把握している人脈や、縮小意向農家・農地条件等の情報を用いて農地を確保。 ・ 地主との交渉では受入農家が間に入って行う。 ・ 廃作する者がいる場合は、ハウスをそのまま譲り受けたり、資材を利用させてもらったりという形で就農者に譲り渡すケースもある。その際、価格交渉に当たっては、JAが間に入り、顔繋ぎや調整を支援。
v) 就農	・ 研修終了後に就農。就農の際は経営面積を概ね20aまでとし、大きな失敗のないようにしている。 ・ 就農時の機械・設備費については行政等による補助制度があり、町の上乗せ補助は各町によって異なるものの自己負担分は3割程度に抑えている。
vi) 就農後のフォロー	・ 就農後も、生産組合の若手によるトマト研究部や、組合の支部活動への参加等を通じて、技術習得や、地域コミュニティへの参加を支援していく。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
離農する農家等の情報収集	・ 生産組合の組合員については、JAが情報を把握。特に廃作については、作付を行った年末には翌年の意向を把握する。 ・ その他の農地や経営に関する情報については、受入農家による情報収集がメイン。地域の実情や縮小意向のある農家の情報、農地の条件等を把握。

有効な支援のポイント、支援の持続性

<南郷トマト生産組合の産地としての組織力>

南郷トマト生産組合は、100名超の生産者を抱え比較的大きな組織でありながらも、生産者・就農者に対する組合としてのルールの徹底、産地としての出荷目標や「南郷トマト」として出荷する際の品質基準の徹底などにより、生産組合としての実態を維持している。また、JAも生産組合員の現況を把握している。こうした、南郷トマト生産組合の産地としてのまとまりや、「南郷トマト」のブランド力といった組織力が、支援体制の維持に重要な役割を果たしている。

＜自治体による補助や助成の充実＞

就農時の機械・設備導入費の補助や就農者用住宅の確保など、町による補助の充実が就農後の順調な立ち上げに繋がっている。また、就農者の確保においても、充実した支援に魅力を感じて南郷トマト生産組合での就農を希望する者の確保に繋がっている。

取組の効果

生産組合の生産者118戸に対し、Iターン者は30戸程度であり、約1/4がIターン就農者となっている。これまで40戸程度を支援し、うち離農は10戸程度。近年は地元生え抜きの農業者や親元就農は増えておらず、Iターンが就農者のメイン。就農者の年齢は若年層が多く、若手生産者の確保が実現している。去年は4組を面談し全員が研修開始。今年は2組が研修に参加。

継承事例

事例概要	・ Uターンで就農し、南郷トマト生産組合に所属。1年の研修ののち、独立してトマトを生産。
就農の経緯	・ 就農を希望しており、福島県の出先機関に相談。南会津町で南郷トマトとアスパラガスが中心的な作物であり、また就農のサポートがしっかりしていることを知り、南会津町役場に相談。
支援に関するコメント	・ トマトとアスパラガスに就農する就農者に対する資金面のフォローがしっかりしており、助かった。 ・ 周りに組合に入っている生産者が多く、定期的に見に来てくれる。

支援の持続性

南郷トマト生産組合による強固な産地体制を基盤にしており、支援体制の維持もまた生産組合の持続性と同様の条件にある。今後、廃作する生産者が増えることが予測されており、そうした生産者の技術・ノウハウの継承を行うこと、及び引き続き新規就農者を確保し、産地体制の維持を図っていくことが求められる。

他地域への展開可能性

産地として組織力のある地域においては、その組織を基盤にした同様の支援体制を構築することが可能と考えられる。その際、支援を構築するエリアについては、産地体制を活かすことのできる範囲での体制構築が必要であり、南郷トマト生産組合のように複数市町村にまたがるケースも想定される。支援体制のエリアや産地組織との関係性によって、支援体制の調整機能の所管や、関係機関同士の連携体制の調整が必要である。

取組の課題と今後の方向性

支援における課題は住宅の確保。各町には空き家バンクなどもあるが、十分な家屋の供給はない。就農促進住宅は南会津や只見町にあり、3～5年は住むことはできるが、軽トラや、

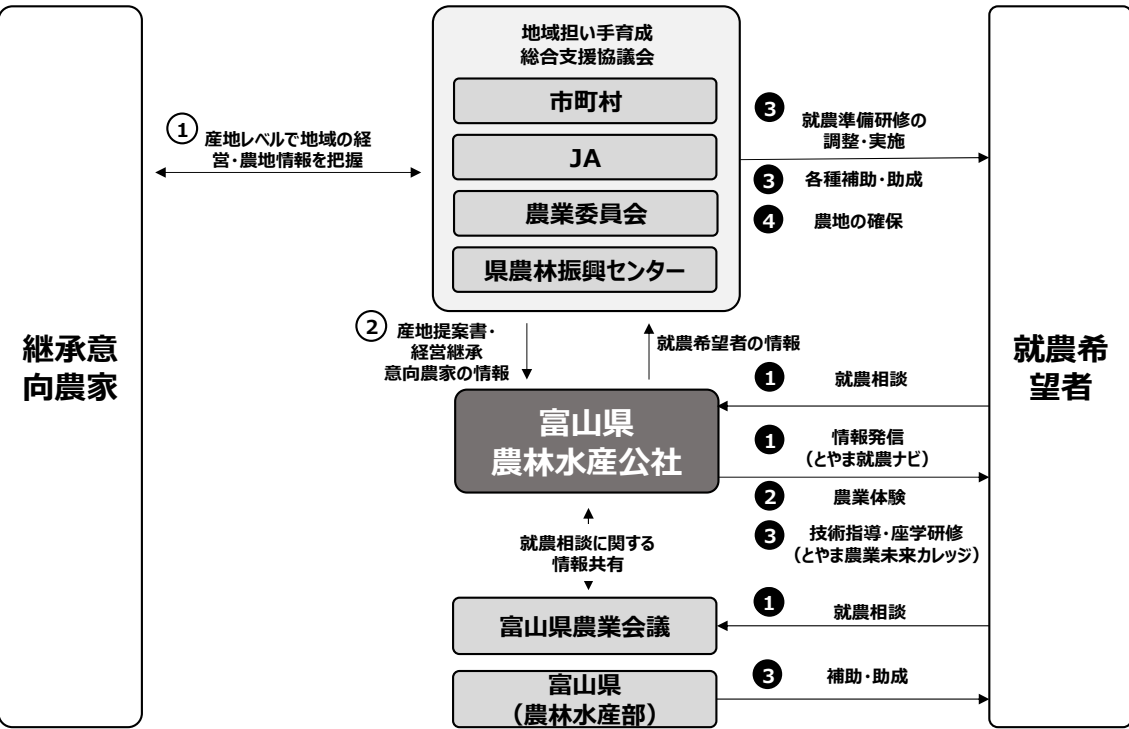
コンテナ、農薬・資材を置く場所も必要なので、いずれは自身での住宅の確保が必要。

今後、離農・廃作する生産者が増加することが懸念されることから、就農者確保の取組を継続し、生産者の確保を行っていく。

⑬ 富山県農林水産公社

事例要旨

- ・ 富山県農林水産公社を窓口として就農者を各地域で受け入れる仕組み
- ・ 地域に関する情報収集や、受け入れ可能な就農者の条件の設定は地域担い手育成総合支援協議会にて行い、富山県農林水産公社ではそれに基づいて就農者を引き継ぐ
- ・ 富山県農林水産公社では、運営するホームページである「とやま就農ナビ」上にて産地情報・経営継承希望農家に関する情報提供を行うとともに、「とやま農業未来カレッジ」にて基礎的な研修を行うなど、地域における支援を補完している



支援の体制

富山県農林水産公社が就農者の窓口になるとともに、農業体験等実施。就農準備研修以降は公社にて農業次世代人材投資資金（準備型）の交付等を担当しつつ、就農準備研修は地域にて担当する。その他、公社では「とやま就農ナビ」上にて産地情報や経営継承を希望する農業者に関する情報を提供する機能や「とやま農業未来カレッジ」における座学研修、基礎的な農業研修を行う機能を果たしており、公社による各種支援機能が市町村における支援

体制を補完している。

主な関係機関	役割
富山県農林水産公社	・ 就農者の相談窓口 ・ 農業体験の実施 ・ 各種補助・助成の窓口 ・ とやま就農ナビでの情報発信 ・ とやま農業未来カレッジの運営
富山県農業会議	・ 就農者の相談窓口
富山県 (農林振興センター)	・ 就農準備研修の受入農家の検討 ・ 就農後の技術指導
富山県 (農林水産部)	・ 機械・設備導入時の補助 - とやま型農業経営支援事業（県1/3、市町村1/6） ・ 情報提供（「とやま農業経営継承ハンドブック」の作成）
地域担い手育成総合支援協議会	・ 就農準備研修の受入農家の検討 ・ 農地の確保

とやま農業未来カレッジの就農生に対して、とやま農業経営総合サポートセンター（富山県における農業経営相談所）が経営継承に関する支援を行った事例もあり、農業経営相談所と連携した支援も行われている。

＜参考：市町村レベルでの支援＞

市町村における支援の実情は営農類型や地域の特性により異なっており、一部の果樹作地域を中心に特徴的な取組体制が出来上がっている。

主な市町村	概要
南砺市	・ 市内の城端・福光地区は柿の産地であり、干柿生産が盛ん。高齢化に伴い柿の園地が空いており、園地引き継ぎによる就農者・移住者確保の取組を実施。 ・ 干柿生産農業者への参入及び干柿生産法人への就職に際し、市独自の就農支援制度¹²を整備。就農支援のためのホームページを整備し、就農者確保のためのPRを行っている。
富山市	・ 市内の呉羽地区は梨の産地だが、高齢化により経営移譲者が発生。園地を引き継ぐ形での新規就農者確保の取組が進んでおり、既に数名が園地引き継ぎによる就農を実現。

¹² 南砺市干柿新規就農支援制度：干柿生産に参入しようとする者に対し、市内先進農業経営体での研修（最長2年）及び研修期間中の補助（年間180万円）を行う。

支援体制の構築経緯

富山県の農業生産は水田での稲作がメインであり、県内の農地における水田比率は95.5%（2018年）と非常に高い。2017年に県内認定農業者を対象に実施したアンケート調査では62%の経営において後継者が決まっておらず、経営の継承が課題となっている。

富山県農林水産公社では、早くから就農者の窓口機能を担っていたが、就農者の確保が進むに伴い、就農前研修として座学研修や基礎的な農業研修を行う場がないことが課題として認識された。2013年に外部専門家を入れた農業後継者育成確保対策検討委員会が組織され、そこでの検討を経て、2015年に「とやま農業未来カレッジ」が開校された。

とやま就農ナビは、UIJターン者の獲得による新規就農者の確保を目的として、情報発信のポータルとして2018年より運用開始となった。

支援の内容

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 就農相談の窓口は主に農業公社と農業会議。その他、移住関連の相談はグリーンツーリズムとやま ¹³ でも受付。3者で連携して就農イベントへ参加するなど、適宜情報共有を実施。
ii) 農業体験	・ 就農者に対して、公社で面談を行い、希望する作物や時期、機関等を基に受入可能農家を調整。5～30日の農業体験を実施。
iii) 就農準備研修	・ 農業体験を経て、就農を希望する者については、就農を希望する品目等に応じて地域での就農準備研修として先進農家等での1～2年の研修を実施。 ・ 研修先は、公社から農林振興センターや地域の担い手育成総合支援協議会に依頼し、適切な者を選定してもらう。 ・ 合わせて、公社が県から委託する「とやま農業未来カレッジ」での座学研修や農業実習を実施。
iv) 農地等の確保・就農	・ 地域担い手育成総合支援協議会の構成員に蓄積された情報や、研修受入農家の情報を基に、就農に必要な農地等を確保。 ・ 住宅の確保は市町村にて情報提供等の支援を行う。 ・ 機械・施設の整備には県にて補助を実施。
v) 就農後のフォロー	・ 就農後の支援は主に市町村にて行う。農業次世代人材投資資金（経営開始型）の窓口も市町村。 ・ その他、研修先農家による技術指導等は継続して行う。

¹³ 都市農山漁村交流に関する事業を行う NPO 法人。就農を伴う移住に関する支援も行う。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 離農する農家等の情報収集	・ 地域内における農地や経営の情報については、市町村、農業委員会、JA、振興センター及び地域の農業者で構成される地域担い手育成総合支援協議会にて収集し、蓄積している。
ii) 情報発信	・ 地域で収集した情報を基に作成した産地提案書や、経営継承意向のある農業者の情報についてはとやま就農ナビ上にて公開。 ・ 経営継承に関する基礎的な知識や支援制度に関しては県庁にて「とやま農業経営継承ハンドブック」を作成し、公開。

有効な支援のポイント

<農林水産公社を中心とした県段階の支援機能の強化>

県段階の支援と市町村段階の支援の分担に基づき、県段階での支援機能として窓口機能、現場研修を補う指導機能を強化してきている。窓口機能については、とやま就農ナビを2018年に運用開始し、情報提供とPR機能を強化。指導機能については、とやま農業未来カレッジにおいて、座学研修と基礎的な農業研修を提供し、市町村での研修を補完。県公社における各種市町村での取組の基盤となっている。

取組の効果

とやま就農ナビでの情報提供による第三者継承事例はまだないものの、富山県農林水産公社では2019年度は年間約180人の相談に対応。公社への相談によらないものを含め、県下では約60名が新規就農。大遺産者継承の支援事例としては、継承事例の他に、水稻作の大規模経営を従業員に引き継いだ事例等がある。

継承事例¹⁴

継承事例	・ 県内で関係機関の協力を得て法人の第三者継承を行った事例。米、ソバ等を生産する経営での研修及び県が主催する農業スクールでの研修を経て、研修先の経営を継承。
継承の経緯	・ 現代表は東京での勤務を経て、地元での就農を検討。ハローワークでの後継者募集の求人を通じて富山市の農業経営での研修を開始。 ・ 2年間の研修を経て研修元の経営を継承。経営を法人化し、代表取締役役に就任。
支援に関するコメント	・ とやま農業スクール（現とやま農業未来カレッジに移行）での研修では県内の農家を見学に行き、様々な栽培品目をみることができたことが参考になった。

支援の持続性

県と市町村とで支援機能を分担し、市町村段階での支援を補完する機能を県で整備する

¹⁴ https://agri.mynavi.jp/2020_07_10_124361/

ことで、県域における支援体制の基盤を整え、体制の持続性を生み出している。今後の課題としては、市町村段階で蓄積されている情報の共有、及び市町村における産地としてのまとまりの強化である。現在、産地提案書作成の取組を進めており、それが仕組みとして定着すれば、県全体としてより効果的かつ持続性のある取組になっていくものと考えられる。

他地域への展開可能性

県と市町村とで支援機能を分担し、市町村段階での支援を補完する機能を県で整備するという体制の在り方は、他の地域においても有効な手法であると思われる。

一方で、市町村段階における産地としての取組の積極性という点では課題を抱えている。この要因として、水稻作中心の地域であるために、野菜作や果樹作が中心である地域に比べて地域内の関係者が多く、かつ農地の集約・集積や情報収集に困難があるという点に関係している可能性がある。また、元々、大きな産地としての実態がある地域が少ないため、対象となる産地が少ないことも要因として挙げられる。他の地域においても、同様の課題が発生しうるものであり、市町村段階での取組をいかに強化するかという点に留意が必要である。

取組の課題と今後の方向性

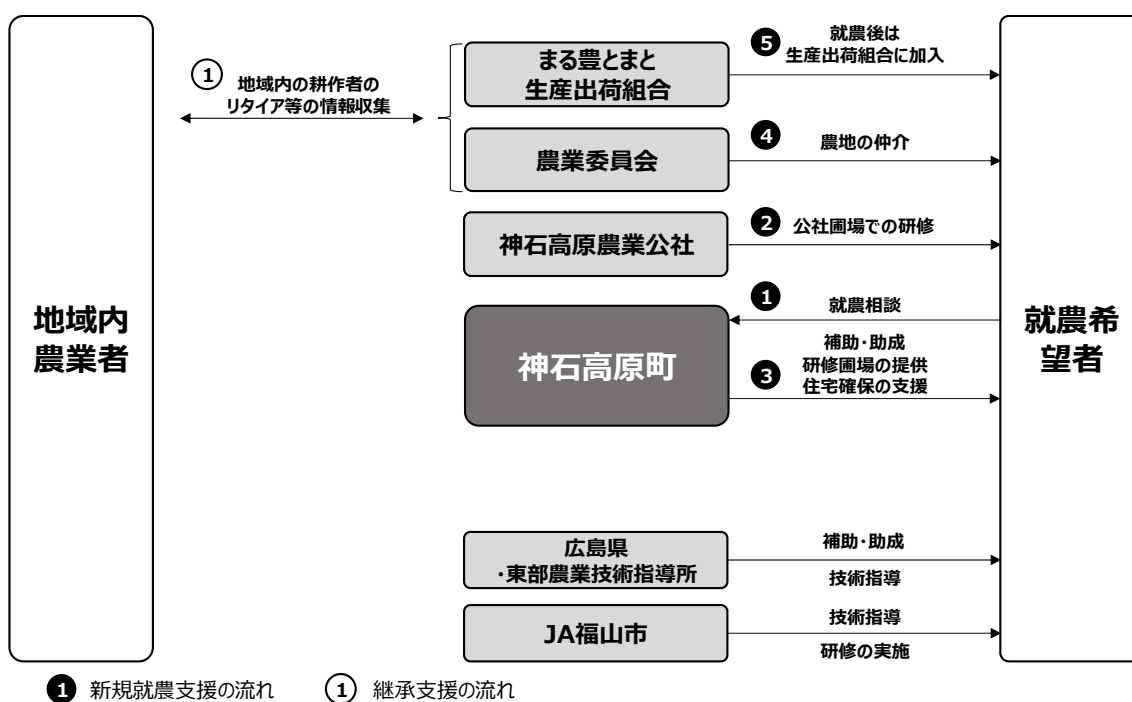
取組の課題としては、地域側の取組の積極性。高知県を参考にして産地提案書の作成の取組を始めたが、作成はまだそこまで進んでいない。

また、経営継承希望農家の情報について、とやま就農ナビにて掲載をしようとしているが、公開となるとなかなか情報が出てこない。継承すべき農業者がいる場合、まずは地域内で候補がある場合はそれを優先しており、地域内で後継者候補がいないときに広く公募するという考え方で運営している。ホームページ上での公募の取組を始めてからまだ2年程度であり、現状、地域内での候補を探っている段階ではないかと考えられる。

⑭ 神石高原町

事例概要

- ・ 広島県の東部に位置する神石高原町によるトマト生産者確保の取組。町で整備し農業公社が管理する研修ハウスを用いた研修制度を設け、若手生産者を確保。
- ・ 就農後は町内の生産者組織であるマル豊とまと生産出荷組合¹⁵員としてJAへ出荷。
- ・ 就農時の農地については町や農業委員会、生産出荷組合で確保し、就農用の園地として整備した上で就農者へ引き継ぐ。



支援の体制

神石高原町が中心となり、農業公社、県、JA福山市が連携して支援を実施。神石高原マル豊とまと新規就農者研修事業として、受け入れた就農者に対して関係機関が支援を行っていく。

主な関係機関	役割
神石高原町	・ 研修制度の運営 ・ 就農者の公募 ・ 模擬研修用園場の整備 ・ 補助・助成の実施

¹⁵ 「マル豊」の正しい表記は○の中に豊

	・ 研修期間・就農後の住宅確保支援
神石高原農業公社	・ 公社圃場での研修の実施 ・ 研修講師の確保
広島県・農業技術指導所	・ 農業技術指導所による技術指導、営農計画策定支援 ・ 県による補助・助成（施設整備補助等）
JA福山市	・ 研修制度の運営
神石高原マル豊とまと生産出荷組合	・ 地域の生産者に関する情報収集 ・ 生産組合としての販路提供
農業委員会	・ 地域の生産者に関する情報収集

支援体制の構築経緯

神石高原町では、1950年代後半からこんにゃく栽培に代わる作物としてトマト生産が開始され、産地として発展してきたが、1990年代には生産者の高齢化に伴い生産量が減少。その対策として1995年にトマト団地が造成され、営農団地での生産がスタート。その後、トマト生産は拡大し、現在は町内で約10ha、40戸強の生産者がトマト生産を行っている。

拡大の過程において新規就農者も受け入れてきたが、募集や研修の仕組みが制度として確立していないことが課題として認識され、2016年より本制度がスタート。

支援の内容

就農者をこれまで毎年2名ずつ町で公募し、町で整備し農業公社が管理する研修用ハウスで研修を実施。JA福山市が研修機関となり研修の講師は農業公社が担当。就農時は町で農地や設備の確保、造成を支援し、就農後はマル豊とまと生産出荷組合員としてJAへ出荷する。

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 就農相談	・ 町で就農者を公募。毎年2名ずつの研修生を受入。 ・ 応募ののち、現場見学や面接などを経て研修受入者を決定
ii) 農業公社での研修	・ 農業公社の圃場で実習を行いながら、基礎的な研修を実施。 ・ 研修期間については、農業次世代人材投資資金（準備型）を活用。対象にならない場合は町独自の補助を実施。
iii) 模擬経営ハウスでの栽培実習	・ 町が整備している模擬経営ハウスでの栽培実習を実施。 ・ 模擬経営ハウスでの出荷売上は研修生が受け取ることができる。 （施設利用料は研修生負担）
iv) 農地等の確保・就農	・ 神石高原マル豊とまと生産出荷組合や、町及び農業委員会により、地域の経営や農地に関する状況を把握し、就農に必要な農地を確保。
v) 就農後のフォロー	・ 就農後は神石高原マル豊とまと生産出荷組合に加入し、JA福山市へ出荷

	を行う。
--	------

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 離農する農家等の情報収集	・ 地域内における農地や経営の情報については、町、農業委員会、神石高原マル豊とまと生産出荷組合で収集。農地の造成を行い、新規就農者用の園地として整備する

有効な支援のポイント

<神石高原町及び神石高原農業公社による充実した研修環境の整備>

研修受入定数は研修用ハウスの受け入れ可能人数である年間2名に絞り、手厚い支援を実施している。神石高原町及び神石高原農業公社が中心となって研修用施設や指導人材を確保。2年目の模擬経営研修では1人あたり10aの模擬研修ハウスを研修生が担当し、資材の購入や栽培、出荷までを担当することで、就農後の円滑な経営スタートに繋がっている。

取組の効果

2016年の支援事業開始以降、毎年2人ずつ研修生を受け入れ、現在は5期生まで研修中。これまでに6人が就農しており、4人が研修中で、うち今年も2人が就農予定

就農者は20代、30代の若手が多く、町内トマト生産者の中に若い年代の層ができていくということが大きな成果。生産面積や、生産出荷組合員数の維持にも貢献。

継承事例

継承事例	・ 本制度を活用し、トマト生産者として町内で独立就農した事例。
継承の経緯	・ 元々は農外で就職していたが、地元へのUターンを機にトマト農家でのアルバイトを開始。トマト生産に興味を持ち、町の就農制度を活用した就農の取組を開始した ・ 神石高原町の支援については、アルバイト先から情報を得た
支援に関するコメント	・ 研修用のハウスや、模擬経営用のハウスを用意してもらい、研修を実施。研修内容はとても良い ・ 就農時に研修とのギャップを感じたのは、従業員の管理。研修では1名でやっていたので、人を雇用するということには苦労があった ・ 就農時の必要資金の大きさにも苦慮。町による補助や、制度資金の借入を活用したが、それでも負担は大きい

支援の持続性

研修施設や研修の指導者について、神石高原町や神石高原農業公社によって確保されていることにより、継続した研修生の受け入れが可能になっている。支援の基盤となる設備や人員を確保しておくことにより、持続性の高い支援体制とすることに繋がっている。

他地域への展開可能性

就農者の受入数を絞り、農地や研修用施設を確保した形での受け入れを行うという手法は、他の地域においても展開可能である。農地を確保することで確実な就農に繋げることが期待できる。また、研修についても受入先の研修施設を確実に用意できることに加え、人数が少ないことで、丁寧な支援が可能である。

取組の課題と今後の方向性

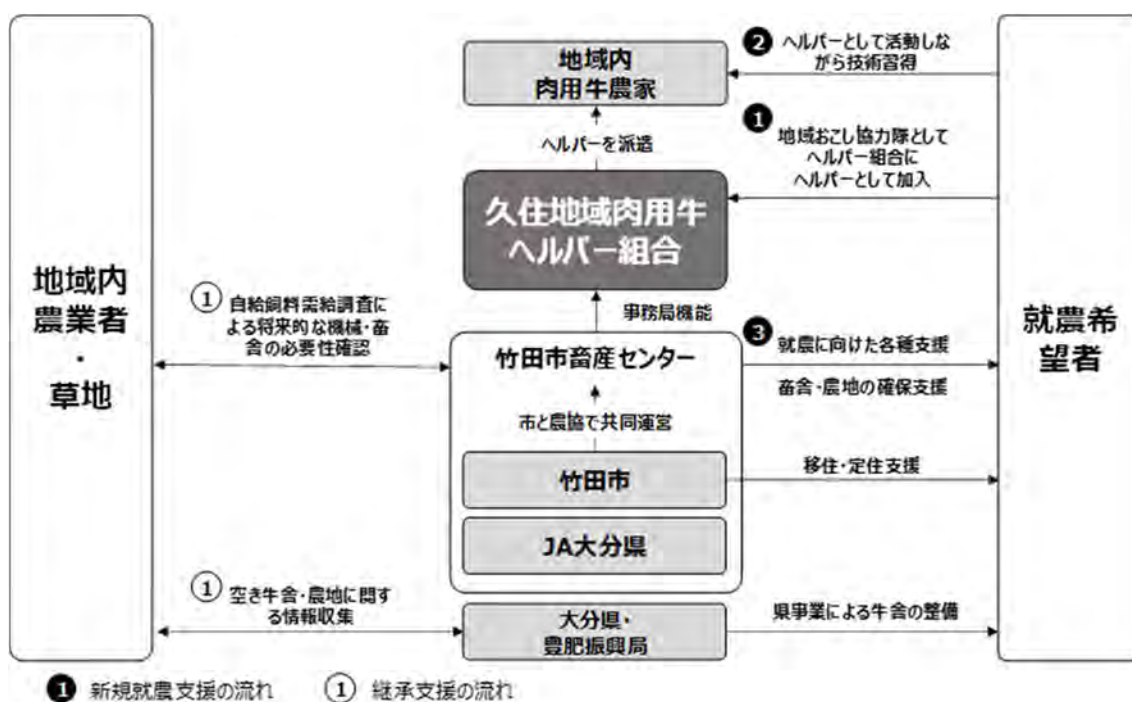
支援の課題としては、栽培ハウスの整備にかかる費用が高く、就農における資金面の負担が大きい。補助を使っても高額な自己負担が必要で、就農開始の時点で借入を抱えた形になってしまう。また、模擬経営圃場から自身の圃場に移行した時のギャップが課題。環境の違いや、労働力の不足で生産に苦勞するケースが多い。

支援制度は今後も継続していく見込み。2020年度で5年目となり研修制度は一旦中断するが、新たな研修制度を確立次第再開したいと考えている。

⑮ 久住地域肉用牛ヘルパー組合

事例概要

- ・ 肉用牛のヘルパー組織である久住地域肉用牛ヘルパー組合で地域おこし協力隊を受け入れ、ヘルパーとしての活動を通じた技術習得から就農に繋げている事例。
- ・ 就農支援や畜舎、土地等の確保に関する支援は、市とJAの共同組織である竹田市畜産センターを中心に実施。



支援の内容

地域おこし協力隊を肉用牛ヘルパーとして受け入れ、3年間の活動を通じて技術習得を行う。合わせて、就農に向けた支援を行っていくことで、3年間の期間終了時のスムーズな就農、営農開始に繋げていく。

地域内の空き牛舎や、地域内生産者による機械や施設の将来の利用意向については確認しているものの、牛舎の条件等は合わず、現在までのところ施設の継承は実現していない。

<新規就農支援>

支援内容	概要
i) 地域おこし協力隊のヘルパーとしての受入	・ 地域おこし協力隊をヘルパーとして受け入れ。 ・ 地域おこし協力隊の期間である3年間のうちに就農の意志が固まれば就農支援に移行。
ii) ヘルパーとして活動	・ 久住地域肉用牛ヘルパー組合所属のヘルパーとして活動。

	・ 地域内の肉用牛繁殖農家に派遣し、飼養管理を行う。町内の複数の経営に派遣され、様々な飼養管理の工夫やノウハウを身に付けることが可能。 ・ 町内の経営者とのコミュニケーション、関係構築も合わせて行う。
iii) 就農支援	・ 3年間の研修期間終了後はスムーズに就農できるよう、3年目のうちに就農に向けた準備を行う。 ・ 繁殖雌牛の導入や畜舎の確保、土地の確保を畜産センターで支援。 ・ 畜舎については、現在はクラスター事業や県事業による新設牛舎での就農がメイン。事業で畜舎を整備し、就農者に貸与する。 ・ 草地については市が所有する牧野を貸与。 ・ 就農時の資金についてはJAや公庫の制度資金を利用。
iv) 就農後のフォロー	・ 就農後も関係機関で連携した支援を行う。

<経営継承に関する支援>

支援内容	概要
i) 町内の農業経営に関する情報収集	・ 畜産センターでは自給飼料需給調査として毎年2月に町内の全生産者へ聞き取り調査を実施。将来的な機械や畜舎の必要性についても情報収集。 ・ 空き牛舎や農地に関する情報は振興局でも情報収集。

支援の体制

久住地域肉用牛ヘルパー組合は、事務局を竹田市畜産センターで担っている。

竹田市畜産センターは竹田市とJAの共同機関であり、両組織から職員を派遣して実務に当たっている。ヘルパー組合の事務も農協職員が行うなど、行政とJAが連携してヘルパー組合の運営や、就農支援を実施している。

主な関係機関	役割
久住地域肉用牛ヘルパー組合	・ 地域おこし協力隊の受け入れ ・ ヘルパーとしての活動を通じた技術習得を促進
竹田市畜産センター ※竹田市とJAの共同運営	・ ヘルパー組合の事務局機能 ・ 支援全体のコーディネート、研修生の受け入れ窓口 ・ クラスター事業による就農者用牛舎の整備 ・ 自給飼料需給調査による地域内経営に関する情報収集 ・ 土地の斡旋 ・ 移住・定住に関する支援 ・ 就農後のフォロー ・ 畜舎建設や家畜導入事業等の実施 ・ 空き牛舎に関する情報収集運営
大分県・豊肥振興局	・ 新規就農相談窓口 ・ 畜産経営フォロー

支援体制の構築経緯

久住地域肉用牛ヘルパー組合は、肉用牛農家において定期的な休暇取得を促進する目的で、組合長のリーダーシップにより2009年に発足。当初は組合員14名、ヘルパー要員1名で設立。現在は組合員66名、ヘルパー要員が9名。

地域おこし協力隊の受け入れを開始したのは2015年。受け入れの契機は市長からの提案であり、2012年から2014年かけて行われていたヘルパー組合への運営費補助の継続を相談したところ、支援の単純継続はできないものの、市から地域おこし協力隊による移住定住促進の受け皿になることを打診された。組合としても新たな担い手に繋がる取組であることから、受け入れを開始した。

有効な支援のポイント

<久住地域肉用牛ヘルパー組合の活用>

久住地域肉用牛ヘルパー組合が地域おこし協力隊の受け皿となることで、協力隊としての活動を行いながら就農に向けた技術習得を行うことができています。また、肉用牛ヘルパーとして地域内の経営に派遣されることで、複数の経営の飼養管理手法やノウハウの習得できるとともに、地域内の農業者との関係構築を行うことが可能になっている。

<竹田市畜産センターの存在>

竹田市畜産センターは1982年に設立された市とJAの統合組織であり、行政とJAの職員が常勤し、地域の畜産経営に対して営農指導や行政的支援、人工授精業務等を行っている。

久住地域肉用牛ヘルパー組合の立ち上げや運営に当たっても畜産センターの貢献が大きく、ヘルパー組合を通じた就農支援も畜産センターが中心となって支援を行っている。市とJAの畜産部局が連携し、支援体制を構築することで有効な支援が実現している。

取組の効果

地域おこし協力隊からの就農事例として、1名が既に就農しており、2021年にもう1名が就農予定。どちらも県外出身者であり、新たな担い手の確保とともに竹田市としても移住者の確保に繋がっている。ヘルパー組合による就農支援の仕組みが出来上がるまでは外から来る就農者はいなかったため、事業による成果と考えている。その他、地域おこし協力隊の受入は継続しており、本人たちの意志があれば支援を行っていこうと考えている。

継承事例

継承事例	・ 地域おこし協力隊員として肉用牛ヘルパーとして活動したのち、肉用牛繁殖農家として独立した事例。 ・ 就農4年目で現在の規模は繁殖雌牛40頭規模
継承の経緯	・ 前職は飲食業。転職を検討する中で妻の地元である大分県を検討。

	・ 竹田市は地域おこし協力隊を積極的に受け入れていた。農業には元々あこがれがあり、肉用牛ヘルパーとして竹田市へ来た ・ 肉用牛ヘルパーとして活動する中で、3年目に市から独立について提案を受け、就農を決めた
支援に関するコメント	・ 肉用牛ヘルパーとして、町内のヘルパー組合員のほぼすべての農業者を支援。地域内の農業者との関係を構築することができた ・ 肉用牛経営を行う上では、経営者同士の横の繋がりが重要であり、多くの経営との繋がりができたことは非常にありがたかった。そうした繋がりを通じた情報収集や、牧草の確保などができている ・ 技術の習得については、農業者を回る中で、様々なやり方を見ることができたのはありがたかった。一方で、体系だった経営手法について習得する機会は少ない ・ ヘルパーはあくまで休日作業。一つの牛舎を継続して運営するという経験は就農してから初めて経験したため、ギャップはあった ・ もっと就農時のギャップを減らせるような仕組みがあるとよい。例えば、ヘルパーとしての活動中から小規模な経営（5頭程度）を行い、自分の牛舎で経営を行うという経験を積むなど ・ 肉用牛繁殖経営は、参入から売上が立つまで時間がかかる。初期負担を抑える仕組みはあるに越したことはない。空き牛舎はなかなか条件が合わないが、負担を抑えるためにまずそういった安価に使える牛舎を活用するという方向性があってもよい

支援の持続性

久住地域肉用牛ヘルパー組合、竹田市畜産センターという支援体制の下で支援が行われている。両組織とも地域で長く活動を行っている機関であり、畜産センターなど、市内で長く構築されてきた組織間の連携体制の上で支援が運営されており、今後も同様の体制の継続が期待される。

他地域への展開可能性

支援のポイントは久住地域肉用牛ヘルパー組合の存在であり、ヘルパーとしての業務を行いながら就農に向けた研修を行うことができている。他地域においても、畜産ヘルパー組織や、同様の農業サービス組織を活用した支援体制は構築が可能であると考えられる。

ただし、就農者に対する支援のコーディネートやフォローにおいて竹田市畜産センターが大きな役割を果たしており、他地域において体制を構築する上では、そうした機能をどこが担うのかという点に留意する必要がある。

取組の課題と今後の方向性

空き畜舎に関する情報収集はしているものの、畜舎の古さや場所等の条件が揃わず、まだ施設の継承は行っていない。肉用牛繁殖経営は初期投資が大きく、また就農から軌道になるまでにかかるまでの時間も長いことから、負担を抑えるための支援が必要である。

(2) 農業経営相談所

① 新潟県農業経営相談所

確認事項	概要
支援の概要	・ 農業経営相談所への相談件数は2020年4月から12月までで50件弱。そのうち経営継承に関する相談件数は10件程度。第三者継承の相談はなく、親族内継承の相談が主。 ・ 今後の取組として、経営継承研修会及び個別相談会を予定。中小企業診断士からの講義をしてもらい、その後個別相談を受け付ける。
支援事例	・ 法人の従業員への経営継承に関して、計画策定を支援。今後数年をかけて継承を実現していく。 ・ 継承計画の策定において課題になったのは、後継者による経営力の習得と、株式の継承における価値評価及び継承に必要な資金の確保。 ・ 経営力については、後継者を取締役にして経営者としての役割を引き継いでいき、経験を積んでもらうとともに、各種研修会への参加を案内し、経営に関する知識を提供。 ・ 株式の評価について、優良な経営を継続してきたことから純資産評価では額面金額に比べ、相当に高い評価になっていた。一括での株式譲渡は後継者の資金的に難しかったため、分割での譲渡を行うこととした。 ・ 実際の継承においては、前経営者からの譲歩を得られ、安価な価格での継承ができたが、みなし贈与の問題があったため、暦年基準の控除額の範囲内で譲渡を進めていく。 ・ 株式取得の資金については、後継者を取締役にしているため、役員報酬を支払うことで確保。
支援のポイント	・ 資産継承時の資産評価や継承スキームは非常に重要。専門家に入ってもらうことで、お互い納得した上での話し合いを進めていかないとうまく行かない。 ・ 経営継承は非常に長期にわたる支援なので、定期的なフォローアップが必要。

② とやま農業経営サポートセンター

確認事項	概要
支援の概要	・ 年間の相談件数は50件程度で、経営継承に関する相談は多くない。

支援事例	・ 後継者のいない稲作経営を、県の運営するとやま農業未来カレッジの卒業生が引き継いだ事例を支援。経営資産だけではなく、米の直売ルート等の無形資産も含めて継承。 ・ 農業経営相談所の支援としては、税理士を派遣し、継承資産の評価、譲渡契約書の作成に関する支援を実施。 ・ 資産の継承価格に関する交渉には専門家及び普及センターも入り、話し合いを円滑に進めた。 ・ 機械や棚卸のうち、継承するもの、しないものを選定し、必要なものを継承における資金については、支払を4年償還、年2回払（計8回払）に分割することで賄った。
継承支援のポイント	・ 県内では法人の従業員への継承事例もある。 ・ 法人の場合、代表が変わっても借地契約が変わるわけではなく、従業員への継承であれば地主や地域にあらかじめ後継者を紹介していくこともできる。法人化には経営継承を円滑にする効果がある。 ・ 従業員への継承に当たっては、法人としての人材育成の体制整備や、後継者への経営能力の移転が課題。
その他	・ 県内の認定農業を対象に行ったアンケートでは、6割の経営で後継者がいないという状況であったにも関わらず、まだ継承に関する相談は少なく、課題が認識されていない。支援を行う上でも、まずは経営の側に継承対策に必要性を認識してもらう必要がある。 ・ 経営移譲者の情報と、就農したい者の情報を繋ぐ場は少ない。振興センターの普及員と農業委員の間で情報共有の場を設けることで、そうした情報の連携が可能ではないか。

③ かがわ農業経営相談所

確認事項	概要
支援の概要	・ 2020年度の支援実績は、11月末時点での重点指導農業者選定数が77社、重点指導農業者への支援チーム派遣の延べ件数は136回。（うち、専門家派遣25回、普及・JA・公庫・事務局による伴走支援が111回） ・ 相談内容で最も多いのは税務・財務。2位が経営改善・診断、3位が経営継承・相続。経営継承支援のニーズは大きい。
支援事例	・ 親子間継承や法人化を伴う継承、集落営農の継承等、幅広く対応中。

	・ この内、集落営農の継承の個別事例として、経営状況は問題ないがオペレーターの高齢化に課題を抱える法人において、若手の雇用を確保することで経営の持続を図る取組を3年にわたって支援している。 ・ 具体的には、1年目に中小企業診断士を派遣し経営継承に関する知識提供を行い、2年目に集落営農専門家（東京大学教授）を派遣し協議することで、経営継承を行う意識を法人内に醸成。その後、3年目に社労士を派遣し、雇用に関する支援（社会保険労務実務のアドバイス）を実施した。 ・ 実際に2名の若手の雇用を実現し、うち1名は正採用に移行。経営継承に向けたステップは順調に進んでいる。 ・ 支援のポイントは、最初に財務分析を行い、雇用を確保することが十分可能と言う判断を行ったうえで対応方針を決定したこと。
継承支援のポイント	・ 経営継承支援において専門家が必要になるポイントとして、税理士による経営資産の評価。試算価値を適切に把握する必要があり、税理士の対応・指導が必要になる。 ・ 税務的な観点から見た継承スキームの検討も大きなテーマ。特に畜産の経営では資産の額が大きくなるので、税務・資金面の支援は重要である。
その他	・ 経営相談に対して、相談に応じた専門家の選定及び支援内容のコーディネートは事務局にて検討後、経営戦略会議に諮り十分に議論して決定している。コーディネーターである農地機構、農業会議の担当者も専門的な知識やノウハウを持っていることが有効な支援のポイント。 ・ 農業会議や農地機構では以前から税務や労務、法務等に関する支援を行ってきた。ノウハウを持った機関が農業経営相談所を運営しているので、専門家への投げっぱなしにならず、効果的な支援を行うことができている。

④ 鹿児島県農業経営相談所

確認事項	概要
支援の概要	・ 2019年度は年間49件の相談があった。うち14件が経営継承に関する相談。多くは税理士、社会労務士と連携した支援を実施。 ・ 経営継承の相談があった場合、地域振興局等で農業者の課

	題をヒアリングし、課題をふまえて専門家、地域振興局の職員、市町村の職員、農協等で支援チームを編成。 ・ 農業者からカルテと決算書3年分を受け取り、中小企業診断士による経営診断を経て、経営戦略会議において支援計画を決定する。 ・ 33名の専門家がスペシャリストとして登録。
支援事例	・ 肉用牛、養豚、茶の支援事例が多い。こうした営農類型は継承すべき資産の規模が大きく、税務等の面で専門家の支援の必要性が高い事例が多い。
支援のポイント	・ 畜産の支援事例が多く、継承時の資産評価や税務面の対応、資金手当て等がポイント。 ・ 資産評価のポイントは、的確な評価であることと、お互いに納得感があること。また、畜産経営の棚卸資産の評価においては、関係機関と連携しながら専門家が資産評価額を設定することが望ましい。簿価は低く抑えられていることが多く、評価額は膨らむことが多い。 ・ 継承時にはしばしば消費税の問題が発生する。還付があるべきところ、受け取れなかったといった事態が発生しないよう、しっかり説明し、支援している。なお、専門家がパターンを示し、各農家の経営にあった継承方法の検討を支援チームが伴走支援している。 ・ 畜産、特に肉用牛に関しては、棚卸資産の額が大きく、継承に当たって資金の手当てが課題になる。 ・ 第三者に引き継いでいく場合は、法人化した方がやりやすいのではないか。
その他	・ 税理士等の専門家でも、農業分野を得意とする者は限られる。畜産分野・農業分野の知見を持つ専門家の支援に、他の専門家も同行してもらうなどして、農業支援のノウハウを専門家の中で広めていく取組も行っている。

⑤ 鳥取県農業経営相談所

確認事項	概要
支援の概要	・ 相談件数はこれまでの3年間の累計で約50件。うち、経営継承に関連する相談は累計で6件。加えて、今後対応する予定にしている事例が1件。 ・ 第三者継承の事例はこれまでないが、法人化に絡んで親子

	間継承の相談に対応するケースはある。
支援事例	・ 経営継承に先立ち、経営を法人化することで継承に備えるとともに、従業員の確保や規模拡大を図る経営を支援。 ・ 元々は後継者の確保を機に規模拡大や従業員の確保を行いたいとの相談であったが、経営相談所の方から、法人化を提案し、法人化の取組を開始。 ・ まず継承に向けての戦略を策定。その後、法人化や農地所有適格法人に関する全般的な取組や必要な手続き等について、農業経営相談所事務局（担い手育成機構）が中心になってサポート。税務や労務など専門的な事項は各専門家で支援。 ・ 法人化が終了した時点で農業経営相談所としての支援は終了しているが、普及所にて経営継承についてもフォロー。専門家の支援が必要になった際には農業経営相談所に再度相談が来ることもあり得る。
継承支援のポイント	・ 農業経営相談所での支援において、最初に行うことは経営戦略の作成。うち継承支援では、家族等の関係者間での話し合い状況や、経営状況を踏まえて継承計画を策定。 ・ 計画は、相談のあった農業者のほか、支援チーム（普及所、専門家、市町村、農業委員会、JA）で共有する。 ・ その他、経営継承に係る専門家の支援としては、税理士による支援が多い。
その他	・ 農業経営者が経営マインドを持つということが重要。特に、法人化や雇用の導入においては非常に重要。 ・ 経営者マインドを持ってもらうための支援として、経営力向上研修を実施。1回あたり3日間の研修を年に3回実施。1日目は経営者としての心構え、2日目は雇用に関するポイント、最終日に経営計画の作成に関する演習を実施。 ・ 参加者は年間20人程度で、そのうちには経営者や後継者のほか、支援機関の支援者もいる。

⑥ 滋賀県農業経営相談所

確認事項	概要
支援の概要	・ 2019年度は50件程度の相談件数だったが、2020年度は2021年1月時点で60件程度。相談の質もスポット的な内容からより綿密な支援を要する内容に変化している。

	・ 現状事業継承の相談にも3件並行して対応。
支援事例	・ 110haの水田で主にコメ、併せて麦と大豆を生産する稲作経営の息子への継承の事例。事業継承の前段の経営分析や組織運営に関する支援から実施。 ・ これまで社長の個人的ノウハウで行っていた作業の標準化や、組織体制の整備による業務分担の設計・指揮命令系統の整理等を実施。 ・ 3年間の継承計画の策定を支援。現在継承に向けた取組を経営内で進めている段階。 ・ 同様に大規模な経営の経営継承の相談にも対応している。
支援のポイント	・ 100ha超の経営など規模が大きいところは、経営状況にもよるが継承時の資金調達について検討が必要である。 ・ 経営者としての資質をいかに上げていくかも課題。相談所でもサポートするが、経営塾とも連携して活用してもらえるとよい。 ・ 継承の難しさを感じる事例としては、子供との関係が難しいものがある。息子が農業を継ぐことはないからといって農舎等を貸してくれていた先から、息子が帰ってきて貸せなくなったと伝えられるケースがあった。
その他	・ 継承者の経営力に関する総合的な支援として、経営塾を開催。経営塾の講師陣は、コンサルタントや税理士、社労士等があり、人との関わり方や、経営理念、経営計画の策定についてレクチャーしている。簿記や財務、資金繰りに関することも扱っている。 ・ 昨年は10回程度オムニバスで開催。前半で知識をつけてもらい、後半は自分で自分の理念を作った上で講師への相談を行った。参加者は10人名程度。 ・ 一般に経営関係のアドバイザーは農業に明るい専門家が少ないが、滋賀県の場合、農協出身の中小企業診断士のコーディネーターが農業に関する研究会を立ち上げ、農業部門の支援に対するノウハウを共有しながら研鑽を重ねている経緯があり、農業に明るい中小企業診断士が経営面や販路拡大面でアドバイスできる体制づくりを進めている。

⑦ 福岡県農業経営相談所

確認事項	概要
------	----

支援の概要	・ 2020年度の相談件数は、延べ94件（令和3年2月17日時点）。経営診断相談が多く、25件。続いて、法人化の相談、労務関係の相談、事業継承の相談が多い。 ・ 各地域に設置している普及指導センターが現場で経営者ニーズを把握し、支援することで相談・専門家派遣・経営改善に結び付けている。 ・ 事業継承に関する相談件数は、専門家の先生にお願いした案件が7件。第三者継承、親子間継承のいずれも相談があった。
支援事例	・ 2019年度の第三者継承の支援事例としては、お茶農家の事業継承案件があった。税理士の派遣により、法人化及び10年計画で継承する計画策定を支援した。 ・ 継承者は、10年程勤務していた社員。経営者の子供に継承意志がないことが判明した時点で経営者が周りへの相談を始め、継承することが決まった。 ・ 現経営者は70代、後継者は40代中盤の方。 ・ 経営者にもともと法人化の意志はあった。継承を円滑にするため法人化し、継承者が役員となった。
支援のポイント	・ 継承計画を立てる際は、資産評価が問題になる。税理士が提示し、関係者が納得できる額を設定する。 ・ 継承計画の実行支援は普及指導センターを中心に、関係機関と連携して実施している。専門家の中には政策金融公庫のアドバイザーも多く、融資相談も可能。 ・ 当事者間での話をしてしまうとこじれる場合もあるため、第三者が入ってフォローをすることが必要。
その他	・ 経営者に必要な知識を身につけるための研修会を県域と各地域とで開催している。 ・ 県域の研修会はふくおか農業経営アカデミーを開催し、販売高5,000万円以上を目指す「経営確立コース」、販売高1億円を目指す「経営発展コース」がある。両コースの出席者は20名程度。 ・ 農協も独自に研修のための取組をしている。農協等が開催する研修も20～30名程度の参加者がいる。

(3) 専門家

① 法政大学現代福祉学部 関司直也 教授

確認事項	概要
経営移譲に関する動向について	・ 経営移譲側は、農地の引き継ぎについて意識を変える必要がある。農地という家産を引き継ぐことに対し、ある種のドライさが必要。 ・ 田園回帰の動きが見られ、若い世代が移住や就農を選択することが増えていることは第三者継承にも追い風。 ・ ただし、規模や収益よりもやりがいや有機農業といった「生き方」を重視する希望者が多い。農政が目指す「担い手となってしっかり稼ぐ」新規就農者の姿とは離れているが、そういった就農・移住希望者への支援も意識していくべきである。
継承支援の担い手にいて	・ 継承希望者に関する情報については、自治体の職員やJA職員、商工会議所などが地域に入り込み、実情把握することが重要。 ・ 農村の若手や、外部からの移住者による地域づくりのプラットフォームも有効。若手のグループと、地域の情報・現場の情報を知悉した主体との連携が重要。 ・ 農業の価値を見出し、支援していく主体としては、農外人材も重要。農外の人材が関与することでうまくいくケースもある。
継承支援の視点について	・ 農業経営・仕事をいかに継承するかという視点だけではなく、農業以外も含めた地域全体の経済社会に関する将来ビジョンを描くことが望ましい。 ・ 中山間地域では小規模な経営が多く、単なる「経営」を継承するというよりは、地域の中での役割や意義を含めて継承していくという視点が必要。（「なりわい継業」の視点） ・ 就農者・移住者への支援では、単に経営面での支援だけでなく、生活面や地域への溶け込み方といった面での支援も欠かせない。
継承支援体制の構築について	・ 支援の体制として、リーダーシップから地域でのチームシップへの転換が必要。チームシップの構築には地域内コミュニケーションが重要。若い人はSNSなどのツールを使いつつ、お互い繋がるのがうまく、チームシップの担い手になりうる。 ・ 担い手がない地域については、地域をうまく開き、外部活力を利用すべき。 ・ 行政はじめ支援機関同士の連携構築については、日ごろから業務を通じて連携、コミュニケーションを深めておく必要がある。協議会という枠組みを作ることが重要なのではなく、実務レベルで

	連携することが大事。
継承支援体制の維持について	・ チーム、組織を長続きさせていくポイントは、①小さな成功事例を作っていくこと、②地域を超えたチーム間、プラットフォーム間の情報共有の2点。高知県などいい動きをしている県では、県レベルで支援組織間を繋ぎ、情報共有している。県と市町村、農協などが同じ目線、考え方を共有できていると、就農する人や移住する人にとっては安心感がある。 ・ 人事異動などでキーパーソンがいなくなると取組が途絶えてしまう、といった事態を防ぐためには、組織（行政など）での人材育成を強化することが重要である。

② 京都大学 農学研究科 伊庭治彦 准教授

確認事項	概要
農業経営の第三者継承について	・ かみなか農楽舎は、継承による独立の際の法人形態が特徴的である。合同会社（LLC）を活用することで、簡易かつ税制的にも有利な形で継承を実現している。 ・ 同法人では、技術と関係構築の2つの研修がある。単に技術を身に着けるだけでなく、地域・親方経営との関係構築も重視。
第三者継承支援の視点、体制について	・ 第三者継承については、継承後にも様々な問題が発生する。継承者にはそこでいかに適切に対応できるか、という対応力・適応力が問われる。第三者継承の場合、継承者に求められる能力は非常に高い。 ・ 継承の失敗事例は重要だが、失敗事例は外部からは調査のしようがないため、関係者の中で口伝されていくノウハウが重要。 ・ かみなか農楽舎の場合、類設計という企業がバックにつき、継続的にサポートしてきたことが支援の継続性に繋がっている。 ・ 大阪から移住して就農した夫婦がキーパーソンとなっており、夫婦が経験した成功、失敗の両方が後から入ってきた人へと伝えられている。 ・ 継続的なサポートは役場には難しいだろう。NPOもまだ経験が浅く、人材に依存するところもある。
第三者継承における行政の役割について	・ 人・農地プランの作成がポイント。定期的にプランを見直していく中で、集落内の農業者の意向を確認することが必要。 ・ 人・農地プランを有効なものにしていくためには、市町村の役割が大きい。プランをどういったエリアで作るかというコーディネートは重要であり、それは市町村が検討すべき事柄である。

	・ 市町村は、プランの検討を集落に投げて出来上がったものをまとめるだけでなく、出来上がったプランについてきちんと内容を把握し、支援が必要な地域があればフォローを行うことが必要とされる。 ・ 継承希望者を探す困難は改善されているが、村と継承希望者との間の期待のミスマッチは、継承希望者がその土地に入ってから初めて発覚する。両者のギャップをどう埋めるかも考えていく必要がある。
--	---

③ 国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構 企画戦略本部農業経営戦略部 マーケティングユニット 山本淳子 ユニット長

確認事項	概要
経営の移譲企業者に関する情報収集について	・ 情報収集には、地域の中核となる農業者との関係構築が重要。 ・ 第三者継承を成功させるには、自治体の支援も必要だが、農業者が積極的に取り組む意志を持つことが重要。 ・ 年代によって継承に対する感覚が違う。50歳以下の農業者は将来的な経営の引き継ぎを考えている一方で、70歳以上は継承や引退を考えることを嫌がる農業者が多い。 ・ 若い経営者が大きな面積を経営するケースでは、跡継ぎがいらないから農地を手放すというわけにはいかないと考えていることが多い。家業としての農業経営から感覚が変わってきている。
	・ 専門家の活用については、現場での取組が不十分。 ・ 特に、契約に関する法的な面では、継承の際の契約書について、弁護士からは、法的には不備が多すぎるという指摘もある。 ・ 契約関係の書式は経営継承事業において公社が作った雛形を使っているケースが多いと考えられるが、より法的にしっかりしたものを作り、提供するということは有効。
継承者への支援について	・ 第三者継承の瞬間だけを考えても上手くいかない。新規就農支援を充実させたり、地域外も含めて人を呼んだりという取組を徹底した結果、第三者継承が実現する形ができるとよい。 ・ 就農者への研修がそもそも脆弱。安定した経営を構築できる就農者を増やすことで、第三者継承も結果として進む。農業学校等の育成コースは、特に経営面の研修が不十分。 ・ 移譲者と継承者の伴走期間が短い方がスムーズに進むので、技術などは他の研修先で身に着けた後で伴走を開始すべき。 ・ 継承後のフォローは、就農支援の枠組みで支援するとよい。

求められる公的支援について	・ 公的機関の役割は、まず使える補助金をきちんと情報整理し、紹介すること。さらに、自治体の庁内や関係機関の間で、経営の移譲を希望する者や、新規就農を希望する者についての情報共有を徹底することが求められる。 ・ 行政による取組が進んでいるのは北海道。県段階、市町村段階で担い手センターがあり、連携して支援を実施している。
その他、第三者継承支援に必要と思うポイント	・ 年配農業者に早くから引退の計画をしてもらうのも重要。引退においては、引退後のやりがいなども事前に検討する必要がある。継承後の気持ちの持って行き方には工夫が求められる。 ・ 現状は家族農業経営の継承事例が多いが、今後は法人での雇用型経営の事例も増えてくると考えられる。法人では、右腕の確保、後継者の選定・育成など、家族経営とはまた異なる課題がある。 ・ 集落営農の継承を考える際は、まず法人として実態を作ることが必要。前提として、法人として成り立っていないと難しい。

2. 第三者継承における支援の構成要素

第三者継承に関する支援について、検討すべき事項を一般的なフレームワークで整理すると下表のように整理することができる。

図表 20 第三者継承支援における支援の構成要素

ステップ	概要
情報の収集	・ <u>経営移譲を希望する者に関する情報収集</u> 離農や経営規模縮小を控える、あるいは既にしてしまった経営やそれによって空いた農地・資産等に関する情報収集を行う ・ <u>経営を引き継ぐ者に関する情報収集</u> 新規就農者や規模拡大を希望する者など、新たに経営を引き継いでいく者に関する情報収集を行う ・ <u>情報の連携</u> 他機関や他部署間での情報連携により、上記2者の情報などを繋ぎ、経営継承に繋がる案件の組成を行う
継承支援の手法	・ <u>経営の確立に関する支援</u> 後継者に対する技術面での指導や、経営面での指導など、後継者が持続性のある農業経営を構築するための支援 ・ <u>継承にまつわる人間関係等の支援</u> 先代農業者や地主との関係性や、地域との関係性の構築支援など、継承及び地域への定着における人間関係面での支援

	・ <u>農地や資産の継承に関する支援</u> 農地や資産及び株式等の譲渡価格の算定や、賃借に当たっての地主と就農者の仲介など、経営に必要な農地・資産等を引き継いでいくための支援 ・ <u>専門家による支援</u> 継承に当たって必要となる専門家（税理士など）による支援
--	--

第三者継承支援は大きく上記の2つのステップ、すなわち、継承希望者と就農者の情報収集までと、情報収集後の継承支援で構成され、それぞれに検討すべき課題が存在している。本節では、本フレームワークに基づき、第三者継承支援のポイントについて検討していく。

（1）情報の収集

① 経営移譲を希望する者に関する情報

経営継承を支援するには、離農、あるいは経営規模を縮小しようとしている者についての情報や、それによって活用されなくなった農地や資産（施設や機械等）についての情報を収集する必要がある。

一般的に、離農していく者に関する情報はなかなか出てくることはなく、積極的に収集するための何らかの仕組みを構築する必要がある。そうした仕組みの事例として、ヒアリングから明らかになった事例としては図表 21 のようなものがある。

図表 21 経営移譲を希望する者に関する情報収集の手法

手法	概要
支援機関による訪問	・ 行政職員やJA職員による訪問で情報収集を行う
アンケートの実施	・ 農地利用や経営に関する意向についてのアンケートを行うことで情報収集を行う
相談会の開催	・ 定期的な相談会による離農意向等の把握を行う
その他	・ JAにおける来期の資材調達等を通じて把握を行う ・ 生産者団体の中心的人物を通じて情報収集を行う

i) 支援機関による訪問

支援機関の担当者による農業者への訪問を通じて、離農や経営規模の縮小等に関する意向について情報収集を行う手法。対象となる農業者がそれほど多くないケースにおいては有効な情報収集を実現している。庄内梨園地流動化協議会（由布市）のケースでは、市内の梨生産者（約50戸）に対し、定期的な訪問調査を行うことで情報収集を行っており、各農業者の動向について把握を行っている。

ii) アンケートの実施

支援を行うエリア内の農業者（及び農地所有者）に対してアンケート調査を実施することで、離農や農地の放出に関する意向について情報収集する手法。アンケート調査は準備の手間や発送・集計に関するコストはかかるものの、訪問調査よりも担当者の負担は軽く、広範な対象に調査を行うことが可能であるため、営農類型等を特定せず、全戸調査のような形で調査を実施することが可能である。

栗山町農業振興公社では、農地の利用等に関する意向調査（農地利用意向調査）を定期的に行い、地域内で農地を所有している者、約1,200先に対して以後の農地の使い道等に関して情報収集を行っている。その他、有田市では市内のミカン農家に対してアンケート調査を行った上で、離農リスクが高いと考えられる農業者に対しては訪問調査を行うなど、訪問調査を行うためのスクリーニングとしてアンケート調査を利用している事例も見られる。

iii) 相談会の開催

後継者や農地の引受先がなく困っている農業者を対象に、そうした農地に関する相談会を開催することで情報収集を行う手法。

信州うえだファームでは、JAや市町村、普及センター等と連携して農地相談会を開催し、管内で農地の引き受け手がない農業者の農地について相談を受け、ファームで引き受けることが可能なものについては借り入れたうえで、ファームでの営農や就農者への引継ぎに活用している。

iv) その他

その他、トマト等のように每期苗などの資材調達を行う経営に関しては、資材調達先であるJAによって経営継続の確認が可能である（例：南郷トマト生産組合）。また、生産者の組織が進んでいる地域においては、生産者組織によって地域内の経営に関する情報を集約しているケースも見られる（例：OSINの会）。

地域で支援を行っていく上では、上記のような手法から適切な手法を選択、あるいは組み合わせることで情報収集を行っていくことが必要である。手法選択の基準として、情報収集の対象となる農業者のエリアの広さと数がある。比較的狭いエリア（単一市町村など）かつ狭い対象（単一営農類型）への支援体制においては、訪問調査を行うことが有効であるが、逆に広範なエリア、広範な対象への支援を行う上では、負担の少ないアンケートや、受動的な情報収集手段である相談会の開催の方が適切なケースが想定される。

② 経営を引き継ぐ者に関する情報

経営を引き継ぐ者としての候補となるのは、主に新規就農者である¹⁶。新規就農を希望す

¹⁶ 候補としては既存の担い手経営も当然あり得るが、本調査においては経営あるいは経営資産を新たな経営に引き継いでいくという側面に着目し、主に新規就農者への継承を支援する事例について調査を実施

る者に関する情報収集の手段としては、能動的な手法と受動的な情報収集があり得る。

図表 22 就農者の確保に関する手法

パターン	概要
能動的	・ 新・農業人フェア等への参加 ・ 自主的な就農イベントの開催 ・ ホームページ等でのプロモーション
受動的	・ 各種相談窓口の設置（行政、公社、JA等）

能動的な手法としては、新・農業人フェア等のイベントへの参加及びそこでの勧誘や自主イベントの開催、及びホームページ等による就農支援のプロモーション等を行っている事例がみられる。

受動的な情報収集の窓口として、多くの地域において普及センターや農業公社、市町村等による就農相談の窓口を設けており、地域での就農を希望する者に関する相談を受け付けている。

新規就農者の募集に当たっては、地域とのミスマッチがないようにすることが重要である。多くの事例において、就農者への本格的な支援開始に先立ち、就農者との面談や、短期の農業体験等を実施し、実際に就農まで進むことができる者かを厳しく判断している。また、高知県新規就農相談センターのように、産地提案書という形で各地域が受け入れ可能な就農者の条件を明示しているケースもある。このような、就農者の意向や地域の農業の実態、さらには地域社会とのマッチングを確認するプロセスを踏むことで、支援開始以降に就農を断念するケースを減らすことが可能である。

③ 情報の連携

経営移譲を希望する者や経営を引き継ぐ者に関する情報については先述した通り様々な手法で収集されている。一方で、それらの情報を収集する主体が複数ある場合や、経営移譲者に関する農地情報を収集する部署と、新規就農を支援する部署が異なる場合など、情報の窓口が複数に分かれている場合には、情報を共有し、連携するための仕組みが必要になる。

支援機関同士の関係性が元々強い場合は、特段情報共有に関して工夫をする必要はないケースもあるが、複数部署、複数機関で情報を共有する必要がある場合、情報を共有するための何らかの仕組み・ルールを定めておくことが必要である。

情報共有・連携について、事例の中で有効と考えられるものは以下の通りである。

i) 情報共有の内容・タイミングについてのルール設定

予め共有すべき内容を定めておき、情報を入手した際にはルールに基づいて情報共有を行うことを定めておくことは情報共有の仕組み化において有効である、京都府の事例にお

いては、就農希望相談は農業会議や普及センター、市町村等で受け付けているが、そうした情報は普及センターに集約し、対応を検討することとしており、情報の散逸を防いでいる。

ii) 情報収集フォーマットの共通化

相談カードの統一など、複数の部署・機関の間で情報収集に関するフォーマットを定めることで、情報の共有をスムーズに行うことが可能になる。一関市トータルサポートシステムにおいては、関係機関の間で就農相談カードの様式を統一しており、収集すべき情報や共有すべき情報について定めている。

iii) 定期的な情報共有の場の設定

複数の組織同士で情報共有を行う場を定期的に設定することで、情報共有を効果的に行うことが可能である。一関市トータルサポートシステムでは、ワンストップ相談窓口という形で、関係機関が集まって就農相談を行う場を設けると同時に関係機関同士の会議の時間を設け、情報共有の場としている。また、かみなか農楽舎では、研修生と認定農業者協議会構成員との交流会を開催し、お互いの持つ希望を共有し、マッチングする場を設けている。

定期的な情報共有の場を有効に機能させるためには、そうした場を形骸化させない工夫が必要となる。一関市の事例にしてもかみなか農楽舎にしても、そうした情報共有を具体的な就農相談やマッチングに繋げることで、情報をそれぞれが持つ課題の解決に活かしていることが、共有の場を有効に機能させ、継続させている要因であると考えられる。

(2) 継承支援の手法

第三者継承が成功したと言えるためには、単にマッチングするだけでなく、就農者の経営が確立し、地域に定着することが必要であり、第三者継承の支援に当たっては、当然に就農者に対する支援が必要となる。加えて、経営継承の支援に特有の事項としては、継承に当たっての金額等の条件調整や、継承に伴う税務や法人化といった専門家の支援も必要となる。特に、第三者継承においては、家族間の継承に比べて継承時の条件により継承失敗となるリスクも大きく、丁寧な支援を行うことが重要である。

① 就農者の経営確立に関する支援

i) 技術の習得に関する支援

技術に関しては、研修受入農家での1～2年の実践研修や、公的機関が運営する研修機関による支援を行っているケースが多い。特に、基礎的な技術については研修機関（例：高知県担い手育成センター、とやま農業未来カレッジ）で指導し、品目や地域の特性に応じた実践的な内容については受入農家の元での研修で指導するという役割分担が典型的である。

また、普及センターの普及員や、JAの技術担当による巡回指導も並行して行い、研修中から就農後にわたって指導を行っている。

ii) 経営能力の習得に関する支援

農業経営の確立には、技術だけでなく、経営に関する能力を身に着けることも必要になる。主には、公的研修機関や市町村・県などが主催する研修会の座学にて指導している。

② 地域への定着に向けた支援

i) 地域コミュニティへ、生産者組織の参入支援

就農者が地域に定着するためには、地域住民としての人間関係やコミュニティとのかかわりを構築する必要がある、加えて、地域内の生産者とも関係を構築していく必要がある。

こうした支援は、主には研修受入農家や生産者組織、先輩就農者による組織等によって担われている。OSINの会や中川町新規就農者誘致促進対策協議会においては、先輩就農者がそうした役割を担っており、就農者にとっての「ホーム」になるとともに、営農に限らない各種相談の受け口ともなっている。

ii) 住居の確保に関する支援

研修中や就農後における住居の確保については、主に市町村によって担われているケースが多い。空き家に関する情報提供を行うほか、研修者用住宅・就農者用住宅を整備し、研修中や就農後一定期間はそうした住宅を賃借することが可能な体制を整えているケースが見られる。

③ 農地や資産の継承条件に関する支援

農地や資産¹⁷を継承するにあたっては、売買で継承する場合はその価格が非常に重要であり、双方が納得する価格が折り合わない場合、継承失敗の大きなリスクになる。特に第三者継承においては、親子間でないだけに、価格が原因となる継承失敗は多いとされている。

継承時の価格に関する交渉について、事例調査の中で指摘された事項は以下である。

i) 経営移譲者と就農者の二者間での話し合いは避けること

価格等の条件に関する交渉や調整について経営移譲者と就農者の2者間のみで話し合うと、後に条件について争うことになった場合に言った・言わないの議論になってしまうことや、どうしても就農者は立場が弱く、対等な議論をしたという納得感が得られないケースがあるという指摘があった。

こうしたことを防ぐため、条件交渉においては行政やJAなどが同席し、内容を把握するほか、JAや農業委員会が農地価格や資産価格についての水準を提示することで基準となる価格について双方の納得を得るようにするといった取組がされている。

¹⁷ 法人を継承する場合は株式の評価額がポイントとなるが、論点は農地や資産の場合と同一である。ただし、株式の評価についてはより専門的な知見を有するため、継承スキームとあわせ税理士等の専門家による支援が必要になる。

ii) 価格条件については早期に大まかな金額について提示すること

また、継承に係る価格の提示のタイミングについて、就農者へのヒアリングからは、価格の提示が就農直前であり、就農の際にかかる金額がどれくらいなのかが分からないのは不安であったという声が聞かれた。価格提示のタイミング遅くなると、支援が進んだ段階での破談のリスクになるほか、就農者の側からは不利な条件でも断りにくくなってしまうという問題点がある。

そうした問題点への対応として、中川町新規就農者誘致促進対策協議会においては、就農者からの意見を取り入れ、概算価格の提示を比較的早い段階で行うようにしている。特に、酪農等の畜産においては継承時の価格が非常に高額になるケースも多いため、早めに価格を提示することは非常に重要なポイントになっている。

④ 継承に係る専門家による支援

経営の継承にあたっては、税務上のスキーム構築を始め、専門的な知見を有した者の支援を要するポイントがあり、適切な専門家の支援を受けない場合、税務上のリスクや経営上のリスクを抱えることになるケースもあるため、注意が必要である。

一方で、農業の業界知識を持った専門家は少なく、就農者が自身でそうした専門家を見付けることは難しい。そのため、農業経営相談所等の支援機関を通じて適切な専門家の支援を受けられるよう支援することが必要になる。

i) 税務上のスキーム検討

経営継承にあたり、継承のスキームを検討するには税理士の支援が必要である。資産や株式の譲渡や売買においては、適切な税務上・会計上の処理を行わない場合、税務上のリスクを抱えることとなるため、特に継承の価格が多額になる施設園芸や畜産においては留意が必要である。また、資産や株式の評価についても、金額が大きくなるようなケースでは、資産の評価について税理士のアドバイスやチェックを受けることも検討すべきである。

ii) 法人化に伴う支援

経営継承に伴い法人化を行う場合、法人化のメリット・デメリットの整理や、法人化に伴う各種手続きの支援、雇用確保に向けた支援など、各種専門家の支援が必要になる。また、農業の特殊性も理解した専門家が必要になるため、適切な専門家の確保が重要になる。

iii) 資金調達に関するアドバイス・支援

経営継承においては、継承時に多額の資金が必要になるケースがあり、その場合は自己資金だけでなく、外部借入の導入も検討する必要がある。必要以上の借入を行うことは経営上のリスクになりうるが、一方で、借入を行わないことを優先した結果、経営移譲者と就農者との間で個人間の分割支払契約を結んだり、自己資金を支出しすぎたりという場合、同様に経営開始後のリスクにつながる可能性がある。適切な借入規模や、返済条件等については、JAや日本政策金融公庫、中小企業診断士等のアドバイスを受けることも重要である。

（３）継承スキームについて

調査事例においては、地域内の経営や農地・資産を新たな農業者に引き継いでいく仕組みを構築しているが、その継承の手法や引き継ぐ資産の範囲については地域によって異なる。

経営移譲者の経営が持つ資産のうち、どこまでを継承するのかによって継承の特性は大きく異なる。ここでは、経営移譲者の持つ資産のうち、無形資産（特に経営固有の無形資産）を含めた全体を継承するケースを狭義の第三者継承、有形資産のみを継承するケースを広義の第三者継承とし、それぞれの特徴について整理する。

図表 23 経営継承の分類

継承資産	内容	継承の形態	
		狭義	広義
無形資産 （経営固有）	・ 有利な販路、特別に高い生産技術、地主との関係性など、経営固有の無形資産	継承する	継承しない
無形資産 （一般）	・ 一般的な生産技術	継承する	継承しない
有形資産	・ 農地、施設等の有形資産	継承する	継承する

狭義の第三者継承では、就農者は経営移譲者の「後継者」という立ち位置になることから、就農者に求められる人格的・技術的な水準が高くなり、かつ就農者にとっての経営の自由度も狭くなるケースが多い。そのため、些細なことから継承が失敗するケースも多く、経営の支援者にとっても、経営移譲者・就農者にとっても負担が大きい。

一方で、広義の第三者継承の場合は、多くは離農後に、農地や施設のみを売買や賃貸借の形で引き継いでいくため、経営移譲者と就農者はあくまで売り手と買い手（地主と借り手）という関係にとどまることから、狭義の第三者継承におけるリスクを避けることが可能である。

そのため、第三者継承の形態を選択するにあたり、狭義の第三者継承を行うべきケースは、負担の大きさや支援のコストを超える意味合いがあるケースのみに限られる。

そうしたケースとしては、以下のようなケースが想定される。

① 経営固有の無形資産の価値が高く、資産価値を事業価値が上回るケース

これは、有力な販路を有しており地域の一般的な経営よりも高い収益性を得ているケースや、特別に高い技術力を持っているケースなど、経営固有の無形資産が高い価値を持っており、いわば「のれん」が生じているケースである。こうしたケースでは、単に資産のみを継承するだけではこうした「のれん」は引き継がれず、地域における優良な経営を失うことになるため、無形資産も含めた狭義の第三者継承を行う意味合いが生じる。

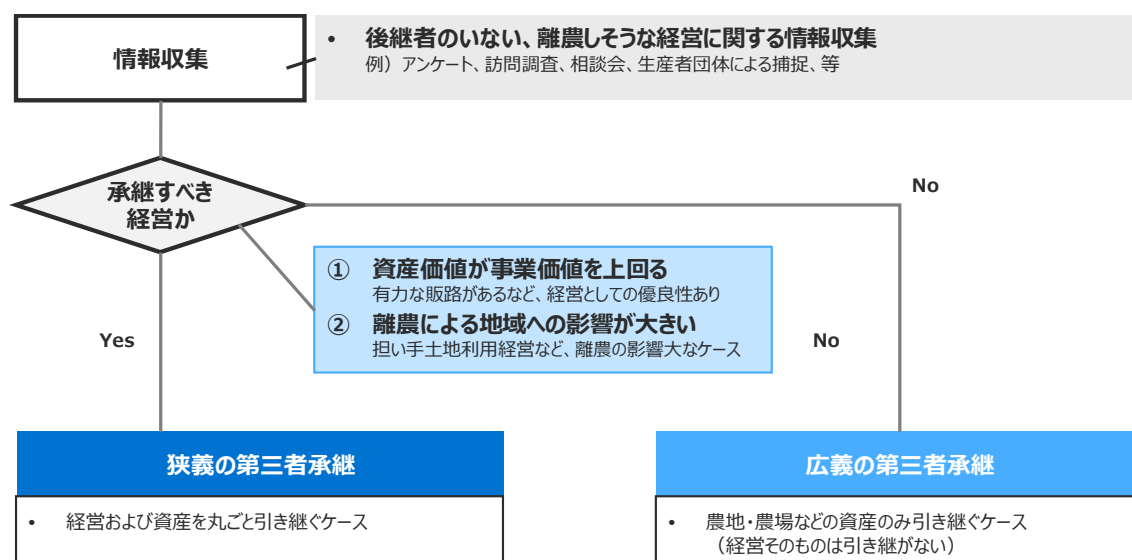
② 離農による地域への影響が大きいケース

数十～数百ha規模の水稲経営のケースなどの場合、そうした経営が離農した際には大量の農地が一気に放出されることとなり、地域内の他の経営や就農者に農地を引き継いでいくにあたり、地主との調整などに非常に大きなコストが発生する。また、あまりにも大規模な経営の離農に当たっては、農地を引き受けきれずに耕作放棄が発生するケースがあるほか、同様の大規模経営を再度作り上げるにも相当のコストと時間を要する。

そのため、こうした経営については、離農後に資産のみを引き継いでいくのではなく、離農する前に後継者を確保し、地主との関係性ごと継承を行う必要があるため、形態としては狭義の第三者継承の形をとる意味合いが生じる。

一方で、上記以外のケースでは、特段の理由がない限りはあえてコストが大きく、失敗のリスクも高い狭義の第三者継承の形態をとる必然性は高くはない。第三者継承の支援体制を構築するにあたっては、広義の第三者継承を原則とし、必要に応じて狭義の第三者継承を行うということを考え方で体制構築を行うことが基本となる。ただし、当然ながら地域実情に応じ、どちらをメインにするかについては検討すべきである。

図表 24 継承スキームの考え方



3. 第三者継承支援の体制

第三者継承に関する支援については、前節の通り、必要な支援は多岐にわたり、そのために支援体制の構築にあたっては複数の支援機関が連携した体制を構築する必要がある。

本調査においてヒアリングを行った事例に関して、支援体制の構成員、支援のエリア、主な営農類型について整理したものが図表 25である。

図表 25 第三者継承支援に関する支援体制の整理

	支援体制の構成員								支援エリア	主な営農類型	
	県・普及センター・振興局	農業公社	農業会議	JA	市町村	農業委員会	農業者	その他			
信州うえだファーム	○			○	○			● 信州うえだファーム	地域	複数	果樹ほか
京都府	●		○		○	○			県	複数	野菜作ほか
栗山町農業振興公社				○	○			● 栗山町農業振興公社	地域	複数	水稲ほか
有田市					●			○ (リクルート)	地域	単独	果樹
OSINの会	○			○	○		●		地域	単独	果樹
JAけねべつ				●					地域	単独	酪農
かみなか農産会	○				○		●		地域	単独	稲作
庄内梨園地流動化協議会	○	○		○	●	○	○		地域	単独	果樹
一関地方トータルサポートシステム	●			○	○				地域	複数	野菜作ほか
高知県新規就農相談センター	○	●		○	○		○		県	複数	野菜作
中川町新規就農者誘致促進対策協議会	○			○	●		○	○ 中川町農業公社	地域	単独	酪農
南郷トマト生産組合	○			●	○		○		地域	単独	施設園芸
富山県農業公社	○	●		○	○	○			県	複数	水稲ほか
神石高原町	○			○	●	○	○	○ 神石高原農業公社	地域	単独	施設園芸
久住地域肉用牛ヘルパー組合	○			○	○			● 竹田市畜産センター	地域	単独	肉用牛

● 支援の中心となる機関 ○ 支援体制の構成機関

支援事例は多様であるが、支援の構成員や、支援エリア、支援対象の営農類型が単一か複数かといったポイントを軸として、農業経営の第三者継承支援の体制に関する整理を行う。

(1) 支援体制のエリアと対象

ヒアリング事例をもとに、第三者継承の支援体制について支援事例のエリアと支援対象となる主な営農類型で分類したものが図表 26である。

支援体制のエリアについては、県域で支援を行っているケースと、地域レベルで支援を行っているケース（単一市町村～複数市町村）に分類している。

支援対象について、特定の営農類型を支援対象とし、その品目を生産する農業者の集団や組織を支援体制の主体、もしくは重要なカウンターパートとする（例：南郷トマト生産組合、OSINの会等）場合と、営農類型を限定せずに支援を行う事例に分類を行っている。特定の営農類型を支援する場合、そうした地域における生産者の集団の有無は支援体制を構築する上で重要なポイントであり、第三者継承支援の中で重要なポイントである地域情報の収集や就農者への研修及び定住支援等、多くの役割を生産者集団が担っている。一方で、特定の営農類型に限定せずに複数営農類型を支援しているケースではそうした生産者集団の関与はあまり見られないものの、それに代わる仕組みを支援体制の中で構築している。

上記の分類を基に、それぞれの分類ごとに典型的な支援体制の事例を示すとともに、それぞれの支援体制におけるポイントや留意点について検討する。

図表 26 支援体制の分類

		支援対象となる営農類型	
		単独営農類型	営農類型の特定なし
支援体制のエリア	県単位	・京都府 ・高知県新規就農相談センター ・富山県農業公社	
	地域単位	・南郷トマト生産組合 ・JAけねべつ ・有田市 ・OSINの会 ・庄内梨園地流動化促進協議会 ・中川町 ・神石高原町 ・久住地域肉用牛ヘルパー組合	・信州うえだファーム ・一関地方トータルサポートシステム ・栗山町農業振興公社 ・かみなか農楽舎

① 地域単位・単独営農類型での支援体制

地域単位かつ単独営農類型での支援を行う場合、市町村やJA等の支援機関と生産者集団が連携して対象品目の生産者に関する情報を把握し、それに基づいて就農者の受入や実践研修、農地や資産の引き継ぎを行っていくという体制が多くみられた。

i) 支援体制の特徴

支援を構成するのは主に市町村、JAもしくは生産者集団であり、どちらが支援の運営・事務局機能を担う場合でも、両者が重要な支援体制の構成員として連携しながら支援を行っている。また、県の本庁や普及センター等とも連携した支援を行っている。

支援のエリアについては、生産者集団の存在するエリアを対象としている。OSINの会や庄内梨園地流動化促進協議会のように、生産者集団のまとまりが市町村域であればそのカウンターパートとなるのは市町村であり、南郷トマト生産組合のように、複数の市町村にまたいで生産者集団が存在しているケースでは、JAがカウンターパートの役割を担っている。

ii) 支援内容の特徴

管内の生産者の情報については、生産者集団やその事務局を担う関係機関において把握されているケースが多く、OSINの会のように地域内の情報が生産者集団のリーダーできているケースや、庄内梨園地流動化促進協議会や、有田市のように生産者の数自体がそこまで多くない場合、定期的に情報収集を行う仕組みが出来上がっているケースが見られた。生産者集団が存在する場合、管内の支援対象経営に関する情報を収集する困難はあまりなく、経営移譲者や経営縮小の意向についても把握ができているケースが多い。

また、支援機関と生産者集団との情報連携については、どちらが支援の主体になるケース

であっても密接な情報交換がなされているケースが多くみられた。

就農者に対する研修の受け入れや指導について、OSINの会や南郷トマト生産組合では生産者集団によって適切な農業者を指導者としてマッチングし、研修を行っている。生産者集団や、その中心的な農業者の持つ情報やネットワークを活用することで、研修先の調整や就農者のニーズを応じた研修の実施がなされている。

地域の生産者や住民コミュニティへの溶け込みに関する支援についても、生産者集団との連携が重要なポイントとなっており、庄内梨園地流動化促進協議会においては、研修生に対し地域における有志の勉強会への参加を促すなど、技術習得とコミュニティとの関係構築を合わせた支援を行っている。その他、中川町やOSINの会では、先輩就農者が同じ地域にいることを活かし、就農者同士のコミュニケーションを充実させることで、地域への定着における不安解消を図っている

農地や資産の継承に関する支援については、収集した情報によるマッチングを行うほか、農地の借入の際には地主と研修生の間に受入農家が入るなど、生産者集団への信頼を活用することで研修生が農地を借りられるような形を作り上げている。

② 地域単位・営農類型の特定のない支援体制

地域単位かつ営農類型の特定のない支援を行っている事例では、支援の体制や手法は多様である。営農類型を特定しない、あるいは生産者集団が存在しない地域での支援を行う場合、いかにして地域の実情を把握する仕組みを構築するかがポイントとなる。

i) 支援体制の特徴

支援の主体については、単独営農類型での支援体制に比べるとより多様な支援機関の連携がなされている。単独営農類型での支援事例において、生産者集団の担っている役割を関係機関の連携によって補完している。

支援のエリアについては支援の中心となる機関により異なる。栗山町農業振興公社やかみなか農楽舎の事例では主に市町村域、信州うえだファームや一関地方トータルサポートシステムでは複数市町村にまたがって支援を行っている。

ii) 支援内容の特徴

単独営農類型での支援においては生産者集団が担っている機能である、地域の経営や農地に関する情報収集及び研修受入の調整については、関係機関の工夫や連携により実現している。

各事例における地域の農地や経営に関する情報収集の方法は以下の通り。

図表 27 情報収集の手法

事例	主な情報収集の方法
信州うえだファーム	・ 樹園地継承推進会議：地域ごとにJA信州うえだ、農業改良普及センター、市町村、農業委員会で構成する樹園地継承推進会議を開催し、JA果樹部会による意向調査（農業者に対する経営や農地貸し付けに関する意向）等に基づき農地情報を共有 ・ 農地相談会：地域の農業活性化組合（主な構成員はJA、市役所、農業委員会、信州うえだファーム）が、地域の農業経営者を対象に農地相談会を実施し、耕作できなくなる農地に関する土地についての相談を受ける
栗山町農業振興公社	・ 農地利用意向調査：町内に農地を所有する者を対象に農地の放出意向や規模拡大意向についてアンケート実施。 ・ その他、11月頃に栗山町内にある23の全集落を巡回し、農業者と直接会話する機会を設け、情報を収集
かみなか農楽舎	・ 地域農業者と研修生のマッチング会：認定農業者協議会や農業士会と連携し、地域の農業者からの後継者・就業者へのニーズと、研修生のニーズをマッチングする場を提供
一関地方トータルサポートシステム	・ ワンストップ相談窓口：定期的に関係機関が合同で就農相談会を実施。その際、関係機関同士で情報交換する場を設けている

手法は多様であるが、情報収集・交換の場を作ったり、アンケートにより積極的に情報収集をしたりと、情報を集めるための仕組みづくりを行っている。生産者集団の存在するケースと比べると、情報を収集するために工夫が必要であり、関係機関の連携等によりそうした仕組みを作り上げている。

就農者に対する研修の受け入れや指導については、信州うえだファームやかみなか農楽舎では自社で研修受け入れを行っており、一関地方トータルサポートシステムでは、構成員である一関市・平泉町の研修制度により研修を行っている。

③ 県域での支援体制

県域での支援体制を構築する場合、実践研修などの具体的な支援は地域側に任せ、適切な地域と就農者を繋ぐ役割を果たしつつ、地域での支援を補完する機能を果たしていくという形が出来上がりつつある。

i) 支援体制の特徴

支援体制としては、県段階での支援機関（県、県公社、農業会議等）が中心となり、地域段階での支援機関との連携において支援を構築している点が特徴である。高知県では、農業会議と公社で運営する高知県新規就農相談センターが就農相談を受け付け、就農者のニーズと地域側の受け入れ条件を基に適切な地域に相談を引き継いでいく体制をとっており、

富山県でも同様の体制の構築が進んでいる。

県と地域を繋ぐ情報連携の仕組みとして特徴的なのは、高知県や富山県で見られる「産地提案書」の仕組みであり、地域側が把握している農地や経営に関する情報を基に、受け入れ可能な就農者の条件を記したものである。産地提案書を通じた連携を行うことで、県で把握している就農者の情報と、地域で把握している離農や耕作されなくなる農地の情報をつなぐことが可能になっている。

ii) 支援内容の特徴

地域段階での支援内容を補完するような支援を県段階の組織が行っており、両社の連携により効果的な支援を行っている点が特徴である。特に、就農者に関する情報発信・相談窓口機能、座学研修及び基礎研修機能は、県段階の支援機関が行う機能として重要なものと考えられる。

就農者に関する情報発信・相談窓口機能については、京都府、高知県、富山県それぞれ就農相談窓口機能を持っており、幅広い就農者、特に、具体的な参入品目や地域が決まっていない希望者にとっての相談窓口機能を担っている。情報発信機能については、高知県では「こうち農に就く.net」、富山県では「とやま就農ナビ」を運営しており、そこでは就農者向け情報の発信や、産地提案者による産地情報の提供を行っている。更に、高知県では今後、サイト上で就農者のポータル機能を設け、情報登録してもらった就農者あてに、関係機関がサイト上でやり取りできる仕組みを構築するなど、機能強化を図っている。

座学研修及び基礎研修機能については、高知県では高知県担い手育成センター、富山県ではとやま農業未来カレッジという、就農者向けに座学研修から基礎的な技術研修を行う機関を設置しており、地域での実践研修の中で不足しがちな内容を補完している。

上記のような機能は、市町村などの地域レベルで持つことも可能であるが、効率を考えれば県段階で整備することが望ましく、県によるこうした支援を基盤として地域レベルでの支援を行っていくことで、支援内容の充実が図られている。

4. 第三者継承支援における課題

第三者継承に関する支援を行っていく上での課題について、支援の体制を構築・維持していく上での課題と、支援を実施する中での課題に分類し、整理する。

図表 28 第三者継承支援における課題

課題		概要
支援体制構築・維持における課題	地域内の意識の醸成	・ 地域の農業者の中で、農地や資産を引き継いでいく意識や、地域での農業生産を維持していく意識が形成されていないと、体制の構築は進みにくい
	リーダーの確保	・ 支援体制の構築においては、関係機関や農業者をまとめていくリーダーが必要
	支援の組織化	・ 支援を維持していく上では、リーダー個人の能力や活動に頼る部分を小さくし、支援を組織で行う体制が必要
支援を実施する上での課題	就農者の確保	・ 継承すべき農地や資産に対し、十分な就農者を確保するための取組の強化が必要
	継承すべき農地・資産の発生と、就農者とのタイミング	・ 継承すべき農地や資産（樹園地や畜舎等）の発生のタイミングと、就農者が現れるタイミングの調整が必要なケースがある

（1）支援体制の構築・維持に関する課題

① 地域内の意識の醸成

生産者集団が形成されており、自治体やJAと連携して支援体制を構築している地域においては、支援を担う生産者や自治体等の中で、産地としての意識やそれを維持していく上での課題認識、危機感が共有されている事例が多くみられた。特に、果樹や施設園芸において特定品目の産地としての実績を有している地域や、畜産の事例については、そうした地域での課題、危機感に基づいた連携体制が構築されており、そうした産地意識を共有できていることが、支援体制の構築や実践において有効な取組を進めることに役立っている。

一方で、富山県において、産地提案書の作成状況に地域によってはばらつきが出ているように、必ずしもすべての地域でそうした意識の醸成が進んでいるとは限らないという指摘もある。第三者継承や、そのために必要な地域内の農地や経営に関する情報収集を行う上では、農業者を含めた地域の連携が必要である。事例で取り上げたような地域以外にも、第三者継承支援の仕組みを作り上げていくためには、地域における意識の確立が必要である。高知県の事例では、産地提案書に基づく研修には県から上乗せで補助を行うなど、地域での取組の実効性を高める取組を行っているように、地域における意識の醸成するための取組や

インセンティブの設計が必要である。

② リーダーの確保

多くの事例、特に地域レベルの取組において、体制の構築の初期においては生産者集団のトップや関係機関の職員など、特定のリーダーが活躍し、周囲を巻き込んで支援体制を構築している。第三者継承の支援を行う上では、地域の農地・経営に関する情報や就農者に関する情報など、複数の機関で持つ情報の共有を行ったり、就農者への支援を複数機関で連携して行ったりと、多機関・組織の間での連携が必要である。そうした体制を構築する上では、関係機関をまとめていくリーダーシップが必要である。

③ 支援の組織化

支援体制を長期にわたって維持していく上では、支援の仕組みの中で、リーダーや特定の個人の能力や活動に頼る部分を減らし、支援を組織で行う体制を作り上げる必要がある。事例の中でも、リーダーの役割を今後誰が担うのか懸念しているという指摘や、支援の中心的な役割を当初のリーダーから後継者に引き継いでいく取組を進めているといった事例が見られた。また、支援体制に行政が関与するケースでは、多くの場合担当者の異動は避けられない。担当者が変わっても支援体制を構築できるような仕組みが必要である。

(2) 支援を実施する上での課題

① 就農者の確保

第三者継承による農地や資産の継承を十分に行うためには、そうした資産を引きついでいく就農者の確保が必要である。多くの事例においては、ホームページ等での情報発信、就農イベントへの参加やイベントの開催等により就農者にアプローチしている。

そうした中で、実際に研修への参加や就農、継承に至る事例はわずかというのが実態である。高知県の事例においては、年間300名程度の就農相談を受ける中で、そのうち8割はまだ就農に関する意志や情報が不十分な状況での相談であり、その後の支援には繋がらないとしている。しかし一方で、そうした8割についても、本来はフォローアップができれば就農に繋げることができるはずだとも指摘しており、そのための仕組みとしてホームページ機能の強化などにも取り組んでいる。また、かみなか農楽舎の事例でも、就農者や就農イベントへの参加者について、支援者の側から、就農を検討している者に積極的にアプローチできる仕組みがあるとよいという指摘がされている。

高知県の指摘からは、就農相談に対し、実際の研修や就農に繋がられているのは、就農に対する意志が十分に固まった段階の就農者であることが分かるが、その前段階の就農者についてのフォローは実態としてできていないケースが多くあるという可能性が考えられる。そうした、まだ緩い段階での就農意志をもつ就農者を可視化し、アプローチできるような仕組みの構築が求められる。

② 継承すべき農地・資産の発生と、就農者とのタイミング

主に、畜産や果樹、施設園芸の居ぬき継承を進める事例においては、経営移譲者や離農予定者の農地や施設があることが就農者を受け入れる条件になるが、そうした継承可能な資産の発生と、就農者が現れるタイミングは必ずしも同じではない。庄内梨園地流動化促進協議会の事例では、現状梨園の離農予定はないことから就農者は受け入れられていないが、一方で、そういった状況では離農したいという生産者が現れても、すぐには継承者を確保できないという課題がある。同協議会では、県の事業などを利用して園地を維持し、そうしたギャップを埋める仕組みを検討しているように、継承すべき資産の発生と就農者のタイミングを調整する仕組みが必要である。

また、土地利用型の事例においても同様の仕組みが必要である。信州うえだファームの事例では、経営移譲者の農地について信州うえだファームが預かり、就農者に引き継ぐまでの間営農を行うなど、農地の発生と就農者の継承までのタイミングを調整している。こうした、タイミング調整のための農地等の維持にもコストがかかっており、そうしたコストを賄う仕組みが必要である。

5. まとめ

(1) 第三者継承の手法について

① 情報の収集

第三者継承に関する支援を行う上では、まず経営移譲者と継承者のマッチング、あるいは継承すべき農地・資産と継承者のマッチングを増やすことが重要である。そのためには、地域内の経営や農地に関する情報と、就農を希望する者の情報を収集し、それらを連携させることが必要になる。

経営移譲者に関する情報収集については、主に市町村やJA、生産者集団など、生産者に近い期間によって行われているケースが多い。情報収集の手法としては、訪問やアンケート、農地に関する相談会の開催など、積極的な情報収集を行うことが必要である。また、生産者集団が機能している地域においては、生産者の連携を通じて、経営や農地の情報を収集することができているケースが見られる。情報収集を行うエリアの範囲や対象となる農業者の数、地域の状況（生産者の集団が出来上がっているか等）に応じて、適切な手法を選択することが重要である。

就農者に関する情報収集については、県や県段階の支援機関（公社、農業会議など）が窓口になるケースや、市町村が窓口になるケースの双方があるが、窓口機能の役割分担として、既に希望する営農類型や地域が決まっている場合には市町村、まだ具体的には決まっていない者の相談には県段階でといった役割分担が想定される。情報収集の手法がおおむね就農イベントへの参加や、ホームページによる情報発信といった手法がとられている。

収集した情報を継承に繋げるには、経営移譲者に関する情報と就農者に関する情報を連

携しなくてはならない。特に、それぞれについて主に情報収集している機関が異なるケースにおいては、関係機関同士の連携体制を持たなくてはならない。連携の仕組みとしては、相談があった都度情報共有を行う方法のほか、一関地方トータルサポートシステムのように、定期的に情報共有の場を持つという方法がある。経営移譲者に関する情報と、就農者に関する情報がどこにあるのかを検討し、地域において効率的に情報連携する仕組みを構築することが必要である。

② 経営継承に向けた支援

経営継承に向けた支援としては、大きく分けて就農者の経営確立に向けた支援と、定住に関する支援、円滑な経営継承を行うための支援に分類される。

経営確立に向けた支援としては、技術を身に着けるための支援と、経営能力を身に着けるための支援を行う必要がある。技術については、受入農家のもとでの研修や、研修施設での研修によって身に着けている仕組みが必要である。また、経営の確立に向けては、技術だけでなく経営や管理に関する能力の習得も必要であり、座学による研修会等を通じて習得を支援していく必要がある。

定住に関する支援としては、Iターン者を受け入れるためには住宅の確保が必要であり、空き家バンク制度の活用や、就農者用住宅の整備等を行うことが有効である。また、地域への定着という点では地域コミュニティや生産者コミュニティへの受け入れも必要である。先輩就農者の団体や、JAの生産部会などによるフォローを通じて、地域コミュニティへの円滑な加入を促進することができる。

円滑な経営継承のための支援としては、継承時の資産価格の算定や継承スキームの検討、経営継承計画の策定などが想定される。特に継承時の資産価格の算定については、適切な価格設定ができない場合継承の失敗の直接の要因にもなるため、税理士等の専門家を活用したうえで適切な資産価値の算定が望ましい。また、継承時の税務対策についても、税理士の支援が必要になる。特に、畜産経営や施設園芸などでは継承価格が大きくなりがちであるため、資産価値の適切な算定や継承スキームの検討が非常に重要になる。

継承時の資金についても、自己資金のみで賄えない場合は資金の借入が必要になる。資金調達や、返済計画、資金繰り計画に関しても、無理のない計画になるよう支援が必要である。

(2) 支援の体制について

支援の体制について、調査事例においては、支援すべき対象の範囲とエリアによって分類され、それぞれに体制の特徴が異なっている。

地域単位かつ単独営農類型を対象とする支援では、市町村やJA等の支援機関と生産者集団が連携して対象品目の生産者に関する情報を把握し、それに基づいて就農者の受入や実践研修、農地や資産の引き継ぎを行っていくという体制が典型である。

地域単位ではあるが営農類型を特定しない支援体制においては、単独営農類型のケース

ように生産者集団が存在しないケースが多いため、地域内経営や農地に関する情報収集や研修生の受け入れ調整についてはそれぞれに工夫が見られる。特に、情報収集については、アンケートや相談会の実施、関係機関が合同で開催する会議体の定期開催など、積極的な情報収集をする仕組みが構築されている。

県単位での支援については、地域単位での支援との連携を念頭に、就農者に対する窓口機能、情報発信機能や、研修機関による座学研修・基礎研修などを県で行い、実際の受入研修などは地域側で行うという分担をしているケースが見られる。地域の行う支援に対し、県は研修生の配分と、地域での研修を補完する内容の支援を行うという体制が典型である。

(3) 第三者継承支援に関する課題

① 支援体制の構築・維持に関する課題

支援体制を構築していく上での課題としては、地域内の意識の醸成、リーダーの確保、支援の組織化という課題がある。

地域内の意識について、地域の農業者の中で、農地や資産を引き継いでいく意識や、地域での農業生産を維持していく意識が形成されていないと、体制の構築は進みにくい。既存の生産者組織がある場合はそうした組織との連携が有効であるが、そうでない場合、地域側の意識を高める取組が必要になる。

リーダーの確保について、支援体制の構築においては、関係機関や農業者をまとめていくリーダーが必要である。調査事例においても、体制の立ち上げ期においてはそうしたリーダーの活動が体制構築において大きな役割を果たしているケースが見られる。

一方で、支援体制の維持という点では、リーダー個人の活動に頼る部分を減らし、支援を組織化していくべきである。リーダーの役割やノウハウを組織に移行していく取組が必要である。

② 支援を実施する上での課題

支援を実施する上での課題としては、就農者の確保の課題、及び継承すべき農地・資産の発生と、就農者とのタイミングがずれた場合の課題が挙げられる。

就農者の確保について、継承すべき農地や資産に対し、十分な就農者を確保するためには、就農者に関する情報収集をより積極的に行うことが必要である。特に、相談段階ではまだ就農意向が明確でなく、すぐには就農に繋がらないものの、フォローにより就農に繋がられる可能性がある者に対するフォローの仕組み等を構築していく取組が行われている。

継承すべき農地・資産の発生と、就農者とのタイミングがずれるケースについて、継承すべき農地や資産（樹園地や畜舎等）の発生のタイミングと、就農者が現れるタイミングの調整が必要なケースがあるが、可能な限りずれが生じないよう早い段階で経営移譲の意向を把握し、後継者確保に動くとともに、ずれが生じた場合に農地や施設を中間的に管理する取組が有効と考えられる。