

平成１９年度マスターセンター補助事業

県内農業経営の担い手の現状と課題

調 査 研 究 報 告 書

～自立する農業経営を目指して～

平成２０年１月

社団法人 中小企業診断協会 群馬県支部

は じ め に

私たちの現在の食生活は、質量ともに豊かで充実した内容となっているが、経済社会のグローバル化が進む中で、輸入農畜産物への依存が高まった結果、食料自給率は先進国中最低水準の39%（平成18年度）にまで低下している。

また、農業・農村は、安全・安心な食料を安定的に供給する機能のほか、国土の保全、自然環境の保全、水資源のかん養、美しい景観の形成、伝統文化の継承等の多面的・公益的機能を有しているが、これらの機能発揮に必要な農業活動や集落機能が、農村地域の過疎化、混住化、高齢化、後継者難等により低下している。

従来、農林水産業などの第一次産業は主に生産者として位置付けられており、生産・流通・販売というトータルな経営活動を担うという認識は希薄だったと思われる。しかし、既述のような環境変化は、いつまでも生産者として安住することを許してはくれない。

こうした状況下にあって、これまで商工業が主な活動分野だった中小企業診断士にも、農業経営上の課題解決に貢献すべき時期が到来したのではないだろうか。

低迷する農畜産物価格と高騰する燃料・資材・肥飼料等による収益性の低下、グローバルな競争環境等々、農業を取り巻く環境は商工業のそれと何ら変わりはない。こうした状況を突破していくには、食の安全・安心や環境問題に対する意識の高まりの中、多様化する消費者ニーズに沿った経営活動を追求し、意欲ある優れた担い手が産業として自立する農業経営を実現していくことが必要ではないだろうか。

以上のような認識から、今年度の群馬県支部調査研究事業の研究対象として農業経営の担い手問題を取り上げることとした。

群馬県は、自然条件や首都圏に近接するといった立地条件に恵まれ、農業の高いポテンシャルを有している。県内には、これらを活かした数々の優れた経営体や農畜産物・産地があり、地域の特性を活かした先駆的な取り組みも見られる。

今回の研究成果は、先進的農業経営体の活動状況等を先達としつつ、中小企業診断士としての経験を基に纏めたものであり、県内農業関係者が前進する一助となれば幸いである。

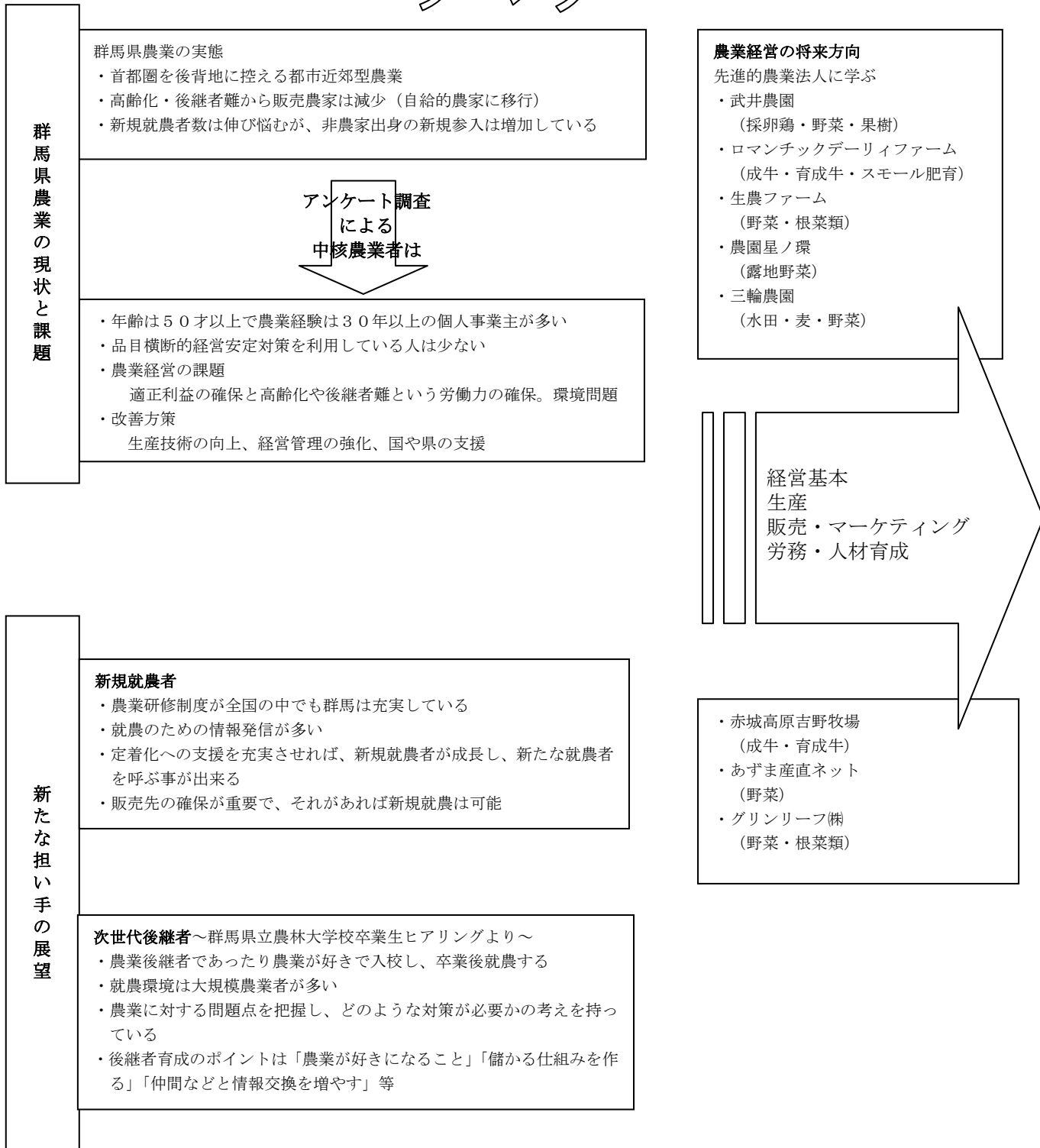
おわりに、多忙の折にもかかわらず多大なご協力を賜った群馬県農業局地域農業支援課、群馬県農業公社、群馬県農業会議、群馬県立農林大学校、並びに各農業法人、高崎市倉渕町農業関係者等の皆様方に衷心より感謝申上げたい。

平成20年1月

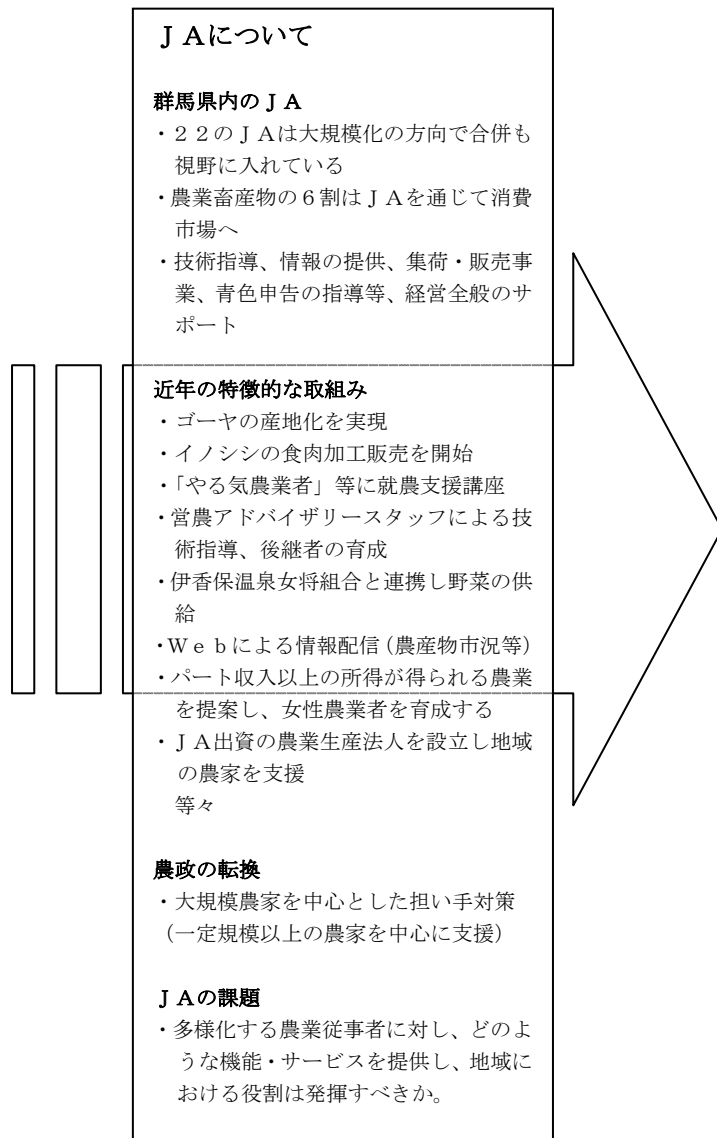
社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

支部長 長塩 英雄

サマリー



県内農業経営の担い手の現状と課題



提言

1. 社会的啓蒙活動

- ・幼児期から、食、食料、農産物、農業、農村、自然環境保全、環境リサイクル問題への社会的関心を高める啓蒙活動
- ・近隣の小中学生の見学を受入れ、子供たちの農業への関心を高める
- ・近隣住民や一般消費者に農村、農業、農産物への関心を高めてもらうためのファームステイその他の交流事業 等々

2. 新規就農者の促進

- ・県庁のホームページやインターネットなど、多様な情報媒体を活用した新規就農に関する幅広い情報提供
- ・先進的農業法人等での農業技術、経営等に関する農業研修制度の充実
- ・新規就農資金支援制度の充実 等々

3. 次世代後継者の育成

- ・児童教育等の場に農業の体験学習を導入するなど、先ず「農業が好き」になるような方策
- ・高収入農家に若い後継者が多いなどから、「儲かる」農業の指導
- ・農林大のOB組織化など、相談相手・情報交換・勉強会・共同事業等の「仲間」づくりの促進 等々

4. 企業的感覚の導入と農業経営の企業化

- ・農業に企業的感覚を導入し、家業から企業へ成長させる企業家精神溢れる農業経営成長支援の仕組み
- ・経営と家計の分離、従業員雇用の円滑化等により近代的農業経営を目指すための法人化支援
- ・従業員の雇用が経営者としての意識変化、企業成長にも繋がるよう、経営者の意識改革を促す経営者教育等々

5. 先進的農業法人の更なる高度化

- ・休耕地の委託管理、機械化、コンピュータ化等による規模拡大や適正経営規模による安定的・効率的経営
- ・高低差を利用した平地から山間部へのリレー栽培を周辺・県内農家と連携し周年出荷
- ・有機質肥料や無農薬栽培に取組み、JAS有機認証等を受けるなどして安全・安心に取組み、差別化を図る等々

6. JA等農業関連機関の新たな役割への期待

- ・技術指導、情報提供、肥飼料等販売、集荷・販売、青色申告指導等の従来事業に加え、以下の実例に見るような新たな役割が期待される
- ①県内の複数のJAが連携してゴーヤの産地化を実現
- ②農作物被害を引き起こしたイノシシを解体処理し食肉加工販売事業を開始 等々

～自立する農業経営を目指して～

目 次	頁
はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	1
サマリー・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	2
第1章 調査の概要・・・・・・・・・・・・・・・・	6
第2章 群馬県農業の現状と課題・・・・・・・・	7
1. 統計資料に見る群馬県農業の実態・・・・・・・・	7
2. 群馬県内中核農業者に対するアンケート調査・・・・・・・・	13
第3章 新たな担い手の展望・・・・・・・・	24
1. 新規就農者～高崎市倉渕町の新規就農者及び関係者ヒアリングより～・・・・・・・・	24
2. 次世代後継者～群馬県立農林大学校卒業生ヒアリングより～・・・・・・・・	28
第4章 農業経営の将来方向・・・・・・・・	31
1. 先進的農業法人に学ぶ・・・・・・・・	31
(1) 武井農園・・・・・・・・	36
(2) ロマンチックデーリィファーム・・・・・・・・	38
(3) 生農ファーム・・・・・・・・	40
(4) 農園星ノ環・・・・・・・・	42
(5) 三輪農園・・・・・・・・	44
(6) 赤城高原 吉野牧場・・・・・・・・	46
(7) あずま産直ネット・・・・・・・・	48
(8) グリンリーフ・・・・・・・・	50
2. J A の課題と今後の方向・・・・・・・・	52
第5章 提言・・・・・・・・	55

【参考資料】	6 1
1. 統計資料	6 2
2. 群馬県内中核農業者に対するアンケート調査票	6 6
3. 同 集計結果	6 9
4. 新規就農者等ヒアリング調査票	8 5
5. 群馬県立農林大学校卒業生ヒアリング調査票	8 8
6. 農業法人ヒアリング調査票	9 1
おわりに	9 5

第1章 調査の概要

1. 調査内容

(社) 中小企業診断協会群馬県支部では、平成 19 年度マスターセンター補助事業として、群馬県農業局地域農業支援課、群馬県農業公社、群馬県農業会議、群馬県立農林大学校等の協力の下、群馬県内農業経営の担い手の現状と課題に関する調査研究事業を実施することにした。

2. 調査方法

(1) 既存統計資料等の分析

- ・資料出所：平成 19 年度群馬の農業、平成 18 年群馬県農業産出額・・・群馬県試算（群馬県）、平成 19 年 3 月発行みどりの道（(財) 群馬県農業公社）、農林水産省ホームページ

(2) 中核農業者に対するアンケート調査：農業経営士及び農村生活アドバイザー 計 273 名

(3) 新規就農者ヒアリング

① (財) 群馬県農業公社 現地就農アドバイザー 深澤 順 氏

② 高崎市倉渕町の新規就農者 佐藤 氏 及び 木村 氏

③ くらぶち食の会 代表 佐藤 茂 氏

(4) 農林大学校卒業生ヒアリング：榛の木祭（学園祭）会場で 11 名にヒアリング

(5) 農業法人ヒアリング

法人名	代表者名	所在地	品目
(有)武井農園	武井 尚一	富岡市	採卵鶏、野菜、果樹
(有)ロマンチックデーリーファーム	須藤 泰人	昭和村	酪農（牛乳）
(有)生農ファーム	生方 秀顕	渋川市	蒟蒻
(有)農園星ノ環	星野 高章	昭和村	露地野菜
(有)三輪農園	三輪 民雄	前橋市	米、麦、施設野菜
農事組合法人 赤城高原 吉野牧場	吉野 藤彦	昭和村	酪農（牛乳）
(有) あずま産直ねっと	松村昭寿・松村久子	伊勢崎市	ハウストマト、葉菜類等
農業生産法人 グリンリーフ（株）	澤浦 彰治	昭和村	野菜、蒟蒻、野菜加工品

(6) 県内 J A（農業協同組合）

- ・ J A のディスクロ誌、J A 系統ホームページ、一部 J A の役員・営農部長等へのヒアリング

第2章 群馬県農業の現状と課題

1. 既存統計資料に見る群馬県農業の実態

◆既存統計資料分析のポイント

1. 首都圏を後背地に控え、野菜、肉、生乳等を主体に出荷する都市近郊型農業
2. 販売農家、販売農家就農人口は全国で中ほどの位置
3. 特産である蒟蒻は伸びたが、養蚕は減少が続いている
4. 高齢化・後継者難から自給的農家に移行する者が増え、販売農家が減少
5. 雇用情勢変化等により増加していた新規就農者数の伸びは頭打ちだが、非農家出身の新規参入者は増加傾向

(1) 群馬県農業の特徴

平成17年の統計上から販売農家は38,508戸で全国22位、販売農家の就農人口は71,696人で全国21位、耕地面積は田面積が29,200haで全国32位、畑面積は48,700haで全国7位、産出額は米が194億円で全国34位、野菜が754億円で全国7位、畜産が933億円で全国7位となっている。このことから、全国的位置は販売農家や就農人口は中位を占めている。米は耕地面積、産出額ともに下位であるが野菜は耕地面積、産出額とも上位で、畜産も上位となっており、首都圏に野菜、肉、生乳等を出荷する都市近郊型農業と言える。

(2) 生産者の状況

①農家数の推移

総農家数は、平成17年は62,527戸で平成16年の62,110戸に比べると417戸(0.7%)増加している。しかし、市場へ出荷する販売農家は38,508戸で前年44,030戸に比べると5,522戸(12.5%)減少している。これに対して自家消費のため農産物を作っている自給的農家は24,019戸で前年の18,080戸に比べ5,939戸(32.8%)増加している。そして販売農家と自給的農家は約6対4の割合となり、自給的農家は今後も増加傾向にあると考えられるが、このことは高齢化や後継者不在のため販売を諦める農家が増え、自給的農家へ移行している様子が窺える。

また、販売農家は農業収入による生活依存の度合いにより主業農家、準主業農家、副業的農家に3つに分けた場合、主業農家は10,808戸で前年の10,990戸に182戸(1.6%)減少し、準主業農家は5,830戸で前年の6,790戸に比べ960戸(14.1%)減少し、副業的農家は21,870戸で前年の26,250戸に比べ4,380戸(16.7%)の減少しており、副業的度合いが高い農家ほど減少幅が大きい。

②就農人口の推移

就農人口は販売農家を対象とした。平成17年は71,696人で平成16年の79,900人に比べ、8,204

人(10.3%)減少している。また、年齢別の就農人口は60歳未満が22,411人で、60歳以上は49,285人となり、前年の60歳未満が23,990人で、60歳以上は55,900人であった。このことから60歳未満は1,579人(6.6%)減少したのに対し、60歳以上は6,615人(11.8%)の減少で60歳未満の働き手の減少率が高い。また、60歳未満と60歳以上の割合は平成17年が60歳未満が31.3%に対し60歳以上は68.7%となり、前年は60歳未満が30%、60歳以上は70%となっている。

③新規就農者の推移

新規就農者は、平成18年は138人で、平成17年の152人と比べると14人減少している。内訳について平成18年は農家子弟が129人(93.5%)となり、新規参入6人(4.3%)、雇用就農3人(2.2%)に比べ農家子弟が圧倒的な人数となっている。平成17年については農家子弟が113人(74.3%)となり、新規参入10人(6.6%)、雇用就農29人(19.1%)となっている。また、平成7年の新規就農者は79人であったが、5年後の平成12年は136人となり、その後の調査でも100人以上就農している。このことは平成3年のバブル崩壊以後雇用機会が狭められてきたことなどにより農家の子弟を中心に就農希望が高まったことが考えられる。しかし、平成18年は景気の回復で雇用情勢が好転したことなどから新規就農希望者が減少したものと思われる。

その中で、非農家出身の新規就農者の割合が増加傾向にあるのは注目すべきであろう。

④耕地面積の推移

耕地面積は、平成2年から平成18年までの16年間の推移を見た。平成2年に93,900haあった耕地が平成18年は77,900haと16,000ha(17.0%)減少している。内訳は田が29,200haで平成2年の34,700haに比べ5,500ha(15.9%)の減少となり、普通畑は42,700haで平成2年の39,000haに比べ3,700ha(9.5%)の増加している。樹園地(注)は4,160haで平成2年の17,600haに比べ13,440ha(76.4%)の減少しており、このうち平成2年には桑畑が15,500haあったので桑畑の減少率が大きく養蚕が衰退していったことが窺える。牧草地は1,820haで平成2年の2,600haに比べ780ha(30%)の減少となっている。また、耕作の放棄面積だが平成2年は3,662ha(4.8%)だったものが平成17年には13,780ha(20.9%)となっている。このことから、耕作面積の減少に耕作放棄が大きく影響を与えているが分かる。

(注) 樹園地は桑畑を含む

(3) 生産物(産出額)の状況

①米麦

米は平成18年が1,908千万円で平成17年の1,938千万円に比べ30千万円(1.6%)減少した。また、麦類は557千万円で前年の538千万円に比べ19千万円(3.5%)増加している。そして小麦は平成17年が全国で4位の産出額であった。

②園芸

野菜は平成18年が8,664千万円で平成17年の7,539千万円に比べ1,125千万円(14.9%)増加した。果樹は905千万円で前年の967千万円に比べ62千万円(6.9%)減少した。そして、花卉は586千万円で前年の580千万円に比べ6千万円(1.0%)増加した。特色として平成17年の産出額が野菜類は「胡瓜」が全国2位、「キャベツ」全国3位、「ほうれんそう」が全国3位で他の野菜も全国で高い産出額となっている。また、果実は「梅」が全国2位、花卉は「シクラメン(鉢)」が全国4位となっている。

③畜産

肉用牛は平成18年が1,290千万円で平成17年の1,294千万円に比べ4千万円(0.3%)減少した。乳用牛(生乳)は2,375千万円で前年の2,384千万円に比べ9千万円(0.4%)減少した。豚は3,064千万円で前年の3,072千万円に比べ8千万円(0.3%)減少した。鶏は1,855千万円で前年の2,021千万円に比べ166千万円(8.2%)減少した。特色として生乳と豚の平成17年の産出額が全国5位であった。また、飼養動向については肉用牛が平成17年の飼養戸数は939戸で平成18年が898戸と41戸(4.4%)減少しているが、1戸当たりの飼養頭数だと平成17年の69.9頭から平成18年は73.1頭と3.2頭(4.6%)増加している。乳用牛は平成17年の飼養戸数は961戸で平成18年が914戸と47戸(4.9%)減少しているが、1戸当たりの飼養頭数だと平成17年の49.2頭から平成18年は50頭と0.8頭(1.6%)増加している。豚についても平成17年の飼養戸数は455戸で平成18年が420戸と35戸(7.7%)減少しているが、1戸当たりの飼養頭数だと平成17年の1,344.8頭から平成18年は1,426.4頭と81.6頭(6.1%)増加している。このことから、飼養戸数の減少に伴って産出額も減少しているものの、1戸当たりの規模は拡大していることが分かる。

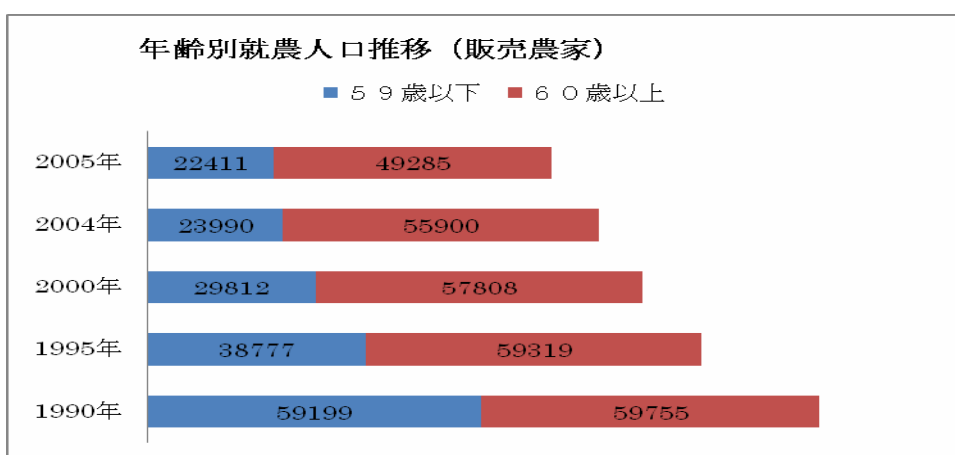
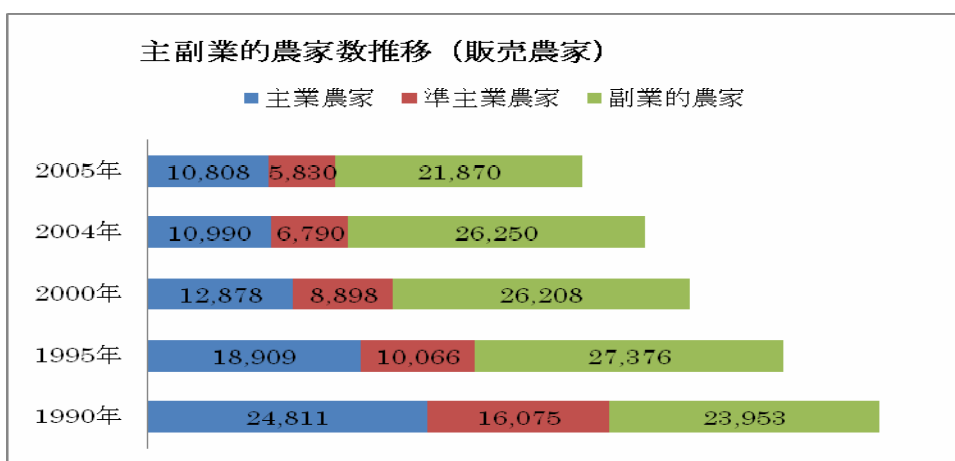
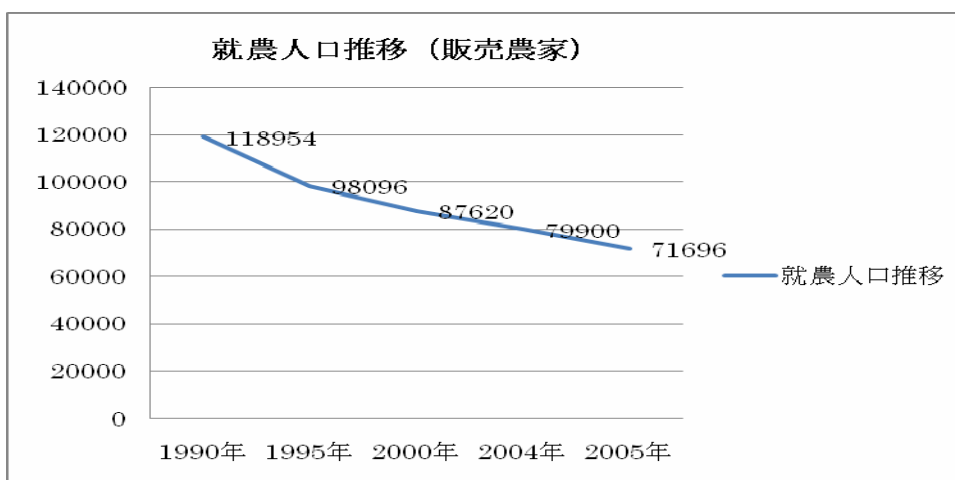
④その他

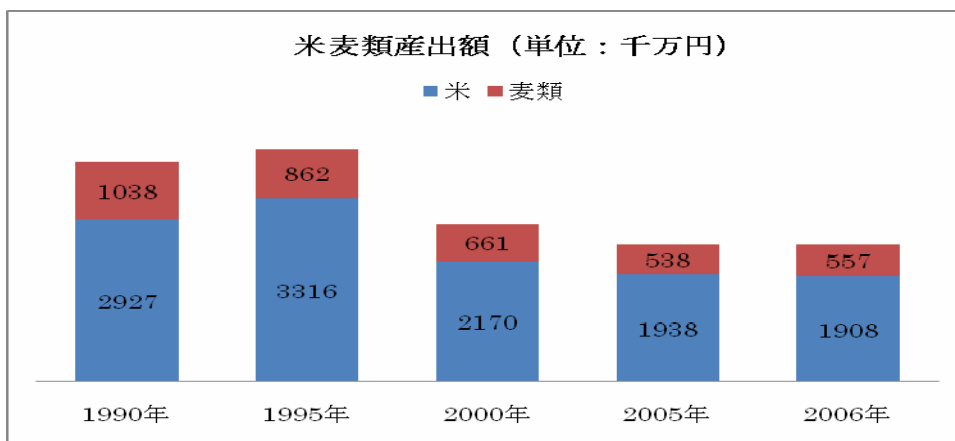
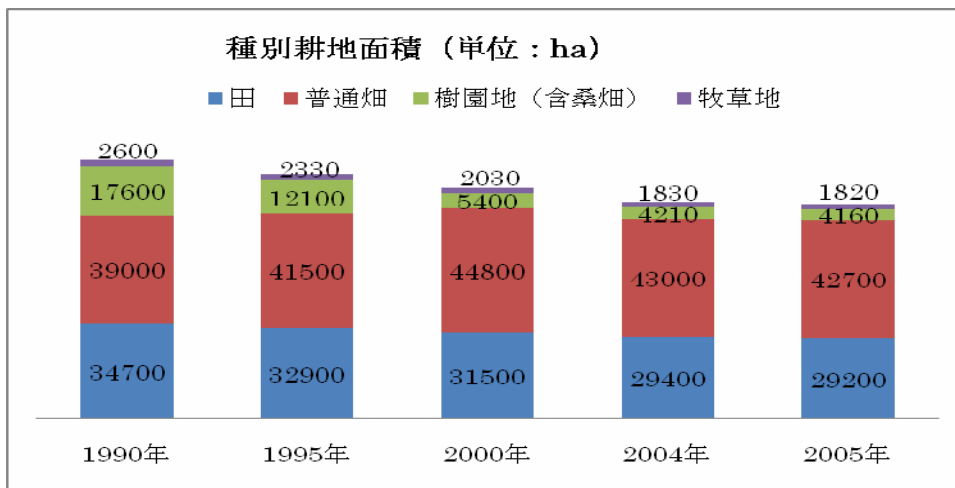
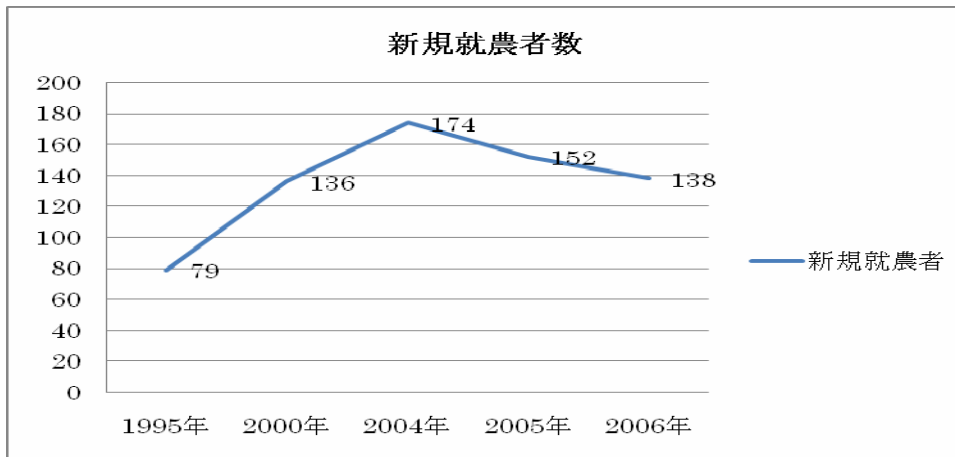
「蒟蒻芋」と「養蚕」は全国で1位の産出額であるが、「蒟蒻芋」は平成18年が83億円で平成17年の79億円に比べ4億円(5.1%)増加しているが、「養蚕」は42千万円で前年の51千万円に比べ9千万円(17.6%)減少している。

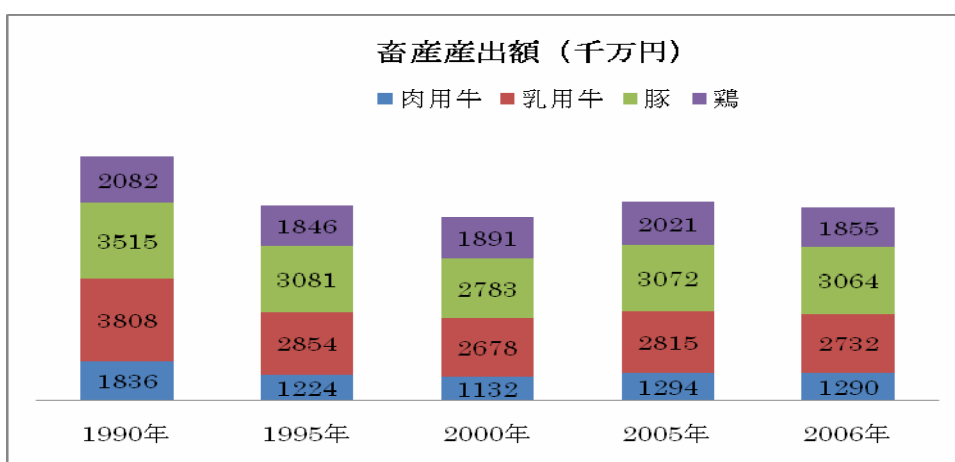
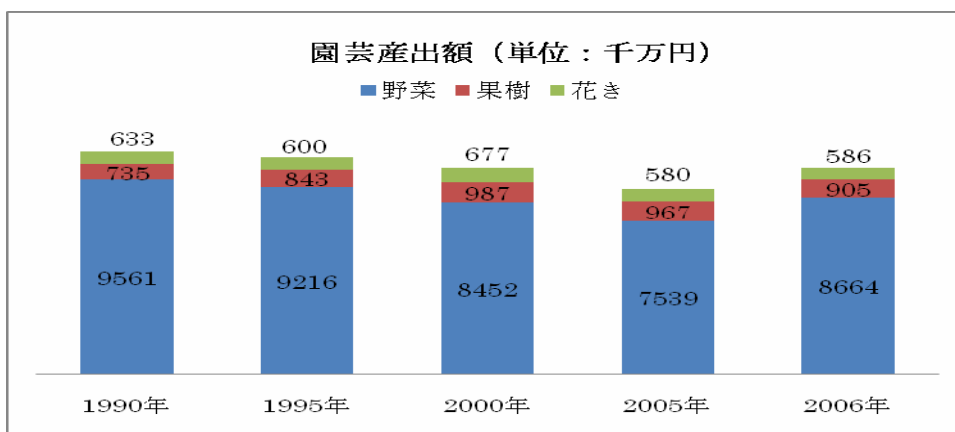
資料出所：平成19年度群馬の農業、平成18年群馬県農業産出額・・・群馬県試算（群馬県）

平成19年3月発行みどりの道（財団法人群馬県農業公社）

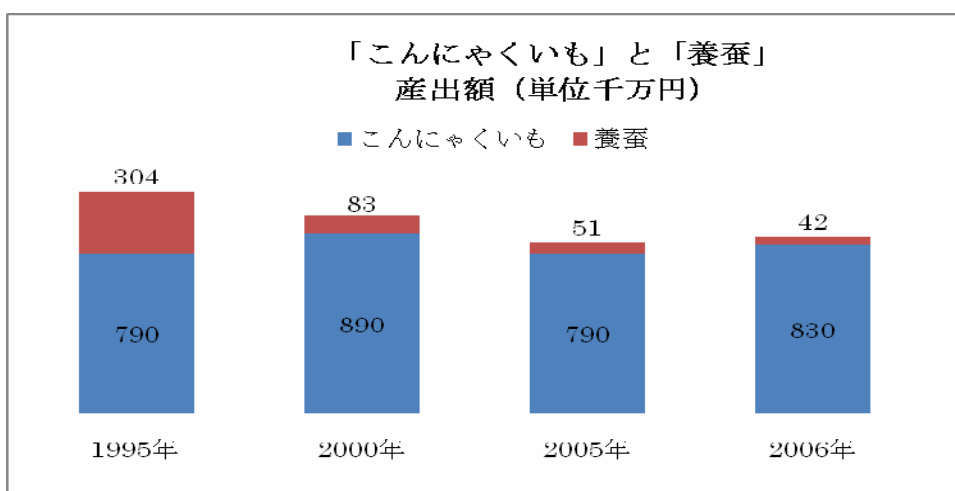
農林水産省ホームページ統計情報







（注）乳用牛は加工品を含む



2. 群馬県内の中核農業者に対するアンケート調査

◆群馬県内の中核農業者に対するアンケート調査のポイント

1. 中核農業者は年齢が50才以上で農業経験が30年以上、売上規模は30～50百万円程度の個人事業主が多い（調査対象者は県認定の農業経営士等であり基本的に40歳以上である）。
2. 品目横断的経営安定対策を利用している人は回答者のうち半数以下の43人である。
3. 農業経営の課題は適正利益の確保と高齢化や労働力確保という人の問題。そして環境問題が挙げられる。
4. 農業経営の改善方策は、生産技術の向上や経営管理の強化、そしてそれを行えるようにするサポートが重要である。

（1）アンケート調査の目的および調査の対象・方法

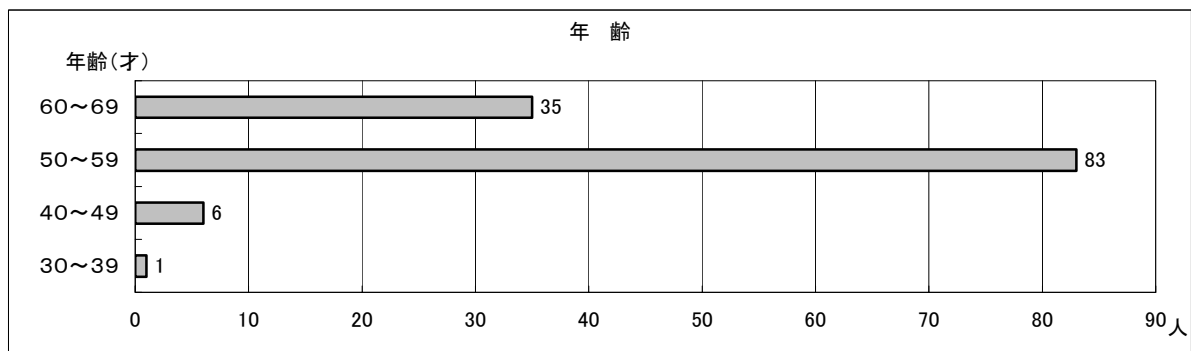
群馬県内の中核農業者の現状を把握し、今後の農業のあり方を考え、効果的な施策を提言することを目的とする。

群馬県内の農業経営士137人、農村生活アドバイザー136人、合計273人に群馬県農業局の協力を得てアンケート用紙を郵送し、回答後返送していただく方法で回収した。回収実績は125人。うち農村生活アドバイザーが52人、農業経営士が66人である。青年農業士からの回答が1人あったが、アンケート郵送先の子息が記入したものと推測される。（所属について無回答は6人）

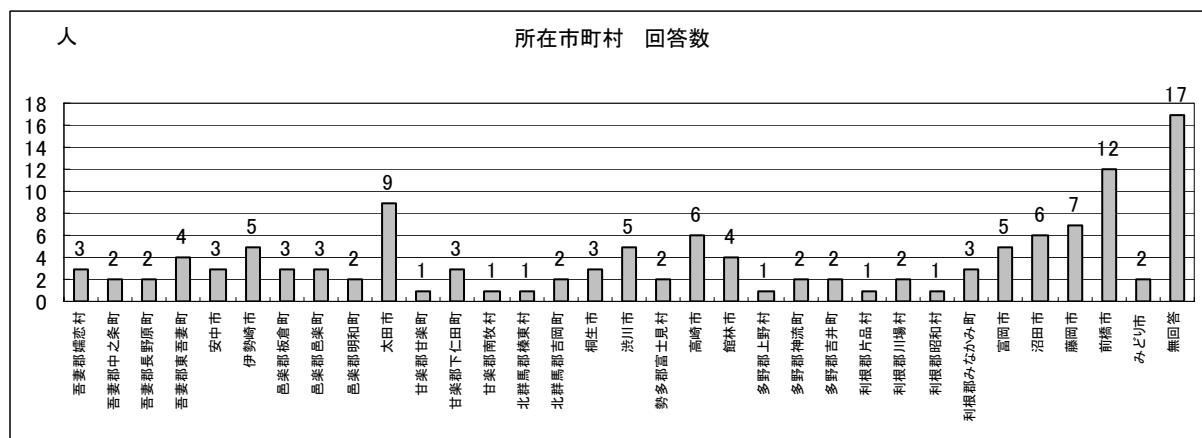
（2）属性

県内の農業経営士・農村生活アドバイザーは40才以上が基本となっていることから、今回の回答は40才以上の人である。

125人の回答のうち50才～59才が83人で66.4%。60才～69才までが35人で28.0%であり、50才～69才までで94.4%を占めている。群馬県内の中核的な農業者は50才～69才までの人である。



アンケート回収地域は吾妻郡草津町・吾妻郡六合村・吾妻郡高山村・邑楽郡千代田町・邑楽郡大泉町・佐波郡玉村町を除く32市町村であり、ほぼ全県に亘っている。

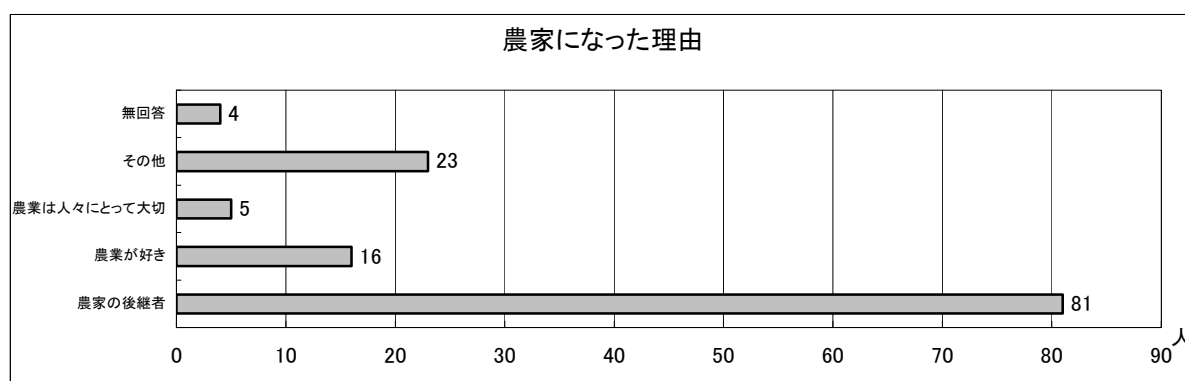


農業経験年数はアンケート回答者の年齢から推測できますが、30～39年の人が72人で57.6%、40～49年の人が32人で25.6%となっている。中核的な農業者は経験年数が30年以上である。

(3) 就農について

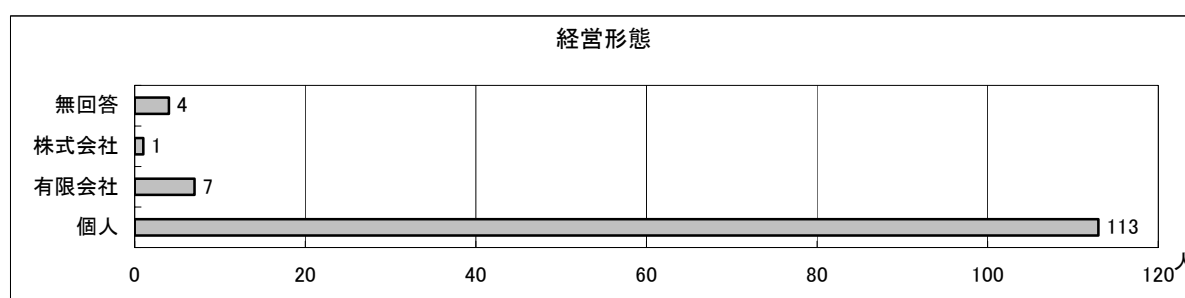
①農家になった理由

農家の後継者が81人で62.8%で半数以上を占める。農業が好きで農家になった人は5人の3.9%と少ない。その他23人は嫁ぎ先が農家だったという人が多い。



②経営形態

個人経営が113人で90.4%と圧倒的に多い。

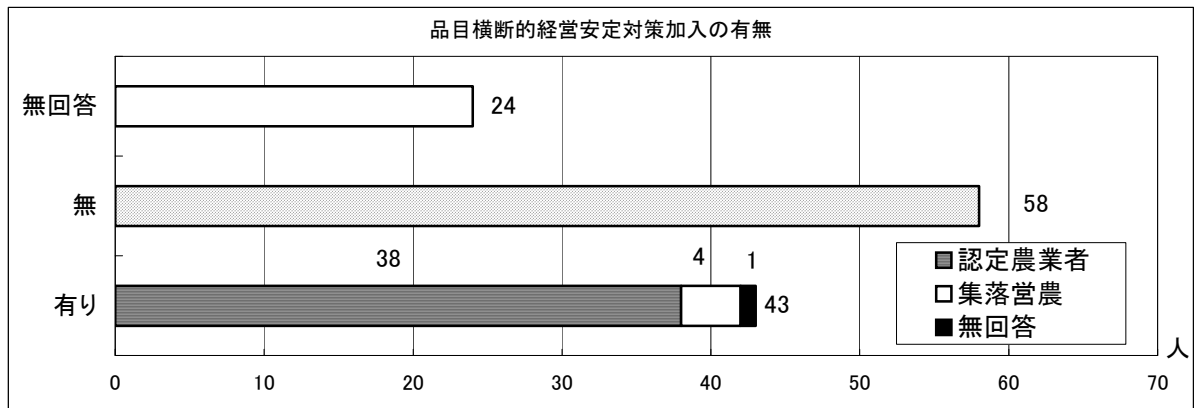


(4) 経営について

①品目横断的経営安定対策の加入の有無

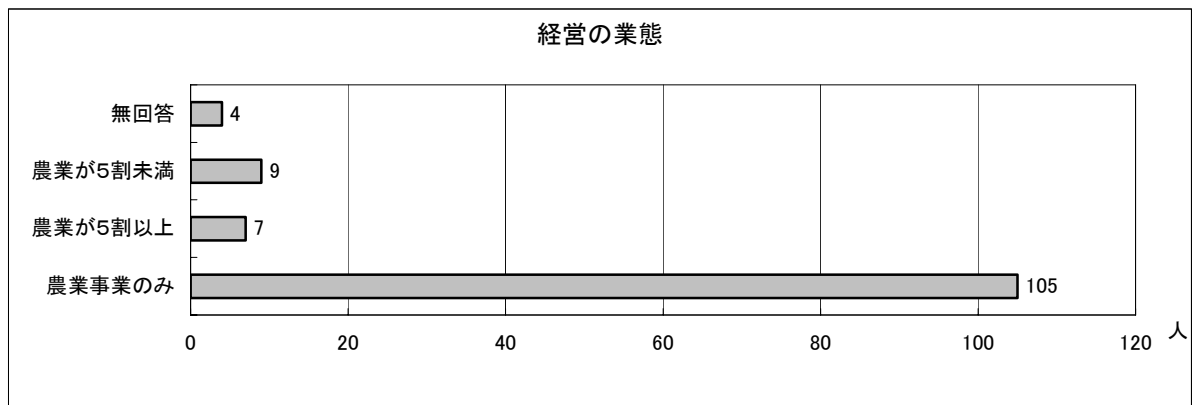
加入している人が43人で34.4%、無しが58人で46.4%と「有り」を上回っている。

加入している43人のうち38人が認定農業者で88.4%を占めている。集落営農組織は4人である。



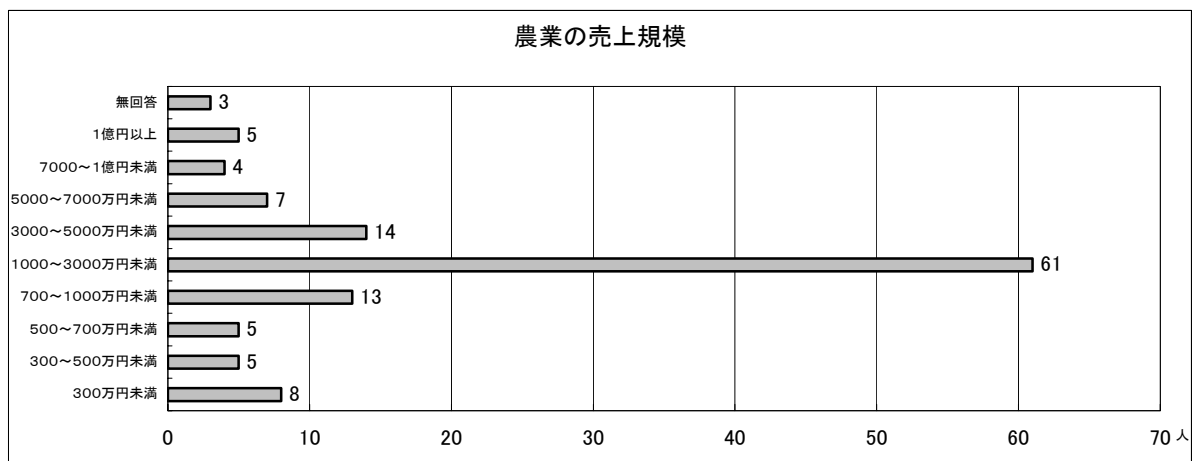
②経営の業態

他の事業を行っている人は少なく105人の84%の人が農業事業のみである



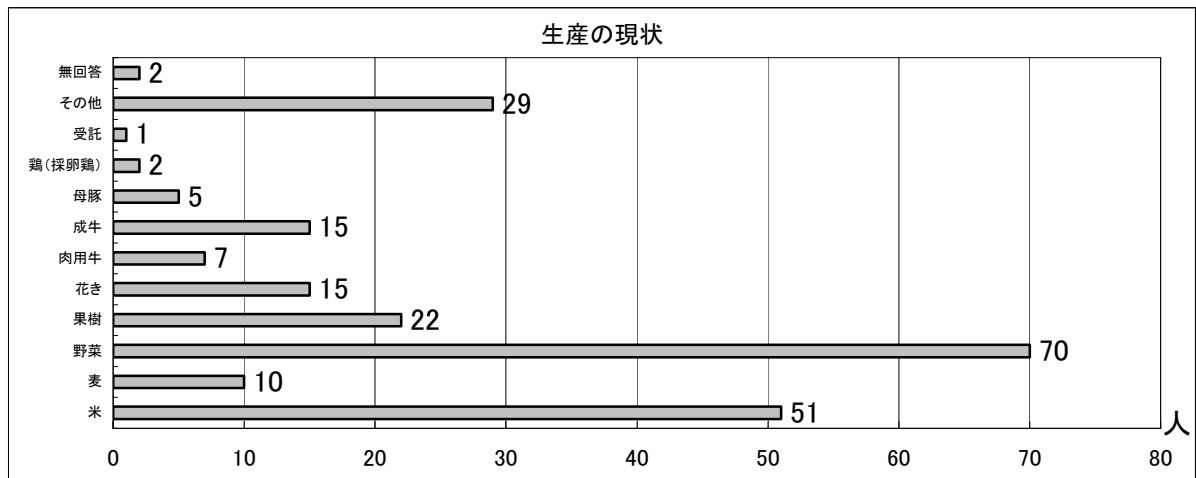
③売上の規模

1000万円～3000万円の売上規模の事業主が多く、61人の48.8%であった。

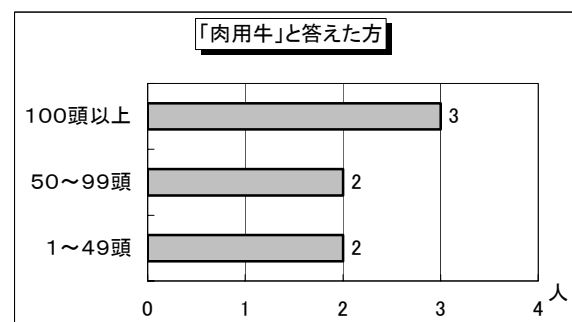
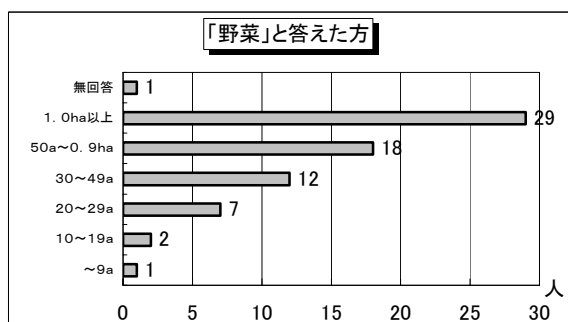
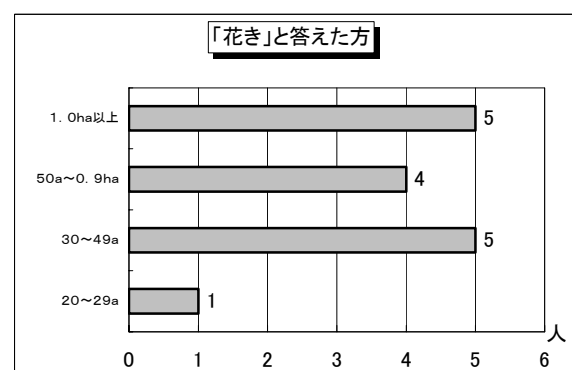
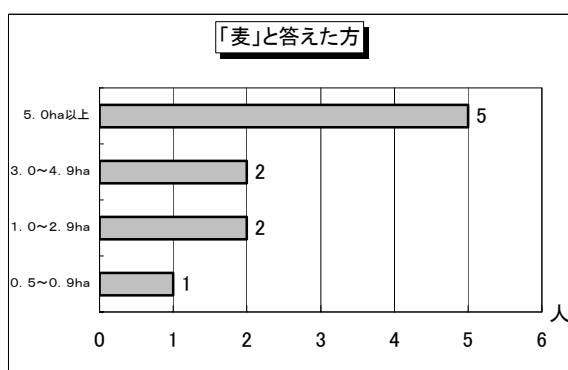
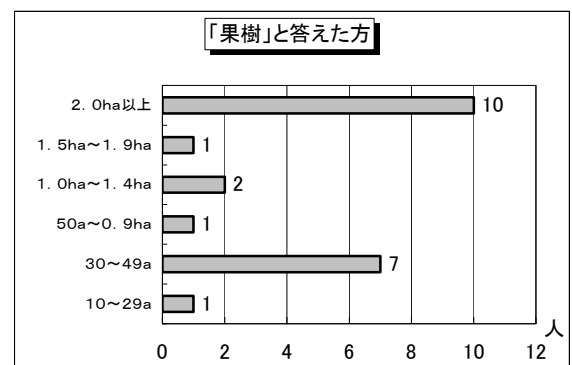
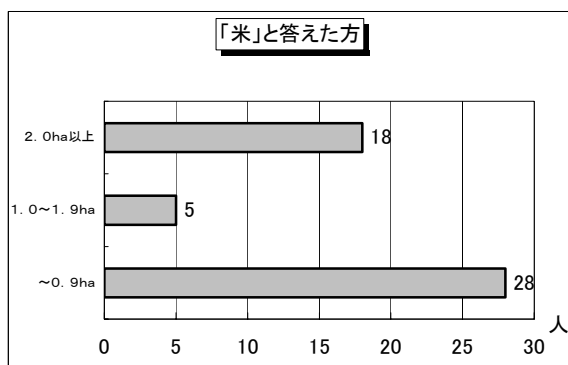


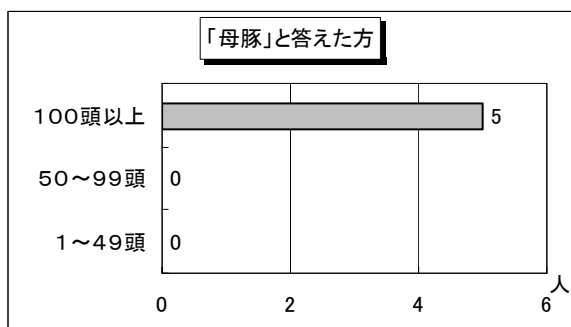
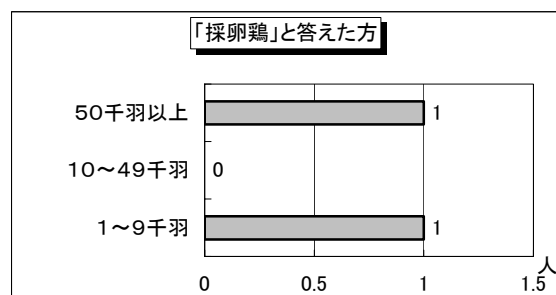
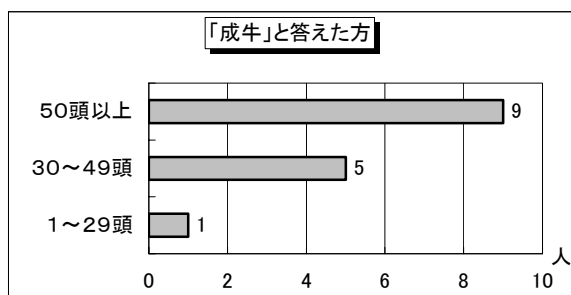
④生産の現状（複数回答）

多くの種類の生産者からの意見であることが判る。特に多いのが野菜で、次が米の順になる。「その他」は蒟蒻が多かった。



⑤各種類の生産者の規模



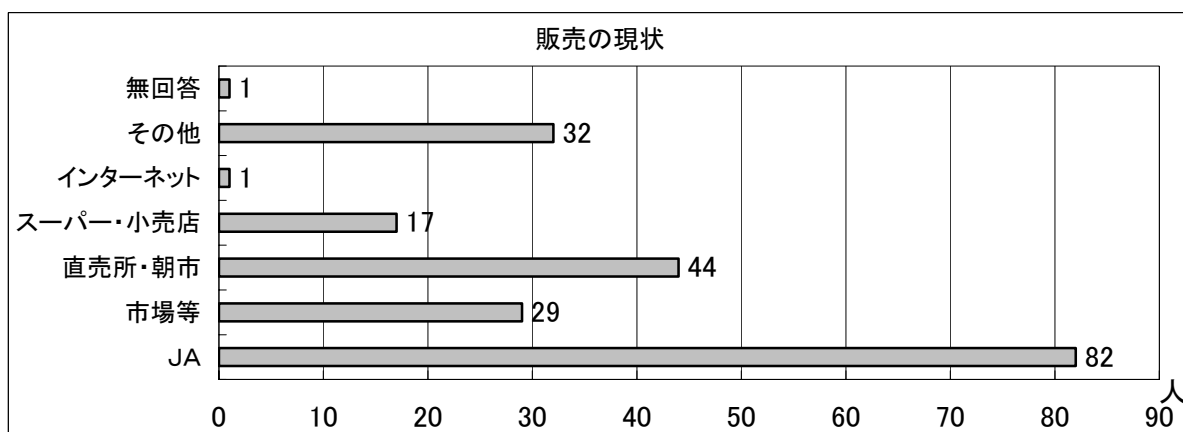


比較的規模の大きな生産者が今回のアンケートの回答者である。農業経営士及び農村生活アドバイザーの資格を得ている人はある程度の規模で農業経営を行う人である。

⑥販売の現状

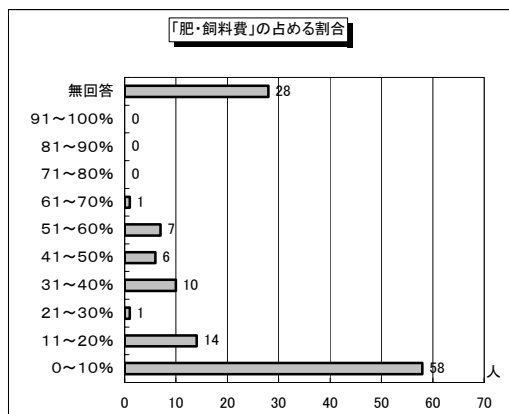
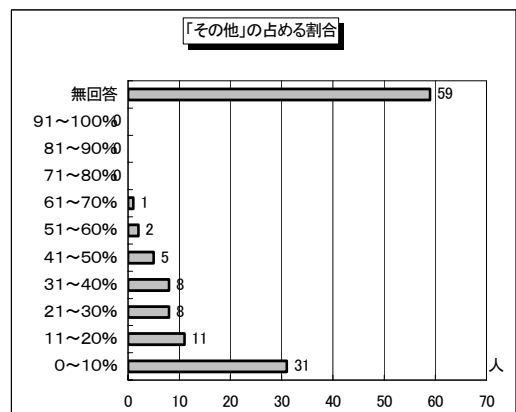
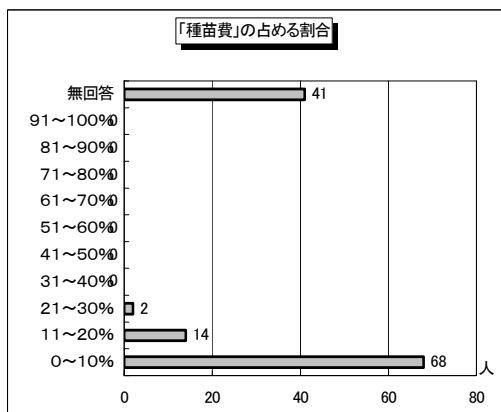
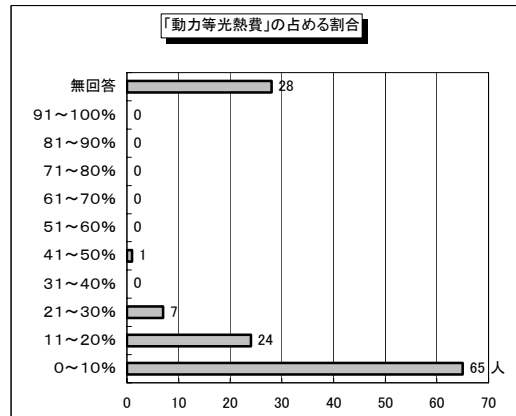
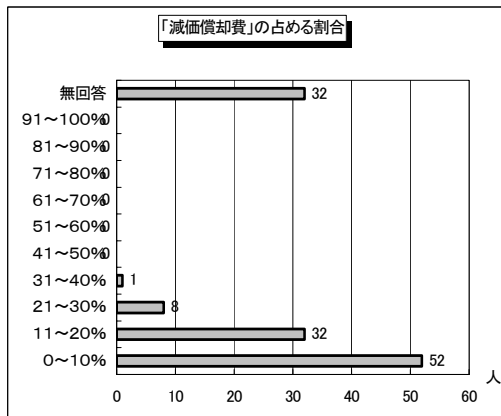
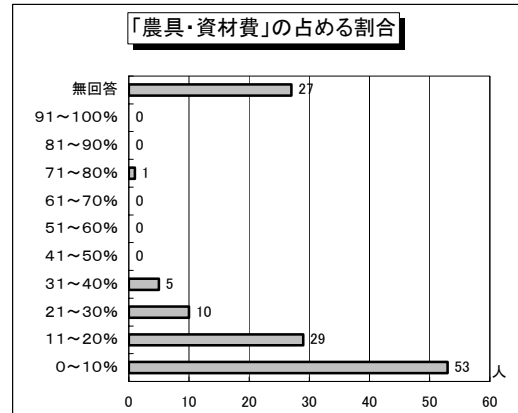
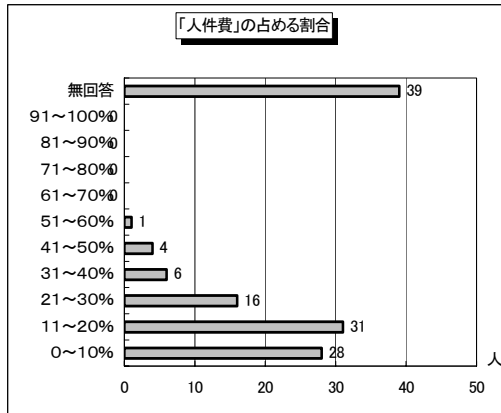
生産物によって若干の違いがあるが、結果はやはりJAが多く回答全体の39.8%を占めている。次に多いのが直売所・朝市となっており21.4%である。市場、スーパー等も数字はバラけており、販売先は昔のJA一辺倒から他の部分へ動いており、時代の変化を感じる。

特にJAと回答した方の中で自分の生産したものを「ほぼ100%JAに販売」という人が82人中44人(53.7%)いる。牛乳など販売ルートが未だ確立されていなかったり、大量生産するとそれを地域だけでは消費出来ない場合は、やはり全国へ展開出来るJAとなるようである。



⑦経費の現状

経費のうち各費目の占める割合

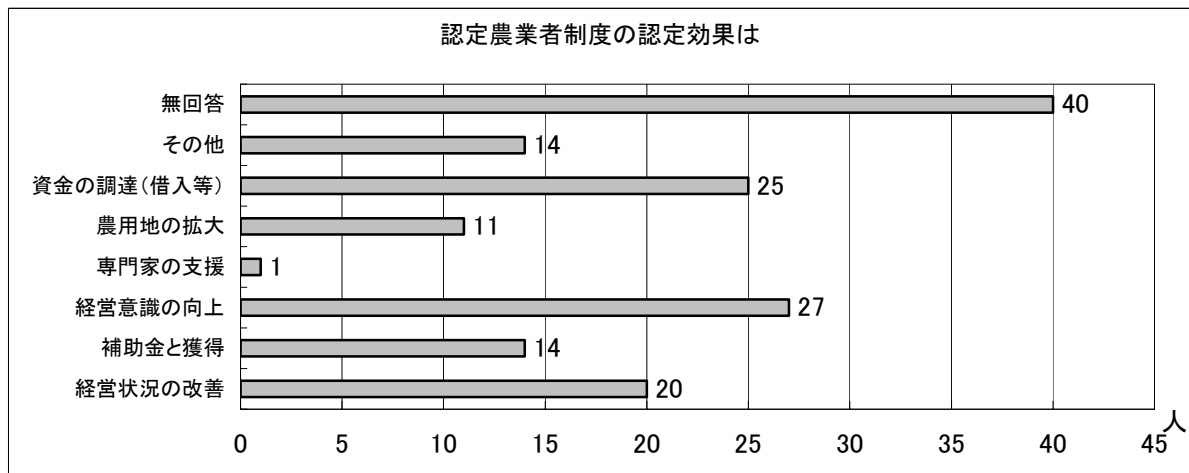


はっきりと経費を把握している農業経営者は少なく無回答が多い。生産物により経費の配分は異なると思うが今回のアンケートでは畜産関係の農業者は「肥・飼料」の占める割合が多い。また昨年より値上がりもあることから感覚的に他の費目より占める割合が多く感じているところもある。

（５）認定農業者制度について

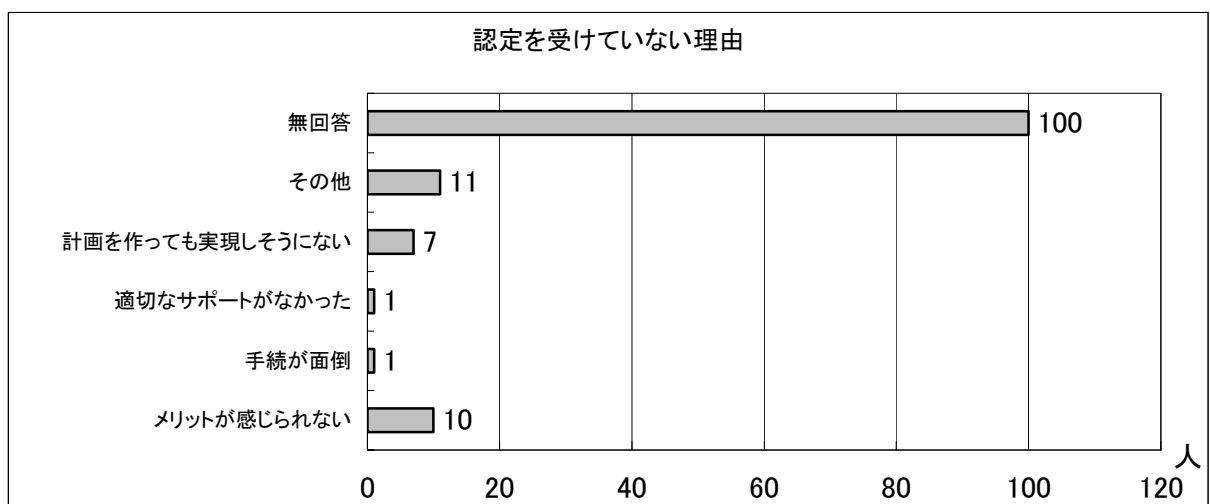
①認定を受けた効果について

認定農業者制度において認定を受けた農業者が感じている効果は「経営意識の向上」が２７人で１７．８％である。次いで「資金の調達」が２５人で１６．４％、「経営状況の改善」が２０人で１３．２％である。「その他」と回答した１４人のうち１３人が別途記述があり「効果が無い」と回答している。



②認定を受けない理由について

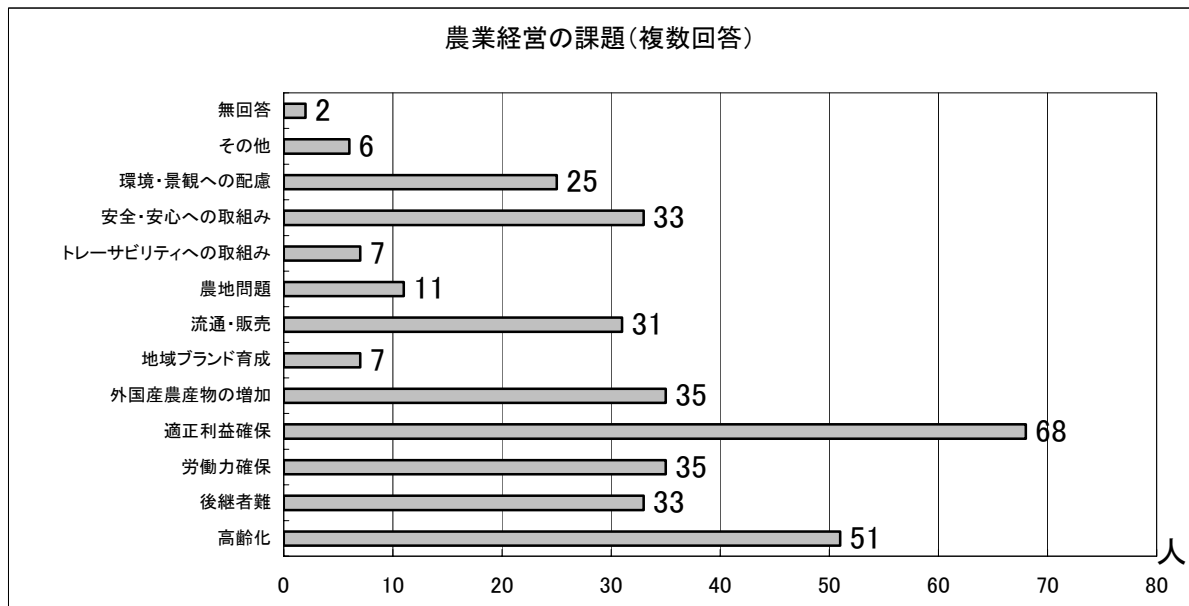
「メリットが感じられない」人が１０人で７．７％。「計画を作っても実現しそうにない」人が７人で５．４％となっている。「その他」の１１人のうち１０人は別途記述があり、「配偶者が認定を受けているから」という記載が多かった。夫が主たる事業主で認定を受けているがアンケートを記載したのが妻ということでこのような記述が出てきたものと思える。



(6) 農業経営の課題と今後の行方

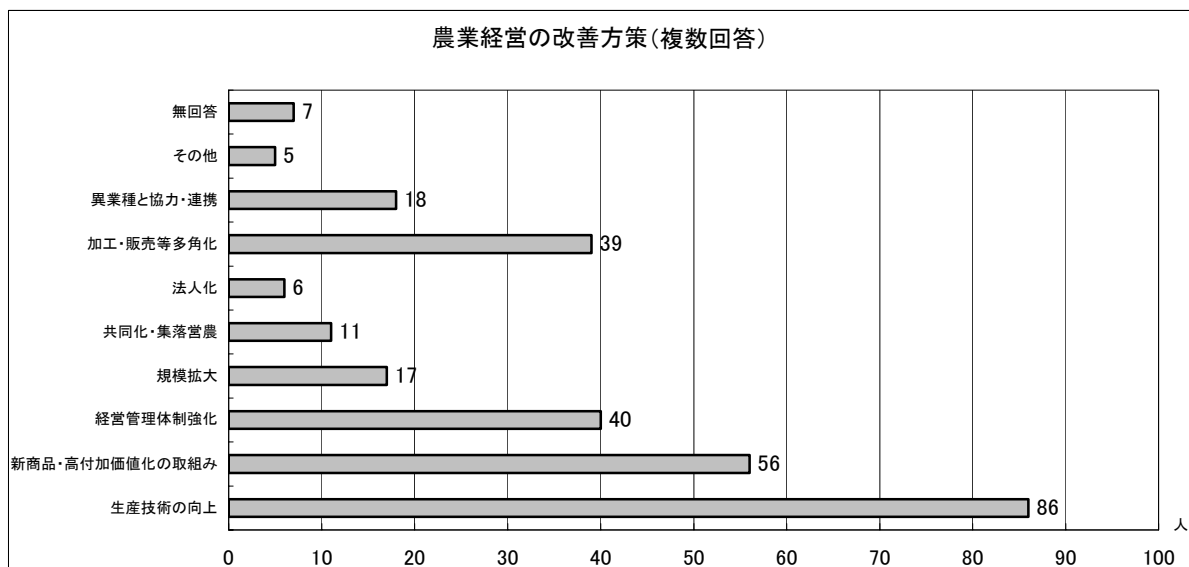
①農業経営の課題

やはり一番多いのが「適正利益の確保」で68人で半数以上の人が課題として挙げている。次いで「高齢化」が51人となる。全体的に感じるのが人の問題である「高齢化」「後継者」「労働力確保」、農薬等の環境問題である「安全・安心への取組み」「環境・景観への配慮」「トレーサビリティへの取組み」などへ多くの回答を得ている。



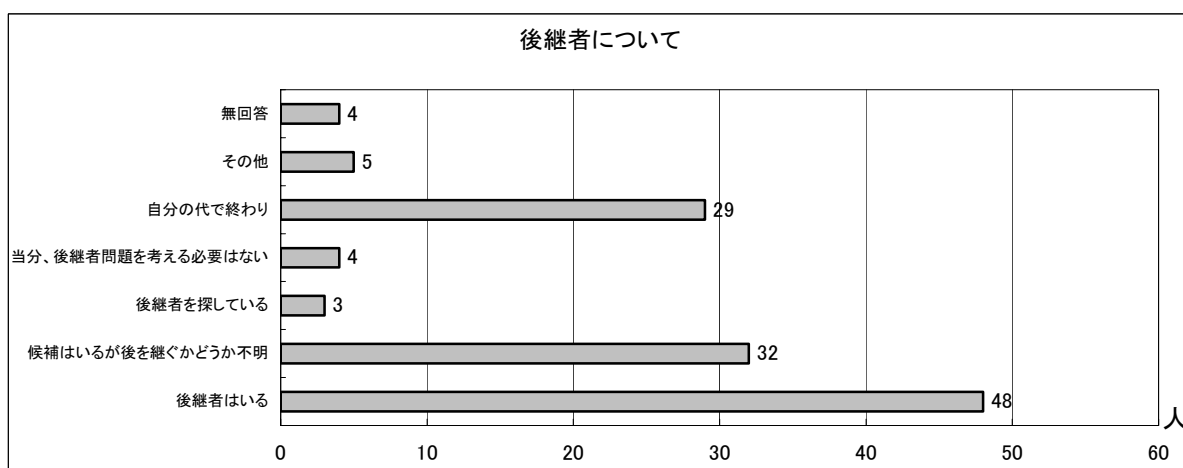
②農業経営の改善方策

一番多いのが「生産技術の向上」の86人でこれも半数以上の人が回答している。次いで多いのが「新商品・高付加価値化の取組み」で56人である。「経営管理体制強化」も40人である。課題にあった「適正利益確保」をするためには、生産技術を向上させることが一番大切だと感じている。販売先拡大や国の補助を望むより、先ず自分で出来る生産技術が頼みであると言える。



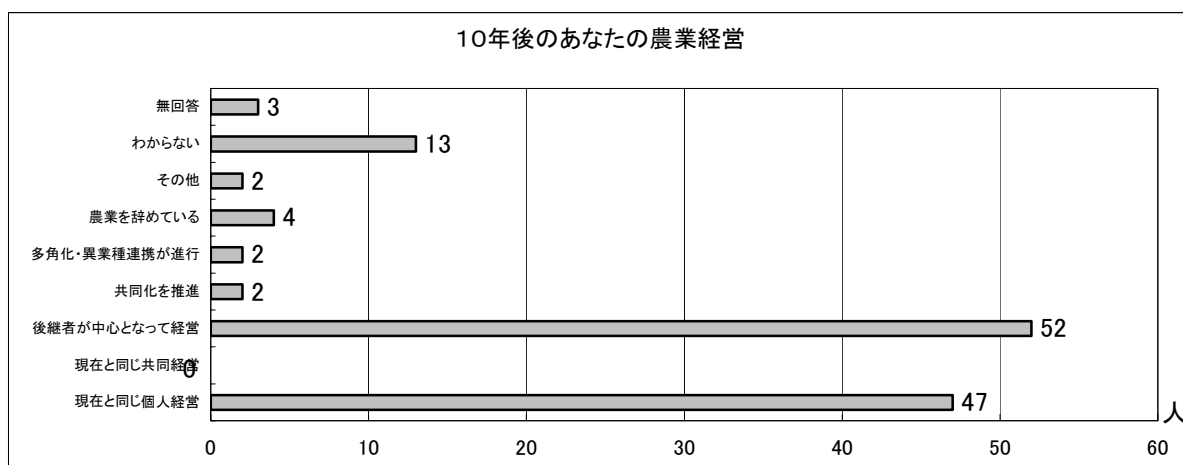
③後継者について

「後継者がいる」人は48人で全体の38.4%となっている。「後継者はいるが後を継ぐかどうか不明」が32人で25.6%。両方合わせると64%になる。中核農業者であり、比較的売上も多い事業者でも後継者が決まっているところは半数にも満たない。一方「自分の代で終わり」と回答している人も29人で23.2%も居る。今回のアンケート回答者の大半が農業後継者として就農していることを考えれば、非農家出身の新規就農者が少なくなれば、農業従事者は確実に減少することが予測される。



④10年後のあなたの農業経営について

「現在と同じ個人経営」と回答する人が47人で37.6%。「後継者が中心となって経営」が52人で41.6%となっている。両方で8割近くになる。個人経営の人は今後も法人化を望む声は少ない。大規模で効率化を目指す農業法人は更に大きくなり、個人経営でひっそりやるところは後継者等の問題から減少していくと言える。農業の分野でも二極化が進行するような回答である。



(7) 所見

アンケート調査の結果、群馬県の中核農業者（県認定の農業経営士及び農村生活アドバイザー）は農業経験歴が30年以上と長く、売上もある程度確保出来る規模で農業を行っている人が多いことが分かった。しかし未だ未だ家業的な要素が強く、企業的なマネジメント機能を導入し計画的に経営を行っているところは少ない。

認定農業者制度などは計画的な経営を行うという例であるが、メリットを感じないで認定を受けない人がいることや、低利の融資のみに目がいつている人の方が多いように感じた。本来は農業の経営改善5ヶ年計画を策定しそれに向かって動く事が目的である。ただ単に良い物を作ればどこでも売れ、利益が出た時代は終わっている。生産技術に裏打ちされた品質を維持し、一定量を安定供給できる生産力を付けることにより、販売力を強化することが必要となるが、このためには経営管理手法の導入が求められる。

今後の農業経営については、多くの方が高齢化や後継者問題、新たな労働力の確保等、人に関する問題を懸念している。そして、「安全・安心」のキーワードで表される農薬の問題、更にそれに関連した環境問題への対応にも懸念を抱いているようである。

「国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方」に対する自由意見として、49人（39.2%）の人が記載していた。内容はやはり現在の農業政策についてのものが多く、「自分にメリットがない」や「的確性がない」という不満があるようである。しかし、現在の農業に関する施策や、制度を上手に使い規模を拡大している方々もいるのは事実である。万事が満足する施策は無理であるが、商工業者に対する中小企業対策が常に変化し続けてきているように、農業者に対しても経営管理面において一層の施策の充実が望まれる。

(8) アンケートから判断できる今後の農業経営の課題

所見でも記載したが、群馬県内の中核農業者（県認定の農業経営士及び農村生活アドバイザー）でさえ多くの課題を抱えて経営を行っている。適正利益の確保・人の問題・環境の問題などは今後の事業の継続に係る非常に重要な課題でもある。厳しい労働条件で、それに見合う報酬がなかったり、食の「安全・安心」意識の高まりによって、農薬を使った生産物の価値が下がり安値での販売を強いられたりして利益を出し難い状況にあったりする。これでは尚更農業離れが進展し、外国産に頼らざるを得ない状況に陥ることが懸念される。

改善の方向としては、生産技術の向上という意見が多い。しかしそれらを行なうための良い施策を講じたとしても、手続きが煩雑であれば、田畑での経験的な作業が中心の農家にとって、慣れない手続きを読み解くことは難しい作業となる。

これらの課題を解決していくためには、商工業分野において経験を積んだ中小企業診断士が経営

支援を行っているように、農業分野においても経営管理面を支援できるサポート役の存在が必要であると思われる。

第3章 新たな担い手の展望

1. 新規就農者 ～高崎市倉渕町の新規就農者及び関係者ヒアリングより～

◆新規就農者促進のためのポイント

1. 幅広い情報提供：今回のヒアリングでは県庁のホームページやインターネットでの情報入手から就農に到った。
2. 農業研修制度の充実：先進的は農業法人等での研修による農業技術、経営等に関する研修が効果的である。群馬県の研修受入件数は11件あり、香川県14件、愛知県13件に次いで充実している。（農水省のホームページより入手）
3. 就農資金支援の充実：新規就農に当っては無利子の就農支援資金が必要になる場合もある。
4. 農地・住宅の確保：新規就農には欠かせない必要条件であり既存農業者や行政等の支援が欠かせない。
5. 経営定着化への支援：農業生産性向上への技術指導、経営指導等の支援が新規就農者の成長に繋がり、また新たな新規就農者を呼び込むことになる。
6. 販売ルートの確保：売る心配が無いことも重要なポイントとなる。新規就農者は小規模での参入が一般的であり、確実な販売ルートがあり収入が確保でき、農業で生活が維持・向上させる事が可能になる事が必要である。

群馬県農業局地域農業支援課による「平成18年度新規就農者実態調査結果」によると、平成17年8月2日から平成18年8月1日の間に就農した39歳以下の新規就農者は138名であり、同様に平成16年度174人、平成17年度152人となっており2年連続で減少している。

今後農業従事者の大幅な減少が見込まれる中であって、新規就農者は将来の担い手となるべく大いに期待される場所である。今回の調査・研究事業では高崎市倉渕町（旧倉渕村）の「くらぶち草の会」の現状について、関係者を含めヒアリングした。

（1）（財）群馬県農業公社 現地就農アドバイザー 深澤 順 氏

①新規就農者について

群馬県内外から非農家で有機栽培を希望しての新規就農者であり、10～15年間企業に勤務し、高学歴、妻帯就農者が多い。年齢は30～40代が多いが、中には学卒直後の若い人もいる。就農に当って、1)生活資金、就農資金確保が十分でない、2)農業経験、知識、技術が無い、3)知人、親戚、縁故者等は近くにいない、等不利な条件にある。しかし、新規就農者は信念を持ってきているので辞めないし、何れ中核農家（認定農業者）になり得る者である。

②新規就農者の作物・栽培法について

小松菜、チンゲンサイ、ホウレン草、レタス類の葉菜類、胡瓜、ピーマン、茄子、ズッキーニ、

インゲン等の果菜類等数多く（30 種類程度）の野菜類を有機栽培で行っている。

③立地条件

標高 400～900mの範囲に栽培圃場が点在している。冬期は降雪が多く栽培が限られているが自然を生かした有機栽培に適している。一筆の面積が狭い傾斜地の圃場が殆んどである。

④住宅について

当面は借家住居であるが、農村であるため空家も少ない。高崎市（倉淵町）の制度で 1 年間の研修のための受入住居 4 戸用意してある。新規就農者は先ず、住居を探し、次いで耕作地・作業場を手当しなければならない。

⑤課題として

- ・販売先の開拓が最も重要 収穫野菜の種類、時期により過剰になる場合もある。
- ・品質の向上、商品化率のアップ 栽培技術が未熟なためロス率が多い。
- ・当面は低所得 その中で生活、資材等を賄う。中心となる作物を育成する。県の無利子融資制度等がある。
- ・10 年以上経過した就農者は既存農家より多くの収入を上げている例が多々ある。

（2）くらぶち草の会 代表 佐藤 茂 氏

①出荷グループ「くらぶち草の会」設立まで

昭和 60 年父逝去後、後を継いだが、それ迄の農業では生活していけないと感じた。自分で価格を決められる宅配を志向し、自分でチラシを 1 万枚作り配布したが思った程の反響は無かった。顧客と生産の両面管理は難しかった。

宅配顧客から「大地を守る会」と「らでいっしゅぼーや」を紹介され納入することになった。当時、仲間 3 人と無農薬・無化学肥料栽培に取り組み出荷グループを結成していた。

当時から「安心・安全」が叫ばれるようになり、有機栽培で大幅に売上が増加した。積極的に周囲に声をかけ仲間が増えてきた。

県内食品スーパーの「フレッセイ」との取引も始まり拡大していった。販売ルートさえ確保すれば新規就農者でも上手くいくと言うことで、異業種からの新規就農者を毎年 1～2 名受け入れ始めた。そして、平成 8 年出荷グループを「くらぶち草の会」と命名した。

②現在の取引先・グループについて

株式会社大地、らでいっしゅぼーや、フレッセイ、パルシステム（生協）、東都生協、等。
会員 35 世帯、（準会員を含めると 45 世帯で約 1/2 が新規就農者）平均耕作面積は 1.7ha。
グループ全体の売上は 45 世帯で 2.4 億円。

平成 10 年から就農希望研修生受入を開始。

③有機栽培を始めたきっかけ

倉淵はハウレンソウ栽培が主であり、手のある人は夏の高値の時期に売上を確保出来るが手の無い人は通年でポチポチやらざるを得なく、売上も少ない。連作障害もあった。堆肥での栽培は連作障害も少なくなった。手の無い若手が3人で始めた。

④課題について

契約販売であるから数量確保のために契約数量の1.3倍ほどの作付けが必要である。また、売場を確保して貰っているので売り場を埋めるために栽培品種が多くなる。有機栽培の最適耕作規模は3ha、パート1～2人、売上2,000万円である。それ以上になると大型機械の導入、増員等が必要になり経営管理手法が求められる。



【くらぶち草の会】



【佐藤会長】



【佐藤氏一家】



【木村氏】

(3) 新規就農者「くらぶち草の会メンバー2人」についてのヒアリング内容

	佐藤氏（男性）	木村氏（男性）
年齢・家族構成	43歳・妻、子供2人	34歳・独身
出身地	群馬県高崎市	神奈川県川崎市
前職	学習塾講師（理数系）	石油精製専門会社エンジニア
農業経験年数・所属	6年・愛農会	2年弱・愛農会
就農の理由	農業が好き・第一次産業が好き	農業が好き・アウトドアが好き
現在の身分	農業経営者・個人	農業経営者・個人
農業従事者	家族2名	本人1名
農業の売上規模	500～700万円	300万円以下
生産の状況	1ha・有機・ズッキーニ、蕪、 ホウレン草、胡瓜等	0.6ha・有機・大根、ズッキーニ、 ピーマン、ホウレン草、等
販売の現状	草の会 100%	草の会 100%
経費の現状	人件費 50%、農具・資材費 40%、そ の他 10%	減価償却費 40%、農具・資材費 40%動 力等光熱費 10%、その他 10%
認定農業者を受けて いない理由	その他（これから考える）	メリットが感じられない
農業経営の課題	労働力確保	流通・販売、農地拡張難
農業経営の改善方策	生産技術向上、加工・販売等多角化	生産技術向上、農地の集約
後継者について	自分の代で終わり	その他（未だ独身である）
10年後のあなたの農 業経営は	現在と同じ共同経営	現在と同じ共同経営
新規就農に際し苦労 したこと	最初から売る心配は無かった 就農資金が全然無かった	苦労は無い 技術
現在のあなたの課題	技術取得	技術取得
自由意見	・パイプハウスへの補助率を良くして 欲しい（市町村で率が異なる） ・有機等の販売時の表示をしっかりとや って欲しい	・ハウス、機械等購入時の補助 ・アグリクール、農薬等の安全性 （今は使用した農家に責任がかかる）

2. 次世代後継者 ～群馬県立農林大学校卒業生ヒアリングより～

◆次世代後継者就農促進のポイント

1. 農林大学校卒業後 2 年～5 年で 21 歳～25 歳の就農する若者、就農理由は、農業後継者や農業が好きで就農
2. 就農環境は耕作面積 1ha に酪農やハウス、また、蒔蒔、野菜に米又は米麦複合生産から酪農や果樹など単一生産で 1.5ha から 10ha の中堅から大規模農業者
3. 就農の中からの苦労や、将来の意欲と希望をそれぞれ持ち、国・県・市町村・農協等への要望等に確かな考えを持っている
4. 農林大学校卒業生から学ぶ後継者の育成のポイント
 - ・農業後継者として受け入れられる経営基盤が必要
 - ・高収入農家に若い後継者が多いことから、「儲かる」農業の指導
 - ・栽培技術等の生産技術は勿論、流通販売や経営管理等の基礎的知識の習得が必要
 - ・幼少時期から農業に触れ、「農業が好き」になるような方策
 - ・実習・研修等において、経営的役割分担を明確にし、後継者としての意欲と責任感を持たせる
 - ・意欲と希望を与える行政・関係機関・団体の継続的支援、及び組織間の連携交流による情報交換等を図る

(1) ヒアリング対象者

農業経営について後継者問題が大きな課題となっている。特に現役就農者の高齢化が進む中後継者の有無については農業経営の継続と廃業の大きな分かれ目になる。

ここに、農業に就労し農業を承継しようとする若者もいる、それが群馬県立農林大学校を卒業し現在農業に就労している若者である。今回ヒアリングに参加した若者の年齢は、卒業してから 2 年～5 年の 21 歳～25 歳である。農業に就労した理由としては、農業後継者としての就農が多く農業が好きで就農という若者もいる。現在は親が専業で農業経営を行い農業従事者として家族と共に就農している。

(2) 就農環境

生産品目は、地域により偏りがあるが、蒔蒔、野菜をメインに米、または、米麦の複合生産、また、酪農や果樹など単一生産でそれぞれ多様である。耕作面積は、1 ha プラス酪農やハウス等以外は 1.5ha から 10ha で中堅から大規模農家が多い。販売先は、殆どが JA であるが、卸売業者や加工業者への販売先もある。特に蒔蒔は仲買業者や卸売業への販売に特化している。売上規模として、1,000 万円～7,000 万円と幅が広く、中堅から大規模農業者の様相を呈している。

(3) 就農している若者の苦勞していることや課題

このような環境で就農している若者がいろいろと問題に突き当たり苦勞していることや課題は

- ・ 農林大での知識しかなかったので経営・農薬・獣医との関連等の知識不足
- ・ 周囲が高齢化で話し相手がいない、必要な技術を教えてくれる、又は、研究する仲間が欲しい
- ・ 無農薬なので施肥管理・害虫対策に苦勞する
- ・ 流通に関する知識を増やしたい
- ・ 利益を出さねばならないが簡単に出せない

等、農業に携わる中で真剣に農業経営を考えている。やはり農業が好きでなければ出てこないと窺える。

(4) 10年後の農業経営について

現在の就農の経験から、10年後の将来どのような農業経営を目指しているかについては

- ・ 農業後継者になっている
- ・ 現在と同様個人（共同）経営で頑張っている
- ・ 共同化を推進していきたい
- ・ 多角化や異業種連携へ展開していきたい
- ・ アメリカで農業研修をやってきたい

等、それぞれ将来の就農に対する意欲と希望を持っていることが窺える。

(5) 国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて

国・県・市町村・農協で現在の支援策から今後の要望や期待、また農業のあり方については

- ・ 1回限りの助成金でなく継続的支援が欲しい
- ・ 経営を学びたい気持ちはあるが機会がないので、多くの機会を作って欲しい
- ・ 異分野の農家同士の連携が少ないので壁を取り除いて欲しい
- ・ 小中学校の授業に家畜分野も取り入れれば農業への関心が高まる
- ・ 農協出荷の場合選果場の規格が曖昧なので揃えて欲しい

等、いろいろな支援策を受けている中の問題点をハッキリ掴み、要望したい事項や農業の活性化への道作りの考えを持っている。

(6) 農林大学校卒業生のヒアリングから得られた農業後継者の育成するためのポイントは

今回の農林大学校卒業生のヒアリングから、農業に対する熱意と意欲溢れる若者を後継者候補・後継者として育成していく為のポイントは

- ・農業後継者として受け入れられる経営基盤が必要
- ・高収入農家に若い後継者が多いことから、「儲かる」農業の指導
- ・栽培技術等の生産技術は勿論、流通販売や経営管理等の基礎的知識の習得が必要
- ・幼少時期から農業に触れ、「農業が好き」になるような方策
- ・実習・研修等において、経営的役割分担を明確にし、後継者としての意欲と責任感を持たせる
- ・意欲と希望を与える行政・関係機関・団体の継続的支援、及び組織間の連携交流による情報交換等を図る

など、今後、農業後継者を育成・支援していくためには、幼少時期から農業体験の場作りや、農業後継者候補の就農に対する技術や知識を修得する意欲・熱意は勿論、就農する経営基盤や行政・関係機関の支援のみでなく、仲間同士の情報交換等地域農業者の理解と協力が大切であることが窺える。



【群馬県立農林大学校】



【榛の木祭（学園祭）】

第4章 農業経営の将来方向

1. 先進的農業法人に学ぶ

◆先進的農業法人に学ぶポイント

1. 経営基本

- ・ 企業家精神を発揮して農業に企業的感覚を導入し、家業から企業へ成長させるため専門化、独立採算化
- ・ 経営と家計の分離、従業員雇用の円滑化等のため法人化し、産業としての近代的農業経営を目指す
- ・ 従業員を雇用することは、経営者としての意識の変化を齎し、企業としての成長にも繋がる
- ・ 数字による説明能力向上、データによる経営分析を基にした近代的農業経営
- ・ 生産・経営・衛生・飼料・雇用など各管理のマニュアル化
- ・ 休耕地、耕作放棄地が広がる中で委託管理要請増加をチャンスと捉え規模拡大を目指す
- ・ 環境リサイクル、バイオマスプラントによる新エネルギー資源化なども課題
- ・ 新規就農希望者に対する就農支援事業にも積極的に取組む
- ・ 中核農業法人が近隣農家との連携を深め、販売、与信、資材調達などの「センター機能」を担う
- ・ 近隣住民や一般消費者に農村、農業、農畜産物への関心を高めてもらうためのファームステイ等の交流事業
- ・ 同業者だけでなく、加工業者、流通業者、飲食店、産廃処理業者等の異業種とも連携を深め経営に反映
- ・ 食品表示ウォッチャー視察研修、コミュニケーション・ファーム、農業インターンシップ、新・農業人フェア等への協力、各種セミナー受講、中小企業家同友会での異業種との交流等々、多様な人材交流に努める

2. 生産

- ・ 有機質肥料や無農薬栽培に取組み、JAS有機認証等を受けるなどして安全・安心に取組む
- ・ 加工施設の衛生管理や生産拡大に伴う排水処理施設の設置など環境対策にも注力
- ・ 付加価値の高い加工事業にも注力
- ・ 高低差を利用した平地から山間部へのリレー栽培を周辺・県内農家と連携し周年出荷
- ・ 産業廃棄物処理業者等と連携し食品残渣(オカラなど)の飼料化に取組む
- ・ コンピュータ化と機械化による効率的経営
- ・ 堆肥を厄介ものとして捉えず自給飼料栽培用肥料に活用
- ・ 休耕地、耕作放棄地が広がる中で委託管理要請増加をチャンスと捉え一層の規模拡大を目指す
- ・ 適地適作(地域の気候、土地にあった作物を栽培)
- ・ 安定的な生産、周年栽培可能な水耕栽培と米麦の組み合わせ
- ・ スケールメリットの追求
- ・ 効率的な適正経営規模

3. 販売・マーケティング

- ・スーパー、生協、小売店、ホテル、ケーキ店、飲食店など多くの業者との販売契約により価格の安定化を図る
- ・地域の農家と連携した共同研究・共同出荷体制により、商品開発力・販売力・与信力向上を図る
- ・大手商社との提携や、人脈を活用した販売先開拓で、販売先拡大と価格の安定化を図る
- ・自社ブランド商品の開発にも取り組む
- ・規格外の農産物を商品化するなど、付加価値商品の開発
- ・安全・安心で美味しい品質の良い農産物を提供することにより、徹底して消費者志向を実践する
- ・トレーサビリティに対する社会的要請に応えるため、ホームページ等で栽培履歴を公開する
- ・生産者、消費者のお互いの顔が見えることが必要であり、近隣の消費者や子供との交流の場を設ける

4. 労務・人材育成

- ・従業員の福利厚生のため中小企業退職金共済制度に加入するなど、社会保障制度の確立
- ・休暇や賞与がキチンとし、楽しく、かっこよく、やりがいのある職場で、若い人達のヤル気が出る農業
- ・若い意欲ある人材の確保と農業機械のオペレーションなどの研修
- ・就農希望者に対しては、研修生として積極的に受入れると共に、独立も支援する
- ・計画的に人材育成を進め、経営管理体制を強化する
- ・従業員に対して外部講師・専門家による勉強会等を実施し、知識の習得や情報収集の機会を提供
- ・近隣の小中学生の見学を受入れ、子供たちの農業への関心を高める

(1) 武井農園

①物価の優等生という低価格イメージが強い鶏卵を市場でなく消費者に近いチャネルに販売することで付加価値を高めることが出来る。しかし、販路の開拓は多くの生産者にとって最大の壁であるが、本事例ではそれを突破するために武井氏の謙虚に人の意見に耳を傾ける柔軟性と人柄の良さを磨き人脈を地道に広げていくことにより実現している。更には消費者に近いチャネルに販売することで消費者から意見を吸い上げ生産現場に反映するという好循環をも生み出している。

②養鶏場にとって鶏インフルエンザの発生は致命傷となるが、その予防対策として鶏舎の衛生管理及び鶏のストレス軽減が重要である。細菌の温床、悪臭の原因となる鶏糞処理こそ重要であるが本事例では、徹底した衛生管理を行うことにより周囲の宅地化に対しても近隣住民からの理解が得られ見事に共存している。鶏舎内での放し飼いは十分なスペースがありストレスが発生し難く、不必要な抗生物質の投与もないため消費者の安全安心志向に据えていると言える。

(2) ロマンチックデーリーファーム

①乳価の低迷と飼料代等の上昇が続く中で廃業に追い込まれている酪農家が増加している。その中で本事例は「食える酪農経営」の実現のため効率的な規模の酪農経営モデル（500 頭・15 人・売上高 5 億円）を確立した。具体的には生産・経営・衛生・飼料・雇用管理のマニュアル化及びソフトウェアを自社開発したシステム化された酪農場管理、一貫生産体制による搾乳性・連産性の高い牛群の産出などである。これらの基盤の上で多頭飼育経営によるスケールメリットを追求している。

②家畜排泄物処理法の改正により一定規模以上の畜産農家には家畜糞尿の適切な処理が義務付けられた。個々の酪農家にとって堆肥処理は膨大な投資が必要のみならず労働力の確保も大問題であり多くの酪農家が苦境に陥っているのが現状である。本事例ではこの問題に対して須藤氏自ら組合長となり堆肥処理事業組合を設立、国、県とともにバイオエネルギー利用の研究を推進している。堆肥という厄介者を共同の力で対処し、新エネルギーに転換しようという逆転の発想に学ぶ点は大きい。今後の酪農業の果たす役割は従来からの食料供給と共にバイオガスなどの新エネルギー供給も担う可能性に富んだものと言える。

(3) 生農ファーム

中国産の安価な蒟蒻原料の輸入により県内の蒟蒻農家は大打撃を被っている。その中にあって本事例は耕作面積を増やしていき事業規模の拡大を図り生産性を高めると共に同業者との研究会で情報交換、新品種導入や栽培技術の研鑽を行っている。蒟蒻は非常にデリケートな作物で栽培過程では土壌消毒などが行われ、都市化が進む当地域にあって周辺住民からの理解を得るためには減農薬の蒟蒻栽培が不可欠となっている。生方氏は減農薬の蒟蒻栽培に永年努め、周辺住民及び消費者から支持される安全な食品づくりを目指している。

(4) 農園星ノ環

星野氏の祖父が入植、開拓した土地で冷涼な気候を活かしたレタス、小松菜などの露地野菜を行っている。現在の出荷先はすべて JA であるが飲食店などとの直接取引を志向している。消費者に対して農村暮らしの体験として農家民泊、ファームステイも将来構想にある。経営者の若さもあり野菜栽培を基本とした多角的経営は注目に値する。

(5) 三輪農園

①群馬県に多い二毛作農家として麦収穫から田植え迄を一週間で完了させるために大型トラクターやツインハロー等の機械化による効率的な作業と稲藁の腐熟によるガスを防止するため生物系土

壤改良剤を活用した科学的な農業を実践している。特に麦の作付面積は28haと規模も大きい。更には周囲の休耕地拡大に伴い委託面積も増加している。

- ②ハウスミツバの水耕栽培は天候に左右されない安定供給が可能であり近所の奥さんの格好の働き口を提供している。しかし、原油値上がりに伴う包装資材や暖房用燃料の高騰対策として様々なルートを拡大、コスト低減に努めている。

(6) 赤城高原 吉野牧場

- ①酪農経営にとって経費の多くを占める飼料の内製化は昨今の輸入飼料高騰の中で益々緊急な課題となっている。本事例はその対策として、トウモロコシ25ha、牧草12haを栽培し、産廃業者と連携し、豆腐カス等の食品残渣を飼料化することで自給率を高めている。飼料の内製化は単なる経費対策ではなくBSEや様々な疫病などの発生原因を防止する食の安全確保、牛の健康管理対策としても益々重要となってくるため今後とも研究を進めることが必要である。
- ②当社は成牛450頭、育成牛300頭を飼育する本州で最大規模のため毎日大量の糞尿が排出されるが、堆肥処理を行い自給飼料の栽培に要する堆肥の6割を賄っている。今後はバイオマスプラントによるバイオガスなどエネルギー資源化を目指すとしているが、大規模酪農経営の温暖化対策の先進事例を創出して欲しいものである。

(7) あずま産直ねっと

- ①化学肥料は殆ど使用せず、有機質肥料と発酵堆肥を使用した露地野菜栽培を行う。最近話題となっている栽培履歴(トレーサビリティ)はホームページで野菜の品目ごとに公開するといった先進的事例である。このような取組みが認められ、スーパー・小売業者やレストラン等との契約販売を行うことで価格の安定化を実現している。更にはPB商品の周年出荷や大手商社との提携で販売先拡大を予定している。
- ②会社の名前「産直ねっと」は人と人との繋がりを大切にしたいという意味が込められている。松村氏は販売力のない農家との連携を図ることで、当社が販売の窓口となって与信リスクを負担、県内の高低差(温度差)を利用した平地から山間部へのリレー栽培を周辺・県内農家と連携し周年出荷を実現している。本事例は意識の高い中核農業法人が販売、与信、資材調達などの「センター機能」を担っていることを証明している。現在、諸問題に直面している小規模零細農家の活性化の将来方向に大きなヒントを与える事例として更に深く分析し学ぶことが必要である。
- ③当社は研修生を積極的に受入れると共に、農業が好きで新規就農意欲旺盛な非農家出身大卒者社員を積極的に独立支援し、新規就農者に対する就農支援事業にも積極的に取り組み実績を上げている。新規就農者が成功出来るかどうかの分かれ道は身近に農業経営のお手本がいて、技術や知識のみならず農業に取り組む真摯な姿勢を学べる条件が必要である。その点で当社は新規就農者

の「育成センター」の役割も果たしていると言える。

(8) グリンリーフ

①当社は市場価格の相場変動に対処するため、早い時期から付加価値の高い加工事業に取組み、蒟蒻加工、漬物加工、野菜冷凍加工へと事業を展開し、野菜加工場のJAS有機認証も取得してきた。食品加工業者としての側面を備えた。

生産物を市場出荷せずに収益性の高い加工食品分野に進出し、いち早く軌道に乗せつつ公的認証を取得することで更にブランド力を高めると共に消費者の安全安心志向に応えることに成功した事例と言える。

②以前から有機質肥料や無農薬栽培へいち早く取組み、(株)野菜くらぶを設立し、地域の農家と連携した出荷体制をとり、スーパー、小売店、生協、飲食チェーンなど多くの業者と販売契約を結び販路を確保した。葉物野菜の通年販売のために㈱四季館を設立、現在はモスバーガーとの取引開始を目指し、㈱サングレイスを設立した。このように出荷段階で出荷会社、販売段階で販売会社といった具合でとかく家業的になりがちな農業を企業化、専門化、独立採算化することで企業として自立させていったのである。

地域との調和と適地適作をめざす地域密着型の農業経営

住 所	〒370-2453 富岡市宮崎 299		
電話番号	0274-62-3823	FAX	0274-62-4007
URL	—	メール	—
設 立	1998 年 4 月	資本金	5,000 千円
従事者数	17 名	代表者名	武井 尚一 (62 歳)
事業概要 ■農業経験年数：23 年 ■所属：農業法人協会(会長) ■農家になった理由：農家の後継者（娘婿） ■経営形態：有限会社 ■農業従事者：本人、家族(3 名)、正社員 10 名、パート 3 名 計 17 名 ■制度上の経営体：認定農業者 ■売上規模：1 億 3,000 万円 ■生産の現状：採卵鶏 6,000 羽、野菜 0.5ha、果樹 0.4ha ■加工製品：ゴボウのスライスパック、柚子漬け大根等 ■品目：採卵鶏(放し飼い)、野菜(大根、下仁田葱、里芋)、果樹(キウイフルーツ等) ■販売先：スーパー・生協等 (40%)、学校給食 (58%)、その他 2% ■後継者：息子(33 歳)			

1. 農業経営の特徴

- (1) 農家の娘婿となりサラリーマン(保険調査員)生活を続けていたが、義父が 60 歳となるのを機に説得され 39 歳で農家の後継者となる。
- (2) 採卵鶏の放し飼いで 6,000 羽を飼育するが、近県では最大規模となる。周辺に人家があるが、徹底した衛生管理により鶏糞の臭いによる苦情はこれまで発生していない。
- (3) 農畜産物は市場へ出荷をせず、宅急便等を利用してスーパー、小売店、学校給食、飲食店等で全てを売切る。
- (4) 近隣農家が生産する規格外の野菜を買い取り、付加価値の高い加工製品として売り出すことにより、地域の農家の売上増加にも寄与している。
- (6) 採卵鶏事業を柱に、野菜や果樹についても無理な規模拡大をせずに適地適作(地域の気候、土地にあった作物を栽培)に徹する。

(7)後継者に関しては義父に倣い、60歳になった時に息子(前職は衛生検査技師)を口説き就農させた。

(8)従業員の福利厚生の一環として、中小企業退職金共済制度に加盟している。

2. 農業経営の課題

適正利益を確保することを課題とし、①経営管理の強化、②加工・販売等の多角化、③異業種との協力連携等に取り組む。

3. 農業経営の方向性

当社が最も大切にしているのは、地域との調和をはかり経営力を高めることである。周辺農家との連携を通じて地域の農業が継続出来ることを経営の心情としている。取り扱う作物も適地適作を基本としており、地域との調和を第一とする考え方とも符号する。

一方、消費者に対しては安全・安心な作物を提供するとともに、加工製品の開発に当たっても保存料を使わず、更に家庭で調理したあとゴミを出さないために、一次処理したものを真空パックにするなど、一貫して消費者志向を実践している。

販売契約先はスーパーや生協に加え、ホテルレストラン、居酒屋、ケーキ店、中華料理店等があり取引先の業種は多岐に渡るが、これらの取引先とは信頼関係を築き、パートナーとして安定した取引を継続している。

代表である武井尚一氏は、群馬県農業法人協会の会長でもあるが、旺盛な探究心と人の意見に謙虚に耳を傾ける柔軟性を持ち合わせている。こうした人柄が人脈をひろげ経営センスを磨くこととなり、地域との調和や加工製品の開発、更に販売先との信頼関係の構築に繋がり、当社を成長させているものと思われる。



【徹底した衛生管理のもとで放し飼いされた】



【キウイフルーツの自動選果機で作業を省力】

新しいタイプの酪農を目指して

住 所	〒379-1207 利根郡昭和村大字赤城原 9 1 5 - 1		
電話番号	0278-24-7619 (代表)	FAX	0278-24-7181
URL	http://www.rdfarm.co.jp/	メール	rdffield@rdfarm.co.jp
設 立	平成 11 年 3 月	資本金	5,000 千円
従事者数	12 名	代表者名	須藤 泰人

事業概要

- 農業経験年数：34 年 (2 代目：現社長父が現在の地に入植、酪農を始める)
- 所属：農業法人協会
- 農家になった理由：農家の後継者・農業がすき・農業は人々にとって大切
- 経営形態：有限会社
- 農業従事者：本人、家族(1 名)、正社員 6 名、研修生 4 名
- 制度上の経営体：認定農業者
- 売上規模：3～4 億円
- 生産の現状：成牛 320 頭 育成牛 230 頭 スモール肥育 50 頭
- 品目：牛乳
- 販売先：J A (100%)
- 後継者：長男

1. 農業経営の特徴

当社は現在の農業全体の大きな変革の流れを捉え、企業的な感覚を取り入れた新しいタイプの酪農場を目指した経営を行なっている。その内容は以下の通りである。

- (1) 生産・経営・衛生・飼料・雇用など各管理のマニュアル化
- (2) 各管理のソフトウェアの自社開発によるシステム化された酪農場の建設
- (3) 一貫生産体制による搾乳性・連産性の高い牛群の産出
- (4) 企業多頭飼育経営によるスケールメリットの追求
- (5) 酪農産業における社会保障制度の確立
- (6) 消費者にうまい・安全と言われる品質の良い牛乳の生産・販売

また、経営理念を定めて経営の根本としている。

2. 農業経営の課題

(1) 安全・安心への取り組み

- ①平成 17 年の検定成績では、1 頭あたり平均乳量、平均乳脂率、平均蛋白質率、平均無脂固形分で全国平均より優れた値を示している。
- ②生産者、消費者のお互いの顔が見えることが必要であり、近隣の学童の見学を受け入れられる体制は出来ている。

(2) 環境・景観への配慮

堆肥が全国的に過剰であり、その処理が酪農の規模拡大の隘路になっている。堆肥処理事業組合を設立し、組合長として取組んでいる。国・県等も堆肥処理に関してバイオエネルギー利用などの研究を進めて支援して頂きたい。

3. 農業経営の方向性

- ・これまでの経営経験で最も効率的な規模の酪農経営（500 頭・15 人・売上高 5 億円）のパターンが確立出来た。今後はこの経営モデルにより、他地域への進出、乳牛以外の豚・鶏などにも手を広げた酪農経営の FC 展開も可能になる。
- ・商品に自分で値段を付けられないことにもどかしさを感じている。解決するために、自社ブランドでの牛乳販売、自社生乳を使った加工品製造などに進出することも考えている。
- ・飼料高騰は現在 40%にも及び経営を困難にしているがスケールメリットの追求、搾乳性・連産性の高い牛群の産出により克服している。今後も更なる努力を継続していく。
- ・若い人たちが「よし、やってみよう」と思える酪農、休みもきちんととれる、ドライブやデートにも行ける、ボーナスもしっかり貰える、かっこよくてやりがいがある、楽しく出来る。こんな酪農・農業を提案していく。



【ロマンチックデリーファーム本社】



【牛舎】

以上

「こんにゃくだま」の規模拡大と製造業者との連携を深める

住 所	〒377-0202 浜川市中郷2083		
電話番号	0279-53-3796	FAX	0279-53-3796
URL	—	メール	—
設 立	平成 15 年	資本金	3,000 千円
従事者数	7 名	代表者名	生方 秀顕 (49 歳)
事業概要 ■農業経験年数：31年 ■所属：農業法人協会、農事研究会 ■農家になった理由：農家の後継者 ■経営形態：有限会社 ■本人・家族(3名)、研修生3名 計7名 ■制度上の経営体：認定農業者 ■売上規模：3,000～5,000万円 ■生産の現状：野菜0.5ha、根菜類12ha ■品目：ウド(0.5ha)、コンニャク(12ha) ■販売先：その他・仲買(100%) ■後継者：後継者はいるが跡を継ぐか不明			

1. 農業経営の特徴

- (1) 昭和43年に「蒟蒻玉」専業農家になる。
- (2) 収穫期にアルバイトが7～8名必要となる。
- (3) 農業に企業の経営手法を取り入れるため法人化した。
- (4) 同業者等と情報交換や勉強会の場を設けている。
- (5) 取引先への対応に新品種を積極的に取り入れる。

2. 農業経営の課題

- (1) 農村地帯だったが、近年都市化が進み住宅が増えてきたことにより農業がやり難くなっている。
- (2) 繁忙期の収穫を手伝ってくれる短期労働者を募集するが、求人募集を回しても人が集まり難い。

3. 農業経営の方向性

当社は昭和43年に父親が蒟蒻専業農家となり、代表者も高校卒業後に家業に従事し今日に至っている。この間、蒟蒻専業農家として規模の拡大や同業等と研究会を組織して情報交換や勉強会等を行い技術の研鑽を行ってきた。

今後も、蒟蒻専業農家として生産性を高めるため耕作面積を増やし、技術研究を行っていく。

そして、安価な外国産の輸入量が増えていることから、差別化のため消費者に対しては安全な食品を届ける考えで農薬の量を減らす栽培の工夫を行っていくものである。

また、同業等との交流だけでなく、異業種とも交流を広げ今後の事業経営に反映させていく考えである。

以上のことを踏まえて、製造業者等との直取引を広げていくために、業者との連携を深めて要望に応えられる体制作りをしていく考えで、これからも積極的な事業展開を図っていく。



【こんにゃく畑】



【こんにゃく製品】

近代的農業経営を目指し、多彩な活動を展開する若さ溢れる農業法人

住 所	〒379-1203 利根郡昭和村糸井 6747		
電話番号	0278-24-7156	FAX	0278-24-7156
URL	—	メール	hoshinowa@arion.ocn.ne.jp
設 立	平成 17 年 5 月	資本金	3,000 千円
従業員数	14 名	代表者名	星野 高章 (32 歳)

事業概要

■農業経験年数：10 年 （3 代目：現社長の祖父が現在地に入植し、農業を始める）

■所属：農業法人協会、群馬中小企業家同友会

■農家になった理由：農家の後継者

■経営形態：有限会社

■農業従事者：本人・家族 2 名、正社員 1 名、パート 7 名、研修生 4 名 計 14 名

■制度上の経営体：認定農業者

■売上規模：3000～4000 万円

■生産の現状：露地野菜生産 6.5ha

■品目：レタス・小松菜・ほうれん草

■販売先：J A 100%

■後継者：社長は現在 32 歳の若さなので、当分、後継者問題を考える必要はない

1. 農業経営の特徴

当社は、平成 17 年 5 月に、農家の後継者である現社長星野高章氏（32）が設立した若い会社である。法人化の目的は、①経営と家計の分離、②従業員の雇用、が狙いで、産業としての近代的農業経営を目指している。

当社の生産の現状は、レタス、小松菜、ほうれん草等の野菜の露地栽培だが、数年前から自然栽培にも取組むなど、新たな展開も進めつつある。

販売先においても、現状では J A がほぼ 100%だが、飲食店等との直接取引にも取組みつつあるなど、この分野でも新たな展開に取り組んでいる。

こうした動きは、群馬県食品表示ウォッチャー視察研修会の視察先、コミュニケーション・ファームの協力生産者、農業インターンシップ受入法人、新・農業人フェア出展者、群馬中小企業家同友会会員、九州自然農法セミナー受講者等々といった星野社長の多彩な活動状況からも窺うことが出来る。

2. 農業経営の課題

当社は、経営者の若さと会社としての若さを武器に様々な取組みを行っているが、反面、解決すべき課題も多々ある。

社長は、経営上の課題として、①適正利益確保 ②農地拡張難等の農地問題、を挙げており、又、その改善方策として、①コスト低減のための生産技術向上 ②適正規模での生産を行うための規模拡大、を挙げている。こうした認識の背景には、会社としての経営基盤の確立と経営安定のための適正利益確保の考え方があるものと思われる。

更に、上記を達成するためには、近い将来には事業領域の明確化と経営体制の確立が解決すべき課題として求められることになろう。

3. 農業経営の方向性

安定した経営基盤を確立した将来においては、川下業種、特に、飲食店等との異業種連携や、一般消費者に農村の良さを体験してもらい、且つ、農業や農産物への関心を高めてもらうべく、ファームステイなども含めた多角化にも取組む方針である。

近代的農業経営を目指した、若さ溢れる当社の今後が大いに楽しみである。



【星野高章社長】



【農園星ノ環社屋】

以上

米麦づくりとミツバ水耕栽培の異なる畑で新天地を目指す

住 所	〒379-2147 前橋市亀里町 225		
電話番号	027-265-2376	FAX	027-265-2376
URL	—	メール	—
設 立	平成 17 年	資本金	3,000 千円
従事者数	13 名	代表者	三輪 民雄(54 歳)
事業概要 ■農業経験年数：35 年（代々農家） ■所属：とくになし ■農家になった理由：農家の後継者、農業が好き ■経営形態：有限会社 ■農業従事者：本人、家族(2 名)、正社員 1 名、パート 8 名、シルバー 1 名 計 13 名 ■制度上の経営体：認定農業者 ■売上規模：5,000～7,000 万円 ■生産の現状：水田 10ha 麦 28ha 野菜 0.43ha ■品目：米(10ha)、ビール麦、大麦、小麦(28ha)、ハウスミツバ(0.33ha)ルッコラ(0.3ha)、小松菜(0.7ha) ■販売先：JA（90%）、その他 卸、直売（10%） ■後継者：後継者はいるが(次女)後を継ぐか不明			

1. 農業経営の特徴

- (1) 長年勤めていた農協を退職し、農業が好きであったことから後継者となった。従って、農業経営、農業政策について造詣が深く、先進的な農業経営を日々実践している。
- (2) 群馬県特有の二毛作農家のため、麦の収穫後一週間で田植えを行う必要性からツインハローを代掻きに使うことで微妙に曲がった爪が藁を土中に押し込み、レーキが泥を上を被せる。鋤きこんだ麦藁のガス発生を抑制するため生物系土壌改良剤を使用している。
- (3) ミツバの水耕栽培は養液の成分管理を工夫し、安定的な生産を行っている。出荷など手間がかかるため近所の主婦が勤務している。地元に貴重な雇用の場を提供している。

2. 農業経営の課題

- (1)最近、農大を卒業した青年を採用し、大型機械の運転等の研修を行っているが、周囲の休耕地拡大に伴って麦の栽培を拡大してきた。労働力の確保が益々必要となってくる。
- (2)経費としてはハウス暖房やトラクターなどの燃料費、資材費の比重が大きい。最近は原油価格の上昇による燃料費、資材費の高騰が経営を圧迫している。適正利益の確保が求められている。

3. 農業経営の方向性

- (1)周辺の耕地は農業者の高齢化、後継者問題により休耕地、耕作放棄地が広がる中で三輪農園に委託管理の要請が増加している。この流れをチャンスと捉え麦作の一層の規模拡大を目指す。
- (2)耕作規模の拡大と共に更なる機械化、省力化が必要である。そのためには若い意欲ある人材の確保と農業機械のオペレーションなどの研修を実施していく。
- (3)食品加工業者などの他業種との連携を推進していくことも必要である。以前に味噌、醤油醸造会社から硬質系小麦栽培依頼があったが特別栽培基準が未整備であったことから商談が不成立となった。ガイドライン作成を関係者に依頼し準備を進めている・
- (4)原油価格高騰による燃料費、資材等の価格上昇に対処するため、農協を含めあらゆるところから情報を収集していく。



【三輪民雄氏農業の未来を語る】



【能率的な耕作を可能にするトラクタ「6220」】



【短期間に稲わらを土に鋤きこむツインハロー「TXR340E」】

コンピュータと機械化によるわが国有数の酪農メガファーム

住 所	〒379-1203 利根郡昭和村糸井 6421		
電話番号	0278-24-7573	FAX	0278-24-7573
URL	—	メール	fwhn1767@mb.infoweb.ne.jp
設 立	昭和 41 年	資本金	10,000 千円
従業員数	23 名	代表者名	吉野 藤彦 (64 歳)
事業概要 ■農業経験年数： 42 年 (2 代目：現社長父が現在の地に入植、酪農を始める) ■所属： 農業経営士、群馬県農業法人協会 ■農家になった理由： 農家の後継者・農業は人々にとって大切 ■経営形態： 農事組合法人 ■農業従事者： 本人・家族 3 名、正社員・研修生 20 名 計 23 名 ■制度上の経営体： 認定農業者 ■売上規模： 4 億円 ■生産の現状： 成牛 450 頭、育成牛 300 頭 / 牛乳生産量 12 t / 日 ■品目： 牛乳 ■販売先： J A 100% ■後継者： 長男 吉野 憲司			

1. 農業経営の特徴

当法人は、成牛 450 頭、育成牛 300 頭を飼育する、本州では最大規模の酪農経営の牧場で、農業情報サイトにも国内有数の「メガファーム」として紹介されている。フリーストール牛舎・ミルキングパーラー方式による 1 日 3 回の機械搾乳を実施する他、個体管理はコンピュータにより乳量、発情、出産、病気などの高精度なチェックを行っているコンピュータ化による大規模酪農経営である。

牛乳生産量は 1 日 12 t、1 0 パックにして 12,000 本になる。経費の過半を占める飼料は輸入飼料が大半ではあるが、自給飼料もトウモロコシ 25 h a、牧草 12 h a を栽培、通常の牧場ではその処理に頭を悩ましている堆肥の 6 割を自給飼料栽培用肥料に活用している。

販売先は、現在のところ、J A100%だが、大手流通業者から吉野牧場ブランドでの販売を打診されたこともあるなど、将来的には、大型経営企業同士の連携も含め多様な展開も視野に入れている。

その他、吉野代表は、群馬県農業経営士会の会長や農業トップリーダー研修会講師など、多くの社会的要職も務め、業界及び地域に対する貢献活動にも熱心である。

2. 農業経営の課題

経営上の課題として①適正利益確保 ②農地拡張難等の農地問題、を挙げており、その改善方策として①経営管理体制強化 ②生産技術向上 ③異業種との協力・連携、を挙げている。

特に、異業種との連携については、産業廃棄物処理業者と連携し、豆腐カスなどの食品残渣の飼料化に取り組みつづける。

今後の問題としては、特に糞尿を中心とした環境リサイクル、バイオマスプラントによるエネルギー資源化なども自社として、又、業界全体としての課題として捉えている。

3. 農業経営の方向性

経営の将来方向としては、1,000頭規模の成牛飼育を念頭に置いている他、安全・安心、環境リサイクル等の社会的使命を意識した大規模酪農経営を推進していくこととしている。

又、大学経済学部卒業で計数に明るい長男で後継者の吉野憲司氏（32）が専務理事として第一線の経営管理を担当しているが、中小企業診断士に対しては、本人もかつて中小企業診断士を目指したこともあるということから、数字による説明能力を重視し、経営判断の基準とすべき「農業版経営指標」導入への尽力の期待感も抱いている。



【赤城高原吉野牧場の看板】



【ミルクパーラーでの搾乳作業】

信頼で結ばれた生産者とのネットワークを活かし販売力を強化

住 所	〒379-2222 伊勢崎市田部井町 2 丁目 577-3		
電話番号	0270-62-9204	FAX	0270-62-9217
URL	http://www.azuma-sun.co.jp/toresabi.html	メール	tomato@azuma-sun.co.jp
設 立	2003 年 8 月	資本金	8,000 千円
従事者数	22 名	代表者名	松村昭寿 (53 歳) 松村久子

事業概要

- 農業経験年数：32 年（代々農家）
- 所属：群馬県農業法人協会、日本ブランド農業事業協同組合（J B A C）
- 農家になった理由：農家の後継者（次男）
- 経営形態：有限会社
- 農業従事者：本人、家族(1 名)、正社員 5 名、パート 17 名(周年雇用) 計 24 名
- 制度上の経営体：認定農業者（法人認定農業者へ切替手続中）
- 売上規模：5,000～7,000 万円
- 生産の現状：野菜 8ha
- 品目：ハウストマト（1.25ha）、胡瓜、葉菜類
- 販売先：スーパー・小売店（30%）、その他外食関連（70%）
- 後継者：肉親にこだわらず、能力のある人に後を継いでもらう

1. 農業経営の特徴

- (1) 化学肥料は殆ど使用せず、有機質肥料と発酵堆肥を使用しており、こだわり野菜を栽培している。
群馬県特別栽培農産物認証(化学合成農薬 5 割減、化学肥料 5 割減)も取得している。
- (2) 県内における標高の高低差(気温差)を利用して、平地(伊勢崎市)から山間部(昭和村等)へのリレー栽培を行うことにより、周辺・県内農家と連携して周年出荷を実現している。
- (3) 売上高構成は自社分が 1/4、周辺・県内農家分が 3/4 となっている。周辺・県内農家との連携を大切にしており、地域貢献度が高い。
- (3) 近年、付加価値の高い加工製品の開発に熱心に取り組んでいる。
- (4) 正社員は農業が好きな大卒者(非農家出身)が中心であり、就農意欲が旺盛である。
- (5) 現在 J A との販売取引はない(販売以外では重油の購入や共済等の他事業での取引は多い)が、当社の独自の販売が増えるなかで、今後 J A との取引を検討している。

2. 農業経営の課題

スーパーとの取引拡大により雇用の増加等に伴う経費が膨らみ、事業管理費比率が高まっている。このため社長は、加工製品の開発力の強化と販売多角化への取組みが課題だとしている。

3. 農業経営の方向性

当社は相場に大きく左右される市場への出荷を行わず、スーパー、小売業者、生協、レストラン等との契約販売により価格の安定化をはかり、掛け算のできる経営に取り組んできている。

また、技術力はあるものの販売力のない農家とのネットワークを築くことにより、当社が販売の窓口となって連携する農家全体の販売を拡大するなど、地域のリーダー的存在となっている。更に、新規就農者に対する支援事業にも熱心に取り組み、研修生を積極的に受入れ独立に繋がる実績を上げている。

当社は、これ迄に加工製品の開発(トマトのピューレ、カット野菜、漬物等)に取り組んでいるが、本年1月には周年出荷を可能としたPB商品のスーパーへの出荷が決まっており、更に人脈を生かした大手商社との提携販売も具体化してきている。こうした取組みを進めることにより、当社は利益の確保と与信リスクを軽減した販路拡大を強化しようとしている。

一方、当社は農業経営を行う上でデータ管理に大変熱心であり、データ入力処理を専門に行う事務担当者を雇用している程である。これらのデータは経営分析にも使われているが、農作業に伴う栽培履歴(トレーサビリティ)などはホームページ上で消費者に公開している。

信頼で結ばれた地域のネットワークと、データを基にした堅実な経営が当社の販売力の強化に繋がっており、今後の成長が益々期待される。



【ネットワークを支える仲間達】



【健康な土から栽培されたこだわり野菜】

家業から企業へ成長させた企業家精神あふれる農業経営

住 所	〒379-1207 利根郡昭和村赤城原 844-12		
電話番号	0278-24-7711	FAX	0278-24-7077
URL	http://www.yasaiclub.co.jp	メール	sawaura@yasaiclub.co.jp
設 立	平成 6 年(有)、平成 14 年(株)	資本金	90,000 千円
従事者数	56 名	代表者名	澤浦 彰治（43 歳）
事業概要 ■農業経験年数： 23 年（二代目） ■所属： 群馬中小企業家同友会、群馬県農業法人協会 ■農家になった理由： 農家の後継者 ■経営形態： 株式会社 ■農業従事者： 本人、家族 2 名、正社員 17 名、パート 36 名 計 56 名 ■制度上の経営体： 認定農業者 ■売上規模： 5 億 6,000 万円 ■生産の現状： 野菜（白菜、ニラ等）6ha、蒟蒻芋 7ha、 ■加工製品： 蒟蒻製品、漬物、冷凍野菜 ■販売先： スーパー・小売店（90%）、生協等（10%） ■関連会社： （株）野菜くらぶ、（株）四季菜、（株）サングレイス、赤城自然組合、他 2 社			

1. 農業経営の特徴

- （1）現会長であり農業に従事していた父親が、地域内の農地を買い求め規模拡大を図る。
- （2）早くから加工を主力事業に据えた農業経営に取り組む。
- （3）7ha の土地で栽培している蒟蒻芋は、全て加工製品として販売する。
- （4）当社で 100%出資する株式会社四季菜では、葉物野菜の通年栽培を実現している。
- （5）独立支援プログラムに基づき、就農希望者に対して研修生としての受入れと独立支援を行っており、既に数人が独立している。
- （6）直近では、（株）モスフードサービスとの取引を開始するために、株式会社サングレイスを設立している。

2. 農業経営の課題

当社の農場のある昭和村は、現在、後継者数が県内第一位の地域であり、既に農地が不足して

いるという特異な環境にあるため、当社は村外での土地利用を行わなければならない。

また、当社は更なる経営規模の拡大に取り組み借入額を増加させている。今後は、組織内における経営戦略の共有化や財務の健全性を確保する必要性が高まると思われるが、社長自身も10年先を見て経営・財務の充実が重要であると認識しており、人材育成・教育を課題として挙げている。

3. 農業経営の方向性

当社の成長は、企業家精神に富んだ現社長が中心となり、早い時期に家業から企業へと経営を転換したところにある。市場価格は相場による変動が大きく、経営計画を立てにくいことから、付加価値の高い加工事業に重点的に取り組み、こんにゃく加工、漬物加工、野菜冷凍加工へと事業を拡大してきている。

また、事業の拡大だけでなく、昭和の時代から有機質肥料や無農薬栽培へ取り組み、野菜加工場のJAS有機認証に加え、蒟蒻加工品や野菜、漬物、冷凍加工品等では有機認証を取得しており、更に、加工施設の衛生管理や生産拡大に伴う排水処理施設の設置など環境対策にも力を注ぎ、安全・安心へのこだわりが強い。

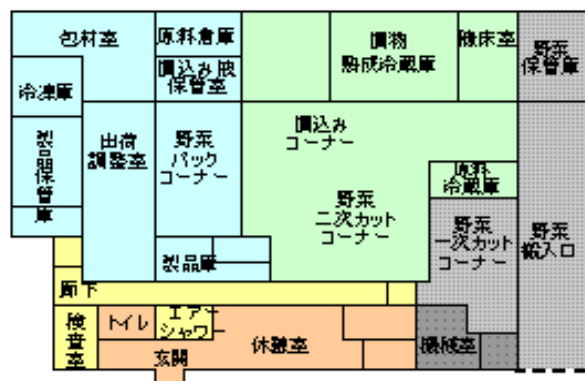
一方で、有機栽培の研究開発と有機農産物を販売する(株)野菜くらの設立(当初、有限会社としてスタート)に参加し、地域の農家と連携した出荷体制を築くことで業者との有利販売に繋げるなど、野菜の販売に対する地域への貢献度も高い。

また、社長自身、大変研究熱心であり中国等海外への農場視察に出向く一方、優れた農業技術者がいると聞けば直接出向いて教えを請うなど、行動力と向上心を兼備している人柄が窺える。このため、社員教育にも熱心であり人脈を通じて大学教授など専門家からの知識の習得や情報収集の機会を社員に提供しており、課題としている人材育成の強化に取り組んでいる。

こうした社長の経営姿勢が当社の信用力となり、取引の拡大に繋がっているものと思われるが、今後、農業ビジネスを志す若者達にとって、目指すべき存在となろう。



【広大な農場と充実した施設】



【衛生管理を徹底した漬物加工場見取図】

2. 県内 J A (農業協同組合)

(1) 調査方法

J Aにおける農業、農家組合員に対する取り組みの現状について調査したが、調査方法は J Aのディスクロ誌や J A系統のホームページへの掲載内容と、一部の J Aの役員・営農部長等からのヒヤリングをもとに纏めたものである。

(2) J A組織の動向

調査時点で群馬県内には 22 J Aが存在するが、現在、更なる大規模化を図るため県内協議が行われており、既に具体的に合併協議が進んでいる J Aもあるという。こうした大規模化の動きは全国的に進んでおり、資金量(※)で比較すると、本県 J Aの平均残高は全国の合併 J Aの平均に比べて約二分の一の水準にあり、更なる合併が求められている状況にある。

※ J A(総合)事業のなかで信用事業における資金量(組合員等から預かる貯金残高)は、J A間の地域格差の出る割合が比較的小さいと思われるため、規模を比較する基準とした。

(3) J Aの農畜産物の取扱状況

群馬県における平成 18 年の農業算出額は 2,250 億円であるが、一方、J Aを通じて販売された平成 18 年度の農畜産物販売高は 1,379 億円である。本県農業畜産物の約 6 割が J Aを通じて消費市場に供給されていることになる。J Aに出荷せずに直接、スーパー、小売業者等と直接取引を行う大規模な農業法人が成長してきているが、国民に対する食料供給面から見ると、現状では J Aの果たす役割が圧倒的に大きいと言える。

(4) J Aの組織体としての特徴

①農家に対する J Aの役割

県内の 22 J Aは経営上それぞれが独立しており、ひと括りで J Aを見ることは出来ない。当然、地域毎に異なる特産物等に対しては J A毎に取組内容も違ってくる。また、基本的に J Aが自ら農業経営に従事するのではなく、構成員である農家組合員の栽培等に伴う技術指導や情報の提供、肥料・飼料等の農家組合員への販売、農畜産物を有利に販売するための集荷・販売事業等を中心に行っており、また青色申告に伴う指導等も経営指導の一環として多くの J Aが実施している。

②地域における J Aの役割

J Aは政府の農業政策等への対応を円滑に進めるために、行政と連携して農家組合員に対する指導に取り組んでおり、近年では BSE 対策を始め、ポジティブリストの導入に伴う農薬検査

やトレーサビリティ対策、更に品目横断的経営安定対策として麦作農家の集落営農組織の立ち上げ等を支援する一方、消費者対策に関連して地産地消運動や食農教育等に県内ＪＡを挙げて取組んでいる。

またＪＡは、地域協同組合として特定の組合員の利益を考えるのではなく、集落や地域全体の利益に繋がる方策を実施しなければ、構成員である組合員の支持を得られない立場にある。

(５) 近年におけるＪＡの取組内容

紙面の都合もあり、県内において特徴的な取組みをしている事項のみ紹介する。

①県内の複数のＪＡが連携してゴーヤの産地化を実現

- ・1,300 トンの生産とゴーヤジュースを製品化した。

②市場以外の大手スーパー等へのインショップ化をすすめ、ＪＡ系統ルートを構築

③生産量でなく面積で業者と米の販売契約を締結

④農作物被害を引き起したイノシシを解体処理し食肉加工販売事業を開始

- ・行政、猟友会、観光協会等の支援を受けて取り組んだ。

⑤「やる気農業者」「生きがい農業者」別に就農支援講座を開講

⑥「営農アドバイザースタッフ」制度を導入

- ・農業の先駆者の中からスタッフを選任し、地域内における後継者の育成や新規就農者への技術指導を委嘱した。

⑦伊香保温泉女将組合(お香女会)とＪＡの直売所協議会の連携により野菜の供給を開始

⑧Web による情報配信として、ピンポイントの気象予報や農産物市況、ＪＡ選果場への出荷調整に役立つ情報、農薬・肥料・病虫害情報、防除体系等を提供

⑨パート収入を上回る収入が得られる農業を提案し、女性農業者を育成指導

⑩ＪＡ出資の農業生産法人を設立し、地域の農家を支援

⑪群馬県食肉卸売市場(ＪＡ全農子会社)から、昨年カナダに上州和牛の肉を輸出

(６) 農政の転換とＪＡにおける課題

①政府による農業政策の転換

農業従事者の後期高齢化と後継者不足が構造的に進む中で、政府は大規模農家を中心とした担い手対策を打ち出し、一定規模以上の農家を中心に支援する政策に大転換を図った。平成19年度は制度が適用される初年度に当たる。現在、政府は政策転換に伴う課題の解消に向けて対策を講じているが、食料自給率が39%(2006年度)に低下していることを考えると、今回の農業担い手に対する政府の政策転換は、後戻りの出来ない情勢にあると思われる。

② J Aの課題

こうした中で地域における農業は、企業家精神を持ち自ら販路を開拓して農業の企業化に取り組む農業法人や農業と自然の魅力に惹かれ信念を持って新規就農する農業者、或いは定年後に農業に従事する生きがい農業者等も誕生しており、その一方で従来から農業を継続しているJ Aの農家組合員は高齢化と後継者問題に直面している。

J Aは今、これらの多様化する農業従事者に対して、どのような機能・サービスを提供し、地域における役割を発揮していくべきか、大きな課題を突きつけられている。J Aの役割を考える時に、地域の農家組合員全体に成果が反映される結果の平等に応えるのか、あるいは意欲のある特定の農家のニーズに対応したチャンスの平等に応えるのか、という平等論を想起させられる。

いずれにしても、地域における農家の意識は変わり、政府の農業政策も転換された。J Aは、従来の「農業協同組合」時代の役割を根本から見直し、新たな時代を担う「J A」に転換しなければならない岐路に立っていると思われる。

第5章 提言

農家の高齢化・後継者難、食料自給率低下等の課題への対応に迫られる中、政府は平成19年度を制度適用初年度とする大規模農家を中心とした担い手対策を打ち出し、一定規模以上の農家を中心に支援する政策に大転換した。

全国的に農業の担い手が減少、販売農家が減少し自給的農家に移行する者が増え、新規就農者数の伸びは頭打ちだが、非農家出身の新規参入者は増加傾向にあるなど、構造的変化の様相も見える。

農業の担い手には、①高齢化と後継者問題に直面する既存農家、②企業家精神を持ち自ら販路を開拓して農業の企業化に取り組む法人、③農業と自然の魅力に惹かれ信念を持って新規就農する農業者、④定年後農業に従事する生甲斐農業者等があるが、担い手問題の解決のため、以下の提言をしたい。

◆提言の骨子

- ・ 幼児期から、食、食料、農産物、農業、農村、自然環境保全、環境リサイクル問題への社会的関心を高める啓蒙活動
- ・ 家庭菜園、趣味的農業、田舎暮らし、定年後の生甲斐農業などへの関心を高める
- ・ 新規就農者の促進
- ・ 次世代後継者の育成・支援
- ・ 企業的感覚の導入と農業経営の企業化
- ・ 農業法人の更なる高度化促進
- ・ J A等農業関連機関の新たな役割への期待

1. 社会的啓蒙活動

今回の調査・研究事業で意欲的に農業に取り組んでいる新規就農者、次世代後継者、農業法人等のヒアリングを通して社会的啓蒙活動が今後の日本農業発展に如何に重要かが理解された。その手段として、教育現場での体験や情報提供等を国を挙げて組織的に実施する事が重要である。取り組み内容は、

- ・ 幼児期から、食、食料、農畜産物、農業、農村、自然環境保全、環境リサイクル問題への社会的関心を高める啓蒙活動
 - ・ 近隣の小中学生の見学を受入れ、子供たちの農業への関心を高める
 - ・ 近隣住民や一般消費者に農村、農業、農畜産物への関心を高めてもらうためのファームステイ、グリーンツーリズム、観光農業、その他での交流事業
 - ・ TVなどマスコミを活用し、家庭菜園、趣味的農業、田舎暮らし、定年後の生甲斐農業などへの関心を高める
- などである。

2. 新規就農者の促進

新規就農者は意欲を持った者が多く、日本農業に新たな可能性を与えている。地域での新たな農畜産物、栽培方法、販売経路開拓、農地拡大などに意欲的に取組み、特に耕作放棄農地解消には多大な貢献をしている。

新規就農者の促進には、以下のような取組みが必要である。

- ・ 県庁のホームページやインターネットなど、多様な情報媒体を活用した新規就農に関する幅広い情報提供
- ・ 先進的農業法人等での農業技術、経営等に関する農業研修制度の充実
- ・ 新規就農資金支援制度の充実
- ・ 新規就農希望者に対する農地・住宅の確保
- ・ 生産性向上への技術指導、経営指導、販路開拓等の経営定着化への支援
- ・ 新規就農者研修実施法人等が実施する共同出荷事業等の利用による販売先の確保

3. 次世代後継者の育成・支援

農業従事者の高齢化に伴い、農業を維持継続していくために、農業後継者の育成は農業の活性化のため、将来の農業振興を図るうえで重要な課題である。

農業後継者を如何に育成・支援していくかの提言を考えてみる。

まず、国・県・市町村・農協等行政及び関係機関では

- ・ 意欲と希望を与える国・県・市町村・農協等による助成金等の継続的支援の実施
- ・ 国・県・市町村・農協を含め地域農家との交流や連携による情報収集機会の提供
- ・ 将来への異業種連携・多角化の進展への異業種交流の場の提供増大
- ・ 「儲かる」農業経営の指導・支援
- ・ 若い後継者に対する配偶者問題の取組

などである。

育成に必要な教育等については

- ・ 幼少時期から農業に触れ、「農業が好き」になるような体験の場を作る
- ・ 栽培技術等の生産技術は勿論、流通販売や経営管理のカリキュラムが必要
- ・ 農業実習や研修等の機会に経営的役割分担を明確にし、後継者としての意欲と責任感を持たせる機会を作る

また、地域・家庭においては

- ・ 後継者が就農し易い農業経営基盤の整備と強化

- ・生産の一部を任せ、権限を委譲し農業経営に対する意思決定を発揮する機会を与える
- ・外部農場へ就農させ、人脈の形成や新しい経営手法の習得をさせる
- ・家庭内において農業経営の承継計画を策定する
- ・地域の農業者と協力し交流の機会を多く持ち、後継者と地域の人間関係の構築を行なう

以上、次世代後継者の意欲と熱意を盛り上げ、将来の農業の発展・活性化を図るため、行政・教育・家庭・地域等の総合的連携による育成・支援が必要である。

4. 企業的感觉の導入と農業経営の企業化

(1) 農業経営への企業的感觉の導入

農業が産業として自立していくためには、経営に企業的感觉を導入し、家業から企業へ成長させる企業家精神溢れる農業経営成長支援の仕組みが必要である。

(2) 経営と家計の分離と法人化

そのための第一歩は、農園星ノ環の若き経営者が親の後を継ぐ際に選択したように、経営と家計を分離し、従業員雇用の円滑化等により近代的経営を目指すための法人化を支援することである。

(3) 従業員雇用と経営者意識の醸成

法人化することで従業員雇用が円滑化し、従業員の雇用が経営者としての意識変化をもたらし、企業成長にも繋がることは、赤城高原吉野牧場の例でも明らかである。加えて、経営者の意識改革を促す経営者教育も必要である。

(4) 近代的経営管理手法の導入

企業として成長していくためには、従業員や取引先に対する数字による説明能力向上は必須事項であり、データによる経営分析を基にした経営計画立案等の近代的農業経営管理手法導入を支援する体制を整備したい。

(5) 経営管理のマニュアル化

雇用する従業員が増えるにつれ、生産・経営・衛生・飼料・雇用など各管理のマニュアル化が求められることになり、これを支援することも必要である。

(6) 適地適作の経営方針

生産面では、その土地に合った適地適作(地域の気候、土地にあった作物を栽培)を経営方針とすることが最も有効である。

(7) 近隣農家との連携と地域密着型の農業経営

近隣農家と連携し農畜産物の共同出荷により販売面に貢献しているのは多くの先進事例に見られるところだが、こうした連携活動は地域ブランドの育成や産地としての prestige を高めることにも繋がる。更には、環境保全や地域文化の継承等の上からも、地域との調和を図る地域密着

型の農業経営が求められる。

(8) 消費者志向の迫り

消費者の食に対する関心は益々高まっている。安全・安心で美味しい品質の良い農畜産物を提供することにより、徹底して消費者志向を実践するマーケティングが販売力強化、ひいては企業としての成長に繋がる。

5. 先進的農業法人の更なる高度化

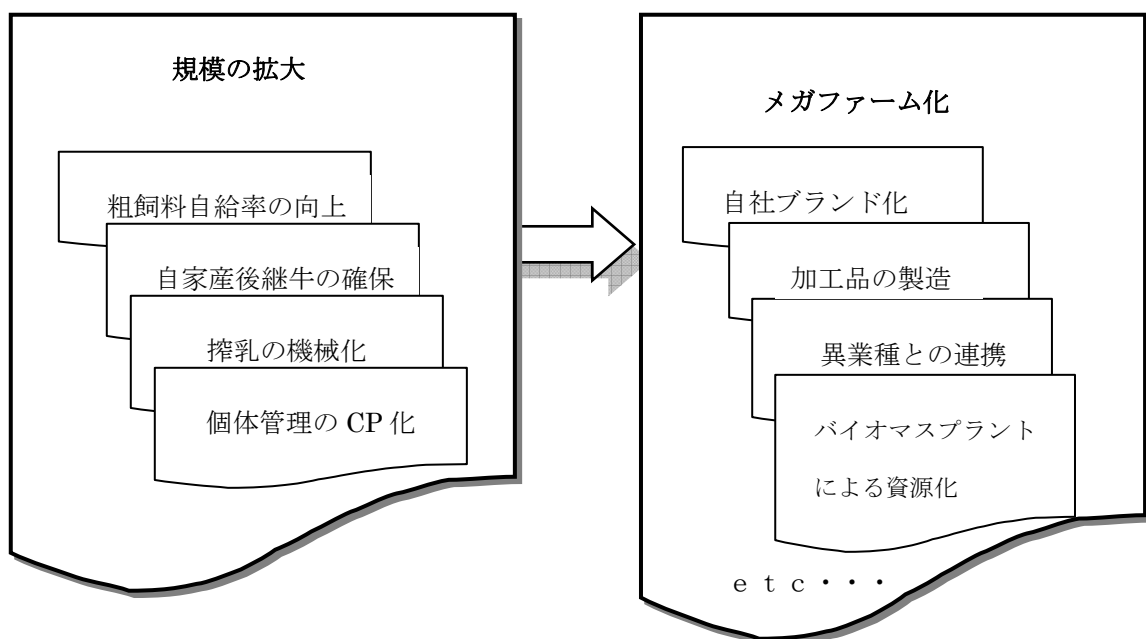
(1) 酪農経営

県内における酪農経営は、今回紹介した酪農法人に見られるように、食品残渣の飼料化や堆肥の自給飼料栽培用肥料への活用による粗飼料自給率の向上や自家産後継牛の確保に取り組み、バイオマスプラントによるエネルギー資源化等、環境リサイクルへの関心度も高い。更にこれらの農業法人は、搾乳の機械化やコンピュータによる高精度の個体管理を行うことにより、安定的、効率的経営に取り組むなど、適正利益を確保するための規模拡大へ向けた動きが主流となっている。一方、小規模零細の酪農家は、家畜排泄物処理法への対応や乳質基準の厳格化、更に最近の飼料高騰に伴う経費の増大等も加わり廃業等が進んでいる。

今後、酪農経営においては専門化により規模拡大を図り、コスト吸収対策や機械化・コンピュータ化による酪農技術の高度化、更に、これらを効率的に行うための経営管理体制の強化を進めることが成長に繋がるものと考えられる。

今回、ヒアリングを行えなかったが、農水省・県等の統計資料を見ると畜産経営においても酪農経営に似た傾向にあることが窺える。

■規模のメリット目指す酪農経営

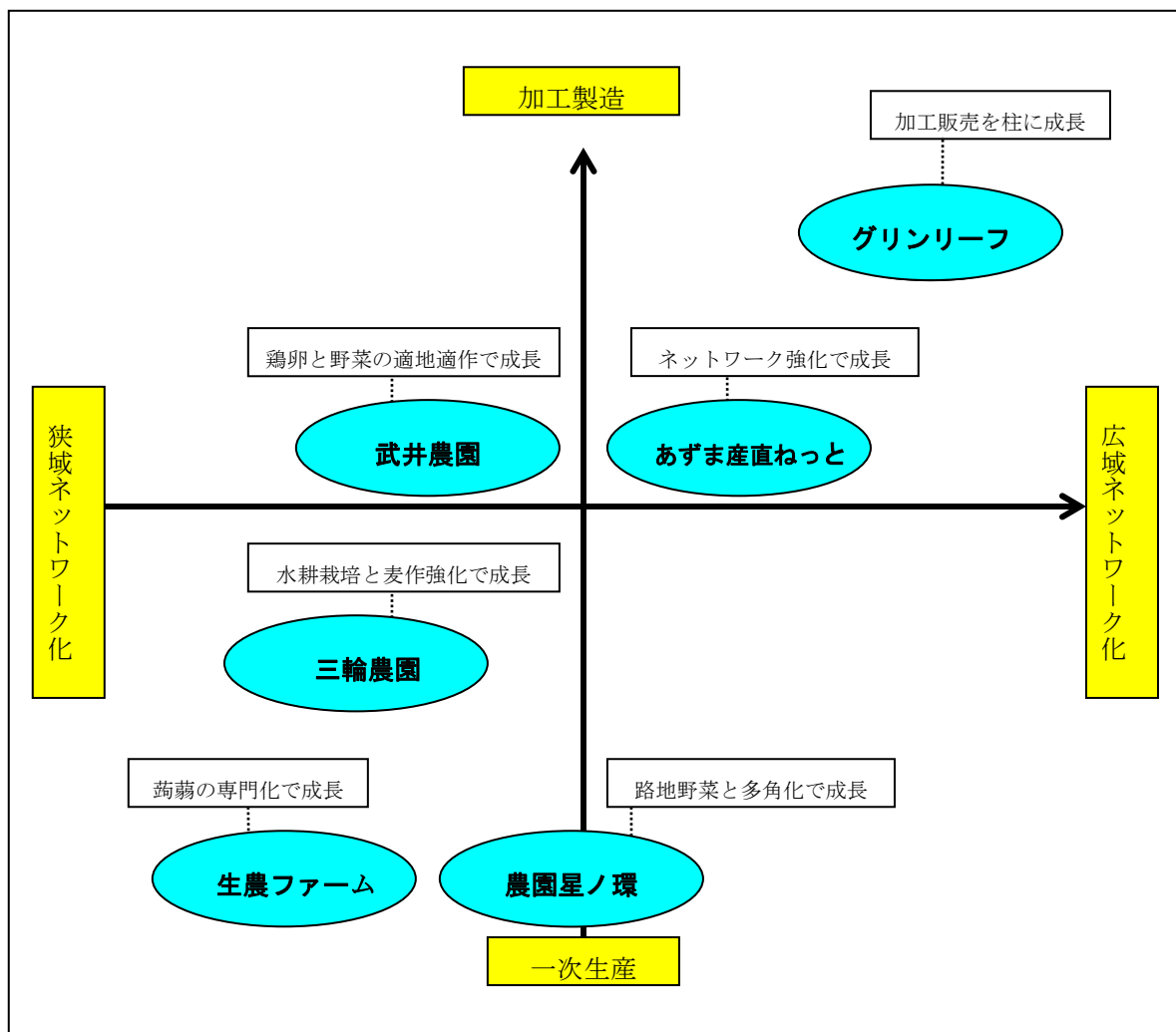


(2) 野菜生産経営

今回紹介した野菜を生産する法人を見ると、単一の品目を大規模生産する法人はむしろ例外的であり、技術力の高い農業者のネットワークを築いて数種類の野菜を販売する法人や、加工製品の販売を柱に野菜の販路拡大をはかる法人、更に野菜と米麦や畜産経営を複合的に行う法人など、様々な経営形態が成り立っている。このように、野菜を生産する法人経営は一様でない特色あるものとなっており、この背景には技術力や販売力だけでなく、経営者の農業に対する哲学等が影響しているものと思われる。

今後、野菜を生産する法人は、一次生産だけでなく加工分野への進出や野菜以外の米麦・畜産等、多様な組み合わせによる成長が期待できるが、規模の拡大に伴い自社の経営や財務の健全性を高めるだけでなく、パートナーとなる農家の経営指導も含めて、経営管理体制を強化することが求められる。

■多様な取り組みにより成長が期待される野菜生産法人



6. J A等農業関連機関の新たな役割への期待

WTO交渉の焦点となるなど、農業分野ではすでにグローバル化が進展し、農業経営も従来からの農業者に加え多様な農業形態が誕生している。特に先進的農業法人の中には、仕入や販売面でJ Aと一線を画しているところもあり、企業化へ向かう段階でこのような傾向が一層進んでいくことが考えられる。集落や地域全体の農業を支えることを役割とするJ Aにとって、先進的農業法人の活動は地域（産地）的な取組みを乱す存在なのかも知れない。しかし、今回紹介した農業法人からは、J Aと販売面で提携を具体化したいという考えや、J A職員の育成強化（資材等の仕入や販売面等）に期待する意見等が寄せられていた。

国民に対する食料の安定供給を考えると、J Aの役割を除いて農業問題を考えることはできない。同様に先進的農業法人は、将来の農業経営のあり方を示唆しており大変貴重な存在である。J Aが地域農業や国民への食料供給に対して今後とも役割を発揮していくためには、J A役職員の戦略的な人材開発に取り組み、多様な農業者を柔軟に受入れられる体制を築くことが期待される。J Aが行政と連携してこのような取組みを行うことが、地域農業の成長につながるものと考えられる。

更に、J Aによる農業経営の戦略的取組みに関しては、技術指導、情報提供、肥飼料等販売、集荷・販売、青色申告指導等の従来事業に加え、以下の事例に見るような新たな役割が期待される。

- ①県内の複数のJ Aが連携してゴーヤの産地化を実現
- ②農作物被害を引き起したイノシシを解体処理し食肉加工販売事業を開始
- ③「やる気農業者」「生きがい農業者」別に農の支援講座を開講
- ④農業の先駆者を「営農アドバイザースタッフ」として委嘱し、後継者の育成や新規就農者への技術指導を実施
- ⑤伊香保温泉女将組合（お香女会）とJ Aの直売所協議会の連携により野菜の供給を開始
- ⑥Webによる情報配信として、ピンポイントの気象予報や農産物市況、J A選果場への出荷調整に役立つ情報、農薬・肥料・病害虫情報、防除体系等を提供
- ⑦パート収入を上回る農業収入を提案し女性農業者を育成指導
- ⑧J A出資の農業生産法人を設立し地域の農家を支援

参考資料

1. 統計資料
2. 群馬県内中核農業者に対するアンケート調査票
3. 同 集計結果
4. 新規就農者等ヒアリング調査票
5. 群馬県立農林大学校卒業生ヒアリング調査票
6. 農業法人ヒアリング調査票

統計資料

①農家数推移（販売農家、自給の農家）

単位：戸

	1990 年	1995 年	2000 年	2004 年	2005 年
農家数	82,601	72,979	65,565	62,110	62,575
販売農家	64,839	56,356	47,984	44,030	38,508
自給の農家	17,762	16,628	17,581	18,080	24,019

②主業農家、準主業農家、副業の農家数推移

単位：戸

	1990 年	1995 年	2000 年	2004 年	2005 年
主業農家	24,811	18,909	12,878	10,990	10,808
準主業農家	16,075	10,066	8,898	6,790	5,830
副業の農家	23,953	27,376	26,208	26,250	21,870

③就農人口推移（販売農家）

単位：人

	1990 年	1995 年	2000 年	2004 年	2005 年
就農人口推移	118,954	98,096	87,620	79,900	71,696
59 歳以下	59,199	38,777	29,812	23,990	22,411
60 歳以上	59,755	59,319	57,808	55,900	49,285

④新規就農者推移

単位：人

	1995 年	2000 年	2004 年	2005 年	2006 年
新規就農者	79	136	174	152	138

⑤平成１８年度平成経営部門別、形態別の新規就農者数

単位：人

	農家子弟			新規参入	雇用就農	計	平成１７年 度
	卒業後 即就農	研修終了後 就農	Ｕターン				
米 麦		1	1	1(1)		3(1)	1
野 菜	27(5)	5	33(1)	3	1	69(6)	71(3)
果 樹	2	5	5	1		9	12(1)
花 き		1	3			6	9
酪 農	4(1)	3	4(1)		2	13(4)	29(8)
肉 牛	1	3(2)	4(1)			10(2)	6
養 豚	3	5(1)	5			11	7(1)
養 鶏		3	1			1	1
養 蚕							
蒔 蒔	4		1	1		6	7
菌 茸			3			3	5
複 合			7			7	2
その他							2
計	41(6)	21(3)	67(3)	6(1)	3	138(13)	152(13)
平成１７年 度	34(4)	17	62(2)	10	29(7)	152(13)	

※（ ）内は、出身が農家以外からの参入者数を示す。

⑥平成１８年度学校別、就農形態別の新規就農者数

単位：人

	農家子弟			新規参入	雇用就農	計	平成１７年 度
	卒業後 即就農	研修終了 後就農	Ｕターン				
中学	2	1	2			5	3
高校	4	5(2)	25(1)	1		35(3)	43(2)
農業高校	2	4(2)	7			13(2)	17
その他	2	1	18(1)	1		22(1)	26(2)
短大（専門 含）	9(1)	6	18(2)		2	35(3)	42(7)
農林大	6(1)	5	6(1)		2	19(2)	20
その他	3	1	12(1)			16(1)	22(7)
大学	7	8(1)	11	3		29(1)	32(2)
農業関係	3	5(1)	1			9(1)	12
その他	4	3	10	3		20	20(2)
未公表等	19(5)	1	11	2(1)	1	34(6)	32(2)
計	41(6)	21(3)	67(3)	6(1)	3	138(13)	152(13)
平成１７年 度	34(4)	17	62(2)	10	29(7)	152(13)	

※（ ）内は女性で内数を示す。

⑦平成１８年度４０歳以上６５歳未満の専門的な就農者数

単位：人

	米 麦	野 菜	果 樹	花 き	肉 牛	蒟 蒻	複 合	計	平成１７年度
研修終了後就農		2						2	1
Ｕターン	2[2]	19[4]	4[2]		1	3	4[2]	33[10]	14
新規参入		4[1]	1				1	6[1]	3
計	2[2]	25[5]	5[2]		1	3	5[2]	41[11]	18
平成１７年度		11	4	2	1			18	

※U ターン、新規参入等により、意欲的に専門的な農業経営を行っている者を示す。[]は定年退職者を示す。平成１７年度は４０歳以上６０歳未満の定年退職者を除く人数を示す。

⑤耕地面積推移

単位：ha

	1990 年	1995 年	2000 年	2004 年	2005 年
田	34,700	32,900	31,500	29,400	29,200
普通畑	39,000	41,500	44,800	43,000	42,700
樹園地（含桑畑）	17,600	12,100	5,400	4,210	4,160
牧草地	2,600	2,330	2,030	1,830	1,820

⑥米・麦類産出額

単位：千万円

	1990 年	1995 年	2000 年	2005 年	2006 年
米	2,927	3,316	2,170	1,938	1,908
麦類	1,038	862	661	538	557

⑦野菜・果樹・花卉産出額

単位：千万円

	1990 年	1995 年	2000 年	2005 年	2006 年
野菜	9,561	9,216	8,452	7,539	8,664
果樹	735	843	987	967	905
花き	633	600	677	580	586

⑧畜産産出額

単位：千万円

	1990 年	1995 年	2000 年	2005 年	2006 年
肉用牛	1,836	1,224	1,132	1,294	1,290
乳用牛	3,808	2,854	2,678	2,815	2,732
豚	3,515	3,081	2,783	3,072	3,064
鶏	2,082	1,846	1,891	2,021	1,855

⑨蒟蒻芋・養蚕産出額

単位：千万円

	1995 年	2000 年	2005 年	2006 年
こんにゃくいも	790	890	790	830
養蚕	304	83	51	42

中核的農業者の実態に関するアンケート

実施機関：(社)中小企業診断協会群馬県支部

協力機関：群馬県農業局地域農業支援課

この調査は、食の安全性や食料自給率に対する国民的関心の高まりの中、農産物の輸入攻勢や高齢化・担い手不足による労働力の低下など、厳しい経営環境に直面している県内農業の実態を調査分析し、現状における課題及び将来の展望を検討するための資料とすることを目的として、社団法人中小企業診断協会群馬県支部が実施するものです。

※調査結果は統計的に処理し、個票のまま公表することはありませんので、ありのままをお答え願えれば幸いです。

※御記入後の調査票は返信用封筒に入れて、10月30日頃までにお送りください。

1. 農業事業者の概要

①年齢： 歳 ②性別：a.男性 b.女性 ③家族： 計 人

④所在市町村名： ⑤農業経験年数： 年（ 代目）

⑥所属：a.農村生活アドバイザー b.農業経営士 c.青年農業士 d.農業青年クラブ

e.その他（ ）

⑦農家になった理由：a.農家の後継者 b.農業が好き c.農業は人々にとって大切

d.その他（ ）

⑧新規就農者の方におたずねします、a.前職： b.就農の理由：

⑨経営形態：a.個人 b.農事組合法人 c.有限会社 d.株式会社 e.その他（ ）

⑩資本金： 千円

⑪従業員：a.本人・家族 名 b.雇用(正社員) 名 c.パート 名 計 名

⑫品目横断的経営安定対策加入の有無： 有（加入の経営体：a.認定農業者 b.集落営農組織）

無

⑬経営の業態：a.農業事業のみ b.農業が5割以上（他の事業： ）

c.農業が5割未満（他の事業： ）

⑭農業の売上規模：

a.300万円未満 b.300～500万円未満 c.500～700万円未満 d.700～1000万円未満

e.1000～3000万円未満 f.3000～5000万円未満 g.5000～7000万円未満

h.7000万円～1億円未満 i.1億円以上

8. 農業経営の改善方策(3つまで○)

- ①生産技術向上 ②新商品・高付加価値化の取組み ③経営管理体制強化 ④規模拡大
⑤共同化・集落営農 ⑥法人化 ⑦加工・販売等多角化 ⑧異業種と協力・連携
⑨その他 ()

9. 後継者について

- ①後継者はいる ②候補はいるが後を継ぐかどうか不明 ③後継者を探している
④当分、後継者問題を考える必要ない ⑤自分の代で終わり ⑥その他 ()

10. 10年後のあなたの農業経営は

- ①現在と同じ個人経営 ②現在と同じ共同経営 ③後継者が中心となって経営
④共同化を推進 ⑤多角化・異業種連携が進行 ⑥農業を辞めている
⑦その他 () ⑧わからない

11. 国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお書きください。

御協力ありがとうございました。

◆社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

群馬県を中心に活躍する中小企業診断士のグループ。

事務局所在地 前橋市敷島町2-4-1 中小企業診断士 長塩英雄事務所内

電話 027-231-2249 FAX 027-231-2249

E-mail jsmeca10@jade.dti.ne.jp

「中核的農業者の実態に関するアンケート」集計表

1 ① 年齢	回答数	構成比
20未満	0	0.0%
20～29	0	0.0%
30～39	1	0.8%
40～49	6	4.8%
50～59	83	66.4%
60～69	35	28.0%
70～79	0	0.0%
80以上	0	0.0%
無回答	0	0.0%
計	125	100.0%

1 ② 性別	回答数	構成比
男性	73	58.4%
女性	52	41.6%
無回答	0	0.0%
計	125	100.0%

1 ③ 家族	回答数	構成比
1人	0	0.0%
2人	10	8.0%
3人	19	15.2%
4人	20	16.0%
5人	24	19.2%
6人	25	20.0%
7人	9	7.2%
8人	10	8.0%
9人	4	3.2%
10人	1	0.8%
10人以上	0	0.0%
無回答	3	2.4%
計	125	100.0%

1 ④ 所在市町村名	回答数	構成比
吾妻郡草津町	0	0.0%
吾妻郡六合村	0	0.0%
吾妻郡高山村	0	0.0%
吾妻郡嬭恋村	3	2.4%
吾妻郡中之条町	2	1.6%
吾妻郡長野原町	2	1.6%
吾妻郡東吾妻町	4	3.2%
安中市	3	2.4%
伊勢崎市	5	4.0%
邑楽郡板倉町	3	2.4%
邑楽郡邑楽町	3	2.4%
邑楽郡大泉町	0	0.0%
邑楽郡千代田町	0	0.0%
邑楽郡明和町	2	1.6%
太田市	9	7.2%
甘楽郡甘楽町	1	0.8%
甘楽郡下仁田町	3	2.4%
甘楽郡南牧村	1	0.8%
北群馬郡榛東村	1	0.8%
北群馬郡吉岡町	2	1.6%
桐生市	3	2.4%
佐波郡玉村町	0	0.0%
渋川市	5	4.0%
勢多郡富士見村	2	1.6%
高崎市	6	4.8%
館林市	4	3.2%
多野郡上野村	1	0.8%
多野郡神流町	2	1.6%
多野郡吉井町	2	1.6%
利根郡片品村	1	0.8%
利根郡川場村	2	1.6%
利根郡昭和村	1	0.8%
利根郡みなかみ町	3	2.4%
富岡市	5	4.0%
沼田市	6	4.8%
藤岡市	7	5.6%
前橋市	12	9.6%
みどり市	2	1.6%
無回答	17	13.6%
計	125	100.0%

1 ⑤ 農業経験年数	回答数	構成比
5年未満	0	0.0%
5～9年	0	0.0%
10～19年	3	2.4%
20～29年	13	10.4%
30～39年	72	57.6%
40～49年	32	25.6%
50年以上	1	0.8%
無回答	4	3.2%
計	125	100.0%

1 ⑤ 何代目	回答数	構成比
1代目	3	2.4%
2代目	14	11.2%
3代目	26	20.8%
4代目	4	3.2%
5代目	7	5.6%
6代目以上	17	13.6%
無回答	54	43.2%
計	125	100.0%

1 ⑥ 所屬	回答数	構成比
農村生活アドバイザー	52	41.6%
農業経営士	66	52.8%
青年農業士	1	0.8%
農業青年クラブ	0	0.0%
その他	0	0.0%
無回答	6	4.8%
計	125	100.0%

1 ⑥ 所屬の間に「その他」と答えた方	回答数	構成比
記述あり	0	0.0%
無回答	0	0.0%
計	0	0.0%

1 ⑦ 農家になった理由	回答数	構成比
農家の後継者	81	62.8%
農業が好き	16	12.4%
農業は人々にとって大切	5	3.9%
その他	23	17.8%
無回答	4	3.1%
計	129	100.0%

1 ⑦ 農家になった理由の間に「その他」と答えた方	回答数	構成比
記述あり	20	87.0%
無回答	3	13.0%
計	23	100.0%

1 ⑧ 新規就農者の方におたずねします。前職	回答数	構成比
記述あり	6	4.8%
無回答	119	95.2%
計	125	100.0%

1 ⑧ 新規就農者の方におたずねします。就農の理由	回答数	構成比
記述あり	5	4.0%
無回答	120	96.0%
計	125	100.0%

1 ⑨ 経営形態	回答数	構成比
個人	113	90.4%
農事組合法人	0	0.0%
有限会社	7	5.6%
株式会社	1	0.8%
その他	0	0.0%
無回答	4	3.2%
計	125	100.0%

1 ⑨	経営形態の間に「その他」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	0	0.0%
	無回答	0	0.0%
	計	0	0.0%

1 ⑩	資本金		
	回答数	構成比	
	1～300万円	6	4.8%
	301万円～500万円	1	0.8%
	501万円～1000万円	0	0.0%
	1001万円以上	0	0.0%
	無回答	118	94.4%
	計	125	100.0%

1 ⑪	従業員数(本人・家族で)		
	回答数	構成比	
	1人	30	24.0%
	2人	21	16.8%
	3人	15	12.0%
	4人	12	9.6%
	5人	5	4.0%
	6人以上	0	0.0%
	無回答	42	33.6%
	計	125	100.0%

1 ⑫	従業員数(正社員)		
	回答数	構成比	
	1人	3	2.4%
	2人	3	2.4%
	3人	3	2.4%
	3～5人	0	0.0%
	6～10人	1	0.8%
	11～20人以上	0	0.0%
	21人以上	0	0.0%
	無回答	115	92.0%
	計	125	100.0%

1 ⑬	従業員数(パート)		
	回答数	構成比	
	1人	11	8.8%
	2人	6	4.8%
	3人	5	4.0%
	3～5人	8	6.4%
	6～10人	6	4.8%
	11～20人以上	0	0.0%
	21人以上	0	0.0%
	無回答	89	71.2%
	計	125	100.0%

1 ⑭	総従業員数(本人・家族・パートも含めて)		
	回答数	構成比	
	1人	8	6.4%
	2人	12	9.6%
	3人	10	8.0%
	3～5人	18	14.4%
	6～10人	21	16.8%
	11～20人以上	1	0.8%
	21人以上	0	0.0%
	無回答	55	44.0%
	計	125	100.0%

1 ⑮	品目横断的経営安定対策加入の有無		
	回答数	構成比	
	有り	43	34.4%
	無	58	46.4%
	無回答	24	19.2%
	計	125	100.0%

1 ⑯	品目横断的経営安定対策加入の間に「有り」と答えた方		
	回答数	構成比	
	認定農業者	38	88.4%
	集落営農組織	4	9.3%
	無回答	1	2.3%
	計	43	100.0%

1 ⑩	経営の業態		
	回答数	構成比	
	農業事業のみ	105	84.0%
	農業が5割以上	7	5.6%
	農業が5割未満	9	7.2%
	無回答	4	3.2%
	計	125	100.0%

1 ⑪	経営の業態の間に「農業が5割以上」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	5	71.4%
	無回答	2	28.6%
	計	7	100.0%

1 ⑫	経営の業態の間に「農業が5割未満」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	5	55.6%
	無回答	4	44.4%
	計	9	100.0%

1 ⑬	農業の売上規模		
	回答数	構成比	
	300万円未満	8	6.4%
	300～500万円未満	5	4.0%
	500～700万円未満	5	4.0%
	700～1000万円未満	13	10.4%
	1000～3000万円未満	61	48.8%
	3000～5000万円未満	14	11.2%
	5000～7000万円未満	7	5.6%
	7000～1億円未満	4	3.2%
	1億円以上	5	4.0%
	無回答	3	2.4%
	計	125	100.0%

2	生産の現状		
	回答数	構成比	
	米	51	22.3%
	麦	10	4.4%
	野菜	70	30.6%
	果樹	22	9.6%
	花き	15	6.6%
	肉用牛	7	3.1%
	成牛	15	6.6%
	母豚	5	2.2%
	鶏(採卵鶏)	2	0.9%
	鶏(ブロイラー)	0	0.0%
	受託	1	0.4%
	その他	29	12.7%
	無回答	2	0.9%
	計	229	100.0%

2 ①	生産の現状の間に「米」と答えた方		
	回答数	構成比	
	～0.9ha	28	54.9%
	1.0～1.9ha	5	9.8%
	2.0ha以上	18	35.3%
	無回答	0	0.0%
	計	51	100.0%

2 ②	生産の現状の間に「麦」と答えた方		
	回答数	構成比	
	～0.4ha	0	0.0%
	0.5～0.9ha	1	10.0%
	1.0～2.9ha	2	20.0%
	3.0～4.9ha	2	20.0%
	5.0ha以上	5	50.0%
	無回答	0	0.0%
	計	10	100.0%

2 ③	生産の現状の間に「野菜」と答えた方		
	回答数	構成比	
	～9a	1	1.4%
	10～19a	2	2.9%
	20～29a	7	10.0%
	30～49a	12	17.1%
	50a～0.9ha	18	25.7%
	1.0ha以上	29	41.4%
	無回答	1	1.4%
	計	70	100.0%

2 ③	生産の現状の間に「野菜」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	50	71.4%
	無回答	20	28.6%
	計	70	100.0%

2 ④	生産の現状の間に「果樹」と答えた方		
	回答数	構成比	
	～9 a	0	0.0%
	10～29 a	1	4.5%
	30～49 a	7	31.8%
	50 a～0.9 ha	1	4.5%
	1.0 ha～1.4 ha	2	9.1%
	1.5 ha～1.9 ha	1	4.5%
	2.0 ha以上	10	45.5%
	無回答	0	0.0%
	計	22	100.0%

2 ④	生産の現状の間に「果樹」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	11	50.0%
	無回答	11	50.0%
	計	22	100.0%

2 ⑤	生産の現状の間に「花き」と答えた方		
	回答数	構成比	
	～9 a	0	0.0%
	10～19 a	0	0.0%
	20～29 a	1	6.7%
	30～490 a	5	33.3%
	50 a～0.9 ha	4	26.7%
	1.0 ha以上	5	33.3%
	無回答	0	0.0%
	計	15	100.0%

2 ⑤	生産の現状の間に「花き」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	9	60.0%
	無回答	6	40.0%
	計	15	100.0%

2 ⑥	生産の現状の間に「肉用牛」と答えた方		
	回答数	構成比	
	1～49頭	2	28.6%
	50～99頭	2	28.6%
	100頭以上	3	42.9%
	無回答	0	0.0%
	計	7	100.0%

2 ⑦	生産の現状の間に「成牛」と答えた方		
	回答数	構成比	
	1～29頭	1	6.7%
	30～49頭	5	33.3%
	50頭以上	9	60.0%
	無回答	0	0.0%
	計	15	100.0%

2 ⑧	生産の現状の間に「母豚」と答えた方		
	回答数	構成比	
	1～49頭	0	0.0%
	50～99頭	0	0.0%
	100頭以上	5	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	5	100.0%

2 ⑨	生産の現状の間に「鶏(採卵鶏)」と答えた方		
	回答数	構成比	
	1～9千羽	1	50.0%
	10～49千羽	0	0.0%
	50千羽以上	1	50.0%
	無回答	0	0.0%
	計	2	100.0%

2 ⑨	生産の現状の間に「鶏(ブロイラー)」と答えた方		
	回答数	構成比	
	1～9万羽	0	0.0%
	10万～29万羽	0	0.0%
	30万羽以上	0	0.0%
	無回答	0	0.0%
	計	0	0.0%

2 ⑩	生産の現状の間に「受託」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	1	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	1	100.0%

2 ⑪	生産の現状の間に「その他」と答えた方		
	回答数	構成比	
	記述あり	29	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	29	100.0%

3	販売の現状		
	回答数	構成比	
	JA	82	39.8%
	市場等	29	14.1%
	直売所・朝市	44	21.4%
	スーパー・小売店	17	8.3%
	インターネット	1	0.5%
	その他	32	15.5%
	無回答	1	0.5%
	計	206	100.0%

3 ①	販売の現状 「JA」への販売比率		
	回答数	構成比	
	1～10%	4	4.9%
	11～20%	5	6.1%
	21～30%	2	2.4%
	31～40%	3	3.7%
	41～50%	3	3.7%
	51～60%	2	2.4%
	61～70%	3	3.7%
	71～80%	3	3.7%
	81～90%	5	6.1%
	91～100%	44	53.7%
	無回答	8	9.8%
	計	82	100.0%

3 ①	販売の現状の間に「JA」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比	
	記述あり	60	73.2%
	無回答	22	26.8%
	計	82	100.0%

3 ②	販売の現状 「市場等」への販売比率		
	回答数	構成比	
	1～10%	3	10.3%
	11～20%	4	13.8%
	21～30%	1	3.4%
	31～40%	0	0.0%
	41～50%	0	0.0%
	51～60%	2	6.9%
	61～70%	2	6.9%
	71～80%	2	6.9%
	81～90%	2	6.9%
	91～100%	12	41.4%
	無回答	1	3.4%
	計	29	100.0%

3 ②	販売の現状の間に「市場等」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比	
	記述あり	23	79.3%
	無回答	6	20.7%
	計	29	100.0%

3 ③ 販売の現状 「直売所・朝市」への販売比率		
	回答数	構成比
1～10%	10	22.7%
11～20%	5	11.4%
21～30%	4	9.1%
31～40%	6	13.6%
41～50%	2	4.5%
51～60%	1	2.3%
61～70%	1	2.3%
71～80%	0	0.0%
81～90%	2	4.5%
91～100%	10	22.7%
無回答	3	6.8%
計	44	100.0%

3 ③ 販売の現状の間に「直売所・朝市」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比
記述あり	35	79.5%
無回答	9	20.5%
計	44	100.0%

3 ④ 販売の現状 「スーパー・小売店」への販売比率		
	回答数	構成比
1～10%	4	23.5%
11～20%	1	5.9%
21～30%	4	23.5%
31～40%	0	0.0%
41～50%	0	0.0%
51～60%	2	11.8%
61～70%	1	5.9%
71～80%	0	0.0%
81～90%	3	17.6%
91～100%	1	5.9%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

3 ④ 販売の現状の間に「スーパー・小売店」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比
記述あり	14	82.4%
無回答	3	17.6%
計	17	100.0%

3 ⑤ 販売の現状 「インターネット」への販売比率		
	回答数	構成比
1～10%	1	100.0%
11～20%	0	0.0%
21～30%	0	0.0%
31～40%	0	0.0%
41～50%	0	0.0%
51～60%	0	0.0%
61～70%	0	0.0%
71～80%	0	0.0%
81～90%	0	0.0%
91～100%	0	0.0%
無回答	0	0.0%
計	1	100.0%

3 ⑤ 販売の現状の間に「インターネット」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比
記述あり	0	0.0%
無回答	1	100.0%
計	1	100.0%

3 ⑥ 販売の現状の間に「その他」と答えた方 何ですか		
	回答数	構成比
記述	25	78.1%
無回答	7	21.9%
計	32	100.0%

3 ⑥ 販売の現状 「その他」への販売比率		
	回答数	構成比
1～10%	6	18.8%
11～20%	1	3.1%
21～30%	3	9.4%
31～40%	0	0.0%
41～50%	2	6.3%
51～60%	3	9.4%
61～70%	2	6.3%
71～80%	3	9.4%
81～90%	1	3.1%
91～100%	8	25.0%
無回答	3	9.4%
計	32	100.0%

3 ⑥ 販売の現状の間に「その他」と答えた方 主な品目		
	回答数	構成比
記述あり	24	75.0%
無回答	8	25.0%
計	32	100.0%

4 ① 経費の現状 「人件費」の割合		
	回答数	構成比
0～10%	28	22.4%
11～20%	31	24.8%
21～30%	16	12.8%
31～40%	6	4.8%
41～50%	4	3.2%
51～60%	1	0.8%
61～70%	0	0.0%
71～80%	0	0.0%
81～90%	0	0.0%
91～100%	0	0.0%
無回答	39	31.2%
計	125	100.0%

4 ② 経費の現状 「減価償却費」の割合		
	回答数	構成比
0～10%	52	41.6%
11～20%	32	25.6%
21～30%	8	6.4%
31～40%	1	0.8%
41～50%	0	0.0%
51～60%	0	0.0%
61～70%	0	0.0%
71～80%	0	0.0%
81～90%	0	0.0%
91～100%	0	0.0%
無回答	32	25.6%
計	125	100.0%

4 ③ 経費の現状 「種苗費」の割合		
	回答数	構成比
0～10%	68	54.4%
11～20%	14	11.2%
21～30%	2	1.6%
31～40%	0	0.0%
41～50%	0	0.0%
51～60%	0	0.0%
61～70%	0	0.0%
71～80%	0	0.0%
81～90%	0	0.0%
91～100%	0	0.0%
無回答	41	32.8%
計	125	100.0%

4 ④	経費の現状「肥・飼料費」の割合		
		回答数	構成比
	0～10%	58	46.4%
	11～20%	14	11.2%
	21～30%	1	0.8%
	31～40%	10	8.0%
	41～50%	6	4.8%
	51～60%	7	5.6%
	61～70%	1	0.8%
	71～80%	0	0.0%
	81～90%	0	0.0%
	91～100%	0	0.0%
	無回答	28	22.4%
	計	125	100.0%

4 ⑤	経費の現状「農具・資材費」の割合		
		回答数	構成比
	0～10%	53	42.4%
	11～20%	29	23.2%
	21～30%	10	8.0%
	31～40%	5	4.0%
	41～50%	0	0.0%
	51～60%	0	0.0%
	61～70%	0	0.0%
	71～80%	1	0.8%
	81～90%	0	0.0%
	91～100%	0	0.0%
	無回答	27	21.6%
	計	125	100.0%

4 ⑥	経費の現状「動力等光熱費」の割合		
		回答数	構成比
	0～10%	65	52.0%
	11～20%	24	19.2%
	21～30%	7	5.6%
	31～40%	0	0.0%
	41～50%	1	0.8%
	51～60%	0	0.0%
	61～70%	0	0.0%
	71～80%	0	0.0%
	81～90%	0	0.0%
	91～100%	0	0.0%
	無回答	28	22.4%
	計	125	100.0%

4 ⑦	経費の現状「その他」の割合		
		回答数	構成比
	0～10%	31	24.8%
	11～20%	11	8.8%
	21～30%	8	6.4%
	31～40%	8	6.4%
	41～50%	5	4.0%
	51～60%	2	1.6%
	61～70%	1	0.8%
	71～80%	0	0.0%
	81～90%	0	0.0%
	91～100%	0	0.0%
	無回答	59	47.2%
	計	125	100.0%

4 ⑦	経費の現状の間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	3	4.5%
	無回答	63	95.5%
	計	66	100.0%

5	認定農業者の方におたずねします。認定の効果は		
		回答数	構成比
	経営状況の改善	20	13.2%
	補助金と獲得	14	9.2%
	経営意識の向上	27	17.8%
	専門家の支援	1	0.7%
	農用地の拡大	11	7.2%
	資金の調達（借入等）	25	16.4%
	その他	14	9.2%
	無回答	40	26.3%
	計	152	100.0%

5	認定の効果はの間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	13	92.9%
	無回答	1	7.1%
	計	14	100.0%

6	認定を受けていない方におたずねします。受けていない理由は		
		回答数	構成比
	メリットが感じられない	10	7.7%
	手続が面倒	1	0.8%
	適切なサポートがなかった	1	0.8%
	計画を作っても実現しそ	7	5.4%
	その他	11	8.5%
	無回答	100	76.9%
	計	130	100.0%

6	認定を受けていない理由はの間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	10	90.9%
	無回答	1	9.1%
	計	11	100.0%

7	農業経営の課題(3つまで○)		
		回答数	構成比
	高齢化	51	14.8%
	後継者難	33	9.6%
	労働力確保	35	10.2%
	適正利益確保	68	19.8%
	外国産農産物の増加	35	10.2%
	地域ブランド育成	7	2.0%
	流通・販売	31	9.0%
	農地問題（農地の都市化・農地拡張等）	11	3.2%
	トレーサビリティへの取組み	7	2.0%
	安全・安心への取組み	33	9.6%
	環境・景観への配慮	25	7.3%
	その他	6	1.7%
	無回答	2	0.6%
	計	344	100.0%

7	農業経営の課題の間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	6	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	6	100.0%

8	農業経営の改善方策(3つまで○)		
		回答数	構成比
	生産技術の向上	86	30.2%
	新商品・高付加価値化の取組み	56	19.6%
	経営管理体制強化	40	14.0%
	規模拡大	17	6.0%
	共同化・集落営農	11	3.9%
	法人化	6	2.1%
	加工・販売等多角化	39	13.7%
	異業種と協力・連携	18	6.3%
	その他	5	1.8%
	無回答	7	2.5%
	計	285	100.0%

8	農業経営の改善方策の間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	5	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	5	100.0%

9	後継者について		
		回答数	構成比
	後継者はいる	48	38.4%
	候補はいるが後を継ぐか	32	25.6%
	後継者を探している	3	2.4%
	当分、後継者問題を考える	4	3.2%
	自分の代で終わり	29	23.2%
	その他	5	4.0%
	無回答	4	3.2%
	計	125	100.0%

9	後継者についての間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	5	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	5	100.0%

10	10年後のあなたの農業経営は		
		回答数	構成比
	現在と同じ個人経営	47	37.6%
	現在と同じ共同経営	0	0.0%
	後継者が中心となって経営	52	41.6%
	共同化を推進	2	1.6%
	多角化・異業種連携が主流	2	1.6%
	農業を辞めている	4	3.2%
	その他	2	1.6%
	わからない	13	10.4%
	無回答	3	2.4%
	計	125	100.0%

10	10年後のあなたの農業経営はの間に「その他」と答えた方		
		回答数	構成比
	記述あり	2	100.0%
	無回答	0	0.0%
	計	2	100.0%

11	国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお書き下さい		
		回答数	構成比
	記述あり	49	39.2%
	無回答	76	60.8%
	計	125	100.0%

「中核的農業者の実態に関するアンケート」記述あり

(注) 自由回答欄は、アンケート原票に記載された回答をそのまま転記した。

質問内容	回答
1⑥ 所属の問に「その他」と答えた方	結婚して 結婚により 夫が農家の長男 夫のUターン就職 農家に嫁いで 農家をやっている人と知り合った 農家に嫁に来た 父の病気 夫が後継者 夫が農業 パートナーが農業者 後継者の妻 婚姻による 後継者と結婚 農家に嫁いで 結婚 縁があって 嫁ぎ先 農家が良いと思って嫁いだ 嫁ぎ先が農家
1⑧ 新規就農者の方におたずねします。前職	金融 会社員 サラリーマン フリーター 農業生産法人 スーパーの販売員
1⑧ 新規就農者の方におたずねします。就農の理由	結婚 夫が農業を選び、それと共に 農業におもしろ味を感じた 友達が就農したから 独立したかった
1⑫ 経営の業態の問に「農業が5割以上」と答えた方	貸地 民宿 不動産 借地 原木しいたけ栽培、年間3万本植菌
1⑫ 経営の業態の問に「農業が5割未満」と答えた方	農産加工 農産物加工所 農産加工 製造業 会社員、自営業

2③ 生産の現状の問に「野菜」と答えた方	両除トマト、一般野菜 キュウリ、施設栽培 露地、ほうれん草、枝豆、モロヘイヤ ハウス、なす、きゅうり レタス、白菜、キャベツ、露地、減農薬 いちご、施設栽培 露地、白菜、玉ねぎ キュウリ、施設園芸 有機 玉ねぎ、もろこし 施設、露地 玉ねぎ、ブロッコリー、キャベツ、その他 施設 施設ミニトマト、露地茄子 コンニャク 露地、有機、減農薬 施設、露地 ニンジン、ブロッコリー、オクラ、葉物 7Ha露地有機、3Ha無農薬 とうもろこし(スイートコーン) 白菜 露地、施設 施設キュウリ2作 自家用 自家用 タラの芽3Ha、ホーレン草他5Ha、有機 露地、ネギ、玉ネギ、菜類 ハウストマト ごぼう、ネギ、ブロッコリー 施設トマト 露地40a、ハウス40a 施設 ハウス 施設トマト キャベツ 施設、減農薬 施設トマト 大和芋、モロヘイヤ 大根 露地、減農薬 施設20a、露地70a 施設、水耕 露地、とうもろこし、ブロッコリー 露地、70a、施設30a さやえんどう キュウリ、施設 胡瓜、施設 ネギ、ジャガイモ、玉ねぎ、しいたけ 施設栽培(トマト) 露地
2④ 生産の現状の問に「果樹」と答えた方	投桃、リンゴ、ブルーベリー、他 柿 有機 りんご、桃 梨 梅、キウイフルーツ りんご、減農薬 梨 梨 有機、無農薬 りんご、洋梨 有機

2⑤ 生産の現状の間に「花き」と答えた方	小菊、切枝 あじさい、シクラメン 切花、バラ、施設 施設 施設栽培 草・花・苗 ハウス50a、露地50a 施設菊 シンビジューム
2⑩ 生産の現状の間に「受託」と答えた方	30Ha1/2
2⑪ 生産の現状の間に「その他」と答えた方	飼料、山羊、0.7Ha なす、苺 コンニャク 7Ha 葡萄、60a 薬草、15a こんにゃく、2.8Ha コンニャク、4Ha しいたけ10000本 そば、2Ha 菌茸類(しいたけ)、無農薬 施設園芸、トマト、キュウリ コンニャク、320a コンニャク4.5Ha ハーブ10a 400a コンニャク 牧場敷地2.5Ha コンニャク、7Ha 育成牛20頭 コンニャク 8Ha1/2 工芸作物 2.0Ha 16Ha 蒟蒻 5Ha 菌糸培地 植菌原木3万本 蒟蒻、9Ha 蒟蒻 3.5Ha 菌床椎茸 3000玉 きのこ

3①

販売の現状の間に「JA」と答えた方 主な品目

小菊、切枝
米
レタス、キャベツ、白菜
米
キュウリ
キュウリ
玉ねぎ、ブロッコリー
キュウリ、水菜
玉ねぎ
牛乳
キュウリ、米麦
牛乳
コンニャク
牛乳、スモール他
ミニトマト
種籾
いちご、薬草
野菜
こんにゃく
大和芋
梅
牛乳
肉豚
米が100%、麦、野菜が90%
トマト、キュウリ
米、麦、白菜
キュウリ
コンニャク
ハーブ、野菜
梅
生乳
ごぼう、ネギ、ブロッコリー
スプレー菊
ナス
梅、梨、プラム
米
トマト
トマト
キャベツ
コンニャク
乳、肉
トマト
大和芋
麦
米、麦
米、小麦、野菜
切花菊
乳、麦
トウモロコシ、ブロッコリー
シンビジューム
牛乳
豚
トマト
キュウリ
生椎茸
トマト
蒟蒻
トマト
ひらたけ
米

3② 販売の現状の間に「市場等」と答えた方 主な品目	子牛 レタス、白菜、キャベツ いちご 切花 スモール肉 きゅうり 切花、バラ 草花、多方 草物、切花 タラの芽 野菜、花 トマト 草・花・苗 トマト 大根 野菜、人参 切花菊 カダン苗 キュウリ、その他 りんご、野菜 キュウリ 胡瓜 花卉
3③ 販売の現状の間に「直売所・朝市」と答えた方 主な品目	小菊、切枝 他品目100% いちご 柿 ネギ他 切花 野菜 玉ねぎ、ブロッコリー、その他 トマト りんご、桃 葡萄 ぶどう、米 野菜 梅(加工品) きゅうり ニンジン、ブロッコリー キュウリ、トマト 梨 加工品 梨 ごぼう 梨、プラム、桃 トマト りんご 野菜、果物 そば粉、生そ ぶどう もち米 果物、野菜 キュウリ 生椎茸 トマト、いちご、やさい 野菜、しいたけ りんご、洋梨 花卉

3④ 販売の現状の間に「スーパー・小売店」と答えた方 主な品目	露地野菜 野菜 玉ねぎ、ブロッコリー、キャベツ 大和芋、ネギ しいたけ、梅(加工品)、キウイフルーツ きゅうり ネギ、枝豆、ピーマン ??? 加工品 コンニャク 野菜 野菜、果物 カダン苗 リンゴ他
3⑥ 販売の現状の間に「その他」と答えた方 何ですか	契約 加工 個人 問屋 宅配 直売 温泉地 旅館 個人 業者 自販機 自宅直売 仲買人 業者 問屋、直売 自家販売 業者 直売 果樹園へ直売 漬物業者 酪農協 問屋 契約栽培 業者 契約先
3⑥ 販売の現状の間に「その他」と答えた方 主な品目	レタス、白菜、キャベツ、Crリーフ 白菜 野菜 トマト、梅、カブ コンニャク りんご、桃 加工品 米 米 コンニャク コンニャク 大和芋 コンニャク 卵 米 コンニャク こしひかり、もち米 米 きゅうり、なす 米 牛乳 蒟蒻 しいたけ菌糸培地 蒟蒻

4⑦ 経費の現状の間に「その他」と答えた方	出荷経費(ダンボール含む) 農薬等 原木+菌 1000万円以上
5 認定の効果はの間に「その他」と答えた方	特になし 効果なし 関係なし 特に無し 特に無し 現在のところ認定の効果は認められない。 なし 特に無し 効果なし 特別なし メリット感じない 認定があっても特に利点はない メリットがない
6 認定を受けていない理由はの間に「その他」と答えた方	年令 山間地で急傾斜 息子が認定 夫が受けている 主人が認定をもらう時は妻もという意識はなかったようです。 60才まで(六合村) 経営主のみ 受ける規模でない 農業の現状に政策がマッチしていない。 天が認定されている
7 農業経営の課題の間に「その他」と答えた方	経費の上昇 経営者としての意識 借金、経費増 収入の減少 乳価の安値、飼料の値上がり 農薬問題
8 農業経営の改善方策の間に「その他」と答えた方	借金返済 市場流通 収入の安定・国の補助・国民の理解 資金調達 安定供給に対する価値の見直し
9 後継者についての間に「その他」と答えた方	後継者を見つけるだけの農業環境にない 現状では(国策では)後継者を残すこと自体不安である。特に稲作に関してはそう感じます。 農業高校在学中 後継者はいるが、やりたくても出来なくなる可能性が多い 後継者次第ですが野菜は自分の代で終わり
10 10年後のあなたの農業経営はの間に「その他」と答えた方	縮小 法人化

国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお書き下さい

農業政策がでたらめすぎる。昔から言われている百姓は生かさず殺さずが今も生きている。なんとしても自給率を50%以上に持っていく様な農政を展開してもらいたい。都会は都市住民で形成されているのではない事をよく理解してもらいたい。そのカゲには田舎の住民の力がすごくあるという事を、自然はだれが守っている。タダで空気を吸うなど言いたい。

後継者が増える様な指導を願いたい。

現在は夫と二人で有機農業に取り組んでいます。生産したものがまあまあ販売できてどうにか楽しく働いています。あと10年あと10年と思いつつ何年経ったことだろう。現在もあと10年と思っています。体の続く限り農業をしたい。

都市化が進む中、後継者のいない農業はこれからいかに農地を管理していくか、先行不安である。共同化を推進するにも核になる人が無く、せめて定年帰農に期待するのみである。露地野菜の作り手が年々減少する一方で、家庭菜園が増えている。もう少しこれを利用できないか。

現在中山間直接支払い制度により各種の作業を行うが、山村の多くは限界集落がほとんど。その中で必死に現状を保つのが精一杯。あまり規制を強化するな。

日本の農業はもっと食料の自給率を向上に務めた方が良いと思います。

国は日本国民の中、長期の食料政策をどのように考えているのか？ 現在の農業政策からは非常に不安と危険を感じる

新しい病害虫の発生、農薬の規制、資材等の高騰、経費のUPなどで大変厳しい経営状況です。

補助金などは直接国、県、他のところを通さずに農家に入れて下さい。手数料がかかり実態がわかりません。

「農は国の基なり」生きるために一番大切な農業。昔から日本の農業は小さい農家がささえて来た。国は大型農業を考え、小さい農業を切り捨て様としている。考えて欲しい。農家の真の気持ちを？

今後十数年で安中市(群馬、国も同じ)の農業は崩壊するであろう。今後どんな手当てをしても無理。もう遅い。

国の補助金は書類等が複雑で使いづらい。私は補助金より農業の未来に希望があれば後継者は育つと思う。

行政や農協の支援策の期待はもたない。(もてない！)自分の力量で自立を考えている？

大変な時こそ知恵を結集して問題打破に取り組めると思う

農業で食べてゆける政策をたのみます。

国にはハウス暖房の燃料の価格について考えていただきたい

団体だけでなく、やる気のある個人への支援もぜひお願い致します。

農地(個々に所有)をもっと集落営農にする手段を取って大規模農家に貸し出す。小さい農家が大型の機械を持って年に数時間しか使用しない。こんな状態でしょう？ もっと土地整備を県なり市・町が力を入れ幹旋すれば荒れた農地は無くなるし、農家は土地があれば(楽しい?)という気持ちに若干はなるでしょうと思います。補助金(金利は低く)をどんどん使って土地を改良して農家に提供して下されば、後継者は増えると思いますが。

営農指導員の不足。定年後の技術者が市町村に相談員として協力していただきたい。

長期低金利の資金への支援をお願いしたい。農産物の価格への支援、飼料・材料高への支援をお願いしたい。

花きなど作付けしている場合ではなくなっているかも……

食べ物の生産につながるよう農地は荒らさないで……

地球温暖化による不安定な天候により大変な時代に合わせられる農業を……

国を始めとする行政の農業施策に的確性がない。各地域の実態と国際的な情報を充分認識し、真に農業の将来に希望が持てる方向を考えて欲しい。

行政のサポートを強力にしてほしい(女性の勉強するチャン等)

行政の施策を頭に置きつつ、自立出来る経営でありたい。

農業(梨の生産直売)をしています、年々収入の減少がひどく、温暖化で気象も安定しないで、子供を大学まで出す事ができない状況です。農業は国の補助なしに生き残ることは決してありえない！

デ・カップリングの実施

国民の食糧の安全・安心を考えれば自給率の向上は緊急課題だ。国民の為に農業は必要なのだ。食糧管理制度はそうではなかったのではなかったか。もうける農業政策はだめ。国民の安心と、農家の安定を目指した農政に取り組んでほしい。

いつもお世話になっております。今後ともよろしく願いいたします。特に資金援助などに期待しています。

れんらくネットワークの確立。有機的なつながりをもたせる努力

国が言う事と行うことが全く矛盾している。(ここ5年間位富に感じる)現場で望む事はことごとく裏切られる。この状況では日本農業は終わる。信ずる者は我のみ。

10年後の我が家の食卓想像できますか。他人が食べる物まで作って売る体力は我々には無くなっていると思います。

国の経営安定対策は見直し。特に米麦は生産者がなくなってしまう。

農地の遊休化が進む中で米麦の販売単価が生産原価にも満たない現状の中で単価の保護対策が出来なければ農地の遊休化は避けられない。農機具に対する補助が第一だと考えています。

酪農なんですけど、後継者(26歳)がいます。現状の(エサの高値、乳価の安値)ではあまりにも先が見えないので、後継者がいてよいのか悪いのか考えものです。なんとか考えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

今の農業政策では、農家はいづれなくなっていくと思う。

現在の農業政策は大規模農家に大変良くないと思う。それは農産物の価格低迷のため専業で経営している者ほど経営が負担になっています。認定農業者を生かさせる製作を願います。

国県等指導機関に「だまされた」品目横断では、大きい農家、認定農業者、法人等が先につぶれる。規模を拡大しても小麦は過去実績がなければ作っても赤字になる。説明では10a当たりと言っていたのが途中で変わってしまう。外国から輸入し国内産はいらないのならば、はっきりと作るのを「やめろ」と言って欲しい。法人、集落、認農。ただ作っても無意味だ。

夢のある農業政策を期待したい

現在農業経営をしているのは4Ha以下の人達が多いと思います。私もその一人です。町やJAがリーダーシップをとり田畑を大きくして町全体でやっていける農業ってないものですか？

全農、JAの体制に疑問あり。地域差はあると思うが、組織の利益だけを確保する事だけに動いていると思う。(最近では手数料の値上げなど)

国は日本の将来の食料不足に危機感を持って対処してほしい。農業こそ日本の将来にとっていろいろな面で重要な役割を担っているのであるから補助金を出すのは当然のことで(環境、食料、人のつながりなど)はないだろうか。

若い挑戦者への積極的な支援をすべきです(政策の差別他)

担い手の育成に力を入れてくれるのは良い。しかし施設について現場の実態に合わないものが多く、ほとんど取り入れることが出来ない。もっと生産現場を良く調べてその方針を決定してもらいたい。

高齢化対策。若い人に入ってもらいたい。土地が余ってしまうので。

直接支払い実施

後継者はいます。30年後このむすこ夫婦に退職金がないのが農業の悪いところ。高い機械を購入する時、個人にも簡単に補助金を出してほしい。団体はやっかいです。農協にはパイヤーがないので品出の高上がない。

農産物(食品)を工業品と同じ目線でとらえると大きなつげが将来くるだろう。現に、健康問題、食品安全など、色々とりざたされ始めている。農業者を(農業)あなどると大変であるという意識を皆感じて欲しい。

国が最低限の農民の保障をすることが必要。私が思うに、10a当たり耕作者に対して5~10万円補助をすること。

農業経費がかかるので、今後は集落営農や協同化の推進

調査日：_____ 担当者：_____

新規就農者の現状に関する調査

実施機関：(社) 中小企業診断協会群馬県支部

協力機関：群馬県農業局地域農業支援課

群馬県農業公社

この調査は、食の安全性や食料自給率に対する国民的関心の高まりの中、農産物の輸入攻勢や高齢化・担い手不足による労働力の低下など、厳しい経営環境に直面している県内農業の実態を調査分析し、現状における課題及び将来の展望を検討するための資料とすることを目的として、社団法人中小企業診断協会群馬県支部が実施するものです。

※調査結果は統計的に処理し、個票のまま公表することはありませんので、ありのままをお答え願えれば幸いです。

1. 新規就農者の概要 ()

①年齢： _____ 歳 ②性別： a.男性 b.女性 ③家族： _____ 計 _____ 人

④所在市町村名： _____ ⑤農業経験年数： _____ 年

⑥所属： a. 青年農業士 b. 農業青年クラブ c. その他(_____)

⑦前職： _____

⑧就農の理由： a.農家の後継者 b.農業が好き c.農業は人々にとって大切 d.その他(_____)

⑨現在の身分： a.農業経営者 b.農業従事者

⑩経営形態： a.個人 b.農事組合法人 c.有限会社 d.株式会社 e.その他

⑪資本金： _____ 千円

⑫従業員： a.本人・家族 _____ 名 b.雇用(正社員) _____ 名 c.パート _____ 名 計 _____ 名

⑬品目横断的経営安定対策加入の有無： 有(加入の経営体： a.認定農業者 b.集落営農組織) 無

⑭経営の業態： a.農業事業のみ b.農業が5割以上(他の事業： _____)

c.農業が5割未満(他の事業： _____)

⑮農業の売上規模：

a.300万円未満 b.300～500万円未満 c.500～700万円未満 d.700～1000万円未満

e.1000～3000万円未満 f.3000～5000万円未満 g.5000～7000万円未満

h.7000万円～1億円未満 i.1億円以上 j.わからない

⑯あなたの収入：

2. 生産の現状

耕作面積・飼育頭数等を記入し、カッコ内には主な生産物、露地・施設栽培の別、有機・無農薬・減農薬の別も併記。

- ①米 ha () ②麦 ha ()
③野菜 ha () ④果樹 ha ()
⑤花き ha () ⑥肉用牛 頭 ⑦成牛 頭
⑧母豚 頭 ⑨鶏 羽(a.採卵鶏 b.ブロイラー) ⑩受託 ha ()
⑪その他 () ⑫わからない

3. 販売の現状

- ①JA: % (主な品目:) ②市場等: % (主な品目:)
③直売所・朝市: % (主な品目:) ④スーパー・小売店: %
(主な品目:) ⑤インターネット: % (主な品目:)
⑥その他 (): % (主な品目:) ⑦わからない

4. 経費の現状

- ①人件費 % ②減価償却費 % ③種苗費 % ④肥・飼料費 %
⑤農具・資材費 % ⑥動力等光熱費 % ⑦その他 % ⑧わからない

5. 認定農業者の方におたずねします、認定の効果は

- ①経営状態の改善 ②補助金の獲得 ③経営意識の向上 ④専門家の支援 ⑤農用地の拡大
⑥資金の調達(借入等) ⑦その他 () ⑧わからない

6. 認定を受けていない方におたずねします、受けていない理由は

- ①メリットが感じられない ②手続きが面倒 ③適切なサポートがなかった
④計画を作っても実現しそうにない ⑤その他 () ⑥わからない

7. 農業経営の課題(3つまで○)

- ①高齢化 ②後継者難 ③労働力確保 ④適正利益確保 ⑤外国産農産物の増加
⑥地域ブランド育成⑦流通・販売 ⑧農地問題(農地の都市化・農地拡張難等)
⑨トレーサビリティへの取組み ⑩安全・安心への取組み ⑪環境・景観への配慮
⑫その他 ()

8. 農業経営の改善方策(3つまで○)

- ①生産技術向上 ②新商品・高付加価値化の取組み ③経営管理体制強化 ④規模拡大
⑤共同化・集落営農 ⑥法人化 ⑦加工・販売等多角化 ⑧異業種と協力・連携
⑨その他 ()

9. 後継者について

- ①後継者はいる ②候補はいるが後を継ぐかどうか不明 ③後継者を探している
④当分、後継者問題を考える必要ない ⑤自分の代で終わり ⑥その他 ()

10. 10年後のあなたの農業経営は

- ①現在と同じ個人経営 ②現在と同じ共同経営 ③後継者が中心となって経営
④共同化を推進 ⑤多角化・異業種連携が進行 ⑥農業を辞めている
⑦その他 () ⑧わからない

11. 新規就農に際し苦労したこと

12. 現在のあなたの課題

13. 国・県・市町村・農協等の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお答えください。

御協力ありがとうございました。

◆社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

群馬県を中心に活躍する中小企業診断士のグループ。

事務局所在地 前橋市敷島町2-4-1 中小企業診断士 長塩英雄事務所内

電話 027-231-2249 FAX 027-231-2249

E-mail jsmecal0@jade.dti.ne.jp

調査日：_____ 担当者：_____

農林大学校卒業生の現状に関する調査

実施機関：(社)中小企業診断協会群馬県支部

協力機関：群馬県立農林大学校

この調査は、食の安全性や食料自給率に対する国民的関心の高まりの中、農産物の輸入攻勢や高齢化・担い手不足による労働力の低下など、厳しい経営環境に直面している県内農業の実態を調査分析し、現状における課題及び将来の展望を検討するための資料とすることを目的として、社団法人中小企業診断協会群馬県支部が実施するものです。

※調査結果は統計的に処理し、個票のまま公表することはありませんので、ありのままをお答え願えれば幸いです。

1. 農業事業者の概要

- ①年齢： _____ 歳 ②性別： a.男性 b.女性 ③家族： _____ 計 人
- ④所在市町村名： _____ ⑤S・H _____ 年卒業 ⑥農業経験年数： _____ 年（ _____ 代目）
- ⑦現在の身分： a.農業経営者 b.農業従事者 c.その他（ _____ ）
- ⑧所属： a.農村生活アドバイザー b.農業経営士 c.青年農業士 d.農業青年クラブ
e.その他（ _____ ）
- ⑨農家になった理由： a.農家の後継者 b.農業が好き c.農業は人々にとって大切
d.その他（ _____ ）
- ⑩新規就農者の方におたずねします、a.前職： _____ b.就農の理由： _____
- ⑪経営形態： a.個人 b.農事組合法人 c.有限会社 d.株式会社
e.その他（ _____ ）
- ⑫資本金： _____ 千円
- ⑬従業員： a.本人・家族 _____ 名 b.雇用(正社員) _____ 名 c.パート _____ 名 計 _____ 名
- ⑭品目横断的経営安定対策加入の有無： 有（加入の経営体： a.認定農業者 b.集落営農組織） 無
- ⑮経営の業態： a.農業事業のみ b.農業が5割以上（他の事業： _____ ）
c.農業が5割未満（他の事業： _____ ）
- ⑯農業の売上規模：
a.300 万円未満 b.300～500 万円未満 c.500～700 万円未満 d.700～1000 万円未満
e.1000～3000 万円未満 f.3000～5000 万円未満 g.5000～7000 万円未満
h.7000 万円～1 億円未満 i.1 億円以上 j.わからない

2. 生産の現状

耕作面積・飼育頭数等を記入し、カッコ内には主な生産物、露地・施設栽培の別、有機・無農薬・減農薬の別も併記。

- ①米 ha () ②麦 ha ()
③野菜 ha () ④果樹 ha ()
⑤花き ha () ⑥肉用牛 頭 ⑦成牛 頭
⑧母豚 頭 ⑨鶏 羽(a.採卵鶏 b.ブロイラー) ⑩受託 ha ()
⑪その他 () ⑫わからない

3. 販売の現状

- ①JA : % (主な品目 :) ②市場等 : % (主な品目 :)
③直売所・朝市 : % (主な品目 :) ④スーパー・小売店 : %
(主な品目 :) ⑤インターネット : % (主な品目 :)
⑥その他 () : % (主な品目 :) ⑦わからない

4. 経費の現状

- ①人件費 % ②減価償却費 % ③種苗費 % ④肥・飼料費 %
⑤農具・資材費 % ⑥動力等光熱費 % ⑦その他 % ⑧わからない

5. 認定農業者の方におたずねします、認定の効果は

- ①経営状態の改善 ②補助金の獲得 ③経営意識の向上 ④専門家の支援 ⑤農用地の拡大
⑥資金の調達(借入等) ⑦その他 () ⑧わからない

6. 認定を受けていない方におたずねします、受けていない理由は

- ①メリットが感じられない ②手続きが面倒 ③適切なサポートがなかった
④計画を作っても実現しそうにない ⑤その他 () ⑥わからない

7. 農業経営の課題(3つまで○)

- ①高齢化 ②後継者難 ③労働力確保 ④適正利益確保 ⑤外国産農産物の増加
⑥地域ブランド育成⑦流通・販売 ⑧農地問題(農地の都市化・農地拡張難等)
⑨トレーサビリティへの取組み ⑩安全・安心への取組み ⑪環境・景観への配慮
⑫その他 ()

8. 農業経営の改善方策(3つまで○)

- ①生産技術向上 ②新商品・高付加価値化の取組み ③経営管理体制強化 ④規模拡大
⑤共同化・集落営農 ⑥法人化 ⑦加工・販売等多角化 ⑧異業種と協力・連携
⑨その他 ()

9. 後継者について

- ①後継者はいる ②候補はいるが後を継ぐかどうか不明 ③後継者を探している
④当分、後継者問題を考える必要ない⑤自分の代で終わり ⑥その他 ()

10. 10年後のあなたの農業経営は

- ①現在と同じ個人経営 ②現在と同じ共同経営 ③後継者が中心となって経営
④共同化を推進 ⑤多角化・異業種連携が進行 ⑥農業を辞めている
⑦その他 () ⑧わからない

11. 卒業後、就農に際し苦労したこと

12. 現在のあなたの課題

13. 国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお答えください。

御協力ありがとうございました。

◆社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

群馬県を中心に活躍する中小企業診断士のグループ。

事務局所在地 前橋市敷島町2-4-1 中小企業診断士 長塩英雄事務所内

電話 027-231-2249 FAX 027-231-2249

E-mail jsmecal0@jade.dti.ne.jp

農業法人調査

調査日：_____ 担当者：_____

実施機関：(社)中小企業診断協会群馬県支部

協力機関：群馬県農業局地域農業支援課

群馬県農業公社、群馬県農業会議

この調査は、食の安全性や食料自給率に対する国民的関心の高まりの中、農産物の輸入攻勢や高齢化・担い手不足による労働力の低下など、厳しい経営環境に直面している県内農業の実態を調査分析し、現状における課題及び将来の展望を検討するための資料とすることを目的として、社団法人中小企業診断協会群馬県支部が実施するものです。

1. 農業事業者の概要（法人名：_____ 代表者名：_____）

①年齢：_____ 歳 ②性別：a.男性 b.女性 ③家族：_____ 計 _____ 人

④住所：_____ 電話：_____ E-mail：_____

⑤農業経験年数：_____ 年（_____ 代目）

⑥所属：a.農村生活アドバイザー b.農業経営士 c.青年農業士 d.農業青年クラブ

e.その他（_____）

⑦農家になった理由：a.農家の後継者 b.農業が好き c.農業は人々にとって大切

d.その他（_____）

⑧新規就農者の方におたずねします、a.前職：_____ b.就農の理由：_____

⑨経営形態：a.個人 b.農事組合法人 c.有限会社 d.株式会社 e.その他（_____）

⑩資本金：_____ 千円

⑪従業員：a.本人・家族 _____ 名 b.雇用(正社員) _____ 名 c.パート _____ 名 計 _____ 名

⑫品目横断的経営安定対策加入の有無：有(加入の経営体：a.認定農業者 b.集落営農組織) 無

⑬経営の業態：a.農業事業のみ b.農業が5割以上(他の事業：_____)

c.農業が5割未満(他の事業：_____)

⑭農業の売上規模：

a.300 万円未満 b.300～500 万円未満 c.500～700 万円未満 d.700～1000 万円未満

e.1000～3000 万円未満 f.3000～5000 万円未満 g.5000～7000 万円未満

h.7000 万円～1 億円未満 i.1 億円以上(_____ 円)

2. 生産の現状

耕作面積・飼育頭数等を記入し、カッコ内には主な生産物、露地・施設栽培の別、有機・無農薬・減農薬の別も併記。

- ①米 ha () ②麦 ha ()
③野菜 ha () ④果樹 ha ()
⑤花き ha () ⑥肉用牛 頭 ⑦成牛 頭
⑧母豚 頭 ⑨鶏 羽(a.採卵鶏 b.ﾌﾞﾛｲﾅｰ) ⑩受託 ha ()
⑪その他 ()

3. 販売の現状

- ①JA: % (主な品目:) ②市場等: % (主な品目:)
③直売所・朝市: % (主な品目:) ④スーパー・小売店: %
(主な品目:) ⑤インターネット: % (主な品目:)
⑥その他 (): % (主な品目:)

4. 経費の現状

- ①人件費 % ②減価償却費 % ③種苗費 % ④肥・飼料費 %
⑤農具・資材費 % ⑥動力等光熱費 % ⑦その他 %

5. 認定農業者の方におたずねします、認定の効果は

- ①経営状態の改善 ②補助金の獲得 ③経営意識の向上 ④専門家の支援 ⑤農用地の拡大
⑥資金の調達(借入等) ⑦その他 ()

6. 認定を受けていない方におたずねします、受けていない理由は

- ①メリットが感じられない ②手続きが面倒 ③適切なサポートがなかった
④計画を作っても実現しそうにない ⑤その他 ()

7. 農業経営の課題(3つまで○)

- ①高齢化 ②後継者難 ③労働力確保 ④適正利益確保 ⑤外国産農産物の増加
⑥地域ブランド育成 ⑦流通・販売 ⑧農地問題(農地の都市化・農地拡張難等)
⑨トレーサビリティへの取組み ⑩安全・安心への取組み ⑪環境・景観への配慮
⑫その他 ()

8. 農業経営の改善方策(3つまで○)

- ①生産技術向上 ②新商品・高付加価値化の取組み ③経営管理体制強化 ④規模拡大
⑤共同化・集落営農 ⑥法人化 ⑦加工・販売等多角化 ⑧異業種と協力・連携
⑨その他 ()

9. 後継者について

- ①後継者はいる ②候補はいるが後を継ぐかどうか不明 ③後継者を探している
④当分、後継者問題を考える必要ない⑤自分の代で終わり ⑥その他 ()

SQ1.後継者がいる場合、それは誰ですか(例 息子)

SQ2.後継者がいない場合、その理由は何ですか(例 収入が低くてとても薦められない)

10. 10年後のあなたの農業経営は

- ①現在と同じ個人経営 ②現在と同じ共同経営 ③後継者が中心となって経営 ④共同化を推進
⑤多角化・異業種連携が進行 ⑥農業を辞めている ⑦その他 () ⑧わからない

11. 国・県・市町村・農協の支援策への期待や農業のあり方などについて、御自由にお書きください。

12.今後の農業経営にとってもっとも大切と考えていることは何ですか(例 消費者が支持する農畜産物の品種、品質、味)

13.農業経営の上で経営状態や今後の進め方について相談する相手がいますか

SQ1.「いる」場合は、どのような方ですか(例 農業指導員)

SQ2.「いない」場合は、なぜですか(例 身近に経営的センスを持っている人の知り合いがいない)

14.付加価値を上げるために生産以外にも加工を仲間と組んでやることを考えていますか

SQ1.「既に取り組んでいる」、どのような加工をしていますか

SQ2.「考えたことはあるが仲間ややり方がわからない」、どのような支援が必要ですか

SQ3.「考えたこともない」場合、今までと同じでよいからですか

15.農家以外の方々、例えば、加工業者、小売業者、卸売業者、飲食店などと連携するお考えはありますか

お わ り に

本調査研究事業を担当した群馬県支部「食と農の研究会」は平成19年6月に7人のメンバーで誕生した。

その後、農業に関する基礎的な勉強をしながら事業の進め方を話し合った。8月初めには県庁で開催された農業経営士及び農村生活アドバイザー役員の合同会議の場で事業の趣旨説明とアンケート調査への協力を要請、9月末には群馬県農業局地域農業支援課、群馬県農業公社、群馬県農業会議を訪問し協力を要請、様々なアドバイスを頂いた。

10月半ばに県庁の協力でアンケートを送付、また、群馬県立農林大学校にも協力要請した。

以後、10月末から12月後半にかけて、農業公社現地就農アドバイザー、農林大学校卒業生、先進的農業法人、高崎市倉渕町新規就農関係者などのヒアリングを皆で手分けして実施した。

調査研究を進め、脱サラの新規就農者とその支援者、若い農業後継者、先進的農業法人の代表者などと接するうちに、巷間伝えられる農業の後ろ向きイメージとは全く異質な、明るさや希望を痛感させられることとなった。

本報告書は、メンバーそれぞれの仕事の合間に実施し、年末年始の行事の傍らまとめたもので、群馬県支部「食と農の研究会」メンバーの農業の勉強の域を出ていないが、今後、我々中小企業診断士が農業経営分野で聊かなりと貢献するための緒に就いた記念すべき出来事と考えられ、大いに期待して頂きたいと思う。

平成20年1月

社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

調査研究員 川村 明正

調査研究員 阿久澤 豊

調査研究員 木暮 昌弘

調査研究員 土屋万壽夫

調査研究員 戸塚栄三郎

調査研究員 福島 久

調査研究員 吉永 哲也