

農業経営の発展段階に応じた経営継続に係る支援

令和3年3月末時点



兵庫 花子

県立農業大学校卒業
20歳(神戸市出身、実家は非農家)
 ○イチゴが好物。
 ○小学生：
 稲作体験をして、農業に興味があ
 わく。
 ○中学生：
 トライやるウィークにおいて
 農家で就業体験。
 ○高校生：農業高校へ進学。
 イチゴ農家での農業実習を機
 に、将来、農業関連分野へ就
 職したいと考え、農業大学校
 を受験。
 ○農業大学校：
 イチゴ農家で長期研修をした
 時、イチゴの農業経営のおも
 しろさを学び、本格的に就農
 を決意

就農1年目【23歳】
 経営：施設イチゴ(15a)
 直売、市場出荷
 所得：250万円/年
 収入：販売550万円+農業次世代人
 材投資資金(経営開始型)150万円
 (最大5年間)、支出：450万円
 借入：1,500万円(青年等就農資金)

- 認定新規就農者を目指す
 青年等就農計画を立て、認定新規就
 農者になった結果、就農時に必要
 な様々な支援が受けられる状態に
 なった。
 ①農業次世代人材投資資金(経営開
 始型)による所得保障
 ②青年等就農資金(無利子)
 ③農地中間管理事業による農地借受
 ④農業施設貸与事業によるハウス等
 の施設整備。(1/2以内補助)
- 親方制度(地域主導型就農定着応援
 事業)による地元のサポート
 親方を通じて地域になじめ、販売先
 も紹介してもらう。
- 青年クラブへ加入。
 先輩農業者との交流を通じて夢が膨
 らむ。

就農6年目【28歳】
 経営：施設イチゴ(15a)
 直売、市場出荷
 所得：300万円/年
 (収入：750万円、支出：450万円)

- 経営が安定
 青年等就農計画を達成。

- 認定農業者を目指す
 規模拡大や加工販売を目指すに当
 たり、農業経営改善計画策定に向け、
 検討。

- 青年クラブでの交流
 若手農業者の人脈が広がった。

就農10年目【32歳】
 経営：施設イチゴ(25a)
 直売、観光、加工
 所得：500万円/年
 (収入：1400万円、支出：900万円)

- 規模拡大
 ①いちごの摘み取り園を開設
 ②規模拡大にともないパートを増員。
- 認定農業者になる。
 地域農業の担い手としての責任感
 を自覚。また、目標達成に向け、計
 画を実践。

- ひょうご農業MBA塾に参加。
 経営を見直す意味で授業の中で経
 営計画を立てたことや、講師や他の
 塾生から刺激を受けたことで、法人
 化を本格的に検討する。

- 加工品への取組み開始
 地域の業者と連携し、加工品(ジャ
 ム、アイス)の取組を開始。

就農15年目【37歳】
 経営：施設イチゴ(35a)
 直売、観光、加工
 所得：600万円/年
 (収入：1900万円、支出：1300万円)

- 法人化
 雇用に関する社会保険、販売に
 関する信用創造の面から、法人
 化を決意。

- 経営規模の拡大
 法人化に伴い、農地中間管理事
 業を活用し、経営規模をさらに
 拡大。

- 雇用者に対する労働環境の改善
 新規就農者を1名雇用。
 ①就労規則の作成。
 ②男女別トイレや休憩室等の
 設置による環境整備。

- 信用度高まる
 販売面でも、信用度が高まり、
 取引が増える。

就農25年目【47歳】
 経営：施設イチゴ(50a)
 直売、観光、加工、農カエ
 所得：800万円/年
 (収入：3000万円、支出：2200万円)

- 経営規模のさらなる拡大
 ①収入が増え、経営が高いレベ
 ルで安定。
 ②新規就農者を2名雇用。

- 会社の後継者の育成に着手
 ○女性農業経営士になる
 地域農業の発展、若手農業者育
 成のためにも、農業経営士にな
 ることを決意。

- 加工品の開発
 近隣の酪農家と協力して、ジェ
 ラートを開発。

- 経営の多角化
 ジェラートをメインにカフェ
 経営開始



農業改良普及センターによる支援

- ①青年等就農計画作成と実現支
 援
- ②収入保険加入呼びかけ、ハウス設
 置の場合、園芸共催加入を促進
- ③青年クラブ加入推進

- ①農業経営改善計画作成支
 援
- ②青年クラブ活動等で経営情
 報共有、課題解決手法の指導
- ③BCPチェックシート活用推進

- ①重点対象者に対し、各戸の
 状況に応じ経営改善計画実
 現に向けた指導
- ②規模拡大、雇用導入志向者
 には法人化指導

- ①BCP計画策定推進
- ②経営状況に応じ、GAP、
 収入保険等の取組推進
 (③地域リーダーとしての役割
 意識を啓発→農業経営士へ)

- ①BCP計画策定推進
- ②経営状況に応じ、GAP、
 収入保険等の取組推進
- ③指導的農業者として普
 及センターと連携