

<30-05>

課題名	若い就農者などへの発展段階に応じた伴走支援	人づくり・ 組織づくり	丹後農業改良普及センター
(1) 普及指導事項（評価対象） 若手農業者への安定経営に向けたステップアップ支援		(2) 普及指導対象 27～29 対象者で「営農継続の目処がたった者」の他、 就農後7年目までの若手農業者	
(3) 活動内容と成果			
<p>・若手農業者の経営力アップ支援を効果的に進めるため、支援対象者（45名）の中から、市町毎におおむね1名ずつの重点対象者8名を選定し、各人の経営力アップにつながる課題に対する技術指導の他、専門的かつ高度な内容の研修会への誘導など、課題解決に向けた支援を行った。その結果、重点対象者の今年度の課題解決への意欲が強化、継続され、基幹品目の栽培技術向上やGAP取得に向けた取組を開始するなど、自ら課題を解決する行動がなされた。</p> <p>・新技術の習得や意欲増進などを促すため、参加農業者間の交流も兼ねて、兵庫県篠山市の企業的若手経営体2組織への視察研修会「青年農業者ワークショップ（経営力アップ講座）」を、丹後農業士会の協力により開催した。その結果、視察先はいずれも販売手法や組織運営等に特徴があり、「従業員とのコミュニケーションや法人化についての説明が参考になった」「お金の話を具体的に聞いて、イメージしやすかった」「GAPやIoTの導入など、自分も取り組んでいかねばと感じた」等、交流によって自らの経営に活かそうとする意欲の向上につながった。（参加者12名。主に20～30歳台）</p>			
(4) コメント		(5) 普及指導計画への反映状況、今後の活動等	
<p>①若い就農者の経営を発展段階に応じて軌道に乗せるために、重点対象者について個別のシートを作成しチームでサポートしたことは効果的であると思われる。重点対象以外の人たちには何をしていくのか、あるいは、重点対象者が経営力アップした後に、他のメンバーにも影響を与えられるような仕組みを作り、全体に波及し、アップさせるような取組を検討してほしい。</p> <p>また、高度な研修については、少し上のキャリアの人たちにも対象を広げることも検討してはどうか。</p>		<p>①課題設定こそ行いませんでしたが、重点以外の対象者にも重点対象者と同様に、日常活動で接する中で抱えている問題を知り、普及センター内で情報を共有化しながら解決を図ってきましたし、今後も図っていきます。</p> <p>また、経営力アップした重点対象者が、若手農業者の身近な先輩として相談に乗ってもらえるような場づくりについて、経営力アップ講座のあり方の見直しなどを検討します。</p>	

(4) コメント	(5) 普及指導計画への反映状況、今後の活動等
<p>② 普及計画では、「経営力向上の課題を明確に説明できる農家数」となっており、農家の問題意識の向上は成果の指標としてみるができるのではないかと。「もっと聞きたい」、「もっと時間かけてほしい」との声など意欲向上についても成果指標として取り込めないか</p> <p>③ 1人年間10作物以上を生産しているが、今後生産コストと収益性から得意分野に集中し、目標所得を確保するような支援、取組を検討してはどうか。</p> <p>④ 視察などにより視野が広がるのでどんどん交流することは大切なことだと思います。 特にエリアを越えての視察研修会の開催はいい取り組みで、今後も開催を期待します。特に、経営形態の異なる府南部の若い就農者たちとの交流の機会にも取り組んでもらいたいと考えるがどうか。</p>	<p>「高度な研修」への参加は、重点対象者にはとりわけ意識して誘導を図ってきましたが、今後は対象者のニーズを踏まえつつ、少しキャリアが上の人も含め、普及対象者以外の農業者にも呼びかけていきます。</p> <p>② 意識という形のないものの測定や数値化、意識の確かさの見極めは普及現場では難しいことから、これまでは意識の変化の結果が具体的に現れたもの、例えば明確な説明、取組み、収量などを成果指標として選んできました。しかし、問題意識の向上、改善意欲の向上も、確かに安定経営の実現に向けた前進だと捉えることもできるので、意欲の向上を把握できる方法として、聞き取りやアンケートの方法を研究していきたいと思えます。</p> <p>③ 多品目を生産している対象者は、年間の作業分散と収益安定の面から、少量多品目の戦略を取っています。就農年数の浅い対象者に対しては、まず収益性がある得意分野を基幹品目として選び、これを補完する品目として、労働力の競合等を総合的に勘案しながらその他少数の作物を組み合わせるよう助言していきます。</p> <p>④ 経営形態が異なる管外の先進的経営体への視察や交流は今後も開催を検討し、府南部の若い就農者との交流も一つの候補として考えていきます。</p>

