

<30-01> 令和2年度京都府普及指導活動外部評価結果

課題名	経営発展段階に応じた就農者支援	人づくり・ 組織づくり	京都乙訓農業改良普及センター
(1) 普及指導事項（評価対象） ①面談や個別支援による課題解決支援 ②農業基礎知識の習得と仲間づくり ③経営向上のための情報提供、課題解決への活動支援		(2) 普及指導対象 ①就農希望者、就農準備中の人、新規就農者 ②就農概ね3年目までの農業者 ③6次産業化や販路拡大、法人化を目指す農業者	
(3) 活動内容と成果			
① 面談や個別支援による課題解決支援 就農希望者に対しては、就農への道筋が理解できるよう、面談で希望を聞き取り、関係機関や地域農業者と連携して支援した。 就農準備中の人に対しては、就農準備に向けて農地取得や販売先確保、就農計画の立案について助言した。 新規就農者に対しては、経営確立に向けて、サポートチームで面談やほ場巡回を行い、栽培品目や栽培技術、労力確保等について助言を行った。 その結果、就農希望者が自分の進路を決め、研修等の就農準備を行い、新規就農者として独立自営する段階へと進むことができた。新規就農者は短期目標に向かって努力し、経営安定や地域の担い手としての定着が進んでいる。			
② 農業基礎知識の習得と仲間づくり 農業基礎講座及び経営講座を開催し、研修内容として先進農家での栽培実習や農業経営の講義を充実させた。相談できる農業者や仲間づくりの機会を増やすため、農業基礎講座に各年度2回の交流機会を設け、先輩農業者をアドバイザーとした。その結果、農業や経営の基礎知識の習得ができ、受講者同士や先輩農業者とのつながりを作るきっかけとなった。			
③ 経営向上のための情報提供、課題解決への活動支援 京都乙訓地域農業応援隊として、関係機関がチームを組んで面談や課題整理を行った。6次産業化や販路獲得、法人化への準備ができるよう、事業活用の支援を行うとともに、専門家派遣により必要なノウハウの習得などステップアップを応援した。また、新技術導入のため事業を活用し、天敵資材等の導入を支援した。 その結果、経営向上をめざす農業者が実現したい目標を関係機関で共有し、それぞれの役割を果たしながら支援することで、農業者のめざす経営の姿に近づくことができた。			

(4) コメント	(5) 普及指導計画への反映状況、今後の活動等
＜対象の問題解決のため効果的なねらいと働きかけになっていたか＞ 就農環境を整え、農業基礎知識・技術研修から経営確立に向けた諸活動は、地域の担い手育成に対し大変効果的な活動であり、一人一人に合わせ、段階別に対応した指導がされており評価できる。 経営の基盤をしっかりと作ることを支援の第一の目標に設定することにしてはどうか。	経営支援に当たっては、経営基盤の確立がまずは重要と考え、農地、機械・設備、栽培技術の習得、労働時間等の働き方、地域からの信頼を得ることなどを目標にしながら農業者を支援してきたところです。 今後も、農地の確保や利用権設定については市町や農業委員会と連携するとともに、機械・設備の導入については、ＪＡとも情報共有し、府や市町の支援制度を活用しながら進めていきたいと考えています。 また、栽培技術についてはＪＡと連携しながら農業基礎講座や個別巡回指導、販路は商談会等の情報提供により支援をしていきます。 周りの農業者から認められるよう、地域農業者からも指導してもらえる体制で進めていきたいと考えています。
＜働きかけ（活動）によって導かれた対象は、目指す姿に到達したか＞ 個々の目標が異なる分、目標に到達したかの判断は本人しかできないと思うが、十分成果は出ていると思われる。 普及対象者の経営への不安を払拭できるようしっかり指導されたため、対象者それぞれがステップアップしており、成果がでている。 目標値に、反収や売上を具体的に入れて評価することも、就農者の意欲につながるのではないか。	支援対象農家に、現状、目指していることや、やりたいこと等を聞きとり話し合っ、今年度の目標を設定しています。設定する目標には、「〇〇をしっかりと栽培する」「会計ソフトが使えるようになる」等の行動目標や、売上や収量等の数値目標等、様々あります。売上や収量等の向上を目指せる農家には、具体的な数値目標の設定を誘導し、評価していきたいと考えています。また、中間と年度末に進捗状況や成果を確認し、評価をしています。ご意見のとおり、反収や売上など数値目標を挙げることで、やるべきことが明確になり意欲につながっていると思われますので、今後も、具体的な数値目標を挙げて評価していきます。

<それは成果指標に表れているか> 支援の成果が評価指標に表れていると思う。 指標となる数字は、その根拠が見えないため、わかりやすいというメリットはあるが信頼度に欠けるのではないか。	成果指標は、短期目標などを達成した農家の割合となっており、達成の成否は、個々の農家の目標に対する基準で評価しているため、成果指標の根拠が見えづらいものになっていると考えます。目標の設定に当たっては、例えば反収を目標に上げる場合、地域での標準的な数値、支援対象者の現状、栽培改善により向上が見込める数値等を具体的に検討した上で設定し、しっかり評価しているところです。成果指標の根拠がわかりやすい示し方について、今後検討してまいります。
<課題解決に向けて関係機関と連携した取り組みがされていたか> J Aや各市町との連携があまり見えなかった。 どの人も販路拡大となると商談会になっていないか。もう少し違うアプローチがあっても良いのではないか。多方面の機関と連携して進めるべき。 今後の対応として、ソフト的な支援から主体的な経営力向上支援が大切であることから、商工会議所等の融資計画作成を通じた経営計画の作成支援が期待される。 対応している作物が多岐にわたっており、広域連携による指導なども必要。	農業者への支援に当たっては、普及センターや市町、JA、農業委員会、農業会議、商工会議所等で構成する「京都乙訓地域農業応援隊」において、連携しながら面談や課題整理、専門家派遣等を行っており、今後も続けていく予定です。 商談会は、販路拡大の1つの手段ではありますが、商談会に参加する前の模擬商談会を行う過程で、自身の商品の強み弱みを把握し、商談シートの作成方法を学び、自ら交渉する力を身につけることができる有効な手段と考えています。身につけたスキルにより、商談会以外でも販売先を見つけられるようになりました。今後はネット販売など違ったアプローチについても情報提供していきたいと考えています。 京都府農人材育成センターで実施する「農業経営塾」において、経営計画作成支援が行われており、このような機会も活用しながら、主体的に経営力向上を目指す農業者を育成してまいります。 京都乙訓管内では個別に異なった品目を栽培していることが多いため、他産地の情報収集や視察研修、技術者や生産者間の意見交換を行うなど、

	広域的に連携しながら指導することも検討していきます。
<総合コメント> 個人へのきめ細かい対応が成果を生んでいる。新規就農者が定着し、地域の担い手となるよう、継続した支援に期待する。 新品種の導入や IPM、キッチンカーの活用等特徴的な農業経営の確立に努めたのは評価。今後はスマート農業の導入について支援を強化し、新規参入者の経営が成り立つまで伴走支援をお願いしたい。 3年間の個々の指導活動事例をまとめ、普及対象の類型化と指導パターンを確立し、共有化されることを期待する。 仲間づくりについては、新規就農者ばかりでなく、ちょっと先輩との接点を作ることで師弟ではない関係が作れるのではないかな。 販売先を確保することが、1農家にとっては一番苦勞されるところで、支援のニーズも高いと思うので、ぜひ農家の力になっていただきたい。	スマート農業については、環境測定装置を導入して地温、土壌水分や日照時間等のデータを取り、収量や品質への影響を農業者とともに調査しているところです。今後とも農業者がデータに基づく栽培管理ができるように支援していきたいと考えています。 類型化と指導パターンについては、平成28年度に「新規就農（参入）者定着支援のための手引書」を全普及センターが協力し合って作成しました。これ以降の事例については、手引書に追加していく形で、農産課と相談しながら整理していきたいと考えています。また、当普及センターの支援例についても、全普及センターの支援例をまとめる中で、類型化し、指導パターン等の傾向がわかり共有化も図れるのではないかと考えています。 ちょっと先輩との接点をつくるため、少し先を歩く先輩農業者のほ場視察等を行って交流を図るとともに、今後とも若手農業者間で、情報交換や交流を図る「京都市農業青年研究会（会員38名）」への加入を働きかけていきます。 販売先については、市場出荷、契約出荷、スーパー等小売店との直接取引、直売などのメリット・デメリット、出荷調製作業や流通に係る労力等を考慮し、経営に合った販路が見つかるよう個別に支援を行っていきます。