

農業の新人革命

JA総合研究所客員研究員 和泉真理

担い手不足と嘆く農業界だが、どっこい若くて有能な経営者はいる
この1年に出会った若い優秀な農業経営者達

事例1 島根県のA氏(51歳)(施設野菜生産)

経営の概要

ハウス 53棟で有機葉物野菜生産(有機JAS認証)

雇用:常雇5名、パート27名

販路 生協、スーパーへの直接販売

プロフィール

就農の経緯 実家は農家→大学農学部→就農(24歳)

親の経営との違い 野菜・養鶏・コメなど多品目→有機葉菜

地域やネットワーク、展望など

研修生として働いた後独立した10名の農業者とグループ会社を設立し、
共同での販売、肥料や資材の共同購入を実施

近隣の農地を購入し露地野菜生産にも着手予定

事例2 京都府のB氏(46歳)(露地野菜の生産・加工他)

経営の概要

九条ネギの生産(自家生産+契約栽培計17ha)と加工(カットネギ)

この他卵の生産、ケーキの生産・販売など

雇用:常雇20名、パート36名

販路 直接販売、カットネギはラーメン店を中心とする外食

プロフィール

就農の経緯 実家は農家→大学→アパレル企業→就農(33歳)

親の経営との違い 近郊野菜生産→九条ネギの生産・加工

地域やネットワーク、今後の展望

京都の農業者グループの直接販売サポート事業
美山町でのネギ栽培や養鶏による地域農業活性化のサポート
ネギで年商 10 億をめざす

事例 3 群馬県の C 氏 (45 歳) (露地野菜の生産・加工)

経営の概要

有機農産物 (コンニャク芋、ニラ、大根など) の生産、加工
販路 生協、スーパー等への契約販売、外食企業との契約販売

経営者のプロフィール

就農の経緯 実家は農家→農業高校→就農

親の経営との違い 慣行野菜・養豚→コンニャク芋等の有機生産・加工
地域やネットワーク、経営展望

就農希望者の研修、独立支援

農業生産者 58 名による出荷団体の設立

事例 4 滋賀県の D 氏 (41 歳) (稲作)

経営の概要

水稻 (無農薬 11ha、赤米 7ha、慣行 10ha)、その他 8ha

雇用: 常雇 3 名

販路 個別消費者へのネット販売、雑穀米業者や飲食店との契約販売

経営者のプロフィール

就農の経緯 実家は農家→飲食業へ就職→就農 (30 歳)

親の経営との違い 慣行稲作→無農薬稲作・大規模化、直販
地域やネットワーク、経営展望

地域の若い農業者 30 名による販路開拓

リスク分散、雇用労働力活用のための他品目や加工部門の導入

事例 5 神奈川県のエ氏 (31 歳) (養豚)

経営の概要

養豚

販路 外食店等への直販、バーベキューでの販売、市場出荷

経営者のプロフィール

就農の経緯 実家は農家→大学→人材派遣企業→就農（30歳）

親の経営との違い 養豚→養豚（直接販売）

地域やネットワーク、経営展望

農業後継者や実家が農家である都市生活者の組織化

自らの経営規模拡大は現時点では想定していない

これらの経営の比較分析：共通点、異なる点

経営

経営理念

経営における合理的手法

リスクをとることとリスク管理

雇用と人材管理、組織運営

販売

独自の販売戦略：自分で売る、ネットワークで売る

売り先が決まっている

リスク管理

農業者ネットワークの形成と若い農業者の育成

一匹狼ではない

共通の「志」を持つ農業者のネットワーク

背景にあるもの

消費市場の多様化、都市と農業との距離の拡大

新しい技術（情報、IT、流通（宅配・直売））

農業への考え方の変化、人生観の変化

高い教育水準、豊かな人的ネットワーク

余っている農地

JAは何ができるのか・・・？