

令和元年度 T A C 取組事例報告

(J A 佐波伊勢崎)

タイトル 「 担い手支援 」

(報告者) J A 佐波伊勢崎営農事業部 営農支援課 T A C 推進室 江原克法

T A C または営農渉外等歴: 12年目 (平成18年 4月 1日 ~ 令和元年12月31日)

担当担い手数: 30件 (面談回数30件/月以上を12ヶ月)

<対象となる地域農業の担い手の営農状況>

①活動時期: 平成29年 1月 ~ 令和元年 月

②地域農業の担い手

- ・ 類型: 農業生産法人 営農組合 若手農業者 その他 (選果場利用組合)
- ・ 主要作物: いちご トマト ・ 栽培面積: a or ha
- ・ 他特徴:

<対象となる担い手に提案するに至った背景...担い手のニーズ>

当JAでは平成29年度に組合員全戸訪問を行い、「経営意向調査」を実施した。調査を通じ、担い手には経営規模の拡大や維持の要望さまざまな意見をいただいた。その中で1~3の中の事例に対して支援を行った。

1. いちご農家だった祖父が亡くなりその後、就農を決意した。TAC活動の中で共に作業していた祖母の方から「孫の農業を指導してもらいたい」との事を受け、経営支援を行った。
2. ハウスなすの加温をしたいとの要望があり、担い手サポート事業・佐波伊勢崎独自事業生産振興積立金を使い暖房機とCO2発生機を薦めた。
3. 販売事業部との連携

<取組内容・提案内容>

1. 新規就農者の経営基盤強化に向けて目標年収1,000万円をめざし補助金等を受けるため認定農業者の取得と一緒に取り組み認定を取得した。3年目の今年は今後の目標金額設定が必要と考え、担い手サポートセンターで行っている簡易的診断表の提案を行い、シュミレーションで自らの目標金額設定し、高い意識づけを行った。その中で、面積拡大を提案また拡大に必要な育苗ハウスを担い手サポート事業の「JAの所得増大・生産拡大の支援事業」を活用し、負担を軽減しながら建設を行った。今後県単事業を活用しながら経営規模拡大を目指す。
2. ハウスなすのCO2施用について当JAでは初の試みだった為、導入後の管理・実績調査等を実施。
3. トマトセンターとの連携を図り生産者に目標を掲げ生産診断表・マトリックス表の配布・巡回・増収強化。



経営診断表説明の様子



トマト巡回の様子

<担い手にとっての成果>

1. 就農当時施設8aのいちご栽培で収入は約320万円だった。2年目は露地なす等の提案を行った中で、ズッキーニに行き着き促成で試作、抑制で5aの栽培を行った。また、いちご出荷についてはJA直売所への出荷提案も行い実績として約100万円の増収につながった。また、来年度はぐんま野菜王国（県単事業）を活用し本圃のハウスを13a増設予定であり増設後収入1,000万円を目指す。
2. CO2発生機の購入では試算表作成し経費や金額を提示し理解してもらった。その後購入時に当JAの助成事業である生産振興積立金を使い、負担軽減を図った。また、収量については1年目で約10%の増収となった。
3. 今年度より2つに業務が分かれ販売については販売事業部、指導部分は営農事業部になった。トマトセンターについてはTACに巡回は任された。巡回状況は販売対策会議等で情報を共有している。また販売事業部でトマトセンターの目標数量を設定しさらに個人に目標数値を示した。TACも生産診断表及びマトリックス表を提示し各生産者にトマトセンター内での順位や反収におけるの位置を示し増収に向けての高い意識付けを行った。

<担い手の評価・声>

1. 就農したばかりで、今後数年は設備投資や人員雇用などで大きく数字が変わるので定期的に診断を受けて、経営数字を確認しながら目標に向かって頑張っていきたい。
2. ハウス茄子にCO2施用した対象区と慣行区部分で病害や樹勢などが明らかに違っていたので、来年以降には別のハウスにも装置を入れてみたい。
3. 経営診断表・マトリックス表で自分の位置が確認できたことにより、位置を上げたいとの意識になったので今後も定期的に巡回をしてもらいたい。

<JAにとっての成果>

- ・ 就農2～3年の方に簡易経営診断を活用する事で、品目選定や規模拡大に着手でき資材や販売手数料等の収入が得られ、又生産者も所得が向上するメリットがある。
- ・ 茄子CO2施用の効果で増収になった為、今後の普及を行い資材の収入が得られ生産者も所得が向上する。また、販売量が増えることにより販売手数料増え利益があがる。
- ・ 目標設定により反収向上の意欲がわき指導巡回で反収向上につなげることで販売手数料の増加、またトマトセンター実績としての収量増加。