令和８年度千葉県普及活動外部有識者意見交換会結果概要			
日時	令和８年 10 月 14 日（水曜日） 午後１時 30 分から午後４時 30 分	場所	ホテルプラザ菜の花　４階　槙

（概要）

本県の農業改良普及事業に関して、普及指導計画に基づき農業事務所改良普及課が実施する農業改良普及活動・成果等について、外部有識者による意見交換会を開催し、より高い成果が得られるよう普及事業の改善を図る。

今年度は、山武農業事務所、長生農業事務所、担い手支援課の活動を報告し、有識者から意見や助言をいただいた。

（活動報告と意見交換）

１　山武農業事務所

（１）報告した活動の題名と概要

「若手生産者の育成による経営体の強化といちご産地の育成」

山武地域は県内有数のいちご産地であるが、世代交代や新規参入が進む中で、産地全体での栽培技術向上や品質・集客力の向上が課題となっていた。そこで、若手生産者の育成を目的に「さんぶ苺勉強会」を設立し、環境制御技術や病害虫防除などの技術研修、相互視察、現地検討会を通じて、生産者の技術力・経営力向上を図った。また、女性農業者を対象とした販売力向上研修や、先進農家を講師とした研修会を開催し、生産者間の交流促進や技術継承にも取り組んだ。

さらに、新規参入者に対しては、現地指導や産地内のいちご農家との交流を細やかに行ったことで定着に繋がった。

今後は、女性農業者の研修参加促進や、新規参入者が地域内で就農できるよう農地・施設を確保する仕組みづくりが必要である。

（２）外部有識者からの意見

ア　産地としての PR について

「さんぶ苺勉強会」が活性化していることもあるので、個々の農園の取り組みだけではなく、お金を掛けずに一体的に取り組んでいくことが良いのではないか。例えば、共通のマークを作りそれぞれのチラシなどに使うことがある。また、いちごをより知ってもらうための「食べ比べシート」に、いちごを並べて写真を撮り、その写真を SNS で発信してもらう方法もある。いちごをはじめ、農家、栽培のことなど、農業への関心を持ってもらう機会を広げていけると良い。

イ　産地としての PR について

メディアに取り上げられるためには「珍しさ」、「季節感」、「社会性」が必要となる。山武地域のいちご産地は、単に「いちごを作っていること」ではなく、「なぜ山武の

いちごを選ぶのか」という理由を発信する段階に来ているように感じる。PR の主役を「いちご」から「人」に変え、誰がどんな想いで栽培しているのか、どんな苦労や工夫があるのかを発信することで、消費者の共感を得やすくなる。周辺観光資源と組み合わせたモデルコースを作り、発信対象を「いちご好き」から「休日のお出かけ先を探している家族」へ広げることで、様々なメディアで取り扱う機会も増える。SNS は宣伝だけではなく、「完熟いちごの見分け方」「品種ごとの特徴」など、役立つ情報を入れると反応が取りやすい。

ウ　女性向け研修への参加について

女性向け研修の参加者が少ないのは、どの地域でも苦労する課題である。少数をじっくり育てる女性限定の会、家族全員が当事者として認識する全体向けの会の両輪で動かしていくことが女性を経営に参画させていくための現実的な道筋だと考えている。女性限定の会については、まずは事前のアンケートで女性が参加しやすい曜日、知りたいことを丁寧にすくい上げることで環境を整えること。参加してくれた熱意ある方々を繋ぎとめるには、女性たちが本当に知りたい内容を提供し続けることが次の参加に繋がるため、会話の中で上手に引き出す普及指導員の力が不可欠である。また、研修会の通知の宛名はこれまで当たり前であった代表者だけではなく、お嫁さんや息子の名前も連名で記載することで、自身も対象であるとの認識してもらうこと。これにより女性の参加が増えてくれば、その様子を見ている農園にも連鎖していくだろう。

エ　活動の整理や体制について

現状や課題、対象、手法について分かりやすく整理されている。また、農家が農家に教える方法について、栃木県では女性農業士が女性農業士を育てるシステムが作られており、女性の農業委員も広まっている。関係機関との連会や内部の体制についても触れていただければより良いと感じる。

オ　女性向け研修への参加について

女性農業者は研修会に参加したくないのではなく、参加したくても参加できない構造的な要因があることを考えないといけない。未だに、育児、家事、介護を女性が負担しているところがあり、夜に開催する研修会には女性は参加できない。このような事を考えると、託児スペースを設けることやオンラインでも参加できるなど参加方法の多様性を確保していただきたい。

（3）山武農業事務所からの返答

経費を掛けずに宣伝する方法はいちご農園に喜ばれると思うので、伝えるべきだと思う。

研修会の通知の宛ての連名については是非考える。若手のいちご農家が多いのでこのような取組には柔軟に対応してくれると思う。今後、いちごの食味についての研修会の開催を検討しており、経営発展に繋げていただきたいと考えている。

2　長生農業事務所

（1）報告した活動の題名と概要

「地域を支える多様な担い手の育成について」

長生地域では農業経営体数の減少や農業従事者の高齢化が進み、主要品目であるネギ、トマト、ナシの生産量も減少していることから、担い手の確保・育成が大きな課題となっている。そこで、長生農業独立支援センターを中心に、市町村やJAなどの関係機関と連携し、就農相談、青年等就農計画の作成支援、研修先の確保、就農後の巡回指導などを実施している。

その結果、令和 4～7 年度に認定新規就農者 43 名を確保した。また、ネギでは「ネギ塾」や技術指導により21名、トマトでは空きハウス活用や個別支援により5名、ナシでは園地貸借の推進と重点指導により2名の新規就農者の定着を支援している。

ネギでは高温による収量・品質低下や雇用導入が進まないこと、トマトでは経営管理に十分注意を払う必要があること、ナシでは貸借可能な園地不足が課題となっている。

今後は、就農後の栽培管理技術の習得をはじめ、農地・施設の確保、第三者継承を支援し、新規就農者が円滑に参入できる環境を整備していく。

（2）外部有識者からの意見

ア　長生地域の新規就農者の支援体制について

水稲での新規就農は、初期投資が高く、お米の値段の乱高下などの理由から難しい。農業を始める時、どこに相談すればよいか分からない課題があるが、長生地域の場合は長生農業独立支援センターを窓口にして相談ができ、呼び込む仕組みづくりができている。ただ、就農しても定着しないと意味がない、農業事務所の普及指導員が、各農家を回って、様子を見に来て、声をかけてくれることがありがたいので、就農直後の方には集中的に回ってもらいたい。

イ　新規就農者の雇用支援について

自身は 10 年程前に就農し、新たにネギを始めたときは技術が無く、B 品しか出荷できず、価格が安く、利益が少なかった。雇用についても、一緒にやる仲間を増やすためには、利益を出す必要がある。まずは、作れる技術を身に付けることについて、普及指導員には力になってもらいたい。また、最初は技術がないので、B品の出荷でも生活できる価格が取れるようになれば、離農する人はいなくなるのではないか。

ウ　新規就農者の技術習得について

長生農業独立支援センターと長生農業事務所では、新規就農者のネギの栽培技術向上を図るためにネギ塾を開催しているが、農業事務所や農協の職員の技術向上も必要であると考えており、生産者と一緒に勉強できる仕組みづくりができないかと考えているので、今後、協力をお願いしたい。

エ　施設園芸における新規就農者の経営管理について

まずは、施設園芸の就農を進めていいのか初期に検討することであり、過大な投資はその方を結果的に不幸にしてしまう可能性がある。施設園芸で就農がしたいのであればそれに見合った準備をしておく必要があり、準備ができていないのであれば、露地品目などの投資額が低いものを選択したり、計画を見直すことも必要である。また、計画通りにできなかった時を想定しておき、売り上げが想定どおりにいかなかったときに経営や生活が成り立つかを事前に考えておくことが経営管理（リスクシミュレーション）である。最後に、将来のなりたい姿を見据えて投資の優先順位を付け、5 年後、10 年後に必要な投資は何かを考え、資金調達できる借入余力を残しておくことが大切である。

オ　新規就農者の定着について

新規就農の話になると、定着という言葉がよく使われるが、何を持って定着なのかは議論ができていないところである。就農から発展までは直線ではなく、雇用することが経営のスタートラインとも考えられる。定着にもいくつかのステージがあるので、農家が今どのステージにいるのか、普及指導員や周りの人が声掛けしながら見ていくことが重要である。

（3）長生農業事務所からの返答

水稲の新規就農はハードルが高いが、最初は集落営農組織の手伝いから入って存在を高めることを考えている。農家へ訪問しての情報収集やコミュニケーションからは、学ぶことも多いので、若い職員も多いが、なるべく農家のところに行くように話をしており、励ましの言葉をいただいた。

良いものを作らなければ経営は成り立たないのはそのとおりである。露地のネギ栽培は一見ハードルが低いように見えるが、耕作放棄地では雑草や地力等の点で難しく、既存のネギ農家とは全く異なる技術指導が必要であり、生産基盤が早く確保できるよう指導していきたい。

関係機関と連携しながらの職員の育成については、若い職員も多いので、技術を身に付ける機会としてとても良い情報である。

施設園芸の就農について、借金を抱えて農業することはリスクがあるので、空きハウスを活用するよう伝えている。長生地域は、新規就農希望者からの相談には真摯に向き合い支援をしており、自己資金がない方には、既存の農家に雇用してもらうことも紹介している。

3　担い手支援課

（1）報告した活動の題名と概要

「発展段階に応じた担い手の育成・確保」

本県では基幹的農業従事者の減少と高齢化が進むなか、地域農業を支える担い手の確保・育成が重要な課題となっているため、就農直後の青年農業者を対象とした「農業

経営体育成セミナー」の開催や、青年・女性農業者組織の活動支援を通じて、新規就農者の定着と地域をけん引する担い手の育成に取り組んでいる。

県域の青年農業者団体に対しては、会員による主体的な運営を促すことで企画・運営能力の向上、活動の活性化を図った。青年農業者会議の開催においては、各地から選出された実行委員が運営に携わることで、企画・運営能力の向上を図り、地域を超えたつながりづくりの機会としている。

女性農業者に対しては、地域農業・産地力アップ女性リーダー講座を開催し、地域や産地の課題解決の実践を支援し、また、参加者の交流による将来の地域のリーダーとなる女性農業者のネットワークづくりの機会となった。

さらに、担い手の成長段階に応じた育成体系図を作成し、育成の方向性を共有するとともに、全農業事務所において新規就農者の定着支援を主な目的とした計画を作成し活動を開始した。

（２）外部有識者からの意見

ア　育成体系図を活用した支援について

普及計画として、定着とは何かについて現状を整理し、将来像を出して、課題を明確にしている点で分かりやすい。育成体系図は、経営体と成長過程を組み合わせていることで、定着を支援するためにどういった施策が必要か整理することに繋がるため、有効である。新規就農者については、確保、育成、仲間づくり、環境づくり（指導農業士や関係機関のサポート）の４つの柱が重要であり、それぞれの支援が必要と考える。

イ　集団活動の支援について

現代は WEB で色々なものが手に入るが、改めて集団活動、対面での活動の意味を考えてみた。農業経営においては、経営計画やライフステージ、志も変わってくるが、集団活動により、立ち止まって振り返る機会となるのではないか。同じ経験をした者同士で思いや失敗を共有し、次のステップを一緒に考える場は地域にいると作れない部分もあるので、地域を超えたネットワークを作る意味ではこのような取組をもっと活用していくことが必要である。また、コミュニティーには弱いものと強いものがあり、それをうまく重ね合わせながら人間関係やネットワークを作ることが大事ではないかと考える。

（３）担い手支援課からの返答

若い農業者への対応として、彼らの自主性を支援して、自分たちで仲間や環境を作るものと考えており、そのような場づくりが大切なことである。今後、相手が色々と変化し、経営者も変化する中、私たちも変化をしながらも、基本的なところをしっかり考えて取り組んでいきたい。