

課題名: 平坦地における農業者の確保育成（経営モデル）

【評価できる点】

- ・地域農業の実情を十分に把握しており、課題・支援対象の選定、解決手法、目標設定、いずれも適切である。
- ・新規就農者に細部にわたるチェック、ケアの指導ができています。
- ・野菜経営モデルを提示することにより、新規就農者が経営を発展させていくための目標として有効である。経営モデルの考え方としては、面白い指導手法である。
- ・個人の適性・労力に合った経営スタイルの検討をする事は大事である。

【改善・強化に向けた検討事項（意見・要望と対応策）】

1 課題や目標設定に関すること

- ・野菜経営モデルの提示は新規就農者を支援する上では必要なことであるが、モデル数を目標に設定する必要があるか。
- ・農業者の確保・育成を図るのであれば、最終目標を「認定農業者〇名」や「新規就農者〇名」など、具体的な数字の方が理解しやすい。
- ・産地強化は就農者が増える事によって強化するのか、産地強化し農業の魅力を増す事によって就農者を確保するのが狙いなのかをハッキリさせた方が良いと思う。

2 活動内容に関すること

- ・露地ナスとの組み合わせは、作目、面積、出荷計画等を踏まえて見直して欲しい。
- ・経営を拡大させると、ヒト・カネ・モノが増加するとともにリスクも増加する事から、一概に所得向上につながるとは限らないのではないか。
- ・露地ナス+促成イチゴ、露地ナス+促成トマトは、どちらも難しい組み合わせと思う。
- ・経営モデルごと最低限必要な資本装備や経営収支を詳細に提示するとともに、想定されるリスクを提示する事も必要と思う。