

R7外部評価会での意見と次年度普及指導計画等への反映状況について

活動課題①：イチゴ新規就農者の育成～1年目から高収量を実現～

発表所属：大津・南部農業普及指導センター

○単収はあくまでも技術指標。「経営面」を考えるなら、サイズや商品構成（箱、平トレイ、フードパックなど）の違いによって同じ総重量でも売上高が異なる。摘果などの管理コストおよび選果・梱包コストとの見合いで、どのように所得を上げていくかを理解すべきではないか。収量のみにとらわれている印象が拭い去れない。

→コストについては試算はしていますが農業者による状況が一様ではないため、共通の目標として収量を設定しています。すぐに適用できるコスト低減技術はないですが、今後はコスト低減も見据えながら所得を高められるよう指導していきます。

○とりあえずの目標で単収をあげるのは妥当であるが、それは普及としてはあくまでも出てきた結果であって、肝心なことは「可視化」を定着させて、互いに比較して技術を高め合うネットワークを築くことのように思える。本当に大切なことは数値に表れない部分といえる。

→御指摘いただいたとおり、農業者同士のネットワークで相互に技術を高めあうことが重要であり、農業者へ「可視化」技術の紹介を行ってきたところです。今後も農業者のネットワークがつながるよう支援していきます。

○技術進歩が著しいハウス栽培においては、新たに始める者が技術選択で有利な立場にある。新規参入者＝初心者という捉え方だけではなく、地域における技術革新の拠点となり得るという見方が普及にとって重要になる。長い年月をかけて先行者に追いつくという固定的見識を改める必要がある。

→今までは経験を積み徐々に技術習得をする指導を行ってきました。今後は、可視化技術により早期に技術習得ができるよう指導を行っていきます。

○産地にする具体的な目標が欲しい。産地の定義があったほうがよい。

→産地とは地域的なまとまりをもった生産から出荷・流通が一貫しているものです。今後はこの定義を基に産地ユニットを単位として設定し、地域プロデュース計画により5年後の産地ユニット数の増加を目指します。

活動課題②：ユーカリ産地確立に向けた持続的な生産体制の構築

発表所属：東近江農業普及指導センター

○耐寒性品種を導入した結果の収量（単収）や品質が導入品種の潜在能力を十分に引き出したものなのかどうかの客観的分析が必要。他産地などとの比較を含めた技術指標を用いた評価が必要といえる。

→現状では品種の適正な収量のデータが全国的に少なく、品種のポテンシャルの評価が難しくなっています。ご助言のとおり、客観的な分析や評価が必要であると思われます。今後は市場と連携しながら県内外のデータ収集・分析、評価に取り組んでいきます。

○平均単価の上昇は予め読めるので具体的目標とは言い難い。寒期の出荷戸数、それぞれの面積、単収を踏まえないと、産地対応を普及の観点から見通すことができない。地域の出荷率、耐寒性品種の割合は重要であるが、それを構成する個々の行動を読み取ることが重要といえる。

→ご助言のとおり、今後は地域全体としても目標設定だけでなく、個々の経営体の取組状況や出荷成績などを分析し、産地としてどのような対応が必要か検討していきたいと考えています。

○もともと、県内での花木生産は後進産地のため市場の認知は少ない。しかしながら関西の大消費地に近い産地を生かして、多品目の推進をしてもらいたい。

→大消費地に近いことは大きな強みであると考えています。現在はユーカリが中心ですが、新しい品目の提案も進めているところです。今後さらに、市場や実需者と連携し、幅広い品目の花木の推進に取り組んでいきます。

○組織を強化するのに、大きな目標がほしい。

→まずは組織が設立された段階です。ご助言のとおり、今後は組織強化が大きな課題となってきます。生産者や関係者と協議し、東近江地域の花木の目指す姿に向けて目標を設定し、取組を進めていきたと考えています。

活動課題③：担い手自らが将来像を描くための担い手間の話し合いの場づくり

～普及のコーディネートを発揮して～

発表所属：湖北農業普及指導センター

○ビジョンの明確化は重要であり、それを作成するためのコーディネーターや機会の創出は重要であるが、その前に現状把握が必要である。集落の「棚卸」、法人の「棚卸」を踏まえないと絵空事になる危険性もあるのではないかと。

○担い手の法人が活動する場の「棚卸」そのうえで法人の「棚卸」が必要ではないかと。

→法人が抱える課題や法人が担う集落の棚卸（現状把握）を事前に実施した上で、話し合いの場を設定し、ビジョンの検討を進めましたが、各法人の経営課題等、様々なテーマが出され、話し合いの方向性の確定に時間を要しました。今後はさらに事前に「棚卸」を実施した上で活動に取り組んでまいります。

○ファシリテーターが必要なのか、話す機会が必要なのか、課題が整理できていないのか。

→ファシリテーション能力は、今後普及指導員が向上を図るべき資質として、国の運営指針（R7.4）に新たに示されています。普及指導員がファシリテーターを務めることで、話し合いの場の設定、円滑な話し合い、共通テーマである農地集約、将来の担い手のビジョンを描く活動への展開ができたことから、本役割は必要であり、今後もその役割を担いながら活動に取り組んでまいります。

○農地集積に絞って目標設定をしても良かったのではないかと。

○経営体の連携は、それぞれの経営体が集約化等同じ課題に取り組む過程で「連携しよう」というものが出てくるのではないかと。

→小規模農家のリタイアに伴う法人の耕作面積はさらに増加することが見込まれます。そのため、単なる農地集約を目的とするのではなく、担い手同士が話し合い、ビジョンを設定することを目標とし、農地集約はその達成のための手段の一つと考え、活動を開始しました。当初は、各法人の経営課題等、様々なテーマが出されましたが、多くのテーマを出し合うことで、農地集約で連携していく方向性へ誘導することができました。今後は本来の目標に向けた「集落営農組織との協力体制の整備」や「ビジョンの実践による個別経営体の発展」の課題に取り組んでまいります。

○地域の農業構造から、経営体の抱える課題をもっと深く探れたらよかったです。

→今後の活動でも担い手の話し合いは継続を予定しており、さらなる棚卸（現状把握）と話し合いの中で各法人が抱える課題も交えながら取り組んでまいります。

○今後の普及活動として、農業委員会の委員の過半は認定農業者等の担い手であり、農業委員で担い手である方々から声掛けをしていただくことも有効ではないかと。

→ご意見のとおり、話し合いの場を継続するとともに、他地域での同様の話し合いの場の設定にあたって、農業委員の方々の力もお借りしながら活動を進めてまいります。

活動課題④：個の力を集団の力へ

～トレーニングハウスによる新規ブドウ栽培者の掘り起こしと栽培者の組織化～

発表所属：高島農業普及指導センター

○直売での果樹は人気であるが、過剰生産は売上や価格競争に問題あり。今後、市場出荷に向けての話し合いを願う。

→直売所への出荷は生産者個人名での販売であり、需要量にも限界があることから、御指摘のとおり過剰生産による価格競争の発生や生産者名義での販売の限界が懸念されることです。この点については、生産者も懸念として認識しており、普及組織とも共有のうえ今般販売にかかる課題解決に向けた部会が設立されることとなりました。

次年度の活動では、当面は産地として統一した出荷体制の構築を目指しますが、御助言を受けて需要のキャパシティが大きく、収入の安定化に寄与する市場出荷についても検討していただくよう促して参ります。

○多様な販路確保の取組について、各種関係者のバックアップや商工会との連携、市長のトップセールスなど検討しては。

→生産者の自主的な共同販売組織の設立支援において、御提案いただいたような市・商工会等、幅広く関係者との連携を図っていくようにします。

活動課題⑤：経営の規模拡大にむけて～水稲の直播技術の導入による作業競合解消～

発表所属：東近江農業普及指導センター

○収量と春作業の作業時間のみを切り出して比較するのは、目標設定として疑問が残る。除草、水管理、収穫なども含めて作業全体を比較して、顕著な違いが現れる部分に絞り込むことが必要といえる。

→今回は作業の最も大きな阻害要因となっている春作業に焦点を当てました。ご指摘のとおり、今後は水稲全体作業との比較を通じ、経営としての方向性を検討していきたいと考えています。

○乾田直播栽培は、(大規模経営体が概ね持っている機械)プラスシーダーのみのできるの
で、代かき前に播種作業が終わるから、さらなる面積拡大に向けて技術習得するべきである。

→今回は対象の所有機械やほ場の水利条件等を勘案して、湛水直播を選択しました。今年度の結果を受けて、次年度は乾田直播に取り組まれる計画になっています。面積拡大に向けて、各技術をどのように組み合わせるのか、それともどれかに収束させるのかを検討していきたいと考えています。

○水田拡大による直播導入の有効性について、全国的な情報が必要。

→直播栽培への関心は地域全体で高まっています。県内やさらには全国の先進事例の情報収集に取り組み、地域の担い手等にどのように落とし込むべき技術であるか、その有効性を判断していきたいと考えています。

○指導が無くなっても、経営体が独力で成果の再現ができるのかがわからなかった。

→今回は対象にとって初めての取組であったことから綿密な技術支援を行いました。その結果、対象の技術力は向上したと考えています。今後は対象が主体的に、さらには独力で取組が継続できるようサポートしていきたいと考えています。

活動課題⑥：作業計画の改善と人材の確保支援（農）かの栄農ファーム

発表所属：湖東農業普及指導センター

○個別事象に対するコンサルタント業務の設定にみえてしまう。問題をできるだけ一般化して他への応用が利くようにすべきといえる。規模縮小しても収量が停滞・低下する問題をもっと掘り下げるべきではないか。

○本来の目標は、事例の作業計画の改善というよりは、そこからどういったノウハウを引き出すかということにあるのではないか。

○一法人の課題ではなく、複数の法人で課題を設けてはどうか。

○集落営農組織の役員が多くは、課題認識はしているものの解決に向けた行動ができていない組織が多くあるように思う。今回の成果を「マニュアル」や支援活動の指針としてとりまとめ、より多くの組織の運営改善に結び付けていただきたい。

○人手不足の原因は何なのか分析が必要。

○法人のリーダー研修を行い、代表に責任感を持っていただかなければならない。

○県内での課題であるため、優良事例として地域や県内の集落営農法人への普及推進をよろしく願います。

→今回、1法人に対する普及指導活動となりましたが、湖東地域は、担い手のうち集落営農組織の比率が高いため、ご指摘のとおり、他の集落営農にも応用できるよう、人材面・組織運営面・生産面等の問題点・課題を一般化するとともに、課題解決の手段・方法等を理解し、実践されるよう普及活動を展開していきます。これらのノウハウを普及指導員だけでなく、市町やJA等関係機関が習得することで、より多くの組織の課題解決につながると考えています。また、課題認識にとどまるだけでなく、課題解決に向けたPDCAサイクルを回していけるよう、関係機関が集落営農組織に寄り添い、一緒に考えながら、経営体質の強化を図っていきます。

→令和8年度に、管内の集落営農組織を対象に、連続講座(集合研修)を開催する予定です。集落営農組織の人材確保にとどまらず、集落の農地を維持するための方策を、1組織から複数名参加いただき、行動計画の策定を目指して、普及活動を行います。現在のところ、13法人が連続講座への参加意向を示されており、連続講座の取組の成果を、来年2月に開催予定の集落営農リーダー研修会で、他の集落営農組織と共有していきます。

○人材確保として、役員3名と作業員9名の確保見込の成果は、他集落営農法人への優良事例となると思いますので、活動いただいた中での確保見込となった一番の要因や課題があればより良かったと思いました。

→令和5年度末に関係機関が当該集落営農法人へ聞き取りを行い、課題整理を支援しアンケートによる人材発掘を提案しました。その後、集落営農法人の役員が中心となり、集落内で人材確保のためのアンケート調査が実施され、新たな人材確保につながりました。今後は人材の育成が急務の課題となります。一方で、10年後を見据えた持続可能な組織運営方法について今から検討することが必要です。

活動課題⑦：オーガニック茶の生産拡大と輸出産地づくり

発表所属：甲賀農業普及指導センター

○国内需要の縮小と海外での人気を考えるとオーガニックの流れは理解できるが、「輸出産地づくり」の内実がよくわからない。全面的にオーガニックにするのか、地区限定や隔離圃場群のみで部分的に考えるのかが判然としなかった。

→東南アジアや米国のように、必ずしもオーガニックでなくても輸出が可能な国があること、また国内市場ではオーガニック茶による付加価値向上がまだ容易でない現状を踏まえ、地域全体を全面的にオーガニック茶に転換することは現時点では考えておりません。次年度からの普及計画においても、輸出事業計画に沿って、EU や中東向けのオーガニック茶と、東南アジアや米国向けの一般茶などを組み合わせ、地域の特性を活かした輸出を含めた産地づくりを目指してまいりたいと考えております。

○オーガニックは品質面、作業面含めて問題点が多い。

→茶におけるオーガニック栽培については、過去の実証試験などで二番茶が採れないことや除草にかかる労力の多さなど、収量面と作業面での課題が明らかになっております。これまでに様々な対策を講じてきましたが、根本的な解決には至っておらず、今後も関係機関と連携しながら解決策を模索してまいりたいと考えております。

○海外に目を向けながら、国内ルートも確立していく必要があると感じた。

→抹茶の原料となるてん茶の需要は国内外で急速に拡大しており、それに伴い従来の煎茶やかぶせ茶の品薄が生じております。令和7年度の共同販売会における荒茶単価は、前年に比べて一番茶煎茶が122%、かぶせ茶が158%、二番茶煎茶が174%、かぶせ茶が395%、秋番茶は524%と、品薄感から軒並み高値となりました。今後も、てん茶需要や社会情勢の変化により茶の需要は目まぐるしく変動すると予想されます。そこで、次年度の普及計画では、こうした需要に対応する多様な茶生産を目指した産地戦略を策定し、産地ブランドの構築やてん茶をはじめとした多様な茶の安定生産体制の確立に柔軟に取り組んでまいりたいと考えております。

○抹茶やほうじ茶など海外や国内でのブームや国内リーフ茶の需要低迷などの背景がありますが、輸出するメリット・デメリットや生産者の方の所得比較があればより分かり易いと思いました。

→今後の普及活動においては、輸出産地づくりと並行して、相手国ごとの課題や販売状況を把握し、その情報を生産者にフィードバックしながら取り組んでまいります。

活動課題⑧：持続可能な地域農業の維持・発展に向けて

発表所属：農業技術振興センター農業革新支援部

○県全体を総括して問題をさらに深く解析することが望まれ、具体的で問題の構造分析を踏まえた形の目標設定とすべきである。

→担い手（個別経営体、集落営農組織、新規就農者）や地域農業の実情や課題について、引き続き聞き取り活動等を行い、具体的な支援につなげていく予定です。

地域プロデュース計画をはじめとした各普及指導センターの担い手支援計画と連携する中で、農業革新支援部として県域の目標設定や普及指導活動を進めてまいります。

○今回の「地域計画」はとりあえず提出したものがほとんどであり、地域の未来を見ていない。農地の集約を進めてほしい。

→各普及指導センターの地域プロデュース計画の中には、担い手への農地の集積・集約に向けた課題もあることから、R8年度から実施する「つながり、つづく、みんなで守る地域農業推進事業」を活用しながら市町等の関係機関と連携した普及活動により、地域計画を起点とした農地の集約と地域農業の継続性確保を進めてまいります。

○集落営農組織へのアプローチは各普及指導センターでも積極的に実施されていると思うので、そうした取組をまとめたマニュアルやノウハウの共有が必要では。

→多くの集落営農組織において、次世代人材の確保が課題となっており、集落内からの人材確保が困難な場合、継続に向け、集落外からの人材確保や周辺の担い手への作業委託等の取組が必要になると考えられます。そういった取組も困難な場合は、地域農業の継続に向け、一定の集落機能（地主や自治会等との意思疎通・決定機能）を残しつつ、担い手や新規就農者等と連携することも必要であり、地域の状況に応じた集落営農継続の方向性を見極めることが重要と考えます。

各普及指導センターでの活動をサポートしつつ、県域での情報収集を進め、モデル事例を構築するとともに、ノウハウを共有してまいります。