



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	先輩新規参加者が支える就農支援の仕組み：北海道安平町を事例として
Author(s)	藤本, 侃士; 東山, 寛
Citation	北海道大学農経論叢, 78, 11-21
Issue Date	2025-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/94433
Type	departmental bulletin paper
File Information	02_fujimoto.pdf



先輩新規参入者が支える就農支援の仕組み －北海道安平町を事例として－

藤 本 侃 士・東 山 寛*

Support Mechanisms for Newcomers Supported by Previous Newcomers: A Case Study of The Town of Abira, Hokkaido

Kanji FUJIMOTO, Kan HIGASHIYAMA*

Summary

The purpose of this paper is to analyze the support system for newcomers to melon production in the town of Abira, Hokkaido, and in particular to clarify the role of previous newcomers in supporting newcomers. In Abira, the town, agricultural cooperative, production cooperative, and council work together to recruit and train newcomers, and to help them settle into farming. A unique feature of this system is the individuals who serve as host farmers, master farmers, production cooperative officers, and council chairpersons, and are solely responsible for providing guidance and support to newcomers. The results of the survey revealed that many newcomers decided to become farmers due to the influence of those individuals, and that, through training and management guidance, they have achieved stable management. However, this support system is dependent on the individuals, and sustainability is an issue. In the future, it will be necessary for the people who were once newcomers themselves to take the lead in providing support to newcomers and helping with training for them, thereby preventing dependence on specific individuals and ensuring long-term stability.

Key words : newcomers, previous newcomers, melon-producing region, system for acceptance

1. 背景と課題

ブランド価値のある作物を栽培する農家であっても、近年はその戸数が減少しており、担い手不足が深刻化している。この傾向は、日本全国で見られる農家戸数の減少と同様の流れに位置づけられるが、ブランド作物の場合、その影響は一層大きい。ブランド作物は市場価値が高く、地域の経済や農業において重要な役割を果たしている一方で、その価値を維持するためには、安定的な供給が不可欠である。しかし、生産者が減少することで供給量が不安定になれば、ブランドの信頼性や

市場地位が損なわれるリスクが高まる。

このような状況下で、ブランド価値のある作物の生産を支える農業の継続には、新規参入者の存在が欠かせない。新規参入者は、減少する作付戸数を補い、ブランド作物の安定的な供給を維持する役割を担うだけでなく、地域農業の持続可能性にも寄与する。これらの理由から、多くのブランド産地では、新規参入者の受け入れとその定着を促す就農支援が重要な課題となっている。

和泉（2018）は、農外からの新規就農者が産地の担い手として重要な役割を果たしている点に着目し、ブランド産地が新規就農支援を進める際に考慮すべき事項を整理している。その中で、外部からの就農者がさらなる新規就農者を呼ぶ地域も

*Corresponding author: khiga@agr.hokudai.ac.jp

登場していることが示唆されている。新規参入支援を継続するうえで、先輩新規参入者がどのようなかたちで就農支援に関与しているのかを明確化することが求められる。

関連して、就農支援における親方農家や橋渡し農家の重要性に関する議論は、これまで島（2013）や菊池ほか（2023）によって展開されてきた。これらの先行研究はいずれも既存農家が新規就農者を受け入れる際に果たす役割に焦点を当てている。しかし、本研究で着目する先輩新規参入者は、支援者と参入者の双方が共に農業未経験からの就農という共通の背景を持ち、その場合の支援の特徴や他のパターンと比べて優れている点などは、まだ十分に検討されていない。本研究では、先輩新規参入者が支援の中核を担い、研修期間中の受け入れ農家及び親方農家を兼任するという具体的な事例に基づいた検討を行っていく。

以上の背景を踏まえ、本研究では、メロンのブランド産地である北海道安平町を事例に、先輩新規参入者が受け入れ農家及び親方農家として果たす役割と、そこにおける就農支援体制の仕組み及びその特徴を明らかにすることを目的とする。また、事例地域に即して、就農支援をめぐる今後の課題についても考察することとする。

調査方法は、新規就農関係者への聞き取り調査である。2024年に安平町役場、受け入れ農家1名、新規就農者4名に対して調査を行った。

2. 安平町における新規参入支援制度の概要

1) 安平町の概況

事例地域である安平町は、札幌市からは直線距離で約50km、新千歳空港からは約14kmの北海道南西部に位置しており、交通の便が良い地域である。西側を馬追丘陵から続く標高100～150mほどの丘陵が北から南へと走っており、東側は夕張山系に連なる山脈となっている。総面積2万3,716haのうち、耕地面積は5,185ha（2020年農業センサス）であり、うち田面積は1,071ha、畑面積は4,114haとなっている。農業経営体数は203経営体であり、畑作、稲作、酪農、畜産、軽種馬を中心とする土地利用型農業と、特産品のメロン（ブランド名：アサヒメロン）に代表される高収益型農業を組み合わせた多様な経営体が展開しているこ

とが特徴である。

2) メロン生産の概要

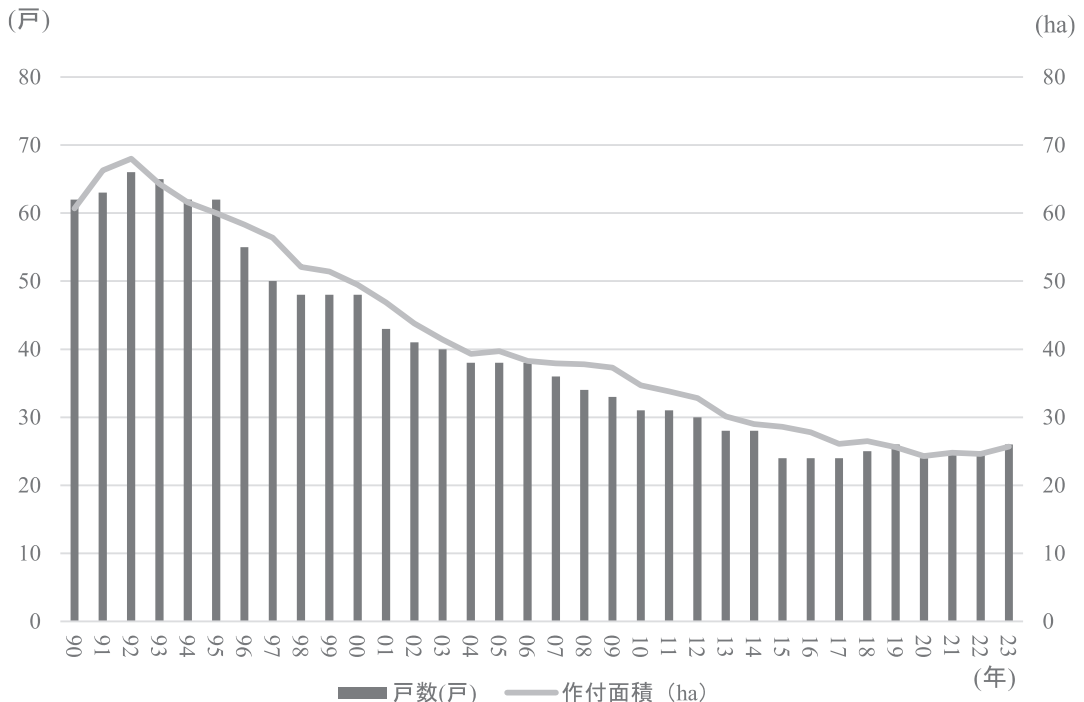
安平町におけるアサヒメロンの生産は50年以上の歴史を持ち、1964年に旧追分町旭地区で、新たな作物を作ろうと3名の農家が立ち上がったプロジェクトが基になったと言われている。その生産戸数と栽培面積は、1992年の66戸・68.0haをピークとして右肩下がりで推移してきたが、2017年に後述する新規就農支援プロジェクトの1期生が加入して以降は横ばいとなっている（第1図参照）。2023年現在、生産者組織であるアサヒメロン生産組合（以下、生産組合）には26戸が加入しており、総作付面積は25.7haである。26戸のうち、11戸はメロン単作の新規参入者であり、他の15戸はメロン部門を基幹作物としつつも、土地利用型農業も行う既存農家である。なお、報道によれば、2024年の売上高は約3億円を見込んでいる。

安平町におけるメロン生産は、3月から7月の間に定植を行い（2回作を含む）、5月から10月にかけて収穫するという、栽培期間を長くとした作型が一般的である。これは他のメロン産地との差別化を図るためであり、そのために3品種のメロンで1つのブランドを構築している。基本的にハウスに加温設備はついていないため、播種及び定植を行う2、3月頃には、ハウスのビニールを二重、三重にすることで保温をし、苗が枯れることを防ぐ。気温が十分に上昇した後は、一重で栽培を行う。栽培中は非常に多忙であるが、栽培を行わない11月から1月の期間は時間に余裕ができる。

町内には共同利用施設である選果場が存在するが、農家が選別したメロンからアサヒメロンとして出荷できるものを選ぶ役割を果たしており、生産組合の代表者数名が持ち回りで作業（検品）を行っている。検査長は出荷時期に週2回ほどメロンの検品を行っており、補助員を務めるその他の生産者は、およそ2週間に1回ほど選果場で検品に従事する。

3) 新規参入支援の経緯

安平町では、2014年頃、作付戸数の減少を危惧した生産組合がアサヒメロン新規就農者現地支援協議会（以下、協議会）を設立し、JAとまこまい広域と町に対して新規参入支援の枠組みを求め



第1図 安平町におけるアサヒメロン作付戸数と作付面積の推移

資料：農協提供資料より筆者作成

た、JAの組合員でもあるアサヒメロンの生産者は、JAを通して町に働きかけ、新規就農支援プロジェクト（以下、プロジェクト）が開始されることとなった。その結果、2015年に事業（アサヒメロンブランド継承事業）が開始することとなり、2016年にトレーニング施設としての実践農場が完成、その運用が開始された。実践農場は町が整備したものであるが、その運営はJAが担当しており、研修生が栽培したメロンを販売することで維持費をカバーしている。

4）就農までの流れ

安平町での研修受入要件は、夫婦で就農することである。また、就農支援の開始当時は自己資金要件を設けていなかったが、2024年現在では自己資金500万円を目安にしている。夫婦という要件は、メロンの生産が家族経営を基本としたものであること、そして、片方の意思のみでの就農が先行し、その結果としての離農を防ぐという二つの意味合いから決定したものである。

このふたつ以外の要件は基本的には存在しないが、就農フェアでの面談において、野心が強い、

あるいは農業、自営業に向いていないと担当者が判断した場合には、書類選考や面接に進ませないケースも存在する。それ以外で選考に進んで以降、ふるいにかけることはない。

自己資金要件の金額は、昨今の経営費の増大から設定したものである。就農支援プロジェクトが開始された直後は、自己資金ゼロでの受け入れを行っていた。少額な自己資金での就農は借入金の多額化につながり、経営が圧迫されることから現在は推奨していない。

新規参入者が就農するまでの流れは、①各地で開催される就農フェアでの相談、②安平町での見学、③受け入れ農家、町の担当者による面談、④受け入れ農家の下での1年の研修、⑤実践農場での1年の研修、⑥独立就農となっており、2年間の研修を経て独立就農するのが基本である。

受け入れ農家の下で研修を行う初年度は、4月から3月にかけて、受け入れ・指導農家の下でメロン栽培の行程を一通り経験することになる。指導を受けている間にも、8月頃からは次年度の実践農場における実習に向けて、土壌管理や育苗ハ

ウスの準備等を行うことになり、それが12月頃まで続く。2年目の1月からは実践農場の敷地内除雪やハウスの雪下ろしを行い、2月から10月にかけては実践農場での実地研修というかたちで育苗から出荷までのメロン栽培の全行程を経験する。実践農場での実習が終了すると、11月から就農計画の作成といった就農準備を行い、3年目の独立就農に備えることになる。

5) 新規就農の支援制度

安平町において新規就農者が利用できる支援制度として、経営開始時に必要な農業用機械・施設導入、農地取得に利用できる奨励金（上限300万円）がある（第1表参照）。その他には、経営開始から5年間、土地の年間賃貸料の半額以内の助成、農業関係制度資金の借入資金に対する利子補給金も用意されている。また、住居については、最長3年間住むことのできる一戸建て住宅が存在し、家賃は月額2万円である。また、受入農家には、体験実習生の場合には最長60日、日額1,000円、就農研修生では最長2年、月額3万円が支払われている。研修中の2年間は国の就農準備資金を受け、就農後は経営開始資金を受ける人が多い。上記の自治体の補助金も多くの人が利用している。

6) 新規参入者の経営モデル

労働力については、前述したように家族経営を基本としており、雇用労働力の利用は想定されていない。経営規模についてであるが、安平町ではハウス1棟を10aで換算しており、2回作を含めて合計10から11棟程度栽培するのが最終目標とされていることが多い。就農当時は4棟・0.6ha

（2回作2棟を含む）から開始し、1年ごとに2棟ずつ栽培を増やしていく。プロジェクトが開始された当時は1棟ずつ増やす形式が一般的であったが、昨今の資材価格の高騰をうけて、収入確保の面から計画を前倒しせざるを得なくなっている。

ハウス1棟には360株のメロンが植えられ、1株から4果のメロンを収穫する。全量農協出荷を前提としており、ハウス1棟当たりの売上はおおよそ130万円程度である。新規参入者の場合は、経営費は売り上げに対して平均55%から60%であることが多く、就農計画は立てやすい。

安平町は新規参入者の所得目標を就農5年目で215万円（1経営体当たり）としており、それが唯一の経営指標である。これは町の認定農業者の目標所得である430万円（同上）の半額として設定されている。聞き取り調査をもとに推測すると、ハウス1棟当たりの売上高がおおよそ130万円、それが10棟で約1,300万円、そこから経費率が60%として残るのがおおよそ520万円、そこから300万ほど就農時の借入金を償還して、所得が200万円強というのが一般的と思われる。新規就農者は指導農家や過去の新規参入者の実績を基に数字を積み上げ、計画を作成している。実際は、計画上よりも早い3年程度で所得目標を達成する人が多い。

安平町における新規就農時の総投資額は現状でおおよそ3,200万円である。おおよその内訳は、トラクター900万円、ハウス8棟で1,800万円、倉庫・車庫・育苗ハウスが合計で300万円、その他コンテナ等の資材費が200万円である（土地代を除

第1表 安平町の就農支援制度

		支援内容	備考
研修中の支援	住宅	家賃月額2万円で入居可能	4LDK 1戸分
	家賃補助	1/2以内（上限月額15,000円）	
	特別研修受講費の全額補助	農業大学校受講費用の全額	
	実践農場	1年間無料で使用可能	事業等に要する費用は使用者負担
就農時・就農後の支援	農地賃借料補助	年間賃借料の1/2以内	賃借年から5年間
	固定資産税補助	農地等の固定資産税の全額	賦課年から5年間
	利子補給金	対象借入金（上限500万円）の1%以内の額	償還年から5年間
	農業機械・施設導入補助	導入経費の1/2以内（上限300万円）	青年等就農計画の認定を受けてから5年間
	新規就農定住促進助成金	5年以上の農業従事の約束で20万円を支給	23歳から40歳未満が対象

資料：安平町資料及び聞き取り調査（2024年）より筆者作成

く)、後述する受け入れ農家(先輩新規参入者)のE氏いわく、安い金額で就農することも重要ではあるが、ハウスは実際には30年以上使用できるものも多いため、新品で整備させることが多い。有利な条件で資金の借り入れができるのは就農時のみであるという考えも、そうさせる根拠となっている。

メロンの価格は時期に大きく左右される。初出荷の5月初めから中旬にかけての価格が最も高く、その後は秋に向けて価格は右肩下がりになっていく。安平町のメロン栽培において2回作を導入している理由の一つは、価格の高い春と夏の間にかけて高価格のメロンを販売し、その後同じハウスで夏から秋にかけてメロンを栽培することで、稼ぎ時と旬の2つの時期でメロンを販売し、売上高を伸ばすことにある。

就農地の確保は、協議会のトップもつとめているE氏が担当している。現在、生産組合内の既存農家は世代交替が終わっており、新規就農者向けの農地が確保できる状況にはない。また、売りに出された農地の獲得競争も激しく、容易に手に入る状況にはない。そこで、E氏はいずれ空くであろう農地の情報を収集すべく、10年以上も前から毎年各農家に懇願することで何とか農地を確保している。そのため、新規参入者の農地は畑、水田と地目も様々である。新規就農の場合は、土地を5年間借入し、その後購入するという形が基本であり、新規参入者と地主の間で、常識の範囲内で金額を決定し売買することが多い。賃貸料は年間で、水田であれば10a当たり1万5,000円弱、畑地であれば同5,000円強が相場である。地価は、水田の場合10a当たり20万円程度、畑地の場合10万円程度である。

住宅については、就農直後は町営住宅を利用しているが、経営の安定と所得の向上に伴って町内に一軒家を購入することが多い。町営住宅の家賃は所得に比例して決められるため、戸建てを購入する方が割安であるという感覚もある。ただし、住宅と圃場は離れていることが多く、通い作が前提となっている。

これまでにプロジェクトを通じて参入した新規参入者は、2023年時点で10戸であり、就農後に離農したケースは存在しない。また、プロジェクト開始後、毎年必ず一組は研修生を受け入れることに成功している。

3. 新規参入者の事例

以下では、調査した新規参入者4事例の実態についてそれぞれ述べておく(第2表参照)。

1) 新規参入者の事例A氏

A氏は2017年に就農したアサヒメロンブランド継承事業の1期生であり、現在は選果場の検査長を務めている。年齢は50歳前後である。

出身は北海道であり、前職は横浜で劇団員をしていた。実家が経営していた商店でアサヒメロンが取り扱われており、もともとその栽培に興味があった。東京で行われた就農フェアで担当者の話に納得し、2週間後には安平町に見学へ行った。その場で就農を表明し、研修を開始することとなった。就農フェアに参加したのは偶然である。家族が就農に関する放送をラジオで聞いたタイミングと、その話を職場でしたところ、就農フェアをやっているという話を聞いたタイミングが重なった。もともと、特に農業への憧れがあったわけではなく、身体が動く限りできる仕事として農業を選んだという側面が強い。また、「人ありき」

第2表 新規就農者の概要

	A氏	B氏	C氏	D氏
出身	北海道	東京	東京	青森
略歴	劇団員等	プログラマー	専門商社	消防庁
就農年	2017年	2020年	2023年	2024年
ハウス棟数	8棟	8棟	6棟	4棟
ハウス面積	5,200m ²	5,200m ²	3,900m ²	2,600m ²
メロン栽培面積	1.0ha	1.0ha	0.8ha	0.6ha

資料：聞き取り調査より筆者作成(2024年度)

で安平町に来たという側面も強い。就農フェアにおける先述したE氏の人柄、話の内容、説得力に魅かれたことも、A氏のなかでは大きかったという。

支援の利用については、当時の農業次世代人材投資資金の準備型と開始型、他にも安平町の新規就農者助成金を機械導入費として受給している。また、資金面では主に青年等就農資金を利用しているが、安平町農業振興資金を利用することもできている。

現在の経営は1.75haの畑を所有し、ハウス8棟を利用しており、2回作2棟を含んだ合計10棟分、メロン1.0haを栽培している。現在は就農時の借入資金を償還しており、残り3年が終われば経営は非常に楽になるとのことであった。

2) 新規参入者の事例B氏

B氏は2020年に就農している。年齢は50歳前後である。

出身は東京であり、前職はプログラマーであった。もともと家庭菜園を営んでおり、夫婦2人で働きながら田舎暮らしをすることを夢見ていた。本来ならば、B氏が前職を続け、妻のみが農業を行う予定であったが、安平町でのメロン栽培であれば夫婦2人で生活できることを知り、就農を決意した。田舎暮らしをする上で、職業の一つとして就農を選んだ側面が強い。また、E氏の影響も就農の決め手の一つとなっており、就農フェアでのプレゼンテーションが非常に明瞭に聞こえたとのことであった。

支援の利用については、農業次世代人材投資資金の準備型と開始型、他にも安平町の新規就農者助成金を機械導入費として受給している。また、国の補助事業（強い農業・担い手づくり総合支援交付金）も利用することができている。

現在の経営は畑を2.2ha借りており、ハウス8棟を利用し、2回作2棟を含んだ合計10棟分、メロン1.0haを栽培している。就農時の借入れは来年度から償還が始まる予定であるが、現状の栽培技術と売上高では初期投資の回収はやや厳しい状況であると感じている。

3) 新規参入者の事例C氏

C氏は2023年に就農した。今回の調査農家のなかでは最も若く、年齢は30歳前後である。

出身は東京であり、前職は専門商社の会社員である。コロナ禍で働き方を見直した際に、人の作ったものを売るのではなく、自らの手で何かを生産する仕事に就きたいと考えたことが就農のきっかけであった。また、サラリーマンの仕事が自分に合っていないと感じており、家族と一緒に働く生活を望んでいた。妻は元農協職員であり、農業に興味があったことも背中を押した。農業を始めるならば利益率の高い施設園芸と決めており、これも妻の意向であった。また、就農フェアで出会ったE氏の対応が非常に真摯であり、品目よりは担当者の人となりで選んだ側面も大きいとのことだった。

支援の利用については、農業次世代人材投資資金の準備型と開始型のほか、2022年度から新たに始まった経営発展支援事業、農家研修受入体制強化事業（北海道農業公社）、安平町の新規就農者助成金を受給している。また、JAとまこまい広域の農業振興基金も利用している。

現在の経営は水田1.85haを借りており、ハウス6棟を利用し、2回作2棟を含んだ合計8棟分、メロン0.8haを栽培している。将来はハウス10棟・1.3ha（2回作3棟）まで拡大する意向である。売上は、初年度の目標を大きく上回る成果を残している。

4) 新規参入者の事例D氏

D氏は2024年に就農したばかりで、年齢は40歳前後である。

出身は青森であり、前職は東京で消防庁に勤めていた。前職へのモチベーションを維持することができず、将来のことも考えて農業を志した。ただし、最初から農業に関心があったわけではなく、移住相談の窓口に出向いて情報を集めたが、なかなか条件の良い仕事が見つからず、就農フェアを訪問することにした。そこで安平町の担当者の話に納得し、就農を決意した。安平町は新千歳空港にも近く、里帰りすることも容易であることも決め手になった。また、新規就農の実績が積み上がっていることも心強かった。ここでもE氏が熱心にメールのやり取りを行ってくれたこと、実際に指導農家を務める人物と就農フェアで話が出来たことも良かったと評価している。

支援の利用については、農業次世代人材投資資

金の準備型と開始型のほかに、経営発展支援事業、農家研修受入体制強化事業（同前）、安平町の新規就農者助成金を受給している。また、資金面では青年等就農資金に加えて、JAの系統資金（新規就農応援資金）を利用している。

現在の経営は畑を2.1ha借りており、ハウス4棟を利用して、2回作2棟を含んだ合計6棟分、メロン0.6haを栽培している。今後は1年で2棟ずつ増やし、最終的には8から9棟で2回作2棟を含めて1.0～1.1haまで拡大する計画である。

売上は就農1年目の2024年で助成金も含めれば、最終損益は何とかプラスになっている。ただし、生産資材が想定よりもかなり高く、ハウスの増棟を前倒しで進める可能性もあるとのことであった。

4. 受け入れ農家の事例

ここでは、現在の安平町の就農支援の仕組みにおいて、唯一の受け入れ農家であり、先輩新規参入者にあたるE氏について、聞き取り調査結果をもとに述べておくこととしたい。

(1)就農経緯と経営概況

E氏の就農は2005年であり、年齢は50代中盤である。

前職は仙台でIT企業に勤めていた。管理職としてのモチベーションが維持できなかったことと、子供を都会には住ませたくないとの思いから独立を決意した。最短で始めることができ、人に雇われることなく、失敗が無い仕事を考えた結果、就農に行き着いた。就農できるところを探していくつか打診したがうまくいかず、安平町（当時は追分町）だけが就農を受け入れてくれたという。

現在の経営は2.7haの畑を所有しており、ハウス10棟を利用して、2回作2棟を含んだ合計12棟分、メロン1.2haを栽培している。労働力は夫婦2人が基本であるが、受け入れ農家であるため、研修生を1から2組ほど常に受け入れている。ハウス1棟当たりの売上は、新規就農者の目安である130万円を大きく超えており、指導農家としてのポジションを確実なものにしている。

(2)E氏の果たしている役割

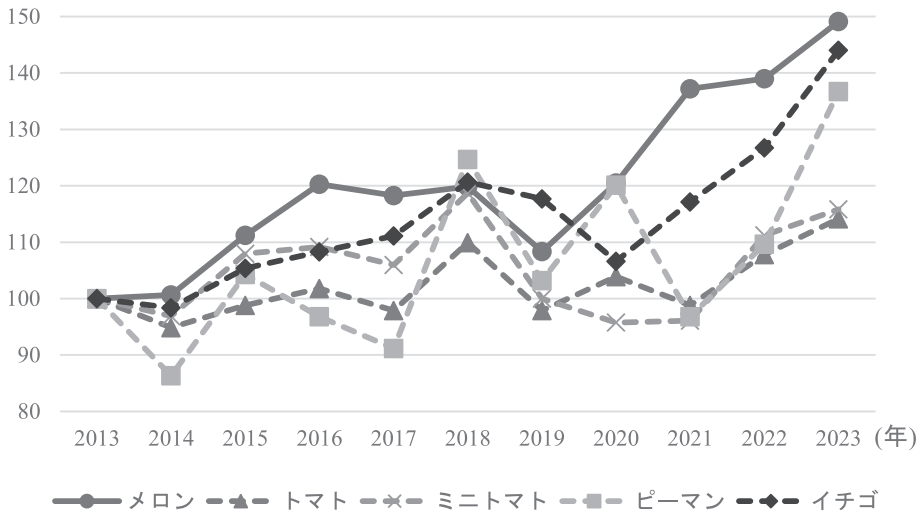
E氏は新規就農者の受け入れ組織である協議会

の会長であると同時に、生産組合で就農支援を担当する役員も務めている。実際の役割としては、協議会体制の下で募集から受け入れまでの支援を行い、受け入れ決定後から就農までは生産組合の役員としてその役割を担っている。

新規就農者の募集では、北海道、東京、大阪での就農フェアに参加し、参加者に積極的に声をかけることで、新たな就農者を集めている。メロンは新規就農の対象となる作物としてそれほど人気が高いわけではなく、「待ち」の姿勢では人が集まらなを考えているためである。就農希望者に対する説明に際しては、その時の経営状況によって話す内容を変更している。例えば、2022年のウクライナ侵攻以前は、メロンの単価は安い、それ以上に生産資材の価格が安く、利益率が高い経営構造となっていた。そのため細かい経営指標を提示することなく、楽観的な展望を話していたという。ところが侵攻後は、コロナ禍の影響もあってメロンの単価が上がり切らない中で、資材も高騰し、非常に厳しい経営環境を迎えた。そのため細かい経営指標の数字を提示し、年収の最大値や目標値などの現実を認識してもらった上で、就農する意思が揺るがないかどうかを確認していた。現在は、第2図に見るように直近のメロンの単価が高止まりしていることから、経営に比較的余裕があり、再び楽観的な内容の話をすることが多い。こうして、E氏が直接就農フェアに赴くのは、自身も新規参入者であり、就農後に浮き沈みを経験しながら経営を確立してきた農業者が直接対応することが、人を集める強みになっていると感じていること、また、関係機関の担当者のみで就農フェアに参加する地域が大多数を占める中で、安平町が差別化できている要因になっていると認識している。

就農希望者は、まず現地見学、その後の書類選考と面接というステップを踏み、受け入れが決定される。そのプロセスにおいても、協議会、JA、行政の三者の関わりの中で、協議会の担当者であるE氏が実務を担当する形となっている。

受け入れが決定した後は立場が変わり、生産組合の新規就農支援を担当する役員として、E氏が受け入れ（指導）農家としての役割を担当している。前述したように就農地の探索や農地の選定に



第2図 主な道産施設園芸作物の価格指数 (2013年=100)

資料：札幌中央卸売市場「札幌中央卸売市場年報」各年次

注：品目別・産地別年価格のうち北海道産の価格を示している

始まり、就農時の農場整備や資材調達などの詳細を、研修生と打ち合わせながら計画を仕上げていく。また、資材関係の購入場面における立ち合いや助言も行うなど、きめ細かな対応を行っている。

1年目の研修中は丁寧に指導を行うが、2年目に実践農場に移って以降は基本的に放任主義である。栽培や作業に関しては、その根拠を理解することが重要だと考えており、それを自分で理解させるために放任気味になっている。ただし、研修を通じて見抜いたその人の癖から、経営に損失を与えかねない栽培・作業技術の未熟な面を想定し、要所で訪問や軌道修正を行うという。こうした関係は独立就農後も続いており、助言や指導を求められることも多い。

安平町の一連の就農支援の仕組みは、E氏自身の経験を基にして組み立てたものと言って良い。今後も町（行政）や国が新規就農に対して支援をする限りは、E氏が現在の役割を続けていくつもりである。

5. まとめと考察

事例地域における新規就農支援体制は、町（行政）・JA・生産組合・協議会の4つの組織が一体となって構築されたものであり、その一連の支援

体制の中で、先輩新規参入者兼受け入れ（指導）農家としてE氏が中核的な役割を果たしていた。

安平町における就農支援の流れは、大きく分けて、募集から受け入れまで、農家研修及び実践農場、就農時及び就農後の三段階に分けられる。

第一段階の募集から受け入れまでは、町と協議会が中心となり、就農フェアなどを通じて新規就農希望者を募集している。この段階では、夫婦要件と自己資金要件という基準を設けることで、就農後も農業での自立を目指し、経営を継続できるような候補者の人選を行おうとしている。また、E氏を中心に参加者への声掛けを積極的に行うことで、新規参入者の継続的な確保に成功している。

第二段階の農家研修及び実践農場では、町（行政）・JA・生産組合の三者の協力関係が構築されている。1年目の研修は生産組合が担当し、2年目の実践農場は町が整備し、農協が運営している。2年目の実習においても、研修生は指導農家のアドバイスを受けることもできる。また、研修中には町（行政）の金銭的支援も用意されている。研修・実習の2年間を通じて、就農希望者はメロン栽培の全行程を経験することが可能となっている。

第三段階の就農時及び就農後では、生産組合が

主に支援を担当し、町とJAがそれを補完する形となっている。生産組合の担当者が農地の確保、農場整備や資材調達にも関わり、スムーズに営農を開始できるように取り計らっている。また、就農後も生産組合の担当者による継続的な指導を受けることが可能である。町（行政）は就農時の金銭的な支援を用意しており、JAが販路を確保することで、新規参入者の安定的な営農に寄与している。

このような安平町における就農支援の仕組みの中で、受け入れ（指導）農家であるE氏の果たしている役割は大きい。E氏は上述した3つの段階のすべてに関わっており、特に第一段階と第二段階では中心的な役割を果たしている。

第一段階の就農希望者の募集の段階において、E氏は協議会の会長として各地の就農フェアに参加し、希望者に直接的な説明を行っている。こうしたやり方は、新規就農者として成功を収めたE氏自身がリアルな声を伝える機会を創り出している点で、他地域とは一線を画している。また、状況に応じた情報提供を工夫することで、就農希望者が現実的な意思決定を行うことを可能にしている。実際に、聞き取り調査を行った上述の新規参入者4名の全員が、E氏の説明を聞いて就農を決断しており、「E氏の話に納得してこの町に来了」「生き方を変えるうえで、人生を預けられる人だと思った」との評価の声も聞かれた。

次に農家研修及び実践農場の段階で、E氏は生産組合の役員として受け入れ農家を担当し、技術指導を行っている。E氏の農場においては、メロン栽培の全作業工程を教育し、農業未経験者でも技術を習得できる環境を提供している。実践農場では、放任を基本としてはいるものの、研修生の質問にきめ細かく対応するだけでなく、個々の性格や特性を把握し、それに応じた指導を行っていることも忘れられない。

最後に、就農時及び就農後の支援では、E氏は生産組合の役員として就農地の確保を担当するだけでなく、自身の経験をもとにした経営モデルを提供することで、新規参入者がスムーズに営農を開始できる環境を整えている。E氏の提供する経営モデルは、ハウスの段階的な規模拡大に始まり、夫婦2人の専従という基本線は変えずに、ハ

ウス1棟当たりの売上高と経費率の基準値の提示など、経営成果目標を就農者に意識させていることが特徴である。また、E氏は就農後も継続的なフォローを行っており、新規参入者の定着と経営の安定化を支援している。

以上の一連の新規就農支援は、E氏自身の20年にわたる経験を基にして組み立てたものであり、これによって新規参入者は安心して就農し、今日の状況下でも、就農後の安定した経営の姿を描くことが可能になっている。すなわち、先輩新規参入者が受け入れ（指導）農家を兼任していることが事例地域の大きな特徴であり、さまざまなメリットをもたらしていると考えられる。

E氏が新規参入支援に積極的に関わる理由は、メロンブランドの存続を自分事として捉えている点にあると考えられる。生産組合において、新規参入者はメロン専業経営を前提としており、E氏自身もその例外ではない。メロンブランドの価値が低下すれば、自らの経営に直接的な影響を及ぼすことを認識しているため、E氏はブランドの維持と発展を地域全体の課題であると同時に、自身の課題として主体的に取り組んできたのだと思われる。

この背景には、新規参入支援の目的そのものが、作付戸数の確保を通じて、ロット数を安定させ、市場での地位を維持・向上させることにあった点が挙げられる。メロン専業の新規参入者は、複合経営を営む既存農家よりもブランド価値の変動による影響を受けやすく、ブランドの存続が経営に与えるリスクも大きい。このような構造の中で、E氏はメロンブランドの強化に直結する新規参入者の増加と定着を支援することが、自身の経営を安定させるためにも必要不可欠だと考えたのである。

さらに、E氏が協議会発足時の唯一のメロン専業農家であったことも、現在の新規参入支援体制に大きな影響を与えていると思われる。E氏の経験が支援のモデルケースとなり、経営モデルや段階的な規模拡大の設計なども編み出されたと言える。

今後もメロンブランドを守り、存続させるためには、数量確保とともに、新規参入者がブランド価値を自分事として捉え、主体的に関与すること

が求められる。E氏の積極的な取り組みは、後続の新規参入者が地域農業やブランド維持の取り組みに参加するための重要な指針となっていると言える。

6. 今後の課題

事例地域における新規就農者の受け入れと定着を支える仕組みは、その高い定着率と実績において他地域の手本となり得る優れたモデルを構築している。しかし、このモデルが成功している一方で、その機能の多くが指導農家であるE氏個人に依存している現状は、長期的な視点において課題として指摘せざるを得ない。現在、E氏は就農希望者に対する説明会の参加から、研修の指導、就農後のサポートに至るまで、多岐にわたる役割を一手に担っている。これにより、新規参入者が円滑に営農を開始することが可能となっているが、このような個人への過度な依存は、持続可能な仕組みとは言えない面もある。

特に、E氏の存在は、新規就農者支援の中心であると同時に唯一無二のものであるため、時間の経過と共にE氏が就農支援の現場を離れた場合、現在の仕組みは大きな影響を受ける可能性がある。この点で、事例地域の就農支援には「支援の属人化」という課題が内在しているといえる。

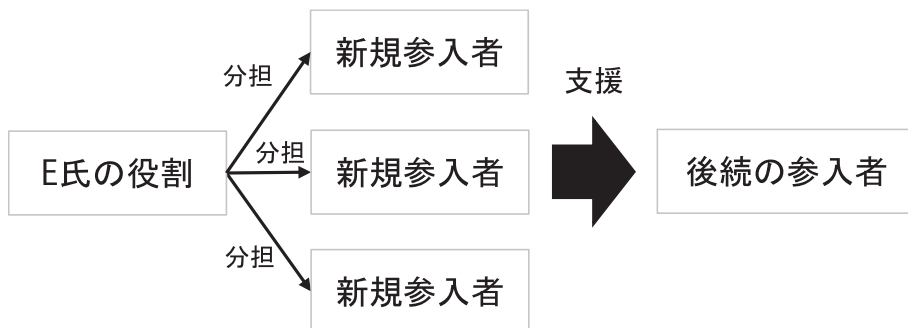
この課題を解決し、持続可能な体制を構築するためには、E氏に指導を受けた新規参入者が支援の担い手という役割に主体的に関与し、指導・サポートの役割を新規参入者全体で分担する仕組みが必要である。具体的には、E氏の果たしている

役割を段階的に分担し、新規参入者がその一部を担う体制を構築することが必要である。すでに独立して営農を安定させている新規参入者が、就農フェアでの説明や研修指導に参加し、自らの経験を後続の参入者に共有することで、現在E氏に集中している業務負担を分散させることが可能となる。特に、新規参入者自身が農業未経験の状態から現在に至る成功体験を提供することは、現在の支援の仕組みの根幹部分ともつながっている。現在の事例地域における支援の仕組みを、次世代に継承することが必要である（第3図参照）。

以上のように、事例地域の就農支援の仕組みは、着実な実績を生み出している一方で、E氏という特定個人への依存（支援の属人化）という課題を抱えている。この属人化を解消するためには、次世代にあたる新規参入者が役割を分担し、支援の担い手となる仕組みを再構築することが必要である。これにより、個人の力量に依存する支援から、地域全体で支える新しいモデルへと進化することが期待される。

引用文献

- 和泉真理（2018）『産地で取り組む新規就農支援』筑波書房。
- 菊池敬太・東山寛（2023）「新規参入者支援における親方農家の重要性—北海道豊浦町を事例として—」『北海道大学農経論叢』77：59～67。
- 島義史（2013）「農業への新規参入における橋渡し役農家の役割—イチゴ作新規参入者を事例として—」『農林業問題研究』191：44～49。



第3図 就農支援の仕組みの再構築（概念図）

資料：筆者作成

要約

本論文の目的は、北海道安平町のメロン生産を事例に、新規参入者支援の仕組みを分析し、特に先輩新規参入者の果たす役割を明らかにすることである。安平町では、町・農協・生産組合・協議会が連携し、新規参入者の募集・研修・就農後の定着を支援している。その中で、特定の個人が受け入れ農家・親方農家・協議会会長・生産組合役員を兼任し、新規参入者の指導や支援を一手に担っている点が特徴的である。調査の結果、多くの新規参入者がその個人の影響で就農を決め、研修や経営指導を通じて安定経営を実現していることが分かった。しかし、この支援体制はその個人に依存しており、持続可能性が課題である。今後は、新規参入者自身が支援の担い手となり、研修やサポートを分担することで、特定の個人への依存を防ぎ、長期的な安定を図る必要がある。

キーワード：新規参入者，先輩新規参入者，メロン産地，受け入れ体制

