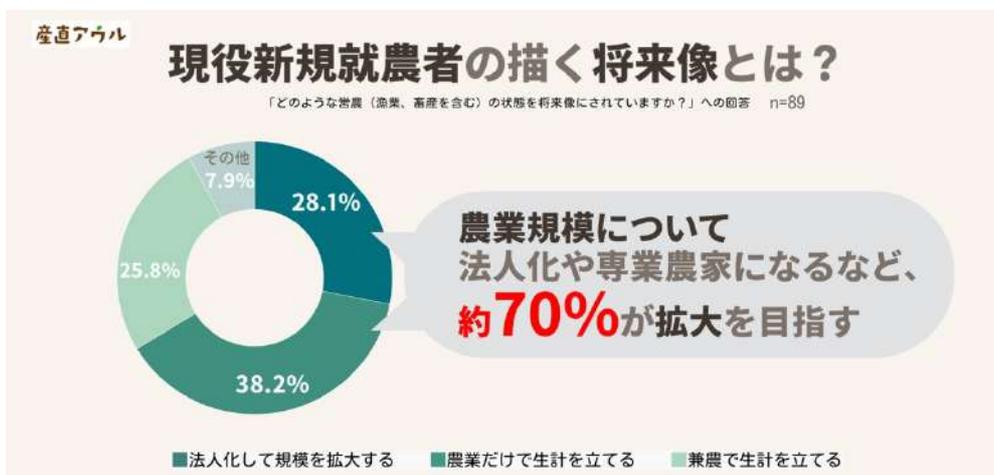


新規就農者、減少傾向も 約70%が農業規模の拡大を目指す。 ～現役の新規就農者に現状や将来像、就農者を増やすために必要なことをアンケート～

産直アウル（運営：レッドホースコーポレーション株式会社）は、産直アウルに登録する生産者105人（うち新規就農者は89人）にアンケートを実施し、農業経営の実態調査を行いました。

回答からは、新規就農者の約45%が副業を行い、約30%が農業を「基本的に一人で行う」と回答するなど、現役の新規就農者の農業規模は比較的小さい傾向にあるという現状が見えました。しかしながら、回答者の約70%が将来像として「農業だけで生計を立てる」「法人化して規模を拡大する」と回答しており、現在の農業規模をさらに拡大していきたいという希望を持つ新規就農者が多くいることが明らかになりました。

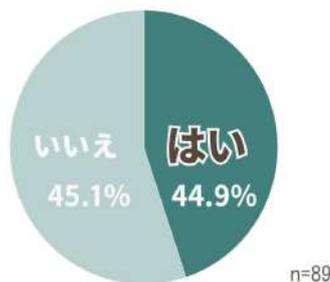


トピック

- ・新規就農者の実態①：副業しながら・基本的に一人で行う、販路獲得や天候不順に不安
- ・新規就農者の実態②：90%以上が販路開拓・集客活動を行う傾向に
- ・新規就農者の将来像：70%が「農業だけで生計を立てたい」「農業規模を拡大したい」
- ・現役の新規就農者、生の声：就農者を増やすために必要なこと

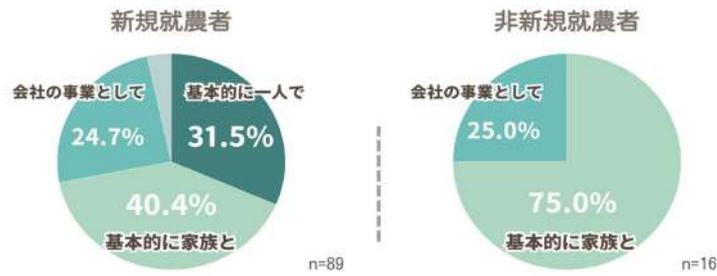
■ 新規就農者の実態①：「副業しながら」「基本的に一人で行う」、販路獲得や天候不順に不安

農水畜産業以外の収入はありますか？



農水畜産業以外の収入はありますか？という質問で新規就農者*の約45%が「はい」と答えました。一方、新規就農者ではない生産者（以下、非新規就農者という）に同様の質問をした際には、「はい」と答えた割合は約30%にとどまる結果となりました。副収入の内訳としては最も多かった順に自営業、パート・アルバイト、企業などへの正社員勤務となり、そのほか投資や不動産賃料の収入があるという回答もありました。

産直アウル



また、新規就農者は非新規就農者と比べ、農作業などを家族と行う割合が少ないことがわかりました。新規就農者の31.5%が「基本的に一人で行う」と回答した一方、非新規就農者には「基本的に一人で行う」と回答した人は全くなかったです。

・ 現役新規就農者はどう答える？ 農業を続ける上で不安なこと、それでも続ける理由

農水畜産業を継続する上での不安要素を2つお選びください

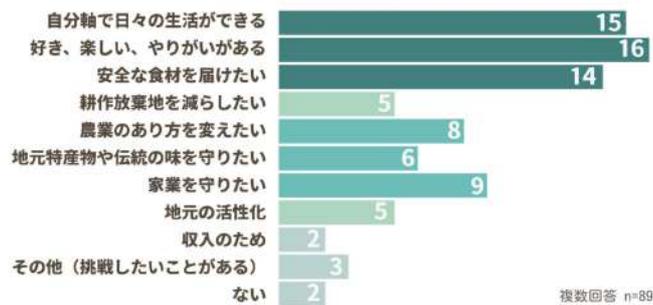


新規就農者に農業を継続する上での不安要素を尋ねると、約半数が「販路の獲得」「天候不順などによる計画の乱れ」の2つを選んでいただいていたことがわかりました。また、新規就農の不安要素として一般的なイメージである収益化や資金調達、人手不足などを不安要素として選ぶ新規就農者は約30%見られました。

このような不安もある中で、農業を続ける理由についての記述回答を分類すると次のような結果となりました。

最も多かったのは「農業が好き、面白い、やりがいがある」という声で、それと共に「自分の軸で生活を送ることができる」「自分が作る安全な食材を日本に届けたい」という声が多くありました。

農水畜産業を続ける理由や目的を教えてください

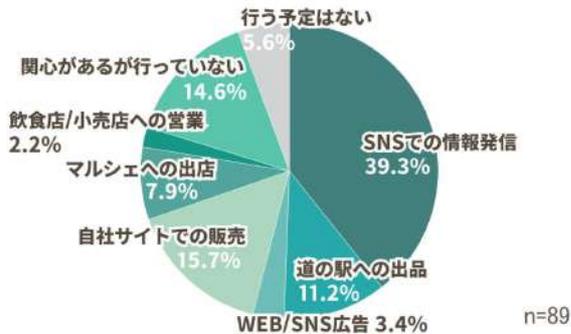


また、「農業のあり方を変えたい」という声の中では、「農業で稼げるというモデルケースになりたい。」「農園に入ってくる若者たちを見て、やりやすくやりがいのある農業の流れを作ってあげたいと思って続けている。」という意見がありました。そのほか、耕作放棄地の減少や地域の活性化への貢献を目的にしているという声もありました。

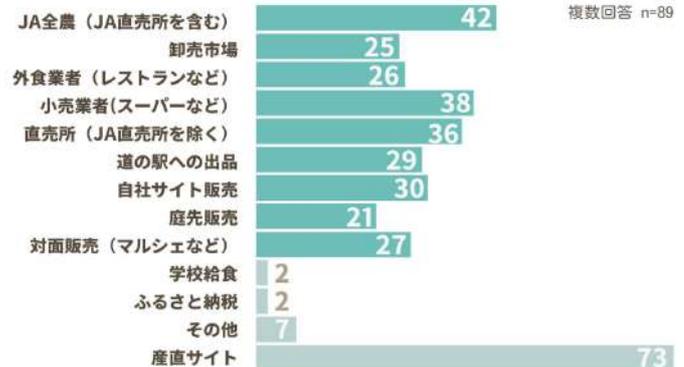
産直アウル

■ 新規就農者の実態②：90%以上が販路開拓・集客活動を行う傾向に

販路開拓や集客などの活動をしていますか？



現在の販路について当てはまるもの全てお選びください



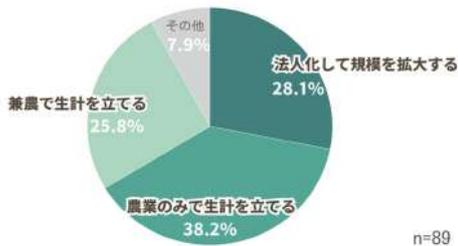
販路の開拓や集客などの活動について、90%以上が何

らかの活動をしている、または関心があると回答しました。新規就農者は食材の生産のみならず、経営者視点で「商品 を売る」ということに関する活動に積極的に取り組んでいることがわかりました。

実際に産直 EC 以外の販路を見ると、新規就農者の間では JA 全農（農協）などの大きな卸し先以外にも、複数の販路を持っていることが判明しました。新規就農者が不安要素としている販路の獲得に向け、活動に力を入れているということがわかりました。

■ 新規就農者の将来像：約 70%が「農業だけで生計を立てたい」「農業規模を拡大したい」

どのような営農の状態を将来像にしていますか？



将来的な状態を尋ねると、「農業だけで生計を立てたい」と答えた割合は 38.2%、「農業規模を拡大したい」と答えた割合は 28.1%と、合わせて約 70%にのびました。新規就農者は「副業をしながら・一人で営農する」割合が多い傾向にあるも、現状よりさらなる拡大を目指していることがわかりました。

・ 新規就農者が今後挑戦したいことは？「現状のままで良い」を選んだのはわずか 7 人。

今後、挑戦したいことはありますか？



規模の拡大と共に、今後の具体的な”挑戦”を考える新規就農者は多く、何らかのことに挑戦したいと回答した割合は約 99%にのびました。最も多かったのは「省力化」。次いで「栽培作物の種類を拡大すること」や「加工品の製造販売」への挑戦意欲をもった多数の新規就農者も確認できました。

小規模農業を営む傾向にある新規就農者だからこそ、さまざまなチャレンジに積極的であることが求められていると考えられます。

産直アウル

■ 現役の新規就農者、生の声：就農者を増やすために必要なこと

さらに、今後日本の就農者が増えていくために必要なことについて問いかけたところ、「栽培作物の選定や栽培計画の立て方、台風対策等の講習、必要な補助金などを確保できるようにすることが必要だと思う。」というような、**就農者に対して軌道に乗るまでの支援や経営計画のサポートが必要**という声もあった一方で、「経費のほとんどは高騰する一方作物の価格が低迷している」「希望価格以下では販売されないようにする」という回答など、**生産コストが高騰する中で生産品を適正価格で販売することを求める切実な声**も多くありました。

会社員より労働時間が長くても補助金なしで生活出来れば、がんばる人はがんばる。昔に比べて**経費の殆どは高騰**している一方で**作物の年間平均価格は低迷**。豊作の時は出荷調整もあり出荷さえ出来ない時もある。

40代男性・野菜農家

農家が市場出荷時に最低希望価格を設定し、その**希望価格以下では販売されない様にする**

50代男性・野菜農家

それと共に、以下のような**実際の就農者が農業のリアルを今まで以上に発信しつつ、農業を「働きやすい・稼ぎやすい職業」**に変えていくことで農業を志す人を増やしていきたいという意見も寄せられました。

国や自治体のバックアップと共に、私たちのような新規就農者が理想と現実のギャップの経験談を話し、地元の人から理解を得る。**相談でき、頼り合える付き合いができるようになる**ことが必要。

40代男性・果樹農家

農業をやっている人がタレント化したり、高収入になったり、輝いていないといけない。またそれを発信しないといけない。

40代男性・野菜農家

また、既存の就農にとらわれない、ホリデーファーマーズ（休日農業者）など働き方の多様化を提案する意見や、良いものを作る努力をしても天候不順などによってできないこともあるという消費者の理解が必要との意見もありました。

■ 調査概要

*本調査では、農林水産省の定義に倣い以下3つのいずれかに当てはまる方を新規就農者としています

①新規自営農業就業者（自営農業への従事が主）、②新規雇用就農者（法人等に常雇いとして雇用）、③新規参入者（新たに農業経営を開始）

調査機関：自社調査

調査対象：産直アウル登録生産者

調査期間：2023年8月16日～8月27日

回答者数：105人（うち新規就農者は89人）

産直アウル

調査方法：アンケートフォーム

■ 産直アウル：サービス概要



産直アウルは、市場を通さず生産者と購入者をダイレクトでつなぐことで日本各地の食材を売買することができる産地直送の Web マーケットです。野菜や果物、肉、魚介類、米などの食材をはじめ花・植物、ペットフードに至るまで 17 の豊富なカテゴリを取り揃えています。品種での検索機能により、食材ごとの好みの品種やまだ知らない新しい食材に出会うこともできます。

トップページ：<https://owl-food.com/>

■ 産直アウル：ストーリー紹介

産直アウルを運営するレッドホースコーポレーション株式会社は、2014 年より自治体のふるさと納税事業を支援しており、同事業を通じて第一次産業の課題を目の当たりにしました。

「良いものを正当な価格で消費者に届ける仕組みをつくることで生産者・地域産業者自らが未来を切り拓けるようになってほしい」との思いから、市場を通さずに食材の売買ができ、従来の販売ルートよりも生産者のもとに利益が残りやすい産直 EC サイトという形で産直アウルのサービスを開始しました。産直アウルは「サービスの主体は生産者である」という考えの元、「自立自走可能な地域創生」をミッションとして生産者のこだわりや努力が見える社会を目指しています。

- ・サービス提供開始日：2019 年 12 月 23 日
- ・利用生産者数：4,000 軒以上

【レッドホースコーポレーション株式会社】

本社：〒130-0015 東京都墨田区横綱 1-10-5 KOKUGIKAN FRONT BUILDING 2 階

設立：1964 年 3 月

代表者：代表執行役社長 山田 健介

事業内容：地域産業支援及び活性化事業、コンシューマー事業

URL：<https://www.redhorse.co.jp/>

■ 本リリースに関するお問合せ先

担当：山本

電話番号：080-3209-9750

e-mail：service-info@redhorse.co.jp