

令和元年度認定新規就農者融資先フォローアップ調査結果報告書

【調査概要】

調査対象者	認定新規就農者向け資金(青年等就農資金・経営体育成強化資金)ご利用先4,067先
調査期間	令和元年5月29日～令和元年6月30日
調査方法	郵送により調査票を配布し、郵送で回収
回答率	39%(回答数1,579先)



【本調査結果についてのお問い合わせ先】

(株)日本政策金融公庫農林水産事業本部 融資企画部就農支援グループ(担当:保坂、堀内)
電話 03-3270-4112 ※お電話は土・日・祝日を除く9:00～17:00の間をお願いいたします。

◇ 調査報告の概要	・・・ P. 2
1 アンケート調査結果・分析	・・・ P. 3
2 調査回答先の決算データ分析	・・・ P.13
(参考) 調査回答先の概要	・・・ P.20

《本調査結果報告に係る留意事項》

- (注1) アンケート項目のうち、重要度に応じて第1～第3順位に重み付けして回答する設問については、分析内容に応じて第1順位の回答にて分析。
- (注2) 調査回答先の「営農類型」「就農形態」「経営開始日」「農業次世代人材育成投資資金の交付(有無)」「就農前の研修期間」については、資金ご利用時の情報のうち、把握できるものにて分析。
- (注3) 決算データについては、令和元年7月時点で、平成30年度の確定申告書を当公庫に提出いただいた先(995先)のデータ。ただし、売上高がゼロ又は異常値の先を除き、農業次世代人材投資資金の交付先については、売上高(農業所得)に同資金を含む。

アンケート調査結果からみるポイントは…

① 何はともあれ、農業の基本は「技術習得」

農業経営をする上で大切に考えるものとして、約6割が技術習得を挙げており、新規就農者が進める農業経営にあたっては、技術の重要度が高いことがうかがえる。
(P.6参照)

② 収益の確保には、「販路」もカギに

最も順調に進んだ内容について、所得階層別にみると、所得3百万円以上の階層では、「技術習得」と並んで「販売」と回答した割合が高く、所得向上には販路の確保が重要な要素と言える。(P.5参照)

③ 年数経過とともに、「労働力不足」が課題に

新規就農者の大きな課題は、「労働力の不足」と「所得・収益の確保」。とりわけ「労働力の不足」は、就農後の年数経過とともに高まる傾向にあり、規模拡大を進めることに伴い障害になっていると考えられる。(P.4参照)

④ 頼れるのは、先輩農家や仲間との繋がり

就農後に頼りになった先として、7割以上が「先輩農家・仲間」を挙げているほか、自由記述においても、先輩農家や地域の方々との繋がりが大切、といったコメントが数多く寄せられている。(P.10、別冊コメント集参照)

決算データ分析からみるポイントは…

① 気になる就農から5年後の経営実態は…

就農後の年数経過とともに、所得・キャッシュフロー(CF)は増加。概ね5年間で所得250万円以上を確保する層は約5割の水準となる。(P.13-14参照)

② 2年以上の研修期間で、 平均所得に大きな差！

研修期間別でみると、「研修期間1年未満及び研修なしの層」と「研修期間2年以上の層」で比較した場合、平均所得で約1.5倍(平均売上では約1.6倍)の差がみられることから、就農前の準備には2年以上の研修期間を確保することが望ましいと考えられる。(P.15参照)

③ 消費者販売(6次化)に取り組むと、 儲かるの？

事業形態別で分析したところ、一部の業種(水稲・果樹は高収益化)を除き、「生産」のみに特化した経営体に比べて、「生産」と「消費者販売」にも取り組む経営体の経営実績は低調な傾向がみられた。(P.17参照)

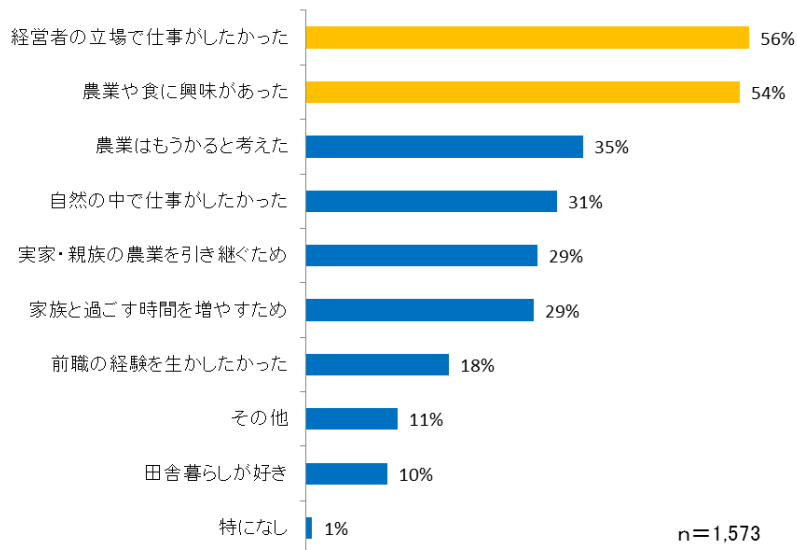
1 アンケート調査結果・分析

1 就農時について

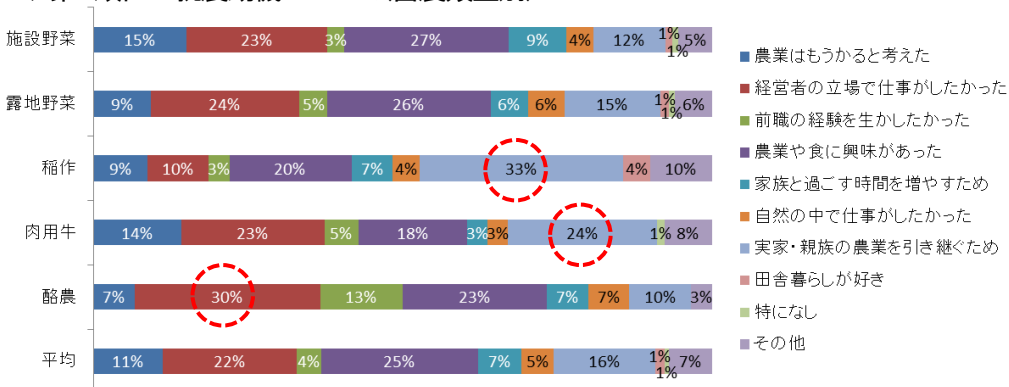
(1) 就農動機について

- ・「経営者の立場で仕事がしたかった」「農業や食に興味があった」の2項目について、5割を超える者が回答。
- ・営農類型別では、酪農は「経営者の立場で仕事がしたかった」、稲作・肉用牛は「農業を引き継ぐため」の割合が高いことが特徴。

問1 就農動機について(3つまで選択可)



◆ 第1順位の就農動機について(営農類型別)

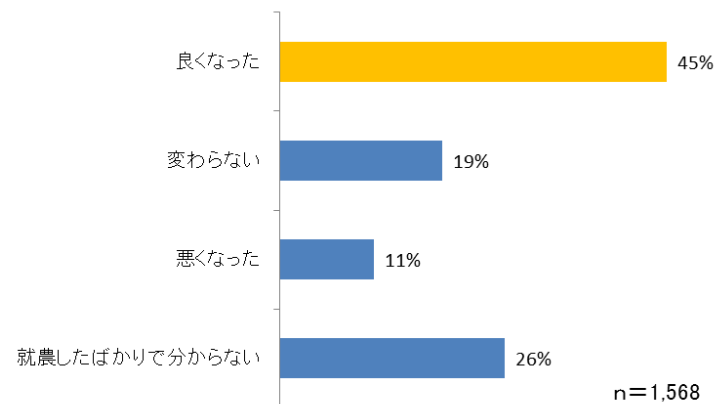


2 就農後の現状と今後の展開について

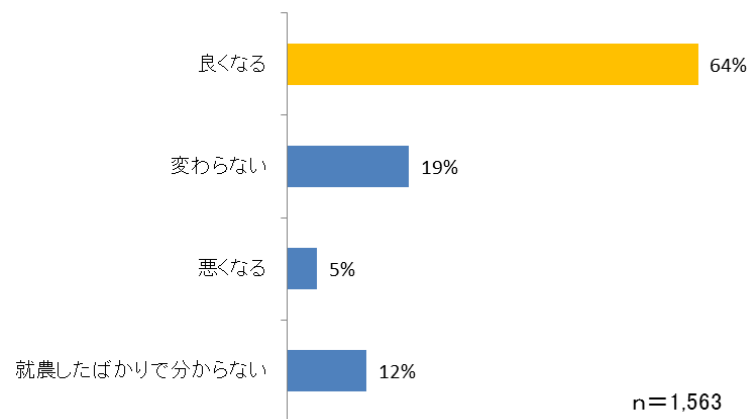
(1) 現状と見通しについて

- ・2018年の経営について、「良くなった」と回答した者は4割以上を占めた。
- ・2019年の経営見通しについては、「良くなる」と回答した者は6割を超えた。

問2 2018年の経営は、2017年と比べてどうだったか



問3 2019年の経営見通しについて

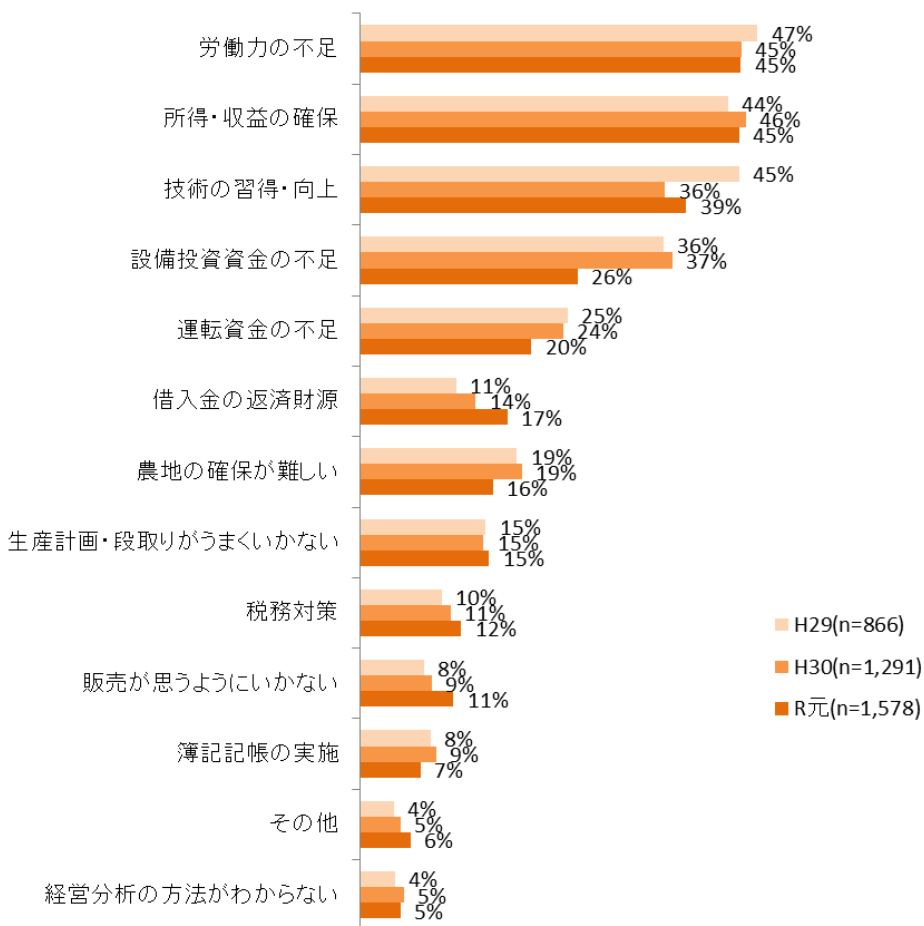


1 アンケート調査結果・分析

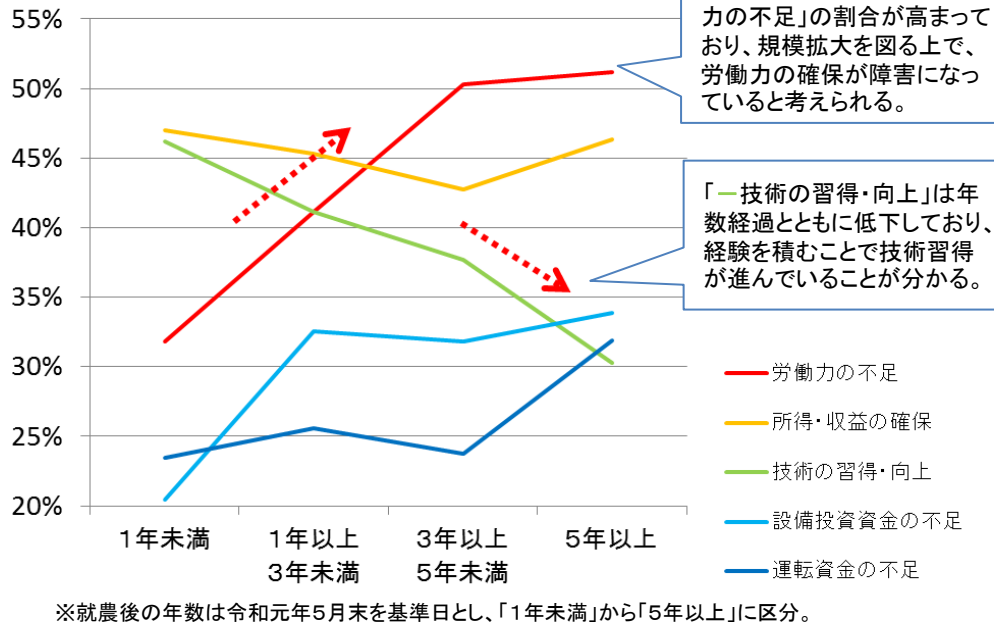
(2) 現状の農業経営における課題

- ・「労働力の不足」「所得・収益の確保」の割合が最も高く、3か年上位5項目に変動はなかった。
- ・就農後の年数別にみると、「労働力の不足」は年数を経るごとに割合が高まるが、「技術の習得・確保」は下がる傾向にある。

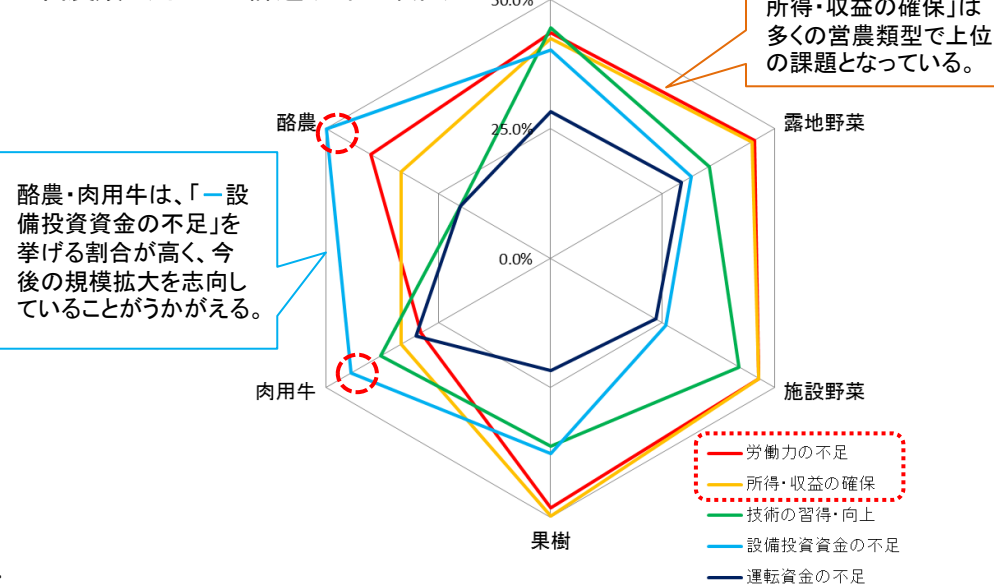
問4 農業経営における課題(3つまで選択可)



◆就農後の年数別にみる課題(上位5項目)



◆営農類型別にみる課題(上位5項目)

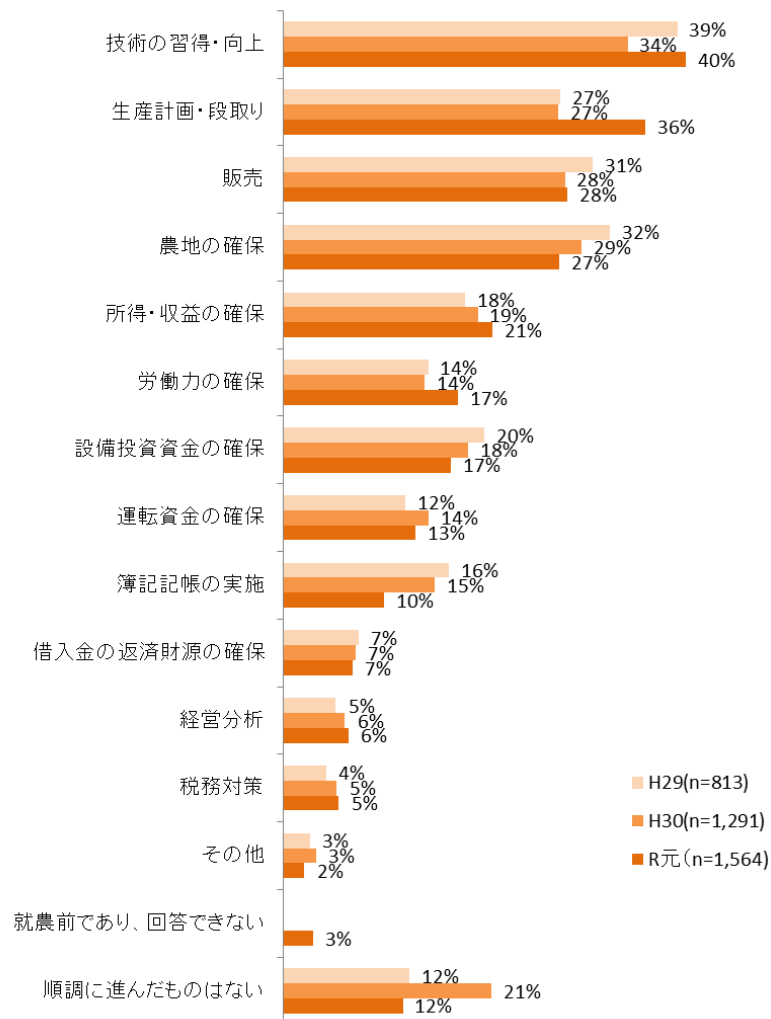


1 アンケート調査結果・分析

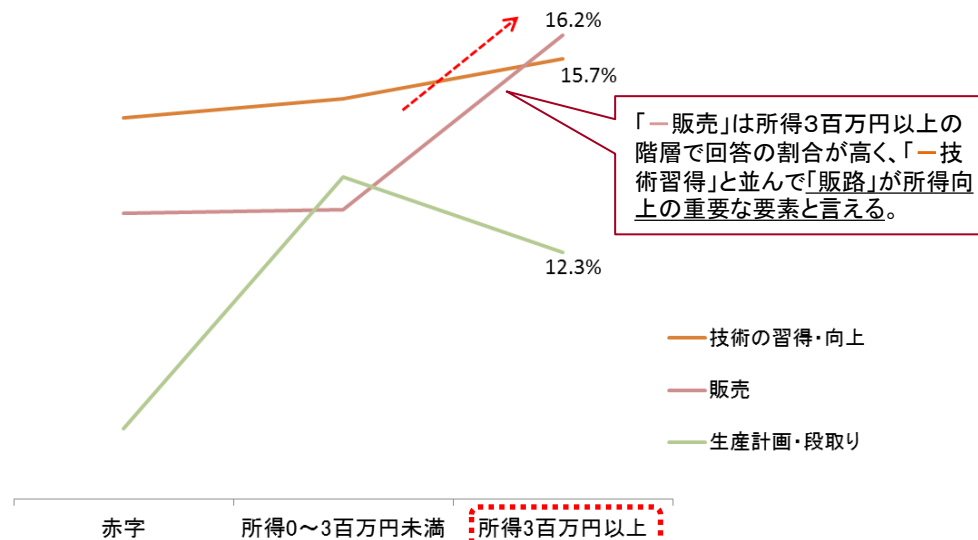
(3) 計画より順調に進んだ内容

- 最も回答が多かった項目は「技術の習得・向上」。以下、「生産計画・段取り」、「販売」の順。
- 所得階層別にみると、「所得3百万円以上」の層では、「技術習得」と並んで「販売」と回答する割合が高い傾向であった。

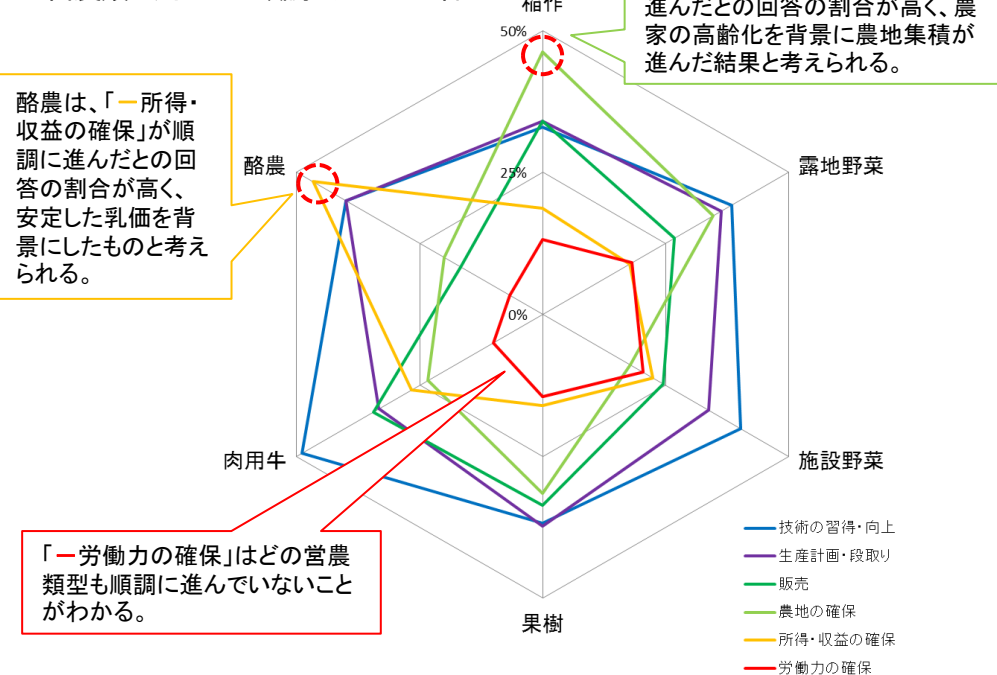
問5 計画より順調に進んだ事項(3つまで選択可)



◆ 所得階層別にみる最も順調に進んだ内容 (上位3項目)



◆ 営農類型別にみる順調に進んだ内容

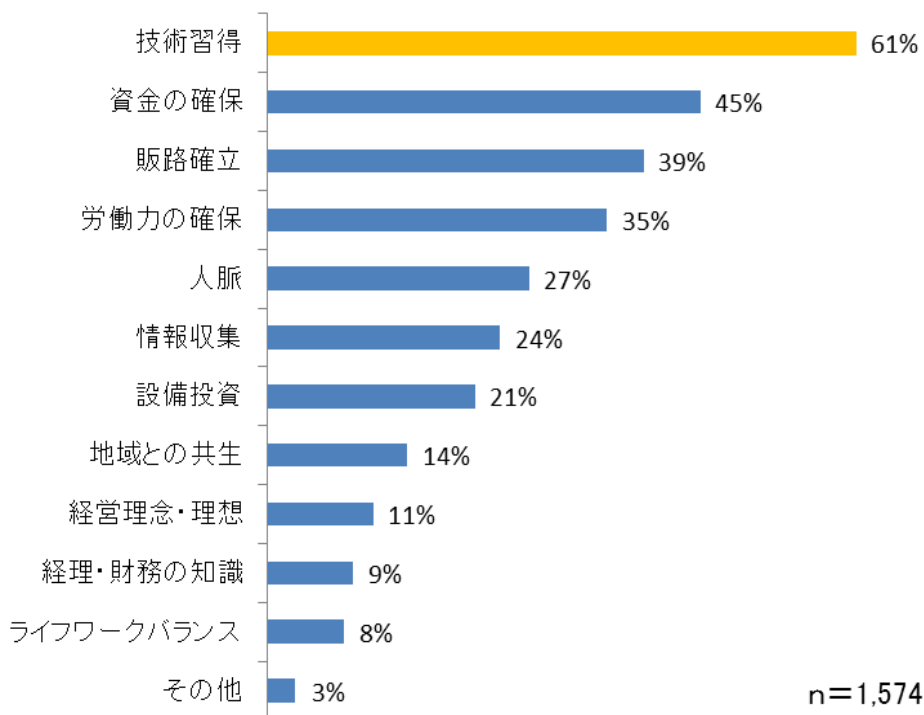


1 アンケート調査結果・分析

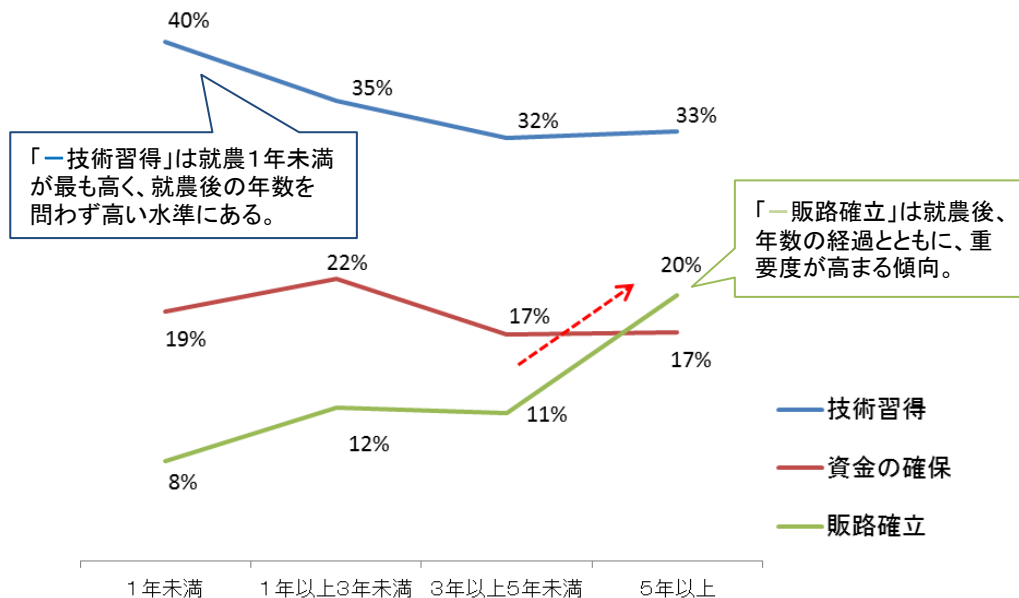
(4) 農業経営をする上で大切と考えるもの

- 最も回答が多かった項目は「技術習得」で、6割を超えた。以降、「資金の確保」、「販路確立」の順。
- 上位3項目で見ると、「技術習得」は就農1年未満が最も高く、「販路確立」は就農後、年数の経過とともに重要度が高まる傾向。

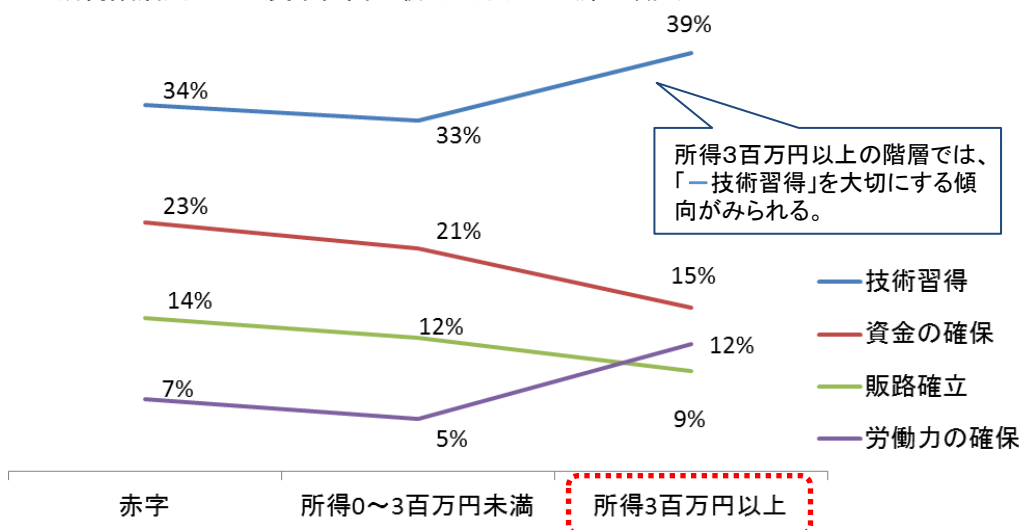
問6 農業経営をする上で大切と考えるもの(3つまで選択可)



◆就農後の年数別でみる農業経営で最も大切なもの(第1順位)について(上位3項目)



◆所得階層別にみる農業経営で最も大切なもの(第1順位)について

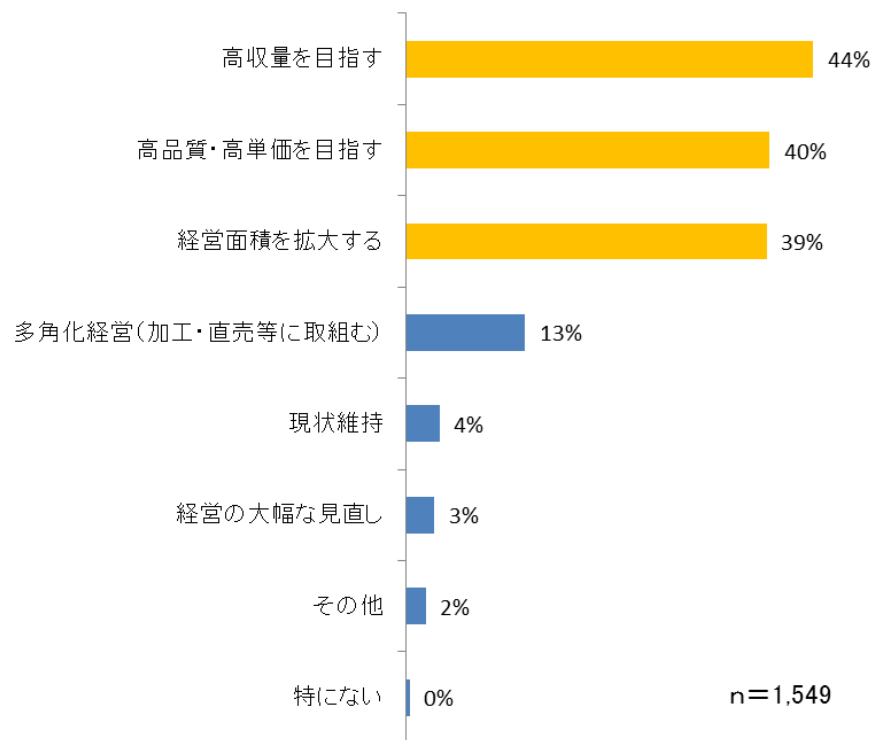


1 アンケート調査結果・分析

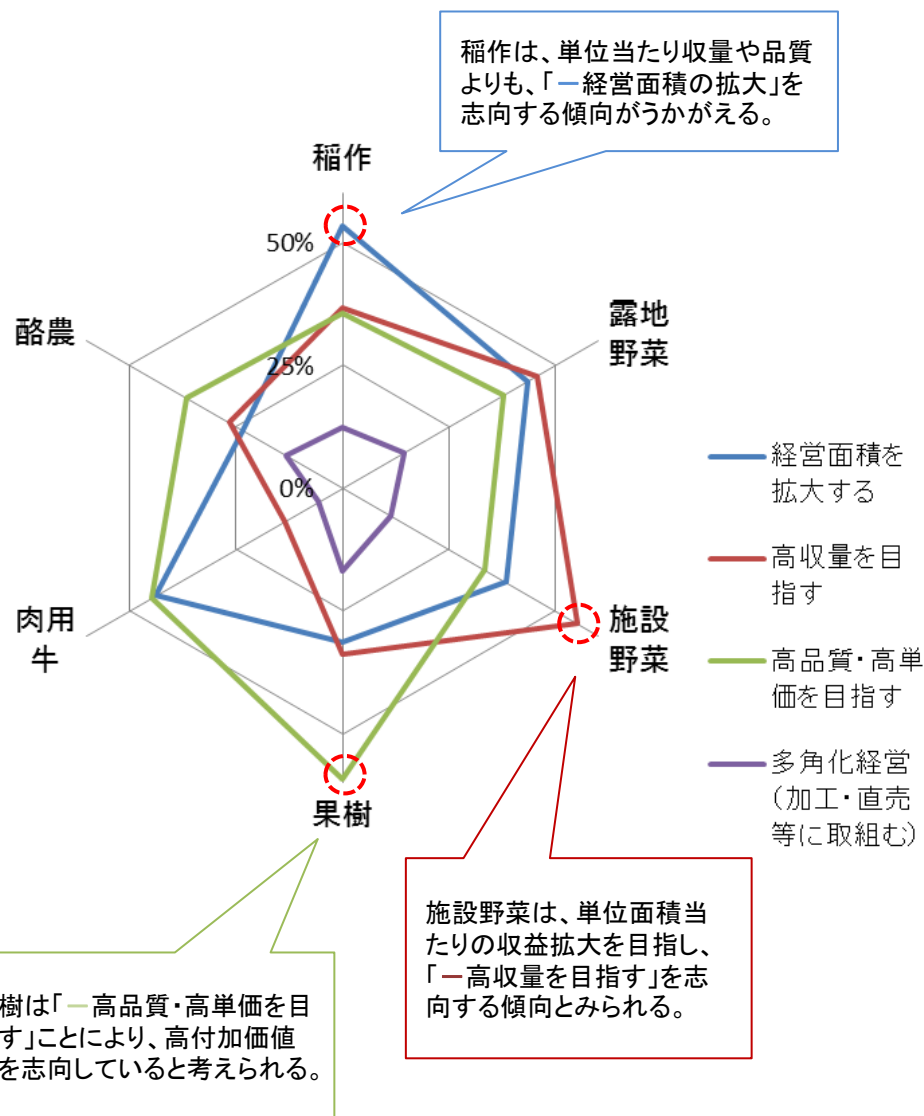
(5) 今後の展開について

- ・「高収量を目指す」「高品質・高単価を目指す」「経営面積を拡大する」の3項目については、約4割の者が今後の展開として志向。
- ・営農類型別でみると、施設野菜は「高収量」を、果樹は「高品質・高単価」を、稲作は「規模拡大」を志向していることがわかる。

問7 今後の展開について



◆ 営農類型別にみる今後の展開について

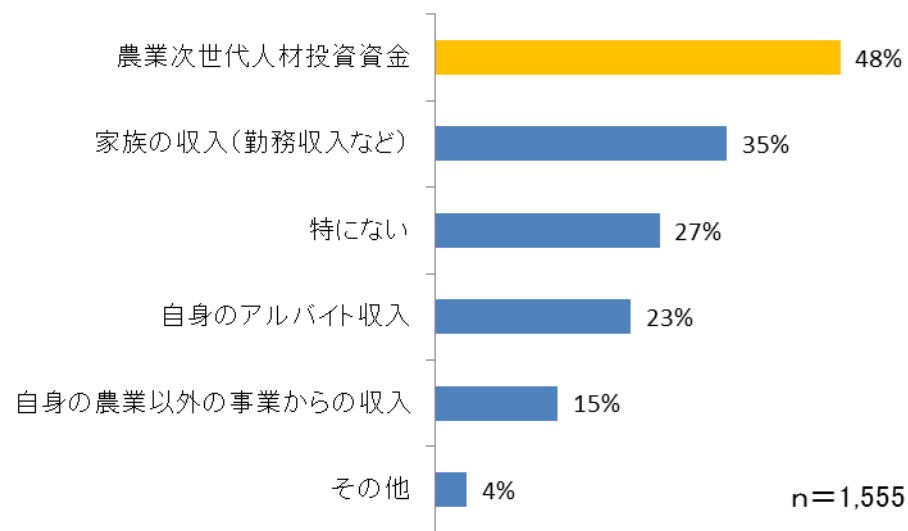


1 アンケート調査結果・分析

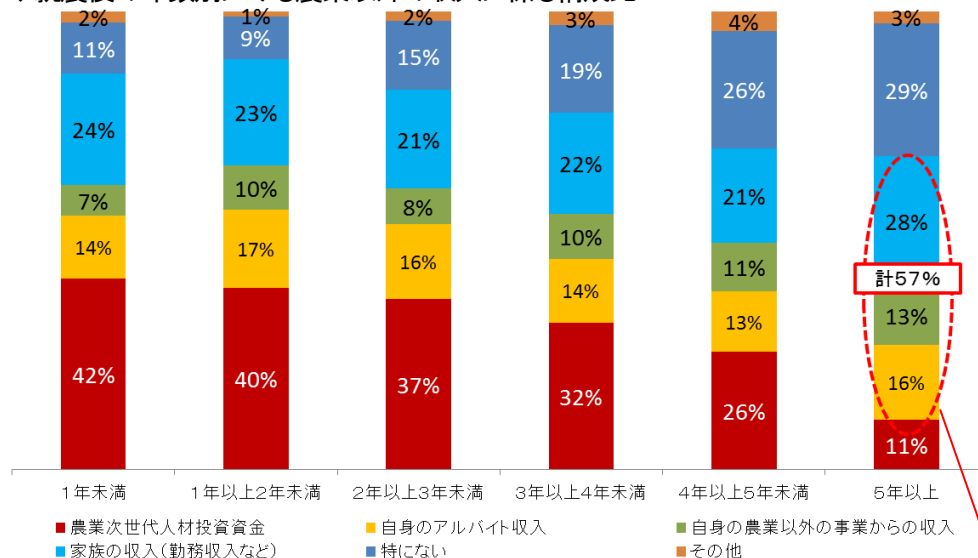
(6) 農業以外の収入(農外収入)について

- ・ 農外収入として、回答が最も多いのは「農業次世代人材投資資金」で48%。次いで「家族の収入」で35%。
- ・ 就農5年以上においても、57%の者が農外収入があると回答。
- ・ 営農類型別では、酪農は「特にない」との回答割合が高く、他業種に比べて農外収入は少ない傾向がみられる。

問8 農業以外の収入について(3つまで選択可)

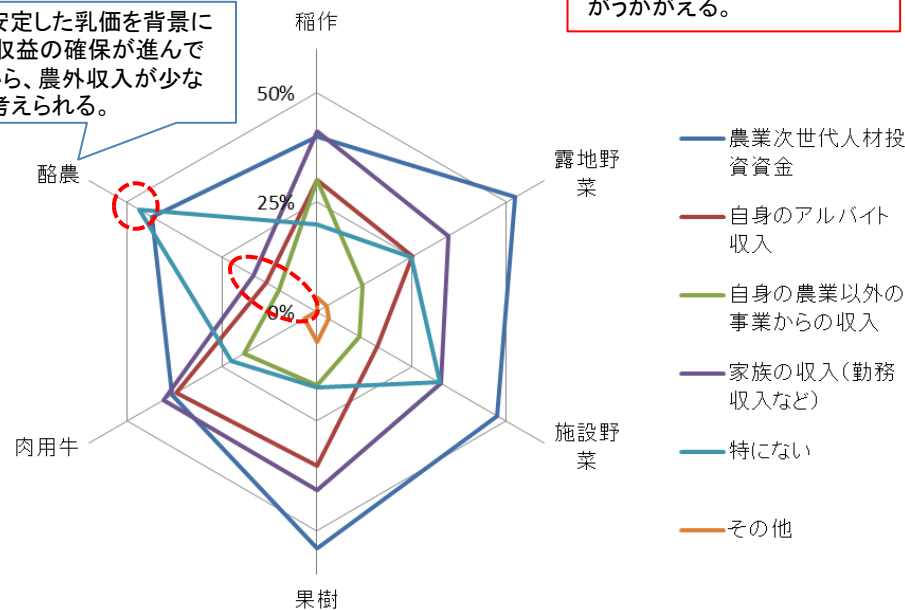


◆就農後の年数別にみる農業以外の収入に係る構成比



◆営農類型別にみる農業以外の収入について

酪農は、安定した乳価を背景に本業での収益の確保が進んでいることから、農外収入が少ない傾向と考えられる。



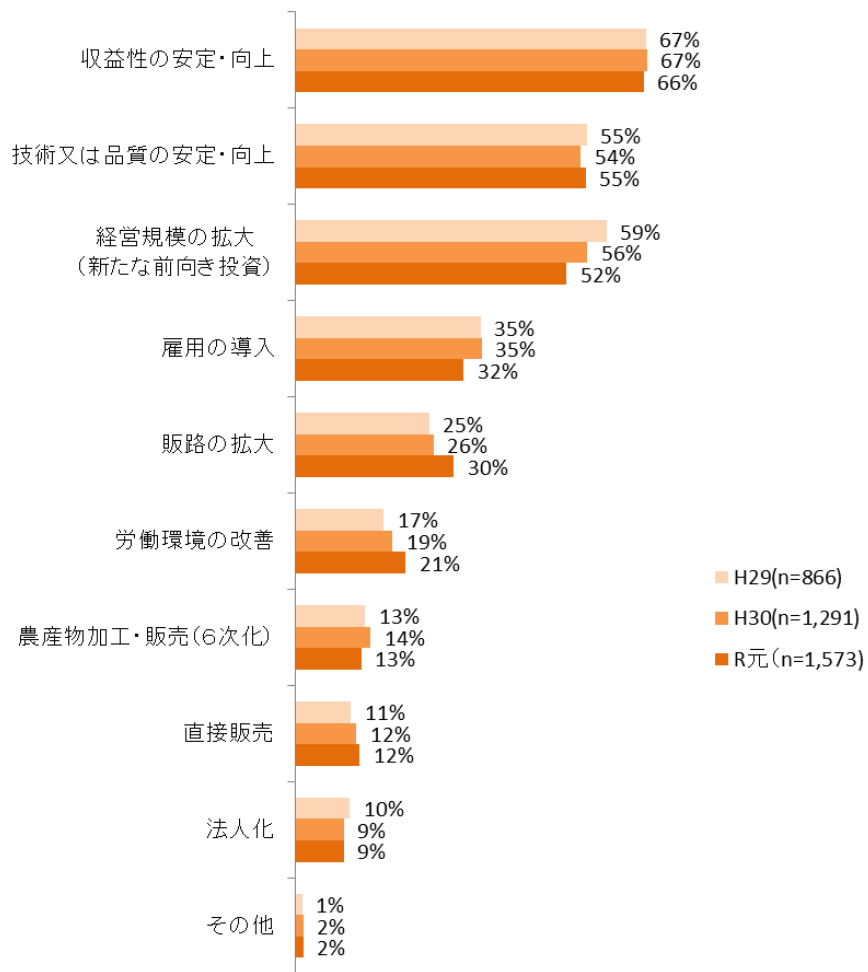
5年間の「農業次世代人材投資資金」の交付終了後も、一定の農外収入を得ていることがうかがえる。

1 アンケート調査結果・分析

(7) 今後(当面5年間程度)の農業経営において取り組みたい内容

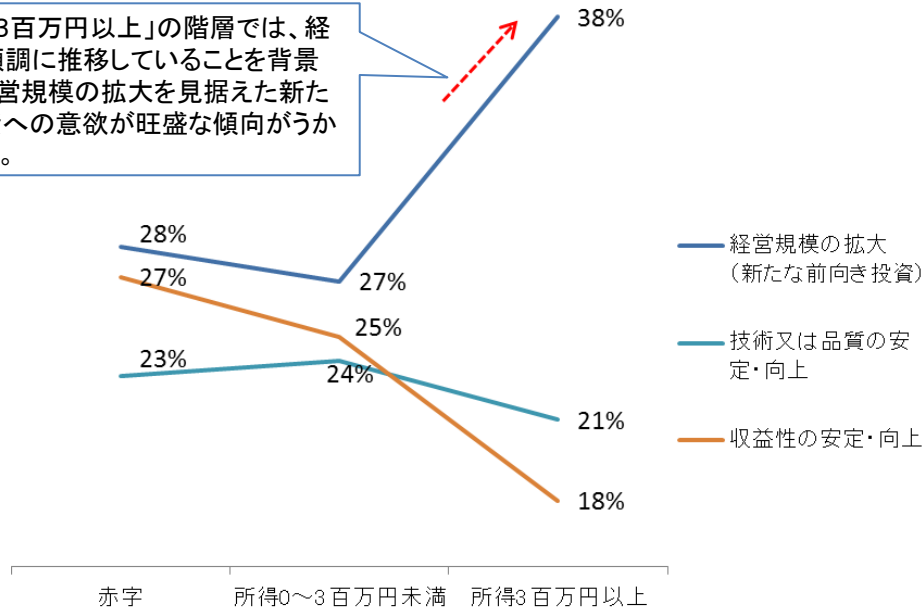
- 最も取り組みたい項目である「収益性の安定・向上」については、過去3年間変動なし。
- 所得階層別にみると、「所得3百万円以上」では「経営規模の拡大」の割合が高い特徴がみられる。

問9 今後(当面5年間程度)の農業経営で取り組みたい内容(3つまで選択可)

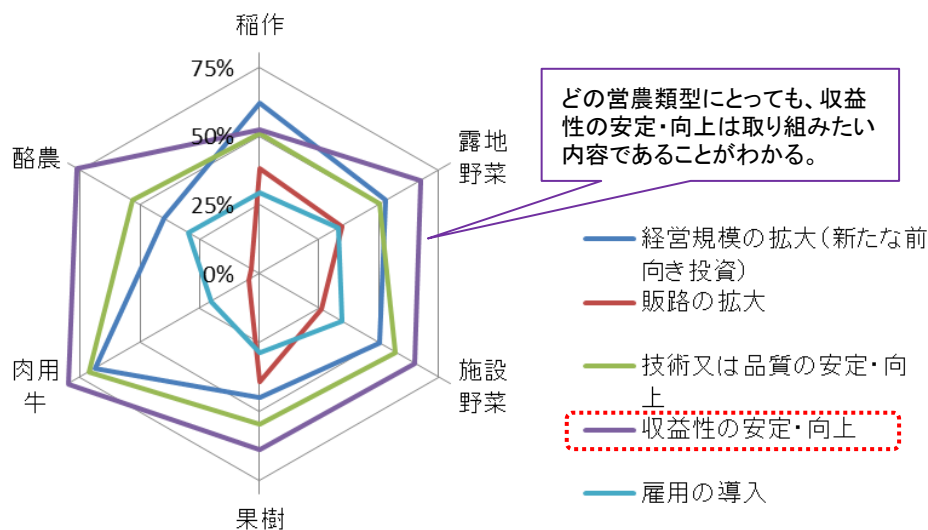


◆所得階層別にみる今後取り組みたい内容(上位3項目)

「所得3百万円以上」の階層では、経営が順調に推移していることを背景に、経営規模の拡大を見据えた新たな投資への意欲が旺盛な傾向がうかがえる。



◆営農類型別にみる今後取り組みたい内容(上位5項目)



どの営農類型にとっても、収益性の安定・向上は取り組みたい内容であることがわかる。

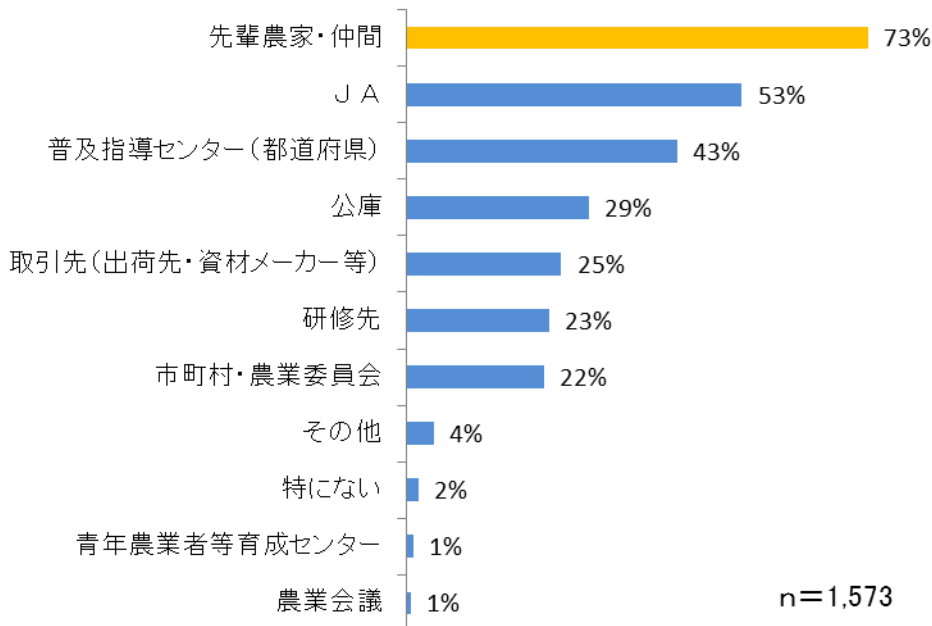
1 アンケート調査結果・分析

(8) 就農後、頼りになった先

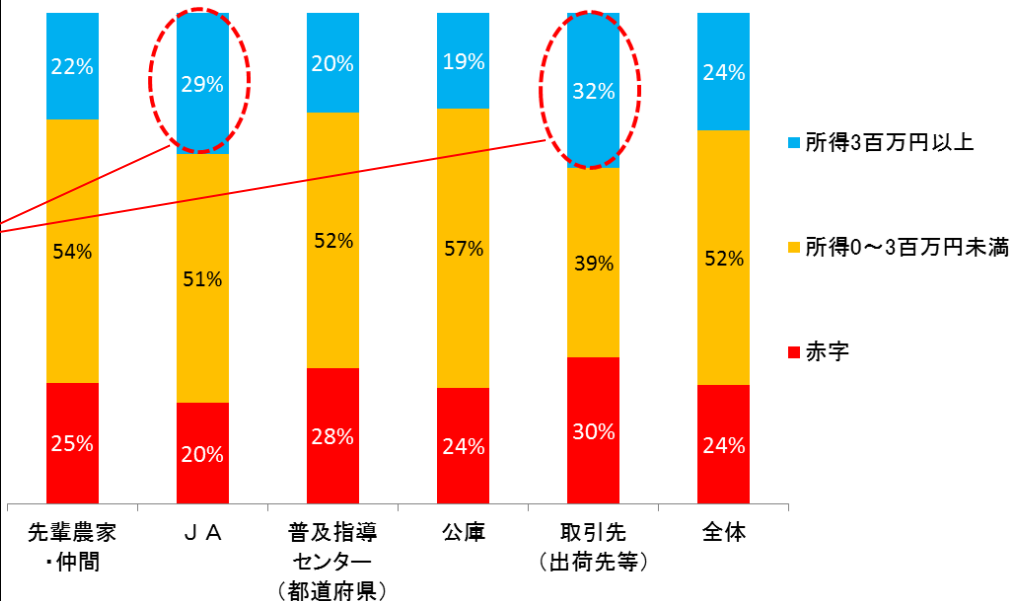
- ・ 就農後に頼りになった先として、7割以上が「先輩農家・仲間」と回答。以下、「JA」「普及指導センター」「公庫」「取引先」の順。
- ・ 所得階層別にみる最も頼りになった先(第1順位)でみると、「JA」と「取引先」において、「所得3百万円以上」の割合が約3割程度と、他に比べて高い傾向がみられた。

「JA」「取引先」と回答している経営体の所得が高い傾向となっている。どちらも「販路」の面で頼りにすることで、収益の確保に繋がっているものと推測される。

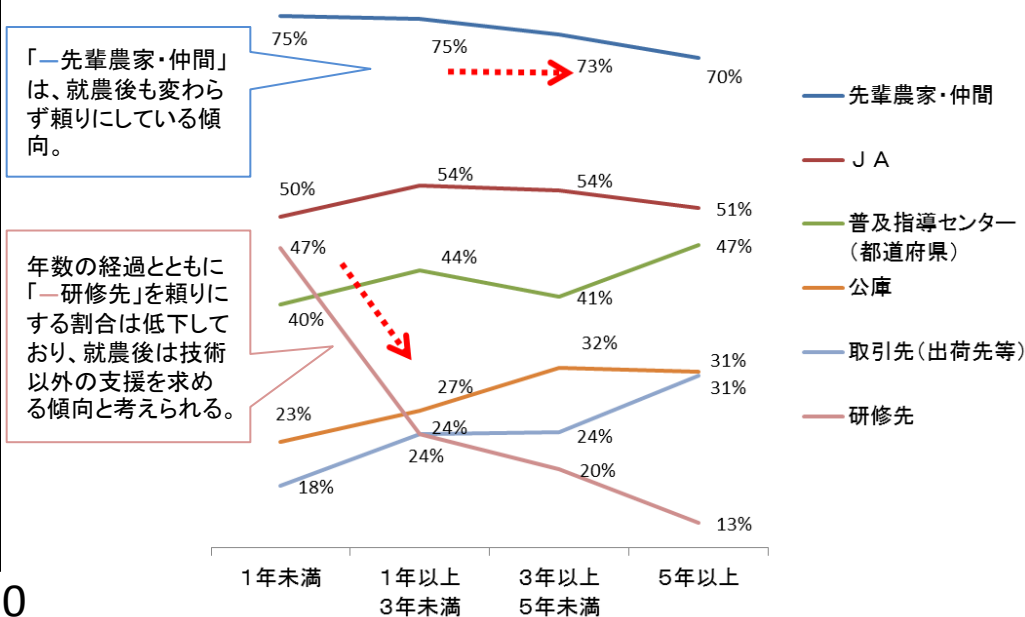
問10 頼りになった先(3つまで選択可)



◆ 所得階層別にみる最も頼りになった先(第1順位)について(上位5項目)



◆ 就農後の年数別にみる頼りになった先について

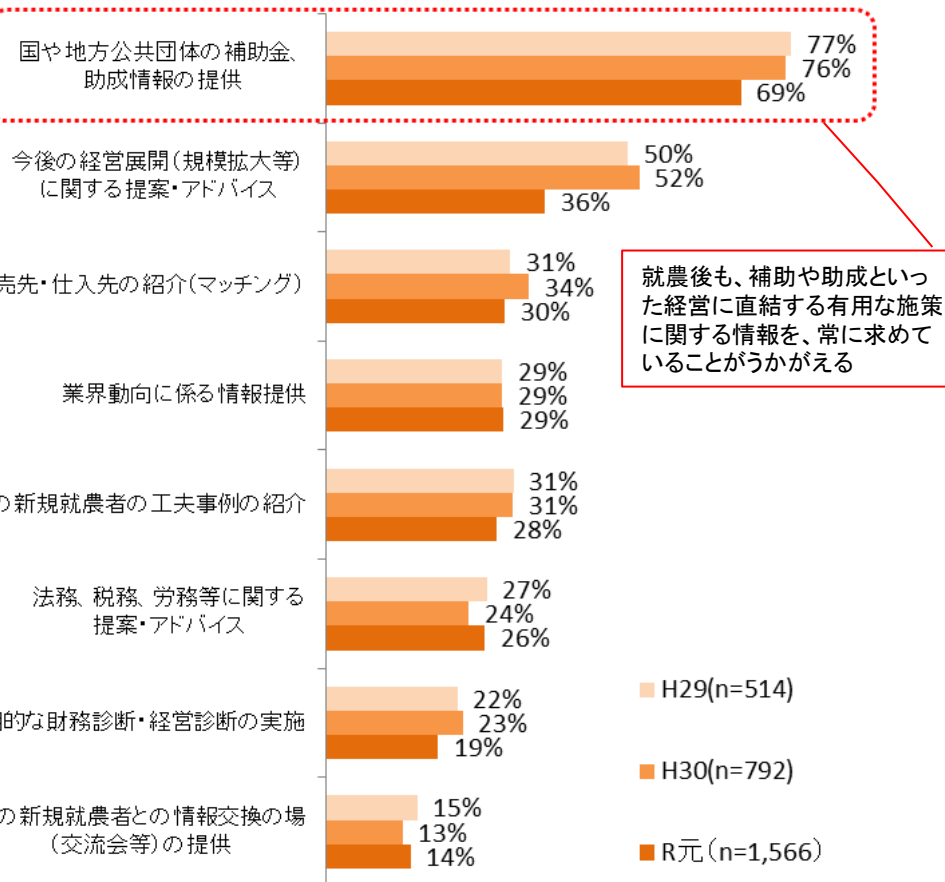


1 アンケート調査結果・分析

(9) 公庫に期待する提案・アドバイスの内容

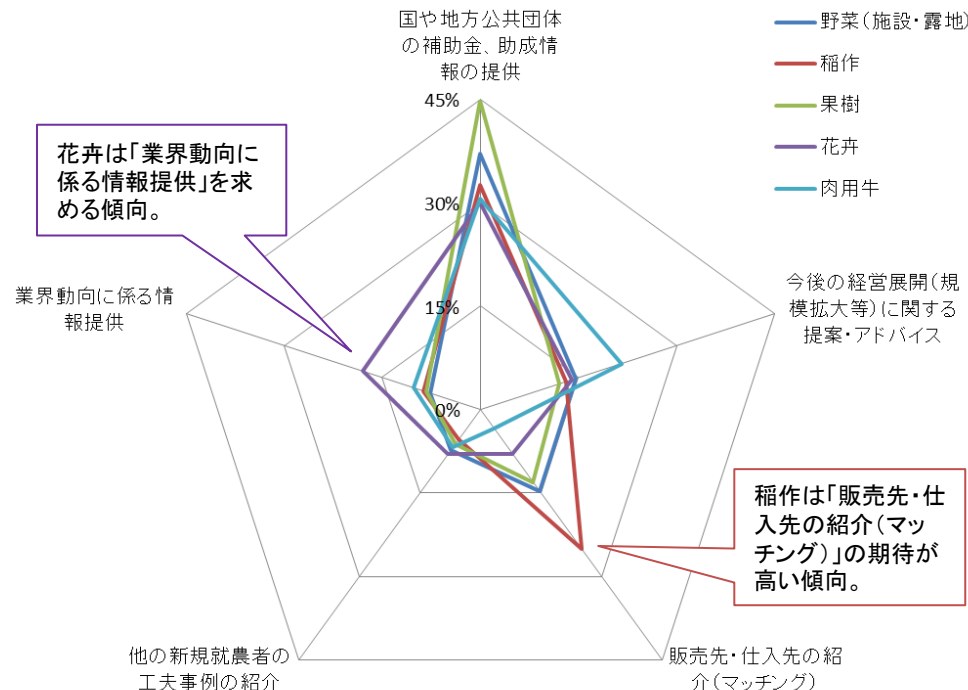
- 「国や地方公共団体の補助金、助成情報の提供」が4か年連続で第1位。以下、「今後の経営展開に関する提案・アドバイス」「販売先・仕入先の紹介(マッチング)」と続く。
- 経営開始後も、引き続き、国等による補助や助成事業の情報を求める声大きい。

問11 公庫に期待する提案・アドバイスの内容(3つまで選択可)

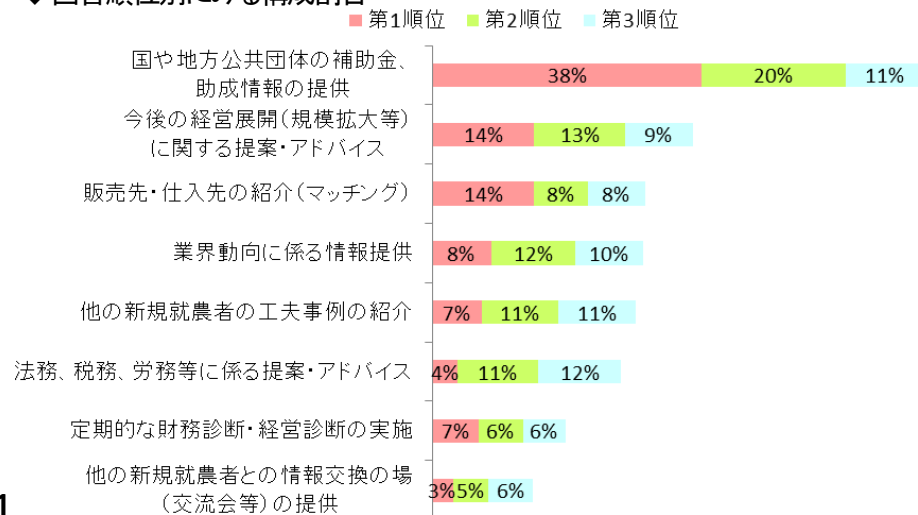


(注) 平成29・30年度と令和元年度では回答方式が異なる。平成29・30年度は回答を2段階とし、公庫からの提案・アドバイスを回答後、「期待する」と回答した者のみその具体的な内容を選択。令和元年度は、「特に期待していない」を含む選択肢から課題の具体的な内容を選択して回答。

◆ 営農類型別にみる期待する提案・アドバイスの内容



◆ 回答順位別にみる構成割合



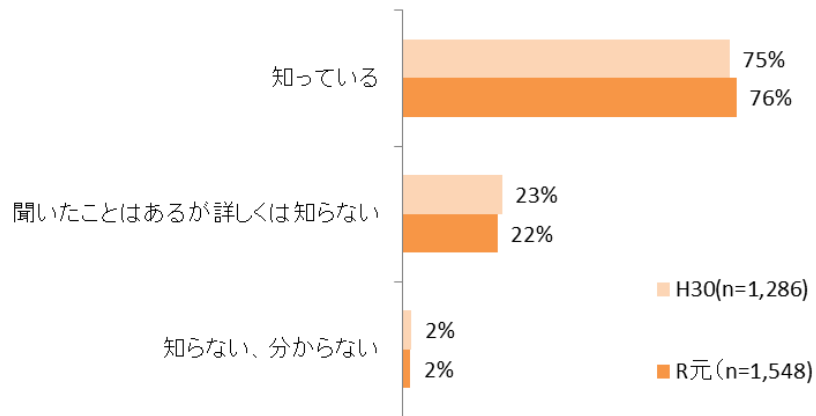
1 アンケート調査結果・分析

4 認定農業者制度について

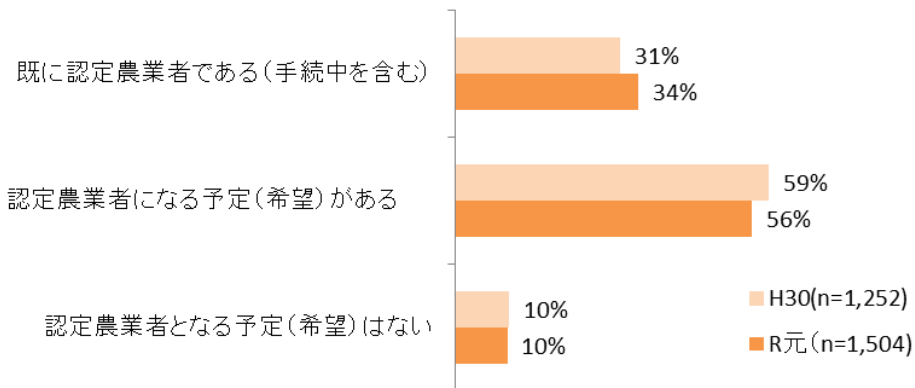
(1) 認定農業者制度について

- ・ 前回調査同様、認定新規就農者の98%が認定農業者制度を知っていると回答。
- ・ このうち、約9割が認定農業者の認定を受ける予定(認定済み含む)であった。

問12 認定農業者制度の認知



問13 認定農業者の認定を受ける予定



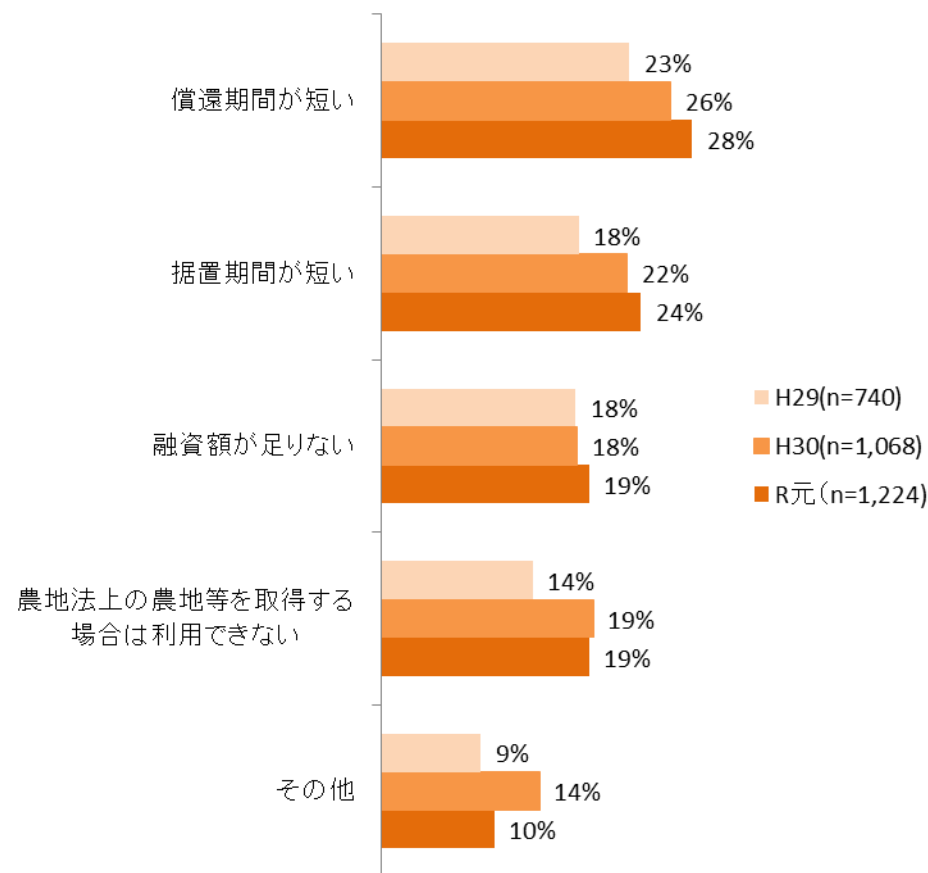
5 青年等就農資金の利用について(平成30年度ご利用先のみ回答)

(1) 青年等就農資金利用時に制度面で支障に感じた点

- ・ 「償還期間が短い」と回答が3年連続でトップ。

※ これまでの多くのご意見をを受けて、令和元年11月に償還期限の延長(12→17年)の改正がなされます。

問14 青年等就農資金利用時に制度面で支障に感じた点



2 調査回答先の決算データ分析

① 経営開始年別の所得分布

就農後、経験を重ねることで所得は着実に向上。概ね5年間で所得250万円以上を確保する層は約5割の水準となる。

赤字の階層でみると、「経営開始1期目」では47%を占めているが、年数の経過とともに「経営開始5期目」には11%まで低下。就農後の年数の経過に伴い、所得の確保は着実に向上しており、概ね5年間で所得250万円以上を確保する層は約5割の水準となる。

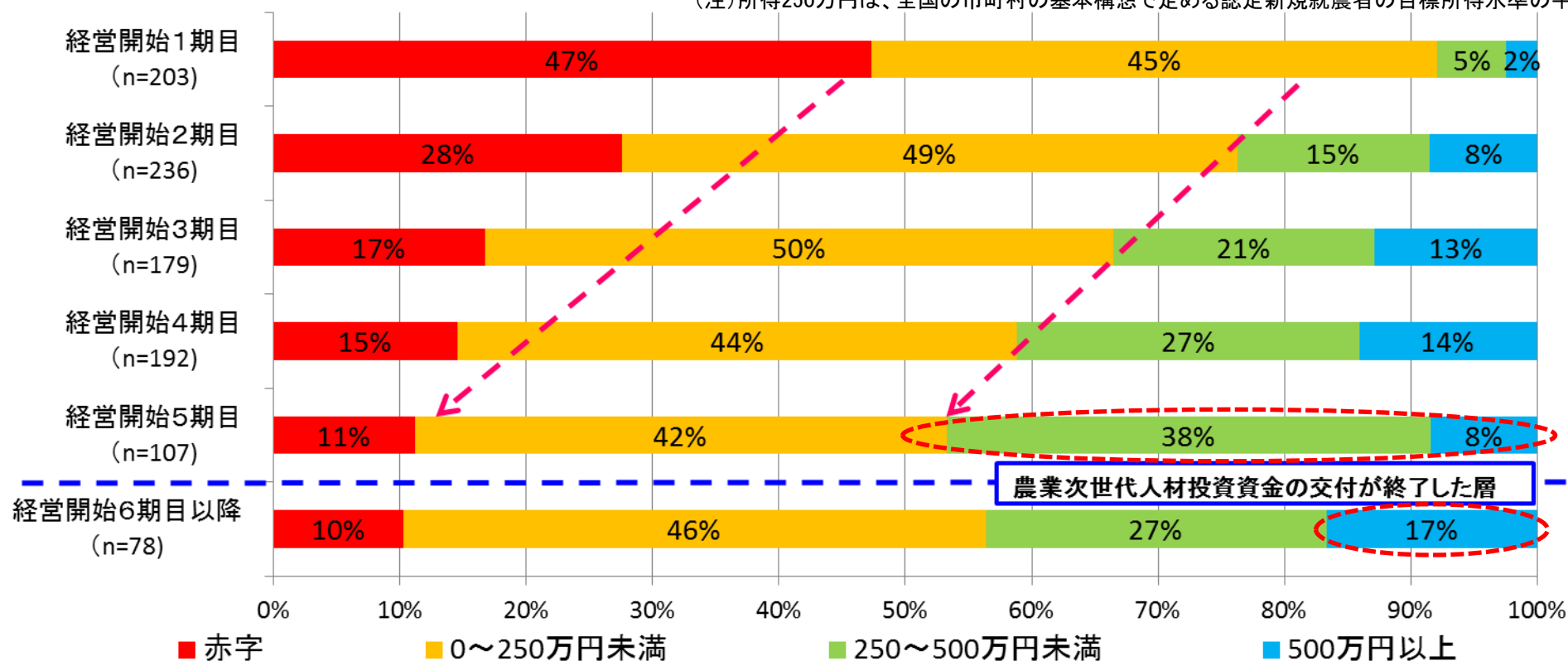
なお、農業次世代人材投資資金の交付が終了する「経営開始6期目以降」では、所得500万円以上の階層は約2割に留まっており、より一層の経営基盤の確立には一定の時間を要するものと考えられる。

◆ 所得分布について（農業次世代人材投資資金を含む）

(注)「経営開始〇期目」とは、確定申告を実施した回数ごとに区分

例：確定申告を1回実施＝経営開始1期目

(注)所得250万円は、全国の市町村の基本構想で定める認定新規就農者の目標所得水準の平均額



2 調査回答先の決算データ分析

② 経営開始年別のキャッシュフロー分布

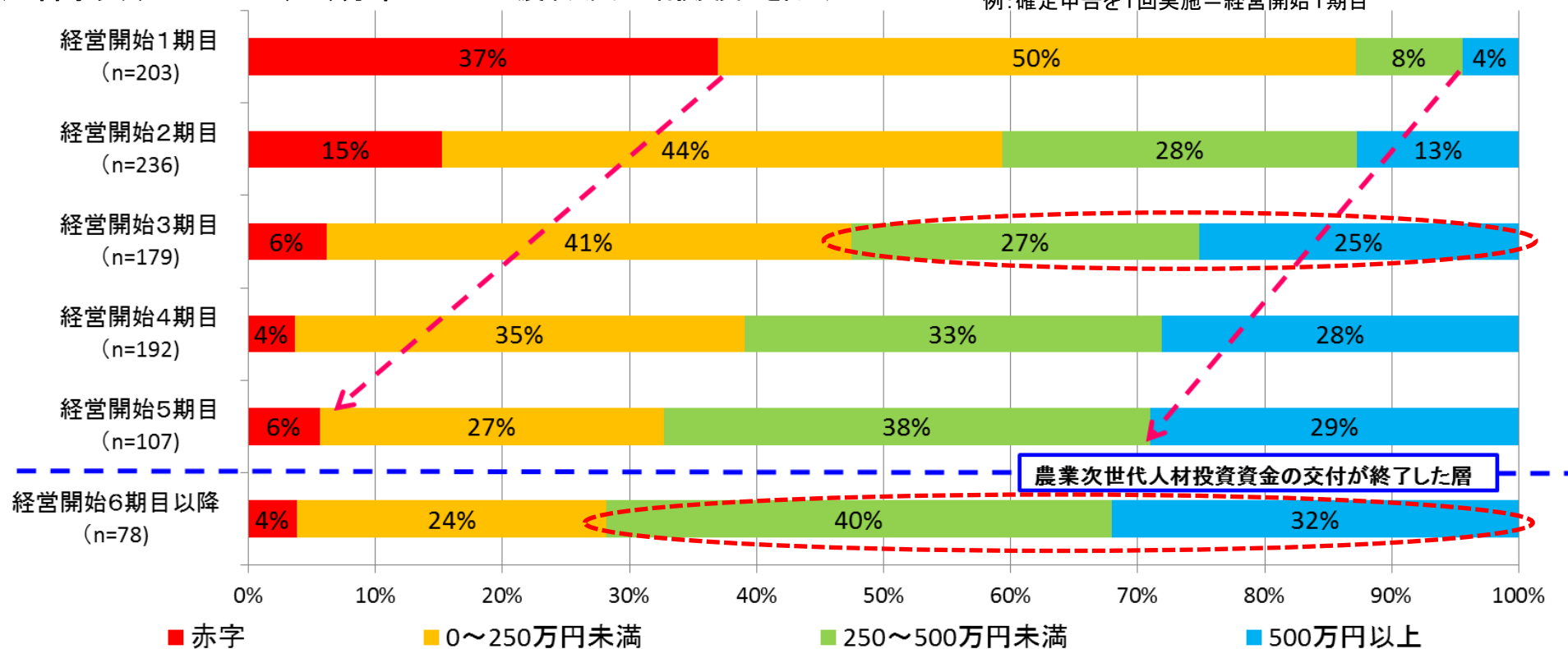
年間キャッシュフロー(CF)※でみても、5年間で一定の手元資金を確保できている傾向

就農当初は年間CFが赤字となっている階層が約4割を占め、資金繰りが厳しい状況にあるが、年数の経過とともにCFは増加し、250万円を超える階層では、経営開始3期目では約5割を超え、経営開始6期目以降では約7割を占めていることから、5年間で一定の手元資金を確保できていることがうかがえる。

※年間キャッシュフロー(CF)とは、農業所得と減価償却費を合算したものであり、1年間農業経営を行った際に手元に残るお金を指します。

◆ 年間キャッシュフロー(CF)分布について (農業次世代人材投資資金を含む)

(注)「経営開始〇期目」とは、確定申告を実施した回数ごとに区分
例: 確定申告を1回実施=経営開始1期目



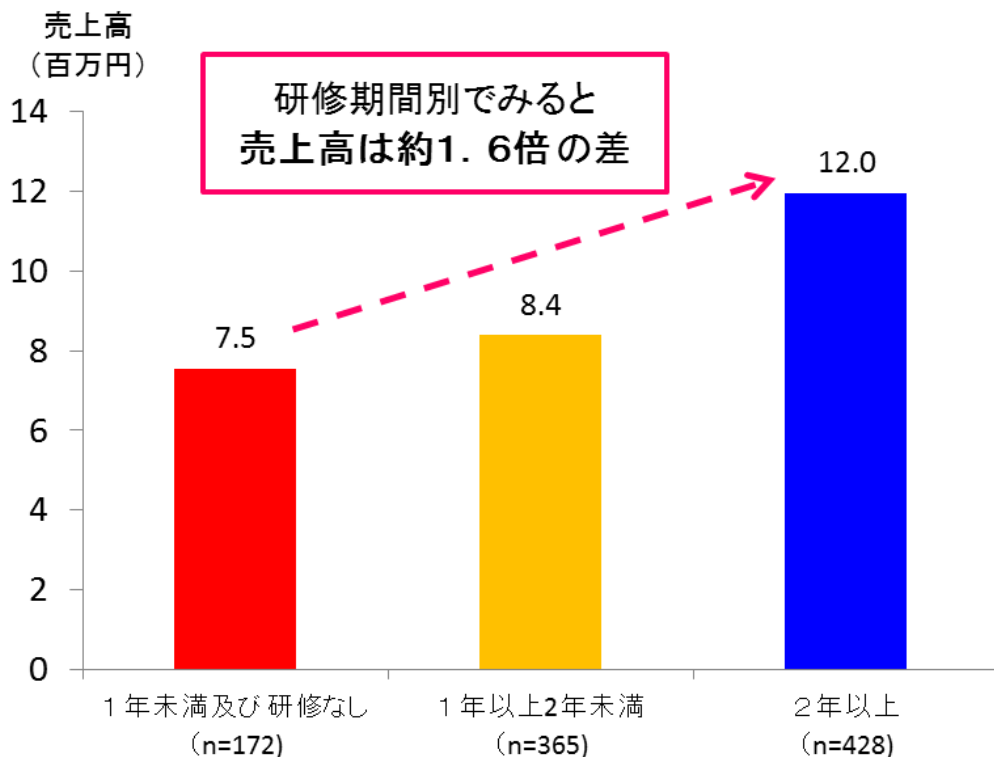
2 調査回答先の決算データ分析

③ 研修期間別にみる売上・所得の傾向

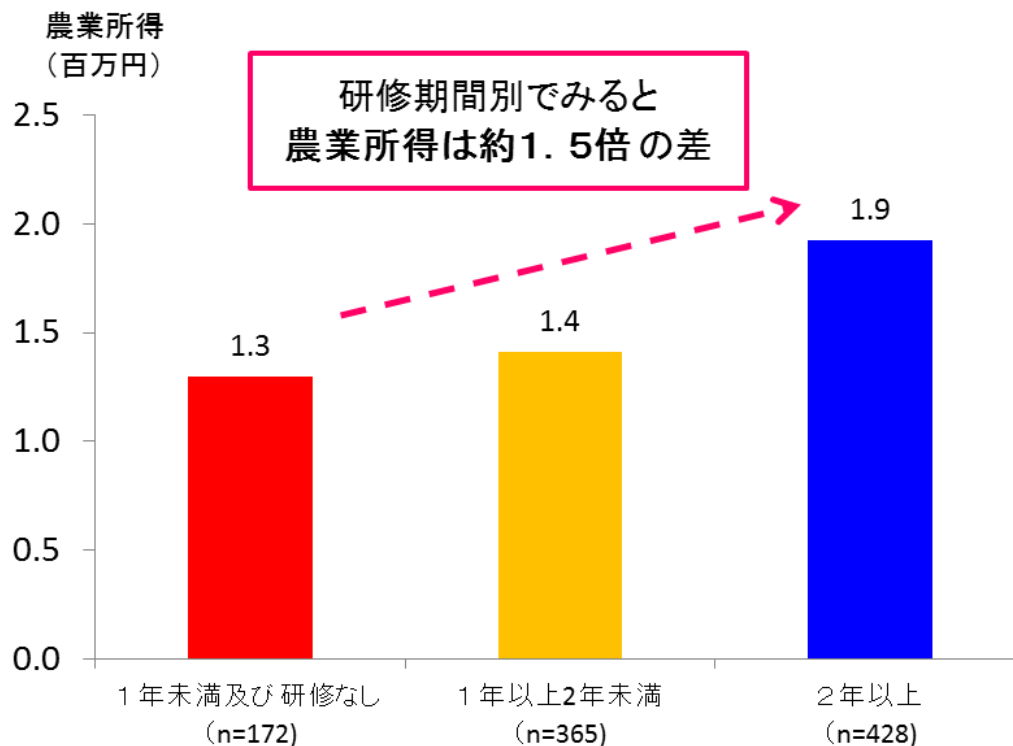
就農前に2年以上の研修期間を確保することにより、売上高・所得に大きな差がみられる傾向

研修期間別にみると、「研修1年未満及び研修なしの層」と「研修期間を2年以上経験した層」で比較した場合、平均売上高では約1.6倍、平均所得では約1.5倍の差がみられる。このことから、就農後に安定した収益を確保するためには、就農前の準備には2年以上の研修期間を確保することが望ましいと考えられる。

◆ 研修期間別の平均売上高



◆ 研修期間別の平均所得



2 調査回答先の決算データ分析

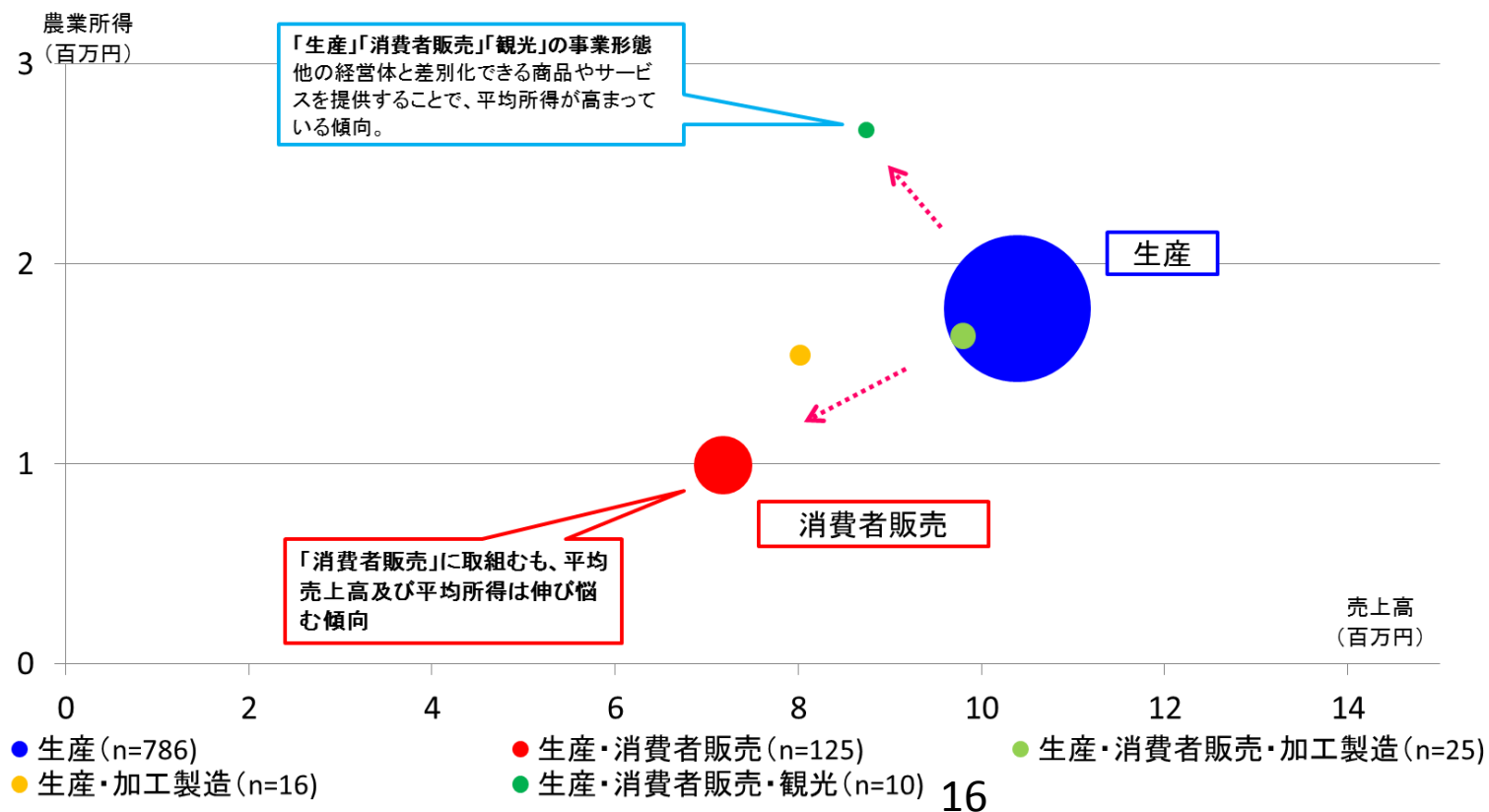
④ 事業形態別にみる傾向 —売上高と農業所得の分布—

「生産」と「消費者販売」を組み合わせた事業形態の収益(売上高・所得)は低調な傾向。

事業形態別にみると、約8割が「●生産」のみの経営体が占めているなかで、「生産」「消費者販売」を組み合わせた事業形態(以下、「●消費者販売」)の平均売上高・平均所得は伸び悩んでいる状況にあり、新規就農時において、「生産」と「消費者販売」を両立することの難しさが浮き彫りになる傾向となった。

一方、「生産」「消費者販売」「観光」の事業形態では、他の経営体と差別化できる商品やサービスを提供することにより、平均所得が高まっていると考えられる。

◆ 事業形態別の平均売上高・平均所得に係る分布(上位5形態)



2 調査回答先の決算データ分析

④ 事業形態別にみる傾向

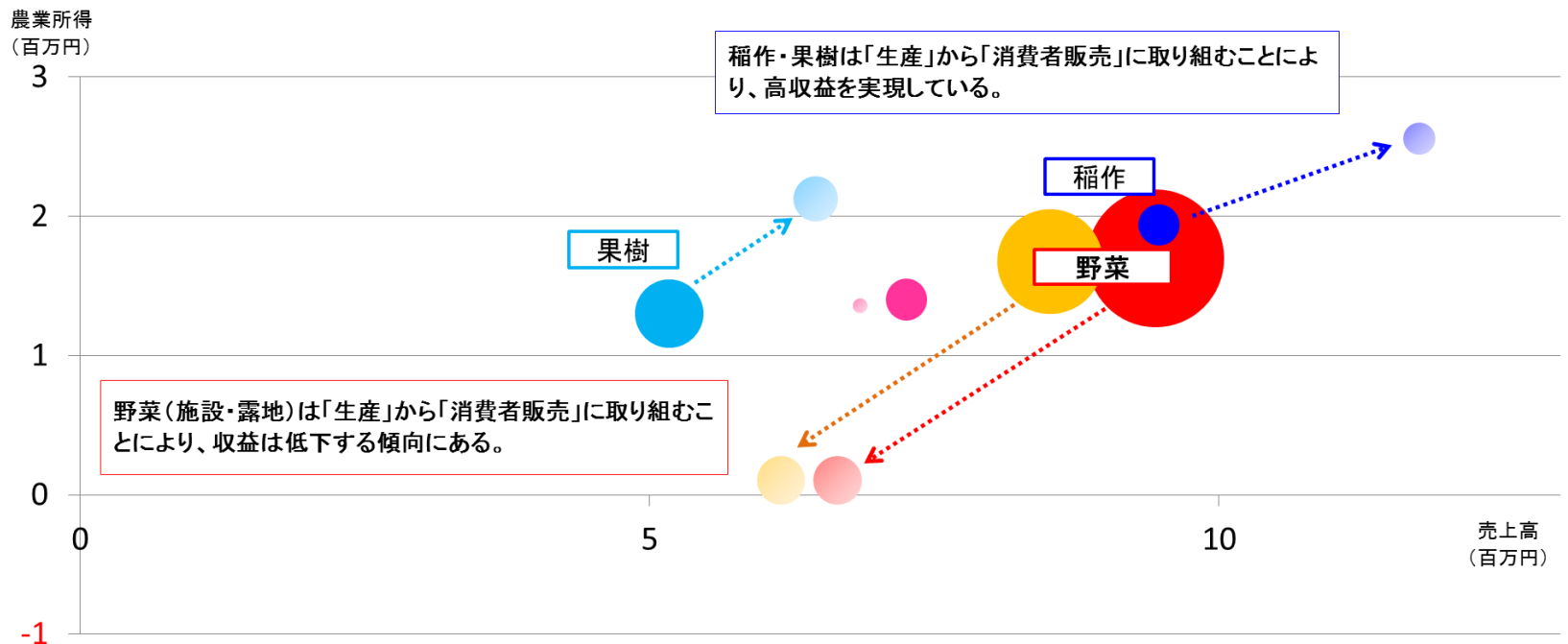
—「生産」と「消費者販売」による分析—

「消費者販売」に取り組むことにより、稲作・果樹では高収益を実現。一方、野菜(回答先の2/3を占める業種)では収益は低下する傾向。

営農類型別にみると、「消費者販売」に取り組むことにより、「生産」のみよりも高収益を実現しているのは●稲作と●果樹。成功している理由として、栽培方法や品種などにこだわった農産物を、ブランド米や贈答品といった付加価値をつけて直接消費者に販売できている結果と考えられる。

一方、●●野菜(回答者の2/3を占める業種)では、高単価で販売できる品目がイチゴなど一部に限られ、直接販売による収益面でのメリットをあまり享受できていないことや、直接販売の作業負担の増加によって、生産部門への支障も生じている可能性があることなどを要因として、「生産」のみよりも収益が低迷しているものと考えられる。

◆ 営農類型別にみる「生産」と「消費者販売」の平均売上高・平均所得に係る分布(上位5類型)



● 生産_施設野菜(n=332)

● 生産_露地野菜(n=194)

● 生産_果樹(n=82)

● 生産_稲作(n=30)

● 生産_花卉(n=30)

● 消費者販売_稲作(n=18)

● 消費者販売_施設野菜(n=41)

● 消費者販売_露地野菜(n=36)

● 消費者販売_果樹(n=17)

● 消費者販売_花卉(n=4)

2 調査回答先の決算データ分析

④ 事業形態別にみる傾向

—「生産」と「消費者販売」による分析—

業種を野菜に絞っての分析 ①

野菜(施設・露地)の「消費者販売」が極めて低調であったことから、業種を野菜に絞ったうえで傾向を分析したもの。

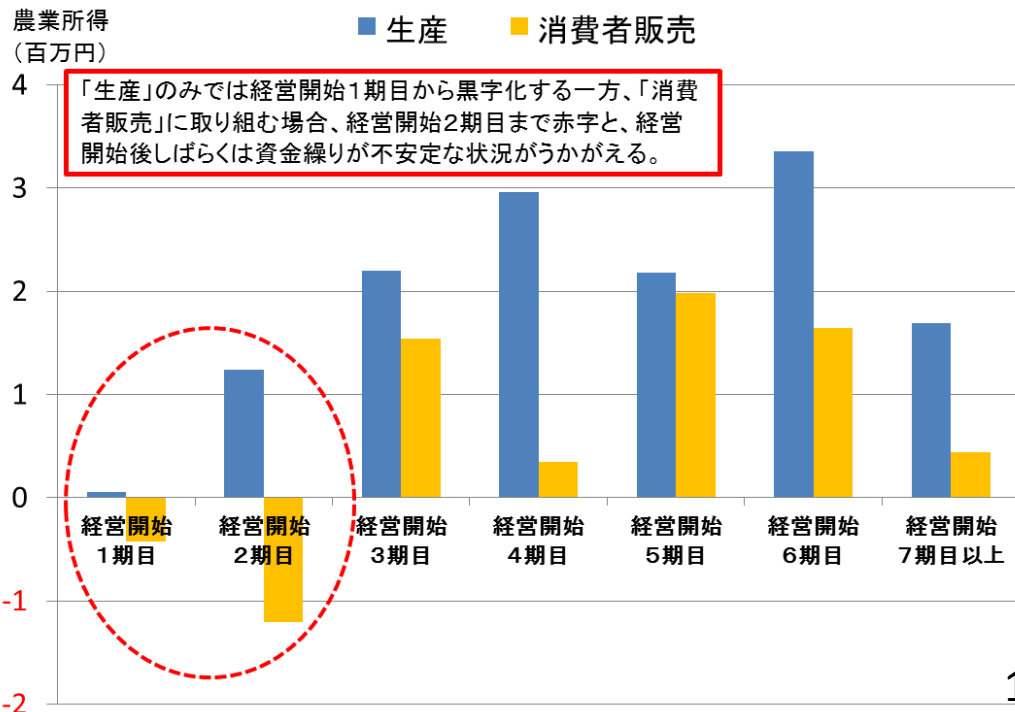
(1)「消費者販売」に取り組む場合、黒字化に時間を要する傾向。

「生産」のみでは経営開始1期目から黒字化を達成する一方、「消費者販売」に取り組む場合、差別化が図りづらく固定客を確保するまでに時間を要することや野菜の賞味期限が短くロスが発生しやすいことなど、収益に結び付くまでに時間がかかる傾向がみられる。そのため、立ち上がり期の資金繰りを補うための運転資金の確保が必要不可欠と考えられる。

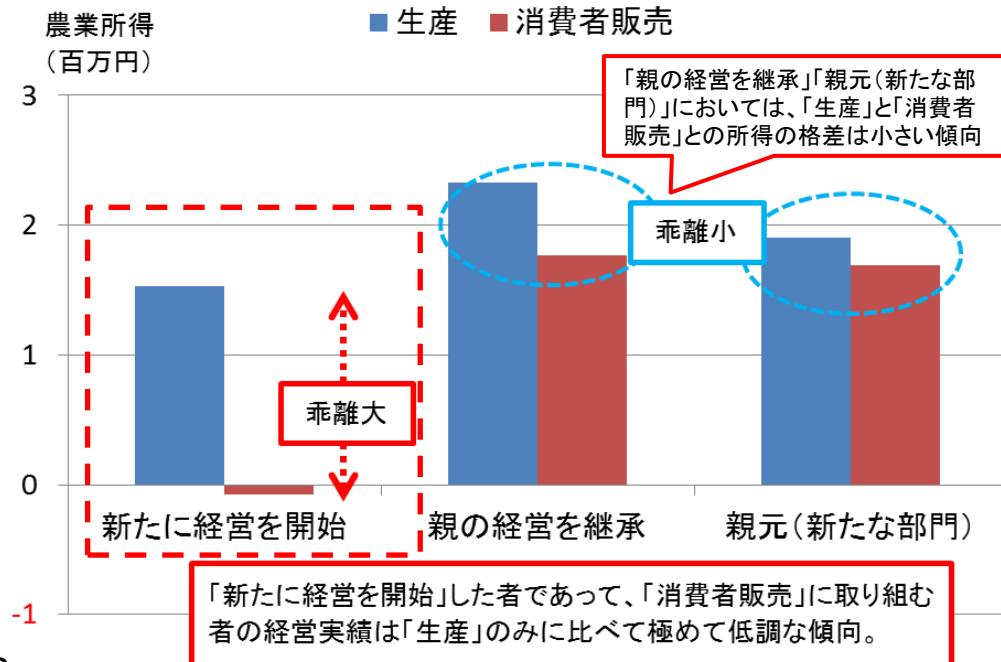
(2)「新たに経営を開始」した者が「消費者販売」に取り組む場合、「生産」に特化した場合に比べ、所得は極めて低調な傾向。

「新たに経営を開始」した者の所得を比較した場合、「生産」のみでは黒字であるのに対し、「消費者販売」は赤字になっており、大きな格差がみられる。まずは「生産」に特化し、経営基盤を確立したうえで「消費者販売」に取り組む方が望ましいと考えられる。

◆ 就農後の年数別にみる「生産」と「消費者販売」の平均所得の推移



◆ 就農形態別にみる「生産」と「消費者販売」の平均所得



2 調査回答先の決算データ分析

④ 事業形態別にみる傾向

—「生産」と「消費者販売」による分析—

業種を野菜に絞っての分析 ②

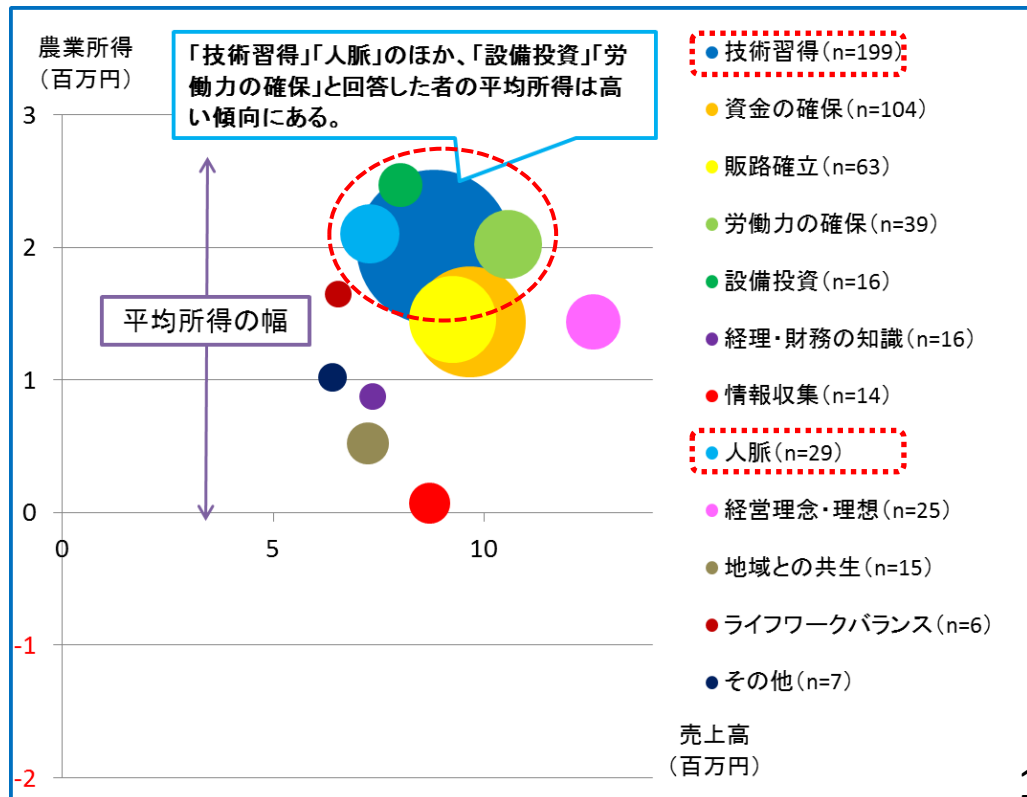
野菜(施設・露地)の「消費者販売」が極めて低調であったことから、業種を野菜に絞ったうえで傾向を分析したもの。

(3)「生産」「消費者販売」など事業形態を問わず、「技術習得」「人脈」を重視する経営体の平均所得が高い傾向。

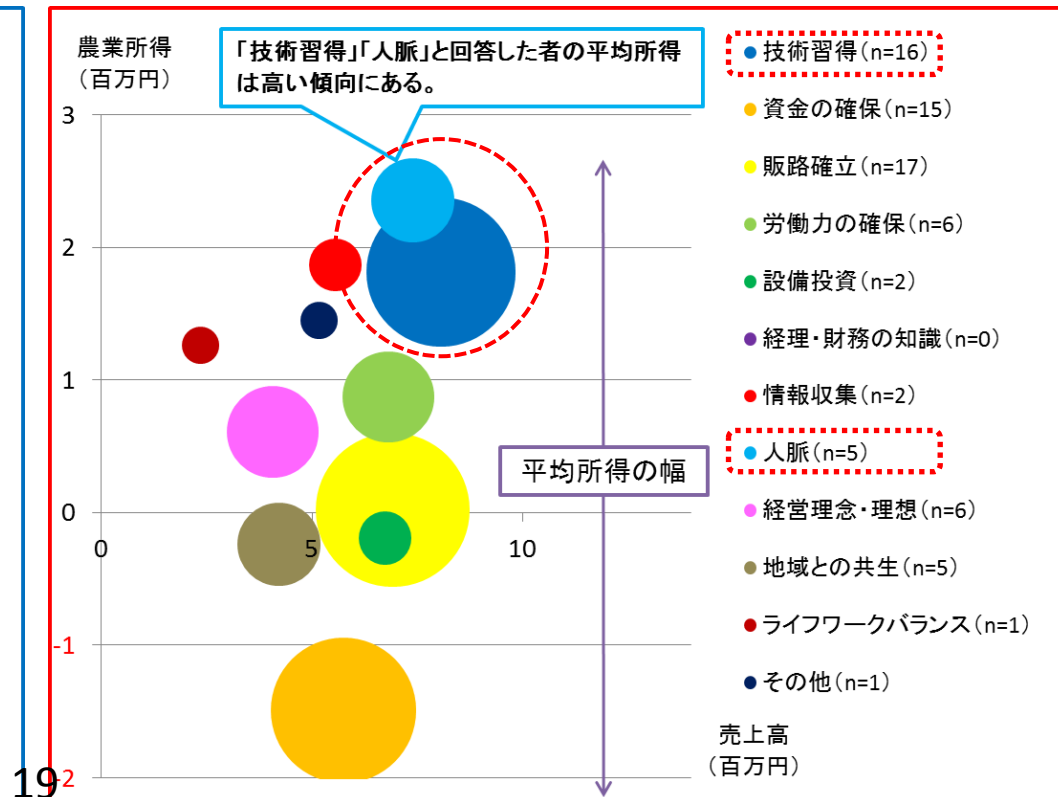
本調査の「経営上最も大切にしていること(第1順位)」の回答結果からみると、「生産」「消費者販売」など事業形態を問わず、「技術習得」「人脈」を大切にする経営体の平均所得は高い傾向がみられる。このことから、新規就農者にとって、地域の先輩農家や仲間、関係機関のサポートを得ることにより、生産物をしっかり生産できる技術を習得することが、経営基盤を安定させるポイントであると考えられる。

◆「生産」と「消費者販売」における経営上最も大切にしていることによる分析

(1)「生産」のみの経営体(n=523)



(2)「消費者販売」に取り組む経営体(n=76)



(参考) 調査回答先の概要

調査回答先の概要 《あらし》

図1-1 営農類型別 (n=1,579以下同じ)

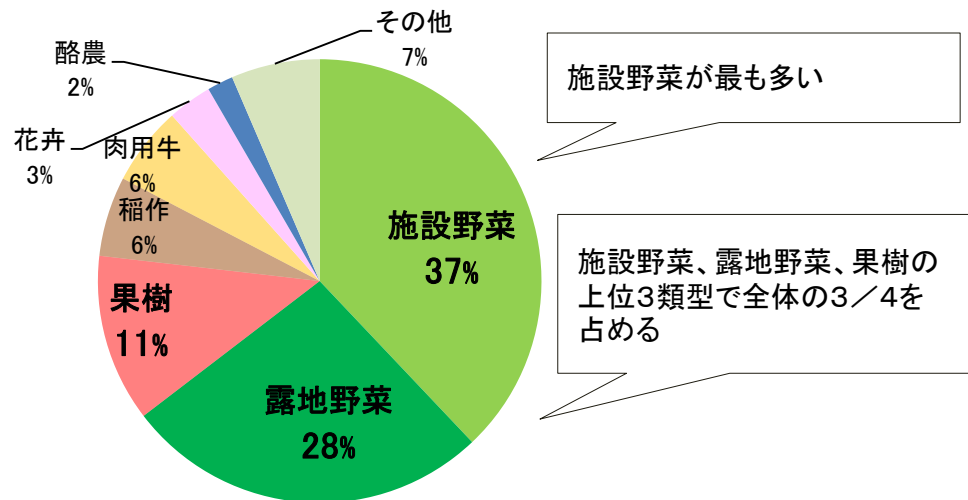


図1-2 就農形態別

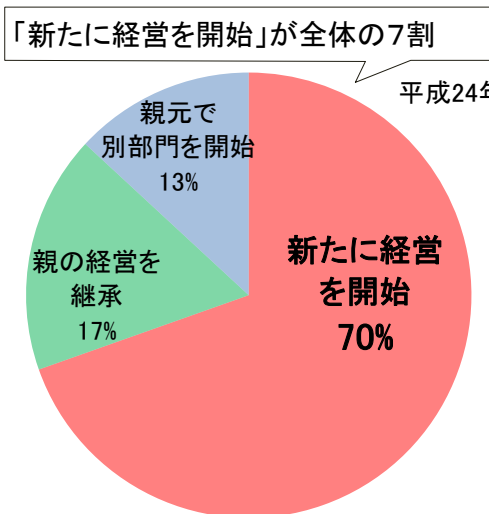


図1-3 経営開始年度別

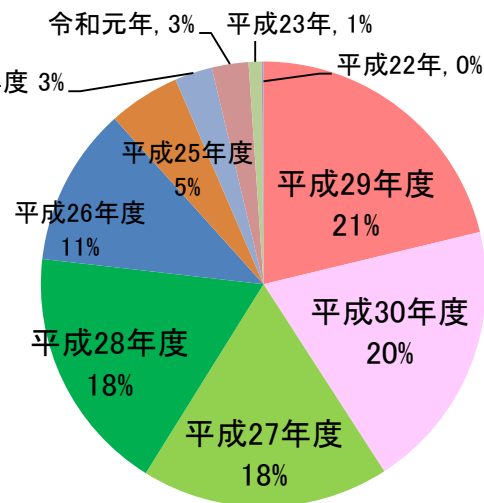
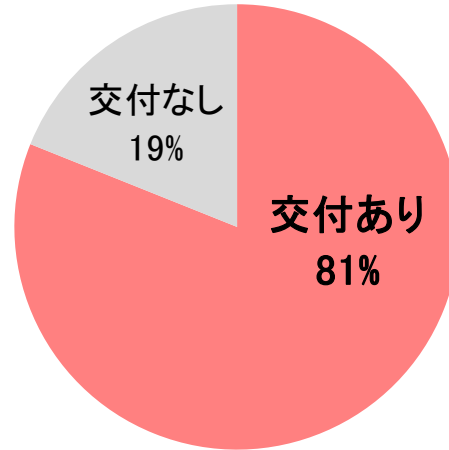


図1-4 借入時における次世代資金※の交付状況別



※農業次世代人材投資資金(経営開始型)を指す。

図1-5 借入主体別

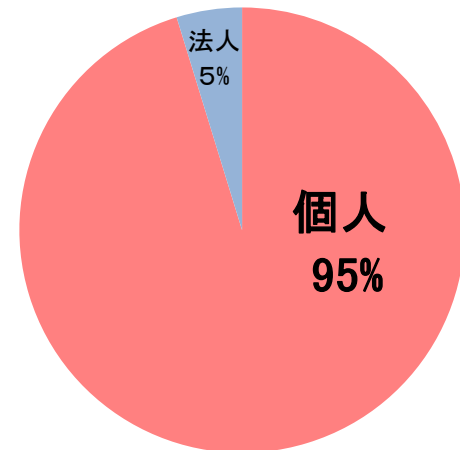


図1-6 就農前の研修期間

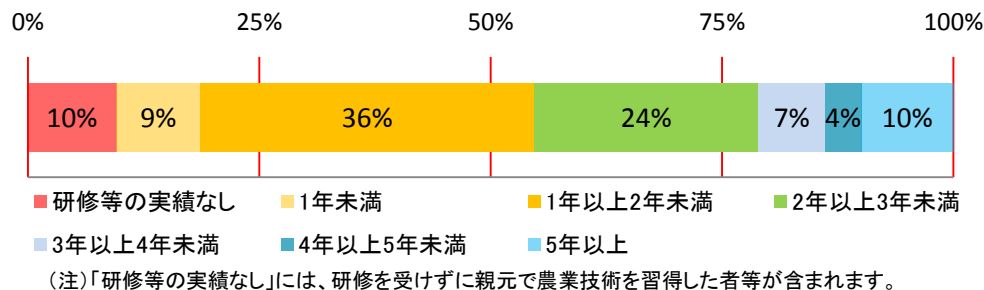
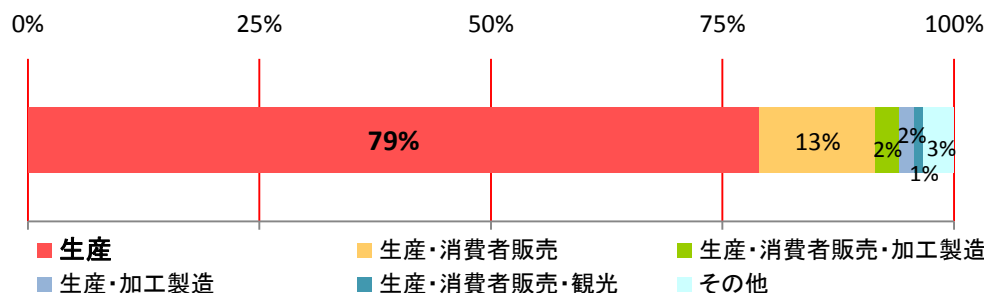
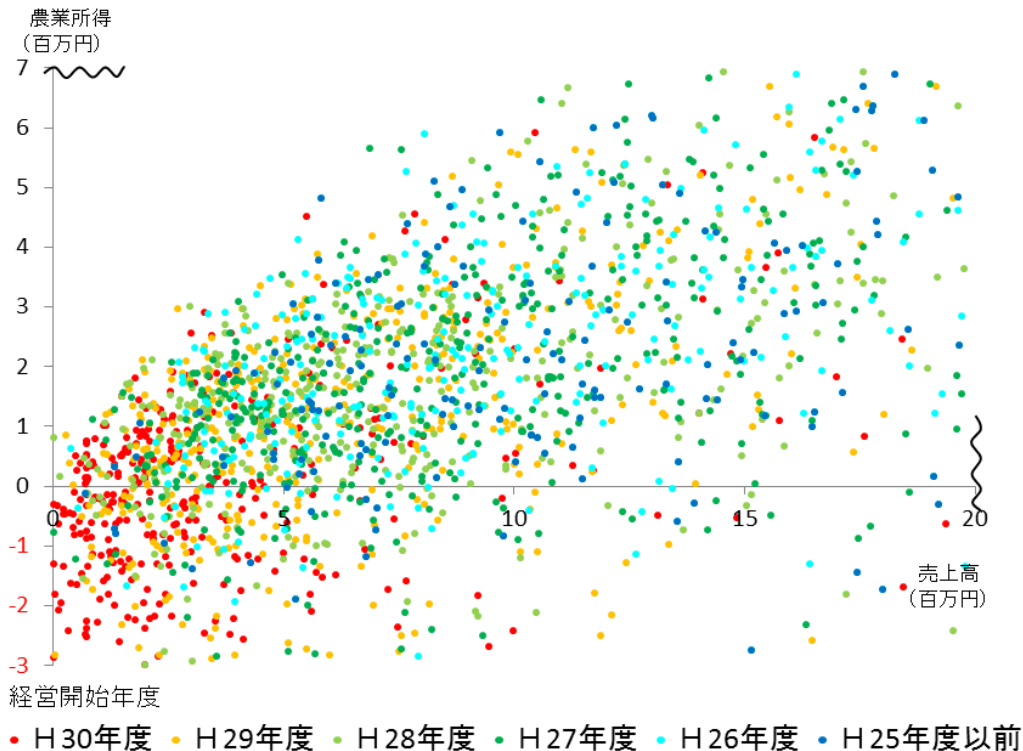


図1-7 事業形態別



調査回答先の概要 <<決算状況>>

図2-1 平成30年度売上高と農業所得の分布(個人・995先※1)



【コメント】

- ・上の散布図から、経営開始直後である●H30年度の者は赤字付近に集中していることがわかる。一方、就農後に年数を重ねた●H26年度や●H25年度以前の者は売上高、農業所得が高い傾向にあることがうかがえる。

表2-2 営農類型別の平均収支状況(個人・995先)

(単位:先、千円)

営農類型	先数	売上高	農業所得 (a)	減価償却費 (b)	CF (a+b)	農業所得赤字先数	赤字先割合
全体	995	10,004	1,684	1,357	3,041	239	24%
稲作	54	9,921	1,971	2,074	4,045	10	19%
露地野菜	248	8,296	1,505	998	2,503	53	21%
施設野菜	397	9,149	1,550	1,284	2,834	110	28%
果樹	119	5,803	1,524	794	2,318	14	12%
花き	35	7,140	1,415	1,135	2,550	8	23%
肉用牛	72	13,705	1,288	3,004	4,292	29	40%
酪農	20	58,577	8,311	3,366	11,677	4	20%
その他	50	12,601	1,827	1,254	3,081	11	22%

【コメント】

- ・業種によって経営開始からの立ち上りにバラツキがあるが、酪農、肉用牛、稲作のCFは高く、就農後順調に進んでいると考えられる。

表2-3 就農形態別の平均収支状況(個人・995先)

(単位:先、千円)

就農形態	先数	売上高	農業所得 (a)	減価償却費 (b)	CF (a+b)	赤字先数	赤字先割合
新たに経営を開始	682	9,469	1,329	1,285	2,614	188	28%
親の経営を継承	180	12,674	2,743	1,619	4,362	34	19%
親元(新たな部門)	133	9,136	2,071	1,368	3,439	17	13%

【コメント】

- ・親の経営を継承した者は経営基盤があるため、農業所得は他の就農形態と比べ高い傾向にあると考えられる。