

(1)担い手育成

担い手とは、誰なのか。どのような支援ができるのか。

区分	協議会での意見	課題
ア 農家の後継者	<ul style="list-style-type: none"> ・農業を継ぐ市内農家の子弟は、どの位いるのか。 ・「農業経営を考えること」、「安定収入」「所得」が、後継者育成のポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 後継者の把握
イ 新規参入者	<ul style="list-style-type: none"> ・新規参入をする個人に対して、行政は、どのようなことをどれ位できるのか。 ・参入時の当初3年間位、収入の支援がほしい。 ・就農相談窓口などの充実（受入れ体制の検討、かながわ農業アカデミーの利用） 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 新規参入者・法人が、どのくらい地域に馴染むことができるのか。 ➢ 新規参入者・法人をどのように支援・育成するのか、育成できるか。（農地のあっせん 資金支援など）
ウ 法人	<ul style="list-style-type: none"> ・農地法が改正され、法人の農業参入がしやすくなり、平成 23 年度には、地元農業者による法人が設立された。 	

支援策・解決策

① 人・農地プラン(地域農業マスタープラン)の作成 ※制度の概要は、資料2参照		② その他の制度
人・農地プランとは	人・農地プラン作成によるメリット	
<p>人・農地プラン 平成 24 年 4 月施行(農林水産省)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本の農業には、現在、高齢化や後継者不足、耕作放棄地の増加などの、「人と農地の問題」があり 5 年後、10 年後の将来像や展望が描けない地域が増えている。 <p>↓</p> <p><地域における農業者の話し合いによって></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の地域の中心となる経営体（個人、法人、集落営農）はどこかを考える。 ・中心となる経営体へどうやって農地を集めるか。 ・中心となる経営体とそれ以外の農業者（兼業農家・自給的農家）を含めた地域農業のあり方を検討する。（生産品目、経営の複合化、6次産業化） <p>↓</p> <p><市による検討会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・市は、話し合いを受けて「人・農地プラン」の原案を作成し、農業関係機関や農業者の代表で構成する検討会を開催します。 ※検討会のメンバーの概ね 3 割は、女性 ・検討会の審査の結果適当と判断されたものは、市が人・農地プランとして正式決定する。 	<p>メリット①</p> <p>農業者、農地所有者が、自分達のこと、今後の農業、農地のことを考えるきっかけになる。</p> <p>メリット②</p> <p>資金の支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農に際して、一定の要件を満たせば資金面での支援を受けることができる。 <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・<u>青年就農給付金（経営開始型）</u> 農業を始めてから間もない時期に給付金 150 万円/年(最長5年)を給付。 ・<u>スーパーL 資金の当初 5 年間の無利子化（認定農業者）</u> <p>メリット③</p> <p>人・農地プランは、随時見直しすることができる。</p>	<p>メリット</p> <p>「人・農地プラン」の担い手に位置付けられていない方も対象となる制度がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農に際して、資金面での支援を受けられる。 <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・<u>農の雇用事業</u> (農業法人等への支援) 農業法人等が新規就農者を雇用して、栽培技術や経営ノウハウなどの研修を実施する場合に、研修に要する経費を助成。 最大 120 万円/年/人(最長 2 年間) ・<u>青年就農給付金（準備型）</u> 農業技術の研修中に給付金を支給 給付金 150 万円/年(最長 2 年間)

(2) 直売所

大型や常設型によらない直売はできないか。

	協議会での意見	課題	直売所の方向	直売のメリット
直売所	<ul style="list-style-type: none"> ・直売は、自分で価格を付けることができ、収入の向上につながる。 ・開設や運営には、生産量の把握が必要である。 ・現状の農家数生産量では、常設の直売所への出荷体制が確保できない。 ・何らかの工夫などにより、鎌倉の農産物の販路拡大を考えてはどうか。 ・水産業も合わせて、鎌倉ブランドの掘り起こしを図ったらどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 野菜の生産量の把握。 ➢ 大型直売所、常設の直売所は、現状の農家数などでの対応は、難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 大型直売所や常設の直売所が難しいのであれば、例えば、 ・JAさがみの各支店を利用した朝市等の開催 ・市役所を利用した直売(茅ヶ崎市で実施) 参考:現在は、秋の収穫まつり、漁業協同組合の朝市、個人による直売所開設 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 鎌倉産の農産物の販売促進、販路拡大につなげる。 ➢ 兼業農家や自給的農家の販路確保につながる。 ➢ 鎌倉の農業や水産物を市民に周知ができる。