

### ◆朝日町りんご生産者大会・剪定検討会の開催

りんご生産者大会が1月28日に農業団地センターで開催され、約40人の生産者が参加しました。大会に先立ち11月に開催された「第45回朝日町りんご品評会」の表彰式が行われ、受賞者へ賞状が授与されました。その後、西村山農業技術普及課より「今年度のりんごの概況や省力化等」を、道の駅あさひまちより「町の玄関口から見た朝日町りんごの可能性」について講演いただき、気候変動や労働力不足への対応、朝日町りんごのブランド力について学びました。

また、午前中には和合地内で果樹組合連絡会議が主催するりんご剪定検討会が開催され、約60人が参加しました。若手の生産者が実演者となり、他の生産者と意見交換をしながら良品・多収を目指した剪定方法を検討しました。



金賞以上の受賞者



生産者大会の講演



剪定検討会の様子

### 農業研修生の受入農家(あさひ里親農家の会)を募集しています!

持続可能な農業の維持発展を進める上で、地域外からの新たな担い手を確保するため、町では、「地域おこし協力隊」制度等を活用し、農業の担い手の確保を進めています。

つきましては、地域外からの農業の研修生を受入れていただける農家(里親農家)を募集します。

#### ・受入農家の要件

- ①最大3年間、地域外からの研修生の受入が可能な農家
- ②研修生が独立する上で必要な技術や経営の指導が行える農家
- ③研修終了後の農地・農機具等について助言やお世話できる農家又は、研修終了後に経営の継承を予定している農家

#### ・あさひ里親農家の会活動

会員相互間の情報交換・共有と親睦をはかり、会員の資質向上と新規就農希望者の育成を目的にした「りんごの郷みらい塾」(年3~4回)を開催しています。

・問い合わせ先・申込先 朝日町農林振興課農政係 TEL67-2114 FAX67-2117

### ~長期農業研修期間中及び就農時の主な支援のおさらい~

#### ◆就農準備資金制度

次代を担う農業者となることを志向し、就農に向けて研修を受ける者に対して、**最大2年間、資金(年間150万円)が交付される事業**。就農時に49歳以下の方が対象で、朝日町内外、親元就農か否か問わず活用できる制度。\*

#### ◆地域おこし協力隊制度

都市部から過疎地域に住民票を異動し、地場産品の開発・販売・PRや、農林水産業への従事、住民や地域支援など「地域協力活動」を行いながら、定住・定着を図る制度。選考を経て、**最大3年の任期中に自治体から委託金が交付される。**

#### ◆経営開始資金制度

農業経営を始めてから経営が安定するまで**最大3年間、資金(年間150万円)が交付される事業**。就農時に49歳以下で、独立自営就農する認定新規就農者が対象。申請の前年の世帯全体の所得が600万円以下であることが要件。\*

#### ◆経営発展支援事業

就農時に49歳以下で、独立自営就農する認定新規就農者が対象。**機械・施設等導入にかかる経費の上限1,000万円(経営開始資金の交付対象者は上限500万円)の3/4を限度とし補助する制度。**\*  
なお、本人負担分について金融機関から融資を受けていること

\*50歳以上の方には県や町の支援があります

### あとがき

小生67歳。自分への戒めとて、時に孔子の言葉「論語」をながめる。「六十にして耳順う」。六十にして他人の意見に素直に耳を傾けられるようになるとのこと。若かりし頃、気づき従順に行動していたら人生変わっていたものか?

さて、4年目を迎えたあさひりんごの郷協議会は、新規就農者の確保・育成を図り、りんご産業等農業の振興を目的に設立されました。第6次総合発展計画では、H30~R9年での新規就農者目標を46人。令和8年2月末現在で36人、目標達成まで残り3年で10人。また、りんご産地振興計画では、りんご生産の目指すべき姿として、1経営体当たりの平均経営規模を1.2ha、生産量を2,800kg/10a、市場単価を300円/kgと掲げました。目標達成が、りんご産地とあさひりんごブランドを守り、生産性向上を図ることになります。所期の目的達成には一人、一組織だけががんばっても達成は困難です。朝日町民全員が一丸となり同じ方向を見据え突き進むことです。あさひりんごの郷協議会も皆様の声に従順に耳を傾け、応えられるよう精進してまいります。(卯月)

あさひりんごの郷協議会 発行責任者 会長 鈴木 浩幸 E-mail: asahiringonosato@gmail.com  
事務局 朝日町農林振興課内 〒990-1442 山形県朝日町大字宮宿1115 TEL (0237) 67-2114 FAX (0237) 67-2117

### 海外でのりんごプロモーション

22年目となる今年度は、台湾、マレーシア、タイ、香港、シンガポールの5か国に朝日町産りんごを輸出しています。このうちタイ、マレーシア、台湾に生産者と町職員が渡航し、朝日町りんごのプロモーション(販売促進活動)とともに町のPR活動も行ってきました。また、マレーシアと台湾では鈴木町長によるトップセールスも行っています。

タイでは、日系スーパーや高級デパートでりんごを販売しており、特に日系スーパーでは現地に住む日本人が多く来店していました。日本人の方は「いつも購入している」「先日買ったら美味しかったのでまた買いに来た」というリピーターも多く、一方で年々りんごの価格が上昇しているため、価格の安い小玉のりんごを選ぶ傾向にありました。

マレーシアでは、日系デパートや高所得者層が利用するショッピングモールなどで販売しており、マレー系や中華系、インド系、欧米系など様々なお客様が来店していました。青りんごをよく食べる文化があり、赤系りんごよりもシナノゴールド等の黄色や青系りんごをより購入するようでした。中国やニュージーランド、アメリカ産のりんごは約20円~430円/個で販売されているところ、朝日町のふじりんごは約430円~470円/個と品質・価格ともに海外産とは一線を画しています。

台湾では、高級デパート等で販売しており、お客様は日本のりんごの味が分かっているからか試食せずに、価格よりも見た目(品質)の良いりんごを購入する傾向でした。

どの国も試食後に「美味しい」といって購入する方が多く、リピーターを増やすためには、今後も試食販売が必要と感じました。また、お客様は高品質なりんごを求めているため、現地の事業者からは傷のあるりんごをできるだけ減らすよう依頼されました。どの国とも長年積上げてきた信頼関係があって可能となる輸出事業ですので、今後も品質で他県や他国に勝るよう関係者と対応していきます。

(レポート 農林振興課農政係)



台湾での町長のトップセールス



タイでのプロモーション



袋や筒で売っている小玉な海外産りんご



人口と共にりんごの需要が増えているマレーシア

# ◆第3回りんごの郷みらい塾 ～経営継承を円滑に進めるために～

りんごの郷みらい塾(第3回)は、2月13日にあさひ里親農家の会、農業士会および新規就農者(予定者)20名が参加し、令和7年度のテーマである「経営継承を円滑に進めるために」の総仕上げとして開催しました。

ワークショップに先立ち、前回取りまとめた多種多様な意見を「経営・資金関係」「継承関係」「樹園地関係」の3項目に分類しました。その対応策を具現化するために、里親農家(出し手)と新規就農者等(受け手)がそれぞれのグループに別れ、ディスカッションのうえ実施策を策定しました。取りまとめられた実施策は、どの項目も大変重要な内容です。地域で力を合わせ知恵を出し合い取組むことが、継承のたすきを上手につなぐこととなります。

経営継承には、まだまだ越えなくてはならない課題が山積していますが、地域と関係者が一丸となって、一つひとつ丁寧かつスピード感を持って進むことが、目標達成への近道になるものと思います。地味ですが、「一歩・一歩」確実に進めたいものです。

## <ワークショップでのポイント>

経営・資金関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手・受け手それぞれの立場での資金計画を策定すること</li> <li>出し手は、継承後の生活資金確保を計画すること</li> <li>受け手は、資金調達の際は、各関係者に相談の上、推し進めること</li> </ul>
継承関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手は、継承後、受け手の経営方針を尊重すること</li> <li>受け手は、樹園地・機械・作業所・居宅の4点セットを念頭に置くこと</li> <li>継承交渉のトラブル防止のため、事前合意書や契約書を交わすこと</li> </ul>
樹園地関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>受け手は、経営収支を把握するため、出し手に過去の申告書等の提出を求める</li> <li>受け手は、樹園地・樹木状況の確認と品種を把握すること</li> <li>交渉を円滑に進めるため、場合によっては仲介者へ協力を求めること</li> </ul>
共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手と受け手との信頼関係の構築</li> <li>常日頃から地域住民・生産者および各関係者との交流を深めサポートを得ること</li> </ul>



みらい塾(第3回)開講

# りんごの郷みらい塾(第3回)ワークショップ ～経営継承に向けたアクションプラン～

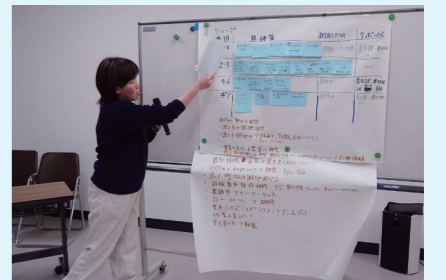
	課題項目	実施策
経営・資金関係	資金調達方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業資金融資商品内容・借入手続等の勉強会をJAに依頼する(当事者)</li> </ul>
	計画策定(経営と人生)	<ul style="list-style-type: none"> <li>営農、収支計画策定(農業エンディング計画、営農・収支計画)</li> </ul>
	継承後の資金確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手の継承後の生活費等確保のため受け手の元で働く</li> <li>現役時から個人年金等資金運用により貯えを増やす</li> <li>継承後を見据えたセミナーの開催</li> </ul>
	園地収支の見える化	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手は、過去3か年の申告書(損益)を提出</li> <li>機械、施設等の保有状況と継承情報提供</li> </ul>
	経営形態別資金需要	<ul style="list-style-type: none"> <li>里親等関係農家と信頼関係構築</li> </ul>
継承関係	継承後の経営方針協議	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手は、継承後の経営方針を尊重する(個人or法人継等の形態選択含)</li> <li>園地団地化を図り新規就農者へ提供</li> </ul>
	継承受け皿拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人設立による継承の選択肢拡大</li> </ul>
	機械・施設バンク	<ul style="list-style-type: none"> <li>機械・施設センターバンクを設ける</li> <li>公共施設としての作業所設置(予約貸し)</li> <li>空き家バンクに作業所の登録も入れる</li> </ul>
	継承契約の締結	<ul style="list-style-type: none"> <li>継承同意書や契約書策定(トラブル防止)</li> </ul>
樹園地関係	樹園地D・Bの充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>防災行政無線でマッチング情報をPR</li> <li>マッチング情報サイトに顔と園地写真を設定</li> </ul>
	樹園地評価の見える化	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手には、過去3年の申告書提出を義務付け</li> <li>出し手は、品種ごとの単収、単価等を提出する</li> <li>通年の作業フロー、日誌の提出</li> </ul>
	優良園地	<ul style="list-style-type: none"> <li>トレーニングファームの整備</li> <li>組織としての園地の計画的拡大</li> </ul>
	優良園地の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>出し手が手放しやすいような助成措置</li> <li>町として園地登録年齢を決める(65歳)</li> <li>スポーツ交流により地域民交流を図り信頼関係を強める</li> </ul>
	仲介者の紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>交渉、契約を円滑に進めるため中立的立場の仲介を依頼する</li> </ul>



樹園地を守りたい出し手



継承負担軽減を望む受け手



スムーズな継承を提案する出し手グループ



新規就農者の提案

ワークショップに先立ち、参加者の意識の醸成と課題解決策のきっかけ作りを図るとともにグループワークでの話し合いの一助とするため、高島町の地域おこし協力隊を経て独立就農し活躍中の「いわた果樹園」代表の岩田朋樹さんから、人間関係構築の重要性、また、資金繰りや資金調達の難しさ等貴重な体験談等をご紹介いただきました。



農業の魅力を紹介する岩田講師

## <岩田朋樹さんのプロフィール>

兵庫県から高島町へ夫婦で移住し、「果物に恋して」をキャッチフレーズに「デラウェアやシャインマスカット、桃」を中心に果樹園を経営。「自然とともに自分らしく生きていきたい」を目指し、自分の作ったものが、「誰に届くかな」と思いをはせながら出荷している。

## <岩田さんの講演>

経営継承のポイントは、出し手との信頼関係を築くことでした。出し手の方に恵まれ園地や機械等は確保できたものの、樹園地の整備条件や賃貸料等細部にわたる点では、双方に認識の違いがあり頭を痛めました。合意形成までは話し合いを何度も繰り返したため時間を要しましたが、結果的にこのことが双方が納得できる解決策への早道となりました。

経営面では、覚悟はしていたものの「新規就農にはお金がかかる」を身をもって体験。1千万円以上の資金が必要であることを痛感しました。当時は資金面のサポートが一番ほしかったのが本音です。(技術面は自分次第でOK!)

出し手と受け手の方へのメッセージとして、離農や規模縮小を考える農家(出し手)の方には「新規就農を目指す者にとっては、今植えている果樹たちが輝いて見えます。どうかその果樹を倒さないでください。」と伝えたい。

受け手の方には「出し手の方とその園地に巡り会うには、人とのつながりを大事にすることから可能性が広がるもの。出会うまでに技術や知識等を身につけておくことが重要です。また、経営継承を円滑に進めるには、地域および関係者と上手に付き合うことが決め手。」と伝えたいです。