

地域農業の将来（人と農地の問題）に関するアンケート結果

令和4年4月20日回収締切分
由良②（畑・中・門前）地区集計

配布アンケート

調査対象

令和4年3月1日現在、農地台帳に記載のある地権者又は耕作者のうち、一定以上の面積の農地を耕作されている方

回収率

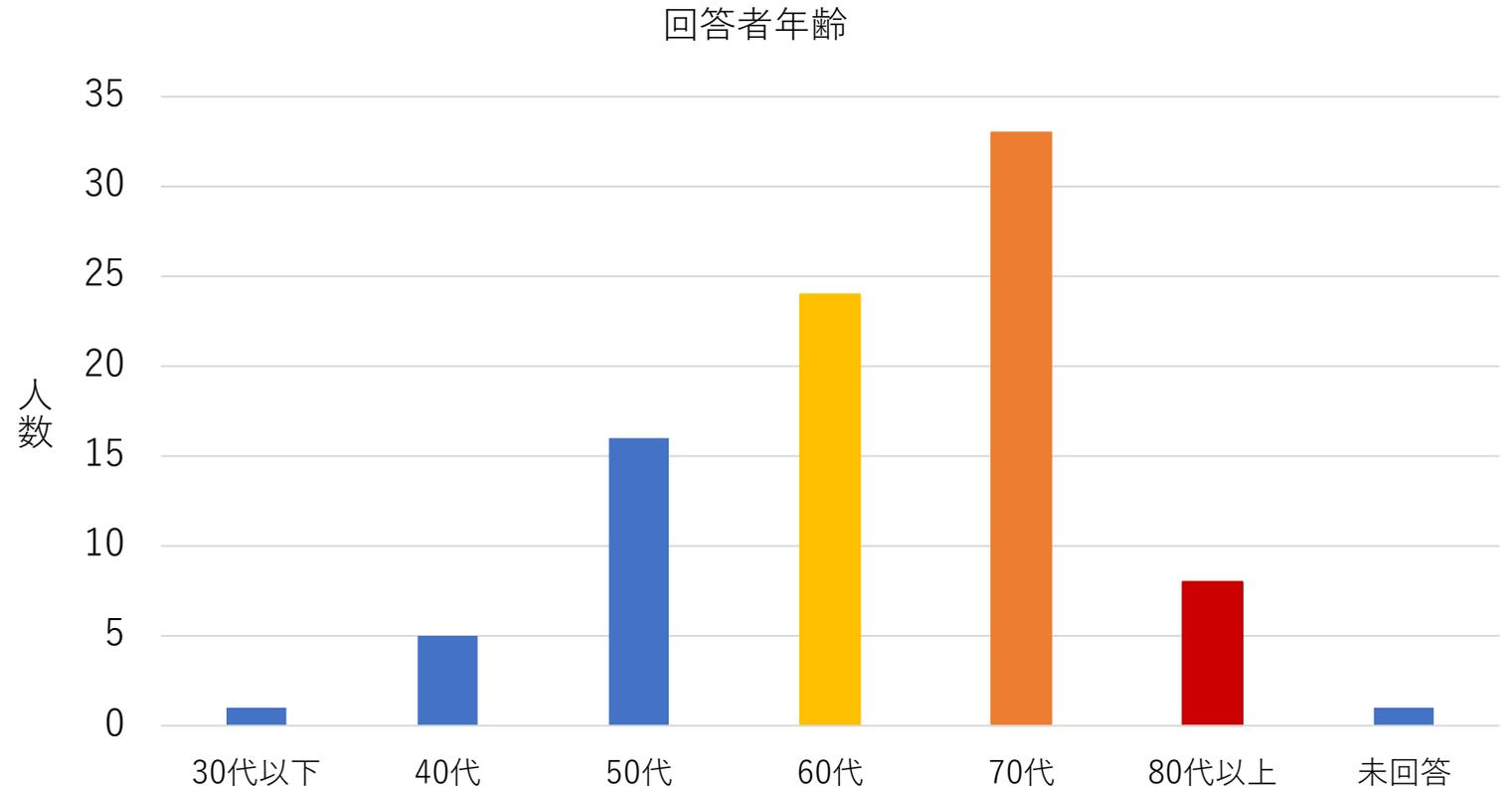
配付件数 151件

提出件数 88件

回収率 58.3%

調査時期

令和4年4月



問2. 世帯としての農業経営の実態（農業収入の割合）は

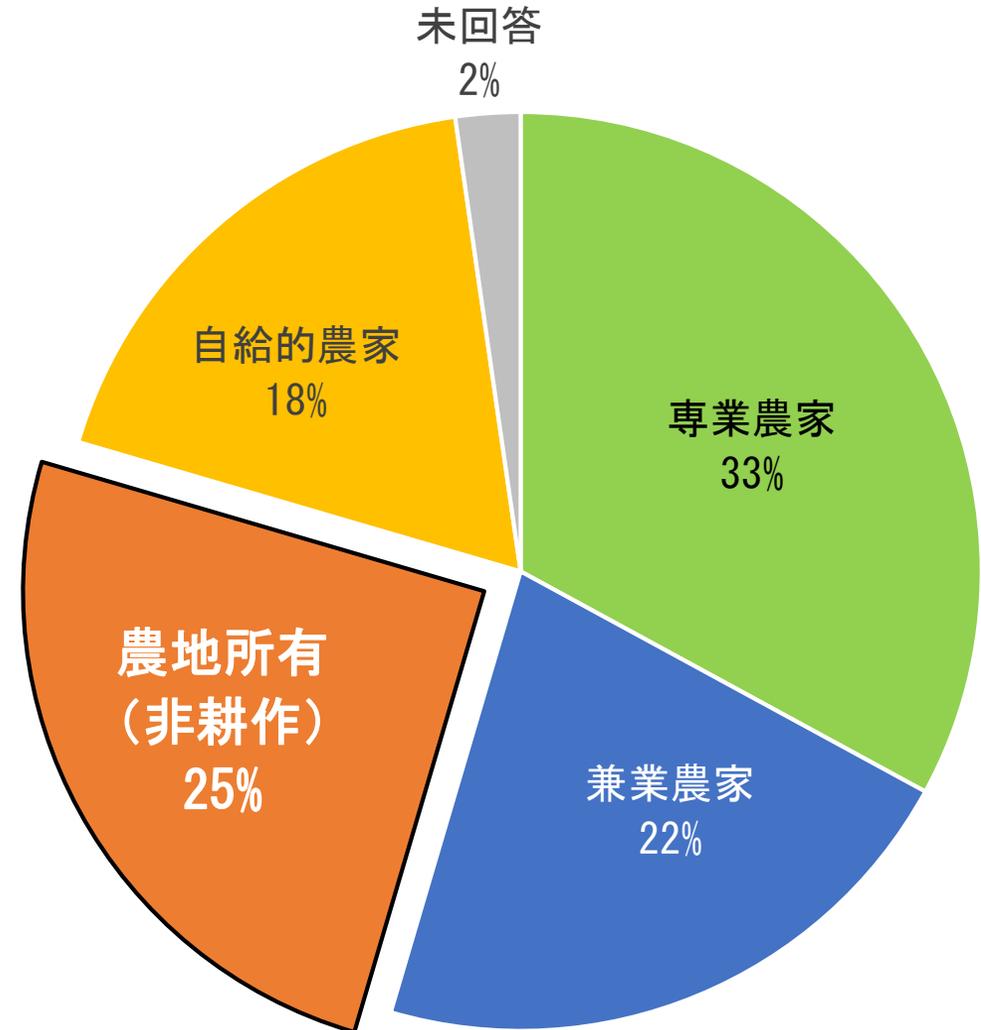
回答選択肢

1. 専業農家（主な収入を農業で得ている）
2. 兼業農家（主な収入を農業以外で得ている）
3. 自給的農家（自家用農作物のみ栽培）
4. 耕作していないが、農地を所有している

販売目的農家は
全体の
55%

非耕作農地は
全体の
1/4

この非耕作農地を
どう活用していくか

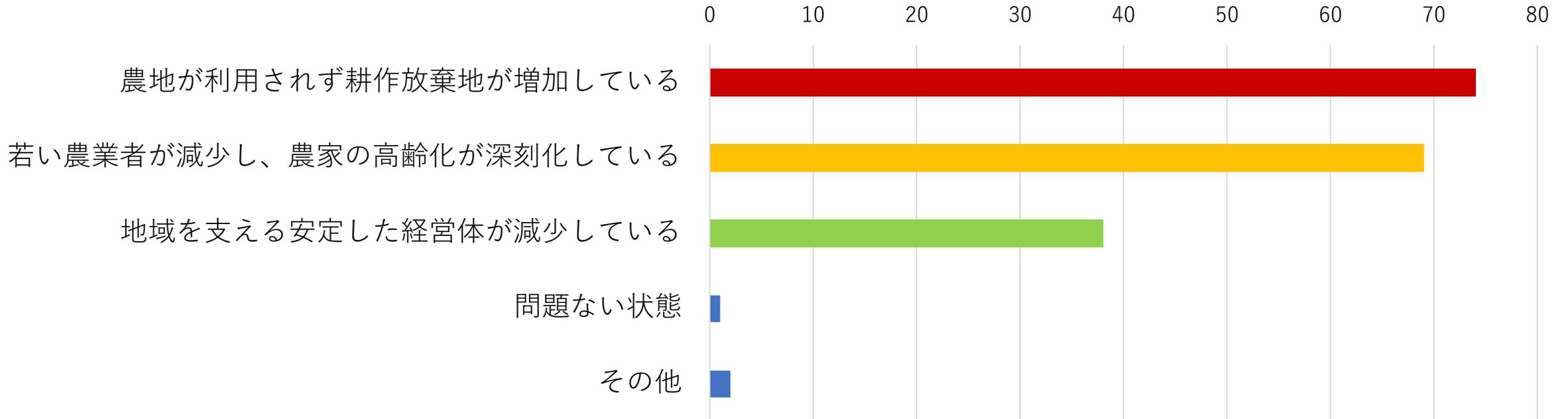


問3. 地区の農業は10年後どのようなになっているか

回答選択肢

1. 問題ない状態
2. 農地が利用されず耕作放棄地が増加している
3. 地域を支える安定した経営体が減少している
4. 若い農業者が減少し、農家の高齢化が深刻化している
5. その他

一番大きな懸念は「耕作放棄地の増加」
「農業者の高齢化加速」
次いで「経営体の減少」

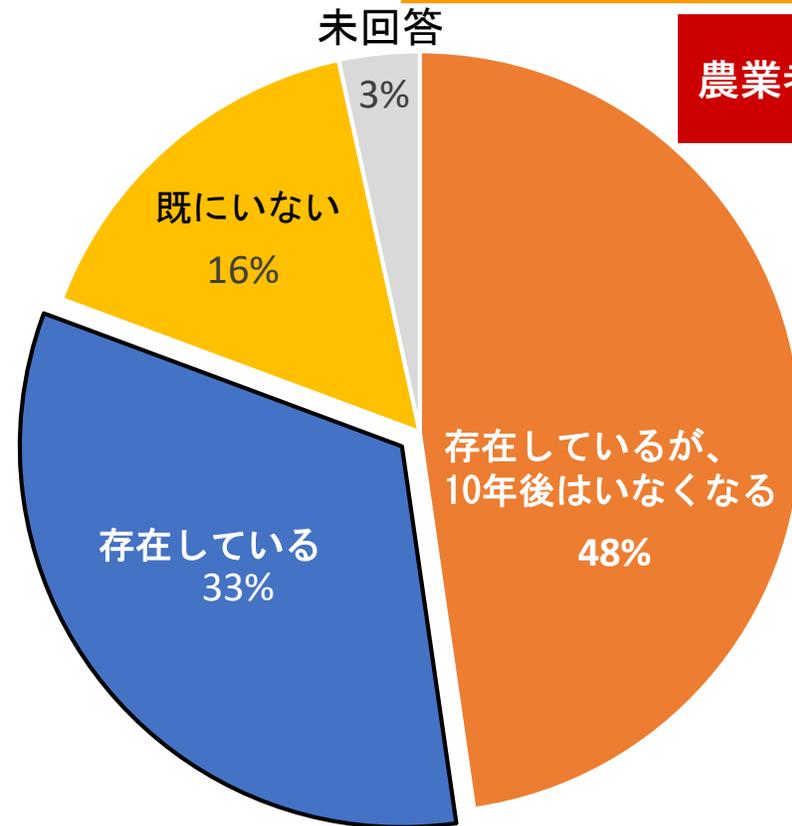
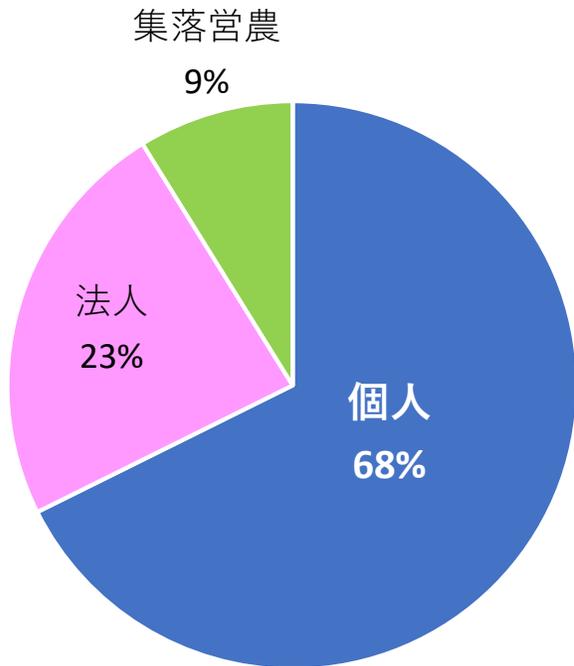


問4. 10年後に地域農業の中心となる経営体が存在しているか

回答選択肢

1. 存在している
2. 現在は存在しているが、10年後はいなくなる
3. 現状既にもいない

問4-1. 10年後に中心となるのはどのような経営体か



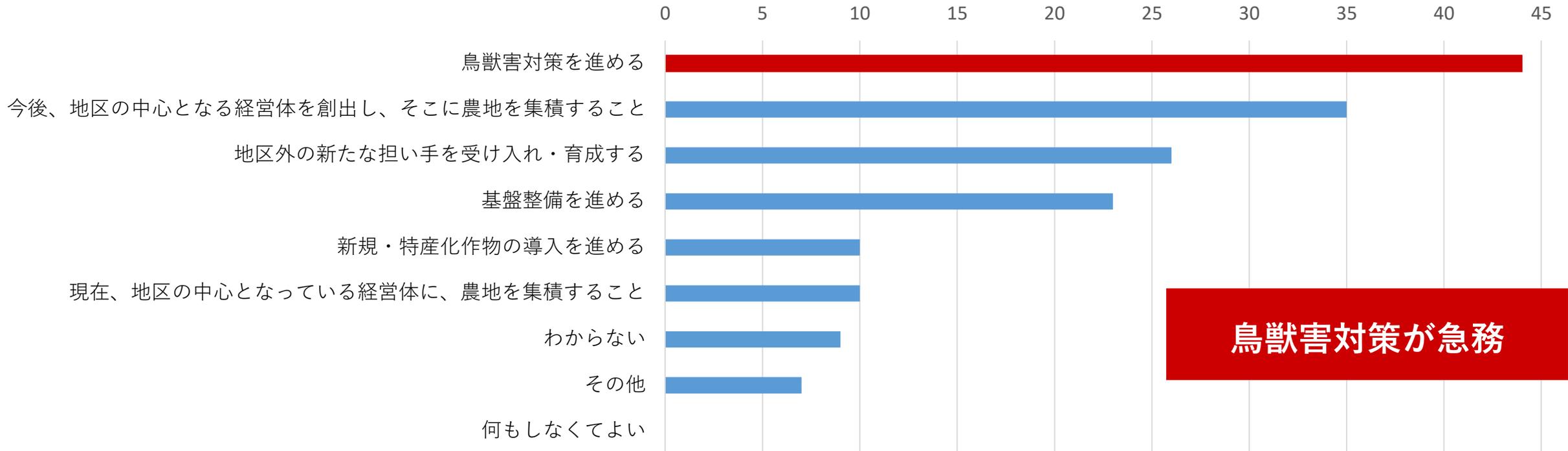
現在は存在している→81%
10年後は(も)いない→64%

農業者の高齢化による影響

問5. 地区の農業が続いていくためには、今後どのようなことが重要か

回答選択肢

1. 現在、地区の中心となっている経営体に、農地を集積すること
2. 今後、地区の中心となる経営体（法人・集落営農等）を創出し、そこに農地を集積すること
3. 地区外の新たな担い手を受け入れ・育成する
4. 基盤整備を進める
5. 新規・特産化作物の導入を進める
6. 鳥獣害対策を進める
7. 何もしなくてよい
8. わからない
9. その他



鳥獣害対策が急務

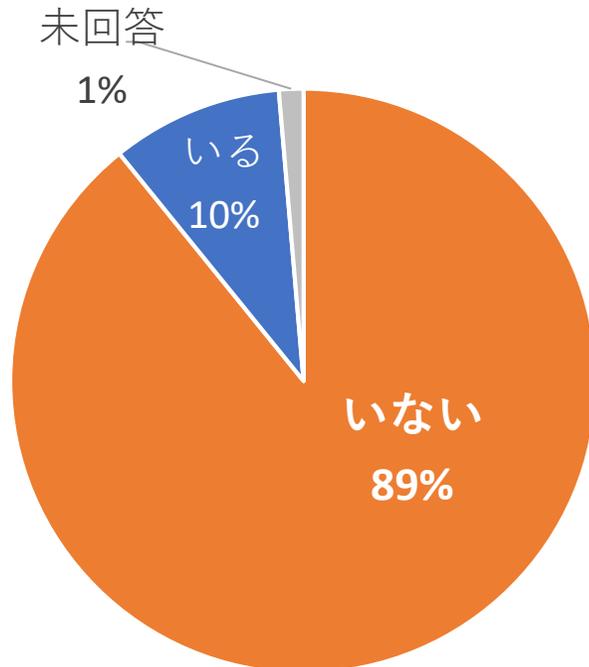
問6.新たに就農する若い人が入ってくる必要があるか

回答選択肢

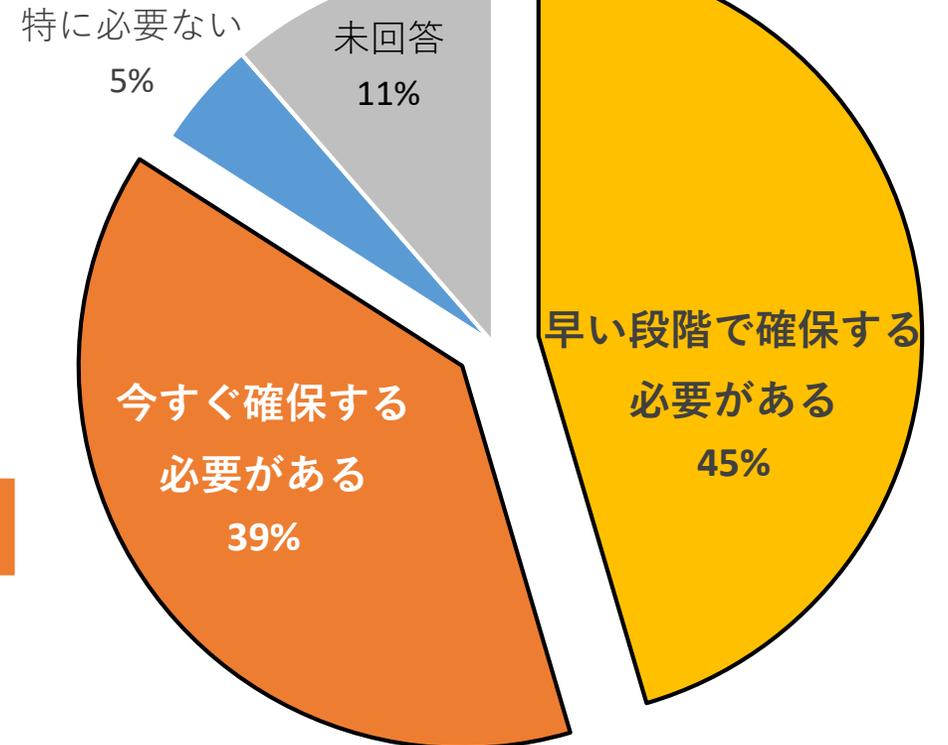
1. 今すぐ確保する必要がある
2. 現在は必要としていないが、将来を考え早い段階で確保する必要がある
3. 特に必要ない
(すでに必要な就農する若い人がいる)

8割以上が確保する必要があると回答

問6-1. 新たに就農する若い人の候補はいるか



確保する必要があるが候補は少ない



問7. 新規就農についての考え

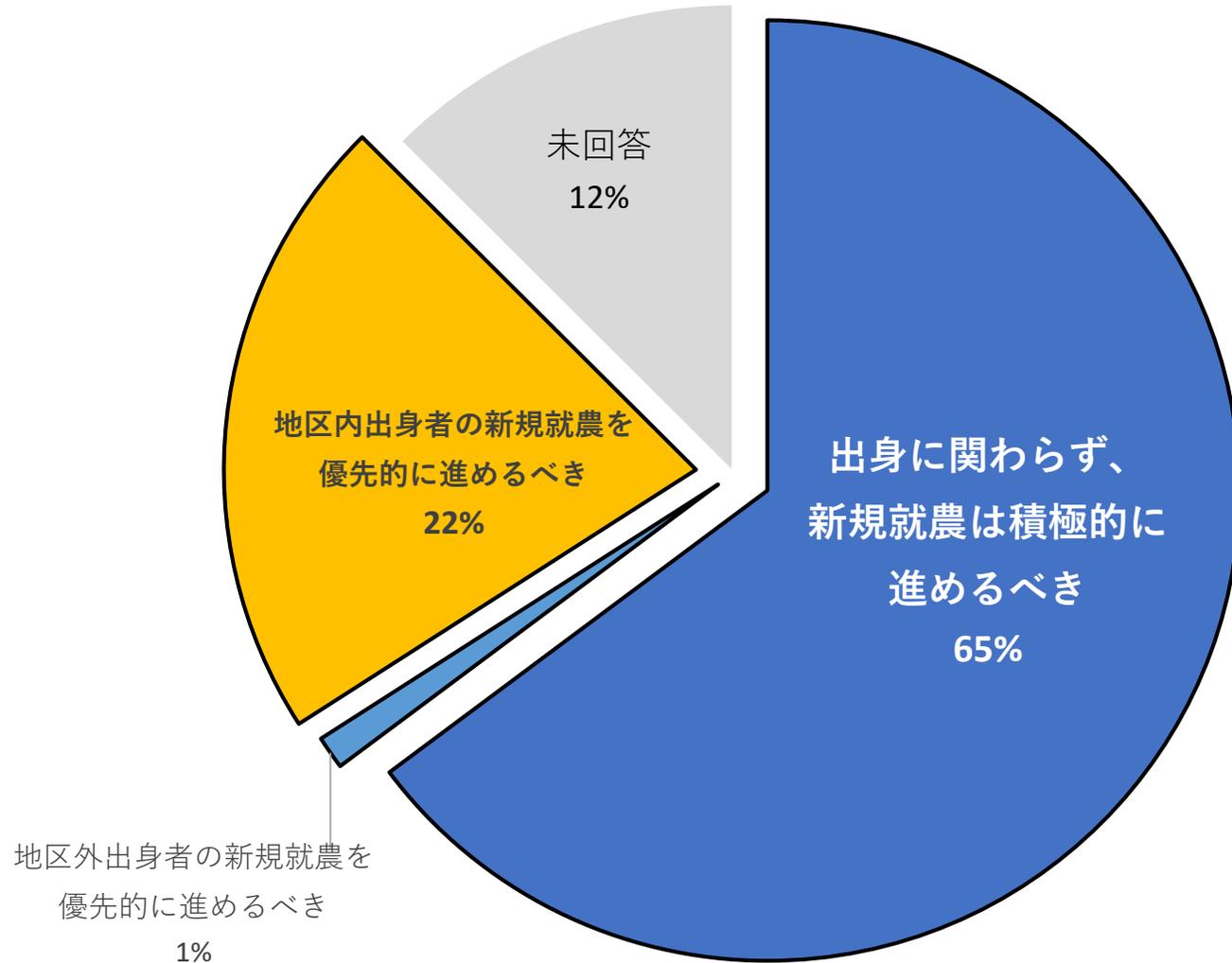
回答選択肢

1. 地区内出身者の新規就農を優先的に進めるべき
2. 地区外出身者の新規就農を優先的に進めるべき
3. 出身に関わらず、新規就農は積極的に進めるべき
4. 出身に関わらず、地区に新規就農者が入ってくるのは好ましくない

進めるべきは
全体の
88%

地区内出身者を優先は
22%

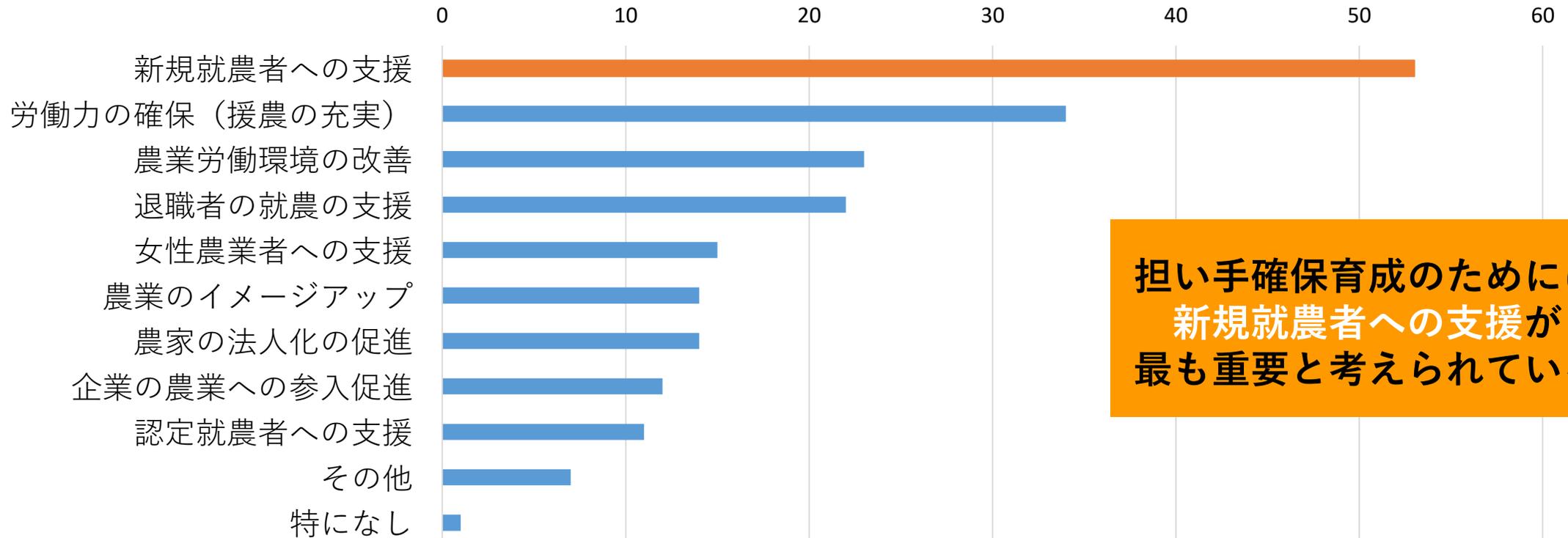
新規就農者が入ることに対し
否定的な意見はない



問8. 担い手確保・育成のために重要だと思うこと

回答選択肢

- | | | |
|--------------|------------------|--------------|
| 1. 新規就農者への支援 | 5. 農家の法人化の支援 | 9. 農業労働環境の改善 |
| 2. 退職者の就農の支援 | 6. 企業の農業への参入促進 | 10. 特になし |
| 3. 認定農業者への支援 | 7. 労働力の確保（援農の充実） | 11. その他 |
| 4. 女性農業者への支援 | 8. 農業のイメージアップ | |



担い手確保育成のためには
新規就農者への支援が
最も重要と考えられている

問9. 貸し付ける又は売り渡すことが可能な倉庫や農機具があるか

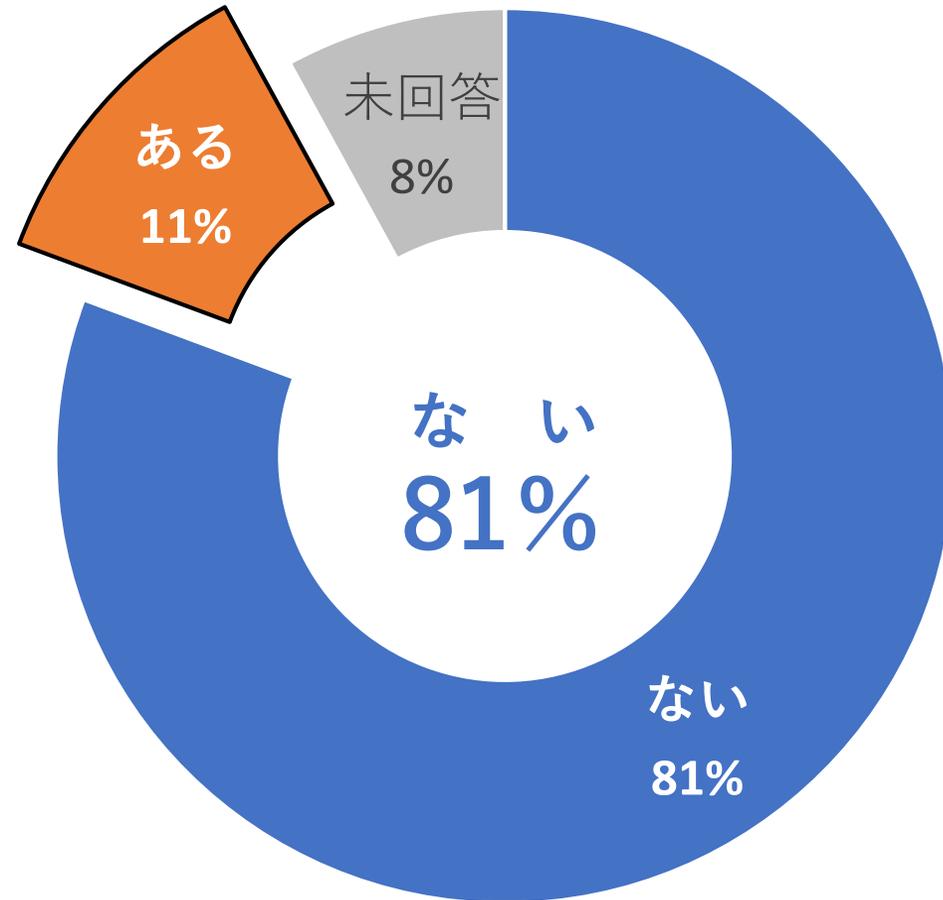
回答選択肢

1. ある
2. ない

約1割の方が有ると回答



今後新規就農者への
支援のために
掘り起こしをすすめる

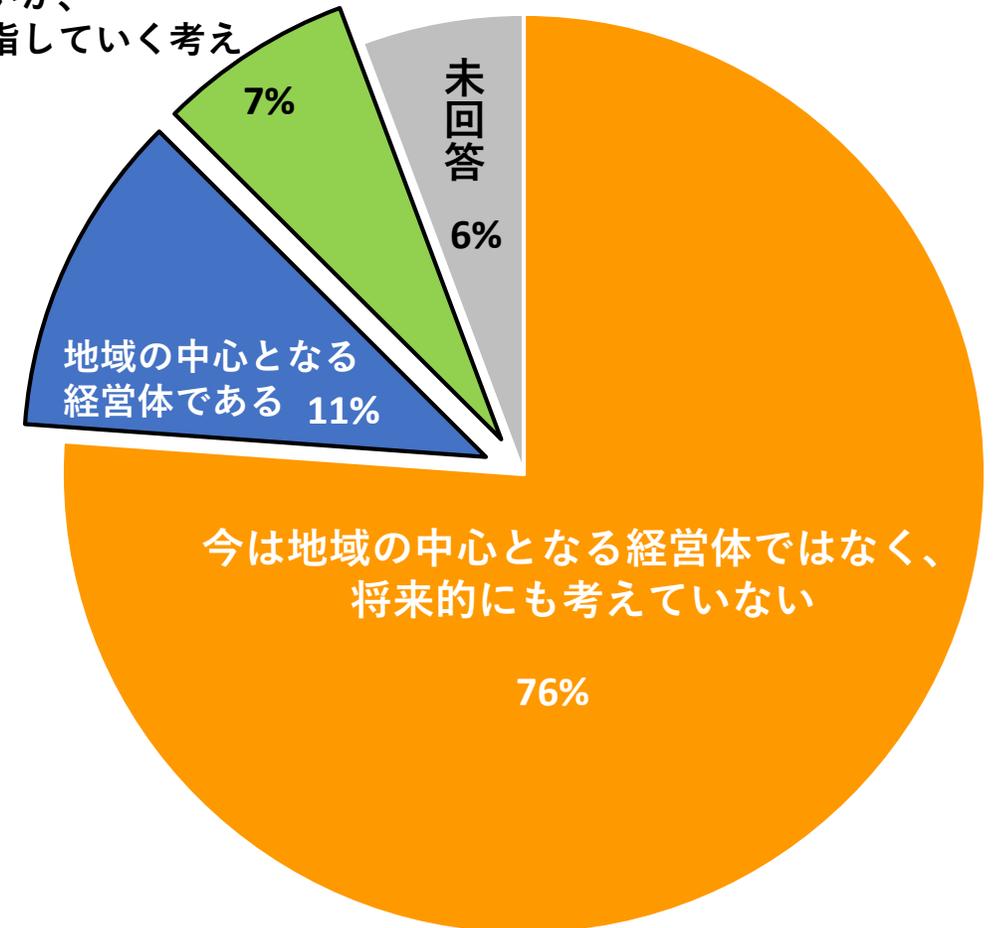


問10. 自身の農業経営は地区の中でどのような位置づけか

回答選択肢

1. 地域の中心となる経営体である
2. 今は地域の中心となる経営体ではないが、将来的には目指していく考え
3. 今は地域の中心となる経営体ではなく、将来的にも考えていない

今は地域の中心となる
経営体ではないが、
将来的には目指していく考え



約8割の方が
地域の中心となる経営体となることを
考えていないと回答

約2割の地域の中心となる（目指す）経営体
をいかに増やせるか

問11. 自身の農業経営を今後（10年後）どのようにしていくか

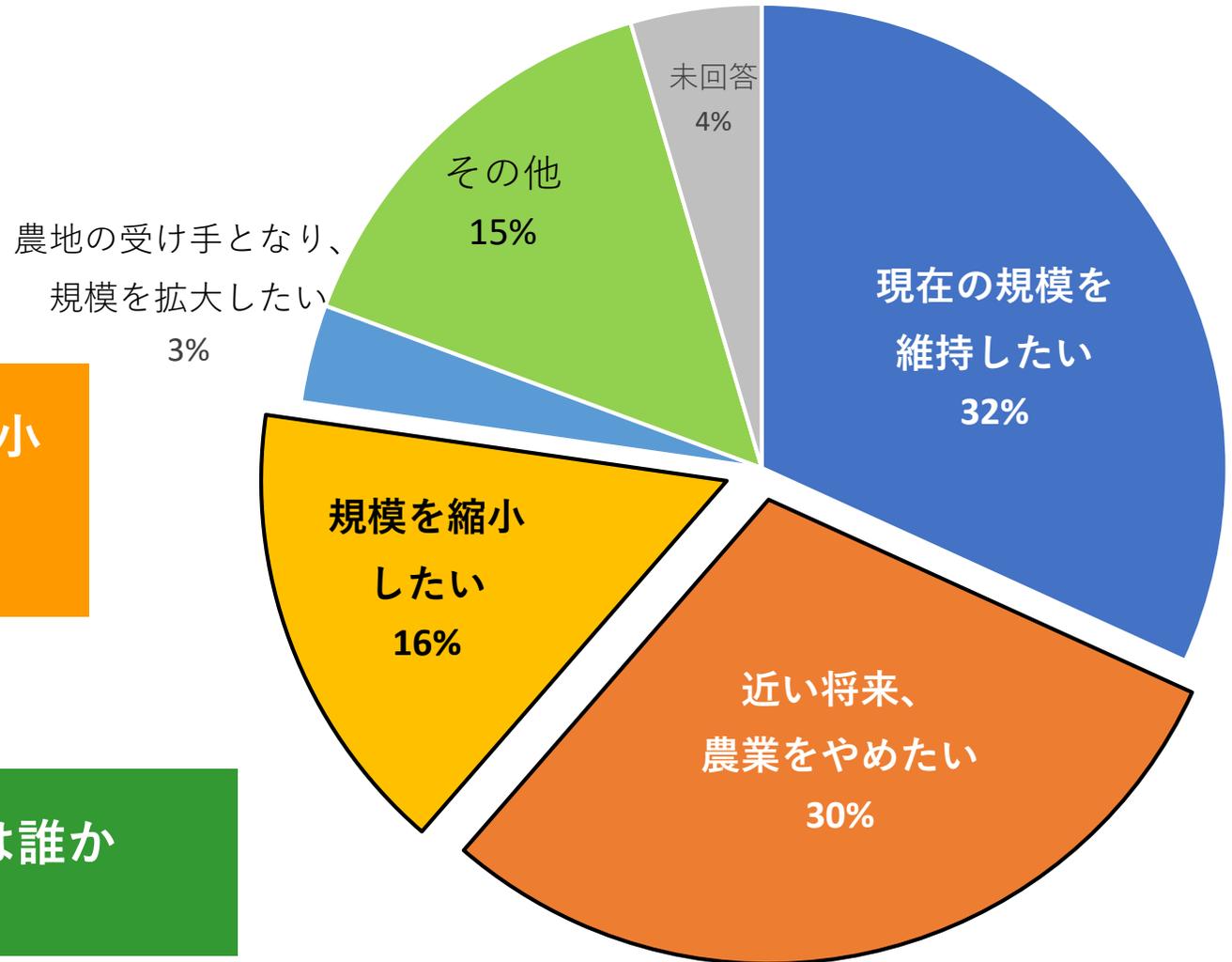
回答選択肢

1. 農地の受け手となり、規模を拡大したい
2. 現在の規模を維持したい
3. 規模を縮小したい
4. 近い将来、農業をやめたい
5. その他

担い手不足
従事者高齢化
などの影響

やめたいor縮小
と回答
46%

使わなくなる農地を引き渡す主な相手は誰か
(次のページへ)

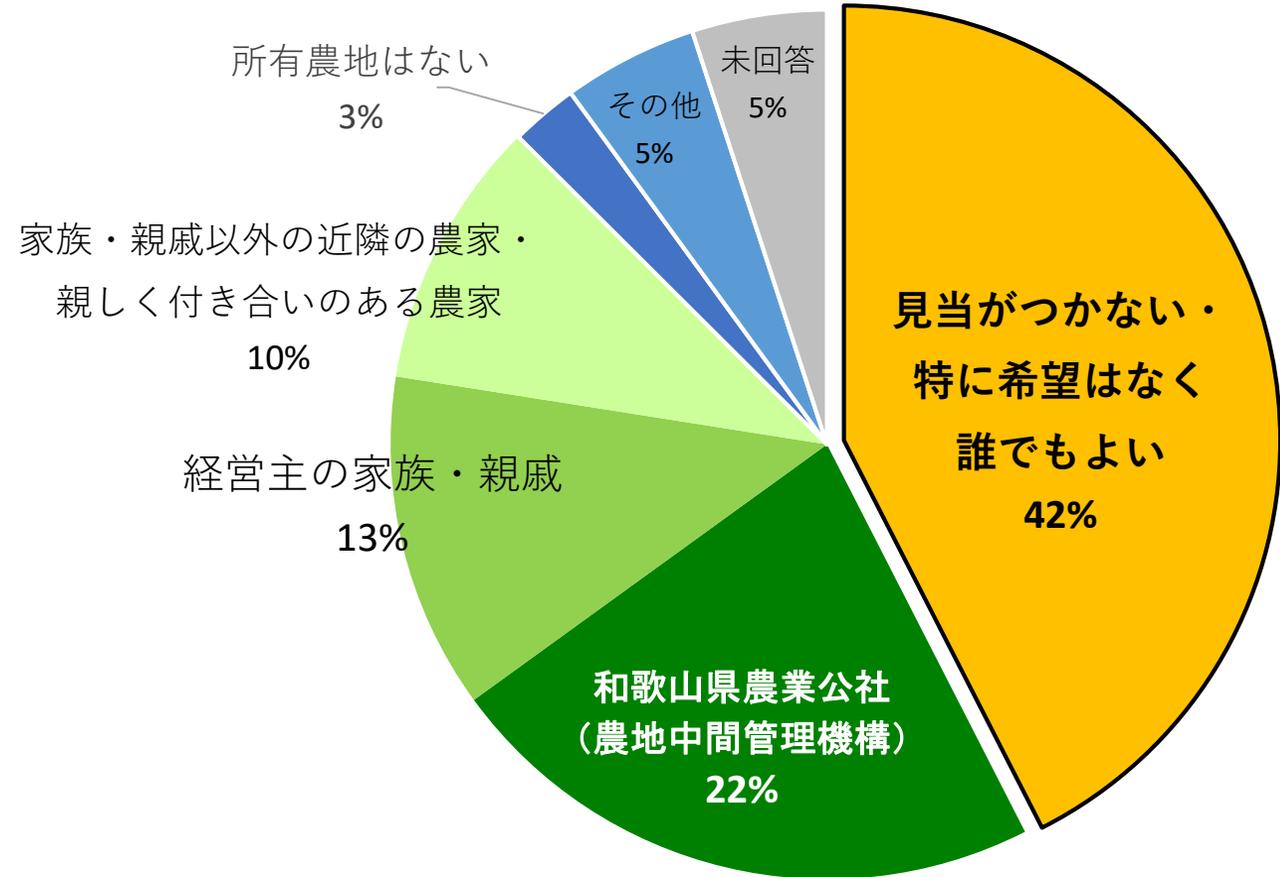
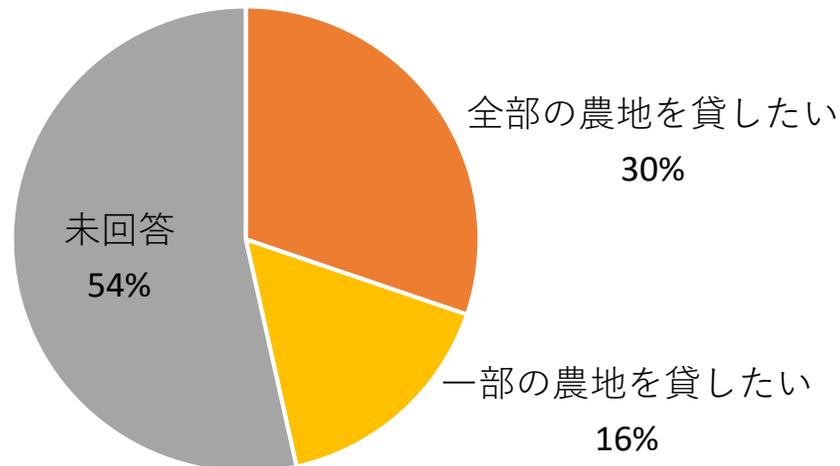


問11-1. 使わなくなる農地を貸し付ける又は売り渡す場合、主な相手は誰か

回答選択肢

1. 和歌山県農業公社（農地中間管理機構）
※農地の貸し借りが円滑に進むよう調整する公的機関
2. 経営主の家族・親せき
3. 2以外の近隣の農家・親しく付き合いのある農家
4. 見当がつかない・特に希望はなく誰でもよい
5. 所有農地はない
6. その他

問11-2.
10年後までに、使わなくなった農地を、貸し付ける
又は売り渡すことを希望するのは全部か一部か



現時点で「見当がつかない」、「希望はなく誰でも良い」が約4割を占めており、これが耕作放棄地へとなりえる

問12. 和歌山県農業公社（農地中間管理機構）を知っているか

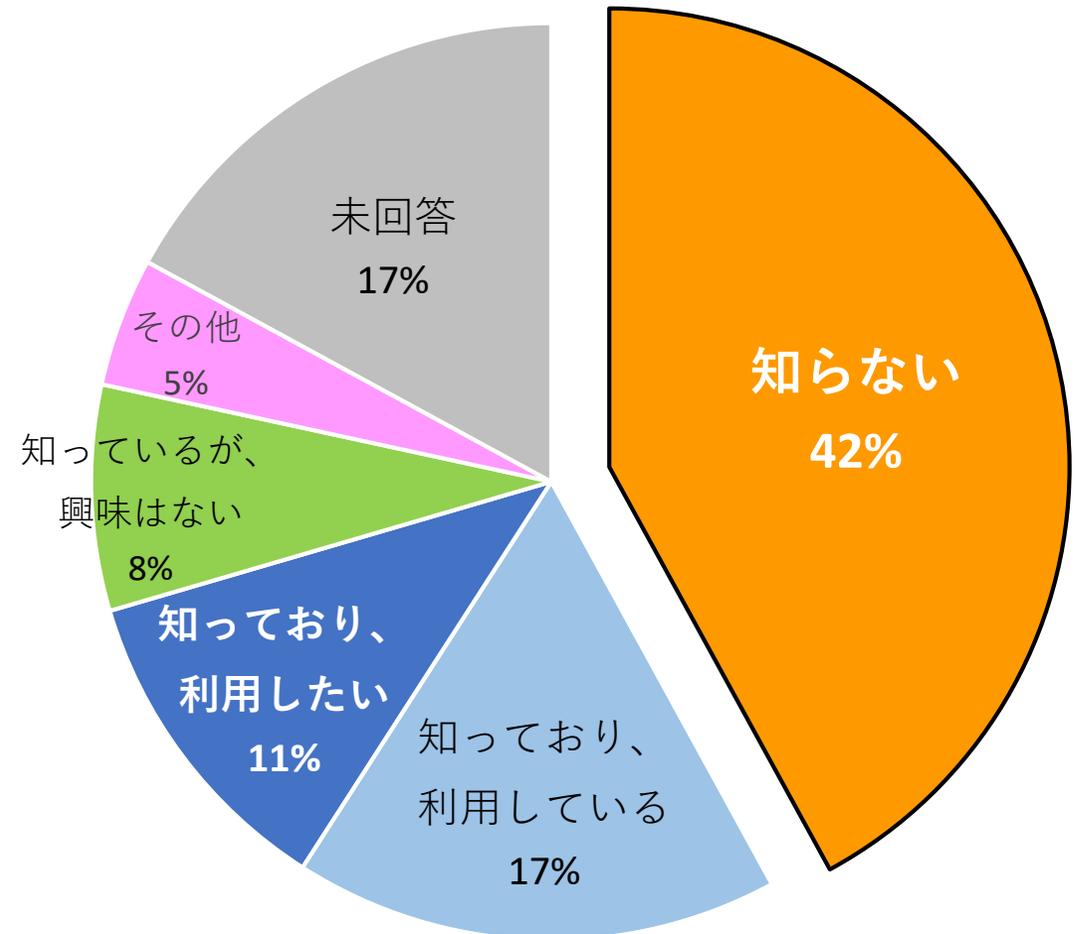
回答選択肢

1. 知っており、利用している
2. 知っており、利用したい
3. 知っているが、興味はない
4. 知らない
5. その他

約4割が知らないと回答



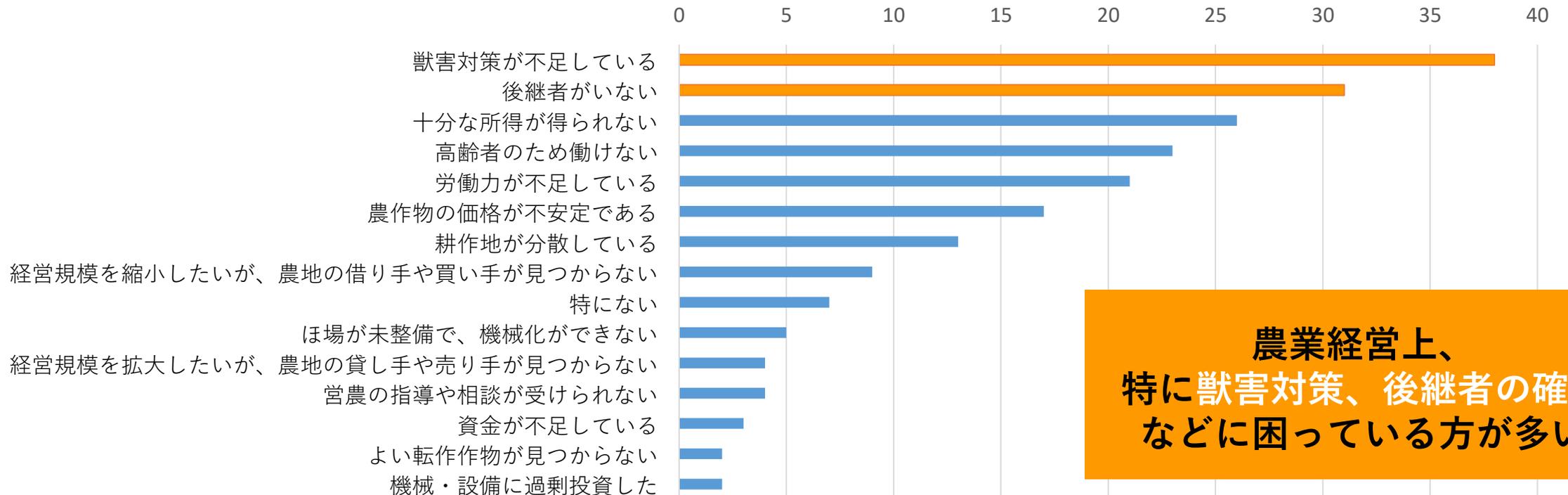
推進に向けて周知を図る



問13. 農業経営上困っていること

回答選択肢

- | | | |
|---------------------|---------------------|-----------------------------------|
| 1. 労働力が不足している | 7. 資金が不足している | 13. 経営規模を縮小したいが、農地の借り手や買い手が見つからない |
| 2. 後継者がいない | 8. 十分な所得が得られない | 14. 経営規模を拡大したいが、農地の貸し手や売り手が見つからない |
| 3. 高齢者のため働けない | 9. 農作物の価格が不安定である | 15. 特になし |
| 4. 機械・設備に過剰投資した | 10. 営農の指導や相談が受けられない | 16. その他 |
| 5. 耕作地が分散している | 11. よい転作作物が見つからない | |
| 6. ほ場が未整備で、機械化ができない | 12. 獣害対策が不足している | |



**農業経営上、
特に獣害対策、後継者の確保
などに困っている方が多い**

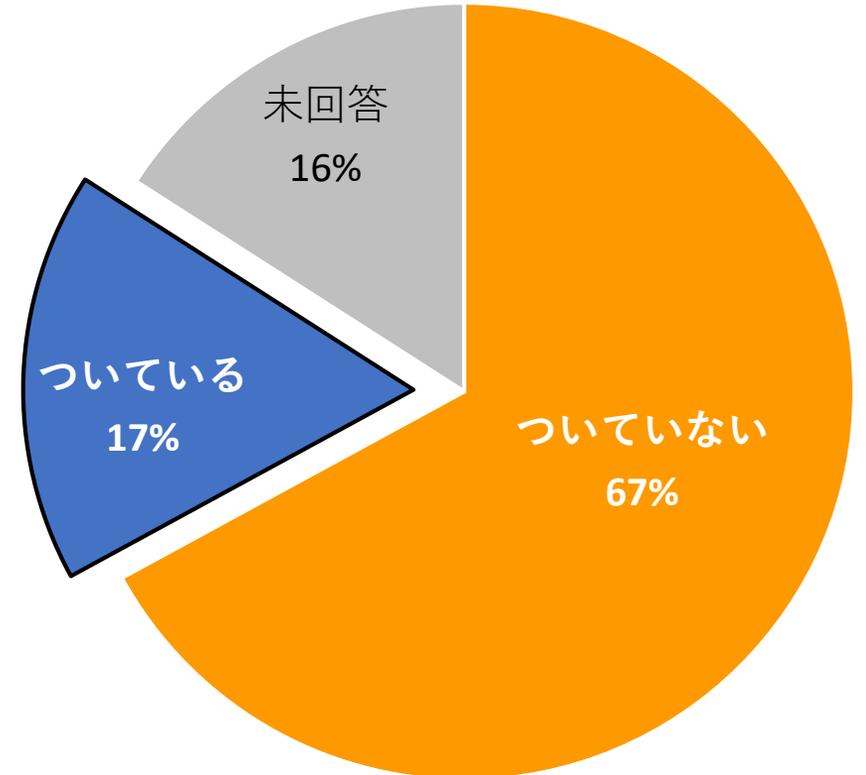
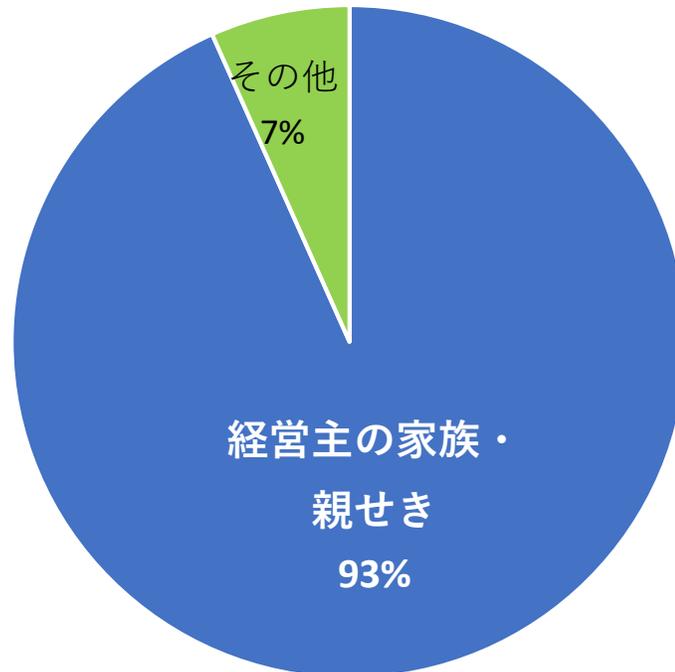
問14. 後継者の目途はついているか

回答選択肢

- 1. ついている
- 2. ついていない

約7割が目途がついていないと回答

問14-1. 後継者は誰か

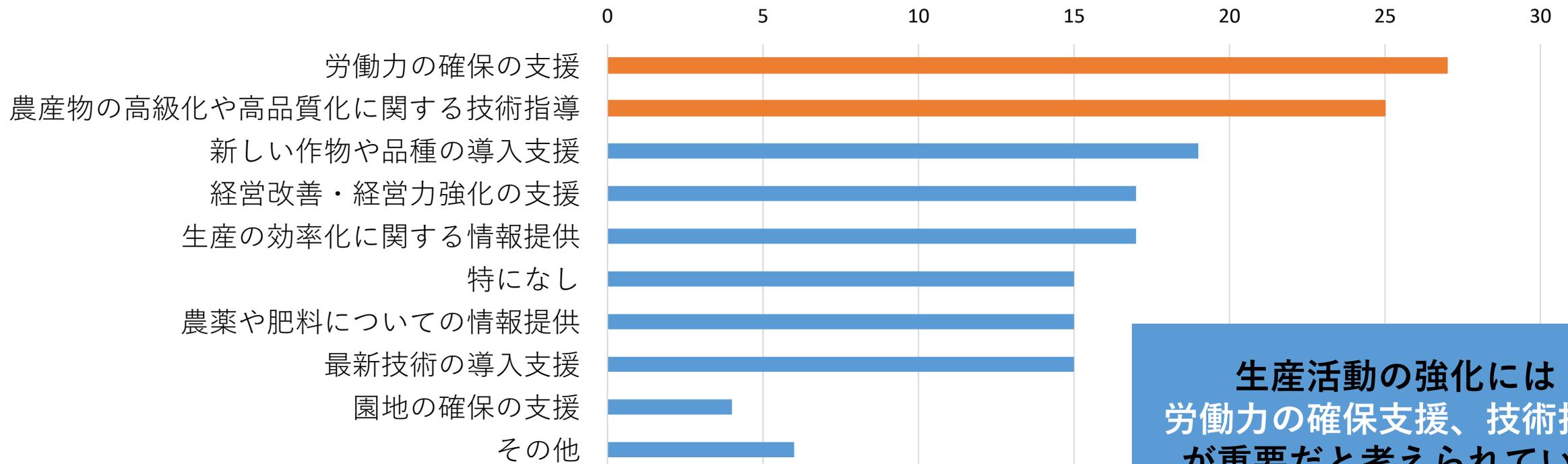


目途がついている場合、
家族・親戚に
引き継いでいく

問15. 生産活動の強化のために重要だと思う支援は

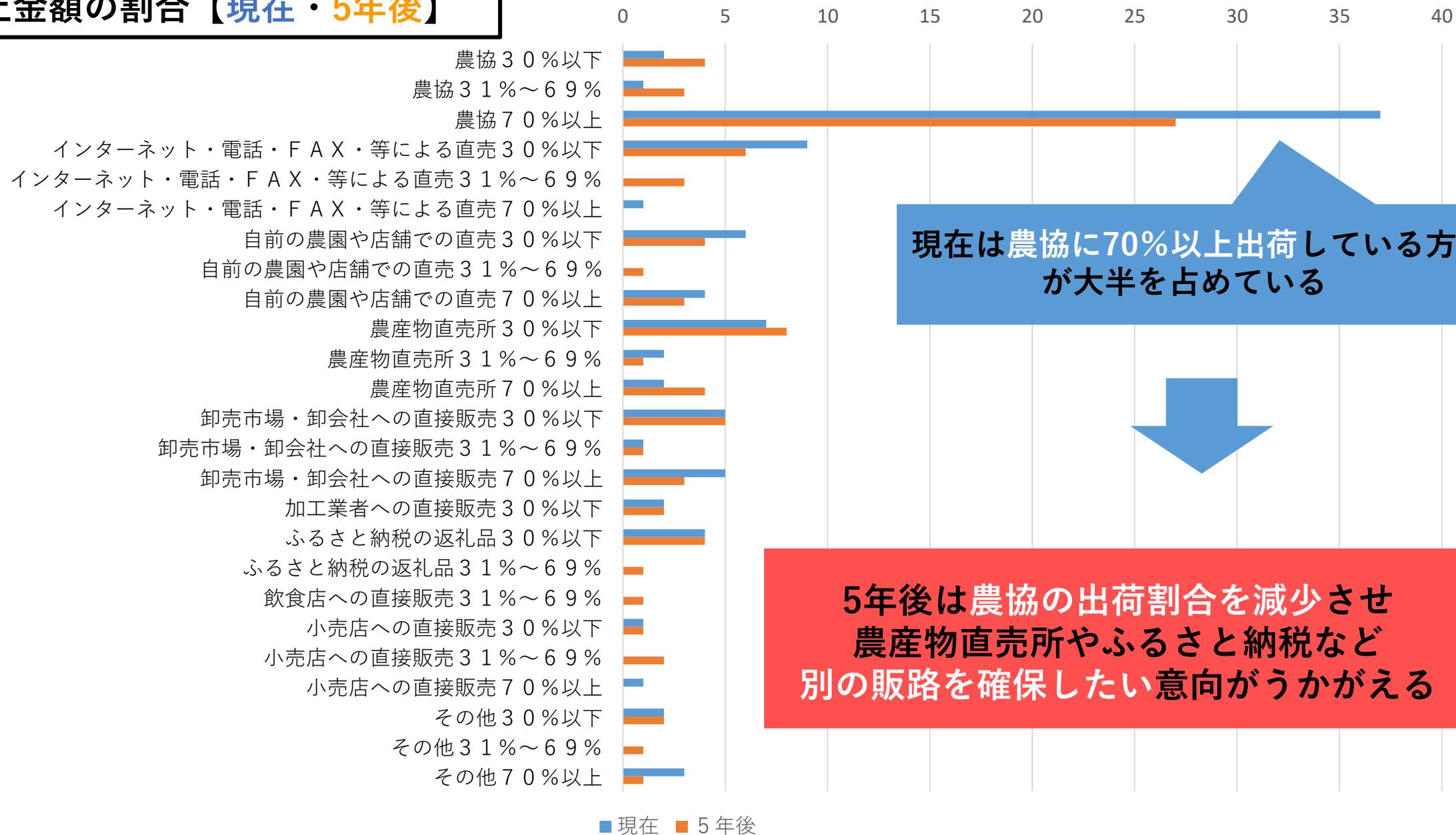
回答選択肢

1. 新しい作物や品種の導入支援
2. 農作物の高級化や高品質化に関する技術指導
3. 最新技術の導入支援
4. 生産の効率化に関する情報提供
5. 農薬や肥料についての情報提供
6. 園地の確保の支援
7. 労働力の確保の支援
8. 経営改善・経営力強化の支援
9. 特になし
10. その他



**生産活動の強化には
労働力の確保支援、技術指導
が重要だと考えられている**

問16. 農産物の出荷・販売先ごとの年間 売上金額の割合【現在・5年後】



現在は農協に70%以上出荷している方が大半を占めている



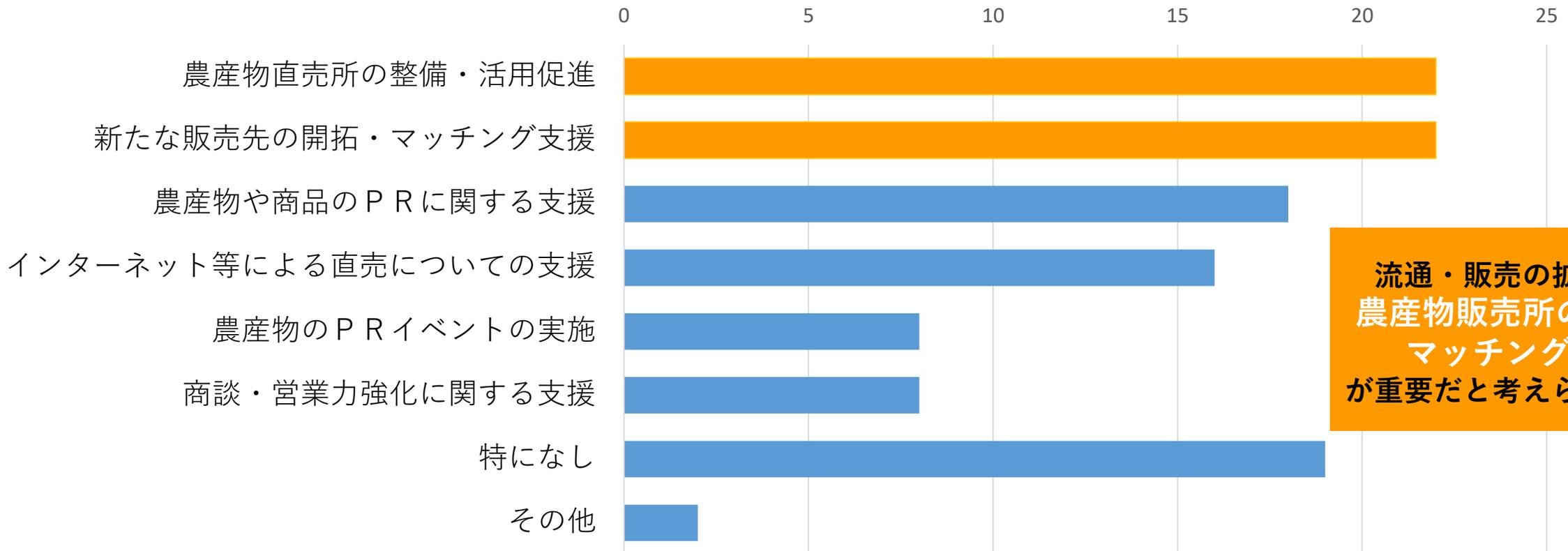
5年後は農協の出荷割合を減少させ農産物直売所やふるさと納税など別の販路を確保したい意向がうかがえる

■ 現在 ■ 5年後

問17. 流通・販売の拡大に重要だと思う支援は

回答選択肢

1. 新たな販売先の開拓・マッチング支援
2. 商談・営業力強化に関する支援
3. 農産物直売所の整備・活用促進
4. 農産物や商品のPRに関する支援
5. インターネット等に直売についての支援
6. 農産物のPRイベントの実施
7. 特になし
8. その他



流通・販売の拡大には
農産物販売所の活用・
マッチング支援
が重要だと考えられている