

# “ふじのくに”<sup>しみん</sup>士民協働 事業レビュー(市町・民間等との連携に関する議論)結果

施策の方向(小柱)	世界に誇る多彩で高品質な農芸品の生産力強化
議論のテーマ	攻めの農業を担うチャレンジ精神あふれる経営体の育成 (ビジネス経営体の育成)

## 1 基本情報

実施日/班名	9月6日 第2班	時間	10:20~12:00
出席者	農業振興課、富士市産業支援センター f-Biz、株式会社 イワサキ 公益社団法人静岡県農業振興公社		

## 2 レビューの結果(レビューシートから転記、下線があるのは口頭で発表された参加者の意見)

### (1) 県の事業や取組等に対する見直し・改善策

#### ア 専門委員

- ・農ビジネス販売額について、県内販売額(県内消費額)をしっかりと把握し、分析する必要がある。県内・県外別に販売額を目標化するべきではないのか。
- ・ビジネス経営体となることへの農業局サイドのインセンティブが明確ではない。農家がビジネス経営体を目指すためのメリットを示すべき。
- ・制度や仕組み、取組み成功例等を広くPRする必要がある(パブリシティの活用)。
- ・良いものを作れば売れる、売れるだろうという考え方から、誰に何をどこで何を作るか、そして、それは価格をいくらで売るかという出口からのマーケット戦略、トータルの戦略マネジメントが必要。そのための市町、民間との連携が必要。
- ・29年度ビジネス経営体で3,600億、42%の構成率にもっていくためには、具体的戦略、戦術が必要である。絵に描くべき。
- ・ビジネス経営体を目指す「アグリビジネス実践スクール」事業は実績をあげている。また、農業者のモチベーションを上げる効果も出ていると思われる。この事業のPRを積極的に行い、事業拡大等も考えていくべき事業ではないか。
- ・ビジネス経営体を目指す以外にも、他産業との連携による生産額アップが考えられるのではないか。
- ・経営革新や静岡機構(旧しずおか産業創造機構)などにも農業者が利用できる支援制度がたくさんある。他にも国から直接得られる支援(講座等含む)もあるが、農業者に十分届いていないのではないか。
- ・成功事例を作って、成功モデルを波及させることが大事。
- ・ビジネス経営体を望まない、加われない農業者についても目を向ける必要があり、ビジネス経営体とのマッチングやタイアップなどの連携も視野に入れると、より良くなるのではないか。
- ・成功例については、非常に注目できるものもあり、パブリシティを効果的に活用して、県内外に広くPRして静岡県農業のブランド化を進め、さらに販売額が増えるようにしてほしい。

#### イ 市町、民間等

- ・生産者は、皆さん今よりもよくありたいと思っているはず。行政は、その思いをいかに強くさせるかが重要。
- ・アグリビジネス実践スクール等の県の取組は非常に優れている。この取組をさらに活性化させ継続させるためには、具体的な成果を効果的にプレスリリースすること等を通じて、この取組を農業者隅々にまで更に深く浸透させる必要がある。
- ・生産者とそれを取り囲む人達(JA、商店、商工業者)がやっていることに関心を向けることが重要。

#### ウ 県民評価者

- ・まずは認知度を上げるために「アグリビジネス実践スクール」の開催場所を増やすべきである。地域

に合わせて内容を変えることで、地域ごとに特色をつけることができる。

- ・企業参入やアグリビジネスなど市町民間と連携を進めてほしい。
- ・リタイヤした方の農地をどのようにするのか、県と民間の連携を密にしてほしい。
- ・連携するための発信力を強化したらより良くなる。
- ・ビジネス経営体により販売額を上げるための具体的内容や取り組み方など細かく出してほしい。
- ・チャレンジしようと思った方が、意欲が高まるよう、具体例を設ける事が必要（どの種類の産業でどのような事をやり、結果収入等がどれ程変わったなど…）。
- ・静岡の特産として考えた場合、6次産業までを自身で行うことだと思いますが、作って加工して売るだけではなく、環境や医療分野とも交えて、役立つものにするとか、視野を広げることも大切です（可能性として）。
- ・良い事例を市町・民間と協力して広め、ビジネス経営体と認定農場者を育成してほしい。
- ・民間のスクールやマネジメント講座を取り入れることは意欲を高めるために大切なことなので、意欲のある人がもっと参加しやすいようにしたらいい（場所・回数・時期など）。
- ・県中央のみでなく、全県での回数を増やすべきではないか。
- ・今回初めて知ることがほとんどだったので、知らない人のほうが多いのではないか。農業従事者に浸透するような方法及び全県民に知らせていくような広報も必要ではないか。
- ・県内の農業販売額を増やすことは大変良いが、新規企業が参入してきて、収支が第一という考え方と食の安全に対する不安がある。県民としては、安全、安心な食物を生産していただけることが1番なので、新規参入者（企業）には特に、その部分の教育をしっかりとお願いしたい。
- ・ビジネス経営体が実現した場合の一般従業員の作業内容の改善も考えなければならないのではないか。新技術の導入、新しい機械類、労働時間、労働環境の見直しなど。
- ・後継者のいなくなった農地、又は相続者はいるが農業はやらない（都会に出ているので）ので荒地になっているが手放さないなどの土地については、情報を集めている程度の話でした。特に、山間地や伊豆でもっと積極的に土地活用してほしい。
- ・6次産業化をさらに深化させるため、いかにアピールしていくか。農家に対する情報提供できる機会を増やすことは大事である。
- ・発信のやり方、現場との交流はまだまだ小さいのではないか。
- ・現場に目を向けた具体的な発信をしてほしい。
- ・現状では、消費者にとって安心・安全な食が一番であると考えるので、その部分を前面に出すような農産物の生産、ビジネスを望みます。
- ・アグリビジネス実践スクールは、静岡県のブランド品の開発販売のための手法としてよいのではないか。もっと広告、CMなどで募集したらいい。
- ・全体の農業規模を大きくして、就農者人員が減るという方向かと思われる。そのための、方策や情報発信していくことが重要で今後力を入れていただきたい。
- ・連携をもっともっと広げてほしい。今後は流通などとの連携も必要となる。
- ・農ビジネス販売額3,600億円という目標の具体性が見えない。現ルート（県外・県内）だけでは厳しいのではないか。ICT（ネット販売）を駆使したり、地元スーパーあるいはイベントとの支援など受け皿を増やすべきである。
- ・アグリビジネス実践スクールを隔々まで浸透させることを言っていたが、開催地が静岡市だけでは無理なのではないか。開催地をもっと増やすべき。
- ・実践事例は、開発費や資金が相当必要と考えられる。もっと少額で効果的な事例が必要。
- ・企業の参入へもっと力を入れたほうが良いのではないか。
- ・大規模企業による農ビジネスも展開されているが、一つの形態として連携することもあり得るのではないか。
- ・県内外に新規農業者が静岡に行きたいと思う、思わせる施策もあるはずである。
- ・静岡茶のブランドイメージはそれ程強くない感じがする。静岡県の農ビジネスのあり方、位置付けを明確にして、特徴が出せるものにする必要がある。
- ・牧之原のブランド事例は大事である。アピールにはブランドを作ることが極めて大事。都会の人々に

静岡には〇〇ブランドがある。是非食べたいというアピールが必要。

- ・H29 目標は示されているが、その先のビジョンはどうなっているのだろうか。長期ビジョンが必要。
- ・ビジネス経営体は生産から販売までを目指しているとのことでしたが、企業でなければ難しい。生産者と販売者の役割分担をして進めたほうが効率的ではないか。
- ・ビジネス経営体が雇用を生むことは大事なことである。過疎地の農業で活性化すればいい。
- ・代表的な農作物だけでなく、可能性を広げていける作物の紹介的な講座等、J A他では積極的に取り組んで下さっていると常と感じます（加工品を含む）。
- ・他県で行われている中山間地の“葉っぱビジネス”的な活力が、県内にも息づいてほしい。
- ・アグリビジネスは天候に大きく左右されるが、ビジネス経営体の参入増加を推進する上で、凶作の場合の補償についても助成金等の充実を図るべきである。
- ・認定農業者をビジネス経営体に底上げしていく方針とを感じるが、経営改善計画書の策定支援、アドバイスを強化する必要がある。
- ・現状の農業者は、事業規模を拡大しなければ利益確保が難しいと感じるが、人口減少の中で労働力の確保についての政策が必要である。
- ・現在考えられる農業に関するマイナス面と今後期待されるプラス面を挙げて、原因とその対策についての意見交換などをしてみたらどうか。
- ・静岡県に限らず若い人の農業への参入が減少している事に対して、もっと県内の農産物の魅力をアピールして、若い人達（後継者）の意欲を高める方法について議論するべきではないか。
- ・良い物を作る事を発展させて、「更に良い物を作る」「コストを見直して安く提供する」「アイデアを工夫して」「新たな魅力を作り出す」こうした事が TPP にもプラスになるのではないか。
- ・人口の流出や地域の消滅防止のため、耕作放棄地を集約し有効活用する（放棄地のままとしない）。
- ・耕作放棄地を集約、新規就農者へ提供することが必要。工業用地の提供（企業取り込み）と同様に、農業用地を提供する。
- ・農業への雇用において、障害者、高齢者を積極的に雇用しやすい環境を整えることについても取り組んでいただきたい。
- ・TPP 等環境の変化も予想されます。方向性としては、生産規模の拡大や農業技術、マーケティング等経営戦略の向上等が必要である。施策は中小農家等を対象とするより、拡大化、効率化に資するものに集中していくべきです。
- ・静岡県として、大規模農業化させていくのが第一なのか、小さな農家も救っていかようとしているのか気になりました。せっかく県（行政）がビジネススクールを開いているのであれば、力の弱い農家をより巻き込んで進めていく方法も考えるべきではないか（本気で農業経営しようと思う人は自力でもやっつけられるし、そういう人と力の弱い農家の架け橋としてセンター等が機能すればいい）。
- ・この事業自体をより広く広めていく取組も必要ではないか。
- ・広報部分を農業者が自らやっつけられるようになればいい。今は、自分たちのいいところは自分たちで発信できる時代です。
- ・アグリビジネス実践スクールや、アグリトップマネジメントの内容を聞いたらとても良い計画（事業）である。この事業は広く知られているのかが気になった。農業を始めていない人でも、そのような教育の制度があると知れたら農業を始めようというきっかけになるのではないか。
- ・東京などで販売して人気が出た成功モデルを、積極的に使用するのは効果的である。
- ・市が認定農業者を認定し、ビジネススクールや講座の開催によって、ビジネス経営体としての農業者を育成しようという試みは、確かによりレベルの高い農業の育成につながるだろう。しかし、その反面、こういった認定農業者に認定されなかった農業者と認定農業者の格差の発生につながりかねないのではないか。資料内のグラフを見ても、ビジネス経営体、認定農業者「以外の」農業者が非常に多い。現実には、多様な問題点や弊害があると思われるが、これらの連携を農業者全体に知らしめ、また、より多くの農業者が連携に参加しやすいような状況・環境を作り出していくことが今後の課題である。
- ・アグリビジネススクール、トップマネジメント講座、それ自体は非常に有益なものではあるが、利用者がまだまだ少ないことが最大の問題点である。農業者の誰もが、いつでも、どこでも、これらの

- 連携を手軽に利用し、現状よりもいい農業を目指していくことができるような環境の完成が、この連携の理想であろうから、その環境を目指し、さらにこれらの連携を発達させていくことが課題である。
- ・静岡の特色はやはりお茶なのかもしれないが、お茶以外に他県に負けないもの、新しい特色が必要なのではないか。
  - ・ビジネス経営体の収入を安定させるには、ビジネス講座などの座学が主ということか。企業参入のほうに力を入れるのが要になるのではないか。
  - ・チャレンジ精神が強い農家は、相談して県と協働ができるが、それ程意欲の高くない農家に対して県が積極的に支援の提案をしなくていいのか。
  - ・県がビジネス経営体の育成を支援するに当たって、どこか特定の地域を重点的に支援しようという考えはあるのか。中山間地域では、雇用がないことを理由に若い人を中心に住む人が減少して過疎化が進んでいる。農業従事者の雇用が目的であるビジネス経営体は、中山間地域の過疎化を食い止める効果があるように思えるので、そういった観点から事業を進めてみるとよいのではないか。
  - ・6次産業化は新たなビジネスの視点としていいものなので、法人として様々に動けるビジネス経営体は、よりそれに組み込んでいくべきである。
  - ・個人経営者同士のマッチング(農地の跡継ぎ探しなど)、個人経営者のビジネス経営体化(吸収・提携を含む)を促進するべきである。
  - ・「やる気のある農業従事者の育成事業」から「農業従事者にやる気を出させる事業」にさらになるべきである。
  - ・将来的に農業の法人化(ビジネス経営体化)が大幅に促進されると、家族経営など、細々で行っている個人農家が更に縮小されてしまうのではないか。そのような人々を守るべきではないのか(認定農業者化、ビジネス経営体化)。
  - ・アグリビジネススクールは農業従事者にどの程度知られているのか。より浸透するよう宣伝する必要がある。
  - ・ビジネススクールやマネジメント講座はとてもいい。地方・郊外の人でも来られるような場所で開催できたほうがいい。希望があれば、開催場所をせめて静岡市以外へ。
  - ・ビジネス経営体へ移行するための支援としてスクールや講座があるが、その後の支援もあるといい。
  - ・この施策やスクールについて、もっとPRして存在を知ってもらえたら、希望者も増えるのではないか。農業関係者のみではなく、一般の方へのPRも必要なのではないか。
  - ・ビジネス経営体になると、経営者と雇用される農業者の図式が生まれるが、経営者に現場の農業の知識のない人もいるのではないか。雇用される側の農業者からすると縦の関係になってしまい、摩擦が生まれるのではないか。農業自体に関する知識の会得も必要ではないか。
  - ・次世代の農家が、次々世代にとつながってほしい。目的、目標、夢実現の現場であるので、生産者の経済的な所得なども含めた現状を把握して、県としてマネジメントしてほしい。
  - ・ある程度の規模の拡大は必要で、耕作地の集積や休耕地の売買、賃貸による移転ができるかどうか。集約化は本当に進んでいるのか。この点は法律的な要点が大きいが、検討すべき点である。
  - ・連携を進める中の今までの成果は出されているが、問題点を明確にして、今後の目標を作られたらいい。(その部分がよく理解できなかった)
  - ・ビジネス経営体の育成には賛成できるが、ビジネス経営体が新規就農や兼業農家をサポートすることなどを、県として考える必要があるのではないか。
  - ・売上のみで示されていましたが、農家が作物を育てて売り出すまでの必要経費(機械や肥料、農薬他)を引いた場合(収入を純利益と考えた場合)、所得額は決して高くないのではないか。継続した事業実績として考えるのなら、売上額と同じく、具体的な所得額等の変化も押さえておくべきである。
  - ・議論の中にあつた、出口戦略としての取組をもっと具体的に聞きたかった。販路について、もっと具体的なイメージをもっと持って行政は取り組んでいただきたい。

## (2)その他の意見

### ア 専門委員

- ・県の役割としては、部署にこだわらないで総合的にインフラ整備に取り組むことが望ましい。

- ・富士市産業支援センターが経営改善等を含め、農家の課題に対し、ビジネスモデルも提示しながらビジネス経営体の育成に取り組み、有効に機能しているように思える。
- ・ビジネス経営体になりえない規模の生産者も、県出先事務所も現場と連携が図れている。
- ・民間視点で出口（販路、流通）も考えられているという意味で連携は有効。ただ、市町ごとのビジョンが議論の内容にないので、そのあたりを見たい。
- ・民間の方の御意見は非常にモチベーションが高く、事業レビューの中では新鮮だった。
- ・主役はあくまでも農家であるが、現状のサポート体制を充実させ、さらにモチベーションを引き出せば、目標達成は可能という印象を持った。
- ・事業レビューのあり方としても、部署や事業の枠組みを超えた議論の必要性を感じた。
- ・うなぎいもは波及効果（進出者以外も生産している方がいることなど）の紹介があってもよかった。

## イ 市町、民間等

- ・農業に関わる人達、関わる可能性のある人達が役割分担をして、農業を底上げする・発展させるための議論をする場、協力できる場がたくさんあるといい。
- ・個々の農業の人達に情報が足りていない。国の施策等を現場にわかりやすく伝えることが必要。

## ウ 県民評価者

- ・「ビジネス経営体」育成にこだわるのが一番引っかけた。認定農業者未満の方々にも何かしらの連携が必要である。そこから「ビジネス経営体」を育成するのもいいのではないかな。
- ・小規模専業農家への取組が必要。
- ・小規模農業経営者を支える取組として、そうした部分を手厚く支える取組があれば、小規模であっても次の担い手の興味や取組につながっているのではないかな。大規模に偏るのではなく、バランスよく取り組んでいただきたい。
- ・私の住んでいる地域には、中山間地部分も含め、農業に従事する戸数（世帯）が多い地域です。高齢者もその中で元気に農業に取り組んでいることは、常々人の生き方として幸せを感じる場面でもあります。近年ファーマーズマーケットが市内に増えてきていることもその支えとなっており、小規模農家であってもそこに生きがいを感じて取り組まれている方も多数おられます（兼業農家等では、一般の会社を退職された方が、第2の人生の取り組みとしてされていたりします）。ですので、細く長くそうしたものが続けていけるような環境を整えていくことも、農地を農地として生かし続けることにつながるのではないのでしょうか。大規模化のみでなく、こうした小さな変化についても、是非行政の中で認識を深めていただきたい。（すでに、なされているかもしれませんが）
- ・規模拡大への援助だけでなく、小規模農家へのサポートなど縮小への歯止め（遅延）が必要。
- ・実際どの程度の人が農家になろうと思っているのかを、まず調べるべきではないかな。農にかかわりたいと思う人にとってはとても良いプログラムが用意されているが、そもそもどのくらいの人が農業に興味を持っているのか疑問である。もし、興味がない人が多いのであれば、その広報もきちんとやっていったほうがいい。
- ・「農業の魅力とは何か」をアピールするようなものが分からない。分からないということが意識するということが薄くしてしまうのではないかな。若者の農業意識を高めていく必要がある。
- ・ビジネス経営体といっても、大規模すぎず、現在の農家や高齢の方が無理なく実現できる形になればいい。また、農業従事者という労働力が、待遇としてきちんと尊重されることが重要です。新しく農業をはじめの人を増やすことも大切だが、高齢者や今まで農業をしてきた人のこれからの生活も考えたものも作ってほしい。
- ・経営規模や収入、販売額の拡大を目的としているばかりで、農業者（特に小さな方々）の方の継続や商品を守る（生産量が少なくても）ということを考えていないように感じられる。そこまでのビジネスを望んでいない農業者の方への継続、維持のサポートも必要なのではないかな。
- ・ビジネス経営体・認定農業者いろいろ出ましたが、流れがどうなっているか。
- ・アグリビジネス実践スクールの実績はかなり出ているが、県はその実績をあまり把握していないのではないかな。（小出氏の牧之原市のイチゴ農家の成功例は聞いたことはある）。

- ・農業をやっている農業の実情をどこまで掘り下げたデータなのか。
- ・認定農業者のなるための具体的な施策はあるのか。
- ・各事業における予算の金額があるが、もっと具体的な内容がほしい。
- ・空き農地の有効な活用ができるような支援をしていると思うが、そのあたりはどうか。
- ・ビジネス経営体を目指すにあたって、農地法の変更などはあるか。法律、ルールは守らなければならないが、縦割行政のためスムーズに進まない具体例をよく聞きます。
- ・大手企業の参入があった場合、国内外を含めて OK なのか。うまく連携してやれば、地元のほうも伸びるが、そうでないと他県、外国の企業が多くなってしまふのでは。
- ・天候による被害を最も受けやすい農産物。もし被害を受けた場合はどうか。
- ・まだまだ一部の地域や範囲が決まったところでの活動のように思える。
- ・机上の議論に思える部分も多い。
- ・農家の支援はとても助かることですが、実際は廃業してしまう人が多い。お茶畑はあるのに荒れて草だらけとなっている。農家は収入が少なくサラリーマンのほうが良いと思っているのではないのか。
- ・生産収入が増えているとの事ですが、一部の人たちだけではないのか。
- ・他県の比較がないのはとても残念です。他県はどのようなことを行っているか知りたい。
- ・資料が県民のための資料ではなく、県の職員のための資料のように思える（自己満足）。県民が分かりやすい資料をお願いしたい。
- ・静岡県が独自で取り組んでいる事業として評価できる。
- ・改善策のお話はとてもこれからの方向性を考えられる話であった。これからの課題も今後一步一步進めていただきたい。
- ・個人経営の難しさとして、耕作面積が少ないから、老人になると自然に放棄地になって他に利用できない。これをどうするかが課題である。（土地を飛び飛びに持っているのも売ることができない）
- ・個人経営者を助ける方法はないのでしょうか。
- ・細々とした農家に改革意識があっても、年齢、資金、体力、人材など様々な問題が考えられる。このあたりをどのように考えているか。
- ・H24 認定農業者と H29 認定農業者（目標）を比べると、戸数は減っているが販売額が 30%近く伸びている。この数字の具体的な根拠はどのようなものか。
- ・ビジネス経営体等の取組は、県独自の取組とのことですが、県としての農ビジネスの位置付けが分かり難い。他県と比べて静岡の農業をこうしたい、特色はこうしたいというプレゼンがほしかった。
- ・JA との関係はどうなっているのか知りたかった。
- ・農地の休耕化は小規模、点在しているケースが多く、規模拡大は難しい。どのようにマッチングしていくのか。
- ・事業テーマは、予算金額が大きいテーマを扱うべきではないか。
- ・成功事例が紹介されていて良いが、失敗事例や課題も明確にしてほしい。
- ・H25 評価の達成状況 B だが、今後何が必要かを記載するとよい。
- ・農業従事者が生活できる収入ができるのか気になる。
- ・全く今まで考えた事もなかった分野での議論で、なおかつ専門的なことも多く、ほとんど理解できずにいます。
- ・農ビジネス販売額の目標の根拠について、具体的な試算も含めて示していただきたいかった。現実的に実現可能なのか不透明である。
- ・イチゴを例に挙げて事業展開の説明がありましたが、その中でももう少し具体的な内容についての説明がほしかった。新商品の開発やカフェと言った直売所が、売上にもどのくらい影響し、成長率はどのようなものかといった事です。
- ・静岡県内には他にもお茶や鮮魚、わさび又は肉や野菜といった様々な食がありますから、それぞれが新しい事業展開をしている試みを紹介してもらって、そうした内容についての評価などがあってもよかったです。
- ・市町との連携部分が見えなかった。
- ・小規模農家の消滅による耕作放棄地の拡大が懸念される。

- ・ビジネス経営体の事業資金の確保に対しての援助、支援が今一つ県の関わりがよく分からなかった。
- ・新規参入や経営支援に関しては、他の産業（製造業やサービス産業）も共通する部分があるのではないか。農業が過度に優遇されている印象がありますが、農業に特化したこれらの事業の費用対効果は、他の産業等と比べていかがなものか。
- ・地域の菓子事業者と連携して商品開発をしているとの事、売り上げのほうはどうなのか。
- ・家族経営で農業をしている場合、収入も大変だと思うが、そんな場合少しはアドバイスをするのでしょうか。
- ・これからも農業を希望する方があれば、その方を受け入れていくのでしょうか。
- ・農園カフェなどを訪れた人たちに、人が喜ぶ野菜などの品の味見を少しはさせてもらえるのか。
- ・本日関係者として来ていただいた支援センターの方やイワサキの方はどうやって選ばれたのか（どうして連携するようになったのか）。
- ・そもそもこの施策は県民の意見が必要なのか。（県の方もセンターの方も課題を分かかってらっしゃるし、現状にも満足しているように思いました）
- ・アグリビジネス実践スクールの成果など、実例があり分かりやすかった。県民の日常生活にとって身近なものである。
- ・ビジネススクールの費用のまかない方について、具体的な説明がほしかった。税金からなのか、それとも各農業者の負担なのか。
- ・アグリビジネス実践スクールへの参加者の年齢層がよく分からない。若い世代の参加者を中心としているなら、高齢者の農家との連携はどうなっているのか。
- ・目的に積極的に挑戦する「若者」や、企業を支援すると書かれているが、どうやって「若者」の農業就職を支援しているのかよく分からなかった。実際にどの世代の人がビジネス経営体で活動しているのか。
- ・農地の確保は希望者が増えても割り当てられるのか。
- ・今後、農業は、主な担い手のスタイルを個人経営からビジネス経営体にシフトしていかないと、農業そのものが弱体化してしまう。
- ・若い従事者を流入させることが産業の活性化につながる。ビジネス経営体を増やすことは就業しやすくなり、従事者増加につながられる。
- ・農業委員会（農協）は具体的な働きはしていない。
- ・高齢化がますます進んでくる。意欲のある方、特に若い人がどんどん農業の分野に入ってくる事がよい。
- ・民間の役割がとても大きい。
- ・商品開発にむけての事業はとても良い。うなぎいもや、その他の地元の果物等を使った取り組みの中には、いつも農の活力や意欲を感じます。
- ・学力向上は農家の振興にも資する。
- ・アグリビジネススクールの実績の「うなぎいも」や「農業カフェ」の収入、販売額は現在も上昇・拡大しているのでしょうか。それが知れると、農業者の方も安心してチャレンジしていただけます。
- ・アグリビジネス実践スクールによる新商品開発。
- ・お茶を中心に生産額を伸ばしていく。多くのカフェなども見られるが、若者が好んで足を運ぶようには思い難い。対象の年齢層を上げるのか、それか対象とするものを家族などにするのか。
- ・全体としてピラミッド型の積み重ねのスタイルが、一貫性があって力を付けやすいものである。
- ・アグリビジネス実践スクールが8月～2月となっているので、春の作物について学べるのか疑問。
- ・農家と企業のマッチングがよりスムーズになるような場、又はサポートが必要と思いましたが、もう施策の中にすでに入っているようでした。
- ・もっと盛んに、実現していくならとてもいい施策です。
- ・アグリビジネススクールの申込み等は、年寄りでは無理。農協の方が「このように書いてください」とか言って手助けすることが必要です。
- ・「何をしたらいいのか分からない」けど、場所と道具はあるのだから、農協で何回も誘ったら少しはいいかも。
- ・海外に仕事が流れていく中、ビジネス経営は大変良いが、働く人のことをもう少し考えたほうがよい

のではないか。

- アグリビジネススクールは農家負担が大きくなるように、現状のままで進めてもらいたい。
- 静岡県が農業ビジネス販売額を増加させることに力を入れているのはよく分かった。現在の総販売額に対する農ビジネス販売額及び伸び率が、他の46都道府県に対してトップレベルを維持してほしい。