

# 農業経営アドバイザーの活動事例

平成30年度版

## 【目次】

- (1) 専門機関との連携（属性：銀行職員） ..... 1
- (2) 経営の多角化支援（属性：普及指導員） ..... 2
- (3) 販路拡大支援・スキルアップ勉強会開催（属性：信用金庫職員） ..... 3
- (4) 意識改革の指導・法人化支援（属性：会計事務所職員） ..... 4
- (5) 作物転換提案・六次化支援（属性：JA職員） ..... 5

- 事故発生の原因及び今後の対応について家畜保健衛生所と連携
- 代表のみが管理している飼養環境等の情報について、エクセルによるデータ管理に変更することで従業員(妻)と共有。また、必要最低限の牛舎改修を提案、実施

### 対応案件

#### 【顧客概要・背景】

- ・肉用牛の一貫経営
- ・法人化しているものの、代表夫妻と両親の実質家族経営
- ・子牛事故が増加

#### 【相談内容】

- ・子牛にウイルスが発生したことを契機に経営改善の必要性が顕在化。
- ・以前から、生産(飼養環境等)に問題があると感じていたアドバイザーが経営改善を提案。

### アドバイザーとしての取組内容

#### ①他機関との連携

ウイルス発生への対応など、専門的な知識が必要となるため、家畜保健衛生所と連携して経営改善策を策定。

#### ②課題抽出と対策

法人に対して、以下の4点を課題として説明。

- ・飼養環境等に係る情報を代表のみで管理
- ・繁殖牛の更新遅れ(耐用年数超えの牛が多数)
- ・労働力不足(分娩間隔が長期化)
- ・牛舎の老朽化など、飼養環境が悪い

上記への対策として、飼養環境等の情報について管理票を用いて従業員(妻)と共有する仕組みを導入。加えて、上記課題に対応するために必要となる最低限の牛舎改修を実施。

### 支援後の状況

- 銀行職員が作成した管理票による法人内での情報共有。
- 管理票の銀行への毎月提出による、経営改善のモニタリング。

- 農業と観光をつなぐ具体的な活動計画の策定
- 旅館宿泊客に周年でミニトマト+イチゴの農業体験をできるハウスの整備を提案
- 旅館は、温泉に加えて、宿泊客への新たなおもてなしが可能

### 対応案件

#### 【顧客概要・背景】

- ・ 水稲+畑作+野菜の大型農業法人
- ・ 新たに温泉旅館との取引が開始
- ・ 経営は安定しており、新規事業を行いやすい環境

#### 【相談内容】

- ・ 地域の温泉旅館から観光客向けの企画について相談を受けた当社が、アドバイザーに農業体験事業に係るアドバイスを求めたもの。

### アドバイザーとしての取組内容

#### ①他事例の研究

- ・ アドバイザーは、既に農業体験事業を行っている他経営体を当社と合同訪問し、どのような運営形態が良いのか等を研究。

具体的には、以下の3点を加味した事業とすることを提案。

- ・ 収穫体験が行えること
- ・ 体が汚れない体験であること
- ・ 手軽に持ち運べる品種であること

#### ②関係機関との調整

- ・ 必要となるハウスの見積をメーカーと調整、依頼。
- ・ 資金調達手段について、アドバイザーが仲介。

### 支援後の状況

- 平成30年度からの観光客受け入れに向けて準備中。

- 販売に不慣れな農業者に対して、販売に係る知識と理解を深めるための勉強会を実施。
- 商談会や個別マッチングにより農業者の販路拡大を支援。

### アドバイザーとしての取組内容

#### ①関係団体とのネットワーク

多角的な経営支援を可能とするため、行政・大学・関連団体との連携、ネットワーク構築を図る。

#### ②セミナー等の開催

生産者や実需企業・流通業者との接点をつなぐキッカケとしてセミナー、研究会、意見交換会を開催。

#### ③販路開拓支援

金融機関の役割として、金融支援と出口情報を活かしたマッチング支援が有効と考え、生産者と実需者が相対する商談会や実需者を現地訪問する個別マッチングによる販路開拓を支援。

#### ④スキルアップ勉強会

販路開拓後の契約が継続しない事例が多いことから、「商流の基礎」、「見積書作成方法」、「栽培品目のブランディング」に係るスキルアップ勉強会を開催。

#### ⑤認証取得支援

新規就農者や農業参入企業が撤退する主な要因が「生産力不足・農業従事者の経営力不足」であることから、「グローバルGAP」の認証取得支援による経営管理の高度化をサポート。

### アドバイザーとしての役割

- 生産者・実需者・流通事業者・行政・関連団体を結ぶハブ機能として役割を果たすことが、アドバイザーに求められる役割の一つ。

- 法人化の失敗事例等の提示による法人化の目的再確認
- 生産以外の税務、経理知識の習得を促すとともに、経営計画を策定することで法人化を支援

## 対応案件

## 【顧客概要・背景】

- ・ 野菜生産農家
- ・ 父親から独立した後、法人化を計画
- ・ 従前は、生産に注力

## 【相談内容】

- ・ 販路を拡大するとともに法人化を検討している当社がアドバイザーの法人化に向けた手続き支援を求めたもの。

## ②税務・経理知識の習得

生産にのみ注力し、税務・経理に関する知識に乏しかったため、法人化に伴い必要となる知識習得を支援。

## ③経営計画の策定

何のために、何をいつまでにすべきか等について、当社と話し合い、経営計画を策定。

## アドバイザーとしての取組内容

## ①法人化の目的共有

法人化することが目的化しつつあったため、法人化の失敗事例等を共有することで、法人化の目的を再確認

## 支援後の状況

- 依頼を受けて、半年後に法人化。
- 税務・経理知識を体系的に習得したことで、健全な財務状態を維持しつつ、生産と営業活動に注力できる体制を確保。

- 作物転換(稲作から小麦)の実現に向けた調査等の実施
- 作物転換後、加工品の製造を推進する販売戦略を立案

### アドバイザーとしての取組内容

#### ①作物転換の調査

稲作主体の当地域では、小麦栽培は困難といわれていたが、近隣市町村で栽培が開始されたことを契機に、作物転換の可能性を調査。

#### ②六次産業化商品の検討

地元企業に協力を仰ぎ、地元産小麦を利用したパンの試作を依頼。パティシエ等のプロの目で課題をあぶり出し、どのような小麦を生産すべきか検討。

また、パスタ等も試作することで、地元人気店の利用を画策。

#### ③問題点の抽出

作付面積が拡大しない限り、コスト競争力がつかないため、長期的なスパンで作物転換を地域に働きかけ。

#### ④地元特産物とのコラボレーション

小麦への転換に当たり、サツマイモなどの地元特産物とのコラボレーションによる新しい商品開発を同時検討。

#### ⑤地元の理解

稲作主体の当地域にあって、5年、10年と息の長い地元への働きかけを継続実施。

### アドバイザーとしての役割

- 利用者目線で需要の高い品目、品種等を把握し、農業者の支援に活かすことは、アドバイザーに求められる役割の一つ。
- 地域に根付いたアドバイザーが、長期的なスパンで地域に働きかけることは、アドバイザーに期待される役割の一つ。