

平成 30 年 12 月 14 日
株式会社日本政策金融公庫

新たに7名の上級農業経営アドバイザーが誕生 ～上級アドバイザー合格者は総勢73名に～

○第8回試験の合格者は7名

日本政策金融公庫（略称：日本公庫）農林水産事業が実施する「上級農業経営アドバイザー」（※）の第8回試験（12月6日実施、受験応募総数29名）の結果、新たに7名の上級農業経営アドバイザーが誕生しました。

合格者には、農業経営者の抱える高度な経営課題に対して適切なアドバイスや各地域の農業経営アドバイザーへの助言指導を行う等の役割が期待されています。

○多様な業態で合格者が誕生

今回の試験における合格者の内訳は、税理士1名、金融機関職員5名、公庫職員1名の計7名となっています。第1回から第8回試験までの通算で、上級農業経営アドバイザー合格者は73名（税理士13名、金融機関職員27名、普及指導員3名、中小企業診断士4名、公庫職員18名、その他8名）となりました。

なお、次回、第9回試験は2019年7月に受験者の募集を予定しています。

（※）上級農業経営アドバイザーとは

「上級農業経営アドバイザー制度」は、農業経営アドバイザーの上級資格として平成23年に日本公庫が創設。農業経営アドバイザーのうち、アドバイス活動に関する十分な経験を有し、難易度の高い経営課題に対して実践的なアドバイスが可能な、活動歴が3年以上の者を受験対象としています。

上級農業経営アドバイザーは、農業経営アドバイザーの模範として、その指導にリーダーシップを発揮するとともに、6次産業化や新規就農、異業種からの農業参入、ブランド化、海外展開、経営再建・事業再生等のより高度な経営課題に対して適切にアドバイスできる専門家として、農業者等への経営支援が期待されています。

また、地域の農業経営アドバイザー間の連携において中核的な役割を担うとともに、各種セミナーや研修会等の講師としても活動しています。

別紙 上級農業経営アドバイザーの活動事例

<p>【6次産業化支援】</p> <p>～生産物の品質向上と新商品開発を支援～</p> <p>アドバイザー属性： 普及指導員</p>	<p>〔アドバイザーへの相談内容〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・干し芋の製造と原材料のサツマイモ生産を行っているA社は、①干し芋の原料に不向きな大きなサツマイモが生産されてしまうこと、②大きなサツマイモの有効利用方法について、上級農業経営アドバイザーである農業普及指導員のB氏に相談。 <p>〔アドバイザーの対応〕</p> <ol style="list-style-type: none"> ①サツマイモの適正土壌(水はけの良い砂地)での栽培を推奨し、雨水が抜けにくい枕地(農地の両端)には植えないよう助言。 →大きな芋の発生頻度は従来の6割程度に改善 ②大きなサツマイモを用いた新たな商品の開発についてA社と協議。障害者施設と連携して大学芋を製造していくことを決定。 →規格外原料を有効活用することで収益性が向上
<p>【事業承継支援】</p> <p>～高齢化した農家の事業承継を支援～</p> <p>アドバイザー属性： 税理士</p>	<p>〔アドバイザーへの相談内容〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夫婦で花卉生産を営んできたA氏は、夫婦ともに高齢になってきたこと、後継者がいないことから、第三者への事業承継を検討し、上級農業経営アドバイザーである税理士のB氏に相談。 <p>〔アドバイザーの対応〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A氏と協議を重ね、資産譲渡の方法などを含めてA氏が望む事業承継を整理。 ・地域の担い手の中から、年齢が若く意欲的に農業を経営していたC氏を事業承継先候補に見据え、アドバイザーB氏を交えて承継方法を協議。かかる中、栽培技術の円滑な引継ぎを行うため、承継元のA氏を雇用し、指導を受けられる体制とするよう提案。 →A氏からC氏に対する円滑な事業承継が実現。 →A氏を雇用することで技術面の引継ぎ体制も構築。
<p>【農業参入支援】</p> <p>～異業種からの農業参入を支援～</p> <p>アドバイザー属性： 銀行職員</p>	<p>〔アドバイザーへの相談内容〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・種苗・農業資材販売業のA社は、離農などにより農業資材市場が縮小していることを背景に、農業への参入を検討していた。かかる中、取引先B社が業績不振により稲作部門を廃止すると聞き、①B社の稲作部門の譲受にかかる資金調達と、②譲受後の米の販売先について、上級農業経営アドバイザーである銀行職員のC氏に相談。 <p>〔アドバイザーの対応〕</p> <ol style="list-style-type: none"> ①今回の事業譲渡では多額の資金調達が必要になることから、政府系を含む複数の金融機関と調整し、協調支援体制を構築。 ②生産米の販売先が確保できていないことから、初年度は、収益が販売価格に依る主食用米ではなく、補助率の高い飼料米生産(事前に販売契約を締結するため個別に販売先を探す必要がない)を行うことを提案。併せて、農業を開始するにあたって必要になる行政の許認可手続きをサポート。