

2019年12月13日
株式会社日本政策金融公庫

新たに6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累計79名に～

○第9回試験の合格者は6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9回試験（12月4日、5日実施、受験応募総数15名）の結果、新たに6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する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2名、公庫職員3名の計6名となっています。第1回から第9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79名（税理士14名、金融機関職員29名、普及指導員3名、中小企業診断士4名、公庫職員21名、その他8名）となりました。

なお、次回、第10回試験は令和2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例

<p>【6次産業化支援】</p> <p>～商品企画とブランディングを支援～</p> <p>アドバイザー属性： 経営コンサルタント</p>	<p>[アドバイザーへの相談内容]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A氏は自家農場で生産したブルーベリーをペーストに加工して直売所で販売。すぐに完売するほど顧客の評価は高いが、加工は親子二人で行っているため、製造個数が限られている。かかる状況の中、収益性向上に向けた工夫と商品のブランディングについて、上級農業経営アドバイザーであるコンサルタント会社社員のB氏に相談。 <p>[アドバイザーの対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の容器を瓶からパックに変更し、コスト削減を図ると同時に、ペーストを必要量だけ押し出せる仕様とすることで利便性向上を図った。 ・自家産ブルーベリーを手作りで加工していることを付加価値に変えるため、「農家が作ったもの」をアピールするシールの貼付を提案。 ・結果、地場産食品の取扱いに力を入れている地元のスーパーから声が掛かり、好条件での取引に向けて商談が進んでいる。
<p>【事業承継支援】</p> <p>～人材不足に悩む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"> ・個人経営で水稻と野菜を栽培しているC氏は、経営規模の拡大に伴う人材不足と後継者が決まっていないことが経営課題となっていた。 ・かかる中、将来的な事業承継を見据え、会社員の長男と大学生の長女が農業経営に参画する計画があがり、家族が経営に参画する際の留意点などについて、上級農業経営アドバイザーである税理士のD氏に相談。 <p>[アドバイザーの対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家族が経営に参画する際は、家庭と農業経営の線引きを明確にすることが望ましく、より明確に分離できる法人経営への移行を提案。 ・C氏の家族と協議を重ね、経営を法人化したうえで、相乗効果が期待できる事業部制（水稻部門：長男、施設野菜部門：長女）とした。 ・また、兄妹間の競争や経営からの脱退がないよう株式保有や経営方針などの重要事項はC氏、長男、長女の三者で協議するよう助言。 ・D氏のサポートにより平成31年3月に法人化。将来的な事業承継を視野に入れ、更なる経営基盤の強化に向けて動き出している。
<p>【輸出支援】</p> <p>～ネット販売を活用した海外輸出を支援～</p> <p>アドバイザー属性： 地方公共団体職員</p>	<p>[アドバイザーへの相談内容]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・E社は水稻、ヤマトイモ、野菜などを生産し、地域の特産品であるヤマトイモは、地元の老舗料亭などに直接販売している。 ・平成30年からは自社ホームページでネット販売を開始し、売行きは好調であった。そこで、さらなるネット販売の活用に向けて、上級農業経営アドバイザーである県普及指導員のF氏に相談。 <p>[アドバイザーの対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まずはネット販売の利用者を分析。その結果、購入者の約9割が国内在住の外国人であること、特に中華圏の方に需要が高いことが分かった。 ・そこで、需要が見込まれる中華圏に向けたヤマトイモの販売を提案し、外国語版のホームページを作成するなどの環境整備をアドバイス。 ・また、海外展開を見据え、県が主催する海外見本市への出展を勧奨。見本市出展をきっかけに海外の複数の飲食店等との商談が進行している。