

# 集中的な生産指導・経営支援により農業所得30%アップ

とぴあ浜松農協(静岡県)

## 取組の概要

- 経営支援農家を設定し、その55%の農家が農業所得を30%アップ。

## 事業化(プロジェクト化)成功のポイント

### 1 生産指導・経営支援を集中的に行うことによる農業所得の向上

農業を魅力ある仕事に変えなければ後継者や新規就農者を育てることができないという役員の強い思いから、3%や5%という小さい伸びでなく、儲かったことを実感できる伸び幅として、農業所得を30%アップさせるという大きな目標を設定して取組を開始。

具体的には、29名の農協の営農アドバイザーが1人あたり5軒の経営支援農家を設定し、個々の経営支援農家ごとに平成25(2013)年度を基準として、平成28(2016)年度の農業所得の30%アップを目標とした「栽培提案書」を作成し、生産指導や経営支援を集中的に実施。

その結果、経営支援農家全体の55%にあたる80件の農家が30%アップの目標を達成。

また、あわせて市場外流通の営業や販売企画の専門部署を設置して販路の拡大にも取り組み、平成21(2009)年まで減少傾向にあった農協の販売事業取扱高がV字回復(平成28(2016)年で240億円)。

### 2 計画と進捗管理を行う栽培提案書

栽培提案書は、年度ごとに作成し、

- ① 県中央会作成の経営支援システムのデータから農業者の優れている点や課題を確認。
- ② 営農アドバイザーが新品種の導入やコスト削減のための肥料の切替などの提案を行いながら、年度ごとに実績目標と作業目標の両方を設定。実績目標は、生産面積や反収、秀品率などについて、何を、いつまでに、どうするか、の目標を明記。作業目標は、農業者自身が取り組むことと農協が支援することを月ごとに具体的に記入。
- ③ 計画の実行状況とその結果を書き込み、管理者コメントとして、農協の営農センター長や専門指導員がコメントを書き込んで進捗状況を管理。

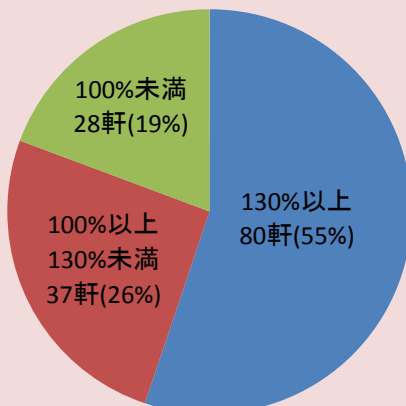
### 3 取組を遂行するための体制

営農アドバイザーは、各営農センター(地区別、主要作目別)に所属し、本店の専門指導員3名がその育成指導を行うとともに、各営農センター長も連携して指導することにより、営農アドバイザーの活動をバックアップ。

## 農協のメリット・農家のメリット

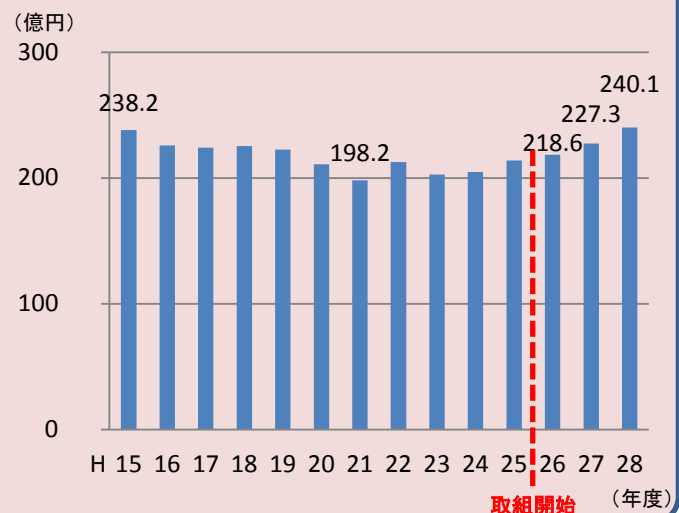
<農業所得30%アップの達成状況>

- 経営支援農家の55%が農業所得30%以上アップ



<農協の販売事業取扱高>

- 取組により、農協の販売高も向上



※ 経営支援農家の平成25年度に対する平成28年度の農業所得の比率