



イチゴの生育を管理する代表者の久田真弥氏

経営概要

久田 真弥

◆代表者・所在地

久田 真弥 滋賀県蒲生郡竜王町

◆経営規模

施設イチゴ 0.2ha、水稻 1.8ha、黒大豆 1.5ha

◆従業員数

パート・アルバイト 2名

◆事業内容

施設イチゴ（直売＋観光農園）を主体に、水稻、黒大豆の生産に取り組む。

1 現状と相談までの経緯

久田氏は竜王町で、施設イチゴを主体に、水稻と黒大豆の栽培を行っている。経営の主力とするイチゴは、自園や近隣の直売所での販売に加え、土日祝日は観光イチゴ園を開園している。経営は、父親との家族経営で、令和2年4月に家族経営協定を締結し、それぞれの役割分担を明確化している。

令和6年1月に父親から事業承継を受ける際には、しがの農業経営・就農支援センターを活用し、資産と負債の引継ぎ方法などを専門家（税理士）からアドバイスを受けた。

さらに、**イチゴ部門について、売上を向上させるため、観光農園の来園者増加に取り組みたい**と考えるようになり、再度しがの農業経営・就農支援センターに相談した。

2 相談内容

観光イチゴ園の来園者確保については、外部集客サイトのほか、自らのホームページやLINE機能を活用している。しかし、LINEの機能を活かしきれず、友だち登録者数が伸び悩んでいた。

また、観光イチゴ園の集客の半数以上は外部集客業者経由となっており、手数料にかかる経費削減のため、将来的には、自らのホームページやLINE機能を活用して集客を図りたいと考えていた。しかし、LINEの有効な活用方法が分からない状態であったことから、**LINE機能の知識を深め、観光イチゴ園の集客のため、機能を有効に活用する手法を学びたい**。

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

支援チームによる経営戦略会議において、今後の経営発展に向け、相談者が抱える観光イチゴ園の運営上の課題を整理した。

観光イチゴ園の集客は、自らが取り組むLINEによる集客が十分機能していないことが主要因であり、**LINE機能の知識を深め、集客につなげる必要がある**と判断した。

そこで、LINEマーケティングによる販路拡大に精通した**中小企業診断士（LINEコンサルタント）を派遣してLINE機能の有効的な活用について支援を行うことを決定**した。

■専門家派遣を通じた助言の実施

普及指導員が、相談者と観光イチゴ園の集客方法について情報収集、中小企業診断士にアドバイスを要請した。

LINEマーケティングに精通した中小企業診断士が、相談者の運用するLINEの簡易診断を行い、集客に効果的な運用権限の見直しや有料プランの切替方法の案内、誤ったメッセージ配信の停止など、新たなLINE機能の設定を提案した。

・LINEの運用改善支援 （中小企業診断士）

来園時にLINEの二次元コードで受付をしてもらうことで、受付完了の通知とともに友だち追加が促進され、違和感なく友だちを追加できる手法を助言した。友だち追加後、アンケートに答えてもらうことで割引券などを発行するなど、物販販売の増加に向けた取組も提案した。

・集客に向けたリピーター率拡大支援 （中小企業診断士）

外部集客サイト等から申し込、来園された方が次回以降にLINE経由で申込できるよう、LINEリッチメニューの設置を支援した。

また、リピーター顧客を増やすため、年代や性別、興味、関心事に合わせてLINEで有益な情報（誕生日クーポンやレシビなど）を流し、集客に結び付けることを提案した。

支援チーム構成員：中小企業診断士（LINEコンサルタント）、普及指導員（経営担当、野菜担当）、農業革新支援専門員



中小企業診断士によるLINE機能設定への支援

■ 支援を受けて・・・

数年前に公式 LINEを開設していたものの、LINEの基礎的なことしか分からないこともあり、持て余す状態が続いていた。今回の支援により、**公式LINEの管理方法を理解でき、登録者、タグ、メッセージなどの情報の整理、作成、発信が行いやすくなり、作業効率が数段上がった。**

また、LINEの活用方法についても理解が深まり、**業務改善のポイント、手数料の削減方法、売上増加に向けた具体的な取組がイメージできた。**

■ 今後の展開

LINEを使ったイベントやキャンペーンを行えるようになったため、今後は定期的に配信を行い、既に利用している他のSNSと連携した情報発信を考えている。引き続き登録者を増やすことで、観光農園の集客に活かしていきたい。



今回の支援により改良した公式LINEのメニュー画面

喜びの声

公式LINEが使いこなせれば便利だとは思っていたのですが、普段から使っているメッセージアプリのLINEとは違い、直感的に利用できないため億劫になっていました。今回ご支援をいただき、問題を一気に解決することができました。さらに、業務効率を上げることができ大変良かったです。

専属スタッフ所感

担当普及指導員の聞き取りにより、事業継承後に相談者が抱える経営上の課題を把握し、LINE機能に精通する専門家（中小企業診断士）の派遣に繋げることができました。専門家からの助言で、LINEによる友だち追加や新たな機能を自らが設定できるなど集客に向けた取組ができました。

公式LINEを使いこなすことで、目標とする来園者の増加など経営改善につながることを期待しています。

<支援実施機関>しがの農業経営・就農支援センター

組織概要

■ 相談窓口

【経営相談】

住 所：滋賀県大津市京町 4-1-1
滋賀県庁 農政水産部
みらいの農業振興課 地域農業戦略室
電話番号：077-528-3845
受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：30～12：00 13：00～16：00

【就農相談】

住 所：滋賀県大津市松本 1-2-20
滋賀県農業教育情報センター
滋賀県農林漁業担い手育成基金
電話番号：077-523-5505
受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：30～12：00 13：00～16：00



滋賀県庁外観

新規就農者等の確保・育成、担い手等が抱える経営課題に対応するため、令和4年度よりしがの農業経営・就農支援センターをみらいの農業振興課に設置しています。サテライト窓口として位置付けている地域の農業農村振興事務所農産普及課が主体となり、関係機関・団体と連携を図りながら、就農希望者に対する適切な情報提供および就農相談、多様な経営課題に対する経営相談・診断や専門家派遣等の支援を行っています。

経営概要

農業生産法人華やぎ観光農園株式会社

◆代表者・所在地

井上 拓 京都府精華町

◆設立

平成22年9月

◆経営規模

イチゴ 0.6ha(ハウス15棟)、エダマメ 0.6ha、白ネギ0.05ha

◆従業員数

常時雇用3名、パート・アルバイト13名

◆事業内容

イチゴのハウス栽培を経営の中心とし、長年観光農園に取り組む。



イチゴ栽培のハウスでの井上代表取締役

1

現状と相談までの経緯

京都府南部に位置する精華町の東部は、平地農業・水田型地域。宅地化の進行と農業者の減少を背景に、華やぎ観光農園(株)は、地元農業者による遊休水田の活用協議会を前身として平成22年に設立した。設立から10年が過ぎ、30～40歳代の従業員が農作業の中心として成長するとともに、代表取締役役にも30歳の井上氏が抜擢された。

この法人内での世代継承を機に、地元普及指導センターは重点支援対象者に推薦し、**新たな代表者が直面する様々な経営課題の解決を支援することとなった。**

2

相談内容

法人設立当初から**精華町での観光イチゴ園**に取り組んできたが、その経営だけでは不安が残るため、**他品目や他地域での展開**ができないか。

設立当時から農作業に従事してきた役員・従業員がここ数年で定年(80歳)を迎えるため、**若い人を補充**していきたいが、**意欲的に働いてもらうための方法、人件費の設定**などをどのようにすればよいか教えてほしい。

また、財務状況についてもプロの目で見してほしい。

3

支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

センター運営会議を実施。様々な課題が想定されることから、中小企業診断士でもある経営専属スタッフを責任者とする支援チームを構成。同スタッフの初回経営診断を経て、支援計画を構築。

支援チーム構成員：

中小企業診断士、普及指導員

社会保険労務士、販売コンサルタント、農業会議職員

■専門家派遣を通じた助言の実施

・労務・人事管理(社会保険労務士)

人件費の設定について説明を行った一方、従業員の意欲向上は人件費に尽きるものではなく、しっかりと**経営理念の設定と従業員への浸透**が重要であること。また、今期伸びた売上は従業員それぞれが丁寧に栽培管理した結果であり、それが給与や賞与で反映しているという説明を行うことなどを助言。

・販売戦略(販売コンサルタント)

収益性が高いことが推測される**観光農園の利益率の精査やマーケティング**について説明。一方で、販売イチゴで**リスクヘッジ**することの重要性や、規格外品による加工用ピューレや粉末の需要動向、輸出取引の実態について説明。

・財務分析(中小企業診断士)

決算確定を受けた財務分析を実施。また、新規農園の開設など**新規投資にあたって必要となる損益分岐点分析**を説明し、計算書の作成を指導。



立って収穫できる高設でのイチゴ観光農園

■ 支援を受けて・・・

専門家と支援チームからの助言を受けたことで、**優先して対応すべき経営課題**と生産や人事に関する**経営戦略**が明確となった。

■ 今後の展開

現在の観光農園をさらに充実させつつ、**新規農園の開設**についての検討を進める。**経営理念を明確にし、社員の意識向上**を図る。販路拡大では、イチゴ狩りの収益性を最大限活用しつつ、輸出市場やさらなる加工品展開も取り組む。



キッチンカーでも販売するいちごパフェ

喜びの声

経営の課題が整理され、具体的な対策が見えてきました。専門家の支援を受けて、より強い経営基盤を築ける自信ができました。

専属スタッフ所感

若い代表取締役の意欲と努力が売上向上につながっており、経営改善の可能性を強く感じました。経営理念の明確化や労務管理の見直し、新たな販路拡大などの方向性が明確になり、成長の可能性が広がっています。

＜支援機関＞ 京都農人材育成センター(京都府農業経営・就農支援センター)



京都府庁西別館外観



京都テルサ外観

組織概要

■ 相談窓口

【経営・就農相談】

住 所：京都市上京区丁子風呂町104－2
住 所：京都府庁西別館3階 京都府農業会議
電話番号：075－417－6847
受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
受付時間：8:30～17:15 ※要予約

【就農相談】

住 所：京都市南区東九条下殿田町70
住 所：京都テルサ西館3階
住 所：「京都ジョブパーク」内 農林水産業ジョブカフェ
電話番号：075－682－1800
受付時間：火・木・土曜日（年末年始・祝日を除く）
受付時間：9:00～12:00 13:00～16:00 ※要予約

農業経営の法人化や経営継承、経営改善など、農業者の多様な経営課題の解決に向けた支援を行う常設の相談窓口であり、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士など約50名の専門家を配置し、相談内容に沿った専門家を派遣しています。



山本夫妻（観光農園前にて）

経営概要

山本 真佐人・山本 瑠衣

- ◆代表者・所在地
山本 真佐人・瑠衣 大阪府富田林市
- ◆経営規模
野菜（なす等）0.4ha、ブルーベリー0.4ha、カフェ
- ◆従業員数
常時雇用1名、パート・アルバイト2名
- ◆事業内容
野菜の市場出荷、観光農園（ブルーベリー）の複合経営に取り組む。

1 現状と相談までの経緯

これまでなす等を中心に経営してきたが、真佐人氏がアメリカでの農業研修時にブルーベリー栽培に出会い、新規部門「まーるいかんぱにー」としてブルーベリーの栽培を開始した。平成29年の相談時点で観光部門の経営全体に占める割合は売上ベースで2割程度であり、山本夫妻はさらに**観光部門の売上を増やし、経営の主力にまで成長させたい**との意向から、雇用の拡大や他部門の縮小といった経営の最適化に向けた抜本的な転換が求められていた。

以上のことから、観光部門（収穫体験及び園内飲食）の経営改善を目的に、大阪府農業経営・就農支援センターに相談した。

2 相談内容

観光部門を農園経営の一つの柱とするためには、観光部門の経営を安定させ、売上を向上させる必要がある。そのため、観光部門だけでなく農園全体の経営を分析して農園の問題や課題を見直し、**全体の経営状況の把握**の方法についてアドバイスがほしい。

また、**観光部門の運営改善**を図るため現状の分析を行うことで課題を把握するとともに観光部門の拡大に向けたシミュレーションについて教えてほしい。

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

今後観光部門を拡大し主力としていくためには、他部門も含めた経営全体の検討が必要である。そのため、**ヒアリングによる課題整理**を行った上で、支援チームを編成し、専門家を派遣して雇用に関する情報提供や観光部門の経営安定に向けた指導・助言などを行い、支援計画等を策定した。

■普及指導員による課題整理と専門家派遣の実施

支援計画に基づき、普及指導員が中心になり、山本夫妻との意見交換、疑問点・課題の整理を行い、その後、専門家（経営コンサルタント）の派遣を実施するとともに、今回の分析や計画を元に経営安定に向けた支援を行った。

・農園全体の経営診断（経営コンサルタント）

農園全体の経営分析を行い、観光部門を拡大するにあたっての問題点、改善方法等について検討した。

・観光部門の運営改善（経営コンサルタント）

集客、顧客満足度及び売上の向上に向け、具体的に項目ごとに細かく目標・計画を立て、実施結果を元に来シーズンの目標・計画を立てるという**PDCAサイクルを3シーズン繰り返してきた**。

令和6年度は観光部門に特化して行った売上分析の結果に基づき、**観光部門をさらに拡大し農園の主力部門とするためのシミュレーション**を行うとともに、懸念すべきリスクについても助言したほか、付加価値を高め顧客満足度の向上を図るべく、観光部門におけるサービスの見直しと検討を行った。

支援チーム構成員：

普及指導員、経営コンサルタント（農産物流通マネジャー）



自家製ブルーベリースソースとヨーグルトソースのかき氷



顧客満足度及び付加価値向上のための改善した休憩スペース

■ 支援を受けて・・・

観光部門の売上は**部門設立時から3倍以上**となり、農園の一つの柱となった。経営の見直しのほか新規メニューの開発やサービスの向上、SNS等を用いた集客等により新規顧客・リピーターは増加しており、売上は着実に上昇し経営安定に寄与している。

■ 今後の展開

さらに観光部門の割合を増やし、主力部門にまで成長させたいとの意向がある。そのためには、観光部門の魅力向上や他部門の縮小といった**経営・運営全体の抜本的な転換**が必要であるため、今後も定期的にコンサルティングの機会を設け、支援を行っていく。



観光農園併設のカフェメニューと加工品

喜びの声

毎回シーズン終わりに進歩した点、反省点などを分析し、来シーズンへの目標を立てて次のシーズンに活かしています。

第3者の立場で、私たちでは思いつかない提案をいただいたり、新しい挑戦にも的確なアドバイスで背中を押してもらうなど、次に繋がるとても重要な時間になっています。

専属スタッフ所感

山本夫妻は、今までの経営や栽培状況を踏まえ、将来の経営安定のために観光部門の拡大をめざすという目標が明確でした。

今後、**大阪・関西万博等で国内外からの来客**も期待される中、新規顧客の確保のためにはさらなる**付加価値向上や他の観光農園との差別化**も検討していく必要があります。

支援を通じて、自身の農園の経営を見直すとともに、理念やビジョンをしっかりと考え、めざす姿を明確にできたことで今後の活躍が期待できます。

<支援機関> 大阪府農業経営・就農支援センター



一般社団法人大阪府みどり公社外観

組織概要

■ 相談窓口

【経営・就農相談】

住 所：大阪府大阪市中央区南本町2丁目1番8号
創建本町ビル5階
一般社団法人 大阪府みどり公社

電話番号：06-6266-8916

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
10:00～12:15 13:00～17:00

【就農相談】

住 所：大阪府大阪市住之江区南港北1-14-16
大阪府咲洲庁舎22階

電話番号：06-6210-9596

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
10:00～12:15 13:00～17:00

府内の経営改善意欲の高い農業経営者等に対して経営診断、支援チームの編成と派遣を行うことにより、農業経営者等の経営発展を進めることで、大阪農業の成長産業化を目指しています。



株式会社百姓家あしだ 代表の蘆田氏

経営概要

株式会社百姓家あしだ

- ◆代表者・所在地
蘆田 圭介 兵庫県丹波市
- ◆設立
令和7年1月
- ◆経営規模
水稻 0.9ha、小豆0.5haほか
- ◆従業員数
役員3名、臨時雇用10名
- ◆事業内容
水稻を主体に、小豆や黒大豆の生産に取り組む。

1 現状と相談までの経緯

丹波市の東芦田営農組合は、令和2年度から兵庫県農業経営・就農支援センター（以下「支援センター」という。）を活用して法人化に向けた検討を行っていたが、組合員の合意形成ができていなかった。

令和5年度に組合内で話し合いを重ねた結果、既存の組合は解散し、地域の担い手に任せるとの結論に至った。

これを受け、**兼業農家であった蘆田氏が事業を継承することとなり、地域の担い手として農地を引き受けることになった。**そこで、経営継承に当たって法人化も検討していたことから、普及指導員の助言により支援センターに相談した。

2 相談内容

営農組合の継承及び継承に伴う規模拡大への対応や経営の安定化を図る必要がある。**最適な事業継承の手法や経営を安定化させるための手法として法人化のメリット・デメリット等について教えてほしい。**

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

経営戦略会議を実施し、今後の事業継承のために、相談対応による課題整理を行った。

その上で、**専門家を派遣して法人化に関する情報提供や将来の経営の方向性の検討に向けた指導・助言などを行うこととし、支援チームを編成して、支援計画等を策定した。**

■専門家派遣を通じた助言の実施

支援計画に基づき、支援センターが中心になり、相談者との意見交換、疑問点・課題の整理を行い、その後、**税理士の派遣を実施するとともに、今回の分析や計画を基に、市・J A・普及指導センターと共に法人化に向けた支援を行った。**

・経営診断の実施
（中小企業診断士、社労士、税理士）

経営戦略会議の中で、普及指導員の収集した情報等をもとに経営診断を実施し、経営継承・法人化に伴う課題の整理を行った。

・法人形態・税務会計の助言
（税理士）

法人化に向けた意見交換・聞き取りを行い、法人の形態・税金・土地などの疑問点や課題の整理、経営の方向性を明確にするための助言を行った。

支援チーム構成員：

税理士、J A職員、市職員、普及指導員、中小企業診断士、社労士、農業経営・就農支援センター専属スタッフ

経営戦略会議を開催し、
経営診断を実施

支援チームを編成して
支援計画を策定

相談者に専門家（税理士）を派遣

■ 支援を受けて・・・

意見交換を通じて、法人化に向けた疑問点や進め方の理解が深まり、定款や就業規則についても他の法人の資料を参考にして相談者自身がイメージづくりすることで、**目指す法人の姿や経営の方向性が明確化された**。また、次年度の農業経営に向けて具体的なスケジュール感を関係者と共有することができ、資金繰りの検討、農業経営改善計画の認定に向けて動き出すこととなった。

■ 今後の展開

専門家からの助言内容を基に、魅力ある経営の実現に向けた「経営理念・ビジョン・物語」づくりと法人化準備のための事業計画（5ヶ年の収支計画、設備・機械の更新計画等）の策定を行う。

また、**経営主の右腕となる従業員を育てられるよう、所得の向上と法人として働きやすい組織づくりを目指す**。



小豆ほ場

喜びの声

相談時、何もわからない中で、直接会って意見交換することで、法人化、資金繰り、経営計画などの課題について整理することができました。また、具体的な話を聞くことができ、次年度から農業経営に不安なく臨むことができます。

専属スタッフ所感

相談者は、農業経営に対して、1年間しっかりと準備をする時間を持つことができ、安心して新たな農業経営に臨んで行かれます。今後、地域の離農跡地を引き受けるようになると、新たな農業機械の導入、雇用体制や作付体系等を検討していく必要があります。

支援を通じて、法人の経営理念をしっかりと考え、経営ビジョンの実現に向けた今後の活躍が期待できます。

<支援機関> 兵庫県農業経営・就農支援センター



公益社団法人ひょうご農林機構外観

組織概要

■ 相談窓口

【経営・就農相談】

住 所：神戸市中央区下山手通4丁目15-3
兵庫県農業共済会館3階
公益社団法人 ひょうご農林機構

電話番号：078-391-1222

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：30～12：00 13：00～17：00

兵庫県農業を担う若者を育成・確保するための総合窓口として設立され、各普及指導センターや関係機関・団体と連携を図りながら、農業の担い手育成、確保に向けたさまざまな支援を行っています。

経営概要

一般社団法人針ヶ別所未来開発

◆代表者・所在地

木村 好成 奈良県奈良市

◆設立

令和3年8月

◆経営規模

水稻 18ha、野菜（にんにく等）0.05ha、農産加工所

◆従業員数

役員6名、正社員3名、パート・アルバイト4名

◆事業内容

水稻を主体に、野菜の生産と農産加工の複合経営に取り組む。



代表の木村氏（写真右）と加工施設で働く従業員

1 現状と相談までの経緯

一般社団法人針ヶ別所未来開発は、奈良市針ヶ別所町の地域農業を維持・発展させることを目的として設立された集落営農法人である。令和5年度から、奈良市の加工施設の指定管理を受け、農産物の加工受託、自社商品の加工販売を行っている。令和5年度にイノベーションサポート事業のプランナー派遣により、新商品の甘酒を開発。**新商品の販路開拓（ふるさと納税用や贈答向け等）や既存商品も含めた販売広報戦略について、特にデザイン面を中心にアドバイス**を受けたく、普及指導センターに相談したところ、農業経営・就農支援センターを紹介された。

2 相談内容

新商品の甘酒の販路開拓（ふるさと納税用や贈答向け等）や既存商品も含めた販売広報戦略において、主にパッケージのデザイン面についてアドバイスを受けたい。

また、**S N Sを活用した広報の発信方法、その運用体制づくり及びフォロワー増加の方法や、これらを総合的に推進するための効果的な広報活動**について具体的なアドバイスを受けたい。

3 支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

経営戦略会議を実施し、相談者の課題解決を実現するためには、広報アドバイザーを交えた支援チームの派遣が必要と判断。

現行の贈答用パッケージについての改善点を明確化した上で、S N Sを活用した広報活動や販売広報戦略について指導・助言を行うこととした支援計画等を策定した。

■専門家派遣を通じた助言の実施

支援計画に基づき、農業経営・就農支援センター専属スタッフを中心に、支援チームの編成・派遣に係る調整を実施した。

・現行の贈答用パッケージへの助言（広報アドバイザー【第1回目】）

販売したいターゲット層についてヒアリングを行い、ターゲット層を決定した。ターゲットが求めるものに対応するための改善策として、箱・ロゴ・包装紙・緩衝材のデザインや材質について助言を行った。

また、ネット販売ページの改善策についても助言。事業や商品のコンセプトを伝え、ターゲット層に刺さり、購入してもらいやすいサイトになるよう助言を行った。

・S N Sを活用した広報活動への助言（広報アドバイザー【第2回目】）

S N S運用における体制づくりやフォロワーを増やすための取組や、ターゲット層を狙ったアクション方法について助言を行った。S N Sを入り口として、ネットショップへ誘導するための動線を安定させていくよう助言を行った。

支援チーム構成員：

広報アドバイザー、普及指導員、農業経営・就農支援センター専属スタッフ



広報アドバイザーによるパッケージデザインへの助言の様子

■ 支援を受けて・・・

専門家の助言により、既存のデザインを見直すことで、より魅力的な贈答用パッケージが完成した。また、SNSの運用方法のルール化についてもアドバイスを受け、**販売広報戦略の方向性が明確化された。**

■ 今後の展開

専門家からの助言内容を基に、まずは、加工施設のメンバーがSNSで投稿することやフォローを増やすアクションをとることに慣れることで、外と繋がる意識を高めていく。

次に、広報の年間計画を立てることで、ターゲット層に向けた戦術を組み立て、効果的な広報を実行していく。



奈良まほろば館（奈良県のアンテナショップ）での試飲販売会の様子

喜びの声

専門家の方の丁寧なヒアリングによって、具体的なターゲット層を把握することができ、自信を持って届けられる素敵なパッケージが完成しました。

また、私たちの実状についてよくご理解いただいた上で、的確な助言をいただきました。

SNSの運用についても、助言いただいたことのうち、できることから始めています。

専属スタッフ所感

相談者は、一般社団法人として、地域農業・産業の発展・継続のために、若い担い手の確保や地域の加工処理施設の運営に取り組んでおられます。

専門家の助言によって完成した贈答用の商品は、奈良市のふるさと納税返礼品に採用されました。

また、東京都新橋にある奈良まほろば館にて開催された新商品甘酒の試飲販売会においても好評を得ており、今後のさらなるご活躍が期待されます。

<支援機関> 奈良県農業経営・就農支援センター

組織概要

■ 相談窓口

【経営・就農相談】

住 所：奈良県奈良市登大路町30
奈良県庁分庁舎5階
食農部 担い手・農地マネジメント課

電話番号：0742-27-7617

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：30～12：00 13：00～17：00

【経営・就農相談】

住 所：奈良県奈良市登大路町30
奈良県庁分庁舎5階
一般社団法人 奈良県農業会議

電話番号：0742-27-7419

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：30～12：00 13：00～17：00



奈良県庁分庁舎外観

農業経営者等への経営サポート活動及び新規就農希望者等への就農サポート活動を関係機関と連携し一体的に支援しています。



うめ園地で作業をする谷本氏

経営概要

谷本 恭一

◆代表者・所在地

谷本 恭一 和歌山県田辺市

◆経営規模

温州みかん 4 ha、うめ 0.7ha

◆従業員数

常時雇用 1 名、パート・アルバイト 5 名

◆事業内容

果樹の生産に取り組む。

1

現状と相談までの経緯

相談者は平成11年に就農し、現在は果樹（温州みかん、うめ）の生産に取り組んでいる。

近年、**周辺農地を借り受ける機会が増えてきた**ことから、経営規模の拡大を見据え、法人化することを考えるようになった。

こうした中、日常的に付き合いのある**普及指導員からの紹介を受け、農業経営・就農サポートセンターに相談**した。

2

相談内容

数年以内に経営の法人化を考えており、合同会社・株式会社など法人形態の選択、法人化のメリット・デメリット、最適な法人設立の進め方について教えてほしい。

また、現時点での収支に基づく**法人化のシミュレーション**や、**法人化のタイミング**等などについてもアドバイスがほしい。

3

支援内容

■支援チームによる支援計画の策定

わかやま農業経営・就農サポートセンターの専属スタッフによる経営診断の結果報告を受けて、経営戦略会議を開催した。規模拡大に伴って作業場や倉庫が手狭になりその整備や購入等の大きな出費が想定されること、借受農地を改植する場合には年数・期間を十分検討し権利設定を行うこと等の意見が上がった。

この意見を受けて、法人化に関する指導・助言を行うための**支援チームを編成し、支援方針等を作成**するとともに、**重点支援対象者として支援**を行うことにした。

支援チーム構成員：

税理士、普及指導員、農業経営・就農サポートセンター専属スタッフ

■専門家派遣を通じた助言の実施

支援計画に基づき、わかやま農業経営・就農サポートセンターが中心となり、普及指導員による相談者との意見交換、疑問点・課題の整理を実施し、その後、**税理士の派遣**を行い、**法人化に関する情報提供、メリット・デメリットの説明、法人化シミュレーション等の指導・助言**を行った。

・法人化に関する指導・助言（税理士）

法人化に関する事務手続きやその負担について説明するとともに、税務関係、社会保険制度等における個人経営と法人経営との金銭的な違いについて指導・助言を行った。

また、直近の確定申告書に基づく法人化のシミュレーションを行い、法人化のタイミングについて助言を行った。



専門家（税理士）による指導・助言の様子

■ 支援を受けて・・・

税理士との意見交換や指導・助言を受けて、自身の経営にあった**法人の形態や事務手続き、それを進めるタイミング等に関する理解が深まり、これから取り組むべきことが明確化された。**

■ 今後の展開

専門家からの指導・助言を受けて、将来的な経営規模をイメージし、法人の設立に向けた準備やその体制作りを進めていく。

また、今後も専門家からの指導を受けながら、**法人として必要な規則等の整備を進めて各従業員が働きやすい組織を作っていくとともに、地域の中心経営体になっていくことを目指す。**



谷本氏のみかん園地

喜びの声

法人化することを漠然と考えていましたが、税理士の先生との対面による意見交換や指導・助言を通して、具体的な話ができました。

指導いただいたことをもとに、一步ずつ進めていきたいと思っています。

専属スタッフ所感

相談者は、地域の周辺農地の借り受けと、それに伴った経営規模拡大により、法人化を検討されるようになりました。

今後、地域の離農地を幅広く引き受けるようになると、労働力が不足する事態が起こりうるかと思しますので、法人化と規模拡大に併せて対応を進めておく必要があります。

支援を通じて、ご自身の目指す農業経営体の姿を明確にイメージできるようになったかと思しますので、今後の活躍を期待しています。

<支援機関> わかやま農業経営・就農サポートセンター

組織概要

■ 相談窓口

【経営相談】

住 所：和歌山県和歌山市小松原通1丁目1番地
和歌山県庁 東別館4階 経営支援課

電話番号：073-441-2932

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～12：00 13：00～17：00

【就農相談】

住 所：和歌山県和歌山市茶屋ノ丁2丁目1番
和歌山県自治会館6階 和歌山県農業会議

電話番号：073-432-6114

受付時間：月曜日～金曜日（年末年始・祝日を除く）
9：00～12：00 13：00～17：00



和歌山県庁外観

農業者の経営発展や経営継承等を支援する農業経営相談所と、新規就農相談センターの機能を併せ持つ総合相談窓口です。関係機関・団体と連携を図りながら、様々な支援を行っています。