

- **大阪農業の成長産業化**を図るためには農業生産の中軸を担う農業者の育成が急務であり、生産者アンケートにより、経営強化意欲の高い農業者300名を重点指導対象者としてリストアップ。
- JAグループや民間企業と連携して ①アグリビジネススクール、②経営強化コンサルプロジェクト、③ビジネスプランコンテストの3メニューから成る**「農の成長産業化推進事業」**を展開し、**経営強化の取組を支援**。
- その結果、重点指導農業者の**令和元年の売上額は、平成28年比で14%増加し、上記3メニューとも活用した農業者は29%増加**。

具体的な成果

1 経営強化支援マニュアルの作成

■効率的・効果的に農業者の経営強化を支援する**「経営強化支援マニュアル」**を作成し、新任期等普及指導員研修に活用。

2 販売金額の向上

■**大阪北部地震や台風等の影響が残る中、特に注力すべき重点指導農業者111名**について、個別の課題解決により、**販売金額が14%増加**。
■**農の成長産業化推進事業3メニューとも活用した農業者は、販売金額が29%増加**。



普及指導員の活動

平成30～令和2年（継続中）

- リストアップした重点指導農業者の個別ヒアリングを行い、特に注力すべき111名の**農家カルテを作成**。現状及び課題・目標を明確化。
- 普及指導員のヒアリング力強化策として、「コーチング研修」を実施。
- 個別の経営課題解決に向け、**JA、専門家との連携により**経営指導を実施（例：品目別収益の分析、規模拡大に向けた経営試算、農園のブランド化）。
- 「農の成長産業化推進事業」を活用して**、農業者の経営マインドの向上と経営手法を強化。

普及指導員だからできたこと

- ・専門技術を持つ普及指導員であるからこそ、**栽培面の課題も含めた総合的な経営支援が可能**。
- ・関係機関、専門家、農業者との調整機能を担い、連携することで、個別課題に対する最適な取組を実施。
- ・**同様の経営課題を持つ農業者をグループ化**することで効率的な活動を推進。

大阪府

ビジネスマインドをもつ農業者の育成

活動期間：平成30～令和2年度（継続中）

1. 取組の背景

2015年の統計調査によると、府内農業者について、60歳以上は全体の53.3%であり、販売農家のうち約4割は後継者がいないと回答。

また、府の調査では府内の主力農業者の6割、うち若手農業者では8割が経営強化を目指す意向を持っていた。

大阪農業を成長産業化させるためには、農業生産の中軸を担う農業者の育成が急務である。規模拡大を円滑に進めるためには、農地の確保・資金調達とあわせ、チャレンジ意欲の喚起、経営マインド及び高度な農業経営手法の強化が必要と考えられた。

2. 活動内容（詳細）

(1) 経営強化支援マニュアルの作成

平成29年度に新設した経営部門の農業革新支援専門員が中心となって、農業者に経営指導を行うポイントをまとめた「経営強化支援マニュアル」を作成した。

(2) 農家の課題を正しく設定するために、普及指導員のヒアリング力強化を図った。具体的には外部講師も含めた「コーチング技術」研修を実施。

(3) 農家カルテ作成による課題・目標の明確化

リストアップした重点指導農業者について個別ヒアリングにより、特に注力すべき経営強化農業者111名について、農家カルテを作成し、現状や目標・課題を明確にした。

J A等関係機関、専門家等と共に「農の成長産業化推進事業」等を活用して、各農業者の課題解決・目標達成に向けた支援を行った。

○「農の成長産業化推進事業（府）」概要：（平成28年度～継続中）

※活用事業（国庫） 農業経営力向上支援事業（平成28年度～30年度）

農業経営法人化支援総合事業（農業経営者サポート事業）（平成31年度～）



▲図1 NO-1 グランプリ表彰式の様子

2016年度よりJ Aグループ大阪や企業と連携し

- ①経営マインドや販売戦略等を学ぶ農業版ビジネススクール「大阪アグリアカデミア」
- ②若手農業者のチャレンジ意欲を喚起するため優秀なビジネスプランを表彰する「大阪No1グランプリ」
- ③税理士や中小企業診断士等の専門家・スペシャリストと効果的に連携し個別に農業者の課題解決を図「経営強化コンサルプロジェクト」の3メニューにより実施。

3. 具体的な成果（詳細）

(1) 経営強化支援マニュアルによる経営指導能力の向上

効率的・効果的に農業者の経営強化を支援する「経営強化支援マニュアル」を作成し、これを活用して普及指導員研修を行い、特に普及指導経験の浅い新任期普及指導員の経営指導能力向上に役立てた。

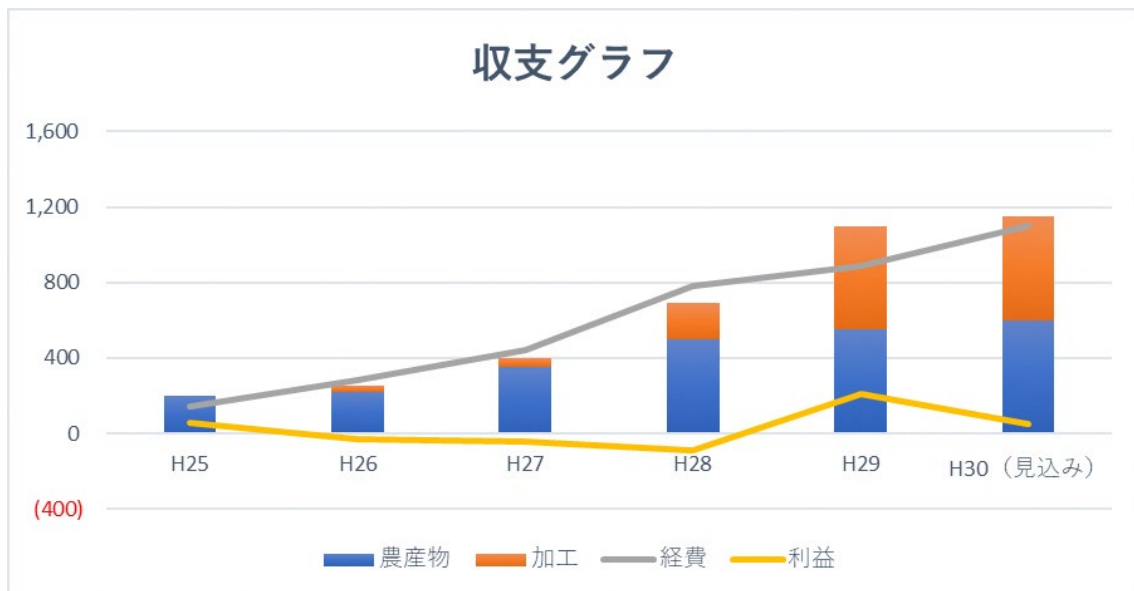


▲図2 経営強化支援マニュアル研修用資料

(2) 農業者の経営強化目標の達成

各農業者の課題を解決し、売上目標額の達成を支援した。

大阪北部地震や台風等による大雨・強風被害の影響が今も残る中、経営改善意欲の高い「特に注力すべき重点指導農業者」111名の平成28年の売上額に対して令和元年は14%アップとなった。特に農の成長産業化推進事業の3メニューとも実施した農業者は、平均29%の大幅アップとなった。



▲図3 3メニュー活用農家の事例 (縦軸の棒グラフは売上額 (単位: 万円))

4. 農家等からの評価・コメント（A町B氏：コンサル受講農家）

おかげさまで、加工品販売に関して、いろいろな相談に乗っていただき、役に立ちました。例えば、取引相手から、販促を強化するのに合わせて掛け率を70%から50%にして欲しいとの話が出たが、先に原価と販売数量について学んでいたことで、現状と同じ粗利益額の場合、販売個数差が大きくなりすぎることが理解できたので断ることができました。逆に原価の差から商品全体として利益を出せることも理解でき、新たな販路拡大にも繋がりました。

また、在庫管理と生産・販売計画を連携させることで、昨年度より、加工品の棚卸し時間がさらに短縮されました。

5. 普及指導員のコメント

（北部農と緑の総合事務所・総括主査・坂本 敦（革新支援専門員））

消費地が近いからか、商人の町という気質が影響しているのか、大阪の農業者は「どうしたら売れるか?」、「喜んで買ってもらえるか」、「儲かるか」といった事に関して興味があり、多種多様なアイデアも持っている。

実際、若手を中心に経営規模の拡大を考えている農家は多い。

そのアイデアを具体化するためには、自分の「経営」を把握し、「目標」や「計画」の立て方を学んだり、足りない部分を補うことが必要になる。

今回、普及指導員が伴走支援するための手法として、JAや民間企業と一緒に「農の成長産業化推進事業」を活用し、税理士、中小企業診断士、漫画家等の様々な専門家の協力を得られたことは、今後の普及活動に大きな財産を残したと考えられる。

6. 現状・今後の展開等

ポストコロナ社会を見据えた、販売チャンネルの多様化等、新たな課題解決を図る農業者に対しても、コンサルタント事業等による経営改善支援を進める。

また普及指導員に対して、これまでの支援内容の共有や、必要とされる経営指導能力の向上を図る機会を作る。