

生産者から経営者への変革を目指して

J Aバンク山梨が新研修をスタート 経営の高度化に取り組み農業者向けに今秋から

J Aバンク山梨は、今年から「ニューファーマー育成スクール」を新たに開講し、今後の農業を担う若手農業者の育成に取り組みます。

高齢化による農業従事者の減少、耕作放棄地の増加など、農業を取り巻く環境が厳しくなっている現状を受けて、六次産業化を含む農業経営に重点を置いた育成スクールを開催し、経営の高度化を目指します。

～ 3つの視点からアプローチ ～

経営者マインドの醸成

講義や先進地の視察等を通じて、経営者としての視点を身につけ、自らの意識改革をはかる

経営スキルの向上

財務会計、マーケティング、経営戦略、人材育成・労務管理など経営に必要な不可欠なスキルを専門家や実務者から学ぶ

経営改革プランニングの策定

経営の現状を把握し、自身の将来像を思い描きながら、実践可能な事業計画を策定

J・PAOは、当スクールの企画段階から携わり、10月から開講する講座（全12回）の運営業務全般を担当します。また、会員の方々に講師としてご登壇いただく予定です。

当スクールは、「将来を見据えた農業経営の高度化」をテーマとし、カリキュラムは「経営者マインドの醸成」「経営スキルの向上」「経営改革プランニングの策定」の3つの視点で構成されています。

実務者や専門家による講義、先進地の視察、経営改革プランの策定等を通して、農業生産者から農業経営者への変革を促します。

ニューファーマー育成スクールに関心のある方は、お気軽にJ・PAO事務局までお問い合わせください。

◆募集要項

- ・ 開催期間 … 平成28年10月～平成29年3月
- ・ 対象者 … 経営の高度化を目指す山梨県在住、農業を3年以上営む45歳程度までの方
- ・ 受講料 … 1万円
- ・ 申込受付 … 8/15～9/16

※詳細は、J Aバンク山梨のHPをご確認ください。

【 ニューファーマー育成スクールのカリキュラム 】

回数	開催日	テーマ	主な内容
1	10月11日(火)	開校式	
		経営者能力開発 グループワーク他	オリエンテーション、経営戦略とビジネスチャンス（農業生産者から経営者へ）、参加者同士の意見交換
2	10月28日(金)	会計・財務管理	会計を活かした経営力の高め方
3	11月8日(火)	販売（経営）戦略①	農産物のマーケティング【講義、演習】、J Aの役割
4	11月22日(火)	雇用・労務管理	雇用管理と人材育成【講義、演習】
5	12月8日(木)	販売（経営）戦略②	事業展開における財務管理能力
6	12月20日(火)	販売（経営）戦略③	農産加工、レストラン運営等（6次産業化）による販売戦略
7	1月10日(火)	経営改革プランニング①	経営改革プラン作成指導①【講義、演習】
8	1月24日(火)	経営改革プランニング②	経営改革プラン作成指導②【講義、演習】
9	2月7日(火)～8(水)	先進地視察（1泊2日）	先進事例研修と他産業から農業ビジネスチャンスを探る
10	2月23日(木)	経営改革プランニング③	経営改革プラン作成指導③【講義、演習】
11	3月2日(木)	経営改革プランニング④	経営改革プラン作成指導④【講義、演習】
12	3月16日(木)	経営改革プランニング⑤	経営改革プランの発表
		閉講式	

～事務局からのお知らせ～

J-PAO は来年 2 月に 10 周年を迎えます。

今後の業務展開、運営の検討を進める際の参考とさせていただくため、8/17 (水)、運営会員と賛助会員の皆さまにアンケートを送付 (メール) いたしました。

多くの方からご返信、貴重なご意見をいただき感謝申し上げます。

ご返信がまだの方は、お手数ですが、アンケートにご協力くださいますようお願い申し上げます。

アンケートの結果は、後日、報告させていただきます。

第 5 回「農と食の出会い」を開催

J-PAO は、10 月 28 日 (金) に大阪で個別商談会「第 5 回 農と食の出会い」を開催します。

今回は、多くのバイヤーが日頃から出入りする「大阪市中央卸売市場本場」内での開催となります。関西圏での販路開拓を希望される方にはよい商談機会をご提供できると考えています。

「農と食の出会い」は、大規模な商談会とは異なり、あらかじめ出展者とバイヤーそれぞれからヒアリングした希望を踏まえて商談の予定が組まれます (1 商談あたり 30 分程度)。そのため、バイヤーとじっくり話をする事ができ、販路拡大とともにマーケットのニーズや自社商品に対する率直な感想を収集し、今後の商品改善に役立てることが出来ます。

ご関心のある方は、お気軽に J-PAO 事務局までお問い合わせください。

- 開催日時 : 2016 年 10 月 28 日 (金)
10 : 00 ~ 16 : 00 (予定)
(前日に設営・搬入)
- 会場 : 大阪市中央卸売市場本場
- 出展者数 : 10 社程度 (先着順)

専門部会の動き (7 月分)

【販売支援】

6 次産業化に取り組む生産者にご参加いただき、今後の営業先の候補、開発中の商品に対する感想や訴求ポイントの洗い出し、農業体験などによる会社のファン作りなどについて部会メンバーと意見交換しました。

【事業承継】

専門部会の今後の進め方について意見交換しました。農業の事業継承全体を見るために、第三者への承継に限定せず、家族や従業員への承継も学ぶほうがよい、対象となる農業者を絞って議論したほうがよいのではないかと、などの意見がでました。

次回は、専門家を招いて、事業承継の話のうちかがう予定です。

【J-PAO ビジネスモデル】

先月に引き続き、新サービスの立ち上げについて検討しました。プロ農業者のニーズに合うサービス内容のアイデア出し、実現に向けた課題の抽出、意見交換などを行いました。

次回も引き続き、新サービスについて検討する予定です。

【人材育成】

トップマネジメントセミナーの基調講演やパネリストのアイデア出し、当機構が新たに受託した「JAバンク山梨 ニューファーマー育成スクール」のカリキュラムについて議論を行いました。

次回も、J-PAO が取り組む人材育成のための研修について議論する予定です。

主な活動 (8/1~8/31)

- 8/2~3 研修講師 (農林中金アカデミー、岩手県) (稲永)
- 8/4 研修講師 (農林中金アカデミー、岐阜県) (義家)
- 8/23~24 研修講師 (農林中金アカデミー、栃木県) (義家)
- 8/25 講師 (日本公庫、岩手県) (竹本)
- 8/30~31 研修講師 (農林中金アカデミー、青森県) (義家)

往復書簡 (後編)

岩手県で「馬場農園」を経営する馬場一輝さん。情熱あふれる若き経営者に、これからの農園経営への想いや新たな試みなどについてお話しいただきました。

拜啓 高木 勇樹 様

夏は、お盆需要に向けた小菊の出荷が最盛期になります。また、秋冬野菜の仕込みを今年こそはしっかりとやりたいとの意気込みで時間をかけて準備しているため、日々、大変慌ただしく働いています。例年にないほど天候に恵まれていますので、綺麗でおいしい農産物を生産していけるよう精進しています。

先月の往復書簡でお話いただいた「両親の家族経営の分析・検証」をしてみました。両親の時代の経営は、ざっくり言うと「時代の波にのってしっかりと経営していた」という印象です。弊社の主品目である小菊は、真夏の需要があつたものの、まだ全国的に生産者が少なかったため、高い単価で取引できていました(その後、生産者の増加とともに単価が下がりましたが)。

両親は、他人を正規雇用するのであれば、安定した収入と仕事の確保が必要となるが、現状の規模では難しいと考えていました。このため、あえて家族経営を続けたと言っていました。経営を譲る時も「やりたいようにやってみる」と言い、自分達が元気なうちでないと力になってやれないからという理由で経営を譲った流れです。時代の変化に対応すること、そして経営者としての伸びしろを期待されての経営移譲だったと感じています。

また、300〜1000ヘクタール規模の経営をどのように考えているかとの質問について、端的に言うと、高木様の思っているほどまだ具体的な計画まで全く落とし込んでいません。現在の構想というには程遠い考えですが述べさせていただきます。

方向性として、マーケットインの考え方を続けること、なるべくこの地域の特性にあつた作物づくりをしていくこと、そして、事業の内容としては業務用野菜部門の強化と飼料用作物部門の新規展開を考えています。

業務用野菜部門は、これからの農業者の高齢化と業務用野菜の安定供給の必要性の観点から、葉物と根物等の重量野菜を中心に栽培面積の拡大を進めます。地域の同世代の生産者の考えがまとまりつつあるので、販売会社を設立して、より発展的に生産から販売まで滞りなく進める仕組みづくりをして

いきたいと思えます。

また、飼料用作物部門は、子実トウモロコシを生産から販売までできないか思案している最中です。実需者は県内の畜産農家を想定しています。近隣の畜産農家の悩みとして、飼料の高騰が経営的に大きな負担となっていることを知り、飼料トウモロコシのほとんどを海外に依存している日本としては、今後さらに価格高騰が見込まれる飼料を自国で生産しないわけにはいかない状況であると感じたことがきっかけです。偶然にも弊社が、曾祖父が開拓農家として入植した当時、北海道で栽培するための食用トウモロコシの種を栽培していた歴史がありますので、出来ないことはないと思っています。

最後に、今後の農業の展開に関して、まずは規模拡大をしていくうえで、農地を合筆して効率のいい畑作りを進めるために、農業土木の技術と知識が必要だと感じています。特に、農業機械の整備、改造などに精通した人材の確保が経営の大きな強みとなるように思います。そして、農場の品質を仕組みとしてしっかりとっていくためのGAPの導入、今後の農業の高騰を見据えたJAS有機の技術の習得なども視野に入れなければなりません。

やることは山のようにありますが、薄紙を一枚一枚重ねるように少しずつ頑張っていこうと思っています。

平成28年8月吉日

馬場 一輝(ばば かずき)

- 1985年 岩手県 生まれ
- 2008年 農業者 大学校(東京都多摩市)卒業後、親元就農
- 2013年 先代から経営移譲され経営者となる
- 2014年 農業生産法人クレアクロップス株式会社 設立 代表取締役 に就任

小菊やレタスなどのほか、紫にんじんや白にんじんなど希少品種の生産にも取り組む。消費者と近い距離の農業、地域に密着した農業を目指し、地元産直への出店、農業体験など行っている。



【前列右が馬場さん】

敬具

拝復 馬場一輝様

農業、特に野菜などの生産は、この暑いさ中に秋冬野菜の仕込みの準備をしなければならず、また、相当先の需要を見込んでの生産計画ですから、出荷時点の天候次第では鍋物用の野菜の価格が変動するなど、本当に気の安まる暇もないですね。

ご両親の経営の分析・検証結果は大変興味深いものでした。正にリスクとリターンのバランスのとれた経営だったということでしょう。需給が締まり気味の環境にあり、価格が安定していた小菊を主品目とした家族経営としての見事なビジネスモデルとあってよいと思います。

貴兄が目指す経営にとって大きなヒントがあると思います。貴兄はハイリスク・ハイリターンの、産業として持続する農業経営体を目指しているといつてよいと思います。

リスクは、大変さくつと申し上げれば、前回ご指摘した規模拡大、雇用型組織経営、機械設備に要する膨大な資金と、その相当部分が固定化するという点です。

業務用野菜、飼料用作物部門の新規展開にも当然リスクはつきまっています。

まず業務用野菜です。私もこの部門は相当将来にわたって確実な需要が見込める有力な部門だと思えますが、リスクは、供給先の厳しい競争、生産側に求められる量、品質、価格面での安定などです。

飼料用作物部門も貴兄が分析されている通り有望な部門だと思いますが、とうもろこしなどの飼料穀物はシカゴ相場で世界の需給を反映した価格形成が行われ、これまで高騰、暴落を繰り返している典型的な国際商品です。飼料価格の動向が畜産経営を左右するということ

は、仮に国際価格が安くなれば国産は敬遠せざるを得ないということになり、これが主たるリスクになります。また、現在、国もいろいろなかたちで助成していますが、持続的かどうかはよく見極める必要があると思います。

そんなことを言っていたら何も出来ないと言われてそうですが、私の申し上げたいのは、リスクの存在と回避策を3〜5年かけて慎重に見極め、やるにしても小規模に実験的に行う、その上でしっかり経営計画を立てるということを取り組んだらということですね。

私のモットーは「慎重にしかつ大胆」です。見極めがつかないなら、ぶれずに大胆に、貴兄の感性（ものさし）を全開にして進んでください。

数年後の新しいビジネスモデルのご報告をお待ちしています。若さの特権を活かして頑張ってください。期待しています。

敬具

平成28年8月吉日

高木 勇樹 (たかぎ ゆうき)

1943年 群馬県生まれ

1966年 東京大学法学部卒業後農林省入省。食品流通局砂糖類課長、大臣官房企画室長などを経て、食糧庁管理部長、畜産局長、大臣官房長、食糧庁長官などを歴任

1998年 農林水産事務次官、2001年退官

2002年 株式会社農林中金総合研究所理事長

2003年 農林漁業金融公庫総裁、2008年同公庫退任

2007年 NPO法人日本プロ農業総合支援機構副理事長

現在、NPO法人日本プロ農業総合支援機構理事長などの立場から、わが国農業・農村の活性化、食の問題の解決に向けた活動に尽力

