

タイトル きのご農家に対する経営コンサルティングの取組みについて

J A名 JA北信州みゆき(長野県)

| | |
|-------------------------|--|
| <p>1 動機 (経緯)</p> | <ul style="list-style-type: none"> 当JA管内の基幹作物である「きのご」について、競争環境の激化を受けた産地全体の地盤の維持、個々の農業者の経営改善を目的として、平成18年から、JAの営農部を中心に、きのご農家に対する経営コンサルティング 経営管理支援の取組みを開始しました。 現在は、金融共済部に「経営支援センター」を設立し、部署横断的なサポート強化(営農・信用・総務等)に取り組んでいます。 |
| <p>2 概要</p> | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士の指導を受けた営農指導員が、月次の試算表・資金繰り表の作成を支援するほか、生産販売履歴に基づく生産技術力の評価も含めた経営の定量評価を行います。 農業者自身による自己評価のほか、診断チーム(営農指導員他関係者から構成)の外部評価も含めた定性評価(技術力、販売力)を行います。 経営力の総合評価(フィードバックも含む)のほか、経営計画の作成支援や定例の経営検討会を実施することで、農業者とJAが一体となって経営改善に取り組めます。 |
| <p>3 成果 (効果)</p> | <ul style="list-style-type: none"> 定型化された財務データを基に日々の資金繰りの把握や原材料価格のシミュレーションを行うことで、資金の借り入れや原材料の仕入れの調整等への適切な対応ができるようになりました。 生産販売履歴のデータベース化により、支援先 全農業者の技術力を数値として比較できることから(技術力の見える化)、一歩踏み込んだJAの営農指導と改善目標を立てた農業者の生産への取組みが可能になりました。 以上の取組みの結果、農業者が自身の経営状況を再確認するとともに、経営管理に対する意識の向上につながりました。 経営支援開始時の28件から、平成22年2月現在では他品目も含めた全45件へ増加しました(そのうち、きのご農業者は43件です)。 |
| <p>4 今後の 予定(課題)</p> | <ul style="list-style-type: none"> 現在の支援先農業者への取組みを強化継続するとともに、全きのご農業者への普及に取り組めます。 きのごで取組んだノウハウを、他品目(水稲、果樹、園芸、畜産等)や他業態(観光産業関連)へ応用する方法を検討します。 |

