

『農明』でつなぐ、地域農業の未来！

～地域農業を守り、次世代の担い手を育てる農業経営～

JAバンク福岡では「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」を目指し、新規就農希望者からベテラン農業者まで幅広い支援を行っています。JAを利用した生産者の「生の声」をお届けします。

担い手コンサル



課題

市場出荷が売上の大半を占める

BtoB等の直販の強化

地域農家の高齢化と後継者不足への対応

農地および新規就農者育成の受け皿としての経営基盤づくり

有限会社ウラタ農園 代表取締役

浦田 康明 さま

事業内容

水菜を中心に、ほうれん草やとうもろこしの生産・販売

- 企業理念『農明』
- 「ASIAGAP認証」取得
- 多くの若者が農業を志し農家として生活できるよう支援

*企業理念『農明』の実現に向けて

浦田社長は、企業理念『農明』のもと、地域農業の中核的な担い手として、離農や高齢化により発生する農地の引き受け役となっている。また、将来的には、新規就農者の受け皿として、次世代の担い手を育成・輩出し、共に地域農業を守っていくことを目指している。

*担い手コンサル（※）の導入

・きっかけ

浦田社長は、福岡県農業法人協会に加入する等、経営に対する意識が高く、JAグループで取り組んでいる「担い手コンサルティング」に関心を持ち、導入に至った。これまでJAグループとの関わりが薄かったが、第三者の視点から経営を見てもらうことで、これまで気付かなかった課題を明確にし、経営改善に取り組みたい意向であった。

・明らかになった課題

①市場出荷への依存

販売先のほとんどを市場出荷が占めており、相場によって価格が変動しやすい状況であった。特にコロナ禍では価格が下落した影響を大きく受け、利益確保が厳しい状況であった。

②地域農家の高齢化と後継者不足への対応

地域では農家の高齢化が進み、農地を手放す農家が増える中、地域農業を守るために自らが農地の受け皿として、また、次世代の担い手を育成・輩出する受け皿としての役割も果たすための経営基盤づくりが必要であった。

・課題解決に向けた取組み

①BtoB等の直販の強化

JAグループのビジネスマッチングを活用しながら、BtoB等の直販の強化に取り組み、販路拡大による売上拡大に繋げることができた。

②農地および新規就農者育成の受け皿としての経営基盤づくり

農地および新規就農者の受け皿となるためには、まず自社自身が安定して利益を確保できる経営基盤を築いておくことが重要であることから、担い手コンサルの導入により、第三者の視点を取り入れることで、営農支援アプリを使った営農実績データ等の蓄積と活用や経費の削減、業務の見直し等、これまで気付かなかった課題が客観的に明確化され、今後の具体的なアクションが取りやすくなった。

*担い手の声

担い手コンサルを通じて、自社の現状を把握し、今後の目標を明確化できた。どこに問題があり、何を改善すべきなのか明らかになり、具体的なアクションまで示してもらえたことで、実際の行動にも移しやすくなった。また、JAグループならではの資金調達や農業資材の提案のほか、食農関連企業の紹介を受け、新たな取引に繋げることもでき、今後の規模拡大・販路拡大にも期待を持つことができた。



（※）担い手コンサル… J A、連合会が一体となり、財務分析や経営者との対話を通じて経営課題を特定し、解決策を一緒に考える取組み。