

課題番号2

課題名	【重点課題1】ビジネスマインドを持つ農業者の育成 いちご観光農園を中心とした農業経営強化支援	
対象： 経営向上意欲の高い農業者(35名)	計画期間 H29～R3	
	事務所名 中部農と緑の総合事務所	
普及課題	活動方法	活動成果（達成率）
栽培技術及び観光農園運営方法の習得	①栽培技術の習得(巡回指導) ②栽培技術・観光農園運営方法の習得(研修会・講習会) ③観光農園運営方法の習得(6次化プランナー派遣)	①販売金額目標:2000万円 (内いちご1000万円) ②販売金額実績:1,999万円(99%) (内いちご991万円)(99%)

総合評価（コメント）	A：3名 B：4名 ■大都市地域ならではの農業経営強化支援活動として評価できる。成果目標もほぼ達成しており、今後の取組方向も明確である。管内農業者のさらなる経営力向上に努めてほしい。 ■計画や課題設定、普及活動の実施方法は適切である。今後は、本課題の農園を対象とした普及指導の経験を蓄積し、経営モデルとして管内に波及させていくことが求められる。 ■経営安定支援という方向性は妥当であり、当初目標を達成したのも成果である。一方、地域農業振興のため、より幅広い農家を対象とし、今後支援に取り組んでいく必要があるのではないかと。 ■観光農園の投資金額は平均で幾ら位なのか？（例えば、1,500万円/10aなど）。1経営体に限定した数字だけではなく、地域全体の数字も取り入れてほしいと思う。また、投資金額に対する売上増加額などをKPIにしていきたい。 ■地域の取組も入れてほしい。 ■事業承継は経営革新のチャンスであり、事例では後継者の参入により家族で中期計画を共有できている。6次化プランナーや国のエグゼクティブプランナーの派遣により、より充実したプラン策定の支援が行えている。重点指導農家の数も重要だが、複数の支援者が重荷にならないように連携して成功事例を生み出すことで、周囲に波及効果を生み地域活性化につなげてほしい。 ■農地等限られた経営資源を最大限に生かし、農業振興を行う策として、観光農園は一つの方法であり、モデルケースについては成果が上がっているが、今後の波及効果は課題として残るため、さらなる取組に期待する。	
------------	--	--

評価 A:おおむね適切である。 B:部分的に検討が必要である。 C:見直しが必要である。