

## 栃木県支部

### 新しい農業の形～観光農園の抱える課題

現在、農業は「高齢化」や「担い手の不足」、そして「低い収益性」などの深刻な問題を抱えている。しかし、食に対して「安心・安全」を求める消費者の増加にともない、農業に注目が集まっているのも事実である。

そうした中、栃木県内でも系統出荷を外れ独自の販路を開拓する、観光農園事業を展開する、生産から加工品まで一貫した経営を行うといった農家・農業生産法人が増えてきている。

今回、栃木県支部 農業研究会では、県内の新しい取り組みをする農家や農業生産法人の中でも、首都圏と言う日本最大の消費地に位置し、観光農園が成立しやすいという栃木県の立地を考え、観光農園の抱える課題等のヒアリング調査を実施した。

ヒアリング調査にあたっては、県の農政部等に依頼し、ご協力いただける観光農園を探した。その結果、最終的に栃木県内 17 箇所の観光農園のヒアリング調査を実施した。ヒアリング内容は、観光農園の概要（組織・営業内容等）、成り立ち、経営課題、今後の方向性などである。

ヒアリングの結果、観光農園の抱える課題は多岐にわたったが、課題を分類すると、①事業計画に関する課題、②経営管理に関する課題、③人材確保に関する課題、④販売・集客面に関する課題の 4 種類に集約された。

まず、事業計画に関しては、事業計画の必要性はわかっているが、その立て方と活用方法が分からないという課題が多かった。事業計画がなく大規模な設備投資を行い、その返済により更新投資がままならないというケースも見られた。

次に、経営管理に関しては、生産管理や原価管理ができていないという課題が多かった。特に複数の事業を展開する観光農園などは事業ごとの収益性が出せないという悩みを抱えていた。

また、人材確保に関しては、若手の労働者の確保が難しいという課題が挙げられた。農業ブームで若者の就農希望者が増加しているとはいえ、現実の農業に接すると長続きしないのが現実である。

最後に販売集客面であるが、効果的な販促方法ができていないといった課題が挙げられた。独自に営業を行い、バス会社・旅行会社と提携し顧客の確保を行う観光農園も少なくないが、小規模な観光農園では営業に割ける人員がなく、そうした取り組みができないという事情もある。

農業分野は中小企業診断士としては未知の世界ではある。しかし、上記のように、観光農園の抱えている課題を見ると、今まで我々が培ってきたノウハウを活かせることが分かった。農業分野独特の制度や知識を身につける必要があるが、これから中小企業診断士が活躍できる新しい分野であるといえよう。