

“生産者の声”

JA神奈川県信連が取り組む「アグリコンサルティング」の実体験

JAバンク 神奈川

JA神奈川県信連

JA神奈川県信連では「農業者の所得増大」「農業者とのリレーション強化・構築」を目指し、幅広い年代層の農業者を支援するため、アグリコンサルティングに取り組んでいます。本取り組みを通じて一歩先へ踏み出した生産者の「生の声」をお届けします。

アグリコンサルティング



課題

さらなる発展を目指すため、自身の経営を一旦立ち止まって見直してみたい

解決

アグリコンサルによる経営数値の見える化＝「経営の健康診断」を実施

持続可能な経営を維持するために、収量の増加が必要だった

ハウス内を改修し、収穫期間を延ばすことで、安定的な収量を確保

「このままでいいのか」経営を見直すきっかけ

茅ヶ崎市の金子農園は、トマトの味と元気を届けることを使命に、ご夫妻で歩まれてきました。しかし近年、資材高騰や猛暑対策などのコスト増に直面し、雇用の維持や収益確保に不安を抱えていました。そんな中、JAの提案をきっかけにアグリコンサルによる経営改善に乗り出しました。データに基づき経営状況を可視化したことで、

ご夫妻とJA・信連が現状を正しく共有し、今後の課題と方針を議論するための確かな土台が整いました。



納得いくまでの対話が、大きな決断を後押し

アグリコンサルの面談では、経営状況を可視化した資料を基に、ご夫妻の営農への考えや日々の作業を詳しく伺いました。分析結果と現場の実感を照らし合わせ、双方が納得いくまで対話を重ねたことで、収量の増加が不可欠であるという結論に至りました。ご夫妻は、雇用と生活を守るために一つの大きな決断をしました。

最終的に合意した解決策は、軒高を確保できるハウスを改修して「多段どり」を導入し、長期収穫を実現することでした。事前のシミュレーションでは収量が約18～20%増加する見込みで、現在の人員で対応可能であることを確認しました。作付けスケジュールや仕立て方はご夫妻の栽培へのこだわりを尊重しつつ現場で無理なく運用できるよう調整し、段階的に実施して現場の安心感を保ちながら進めていくこととなりました。



けど、もっと自分たちでできることをやっていこうっていう意識になっていかないと」と語るご夫妻。今後は組織化や効率化を推進し、従業員に業務を任せられる体制を構築することで、ご夫妻や従業員が共に長く健やかに働ける「健康経営」の実現を目指します。自立した経営への意識を高く持ち、金子農園は将来に向けて一歩ずつ歩みを進めています。

金子農園

金子 磯哉 さま
金子 恵子 さま



事業内容

4棟のハウスで大玉トマト・ミニトマトを水耕栽培しています。栽培歴は50年以上になり、地元で愛され、温かみのある自宅前販売が人気。元気いっぱいトマトは地元スーパーや道の駅、JAタウン等でも購入することができます。



将来に向けて、盤石な経営基盤を固めていく

「JAさんにお世話になることは間違いないんです」

Field Notes



担当者コメント

金子磯哉様・恵子様ご夫妻は非常に穏やかで明るく、互いの強みで支え合う息の合ったお二人です。磯哉様が栽培技術の研鑽と生産管理等に心血を注ぐ傍ら、恵子様は経理

や広報、SNS発信までを担い、二人三脚で販売を支えています。AI講習への参加やマニュアル作成など、新しい手法を積極的に取り入れ、学び続ける姿勢には目を見張るものがあります。

面談を通じて感じたのは、お二人の誠実さと、顧客や従業員への深い感謝の念が、トマトに込められた「味」と「元気」の源泉であるということです。金子農園のトマトには、そんな温かな

想いが詰まっています。茅ヶ崎にお立ち寄りの際は、ぜひその一粒を味わってみてください。



JA神奈川県信連が取り組む「ビジネスマッチング」 ～JAグループの強みを活かす～

JA神奈川県信連では「農業者の所得増大」を目指し、農業の活性化に資するものとして、ビジネスマッチングに取り組んでいます。今回は、JAグループの連携により成約に結び付いたマッチング事例をご紹介します。

そ の 他



夏季における
パプリカの
安定調達に課題

JAグループの
ネットワーク力を
駆使したマッチング

win-winの
仕入契約成立へ

リッチフィールド株式会社 代表取締役

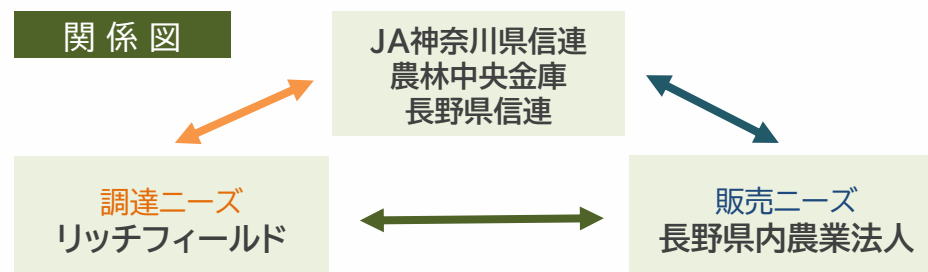
富田 弘子さま

事業内容

パプリカ・イチゴの生産・販売
観光農園事業（イチゴ狩り、BBQ等）
国内提携農場からのパプリカ仕入販売

- グローバルGAP認証取得農場
- 農業研修受講生の受け入れ

関係図



夏季におけるパプリカの安定調達に課題

神奈川県藤沢市でパプリカやイチゴを生産するリッチフィールド株式会社（以下、「当社」という。）では、自社農場での農業生産や観光農園事業のほか、国内各地の提携農場からパプリカ・トマト等を仕入・販売する卸売事業を展開しています。

そんな当社の喫緊の課題は、夏季におけるパプリカの安定調達でした。卸売業において、商品の欠品・品薄は取引先企業との信頼関係に悪影響を及ぼす事態になりかねません。

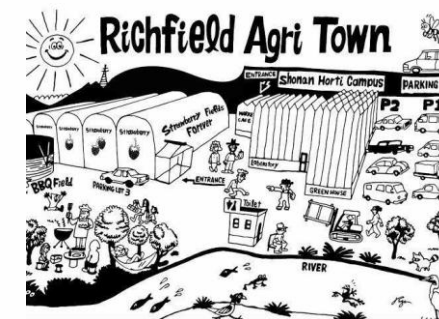
当社へ訪問中、「夏にパプリカを出荷できる農業者を探してほしい。」と富田社長からご依頼を受け、すぐに情報収集に取り掛かりました。**JAグループのネットワーク力を駆使したマッチング**

神奈川県におけるパプリカ生産は盛んとは言えず、県内でマッチングさせることは難しいと思われました。そこで、農林中央金庫を介して他県農業者を探したところ、長野県内の農業法人（以下、「A社」という。）がパプリカの売り先を探しているとの情報の獲得に至りました。

そこから当社とA社の商談に向けて、JA神奈川県信連（以下、「当会」という）・農林中央

金庫・長野県信連のJAグループ3者が連携し、商談日の調整を行いました。

令和7年6月、A社農場での商談の際には、当会と長野県信連の担当者が立ち合い、条件面の円滑な協議と現地視察を支援した結果、前向きな形で商談を終えられました。



win-winの仕入契約成立へ

後日、当社から商談が成立し、同年8月からの仕入契約が締結できたとの連絡をいただきました。また、「素晴らしい仕入先を紹介いただきありがとうございます。また、長野県内での商談まで同席いただき円滑に商談を行うことが出来ました。」と喜びの声を頂戴しました。

これからも、当会は取引先農業者の様々なニーズに対応するため、尽力してまいります。