

数字で描いた未来から、次の一步へ

JAバンク大阪では、大阪農業振興のため「農業者の所得向上・満足度向上」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。

本記事では、JAと信連が実施する担い手コンサルティングを活用した生産者の「生の声」をお届けします。

融 資



大村 拓矢 さま

岸和田市で水なすを中心とした露地野菜の生産・販売を実施。
将来的な規模拡大や、大阪市内での直売所展開を視野に入れた経営に取り組んでいる。

地域農業を支える担い手として就農し、次の段階を模索

23歳のとき、愛彩ランド（直売所）で食べた水なすのおいしさに「大阪でこんな美味いもんが作れるのか！」と感動したことが、就農のきっかけとなった大村さん。研修を経て独立後は、水なすを中心とした露地野菜の栽培に取り組み、販路を確保しながら着実に経営を積み上げて

きた岸和田市の農業者である。一方で、露地栽培は天候に左右されやすく、作業負担も大きい。将来の収益を考えた中で、「このままでいいのか」「次の一手をどう描くべきか」といった悩みが次第に大きくなっていった。「やればやるほど、改善点が見えてくる」。その思いは、日々の営農の中だけでなく、JA担当者との対話の中でも共有されていった。

担い手コンサルを通じて、感覚から数字に基づく経営へ

転機となったのは、JAと信連による担い手コンサルティングだった。地域の先輩農家から紹介を受け、相談したことをきっかけに伴走支援がスタートした。まず取り組んだのは、経営の“見える化”だ。品目別の収支や販売先ごとの売上、時期ごとの変動などを整理し、自身の経営を数字で捉え直していった。感覚を頼りに行っていた経営判断は、数字に裏付けられたものへと変わっていく。「どの規模なら無理なく投資できるのか」「いつ次の成長に踏み出すべきか」。これまで漠然としていた課題も、具体的な形で見えるようになった。「説明できなかった思いが、説明できる計画へと変わった瞬間だった」。そう振り返る大村さん。意思決定に確かな根拠が生まれたことが、次の一步を後押しした。



ともに描いた一手 - ハウス導入とその先へ

水なすの安定供給と収益の平準化を目指し、次に選んだのがハウス導入だった。しかし当初は、投資に対する不安から一步を踏み出せずにいた。それでも、数字で整理された経営計画をもとに検討を重ねることで、自ら納得して決断できる状態

へと変わっていった。

導入にあたっては、設備仕様や作業動線など細部まで検討し、施工直前まで試行錯誤を重ねた。地域の先輩農家とも議論を重ねながら、最適な形を追求することができ、「産地で取り組むことの強み」を改めて実感し手ごたえを感じたという。

ハウス導入後は、作業スケジュールの分散、天候リスクの軽減といった効果により、経営の安定性が向上。雇用のしやすさにもつながり、新たな展開への意欲も高まっている。

今後は、水なすの魅力をより多くの人に届けながら、地域農業を支える存在となることを目指す。就農の原点となった“感動”を、今度は自ら発信する側として。

大村さんとJAがともに描く挑戦は、これからも地域農業の未来へとつながっていく。



Field Notes

大村さんとは就農当初からの付き合いで、普段から互いに相談し合える関係を築いてきました。人柄の良さと確かな技術で地域からの信頼も厚く、JAとしても大切に

ていきたい担い手です。ハウス建設についても以前から相談を受けていましたが、具体的な一步に踏み出すには整理が必要な段階でした。今回のコンサルを通じ、経営を数字で見える化しながら議論を重ね

たことで、ご自身が納得して決断できた点が非常に印象的でした。また、農業者とともに実際の作業工程を言語化し、収穫マニュアルを作成する取り組みは私にとっても新たな経験で、多くの気づきや学びがあり

ました。ハウス導入はあくまで通過点です。これからの展開にも大いに期待しつつ、より一層連携を深め、今後も伴走しながら、ともに地域農業を盛り上げていきたいと考えています。

JAいずみの 営農経済部
主事 義本 敏康

