

## アドバタイザーミーティングを開催

J-PAO は、日本政策金融公庫農林水産事業本部から農業経営アドバタイザー試験制度の運営事業を受託しています。

この事業の一環として、東京・東陽町「江東文化センター」にて、農業経営アドバタイザー試験合格者を対象とした研修「平成 22 年度第 1 回農業経営アドバタイザーミーティング」を開催し、約 300 名のアドバタイザーが参加しました。

9/30 には、(株)三菱総合研究所・伊藤主任研究員から「植物工場の最新動向とビジネスとしての可能性」、(株)ぶった農産・佛田代表取締役(石川県)から「農業経営アドバタイザーに期待すること」についての講演と、3 人の農業経営アドバタイザーから事例発表がありました。

また、10/1 には(社)日本農業法人協会・紺野専務理事から「アンケート結果から見る農業法人の経営実態」、農林水産省大臣官房政策課・東野課長補佐から「農業者戸別所得補償制度について」講演がありました。

## 専門部会の動き (9 月分)

### 【事業化支援・販売支援①】

加工米の新たな流通体系構築の検討を進めています。今回の専門部会では、現在の状況・課題等を整理するため、実務現場の専門業者にご説明いただき、質疑応答を行いました。次回の専門部会で対策を検討することとしています。

### 【事業化支援・販売支援②】

6 次産業化を目指している農業者が、そのプロジェクトの背景・動機、事業方針・方策についてプレゼンテーションを行いました。これについてのディスカッションを踏まえ、部会メンバーが、課題となる集客方法などのアイデアを検討し、次回の専門部会で持ち寄ることとしています。

### 【広報】

今回は部会メンバーの都合がつかず、休会となりました。

### 【人材育成①】

「J-PAO 研修農場」(人材育成委員会)の制度の見直しについて、実証実験を行う方向で検討を進めています。そのためのカリキュラム、スキーム案について、部会メンバーが行っている研修カリキュラムを基に検討を進めました。

### 【人材育成②】

J-PAO が毎年開催している「トップマネジメントセミナー」のプロジェクトメンバーをこの部会メンバーが兼ねることで合意しました。また、セミナー実施に向けての検討を行い、実施プログラム、実施時期、今後のスケジュールの骨子を固めました。

## 情報戦略クリップの提供開始

J-PAO は、会員である日本政策金融公庫農林水産事業本部から、農業に関するその時々の特ピックが掲載されている「情報戦略クリップ」の提供を受けることになりました。

会員の皆様には、原則として J-PAO Press 送付時に併せて送付します(今号より開始)。

## 農業支援関連情報を探しています

J-PAO は、会員向けのサービス拡充や、会員向け交流を図るため、会報(J-PAO Press)およびホームページへ掲載可能な次の情報を募集しています。ご提供頂ける情報がありましたら、事務局・高田までご連絡ください。

### ●「農業支援関連情報」のイメージ

- 各会員が農業者向けに行っているサポート活動の事例(プレスリリース資料等)
- J-PAO 会員向けにお知らせしたい自社製品・サービスの情報
- その他農業分野における新たな取り組みに関する話題 等

## 主な活動 (9/17~10/14)

10/07 最上地域農業法人研究会設立総会講演  
(高木副理事長)

10/12 第 41 回企画運営委員会

10/13 栃木県農業ビジネススクール開講記念講演  
(高木副理事長)

新連載 (第3回)

ビジネスとしての農業を考える

～現場からの農業レポート～

農業はスケールメリットが働くか？  
営農類型別の実情と経営課題②

(筆者略歴)

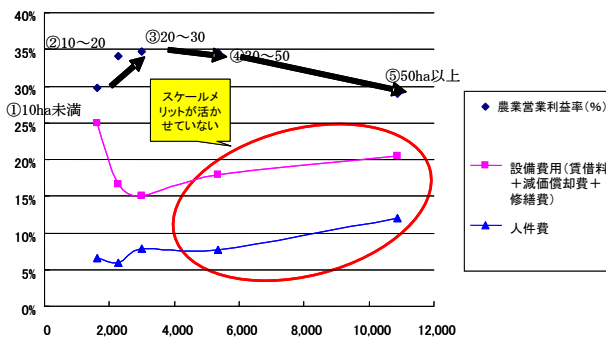
青木理紗 (あおき・りさ)

(株)表わら農場代表取締役。東京で経営コンサルタントの後、09年より農業生産を開始、法人設立。農業生産、及び農業への企業参入のコンサルティングを実施中。

URL: <http://mugiwara.mooncafe.org/>

今回は水田の個人経営農家の農業粗収入(売上)と農業営業利益率についての考察を記載したが、今回は水田の法人経営と野菜の個人経営について同様の分析を試みる。

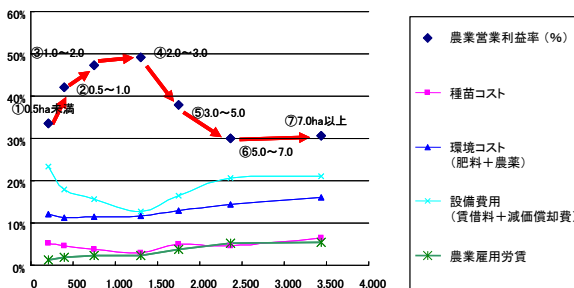
【図1】水田・農業法人の売上と利益率



前回の結果と同様、人件費・設備費用の売上に占めるコスト比率は上昇している。スケールメリットは効いていないのである。

それでは露地野菜についてはどうか。

【図2】露地野菜・販売農家の売上と利益率

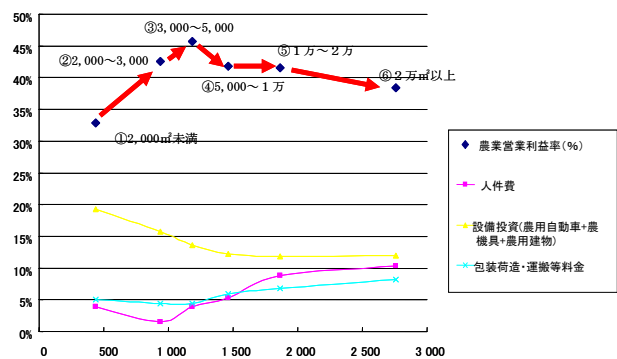


水田と同様一度利益率が3.0haまで向上した後、規模が拡大していくにつれて、20%程度減少していく。費用の内訳を見ると、全てのコスト比率が向上していくが、特に設備費用率が向上していくのが特徴で

ある。大規模化に伴い、特殊な大型設備の導入コストがかさむが、それに見合った売上が出ないことが伺える。

今度は施設野菜について見てみたい。現場の感覚だと、農機具よりもハウスの稼働率は高いため、規模の経済が効いているのではないかと期待される。

【図3】施設野菜・販売農家の売上と利益率



農業営業利益率を見ると、5,000 m<sup>2</sup>を境に徐々に利益率は減少している。やはり規模のスケールメリットは効いていない。何か？

コストの内訳を見てみると、下から3番目の黄色の線、設備投資のコスト比率は大規模化するにつれて減少していく。予想通り設備についてはスケールメリットが効いているのである。

一方でピンクの線、人件費率は3,000 m<sup>2</sup>の規模をから規模が大きくなるにつれて上昇する。2万m<sup>2</sup>以上まで10%弱の上がり幅である。これはかなり大きな問題である。

現場を見てみるとマネジメントできる人材が不足していると感じる。少ないマネジメント層が労働力を上手に活用できていない結果ではないかと想定される。

確かに技術力で生産性の高い設備の導入はスケールメリットを実現できる。ただ、農業の現場ではそれを活用できる組織作りが遅れている。理論に適う効率的な農業経営を実現するためには人材の育成と組織作りが急務であると感じる。