

「商談会スキルアップセミナー」開催

J-PAO は、8/2(月)にアグリフード EXPO 出展者を対象に、「第7回商談会スキルアップセミナー」を開催しました。特にセミナー前に出展者のブースを直接回って改善提案を行う公開クリニックでは、「来場者の呼び込み方」「試食のやり方」など具体的な質問が次々と出て、実践的なセミナーになりました。

参加者は15名と低調でしたが、初めて商談に立つ農業者へのフォローアップとして継続できるよう、事務局としてPR方法、会の持ち方について検討を加えています。

「アグリフード EXPO 東京」出展

J-PAO は、8/3(火)～4(水)に東京ビッグサイトにて、商談会「アグリフード EXPO 東京2010」(主催:株日本政策金融公庫)に出展しました。今回は、初の試みとして、ミニセミナー「J-PAO集食説明会」～こんな農業者探しています～をJ-PAOブースで開催しました。

この説明会は、国内農業者とともに民間企業が展開しているプロジェクトの実例を実務担当者から発表して頂き、その後参加者と名刺交換・個別面談を行うものです。

発表後に具体的な商談ができるよう受講者の定員を10名程度に抑えましたが、毎回立見ができ、来場者の中には「久々にいい話が聞けた」という声も頂きました。

発表企業・テーマは次のとおりです。内容については、お気軽に当機構事務局までお問い合わせ下さい。

- ◆株式会社アイスクウェアネクスト
「マジメな農産物輸出の話」
「中国農村開発から学ぶ」
- ◆カネマサ流通グループ
「カネマサ流通グループが考える青果物産地開発・連携」
- ◆株式会社コメリ

「コメリの農業支援に関する取組み～農産物販売サイト『コメリ産直市場』を中心に～」

◆東日本旅客鉄道株式会社

「JR東日本が取り組む地域活性化～地域再発見プロジェクト～」

◆千田みずほ株式会社

「米卸から見た米の現状・将来」



写真：J-PAOブースの様子

主な活動 (7/14～8/27)

- 07/13 J-PAOプレス26号発行
- 07/21 第39回企画運営委員会
- 07/30 経済産業省にてJ-PAO活動PR
(長島、上原)
- 08/02 第7回商談会スキルアップセミナー開催
- 08/03 「アグリフード EXPO 東京2010」出展
(08/04まで)
- 08/05 近代セールス社「近代セールス」9/1号寄稿
(上原、高田)
- 08/12 銀行研修社「ターンアラウンドマネージャー」10月号寄稿
(上原、高田)
- 08/23 りそな総研「りそな一れ」10月号寄稿
(上原)
- 08/25 県新潟地域振興局商談会セミナー講演
(上原、神崎)
- 08/26 平成22年度第1回農業経営アドバイザー面接試験

専門部会の動き (7月分)

前号に引き続き、現在稼働中の5つの部会の活動を紹介します。(次葉に続く)

【事業化支援・販売支援①】

規格外品農産物販売支援については現地を訪問し、商品紹介サイトの利用を提案し、終了しました。

その他のテーマとして、加工米の新たな流通体系構築、植物工場における販売力の強化について、検討を進めています。

【事業化支援・販売支援②】

今まで検討していた耕作放棄地を活用したプロジェクトについて、ご相談者に検討結果を伝え、終了しました。また新たに、6次産業化の着手支援について検討が始まりました。

【人材育成①】

8/3～4 に開催された『アグリフード EXPO2010 東京』J-PAO ブースの出展準備を行いました。また、J-PAO 研修農場（人材育成委員会）のあり方について、実証実験を行う方向で検討を進めています。

【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」について、プロジェクトチーム組成、協賛、共催、対象、テーマ等に係る意見交換を行い、実施に向けて検討を進めています。

【広報】

広報部会では、企画運営委員会で出席者の同意を得た「当面の J-PAO の広報活動について」を実現するために、何を行うか、また、それ以外の広報活動をどのように行うかについて意見交換を行いました。

の広報活動について、当面次のとおり進めることで出席者の同意を得ました。

・会報…「政策情報」の連載追加。メール送信に移行。

・ホームページ（HP）…今年度内に会員用 HP を新設、会員間の情報交換を行える体裁を採用。「平成 21 年度 J-PAO 白書」「具体的な支援事例」等を順次 HP 上に公開。

J-PAO Press をメール配信に変更

J-PAO は、J-PAO Press を 10 月発行分より、FAX 配信から、メール配信に変更します。これは、通信費の節減とともに今後予定しているホームページでの情報提供と連動しやすくするために行うものです。

次のスケジュールで進めますので、ご協力をよろしくお願いいたします。

- 8 月 J-PAO 登録のメールアドレスへの送信確認
- 9 月 送信未達会員及びメールアドレス未登録会員へのメールアドレスの収集
- 10 月 メール（当面 PDF）による J-PAO Press の配信開始

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

当面の広報活動について

7/21 の企画運営委員会において、J-PAO

新連載 (第2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①

(筆者略歴)

青木理紗 (あおき・りさ)

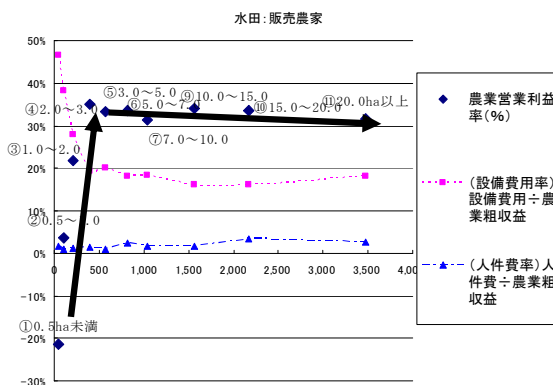
㈱麦わら農場代表取締役。東京で経営コンサルタントの後、09年より農業生産を開始、法人設立。農業生産、及び農業への企業参入のコンサルティングを実施中。

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

野菜工場が流行っている。大きな設備を持ち、広大な面積を効率的に耕せば当然売上あたりのコストは落ちるはず・・・、農業は設備産業であるため、規模の経済が働くだろうと考えるのは当然である。

ただ、現場にいると本当か？という疑問がわく。現場での感覚は、投資を抑えられるだけ儲かる印象である。実際のところどうなのか、「平成19年営農類型別経営統計(個別経営、総合編)」(農林水産省)を調べてみた。結果は以下である。

【図1】水田・販売農家の売上と利益率



グラフの見方であるが、縦軸が3つの比率の割合を示し、横軸が「農業粗収益」(単位:万円)となっている。農業粗収益とは企業の売上に相当し、農業関連事業から得られる収益と家計で消費した農産物の価格、受け取った補助金も含む収入である。

3つの比率のうち、「農業営業利益率」と

は、{(農業所得)÷(農業粗収益)}で算出している。また、農業所得は(農業粗収益)－(農業経営費)、農業経営費は農業経営に掛かった減価償却費を含むコスト全体とした。このコストには家族を含む農家の人件費は含まれないことに注意したい。農業所得は一般企業で言えば、営業利益に役員の給与が加えられたものである。これを「農業における営業利益」として分析している。

「スケールメリットが効く」とは、売上規模が増えるに従って営業利益率が上がるということである。

では前掲の統計ではどうか？今回は、水田の法人ではない販売農家の実績を取り上げる。図1を見ると、2.0haまでは農業営業利益率は向上するが、その後は規模が拡大しても利益率は変化していない。つまり、規模の経済は成立していないのだ。

2.0haまで一気に営業利益率が向上している。小規模の兼業農家は、必ずトラクターやコンバインを所持しているなど、経済性を度外視した過剰な設備投資によって利益率が悪化しているためと思われる。

また、規模の経済性が成立するのであれば「人件費率」と「設備費用率」(いずれも図1参照)が減少するはずだ。

まず、人件費率は15haを超えたあたりで微増する。家族経営の限界を感じて雇用労働力に頼ろうとする割には人材マネジメントがうまくいっていないということだろうか。

設備費用率も一定規模以上になると変化しない。これは期間的に幅のない稲刈りの時期だけ設備を稼働させている現場を見ると納得がいく。スケールメリットを効かせるには稲刈りの時期がずれる場所に複数の生産拠点を持つ必要が出ているのかもしれない。

これらの課題は現場での感覚と非常に一致している。(次回以降、法人、及び露地野菜・施設野菜についての分析を予定)