



農業経営の競争力強化に向けて

2008.6.26

競争力強化研究部会
(社)日本農業法人協会





1. そもそも競争力とは何か

誰のため？…自社経営<日本農業<国民

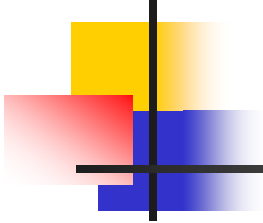
何のため？…自社経営<国内市場<国際市場



安定的に利益を出し、更に利益を増やす



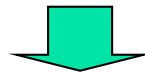
足腰の強い自社経営の確立
産業としての自立



不可欠なのは…

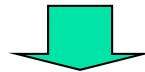
日本農業のイノベーション（革新）
その前提としての「経営者の意識改革」

しかし…



農業における競争力強化は差し迫った重要な課題。
時間的猶予は残されていない。

だから…



次の認識に基づき、具体的提案と実行を通じてビジョン達成
を推し進めることが重要。



2. イノベーションの実行が不可欠

(1) 世界に通用する農業に

グローバルな経済社会の中でどう進むべきか、国民全体の中で議論し、少なくともフランス、イギリスのレベルまで持って行く方向を打ち出し、世界に通用する農業(産業)まで持って行くための政策転換が必要。

(2) 「農家として」経営改革が必要

10年後、食を守る事の出来る人達は、現在の就農人口の35%しか居なくなる。この対処には、農家個々が、企業的経営による規模拡大、経営の効率化、生産性向上しか選択余地は残ってない。



3. 世界の中で競争力強化を考える

- ◆ 農業の改革には他産業、商業の仕組みを大胆に取り入れるべきである。日本が生き残れる道は、競争力がある製品を輸出し外から買える物を買い、物の流れ、お金の流れの良い循環環境を作っていくしか道はない。
- ◆ 農業だけは他産業とは別だとする考えもあるが、生活者から見れば理解しがたい感覚であり、世界の中で農業の競争力強化はどうすべきか、現実を直視し広い視野で原点から考える必要がある。



4. 個々の経営の競争力強化を図る

- ◆一戸の農家が一企業であり、ここで競争力強化が図れない限り、農業の再浮上はあり得ない。
- ◆競争力、利益、ゆとりが出て魅力を感じなければ、他産業より優秀な人材は農業に来ようとせず活性化はあり得ない。
- ◆経済社会も生物の世界同様、世界経済のバランスの中でしかその存在価値を維持する事は出来ない。

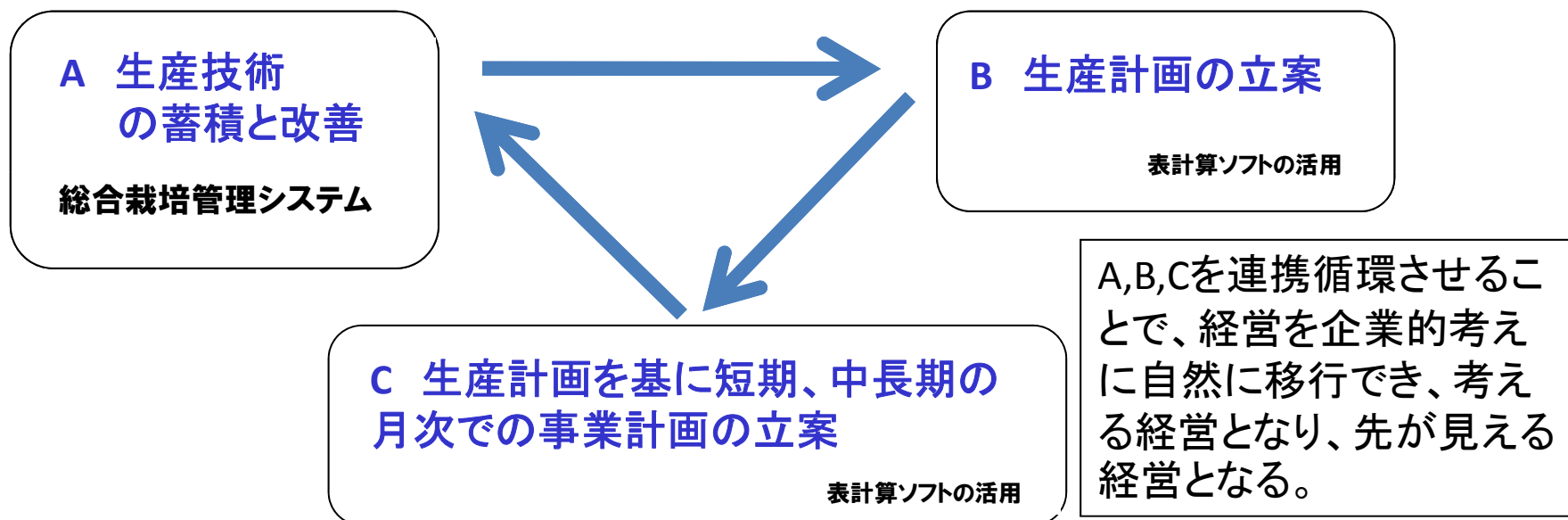


5. 農家として経営革新が必要

- ◆農家(企業)として内なる経営改新(イノベーション)なくして競争力は付かない。
- ◆農家は本来一企業だが、農業を企業として捉え積極的な活動が出来ている方は少ない。
- ◆ましてや外国の農業と対等に競争して行かざるを得ない現在、コストを意識した企業的経営に導くことが絶対的要素である。

6. 経営において3つの要素が必要

農業経営は、規模は小さく仕事は細分化されていないが、経営(企業)としての仕組みは大企業とさして変わらない。又、天候の変化という大きな別要素を抱えながら業務を通常一人の人が操らねばならない所に無理がある。したがって少なくとも以下の項目位は整理しなければ経営はうまくたち行かない。



A. 生産技術の蓄積と改善（施設園芸の場合）

◆栽培技術の蓄積、継承向上が有って初めて生産の安定と生産性向上が可能となる。

システムとしての構築が必要

今までのデータを確認しつつ
次への組み立てが可能となる

作業日誌 + 栽培管理の整理

☆病害虫対策と履歴の整理

- 薬剤名、薬剤成分データ、効能、利用ピッチの表示

☆植物状況、環境、作業データ+PF値の管理

- 月・日、その日の天候、最低最高温度、湿度、地温、PF状況

☆施肥管理

圃場ごとの土壌分析データ履歴、肥料成分データ、自動施肥設計

- 肥料成分値 対 植物の状況
- 灌水量(養分吸収)と生育コントロールによる健康状況と生産性の相関関係
- 視覚にて成分測定値を標準値に導きやすいグラフ化



B-1. 生産計画の立案

◆ 計画作りは経営の羅針盤であり、進むべき道しるべを得る事

1. シミュレーションが必要

単位面積当たりの収量、単価を変えたシミュレーションを行うことで最悪の状況と、現実何処まで行くかの可能性が見える。
又、事業計画まで進むと損益分岐点も確認できる

2. 古いデータの整理

今までのデータ、実績を紙に絵や図、数字として落とし込むことで全体が整理される

- 圃場台帳 全体計画の基となる
- 生産状況の整理



B-2. 生産計画の立案

◆ 1. シミュレーション、2. 古いデータの整理 は経営の骨格

まず実績と外部情報を基にした1. のシミュレーションを行い方向性を決定し、作付栽培計画の作成と併せて、この計画に生産数量、単価等を入れ込み、現実に即した低い数字で事業計画作成する必要がある

この計画がきちんと出来ていると、途中、数量単価等変化が有ったとしても、シミュレーションの想定内であれば何処にどんな問題があり、何処を修正していったら良いのか、的確に判断でき行き当たりばったりの不安定な経営から信頼が持てる経営に移行できる

この実行を事業計画まで持って行けるかが、経営向上の最大のポイント！

C. 事業計画の立案

◆生産計画を基にした、月次での生産計画の立案と、3～5年の中期の事業計画を同時並行して行うことが必要

●売り上げは、月々の売り上げ計画より月別に落とし込む

●経費は前年の月々支払いから拾い出し落とし込む

一ヶ月一枚の入出金シート(多桁)に記入しておくが簡便であるが整理しやすい

	1 ~ 12月	資金繰り	申告所得
売上	100	100	100
経費	60	60	60
減価償却	10		10
借入利息	5	5	5
資金	25	35	25
借入、元金返済		20	20
月次資金状況	5	15	25

事業計画は、一回目を作る時は大変ですが、それ以後はこの計画を基に作るの簡単に行うことができます



7. 産業としての農業の競争力強化を どう進めるか

- 他産業と同等の収益を得られるよう
持って行かねば農業の未来はない

8. 農業経営の競争力強化に必要な要素

