

[成果情報名]水田農業経営体の特徴と経営展開のポイント

[要約]大規模な水田農業経営体の特徴は経営多角化、コスト削減、販売対応に集約される。それぞれの経営展開のポイントは、外部ノウハウの活用、工程管理の徹底と農作業チームへの権限付与、生産管理データの蓄積と幅広い人間関係の構築となる。

[キーワード]水田農業、経営管理、

[担当]岩手県農研・企画管理部・農業経営研究室

[代表連絡先]電話 0197-68-4405

[区分]東北農業・基盤技術(経営)

[分類]研究成果情報

[背景・ねらい]

水田農業における担い手の育成とその経営発展のための支援を検討するに当たり、大規模な水田農業経営体の事例を調査し、経営の特徴とその経営展開のポイントを明らかにする。

[成果の内容・特徴]

1. 事例調査した水田農業経営体は、経営面積が 58ha から 632ha、売上額が 2,140 万円から 35,700 万円、労働力人数が 4.2 人から 51 人の 8 事例である(表 1)。その特徴は、経営多角化、コスト削減、販売対応に集約される(表 2)。経営多角化では、多品目化、転作作物等の収量向上、農作業受託の拡大等の水平的多角化と、加工・販売事業に取り組む垂直的多角化に加え、農外収入を得て売上額を高めようとしている。コスト削減では、農機具費や肥料費等の物財費の低減を図り、また省力化や作業効率向上、雇用労働力の生産性向上を図ることにより労働費を抑制している。販売対応では、商品差別化による付加価値向上、多様な顧客ニーズ対応、製造業への直接販売と製造委託や農商工等連携などによる販売チャネルの開拓を行っている。
2. 水田農業経営体の経営展開のポイントを特徴と事例経営者の聞き取りにより整理した(表 3)。農産加工品の販売事業では外部のノウハウを活用した商品開発が重要である。農機具費の低減では複数品種の作付と徹底した工程管理が、労働費の低減では労務管理として農作業チームへの責任と権限の付与が重要である。商品差別化による付加価値向上では品質保証のための圃場毎等の緻密な生産管理データの蓄積と顧客へ情報提供が、販売チャネルの開拓では農商工等連携拡大を図るための幅広い人間関係構築と情報収集が重要である。
3. 水稲主体の経営体は、販売対応に重点的に取り組み、経営面積や労働力の単位当たり売上額の増大を図っている。一方、転作主体の経営体は、経営多角化とコスト削減を重点的に取り組んでいるが、転作作物の単収や単価が低いこと等から、単位当たり売上額は水稲主体の経営体より低い傾向である(図 1)。このため、転作主体の経営体は、加工販売事業等の経営多角化やコスト削減、単収向上に加えて、商品の差別化や販売チャネルの開拓など販売対応にもより重点的に取り組むことが重要である。

[成果の活用面・留意点]

1. 普及指導員等が水田農業経営体を育成支援する際の参考となる。
2. 上記のポイントによる経営改善の結果は未検証である。

[具体的データ]

表1 調査事例の経営概況

調査事例	A経営	B法人	C法人	D法人	E法人	F法人	G法人	H法人
耕地面積①(うち借地)	80ha (78)	60ha (56)	65ha (45)	50ha (42)	57ha (53)	58ha (52)	39ha (24)	606ha (576)
農作業受託面積②	4ha	25ha	167ha	70ha	1ha	—	49ha	26ha
経営面積(①+②)	84ha	85ha	232ha	120ha	58ha	58ha	88ha	632ha
水稲作付面積③	52ha	56ha	31ha	30ha	49ha	15ha	18ha	146ha
売上額	7,395万円	8,000万円	15,000万円	8,000万円	6,000万円	2,140万円	7,000万円	35,700万円
労働力	7人	11人	17人	7人	4.2人	6人	12.5人	51人
経営面積当たり売上額	88万円	94万円	65万円	67万円	104万円	37万円	80万円	56万円
労働力1人当たり売上額	1,056万円	727万円	882万円	1,143万円	1,429万円	357万円	560万円	700万円
水稲作付割合③/①	65%	93%	48%	60%	87%	26%	46%	24%

注1) 事例経営体の代表者からの聞き取り調査(2010年10月から2011年3月)を基にまとめたものである。

2) A経営、B法人及びC法人は県外の水田農業経営体である。

3) 売上額には、農産物販売収入、農作業受託収入、多角化部門の事業収入すべてを含む。ただし、制度交付金等は含まれない。

表2 水田農業経営体の特徴の整理表

経営の特徴	実施項目	具体的内容	水田農業経営体								
			A	B	C	D	E	F	G	H	
経営多角化	多品目化(4)	園芸作物等導入(4)	ソバ、ハトムギ、ハレインヨ、キャベツ、白ネギ、ナ株、肥育牛	○	○	○	○	○	○	○	○
	転作作物等の収量向上(4)	輪作体系の導入(4)	5年7作、小麦→大豆→水稲(ハトムギ)	○	○	○	○	○	○	○	○
	排水対策(3)	大豆浅耕小畦立播種、サブ(フラ)ソイソ	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	農作業受託の拡大(2)	独自の料金設定(2)	資材費込み、乾燥調整作業の面積当たり料金	○	☆						
垂直的	加工事業(1)	農産加工(1)	大豆のみそ加工								☆
	販売事業(6)	農産加工品の販売(2)	小麦・米粉・大豆の加工販売					☆			
		個人消費者への直接販売(4)	宅配・直売所、通販・インターネット	☆		○	○	○	○	○	○
		米の仕入販売(2)	農産物検査資格			☆	○				
コスト削減	農業以外の多角化(4)	農業以外の作業請負による雇用労働力の有効利用(4)	土木作業、除雪作業、林道間伐作業、大豆種子選別作業	○	○	○	○	○	○	○	○
	物財費の低減(6)	農機具費(6)	中古機械の積極的利用、リースの活用、機械の共同利用、機械稼働率の向上	○	○	○	☆	○	○	○	○
		農機具費(修繕費)(3)	自社による機械整備					○	○	○	○
		肥料費等(3)	資材調整・調達の外部的	☆	○	○					
販売対応	労働費の低減(8)	革新技術導入による省力化と作期拡大(5)	水稲乾田・湛水直播、水稲超疎播種、小麦立毛間播種、小麦・大豆不耕起播種	○	○	○	○	☆	☆		
		作業効率の向上(4)	高能率機械の導入、圃場の畦畔取り(合筆)	○	☆		○	○	○		
		雇用労働力の生産性向上(8)	マニュアル作成(1)	栽培管理マニュアル							○
			人材育成(4)	動機付けによる人材育成、技能者の有効活用	○	○	○	○	○	○	☆
販売対応	商品差別化による付加価値向上(8)	栽培方式(8)	有機栽培、特別栽培、減農薬・減化学肥料、有機質肥料、循環型(堆肥)	○	○	○	○	○	○	○	○
		品質保証(2)	第三者認証、生産履歴の開示					☆	☆		
		宣伝・PR(2)	プライベートブランド					☆	☆		
		商品アイテムの確保(5)	小ロット多品種対応(米作付4品種以上)	☆	☆	○	○	○	○		
販売対応	多様な顧客ニーズ対応(5)	主食用以外の用途(5)	加工用(もち)、醸造用(酒)、米粉用、飼料用米・WCS	○	○	○	○	○	○	○	○
		取引方法(6)	対象を絞った直接販売、播種前契約	○	○	○	○	☆	○	○	○
		販売チャネルの開拓(8)	JA系・全業連系、集荷業者・米穀卸売業者、業務用需要者、生協・百貨店等の小売業者、レストラン・ホテル・旅館	○	○	○	○	○	○	○	○
		農工商等連携(4)	製造業への直接販売と製造委託(4)	ハン製造・製めん・製粉業者、製菓メーカー、酒造メーカー					○	○	○
		生産者等連携(1)	生産者・加工業者等と出荷連携							☆	

注1) 事例経営体の代表者からの聞き取り調査を基に特徴と実施項目を整理し、具体的内容と事例経営体の対応表である。そのうち☆は、事例経営体の経営展開に重要と思われる特徴的な取り組みである。

2) 経営の特徴と実施項目の()内数値は、該当事例数である。

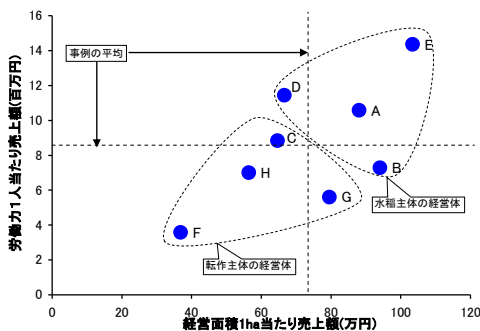


図1 単位当たり売上額の比較

注1) 水稲主体の経営体は水稲作付割合が50%以上、転作主体の経営体は水稲作付割合が50%未満とした。

2) 経営体毎の経営多角化とコスト削減の具体的取組数合計と販売対応の取組数の平均と比較しその組合せで区分すると、A・D・Eは販売対応の取組み重点型、C・F・Hは経営多角化・コスト削減の取組み重点型となる。

(岩手県農業研究センター 及川浩一)

[その他]

研究課題名：先進的経営体のビジネスモデルと経営管理方策の解明

予算区分：県単

研究期間：2009～2011年度

研究担当者：及川浩一