

18年度優良農家事例集

資金名	営農類型	調査対象者	ページ
スーパーL資金	稲作	広島県A氏	2
スーパーL資金	酪農	静岡県B氏	6
スーパーL資金	酪農	山梨県C氏	10
スーパーL資金	肉用牛肥育	千葉県D氏	14
農業近代化資金	露地野菜	埼玉県E氏	18
農業近代化資金	茶	三重県F氏	22
農業近代化資金	施設花き	福岡県G氏	26

稲作（広島県 A 氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月31日）

農地取得、借地により33haに経営規模を拡大し、籾摺り乾燥等の作業受託、施設野菜の導入により、年間を通じた労働力の配分と収入の安定を図り、所得目標を達成しつつある。

他業種の経験から経営感覚を身につけており、経営に必要な情報・ノウハウへの関心が高い。

利子助成対象の主な投資内容

11年：農林公庫資金1640万円を借入し、農地を取得

15年：農業近代化資金1300万円を借入し、コンバイン、倉庫を増設

16年：農林公庫資金735万円を借入し、籾殻貯蔵施設を新設

投資のねらいと達成状況

農地取得、受託作業の増加に対応した大型機械等の導入で、経営規模の拡大、効率的な経営を確立

籾摺り乾燥の作業時にでる籾殻・排塵が周囲に飛び、クレームを受けていたが、籾殻貯蔵施設を設置後、苦情がなくなる。

利子助成に対する意見：生産に使うものであるので、国の農業を守る視点から必要。

経営目標の達成状況

1. サラリーマン並みの労働時間（250日）で1000万円の所得を上げることが目標であったが、現在は長男と2人のため2000万円の所得をあげることが目標となった。収入面ではほぼ達成しつつある。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	3,888万円	2,845万円	1,044万円
17年度	4,896万円	2,964万円	1,931万円
伸び率	25.9%	4.2%	85.0%

2. 今後は、稲作の技術・作業面の改善、規模拡大、低コスト化を図りつつ、施設野菜の導入等多角化に取り組み、米価が下がる中、労働時間の短縮による生産性の向上、年間通じた所得の確保により長期的な経営の安定が目標。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 57 年、左官業経営に加えて農業を始め、受託にも着手

平成 7 年、農業に専念

平成 9 年、作業受託を本格的に始める。借入地の耕作条件が悪く農業近代化資金等で
土地改良を実施

平成 11 年、公庫資金で農地 1.6 h a 取得し、自作地が 3 h a に拡大。

平成 14 年、長男就農

平成 15 年、農業近代化資金 1 3 0 0 万円を借入し、コンバイン、倉庫を増設

平成 16 年、公庫資金 7 3 5 万円で籾柄貯蔵施設を新設

平成 18 年 3 月、家族経営協定を結ぶ

2. 経営状況（17年度）

経営規模

経営面積 : 3 3 h a (所有地 3 h a 、借入 3 0 h a)

部分委託 : 田植 2.5 h a , 刈取 7 h a , 乾燥貯蔵 4300 袋 (26 h a 相当)

農業労働力

家族 : 2 人 (5 0 0 人日) (臨時 1 人 5 9 日)

臨時雇用 9 8 人日 (広島菜の植付で、現在は機械化で対応)

3. 経営上の問題と対応

中山間地域の条件改善

中山間地帯のため後継者のいない農家が多く、利用権設定が高いが、農地が整備されておらず (40 a ~ 0.8 a) 経営している農地は 460 枚になるので、機械作業が大変。借入地も整備せざるを得ない状況にある。

耕作条件の悪い中山間が条件の良い平地と同じ助成条件では困る。

経営情報の入手

業務が多方面にわたるため、技術、経理、流通、管理等全般にわたる情報・支援活動を期待している。

農業新聞で必要な情報は入手しているが、特に、長男が新たに手がけている野菜作
についての関心が高く、農協、友人、普及所等多方面から情報等を入手している。

4 . 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

左官業経営時代に資金回収、使用人への給与に苦労したことから、堅実性が身についた。収入を確実に入手しながら新しい分野に着手、確実になれば本格的に導入という手順を繰り返してきたとのこと。

事業拡大が優先と見られがちだが、石橋を渡る慎重さが信条である。

このようなこともあって、野心・高い目標、対応・先取り力はないとしたが、夢・希望、予測力、情報収集力、挑戦力、企業家精神、計数感覚、効率・合理思考等は持つと自己診断している。

調査者のコメント

企業家精神が旺盛で、左官業経営で培ったノウハウを農業経営に生かす。

経営上の数値は諳んじているなど計数感覚が優れ、経営に必要な情報・ノウハウへの関心の高さ、堅実性と実行力の両面を持っていると思われた。

補足調査票（A氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

酪農（静岡県 B 氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月18日）

戦後入植した先代から酪農一筋、100頭経営を目標に規模拡大を図ってきた。
現在、経産牛130頭で家族経営の適正規模を達成し、乳価の低迷に対応した低コスト経営を実践。

高い技術力を生かし、コスト意識が強く、合理的な経営に優れている。

利子助成対象の主な投資内容

12年：農林公庫資金3000万円を借入し、作業効率的な畜舎を増設

16年：農林公庫資金1200万円を借入し、農地取得

投資のねらいと達成状況

経営の安定を図るため100頭経営を目標に作業効率的な畜舎を導入、達成する。

夏季に霧がでるため飼料作物ができず、購入飼料が経費の60%を占めるため、経営の安定には自家飼料の確保が課題であった。このため、農地を取得し、自家飼料の確保を図った。

利子助成に対する意見：乳価が下がる中、金利低下は経営費削減に必要。

経営目標と達成状況

1. 経営の安定を図るため、平成12年に立てた100頭経営を目標に実行してきた。

フリーストール、パーラーがあれば120頭が家族経営の適正規模と考えているが、現在経産牛130頭で達成できた。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	8,433万円	7,402万円	1,030万円
17年度	11,742万円	9,464万円	2,278万円
伸び率	39.2%	27.9%	121.1%

2. 今後も経費の削減が課題であり、作業効率化と経営規模拡大の両立が目標。

家族経営で可能な経営規模拡大とそのために必要な技術向上、農作業の改善、経営合理化による低コスト化とに取り組む。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 21 年、先代が入植。

昭和 29 年、集約酪農地域の指定を受け、昭和 30 年から酪農を導入

昭和 48 年、就農（経営規模：草地 3.5 ヘクタール、乳牛 7, 8 頭）

平成元年、農地拡大し、40 頭

平成 12 年、経営を安定させるため 100 頭経営を目標とし、農林公庫資金 3000

万円で、畜舎を増改築、パーラー、スタンションの新設

平成 16 年、農林公庫資金で 1.2 ヘクタールの自給飼料用の草地取得。

平成 15 年から 17 年にかけて牛を導入、規模拡大。

2. 経営状況（17 年度）

経営規模

飼養頭数 : 成牛 150 頭（経産牛 130 頭）

経営面積 : 農地 9.7 ha（所有 6.2 ha、借入 3.5 ha）

農業労働力

家族 : 3 人（1020 人日）

常雇 : 1 人 臨時 : ヘルパー（30 人日）

3. 経営上の問題と対応

需要拡大が必要

11 月から 3 月の不需要期は生産調整せざるを得ない。お茶のような需要拡大のための契機、対策が必要。

経営情報の入手

経営面は県の普及所と相談するが、普及所まで 40 分もかかる。

農業新聞、雑誌から必要な情報は入手できるが、新技術の紹介、補助事業の紹介・斡旋を期待している。

4. 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

牛乳検定組合の組合長を務め、牛作りの技術が高いとの評判を得ている。高い技術力を生かし、最適労働、最適規模を追及してきた。

高い目標を持ち、情報収集力、対応・先取り力に加え、計数感覚があると自己診断

している。精神面よりは比較的客観的な能力を持つとしている。

調査者のコメント

牛が好きでないと酪農はできないといった言葉が印象的であった。

自分の能力で情報収集力、対応・先取り力、計数感覚を上げたのは、酪農技術に自信を持ち、大切にしている経営方針の表れと思える。

市の担当職員が畜舎に入ろうともせず、農業に関心を持たない者が多くなってきたことを懸念していた。

補足調査票（B氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

酪農（山梨県 C 氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月19日）

先代が入植した開拓地で、数頭規模からスタートし130頭まで規模を拡大。
長期的な資金計画に基づき、計画的な投資と返済を実践し、開拓地に後継者の残れる経営基盤を構築。
長期のわたる計画性と着実な運営に優れている。

利子助成対象の主な投資内容

- 10年：農林公庫資金1億円を借入し、牛舎、搾乳舎を増設
- 17年：農林公庫資金3000万円を借入し、堆肥発酵施設を新設

投資のねらいと達成状況

100頭経営を目標としたが、現在経産牛130頭を達成し、経営の安定を確保する。
公害防止施設として堆肥発酵施設を設置、糞尿処理の効率化・合理化を達成する。
利子助成に対する意見：設備投資が大きく、長期にわたるため、返済に金利低下が不可欠。

経営目標の達成状況

- 規模拡大には借金が伴うので、平成10年の資金計画に基づき返済している。
乳価が計画時の想定ほど下がらず、子牛の価格も当時は安かったため、計画通りに進んだ。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	12,335万円	10,205万円	2,130万円
17年度	12,726万円	9,717万円	3,009万円
伸び率	3.2%	4.8%	41.2%

- 今後も必要な設備は多いが、資金の返済を伴うので計画的に行うこととしている。
後継者の生活基盤の確保とそのために必要な開拓地の地域発展が目標。
後継者が酪農を続けられるようサラリーマンと同じ労働時間と収入を確保するために必要な技術向上、農作業の改善、経営合理化による低コスト化と経営規模拡大に取り組む。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 21 年、先代が入植、火山灰土壌で何もできず出稼ぎで生活。

昭和 28 年、酪農は牛 1 頭から始めたが、最初は肉用にしかならず、失敗。

昭和 36 年、大根の産地として確立したため、借地含めて 6 町歩で 3 人雇用し、農業で生活できるようになったが、酪農に主力をおくことを考えていた。

昭和 40 年、就農（経営規模：5，6 頭）

昭和 45 年、機械化を目標に 30 頭牛舎を増設、昭和 55 年に 30 頭を達成。

昭和 60 年、36 頭牛舎を増設、63 年に 36 頭を達成。

平成 10 年、農林公庫資金 1 億円で牛舎、搾乳舎を新設、平成 11 年に 100 頭を達成。

平成 17 年、農林公庫資金 3 千万円で堆肥発酵施設を設置、糞尿の処理がしやすくなる。品質も良くなり、販売し安くなった。

2. 経営状況（17 年度）

経営規模

飼養頭数：成牛 130 頭、育成子牛 70 頭

経営面積：農地 6 ha（所有 6 ha、借入 1 ha）

農業労働力

家族：3 人（900 人日）

雇用：研修生 1 人

3. 経営上の問題と対応

法人化も検討

減価償却費以上の返済金には税金がかかるため、収益を上げて手元に残らない。普及員に法人化するよう進められており、法人化のメリット、ノウハウ書が必要。この他、技術診断、財務管理、経営診断等指導面と補助事業等情報の紹介を期待している。

地域全体の農業発展の必要性

相談先は県の普及所としながらも、農業経営には地域全体の発展が必要であるから、農協が大切と考えており、販売、飼料の購入は農協を利用している。

4 . 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

開拓地に生まれ、先代の苦勞を見、地域の発展とともに生活してきた。

3代にわたり、開拓地に生活基盤を構築。そのための条件である地域酪農の振興を熟慮している。

どちらかといえば、精神面に関係する夢・希望、高い目標、好奇心、挑戦力、企業家精神を持つと自己診断している。

調査者のコメント

長期的な資金計画に基づき、計画的な返済と投資による着実な経営を実践している。

旧畜舎（現在は倉庫等で使用）を見ていると酪農技術と経営の発展経緯がわかりやすい。

開拓者の精神と生活を髣髴（ほうふつ）させる。

補足調査票（C氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

肉用牛肥育（千葉県 D 氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月4日）

昭和56年から肉用牛肥育に取り組み、飼養頭数1250頭まで規模を拡大しつつ、規模のメリットを最大限活かした工夫で経費を削減し収益力を向上させている。

牛舎ごとに各メーカーの飼料を給餌し、その結果を比較検討するなどコスト意識が高く、経費の節減を図るための工夫に優れている。

利子助成対象の主な投資内容

14年：農林公庫資金4370万円を借入し、畜舎を増設

17年：農林公庫資金1億円を借入し、畜舎、堆肥舎、発酵処理施設を増設

投資のねらいと達成状況

畜舎を増設し、経営規模の拡大による生産量の増加、経費の節減という目的を達成し、所得の増加につなげている。17年の投資で更に500頭を増やすこととしている。発酵処理施設等の設置により、敷料のおがくずを3回リサイクルできるようになり衛生的かつ効率的になった（周囲の農家が高価な堆肥を使わなくなっている）。

利子助成に対する意見：借入金が多額なため、経営費の削減に役立つ

経営目標の達成状況

1. 牛肉の価格は市場で決まるため、自分でできる経費は自己管理し、最も安価にし、経営費を押さえるのが基本。規模が大きいと1頭1万円の削減でも1000万円になる。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	29,168万円	19,332万円	9,836万円
17年度	33,737万円	22,001万円	11,736万円
伸び率	15.7%	13.8%	19.3%

2. 今後も、経営規模、販売活動の強化拡大路線を基調に、生産から流通にいたるまで効率化、低コスト化を追求するなど広範にわたり経営改善に取り組む。

特に、新規事業として直営のレストランを計画。生産から消費まで一貫させ、地域の人々に良いものを安く提供することが目標。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 48 年、就農。露地野菜農家を引き継いだ。小作であったため、昭和 56 年、結婚を機に、競りで牛 10 頭を購入。経験、知識がなかったため全滅したが、継続し経験を積む。

昭和 63 年、現在地で本格的に肥育農家として規模を拡大。

現在の経営規模 5 ヘクタールは信金等の融資により購入（自己資金は 3 分の 1）建物、子牛の購入には近代化資金、銀行融資を利用。

平成 14 年、農林公庫資金 4 3 7 0 万円で畜舎増設。

平成 17 年、農林公庫資金 1 億円で、畜舎、堆肥舎、発行処理施設を増設。

畜舎は 18 年 11 月完成し、500 頭増頭予定。

平成 18 年、有限会社に移行

2. 経営状況（17 年度）

経営規模

飼養頭数 : 1 2 5 0 頭（肉用牛 F 1 雌）

（注）18 年 12 月現在 F 1 雌 1 5 5 0 頭、ホルス（去勢）1 0 0 頭

経営面積 : 5 ha うち畜産用地 3 ha

農業労働力

家族 : 4 人（1 3 0 0 人日）（18 年は 3 人）

雇用 : 常雇 3 人（9 0 0 人日）

3. 経営上の問題と対応

経営コストの削減

大規模化もコスト削減の手段であり、コスト削減のための努力を惜しまない。

例えば、当初から子牛は全て家畜市場から競りで購入。

飼料は 3 社から購入。給餌は牛舎ごとに各メーカーのマニュアルどおりにし、それぞれの結果をメーカーに示す。大量に購入するため、一番安いところに他社も合わせるといった規模のメリットを働かすことができる。

出荷は、自家用の 10 トントラックで屠畜場まで運び、芝浦市場に出荷。

労働力の低減を図るため、子牛用の自動授乳期を導入、コンピューター管理で給餌。

レストラン等事業への融資拡大

生産した牛肉を地域の人々に安価に提供するレストランを計画しており、新規事業への融資を望む。

4. 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

多くの失敗、自分の経験を糧に、工夫を凝らし大規模経営を目指すのが、コスト意識が高く、経費の節減を図るための工夫と対策を合理的に判断してきた。

市場価格等予測できないことがあるとしたが、夢、目標から企業家精神、効率・合理的思考までほとんどを持つと自己診断した。

調査者のコメント

融資を活用し規模を拡大、規模のメリットを最大限活かした経営費削減で収益力を向上させている。大きなところで努力しているといった印象が強い。

コスト意識が高く、経費の節減を図るための工夫と対策を合理的に判断するところが優れている。

補足調査票（D氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 期待する支援活動（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

露地野菜（埼玉県 E 氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月31日）

小松菜、ネギが中心の露地栽培であるが、水菜等ハウス栽培を導入しつつ、産地銘柄を生かし、借地による規模拡大と年間通じた価格と生産の安定を模索。大型保冷室の設置により品質の確保と省力化を実現、自家ハウスによる経営安定を達成。農業生産に最高の環境を生かす、アイデアと能力に優れている。

利子助成対象の主な投資内容

16年：農業近代化資金860万円を借入し、大型保冷室、ビニールハウスを建設

投資のねらいと達成状況

大型保冷室を設置し、夏季の荷痛みがなくなり品質が向上、また搬送機で出し入れが可能となり、出荷作業が簡素化された。

これまでハウスは賃貸のみであったが、返せといわれれば経営変更を余儀なくされるため、初めて自己所有となるビニ - ハウス 14a を建設し、経営の安定化を図る。

利子助成に対する意見：経営拡大のための資金借り入れに対する意欲を起こさせる。

経営目標の達成状況

1. 最終包装での生協等への契約出荷が大半であるため、梱包等出荷作業時の雇用を確保することが必要であるため、年間通じた生産と価格の安定が目標であった。大型保冷室の設置で夏季の品質を確保し、自家ハウスによる栽培で経営の安定を達成する。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	4,184万円	2,975万円	1,209万円
17年度	5,428万円	4,112万円	1,315万円
伸び率	29.7%	38.2%	8.8%

（注）17年度は、会計期間が変更されたため推計

2. 今後は、経営規模、販売先の多様化等拡大路線を基調に、生産から流通にいたるまで効率化、低コスト化を追求するなど広範にわたり経営改善に取り組む。60歳（現在47歳）までは借地による規模拡大と高冷地での栽培を拡大し、年間通じた価格の安定、周年栽培・出荷体制を構築することが目標。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 53 年、就農（経営規模：1.2ha、ネギとハウレンソウを生産）

平成元年、借地による規模拡大を始める。

野菜の主産地であるため土地の競合が激しく、目標とした半分程度しか借入れて
きなかったが、18年には10haまで拡大。

平成 15 年、農業近代化資金でネギの根葉切り皮剥き機を導入、

平成 16 年、近代化資金 860 万円で最初の所有となるビニールハウス 14a の建設
と大型の保冷庫を設置。夏季の荷痛みがなくなり品質が向上し、搬送機で
出し入れが可能となり、出荷作業が簡素化された。

平成 18 年、夏季生産用に高冷地である赤城山で借地し、周年生産体制を確立。

平成 18 年、有限会社に移行

2. 経営状況（17年度）

経営規模

経営面積：8.3ha（所有地1ha、借入7.3ha）うちハウス45a
（18年には借入を増加させ、10ha、ハウス85a）

農業労働力

家族：4人（1100人日）

常雇パート15人（4000人日）

3. 経営上の問題と対応

経営情報の入手

規模拡大に伴う販売先の多角化、安定化を求めていることから販売・マーケティング
情報をはじめ、技術診断、新技術や融資の紹介等を期待している。

栽培に関する技術は自ら研究し、会計は奥さんがパソコンで管理している。

4. 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

野菜生産には最条件のところ、これを生かしながら経営を拡大発展させる方向が
明確である。首都圏に近く、自然条件を最大に活かし、周年出荷体制を目標にして
いる。また、最終商品の荷姿で出荷するために常時20人の梱包用のパートを採用
しているため、経営者としての能力の必要としている。

このようなこともあり、高い目標を達成する対応・先取り力、企業家精神、効率・合理的思考を持つと自己診断した。

調査者のコメント

環境を活かした対応・先取り力は優れており、会計・雇用面は奥さんの努力があり、生産出荷に全力を投入できる環境にあると思えた。

情報収集力、計数感覚がないと自己診断しているが、本人の話ではこれまで契約出荷が多く、流通情報がそれほど必要なかったとしているが、今後周年出荷体制、出荷先の多角化を考えていることから情報の重要が増すと思われる。

補足調査票（E氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

茶（三重県 F 氏の調査結果）

（調査日：平成18年11月15日）

茶の大規模経営を目指し、2haから9haへの茶園の拡大と製茶機械に投資。
大型投資に対応した企業的な経営で目標に近づきつつある。
高い技術を有するとともに、販売面での感度が高く、また、消費者や環境にも配慮。

利子助成対象の投資内容

- 13年：農業近代化資金を借入し、倉庫を増設
- 16年：農業近代化資金等4360万円を借入し、製茶機械を更新

投資のねらいと達成状況

衛生面の管理を強化するため、生茶の搬送設備、金属等の除去等のため機械設備の更新をした。これにより、製茶生産性が1.3倍向上するとともに品質も向上した。
利子助成に対する意見：製茶機械設備は高額で投資額が大きいので、低金利が不可欠。

経営目標の達成状況

- 1.10ヘクタール規模を目標にしてきたが、土地の資産価値が高いため購入できず、借入も含め9ヘクタールまで達成できた。植栽してから、収穫まで5年かかるため、整備された茶園が借りられれば規模拡大も容易だが、リタイアする者が出ないと難しい。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	4,719万円	3,910万円	809万円
17年度	6,239万円	4,287万円	1,952万円
伸び率	32.2%	9.6%	141.3%

2. これからも、当初に立てた経営面積10ヘクタールを達成することが目標。
大規模製茶機械を更新したことから、今後は、経営規模、販売活動の強化等拡大路線を基調に、効率化・低コスト化等経営面の合理化と商品開発・差別化に取り組む。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 52 年、派米研修生としてカリフォルニアの知野農場で研修後、就農（経営規模：
2ヘクタール）

中野山土地改良区で茶園 3ヘクタール取得拡大した後、賃貸で規模拡大
平成 13 年、農業近代化資金で倉庫を建設

平成 16 年、農業近代化資金等 5 0 0 0 万円で製茶機械を更新。

平成 17 年、7 0 a 購入し、経営規模 9 h a となる。規模拡大には農協融資を利用

2. 経営状況（17年度）

経営規模

経営面積：9 h a（所有地 6 h a、借入 3 h a）

農業労働力

家族：3 人（5 0 0 人日）

臨時雇用：1 5 人（2 6 0 人日）

3. 経営上の問題と対応

販路の拡大のための対策

安価な中国茶との競合が激しくなりつつあり、生産のみならず、大型投資に見合った販路の確保が課題である。茶組合が地域に 3 農協があり、販路先の一本化と販路先の強化を望む。

産地表示制度が導入され、静岡茶等有名ブランド地区は価格が上がり、その他の地区は価格が低下した。特に 18 年は飲料の原材料がだぶつき、2 番茶の生産を抑制するなど、出荷額が 3 割程度減少した。

減肥栽培への取組み

消費者が嗜好する良味に必要な多肥栽培と相反する環境に配慮した減肥栽培の両立が課題である。

経営情報の入手

県指導農業士であり技術上の問題はないとしているが、農薬面での情報収集は普及センター、資金面は農協に相談している。

しかし、生産、加工等業務が多方面にわたり、投資額が多額なため、技術、経理、流通、管理等全般にわたる情報・支援活動を期待している。

4 . 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

茶栽培は農業所得を確保できる有力な経営形態ではあるが、大型投資を必要とするので企業的経営にならざるを得ないと考えてきた。

予測力、効率・合理思考はないとしたが、そのほかの夢、高い目標、情報収集力、対応・先取り力、挑戦力、企業家精神、計数感覚等全般的には持つと自己診断している。

調査者のコメント

企業的経営の能力と実績が大型機械、農地の取得等多額の投資を可能にし、経営を発展させてきたと思われる。

減肥栽培については、環境を考慮した生産に対する消費者の評価が高まることが期待される。

補足調査票（F氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考

施設花き（福岡県 G氏の調査結果）

（調査日：平成18年10月12日）

キク専業農家。自動化したガラス温室の設置で3作化、適期の作業が可能となり、作業体制の安定とともに省力化により生活に余裕ができる。

キク栽培においても海外の情報収集が重要になってきているが、情報収集力、対応・先取り力に優れている。

利子助成対象の主な投資内容

16年：農業近代化資金1100万円を借入し、ガラス温室を増設

投資のねらいと達成状況

販売量を増加するためガラス温室を増設した。中国からの輸入増で単価が下がったため、粗収入に十分には反映していないが、防虫、給水、温度調節を自動化し、適期の作業が短時間でできるため、生活に余裕ができた。また、換気が良くなり、病気が少なくなった。

利子助成に対する意見：デフレ価格の中、金利低下は経営上不可欠。

経営目標の達成状況

1. ヨーロッパ視察した際に、自動化された温室を見て、これを目標にしてきた。

ガラス温室に変え、防虫、給水、温度調整も自動化し、作業も適期に短時間で済むため、外出も自由にできるようになり、生活に余裕ができた。

	農業粗収益	農業支出	農業所得
15年度	3,622万円	2,390万円	1,232万円
17年度	4,622万円	2,986万円	1,636万円
伸び率	27.6%	24.9%	32.8%

2. 今後は技術面、農作業の改善を始め、流通・販売面の強化を図ることとしている。

2年前に就農した長男に経営を譲渡する予定だが、これからの若い人は遊ぶ時間も必要なので機械化を進め、休日を確保することが目標。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

昭和 50 年、就農（米、茶、年末だけのキク栽培農家）

平成 5 年、県単事業でガラス温室を導入し、キクの 3 作に切り替え、キク専業となる。

3 作にし、1 年通じて雇用することができ、作業体制が安定化した。

平成 16 年、経営規模の拡大による生産増加を図るため、近代化資金 1 1 0 0 万円で
1 7 0 0 m²のガラス温室を増設。

平成 18 年、有限会社に移行

2. 経営状況（17年度）

経営規模

施設面積 : 8 2 5 0 平米、うちガラス温室 5 6 0 0 平米

農業労働力

家族 : 3 人（8 1 0 人日）

常雇パート : 4 人

3. 経営上の問題と対応

輸入品に対抗した国内産地間の連携が重要

中国からの輸入が急増しており、産地間競争ではなく、国内生産地間で情報を密にし、産地間連携で国内市場を確保することが必要。商社に今年の出来具合を話すと、すぐに中国に作らせるので情報管理が重要になってきた。

担い手としての適切な人材の育成

認定者会議の委員をしていたが、認定農業者には将来を考えてどうかと思う人が含まれているのが実態。適切な人材を育てるような政策、支援が必要。

4. 自己診断：経営者能力（自己の相対的評価）

人の話が大切で、自分の経営に役立つことは導入する。先進地である渥美半島との交流がある。パソコンによる会計管理が課題である。

経営拡大に成功した農家に共通する夢や高い目標を持つことに加え、情報収集力、対応・先取り力や効率・合理的思考を持つと自己診断した。

調査者のコメント

花き栽培には国内外の情報収集が重要になってきているが、情報の大切さを十分意識し、活用することで経営を拡大してきたと思われる。

補足調査票（G氏）

1. 今後の経営方針（該当するところは ）

- 技術向上・効率化、農作業改善
- 経営規模拡大
- 販売活動の強化拡大
- 財務管理、経営合理化、低コスト
- 商品開発・差別化、ブランド化
- 新作物、新生産部門の導入
- 雇用拡大・増員
- 加工部門の導入、拡大
- ハウス化、施設化
- 観光事業、民宿、飲食店

2. 支援活動に対する期待（該当するところは ）

- 技術診断、技術指導
- 新技術の紹介
- 補助事業の紹介・斡旋
- 融資の相談斡旋
- 財務管理、経営診断
- 社会情勢変化、地域情報
- 販売、マーケティング情報
- 雇用者研修、労務管理
- その他

3. 自己診断：経営者能力（本人があると思われた能力）

- 夢・希望、哲学
- 野心、高い目標
- 予測力
- 情報収集力
- 好奇心
- 対応・先取り力
- 挑戦力
- 企業家精神
- 計数感覚
- 効率・合理思考
