

| 資金名 | 営農類型 | 個人経営調査対象者 | ページ |
|-----------|---------|-----------|-----|
| 農業近代化資金 | 露地・施設野菜 | 千葉県 A 氏 | 1 |
| スーパー L 資金 | 露地・施設野菜 | 長野県 B 氏 | 5 |
| 農業近代化資金 | 稲作 | 三重県 C 氏 | 9 |

露地・施設野菜（千葉県 A 氏の調査結果）

（調査日：平成 19 年 10 月 11 日）

千葉県は首都圏で最も利便な生鮮食料品の供給基地である。これを活かすことが農業経営のねらいの 1 つである。

千葉県は昔、女性が荷を担ぎ東京都内で行商することが盛んな土地柄であったが、父親は長年トラックで引き売りするなど都市近郊である立地条件を生かした個人販売に力を入れ、野菜の周年生産・販売の充実と年間を通じた労働力の配分により経営の安定を図ってきた。

A 氏は、千葉県県北の比較的恵まれた農業環境下で、更なる所得拡大を図るため、需要の高い施設イチゴを導入するなど、より良いもの、高品質なものの生産と販路の安定化に努力している。これまでは自前の直売所で販売してきたが、近隣にできた道の駅でも販売し、販路の選択も課題となってきた。

利子助成対象の投資のねらいと達成状況

平成 17 年、規模拡大を図るため、農業近代化資金でイチゴ生産用の小型のパイプハウスとそこで稼働できる小型トラクターを購入。

パイプハウスを小型にしたことで暖房効率が良く、燃料高騰に対応した経費削減に役立っている。

経営目標の達成状況

1. 長年、個人販売に力を入れてきたため、多種類の野菜の生産と施設いちごの導入による多角化に取り組み、現在の労働力では十分すぎる規模と販売額を実現し、収入面でもほぼ達成しつつある。

| | 農業粗収益 | 農業支出 | 農業所得 |
|-------|----------|----------|----------|
| 16 年度 | 2,138 万円 | 1,053 万円 | 1,085 万円 |
| 18 年度 | 3,538 万円 | 2,387 万円 | 1,151 万円 |
| 伸び率 | 65.6% | 126.8% | 6.1% |

2. しかし、燃料高騰に対応した経費の削減が火急の課題となっており、経費の見直し、作業面の改善等低コスト化を図りつつ、年間通じた所得の確保を図るため販路の確保と労働力の効率化が課題となった。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

平成3年、就農(20歳)

就農当時は露地野菜(トマト、きゅうり)中心で、施設は2棟(トマト栽培)。

父親は、東京で野菜をトラックで引き売りするなど立地条件を生かした経営を展開していた。

平成12年、農業改良資金410万円で大型パイプハウスを増築

イチゴ栽培を本格的に始める。

平成17年、農業近代化資金1700万円でパイプハウスの増設、トラクター更新

平成19年、経営移譲

2. 経営状況(18年度)

経営規模

経営面積 : 2.66ha(所有地2.06ha、借入0.6ha)

うち露地野菜 1.9ha(トマト、きゅうり)

施設野菜 36a(イチゴ)

農業労働力

家族 : 4人(1200人日)

常時雇用(研修生) : 4人(800人日)

3. 経営上の問題と対応

技術面での向上

経営の柱としたい、いちごは品質が価格に反映されることや、平成18年に炭素病で苗木2万本を全滅させ、イチゴ生産組合の仲間に苗木を分けてもらい、急場をしのいだ経験から、いちごの栽培技術の向上、天候面での対応が課題

好条件を生かした販路の安定

販路の安定と収益率の向上を図るための父親のノウハウという無形の財産はあるものの、近隣に開設した道の駅での販売、一方では自家販売所での販売の低下など環境が激変している。

労働力の確保

イチゴ栽培の拡大に伴い、4年前から研修生を3人受け入れており、当面は労務

管理が課題。長期的には労働力が縮小した場合も想定した経営のあり方が最重要課題。

このため、支援活動として、技術面の指導、販売・マーケティング情報、雇用者・労務をあげており、管理委譲したばかりであるが経営上の問題点は把握している。

4. 自己の経営者診断とコメント（本人による評価）

平成19年に経営移譲したが、15年間、父親とともに農業を取り組んできたことから生産面での経験は豊富である。

家族経営としての事業拡大は十分とし、販売ルート、品質の向上、経費の点検の必要性を考え始めた。

豊富な経験はあるが、経営者1年目として現状を改善する方向を模索し始めた段階と見受けられた。このようなこともあって、希望、野心・高い目標、好奇心、挑戦力ともに、効率・合理思考は持つと自己診断しているが、問題点の探求と解決への積極性を持っている。

調査者の感想

父親の特に販売面でのノウハウを尊敬しているところが伺え、父親に長く働いて欲しいとの希望を持っており、家族経営で規模拡大しているところは共通の傾向が見られる。

しかし、長期的には父親の引退を含めた労働力、多角化した販路の維持問題等経営を取り巻く環境変化に対応しようとする意欲とそのために必要な情報・ノウハウへの関心が高い。

また、本人が自覚している棚卸残が多いことから資材購入を計画的にすることなど経費の見直しが経営安定の最も大きな課題であろう。

周囲では大規模な住宅団地の開発が進んでおり、自家販売所や道の駅での販売など、従来からすすめてきた身近な消費者を開拓してきた販売のノウハウをいかに生かすかが課題と思われた。

これからも、身近な消費者と直接結びつくことで、販売力を強化できるかがかぎのように思える。

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

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

注：補足調査票の様式は木村信男著『現代農業経営の成長理論』等による

露地・施設野菜（長野県 B 氏の調査結果）

（調査日：平成19年10月17日）

長野県南はセルリーの主産地で、7 - 9月の夏季の生産シェアは9割を占める（そのほかの時期は静岡、福岡が主産地）。

セルリーは、一店舗では大量には必要とせず、多店少量販売にならざるを得ないことから個人出荷には馴染まず、農協での一括販売が有効となる。このようなことから、生産から出荷にいたるまで農協が管理し、種は域内で採取する専用種に統一され、品質から栽培に至るまで農協が指導し、農協が一括販売している。農協指導型であるため、借地による大規模経営で参加する新規参入も多い。

株の大きさで、大株の2L（10キ口箱に5株）から、L（6株）、M（7株）、S（8株）まで等級が決められ、大株の生産が収入増につながる。農協は多岐の注文に応じるため生産者に2L割合を50%に制限しているが、50%にすることは結構、難しいとのこと。

農協での管理が販売面を中心に広範に亘るため、生産者には大株の生産割合の増大（＝品質の向上）病虫害の管理、経営費の削減、労働力の適正配分が経営目標になる。

利子助成対象の投資のねらいと達成状況

平成17年、L資金で65aの農地取得し、パイプハウスを設置

就農後6年で、ハウスの導入、借地の拡大でセルリーの生産は倍増し、家族経営（研修生2人）では限界までの規模拡大を達成。

経営目標の達成状況

1. 品質の向上を図るとともに、施設栽培は年2回収穫できる（露地は夏季の年1回）ため、パイプハウス栽培の拡大・有効利用で収量増加、労働力の分散化を図り、農業所得の増加を図っている。

| | 農業粗収益 | 農業支出 | 農業所得 |
|------|---------|---------|---------|
| 16年度 | 4,754万円 | 3,161万円 | 1,593万円 |
| 18年度 | 6,814万円 | 5,057万円 | 1,757万円 |
| 伸び率 | 43.3% | 60.0% | 10.3% |

2. 今後は、セルリーの生産における栽培技術・作業面の改善、労働力の効率化により低コスト化を図り経営を安定させるとともに、専門であった花きの栽培も視野に入れ、長期的には省力化経営が目標。

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 42 年、農協指導によるセルリーの生産が始まる

昭和 50 年、父親がプリンスメロン、野菜生産からセルリーの生産に移行

平成 13 年、J A 勤務後、父親の病気を機に就農

平成 17 年、L 資金で 65 a の農地取得

就農後 6 年間で、セルリーの生産量は倍増。1 万 5 0 0 0 ケース(10 キロ)から

2 万 9 0 0 0 ケースへ拡大

(大規模農家は 4 万ケース、平均 1 万 2 , 3 0 0 ケース)

2 . 経営状況 (18 年度)

経営規模

経営面積 : 6 h a (所有地 3 . 2 h a 、借入 2 . 8 h a)

うちセルリー 4 h a

施設 : 生産用 17 棟 5 5 0 0 平米。育苗用 6 6 0 平米

農業労働力

家族 : 4 人 (1 1 0 0 人日)

常時雇用(研修生) : 2 人 (5 0 0 人日)

3 . 経営上の問題と対応

生産性の向上

親子 4 人で経営してきたが、労働集約的なセルリー栽培の拡大に伴い、研修生を 2 人受け入れている。当面、生産性の向上が最重要課題であるが、将来、家族労働力が縮小した場合の農業経営のあり方が課題としている。

技術情報の入手

食品は安全、安心と信用が最も大切と考えており、一つミスで産地全体の信用を失うこともある。特に、農薬は品目ごとに散布量が異なり、対応が難しい。農協と相談しながら対応しているが、輸入品を含め分かりやすい説明書、情報を期待している。

販売面は農協に委ねているため、支援活動として、技術面の指導、新技術の紹介、補助事業の紹介・斡旋をあげている。

4. 自己の経営者診断とコメント（本人による評価）

1 店舗では大量には必要とせず、多店少量販売にならざるを得ないセルリーの販売特性から個人出荷には馴染まないこともあり、農協で品種から一括販売まで管理していることから、生産者の関心は生産上の技術と生産性・収益性の向上に向かわざるを得ない。

J Aで指導員をやり、就農6年目で事業拡大は十分果たし、生産性の向上に移行しつつある。

J Aでは花き栽培の指導員として豊富な経験があるため、会計処理、経営計画は自分で作成する等、ソフト面での能力は高く、経営合理化に関心が高い。また、適正農薬の情報等技術面での習得が必要と考えており、技術者としての側面も強い。

典型的な農業後継者ではあるが、好奇心、挑戦力を持ち、情報収集力、効率・合理的志向が高いと自己診断している。

調査者の感想

通常、生産者が販路の多角化等市場開拓で収益を向上させようとする動きが強い中で、農協指導が強い地域での生産者のより良い経営スタイルを求めている好例と思われる。

父親の病気を機に就農し、まだ6年ではあるが、父親の引退後の労働力問題を考慮に入れた経営スタイルを考えるなど長期的な視点で考えている。

父親から引き継いだ基盤を生かしながら堅実、安定した経営を定着させ、また、地域農業全体の発展を考えており、地域の核となりうる中核農家である。

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

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

注：補足調査票の様式は木村信男著『現代農業経営の成長理論』等による。

稲作農家（三重県 C 氏の調査結果）

（調査日：平成19年10月31日）

東海地方の特徴は、圃場整備事業を機会にできた営農組合が主体となり、共同転作を行い転作請負業者に麦、大豆作を作業委託することである。営農組合で転作地を決めた後、JAが事務局となり、作業受託業者に振り分けている。

高齢化に伴い、耕作放棄地が増大するなか、整備された平地では有効利用しようとする意欲が強く、稲作は自作し、転作地を作業委託することが多い。

転作率は50%で、稲作と転作作物（秋に麦、春に大豆）を交互に作り、市が麦と大豆の種子購入代金の3割を助成し、土地の有効利用を支援している。

C氏は、このような地域での転作請負業者であり、地域の営農組合から転作地での小麦、大豆作を受託し、規模拡大を図ってきた一人である。

作業受託は3人のグループ経営で、6ヶ所の営農組合から受託しているが、この地方では平均的な請負業者であるとのことである。

一方、借地による稲作の経営面積の拡大も図っており、稲作は共同ではなく自営である。

利子助成対象の投資のねらいと達成状況

平成15年、農業近代化資金で田植え機購入

平成16年、農業近代化資金でトラクター購入

平成17年、農業近代化資金で乾燥機増設 L資金で20aの農地購入

米価が下がり、生産量を確保せざるを得ないため、農地取得、受託作業の増加に対応した農業機械の導入で経営効率化を図った。

また、乾燥施設の増設により、米の乾燥・調整作業も能率化し、規模拡大、受託作業に対応した。

経営目標の達成状況

1. 長男も経営に参画しており、規模拡大と生産性の向上で所得拡大を図ることが目標であった。借地による稲作の経営面積の拡大を図りつつ、麦、大豆作の集団転作受託作業の拡大、効率化で所得向上を図った。

| | 農業粗収益 | 農業支出 | 農業所得 |
|------|---------|---------|---------|
| 16年度 | 3,636万円 | 3,153万円 | 384万円 |
| 18年度 | 5,097万円 | 3,644万円 | 1,454万円 |
| 伸び率 | 44.1% | 15.6% | 279.0% |

2. 今後の課題は利益率の向上としている。

米の直販等販売方法の多角化による販売単価の確保と大型機械利用による作業効率の改善によるコスト削減をはかることが目標。

経営概況と経営方針

1. 経営規模の拡大と融資との関連

平成元年、就農(36歳) 稲作1.2ha(次年度借地で4haに拡大)

2人の共同経営で受託作業を開始(18ha)

平成9年、受託作業は3人の共同経営に拡大

(収益、費用は均等割り)

2. 経営状況(18年度)

経営規模

経営面積：30ha(所有地1.5ha、借入地19.5ha、全面作業受託9ha)

作付面積：稲作19ha、小麦、大豆作68ha(19年は麦作110haに拡大)

農業労働力

家族：3人(合計750人日)

臨時雇用：2人(合計150人日)

常時雇用：19年に1人雇用

3. 経営上の問題と対応

借入れ枠の拡大

受託面積の拡大に応じて、コンバインも大型化せざるを得ない。

大型機械1台の購入で農業近代化資金の融資枠を使うことになり、公庫資金も使うことを検討している

地代が高い

都市近郊であり、土地の資産的価値が高いため、借地による規模拡大が主流になるが、地代も高い。

作業受託を中心に経営を展開し、作業の効率化のため大型投資も考えていることから、新技術の紹介とともに補助事業の紹介・斡旋、融資の相談斡旋をあげている。

4. 自己の経営者診断とコメント（本人による評価）

サラリーマン時代、JA職員から受託作業についての情報を収集し、将来性と興味を持てたことから、就農し、受託作業を始め、以来受託作業は共同作業、自作の稲作は借地による規模拡大を図ってきた。

長男の就業、雇用の増大等経営の拡大を図っているが、法人化には慎重である。自己診断では、夢・希望と好奇心があり、予測力があるとしているが、確かに、高齢化の進展に伴う遊休地の増大と転作地の有効利用が盛んな土地柄を見通し、受託作業に将来を見出した先見性には目を見張るものがある。

また、稲作は自営し、受託作業は共同で発展させるなど労働力、コストを合理的に考えている。

調査者の感想

この地方は、集団転作という農地の有効利用という点で興味深いものがあり、そのためには集団転作請負業者が拡大発展していくことは不可欠であろう。

C氏が語るように、大規模化を図る上では、借地か請負かの方法はあれ、形状や面積などの条件の悪い農地を如何に受け入れていくかが難しく、地域に密着し、地域の理解を得ることが経営発展のカギとなるかと思われる。

C氏は、心配性ということであるが、話していると展望を持ち、むしろ、事業拡大に先見力と積極性を持ち、経験で計算できる感の良い人と見受けられた。

会計は奥さんが担当しているとのことであるが、経費やコスト計算にもより一層の関心を持てば、更に収益性の高い安定した農業経営として発展できるかと思われる。

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

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

注：補足調査票の様式は木村信男著『現代農業経営の成長理論』等による