

◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・
☆
☆ 農業担い手メールマガジン（第147号） ☆
◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・☆・◆・

—インデックス—
○ 現場の皆さんへ ～儲かる農業を考える～
○ 農業担い手経営相談コーナー ～農産物直売所のマニュアルと事例～

◆◆◆現場の皆さんへ◆◆◆ ～儲かる農業を考える～

当メールマガジンへ寄せられる貴重なご意見・ご質問の中には、少しでも利益を上げて安定的な経営を行い、地域・農業を守りたいという切実な思いが伝わってくるものも少なくありません。

さて、今回は、儲かる農業を展開されている先駆的な経営者が執筆されている書籍や農業経営の優良事例を参考としながら、そこに共通している考え方を手掛かりに、儲かる農業について考えてみます。

まず、儲かる安定的な農業を展開している先駆的な経営者に共通することは、農業をビジネスとして考えているということです。このような経営には、一般企業同様に経営方針を決断する経営感覚のある有能なリーダーが存在し、かつ、生産された農産物の販売戦略を常に考えているなどの企画力と行動力があります。

有能なリーダーが経営ビジョンを持って運営している組織は、経営が安定しています。ネット販売や契約生産、直売所など自ら販売戦略を企画して取り組んでいるところは儲かっています。また、農家単独では難しい販売戦略を地域農協との連携や集落営農、農商工連携という形で対応し、地域全体として成果を上げている例もあります。

次に、共通することは、農産物の付加価値の高め方に関して、単に良いものを生産するだけではなく、消費者が求めているものを的確に捉えて対応していることです。そこには、販売方法や加工など、多角的に様々な取組みの工夫がみられ、そのための情報収集や新たな企画立案に、農業生産同様に重きを置いています。

儲かっている直売所は農産物への安全性への配慮はもちろん、「新鮮」、「安心」、「収穫体験」、「加工販売」、「生産者との対話」等といった消費者が求めるニーズを的確に汲み取り企画し、これを付加して利益を上げています。また、先駆的な経営者による契約栽培では、多量かつ安定供給を一つの付加価値として、市場価格に左右されない安定価格で需要者側との契約が主体的に進められています。

このような儲かる農業に共通した考え方を見る限りでは、経営者の経営感覚としてごく当然のことのように思えます。

しかし、この当然のことが農業では実践されず、良いものを作れば何とか売れるといった既存の型から脱却できないことが、儲からない農業の一要因であるというのが

先駆者共通の指摘でもあります。また、学識者が実施したアンケート結果によれば、経営者能力・意欲の問題は、農産物販売の方法と深い関わりがあるとの分析も行われています。

もはや農業も農業生産だけを淡々とやっていけば儲かるという時代ではなく、創意工夫を図り、有効なアクションを積極的に打ち出していくことが儲かる農業につながるものと考えます。

単独経営で難しいならば、地域で集結して6次産業化や農商工連携などに積極的に取り組んでいくことが地域・農業を守ることにもなり、今やその取り組み体制を地域全体で考える時に来ているのではないのでしょうか。

<参考とした資料>

◇(社)日本農業法人協会の会員の経営概要事例

→ http://www.maff.go.jp/j/ninaite/n_hozin_info/kyokai_zirei/index.html

◇集落営農の組織化・経営発展取組事例

→ http://www.maff.go.jp/j/ninaite/n_syuraku/torikumi_zirei.html

■ ご意見・ご質問は下記へお願いいたします

→ <https://www.contact.maff.go.jp/maff/form/eaba.html>

◆◆◆農業担い手経営相談コーナー◆◆◆ ～農産物直売所のマニュアルと事例～

Q. 農産物直売所の運営に当たり参考になるマニュアルや参考事例はありますか？

A. 「農産物直売所経営改善マニュアル」を(財)都市農山漁村交流活性化機構がまとめています。

このマニュアルは、農林水産省の平成21年度地産地消経営高度化事業で、経営課題を有する直売所のうち今後の経営改善に向けて意欲ある直売所を公募・選定したモデル3店舗での実証経過や課題を踏まえて、全国の農産物直売所が抱えていると思われる課題を整理し、これらへの対応方策について広く役立つマニュアルとして取りまとめたものです。

マニュアルは、(財)都市農山漁村交流活性化機構のホームページからダウンロードすることができます。

また、農産物直売所の事例は、同機構のホームページで、「農産物直売所 全国直売所めぐり」として紹介されているほか、都市と農山村の交流など農村振興の観点から農林水産省地方農政局のホームページでも農産物直売所の事例を数多く紹介していますのでご参照ください。

◇ 「農産物直売所経営改善マニュアル」は下記URLから入手できます。

→ <http://www.ohrai.jp/gt/market/jdr028000002zpwm.html>

- ◇ 「農産物直売所 全国直売所めぐり」は下記URLから参照することができます。
→ <http://www.ohrai.jp/gt/market/jdr028000000exr3.html>

<お問い合わせ先>

財団法人都市農山漁村交流活性化機構
プロジェクトきこう部
TEL 03-4335-1983 FAX 03-5256-5211

◇◇◇編集後記◇◇◇

今春より、同じ局の若手職員を中心として、栃木県の高根沢町の方々との交流を目的に、米、古代米、サツマイモ、里芋などの栽培を通して農業体験をさせていただきました。夏に草刈り、秋に稲刈りと何度か足を運び、これらの作業を通して、ほんの少しでも現場の大変さを知ることができたのではと思っています。

先日、その締めくくりとして収穫祭を実施していただきました。栽培したものに舌鼓をうちながら、皆さんと交流させてもらい貴重な時間を過ごすことができました。今回の交流では一から十まで面倒を見ていただき、多くのご迷惑をおかけした高根沢町の皆様には、本当に感謝してもしきれません。この経験を糧に少しでも仕事に活かしていければと思っております。

(Hy)



- 電子出版：農業担い手メールマガジン
- 発行日：毎月2回発行
- 発行元：農林水産省経営局経営政策課 担当：橋本、表谷
- ☆ 農林水産省担い手ホームページもご覧ください！
～担い手への支援策、認定農業者数等、担い手情報満載！！～
→ <http://www.maff.go.jp/j/ninaite/index.html>
- ☆ このメルマガの配信申込み、バックナンバーはこちらから
→ http://www.maff.go.jp/j/ninaite/n_mailmaga/index.html
- ☆ このメルマガの配信変更、配信解除、パスワード再発行等はこちらから
→ <http://www.maff.go.jp/j/pr/e-mag/index.html>

