

農業担い手メールマガジン（第123号）

インデックス

- 現場の皆さんへ
～ 経営者機能の分担化と農業経営者が担うべき本質的役割～
- 担い手のための耳寄り新技術 ～夏秋どりイチゴ栽培～
- 農商工連携の情報収集ならコレ！
～ 新創刊の「農商工連携“宝さがし”マガジン」で登録者を募集中～

現場の皆さんへ

～ 経営者機能の分担化と農業経営者が担うべき本質的役割～

皆さんは、「農業経営者の役割」というとどのようなことを思い浮かべるでしょうか。家族経営でも、法人など組織で農業経営を行っていらっしゃる場合も、農業経営者は、知らず知らずのうちに多種多様な役割を果たしていらっしゃると思います。

例えば、作物の栽培管理や家畜の育成を行う場合の技術やノウハウについては、経営者本人がすべての知識や技能をお一人で把握し、管理していることも多いと思います。品種の選定や作付・収穫時期などの判断は、農協や普及指導センターなどの指導を受けながらも、経営者自身が行っているのが一般的です。

このほかにも、土地の借り入れのための交渉や、家族や従業員の農作業計画、新たな投資が必要になった場合の資金計画や借り入れの交渉、また、経営規模が拡大し、パートさんなどを雇用する必要が生じた場合の募集や人選なども、農業経営者の大事なお仕事と思います。

しかし、最近は、こうした従来からの役割に加え、生産履歴の記録や管理を行ったり、中・長期の合理的な経営計画を作成したり、新たな販路の確保や新商品開発までも経営の内部で行う必要が出てきたりと、ビジネスサイズの拡大に伴って経営者のやるべきことは増えていく一方です。そして、経営が一定規模以上になったとき、経営者一人だけでは経営管理や組織の維持が難しくなる場面も出てくるのです。

そのようなとき、農業経営者が何よりも率先して担うべき本質的な役割は、何でしょうか。恐らくそれは、（１）経営計画の策定などにより経営の方向性をリードしていく役割、（２）家族や従業員をまとめていく役割、（３）様々な情報に基づいて経営としての意思決定を行う役割と考えられ、むしろ、それ以外の役割は、多忙になりすぎた経営者が一手に担うよりも、段階的に家族や従業員に分担させていった方が経営全体の発展につながる場合もあるのです。

さらに、農業経営者が、経営者にしかできない中核的機能をしっかり果たすことは、既に、担い手メルマガ119号に書かせていただいた「経営ビジョンや中・長期経営計

画の重要性」に一層目を向けることにもつながりますし、販売やマーケティングなど次の戦略を見据えた「創造力」(同121号)を発揮する素地にもつながります。

特に、最近、仕事が忙しくなりすぎたとお感じの皆さんは、ご自身がお持ちの経営ノウハウを次世代に効率的に引き継ぐためにも、一度、経営内の役割分担を見直し、ご自身が集中すべき役割について考えてみてはいかがでしょうか。

■ 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/7b27.html>

担い手のための耳寄り新技術

～夏秋どりイチゴ栽培～

イチゴは、夏場(7～10月)でも洋菓子などの業務用を中心に需要があります。しかし、イチゴは元来、短日・低温条件下で花芽をつける特性を持っているため、通常の方法では花芽分化ができず、国内での夏場の収穫は困難です。また、開花しても高温下では果実の成熟が早く、小玉で柔らかく、酸っぱいものになってしまいます。

このため、夏秋期には4,000～5,000tを海外からの輸入に頼っていますが、輸入品は鮮度や食味に問題があります。このような業務用需要に応えるためには、良食味のイチゴが安定的に生産される必要があります。

そこで、(独)農研機構東北農業研究センターと東北各県、東北大学では、東北地方の冷涼な気候を活かした夏秋イチゴの安定生産技術を開発しました。この技術は、東北以南でも、標高が高く、冷涼な気候条件の地域では利用可能です。これによって、夏場の業務用需要に応えられる鮮度や食味の良いイチゴの安定生産が期待されます。

<主な特徴>

- (1) 7月の平均気温が22度以下の地域では、6・7月に1ヶ月程度、遮光カーテンなどを用いて短日処理を行うことで、9～11月に良好な品質のイチゴを比較的低コストで収穫することが可能です(一季成り性品種対応)
- (2) 寒冷地では、前年に採苗して越冬させた苗を、2～3月から加温または保温して生育を進めることで、寒冷地の4・5月の自然の低温条件で再び花芽分化し、7・8月の真夏にイチゴを収穫することが可能です(一季成り性品種対応)
- (3) 「なつあかり」、「デコルージュ」などの四季成り性新品種を用いると、長日・高温条件下でも花芽を分化し、かつ高品質なイチゴが生産可能になります
- (4) 加えて、安定生産のために、透湿性フィルムを利用した高設栽培システム、天敵などを利用した害虫防除技術、マーケティングリサーチによる販売戦略・経営モデルが用意されています

■ (独)農研機構東北農業研究センターのHPから夏秋どりイチゴ栽培マニュアルやパンフレットをダウンロードできます

→ <http://tohoku.naro.affrc.go.jp/periodical/other/index.html>

→ <http://tohoku.naro.affrc.go.jp/periodical/pamphlet/list.html>

■ 夏秋どりイチゴ栽培については、以下にお問い合わせ下さい

→ <http://tohoku.naro.affrc.go.jp/inquiry/form.html>

(独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構 東北農業研究センター 企画管理部情報広報課宛 〒020-0198 岩手県盛岡市下厨川字赤平4 TEL:019-643-3558 FAX:019-643-3588)

農商工連携の情報収集ならコレ！

～ 新創刊の「農商工連携 “宝さがし” マガジン」で登録者を募集中～

「農商工連携 “宝さがし” 事務局 ((株)日本農業新聞)」は、農林水産省の食農連携促進事業により、メールマガジン『農商工連携 “宝さがし” マガジン』を配信することになりました。

当メルマガは、農商工連携の全国への浸透を目指して、農商工連携の関係者の皆さんやご興味をお持ちの皆さんに向けて発信するものです。

既に農商工等連携事業計画の認定を受けた取組の今を伝える「現地ルポ」を中心に、行政機関の支援措置、各種イベントや関係機関の情報などについて、毎月2回、お伝えしていく予定です。

なお、この「現地ルポ」は、この度新設されたホームページ『農商工連携 “宝さがし” NET』(下記URLを参照) にも詳細を掲載しています。

■ 「農商工連携 “宝さがし” マガジン」の詳細、配信登録はこちら

→ <http://takara-sagashi.jp/>

編集後記

平成20年4月のリニューアル以降、1年半にわたってメールマガジンを担当させていただきましたが、その担当も、今回で後任に引き継ぐこととなりました。

メルマガを始めた当初は、当時の上司より、「経営政策の中身や農業経営を改善するためのヒントを、現場の農業者の皆さんに分かりやすくお伝えし、双方向の受発信手段として通用するようなメールマガジンにせよ」と、難しくも重要な指示を受け、以来試行錯誤を続けながら、「現場対応の視点」と「分かりやすさ」を追求して参りました。今となっては、書き下ろした記事の一つ一つが、自分にとっても大変良い勉強になったと思います。

また、メルマガに関連して、読者の皆様からは、1年半で100件ほどのご質問や叱咤激励をいただきました。回答については、何分、至らない点もあったかと思いますが、現場からの率直なお問い合わせをいただいた皆様には、心より感謝申し上げます。

当メルマガのコンセプト「メルマガの限界へ挑戦」はまだまだ続きます！

今後とも引き続き、農業担い手メールマガジンをよろしくお願い申し上げます。

(S)

○ 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: 鈴木
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>