

3. 産業としての農業

有機栽培、加工・・・高付加価値化で魅力ある産業へ

農業は、自然条件に左右されやすく、決まった数の物が必ずできあがるという性質の産業ではありません。

一方、工業は自然条件の影響を受けることがほとんどなく、決まった数の物が必ずできあがります。

また、農業は「桃栗3年柿8年」と言われるように、投資をしてもすぐに結果が出ないことが多くあります。

こういった農業のハンディを克服するため、肥料や防除技術の向上あるいは施設化というように生産技術の改良を行ってきました。この結果以前に比べるとかなり計画的な生産ができるようになっていきます。

これからの農業はただ単に農畜産物を生産するだけでなく、生産物を加工したり、有機栽培を行ってJAS法の認証を受けるなどして、高付加価値化する動きも多くなることが予想されます。

また一方、農業生産は生産単位が小さい場合が多く、生産コストを抑えることが難しい面があり、共同化による生産規模拡大といった工夫での対処も行われてきました。今後はさらに、法人化による信用力向上等により規模拡大を図り、安定生産を目指す経営が増えてくると考えられます。

さらに今後は、農畜産物の生産（1次産業）・加工（2次産業）・販売（3次産業）を総合的に行う6次産業化が重要であるといわれており、消費者との交流をも加えた幅広い視点が必要となります。

事例に学ぶ

ここでは、農業の法人経営の事例を紹介していきます。

事例1 規模拡大と労働環境の改善

農事組合法人松永牧場

当法人は昭和48年に公社営畜産基地建設事業の導入を機に設立されました。法人設立当初の構成員は代表理事、その両親、家畜出資者2戸、土地出資者1戸の計5戸6名でした。その後、代表理事の弟が加わりました。

法人化するまでは、代表理事の父が乳オス肥育を昭和52年に467頭飼養していましたが、その後、規模拡大を図り、62年に1,001頭、平成15年に3,900頭にまで増頭しました。

法人化後に、経営は次のような変化を遂げています。

1. 繁殖・保育・肥育の一貫体制を実現した。
2. 人工受精牛F1やF1から次代受精牛F1クロスを生み育てる「一産取り肥育」を行い、肉質が向上した。
3. 飼料係、肥育係など分業制にし、専門化と責任体制を明確化した。
4. ふん尿の堆肥化に当たり、機械を導入して作業の効率化した。
5. 労働時間や福利厚生が充実した。
6. 社員全員が社会保険に加入した。
7. 給与体系は農協に準拠した。

このように、事業の効率化と規模拡大を図りながら、同時に従業員の生活の安定と労働環境の改善を行い、近代的な経営感覚で労務管理と雇用管理を実現しています。

表1-1 (農)松永牧場の会社概要

項目	内容
規模	飼料畑41.4ha、肉用牛飼養頭数3,900頭
売上	9億1千万円
雇用	社員18名

事例2 加工から販売まで行い生産者自ら価格形成

有限会社コスモ21

当法人の前身は、昭和61年に任意の生産グループで設立した「コスモ21企画」です。稲作を営んでいた仲間が、機械を共同利用しながら作業受託を進め11haを耕作していました。

しかし、任意の生産組合であるため、農地の規模拡大ができず、作業受託によってしか経営規模を拡大できないことから、法人化によって土地取得を行い、生産基盤を確立するため、平成4年度に法人化しました。

当法人の特徴は、単なる米の生産にとどまることなく、加工や販売まで分野を拡大し、生産者自ら価格形成を行い、付加価値を高めたことです。また、過大な設備投資を避けて収益性を高めている点、耕作者不在の農地を活用するなど、地域の土地資源を守っている点にあります。

法人化によるメリットは、次の点があげられます。

- 1．意識が生産者から経営者へと変わった。
- 2．家族を農業労働から解放できた。
- 3．給料制を採用し、生活設計がたてやすくなった。
- 4．法人化によって信用力がつき、資金借入限度額が大きくなり、規模拡大を実現。また、資金繰りが容易になった。
- 5．人材確保が容易となった。

表1-2 (有)コスモ21の会社概要

項目	内容
規模	水稲の経営受託22ha、水稲の作業受託20ha
売上	1億2千万円
雇用	社員4名、パート80人役

事例3 法人化により信用力をつける。従業員が成長する。

有限会社やさか共同農場

当法人の前身は、「弥栄之郷共同体」で、有機農業シンポジウムで出会った青年4名が昭和47年に弥栄村を訪れたのがきっかけでした。

「弥栄之郷共同体」は、休耕田を開墾し、野菜の生産と販売、みそづくりと販売、キャンプ場と体験農場、みそ加工場の開設、情報誌の発行、有機農産物の生産、消費者との交流を行い、田舎の良さや生き甲斐を提供してきました。平成元年に「やさか共同農場」を設立しました。

節税、土地所有、社員の身分保障、信用力の強化、職員雇用といったことを解決するために、法人化を行いました。

法人化後はアンテナショップの開設や、肉用牛や養豚部門の独立、アイガモ農法の実施、みそづくりの拡大など、幅広い事業展開を行ってきました。

法人化後は、

1. 地元との関係が密接になった。
2. 対外的に信用力がついた。
3. 従業員の士気が高まった。
4. 担い手が育ち、社内から独立する者が出てきた。

表1-3 (有)やさか共同農場の会社概要

項目	内容
規模	水田4.5ha、畑7.5ha、しいたけ35,000本
売上	2億1千万円
雇用	社員11名、パート2名

代表的な作物の特徴とリスク

農業に参入するにあたり、何を生産するのかを選択することが重要です。ここでは作目の選定に役立つように、島根県内で生産している主な農作物についての基礎的な知識とメリット・デメリットや生産を行う際のリスクについて簡単にまとめてみました。

稲作 スケールメリットと地域との協調

水稲は日本農業の代表的な作物で、私達日本人には欠くことのできない重要な作物です。しかし、近年消費が減少傾向にあることから、需要に応じた生産調整が行われており、経営面積全てにおいて水稲は作れないことに注意する必要があります。

一方で、最近では生産者から消費者への直売も可能となったことから、特徴ある栽培方法で作った米を独自のルートでプレミアム価格で販売している例も出てきています。

水稲は経営面積に対する売上が低い作目で、設備・機械投資効率を考えると、借地で行う場合で大体10ha以上なければ、水稲専作経営では採算を得るのが難しいのが実態です。このため他の作目と組み合わせた複合経営とするか、また、近年田植や稲刈り等の作業を委託する農家が増えているため、今後作業受託をして収入を得るのが現実的と思われます。

水田を借りることは個別企業の努力だけでは難しい場合があり、地域で信頼を得ることがその突破口になることを理解しておく必要があります。ただ、その一方で中山間地域では農業の担い手が不足している地域もあり、こうした地域では土地を集約することが容易な面もあると考えられます。

野菜 価格変動のリスクと高収益の可能性

野菜の種類は300種類以上にのぼりますから、何を選択するかで大きく異なります。近年の傾向としては、ダイコン、キャベツ、ハクサイなどの重量野菜が減少してきており、レタスやアスパラガスなどの軽量野菜が伸びてきています。

栽培方法には大きく分けて露地栽培と施設栽培の2つがあります。露地栽培は自然条件の影響を大きく受けますが、施設栽培は自然条件の影響を抑制することができます。最近ではハウストマト、ハウスキュウリなどの施設栽培の伸びが大きく、その施設面積は5万ha(3)強に達し、世界でも有数の施設園芸大国となっています。

したがって、野菜の中で、何を選択するかと同時に、どういう栽培方式で生産するかが極めて重要です。施設栽培の場合、用地面積は50 a程度は必要となります。

野菜の販売・流通に関しては、全くの自由で多様な形態があります。特に有機栽培の野菜などで付加価値をつけて販売する場合は、産直形態のものが多くようです。市場出荷では量の確保や規格の統一が重要となり、外観が劣るものは評価され難い傾向があることから、有機野菜では対応しにくい面があります。

また、出荷のタイミング次第で価格は大きく変動します。これは、野菜経営の宿命であり、面白いところでもあります。

この他、施設園芸に共通する事項として、被覆資材であるビニール等の廃棄に当っては法令に基づいて適正に処分しなければなりません。

3 : ha (ヘクタール)

1 ha = 100 a (10,000 m²)、1 a = 100 m²

果樹 収穫までに数年かかるが、観光農園は魅力

ぶどう、かき、なし等の果樹は品目が多様です。果樹の最大の特徴は永年性の作目であることです。したがって、新たに始めた場合、何年間かは売上げが見込めず、その間の運転資金も必要です。

また、一旦植え付けると品目・品種の転換も容易ではありません。どの品目で、どの品種や作型を選択するかは、慎重に考えなければなりません。収量や品質は、地域性、土壌、気象などの条件によって大きく左右されるので、施設栽培も考慮しながら適地適作に努めます。

果樹の流通はほとんどが市場流通ですが、最近では産直も増加してきています。また、観光果樹農園として直売・もぎとり・オーナー制等のサービス提供も立地条件によっては可能で、さらに加工による高付加価値化など単なる生産だけではない業態の展開も期待できます。

花き 小面積で取組めるが相当な技術力が必要

花きは、消費者のうるおいとやすらぎのある生活を求める気運の高まりを背景に需要が伸びてきた作目です。

花きの流通は、ほとんどが市場流通です。一部は量販店や花屋との契約栽培、直売等があります。品質による価格差が非常に大きいのが特徴なので、栽培技術の向上はもちろんのこと、今後、高鮮度流通の導入などにより付加価値を高めていくことが重要です。

花き栽培では、品質の優れたものを生産するには高い技術が必要であり、それぞれの花き品目について、独自の栽培技術とノウハウがあります。また、消費動向をいち早く生産に反映させるためのマーケティング技術の向上もますます重要となるでしょう。

畜産 環境に配慮した施設と地域住民との合意が必要

畜産は企業の経営の進んだ部門の一つです。畜種は酪農、肉用牛、養豚、養鶏などありますが、特に養豚、養鶏は規模拡大が進み、企業的な経営が主流となっています。

牛乳、卵については、全国レベルで生産調整が行われており、取り組む場合は県段階の関係団体との事前の調整が必要です。

また、伝染病など疫病への対策は必須事項であり、参入にあたっては県隠岐支庁・農林振興センター家畜衛生部（家畜保健衛生所）へ相談、指導を受けることが必要です。

そして、一定の規模以上になると必ず家畜のふん尿処理施設を設けなければなりません。

例えば、家畜のふん尿を堆肥にする施設を作ったならば、堆肥製造場所、堆肥保管場所というように、堆肥の生産工程ごとに一定の面積が必要となります。

畜産は、その生産活動の中で、悪臭や汚水、ハエ等により、近隣の住民の生活環境に影響を及ぼすこともあります。このため、参入にあたっては、事前に市町村やJA等と十分話し合っ、これらの問題が生じないような施設・機械の整備を行うとともに、地域住民の合意形成を図ることが必要です。