

# **農業経営の未来戦略** **～農業を営む経営体～**

## ● 本日の内容

---

- 「世界で儲ける農業」から
- 売り上げと利益
- 多様な形を持つ農業経営体

---

「世界で儲ける農業」から

(講義の前半45分間)

## ●以下の空欄を埋めなさい

5:00頃 リンゴ生産者が輸出先として選んだ国は嗜好が全く異なる( )であった。  
その後、( )への輸出を拡大した。

10:00頃 経営者の販売戦略は( )  
販売担当者の戦略は( )

19:00頃 りんご1つを栽培するのに、約( )円  
必要といわれており、流通システムを経由し  
小売価格は( )円が必要。  
そのために、この経営者は( )を導入

## ●以下の空欄を埋めなさい

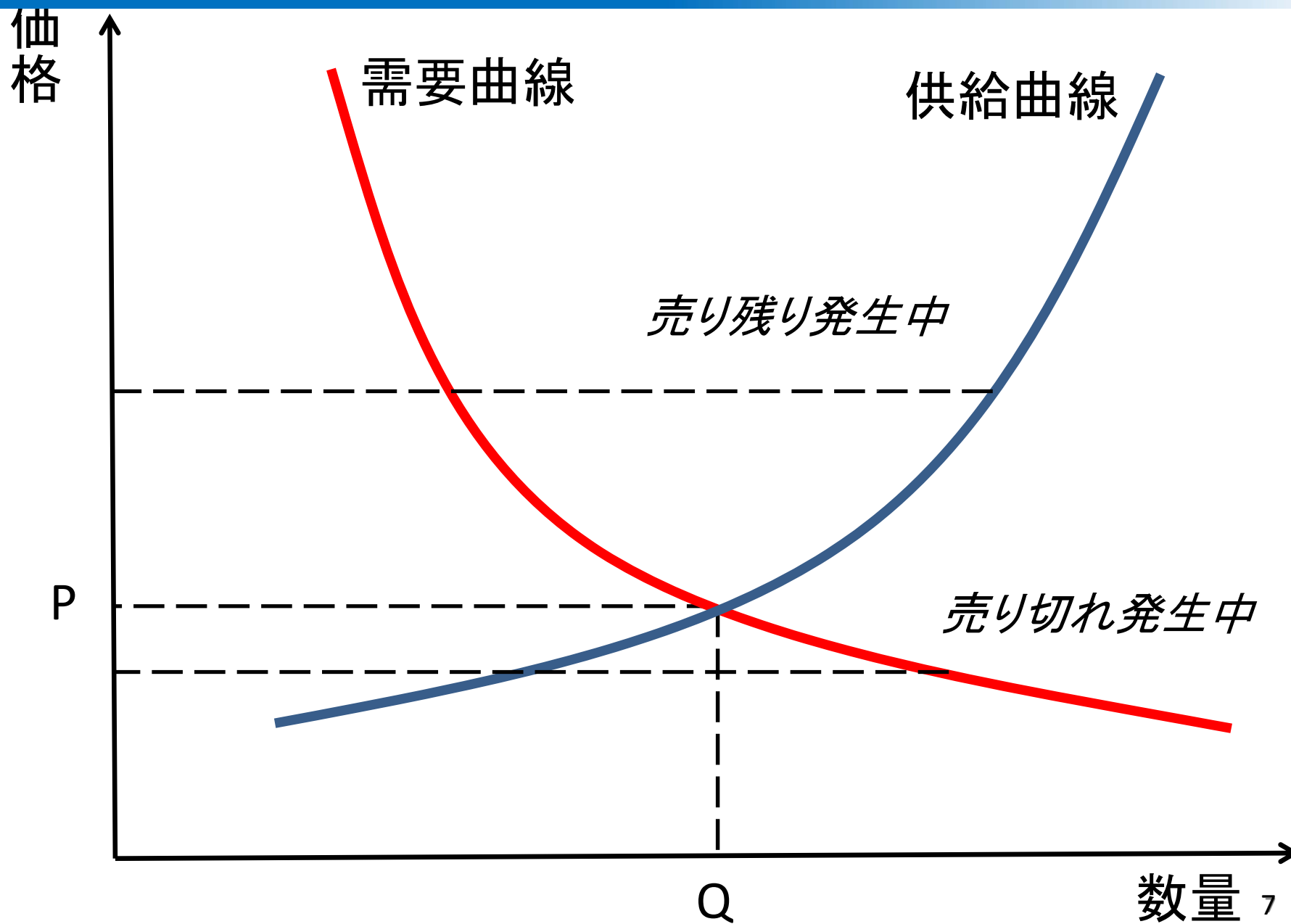
---

- 22:00頃 中国で生産され、輸出されるリンゴには  
ヨーロッパで販売するための( )  
認証を受けている
- 24:00頃 日本の野菜・果樹の輸出額の( )  
を台湾に輸出している
- 34:00頃 農産物バイヤーにとって農産物を輸出するた  
めに必要なのは( )

---

# 売り上げと利益

# 供給曲線とは？



# 供給曲線の意味

- 簡単に言えば、「この値段なら、この数量を販売したい！」という生産者の思い。
- 生産者の思い＝利益の最大化
  - 利益(利潤)＝売上－【費用】
- 人がよく犯す間違いは、【売上】を最大化しようとしてしまうこと



# 売り上げ(収益)と利益

---

- よく「経営者感覚(能力)を身に付けろ！」という言葉に耳にします。
- 「経営者感覚(能力)」とは？
  - いろいろあるが、「利益で考える」ことは重要

# 売り上げ(収益)と利益

- 新しく稲作農業を始めたAさん
- 有機栽培で周りの農家の倍の価格で販売
- 有機農業は労力がかかる
  - 周りの農家「倍の収入のためにこんなこと...」

※当時の状況(米1俵(60kgあたり))

	Aさん	周辺農家
売り上げ	26,000	13,000
費用	18,000	12,000
利益	【 8,000 】	【 1,000 】

# 売り上げ(収益)と利益

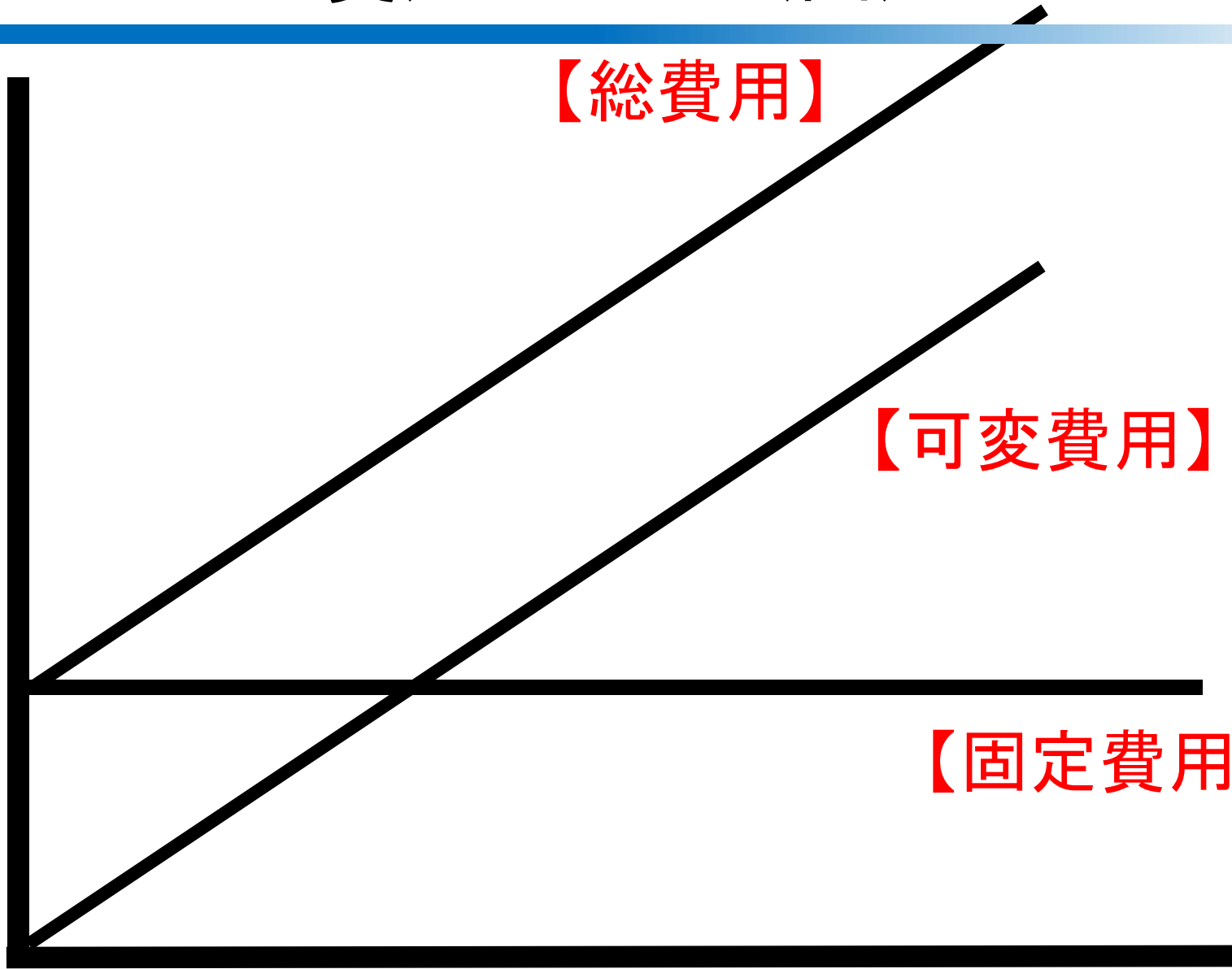
- 売り上げ(収益)は倍でも、利益まで考えるとそれ以上の効果があることも。
- 問題は「【 収益 】は見やすいけど、【 費用 】は見えにくい」こと
- 「【 費用 】はいくらかかったのか？」は、常に考えることが重要。(学園祭の出店など)

# 費用いろいろ

- 費用はごく簡単に、2つに分かれます。
- **【 可変 】**費用：生産量に応じて増減
  - － 例：材料費、労務費（時給）、施設の電気代  
燃料費、販売費 等
- **【 固定 】**費用：生産量に関わらず一定
  - － 例：労務費（固定給）、賃借料、減価償却費等

# 費用いろいろ(図)

価格



数量

---

# 個別農業経営での量的生産限界

# 個別経営での規模拡大

売上高1億円を目標として、規模拡大を図る場合、  
例：ネギ作経営の場合、青果物出荷のみを前提として  
1kgあたり単価210円、反収3トンと想定すると  
経営規模15haで、約1億円



他作目を見てみると・・・

稲作経営の場合	・・・約90ha
レタス作経営の場合	・・・約27ha
リンゴ作経営の場合	・・・約15ha
酪農経営の場合	・・・約120頭
肉用牛肥育経営の場合	・・・約180頭

# 個別農業経営での生産の限界と発展可能性

売上高1億円を目標とした経営規模での年間労働時間は

ネギ作15ha経営 : 約4万7,000時間 (8h/日労働の場合、延べ約16年)

リンゴ作15ha経営 : 約3万4,000時間 (8h/日労働の場合、延べ約11年)

資料: 中央農業総合研究センターなどで開発されたFAPS-DBIによる試算結果をもとに作成

飛躍するための  
量的拡大



個別経営体での対応は困難  
地域的・組織的対応が不可避



地域における健全な家族農業経営の広範な保全

+

リーディングファーマーとして地域の核となる経営体

「農業の特質」・「販路の確保」による限界も考慮



---

# 多様な形を持つ農業経営体

