

Agricultural management review

農業経営通信

2009.4 No.239

ISSN 0388-8487



CONTENTS 目次

巻頭言

新しい農業経営学を目指して ————— 門間敏幸 1

成果紹介

洋菓子店による夏秋イチゴの仕入れ特性と直接取引
の推進策 ————— 澁谷美紀 2

農地の面的集積のための農地利用調整方式

————— 平野信之 4

研究の広場

農業経営の円滑な継承に向けて ——— 山本淳子 6

用語解説

夏秋イチゴ ————— 森下昌三 8

政策情報

農業環境政策 ————— 小野 洋 8

技術情報

飼料イネ立毛放牧技術 ————— 千田雅之 9

現地便り

ラオス北部における焼畑農業 ——— 山田隆一 10

自著紹介

生産者の米マーケティング戦略と管理の特質
————— 齋藤仁藏 11

研究者紹介 ————— 田口光弘 12



門間敏幸(もんまとしゆき)

東京農業大学・教授

私も試験場に居れば、来年は還暦と退職を迎える年齢に達する。早いもので大学に転出してから既に10年が経過した。これまで私は10年を1つの区切りとして研究に取り組んできた。10年間の研究の一つの区切りとしたのは、10年同じ研究テーマに専念して取り組みれば、ある一定の成果を残せて専門家として認知を得ることができること、しかし、それとともに新しい研究テーマに取り組むワクワクドキドキ感が希薄になってしまうためである。私としては特定研究分野の専門家として認知されるよりも、研究者としてワクワクドキドキできる道を意識的に選択してきた。最初の10年間は「肉用牛の生産流通構造解明のための計量分析」、次の5年間はプロジェクト研究チームで「連作障害防止のための圃場カルテシステムの開発」、その後の10年間は「住民参加型農村計画理論と支援手法の開発」、大学では主として「農業経営学と経営者能力」「ネットワーク型農業経営組織」に関する研究を展開してきた。

研究者として第4コーナーを回った現在、残りの10年を賭けて全ての力を出し切って挑戦できる研究はおそらくあと1つであると自分に言い聞かせている。果たして今の自分に何ができるのか、毎日が葛藤の連続である。今一番ワクワクドキドキできること、研究者だけでなく農家や学生の羅針盤となるような研究とは、自分の価値観や研究哲学を投影できるような研究に挑戦したいといった欲張った願望が日に日に強くなっている。

不言実行で研究テーマを暖めても良いが、有言実行にして外部からプレッシャーをかけられないと、

きっと忙しさに妥協してチャレンジしないまま馬鞍を重ねそうである。そのため、この「巻頭言」の場をお借りして、自分の現在考えているチャレンジ課題をお披露目して自ら背水の陣を敷くことをお許し頂きたい。

現在、私が考えているのは「農企業組織の経営を支える実践理論の体系的な整理」である。すなわち、「仮称：実践農企業経営学」への挑戦である。この挑戦の背景には、研究者にとっては研究の羅針盤となり、経営者にとっては経営の実践に役立ち、学生にとっては農業経営学の面白さに目覚め新しい日本農業の創造に貢献しようという行動を生み出すような成果を取りまとめたいという願望がある。現在、「実践農企業経営学」の編序構成をしたが、20章を超える内容となっている。まだまだ、皆さんにお見せできるほど内容は詰まっていないが、その全体を流れるのはトップマネジメントとしての農企業経営者の成功条件の理論的整理である。そのため、経営者としての経営哲学、経営者能力、経営の目的と目標体系、意思決定、技術革新の方法、人間関係と従業員管理、資源・財務・投資決定と持続的経営の実現、知識創造経営への転換、経営発展と組織間連携、農業経営のフランチャイズ化と知財管理、環境経営、新時代の農企業経営のビジネスモデル等について理論化を検討している。

皆様方からの叱咤激励、アドバイスをいただければ、これに勝る幸せはない。

洋菓子店による夏秋イチゴの仕入れ特性と直接取引の推進策

夏秋イチゴ栽培に取り組む生産者組織が洋菓子店との直接取引を推進するには、洋菓子店の発注に対するイチゴの欠品をできる限り無くし、発注から納品までの時間を短くする効率的な配送方法を確立するとともに、大口の取引先を確保することが重要である。



澁谷美紀（しづや みき）

東北農業研究センター・東北地域活性化研究チーム・主任研究員
奈良女子大学大学院修士課程修了 博士（学術）
専門分野は地域社会学。現在は女性農業者の育成や起業推進に関する研究に従事
著書に「民俗芸能の伝承と地域生活」農山漁村文化協会、2006年など

1. 洋菓子店の仕入れ特性を把握する必要性

現在、夏秋期の製菓用イチゴの多くは輸入物であるが、食味や外観などへの不満から、良質な国産イチゴ（以下、「夏秋イチゴ」）を望む実需者は多い。近年、こうした実需者ニーズを背景に、洋菓子店との直接取引による有利販売を行おうとする生産者組織もみられる。今後、このように直接取引による夏秋イチゴの販売を拡大するには、洋菓子店における夏秋イチゴの仕入れの現状を踏まえた販売戦略が必要である。そこで、夏秋イチゴを使用している洋菓子店で、イチゴとその他の果物の仕入れ先、それら仕入れ先の選択理由を調査し、イチゴの仕入れ特性と直接取引の推進策を明らかにした。

2. 洋菓子店の仕入れ特性

調査した洋菓子店はすべて首都圏の店で、年間売上額が数億円の大規模店が5店、数千万円の小規模店が5店である。それらの店で仕入れている夏秋イチゴの品種は雷峰、ペチカ、夏実など多岐にわたる。

洋菓子店は、イチゴとその他の果物の仕入れ先が同じかどうか、イチゴをどんな相手から仕入れているかによって、3タイプに分けられた（タ

イプ～、表1）。果物全般とイチゴの仕入れ先が同じで、イチゴを仲卸等の業者から仕入れている「タイプ」、果物全般とは異なるイチゴのみの仕入れ先を確保している、業者から仕入れている「タイプ」、同様にイチゴのみの仕入れ先を確保しているが、仕入れ先が生産者組織である「タイプ」である。各タイプの仕入れ先は、タイプが夏秋イチゴを含め果物全般の集荷力が強い大手の業者、タイプが果物の中でも特に夏秋イチゴの集荷力が強い業者、タイプが夏秋イチゴを生産・販売している生産者組織である。

3. 仕入れによる洋菓子店のリスクと負担

店のタイプと年間売上額をみると、大規模店はタイプが多く、小規模店はタイプ、タイプが多い。売上額規模で店のタイプに違いがあるのは、夏秋イチゴの仕入れ先によって店が負うリスクと負担が異なるからである。

仕入れによる店のリスクと負担とは、「イチゴの欠品のリスク（以下、欠品のリスク）」「イチゴの発注から納品までの時間における洋菓子の売り逃しリスク（以下、売り逃しリスク）」「イチゴの仕入れ先との長期取引を継続する負担（以下、取引継続の負担）」である。リスクと負担の程度はタイプ

表1 夏秋イチゴの仕入れ先による洋菓子店のタイプ

| 店 | 売上額 による 店の規 模 | 仕入先 (仕入先数) | | 仕入れ先による洋菓子 店のタイプ |
|---|------------------------|------------|---------|---------------------|
| | | イチゴのみ | 果物全般 | |
| A | 大 | — | 仲卸(3) | タイプ I |
| B | 大 | — | 仲卸(2) | |
| C | 大 | — | 小売店(1) | |
| D | 大 | — | 仲卸(1) | |
| E | 大 | 問屋(1) | 仲卸(2) | タイプ II |
| F | 小 | 仲卸(1) | 仲卸(1) | |
| G | 小 | 問屋(1) | 仲卸(1) | |
| H | 小 | 問屋(1) | 小売店(1) | |
| I | 小 | 生産者組織(1) | 小売店(1) | タイプ III |
| J | 小 | 生産者組織(1) | スーパー(1) | |

～ で異なる(表2)

欠品のリスクの程度は、仕入れ先が欠品の代替品を用意できるかどうかにかかっている。夏秋イチゴの流通業者は、一般に複数産地・品種のイチゴや外国産イチゴを扱っている。したがって、タイプⅠ、Ⅱの流通業者は、収穫量低下や劣化等による欠品が生じた場合、他の産地・品種、外国産等の代替品を用意する。つまり欠品のリスクは、店ではなく業者が負う。しかし、タイプⅢの生産者組織は欠品の補充ができないので、欠品が生じた場合のリスクは店が負うことになる。

売り逃しリスクの程度は、発注から納品までどの程度の時間がかかるかによって異なる。その長さは車を利用し小回りのきく流通業者より、宅配便を利用する生産者組織の方が長い。そのため、この間のイチゴの在庫切れで洋菓子売り逃しリスクは、タイプⅢが最も大きい。

取引継続の負担は、仕入れ先数が多いほど重い。仕入先が流通業者であれ生産者組織であれ、一般に洋菓子店には、数ヶ月間から通年の継続的な取引が求められる。複数の相手から仕入れる場合には、仕入先ごとの発注作業や納品の際の検品作業に加え、どの仕入先から何をどれだけ仕入れるかを定める作業が必要になる。夏秋イチゴのためだけに特定の相手と取引しているタイプⅢの店は、その相手と取引する必要性が低い冬春期にも、取引継

表2 洋菓子店のタイプ別のリスクと負担

| | | リスクと負担 | | |
|-----|-----|------------|-------------|-------------|
| | | 欠品の リスク | 売り逃し リスク | 取引継続 の負担 |
| タイプ | I | × | × | × |
| | II | × | × | ○ |
| | III | ○ | ○ | ○ |

○：リスク・負担が大 ×：リスク・負担が小

続のためにこれらの作業を行う必要があり、負担が重くなる。

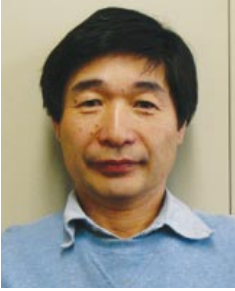
各タイプの洋菓子店が利用する流通チャンネルの中では、タイプⅠのチャンネルが店のリスクや負担が最も軽いため、タイプⅠを好む洋菓子店は多い。しかし、このチャンネルを利用できるのは取引関係で優位に立つ大規模店か、それらの店が取引している業者の配送ルート上にある店に限られる。これに対し、タイプⅢのチャンネルは宅配便を利用した配送となるため、配送面ではいずれの規模の店も利用しやすい。ただ、店のリスクと負担が大きいため、実際は取引関係で劣位にある小規模店の利用が多くなる。

このように、生産者組織との直接取引は、洋菓子店に多くのリスクと負担を強いることから、大規模店では避ける傾向にある。そのため、この取引形態では生産者組織が小ロットの取引先を多数抱えざるを得ず、その結果、需給調整や精算業務等の負担が重くなるおそれもある。これらを回避するために、直接取引においては、洋菓子店のリスクを軽減する方途を確立し、大口の取引先を確保する必要がある。

*本稿の詳細は、澁谷美紀「洋菓子店における夏秋イチゴの仕入れ特性」東北農業研究、第60号、pp.239-240、2008年を参照。

農地の面的集積のための農地利用調整方式

効率的かつ安定的な土地利用型農業経営を確立するためには、担い手に対する面的な農地集積を促進することが求められている。そこで、面的集積のための地域的な農地利用調整の取り組みを4つの方式に類型化するとともに、各方式の適用場面を提示した。



平野信之（ひらの のぶゆき）

中央農業総合研究センター・農業経営研究チーム・上席研究員
 併任：バイオマス資源循環研究チーム
 静岡県生まれ 新潟大学大学院農学研究科修士課程修了 博士（農学）
 専門分野は農業経営学、地域農業論
 著書に「大消費中核地帯の共生農業システム」農林統計協会、2008年など

1. 各方式における面的集積の手順

農地の面的集積を実現している静岡県のF市の事例から、面的集積のための地域的な農地利用調整を4つの方式に類型化した（図1）。

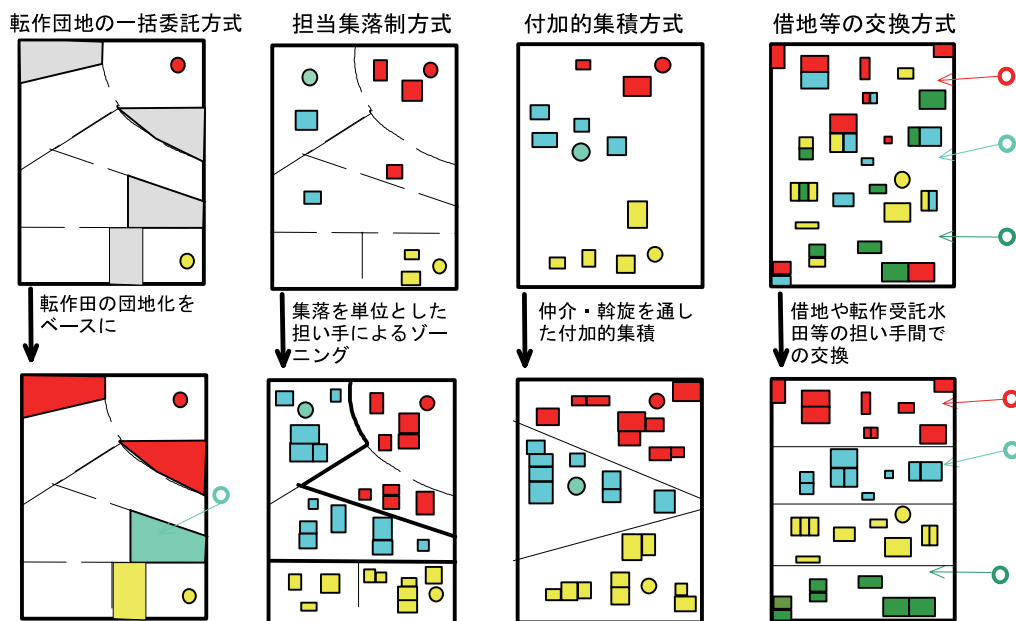
「転作団地の一括委託」方式では、集落の転作田の団地化を図った上で、その耕作を集落組織が担い手に一括委託することで転作地の面的集積を推進する。

「担当集落制」方式では、地域内の集落別に担当の担い手を定め、集落を単位としたゾーニングを

実施した後に集積を図り、団地化・連担化を推進する。

「付加的集積」方式では、調整機関の仲介・斡旋を通して、貸し出し希望の農地に近接した耕作地を持つ担い手に付加することで面的集積を促進する。

「借地等の交換」方式では、借地や転作受託水田の担い手間での交換を調整機関の介入で組織的に実施することにより、経営耕地の団地的再配置を推進する。



注 ●は地区内の担い手、○は地区外の担い手、色別の■はそれぞれの色別の担い手が耕作する農地

図1 面的集積のための4つの調整方式の模式図

2. 集落調整機能の強弱と農地流動化の進展度合の二つの指標からみた各方式の適用場面

転作団地の一括委託方式は、転作団地化のための強い集落調整機能が必要である。この方式は、農地流動化・錯綜化が一定程度進んでいても、それに関係なく実現できるという利点がある。

担当集落制方式は、農地貸借に関わる集落、農家、担い手の集团的合意を得るための強い集落調整機能を有しているところで、流動化・錯綜化の低い段階で適用する必要がある。

付加的集積方式は、調整機関の仲介・斡旋によることから集落調整機能の弱いところでも適用できる。ただし、流動化・錯綜化の低い段階で適用する必要がある。

借地等の交換方式は、流動化が進んだ段階でも適用できるが、公的な調整機関の強力な介入と農地保有合理化法人の活用が求められる。また、一括受託した転作団地の耕作を交換する場合は集落組織と当該の担い手間の合意のみで容易にできる。

3. F市における面的集積の取り組み結果

事例としたF市における面的集積の取り組みについて、各方式別の具体的成果の一部を表1に提示した。

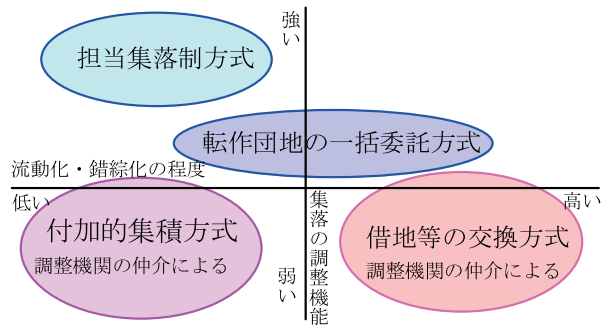


図2 流動化・錯綜化の程度と集落調整機能の強弱からみた方式別の適用場面

転作団地の一括委託方式は全市的に実施しているもので、その全体の成果の数値を表に示した。担当集落制方式については、もっとも先進的な取り組みを行ったH地区のある大規模借地経営の水田集積状況を図示した。経営耕地の多くが連担団地化していること、特に転作耕作地については農場制に近い大団地化が進展している様子がわかる。また、近年急速な農地流動化が見られたU地区において主に実施された付加的集積方式による取り組みについて実績数値を表に示した。借地等の交換方式については、Y地区の一部であるが、耕作者圃場別に色分けして図示することで、交換後の団地化の進展状況がわかる。

表1 F市における面積集積のための4つの調整方式別の成果（成果の一部事例）

| 転作団地の一括委託方式 | 担当集落制方式 | 付加的集積方式 | 借地等の交換方式 |
|---|--|--|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ・転作団地化達成集落は全82集落中40集落 ・転作団地の面積約400ha ・方式:ブロックローテーション ・大規模受託者:28経営 ・28経営の耕作面積:約300ha ・1経営あたりの耕作規模:約10ha | <p>・H地区では3戸の担い手が地区10集落中7集落を集落単位の担当制としてゾーニング。事例調査したMS経営では担当4集落に全耕作地の8割が集中(46ha中の37ha)。下図は中心集落での集積状況</p> | <p>U地区の事例</p> <p>担い手2000年以前:地区内3戸の担い手に17haが借地集積</p> <p>↓</p> <p>数年間で同3戸にさらに21haの借地を付加的に集積(1戸平均の借地は13haに)</p> | <p>Y地区の事例(一部抜粋)</p> |

新連載

農業経営の円滑な継承に向けて

第1回 経営継承対策の必要性と考え方



山本淳子（やまもとじゅんこ）

中央農業総合研究センター・農業経営研究チーム・主任研究員
兵庫県生まれ 大阪府立大学大学院博士前期課程修了 博士（農学）
専門分野は農業経営学

1. 農業経営の継承問題

今日、農業の担い手の確保・育成が重要な課題となっている。そのための方策として重要なのが、農業経営の円滑な継承である。この経営継承をめぐるっては、大きく二つの問題がある。

一つは、就農した後継者をいかに優れた経営者へと育てていくかという問題である。経営環境が大きく変動する中では、後継者に様々な技術や経営者としての能力を身につけさせていくことは不可欠の課題である。

もう一つは、近年、大規模経営においても後継者が確保されていないケースが少なくないという問題である。このように経営が継承されないことは、地域農業の存続にも影響を与えるだけでなく、多額の投資によって整備された施設・機械が有効に利用されず蓄積された高度な技術・ノウハウも引き継がれないという点で社会的な損失であり、これへの対策が求められる。

そこで、本欄では3回に渡って経営継承問題を取り上げる。1回目では経営継承問題に対する視点・考え方を整理し、2回目では後継者に経営を引き継がせていく際の具体的な経営対応のあり方、3回目では家族外の第三者へ事業を継承する場合のポイントや留意点について述べる。

2. 経営継承を捉える視点

前述のように、常に新しい事業展開が求められる中では、農業経営者が兼ね備えておくべき能力

は多岐に渡ると同時にそれぞれが高度化し、そのため就農した後継者の能力養成が重要な課題となっている。また、後継者の確保に関しても、「農家のあとつぎだから」という理由で後継者が就農する時代ではなくなり、若い世代から見て魅力ある経営にしておくことが後継者確保の条件となっている。これらのことは、経営継承は経営者が責任を持って実施すべきマネジメントであり、同時に、ある一時点での名義・所有権の変更を経営継承とするのではなく、後継者の確保から能力養成を経て世代交代を行うまでの一連のプロセスとして捉える必要があること、その上で、これらを円滑に進めるための具体的な経営対応のあり方を解明していく必要があることを示している。

また、後継者の能力養成とは、経営者の持つ技術的・経営的知識やノウハウ、対外信用力といった無形の経営資源を後継者に引き継がせていくことでもある。経営環境の変化が著しい近年においては、後継者が外部から新たな技術・ノウハウを獲得してくることも重要である。しかし、農業経営では地域（あるいは圃場）に合った技術の習得や地域内での信用力の確保が不可欠であり、この点で、それまでに蓄積されてきたノウハウや信用力を引き継ぐことは、今なお重要な意味を持つのである。

なお、後継者に引き継がせる経営資源については、前述の無形の経営資源に加えて農地や施設などの有形の経営資源も重要であり、その円滑な継承には、

例えば相続税対策や他の相続人との調整といった対応が必要である。

3. 経営継承のプロセス

経営継承のプロセスは図のように示すことができる。その第一段階は「後継者の就農前」で、ここでは後継者を確保するための取り組み（就農対策）が必要である。次に、後継者が就農すると「後継者の能力養成期」となり、後継者の技術・ノウハウの習得や経営者能力向上のための取り組み（能力養成対策）が、そして「経営者の世代交代期」では、円滑に経営者を交代していくための取り組み（世代交代対策）が必要である。

また、結果的に後継者を確保できなかった場合には、事業を廃止するか、家族以外へ継承するための対策が求められることになる。

4. 家族経営の特質を踏まえた経営継承対策

経営継承対策のあり方を検討する際には、継承を行う経営の特質を踏まえておくことも重要である。

わが国の農業経営は大多数を家族経営が占めており、このことが経営継承のあり方にも影響を与

えている。

まず、家族経営では、経営環境に応じて適任者を後継者に選定するのではなく、後継者候補は直系親族に限定される。そのため、経営者とその子供である後継者との間には、一般に20年以上の年齢差があり、両者の間には様々な能力差が存在する。したがって家族経営では、後継者の「選定」ではなく特定の者の「養成」の問題が前面に出てくるのである。

次に、後継者の就農のタイミングや能力養成に充てることのできる期間の長さは、経営者と後継者のライフサイクル（年齢差）に大きく影響を受ける。そのため、能力養成を進める際にもこの点を念頭に置いた対応をとらなければならない。

また、後継者が家族であることは、日常生活の中で様々な知識や情報を伝達することを可能にする。しかしその一方で、後継者への指示や労働報酬などが曖昧になりやすく、それが後継者の意欲を低下させる原因になりかねない。

さらに、家族経営は経営内の労働力が少数である。そのため、後継者の適性や能力に応じて複数の部署を順次経験させていくという、人事配置による能力養成が困難である。

したがって家族経営の継承にあたっては、これらの点を考慮した対応をとっていく必要がある。

なお、近年、高度成長期以降に設立された組織法人経営の多くが、経営者の世代交代期を迎えている。構成農家の子供にこだわらないなど、新しい継承の形を模索する経営も出現しているが、そこでは十分な出資金（株式）を持たない継承者の経営権をいかに確保するかなど、家族経営とはまた異なる課題への対応が求められている。

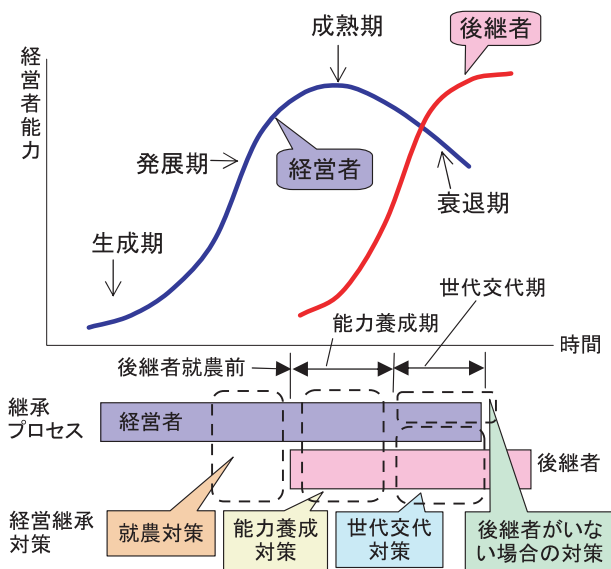


図 経営者と後継者のライフサイクルと経営継承対策

経営継承対策のあり方に関する分析結果は、農業者や関係機関が活用できるようパンフレットにまとめている。 <http://narc.naro.affrc.go.jp/team/fmrt/index.htm> からダウンロードできるので参照されたい。

組織法人経営における経営継承の課題については、山本淳子・梅本雅「土地利用型法人経営における経営継承マネジメントの特徴と課題」2006年度日本農業経済学会論文集、pp.17-24を参照のこと。

夏秋イチゴ (Summer and Autumn Strawberry)

我が国のイチゴは冬春イチゴと夏秋イチゴに大きく分けることができる。冬春イチゴはハウスイチゴとも呼ばれ、11月から翌春の5月頃まで保温あるいは加温された施設内で生産されるイチゴを指す。我が国で生産されるイチゴの大部分がこの冬春イチゴである。一方、夏秋イチゴは冬春イチゴの出荷が終わる6月頃から出荷を始め、冬春イチゴの出荷が始まる11月頃に出荷を終える、いわゆる冬春イチゴの出荷の端境期を埋めるものとして1990年代に登場したイチゴ栽培である。イチゴは高温に弱く、我が国では夏秋期の生産が難しいため1990年頃まではほぼ全量が海外から輸入されていた。その量は年間およそ5,000 t。おもにアメリカから輸入されてケーキなどに使われた。夏秋イチゴの価格は冬春イチゴの2～3倍と高いことから栽培がた

びたび試みられたが、収量が安定せず定着しなかった。1990年代に入り、「ペチカ」等の夏秋イチゴ優良品種の登場によって営利栽培が実用化し、寒地・寒冷地を中心に徐々に普及していった。東北農業研究センターにおいても東北6県の試験研究機関と共同して夏秋どり栽培技術の開発に取り組み、「なつあかり」「デコルージュ」の育成や高設ベンチ栽培技術等を開発した。2008年の夏秋イチゴの作付面積はおよそ80haあり、そのおよそ半分を北海道、残りの半分を東北、長野、徳島等で占めている。生産量は農林統計調査がないために正確な数値は不明であるが、作付面積から1,500 t程度と推計されている。完全自給には一層の作付面積の拡大が必要であることから農家や自治体の関心が高い。

(東北農業研究センター・夏秋どりイチゴ研究チーム長：森下昌三)

政策情報

農業環境政策

畑地・畜産が中心の欧州においては、窒素過剰や地下水汚染等の被害を背景とした農業環境政策が古くから展開されてきた。一方、水田中心の我が国では、農業生産による環境問題は欧州ほどには深刻でなかった。しかし、近年の温暖化問題の広がりや消費者の環境問題への意識の高まりをうけて、ようやく我が国でも各種の農業環境政策が実施されるようになってきた。今号では、農業環境政策のこれまでの展開を簡単に整理する。

農業生産活動に起因する環境負荷の研究が開始されたのは1980年前後であり、歴史は浅い。例えば、緩効性肥料は1950年代後半から開発が進められ、今では環境保全型農業生産における主要な資材となっているが、長らく開発の重点は施肥効率の向上を通じた経済性の改善に置かれ、環境保全という役割が付加されるのは90年代以降のことである。

政策面での農業技術と環境問題の検討は1992年の「新しい食料・農業・農村政策の方向」が嚆矢であり、時系列で見ると環境3法の成立(1999年)、エコファーマー制度の開始(2000年)、「農林水産環境政策の基本方針」における環境を重視した農林水産業への移行(2003年)、有機農業法の成立ならびに農地・水・環境保全向上対策における環境負荷軽減技術に対する直接支払いの開始(2006年)と続いている。

次号から3回にわたって農業環境政策に関するトピックを解説する。7月号では有機農業、10月号では地球温暖化の視点から農業生産と排出権取引制度、また1月号では近年その数が急増しているエコファーマーと関連する施策を取り上げる。

(中央農業総合研究センター・環境影響評価研究チーム・主任研究員：小野 洋)

飼料イネ立毛放牧技術



千田雅之(せんだまさゆき)

中央農業総合研究センター・関東飼料イネ研究チーム・上席研究員

飼料イネの立毛放牧技術は、牧草生育の衰える晩秋の放牧期間を延長する、稲わらや飼料イネの収穫、牧草の播種など多忙な秋期の牛の飼養管理作業を削減する、機械による飼料イネの収穫・運搬作業の削減と資材や燃料を節約する、こうした狙いで開発した技術である。

技術ポイント： 10月～11月に放牧利用するため、晩生品種の飼料イネを5月下旬から6月中旬に移植する。圃場の土壌水分が多いと放牧時にイネ株が土壌で汚染され残草が多くなる。また、イネの根の張りが弱いとイネ株が牛に引き抜かれ残草が多くなる。このため、中干しを強めに行う。

採草効率を高めるために、ストリップ(带状)方式で放牧牛にイネを制限採食させる。このため、圃場周囲の牧柵(外柵)に加えて、立毛イネの手前に地面から約70cmの高さに移設可能な電気牧柵(内柵)を設置し、内柵の下からイネを牛に採食させる(写真)。牛がイネの株元まで食べたら、内柵を未採食の立毛イネの手前まで前進させる。

飼料イネの立毛放牧の効果： ストリップ方式の放牧により、地際から数cmの高さまでイネを採食させることができ、圃場生産量に対する採草ロス(残草)を10%程度に抑え、10a当たり100日頭以上の高い牧養力を確保できる。飼料イネ専用品種は耐倒伏性に優れており、降雪前まで立毛状態のまま水田にストックできる。飼料イネの放牧利用コストは、機械による収穫利用の約5分の1に低減でき、天候に左右されることなく飼料イネを牛の腹に収めることができる。

留意点： 肝蛭などの汚染地域では寄生虫検査を行い、感染が確認された場合は駆虫薬を処方する。

出穂期の稲はカリ成分が高いため採食量を制限する。タンパク成分が低下する完熟期以降は大豆粕等の補給や牧草と併用してイネの放牧利用を行う。飼料イネの放牧利用は、稲発酵粗飼料生産と比べて給与実証などの助成が削減される点に留意し、費用負担等について耕種農家と畜産農家の間で十分な協議を行う。

飼料イネ立毛放牧の応用場面：春夏の牧草放牧、稲発酵粗飼料を利用した冬期放牧と組み合わせると周年放牧が可能であり、飼養頭数の増加など畜産経営の発展が図れる。また、飼料イネ及び稲発酵粗飼料を利用した秋冬期放牧は、中山間地域で春夏放牧を行っている肉用牛繁殖農家と平場地域で飼料イネ生産を行う耕種農家との牛の移動を介した連携による、畜産経営及び水田作経営の発展等に应用できる。



飼料イネのストリップグレージング

本技術について詳しくは、農文協「最新農業技術・畜産 vol. 1」2008年12月を参照されたい。

ラオス北部における焼畑農業



山田隆一(やまだりゅういち)

国際農林水産業研究センター・国際開発領域・主任研究員

ラオスは、東南アジア諸国の中でも、農業依存度や農村人口割合が高く、1日1ドル未満、あるいは2ドル未満の支出で暮らす貧困者の割合が高い国である。また、内陸国で、平野部がメコン川流域などに限定されている。特に、ラオス北部は、そのほとんどが山岳地域であるため、農家の多くは傾斜地で焼畑農業を営んでおり、貧困問題に直面している。焼畑農業とは、そもそも、長期の休閑と休閑後の火による植生の除去を特徴とする農業であると言われており、そこでの主作物は陸稲である。

ところが、近年、人口増加や中央政府による焼畑面積制限などを背景として、焼畑農業の休閑期間が短縮しつつある。ラオス北部のホアイエン村(図)における聞き取り結果では、1950年代の焼畑の休閑期間は20~40年であったのに対し、1980年代には7~8年になり、現在ではさらに短縮し、平均2~3年となった。この休閑期間の短縮は、地力の低下と雑草の増加(短い休閑期間においては植生が不十分なため焼畑の火力が弱まり、雑草を十分に除去できない)を招き、その結果、陸稲の収量は低下した。また、休閑期間の短縮によって土壌浸食も進んだ。こうした中で、不安定な降雨条件も重なって、主として自給用に栽培される陸稲が不足の危機に陥っている。

他方、同村では、2000年以降、ゴマ、ハトムギ、メイズなどの商品作物の栽培が増えてきた。これら商品作物は、中国、タイ、ベトナムなどからの加工需要に支えられている。現在、総農地面積が、180ha、うち耕作地が50ha、休閑地が130haであり、耕作地のうち、35haで陸稲が栽培され、残り15haでこれら商品作物が栽培されている。しかし、陸

稲の収量低下による食糧不足に対応するために、陸稲の栽培面積を増やそうとすれば、全体の耕作面積を変えない限り、商品作物の栽培面積を減らさざるを得ない。それは現金収入の減少につながる。他方、商品作物の栽培面積を変えずに陸稲の栽培面積を増やすとすれば、休閑面積を減らすこととなり、それは前述のとおり、地力低下などをもたらし、さらなる陸稲収量の低下につながるであろう。これは持続性を脅かす明らかな悪循環であるといえよう。

こうした状況から脱却していくためには、土壌肥沃度管理や土壌浸食防止のための技術が今、求められている。また、経営的には、焼畑と家畜飼養に加えて、様々な特用林産物などの森林資源の活用によって経営をさらに多角化していくことが必要であろう。現在、国際農林水産業研究センター(JIRCAS)では、天水農業プロジェクトの中で、土壌研究者と経営研究者が連携しながら、上記の課題に取り組んでいるところである。



図 ホアイエン村の位置

生産者の米マーケティング戦略と管理の特質

齋藤仁蔵 (さいとうじんぞう)

近畿中国四国農業研究センター・地域営農・流通システム研究チーム・主任研究員

北海道大学農学部卒業 博士(農学)

専門分野は農業経営管理、マーケティング管理など

本書は、北陸研究センター在任中の研究成果をとりまとめたものである。著者が平成6年に北陸農業試験場に赴任した当時、自ら米を販売する生産者が少なからずいることに驚き、新たな動きとして着目する必要性を感じた。この動きは、前年の大冷害、平成7年の食糧法施行によって加速する。

しかし、我が国では農業経営を対象としたマーケティング研究が著しく立ち後れていたため、彼らの行動を分析する視点を必要とした。そこで、本書では分析方法や分析視点、分析対象範囲の設定など、分析のための基本的な枠組みを構築することから着手している。実態分析においては、大規模な企業の稲作経営が多数存在し、良食味米の産地である北陸地域の事例を研究対象とし、そのマーケティング戦略や管理の特質を解明している。

この実態分析を進める中で、経営外部から米を仕入れて販売したり、生産者どうしが出資して販売のための会社を設立するといった動向を示し、農業の新たな担い手像も捉えている。本書のタイトルを「農業経営の」あるいは「稲作経営の」ではなく、「生産者の」としたのは、このようにマーケティング主体が多様化しても、本書では生産者の活動を対象としているためである。以下、本書の内容を構成に沿って紹介する。

まず、本書における課題とその背景を整理している()。そして、研究対象である生産者の米販売活動が自立した事業活動であることを

確認し、これをマーケティング主体として位置づけ()、中小企業論を援用するとともに、農業の独自性を踏まえて米生産者のマーケティング活動に適用しうるマーケティング管理論を整理し、本論文の分析視点を示している()。続いて、生産者の米マーケティング活動の展開に影響を与えている要因を提示し、生産者の米マーケティング活動の特質を解明するための作業仮説とし()、分析対象事例を自社生産物のみ販売する3事例と、仕入れ販売などで急速に事業を拡大している3事例に分類し、それらの要因が経営発展に与える影響を検証している()。さらに、これらの米マーケティング戦略の傾向を整理することによって、この検証結果を確認している()。一方、マーケティング管理に関しては、マーケティング環境の変化に対してマーケティング戦略を適切に変更するプロセスと、商品在庫管理という新たな管理活動の特徴を明らかにしている()。最後に、結論として生産者の米マーケティング戦略と管理の特質をまとめている()。

結論を簡潔に述べれば、生産者の米マーケティング戦略や管理の特質は、経営規模の零細性や米の商品特性といった農業の特質によって特徴づけられるということである。研究対象を米に限定したものの、生産者のマーケティング活動を体系的に分析する試みは、本書が初めてであると思われる。まだ未熟な点も多いと思うが、今後の研究に役立てていただければ幸いである。

[農林統計協会、2008年、236ページ]



田口光弘 (たぐちみつひろ)

中央農業総合研究センター・農業経営研究チーム・研究員

私は、平成16年4月に中央農業総合研究センターに採用になり、経営計画部を経て、平成18年4月より農業経営研究チームに配属になりました。16年3月までは、筑波大学大学院生命環境科学研究科において、納豆の商品レベルの販売データを用いた計量分析や、納豆産業の市場構造の分析などを行っていました。

「なぜ納豆を対象にしたのか」と聞かれることが多いですが、私の大学院当時の関心は、加工食品の原材料に国産農産物や有機農産物を用いることの消費者評価を実際の購買データから明らかにしたいというものでした。このような分析について、原料大豆の情報が商品ラベルに記載されていてデータの収集が容易であり、また大豆の産地や添付品の相違などで多様な製品が供給されているという点から納豆を分析対象として選びました。

大学院でこのような研究に取り組んでいたこともあり、中央農研に入ってから、(1)納豆メーカーなど川下のニーズを踏まえた大豆の産地戦略に関する研究と、(2)農産物直売所のPOS (point of sales : 販売時点) データなど商品レベルの販売データを用いた購買行動分析を行っています。

大豆の産地戦略に関する研究では、大豆についても産地の市場ニーズへの対応が求められる中、現在は主に納豆メーカーと豆腐メーカーを対象に、原料大豆に対するニーズや国産大豆に対する評価、国内大豆産地との直接取引に対する意向などを聞き取り調査しています。調査では、原料としての国産大豆に対し、供給と価格が不

安定である、農薬の使用履歴が輸入大豆に比べて不透明であるといった厳しい意見を聞きますが、一方で国産大豆の風味を評価するメーカーや地産地消を重視するメーカーもあり、こうしたメーカーは国内の大豆産地との連携や直接取引に関心を抱いています。このような関心の高い実需者と産地とが連携に至る上で産地側から実需者にどのようにアプローチし、また実需者のニーズにどのように応えていったらよいのかについて、先進事例への調査を重ね今後解明していきたいと思います。

2番目の商品レベルの販売データを用いた分析については、近隣の直売所のPOSデータを利用させていただき、生産者間でのリピーターの定着具合と商品の品質との関係について分析しています。現在はトマトの出荷者を対象に、リピーターが多く付いている生産者とそうでない生産者とを店舗利用者の購買履歴データから特定し、そして各生産者の商品の糖度や酸度、外観品質などを計測して、リピーターの定着具合と品質との関係を分析しています。この分析については、近いうちに論文として取りまとめる予定です。



本号で紹介した著作等



製菓用の夏秋イチゴ



洋菓子店のイチゴフェア



ショーウィンドウを飾るイチゴタルト



夏秋イチゴの土耕栽培



次号の
(2009年7月号)
主な内容

成果紹介

農村体験交流活動に対する参加インセンティブの向上
家庭におけるクッキングトマトの消費拡大方策

研究の広場

農業経営の円滑な継承に向けて(2)

自著紹介

北海道酪農の経営展開 - 土地利用型酪農の形成・展開
・発展

技術情報

裁断型ロールペーラー

農業経営通信 第239号(年4回発行 昭和26年10月1日創刊)

平成21年4月1日 印刷・発行

発行者 中央農業総合研究センター 農業経営通信編集事務局 編集代表 増淵隆一

〒305-8666 茨城県つくば市観音台3-1-1 mail:kei208@naro.affrc.go.jp

農業経営通信はHPでも公開しています。

<http://narc.naro.affrc.go.jp/chousei/shiryou/kankou/keieit/index.htm>



交通機関

鉄道&路線バス

JR常磐線 牛久駅
 路線バス:牛久駅西口から関東鉄道バス、「つくばセンター」「筑波大学病院」「谷田部車庫」「生物研わし」ゆきのいずれかに乗車(約20分)
 「農林団地中央」下車 徒歩約5分
 つくばエクスプレス みどりの駅
 シャトルバス(平日のみ)みどりの駅から関東鉄道バス「谷田部車庫・農林団地中央・榎戸」に乗車(約15分)
 「農林団地中央」下車 徒歩(約5分)

自動車

自動車
 常磐自動車道 谷田部I.Cより約5km
 圏央道 つくば牛久I.Cより約4km



〒305-8666 茨城県つくば市観音台3-1-1
 TEL.029-838-8481 FAX.029-838-8484 <http://narc.affrc.go.jp>