

経営の目標は所得の向上であり、コスト低減のみが資材高騰対策ではない  
所得向上の視点は次の4点

$$\text{所得} = \text{売上高} (\text{①単価} \times \text{②単収} \times \text{③規模}) - \text{④経営費}$$



## 所得向上の4つのポイント！！

### 【1. 単価を上げる…品質重視の戦術】

品質チェック（等級・規格、出荷調製技術、生理障害等発生状況、貯蔵方法等）  
販売面チェック（市場価格の動向、出荷時期、品種等の市場ニーズ、計画出荷等）

### 【2. 単収を上げる…収量重視の戦術】

栽培技術チェック（土づくり、育苗技術、施肥技術、病虫害防除技術等）  
栽培条件チェック（土壌条件、気象条件、作型・作付体系等）

◎単収増はコスト低減にもつながる。何故なら

$$\text{単位当たりコスト} = \frac{\text{コスト}}{\text{生産量}}$$

であり、この式の分母（生産量）が大きい程、単位当たりコストは少なくなる。

### 【3. 適正規模…ムダ、ムリのない規模】

作物ごとの適正規模の実現。機械装備に応じた規模を確保しなければ過剰投資となるが、適正規模を超えると十分な管理が行えず却って所得の低下をもたらす。

### 【4. 経営費を下げる…技術改善でコストを低減】

生産コストチェック（物材費、減価償却費、雇用労賃等）  
\* 適正施肥、適期防除等の技術改善によるコスト低減

流通コストチェック（出荷資材費や出荷運賃・手数料等）  
\* 野菜の経営費に占める流通コストは3～5割  
（県農業経営指標における流通コスト割合は  
キュウリ35%、トマト41%、ネギ46%、キャベツ56%）

事務コストチェック（研修費、事務費、交際費等）



でも、個人の力では限界がある…

発展できる産地を目指して、産地戦略を練り直そう

## 『産地診断』の実施

- 産地として共同出荷している場合には、個人の努力だけではどうにもならない場合も多い。ピンチをチャンスに。不況や資材高騰を契機に『産地診断』を行い、産地強化に向けてしっかりと産地戦略（産地のビジョン）を話し合うことが大切。

野菜の経営費に占める出荷・流通経費割合（出荷資材を含む）は3～5割にも及んでいるが、このコスト低減に対しては産地としての対応が欠かせない。

『産地診断』では、担い手 技術 販売 産地システム化（作業の外部化）等に係わる現状と問題点を把握し、多面的な視点から産地の抱える課題を整理する。

産地診断を通して関係者の意識の共有化を図り、対症療法的な対応に留まらないしっかりとした産地の将来構想を話し合うことが大切。

## 産地診断のイメージ

### 【トマト産地協議会】

普及組織は合意形成の場づくりを支援します

### 【構成員】

トマト部会役員  
JA営農指導部  
市町村  
普及組織



### 産地診断の視点

#### (1)担い手対策

- ◎新たな担い手を確保していくためには…
- ・部会員の年齢別構成
- ・定年退職者等への声かけ

#### (2)技術対策

- ◎省力化技術や新技術の定着にむけて…
- ・適正施肥、適期防除技術の状況
- ・農家間の技術格差の状況

#### (3)販売対策

- ◎従来のお荷方法で問題はないのか…
- ・出荷調製技術の状況
- ・消費者ニーズを捉えた生産・販売

#### (4)システム化・外部化対策

- ◎分業化できれば効率が上がる場合も…
- ・耕畜連携による堆肥利用システム
- ・共同出荷調製施設等のニーズ把握

関係者の合意形成

産地戦略の検討

### トマト産地振興プラン策定(5カ年計画)

目標: 販売額8億円

手段: ①担い手対策 ②技術対策 ③販売対策 ④システム化・外部化対策

## 経営改善の取り組み事例

- ・バラの冬季休眠を実施した。売上高は減少したが経営費が削減できたため、所得の変化はあまりなかった。
- ・ハウス側面カーテンを2重から3重に変更し、隙間を密閉したことにより燃油使用量の減少を図った。
- ・資材や肥料の高騰はあるが、必要な資材や肥料は積極的に使用し、収量確保を優先した。
- ・2℃程度低くても作れる品種を導入し、燃油使用量の減少を図った。
- ・暖房効率向上のため、暖房機の点検・清掃を徹底した。
- ・白黒マルチの活用により、太陽光の活用を図った。
- ・栽培経験者を雇用し、栽培管理作業の効率化を図るとともに、パートを専門分担制にし、作業能率の向上に取り組んだ。
- ・記帳結果の年次比較分析を行い、コストの現状分析を始めた。