

農業経営の 成長ステージに応じた 伴走支援



荒木 毅

ARAKI Takeshi

大分綜合会計事務所
(大分県別府市)

「売上が3,000万円を超えたあたりから、経営が急に難しくなった」。ある農業法人の代表がふと漏らした言葉が忘れられません。手応えはあるのに利益が出ない。人を雇えば人件費がかさみ、経営判断も複雑になり、不安ばかりが募る。これは、多くの農業経営者が直面する「成長の壁」です。

背景には、限られた経営資源をどこに集中させるかという判断の難しさがあります。中小規模の農業経営においては、強みに資源を集中し、ムダを省く「選択と集中」の姿勢が求められます。例えば畜産経営では、飼料コストに見合う収益が見込めない場合、合理的な判断が必要です。また野菜や花卉の多品目経営では、採算の見えていない作目にも資源が分散しがち

あらき たけし

1983年佐賀県生まれ、現在は大分県の会計事務所で農業経営の月次会計と事業承継・6次産業化サポートなどの支援にも力を注いでいる。

で、判断基準の「見える化」が進んでいないケースも見られます。

私は大分県で会計事務所に所属し、農業経営アドバイザー・6次産業化プランナーとして、数多くの農業経営者と伴走し

字の舵取り」が経営の安定を支えます。ここでは月次決算や資金繰り表を活用した未来志向の会計が重要です。

さらに、1億円超の規模では、勘や経験だけでの経営は限界に。中



©富田 文雄

てきました。売上3,000万円、5,000万円、1億円という「三つの成長ステージ」を迎えるごとに、課題は質的に変化していきます。

まず、売上3,000万円超の段階では「感覚の経営」から「数値で考える経営」への転換が必要です。品目別の収支を分析し、利益が出ない作目を縮小、高収益部門に集中する判断には、会計の活用が欠かせません。

次に、5,000万円規模になると、組織化や人材育成が課題となり、原価管理や資金繰りといった「数

期計画、投資、事業承継、ガバナンス強化といった経営の全体最適を見据えた判断が必要となります。

どのステージにおいても共通して大切なのは、経営者の「想い」に寄り添いながら、数字をともに読み解き、変化に気づき、判断を後押しする「伴走者」の存在です。会計は過去の記録であると同時に、未来への道しるべでもあります。

数字と向き合うことは、経営と向き合うこと。これからも私は、農業経営者の背中にそっと手を添える、そんな存在でありたいです。**F**



農業経営アドバイザーは農業経営者のニーズに対応し、経営への総合的・的確なアドバイスを実践する専門家です。2005年、農業経営の発展に寄与することを目的に日本公庫が資格制度を創設しました。本コーナーは、上級資格である上級農業経営アドバイザーが執筆しています。