

# 企業の農業参入に関する調査結果

— 平成 24 年 1 月 —

## 概要

- 1 農業参入するまでに準備期間として約 1 年 6 ヶ月～1 年 9 ヶ月を要している。  
参入できる農地は耕作放棄地や条件の悪い農地のケースが多いため、準備期間に多くの先が「農地確保・土壌改良」に取り組んだと回答した。聞き取り調査では「作付けまでに土壌改良の必要があることが判明し、想定外の時間と費用を要した」という声が多数聞かれ、「農地確保・土壌改良」は参入時における課題の盲点であることが明らかになった。
- 2 農業参入の目的は、参入業種によって大きく異なる。  
建設業は「経営の多角化」「雇用対策」が多い。  
食品製造業・卸売業では「本業商品の付加価値化・差別化」「原材料の安定的な確保」が多い。
- 3 「生産経費」を課題として挙げる先の割合は、参入時とその後において大きな変化はなく、恒久的な課題であることがわかる。経費のうち、特に人件費については、経費に見合う安定した売上を確保することができないとの声が多い。
- 4 損益別にみると、黒字を確保した先は参入時の「生産物の販売単価」「農業技術の習得」「資金調達(長期資金)」「販路の確保」の課題の解決率が赤字先よりも高い。

## <調査要領>

### 1 調査目的

農業参入時とその後における農業経営上の課題を明らかにする

### 2 調査方法

- (1) 郵送によるアンケート
- (2) 現地聞き取り調査

### 3 調査時期

- (1) 郵送によるアンケート…平成 23 年 7 月～8 月
- (2) 現地聞き取り調査…平成 23 年 10 月～12 月

### 4 アンケート調査対象

農業参入した全国の企業 422 社（建設業、食品製造業、食品卸売業、その他業種）

※各都道府県の農業参入企業が対象となるよう日本公庫融資先及び新聞等で報じられた参入企業から選定。

### 5 アンケート調査有効回答先数

138 社（回収率 32.7%）

計	建設業	食品製造業	食品卸売業	その他業種
138	30（22%）	56（40%）	22（16%）	30（22%）

※「その他業種」は具体的には、電子部品・機械等製造業、不動産業、化学工業、サービス業等である。

※ なお、138 社のうち中小企業基本法で定める中小企業に該当しないいわゆる大企業は 8 社（5.8%）。

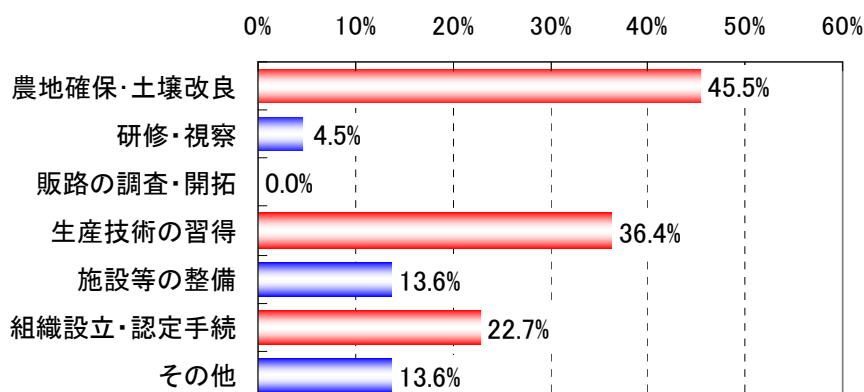
### 6 現地聞き取り調査先数

18 社

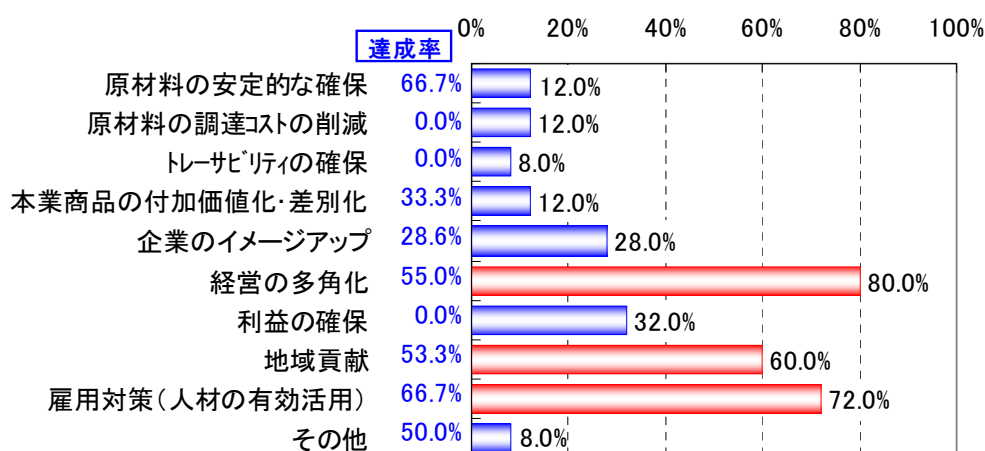
# 建設業の集計結果

## 1 参入までの準備期間と取組内容

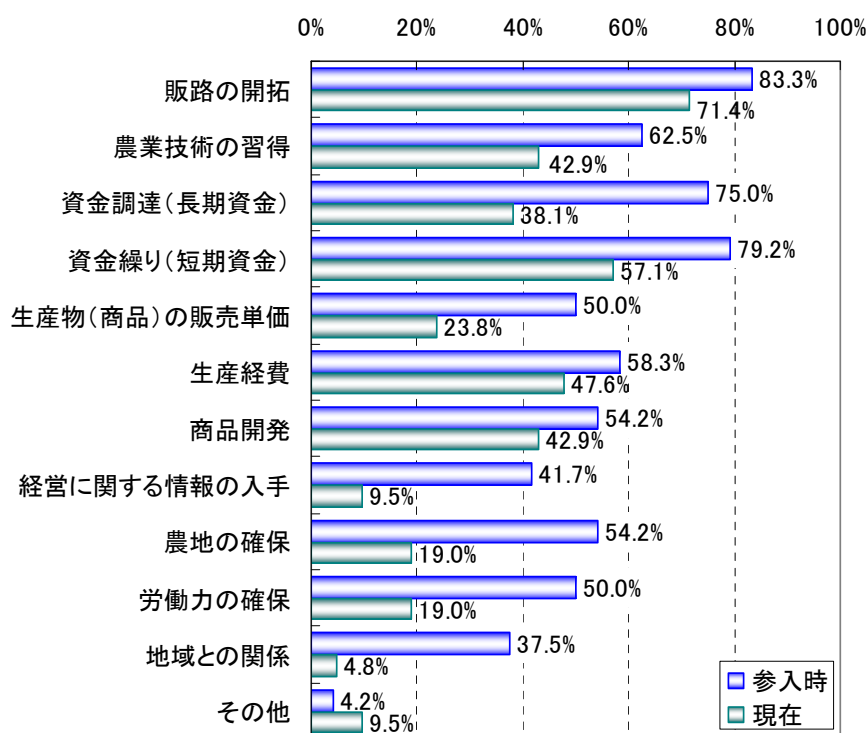
○ 参入までの準備期間  
20.6ヶ月（1年9ヶ月）



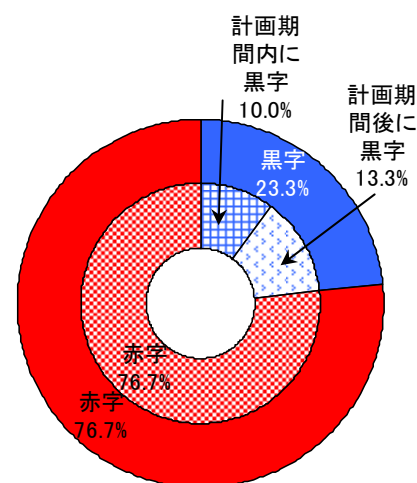
## 2 参入の目的とその達成状況



## 3 農業部門の課題



## 4 損益状況



黒字までの見込期間	3.8年
黒字まで要した期間	4.1年

# 建設業における参入のポイント

## 調査結果

### 1 参入までの準備期間と取組内容

営農を開始するまでに約1年9ヶ月を要している。

主な取組内容としては、「農地確保・土壌改良」が46%と最も多い。建設業は重機の扱いには長けているが、事前に農地の整備を行政に支援してほしいとの声があった。

また、農産物の生産・加工・販売と直接関連を持たない建設業が農業を営むうえで重要と考えられる「販路の調査・開拓」は取組がなされていない。

### 2 参入目的とその達成状況

参入目的で最も多いのは「経営の多角化」80%で、次いで「雇用対策」72%と続く。

このような背景として、建設業界は近年、工事の需要が減少するなど経営環境が厳しい状況にあることがいえる。一方で、目的の達成先割合をみると、「経営の多角化」は55%、また、「経営の多角化」と関連が深い「利益の確保」は達成先がなかった。

### 3 農業部門の課題

参入時の課題として「販路の開拓」を83%の先が挙げており、参入後でも71%の先が挙げている。また、「生産経費」「商品開発」も同様に参入前後であまり変化なく、これらの課題は恒久的な課題であると読み取れる。

### 4 損益状況

23%の先が黒字を確保したと回答。また、計画期間内に黒字を確保した先は全体の10%と、想定以上に黒字になるまでに時間を要していることがわかる。

## 成功のポイント

### (1) 事業を開始する前に、

① 当初、想定していなかった農地の整備に時間と費用を費やしているケースが多いので、農地を確保できてもすぐに生産可能なの十分に確認しておく

② 農産物の加工部門や販路を持たない業種であることから、「販路の開拓」も営農開始前に確実に行っておく

ことが重要。

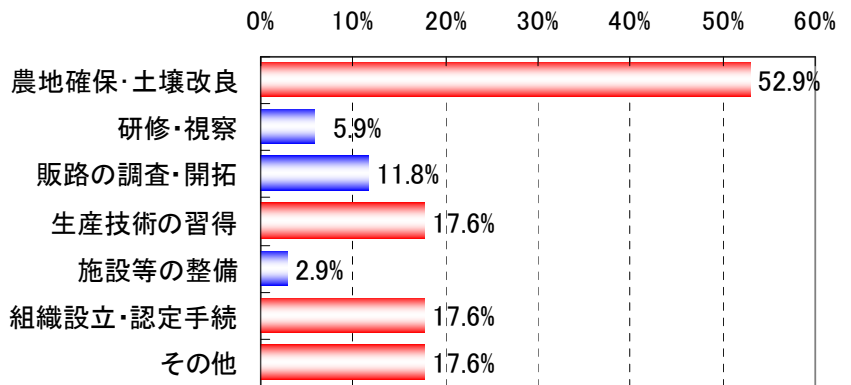
### (2) 参入目的で多くの先が挙げている「経営の多角化」は約半数しか達成できていないことや「利益の確保」も達成先がないことから、経営環境が厳しい建設部門を農業参入によってカバーすることは難しく、入念な準備等をして参入しないと逆に企業全体として赤字を増やすおそれ。

### (3) 黒字になるまでには想定以上に時間を要していること、さらに、課題として「生産経費」が参入後でも挙げられていることから、あらかじめ十分な運転資金を確保しておくことが重要。

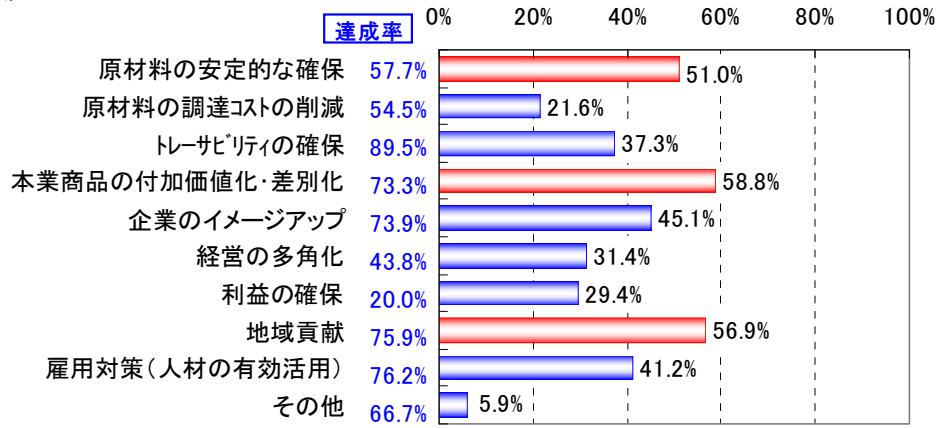
# 食品製造業の集計結果

## 1 参入までの準備期間と取組内容

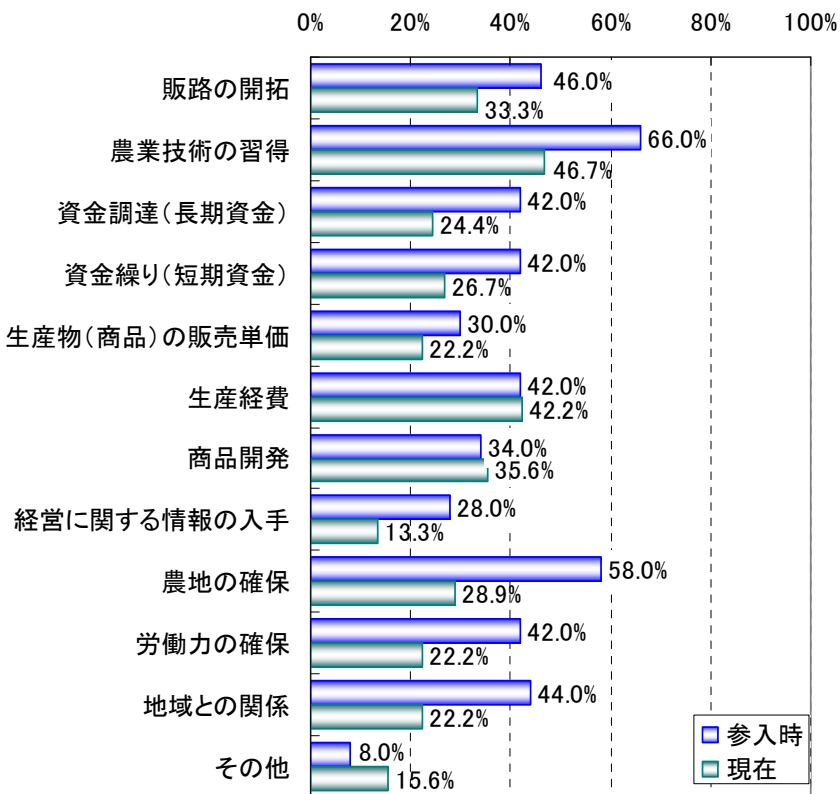
○ 参入までの準備期間  
21.2ヶ月（1年9ヶ月）



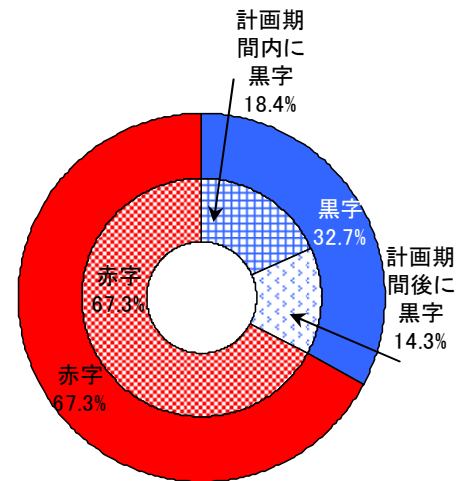
## 2 参入の目的とその達成状況



## 3 農業部門の課題



## 4 損益状況



黒字までの見込期間	4.2年
黒字まで要した期間	4.6年

# 食品製造業における参入のポイント

## 調査結果

### 1 参入までの準備期間と取組内容

営農を開始するまでに約1年9ヶ月を要している。

その間の主な取組として、53%の先が「農地確保・土壌改良」を挙げており、次いで大きく離れて「生産技術の習得」などが続く。農地を確保できても加工ラインから遠い、ほ場が小さくて生産が非効率などの声があった。

### 2 参入目的とその達成状況

「本業商品の付加価値化・差別化」や「原材料の安定的な確保」を目的に挙げている先は50%を超えており、「食品製造業」においては、自社の加工品の原材料生産として農業に参入していることがわかる。また、その達成状況をみると、「本業商品の付加価値化・差別化」の達成先割合は73%と7割を超え、さらに「トレーサビリティの確保」の達成割合は90%と非常に高い。

### 3 農業部門の課題

自社の製品の原材料として利用することが多いため、「販路の開拓」よりも「農業技術の習得」を課題として挙げる先の割合が66%と高い。また、「生産経費」も参入時と参入後でほとんど変化なく、42%の先が課題としている。特に、人件費の負担が大きいとの意見があった。

### 4 損益状況

32%の先が黒字を確保したと回答。また、計画期間内に黒字を確保した先は全体の18%にとどまり、計画とおり黒字を確保する難しさが浮き彫りになった。

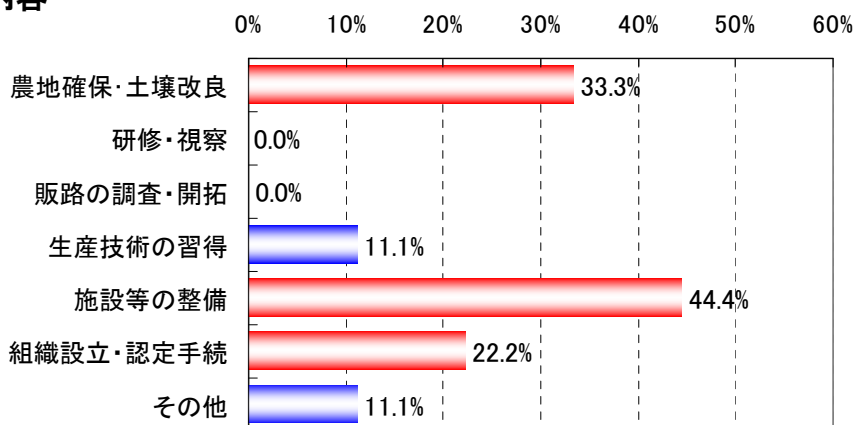
## 成功のポイント

- (1) 食品製造業は、原材料を輸入品に頼るなど周辺地域から調達しない場合、近隣の農業生産者との関係は希薄である場合が多く、
  - ① 加工場（加工ライン）から離れた場所でないと参入地が見つからないケースがあること
  - ② 農地が確保できても条件が悪く、土壌改良をしなければいけない場合も多いこと
  - ③ 「生産技術の習得」を十分に行う必要があることに注意を要する。
- (2) 参入目的のうち、「原材料の安定的な確保」は「生産技術」が確立しないとその達成は難しいため、この点に十分注意して、事業計画をたてる必要がある。
- (3) 人件費を含めた「生産経費」については、参入時とその後であってもその課題は解消されず、さらに、黒字になるまでには想定以上に時間を要しているため、参入にあたり十分な運転資金をあらかじめ準備しておくことが重要。

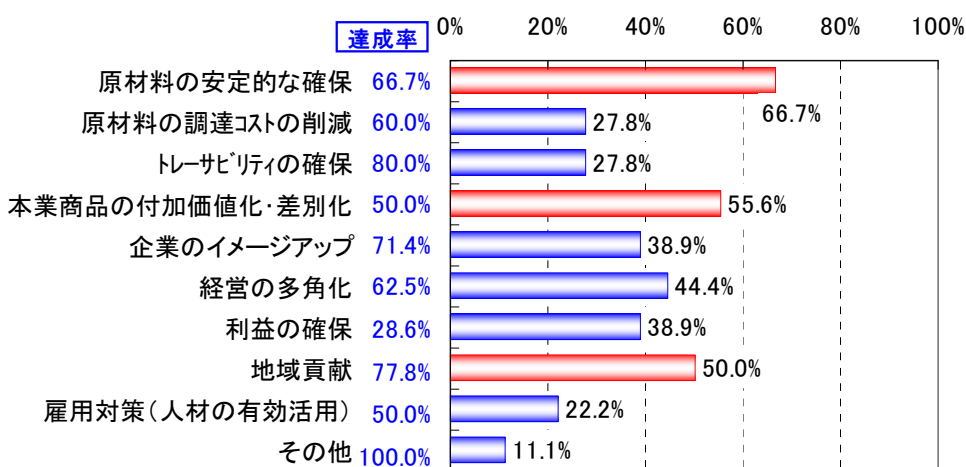
# 食品卸売業の集計結果

## 1 参入までの準備期間と取組内容

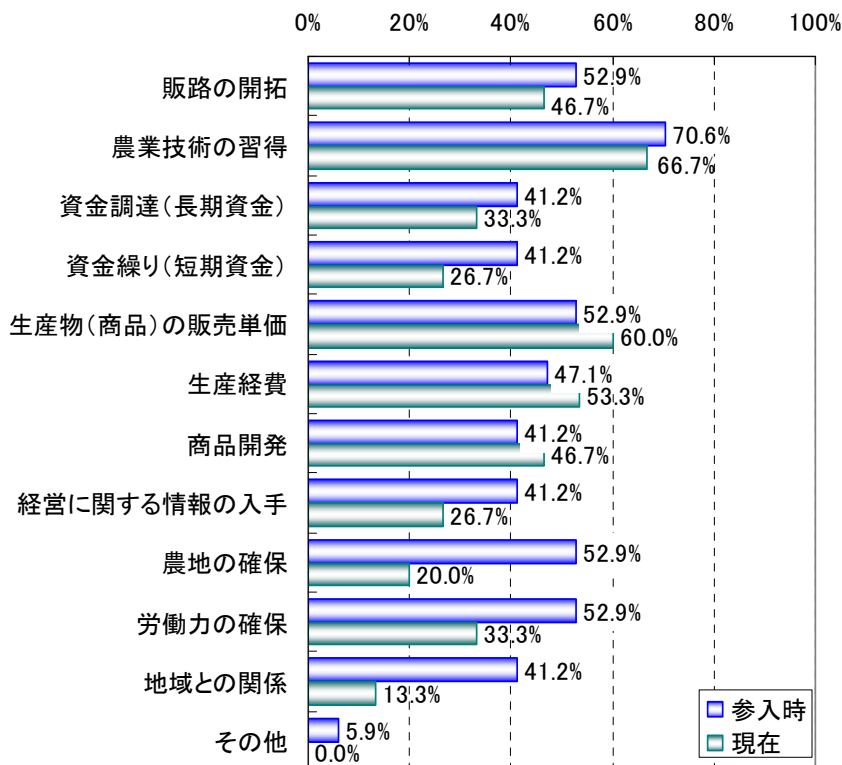
○ 参入までの準備期間  
17.7ヶ月（1年6ヶ月）



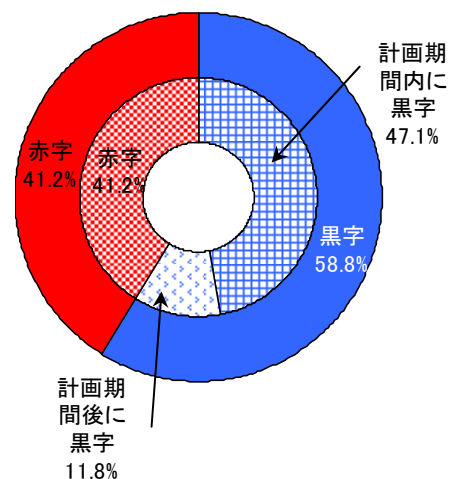
## 2 参入の目的とその達成状況



## 3 農業部門の課題



## 4 損益状況



黒字までの見込期間	3.9年
黒字まで要した期間	6.7年

# 食品卸売業における参入のポイント

## 調査結果

### 1 参入までの準備期間と取組内容

営農を開始するまでに約1年半を要している。

生鮮品を扱う食品卸売業は、周辺地域の生産者と取引している場合が多く、周辺の農地に関する情報が入手しやすいことなどから、農地に関する取組は他の業種と比べて少ないと考えられる。

### 2 参入目的とその達成状況

参入目的として、「原材料の安定的な確保」を67%の先が挙げ、最も多い。次いで、「本業商品の付加価値化・差別化」が56%と続く。取引先との関係において、商品の安定的な供給が求められる「卸売業」の特徴が参入の目的に現れている。

また、参入目的で最も多い「原材料の安定的な確保」の達成状況は67%にとどまっている一方、「トレーサビリティ」の確保の達成先の割合は80%と高い。

### 3 農業部門の課題

「農業技術の習得」は参入時とその後において最も多い。また、市場価格の影響を受けやすい業種であることから「生産物の販売単価」の課題も多い。

### 4 損益状況

59%の先が黒字を確保したと回答している。また、計画期間内に黒字を確保した先は全体の47%と他の業種と比べて多い。

## 成功のポイント

(1) 「食品卸売業」においては、課題として「農業技術の習得」が最も多い。これは、技術が未確立であるということであり、これにより、

① 参入目的で最も多い「原材料の安定的な確保」を実現できず

② 市場の規格に合わず販売単価が下がったり、付加価値化や差別化を図れない

ことにつながるので、「農業技術の習得」を確実にすることが重要になる。

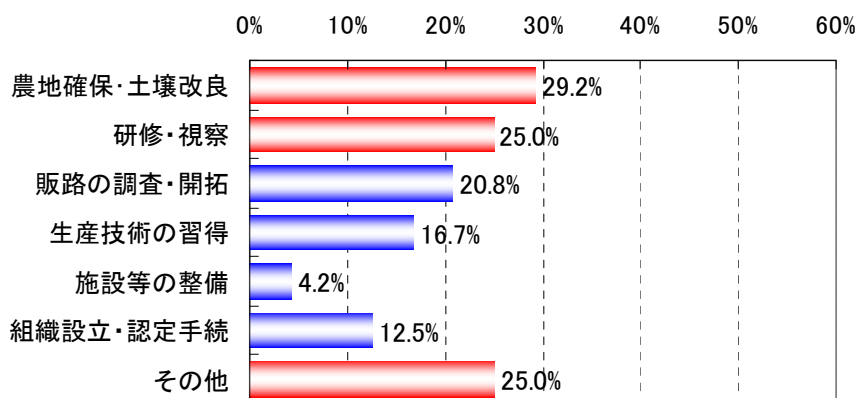
(2) 「生産経費」の課題を挙げる先が他の業種と比べて多いことから、コストの削減に十分努める。

(3) 黒字に達するまでに見込んだ期間と実際に黒字に達するまでに要する期間に約3年のズレがあり、他の業種と比べて大きな乖離が生じている。このため、運転資金をあらかじめ十分に確保したうえで、参入することが重要になると考えられる。

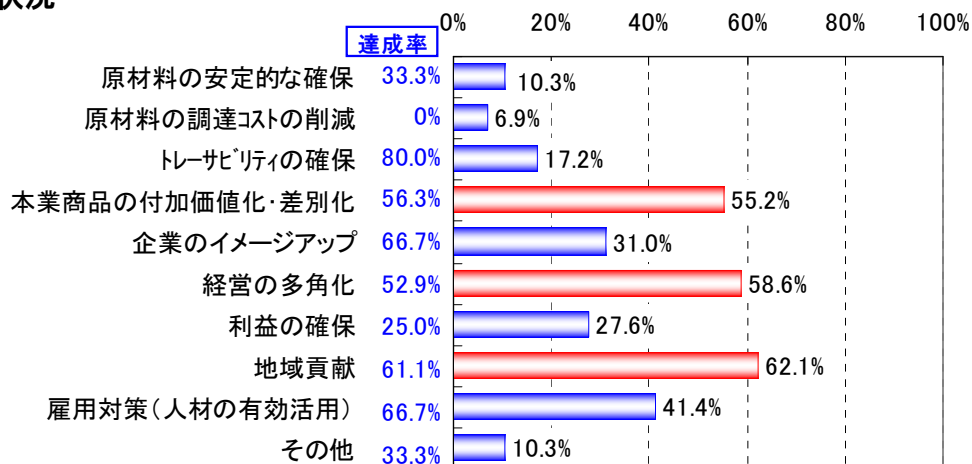
# その他業種の集計結果

## 1 参入までの準備期間と取組内容

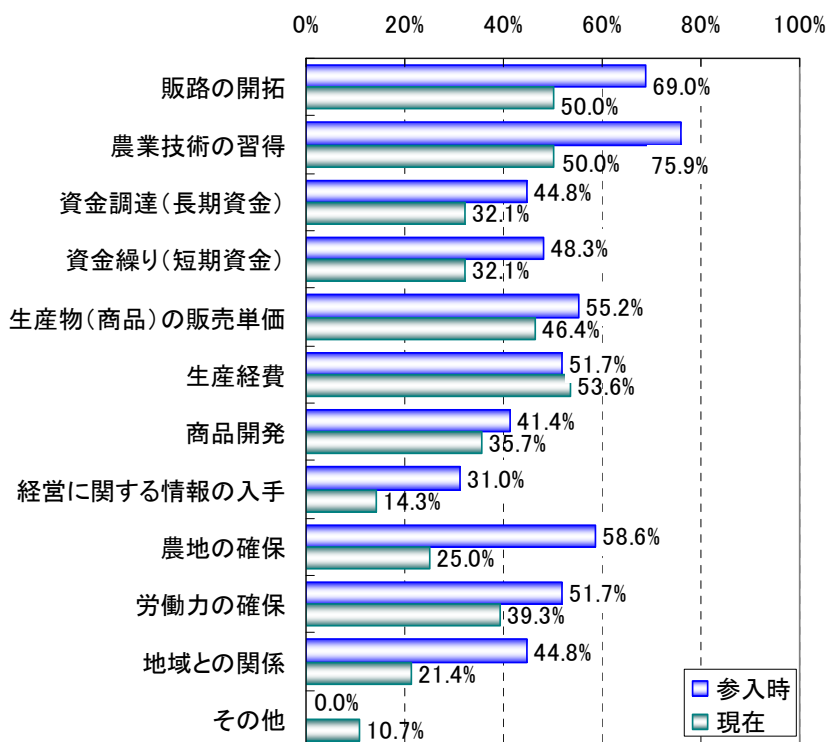
○ 参入までの準備期間  
19.5ヶ月（1年8ヶ月）



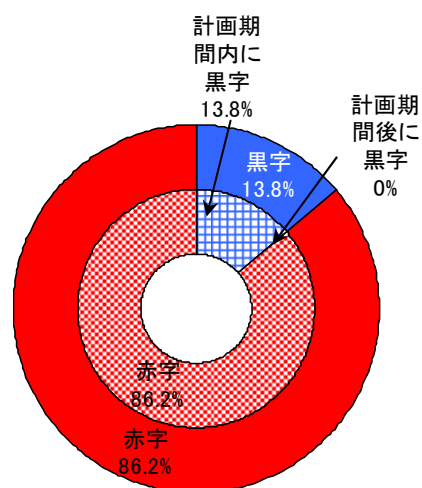
## 2 参入の目的とその達成状況



## 3 農業部門の課題



## 4 損益状況



黒字までの見込期間	4.1年
黒字まで要した期間	2.8年



## その他業種における参入のポイント

### 調査結果

#### 1 参入までの準備期間と取組内容

営農を開始するまでに1年8ヶ月を要している。

主な取組内容としては、「農地確保・土壌改良」が29%と最も多く、次いで「その他」が25%と続くが、「その他」の具体的内容は、「雇用の確保」などである。

#### 2 参入目的とその達成状況

参入目的で最も多いのは、「地域貢献」の62%。次に「経営の多角化」が59%と続く。目的の達成状況を見ると、「経営の多角化」の達成先割合は53%にとどまり、これに関連して「利益の確保」は25%と、農業という新事業を展開しても、経営の柱にまでは至っていないことがわかる。

#### 3 農業部門の課題

「その他の業種」は電子部品・機械等製造業、不動産業等であり、農産物の加工部門や販路を持たない業種が多いものの、一方で、機械の部品製造など製造管理（計画と実績の対比）等のノウハウを有している場合もあり、このようなケースでは、生産等のデータ蓄積・分析等が農業参入における強みとなる。このような背景もあり、参入時に「農業技術の習得」を挙げる先が76%と最も多いが、参入後になるとこの課題を挙げる先は50%に減少している。また、「生産経費」は参入時と参入後ともに50%を超えており、恒久的な課題となっている。

#### 4 損益状況

14%の先が黒字を確保したと回答している。黒字になるまでの期間は2.8年と他の業種と比べると短期間であるが、本業のノウハウの活用がその要因の一つと考えられる。

### 成功のポイント

(1) 「その他業種」は農業における「生産技術」自体は有していないものの、本業で培った生産技術や管理ノウハウを農業において活かすことができるケースがある。

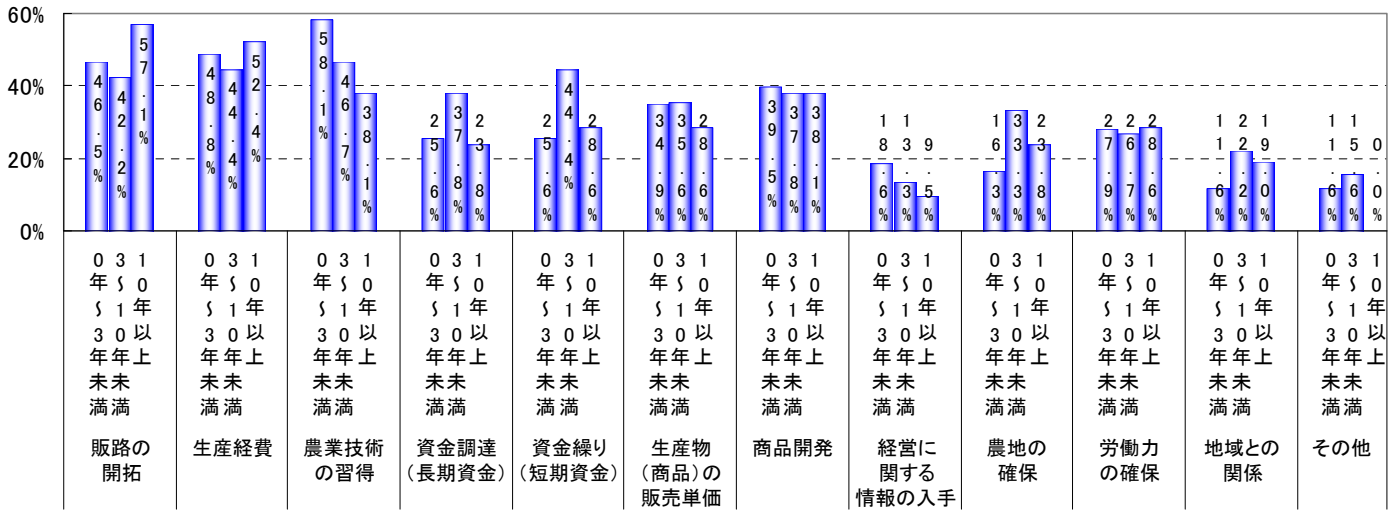
このため、参入時において76%の先が課題として挙げている「農業技術の習得」をいかにきちんと実施し、これに本業で有しているノウハウがある場合には、そのノウハウを農業技術と融合させ、本業と農業の相乗効果を出せるかがポイントとなる。

(2) 「その他業種」は「建設業」と同様に食品関連業種ではない場合が多いので、「販路の開拓」も確実に行う必要がある。

(3) 黒字になるまでの期間は、他の業種と比べて短期間であるものの、参入時と参入後においても「生産経費」について50%以上の先が挙げていることから、あらかじめ運転資金の確保を確実にして参入することが重要。

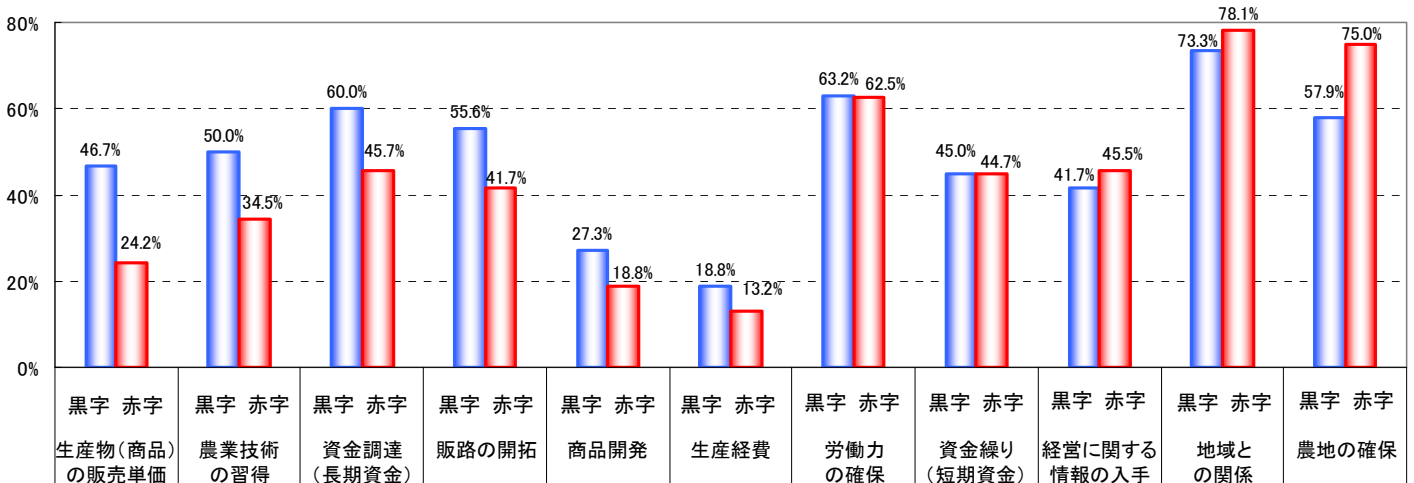
# 「参入後経過年数別の課題」と「損益別の課題解決状況」

## 1 参入後経過年数別の課題



- (1) 「販路の開拓」「生産経費」は参入後の経過年数にかかわらず、これらの課題を半数近くの先が挙げており、恒久的な課題となっていることがわかる。
- (2) 「農業技術の習得」は、参入後、時間を経ると課題として挙げる先の割合は減少する。
- (3) 「短期・長期資金」は、3～10年未満では増加しているが、この要因として、黒字に至るまでの運転資金の確保および規模拡大時における資金対応が考えられるので、これらに対応できるようにしておくことが必要。

## 2 損益別の参入時の課題解決状況



- (1) 黒字を確保した先は赤字の先よりも参入時において、「生産物の販売単価」「農業技術の習得」「資金調達(長期資金)」「販路の開拓」の解決割合が高い。
- (2) 一方、「経営に関する情報の入手」「農地の確保」の解決状況は損益にはあまり関係がない。
- (3) したがって、参入時にいかに「販路の確保」「農業技術の習得」「生産物の販売単価」の課題を解決できるかが利益確保につながるカギと考えられる。