

農業ビジネスの教科書

新規農業者が農業だけで 生計を成り立たせるための講座

【講師】

株式会社農テラス 代表取締役 山下弘幸

このコースでは
稼げる農業経営の
基本がわかりやすく
学ぶことができます

【新規農業者コース】

～新規農業者が“農業だけで”生計を成り立たせるための講座～

新規農業者向け

- ・新規農業者
- ・新規農業参入企業担当者
- ・新卒農業者、農業後継者

新規農業者が農業だけで 生計を成り立たせるための講座

このコースでは
稼げる農業経営の
基本がわかりやすく
学ぶことができます

【講師】
株式会社農テラス 代表取締役 山下弘幸

【新規農業者コース】

～新規農業者が“農業だけで”生計を成り立たせるための講座～

新規農業者向け

・新規農業者
・新規農業参入企業担当者
・新卒農業者、農業後継者

今回はこれから農業を始めて農業だけで生計を成り立たせたいと思っている方のための講座です。

この講座の狙いは今のお仕事から全く違うジャンルへ転職しようと思われている方が

職業選択の一つに農業を選んでいただけるように農業で生計を立てて生きていくことができるのだということ

理解し、実践に役立ててもらうことです。すでに、農業を始めている方にはもう一度農業について復習するつもりで勉強されるとよいでしょう。

本講座は12の講座で構成されており、

第1講、農業のセンスを磨こう！ ではあなたの農業適正をチェックいたします

第2講、まずは目標所得400万 では目標設定の仕方について学びます

第3講、かかる費用を洗い出す では資金計画の考え方について具体的に数字を見ていきます

第4講、初期経費を抑える では特に重要な事業計画についてです

第5講、生計を成り立たせるためのアイテム選択 では生産計画についてお伝えします

第6講、生産委託されると経営は安定する では販売計画について学びます

第7講、農業事業は時間がかかる では農業事業のキャッシュフローについて勉強しましょう

第8講、農業事業は脳を耕す では作業の効率化、工夫、知恵についてです

第9講、ヒトを活かす ではあなたが雇用を始めた時の作業のさせ方についてノウハウをお伝えします

第10講、カネを活かすでは マネジメント管理のポイントになります

第11講、良質な生産のススメでは 生産管理のコツをお教えいたします

第12講、農業経営者マインドでは ではあなたが農業経営者になるための必要なスキルについて学びます

第1講 農業のセンスを磨こう (適正確認)

では最初に第1講から開始しましょう

第1講、農業のセンスを磨こう！ではあなたの農業適正をチェックいたします

次の問いにお答えください

- | | | |
|-----|----------------------|----------|
| 質問1 | 旅行や飲み会の計画を立てるのが得意 | yes / no |
| 質問2 | 彼女（奥さん）の髪型の変化に気づける | yes / no |
| 質問3 | ドラマや映画の次の展開を予測するのが好き | yes / no |
| 質問4 | 雨が降る予報があればカサを必ず持っていく | yes / no |
| 質問5 | 計算は早い方だと思う | yes / no |

いかがでしたか？Yesが多い方農業センスがある方です
もしnoが3つ以上ある方はかなりセンスを磨かなければ
農業だけ生計を成り立たせるのは難しいかもしれません

計画



農業は言わずと知れた農産物を生産してそれをおカネ換えて
所得えるビジネスです。

ここで最初のポイントが計画です。

農業は種を撒いてから身がなるまで時間がかかります。

これまでの間に何をどうするのか？計画を立てることができなければ農業だけで生計を成り立たせることはまず無理でしょう。

この計画を立てることができるにはどうしても経験が必要になります。どこか農業企業に就職して体験するか、休みを使って農家さんところで研修をするか、農業を始めてから1年間は経験の年として余裕のある事業にするかをお勧めいたします

観察



次に観察力です。

生育途中に葉っぱの色が変わったり
元気がなくなっていたり
虫などの食べられたり、病気にかかったりしていないか常に植物の
変化に気を配らなければなりません。
生き物を育てるということはいつも気にかけてあげること
奥さんの髪型に気づいてあげられないと
そっぽむかれてしまうのと同じです。

洞察



次に洞察力です。

生育途中に葉っぱの色が変わったり
元気がなくなっていたり
すれば収穫物が得られないかもしれないって先の展開がわかると思
います。
観察するとはただ何となく眺めるのではなく
これから起こりえるリスクはないか先読みできなければ
農業だけで生計を立てていくのは難しいかもしれません

行動



種を撒いてから

次に行動力です。

生育途中に葉っぱの色が変わったり
元気がなくなっていたりするのに観察で気づき
洞察力で収穫物が得られないかもしれないって先の展開
を予測したなら早めの対処が必要です
すぐに元気になるような栄養剤を与えてあげましょう

このとき処方箋が必要になります
どのような症状の時にどのような栄養剤を与えればよいか

これは全国にある農業改良普及センターに問い合わせると
専門員の方が教えてくれるので安心してください

実がなるまで

もし自分で調べたいときにはルーラル電子図書館（有料）
などを活用するとよいです

ルーラル電子図書館
<http://lib.ruralnet.or.jp>

ソラ・アメ・カサとは



これらはソラアメカサと言って
空を見上げる（観察）すると西の空が曇っている

ソラアメカサとは・・・

空を見上げて雨が降りそうだから、傘が必要だな・・・です。

空を見上げて 何も思わない人もいます。
しかし農業事業は 空には多くの情報が含まれています

これからの天気はどう変化するのか・・・雨が降るのか、晴れるのか・・・

雨が降り出しそうだとわかってても 雨にぬれても気にならない人は
何もアクションを起こさないでしょう。

しかし、雨が降ると困るヒトは傘をさすでしょう。

これがソラアメカサです。

農業には空を見上げるという観察力、そこから何が起きるか予想する
洞察力、そしてその予測に対してどのような行動をとれば良いか実行する
行動力が必要なのです

この観察力
洞察力

行動力

この3つの能力を
生産だけでなく流通、経営に生かさなければなりません。

ソラ・アメ・カサとは



マーケットや、時代、社会情勢まで
観察しましょう！
そして洞察しましょう！
そして行動に移しましょう！

これができる人しか農業で成功できません。

雨が降ってきたことに気が付かないようじゃ農場長失格
市場の動向を知らないようじゃマネージャー失格
社会情勢を知らないようじゃ農業経営者失格です。

数字



そして数字に強いことが農業には必要です

言わずと知れた農業は理系産業です
栽培もどれくらいの肥料を撒くか、どれくらいの温度が必要か
どれくらいの水分が必要かなどすべて数字に落とし込む必要があります
農家さんは感覚的に行っていますが、頭の中では数字として計算されているのです。

また、経営も数字です。農業だけで生計を成り立たせるためには
すべて数字に落とし込み数値化できなければ経営はできません
どんぶり勘定が癖の人はばくちと同じで大きなリスクを伴います。

つまり、「ばくち」が好きな人は農業には向いていません
数字に嫌悪感のないタイプの方が農業には向いているのです

いかがでしたでしょうか？



いかがでしたか？農業を始める方で計画を立てるのが苦手な方は
基本的には起業に向かないかもしれません
観察洞察は農業の基本です。仮に ICT などに栽培管理を
任せたとしてもそのデータを観察、洞察する癖がないと
到底農業管理は難しかもしれません
そして数字に強くなしないと農業現場では
良い農産物ができるか否かは多くのパラメーターが関与してきます
そのためにもすべて数字で見る必要があります。
数字が苦手な場合は農業だけで生計を成り立たせるのは
厳しいかもしれませんね
しかし行動力があればこれらを克服し農業センスを磨くことが可能
です。
農業研修や農家さん、農業会社などで以上の5つのセンスを
学ぶことから始めてはいかかでしょうか

第2講 まずは目標所得400万 (目標設定)

第2講

まずは目標所得400万では 農業をこれから始める方の
目標設定を明確にしましょう。
ここではまず400万の農業所得を目指します

グリーンツーリズム

オーガニック野菜を作りたい

自然農法に取り組みたい

のんびりとした暮らし



大自然の中で田舎暮らし

スローフード

社会貢献

時給自足

ビオトープ

農業を始めるかたで多いのが大自然の中でゆっくりとした時間を過

ごす

壮大なイメージを持たれている方が多いかもしれません。

しかし農業も事業である以上経済活動であること忘れてはなりません

確かに都会で暮らすよりは金銭的に出費が多くないので
それほどがつつと稼ぐことにこだわる必要ないかもしれませんが、
一方では自然災害と背中合わせであり、不安定な職業であることは
ご承知の通りだと思います。

【ポイント】 所得にコミットする

そこで農業だけで生計を立てる本講座では
売上でなく、生産規模でもなく所得にコミットする方法を
学んでいただきたいと思います

所得400万の場合（例）

※控除額により異なりますので以下はあくまで目安としての計算です

年収400万円の手取り給料：

400万円－所得税・住民税26.31万円－社会保険料57.6万円＝**316.09万円**

年収400万円の手取り給料をとる場合

400万円－所得税・住民税26.31万円－社会保険料57.6万円
＝316.09万円

となり自由に使えるお金は実際316万程度になります

月々26万手取りのサラリーマンと同等の所得であるということです

会社員のころは住民税や社会保険料金が差し引かれて入金されていたために

あまり意識することがなかったかもしれませんが起業して事業を始めるとなると

所得と手取りをしっかりと意識してお金を稼がなければならないのです

次に400万の所得を残すにはどうすれば良いのでしょうか？

答えは売上げ－経費＝400万にならなければなりません

例えば売上が1000万で経費が600万なら所得は400万

所得400万を得るためには

売上げ－経費＝400万

売上げが500万でも経費が100万であるならやっぱり所得は400万になります。

この単純な引き算が農業経営なのです。

農業での売上げについて

野菜（農産物）の値段×量＝売上

次に農業での売上げについて

農産物の値段×量＝売上です

ですからまずは農産物の値段（ここからは農産物は野菜として話を続けます）から見ていきましょう

野菜の値段

野菜の値段＝卸値、 中値、 店頭価格
例) ホウレン草＝80円、 120円、 160円

次に農業での売り上げについて

農産物の値段×量＝売上です

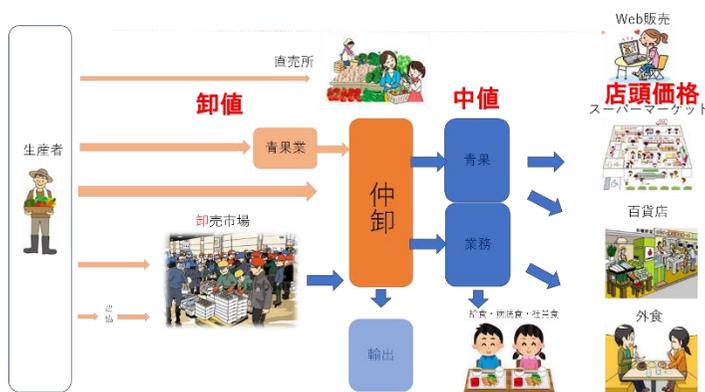
ですからまずは農産物の値段（ここからは農産物は野菜として話を続けます）から見ていきましょう

例えばほうれん草の場合、

卸値 80 円、 中値 120 円、 店頭価格 160 円というように

野菜の値段は流通の過程で変化します

ここで一般的な野菜の流通を見てみましょう



これまでの青果業界は

農家が 野菜などの農産物を 市場に持っていき、
卸売市場で仲卸業者によって（セリ）にかけられます

この競りは株や為替と同じです。需要より供給量が少なければ高騰し

多ければ暴落します。この時の値段が卸値です

次に仲卸によって 競り落とされた野菜はスーパーや百貨店外食、
中食産業へと流通します

このときの値段が中値です

そしてスーパーマーケットや百貨店で売られている価格が店頭価格
もしくは

末端価格と呼ばれています

しかし近年卸値で直接道の駅などの直販所に持ち込むことで
直売所では流通過程が減り新鮮な野菜が安く購入できるということ
で人気になっています

更には web 販売などネット販売することでダイレクトに店頭価格で
売るケースなどもでてきています

農業での売り上げについて

	10a当り収量 単位: kg	卸売単価指数 単位: 円	10a当り売り上げ試算 単位: 円
玉レタス	2,250	200	450,000
リーフレタス	2,250	180	405,000
ごぼう	3,000	200	600,000
大根	4,000	70	280,000
白菜	4,000	70	280,000
キャベツ	4,000	80	320,000
ブロッコリー	2,000	260	520,000
じゃがいも	3,000	100	300,000
ニンジン	4,000	100	400,000
玉ねぎ	4,000	90	360,000
ニンニク	1,000	700	700,000

玉レタスを200a生産した時の売り上げ試算

$$2250\text{kg} \times 20 = 45,000\text{kg} \quad \times 200\text{円/kg} = 9,000,000\text{円}$$

次に主な野菜の卸単価と10a（1000 m²）当たりの収量の目安についてです

表の見方は例えば玉レタスは卸売単価が一般的な冬採り栽培の場合平均200円/kg。

10a 当たり 2250 kg程とれるとされていますので10a 当たり売上は45万円と試算できます。

仮に玉レタスを200a栽培し、それがすべて生産できたとする4500kgの収量が見込まれますので

卸単価200円/kgで売れた場合の売り上げは900万になります。

農業での売り上げについて

	10a当り収量 単位: kg	卸売単価指数 単位: 円	10a当り売り上げ試算 単位: 円
トマト	15,000	350	5,250,000
ミニトマト	12,000	450	5,400,000
茄子	15,000	320	4,800,000
ピーマン	12,000	350	4,200,000
パプリカ	8,000	700	5,600,000
キュウリ	10,000	300	3,000,000
ゴーヤ	10,000	250	2,500,000
さやえんどう	7,000	1,000	7,000,000
スナップエンドウ	8,000	700	5,600,000
ソラマメ	5,000	400	2,000,000
グリーンピース	8,000	600	4,800,000

トマトを20a生産した時の売り上げ試算

$$15,000\text{kg} \times 2 = 30,000\text{kg} \quad \times 350\text{円/kg} = 10,500,000\text{円}$$

他にもトマトを10a 植え付けして15,000 kg生産し卸単価350円/kgで売ることができれば1050万になります。

農業での売り上げについて

	10a当り収量 単位:kg	卸売単価指数 単位:円	10a当り売り上げ試算 単位:円
ネギ		350	
にら		450	
ペピーリーフ		700	
ハーブ類		1,500	
シソ、大葉		800	作付回転数によるため
パセリ		1,000	10a単位では
コリアンダー		1,000	売り上げ試算できない
クレソン		1,000	
空芯菜		600	
ホウレン草	1,000	350	
小松菜		250	
ミズナ		250	
春菊		420	

ほうれん草を100a年間3回生産した時の売り上げ試算
 $1,000\text{kg} \times 10 \times 3 = 30,000\text{kg} \times 350\text{円/kg} = 10,500,000\text{円}$

また、年に1作ではなく複数回作付けできるタイプの野菜もあります。例えばほうれん草は1回作付すると1000kg程度生産できます。これを100a、年間3回作付すると30,000kgの生産となり卸売単価が350円/kgで売ることができれば売上は1050万円となります

また、夏作でも変わります。例えばスイートコーンを200a作付け場合40,000kgの収量を見込むことができます。これを卸単価245円/kgで売ることができればこのように野菜の売り上げは作付する面積(規模)×10a収量×作付け回数×卸単価で求めることができます

農業での売り上げについて

	10a当り収量 単位:kg	卸売単価指数 単位:円	10a当り売り上げ試算 単位:円
ズッキーニ	1,350	800	1,080,000
カボチャ	3,000	150	450,000
枝豆	1,000	600	600,000
セロリ	2,000	250	500,000
オクラ	1,000	500	500,000
スイートコーン	2,000	245	490,000
唐辛子	800	800	640,000

スイートコーンを200a生産した時の売り上げ試算
 $2,000\text{kg} \times 20 = 40,000\text{kg} \times 245\text{円/kg} = 9,800,000\text{円}$

農業での売り上げについて

玉レタスを200a生産した時の売り上げ試算
 $2250\text{kg} \times 20 = 45,000\text{kg} \times 200\text{円/kg} = 9,000,000\text{円}$

トマトを20a生産した時の売り上げ試算
 $15,000\text{kg} \times 2 = 30,000\text{kg} \times 350\text{円/kg} = 10,500,000\text{円}$

ほうれん草を100a年間3回生産した時の売り上げ試算
 $1,000\text{kg} \times 10 \times 3 = 30,000\text{kg} \times 350\text{円/kg} = 10,500,000\text{円}$

スイートコーンを200a生産した時の売り上げ試算
 $2,000\text{kg} \times 20 = 40,000\text{kg} \times 245\text{円/kg} = 9,800,000\text{円}$

第3講 掛かる費用を洗い出す (資金計画の考え方)

第3講

まずは目標所得400万の所得を得るには
売上から軽費を除いた金額が400万にならないけません
売上が大きくても経費がかさめば所得は減るのは当然ですよ

では農業事業に必要な経費とはどのようなモノがあるのでしょうか

農業（野菜生産）必要経費

材料費：生産栽培するときの素となるモノ
例) 種苗費、肥料費

労務費：生産栽培する時の労力となるモノ
例) 従業員、パート給料、手当、法定福利、福利厚生費など

製造費：生産栽培する際の環境を整えるために必要なモノ
例) 地代、リース代、農具、農機具費

販管費：生産栽培物を販売する際にかかる費用
例) 梱包資材、荷造運賃、交際費、通信費、消耗品、旅費交通費

農業（野菜生産）必要経費

イニシャルコスト

農具、設備資材
農機具費導入費
土地代（購入の場合）
施設設備建設費

ランニングコスト

種苗費、肥料費
地代（賃借契約の場合）
リース代
従業員、パート給料、手当、
法定福利、福利厚生費

梱包資材、荷造運賃、交際費、
通信費、消耗品、旅費交通費

その経費の中でも
初期投資（イニシャルコスト）と
ランニングコストに分かれます

この中で最初に大きくかかわってくるのが農機具や施設設備などの
暑初投資です。

この件は第4講にて解説しますのでここでは
ランニングコストについて見ていきましょう