

力強い産業にするための 経営的手法の一つ

北海道農業企業化研究所(HAL財団)企画部企画担当部長

上野 貴之

社会環境の変化に 対応する経営を

いよいよ最終回である。企業化へのステップと題しながらも、具体的なステップについてはほとんど触れることはなかった。しかし、形式的に企業化＝法人化するのであれば、それらについての詳しい解説書はたくさんある。また、こうすれば企業化が成功するというまゆつばな読み物は意味がないのである。

今、農業という産業を取り巻く環境は数年前には考えられないほど変化している。収穫物を見ていけば良いという時代ではない。多くの外的要因が農業経営を左右するのである。

例えば、環境問題と言っ

ても、地球温暖化もあれば農業の問題、ビニールハウスにかかわる産業廃棄物と

数えればきりが無い。後継者問題や新規就業者という雇用・労働の問題、WTOは貿易の問題、企業の農業参入は経済問題、食育は教育問題、安全・安心は消費問題と、農業分野ほど新聞を隔から隔まで読まなくては

いけない仕事はないのではと思ってしまう。

農業は天候に左右される産業という印象が強いが、実は政策やトレンドといった社会環境に非常に影響される産業でもある。しかしながら、多くの農業関係者が栽培にはプロ意識を持ちながら、いまだに社会環境には「言われたまま」「そのまま受け入れる」という意

識が強いこと、無関心であることを感じてしまい、残念でならない。

今回、「企業化へのステップ」という連載を引き受けた大きな理由はそこにある。力強い産業としての農業を進めていくためには、経営者としてのリーダーシップと責任が必要である。そのことを多くの方に意識してほしかったからである。そして、それを実践していく経営手法の一つが「企業化」ということだと考えている。もともと、筆者の筆力ではそこまで至らなかったことを大いに反省している。

アクシデントを回避 する収入確保の方法

ところで、この原稿を執

筆しているときにも、オーストラリアが史上最悪の干ばつに見舞われているというニュースが入ってきた。

小麦の価格が高騰すると伝えている。一方、日本国内では、ピーマンが生産過剰で廃棄になるという。このように天候の影響は非常に大きな打撃となる。

しかし、このような回避できないアクシデントがあっても、収入を確保する方法を考えなくてはならない。それが経営であり、そこで方向付けを行い、組織をけん引するのがリーダーシップだ。生産にのみ収入基盤を置いては壊滅状態になってしまう。だからこそ、収入源を加工・流通・販売という、農業を出発点にした事業で確保する必要があると考える。

天候や病害虫といった自然の影響に対しては、技術や設備あるいは肥料や農薬で対応してきた。しかし、それはいわば対症療法である。これからは社会環境の変化に対応する経営力を総合的に備えていかなければ

総合力が必要に

北海道内の多くの地域で、これからの農業経営をどう進めていくのか、そんなテーマで勉強会が行われている。筆者もこの連載がきっかけとなり、参加する機会が増えた。

個々の農家が抱える課題はそれぞれ違い、また課題が一つだけということはない。後継者をどうするか、収益増をどうにするか、成功するか、加工をやってみたいがどうしたらよいか。そんな方向性を探るために意見交換をし、熱心に議論を重ねる。ただ単に人の意見を聞くだけではなく、自分自身のポジションを見極める上でもこのような場は重要である。

また、できれば農業関係だけでなく、他の産業との意見交換や議論を行ってみるのも効果的だろう。農業とひとくくりでいっても、どのような経営方針を立てるのかは、それぞれの

度企業化の意味を考えては

ある時期は税務上の優位性がから法人化を進めた時期があったようだ。しかし、企業化の目的はそれだけではない。今ではそれだけの

ために企業化・法人化するところはないだろう。

重要である。その目的、目標をより明確にすることが必要だ。企業化は目標を達成するための経営的手法の一つである。形式的に企業化・法人化することで目標を達成できるものではないし、課題が解決するものではない。

HAL財団では企業化を進めるために今までの原稿に記したことを具体的な事業として行っている。個々の農家では対応が難しいデザインやパッケージ、Eコマースといった戦略的に優位になる事項も実証研究している。お時間があればHAL財団のホームページをご覧ください。

今回まで拙文にお付き合いをいただいたことに感謝申し上げます。