

平成 18 年度
マスターセンター補助事業

徳島県における 花き農家の現状と課題 報告書

平成 19 年 3 月

社団法人 中小企業診断協会 徳島県支部

目 次

	ページ
はじめに	
1 . 徳島県の農業の特徴 -----	1
1) 日本の農業の現状 (概観)	
2) 徳島県の農業の特徴	
2 . 花きの農業生産での位置 -----	4
1) 花きの農業産出額動向	
2) 徳島県における花き生産額の動向	
3) 徳島県における花き生産実績	
4) 花き各品種毎の生産状況	
3 . 花きの需要動向 -----	11
1) 切花の購入状況	
2) 花きの輸出入状況	
4 . 花きの生産コストの把握 -----	14
1) パンジー (花壇苗)	
2) シンビジウム (切花)	
3) シンビジウム (鉢物)	
4) キク (電照秋ギク)	
5) チューリップ (切花)	
5 . 今後の花き生産農家の経営の方向 -----	16
1) 厳しい現実の直視	
2) 経営数値の把握	
3) 3M1Gのすすめ	
6 . 各専門機関からの提言 -----	19
1) 徳島県農業研究所 - 花き園芸担当	
2) 地方卸売市場 - 徳島花市場、徳島共進生花市場	
7 . 花き生産農家へのアンケート調査結果 -----	20
8 . まとめ -----	21

おわりに

[資料]

- 1 . 別表 - 徳島県における花き生産実績 (平成 15 年産)
- 2 . 別表 - 全国の花きの生産状況 (平成 14 年産)
- 3 . 別表 - 10a 当たりの花きの収益と費用 (平成 15 年度)
- 4 . 別表 - 徳島県の花き生産農家へのアンケート調査結果
- 5 . 参考文献

はじめに

日本の農業は、政府の懸命な農業政策にもかかわらず、現在農業産出額が漸減傾向にあります。その要因については、いろいろあげられていますが、結局のところ国際競争力にうち勝つことができず、農産物の輸入増につながり、産業としてパイの縮小に向かっているのが実状です。

花きについても、同様な傾向がみられています。大阪で開催された花の博覧会から 17 年が過ぎ、一時のブームがうそのように消費者の買い控えによって、花き生産農家の苦境が伝えられて久しいです。徳島県の花き生産農家の場合は、京阪神の大消費地に近く、且つ比較的温暖な気候に恵まれていることから、従来から県南及び山間部でも花き産地を形成して、農業所得を確保していました。しかし、最近では東南アジアをはじめ、世界各国からの輸入攻勢に見舞われて、多くの花き生産農家が廃業の憂き目にさらされています。

「いざなぎ景気」を越えようとしている現在の経済情勢の中で、実感のある「ゆとり」を確保する「暮らし」が求められていますが、現実的にはヨーロッパ並の花いっぱい「暮らし」には程遠いようです。花きは嗜好品ですが、「心」を和ませ、「場」を暖める潤滑油的な効果があります。そのためにも、消費の拡大が期待されます。

以上の背景のなか、徳島県内の花き生産農家の経営状況を把握し、経営改善のためのヒントを呈示すべく、調査研究を行いました。日本の農業の概観から徳島県の花き農家の生産コストまで幅広くデータを集め、その現状について把握に努めました。そして、今後の花き生産農家の経営の方向性について言及しました。

経済情勢が上向き、花きの消費量が少し増えつつある中、政策支援による輸出も増え、花き経営に希望がさしてきました。本調査研究資料が徳島県の花き農家の経営の一助になれば幸いです。

最後にご多忙の中、本調査研究事業にご協力を頂きました花き農家の方々、各専門機関の専門家の皆様に対して、厚く御礼申し上げます。

平成 19 年 3 月

(社)中小企業診断協会 徳島県支部

支部長 吉倉鉄雄

調査研究員 佐野 稔

1. 徳島県の農業の特徴

1) 日本農業の現状（概観）

現在の日本の農業は、危機的状況にある。海外からの農産物の輸入の増大による農産物価格の下落、原油高騰に端を発する農業生産資材の上昇などから、農業所得（農業粗収益－農業経営費）は年々減少してきており、農業経営の厳しさが増しつつある状況にある。その結果、耕作放棄地の増加（図 - 1）、農業産出額の減少（図 - 2）をきたしている

図 - 1 全国の耕作放棄地の状況

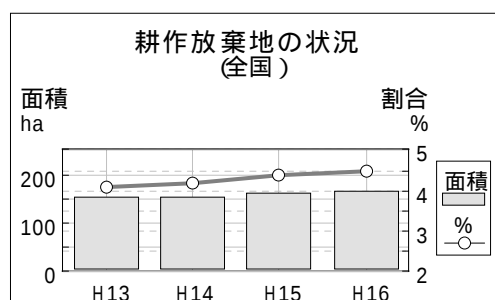
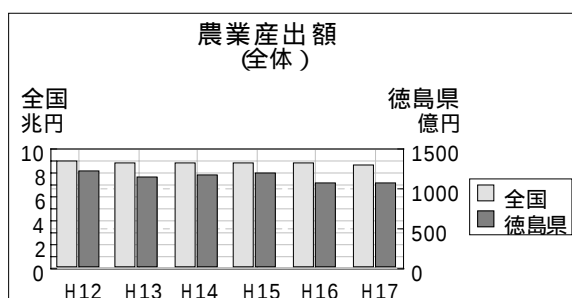
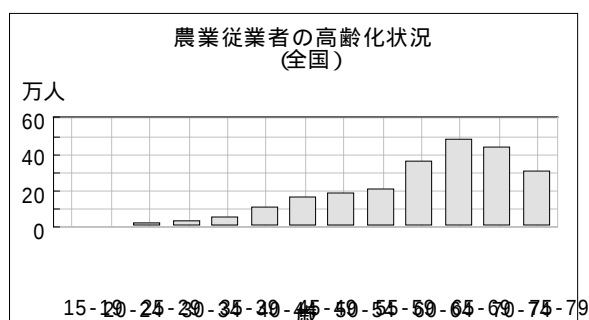


図 - 2 全国及び徳島県の農業産出額推移



また、結果として新規就農者が減少して、農業従業者の高齢化（図 - 3）を招いているのが現状である。そのままの状態推移した場合、10年後には117万人（全体比▲44%）の大幅な農業従業者の減少が試算されている

図 - 3 全国の農業従業者の高齢化状況



現状ではマイナスイメージが強いが、プラスイメージも考えられている。

「プラスイメージ」 農業の衰退は、国家安全保障に関わるとの考え方から、農業政策の手厚い補助（平成19年度からの集落営農、認定農業者への支援政策等）が得られる。

農地が比較的低価格で入手（借地も含めて）できるため、農業経営の大規模

模化（農業法人の増加等）が進む可能性が高い。

農業の機能（食糧供給機能以外の多面的機能、例えば環境保全機能、レクリエーション機能等）が見直されてきつつある。ファームイン、ファームレストランなど農業の3次産業化も進みつつある。

農産物の輸出が拡大しつつある。高品質農産物の欧米東南アジア富裕層へ売り込みなどを好機到来と捉える。

2）徳島県の農業の特徴

徳島県は、吉野川、那賀川に沿った平野部と海岸線に沿った平野部を中心に肥沃な土壌条件と温暖な気候に恵まれ、野菜、果樹、米、畜産、花きなど多種多様な農業生産が行われている。また、大消費地に近いことから、様々な農産物に対する需要があり、「少量多品目生産」が特徴で、需要の変化に対応しやすい農業経営が展開されている。

こういった自然的条件、地理的条件の中、品目によっては、以下の表（表 - 1）のように全国10位以内の高水準の農業生産がなされている。

表 - 1（徳島県の農業生産量と全国順位）

農業生産品目	全国比較 （順位）	生産量 平成12年（t）
（野菜）		
レンコン	2	11,100
ニンジン	4	55,500
カリフラワー	4	3,080
カンショ	6	29,100
ホウレンソウ	8	10,600
（果樹）		
スダチ	1	6,910
ユズ	1	4,210
ハッサク	4	2,840
（畜産）		
ブロイラー	4	2,030 万羽
阿波尾鶏	地鶏 1	118 万羽
（花き）		
シンビジュウム	1	494 万本

図 - 4 徳島県産野菜の販売動向

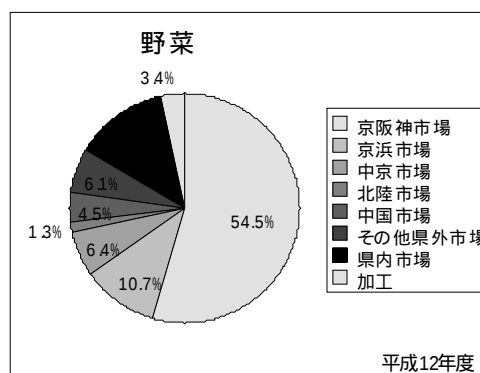
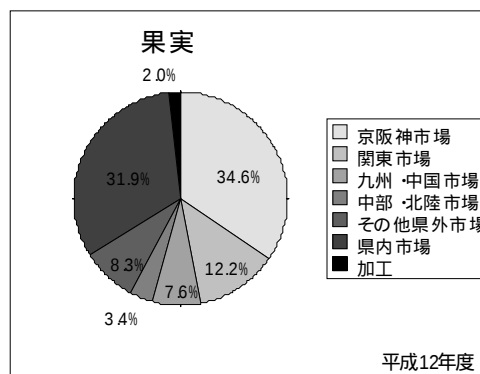


図 - 5 徳島県産果実の販売動向

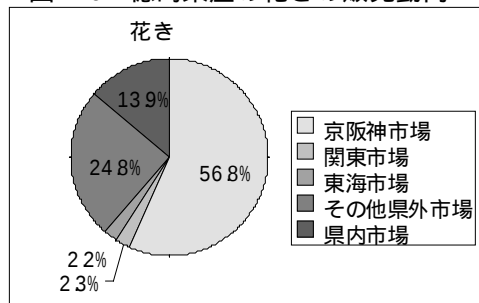


チューリップ	3	765 万本
--------	---	--------

(21 世紀初頭の徳島県農林水産業・農山漁村

振興行動計画 徳島県)

図 - 6 徳島県産の花きの販売動向



京阪神地域をはじめとする大都市消費圏に対する供給地としての地位を築いており、県内各地で生産される農産物はその過半が京阪神主要卸売市場に出荷されている。

農業経営規模は零細であるが、生産性の高い農業が営まれている。1 戸当たりの経営規模は、82a で、全国平均 (155a) に比べると約半分にしかならず、稲作などの土地利用型農業等の大規模な経営が成立しがたい状況にある。しかし、水田のもつ高い生産性を生かし、裏作利用による野菜作付が多く、耕地利用率は全国 5 位になっている。また、野菜花き栽培等施設園芸が盛んで、温暖な自然条件を利用して、労働・資本を集約し高収益を得ている農業経営体も多いことが特徴としてあげられる。

図 - 7 徳島県の耕地利用状況

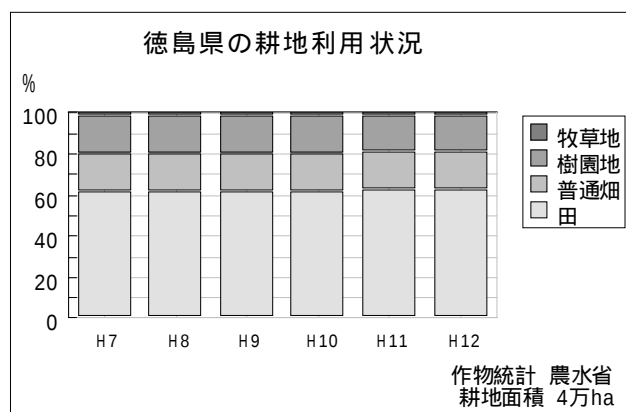
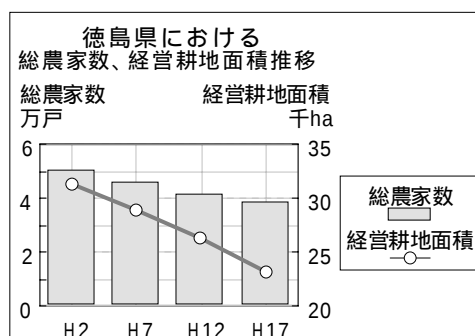


図 - 8 総農家数、経営耕地面積

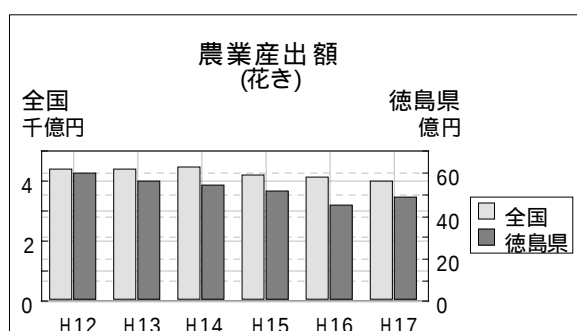


2. 花きの農業生産での位置

1) 花きの農業産出額動向

花きは生活のあらゆる機会に活用され、潤いと安らぎを与える存在となっている。しかし、我が国の花きの需要は、平成12年前後をピークに横ばいないし微減傾向に転じている。花きの生産農家は、産地間競争、品種間競争、そして海外からの輸入品との競争など激しい競争環境におかれ、販売単価の下落傾向と相まって、苦しい経営を強いられている。花きも他の農業生産品目の生産動向とほぼ同じ傾向をたどっており、全国の花き生産農家にとって、厳しい経営状況が続いているのが現状である。

図 - 9 全国及び徳島県の花きの農業産出額動向



2) 徳島県における花き生産額の動向

図 - 9 の徳島県の花きの農業産出額の推移から全国に比して、毎年の減少傾向が大きいことが見られる。このことは、徳島県の花き生産の競争力が弱ってきていることを示している。図 - 10, 図 - 11 の結果から、徳島県の農業生産品目の花きの構成割合の減少傾向(平成12年→平成16年 0.7%減少)からも裏付けられる。

図 - 10 徳島県における花きの位置と推移

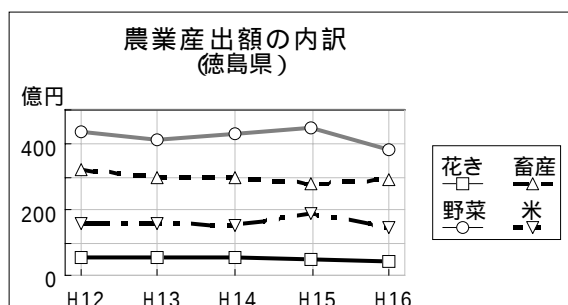
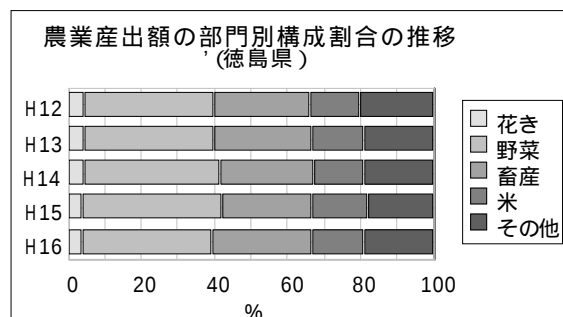


図 - 11 花きなどの構成割合



3) 徳島県における花き生産実績(平成15年度集計結果)

(別表 - 「花き生産実績(徳島県平成15年産)」参照)

品種別販売金額

品種別に販売金額の大きい順に並べてみると、大きな偏りが見られる。(図 - 12) 第一グループ(全体の35.9%)のシンビジウム(鉢物、切花)が突出しているのがわかる。鉢物のコチョウラン、輪ギク、オリエンタル系ユリ、球根チューリップ、花壇苗物が第二グループ(29.6%)を形成している。第3グループは、その他の品種全てである。結果的に、この2グループの品種が大消費地で消費者に受け入れられ、他県に比べて競争力を持っていることがわかる。

栽培面積の大きい品種 (表 - 2)

シキミ、イブキなどの枝物が大きな栽培面積を占めている。これらは主に神山町などの山間地で栽培されるためである。次には切花と葉物が占めている。花壇苗、球根チューリップの栽培面積も大きいのが注目される。

1戸当たりの販売金額 (表 - 3)

経営規模の大きい花き生産農家の状況を表したものである。

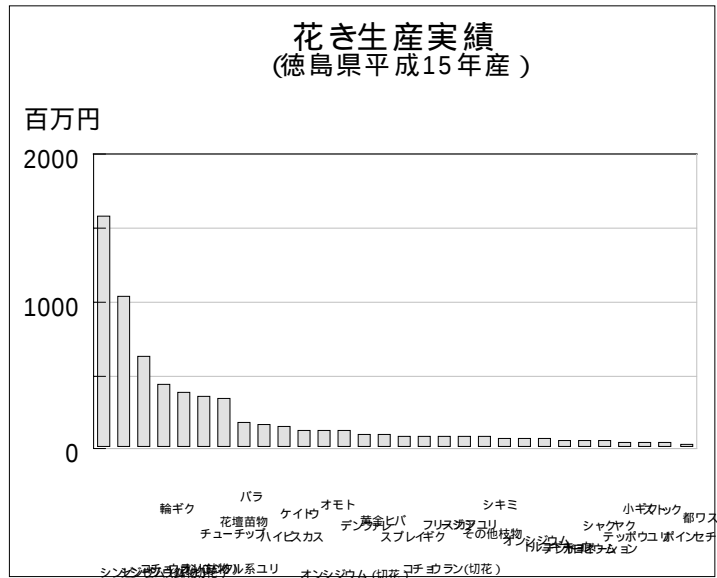
どのような品種の花きが栽培されているかをみると、販売単価の高い洋ラン類(鉢物、切花)が上位を占めているのは施設園芸の中では当然として、ハイビスカス、球根チューリップ、花壇苗、切花のバラ、カーネーションなどの少量生産ものが上位を占めているのが注目される。また、予想に反してキク類があまり上位を占めていない。

面積当たりの販売金額

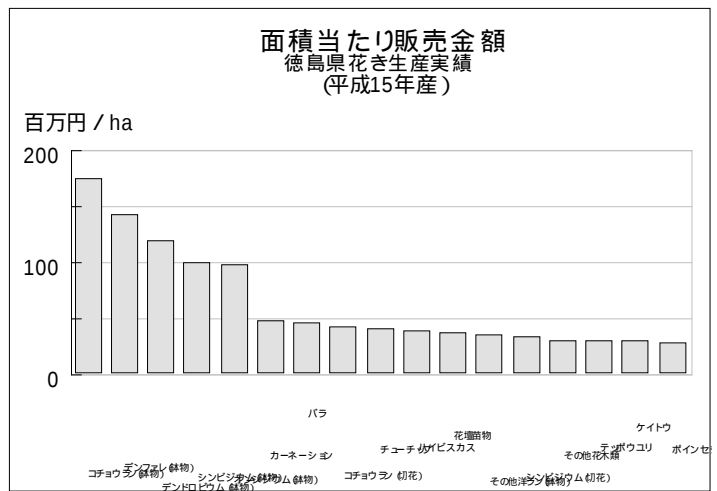
花き生産における土地生産性を表したものである。

ここでは鉢物の洋ラン類が突出している。(図 - 13) 他の品目も含めて鉢物は、単価が高く土地生産性が高いことがわかる。注目すべき点は、バラ、カーネーション、ハイビスカス、球根チューリップ、花壇苗などがわりと上位にある。これらの品目は小面積でも営農できることを示唆している。

(図 - 12) 徳島県の花き生産実績



(図 - 13) 徳島県産花きの品種別土地生産性



(表 - 2) 栽培面積の大きい品種 (徳島県平成 15 年産)

順位	種類	品目	品種	主な産地	栽培 面積	農家 数	販売 単価	販売 金額
					ha	戸	円 / 本	百 万 円
1	枝物	シキミ		阿南市、神山町	61.9	278	39	84
2	枝物	その他枝 物			40.5	675	38	89
3	切花	洋ラン	シンビジウ ム	徳島市、神山町、阿 南市、土成町	30.6	103	299	1,043
4	枝物	黄金ヒバ		神山町、徳島市、 上勝町	27.6	249	101	101
5	切花	キク	輪ギク	海南町、徳島市、 由岐町	26.3	83	56	439
6	葉物	オモト		相生町	18.0	56	73	132
7	鉢物	洋ラン	シンビジウ ム	徳島市、石井町、 脇町	15.8	68	1,918	1,588
8	切花		オリエンタル 系ユリ	徳島市、三野町	12.9	56	175	384
9	花壇 苗	花壇苗物		徳島市、神山町、 井川町	8.8	38	48	344
10	球根	チューリップ		鳴門市、北島町	8.7	19	47	366

(表 - 3) 1戸当たりの販売金額

順位	種類	品目	品種	農家数	販売金額	1戸当たり販売金額
				戸	百万円	百万円 / 戸
1	鉢物		コチョウラン	18	635	35.28
2	鉢物		デンファレ	4	129	32.25
3	鉢物	洋ラン	シンビジウム	68	1,588	23.35
4	花木類		ハイビスカス	8	165	20.63
5	切花	バラ		9	181	20.11
6	切花	チューリップ		19	366	19.26
7	鉢物		デンドロビウム	4	72	18.00
8	切花	洋ラン	シンビジウム	103	1,043	10.13
9	切花	カーネーション		7	68	9.71
10	花壇苗	花壇苗物		38	344	9.05
11	鉢物		オンシジウム	9	79	8.78

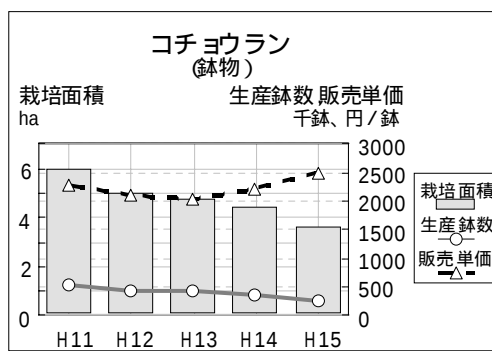
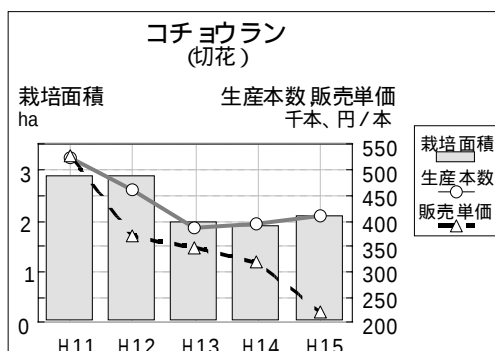
4) 花き各品種毎の生産状況

販売金額、土地生産性の大きい主な花きの品種について、その生産状況の現状を調べる。

コチョウラン

阿南市、徳島市を中心に栽培されており、近年は小鉢化と切花への転向傾向が見られる。しかし、切花の販売単価が大幅に下落してきており、販売額が低下している。

関西市場での位置は、数量金額とも断然トップで、切花では数量5割、金額で3割のシェアを占めている品目である。

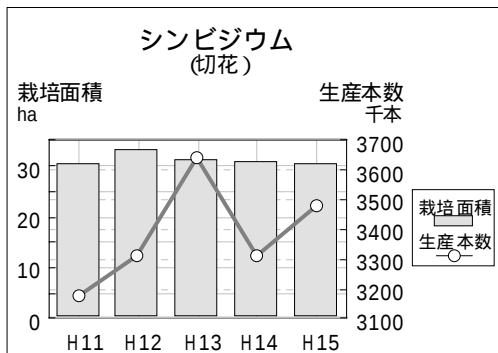


(図 - 14) コチョウランの生産状況 (切花、鉢物) (図 - 15)

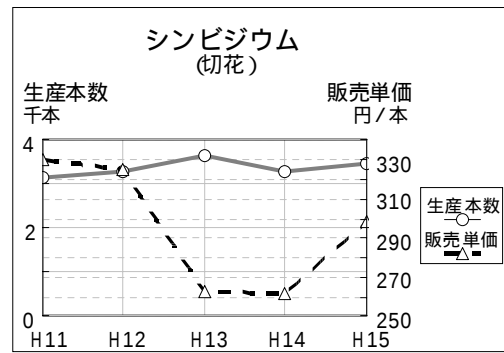
シンビジウム

コチョウランと同様に徳島市、土成町、阿南市を中心として栽培されている。近年、切花、鉢物とも販売単価の持ち直し傾向で、販売金額が上昇している。

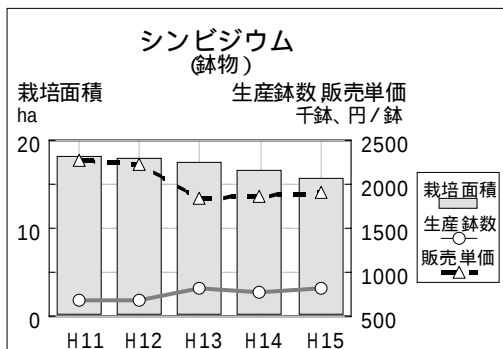
関西市場では、コチョウランと共にとびぬけたシェアを占めており、切花では数量で 8 割近く金額でも 6 割強のシェア率である。



(図 - 16)



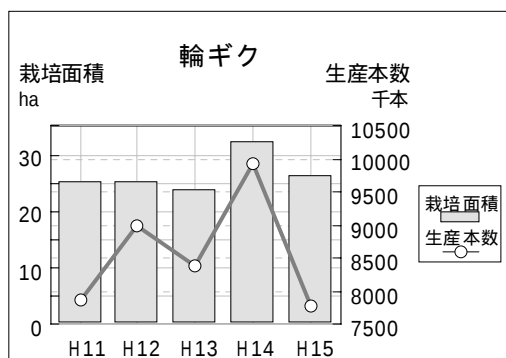
(図 - 17)



(図 - 18) シンビジウムの生産状況 (鉢物)

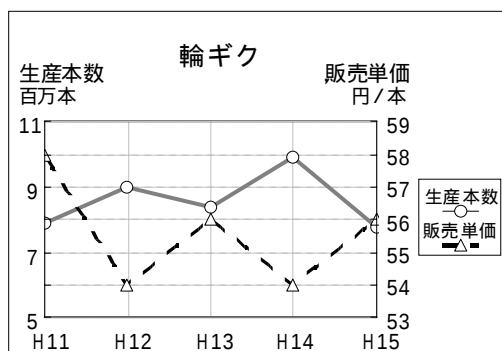
輪ギク

県南の沿岸部 (海陽町、美波町)、徳島市を中心として栽培 (ほとんど電照キクである) されている。全国的に広く栽培されており、花きの中では定番で、最も生産額の大きい品種であるが、徳島県では栽培面積販売金額とも、中位程度である。関西生花市場での位置は、全国順位 15 位である。生産本数と販売単価が相反した動きをしているのが注目される。



(図 - 19)

輪ギクの生産状況

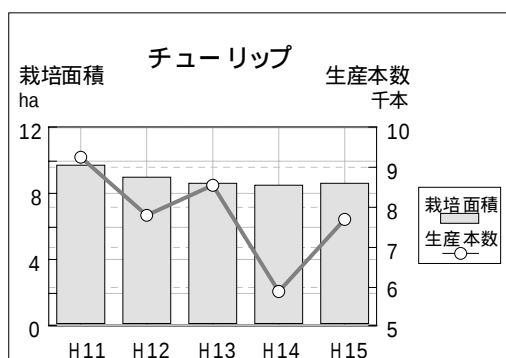


(図 - 20)

チューリップ

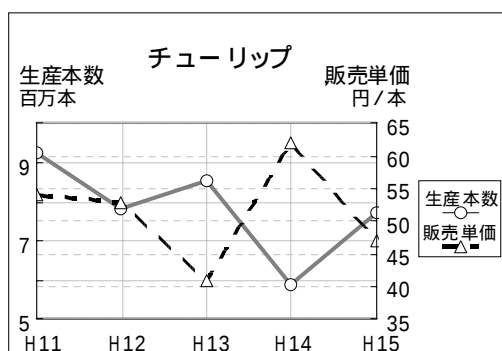
鳴門市、北島町を中心に栽培されており、関西市場における全国3位を誇る品目。

この品目も、生産本数と販売単価が相反した動きをしている。



(図 - 21)

チューリップの生産状況

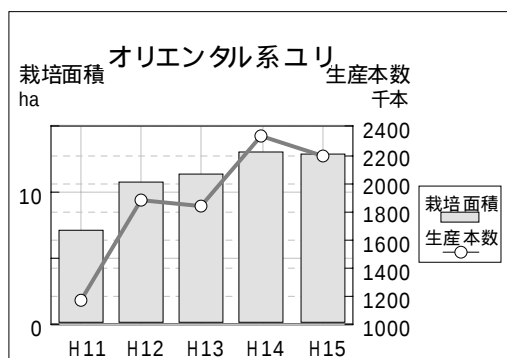


(図 - 22)

オリエンタル系ユリ

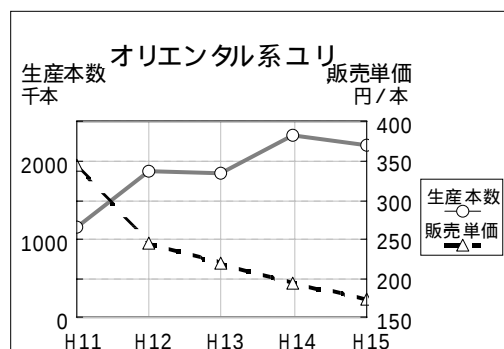
徳島市、鳴門市が主な産地である。関西生花市場において、全国順位4位である。

この品目も、生産本数と販売単価が相反した動きをしている。最近、販売単価が下落傾向である。



(図 - 23)

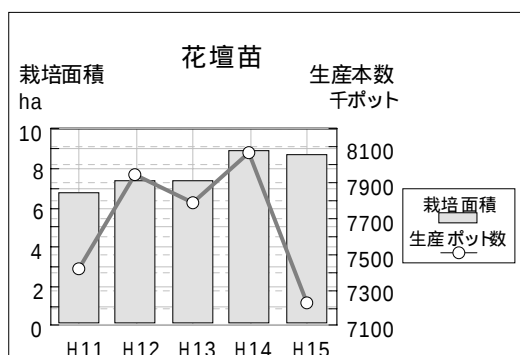
オリエント系ユリの生産状況



(図 - 24)

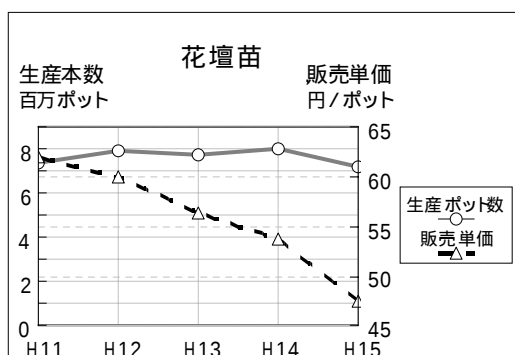
花壇苗

徳島市、神山町が主な産地である。全国的には、生産額でキクについて多く栽培されている。近年増加傾向であったが、販売単価の下落がひどく、ほぼ前年並みで推移している。品種は、パンジーがほぼ4割を占めている。



(図 - 25)

花壇苗の生産状況



(図 - 26)

全国の花きの生産状況

全国的には、それぞれ産地があり、その適地に沿った品目が栽培されている。生産金額の多いものとしては、キクが断然トップで、花壇苗物、バラ、ユリ、カーネーションと続いている。(別表 - 「全国の花きの生産状況 - 平成14年産」参照)

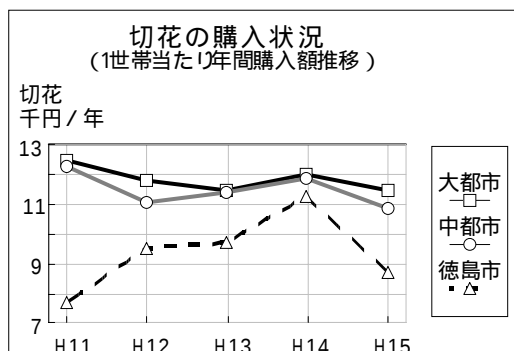
3. 花きの需要動向

1) 切花の購入状況

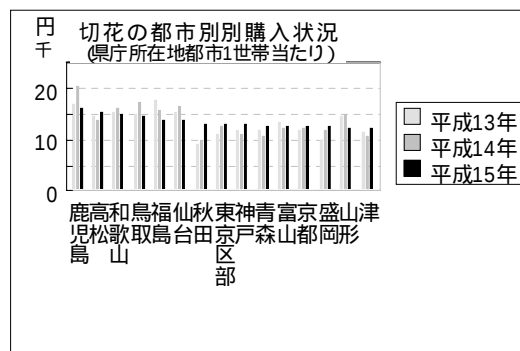
都市別購入状況

切花の都市規模別の一世代あたりの年間購入金額を調べてみると、都市規模によって若干差があ

ることがわかる。特に徳島市内では切花購入金額が低い。県庁所在地別にみると、地方によっては高い購入金額を示している場合があり、従来からのその土地の習慣も影響していると考えられる。



(图 - 27)

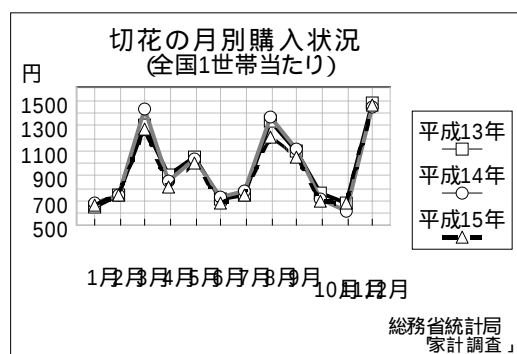


都市別切花購入状況

(图 - 28)

月別購入状況

春（３月）、夏（８月）、冬（１２月）に購入のピークが見られる。これは年度間で変動がなく、花きの需要特性と考えられる。



(圖 - 29) 月別購入狀況

年別購入状況

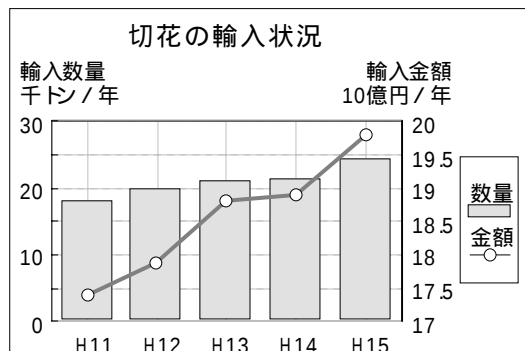
上記の各図からわかるように、近年微減傾向を示している。

平成 13 年	11,505	円 / 年	(全国一世帯あたりの花き購入金額)
平成 14 年	11,530	円 / 年	
平成 15 年	11,036	円 / 年	

2) 花きの輸出入状況

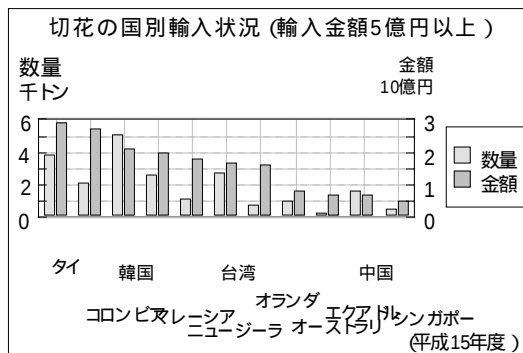
輸入状況

近年、花きの輸入額の増加が著しい。国内の花き流通額の約 1 割（9.6% - 平成 15 年）を占めるまでになっている。（切花では、5.8%を占める）国別では、近隣諸国からだけでなく、世界各国からの輸入が見られる。



(図 - 30)

切花の輸入状況

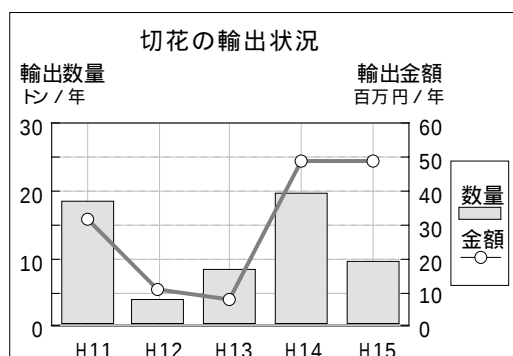


(図 - 31)

花きの輸出状況

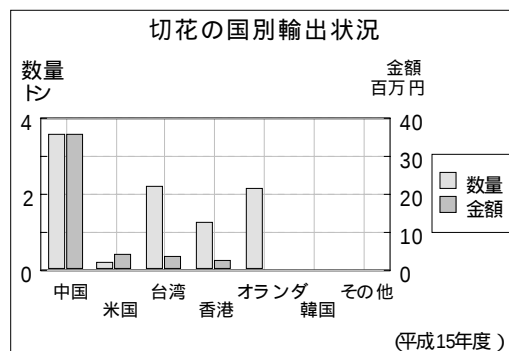
(切花)

金額的には少ないが、輸出が増えつつある。輸出先はほとんどが中国である。



(図 - 32)

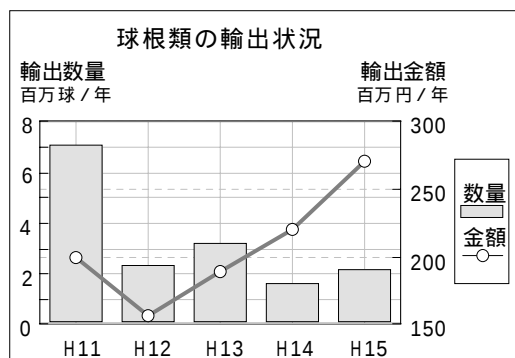
切花の輸出状況



(図 - 33)

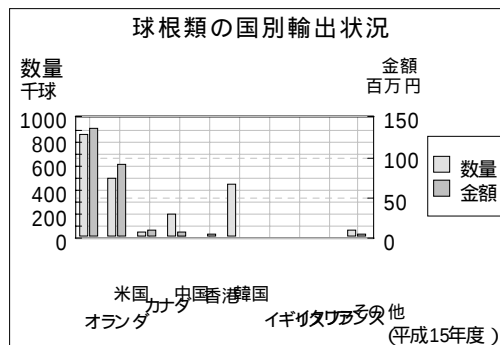
(球根類)

球根類は輸出が増える傾向にある。輸出先は、オランダ、米国である。



(図 - 34)

球根類の輸出状況



(図 - 35)

4. 花きの生産コストの把握

主要な花きの生産コストを把握することによって、花き経営の動向を概観することができる。

計数値については、「経営指標 (平成 15 年度版): 徳島県農業経営課」に拠った。

(別表 - 「10a 当たりの収益と費用」参照)

1) パンジー (花壇苗)

栽培規模: 施設栽培 10 アール 品種: マキシム、ニュークリスタル
 家族労働 3 人 作型: 9 ~ 12 月出荷

[10a 当たりの経営指標]

粗収益	:	3,750 千円	
経営費	:	2,831 千円	
農業所得	:	919 千円	(所得率 24.5 %)
全額参入生産費	:	4,616 千円	(経営費 + 労働費 + 地代 + 利子)
利潤		867 千円	(利潤率 Δ23.1 %)
付加価値額	:	1,373 千円	(利潤 + 労働費 + 地代 + 利子 + 減価償却費)

2) シンビジウム (切花)

栽培規模: 施設栽培 60 アール 品種: ミュージックボックス、ムーンビーナス
 家族労働 4 人 作型: 1 ~ 3 月出荷 (メリクロン苗養成)

[10a 当たりの経営指標]

粗収益	:	5,371 千円
-----	---	----------

経営費	:	4,464 千円	
農業所得	:	907 千円	(所得率 16.9 %)
全額参入生産費	:	6,772 千円	(経営費 + 労働費 + 地代 + 利子)
利潤		¥1,401 千円	(利潤率 Δ 26.1 %)
付加価値額	:	1,881 千円	(利潤 + 労働費 + 地代 + 利子 + 減価償却費)

3) シンビジウム (鉢物)

栽培規模:	施設栽培	30 アール	品種: 副娘他
	家族労働	4 人	作型: 10 ~ 4 月出荷(山上げ年内出荷主体)
			CP 苗導入、育苗

[10a 当たりの経営指標]

粗収益	:	7,500 千円	(6 ~ 7 寸鉢@ 2,500 円)
経営費	:	6,451 千円	
農業所得	:	1,019 千円	(所得率 13.6 %)
全額参入生産費	:	9,274 千円	(経営費 + 労働費 + 地代 + 利子)
利潤		¥1,774 千円	(利潤率 Δ 23.7 %)
付加価値額	:	2,173 千円	(利潤 + 労働費 + 地代 + 利子 + 減価償却費)

4) キク (電照秋ギク)

栽培規模:	施設栽培	30 アール	品種: 神馬
	家族労働	3 人	作型: 電照抑制栽培 (直挿し栽培)
			12 月出荷、4 月出荷

[10a 当たりの経営指標]

粗収益	:	4,760 千円	
経営費	:	3,049 千円	
農業所得	:	1,711 千円	(所得率 35.9 %)
全額参入生産費	:	4,791 千円	(経営費 + 労働費 + 地代 + 利子)
利潤		¥31 千円	(利潤率 Δ 0.7 %)
付加価値額	:	2,315 千円	(利潤 + 労働費 + 地代 + 利子 + 減価償却費)

5) チューリップ (切花)

栽培規模:	施設栽培	55 アール	品種: レッドクイーン、ピンクダイヤモンド
-------	------	--------	-----------------------

家族労働 3 人 作型：12 月出荷(一部 2 期作)

超促成栽培

[10a 当たりの経営指標]

粗収益 : 4,752 千円
経営費 : 3,773 千円
農業所得 : 979 千円 (所得率 20.6 %)
全額参入生産費 : 4,425 千円 (経営費 + 労働費 + 地代 + 利子)
利潤 327 千円 (利潤率 6.9 %)
付加価値額 : 1,204 千円 (利潤 + 労働費 + 地代 + 利子 + 減価償却費)

[農業所得等まとめ表]

単位：10a 当たり千円、%

	パンジー(花壇苗)	シンビジウム(切花)	シンビジウム(鉢物)	キク(電照秋ギク)	チューリップ(切花)
農業所得額	919	907	1,019	1,711	979
所得率	24.5	16.9	13.6	35.9	20.6
利潤額	¥867	¥1,401	¥1,774	¥31	327
利潤率	¥23.1	¥26.1	¥23.7	¥0.7	6.9
付加価値額	1,373	1,881	2,173	2,315	1,204

上記の表からわかることは

経営体の利潤率(法人の場合、売上高対営業利益率に相当)からみると、チューリップ、キクが有利なことがわかる。

しかし、付加価値額(家族経営者に実質的に入る報酬額)は、キク、シンビジウム(切花、鉢物)が高い。結局、農業所得額が高い栽培品目が結果的に実入りがよいことがわかる。

従来から定番といわれている電照ギクが、花き栽培で経営的に堅固であることがわかる。

5. 今後の花き生産農家の経営の方向

1) 厳しい現実の直視

徳島県内の花き栽培の生産の状況、主に京阪神など大消費地での需要状況、花き類の輸入状況、そして生産コストから算出される利潤、いずれの数値を見ても厳しい状況が現実である。これは、昨今の社会情勢とも無縁ではなく、景気の動向、消費者の購買力はもちろんのこと、ゆとりある生活態度、人口減少傾向、生活習慣などが大きく花きの流通に影響される。また、花きの輸入量の急増に見られ

るように、国際的な競争が強いられているのも現実である。花き農家の高齢化、販売単価の下落傾向と相まって、厳しい現実を直視する必要がある。この経営姿勢が危機感をつのり、経営を見直すインセンティブを誘う。

2) 経営数値の把握

経営規模にかかわらず、従来から農業経営における計数の把握が不十分な場合が見られる。今後の花き経営の方向性を決定するときには、経営数値の把握が必要条件になる。

現在、農業会計のソフトが市販されており、あまり手間がかからず入力できるようになった。

3) 3M1Gのすすめ

売り方（マーケティング）

花き農家では、従来から生花卸市場への出荷がほとんどである。また、農協を通して、県外の花き卸市場への出荷も見られる。花きは結局嗜好品であるため、品種によって大きな価格に開きがあり、また大消費地とそうでない地域での市場とでは、販売単価に開き（約 1.5 倍程度）があるのが通常である。

一般的な市場流通では、上記のような社会情勢から、産地間競争、品種間競争、輸入品との競争が激しく、需要の伸び悩みから結果的に販売単価の下落になってしまっている。その厳しい競争環境に生き抜いていくためには、今までと違ったやり方（戦略）が必要になってくる。

品種によって、また経営規模によって、様々なやり方があるが、ここでは市場外流通の例について簡単にその要素を羅列する。

[売り方の要素]

・誰に売るか（市場外販売—消費者ターゲット層の決定）

市場か市場外か 市場 : 生花卸市場

市場外: 直売場、小売花き店、量販店（多量消費者）

業者か個人か 業者 : 医療機関、介護施設、行政機関、企業、学校、催事

個人 : 高齢者、若年者、高所得者、一般消費者

県内か県外か 県内 : 市内、郡部

県外 : 京阪神、中京、関東

・何を売るのか（花きの品種、品質）

品種 : 切花、鉢物、苗物、

品質 : 新品種、高品質、ブランド作り

・いくらで売るのか（販売価格の決定）

競争相手の価格比較

・誰が売るのか（営業マン、PR方法）

委託販売、TV宣伝

・どこを通して売なのか（流通経路）

農協、卸売市場、直売場、花き小売店、産直

[需要の把握]

上記の要素が決まれば、消費者のニーズをつかむ。これは決して大事業ではなく、お客様の好みはどこにあるかをつかむことで、売れ筋を把握しておくことである。今の時節は、いいものをたくさん作って出荷すれば収益があがる時代は過ぎ去ってしまった。お客様が「ほしいもの」を「安く」「手元に届ける」ことによって、収益をあげていく売り方でないと売れない。

そのためにはまず「ほしいものはなにか」をつかむ必要がある。従来のように生花卸市場出荷だけでは、ニーズ把握に時間がかかり、他との競争に負けてしまって、「売り」の機会を逃してしまう。現在の消費者は、目の前に商品があふれて、目移りが激しくすぐに目新しいものに変えてしまう習性がある。業界誌、インターネットでの情報収集、個人の人脈利用、そして大事なことは誰に売ることが決まればそのターゲットに近づいて、直接聞き込んでみるという姿勢（経営スタンス）がこれからのやり方として求められる。

[営業方針の立案]

従来、営業方針など考えたことがない場合がほとんどと思われるが、今おかれている経営状態が危機的であれば、必ず立案して実行に移さなければならないだろう。おおそれたことではなく、結局どう売っていくかを決めるだけである。上記であげた「売り方の要素」を収益の一番高くなる方法で決めていく。簡単なようでかなり難しい作業になる。これが営業戦略である。

儲け方（マネジメント）

売り方がある程度決まれば、後は経費をどれぐらいにするかを決めていく。

もうけ（農業所得）＝うり（農業収益）－けいひ（農業経営費）

上記の算式は、わかりきったことであるが、

けいひ＝うり－もうけ

に書き直してみると、結局経費をどう目標通りに抑えていくにかかっていることが経営の要諦である。昨今、諸事情により、何もしなければどんどん経費は増えてしまう傾向にある。放漫経営とは「何も経費に手をつけない」ことでもある。儲けることは経費を削ることでもある。

経費の中で大きいのが、減価償却費（設備費の消耗分）である。通常経費の20%前後を占めている。これをどう減らしていくかに知恵をめぐらす。また、生産資材、光熱水道費も原油高を背景に上昇してきており、経営を圧迫してきている。暖房用重油から廃棄物燃料へ、生産資材の海外調達などコスト削減ができる方策を模索している例がみられる。

もう一つ忘れてはならないのは、「効率的経営」である。わかりやすく言えば、「生産性の向上」である。工場と違って、スピードはあげられないが、回転は増やすことができる。その例が栽培品種を増やして、土地の栽培回転数を増やす、植付回数を増やす、収穫回数を増やすなどである。

「生産性向上」の究極的方法は集団化共同化にあって、最近、他の作物との複合経営を目指した「集落営農」を模索中である。

使命感（ミッション）

花きの供給をとおして、社会の役に立っているのだという使命感を持つことが、花き農業経営を長く続けていくためには、重要である。普通そんな意識はなくとも、これを明確にしておくことによって、「仕事へのやりがい」「お客様への感謝」「経営感覚の磨き」がでてきて、結局のところ利益が転がり込んでくる。通常「経営コンセプト」といわれているものである。これを常に念頭に置くことによって、どのような花きを生産すればよいか、いくらでどこに売ればよいかなどが決まってくる

国際感覚（グローバルゼイション）

花き農業経営も国際感覚と無縁ではない。花きの販売単価が下落してきているのも、世界各国からの輸入が増えてきているからであり、また花きの輸出も中国、欧米などへ増えつつある。日本の人口は今後減少していくことから、花きの購入量の伸びは期待できないのが現状である。安価な花きがどんどん入ってくる状況では、結局のところコスト競争力の勝負になってきて、それに負けると縮小または廃業の憂き目にあう運命をたどる。

これから海外からの流入状況などの情報をしっかり入手して、コスト情報などを基に経営戦略の見直しを図る必要がある。また、逆にジェットロなどの機関をとおした海外への販売も視野に入れて、営業戦略を検討する経営姿勢が、結果として現在の経営の建て直しにつながる。

6. 各専門機関からの提言

1) 徳島県立農林水産総合技術支援センター

面談者：農業研究所 花き園芸担当 科長 近藤信二様

これからの花き農家の経営は、二極分化するだろう。

規模の拡大をめざして、専門化、法人化、集団化して経営の基盤を築いていくもの、廃業も含めた規模の縮小で、複合経営（野菜と花き）で経営を維持していくものの二極化していくだろう。

ますます競争が激しくなるだろう

既に産地間競争が激しくなっている。消費量が増えない中で消費者の選択が激しく、品種間でも競争がある。

徳島のブランドである「シンビジウム」などの洋ラン類は、まだ伸びる可能性がある。

徳島の「シンビジウム」は他県に負けないものを持っている。

シンビジウム以外のもの、ポインセチア、ハイビスカスなど競争力のある品種がある。

売り方として、インターネットを使った「通信販売」がこれからのトレンドになる。

輸出品目としては「葉ぼたん」あたりがうけるだろう。

2) 地方卸売市場

(株) 徳島花市場

面談者：専務取締役 中川長治様

この2 - 3年、県内産のセリが減少してきている。景気動向とも相まって、現実には厳しい状況にある。

花きの入荷は、冬場は3割、夏場は5割、県外産で占めている。

花き小売店も生き残りをかけて、頑張っている。特色を持っている花屋さんが、生き残っている。

花き生産農家では、「適地適作」が重要で、今後は経営をきちっとやっていくところが生き残っていくだろう。

品目については、「ブランド化」戦略によって、競争を勝ち抜いていく必要がある。

消費者がほしいものは、品質、価格にかかわらず、提供していく使命感が必要だ。

(株) 徳島共進生花市場

面談者：専務取締役 中原和昭様

花きの流通では、「産地」「時期」がキーワードになる。

花き生産農家と市場関係者との連携による「とくしまのはな」の活性化戦略が必要ではなかろうか。

他県に比べて、生産者同士の連携が弱いような気がする。競争が厳しい中、花き生産農家が生きていく上で、情報交換集団化など何らかの対策が必要である。

韓国、中国からの輸入が急増している。これらの詳細な情報を生産者との間で共有することによって、生産者と共にこれからの時代を生き抜いていく。

花きそのものについては、品質の良いものは当然であるが、季節性を加味した出荷、選別が重要である。

これからの花きの経営は、農家も市場関係者もお互いに2 - 3年先を見通した情報連絡などの情報交換が、結局生き残りの道ではないか。

今後、消費者の花き購入量は横ばい乃至微増するだろう。

7. 花き生産農家へのアンケート調査結果

花き生産農家(30農家)へアンケートを配布して、記入をお願いした。

しかし、返信が帰ってきたのはわずか2農家であった。アンケート内容がかなり複雑で計数の記入などもあって農家の記入の手間をとらせるような状況になったため、アンケート調査として、失敗であった。また、予想以上に経営状態が悪いのも一因である。

一例のみ記載する。(別紙 -)

8.まとめ

日本の農家の現状、徳島県の花き農家の生産状況、主に京阪神での花き需要の状況そして花き農家の生産コストと利益状況を概観してきた。現状では、花き農家は厳しい経営環境におかれていることは間違いない。

しかし、こういう状況に置かれている時期こそ、本当の意味で「経営」にとってチャンスであると認識すべきである。実は、農業以外の産業分野でも、常に厳しい経営環境にさらされているのが現状である。花き農業経営も決して無縁ではない。「3M1G のすすめ」で述べた項目について再認識する必要がある。今一度、立ち止まって改めて経営を見直すのも一つの「経営姿勢」であろう。

『花き経営の見直し』 <戦略的農業経営について>

経営の棚卸し <SWOT 分析>

「強み」「弱み」「追風」「逆風」について、羅列してみる。その結果、弱み、逆風になる花きの品種については、この際思い切って捨てるなどの決断をする。

売り先の変更 <マーケティング変更>

生花卸し市場への出荷から生花産直（県下の農産物産直売場）への切り替え、大手生花需要家との契約栽培、直接生花店への卸しなどによって、花き購入者の顔が見えてくる。その結果、売れ筋の品種栽培ができ、農業所得の向上につながる。

外部からの支援の利用<「園芸ランドとくしま」(ブランド政策)「新品種開発」(技術支援政策)
「生産の効率化」(機械整備支援政策)>

「食料・農業・農村基本法」の新農業政策が発表され、徳島県ではそれにもなって「行動計画」が策定されている。その中で、上記のような支援政策を推し進めようとしているので、大いに利用できる。

集団化の選択 <花きの組合法人、集落営農形成>

平成 19 年度から、米麦大豆などの新政策が始まる。花きは対象外であるが、集団化による複合経営のメリットを生かす選択肢も考えられる。結果的に上記でみてきた「弱み」を補完することができる。

輸出への挑戦 <新興国への売り込み>

今世界の人口は爆発的に増えている。「国際感覚」をもって、中国、欧米などへの輸出額が増えつつある現状では、この成長戦略を逃す手はない。以前に「花きの輸出状況」でみてきたように、切花、球根類が伸びてきている。中国の富裕層への売り込みが目玉のようである。ジェットロなどを通した販路拡大を進め、「花きの国際化」を大いに前面に出した戦略が求められる。

おわりに

「花き経営」も結局他の産業の「経営」と何ら変わることがないといえる。「自然」、「植物」を扱うとはいえ、人間の知恵を働かせ、「経営者の利益確保」のために、「経営管理」の方策を尽くすことになる。もちろん「コア」(ハード)の部分である「栽培技術」「土地利用」「作業員」も一義的に重要であるが、「マネジメント」(ソフト)である「売り方」「儲け方」「経営の仕方」が大事である。

これらの戦略の骨格をなすのが、「コンセプト」と言われているものである。これは経営者の考え方であって、それぞれの花き農家が持っていて、普通は表に出てこない。「農業所得向上」だけではない「使命感」「社会観」などがそれである。

「花き生産供給を通して、社会に貢献する」という使命を持って、経営していくと自ずと消費者からみとめられ、結果として経営者の利益の確保につながってくると確信する。

(了)

【別表－Ⅰ】

花き生産実績

(徳島県平成15年産)

		主な産地	栽培面積 ha	農家数 戸	販売単価 円／本	販売金額 百万円		
(切花)	キク	輪ギク	海南町、徳島市、由岐町	26.3	83	56	439	
		スプレイギク	徳島市、牟岐町、由岐町	6.5	37	43	96	
		小ギク	穴吹町、脇町、徳島市	6.7	116	29	52	
	バラ		徳島市、鳴門市、海部町	3.8	9	43	181	
	カーネーション		木屋平村、羽ノ浦町、板野町	1.4	7	45	68	
	ストック		山川町	2.9	34	50	50	
	宿根カスミソウ		板野町、木屋平村	1.3	11	63	20	
	洋ラン	シンビジウム	徳島市、神山町、阿南市、土成町	30.6	103	299	1,043	
		コチョウラン	徳島市、阿南市	2.1	15	223	92	
		オンシジウム	海南町、海部町、土成町	4.9	30	153	136	
		その他洋ラン		1.0	12	198	23	
	スターチス		市場町、土成町	1.3	8	121	25	
	ケイトウ		相生町、日和佐町	5.3	184	24	161	
	トルコギキョウ		徳島市	3.4	19	71	73	
	ヒオウギ		神山町	3.4	48	65	29	
(球根切花)	キンギョソウ		藍住町	0.4	8	41	6	
	シャクヤク		相生町、阿南市	8.0	75	68	68	
	都ワスレ		神山町、木沢村	1.9	32	27	30	
	ユリ	テッポウユリ	上板町、海南町、海部町	1.8	13	94	55	
		スカシユリ	鳴門市、三野町、徳島市	6.7	42	67	90	
		オリエンタル系ユリ	徳島市、三野町	12.9	56	175	384	
		シンテッポウユリ	徳島市、上板町	0.4	5	58	5	
	チューリップ		鳴門市、北島町	8.7	19	47	366	
	グラジオラス		徳島市	1.0	9	48	17	
	フリージア		徳島市、相生町	3.5	38	32	91	
	アイリス		鳴門市	0.7	7	40	20	
	スイセン		神山町	0.2	4	24	3	
	その他球根切花			2.5	20	33	29	
	(葉物)	オモト		相生町	18.0	56	73	132
		ハラン		上勝町、相生町	2.5	25	41	9
ナルコユリ			相生町	0.7	13	32	5	
その他葉物				1.7	6	30	7	
(枝物)	黄金ヒバ		神山町、徳島市、上勝町	27.6	249	101	101	
	イブキ		神山町	8.4	106	75	25	
	朝鮮マキ		神山町、上勝町	4.5	97	46	7	
	エンコウスギ		上勝町	0.8	16	63	2	
	シキミ		阿南市、神山町	61.9	278	39	84	
	その他枝物			40.5	675	38	89	
(鉢物)	シクラメン		羽ノ浦町	0.0	4	199	2	
	観葉植物		小松島市	0.0	2	337	13	
	洋ラン	シンビジウム	徳島市、石井町、脇町	15.8	68	1,918	1,588	
		デンドロビウム	徳島市	0.6	4	989	72	
		コチョウラン	阿南市、徳島市	3.6	18	2,510	635	
		デンファレ	徳島市、勝浦町、石井町	0.9	4	1,269	129	
		オンシジウム	土成町	0.8	9	1,666	79	
		その他洋ラン		0.3	6	1,123	11	
	花木類	ハイビスカス	鴨島町、小松島市、徳島市	4.1	8	340	165	
		ポインセチア	小松島市、鴨島町、徳島市	1.5	7	305	45	
		その他花木類		0.5	4	429	16	
	花壇苗物		徳島市、神山町、井川町	8.8	38	48	344	
総合計			371.2	2,898	103	7,321		

【別表－Ⅱ】

全国の花き生産状況(栽培面積300ha以上の品目)
(平成14年産)

		ha	百万本	億円	生産額 順位
	品目	栽培面積	生産本数	生産額	
切花	キク(大、スプレー、小込み)	6,054	1,964	838	①
	バラ	551	435	272	③
	ユリ	908	203	249	④
	リンドウ	550	103	42	
	カーネーション	453	464	187	⑤
	宿根カスミソウ	374	86	51	
	トルコキキョウ	468	123	99	
球根	チューリップ	365	78	12	
鉢物	観葉植物	367	56	214	
花壇苗	花壇用苗物	1,768	903	416	②
花木類	ツツジ	930	20	100	
	サツキ	850	18	90	
	カイヅカイブキ	383	5	34	
	ツバキ	421	4	71	
	ツゲ類	576	8	54	
	芝	7,863	6	90	
枝物	切り枝	4,386	260	114	
葉物	切り葉	738	177	52	

【別表 - 】 10a 当たりの収益と費用[出典：H15 年度版経営指標、徳島県]単位：千円/年

品目			パンジー (花壇苗)	シンビ ジウム (切花)	シンビ ジウム (鉢物)	キク (電照 秋ギク)	チューリ ップ (切花)	備考	
粗 収 益	生産量(鉢、本)		100,000	15,000	3,000	70,000	72,000		
	販売単価(円)		37.5	358	2,500	68	66		
	生産額(千円)		3,750	5,371	7,500	4,760	4,752		
	その他								
合計(千円)			3,750	5,371	7,500	4,760	4,752		
経 営 費	変 動 費	直 接 生 産 費	種苗費	571	250	875	50	2,400	
			肥料費	14	128	101	90	11	
			農薬費	30	56	64	101	19	
			光熱動力水費	56	709	776	824	23	
			生産資材費	787	678	1,194	170	291	
			借地料			18			
		作業委託			10				
		雇用労賃	280	240	672	-	-		
		その他							
		計		1,738	2,061	3,709	1,235	2,745	
	出 荷 経 費	荷造費	163	367	735	403	265		
		市場手数料	375	537	660	666	475		
		その他		312					
	計		538	1,216	1,395	1,069	740		
	小計			2,276	3,277	5,104	2304	3,485	
	固 定 費	減価償却費		455	975	1,154	604	226	
修繕費		90	190	208	131	40			
保険・共済		11	22	15	10	21			
小計		556	1,187	1,377	745	287			
合計			2,831	4,464	6,481	3,049	3,773		
成 果	農業所得		919	907	1,019	1,711	979	= -	
	所得率(%)		24.5	16.9	13.6	35.9	20.6	÷	
	1時間当たり労働所得		0.727	0.514	0.656	1.088	1.726	÷ T	
家族労働見積額			1,662	2,065	2,514	1,572	567		
自己資本利子見積額			113	222	259	154	74		
自己地代見積額			10	20	20	16	10		
生産費(全額参入生産費)			4,616	6,772	9,274	4,791	4,425		
利潤			867	1,401	1,774	31	327	= -	
利潤率(%)			23.1	26.1	23.7	0.7	6.9	÷	
総労働時間(時間)			1,662	2,065	2,514	1,572	567		
家族労働時間(時間)			1,262	1,765	1,554	1,572	567	T	
雇用労働時間(時間)			400	300	960	0	0		

農業経営診断予備調査表

【別表 -

】徳島県の花き農家へのアンケート調査結果

診断希望事項	なし					
1 生産者の概要	経営形態	個人経営 <u>法人経営</u>			資本金（元入金） 千円	
	経営体名	- - -			役員 2 人	
	所在地	〒	Tel		従業員 3 人	
		- - -				
	代表者名	- - -			パート 1 人	
	認定年月日	平成 6 年 4 月 1 日			後継者の有無	
	経営年数	20 年			休日数	
	決算日	- - - 年 月			その他	
経営の業態	<u>単一経営</u> 複合経営					
2 経営の特徴	兼業・専業別 農業粗収益 45,000 千円 / 年 農業経営費 千円 / 年 農業所得 3,600 千円 / 年 (8.0%) その他				（経営課題） 重油高騰のため、経営困難となる	
3 生産方式	設備名	性能	台数	その他		（生産課題） 苗を育成に油が高くなったので、充分大きな苗が作れなくなった。個人経営であっても、県で油の補助金支給制度を検討してほしい。
大屋根 ファイン		クーラー 7 台 暖房機 7 台	除湿器 3 台 天井扇 4 台			
4 販売方式	販売先	単価	数量	販売額	販売方式	（販売課題）
大阪植物取引所 共進生花					個人	
年合計						
5 財務関係	短期借入金の内訳 長期借入金の内訳					（財務課題）
6 労務関係	家族協定の有無 就業規則の有無					（労務課題）
7 その他	（追加事項があれば、裏面に記載すること）					（その他課題）

農業経営診断調査表

【別表 - 】徳島県の花き農家へのアンケート調査結果

1. 農業経営の概況		花き類の種類		(切花)	(鉢物)	苗物	その他)
経営規模	露地	a	ハウス	30	a	10	棟
	花き類の出荷額		千円/年	箱	ポット	トレイ	2,500 鉢
資産状況	流動資産		千円	負債			千円
	固定資産経営資産		千円	自己資本(元入金)			千円
収益状況	農業粗収益	45,000	千円	農業所得			千円
	農業経営費	3,600	千円	農業所得率		8.0	%
2. 経営方針及び経営の特徴				(問題点)			
海外苗の大苗で 10 ヶ月かけて出荷している。				大苗の価格が高いため、やはり重油の問題と関連している			
3. 販売の状況				(問題点)			
販売先							
卸売市場 45,000 千円/年 (100 %)							
契約先 千円/年 (%)							
自家販売 千円/年 (%)							
通信販売 千円/年 (%)							
その他 千円/年 (%)							
営業活動の有無							
4. 生産の状況				(問題点)			
花き名 切花 (鉢物) 苗物 その他							
コチョウラン							
設備名							
冷暖房設備							
栽培技術のレベル							
技術指導の有無							
5. 財務の状況				(問題点)			
短期借入金 長期借入金							
借入先及び金利							
返済計画							
自己資本比率							
6. 労務の状況				(問題点)			
労働時間 10 時間 / 日							
3,300 時間 / 年							
労働協定等の有無							
従業員の採用状況							
福利厚生状況							
7. その他				(問題点)			

経営力チェックリスト 【別表 - 】徳島県の花き農家へのアンケート調査結果
(5,3,1のいずれかに○印をつけてください)

1. 経営者		得点		
	経営目標や経営方針は毎年見直してレベルアップを図っていますか	⑤	3	1
	外部環境の変化に積極的に取り組み、現状改革に努めていますか	⑤	3	1
	経営理念や将来像などを文書にして内部構成員に明示していますか	5	③	1
	経営規模拡大や収益向上を目指し、販売先、流通方法などマーケティングに積極的に取り組んでいますか	⑤	3	1
	生産履歴公表に努めていますか	5	③	1
	家族経営型から雇用経営型へと転換し、作業管理は従業員に任せ、経営者は労務管理や販売などに重点をおいて取り組んでいますか	⑤	3	1
	経営問題について専門家やJA指導員と相談して解決を図っていますか	5	3	①
	養液栽培では廃水管理・土壌汚染対策など環境保全に積極的に取り組み、肥料の節約や省資源に努めていますか	5	3	①
	後継者対策・雇用対策に取り組んでいますか	5	③	1
	地域社会や集落営農組織との連携に努め共存共栄を図っていますか	5	③	1
得点計(34)				

2. 経営基本		得点		
	経営目標・経営計画(長期・短期)を樹立していますか	⑤	3	1
	全ての業務にPDCA(計画・実施・チェック・改善行動)サイクルを実施していますか	⑤	3	1
	地域の特性や立地に合わせた栽培構成になっていますか	5	③	1
	ハウスは年間を通じて有効に活用していますか	⑤	3	1
	新技術や経営情報の習得に努め経営改善に活かしていますか	⑤	3	1
	気象条件に対して省力化やノウハウの導入で生産性向上に努めていますか	⑤	3	1
	常に経営資源(土地・労働力・農業投資)の有効活用を考慮していますか	5	③	1
	パソコンによる事務記帳・作業日誌による経営分析を行っていますか	5	3	①
	生産高・損益・生産性を品目別に把握して業績向上に活用していますか	⑤	3	1
	資金調達・省力化投資などの資金運用計画は立てられていますか	⑤	3	1
得点計(42)				

3. 販売管理		得点		
	経営目標に沿って生産・販売計画を立てていますか	⑤	3	1
	市場情報を的確につかみ、販売・生産に反映させていますか	⑤	3	1
	過去の各々の販売実績を分析して、新しい販売計画を立てていますか	⑤	3	1
	販売高の動向について、その原因分析を行っていますか	5	③	1
	販売経路・販売促進・販売方法を考慮していますか	5	③	1
	販売先との情報交換を分析して改善策を行っていますか	⑤	3	1
	来園者のニーズや意見を農園の経営に活かしていますか	⑤	3	1
	販売価格と生産費を常に意識して改善していますか	⑤	3	1
	競争相手と比較して品質・価格をつかみ対抗戦略を考えていますか	⑤	3	1
	JA共販・市場外販売など出荷形態は適切ですか	5	3	①
得点計(42)				

4. 生産管理		得点		
	生産計画は、長期計画・短期計画別に立てられていますか	⑤	3	1
	生産計画は、生産・販売・労務の関係担当者(部門)が合議して作成されていますか	5	③	1
	マーケット動向や消費者ニーズを考慮した生産計画になっていますか	⑤	3	1
	作目別の年間作業標準は作られ、それを守っていますか	5	③	1
	ポジティブリスト制度の施行に対応して、農薬の管理体制の強化に努めていますか	⑤	3	1
	地力に対して肥料の投入量を検討し、実施していますか	⑤	3	1
	作目は自然や経済条件(環境)の特性を活かしていますか	⑤	3	1
	適期作業・適期管理が行われていますか	5	③	1
	農業機械の導入活用(自家用・委託)は、適切ですか	⑤	3	1
	ベット式・養液栽培などの成功例を参考にしていますか	5	3	①
得点計(40)				

5. 労務管理		得点		
	希望通りの採用ができるよう対策を講じていますか	⑤	3	1
	新入者や未熟練者に対して教育は充分実施していますか	⑤	3	1
	目標労働時間があり1日8時間・年間1800時間に近づいていますか	⑤	3	1
	就業規則や家族協定があり、よく守られていますか	5	③	1
	労災・社会保障・雇用保険に加入していますか	⑤	3	1
	家族・雇用者の年1回健康診断は実施していますか	5	③	1
	従業員の福利厚生にも充分力を入れていますか	⑤	3	1
	作業者の安全衛生基準があり、これが適切に実行されていますか	⑤	3	1
	給与は社会的水準に比較して高い方ですか	⑤	3	1
	意思の疎通・苦情処理にも努めて風通しのよい職場の雰囲気ができますか	⑤	3	1
得点計(46)				

6. 財務管理		得点		
	経営と家計の区分が適切に行われていますか	⑤	3	1
	複式簿記による記帳を行っていますか	⑤	3	1
	現金と預金の残高チェックが適切に行われていますか	⑤	3	1
	資金繰り表作成の上借入金の返済計画は適正ですか	⑤	3	1
	青色申告を行っていますか	5	3	①
	短期借入金に対する支払い能力は十分ありますか	⑤	3	1
	固定資産を購入するために短期借入金をつぎ込んでいませんか	⑤	3	1
	受取手形や売掛金が売上高に対して過大ではありませんか	5	③	1
	借入資金と自己資本のバランスは適当ですか	5	③	1
	利益目標達成のための財務分析を十分行っていますか	5	③	1
得点計(40)				

7. 情報管理		得点		
	合理的な販売活動のために、市場調査・分析を行っていますか	⑤	3	1
	常に消費者の声を聞くことに心掛けていますか	⑤	3	1
	商品と共に生産者の声を消費者に届けていますか	⑤	3	1
	商品に対するクレームを整理し、生産・販売に活かしていますか	⑤	3	1
	顧客名簿を作成していますか	5	③	1
	顧客名簿は定期的に整理していますか	5	③	1
	顧客と意思疎通を定期的に行っていますか	5	③	1
	広告活動(チラシ・DM等)を行っていますか	5	3	①
	消費者に本当に必要な情報を発信していますか	⑤	3	1
	顧客名簿の保全是万全ですか	⑤	3	1
得点計(40)				

・チェック日(平成18年10月26日) チェック者(- - -)

・企業名(- - -)

・採点基準

5	- - -	充分な状態
3	- - -	実施しているが充分といえない状態
1	- - -	実施していない、当てはまらない

8. 総合評価

	得点	満点	評価(優、良、可、不可)
経営者 :	34	50	良
経営基本 :	42	50	優
販売管理 :	42	50	優
生産管理 :	40	50	優
財務管理 :	46	50	優
労務管理 :	40	50	優
情報管理 :	40	50	優

(全体)

『優』

コメント : 経営力はすばらしい。今後、外部の専門家を大いに利用して、経営の基盤を築かれることを期待します。

【参考文献】

徳島県の農林業 【2205 年農林業センサス農林業経営体調査】平成 18 年 2 月

徳島県県民環境部統計調査課

徳島の農業経営 平成 18 年 3 月

中国四国農政局徳島統計・情報センター

21 世紀初頭の徳島県農林水産業・農山漁村振興行動計画 平成 14 年 3 月

徳島県農林水産部

経営指標 【平成 15 年版】 平成 16 年 3 月

徳島県農業経営課

徳島の花 【徳島県花き年報 - 平成 15 年実績】 平成 17 年 3 月

徳島県農林水産部

農林水産統計情報 【2005 - 夏号】 平成 17 年 7 月

中国四国農政局徳島統計・情報センター