

第3章 農業生産法人・認定事業者アンケート 「6次産業化ビジネスモデルの課題」

要 約

- 1 農業生産法人・認定事業者の経営概要
- 2 6次産業化取組における経営動向
- 3 6次産業化取組における収益性
- 4 6次産業化ビジネスモデル構築の課題

調査の方法：

全国の6次産業化法認定事業者及び（公社）日本農業法人協会の会員から1,858社を抽出し、郵送によるアンケートを実施した。有効回答数は689社（回収率37%）。

年末の繁忙期に実施したものの、回答内容は良好であった。

アンケート実施時期	： 24年11月
発送数	： 1,858
有効回収数	： 689
回収率	： 37%

要 約

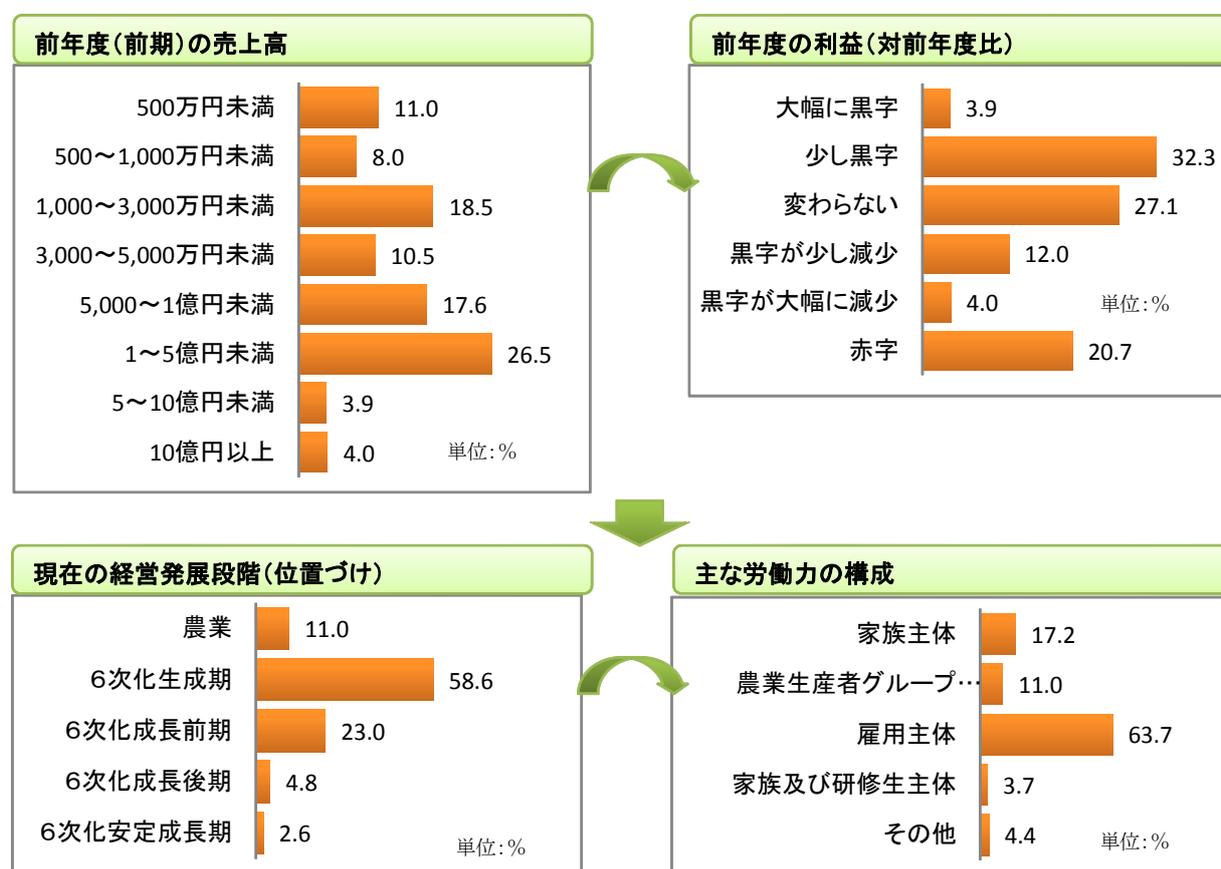
1 農業生産法人・認定事業者の経営動向

回答のあった農業生産法人・認定事業者の売上高は、「1～5億円未満」が最も多く、次いで、「1,000～3,000万円未満」、「5,000～1億円未満」となっている。なお、売上高が1億円以上の法人は232社、10億円以上は27社存在している。

前年度の利益についてみると、黒字が全体の約8割で、うち、対前年度比で増益が約3分の1となっている。一方、赤字は全体の約2割であった。

現在の経営の発展段階については、「6次産業化起業期」が58.6%、次いで、「6次化成長前期」が23.0%となっており、6次産業化の取組が、発展初期の段階であることを示している。

次に主な労働力の構成についてみると、「雇用主体」が6割を超えており、一方、「家族主体」、「家族及び研修生主体」が併せて2割強となっており、家族経営から雇用主体の経営へ移行しつつあることがわかる。

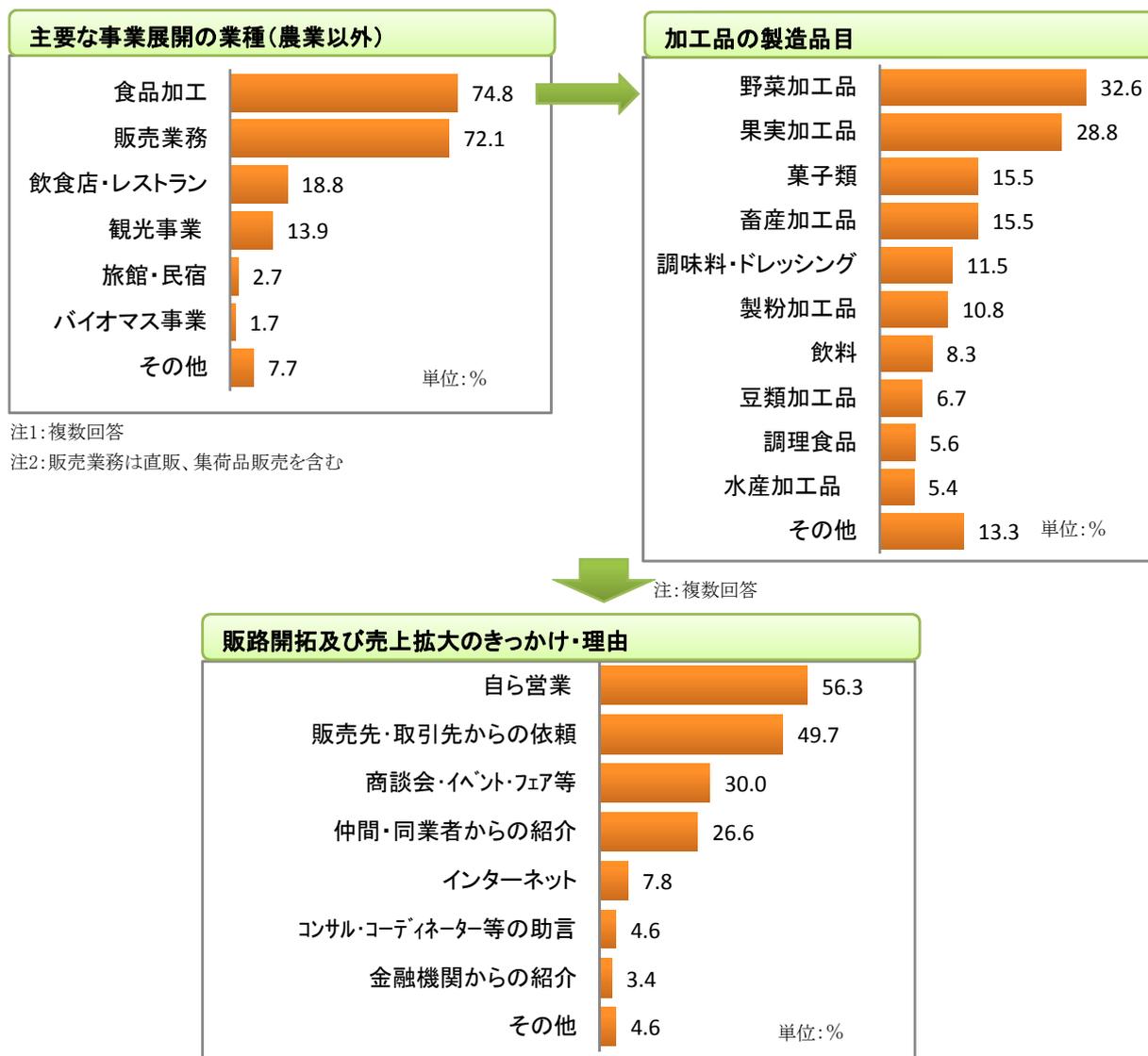


2 ビジネスモデルの展開方向

農業生産法人・認定事業者が農林漁業以外で取り組んでいる主要な事業展開の業種は、「食品加工」及び「販売業務（直販、集荷品販売含む）」が圧倒的に多くなっている。次いで「飲食店・レストラン」、「観光事業」となっており、これらがビジネスモデルを構成する事業領域となっていることがわかる。

次に、加工食品を製造している場合の品目は、「野菜加工品」が最も多く、次いで「果実加工品」、「菓子」及び「畜産加工品」、「調味料・ドレッシング」、「製粉加工品」、「飲料」、「豆類加工品」、「調理食品」、「水産加工品」となっており、農業部門の生産品や地域資源を活用している。

また、このようなビジネスモデルについて、特に販路開拓や売上拡大をどのように築いてきたかについては、「自ら営業」及び「販売先・取引先からの依頼」が圧倒的に多い。次いで「商談会・イベントフェア」、「仲間・同業者からの紹介」の順で、「コンサルタント・コーディネーター等の助言」はきわめて少ない。

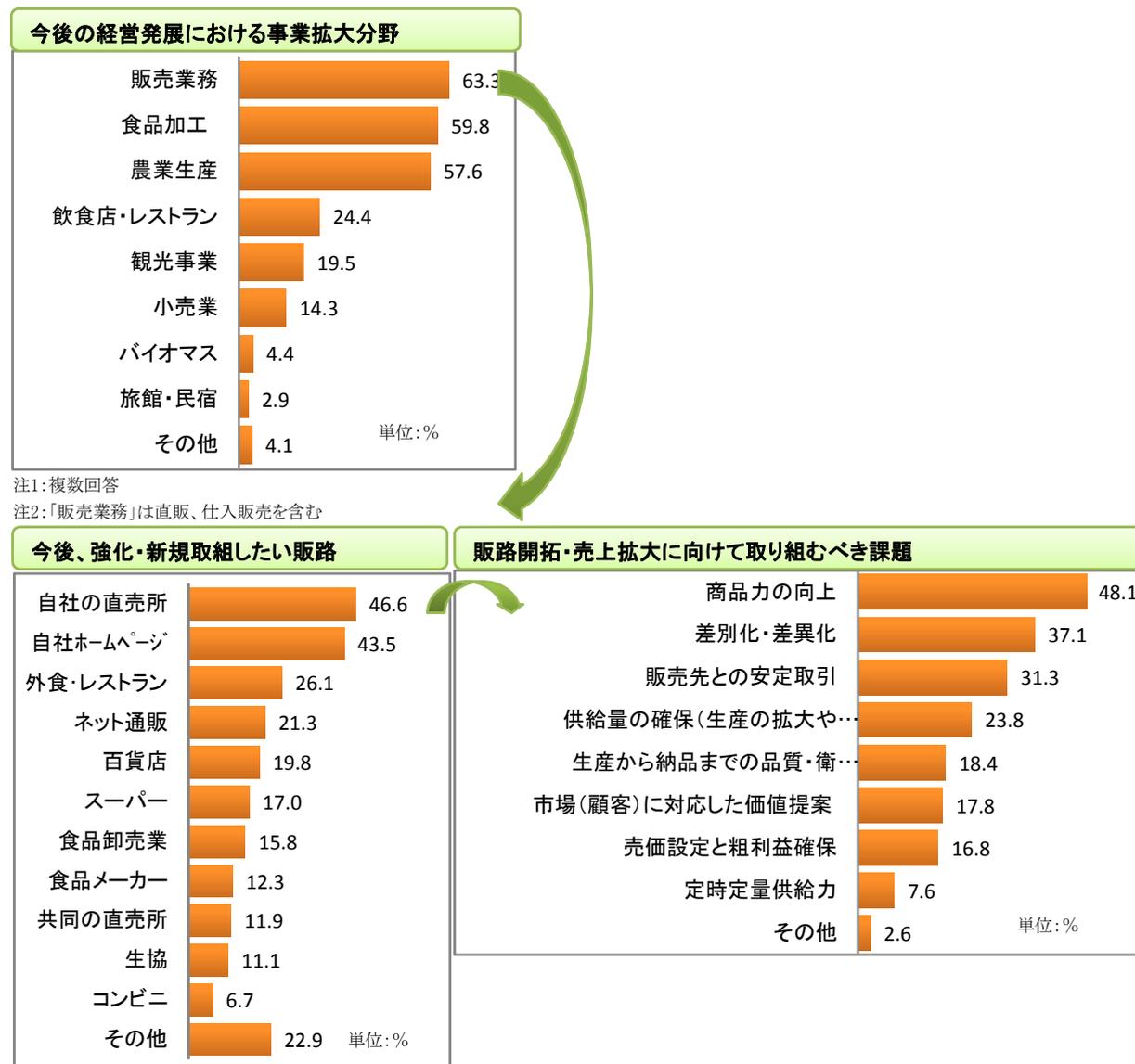


今後の経営発展のための事業拡大分野は、「販売業務（直販、仕入品販売を含む）」、「食品加工」、「農業生産」が上位 3 つとなっており、以下、「飲食店・レストラン」、「観光事業」、「小売業」、「バイオマス」、「宿泊・民泊」の順。農業生産法人・認定事業者は、販売業務及び加工について今後の事業の中核と位置づけていることがわかる。一方、農業生産についても拡大志向が強く、6次産業化の基盤ととらえていることを示している。

次に、今後、強化・新規取組したい販路は、「自社の直売所」、「自社のホームページ」が上位 2

つとなっており、自社で販売チャネルを構築し、ビジネスモデルを確立したいという意向がうかがえる。

路開拓及び売上拡大に向けて取り組むべき課題は、「商品力の向上」が最も高く、次いで、「差別化・差異化」、「販売先との安定取引」でこれらが上位3つとなっている。



注: 複数回答

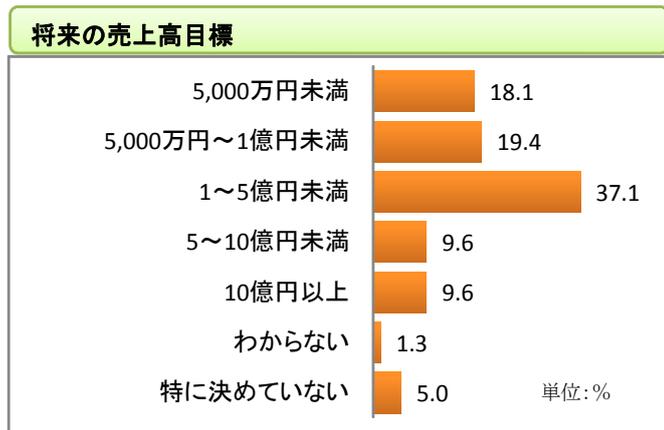
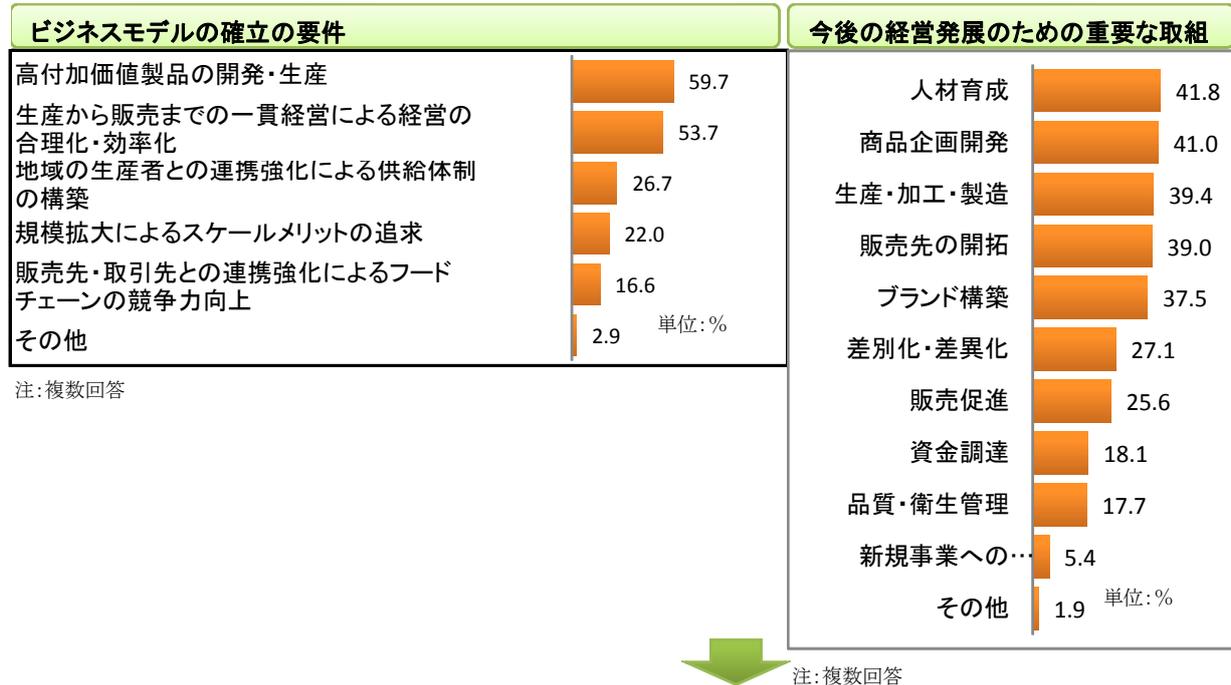
3 6次産業化ビジネスモデル構築の課題

ビジネスモデルを確立するために重要な要件は、「高付加価値製品の開発・生産」、「生産から販売までの一環経営による経営の合理化・効率化」が上位2つとなっている。高付加価値製品を開発し、生産から販売までの垂直統合型のビジネスモデルを志向していることがうかがえる。

今後の経営発展のための取組課題として、「人材育成」、「商品企画開発」、「生産・加工・製造(技術含む)」、「販売先の開拓」、「ブランド構築」などを重視していることがわかる。

将来の売上高目標については、「1～5億円未満」が37.1%(252社)で最も高くなっている。1

億円以上が6割を超えており、10億円以上は15.9%となっている。総じて、現在の売上高から一段高い水準を実現可能な目標としていることがうかがえる。



1 農業生産法人・認定事業者の経営概要

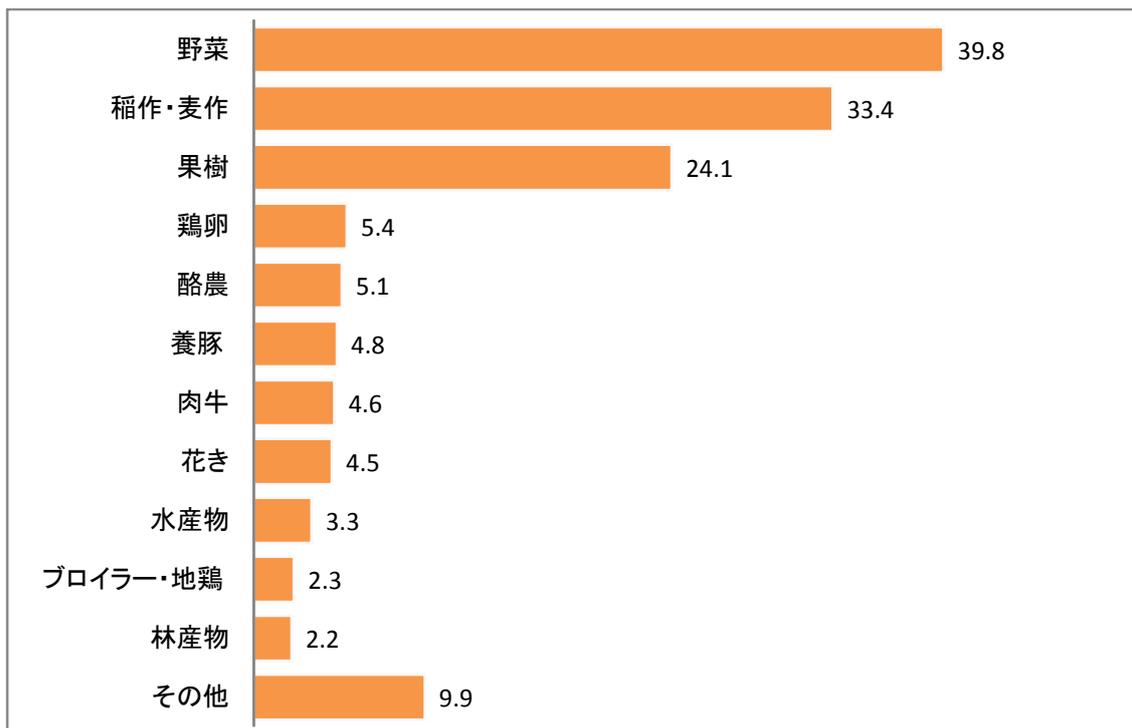
(1) 主要な作目

農業生産法人・認定事業者 689 社の主要な作目は、「野菜」が 39.8 %で最も高く、次いで「稲作・麦作」が 33.4 %、「果樹」が 24.1 %とこれらが上位 3 つとなっている。

売上高規模では、「野菜」、「果樹」が大規模層ほど低くなっており、逆に「酪農」、「肉牛」、「養豚」、「鶏卵」では大規模層ほど割合が高い傾向がみられる。

図3-1 主要な作目

単位：%



注：複数回答

表3-1 主要な作目

		回答 数	稲作・ 麦作	野菜	果樹	酪農	肉牛	養豚	鶏卵	プロイ ラー・ 地鶏	水産 物	林産 物	花き	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		689	33.4	39.8	24.1	5.1	4.6	4.8	5.4	2.3	3.3	2.2	4.5	9.9
売上高	1,000万円未満	128	34.4	43.8	38.3	1.6	0.8	1.6	3.9	0.8	7.8	1.6	3.9	12.5
	1,000～5,000万円未満	196	39.3	42.3	32.1	1.5	1.5	3.1	1.5	2.0	2.0	3.1	4.1	9.7
	5,000万円～1億円未満	119	47.9	41.2	16.8	6.7	6.7	3.4	4.2	1.7	1.7	2.5	5.0	4.2
	1億円以上	232	19.8	34.9	12.9	9.5	8.6	8.2	10.3	3.9	2.2	1.7	5.2	11.2
収益性	黒字が増加	244	38.5	39.8	23.8	4.5	4.5	3.7	4.1	1.6	2.0	3.3	6.1	9.8
	黒字が前年並み	183	35.0	42.6	24.0	6.6	2.2	3.3	6.0	1.6	4.9	0.5	4.4	10.9
	黒字が減少	108	31.5	30.6	19.4	5.6	7.4	6.5	7.4	3.7	1.9	0.0	3.7	9.3
	赤字	140	23.6	43.6	27.9	4.3	6.4	6.4	5.7	3.6	3.6	4.3	2.9	7.1
経営 発展 段階	農業	69	37.7	40.6	13.0	5.8	7.2	5.8	1.4	1.4	0.0	1.4	7.2	7.2
	6次化 生成期	367	31.3	44.7	28.3	3.8	4.4	4.1	4.6	2.7	6.0	2.5	4.1	9.5
	6次化成長前期	144	34.0	35.4	25.0	6.9	4.2	3.5	7.6	2.8	0.0	2.1	5.6	7.6
	6次化成長後期	30	30.0	20.0	13.3	10.0	3.3	6.7	10.0	0.0	0.0	3.3	3.3	13.3
	6次化安定成長期	16	31.3	12.5	31.3	12.5	6.3	12.5	12.5	6.3	0.0	0.0	6.3	6.3
業六 次化 法産	認定事業者	467	30.8	41.5	28.5	4.7	3.6	4.1	5.6	2.8	4.7	2.4	4.3	10.9
	非認定事業者	222	38.7	36.0	14.9	5.9	6.8	6.3	5.0	1.4	0.5	1.8	5.0	7.7

注1:複数回答

注2:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(2) 農林漁業以外で取り組んでいる主要な業種・業態

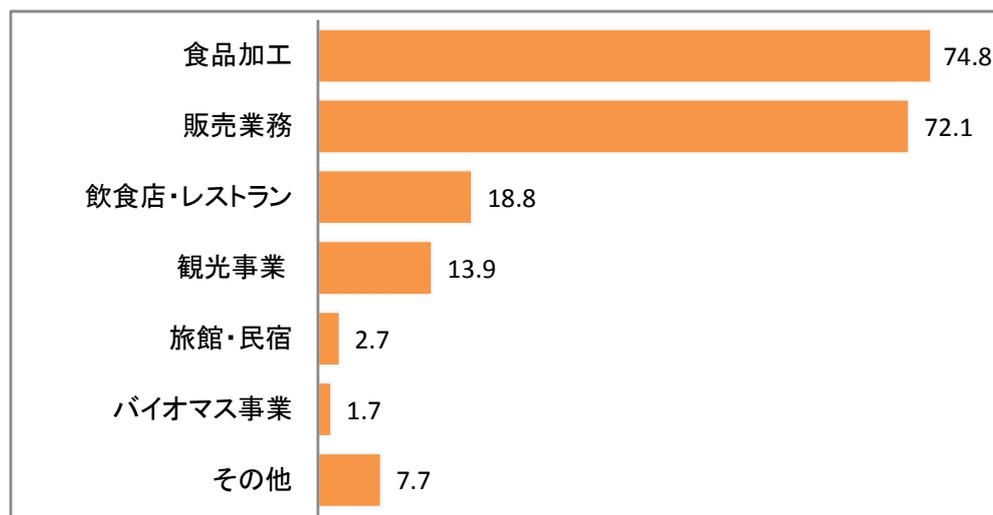
農業生産法人・認定事業者が農林漁業以外で取り組んでいる主要な業種・業態は、「食品加工」が74.8%で最も高く、次いで「販売業務（直販、集荷品販売含む）」が72.1%等となっている。

業種別では、果樹が「観光事業」、畜産が「飲食店・レストラン」の割合が高く、業種によるビジネスモデルの特徴がうかがえる結果となった。

経営発展段階では、発展段階が上がるほど、「飲食店・レストラン」、「観光事業」が高くなる傾向がみられる。

図3-2 農林漁業以外で取り組んでいる主要な業種・業態

単位:%



注1: 複数回答

注2: 販売業務は直販、集荷品販売を含む

表3-2 農林漁業以外で取り組んでいる主要な業種・業態

		回答数	販売業務(直販、集荷品販売含む)	食品加工	飲食店・レストラン	観光事業	バイオマス事業	旅館・民宿	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%
計		595	72.1	74.8	18.8	13.9	1.7	2.7	7.7
業種	稲作・麦作	180	76.7	67.2	13.3	7.8	0.6	2.8	6.7
	野菜	156	65.4	72.4	15.4	14.7	1.9	1.9	8.3
	果樹	88	77.3	85.2	19.3	30.7	1.1	0.0	3.4
	畜産	91	68.1	82.4	38.5	12.1	1.1	5.5	4.4
	その他	80	73.8	76.3	15.0	10.0	5.0	3.8	17.5
売上高	1,000万円未満	122	67.2	78.7	15.6	12.3	3.3	3.3	12.3
	1,000～5,000万円未満	167	72.5	76.0	16.2	16.2	1.2	5.4	6.6
	5,000万円～1億円未満	107	72.0	67.3	13.1	11.2	0.9	0.0	6.5
	1億円以上	186	74.2	74.2	26.3	14.5	1.6	1.6	7.0
経営発展段階	農業	27	88.9	18.5	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1
	6次化 生成期	348	67.2	79.3	14.1	13.8	2.6	3.4	8.0
	6次化成長前期	133	77.4	77.4	29.3	15.0	0.8	2.3	4.5
	6次化成長後期	27	81.5	77.8	33.3	22.2	0.0	0.0	11.1
	6次化安定成長期	14	78.6	71.4	35.7	28.6	0.0	7.1	0.0
業六化次法産	認定事業者	444	69.1	80.2	19.1	14.4	2.0	3.4	7.7
	非認定事業者	151	80.8	58.9	17.9	12.6	0.7	0.7	7.9

注1: 複数回答

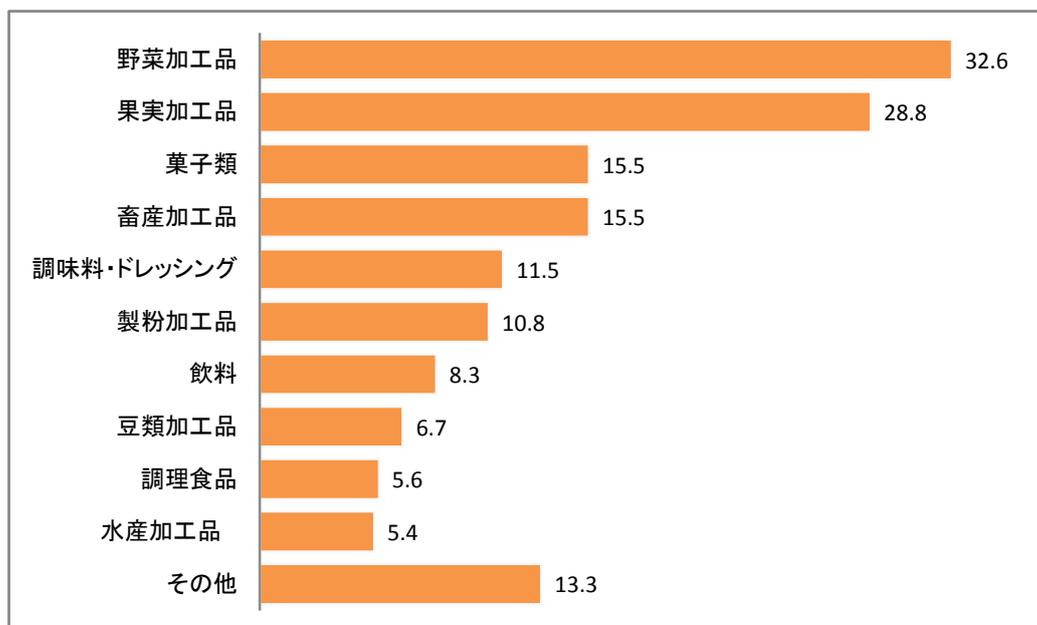
注2: 表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(3) 加工食品を製造している場合の品目

農業生産法人・認定事業者が加工食品を製造している場合の品目は、「野菜加工品」が 32.6 % で最も高く、次いで「果実加工品」が 28.8 %、「菓子」及び「畜産加工品」が 15.5 %、以下、「調味料・ドレッシング」、「製粉加工品」、「飲料」、「豆類加工品」、「調理食品」、「水産加工品」となっている。

図3-3 加工食品を製造している場合の品目

単位: %



注: 複数回答

表3-3 加工食品を製造している場合の品目

		回答 数	畜産 加工 品	水産 加工 品	野菜 加工 品	果実 加工 品	豆類 加工 品	製粉 加工 品	調味 料・ド レッシ ング	飲料	菓子 類	調理 食品	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		445	15.5	5.4	32.6	28.8	6.7	10.8	11.5	8.3	15.5	5.6	13.3
業 種	稲作・麦作	121	1.7	3.3	31.4	19.8	16.5	24.8	10.7	3.3	18.2	3.3	25.6
	野菜	113	3.5	1.8	73.5	26.5	0.9	4.4	11.5	7.1	10.6	7.1	7.1
	果樹	75	0.0	0.0	8.0	85.3	1.3	4.0	16.0	18.7	14.7	5.3	5.3
	畜産	75	78.7	1.3	5.3	4.0	6.7	2.7	9.3	4.0	18.7	4.0	5.3
	その他	61	6.6	27.9	23.0	11.5	4.9	13.1	9.8	13.1	16.4	9.8	19.7
売 上 高	1,000万円未満	96	3.1	6.3	37.5	36.5	3.1	13.5	13.5	9.4	12.5	6.3	17.7
	1,000～5,000万円未満	127	7.9	3.9	29.9	39.4	7.9	14.2	12.6	5.5	15.7	2.4	8.7
	5,000万円～1億円未満	72	22.2	4.2	37.5	22.2	13.9	12.5	11.1	8.3	25.0	6.9	9.7
	1億円以上	138	28.3	5.8	30.4	16.7	5.1	5.1	9.4	10.9	13.8	6.5	16.7
経 営 発 展 段 階	6次化 生成期	276	11.6	6.9	33.3	29.0	5.8	10.1	9.4	6.9	12.3	4.0	11.2
	6次化成長前期	103	18.4	1.9	32.0	28.2	7.8	10.7	13.6	11.7	24.3	7.8	16.5
	6次化成長後期	21	33.3	4.8	33.3	23.8	9.5	14.3	23.8	14.3	19.0	4.8	23.8
	6次化安定成長期	10	50.0	0.0	20.0	30.0	20.0	30.0	30.0	10.0	20.0	20.0	0.0
業 六 化 次 法 産	認定事業者	356	14.6	5.9	32.0	29.8	6.2	11.2	12.1	7.9	16.0	5.6	11.5
	非認定事業者	89	19.1	3.4	34.8	24.7	9.0	9.0	9.0	10.1	13.5	5.6	20.2

注1:複数回答

注2:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(4) 6次産業化の認定の有無

次に、農業生産法人・認定事業者 689 社の 6 次産業化認定の有無は、「認定を受けている」が 67.8 %、「認定を受けていない」が 32.2 %と回答者の約 2/3 が 6 次産業化法の認定事業者となっている。

売上高規模別では、大規模層ほど「認定を受けている」の割合が低下する傾向にある。

図3-4 6次産業化の認定の有無

単位:%

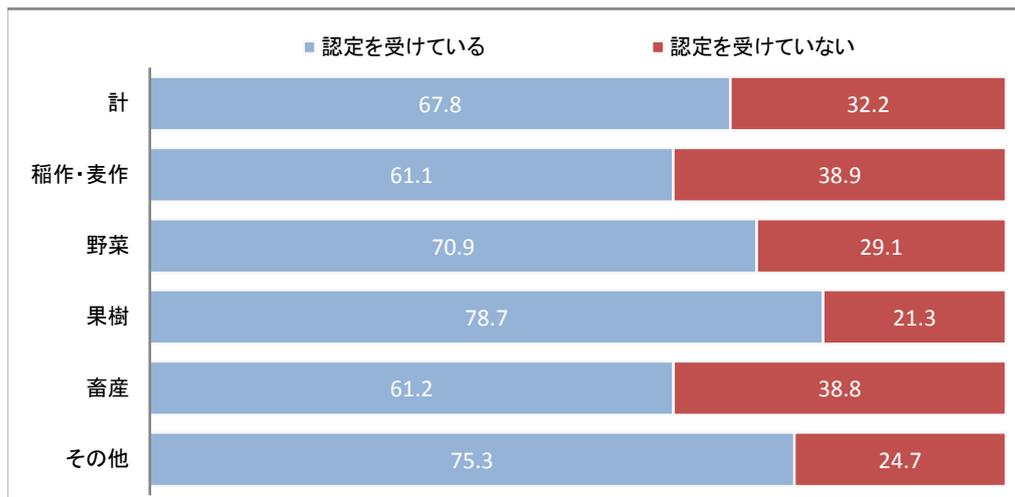


表3-4 6次産業化の認定の有無

	回答数	計	認定を受けている	認定を受けていない	
			%	%	
計	689	100.0	67.8	32.2	
業種	稲作・麦作	211	100.0	61.1	38.9
	野菜	175	100.0	70.9	29.1
	果樹	89	100.0	78.7	21.3
	畜産	121	100.0	61.2	38.8
	その他	93	100.0	75.3	24.7
売上高	1,000万円未満	128	100.0	90.6	9.4
	1,000～5,000万円未満	196	100.0	76.0	24.0
	5,000万円～1億円未満	119	100.0	62.2	37.8
	1億円以上	232	100.0	50.0	50.0

注:表側の売上高のうち、無回答を除いて集計した

(5) 法人等の形態

農業生産法人・認定事業者の法人等の形態は、「有限会社」が37.4%で最も高く、次いで、「株式会社」が31.5%とこの2つを併せて7割弱となっている。以下、「個人経営」、「農事組合法人」、「その他」の順となっている。なお、「その他」は協同組合や合同会社等となっている。

図3-5 法人等の形態

単位:%

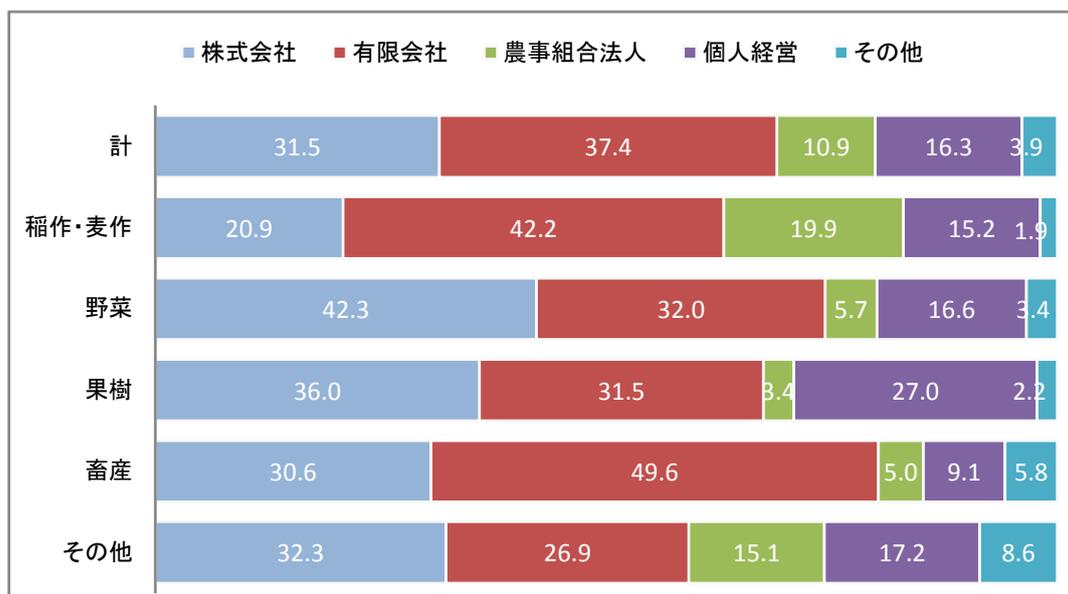


表3-5 法人等の形態

		回答数	計	株式会社	有限会社	農事組合 法人	個人経営	その他
		社	%	%	%	%	%	%
計		689	100.0	31.5	37.4	10.9	16.3	3.9
業種	稲作・麦作	211	100.0	20.9	42.2	19.9	15.2	1.9
	野菜	175	100.0	42.3	32.0	5.7	16.6	3.4
	果樹	89	100.0	36.0	31.5	3.4	27.0	2.2
	畜産	121	100.0	30.6	49.6	5.0	9.1	5.8
	その他	93	100.0	32.3	26.9	15.1	17.2	8.6
売上高	1,000万円未満	128	100.0	34.4	7.8	7.8	40.6	9.4
	1,000～5,000万円未満	196	100.0	27.6	28.6	17.9	23.0	3.1
	5,000万円～1億円未満	119	100.0	29.4	52.9	7.6	8.4	1.7
	1億円以上	232	100.0	34.1	52.2	9.1	1.7	3.0
経営 発展 段階	農業	69	100.0	18.8	53.6	21.7	4.3	1.4
	6次化 生成期	367	100.0	38.4	26.7	7.9	21.5	5.4
	6次化成長前期	144	100.0	26.4	50.0	9.7	12.5	1.4
	6次化成長後期	30	100.0	36.7	50.0	10.0	3.3	0.0
	6次化安定成長期	16	100.0	37.5	31.3	18.8	12.5	0.0
業六 化次 法産	認定事業者	467	100.0	34.5	28.1	8.6	23.6	5.4
	非認定事業者	222	100.0	25.2	57.2	15.8	0.9	0.9

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(6) 主な従業員構成(法人)

回答があった農業生産法人・認定事業者のうち、法人企業の場合の主な従業員構成は、「雇用主体」が63.7%と約2/3を占めている。以下、「家族主体」、「農業生産者グループ主体」、「家族及び研修生主体」の順となっている。

売上高規模別、経営発展段階それぞれ規模が大きいほど、あるいは経営発展段階が上昇する程「雇用主体」の割合が高くなる傾向がみられる。

図3-6 主な従業員構成(法人)

単位:%

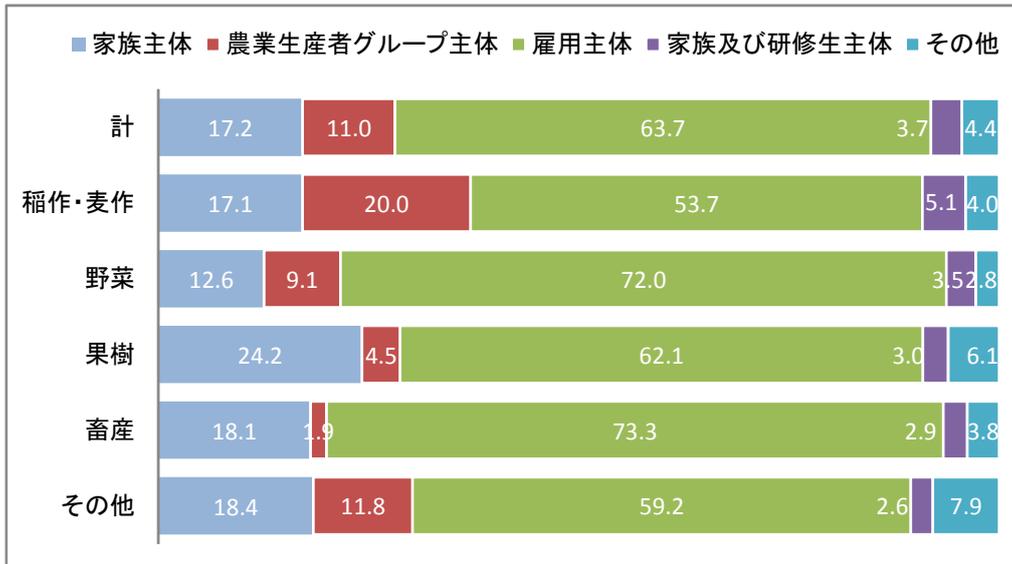


表3-6 主な従業員構成(法人)

	回答数	計	家族主体	農業生産者グループ主体	雇用主体	家族及び研修生主体	その他	
								社
計	565	100.0	17.2	11.0	63.7	3.7	4.4	
業種	稲作・麦作	175	100.0	17.1	20.0	53.7	5.1	4.0
	野菜	143	100.0	12.6	9.1	72.0	3.5	2.8
	果樹	66	100.0	24.2	4.5	62.1	3.0	6.1
	畜産	105	100.0	18.1	1.9	73.3	2.9	3.8
	その他	76	100.0	18.4	11.8	59.2	2.6	7.9
売上高	1,000万円未満	78	100.0	24.4	25.6	39.7	3.8	6.4
	1,000~5,000万円未満	149	100.0	22.8	14.1	50.3	8.7	4.0
	5,000万円~1億円未満	110	100.0	17.3	9.1	64.5	3.6	5.5
	1億円以上	221	100.0	11.3	5.0	80.1	0.5	3.2
経営発展段階	農業	63	100.0	15.9	17.5	60.3	4.8	1.6
	6次化 生成期	291	100.0	19.9	10.0	61.2	3.8	5.2
	6次化成長前期	124	100.0	15.3	7.3	67.7	4.8	4.8
	6次化成長後期	29	100.0	3.4	10.3	82.8	0.0	3.4
	6次化安定成長期	13	100.0	23.1	0.0	76.9	0.0	0.0
業六次法産	認定事業者	348	100.0	18.4	10.6	62.4	3.7	4.9
	非認定事業者	217	100.0	15.2	11.5	65.9	3.7	3.7

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

2 6次産業化取組における経営動向

(1) 売上高

売上高については、「1～5億円未満」が26.5%で最も高く、次いで、「1,000～3,000万円未満」が18.5%、「5,000～1億円未満」が17.6%で上位3つとなっている。以下、「500万円未満」、「3,000～5,000万円未満」、「500～1,000万円未満」、「10億円以上」、「5～10億円未満」の順となっている。

業種別では、畜産が1億円以上が約2/3を占める。

図3-7 前年度（前期）の売上高（販売額）

単位：%

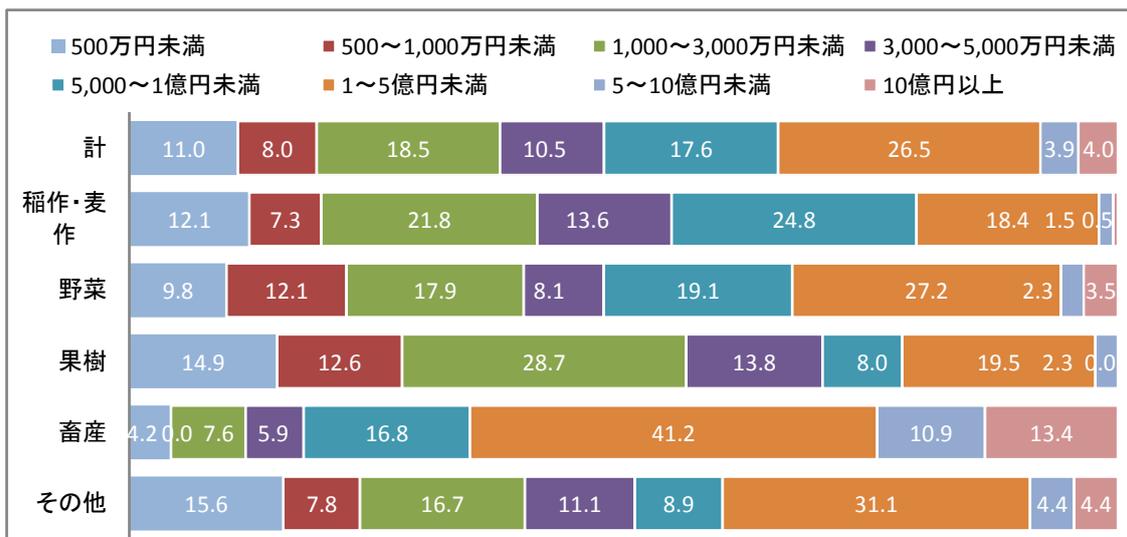


表3-7 前年度（前期）の売上高（販売額）

		回答数	計	500万 円未満	500～ 1,000 万円未 満	1,000 ～ 3,000 万円未 満	3,000 ～ 5,000 万円未 満	5,000 ～1億 円未満	1～5億 円未満	5～10 億円未 満	10億円 以上
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		675	100.0	11.0	8.0	18.5	10.5	17.6	26.5	3.9	4.0
業種	稲作・麦作	206	100.0	12.1	7.3	21.8	13.6	24.8	18.4	1.5	0.5
	野菜	173	100.0	9.8	12.1	17.9	8.1	19.1	27.2	2.3	3.5
	果樹	87	100.0	14.9	12.6	28.7	13.8	8.0	19.5	2.3	0.0
	畜産	119	100.0	4.2	0.0	7.6	5.9	16.8	41.2	10.9	13.4
	その他	90	100.0	15.6	7.8	16.7	11.1	8.9	31.1	4.4	4.4
収益性	黒字が増加	243	100.0	6.6	7.8	20.2	9.1	18.5	28.4	4.1	5.3
	黒字が前年並み	183	100.0	12.6	10.4	19.7	10.4	16.9	23.5	2.7	3.8
	黒字が減少	108	100.0	5.6	4.6	13.9	13.9	16.7	33.3	7.4	4.6
	赤字	138	100.0	18.8	8.0	18.1	10.9	18.1	22.5	2.2	1.4
経営 発展 段階	農業	69	100.0	5.8	1.4	15.9	14.5	20.3	33.3	5.8	2.9
	6次化 生成期	362	100.0	15.2	10.8	24.3	10.5	14.6	21.0	1.9	1.7
	6次化成長前期	143	100.0	5.6	5.6	10.5	10.5	23.8	31.5	7.0	5.6
	6次化成長後期	30	100.0	0.0	0.0	0.0	3.3	16.7	56.7	13.3	10.0
	6次化安定成長期	16	100.0	0.0	6.3	12.5	0.0	25.0	31.3	0.0	25.0
業六 化次 法産	認定事業者	455	100.0	14.7	10.8	22.2	10.5	16.3	19.8	2.9	2.9
	非認定事業者	220	100.0	3.2	2.3	10.9	10.5	20.5	40.5	5.9	6.4

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(2) 6次産業化の取り組み年数

6次産業化の取り組み年数は、「1～5年未満」が約6割を占める。以下、「5～10年未満」、「取り組みはこれから」、「20年以上」、「10～15年未満」、「15～20年未満」の順となっている。農業生産法人・認定事業者では6次産業化の取り組みはここ数年で、新たな取り組みとなっている状況がうかがえる。

業種別では、畜産が「20年以上」の割合が比較的高い。

売上高規模別では、大規模層ほど「1～5年未満」が低く、逆に「20年以上」が高い。

6次産業化認定事業者は約3/4が「1～5年未満」となっている。

図3-8 6次産業化の取り組み年数

単位:%

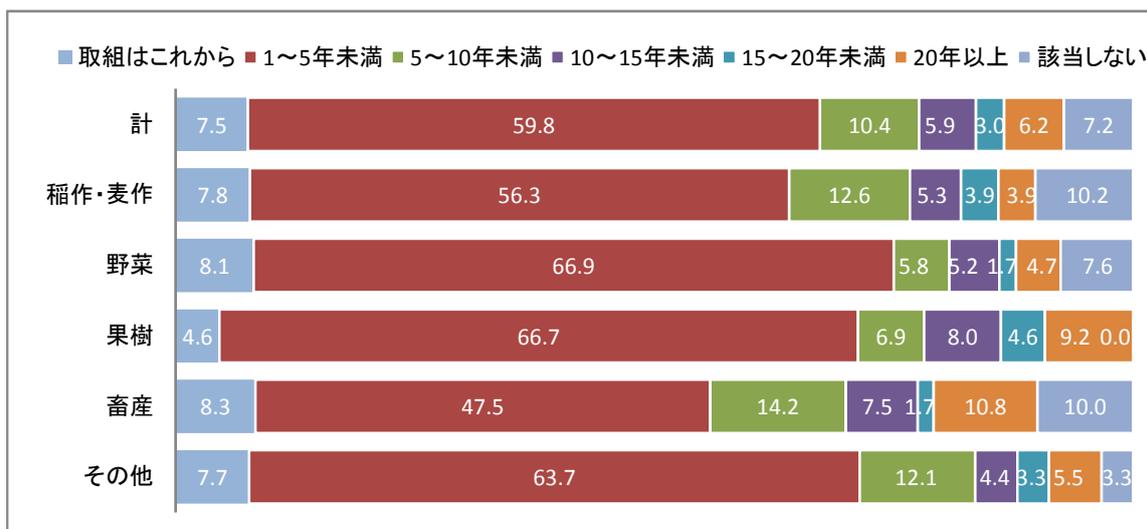


表3-8 6次産業化の取り組み年数

	回答数	計	取組は	1~5年	5~10	10~15	15~20	20年	該当し	
			これから	未満	年未満	年未満	以上	ない		
	社	%	%	%	%	%	%	%	%	
計	676	100.0	7.5	59.8	10.4	5.9	3.0	6.2	7.2	
業種	稲作・麦作	206	100.0	7.8	56.3	12.6	5.3	3.9	3.9	10.2
	野菜	172	100.0	8.1	66.9	5.8	5.2	1.7	4.7	7.6
	果樹	87	100.0	4.6	66.7	6.9	8.0	4.6	9.2	0.0
	畜産	120	100.0	8.3	47.5	14.2	7.5	1.7	10.8	10.0
	その他	91	100.0	7.7	63.7	12.1	4.4	3.3	5.5	3.3
売上高	1,000万円未満	127	100.0	3.9	83.5	3.9	3.9	0.8	0.8	3.1
	1,000~5,000万円未満	193	100.0	9.3	68.4	7.3	3.1	2.1	3.6	6.2
	5,000万円~1億円未満	119	100.0	10.1	54.6	9.2	10.1	3.4	6.7	5.9
	1億円以上	230	100.0	6.5	41.7	17.0	7.4	4.8	11.3	11.3
経営発展段階	農業	69	100.0	52.2	—	—	—	—	—	47.8
	6次化 生成期	364	100.0	—	90.9	5.8	1.6	0.8	0.8	—
	6次化成長前期	143	100.0	—	37.1	23.1	17.5	7.7	14.7	—
	6次化成長後期	30	100.0	—	10.0	30.0	10.0	13.3	36.7	—
	6次化安定成長期	16	100.0	—	—	31.3	25.0	12.5	31.3	—
業六化次法産	認定事業者	456	100.0	4.6	74.8	8.6	5.5	1.5	4.4	—
	非認定事業者	220	100.0	13.6	28.6	14.1	6.8	5.9	10.0	20.9

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(3) 6次産業化取組の経営発展段階

ここでは6次産業化取組の経営発展段階について、自社が現在どの段階に居るのかを聞いてみた。回答は回答者に委ねている。現在の経営の発展段階については、「6次産業化起業期」が58.6%で最も高く、次いで、「6次化成長前期」が23.0%、以下、「農業期」、「6次化成長後期」、「6次化安定成長期」の順となっている。

6次産業化法の認定事業者では7割強が「6次化起業期」となっている。

図3-9 現在の経営の発展段階

単位: %

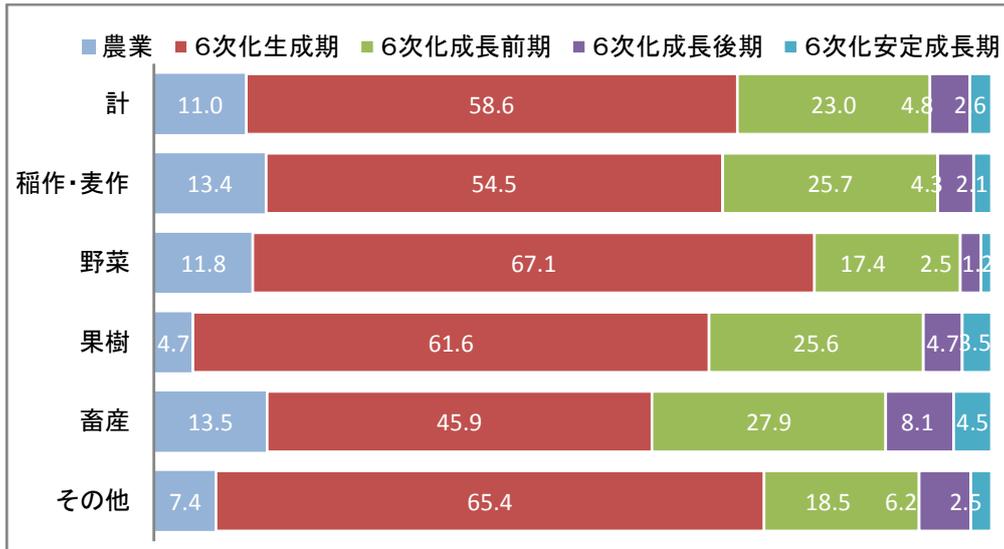


表3-9 現在の経営の発展段階

		回答数	計	農業	6次化生 成期	6次化成 長前期	6次化成 長後期	6次化安 定成長期
		社	%	%	%	%	%	%
計		626	100.0	11.0	58.6	23.0	4.8	2.6
業 種	稲作・麦作	187	100.0	13.4	54.5	25.7	4.3	2.1
	野菜	161	100.0	11.8	67.1	17.4	2.5	1.2
	果樹	86	100.0	4.7	61.6	25.6	4.7	3.5
	畜産	111	100.0	13.5	45.9	27.9	8.1	4.5
	その他	81	100.0	7.4	65.4	18.5	6.2	2.5
売 上 高	1,000万円未満	116	100.0	4.3	81.0	13.8	0.0	0.9
	1,000～5,000万円未満	180	100.0	11.7	70.0	16.7	0.6	1.1
	5,000万円～1億円未満	110	100.0	12.7	48.2	30.9	4.5	3.6
	1億円以上	214	100.0	13.6	41.6	29.4	11.2	4.2
業 六 化 次 法 産	認定事業者	431	100.0	3.2	71.9	21.3	2.3	1.2
	非認定事業者	195	100.0	28.2	29.2	26.7	10.3	5.6

注:表側の売上高のうち、無回答を除いて集計した

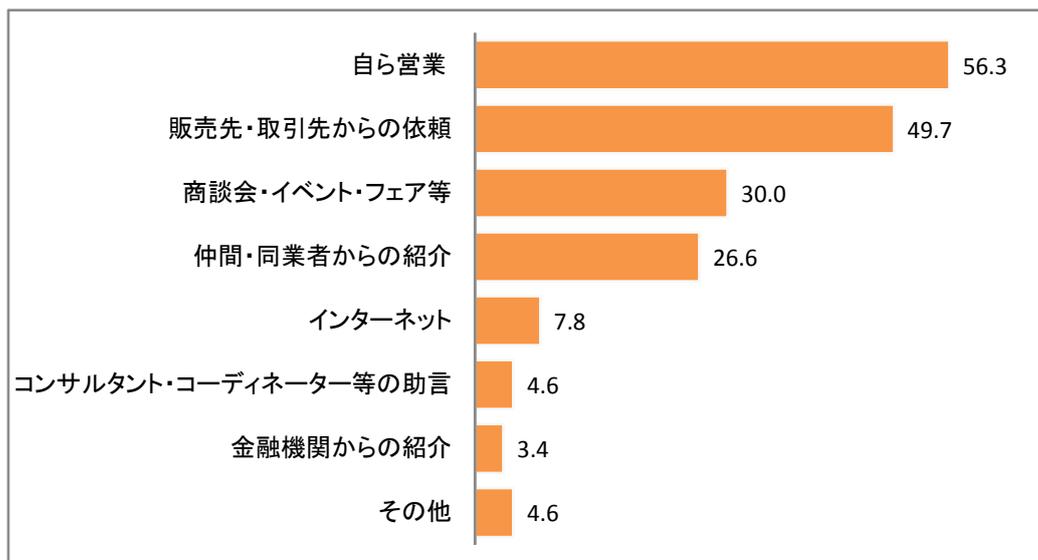
(4) 販路開拓及び売上拡大のきっかけ・理由

農業生産法人・認定事業者が販路開拓及び売上拡大に成功したきっかけ・理由は、「自ら営業」が56.3%で最も高く、次いで、「販売先・取引先からの依頼」が49.7%、「商談会・イベントフェア等」が30.0%、「仲間・同業者からの紹介」が26.6%、以下、「インターネット」、「コンサルタント・コーディネーター等の助言」、「金融機関からの紹介」となっている。

売上高規模別では、大規模層ほど「販売先・取引先からの依頼」の割合が高くなる傾向がみられる。農業者の供給力向上が実需者からの引き合いを強めているものと考えられる。

図3-10 販路開拓及び売上拡大のきっかけ・理由

単位:%



注:複数回答

表3-10 販路開拓及び売上拡大のきっかけ・理由

	回答数	販売先・取引先からの依頼	仲間・同業者からの紹介	自ら営業	商談会・イベント・フェア等	コンサルタント・コーディネーター等の助言	金融機関からの紹介	インターネット	その他	
		社 %	%	%	%	%	%	%	%	
計	593	49.7	26.6	56.3	30.0	4.6	3.4	7.8	4.6	
業種	稲作・麦作	182	49.5	31.3	57.7	22.5	3.3	1.1	7.1	7.1
	野菜	153	47.7	26.1	53.6	36.6	5.2	5.9	7.8	2.0
	果樹	84	54.8	26.2	56.0	31.0	7.1	4.8	10.7	4.8
	畜産	95	55.8	25.3	57.9	27.4	3.2	4.2	5.3	4.2
	その他	79	41.8	19.0	57.0	36.7	5.1	1.3	8.9	3.8
売上高	1,000万円未満	107	34.6	27.1	62.6	29.9	8.4	0.0	8.4	6.5
	1,000～5,000万円未満	167	50.9	27.5	52.1	31.1	4.8	5.4	5.4	6.0
	5,000万円～1億円未満	113	49.6	30.1	52.2	26.5	0.9	5.3	9.7	4.4
	1億円以上	200	58.0	23.5	57.5	31.0	4.5	2.5	8.5	2.5
経営発展段階	農業	182	60.4	33.3	35.4	12.5	0.0	2.1	4.2	2.1
	6次化 生成期	153	45.1	27.6	58.6	33.4	5.5	4.3	7.4	4.0
	6次化成長前期	84	52.6	25.5	59.9	30.7	3.6	2.9	10.9	5.1
	6次化成長後期	95	53.6	25.0	57.1	39.3	0.0	0.0	3.6	3.6
	6次化安定成長期	79	80.0	0.0	60.0	13.3	6.7	0.0	6.7	6.7
業六次法産	認定事業者	413	45.0	25.9	59.6	33.4	6.1	3.4	8.7	5.1
	非認定事業者	180	60.6	28.3	48.9	22.2	1.1	3.3	5.6	3.3

注1:複数回答

注2:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

3 6次産業化取組における収益性

(1) 収益性

農業生産法人・認定事業者の前年度の利益についてみると、「少し黒字」が最も高く、次いで、「変わらない」となっており、この2つで約6割を占める。一方、「赤字」は約2割であった。

図3-11 前年度の利益（対前年度比）

単位：%

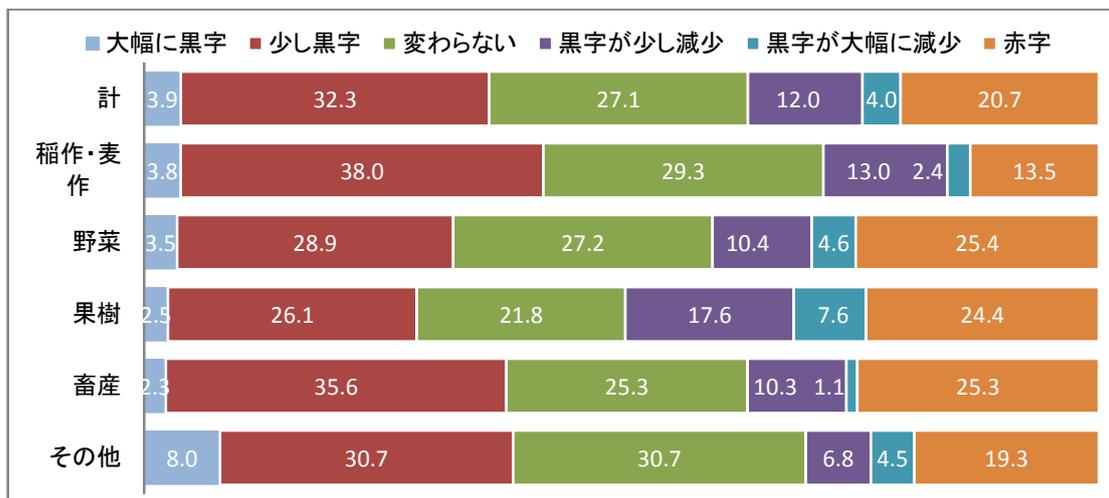


表3-11 前年度の利益（対前年度比）

	回答数	計	大幅に黒字	少し黒字	変わらない	黒字が少し減少	黒字が大幅に減少	赤字	
			%	%	%	%	%	%	
計	675	100.0	3.9	32.3	27.1	12.0	4.0	20.7	
業種	稲作・麦作	208	100.0	3.8	38.0	29.3	13.0	2.4	13.5
	野菜	173	100.0	3.5	28.9	27.2	10.4	4.6	25.4
	果樹	119	100.0	2.5	26.1	21.8	17.6	7.6	24.4
	畜産	87	100.0	2.3	35.6	25.3	10.3	1.1	25.3
	その他	88	100.0	8.0	30.7	30.7	6.8	4.5	19.3
売上高	1,000万円未満	125	100.0	4.0	24.0	33.6	7.2	1.6	29.6
	1,000～5,000万円未満	196	100.0	3.1	33.2	28.1	13.3	2.0	20.4
	5,000万円～1億円未満	119	100.0	2.5	35.3	26.1	11.8	3.4	21.0
	1億円以上	232	100.0	5.2	34.5	23.7	13.8	7.3	15.5
経営発展段階	農業	69	100.0	2.9	27.5	29.0	13.0	13.0	14.5
	6次化 生成期	363	100.0	2.8	30.3	28.9	10.2	2.5	25.3
	6次化成長前期	143	100.0	4.9	39.2	24.5	11.2	3.5	16.8
	6次化成長後期	30	100.0	10.0	40.0	20.0	13.3	3.3	13.3
	6次化安定成長期	16	100.0	12.5	37.5	6.3	25.0	0.0	18.8
業六次法産	認定事業者	454	100.0	3.7	31.1	30.2	9.7	2.6	22.7
	非認定事業者	221	100.0	4.1	34.8	20.8	16.7	6.8	16.7

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(2) 業種別にみたチャネルの構成

①稲作・麦作

稲作・麦作のチャネルは「農協」、「自社の直売所」、「自社HP」が上位3つとなっている。他の業種に比べて農協出荷が多い。

②野菜

野菜のチャネルは「s m」、「外食・レストラン」、「自社の直売所」が上位3つで、川下への販売が上位となっている。

③果樹

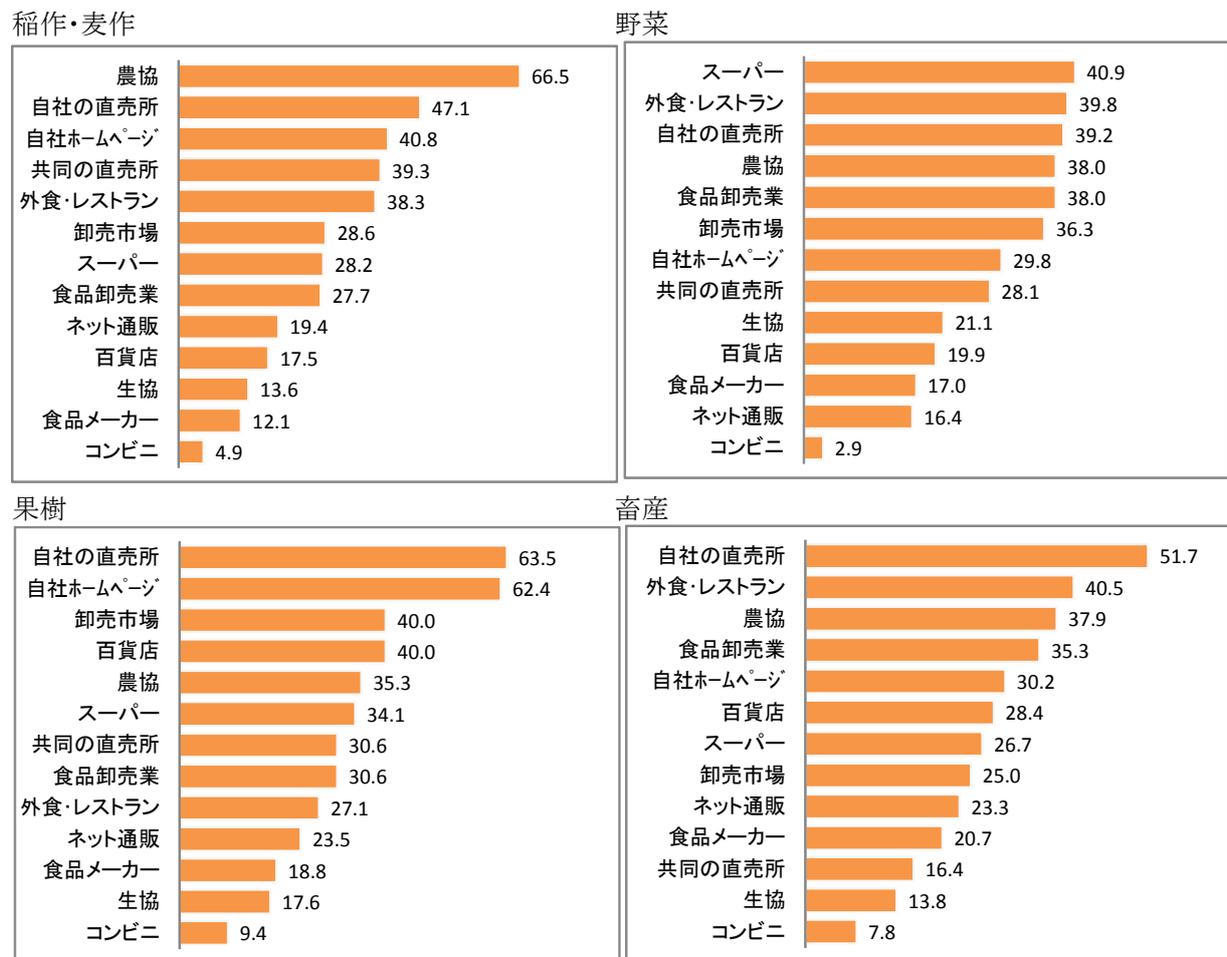
果樹のチャネルは「自社の直売所」、「自社HP」、「卸売市場」が上位3つで、自ら販売する形態が他の業種と比べて多い。

④畜産

畜産のチャネルは「自社の直売所」、「外食・レストラン」、「農協」が上位3つで、生鮮品だけではなく、加工品の開発・販売も手がけている様子が見える。

図3-12 業種別にみた流通チャネル

単位:%



注:複数回答

(3) チャネル別の販売単価・販売数量

ここでは、チャネル別の販売単価と販売数量について業種ごとにみることにする。

①稲作・麦作

稲作・麦作の販売数量多・販売単価高は皆無であった。販売数量多・販売単価低は「食品卸売業」、販売数量少・販売単価高は「自社HP」、「ネット通販」、「百貨店」、「自社直売所」、「生協」。販売数量少・販売単価低は「cvs」、「外食・レストラン」、「s m」、「食品メーカー」、「卸売市場」、「農協」となっている。他の業種に比べて「食品卸売業」の販売数量が多いのが特徴である。「食品卸売業」は産地の集荷業者から大手・中堅の米穀卸売業者まで幅広く、主要な売り先の一つとなっている。

②野菜

野菜の販売数量多・販売単価高は「生協」で、プロフィットゾーンと位置づけられている。販売数量多・販売単価低は「農協」、「cvs」。販売数量少・販売単価高は「自社HP」、「ネット通販」、「百貨店」。販売数量少・販売単価低は、「共同の直売所」、「食品メーカー」、「卸売市場」となっている。

③果樹

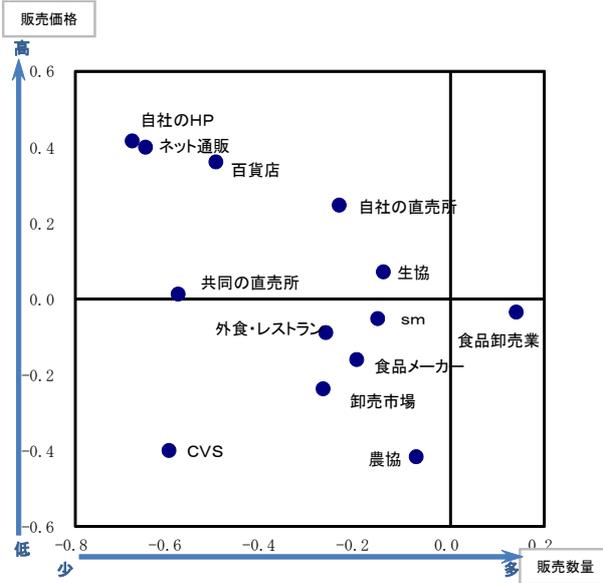
果樹の販売数量多・販売単価高は「自社直売所」で、プロフィットゾーンと位置づけられている。販売数量多・販売単価低は皆無であった。販売数量少・販売単価高は「外食・レストラン」、「ネット通販」、「自社HP」、「百貨店」、「食品メーカー」。販売数量少・販売単価低は「農協」、「卸売市場」、「生協」、「s m」、「食品卸売業」、「共同の直売所」となっている。他の業種と比べて「自社直売所」の販売数量が多いのが特徴で、観光農園等での販売が寄与しているものと考えられる。

④畜産

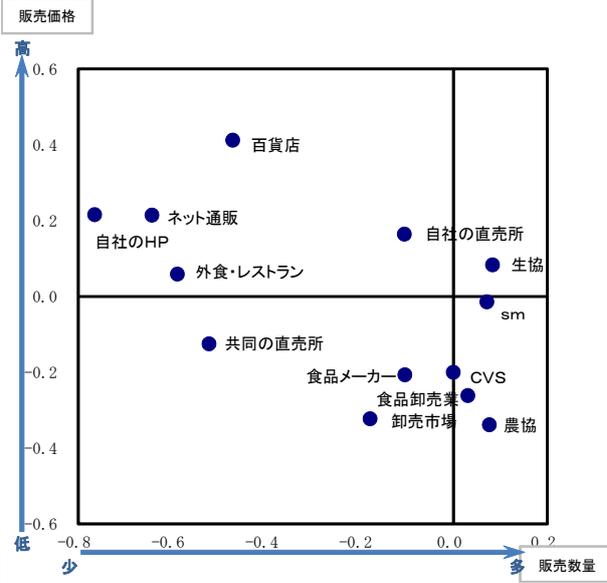
畜産の販売数量多・販売単価高は皆無であった。販売数量多・販売単価低は「農協」、販売数量少・販売単価高は「ネット通販」、「自社HP」、「百貨店」、「外食・レストラン」。販売数量少・販売単価低は「csv」となっている。畜産は他の業種比べて、と畜・加工の段階を踏むことから「農協」、「卸売市場」、「食品メーカー」の数量が多く、また、価格が低位に位置づけられている。

図3-13 チャンネル別の販売単価・販売数量

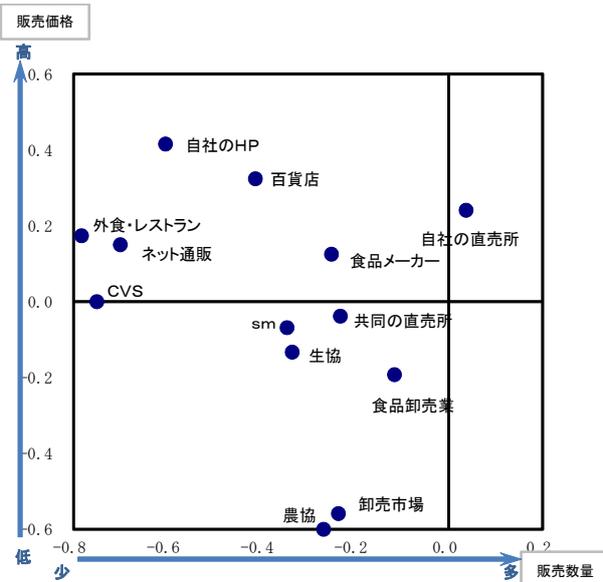
稲作・麦作



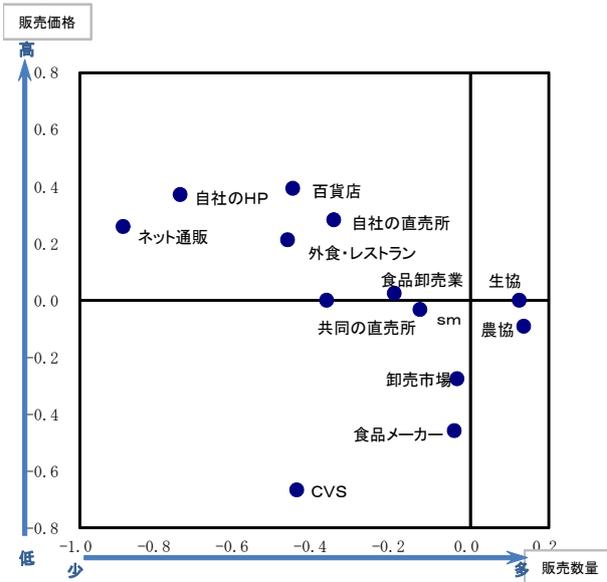
野菜



果樹



畜産



注:スコアは販売単価「高い」が1点、「ふつう」が0点、「安い」が-1点。販売数量「多い」が1点、「ふつう」が0点、「少ない」が-1点とし、最高(低)点は1(-1)点である。

表3-12 チャネル別の販売単価・販売数量

		回答数	計	販売単価			販売数量			
				高い	普通	安い	多い	普通	少ない	
		社	%	%	%	%	%	%		
農協	計	307	100.0	8.8	45.3	45.9	32.2	31.3	36.5	
	業種	稲作・麦作	137	100.0	8.0	42.3	49.6	29.9	32.8	37.2
		野菜	65	100.0	7.7	50.8	41.5	36.9	33.8	29.2
		果樹	30	100.0	6.7	26.7	66.7	16.7	40.0	43.3
		畜産	44	100.0	15.9	59.1	25.0	43.2	27.3	29.5
		その他	31	100.0	6.5	45.2	48.4	32.3	16.1	51.6
卸売市場	計	221	100.0	8.6	45.7	45.7	22.6	33.0	44.3	
	業種	稲作・麦作	59	100.0	11.9	52.5	35.6	16.9	39.0	44.1
		野菜	62	100.0	9.7	48.4	41.9	27.4	27.4	45.2
		果樹	34	100.0	2.9	38.2	58.8	20.6	35.3	44.1
		畜産	29	100.0	17.2	37.9	44.8	31.0	34.5	34.5
		その他	37	100.0	0.0	43.2	56.8	18.9	29.7	51.4
自社直売所	計	331	100.0	35.0	53.2	11.8	23.6	31.7	44.7	
	業種	稲作・麦作	97	100.0	30.9	62.9	6.2	17.5	41.2	41.2
		野菜	67	100.0	32.8	50.7	16.4	32.8	23.9	43.3
		果樹	54	100.0	40.7	42.6	16.7	37.0	29.6	33.3
		畜産	60	100.0	38.3	51.7	10.0	18.3	28.3	53.3
		その他	53	100.0	35.8	50.9	13.2	15.1	30.2	54.7
共同の直売所	計	200	100.0	13.0	70.0	17.0	7.5	35.5	57.0	
	業種	稲作・麦作	81	100.0	13.6	74.1	12.3	3.7	34.6	61.7
		野菜	48	100.0	10.4	66.7	22.9	8.3	31.3	60.4
		果樹	26	100.0	15.4	65.4	19.2	19.2	38.5	42.3
		畜産	19	100.0	21.1	57.9	21.1	10.5	42.1	47.4
		その他	26	100.0	7.7	76.9	15.4	3.8	38.5	57.7

つづき

		回答数	計	販売単価			販売数量			
				高い	普通	安い	多い	普通	少ない	
				%	%	%	%	%	%	
自社ホームページ	計	262	100.0	44.3	48.5	7.3	7.3	19.8	72.9	
	業種	稲作・麦作	84	100.0	46.4	48.8	4.8	7.1	17.9	75.0
		野菜	51	100.0	31.4	58.8	9.8	5.9	11.8	82.4
		果樹	53	100.0	47.2	47.2	5.7	5.7	28.3	66.0
		畜産	35	100.0	48.6	40.0	11.4	0.0	25.7	74.3
		その他	39	100.0	48.7	43.6	7.7	17.9	17.9	64.1
ネット通販	計	136	100.0	36.8	54.4	8.8	5.9	19.9	74.3	
	業種	稲作・麦作	40	100.0	45.0	50.0	5.0	7.5	20.0	72.5
		野菜	28	100.0	28.6	64.3	7.1	7.1	21.4	71.4
		果樹	20	100.0	30.0	55.0	15.0	5.0	20.0	75.0
		畜産	27	100.0	37.0	51.9	11.1	0.0	11.1	88.9
		その他	21	100.0	38.1	52.4	9.5	9.5	28.6	61.9
生協	計	109	100.0	19.3	63.3	17.4	24.8	45.9	29.4	
	業種	稲作・麦作	28	100.0	21.4	64.3	14.3	21.4	42.9	35.7
		野菜	36	100.0	27.8	52.8	19.4	27.8	52.8	19.4
		果樹	15	100.0	6.7	73.3	20.0	13.3	40.0	46.7
		畜産	16	100.0	18.8	62.5	18.8	37.5	37.5	25.0
		その他	14	100.0	7.1	78.6	14.3	21.4	50.0	28.6
百貨店	計	154	100.0	45.5	44.2	10.4	8.4	36.4	55.2	
	業種	稲作・麦作	36	100.0	47.2	41.7	11.1	8.3	33.3	58.3
		野菜	34	100.0	44.1	52.9	2.9	8.8	35.3	55.9
		果樹	34	100.0	41.2	50.0	8.8	8.8	41.2	50.0
		畜産	33	100.0	51.5	36.4	12.1	12.1	30.3	57.6
		その他	17	100.0	41.2	35.3	23.5	0.0	47.1	52.9

つづき

		回答数 社	計 %	販売単価			販売数量			
				高い	普通	安い	多い	普通	少ない	
				%	%	%	%	%	%	
食品スーパー	計	216	100.0	18.1	60.2	21.8	23.6	41.7	34.7	
	業種	稲作・麦作	58	100.0	13.8	67.2	19.0	22.4	39.7	37.9
		野菜	70	100.0	20.0	58.6	21.4	32.9	41.4	25.7
		果樹	29	100.0	13.8	65.5	20.7	3.4	58.6	37.9
		畜産	31	100.0	22.6	51.6	25.8	22.6	41.9	35.5
		その他	28	100.0	21.4	53.6	25.0	25.0	28.6	46.4
コンビニエンスストア	計	40	100.0	7.5	50.0	42.5	2.5	45.0	52.5	
	業種	稲作・麦作	10	100.0	0.0	60.0	40.0	0.0	40.0	60.0
		野菜	5	100.0	20.0	40.0	40.0	0.0	100.0	0.0
		果樹	8	100.0	25.0	50.0	25.0	0.0	25.0	75.0
		畜産	9	100.0	0.0	33.3	66.7	11.1	33.3	55.6
		その他	8	100.0	0.0	62.5	37.5	0.0	50.0	50.0
食品卸売業	計	216	100.0	17.1	52.3	30.6	30.1	37.0	32.9	
	業種	稲作・麦作	57	100.0	17.5	61.4	21.1	36.8	40.4	22.8
		野菜	65	100.0	12.3	49.2	38.5	33.8	35.4	30.8
		果樹	26	100.0	11.5	57.7	30.8	23.1	42.3	34.6
		畜産	41	100.0	29.3	43.9	26.8	22.0	36.6	41.5
		その他	27	100.0	14.8	48.1	37.0	25.9	29.6	44.4
食品メーカー	計	112	100.0	12.5	58.9	28.6	20.5	45.5	33.9	
	業種	稲作・麦作	25	100.0	16.0	52.0	32.0	20.0	40.0	40.0
		野菜	29	100.0	10.3	58.6	31.0	20.7	48.3	31.0
		果樹	16	100.0	25.0	62.5	12.5	18.8	37.5	43.8
		畜産	24	100.0	0.0	54.2	45.8	25.0	45.8	29.2
		その他	18	100.0	16.7	72.2	11.1	16.7	55.6	27.8
外食・レストラン	計	238	100.0	27.3	51.3	21.4	10.1	32.8	57.1	
	業種	稲作・麦作	79	100.0	17.7	55.7	26.6	17.7	38.0	44.3
		野菜	68	100.0	27.9	50.0	22.1	8.8	23.5	67.6
		果樹	23	100.0	39.1	39.1	21.7	4.3	13.0	82.6
		畜産	47	100.0	31.9	57.4	10.6	4.3	44.7	51.1
		その他	21	100.0	38.1	38.1	23.8	4.8	38.1	57.1

4 6次産業化ビジネスモデル構築の課題

(1) 売上高の目標

農業生産法人・認定事業者の将来の売上高目標は、「1～5億円未満」が37.1%で最も高く、以下、「5,000～1億円未満」、「5,000万円未満」、「5～10億円」及び「10億円以上」となっている。前年度の売上高（図3-7、表3-7参照）から一段高い水準にあり、現状の売上から実現可能な目標を見据えている状況がうかがえる。

図3-14 将来の売上高目標

単位：%

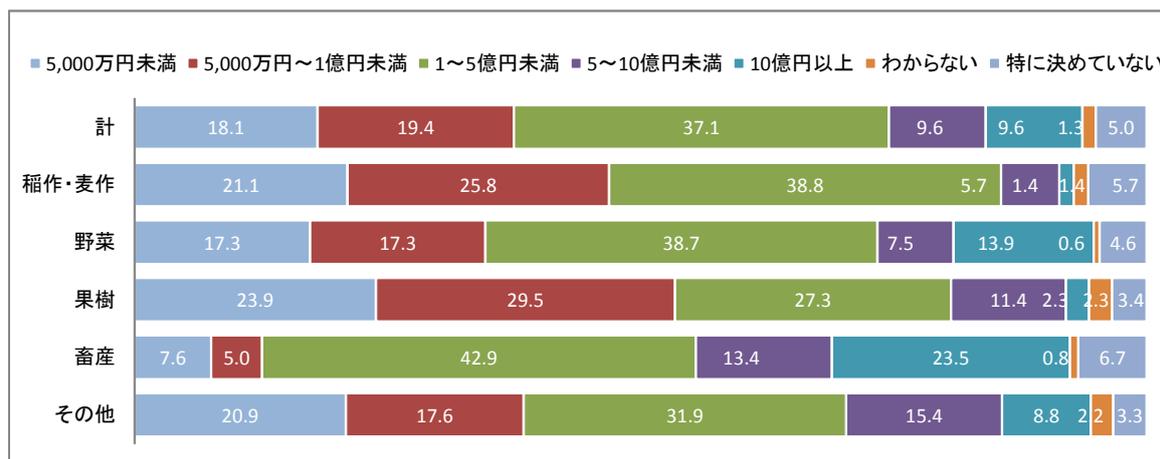


表3-13 将来の売上高目標

		回答数	計	5,000万円未満	5,000万円～1億円未満	1～5億円未満	5～10億円未満	10億円以上	わからない	特に決めていない
		社	%	%	%	%	%	%	%	%
計		680	100.0	18.1	19.4	37.1	9.6	9.6	1.3	5.0
業種	稲作・麦作	209	100.0	21.1	25.8	38.8	5.7	1.4	1.4	5.7
	野菜	173	100.0	17.3	17.3	38.7	7.5	13.9	0.6	4.6
	果樹	88	100.0	23.9	29.5	27.3	11.4	2.3	2.3	3.4
	畜産	119	100.0	7.6	5.0	42.9	13.4	23.5	0.8	6.7
	その他	91	100.0	20.9	17.6	31.9	15.4	8.8	2.2	3.3
売上高	1,000万円未満	128	100.0	54.7	20.3	12.5	1.6	0.0	3.1	7.8
	1,000～5,000万円未満	196	100.0	25.0	42.9	19.9	2.0	2.6	2.6	5.1
	5,000万円～1億円未満	119	100.0	0.8	16.0	73.9	0.8	4.2	0.0	4.2
	1億円以上	232	100.0	0.4	0.4	47.0	24.6	23.7	0.0	3.9
経営発展段階	農業	69	100.0	13.0	20.3	44.9	7.2	8.7	0.0	5.8
	6次化 生成期	366	100.0	21.9	22.1	34.4	9.0	6.6	1.6	4.4
	6次化成長前期	144	100.0	12.5	16.7	39.6	11.1	15.3	0.7	4.2
	6次化成長後期	30	100.0	0.0	10.0	40.0	33.3	13.3	0.0	3.3
	6次化安定成長期	16	100.0	6.3	6.3	50.0	0.0	18.8	0.0	18.8
業六化次法産	認定事業者	459	100.0	22.9	19.8	32.9	8.7	8.5	1.7	5.4
	非認定事業者	221	100.0	8.1	18.6	45.7	11.3	11.8	0.5	4.1

注:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

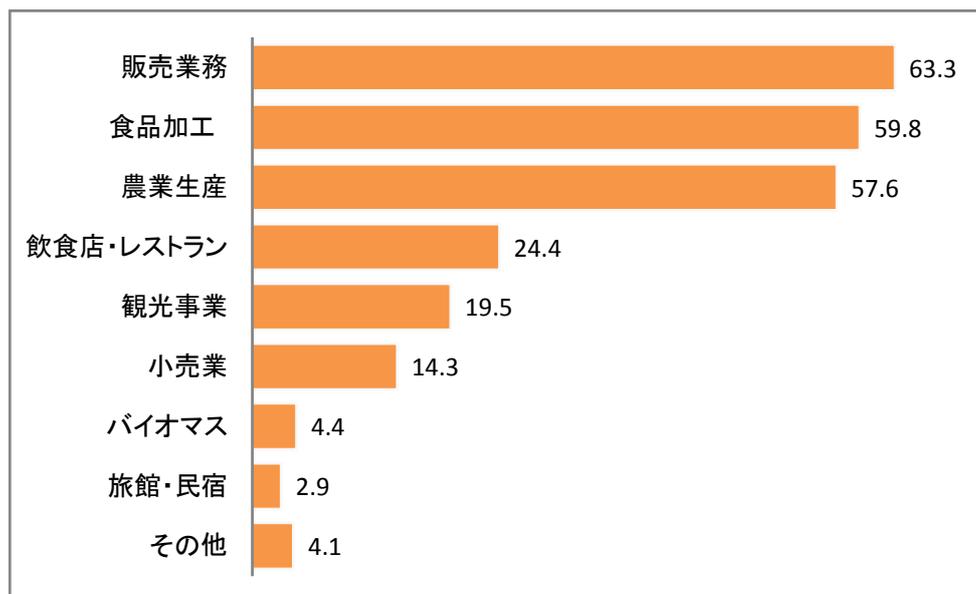
(2) 今後の経営発展のための事業拡大分野

今後の経営発展のための事業拡大分野は、「販売業務（直販、仕入品販売を含む）」が63.3%で最も高く、次いで、「食品加工」が59.8%、「農業生産」が57.6%で上位3つとなっており、以下、「飲食店・レストラン」、「観光事業」、「小売業」、「バイオマス」、「宿泊・民泊」の順となっている。農業生産法人・認定事業者は自ら販売業務や加工業務で事業を拡大する一方で、農業生産に対する支持も高く、生産物の確保が6次産業化の基本であることがうかがえる。

業種別では、果樹が「飲食店・レストラン」、「観光事業」、畜産が「飲食店・レストラン」の割合が比較的高い。

図3-15 今後の経営発展のための事業拡大分野

単位: %



注1: 複数回答

注2: 「販売業務」は直販、仕入販売を含む

表3-14 今後の経営発展のための事業拡大分野

		回答数	農業生産	販売業務(直販、仕入品販売含む)	食品加工	小売業	飲食店・レストラン	観光事業	旅館・民宿	バイオマス	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		665	57.6	63.3	59.8	14.3	24.4	19.5	2.9	4.4	4.1
業種	稲作・麦作	205	66.3	65.4	59.5	14.6	18.5	14.6	3.4	1.5	2.9
	野菜	171	67.3	64.3	69.6	9.4	21.1	18.7	1.2	4.7	4.1
	果樹	86	61.6	68.6	54.7	19.8	27.9	46.5	4.7	4.7	4.7
	畜産	114	37.7	61.4	65.8	17.5	37.7	11.4	1.8	7.0	4.4
	その他	89	40.4	53.9	39.3	13.5	23.6	16.9	4.5	6.7	5.6
売上高	1,000万円未満	125	58.4	68.0	65.6	9.6	24.0	21.6	2.4	8.8	5.6
	1,000～5,000万円未満	193	55.4	59.6	61.1	16.1	26.4	23.3	4.1	2.1	4.1
	5,000万円～1億円未満	119	61.3	65.5	63.9	14.3	24.4	16.8	3.4	1.7	5.0
	1億円以上	222	57.2	62.2	53.2	14.9	22.5	16.7	1.4	5.4	2.7
経営発展段階	農業	67	65.7	47.8	32.8	13.4	9.0	9.0	0.0	1.5	6.0
	6次化 生成期	363	56.2	68.0	69.1	14.0	27.0	20.4	3.9	5.5	3.0
	6次化成長前期	143	61.5	66.4	58.7	16.8	26.6	22.4	3.5	3.5	3.5
	6次化成長後期	29	62.1	62.1	48.3	13.8	31.0	24.1	0.0	3.4	3.4
	6次化安定成長期	15	46.7	26.7	40.0	20.0	6.7	33.3	0.0	6.7	6.7
業六化次法産	認定事業者	455	55.2	66.8	67.9	15.8	28.1	22.0	3.7	5.3	4.6
	非認定事業者	210	62.9	55.7	42.4	11.0	16.2	14.3	1.0	2.4	2.9

注1: 複数回答

注2: 表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

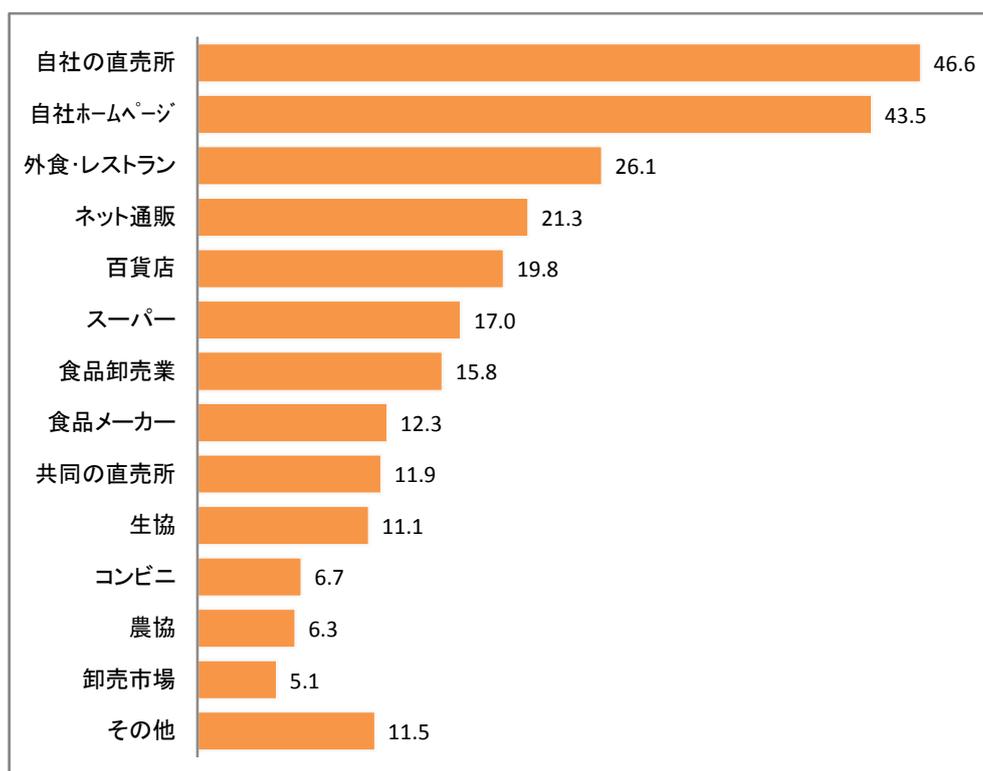
(3) 今後、強化・新規取組したい販路

① 今後、強化・新規取組したい販路

今後、強化・新規取組したい販路は、「自社の直売所」が最も高く、次いで「自社のホームページ」で上位2つとなっている。以下、「外食・レストラン」、「ネット販売」、「百貨店」、「スーパー」、「食品卸売業」、「食品メーカー」、「共同の直売所」、「生協」、「コンビニ」、「卸売市場」、「農協」となっている。上位2つが自社となっており、農業経営者自ら販売して、粗利益を確保したいという意欲がうかがえる。

図3-16 今後、強化・新規取組したい販路

単位：%



注：複数回答

表3-15 今後、強化・新規取組したい販路

		回答 数	農協 %	卸売 市場 %	自 社 の 直 売 所 %	共 同 の 直 売 所 %	自 社 ホ ー ム ペ ー ジ %	ネ ッ ト 通 販 %	生 協 %	百 貨 店 %	ス ー パ ー %	コ ン ビ ニ %	食 品 卸 売 業 %	食 品 メ ー カ ー %	外 食 ・ レ ス ト ラ ン %	そ の 他 %
計		253	6.3	5.1	46.6	11.9	43.5	21.3	11.1	19.8	17.0	6.7	15.8	12.3	26.1	11.5
業 種	稲作・麦作	70	2.9	1.4	48.6	15.7	31.7	15.7	2.9	17.1	18.6	5.7	12.9	8.6	31.4	10.0
	野菜	68	8.8	10.3	39.7	13.2	48.6	23.5	19.1	20.6	20.6	2.9	19.1	16.2	26.5	7.4
	果樹	42	7.1	2.4	42.9	9.5	44.7	14.3	14.3	19.0	14.3	7.1	16.7	11.9	14.3	14.3
	畜産	41	0.0	2.4	58.5	9.8	46.9	31.7	4.9	26.8	17.1	4.9	22.0	7.3	26.8	14.6
	その他	32	15.6	9.4	46.9	6.3	100.0	25.0	15.6	15.6	9.4	18.8	6.3	18.8	28.1	15.6
売 上 高	1,000万円未満	63	7.9	4.8	39.7	7.6	31.7	20.6	15.9	15.2	15.9	9.5	19.0	17.5	23.8	15.9
	1,000～5,000万円未満	70	4.3	4.3	45.7	16.1	48.6	25.7	4.3	25.8	18.6	4.3	8.6	10.0	31.4	10.0
	5,000万円～1億円未満	38	10.5	10.5	42.1	11.8	44.7	21.1	7.9	8.8	15.8	10.5	23.7	15.8	26.3	5.3
	1億円以上	81	4.9	3.7	54.3	16.0	46.9	18.5	14.8	30.0	17.3	4.9	16.0	8.6	23.5	12.3

注1: 複数回答

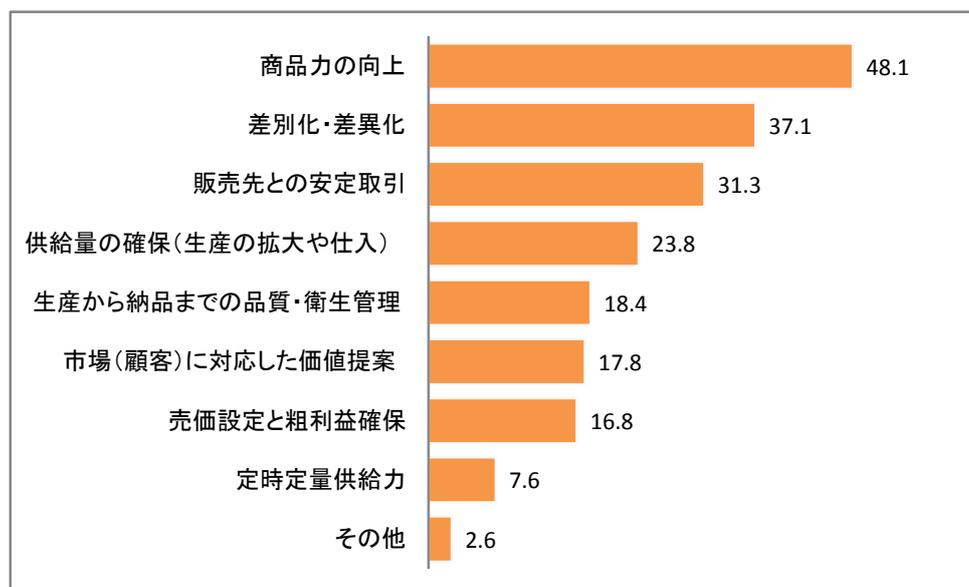
注2: 表側の売上高のうち、無回答を除いて集計した

②販路開拓及び売上拡大に向けて取り組むべき課題

路開拓及び売上拡大に向けて取り組むべき課題は、「商品力の向上」が48.1%で最も高く、次いで、「差別化・差異化」が37.1%、「販売先との安定取引」が31.3%でこれらが上位3つとなっている。以下、「供給量の確保（生産の拡大や仕入）」、「生産から納品までの品質・衛生管理」、「市場（顧客）に対応した価値提案」、「売価設定と粗利益確保」、「定時定量供給力」となっている。認定事業者・農業生産法人は特にもの作りを最重要課題と認識しているものの、その商品をいくらで売って、いくら儲けるかといった「売価設定と粗利益確保」に対する意識は相対的に低い。

図3-17 販路開拓及び売上拡大に向けて取り組むべき課題

単位：%



注：複数回答

表3-16 販路開拓及び売上拡大に向けて取り組むべき課題

		回答数	商品力の向上	差別化・差異化	市場(顧客)に対応した価値提案	売価設定と粗利益確保	生産から納品までの品質・衛生管理	販売先との安定取引	供給量の確保(生産の拡大や仕入)	定時定量供給力	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		642	48.1	37.1	17.8	16.8	18.4	31.3	23.8	7.6	2.6
業種	稲作・麦作	194	46.9	30.9	18.0	13.9	19.1	37.1	25.8	7.2	2.6
	野菜	167	48.5	41.3	15.0	19.2	18.6	29.9	26.3	6.6	1.8
	果樹	85	56.5	48.2	18.8	22.4	16.5	25.9	21.2	4.7	3.5
	畜産	108	51.9	39.8	19.4	15.7	22.2	26.9	14.8	10.2	2.8
	その他	88	37.5	28.4	19.3	14.8	13.6	31.8	28.4	10.2	3.4
売上高	1,000万円未満	120	43.3	39.2	20.0	15.8	15.8	34.2	28.3	6.7	4.2
	1,000～5,000万円未満	182	46.7	37.4	15.9	18.1	17.0	30.8	25.8	6.6	3.3
	5,000万円～1億円未満	119	52.1	34.5	13.4	12.6	24.4	31.1	21.0	10.9	1.7
	1億円以上	215	49.3	36.3	20.9	18.6	18.1	31.2	20.5	7.4	1.9
経営発展段階	農業	60	31.7	26.7	10.0	20.0	20.0	40.0	30.0	15.0	3.3
	6次化 生成期	353	49.9	41.1	18.4	15.3	16.4	31.2	22.7	6.8	2.5
	6次化成長前期	140	50.7	37.9	20.0	20.7	20.0	27.9	23.6	5.7	2.9
	6次化成長後期	30	53.3	30.0	16.7	6.7	23.3	26.7	16.7	16.7	3.3
	6次化安定成長期	15	46.7	13.3	6.7	26.7	20.0	53.3	33.3	6.7	0.0
業六次法産	認定事業者	440	49.5	39.3	19.8	17.3	17.5	28.4	23.0	7.3	3.4
	非認定事業者	202	45.0	32.2	13.4	15.8	20.3	37.6	25.7	8.4	1.0

注1: 複数回答

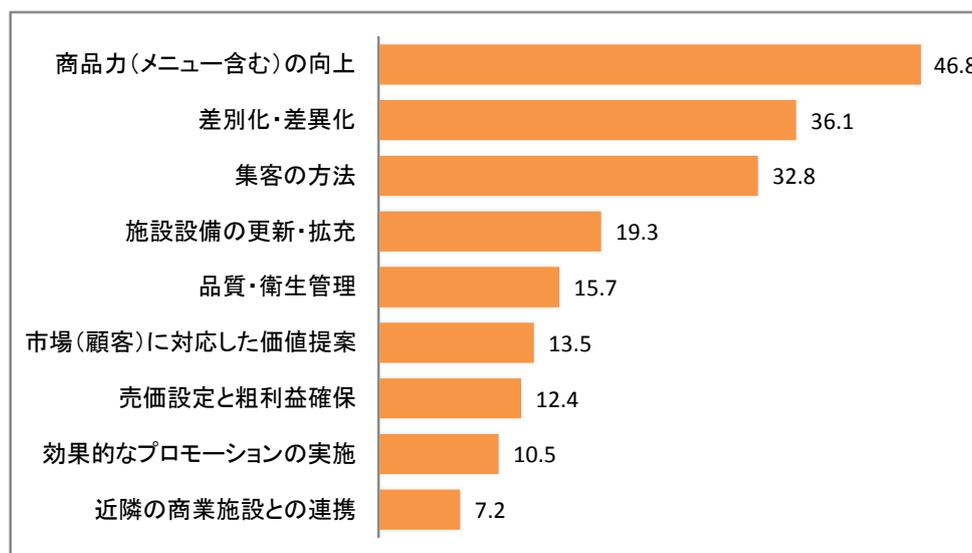
注2: 表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(3) 小売業、飲食店、観光事業を営んでいる場合の売上拡大に向けた取り組むべき課題

次に、小売業、飲食店、観光事業を営んでいる場合の売上拡大に向けた取り組むべき課題は、「商品力(メニュー含む)の向上」、「差別化・差異化」、「集客の方法」が上位3つとなっている。上位2つまでは「販路開拓及び売上拡大にむけて取り組むべき課題」(図3-17、表3-16)と同様な結果となり、自社商品やサービスのさらなる研鑽が重要な課題と認識している。

図3-18 小売業、飲食店、観光事業を営んでいる場合の売上拡大に向けた取り組むべき課題

単位:%



注:複数回答

表3-17 小売業、飲食店、観光事業を営んでいる場合の売上拡大に向けた取り組むべき課題

	回答数	商品力 (メニュー含む)の 向上	差別化・ 差異化	市場(顧客)に対 応した 価値提案	売価設 定と粗 利益確 保	品質・衛 生管理	施設設 備の更 新・拡 充	集客の 方法	効果的 なプロ モーション の実施	近隣の 商業施 設との 連携	
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	
計	363	46.8	36.1	13.5	12.4	15.7	19.3	32.8	10.5	7.2	
業種	小売店	139	49.6	38.1	15.1	14.4	17.3	16.5	33.8	9.4	7.9
	飲食店・レストラン	112	49.1	36.6	12.5	11.6	15.2	18.8	29.5	11.6	5.4
	観光事業	83	45.8	32.5	10.8	8.4	14.5	25.3	37.3	12.0	9.6
	旅館・民宿	17	29.4	29.4	17.6	11.8	11.8	17.6	35.3	11.8	5.9
	バイオマス事業等	12	—	41.7	16.7	25.0	16.7	16.7	16.7	—	—

注1:複数回答

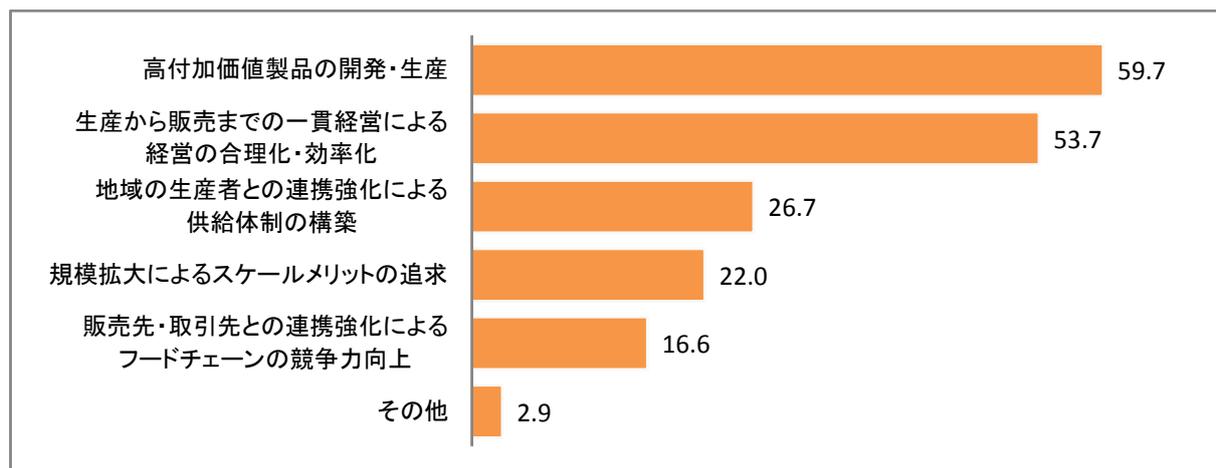
注2:表側の業種・業態は延べ企業数である

(4) ビジネスモデルを確立するために重要な要件

ビジネスモデルを確立するために重要な要件は、「高付加価値製品の開発・生産」、「生産から販売までの一環経営による経営の合理化・効率化」が上位2つとなっている。以下、「地域の生産者との連携強化による供給体制の構築」、「規模拡大によるスケールメリットの追求」、「販売先・取引先との連携強化によるフードチェーンの競争力向上」となっている。ビジネスモデルの確立には利益を確保できる戦略商品づくりが重要といえよう。

図3-19 ビジネスモデルを確立するために重要な要件

単位:%



注:複数回答

表3-18 ビジネスモデルを確立するために重要な要件

		回答数	規模拡大によるスケールメリットの追求	高付加価値製品の開発・生産	生産から販売までの一貫経営による経営の合理化・効率化	販売先・取引先との連携強化によるフードチェーンの競争力向上	地域の生産者との連携強化による供給体制の構築	その他
		社	%	%	%	%	%	%
計		626	22.0	59.7	53.7	16.6	26.7	2.9
業種	稲作・麦作	187	23.0	55.6	58.3	13.9	24.1	2.1
	野菜	163	25.2	58.3	53.4	18.4	31.3	0.6
	果樹	83	18.1	71.1	54.2	16.9	22.9	6.0
	畜産	112	23.2	59.8	52.7	18.8	17.9	6.3
	その他	81	16.0	60.5	44.4	16.0	39.5	1.2
売上高	1,000万円未満	115	14.8	63.5	51.3	12.2	37.4	6.1
	1,000～5,000万円未満	178	21.3	59.0	51.7	16.9	26.4	2.8
	5,000万円～1億円未満	111	23.4	64.0	58.6	19.8	20.7	0.0
	1億円以上	211	26.5	55.9	54.5	18.0	23.2	2.4
経営発展段階	農業	55	30.9	43.6	52.7	30.9	16.4	3.6
	6次化 生成期	348	18.4	62.1	52.9	16.4	27.9	4.0
	6次化成長前期	133	25.6	63.9	55.6	14.3	26.3	0.0
	6次化成長後期	30	30.0	43.3	70.0	16.7	26.7	0.0
	6次化安定成長期	13	7.7	84.6	53.8	0.0	30.8	0.0
業六次法産	認定事業者	437	18.3	63.4	53.3	14.4	30.0	3.4
	非認定事業者	189	30.7	51.3	54.5	21.7	19.0	1.6

注1: 複数回答

注2: 表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した

(5) 今後の経営発展のための重要な取り組み

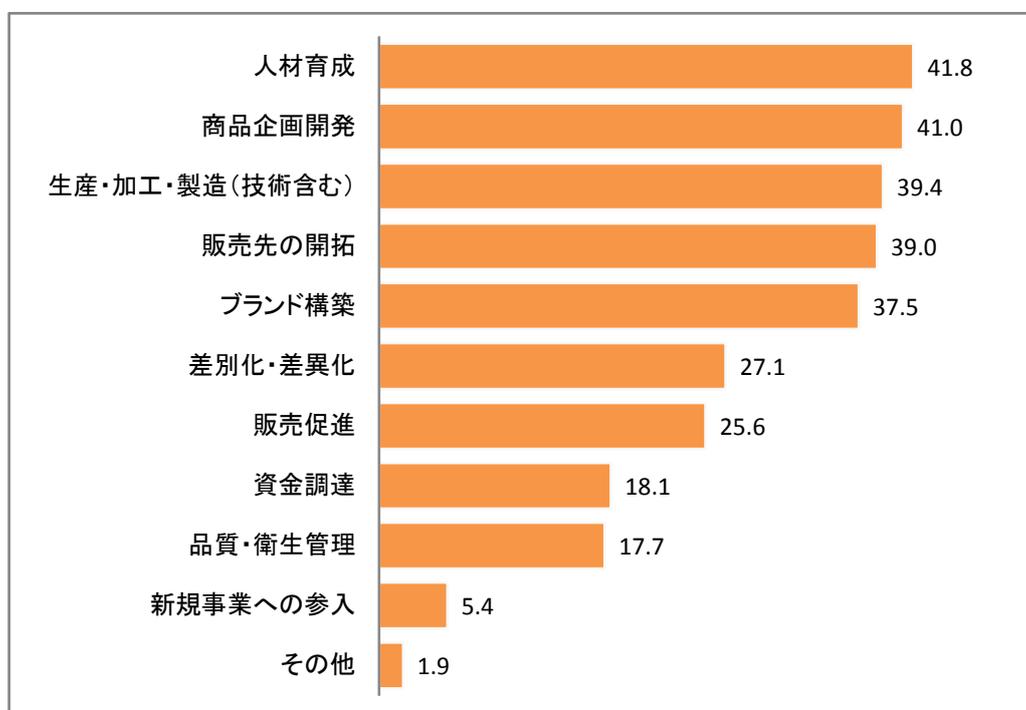
今後の経営発展のための重要な取り組みは、「人材育成」が41.8%と最も高く、次いで、「商品企画開発」が41.0%、「生産・加工・製造（技術含む）」が39.4%、「販売先の開拓」が39.0%、「ブランド構築」が37.5%、「差別化・差異化」が27.1%、「販売促進」が25.6%、以下、「資金調達」、「品質・衛生管理」、「新規事業への参入」となっている。

業種別では、稲作が「販売先の開拓」、野菜及び果樹が「商品企画開発」、畜産が「人材育成」がそれぞれ最も高くなっており、特徴がみられる。

売上高規模別では、大規模層ほど「人材育成」の割合が高くなっており、中核となる人材確保が最も重要なテーマであることがうかがえる。

図3-20 今後の経営発展のための重要な取り組み

単位：%



注：複数回答

表3-19 今後の経営発展のための重要な取り組み

		回答数	商品企画開発	差別化・差異化	ブランド構築	生産・加工・製造(技術含む)	品質・衛生管理	販売先の開拓	販売促進	新規事業への参入	資金調達	人材育成	その他
		社	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
計		634	41.0	27.1	37.5	39.4	17.7	39.0	25.6	5.4	18.1	41.8	1.9
1位		634	19.9	8.0	15.0	12.8	3.8	12.5	5.4	1.3	6.5	14.5	0.5
2位		629	9.5	12.9	10.8	17.3	8.1	14.1	10.0	1.3	4.3	11.0	0.6
3位		604	12.3	6.6	12.4	9.9	6.1	13.1	10.8	3.0	7.8	17.2	0.8
業種	稲作・麦作	191	40.3	27.7	29.8	41.9	16.8	48.2	27.2	5.8	13.1	40.8	1.6
	野菜	163	43.6	27.6	38.7	44.8	14.7	35.0	19.0	4.9	22.1	42.3	1.2
	果樹	82	48.8	24.4	42.7	29.3	3.7	41.5	34.1	6.1	22.0	37.8	3.7
	畜産	115	30.4	28.7	42.6	37.4	30.4	24.3	25.2	6.1	21.7	50.4	0.9
	その他	83	44.6	25.3	41.0	36.1	21.7	43.4	26.5	3.6	13.3	34.9	3.6
売上高	1,000万円未満	121	32.2	26.4	47.1	40.5	13.2	42.1	33.1	3.3	25.6	24.8	5.0
	1,000～5,000万円未満	174	44.3	23.0	31.6	44.8	10.9	46.0	27.6	5.7	16.1	39.7	2.9
	5,000万円～1億円未満	112	47.3	26.8	33.0	35.7	20.5	39.3	22.3	4.5	17.0	50.0	0.0
	1億円以上	214	38.3	30.4	38.8	36.4	25.2	31.8	22.0	6.5	15.4	50.0	0.5
経営発展段階	農業	61	21.3	27.9	26.2	44.3	27.9	39.3	24.6	6.6	14.8	52.5	1.6
	6次化 生成期	344	44.5	25.3	37.2	41.9	14.0	42.4	26.7	4.4	20.6	36.6	2.3
	6次化成長前期	133	40.6	29.3	48.1	35.3	18.8	33.1	24.1	3.8	16.5	46.6	1.5
	6次化成長後期	29	48.3	31.0	27.6	27.6	27.6	31.0	10.3	6.9	20.7	62.1	0.0
	6次化安定成長期	14	64.3	14.3	28.6	35.7	35.7	28.6	14.3	7.1	7.1	64.3	0.0
業六次法産	認定事業者	431	42.0	25.1	41.8	40.4	13.7	39.7	28.5	4.2	19.7	37.8	2.3
	非認定事業者	203	38.9	31.5	28.6	37.4	26.1	37.4	19.2	7.9	14.8	50.2	1.0

注:表側1位～3位を除いて複数回答

注2:表側の売上高及び経営の発展段階のうち、無回答を除いて集計した