

# 農業法人白書

＜2008年度 農業法人実態調査結果＞

～(社)日本農業法人協会会員のスガタとカタチ～

2009年6月

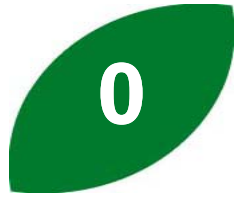
社団法人 日本農業法人協会

---

# 目次

---

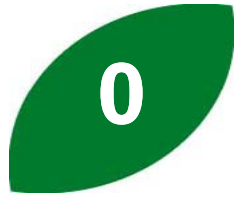
0	①アンケート調査の概要	...	3
	②回答法人プロフィール	...	4
1	農業法人にも動脈硬化の影	...	8
2	4年間で1.15倍に成長した農業法人	...	9
3	生産・販売・観光・加工まで多角化を進めた 経営が最も売上高が高い	...	10
4	経営の多角化が進んだ農業法人ほど、 さらなる多角化を目指す！	...	11
5	多様化する販路	...	12
6	70%の法人が直販を実施	...	14
7	業者との取引が売上伸長に貢献	...	15
8	売上規模が高いほど、経営効率が高まる	...	16
9	業績を左右する経営管理方法	...	17
10	H19～20年の資材等高騰の影響	...	18
11	食農活動・消費者交流の取り組み状況	...	20
12	認証等への取り組み状況	...	22
13	外国人研修生・実習生受け入れ状況	...	23
14	労務関係の加入状況について	...	24
15	取引のある金融機関について	...	25
16	農協への加入状況について	...	28
17	農業経営改善計画の認定状況	...	29



## ①アンケート調査の概要

調査対象	: (社)日本農業法人協会会員	
実施方法	: 郵送留め置き法	
実施時期	: 2008年6月～12月	(2004年調査)
調査票配布数	: 1,743	(1,663)
有効回答数	: 876	(620)
有効回答率	: 50.3%	(37.3%)

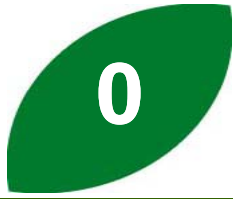
※ 2004年調査のデータも用いて算出した「成長率」等の平均値については、上限と下限から合わせて5%のデータを除外し、残りのデータから平均値を求めています。



## ②回答法人プロフィール ～売上高規模別の構成

- 平均売上高 2億7,054万円(04年:2億3,281万円)
- 平均売上高が前回より増加

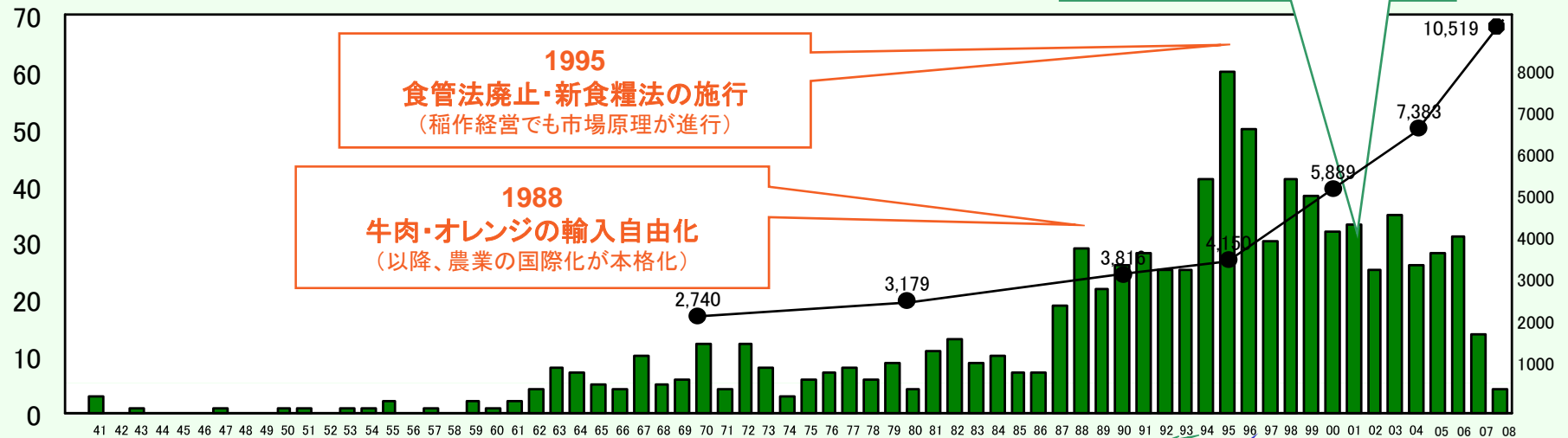
年間売上高	2008年調査 N=785	2004年調査 N=606	2000年調査 N=353
～1,000万円	N= 24 <b>3.1%</b>	N= 17 <b>2.8%</b>	N= 25 <b>7.0%</b>
1,000～3,000万円	N= 78 <b>9.9%</b>	N= 58 <b>9.6%</b>	N= 28 <b>7.9%</b>
3,000～5,000万円	N= 102 <b>13.0%</b>	N= 85 <b>14.0%</b>	N= 47 <b>13.3%</b>
5,000～7,000万円	N= 78 <b>9.9%</b>	N= 68 <b>11.2%</b>	N= 50 <b>14.2%</b>
7,000万円～1億円	N= 83 <b>10.6%</b>	N= 76 <b>12.5%</b>	N= 37 <b>10.5%</b>
1億円～3億円	N= 249 <b>31.7%</b>	N= 176 <b>29.0%</b>	N= 98 <b>27.8%</b>
3～5億円	N= 70 <b>8.9%</b>	N= 58 <b>9.6%</b>	N= 32 <b>9.1%</b>
5～10億円	N= 53 <b>6.8%</b>	N= 41 <b>6.8%</b>	N= 24 <b>6.8%</b>
10億円以上	N= 48 <b>6.1%</b>	N= 27 <b>4.5%</b>	N= 12 <b>3.4%</b>
<b>平均売上高</b>	<b>2億7,054万円</b>	<b>2億3,281万円</b>	<b>2億6,373万円</b>



## ②回答法人プロフィール ～設立年度

Data

棒グラフ(左軸): 回答法人の設立年度(N=864)  
線グラフ(右軸): 農業生産法人数の推移(農水省調べ)



2001  
農地法改正  
(農業生産法人制度の要件緩和)

1995  
食安法廃止・新食糧法の施行  
(稲作経営でも市場原理が進行)

1988  
牛肉・オレンジの輸入自由化  
(以降、農業の国際化が本格化)

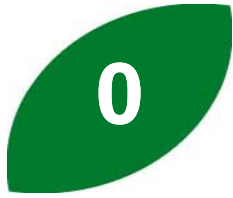
1993  
農地法改正  
(農業生産法人制度の要件緩和)

1992  
農林水産省、農業経営の法人化を推進  
(いわゆる「新政策」=新しい食料・農業・農村政策の基本方向)

1996  
全国農業法人協会  
(社団法人日本農業法人協会の前身) 設立

1999  
社団法人  
日本農業法人協会設立

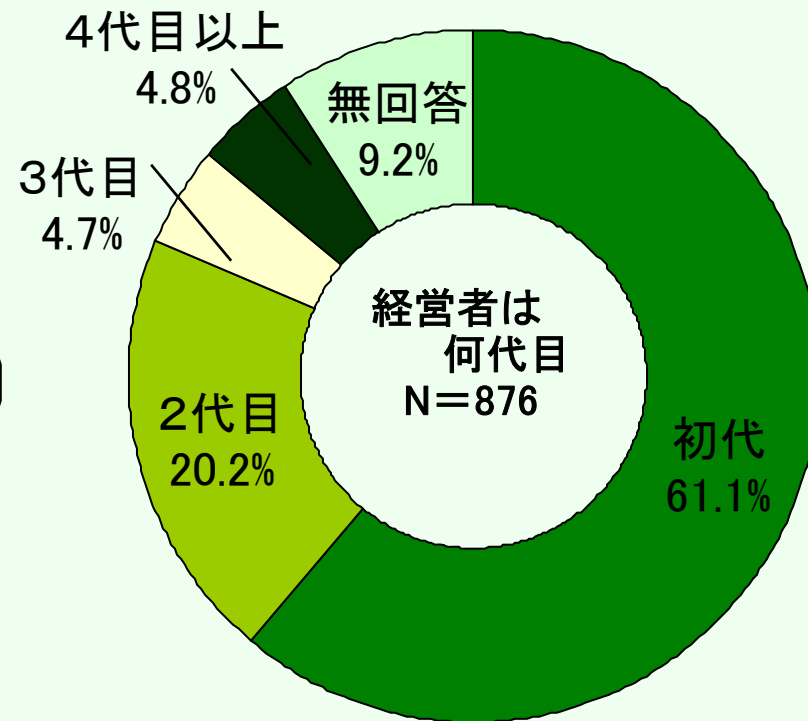
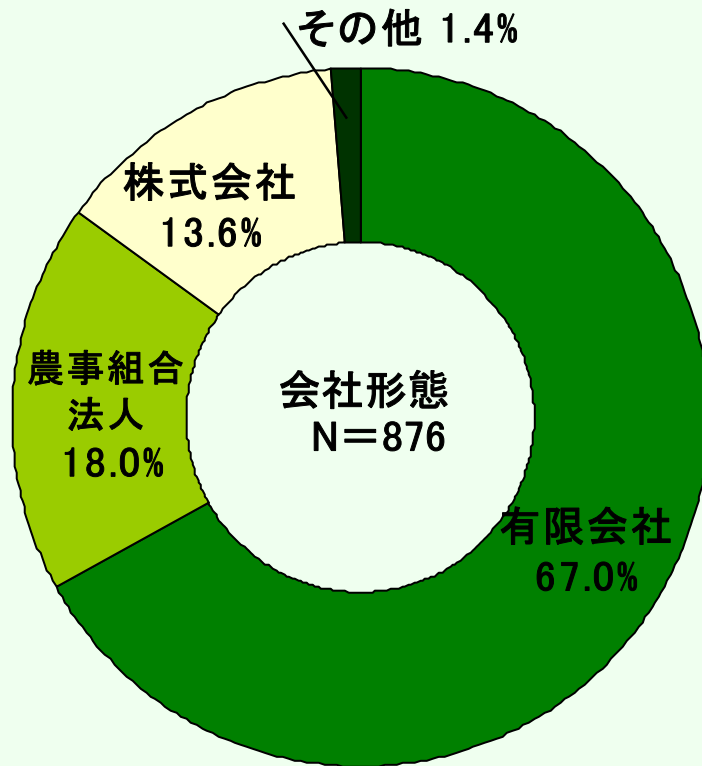
2004  
米改革・基本計画の見直し

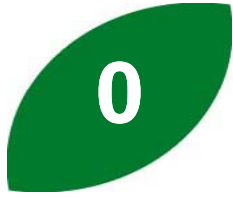


## ②回答法人プロフィール

### ～会社形態は？・経営者は何代目？

- 回答企業の2/3が特例有限会社。株式会社の割合が高まっている。
- 約3割の法人で世代交代がみられる。…後継者育成、事業承継などは今後の課題。

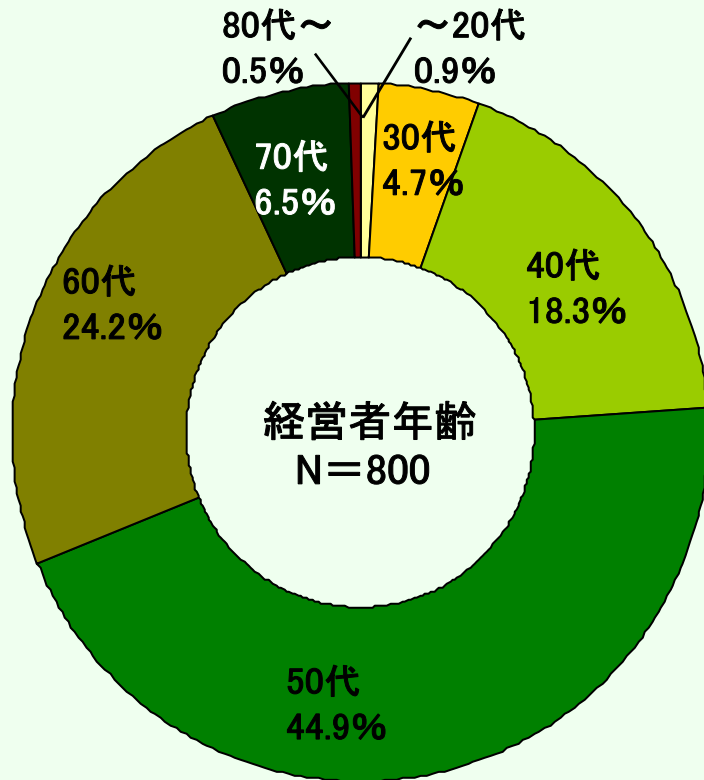




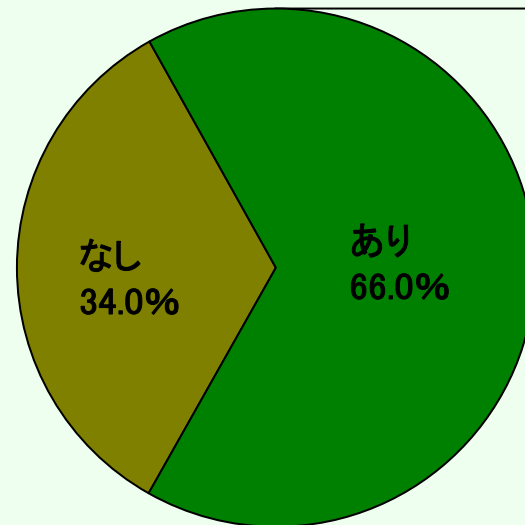
## ②回答法人プロフィール

### ～経営者年齢・後継者の有無

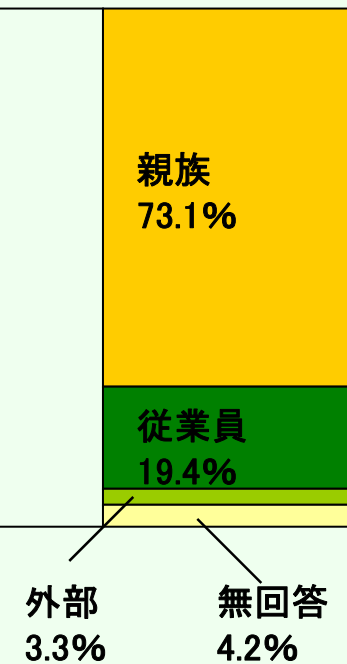
- 経営者の約7割が50～60代。
- 2／3の法人で後継者あり。うち7割は親族、2割は従業員を予定。



後継者の有無 N=829



後継予定者

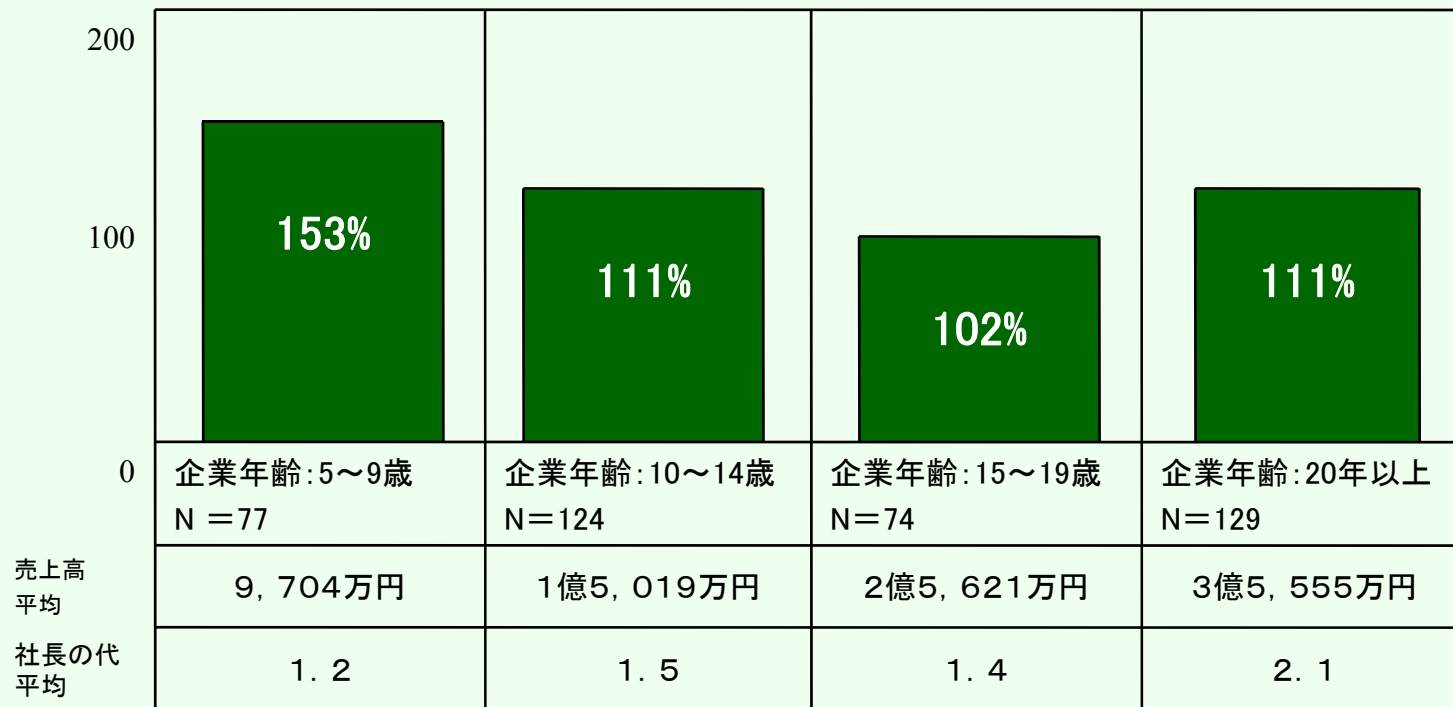


# 1

## 農業法人にも動脈硬化の影

- 企業年齢が高まると成長率は鈍化の傾向
- 社長の代が変わると再び成長率が上昇

**Data** 企業年齢と成長率(過去4年)の関係 N = 404





## 2

## 4年間で1.15倍に成長した農業法人

- 過去4年間の平均成長率 115% (04年:156%)
- 平均売上高は2004年と比べて増加したものの、平均成長率は逆に低下。
- 2008年は、2004年と比べて3億円以上の法人の成長率が高く、逆に3億円未満の法人では全体的に低い。

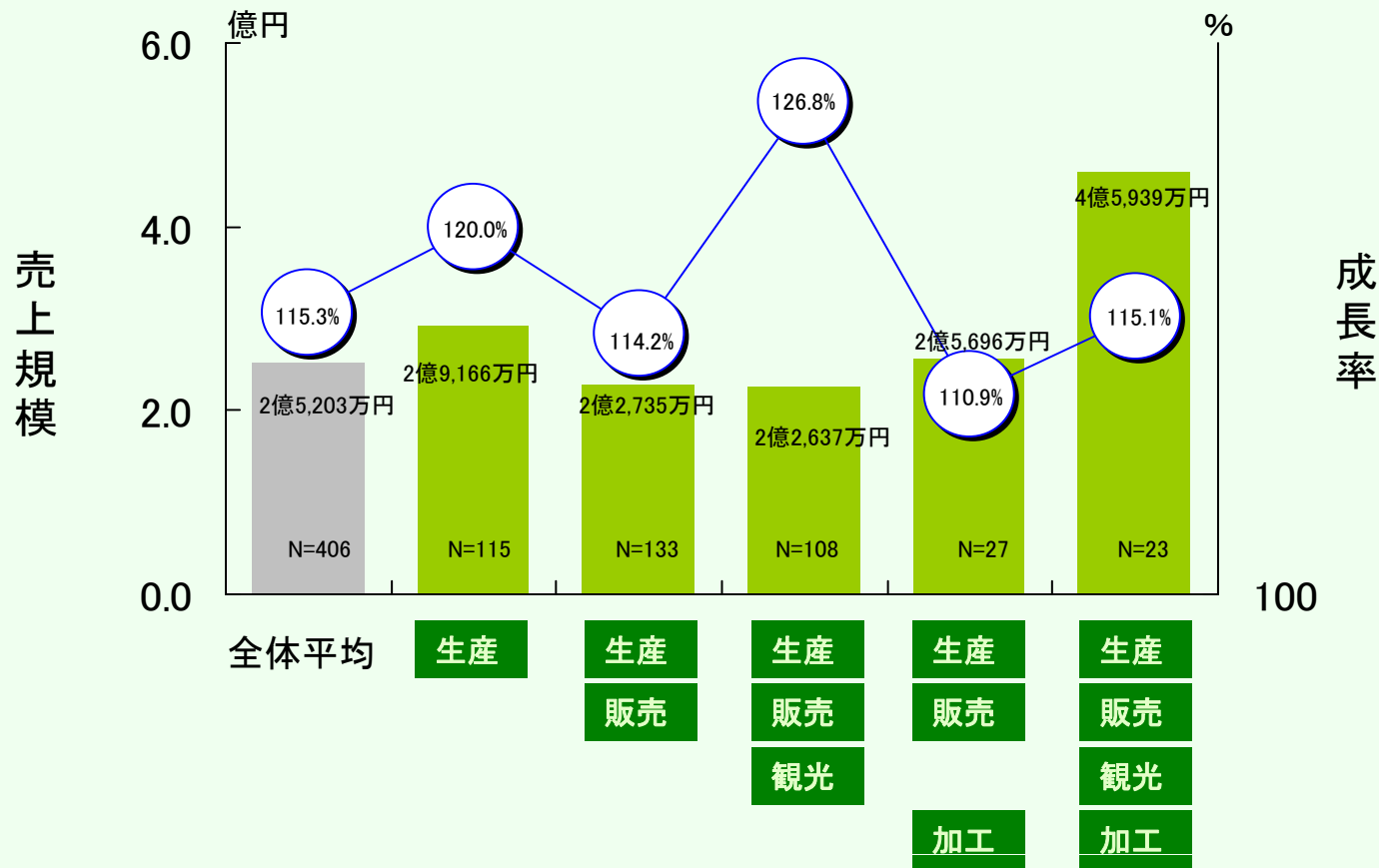
売上規模	2008年調査			2004年調査		
	サンプル数	平均売上高	成長率(%)	サンプル数	平均売上高	成長率(%)
～3,000万円	34	1,764万円	128.6	64	1,680万円	295.8
3,000～5,000万円	49	3,795万円	101.9	76	3,647万円	156.9
5,000万円～1億円	84	7,158万円	113.3	138	6,128万円	137.8
1億円～3億円	136	1億6,542万円	113.6	172	1億5,805万円	127.1
3億円～5億円	38	3億7,100万円	116.8	57	2億9,677万円	115.0
5億円以上	65	11億9,511万円	139.0	66	9億1,262万円	111.4
全体	406	※2億5,203万円	115.3	573	2億3,280万円	155.9

※ 2004年調査と比較ができるサンプルを用いているため、P4の平均売上高と異なります。

# 3

## 生産・販売・観光・加工まで多角化を進めた経営が最も売上高が高い

**Data** 多角化段階別の「売上高」(左軸)と「成長率(04年→08年)」(右軸)

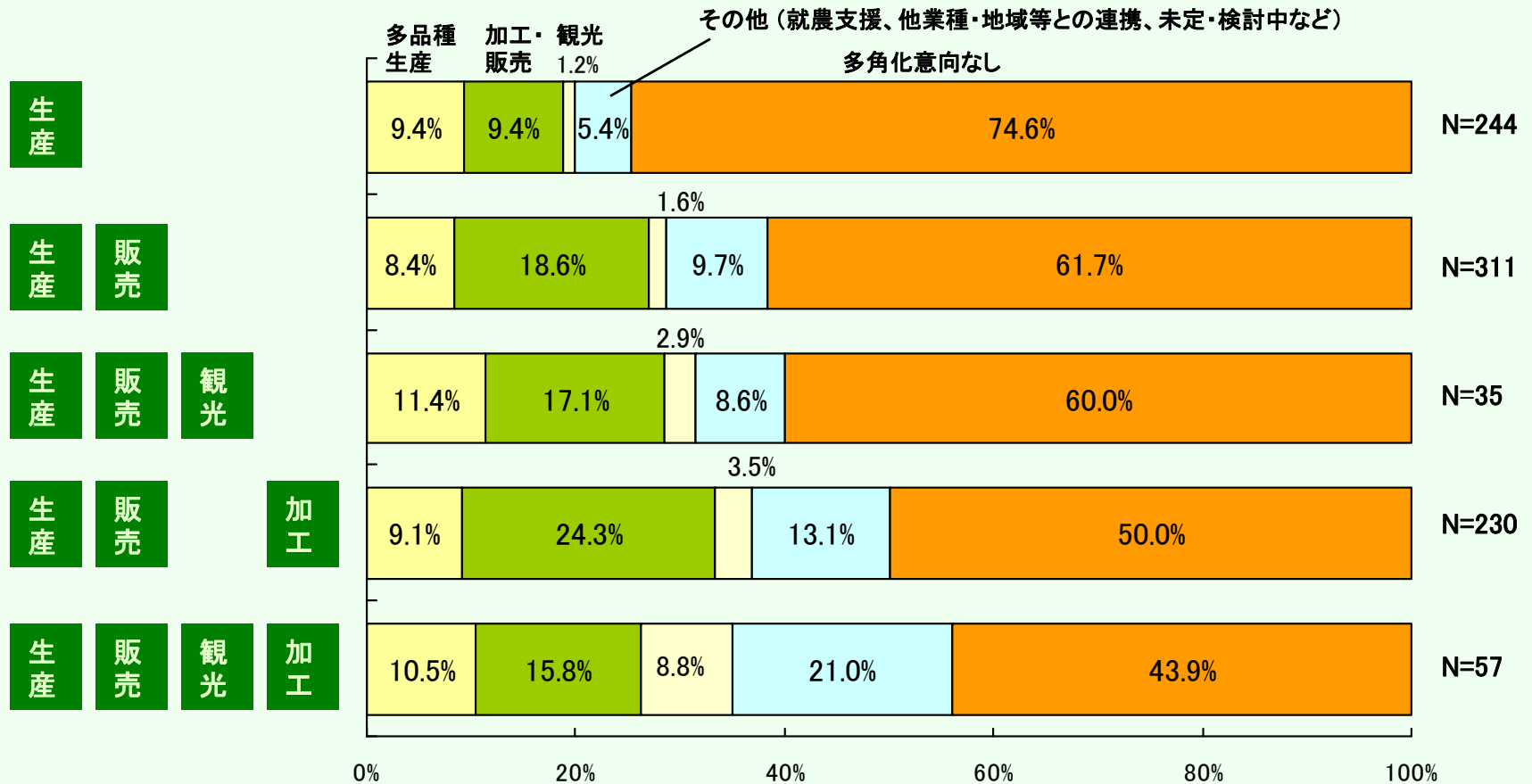


※ 2004年調査との比較ができるサンプルを用いているため、P4の平均売上高と異なります。

# 4

## 経営の多角化が進んだ農業法人ほど、さらなる多角化を目指す！

**Data** 多角化段階別の経営多角化方針の割合 (N=877)

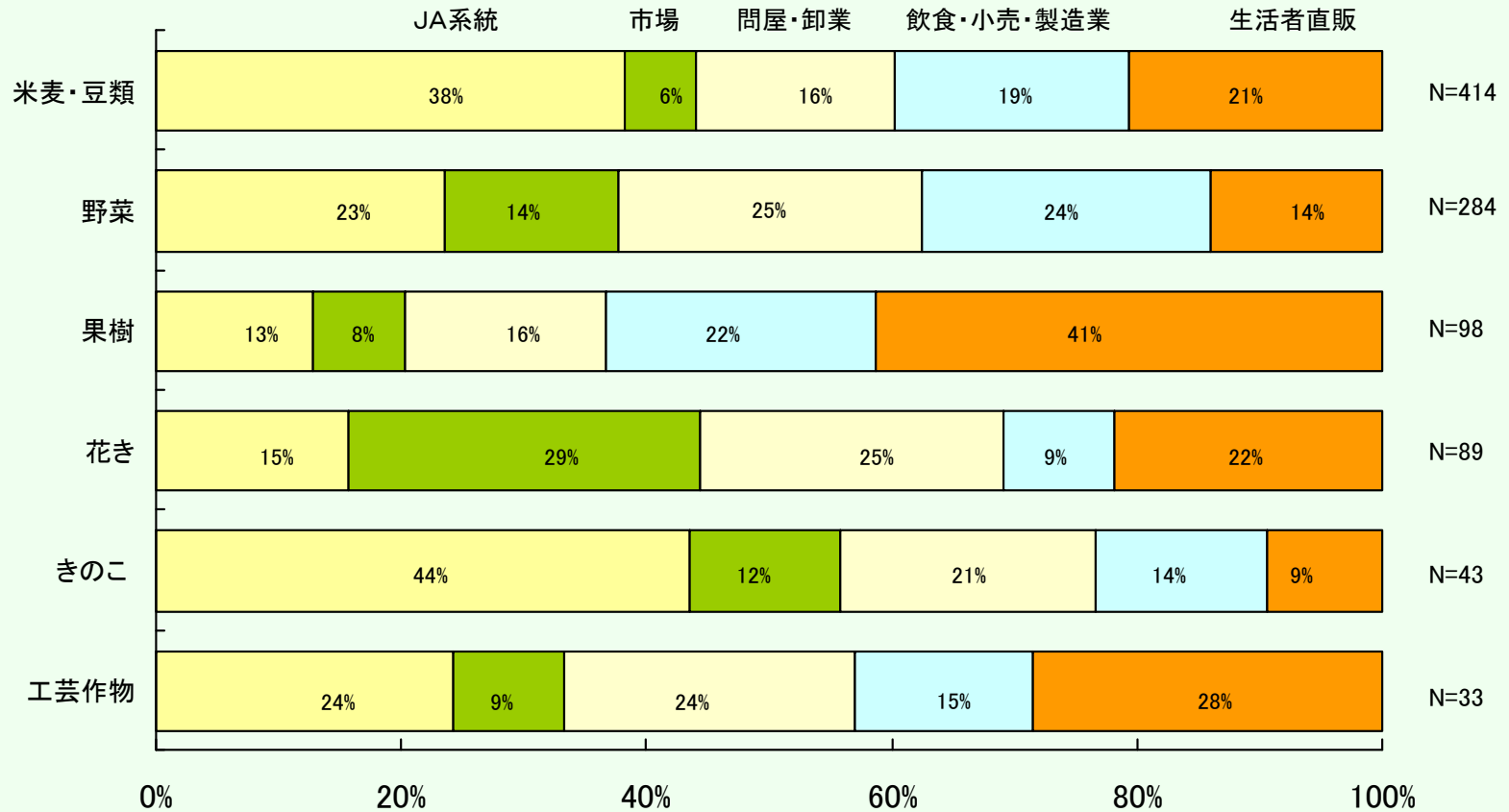


# 5

## 多様化する販路(1)

- 販路が多様化している。
- 果樹、花き、工芸作物(茶ほか)などの嗜好品は生活者直販の割合が比較的高い。

**Data** 品目別・販売先の割合 (各社売上の販売先ごとのウェイトを品目別に集計し、割合化したもの。) N=823

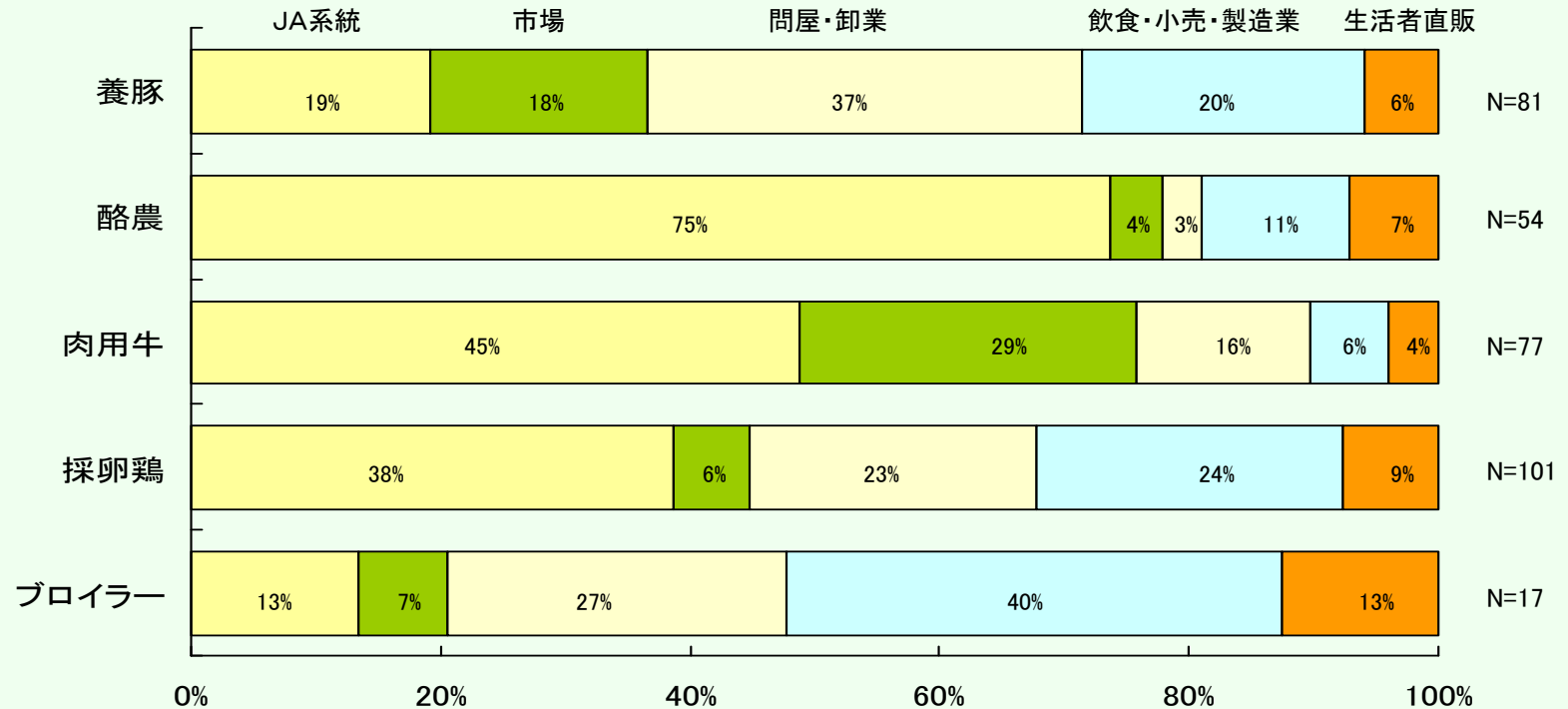


# 5

## 多様化する販路(2)

● 酪農は7割以上がJA出荷。

**Data** 品目別・販売先の割合 (各社売上の販売先ごとのウェイトを品目別に集計し、割合化したもの。) N=823

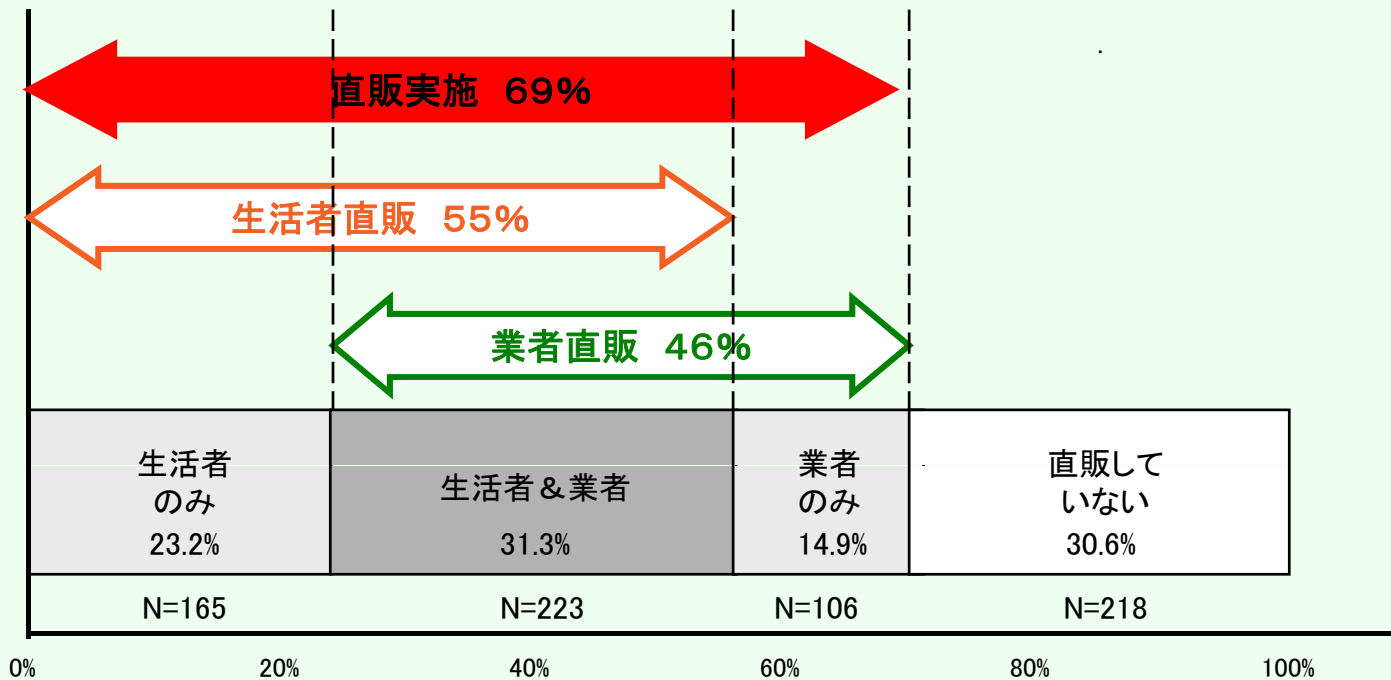




## 70%の法人が直販を実施

- 69%が直販を実施
- 生活者直販も55%が実施

**Data** 直販実施状況(全体) N=712



※業者＝小売業・飲食業・製造業等

# 7

## 業者との取引が売上伸長に貢献

- 取引ロットが大きい業者直販が売上の伸長に寄与
- 業者の質・量ともに安定的な取引先としての期待が大きい
- 直販の顧客基盤が、農業法人にとって厳しい時代の経営の支え
- 生活者への直販は、小規模で手間が掛かるのでは？  
→「利益率」の視点からの分析が必要(今後の課題)

**Data** 直販タイプ別・成長率(過去4年間)と平均売上 N=214

サンプル数	直販タイプ	減少 (~100%)	100~150%	150~200%	200%以上	平均成長率 (04年調査)	平均売上規模 ※
N=97	生活者&業者	32 社	51 社	11 社	3 社	114% (171%)	2億4,062万円
N= 81	生活者のみ	31 社	41 社	5 社	4 社	109% (135%)	1億3,687万円
N= 36	業者のみ	9 社	20 社	2 社	5 社	138% (170%)	5億5,563万円

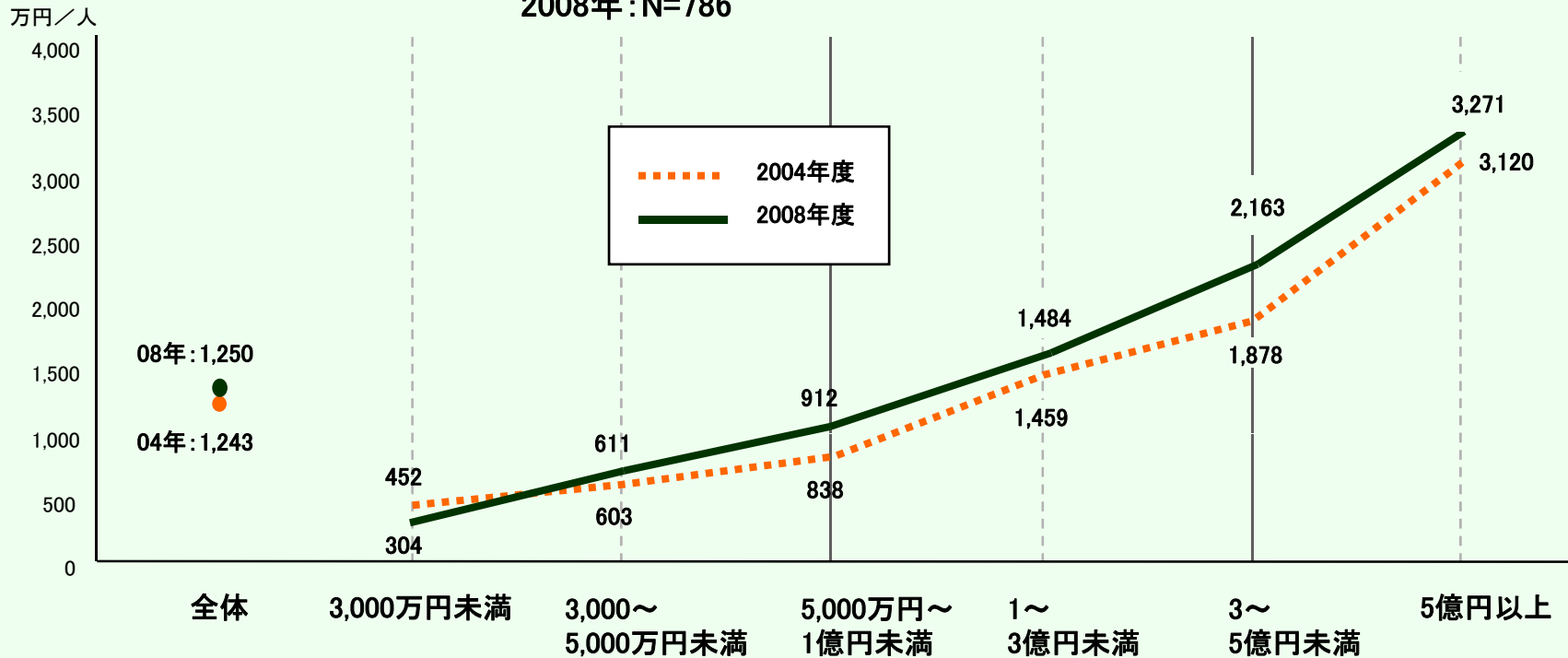
※ 左記直販タイプ別の成長率の集計に用いたサンプルの平均売上規模です。

# 8

## 売上規模が高いほど、経営効率が高まる

- 農業法人の経営効率は、やや上昇(04年:1,243万円/人→08年:1,250万円/人)
- 売上規模が高いほど、経営効率が高い。

**Data** 売上規模別・人的生産性 2004年:N=490  
2008年:N=786



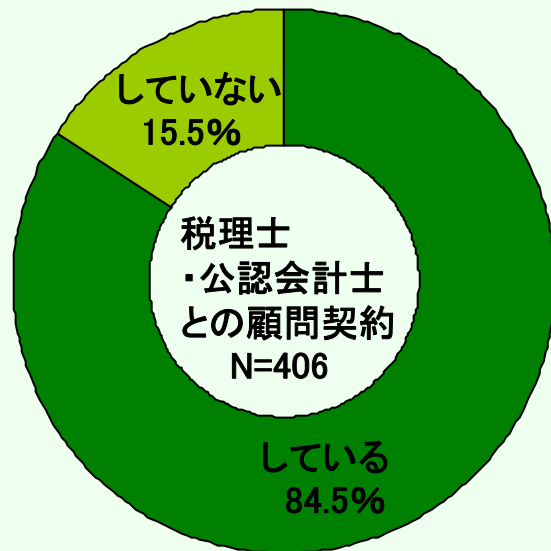


## 9

## 業績を左右する経営管理方法

- 税理士もしくは公認会計士と顧問契約する割合が増加。  
(04年:50%→08年:83% ※全体調査による)
- 04年調査と比較できるサンプルでも顧問契約している法人は84%と高く、成長率、売上額とも高い。

**Data** 経営管理状況と成長率(過去4年間)と平均売上 N=406



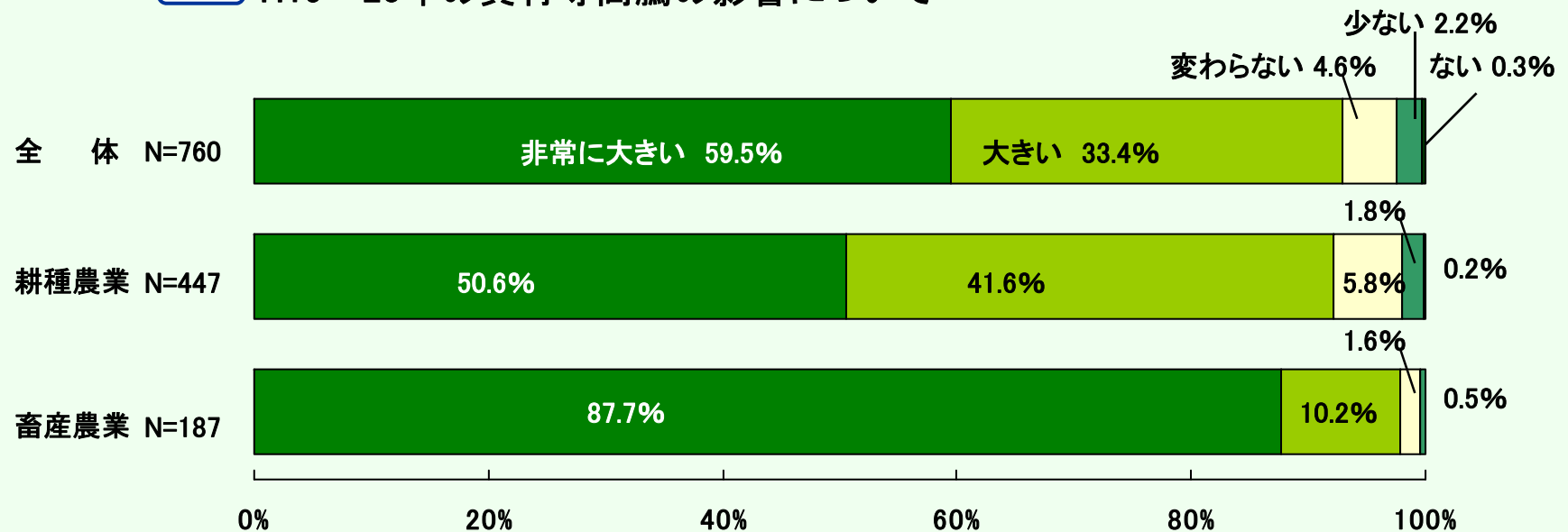
税理士・公認会計士との顧問契約	している N=343	していない N=63
平均成長率	117%	107%
平均売上額	2億7,742万円	1億3,870万円

# 10

## H19～20年の資材等高騰の影響(1)

- 資材高騰の影響が「非常に大きい」もしくは「大きい」法人が約9割を占める。
- 耕種農業では「非常に大きい」は5割だが、畜産農業では9割弱を占める。  
⇒畜産業のコストに占める飼料の割合の高さが原因か？

**Data** H19～20年の資材等高騰の影響について



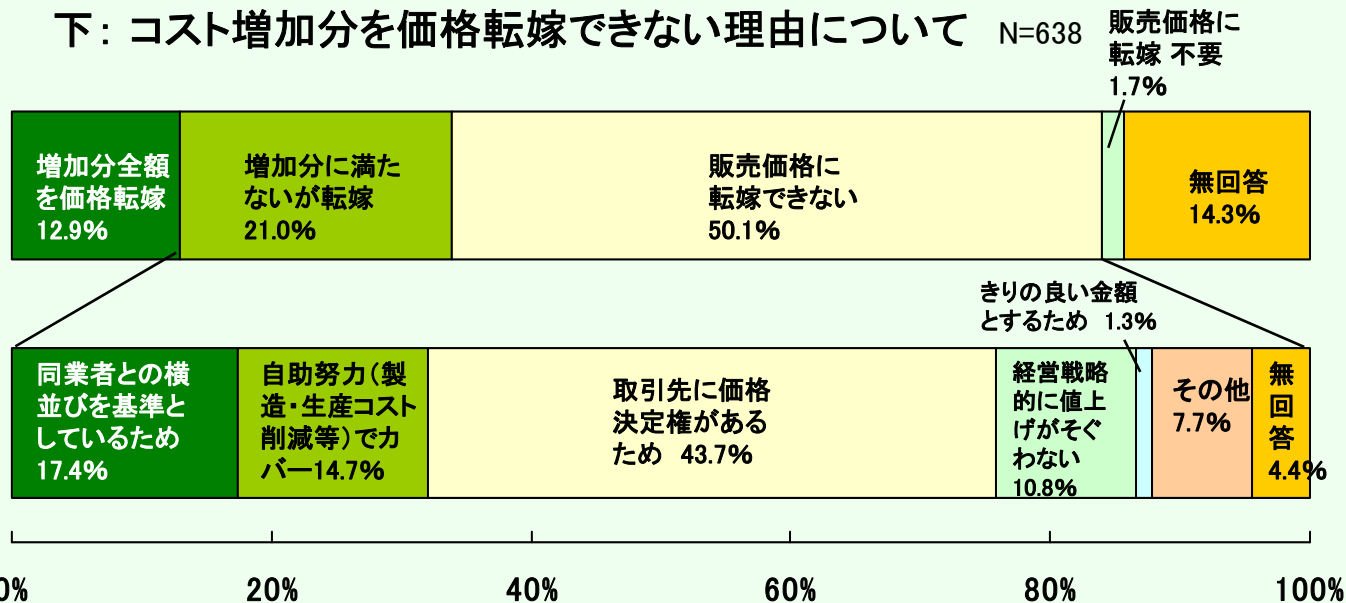
# 10

## H19~20年の資材等高騰の影響(2)

- コスト増加分を全て価格転嫁できたのは12.9%。
- 「増加分に満たないが販売価格に転嫁」「販売価格に転嫁できない」合わせて71.1%。
- 価格転嫁できない理由は「取引先に価格決定権があるため」「同業者との横並びを基準としているため」など独自に価格決定できないから。

**Data** 上：資材等高騰に伴うコスト増加に対する対応について N=876

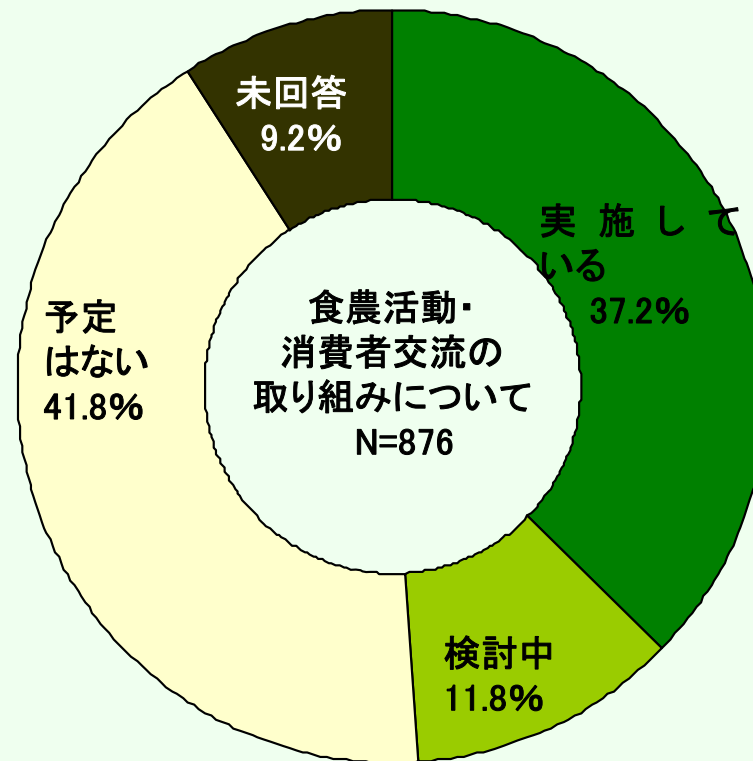
下：コスト増加分を価格転嫁できない理由について N=638



## 11

## 食農活動・消費者交流の取り組み状況(1)

- 「実施している」37.2%、「検討中」11.8% を合わせると5割弱を占めていることから、食農活動・消費者交流に対する関心の高さが窺える。

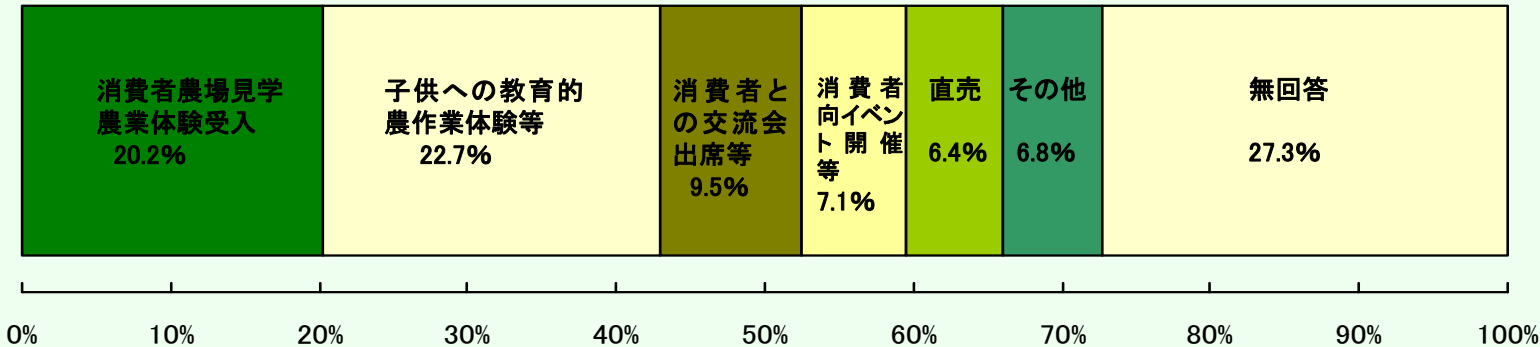


# 11

## 食農活動・消費者交流の取り組み状況(2)

- 消費者向け及び子供向けの農業体験を合わせると43%を占める。
- 交流会出席、イベントの開催などの取り組みを行っている法人が16%。

**Data** 食農活動・消費者交流の取り組みの内容について N=326

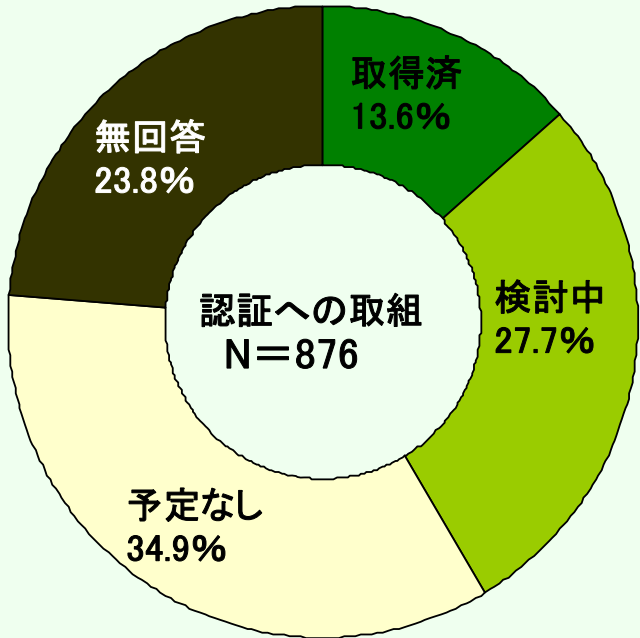


# 12

## 認証等への取り組み状況

- 「取得済み」13.6%、「検討中」27.7% を合わせると約4割を占めている。
- 取得した認証では「有機JAS」が多い。一方、取得を検討しているのは「JGAP」が多い。

**Data** 認証等への取り組みについて N=876



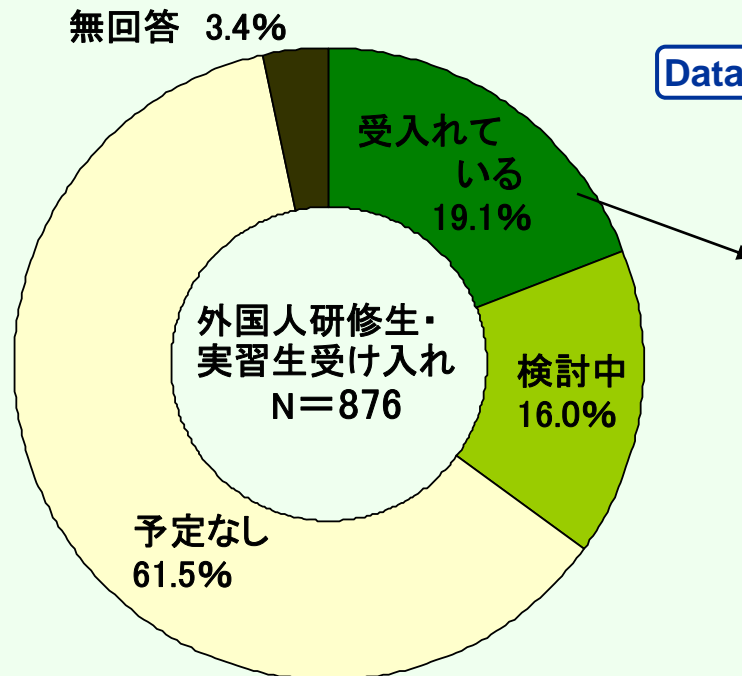
	取得済(のべ数)	検討中(のべ数)
GLOBAL GAP	2社	20社
JGAP	18社	103社
ISO	14社	33社
HACCP	9社	50社
有機JAS	51社	71社
生産情報公表JAS	12社	48社
エコアクション21	2社	7社
その他	27社	37社

# 13

## 外国人研修生・実習生受け入れ状況

- 既に「受け入れている」会員は19.1%、「検討中」16.0%。
- 外国人研修生・実習生の8割弱が「中国人」。

**Data** 外国人研修生・実習生の受け入れ状況について N=876



**Data** 外国人研修生・実習生の国籍別人数

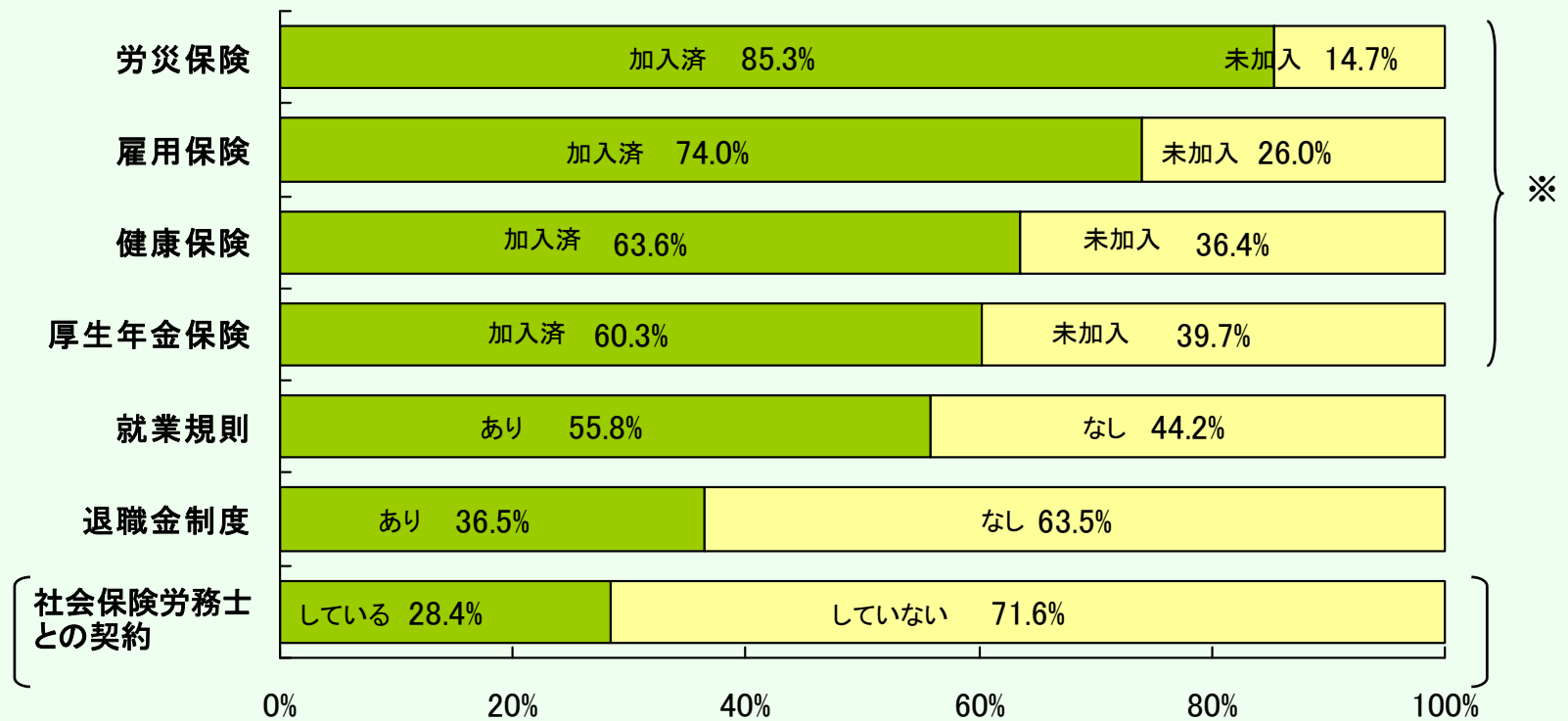
	研修生 N=135	実習生 N=93
中国人	103人	76人
タイ人	8人	5人
ベトナム人	0人	1人
フィリピン人	9人	4人
インドネシア人	11人	7人
ブラジル人	3人	0人
ドイツ人	1人	0人

# 14

## 労務関係の加入状況について

- 社会保険の加入促進が必要である。

**Data** 労務関係制度について、加入・設置割合 N=876



※ 家族経営法人で社会保険に加入義務のない法人も含まれる。

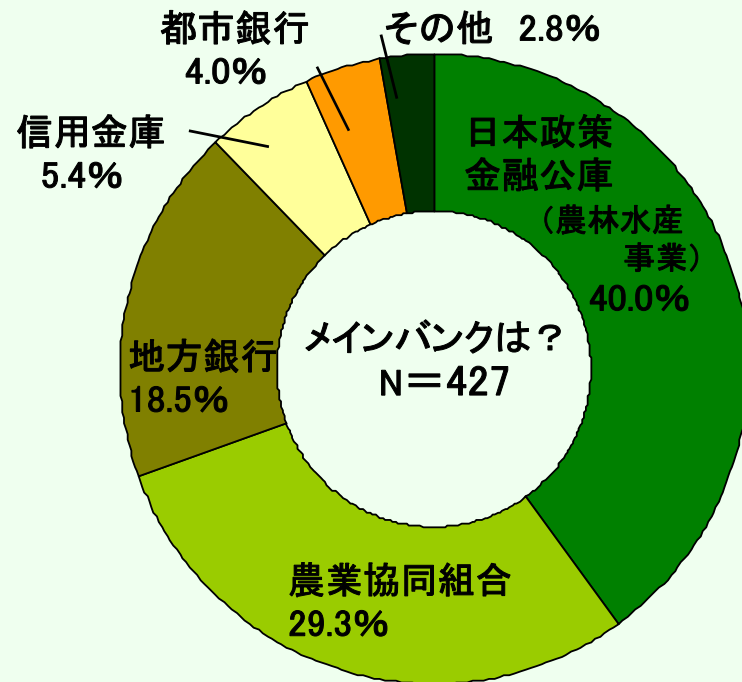


# 15

## 取引のある金融機関について①

- メインバンク(最も融資残高の多い機関)を公庫としている法人が4割で農協を上回る。
- 規模の大きい法人は、民間の金融機関(特に都市銀行)をメインバンクとしている。

**Data** メインバンク(最も融資残高の多い機関)について N=427



**Data** 取引金融機関別

	平均売上額	平均従業員数
日本公庫(農林)	3億2,575万円	22人
農業協同組合	1億2,593万円	13人
地方銀行	4億8,491万円	25人
信用金庫	2億7,469万円	24人
都市銀行	6億5,900万円	28人

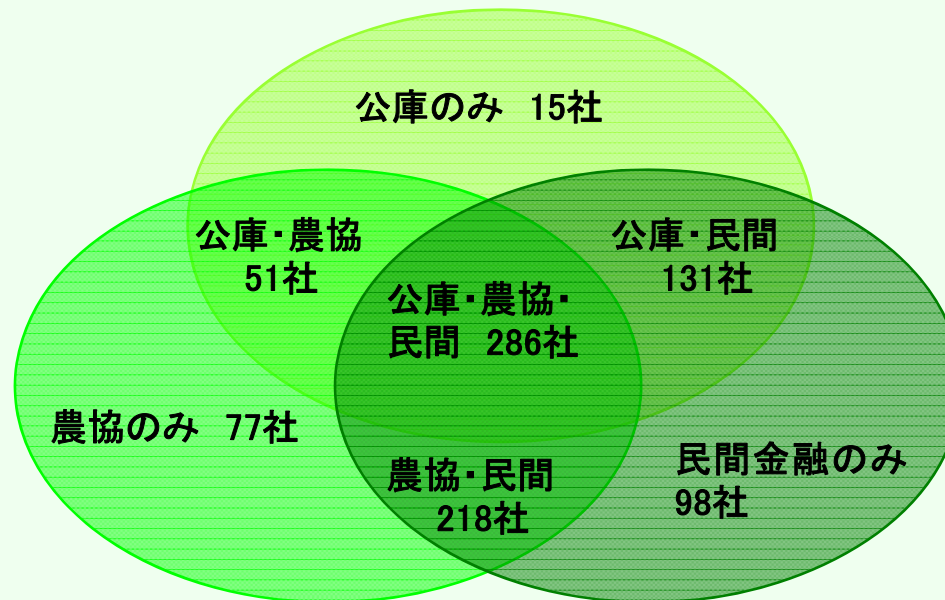
## 15

## 取引のある金融機関について②

- 公庫をメインバンクとする法人は多いものの(171社 ※)、公庫単独取引は殆んど無い(15社)。
- 民間金融機関をメインバンクとする法人は少ないものの(119社 ※)、取引する法人数は多い(733社)。  
→設備投資に必要な資金を公庫から、運転資金を民間金融機関から調達しているからか？

※ P25参照

**Data** 取引のある金融機関について N=876

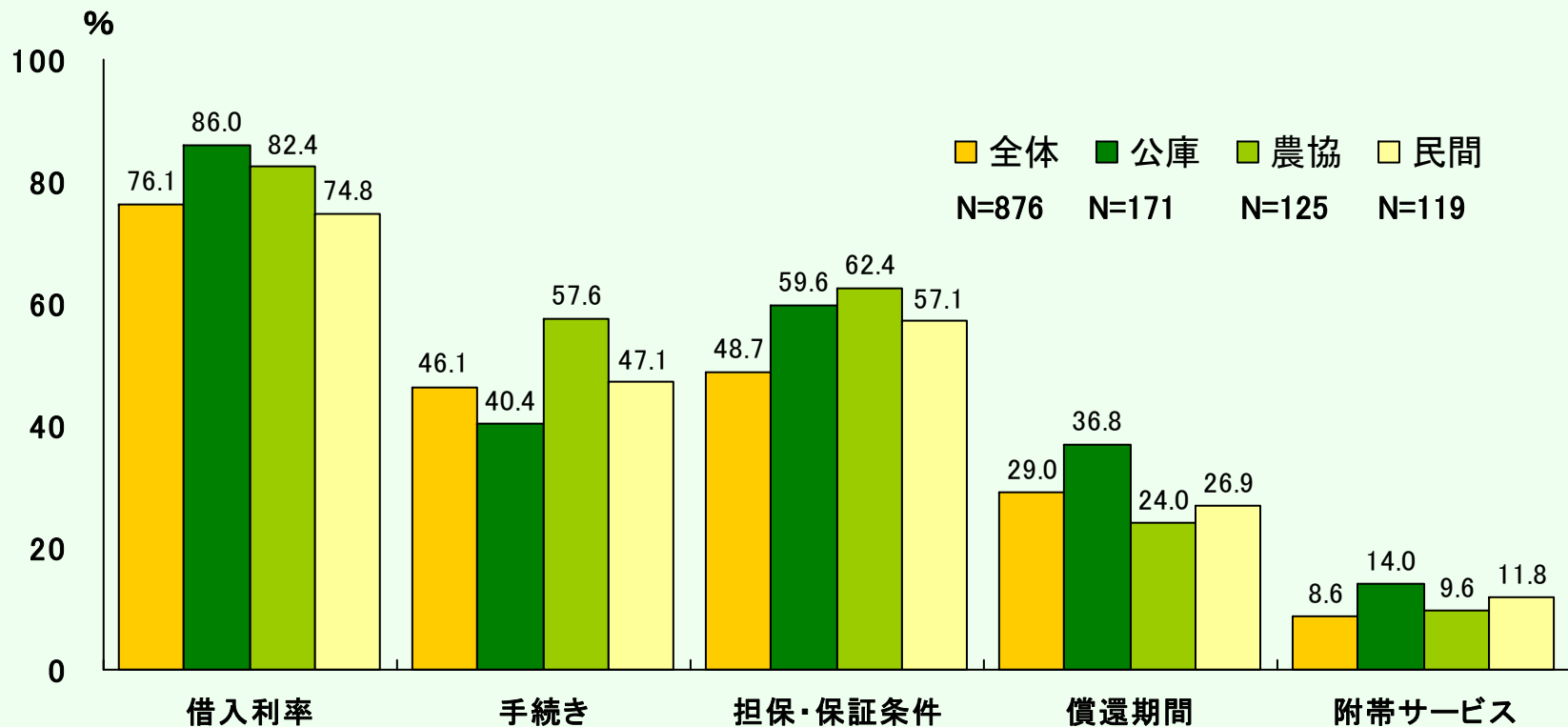


# 15

## 取引のある金融機関について③

- 借入利率、償還期間を重視するのは、公庫をメインバンクとする法人が多い。  
 一方、手続きの簡便さを重視するのは、農協をメインバンクとする法人が多い。  
 ⇒借入れる資金の性格の差か？

**Data** 資金借入れの際に重視すること(メインバンク別 選択した法人数の割合) (複数回答)

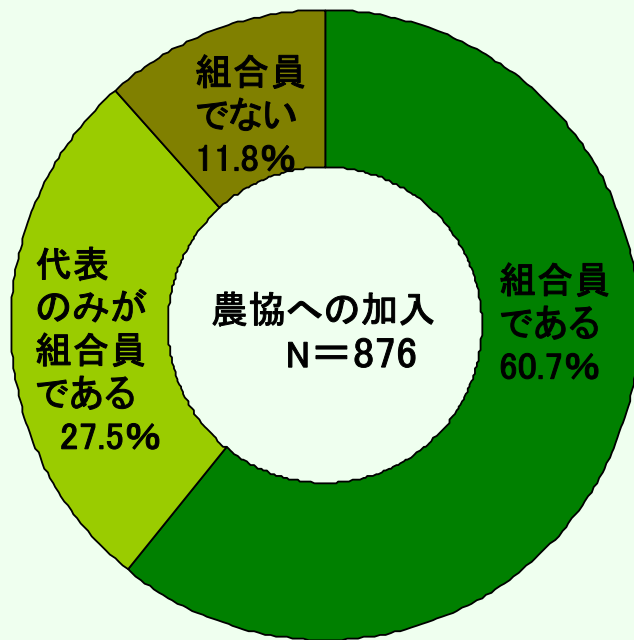


# 16

## 農協への加入状況について

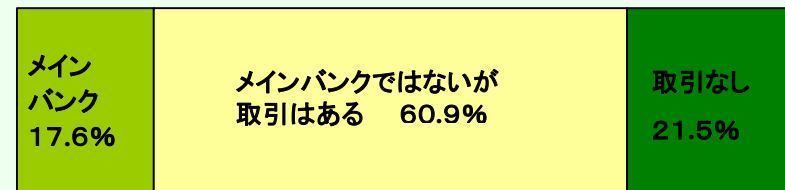
- 農協の組合員である割合は9割弱。
- 農協の組合員である法人のうち、8割弱の法人は農協と金融取引を実施。
- 農協の組合員である法人のうち、5割強の法人は農協との販売取引がない。

**Data** 農協への加入状況について N=876

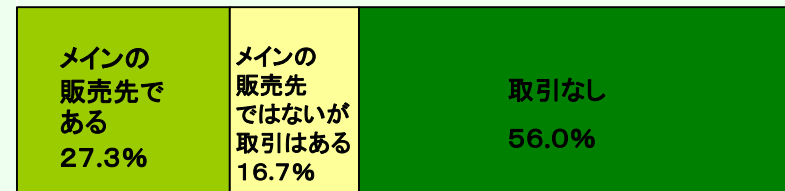


**Data** 法人・代表のいずれかが農協組合員である法人について N=773

### ① 農協との金融取引について



### ② 農協への販売取引について



0% 20% 40% 60% 80% 100%

# 17

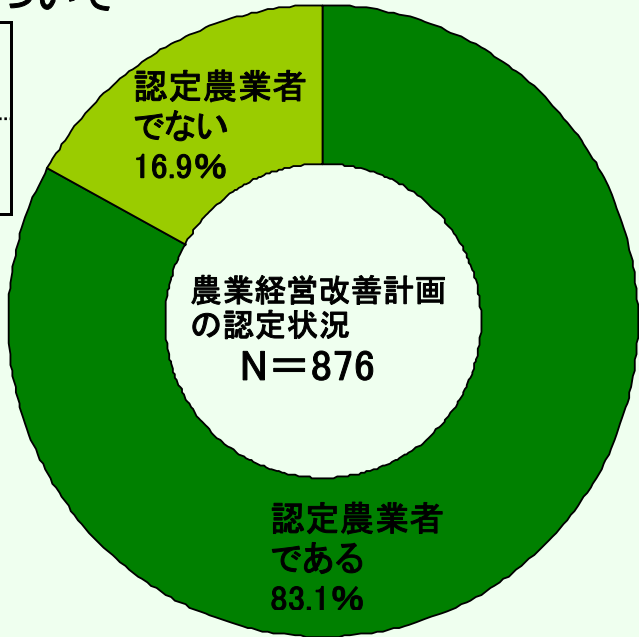
## 農業経営改善計画の認定状況

- 8割強の法人が認定農業者となっている。
- 認定農業者は、規模拡大意向が約6割弱、多角化意向4割強。

**Data** 農業経営改善計画の認定状況について N=876

非認定農業者の経営方針について

規模拡大意向 有	39.1%
多角化意向 有	27.0%



認定農業者の経営方針について

規模拡大意向 有	57.8%
多角化意向 有	41.7%

食料・農業・農村に関心をもつ 企業 や 専門家 の方を対象とした  
**アグリサポート倶楽部会員を募集しています。**

**アグリサポート倶楽部とは**

- わが国の食料・農業・農村に関心をもつ企業や専門家等が、その事業や活動等を通じ農業法人等をサポートしうる情報やサービスを当協会会員等に提供するとともに、当協会からもこれら企業等に対し農業法人等に関する情報等を提供する仕組みです。
- 企業・専門家等と当協会会員等が交流・相互理解の促進を図る仕組みです。
- 当協会は、こうした情報サービスの提供や交流等の場を提供します。

**具体的な活動**

- 当協会HP内に開設するアグリサポート倶楽部（ASC）の専門ページにおいて、ASC会員から当協会会員に対し情報サービスを提供します。
- ASC会員から当協会会員に対し個別のサービスを提供。この場合、個別情報サービスの取扱いは約定等をもって定める。
- 当協会からASC会員に対し農業法人等に関する情報サービスを提供。
- ASC会員と当協会会員等が交流・相互理解を促進

**会員の加入状況**

- 個人会員2名、企業等会員47社、計49会員  
 （H21年3月10日現在）

**会費**

- 入会金なし
- 年会費 企業等：50,000円 個人：5,000円

**アグリ・サポート倶楽部の仕組み**

ご掲載いただいた情報はASCのページを通じて、農業法人各社に提供されます。またASC会員は本協会が発行するFAX通信、セミナー案内などをはじめ、農業法人に関する様々な情報を入手できます。



※入会に際しては、面接等による審査がございます。



## **社団法人日本農業法人協会**

〒102-0084 東京都千代田区二番町9番地8中央労働基準協会ビル

TEL 03(6268)9500 FAX 03(3237)6811

E-mail [nogyo@hojin.or.jp](mailto:nogyo@hojin.or.jp)

<http://www.hojin.or.jp/>