

～法人マーケット開拓に役立つ～

農業法人

29

## 業種別リスクマネジメント対処法

ARICEホールディングスグループ

<http://www.arice-aip.co.jp>

株式会社A.I.P 代表取締役 松本 一成

### ◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始。法人マーケットに対するリスクマネジメントを切り口とした提案や独自の制度に基づく支店展開によって業容を拡大している。現在は全国に20支店を持ち、損害保険約25億円、生命保険約30億円の取扱いを行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育等も視野に入れた総合的な組織体としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有出来る代理店と積極的なノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

【本原稿は同社スタッフ共著】

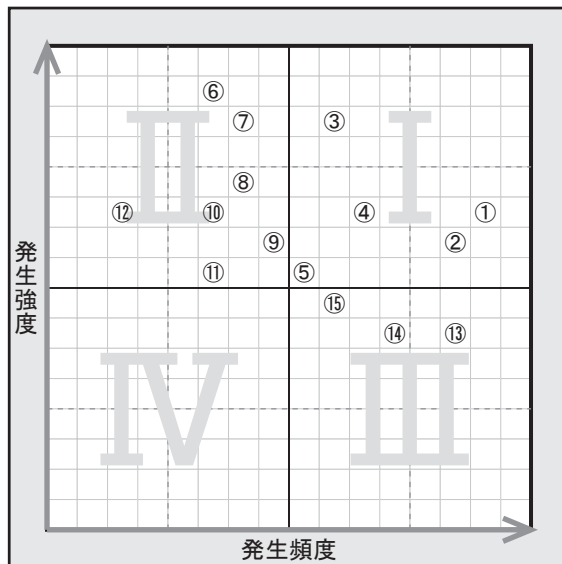
## 農業法人のリスクマネジメント

### ◇農業法人の特徴

農業法人は、農業生産法人と一般農業法人に大別されます。農業生産法人は一定の条件のもとで農地の所有を認められた法人で、形態は株式会社のほか、農事組合法人(農業経営を行う、いわゆる2号法人)や有限会社、合資会社等があります。近年においては、大規模化を進める既存農家や大手外食チェーン等の異業種が参入するケースも増えていますが、農業生産法人への出資が50%未満に制限されたり、役員半数以上が常時農作業にかかわること、売上高の半分以上が農業事業であること等の参入障壁が存在しており、規制緩和を求める声が強まっています。農業生産法人数は平成22年1月時点で1万1,829と前年に比べて6.9%増加し、株式会社については1,696法人で前年比41.3%の増加となっています。増加の理由としては、経営の円滑な継承、経営管理能力や対外信用力の向上、農業従事者の福利厚生充実などが考えられます。従業員の雇用維持や収益の多角化を目指すケース、食品関連業者のように農産物の確保や流通の効率化を目指すケースなど、農業参入の目的は企業ごとに様々ですが、政府も農業に参入する企業の後押しをする政策を打ち出しており、今後さらに増えることが想定されます。近年は、市場を通さずに小売店や飲食店等に買取を前提として契約的に取引する「直接取引」や収穫した野菜や米を直売所やインターネットを通じて消費者に直接販売する「産直農家」が増加する傾向にあります。

### ◇リスクマップの例

- I ①天候リスク
- ②価格変動(低価)
- ③法改正(TPP等)
- ④大手チェーンの進出
- II ⑤病虫害・鳥獣害
- ⑥天災(地震・台風等)
- ⑦PLリスク
- ⑧ブランド下落
- ⑨貸倒れリスク
- ⑩労働災害
- ⑪コンプライアンス違反
- ⑫火災
- III ⑬人員確保
- ⑭経費の高騰
- ⑮契約内容未達成リスク



### ◇農業法人の特徴的リスク

農業法人の特徴的リスクとしてまず挙げられるのは①天候リスクです。天候によって生産量や品質が大きく左右されるため、安定的な売上を上げる事自体が難しいのです。天候や⑥病虫害・鳥獣害に起因した豊作・凶作によって需給関係が決まるため②価格変動が激しいのも特徴です。また、規制の多い業態であるため、⑩コンプライアンス違反が発生するリスクがある一方で、③法改正等(TPPなど)によって規制緩和がなされ、価格競争や④大手チェーンの進出が加速する等の影響を受ける可能性があります。発生頻度の低いリスクとしては、⑥天災(地震・台風等)等によって農作物や施設に損失を被るケースや病虫害や農業の影響等による⑦PLリスクも想定されます。特にPLリスクは⑧ブランド下落をもたらす可能性もあるため注意が必要です。近年においては、直接取引を行っている農業法人が増えていますが、その場合は取引先企業の倒産による⑨貸倒れリスクや契約不履行により取引を打ち切られるような⑫契約内容未達成リスクも想定出来ます。経営資源として機械や倉庫等を持っている農業法人の場合は⑭火災等によるリスクも考えなければなりません。人事労務にかかわるリスクとしては、肉体的労働が多いという業種特性から⑩労働災害はつきものですし、必要な⑬人員の確保も大きな課題の一つと考えられます。また、金利の上昇や原材料、輸送料や保管料等の⑭経費の高騰も経営に影響を与えることも考えておく必要があるでしょう。

### ◇農業法人の具体的リスク対策

農業法人で重要視されるリスクとしては、まず天候の影響で生産量や品質が不安定となったり、台風等によって作物や設備等が被害を受けて不作になる天候リスクが挙げられます。需給状況によって値段と供給量が変化するため、計画的な生産や出荷が出来ないという問題もあります。また、農業生産法人の要件緩和やTPP等の動きによって関税が撤廃されることで、新規参入の増加による国内の競争激化だけではなく、国際的な厳しい価格競争にさらされる可能性も考えられます。近年はそのような不安定な業態から脱却するために、「市場取引」から「直接取引」にシフトする企業も増えていきます。数量・品質・価格・時期などの条件を決めた上で、買取を前提に契約的に取引する「直接取引」を行うことで、需要・価格を安定化させることが可能になり、売上高の予測や計画生産・計画出荷、コスト管理・利益管理等が比較的容易に出来るようになり、経営を安定させることが可能になります。また、厳しい競争に勝ち抜くために、直売所やインターネットを通じて消費者に直接販売することで価格競争力を付け、販路拡大と販売力強化を行う「産直農家」や、農産物の加工や新商品の開発、既存事業との相乗効果等で差別化を図る農業法人も増加しています。農林水産省もそのような企業に対して、機械・施設等の整備費の一部の助成や展示会への出店やパッケージデザイン的设计等の支援を行っており、有効に活用することも重要です。

### ◇農業法人における保険活用

農業法人の保険活用ですが、リスクマトリクスのリスク項目から見ていきます。まず、農業法人を営む経営者にとって日々の不安要素として①天候リスクによる、売上げ減少があります。この部分については保険商品ではありませんが保険会社が取り扱うリスクヘッジ金融商品として天候デリバティブを活用する方法があります。これは契約時に所定のプレミアム(契約料)を支払い、観測期間中に測定された対象指標(気温、降水量、降雪量などの気象に関する指標)が、契約時に約定した条件に合致する場合に、一定の決済金をお支払いする、という仕組みです。個別の法人としてだけではなく、組合等でも契約が可能です。次に機械、倉庫、ビニールハウス等の⑫火災等による営業損失に対応する保険提案として利益保険、企業費用・利益総合保険が挙げられます。近年、農業法人において顕著な成長をしている事業者の多くは加工・販売、観光農園等多角化を図っており、その生産及び販売した商品に対する⑦PLリスクについて対応しなければなりません。対応する保険商品としては生産物賠償責任保険、異物混入などの生産物を回収しなければならない事由が発生した際の回収費用、廃棄費用、再調達費用に対応する、生産物品質保険等があります。また、業務内容の特性として肉体的労働が多いことから⑩労働災害は当然懸念されるリスクであるため、労災総合保険・傷害保険・業務災害総合保険の提案は当然提案しなければならないものと考えべきでしょう。