

ニラの経営改善を容易にする経営改善分析フォーム

野菜・茶業研究所

ニラは収穫期間が長く、一時期の生育状況を確認する巡回等では改善が困難である。また、作型や経営形態が多岐にわたるため、画一的な個別指導はできにくい。

そこで、出荷実績を利用した生産技術分析と目標所得を設定した経営のシミュレーション及び経営改善のためのチェック表をあわせた経営改善分析フォームを作成し、経営改善を容易に行えるようにしたので紹介する。

【普及したい技術のポイント】

栽培面積、出荷量や販売額の出荷実績を用いて時期別に出荷分析を行うことで技術改善が必要な項目が明確になる。

経営のシミュレーションを用いることで、経営体の目標所得、栽培面積、単価から目標所得を得るために必要な単収が示される分析フォームを作成した。

出荷分析で示された改善が必要な時期の出荷量等の向上が可能な技術改善事例を示した経営のチェック表で技術改善が図りやすくなる。

【出荷分析】

夏ニラ、冬ニラ別の栽培面積と月別、規格別出荷量、月別販売額を入力すると部会の平均単収、平均単価との比較（図1）、改善が必要な時期（図2）等が示される。出荷量は月別出荷量のみでも一部の分析は可能である。これによって、出荷量の向上や品質向上により販売単価を高めることが必要な出荷時期が示される。

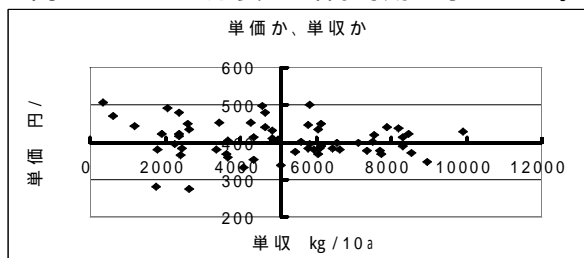


図1 部会平均単価、単収との比較事例

注1)部会等の平均単収、平均単価で区分し、比較対象者がどのブロックに入るかで単収向上か、単価向上かを判断する

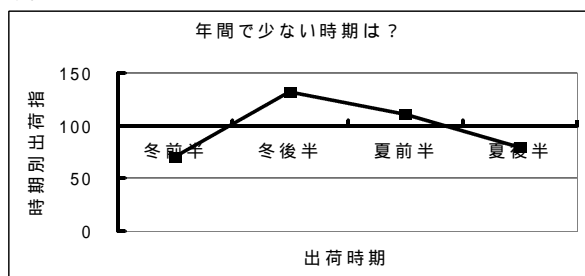


図2 改善が必要な時期別出荷量を示した事例

注1)この事例では冬前半と夏後半の出荷量増加が必要

【経営のシミュレーション】

EXCELLシートに経営体の目標所得、計画している栽培面積、目標単価、経営形態の状況を入力すると、その経営を可能にする単収が示され、面積、単価、単収の目標が明確になる。

【経営改善のチェック表】

技術の現状と改善目標を示した経営改善のチェック表を作成した。この表は、夏ニラ（7～11月）、冬ニラ（12～6月）に分け、さらに、育苗や定植直後の管理が主に影響すると考えられる、それぞれの出荷時期の前半と草勢維持等が影響する後半に分けて技術を示した。播種時期、栽植密度、肥培管理、出荷期間等の技術をチェック表を用いることで検討しやすくしている。

【経営改善分析フォーム】

出荷分析、経営のシミュレーション、経営改善チェック表はEXCELLファイルとして作成した（ファイル名：経営改善分析フォームVer.2.3）。

このファイルは、野茶研企画指導担当から入手できる。