

農業経営における生産力・価値形成システム  
- 個別経済の二重構造と価値連鎖の再構築 -

木之内 均<sup>1</sup>  
木佐森 健司<sup>2</sup>

Productivity and value creation system in farm business management  
- Dual structure of 'Einzelwirtschaft' and reconstruction of value chain -

Hitoshi KINOCHI  
Kenji KISAMORI

Abstract

The traditional task in agriculture that Thear (1837) found was to produce gains from the production of plants and animals. In this paper, we examined the dual structure theory, which is constructed by Kanazawa (1978; 1982) as a framework to grasp the process, and the agricultural enterprise value chain model built by Shibuya (2010). Our purpose is to construct a consistent theory that captures the profitability and productivity simultaneously, and also captures the relationship between the 'Einzelwirtschaft' and the entire socio-economy in line with some specific activities.

1. 序論

本稿の目的は、農業経営における伝統的な課題である収益性と生産性の二側面を包括的に捉える枠組を再構築することである。以下では、次の通り検討を進めてゆく。農業経営学を代表する理論の一つである金沢(1982)の二重構造論は、個別経済としての農業経営に固有の課題を、社会経済全体との関わりにおいて、私経済的収益追求と社会的生産水準の保持と増大の要求が、個別経済自身の内部で対立、葛藤しかつ主体的に調整される論理を追うことを目指している(第2節)。その論理をより明確に把握するためビジネスシステムを捉える代表的な枠組であるPorter(1985)による価値連鎖に注目し、同理論を農業

経営に適用する試みを検討する。しかし従来のアプローチは農業経営の多様性、近年における6次化の動向ならびに農企業間の諸関係を射程に収めるため更なる拡張の余地を残していることが示される(第3節)。本稿はこの可能性を追求し新たな枠組を構築した。同枠組を生産力・価値形成システムと呼ぶ(第4節)。同理論は、農業経営を把握するための基本的枠組として活用することが期待できる(第5節)。

2. 農業経営における二つの側面

農学を体系立てたThaer(1837)は『合理的農業の原理』の冒頭で次のように述べている。「農業は営利事業であり、植物体、動物体の生産(さらに加工の場合

---

<sup>1</sup> 経営学部経営学科教授  
<sup>2</sup> 経営学部経営学科講師

も)によって利得を産み出すこと、すなわち利殖をその目的とする(Thear, 1837, p. 43)。」この言明で彼は、農業を二つの次元において捉えている。第一の次元は植物体、動物体を生産するという、生産の側面である。第二の次元はその生産を通じて利殖を行うという、収益の側面である。生産を踏まえた収益の追求は2018年現在の日本においても、農業の中心的な課題を構成している。彼に続いて構築された様々な理論の中で、この二側面を射程の中心としておさめうる理論構築を行ったと考えられるのは金沢(1978; 1982)である。

## 2.1 二重構造論

金沢(1978)は、ウェーバーによる経営と企業の区別、ならびに『経営経済学』においてニックリッシュが述べた、今日国民経済学と並んで経営経済学が成立している。その中心にあるものは企業と経営である、と述べた序文を受け、農業経営の基本対象を、個別経済に置く。個別経済としての経済組織体は、企業と経営の二側面を持っている。第一の側面である企業とは個別経済の所有、経営は生産の側面を捉える概念である。従って、前者においてはその収益性、後者においては生産性が主要な課題となる。また、個別経済は、独立した個であると同時に、社会経済全体を構成する一単位としての個でもある。従って、個としての個別経済は、自己完了体としての「閉じた自分としての個」と他の個なり社会なりの関連ではじめて個たりうる、「開かれた個」の側面を有している。以上のように、個別経済は企業と経営に対応した収益性と生産性、個と社会といった二つの点において、対照的な二つの側面を有している。この二つの側面は、二重構造と呼ばれる。ただし、この二側面はあらかじめその調和が予定されているのではなく、個別経済は、この二側面が、個別経済に固有な、特にその企業の側面における営利という目的によって駆動されることで、与件としての諸条件が変更されてゆく。そのため、この流体として個別経済を理解してゆくことが、経営を捉えるための

要点となる。

さらに、農業経営を、二重構造において捉えることは、既存の農業経営学における主要な理論の潮流、生産構造論と、主体均衡論にみられる課題を発展的に解消することにもつながる。生産構造論においては、経営を社会経済を構成するその一環としてみるという立場を基本にしている。それは、社会的性格を付与された生産要素論であり、その結合としての生産力論という方向を前面に押し出している。これに対し、二重構造論は農業経営の内部問題に注意を払い主体という問題に中心的位置を与える。いわば、生産力のあり方をみるとともに収益の意味を問うことができる。また、主体均衡論においては農家経済を所得経済部門と家計経済部門の有機的な複合体として理解することを出発点に置く。ただし、同理論は経営という客体を捉えようとして所有経済それ自体を除外した経営学の体系を構築している。他方、二重構造論はこの両者を射程に置くことができる。

以上のように、金沢の二重構造論は、ドイツを中心とした経営学を基礎とし、既存の農業経営学の学説を発展的に統合する理論でもあった。高橋(2014)によれば、二重構造論的農業経営学は、日本の農業経営学を、農業経済学、農政学とは異なったジャンルの学問として定立させた業績である。また、金沢は学説を統合するだけでなく、具体的な農業の諸実践を、単に生産力を向上させることが収益力を向上させることにはつながらないという規模と集約度に関する課題、協業、農政を担う国家と個別の農業経営にみられる課題等を対象として、具体的な解明を試みてゆく(金沢, 1992)。

## 2.2 課題

しかし、一方、様々な課題が見られる。高橋(2014)はその課題を四つにまとめている。第一は、農業経営における二面性を統一する契機を私的主体へ求める一方、統一の過程について十分な解明がなされていないこと。第二は、二面性を統一するプロセスそのものが経営管理論であると考えられるが同理論を

軽視していること。第三は、調査対象の性格故、従来与件とされた生産構造を解明する一方、農産物市場に対しては手つかずであること。第四は調査が行われた時代の制約故、二側面を統合する契機である農業経営主体として農民を想定していた一方、近年における企業的農業者が含まれていないことである。

本稿はこれらの問題の中で、より一般的な課題である第一と第二の点に焦点をあて、検討を進めてゆく。第一の問題と第二の問題は、共通の課題を有している。それは、個別経済の流体そのものを把握する理論の不在である。農業経営における二面性の統一を私的主体が行うことを想定する一方、個別経済の実践におけるそのプロセスを把握する理論が十分に構築されていない場合、その過程の把握は困難になる。この問題を解消するためには、個別経済の二面性である収益性と生産性を同時に捉え、個別経済と社会経済全体との関連を、具体的な諸主体の活動に即して捉える、一貫した理論が必要である。また、その知見は、高橋(2014)によって指摘される、金沢が軽視してきた、米国を中心とした経営学、あるいは経営管理論に残されていることが考えられる。

### 3. 価値連鎖と農業バリューチェーン・モデル

上記の観点から、本稿が注目するのは Porter(1985) が構築した価値連鎖の理論である。価値連鎖は、会社が行う競争優位を獲得するためになされるすべての活動とその相互関係を体系的に検討するための方法であるが、同理論は同時に、個別経済である経済組織体における諸活動のプロセスを、その収益性と生産性を同時に捉えながら、個別に行われる活動のプロセスをより広く、社会経済全体との関わりの中で把握しうる点に特徴がある。

#### 3.1 価値連鎖

Porter(1985)によれば、会社というものは例外なく、製品の設計、製造、販売、流通、支援サービスに関して行う諸活動の集合体である。これらの活動を通じ、会社は価値を生み出す。価値とは、買い手が会

社の提供するものに進んで払う金額のことであり、それは総収入額で測られる。この価値が製品をつくるのに要したコストを上回ると、会社は収益を得ることができる。従って、価値の内訳は、価値をつくる活動と、マージンから構成され、この総体が価値連鎖と呼ばれる。価値連鎖を捉える適切な水準は、一つの事業単位としての特定業界における会社の活動である。価値連鎖は主活動と支援活動に分けられる。主活動は購買物流、製造、出荷物流、販売・マーケティング、サービスから、支援活動は全般管理、人事・労務管理、技術開発、調達活動から成る。

農業経営を二重構造の観点から捉えた際、その核となる側面は、収益性と生産性であった。金沢における経営を Porter による事業、Porter における会社を金沢による企業概念と重ね合わせて読み替えると、価値連鎖は最終的な収益に至る諸活動を、個別経済の流体そのものとして生産の諸過程において捉えることができ、例えば、価値連鎖を用いることで、例えば農業機械の導入という生産性向上の試みが、どの程度、農家にとっての収益向上に結びついているかが明らかになるなど、これらの点において本稿が求める水準を満たしている。

#### 3.2 農業経営における展開

ただし、Porter(1985)によれば、価値連鎖は機械的に全ての企業へ適用できるわけではなく、競争優位の診断を行うためには価値連鎖の基本形から出発し企業にとって特異な個々の価値活動を見つけ細分化することが必要になる。細分化は、活動の経済法則と価値連鎖を分解する目的によって決まる。細分化の基本原理は、経済法則の違う活動、差別化すれば影響力の大きくなりそうな活動、全コストに占める割合が高い活動を別個の活動として扱うことである。

これらの原則を敷衍し、近年になって、農業経営を対象とした価値連鎖の構築が試みられている。渋谷(2010)は、農業を行う個別経済(以下、農企業)を捉えるため、農業の特殊性を勘案し価値連鎖の変更を試みた。第一の変更点は、主活動である。主活動の

うち、購買物流を生産基盤・施設整備と生産資材調達、製造を生産と加工に区分した。第二の変更点は支援活動である。2010年時点の農企業は規模が小さく支援活動が未熟であり、競争優位となっている部分が少ないと考えられたため、各価値活動を一括して全般管理とした。これらの変更を踏まえた価値連鎖は、農企業バリューチェーン・モデルと呼ばれている。また、同理論は、差別化、低コストなどの優位性構築における各活動を資源の獲得過程と関連させ、内部資源の活用、外部資源の活用、外部資源との連携、外部資源の利用、自ら創造の5つに区別して捉える点で特徴を持っている。

本稿における検討を踏まえれば、農企業バリューチェーン・モデルは、Thaer(1837)あるいは金沢(1982)が試みた農業経営における二側面を捉えるための、一つの可能性を提供するものである。

### 3.3 課題

ただし、渋谷によって提唱された農企業バリューチェーン・モデルは、現代の農企業、ならびに農業経営の諸実践を捉えるにあたり三つの課題を抱えていると考えられる。

第一の課題は、価値連鎖を細分化することで構築された農企業バリューチェーン・モデルは、農業経営における多様性を十分に捉えることが難しいと考えられることである。農業の対象となる作物は、稲、麦といった穀類、大豆、小豆、落花生をはじめとする豆類、いも類、根菜類、果菜類、葉菜類と、動物に関しても大家畜、中家畜、小家畜と、多様であり、対象に応じその栽培、飼育の方法は大きく異なっている。従って、細かに分類した価値連鎖を、農業経営における一般的な価値連鎖として構築した場合、不要な分類項目が生じる、あるいは分類されない諸活動が残されてしまう可能性が高まる。実際、渋谷(2010)による事例分析では、稲作を主な事業とする株式会社愛亀によるあぐりを対象とした調査では全ての活動が把握されていたのに対し、有限会社田中建材工業による田中牧場の事例では、活動の項目が

存在しないため、不要な項目となっている。

第二の課題は、農企業バリューチェーン・モデルは専作化された企業を主な射程としており、六次化をはじめとする、複合化した経営を行う農企業の実践を十分に捉えられないことである。六次化とは、今村によって1992年に打ち出された概念である(今村, 2017)。当時、今村が調査を行った大分県の農業協同組合では、農林水産物を市場へ出荷するだけでなく、自ら加工、販売を行っていた。この実践を把握するために産み出されたのが、1次産業+2次産業+3次産業=6次産業という概念であった。同理論は1995年に各産業を掛け合わせて6次産業を見いだす、というアプローチへ改訂され、近年は日本の農業政策にも反映されている。農業の6次産業化が念頭に置いているのは、第1次産業に属していると考えられる農家、あるいは農企業は、産業の枠を超えた実践を行っているということであった。例えば、1988年にイチゴ栽培を始め、1997年に有限会社として法人化した有限会社木之内農園は、第1次産業であるイチゴ栽培を基礎としながら、1989年にイチゴ狩りを体験できる観光農園を開設し第3次産業へ進出、1994年にイチゴジャムを製造するための加工場を建設し第2次産業へ進出した(木之内, 2003)。同社は、2018年現在、各産業の相乗効果を踏まえた生命総合産業を、自らのドメインとして位置づけている。このような農企業の実践は、複数の事業を戦略的に組み合わせながら、独自の産業において展開されるため、戦略に応じた組織構造の構築が生産と価値形成で重要な役割を果たしている。しかし、農企業バリューチェーン・モデルでは、これらの諸活動を十分に捉えることができない。

第三の課題は、農企業バリューチェーン・モデルは、金沢(1982)が見出した農業経営に固有の課題である二重構造のうち、収益性と生産性をともに把握する射程を有している一方、個と社会という、もう一つの二重性を射程の外に置いていることである。もちろん、渋谷(2010)は農企業バリューチェーン・モデルに基づいた分析を実施する上で、競争優位の形

成手法として内部資源の活用に加え、外部資源の獲得、外部資源との連携、外部資源の利用など、起業外部、いわば個別経済と社会の関係に対する目配りを行っている。しかし、日本における農企業は、経営規模が必ずしも大きくはないため、企業間の提携関係が、産地形成、あるいは部会形成などを通じ、生産と価値形成において大きな役割を持っている。例えば、上述の木之内農園による観光農園事業は、地理的に隣接する企業と密接な提携関係を構築することで、阿蘇一帯をイチゴ狩りの産地として形成し、産地を基盤としたツアー客の定期的な受け入れ態勢を構築した。これらの関係性は、同理論では必ずしも明確に把握することができない。より積極的にその関係を捉えるのであれば、企業内部と外部の関係そのものを中心とした独自の理論が必要となる。

以上の検討を振り返ると、農企業バリューチェーン・モデルは、企業の対内環境である事業の次元を再検討した上で、複数の事業を展開する農企業、ならびに農企業の環境の次元を射程に収めた枠組として、発展的に再構築する余地を有している。

#### 4. 再検討

本節では、農企業バリューチェーン・モデルを発展的に再構築するため、前節で見いだされた三つの課題について掘り下げて検討してゆく。

##### 4.1 事業

本稿が見出した第一の課題は、農企業のバリューチェーン・モデルは、農企業における個別事業の複雑さを捉えられないという点であった。Porter(1985)の価値連鎖を農企業向けに改訂した渋谷(2010)の農企業バリューチェーン・モデルは、主活動の購買物流と製造を細分化し支援活動については単純化を行っていた。これに対し本稿は主活動を単純化し、支援活動については異なる理由で同様の単純化を行う。

農企業が行う栽培ないし飼育は、極めて多様な方法によって行われる。また、栽培、飼育とも、種子の自家採種を始め、栽培と飼育に必要な資源を、当

の栽培ないし飼育を通じて入手する活動がみられる。これらの複雑性を捉えるため一般的な枠組としては、その両者を生産としてまとめ、個別経済の実践に応じて、内部の区分の変更を行うことが、より枠組そのものの射程を広げることにつながると考えられる。

また、出荷、販売・マーケティング、サービスについては、販売のあり方に応じて、流通、マーケティング、サービスが付随的な活動として実施されている。従って、これらの活動は販売を中心として捉えることで、枠組の射程が拡張される。

支援活動について、渋谷(2010)は、現在の農企業の実情を踏まえ、単純化を試みた。しかし、旧来の農家においても独自に品種改良をはじめとする技術開発を行う、あるいは人事・労務管理として繁忙期の人材調達などにおいて、様々な取り組みを行ってきた。従って、農企業においてこれらの職能に応じた活動が存在していないわけではない。しかし、農企業の多様性を捉えるためには、あえて活動の区別を管理活動に単純化し、その内部を個別の実践に応じて捉えてゆくことは、一般的な枠組としては、その射程を拡張することにつながる。

以上の検討を踏まえると、農企業の個別事業における価値連鎖の活動は、生産活動と販売活動の主活動、支援活動としての管理活動によって構成されていると再整理することができる。

##### 4.2 企業

第二の課題は、企業における複数事業のマネジメントを捉える射程が用意されていないことであった。ただし、渋谷(2010)が念頭に置いた Porter(1985)を振り返れば、必ずしも事業単位間の相互関係を捉える枠組を準備していなかったわけではない。Porter(1985)によれば、多角化会社の企業戦略上の問題はどの業界へ進出すべきか、という業界選択、傘下の各事業単位の戦略をどう調整すべきか、という方法に絞られる。そして、この活動は価値連鎖の全般管理の中における本社経営の活動によって担われることが指摘されている。また、業界選択、ならび

に各事業単位の戦略調整は、主としてその相乗効果に注目して検討が進められている。

ただし、農企業において近年観察される六次化の動向は、必ずしもその相乗効果を目的としたものに限定されない傾向がみられる。例えば、前節で例示した木之内農園における六次化は、第一次産業としての生食用のイチゴ栽培と、第二次産業としてのジャム栽培は、生産されたイチゴ、ないし生産者の効率的利用における相乗効果を目指したものである一方、企業にとっての収益源、ならびに収益を得られるタイミングを調整するという、リスク管理の側面を併せ持っている。このような農企業を捉えるためには、Porter(1985)による本社経営の活動を、事業選択と調整をその相乗効果の点に限定せず、リスク管理の側面とともに把握することが求められる。

### 4.3 環境

第三の課題は、企業の環境を形成する他企業との関係が十分に捉えられていないことであった。第二の課題と同じく渋谷(2010)が雛形とした Porter(1985)がその射程を準備していなかったわけではない。

Porter(1985)によれば、単一業種の会社は一つ、多角化された会社は、社内に事業単位で複数の価値連鎖を保有している。この会社内における価値連鎖を、会社の外における環境として捉える概念が価値システムである。価値システムは、原材料供給業者の価値連鎖、流通チャネルの価値連鎖、買い手の価値連鎖によって、大きな活動群として構成されている。これらの諸活動によって様々な企業の境界を超えた環境が独自に形成されることになる。

その中でも重要な環境は、業界である。業界は、個々の会社における価値連鎖と、当該の事業と競争関係にある他の会社の価値連鎖によって形成される。そして、その形成された業界の構造においてどの位置を占めるかに応じ、価値の獲得は左右されることになる。このとき、会社の収益性を決めるのは業界の魅力度である。その魅力度は、業界における新規参入業者による新規参入の脅威、供給業者による売

り手としての交渉力、買い手による交渉力、代替製品・サービスの脅威、競争業者における業者間の敵対関係という、五つの要因で形成される競争ルールによって生み出される。これらの要因がどのような強さを有しているかは、この業界構造、言い換えれば業界の基本的な経済特性および技術特性の関数である(Porter, 1980)。いわば、企業にとって重要な環境はこの業界となる。

また、業界と同じく重要視されている環境はクラスターである。Porter(1990)によれば、全ての国が特定の産業で国際的に成功しているわけではない。この事実からある国が特定の産業において優位性を獲得するための条件を導くことができる。この優位性を決定する要因が、要素条件、需要条件、関連・支援産業、企業の戦略・構造およびライバル間競争である。その中でも、特に注目すべきは、クラスターである。クラスターとは特定分野における関連企業、専門性の高いサプライヤー、サービス提供者、関連産業の企業、関連機関が競争しつつ同時に協力もしているような、地理的集中状態である(Porter, 2008)。

価値連鎖は、最終的に上記の業界、あるいはクラスターといった環境において捉えられるため、これらの諸概念に接続することで、企業における環境を捉えることができる。従って、本稿が課題とした企業間、あるいは他の組織との提携関係は、上述のクラスターの概念を用いることで捉えることができる。ただし、クラスターの概念は、対象となる特定の分野を基準としてその要素を捉える点に特徴がある。これに対し、本稿が注目している対象は、個々の個別経済、いわゆる企業ないし会社が生存して行く上で求められる提携関係である。例えば、阿蘇地域におけるイチゴ生産は、対象となるイチゴ生産の分野を基準としてクラスターの観点から捉えることもできる。ただし、専作化した農家で農企業は構成されているのではなく、様々な六次化のパターンを通じて、多様な経営の実践が展開されている。そのため、生食用のイチゴ生産のみを行っている農企業、生食用のイチゴとイチゴの加工製品を製造する農企業、

これらに加え観光農園を経営する農企業とを比較すると提携関係を構築する組織は大きく異なっている。このような関係を個別経済に応じて捉えるためには対象を捉える基準を業界あるいは特定の分野から個別の企業ないし個別経済に据えることが求められる。

この点で、本稿が注目する枠組は、木之内・木佐森(2018)で検討した価値形成ネットワークである。価値形成ネットワークは、Iansiti and Levin(2004a; 2004b)によって用いられたビジネスネットワークの概念を、Porter(1985)の価値連鎖を基礎として拡張し、価値連鎖の諸活動において当該の事業を運営して生産性を高め、生き残るため緩やかに結びつきながら相互に依存している利害関係者の総体を、個別の企業に即して捉える枠組である。同枠組は、本稿で指摘した、企業の環境を構成する他の組織との関係を、特定の個別経済に即して捉えることができるという特徴がある。ただし、同枠組は、事業の次元においてPorter(1985)の価値連鎖をそのまま利用しているため、本稿が指摘した課題と同様の難点を抱えている。

この課題を解消するためには、関連する利害関係者の総体を、上記で検討した事業における活動、ならびに企業におけるそれぞれの諸活動に即して捉えてゆくことが求められる。

#### 4.4 生産力・価値形成システム

本節ではここまで、渋谷(2010)が提唱した農業バリューチェーン・モデルを出発点として、農企業を個別経済の二面性である収益性と生産性を同時に捉え、個別経済と社会経済全体との関連を、具体的な諸主体の活動に即して捉える一貫した理論の構築に向けて、その改善点について検討を進めてきた。以上の検討を改めて振り返ると、農業バリューチェーン・モデルは、三つの点で拡張できる。第一は、事業を捉える基本的単位を、生産、販売、管理の三点に限定することである。第二は、事業単位間の相互関係を、本社経営の活動として、その相乗効果とリスク管理の二側面について捉えることである。第三は、これらの諸活動を実施するうえで依存関係にあ

る他の諸組織との関係を捉えることである。

以上の点について変更された農業バリューチェーン・モデルを本稿は生産力・価値形成システムと呼ぶ。生産力・価値形成システムは、Thear(1837)によって注目された植物体、動物体を生産し、利得を生み出すという二つの側面、ならびに金沢(1982)が注目した二重構造を、具体的な諸主体の活動に即し一貫した視点で捉えることができるという特徴を有している。

## 5. 結論

本稿の課題は、農業経営における伝統的な課題である収益性と生産性の二側面を包括的に捉える枠組を再構築することであった。以下では、検討結果を整理し、考察を行うとともに、今後の課題を示す。

### 5.1 検討結果

上記の課題に対し、本稿はPorterが構築した一連の諸理論、特に価値連鎖に着目した。同理論は、企業の諸活動を、価値の生産と、製品の生産の両面から捉えうる枠組であり、農企業を対象とした理論として、既に農企業バリューチェーン・モデルが構築されていた。しかし、同理論は、事業、企業、環境の三つの次元について、さらに改訂される余地が残されていた。本稿はこの点に着目し、生産力・価値形成システムと呼ぶ新たな枠組を構築した。

### 5.2 考察

生産力・価値形成システムは、二つの特徴を有している。第一は、金沢が構築した二重構造論と同様の射程を持ち、二重構造論の対象を再記述することができることである。第二に、同理論は二重構造論を実質化し、個別経済における諸構造を、その二重性において捉えることができる点である。

### 5.3 今後の課題

本稿には三つの課題が残されている。第一の課題は、生産力・価値形成システムの枠組を用いて、実

際の個別経済を対象とした調査を行い、その射程を明らかにし、改訂を試みてゆくことである。

第二の課題は、他のフレームワークとの比較検討である。本稿で検討を行った価値連鎖は、価値創造システムとして継続した研究が行われている(井上, 2010)。井上(2010)によれば米国では価値連鎖の提唱以後、価値創造システム、日本においてはビジネスシステムとして研究が重ねられている。これらの諸理論との比較を通じその射程を更に掘り下げてゆくことが、農業経営の実践を把握することにつながる。

第三の課題は、農業経営の固有性を巡る課題である。本稿は、Thaer(1837)の言明を端緒として、農業経営における、主として経営の側面に着目し、その実践を捉えうる理論を探索してきた。他方で、経営の実践が農業においていかなる固有性を持っているかについては、補足的な考察にとどまっていた。農業経営の理論を構築するにあたり、金沢(1982)は、ドイツ経営学における主要理論を、その土台に据えた。このことは、農業経営学を、一般的な経営学に対し、農業をその特殊理論とする学問領域として構築する試みであったともいえる。しかし、Thaer(1837)の言明に立ち返り、経営をアメリカ経営学におけるマネジメントの概念を主軸として捉えた場合、農業経営を経営学の下位カテゴリーではなく、固有の権利を持って追求されうる独立した対象として位置づける可能性が開かれる。マネジメントは、他者を通じて物事を成し遂げる技法として定義される。他方、農学はThaer(1837)が指摘するように、人間のみならず、植物体、動物体の生産を通して、物事、特に利殖を成し遂げることを目指す。人間のみを対象として物事を成し遂げる技法を探求するマネジメントを対象とした経営学に対し、農学あるいは農業経営学を人間と、動物、ないし植物に代表される非人間の生命体を通じて物事を成し遂げる技法を探求する学問として位置づけた場合、固有の対象は経営学とは独立に設定されることになる。近年の社会科学では社会の構成要素として人間のみを考慮するのではなく、Latour(2005)が提唱するように非人間を人間と同様

の資格を持った行為者として捉え直し社会の概念を再構築することが試みられている。その試みを引き継ぎながら、新たな基盤において探究されるこの新たな領域がどのような射程を持ちうるか、その解明が今後取り組む新たな検討課題である。

#### 引用文献

- Iansiti, M. and Levien, R. (2004a). *Strategy as ecology*. *Harvard Business Review*, 82(3), 68-78.
- Iansiti, M. and Levien, R. (2004b). *The keystone advantage: What the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation and sustainability*. Harvard University Press.
- 井上達彦 (2010). 「競争戦略論におけるビジネスシステム概念の系譜—価値創造システム研究の推移と分類」『早稲田商学』432, 193-233.
- 金沢夏樹 (1978). 「個別経済の構造」金沢夏樹 (編) 『農業経営学の体系』(pp.24-70). 地球社.
- 金沢夏樹 (1982). 『農業経営学講義』養賢堂.
- 金沢夏樹 (1992). 『農業経営学と私』龍溪書舎.
- 木之内均 (2003). 『大地への夢—都会っ子農業に挑む—』ザナドゥ.
- 木之内均・木佐森健司 (2018) 「アグリビジネスにおける価値創造システム—農業協同組合の組合員と農業生産法人における価値形成ネットワークの比較分析—」『東海大学経営学部紀要』Vol.5, 32-55.
- Latour, B. (2005). *Reassembling the social: An introduction to actor-network theory*. Oxford University Press.
- 農業協同組合新聞. (2017). 「2017.03.19 第6回 農業の6次産業化」『シリーズ—今村奈良臣のいまJAに望むこと』(https://www.jacom.or.jp/noukyo/rensai/2017/03/170319-32281.php) .
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. Free Press (土岐坤・中辻萬治・服部照夫訳『新訂 競争の戦略』ダイヤモンド社, 1995年).
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*, Free



Press (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社, 1994年).

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*, Free Press (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫・戸成富美子訳『国の競争優位』ダイヤモンド社, 1990年).

Porter, M.E. (2008). *Competition: updated and expanded edition*, Harvard Business Review Press (竹内弘高訳『競争戦略論II』ダイヤモンド社, 2018年).

高橋正郎 (2014). 『日本農業における企業者活動』農林統計出版.

Thaer, A. D. (1837). *Grundsätze der rationellen Landwirtschaft*. G.Reimer. (相川哲夫訳『合理的農業の原理 (上巻)』農山漁村文化協会, 2007年).