

近畿中国四国農研農業経営研究

第23号

新規参入における就農の実態と定着支援のあり方

新規就農の現状と定着に向けた課題 澤田 守

新規参入による就農者の確保と定着支援の在り方
一島根県における集落営農での受入と半農半X就農を事例として—
..... 今井裕作

中山間地域での新規就農における市町村施策の意義と課題
一島根県浜田市弥栄町の事例— 相川陽一

個別研究報告

関西における小ギク市場の構造と取扱数量シェアが価格に及ぼす影響
..... 浅野峻介・仲 照史

新規就農志向者の実態と求められる農業経営情報の把握
..... 山本善久・三島利夫

和歌山県における新規就農者の実態と支援ニーズ
..... 林 寛子・神谷 桂・辻 和良・宇治泰博

研究報告

中国地方における離農農家の属性と耕地面積の将来予測
..... 渡部博明・安武正史・千田雅之

2012年 12月

独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構

近畿中国四国農業研究センター
社会科学系研究分野

序

我が国農業は、基幹的農業従事者の平均年齢が66.1歳（平成22年）と高齢化が進展している。このため、平成23年10月に「食と農林漁業の再生推進本部」によって決定された「我が国の食と農林漁業の再生のための基本方針・行動計画」においても、「新規就農を増やし、将来の日本農業を支える人材を確保する」とこととされている。中山間地域が広く存在する近畿中国四国地域においては、高齢化がより進展しており、新規就農者の確保は喫緊の課題となっている。このような状況の中、集落営農への地域外からのIターン就農の受け入れや、兼業収入等を加えた「半農半X型就農」の誘導など特徴ある取り組みが行われている。

近畿中国四国農業試験研究推進会議営農推進部会においても、新規参入に対する認識を一層深めるため、平成24年7月30・31日に「新規参入における就農の実態と定着支援のあり方」を統一テーマとする研究会を開催した。本誌は、この研究会報告をもとにして取りまとめた論文集である。新規参入支援に関する課題は多岐にわたるが、本誌が少しでも参考になれば幸いである。

まず、統一テーマの検討として以下の4つの話題提供を受け、意見交換を行った。

1)「新規参入の現状と定着に向けた課題」（中央農業総合研究センター 澤田守）では、新規参入の経営定着に向けた課題が、起業経営問題、農業経営問題、家族経営問題に整理され、この3課題への対応策が参入形態ごとに提示された。2)「京都府内における新規移住者と受入農村住民それぞれのニーズを踏まえた支援対策」（京都府農林水産技術センター 中西宏彰）では、新規移住者のニーズと農村住民側のニーズをそれぞれ把握したアンケート調査の結果に基づき、ミスマッチを緩和するために必要とされる支援策が指摘された。3)「島根県における集落営農でのUIターン者受入と半農半X型就農の取り組み」（島根県農業技術センター 今井裕作）では、集落営農でのUIターン者受入の実態および、島根県が施策として取り組んでいる「半農半X型就農」の実態と可能性について報告された。4)「山間地域での就農定住に向けた取り組みの現状と課題提示—島根県浜田市弥栄自治区における実践報告—」（島根県中山間地域研究センター 相川陽一）では、弥栄自治区での実践活動に基づいて、山村地域での農業振興の方向性が検討され、就農定住の促進条件と施策対応について問題提起が行われた。

これらのうち3つの話題提供について当日の報告をもとに改めて執筆がなされ、本誌に収録されている。また、各報告で取り上げられた事例の意義や課題等について議論が行われるとともに、農外からの新規就農者（新規参入者）を就農後いつまで‘新規’と呼称するのかという点についての問題提起がなされた。新規という言葉につい

ては、「新しい」という以外に、「農家以外からの、あるいは農家出身であっても実家の農業経営とは別の経営体」という意味を込めて使用している場合が多いことから、呼称する期間を区切ることは難しい面がある。しかし、新規という言葉の定義や使い方をどうするかは、支援対象期間を考える際の重要な検討事項の一つと言えよう。

なお、本研究会では第2日目に上記の統一テーマとは別に個別テーマの検討を行った。公設試験研究機関および近畿中国四国農業研究センターから5課題の個別研究報告がなされ、本誌では、報告をもとに改めて論文として取りまとめられた3課題を「個別研究報告」として収録している。

また、「研究報告」として、別途投稿の1編「中国地方における離農農家の属性と耕地面積の将来予測」を収録した。

2012年12月

営農推進部会長 川上秀和

目 次

「新規参入における就農の実態と定着支援のあり方」

新規就農の現状と定着に向けた課題 ……………1

新規参入による就農者の確保と定着支援の在り方

－島根県における集落営農での受入と半農半X就農を事例として－ ……18

中山間地域での新規就農における市町村施策の意義と課題

－島根県浜田市弥栄町の事例－ ……………28

個別研究報告

関西における小ギク市場の構造と取扱数量シェアが価格に及ぼす影響 ……47

新規就農志向者の実態と求められる農業経営情報の把握 ……………54

和歌山県における新規就農者の実態と支援ニーズ ……………65

研究報告

中国地方における離農農家の属性と耕地面積の将来予測 ……………73

近畿中国四国農研農業経営研究一覧 ……………85

「新規参入における就農の実態と定着支援のあり方」

新規就農の現状と定着に向けた課題

澤田 守*

1. はじめに
2. 経営定着の視点からみた参入課題の整理
3. 農業への新規参入の現状と類型化
4. ネットワーク型組織（NW型組織）への新規参入の特徴と課題－U社、Y社の事例から
 - 1) U社における新規参入支援の取り組みと新規参入者の特徴
 - 2) Y社における新規参入支援の取り組みと新規参入者の特徴
 - 3) 類型ごとの経営定着に向けた課題と対応策
5. 経営定着に向けた参入支援の課題

1. はじめに

農業従事者の高齢化により、農業労働力が脆弱化する中で農業就業者を緊急に確保することが求められている。その対応策の一つが、農外からの新規参入者の確保である。

新規参入者に関する支援制度は、1987年の新規就農ガイド事業以降から本格的に進められてきた。2000年代になると法人への就職支援が含まれるようになり、2003年には厚生労働省との共同で『農林業をやってみよう』プログラムが開始され、ハローワークを通じた就職窓口の整備等が行われた。2008年には、リーマン・ショックの影響を受けて、農の雇用事業がスタートし、2012年には、新規就農総合支援事業が開始された。

これまで新規参入者に対する支援としては、新規参入者の参入障壁とされた「技術の習得」、「資金」、「農地の確保」の3点について、重点的に支援策が講じられてきた。その結果、技術面に関しては就農準備校等の教育機関が整備され、資金に対しては、就農準備資金等の無利子の融資制度が整備された。また、借入の際の保証人の問題についても、農協等の融資機関から借り入れる場合には農業信用保証保険制度による機関保証を受けることが可能になる等、制度、運用面での支援体制の整備が進んできた。全国農業会議所の資料によると、新規就農者に独自の支援を行っているのは43道府県、458市町村にのぼっており¹⁾、参入者の独自支援策等を講じている市町村地域を中心に、新規参入者の参入障壁が徐々に減少している。

一方、参入後の経営定着に向けた支援についてみると、農業政策においては、普及員等による普及支援活動が実施されている以外に、一部の市町村を除いては、経営定着に向けた特別な支援はほとんど実施されていない。このように新規参入者に対しては、参入時の支援に対する整備が

* 中央農業総合研究センター

進む一方で、参入後の経営定着に向けた支援は、現在でも大きな課題のまま残されている。

そのため、本稿では、第1に、これまでの新規参入の研究を踏まえた上で、新規参入者の経営定着の課題を整理する。第2に、多様な新規参入経路の類型分けを行い、第3に、類型の中から、ネットワーク型組織への新規参入を取り上げ、事例調査をもとに経営定着のための課題と対応策を考察することを目的とする。

なお、本稿における経営定着とは、他産業並みの農業所得を得ることが可能な専業経営の確立をもって定着したとする。そのため、自給的農業等を志向する新規参入者、及び農外からの企業参入については考察の対象としていない。

2. 経営定着の視点からみた参入課題の整理

新規参入については、これまで就農支援制度との関係を分析した江川^[3]、参入者のネットワークの視点から分析した原^[8]等、数多くの研究が行われている。中でも、稲本^[1]は、農家子弟との比較から、新規参入者に対する参入障壁として、①農地の取得に対する制度上の制約、②技術の習得期間までの長さ、③一定の農業所得を得るまで長期間かかること、④資金調達の難しさ、⑤農村(集落)社会への参入と信用基盤の形成に長期間を要することをあげ、経営問題として新規参入者の問題を具体的に整理した。

このような農家子弟との比較による整理は、参入障壁の特性を捉える際に有効といえる。だが、参入障壁とは別の視点として、参入後の経営定着に向けては、一般的な起業経営としての問題と農業独自の問題を分けて捉え、整理する視点が重要と考える。具体的に、参入後の経営定着の課題については、以下の3つの視点によって分けることが必要と考える(図1)。

第一に、起業経営に付随する課題である。中小企業論の分野を中心とする起業経営の視点から見ると、農業への新規参入は、一種の起業経営問題としてみる事ができる。起業経営を分析した高橋^[7]は、起業活動の構造を、①事業機会の認識、②供給システムの構築、③諸活動を支える経営資源の調達の3つに整理する。起業経営の問題としている創業初期のマーケティング、人

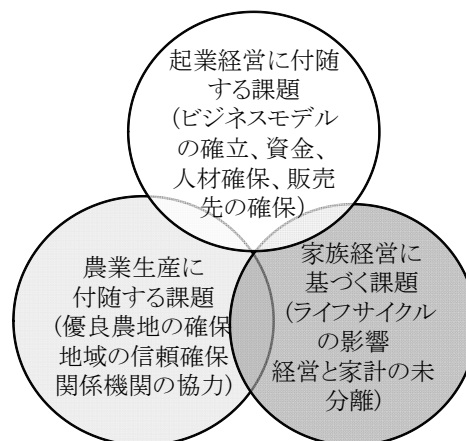


図1 新規参入者の経営定着の課題

材の確保、資金調達等の課題は、農業の新規参入経営にも当てはまるケースが多く、起業経営の問題とほぼ同様の課題として整理することができる。特に、起業に関わる初期費用の問題に関しては、農業の場合、最低でも400万円、可能であれば1,000万円以上の資金を用意することが必要といわれている²⁾。全国新規就農相談センターの資料³⁾によると、就農時の自己資金額の平均は、総額で753万円となっており、就農時年齢が「50～59歳」では1,094万円に達している（図2）。日本政策金融公庫による他産業の新規開業費用をみると平均で1,162万円、なかでも500万円未満の開業費用の企業は全体の39.8%を占めており⁴⁾、必要とされる開業費用の水準は、農業と比べて遜色ない状況にある。この参入費用の高さという点からも、農業への新規参入は一般的な起業経営が抱える課題との共通性が多いとみることができる。

第二に、農業生産に付随する課題である。農業への新規参入の場合、起業経営に付随する課題だけではなく、農業生産に付随する課題への対応が求められる。その代表的な課題が農地の確保である。特に農業の場合は、参入した農地の圃場条件がその後の経営展開に大きな影響を及ぼす。また、規模拡大等の経営展開を図る際にも、条件の良い農地の集積を図ることが必要になる。優良な農地の確保、集積には、参入した地域での信頼の獲得が不可欠であり、稲本が指摘したように、その獲得には長期間を要する場合が多い。さらに農業の場合には、一般的な農業知識だけではなく、参入した圃場条件、気象条件に適合した農業技術、知識の獲得が求められる。このような農業知識の習得には、地域の農業者、さらには普及センター等の関係機関の協力が必要であり、経営定着には、これらの農業独自の課題に対応することが求められる。

第三に、企業形態、特に家族経営に基づく課題である。2010年農林業センサスにおいては、農業経営体の98%を家族経営体が占める等、農業は家族経営が主体であり、新規参入の場合でも多くが家族経営の形態で参入する。家族経営の場合、労働供給の柔軟性等多くのメリットがあるが

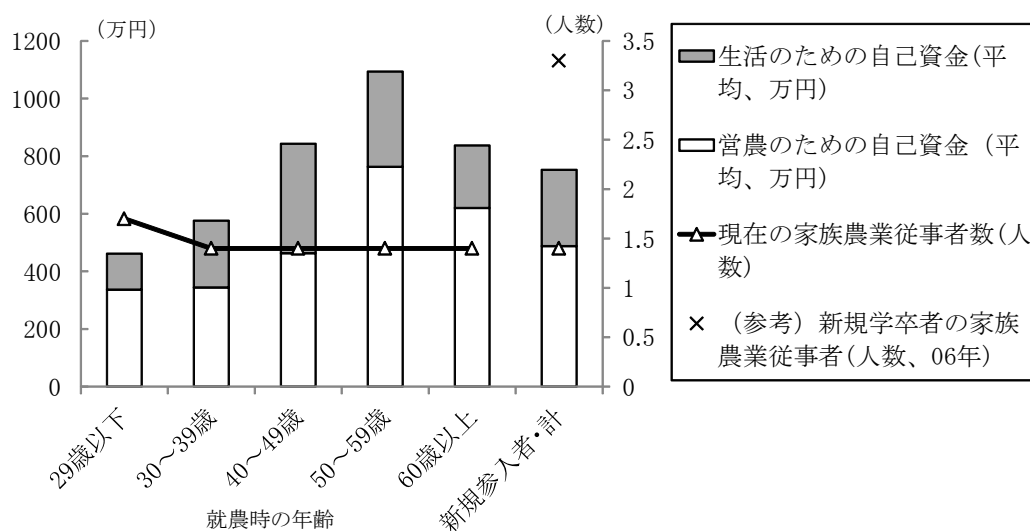


図2 就農時の年齢別の自己資金額と家族農業従事者数

資料: 全国新規就農相談センター「新規就農者(新規参入者)の就農実態に関する調査結果(2006年、2010年)」

5)、新規参入の場合は、核家族世帯での参入が多いために、家族のライフサイクルの影響を受けやすい。特に、30代～40代の若年層の参入の場合、配偶者の出産・育児期間中に、配偶者が農業に従事できないケースが多く、経営主のみが専門的に従事し、雇用労働力に依存する経営が多くなる傾向にある。前掲図2をみると、新規参入者の場合、家族農業従事者数は、就農時の年齢にほぼ関係がなく1.4人前後となっている。これは、農家後継者が多いと考えられる新規学卒者の家族農業従事者の平均3.3人と比べて、半分以上となっている。その結果、新規参入者の場合、家族経営の強みである労働供給の柔軟性は機能せず、雇用労働力の導入に伴う経営費の増加によって経営の定着が一層困難になるケースがみられる。また、家族経営においては経営と家計が未分離になりやすく、長期的視点に立った経営戦略が立てにくいといった課題も生じやすい。

このように農業の新規参入にあたっては、これらの複合的な要因によって、経営の定着が困難になっていることに留意する必要がある。新規参入から経営定着に至るには、起業経営が抱える問題に加え、農業独自の参入問題、家族経営に起因する課題について対応策を講じることが求められる。

3. 農業への新規参入の現状と類型化

近年、農業への新規参入は、多様な経路によって行われている。農業の新規参入の経路について、稲本^[2]の整理をもとに加筆修正をしたものが表1である。この表から、新規参入に関しては、「A. 人的新規参入」と、「B. 組織的新規参入」に大きく分けられることがわかる。「A. 人的新規参入」については、全国新規就農相談センター等が支援している個人による新規参入の形態が該当し、「B. 組織的新規参入」に関しては、建設業、食品産業等を中心とする企業による農業参入等が該当する。

「A. 人的新規参入」の形態では、参入する経営形態によって「a. 家族経営における新規参入」、「b. ネットワーク型組織への新規参入」、「c. 法人への雇用就農（法人就職）」に分類できる。ま

表1 新規参入の類型化

新規参入の類型	参入事例数
A. 人的新規参入	
a. 家族経営における新規参入	
①農家子弟の新規参入・・・家族経営の創設	少
②非農家子弟の新規参入	
・家族経営の創設	多
・既存家族経営への新規参入(第三者継承)	少(増加傾向)
b. ネットワーク型組織への新規参入	少(増加傾向)
c. 法人への雇用就農(法人就職)	多
B. 組織的新規参入(企業参入)	少(増加傾向)
a. 企業的共同経営の創設	
b. 川上・川下関連産業からの企業の新規参入	
c. 非関連産業からの企業の新規参入	

資料：稲本^[2]を参考にした。筆者による一部訂正。

注：参入事例数は、新規参入内の相対的な比較による。

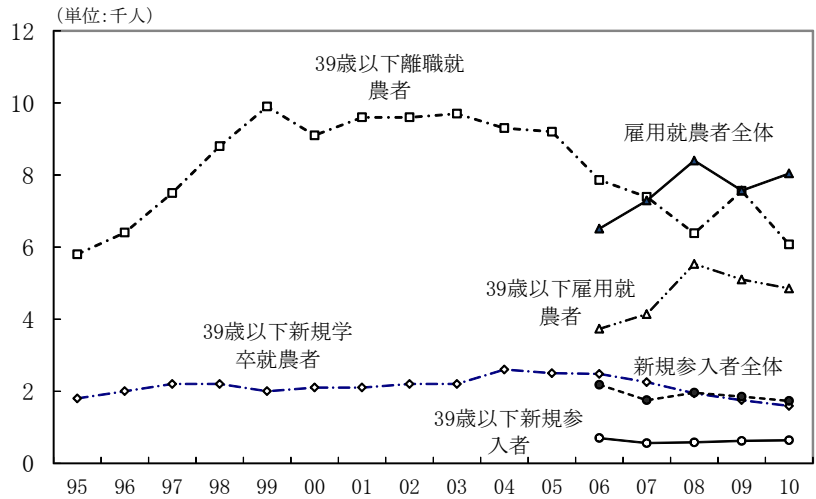


図3 新規就農者数の推移

資料:農業構造動態調査報告書(併載:新規就農者調査結果)各年版。

た、「a. 家族経営における新規参入」については、非農家子弟の場合、「家族経営の創設」と「既存家族経営への新規参入」に分類され、特に後者の場合は、新規参入の中でも第三者継承としての課題となる。

新規参入の中で近年、最も増加している参入経路が「c. 法人への雇用就農（法人就職）」である。雇用就農者数は、新規参入者数を大幅に上回る8,040人（2010年）に達しており（図3）、全体の60%（2010年）を39歳以下の若年層が占める。この背景には、農の雇用事業等の支援対策の他に、「多額の初期投資を必要とせず、働きながら技術習得が可能であること」⁶⁾や、農業大学校等の卒業生の就職先の一つとして農業生産法人が主要な選択肢になってきたことがあげられる。

この雇用就農とともに、増加している参入経路の一つが、「b. ネットワーク型組織への新規参入」である。このネットワーク型組織（以下、NW型組織とする）とは、門間^[9]によると「経営目的を共有し、経営の全体もしくは一部において相互の経営資源や技術・知識・ノウハウを共有しながら、連携して活動する複数の農業経営が集まった組織」として定義される。その中でも近年、増加している形態の一つが、農業法人等で一定期間就職（研修）後に、就職（研修）先の法人と一定のつながりを保持したまま、NW型組織の一員として独立する事例である。この場合、新規参入者は独立した経営体であるが、NW型組織の一員としての役割を保持しており、新規参入経営者としての性格と、法人グループの一員としての性格を併せ持つ⁷⁾。

特に「c. ネットワーク型組織への新規参入」において注目される点は、まだ少数の事例ではあるが、中核となる受け入れ組織や法人が、新規参入者の育成に取り組み、新規参入者が短期間で経営定着に至る事例がみられる点である。そこで次に、NW型組織における新規参入の事例について、参入費用、参入後の経営展開等の分析から経営定着の現状と課題を考察する。

4. ネットワーク型組織（NW型組織）への新規参入の特徴と課題－U社、Y社の事例から

1) U社における新規参入支援の取り組みと新規参入者の特徴⁸⁾

(1) U社の概要

事例とする関東のU社は、農業資材の販売会社であるA社が、2000年に農業生産に参入する際に設立した農業生産法人である。事業内容は、第一に、有機農産物の生産及び販売、第二に、新規就農者育成によるフランチャイズ農場（以下、FC農場とする）の展開を柱としている。U社では、2001年に有機JASの認定を取得し、自社農場の規模を拡大するとともに、2004年からFC事業を開始し、2010年時点において、新規参入者によるFC農場を4カ所で設立している。FC農場を含めたU社グループ全体の施設面積は、2010年に4.3haに達し、うち直営農場が2.5ha、FC農場が1.8haとなっている（図4）。グループ全体の販売金額は、2009年には1億3000万円にまで拡大し、U社の生産量に占めるFC農場の割合は4割程度にまで拡大している。

U社での新規参入者の研修は、原則2年間であり、研修期間中は、月額15万円の生活費（交通費別）が支給される。また、研修期間中のカリキュラムが整備されており、1年目は出荷課に、2年目は栽培課に所属し、播種・定植、防除等の実務作業に従事する。研修生は、2年間の研修期間中に独立就農に向けた準備を進め、研修1年目に認定就農者の申請を行い、U社の斡旋により参入農地を決定する。2年目には、ハウス建設のために、制度資金（就農施設等資金）を申請し、認可と同時にハウス建設を行い、研修修了時には新設のハウスで有機野菜の生産が可能になっている。

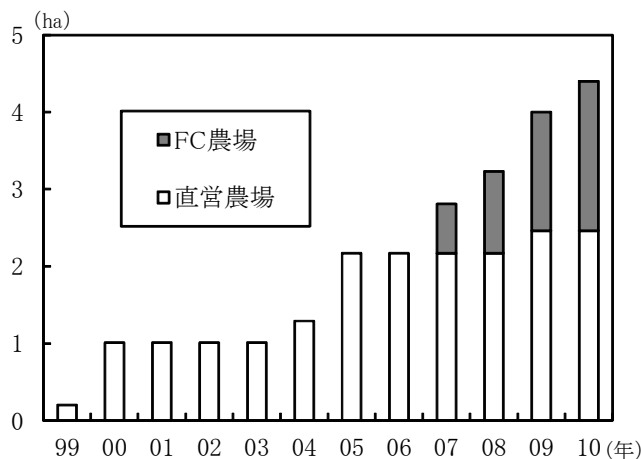


図4 U社グループの施設栽培面積の推移

資料：U社資料より作成。

注：1999年は試験栽培時点の面積である。

(2) U社におけるFCシステムの特徴

U社の就農支援の特徴は、研修生に対して「有機農業フランチャイズシステム（以下、FCシステムとする）」による独立就農方式を採っている点である。この就農方式は以下の特徴を有している。

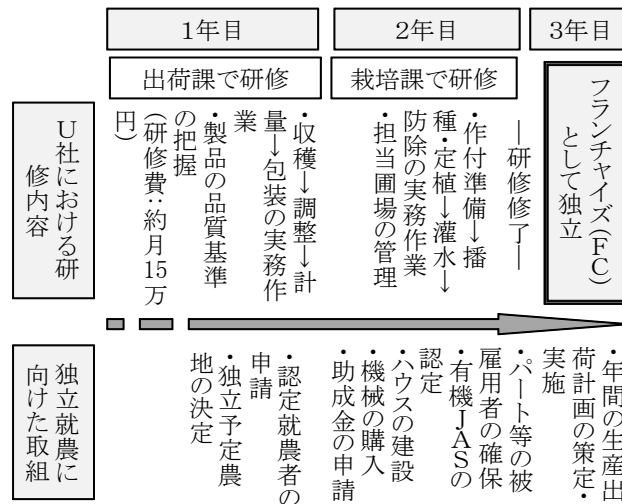


図5 U社における研修と就農までの流れ

資料：U社資料、聞き取り調査より作成。

第一に、U社が、研修から独立、独立以後の支援まで含めた一貫支援を行っている点である(図5)。U社では、研修生に対して、農地・施設の斡旋を行うとともに、独立就農後も、FC農場の経営者(以下、FC経営者とする)としてU社グループの販売計画の一部を担う。一方、U社では、独立後もFC経営者からの技術相談に対応する義務があり(図6)、U社の総農場長が通常1週間に1回程度、各FC農場を巡回し、技術指導を行っている。そのため、肥料、農業資材の選択に関しても、基本的にU社と同じ資材を使用している。

第二に、包装・出荷作業の分業化である。FC農場の多くは栽培施設だけを保有し、包装施設を保有していない。FC経営者は、生産物をコンテナに収穫後、U社への運搬までの役割を担い、調整・包装・出荷作業に関しては全てU社の出荷課で行っている。

第三に、U社グループでは、週ごとの生産計画を策定し、計画に沿った契約生産を行っている点である。各FC農場及び直営農場では、農閑期に農場間の調整を図りながら、週ごとの生産計画(予定収穫量)を立て、年間を通じて計画に基づいた生産が行われている。そのため、FC経営者

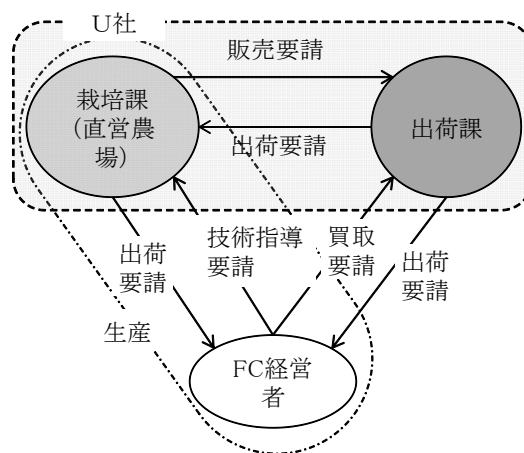


図6 FC経営者とU社の関係

資料：聞き取り調査をもとに作成。

は、販売上のリスクはないが、生産上のリスクは負っており、年間の生産計画に即した出荷が義務付けられる。

以上のように、FC農場においては、栽培管理はFC経営者、販売管理はU社の出荷課が役割を担う等、経営管理機能を両者で分担している。そのため、FC経営者は栽培生産に特化した経営展開が可能になっている。

(3) FC経営者の参入経緯と経営展開

次に、FC型の農業経営に参入したFC経営者の特徴について確認する(表2)。U社グループでは、これまでFC経営者として4名が独立就農しており、うち3名が新規参入者である。

これらのFC経営者の参入経緯の特徴をみると、以下の点を指摘することができる。第一に、FC経営者の多くが30代であり、農業経験が少ないこと、第二に、参入前の自己資金が少ない点である。FC経営者のうち、特にH氏、J氏の場合は、自己資金がほぼ無い中で新規にハウス栽培を開始している。第三に、U社の斡旋によって農地を借入している点である。通常の新規参入の場合、ハウス建設を伴う農地の借入は困難な場合が多いが、U社が仲介役となることで、比較的まとまった農地の借入が可能になっている⁹⁾。第四に、就農を見据えた研修計画、独立後の支援によって、FC経営者の独立時の苦労がほとんどない点である。初めて独立就農したH氏を除くと、他のFC経営者は独立時に苦労した点がないとしており、スムーズな新規参入が行われているとみることができる。

表2 FC経営者の参入経緯と参入費用

	H氏(1期生、 07年就農)	I氏(2期生、 08年就農)	J氏(3期生、 09年就農)	K氏(4期生、 10年就農)
農家出身の有無	土地持ち非農家	農家	非農家	非農家
農業経験	ほぼ無し	手伝い程度	研修程度	ほぼ無し
家族構成(年齢)	本人(30,専)	本人(37),妻(37) 父(73),母(67)	本人(31) 父(60),母(60)	本人(34) 妻(29)
就農前の職業	医療関係の営業	建築会社、農協	県の農業者大学校	システムエンジニア
U社のFCシステムを選んだ理由	・販売先が確保 ・有機農業に興味	・販売先が確保 ・FC者間のネットワーク ・信頼できる会社(A社)	・販売先が確保 ・独立後の支援	・販売先が確保 ・独立後の支援 ・短期間で独立可能
農地の選定	U社の斡旋(2万円/10a)	自宅の農地	U社の斡旋(1万円/10a)	U社の斡旋(2万円/10a)
独立時苦労した点	就農への不安	—	特に無し	特に無し
住居	アパート	自宅	アパート、後自宅新築	賃貸アパート
自己資金	ほとんど無し	—	ほとんど無し	300万円弱
ハウスの建設費	1,200万円	1,700万円(倉庫等含)	1,700万円	2,150万円(井戸代、機械費等含む)
利用した制度資金	1,200万円(就農施設等資金)	1,700万円(就農施設等資金)	1,350万円(就農施設等資金) 350万円(新規就農定着促進事業)	1,750万円(就農施設等資金) 400万円(新規就農定着促進事業)
参入時に購入した機械(括弧は費用:万円)	中古バン(80)、 トラクター(地主からのリース:月3千円)	高畝立て機(40)	中古バン(60)、 トラクター(A社からのリース:月5万円)、 動力噴霧器	中古バン(35)、 動力噴霧器等(40)、 箱代、作業機等(65)、 トラクター

資料:聞き取り調査。年齢については調査時点(2010年)の数字。

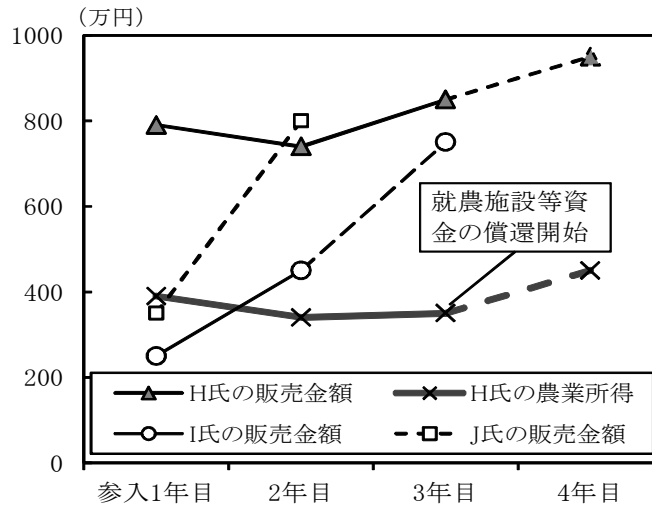


図7 FC経営者の販売金額の推移

資料：表2に同じ。

注：点線部は2010年度の予定販売金額である。

参入後の各FC経営者の農業経営の状況についてみると、ハウス面積は最小で42a、最大で64aであり、作目は水菜、小松菜、ほうれん草等の葉物野菜が主体である。FC経営者は、農業後継者で他市町に農地があるI氏を除き、U社と同じ市内に分散してFC農場が存在する。U社と同じ市内で独立する理由は、第一に、U社からの日常的な技術指導が可能になること、第二に、FC農場に斡旋可能な農地情報を集めやすいこと、第三に、U社に出荷するまでを時間を短縮でき、出荷調整を図りやすいことが主な理由となっている。

独立後のFC経営者の農産物販売金額の推移をみたものが図7である。最初の参入者であるH氏の場合をみると、参入1年目で790万円の販売金額に達しており、諸経費を差し引いた農業所得は390万円に達している。この農業所得額は、H氏の同年代の他産業の平均給与額（平均365.9万円）を上回っており¹⁰、参入1年目で他産業を上回る農業所得を確保している。また参入3年目には、農産物販売金額は850万円に達しており、就農施設等資金の償還金等を差し引いても、農業所得は350万円を確保している状況にある。H氏の場合、一人で就農しており、雇用労働を導入することで他産業並みの農業所得を確保している。

FC経営者の中で、農産物販売金額が高いH氏の成功要因をみると、U社の仲介による農業継承によって、継承先の農家の協力が得られている点をあげることができる（図8）。U社では、同じ市内にいる後継者不在の専業農家から、農地の貸出希望を受け、その時点で研修生であったH氏に斡旋している。農地を継承したH氏は、継承先の農家夫婦をパートとして雇用することで、農業労働力を確保し、継承先の圃場の井戸、農業機械等を利用することで初期投資を軽減している。さらに独立就農後も、気象、土地条件等の農地の固有情報を継承先の農家から得ており、そのことが農業技術の早期の確立につながっている。つまり、H氏の事例からは、FC農場への独立就農支援、個人の経営努力に加えて、離農希望農家から農業を継承することで、農業経営の早期の確立が容易になったとみることができる。

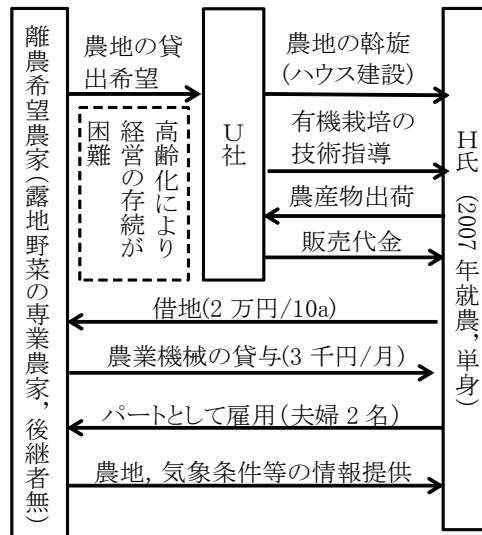


図8 U社の仲介による農業の継承

資料：U社資料をもとに筆者一部修正。

2) Y社における新規参入支援の取り組みと新規参入者の特徴

(1) Y社の独立支援プログラムの概要

次に、農業生産法人Y社における新規参入の特徴について考察する。Y社は、資本金3,920万円(2008年時点)、加入生産者数56名(うち、農業生産法人8法人を含む)で野菜(レタス、キャベツ等約40品目)の生産・販売を行っている国内有数規模の農業生産法人である。

Y社では、2001年から新規参入希望者(20~30歳代)を対象として、独自に独立支援プログラムを提供し、農業法人自らが就農者の育成に積極的に取り組んでいる。このY社の独立支援プログラムは、以下のような特徴を有する。

第一に、研修開始時から独立就農を前提としている点である。Y社では独立支援プログラムの他に、正社員としての就職採用も行っているため、参入希望者の中には、Y社の正社員として就職し、将来的に独立を希望する者もいる。しかし、Y社では正社員で採用した者の独立は、採用後の人材育成投資が無駄になるという理由から、最初から独立支援プログラムを希望する者しか受け付けていない。第二に、独立就農者は就農地、作目を自由に選択できない点である。独立支援プログラムは、Y社の経営戦略と密接に関わっており、Y社では青森県、静岡県に生産拠点を作ること、同一ブランド野菜の周年供給体制をつくることを目的としている。そのため、独立する地域は、主に青森県、静岡県に限定され、作目に関しても、基本的にY社が取り扱う作目(レタス等)に限定されている。第三に、独立時に法人化をした上で就農している点である。Y社では、独立時に研修修了生とY社が資本金を50%ずつ(150万円)出資し、資本金300万円の農業法人を新規に設立している。この目的は、法人化によって、家計と経営を分離することで、経営収支をより明確にし、企業的な経営者の確立を目指すとともに、Y社が一定の出資をすることで、新規参入の経営の安定化を図り、経営上のリスクに対応しやすくするためである。

この独立支援プログラムでは、2001年から2010年までに11名の研修生を受け入れている(表3)。

表3 Y社の独立支援プログラムによる研修生の状況

	年齢	家族	出身	就農前職業	研修開始	就農場所	研修後の状況
1	39	妻, 子	神奈川	海外協力隊	01年1月	青森	02年2月に法人化
2	39	独身	東京	海外協力隊	04年4月	静岡	07年に法人の社員
3	40	独身	茨城	保険会社	05年5月	青森	06年4月に法人化
4	40	独身	神奈川	大学院卒	05年9月	静岡	08年8月に法人化
5	33	独身	富山	NEC、大学卒	07年1月	静岡	09年9月に法人化
6	33	独身	不明	大学卒	07年1月	群馬	09年10月に就農
7	33	独身	石川	-	08年9月		就農断念
8	23	独身	東京	-	09年4月		就農断念
9	28	独身	北海道	-	09年5月		就農断念
10	35	結婚予定	青森	自動車販売	09年7月	群馬	11年1月に法人化
11	35	独身	静岡	建設コンサルタント	10年11月		静岡にて研修中

注：年齢は調査時点（2010年）のもの。年齢についてはおおよその数字。

研修生は20代から30代の独身者が中心であり、全国各地から様々な前職を持つ人達が集まっている。独立支援プログラムでの就農者は、2011年に6名（5法人、1個人）まで増加し、6名の農産物販売金額は約2.5億円、グループ全体の販売金額の20%近くを占めるまで拡大している¹¹⁾。

Y社の独立支援プログラムでは、研修生を採用する際に、農業に対する熱意を最も重視している。研修の内容についてみると、研修期間は1年間（場合によっては2年間）で、Y社のグループ生産者のもとで、実務作業を中心に研修を行い、期間中は、給与として約12万円/月が支給される（表4）。独立支援プログラムの研修生は、1年間の研修修了後に、Y社との共同出資による法人を設立し、Y社の周辺の圃場を借りて、独立採算で経営を開始する（以下、この期間を「仮独立期間」とする）。通常、2年目の「仮独立期間」で就農している間に、独立就農する青森県、又

表4 Y社の独立支援プログラムの内容

	グループ内での研修(一年目)	農業法人の設立、仮独立(二年目、Y社周辺)	就農地での独立就農(三年目以降)
主な契約	研修規約	業務契約	
Y社の取組支援	<ul style="list-style-type: none"> Y社の研修社員 研修手当月12万円(宿泊費、食費等は研修生側) 	<ul style="list-style-type: none"> 共同出資(150万円) 生産物の販売、手数料の取り決め(生産者部会) 機械購入資金等の支援 	<ul style="list-style-type: none"> 週1回(静岡)、月1回(青森)現地で情報交換 独立就農者の農産物を優先的に買取
研修生の取組	<ul style="list-style-type: none"> 研修前に預かり金30万円を支出 	<ul style="list-style-type: none"> 共同出資(150万円) 主要機械、資材の購入 雇用労働力の導入 農地の借入(幹旋) 	<ul style="list-style-type: none"> 農地の借入 機械の運搬、購入 農業資材の購入 雇用労働力の導入
研修・仕事内容	<ul style="list-style-type: none"> 実務作業が中心 農作業しながら技術を習得 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者としての栽培管理 生産者部会の圃場巡回などを通じた技術修得 生産者部会との関係構築 次年度の独立に向けた準備(圃場、住宅の確保) 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の農業条件にあった技術修得 計画的な農産物出荷 地元生産者との関係構築 生産者部会、地元生産者への技術相談

資料：聞き取り調査より作成。

は静岡県で農地、住宅の確保等の準備を進め、2年目の終わりに就農地へ転居し、経営を開始する就農計画となっている¹²⁾。

(2) 独立就農後の経営定着に向けた取り組み

独立就農後の状況についてみると、就農者は、独立時にY社と業務契約を結び、Y社グループの一員となる(前掲表4)。この業務契約では、独立就農者は、Y社に業務報告書(貸借対照表、損益計算書等)の提出が義務付けられ、年間出荷計画に基づいた生産を行い、Y社を通じて販売を行うことになっている。

就農者の栽培技術の習得・指導に関しては、主に研修期間内、及び仮独立期間中に、生産者部会の圃場の見回り会等を通じて、技術の情報・助言を得ており、独立後は、主に生産者部会のネットワーク、巡回指導を利用している。

資金面の支援に関しては、前述したように、Y社からの150万円の出資金の他に、農業機械の取得に関して、Y社から中古機械を融通してもらうこと等により、初期投資を抑えている。加えて、独立後の農産物販売に関しては、独立就農者の出荷をグループ内で優先的に販売してもらう等、独立後もY社の支援を一定程度受けている。

しかし、前述したU社とは異なり、農業技術(農薬、肥料等)の選択に関しては、使用する薬剤等は決められているものの、選択はあくまで独立就農者の意向に任されている。また、技術指導についても、圃場条件や作付体系が異なることから、独立就農者自らが情報を集め、技術を確立することが求められている。Y社の独立支援プログラムでは、研修から独立後まで、参入者の自主性が尊重されており、独立後の農業経営の展開に関しても、参入者の意向に任されている部分が大きく存在する。

(3) Y社の独立支援プログラムによる新規参入者の経営展開

① G法人の事例

次に、Y社の独立支援プログラムによって、研修後、独立就農したG法人、S法人の事例から新規参入者の経営展開を考察する。

2010年に研修を終了したN氏(前掲表3の番号10)は、青森県の非農家の出身で、高校卒業後、北海道で自動車関係の営業販売に従事した。祖父が農業していたこともあり、以前から農業に興味を持っていたN氏は、35歳の時に新規就農フェアに参加し、Y社の取り組みに興味を持ち、独立支援プログラムでの研修生となった。N氏は、Y社グループ内の篤農家で1年間の研修後、2011年にG法人を立ち上げ、群馬県で仮独立をし、2012年に青森県で就農している。

法人化に際しては、N氏は自己資金、研修時の収入等を元手として150万円を用意し、Y社から150万円を出資してもらうことで、G法人を設立している(表5)。2011年には、Y社の近隣のほ場を約4.7ha借地し、レタスとカリフラワー等の露地野菜を栽培・出荷している。参入経費としては、主に購入機械にかかる費用が多く、トラクター、移植機、播種機、トラック等を合わせて685万円を費やしている。農地は主にY社の生産者グループを通じて借入し、住居に関しては付近のアパートを借りている。

参入1年目の経営の状況をみると、基幹労働力はN氏と婚約者の2名で、収穫時のみ雇用労働を4名雇用している。作付面積は初年度で7haに達し、労働力2人ではほぼ限界に近い規模まで拡大している。そのため、農繁期にはかなりスケジュールが厳しい状況になったが、何とか収穫することができ、結果的に10a当たり3.8tを収穫し、Y社グループ内でも高い単収をあげた。そのため、G法人の農産物販売金額は初年度で2,800万円に達し、経営主の所得は360万円にのぼっている。所得率が若干低いのは、新たに設備投資等を行ったことが影響しており、経営としては順調なスタートといえる。今後の課題としては、2012年から青森に拠点を移して新たに就農することになるため、初年度の成績を今後も維持できるかが課題となっている。

表5 参入費用とG法人の経営内容

参入費用		経営概況(2011年)	
資本金 出資	150万円	労働力	2人+雇用4人(収穫のみ)
購入機械、車 合計	685万円	経営耕地面積	4.7ha (作付面積7ha)
(内訳) ・トラック(中古)	100万円	栽培品目	レタス、カリフラワー等
・トラクター(中古, 95ps)	270万円	単収	3,800kg/10a
・移植機	150万円	販売金額	2,800万円
・播種機、軽トラなど	165万円	所得(経営主のみ)	360万円

資料:聞き取り調査より作成。

②S法人の事例

S法人は、独立支援プログラムの1期生であるT氏とY社で出資して設立された法人である。T氏(前掲表3の番号1)は、学生時代から農業に興味を抱き、青年海外協力隊で海外に赴任し、帰国後、2001年からY社の独立支援プログラムに参加した。2002年2月にS法人を立ち上げるとともに、群馬県で1年間仮独立し、2003年から青森県で就農を開始している。青森県での就農地は、G法人と同じであり、南八甲田連峰の中腹(標高750m)にある戦後開拓した高原野菜の産地で、高齢化が進み、農家数が減少している地域である。

S法人の労働力は、経営主のT氏、研修生、パート5名で構成され、栽培品目はレタスを中心に、ブロッコリー等の露地野菜を生産している(表6)。

表6 S法人の経営概況

資本金	300万円(T氏150万、Y社150万円)
労働力	T氏、妻(農業従事なし)
雇用労働力	パート2名、研修生2名(収穫時期は3名追加)
作目	レタス、ブロッコリー、キャベツ等
参入費用	1,200万円(うち自己資金150万円)
初年度売上	約2,000万円
2011年度売上	約3,800万円
2011年度農業所得	約600万円
5年後売上目標	約6,000万円(所得1千万)

資料:聞き取り調査より作成。

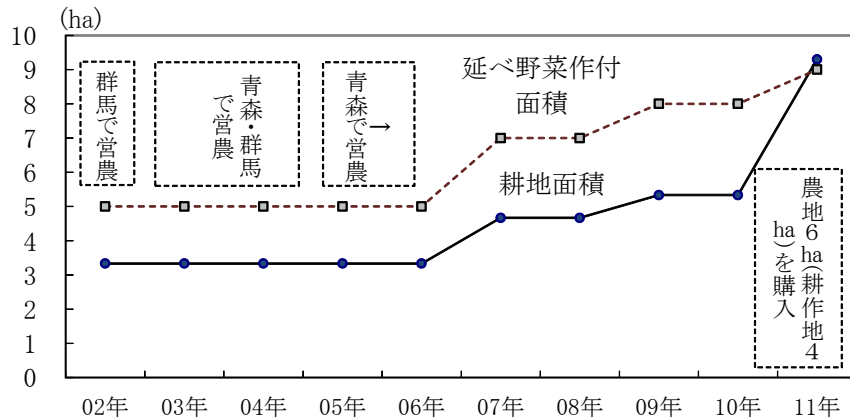


図9 S法人の経営耕地面積の推移

資料：聞き取り調査より作成。

参入から経営定着までの経営展開をみると、参入当初は、開墾した農地のために地力が低く、また、気象条件の違いによる生育不良も重なり、計画していた生産量に達しなかった。また、資金に関しても、Y社と共同出資で法人を設立したことから、認定就農者の要件に該当せず、就農支援資金や他の制度資金による借入ができなかった。そのため、民間の農業機械ローンを借りる等、資金面では苦労したが、農産物販売に関しては、Y社がS法人の生産物を優先的に購入・販売したこと等によって、初年度の販売額は約2,000万円に達した。

参入定着までの展開では、最初の3年間は農地条件の悪さ、技術が未確立であったこと等により販売額は伸びなかった。しかし、地力が安定し、技術を確立した3年目以降は、単収の増加、生産面積の拡大とともに販売金額を拡大している。2011年には延べ作付面積が8haに達し、農産物販売金額は約3,800万円にまで拡大している(図9)。経営主のT氏の農業所得は約600万円に達しており、他産業の同年代の給与所得者(505.3万円)¹³⁾を上回る所得を確保している。

さらにS法人では2011年に新たに約6haの農地を購入する等、さらなる規模拡大を目指している。このようにS法人では、資金面、営農面等で若干苦労したものの、経営展開及び農業所得の状況をみると、早期に経営を確立しているとみることができる。

3) 類型ごとの経営定着に向けた課題と対応策

以上のように、NW型組織における参入事例をみると、新規参入でありながら、初年度から一定の所得を確保している事例があり、専門的経営として定着までの期間が非常に短いことがわかる。

両社の違いとしては、FC型組織であるU社の場合、新規参入者はより社員的な性格が強く、一方、Y社の場合は、より経営者としての能力が求められる傾向にある¹⁴⁾。そのため、研修、及び独立後の指導等に関しては、U社では綿密な指導体制をとっているのに対して、Y社では参入者の自主性に任せる傾向が強い。

このNW型組織による参入を含め、参入経路ごとに、前述した新規参入の経営定着の際に生ずる3つの課題についての対応状況をまとめたものが表7である¹⁵⁾。

新規参入の主な参入経路ごとにみると、NW型組織への新規参入の場合、「起業経営に付随する課

表7 経営定着に向けた課題への対応状況

	起業経営に付随する課題	農業生産に付随する課題	家族経営に基づく課題
NW型組織への新規参入	○	△	○
第三者継承	○	○	△
地域独自の公的支援による新規参入	△	△	△
独自就農	△	×	△

注: 対応策が講じられている場合には○、対応策が講じられているが、不十分であるものは△、対応策が講じられていない場合には×とした。

題」については独立就農後のビジネスモデルが明確であり、本社を中心とする組織のネットワークによって、対応策が講じられている。また、「家族経営に基づく課題」への対応については、NW型組織の独立就農の場合、法人での参入、もしくは雇用型農業経営での参入であり、参入時において家族労働に依存しない経営を展開している。法人での独立、独立時の雇用導入についても、本社のネットワークを通じた支援が行われており、この点に対しても対応策が講じられているとみることができる。

一方、NW型組織への新規参入の課題は「農業生産に付随する課題」への対応である。U社、Y社の参入事例では、農地条件にあった農業技術の確立等が課題となっており、このことが新規参入者間で経営展開に差が生ずる一因になっている。さらに、NW型組織への新規参入者は、周辺農家、普及センター、農協等の農業関係機関との関係が希薄となっている場合が多い¹⁶⁾。そのため、今後「農業生産に付随する課題」に対応し、さらに地域の農業生産の活性化につなげるためには、参入した地域社会、及び関係機関とのネットワークの構築が重要になると考えられる。

また、前掲表1で整理した新規参入の類型をもとに、他の新規参入の経路について文献等から対応状況をみると、第三者継承の場合、「農業生産に付随する課題」に関しては、前経営者から直接的な支援を受け、さらに既存経営を継承することで「起業経営に付随する課題」の軽減を図ることができる¹⁷⁾。一方で「家族経営に基づく課題」については、家族経営を継承するために、家計（家産）と経営をどのように分離し、家族問題の影響を回避するかが課題になっている。

家族経営の創設による新規参入については、公的支援の有無によって対応状況に違いが生ずる。「地域独自の公的支援による新規参入」の場合は、「起業経営に付随する課題」、「農業生産に付随する課題」への対応が行われていることが多いが、その対応の水準は地域によって異なる。一方、公的支援をほとんど受けずに参入する「独自就農」の場合においては、「公的支援による新規参入」に比べて「農業生産に付随する問題」への対応が不十分な場合が多く、経営定着にあたっては、最も多くの課題を抱えていると考えられる。

5. 経営定着に向けた参入支援の課題

新規参入の経営定着にあたっては、以上のように、参入経路によって課題が異なっており、経営定着には、これらの課題に対応した総合的な参入支援の取り組みが必要とされる。すなわち、参入者への所得補償だけではなく、販売チャネルの確立、農地の確保・集積、日常的な技術指導等、参入後の具体的なビジネスモデルを提示し、経営定着までの期間を支える仕組みをつくりあげることが必要になっている。

事例としたNW型組織では、組織内のネットワークを活かして役割分担を図ることで、その仕組みができており、参入者の短期間での経営定着を可能にしている。また、U社におけるH氏の事例のように、離農農家からの農業継承と組み合わせることで、より経営定着が容易になる事例もあり、いくつかの参入パターンを組み合わせることも、課題の対応策として有効と考えられる。

最後に、NW型組織を含め、新規参入者の経営定着に向けた支援課題としては、参入費用、及び、参入後の運転資金の確保の問題が残されている。特に、新規参入者が早期に定着するには、初期の参入費用が高額となる傾向があり、自己資金が少ない若年層の新規参入者にとって対応が困難な状況にある。その対策の一つが就農支援資金制度であるが、前述したS法人のように利用できない事例がある等、必ずしも新規参入者の経営定着にとって利用しやすいものにはなっていない。また、運転資金等の面についても、経営実績がない参入者では十分な融資を受けることが困難な場合が多く、新規参入者の経営者能力、ビジネスモデルをどのように評価し、資金面での課題を解決するかが支援面での残された課題といえる。

注

- 1) 全国新規就農相談センター「自治体による新規就農者支援情報（平成23年度全国版）」、2011年をもとに集計した。
- 2) 齋藤^[5]を参照のこと。
- 3) 全国新規就農相談センター「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果—平成22年度」、2012年による。
- 4) 日本政策金融公庫総合研究所「2011年度新規開業実態調査」による（http://www.jfc.go.jp/common/pdf/topics_120105_1b.pdf）。
- 5) 家族経営の利点については、金沢^[4]を参照のこと。
- 6) 農林水産省「平成19年度食料・農業・農村白書」、119頁。
- 7) 新規就農相談センターのWebサイトで正社員を募集している128社のうち、38社が「社員の独立支援あり」と回答しており、独立後も、法人側と一定のつながりを持つ場合が少なくないと考えられる（2012年10月2日時点、<http://www.nca.or.jp/Be-farmer/recruit/>）。
- 8) U社の事例に関しては澤田^[6]の内容の一部を加筆修正したものである。
- 9) 農地の斡旋については、U社内に旧町内の農業事情に精通した役員がおり、地元農家からの信頼を得ていることから、農地の斡旋が容易になっている面がある。

- 10) 国税庁「民間給与実態統計調査」2010年調査の「25～29歳」の平均給与額。
- 11) Y社ホームページによる。
- 12) 静岡県に就農する場合は、作付体系が群馬県と異なることから、研修開始時点から、静岡県内で研修するケースが多くなっている。
- 13) 国税庁「民間給与実態統計調査」2010年調査の「35～39歳」の平均給与額。
- 14) 本稿では経営を確立している事例を中心にとりあげているが、両法人の事例では、新規参入者間で参入後の経営展開に差が生じており、経営が順調に展開していない事例がある。また、Y社の独立支援プログラムについても途中で断念する人が出ている。これらの要因の分析については今後の課題としたい。
- 15) NW型組織に関しては、U社とY社で新規参入の特徴が異なる点があるものの、研修から独立、独立後の経営定着の課題に関しては共通性が多いことから、ここでは一つのカテゴリーとしてまとめている。
- 16) 農業関係機関との関係が希薄となる要因の一つには、NW型組織の場合、独立の際に県をまたがって就農するケースがある等、より広域なネットワークで参入しており、県を範囲とする普及センター、農協では対応が難しいことがあげられる。
- 17) 山本^[10]を参考にした。

引用文献

- [1] 稲本志良「農業における後継者の参入形態と参入費用」『農業計算学研究』25号、1992年、1-10。
- [2] 稲本志良「多様な新規参入と新しい農業の展開」稲本志良・桂瑛一・河合明宣編著『アグリビジネスと農業・農村』放送大学教育振興会、2006年、108-126。
- [3] 江川章「農業への新規参入」『日本の農業 あすへの歩み』No. 215、農政調査委員会、2000年。
- [4] 金沢夏樹「家族農業経営の現在」金沢夏樹編集代表『日本農業経営年報 No.2 家族農業経営の底力』農林統計協会、2003年、1-15。
- [5] 齋藤訓之『農業成功マニュアル』翔泳社、2008年。
- [6] 澤田守「フランチャイズ型農業における新規参入の特徴と課題」『2011年度日本農業経済学会論文集』、2011年、255-261。
- [7] 高橋徳行『起業学の基礎—アントレプレナーシップとは何か』勁草書房、2005年。
- [8] 原（福与）珠里『農村女性のパーソナルネットワーク』農林統計協会、2009年。
- [9] 門間敏幸「ネットワーク型組織が日本農業をけん引」『ARCフォーラム』 2010年8月号、2010年、11-14。
- [10] 山本淳子『農業経営の継承と管理』農林統計協会、2011年。

新規参入による就農者の確保と定着支援の在り方 — 島根県における集落営農での受入と半農半X就農を事例として —

今井裕作*

1. はじめに
2. 島根県での新規就農者の確保状況
3. 集落営農による新規参入者の受入実態
 - 1) 新規参入者の受入意向と島根型受入方式
 - 2) 事例：独立自営就農者T氏の受入（島根型受入方式）
4. 半農半X就農の実態
 - 1) 島根県の施策
 - 2) 市町村の推進モデル
 - 3) 実践事例
5. まとめ

1. はじめに

新規参入による就農者（以下、「新規参入」とする）は、土地や資金等を独自に調達し、新たに農業の経営を開始した者と定義されており、その就農実態について 2011 年 3 月に公表された全国農業会議所の報告書¹⁾に整理されている。それによると農業所得で生計が成り立っている割合は、就農 5 年目以上で 44.9 %である。就農時の課題は、「農地の確保」、「資金の確保」、「営農技術の習得」、「住宅の確保」という回答が多い。また、今後の経営展開で重要視していることは、「技術の向上」、「規模拡大」、「品質の向上」、「販路の拡大」である。この調査は、新規参入者への今後の支援課題を探ることを目的に行われ、多くの課題が明らかとなっている。しかし、こうした課題の解決に向けた具体的な事例分析や今後の定着支援に向けた報告や知見は少ない。

そこで、本稿では、島根県における新規参入者の確保と定着支援の在り方について検討することを目的とする。具体的には、第一に島根県における新規就農者の確保状況を整理した上で、新規参入者支援の必要性を明らかにする。そして、第二に、集落営農組織が新規参入者の受け皿となることで、「農地」、「住宅」等の課題が解決できた事例を基に、集落営農の受け皿としての有効性を分析する。第三に、現在、島根県が推進している半農半X就農施策の意義と今後の可能性について考察する。調査は、2012 年 6 ～ 9 月に新規参入者及び県、市町村等の関係機関からのヒアリングにより行った。

*島根県農業技術センター

2. 島根県での新規就農者の確保状況

過去 12 年間の新規就農者の推移を図 1 に示した。新規就農者の区分については、一般的に自営就農と雇用就農に大別される。過去 5 年間、自営就農者は、毎年 30 人前後で推移している。自営就農者について、その経営基盤や農業経験等から新規学卒、Uターン、新規参入に区分し、それぞれ的人数と割合を表 1 に示した。新規参入者数は年次により変動があるが、近年、

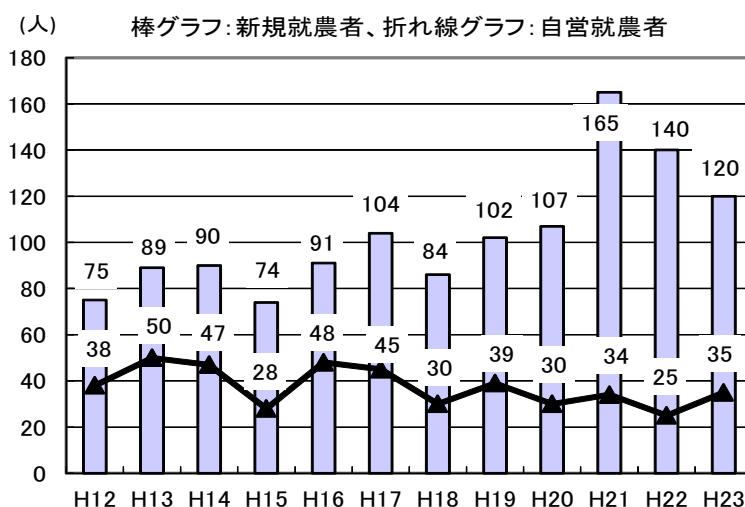


図 1 島根県の新規就農者の推移

注：島根県農業経営課調べ

増加傾向であり、2011 年の自営就農者に占める割合が 51 % と高いことは注目すべき点である。また、新規参入者の年齢は、30 歳代が多く、61 % を占める (表 2)。次に、2011 年の新規参入者 18 人の経営作目は、野菜 7 人、果樹 6 人、花 3 人の順であった (表 3)。なお、18 人中半数の 9 人が自立的専業就農を目指す認定就農計画の認定を受けた者で、3 人が島根県の制度として推進している半農半 X 就農計画の認定を受けた者であった。

以上のことから、島根県における自営就農者の中で新規参入者の占める割合は高く、その大半が次世代を担う青年農業者であるが、前述の全国農業会議所の調査結果で示されたように農業所得で生計が成り立っていない者が多いことを考え併せると早期に経営安定に向けた支援が必要な対象と言える。

表 1 自営就農者の区分と新規参入者の割合

年次 (年)	新規学卒	Uターン	新規参入	計
2010	4 人 (16%)	14 人 (56%)	7 人 (28%)	25 人 (100%)
2011	4 人 (11%)	13 人 (37%)	18 人 (51%)	35 人 (100%)

表 2 新規参入者の年齢

年次 (年)	20 歳代	30 歳代	40 歳代	50 歳代	60 歳以上	計
2011	0	11 人 (61%)	2 人 (11%)	3 人 (16%)	2 人 (11%)	18 人 (100%)

表3 新規参入者の経営作目及び就農計画の認定

年次(年)	水稻	野菜	果樹	花	畜産	その他	計	認定就農	半農半X
2010	2	1	1	0	1	2	7	4	2
2011	0	7	6	3	0	2	18	9	3

3. 集落営農による新規参入者の受入実態

1) 新規参入者の受入意向と島根型受入方式

2010年に島根県内の集落営農法人99組織にアンケートを実施した(回答数51組織)結果、地域外のUIターン者について、「積極的に受け入れたい」と回答した組織が14%、「受け入れても良い」と回答した組織が41%あり、これらを合わせると55%の組織がUIターン者の受け入れに前向きな意向を持っていた。なお、「地域外から就農希望のUIターン者」とは、法人で年間を通じて雇用する雇用就農者だけでなく、法人の組合員となり、部分的に法人作業に参加する者、あるいは自営部門を持ちながら集落営農の活動に参加する者も含む。

次に、集落営農法人がどのような方式で人材を受け入れることが可能か確認するためにアンケートで回答のあった法人と各地域の普及センターから収集した情報を基にヒアリングを行った。その結果、78%の組織がパート雇用による受入が可能であったが、年間を通じての完全雇用できる組織は25%しかなかった(表4)。年間雇用できない理由として、経営規模が小さく、冬期間の仕事が無いことなどから若い世代の人が満足できる賃金が支払えないという回答が多かった。一方、47%の法人が自営就農者あるいは兼業就農者の受入は可能と回答した。

以上のことから島根県の集落営農法人の多くは、年間雇用は困難であるが、自営部門を持つ新規参入者や農業以外の兼業部門を持つ新規参入者を受け入れたいというニーズがあることが明らかとなった。このような受入方式を一般企業と同じような完全雇用による受入方式と対比する意味で、図2に島根型受入方式と提示する。この人材受入方式は、一部ではあるが既にいくつかの法人で実践されている。今後、集落営農法人の受入体制が整備され、新規参入希望者とのマッチングが進めば、集落営農法人は新規参入者の受け皿となることが期待できる。前述の島根型受入方式によって、新規参入者の円滑な就農に結びついた事例を次の項で紹介する。

表4 人材受入を志向している集落営農法人で可能な受入形態

調査法人数	研修受入	パート雇用*	完全雇用 (通年)	自営又は兼業 就農者の受入
36法人(100%)	32法人(89%)	28法人(78%)	9法人(25%)	17法人(47%)

注：パート雇用には、パート雇用の他に法人の組合員となって一部作業に従事する就農形態も含む

【従来型（雇用受入）】

【島根型（自営就農あるいは兼業就農者の受入）】

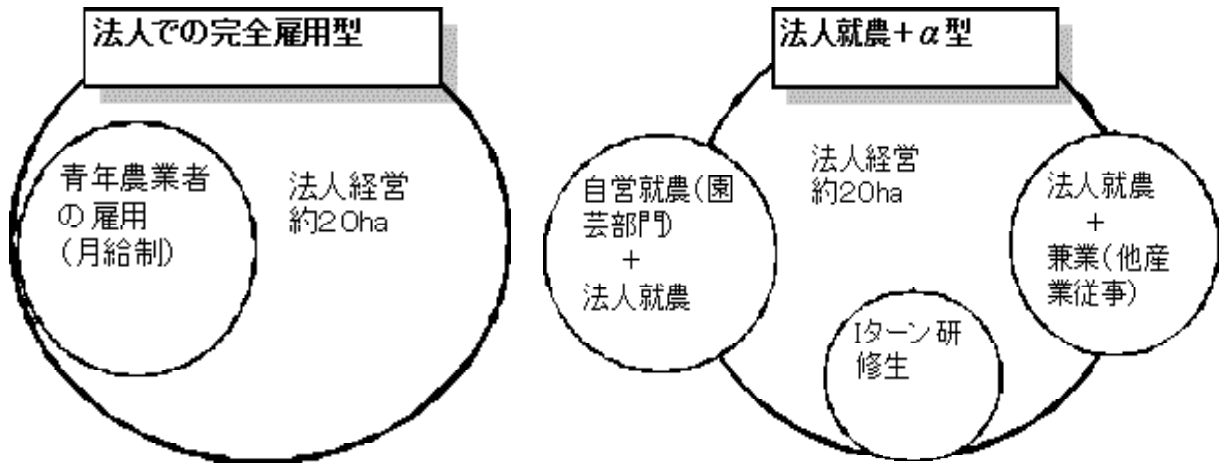


図2 集落営農法人での人材受入方式

2) 事例：独立自営就農者 T 氏の受入（島根型受入方式）

(1) 就農の経過と現在の経営概況

中国地方の O 県出身で 30 代の T 氏は、東京近郊で約 10 年間生活していたが、故郷の近くで農的生活をしようと妻と相談し、中国地方の中山間地域を何ヶ所か訪ねながら移住先を探していた。島根県の Y 町に農業研修生として移住することになった主な理由は、Y 町の支援制度がソフト的な支援も含め充実していたことである。審査会を経て研修生として認定された者は、助成金として月額夫婦で 17 万円を 2 年間支給され、本人の希望に応じて適切な研修先がセットで紹介される。研修期間中、この研修制度の審査委員であつ K 集落営農法人の H 組合長より「K 集落に夫婦で定住して、本気で農業をやる気があるなら住居と農地を世話するがどうか」と提案があつた。研修期間中の前半で、農地と住居の目処が立ち、施設野菜経営を主体とする認定就農計画を本人自身が時間をかけて検討でき、経営計画を策定できたことから 2012 年 4 月にスムーズな就農に至っている（表 5）。

就農 1 年目の今年は、ビニールハウス 10 a で小松菜、ホウレンソウ等の野菜の有機栽培を行っており、概ね目標とする収量を確保している。3 年後は、ビニールハウスを 30 a に増設し、約 250 ～ 290 万円の農業所得を目標としている。現在の主な労働力は、本人と妻の 2 人であるが、経営面積の拡大に伴い、農繁期には集落内の女性や高齢者のパート雇用を予定している。

なお、妻は、研修期間中に介護ヘルパーの資格を取得し、町内の施設で半日ほど介護ヘルパーの仕事に従事している。また、夫婦とも集落営農法人の活動にも参加し、労務に伴った配当を得ている。

表5 新規参入者T氏の就農に至る経過と現在の経営状況

項目	概要
就農経過	2010年4月：Y町へ農業研修生として移住 2010年4月～2012年3月：O町で有機農業で雇用型経営をするY法人にて研修 2012年4月：Y町の集落営農法人のあるK集落で就農
農地と住居確保	農地：K集落内の65aの農地、住居：K集落の空き屋を集落で改修し入居
初期投資	2011年：約1,400万円（ハウス、機械、農地造成等） 2012年：約1,600万円（ハウスの増設等）※施設・機械は概ね1/3補助
現在の経営状況	ビニールハウス10aで小松菜、ホウレンソウ等の有機野菜を生産
3年後の経営計画 と農業所得目標	ビニールハウス30aで小松菜、ホウレンソウ等の有機野菜を生産 自営部門の農業所得目標：250～290万円 （その他、妻のパート介護ヘルパーと集落営農での労務配当有り）

(2) 新規参入者がスムーズな就農に至った要因

新規参入者が就農する時の主な課題は、全国農業会議所の調査結果から①農地の確保、②資金の確保、③営農技術の習得、④住宅の確保が指摘されている。この4つの課題については、T氏も同様の認識であったが、T氏自身がもう一つの大きな課題として捉えていたことは、⑤栽培した作物の販路についてであった。以上、5つの課題について、どうすることでT氏が克服できたか整理すると以下の三点である。

第一に、若い人材を受け入れたいと考えている集落営農組織が新規参入者の受け皿となることで、農地と住宅の課題が解消できたことである。集落営農のH代表は、集落内で空き家の紹介をするとともに最も条件の良い自身の農地70aを利用権設定によりT氏に提供している。第二に、有機農業によって雇用型経営を行っているY法人が研修先となったことで、中山間地域で成り立つ経営品目を見いだすことができ、その品目の営農技術が習得できたことである。また、販路がY法人によって確立されているため、就農1年目から栽培に専念することができた。第三に、町の就農支援制度の充実である。これは、就農者を確保するために単に研修期間中に助成金を支給するというものでなく、意欲ある有望な就農者の募集と相談活動、そして、研修を経て就農に至る一連の過程をセットで支援する取り組みである。この制度によって、町では研修生の受け皿となる法人との連携やマッチングがスムーズに進み、新規参入者の諸課題の解決につながるシステムが構築されている。

以上を総括すると「就農者の受け皿となる集落営農法人」と「研修先となる農業法人」、そしてそれらを結びつける「町の就農支援システム」の存在が新規参入者の課題解決に有効であったと言える。全国的な傾向として、現在、各県や市町村の就農制度は充実しつつある。また、多くの地域には、その地域の模範となる経営で研修生を受け入れる農業法人等が存在する。

しかし、今回のケースで特徴的なことは、集落営農法人が受け皿となったことで、新規参入者が農地や空き家を確保できたことである。さらに、移住後、研修から就農に至る過程で、集落営農法人のリーダーH氏の存在が、新規参入者の心の支えとなり、集落での生活面においても様々な調整機能を担ったことである。このことがT氏がスムーズな就農に至った最大の要因と言える。なお、T氏は、集落営農法人の組合員にもなり、夫婦共々空いた時間で集落営農法人の活動にも参加している。就農後数年は生計が成り立ちづらい新規参入者が集落営農の活動に参加することで貴重な現金収入を得ることが可能となった。また、T氏のように収穫時期等多くの労働力を必要とする施設園芸農家にとっては、集落営農法人の女性や高齢者の余剰労働力を活用できるメリットは大きい。

以上のことから、このような受入方式は、集落に若い人材が欲しいと考えている集落営農側と円滑な就農と所得確保を求める新規参入者の双方にとってメリットがあり、新規参入者の今後の定着を考えた時にも有効な仕組みと考えられる。

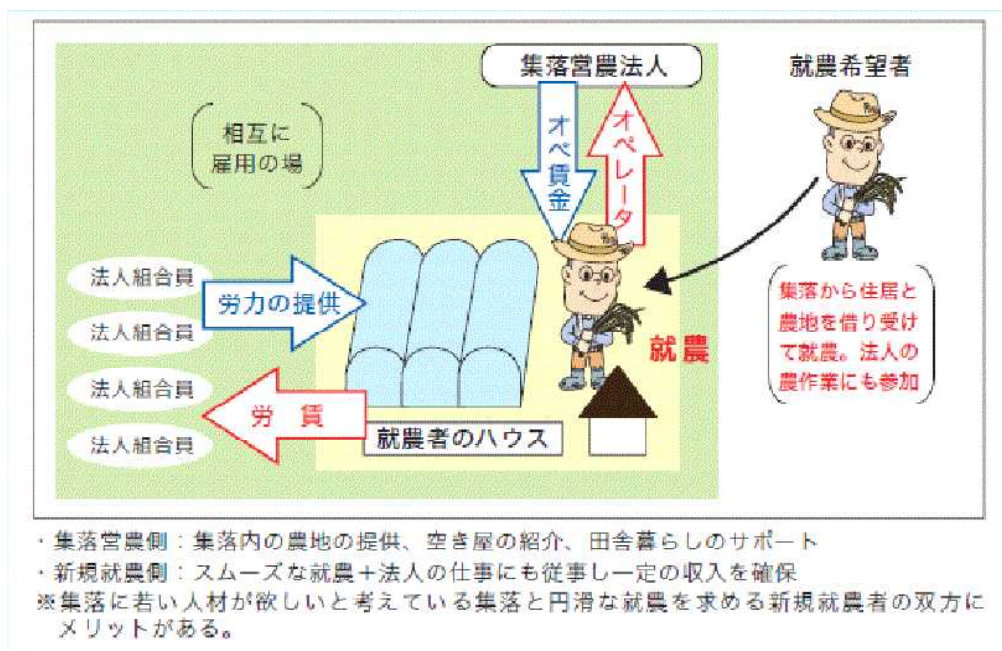


図3 新規参入者T氏の就農イメージ図

4. 半農半X就農の実態

1) 島根県の施策

半農半Xとは、塩見直紀氏が「持続可能な農ある小さな暮らしをしつつ、天の才（個性や能力、特技など）を社会のために生かし、天職（X）を行う生き方、暮らし方」として最初に提唱している。島根県では、半農半Xを農業と他の職業・技能を組み合わせた県独自の就農モデルとして位置づけ、「半農半X支援事業」として2010年4月から施策を推進している。これは、農業の後継者確保対策と定住対策を両面から推進する施策である。65歳未満の県外からのUIターン者で市町村で営農計画・生活モデルの認定を受けた者を対象に就農前の1年間の研修費助成と就農

後の1年間の定住定着助成として月額12万円支給される制度である。

なお、県では、半農半Xの具体的なモデルづくりとして県内の酒造会社と連携した「半農半蔵人」や介護施設と連携した「半農半介護」など農業と兼業先を組み合わせた新たな就農形態を具体的に提案し、UIターン者を募っている。

2) 市町村の推進モデル

施策の実施にあたっては、市町村が具体的な定住モデルを策定する必要がある。現在、9つの市町村が定住モデルを策定しており、その一例を表6に示した。A町では、一定の所得確保が可能な農業類型を示した上で、その作目の栽培技術を習得できる農家をリストアップし、派遣研修ができるような体制を構築している。X部門については、JA加工所、スキー場、集落営農のオペレーターなど町内で季節雇用可能な職場を検討し、町の無料職業紹介所を通して斡旋している。

表6 半農半X市町村定住モデル例

市町村	5年後の目標所得(下限)	農業の類型	X部門斡旋の考え方	住居の確保方法	技術の習得方法	農地の確保方法
A町	200万円 (農業:72万円+X部門:128万円)	施設野菜 ①メロン+インゲン ②メロン+大根 ③トマト ④パプリカ	町職業紹介所で季節雇用可能な職場を斡旋 [職種例] JA、そば業者、酪農協での農産加工、スキー場、集落営農のオペレーター、酪農ヘルパー	[研修期間] ・単身者は町研修宿泊施設、世帯者は町営住宅斡旋 [研修後] ・空き家バンク登録の住宅を斡旋	・町研修制度の基礎講座 ・農大の技術講座へ派遣 ・町営農アドバイザーから指導が受けられる体制構築	・遊休農地や空き施設の情報を集めた農地バンクを活用
B市	300万円 (農業:150万円+X部門:150万円)	①作業受託+採種(種子生産)等 ②集落営農オペレーター+採種(種子生産)等	・ハローワーク、定住支援センターでの職業紹介 ・具体的事柄はジョブステーション出雲と連携しながらニーズに応じた斡旋	・空き家バンク制度を活用して情報提供	・先進農家、県農業技術センター、市就農講座等の研修先を紹介	・県、市、JA等関係機関で連携して斡旋
C市	240万円 (農業:100万円+X部門140万円)	①加工用ワサビ ②柿、ゆず ③メロン+トマト ④ホウレンソウ+トマト ⑤施設野菜+露地野菜	・企業、農業法人及び商工会議所等と連携を図りながら斡旋 ・医療、看護系職種とも連携	・定住相談員と空き家バンク活用 ・各地区振興センターへ空き家情報提供	・認定農家や農業法人等での研修 ・農大のUIターン講座活用	・農地情報システム活用 ・農地利用円滑化団体、農業委員会、再生協議会等連携で情報提供

また、住居は、町の研修宿泊施設や空き家バンク登録の住宅を準備し、農地については、遊休農地や空き施設の情報を収集した農地バンクを整備している。

いずれの市町村も共通することは、推進する作目選定と併せて、農地、住居、X部門についてパッケージ化し、就農希望者にわかりやすく具体的な情報提供できるように努めていることである。

3) 実践事例

島根県の事業を活用した半農半X実践者のU I ターン区分と前居住地を表7に示した。2012年9月末現在で、研修期間中の者も含め16名が定住しており、家族を含めると合計36名の転入となる。16名の前居住地は、東京、愛知、大阪、広島など全国からで、Uターン者4名、Iターン者12名である。

実践事例の一部を表8に示したが、半農半Xを実践しようとした理由で多いのは、「農業経験の無い者がすぐに専業で生計を立てるのが難しいため」、「豊かな自然環境の中で家族と向き合った生活がしたいため」「ワーク・ライフ・バランスの充実ため」などであった。営農作物は、野菜、果樹、椎茸、米など多岐にわたるが、傾向としては、初期投資の比較的小さな作物を選択する者が多い。また、有機農業などの環境保全型の農業を強く志向する者が多い。半X部門については、看護師や調理師など以前従事していた仕事や資格・技能を活かした職業や牧場や集落営農などの農業法人等でのパート雇用や作業補助に従事してる人が多い。

島根県の半農半X施策の意義は、若い世代のライフスタイルや価値観の多様化を背景に、担い手確保に課題を抱える地域農業の担い手と農村を支える担い手の確保を目指していることと考えられる。若い世代を受け入れることで、受け入れる地域の人たちにも変化の兆しも見える。

今後の中山間地域の再生を展望した時に、東京財団²⁾は、「そもそも多様な稼ぎにより生計が維持されていた中山間地域においては、農業以外の多様な業を含めた現代的再生が基本線」と述べている。半農半X施策の展開の中で、特技を持つ新規参加者が農村地域に農業以外の仕事を持ち込んだり、新規参加者と地域が創意工夫で新たな業を創り出すことができれば、中山間地域の再生という点においても農村の持続的発展の点においても大いに意義がある。

表7 半農半X実践者のU I ターン区分と前居住地

区 分	人数	前居住地
Uターン者	4人	茨城(1)、東京(1)、大阪(1)、兵庫(1)
Iターン者	12人	埼玉(1)、神奈川(1)、東京(2)、愛知(2)、大阪(2)、広島(4)
計	16人	(妻・子供等家族を含めた転入者数36人)

表8 半農半X実践事例

氏名 (年齢)	UIターンの 区分 (前住所)	半農半Xを実践 しようとした理由等	定住先の 選定理由	営農作物	販売 目標 (千円)	半Xの内容	Xの 目標 (千円)	既実施 研修先
H氏 (34歳)	Iターン (関西)	・ワーク・ライフ・バランスを充実させるため(農業を通じ、自然、土地、人との繋がりを実感したい)	・UIターンフェアーで普及員に声をかけられたのがきっかけ ・山里で、都市とほどよく離れているのが良かったため	露地野菜22a (やまといも、スイートコーン、さつまいも、だいこん等)	900	・看護師(嘱託)	1,800	・地元の農家 ・町野菜アドバイザーによる指導
Y氏 (35歳)	Iターン (中国)	・農業に以前から関心があり、豊かな自然環境の中で子育てをし、農業に携わった生活がしたいと感じたため	・この地が家族も気に入りと、農業研修をして就農をしていく道筋が描けたため	施設野菜(春菊、きゅうり) 露地野菜(なす、白ねぎ、広島菜等)	5,000	・JAで白ねぎ出荷調整 ・育苗施設管理等のアルバイト		・町研修制度で先進農家派遣 ・UIターナー向け農大研修
K氏 (40歳)	Iターン (関東)	・兼業就農することで、リスクが少なく安定経営を目指すため ・循環農業で生態系が維持され、環境保全に繋がることを期待	・定住先の方々がとても親切なため ・この地域に有機栽培実践が多く、JASの認定圃場があったため	水稻、野菜等 50a	1,000	・農作業アルバイト ・前職のシステムエンジニアの経歴を活かした職種(検討中)		・町研修制度で先進農家派遣
M氏 (33歳)	Iターン (中部)	・農業経験もなく、すぐに自営就農は難しいこと、また家族がいるため、収入も得ながら就農に向けて歩んでいけるため	・自然環境が良く、研修先、定住先、農地が近い	ビオーネ、原木椎茸、野菜等 50a	5,800	・大規模農家での雇用	1,800	・市研修制度で先進農家派遣
T氏 (34歳)	Uターン (関東)	・地元で農業を行うことに誇りとやりがいを感じたため ・地元の集落営農法人での活動も重要と考え、その法人との兼業を行うため	・地元であるため	水稻100a、施設野菜7a	1,500	・集落営農法人の部分的作業に従事	1,000	・ふるさと定住財団の産業体験活用
S氏 (42歳)	Iターン (関東)	・家族と向き合った生活をし、田園風景を守るため、農家になりたいと決心 ・農業を継承し、自然とも関わり、地域に貢献したい	・自然豊かで、水質の良い清流があり、米づくりや子育てに適しているから	有機米70a、大豆40a、粟10a、作業受託200a	2,200	・集落営農法人での農作業補助 ・JAで肥料配達等に従事		・ふるさと島根定住財団の産業体験事業活用し、先進農家派遣

注：島根県農業経営課資料より引用・編集

5. まとめ

本稿では、島根県における新規参入者の確保と定着支援の在り方を検討することを目的に、新規参入者の実態整理と事例の分析を行った。

分析の結果、集落営農法人の中には、独立自営志向の新規参入者や半農半X志向の兼業就農者を受け入れる意向を持っている組織が多数存在していることが明らかとなった。そして、新規参入者の参入障壁である「農地の確保」と「住居の確保」について、集落営農法人が受け皿となることの有効性が示された。また、集落営農法人のリーダーは、新規参入者が地域に馴染むための調整役や心の支えにもなり得ることが示された。

その他の栽培技術的課題や資金的な課題への対応も含めて、県内の先進的市町村では、研修受入農家のリストアップ、支援制度創設、農地や空き家のリストアップなど受入体制を確立しつつある。ここで先進的市町村から学ぶことは、新規参入者に対して、農地、住居、技術習得、資金等関連する諸課題への対応をパッケージ化した仕組みをつくり、情報提供していることである。これは、新規参入者を確保する上でも、また、その後の定着に向けた支援を考える上でも重要なことと考えられる。

注及び引用文献

- 1) 全国農業会議所『新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果』、2011年、1-187。
- 2) 東京財団「第3章 中山間地域の将来ビジョン」、『日本の農政改革－現場視点の農政転換－』、2010年、24-32。

中山間地域での新規就農における市町村施策の意義と課題 — 島根県浜田市弥栄町の事例 —

相川陽一*

1. 背景と目的
2. 先行研究の整理
3. 地域概況
 - 1) 浜田市弥栄町の概況
 - 2) 地域農業の基本構造
4. 弥栄町における就農研修の現状と施策課題
 - 1) 就農研修制度の経過と現状
 - 2) 就農研修制度をめぐる課題
5. 多様な担い手育成に向けた就農施策の展開
 - 1) 兼業型研修制度の創設と移住者受け入れ
 - 2) 有機農業をベースにした直売農家創出施策
 - 3) 小活
6. 低投資型参入の先行事例
 - 1) 独力就農事例に学ぶ意義
 - 2) 兼業就農から専業就農への移行ケース
 - 3) 兼業就農ケース
7. 今後の課題

1. 背景と目的

農業就業者の減少と高齢化を受け、若手就農者の育成に向けた取り組みが各地で展開されているが、日本の国土面積の約7割を占める中山間地域¹⁾においては、平野部とは異なる地域条件をふまえた担い手育成施策が必要とされている。とりわけ、県土の約8割を中山間地域が占める島根県²⁾では、小規模分散型の農地・人口構造、大都市圏からの遠隔性、高度成長期における林業・薪炭生産と農業の兼業形態の崩壊と急激な人口流出といった地理的・歴史的な構造的規定性によって、専業農家（とりわけ認定農業者）に特化した農業維持が実施困難な状況にある³⁾。そこで、島根県および一部の市町では専業農家と集落営農組織や六次産業組織等の育成に加えて、兼業農家や自給農産物の余剰分を農産物直売所等に出荷する営農規模の農家育成が地域農業維持施策として検討され、実施されつつある。

本稿の目的は、高度成長期に急激な人口流出を経験し、以来、移住者受け入れと就農者確保に向けた取り組みが官民双方で展開されてきた浜田市弥栄町（旧那賀郡弥栄村、2005年に浜田市と合併）を対象に、（1）当地における新規就農者支援制度のこれまでの成果と課題を明らかにすること、そし

*島根県中山間地域研究センターやさか郷づくり事務所／一橋大学大学院社会学研究科

て(2)市町村合併以前の旧町単位で独自施策として新設された兼業農業研修制度および直売農家の育成施策を対象に、制度の創設背景、実施状況および現時点における成果と課題を検証することにある。以上の検討作業を通じて、中山間地域の地域特性に応じた新規就農施策の調査地における展開特性と今後の課題を示したい。その際、新規就農および新規参入等に関連する用語を以下に定義する。

「新規就農者」とは在村もしくは帰郷による就業移動で家業である農業を引き継ぐ後継者を指し、「新規参入者」とは生育地外への移住を経て移住先で新たに農業を始める非農家出身者を指し、「雇用就農者」とは在村・帰郷・移住を問わず農業法人への就業者を指す。そして全体を包摂する用語として(広義の)「新規就農者」を使用する。なお、この定義は高橋巖の先行研究を援用した⁴⁾。

なお、筆者は2009年8月より弥栄町に常駐し、浜田市弥栄支所(旧弥栄村役場)とともに農業分野における地域振興の実践に携わりながら、住み込み型フィールドワークを実施しており、後に示す移住者数等のデータは、常駐生活の中で公私両面の場において関係を取り結んだ住民への面接型聞き取りや参与観察データに依拠している。

2. 先行研究の整理

本節では、主として中山間地域における新規参入支援施策をめぐる先行研究を整理し、現時点の到達点及び今後の研究課題を析出する。農産漁村への移住や新規就農に関する先行研究をめぐっては、高橋巖による文献サーベイ調査があり、1980年代以降の学術論文や研究書に加えて、入門書や実用書も含めた幅広い文献が網羅的に解説されている⁵⁾。しかしながら左記も含めて、中山間地域における新規就農のあり方や施策形成に特化した研究は少ないのが現状である。ただし、新規参入者の動向調査において中山間地域を対象にした研究には、前述の高橋らによる栃木県茂木町や福島県飯館村の事例分析があり^{6) 7)}、茂木町においては新規参入者によるサポートグループ形成、飯館村においては行政機関と不動産業者等の民間企業が連携した中間支援組織形成の移住者受け入れへの有効性が提示され、今後の研究課題として、新規参入研修システムの具体的な検討が示された。

他方、都市部から中山間地域への人口還流の可能性と課題を論じた研究は1990年代より蓄積がある。まず1990年代中盤に発表された島根大学の研究チームによる都市部から中山間地域への移住可能性を論じた調査論文があり⁸⁾、中国地方5県の中山間地域と都市地域の住民を対象に、中山間地域住民の居住持続への意向と都市地域住民の中山間地域への移住意向が分析されている。2000年代では、京都府下の中山間地域を対象とした小森聡^{9) 10)}と中西宏彰ら^{11) 12)}の研究蓄積があり、農山村移住が巷間でブームとなった初期段階において移住者と在村者との共生という課題が先取された点が特徴である。しかしながら、いずれも質問紙を使用した意識調査に重きが置かれており、中山間地域に適した行政施策上の移住・就農誘因の形成や農業者育成手法の実態分析は未着手と言って良い。

そこで、本稿では、1970年代から農山村移住にむけた取り組みが地域住民と行政機関の双方で展開され、近年、中山間地域の地域条件に適した兼業就農研修制度や小規模な直売農家の育成を目途とした農業者育成施策を展開する島根県浜田市弥栄町(旧那賀郡弥栄村)を対象に事例分析を行い、中山間地域の地域特性に根ざした農業者育成施策のあり方を検討する。

3. 地域概況

1) 浜田市弥栄町の概況

本稿で研究対象地とする浜田市弥栄自治区（以下、弥栄町と略記）は、標高 1000 m 未満の低山が連なる西中国山地内に位置し、日本海沿岸の浜田市街地より約 20 キロの山間にあつて町全域が中山間地域である。1956 年に旧安城村と旧杵束村が合併して弥栄村が創設され、同村は 2005 年に他の旧那賀郡 3 町とともに浜田市と市町村合併を行い、浜田市の行政区となった¹³⁾。本稿では、研究対象地の地域名として弥栄町を用い、行政執行上の地域単位名として弥栄自治区を用いる。

西中国山地は、山々の谷部に形成された盆地に集落と田畑が点在する小規模分散型の農地・人口構造を有し、そのなかで弥栄町は総面積 105.5 k m²で林野率は 84.9%（2010 年農林業センサス）、標高約 300 m から 550 m の間に 27 の集落が点在し、12 月から 3 月にかけて積雪がある。住民の主たる生業は、近代以前はたたら製鉄、高度成長期以前には薪炭生産をはじめとした山に関わる多様な生業であり、これらと自給をベースにした小規模な農業との兼業形態が成立していた。高度成長期の薪炭から石油・ガス・電気へのエネルギー転換に伴い、山に関わる生業の衰退から短期かつ急激な人口流出を生じ、町域総人口は 1960 年の 5288 名から 2010 年には 1494 名に減少した（図 1）。2011 年 4 月 1 日時点の高齢化率は 43.0%で（住基台帳）、27 集落のうち高齢化率 50%を超える集落は 12 あり、縁辺集落では人口減少と住民の高齢化によって集落の自治機能が低下し、限界集落化が進行している。

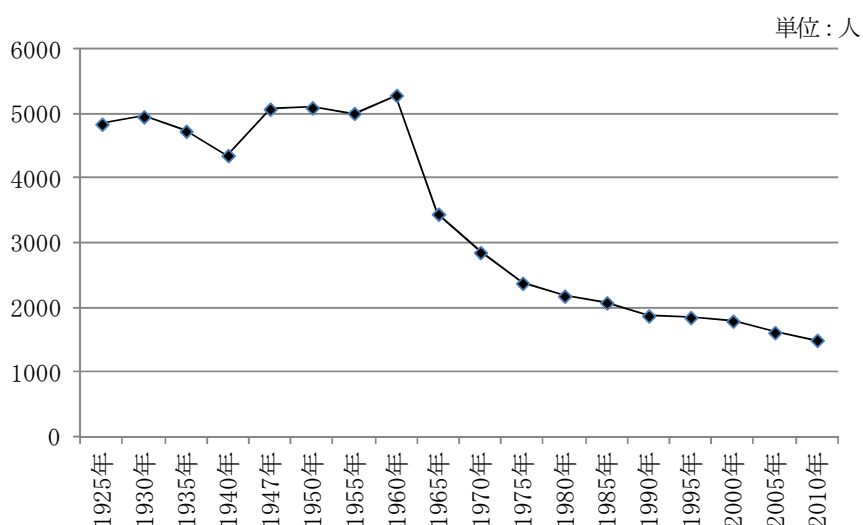


図 1 弥栄町総人口の推移

資料：国勢調査（各年度）

都市部からの移住に関する地域固有の要素として、弥栄町は旧村時代から定住政策を重点施策として推進してきた歴史があり、旧村時代には住宅建設と農林分野の研修生制度が主要施策であった。1990 年代初期には 25 年間の居住を条件に住宅を居住者に譲渡する制度や新築住宅の建設費用への利子補給制度を実施し、都市部からの移住者受け入れを進めた。現在、村内には約 60 戸の公営（旧村営）住宅がある¹⁴⁾。町外からの移住者は判明している限りで 95 名おり、総人口の 6.4%を占めている（表 1）。また町内への帰郷者および移住者（いわゆる「U I ターン」者）の総数は約 200 名と言われている¹⁵⁾。流入人口の把握は既存統計が存在しないため他地域との比較は困難だが、高度成長期における大量の人口流出を除けば流動人口の少ない山間部において、移住者が一定比率を占める点は同町

の特徴と思われる。

表1 弥栄町における移住者数（2012年9月末時点、判明分）

2010年国勢調査による自治区総人口	1494人
弥栄事務所カウントによる移住者数	95人（47世帯）
移住者率	6.4%

資料：島根県中山間地域研究センターやさか郷づくり事務所調べ

注：1) 移住者に関する既存台帳は存在しないため上記事務所の常駐スタッフによる住み込み型フィールドワークの過程で聴取した情報をもとに人数をカウントした。

2) 移住者とは、弥栄町外で生育した後に同町に移住して世帯を構えた者およびその世帯員を指し、弥栄町内の在村世帯員との結婚を契機に移住した者（いわゆる「嫁入り」ケース）や帰郷者を除いている。

2) 地域農業の基本構造

1960年以降の専兼業別農家戸数は第一種兼業農家が最多であり、1970年から1975年にかけて第二種兼業農家が急増し、以後、地域農家の大部分が第二種兼業農家となる。農業従事者の基本構造としては兼業農家が主流である（図2）。2010年時点の基幹的農業従事者の年齢階層別分布は、60歳以上に著しい偏りを見せており（15～59歳：22名／60～74歳：93名／75歳以上：71名、以上2010年農林業センサス）、若手農業者の獲得が喫緊の課題である。

また新規就農に関する地域固有の要素に、1970年代前半より民間主導で展開されてきた新規就農支援活動がある。1972年に山陽方面から数名の若者が移住して農産加工業を開始し、都市部から就農希望者を迎え入れる活動を展開し、1989年に会社法人（以下A社）を設立した時期からは、行政（旧弥栄村役場）と連携した就農支援活動を行ってきた。

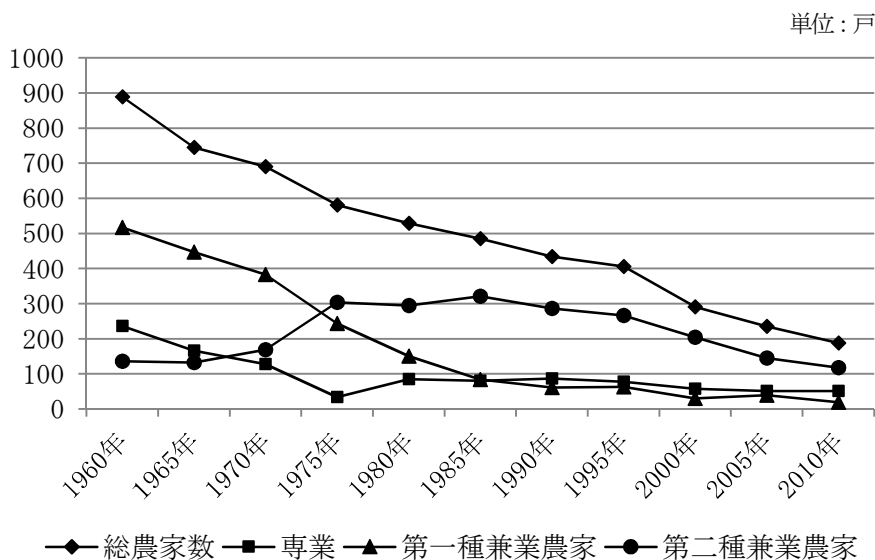


図2 弥栄町における専兼業別農家戸数の推移

資料：農林業センサス（各年度）

認定農業者は9経営体が活動しており、法人組織では30名の従業員を雇用し、農産加工品の販売で年間売上約3億円のA社が地域農業に果たす役割は大きい。また、町内には12の集落営農組織があり、いずれも水田経営に取り組んでおり、水田カバー率は138.1haと水田総面積291.9haの47.5%を占め、農地維持に大きな役割を果たしている¹⁶⁾。

4. 弥栄町における就農研修の現状と施策課題

1) 就農研修制度の経過と現状

弥栄町では、1998年度より、町外からの移住者や帰郷者を対象とした就農研修制度が創設・実施され、2012年度までの15年間に、29名が研修制度を経由して移住・帰郷を試み、2012年9月1日時点における町内居住者は17名である(表2)(研修中の3名を含む、以下同様)。在町の研修生経験者の属性は、①全員20代から40代までの若年・壮年層、②男性14名、女性3名と男性が多い、③出身地は中国地方9名、近畿4名、九州2名、その他2名と中国地方出身者が多数を占める特徴をもつ。

表2 弥栄町自治区農業研修生経験者の概況

氏名	本人情報						世帯情報			住居類型	備考			
	本人性別	本人年齢層	住民類型	出身地	研修期間	就業状況		世帯人数	世帯類型			家族職種(本人以外)		
						就農類型	認定農業者						本人職種(主業)	本人職種(副業)
A氏	男性	40代	移住者	広島県	1998～2000年	専業		専業(椎茸)	地籍調査の臨時アルバイト	1	本人	なし	空家	前職は清掃会社勤務。就農時に県事業を活用。
B氏	女性	20代	移住者	福岡県	1999～2001年	兼業		雇用就農(A社)	水稲・大豆2ha	3	夫婦+子供1人	夫A社勤務兼自営農	自宅新築	
C氏	男性	40代	移住者	富山県	2000～2002年	専業	不明	専業(水稲4.0ha)	A社か出身地にて季節雇用	2	夫婦		空家	浜田市弥栄自治区空家改修事業(集落が実施主体になり9割補助、以下同様)により空家改修。
D氏	女性	40代	移住者	福岡県	2000～2002年									
E氏	男性	30代	移住者	岡山県	2002～2004年	雇農		雇用就農(A社)	—	4	夫婦+子供2人	妻A社勤務	公営家族住宅	庭先に自給畑あり。
F氏	女性	30代	移住者	京都府	2002～2004年	雇農		雇用就農(A社)	—			夫A社勤務		
G氏	男性	40代	移住者	島根県	2003～2005年	雇農		雇用就農(B農園)	要確認	不明	夫婦+子供1人	不明	公営家族住宅	
H氏	男性	30代	移住者	大阪府	2005～2007年	自給+α		日本郵便株式会社	自給+α畑2a	1	本人	—	公営単身住宅	浜田市旭町に通勤(車で1時間)。生産物は直売市に出荷。
I氏	男性	30代	帰郷者	島根県	2006～2007年	専業	○	専業(ハウス1ha、露地少々)	なし	5	夫婦+子供3人	妻福祉施設勤務	公営家族住宅	Uターン者。前職はプログラマー⇒帰郷後に森林組合職員⇒農業研修生。就農時に県事業活用。
J氏	男性	40代	移住者	広島県	2006～2007年	雇農		雇用就農(A社)	要確認	3	夫婦+子供1人	不明	公営家族住宅	
K氏	男性	30代	在村者	島根県	2007～2008年	専業	○	専業(ハウス0.6ha棟、露地0.4ha)	なし	5	夫婦+子供、本人両親	全員専業農業	自宅	前職は土木関連企業の営業職。就農時に県事業等を導入。実家にて三世同居。
L氏	男性	30代	移住者	広島県	2007～2008年	雇農		雇用就農(A社)	なし	1	本人	—	公営単身住宅	
M氏	男性	30代	移住者	広島県	2008～2009年	雇農		雇用就農(A社)	なし	1	本人	—	空家	浜田市弥栄自治区空家改修事業により空家改修。近々両親が移住予定。
N氏	男性	30代	移住者	岡山県	2010～2012年	専業	○	専業(ハウス0.3ha6棟、増棟中)	なし	2	夫婦	妻福祉施設勤務	空家	浜田市弥栄自治区空家改修事業により空家改修。就農時に県事業活用。居住集落成員を雇用予定。
O氏	男性	20代	移住者	新潟県	2011～研修中	研修中(兼業希望)		兼業農業研修生第一期(10月～)	—	3	夫婦+子供1人	妻A社勤務(介護ヘルパー資格保有者)	空家	初年度は自治区研修生住宅、次年度より浜田市弥栄自治区空家改修事業で改修した空家に転居、県半農半X研修に移行。2013年10月より就農予定。
P氏	男性	40代	移住者	大阪府	2012～研修中	研修中(兼業希望)		兼業農業研修生第二期(4月～)	—	1	本人	—	弥栄自治区研修生住宅	2013年4月より就農予定。
Q氏	男性	30代	移住者	兵庫県	2012～研修中	研修中(兼業希望)		兼業農業研修生第二期(10月～)	—	3	夫婦+子供1人	妻福祉施設勤務(看護師資格保有者)	教員住宅(家族用)	2013年10月より就農予定。

注：1) 島根県中山間地域研究センターやさか郷づくり事務所による面接調査および浜田市弥栄支所資料により作成。
 2) 旧那賀郡弥栄村及び浜田市弥栄自治区の農業研修制度を活用した者で、2012年9月1日時点の弥栄町在住者が対象。
 3) 太枠は研修生同士で結婚したケースを指す。

続いて、研修後の就業選択の傾向を概観する。弥栄自治区農業研修制度（専業就農）の研修期間は原則として2年間であり、研修期間中には一定額の研修費が支給され（2012年度時点で、単身世帯が月額15万円、夫婦世帯は同17万円支給）、研修終了後は原則として専業就農を果たすことが目標であった。研修後の就業形態として主業に着目すると、専業就農6名、雇用就農6名、兼業就農1名、農外就業1名の4パターンが確認できる（2012年度現在で研修中の3名を除く、以下この段落同様）。就業パターンを時系列的に見ると、1998年度の制度創設初期から2000年度にかけて専業就農が続き、3名（2経営体）が専業就農を果たしたが、その後10年近くは雇用就農や農外就業が主であり、2012年度に再び専業就農の達成例がある。

まず、研修先に関しては、17名中G、H、I、Kの4氏を除いた13名の研修先が前述のA社であり、左記4名のうち、G氏は町内の施設野菜農家、H氏は町内の建設業者が農業参入して設立した農産会社、I氏は町外（旧浜田市内）の施設野菜農家、K氏は前述のI氏のもとで研修を行った。2名以上の研修生の受け入れ経験をもつ経営体は、町内ではA社以外になく、経営体単体で捉えた際に、町内で研修受け入れが可能な経営体は限られる傾向にある。

自立就農者の販路に関しても、A社の果たす役割は大きい。専業就農例にあたる5経営体（6名）のうち3経営体（A、CD、N）が生産物の多くを同社に販売する「のれん分け」型の独立である。他の2経営体については、新規参入例ではなく、いずれも弥栄町出身者であり、浜田市内の施設栽培農家で研修を受けた後に独立し、独立にあたっては家族の協力を得て農地を探し、地域住民をパート雇用し、研修先農家が中心となって設立した農産物販売会社の販路を通じて生産物を県内外の生協等に出荷している。

また、雇用就農を選択した6名のうち5名はA社の従業員であり、兼業就農者においても、あるいは、他の研修生においても、本人もしくはつれあいがA社で就労するケースが散見される。

2) 就農研修制度をめぐる課題

前項の知見を整理すると、弥栄町における従来の新規就農研修の特徴は、研修先としても、研修後の雇用就農の受入先としても、そして、専業農業者としての自立就農後の販路サポートの点においても、特定の経営体に多くを負う構造にあり、とりわけ農産物の生産と販売によって生計を立てる専業での自立就農支援に関しては、就農後の販路サポートまで行い得る経営体力をもつA社以外での研修生受け入れは、家族の支援や農地保有などの諸点でアドバンテージのある地元出身者の就農例を除けば、困難な傾向が認められた¹⁷⁾。

このような課題傾向は、調査地ばかりでなく、島根県下における広域的傾向としても現出している。新規就農をめぐる近年、専業農業者（とりわけ認定就農者）の確保が困難化する傾向にあり、新規就農支援業務に携わる行政担当者は、就農時の初期投資を回収可能な作目選定の困難さと資材費の高騰を困難要因として指摘する¹⁸⁾。12月から3月にかけての降雪期にも生産・販売可能な通年型の作目として、現在のところ軟弱野菜の施設栽培が想定されるが、降雪に堪え得る構造を備えた施設を新設するためには1000万円規模の高投資にならざるを得ず、貯蓄の少ない若年者にとってはイニシャルコストの獲得が困難であり、多くを融資に頼らねばならないハイリスクな選択となる。また、移住者は単身もしくは核家族形態で移住するケースがほとんどであることを勘案すれば（表2）、地元出身

者と比較したとき、所有地や家屋をもたず、家族の支援も直ちに期待できない新規参入者にとって、専業就農は相当な困難を生じる。

また、調査地における従来の農業研修のあり方は、数十名規模の雇用者を擁する単一の経営体における補助労働力としての就労に近く、日中はフルタイムで働き、休日は週に1日程度であることから、研修生自身が自家菜園等で小規模ながら圃場管理を行って、自立就農に向けた実践的な訓練を積む機会は限定される傾向にあった。

以上から、調査地における従来の専業農業者育成に特化した研修制度の課題点は、①単体で研修生を受け入れ、就農時の販路サポートまで行い得る経営体が少ないこと。②専業就農可能な経営パターンが施設栽培による企業型農業に限定され、(施設新設の場合には)初期投資が高コスト化することから、貯蓄が少なく家族の支援が見込みにくい核家族形態での移住例が多い若年新規参入者にはハイリスクな経営となること。③経営体力のある農業法人での研修は、研修生が補助労働力化する傾向にあり、自立就農に向けた実践的な訓練を積む場を創出しにくいことの3点である。

5. 多様な担い手育成に向けた就農施策の展開

1) 兼業型研修制度の創設と移住者受け入れ

(1) 施策形成の背景およびねらい

前項末尾に整理したように、平野部と比較して専業就農が高投資にならざるを得ない等の地域条件下で、農業者の高齢化と減少に直面した弥栄町では、2011年度より、専業農業者(認定農業者)の育成施策と並行して、兼業農家や自給農産物の余剰分を農産物直売所に出荷する小規模農家の育成施策が開始された。本項では、兼業農家の育成施策の設立背景とねらいを述べる。

弥栄町における兼業就農施策の特徴は、以下の3点である。

第一は、制度の創設意義として、中山間地域における農業生活の伝統的な形態が兼業農業であったとの歴史的構造に立脚し、兼業農家の地域社会における存在意義を積極的に意味づけた点である。専業就農が困難な地域だから兼業就農を推進するといった次善の策としてではなく、中山間地域の歴史的構造に立脚した就業形態の意義を見直し、現代的な兼業就農のあり方を積極的に推し進めていこうとの政策姿勢がある。例えば、「兼業起農」と銘打たれた兼業就農コースの宣伝文には、「都会よりも多少収入が少なくても、田舎の方が生活の質は豊かです。経済的なモノサシだけでは測れない、真にココロもカラダも豊かになれる農ある田舎暮らしのスタイル。それが「兼業起農」です」との一文が冒頭に掲げられ¹⁹⁾、行政機関が都市住民に向けて中山間地域(山村地域)ならではのライフスタイルを提示し、居住によって得ることができる非経済的な効用も含めた移住誘因を提示する形式を取っている。後述するように、所得外のインセンティブを強調した新規参入希望者への提案は、県市の担当者による雇用機会調査や営農モデル構築などが行われた上でなされており、地域社会における一定の雇用吸収力の存在を踏まえた根拠づけを行った上での呼びかけである。

浜田市弥栄支所が兼業型就農を自治区の独自施策として位置づけた資料には、専業農家を地域農業の核に据えながら、兼業農家や自給的農家との連携が構想されている(図3)。小規模分散型の農地構造をもつ中山間地域では、農地集積によって平野部並みのスケールメリットを実現させる農業経営のみを推進するには困難な条件下にあり²⁰⁾、中山間地域では小規模な兼業農家をひとつの社会層として

捉えて支援施策を実施し、経営持続を実現することで、複数戸の小規模な兼業農家が単一の専業農家が維持可能な面積を上回る合力を発揮するとの構想である（図3の有機農業の推進効用については後述）。また、自給的農家から兼業農家、専業農家への移行を促すステップアップ施策の必要性も提示されている。

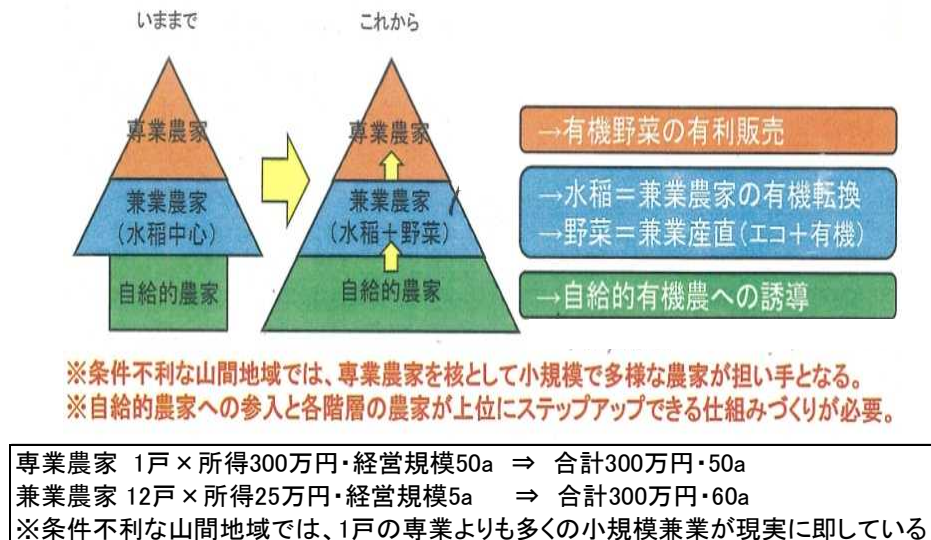


図3 弥栄町における多様な担い手づくり構想

資料：浜田市弥栄支所産業課（2011）「山間地域の担い手づくりと有機農業の展開」より転記

第二は、兼業就農研修生の指導にあたって、単一の経営体ではなく、専業農家（認定就農者）と兼業農家が連携して設立された町内の農産物直売所運営組織等の農家グループが指導農家の役割を担う複数指導体制の創設である。兼業就農研修第一期生の例を挙げれば、指導農家グループの代表者は、ナスを中心に10a規模の圃場で少量多品目の露地栽培を行う専業農業者（70代、女性）であり、グループの主力生産者は、代表者と同年代の兼業農家数戸と30代の若者を主力とする専業農家1戸であり、研修生育成経験と自立就農者の輩出実績をもつ前述のA社も法人会員として参加している。

研修開始にあたっては、指導農家の主力層と浜田市弥栄支所が相談してカリキュラム概要を決め、研修生は週替わりや日替わりで複数農家に派遣されて研修に従事し、研修生は、世帯員外労働力として従業員を雇用する企業的農業経営から、世帯員のみで行う小農的経営まで、複数の経営形態での研修を経験する。

第三は、兼業就農制度の特徴として、研修生自らが主体的に管理を行う実習圃場を整備したことである。兼業就農制度の創設翌年度にあたる2012年4月より、前記の指導農家グループと弥栄支所の連携によって、研修生が共同で管理する実習畑が開設され、指導農家グループの主力生産者の一人である前述の30代若手農家（専業農家、男性、両親とともに90aの露地畑でナス、キャベツ等を栽培して市場集荷し、少量多品目野菜を町内外の農産物直売所に出荷）をリーダーとして、自立就農に向けた圃場管理研修が定期的に行われている（次項にて詳述）。

弥栄自治区では、以上の研修手法の改革により、兼業での自立就農例の創出に向けた取り組みを実施している。就農後の営農モデルとしては、想定耕作面積を概ね0.2ha規模と想定し、低投資型の露地栽培で、主要作目はナスおよび少量多品目野菜が想定されている。この作目選定から推測されるよ

うに、販路は近郊市街地の農産物直売所と市場出荷を想定している。なお、この経営モデルは、弥栄町において露地栽培による専業就農を実現している前述の30代の研修生指導農家の経営形態を原型としている(表3)。

表3 浜田管内における兼業型就農経営モデル(就農5年後所得目標100万円、作目ナスのみ掲示)

作目	規模、投下労働力等	初期投資額				収益性		
		建物	施設機械(中古)	その他	合計	粗収益	経営費	所得
露地野菜(ナス)	ナス0.2ha	100万円	200万円	—	300万円	300万円	185万円	115万円
	5月～11月(7月～9月は8時間/日、上記以外は4時間/日) 本人+家族1名	作業舎(100)、トラクタ(100)、畝立て機(50)、動力噴霧器(33)、ポンプ(4)等				販売単価243円(kg)×6t/10a×0.2ha		
露地野菜(ナス+多品目野菜)	ナス0.1ha+直売野菜0.05ha	100万円	260万円	—	360万円	212万円	117万円	95万円
	5月～11月(ナス中心8時間/日、直売野菜中心3時間/日) 本人+家族1名	作業舎(100)、トラクタ(100)、畝立て機(50)、軽トラック(40)、動力噴霧器(33)、ポンプ(4)、その他農具(30)等				ナス240円×7.5t/10a×0.08ha、直売野菜単価50～150円で設定		

資料: 島根県西部農林振興センター資料をもとに筆者作成

注: 初期投資額欄かつこの内の数字は万円表記を省略。

(2) 兼業先の確保見通し

前記のように、弥栄町における兼業就農制度は、①兼業就農という生業形態を中山間地域に適したのものとして積極的に位置づけ、②農業法人も含めた複数農家による複数指導体制と、③研修生自身の創意工夫によって主体的に管理する実習圃場の整備によって、従来の研修生制度が抱えた課題点(第4節末尾)の克服に官民協働で踏み出した。制度の活用状況としては、2011年10月に第一期生が研修を開始し、翌2012年4月と10月に第二期生を迎え、同年12月現在、20代から40代まで計3名の若者が研修中である。

しかしながら、兼業就農制度は、営農に関する支援のみならず、農外就業面での支援も必要とするため、創設にあたっての懸案事項として、農外就労機会の確保がある。この点に対応するために、従来は就農支援に特化した業務を行っていた弥栄支所産業課と浜田普及部によって地域の雇用吸収力調査が事前に実施され、その結果、町内外の福祉施設をはじめとした福祉分野での就労が有力視されている。このほか兼業先としては、世帯員外に雇用者を得て企業的経営を行う施設栽培農家での就労や集落営農組織でのオペレーター、JAが運営する育苗センターやライスセンターでの季節就労が想定された。職種が限定され、福祉分野や施設栽培農家を除けば通年雇用が困難との課題はあるが、露地での通年栽培が困難な気候条件のもとでは、農外就労にかかる時間は季節変動が予想され、冬季に就労日数が増大可能な季節雇用の確保を優先した就業支援が模索されていく見通しである。

なお、農外就業に関して、弥栄町では、福祉分野の就業者で、有資格者を創出するための研修制度も新設されており(2011年度より)、介護ヘルパー2級免許や介護福祉士免許が取得可能な制度形成がなされている。例えば、夫婦で移住して、一方が農業研修生となり、他方が福祉研修生となることも可能である。

以上から、兼業就農研修生が研修を終えた後には、農業と福祉分野でのダブルワークに従事する選択肢が想定され、また、夫婦の場合は農業と福祉分野に分かれて世帯内分業を行う可能性も想定される。現在、兼業就農研修を実践中の3名のうち2名にはつれあいと子供がおり、つれあいがヘルパー免許や看護師の免許の保有者である。保有資格の面で町内の雇用事情に適合する条件にあり、恒常的な人員不足状況にある医療福祉分野における有資格者や経験者の確保という面でも、農業と医療福祉

分野での兼業促進には多面的な効用が期待される。

(3) 県市間の研修制度連携

兼業就農研修の定員は初年度・次年度ともに充足しており、また、研修開始から一定期間後に行った聞き取りでは、全員が兼業形態での自立就農を希望しており、制度創設のねらいは、研修施策実施の初期段階においては達成されつつあるといえる。なお、弥栄自治区における兼業就農研修制度は、研修期間1年、期間中に研修生に支給される研修費は、単身世帯が月額10万円、夫婦世帯は同12万円を基本としている。

しかしながら、弥栄自治区の兼業就農研修制度は、研修期間が1年間と短いため、通年の露地栽培が困難な降雪地である弥栄においては農産物の栽培経験を積みにくい面がある。この点に関しては、兼業就農制度第1期生の事例に見られるように(表2)、弥栄自治区の研修制度の規定期間を終えた後に、島根県の「半農半X」就農支援制度²¹⁾へ移行することが可能であり、従来から設置されている専業就農研修生制度(研修期間2年)と変わらぬ研修期間を確保する体制が整備されつつある。

また、研修終了後の就農時の初期投資に関しても、兼業就農研修生は就農計画上で5年後の目標とする農内所得が認定農業者の下限(概ね300万円)に満たないため、就農時のハード整備が主として自己資金のみとなる。このことから、弥栄町と島根県の双方でハード整備補助事業を創設しており、希望者は施設建設等に3分の1補助等を受けることができる施策体制を整えつつある。

2) 有機農業をベースにした直売農家創出施策

(1) 施策形成の背景およびねらい

弥栄町における新規就農支援の特徴は、兼業就農研修を新設し、それを有機農業の普及施策と連動させている点にある。背景には、専業就農によって所得確保が見込める平野部ではなく中山間地域を選んで移住する人びとの移住動機には、所得外のインセンティブが働いており、脱物質的な価値観をもつ社会層の移住を実現するためには、自然と共生する有機農業の地域普及が有効との施策形成意図がある。また、有機農業の普及にあたっては、有機JAS認証の取得にこだわらず、1980年代より30年にわたって自給をベースにした有機農業を地域ぐるみで推進する島根県鹿足郡吉賀町(旧柿木村)の取り組みに学び²²⁾、有機農業を「単に農薬や化学肥料を使わない農業ではなく、その認証を受ける栽培技術でもありません。人と人、人と自然のつながりのなかで、自給を基本に安全でおいしいたべものをつくり、暮らしと生業(なりわい)が両立する、農業本来の姿が有機農業です」と捉えている²³⁾。そのため、有機農業の推進にあたっての技術講習は、専業農業者も対象にしながら、兼業就農研修生をはじめ、専業農家よりも研修や講習会等の機会が相対的に少ない兼業農業者や自給農産物の余剰分を農産物直売所に出荷する小規模農家を対象とした人材育成に重点を置いている。

(2) 「自然と共生する農業推進事業」による技術普及講座の展開

以上の背景から、弥栄町では2011年度より「自然と共生する農業推進事業」が開始され、初年度は地域住民への動機づけ形成を図る目的で、講演会とワークショップで構成された「やさか有機農業市民講座」が計6回開催され、翌2012年度より技術講習会「やさか有機の学校」が開講し、同年度10月現在も継続中である²⁴⁾。いずれの事業も、浜田市弥栄支所と島根県中山間地域研究センターの共催で、筆者も企画運営に携わっている。

以下、「やさか有機の学校」における官民協働の実施体制を述べるとともに、兼業就農支援施策との連動点と相乗効果を示し、中山間地域における小農的有機農業の地域ぐるみの推進が、移住施策や農業への新規参入施策に及ぼす促進的な施策効果を指摘する。

「やさか有機の学校」（以下、「有機の学校」と略）は、兼業就農研修制度の創設翌年にあたる2012年4月より開講され、兼業就農研修生を含む町内外の受講生（受講登録者総数19名）が、前項に記した研修圃場を拠点に、ほぼ月一回のペースで開催される講習および実習に取り組んでいる²⁵⁾。開講にあたり、主催者にあたる行政組織と町内外の民間団体が協働実施体制を構築した（図4）。前記のように、町内では農業研修生の指導を受け持つ農産物直売所運営組織と連携して実習圃場を確保し、町外からは、2010年度より「吉賀町有機農業塾」を開催する吉賀町役場の取り組みにならない、小面積での有機栽培（無農薬・無化学肥料栽培）による少量多品目生産の普及ノウハウを蓄積する一般社団法人MOA自然農法文化事業団中国支所と連携して、先行する吉賀町を参考に1年間のカリキュラム作成を行い、2012年4月に町内全戸に受講案内書類を配布して受講者を募り、翌5月より開講した。

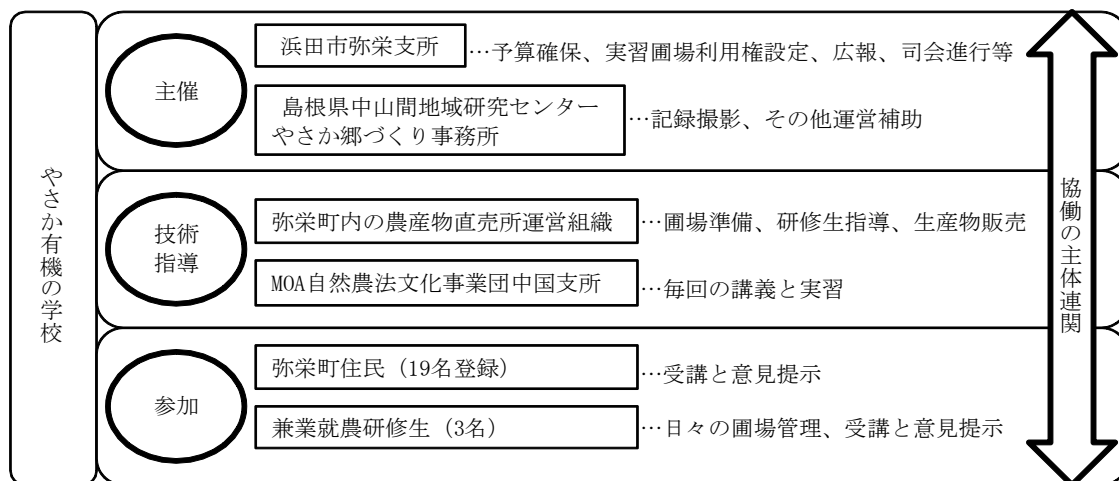


図4 「やさか有機の学校」推進体制

資料：筆者作成

（3）技術普及講座による移住・就農誘因形成の可能性

「有機の学校」は言うまでもなく地域住民への栽培技術伝達を第一義的な事業目標に据えた行政事業だが、兼業就農研修や移住者の就農支援に際して有効性を発揮しており、移住インセンティブの形成効果が認められる。2012年度上半期の受講者の属性別分類を見ると、受講者の大部分が町外からの移住者であり、うち約半数が女性である。また、兼業就農研修生2名が毎回出席している（表4）。受講者の属性別分類より、「有機の学校」事業へのニーズが移住者層に潜在していること、専業農家の中心的な担い手（多くは壮年男性）に比して技術講習会等の受講機会が相対的に少ないと思われる兼業農家や自給的農家層に、なかでも移住者の女性層に受講への動機づけ形成を促したことがうかがえる。

また、兼業就農研修生の継続参加（皆勤出席）は、かれらに実習圃場の日常的な管理を依頼したことにより、従来型の研修に見られた指導農家や法人組織内での補助労働力的な役割を超え出る責任意識が生じ、兼業就農研修生に、主体的な技術習得と自立就農への動機形成を促したことをうかがわせる（この点は仮説であり、2012年度末に聞き取り調査等を実施して効果検証を行う）。

以上から、弥栄町においては、有機農業の普及事業の施策効果が、技術普及のみに完結することなく、兼業就農生のモチベーション形成や移住者層にかかる就農意欲の増進に相乗効果をもつことが示唆された。

表4 「やさか有機の学校」受講者数の推移と主体区分

開催回	参加者 総数	主体区分
第1回（5月19日）	11名	地元出身者：1名（うち女性0名、男性1名） 都市部からの移住者：10名（うち女性4名、男性6名〔男性には農業研修生2名を含む、以下同様〕）
第2回（6月9日）	12名	地元出身者：3名（うち女性2名、男性1名） 都市部からの移住者：9名（うち女性5名、男性4名）
第3回（7月21日）	14名	地元出身者：5名（うち女性2名、男性3名） 都市部からの移住者：9名（うち女性3名、男性6名）
第4回（8月25日）	11名	地元出身者：4名（うち女性1名、男性3名） 都市部からの移住者：7名（うち女性4名、男性3名）
第5回（9月8日）	13名	地元出身者：5名（うち2名、男性3名） 都市部からの移住者：8名（うち女性2名、男性6名）

資料：島根県中山間地域研究センターやさか郷づくり事務所調べ

注：1) 移住者とは弥栄町外で生育した後に同町へ移住して新たに世帯を営む者を指す。

2) 在村者との結婚を契機に弥栄町へ移住した者（いわゆる「嫁入り」ケース）や同町内で生育後に帰郷した者は、地元出身者に含めた。

3) 小活

弥栄町の兼業就農研修制度に関する新規性と課題点及び解決に向けた取り組みの現状を整理する。

第一に、専業就農者の確保が困難な地域条件下において、兼業就業を次善策ではなく中山間地域に根ざしたライフスタイルモデルとして積極的に位置づけたことである。専業就農が困難なので兼業就農を推進するといった受け身の施策形成ではなく、山間地での暮らしが創出する非経済的な効用も含めたライフスタイル提案として兼業就農を位置づけた点は、行政機関による就農事業としては新規な取り組みである。

第二に、従来の専業就農研修に見られた受け入れ可能な経営体の限定による自立就農者不足という課題点に対して、①複数の経営体による共同指導体制を整備し、②兼業就農による無理のない低投資型の就農モデルを構築し、③実習圃場の創設と研修生による主体的な管理体制を取ったことにより、自立就農に向けた技術指導機会の創出と、動機づけ形成を図ったことである。

6. 低投資型参入の先行事例

1) 独力就農事例に学ぶ意義

弥栄町における兼業就農研修制度は、制度実施から1年と半年が経過し、研修第一期生は1年間の研修期間を経た後に、弥栄町独自の兼業研修制度から、島根県が実施する「半農半X」研修へと移行し、就農予定時期は2013年度内である。そのため、制度の実績を測定するには時期尚早の面もあるが、町内には行政機関が設置した公的な研修制度を経ずに、自力で移住および新規参入を果たし、兼業就農を実現した例や兼業就農から専業就農へ移行した先行例が複数あり、低投資型の兼業就農例は、移住者の自助努力によって、既に実現を見ている状況もある。兼業就農制度を地域に根ざした就農支援制度として実質化していくためには、かれら先行者の生活戦略に学ぶことが必要となる。

公的支援や融資を受けない独力での農業参入は、必然的に、多くが低投資型の参入例となる。かれ

らの取り組みは、低投資型の農業参入を意図する弥栄町の兼業農業研修事業にとっても、さらには平野部と比べて厳しい気候・地理条件をもち、20代から30代の若手参入者にとっては準備資金の不足傾向にもかかわらず設備投資の必要から高投資型（多額の融資を受ける高リスク型）に傾きやすい中山間地域の新規参入において、多様な参入手法および支援手法を構想する上で示唆に富む事例である。

公的支援を受けずに独力で参入を果たした事例を調査する意義について、中島紀一は、「新規参入の有機農業農家の場合、農地はゼロ、資金はわずか、融資を受ける可能性もほとんどない、というところからの出発だった。だから当然、当初は小規模、手づくりからスタートせざるを得ない。頼りになるのは自分たちの労働力だけだった。これは大変厳しい条件ではある。しかし、そうだからこそ、常に身の丈にあった経営がつけられてきた」²⁶⁾と指摘し、有機農業への独力で新規参入事例に主業農家や行政機関が学ぶ意義を強調する。規模拡大による低コスト化は、初期投資も含めて高投資になるリスクもあり、スケールメリットを発揮しにくい中山間地域においては、中島が指摘するように「手づくりの工夫」を凝らした「身の丈に合った経営」から始める新規参入支援のあり方²⁷⁾が行政施策としても検討される必要がある。以下、公的支援を受けずに低投資型の新規参入を果たした弥栄町の先行事例を検討し、参入支援制度の展開方向に資する点を整理したい（表5）。

表5 低投資型参入の先行事例

氏名	年齢階層	移住時期	経営面積	就業形態	兼業先	栽培品目(販売用)	主な販売先
AB夫妻	50代	A氏:1993年 B氏:2000年	50a(ハウス20a・13棟、露地30a)	専業農家	—	軟弱野菜中心に23品目	浜田市内産直市場出荷等
CD夫妻	40代	C氏:1988年 D氏:1990年	55a(水田25a、畑30a)	兼業農家	C氏:農産加工会社勤務 D氏:施設栽培農家勤務	米、ポップコーン用トウモロコシ、ソバ	C氏勤務先
EF夫妻	30代	共に2011年	20a(水田10a、畑10a)	兼業農家	E氏:林業会社勤務 F氏:福祉施設勤務	少量多品目野菜	浜田市内スーパー自主販売等

資料:筆者の聞き取り調査および直売活動等への参与観察による

2) 兼業就農から専業就農への移行ケース

まず、雇用就農から兼業就農を経て専業農家として独立を果たしたAB夫妻のケースを検討する(表5)。AB夫妻のケースにおいて低投資型就農や兼業就農に資する知見は、以下の3点である。第一に、就農にあたって前職の技能を活かしたこと。第二に、近隣交際で得たネットワークを活用して設備投資を極力抑えた経営を実現したこと。第三に、農業従事に支障の少ない夜間副業を得て兼業就農から専業就農へと一定期間を経て無理なく移行したことである。以下、同夫妻による兼業就農から専業就農へのプロセスを時系列的に記述する。

世帯主のA氏は北海道で生育した後に愛知県で金属加工業に従事し、1990年代初期に旧弥栄村が実施した定住施策(25年居住を条件に住宅を譲渡)を活用して移住した。移住初期には職歴を活かして浜田市の鉄工所に勤務して就農資金を確保し、2002年に同市内で軟弱野菜の施設栽培を営む農場(第4節、表2中I氏の研修先と同様)に就職し、研修生ではなく従業員として施設栽培の基礎を実地で学んだ。雇用就農期間に栽培技術を習得し、移住先集落で親交を結んだ農家(農業委員経験者)より地域農家への紹介を受け、農地、中古ハウス、管理機等の機械一式を借用して、2005年に自立就農を果たした。自立就農初期にあたる2005年から2009年の4年間は、移住者仲間の紹介により浜田市街地の公共施設で夜間事務の副業を得て、週3日ほど副業に従事しながら農業に従事し、2009年春より

専業就農に移行した。つれあいのB氏は2000年に岡山県より移住して、近郊の江津市内の企業に勤務し、A氏が専業農業者となった2009年に退職して専業農家となった。

降雪地での施設栽培の開始にあたっては一般に、堅固なハウス建設に多額の費用が発生するが、A氏は金属加工の技術者であった経歴を活かして自力でハウスと農用機械を修理し、初期投資はほとんどかけていないと言う。自立就農後は、周辺農家より中古ハウスを譲り受け、就農当初2棟だったハウスは2012年10月時点で13棟に増え、施設修理および増設にかかる支出を大幅に節約することに成功している。このほか、米保管庫と家庭用冷蔵庫を改造した自作保冷库や自作のハウス巻き上げ機なども開発し、設備投資を極力抑えている。

生産・販売面では、自立就農当初は雇用就農期に習得した栽培技術を活かしてコマツナやミズナ等の軟弱野菜を中心に作目を絞り込み、販路は市場出荷と浜田市内の農産物直売所の2ルートが主である。自立就農初年度はJAS有機認証を取得したが数年後に減農薬栽培に切り替え、資材は主としてJA経由で購入している。市場出荷品は季節による価格変動が大きいことから、就農年数を経るごとに多品目栽培へと移行し、2012年10月現在は23品目を生産し、製品の出荷割合は市場出荷3割、農産物直売所7割である。生産者が自由に価格設定でき、品質で勝負のできる直売所への出荷割合を増やしたいとの意向で2011年度の売上は約350万円である。子供が既に独立していることから、就農以前の貯蓄も使いながら、今後は夫婦で生活していただくだけの農業所得を得ることが目標とのことである。

3) 兼業就農ケース

(1) 雇用就農と自営農業の兼業パターン

続いて、移住後に兼業農家を営む2世帯のケースを検討する(表5)。まずCD夫妻のケースを検討する(表5)。このケースにおける低投資型就農や兼業就農に資する知見は、以下の3点である。第一に、移住動機において所得外のインセンティブが強く働いていること。第二に、農業法人やパート労働力を必要とする施設栽培農家での就業と自営農業を組み合わせ、雇用就農と自営農業との兼業形態を実現していること。第三に、自家製資材や山林資源を積極的に活用して自給をベースにした山村生活を営みながら、弥栄町の在村者と比較して遜色ない規模の農地を維持していることである。以下、兼業就農プロセスと経営面の特徴を記述する。

C氏は山口県で生育し、大学在学中に故福岡正信氏の著書『自然農法わら一本の革命』に感銘を受けて就農を志し、1988年の大学卒業後すぐに移住した。D氏は埼玉県で生育し、高校卒業後に都内で企業に勤務していた折に、自然食品店でA社(第4節参照)の機関誌を読んで移住を思い立ち、1991年に移住した。両氏ともバブル経済の最盛期に20代を過ごし、移住前は周囲に山村移住や就農への理解や共感希薄であったと言う。両氏はA社の研修生となり、研修後は正社員として10年ほど農産加工等で雇用就農した後に、自立就農への意思をもって正社員からパート雇用へ立場を変え、研修先より紹介を受けて農地と空き家を借りて兼業就農を実現し、約10年にわたり農業生活を継続している。

生産・販売面では、自給用に米と少量多品目の野菜を生産しながら、A社との契約栽培でポップコーン用トウモロコシやソバを生産し、これらと米の余剰分を同社に販売する。販売品は、いずれもJAS有機認証を受けている。トラクタやコンバイン等の大型機械が必要な際にはA社より借用し、所有機械は管理機と手押しの田植え機のみであり、機械投資を大幅に抑えている。マルチ等の購入資材

は使わず、A社の加工部門より規格外大豆を譲り受けて自家製米ぬかと混ぜ合わせた自作肥料、自家製の製炭機で製造するもみ殻くん炭、自家の薪風呂や薪ストーブから出る灰等を田畑に施用する。薪は住居周囲の広葉樹を自伐し、約15年周期で使用する。

両氏は弥栄町での就農を選択した動機に、山林資源を農業や生活に活用可能な点を指摘し、C氏は平野部ではなく中山間地域に主体的に移住した根拠を「少し平野部に降りたら農業しか営めなくなるから」と説明する。両氏が体現する食料から熱エネルギーまでを自給する暮らしは、単なる経費削減策という手段的位置づけではなく、定住および就農の目的として位置づけ、解釈すべきであろう。2011年度の売上は100万円弱であり、農内所得のみで2名の生計確立は困難だが、兼業を前提にした生計確保を実践していること、単なる節約策ではない動機づけに基づいて自給生活を主体的に営んでいることから、所得水準のみでは測定できない満足度の高い暮らしの実践者と言える。両氏のケースは、法人や企業的農家での雇用就農と自営農業を組み合わせる一定規模の農地と農内所得を維持しながら、山林資源を活用して食とエネルギーを自給する生活様式が、中山間地域への移住・就農インセンティブになり得ることを示しているといえる。このような生活様式は、さらに若い30代の新規参入者にも共通する要素があり、続いてEF夫妻の事例を検討する。

(2) 林業就業と自営農業パターン

EF夫妻のケースにおける低投資型就農や兼業就農に資する知見は、以下の3点である。第一に、移住動機において就農のみならず林業就業という就業意思および雇用機会が移住インセンティブとして働いていること。第二に、林業会社や福祉施設での就業と自営農業を組み合わせる中山間地域での労働力需要に合った兼業形態を実現しつつあること。第三に、自給をベースにした農業を営みながら若手住民とグループを形成して、スーパーや直売活動等の市場外流通で農内収入の増加に取り組んでいることである。以下、EF夫妻による兼業就農プロセスと経営面の特徴を記述する。

E氏は鹿児島県で生育した後に、都内の大学を卒業後に複数の仕事を経験し、野菜の移動販売業を立ち上げた。F氏は、宮城県で生育した後に県内の大学院を修了して、都内でエンジニアとして勤務し、E氏と結婚して移動販売業を共同運営するようになった。移動販売業は固定店舗を開設するまでに成長したが、野菜の販売だけでなく生産にも携わりたいとの意思があり、また夫のE氏が林業への就業を希望したこともあり、林業研修を受講可能な地方をさがして島根県を選び、2011年3月に弥栄町へ移住した。

移住後にE氏は隣町の林業会社に就職し、F氏は周辺農家へ自主的に研修に行き、地域でネットワークを作り、やがて稲刈り等の季節仕事に声がかかるようになり、翌年には田畑を借り、空き家を購入して定住生活を実現した。家屋改修時に昔ながらの薪風呂機能を残し、土間には手製のロケットストーブを設置して木質燃料を活用した生活を営み、燃料はE氏の勤務先から安定的に入手している。

農業生産・販売面では、田畑各10aずつの小面積で自給をベースにした小農的経営であり、生産物の販売は2012年度より開始のため、総売上額等は未確定だが、20~30歳代の若手農家グループに参画して浜田市内スーパー等への出荷を始めている。2012年10月現在、E氏は林業会社に、F氏は町内の福祉施設に勤務しながら、休日に20aの田畑を耕作しており、農内収入の増大に積極的である。

地域の雇用事情に合った就業を実現して農外所得を得ながら、朝夕と週末の作業で圃場管理を行い、少ロットで出荷可能な市場外流通を地域農家とともに共同実践する点は、同年代の兼業就農希望者に

向けた、ひとつの先行モデルとなるだろう。

7. 今後の課題

弥栄町における兼業就農施策の今後の課題をまとめ、結論とする。

第一に、兼業就業に関して現実的に妥当する就業モデルの構築がある。具体的には、研修から自営就農への移行をサポートする際に、兼業という生計維持行為のモデルを個人兼業と想定するか、世帯内分業と想定するかという2つの方向性があり、現行制度上は、個人が通年で農内外の副業を持つ、もしくは季節兼業を行うモデルが想定されている。しかし、農山村においては世帯内分業により、世帯員の一部が農業に専門的に従事し、他方が農外就業に出て、繁忙期には両者が労働集約的に農作業を行うパターンが一般的である。研修後の就業パターンを示すにあたっては、制度の弾力的な運用も意識して、地域で自生的に持続されてきた世帯内分業による生計確保パターンに学ぶ必要がある。

第二に、第6節で指摘した独力での新規参入者が確立してきた生計確保パターンの有効性を検証し、研修後の就業モデルに取り入れるための調査研究が必要である。具体的には、行政機関の設置する研修制度を介さず、独力で自営就農を実現した先行例への生業調査を町内外で横断的に実施し、兼業就農あるいは兼業就農から専業就農への移行を果たすにあたって、先行例に共通した行為パターンを析出することである。今後、このような調査を通じて、各種の補助制度や高額な融資がなければ就農は至難との前提を見直し、研修者には、自己資金の確保のみならず、移住先での社会的ネットワーク形成によって得ることのできる中古農用機械の獲得、機械の共同利用メンバーシップへの参入、施設整備や維持にかかる簡便な技術の習得機会等も含め、地域内の社会関係資源へのアプローチ機会を創出するソフト支援の手法構築を試みたい。厳しい地域条件のもと、自力で就農を実現した先行者たちの就農プロセスに行政機関が学ぶことを通じて、地域条件に合わせた低投資型で無理のない研修及び就農モデルをボトムアップ的に構築していくことが、中山間地域への就農支援施策では求められる。

第三に、自治体独自の農業者育成施策を実行可能な財源の確保という問題がある。本稿で対象とした弥栄自治区の就農・就業施策は、いずれも旧弥栄村時代の基金を財源にしており、同基金を活用した独自事業が構想可能な新浜田市の自治区体制が見直しを迎える2015年度以降にも、本稿で述べてきた独自施策が継続されるか否かは予断を許さない状況である。人材育成とは、一朝一夕に成果が出る事業分野ではない。中長期的な施策維持のためには、新市中心部とは地域条件が異なる旧町村領域に適合した施策を構築可能な財源の確保が行政機関に求められることも、最後に強調しておきたい。

謝辞

本稿の作成にあたっては、浜田市弥栄支所に資料閲覧の機会をいただき、地域の皆様に聞き取り調査へご協力いただいた。調査結果の検討にあたっては、島根県石見地方における同県および市町の農政担当者有志による勉強会「石見の農業農村を考える会」での議論に示唆を得た。また島根県中山間地域研究センターやさか郷づくり事務所スタッフには草稿段階でコメントをいただいた。記して感謝したい。なお、本稿は独立行政法人科学技術振興機構社会技術研究開発センター（RISTEX）による助成研究プロジェクト「中山間地域に人びとが集う・脱温暖化の「郷」づくり」（2009年度～2013年度、研究代表：藤山浩 島根県中山間地域研究センター研究企画監）における研究成果の一部である。

注及び引用文献

- 1) 島根県中山間地域研究センター『中山間地域から新たな「郷」の時代を創る全国フォーラム：「国土施策創発調査」成果報告会資料集』2008年、同センター、5。
- 2) 島根県『島根県中山間地域活性化計画：平成24（2012）年度-平成27（2015）年度』島根県、2012年、10。
- 3) 谷口憲治「第6章補論「基本認識」の実現困難な中・四国」『中山間地域農村経営論』農林統計出版、2009年、138-142。

上記において谷口は、政策支援の対象を全農家から一定経営規模以上の農業生産主体に限定する方針を示した「経営所得安定等大綱」（2005年）を取り上げ、同大綱の「基本認識」で設定された「担い手」概念による地域農業再編策の実施可能性を中四国地方において検討したうえで、「基本認識との意識差が他地方より多い中・四国、特に中国では、何らかの地域性を考慮した対策が必要である」と指摘した。続いて谷口は、「中核となる「担い手」についても現在、農業生産とともに農村生活の中核として機能している集落営農や個別農家を地域農業とともに、地域農村の「担い手」として位置づける必要がある」と述べ、「「担い手」以外も含め地域農業農村維持機能を明確にして、支援することにより、中・四国の地域農業は存続することになる」と結論づけている。

筆者も、中四国地域の中山間地域において、農業就業者は単なる生産主体ではなく、集落を基体とした地域自治の主体として捉えており、地域社会の更新性維持に貢献する中核的主体であるとの認識を有している。そして、兼業農家や自給農家層が果たす非経済的な効用として地域自治機能の維持・存続があり、地域農業維持施策の対象にこれらの経営階層を据えることが、中山間地域の農地維持のみならず、地域社会そのものの維持に有効な施策展開であると考えている。

- 4) 高橋巖編『高齢化及び人口移動に伴う地域社会の変動と今後の対策に関する学際的研究報告書』財団法人全国労働者福祉・共済振興協会、2010年、41。
- 5) 高橋編 前掲、6-15。
- 6) 高橋巖・東海林帆「新規参入の背景・実態と有機農業：その位置づけと栃木県茂木町における事例分析」『食品経済研究』第38号、2010年、31-58。
- 7) 高橋編 前掲、144-147。
- 8) 井口隆史・伊藤勝久・北川泉「中山間地域における農林業生産と定住促進政策に関する意向調査の分析(1)：中山間地域への移住の可能性に関して」『日本林学会誌』77(5)、1995、421-428。
- 9) 小森聡「新規定住者を受け入れる農村の意識と立地条件に関する研究：京都府の中山間地域を事例として」『農林業問題研究』Vol. 43 No. 1、2007年、112-117。
- 10) 小森聡「農村地域への定住に係る移住者の意向と受入側の意識に関する研究：京都府の中山間地域を事例として（続報）」『農林業問題研究』Vol. 44 No. 1、2008年、146-149。
- 11) 中西宏彰・桂明宏「田舎暮らし希望者のニーズと支援方策に関する研究：京都府における田舎暮らし希望者に対するアンケートに基づいて」『農林業問題研究』Vol. 43 No. 1、2007年、95-100。
- 12) 中西宏彰「田舎暮らしにおける新規定住者と農村側住民の共住に関する研究：京都府南丹市美山町S集落を事例として」『農林業問題研究』Vol. 44 No. 1、2008年、140-145。
- 13) 浜田市と那賀郡3町1村は、市町村合併に際して「浜田那賀方式自治区制度」と呼称される独特

の合併方式を選択し、旧市町村は自治区の呼称で一定範囲の地域自治が可能な体制を残した。各自治区には地方自治法上の副市長となる自治区長職と地域協議会が置かれ、旧町村役場は支所となり企画部局等を除いて地域振興や保健福祉、産業振興に関わる部局が残り、旧市町村時代の基金等を原資にした地域振興基金が設置され（執行にあたり市議会の承認が必要）、自治区ごとの独自施策を実施可能な地方自治体制となっている。なお、自治区制度は2015年度に見直し方針が出ている。

- 14) 2012年4月1日時点の数値。浜田市弥栄支所自治振興課資料による。
- 15) 島根県中山間地域研究センター前掲書、2008年、92。
- 16) 2009年時点の数値。浜田市弥栄支所産業課資料による。
- 17) 弥栄自治区農業研修制度では集落営農法人での研修受け入れが2名あり、うち1名が2009年度より研修後に雇用就農へ移行したが2011年度内に離職、離町している。中長期的な農地維持を考える際には、集落営農法人でのオペレーターや降雪期の除雪作業委託等の雇用創出が課題である。
- 18) 原田純次「厳しい農業情勢下における多様な新規就農者の確保対策」『季刊中国総研』vol.14-4 (No.53)、2010年、25-31。
- 19) 浜田市ウェブサイトより「浜田市弥栄自治区 平成25年度兼業農業研修生の募集」(<http://www.city.hamada.shimane.jp/kurashi/nourin/21082.html> 2012年12月13日最終閲覧)。
- 20) 本稿は、歴史的に形成されてきた地域条件に合った地域農業施策が必要との立場であり、規模拡大や営農行為の法人継承を一律に否定する立場ではない。中山間地域と一口に言っても地域条件は多様であり、地勢条件のみならず立地する事業所等の社会的条件も、望ましい地域農家構成を政策的に構想していくうえで重要な要素である。中山間地域においても、これらの諸条件が合致すれば、スケールメリットを活かした土地利用型作物による農地維持も可能である。例えば、弥栄町から40kmほど東方に位置する邑南町では、中山間地域の中でも比較的まとまった耕地があり、基盤整備を終えた圃場も多く、飼料用米を活用した地域循環型の耕畜連携事業が展開されている。町役場の支援を受けて2009年にコントラクター組織「アグリサポートおーなん」が結成され、2012年には約60haの作付け実績をもち、城内畜産業者との耕畜連携も行っている（「邑南町でWC S用イネの収穫・調製作業が本格スタート」島根県西部農林振興センター普及情報No.8、2012年8月30日）。圃場条件、異業種の近接と連携可能性、行政機関のイニシアティブをはじめ、他にも想定すべき変数は存在すると思われるが、一定の条件がそろえば中山間地域においても土地利用型作物の栽培による法人集約型の農地維持に向けた構造的機会の創出は可能と思われる。
- 21) 島根県の「半農半X」支援事業については、島根県農業経営課ウェブサイトを参照(<http://www.pref.shimane.lg.jp/nogyokeiei/ninaite/sinkishuunou.html> 2012年12月13日最終閲覧)。
- 22) 福原圧史「島根県吉賀町有機農業のとりくみ：山村の豊かさを実現する自給的暮らし」『農業と経済』第75巻第3号、2009年、134-135。
- 23) 浜田市弥栄支所産業課『山村だからこそ、有機農業』2012年（普及パンフレット）。
- 24) 「自然と共生する農業推進事業の」予算規模は、浜田市2012年度当初予算額にて約190万円が計上され、旧弥栄村時代の基金を充当している（浜田市ウェブサイトより、2012年12月13日最終閲覧）。島根県単事業「みんなでつくる有機の郷づくり事業」からも資金拠出されている。

- 25) 島根県山間部では、市役所や町役場等の行政機関や農産物直売所がMOA自然農法文化事業団中国支所島根担当普及員を講師として招聘し、小面積での有機栽培や自然栽培の技術講習会を開催する例が増えており、2012年10月現在、県内5カ所で弥栄町と同様の講座が開催中である。同講座の開催経緯や効用については右記を参照。相川陽一「山村に根ざした「小さな農業」の継承をめざして：中国山地の地域再生に携わって7」『季刊ピープルズ・プラン』第59号、2012年、13-19。
- 26) 中島紀一『有機農業政策と農の再生：新たな農本の地平へ』コモンズ、2011年、158-161。
- 27) 中島 前掲、160。

個 別 研 究 報 告

関西における小ギク市場の構造と取扱数量シェアが価格に及ぼす影響

浅野峻介*・仲 照史*

1. はじめに
2. 関西市場における主要産地の変遷と月ごとの産地別取扱数量シェア
 - 1) 年間取扱数量の推移
 - 2) 月別取扱数量の推移
3. 主要産地の単価、取扱数量の変動
4. 需要関数分析
5. 産地別月別取扱数量シェアと単価の関係
 - 1) 取扱数量シェアと単価水準
 - 2) 取扱数量シェアと単価の変動
6. 総合考察

1. はじめに

花き類は嗜好品的な商品特性が強く、市場においては同一品目であっても多様な商品アイテムが存在し、それらの価格差も大きい。このため、消費者の多様なニーズに応えられる小規模な小売業者が販売の中心となってきた^⑤。近年、スーパーやホームセンターなどの大型量販店における花きの販売額の増加が著しく、こうした大型量販店に数種類の切り花を組み合わせた「パック花」や「組み花」を納入する大規模な花束加工業者の台頭がみられる。

花束加工業者などの大口需要者は価格変動が大きいセリ取引より、安定した価格と数量を確保しやすい相対取引で商品調達することが多い^⑥。こうした状況を反映し、全国の卸売市場での切り花類の取引総額に占めるセリ取引の比率は 79.3%（1997 年度）から 40.3%（2007 年度）に半減している（農林水産省総合食料局流通課調べ）。しかし、花きの市場経由率は 83.0%（2007 年度）と、青果（61.7%）や水産物（60.0%）と比較しても依然として高く、卸売市場が価格形成の中心と考えられる。

卸売市場での価格の決定要因について分析した報告としては、野菜類^⑦や果実^⑧では多くの報告があるが、花きで行われたものは少ない^⑦。そこで本稿では、関西の花き市場における小ギクを対象として、市場の構造と取扱数量シェアが価格に及ぼす影響について分析を試みた。

なお、本報告での関西の花き市場は、関西生花市場協同組合が発行している「関西生花市場市場況」に記載されている関西（大阪、京都、奈良、兵庫、和歌山）に位置する 10 市場とし、この 10 市場の取扱数量、取扱金額を合計したデータを使用した。

*奈良県農業総合センター

2. 関西市場における主要産地の変遷と月ごとの産地別取扱数量シェア

1) 年間取扱数量の推移

表1に、関西市場における1997～2003年（以下、前期）、2004～2010年（以下、後期）の取扱数量上位10産地の取扱数量およびそのシェアを示した。前期、後期ともに、上位2県は沖縄、奈良であり、その取扱数量、シェアともに増加しており、この2県を合わせたシェアは市場全体の7割以上となっている。それらに続く産地である大阪、兵庫の取扱数量の増加は見られず、小ギク市場は沖縄、奈良による寡占化が進んでいる。

表1 関西市場における年間小ギク取扱数量

1997～2003年		2004～2010年	
生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)
沖縄	4531 (36.9)	沖縄	5911 (45)
奈良	3068 (25)	奈良	3704 (28.2)
兵庫	1164 (9.5)	大阪	790 (6.0)
大阪	786 (6.4)	兵庫	636 (4.8)
香川	496 (4.0)	福島	266 (2.0)
和歌山	407 (3.3)	香川	214 (1.6)
福井	260 (2.1)	福井	189 (1.4)
滋賀	209 (1.7)	和歌山	187 (1.4)
鹿児島	201 (1.6)	岩手	186 (1.4)
京都	198 (1.6)	京都	162 (1.2)
市場全体	12280 (100)	市場全体	13123 (100)

資料：1997～2010年関西生花市場市況

注：取扱数量は1997～2003年および2004～2010年の平均値を使用。

シェアは市場全体の取扱数量に対する比率。

単位は取扱数量（万本）、シェア（％）。

2) 月別取扱数量の推移

表2に、関西市場における前期、後期の月別取扱数量上位5産地の取扱数量およびそのシェアを示した。各月の取扱数量が1位の産地は、両期間ともに1～5、12月の冬春期については沖縄、6～11月の夏秋期については奈良となっており、季節的に市場の住み分けが図られている。さら

に、11月を除いて、各月の取扱数量1位の産地のシェアは拡大しており、月単位でも、市場の寡占化は進んでいる。11月については沖縄のシェアは前期9.5%から後期32.4%に拡大しており、1位の奈良県のシェア37.2%に接近している。前期から後期にかけて沖縄、奈良以外に取扱数量を大きく増加させた産地は見当たらないが、7～10月に東北の産地である福島、岩手の台頭がみられる。一方、前期から後期にかけて取扱数量を大幅に低下させた産地として、1月の香川、2、3月の鹿児島、4、5月の和歌山、6～9月の兵庫、12月の香川、兵庫、和歌山がある。

表2 関西市場における小ギクの月別取扱数量上位5府県

1月		2月		3月		4月									
1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年								
生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)								
沖縄	447 (64.3)	沖縄	598 (85)	沖縄	651 (84.5)	沖縄	754 (95.6)	沖縄	1439 (93.1)	沖縄	1661 (96.5)	沖縄	744 (90.3)	沖縄	893 (97.3)
香川	93 (13.4)	兵庫	32 (4.5)	鹿児島	51 (6.6)	鹿児島	19 (2.4)	鹿児島	85 (5.5)	鹿児島	32 (1.9)	和歌山	36 (4.4)	鹿児島	7 (0.7)
兵庫	55 (8)	香川	19 (2.7)	輸入	19 (2.5)	兵庫	6 (0.8)	兵庫	3 (0.2)	大阪	7 (0.4)	鹿児島	22 (2.6)	大阪	6 (0.6)
鹿児島	26 (3.7)	鹿児島	13 (1.9)	香川	17 (2.3)	大阪	3 (0.4)	輸入	3 (0.2)	兵庫	3 (0.2)	香川	6 (0.8)	和歌山	2 (0.2)
和歌山	25 (3.7)	和歌山	12 (1.7)	兵庫	15 (2)	香川	1 (0.1)	大阪	2 (0.1)	輸入	1 (0.1)	大阪	6 (0.7)	奈良	1 (0.1)
市場	695	市場	704	市場	770	市場	788	市場	1545	市場	1722	市場	824	市場	918
全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)
5月		6月		7月		8月									
1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年								
生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)								
沖縄	518 (55)	沖縄	608 (64.6)	奈良	366 (40.7)	奈良	488 (55.9)	奈良	435 (40.8)	奈良	495 (50.2)	奈良	532 (39.2)	奈良	748 (47.1)
奈良	129 (13.7)	奈良	151 (16)	兵庫	274 (30.4)	兵庫	140 (16.1)	兵庫	254 (23.8)	兵庫	123 (12.4)	兵庫	177 (13.1)	大阪	135 (8.5)
大阪	94 (10)	大阪	73 (7.7)	大阪	87 (9.7)	大阪	74 (8.5)	福井	83 (7.8)	大阪	63 (6.4)	大阪	108 (7.9)	兵庫	115 (7.3)
和歌山	59 (6.3)	兵庫	35 (3.7)	京都	41 (4.5)	沖縄	41 (4.6)	大阪	56 (5.2)	福井	58 (5.9)	長野	75 (5.5)	岩手	86 (5.4)
兵庫	53 (5.6)	香川	17 (1.9)	滋賀	38 (4.2)	京都	37 (4.3)	滋賀	51 (4.8)	福島	42 (4.3)	福井	74 (5.5)	福島	86 (5.4)
市場	941	市場	940	市場	900	市場	872	市場	1068	市場	987	市場	1357	市場	1587
全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)
9月		10月		11月		12月									
1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年	1997～2003年	2004～2010年								
生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)	生産地	取扱数量 (シェア)								
奈良	681 (54.4)	奈良	877 (61)	奈良	414 (53)	奈良	457 (56.5)	奈良	262 (39.1)	奈良	287 (37.2)	沖縄	631 (42.7)	沖縄	1068 (67.3)
大阪	107 (8.5)	大阪	124 (8.6)	大阪	127 (16.2)	大阪	150 (18.5)	大阪	94 (14.1)	沖縄	250 (32.4)	奈良	236 (16)	奈良	195 (12.3)
兵庫	92 (7.3)	福島	93 (6.4)	香川	48 (6.1)	香川	38 (4.7)	兵庫	71 (10.5)	大阪	85 (11)	香川	185 (12.5)	兵庫	77 (4.9)
福井	52 (4.2)	岩手	79 (5.5)	兵庫	39 (5)	福島	38 (4.7)	沖縄	63 (9.5)	兵庫	43 (5.5)	兵庫	129 (8.8)	香川	69 (4.3)
福島	42 (3.4)	福井	41 (2.8)	和歌山	22 (2.8)	兵庫	22 (2.7)	香川	58 (8.7)	香川	35 (4.6)	和歌山	96 (6.5)	大阪	59 (3.7)
市場	1251	市場	1438	市場	781	市場	809	市場	669	市場	771	市場	1478	市場	1587
全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)	全体	(100)

資料、注：表1と同じ。

3. 主要産地の単価、取扱数量の変動

表3に、関西市場の主要産地の平均単価、平均単価の変動係数、取扱数量の変動係数を示した。

平均単価について、関西市場全体で前期34.7円から後期31.6円に低下しており、産地別にみても、大阪、京都を除き低下した。

平均単価の変動係数について、関西市場全体で14.3から6.5に低下しており、産地別にみても、兵庫、京都を除き低下した。

取扱数量の変動係数について、関西市場全体では4.3から2.0に低下していたが、産地別にみると、増加した産地、低下した産地が混在している。

表3 関西市場における小ギク主要産地の単価、取扱数量の変動

生産地	平均単価 (円/本)		平均単価変動係数		取扱数量変動係数	
	1997～	2004～	1997～	2004～	1997～	2004～
	2003年	2010年	2003年	2010年	2003年	2010年
沖縄	37.2	31.4	12.0	8.3	6.5	9.3
奈良	34.9	33.2	16.2	7.9	12.9	3.5
大阪	24.4	25.3	27.7	11.4	4.2	6.0
兵庫	28.7	28.4	10.2	13.4	12.7	19.5
福島	47.6	35.7	20.0	5.8	61.6	14.2
香川	30.5	27.3	20.4	12.5	22.7	42.3
福井	40.9	35.8	16.3	6.9	15.5	26.1
和歌山	32.7	30.5	19.0	8.6	28.3	19.3
岩手	49.2	33.2	33.9	15.1	26.4	13.6
京都	34.2	34.5	14.4	17.0	6.8	11.6
滋賀	29.7	28.0	17.2	7.3	14.6	6.5
鹿児島	36.6	31.0	14.1	10.1	32.7	54.4
市場全体	34.7	31.6	14.3	6.5	4.3	2.0

資料：1997～2010年関西生花市場市況

4. 需要関数分析

過去に小ギクに関する需要関数分析を行った事例はなく、適正な数式モデルは明らかでない。本報告では取扱数量の増減が単価に及ぼす影響を確認することを目的とし、以下の数式モデルを使用した。

$$\ln P = \alpha + \beta \ln Q + \sum di Di$$

P・・・月別実質卸売単価（2006年1月を100としデフレートした。）、Q・・・月別取扱数量、Di・・・月を区分するダミー変数（i=2～12）

価格弾性値はすべての期間、産地で負の値を示した（表4）。価格弾性値は兵庫県を除いて、前期から後期にかけて低下しており、関西市場全体で取扱数量の増減による価格への影響が小さくなる傾向にあることが示唆された。なお、沖縄、奈良は、大阪より、前期から後期にかけての価格弾性値の低下が大きかった。

表4 関西市場における小ギクの需要関数分析結果

	沖縄		奈良		大阪		兵庫		市場全体	
	価格弾性値(β)	決定係数(自由度調整) R2	価格弾性値(β)	決定係数(自由度調整) R2	価格弾性値(β)	決定係数(自由度調整) R2	価格弾性値(β)	決定係数(自由度調整) R2	価格弾性値(β)	決定係数(自由度調整) R2
1997～2003年	-2.01 ** (-7.71)	0.58	-1.76 ** (-5.78)	0.50	-2.11 ** (-6.37)	0.51	-1.84 ** (-5.27)	0.39	-1.70 ** (-7.93)	0.56
2004～2010年	-1.39 ** (-4.3)	0.35	-1.10 ** (-2.97)	0.55	-1.75 ** (-4.71)	0.48	-2.04 * (-2.65)	0.13	-1.44 ** (-7.26)	0.54

資料：関西生花市場市況（1997～2010年）

注：関数型 $\ln P = \alpha + \beta \ln Q + \sum di Di$ P・・・月別実質卸売単価（1996年1月を100としてデフレート）、Q・・・月別取扱数量、Di・・・月を区分するダミー変数（i=2～12）。

（ ）内はt値である。 **は1%有意、*は5%有意であることを示す。

5. 産地別月別取扱数量シェアと単価の関係

1) 取扱数量シェアと単価水準

ここでは、各産地の月別平均単価を月別市場平均単価で除したものを単価水準とし、月別取扱数量シェアと単価水準との関係を整理した。前、後期ともに沖縄、奈良、大阪、京都および4府県（沖縄、奈良、大阪、京都）で月別取扱数量シェアが20～30%以上で単価水準が1.0を超える傾向にある（図1）。沖縄については、前期より後期でシェア0～20、30～50%において単価水準は低い傾向にある。

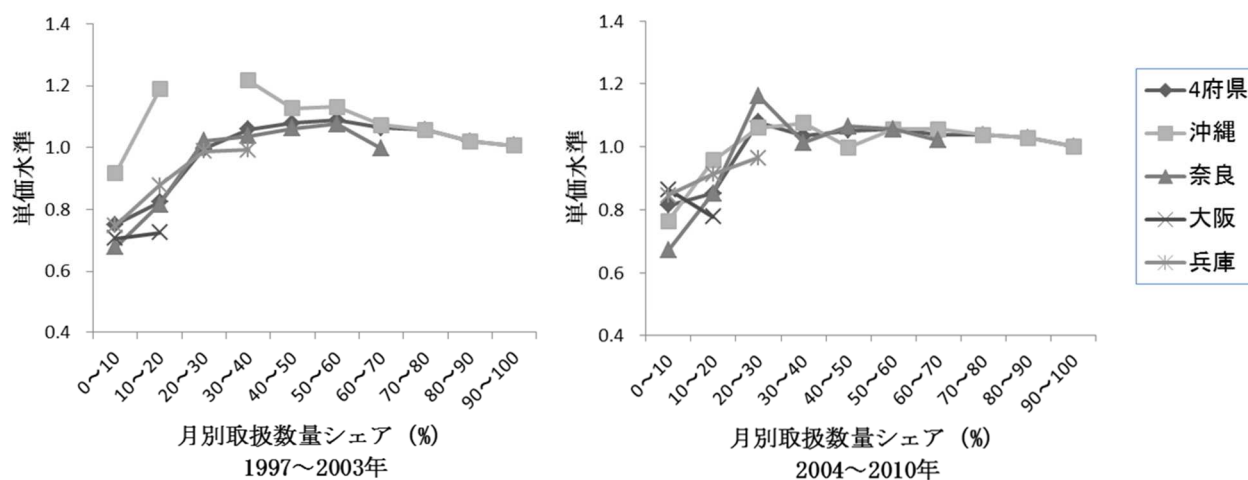


図1 関西市場におけるシェアと単価水準

資料：1997～2010年関西生花市場市況

注：4府県は沖縄、奈良、大阪、兵庫の平均値
単価水準は月別単価/月別市場平均単価

2) 取扱数量シェアと単価の変動

月別取扱数量シェアと月別単価の変動係数との関係を整理した。両期間ともに沖縄、奈良、大阪、京都および4府県（沖縄、奈良、大阪、京都）で月別取扱数量シェアが高くなるにつれて単価の変動係数は低くなる傾向にある（図2）。前期より後期で、4府県の0～60%での単価の変動

係数は低い傾向にある。

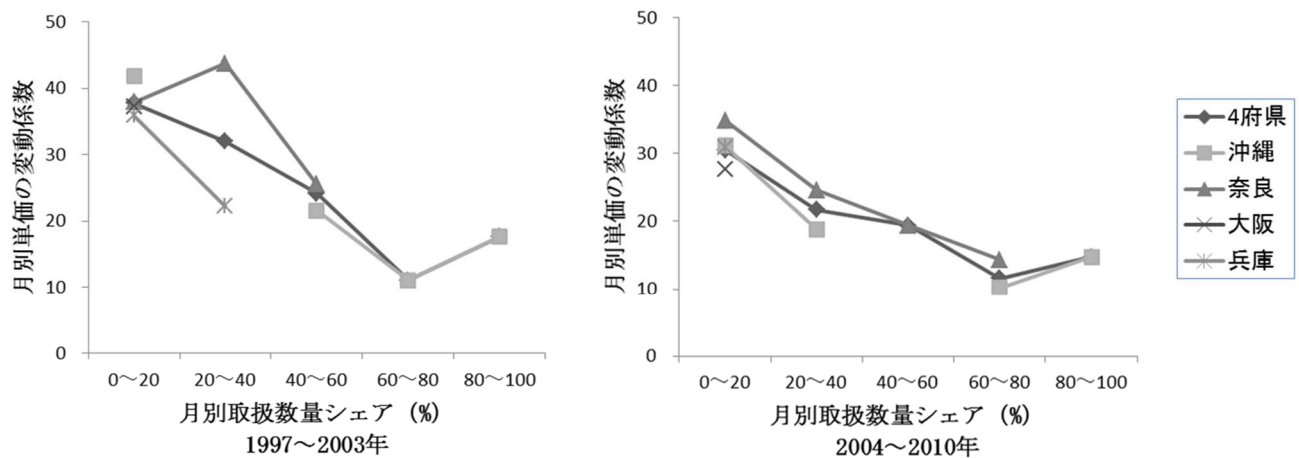


図2 関西市場におけるシェアと単価の変動係数
資料：1997～2010年関西生花市場市況
注：4府県は沖縄、奈良、大阪、兵庫の平均値

6. 総合考察

関西の小ギク市場では、取扱数量上位2産地である沖縄、奈良のシェアが高まり、産地が大型化する傾向にあり、市場としての取扱数量変動、価格変動は減少していた。このことは鈴木^[3]にキャベツ、キュウリでの事例により示された産地の大型化→作付面積不変→出荷量変動小→価格変動小といった流れとも一致している。1997～2003年から2004～2010年にかけて取扱数量の変動係数が低下していたすべての産地では、価格の変動係数も低下しており、取扱数量の安定化が価格の安定化に結びついていることが示唆される。しかし、取扱数量の変動係数が増加していた産地でも価格の変動係数の低下が見られたことから、取扱数量の安定化以外にも価格の安定化に寄与する要因があると考えられる。

市場全体の価格変動の低下については、藤島^[6]の、「相対取引による価格形成では、価格は需給の日々の変化を敏感に反映して変動するよりも、一定のまま持続する傾向が強く、変動するとしても比較的小幅にとどまる可能性が高い」との報告から、相対取引比率の増加が一要因と考えられる。また、取扱数量シェアの高い産地の価格変動係数の低下については、需要者側の大型化により安定的な価格、数量で商品を取引したいというニーズが拡大していることから^[5]、まとまった数量を計画的に出荷できる能力が高い大規模産地が優先的に取引されることが影響している可能性がある。

1997～2003年および2004～2010年の取扱数量上位4産地（沖縄、奈良、大阪、兵庫）を対象とした際、月別取扱数量シェアの拡大によって価格水準の上昇、価格変動が低下する傾向が見られた。このことからシェアが高い産地が優先的に価格決定される一方でシェアが低い産地はそれよりも低い価格設定されることが示唆された。すなわち、月別取扱数量シェアを20～30%以上

に保つことは、価格水準の高位での安定化につながるため、産地の発展・維持を図る上で月単位あるいはもっと短い単位で一定以上の取扱数量シェアを保つ戦略は有効であると考えられる。しかし、取扱数量シェアを確保するには継続した生産出荷が必要であり、産地として目先の利益にとらわれない長期的な計画が必要である。また、需要関数分析では取扱数量が増加すると単価は低下するという結果であったが、ここでは取扱数量シェアの増加すなわち取扱数量の増加により単価が上昇するという正反対の結果となった。このことから関西の小ギク市場において数の希少性が高単価に単純に結びつかないことが示唆された。

月別取扱数量シェアの拡大が単価の高位安定化に影響するという観点から、関西の小ギク市場の11月に注目している。11月は1997～2003年での取扱数量シェアは奈良39.1%、沖縄9.5%と奈良が優位な立場にあったが、その後、沖縄の取扱数量が増加したことにより、2004～2010年には、奈良37.2%、沖縄32.4%となっている。今後、どちらの産地がシェアで優位に立つか、もしくは互いにシェアを高めるといった動きによって、産地の価格、価格安定性に変化が生じると予想される。

引用文献

- [1] 齋藤貴美子・渡邊美樹「野菜の価格形成要因について（第1報）取扱量による影響」『文教大学女子短期大学部研究紀要』50集、2007年、1-10。
- [2] 齋藤貴美子・渡邊美樹「野菜の価格形成要因について（第2報）生産地による影響」『文教大学女子短期大学部研究紀要』52集、2009年、33-43。
- [3] 鈴木充夫「東京都中央卸売市場における野菜卸売価格変動の要因分析ーキャベツときゅうりを対象としてー」『農村研究』第98号、2004年、34-44。
- [4] 辻 和良「切り花の消費動向と消費者の購買行動」『和歌山県農林水産総合技術センター研究報告』第1号、2000年、111-120。
- [5] 辻 和良・内藤重之「花き専門店の切り花仕入・販売行動」『和歌山県農林水産総合技術センター研究報告』第2号、2001年、125-133。
- [6] 藤島廣二「最近の農産物価格動向をどうみるか」『農業と経済』第64巻第7号、1998年、5-10。
- [7] 朴 起煥「切花の品質特性とその価格への影響-韓国におけるバラ生産を事例として-」『農業経営研究』第42巻第3号、2004、12-23。
- [8] 渡邊美樹・齋藤貴美子「果実の価格形成要因について（第2報）生産地による影響」『文教大学女子短期大学部研究紀要』53集、2010年、9-16。

新規就農志向者の実態と求められる農業経営情報の把握

山本善久*・三島利夫*

1. はじめに
2. 分析方法
 - 1) 就農志向者の実態把握
 - 2) 新規就農志向者に対する有益な農業経営情報の把握
 - 3) ホームページへのアクセス数による有益情報の把握
3. 分析結果及び考察
 - 1) 就農志向者の実態把握
 - 2) 新規就農志向者に対する有益な農業経営情報の把握
 - 3) ホームページへのアクセス数による有益情報の把握
4. おわりに

1. はじめに

近年、産業やライフスタイルなど多様な視点から農業への関心が高まりつつある。従来はあまり目にすることがなかった農業関連記事が、一見ファッション雑誌のような紙面で語られることが多くなった。一方、就農マニュアル本なども書店の一角を賑わしており、本格的に農業を志す者からライフスタイルの一環として“農業を取り入れた生活”を志す者まで幅広い層へ向けた情報発信がなされている¹⁾。

ところで、行政機関における就農対策といえば、これまで、農家子弟を対象とし他産業並みの所得を確保出来る農家及び農業経営者の育成を基本として取り組んでおり、一定程度の農業知識を有した（少なくとも農業が身近にある環境で育ってきた）者との関わり合いが一般的であったと思われる。しかしながら、近年の農業ブームと景気低迷による雇用体制の悪化が相まって、就農志向者も多種多様な業種及び年齢層に広がっていると考えられ、就農志向者の志す“農業経営スタイル”も同様に複雑化していると思われる。したがって、行政機関における新規就農者への対応も従来の専業農家育成のみだけではなく、これまでの職業経験や特技を生かした“農業を取り入れた生活”を志す層などへの柔軟な対応が求められる²⁾。

翻って、行政機関や公設試験場の現状をみるに、これら新たな動きに十分に対応できているのか、換言すれば、将来の農業技術・情報の重要な受け手となり得る新規就農者（志向者）を対象とした研究に着手できているかといえ、必ずしもそうではないというのが実態である。

そこで、本稿では、近年の就農志向者の実態を統計資料から明らかにし、さらに、就農志向段階において求められる農業経営情報とは何なのかを明らかにする。

* 島根県農業技術センター

2. 分析方法

1) 就農志向者の実態把握

島根県農業振興公社への聞き取り調査から就農相談者の実態を明らかにした。なお、得られたデータは、性別、年齢、相談者の出身、相談者の職業、相談動機、希望作目、相談形態の7つである（2004年～2011年の8年分データ）。

2) 新規就農志向者に対する有益な農業経営情報の把握

第1に、新規就農志向者と最も多く接触し、多くの情報を有している島根県農業振興公社相談員への聞き取り調査から、求められる農業経営情報について整理する。

第2に、新規就農志向者へ対して有益と思われる情報を既存就農者の実体験に基づくアドバイス（新規就農者の就農実態に関する調査結果、2007年3月、自由回答文）を元データとして、テキストマイニング分析³⁾を用いて明らかにする。

なお、分析には無料の形態素分解ソフトである茶筌（WinCha2000）を用いた。

図1に、テキストマイニング分析の流れを示した。まず、自由回答文をExcel（表計算ソフト）に打ち込み、茶筌へそれらデータをコピー&ペーストで貼り付け、形態素分解をおこなう。形態素分解については、茶筌で容易におこなうことが可能であり（ボタンをクリックするのみ）、解析条件も同画面上で設定できる。形態素分解によって得られたデータは、テキスト形式で保存し、Excel画面上でテキスト形式データを読み込むことで、Excelで使用可能なデータが得られる。Excelへのデータ読み込みが完了すれば、Excelの基本機能を用いて分析が可能となり、例えば、ヒストグラムを用いてよく出現する語の可視化やクロス集計による分析などがおこなえる。

形態素分解をおこなうことで幾つかの品詞別情報を得ることができる。茶筌によって得られる品詞区分は表1のとおりであり、主として9つの品種区分に分類される。表中に、各品詞区分ごとのキーワードとしての適切度合を示した。茶筌により形態素に分解された場合、それ単独では意味を理解することが困難なものが多い。したがって、本稿の分析過程においても、キーワードとしての意味を持たない（解釈が不可能）と考えられる品詞については除いた上で分析を実施している。なお、本分析に用いた品詞は、名詞、動詞及び形容詞である。

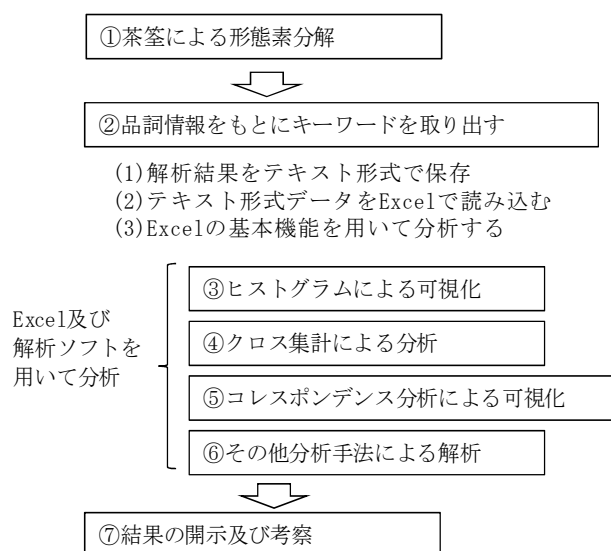


図1 テキストマイニング分析の流れ

資料：林俊克「Excelで学ぶテキストマイニング入門」、オーム社、2002、を参考に加筆修正を加えた。

表1 キーワードとしての各品詞の適切度合

キーワードとしての適切度合	品詞区分
キーワードになり得る	形容詞 名詞
キーワードになり得る ただし、解釈が難しい	動詞 副詞 連体詞
意味を持たない	記号 助詞 助動詞 接頭詞

資料：品詞区分は、茶筌ソフトの解析結果より作成した。
 キーワードとしての適切度合は、林俊克「Excel
 で学ぶテキストマイニング入門」、オーム社、2002、
 を参考にした。
 注). 茶筌による区分では、表中の品詞区分がさらに詳細
 に分類される。
 例えば、動詞-自立など。

3) ホームページへのアクセス数による有益情報の把握

図2に示すとおり、島根県農業技術センターホームページ内に、農業経営研究の成果をジャンルごとに配置し、各ページへのアクセス数により有益と思われる農業経営情報を明らかにした。

また、ホームページ内に「新規就農時、就農検討時に役に立った(役立つと思われる)農業経営研究とは?」という内容のアンケート調査を実施し、属性(年齢や就農期間など)ごとに求められる農業経営情報に関する把握をおこなった。

なお、アクセス数のカウント期間は、2009年12月28日から2010年2月28日までのおよそ2ヶ月間である。



図2 ホームページトップ画面(農業経営研究の成果)

3. 分析結果及び考察

1) 就農志向者の実態把握

表2に、新規就農相談者の出身地を示した。就農相談件数の年次別傾向をみれば、2008年から年間200件以上の相談が寄せられており、増加傾向にあることが読みとれる。島根県への就農相談者が最も多い地域は、中国地方の644名であり、次いで関西の337名となっている。また、相談件数の多い上位5都府県は、島根県431名、大阪府181名、広島県135名、東京都118名、兵庫県83名であり、全体の26%が島根県出身者による相談である。しかしながら、実に74%は、他県出身者による相談であることから、数値の上ではUターン者よりもIターン希望者が増加する可能性が高いことが示唆される。

表3に、就農相談者の性別を示した。男女ともに相談者数は増加傾向にあり、男女比率をみれば、男性が85%と圧倒的に多い傾向にある。

次に、図3により新規就農者の年代別傾向をみれば、20～40代が多い傾向がみられ、例えば、2011年の実績では、30～39歳が95名、40～49歳が75名の計170名であり、全体の56%を30～49歳が占めている（全体の合計は302名）。したがって、今後、新規就

表2 新規就農相談者の出身地

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
北海道・東北	1	2	3	2	3	4	1	8	24
関 東	52	49	34	27	29	39	38	48	316
信越・北陸・東海	6	3	14	6	11	10	7	12	69
関 西	37	22	24	21	33	69	59	72	337
中 国	48	24	47	60	107	157	91	110	644
四 国	0	1	2	3	1	7	8	5	27
九 州	1	4	6	5	6	16	18	7	63
不 明		1	10	19	23	56	41	40	190
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670

上位5都府県

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
島 根 県	31	15	35	44	80	108	50	68	431
大 阪 府	15	8	11	10	17	40	35	45	181
広 島 県	10	4	5	8	18	31	33	26	135
東 京 都	19	19	12	15	13	15	17	8	118
兵 庫 県	13	6	10	5	8	17	10	14	83

資料：島根県農業振興公社資料より作成した。

表3 就農相談者の性別

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計	比率
男	127	84	119	123	168	301	234	262	1418	85%
女	18	22	21	19	45	57	28	39	249	15%
不 明				1			1	1	3	0%
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670	100%

資料：表2と同じ。

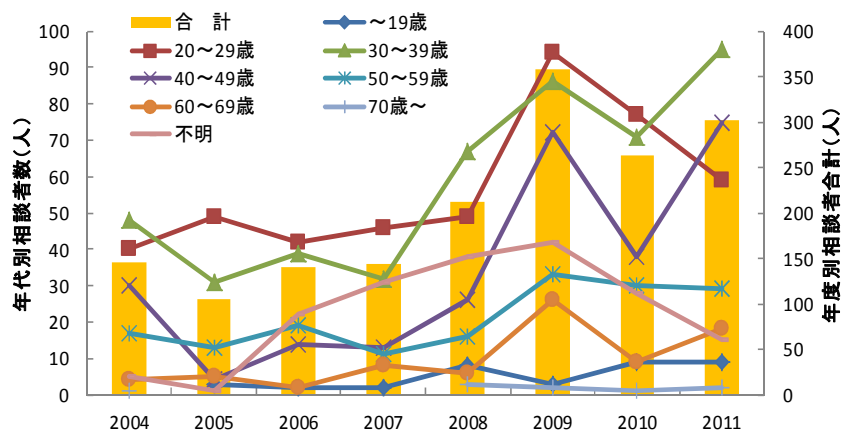


図3 新規就農相談者の年代

資料：表2と同じ。

農者対策を講じる際に、これら 30～49 歳層を意識した施策を展開する必要があるといえる。なお、20～29 歳層はここ 2 年減少傾向にある。

表 4 に、新規就農相談者の現在の職業を示した。合計の数値をみれば、職業で最も多いのが会社員で 464 名、次いで、無職 345 名、学生 210 名、パート・アルバイト 150 名となっている。なかでも、学生、無職及びパート・アルバイトという、金銭面が不安定な層が上位を占めており、それらの比率が合計の値から算出すると 42%となる。データのみから推測すれば、近年の景気低迷の影響を受けて、農業部門へ新たな就職先を求めて相談に訪れている状況と考えられる。したがって、それらの多くは、今後農業を始めるに当たって必要となる自己資金は比較的少ないと推測される。

また、新規就農相談者の相談動機を示したものが表 5 である。相談動機としては、法人等への就職が 475 名と最も多く、次いで、本格的農業経営⁴⁾が 454 名、田舎暮らしが 201 名となっている。特に、2008 年からは法人等への就職が、それまで最も多い就農動機であった本格的農業経営を上回る結果を示している。このことは、先にみた新規就農相談者の年齢及び職業との関連から考察すれば、新規に営農を開始するための自己資金に乏しいと思われる若年層を中心とした就農志向者が、就職先の一つとして農業部門へ職を求めている結果と捉えられる。なお、本データのみでは、これら若年層の新規就農相談者が法人等での雇用就農を最終目的と考えているのか、または、法人等で実績を積みながら自営を目指しているのかは判断できないが、近年の新規就農相談者の傾向として、自営を目的とした本格営農を目指すタイプと就職先の一つとして雇用就農を目指すタイプに 2 極化しているのが大きな特徴である。

表 4 新規就農相談者の職業

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
会社員	49	28	41	37	59	90	59	101	464
自営業	5	8	7	6	2	14	9	14	65
学生	12	22	21	15	22	44	46	28	210
農業従事者	1	1	4	7	12	17	9	12	63
公務員	5	1	6	2	1	5	12	6	38
団体職員	2	2	5	3	2	4	1	3	22
パート・アルバイト	12	17	7	14	16	35	21	28	150
無職	36	13	19	23	44	82	56	72	345
その他	9	5	1	7	6	8	15	17	68
不明	14	9	29	29	49	59	35	21	245
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670

資料：表 2 と同じ。

表 5 新規就農相談者の相談動機

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
本格的農業経営	46	28	37	51	61	96	55	80	454
田舎暮らし	16	29	24	17	18	39	24	34	201
農業体験	20	9	2	4	10	13	13	8	79
有機農業法人等への就職	4	7	11	5	10	17	7	8	69
その他	28	14	39	44	73	97	78	102	475
不明	14	9	7	5	18	39	38	43	173
合 計	17	10	20	17	23	57	48	27	219
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670

資料：表 2 と同じ。

表6に、新規就農相談者の希望する作目を示した。希望作目で最も多いのが、施設野菜の231名であり、露地野菜212名、稲作151名、果樹116名が次ぐ。施設野菜と露地野菜の比率は全体の27%を占め、新規就農志向者の多くが野菜を導入したいと考えている状況が読みとれる。その一方で、希望作目が未定と回答しているものも226名(全体の14%)存在し、自らの営農・就農ビジョンを持たないまま相談に訪れているケースも比較的多いことが明らかとなった。したがって、希望作目を始めとした営農・就農ビジョンをどの程度有しているのかについては、相談者ごとに大きな差が生じていると考えられ、就農相談窓口においては、多種多様な対応が求められていると想像できる。

これらの就農相談がどのような形態で行われているかを示したものが表7である。相談形態として最も多いのが就農相談会の1054名(63%)であり、電話・FAXの240名(14%)、センターに来訪の97名(6%)が次ぐ。このように、就農相談会が半数以上を占め、新規就農志向者の相談窓口として重要な役割を示していることが示された。

2) 新規就農志向者に対する有益な農業経営情報の把握

(1) 島根県農業振興公社への聞き取り調査による求められる農業経営情報の把握

新規就農志向者と最も多く接触し、多くの情報を有している島根県農業振興公社相談員への聞き取り調査から、求められる農業経営情報について整理する。

まず、「営農相談を実施するなかで回答に窮する経営関係の質問とは」、という問いに対し、どうすれば島根県において農業で生活できるのか、そのためには何を作ればよいのか、という質

表6 新規就農相談者の希望する作目

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
稲 作	17	11	13	9	18	26	23	34	151
麦 類	1	1	1	1	1	1	2	3	11
豆 い も	4	3	5	2	4	13	9	8	48
雑 穀 類									
施 設 野 菜	27	11	16	28	32	48	24	45	231
露 地 野 菜	14	16	20	17	25	46	40	34	212
花・観葉植物	5	5	4	3	13	14	5	9	58
工 芸 作 物					2		2		2
果 樹	7	2	12	14	20	21	19	21	116
酪 農	7	5	2	5	4	14	7	5	49
肉用牛繁殖	3		2	1	3	4	2	1	16
肉用牛肥育		1	1	1	3		3	1	10
養 豚				1	3	2	1	1	8
採 卵 鶏			2	1	1	1	1	1	7
ブロイラー		1		1					2
そ の 他	2	8	2	4	8	26	23	20	93
未 定	11	14	19	25	30	54	25	48	226
不 明	47	28	41	30	46	88	77	71	428
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670

資料：表2と同じ。

表7 新規就農相談者の相談形態

年 度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	合計
就農相談会	79	61	85	81	108	232	201	207	1054
センターに来訪	8	5	7	11	11	17	11	27	97
電話・FAX	10	6	24	17	46	70	30	37	240
はがき・手紙	1	7	3	4	4	1			20
Eメール	8	5	9	9	16	17	6	14	84
他機関からの紹介	1	6	7	13	16	9	9	11	72
駐在員・普及部		12	5	7	12	4	2	1	43
その他	28	2		1		2	2	5	40
不明	10	2				6	2		20
合 計	145	106	140	143	213	358	263	302	1670

資料：表2と同じ。

問に対する解がないのが一番困るということである。これは多くの相談員のコメントに共通する内容であり、相談員と新規就農相談者双方に求められる農業経営情報として捉えられる。

次に、「農業経営情報で必要な（現在満足していない）情報とは何か？」という問いに対しては、目標所得レベルに応じた経営モデルが必要である、という回答が多かった。なお、求められる経営モデルとしては、パターン化は困難であるとしつつも、市町村・地域ごとに示すことができる経営モデルは何かしら必要であるとの見解であった。また、施設リースを中心とした経営モデルや作目及び施設リースがセットとなったパッケージ型の経営モデル（プラス住宅がセットならなお良い）があれば紹介し易いとのことであった。その他、新規就農相談者が求めるものとして、体験型の企画ものがあげられ、このことは、先に見たように、雇用就農や田舎暮らし志向の相談者が増加傾向にあることや明確な営農・経営ビジョンを持っていない相談者が多い現状を反映した結果であると考えられる。さらに、今後は、経営継承についても議論を深める必要性があり、経営継承先進地域である北海道などと比較して、土地に対する考え方の異なる島根県においては困難な課題であるとしつつも、新規就農者を確保するための重要な課題と認識されている。

また、新規就農相談者の年代別傾向として、40～50代については、ライフスタイルではなく職を求めた相談である傾向が強く、一方、30代前後の新規就農相談者は、ライフスタイルの一環としての農業という捉え方が強い傾向にある、ということである。したがって、30代前後世代の就農志向者については、従来型の地縁・農村型のネットワークでは説明が困難な、農業以外の産業を組み合わせたより複雑な経営形態を模索していると推測される。今後は、このような農業を含めた農村地域における経営（生計）モデルがどのような形で成立するのか、また、それがどのような人的ネットワークにより形成されているのかを、人的及び地域的な繋がりにおいて整理する必要があると考えられる。

（2）新規就農者の声をもとにした新規就農志向者に求められる農業経営情報の整理

表8に、新規就農者へのアドバイス項目とよく出現する語の関係⁵⁾を示した。本分析に用いたデータは、新規就農者の就農実態に関する調査結果（2006年度）における各設問の自由回答文である（島根県での新規参入者28名分のデータ、うち回答者14名）⁶⁾。

各項目における総出現語数は、74～137語であり、サンプル数が少ないため比較的少ない結果となった。

新規就農者へのアドバイス項目とよく出現する語の関係を順にみていくと、まず、農地確保においては、「借りる」「土地」「農地」「良い」「確保」「場所」などが抽出された。したがって、これらキーワードから推測するに、良い場所にある優れた農地を確保すべきであり、借地により農地を確保している状況が読み取れる。

技術習得については、「農家」「研修」「栽培」「必要」などが抽出され、技術習得の中心は農家での研修であることが読みとれる。

次に、資金についてみれば、「資金」「自己」「必要」「1,000万円」「JA」「近代化」「県」「最低」「自分」「生活」「良い」などが抽出された。これらのことから、資金の確保は、JAや

表 8 新規就農者へのアドバイス項目とよく出現する語の関係

新規就農者へのアドバイス項目	総出現語数 (形態素数)	よく出現する語
1 どのように農地を確保したか。どのように農地を確保すればよいか。	103	借りる、土地、農地、良い、確保、場所
2 どのように技術を習得したか。技術習得にあたってのアドバイス	137	農家、研修、栽培、必要
3 資金の確保（融資を含む）をどうしたか。自己資金はどのくらい準備すべきか。	114	資金、自己、必要、1,000万円、JA、近代化、県、最低、自分、生活、良い
4 住宅はどのように確保したか。住宅確保にあたってのアドバイス	74	住宅、市営(町営)、人、利用
5 農業を始めようと思ってから実際に就農するまでの間で苦労したこと。	101	資金、機械、導入、技術、作物、人、生活、農業、保証
6 農村での生活・生活環境をどう感じているか（地域の習慣を含む）。農村に暮らすにあたってのアドバイス。	115	生活、多い、不便、よい、人、都会、変わる
7 農業を始めて苦労している点、苦労した点。	111	自然、左右、条件、相手、不足、毎年、労働

資料：新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果（2006年度）をもとに作成した。

県を通じて近代化資金を利用している状況にあると推測され、さらに、当面の生活などを考えれば自己資金として1,000万円程度が必要であることが伺われる。

住宅については、「住宅」「市営(町営)」「人」「利用」などが抽出され、住居としては市営(町営)住宅を確保しているといえる。

実際に就農するまでの間で苦労したことについては、「資金」「機械」「導入」「技術」「作物」「人」「生活」「農業」「保証」などが抽出され、資金（生活資金含む）の不足や技術の習得、または、資金の借りに関する保証人の問題などが大きな課題であることが読みとれる。

農村での生活については、「生活」「多い」「不便」「よい」「人」「都会」「変わる」などが抽出された。特徴的なのは、「不便」という否定的なキーワードと「よい」という肯定的キーワードが抽出され、農村生活へ不満を抱いている者と都会と変わることなく生活できるという肯定的な意見の者との2極化しているのが特徴である。

最後に、農業をはじめて苦労した点については、「自然」「左右」「条件」「相手」「不足」「毎年」「労働」などが抽出された。このことは、農業が自然相手の産業であることから、天候（自然）条件に左右され思うように収益をあげられない（目標を達成できない）状況が読みとれる。また、労働力不足も大きな課題となっていると推測できる。

以上みてきたように、既に新規就農した者のアドバイス（現状）は、新規就農志向者が着実に経営を安定させるための重要な示唆に富んでいると考えられる。そのなかで、農業経営に関する大きな課題として、農業開始後に直面している「収益の不安定化」があげられる。現状においては、販路を含めた多様な経営モデルが少ないということもあって、新規就農志向者が営農・経営ビジョンを策定する際に必要となる情報が明らかに不足している。今後は、販路を含めた経営情報の蓄積と公開が農業経営研究部門に求められる課題といえる。

3) ホームページへのアクセス数による有益情報の把握

表9に、ページごとのアクセス数を示した。最もアクセス数の多かったページは、研究成果における「特産作物の経済性」の500アクセスであった。「Excelを用いた簡易な農業経営計画支援システム」が216アクセス、刊行物における「特産作物の経済性調査結果」が175アクセスで次ぐ。これらのページに共通する事柄は、いずれも経済性を示したものの、または、経済性を把握・シミュレーションするツールであるという点である。したがって、閲覧者の多くは、農業経営研究において、作物の経済性に関する情報に興味を示していると考えられ、今後も、これら経済性を中心とした研究や情報提供をおこなうことが重要かつ求められる方向性であるといえる。また、最もアクセス数の多かった「特産作物の経済性」については、島根県農業技術センターのホームページのなかでもアクセス数が上位に位置しており、農業技術センターの一研究課題として重要であることが確認された。

ホームページ内で実施した、「新規就農時、就農検討時に役に立った（役立つと思われる）農業経営研究とは？」という内容のアンケート調査では、十分な回答数を得ることができなかった。したがって、統計的なデータを示すことができないが、現在就農を検討している方の回答として、収益性、マーケティング、物流という研究が就農検討時に役立つ研究内容であるという回答を得た。回答数が少ないこともあり、全ての新規就農志向者に共通する内容かどうかは判断できないまでも、就農相談員が新規就農相談者への対応で窮する事柄と類似しており、これら農業経営における経済性やマーケティングを含めた販売に関する事柄が新規就農志向者の求める情報であることが示唆される。

表9 ページごとのアクセス数

ジャンル	ページ名	アクセス数		
		外部	庁内	合計
全体紹介	トップページ	298	57	355
スタッフ・研究	スタッフ・研究内容	104	13	117
研究成果	研究報告	89	9	98
	試験成績書	98	5	103
	特産作物の経済性	432	68	500
	開発システム	82	11	93
	農業経営計画支援システム	70	8	78
	Excelを用いた簡易な農業経営計画支援システム	210	6	216
刊行物	農業経営研究資料	123	9	132
	特産作物の経済性調査結果	166	9	175
	その他資料	75	6	81
講演会・県内報告	講演会・報告資料	75	7	82
	合計	1822	208	2030

資料：筆者が作成した。

注). アクセス数のカウント期間は、2009年12月28日から2010年2月28日である。

4. おわりに

本稿では、近年の就農志向者の実態を統計資料から明らかにし、さらに、就農志向段階において求められる農業経営情報とは何なのかを明らかにした。

新規就農相談者の実態としては、20～40代が多く、学生、無職、パート・アルバイトなど金銭的に不安定な層が多い傾向にあった。また、就農相談会が主な情報収集の場及び相談先となっており、新規就農相談者と最も多く接触している相談員（島根県農業振興公社）への聞き取り調査からは、市町村・地域ごとに示すことができる経営モデルの必要性が指摘された。

また、新規就農者へのアンケート調査（自由回答文）の形態素分析の結果からは、収益の不安定化が農業開始後に直面する大きな課題として抽出され、販路を含めた経営モデルの蓄積やそれら情報提供が必要であることが示された。さらに、ホームページ上でのアクセス数分析においても、経済性に関するページへのアクセス数が多い結果となり、経済性やマーケティングを含めた総合的な農業経営情報を求めていることが明らかになった。

以上の結果を踏まえ、最後に、新規就農志向者に対する農業経営研究の方向性と課題を整理しておく。

第1に、販売を含めた経営モデルを示すことが求められているものの、その情報量は少ないといえる。今後は、より多くの研究蓄積が必要であるとともに、より分かりやすい情報提供の方法を検討する必要がある。

第2に、就農相談員への聞き取り調査からは、30代前後の就農志向者が、ライフスタイルの一環として農業を捉えている感があり、従来型の地縁・農村型のネットワークでは説明が困難なより複雑な経営形態を模索・形成する可能性が示唆される。したがって、農業を含めた多様な経営（生計）モデルがどのような形で成立するのか、また、それら経営が成立する上で有効な人的・地域的ネットワークとはどのようなものなのか、について整理しておくことは、今後の支援策を検討するために重要であると考えられる。

注及び引用文献

- 1) 例えば、島根県では、農林水産部の若手職員が中心になって、「農業を取り入れた生活」に焦点を当てた田舎生活の紹介本を製作している。
鄙びと（島根県農林水産部編集スタッフ）『田舎ごち ソウダ、田舎デ暮ラソウ。』
有限会社ワン・ライン、2009年。
- 2) 島根県では、「農業を取り入れた生活」を志す層への対応として、半農半X（農業＋ α 、いわゆる兼業就農）を積極的に推進し、就農・定住に対する助成・支援をおこなっている。
- 3) 林俊克『Excelで学ぶテキストマイニング入門』オーム社、2002年。
- 4) 本格的農業経営とは、自営就農を目指す、いわゆる専業就農形態のことである。なお、有機農業という項目は、有機農業を主体とした本格的農業経営を目指すものも含まれ

るため、本格的農業経営希望者は表中に示した数値よりもやや多い可能性がある。

- 5) アドバイス項目とよく出現する語との関係の解釈においては、原文と照らし合わせて間違いがないかを確認済みである。
- 6) 分析者の主観を排除し、より客観的に内容を解釈するうえで、テキストマイニング手法は有効であるといえる。本稿では、14名の新規就農者から得られた自由回答文を分析の対象としている。サンプル数が少ないこともあり、実際には自由回答文を読み込むだけで内容整理が可能であるが、より客観性を持たせるためにあえてテキストマイニング分析を用いて結果を示した。

和歌山県における新規就農者の実態と支援ニーズ

林 寛子*・神谷 桂**・辻 和良*・宇治泰博***

1. はじめに
2. 調査の対象と方法
3. 新規就農者の実態と課題
 - 1) 就農の動機と不安
 - 2) 就農準備の状況
 - 3) 就農時の苦勞
 - 4) 行政の支援
4. 就農後の経営と支援ニーズ
 - 1) 就農後年数と農業収入
 - 2) 経営の課題
 - 3) 経営展開の意向と支援ニーズ
5. まとめ

1. はじめに

農業者の減少と高齢化は、農業生産と農村地域のコミュニティを維持するうえで深刻な問題である。2010年時点における和歌山県の基幹的農業従事者数は36,121人で、2000年からの10年間で12.7%減少している（図1）。また、基幹的農業従事者に占める65歳以上の割合は54.1%で、全国平均の61.1%¹⁾よりやや低いものの、高齢化は顕著である（図2）。一方で、39歳以下のいわゆる青年農業者の割合は5.6%と低く、今後も減少が続くと見込まれることから、次世代の担い手確保は喫緊の課題である。

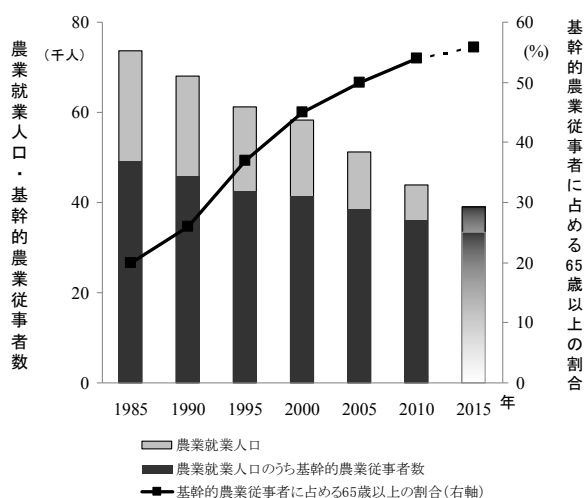


図1 和歌山県農業の担い手数の推移

資料：農林業センサス
注：2015年はコーホート・シェアトレンド法による推計値。

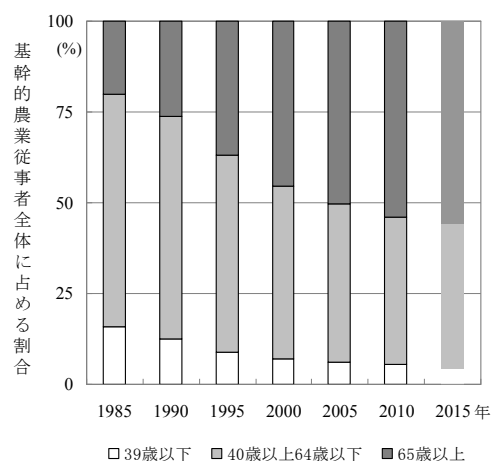


図2 和歌山県の基幹的農業従事者の年齢構成の推移

資料・注は図1に同じ。

*和歌山県農業試験場、**和歌山県農業大学校、***和歌山県農林水産部果樹園芸課

このような情勢のもと、和歌山県では新規就農者の円滑な就農と定着を目的として、これまでに①相談窓口の設置、②研修²⁾、③資金の融資³⁾、④農地の一時無償貸付⁴⁾、⑤雇用者等への賃金補助⁵⁾などを実施してきた。更に2012年度からは、収入の不安定な就農前後の所得を補うための青年就農給付金制度が創設され、就農希望者や新規就農者の負担を軽減する仕組みは整いつつある。しかし、年齢や出身区分⁶⁾、経営資本や資産の保有状況などは、新規就農者一人ひとりで異なる。なかでも、就農時の経営資本の有無はその後の経営に大きな影響を及ぼすと推察されることから、出身区分は新規就農者の実態を把握するうえでの重要な要素と考えられる。そのため、本報告では就農後2年目から10年目程度までの新規就農者を対象に、出身区分と就農後年数に着目して経営の実態と課題を把握するとともに、定着を促進するための効果的な支援について考察を行う。なお、本稿は林ら〔1〕に加筆修正したものである。

2. 調査の対象と方法

対象は和歌山県新規就農者数調査⁷⁾の結果に基づき、2000年5月1日から2008年4月30日までに県内で新たに農業をはじめた922人とした。調査は2010年6月から同年8月にかけて無記名によるアンケート形式で実施し、配布と回収は郵送により行った。宛先不明による返却は40、有効回答は200（有効回答率21.7%）であった。

表1 回答者の属性

上段：人、下段：%

区分	項目						
	男性	女性					
性別	190	10					
	(95.0)	(5.0)					
出身	農家	非農家					
	155	45					
	(77.5)	(22.5)					
就農年齢	19歳以下	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	
	17	70	19	15	46	33	
	(8.5)	(35.0)	(9.5)	(7.5)	(23.0)	(16.5)	
うち農家出身	17	61	10	11	32	24	
	(11.0)	(39.4)	(6.5)	(7.1)	(20.6)	(15.5)	
非農家出身	-	9	9	4	14	9	
	-	(20.0)	(20.0)	(8.9)	(31.1)	(20.0)	
就農後年数	3年未満	3～5年	6～9年	10年以上			
	16	86	74	24			
	(8.0)	(43.0)	(37.0)	(12.0)			
うち農家出身	13	64	58	20			
	(8.4)	(41.3)	(37.4)	(12.9)			
非農家出身	3	22	16	4			
	(6.7)	(48.9)	(35.6)	(8.9)			
[参考] 栽培品目	単一				複合		不明
	水稲	野菜	果樹	花き	(うち果樹が主要)		
	5	15	50	21	79	29	30
	(2.5)	(7.5)	(25.0)	(10.5)	(39.5)	(14.5)	(15.0)
うち農家出身	4	10	46	16	59	24	20
	(2.6)	(6.5)	(29.7)	(10.3)	(38.1)	(15.5)	(12.9)
非農家出身	1	5	4	5	20	5	10
	(2.2)	(11.1)	(8.9)	(11.1)	(44.4)	(11.1)	(22.2)

資料：アンケート結果から作成。

注：1)「就農後年数」は、調査時にたずねた「現在の年齢」から「就農時の年齢」を減じて算出した。なお、一部の回答者は和歌山県新規就農者調査とは異なる年齢を「就農時の年齢」とした可能性があったが、本調査は無記名式のため回答者の特定ができないため、回答どおりで集計した。

2) 表中下段(%)はラウンドのため、合計が100とならない場合がある。

回答者の属性は、農家出身者が155人(77.5%)、非農家出身者が45人(22.5%)であった(表1)。また、就農時の年代は、20歳代が70人(35.0%)で最も多く、次いで50歳代が46人(23.0%)、60歳代が33人(16.5%)となっている。なお、本研究では島[2]が就農3~5年を「経営が確立に向かう時期」としたのを参考に就農後年数の区分を行った。調査時点での就農後年数は、3~5年が86人(43.0%)で最も多く、次いで6~9年の74人(37.0%)で、10年以上と3年未満はそれぞれ1割前後であった。

3. 新規就農者の実態

1) 就農の動機と不安

図3に出身区分ごとの就農動機を示した。農家出身者は「親・親戚の跡を継ぐ」が68.8%で最も多く、家業の継承を念頭に就農している(図3)。これに対して非農家出身者で多かったのは「自分で食べるものを作りたい」「農業が好き」「自分のペースで仕事をしたい」などで、今井[3]が指摘したように、自己の嗜好やライフスタイルとの一致が農業を志すきっかけとなっている。なお、全体を通じて、「他の仕事に従事するのが難しい」の選択は少なく、回答者のほとんどが農業に何らかの魅力を感じ、積極的に職業として選択している。

しかし、同時に「所得の低さ」や「技術・知識の習得」には出身区分を問わず不安を感じており、非農家出身者は「資金の確保」(40.0%)や「農地の確保」(33.4%)などの資本整備も懸念される要素となっている(図4)。一方で、全体として「孤独(仲間がいない)」「近所づきあい」「住居の確保」の選択率は少ない。これは、非農家出身者の42.2%が「実家がある・親戚がいる」または「知り合い・友人がいる」場所を就農地に選んでいることが一因と考えられる。

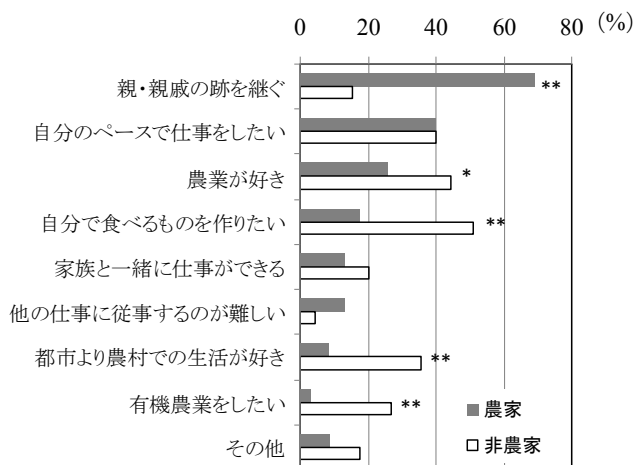


図3 就農動機

資料：アンケート結果から作成。
注：1)カイ二乗検定により*は5%、**は1%で有意差あり。
2)回答は複数回答可とした。

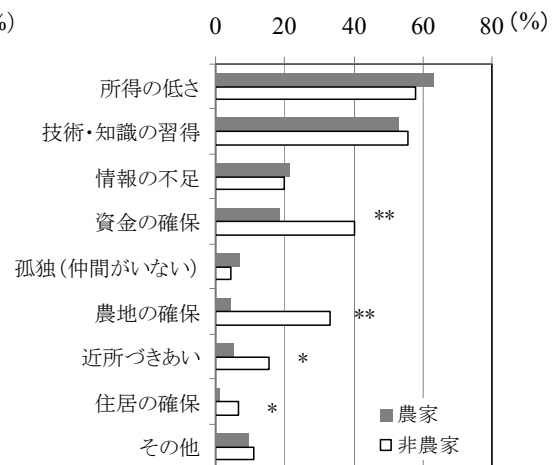


図4 就農を決意した時の不安

資料・注は図3の注に同じ。

2) 就農準備の状況

就農にあたり、全体の3割以上が研修を受講していた。出身区分ごとの研修受講率を比較すると、農家出身者は非農家出身者より2割程度低かった(表2)。これは、農家出身者の多くは就農

後に自家経営での OJT が可能なためと考えられる。また、研修先としては、和歌山県が運営する就農支援センター、農業大学校、試験場など県関係機関の活用が目立った。受講期間の平均は、農家出身者が 10.6 カ月とやや長かった。これは 20 歳代以下で就農した回答者に農業大学校の養成課程(2 年)などの 1 年を超える受講が多かったためである。

表 2 技術習得研修の受講状況

出身区分	研修受講率 (%)	主な研修先	平均受講期間 (ヶ月)
農 家	33.8	農業大学校、国公立試験研究機関、就農支援センター など	10.6
非農家	53.3	就農支援センター、個人農家、農業大学校 など	9.4

資料：アンケート結果から作成
注：平均受講期間は各区分の受講者の平均。

次に、資金の準備額をみると、非農家出身者は農家出身者よりやや多いものの、大半が全国新規就農相談センターの調査で示された 671 万円⁸⁾を下回った(図 5)。そのため、経営資本の新規取得が必要な非農家出身者においては、資本の整備内容が制限されることが予想される。これについては、先にも述べた就農地に血縁や地縁のある場所を選択するなど、少ない投資で就農する工夫も行われている。

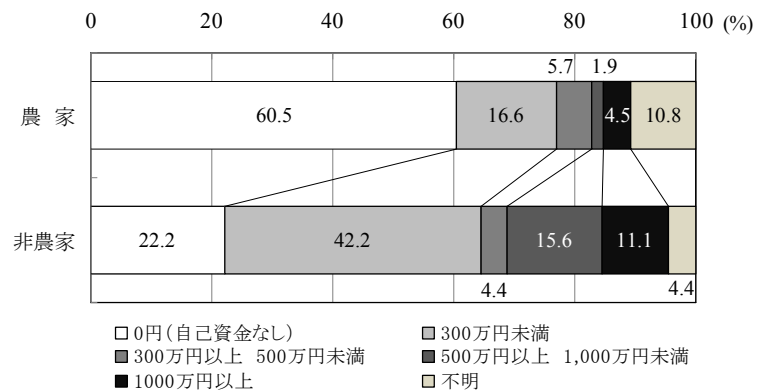
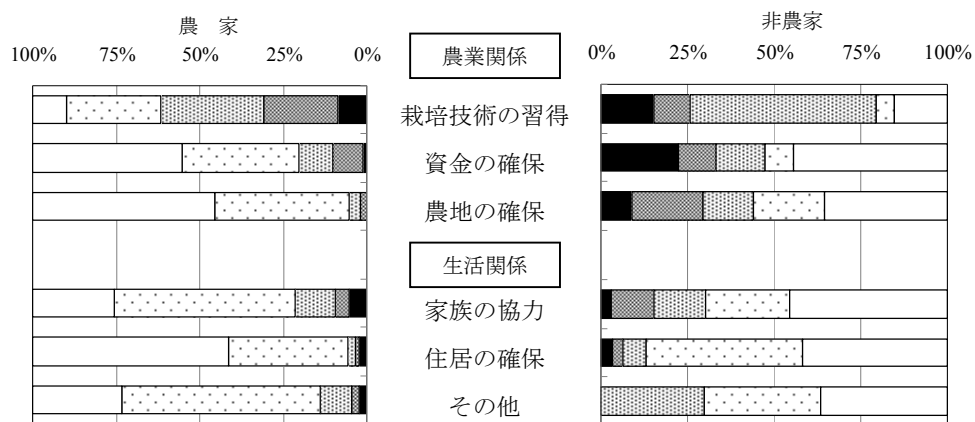


図 5 就農時の資金準備額

資料：アンケート結果から作成

3) 就農時の苦勞

農業関係では、非農家出身者の 79.5%と農家出身者も 61.5%が、「栽培技術の習得」に苦勞していることから、実作業を行う際の基礎となる技術の習得は新規就農者全体の課題といえる(図 6)。一方、「資金の確保」や「農地の取得」については、非農家出身者は農家出身者より苦勞を感じ



■とも苦勞した ■苦勞した ▨少し苦勞した □特に苦勞しなかった □この項目に該当しない

図 6 就農にあたっての苦勞の度合い

資料：アンケート結果から作成

じた割合が高く、資本整備が困難であることがよみとれる。ただし、「家族の協力」や「住居の確保」など農業以外の生活に関係することでは、出身区分を問わず苦勞したとする割合は低かった。

4) 行政の支援

以上のような就農前後の課題に対応するため、和歌山県では「就農支援資金貸付」「就農研修」「無償一時貸付用農地小作料助成事業」などの新規就農者支援のための制度を創設している。しかし、これらの認知は最も高い「就農研修」で38.4%にとどまった⁹⁾。栽培技術の習得に苦勞している新規就農者が多いにもかかわらず制度の認知が十分でないことと、就農時の不安として全体の21.1%が「情報の不足」をあげていることから、広報などの情報周知の手法について更なる検討が必要である。

4. 就農後の経営と支援ニーズ

1) 就農後年数と農業収入

農家出身者の各就農後年数区分で最も多い収入の金額帯は、就農後年数が増えるごとに高くなる傾向がみられた(表3)。非農家出身者でも同様に、就農年数の増加に伴い収入の平均額も上昇する傾向がみられた。しかし、就農後一定年数を経過した6~9年目でも、収入の平均額は同年数の農家出身者の約半分にとどまった。そのため、金額とは別に現在の農業収入で生活が可能かを

表3 農業収入の推移

出身区分	就農後年数	年間の収入金額 (上段:人、下段:%)							不明	平均額 (万円/年)
		0円 (販売なし)	50万円 未満	50万円 以上 100万円 未満	100万円 以上 300万円 未満	300万円 以上 500万円 未満	500万円 以上 1000万円 未満	1000万円 以上		
農家	3年未満	-	1	-	3	2	2	2	3	617.0
	n=[13]	-	(7.7)	-	(23.1)	(15.4)	(15.4)	(15.4)	(23.1)	
	3~5年	2	4	3	11	12	6	9	17	
	n=[64]	(3.1)	(6.3)	(4.7)	(17.2)	(18.8)	(9.4)	(14.1)	(26.6)	
	6~9年	1	2	2	4	6	17	8	18	
n=[58]	(1.7)	(3.4)	(3.4)	(6.9)	(10.3)	(29.3)	(13.8)	(31.0)		
10年以上	-	1	4	3	1	4	4	3	496.5	
n=[20]	-	(5.0)	(20.0)	(15.0)	(5.0)	(20.0)	(20.0)	(15.0)		
小計	n=[155]	3	8	9	21	21	29	23	41	555.6
		(1.9)	(5.2)	(5.8)	(13.5)	(13.5)	(18.7)	(14.8)	(26.5)	
非農家	3年未満	-	2	-	-	-	-	-	1	14.0
	n=[3]	-	(66.7)	-	-	-	-	-	-	
	3~5年	-	5	3	7	4	1	-	2	
	n=[22]	-	(22.7)	(13.6)	(31.8)	(18.2)	(4.5)	-	-	
	6~9年	3	-	-	2	3	2	1	5	
n=[16]	(18.8)	-	-	(12.5)	(18.8)	(12.5)	(6.3)	-		
10年以上	-	-	-	2	-	-	1	1	483.3	
n=[4]	-	-	-	(50.0)	-	-	(25.0)	-		
小計	n=[45]	3	7	3	11	7	3	2	9	239.6
		(6.7)	(15.6)	(6.7)	(24.4)	(15.6)	(6.7)	(4.4)		
合計	n=[200]	6	15	12	32	28	32	25	50	479.7
		(3.0)	(7.5)	(6.0)	(16.0)	(14.0)	(16.0)	(12.5)	(25.0)	

資料：アンケート結果から作成

注：1) 農業収入は調査の前年(2009年)の実績。平均額は、各就農年数区分の不明を除く平均値。

2) 表中の □ 囲いは、各出身区分の就農後年数で回答が最も多い金額帯を示す。

3) 就農後年数欄の [] 内は各年数の該当者数を示す。

4) 表中下段(%)はラウンドのため、合計が100とならない場合がある。

たずねたところ、就農後3～5年の非農家出身者は68.2%が「現在できておらず、将来も厳しい」を選択し、7割近くが農業で生計をたてられていない現状が明らかになった。しかし、就農後6～9年では一転して62.5%が「十分できる」「少し厳しいができる」と回答しており、就農5年までを乗り切れば、経営と生活の目処が立つことも示された。

2) 経営の課題

「所得・収益性」は回答者全体の7割、「鳥獣害」は5割以上が選択したことから、就農者全体の課題といえる(表4)。出身区分別では、非農家出身者の就農後3～5年で資金や農地など経営資本に関する課題を選択する割合が高くなった。なかでも「農地条件」は非農家出身者全体でも4割近くが選択したことから、非農家出身者にとって農地の確保自体が難しいことに加え、条件のよい農地の確保は更に困難であることが指摘できる。

表4 経営の課題

出身区分	農家	非農家
3年未満	運転資金	農地条件
3～5年	-	運転資金、農地条件、収穫量、新たな農地の確保
6～9年	-	-
10年以上	栽培技術、労働力	-
出身区分・就農後年数を問わず		所得・収益性、鳥獣害

資料：アンケート結果から作成。

注：1) 現状での経営課題(複数回答可)として、各区分で30%以上が選択した項目を表示した。

2) 下線の項目は、各区分の50%以上が選択した項目。

3) 経営展開の意向と支援ニーズ

今後の経営展開の意向と行政等からの支援に対するニーズについて、表5にまとめた。農家出身者は就農後年数の経過による意向やニーズの変化が少なく、全体的に新規作物の導入に積極的で、栽培技術の習得や販路の開拓支援に強いニーズがある。しかし、規模拡大を行うとする意向は少なく、農地や資金などの支援もそれほど必要とは考えていない。これらのことから、既存の経営規模を変えることなく、作目や栽培方法の変更、新たな販路の開拓などを軸に経営を展開する方針であることがみてとれる。一方、非農家出身者は就農後5年目までと6～9年、10年以上

表5 今後の経営展開意向と支援ニーズ

出身区分	就農後年数	今後の経営展開の意向			行政等からの支援に対するニーズ				
		生産	販売	経営資本	生産	販売	経営資本		
		新規作物導入	販売方法変更	規模拡大	栽培等技術習得	販路開拓	農地確保	資金調達	労働力確保
農家	3年未満	○			◎	○			○
	3～5年	○	○		◎	◎			○
	6～9年	○			◎	◎			
	10年以上	○			◎	◎			◎
非農家	3年未満	○	○	◎	○		◎	○	
	3～5年	◎		◎	◎	○	○	○	
	6～9年				◎	○			
	10年以上		◎	◎	◎	◎			◎

資料：アンケート結果から作成。

注：1) 各区分で30%以上が選択した項目(複数回答可)を表示した。

2) 表中「○」は各区分の30%以上50%未満が選択した項目、「◎」は50%以上が選択した項目。

で経営展開の意向に変化がみられた。最も顕著なのが「規模拡大」の意向で、5年目までと10年以上で強くなった。「販売方法変更」でも類似の傾向がみられることから、非農家出身者は5年目までに資本の取得や販路の確保により経営の基盤をつくり、一定の期間をかけて経営を安定させた後、規模拡大に着手すると考えられる。ただし、「農地確保」や「資金調達」など経営資本の取得に対する支援ニーズは5年まででのみ高いことと、先に述べた収入の状況と生計維持の感覚などから、この期間の重点的な支援が重要と考えられる。

5. まとめ

農業は多くの場合、農地なしには成立しない。そのため、近年まで農家出身者以外が経営者として参入するのは困難であった。しかし、従事者の減少と高齢化により担い手不足となった近年は、非農家出身者の参入も一般的になりつつある。このような情勢のもと、本稿では新規就農者の出身区分に着目し、その実態と必要な支援およびその時期について考察を行った。その結果、就農動機や経営課題、支援ニーズなど多くの点で農家出身者と非農家出身者には違いがみられた。そのため、必要とする支援の内容や要望する時期は出身区分により異なることを前提として、支援体制を構築することが望ましい。同時に、既存の支援制度の広報も重要である。例えば、就農5年目までの非農家出身者にみられる農地取得や資金調達への支援ニーズへの対応は、和歌山県が実施する「就農支援資金貸付制度」や「無償一時貸付用農地小作料助成事業」が考えられるが、現状での認知度は高くない。制度の活用により課題の解決が図られるためには、周知の徹底が第一歩である。

和歌山県の農業は、全国に比べて水稻や大豆等の土地利用型作物の生産が少なく、果樹が多いという特徴を有している。本稿では就農地域や就農年齢、栽培品目、部門構成等による経営展開や支援ニーズの差異に関して十分な検討を行うことができなかった。よりニーズにあった支援施策の実施のために、これらについては今後の課題としたい。

注

- 1) 世界農林業センサス(2010年)による。
- 2) 希望者のニーズに応じて①農業体験研修(2日間)、②技術習得研修(7カ月間で35日)、③農家実践研修(数カ月から半年間程度)④ウィークエンド農業塾などの研修メニューがある。詳細は森下正彦ら「新規就農の実態と課題—和歌山県での事例—」『農業および園芸』第87巻、2012年、608-613。
- 3) 就農支援資金。実施主体は和歌山県農業公社。
- 4) 実施主体は和歌山県農業公社。2006年から実施。対象期間は最大2年。
- 5) 「和歌山で農業をしませんかプロジェクト」。2009年から実施。
- 6) 回答者の出身家庭による区分。本研究では農家出身と非農家出身に区分した。
- 7) 和歌山県農林水産部経営支援課。対象は調査前年の5月から調査年の4月末までに就農し

た者で、65歳未満かつ農業を主業として年間150日以上従事する者。

- 8) 全国新規就農相談センター「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果」（2010年3月）による就農時に要した費用（機械や施設等の取得費用と1年目の運転資金の合計額、近畿地域）。
- 9) 制度の簡単な説明と利用開始年を表示して就農時の認知と利用の状況をたずねた。なお、就農時点でまだ制度が創設されていなかった回答者については、選択肢として「当時はなかった」を設け区分した。その結果、「知っていた」または「利用した」を選択した回答者の比率（「当時はなかった」選択数を母数から除いて集計）は、「就農研修」38.4%、「就農支援資金」33.0%、「無償一時貸付用農地小作料助成事業」10.1%であった。

引用文献

- [1] 林寛子・神谷桂・辻和良・宇治泰博「和歌山県における新規就農者の実態と課題」『和歌山県農林水産総合技術センター研究報告』第12号、2011年、1-12。
- [2] 島義史「新規参入経営の実態と支援の課題—中四国の新規参入者を対象にしたアンケート調査結果から—」『近畿中国四国農業経営研究』第12号、2006年、75-92。
- [3] 今井正憲「農業への新規参入者の期待と満足との関係」『農林業問題研究』第46巻第2号、2010年、195-200。

研 究 報 告

中国地方における離農農家の属性と耕地面積の将来予測

渡部博明*・安武正史**・千田雅之**

1. はじめに
2. 離農農家の属性
 - 1) 経営部門別
 - 2) 耕地面積規模別、農業後継者の有無別、大規模経営体の有無別
 - 3) 大規模経営体の有無と総農家数、総耕地面積の変化
3. 将来予測
 - 1) 予測方法
 - 2) 予測精度
 - 3) 予測結果
4. まとめ

1. はじめに

中国地方では、①耕地面積が全国平均を上回るテンポで減少するとともに、②耕作放棄地率が全国平均以上のテンポで増加し、また、③分解軸（耕地面積割合と農業経営体数がともに増加に転じる規模階層）が都府県平均と比べ低位である（図1、表1）。

政策面では、担い手経営への一層の耕地集積が方針として示された。すなわち「特に、土地利用型農業については、(中略) 徹底的な話し合いを通じた合意形成により規模拡大を図り、平地で 20~30ha、中山間で 10~20ha 規模の経営体が大宗を占める構造を目指す」こととされた¹⁾。

耕地基盤の脆弱化が全国平均以上のペースで進行する中国地方において、耕地面積の維持や減少抑制を図るためにはまず、どのような属性の農家が離農し、その結果どれ程の耕地が減少するのかを評価する作業が重要である。

本研究の目的は、中国地方を対象として属性別の離農率の差を検討するとともに、その検討結果を踏まえて耕地面積の将来予測を行うことである。

分析対象は中国地方において耕地面積の 9 割を占める総農家（自給的農家+販売農家）を基本とするが、離農率の差の分析対象は中国地方において耕地面積の 8 割を占め、かつ（少なくとも 1990 年以降）一貫してその数が減少している販売農家とする²⁾。

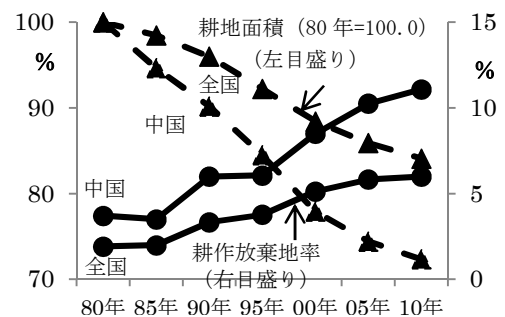


図1 耕地面積と耕作放棄地率の推移
資料：「耕地及び作付面積統計」、「農林業センサス」各年版。

*近畿中国四国農業研究センター、**中央農業総合研究センター

表1 耕地面積規模別の耕地面積割合（上段：05年、中段：10年）、農業経営体数の変化（下段：10年/05年）（%）

	1ha未満	1～2	2～3	3～5	5～7	7～10	10～15	15～20	20ha以上
	42.0	29.4	8.7	6.2	2.9	2.4	2.3	1.6	4.6
中国	36.7	26.3	8.2	6.8	3.5	3.5	3.5	2.5	9.0
	81.9	85.1	89.7	102.8	115.7	136.4	142.3	152.5	198.1
	24.4	26.2	14.6	13.4	5.9	4.4	3.4	1.9	5.7
都府県	20.3	22.2	12.6	12.7	6.5	5.4	4.7	2.7	12.8
	81.1	82.9	84.5	91.9	106.6	118.9	133.5	141.3	213.3

資料：「農林業センサス」各年版。

注：1)ゴシック斜め数字と下線数字はそれぞれ、耕地面積割合、農業経営体数が増加したことを示す。

2)標題の05年、10年とはそれぞれ、2005年、2010年のこと。

既往成果は離農行動に影響する属性として、経営部門や世代構成、経営規模などを指摘する³⁾⁴⁾⁵⁾⁶⁾。本研究で離農率の差の検討対象とする属性は基本的に、これら既往成果の知見などを手掛かりに設定するが、さらにもうひとつ離農行動に影響する属性として、地域内における大規模経営体の有無を取り上げ検討する。この点は大規模（担い手）経営への耕地集積に対して、そのもう一方の側面である、小規模農家の農業生産の縮小・撤退（＝離農）という面から傍証を与えるという意味で有意義な作業と考えられる。同時にこの点は、既往成果ではあまり着目されることが無かった点でもある。

以下の分析は特に断らない限り「2010年世界農林業センサス」データにより2005～10年の離農状況を考察したものである。また、離農率とは各属性において、2005年時点での農家数に対する2010年時点での離農農家数の割合のことであり、属性は2005年時点で判断した。

2. 離農農家の属性

本研究では属性として、①経営部門（水田作経営、野菜作経営、酪農経営など）、②耕地面積規模、③農業後継者（同居または他出）の有無、④地域内における大規模経営体の有無、を取り上げそれぞれについて離農率の差を検討する。離農行動に影響する属性としては当然これら以外にも考えられるが、①本研究の目的のひとつが離農による耕地の減少面積（以下、離農耕地面積）を評価する点にあり、耕地面積規模を明示的に考慮する必要があること、②後に述べる耕地面積の将来予測において、考慮する属性が多くなり過ぎると手続きが複雑になること、等を考慮しこれら4つの要因を取り上げることにした。

1) 経営部門別

水田の活用のあり方が政策上の重要課題となっている中、中国地方では水田率が高い⁷⁾。そこで表2のように合計10の経営部門を設定し、水田作経営の離農状況の特徴を検討した。表2から以下の2点に分かる。

- (1) 養豚、養鶏といった土地利用型ではない中小家畜経営を除くと離農率は、山陰では水田作経営が最も高く（9.0%）、また山陽では1位の畑作経営に次いで水田作経営が2番目に高い（9.6%）。

(2) 離農耕地面積の構成割合を経営部門別にみると、山陰、山陽とも水田作経営が圧倒的に高い(山陰 80.8%、山陽 86.1%)。

以上の検討結果を踏まえ以下では、水田作経営に焦点を当てさらに詳しく検討する。

表 2-1 経営部門別の離農状況(山陰、2005-10年、販売農家)(戸、ha、%)

経営部門	農家数				耕地面積			
	計①	離農戸数 ②	離農率 ②/①	離農戸数の 構成割合	計③	離農面積 ④	離農面積率 ④/③	離農面積の 構成割合
水田作	39,570	3,564	9.0	83.0	34,213	2,569	7.5	80.8
畑作	1,374	122	8.9	2.8	1,426	105	7.3	3.3
野菜作	4,561	248	5.4	5.8	5,194	181	3.5	5.7
果樹作	4,201	188	4.5	4.4	4,419	128	2.9	4.0
花き作	719	42	5.8	1.0	830	47	5.7	1.5
酪農	414	22	5.3	0.5	1,704	63	3.7	2.0
肉用牛	1,345	59	4.4	1.4	1,683	56	3.3	1.8
養豚	47	3	6.4	0.1	57	3	5.3	0.1
養鶏	60	7	11.7	0.2	43	1	1.9	0.0
その他	803	41	5.1	1.0	1,167	25	2.2	0.8
計	53,094	4,296	8.1	100.0	50,737	3,178	6.3	100.0

資料：「2010年世界農林業センサス」個票組替集計による。

注：1)2005年に販売農家であったものが、2010年に引き続き販売農家に留まった、もしくは離農したかの動態移動を示す。不明農家は除いた。

2)水田作(畑作)経営とは、販売金額1位部門が稲作、麦類作、雑穀・いも類・豆類、工芸農作物のいずれか、または販売無しであり、かつ田面積>(≧)畑面積(普通畑+樹園地)の経営。それ以外の経営部門は販売金額1位部門で区分した。

表 2-2 経営部門別の離農状況(山陽、05-10年、販売農家)(戸、ha、%)

経営部門	農家数				耕地面積			
	計①	離農戸数 ②	離農率 ②/①	離農戸数の 構成割合	計③	離農面積 ④	離農面積率 ④/③	離農面積の 構成割合
水田作	97,133	9,327	9.6	85.0	87,060	7,217	8.3	86.1
畑作	2,583	290	11.2	2.6	2,066	170	8.2	2.0
野菜作	8,542	486	5.7	4.4	7,728	315	4.1	3.8
果樹作	9,525	589	6.2	5.4	7,709	351	4.5	4.2
花き作	1,721	111	6.4	1.0	1,445	63	4.4	0.8
酪農	815	54	6.6	0.5	3,070	182	5.9	2.2
肉用牛	1,331	56	4.2	0.5	2,235	57	2.5	0.7
養豚	59	6	10.2	0.1	63	1	0.9	0.0
養鶏	149	12	8.1	0.1	124	2	1.4	0.0
その他	527	44	8.3	0.4	520	27	5.1	0.3
計	122,385	10,975	9.0	100.0	112,020	8,383	7.5	100.0

資料、注：表 2-1 に同じ。

2) 耕地面積規模別、農業後継者の有無別、大規模経営体の有無別

ここでは水田作経営を対象に、耕地面積規模別、農業後継者の有無別、大規模経営体の有無別に離農率を考察する。

言うまでも無く耕地は農業の基本的生産要素でありその規模が離農行動に影響することは、既

往成果を引くまでもなく想定しうる。また、農業後継者の有無は、農家にとって世代間の農業生産の継続性に影響し、したがって離農行動に影響する属性と考えられる。本研究では農業後継者（同居または他出）の有無別に離農率を検討する⁸⁾。

次に大規模経営体の有無についてである。大規模経営体への耕地集積は一方で、耕地貸借などを通じての小規模農家の農業生産の縮小・撤退（＝離農）という側面があることは1で述べた。したがって大規模経営体の存在が、その地域内の小規模農家に対して離農へのインセンティブを与えうるという意味で、離農行動に影響するという事態は想定しうる⁹⁾。本研究では大規模経営体を耕地面積10ha以上の農業経営体（経営部門は問わない）¹⁰⁾、地域の単位を旧市区町村¹¹⁾として、地域内に大規模経営体が存在する農家群と存在しない農家群との間の離農率の差を考察した。

考察に先立ち水田作経営の離農耕地面積について、耕地面積規模別の構成割合を調べたところ、2ha未満層が8割以上を占めることが判明した。つまり水田作経営の場合、離農によって解放された耕地面積の8割以上が2ha未満層の離農によるものということである。このため、各属性と離農率との関係を示した図2における耕地面積規模区分（横軸）は、2ha以上層は一括して、2ha未満層は0.5ha刻みに設定した。

若干の例外はあるものの図2から2ha未満層では、①耕地面積規模が小さいほど離農率が高い、②耕地面積規模ならびに大規模経営体に関する属性（有りまたは無し）が同じならば、農業後継者無し農家は同有り農家に比べて離農率が高い、③耕地面積規模ならびに農業後継者に関する属性（有りまたは無し）が同じならば、大規模経営体有りの農家は同無し農家に比べて離農率が高い、ことが分かる。図2が示す以上の諸点は2-2)冒頭の検討内容と整合的である。

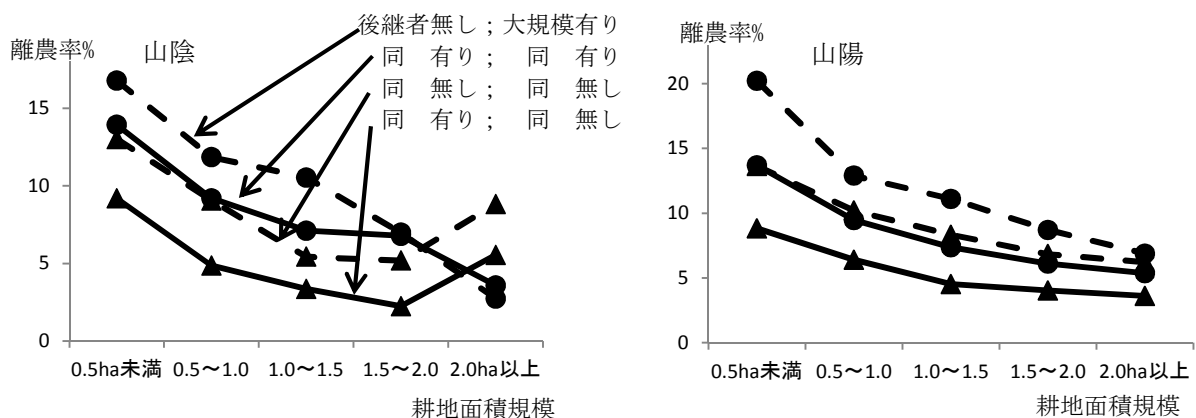


図2 耕地面積規模と属性別の離農率（2005～10年、販売農家、水田作経営）

資料：表2-1に同じ。

注：1)後継者とは農業後継者（同居または他出）のこと。

2)大規模有り（無し）とは、同一旧市区町村（1950.2.1現在の市区町村）内に耕地面積規模10ha以上の農業経営体が存在する（存在しない）ことを示す。

3)属性はすべて2005年時点で判断した。

3) 大規模経営体の有無と総農家数、総耕地面積の変化

同一旧市区町村内に大規模経営体が存在する農家の方が、存在しない農家と比べて離農率が高

いという結果は、大規模経営体の存在が耕地貸借などを通じて、小規模農家に離農へのインセンティブを与えるという本研究の仮説に対して、離農率の差という側面から傍証を与えるものと考えられる。それでは総農家数の変化と総耕地面積の変化との関係という側面からみた場合にはどうか。旧市区町村を基本単位として総農家数の変化と総耕地面積の変化との関係を示した図3によると、大規模経営体有りの旧市区町村は同無しの場合に比べて、平均的には総農家数の減少率が高いにもかかわらず、総耕地面積の減少率は低い傾向にあることが分かる。

以上は大規模経営体の有無が、耕地貸借などを通じて小規模農家の離農行動に影響するという点に対して、総農家数の変化と総耕地面積の変化との関係という側面から傍証を与えるものと考えられる。ただし、大規模経営体有りの旧市区町村でも全体的には総農家数と総耕地面積がともに減少しており、大規模経営体が離農耕地面積を完全には受け切れていない可能性も示唆される。

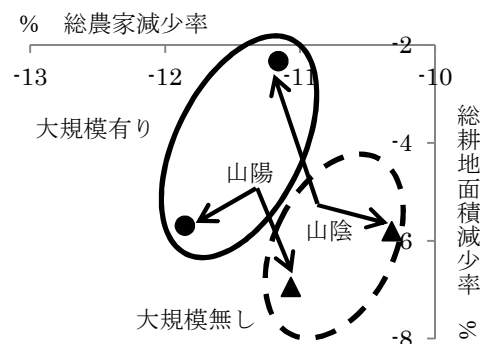


図3 大規模経営体の有無別にみた総農家数、総耕地面積の減少率

資料：「農林業センサス」各年版。

注：1) 総農家数とは自給的農家数+販売農家数、総耕地面積とは自給的農家、販売農家、販売農家以外の農業経営体それぞれが担当する耕地面積の合計。

2)旧市区町村別に2005～10年の減少率を計算し、山陰、山陽それぞれの平均値を散布図にした。

3)「大規模有り（無し）」については図2注2参照。

3. 将来予測

1) 予測方法

(1) (t+1)期における農家数と耕地面積の予測

ここでは農家数と耕地面積の予測方法について述べる（図4）。いま、(t-1)期とt期における農家数などのデータを既知として、(t+1)期における農家数と耕地面積を予測する場合を考える。

図4に示すように属性（例えば耕地面積規模の階層）を1～n、t期における各属性の農家数を k_i^t ($i=1, \dots, n$) とすればt期～(t+1)期にかけて予測される減少農家数と減少耕地面積は以下のようになる。

$$\text{予測減少農家数} = \sum_{i=1}^n k_i^t \cdot r_i - B^t \sum_{i=1}^n s_i$$

$$\text{予測減少耕地面積} = \sum_{i=1}^n k_i^t \cdot r_i \cdot a_i - B^t \sum_{i=1}^n s_i \cdot a_i$$

ここで、

r_i : 属性 i において、 $(t-1)$ 期の農家数に対する t 期にかけての離農数の割合（離農率）。

s_i : $(t-1)$ 期の非農家数に対する t 期にかけての属性 i における新設農家数の割合（新設率）。

B^t : t 期における非農家数。

a_i : t 期の属性 i における農家 1 戸当たり耕地面積。

以上から、 $(t+1)$ 期における総農家数と総耕地面積は以下のようになる。なお、ここで総農家数とは自給的農家数と販売農家数、総耕地面積とはそれらが担当する耕地面積の合計のことである。

$$(t+1)\text{期における総農家数} = \sum_{i=1}^n k_i^t - \left\{ \sum_{i=1}^n k_i^t \cdot r_i - B^t \sum_{i=1}^n s_i \right\}$$

$$(t+1)\text{期における総耕地面積} = \sum_{i=1}^n k_i^t \cdot a_i - \left\{ \sum_{i=1}^n k_i^t \cdot r_i \cdot a_i - B^t \sum_{i=1}^n s_i \cdot a_i \right\}$$

属性	農家数	1 戸当たり面積	離農率	新設率	離農数	新設数	離農面積	新設面積
1	k_1^t	a_1	r_1	s_1	$k_1^t \cdot r_1$	$B^t \cdot s_1$	$k_1^t \cdot r_1 \cdot a_1$	$B^t \cdot s_1 \cdot a_1$
2	k_2^t	a_2	r_2	s_2	$k_2^t \cdot r_2$	$B^t \cdot s_2$	$k_2^t \cdot r_2 \cdot a_2$	$B^t \cdot s_2 \cdot a_2$
...
n	k_n^t	a_n	r_n	s_n	$k_n^t \cdot r_n$	$B^t \cdot s_n$	$k_n^t \cdot r_n \cdot a_n$	$B^t \cdot s_n \cdot a_n$

t 期のデータ (既存値)
(t-1)期～t 期にかけてのデータ (既存値)
t 期～(t+1)期にかけてのデータ (予測値)

図 4 農家数、耕地面積の予測方法
資料：筆者作成。
注：各記号については本文参照。

(2) (t+2)期における農家数と耕地面積の予測

次に $(t+2)$ 期における農家数と耕地面積を求める場合を考える。この場合も基本的には a_i 、 r_i 、 s_i 、 B^{t+1} を与件として、 k_i^t を k_i^{t+1} に替えて上記の方法を繰り返せばよい。ただし、 $(t+1)$ 期における各属性の農家数 k_i^{t+1} ($i=1, \dots, n$) は、 t 期における各属性の農家数 k_i^t ($i=1, \dots, n$) に対して予測離農数 $k_i^t \cdot r_i$ と予測新設農家数 $B^t \cdot s_i$ の単なる加減を行うことでは求めることはできない。何故なら当該属性における離農、新設に加えて属性間の農家の移動を考慮する必要があるからである。このため k_i^{t+1} は推移確率行列を使って予測する。推移確率行列は構造動態表を用いて推計される。構造動態表と推移確率行列は、 $(t-1)$ 期における各属性の農家数 k_i^{t-1} と $(t-1)$ 期における非農家数 B^{t-1} が、 t 期にかけてどの属性にどれ程（の割合で）推移したのかを示す $((n+1)$ 行 $(n+1)$ 列の正方) 行列である¹²⁾。まず構造動態表について、その基本構造は図 5 のようになっている。図 5 で、 x_{ij} は $(t-1)$ 期に属性 i にあり、 t 期には属性 j に移行した農家数、 u_i は $(t-1)$ 期に属性 i にあり、

t 期には非農家となった離農農家数、 v_j は(t-1)期には非農家で t 期には属性 j の農家となった新設農家数を示している。

なお、図 5 の q は(t-1)期から t 期にかけて非農家であり続けた世帯数である。本研究では、対象地域における t 期の一般世帯総数（国勢調査による）から t 期の総農家数（自給的農家+販売農家）を差し引いた数値を q として用いた¹³⁾。

次に推移確率行列について、その基本構造は図 6 のようになっている。図 6 において、

$$a_{ij}=x_{ij} / X^{t-1}_i \quad i,j=1,\dots,n$$

$$r_i=u_i / X^{t-1}_i \quad i=1,\dots,n$$

$$s_j=v_j / B^{t-1} \quad j=1,\dots,n$$

$$w=q / B^{t-1}$$

ここで、 X^{t-1}_i : (t-1)期における属性 i の農家数、 B^{t-1} : (t-1)期における非農家数。

である。

農家の属性間の移動、離農、新設が(t-1)期～t 期の間と同様の傾向で進むと仮定した場合、(t+1)期における各属性の農家数 k^{t+1}_i は以下のように求めることができる。

$$\pi(t+1)=\pi(t)\cdot P$$

ここで、 P : 推移確率行列。

$\pi(t)$: t 期における各属性の農家数 k^t_i ($i=1,\dots,n$) を要素とする行ベクトル。

$\pi(t+1)$: (t+1)期における各属性の農家数 k^{t+1}_i ($i=1,\dots,n$) を要素とする行ベクトル。

X_{11}	X_{1n}	u_1
	X_{ij}		u_i
X_{n1}	X_{nn}	u_n
v_1	v_n	q

図 5 構造動態表の基本構造

資料：筆者作成。

a_{11}	a_{1n}	r_1
	a_{ij}		r_i
a_{n1}	a_{nn}	r_n
s_1	s_n	w

図 6 推移確率行列の基本構造

資料：筆者作成。

(3) 属性の区分方法

最後に属性の区分方法について述べる。2での検討結果を踏まえ表 3 のように属性を区分した。すなわち、耕地面積割合の大小関係から判断して販売農家と自給的農家を二分した上で¹⁴⁾、①離農耕地面積の構成割合が高い属性（水田作経営と同 2ha 未満層）については細かく区分し、②離農率に差が認められる属性（耕地面積規模、大規模経営体の有無、農業後継者の有無）について

はそれらを峻別するという基準で属性が区分される¹⁵⁾。

表3 属性の区分

区分番号	販売/自給	経営部門	大規模経営体	農業後継者	耕地面積規模
1	販売農家	水田作経営	有	有	0.5ha 未満
2					0.5～1.0
3					1.0～1.5
4					1.5～2.0
5					2.0ha 以上
6				無	0.5ha 未満
7					0.5～1.0
8					1.0～1.5
9					1.5～2.0
10					2.0ha 以上
11			無	有	0.5ha 未満
12					0.5～1.0
13					1.0～1.5
14					1.5～2.0
15					2.0ha 以上
16				無	0.5ha 未満
17					0.5～1.0
18					1.0～1.5
19					1.5～2.0
20					2.0ha 以上
21		その他経営	区分しない		
22	自給的農家				

資料：筆者作成。

2) 予測精度

将来予測に先立ちその予測精度を確認しておく。すなわち、2000～05年のデータを用いて3-1)で述べた方法にしたがって2010年の総農家数と総耕地面積を予測し、予測値と実際値を比較した。結果は表4に示した。全体的な傾向としては、総農家数、総耕地面積の実際値はともに予測値ほどには減少していないことが分かる。予測値と実際値の重なり程度(予測値/実際値)は、農家数については約95%、総耕地面積についてはほぼ100%であり一定程度の予測精度は担保されていると考えられる。

表4 実際値と予測値の比較
(2010年) (戸、ha、%)

	山陰		山陽	
	農家数	面積	農家数	面積
予測値	67,593	51,381	171,010	115,817
実際値	71,420	51,164	182,990	117,119
予測値/実際値	94.6	100.4	93.5	98.9

資料：「2010年世界農林業センサス」、筆者の推計による。
注：1)2000～05年のデータ(農林業センサス個票組替集計)を用いて3-1)-(1)に示した方法にしたがい(2005年のデータから)2010年を予測した。属性の区分は表3にしたがった。

2)農家数とは総農家数(販売農家+自給的農家)、面積とはそれらが担当する耕地面積。

3) 予測結果

2005～10年のデータを用いて3-1)で述べた方法にしたがい2015年と2020年の総農家数と総耕地面積を予測した。予測結果を示した表5から、①山陰、山陽ともに総農家数、総耕地面積は

漸減し、②2010～20年にかけての耕地の減少面積は山陰、山陽それぞれ、7,366ha、19,901haであり、③2010年を基準とすれば2020年の総農家数、総耕地面積はそれぞれ75%前後、85%前後の水準にまで減少することが分かる。

次に、予測された2010～20年にかけての耕地面積減少分について、主な属性別の内訳を図7に示した。まず自給的農家と販売農家に分け、販売農家については水田作経営とその他経営に分けたものを図示した。山陰、山陽ともに販売農家・水田作経営が減少耕地面積の約60%を占めるが、さらにその面積を大規模経営体の有無別にみた場合、大規模経営体が存在する地域の農家の離農による減少耕地面積が3/4に達する¹⁶⁾。

表5 農家数、耕地面積の予測結果
(2015～20年) (戸、ha、%)

	山陰		山陽	
	農家数	面積	農家数	面積
05年	79,281	56,479	205,835	129,799
10年①	71,420	51,164	182,990	117,119
15年	63,078	47,290	157,480	106,592
20年②	55,850	43,798	136,395	97,218
②-①	-15,570	-7,366	-46,595	-19,901
②/①	78.2	85.6	74.5	83.0

資料：筆者の推計による。

注：05、10年は実際値、15、20年は予測値。

予測された耕地面積の減少を抑制するためには、既存の大規模経営体が離農耕地を支障なく受け入れることができるようにする対策、またそもそも大規模経営体が存在しない地域では離農耕地の受け皿となる経営体の育成が重要課題と考えられる。

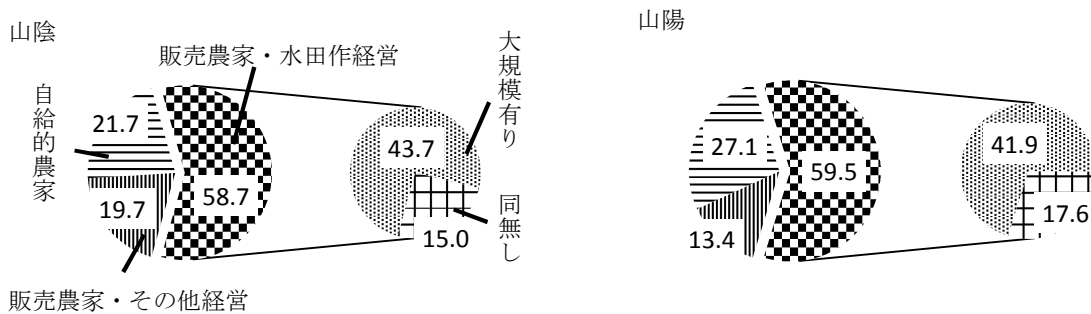


図7 予測された減少耕地面積の属性別内訳 (2010～20年)

資料：筆者の推計による。

注：「大規模有り（無し）」については図2注2参照。

4. まとめ

本研究では、耕地基盤の脆弱化が顕著な中国地方を対象として、属性別の離農率の差を検討するとともに、その検討結果を踏まえつつ推移確率行列法により2015年及び2020年における減少耕地面積及び総耕地面積を予測した。得られた結果は以下の通りである。

- (1) 経営部門別の離農率では水田作経営が上位に位置する。
- (2) 水田作経営についてみた場合、他の属性が一定であれば、①耕地面積が小規模になるほど、②農業後継者がいない農家ほど、③地域内に大規模経営体が存在する農家ほど、離農率が高い。
- (3) 大規模経営体有りの旧市区町村は、同無しの旧市区町村に比べて平均的には総農家数の減少率が高いにもかかわらず、総耕地面積の減少率は低い傾向にある。

- (4) 上記(2)③及び(3)については、耕地の受け手としての大規模経営体の存在が小規模農家の離農行動に影響するとともに、その結果として地域内の耕地面積の減少を抑制することを示すものと考えられる。ただし、大規模経営体が離農耕地を十分受け切れていないという実態も推察された。
- (5) 上記(1)と(2)の検討結果を踏まえて農家の属性を区分し、2000~05年のデータを用いて2010年の総農家数と総耕地面積を予測した結果、予測値/実際値は90%以上となり一定程度の精度をもつと考えられた。
- (6) 2020年の予測結果によると、山陰、山陽では耕地面積減少分の6割が水田作経営の離農、そのうちの3/4が地域内に大規模経営体が存在する農家の離農によるものとされた。
- (7) 今後予測される耕地面積の減少を抑制するためには、既存の大規模経営体が離農耕地を支障なく受け入れることができるような対策、またそもそも大規模経営体が存在しない地域では離農耕地面積の受け皿となる経営体の育成が重要課題と考えられる。

注及び引用文献

- 1) 食と農林漁業の再生推進本部「我が国の食と農林漁業の再生のための基本方針・行動計画」、2011年、3。
- 2) 総農家、販売農家が占める耕地面積割合については「2010年世界農林業センサス」、販売農家数の推移については「農林業センサス」各年版により確認している。なお「農林業センサス」では2005年以降、「農業経営体」という概念が導入された。農業経営体は「2000年世界農林業センサス」における販売農家、農家以外の事業体、農業サービス事業体を合わせた概念である。本文において示した8割、9割という総農家、販売農家が占める耕地面積割合は、農業経営体（販売農家+農家以外の事業体+農業サービス事業体）及び自給的農家が担当する耕地面積の合計に対する割合のことである。
- 3) 細山隆夫「北海道における離農動向と土地持ち非農家の性格」『北海道農業研究センター農業経営研究』89、2005年、1-20。
- 4) 澤田守「家族構成からみた離農の発生要因」『1999年度日本農業経済学会論文集』、1999年、185-190。
- 5) 鈴木充夫・河野誠忠「GISを活用した農家の離農要因分析—北海道上川地域を事例として—」『東京農大農学集報』48、2003年、105-114。
- 6) 田畑保「農家の家族構成の変化と維持・継承問題」磯辺俊彦『危機における家族農業経営』日本評論社、1993年、58-88。
- 7) 「耕地及び作付面積統計」（2011年）によると全国、中国地方の水田率はそれぞれ、54.2%、76.4%である。
- 8) ここでは家の後継者ではなく農業の後継者を対象としている点は着目されてよい。つまり、

現世帯主から家の後継者への世帯主の交代（世代交代）を契機とした離農パターンの指摘もあり（細山³⁾、澤田⁴⁾）、家の後継者が農業の後継者であるとは限らず、したがって農家の離農行動への影響を検討する場面では、家の後継者ではなく農業の後継者の有無を要因として取り上げるべきである。

- 9) 大規模経営体が存在する地域と存在しない地域とでは離農率に差がある、ことについては 2 つのとらえ方が考えられる。1 つは本研究のように既に大規模経営体が存在するがゆえに離農率が高いとするもの、2 つは元々大規模経営体が存在せず離農率が高い地域に大規模経営体が成立し易い、とするものである。本研究は後者のとらえ方を否定するものではないが、①耕地面積の維持や減少抑制のためには、まずは離農の原因が明らかにされるべきとのスタンスに立っていること、②2005年時点で判断した大規模経営体の有無とその後の2010年にかけての離農率との間に相関が観察されること（後述）、から前者のとらえ方を採用する。
- 10) 注2でも述べたが農業経営体とは「2005年農林業センサス」から導入された概念であり、「2000年世界農林業センサス」では販売農家、農家以外の事業体、農業サービス事業体を合わせた概念となる。したがって農業経営体は、今日政策上担い手の1つに位置づけられている集落営農組織を含む概念である。

また、10ha以上という基準は、①1で述べたように土地利用型農業において今日、政策が想定する担い手の規模が（中山間地域で）10ha以上であること、②現在の技術体系においては、水稻作付面積約10haで平均費用が下げ止まるとの指摘があること（梅本¹⁷⁾）、から大規模経営の一定の目安として妥当と判断し、設定した。
- 11) ここで言う旧市区町村とは、1950年2月1日現在の市区町村のことである。耕地貸借が成立しうるという観点からその範疇を考えた場合、基本単位を旧市区町村とすることが妥当と判断した。それは第1に平成の大合併後の新市区町村の範疇では常識的に考えて広域過ぎること、第2に農業集落は新旧市区町村よりは狭域であるが、複数の農業集落をまたがる形で1つの集落営農が組織化されるといったケースが西日本において広く観察される、等の事情を考慮した結果である。
- 12) 農家の属性としては n 区分となるが、農家から非農家への移行つまり離農、逆に非農家から農家への移行つまり農家新設も考慮するため、図5、6に示される構造動態表と推移確率行列は $(n+1)$ 行 $(n+1)$ 列の正方行列となる
- 13) $(t-1)$ 期から t 期にかけて非農家であり続けた世帯数を厳密に把握することは、実際には非常に困難である。このため、この方法で求められた値を q として用いることにした。
- 14) 1の第5段落参照。
- 15) 表3のように農家の属性としては 22 区分となるが、注12で述べたように離農（図5、6の一番右の列）、新設（同一番下の行）も考慮するため、図5、6に示した構造動態表と推移確率行列は $23 (=22+1)$ 行 23 列の正方行列となる。

16) 図 7 において山陰、山陽両地域の右側の円グラフのうち大規模経営体有りの割合が約 3/4 ということである。例えば山陰の場合、 $43.7 / (43.7 + 15.0) = 74.4 (\approx 3/4)$ である。

17) 梅本雅「水田作経営におけるコストダウンの可能性と経営展開の方向」『グリーンレポート』521、2012 年、2-5。

付記

本研究で使用したデータは主に農林水産省「2010 年世界農林業センサス」の調査票情報を独自集計したものである。

近畿中国四国農研農業経営研究一覽

資料番号	課 題 名	担 当 者	発表年次
No. 1	食品産業と連携した地域農業の展開	藤田 武弘 中村 隆 日下 光司 金銅 俊二	2002. 2
No. 2	地方中核都市と中山間農業の共存 —都市に近接した中山間農業のあり方—	永井 誠治 小林 征士 水船 明子	2002. 3
No. 3	中山間地域における担い手の創出と経営戦略 研究報告	辻 和良 光定 伸晃 棚田 光雄 恒川 磯雄 藤井 吉隆 大西 力 井上 憲一 加藤 雅宣 古川 満	2003. 2
No. 4	特別栽培農産物のマーケティング	三谷 誠次郎 高力 政寿 高橋 太一	2003. 2
No. 5	中山間地域における集落活性化方策の評価及び地域 経済に及ぼす効果の解明 研究報告	星野 敏 原 裕美 迫田 登稔ほか 黒瀬 真 玖波井 邦昭 諫山 俊之ほか 高橋 太一	2003. 12
No. 6	地域農業の多様な担い手の確保・定着支援方策の解 明 特別講演 研究報告	新居 義治 秋月 学 丸川 潤子 黒田 智美 棚田 光雄	2004. 2
No. 7	耕畜連携システムの実態と課題 —飼料用稲の生産・利用—	棚田 光雄 恒川 磯雄 堀江 達哉 井上 憲一	2004. 3
No. 8	地域特性に応じた地産地消の高度化・展開方向の解 明 研究報告	田中 秀樹 橋川 正治 内藤 重之 平岡 美紀 松本 功 室岡 順一ほか 山本 晃郎 尾島 一史ほか 瀧 広志	2004. 9

No. 9	中国地域における飼料用稲を基軸とした耕畜連携の展開 —水田転作転換下の動向と課題—	恒川 磯雄 井上 憲一 棚田 光雄 宮本 誠 大呂 興平 藤本 高志 堀江 達哉	2005. 6
No. 10	生産者及び都市住民のニーズに対応した農地利用のあり方の解明	酒井 富夫 小林 典幸 出水 正紀	2005. 9
No. 11	環境保全型農業の経営的評価と支援方策の解明 研究報告	胡 柏 千光 士 啓 尾島 一史ほか 熊本 昌平ほか 高橋 太一 足利 幸 室岡 順一 堀江 達哉	2005.10
No. 12	農産物直売所の果たす機能・役割の高度化方策の解明 特別講演 研究報告	古川 充 大浦 裕二ほか 原田 節也 迫田 登稔ほか 島 義史	2006. 1
No. 13	中山間地域の農地保全にむけた LLP 制度適用のメリット及び可能性の調査研究	森 剛一 加藤 克明ほか 竹山 孝治 藤井 吉隆ほか	2006. 3
No. 14	集落営農の育成・展開と地産地消の活性化	棚田 光雄 高橋 太一 藤井 吉隆 竹山 孝治 遠藤 祐子 白石 一剛 山本 和博 河野 章 石々川英樹	2006. 4
No. 15	飼料用稲生産における新技術導入の経営評価と中山間地域の組織化対応 —耕畜連携の定着条件に関する考察— 研究報告	堀江 達哉 棚田 光雄 恒川 磯雄 加藤 克明 山本 善久 辻 和良ほか 佐藤 孝治	2006.12
No. 16	農業・農村の多様な機能の活用を目指した活動の実際と課題の抽出	室岡 順一 原 珠里 澁谷 美紀ほか 平岡 美紀 加藤 克明	2007. 3

No. 17	集落営農組織の育成と強化を支援するシステムの開発 研究報告	前山 薫 藤井 吉隆 加藤 雅宣ほか 山本 善久 橋新 耕三 高橋 太一	2007. 11
No. 18	新規参入における経営支援方策の解明 研究報告 調査報告	島 義史 山本 善久ほか 吉田 晋一 久保 雄生 安武 正史 渡部 博明 齋藤 仁藏 棚田 光雄	2008. 12
No. 19	夏秋トマトの施設栽培に関する産地ニーズの解明	室岡 順一 山口 寛直 諫山 俊之 齊藤 昌彦ほか	2009. 3
No. 20	合意形成・潜在ニーズ把握にむけたテキストマイニングの活用 研究報告	川上 秀和 磯島 昭代 室岡 順一 山本 善久ほか	2009. 11
No. 21	集落営農の新たな展開に向けて 研究報告	森本 秀樹 北野 剛志ほか 高橋 一興 竹山 孝治ほか 橋新 耕三 吉田 晋一ほか 山本 善久ほか	2010. 12
No. 22	農業・農村の6次産業化による地域農業の振興 研究報告 報告	後 由美子 林 寛子ほか 河田 員宏 室岡 順一ほか 山本 善久 竹山 孝治ほか 川上 秀和	2011. 12

近畿中国四国農研農業経営研究 編集委員

尾島 一史	川上 秀和
齋藤 仁藏	棚田 光雄
友國 宏一	堀江 達哉
室岡 順一	吉田 晋一

近畿中国四国農研農業経営研究 第23号

2012年12月 発行

発行者 独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構
近畿中国四国農業研究センター（社会科学系研究分野）
〒721-8514 広島県福山市西深津町6-12-1
印刷所 株式会社正文社印刷所

Western Region Agricultural Research Center
RURAL ECONOMY RESEARCH

No.23

Current Situations of New Farmers and Appropriate Support System to Establish Their Farming

Mamoru SAWADA
Current Situations and Issues of New Farmers

Yuusa IMAI
Way of Securing and Fixing Support New Entrant Farmers
—The Case Study of Acceptance by the Community Farming and X half part-time Farmers—

Yoichi AIKAWA
Significances and Problems in Mountainous Regional Policy of
Encouraging Engagement in Agriculture : A Case Study conducted in Yasaka,
Hamada City, Shimane Prefecture

Reports

Shunsuke ASANO, Terufumi NAKA
Chrisantimum Market Structure and Effect of the Market Share
on the Prices in Kansai Area

Yoshihisa YAMAMOTO, Toshio MISHIMA
Actual Situation and Required Agricultural Information of
People Entering into Agriculture

Hiroko HAYASHI, Katsura KAMIYA, Kazuyoshi TSUJI, Yasuhiro UJI
Support Needs and Problems of New Farmer in Wakayama Prefecture

Hiroaki WATANABE, Tadashi YASUTAKE, Masayuki SENDA
An Attribute of Farmhouse Abandoning Farming and
A Prediction of Farmland Area in the Chugoku District

December, 2012