



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	水田ビジョンによる新規参入者の経営再編と戦略：小平町を事例として
Author(s)	甫尔, 加甫; Purujiap; 黒河, 功 他
Citation	北海道大学農経論叢, 61, 133-142
Issue Date	2005-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/11280
Type	departmental bulletin paper
File Information	61_p133-142.pdf



水田ビジョンによる新規参入者の経営再編と戦略

—小平町を事例として—

浦 尔 加 甫・黒 河 功

Management Reorganization and Strategy of New Farmers with “Paddy Field Vision” —A case study in Obira Town, Hokkaido—

Purujiap and Isao KUROKAWA

Summary

This case study has already been taken up in the 59 th and 60 th volumes of THE NOKEI RONSO ; the apprenticeship-training program, and the circumstances through which a farmer started a farming business, respectively. The farmer (hereinafter called Mr. N), being a new entrant, had received generous support from a local administrative body and agricultural organizations during his apprenticeship program and until he opened his farm.

However, all such local assistance ended last fiscal year ; Mr. N receives the same treatment as other farmers from this year on. This means that Mr. N is expected to manage his farm independently as a self-sufficient entrepreneur. The year 2004, when Mr. N became an independent farmer, coincided with the year when the Japanese Government launched the outline of nationwide reforms in rice-related policies. This paper examines the prospect of farmers who have recently started their business, by introducing rice production in Obira Town, where the farm of Mr. N is located, and by highlighting the development of his farm business under the circumstances described above, particularly his efforts to stabilize farm management.

1. はじめに

本稿でとりあげる事例は、既に、本誌農経論叢第59集および60集においてとりあげてきたもので、59集においては見習研修生としての就農研修過程を、60集においては新規参入者として独立して実際に営農開始に至った経緯を報告してきた。

見習研修から独立営農開始に至るまで、本稿の事例である新規参入者（以下N氏と呼ぶ）は、地元行政機関や農業団体による手厚い支援を受けてきた。しかし2004年度からは、そのような地元支援が一切打ち切れ、既存の農家とまったく同様な扱いを受けるため、N氏は自立した経営体として向後の営農舵取りを独力で采配しなければ

ならないといえる。

同時に、このようなN氏がようやく自立化を開始した初年目である2004年度は、政府が打ち出した米政策改革大綱による改革が全国一斉に開始された初年目でもあり、この政策改革は、N氏が入植した小平町全体におけるコメ作り体制およびその他農業生産に関する地元の体制と、個別農業経営展開のあり方に大きな影響を与えるものでもあった。

すなわち米の作付面積配分体制と転作助成金交付のあり方が大きく転換したため、これまで政府による米政策の推移を伺いながら中小規模経営体によるコメ中心の営農体制を崩さずに継続させてきた体勢を、抜本から見直しをせざるをえなくな

表1 2004（平成16）年度米生産目標数量に基づく米作付面積配分：S地区

農家番号	水田本地面積 (ha)	担手面積 (ha)	G配分基礎面積 (ha)	一律按分係数	担手按分係数	G配分係数	一律配分面積 (ha)	担手配分面積 (ha)	G配分面積 (ha)	水田理論配分面積 (ha)
1	0.1	0.0	0.02	0.0	0.0	0.00	0.0	0.0	0.00	0.0
2	0.0	0.0	0.00	0.0	0.0	0.00	0.0	0.0	0.00	0.0
3	0.2	0.0	0.04	0.0	0.0	0.00	0.1	0.0	0.00	0.1
4	2.5	0.0	0.45	0.0	0.0	0.00	0.7	0.0	0.00	0.7
5	0.9	0.0	0.16	0.0	0.0	0.00	0.3	0.0	0.00	0.3
6	0.2	0.0	0.04	0.0	0.0	0.00	0.1	0.0	0.00	0.1
7	2.4	0.0	0.43	0.0	0.0	0.00	0.7	0.0	0.00	0.7
8	1.2	0.0	0.22	0.0	0.0	0.50	0.4	0.0	0.11	0.5
9	4.2	0.0	0.76	0.1	0.0	0.50	1.3	0.0	0.38	1.6
10	7.5	0.0	1.35	0.1	0.0	0.90	2.2	0.0	1.22	3.5
11	6.2	0.0	1.12	0.1	0.0	0.50	1.9	0.0	0.56	2.4
12	9.4	0.0	1.70	0.1	0.0	0.60	2.8	0.0	1.02	3.8
13	11.7	0.0	2.11	0.1	0.0	0.85	3.5	0.0	1.79	5.3
14	10.3	0.0	1.86	0.1	0.0	0.95	3.1	0.0	1.76	4.8
15	11.3	11.3	2.04	0.1	0.4	0.95	3.4	4.2	1.94	9.6
16	15.4	15.4	2.78	0.2	0.6	0.65	4.6	5.8	1.81	12.2
合計	83.5	26.7	15.06	1.0	1.0		25.05	10.02	15.06	50.1

註1：地区に配分されるのは最終生産目標数量であって、面積ではない。

この数量は農林水産統計事務所が計測した小平の平均反収によって面積換算される。これが最終配分面積となる。

註2：G配分とはガイドライン配分、またG係数とはガイドライン係数という意味である。

資料：小平農業協同組合営農部資料より作成。

り、地域全体にわたる営農体勢再編への問題として波及するものとなった。したがって、新規参入したばかりのN氏の営農展開のあり方も少なからず影響を被らざるをえなくなったといえる。本稿は、このような状況下におかれたN氏の農業経営展開、とくに営農安定化への努力の実態を明らかにしながら、近年新規参入したばかりの農業経営の今後の営農展開の見通しについて検討してみたい。

2. 水田ビジョン施行による経営転換

2004年度から実施することが決まった「米政策改革大綱」の概要は、2010年度までに「農業構造の展望」と「米づくりの本来あるべき姿」の実現を目指すこと、および2010年度までに「農業者と農業団体が主役となるシステム」を構築することを目的としている。ここで言う農業構造展望とは、米生産において効率的かつ安定的な農業経営体が大半を占めていること、つまり大規模農家や地域の担い手農家が米生産の大半を占めていなければならないことを意味している。

そして、「米づくりの本来あるべき姿」とは、上記の経営体が市場を通して需要動向に敏感に反応し、売れる米づくりを基本とする消費者重視・市場重視の米づくりが行なわれることである。これは地域産米の品質と生産反収を確保しながら、消費者の安全・安心ニーズに応えられる米づくりのことである。

さらに、「農業者と農業団体が主役となるシステム」とは、前年の需要実績と翌年の需要見込み数量を勘案しながら地域の生産量を配分する、つまり最終的な米の需給調整のあり方は、これまでのように政府判断による配分指導をなくし、基本的には農業者自身の判断あるいは農業団体が市況をみながら主体的に需給調整を行っていくことを意味している。

このことは同時に、従来からの転作目標面積一律配分から、生産数量による需給調整体制（事実上は農業団体による配分調整）へ移行することを意味し、結果的に、米生産が地域の担い手や大規模経営などによる高品質米や高反収米を生産できる効率的な生産者層に傾斜していくことが期待さ

れている。

このような政府による米改革大綱のあり方を、小平町段階で体现しているともいえる米生産の傾斜配分方式のあり方が端的に示されたものが表1であるといえる。この表は、本稿で取り上げている新規参入者N氏が所属する小平町の水田ビジョンの中における米生産配分のあり方の一部を示したものである。N氏は表の5番目の農家である。

地域に配分された米生産量のうち、小平町では小平地区の平均米反収（農林水産省統計事務所測定）によって面積に換算し、まず、全町の作付面積枠のうち5割を一律配分面積として、また担い手配分面積として2割を確保し、さらに残りの3割をガイドライン配分基礎面積とする全町的な枠組みが決められた。

これら3項目についてはそれぞれウェイトが付けられおり、算定された各々の重み付き面積を合計して個別農家ごとの米生産の配分面積が確定されている。またガイドライン係数というものは、個別農家ごとに、過去の生産反収、高品質米出荷率、一等米出荷率の点数等が総合的に勘案されて農協営農部によって策定されたものである。また、「新規参入者枠」という項目はまったく考慮されていない。

このような傾斜配分方式は、米改革大綱実施の初年目である2004年度当初ざりぎりに示されたこともあって、表1に示された16経営体のうち、実際に米生産を継続しえたのは7経営体（10番から16番目の経営体）と、この地区農家の44%に留まった。すなわちこのような枠組みとウェイト付けによって、とくに零細経営にとっては致命的な打撃となり、主として零細農家層から余儀なく離農する、あるいは米主体の経営形態を早急に他の形態に転換させなければならなくなったといえる。

一律配分面積の割当てにより僅かでもコメの作付可能性をもっている農家であっても、ガイドライン係数による配分がごく僅かな農家にあつては、米の品質評価が低いということから作付を遠慮する（作付配分返上）ということも、米生産中止農家の増加につながっている。それら農家群が表中の4番から9番農家である（1番から3番農家は離農）。

さらに、このような地域農業構造の急激な変容に拍車をかけた背景は、表2に示した補助金の交付方針の転換である。表2は主として改正された交付項目と新規に設置した項目だけを拾ったものである。表2に示した補助金の名称は従来の「水田農業経営確立対策」から「産地づくり対策」に改称され、補助金の交付水準は従来の6割にまで

表2 水田農業転作助成金交付方針の変化

助成金名称	水田農業経営確立対策	産地づくり対策（2004年度から）
交付基準	小麦助成基準	小麦助成基準
	45000円/10a	担い手 : 27000円/10a
		担い手以外: 13500円/10a
	大豆助成基準	大豆助成基準
	45000円/10a	担い手 : 27000円/10a
		担い手以外: 13500円/10a
	飼料作物助成基準	飼料作物助成基準
	有畜: 57000円/10a	有畜農業者: 42000円/10a
	無畜: 43000円/10a	無畜農業者: 21000円/10a
	地力増進作物助成基準	地力増進作物助成基準
27000円/10a	担い手 : 13000円/10a	
	担い手以外: 0	
新規項目		特産作物生産奨励助成
		ハウス資材: 3割以内
		法人設立支援助成
		20万円/件

註1: 変更のあった主要項目を比較した。
資料: 小平農業協同組合営農部資料より作成。

表3 S地区農家の営農状況と今後の意向

農家番号	年齢(歳)	後継者の有無	認定農業者	面積拡大(ha)	面積縮小(ha)	離農意向	有畜農業者	水田所有面積(ha)	水田本地面積(ha)
1	64	無				既		0.1	0.1
2	77	無				既		0.1	
3	74	無				既		0.0	0.2
4	53	無				○		2.0	2.5
5	33	無			1.0			0.0	0.9
6	37	無				○		3.5	0.2
7	41	無			2.5			5.3	2.4
8	63	未定						1.0	1.2
9	75	無			0.5		○	3.9	4.2
10	64	無					○	9.0	7.5
11	65	有		8.0			○	2.1	6.2
12	38	無		11.0				4.4	9.4
13	42	無		10.0				3.2	11.7
14	47	無		4.0				3.0	10.3
15	43	無	○	6.0				11.0	11.3
16	32	無	○				○	12.9	15.4

註1:「既」は2004年度に既に離農。
資料:聞き取り調査により作成。

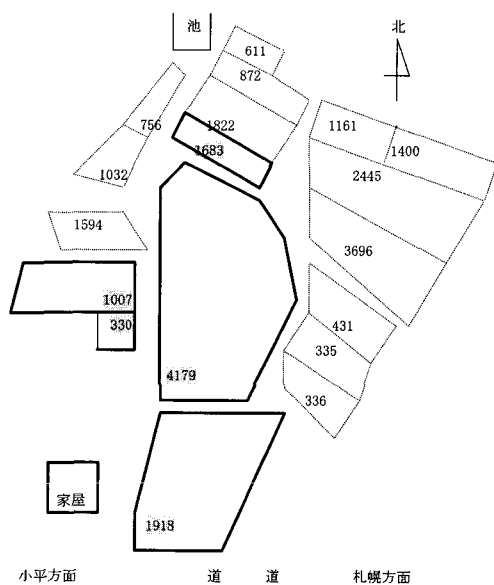


図1 新規参入者N氏の農場図全景

註1:表示数値は面積で、単位はm²(0.01aである.)
註2:点線で囲まれた圃場は地主へ返還された。
資料:聞き取り調査により作成 (2004)

大幅下落するものとなっている。さらに、交付金の交付対象者である農家層は担い手と非担い手に大きく選別され、その支給額において大きな格差

を付けた内容となっている。

同時に、補助金の一部が集約作物を生産する農家のハウス資材調達への助成や、新規に法人を立ち上げる意志のある農家群に交付される仕組みももっている。このような助成金交付対象における新規項目は、なかんずく中規模農家層における経営転換を促進する要因になったといえる。このように政府による米政策における改革方針は、小平町の農業現場でみると、米生産は大規模農家においてより優位性をもつことになり、一方では零細農家層の離農促進、中規模農家層による米離れ・集約部門への専門化など、急激な各様の変貌を強く促すものになったといえよう。

このような政策転換の中で、N氏が所属する地域の農業経営体は表3に示すような現状にある。

例えば、表中1番から3番農家は既に離農したが、4番および6番農家も今年度中の離農を決意している。そして、N氏(5番)を含め7番および9番農家は面積縮小して施設野菜を栽培する集約経営体への転換を目指し、さらに11番から16番の経営体は地域担い手面積基準である10haから20haまでの面積を目指し、より一層の規模拡大を指向する結果となった。

このようにして、政策転換の影響によって地域農業生産情勢は大きく変貌し、N氏を取り囲む農業経営群の営農再編が余儀なくされ、このような動向の中でN氏自身も、営農開始早々、「新規参入者枠」が設定されなかったため早急に経営転換を迫られる状況に陥ることになった。

3. 土地利用の再編

以上のような状況に立たされたN氏は、2004年度当初から改めて経営の再編作業に取りかかり、本格的に経営の将来構想の構築を試みた。その内容は経営の基幹部門の絞り込みによる土地利用と作目構成の改編である。さらにそのような将来構想の実現に至るまでのプロセスを想定し、短期的、中期的見通しについても想定するものとなっている。

まず、土地利用における改編のポイントは、これまで借入れてきた農地規模の縮小である。図1において、点線で囲まれた農地を元の農地所有者に返却し、当面、N氏が営農しようとする農地を太い実線で囲まれた範囲に縮小させたことである。N氏が面積規模を縮小しようとした理由は以下の通りである。

その第一点は当該地域の農業委員会による農業者認定基準が有名無実となったことである。すなわち、N氏が2003年に新規参入者として独立営農開始する際には、地域の農業者として農業委員会の認定を受ける必要があり、その認定基準のひとつに「営農農地面積基準」として2ha以上の農地規模を保有するか、将来購入するという契約を有するという要件が必要であったため、N氏は2ha以上の農地を借入れるべく奔走した結果、256aを借り受けることが出来た。

しかし米政策改革大綱の施行により、当該地域の水田農業協議会が唱える担い手農家の育成方針が、農地面積が10ha以上で将来20haを目標とする農家、もしくは農地面積が2ha以下であっても集約作目の導入によって将来の農業所得を700万円以上とする目標をもつ農家であれば担い手農家としてみなすことになったため、農業委員会による農業者としての認定基準である「2ha以上」の要件は意味をなさなくなったのである。

経営面積を縮小した理由の第二点は、同じく、

前述の水田農業協議会の担い手農家認定基準であった将来20ha規模経営になるためには、農地購入や借入れによる規模拡大をしなければならず、同時に大規模経営を運営するためには改めて大型機械化をしなければならず、そのような機械購入のために多額の資金を必要とするからである。N氏には当面そのような資金手当ての余裕はもっておらず、これまで習得してきた技術を活かすことのできる施設野菜を経営の中軸にした方が、将来的にも700万円以上の所得を確保しうる可能性が高く、担い手農家の認定がえやすいと判断したからである。

さらに第三の理由は、転作奨励金のメリットが一層薄れたことである。前掲の表3にも示したように、大規模経営となっても転作作物が過半部分を占めるものであれば、転作奨励金水準がこれまでの6割あるいはそれ以下しかもらえないのであれば規模拡大の意味をなさないと考えたからである。

以上のような理由から、N氏は面積規模の縮小を決意したが、地主に農地返還を申し出た際には、当初借入した256aのうち91.2aについては今後とも継続して借入れし、契約期間満了後も契約を継続して更新出来るという合意内容を取り付けることができた。さらに将来においては今回返還した農地を改めて借入れしたいとする意向についても、将来計画を示すことによって、地主との合意形成を取り付けている。

このような合意形成を取り付けることを可能にした要因は、当該地域において農地の引き受け手が希少であるために引き受け側が優位性の結果であることは否定できないが、N氏が新規参入者として当初から地域コミュニティに積極的に参加してきたという姿勢が、地主や地元から理解をえることができたといえる（農経論叢第60集参照）。

N氏が実施した土地利用再編の第二のポイントは、図2に示すハウス施設の増設・改良である。

1号ハウスは育苗用ハウス、2号から6号までは現在ミニトマトを栽培しているハウスである。7号と8号は今後増設が予定されているハウスで、資材は既に地元農家から譲り受けており、雇用労働力導入の可能性やタイミングを勘案しながら順次増設を図っていく構想をもっている。残余の圃

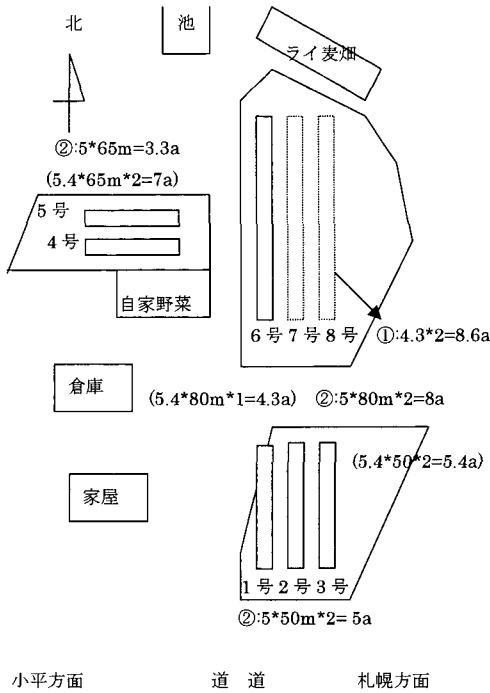


図2 新規参入者N氏の圃場とハウス配置図

註1：括弧内数値は現在のハウスの面積を示す。
 註2：①は新規増設予定ハウスの面積を示す。
 註3：②はハウス同士を連結させた場合の面積を示す。

場には麦類とスイートコンを栽培し、その糞を堆肥化してハウスの土壌改良を実施する計画である。

地域の水田農業協議会が示した担い手農家基準によれば、施設栽培経営において700万円以上の所得を確保するには、現在のN氏の施設規模では到底達成は無理と思われる。そのためには施設規模の拡大は必要である。N氏が計画した規模拡大の方法は二段階構想である。第一段階は、前述したように既に資材が確保されている7号ハウスと8号ハウスを増設することである。この7号と8号ハウスの合計面積は8.6a(図2の①)となり、現在の施設規模16.7aを25.5aまで拡大することが出来る。

第二段階は、圃場ブロックごとに併設されている既存のハウス同士を連結させることである。すなわち、1号+2号+3号による連結ハウスと4号+5号による連結ハウスという構造に仕立て直す構想である。ちなみにハウス同士で連結可能な仕組みになっているために、そのような仕立て直しが可能となっている。また、ハウスとハウス

の間は5m間隔で配置されており、連結による拡大可能な面積は16.3aにもものぼる(図2の②の部分)。

現在の施設規模に併せて、以上のような拡大可能な面積を合計すれば、N氏における施設規模は41.6aにまで拡大することになる。N氏は、2003年に7aのミニトマトを栽培し、18.7万円/a(総売上から40%の市場手数料と直接生産費を差し引きした労賃込みの所得)の所得を実現している。この所得水準を今後とも維持できると前提すれば、41.6aの施設規模によっておよそ780万円の所得確保が達成できることになる。

4. 作目構成の再編

以上のような施設規模の拡大を構想しながら、N氏は、改めて労働力調達あるいは機械施設の調達可能性を鑑みて、2004年度における作目構成についても再編を試みている。表4は入植以来の作目構成を示すものである。表4によれば、N氏の自立営農研修期間(2001-2002年)および独立営農開始時(2003年)とは異なり、種々の作目を中止してミニトマトとスイートコンのみに絞り込んだ思い切った作付けとなっている。

N氏による作目構成は当初、規模要件を満たす最低限の面積規模による出発ではあっても、バレイショと大豆という土地利用型作物と野菜作など集約型作物の組み合わせであり、将来の経営展開のあり方はどちらかともみれば規模拡大による土地利用型農業の方向性を窺わせるものであった。

したがって、これまで複数の畑作物の栽培技術と集約野菜の栽培技術の習得にチャレンジしてきたが、前述のように、農業者としての認定要件である面積規模要件が緩和されたことを受け、最終的には作目構成をスイートコンとミニトマトという2つの作物に絞った施設野菜型農業に経営展開の方向性を定めた。作目構成を施設型野菜作に絞り込んできた経緯は以下のとおりである。

まずバレイショは、収穫と選別出荷に労働量がかかりすぎることと、農協の選別出荷施設の利用時期に都合が合わないことから廃止することとした。次に南瓜の廃止は、収穫・収集が重労働の上に、出荷運搬に大型のトラックが必要であったため、そのような大型トラックを持ち合わせていな

かったからである。また大豆は、借入農地であっても耕作者として転作奨励金を受け取ることができることと、256aという零細規模とはいえすべて野菜作圃場とすることは困難であり未利用地をなくすために作付けしたが、転作奨励金の魅力が薄れたため廃止とした。

イチゴについては、今年度は栽培していないが今後、施設型野菜作の構成の中に編入する可能性のある作目として考えられており、試験用として栽培が継続されている。イチゴ栽培の本格的再開は、今後の市場開拓の結果次第としている。

ミニトマトとスイートコンは経営の基幹作目として今年度から導入されたが、将来はスイートコンの品種を晩生から早生品種として、スイートコン栽培を露地からハウス栽培に切り替え、スイートコンを含めた施設野菜による輪作（輪換）を実施する計画である。ハウス野菜の連作障害を回避するためには、当面、最善の方法ということである。

さらに、N氏が試験的に栽培を継続してきた野菜として、調理用トマトと生食用トマトがある。

それらの品種と栽培目的を示したものが表5である。これらの作物の一部は、来年度もしくは再来年度から施設野菜のローテーションに組み込まれ、出荷販売が予定されている。以上のようにN氏が想定している施設野菜による輪作体系は、ミニトマト→イチゴ→早生スイートコン→調理用・食用トマトとして描かれている。

現在、表5に示された試験的栽培作物の栽培データが蓄積されている最中である。このようなデータの蓄積と分析によって、道内レストラン向けに調理用トマトを、地元や地域周辺消費者向けに生食用トマトを販売していく計画が進行中であ

表4 新規参入者の作付け構成動向 (単位：a)

項目	2001年	2002年	2003年	2004年
借入農地	研修用農地	研修用農地	256.0	91.2
バレイショ	80.0	30.0		
大豆			140.0	
南瓜		30.0	35.0	
スイートコン	50.0	30.0	42.0	36.0
加工用イチゴ	7.0	7.0	5.0	
ミニトマト	6.0	6.0	7.0	17.0
作付合計	143.0	103.0	229.0	53.0

資料：聞き取り調査により作成。

る。レストラン向けの調理用トマトは試験的に既にレストラン経営者に送られ、品種によっては既に取引が成立しているものもある。他の品種についても契約成立の可能性が高いものと期待がもたれている。

5. 経営の将来構想へのプロセス

N氏にとって、見習研修から今日に至るまでの道のりは、5年という短い期間であるにもかかわらず、その間、種々の営農技術の習得に努力を重ねながら就農に備えるとともに、将来構想や計画内容が大きく振幅し揺れ動いてきた期間でもあった。まず、2003年にとりあえずN氏は独立営農を開始し、その時点で農業委員会の農業者認定基準であった2ha以上の農地所有を実現するために、近隣農家から256aの農地を借り入れ、それを今後10年後までに購入する計画をもっていた。

しかし同じく2003年度より、米政策改革大綱の施行によって市町村ごとに作成された水田農業ビジョンが実施に移されるに至り、今後は大規模経営でなければ稲作展開は困難であることを再認識

表5 新規参入者による試験作物一覧

作物名	品種	株数	栽培目的
イチゴ	エッチェス138	50株	将来営農部門に編入する作物
調理用トマト	サンマルツァーノ	10数株以内	レストラン向けの販売
	テイク・クック		
	プラムトマトイタリア		
生食用トマト	にたきこま		単独消費者向け販売
	マリオン		
	桃あかり		

資料：聞き取り調査により作成。

させられる中で、農業者としての規模要件が緩和されたことに注目し、営農開始早々に当初計画を断念して256aの農地を91.2aにまで縮小し、これを半永久的に長期借入れとすることを実現させた上で、残りの農地を元の地主に返還している。

N氏は、今後とも農地を購入する考えはなく、土地持ち農家となることを断念し、規模拡大をしたとしても借地による方針を打ち出している。有償による土地の集積はどうしても借入による資金調達に依らざるをえず、その返済のためにその分だけ資金繰りが困難に陥ると危惧されたからである。そのためには土地規模に依存する農業展開ではなく、なるべく零細規模条件から惹起する強い制約を避けるために施設型農業展開を選択したといえる。

図3は、N氏のこれまでの営農展開と将来目標としている営農展開のあり方を示すものである。

最終的に構想された将来の営農形態は法人経営であるが、それに至るプロセスにおいては、現状における施設型野菜作による展開をより安定化させた経営状況とするために、家族経営を出発点としながらも、順次、若干の労働力雇用と借地による規模拡大を試みつつ、企業的個別経営の過程を想定している。法人経営については、今後の地域における条件整備を見極めながら最終目標としている。

そのようなプロセスを踏むべく第一の対策は、図2のような二段階による規模拡大を実現させるために、来年度から雇用労働力導入を計画していることである。具体的には2名の専属雇用従業員確保を目指している。この場合、その雇用労働者は今後法人経営へ移行した場合に、そのまま法人従業員とすることを狙っている。また敢えて農業の未経験者を採用の対象とする理由は、N氏がこれまでに自ら創意工夫してきた作物栽培技術および営農技術を、雇用労働者が既存の農業経験にとらわれずに身に付け易くし、また作業遂行における命令系統が行き渡り易くすることによって、作業の効率化と上質な生産物確保を実現しうることを期待しているからである。つまりN氏は、雇用労働力あるいは法人従業員を自らの手で教育しようとしている。

第二の対策は、来年度から地元の農業改良普及

センターの協力を得ながら、自家圃場内の年間積算温度と日照量を計測することである。この計測は秒単位で計測されることになっており、このようなデータ蓄積は留萌管内といえども未だ試みられたことはない。この計測データによって、2006年度より栽培を予定している作物の栽培適期をずらす工夫を凝らして、作物間の労働競合を回避し、同時に雇用労働の完全燃焼を狙っているからである。

第三の対策は、農産物販売ルートの開拓である。

N氏は今まで調理用と生食用トマトの契約販売に挑戦してきたけれども、今後はこれまで農協の選果場を経由して出荷されてきたミニトマトを含めた農産物の販売ルートの開拓が必要となってくる。すなわち、これまでの卸売市場向けばかりではなく、ホテルやレストランあるいは直接小売業者を相手として、契約販売を実現することである。このような販売システムが実現できれば、ミニトマトのように売上の40%を占める市場手数料が削減でき、経営の所得率を高めることができるからである。

第四の対策は、徹底した簿記管理を実施することである。N氏は見習研修から現在に至るまで、毎年営農に関する作業ごとの労働時間、資材投入、土壌改良などに係わる伝票等の詳細な記載事項の記録化に努めてきた。N氏はこれらのデータをパソコンによって整理・分析し、また簿記計算を実施している。これらの作業の積み重ねが、企業的個別経営確立の実現に繋がると考えている。

上記の四つの対策を遂行した上で、さらに法人経営へ移行させることを想定しているが、いわゆる法人経営として軌道に乗せるためには、次のような地域的な条件整備が必要であると考えている。

農地流動化のあり方について、地域の農地流動化促進組織を経由して、担い手あるいは法人組織に集積される仕組みが整っていることである。

例えば、農地集積を個人的相対取引によって図ろうとしても個人的要素が強すぎて、大変な努力を要する割には、期待するようなあるいは合理的な集積結果とならず、やはり地域全体の土地利用のあり方に基づく客観的な農地調整のあり方が求められているのではないかと。

また、府県においては集落営農の地域農業の担

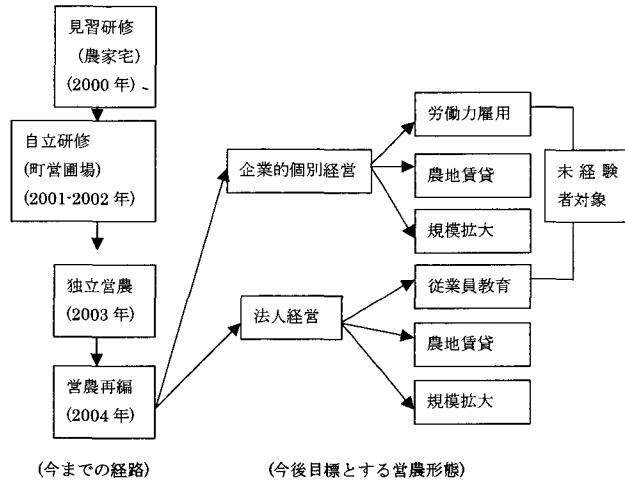


図3 新規参入者N氏の経営状態の展開と見通し図
資料：聞き取り調査により作成。

い手要件を備えているかについて議論になっているが、北海道においても、中山間地域などの中小規模稲作地帯においては同様の問題を抱えている。集落営農といっても法人格を持たなければならないのであれば、単なるかつての共同経営ではなく、組織リーダーのもとで一元的組織化と管理体制が求められるものといえる。このような縦型組織は農村地域ではなかなか受け入れられないものであるが、企業としての集落営農のあり方に関する地域的な理解を深めることが必要であると考えている。

6. むすび

以上のようにN氏が描いた将来の営農像は、従来の家族経営から、農業労働の大半が雇用労働に依存する雇用型経営、さらには会社員としての農業従事者を抱えた企業の経営である。具体的には、N氏が全体の経営管理を、妻が現場の生産管理を、そして従業員が個々の作物栽培作業・管理を担当するというイメージである。いずれにしても農地を集積しなければならない土地利用型農業ではなく、施設型農業による経営規模拡大を志向している。

N氏のこのような経営再編の契機は、農業情勢の変化に伴う政策変容と地域社会の変容に伴って、経営対応として余儀なくされたものである。新規参入者としては、農村地帯における最大の地

域資源であり、営農および生活上の基盤である農地に関しては積極的に関与しえないことから、なるべく農地に拘泥することが少なくすむような施設型農業への方向性を選択したともいえる。

このような新規参入者のあり方は、今後ますます強まっていくことが確実な高齢化による耕地の荒廃化、耕作放棄、離農の増大などに対処する農地の引き受けに対してあまり貢献しうるとはいえないが、地域農産物に対する新しいニーズを掘り起こし、それに応えるべく効率的でかつ収益性を追求しうる新しい生産体制・経営形態を模索する層としては、地元においても評価されつつある。

N氏に即していえば、このような新規参入者における当面の課題は、次のとおりである。

第1に、農産物の販売ルートの開拓である。とくに中間手数料を省くような仕組みを開拓することが、経営の収益性確保と常雇・雇用労働者の確保につながるという意味でも重要課題である。

第2は、農産物市場や消費者・実需者に関する対応として、ニーズに応える品種・品質・数量確保のために生産者グループを組織することである。作物栽培時期を経営の中で個別に調整できたとしても限界があり、ニーズに応える出荷調整は個別で調整しきれないこと、また、価格交渉力においても個別対応では限界が生じるとみられるからである。

第3は、日常的に、売れ筋商品としての農産物

開発に努め、同時にいくつかのものについて栽培試験を継続しておくことが肝要である。このようないわゆる商品開発については、地元農協や農業改良普及センターなど関係機関の知見と協力体制を大いに活用すべきであろう。

参考文献

- [1] 黒河 功「家族経営における経営継承の条件と課題」『農業経営研究』第36巻4号, 1999, pp.4~10.
- [2] 松原茂昌編著『中山間地域農業の支援と政策』農林統計協会, 2001.
- [3] 新田義修・芦田敏文・木村篤・甫尔加甫・志賀 永一「大規模稲作地帯における機械利用組合の機能と課題」『農経論叢』第57集, 2001, pp.11~20.
- [4] 甫尔加甫「中山間地帯における稲単作農業の展開に関する一考察」『農業経営研究』第25号, 北大農業経営学教室, 1999, pp.207~222.
- [5] 甫尔加甫「近年における水田農業経営の展開動向に関する考察」『農業経営研究』第26号, 北大農業経営学教室, 2000, pp.203~214.
- [6] 甫尔加甫・黒河 功「新規就農者の就農プロセスに関する事例研究」『農業経営研究』第28号, 北大農業経営学教室, 2002, pp.99~113.
- [7] 甫尔加甫・黒河 功「新規就農者の就農プロセスに関する一考察—小平町における新規就農支援システムを事例として—」『農経論叢』第59集, 2003, pp.45~57.
- [8] 甫尔加甫・黒河 功「新規参入者の営農自立化過程に関する考察—小平町における新規就農者を事例として—」『農経論叢』第60集, 2004, pp.189~198.