HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	建設業による農業参入とその定着に関する考察
Author(s)	濱村, 寿史; 平石, 学
Citation	フロンティア農業経済研究, 15(1), 93-99
Issue Date	2010-02-28
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/62521
Type	journal article
File Information	KJ00006717873.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

〔フロンティア農業経済研究　第15巻第1号　2010.2〕

［報告論文］

建設業による農業参入とその定着に関する考察

北海道立中央農業試験場　**濱村　寿史・平石　学**

A Study of the Construction Firm's Entry into the Agriculture Sector

Toshifumi Hamamura and Gaku Hiraishi
Hokkaido Central Agriculture Experiment Station

Summary

The purpose of this paper is to illustrate the character of the construction firm entering into the agriculture sector and to consider the condition for the continuance of agricultural business. The results are summarized as follows:
1) Construction firms enter into agriculture sector in order to maintain employment.
2) To continue agricultural business, it is important to build relations with outer organizations concerned.

Ⅰ　背景と目的

農業生産法人の要件緩和や農地リース制等、農業への参入障壁が低下するなか、近年、農業へ参入する企業は増加している[注1)]。このことは、北海道においても同様であり、こと北海道においては、建設業による農業参入が多く見られる。

こうした背景として、農外からの「規制緩和」要望が高まっていることがあるが、この一方で、農業者のみによっては農地を担いきれなくなる、地域経済の縮小に歯止めをかけられないといった懸念が生じつつあることも指摘できる。

これまで企業による農業参入の是非については諸処の議論がなされてきたが、そこでの主な論点のひとつとして、利潤が得られない場合に参入した企業が安易に撤退することへの懸念がある[注2)]。

こうした状況に対し、近年の企業による農業参入を分析した成果として、澁谷（2007）は、農業へ参入した建設業を対象としたアンケート分析から、建設業は赤字が続いても即時には撤退しない意向を持つことを明らかにした。当成果は、新たな動向を把握した貴重な成果であるものの、次の２点を課題として残すものと思われる。第１が、他業種と比較した建設業の特徴の整理である。建設業が一般的な懸念に反する意向を持つとすれば、それは何に起因し、他の業種との相違は何であろうか。実態を鑑み、参入行動を評価する必要がある。第２が、定着に向けた条件の検討である。澁谷の指摘する通り、建設業は即時に撤退しないとしても、参入後に直面する課題が解消されなければ、定着はおぼつかない。このため、課題の解消に向けた条件を検討する必要がある。そこで、本稿では、農業参入した建設業の特徴を明らかにするとともに、その定着に向けた条件を考察する。

注１）平成12年に株式会社形態の農業生産法人が認められ、平成17年には農業生産法人以外の法人に農地を貸し付けることができる特定法人貸付事業が実施された。また、北海道では、平成17年「建設業等ソフトランディング対策モデル事業」等、建設業による異分野への参入に対しての助成をおこなっている。

注２）例えば、田代（1997）がある。

Ⅱ　対象と方法

本稿では、北海道において農業へ参入した建設業を対象としたアンケートを分析するとともに、参入した４事例の分析に基づき、上述の課題に接近する。

まず、北海道農政部農業経営課資料に基づき、他業種と比較した建設業の特徴を整理する。次に、農業へ参入した建設業28社を対象としたアンケート調査に基づき、農業参入に対する事業評価と直面した課題を整理する。最後に、４事例を分析し、定着にむけた条件を考察する。

Ⅲ　結果と考察

１．他業種と比較した建設業の特徴

表１に、北海道において農業へ参入した企業92社の参入市町村、参入目的、母体企業と農業生産法人との連携内容を業種別に整理した。ここから、以下の２点を指摘できる。第１に、業種は、建設業がおよそ半数を占め、食品製造業・農産物販売業がこれに次ぐ。第２に、建設業は、①地元へ参入するものがほとんどであり、②参入目的として雇用対策を挙げ、③農業生産法人へ労働力を供給している。一方、食品製造業・農産物販売業は、①地域外から参入するものが多く、②参入目的として原料調達を挙げ、③農業生産法人から生産物を購入している。

また、図１に、平成８年から16年にかけての産業別の産出額の変化を示した。建設業の産業規模は大幅に縮小する一方、農業は現状維持、食品産業はやや拡大の後に元の水準に復帰という変化を辿っているという相違がある。

以上の通り、建設業は、食品製造業・農産物販売業と明瞭に異なる特徴を持つ。かたや縮小する産業から相対的に縮小の小さな産業へ参入して、雇用労働力の活用を図る地元の建設業と、独自の原料確保を図り地域外から参入する食品製造業・農産物販売業という相違がある。

２．参入した建設業の事業評価と課題

北海道において農業へ参入した建設業28社の参入市町村、資本金、従業員数をみると、全て地元の中小企業である[注3)]。表２に、28社の農業参入に対する事業評価を示した。

「成功している」、「前向きに続けていきたい」といった前向きの評価をおこなう企業が６割を占める。

一方、「改善方策を模索中である」、「不調である」といった後向きの評価をおこなう企業も散見される。

次に、図２に、事業評価別に現在直面している課題について示した。後向きの評価をおこなう企業は、①技術の習得、②事業計画策定に係る情報不足、③販路の確保、④資金の調達・確保を指摘するものが多い。一方、前向きの評価をおこなう企業は、①資金の調

表１　業種別にみた参入企業の特徴

業種区分	企業数（社）	構成比（%）						
		地元企業	参入目的					
			雇用対策	原料調達	その他多角化	不明	労働力の供給	生産物の購入
建設業	40	80	65	0	28	8	68	3
運輸業	3	67	67	0	33	0	67	0
食品製造業	16	19	0	100	0	0	0	88
農産物販売業	13	54	0	69	31	0	23	46
農業関連業	6	33	0	0	100	0	17	0
その他	14	36	7	21	71	0	14	50
計	92	54	32	30	35	3	38	30

資料：北海道庁農政部農業経営課による調査結果（2007）より作成（n=92）。
注：１）農業生産法人を設立して農業へ参入している企業を対象にしている。
　：２）母体企業が立地している市町村に農業参入している企業を地元企業とした。

達・確保、②販路の確保は後向きの評価をおこなう企業と共通するものの、③技術習得、④事業計画策定に係る情報不足を指摘するものは少なく、替わりに⑤条件に見合う農地の確保を指摘するものが多い。なお、事業評価にかかわらず、人材確保、雇用の確保、職員の意識改革・役員の説得、地域の連携と理解といった課題を指摘するものはない。

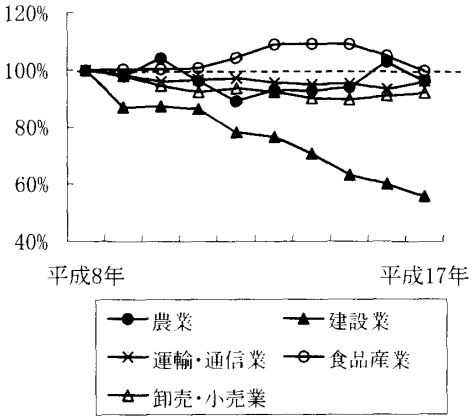

図1　業種別にみた産業規模の推移

資料：北海道企画振興部「道民経済計算」より作成

表2　建設業による農業参入に対する事業評価

事業評価	企業数（社）	構成比（%）
成功している	4	14
前向きに続けていきたい	12	43
改善方策を模索している	6	21
不調である	6	21
計	28	100

資料：北海道農政部農業経営課および北海道立中央農業試験場によるアンケート（2008）より作成（回収率61%）。

注：1）農業生産法人を設立して農業へ参入している建設業社を対象にしている。

：2）「成果の達成度をどう判断していますか？これを踏まえて、今後どのような事業展開を考えますか？」という設問に対し、記述での回答を求めた。参入当初の目標を達成出来たとしたものを「成功している」、参入当初の目標を達成出来ていないが、達成に向けた方策を明示したものを「前向きに続けていきたい」、参入当初の目標を達成出来ておらず、達成に向けた方策を明示していないものを「改善方策を模索している」、参入当初の目標を達成出来ておらず、参入したことを後悔しているとしたものを「不調である」に区分した。

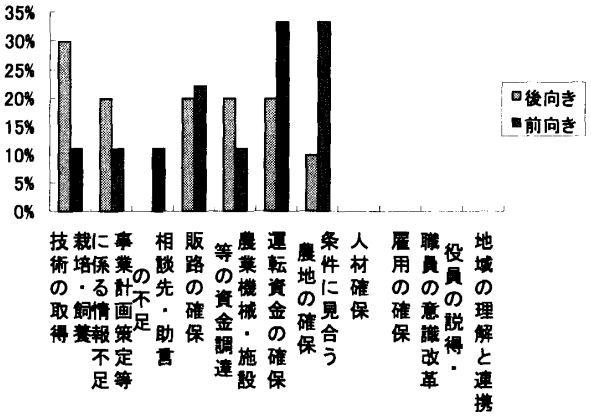

図2　事業評価別にみた課題

資料：表2に同じ。

注：1）参入10年以内の企業19社を対象とした。

：2）前向きの評価をおこなう企業を「前向き」、後向きの評価をおこなう企業を「後向き」とした。表3も同じ。

さらに、表3に、事業評価別に技術習得、事業計画策定、販路確保に際する外部との連携の状況を示した。第1に、技術習得に際して、前向きの評価をおこなう企業は、後向きの評価をおこなう企業に比べ、外部、とりわけ農家と連携している割合が高く、かつ情報源の数も多い。第2に、事業計画策定に際しても、前向きの評価をおこなう企業の方が、情報源の数も多く、外部と連携している割合が高い。一方、後向きの評価をおこなう企業は、外部との連携している割合が低いだけでなく、普及センターや振興公社などの公的機関との連携がみられない。第3に、販路確保に際して、外部と連携している割合には差がないものの、前向きの評価をおこなう企業の方が情報源の数は多い。

以上の通り、前向きの評価をおこなう企業は、技術習得、事業計画策定、販路確保といった多様な局面において、外部と連携している割合が高く、情報源の数が多い。このことから、農業参入に苦戦している建設業が直面している課題を解消、緩和するには、外部との連携を強め、より多くの情報源を持つ必要があると考えられる。

注3）中小企業基本法は建設業では資本金3億円以下ならびに従業員数300人以下のものを中小企業としている。

表3　情報を得ている相手先別の企業の割合

		情報源数(カ所)	外部から情報を得ている企業の割合(%)					
			計	JA	出荷先	普及センター	他の公的機関	農家
技術習得	前向き	1.6	100	11	33	33	0	78
	後向き	0.9	80	30	10	10	0	40
事業計画	前向き	1.0	78	11	11	22	33	22
	後向き	0.5	50	30	10	0	0	10
販路確保	前向き	0.9	67	33	44	0	0	11
	後向き	0.6	60	30	30	0	0	0

資料：表2に同じ。
注：1）参入10年以内の企業19社を対象とした。
：2）「～の情報はどこから得ましたか？」という設問に対し、①ＪＡ、②出荷先、③普及センター、④他の公的機関、⑤農家の中から主要なもの２つまでの選択を求めた。

3．事例における参入目的と課題

前向きの評価をおこなう４事例の参入目的、経営資源の調達先、事業評価を表４に整理した。

1）参入経緯と目的

４事例とも、中小企業である。Ａ社、Ｂ社、Ｃ社は公共事業が減少する中で、受注減に直面していたことが経緯となっている。これへの対応として、安易な人員削減によるリストラではなく、農業参入による就労の場創出を選択している。Ａ社はその理由のひとつとして、地域人口の維持を挙げている。さらに、Ａ社、Ｃ社は、定年退職した従業員を農業部門で再雇用することも目指しており、中長期の労務管理の一環に位置づけている。Ｄ社は、ＪＡから離農跡地の引受を依頼されたことが経緯となっている。参入後、公共事業減少に伴う受注減に対応するために、集約作物を導入し、就労の場創出を図っている。

2）労働力配置と事業目標

４事例とも、母体企業の従業員を農業部門の正職員として配置し、現場の責任者として管理にあたらせている。さらに、母体企業の閑期と農繁期が重なるように品目を選択し、農繁期に、農業部門へ正職員を含む労働力を配置している。Ａ社、Ｂ社、Ｃ社は、母体企業から供給される労働力の労賃を負担しうる水準を農業部門の採算目標としている。これらは参入前の段階において、農業で利潤を得ることを期待していないと発言している。

3）経営形態の選択

Ａ社は、町から地域の特産物であるトマトの生産を要請されたこと、母体企業の労働力を活用できることから施設園芸作を選択している。Ｂ社は、農地の担い手不足により農地の調達が容易なこと、母体企業の重機とオペレーターを基盤整備に活用できること、母体企業の労働力を活用できることから、露地野菜作を選択している。Ｄ社は、ＪＡから農地の引受を依頼されたことを契機に畑作を選択し、さらに、公共事業の減少に伴う受注減により余剰化した労働力の就業の場を創出するために、より集約的な施設園芸作を導入している。Ｃ社は地域農業との関連は弱く、母体企業が有する労働力、木くずを活用できる冬季の施設園芸作を選択している。

4）外部との連携

Ａ社は、振興公社、農業者、ＪＡと連携して、事業計画策定、技術習得、販路確保をおこなっている。参入前に振興公社から優良農家の紹介を受けて、社員に技術習得のための研修を受けさせるとともに、それを同業者と共同でおこない、１社の単独事業ではなく地域的な取り組みとしている。Ｂ社は、地元の農業者および地元出身の販売業者から出資を受け、これらと連携し、事業計画策定、技術習得、販路確保をおこなっている。これらに対し、Ｃ社、Ｄ社は外部との連携が弱い。Ｃ社は、血縁関係の農業者と連携し、技術習得をおこなったものの、事業計画策定、販路確保は独自

表4　事例の概要（平成19年）

		A社	B社	C社	D社
参入市町村		-	母体企業が立地している市町村	母体企業が立地している市町村	母体企業が立地している市町村
参入形態		特定法人貸付事業	農業生産法人設立	農業生産法人設立	農業生産法人設立
参入年次		平成17年	平成13年	平成17年	平成14年
参入の経緯	背景	公共事業の減少に伴う受注減	公共事業の減少に伴う受注減	公共事業の減少に伴う受注減	JAから離農跡地の引き受けを要請される
	目的	従業員、定年退職者の就労の場の創出	従業員の就労の場の創出	従業員、定年退職者の就労の場の創出	従業員の就労の場の創出
労働力配置	常勤職員	母体企業の正職員	母体企業の臨時職員（農業者）	母体企業の臨時職員（農業者）	母体企業の臨時職員（元農業者）
	臨時職員	農繁期に他部門から1名（正職員）	農繁期に母体企業から600人工（正職員を含む）	農繁期に母体企業からx人工	農繁期に母体企業から600人工（正職員を含む）
母体企業の閑期		春季～夏季	3～5月	冬季	4～5月
母体企業から農業部門へ労働力を供給する時期		トマトの管理、収穫（春季～夏季）	かぼちゃの育苗（3～4月） かぼちゃの収穫（8～9月）	トマトの管理、収穫（冬季）	アスパラの収穫（1～5月）
採算目標		売上高2000万円、農業部門で労賃を負担しうる水準	売上高3000万円、農業部門で労賃を負担しうる水準	農業部門で労賃を負担しうる水準	売上高1億円
経営形態の選択理由	地域農業	町からトマト生産を要請される 町でフルーツトマトを振興	農地の担い手不足が顕在化	-	JAから離農跡地の引き受けを要請される
	母体企業の経営資源	閑期における遊休労働力	閑期における遊休労働力、重機とオペレーター	閑期における遊休労働力、燃料となる木くず	閑期における遊休労働力
経営耕地面積		2.7ha（100坪×7棟）	23.0ha	1.6ha	86.2ha
（うち所有面積）		0ha	0ha	1.6ha	73.3ha
主な品目		フルーツトマト	かぼちゃ（有機栽培） ながいも（特別栽培）	トマト スイカ	アスパラガス 畑作物
外部との連携	事業計画策定	振興公社に紹介された農家を参考に策定	出資者の農家に相談して策定	独自で策定	近隣で直売をおこなう農家を参考にして策定
	技術習得	振興公社に紹介された農業者から指導を受ける	出資者の農家に指導を受ける 種苗業者から指導を受ける	農業者である社長の兄に指導を受ける	独自で習得
	販路確保	JAが販路を開拓	出資者の販売業者から相談	独自で確保	販売単価向上に向けて、独自で新たな販路を模索
事業評価	売上高	1,200万円	1,700万円	1,300万円	4,000万円
	農業部門の収支	赤字	赤字	赤字	赤字
	役員報酬の支払い	-	×	×	×
	母体企業からの労働力供給に対する労賃の支払い	○	○	×	×
	目標達成に向けた方策	ハウスの増棟、部分的な直売、建設業の工程管理導入	作付面積の拡大	品目数の拡大、観光農園の開設	作付面積の拡大、部分的な直売

資料：実態調査から作成

注：D社のおける作付構成は、畑作物37.1ha、アスパラガス3.2ha、牧草45.9haである。表中の売上高は、畑作物とアスパラガスの売上高の合計を示している。

でおこなっている。当初は市場へ出荷していたものの、期待していたような販売単価を実現できず、独自での模索の後、地元スーパーへの出荷や直売所の運営を始めている。D社は、ＪＡの要請により参入したにもかかわらず、事業計画策定、技術習得、販路確保は独自でおこなっている。近隣でアスパラガスの直売をおこなう農家における販売単価を参考にして事業計画を策定していたこともあり、ＪＡへの出荷では期待するような販売単価を実現できず、販売単価向上に向けて新たな販路を模索している。

5）事業評価

現時点では、母体企業からの労働力供給に対し、A社、B社では農業部門が、C社、D社では母体企業が労賃を負担している。それでも、４事例とも農業部門の収支は赤字であり、部門として採算はとれておらず、当然、役員報酬も支払えていない。現時点では、採算がとれていないものの、A社、B社は近く、母体企業から供給される労働力に対する労賃を負担するという目標は達成可能であると判断している。４事例とも、作付面積、品目数の拡大、観光農園の設置といった目標達成に向けた取組をおこなっていく意向である。

6）事例間比較

第１に、４事例とも公共事業が減少する中で建設業の受注減が続くことが参入の経緯となっており、これに対し、安易な人員削減の回避に向けた従業員の就労の場の創出を主目的として参入している。うち2事例は定年退職した従業員の再雇用も視野に入れている。

第２に、４事例とも母体企業の正職員を含む従業員を農業部門へ常勤職員および臨時職員として配置して

おり、母体企業の従業員の就労の場創出という目的と整合した行動をとっている。また、３事例は、利潤獲得を期待しておらず、採算目標として、母体企業から供給される労働力の労賃を負担しうる水準を目指している。

第３に、２事例は、自社の保有する経営資源という内部環境に加えて、地域農業の状況という外部環境を踏まえて経営形態を選択している。また、１事例は、ＪＡからの要請を受けて農地を引き受けている。このことから、農業へ参入する建設業は、内部環境、外部環境、公的機関の関与といった要因に応じて、農地の担い手となる可能性を持つと考えられる。

第４に、３事例は、参入前の段階において外部と連携することで、円滑に事業計画策定、技術習得、販路確保をおこなっている。ただし、１事例を除き、公的機関による関与はあまりみられず、地縁関係、血縁関係を活用して連携するか、あるいは独自での模索をおこなっている。前述の通り、参入前の段階から外部との連携を強めることは、定着するための条件のひとつである。しかしながら、公的機関側からのそのような連携に向けた動きは消極的であるといわざるをえない。

Ⅵ　要約と残された課題

以上、本講では農業へ参入した建設業の特徴と定着に向けた条件を検討した。

対象とした事例は中小企業であり、産業規模が縮小し、労働力が余剰化する中で、安易な人員削減を回避するために農業へ参入している。採算目標として、母体企業から供給される労働力の労賃を負担できる水準を目指している。これらのことから、事例における参入目的は、一般的に懸念される利潤追求とは明らかに異なると判断できる。一般的な懸念と異なる論理で行動する中小の建設業が存在することは、注目すべき事項である。

こうした中小の建設業が、農業分野に定着し、参入目的である雇用の維持に成功することは、地域経済の維持にもつながるということを意味する。さらに、地域農業の状況や公的機関からの働きかけに応じて土地利用型農業を選択する事例もみられ、建設業は農地の担い手の一つになりうると考えられる。ただし、母体企業から供給される労働力に対する労賃を負担するという目標が達成されないのであれば、その定着はおぼつかないと考えられる。事例分析から、定着条件のひとつとして、技術習得、事業計画策定、販路確保といった多様な局面において、参入前の段階から外部との連携を強めることの重要性を指摘できる。

ところが、これらの機能を担う普及センター、振興公社といった機関による積極的な関与は、１事例を除き、認められない。その理由の一つとして、これらの農業へ参入する企業に対する無関心および拒絶反応が考えられる[注4)]。しかし、一括りに企業といっても、食品製造業・農産物販売業など他の業種とは明瞭に異なる特徴を持つ地元の中小建設業の存在が確認された。今後、地域産業の維持・振興の視点や農地の担い手創出といった観点から、農業へ参入する建設業の位置づけを再検討するとともに、必要によっては、参入した建設業と関係機関が連携するための基盤をつくることが求められる。

なお、建設業が農地の担い手たりうるかを判断する上では、次の三点を明らかにする必要があると考える。第１は長期における定着条件である。参入後10年未満の事例がほとんどであり、今後の動向を注意深く観察する必要がある。第２は、営農形態の規定要因である。土地利用型農業を選択する事例と集約型農業を選択する事例の双方が確認されたが、それを規定する内部環境、外部環境、外部からの関与といった要因を検討する必要がある。第３は、資金、農地を調達するための条件である。今回は課題を技術習得、事業計画策定、販路確保に限定し、定着条件のひとつとして、外部との連携を強めることを指摘したが、別途、農地、資金といった資源の調達方法について検討する

必要がある。

注４）北海道庁農政部によるアンケートによると、企業の農業参入について、「既に受け入れている」、「積極的に受け入れたい」とした市町村は、7.6%に留まる一方、「企業から相談があれば検討する」、「現在のところは望まない」、「今後も望まない」、「特に検討していない」とした市町村は80.4%にのぼる。

引用文献

［1］澁谷往男「地域中小企業の農業参入にあたっての企業意識と課題」『農業経営研究』第45巻第２号、2007、pp.23～34。

［2］田代洋一「新基本法と農地・構造政策」『農業と経済』第63巻第９号、1997、pp.77～84。

(2009年５月24日受理)