



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	造成・分譲型新規参入の特徴：北海道浦河町イチゴ団地の事例分析
Author(s)	花田, 真帆路; 柳村, 俊介
Citation	北海道大学農経論叢, 73, 11-22
Issue Date	2020-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/79137
Type	departmental bulletin paper
File Information	03_Hanada.pdf



造成・分譲型新規参入の特徴 －北海道浦河町イチゴ団地の事例分析－

花 田 真帆路・柳 村 俊 介

Characteristics of the Entry into Newly Developed Farm Complex － A Case Study of Strawberry Farms in Urakawa Town －

Mahoro HANADA, Shunsuke YANAGIMURA

Summary

New entrants into farming always generate high transaction costs for searching for candidates, training in farming, and negotiating the transfer of farm assets. These factors hinder the new entry.

In recent years, one of the pathways of entry into farming is newly developed Farm Complex Type, where greenhouses for particular crops are built by public entities for sell or lease to new entrants, in order to reduce initial investment and make farm businesses operated by beginning stable. We analyze the case of Urakawa town, Hokkaido where such farm complex for strawberry farming has been built and operated by the agricultural cooperative and the local government.

One of advantages such Farm Complex Type has is a reduction in transaction cost for acquiring farm assets by beginning farmers due to intermediary holdings which means public entities obtain farmland and built farm complex, and then sell/lease a farm to beginning farmers. Another is to provide standardized farms with same size and facility that make it easier to train beginning farmers and establish farm business.

On the other hand, Farm Complex Type has a weak point that the community of beginning farmers is likely to be separated from the existing rural community and building relationship with other farmers and organizations tends to be insufficient because various transactions are concentrated in public entities. In addition, sustainability of the program to promote entry to farming depends on financial and organizational conditions of public entities because of heavy human and financial burdens.

はじめに

農業就業人口の減少や後継者不在の問題は極めて深刻な状況を呈しており、それに対応して多様な新規農業参入を進めるための取り組みが進んでいる。しかし、それは決して容易な課題ではない。新規参入者が農業経営を開始する際には技術習得や農地、機械施設の取得に要する資金調達等の経営の確立を阻む問題に直面する。また経営継承（血縁者以外による第三者継承）は創業と比べて比較的経営を確立しやすいが、その半面、移譲者と継承者の良好な関係を維持することの困難等から経営の継承自体に失敗するリスクが高い（柳

村ほか（2012））。障壁が低く、円滑な新規参入を実現するための模索が続いている。

その中で、近年みられる新規参入のタイプの一つに造成・分譲型がある。これは公共的団体が特定品目に特化した団地を造成し、そこに複数の新規参入者を就農させるもので、就農時の初期投資を抑えて安定した農業経営を確立することを意図している。後述するように新規参入に伴う困難を軽減するうえで有効な方法として注目されることから、本論では造成・分譲型の新規参入を進めている北海道浦河町を取り上げ、事例分析を行う。

浦河町は軽種馬産地として知られている。しかし、軽種馬産業の不況が続く中で農業経営の転換

を進めており、その一環として夏秋イチゴの栽培に取り組むようになった。しかし、既存農家の経営転換だけではイチゴの産地を形成するには至らず、ハウス団地を造成、分譲して新規参入を進めている。

国内において酪農・畜産や野菜などの品目について複数の農業経営を集合させた営農団地の造成が始まったのは古く、1950年代までさかのぼる。これらは地域農業の再編と産地形成に向けた動きであったが、地域農業の担い手確保が困難を増すなかで、新規参入対策を前面に据えた点に浦河町をはじめとする造成・分譲型新規参入の特色がある。

以下では、経営資産の取得が新規農業参入の困難の中心をなすと考えられることから、その取引費用節減の観点から造成・分譲型新規参入の特徴を一般的に考察し、それを踏まえて浦河町の事例分析を行う。同町における夏秋イチゴ栽培の取り組みと新規参入対策の経過を述べた後に、2017年9月と12月に実施した聞き取り調査の結果に基づいて造成・分譲型の新規参入経営の実態を分析する。最後に、新規参入を推進するうえでの造成・分譲型の利点と弱点がどのように現われるのかという点から、事例分析のまとめを行う。

1. 造成・分譲型新規参入の特徴－取引費用節減の観点から－

1) 新規参入における取引費用

新規参入に伴う困難を考える時、その本質をなす要因として、取得しなければならない経営資産の大きさとともに、その際の取引費用を挙げることができる。

新規参入のタイプは創業（独立就農）と経営継承（第三者継承）に二分される。後者の経営継承は移譲者と継承者が1対1で相対し、事業と資産を一体的に受け渡すものである。前者の創業は事業の受け渡しを伴わず、市場で調達するなどの方法で資産を取得し、新たな農業経営を創出するものである。いずれのタイプも資産ないし事業を取得しなければならないが、これを取引と考えると、そこに発生する取引費用の如何が問題になる。

まず取引相手の探索に要する費用、次いで事業

と資産の受け渡しに関わる交渉費用が挙げられる。これらは取引一般に生じる費用であるが、新規参入を考える際には次の点に留意しなければならない。すなわち、新規参入者は通常、農業者としての経験が少なく、したがって知識・技能等の能力が乏しい。また資金調達の条件を欠いており、それらが正常な取引の成立を阻む。取引の成立には、新規参入者が抱える能力等の欠落を埋め、資金を準備することにより、取引当事者としての最低限の条件を備えるようにすることが必要となる。そのため、一定期間の研修等を通じて経験を積み、利害関係者との信頼関係を構築しながら資産取得のための資金の準備が求められる。これらが新規参入者の養成プロセスとなり、そのための費用が生じる。

ここで、新規参入には①取引相手の探索、②研修による農業者の養成、③事業と資産の受け渡し交渉の3つの場面で取引費用が発生すると整理しておこう。

加えて、新規参入者は、農業のみならず当該地域の諸事情を熟知していないのが通常である。つまり、取引当事者間の情報の非対称性が大きく、そのため取引に際して機会主義的な行動が発生しやすい。それが取引費用の上昇に拍車をかけるので、第三者による取引の監視・コントロールが重要な課題になる。

では、取引費用の節減に向けてどのような対応が考えられるだろうか。まずは取引の監視とコントロールであり、農業委員会による農地の斡旋や農地利用集積円滑化事業の活用等々がこれに当たる。次いで、取引費用の一部を地域が負担し、これによって取引当事者の費用負担の軽減が図られる。その役割を果たすのが地域の支援組織であり、市町村、農協、第三セクター等の公共的団体が該当する（註1）。改めて整理すると次のごとくである。

第1に、新規参入者や経営移譲希望者の募集、マッチングによって取引相手の探索のための取り組みがなされる。

第2に、研修プログラムを用意して農業者の養成を図る。専用の研修施設を整備し、そこに専任の指導者を配置する、研修生への手当・給与を支給する、研修生住宅を提供する等によって支援レ

ベルを上げると、研修事業の効果は高まるが、そのための費用も上昇する。

第3に、資産の価額、受け渡しの時期、瑕疵が見つかった場合の対応等のアフターケアをはじめ取引の諸条件を整備し、必要に応じて「経営継承合意書」等の文書を交わす等の段取りを整える。

第4に、契約の資産の取引の成立にはこれだけでは不十分である。国や地方自治体の融資制度や補助事業を活用し、さらに独自の補助金等の交付が行われる。これらのために人的・財政的投入が必要になり、その費用が公共的団体によって負担される。

第5に、狭義の取引費用の節減対応ではないが、営農開始後に経営が破綻しないように、経営指導や生活支援の体制をとることも、公共的団体によって広く行われている支援活動である。

このように新規参入には高い取引費用が発生し、それを取引当事者の負担とするのでは取引が成立せず、新規参入が実現しない。そこで、公共的団体が介在することにより、機会主義による取引費用の上昇を抑えるとともに取引費用の一部を負担することによって当事者の負担を軽減するのである。

2) 中間保有と造成・分譲型

さて、農地をはじめとする農業経営資産の取引に対する公共的団体の活動は、通常、仲介・斡旋・調整といった外部からの関与にとどまる。だが、公共的団体が取引の当事者となり、より強力な関与を行う場合がある。それが中間保有である。中間保有は公共的団体が個人間の取引に割って入る。つまり、所有者から農地等の経営資産を譲り受け、いったん保有した後に新規参入者に資産を譲り渡す(図1)。

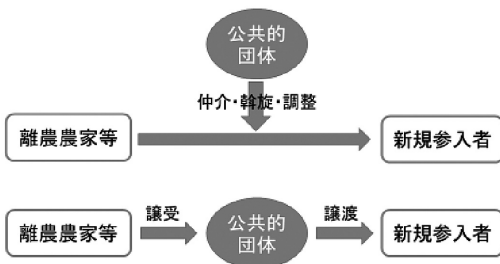


図1 個人間取引と中間保有の違い

第三者継承では有形資産と無形資産の受け渡しが行われる。しかし、特に無形資産の経済評価が難しい上に、無形資産の受け渡しには「併走」と呼ばれる、一定期間、共同で経営に従事する取り組みが必要である。しかし取引当事者同士の共同は軋轢を生みやすく、移譲者と継承者の人間関係が悪化し、経営継承の失敗につながることが多い(山本(2011))。人間関係が悪化する背後には、資産の取引について利害が対立する者同士の共同というやや複雑な構図がある。

この問題に対応するために、中間保有を通じ公共的団体が取引に介在することによって人間関係と取引を分離し、経営継承が失敗するリスクを下げるのである。この場合、無形資産の受け渡しの方法が課題になるが、新規参入者もしくは公共的団体が移譲者を雇用して併走を実現するといった代替策を講じることができる。

事業の継承を行わず併走を必要としない創業タイプについても、中間保有は有効性を発揮する。個人間の取引で発生しやすい、譲渡価額の買い叩きやつり上げといった機会主義への抑止力を増すことができる。また、農地をまとめて一定面積を確保する、あるいは農地の集団化を図る等、新規参入者に経営資産を譲渡する際の操作の余地が広がる。

本論で注目する造成・分譲型新規参入は、中間保有を行う公共的団体による経営資産譲渡の操作性を高める取り組みである。離農農家から農地等の経営資産を譲り受け、新規参入に適する農場として再生した上で譲渡するからである。したがって、新規参入のタイプとしては経営継承ではなく創業になる。

近年、わが国の新規農業参入は施設野菜を主作目として選択するものが主流を占めるが、造成・分譲型は新規参入を通じた野菜産地の形成・強化を図る場合に適している。つまり、土地利用型農業に比べて施設野菜作は農地面積が小さくなるので、ひとつの土地利用型農場の跡地に複数の施設型農場を創出することが可能になる。また、多数の農場を集積することによって造成・ハウス建設・施設整備等の費用を節減できる。さらに、作目・品種の選択や技術の向上・平準化への取り組みが比較的容易になり、定型的な農業経営群に対

象として効率的な営農指導を行いやすくなる。

2. 浦河町の夏秋イチゴ栽培の取り組み

1) 浦河町の概況

以上を踏まえて、造成・分譲型新規参入についての事例分析に進む。ここで取り上げる浦河町は北海道日高振興局管内の南東部に位置し、人口は12,617人、世帯数は6,766世帯である（2017年12月末時点）。総面積は694.26km²で、大部分が日高山脈とその前山に占められるため、山林が多い。海洋性気候の影響で夏は涼しく、冬は降雪量が少なく温暖、年平均気温は8度から9度で、年間降水量は1,000mm程度である。軽種馬産業が盛んで、また日高昆布、鮭鱒等の海産物が特産となっている。

2015年農林業センサスから浦河町農業の概況をとらえると、農業経営体数は291経営体で、そのうち組織経営体は39経営体である。総農家数は328戸で、販売農家数は252戸である。販売農家が有する基幹的農業従事者の総数は515人で、2000年の886人から15年間に42%減少した。

様似町、えりも町とともにひだか東農協の管内にあり、浦河町内の正組合員数は約500人、371経営体（2016年4月時点）である。主要な農業生産は軽種馬であり、その以外の農業生産物として肉用牛、生乳、イチゴ、水稻、アスパラガスがある（表1）。

浦河町で夏秋イチゴを栽培している経営体は2017年調査時点で21経営体を数え、そのうち16経営体が新規参入者、4経営体が既存農家の経営で、残り1つが農協出資の農地所有適格法人・有限会社グリーンサポートひだか東（以下、グリー

ンサポート）である。2016年度のイチゴの生産量は132tである。近年、生産量が増加しており、それに伴い販売金額も伸びている（図2）。農協は2007年に共同選果場を建設し、高品質・高単価のイチゴ販売を実現している。出荷先は主に東京のイチゴ卸売業者である。イチゴの生産者団体としては農協のイチゴ振興会とその青年部がある。

2) 新規参入支援に至るまで

浦河町を支える最大の産業は軽種馬生産である。しかし、軽種馬業界の不況により農業経営の先行きが厳しくなり、軽種馬経営から肉用牛経営への全面的ないし部分的な転換が行われるようになった。その際、肉用牛とともに新たな転換作物として注目されたのが夏秋イチゴである。夏秋イチゴを振興作物として決めた理由には、同じ農協管内の様似町で一季成りイチゴの生産が既に行われていたこと、夏場の国内イチゴの生産量が少なく夏秋イチゴが高単価であること、浦河町の気候が夏秋イチゴに向いていることが挙げられる。

2003年から既存の野菜農家4戸で高設栽培を始め、同年4月に前出のグリーンサポートが設立された。グリーンサポートは農協と農協役員が出資する農協子会社であり、軽種馬経営からの経営転換の支援、ハウス団地の造成、夏秋イチゴの研修受入や試験栽培を行うことを目的に設立された。ハウス団地とは、2004年から2005年にかけて向別地区と富里地区において整備されたイチゴ高設栽培用のハウス群を指す。

表1 ひだか東農協取り扱い生産物
販売金額（2016年）

軽種馬	20億円
肉用牛	12億3,000万円
生乳	2億2,000万円
夏秋イチゴ	3億3,000万円
花卉	7,500万円
水稻	5,100万円
アスパラガス	2,100万円

資料：ひだか東農協での聞き取りによる。

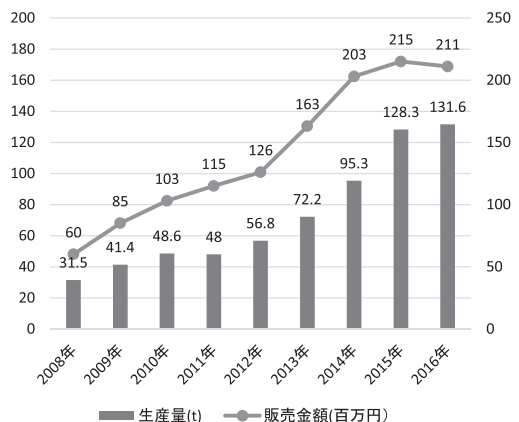


図2 浦河町 夏秋イチゴ生産量・販売金額

資料：ひだか東農協の資料から作成。

このようにスタートしたものの、栽培技術の低さ、生産者数の少なさとあわせ栽培品種が定まらず、イチゴの生産は当初、軌道に乗らなかった。そこで2006年から3年間イチゴ種苗会社の元職員を町のイチゴ専門指導員として招聘した。地域に適合した品種の選定や新品種の実証試験を行い、現在栽培されている品種「すずあかね」を開発し、栽培を開始してから、イチゴの生産が上向くようになった。

2007年3月に町、農協、農家等を構成員とする浦河町担い手育成総合支援協議会が設立された。この中で、軽種馬から夏秋イチゴへの経営転換は想定した以上に難しいことから、既に栽培を始めた既存農家4戸だけではなく、夏秋イチゴ栽培に取り組む新規参入者を受け入れる方針が決定された。

3) 夏秋イチゴ栽培への新規参入支援

(1) グリーンサポートひだか東の新規参入支援

当初、積極的な役割を果たしたのはグリーンサポートである。グリーンサポートの事業は肉用牛とイチゴの二部門からなる。肉用牛部門の事業は肥育素牛を農家に預託し、ひと月ごとに預託料を支払うものである。肉用牛飼育農家は2016年時点で65戸存在し、そのほとんどは軽種馬生産からの

経営転換である。

イチゴ部門ではハウス団地の管理・運営を行ってきた。グリーンサポートは町内で最も高い栽培技術をもってイチゴ栽培を営む経営体でもあり、そのことが新規参入者の研修指導や就農後の経営指導の体制をつくる上で重要な意味をもった。2004年に向別地区でハウス団地を19棟、2005年に富里地区でハウス団地20棟を造成し、研修受け入れや新規参入者へのリース事業を行ってきた。リース料は1棟あたり年間37万円であり、10年のリース期間後の無償譲渡が予定されていた。団地を整備した理由は、ハウスを集中して配置することで共有物や共有スペースを効率的に利用するとともに、ハウス全体の管理を容易にしたいと考えたためである。

しかし浦河町のハウス団地造成は多額の費用負担を伴うため、新規参入の支援を継続するには相当の経営体力が必要となる。しかし、不況の続く軽種馬産業を抱えるひだか東農協の経営体力は高いものではなく、その後、イチゴの新規参入支援事業を維持することが難しくなる。向別ハウス団地については2015年に4組が就農する際に15棟を売却し、リースは行われていない。富里ハウス団地についても2017年までに4組に20棟を売却したが、4組のうち3組は就農後10年を経過しておらず、リース事業を中断しての売却である。2017年調査時点でグリーンサポートが管理しているハウスは100坪ハウスが43棟で、そのうち所有しているハウスが向別ハウス団地4棟、残りが様似町から管理委託されているハウス団地である。

職員は農協からの派遣が1名、グリーンサポートの職員1名の計2名でイチゴ部門の業務を行っている。肉牛部門については農協営農部の職員が担当している。しかしイチゴ部門の担当職員2名が定年退職を迎えるのを機に、2018年から夏秋イチゴの直営、研修受入からグリーンサポートは撤退する予定である。肉牛部門及び様似町のハウス管理についても、今後は農協営農部が行う見通しである。

(2) 町役場主体の支援に

現在の新規参入者支援の主体は町役場である。就農までの流れを説明すると、まず新・農業人フェアや北海道農業公社等を通して町役場が就農

表2 浦河町新規就農者支援の経過

	JAの取り組み	町役場の取り組み
2002年	夏秋イチゴ導入	
2003年	グリーンサポート創立	
2004年	向別ハウス団地整備	
2005年	富里ハウス団地整備	
2006年		指導員を招聘
2007年	担い手育成総合支援協議会設立	
	共同選果開始	
2009年	ひだか東地区四季成りいちご供給力向上推進委員会設立	
2010年	現地検討会開催開始	
2014年		新農業人フェア出展
2015年	向別団地就農・売却	5ヵ年計画開始 ハウス団地 16棟整備
2016年	富里団地売却	ハウス団地 14棟整備
2017年	富里団地売却完了 イチゴ栽培・研修終了 様似町選果場整備	ハウス団地 8棟整備

資料：聞き取り調査の結果による。

表3 新規就農者受け入れ基準

- ・ 18歳以上65歳未満
- ・ 心身ともに健康
- ・ 就農後2名以上で営農可能（最善は夫婦）
- ・ 就農研修を1年以上実施可能
- ・ 自己資金がある
 - 就農時45歳未満 300万円以上
 - 45歳以上 500万円以上
- ・ 自動車免許の所持

資料：聞き取り調査の結果による。

相談を行う。その後、担い手育成総合支援協議会の面接を受け、研修生受け入れ審査で、志望動機、意欲、協調性等の受け入れ基準（表3）を満たしているかを審査し、合格すると研修生として実地研修や講習会を受講することになる。研修終了後にハウスリース事業を利用して営農を開始する。支援内容を項目毎に説明する。

研修の受入

研修では先進農家3戸が就農希望者を受け入れ、イチゴの栽培技術の指導を行う。研修期間は原則2年、最低でもイチゴ栽培1周期の1年間（1月～12月）である。2007年に研修制度を整備した際には研修期間は1年だったが、2015年から研修期間を原則2年とした。2年間の研修は同じ場所で行われる。当初の研修先はグリーンサポートとイチゴに経営転換した既存農家1戸の2経営体だったが、研修先農家の経営継承やグリーンサポートが2018年にイチゴ栽培を中止することから、2017年調査時点では既存農家1戸と初期に就農した新規就農者2戸の計3戸が研修生を受け入れていた。

研修内容は、イチゴ栽培の作業を通じて年間の作業の流れを習得するというものである。当初は研修生の共同で作業が行われ、後に研修生毎に担当する1～2棟のハウスが割り当てられる。担当ハウスの割り当ては2年の研修の場合は2年目、1年の研修の場合は数ヶ月が経過してからとなる。

統一的な研修マニュアルはなく、研修先によって研修内容が異なる部分がある（後述）。実地研修のほかにイチゴ栽培技術や複式簿記の基礎についての学習会も行われている。

ハウスリース事業

就農時の支援としてハウスリース事業がある。グリーンサポートまたは町が造成したハウス団地において、新規参入者はリース事業を用いて4棟または5棟のハウスを利用する。10年のリース期間終了後に無償で譲渡される。年間のリース料は町造成ハウス団地が1棟当たり40万円、グリーンサポート造成のハウス団地が1棟当たり37万円である。ビニールハウス（二重被覆、7.2m×49.8m）に高設栽培システム、温暧房機、給液装置、予冷庫が装備されている。その他の主な初期投資としては防除機や軽トラック等があるが、大型機械等は必要としない。

現在、ハウスはグリーンサポートが造成した向別ハウス団地19棟、富里ハウス団地20棟と、浦河町が2015年と2016年に向別地区に造成したハウス団地30棟（グリーンサポートの造成団地に隣接）があり、市街地から車で5分から10分の距離にある。また、2017年にも浦河町は8棟のハウスを設置した。ハウスを建設する際の費用は、ハウスおよび付属設備の費用、団地造成費用、建設費用を合計して1棟当たり800～1,000万円だが、国と北海道の補助金を受け、グリーンサポートと町の負担はその半額程度である。

2017年調査時点では団地内のハウスの大半は新規参入者の営農用に用いられている。向別ハウス団地では4組が15棟、富里ハウス団地では4組が20棟、町造成ハウス団地では7組が28棟を利用している（註2）。一部のハウスは栽培試験用（町造成ハウス団地2棟）、グリーンサポートの栽培・研修用（向別ハウス団地4棟）として利用されている。

前述のように向別ハウス団地と富里ハウス団地の合計35棟は2017年までに売却されたが、町造成ハウス団地は現在もリースが続いている。

なお、ハウスの用地は借地で、新規参入者と地権者の間で賃貸借契約が結ばれている。

補助金の支給

町役場と農協は独自の新規就農者向けの補助金制度を設けている。

まず研修時の補助金として町の就農研修補助金、研修住宅支援がある。就農研修補助金では15歳から45歳未満の研修者に対して研修期間中2年

表4 新規就農者が利用している主な補助金制度

	支援主体	対象者	内 容
■研修期間中			
就農研修補助金	浦河町	45歳未満の研修生	単身8万円/月、夫婦12万円/月
研修住宅支援	浦河町	研修生	家賃2万円/月の就農支援住宅賃貸
青年就農給付金（準備型）	国（公庫）	就農予定時45歳未満の研修生	最長2年間、一人当たり150万円/年の給付
就農研修者家賃助成	北海道	青年就農給付金対象外の研修生	家賃の1/2以内（上限1万円/月）の助成
■就農時			
就農支度補助金	浦河町	営農を開始する研修生	100万円の給付
経営安定補助金	浦河町	65歳未満の新規就農者	就農後4年目まで 前年の費用の1/2以下を補助 上限200万円（単年の上限100万円）
農業改善促進資金	ひだか東農協	新規就農者	個人で最高300万円、利率1%、据置3年償還10年以内の融資
ハウス賃貸助成	ひだか東農協	45歳以上の新規就農者	新規就農後5年間 1年目10万円/棟、2～5年目5万円/棟のハウスリース代補助
新規就農者営農支援事業	JAバンク	45歳未満の認定新規就農者	新規就農後3年間 申請は3回まで 20万円/年の給付
青年就農給付金（開始型）	国（公庫）	45歳未満の認定新規就農者	新規就農後最長5年間 上限単身150万円/年、夫婦225万円/年の給付
青年等就農資金	国（公庫）	認定新規就農者	無利子、据置5年償還12年以内の融資

資料：浦河町、ひだか東農協の資料から作成。

を限度に単身で月額8万円、夫婦で月額12万円が支給される（註3）。研修住宅支援は研修期間中に就農研修住宅を低家賃（月額2万円）で貸し付ける制度である。しかし、就農研修住宅は町に1戸しかないため、多くの研修生が研修開始前に町内の市街地に住宅を探し、就農後もそこで居住している。その他に新規参入者が利用可能な補助金として、北海道農業公社が行っている就農研修者家賃助成、農林水産省の青年就農給付金・農業次世代人材投資資金（準備型）が挙げられる。

就農時の補助金には町で実施している就農支度補助金と経営安定補助金がある。また、農協が行っている農業改善促進資金とハウス賃貸助成がある。

就農支度補助金は15歳から65歳未満の研修を受けていた者に対して就農開始時に100万円の補助を行うものである。経営安定補助金とは15歳から65歳未満の新規就農者へ前年の営農経費の2分の1以内を補助するものである。2年目～4年目の期間に最大200万円（単年度100万円）を上限に支給される。

農業改善促進資金は、施設設備や運転資金に係る経費を個人では300万円、団体では1,000万円を上限に融資するものである。利率は1%で据置3年の10年以内償還となるが、現在は日本政策金融

公庫の青年等就農資金などの無利子資金が利用できるために農業改善促進資金の利用は少ない。ハウス賃貸助成では、就農後5年以内の者に1年目は1棟当たり年間10万円、2年目から5年目は1棟当たり年間5万円のハウスリース料補助が行われる。

営農開始時には青年就農給付金・農業人材投資資金（開始型）が利用され、さらにJAバンクによる新規就農者営農支援事業を利用する場合もある。

3. 夏秋イチゴ新規参入者の経営実態

1) 新規参入全体の概要

2007～2017年の期間に受け入れた研修生は計33組である。新規参入の実績はグリーンサポート設立以前の1組を含め2017年までで21組で、そのうち5組が離農している。離農理由はイチゴ栽培管理の失敗、体調不良、道外への転居、周囲との人間関係の悪化である。2012年までの就農者の定着率が低い。

新規参入者の就農場所は、2013年以前の就農者が富里ハウス団地、2015年の就農者が向別ハウス団地、2016年以降の就農者は町造成のハウス団地である。ただし、離農によって空きハウスが生じ、その調整のため予定していた向別ハウス団地

表5 新規就農者支援実績

	町内全体の 研修生	うちグリーン サポート ひだか東の 研修受入	新規就農者	備考
2000年			1組1名	
—研修体制整備—				
2007年	1組	1組	1組1名	離農
2008年	1組	1組	2組2名	1組離農
2009年	1組	1組		
2010年	1組	1組	1組1名	離農
2011年	2組	2組	1組1名	
2012年	3組	3組	2組2名	1組離農
2013年	1組	1組	1組1名	
2014年	4組	2組		
2015年	5組	3組	4組6名	
2016年	7組	2組	4組6名	
2017年	7組	4組	4組5名	1組離農
2018年	5組(予定)	なし	3組4名(予定)	

資料：聞き取り調査の結果による。

から富里ハウス団地に移動したケースもある。

栽培作目は夏秋イチゴのみが多数を占めるが、2016年よりイチゴの栽培のほかにレタス等の栽培に取り組む新規参入者も現れている。団地をまたいでハウスを利用しているケースはない。また、農協の組合員勘定制度を設定している者もない。

2) 新規参入者の経営実態

(1) プロフィール

2017年の9月と12月に2回に分けて夏秋イチゴ新規参入者に対する聞き取り調査を行った。調査対象は町内3か所のハウス団地に就農している新規参入者計9戸で、いずれも夫婦で経営を行っていた。

新規参入者の営農場所は、富里ハウス団地が2戸(A, B)、向別ハウス団地が2戸(C, D)、町造成ハウス団地が5戸(E, F, G, H, I)である。Bが就農したのは向別ハウス団地だが、離農による空きハウスの調整を図るために2年目から富里ハウス団地に移って営農している。2017年調査時点で就農5年目以上が2戸(A, B)、3年目が2戸(C, D)、2年目が2戸(E, F)、1年目が3戸(G, H, I)である。

新規参入者の出身地を見てみると、夫婦のいずれかが道内出身者であるのが7戸(A, B, C, D, E, F, G)で、そのうち浦河町出身者がいるのは5戸(B, C, E, F, G)である。農家出身

の新規参入者は5戸(A, C, E, F, G)で、うち3戸(E, F, G)は浦河町の農家である。Fは軽種馬からイチゴへの経営転換を図った唯一の例で、負債償還の事情から軽種馬経営者の妻が新規参入者となっている。EとGは本人ないし妻の実家が軽種馬農家だが、経営転換のための新規参入ではない。浦河町でのイチゴ新規参入以前に農業従事経験がある新規参入者はA, B, C, Fであるが、いずれも施設野菜作ではない。

営農開始時の事業主の年齢は45歳以上が3戸(A, F, I)、45歳未満が6戸(B, C, D, E, G, H)である。当地での就農を決断した理由として、イチゴの高単価や新規参入者支援の充実が多く挙げられた。Dは向別地区に在住しているが、他は就農場所と別の地区に居住して通い作を行っている。

(2) 農業経営の現況

富里ハウス団地に就農したAとBは100坪ハウスを5棟所有している。営農開始当初はリース事業を利用していたが、グリーンサポートからの求めに応じ、ともに2016年に購入した。向別ハウス団地のCは100坪ハウス5棟を、Dは150坪ハウスを3棟所有しているが、いずれも就農時にハウスを購入している。町造成ハウス団地で就農したE, F, G, H, Iはいずれも100坪ハウス4棟をリースで利用している。10年のリース期間終了後に無償譲渡される予定である。ただしIは別の参入者が1年借りたハウスを利用しているので、リース期間は9年になる。

栽培作目が夏秋イチゴの栽培のみである参入者は6戸(A, E, F, G, H, I)である。残り3戸のうちBは2016年度より、CとDは2017年度よりレタス栽培に取り組んでいる。またCはトルコキキョウの栽培にも着手している。

労働力は夫婦のみが3戸(G, H, I)、労働力を雇用している経営体が4戸(C, D, E, F)である。また2戸(A, B)が研修生を受け入れている。雇用労働力確保の方法は「知人からの紹介」が多い。A, F以外は雇用の拡大を望んでいる。

(3) 研修

A, B, C, E, Fはグリーンサポートで研修を受け、D, G, H, Iは既存農家のS農園で受けた。

表6 研修の内容

	グリーンサポートひだか東	S農園
栽培品種	すずあかね	すずあかね
ハウス設備	ハウス団地と同様	独自の設備
培土	ハウス団地と同様	独自の培土
研修内容 1年目	指導員と共に作業	パートと共に作業
2年目	指導員と共に作業	ハウス1棟を担当し模擬経営

資料：聞き取り調査の結果による。

グリーンサポートとS農園の研修内容は異なる部分がある。特にS農園では独自の培土を使用しており、S農園で研修を受けた新規参入者はハウス団地で営農を開始後に研修先とは異なる培土への対応を求められる。

2014年1月以前に研修を開始したA、B、Dは1年間の研修、2014年4月から開始したCとEは1年9ヶ月の研修期間であった。2015年以降に研修を開始したG、Hは2年間の研修をしているが、同じ2015年以降の研修生ながら45歳以上で種々の補助金の受給資格をもたないFとIの研修期間は1年にとどまる。

夫婦で研修を受けたのはD、E、G、Iである。単身で研修を受けたA、B、C、F、HのうちB、C、Hの妻は農外の仕事に従事して研修中の生活を支えた。

研修期間中の収入について、45歳未満の研修生（C、D、E、G、H）は就農研修補助金と青年就農給付金（準備型）を受給している。青年就農給付金が開始された2012年以前に研修を行ったBについては就農支援資金（月額15万円）の融資を受けた。Bは就農から5年を経過した後、北海道から就農支援資金の返済免除が段階的になされた。45歳以上のAとIについては北海道から就農研修者家賃助成が出ている。研修開始前に求められる携行資金については、町が提示している最低限度を用意したとの回答とともに、4戸は「携行資金を求められなかった」との回答であった。

(4) 経営開始と経営成果

ハウスをリースする場合、営農開始時の初期投資は機械施設費用と運転資金を合わせて500万円以内である。このうち多くを占めるのが100万円から200万円の機械施設費用と200万円から300万円の運転資金である。向別ハウス団地で就農時に

ハウスを購入したCとDはハウス購入費用として1,000万円前後を要している。資金調達方法は青年等就農資金の借り入れと町からの就農支度補助金が多い。携行資金や研修期間中の給付金等は、研修期間および就農1年目における無収入期間（販売収入が入る7月まで）の生活費に充てられ、初期投資に投じている場合は少なかった。

販売の実績は就農1年目では販売金額1,000万円超で、農業所得は300万円から350万円になる見込みである。2年目から3年目では販売金額900万円から1,300万円、400万円の農業所得、5年以上になると1,500万円以上の販売金額で農業所得としては500万円程になる。

夏秋イチゴの製品は全量農協の共選出荷であり、規格外品については、多くが直売所や近隣のケーキ屋等に販売していた。またレタスの出荷については農協に委託しており、1棟当たり20万から30万円の売り上げが見込まれている。就農後の補助金については経営安定補助金、45歳未満は青年就農給付金（開始型）とJAバンクの新規就農者営農支援事業による助成金を受給している。農協のハウス賃貸助成は事業対象の45歳以上が利用

表7 主な機械、施設設備

■分譲ハウス付属設備

公設栽培システム
温水暖房機
給液装置
予冷庫

■参入時に必要となる主な機械

防除機
動噴機
軽トラックやバン等の車両

資料：聞き取り調査の結果による。

していた。補助金は次年度の運転資金や培地等栽培環境の試行錯誤に利用されており、また償還金については全経営体で順調に返済が行われていた。

生産目標を尋ねると、単収で10aあたり5トン、販売金額では1,500万円との回答が多かった。また昨年までの数年間は単価が下落していたため、今年度の平均的な単価1kg当たり2,000円の維持を目標とする者も多かった。農業所得の目標には差があるが、1,000万円以上を目指す者も少なくない。規模拡大の意向をもつのは4戸で、イチゴ以外の作目における規模拡大に意欲をもつ者や販路拡大に意欲的な者もいた。また、2戸については既存農家と共に規格外品を用いたアイスクリームを製造し6次産業化への取り組みを始めている。規模拡大や販路拡大の意向をもたないのは4戸であった。

他生産者との関わりは団地内、イチゴ振興会およびその青年部によるところが大きく、就農場所周辺を含めて町内の他作目の農家との関わりをもつ新規参入者は少なかった。居住地における関わりは、PTAや町内会活動に参加するなど積極的な参加が見られた。

4. 造成・分譲型新規参入の利点と弱点

先に、造成・分譲型新規参入の特徴を、中間保有を行う公共的団体が新規参入の取引費用を節減しつつ経営資産譲渡の操作性を高める点でとらえ、同一作目の定型的な農業経営を複数創出するための方法として有効性をもつと述べた。産地形成にとっての利点につながる一方、それが何らかの弱点に結び付くことも考えられる。浦河町での分析結果を踏まえ、利点と弱点がどのように現実の取り組みに現れているのかを検討する。

1) 有形・無形資産の取得に向けた利点

造成・分譲型新規参入は、第1に、農地や機械施設といった有形資産の取得について利点を有している。農地については、ハウス団地を造成・分譲する際にグリーンサポートと町が確保した。就農地を集約することによって、新規参入者が分散して就農する場合に比べ農地確保に向けた諸対応が大幅に軽減されたと見られる（註4）。中間保有による団地造成がもたらす取引費用節減効果で

ある。ハウスについても、用地の造成、ハウス本体の建設、高設栽培用の付属設備を合わせてハウス団地が整備された。そして、公共的団体が事業主体となることにより、個人では利用しがたい補助事業を用いて取得費用を低減した。さらに、新規参入者全員が利用するには至らなかったが、リース事業により新規参入者の初期投資を軽減した。これも公共的団体の中間保有がなければ実現できない対応である。

第2に、無形資産の獲得についても次のような利点が指摘される。ハウス団地では、複数の新規参入者が原則として同一規格のハウス、設備を用いて研修を行い、就農を図る。同一規格のハウス、設備を用いることは研修と就農の連続性を高める。また、収量や販売金額、費用に関するモデルを作成し、技術向上や経営改善に向けた取り組みを進めることが容易になる。同じ条件をもつ複数の新規参入者が情報を共有し、協力・競争する環境を創り出すと営農の改善に向けた機運が高まる。さらに先導者・指導者の存在によって求心力が高まり、無形資産取得のための組織体制はいつそうその機能を強化する。浦河町ではグリーンサポートが先導者・指導者の役割を果たし、栽培技術向上の成果をあげていた。そのことが厳しい共同選果の水準と相まって高品質・高単価のイチゴ生産を実現し、新規参入者の経営安定を果たしていた。

有形資産・無形資産を取得する上での利点を活かして、浦河町のイチゴ新規参入者は就農後、短期間のうちに一定の農業所得を確保することに成功していた。就農1年目から販売金額1,000万円を超え、農業所得も300万円は確保している。借入金の償還についても順調に進んでいる。新規参入に際する資金のハードルを下げるとともに、就農後に経営破綻に陥るリスクを低下している。

2) 造成・分譲型の弱点

ところで、造成・分譲型新規参入の特徴は利点だけではなく弱点に結び付くこともある。第1に、ハウス団地はある種の閉鎖空間であり、さらに公共的団体の中間保有等により外部との経済取引が集約され、言い換えれば外部との接点が狭められていた。新規参入に際してこれが有利に作用する半面、ハウス団地の外部に向けて活動や事業

を拡大する際には弱点が現れる。

まず経営規模拡大が制約される。団地内でハウスを増棟する余地を残しているが、1棟分にとどまる。それは農業所得増加の壁を意味する。新規参入者の販売金額は経年年度とともに上昇し、就農1年目の参入者が目標とする販売額1,500万円に就農5年目以上の新規就農者は到達している。しかし、農業所得については500万円程度を限度にそれ以上の増加は見られず、多数が目標に掲げる農業所得1,000万円には及ばない。

もし団地外に農地を取得しハウスを建設すると、市街地の住居、ハウス団地、新しいハウスと最低でも3ヶ所を行き来する必要がある。ハウス団地内に経営資源を集約し、そのメリットを享受してただけに、ハウスが分散した場合のロスが際立つことになる。

ハウスの分散を回避し、なおかつ所得を向上するには栽培作物の多様化や6次産業化や等が必要になる。浦河町でも分散的増棟よりもその方向での動きが見られた。前述のようにレタス、トルコキキョウの栽培が始まっており、6次産業化についても、新規参入者2戸に研修先の既存農家を加えた3戸で規格外イチゴを用いたアイスクリーム製造・販売の取り組みが進みつつある。

この点で懸念されるのが新規参入者のコミュニケーションの閉鎖性である。前述のようにハウス団地内では求心力をもつ組織体制を形成しやすく、それが無形資産取得にも効果を発揮しているが、逆に団地外の既存農家とのコミュニケーションは生まれにくい。ハウス団地での就農が通い作となりやすい点もこの傾向を強める。農村社会を介した、イチゴ栽培者以外の農業者との接触機会が少なくなるためである。

ハウス団地への通い作は新規参入者のコミュニティを既存の農村社会と分断する。このことが、ハウス増棟による規模拡大を考える際の周辺農家との農地取得交渉、あるいは他作目の既存農家や地域人脈を活かした6次産業化や他作物導入の取り組みに対する制約要因となる可能性がある。

第2に、造成・分譲型新規参入は公共的団体が大きな役割を担う。中間保有と団地造成によって新規参入者が負担する取引費用は大幅に軽減されるが、公共的団体が負担する取引費用は大きくな

る。すなわち、ハウス団地の用地確保、造成、管理、新規参入者の募集、研修指導、就農に際するハウスの分譲、その後の経営指導、さらには指導者の人材育成と配置も必要である。

浦河町ではこれらの役割をグリーンサポートと町が担ってきた。特に初期においてはグリーンサポートが大きな役割を果たしたが、グリーンサポートのイチゴ事業は縮小していき、職員の定年退職を機にイチゴ事業から撤退することになった。しかしこれは突然の変化ではなく、①研修先に既存農家を加えた、②研修先によって技術が異なり研修と就農の技術的連続性が保たれていない部分があった、③リース事業が中断し新規就農者に買い取りを求めたこと等が見られた。つまり、造成・分譲型の利点として挙げた点からの逸脱が散見され、利点を活かし切れなかった部分がある。その背後には、グリーンサポートを支える農協の経済力があり、それは不況下の軽種馬産業を抱えることに由来する問題である。

グリーンサポートの撤退後、町が単独で従来通り事業を遂行できるかどうか問われるが、浦河町は、選果場の処理能力が限界に達していることから今後の研修生の受入を中止する方針である。

註)

註1) 取引費用の一部の負担を含めて公共的団体が取引費用の節減に関わるのは、それが地域農業の維持・発展につながるという公共的理由に基づく。実際には、農地等の固定資産取得に際する助成金交付や資金借入の利子補給、生活支援金の給付等の支援が広く行われており、その意味や妥当性については検討の余地がある。

註2) イチゴ栽培を続けている新規参入者は16組だが、そのうち1組はハウス団地の外で独自にハウスを建設した。

註3) 3年前までは夫婦で研修を行った場合は月額16万円が支給されていた。

註4) 不況下の軽種馬生産ゆえに離農跡地について周辺農家の購買意欲が強いわけではなく、耕作放棄地が発生している。しかし、軽種馬農家の離農跡地を新規参入者が引き継ぐことは難しい。その理由は三つ考えられる。一つ目は農地の規模である。大規模に農地を所有する軽種馬農家と、規模の大きな農地が必要ない施設野菜の新規参入者の間では農地の取

引は容易に成立しない。二つ目は軽種馬農家のハウス施設への抵抗感である。軽種馬は非常に繊細で景観の変化に対してストレスを感じるため、ハウス団地の造成による軽種馬への影響を考え、周辺農家への配慮から新規参入者への農地の譲渡しを躊躇することが考えられる。三つ目は、新規参入者にとってその離農農家の跡地を引き継いでも農村部に住居が確保できるとは限らない。離農農家が住宅と切り離して農地を処分する意向であれば、新規参入者との間で農地だけの取引が成立しない可能性がある。市街地からの距離によっては通い作も厳しい場合もある。

これらの理由から、農地が余っているからといって新規参入者が求める施設野菜作向けの農地が供給されるわけではない。浦河町は施設野菜作の新規参入者を多数受け入れることに成功しているが、それはイチゴ栽培に適し、市街地からの通作にも便利な場所にハウス団地を造成し、そこに複数の新規参入者を受け入れる対応をとったからである。ただし、この対応によって農村集落の住民確保や耕作放棄地の減少を期待することはできない。

参考・引用文献

- 稲本志良（1989）「農業経営の継続性と経営形態：後継農業経営者の新規参入と経営資源の継承を中心に」、『農業計算学研究』21, 13-24
- 稲本志良（1993）「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, 1-10
- 江川章（2004）「農業研修の動向と今後の課題」、『農林水産政策研究所レビュー』No. 13, 16-25
- 澤田守（2001）「新規参入者に対する農家側の意識と地域性」、『農業経営研究』39巻第1号, 133-136
- 島義史（2009）「農業公社主導の新規参入支援における課題」、『農業経営研究』第47巻第1号, 100-105
- 島義史（2014）『新規参入者の経営確立と支援方策－施設野菜作を中心として－』農林統計協会
- 高津英俊（2008）「市町村農業公社による新規参入研修システムの成立条件に関する一考察－久万農業公園アグリピアを事例として－」、『農林業問題研究』第170号, 105-110
- 柳村俊介・山内庸平・東山寛（2012）「農業経営の第三者継承の特徴とリスク軽減対策」『農業経営研究』第50巻第1号, 16-26
- 山本淳子（2011）『農業経営の継承と管理』, 農林統計出版