

水田稲作における担い手問題と法人経営

特別理事 蔦谷栄一

〔要 旨〕

- 1 これまで水田稲作の多くを支えてきた兼業農家が急激な減少をたどっており、水田稲作の生産システムが急速に弱体化しつつある。
- 2 複数農家が共同しての集落営農、個別経営体の法人化、企業の農業参入等の動きが見られるが、現状、兼業農家にとって代わる安定的な地域営農システムを再構築するには至っていない。
- 3 法人化への取組事例を見る限り、①持続的な農業生産、農地の永続的な保全をはかっていくためには法人化が必要、②法人化するためには個別経営だけでなく地域をマネジメントできる能力が求められる、③規模拡大は受け身的であり、地域維持のためとするものが多い、④法人は経営の多角化をはかっているところが多いが、そのねらいは雇用創出等地域重視、地域貢献にある、⑤法人にとって人材育成という課題が極めて大きなウェイトを占める、⑥営業利益は赤字のところが多く、補助金で黒字を確保しているのが実態、等が浮かび上がってくる。
- 4 3を踏まえて担い手問題に関する主な論点について試論的に整理すれば、①外部雇用も可能にしての農業経営の持続性確保、農地の集積、経営管理の強化等をはかっていくためには法人化が欠かせない。法人化は農業の特質からして家族経営を基本に置いての戸ー法人を軸にしていくことが適当である、②集落営農の法人化が求められているが、マネジメント能力を有する人材、経営者の確保が欠かせない、③農地を集積し保全をはかっていくためには、大規模農家ばかりでなく、水管理等を分担する一定数以上の地元農家の存在が不可欠、④兼業農家は減少しつつあるとはいえ、兼業が可能な間は極力兼業を続けてもらいながら、担い手確保と受け皿づくりを急いでいくことが求められる、等となる。
- 5 あらためて担い手問題全般について見れば、①プロ農業と生きがい農業とに二極化しつつあり、多様な担い手による多様な農業が進展、②多面的機能の発揮を可能にし、地域の絆を守ってきたものこそ百姓仕事であり、一定の評価が必要、③農業法人も集落営農も社会的協同経営体としても機能、④一方で経営とのバランスをはかっていくことが必要で、特にプロ農業者にとってIT活用は必須、⑤企業の農地取得はともかくとして、企業の経営力や販売力を生かしての連携が必要。
- 6 土地利用型農業については規模拡大を自己目的化するのではなく、地域営農の維持を前提とした政策を展開していくとともに、農協は担い手の多様化に対応して多様な選択肢を提供していくことが重要である。
- 7 水田稲作は“最後の5年間”に差し掛かっているが、農地の面的集積には相当程度の時間を要することも覚悟して支援措置を講じていくべきである。

目次

はじめに

1 担い手問題と進行する構造変化

- (1) 弱体化する兼業システム
- (2) 進む担い手への農地集積

2 法人化の動向と実態

- (1) 法人の種類と法人化のメリット
- (2) 法人化の動向
- (3) 集落営農の動向と法人化

3 法人化への取組事例

- (1) 長野県飯島町・(株)田切農産
- (2) 岩手県北上市・(株)西部開発農産

(3-1) 富山県入善町・農事組合法人「源」

(3-2) 富山県入善町・(有)ドリームファーム

4 3の事例が示唆するもの

5 担い手をめぐる主要な論点とその整理

- (1) 担い手をめぐる主要な論点
- (2) 担い手問題についてのあらためての整理

6 農政の対応

- (1) 自民党農政の方向性
- (2) 求められる方向性と政策

7 農協の対応

おわりに

はじめに

日本農業が直面している最大問題は、後継者の不足と農業所得の低迷である。一定以上の農業所得が確保できれば、担い手問題の解決を大きく前進させることになるが、米をはじめとする土地利用型農業については高率の関税率が象徴するように内外価格差は大きく、農業所得の確保・増加は容易でない。ましてTPPに加入し、“聖域”が守られなければ、壊滅的な影響を受けることは必至である。

高齢化による担い手のリタイアが急増しているなか、後継者を確保していくためには、法人化は重要なポイントの一つとなる。特に土地利用型農業において、法人経営によりマネジメントを機能させ、有意な人材を雇用・確保したうえで、地域とも調和を保ちながら農地集積と経営管理等を強化し

ていくことが欠かせない。また行政も実態にあわせてこれを強力に支援・誘導していくことが必要である。

本稿では、いくつかの県における水田稲作を中心とした法人の取組実態について整理したうえで、担い手問題、特に法人経営の位置づけに重点を置いて考察することをねらいとする。

1 担い手問題と進行する構造変化

(1) 弱体化する兼業システム

昭和一桁世代のリタイアが続き、担い手不足は深刻である。耕作放棄地はこのところ40万ha弱と横ばい傾向を示しているが、実態的には利用されていない遊休地は急激に増加しているように見受けられる。

農地の維持・保全をはかっていくためには、何よりも担い手を確保していくことが

求められるが、農家でも少子化が進み、農家の子弟といえども後継者となるのはその一部にとどまり、外部からの新規就農なくして営農の継続は困難になってきている。外部からの新規就農を実現していくには、雇用という形態しかなく、加えて農業そのものの低収益性（第1図）にともなう自立していくことの困難性が横たわっている。

政府は農業の低収益性を克服し、“所得の倍増”をはかっていくために、規模の拡大と6次産業化、さらには輸出を伸長させていこうとしている。基本的には市場原理の浸透が不十分な農業の世界に、資本の論理を貫徹させることによって“所得の倍増”を目指しているといえる。

第2図は農業産出額に占める主業農家と準主業農家、副業的農家の比率をみたものである。米では主業農家は38%にとどまっているが、畜産ではいずれも90%を超え、野菜では82%、果樹でも67%となっている。畜産や青果物等の高度技術集約的な農業については主業化が相当程度に進行しているのに対し、土地利用型農業、なかでも米に

第2図 主な品目別農業産出額の農家類型別割合（2008年）

(単位 %)

米	主業農家 38	準主業農家 24	副業的農家 38
麦 類	78	9	13
豆 類	78	8	14
い も 類	85	6	9
工芸農作物	81	8	11
野 菜	82	8	9
果 樹	67	15	18
花 き	87	7	5
酪 農	95		23
肥 育 牛	91	4	6
豚	92	2	5

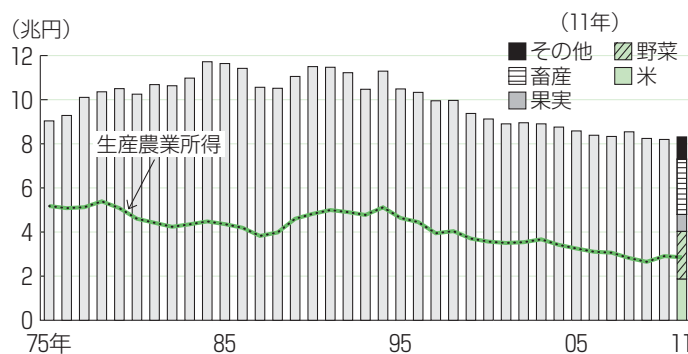
出典 第1図に同じ
 原資料 農林水産省「2005年農林業センサス」「平成13年経営形態別経営統計」(個別経営)
 (原注) 主副業別の割合の推計を示したもので、自給的農家、土地持ち非農家等の割合は除く。

ついては主業化が著しく遅れている。

これはわが国農業に市場原理は浸透していないというよりは、市場化に対応可能な品目については既に市場化が進行していることを示している。市場化だけでは対応が困難な米については、これを農外収入によって補填し継続させてきたことから主業化が進行しなかったとみることができ

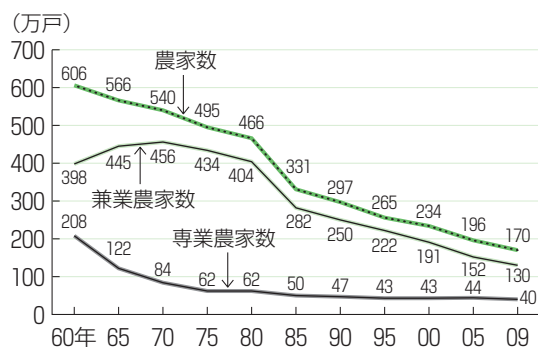
る。すなわち非主業農家である兼業農家が水田稲作の多くを支えてきた。ところが、この兼業農家が急激な減少をたどっており、これまで兼業農家が支えてきた水田稲作の生産システムが急速に弱体化しつつある（第3図）。

第1図 農業総産出額及び生産農業所得の推移



出典 農林水産省ホームページ
 原資料 農林水産省「平成23年農業総産出額及び生産農業所得(全国)」

第3図 専兼業別農家数の推移



出典 第1図に同じ
原資料 農林水産省「農林業センサス」「農業構造動態調査」
(原注) 1985年以降の農家数は、販売農家の数値。

(2) 進む担い手への農地集積

こうしたなか、品目横断的経営安定対策等により、集落営農を含めての担い手づくりへの取組みが展開され、認定農業者をはじめとする担い手への農地の集積率は^(注1)49.1%となっている。また土地利用型農業の農地面積に限って20ha以上の経営体の耕作する面積シェアは^(注2)32%となっている。

複数農家が共同しての集落営農、個別経営体の法人化、企業の農業参入等の動きがみられるが、兼業農家にとって代わる安定的な地域営農システムを再構築するところまでは至っていない。まして農地の集積をする側の自立経営を確立していくには程遠い状況にある。

(注1) 農林水産省経営局資料

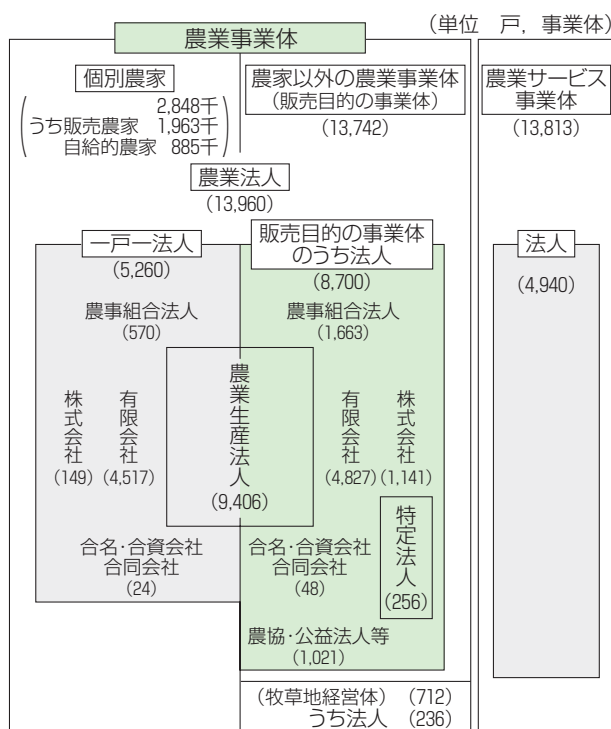
(注2) (注1) に同じ

2 法人化の動向と実態

(1) 法人の種類と法人化のメリット

ここで法人化についての基本的事柄についてのみ確認しておきたい。

第4図 農業事業体と農業法人(概念図)



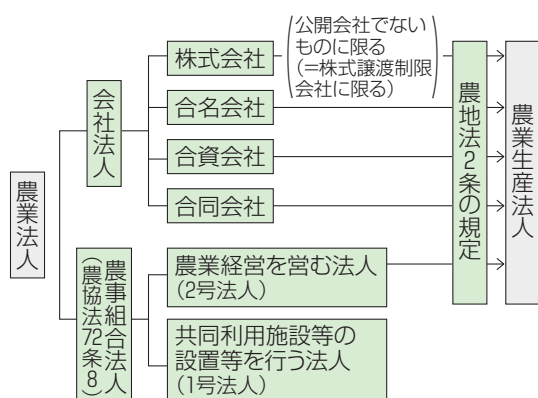
出典 第1図に同じ
原資料 農林水産省「2005年農林業センサス」(平成17年2月1日現在)
ただし、農業生産法人(平成19年1月1日現在)及び特定法人
(平成19年9月1日現在)は農林水産省経営局構造改善課調べ
(原注) センサス等の数値を基に概念的に図示したものである。

第4図のように、農業事業体は個別農家と農家以外の農業事業体とに二分される。また農業事業体は農業法人とそれ以外とに分けられる。これにより農業法人は大きくは個別農家から法人化した一戸一法人と、販売目的の事業体が法人化したものとに大別される。

また農業法人を会社法人と農事組合法人とに分け、さらに形態別に分類したものが第5図である。また農業法人は、農地を必要とする農業生産法人と、農地を必要としない一般農業法人とに分かれる。法人化する場合、どのタイプの法人を選ぶかは、それぞれの法人形態の特色や自らの経営展望等に照らして選択することになる。

法人経営のメリットを整理したものが第1表である。経営上にとどまらず地域農業

第5図 農業法人の形態別分類



出典 第1図に同じ

第1表 法人経営のメリット

経営上のメリット
経営管理能力の向上 - 経営責任に対する自覚を促し、経営者としての意識改革を促進 - 家計と経営が分離され、経営管理が徹底(ドンブリ勘定からの脱却) 対外信用力の向上 - 財務諸表の作成の義務化により、金融機関や取引先からの信用が増す 経営発展の可能性の拡大 - 幅広い人材(従業員)の確保により、経営の多角化など事業展開の可能性が広がり、経営の発展が期待できる 農業従業者の福利厚生面の充実 - 社会保険、労働保険の適用による従事者の福利の増進 - 労働時間等の就業規則の整備、給与制の実施等による就業条件の明確化 経営継承の円滑化 - 農家の後継者でなくても、構成員、従業員の中から意欲ある有能な後継者を確保することが可能
地域農業としてのメリット
新規就農の受け皿 農業法人に就農することにより、初期負担なく経営能力、農業技術を習得
制度面でのメリット
税制 - 役員報酬を給与所得とすることによる節税(役員報酬は法人税において損金算入が可能。また、所得税において役員が受け取った報酬は給与所得控除の対象となる) - 欠損金の7年間繰越控除(個人は3年間) 融資限度額の拡大 - 農業経営基盤強化資金(スーパーL資金)の貸付限度額:個人1.5億円、法人5億円(従業員数、売上額に応じて10億円の特例)

出典 第1図に同じ

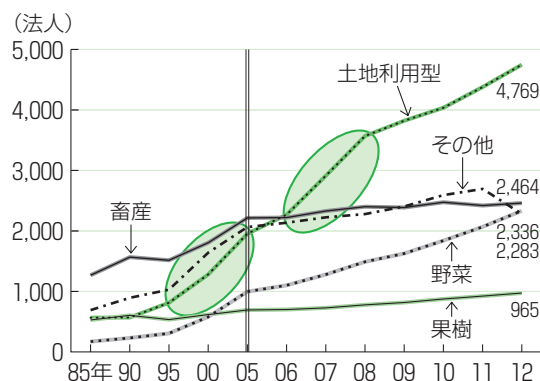
にとって、さらには制度面でも多くのメリットがあることが指摘されている。

(2) 法人化の動向

品目別に農業生産法人数の推移をみたものが第6図である。法人化は1975年以前からすすめられてきたが、94年以降、増加の程度が高まっている。

品目別にみると、法人化への取組みの動きが最も早かったのが畜産で、これにともない生産の集約化も進行した。畜産に次いで果樹、そして野菜での法人化の流れが高まってきている。法人化が遅れていたのが稲作・畑作となっているが、89年以降の増加は顕著である。

第6図 品目別にみた農業生産法人数の推移



出典 小針(2013)28頁 第2図

原資料 農林水産省『ポケット農林水産統計』各年版

(注) 1 各年1月1日現在。

2 品目(業種区分)は粗収益が50%以上の作目による。

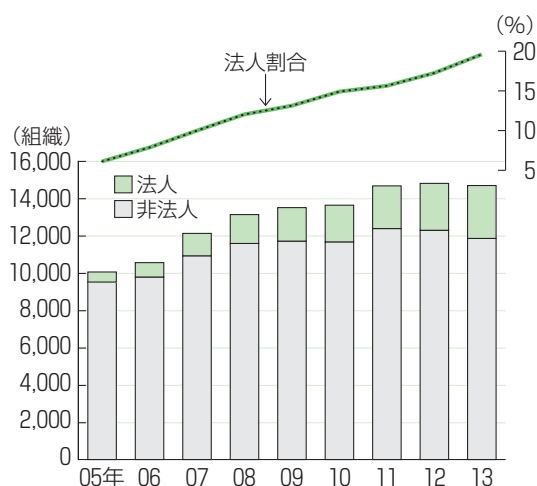
(3) 集落営農の動向と法人化

また法人化されていない任意組織としての集落営農については、07年から品目横断的経営安定対策の展開にともない増加してきたが、それ以前から転作田の団地化、農機具の共同利用、生産・販売等の共同化等

に取り組んできたものもあり，形態や取組内容は多様で，またその歴史も長い。

05年以降の集落営農数の推移をみたのが第7図で，ここにきて減少に転じるとともに，法人の割合は着実に増加しているのが

第7図 集落営農数の推移(全国)



出典 2013年3月26日付 日本農業新聞
原資料 農林水産省資料
(原注) 2006年以前は5月1日現在，それ以降は2月1日現在。

大きな特徴である。

集落営農は認定農業者とともに品目横断的経営安定対策の助成対象とされてきた。しかしながら任意組織につき法人格や雇用の確保等の面でさまざまな限界性を有していることから5年以内に法人化することを要件とされており，法人化を進めていく中間ステップとして位置づけられている。法人化した場合との比較は第2表のとおりで，情勢からしても集落営農の法人化を促進していくことが必要とされる。

3 法人化への取組事例

ここで法人化している中から水田稲作を中心に，農地の集積により大規模化をすすめている事例を取り上げ，その農地集積動向や経営等の実態についてみてみることに

第2表 集落営農を法人化した場合の比較

	任意組織としての集落営農	法人化した場合
法人格	なし - 作業受託はできても，農地利用権の設定は不可能 - 農業経営基盤強化準備金(税制特例)の利用は不可能 - 安定雇用することも難しい	あり - 農地利用権の設定が可能となる(規模拡大加算を受給できるようになる) - 農業経営基盤強化準備金(税制特例)が利用できるようになる - 青年就農者などを安定雇用することが可能となる
経営判断できる体制	法律に基づかない，メンバーの合意による役員体制 - 合意次第で役員の決定権限は様々であるが，一般的にはメンバーの総意がないと新たな経営判断は難しい - 役員はメンバー内から選ぶしかなく，高齢化が進行した時，役員がいなくなるおそれ	法律に基づく役員体制 - 役員の権限は明確であり，生産物販売先や生産資材調達先の変更など，経営発展・所得向上のための経営判断を役員が機動的に行えるようになる - 役員に職員や外部の人を登用することもでき，組織として継続できる
投資財源の確保	内部留保はできない - 将来の経営展開のための投資財源の確保はできない - 農業経営基盤強化準備金(税制特例)の利用も不可能 組織としての融資や出資は受けられない	内部留保できる - 将来の経営展開のための投資財源を確保できる - 農業経営基盤強化準備金(税制特例)も利用できる 融資や出資も受けられる
雇用の確保	難しい - 雇用保険・労災保険などの福利厚生はなく，青年の就職先として適切でない - 農の雇用事業の対象にならない	可能 - 雇用保険・労災保険などの福利厚生が整い，青年を雇用しやすくなる - 農の雇用事業の対象となる
備考	任意組織としての集落営農は，法人化に向けての準備・調整期間と考えるべきもの	

出典 第1図に同じ

したい。

(1) 長野県飯島町・(株) 田切農産^(注3)

a 地域概況

長野県南部は南アルプスと中央アルプスに挟まれるようにして天竜川が流れ、伊那谷が形成されている。飯島町は伊那市・駒ヶ根市と飯田市との間、ちょうど伊那谷の中ほどに位置する中山間地域である。

人口は9,914人、世帯数3,380戸（2013年7月1日現在）で、農業は町の基幹産業として重要な位置を占めている。農家戸数1,056戸で、その内訳は専業農家140戸、第1種兼業農家77戸、第2種兼業農家526戸、自給的農家313戸と兼業農家のウェイトが高い。また耕地面積は1,033haで、田844ha、畑98ha、樹園地92haとなっている（2010年農林業センサス）。

「昭和61年に飯島町営農センターを設置するとともに、旧村単位に全農家参加の地区営農組合を設立して地域複合営農を促進し、米を基幹に花とキノコと果物・野菜の里づくりに取り組むと共に、農用地の利用調整、流動化や農作業の受委託等も進んでおり、先進的な地域複合経営に取り組んで」きた。

飯島町では4つの地区営農組合が設けられており、地区営農組合が地区農業の企画及び農地利用調整・推進機能発揮のための組織として位置づけられている。この地区営農組合を1階部分とすれば、2階部分に担い手法人が設けられており、地区営農組合と担い手法人の連携・補完による2階建

て方式により地域農業が展開されている。

b 経営概要

(株) 田切農産は飯島町に4つある地区の1つ、田切地区に設けられた地区担い手法人である。

田切地区にある農家は260戸で300ha弱の農地を所有する。専業農家は15戸（うち認定農業者7戸）、兼業農家は80戸、残りの150戸余は自給的農家と土地持ち非農家となる。

(株) 田切農産が利用権を設定しているのが約80ha、作業受託を含めると管理している農地は120ha程度となる。体制は、取締役2名に社員が4名、これにパート等臨時雇用が35名となっている。

ここで(株) 田切農産の経営理念を確認しておくと、①永続する農業（「地区の農家が10年後も同じように農業を続けていくためのサポート」）、②環境にやさしい農業（「自然環境に配慮したやさしい農法、厳しさを増す農業環境に対応しサポートする農業」）、③創造する農業（「新しい農産物や事業の取り組みと地域活性化と人づくりを目指す農業」）を掲げている。特に①の10年後も地区農業が持続しているためのサポートに最大の力点が置かれ、高齢化等で農業ができなくなった人たちの農地の貴重な受け皿となっている。

取り組んでいる主たる事業は、米・麦・大豆・そば等穀物の生産・販売、野菜等の生産・販売、農産物直売所の運営、農作業の受託などとなっている。

c 法人化経緯と規模拡大

2005年に有限会社でスタートしているが、その後の会社法改正にともない、地区営農組合で負担していた持ち株会の出資金を個人出資に代えて、09年5月株式会社に変更している（株主は263名）。「株式会社となって結果的に経営の自由度が高くなった」。

高齢化等による担い手の減少にともない管理する農地面積は増加を続けてきたが、「近年は利用権設定を増やし、作業受託は減らすようにしている」。

d 法人運営・後継者対策

株式会社ではあるが、「意思決定を迅速に行うため取締役は2名だけにしている」。

土地利用型農業ではあるが、品目の多角化に加え、6次産業化、グリーンツーリズム、直売所等を手掛けることによって、活躍の場づくり、仕事づくりに取り組んできた。「これからは農業経営にとどまらず、地域経営、農村経営にまで取り組んでいくことが必要である。」「これから求められるのは経営者である。」「集落営農をまとめていくにはリーダーであることが必要であるが、リーダーが経営者であるとは限らない。リーダーであるとともに経営者でなければならない」としている。

田切農産をスタートしてから既に9年が経過し、役員も歳を加えてきた。「法人化すると10年単位で情勢を俯瞰し経営計画を立てていくことが必要で、このためには分析力、営業力等も求められる。」人材を育成していくことがきわめて重要であることから、

20代、30代の若者を3人採用している。

e 地域との関係

作業受委託は丸投げとなって農業に関与しなくなりがちであり、「農地の集積を進めてはきているが、基本的にはできるだけ多くの人たちに地域農業にかかわってほしい」と考えている。利用権を設定しても、畦畔の草刈り等は農地の所有者にやってもらう契約にしている。

なお、地区営農組合は中立的で担い手法人とは一定の距離を置いた関係にある。今、地区営農組合をも法人化することによって、ここで人材の育成をはかることや、定年帰農者を活用するシステムを作っていくことについて検討中である。

f 売上・販売・収支

売上高は、水稻で5,000万円、大豆600万円、そば300万円、ネギ3,000万円、作業受託1,500万円、直売1,200万円となっている。

また販売先は、JAを通じての市場出荷が34%、直売28%、地元消費者・酒造会社・通販等契約栽培が31%、その他7%となっている。

利益は黒字を確保してはいるが、営業利益は赤字で、営業外収支、すなわち補助金収入で赤字を免れている。

g JAとの関係

JAとは営農センターでの活動をはじめとして一体的な関係にあり、必要に応じて販売事業等を活用している。

h 課題等

「生産工程管理, 労務管理等, ロスがまだある。効率アップが必要。」

大きな問題としては, 栽培技術の習得は本や指導でクリアしていくことが可能であるが, 「作業手順をはじめとする仕事の仕方の伝承が行われずにきた。」「このためのツールを, データベース, かつ圃場ベースで積み上げて残しておきたい」としている。

(注3) (株)田切農産・代表取締役社長紫芝勉氏からのヒアリングを整理。

(2) 岩手県北上市・(株)西部開発農産^(注4)

a 地域概況

(株)西部開発農産は, 岩手県中南部の北上市和賀町に所在する。現在の北上市は, 1991年4月, 旧北上市, 和賀町, 江釣子村の3市町村が合併して誕生している。北上川と和賀川が合流して肥沃な田園地帯が形成されているが, その西に奥羽山脈, 東に北上山脈が南北に走っている。

このため水田をベースとしながらも地域性は多様であり, 地域によってその特徴を生かした農業が展開されている。米を中心にネギ, ピーマン, 枝豆等の野菜, リンゴ, ラ・フランス, ブドウ等の果樹, リンドウ, トルコギキョウ等の花卉, 小麦, 大豆, 飼料作物等が生産され, また「きたかみ牛」や豚等の畜産も盛んである。

b 経営概要

現在, 北上市を中心に, 花巻市, 金ケ崎町, 奥州市の半径35km圏にある667戸から

の農地と自らの農地も含めて648.9haを耕作している(12年度。直近では約700ha)。

トラクター(45~140PS)26台, 普通型・自脱型あわせてコンバイン16台, 乗用田植機4台等の農機具, ライスセンター1棟(1,300㎡), 牛舎5棟(1,584㎡)等の施設を駆使して, 水稻, 大豆, 小麦, そば, キャベツ, 肉用牛等を生産している。役員4名, 正社員33名, パート70名以上という体制で生産等にあたっている。

c 法人化経緯と規模拡大

照井会長は1962年, 北上農業高等学校卒業と同時に就農し, 畑作物生産と酪農に従事してきた。71年に酪農での増頭と開田による稲作栽培を開始。78年には転作小麦の農作業受託を開始した。

そして86年に(有)西部開発農産を設立し, 水稻, 転作小麦, 大豆等の栽培に加えて, 個別経営していた肉用牛生産を法人経営の中に組み込むことによって経営の二本柱としてきた。

86年からが会社としての草創期であるとすれば, 95年以降, 農地の賃借や作業受委託の増加にともない生産規模が拡大し, 穀類生産と肉用牛肥育に野菜生産等の園芸部門が加わり, 500ha規模での生産・販売による経営の確立期ということが出来る。現状は, 100名もの雇用組織として経営の安定化に一定の目途がつけることができた状態にある。

規模拡大は転作の強化と併行して進んできたともいえる。当初, 地域では80人が転

作で小麦を生産していたが、連作障害による収量減を招いたこともあって、転作での小麦生産を継続したのは3人にとどまった。転作しようにもできないこれら農地は、当社で引き受けてきた。「出てくる農地は悪いところから出てくるが、『全部受けろ』と言ってきた。出てきたものは素直に受ける。相手も困っているからこそ出してくる。『地域のために』『自分だけがもうけてはだめ』という思いを実践することによって当社は信頼を獲得し、ここまで伸びてきた。」

なお、その後、(有)西部開発農産は株式会社に変更している。

d 法人運営・後継者対策

「会社経営は一つの家族みたいなもの」であり、「100人の家族を守る」というのが照井会長の信念である。

そして社員教育に対する思いは実に熱い。「700haにもなると、リーダーの指示・命令だけで運営していくことは不可能であり、効率化、コスト低減等について社員自らが考えるようにならなければならない」、すなわち「人は育つものであって、育てられるものではない」が持論である。

「給料は口座振込になっているが、賞与や手当は、会長、社長から社員一人一人に現金を直接手渡し、一言、ねぎらいなり、課題なりを申し添えている。」また会長も「田植えが終わったら社員と一緒に温泉に行ったり、社員4～5人グループに分けて街中まで飲みに出かけ」たりもするという。

e 地域との関係

先般、照井会長が世話になった人の葬儀があり、その際参列者の一人から「岩手の農業を引っ張っているのは西部開発農産だと言われた。」「地域も一緒によくなっていくために農地を引き受けてきたが、これについて皆、評価してくれているのではないか」。

「農地を引き受けても、畦畔の草刈りは雇用するかたちで地元の人をお願いしている。」そして「地元の中核農家で頑張っている人もいる。その中の4人は自分の仕事が終わったら当社でアルバイトとして働いている。水管理も地元の人を雇用してやってもらっている。こういう人がいるとお互いに助かる。当社の人間だけでやるともめることも出てくるが、それがない。」

また、「野菜生産で100日以上きてもらっているパートは60名。その3割は農地を当社に貸している人たち。パートというかたちで雇用している。野菜部門は赤字ではあるが、地域経営を考えれば必要部門だ」としている。

f 売上・販売・収支

11年度の事業総収入は756百万円、経常利益は47百万円となっており、黒字決算を継続している。

基本的には販売は独自販売を行っている。以前は営業マンもいたが、いまは置いていない。「この規模になると先方（米の大手卸等）からくる。」まさに「スケールメリットを発揮」しているといえる。

g JAとの関係

野菜の中の一部、アスパラ、キャベツ等についてのみJAを利用して販売している。自力による高値販売努力を基本にしている。

h 課題等

現状、半径35kmの範囲で耕作しているが、既に西和賀地区では15名で15百万円を出資して株式会社を作り、独立させている。「さらに遠いところでも100～150haにまでまとまれば、人を派遣して管理させるとともに、分離独立させて現地の人を採用するようにしたい。経営者の育成と地元での雇用がはかられる。」

(注4) (株)西部開発農産・代表取締役会長照井耕一氏からのヒアリングを整理。

(3-1) 富山県入善町・ 農事組合法人「源」^(注5)

a 地域概況

入善町は富山県の北東部、新潟県の近くに位置している。黒部川が形成した広大で肥沃な扇状地の中央部門を占めており、ゆるい傾斜が続いているが、そのほとんどは平場に分類される。

農家数は1,278戸で、うち専業農家数123戸、第1種兼業農家数126戸、第2種兼業農家1,029戸で、兼業農家比率は90%と高い(10年)。兼業農家を中心に農家数の減少が続いており、年間50～60戸の農家が離農している。

水田面積は3,721haで、水稻生産面積は2,501ha、転作面積は1,218haで、転作率は

32.7%となっている。(13年産)平均耕地面積は2.0haであるが、0.2haから2.0haの規模で全体の73%を占めている。一方、認定農業者は118経営体で、農業法人も37含まれ、認定農業者への農地集積率は65%となっている。

米については品質、収量ともに毎年県下の上位にあり、県内一の米どころと評価されている。

b 経営概要

水稻39.8ha(水稻直播10.2haを含む)、種子8.8ha、大豆9.6ha、その他桃・白ネギ等を生産している。

常雇用10名、パート3名、事務4名の体制で切り回している。

「おいしい、安全・安心、顔の見える農業」にこだわっており、特に「消費者からの『おいしい』という声を聞きたい」としている。

有機栽培やグリーンプロシード^(注6)を使っての農業生産にも挑戦している。

c 法人化経緯と規模拡大

坂下組合長は集落営農の動きが出てくる前から、法人化に関心を持っていた。営農組合で苗の共同作業や農機具の共同利用を進めながら、集落の農家に法人化の必要性を強調してきた。93年に営農組合でアンケート調査を実施したところ、法人化に賛同する者は少なかった。農業委員もやるなかで、「農事組合法人でないと世間からは認められないことを実感」していたことから、

地域の有力者の力を借りながら根回しをし、01年3月に農事組合法人を立ち上げた。

集落内の4戸を除いた農家がこれに参加し、参加者の農地全部に利用権を設定している。

今後の規模拡大については、「規模拡大するには集落外に進出するしかないが、集落営農は外には出にくい。他の集落営農等と合併でもしなければ難しい」。

d 法人運営・後継者対策

「必要に応じて臨時での総会も開催はするが、運営は執行権限をもっている理事に任せられており、やりたいことをやらせてもらっている。」

現有のメンバーで作業分担をしているが、合理化・作業効率の向上が必要であり、毎年人員の削減をすすめてきている。特に常雇用は、技術のある人や、「逐一指示をしなくても、状況を判断して必要な動きができる人」に絞り込んできている。

「目下、42歳と29歳の若者2人を雇用しており、後継者とすることを想定している。もう一人若者が欲しく、目を付けている者がいるが、さらに年間600～700万円支出するのは困難」であるとしている。若い人にはクレーン等の運転資格の取得を促しているが、「農業技術は体験しながら習得」していくしかない。「排水の管理がおろそかになりがちで、気づいた時に一つ一つ確認・指導していく」ようにしている。

e 地域との関係

「できるだけ地域に開かれた農事組合法人でなければならないと考え、人には言わずにコツコツと積み上げてきた。」「地域で支え合っていくことが大事で、今後、買物代行や、老人の車による送り迎え等を、農事組合法人のあらたな仕事にしていくことも考えている。」一方で、農事組合法人での「田植え終了後の”源祭り”への参加人数が年々減少してきている」のも事実である。

f 売上・販売・収支

労働力の分散と裾野を広げるために品目を増やしてきた。「桃については市場販売では二束三文につき、自己販売して高く売るようにしている」ものの、米と大豆以外は赤字となっている。

JA利用を基本にしているが、2割はリスク覚悟で自己販売している。

「経営は農業法人の中でもトップクラスで、去年も米価が低迷するなかでしっかりと税金を納めている。」

g JAとの関係

坂下組合長は地元JAの集落営農連絡協議会の会長をつとめており、JAとは頻繁にやりとりしている。「JAもよく頑張っている」としている。

h 課題等

これまでは草刈り等は地権者がやってくれていたが、これからは農事組合法人がこれをサポートしていくことが必要となって

きている。

また集落組織であるが故に抱えている規模についての限界性を、今後いかにして突破していくかが課題となっている。

(注5) 農事組合法人・「源」代表理事組合長坂下輝義氏からのヒアリングを整理。

(注6) ポリエチレンに特殊な炭を塗り込んだ樹木育成保護及び農業用シートで、マイナスイオンと遠赤外線効果があるとされる。

(3-2) 富山県入善町・

(有) ドリームファーム^(注7)

a 地域概況

(3-1) の農事組合法人「源」と同じ。

b 経営概要

水稻36.8ha、大豆34.9ha、野菜1.2ha、これに切り花用のチューリップを栽培している。また農産物直売所・ララガーデンを運営している。

役員・社員10名にパートという体制。

c 法人化経緯と規模拡大

鍋島代表は2ha程度の兼業農家であったが、93年、42歳で脱サラして専業農家に。当時、農協青年部や生産組合にも加入していたが、農協の指導員から4haの農地を引き受けて規模拡大してみないかとの話を受けた。当時の米価は60kgで24千円であり、試算したら規模拡大は「いける」ということになり、有限会社を作って専門化したものの。

「自ら規模拡大を求めたことはない。やめた人から少しずつ預かって」きたもので、「地域を守るために（農地を引き受け）、

結果として規模拡大してきた」のが実態である。農地には利用権を設定している。

水稻は年1回の収入にしかならないことから、チューリップ等を取り入れて経営の多角化を進めてきた。

d 法人運営・後継者対策

社員は10代が2名、20代が1名、30代2名と、後継者対策を意識して年齢をばらつかせて採用をすすめてきている。いずれの若者も農業をやりたいということで飛び込んできたものばかり。

「社員は話では教育できない」と鍋島代表は強調する。

e 地域との関係

人・農地プランにより5年先、10年先を考えて地域の担い手と農地のマッチングをはかっていくことはきわめて重要であり、入善町の農業をもう一段振興させていくためのポイントとなる。鍋島代表は農業委員会の会長としてプランの推進にあたってきた。プランと併行して「地域農業の将来に関するアンケート」を実施し、これを踏まえて町内10地区のプランを策定している。

「農業だけでなく福祉の面でも社会貢献できるようにしたい」としており、「将来は買物ができない人たちへの食材配達等について検討していきたい」としている。

f 売上・販売・収支

市場には出さずに契約販売を主としている。米については卸やユーザー等への販売

が大半を占めており、野菜についてはスーパー等のインショップや直売所で販売している。

なお、「水田の枚数が増えると経費がかさみ、コストは上昇する」のが実情である。「経営は補助金を入れてやっと黒字」を確保しているものの、営業利益では赤字となっている。ただし、販売価格が下がらないことを前提に「生産調整をゼロにすれば黒字化する」としている。

g 課題等

「周りには70歳前後の認定農業者もけっこうおり、この人たちが農地を預かってきた。この状態はあと5年も持たない。一人がやめると20～30haの農地がポンと出てくる状況になってきた。」当社の設備・施設では「80haが限界」であり、新たな設備投資が必要になってきている。

(注7) (有) ドリームファーム・代表取締役鍋嶋太郎氏からのヒアリングを整理。

4 3 の事例が示唆するもの

紙幅の関係で、3で事例として取り上げることができなかった認定農業者や、県・町、JAからもヒアリングを行った。これらをも含めて現場の担い手の動向や対応等のポイントとなることを以下に箇条書きで上げる。

a 法人化は必要である

・家族経営では20haが限界とする者が多い。

・家族経営では、その子弟が農業に従事するとは限らず、持続性に欠け、外部雇用が必要。

・農地を永続的に保全していくためには、周辺環境も含めた地域の維持、技術・顧客等を継承していく仕組みが必要。

b 経営

・法人化して経営を成り立たせていくには、権限をしっかりと保持し、裁量権を確保していることが欠かせない。

・個別経営ごとに経営者が必要であるだけでなく、地域マネジメントができる人が切実に求められている。

c 規模拡大は地域維持のため

・平場の一部地域では規模拡大の“激戦地”となっているところもあったが、受け手で頼まれた農地を引き受け、その結果として規模拡大してきたものがほとんどである。

・地域で付き合いのある人から頼まれれば、なかなか断ることはできない。その一方で、他人の農地を預かることは名誉なことと感じている。

・出されてくる農地は遠隔地や条件の悪いものが多く、規模は拡大しても効率性、生産性は低下し、コスト上昇を招いているものがほとんど。

d 地域重視、地域優先

・米を中心に生産しながらも、野菜、花卉の生産・加工、さらには直接販売等経営の多角化をはかっているところが多い。

・米や大豆以外は赤字というところも多く、それでも多角化をすすめているのは農地の出し手も含めての地域雇用の創出、さらには資金繰りを主たる理由としている。

・農地集積をしている担い手は、地域に思いを寄せ、周囲からの信頼を得ている人ばかりで、地域の行事にも熱心に取り組んでいる。

・農業による地域雇用創出にとどまらず、福祉等も取り入れての多角化、社会貢献を考えている法人も多い。

e 人材育成、後継者対策

・若い人たちの就農希望は多い。外部から就農するには法人に雇用してもらうのが一番スムーズ。

・技術習得のためには2～3年の研修が必要。その後、農地なり農機具等の購入のために何千万円もの資金が必要となってくる。

・技術の習得については、仕事の仕方、段取り等、自ら判断し行動できるよう育成していくことがきわめて大事。これは口やマニュアルで教えられるものではない。

f 営業利益ベースは赤字

・米、大豆では黒字を確保できているとはいっても、補助金あつての話。その他の野菜等品目でも赤字がほとんどではあるが、経営全体で利益がちょぼちょぼでも出ていれば、赤字部門でも継続。少しでも地域雇用を確保していくことが大事。

g 平場と中山間地域

・平場に比べて中山間地域は条件が不利。

・中山間地域はまとまりはいいが、一定以上の給料を渡せるだけの収入に乏しく、中核的担い手は育ちにくい。

・平場では勤めている人が多く、農地を貸したがっている。

・平場ではしがらみが少なく、地域からある程度距離を置いての経営が可能。集落営農はめんどくさいと受け止めている人も多い。

5 担い手をめぐる主要な論点とその整理

3の事例と4での事例が示唆するものについての整理は、長野県の中山間地域、富山県の平場地域、岩手県の平場と中山間にまたがった地域であり、全国の問題として整理することにはいささか無理がある。しかしながらこれらに秋田県大潟村等でのヒアリングをも含めて、試論的に担い手問題に関する主な論点についての基本的な整理を以下に展開してみたい。

(1) 担い手をめぐる主要な論点

a 法人化をどのように考えるか

外部雇用も可能にしての農業経営の持続性確保、農地の集積、経営管理の強化等をはかっていくためには、法人化が欠かせない。

戦後間もなく農地解放によって再出発した日本農業は、担い手の高齢化と後継者不

足、そして農業所得の減少に直面している。このため担い手の確保と農地の集積、農業経営の確保は避けられない歴史的な重要課題であり、法人化が大きなカギを握る。

一方、農業は産業であると同時に、生活・暮らしとも一体化しており、かつ地域コミュニティとの共生を抜きにしては成り立たないこと等を勘案すれば、担い手の基本は家族経営に置かれなければならない。

法人化といえどもすれば外部からの企業参入をイメージしがちであるが、農業の特質からして担い手の基本となるのは家族経営体である。また事例等で確認してきたように現に存在する法人は利益優先というよりは地域優先であるが故に今日の地位を築いてきたともいえる。農業の維持、農業経営の持続性を確保していくためには、外部からの雇用が絶対的に必要であり、また農業経営を確保していくために農業経営の近代化が避けられないことからすれば、家族経営の法人化、すなわち一戸一法人を法人化の軸にしていくことが必要である。

(注8) 原田純孝氏は、フランスでは利用面積の77%を50ha以上の経営体が占めており、また全農地の42%を法人が利用している(いずれも2000年)ことを報告している。「その法人経営のほとんどは、農業内から育った農業生産法人」であるが、フランス農政のベースには「農業活動というのは基本的に民事の活動であって、商事の活動ではないという考え方」があるとしている。すなわち「フランスの法人化は、家族経営の近代的発展の延長線上で実現されてきている」とともに、「大規模化しても法人化しても、基本的に家族的性格の経営であることには変わらない」と述べている。(『農村振興』第748号10頁)

b 集落営農の法人化は可能か

07年に開始された水田・畑作経営所得安

定対策(品目横断的経営安定対策)により、4ha以上の認定農業者を除いた小規模農家は集合して20ha以上の集落営農を作ることに対策の条件とされた。

これを機に全国でたくさんの集落営農が作られたが、集落営農の要件として特定農業団体と同様に、①農用地の利用集積目標(地域の農用地の3分の2以上)、②規約の作成、③経理の一元化、④主たる従事者の所得目標、⑤農業生産法人化計画(5年以内)、が課せられている。これらのなかで5年以内に作成することとされている農業生産法人化計画の作成が遅れているのが実情である。このため法人化を急いでいくことが必要とされる。

ここで留意しておくべきは、現地でヒアリングを重ねるなかで強調されたのが、集落営農と集落法人との間には大きな質的な差があるということであった。集落営農は中小農家の集合体であるが故に意思決定構造は複雑であり、迅速な意思決定が難しいとされる。すなわち集落法人で求められるのはマネジメント能力を有する人材、経営者の確保であり、任意法人である集落営農を形だけ法人化すればいいということにはならない。

集落営農の中からマネジメントができる人材を登用していきなり、育成を急がなければならないことになる。しかしながら「リーダーはいても経営者がいない」のが多くの地区の実情であり、人材の一朝一夕での育成も困難である。そもそもまず認定農業者ありきで、中小規模の農家が別途集

落営農を作っていくことを余儀なくされてきた経過を振り返ってみれば、集落営農によってはあらためて地域内の認定農業者と一緒にになって再編し、法人化をはかっていくことも一つの現実的な選択肢として位置づけていくことも必要であろう。

c 大規模農家だけでいいのか

同じ地域とはいえ農地の条件は多様であり、大規模化になじまない農地も少なくなない。大規模生産者のみならず、自給的農家等も含めた中小規模の生産者の存在は不可欠である。

ところで離農や規模縮小が増加する状況下、農地を集積し農地の保全をはかっていくためには、規模拡大する農家の存在が前提となる。規模拡大していくにあたっては、コスト増加を招きかねないこととあわせて、畦畔の草刈り作業や水の管理の分担の問題が出てくる。特に水の管理は地域の目が厳しく、規模拡大した法人等の社員が直接やるよりは地元の農家にやってもらうほうが安心できるとされる。このように規模拡大していくにあたっては、一定程度の地元農家が存在し、これらと連携をはかっていくことが欠かせない。

また、秋田県の大潟村には500戸を超す農家が存在するが、地域のリーダーでもあるT氏は「規模拡大がすすめられ大潟村に50戸の農家しか残らなくなれば、そんな大潟村には住みたくない」「もうけるためだけであれば農業はやらない。外に出れば、もっと金になる仕事はいくらでもある」と語

っている。農業生産を行う場合は、地域コミュニティをベースとした生活を営む場でもあり、特定の大規模農家だけによって維持できるものではない。

なお、大規模化して水稻生産を行っているとところの経営実態は、規模拡大が効率化・生産性向上にはつながっていない、むしろコスト増加を招いているところが多い。もちろん、平場等で、これまでの設備投資等を勘案すれば、規模拡大することによって損益分岐点を引き下げることができると思うところもある。しかしながら集積している水田は遠隔地や条件の悪いものが多く、これらが効率化・生産性向上に結びつくよう区画整理・大面積化されるまでにはさらなる集積の進行を待たなければならない。したがって規模拡大して生産性の向上を実現していくには、長期的視点をもって、現段階は集積による農地保全の段階にあり、次の段階で生産性向上を前進させていくよう、二段構えとすることが重要である。

d 兼業農家は不要か

兼業農家はこれまでの日本農業、特に水田稲作を支えてきた。これに対し、兼業農家が採算を度外視して水田農業を継続するが故に、専業農家等の規模拡大を阻害してきた、との批判も根強い。

水田稲作の装置産業化がすすみ、兼業農家による稲作が可能になる一方、米価は低下を続け、農業所得が減少するのにとともに、農外収入を充当することによって稲作を継続し、水田を、地域を守ってきたこと

について批判されるいわれはない。むしろ兼業農家の役割が評価されてしかるべきである。

本質的な問題は、かろうじて兼業農家によって守られてきた水田稲作が、兼業農家の減少によって担い手不足という危機を迎えているところにある。兼業が可能な間は極力兼業を続けてもらいながら、一方で、法人化や集落営農によって新たな担い手と受け皿を確保し、農地集積を急いでいくことが求められる。

また、そもそも前述したように大規模農家と兼業農家とは利害が対立する存在ではなく、地域内で農作業を分担・連携するとともに、地域コミュニティをともに形成し、共生している存在でもある。

e 企業の農地取得は必要か

農業法人のほとんどは、受け身で農地を引き受け、地域雇用の創出のために多品目化や経営の多角化をはかっており、地域との関係を最優先した行動を展開している。これがあってはじめて地域農業は維持されているといえることができる。

これに対して一般の企業は自らの利益確保を最大のねらいとしており、自らの利益確保に差しさわりのない範囲で地域との関係を尊重しているにすぎない。

農地の引受手を確保することが困難化するなかでは、企業が農地を取得し規模拡大をはかっていくことは望ましいようにも考えられる。しかしながら利益が確保できない場合には、地域の事情を無視してでも農

地を売却処分することは必至である。企業が農地取得することによって形成された農地の需給バランスを元に戻すことはきわめて困難であり、地域そのものの崩壊につながりかねない。

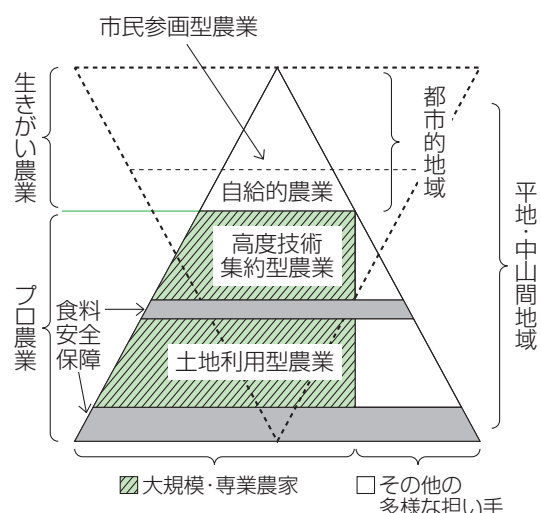
なお、09年の農地法改正で企業の借地が認められるようになった。取得しなければ安心して農地への投資ができないとの声もあるにはある。しかしながら企業と農業法人とでは基本的性格のところで地域との関係性において大きな差異があり、これを同一視することは許されない。

(2) 担い手問題についてのあらためての整理

a 多様な担い手による多様な農業

法人を含む認定農業者や集落営農による農地集積・規模拡大が進展しつつあると同時に、兼業農家が減少して自給的農家に転

第8図 多様な担い手による多様な農業



資料 筆者作成
(注) 実線による三角形は面積ベース、点線によるそれは担い手数ベース。

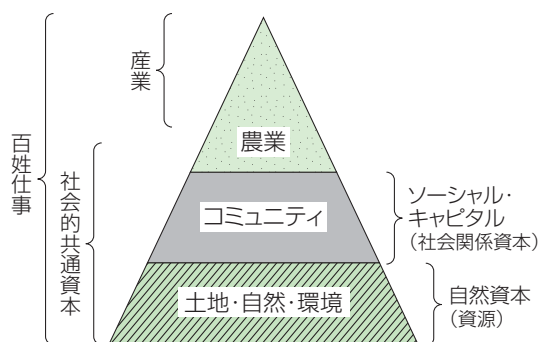
化し、定年帰農等も含めた市民の農業参画が増加しつつある。高度技術集約型農業だけでなく土地利用型農業でも認定農業者等のプロ農家による生産が増加している。

多様な担い手によって多様な農業が展開されつつあるが、土地利用型農業・高度技術集約型農業と自給的農業・市民参画型農業による“生きがい農業”とに農業そのものが二極化しつつあるとともに、プロ農家と自給的農家、市民という担い手の二極化がすすみつつある（第8図）。

b 百姓仕事の評価

これまで農業・農政をめぐる議論は、農業は専ら産業としてのみ語られてきた。しかしながら農業は地域コミュニティによって支えられており、土地・自然・環境という地域資源によって成り立っているといえる。こうした土地・自然・環境の管理によって自然循環機能や景観をはじめとする多面的機能の発揮を可能とし、地域の絆を守ってきたものこそ、金銭では評価されずにきた“百姓仕事”である（第9図）。

第9図 農業・コミュニティ・自然の関係性



資料 筆者作成

百姓仕事は“人手を食う”“手間がかかる”ことから、経済ベースでは評価されにくい、外部価値は高く、持続性を保持していくためには欠かせない。

c 社会的経営共同体

土地利用型農業の法人経営の実態は、地域を優先してのマネジメントを展開しているところが多い。また集落営農については1階部分を地区営農組合等による農地利用調整、2階部分を経営なり農作業を行う担い手として位置づける2階建て方式をとるところも多い。農業法人も集落営農も、楠本氏のいう「社会的協同経営体^(注9)」として機能しているといえることができる。

また家族経営体は、生産と暮らしが不可分・一体となった経営であるが故に、こうした機能が分化されずにいるといえる。

(注9)「『社会的協同経営体』とは、私的利益を追求する『私的資本』とは異なる、地域社会の公益を目的に蓄積・管理される『社会的資本』によって、持続的に『経営体』として運営される自治的組織である。」(楠本(2010)50頁)

d 経営とのバランス

百姓仕事を評価するとともに、農業法人の社会的協同経営体としての側面を強調し、これを政策的に支えていくことが必要であるとはいえ、資本主義の世界に存在している限りは自己努力によって採算を確保していくことを免れることはできない。社会的協同経営体等としての役割発揮と経営のバランスをとっていくことが求められる。

このためには売上高の増加、付加価値の向上をはかっていくとともに、コスト低減

に努めていくことは欠かせない。ともすればこれまでの農業経営は“どんぶり勘定”と揶揄されてきたように、数値等を使っての“見える化”の努力に欠けてきたことは認めざるを得ない。

“見える化”を通じて経営管理、生産管理、販売管理等を行い、コスト低減や品質向上等による付加価値向上をはかっていくことが必要である。また消費者への情報発信・経営開示等を通じて“生産者と消費者との関係性”を確立し、再生産可能価格を支持してくれる消費者を獲得していくことがますます重要な時代になってきている。そのポイントとなるのがITの活用であり、近年のクラウドを含めたIT技術の進展と同時に、使い勝手も著しく向上している。

担い手の二極化がすすみつつあるが、“生きがい農業”者はともかくとして、プロ農業者にとってITを活用していくことが必須となってきた。

e 企業との連携

企業の農地取得については反対であり、企業の借地による直接的な農業参入についても、もろ手をあげての賛成はしかねる。

しかしながら企業の農業参入といっても、直接的な参入だけでなく、地元農家を雇用し生産を全面的に任せるものから契約生産に至るまで内容は多様である。企業即反対ではなく、企業の持つ経営力や販売力を活用して、農業サイドでもメリットを獲得していくことは必要であろう。企業にとっても自然に大きく依存し工業的生産になじみ

にくい生産部門を、プロである農業者に任せていくほうがリスクも少なく、経営の安定もはかれよう。

6 農政の対応

(1) 自民党農政の方向性

紙幅の関係から安倍政権による農政の方向についてのみ確認しておく。

金融緩和、財政出動、成長戦略の3本の矢でデフレ脱却を目指しているが、その成長戦略の第2弾で農業の競争力強化策を打ち出している。

①国別・品目別の戦略を定め、農林水産物の輸出を1兆円に倍増させる＜輸出倍増戦略＞

②6次産業化の市場規模を10年で1兆円から10兆円にする＜付加価値増大＞、

③都道府県段階の「農地集積バンク」の設置や法的手続きの簡素化で担い手への農地集積をはかる＜供給サイドの構造改革＞

④「農林水産業・地域の活力創造本部」で農業・農村全体の所得を倍増させる戦略を策定・推進する＜農業・農村の所得倍増目標＞

⑤多面的機能を評価した新たな「直接支払制度」を創設しての＜美しいふるさとを守る＞

がその柱となっている。

基本に置かれているのはTPPと同様に、経済成長と輸出促進であり、そのための“武器”となるのが規模拡大と6次産業化であり、内容的には“攻めの農林水産業”

と変わらない。

(2) 求められる方向性と政策

現場事情，特にこれまで紹介してきた土地利用型農業の現場の実態を思い浮かべると，農業競争力強化策とのあまりに大きなギャップに驚かざるを得ない。水田稲作は補助金でかろうじて黒字を確保しながら，規模拡大しても生産性向上には当面結びつかないことを承知で，出されてきた農地を引き受け，保全しているのが実情で，“攻め”とはまったく程遠い実態にある。TPPで安い輸入米がなだれ込んでくれば，価格差を全面的に補填されない限り，水田農業の維持は難しく，最もその影響を受けて赤字を必至とされるのがこれまで地域のためを思って規模拡大してきた大規模担い手となる。

土地利用型農業については規模拡大そのものを自己目的化するのではなく，あくまで地域営農の維持を前提に，これまでの青年就農給付金や人・農地プランを活用しながら，ITを駆使して経営の合理化・付加価値向上をはかるとともに，日本農業の最大の特徴である安全・安心に敏感で，きわめて短い時間距離のところに多数存在している消費者との関係性を強化し，国産を支持し消費する消費者を獲得していくことが要件となる。

これを前提に，あらためて直接支払制度を見直していくことが必要である。

7 農協の対応

農協の取り組むべき一番の課題は，集落営農の法人化対応である。任意組織としての集落営農は利用権の設定ができず，作業の分担なり受委託にとどまらざるを得ない。経営者を確保していくことを念頭に，集落営農の合併等も含めて，法人化支援と人材育成を急いでいかなければならない。

また人・農地プランの実効をあげていくためにも，農協系統で推進してきた地域営農ビジョンを地区ごとに具体化しながら，地域マネジメントを確立していくことが求められる。

担い手の法人化にともない農協離れが発生するとともに，さらにこの拡大を懸念する向きもある。大事なことは農協が多様な担い手に対して多様な選択肢を提供していくことによって地域営農が守られていくことである。特に，販売について市場販売だけでなく量販店や卸，外食産業等との直接販売を広げていくことが欠かせない。

おわりに

わが国農業，特に水田稲作が「いよいよ“最後の5年間”に差し掛かっている」ことについて，危機感は募るばかりである。水田稲作も含めて地域農業を維持していくためには，兼業システムが弱体化するなか，もはや法人化は避けて通れない課題となっている。特に法人化の取組みが遅れている

水田稲作でこそ、法人化が切実に求められているといえる。農業の特質からすれば家族経営を基本に置いての法人化、一戸一法人を法人化の軸にしていくことが適当と考えられる。ところがわが国では法人化といえば企業による外部からの参入問題として捉える向きが強く、こうした固定観念から脱却する必要がある。

集落営農についても法人化が急がれる。ただし、集落営農は社会的協同経営体としての機能発揮も期待されており、特に限界集落が進行する中山間地域の集落営農については、支援を厚くし、集落機能を維持していくことが優先されよう。

あわせて農地集積、規模拡大による生産性向上、効率化が実現するまでには、農地が面的に相当程度まで集約される必要がある。事態は緊急を要すると同時に、長いス

パンでの時間を要することをも覚悟して支援措置を工夫していかざるを得ない。

なお、TPPの行方と支援措置の中身が、本問題を大きく左右することになるのはあらためて言うまでもない。

<参考文献>

- ・宇根豊（2001）『「百姓仕事」が自然をつくる』築地書館
- ・楠本雅弘（2010）『進化する集落営農』農山漁村文化協会
- ・小針美和（2013）「農業法人と農協のあり方を考える」『農林金融』5月号
- ・薦谷栄一（2004）『日本農業のグランドデザイン』農山漁村文化協会
- ・薦谷栄一（2012）「IT活用による農業所得確保と農協系統の役割」『農林金融』11月号
- ・薦谷栄一（2013）「コミュニティ農業と耕畜連携からの再生」『農林金融』4月号
- ・原田純孝（2012）「日本の農業・農村の再生に向けて」『農村振興』第748号

（つたや えいいち）

