

農業者同士の交流会による農業活性化

中央学院大学 坂井ゼミ 2 年

増山達也 折原祥太 田熊大和 日暮琢人 山崎光

1 はじめに

現在、我が国の農業経営者は大幅に高齢化が進行している。内閣府と経済産業省が提供する「地域経済分析システム・RESAS(リーサス)」^[1]によれば、2010 年から 2020 年にかけて、全国の農業経営者の年齢構成における 75 歳以上の割合が 21.7%から 26.2%に増加している(図 1)。このことから、日本の農業経営者の高齢化が進んでいることがわかる。

特に、我々の通う中央学院大学のある我孫子市は、この農業経営者の高齢化が顕著な町である。2010 年から 2020 年にかけて、我孫子市の農業経営者の年齢構成における 75 歳以上の割合が 22.2%から 33.7%に増加していることがわかる(図 1)。このことから、全国平均に比べ特に我孫子市の農業経営者の高齢化が進んでいることがわかる。我孫子市では農業経営者の 3 割以上を 75 歳以上が占めており、数年以内に 3 割以上の農業経営者の引退が予想される。

さらに経営農地面積が 2005 年から 2020 年にかけて 27468a 減少していること(図 2)や農業産出額が 2014 年から 2010 年にかけて 7 億円低下していること(図 3)から、若い世代への事業継承が十分に行えていないことが推測される。この状況から、事業継承を進められる環境を作ることが課題となる。

この問題を解決するには、第三者経営継承が有効であるかもしれない。しかし、これまで第三者経営継承を促進する手段として採用されてきたマッチング制度は十分な成果を上げているとはえない。第三者経営継承を進める手段として、顔の見える交流会を行うことが効果的であるかもしれない。そこで、本稿では、事業継承を進めるには、既存のマッチング制度ではなく、交流会を通して第三者経営継承を進めることが有効であることを我孫子市の現状と関連付けて説明することを目的とする。第 2 節では既存政策とその「穴」を述べ、第 3 節では調査結果に基づき政策提言を行い、第 4 節では政策の効果と新たな活動の例を述べ、第 5 節では提言した政策の課題と今後の展望を述べる。

2 既存政策について

農林水産省『経営継承: 農林水産省』によると、第三者経営継承とは、「農地や機械・設

備等の有形資産とともに、技術ノウハウ・人脈等の無形資産を次の世代に引き継いでいくこと」と述べられている。

私たちは農業の経営継承について実態を知るため、我孫子市の農家にインタビューを行った。その結果、後継者がいないため、やむを得ず農業を自分の代でやめるという回答や、自分の子には大変な農業をさせたくない、好きな仕事をさせてあげたいため、跡を継がせないというような回答が多くあった。

このままでは、栽培に適した農地やそれまでに築かれた栽培技術などのノウハウも失われてしまうことが考えられるため、農業への新規参入者を増やしていくことは必須であるといえる。しかし、農業への新規参人は農地の獲得や技術習得、十分な所得の獲得などの点でハードルが高いということも実情である。

そこで、農業への新規参入者に対して、農地や施設・機械などの「有形資産」と、技術・ノウハウなどの「無形資産」を一体的に受け渡していく「第三者経営継承」の取り組みが、農業をやめる者と始める者を結びつける新たな継承方式として必要となってくる。

第三者経営継承の重要な点として、農林水産省は「円滑な経営継承を実現するために、経営者と後継者による話し合いを準備段階から実行段階まで様々なことを何度も行う必要があるため、時間を要することが多く、計画的に進めていくこと」という点を挙げている。(農林水産省,2023) また、新規就農者への継承であれば研修も必要となるため、さらに時間をかけながらの継承を行う必要がある。

しかし、現状では、農業を始める者とやめる者をマッチングすることに課題を抱えている。次に第三者経営継承について本学が所在する我孫子市をモデルケースとして問題点を二つ指摘する。

一つ目は継承の方式である。現状では継承を望む就農者と農家同士がマッチングすることで継承を開始することができる。しかし、農家に対する調査では「事前に面識がある人になら継承しても良い」という回答も存在した。

新規就農者への継承が相対的に減少すると継承先がヘルパーやかねてからの従業員など事前に関係性を築けている相手に偏ってしまう。そのことから第三者経営継承の利点である新規参入者への継承を増加させることが見込めなくなっている。

さらに地域社会にとっても地元で農業を始めたいと考えていても地元で継承先が見つからずに地方へ移住してしまいさらなる高齢化を招いてしまう。

二つ目には継承を行う者、受ける者双方にとって我孫子市における交流の場が存在しないことである。継承における準備段階である後継者の選定の段階においてをスムーズに進行ができなければ結果として継承自体のハードルが上がってしまい継承事例を増加させることができない。

また、継承の受け手にとっても事前に広く選択肢を取れないことで継承後に mismatch を引き起こす可能性がある。

3 調査結果と政策提言

この課題を解決するためには、既存のマッチングシステムによる継承ではなく新たなマッチングシステムによる継承が必要であると考えます。そこで、あびこ農産物直売所あびこんに出荷している農家に第三者経営継承や農家同士の交流の場について、誰もが回答しやすいように選択形式アンケート用紙を作成しました。あびこ農産物直売所あびこんにアンケート用紙を置かせていただき、調査を行った。

アンケート回答期間を2023年9月15日～20日に設定し、14名の方が匿名で回答していただいた。このアンケート調査で79%の農家が第三者経営継承を認知しておらず、認知している農家は21%だけだった。「農家同士の交流の場があれば参加したいか」の質問に対して、86%の農家さんが参加したいと答えた。また、「参加したい交流の場」としてお茶飲み会やスポーツによる交流を選択している農家が多かった。

このアンケート調査の結果から我孫子市では第三者経営継承があまり認知されていないことがわかる。また、農家同士の交流に好意的な農家が多く、アンケート調査の結果として交流の場に求められているものは「対面形式（農家同士が直接関わる形）の交流」、「同世代同士での交流」である。その中で特に多く需要があったものとして「お茶飲み会による交流」がある。農家同士の交流の場を設け、第三者経営継承の認知度を上げることがこの課題の解決策となる。

なお、今回は調査対象を個人事業の農業経営者に限定しており、農業法人に触れていない。これは農業経営体の法人化率が著しく低いからである。リーサス^[1]によれば、2020年の農業経営体の法人化率の全国平均は2.85%であり、農業経営体のほとんどが法人化していないことがわかる（図4）。特に、我孫子市の2020年の農業経営体の法人化率は1.51%と全国平均を下回っている（図4）。そのため今回の調査は法人ではなく、個人の農業経営者を対象に調査を実施した。

しかし、2005年から2020にかけて全国の農業経営体の法人化率は増加している（図4）。我孫子市でも2015年の0.24%から2020年には1.51%とここ5年で急激に農業法人が増えている（図4）。まだ農業経営体の中で法人化の割合は低いですが、今後農業法人が増えていくのは間違いないだろう。今後は個人経営の農業経営体の第三者経営継承の政策だけでなく、農業法人の第三者経営継承の政策も必要になってくるだろう。

このアンケート調査の結果を受けて、我々は以下のような解決策を提示する。それは農業者同士の交流の場（お茶飲み会・スポーツによる交流）を設け、顔見知り化で、第三者経営継承を促進することである。その理由は三つある。第一に、この農業者同士の交流の場を設けることによって、第三者経営継承の認知度を上げることが期待されるからである。第二に、潜在的継承者になりえる若手、中堅農家とベテラン農家との交流を行うことができるからである。第三に、既存のマッチングシステムによる継承ではなく、農業者同士の交流の場を設けることでスムーズな第三者経営継承が行うことができ、耕作地の減少、担い手不足を解決することができるからである。

4 政策の効果と新たな活動の例

この政策アイデアでわれわれは、我孫子市の農業を活性化させる政策の提案をした。第三者経営継承をおこなうことはより広い視野で後継者を見つけられる。しかし、我孫子市では農家どうしの交流会を開催することが必要であるというものである。この仮説を支持することにより、農家による第三者経営継承は増加する。

交流会の開催には、どのようなことが期待できるのだろうか。お茶飲み会を実施に伴い、説明会を開催する。それにより第三者経営継承の認知度を向上させ、農家同士の信頼を築くことができる。結果として耕作地の減少や担い手の不足を軽減できると考える。また、新規就農者に対するマーケティングや規就農後の孤立を避ける効果も期待できる。交流会の開催がこの問題への解決に近づく糸口になる。

第三者経営継承の例として、北海道訓子府町の農家後継ぎでは、配偶者が農家だったことで円滑に第三者経営継承を行うことができた。この事例から考えるに新規就農セミナーやイベントは農家同士の交流を持ちやすい。

5 おわりに ～課題と今後の展望～

本稿では、事業継承を進めるために農業者同士の交流会を開く。それにより第三者継承を広めることが有効であると論じてきた。リーサスのデータから、若い世代への事業継承が十分に行えていないことが推測された。そのため、事業継承を進められる環境を作ることが課題である。現状の第三者経営継承は、関わりのない相手に対する継承は心理的な難易度が高いことや継承を行う者、受ける者双方にとって我孫子市における交流の場が存在しないことといった問題がある。アンケートの結果からは第三者経営継承の認知度が低いことと「お茶飲み会による交流」の需要が高いことが分かった。このことから、農業者同士の交流の場(お茶飲み会・スポーツによる交流)を設けることが第三者経営継承の促進になる。この政策には2つの効果が期待できる。1つは、交流の場を使って第三者経営継承の認知を広めることが期待できる。2つ目は、農家同士の交流が増えることで、継承の受け手にとっても事前に広く選択肢を取る。農家同士の信頼関係が築けることで、ミスマッチを防ぐことが期待できる。

しかし、この政策提言には、主に2つの課題がある。1つ目は、アンケート調査のサンプル数の少ないことである。多様な意見を政策に反映させるために農業直売所あびこんに出荷している農家だけでなく、JA や我孫子市内のほかの直売所我孫子市内の直売所でもアンケート調査を実施する必要がある。2つ目は、顔の見える交流会を開催し、効果を実証することができていないことが課題である。このような限定性がありながらも、本稿は顔の見える交流会の必要性を明らかにした。今後、我孫子市で顔の見える交流会を開催し、今回立てた仮説を実証したい。

図1 農業経営者の年齢構成

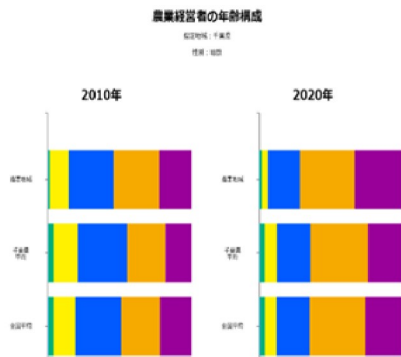


図3 農業産出額（総額）



図5 アンケート結果

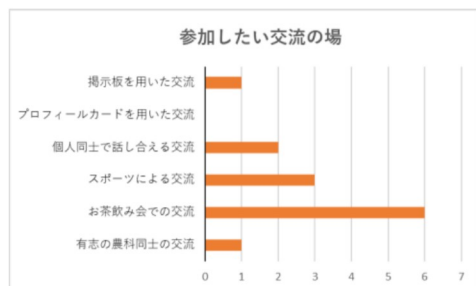


図7 アンケート結果



図2 経営農地面積（総面積）

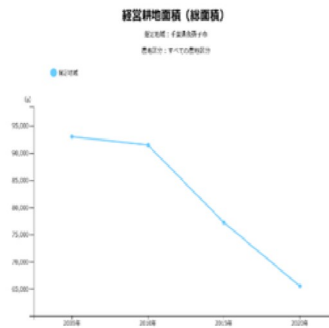


図4 農業経営体の法人化率

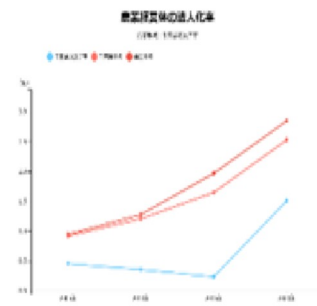


図6 アンケート結果

【参考文献】

[1] 経済産業省・内閣官房デジタル 田園都市国家構想実現会議事務局『RESAS』より以下4点

図 1 : 「農業者分析/年齢構成グラフ RESAS 地域経済分析システム」 URL : <tps://resas.go.jp/agriculture-crops/#/composition/9.751544059089099/35.8641615/140.0282255/12/12222/1/2/0.0/2020/1/-/-/-/>

図 2 : 「農地分析/経営農地分析 RESAS 地域経済分析システム」 URL : <https://resas.go.jp/agriculture-land/#/area/9.751544059089099/35.8641615/140.0282255/12/12222/2/0.0/2020/1/1/-/-/>

図 3 : 「農業産出額/農業産出額 RESAS 地域経済分析システム」 URL : <https://resas.go.jp/agriculture-land/#/map/5.333900736553437/41.42090017812787/142.29371418128918/12/12222/0/0.0/2020/1/1/-/-https://resas.go.jp/agriculture-land/#/map/5.333900736553437/41.42090017812787/142.29371418128918/12/12222/0/0.0/2020/1/1/-/->

図 4 : 「農業者分析/経営法人化率 RESAS 地域経済分析システム」 URL : <https://resas.go.jp/agriculture-crops/#/rate/5.333900736553437/41.42090017812787/142.29371418128918/12/12222/1/0/0.0/2020/1/-/-/-/>

最終閲覧日：各 11 月 23 日

図 5・図 6・図 7： あびこ農産物直売所あびこんに出荷している農家へのアンケート結果
農林水産省「経営継承」2023 年 5 月 10 日更新,2023 年 11 月 23 日最終閲覧,[<https://www.maff.go.jp/j/keiei/keieikeisyo.html>]

農林水産省(2021)「農業の経営継承に関する手引き」2023 年 11 月 23 日最終閲覧, URL : <https://www.maff.go.jp/j/keiei/attach/pdf/keieikeisyo-13.pdf>

農林水産省(2019)「円滑な経営継承のために」2023 年 11 月 23 日最終閲覧, URL : <https://www.maff.go.jp/j/keiei/attach/pdf/keieikeisyo-3.pdf>