

農業への新規参入者の経営展開と地域における役割

—群馬県旧・倉渕村を事例に—

倪 鏡

The Management and Role in Community of New Entries' Settlement of Agriculture

— The Case Study of Kurabuchi village, Gunma Prefecture —

Jing NI

Summary

A new trend in society and economy is influencing the labourers in agriculture and consequently made the managing of the agricultural resources more complicated in Japan. Problems such as maintaining the present arable land and keeping the productivity also arise. The problems in remote areas are more serious. To tackle the urgent situation, we need to take measures to help the labourers. The thesis aims at introducing a typical case, which happened in Kurabuchi village, Gunma Prefecture, where 22 newly transformed farming families settled down in the village leading a farming life. Their settlement set a series positive image in the area, which in turn increased the number of the local labourers and promoted the use of the arable land and also pulled the development of local economy. Through the field research on the managing pattern of 22 families, the two fundamental elements can be the key contributions to the effective management, namely governmental whole round support toward the land and house-rental and the whole round and long-term support toward the sales channel and technological guidance should also be included.

I はじめに

日本の農業における重要な課題は農業労働力の高齢化、担い手不足及び耕作放棄地の増加を主因

とする農地の減少である。とりわけ中山間地域においては、過疎化・高齢化が進展し、地域社会の維持が困難な地域まで現れている。農業面でみると、農業労働力の高齢化と担い手不足により、耕作放棄地が急増している。以上の状況のもとで、農地保全と地域農業振興を図るためには、農業の担い手の育成・確保が重要となっている。

そこで、農業の担い手対策として特に注目を浴びているのは、新規参入者である。経済・雇用情勢の変化、都市住民の農業・農村に対する意識、ライフスタイルの変化を背景に、農業への新規参入者は増加傾向にある。しかし、受入側の支援体制の不十分や、就農者自身における農業への適性の欠乏などのことから、経営上と生活上には様々な課題が現れている。依然として全国的には新規参入者の定着率が低い現状が続いている。^{註1)}

一方、新規参入に関する従来の研究では、農業経営の継承者、起業としての経営分析、さらに地域農業レベルなど様々な視点から分析されていた。稲本志良氏は農業後継者の継承コストと新規参入者の創業コストと比較し、新規参入者が農業後継者より多くの不利条件があること、しかし、新規参入者は今後の農業経営に新しい可能性を提示し、また周りの農家に与える影響も大きいことを指摘している。^{註2)} 江川章氏は受入機関である市町村・農協のアンケート調査、さらに新規参入者の実態分析、アンケート分析から農業経営として起業する際の問題点と支援方策について論究している^{註3)}。また、澤田守氏は条件不利地域では、新規参入者を地域農業の中心的な担い手として育成するには、農業技術研修、農地や、施設の調達及び参入資金支援によって、新規参入者の定着を図る中・長期のシステムづくりが重要であることを指摘している^{註4)}。

以上の指摘はそれぞれの視点から新規参入の就農支援をめぐる要素を提起しているが、いくつかの課題もある。第一に、参入事例はほとんど役場、農協等が主導として、いわゆる地域による自発的、組織的な取組みが少ない。第二に、専業の農業経営を確立するために、販路確保の重要性を指摘しているが、その販路と結びついた総合的、継続的な技術・営農指導の体制作りについての分析は不十分である。第三に、新規参入者が地域に与えている影響については、既存農家に対するものが多く、地域社会全体への影響はあまり明確されていない。

そこで、拙稿の「農業への新規参入の特徴と受入体制、定着条件」では、群馬県旧・倉渕村を事例として、新規参入者の定着には、行政と民間組織の連携による総合的、継続的な支援体制が必要とされることと、新規参入者が積極的な就農動機、適切な就農年齢、多様な経験を中心とする農業への適性をもつことも重要であることを明らかにした。^{註5)}

本論文では新規参入者が就農後における農業経営の発展とその条件、さらに地域に対する役割について、具体的な事例に基づいて分析する。新規参入者の農業経営は創業であるということから、既存の農家と競合しなければならない。それに勝つために、生産物を差別化する必要がある。したがって、新規参入者を専業経営として確立するための販売ルートの確保と、それに沿った技術、営農指導を含めた支援対策が重要である。以上のことを、群馬県旧・倉渕村の事例を通じて分析するうえで、新規参入における経営展開の条件と課題、さらに地域に与える影響と果たしている役割を

明確する。

群馬県旧・倉沢村では平成2年から平成18年まで、計22戸（うち1戸村外在住）の新規参入農家が就農し、経営展開を遂げている。その特徴は以下の諸点である。第一は、新規参入者が継続的に参入し、定着率がほぼ100%と高く、全国でも先進的な事例である。第二は、役場が主導、民間の生産・販売組織「くらぶち草の会」（以下は「草の会」と称する）が実行部隊である二段階の支援体制が確立されている。本格的な就農前に技術指導を行うとともに、研修用の住宅等の生活面でのフォローも行っている。第三は、販路と結びついた総合的かつ継続的な営農指導システムが充実している。就農後についても、農地、機械、住宅の斡旋だけではなく、販売先の確保とともに、見合った技術、経営の指導を行っている。第四は、中山間地域における農地保全、担い手の育成・確保など地域農業のみならず、地域社会の活性化にも役立っている。

II 増加傾向にある新規参入者の低い定着率

新規参入者が初めて言及されたのは昭和57年の農業白書である。いわゆる新規参入者は「農業外から農地の取得により新たな農業経営を開始したものとし、分家、養子、婿入り、嫁入りによるものは含めない」と定義している。^{註6)}

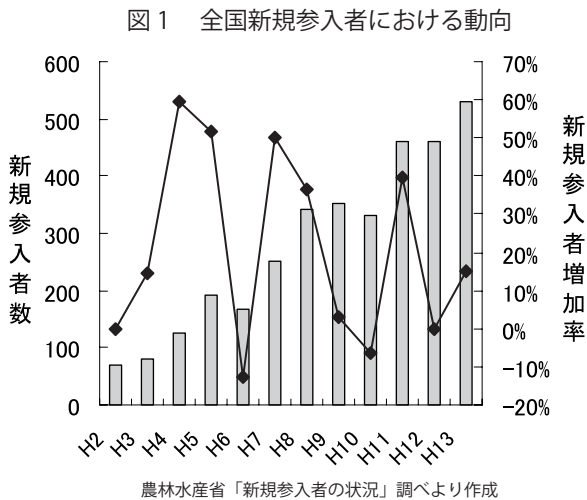


図1は全国における新規参入者の動向を示すものである。調査手法が異なるため、数値の連続性がないが、平成2年から平成13年の間、新規参入者はほぼ増加傾向にあることが確認できる。^{註7)}平成13年の新規参入者数は530人で、平成2年の約8倍となった。

ところが、同時期に新規参入者が新規就農者に占める割合をみると、表1のように、平成2年は0.4%である。その後、上昇はしているが、平成13年になってもその割合はわずか0.7%と、1%未

満である。

また、ここ数年全国新規就農相談センターへの就農相談者と就農者の推移状況を見ると、表2のように、平成13年は前年度と比べ、相談者も就農者も大幅に増加し、特に就農者はピークに達した。たが、その後両者とも微減と微増を繰り返しながら、横ばいのままで推移している。さらに、就農者対相談者の割合を見ると、平成12年から平成17年まで、一貫して毎年全体のわずか2%強に過ぎない。

表 1 新規就農・参加者数及び割合

単位:人

年度	新規就農者	新規参加者	割合
H2	15,700	69	0.4%
H7	48,000	251	0.5%
H12	77,100	460	0.6%
H13	79,500	530	0.7%

出所: 全国新規就農相談センターと農林水産省調べ

表 2 全国新規就農者相談者数と就農者数

単位:人

年度	相談者数 (人)	就農者数 (人)	就農者/相談 者の割合
H12	8,859	193	2.2%
H13	11,340	268	2.4%
H14	11,499	240	2.1%
H15	10,223	236	2.3%
H16	9,856	254	2.6%
H17	10,254	222	2.2%

註: 人数は全国新規就農相談センターと都府県新規就農相談センターの合計となっている。

出所: 全国新規就農相談センター調べ

ている。^{註8)}

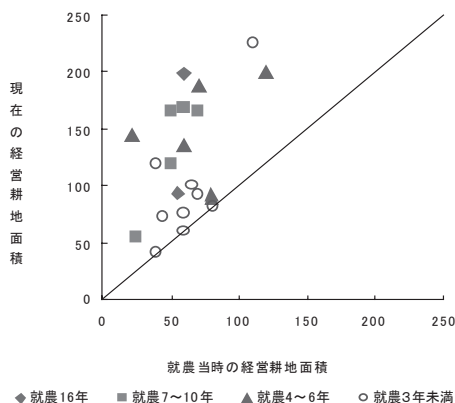
そこで、本論文は以上の実態を踏まえ、全国でも有数な新規参加の先進事例である群馬県旧・倉淵村を対象に、新規参加者の経営実態に基づき、当地域の総合的な支援体制のもとで、新規参加者の経営展開の存立条件と地域における役割を明らかにする。

III 旧・倉淵村の新規参加者の経営展開

1 新規参加農家の経営実態

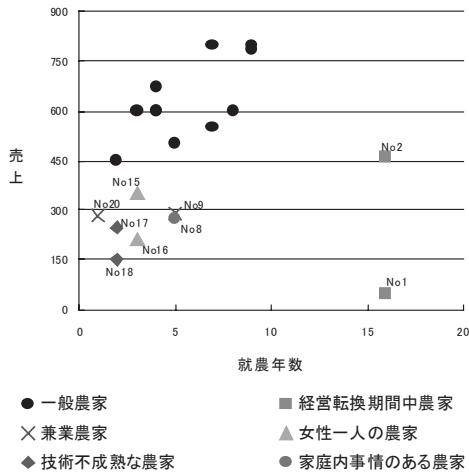
1) 拡大しつつある新規参加農家の経営

図 2 新規参加者における経営耕地面積の推移



旧・倉淵村に就農した 22 戸は、殆ど経営耕地面積を増加させ、就農年数の増加につれ、農業の売上高も伸びている。新規参加農家の就農当時と現在の経営耕地面積の推移(図 2)をみると、何れも就農後経営耕地面積を増加させている。また、現在新規参加農家 1 戸当たりの平均経営耕地面積は 121.7a であり、就農当時 1 戸当たり平均の 62.4a と比べ、約 2 倍になっている。なお、現状維持なのは平成 18 年に研修を経て正式に就農した 2 戸と、就農 3 年目であるが、労働力が女性

図3 就農年数と売上の相関関係



1人のみの1戸である。

新規参入農家が経営耕地面積を拡大させている背景には、各農家の農業経営を順調に展開させ、所得を向上させていることがある。図3は20戸新規参入農家における平成17年度の農業売上高と就農年数の相関関係を示したものである。それによれば、夫婦2人で農業に従事する一般農家は就農年数に応じて、売上高が増加している。なお、No.1, No.2は就農年数が長いが、経営の転換中のため、売上高が安定していない。

一方、売上高450万円以下の農家はそれぞれ伸び悩む事情がある。No.9とNo.20は就農年数が違う

が、いずれも兼業農家であり、農外収入がある。特に、No.9は夫婦2人とも年間2、3ヶ月アルバイトをしているため、就農年数の割には農業の売上高が少ないのである。No.15とNo.16は2戸とも女性1人による経営である。農繁期に東京または群馬県内在住の親による労働力の支援があるものの、他の夫婦2人が農業に従事する農家と比べて、労働力が不足している。しかし、売上高はそれぞれ350万円と210万円で、労働力2人の場合の1人当たりの売上高とほぼ同じ水準である。No.17とNo.18は就農年数が短いため、技術水準が低く、経験不足により、一部の野菜栽培を失敗して、販売することができなかった。その結果、売上高を伸ばせなかったのである。

しかし、就農3年以降になると、図3のように、いずれの農家も売上高を順調に伸ばし、500万円以上になっている。なお、就農5年目のNo.8は家族に看病や不幸が続き、農作業に支障を与えたため、売上高が270万円に減少した。聞き取り調査によると、前年度は約500万の売上高であったという。つまり、夫婦2人で農業に従事する一般農家は、就農3年以降、経営転換や、病気という特別な事情がない場合に、就農年数に応じてほとんどが売上高を伸ばし、経営を順調に発展させている。

2) 経営拡大意欲の強い新規参入農家

新規参入農家が規模拡大し、売上高を増加させていると同時に、経営拡大に意欲的である。表3は平成18年研修を終了した2戸を除いた20戸の新規参入農家における経営の特徴と今後の経営意向を示したものである。それによれば、積極的に規模拡大を図ろうとしているのは20戸のうち、7戸で全体の35%である。さらに、経営転換を目指しているのは2戸(全体の10%)である。両者を合わせると、約半数が経営規模拡大の意欲を持っていることがわかる。なお、現状維持を考えているのは11戸で、縮小意向の農家はゼロである。

また、拡大を図ろうとする農家を就農年数別に見ると、就農3年未満の農家が4戸で、就農4

～6年の農家が2戸で、就農7～10年の農家が1戸である。つまり、就農年数が短い農家ほど、経営規模拡大の意欲が強いのである。このことは、就農年数が短い農家でも、農業経営が安定するめどが立っているため、規模拡大に自信があることの反映でもある。

一方、規模拡大のために必要な方策を見ると、雇用などによる労働力の確保及び販路の開拓が各3戸であり、次いで、耕地の拡大が2戸である。その他、世帯者内部での農作業分担の調整による効率性向上を図るのが1戸である。

また、現状維持と考えている農家でも、実際にその意向は消極的なものではない。現状維持の理由をみると、「労働力が限界」が11戸のなか、7戸である。前述したように、新規参入農家は殆ど労働力が夫婦のみである。雇用などにより労働力を確保しない限り、現状では規模拡大が困難である。しかし、最近地域のシルバー人材センターや、周辺農家、さらにWOOFなど様々なツールを利用し、労働力の問題を解決しようとする農家が増えている。また、現状維持の中にも、経営耕

表3 新規参入農家における経営の特徴と今後の経営意向

No.	就農期間(年)	経営耕地面積	経営特徴	今後の経営意向 ^註	理由 or 対策
1	1	225	多品目、多販路	拡大	販路開拓、労働力増加
2	2	100	4品目特化、単一販路	維持	労働力が限界
3	2	92	2品目特化、単一販路	拡大	効率向上を図る
4	2	75	多品目、多販路	拡大	農地借入、販路開拓
5	3	119	3品目特化、単一販路	維持	労働力が限界
6	3	72	2品目特化、単一販路	拡大	販路開拓
7	3	40	4品目特化、販路開拓中	維持	労働力が限界
8	4	200	品目調整、販路開拓中	拡大	雇用増加
9	4	135	単一品目規模拡大、販路開拓中	維持	労働力不足、圃場分散
10	4	90	3品目特化、多販路	維持	回転増加
11	5	189	養鶏へ転換、販路開拓中	維持	労働力が限界
12	5	144	品目調整中、多販路	拡大	—
13	5	92	品目調整、単一販路	維持	宅配増加
14	7	119	多品目、多販路	維持	—
15	7	54	品目調整、販路開拓中	拡大	雇用増加、農地購入
16	8	165	2品目特化、販路開拓中	維持	労働力が限界
17	9	169	品目調整、販路開拓中	維持	—
18	9	165	2品目特化、多販路	維持	労働力が限界
19	16	199	品目調整、販路開拓中	転換	終年作業可能な経営が望ましい。野菜、養鶏→果樹
20	16	93	果樹へ転換、販路開拓中	転換	作業集中回避；メンバー増加への危機感。畑縮小、養鶏拡大

註：規模拡大を「拡大」とし、現状維持を「維持」とし、経営転換を「転換」とする

出所：聞き取り調査より作成

地面積は現状維持であっても、「作物の回転を増やす」、「宅配を増加する」という経営面では実質的規模拡大に意欲的な農家が存在する。なお、経営転換を図る2戸は最も就農年数が長い農家である。共通点は季節性のある野菜栽培から終年に作業ができる養鶏、果樹への転換を図っていることである。

以上の通り、新規参入した20戸の農家は、独立してからほぼ順調に農業経営を展開し、半数以上が経営規模を拡大か、転換の意向を図っている。離農或いは規模縮小をしようと考えているのは、1戸も存在しない。むしろ、それぞれの経営を如何に発展させていくかに集中している。そのような状況をもたらした条件について以下検討する。

2 新規参入農者における経営展開の条件

1) 新規参入者の特徴と充実した支援体制

旧・倉淵村の新規参入者が定着し、順調な経営展開を果たせた要因は様々であるが、積極的な就農動機、適切な就農年齢及び豊富な経験と知識をはじめとする参入者自身における特徴が重要な役割を果たしている。それについては、前掲の拙稿で詳しく論じている。そのポイントを整理すると、以下の通りである。^{註9)}

第一に、若・中年層が中心である。ほとんどの新規参入者は就農時に40歳以下であり、フィジカルな条件が備わっている。第二に、積極的かつ就農動機を持っている。多様な価値観を含めた強い営農意欲をもった新規参入である。第三に、学業や職業を通じて、農業に関する経験が豊富である。

また、旧・倉淵村における新規参入者への支援体制には、役場と有機野菜生産・販売グループ「草の会」との連携により、新規参入者の受入・支援体制が整備されており、両者が相互に補完して、効果的に機能しているという特徴がある。詳細は前掲の拙稿で述べているが、その内容は概ね以下の通りである。^{註10)}

「草の会」は新規参入者の受け皿として、研修から就農後まで全面的かつ総合的にサポートをしている。行政側は研修時に住宅支援として研修棟を提供するとともに、補助事業及び無・低利子融資の斡旋、営農指導、農地の紹介、住居の斡旋などの支援も行なっている。また、「草の会」に対し、補助事業を通じて、農業機械、農業用施設を整備させると同時に、様々な営農情報を提供している。それによって、間接的に新規参入者をサポートしている。一方、「草の会」は農業技術研修、就農後技術指導、農業機械・施設の支援、販路の開拓と確保、地域生活についての助言など、農業経営にとどまらず、生活面までサポートしている。

2) 新規参入者の経営における特徴——有機野菜栽培による安定的かつ多様な販路

ア) 契約栽培を中心としたグループ出荷

新規参入者は全員有機野菜の栽培に取り組んでおり、その生産物はグループ出荷によって、有機農産物流通会社や、スーパーへ販売されている。現在、販路によって二つのグループに分かれている。22戸のうち、17戸は「草の会」に所属しており、あとの5戸は「JA特裁グループ」に所属している。

「草の会」は昭和63年に、鳴石地区の3人で無農薬・無化学肥料栽培への取り組みをきっかけに、出荷グループを結成した。と同時に栽培した野菜は(株)大地^{註11)}、ラディッシュボーヤ^{註12)}への販売をスタートした。現在、正規会員は34戸であり、地元農家と新規参入農家がそれぞれ17戸である。その他に、協力会員が9戸であり、うち4戸は新規参入農家である。「草の会」に参加している新規参入農家は、比較的就農年数が長い。17戸のうち、就農3年以上の農家は15戸存在する。そのため、経営耕地面積が大きく、栽培技術も高い水準にある。17戸のうち、経営耕地面積1ha以上の農家は10戸であり、さらに売上高が500万円以上の農家も10戸である。

「草の会」の出荷先は主として、①ラディッシュボーヤ、②農産物流通会社「大地」、③生協、④スーパー・フレッセイ、⑤酒屋スズキである。販売方式は契約栽培である。一年、もしくは半年前に、前年度の実績に基づいて、まず農家が来年度の生産計画を提出する。そのうえで、会の担当者が出荷先と作目、生産量、出荷時期、価格などの詳細について出荷先と交渉をする。農家の生産計画と折り合わない場合は会の内部で品目ごとに個人別で調整を行っている。生産段階は各農家が「草の会」の生産基準に基づき、野菜を栽培する。その間、また定期的に、「草の会」あるいは出荷先などの講習会を通じて、技術指導を受ける。出荷量は事前に決められた基本契約数量のほか、天候などの被害を受けた他産地の出荷できない量を補う追加注文数量とかある。手数料として、「草の会」は7.5%、JAは1%^{註13)}を販売代金から徴収されるが、価格と数量があらかじめ決められており、新規参入者は自分から販路を探す必要もなく、市況の価格変動の影響を受けないので、販売額が安定している。一方、新規参入者の増加にともなって、「草の会」の予冷施設の不足や、会員の技術水準の不揃い、さらに生産調整の困難化など様々な問題が生じた。

以上のような諸問題を回避するため、「JA特裁グループ」が3年前に設立された。現在、会員は8戸であり、そのうち新規参入農家は5戸である。代表は「草の会」の代表でもある。当グループは「草の会」の契約栽培とは違い、農協を通じて注文制によって栽培した野菜を販売している。すなわち、代表者が毎週集計した農家の出荷量を出荷先の20店舗に知らせて、注文を受ける。その後、受けた注文を各農家に伝達し、その数量で店舗ごとに出荷をする方式である。

「JA特裁グループ」の主な販売先は東京のスーパー・オオゼキと浦賀生協である。生産した野菜は「くらぶち特別栽培野菜」として販売されている。単価は「草の会」とほぼ同様であるが、手数料はJAと事務局の各2%であるため、農家の手取りは若干多い。しかし、このグループは就農年数の短い新規参入者が多く、技術水準が比較的低いため、栽培の失敗や、規格の不揃いにより、まとまった出荷量を確保できないことが時々生じる。そのため、安定的出荷を維持することが課題となっている。

以上のグループ出荷により、販路が確保されており、価格と数量が安定しているため、安定した所得を確保することができた。このことが新規参入者の定着と経営発展につながったのである。

イ) グループ出荷以外の新たな販路

安定したグループ出荷の販路の他に、自己努力で宅配、直売所、中卸、レストラン、幼稚園、自

然食品商店などの販売ルートを開拓した新規参入農家も存在している。

表3に示されているように、平成18年独立した新規参入農家を除いた20戸のうち、多販路(二つ以上販路を持っている)及び販路開拓中の農家は15戸もある。その販路は「草の会」または「JA特裁グループ」の生産・販売グループによる主な販売先以外に、宅配、直売所、中卸、八百屋、レストラン、自然食品店、幼稚園など多様である。一方、単一販路の農家はわずか5戸であり、何れも「草の会」に100%出荷している。そのうち、No.15は女性一人で、経営耕地面積(40a)も出荷量も比較的少ないため、販路開拓の必要性は強くない。残りの4戸は2～4品目に特化し、売上高は600万円～800万円で安定している。

各農家が多様な販路を持つ理由の第1は、経営安定と契約数量を安定的に出荷するためである。有機栽培はもともと天候や、病虫害などの影響で生産量が不安定な欠点を持っている。豊作または凶作の際に、出荷数量を調整することが必要となる。一方、契約数量を確実に安定的に出荷するためには、農家は契約数量を上回る数量を計画的に生産している。したがって、契約栽培以外にも販路を持つことが求められる。それによって、凶作の際には、契約した数量を確保することができ、通常年や豊作の際には、余剰農産物を契約栽培以外の販路で販売することが可能である。その結果、販売先の確保と経営の安定化につながっている。

第2は、農業経営理念の実現である。新規参入農家のなか、自分の栽培した無農薬、無科学肥料の野菜を友人や、知り合い、また周辺の人々に食べてもらいたい動機から、宅配(6戸)、直売所(5戸)、幼稚園(1戸)などの販売ルートを開拓した農家が多数存在している。それを通じて、生産した野菜を販売できるだけでなく、消費者や地域との交流も深めている。すなわち、経営理念の実現になっている。

第3は、新規参入者の増加への危惧である。近年、有機野菜であっても、市場競争が激化しており、生産すれば必ず販路が確保されるという状況でなくなっている。そのため、「草の会」を通じた主な販路による売上高の伸びが鈍化している。したがって、新規参入者の増加によって生産量は増加したが、販売できる契約数量はほぼ横ばいのため、会員内部の調整が段々困難になってきている。そんな状況の中、自助努力による販路開拓が必要なのである。

3) 少額な投資と自己資金依存を特徴とした経営展開

旧・倉渕村の新規参入者が順調な農業経営を展開できた要因には、投資額が比較的少額であったこともある。表4は農業投資の主要な部分を占める農機具への投資状況を示したものである。それによると、就農当時の農機具投資額は20万～416万円であり、平均投資額は136.2万円である。さらに、100万円以下の農家が11戸で、全体の半分を占めている。一方、200万円以上投資した農家は7戸あるが、何れも新品のトラクターを購入したためである。したがって、他の農家は中古機械を利用することによって、投資額を抑制しているのである。また、資金調達方法は、22戸のうち、15戸(68%)が自己資金で、残りの7戸(32%)は自己資金以外である。自己資金は主に

表4 新規参入者の農機具投資について

No	就農年数	就農時 ①	自己資金率	自己資金以外の資金調達方法	就農後 ②	自己資金率	自己資金以外の資金調達方法
1	16	35	100%	—	410	27%	B
2	16	57.5	100%	—	186.5	57%	B
3	9	22	100%	—	420	100%	—
4	9	82	0%	A	294	12%	E
5	8	160	100%	—	45	100%	—
6	7	292	0%	F	50	100%	—
7	7	10	100%	—	60	100%	—
8	5	144	100%	—	46	100%	—
9	5	110	100%	—	34	100%	—
10	5	416	33%	D	18	100%	—
11	4	224	11%	A	0	0%	—
12	4	106	0%	A	0	0%	—
13	4	54	100%	—	247	91%	G
14	3	319	96%	A	43	7%	C
15	3	15	100%	—	10	100%	—
16	3	55	100%	—	0	0%	—
17	2	15	100%	—	112	100%	—
18	2	229	100%	—	30	100%	—
19	2	210	5%	A	14	100%	—
20	1	80	100%	—	50	100%	—
21	0	340	100%	—	0	0%	—
22	0	20	100%	—	0	0%	—
平均		136.2	75%	-	121.7	63%	-

註：A= 新規就農支援資金 B= 近代化資金 C= 農協 D= 親族から借金
E= 農業改良化資金 F= 村の無利子融資 G= 頑張る事業

出所：聞き取り調査より作成

貯金であり、新規参入のために資金を準備したことがわかる。また、自己資金以外の7戸うち、新規就農支援資金を利用した農家は、5戸である。しかし、全体の平均自己資金率は75%と高い水準にある。

さらに、農機具への投資を抑制する動きは就農後でも同様である。22戸のうち、追加投資したのは17戸で、まったく追加投資しないのは4戸で、無回答が1戸である。追加投資を行った17戸のうち、100万円未満は11戸であり、全体の65%も占めている。平均投資額は121.7万円である。なお、追加投資額が大きい農家ほど就農当時の投資額が少ない傾向がある。投資用途については、投資額150万円以上の場合には例外なくトラクターの購入用である。一

方、追加投資ゼロの4戸は何れも就農4年以下で、うち2戸は平成18年に独立した農家である。経営のメドが立っていない時期は極力機械投資を抑制しようとする意思が伺える。

また、自己資金率は就農後の場合でも63%と高い。自己資金と新規就農支援資金以外の資金調達方法には、近代化資金、農協による融資、農業改良資金、村の無利子融資、がんばる事業、さらに親族から借り入れるなどもある。

以上の状況をもたらした理由は主として三つである。

1つに、新規参入者が周到な就農準備を行ったからである。新規参入者の多くは、本格的な就農前に、情報収集、技術習得、さらに就農資金を長期にわたって準備を行っている。農家によっては、5年以上準備した例もある。また、営農意欲が高かったため、外部の支援に頼らず、自分の力で経

営を行いたいという意向が強い。周到的な準備を行った背景には、「農業に興味がある」、「農村で暮らしたい」といった動機だけではなく、農業その経営に対する理解が深かったからである。新規参入農家にとって、農業は新しい事業であり、それに伴うリスクが予測不可能なものである。そのため、融資や、借金をできるだけ避けようとする意向を持っていた農家が多い。聞き取り調査によれば、就農当初に、「実際に売れるものを作れるか」、「労働力が足りるか」、「農業収入で生活を賄えるか」など、就農の継続に関する不安を抱えていたため、初期投資を控えた農家が存在している。

もう一つは、中古機械の利用率が高いからである。聞き取り調査によると、自己所有の農機具の中、中古機械は4割強を占めている。このことに関して、就農前の経営指導の結果である。中古機械は草刈機、耕運機など小型農機具から、トラクター、軽トラックなど多額投資の大型機械まで及んでいる。また、機械が故障したりした場合は自分で修理するか、或いは仲間や、知人に修理を依頼するケースが多い。それによって、農機具の投資と修理費を抑制している。

最後に、重層的なサポートがあったからである。調査中、「所有していない農業機械、施設はどう解決しているか」という質問に対して、半分の11戸は「自分所有のもので現在ほぼ間に合っている」と回答した。実際にトラクター以外の農業機械は、「草の会」が所有するニンジン洗い機、大根洗い機、マニアスプレーター、フロントローダーなどの農業機械と、パイプ、予冷庫などを利用することができる。^{註14)}そのため、これらの機械を新規に投資する必要がなかったのである。また、新規参入農家同士、さらに周辺農家に助けを求めようケースも沢山ある。

農業機械と同様、農業用施設への投資も少額である。以上のように、少額な投資と施設、農業機械の共同利用システムが、新規参入農家の経営安定につながった。

4) 確実な農地確保と農地集積のシステム

ア) 適当な規模と多様なルートによる農地確保

表5 新規参入者就農時の経営規模

面積	戸数(戸)	割合
40a 未満	2	9%
40～75a	15	68%
76～99a	3	14%
100a 以上	2	9%
計	22	100%

出所：聞き取り調査より作成

表5は新規参入者の就農当時の経営耕地面積を示したものである。それによれば、22戸の参入農家のうち、40～75a層は15戸で、全体の69%を占めている。次いで76～99a層で、3戸で、100a以上が2戸である。

しかし、76～99aの農家は初年度の耕地利用面積を見ると、実際に50～70aである。つまり、参入時に経営規模が大きい場合でも、借入の際に、一括して農地を借り入れただけであり、全部の面積を作付けしなかった。結果的に、3戸

の耕地利用面積は40～75a層と同じ経営規模戸になっていた。

また、100a以上層の2戸の場合でも、1戸は農地が借家のすぐ近く(50m)にあり、一括に120aを借り入れた。しかし、うち20aは傾斜、日照不足などの理由で、利用が困難である。さらに、草管理のみを行った農地も存在するので、実際に作付けした農地は80a前後と推測される。もう

1戸は土地利用型の作目を中心に営農を展開し、当初の経営内容はレタス(45a×2)、大根(20a)、キャベツ(10a)、白菜(10a)等である。

40a以下層の2戸のうち、1戸はトマト専門農家である。施設園芸が主とするため、経営耕地面積は露地栽培が主とする農家と比べて、比較的規模が小さいのである。もう1戸は栽培開始が秋であったため、就農時の面積が若干小さかった。しかし、その翌年にも経営耕地面積が70aまでに拡大した。

したがって、経営をスタートした際に、殆どの農家の経営耕地面積は40a～75aとなっている。その背景には、二つの要素が考えられる。第一に、農地法上に農地取得の下限面積が40a以上の規定があり、それが旧・倉渕村の新規参入条件となっている。ただし、その規定も、施設園芸や、参入時期によって、役場が柔軟に対応している。第二に、研修先である「草の会」による助言、指導である。「草の会」は新規参入者の技術、労働力及び所得上に合わせて、面積や作目をアドバイスしている。研修時から、今後の経営に向かって、新規参入者本人の意思と経験に基づいて、作目の選択、さらに技術指導を重点的に行っている。独立する際に、また労働力によって、作付面積や売上高などについての目標を明確し、就農計画の作成を指導している。

以上のように、就農時において、全ての新規参入者が営農に必要な農地が確保されており、一部には作付けをしない農地も存在していた。つまり、役場と研修先の支援と指導により、新規参入農家は就農の際に、営農に必要な規模の農地を確保できていた。

就農後は、農地確保のルートは更に多様化し、複線的になっていく。聞き取り調査の結果によれば、「草の会」の斡旋によったケースは22戸のうち、19例(36%)で最も多い。ただし、斡旋の内容をみると、就農時には代表者から紹介されたことが多かったが、就農後はメンバー同士の情報交換によって、農地を借り入れたケースが増えている。次いで、周辺農家を通じて農地を借り入れるケースで、計15例(28%)ある。さらに多いのは農業委員会を通じた場合、計11例(21%)である。最も少ない自己交渉でも8例(15%)ある。

以上のように、就農後の農地確保ルートは依然として、「草の会」がサポートに大きな役割を果たしているが、そのルートも代表者個人による点的なものから、メンバー同士の情報交換による面的な存在に変化した。さらに、周辺農家または農業委員会による斡旋、自己交渉のケースが大幅に増加していることは、新規参入農家が地域の担い手として認知されていることが伺える。

イ) 借地、遊休農地が主とした農地集積

表6は新規参入農家によって利用されている農地の状況を示したものである。それによると、現在22戸で約27haの農地を利用している。就農当時をみると、各新規参入農家の農地面積合計は13.72haであるが、その全てが借地であった。さらに、借地のうち、不作付け地と耕作放棄地などの遊休農地は、全体の57.1%、半分以上を占めていた。

その要因の第1は、旧・倉渕村に遊休農地が大量に存在しているからである。「平成12年度遊休農地実態調査」によると、旧・倉渕村の遊休農地面積は155haで、遊休面積割合は28.1%で

表6 新規参入農家利用農地の状況

単位：a・%

農地面積 = ①+②- ③	就農当時				就農後				
	面積計①	借地割合	購入地 割合	うち 遊休 農地割合	新借入農地				返却農地
					面積計②	借地割合	購入地 割合	うち 遊休 農地割合	面積計③
2678	1372	100%	0%	57.1%	1577	87.6%	12.4%	64.6%	271

註：遊休農地＝不作付地＋耕作放棄地

出所：聞き取り調査より作成

ある。そのため、遊休農地であるならば、新規参入者が借入などにより農地を確保できるのである。第2は、新規参入者は、住居の確保が農地の確保より困難なため、住居を中心に農地を確保する傾向が強いからである。そのため、住居の周辺には必ずしも耕作されていた農地が存在すると限らない。第3に、有機栽培に利用しやすいからである。有機栽培の基準を考えた場合、遊休農地なら農薬や、化学肥料が遊休した期間において使用されていないため、耕作されていた農地よりも遊休農地の方が条件に見合っている。

また、就農後に新規参入農家が新たに1577aの農地を借り入れた。その中から271a返却農地を除いても、純増加面積は1306aで、増加率は95%である。新借入面積のうち、借地割合は87.6%で、依然として高い。さらに、遊休農地の面積は1020aで、割合は就農当時より増加し、64.6%である。遊休農地割合が上昇したのは旧・倉渕村における遊休農地の深刻さを現していると同時に、新規参入農家が新たに農地を借り入れる際には、農地の条件よりも自宅からの距離や、機械搬入可能かどうかなどのことを重視していることを示している。

一方、購入農地は195aである。割合は就農前の0%から、全体の12.4%へと増加した。農地を購入した農家は3戸であり、1戸は就農16年目で、現在養鶏から果樹へと、経営の転換を目指している。果樹は新植し、その収穫まで長期間がかかり、その後も継続して収穫することになる。経営安定のためにも、農地の購入が必要だからである。そのため、自己資金で1haの農地を購入した。もう1戸は就農8年目の農家で、県公社を通じて購入を前提に借り入れた農地を、住居確保のため、家と一括に購入した。その際に、農地取得資金、近代化資金と自己資金を利用した。さらに1戸は就農7年目の農家であり、トマトハウスを建設するため、県公社を通じて最初は借り入れた農地を、農協からの融資により購入した。以上の3戸のうち、2戸は果樹と施設園芸のため、長期的かつ安定的な経営を図るために、農地を購入したものである。1戸は住居確保のための購入である。資金調達については、就農年数の長い農家が自己資金を利用しており、長年の農業経営によって、資金が蓄積できたことを示している。

なお、返却農地は271aである。実態調査によると、その大半は転居によったものである。つまり、就農時に適当な住居が確保できなかった新規参入農家が就農後適当な住居を見つけた際に、住居と農地が離れた場合は、農地を返却せざるを得なくなってしまったのである。

5) 「草の会」と有力なリーダーの存在

旧・倉渕村で新規参入者が経営を発展させ、定着に成功した背景には、グループのリーダーとして積極的に受け入れる S 氏の存在が非常に大きい。聞き取り調査では、旧・倉渕村を就農先に決めた理由について、複数回答で「リーダーの面度見が良いから」を選んだのは 22 人のうち、9 人で、全体 41% を占めている。「有機農業をやりたいから」(15 人、68%)、「販売先が確保されているから」(12 人、55%) に次いで、3 位となっている。「草の会」と「JA 特裁グループ」代表でもある S 氏は、S63 年にラディッシュボーヤとの業務提携をきっかけに、有機野菜の栽培を開始した。しかし、有機農業は天候に影響されやすい、病虫害に弱い、労働集約的などの特徴があるので、安定かつ大量な生産は困難である。そのため、小規模の有機野菜生産農家を組織化し、「草の会」を設立した。グループ出荷によって、契約栽培に必要な数量と品目を安定的に出荷できる。他方、高齢化の進行、農業後継者の不在、さらに遊休農地の増加などにより、地域農業及び地域社会の維持が困難化している現状への危惧から、新規参入者への受入を積極的に取り組むようになった。その受け皿が「草の会」と「JA 特裁グループ」である。実際に平成 2 年以降旧・倉渕村に就農した人は全員この二つのグループのいずれに入っており、何らかの形で S 氏による指導と支援を受けている。

その支援内容は農地と住居の斡旋や、栽培技術の指導、販路確保、さらに地域との交流、行政との情報伝達など、農業経営と農村生活に関するあらゆる面に至っている。農地の斡旋に関しては、既に触れたが、旧・倉渕村で新規参入にとって最も困難なことである住居確保についても、S 氏は情報収集のみならず、空き家をストックするまで、確保している。すなわち、空き家が現れた時に、自分から借り入れておいて、その後必要とする新規参入者に譲渡する。

3 経営規模拡大の条件と経営の課題、問題点

以上、新規参入農家が順調に経営展開をし、定着した条件について分析してきた。その主な内容は新規参入者の積極的な就農意欲、受入体制、技術指導、役場・農協以外の組織による販路を含めた経営面でのサポート、さらに農地をはじめとする経営資源の確保等である。旧・倉渕村での新規参入者への受入と支援体制は全国的にもモデルとなるものである。とはいえ、経営の安定、発展のための課題が幾つかある。

1) 労働力不足による経営規模拡大への抑制

新規参入農家は就農年数と経営規模に関係なく、殆どが労働力の問題を抱えている。表 4 を参照すると分かるように、今後の経営について、拡大ではなく、維持の意向を示している農家の共通する問題は労働力である。一方、就農年数と規模によって、その労働力問題の内容が異なっている。

就農年数が長く、経営規模が比較的大きい農家の場合は、長期的な雇用労働力と経営バランスの問題である。この問題を抱えているのは主に就農年数 7 年以上、経営耕地面積 1.2ha 以上、売上高が 700 万円以上農家である。この層においては、夫婦 2 人の労働力が既に限界にきている。そ

のため、経営規模を拡大する際には、雇用労働力を導入しなければならない。しかし、規模拡大にともなう雇用労働の賃金や、消費税等の費用増があり、多少の規模拡大と小幅な売上高増は経営改善につながらない。^{註15)} 今後は雇用労働力と経営規模とのバランスが取れた経営展開が一つの課題となっている。

また、就農年数が短く、経営規模が比較的小さい農家の場合は、短期的、補助的労働力が必要とされている。前述したように、売上高の低い農家には経営転換の例を除けば、労働力1人や、家族員が病気などの事情がある。これらの農家の場合には農繁期には労働力不足であるため、臨時雇用等のサポート体制が必要となっている。

いずれの農家にせよ、今後、経営規模拡大を図るには、より強力的な地域での労働力サポートシステムが必要であり、その確立が重要な課題となっている。

2) 住居問題による経営資源確保への支障を回避しなければならない

多くの新規参入農家にとっては、住居確保は大きな課題である。現在役場による住居支援は主に研修期間に研修棟の利用である。その利用は原則として2年間以内であるため、研修後1年以内転出しなければならない。しかし、適当な住居が見つからない場合が多く、住居が安定しないケースが多い。また、村営住宅はアパートであるため、作業場や、倉庫がないため、就農者に向かない欠点がある。一方、民間の空き家があったとしても、帰省用や、地域外の人に貸すのに抵抗があるなどの理由で、借りることは非常に困難である。さらに、仮に適当な住居が見つかったとしても、農地から遠ざかった場合には、やむを得ず借りた農地を返却することもしばしば発生している。

表7に示されているように、平成18年独立する2戸を除いた20戸のうち、返却した農地がある農家は10戸ある。その理由を見ると、ほぼ全員が複数の理由であるが、うち6戸の主要な理由は「転居」である。残りの4戸の理由をみると、「圃場分散」と、「土地条件が悪い」が各2戸である。つまり、農地を返却した最大の要因は転居である。転居をしたため、農地が家から離れてしまい、作業効率が低下するため、やむを得ず、農地を返却している。また、その後、新しい家の周辺に農地を探さなけ

表7 返却農地の有無状況

No	転居の有無	返却農地の有無	返却を希望する農地の有無	就農期間(年)
1	●	●	●	16
2	●	●		16
3	●	●		5
4	●	●	○	3
5	●	●		2
6	●	●	○	2
7	●		●	8
8		○	○	4
9		○		9
10		○		7
11		○		5
12	●		○	9
13			○	7
14			○	5
15			○	4
16			○	4
17			○	3
18			○	1
19				3
20				2
合計	8	10(6)	10(2)	-

註:1 「●」は転居有、または転居により返却した農地があることを意味とする

2 「○」は日照不足、低地力、連作障害など農地条件にかかわる理由による返却、または返却する希望があることを意味とする。

3 合計の括弧内は転居による理由の数となっている
出所: 聞き取り調査の資料より作成

ればならないため、経営が不安定となり、経営規模拡大にとっても障害となっている。

IV 新規参入と地域農業

1 地域農業における地位

1) 地域農業の新たな担い手

表8のように、新規参入農家は旧・倉渕村の農業生産、農地利用において重要な地位を占めている。旧・倉渕村の農家数は665戸、うち販売農家、主業農家は、それぞれ343戸と74戸である。新規参入者農家は住居が吾妻にある1戸を除けば、計21戸である。したがって、新規参入農家は旧・倉渕

表8 新規参入農家・者対旧・倉渕村全体の割合 (%)

	総農家		販売農家		主業農家	65歳未満の基幹農業従事者
	戸数	面積	戸数	面積		
村全体	665	35,988	343	29,834	74	335
新規参入農家・者	21	2,678	21	2,678	21	38
割合	3.2	7.5	6.1	9.1	28.4	11.3

出所：調査データとH17センサスにより作成

村の販売農家の6.1%を、主業農家28.4%を占めている。さらに、新規参入者は30代に集中し、全員50歳以下であり、65歳未満の基幹農業従事者に占める割合は11.3%である。また、旧・倉渕村販売農家1戸当たりの経営耕地面積は0.87haに対して、聞き取り調査によると、新規参入農家は1.29haである。

以上のように、H2年から16年を経て、旧・倉渕村においては、新規参入者は労働力、農地利用、経営の面でも地域農業の新たな担い手として、地位を確立している。

2) 遊休農地の解消及び農地の有効利用

新規参入者の役割は地域農業担い手の確保のみならず、地域農業資源の管理、とりわけ農地管理にも重要な意味を持っている。表7のように、新規参入農家の経営耕地面積は計26,78haであり、全村農家経営耕地面積の6.8%を占めている。遊休農地の割合は就農前、後それぞれ57.1%と64.6%であり、合計約15haが遊休農地であり、新規参入により、約15haの遊休農地が解消されたことになる。

また、転居や、農地集積などの理由により返却された農地は2.71haである。これらの農地、元々遊休農地だったが、新規参入者が耕作したため、返却後も地主が利用を再開したり、他の農家に貸し付けたりするケースも存在しているという。その波及効果も考慮すれば、新規参入による農地保全上の意味が極めて大きいのである。

2 確実な経済効果と有機野菜産地の確立

新規参入農家による有機野菜生産は旧・倉渕村の農業において、重要な地位を占めている。聞き

り調査と役場の資料によると、平成 17 年度新規参入農家における野菜の売上高は約 1 億円強であり、旧・倉渕村における野菜の総売上高 7 億の約 15% を占めている。有機野菜生産は所得率が高いので、旧・倉渕村での所得効果はさらに大きい。

また、新規参入農家の増加と経営拡大による有機野菜生産の増加、旧・倉渕村が有機野菜産地としての地位も固めつつある。旧・倉渕村は中山間地域に属しており、地理的・気候的な条件が有機野菜栽培に適する。昭和 60 年代からも既に有機野菜栽培が始められたが、専門農家は数が少なく、点々とした存在にしか至らず、産地としての認知度は低かった。しかし、「草の会」や、「JA 特裁グループ」のような有機野菜の生産・販売組織の結成によって、出荷量が増加し、有機野菜産地として消費者から認知されている。このことが新規参入者の増加にもつながっている。

3 見逃せない地域活性化への影響

さらに、新規参入者による地域社会への影響と波及効果も非常に大きい。新規参入者の定着により、若、中年層と子供が増加している。旧・倉渕村在住の新規参入者 38 人のうち、30 代が 20 人で、40 代が 15 人であり、それぞれ全村の同一年齢層の 17.5% と 10.0% を占めている。さらに、子供が 16 人であり、旧・倉渕村 14 歳以下人口の 11.7% を占めている。このように、若、中年層と子供の増加は高齢化が進み、人口が減少している旧・倉渕村にとって、地域農業担い手の確保、地域社会の維持に役割を果たしているだけでなく、さらに今後農業後継者の育成を寄与することもできると思われる。

また、新規参入者は農業に従事すると同時に、地域社会に溶きこむために、様々な地域の出役や行事にも積極的に参加している。

聞き取り調査によると、農繁期にイベントや行事の参加が農作業に多少支障を与える場合もあるものの、殆どの人はできるだけ参加しているという。地域活動への積極的な取り組みによって、水、農地等、地域農業資源への管理が確保できたのみならず、新規参入者と地域住民の間に絆が生まれ、地域社会の維持、さらに活性化が促されている。

また、新規参入者は都市から様々な経験の持ち主であるため、彼らの意識と積極的な営農意欲も地域住民に影響している。聞き取り調査によると、新規参入者が有機野菜に取り込んでいるのを見て、自分も有機野菜栽培を始めた地域農家もある。さらに、子育てや、教育（自然観察）などの面においても、交流が盛んに行われている。加えて、これほど地域外の人が旧・倉渕村に就農したことは、従来の旧・倉渕村の住民にとって、地元の良さを再認識し、誇りに思う意識も高まったと言われている。

V 終わりに

以上の通り、旧・倉渕村では、新規参入者における順調に経営を展開させ定着した条件は以下の

諸点である。第一は、新規参入者が20～30歳代の若、中年層である同時に、積極的な就農動機と豊富な経験を持っているため、営農意欲が非常に高いことである。第二は、行政や農協だけではなく、「草の会」を中心とした、研修を合わせた支援体制があることである。「草の会」を新規参入者の受け皿として、技術習得、農地と住宅の確保、さらに営農と生活への指導を含めたトータルな支援体制が整備されている。第三には、有機栽培による安定的かつ多様な販路を持っていることである。「草の会」と「JA 特裁グループ」のグループ出荷を中心に、独自に開拓した販路並存し、多様で安定的な販売ルートを持つことによって、経営の安定と発展が図られている。しかも、その販売先と技術指導が結びついている。第四は、少額な農業機械投資である。必要最小限の農業機械のみ購入し、他の機械は中古機械や、共同利用によって対応することを通じて、コストを削減し、経営を展開している。第五は、確実な農地確保システムである。「草の会」を主として、農業委員会、周辺農家、自分交渉など多様なルートによるサポートシステムができている。第六は、「草の会」のような強力な受入組織と有力なリーダーが存在していることである。代表者の熱意と能力によって、「草の会」が維持・拡大でき、さらに、新規参入者に総合的かつ継続的なサポートを提供することが可能となっている。以上の条件の下で、新規参入者は特別な事情を除けば、就農年数につれ、売上高を順調に伸ばせ、経営を発展させている。

一方、労働力不足や、住居確保困難、技術向上、販路開拓などの課題がある。有機栽培は労働力集約的な経営であり、労働力不足は経営安定と規模拡大に影響を与える。そのため、地域的な労働力サポート体制が必要とされている。また、適当な住居を確保することが困難なため、就農後転居する農家が多い。その結果、農地を返却したり、新たに借り入れたりして、経営に不安定な要素をもたらす。さらに、技術向上、とりわけ就農年数の少ない農家に対し、経営に見合った指導体制の確立が必要とされている。最後に、契約栽培と個人販路との有機的な融合が今後の経営展開を大きく左右する要件である。

また、多数の新規参入者が旧・倉沢村に就農定着に成功したことは、遊休農地の解消や、担い手育成・確保など地域農業の振興のみならず、地域社会の維持・活性化にも貢献している。今後、労働力、住居確保、技術向上、販路拡大などの課題を解決できるかどうかは、既に就農した参入者の経営規模拡大と新たな参入者の定着において、重要な鍵を握っている。

以上のように、新規参入者が専業経営として確立・展開させていくためには、従来指摘された資金、農地、住居等の経営資源への継続的な支援は当然であるが、それだけでは不十分である。新規参入者が順調に経営を展開させるためには、有機野菜という既存の農家と差別化できる武器を利用し、マーケティングによる販路を確保し、さらに、それに沿った技術と営農の指導を行う体制を確立することが必要であることを示している。加えて、地域への溶け込み等、経営上のみならず、生活面を含めた総合的かつ継続的な支援体制の構築も新規参入者の経営安定と展開、仲間作りに有効であるここでは明確になった。今後、新規参入への支援策を論じる際に、就農初期に行政や農協等による有形的な経営資源の確保等の支援対策以外に、生産物の差別化とそれに基づいたマーケティ

ング販売戦略、営農指導も不可欠である。さらに、以上のような支援内容を実行できる地域におけるリーダーの育成や、組織作り及び新規参入者が地域への社会参加できる環境作りのためのきめ細やかな対策も必要とされる。

(げい きょう・高崎経済大学大学院地域政策研究科博士後期課程)

註：

- 1) 従来までの研究では新規参入者の「定着」について定義されていないが、ここでは就農3年以上、農業所得で生計が成り立っている新規参入者のことを「定着」とする。その定着率は、全国新規就農相談センターの「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果」（平成14年3月）によると、わずか28.3%である。
- 2) 稲本志良「農業における新規参入——その背景と条件の考え方」『農林金融』（第39巻第12号、1986）を参照。
- 3) 江川 章（2000年）「日本の農業——農業への新規参入」（財団法人 農政調査委員会）によっている。
- 4) 澤田 守著（2003年）「就農ルート多様化の展開理論」によっている。
- 5) 詳しくは拙稿「農業への新規参入者の定着条件と受入体制——群馬県旧・倉渕村を事例に」（2006年）（『日本地域政策研究』第5号）を参照のこと。
- 6) 農林水産省普及教育課「農業への新規参入に関する実態調査結果の概要」（1986年）を参照のこと。
- 7) 農林水産省「新規参入者の状況」を参照。平成10年～13年については農林水産省「農林漁業への新規就業者に関する情報収集」によるデータである。平成5～9年については各都道府県調べるを農林水産省で集計したものである。平成2～4年については農林水産省「新規青年就農者等緊急調査によるものである」。各調査の手法が異なるため、各調査にまたがる数値については連続性がない。
- 8) 「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果」平成14年3月（全国新規就農相談センター）を参照のこと。
- 9) 前掲5)
- 10) 前掲5)
- 11) 元「日本リサイクル運動市民の会」である。
- 12) 元「大地を守る会」である。
- 13) 手数料は一昨年まで2%であったが、昨年は1.5%に下がった。今年から1%になった。
- 14) 「草の会」は、役場の斡旋により、補助事業の導入によって、農業機械と農業用施設を整備した。詳しくは前掲5)の拙稿を参照のこと。
- 15) 平成15年度消費税法の改正により、課税の適応上限が3000万円から1000万円に引き下げられたため、売上高が1000万円超になった場合、5%の消費税が課せられることになる。そのため、売上高が増加すると、結果的に所得が減少することになる。

参考文献

- 1) 稲本志良「農業における新規参入——その背景と条件の考え方」『農林金融』（第39巻第12号、1986）
- 2) 江川 章『日本の農業——農業への新規参入』2000年（財団法人 農政調査委員会）
- 3) 澤田 守『就農ルート多様化の展開理論』2003年（農林統計協会）
- 4) 「新規就農者（新規参入者）の就農実態に関する調査結果」平成14年3月（全国新規就農相談センター）
- 5) 『新規就農事例集—平成17年版—』全国新規就農相談センター
- 6) くらぶち草の会のホームページ：<http://homepage1.nifty.com/kusanokai/index.htm>
- 7) 『平成12年度遊休農地実態調査』（農林水産省）

