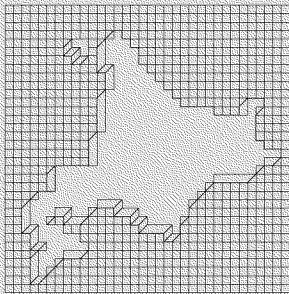


地域農業研究叢書

No.42

農業経営の担い手確保と定着条件 —新規参入者事例集—



一般社団法人 北海道地域農業研究所

2012.10

刊行にあたって

昨年、公益財団法人北海道農業公社から、就農啓発基金委託事業報告書「農業経営の担い手確保と定着条件」が刊行された。この報告書の内容は、農業への新規参入者の事例集である。これから新規参入をしようとしている人たちへ、新規参入とはどのようなものか、その実態について 5 人の研究者たちが分担して、既に新規参入を図ってきた人たちを面談調査の上、新規参入までのきわめて詳細な軌跡を追って、紹介するものである。

当初、刊行の目的は、新規参入を図ろうとする人たちに直接、その新規参入のイメージアップに大いに資することを意図して発刊したものである。就農までの過程におけるいくつかの場面、すなわち将来の自家の経営の形が決まってしまういくつかの選択すべき岐路においてどのような決断を下してきたのかなど、その思考の流れを具体的に忠実にトレースする内容となっており、新規参入を支援する関係機関から、支援体制を充実させるためにたいへん示唆に富む内容であると高い評価を得た。

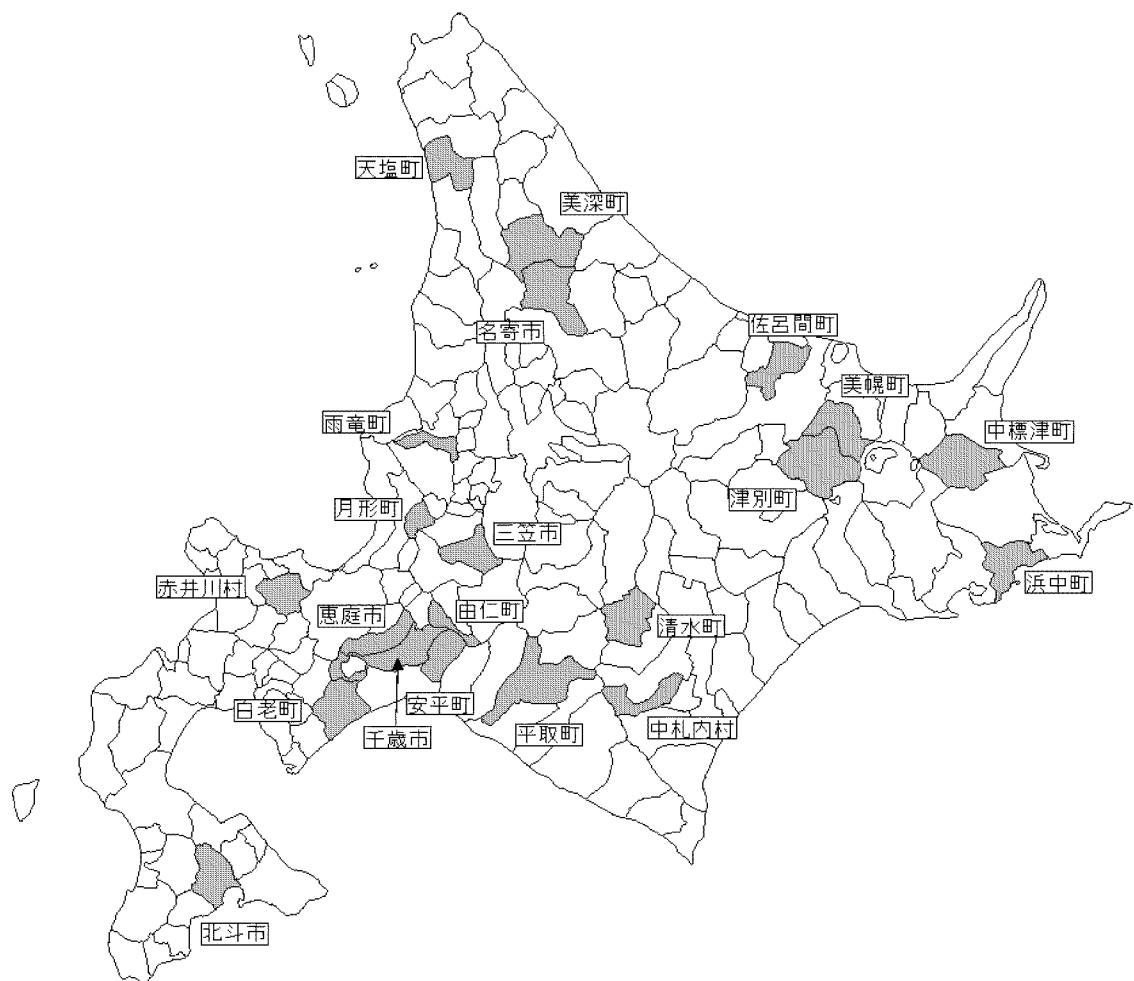
当研究所では、当初より北海道農業公社から委託を受け、このような就農啓発基金委託事業の遂行において、そのプロモートを担ってきたが、そのような関係機関や担い手確保に関わる研究者の要望に応えるべく、農業公社のお許しをいただき、同じ内容のものを増刷することにした。高い評価を受け、入手希望の多いものについてそのご要望に応えることは、研究所としても大いにやりがいのある仕事であるからである。

さらに新規参入者の事例数を広げ、内容を補強していく計画や、新規参入者の確保・育成に向けた自治体・JA 等での取り組みに関する調査を行う計画も考えられている。同時に、新規参入者のみならず新規就農者全体にわたる事例集作成について試みられることも期待したいところである。末筆になるが、執筆者である 5 人の研究者の方々と公益財団法人北海道農業公社に対し、厚く御礼を申し上げる。

2012 年 8 月
一般社団法人 北海道地域農業研究所
所長 黒河 功

目 次

新規参入のタイプと取り組みの課題	1
1. 北斗市 熊倉勇樹さん	8
2. 赤井川村 岩本繁さん・典子さん	12
3. 白老町 大津親穎さん	16
4. 安平町 高橋康二さん	20
5. 平取町 渡邊邦衡さん・直子さん	24
6. 千歳市 假屋智博さん・多枝子さん	28
7. 千歳市 大川聖士さん	32
8. 千歳市 蘆田祐介さん・幸子さん	36
9. 恵庭市 濱田誠さん	40
道央農業振興公社	44
10. 月形町 今井伸幸さん・幸恵さん	45
11. 三笠市 野見山朋秀さん・絵美さん	49
12. 雨竜町 永野義典さん	53
13. 由仁町 (株)フェルム 吉本聖二 代表取締役	56
14. 美深町 古川満之さん・陽さん	60
15. 名寄市 中野康則さん・瑞穂さん	64
16. 天塩町 高岡尚行さん・真紀子さん	68
天塩町の新規参入支援対策	71
17. 美幌町 荒木千夏さん・川野美香さん	72
18. 佐呂間町 山口克也さん・公子さん	75
19. 佐呂間町 北川佑介さん・絵里さん	79
20. 津別町 小野塚一郎さん・奈緒美さん	83
21. 中札内村 田中賢衛さん	86
22. 清水町 青井慎一朗さん・久里子さん	89
23. 浜中町 児島拓郎さん・華子さん	94
24. 中標津町 二見泰成さん・万里子さん	98
用語集	102



各事例の位置する市町村

新規参入のタイプと取り組みの課題

1. 新規参入者への期待の高まり

1990 年代から農業経営体数とともに経営耕地面積の減少が続いている。農業経営体数の減少速度がゆるやかで、廃業した経営がもつ農地等の経営資産を周囲の経営が取得するという状況であれば大きな問題は生じないが、現在の北海道農業は、手放された農地等が十分に利用されずに地域農業が縮小する傾向をたどっている。これに歯止めをかけるために担い手経営の規模拡大を促す政策が施されているものの、十分な効果をあげていない。また、地域農業の衰退とともに農村社会の衰退も懸念される。たとえ規模拡大が進み農地が維持されていたとしても、長期的にみると、農村の過疎化の進行が農業者を枯渇させ、やがて農業の衰退につながる可能性が高い。

このような状況を背景として、地域農業と農村社会の担い手となる若い世代の農業参入が期待されている。1995 年に「青年等の就農促進のための資金の貸付け等に関する特別措置法」が制定され、認定就農者に対する就農支援資金の貸付けが始まった。そして 2012 年からは新規就農総合支援によって研修期間 2 年と営農開始後 5 年をカバーする青年就農給付金制度が始まる予定である。これらを通じて我が国的新規就農支援対策のメニューが整い、少なくとも資金面での支援については世界でも指折りの水準に達するはずである。国の政策だけではなく、地方自治体や農協等も独自の支援を上乗せし、きめ細かい指導によって新規就農者の定着と農業経営の安定化をはかっている。

ところで、新規就農者の中でも特に注目されるのが、この冊子で取り上げる「新規参入者」である。新規就農者の多くは農業者の子弟によって占められるが、子弟に頼るだけでは農業者の世代交代が円滑に進まず、その結果として農業や農村社会の衰退が生じている。したがって、農業者の子弟以外の、つまり農家の外部からの人材の注入が求められるのである。上にあげた就農支援資金や青年就農給付金の制度は、農業者の子弟も対象としているが、主なターゲットは新規参入者である。新規参入者は就農にあたり農業者子弟に比べてはるかに大きな困難を抱えており、新規参入の促進をはかるためには、それを解消する必要がある。

2. 新規参入の動向

ここで新規就農者の動向を見ておこう。北海道農政部の「新規就農者実態調査結果」では、新規就農者を、①高校や大学を終えた後に家業の農業経営に就く新規学卒就農者、②農業以外の仕事をやめて家業の農業経営に就く U ターン就農者、③親族以外の農業経営を継承するか自分で新たな農業経営を創業する新規参入者、の 3 タイプに分け、毎年人数を調査している(図 1)。

1994 年から 2010 年の期間に年間の新規就農者数は 500 人台から 600 人台に増えている。タイプ別にみると、かつて年間 400 人前後を数えた①の新規学卒就農者が 300 人前後に減少している。他方、100 人台だった②の U ターン就農者が 300 人前後に達し、新規学卒就農者と肩を並べるようになった。この U ターン就農については、都府県では 60 歳前後で就農する「定年帰農」と呼ばれるケースが多いが、北海道では 34 歳以下が大半を占める。34 歳以下の割合はかつ

て9割以上を占めており、少し低下したものの、現在でも8割を占めている。そして③の新規参入者は2001年に102人のピークに達した後、少し減って70人前後で推移している。

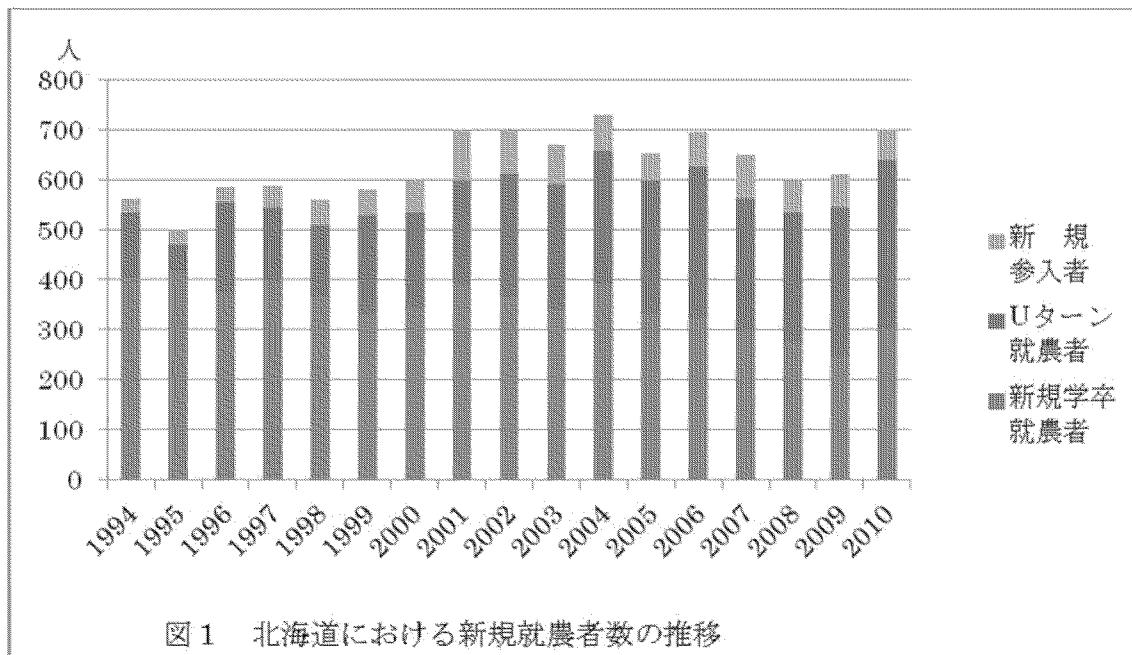


図1 北海道における新規就農者数の推移

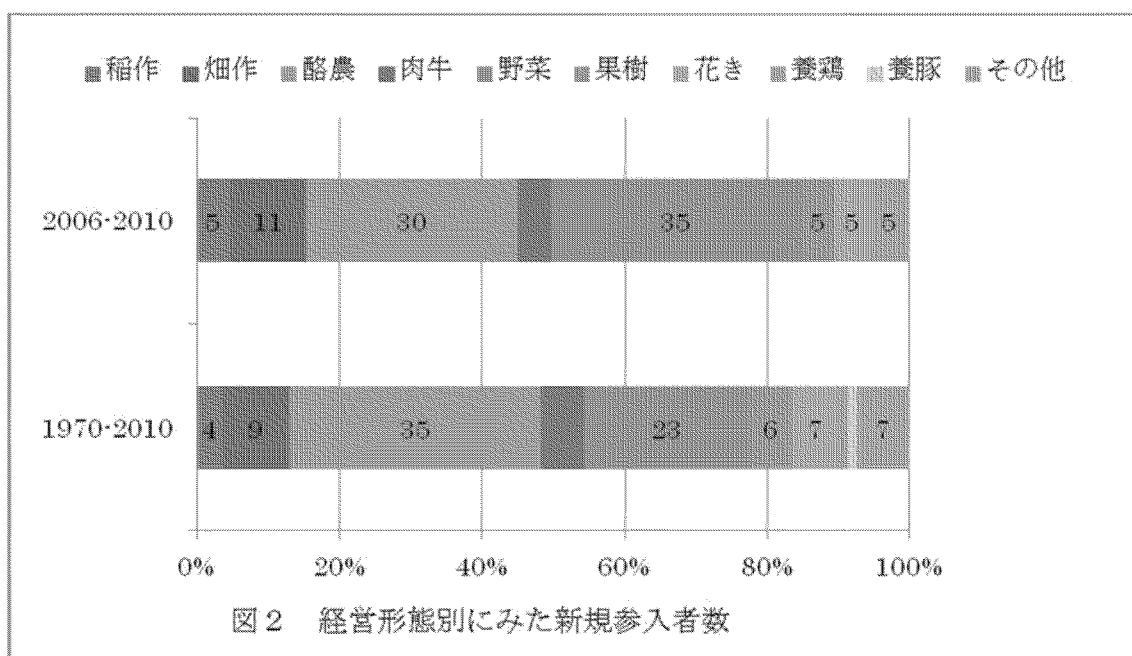


図2 経営形態別にみた新規参入者数

次に、新規参入者の人数を経営形態別にみると、酪農と野菜の2つが大きな割合を占めている。新規学卒就農者とUターン就農者を加えた新規就農者の総数では、稻作、畑作が酪農と肩を並べるので、新規参入者の経営形態は他の就農者に比べて明瞭な違いがみられる。ただし1970年以降と直近5カ年の割合を比較すると、酪農が35%から30%に低下したのに対し、野菜は23%から35%に高まっている。また、酪農、野菜に続く畑作が9%から11%に割合を増している。

3. 新規参入者が抱える困難

(1) 経営資産の取得と経営破綻のリスク

さて、ひと言で新規参入といつてもその内容は様々であり、いくつかのタイプに分かれる。タイプの分け方にもいくつかの視点があるが、以下では、新規参入者がどのような困難を抱えるのかに着目して、各タイプを整理してみよう。

新規参入はどのような産業においても簡単なことではないが、農業の多くは家族経営によって営まれており、新規参入者の多くも家族や個人で農業を営む。農業に参入する企業も増えているが、行政の取り扱いは別であり、家族や個人による新規参入が主要な柱として位置づけられている。しかし、家族・個人は資金や人材・労働力についての制約が厳しく、企業の参入に比べて困難を抱えることが多い。そして、農業経営の規模拡大や多角化が進む中で、そのことが農業への参入をさらに難しくしている。

具体的に述べると、ひとつは、まとまった大きさの経営資産を取得することの困難であり、通常、数千万円から 1 億円を超える資金が必要である。もうひとつは、その資産を用いて農業を行うためには、生産技術、労働力の調達と管理、販路、運転資金の調達に関わる知識・技能・情報・人脈等が求められることである。前者を有形資産、後者を無形資産という言葉で表現すると、新規参入者は有形資産と無形資産を短期間のうちに取得しなければならない。

短期間での経営資産の取得は「言うは易し」であり、スタートさせた農業経営を安定軌道に乗せることができないまま不幸にして経営破綻に陥る場合もみられる。経営破綻の影響は、取引先への未払い、生産物納入契約の不履行、従業員の解雇、借入農地の返還、共同利用施設稼働計画の変更、負債償還の滞り等となって、多くの関係者に及ぶ。新規参入者の受け入れは、地域農業や農村社会の維持・発展につながる条件を広げる一方で、経済的なリスクを抱えることになる。したがって、経営破綻に陥るリスクを軽減することは、当の新規参入者にとどまらず、関わりをもつ多くの人々や団体にとっても重要な意味をもつのである。

(2) 新規参入の 2 タイプ—創業と第三者継承—

ところで、新規参入者が取得する経営資産の多くは、引退する農業経営者から譲り受けるものとなるが、その態様は「有形資産のみの譲受」と「有形資産と無形資産をあわせた譲受」に大別される。前者を「創業」、後者を「経営継承」と呼ぶことができ、さらに「経営継承」は親子間の継承と新規参入者への継承(「第三者継承」)に分けられる。したがって、新規参入についていえば「創業」と「第三者継承」の 2 つのタイプがある。

「創業」は引退農業経営者から農地や機械施設等の有形資産のみを取得するので、無形資産は別途、取得しなければならない。このため経営破綻を防止するためには、1 つに、有形資産の取得に先んじて研修等を通じて実地経験を積み、無形資産を取得しておくことが重要となる。しかし、なお無形資産の取得が十分なレベルに達しないために、2 つに、有形資産の取得にむけた初期投資ができるだけ抑えることが求められる。

「第三者継承」についても同じ事が言えるが、引退する農業経営者から無形資産を 1 年から数年の期間を設けて譲り受けるので、無形資産の取得という点では「創業」よりも不安が少なく、

その分、経営破綻のリスクを軽減することができる。また、無形資産の取得には一定の期間を要するので、経営継承を段階的に進めることになり、「創業」に比べて対応の幅が広がる。

有形資産についても段階的な譲受が可能であり、分かりやすい例として、経営継承のための法人経営を設立し、その法人がまず経営資産を取得するケースがあげられる。新規参入者の当初の出資比率は低くとも、少しずつ出資比率を上げていき、法人の支配力を高めるという対応が可能である(現在のところ実例は少ないが、今後増加するとみられる)。このような第三者継承は有形資産と無形資産を一体的に継承するので、前経営者の事業をそのまま維持することが可能になる。さらに、初期投資の抑制だけではなく、様々な対応を組み合わせることにより経営破綻のリスクを下げることができる。

しかし、一定期間における経営資産の段階的譲受はいわば諸刃の剣であり、引退する農業経営者と新規参入者の人間関係が悪化する場合もある。その背後には、無形資産の経済価値が評価されず、事実上、無償譲渡を強いられるという問題が指摘される。また、無形資産の譲渡には研修の受け入れや指導に要する費用が発生するが、移譲する引退農業経営者の費用負担がカバーされない場合が多い。新規参入の支援事業には、移譲者側が負担する研修費用を助成する制度があるのだが、実態的には研修生(新規参入者)の研修手当に充当されることが多い。就農支援資金の中に就農研修資金の制度があるものの、新規参入者はこれを初期投資の原資として蓄えようとする。こうしないと有形資産の取得が実現しないという現実があるので、結局移譲者側が負担する費用を回収するには至らないのである。

親子間の経営継承で、無形資産の無償譲渡や移譲者側の研修費用負担といった問題が表面化することはないが、他人同士の第三者継承では問題が顕在化し、人間関係が壊れる原因となる。こうして第三者継承では、経営破綻リスクとともに経営継承が失敗するリスクを抱えることになる。この種のリスクをどう抑えるか、端的には良好な人間関係をどのように維持するかが第三者継承の重要な課題になる。

表1 タイプ別に見た経営資産譲受の特徴

区分	経営資産譲受の態様		無形資産譲受のための研修費用	経営資産譲受リスク	
	有形資産	無形資産		経営破綻リスク	経営継承失敗リスク
創業	有償	—	—	大	—
第三者継承	有償	有償(本来) 無償(実際)	顕在的	大 (軽減可)	大
親子間継承	無償	無償	潜在的	小	小

4. 新規参入支援に対する地域の取り組み方

(1) 地域レベルでの新規参入支援対策メニュー

各地で独自の新規参入支援対策が行われているが、その取り組み方には大きな違いがみられる。支援のメニューは下記のようなものがあり、それぞれの内容は各地域とも比較的似かよっているが、メニューの組み合せ方が地域によって異なる。

- ①無形資産の取得に関する支援

- ・支援団体がもつ研修農場において基礎的な技術・経営研修の機会を提供
 - ・農業者による研修指導を受ける機会を提供
 - ・道立農業大学校における研修受講機会の提供
 - ・研修期間中の宿舎の提供ないし家賃助成
 - ・研修期間中の手当支給
 - ・研修先の農業者への手当支給・費用弁償
- ②有形資産の取得に関する支援
- ・就農地の斡旋
 - ・農地等の固定資産の取得に対して一定範囲内で助成
 - ・固定資産の取得に際する借入金利子の支払いに対して一定期間助成
 - ・農地等の賃借料の支払いに対して一定期間、一定範囲内で助成
 - ・固定資産税の納税を一定期間軽減ないし免除
- ③営農開始後の生活・経営に関する支援
- ・住宅の取得・改修に対する助成
 - ・営農開始後、一定期間、経営安定化のための助成

(2)地域農業戦略と支援メニュー

これらのメニューの組み合わせは、新規参入支援の背後にある地域農業戦略によって異なり、それは地域の作目構成によって左右される(表2)。

戦略の第1は、新規参入者の農業経営を地域農業の中でどのように位置づけるかである。それには、①地域農業の基幹作目、②戦略的に重要な作目、③作目にはこだわらないという3つの場合がある。

①の代表は酪農であり、②は地域農業の中で第2、第3の作目として成長が期待される施設野菜や花きがあげられる。①と②は新規参入者の研修を独自の施設で実施したり、生産物の販売先も農協に限定することによって、パッケージ化された新規参入対策を目指す傾向がみられる。パッケージ化の力点は、新規参入者の無形資産の取得に向けられる。酪農では出荷先が決まっているので、定型的な経営方法を採用させることによって経営破綻のリスクを軽減し、地域の生乳生産量を維持することが期待される。野菜や花きでは使用資材・技術を定型化し、出荷の基準に適合させる必要がある。①、②に共通して、地方自治体や農協等は、経済的な支援や指導者の配置に関する相応の負担を免れない。

これに対して、作目構成が多様化した地域では、特定作目にこだわらずに新規参入支援を行うケースがみられる(特定作目に限定した対策を講じることができないというべきかもしれない)。特定作目の生産の維持・拡大を追求することの意義が小さく、地域農業の担い手を確保し、農地

表2 新規参入支援の諸タイプ

作目・技術	初期投資	
	小資本型	大資本型
パッケージ型	施設野菜の創業	酪農の創業
非パッケージ型	借地による創業	第三者継承

等の農業資源を維持することが目標となる。したがって、作目や技術に枠をはめ、生産物の販売先を特定する等の統制も行われない。転作によって作目構成が多様化した水田作地帯や野菜生産が拡大している畑作地帯において、具体例をあげることができる。

戦略の第2は初期投資の想定であり、小資本型と大資本型があげられる。新規参入者の初期投資が大きいと経営破綻のリスクが高まり、それを軽減するために有形資産の取得に関わる財政的支援が必要になる。これに対して、初期投資が比較的小なくて済む施設野菜や花き、さらに借地型の新規参入では、経営破綻リスクが小さく、経営破綻した場合の影響も小さいので、経済的支援はそれほど大きくならない。

総じて言えば、地方自治体や農協等による大きな支援が必要になるのは「パッケージ型+大資本型」の組み合わせであり、酪農がその典型をなす。1件当たりの支援が大きくなるので、どうしても支援件数は絞られる。

なお、酪農では、廃業する酪農経営の資産を農協や農協出資法人が取得し、新規参入者に研修や経験を積ませた上で、譲渡する方法をとるケースがある。創業とも第三者継承とも異なる「分譲」ないし「のれん分け」の新規参入のタイプだが、これは支援の大きさという点で最大といつてもよいだろう。

逆に、支援が小さくて済むのが「非パッケージ型+小資本型」の組み合わせである。1件当たりの支援が小さいので、支援の件数を増やすことが可能になる。

さらに別の視点からみると、経営破綻リスクを最も小さくすることができるのは「パッケージ型+小資本型」の組み合わせである。他方、経営破綻リスクが大きくなるのは「非パッケージ型+大資本型」の組み合わせである。この場合は、経営破綻リスクが過大にならないように第三者継承のような方法を採用すべきであるが、第三者継承では経営継承自体が失敗するリスクが生じるので、これに対する別の対応が求められる。

5. タイプに応じた取り組みが重要

この事例集では、新規参入を果たした直後のケースと、新規参入後、しばらく時間が経過して経営を軌道に乗せたケースを取り上げている。経営が破綻したケースは取り上げていないが、いずれも厳しい問題に直面し、それをくぐり抜けてきた人達である。是非、問題解決の過程に注目し、事例集の中から自分の経営や仕事のヒントをつかみ取っていただきたい。

その際、留意すべきは、新規参入には、すでに述べたようないくつかのタイプがあることだ。地域の作目構成によっておおよそ決まるといつてもよいが、各地域の取り組み方の違いも大きい。複数のタイプがあるということは、新規参入に必勝法はないということを意味する。これから新規参入を予定されている方や、そのような人を支援する立場の方は、自らが取り組む新規参入のタイプを見定め、その特徴や予想される困難を認識し、その上で新規参入を成功に導いていただきたい。

(柳村)

掲載事例一覧

	農場所在地	経営主	妻パートナー	夫本へと家族の現況		農業経営の現況		研修以降の農業経験	新規参入のタイプ	就農支援資金の利用状況	農場開拓資金の利用状況	農業経営事業の利用		
				出身都道府県	その他の家族	経営開始年月	経営開始後年齢	経営形態	経営面積	生産物の主な販売先	就農地の市町村	その他		
熊倉勇樹	北斗市	51才	子1人	北海道	48才	3年	施設野菜	1ha	0.8ha	農協	-	-	創業	
岩本繁、典子	赤井川村	40才	子2人	北海道	36才	4年	露地野菜+	3ha	-	独自販売、どさんこ農産センター	-	-	創業	
大津朝樹、明子	白老町	40才	子1人	愛知県	34才	6年	肉用牛	7ha	7ha	市場預託者に申し	-	-	牧場就労1年	
高橋康二、立子	安平町	42才	子1人	北海道	36才	6年	施設野菜	2.6ha	2.6ha	農協(アサヒメロン)	-	-	創業	
渡邊邦衡、直子	平取町	44才	子2人	北海道	40才	5年	施設野菜	1.2ha	-	農協	-	-	創業	
假屋智裕、多枝子	千歳市	34才	子1人	兵庫県	33才	2年	露地野菜+	13ha	-	農協	-	-	創業	
大川聖士	千歳市	32才	子4才	青森県	31才	1年	施設野菜+	5ha	-	育成中のアスパラガスを将来、強自販売	-	-	農業法人で4年勤務	
鷺田裕介、幸子	千歳市	39才	子2人	兵庫県	28才	11年	露地野菜+	12ha	-	ひつくりンギー、コープさつまぼろ、自然食品店	1年	5年	農業実習数か月	
濱田誠	恵庭市	37才	子3人	北海道	28才	9年	露地野菜+	26ha	-	農協	6年	-	第三者継承	
今井伸幸、幸恵	月形町	39才	子1人	東京都	36才	5年	施設花き	1.8ha	1.8ha	農協	-	-	創業	
野見山朋秀、俊美	三笠市	33才	子2人	福岡県	29才	5年	施設野菜+	4ha	4ha	HUGマーク、農協	-	-	第三者継承	
永野義典	雨竜町	31才	-	静岡県	30才	1年	稻作	5ha	5ha	農協	-	-	創業	
吉木聖二、千津子	由仁町	35才	子3人	北海道	31才	4年	稲作+露地野菜	15.7ha	14.7ha	農協直売所おにぎりドラ	-	-	拓殖短大で2年修学	
古川満之、陽	美深町	38才	子2人	千葉県	38才	6ヶ月	酪農	30ha	-	牛乳30頭農協	2年	-	第三者継承	
中野廉則、瑞穂	名寄市	40才	子1人	神奈川県	32才	8年	施設野菜+	10.4ha	10.4ha	農協農作物販売会社	-	4年	創業	
高岡尚行、真紀子	天塩町	32才	28才	-	奈良県	30才	2年3ヶ月	酪農	50ha	牛乳55頭農協	9月	1年	酪農ヘルパーとして3年勤務	
荒木千豊、川野美香	美幌町	37才	34才	大坂町	34才	3年	露地野菜+	3.2ha	-	量販店、農協	-	3年	酪農ヘルパーとして3年勤務	
山口克也、公子	佐呂間町	35才	子2人	広島県	30才	5年	酪農	30ha	25ha	乳牛45頭農協	2年	-	酪農ヘルパーとして2年勤務	
北川佑介、絆里	佐呂間町	28才	30才	子1人	愛知県	25才	3年	酪農	25ha	乳牛49頭農協	2年	-	酪農ヘルパーとして2年勤務	
小野原一郎、奈緒美	津別町	36才	33才	子3人、義父	東京都	29才	7年	酪農	55ha	乳牛54頭農協	2年	-	酪農ヘルパーとして2年勤務	
田中賢衛	中札内村	45才	44才	-	千葉県	37才	8年	畑作	32ha	23ha	農協	-	5年	酪農ヘルパーとして4年勤務
青井慎一郎、久里子	清水町	27才	子2人	広島県	26才	1年3月	酪農	55ha	-	乳牛115頭農協	1年6ヶ月	-	酪農ヘルパーとして2年勤務	
兒島拓朗、華子	浜中町	39才	子3人	北海道	39才	6ヶ月	酪農	47ha	-	乳牛43頭農協	5年	-	酪農ヘルパーとして9年勤務	
二見泰成、万里子	中標津町	44才	29才	-	広島県	43才	1年	酪農	46ha	-	乳牛43頭農協	-	6年	酪農

ふたりの師匠に支えられた新規参入

1. 北斗市 熊倉勇樹さん

- ◆道内有数の施設園芸地帯、北斗市(旧上磯町)でトマト栽培に取り組む。
- ◆48歳で独立就農。就農後3年だが、意欲的に規模拡大。
- ◆特別栽培(認証取得)、有機栽培と新規作物の導入によりさらなる経営安定を目指す。



サラリーマンを退職し、農家研修へ

熊倉勇樹さんは1960年生まれの51歳である。2009年に北斗市(旧上磯町)の清川地区に独立就農し、現在3年目を迎える。妻(43歳)、長女(中学生)の3人家族であり、夫婦が農業従事である。生まれは函館市で、高校卒業後に建設関係の会社に就職した。その後、林業土木関係のコンサルタント会社に転職し、13年間勤務した。熊本、東京、旭川を転勤して歩いたが、親が高齢となり、会社に要請して実家のある函館に戻ってきたのが9年前である。会社は5年前に退職したが、そのきっかけは公共事業の縮小だった。

次の仕事を自分なりに模索していたが、元来が技術職であるため、農業は向いていたのだと思う。「緑」という職業カラーは前職とも共通している。また、前任地の熊本・旭川では家庭菜園を楽しみ、函館に戻って来てからは市民農園に通った。食べ物を作っているうちに「食の世界」への関心が高まった。妻は必ずしも就農希望ではなかったと思うが、今は自分のハウスにもファンについて庭先販売も多少ある。以前にも増して前向きになっているような気がする。

最初は旧大野町のトマト農家であるI氏のところへ飛び込み同然で研修に入った。「丁稚奉公」で良い、という気持ちだった。退職金もあったため、さしあたり生活に困ることはなかった。研修資金の利用も

考えたが、年齢の関係から「免除」がないので利用しなかった(償還免除は45歳まで)。そもそも、年齢制限があるのがおかしいのではないか。自分のような年代を就農から排除している感じがする。北斗市には独自の新規参入者支援制度があり、研修期間中は月額5万円を上限に受入農家へ研修謝金が支払われる(認定就農者受入農家支援事業)。実質的には研修生への「手当見合い」となっている。また、就農すると3年間、月額5万円が支給される(農業新規参入者支援事業)。熊倉さんはこうした市の助成を「ありがたい」と評価している。

思い起こせばI氏のところへ研修に入るまでにも色々あった。まず、退職前に担い手センターへも相談に行ったが、「門前払い」をくらった感じ。おそらく年齢が理由だったのであろう。それで悔しくて火がついた。幸い地元であるということもあり、高校時代の同級生にI氏を紹介してもらった。早速懇親の席を設けさせてもらったが、同席していた農業者から「サラリーマンをやめて農家をやるなんて…」という否定的なことを言われた。そこでまた悔しさに火がついた。今日の成功は、あの時経験した悔しさがバネになっているのかもしれない。

I氏のところで1年間研修したが、大野で就農できる見通しがあったわけではない。1年の研修が終わると、46歳になっていた。その時タイミング良く、

上磯でなら就農できるかもしれない、という話が舞い込んだ。紹介してくれたのは当時の市農政課の職員であるが、直接面倒を見てくれたのは上磯の施設園芸研究会(部会)の会長もとめる篤農家のK氏(同じ清川地区)である。熊倉さんにとっては二人目の師匠になる。大野と上磯は同じトマトでも作型が違うので(大野は夏秋トマト、上磯はトマトーキュウリ)、正直言って2年目の研修も大野で迎えたい気持ちはあった。しかし、K氏の仲介により、離農された農家の「空きハウス」をタイミングよく利用させてもらえるチャンスが上磯にはあった。結局、就農の見通しがあることが決め手となり、2年目の研修を上磯で迎えることになったのである。

2年目の実地研修を経て就農へ

上磯での2年目の研修は、実質的に「実地研修」だった。K氏のところに通うのではなく、空きハウスを借りて自分で生産を行った。空きハウスはK氏が熱心に探してくれた。結果的に40m²ハウスを4棟借りることができた。相手は未亡人の農家であり、場所は現在の就農地のすぐ近くである。ハウスは1棟につき1万円で借りることができ、地代はゼロであった。ハウスを借りることができたのは、K氏の信用力であろう。

2年目はさすがに収入が必要であったため、生産物はK氏の力を借りて出荷してもらった。また、苗もK氏の余剰分を提供してもらった。最初の師匠であるI氏も毎日のようにハウスに来てくれた。K氏とI氏が毎日入れ替わり立ち替わり来てくれるような感じである。技術面ではふたりの師匠のサポートがあったが、失敗も経験した。しかし、失敗して覚える面もある。実地研修という方式をとったことは自分にとって大変良かった。これから的新規参入者もこの方式をとったらどうかと思う。ただし、いずれにしても研修期間の2年間は生活が苦しい。からの新規参入者にとってもいちばん大きな課題だ

ろう。

上磯の空きハウスで1年間実地研修を積んだことで、地域からも信用されるようになったのだと思う。現在地に就農する際もK氏の紹介でハウス(10棟)と農地(80a)を購入したが(この他に、借地がいくらかある)、空きハウスでの実績が認められた面もあるのではないか。だからこそ、自分に譲ってくれたのである。地域の人にも「去年真面目に頑張っていたよね」と言われたことがあり、嬉しかった。決してよそ者に対して開放的な土地柄ではないが、そこで営農して頑張っている姿を見せることが大事だ。地域の人は見ていないようで、実は良く見ているものだ。地域への紹介は「親方次第」という面もある。K氏は部会の現地研修会に積極的に誘ってくれ、顔合わせをさせてもらったことはありがたかった。

ハウスの購入金額は50万円であり、手持ちの自己資金で対応することができた。農地はやや金額が大きい(274万円)ので即決は避け、1年目は借地とし、2年目に購入した。これも自己資金で対応した。就農にあたって「携行資金」を意識したことはない。普段から家計は妻に任せているので、結果的に「あった」ということなのだろう。

施設等資金は1,140万円借り入れたが、2回に分けた。1年目に700万円、2年目に440万円である。1年目の使途はトラクター、軽トラック、管理機、動噴、自動噴霧器、灌水ポンプ、運転資金に充てた。2年目は配線工事と暗渠整備に充てた分が大きい。施設等資金でカバーできなかつたものはなかつた。なお、準備資金は必要がなかつたので利用していない。

就農後の規模拡大

1年目のハウス棟数は12棟、2年目に2棟拡大し14棟、3年目の今年は3棟拡大し、現在17棟となっている。また、1・2年目は育苗にあてるハウスがないため、その分は借りていた。3年目の今年に育

苗ハウスを4棟建て、「17棟+4棟」でやっと基盤が整ったと感じている。「規模拡大を急ぎ過ぎているのではないか」と思う面もあるが、早く基盤を整えたいという気持ちの方が勝った。しかし、これはあくまでも自己個人の考え方なので、これから的新規参入者にはむしろ「焦らなくても良い」とアドバイスしたい。自分の場合は、施設等資金の償還を4年据置・8年償還にしているので、3年間で基盤を整えたかったという事情もある。来年1年の余裕をもって、再来年の5年目から支払いが始まる段取りにしたい。施設等資金の4年据置は「ありがたい」と評価している。なお、増棟にあたっては補助事業を受けることができた。

作付けはトマトのみである(若干の面積でイチゴの試験栽培あり)。「促成一抑制」の「トマトートマト」の作型をとっている。上磯は「トマトーキュウリ」の作型をとるのが一般的であるが、まだ師匠(K氏)からキュウリの「GOサイン」が出ない。本来であれば「トマトーキュウリ」の作型がいちばん安定していて良いが、自分も含めて新規就農者が最初から2作物に取り組むのは難しいと思う。どちらかひとつをきちんとマスターしてから取り組むべきものと思っている。なお、来年はキュウリのGOサインが出そうである。

就農後に最初に苦労したのは育苗である。実地研修の時は自分で育苗を行っておらず、技術面もK氏の全面的なサポートがあった。いわば「先生付き」だ。実際に、1年目の育苗管理で「大失敗」し、あわや全滅というところまでいった。K氏が慌てて飛んで来て、「何でもっと早く言わないんだ」と叱られた。K氏の指導(液肥の投入)のおかげで1週間で回復した。苦い経験だったが、ここでも良い勉強をした。

雇用労働力は1~4名の範囲で利用している。最盛期は5名になる。調達は北斗市が運営する「無料職



期待の有機ゾーン

業紹介」を利用している。早目に申し込んでおけば、今のところ確実に確保できている。この面也非常に助かっている。

當農開始にあたって、農協にクミカン(組合員勘定口座)は設定しなかった。設定する必要も感じておらず、資材も業者との現金取引が基本である。

當農面では、規模拡大だけではなく、新しいことにも意欲的に取り組んでいる。

第1に、今年、トマトで「特別栽培」の認証を取得したことである。上磯の部会自体は「YES! clean」認証を取得しているが、もう一段レベルの高い「特栽」にチャレンジした。

第2に、新規作物としてアスパラを導入したことである。今年はまだ株の養成中であるが(養成畑は借地で対応)、来年ハウス2棟分に植え替える計画である。このアスパラは「有機栽培」で取り組みたい。ハウス立茎栽培であるが、道南でも檜山の厚沢部町のような大きな産地があり、同じことをやっていたのでは勝負にならない。有機栽培に取り組むための準備もしている(くん炭製造など)。

第3に、今年から「直売」に取り組み始めた。農協扱いの量販店向けの出荷である。農協出荷は「共選」のみであるが、直売では、例えば生協向けの「ご近所野菜」は流通センターまで自分で運搬しなければならない。手間がかかるので、家族労働力で出来る範囲で取り組んでいる。

今年は「模索」の年であり、新規の取り組みが重なった。そのことで作物への目配りがやや薄れた面

もあり、若干減収になったことは反省点である。

来年からは「トマトキュウリ」の作型が始まる
こともあり、17 棟のハウスは、①10 棟分が「トマ
トキュウリゾーン」でトマトは「特栽」対応、②3
棟分は「有機栽培ゾーン」でアスパラが 2 棟、トマ
トが 1 棟、③残る 4 棟は「夏秋トマト」(前作・後作
に葉物、根物を栽培)という 3 つの区分を設定し、さ

らなる収益拡大を図りたい。

独立就農が 48 歳だったが、「農家は 20 年」と考
えている。サラリーマンと違って農家(自営業)は老後
の生活に不安を抱えるが、現役時代に貯蓄につとめ、
引退後は外国でのんびり暮らすのが夢である。

(東山)

～まとめ～ 熊倉さんは脱サラ後、46 歳で研修を開始し、48 歳で独立就農している。「中年の星」のよう
な存在だが、こうした年代の就農支援も重視すべきである。特に熊倉さんが営んでいるような施設園芸で
は、それほど大きな資本投下を必要とせず、資金の回転も速い。年代にこだわらず就農者を増やすことが、
産地を強くすることにもつながるであろう。熊倉さんは北斗市の新規参入者の先駆け的存在である。就農
支援対策の組み立ても、熊倉さんと行政が一緒に、「走りながら」考えてきた。特に、研修 2 年目の「実地
研修」という方式は示唆に富む。熊倉さんの成功例を教訓に、現地の実情に合った就農プログラムの構築
も検討に値しよう。

無農薬・無肥料の自然栽培に挑戦

自ら商品開発を手掛け、

インターネットでの通販や直売店舗での

販売を通じファンの獲得をめざす



2. 赤井川村 岩本繁さん・典子さん

- ◆テスト販売まで行うことができた充実した研修と(有)どさんこ農産センターによるサポートで就農を実現。
- ◆自然栽培に挑戦し、インターネットなどを使ってこだわりの野菜を顧客に届ける。
- ◆独自の商品開発にも取り組む積極的なマーケティング活動を展開。

後志管内の赤井川村は、人口約1,200人で四方を山に囲まれた盆地状の地形をしている。冬季の積雪は多く、道内有数の豪雪地帯として知られ、スキー・リゾートを中心とした観光も盛んだ。農業では水稻やバレイショ、カボチャのほか、施設栽培の果菜類が増えている。消費者との交流や農業インターンシップの受け入れにも積極的に取り組んでいる。

プロフィールと就農の動機

岩本繁さんは1971年札幌市生まれ、東北地方の大学の農学部を卒業した後、道職員として普及センターや支庁で11年間勤務した。妻の典子さんも生まれは札幌市だが、父親の仕事の関係で東北地方で育った。二人は大学の同窓生だ。

就農を決めたのは岩本さんが34歳の時。もともと外で体を動かして仕事をするのが好きだったが、支庁での長時間のデスクワークに疑問を抱いていた。また身内の急な病気もあって、家族といられる時間をもっと確保したいとの思いを強くした。ちょうどその頃借りていた市民農園での野菜作りはとても充実したもので、これを仕事にできればと思うように

なっており、普及員時代には難しいだろうと感じていた就農を目指すこととなった。

就農までの取り組み

1. 就農地の選定

就農すると決めてからの行動は素早かった。普及員として培った経験や支庁で新規就農の事務を担当したことを生かし、就農地選びに積極的に動いた。その際に、経営理念やビジョンに照らして就農地の条件を二つあげ、候補地を探した。

条件その一は、「農協の力が強すぎないところ」。組織に頼り過ぎず、自律的に働きたいと考えたためだ。条件その二是、「消費地に近いところ」。消費者に直接販売するため、消費地に近いという立地にこだわった。この二つの条件に合う地域を探す中で行き着いたのが赤井川村だ。後志管内には作物の選択など経営の自由度が高い地域が比較的多く、また、同じ札幌近郊でも、東側の石狩や空知に比べ農地価格が安かった。赤井川村の支援制度を確かめ、村役場に電話で相談したところ、村をはじめとする支援機関と地域の農家の間で情報共有ができるおり、受

け皿が整っていると感じられた。また、村産業課の応対が心強かったことも決め手になった。

2. 資金の確保

岩本さんは、就農を決断するまでの期間が短く資金の準備が十分ではなかったというが、両親からの援助も含めると 500 万円程の自己資金を用意した。これにあわせて、就農支援資金を利用し、就農研修資金を 180 万円、就農施設等資金を約 130 万円借りた。

ただ、資金借入に際して必要となる保証人に年齢制限があることを借りる直前になって知られ、戸惑ったという。「60 歳となっている保証人の年齢制限は、新規就農者の親の年齢を考えれば厳しいのではないか」と話す。

3. 研修

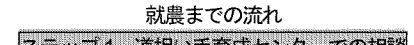
研修は 2006 年 4 月からスタートした。研修の受け入れ先として紹介されたのは、当時、農業委員会の会長を務めていた農家だった。岩本さんは、研修 1 年目は 8 時から 17 時まで受け入れ農家を手伝って作業を覚えるとともに、それ以外の時間は、受け入れ農家の好意で借りられたハウス半分と露地の畑を使い自らの栽培を行った。

研修 2 年目はほとんどを自身の野菜栽培に費やした。研修受け入れ農家からハウスを 2 棟借り、ミニトマトとカラーピーマンを栽培した。その他、露地の畑も 5a 借りてバレイショの無農薬栽培に取り組んだ。

このような研修受け入れ農家の圃場を借りての実習の他に、色々な栽培方法を行っている農家を見て回った。また、研修期間中に収穫したバレイショをインターネットで販売して反応をみたり、知り合い 50 人ほどにアンケートを取ったりと就農後の直接販売に向けた準備も着々と進めた。

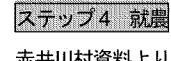
4. 農地や施設、機械の調達

岩本さんは研修 2 年目に確保できる農地が決まっ



- ・研修や支援制度の概要
- ・赤井川村を希望した理由
- ・自己資金
就農ビジョンに合致しているか考える。

- ・2 年間農業振興センター、研修受け入れ農家での実習。
- ・研修期間中に農地の選定、営農計画の作成、各種営農資金の調達。



赤井川村資料より

た。農地の確保には、岩本さんがカラーピーマンやミニトマトを出荷している(有)どさんこ農産センターの構成農家からのサポートがあった。また、研修受け入れ農家が農業委員会の会長であったことも円滑な農地取得につながった。

確保できた農地は 3ha で、ハウスが 6 棟、中古トラクターなどの機械、小農具も含まれていた。倉庫は追加で建設する必要があったが、農地や施設、機械を一体的に割安で得られた点は良かったと振り返る。

経営の概況

岩本さんは数多くの野菜を栽培している。2011 年に作付けたものを上げると、まずハウス物では、ミ

ミニトマトとカラーピーマンがある。これらは、全て(有)どさんこ農産センターを通じて販売している。その他、露地物ではアスパラガス、バレイショ、ニンニク、カンショ、キクイモ、ナス、ズッキーニ、オクラなど。全てを合わせると16にのぼる。さらに、例えば、バレイショでは11品種、カンショでは4品種と一つの作物で複数の品種を栽培しているものがある。「有望な品種に絞り込みをしていく」というが、直接販売を行ううえでラインナップが豊富にあることは大切で、作付けはバラエティに富んでいる。

作物の選定では、過度に労働時間が集中しないように留意しているが、ハウス物の収穫ピークには手が足りなくなる。労働力は基本的に夫婦2人でカバーしてきたが、2011年はミニトマトの収穫最盛期に4~5日間雇用労働力を導入するようにした。また、(有)どさんこ農産センターで受け入れている関東の大学のインターン生が8月末から9月初旬にかけて手伝ってくれた。

露地物の販売は自ら行っている。販路はインターネットでの販売を中心であるが、2011年から始めた札幌や小樽の直売店舗での売れ行きも好調である。その他にも赤井川村で行われるイベントでの販売も行っている。インターネットでは、バレイショ、カンショ、アスパラガスの単品販売の他、多くの作物を作付けている強みを生かし年5回季節の野菜を届



ける野菜のセット販売も行っている。

荷造りや発送などは繁さんが一手に引き受けており、手間は掛かるが無農薬・無肥料のこだわり野菜を届けるのにマッチした販売方法を取っている。今後、札幌など消費地に比較的近いという立地を生かして、顧客との結び付きをさらに強めていくことが期待される。

こだわりの栽培方法

岩本さんは無農薬・無肥料の自然栽培にこだわり、肥料をやるのも就農1年目から極力控えてきた。露地物は、就農2年目から大半の作物で、就農4年目からは完全に自然栽培にシフトした。雑草をあえて生やしてやることで土壤を良い状態に保てるし、野菜本来の活力を引き出すことができるという。消費者に「生命力溢れる元気な野菜」を届けたいという強い思いが伝わる。

ここで、岩本さんはこだわりの栽培方法を実践するうえで、周辺農家の栽培方法も認められる柔軟性が重要だと強調する。新規参入を希望している人は、地域の農家との人間関係が大事で、こだわり過ぎて関係を悪くするのは得策ではないとアドバイスする。



(写真上)整地、マルチ張りを終えた畠。遠くにミニトマト、カラーピーマンのハウスが見える。
(写真下)アスパラガス畠。



現在の課題と今後に向けて

無農薬・無肥料の自然栽培の技術をさらに高める

必要があると感じ、典子さんと共に良い栽培方法を模索し続けている。現在、露地物を中心に自然栽培を行っている岩本さんは、将来的には全てを無農薬・無肥料で栽培したいと考えている。収量は慣行栽培の方が多いが、直接販売を通じて健康に気をつけている顧客、自分たちの作った野菜のファンが増えつつあると手ごたえを感じている。

一方で、こだわりのある栽培方法で作った野菜の情報発信の強化と、加工品の品揃えの充実を課題としてあげる。典子さんがホームページの開設と更新を担い、繁さんもSNSを使って様々な情報を提供し

雪景色の農場。



ている。また、いくつかの商品が試作、テスト販売の段階にあり、加工品の開発にも力を注いでいる。

【参考 HP アドレス】いわもと農園

<http://sinsenyasai1.web.fc2.com/>

(島)

～まとめ～ 新規参入者を受け入れている地域の多くで就農前の研修を設けているが、受け身の研修では必要な技術・知識を習得することができない。岩本さんは、研修中にテスト販売まで行うなどして就農後のこだわり野菜の独自販売にこぎつけている。研修中は自ら進んで栽培技術の習得や販売に関する情報の収集に取り組むことの重要性を示している。また、就農地域は経営の理念やビジョンに合致していることが大切だ。特に、こだわりの農産物を作り、自ら販売を行う場合は、マーケティング視点で候補地を絞り込むことが求められる。さらに、地域の農家と公的機関が連携したサポート体制ができているかどうかが、就農に必要な農地などの確保を左右することが少なくない。この点も就農地域を絞り込む際に忘れてはならない。

畜産・獣医技術を活かして

肉用牛経営の新たな経営方式に挑戦

3. 白老町 大津親禎さん ちかより

- ◆動物医療薬のMR(医療情報担当者)から、最前線の肉用牛生産者へ転身。
- ◆家畜飼養の夫親禎さん、獣医師の妻明子さんのパートナーシップが力を発揮。
- ◆技術力重視と合理性追求がバックボーン、徹底放牧重視と飼料外給を併立。
- ◆コスト低減は自力施工や低廉資材の調達、収益力は受精卵移植・府県育成牛預託で。
- ◆新規参入に関するユニークな持論展開。



上写真：北海道農業改良普及協会提供

関西拠点の大手製薬会社勤務の動物医薬品の中堅MRから、自身の家畜飼養への想いを活かすため就農を決意、大学同窓で動物病院勤務の妻明子さんも夫親禎さんの固い決意を聞き賛同、畜産関係者の顧客や上司も「転身するなら若いうちに」と後押してくれ、親禎さんの勤務する会社の吸收合併も契機となり、夫妻とも辞職して北海道へ移住、白老町での新規参入に踏み切ったのは2001年であった。

それまで大阪以西の勤務が多く、北海道に格別の土地勘や執着があった訳ではないが、「肉牛をゆったりと放牧できるところはやはり…」と北海道での就農を決め、「北海道農業担い手センター」のプランチである「首都圏センター」を訪れた。そこで候補地等の推薦を受けたが、実際に北海道を訪れたのは北海道で最も厳しい季節が良いと考え、厳寒期の1月末であった。

プロフィールと就農の動機

大津親禎さん(40才)は、愛知県犬山市のサラリーマン家庭に育った。幼い頃から生物が好きで、大学は日本獣医畜産大学(現日本獣医生命科学大学)畜産学科に進学、妻の明子さんは獣医学科に。

卒業後親禎さんは製薬会社、明子さんは動物病院に勤務していたが、1996年に二人は結婚、親禎さんはMRとして勤務するうちに多数の畜産農家や共済関係者とふれあい、自ら家畜(肉牛)を飼養したいという思いが高まってきた。この時期は畜産物価格の低落や口蹄疫、BSEなどの発生など畜産を取り巻く環境は厳しいものであったが、夫妻は、ピンチの後には必ずチャンスが来る、力を合わせれば乗り切ることが出来ると信じて一步を踏み出したのである。

就農地を決める段階で、担い手センターから薦められた複数の市町村、後志管内黒松内町、日高管内平取町、胆振管内穂別町、早来町、厚真町、白老町などを夫妻で歴訪した結果、白老町を選択した。

白老町は放牧期間が比較的長く温暖なこと、家畜市場(安平町早来)にも近く、農地調達の可能性が高そうだと言うこと、北海道における黒毛和種のトップ産地でもあったことなども選定理由だと語る。

この経緯を話している時に「いくら農地が手に入りやすくても、高齢化が進みすぎて、同世代の仲間がまったくいないと。相談しあったり冗談をたたき合ったりする仲間がいないところはどうもね…。」

と言ったのが印象に残った。

なお、肉牛を選択した理由は、酪農のように忙しくない(拘束性が少ない)こと、放牧をフルに活用出来ることが最大の理由だと語っている。このように「放牧」は重視するが、自給飼料の生産(牧草やコーンの栽培)には関心を示さないので、これが奇異に感じられるところである。

親禎さんは、「あんな高価な農業機械を装備し、ライトを点灯してまで作業するような飼料自家生産はペイしないし、自分はやる気はない」と強調、それよりも安価な流通粗飼料を上手く入手するよう努めすれば良いと語っている。

新規参入という相対的に厳しい資本環境の中では、このやり方も合理的な方法だとも考えられる。

就農前研修と就農後の取り組み

白老町で就農する予定で、研修を農事組合法人「白老牛改良センター」(町内の黒毛和種飼養農家13戸の共同肥育施設)で2002年から2年間(明子さんは1年弱)みっちりと肉牛の飼養管理の実務を経験した。

親禎さんは、この間、特に堆肥づくりのノウハウ(戻し堆肥)をマスターし、これを後の就農開始後の実践に活かしている。

妻の明子さんは、町内で初妊牛に和牛のET(受精卵移植)と和牛素牛生産を行っていた(有)北那須育成牧場に就労して、権威の石田獣医師から採卵と人工授精に関する指導を受け、獣医師としてのスキルを磨いた。

牛改良センターの研修を終えた親禎さんは、白老



白老牛改良センターの牛舎(肥育規模年間80頭)

の肉牛飼養農家のリーダーの一人であるI牧場(黒毛和種の繁殖・育成・肥育・牛肉販売)で実習を兼ねて就農を開始するまで就労したのである。

2002年から2005年半ばまでの就農以前の生計費の大半は、「就農研修資金」の累計560万円によって賄われていた。これは有り難かったと述懐している。

資金の確保と農地・施設等の調達

現在所有地(放牧用地と牛舎施設地)6.7haは就農初年次の2004年から2009年までの5年間は農業開発公社からのリース利用、6年目の2010年には買取りで、経営基盤強化資金1,100万円(L資金・年利2.25%、25年償還)を充てている。放牧地5.7haのうち利用可能地は4.5haに過ぎないことを考慮すると10a当たり167千円の評価額はやや割高の感を感じ得ないところである。ただ、この土地には老朽化した牛舎が3棟ほど付帯していた。

つぎに「就農施設資金」によって千葉県や道内から黒毛和種の育成雌牛を17頭導入したのである。当初就農計画では基礎雌牛70頭規模の計画だったのが、農協の指導(親禎さんは不本意)によって2転、3転の結果、20頭程度に圧縮されたのが最終的には35頭規模に落ち着いたが、親禎さんは描いたデッサンが大幅に狂ったと胸の内を吐露している。

1 土地の所有・利用(2011年1月現在)

単位:ha

区分	所有地	利用面積
放牧用地	5.7	4.5
牛舎施設地	1.0	1.0
施設地	0.5	0.5
宅地	0.2	0.2
合計	7.4	6.2

施設地は納屋、機械庫、車庫用地など

2 就農時から2011年末までの概算投資

区分	規模・数量	金額(千円)	摘要(種別など)
農地取得	7.2ha	11,000	L資金
施設建設・改修	5棟	20,000	就農施設資金等+リサイクル事業
大農具	2台	6,000	自己資金等
繁殖牛	37頭	16,000	就農施設資金等+自己資金
計	—	53,000	就農施設資金等

牛舎や関連施設の建設、牛の追加導入も含めた累計の「就農施設等資金」総額は、約 1,520 万円であったが、当初の 70 頭規模であつたら 2,800 万円ほど投下出来た筈で、経営の経常状態に達するのが遅れたと今でも残念がっている。

牛舎等の建設や水道等の整備も、中古資材や道路工事や建築工事の余剰・廃棄資材を入手して利用、施工もほとんど自分でやるなど、土建・建築・左官・溶接作業もクロウト裸足で、コストカットに徹している。

就農以前にはまったく経験がなかったのに、見よう見まねから必死に技能を磨き、今ではほとんどの工事をこなせるようになったとのことである。

就農に至るまでの概算投資額は、約 5,300 万円ほどになるが、長期借入、就農支援助成金、自力施工評価額等がその内容となっている。

経営概要と就農のスタンス

経営(肉牛飼養)の現在の方式は、ベースになる繁殖母牛 37 頭を放牧主体で飼養、肥育素子牛(10 カ月令程度)を約 20 頭程生産・販売する「繁殖部門」(繁殖母牛のうち 10 数頭からは受精卵を採取)、と千葉県の酪農家からのホルスタインおよび肉牛農家からの黒毛和種の育成雌牛の預託牛約 100 頭を飼育し、預託者の希望により受精卵を移植して戻すという「預託部門」を併営しているのが特色の一つで、これには親禎さんと妻の明子さんの、他の牧場にはない「技術力=受精卵移植関連」が活かされているのである。これが府県からの預託者の高い評価と好評の源泉と



預託牛舎の内部

なっているものと考えられる。

つぎの特色は、飼料生産部門を持たず、粗飼料は全量購入によっていることである。この理由は先に述べたように親禎さんの確固とした信念に基づいたものである。

この購入の特徴はいわば、「スポット買い方式」とも言うべきもので、町内外から比較的良質の乾牧草やサイレージ(ロール)を出来るだけ安価に購入する方式で、通常の流通粗飼料の価格の半値程度で入手できると親禎さんは語っている。しかし、これは、「粗飼料品質を見る目」が不可欠なこと、はじめは、スポット的な売り手との関係であっても、信頼関係を構築して、ある程度固定ルートにすることが重要だと強調している。

この併営方式の収益関係をみると、素牛販売で 700 万円程度、預託料で 2,300 万円、合わせて 3,000 万円、それに受入助成金等の雑収益 130 万円を加えると粗収益で 3,130 万円、これから飼料費等の生産直接費、支払い利息、償還、租税等も控除した純利益(夫妻の労働報酬)は 550 万円程度を確保、ここ 2 ~3 年は黒字を計上できる状態になったが、それまでは収益・費用がトントン状態で十分な利益は計上できていなかつたと語っている。

親禎さんは、自己の経験と独自の哲学から新規参入についてつぎのように語っている。①現在の各種の支援制度の助成水準はほぼ妥当で、金額を手厚くすることは、依存体質を強め本人にとってマイナスである。②就農にこぎつけるか、またその後の経営展開の成否はひとえに本人のモチベーションにかかっている。③就農計画の審査・助言にあたっては、実質内容を審査(技術評価)できる担い手育成センターや普及センターの役割を重視し、単に償還能力予測等に左右されるようなことは適切ではないと強調した。

今後の経営展開の課題

経営的にはほぼ安定的状態に到達したが、経営規模の点で、預託部門は預託者の増加と頭数規模の拡大に対するニーズが強いが、施設規模と親禎さんと明子さん(2歳児の育児中)の労働力の状況からは、対応が困難なので、町内にブランチ的な農場を設け、そこで新規参入者等を受入れ経常的管理を委嘱する。夫妻は繁殖、受精卵移植等の難易度の高い部門をサポートするようなシステム構想をもっているようである。

いずれにしろ地域の理解と協力があることが前提なので地域ぐるみの検討が必要となろう。後進の担い手育成の方式の提起という視点からもぜひ具体化を期待したい。

また大津農場としては、妻の明子さんに獣医師として外部就労等はせず、大津農場にその技術力を集中して欲しいと望んでいるようである。親禎さんの共同経営者(パートナー)、高度先進技術者、良き母親という3役を期待するのも伴侶に対する信頼の証しだらうか。

(黒澤)

～まとめ～ サラリーマンから就農を志す人は少なくない。たいていは異分野からの参入が多いが、大津夫妻の場合は獣医師、家畜人工授精師の資格保有者、動物薬MRなどの業務経験者という点で他者と異なる。就農開始にあたっては退職金などの十分な携行資金を持ち込んだ訳でもなく、就農のための準備と生計費を得るということから夫妻はまさに「働きながら学ぶ」という努力を重ねた。キャリアとモチベーションの高さから必要な知識と技能の体得はさほど困難ではなかったと考えられるが、夫妻の「人から伝えられる知識ではなく、牛に教えてもらうことが重要だ」という声は傾聴に値するものである。相対的にあまり大規模ではない専用種肉牛経営に「預託部門採択」という経営方針は時宜を得た選択であった。また、コストカットに対するどん欲なまでの実践は他の範となるものである。また、豪放らい落に見えて繊細さを併せ持つ親禎さんと妻明子さんのパートナーシップは最強のコンビと言えるであろう。

また、親禎さんが提唱する自己の経営展開と後に続く新規参入希望者を組み込んだ新たな地域農業の姿は、白老農業の活路を切り開く方策としても期待できるものである。

コンパクト単作経営で

高品位ブランドメロンづくり

4. 安平町 高橋康二さん



- ◆カイシャの歯車で終わりたくない、個性・自主性を発揮できる農業・農村へ。
- ◆IT 機器販売の第一線、杜の都仙台から愛妻立子さんを伴って北の大地へUターンした道産子、どうせやるならブランド品目を。
- ◆安平町追分でアサヒメロン栽培に挑戦、情熱を内に秘めたクールガイの挑戦。

プロフィールと就農の動機

高橋康二さんは道産子で札幌生まれ、非農家出身の42才。農業を選択したのは、独立自営できる職種の中では、農業が相対的に自由度が高いと感じたからだと語る。

就農の決意を固めてから、お手のもののインターネット上で、その地域の農業の概況、農地取得の目途、選択可能作目、就農受入体制等を検索、その結果で、胆振管内追分町(現安平町追分地区)を選択した。その時、石狩市や新篠津村も候補に挙がったが、農地を調達するのは難しそうだと判断したこと。この就農候補地を選定しているときに、追分町のHPで、基幹品目として、ブランドメロンとして知られる「アサヒメロン」が大きく紹介されていたが、これに挑戦意欲をそそられたとのことである。

くわえて、2004年9月に追分町役場に連絡をとったときの職員の対応が親切で、親身になって話を聞いてくれ、また11月に追分を訪れた際には、JA支所長、メロン生産組合長、役場担当者、研修受入農家のHさん(北海道指導農業士)も待ち受けて親身に面談してくれたことも好印象をもった理由であった。さらに、新規就農者用住宅(家賃月額1万円)が用意されていることも就農の決め手になったとのこ

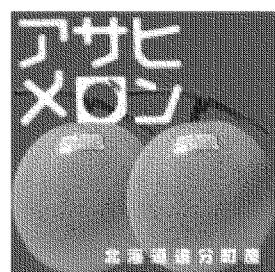
とである。

2005年に家族3人で仙台を引き払い、追分町で営農をスタートさせた。

この新規就農者用住宅(家賃月額1万円)に入居でき、これに引き続き市街地にある住宅(月額1.2万円)を斡旋してくれたこと、家賃が低廉であったので、経営が軌道に乗るまでの間の生活支援措置として大変有り難かったと語っている。

就農前研修と就農後の取り組み

研修は、前出の北海道指導農業士のH農場(水稻・畑作・野菜複合)で2005年4月から2006年3月までの1年間で、メロン栽培を中心に、農作物栽培の基礎的技術と農作業機械の操作・操作技術の習得と経営管理に必要な知識と販売に関する実践研修(選果施設、市場など)を行った。またこの期間に「道立農業大学校」や「花・野菜技術センター」での研修にも参加している。短期間ではあったが技術習得に意欲的であったと関係者は評価している。



現在入居している住宅は、市街の住宅団地の一角にあるが、耕地(=ハウス施設用地)は約 10km ほど離れた旭陽地区に存在している。

資金の確保と農地・施設等の調達

農地 2.6ha(当初計画では 1.2ha の賃借)はすべて町農業委員会等の斡旋により購入取得したもので、その取得単価は 235 千円/10a で道央部の地価水準からみて妥当なレベルと考えられる。当初計画していた賃貸借の農地はない。

1 土地利用の状況(2011年1月現在)

区分	面積
耕地	2.4ha
施設地	0.2ha
宅地	0(借家)
合計	2.6ha

* 耕地にはハウス用地面積も含む

施設地は納屋、機械庫、車庫用地

農地は自己資金の一括払いでの 2010 年に取得しているが、固定資産税の免除(5 ヶ年間)や、農地取得資金償還金利の 1.0% 助成などの町独自の支援制度による助成は受けていない。

メロン栽培ハウスは現在 9 棟(うち育苗用 1 棟)で 2006 年に 5 棟、2007 年 1 棟、2008 年 1 棟、2009 年 1 棟、2010 年 1 棟と増設してきた。

主要農業機械は 45 馬力級トラクター 1 台、作業機、軽トラ、動噴など最小限の装備となっている。

就農に当たっての所要資金では、研修期間中は退職金等の携行資金と新規就農制度資金のうち「就農研修資金」180 万円を充当、その後の就農準備には 2006 年に「就農準備資金」200 万円、経営開始に当たっては農地取得、ハウス建設、農機具購入などの固定投資のために「就農施設等資金」2006 年 1,085 万円、2007 年 80 万円、2008 年 80 万円、2009 年 150 万円を充当している。

今までの実質投資額は約 2,000 万円との差額は資金借入と自己資金で対応している。道央部で果菜

類主体の集約的な園芸経営を展開する場合の標準的な資本所要額と言えよう。

2 投資累計(就農から2011年末まで)

区分	規模・数量	金額(千円)
農地取得	2.6ha	6,120
施設建設	8 棟	8,800
トラクター/作業機	1 台/セット	5,050
計		19,970

この施設等整備と資金対応をみても判るように極めて慎重かつ堅実で、コンパクトな経営に徹し、研修期間及び就農開始後も生活・経営両面にわたって経費節減に努め、自己資金投入の原資に充てていることは評価に値する。

なお、経営管理上の特色としては、農協組合員、またメロン生産組合員であるが、「組合員勘定口座」(いわゆるクミカン)を開設せず、取引等は普通預金口座で対応していることである。

系統取引主体のブランド产品であることからクミカンを設定しないのは奇異に感ずるが、高橋さんはその理由として、より主体的な資金管理ができるここと、また営農計画を立てる折に格別な支障を感じないと言うのである。クミカンの機能に関してはまた異なった見解があろうが、農協との転換などはないと言語る。

経営概要と営農のスタンス

農業労働力は夫妻のみで、雇用も導入しておらず、農期間中の経営主の労働強度はかなり高い。

3 勤労力

統柄	年齢	農業労働時間
経営主	42	3,000時間/年
妻	40	1,500時間/年
計		4,500時間/年
雇用	—	0人

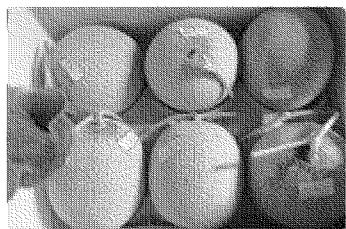
雇用は延べ 0 人

ただし単位当たり投下労働時間は 450 時間/10a とほぼ標準的(北海道営農類型 470 時間)である。

主産物のメロンの生産実績をみると、単位当たり

収量が、2トン/10aで標準(北海道野菜地図2.0~2.6トン)より若干低いが、単位当たり粗収益は北海道平均が800~1,200千円であることから、920千円という水準は、ほぼ標準レベルというところである。

安平町追分地区の特産品であるアサヒメロンは果肉が赤肉系で、糖度14度以上でなければという出荷制限を設けている。



出荷を待つメロン

高い糖度の半面、しつこさのないすっきりとした食べやすさに人気の秘密があると言う。追分アサヒメロン組合(組合員31戸)は23年度、534トンの生産をあげ、販売額は約2億4,000万円(1戸平均では約770万円、実現単価は450円/kg)であった。品種は「ルピアレッド」「レッド113」を使い分け、10月まで出荷(抑制タイプ)している。高橋農場の生産実績は生産量、実現単価ともメロン組合の平均水準を上回っており、新規参入生産者としては評価し得るものである。

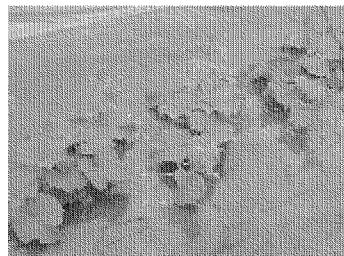
つぎに、経営総体の収益性をみると、粗所得460万円にその他収益75万円を加算すると535万円になっている。経常目標所得をクリアしており客観的にも十分に評価しうる成果で、経営主もほぼ満足できる水準だと認識しているようである。

4 2011年度農業生産

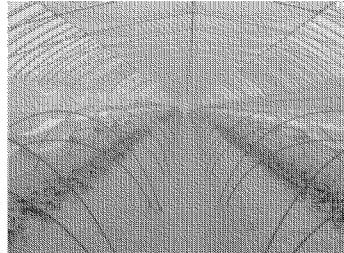
基幹作物	メロン
作付面積	1.0ha
総収量	19,600kg
販売量	19,600kg
販売額(万円)	920

高橋農場のメロン栽培は、普及センターの指導員

や農協職員、また仲間の農業者からも貪欲に情報収集、技術支援を受け入れ、基本技術も踏まえるところは忠実に実践する。しかし、自身で納得しないことは、例え周囲の仲間が慣行的に行っていることでも単純には踏襲しないというこだわりを持っている。例えば、ハウス栽培では堆肥等の有機物投入は「絶対的なやるべきこと」という風潮があるが、高橋さんは有機物投入によるメリットと病害虫発生等のデメリットを慎重に天秤にかけて、無原則な投入はしないという。ここに合理性を尊重するというコンセプトを見ることができる。



メロン苗の生育



メロンハウスの内部

今後の経営展開の課題

現状のメロン栽培で大きな課題、問題点を抱えている訳ではないが、メロンの商品特性が高級品としての性格から世の中が不況になると消費が減退することから、中長期的にみて品種・作型の変更や、場合によっては作目転換も視野に入れていると言う。それに高橋農場単独でやるのか集団で対応するのかという選択もあり、今後ジックリと自身で考えを熟成させていく必要がある。単作タイプからの方向転換には一種の決断を迫られることであり、従前にもまして情報収集や新たな技術装備また追加の資本投入が必要となる。いずれにせよ、今までたどって

きたように、行政施策や地域の支援制度をうまく自身のニーズにマッチさせてきた基本姿勢は、情勢が変化しても大切なことは変わらないことから、変化に対するリスponsesは十分備えていると言えよう。

今後本格化する償還等に備えた体制整備を期待したい。

(黒澤)

～まとめ～ サラリーマンから就農を志す新規参入の事例は多い。高橋さんは先端機器やシステム販売という時代の先端を走る仕事に従事していながら、転進を考えたという。壮年期にさしかかる世代が多かれ少なかれ直面することであるが、思い切って踏み切れる人は少ない。踏切にあたっては、想いの強さと新領域でのある程度の成算、家族の同意と協力が不可欠である。高橋さんは北海道で生まれ、育ったことから、北海道での就農は帰郷ということになるが、妻の立子さんにとっては東北を離れるとは一種の決断が必要であった。しかし夫の転進についていくという伴侶の存在が高橋さんの決意を後押ししたのである。

高橋さんの就農を実現させた要因は、①就農地選定にあたって出身地が札幌ということもあって道央部についての土地勘があったこと、②インターネットを駆使して事前に綿密な情報を収集できることと就農した現地機関の適切な対応に恵まれたこと、③アサヒメロンという情熱を傾注する品目(ターゲット)を見出したこと、④サラリーマン時代に培った緻密な経営センスを活かし身の丈にあった経営を目指したこと、⑤北海道の新規参入に関わる支援制度(資金等)や安平町の就農支援(住宅等)をフルに活用したこと、⑥研修受入農家の懇切な指導、メロン生産農家の助言やJA、普及センターの指導を受けたことと、それを咀嚼しうる能力を有していたことが挙げられよう。また、研修期間、就農初期に生活を支える携行資金の存在と、この期間に生計費を抑制する努力をしたことも重要なポイントである。就農時設定した目標は、ほぼ達成したが、今後の経営展開に備えるとすれば、さらなる収益力アップ(収量増、規格向上)が課題となる。高橋農場のみならず地域のメロン作農家にとってメロンの需要動向や今後の価格水準の見極めに関わるが、リスク分散と補完品目の模索という選択肢は不可避となっている。

就農 1 年目からトマトの単収

部会 1 位を獲得

後から続く新規参入希望者の

受け入れ組織づくりにも活躍



5. 平取町 渡邊邦衡さん・直子さん

- ◆3 年間の研修と就農後の試行錯誤で高単収を達成。
- ◆ハウスリース事業を活用して無理のない初期投資で就農を実現。
- ◆大きかった地域の農家の協力。後に続く新規参入者をサポートする組織活動でも活躍。

日高管内西端に位置する平取町は、人口約 5,800 人。平均気温は 7.7°C だが、比較的温暖な南部沿岸地域と夏季の高温と冬季の冷え込みが厳しい北部内陸地域では気象条件が大きく異なる。トマトの販売額が 2006 年には 30 億円を超え、水稻と畜産に代わり基幹作物に成長している。

プロフィールと就農の動機

渡邊邦衡さんは 1967 年生まれ、江別市出身で東京の大学を卒業後、大手印刷機器メーカーに勤務していた。社内でキャリアを積む一方で、時間に追われる生活に疑問を感じていた。故郷の北海道に U ターンして道内の会社に就職することも考えたが、会社勤めではこれまでの生活と大きく変わらないと思った。

「どうしても農業がしたいという強い思いはなかった」というが、その頃、東京で開催された就農セミナーにも何度も出掛け、新規参入への意志を固めていった。農業は仕事の進め方を自ら決められるし、家族と接する時間が長く取れるところが魅力で、「トマトを食べるのが好きだったから」というのもトマ

ト産地である平取町で就農を決めた理由の一つにあげる。

就農までの取り組み

1. 就農地、作物の絞り込み

北海道での就農を希望していたが、就農地域や作物について具体的なイメージはなかった。そこで、主だったいくつかの市町村から資料を取り寄せ、必要な初期投資額や農地面積、労働日数・時間、生活環境などから候補となる作物と就農地を調べた。また、就農相談窓口へも出向き情報を収集した。

就農地域や作物の分析を行う中で、担い手育成センターからの助言も得て、平取町のトマトでの新規参入の取り組みに興味を持った。平取町では既に数名の新規参入者が定着しており、早くから支援の仕組みづくりに着手し、システムが確立されている点が安心できた。

また、子供もいたため就農当初の補助よりも、技術が習得でき数年後に安定的に所得が確保できるかが重要だと考えていた。平取町では、はじめに農家研修を行い、翌年は町が整備した研修施設で 400 坪、

次の年は810坪の面積で実践研修を行うという3年間の研修がプログラムされている。研修制度が充実している平取町は、技術習得を重視していた渡邊さんの考えに合致していた。

2. 資金の確保

平取町では新規参入に当たって自己資金を500万円以上持っていることが推奨される。それに対して渡邊さんは自己資金を1,000万円用意した。研修期間が3年間あり、この間の収入がほぼないことを想定した準備を行った。

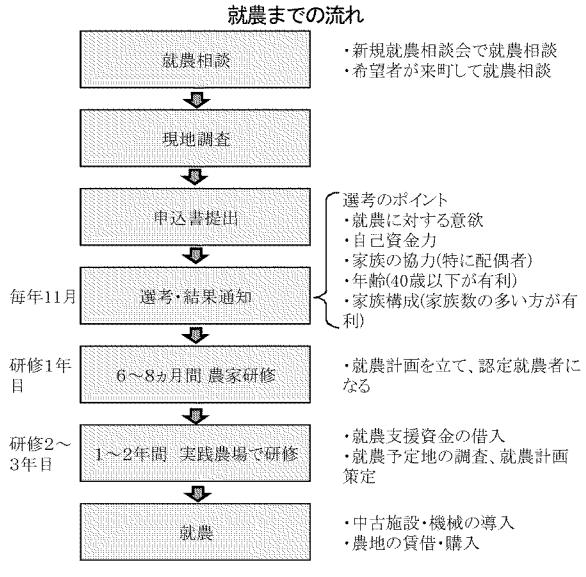
その他に、就農準備資金を借りた。就農準備資金は限度額が200万円となっており、直子さんの分とあわせて400万円借りることを予定していた。ところが、保証人の所得基準での制約があり、実際に借りられたのは280万円となった。余裕を持って自己資金を準備しておいたため何とかやりくりできたが、資金の借り入れにおいての見込み違いは大きかったという。

3. 研修

2004年に平取町へ移住し、5月から町内振内地区の研修受け入れ農家のハウスで実習を開始した。研修受け入れ農家となったのは、指導農業士であり部会のアドバイザー農家も務め、これまで新規参入者の研修を受け入れてきた地域のリーダー的農家だ。11月までの7ヶ月間、一緒にトマトの管理作業や出荷調製作業を行って身につけた。また、集荷場への運搬も渡邊さんが担当し、集荷場で地域の農家と交流する機会も得た。

翌2005年から2006年までの2年間は町内紫雲古津地区の実践農場に場所を移して研修を行った。ここでの研修は、除雪や育苗培土の準備から始め、施肥管理も自らの判断で実施するというように極めて実践的なスタイルで行われる。

渡邊さんは、実践農場での研修を通じて施肥やかん水、土作りに関して生産者としての自覚が芽生え



平取町農業支援センター資料より

平取町における現在の支援措置

- ◆就農時に農業施設、機械等の購入資金の1/2を助成。(助成金上限500万円)
- ◆家賃の1/2を助成する。(助成金上限月額15,000円)
- ◆賃貸住宅の斡旋。(研修期間のみ)
- ◆機械化研修、経営研修(本別町農業大学校)受講費用の助成。

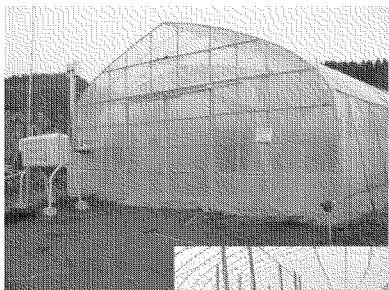
平取町農業支援センター資料より

たという。基肥の量や種類をベッドごとに変えてみたり、マルチの色を変えてみたりするなど色々と試行錯誤し、就農に向けた技術・知識の蓄積を図った。また、紫雲古津地区でも指導農家がいてアドバイスが得られた。進んで周辺農家のハウスの見学にも出向き、振内地区と紫雲古津地区の栽培方法の違いがわかり、農家独自の工夫も見られたことが良かったと振り返る。

4. 農地や施設の調達と支援措置の利用

実習と並行して研修修了翌年に就農できるよう農地の調達などを進めた。農地は新規参入者の受け入れに向けて整備された1.3haを10年間の年賦償還で取得した。

ハウスは、小規模長期リース農場整備モデル事業(2003～2006年)を利用して確保した。この事業はJA平取町が実施主体となり、道の地域政策総合補助事業を活用して事業費の2分の1を補助し、補助残をリース料で支払うものだ。これによって、就



(写真上)
ハウスの外観

(写真下)
ハウス内に並ぶトマトの株。
150坪のハウスに1,400本余り
が植えられている。



農に必要なハウス 8 棟計 1,200 坪、温風暖房機をはじめ必要な機械類などを一体的に取得した。また、町から限度額 500 万円でリース料に対する補助（平取町新規参入者就農促進対策事業）も受けた。

渡邊さんが「この事業がなければ平取での就農は難しかったかもしれない」というように、初期投資の負担を軽減する支援措置が就農を大きく後押しした。初期投資が不十分であれば、必要な販売金額が確保できず資金繰りが苦しくなり、追加投資ができないなり目標とする販売金額が得られない状態が続くという悪循環に陥る恐れがある。それだけに、渡邊さんは、後に続く人たちが利用できるよう支援措置の継続が必要だと強調する。

経営の概況

渡邊さんは、2007 年 150 坪のハウス 8 棟、計 1,200 坪で経営を開始した。その後 2008 年に 1 棟増やして 1,350 坪、2009 年に 2 棟増やして 1,650 坪と面積を拡大してきた。2011 年の作付け状況は下表のようになっている。

2011 年の作付け構成

定植時期	収穫開始時期	品種	面積(坪)	構成比(%)
4月1、3日	6月上旬	CFハウス桃太郎	600	36.4
5月5日	7月上旬	桃太郎	300	18.2
5月20日	7月中旬	桃太郎ギフト	450	27.3
6月15日	8月中旬	桃太郎ギフト	300	18.2

労働力は、夫婦 2 人に加え、定植時期に 7 人の雇

用を入れている。2011 年からは 4 月～9 月にパートタイマー 1 名を導入した。

平取町において、トマトは共選共販体制が確立され、「ニシハの恋人」としてブランド化が進み、加工品のラインナップも充実されている。渡邊さんも全量農協へ出荷してきた。これまでの出荷量は 14.0～16.7t/10a で推移しており、地域の反当たり出荷量を大きく上回っている（農林水産省「野菜生産出荷統計」によると 2008 年産の平取町の反当たり出荷量は夏秋作 10.2t/10a、冬春作 10.6t/10a となっている）。

後に続く人がスムーズに定着できるように

渡邊さんが就農した平取町振内地区では、地域の農家と新規参入者が後に続く新規参入者を支援する「ふれない新規就農者受入協議会ネオフロンティア」を 2010 年に立ち上げた。この組織は、研修の受け入れや就農後のハウスでの助言を通じ技術習得を手助けするとともに、初期投資の軽減につながる中古のハウスや機械をあつせんし、さらに、地域にスムーズに溶け込めるよう生活面もサポートする。

渡邊さんが就農するに当たっては研修受け入れ農家が地域の農家との仲を取り持ってくれた。それでも就農してすぐは周囲との付き合いに戸惑ったところもあったという。組織でサポートすることで、新規参入者が直面する地域への溶け込みでの苦労を減らしたい思いも強い。

地域の農家 7 戸、新規参入者 7 戸がメンバーとなっており、現在研修中の新規参入者 2 戸も加入が予定されている。渡邊さんは、事務局長として組織の活動の充実に向けて奔走している。



定植作業の合間の休憩。多くの人手が必要なため、近くの新規参入者同士で助け合って定植する。

現在の課題と今後に向けて

渡邊さんは現在の課題として、連作によって生じる土壌病害の抑制をあげる。これまで高い単収を維持してきたが、3年、4年と続けるうちに病害の発生が目立ってきたという。作型の関係で効果的な消毒を行うことが難しいハウスはあるが、トマト作を軸とした経営を考えると避けては通れない課題だ。そのうえで、中長期的な経営展開として、トマトの作付面積を拡大するか、あるいは露地物の新規作物を導入して複合化するかを現在模索しているという。

「数年は現状維持」としているが、既に新たな農地の調達を見越した準備もしており、今後の経営展開に向けて着実に歩みを進めている。

【参考 HP】

平取町地域担い手育成センター

<http://www.d2.dion.ne.jp/~bamc/>

「ネオフロンティア」

<http://neo.grupo.jp/>

(島)

～まとめ～ 渡邊さんは就農1年目から安定して高い収量を実現している。新規参入者の多くが「技術の未熟さ」を課題とする中で、地域の農家の援助を得つつ、研修期間中に様々な機会を捉えて技術・知識の蓄積を図ることが大切なことがわかる。また、ハウスリース事業を活用することによって、円滑に定着できる規模の施設を無理のない初期投資で確保できることも就農成功の要因だといえる。支援措置を利用することに伴って、取り組むことができる作物や栽培方法の選択肢が限られることもある。かなりの程度改善されてきているとはいえ、「資金の借りにくさ」も残されている。これら支援措置は、自らの経営ビジョンや就農計画に合致しているかどうかを見きわめ、効果的に使うことが大切だ。

高地価地域で初期投資を抑えた

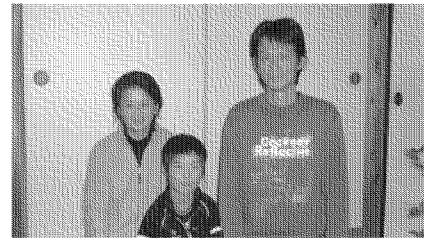
小資本型の経営をスタート

周囲の支援に支えられて

大規模畑作・路地野菜経営を目指す

6. 千歳市 假屋智博さん・多枝子さん

- ◆高地価地域において、借地と初期投資抑制により小資本型の新規参入を実現。
- ◆公的な経済支援よりも周囲の篤志の支援が大きい社会関係資本依存タイプ。
- ◆急速な資本増強を実現する収益の確保が課題。



プロフィールと就農の動機

假屋智博さんは兵庫県出身で 1977 年生まれ。妻の多枝子さんとお子さん 1 人の 3 人家族である。北海道に来る前は千葉県に住み、学生時代に始めた飲食関係の仕事をしていた。最初に北海道農業に関心をもったのは多枝子さんだったが、夫妻で十勝の幕別町の畑作農家を訪問したことを機に、智博さんが新規農業参入を本気で考えるようになった。

2006 年 2 月から同町で研修を開始。その後、北海道各地で就農地を探し廻り、同年 12 月から留萌地域の法人経営で研修を始めた。しかし、法人経営での就農は望むところではなく、再び就農地を探した結果、2008 年 4 月から千歳市東丘で研修を受けることになった。

就農までの取り組み

1. 研修

受け入れ先の道央農業振興公社では 3 年間の研修を基本にしているが、假屋さんの場合は過去 2 年の研修経験を考慮して 3 年目の「就農地域研修」からのスタートとなった。初年目は指導農家 1 戸と準指

導農家 2 戸の下で研修、翌年は準指導農家 1 戸が加わり、さらに別の農家でゴボウの研修を受けた。いずれも畑作専業農家である。多枝子さんは研修生ではなく、千歳市内の観光牧場で従事した。

住宅については、当初、JA 管理の住宅に入居したが、2009 年 6 月から地区内の農家が所有する一戸建て住宅を借りている。

2. すんなり決まらなかつた就農地

研修は 2008 年度と 09 年度の 2 年間にわたったが、当初は 1 年で就農する予定だった。研修が 1 年延びたのは、適当な就農地が見つからなかつたからである。道央農業振興公社が就農地の確保に向けて八方手を尽くすも、千歳市東丘では農地が簡単に入手できる状況にはなかつた。畑の地価は 10a あたり 40 万円と高く、この地価でも買い手はいるということだ。

幸い 2010 年度から 8.25ha(転作田 4.80ha、畑 3.45ha)を近隣の A 氏から 5 年契約で借り入れて農業経営をスタートすることができた。小作料は 10a 当たり畑が 8 千円、転作田が 12 千円である。

地主の A 氏は当時 69 歳で、假屋さんに農地を貸し付けた後も、水稻 4.94ha に加え、畑で秋小麦 3ha、種子用小豆 2.2ha、グリーンアスパラガス 0.5ha を夫婦で栽培している。米は全量直売で、顧客に自ら配達している。A 氏は娘夫婦に経営を移譲して農業者年金(経営移譲年金)の受給資格を得ることを考えたが、結局断念し、経営を縮小してきた。最大時 30ha 余りの農地を耕作していたが、まず借地 11ha を返還し、次いで畑 2.5ha を売却した。

さらに縮小をはかるため、JA が行った 2010 年度の営農意向調査に対し「農地貸付希望」と回答したところ、假屋さんへの貸付を打診された。全面積を貸付けてもよかつたが、假屋さん側の事情を考慮して自作部分を残した。A 氏は水稻とグリーンアスパラガスについては 5 年間継続する予定だが、体力低下により早めに離農する可能性もある。假屋さんは畑 5.2ha を追加貸付する予定で、5 年後には貸付地を購入してもらいたいと伝えている。

3. 資金の確保—小資本型の参入—

假屋さんが営農開始時に準備した資金は自己資金 350 万円と就農支援資金(施設等資金)950 万円の合計 1,300 万円である。その内訳は、機械等の固定資本投資と運転資金が 800 万円、農協組合員勘定口座設定に必要な定期預金 350 万円、当座の生活費 150

営農開始時における施設等資金の使途と機械類の調達(2010年度)

施設等資金	肥料・農薬・種苗 2,398	肥料 1,214、農薬 564、種苗 620
	その他資材 2,153	ビニルハウス 347、スチールコンテナ 340 等
	農業機械 3,226	3t トラック 580、フォークリフト 538、トラクター 1,360、バックリフト 199、ソイルクランブル 241、プランター 79、マルチヤー 100、トレーラー 70、リアバケット 60
施設等資金以外での農業機械の取得	組合員勘定 330	リバーシブル ブラウ 150、スプレヤー 50、グレンドリル 50、マルチヤー 80
	不用品の提供	ロータリーハロー、カルチベーター、ブロードキャスター、マニュアルブレッダー、畦間サブソイラ、ライムソワー、施肥カルチベーター、スプリングハロー、バックレーキ、野菜移植機、アップバロタリー、ミニコンテナ、軽油タンク
	近隣農家の借用	トレーラー、微速付トラクター、ブロードキャスター(小麦追肥用)、高性能カルチベーター、ユニック

資料:聞き取りによる。

注:数字は取得価額(単位:千円)。

万円である。

このように初期投資を最小限に抑えた小資本型の新規参入を実現した点に、この事例の特徴がある。就農支援資金の借入計画を見直し、当初の 1,050 万円から減額したことにも、小資本型を追求する姿勢が現れている。

資金調達を含む就農計画は公社や指導農家と相談しながら JA が主導して作成した。小資本型は假屋さんの意向であるとともに JA の方針でもある。

4. 経営資産の取得

小資本型の新規参入が実現した要因として、まず、まとまった農地を借り入れることができたことがあげられるが、それに加え、機械類の調達費用を最小限に抑えたことが大きい。表に示したように、①中古品の格安購入、②JA 青年部員や近隣農家からの不要品提供、③近隣農家からの借入があげられる。これらは、現在の住宅の大家さんでゴボウの研修先でもある若手農業者 I 氏が、JA 青年部のメンバーや東丘地区の農家に呼びかけて実現した。

経営の概況と目標

1. 順調なスタート

さて、経営を開始した 2010 年度の作付実績は春小麦 4.5ha、ブロッコリー 0.8ha、カボチャ 1.3ha、ゴボウ 0.4ha、生食用スイートコーン 0.2ha である。翌 2011 年度は予定通り A 氏からの借地を 5.2ha 追加し、春小麦 2.8ha、大豆 4.9ha、小豆 1.3ha、ゴボウ 0.9ha、ブロッコリー 1.1ha、カボチャ 1.3ha を作付けた。

10a 当たり収量は 5 年で地域平均を達成する目標で、当面その 80~85%をねらっている。しかし、2011 年度産については春小麦が 4.1 倍とやや低かったものの、小豆 5.7 倍、ゴボウ 3.5 トン、カボチャ 3 トン等、予定していた以上の収量が得られた。調査時点では収穫が終わっていなかった大豆も、地域平均が見込まれるという。

栽培技術は「上手な人」に教えてもらい、マネをするのだという。ゴボウはI氏だが、小豆は5~10人に聞く。JA青年部の集まりはドンチャン騒ぎになることが多いが、ここで得る情報も役立っている。

2010年度は高価格をねらいカボチャとスイートコーンを系統外販売にしたが、取引業者に振り回されることが多く、11年度は全量JAへの出荷に切り替えた。当面は生産に集中する予定である。

販売については思い通りに行かなかったが、初年目から黒字を計上し、定期預金を積み増してクミカン口座の貸越限度額を850万円にした。2年目も同程度の黒字が見込まれており、順調なスタートとなつた。

2. 目標は30ha

2011年度から農地面積が8.25haから13.45haに大きくなつたので、作付作物に大豆と小豆が加わり普通畑作のウェイトが増えた。来年はテンサイの導入を検討している。そして5年後に25~30haの農地規模に到達することが目標である。余裕資金が生まれ、住宅建設の目途が立つのがこの規模ととらえているからである。労働力は夫婦2人の基幹労働力を基本とし、雇用労働に依存する考えはない。露地野菜を栽培するのであれば現在の農地面積で手一杯であり、それよりも畑作に重心を移しながら農地の拡大を進めた方が良いという判断である。

今後の農地拡大を見越して、2011年には経営体育成支援事業(半額補助)を用いてトラクター(400万円)、乗用管理機(200万円)、スプレヤー(70万円)の合計670万円の機械投資を行つた。初期投資は極力抑制したもの、取得機械の6割はしばらく使用可能で、残り4割をこの2年間で更新する考えだ。

小資本型参入と地域支援の特徴

さて、借地と初期投資の抑制による小資本型と特徴付けたが、小資本型は高地価地域における現実性をもつた新規参入の方法であると同時に、新規参入

の地域支援のあり方という点でも特徴をもつ。

ひとつは、初期投資の抑制に対応して経済的支援も小さくなる点である。道央農業振興公社には初期投資を軽減するような独自の経済的支援メニューはなく、酪農地帯等に比べると経済的支援は「薄い」。実績をもたない新規参入者に対してクミカン口座の開設を特例的に認める配慮がなされているものの、口座貸越限度額は定期預金を担保に設定されており、地元関係者による人的保証は行われていない。假屋さんは連帶保証人が必要な就農支援資金(研修資金)の借入ができなかつたが、これも同じ事情による。過大な経済的支援を控え、連帶保証等の大きなリスクの負担を回避しているのだが、これによって新規参入者受入の可能性を広げているという側面も見逃せない。手厚い支援によって新規参入者と受入側が重い荷物を背負うというのもひとつの考え方だが、荷物を軽くすることも重要な意味をもつ。

ところで、機械類の提供や営農に関する助言等、多くの近隣農業者による支援が当事例の特徴をなしていたが、小資本型によって荷物を軽くしたことが幅広い近隣支援を可能にしたとも考えられる。高いリスク負担を伴うと支援者は限定されてしまうからである。

ただし、これは善意の支援にほかならず、確実なものではない。近隣農業者との良好な人間関係が支えとなり、新規参入者の人格的個性が大きく影響する。道央農業振興公社では研修生にこのことの意義を強調し、就農前年には就農地域研修を行つてゐる。そして假屋さんも地域に融け込むための努力を惜しまない。こうした人間関係の支えを社会関係資本と呼ぶが、假屋さんの新規参入は社会関係資本に負うところが大きい。

現在の課題と今後に向けて

小資本型の特徴をあげてみたが、小資本型は新規参入の初期段階に留まる可能性が高い。というのは、

北海道では長期安定的な借地が一般的ではないからだ。假屋さんの地主A氏も5年後の農地買い取りを求めていた。好スタートを切った假屋さんだが、最初の借地8.25ha分だけでも3,000万円を超える購入資金が必要で、このハードルを超えるためには高い収益を持続しなければならない。

今、假屋さんが直面しているのは、小資本型から

の脱皮、つまり資本増強である。小資本型経営として定着する間もなく、30haの畑作露地野菜経営の実現に向けてギアを切り替える必要がある。このような急速なステップアップを求められる点にも、新規参入の難しさがある。

(柳村)

～まとめ～ 1,300万円の資金で畑作経営を開始するというのは、場所が千歳でなくとも少しひっくりする話だ。小資本型は新規参入者だけではなく、支援する人々の負担も少なくて済む。その分、篤志の支援が拡がる可能性がある。こんな夢物語を実現したのが假屋さんであり、成功要因のひとつは疑いなく社会関係資本である。しかし、物語の第二幕には小資本型経営を続けるわけにはいかないという厳しい現実があり、假屋さんはすぐさま大規模経営の実現に向けた歩みを始めた。このような素早い身のこなしは假屋さんの個人的資質によっており、誰にでもできることでは無いようにも思える。小資本型のネックは長期安定的な借地を継続することが難しい点にある。これに有効な手を打ち、小資本型経営が持続する条件を整える取り組みも期待される。

就農地や作物選択に關わる困難に

めげず、静かに闘志をもやして前進

7. 千歳市 大川聖士さん

- ◆ 就農への思いを断ち切れずに北海道へ。
- ◆ 就農地確保に苦労したが、悪条件の借地を土地改良して営農開始。
- ◆ 当初の収入が見込めないアスパラガスのハウス栽培に挑戦。



プロフィールと就農の動機

大川聖士さんは 1979 年生まれで、青森県出身。大学は農学部に進み、新規農業参入をテーマに卒論を書いたという。農業を実際にやるのはたいへんと思い公務員試験を目指して大学院に進んだが、就農への思いは断ちがたく、北海道各地の農業法人を訪ね歩いたそうである。

修士課程を終えた後、千歳市の観光牧場(H 牧場)に就職し、そこで 4 年働いた。最初の 2 年は農作業、残りの 2 年はチーズや農産物の営業を担当した。

次第に責任が重くなり身体もきつかったので、潮時と思い、市役所へ行って相談したところ、道央農業振興公社の研修制度を紹介された。ちょうど道央農業振興公社の研修生受け入れが始まった時で、大川さんは第 1 期生となった。2008 年 4 月のことである。

大川さんは 4 年前に結婚している。妻の純子さんは 1977 年生まれで、宮城県の出身である。農業への強い関心はなく、一般企業で経理の仕事をしている。ふたりは現在、千歳市内でアパート住まいをしており、そこから畠までは車で 10 分の距離だという。

就農までの取り組み

1. 研修

大川さんの指導者となったのは 55ha の畠作經營

を営む I さんで、2008~09 年度の 2 年間、研修を受けた。I 農場では小麦・小豆・テンサイ・加工用スイートコーン・ダイコンを栽培し、普通畠作を中心である。

I さんは当時農業委員だったこともあり、農地を探してもらったが、良い農地はなかなか見つからない。もう 1 年働いて体力を付けた方がよいと言われ、I さんが常務取締役を務めていた農業生産法人 A 農場の従業員として採用してもらい、自主研修を行った。

A 農場は札幌の土木建設会社、N 産業の経営者が社会貢献を目指して農業に進出するために設立した会社である。就農意欲をもつ若者を受け入れてきた。約 27ha の農地で、小麦・大豆・食用バレイショ・ニンジン・ブロッコリー・トルコギキョウ等を栽培。日常業務は従業員 3 名と研修生 1 名で行われている。

2. 就農地の確保

1 年先送りしたものの、早く就農地の目途をつけなければならない。大川さんは 2010 年 8 月から就農地確保に向けた動きを本格化した。複数の候補があがるが、話は前に進まず、最後に残ったのが次の物件だった。

それはある農家が借りている土地で、飛び地で移動に 1 時間位かかる。公社が打診したところ返しても良いとのこと。農地面積は 5.5ha で、ふたりの



A農場の農機具庫を背にして

地主がいる。ひとりは畠 4.3ha の所有者で札幌市在住。もうひとりは千歳の農業者で畠 1.2ha をもつ。

大川さんが千歳市にやって来て 7 年、それなりの人間関係を築いた。別の地域で就農地を探すと、また一からのスタートになる。I 農場と A 農場からは機械類使用についての便宜等、引き続きサポートを得られそうだ。農地のロケーションはどちらからも遠くない距離である。

しかし、難点がある。排水不良の湿地で、条件が悪い。60cm~1m の深さでコルゲート管を敷設する暗渠排水と整地の工事が必要とのことだが、10a 当たり約 15 万円の工事費がかかる。とても個人では負担しきれない。道央農業振興公社が対応策を検討した結果、補助事業で排水改良工事を実施できるという見通しが立った。これが、この農地を就農地とする決め手になった。

もうひとつ、不安な点があった。永年生のアスパラガスのハウス栽培を経営の中心に据えるつもりだったので、借地期間を長期の 10 年にしてもらった。また、農地の所有者が高齢のため、法定相続人となる親族全員から借地契約に関する同意をもらった。

こうして、一部をハウス建設用地とする畠 4.3ha の借地契約期間は 10 年、借地料は 10 a 当たり 8,000 円、1.3ha の畠については 6 年と 12,000 円になった。

3. ハウスの建設と畠の利用

ハウスはまだ完成していないが、50a の畠に 17 棟を建設する予定である。その内訳は、永年生のアスパラガス用に 6.3m×50m を 9 棟、ホウレンソウ等

のために 5.4m×50m を 8 棟である。ハウス 9 棟分のアスパラガスはすでに植え終わったが、ハウスの建設を終えたのは 5 棟(2011 年 11 月時点)で、年度内に 6 棟にする予定だ。

大川さんが当初イメージしていたのは、畑作と露地野菜の組み合わせであった。I 農場や A 農場でも施設栽培を経験していない。それにもかかわらず、ハウスを中心とした経営の組み立てを考えたのは、長沼町で新規参入をした O さんに触発されたからである。O さんは新規参入者を多数輩出している恵庭市の露地野菜農場の研修生 OB で、ハウス 17 棟をもち、贈答用アスパラガスの販売で成功を収めた。大川さんのハウスは奇しくも O さんと同じ棟数になった。

O さんから研修にこないかと誘われたが、就農が遅れることから断念。それならば中古ハウスを早いうちに集めておいた方がよいと助言を受けた。

アスパラガスの知識は専門書・農業雑誌・インターネットを通じて得ている。また JA のアスパラガス部会・畑作部会・カボチャ部会に加入しており、そこで得られる情報や農業改良普及センターの技術情報が大川さんの情報ソースである。

4. 初期投資と資金調達

研修中は公社から手当が支給されたので、他の新規参入者の場合と同様に就農支援資金の研修資金が初期投資の原資となるが、この資金を 140 万円しか借りることができなかつた。2 人の保証人それぞれに借入総額以上の年間所得が必要となり、これが融資額のネックとなった。同様に保証人が必要な就農準備資金については、融資を断念した。

初期投資には、経営体育成支援事業と就農施設等資金を用いた。経営体育成支援事業では合計 800 万円分の投資をした(半額補助)。400 万円が機械類(28 馬力トラクター、8 馬力テーラー、ラジコン式動力噴霧器等)で、残り 400 万円はハウス 4 棟(間口 6.3m



新規参入者にとって大型機械は高嶺の花。快く貸してくれる篤志家の存在は重要だ。大川さんはI農場とA農場から大型機械の使用について便宜を受けている。ただし、心苦しさがつきまとるのは避けられない。

のハウス)である。初年度に建設するハウスのうち、残り 10 棟は中古品を入手した。

就農施設等資金は 970 万円である。このうち 400 万円が経営体育成事業の補助残、300 万円が肥料・種・農薬・1t トラック・ハウス建設部品の購入、270 万円を水道工事とハウス部品の購入に充てた。

大豆やカボチャの栽培には大型トラクターと作業機が必要であり、上記以外の機械は I 農場と A 農場から借りている。

初期投資以上にたいへんのが運転資金である。クミカン口座を設定することができないので、預金取引となる。貯金、上述の就農研修資金 140 万円、千歳市から支給される新規就農者への助成金(月額 5 万円・2 年間)等によって、資金繩りを行わなければならぬ。

経営の概況と今後の課題

1. ハウスの自力建設で労働力不足

初年度の 2011 年の経営の実績だが、基幹作物のアスパラガスは収穫ができるようになるのは 3 年目からで、5~6 年目がピークになる。当初は収入が見込めない。ホウレンソウはハウス 3 棟分栽培をしたが、残り 8 棟分は不作付けのままだった。2 年目からはホウレンソウとピーマンを半々で栽培する予定だ。

ハウス用地以外の畠には大豆 2.3ha、小麦 1.3ha、カボチャ 1.2ha、合計 4.8ha を栽培した。土地改良を実施したことによって、見違えるように農地の状態は良くなつた。栽培作物の選定に際しては、労働力確保と雇用労賃の負担等を考慮して大豆を作付けるとよいとの助言を受け、それに従つたそうだ。本

当は全ての畠で露地野菜を栽培したいが、当面は大豆と露地野菜を半々の比率で栽培する考えだ。

ハウスの不作付けは、春先からハウスの建設に労力をとられたからである。同じ理由で畠作の作業の一部も委託した。業者に委託すると 1 棟 20 万円を要するので自力で建設したが、振り返ると、経営体育成支援事業の対象となった 4 棟は工事を委託して施工費込みで実施してもよかつたという。

今年度の主な出荷先は農協である。ホウレンソウだけは半分を生協店舗のインショップで販売、残り半分は以前勤務していた H 牧場を通じてスーパーマーケット等に販売している。農協出荷は楽なので、価格が良ければ農協に出すつもりだが、アスパラガスについては工夫して売りたいそうだ。

2. アスパラガスという選択

ところで、育成期間を要し、その間は収入がないアスパラガスは、必ずしも新規参入者にマッチした作物ではない。自力のハウス建設も無収入なるがゆえの対応である。

当面無収入ながらアスパラガスに取り組むことができるのは、施設等資金の償還が 5 年据置きになっていること、および妻の純子さんの給与所得が支えになっているからであろう。

大川さんは、早期に経営を軌道にのせ、妻の純子さんと一緒に農業をやれるようにしたいという。17 棟のハウス栽培には複数名の労働力を確保する必要があり、雇用の導入も考えなければならないが、まず純子さんの農業従事が欠かせない。一方、アスパラガスの販売収入が得られるようになると、純子さんの給与所得が無くても、また負債償還が始まっても、十分な所得を実現できるはずである。5 年以内にこの状態に到達することが、大川さんの当面の経営目標である。

(柳村)

～まとめ～ 新規参入者が抱える問題として就農地の確保があげられるが、特に優良農地の確保は難しい問題である。大川さんの就農地も条件の悪い農地であり、ここに土地改良を実施して農業経営を開始した点にこの事例の特徴がある。まず①土地改良を前提とした新規参入が目新しい点だが、加えて②借地における土地改良である点が注目される。①と②を組み合わせた事例は非常に珍しいが、北海道各地に広がつてもよいだろう。事業費の負担が重荷になるので、同様の取り組みが広がるには、受益者の負担軽減に向けた政策側の後押しが望まれる。

研修受入農業生産法人の

販売グループとして販路を確保するも、

自らのビジョンを見つめ直して

独自の販路を開拓

就農支援資金の償還ピークには新たな投資で対応

8. 千歳市 蘆田裕介さん・幸子さん

- ◆研修2年目より圃場を任せられ、収支計画や施肥設計なども自分で立てる。
- ◆就農後は販売グループの一員となり販路を確保するが、自らの目指す経営像を求め独自に販路を開拓。
- ◆冬場の仕事と就農支援資金の償還ピークを乗り越えるべくシイタケ栽培を導入。



プロフィールと就農の動機

芦田裕介さんは1972年生まれで兵庫県の出身である。6年間の研修期間を経て2001年に千歳市で新規農業参入を果たした。就農時より大根をメインに作付けていたが、近年では新たにシイタケ栽培にも着手している。

北海道での就農は、関西の大学在学中に北海道を旅行したことが一つのきっかけとなった。卒業前に大阪で開催された就農セミナーに行ったところ、空知地域の花卉生産農家を紹介され、そこで農作業実習を行った。そこで今後の進路として農業を選択する意思を固め、卒業後すぐに恵庭市の農業生産法人Y農園での研修を始めた。Y農園での研修を決めた理由としては、給料を支払ってもらえる法人であるということと学生時代に旅行して土地勘があったことを挙げている。

就農までの取り組み

1. 研修

芦田さんが研修を行ったY農園は、特別栽培によ

る農産物を独自ブランドとして販売し、多くの雇用労働力を導入している大規模野菜作経営である。研修生の受け入れには、新規農業参入者と同じY農園グループとして農産物を販売する仲間づくりの目的と、研修生にはパート労働力のまとめ役となってもらおうという目的と、2つの目的を持っていった。

芦田さんは、1年目はY農園の社長やパートに作業を教わりながら研修を行っていたが、早速2年目より奥さんの幸子さんと一緒に大根やスイートコーンを中心とした露地野菜担当班に入り、さらにリーダーを任されることになった。当時はY農園自体が経営の転換期であり、社長が販路確保のため営業で出回っていることが多く、作業中にわからないことがあれば、ベテランのパートや普及センターに相談していた。普及センターからの情報は、Y農園での特別栽培技術とは別に、基本的な農業の知識や情報を収集するうえで非常に役立ったという。3年目は春に受け入れた研修生が夏には研修を中止してしま

うという不測の事態が生じ、この年は蘆田さん夫婦が担当した露地野菜はほとんど全て自分たちだけで作業をした。2年目より蘆田さんは作業班の担当者として完全に任せられ、そこで「鍛えられた」ことになる。さらに、その時より担当班ごとの収支計算や翌年の作付構成、施肥設計、コスト管理などを各班の担当者が計画し、それを元に協議しながらY法人の全体の事業計画を立てており、蘆田さんは圃場での作業から財務管理まで就農してから経験するようなことを研修中から行っていたのである。

4年目から5年目にかけて蘆田さん自身が機械作業などを研修生に教えるなど、研修生の指導的な役割も任されている。この時期からY農園での研修生が増え始め、研修生同士のつながりもできた。蘆田さんは独立して就農するということを漠然と頭の中で描いていたものの、子供が生まれて奥さんが育児に専念するようになったことと、Y農園の社長が構成員として蘆田さんに残ってほしいという思いがあり、Y農園での研修を継続している。

6年目になって、前年よりY農園が賃借していた千歳市にある圃場9.8haを蘆田さんが任せてほしいとお願いし、Y農園第2農場のような感じで、その圃場を担当することになる。第2農場を任せられたことで、住居も研修開始時から借りていた恵庭市内のアパートを引き払い、賃借した千歳市の空き家住宅に引っ越している。蘆田さんは研修生という立場ながら、ほとんど独立して営農している状態になった

のである。そして、翌年に借地の名義をY農園から蘆田さんへ変更し、完全な独立を果たした。

2. 就農時における施設や機械の調達

蘆田さんは大学卒業後すぐに研修を開始したため、研修開始時の携行資金はほぼゼロであったが、研修期間中はY農園からの給料を生活費に充てていた。研修資金を夫婦2人分で3.5年借りているが、これは使わずに貯金していた。

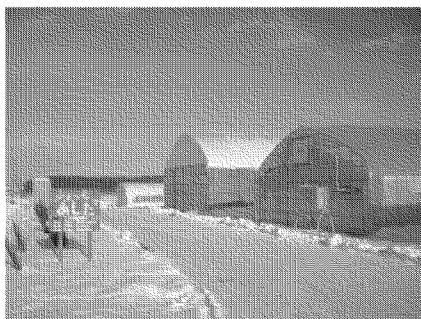
機械類は施設等資金で対応し、トラクター2台、フォークリフト、2t トラック、ブームスプレイヤー、播種機、洗浄機などを1,000万円で購入している。その3年後に再び施設等資金を利用して大根の収穫機と選果場にそれぞれ378万円、225万円の融資を受けている。ただし、2回目の施設等資金は事業費の半額までしか借りられないため、残りは自己資金で対応している。農場取得に係る初期投資額は2,800万円で、施設等資金を除いた残りの部分は、就農準備資金と研修中に貯めていた研修資金などを充てている。

経営概況

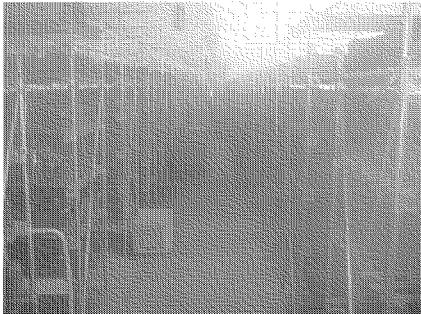
就農時は自宅周辺に9.8haの農地を賃借していたが、地主からの申し出により計3haを返却し、ほぼ同じ時期にやや離れた2haと3.2haの圃場を賃借している。

2011年時点の経営面積は12haだが、来年から湧水地の立ち退きがあり2011年で2haを返却するため2012年からは10haでの経営となる。6haが農地保有合理化事業のリース期間中で2014年に約2,400万円で購入予定、残り3.2haと0.8haの圃場は賃借契約を結んでいる。

2011年の作付は大根8ha、ミニ大根3.5ha、カボチャ0.5ha、人参0.3ha、赤カブ0.8ha、シイタケハウス2棟(15,800玉×2棟)であり、全て特別栽培である。主力作物は大根で研修期間中ずっと担当していた作物である。販売先はびっくりドンキー、コープ



「ふあーむあしだ」入口



シイタケハウスの内部

さっぽろ、自然食品店がメインで、赤カブと大根の一部を農協に出荷している。

雇用労働力は、露地野菜の作業に加え、冬場はシイタケの作業があるため、時期によって人数の増減はあるが、通年できてもらっており、延べ人数では約1,000人日になる。

農業経営者としての葛藤と販売先の変遷

就農時から3年間は研修先であったY農園を通してY農園グループとして販売を行っていた。Y農園への出荷という販路が確保されており、経営の滑り出しは順調であったが、同時に経営者としての物足りなさを感じていた。そこで、蘆田さんはY農園への出荷を止め、独自の販売へ挑戦することにした。最初はネット販売を中心に本州への販路開拓を試みたが、ある程度のロットを確保していないと輸送コストが高くつくことから、札幌を中心とした販路開拓へ方向転換する。しかし、すぐには安定した取引先を見つけることができなかつた。その時には農協の生産部会が声をかけてくれ、農協へ出荷を増やしていく。また、この時期には有機栽培にも挑戦している。

蘆田さん自身研修期間中は就農がゴールだと考えていたところ、就農3年目から自分のやりたい農業とは?ということについて悩み始めることになったのである。有機農業に挑戦するのか、特別栽培である程度安定した収量を望むのか。農協に出荷するのか、取引先からの受注を必死にこなすスタイルがい

いのか。悩んだ末に出した結論は、特別栽培でもとにかく美味しい野菜をつくること、そして自分で売りたい、ということだった。有機栽培はカボチャのみにし、新たな販路開拓にも挑戦した。結果的には以前の出荷先が別の出荷先を紹介してくれることで販路が広がり、最終的に現在の販路を確保したのである。蘆田さんは就農できるかできないかを悩むよりも、研修期間中に自分がやりたい農業経営について腰を据えて考え、就農後は長期的なビジョンを持って経営していくことが大切だと新規参入希望者にアドバイスしている。

就農支援資金の償還と新たな投資

蘆田さんは就農時より大根を中心とした露地野菜を作付けていたが、2007年にスーパーL資金で720万円の融資を受け、シイタケ栽培を新規に導入している。その理由は、冬場の収入確保ならびにパート雇用者への冬場の仕事場の確保、そして就農支援資金償還への対応である。冬期間の仕事場を確保することについては以前から頭を悩ませていたことがあり、漬物、鉢花、イチゴの高設栽培、ゴボウなどについて情報収集や視察に出かけたりしていた。南幌町でシイタケ栽培を見学した時に収益を上げているなど良い感触を得たことから、シイタケ栽培導入を決める。

さて、就農支援資金償還への対応である。就農時に利用した施設等資金の償還が2年据置で10年償還、3年後に利用した施設等資金は据置なしで12年償還としている。また、研修中に利用していた研修資金は300万円(年償還の2年分)が免除になり、就農後6年目より9年間の償還が開始した。資金償還のピークは研修資金の償還が開始した就農6年目の年からであり、就農時に利用した施設等資金の償還が終わるまで年間約300万円の償還が続く。農地の買い手が多くて拡大が難しい状況の中、冬期間の仕事を確保する目的と合致したシイタケ栽培という新たな投

資が必要となったのである。

シイタケ栽培を導入した直後にシイタケの需要が拡大して高収益を得たものの、その後販売が伸びなかつたが、たまたま育ち過ぎた規格外のシイタケを販売したところ、これが売れてくれて収入が安定し、2011年にはシイタケハウスの2棟目を導入している。

農業を職業選択の1つに

蘆田さんは2014年に農地を購入する際に現在の

経営を法人化しようと検討している。農業を職業選択の1つとして捉え、スムースに農業に参入してほしいという思いからである。栽培技術と経営者能力は別の次元であり、それぞれ得意な人材が働く場、特に女性の就業の場を広げていければ、と自分が描く将来の経営像に向けて動き出している。

(山内)

～まとめ～ 蘆田さんは濃密な研修期間を経て就農し、研修先であったY農園グループに参加することで販路も確保されていたため就農時より安定した経営を行っていた。しかし、自分の目指す経営を考えたときに、一度立ち止まって自分が進む方向性を熟考している。蘆田さんのように、独自の販売ルートを持つ農業経営で研修を行い、その支援を得て販路を確保する方法は就農後にリタイアしてしまうリスクを大きく引き下げる有効な新規参入の手段である。しかし、自分が実現したい経営スタイルを具体的に示して研修先を選び、就農後の投資をしていかなければ、それが結局遠回りとなってしまう場合もあり得る。また、償還のピークを迎える前は夜も眠れないほどだった、と当時を語る蘆田さんではあるが、資金償還のピークを如何にして乗り越えるかが新規参入者の次の課題となりえる。その点も含めて、しっかりと自分のやりたい経営像を描くこと、それが蘆田さんからのメッセージだった。

予期せぬ形で農業へ

研修先の農業経営を引き継ぎ、

市内随一の大規模経営を目指す

9. 恵庭市 濱田誠さん

- ◆ 思いがけず大規模畑作野菜経営で働くことに。
- ◆ 親方の急死によってその経営を引き継ぐ。
- ◆ 露地野菜の収益をもとに大規模経営を目指す。



道央農業振興公社では 2008 年から新規参入を希望する研修生の受け入れを始めたが、新規参入の動きはその前からあった。ここで紹介する濱田さんもそのひとりで、農業経営を開始して 10 年近く実績を積んでいる。

プロフィールと就農の動機

濱田誠さんは小樽出身の 1974 年生まれで、同い年の妻、友美さんと 3 人のお子さんの 5 人家族である。濱田さんは、夏は農業、冬は除雪機のオペレーターとして、年中フル稼働のハードワーカーである。高卒後、アルバイトをしていた運送会社で仕事をしていたが、3 年で辞め、半年ほどぶらぶらしていた。そんな折り、運送会社時代に知り合った恵庭の農協職員から電話があり、「農家の手伝いをしないか」とのこと。遊ぶお金もないで応じることにしたという。

1996 年 4 月から働き始めたが、2 ヶ月は実家のある銭函から通い、3 ヶ月目から住み込みになった。そして 1 年間、肉体的にはきつかったが、一度も嫌にならず、充実した気持ちで日々を送った。本気でやってみようと思い、2 年目からは農業研修生となつて 5 年間を過ごした。研修生時代の時給は 1,000

円。お金が欲しくて、長時間働き通したそうだ。

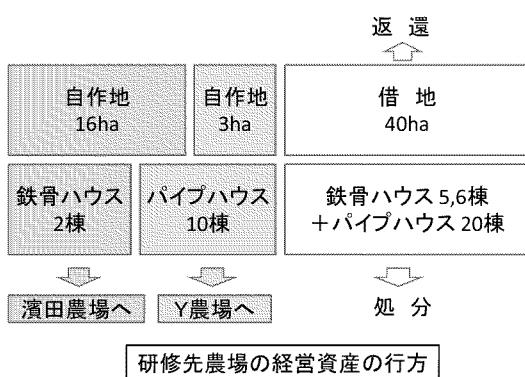
本来は 5 年目に就農し、畠の一部を借りることになっていた。しかし 4 年目の 12 月に親方が 50 歳の若さで急逝。就農を 1 年延期した。親方の子どもは娘さんのみで、後継者になる意思はないということから、2002 年、親方の経営資産を引き継ぐ形で就農することになった。

就農後の経過

1. 経営資産の引き継ぎ

まず農地の一部 6.5ha を借り、小麦・ソバ・バレイショ・カボチャを作付けし、残りの親方の農地も耕作した。作付作物は JA と相談して決めたそうである。2 年目は 8ha と徐々に借地を拡大して、4 年目の 2005 年には親方の経営を廃業し、16ha の農地を借りことになった。

もともと親方の農業経営は水稻 30ha + 畑作 30ha + ハウス約 7 千坪という大規模なもので、夫妻 2 人、常時雇用 5 人、研修生 2 人、さらに忙しい時には出面を追加して作業をこなしていた。畠作物は小麦・バレイショ・豆類・ソバのほかにキャベツ・ブロッコリー・ニンジン等の露地野菜を栽培、さらにパイプハウス (5.4m × 100m) を 30 棟、鉄骨ハウス (300



坪)7~8棟という内容であった。

親方の死後、借地を返還し、自作地 19ha が残った。パイプハウス 10 棟と農地 3ha を Y さんが引き継ぎ、鉄骨ハウス 2 棟と農地 16ha を濱田さんが引き継いだ。鉄骨ハウスは育苗に用いている。残りのハウスは処分した。研修生 2 人が、かたや施設主体、かたや土地利用型主体という形で親方の経営資産を引き継いだのである。

16ha の借地の契約期間は 10 年、10a 当たり小作料 13,000 円と土地改良区費(水利費)8,000 円を負担する。2010 年から 10 年リースの農地保有合理化事業で 10ha を取得した。親方の経営を廃業する時に奥さんから「5 年待つで買って欲しい」と告げられ、その約束を果たしたのである。売渡価格は 1a 当たり 47.5 万円。残り 6ha も時期を見て購入する予定である。

機械類は親方が使っていたものを、賃借料を支払ってそのまま使った。

2. 予期せぬ独り立ち

親方の経営資産を引き継いで経営を開始したので、農地や機械類を調達する苦労は免れた。しかし、後ろ盾を失い、急遽独り立ちを迫られたことは、濱田さんに大きな試練を与えた。本来は時間をかけて経営を引き継ぐはずだったのが、一気に後を任せられたからである。

規模が大きかったので、他の農家で研修をするの

に比べると 1 年で数年分はやらせてもらったが、機械作業はできるようになっていたものの、どの畑にどんな肥料をどれだけまけばよいのかが分からなかった。最初はまず農業改良普及センターを頼りにした。その後は農業雑誌等の情報と、恵庭市内のこれはと思う農業者を訪ねて教えを乞うた。

3. 営農資金の調達

苦労はこれだけではなかった。営農資金である。就農支援資金(研修資金、月額 15 万円)を 4 年弱借りて 700 万円を貯めた。それに自己資金 300 万円を加えて 1,000 万円が手許にあった。これを普通口座に入れて農協との取引を開始したのである。しかし 8 月にはこの資金が底をついた。

クミカン口座の開設は 2009 年度からで、現在も貸越限度額は生命共済分の 80 万円分のみである。2009 年はバレイショの価格が高く、2,000 万円以上の余剰金が生じた。これをクミカン口座に入れ、以後、貸越にならないようにしている。定期預金等を担保にクミカンの貸越限度を引き上げるよりも、クミカンの金利負担の回避をはかっているのである。

経営の概況

1. 食用バレイショと露地野菜を中心

2011 年度の濱田農場の作付作物は、食用バレイショ 6.5ha、ブロッコリー 6ha、カボチャ 5ha、ニンジン 3ha、ハクサイ 1.5ha、エダマメ 3ha、ヤーコン 0.4ha、トリカブト(薬草) 0.2ha である。エダマメとトリカブト以外は農協に出荷している。販売対応で頭を悩ますよりも、良い物を生産することに専念したいという。

労働力面では、濱田さんがフルタイムで従事しているものの、妻の友美さんは農業機械には乗るが、年間従事日数は 100 日程度で、臨時オペレーターの位置付けである。農場の経理も担当している。直美さんは以前、札幌で会社員をしており、農業経験はないそうだ。そのようなわけで、濱田農場はふたり

の共同経営というよりも、誠さんの個人経営と見るのが適当である。

また、作業はどうしても雇用依存度が高くなる。常時雇用 8 名（男女半々）を月 25 日、7 ヶ月雇用している。時給は経験年数や機械オペレーターであるかによって 750～850 円の幅を持たせている。求人広告によって来てもらった人や、農協から斡旋してもらった人もいるが、多くは親方の時代から来てもらっている人で、この面でも親方の経営資源を引き継いでいる。その他、農協の人材雇用確保事業を利⽤して多い日で 5 名程度パートを用いている。

作物の収量はそれなりの実績を上げているという。それは、肥料等の生産資材にこだわり費用をかけていることの成果であるとのことだ。また、友人が市内で乳用牛育成経営を営んでおり、そこから格安で堆肥を譲ってもらっている。4 トンダンプで 120～130 台に及び、総面積で割ると、10a 当たり平均 2 トンの堆肥が投入されている計算になる。

2. 自作機械で作業効率アップ

現有の機械類はトラクター 11 台、汎用コンバイン 1 台等だが、作業機はほとんど更新したものの、親方から引き継ぎ、賃借している機械が多数ある。トラクターの半分はそうだという。年間約 70 万円の賃借料を支払っている。

機械類は 40～50ha を想定して購入しており、先行投資をしている現状である。濱田さんはなかなかの「機械好き」のようで、農業機械を自作し、実際に使用している。

そのひとつがプロッコリーの収穫運搬機である。収穫して直ぐに搬出できるように 8m のベルトコンベアを付けた。プロッコリーを最大 7ha 栽培していたことから、収穫・運搬作業を効率化するためにこの機械を考案した。もうひとつが、早出しバレイショ用の掘取機。早出しバレイショは表皮が柔らかく傷つきやすい。そのため通常の掘取機は使えず、人



はまだファームの看板と引き継いだ鉄骨ハウス

力作業になる。1～1.5ha の作付面積が限界なのだが、一度 3ha を栽培して人力で作業したところといへんな思いをしたという。そこで機械収穫に向け、工夫を重ねて自作した。

濱田さんの苦手は会計と機械のメンテナンスで、このふたつは任せることにしたが、いかに効率よく作業するかを考えることが自分の得意とするところと自覚している。自作機械もそのひとつである。

3. 株式会社の設立

2009 年 1 月付けて(株)はまだファーム株式会社を設立した。資本金 1,000 万円、出資者は濱田さん 1 人で、友美さんは従業員である。

健康保険と厚生年金を適用というメリットはあるが、現在の規模で法人化しても経営面のメリットは少ない。法人化したのは、事業の多角化向け、法人の方が資金調達面で有利と考えたからである。法人化した時は、経営面積の拡大が難しいと判断し、養豚・きのこ・観光農園等の事業展開が必要になるとみていた。農地の拡大に踏み出しつつある現在でも、その考えは捨てていないという。

大規模経営の実現に向けて

以前は農場からやや離れた島松で借家に住んでいたが、一昨年住宅を新築した。法人化や農地の取得も加わり、濱田農場の展開は新たな段階に入ったといえる。

来年は借地 6.5ha を増やす予定である。当面の目標は 40ha で、これを超えたたら小麦を入れる考えだ。経営のスタート時は小麦等の畑作中心だったが、小面積で高収入をねらい、現在の露地野菜中心の作付

けになった。最終目標は市内最大規模の 60ha である。

現在の農産物の売上げ 4,500 万円、交付金 1,000 万円余、作業受託 200 万円を合わせると、総収入は 6,000 万円弱になる。負債は機械購入で 1,000 万円余り。就農支援資金は 700 万円借りたが、300 万円

が償還免除になった。

立派な経営成果をあげているが、今後の農地購入に向けた資金需要にどのように対応するのか、これが大規模経営を目指す濱田さんにとって当面の課題となろう。それはすなわち、新規参入者から脱皮して本格的な畑作経営者となるためのハードルと言える。

(柳村)

～まとめ～ 濱田さんはJAの役員を務め、すでに若手リーダーとして地域に定着している。具体的には、恵庭のヤーコン・ユリ根・グリーンアスパラガス・花苗等のグループを統合して設置された振興作物生産部会の部会長、ナガイモ・バレイショ部会・ブロックリ一部会の役員、人材雇用確保事業（パート労働者の斡旋）の協議会副会長を務めている。濱田さんにとって親方の急逝は大きな痛手となったが、後見人不在という追い詰められた状況であったがゆえに成功を収めた、と言えなくもない。「皆が寝ている間も働くしかないと思い、夜も働き続ける生活を続けた」という濱田さん流の頑張りは、誰でも真似の出来ることではないが。

道央地域で積極的な新規参入支援を展開

道央農業振興公社

道央農業振興公社は、江別市・千歳市・恵庭市・北広島市とこの4市を管内とするJA道央によって2005年に設立された財団法人である。農地保有合理化法人の資格をもち、担い手育成支援・農用地利用調整支援・農業労働力効率化・市営牧場運営受託等の事業を推進している。

同公社は江別・千歳・恵庭・北広島の各JA支所内に担い手支援センターを置いて担い手育成支援事業を行っており、新規就農支援はその一環として取り組まれている。管内で畑作・露地野菜・施設野菜の専業農業を志す35歳以下の者を対象に2008年度から毎年約3名の公社研修生を募集し、2011年度までに11名の研修生を受け入れた。これに加え、指導農家が独自に受け入れた研修生を「先進的経営体研修生」として研修プログラムに参加させている。その合計人数は7名で、野菜生産を営む先進的経営等が受入先になっている。

先進的経営体研修生を含む研修生全員は月に1度、公社で開催される研修会に参加する。ここで毎月の研修成果を報告し、助言を受けている。また、道立農業大学校の研修を受ける機会が与えられている。

公社研修生には月額15万円の手当が支給され、指導農家の実践研修期間は受入先が9万円を支払い、残り6万円を公社が支給している。

研修期間は原則3年で、①就農基礎研修を受けた後、複数の指導農家から②就農技術研修を受け、3年目には就農予定地域の指導農家が行う③就農地域研修を受けるという3段階が設定されている。①は公社が実施するもので、3ヶ月から1年で切り上げ、②に進む。指導農家には38名が登録され、指導農家による研修支援会が設置されている。なお、先進的経営体研修生を受け入れた指導農家には、北海道農業担い手育成センターが実施する「新規参入者就農促進支援事業」によって農家1戸当たり月額1万円に研修生1人当たり同3万円を加えた謝金が支払われる。

これまで受け入れた18名の研修生の現況（2011年度当初）を示すと、研修継続中が11名、就農が5名で、2名が研修を中止した。就農の内訳は法人経営への就職が3名（いずれも構成員）、農業経営の創業が2名であり、この事例集にある假屋さんと大川さんが創業のケースに該当する。

なお、道央農業振興公社の管内では、公社の研修生受け入れが始まる以前から、新規参入の動きが見られた。この事例集の蘆田さんと濱田さんもそれに該当する。假屋さん、大川さんと蘆田さん、濱田さんの経営は畑作野菜経営としての共通性があり、その意味で、公社の新規参入支援は蘆田さんや濱田さんら先駆者の動きを強化するものと言える。

（柳村）

町の充実した支援を利用して

花き作で新規参入

実需者や消費者のニーズに迅速に応え、

販売先との結び付きを強める

10. 月形町 今井伸幸さん・幸恵さん

- ◆条例制定による手厚い初期投資への支援。実習農場での実践的な研修や研修受け入れ農家からの指導を通じ、技術・知識の蓄積。
- ◆地域内にたくさんいる先輩新規参入者に営農、生活両面で相談。
- ◆消費者や実需者のニーズを敏感に捉えて品種選択。



月形町は、人口約3,800人。空知管内中西部に位置し、町の北西部は森林地帯で南東部を流れる石狩川にかけて緩やかな丘陵となっている。水稻に加え1960年代後半からは園芸作の導入が進み、メロンやスイカの栽培が盛んだ。昼夜の温度差がある気象条件が花き作に適しており、栽培面積、品目を増やして道内はもとより遠く九州まで全国に出荷している。

プロフィールと就農の動機

東京都出身の今井伸幸さん(1973年生まれ)が北海道に移住したきっかけは、高校卒業後にアルバイト雑誌で目にした北海道の特集記事だった。門別町(現、日高町門別地区)の牧場に職を得て、同じ牧場に勤めていた大阪府出身の幸恵さんと結婚、乗馬クラブの指導員として働いてきた。

転機は30歳代前半に訪れた。牧場経営の悪化や配置換えなどキャリアの節目を迎え、将来夫婦で長く続けられる仕事への転職を考えた。その頃、牧場での仕事の知り合いから担い手育成センターを紹介され、相談を重ねて就農意志を固めていった。

就農までの取り組み

1. 就農地域の絞り込み

担い手育成センターでは、施設園芸作を中心に新規参入の受け入れが行われている地域をいくつか紹介された。作物は、花きの他トマトなどがあった。その中で花き作での就農を選んだのは、幸恵さんがガーデニングや花に興味があったからと話す。

最終的に就農地を月形町に絞り込んだ。研修施設とあわせて研修期間中の住宅提供や就農時の資金助成といった手厚い支援制度があること(次ページ図み)、作物や品種がある程度自由に選択できる、といった点が決め手になった。

2. 技術習得

月形町において花き作で新規参入する場合、多くは2年間の研修を経て就農する。高い技術を持った地域の農家が研修受け入れ農家に選ばれ、研修期間中の実習を担当し、助言を行うようになっている。研修1年目は農家の圃場で実習する農家研修が中心に行われ、2年目は、ほとんどを実習農場で自ら栽

月形町の新規就農支援の概要

(1)月形町新規就農者等招致促進条例

- ア 新規就農実習者に対する奨励金：研修費用 20 万円以内の額(実習中 3 年以内)
- イ 新規就農者に対する奨励金：農地の 1 年分の賃借料に相当する額又は 50 万円を越えない額(農用地の利用権を設定した場合)
 - 補助金：①農業用施設・機械の取得価格の 25% 以内又は 250 万円を越えない額(就農 3 年以内)、
②住宅の新築、購入住宅及び住宅の増改築の費用の 50% 以内又は 70 万円を越えない額(就農予定日 1 年前及び就農 5 年以内)

(定 義)

新規就農実習者 町内又は町外において農業以外の職業についている者が、月形町に居住して農業経営によって自立しようとすると意欲と能力を有すると認められ、かつ、年齢が 22 歳以上 45 歳未満の者で配偶者又は 18 歳以上 60 歳未満の同居の親族を有する者。

新規就農者 就農に必要な生産技術や経営管理等の実践的な農業実習を修了し、年齢がおおむね 22 歳以上 45 歳未満者で、配偶者又は 18 歳以上 60 歳未満の同居の親族を有する個人又は個人を経営主とする法人。

(2)月形町新規就農実習農場設置及び管理条例

[新規就農実習農場の概要]

敷地面積：12,040 m² うち実習農地(農道を含む) 9,500 m²

実習棟：木造一部2階建1棟 住宅2戸(3LDK・2LDK)

その他、倉庫、ハウス、機械など付帯施設あり

入所条件：22 歳以上 45 歳未満で、家族と同居する者。実習期間は 3 年以内で定員は 2 世帯。

使用料：実習農場の土地及び施設は無料。ただし、居住又は滞在に要する経費(住宅使用料月額=3LDK：6,000 円、2LDK：3,800 円、光熱水費等)、実習に要する経費は、実習者が負担する。

(3)月形町新規就農者経営開始資金貸付基金条例

新規就農者が経営開始の際に農業関係制度資金の利用に当り、連帯保証人を付することが困難(町内)であったことから、連帯保証人の住所に制約を設けないで、町 500 万円、農協 500 万円を貸付けする。

・貸付対象：農地、農業施設・機械、家畜

・貸付条件：無利子で貸付期間は 10 年以内(うち据え置き 3 年以内)。元金均等年賦償還で、延滞利息を延滞元金につき日歩 3 銭とする。連帯保証人は 2 名。

月形町新規就農関連資料より引用(一部、加工)

培を行うことに費やす。

2005 年 4 月から 2007 年 3 月まで研修を受けた今井さん。町内でも指折りの花き農家が受け入れ農家となってくれた。経営者は、月形花き生産組合の元組合長であった父親から数年前に経営を引き継いだ若手経営者だった。

今井さんは、早朝の梱包・出荷作業を除き受け入れ農家の圃場で一通りの作業を実習した。施肥やトラクターでの耕耘・整地といった失敗リスクが小さくない作業も、受け入れ農家の好意で経験を積めた。2 年目は実習農場での栽培が中心となったが、受け入れ農家が月に何度も実習農場を訪れ助言してくれたことがありがたかったという。

3. 資金調達

就農に当たり今井さんは自己資金として 400 万円を準備し、これに、資金面での各種支援を利用して資金調達を行った。月形町新規就農者経営開始資金貸付基金条例によって 1,000 万円を借り入れた。

その他に、就農研修資金や就農施設等資金、月形町新規就農者等招致促進条例による補助を利用した。また、就農後の 2009 年にハウスを増設した際に農協資金を利用するなどし、あわせて 1,500 万円程度の借入れを行った。

4. 農地確保

研修 2 年目に、地域の元花き農家から農地売買の打診を受けた。ハウスが 12 棟ありそのうち 4 棟には宿根草が植わっていた。また、トラクターや加温機、梱包機も一緒に提供されるという条件だった。それまで農地確保に向けた情報収集を本格的に行っていなかったこともあり、今井さんは、研修受け入れ農家に目利きを依頼し、土質やハウス、機械の程度を確かめたうえで購入した。複数の農地を見比べることはできなかつたが、信頼できる農家からの情報をもとに農地取得の可否を判断し、リスクを回避した。

このように今井さんはハウスが備わっている農地を取得できたが、新規にハウスを建設するとなると



スターチスの栽培風景。今井さんの経営の主力品種。

初期投資が大きくなる。町は購入可能な農地のリストアップを進めているが、今井さんは、中古ハウスについても同様に情報収集と開示が必要だろうと指摘する。後から続く新規参入者が円滑に中古ハウスを取得できるような仕組みづくりが急がれる。

5. 住宅の確保と地域への溶け込み

農地とハウス、機械は一体的に得られたものの住宅の確保には苦労した。そこで支援を求めるのは今井さんより先に月形町に就農していた新規参入者だった。その先輩参入者も住宅の確保に苦労した経験があり、住宅確保の支援が重要だと考えていた。農地からは3kmほど離れているが、先輩参入者の紹介で住宅を借りることができた。

住宅が農地と離れた所にある場合に難しいのが地域への溶け込みだ。ここでも、先輩新規参入者に仲介役になってもらうなどし、花き農家の集会、共同作業や懇親会など住宅のある地区の行事に積極的に参加し、地域の人々とコミュニケーションを取る努力をした。

経営の概況

経営面積は1.8haで、1棟83坪のハウスを17棟、その他に露地でも約70aの作付けを行っている。就農時は12棟でスタートしたが、2009年に5棟増やした。

作付品種は出荷先の要望を踏まえて選択し、2011年はスターチス5棟、アルケミラ4棟、ソネット3棟、カーネーション2棟などとなっており、露地物

も含め品種は10種類を超えバラエティに富んでいる。また、花き生産組合では、組合を上げてエコファーマー登録に取り組んでおり、今井さんもスターチスとカーネーションのエコファーマーとなっている。

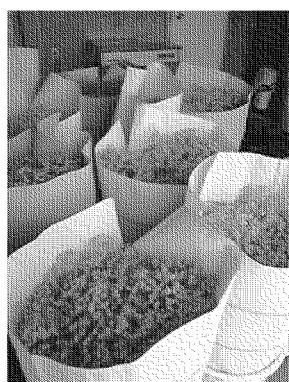
労働力は今井さん夫婦のほかパートタイマーを2名雇用している。パートタイマーには主に5~10月の収穫や除草、選別を担当してもらう。

今井さんの出荷先は2011年には福岡6割、関東3割、札幌1割となっている。販売金額は、2007年が680万円、2008年が700万円、2009年が850万円、2010年が1,000万円、2011年が1,200万円と推移してきた。販売金額は順調に伸びてきているが、昨今の資材費の高騰が経営を圧迫しているという。資材の見直しや更新時期を延ばすなどして経費を抑え、収益性を高めることが急務だと話す。

重要なマーケティング活動

今井さんは、花き農家にとってトレンドに敏感であることが何よりも重要と考えている。花きは他の作物に比べ実需者や消費者のニーズの変化が激しいという特徴がある。花き作で新規参入者が定着していくには、売れる品種の情報をいち早く得られるような心構えやネットワークが欠かせないと強調する。市場や生花店からの情報はもちろん、業界誌の記事だけでなく女性向けのファッション雑誌などにも注目してトレンドの把握に努めている。

さらに、こだわりの花作りで差別化することとあ



(写真、月形花き生産組合のホームページより) 出荷を待つアルケミラ。種苗費の高い品種を減らす中で、今井さんの経営で柱になっていくことが予想される。

わせていかに売り先に伝えていくかというプロモーションの重要性をあげる。現在、花き生産組合では、生産工程の情報をインターネットホームページで公表するようにしている。今井さんは、さらなる情報発信の強化が必要だと考えている。

現在の課題と今後に向けて

今井さんは、より一層技術を向上させ花の品質の高位安定を図ることを目指している。また、近年顕著になっている夏季の高温への対策も充実していく必要があると考えている。就農後も技術向上に余念がなく、花き生産組合の農家にとどまらず町外の生産者とも交流する機会を作り、栽培方法などの情報を積極的に収集している。

加えて、重要なのが、資材の高騰に対応するためコスト管理をきめ細かく行うことだ。種苗費の抑制を図るために、種苗費の高い品種の作付けを減らすなど品種構成を見直し、収益性を高める戦略も練っている。

前職で乗馬指導をしていた今井さん。夢は「馬を飼うこと」という。ニーズにあった高品質の花を届けることに情熱を傾けつつ、将来は馬のいる暮らしを実現したいと語った。

【参考 HP】

月形花き生産組合

<http://www.tsukigatohana.net/>

(島)

～まとめ～ バラエティに富んだ品種を栽培する花き作ではそれぞれの品種にあった栽培を行う技術力が力ぎとなる。研修期間中の研修受け入れ農家の指導、自身の判断で栽培管理を行える実習農場での経験は技術習得に大きく役立っている。また、町の条例によって充実した受入制度が確立されていること、農地とハウス、機械などが一体的に取得できたこともスムーズな新規参入の力ぎとなっている。消費者の嗜好の移り変わりが激しい花き作では、ニーズに関する情報の収集とそれを迅速に経営に取り込むことが重要となる。新規参入者にとっては、まず技術・知識を蓄積し、収量や品質の安定を図ることが大切だが、そのうえで経営展開を図るためにマーケットインの姿勢で顧客対応力を高めていくことも求められる。

体験実習先から突然の農場譲渡の提案

その2 日後には就農を決断し、

野菜作の世界に飛び込んだ

そして1年足らずで研修を終え、農業経営者の道を走り始める

11. 三笠市 野見山朋秀さん・絵美さん

- ◆ 本格的な就農の心づもりがない時に、突然の農場譲渡の提案。しかし、就農を即決。
- ◆ 研修期間は実質 10 ヶ月。十分な準備がないままに、経営をスタート。
- ◆ 4 年目には収支を黒字化。事業の多角化と拡大をねらう。



プロフィールと就農の動機

野見山朋秀さんは 1978 年生まれ、妻の絵美さんは 1980 年生まれ。ふたりには 5 歳と 3 歳の男の子がいる。農業に向けて本格的な一歩を踏み出したのは 28 歳と 26 歳の時である。転機は、その 1 年前に突然やってきた。

朋秀さんは福岡県出身、絵美さんは札幌出身だが福岡県の高校を卒業し、ともに広島県にある海上保安大学校に入学した。朋秀さんは、卒業後、専攻科を経て海上保安庁に 5 年 3 ヶ月在職した。

農業にはふたりとも関心を抱いていたそうだ。朋秀さんは海上保安大学校に進学する際、ある大学の農学系学部に合格し、進路に迷ったことがある。農業に対する思いが消えず、各地の就農情報等を収集していた。だが、最初にアクションを起こしたのは絵美さんの方だった。北海道農業担い手育成センターの農業体験実習を申し込み、大学校在学中の夏休みを利用して 2000 年 8 月に 10 日間、三笠市を訪れたのである。その時に、現在のみやまファームがある達布地区の山崎ワイナリーや G 農場でお世話になった。この実習はとても楽しかったそうだ。同月末、今度は朋秀さんも一緒に再び三笠市を訪れ、G 農場に宿泊した。2002 年にふたりは結婚。絵美さんの実家のお墓が三笠市にあるという縁で、何度か G 農場を訪問したという。

2004 年 9 月に休みが取れたので、ふたり一緒に北海道農業担い手育成センターを通じて名寄の 3 泊 4 日の体験ツアーに参加した。その折りに智恵文で施設野菜に取り組んでいる新規参入者 S さんと知り合った。

就農までの取り組み

1. 突然、農場譲渡を提案される

こうして実習経験を積み重ねたものの、当時は必ず農業者になるという強い気持ちではなかつたらしい。ところが、2005 年 2 月に G さんから連絡があり、農場を買い取らないかとの提案が舞い込んだ。具体的な譲渡価額も提示された。反対されるので両親には相談せず、体験実習先の S さんに相談した。農場の譲渡価額は住宅やトラクター、動産等を全て合わせて 1,500 万円。農地は 9.4ha、近隣地価は 10a 当たり 10 万円である。

野見山さんは、連絡があった 2 日後には「受ける」との返事をした。この話を断つたら、次にこういった話は簡単には来ないように思ったそうだ。S さんからの「悪い話ではない」というコメントもこの決断を後押しした。

返事をする際に譲渡価額については検討の余地を残した。翌月、三笠市に来て関係者を交えて G さんと話し合った。「悪い話ではない」という評価は関係機関でも変わらない。譲渡価額を 1,500 万円として、

農地 940 万円、残りを農機具・ハウス・住宅等にした。農地の取得は 5 年リースの農地保有合理化事業を利用することにした。振り返ると、固定資産の内訳については考慮すべき点があったが、結果的に大差は無かった。

2. 1 年足らずの研修で引き継ぎ

G さんから研修を早く開始するように言われたが、急に退職することはできず、1 年後の 2006 年 4 月になって三笠市に移った。結婚後に短期大学に入学した絵美さんにとって、卒業・出産と重なる中での三笠移住となった。

G 農場ではハウスでミニトマト・メロン・小玉スイカ、露地でカボチャ・食用バレイショを栽培していた。ハウスは 21 棟(うち育苗 1 棟)だが、急傾斜地等で耕作できない土地が多く、9.4ha の中で使える農地は 3.8ha(ハウス 0.7ha を含む)だった。夫婦 2 人と出面 2 人(パート 2 人)で作業を行い、全て農協に出荷していた。

研修中は 5 つの品目のあらゆる作業を経験し、親方について教わった。パート労働者とは全く違う扱いだった。

住宅は三笠市内の公営住宅に入居した。家賃は月額 29,000 円だったが、市と道からそれぞれ 1 万円の家賃補助があり、手出しは 9,000 円だった。また、研修中は市から月額 5 万円の就農者育成奨励金が G さんに支給され、給料に代わるものとして野見山さんに渡された。

しかし、それ以外は無給で、貯金を取り崩して生活費に充てるしかない。研修を 2 シーズン続ける余裕はなかった。また親方が経営移譲年金の受給資格を得るためにも、1 年間で研修を終え、経営移譲を完了させる必要があった。

農業のシーズンは 2 月からスタートするので、2007 年 2 月から経営権を実質的に譲り受けることにした。のみやまファームが正式に立ち上るのは 4 月からだが、実質的な研修期間は早めに切り上げた。しかし、2 月と 3 月の仕事は前年に経験していない。そこで、親方夫婦をパート従業員として雇用し、サポートをお願いすることにした。

ところが、独自の経営に切り替えようとする野見



入口に掲げられている「のみやまファーム」の看板

山さんと親方の間で意見が衝突することが多くなつた。例えば、作付計画を立てる際に野見山さんはハウスでのオクラ栽培の導入を考えたが、親方に反対された。結局、反対を押し切って小面積のハウス 1 棟で栽培した。そのようなことから次第に溝が深まり、4 月から親方の奥さんは別の農場に働きに行くようになり、親方も 8 月以降は農場に関わりをもたなくなつた。

住宅は 2007 年 10 月末で明け渡してもらい、12 月からこの地での野見山家の生活が始まった。

2006 年末にクミカンの数値を見せてもらった。すると譲渡価額と同額に近い負債が財務を圧迫していることが分かった。ハウスを設置するために傾斜地の整地や溜め池を造成する工事を実施しており、それに多額の費用を投じていたのである。また、年間の収支は、2005 年 3 月に「年間で変動はあるが 600 万円は残る」と聞いていたが、それとは程遠い状況であった。

結局、経営移譲年金の受給と負債整理の 2 つの目的から農場の譲渡が行われたのである。様々な困難を抱える新規参入者に対して十分な配慮をするためには、移譲者の側に様々なことを受け止めるだけの余裕が必要であるが、野見山さんの場合は必ずしもそのような状況ではなかつたようだ。

3. 資金の確保

新規参入者の多くは研修期間中に賃金や研修手当を支給され、それを生活費に充てる。そして、就農支援資金の研修資金を初期投資の原資とする場合が多い。この点からすると、研修期間を長く確保する

方が資金調達は有利になる。

野見山さんの場合、研修期間中は無給で、研修手当も生活費をカバーする水準ではなかったので、貯金で不足を補うしかなかった。就農支援資金については研修資金180万円(15万円×12ヶ月)と準備資金200万円の融資を受けた。研修期間が1年と短いので、研修資金の融資額は少なくなる。保証人は朋秀さんと絵美さんの両方の親に頼んだ。施設等資金については2年にわたり629万円と47万円の融資を受けた。農場の譲渡価額は1,500万円で、そのうち農地940万円は5年リースの農地保有合理化事業、残り560万円分を施設等資金463万円と自己資金97万円で賄った。また、次の年の47万円分は冷蔵庫の取得に充てた。なお、市からの経営安定奨励金として、農地等の取得に対する助成金100万円を受けている。

クミカン口座の設定は当時も、また現在も行われていない。運転資金については、調達資金の残金と自己資金で充当することになる。

経営の概況

1. 販売先の多様化

現在、のみやまファームで栽培している品目はミニトマト・メロン・スイカ・オクラ・カボチャ・食用バレイショ・スイートコーンである。G農場時代の5品目にオクラとスイートコーンが加わり、ミニトマトの品種が増えたようである。

栽培品目以上に大きく変わったのは販売先である。2008年12月に開設されたHUGマート(札幌市狸小路商店街)にスイカ・ミニトマト・オクラ・カボチャを委託販売しているほか、地元の直売所でも一部の品目を販売している。ミニトマト・バレイショ・メロン・カボチャ・スイートコーンは個人客にカタログ通販をしている。また、販売先の中には札幌のホテルレストランや京都の青果店も含まれている。

札幌大通ビッセでのマルシェにも出店した。豚を2頭飼い、豚肉を得意先に配布するといった活動も取り組んだ。また来年度、三笠市の商工業者と組んで6次産業化の取り組みを進め、のみやまファームのバレイショを使った商品を開発する計画が進行中である。達布地区のバレイショのブランド化を考え

ていたので、商工会からの提案はちょうど良いタイミングだった。

G農場はもっぱら農協に出荷していたが、のみやまファームの農協出荷割合は3割程度である。ただし、現在は供給が間に合わない状況で、販売先の確保に向けて積極的に動いているわけではないという。

特に個人客向けの販売は供給が間に合わないので、少しずつ売れ筋の品目にしほって生産を拡大するとともに、大口の卸業者や青果店等への販売を増やしていく考えだ。

2. 労働力確保が課題

そのような方向に向かう上で最も大きな課題は労働力の確保である。三笠市のような旧産炭地域では、かつては豊富な出面労働力に依存して野菜生産が行われてきたが、出面の高齢化によって労働力が枯渇している。

のみやまファームでは、パート労働者として40代の女性と60代の男性を雇っている。いずれも岩見沢の人で、週に3~4日来てもらっている。女性は3年目、男性は今年度からで、支払賃金の総額は前年の15万円から2011年には60万円に跳ね上がった。しかし人手をかけて売上げを増やすことができるようになり、収支が改善した。2010年度と11年度は減価償却費と専従者給与を差し引いても利益が生じるようになった。

派遣会社に頼むと単価が高くなるので、農協がキュウリで行っているコントラクター事業をミニトマトの収穫作業に活用できないか、検討しているそうだ。パートではなく、常雇いの労働力を確保する必要性を感じている。

農地もハウスも当面は現状のままでいく方針とのこと。労働力調達を万全にして、現在の農場の能力をフル稼働させる考えだ。

(柳村)

～まとめ～ 野見山さんは決して準備万端で新規参入を果たしたのではない。体験実習には参加していたが、就農に向けた心づもりができているわけではなかった。しかし、突然の農場譲渡の提案に対し、そういうチャンスはやってこないと、就農を即決した。また、経営移譲年金受給のスケジュール等の事情から、研修期間も実質 10 ヶ月で打ち切り、経営をスタートさせた。親方のフォローも 5 ヶ月で途切れてしまった。このような準備期間の短さによって、技術や経営ノウハウ、情報、人脈はもちろん、資金の不足という問題にも直面したはずである。通常ならば、これらは失敗の原因となってもおかしくないが、結果は違った。野見山さんは作付けの品目の数を増やし販売先を多角化する等、1 年目から独自色を打ち出し、4 年目には収支を黒字化した。幸運と呼ぶべき要因が働いたかもしれないが、要するに農業経営者としての資質が並外れて高かったのであろう。ところで、2012 年冬の大雪でハウスに大きな被害を受けた。経営を軌道に乗せたばかりのところにダメージを食らったわけで、この難局をどのように乗り切るのだろうか。ひと息つく間もなく、のみやまファームの第 2 ラウンドが始まることになる。

グループ活動に支えられた

稻作の新規参入

12. 雨竜町 永野義典さん

◆拓殖短大の新規参入サポートの仕組みに支えられて
スムースに参入。

◆独立就農にあたって農地を取得、当面 20ha までの拡大を目指す。
◆「師匠」の営農グループに参画し、機械・施設を効率的に利用。



拓殖短大「新規就農コース」への入学

永野さんは 1980 年生まれの 31 歳で、今年(2011 年)4 月に独立就農したばかりである。現在は独身で、住居は雨竜町の洲本地区内に構えている。2007 年に拓殖大学・北海道短期大学の「新規就農コース」に入学し、卒業後の 2009 年から 2 年間、雨竜町の指導農業士でもある S 氏のところで研修を積んだ。短大時代を含めると、計 4 年間の研修を経て就農したことになる。

S 氏とのめぐり逢いは在学中である。拓殖短大の新規就農コースは 1 年次に 3 ヶ月間の農家研修(8~10 月)、2 年次は 7 ヶ月間の農家研修をカリキュラムに組んでいる。2 年次の研修先は春先に確定した農家(研修ファームと呼ぶ)のところで実施する。永野さんの場合、S 氏のところが研修先であった。S 氏は担い手センターの就農アドバイザーもつとめる篤農家であるが、永野さんが独立就農することができたのも S 氏の尽力によるところが大きい。

永野さんは静岡県の生まれで、サラリーマン家庭に育った。高卒後上京し、東京のコンピューター関係の専門学校に入学した。卒業後はアパレル関係の会社に就職し、後にコンピューター関係の会社に転職した。5 年間勤務したが、農業を志すにあたり、

まずは学校に入ってしっかり勉強したいと考えるようになった。

拓殖短大に入学したきっかけは、担い手センターの紹介である。永田町の都道府県会館に行き、テレビ電話を使って相談もした。拓殖短大の新規就農コースは学費支援があり、2 年次は住居も無償で提供される(深川市の支援)。2 年次の農家研修は「有給」であり、月額 7 万円が支給される。携行資金は「ほぼゼロ」であったといい、この条件は魅力的であった。

卒業後、農家研修へ

自然な流れで卒業後も S 氏のところへ研修に入ったが、雨竜町で 2 年間の研修を積むことで、独立就農の基盤を整えることとした。住宅は S 氏が購入した離農跡地に立つ空き家を無償で借りることができた。

研修期間中は S 氏から手当も支給されたが、研修資金も利用した(2 年間、月額 15 万円)。研修資金の借り入れは保証人が 2 名必要であるが、最初(1 年目)は父と兄に頼んだ。2 年目は父が年齢要件を満たせなくなったので(60 歳未満が要件)、S 氏に保証人を頼んだ。この点は要件がきつすぎると感じている。

生活費は S 氏からの手当でまかなえるため、研修

資金分は貯蓄に回すことができ、後にクミカンを設定する時の担保の一部として役立てることができた。

農地を取得し、独立就農

独立就農にあたって、まずは水田 4.6ha を取得している。相手は町内の離農者であるが、S 氏の仲介による。地価は 10a 当たり 33 万円であるが、10 年保有の公社(農地保有合理化)事業を利用することができた。単純に計算しても地価の総額は 1,500 万円、買い取り時に公社の助成事業があったとしても(地価総額の 20% 分)、自己負担は 1,200 万円程度になる。稻作(水田作)の新規参入の場合、この土地代負担の大きさが最大のネックである。

また、雨竜町は条例に基づいた農地取得への支援を行っている。永野さんが利用した 10 年保有の公社(合理化)事業の場合、公社に支払う年間の賃貸料等(地価の 2.75%)のうち、0.75% 分を補助している(5 年保有事業の場合は 1% 分を助成)。

作付けはコメのみであるが、営農に最低限必要な機械等を就農時に装備している。自身が取得した主要な機械は 18 馬力のトラクター 1 台、コンバイン 1 台、乾燥機 1 台(60 石)である。施設等資金を 1,000 万円借り入れることとし、800 万円は機械代、200 万円は運転資金とした。施設等資金の償還は据置期間を置かず、12 年に設定している。

この他に、「新規就農者定着促進事業」をタイミング良く活用することができた。補助額は 400 万円である。これも投資の原資となった。

永野さんの機械装備を見てもわかるように、大きなトラクターや田植機は保有しておらず、これは S 氏のものを利用している。防除は無人ヘリを利用しているが、永野さん自身も免許保有者である。

営農グループの一員に

永野氏の「後見人」である S 氏の経営は、S 氏、S 氏が設立した法人(合同会社)、S 氏の娘婿にあたる農家(H 氏)、永野さんの 4 経営で共同利用のグループ



自宅からの眺望

を組織している。合同会社は 2 名の従業員を雇用しているが、オペレーターの人数はグループ全体で 6 ~7 名になる(S 氏には自身の後継者もいる)。グループの全体面積はおよそ 100ha であり、このうち水稻の作付けは 70ha ほどになっている。

永野さんも独立就農にあたって、S 氏のグループに入ったかたちである。水稻育苗も S 氏のハウスでの共同育苗になっている。S 氏の娘婿の H 氏も新規参入者であり、S 氏が手がけた新規参入は永野さんで 2 人目ということになる。H 氏は 2007 年就農であるが、すでに 20ha を超える規模に達している。永野さんが取得した農地も、この H 氏と 2 人で分割したかたちをとっている(H 氏は 1 年前に 4ha を取得)。

また、現在居住している住宅は昨年 11 月に転居したものであるが、これも H 氏が購入した離農跡地に立つ空き家である。立地が山際にあり、高台から町全体を見渡せる眺望が気に入っている。取得した農地は市街地に近いところにあり、住宅とは直線距離にして 3km ほど離れている。

今年の作付けは水稻 4.6ha のみであり、「ゆめぴりか」が 80a、残りが「きらら 397」である。今年は豊作に恵まれ、反収も 9.5 倍であった。出荷は全量が JA である。この他に、S 氏のところのメロンの管理を任されており(今年はハウス 3 棟分)、S 氏から支払われる「管理費」が副収入になっている。永野さんもいざればメロンを手がけたいと考えている。

グループ活動に支えられた今後の規模拡大

現在の耕作面積は 4.6ha であり、今後も拡大する意向である。とりあえずは 10ha、将来的には 20ha を目指したい(場合によっては 30ha を目指す)。すでに 5ha 分の候補地があり(S 氏の農地にも隣接している)、来年(2012 年)に向けて賃貸借契約を結んだ(拡大分は転作でソバを作付ける予定)。将来的には同じく公社(合理化)事業を利用して取得したい。10 年保有の公社(合理化)事業は、永野さんのような若い新規参入者が優先的に利用できるようになれば良い。雨竜町には条例に基づく支援があるものの、新規参入者の農地取得には特段の支援がないのが現実である。

すでに 4.6ha 分は取得しているが、20ha を取得するためには単純に計算しても、地価を 10a 当たり 30 万円として 6,000 万円の「投資」が必要である。永

野さんの「後見人」でもあり、グループのリーダーである S 氏は永野さんの規模拡大について、「土地だけは買ってもらうが、永野さん個人に機械・施設の投資までさせる考えはない」という。今回の就農時は制度資金(施設等資金)や補助事業があったので必要最低限のものは揃えてもらったが、基本的にはそういうした考えである。

永野さんは独立就農者でもあり、S 氏のグループの一員でもある。今後はグループ全体に支えられながら規模拡大(農地取得)を進め、農業での自立を果たしていくことになるだろう。永野さん自身も土地代の償還が始まってからが「本当のスタートになる」と自覚している。

(東山)

～まとめ～ 永野さんは道内でも珍しい稻作での新規参入である。拓殖短大の新規就農サポートの仕組みに支えられて、31 歳で念願の独立就農を果たした。当面は 20ha までの拡大を目指すが、農地(水田)は基本的に合理化事業を利用した購入で対応する。ただし、機械・施設投資は経営を圧迫するような重荷になるため、師匠である S 氏の営農グループを単位とした共同利用が基本である。水田地帯における創業型新規参入のモデル・ケースであると思われる。

養子縁組を契機に新たな経営展開

13. 由仁町（株）フェルム

吉本聖二 代表取締役

◆生産縮小に直面した伴侶の実家の農業経営転換を先導する

新たな役割に挑戦。

◆養子縁組を契機に設立した法人の代表に就任、ファミリーのリーダーへ。

◆規模拡大と法人内の家族による部門分担関係の明確化。



吉本聖二さんは札幌市内で鉄骨関連の仕事に従事していたが、看護師をしていた由仁町出身の千寿子さんと結婚。

千津子さんの父である由仁町吉本農場主の範幸さんが稻作部門を中止することを聞いた聖二さん夫妻は出産を契機に由仁町に戻り営農を継承することを決断、2002年由仁町にUターン。農業機械等も順次処分、約15haの農地（水田）も大半を処分する計画で直売所での販売（範幸さん担当）が重点にする計画であった農場を、再構築して稻作の生産規模を復元した。自家生産米から炊きたての「おにぎり」を提供するファームレストラン「おにぎりあぜっこ」（千津子さんの妹・希世子さんが担当）も好評を得、軌道に乗っていたが、農場全体の事業を点検、再出発するにあたり、正式に聖二さんは養子縁組、株式会社「フェルム」（仏語でファームの意）を2007年に設立した。

プロフィールと就農の動機

吉本聖二さんは道産子で浜中出身の35才、父は農協マンだったが、聖二さんは次男だったこともあって地元の学校卒業後札幌に出て鉄筋関連の仕事に従事。千津子さんと出合って結婚、自身は特に農業に関心を持っていたわけではなかった。しかし、伴侶の千津子さんの出産を機会に里帰りしたが育児や教育

環境を考え、自然に恵まれた由仁町に永住を決意した。父の範幸さんは地域のリーダー農家の一人で町議等の公職も歴任していたが子供は女児のみで長女は愛知県に他出結婚、3女の希世子さんは、「食」に関心（調理師）を持っていたが農業生産従事の意志はなく、次女の千津子さんは看護師という専門職に就いていることから営農継承は困難だと考え、漸次農地や農業機械も処分してきたとのこと。しかし農業生産従事は無理でも販売対応はできると由仁町の温泉施設に設置された直売所で自家産飯米や野菜類の直売所を担当していた。

周囲も当事者も想定していなかった聖二さん夫妻のUターン就農が実現したのを契機に株式会社を設立することで家族総員が合意し、設立登記に踏み切



(写真上)「ゆんに直売所」



(写真下) 直売所に並ぶ由仁産農産物

った。

法人名の「フェルム」は名古屋在住の長女の発案だとのことである。次女夫妻の就農による復農が契機だったことから、法人代表は範幸さん（設立時60才）ではなく、聖二さんにリーダーの責任が託されたのである。

株式会社を選択した理由は、直売部門や将来事業部門として検討する米の加工・販売における裁量・自由度があるとの判断によったとのことである。

法人設立時には「ファームレストラン」である「おにぎりあぜっこ」も法人の1事業部門と考えていたようであるが担当の3女希世子さんの意向もあって法人内部組織からは分離独立、連携組織として位置付けることとしている。

この「あぜっこ」では、地元産米の炊きたてをおにぎりにするというコンセプトとその美味しさが好評を呼び繁盛している。数名のパートタイマーを曜日や繁閑に併せたシフト制で雇用、クルマの往来が多い道道に面しているというロケーションもあって営業時間内に売り切ってしまうこともしばしばだと言う。遠距離からの常連客、固定客もあり、営業は安定状態を迎えている。法人「フェルム」設立の目的として農業生産部門の合理的運営、JA施設利用の拡大（アウトサイジング）、条件がマッチする農地等があれば取得拡大も検討したいとしている



(写真上)「おにぎりあ

ぜっこ」

(写真下)「あぜっこ」

の店内

法人構成員の営農技術の習得

聖二さんは就農するまで稻作栽培の技術に関しては習得の機会は格別にはなかったが、特に他の農場等で研修を受けることはなかった。ただ、自動車のオペレータ経験を有していたので、農業機械の操作等に支障をきたしたことはなかったが、栽培管理（育苗、施肥、防除、収穫調製など）に関しては学ぶべきことは多かったと語っている。稻作のベテランである父の範幸さんは意識的に積極的な指導や助言は行わず、聖二さんは近隣の農業者、友人等から助言を得ることが多かったようである。結果的に、このことは聖二さんの技術的自立のために有益だったと夫妻は語っている。

家族構成員と法人役職

吉本農場から(株)フェルムに移行法人内の役職と、法人の生産部門及び販売部門への労働投下の実績を示した。聖二夫妻が法人の中心的役割を担っていることが読み取ることができよう。

土地利用は、総面積で個人経営時代の吉本農場とほぼ同じ15haで貸付地1.0haを除く14haを作付地として利用している。

作付基幹品目は水稻（ななつぼしなどの良食味米＝「あぜっこ」のおにぎり用仕向けと、温泉での飯米直売用）が主体で、転作の秋小麦、直売用のカボチャ、黒大豆等を作付しているが、今後の計画としては直売用品目（野菜類）や米粉等加工用米を拡大するという戦略を描いているようである。

1 概算労働投下と法人役職

続柄	年齢	農業労働時間	法人での役職
吉本 聖二	35	2,000	代表取締役
吉本 千津子	38	1,500	取締役
吉本 範幸	65	1,500	代表取締役会長
吉本 さと子	64	1,000	
丹野 希世子	32	*	取締役
計		6,000	

*直売所関連も農業労働として算入

2 土地利用(2011年1月現在) (単位:ha)

区分	所有地	借入地	貸付地	利用面積
耕地	14.15			14.15
施設用地・宅地	0.50			0.50
あぜっこ店舗用地	1.00		1.00	
合計	15.65	0.00	1.00	14.65

* 耕地は畑、水田、転作畑
施設地は納屋、機械庫、車庫用地など
* 原則「あぜっこ」関連は含めず用地は貸付地として算入

資金の確保と施設・機械等の調達

農業機械等を処分したために稻作等の農業機械の再取得（中古トラクタ一本機1台）600万円や納屋1棟（60坪）740万円、直売所関連の投資40万円で総額940万円ほどの固定投資を行ったが、プロパー資金等の利用で対応した。新規参入者と異なってUターン就農という形態なので資金等の支援措置はなく、自力の資金手当を行わなければならないことはハンドイキャップである。もし既存負債が多額であったならその償還圧が課題となるが、幸い既存負債額が過大でなかったので償還等に苦慮する事態とはなっていない。

経営概要と営農のスタンス

2011年の農業生産を主産物の稻作部門の生産実績から見てみよう。

3 2011年度稻作生産状況

(単位: ha、kg、千円)

区分	稻作
作付面積	8.65
総収量	41,520
販売量	41,520
販売額	9,660

作付8.65haで販売総収量41.5トン、单収で480kg(8俵)、10aあたり販売額で111,700円、60kg当たり単価で14,000円と比較的良好な単価水準であった。

水稻基幹品種は「ななつぼし」で、「あぜっこ」のおにぎりとしての提供で直接消費者の反応を直接聞くことが出来るし、温泉での直売所での飯米販売

も好評のことから「食味・品質」には自信を持っていること。稻作の栽培経験が少ない割に既存農家の水準に追いついている感があるのは心強いことである。

米以外の品目としては転作物の柱である秋小麦と直売所販売品目のカボチャや黒大豆、スイートコーンなどを作付している。

2011年度のフェルム全体の販売収入(売上高は約2,400万円、生産費用の1,500万円を差し引いた粗所得は約900万円(この他に各種交付金など)と地域のほぼ同規模の農場を凌ぐ収益性を確保している。

直売対応のアイテム拡大や加工部門の採択などへのキックオフ状態としては評価しうる実績だと言えよう。

今後の経営展開の課題

いわば、聖二さん夫妻のUターン就農によって個別農場をリニューアルした状態であり、通常であれば、個別農場から新スタッフによる法人農場という転換をしたことから派生する移行ギャップ(農業技術、経営管理等)に直面する。しかしフェルムの場合は、この移行がシームレス、すなわち技術水準や経営管理水準の低下という段差が生じなかつたことが特筆される。

この要因として参入した聖二さん夫妻、受け入れた範幸さん夫妻の人柄や家族間の親和性という要素も挙げられるが、受け入れ時点の吉本農場の客観的状況、すなわち農地、施設、住宅、販路、負債等が隘路とならない状況にあったこともスムースな継承を可能にした大きな要因だったと言えよう。円滑な移行ではあったが、厳しさを増す農業情勢の中で、法人化の折に設定した目標、土地改良による生産力向上、高収益品目の拡大、加工部門の検討、農地取得等による外延的規模拡大を、どのように具体化していくかはどれ一つとっても大きな課題である。国の施策の中で、「農地利用の集積」と「担い手(人)

育成」がより重視されることが明らかになっていることから、聖二さんのように若く、パワーがある担い手には地域農業のキーパーソンとしての活躍が期待される状況にある。

したがって、法人化計画の中で若干触れられていた「作業受託」への対応などが集落レベルで論議が本格化する「人・農地プラン」で、浮上することが予測される。

つぎに米加工などの課題としては、個別対応への課題と言うよりは地域での集団対応が求められるこ

とから、もし早期にこの分野への進出を考えるのであれば、問題意識を共有する仲間と関係機関等への働きかけや自主的な情報収集活動に先導的に取り組む必要があろう。既に農協青年部の役員や集落での各種役員などとしてコミュニティに溶け込んでいる聖二さん夫妻に周囲は期待をよせていることは想像に難くない。

今後の大いなる活躍を期待したい。

(黒澤)

～まとめ～ 養子縁組による経営継承は、俗に「入り婿タイプ就農」といわれることもあるが、本事例の吉本聖二さんは、このカテゴリーとは異なって「配偶者実家ヘ U ターン就農」というタイプである。全くの他産業従事者であった聖二さんが教育・育児なども考慮して都会を離れ、自然豊かな農村に移住、農業という新分野に挑戦とすることとなったのである。しかも、単なる家族農業の承継ではなく、家族構成員が役割分担を明確にしながら営農の近代化・合理化をめざす法人経営に転換、配偶者両親が健在にも関わらず、法人運営のリーダーとしての役割を果たすになったケースである。

農業経験がほとんどなかったのに伴侶の千津子さんの適切なサポートもあって短期間に農業者としての技量、経営者としての知識、能力を体得して法人生産部門、運営管理をスムースにこなしている。

中核稲作地帯の由仁町であっても、15ha 規模の営農は規模拡大あるいは複合化、多角化という戦略採択の必要に迫られているが、これらの課題に家族、構成員の協力のもとに果敢に挑戦している聖二さん夫妻に地域の仲間、関係機関でも熱い期待を寄せている。

生産者組織のサポートを得ながら 第三者継承による新規農業参入を 果たす



14. 美深町 古川満之さん・陽さん

- ◆研修期間中の技術習得は客観的な視点を持って取り組む。
- ◆農場取得額には組織が当事者として積極的に介入。
- ◆農場リース事業を利用せず、各種資金を組み合わせて農場を取得。

プロフィールと就農の動機

古川さんは 1973 年生まれ、千葉県出身。電子部品メーカーに 8 年勤務していたが、希望退職して出版社の編集者に転職。出版業界で独立を考えていたが、競争が激しく難しい状況にあった。出版業界でなくとも、独立して経営者になりたいという思いが募り、経営者になる方法として農家を考えるようになった。酪農での乳代収入がサラリーマン風で自分には合うと思い、酪農での新規参入を目指す決意を固める。

就農までの取り組み

1. 就農地の選定

インターネットで就農候補地を探していた時に、新規参入について詳しい情報が掲載されていた標茶町を就農候補地に選ぶ。新規参入の実績があり、支援体制も整備されていることも決め手であった。町内の指導農業士のもとで研修を行い、古川さん自身も標茶町で就農しようと考えていたが、離農物件が出ても地域の農家が取得するケースが多く、すぐに就農できるような状況ではなかった。年齢的にも早く就農したいと考えていた古川さんにとって、なかなか就農の見通しが立たない状況に焦りも感じていた。そんな時に、たまたま農業新聞で目にしたのが

美深町の新規参入者について書かれた記事であった。そこでなら確実に就農できると思った古川さんは新規参入支援を行う R&R おんねないのリーダーである H 氏と連絡を取り、何度かのやり取りの後、美深町 R&R おんねないでの研修がスタートする。

2. R&R おんねないの取り組み

美深町では 1994 年に「美深町新規就農者に関する条例」を制定し、新規参入者に対して財政的支援を行っている。その条例の中身は、研修生 1 組に 20 万円/月の営農実習助成金を 2 年間助成、農地等借地料 2 分の 1 を 5 年以内補助、農地取得後固定資産税相当額を 3 年間補助、農地等取得に係わる制度資金借入金額の 4%を 5 年間補助、農地取得等に係わる制度資金借入金償還利子の 1%を 7 年間補助、住宅整備をする場合には整備費の 2 分の 1 を 50 万円を限度として補助するというものである。耕種での新規参入は 3 戸あったが、酪農では R&R おんねないが設立されるまでなかった。

R&R おんねないは美深町恩根内地区の酪農家が組織し、第三者継承による新規参入支援を行う経営継承組織である。第三者継承は経営移譲農家と継承者とが一対一で行うが、種々の理由によって頓挫する場合がある。R&R おんねないでは第三者継承を組

織の取り組みによって補完することで第三者継承を成功させてきた。

2011年現在の会員は新規参入者3名を含めて9名で構成される。会員は恩根内地区に限定され、新規参入者も恩根内地区で就農することになる。新規参入者が新たに会員に加わると共に、基本的には経営を移譲して離農した会員も継続して会に残る。

R&R おんねないでの研修は2年間である。1年目は1~4ヶ月ごとに会員の農場をまわり、2年目から継承予定農場で経営主の指導のもと研修が行われる。研修内容は基本的には経営主の指示に従って作業を行うOJT方式である。また、研修期間中は積極的に地域の行事に参加するよう指導している。2年目の研修が修了した後に農場リース事業を利用して経営を継承する。ただし、古川さんは前に新規参入した2戸と異なるパターンで就農している。古川さんの場合、移譲者であるS氏が高齢であったことから、1年目よりS氏の農場で2年間の研修を行っている。また、牛舎が古く改修によって買取価格が極端に高額になるため、農場リース事業ではなく、各種支援資金を利用しての新規参入となった。

3. 研修

正式な研修が始まる前に、古川さんはH氏の農場で2か月間の実習を行っている。その後、正式に研修生として認められ、S氏の農場で研修がスタートする。

研修はS氏が行う作業に付いていく、共に作業を行いながら学んでいくというスタイルであった。妊娠牛への飼料設計などS氏と考え方と違う部分もあったが、親方であるS氏の言うことには従っていた。S氏のもとの研修は知識よりも経験を積むことを重視した。特に、その農場に特有の技術を身に着けることを意識した。S氏の牛舎は手作りの箇所も多くあり、修理などは自分で行っていた。その技術について学べたことは重要であったという。古川さん

は、基本的な技術はやっていくうちに覚えていくものだと考えており、それよりも、S氏が何故その作業を行っているのか、何故その方法なのか、何故そのタイミングなのか、S氏の考え方を理解することに重点を置いていたという。そのため、他の酪農家のやり方を色々見ながら自分に合ったやり方を探していくたいという思いも持っていた。会員には機械整備が得意な農家など、それぞれに勉強させてほしい点があり、他の会員のところへ聞きに行くなど、頻繁に顔を出していた。固定観念を持たずに頭を柔らかくして客観的な視点を持ちながら指導を受けることが大切だと語る。これには出版社に勤めていたころのスキルが役に立ったという。研修2年目の後半になってからは古川さんが全ての作業を行い、獣医への連絡も直接取っていた。ただ、牧草収穫作業はなかなか任せられず、最後の方になってようやく機械に乗せてもらえた。研修期間中には時としてS氏と意見が対立することがあったが、R&R おんねないが両者の言い分を聞き、関係を取り持ってくれた。

研修期間中の生活費は町からの助成を充て、研修資金は貯めている。住宅は恩根内地区にある町営住宅を借りていた。

4. 農場取得

農地は30haで約2,100万円、牛舎や堆肥舎など施設類は約60万円、看護舎(住宅)は約10万円である。農地と施設は合理化事業を利用している。改修費は約800万円で、牛舎の屋根に約550万円、車庫を育成舎に改築するのに約150万円をかけている。ミルカーやバルククーラーなど搾乳機器の買い取り額は約260万円である。乳牛はS氏より経産牛21頭と育成牛19頭を約1,330万円で購入している。加えて、市場から8頭を約360万円で購入している。機械は、トラクター3台、ロールベーラーなどで、その他飼料や灯油、溶接機やジェットヒーターなど

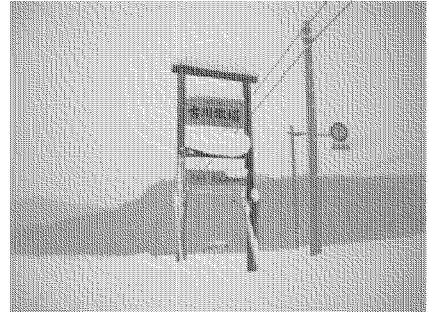
の機材類を合わせて約 1,000 万円となっている。古川さんの農場取得額は約 5,800 万円である。

資金対応は、北海道信連の新規就農者資金をメインに利用している。新規就農者資金は合計で約 2,300 万円、施設等資金は約 1,000 万円を借りている。乳牛、改修費はすべて新規就農者資金で対応し、機械は 290 万円と施設等資金で対応している。年の償還と償還期間をみると、新規就農者資金では、乳牛向けが 2011～2017 年の償還期間で年間約 200 万円、施設は 2015～2030 年で年間約 50 万円、機械は 2014～2017 年で年間約 70 万円の償還額となっている。施設等資金は 2013～2022 年で年間約 100 万円の償還額である。乳牛の償還が初年度より始まり、研修中に貯めていた研修資金をそれに充てることにしている。合理化物件については制度資金を利用する予定である。

古川さんにとって農場取得額は想定外であった。自分で 4,500 万円ぐらいを考えていたという。農場取得額が高額になってしまった要因の一つが機械の購入費であった。研修期間中に S 氏が 800 万円の新品のトラクターと同じく 1,300 万円のロールベーラーを購入し、それを S 氏が購入して継承することになったのである。しかし、それでは古川さんの初期投資額が大きくなりすぎる。そう判断した H 氏をはじめとする R&R おんねないの会員は機械を返品するよう S 氏にお願いした。トラクターは返品できたものの、ロールベーラーは返品できなかつた。そこで R&R おんねないは S 氏と交渉して、査定では 500 万円であったものを 300 万円に圧縮してもらっている。移譲者と継承者との間に R&R おんねないが立って農場譲渡額の調整に積極的に介入し、新規参入者の初期投資額が過度に高額にならないようにしている。

経営の概況

2011 年現在の経営面積 30ha は全て公社からの借



地である。経産牛の飼養頭数は 30 頭、育成牛は 20 頭であり、2011 年の乳量の見込みは 240t、個体乳量は 8,000～8,500kg である。牛舎はスタンチョンスタイルでストール数は 32 床となっている。育成舎は車庫を改造したもので、牛床は 10 床であるが、成牛舎の奥に育成牛のスペースを確保し、その 2 か所で対応している。牧草収穫は自分で行っており、サイレージはロールにしている。糞尿処理は近隣の畑作農家間で麦稈と交換したり、自分の耕地に還元したりしている。交換相手は S 氏からの継続である。耕地への還元はマニュアスプレッダを使って自分で行っている。

今後の意向

飼養頭数が 30 頭で、やや小規模の経営であるが、頭数が少ないと目が行き届くと、就農時の規模としてはちょうどいいと考える。限られた乳牛頭数の中で最大の生産量を目指す。短時間で効率よく、無駄のない仕事を追求して所得率を挙げていきたい、電子部品メーカーで培った職人魂で酪農経営に挑戦する。

(山内)

～まとめ～ R&R おんねないでは、経営移譲者を含めた会員全員で第三者経営継承により就農を果たした新規参入者のクミカンの保証人となっている。これは、新規参入者が経営破綻してしまうリスクを全員が負っていることを意味している。S 氏が新品の機械を売渡すことになった時、古川さんの初期投資額が高額になってしまい経営破綻のリスクが高くなることから、それを回避するよう R&R おんねないが調整を行っている。新規参入者を R&R おんねないが育て、地域社会を活性化させていくという理念を持つ組織であるという点も忘れてはならない。また、研修期間中は S 氏と古川さんとの関係が悪化しそうな時は、会員が間に入ってそれぞれから言い分を聞き、人間関係のこじれを修復している。研修期間中から農場譲渡額の調整、就農後は新規参入者は R&R おんねないの会員となり人的ネットワークに組み込まれる。このように会のサポートが連続していること、そして第三者継承の当事者間に積極的に介入して調整を図っていることが成功の要因といえる。

また、古川さんは農場リース事業を利用せずに、農地保有合理化事業、施設等資金、信連の新規就農者資金を利用して新規参入している。酪農の新規参入においても農場の状態や就農後の経営スタイルに応じて就農方法を選択していく必要がある。

こだわりのトマトジュース「トペンペ」で

活路を開くチャレンジャー

15. 名寄市



中野康則さん・瑞穂さん

- ◆ 道北の地、北緯 44 度の名寄市でハウスミニトマト栽培に取り組み、高付加価値化を狙ってジュース加工・販売に挑戦、首都圏に販路開拓。抜群の経営センスとフットワーク。
- ◆ 規模拡大により地域基幹品目の糯(モチ)米生産で経営基盤の下支え。
- ◆ 戰略部門のトマトジュース部門は友人と新形態の「合同会社」で、モチ米生産は「家族農業」と使い分け。
- ◆ 夫婦のみならず父母、叔母も共に神奈川より移住、北の天地に家族で夢を育む。

中野康則さんは、神奈川県のサラリーマンから北海道での新規参入を目指し、名寄市内の農家での研修を経て 2003 年に中名寄地区に就農。その後、基幹作目のハウスミニトマトを原料とするトマトジュースの自家製造・販売を手掛け、智恵文地区に先に就農していた先輩格の F さんとジュース製造・販売の合同会社「ノースファーム 44」を立ち上げた。

トマトやアスパラガスの生産に取り組むかたわらで、高糖度・こだわりのミニトマトジュースの製造・販売に着眼、市の農産物加工施設を借用、販路開拓も自力で行うなど抜群の企業センスとフットワークで着々と実績を伸ばしている。

プロフィールと就農の動機

康則さんは神奈川県茅ヶ崎市で、1972 年に非農家世帯の長男(父は建築士)として出生、現在 40 才。少年時代に父母の家庭菜園作業などを手伝い、土に親しみを感じていた。

社会人となって東京都内で食品・雑貨会社、製粉会社の営業マンとして勤務していたが、豊かな自然

の中で家族とともに働く農業への思いが募っていた。

顧客(農家等)の元を巡回するうちに、農業志望の話題となった際「転進するなら若いうちが良い」との助言を受け、ついに脱サラ・就農の決心を固め、1999 年春に「北海道農業担い手育成センター」の首都圏センター(東京都)の門をたたいた。

就農までの取り組み

1. 就農地の選定と研修

センターの担当者からは、研修候補地として名寄市などを推薦されたが、後に実際、名寄市を訪れた際の市の担当者がとても親切で、温かい対応を受けたことと市の新規参入支援制度の内容等から名寄を研修先と決めたのである。

名寄での研修農場は智恵文地区の指導農業士、N さんの農業生産法人(大規模露地野菜作経営)で、1999 年から 2003 年 3 月まで約 4 年間、水田作以外の多様な作目の栽培等を学んだ。この間に大型特殊、大型、けん引等の営農上に必要な資格(免許)はすべて取得している。ちなみに、後に結婚することになつ

た瑞穂さんも同地区の酪農家で就農のための研修を受けていた。この結婚も何か「赤い糸」のような縁を感じさせるものであった。

いよいよ研修終了後の 2003 年に農業委員会の斡旋で中名寄地区の転作田 1.65ha を借地。念願の営農を開始することになったのである。当初の就農計画では露地野菜作であったが、修正計画では、ハウス栽培(ミニトマト、促成アスパラ等)にシフトした集約野菜作を志向することとなった。

就農当初は、住居は借家住まいであったが、父母と祖母、叔母を呼び寄せ、同居することになったのを契機に、父が住宅を名寄市街に新築、そこで康則さん親子、父母、祖母、叔母の 7 人家族で生活することになった。この住居は市街中心地に近く夫人の瑞穂さんの農外就労にも利便性が高いようである。ちなみに一人娘の珠菜ちゃんは中名寄地域の小学校に通学している。

2. 資金の確保

1999 年 4 月から 2002 年 3 月までの研修期間中は、「就農研修資金」360 万円(2 ヶ年間月額 15 万円、9 年据置 20 年償還)、就農年の 2003 年には「就農準備資金」200 万円(9 年据置 20 年償還)、「就農施設等資金 309 万円」(3 年据置、12 年償還)が貸付され、さらに名寄市の「経営準備支援助成金」240 万円(2 年間月額 10 万円)の交付も受けている。同じく 2005 年には「就農施設等資金」60 万円を受け、さらに 2007 年、2008 年には農業経営基盤強化資金併せて 1,060 万円(25 年償還)を借入している。

また、トマトジュースの加工施設は、自前で整備せず名寄市風連地区にある農産物加工研修施設「グリーンハウス」を極めて安価な料金で借用して利用している。

3. 農地や施設、機械の調達

営農開始時の 2003 年には借地でスタートしたので、農地取得の投資はなく、ハウス 6 棟と農機具類、

2005 年にハウス 2 棟を増設した。その後の 2007 年の田畠 3.0ha、2008 年に 7.2ha 併せて 10.2ha を 1,060 万円で取得。その他中古トラクター本機の他、作業機類を総額 150 万円という格安で取得している。

経営の概況

さて、以下に 2011 年 12 月末時点と 1 月～12 月末の生産概要等を紹介してみよう。

1. 土地利用 (2011年1月現在)

区分	所有地	借入地	貸付地	利用面積
耕地	10.2ha	0.0	0.0	10.2ha
ハウス施設用地	1500m ²	0.0	0.0	1500m ²
施設地 (ハウス以外)	224m ²	0.0	0.0	224m ²
施設地小計	1724m ²			
合計	10.37ha	0.0	0.0	10.37ha

* 耕地は畑、水田、転作畑

労働力は経営主と父が中心で、経営主要と母は農業部門では補助的役割である。妻の瑞穂さんについては就農当初からのコンビニ勤務等によって康則さんの営農を支え、その貢献は大きなものであった。また、後述するようにミニトマトの収穫・選別・パッキング・加工等の一連の作業は多労的で、父母など高齢の家族員も貴重な担い手となっているのである。

2. 労働力

統柄	年齢	農業労働時間
経営主	40	270日
妻	31	100日
父	74	270日
母	70	100日
計		740日
雇用	一	6人

* 雇用は延べ人数

就農当初は生産額も少なかったのが、2007 年に至って農地 10.2ha を取得して農業生産が本格化する起点となっている。

3. 2011年度主要農業生産

基幹作物	水稻 (精米)	ミニトマト
作付面積	8.26ha	15a
総収量	55,085kg	5,309.7kg
販売量	51,595kg	5,309.7kg
販売額	9,459千円	2,123千円

中野さんにとって、新規部門に近い米作り(モチ米生産)について生産水準等を表 3 でみると、10a あ



道北のコメづくりも
俺に任せてくれ！

たり収量(单収)は生産収量で 666kg、販売収量でも 625kg と高収量を挙げている。収量性は当該年の気象に左右されるが、水稻作についても、既存の地域農業者に比肩する成果をあげていることは評価に値する。

この稲作についての実績を見て、地域では担い手が大幅に減少する中で、近い将来の 200ha 余りの地域稲作を担うキーパーソンとしての期待をかけられているのも肯定出来よう。

ミニトマト栽培とジュース加工方法

また、戦略作目として期待をかけているミニトマト（アイコ）は、収量性はやや低いが、実現単価は 400 円/kg と良好である。ハウス 10aあたり売上額は約 140 万円と必ずしも十分ではないことから、付加価値率の高いジュース加工への期待は大きい。栽培は有機肥料主体の施肥設計と無農薬栽培で、糖度 9～10 度前後で大玉トマトに比べて甘く、リコピン含量も高いことから健康志向の消費者ニーズにマッチしている。また塩分無添加でじっくりと時間をかけた製法のため「トペンペ」（甘いというアイヌ語）というネーミングのユニークさもあって、自主開拓した首都圏の食品販売会社からも好評で納入単価も相対的に高い。

ちなみに、ミニトマト栽培にあたっては農協や普及センターの支援を受け「エコファーマー」の認証を取得したり、ジュースのブランド「トペンペ」に関わっては「道産食品登録」を取得したりするなど、商品性を高める努力を惜しまない。

また、「トペンペ」の加工施設は、自前で整備せず、名寄市風連地区にある『風連農畜産物加工施設グリ

ーンハウス』を安価な料金借用、そこで瓶の洗浄から、原料の「アイコ」をつぶしてジュースにし、煮沸後瓶詰め、打栓、ラベル張り、発送用の箱詰めまで、すべてが手作業である。2011 年の生産量は 500 ミリリットル入り瓶で 1 万 2,000 本程度となっている。

トマトジュースの酸味を好まない人が多いが、「トペンペ」は「アイコ」を 100% 利用していることから甘いのが特徴で、酸味が苦手な子供でも飲め、大人でも飲み口が良いと評判が高い。そのため製造した「トペンペ」は首都圏の食品会社の販売網に繋ぐことが出来、生産品は完売となっている。

さて、現段階での中野農場の総体所得は約 300 万円程度で就農時に設定した目標所得 360 万円には到達していないが潜在的な収益力はこの目標を十分クリアしていると判断される。

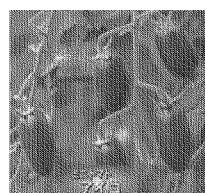
相対的に生産性が高く販売価格水準もほどほど、かつ助成金の下支えがある稲作は、中野農場にとって「ベースとなっている」と中野さんは語っている。

農場総体の就農から現在までの資本投下は表に示したように、3,000 万円を超えるが、各資金の償還計画も目途がたっている。

4. 追加投資（就農から2011年末まで）

区分	規模・数量	金額（千円）	種別など
農地取得	水田 10.2ha	24,000	農地取得L資金
施設増設	ハウス 9棟他	4,000	就農施設等資金・北海道新規就農支援資金
農業機械	トラクター、コンバイン等	3,000	
加工部門への資金投入	名寄市の加工施設利用	300	初期運転資金
合計		31,300	

甘いぞ！ トペンペ



現在の課題と今後に向け

就農してからの中野農場の歩みは【小規模施設野

菜経営】→【小規模施設野菜加工経営】→【稻作複合型小規模施設野菜加工経営】→【稻作複合型施設野菜加工経営】(当面の目標)という方向を志向している。ベースとなる稻作は7~8haの作付を維持しつつトマト栽培ハウスの拡大、加工部門の生産拡大を目指しているのである。トマトジュース加工品の需要(販路)は根強いが生産が追いつかず、生産が過小なため参加経営(中野農場のみならずパートナー生産者)に十分な利益を還元出来ない状況にあるといって良い。

そこで、2012年度に向けて専用加工施設を建設・稼働させ、生産量を3倍程度まで拡大する事業計画を

立てているが、北海道や名寄市の支援(助成)を取り付け、助成残額の資金手当もほぼ目途が立っているとのこと。地域特産物を誕生させたいという名寄市や北海道上川総合振興局のバックアップもあって実現の可能性は高まっているようである。

若い新規就農者2人のアイディアが実って道北の地に新たな特産品が誕生し、地域の活性化や農業経営の安定化に貢献することが出来たら、まさに新しい発想とエネルギーが地域に注入されるモデルとなると大いに期待したい。

(黒澤)

～まとめ～ 中野さんは、首都圏での営業畑のサラリーマンから一念発起し道北名寄市に就農したが、当初計画した集約施設型のミニトマト栽培を展開するかたわら、名寄に同形態の農業で先に就農していたFさんと出会い、共鳴して、その加工販売という部門共同のために『ノースファーム44』という合同会社を立ち上げた。借用施設利用と手作り製法、また原料ミニトマト供給(生産規模)という制約から、販路はあっても、そのニーズに応えられないというネックを打破しようと施設建設・操業規模拡大という路線を選択しようとしている。また当初計画になかったモチ米生産という領域にもチャレンジ、既に既存稻作農家に比肩しうる生産力(技術力)を実現、ゆくゆくは地域のモチ米生産のキーパーソンとして期待されるまでになっている。経営の転換点に際して、緻密な計画性と果敢な決断力をもって前進するという積極性と実行力は地域の仲間や関係機関からも高く評価されている。また、妻の瑞穂さんはじめ子息の転進をバックアップする御両親の協力(労働面でも資金面でも)、ビジネスパートナーとしてのFさんとの連携、名寄市、JA、農業改良普及センターの支援があって、中野農場の現在があるといえる。住宅の確保は新規参入者にとって重要なポイントであるが、御両親の携行資金によってこの要件がクリアされたことは幸運だったと言えよう。一般に稻作部門は新規参入が相対的に少ないが、生産の平準化度合が高く、助成金等を含めた収益力の安定性を考慮すると就農部門として評価できるという康則さんの評価は、今後北海道における新規参入希望者にとって傾聴に値する。

第三者継承に向け研修を開始するも

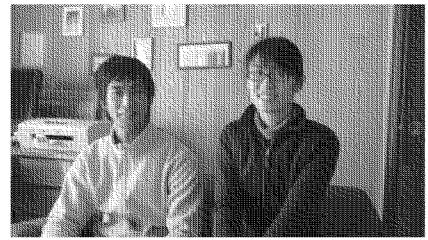
思わぬトラブルで頓挫

それにめげずに別の牧場で研修を

再スタート、予定通りに経営継承を果たし、滑り出しある順調

16. 天塩町 高岡尚行さん・真紀子さん

- ◆経営継承の失敗にもかかわらず、長年の酪農の夢を粘り強く追い求め、実現。
- ◆親方からの無形資産の引き継ぎは少なかったが、周囲の支えでカバーした。
- ◆経営継承によって継承者と移譲者の双方が新しい生活を始め、順調なスタートを切った。



プロフィールと就農の動機

高岡尚行さんは奈良県出身の1979年生まれ、真紀子さんは滋賀県出身の1982年生まれである。尚行さんが酪農に関心を持ち始めたのは中学時代のことである。高校の夏休みには東神楽の牧場で実習を経験した。酪農は生命を絶やさず、人間の食料と競合しない産業との信念を抱いており、酪農の夢を実現するために酪農学園大学に進学した。

真紀子さんは、農業というよりも北海道にあこがれていた。数年遅れて尚行さんと同じ酪農学園大学酪農学科に進学した。実習先の酪農家の居心地が良く、実習期間を延長して1ヶ月以上滞在したそうだが、これが酪農の現場との最初の接触である。

尚行さんは3年生を終えた時点で休学し、半年間、働いて資金をため、残り半年はニュージーランドで放牧酪農を勉強した。大学卒業後は、十勝の清水町で牛乳プラントを操業している有限会社とその出資者であるA牧場で1年間実習を積み、その後、同町の酪農ヘルパー組合に就職した。

真紀子さんも卒業後、同じ酪農ヘルパー組合に就職、尚行さんとともにヘルパーの仕事に従事した。真紀子さんは就職について思い悩んだが、酪農ヘルパーの仕事をしていた知人の話を聞いて興味を抱いたという。ただし、酪農ヘルパーを一生の仕事にするという考えではなく、就農も念頭になかったとい

う。しかし、多くの酪農家と出会う中で、「家業としての酪農もいいなあ」と思うようになった。

就農までの取り組み

1. 最初の研修先の経営継承は頓挫

尚行さんは、大学時代から道農業担い手育成センターを訪れて就農の相談をしていたが、事情を理解するにつれて十勝での新規参入は難しいと感じていた。そこで、道北の天塩町や豊富町を訪れ、就農の可能性を探った。道北に目を向けた理由のひとつに、「人間の食料を生産できるところで酪農をやる必要はない」という考えもあったそうだ。

天塩町では5つの牧場を見せてもらった。負債償還のためには50頭以上、最低40頭以上の搾乳が必要、また対頭式の牛舎は作業効率が悪いので避けたいと考えていた。

研修先に決まったのは、スチールサイロを2基もつB牧場で、親方が施設の修理技術をもつ人だった。後継牛もそろい、成牛舎と育成牛舎が一体化して使いやすい牛舎だった。住宅については、町からトレーラーハウスを借りて農場の敷地内に設置した。農業経営継承事業を利用して、2年後の経営継承に向けた研修を開始した。

しかし、思いがけず、研修中にサイロが使えなくなるという事態が生じた。サイロが使用できないとすると、ラップサイレージの製造のためにロールベ

ーラーとラッピングマシンが欠かせない。また、これまで糞尿をスラリーにして管理していたが、新たに堆肥盤や堆肥舎、マニュアスプレッダーが必要になる。

親方には経済的余裕があり、いつ離農しても構わないという姿勢だった。残りわずかな研修期間のために、多大なサイロの修理費用を投じるにはいたらず、まして粗飼料の生産・給与の体系を変えることにはなりえない。

結局、サイロのトラブルによって経営継承を断念、親方は牛を売って酪農を止めた。現在も同じ住宅に住み、機械をそのまま保有して牧草を収穫している。

2. ふたつ目の研修先

尚行さんと真紀子さんは天塩町に来る前に結婚した。B 牧場では給料月額 10 万円の 2 人分、20 万円が支給され、それを節約し、就農資金を蓄えていた。しかし周囲をみると、一人分 10 万円の給料を支払える農場さえ限られている。そんなことから、新たな就農地を求め、他の地域の就農地も探し始めた。そんな折りに、農協組合長から町内の別の農場の話を持ちかけられた。それが C 牧場であった。

C さんは 1952 年生まれで、まだ 60 歳前だ。奥さんと母親、次女、その夫、孫 2 人という 3 世代家族である。50 代後半に体調を崩し、視力を失った。また別の病気で入院し、現在も 1 日おきに通院が必要である。かつては 40~50 頭の経産牛と育成牛を合わせて約 100 頭を飼育していたが、体調を崩してからは経産牛の頭数を維持しつつ、育成牛を減らした。後継牛は市場から調達することになるが、もともと家畜商をしており、牛を見る目は確かだった。

実は、C さんが体調を崩す前に妻も怪我をしていた。娘夫婦が両親の分をカバーして仕事をしていたが、後継者となって酪農経営をする意思はなく、離農は時間の問題だった。

C 牧場の農地は 50ha、牛舎は 1977 年築の繋ぎ牛舎で、育成用牛舎は既に取り壊されていた。年間出荷乳量は 330~340 トンである。

C さんは高岡さんに会って好印象をもち、何度かの話し合いを通じて農場を 5 千万円で譲渡したいという提案をした。この金額は厳密な資産評価に基づ



くものではなかったが、経営資産を切り売りした場合にはこの位になるだろうと見積っていた。

高岡さんの受け止め方はどうか。C 牧場の農地はまとまっており、機械が新しい。最新のトラクターはキャビン付きで、ラッピングマシン専用として購入されたものだった。他方、不安材料もある。育成牛がいないので、市場から後継牛を調達しなければならず、牛に対する目利きが求められる。牛の評価額も総じて高い。また、視力を失っているため十分に指導してもらえない。

これらを天秤にかけて、結局、C 牧場の経営継承に向かうことになった。

B 牧場の研修は当初 2 年間の予定だったが、2008 年 4 月~09 年 3 月で打ち切り、引き続き 2009 年 4 月~12 月の期間、C 農場で研修を実施することになった。住宅は、C 牧場から車で 5 分の場所にある元教員住宅に移った。B 牧場では仕事の役割分担はなく、畜舎作業も圃場作業も全員一斉というやり方だったが、打って変わり、C 牧場では高岡夫妻だけということが多かった。C さんは病気で倒れてからは作業をしていない。研修初日の朝に娘の夫から仕事の引き継ぎを受け、その後はもっぱら奥さんに教えてもらった。

牧場資産の取得と経営の立ち上げ

1. 固定資産の調達と資金対応

清水町でのヘルパー時代の貯金、二人合わせて 100 万円と 1 年 9 ヶ月分の給料 420 万円(20 万円×21 ヶ月)を節約した分が貯えとしてあった。生活費は給料の一部と結婚祝金でまかなった。

しかし、この貯金には手を付けないように、固定資産の取得は別の資金で賄った。就農支援資金の研修資金が合計 495 万円、準備資金が 200 万円、施設

高岡牧場の立ち上げに際する固定資産の取得と資金対応			
	資金と使途	金額	備考
資金	就農支援資金	研修資金 準備資金 施設等資金	495万円 200万円 2,800万円 15万円×2人×12ヶ月 15万円×1人×9ヶ月
	天塩町からの補助金	700万円	
	経営体育成事業交付金	200万円	トラクター購入費の半額
用途	計	4,395万円	
	農地以外の農場資産	3,686万円	
	トラクター	400万円	
計		4,086万円	

等資金 2,800 万円に町の補助金 700 万円、さらに経営体育成事業の交付金 200 万円を加えた 4,395 万円が調達した資金の全てである。

C 牧場の譲渡価額は最終的に 4,595 万円に決まった。C さんも、時間の経過とともに牛の状態が変化し、それが牧場引渡しに際してトラブルの原因になることを案じていたが、結局、老廃牛の入れ替えをするなどして、当初予定の 48 頭を引き渡した。この点の調整に役場と農協が間に入り、双方が納得できる対応ができた。

譲渡価額のうち農地(909 万円)は農地保有合理化事業(5 年リース)を実施するので、それ以外の牧場資産の購入に 3,686 万円が充てられた。加えて、経営体育成事業で 400 万円のトラクターを購入したので、代金を差し引いた残り 309 万円が余裕資金となり、285 万円をクミカン口座に繰り入れた。

2. クミカン口座の開設と資金借入保証

そのクミカン口座の開設だが、公社からの農地の売渡しまでの 5 年間の対応として、C さんとその親類で農協役員の方に保証人になってもらい、5 千万円の貸越限度額と 1 億円の取引限度額が設定された。ちなみに、就農支援資金の研修資金の保証人は、初年目が清水町の酪農家と高岡さんの親類の 2 人、2 年目については集落の酪農家 2 人と天塩町の新規参入者の先輩 2 人の合計 4 人、準備資金は高岡さんの親類と C さんであった。C さんを含む複数の保証人を立てて資金を確保したのである。

3. 経営ノウハウは周囲の支えによって取得

形の上では第三者継承ながら、前述のように C さんからの指導を仰げないことがネックであった。畜舎作業は過去の実習やヘルパーとしての経験でなんとかなったが、問題は機械操作と作業の判断であり、機械の業者や近所の農家に教えを乞うた。集落は明



前農場主の C さんが新築した住宅と焼肉店

るい雰囲気で非常に融け込みやすい。部外者でも歓迎され、新規参入者に対する拒否感はなかった。収穫作業で声をかけてもらう等、周囲のサポートの有難味を実感しているという。

4. 順調な滑り出し

当初の 48 頭から現在は経産牛 40 頭(搾乳牛 30 頭)、育成牛 15 頭という構成に変化している。はじめは C さんと同様に育成牛をもたずにやろうと思い、和牛の種をつけていた。しばらくすると自分で納得できる牛を育て、共進会にも出してみたいと思うようになつた。5 産以上の牛を淘汰し、若い牛を市場で購入して初妊牛を増やした。労働力面での事情も経産牛を減らした理由であり、妻が腰を痛めたので畜舎作業をひとりでこなしている。

今後は、条件が整えば、成牛 44、5 頭、搾乳 40 頭、育成 5、6 頭という構成にする考えだ。そして、借入金を返済した後に育成牛舎を建設したいという。

経産牛頭数の減少にもかかわらず、2009 年度(9 ヶ月の研修期間を含む)の出荷乳量 302 トンに比べて、2010 年度は 333 トン、2011 年度は 324 トンと、乳量を維持している。その結果、予想以上に初年度の収支は良好だった。収入 3,300 万円に対して経費は 1,900 万円で、差引 1,400 万円の所得が生じた。施設等資金の据置期間を設げずに 234 万円の償還を開始することにした。償還期間をフルに用いると年償還額が下がり、財務の好循環が生まれるのである。

(柳村)

～まとめ～ 住宅を明け渡した後、Cさん一家は天塩町市街地に住宅と焼肉店を新築し、新たな生活を始めた。宅地は以前から取得していた。年金受給年齢に達するまで数年あるので、酪農廃業後の所得確保はCさん一家にとって重要な課題であった。高度な調理技術が求められないと思い、焼肉店にしたという。現在、次女の夫が灌漑用ダムの管理の仕事に携わっており、その収入と焼肉店の収益で生計を立てている。継承者の順調なスタートとあわせ、移譲者側も、困難を抱える酪農経営から次の仕事に切り替えることができ、双方にとって良い結果がもたらされた。第三者継承の好事例といえる。

財源確保に苦労しつつ、支援対策を継続

天塩町の新規参入支援対策

天塩町は、1990年に「新規就農者対策事業実施要綱」を策定し、①固定資産の取得に対し1千万円以内の補助、②5千万円までの制度資金に対し利子の3分の1を補給、という内容の経済的な支援を行ってきた。この要綱は道内で最も早い時期に策定されたものだが、事業の継続性を強めることを意図して、2009年に「新規就農者等誘致促進条例」として制定された。

この条例化に伴い、支援対策の内容も変更された。現在は、イ)就農時の補助金500万円、ロ)農地賃貸料相当額(年額30万円以内)、ハ)固定資産税の減額(年30万円以内)、ニ)JAが1/3利子補給を行う場合に町も1/3の利子補給の4種類の支援が講じられている。ロ)～ニ)はいずれも5年間の支援である。利子補給を除く補助金総額が1,000万円から800万円に減額されるとともに、5年間の支援対策が増え、町財政による負担のピークを抑えるようにしている。高岡さんのケースでは、イ)の補助金が700万円、ロ)とハ)が各150万円で、総額1,000万円は維持されていた。

ところで天塩町では、高岡さんの前に、1990年から6件の新規参入があり、1件が離農したもの5件が経営を続けている。また、高岡さんの後に別の新規参入予定者が研修を行っているが、この全てがリレー方式である。農場リース事業は事業費が高くなる傾向があるので、極力事業費を下げるという観点から農場リース事業には取り組まず、リレー方式で対応している。

高岡さん以後の2件は農業経営継承事業を利用した第三者継承のケースだが、同様の取り組みが以前から行われており、その延長で農業経営継承事業に取り組んでいる。

(柳村)

めげない姿勢が女性 2 人による

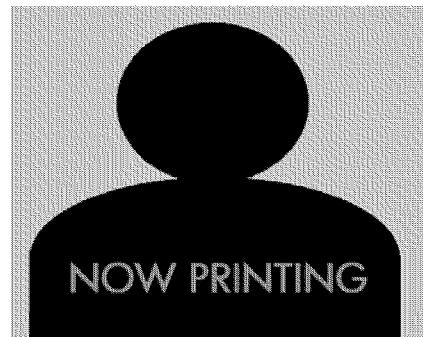
新規参入を実現

関係機関や地域の農家による支援を得て

華麗に営農

17. 美幌町 荒木千夏さん・川野美香さん

- ◆女性 2 人による共同経営。
- ◆研修中に培ったネットワークを活かして農地や販路を確保。
- ◆研修機関による実践的な栽培技術や農作業機械の指導。



プロフィールと就農の動機

荒木千夏さんは 1975 年生まれ。川野美香さんは 1978 年生まれ。2009 年より女性 2 人で野菜作を中心に行う新規参入者だ。

2 人は東京のコンピュータ会社に勤めていたころに出会う。北海道に移住したいという思いがあり、それを実現するにはどのような仕事に就けばいいのか、と考えた時に、農業という選択肢が残った。荒木さんは農学部出身であったが、農業経営自体は 2 人にとってほとんど未知の分野であったことから、とりあえず経験を積みたいという目的で、会社を退職したのち、鹿追町で共に研修を行った。しかし、町内で就農できる目途が立たず、他の就農地を探すことになった。とはいっても、女性 2 人での就農はレアケースであり、受け入れてくれる市町村は決して多くはない。数多くの市町村を独力で探し回り、ようやく美幌町で研修を開始することが決定した。ただし、美幌町での研修でも新規参入候補生としての研修生という立場ではなく、あくまで農業体験を目的とした実習生という立場であった。ひとまずは

実習が受けられるという事実とともに、2 人が美幌町での研修を決めた他の理由には、就農したら作付けようと考えていたアスパラに対して技術指導が受けられること、研修期間中に栽培技術や機械作業などを勉強できる環境が整っていたことを挙げている。

就農までの取り組み

1. 研修

2 人が実習を開始した美幌みらい農業センターは、道立機械化研修所を前身とし、2000 年に新規参入者や農家子弟などの人材育成を目的として開設されたものである。2011 年度までに 13 名が美幌みらい農業センターで研修を受け、新規参入を実現させている。美幌みらい農業センターの特徴として、研修用圃場と農作業用機械を所有している点が挙げられる。研修生は美幌みらい農業センターの指導員と共にそれらを使って実践的な研修を行い、新規参入に必要な能力を身につけるという仕組みになっている。また、センターの 2 階は研修生の居住空間となっており、研修期間中の住宅は確保されている。

それでは、2 人の実習および研修の内容をみていく

くことにしよう。

1年目、2人は美幌町農業みらいセンターの研修用圃場に作付けられたアスパラ、バレイショ、ニンジン、キャベツ、大豆、小豆、ワサビなどの栽培技術を学んだ。指導員がおり、いろいろ教えてくれたという。その他に、農家実習として町内の複数農家で実習を行っている。2人にとって大きなターニングポイントとなったのが農家実習先として指導農業士のところで行った実習であった。熱心な2人の働きぶりに新規参入への道を関係機関に強く PUSH してくれ、翌年から新規参入を前提とした研修生としての立場になったのである。農家実習には単に栽培技術の習得という意味に加えて、人的ネットワークの形成という非常に重要な一面も持ち合わせているといえよう。

晴れて研修生という身分になった2人の2年目は農作業用機械の操作を中心であった。アタッチメントの着脱から機械操作やメンテナンスに至るまで、みっちり仕込まれた。美幌みらい農業センター所有の研修圃場と農作業機械ということで、機械の故障や畠が曲がってしまうといった失敗に対して(怒られはするが)リスクを負うことなく、何度も何度も作業回数をこなし、存分にやらせてもらえたことが大きな経験になった。それでも、就農後の機械トラブルには対応に手間取ることが多く、その時は美幌みらい農業センターの指導員に電話で相談している。栽培技術に関しては、就農後を想定して、当初より就農後に作付けようと計画していたアスパラと町内で試験的に導入されていたイチゴ苗の指導を受けた。イチゴ苗は作業量の割に収益がよく、2人はこの時に就農後の作付に導入しようと決めた。

3年目は町内の先進的な野菜農家のところで研修をしたいという希望があり、野菜出荷グループのリーダーを務める農家で研修を行った。研修先ではレタスを中心に栽培していたが、これも就農後に導入

する作物を想定したことであった。それと並行して美幌みらい農業センターの研修圃場でも 5a ほどの面積でレタスを作付け、実践的な研修を行っている。実は、この研修圃場で栽培したレタスは小玉になってしまっていた。しかし、その失敗の要因を色々研究し、就農時には土づくりなどの栽培技術の改良に活かしている。

2. 地域の方々との繋がり

荒木さん、川野さんは研修期間中から関係機関や農家と積極的に関わり合いを持ち、多くの知り合いを作ってきた。飲み会のお誘いも「惜しまない」で参加したという。そのことがスムーズな農地取得にもつながった。

農地を確保した後の就農の準備段階にあっても地域の方々に様々な支援を得ている。就農地では水が確保できない状況であったところ、地域の方々が井戸を掘ってくれたり、初期投資額が大きくなる施設野菜用のビニールハウスも、地域の農家から撤去するハウスの撤去作業を手伝うかわりに譲ってもらった。また、2人の頑張りを応援しようと積極的に手伝いや様子を見に来てくれている。

研修先農家が組織する野菜生産者グループ

2011 年度の作付構成はレタス 1ha(延べ面積で 2ha)、アスパラ 20a、施設ではイチゴ苗 20 坪、その他にトマト、ピーマン、キュウリなど様々な野菜をハウスで栽培している。野菜類は毎年新規の品目や品種を試験的に導入するなど、新たな主力作物の模索にも余念がない。出荷先は農協と 3 年目に研修した農家がリーダーを務める野菜生産者グループである。野菜生産者グループを通した野菜については、レタスが主にスーパーとの契約、その他野菜類はスーパー内の直売所で販売される。3 年目の野菜生産者グループでの研修では技術習得もさることながら、就農後の販売先を確保することができたという点で非常に意義のあるものだったのである。野菜生産者

グループに出荷しているレタスは YES! clean、直売所のものはエコファーマー、農協に出荷しているアスパラも YES! clean の認証を受けて栽培している。収量は初年度より安定しており計画目標も達成した。

女性を含め若者が就農できるよう手助けを

雇用労働力は 11 月末のイチゴ苗収穫に近隣農家を 3~5 人程度臨時雇用している。その他に、2011 年から農業に興味のある若者や新規参入希望者などを雇用している。また、高齢化しつつある野菜生産者グループが合同会社化し、若い人材を必要としていることもあり、2 人は積極的な人材募集を行っている。女性 2 人による新規参入ということで、なか

なか受け入れてくれる研修機関がなかったが、女性 2 人でも優れた農業経営は十分に行える。特に、野菜作では器用さが求められ、女性の方が向いている面もあるという。現状では就農に至るまで課題にぶつかることが多いかもしれないが、2 人のように挑戦することで道が開けることもある。2 人は今後の展望として、女性を含めた若い優れた人材を農業へ参入させること、そしてその円滑な仕組みづくりを法人化や加工部門の導入などによって実現していくことを考えている。新規参入者が新たな新規参入者を呼ぶ。そんな好循環が生まれてきそうだ。

(山内)

～まとめ～ 女性 2 人の共同経営による新規参入は決して多い事例ではない。それだけに、研修を受け入れられるまでに相当な苦労があった。優れた人材には当然のことながら性別は関係がない。地域にその人材が必要なのかどうか、それが第一義に問われる必要があろう。

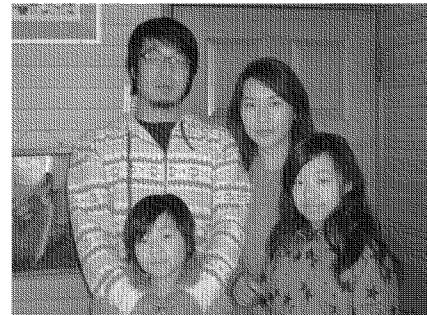
さて、美幌町では美幌みらい農業センターによる研修制度が充実している。自前の機械や研修圃場により、農家研修では行えないような実践的な研修、すなわちリスクの高い作業を研修生に徹底して学ばせることができる。また、作物の選定には研修生の希望の他に、美幌みらいセンターから「提案」していることが注目される。例えば、荒木さん、川野さんの場合ではイチゴ苗がそうであった。他にもアスパラなど高収益作物の導入を検討してもらい、就農後の経営を安定させる一助となっている。また、現在では第三者経営継承による新規参入方法への取り組みもはじまり、これまでの美幌みらい農業センターでの研修と第三者経営継承による移譲者・譲渡者との併走期間を設けての無形資産の継承と、両方で研修をしてから就農する方法に取り組んでいる。現在、各地域では地域の実情に応じた様々な新規参入方法が誕生しつつあり、それらの情報を把握して就農地を絞っていくことも必要である。

地元での第三者継承はうまくいかずも、

北海道で再チャレンジ

苦労を糧にして個体乳量 10,000kg、

農業所得 1,000 万円を達成



18. 佐呂間町 山口克也さん・公子さん

- ◆研修期間中は就農後を想定して観察を怠らない。
- ◆最初の第三者継承失敗を糧に、2度目は覚書を作成。
- ◆経営主は酪農作業担当、奥さんは財務管理担当。洗練された経営を目指す。

佐呂間町では 2009 年までに農場リース事業を利用して 5 戸が酪農での新規参入を果たしている。それ以降は農協出資法人であるドリームファームを設立して新しい新規参入の方法に取り組んでいる。ドリームファームによる新規参入の事例は別ページで紹介することとし、ここでは佐呂間町で農場リース事業を利用した最後の事例を紹介する。

プロフィールと就農の動機

山口克也さんは 1976 年生まれで広島県出身である。祖父が酪農経営を営み、幼少時に乳牛管理を手伝うなど牛が好きで、将来の酪農経営を目指して高校卒業後、北海道の大学へ進学した。大学卒業後、乳業メーカーに勤務していたが、酪農への夢はあきらめきれず、地元広島県で第三者継承に取り組むこととなった。

就農までの取り組み

1. 広島県での第三者継承を断念

地元広島県で就農候補地が見つかり、広島県の農場で第三者継承を行うことになった。その農場は 2 戸で協業経営を行っており、そのうちの 1 戸が体調

不良により後継者を募集していた。経営移譲者と山口さんが共に作業を行う並走期間ののち、資産を継承するという流れを想定していたが、譲渡価格が折り合わなかつたこと、施設等資金の融資が受けられなくなつたこと、継承者の体調が回復して経営継承の時期が不明確になつたことが理由で第三者継承を断念した。

研修期間中は広島県の就農支援資金を利用していだが、県外で就農するにはその全額を一括で返済しなければならないことから、広島県内で酪農ヘルパーをしながら就農候補地を探していた。しかし、就農候補地が見つかっても条件面で折り合いがつかず、研修に入ることもできなかつた。

2. 佐呂間町で再び第三者継承に取り組む

就農の目途がなかなか立たないなか、大阪で開催された農業人フェアを訪れた際に、北海道の浜中町と別海町のブースで、新規参入の支援体制が整備されていることを知る。その後、浜中町と別海町を視察に 1 週間程度両町を訪れた。両町とも熱心に新規参入を勧めてくれた。その帰りに大学の同級生が就



農している佐呂間町を訪問した際、農場を譲りたいという農家を紹介してもらった。そこでは1年半で就農できそうであったこと、就農予定の農場で研修ができること、乾草やデントコーンの自給飼料を生産することができることが魅力的であった。就農候補地は面積を考えると小規模であったが、将来的には農地流動化が進み、拡大が可能であるという見通しがあった。新規参入支援体制についても佐呂間町は充実しており、農場リース事業のリース料を半額負担、制度資金及び農協資金借入の5分の1補助という支援が得られる(リース料の半額補助については現在は行われていない)。新規参入の方法として、第三者継承で行って農場の取得は農場リース事業を利用することを経営移譲者と農協より提案された。一度広島で失敗しているが、上述した理由が決め手となり、2005年に佐呂間町で第三者継承を行うことになり、研修を開始した。

北海道で新規参入に向けた研修を行うことになり、広島県の就農支援資金を何とか工面して返済している。

3. 研修期間中に改修部分を見極める

牛舎内の作業技術については以前の研修及び酪農ヘルパーで殆ど身につけていた。山口さんが第三者継承と農場リース事業を利用した新規参入方法のメリットとして挙げるのは次の2点である。第1に、第三者継承では就農予定地で牧草収穫作業ができる点である。圃場ごとに土地条件が異なるので、自分が就農する農地で作業をすることで、その土地の特徴を知ることができたことがメリットであった。第

2に、農場リース事業による牛舎の補改修を行う前の研修期間中に牛舎内外を観察して補改修部分を見極め、それを補改修時に反映させることができる点である。山口さんの場合は、降雨があると傾斜地から流れてくる雨水が牛舎に流れ込むので傾斜地の一部をコンボで整地し、水の流れを変えている。牛舎は処理室側から入気し、反対側から出すという換気が一般的であるが、就農地では風が北から南に抜け事から、換気を反対にしている。また、風の向きに合わせて断熱材を入れている。

4. 近隣農家からも学び、地域との交流を図る

研修期間中は色々な経営を見て回りたかったことから、自分でリクエストして研修2年目の後半に地区内の7軒の酪農家にそれぞれ1週間程度研修に出向いている。地域のつながりを持つ、付き合い方を学ぶ、知ってもらうという意味で有意義であったと考えている。山口さんの感じたところでは、研修1年目は周囲の農家は山口氏がどのような人物であるのか探っている様子だったという。研修に出向いてからは積極的に周囲の農家と交流を持つようになった。その時には佐呂間町で就農した大学の同期が積極的に働きかけてくれた。

5. 農場資産の取得

農場資産の取得は農場リース事業を利用しているが、事業の対象外のものについては移譲者との相対によって継承者である山口さんが買い取っている。農場リース事業で公社が買い取ったものは、農地30ha、牛舎と育成舎、乳牛26頭、ロールグラブである。それに、新たに導入する乳牛26頭、トラクターなどの作業機械、施設整備費を含めて公社が山口さんに売り渡すことになる。総事業費は約8,000万円であるが、各種補助が入り、5年後の山口さんの買取価格は約4,000万円となる。そして、それとは別にリース事業にのれない物件として、移譲者との相対で、雑種地、トラクター3台を始めとした各種



機械類、D型ハウス2棟、住宅、資材、乳牛9頭を約1,200万円で山口さんが買い取っている。

農場リース事業の資産評価は公社が行うが、事業にのらない相対では農協が譲渡価格設定の際に第三者として調整役を担当した。しかし、価格設定では、どうしても移譲者側が優位になってしまった。譲渡価格の交渉中でも研修は並行して行っているために、話し合いの後は移譲者と継承者が2人きりになる。その時に、交渉の話題になることが多く、交渉の場で一度はまとまった話が再び議論になり、決定された価格が変わってしまうことがあった。それを防ぐためにお互いに会話が少なくなり、それがさらに両者の関係を悪化させるという悪循環をもたらしてしまった。移譲者、継承者ともお互いにつらい時期だったという。最終的には詳細な相対部分の譲渡価格と経営継承時期などを明記した覚書を作成し、両者が判子を押している。

経営の概況

2011年現在の経営面積は30haである。現在は農場リース事業のリース期間中であり、経営面積のうち25haが公社からの賃貸である。残り5haは2軒の農家から、それぞれ2haと3haを賃借している。経産牛の飼養当数は49頭、育成牛は20頭である。放牧を行っており、自宅周りの11haを放牧専用地として利用している。放牧期間は5月中旬から9月末まで、6月いっぱいまでは昼夜放牧、7、8月は夜間のみの放牧、9月は日中放牧である。デントコーンの作付は離れた5haに作付けており、収穫はコントロを利用している。

年間出荷乳量は就農1年目の2007年は数ヶ月しか搾乳期間がなかったために140tであったが、2年目は400t、3年目は430t、4年目は490tと順調に乳量を伸ばしている。個体乳量では4年目の2010年には10,000kgに達している。

研修中は放牧を導入して低コストの経営を目指していたが、負債償還を考えると、それだけでは難しく、ある程度の低コストを意識しながらも高泌乳を追及する方針に転換している。ただし、高泌乳をずっと続けていくわけではなく、放牧を主体に配合飼料を減少させて所得率を上げていく飼養管理も状況によっては対応していく考えである。

現在は1,000万円を越える所得を実現している。その要因の一つとして、奥さんの公子さんが財務管理を徹底して行っている点を挙げることができる。牛の分娩時期や季節による乳量の増減を考慮しながら営農計画を立て、月ごとに収支を確認し、計画より利潤が出た場合は別の生産性が上がる部分に投資をしている。山口さんは乳牛管理や牧草収穫などの現場作業を主として担当し、公子さんが財務管理を行っている。そして、両者の話し合いを行って経営方針を立てている。

今後の意向

拡大はそれほど考えておらず、経営規模を維持しながら、飼養管理や経営管理の精度を高めていきたいと考えている。山口さんには、まだまだ無駄な部分、取りこぼしのある部分があると感じる部分があり、まだ現状で伸び代があると考える。

増頭だけが成長の方向ではないし、増頭すると引くに引けない状況になってしまふ。そうではなくて高泌乳も低コストもできる技術を磨いて、柔軟に対応できるようにしていきたい。放牧もするし高泌乳でもある飼養管理を山口さんは目指している。

(山内)

～まとめ～ 第三者継承では農場譲渡額で両者が納得できなかったり、途中で研修期間を延長して経営を継承させる意思が不明確になったり、移譲者と継承者との信頼関係が失われることで失敗してしまうケースが多くみられる。しかし、第三者継承自体は、移譲者から就農地で無形資産を継承できるという非常に大きなメリットを持つ。北海道では成功事例が増加しているが、さらなる仕組みの強化が求められる。山口さんの事例では、山口さんと経営移譲者との間に立つ調整役を農協が担っていたが、深く介入することは難しかった。第三者による強力な調整機能を持った仲介役が必要となろう。

農協出資法人による新規参入方法で

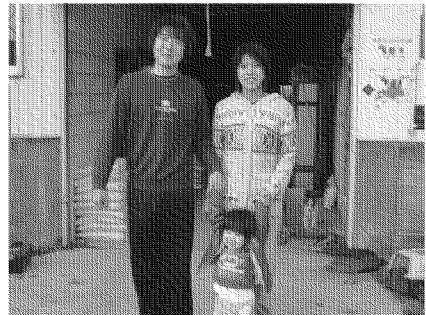
就農を果たす

新たに創設された資金を利用して

住宅も新築し、順調に営農開始

19. 佐呂間町 北川佑介さん・絵里さん

- ◆農協出資法人の従業員として就農予定地で研修を開始。実践的な研修とスムースな営農開始を実現。
- ◆住宅は北海道信連の新規就農者資金を利用して新築。
- ◆牛舎の補改修や機械の購入を必要最低限にして初期投資を抑える。



2009年までに5戸の新規参入を実現させてきた佐呂間町では、これまでの農場リース事業を利用した新規参入の方法から、農協出資法人(ドリームファーム)が離農農場を中間保有し、新規参入者に売り渡すという新しい方法に取り組み始めた。ここでは、この方法によって新規参入を果たした事例を紹介する。

プロフィールと就農の動機

北川佑介さんは1983年生まれ、愛知県出身である。関西の大学に在学中、進路を決めるにあたり、農業をその選択肢に考えていた。稚内市の牧場で求人があるのをインターネットで見つけ、アルバイトをしている。一度は北海道を離れるが、酪農ヘルパーとして再び北海道に戻る。次第に独立して就農することを考え始め、就農候補地を絞り始めた。

候補地を探して担い手センターに相談したところ紹介されたのが佐呂間町であった。北川さんは、ドリームファームの話を聞き、初期投資額が安く抑えられると感じたことから、佐呂間町での就農を決意し、2008年より研修が開始する。

就農までの取り組み

1. ドリームファームによる新規参入の仕組み

ドリームファームによる新規参入は、津別町の農協出資法人だいちの仕組みを参考にしている。

ドリームファームでは離農農場の機械や施設等を農協が購入してドリームファームに貸し、その時に必要最低限の補改修を行う。ドリームファームが新規参入希望者を従業員として雇い入れ、取得した農場で研修期間を設けた後に、その農場を研修生が農協から買い取って新規参入するという仕組みになっている。研修期間中はドリームファームの従業員として研修生に給料が支払われる。

北川さんの事例では、農協が施設、機械を離農農家より買い取ってドリームファームに賃貸し、農地はドリームファームと離農農家とで賃貸契約を結んでいる。離農農家が他の農家から賃借していた農地もドリームファームが引き継いでいる。乳牛は全て入れ替えて、農協が初妊牛を導入している。

2. 研修

まずは、ドリームファームでの研修の中身についてみていこう。

北川さんはドリームファームで研修をする以前に2年間の酪農作業経験があった。しかし、自分自身でまだまだ技術が身についていないと感じていたため、基礎から学び直すことにした。

ドリームファームでの研修開始時には、すでに前経営主が離農していたために、乳牛が導入されておらず、導入まで町内の酪農家7軒を回って搾乳作業を中心に研修を行っていた。乳牛は5月、6月にそれぞれ初任牛20頭が導入され、7月から分娩が始まり、8月より本格的に搾乳が始まった。その後、随時乳牛が追加されている。ドリームファームでの研修中はドリームファームに出資している構成員の酪農家2名が指導を行っている。そのうち1人は北川さんが就農する地区と同じ地区的酪農家である。自分には師匠が2人いる、とは北川さんの言葉である。両者は週5回のペースで指導に訪れていた。作業自体は北川さんが行い、それに対して指導監督が行われる形であった。特に機械作業は北川さんにとって初めてのことであったために、時間を割いて丁寧な指導が行われた。研修が2年目に入ると、2人の師匠が直接指導することも少なくなり、北川さんが自分の裁量で作業を行っていた。この間が独立に向けた試験期間であった。また、ドリームファームにはクミカンが設定されており、年末にその年の収支について、農協職員、指導農家の2名、北川さんを交えて検討する場が設けられていた。北川さんが財務管理を意識するようになったのは独立してからであったが、収支の状態によって独立できるかできないかを客観的に判断する指標として有効であると考えられる。

3. 施設の補改修と新築住宅

牛舎の改修は乳牛が導入する前に行われている。改修部分についてはドリームファームの構成員が中心となって決めている。もちろん北川氏のリクエストも受け入れており、飼槽を平らにし、育成舎とし



新築した住宅

て使われていたD型倉庫部分を成牛舎に改築して牛床を増やしている。

研修開始時には町営住宅から農場へ通っていたが、研修2年目の後半になって就農地に住宅を新築している。農協がドリームファームの社宅として建て、就農時に北川さんが買い取ることになる。研修中から就農する場所に住むことができたこともあって、研修時より積極的に青年部やフレッシュミズ、地域の行事や会合に参加して地域と交流を行っている。そのこともあり、就農後は周囲の農家が乳牛の移動の際に手伝いに来てくれたり、タイヤショベルを貸してくれたりなど、周囲の農家から支援を得られている。

3. 農場の取得と資金対応

北川さんは2010年に独立のゴー・サインが出て、農協から農場を買い取って新規参入を果たすことになる。

北川さんは農協から農地を除き約2,900万円で農場を買い取っている。その内訳は、改修費を含めた牛舎などの施設類が約1,000万円、トラクターなどの機械類が約110万円、乳牛は経産牛49頭と育成牛12頭で約1,700万円、施設用地と草地整備費で約100万円となっている。その他に住宅を1,000万円で買い取った。資金対応は、住宅を除いた分について施設等資金を約2,300万円、約600万円の町補助で対応している。新築住宅は北海道信連の新規就農者資金を利用して約1,000万円で買い取っている。北海道信連の新規就農者資金は既存の就農支援資金

を補完する目的で 2009 年に創設されたもので、就農支援資金だけでは初期投資額に対応できない場合や、住宅を新築する場合に利用することができる。

北川さんの事例では、補改修と取得機械を最低限のものにとどめている。補改修では大幅なリフォームを行わず、牧草収穫などは外部委託することで対応しているのである。

農地はドリームファームが離農農家より賃借していたものを解約し、新たに北川さんと離農農家とで賃借契約を結んでいる。

経営の概要

2011 年の経営面積は 28ha であり、採草地が 15ha、デントコーンが 13ha である。圃場は 6 団地に分かれているが、概ね住宅周辺に集まっている。農地は全て賃借で 4 軒の農家と 10 年の契約を結んでいる。賃借料は平均して 10a 当たり 3,000 円である。いずれは購入することを考えている。

経産牛飼養頭数は 49 頭で、年間の出荷乳量は 390t、個体乳量は 9,000kg をやや下回る見込みである。牛舎内の育成牛は 4 頭、育成センターに 12 頭を預託している。成牛舎はタイストール式でストール数は 54 床である。乳量の推移は、1 年目の 2009 年は個体乳量で 9,000kg、2 年目の 2010 年は年間乳量 400t、個体乳量は 9,000kg であり、大きな変動はない。

牧草収穫は全て農協のコンタラクターに委託している。牧草は全てバンカーサイロとスタックサイロで刻みのサイレージにしている。デントコーンの作付は 13ha あり、播種および収穫はコンタラクターに委託している。

所有している機械はトラクター 1 台、タイヤショベル 1 台、フードカー 1 台である。牧草収穫はすべて委託しているため、自己所有している牧草収穫機械はない。

糞尿処理については、堆肥舎と尿溜を所有している。堆肥は民間業者に委託して散布し、残りは販売

している。

ドリームファームによる新規参入のメリット

北川さんはドリームファームでの新規参入によるメリットを 3 点あげている。第 1 に、研修中から就農予定地で作業することができるため、就農してから戸惑うことが少ないとある。慣れた施設や圃場であるからスムーズに営農を開始することができる。第 2 に、研修中から飼養していた乳牛を就農後も継続して飼養することができる点である。第 1 の点と共に、新規参入する時に乳牛を総入れ替えする場合は、新規の乳牛が導入されるまでに少し時間がかかり、その間は乳代を得られない「空白期間」が生じてしまうのに対して、ドリームファームによる新規参入方法は「空白期間」が生じない点も大きなメリットである。経営開始時から育成牛を所有していることもスムーズな営農を可能としている。第 3 に、2 人の師匠が丁寧に作業を指導してくれたことである。それに加えて、研修期間中は独立に向けて 2 人の師匠が軌道修正を加えながら、独立して営農を開始できる状態を整えてくれたことである。

以上のメリットを得て、北川さんは順調な滑り出しを実現することができている。

今後の意向

奥さんの絵里さんが育児期間中であるため、今のところ規模拡大は考えていない。2012 年より酪農家 37 軒で設立した TMR センターが活動を本格化するため、多少は労働に余裕が生まれるだろう。

その他に、北川さんは要望として機械購入についての補助を挙げている。中古機械ばかりなので、補助付きのリースなどを利用してタイヤショベルや給餌機を購入したいと考えている。

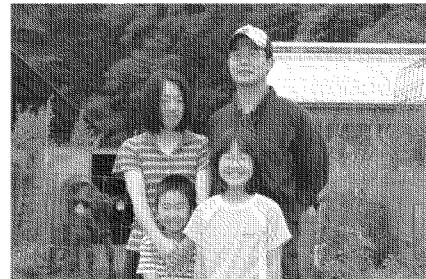
(山内)

～まとめ～ 佐呂間町ではこれまでの農業リース事業を利用した新規参入から、農協出資法人であるドリームファームを利用した方法に取り組み始めた。北川さんの事例では、就農地で研修ができることから、スムースな営農開始を可能としていた。また、注目される点として、ドリームファームで研修生が実質的な営農を行っているなかで、指導農家や関係機関によって問題がある部分は軌道修正がなされていたと考えられる。乳牛の増頭や施設の改修、牧草収穫の外部委託などの判断については指導農家に従っていた。つまり、独立時点で研修中のような営農を継続していくには最低限安定した営農が可能となるような体制を整えることができ、まずはそれを継続していくこと、そしてその内で徐々に自分に合ったやり方に変更を加えていく、すなわち経営者能力を身に付けさせようという意図があると考えられる。農協出資法人による新規参入方法は今後注目すべき取り組みであろう。

農業出資法人による新規参入方法で

独立後を想定した実践的な研修を行う

そのまま独立して経営は安定飛行



20. 津別町

小野塚一郎さん・奈緒美さん

- ◆農協出資法人が農場を先行取得し、就農地の確保と就農地での研修を可能に。
- ◆経験豊富な実習生に全て任せる実践的研修。自由にやらせてもらったからこそ責任感が生まれる。
- ◆「ほとんど営農している」状態の研修から、そのまま独立へ。研修期間中のスタイルを継続することで安定した経営を実現。

プロフィールと就農の動機

小野塚さんは1975年生まれ、東京都出身である。関東の大学を卒業した後、知人から紹介してもらった土幌町の肉牛農家で2か月間ほど従業員として働いていた。その時には自分が就農するということについてはあまり考えていなかった。その後、同町の酪農家のところで従業員として働き始めた。徐々に就農への意思が固まってきたが、十勝での就農は就農地の確保や高額な初期投資額が必要になることから難しい状況にある。悩んでいた所に奥さんの奈緒美さんの友人から津別町で就農できる見通しがあるという情報を得て、4年間の十勝での生活に別れを告げ、小野塚さんは津別町を訪れる事になる。

就農までの取り組み

1. 農協出資法人「だいち」による新規参入方法

小野塚さんが入手した情報とは、だいちによる新規参入方法の事である。

農協出資法人であるだいちは1999年に設立された農業生産法人。だいちによる新規参入方法は、だいちが離農者から農地・施設・機械・乳牛等の資産

を一括で購入し、牛舎の補改修や不足している機械や施設、乳牛への投資が行われた後に、そこに研修生をだいちの従業員として雇用し農業者としての技術を身につけさせ、研修期間終了後に研修生である新規参入希望者がだいちより農場を購入することで新規参入を果たすというものである。研修期間中は農場運営のチーフとして飼養管理全般を担い、だいちの理事が直接指導を行って生産技術と経営者としての能力習得を身につけさせている。2011年時点までに4戸がだいちによる支援を得て新規参入を果たしている。

2. 研修

最初は、だいちの布川農場で4ヶ月間研修を行っていたが、奥さんの体調不良により一時だいちでの研修を中止して、同じ町内の酪農家で1年ほど小野塚さんのみ従業員として働いていた。その後、奥さんの体調が快復し、だいちでの研修を再開する。布川農場はすでに別の新規参入者が買い取って就農していたので、だいちが新たに取得した大昭農場で研修を再開した。

研修期間中はほとんど営農している感覚だったという。小野塚さんは十勝で4年間酪農に従事しており、経験も豊富であったことから、だいちの理事である指導者が農場の様子を見に来る頻度も1週間に1度ぐらいであった。ただ、小野塚さんには機械作業の経験がなかった。だいちでは指導者から懇切丁寧な指導があったわけではなく、最初に機械作業について説明を受けた後、見様見真似で機械を操作し、とにかく慣れることに専念したという。このように、だいちではとにかく実践的な研修が行われている。小野塚さん自身は、特に何かを指導してもらったという印象は持っておらず、ほとんど「丸投げ状態」だったという。しかし、「丸投げ状態」であったからこそ任せられているという責任感が生まれてきた。小野塚さんが研修中に質問したいことや何かトラブルが生じた際は、電話で相談したり、農場まで来てもらったりしているが、特に大きなトラブルが生じることもなく、順調に研修は進んでいった。就農地での研修ということもあって、周囲の酪農家とは研修中より交流が始まっている。

財務管理については就農後から真剣に取り組むようになった。だいちではクミカンを設定しており、その数字を見せてもらっていたが、あまり意識はしなかった。

住宅は町場の住宅を借りて農場へ通っていたが、就農時に農場と合わせて住宅を購入した際に現在の住宅に引っ越ししている。研修中はだいちの従業員として給料をもらっていた。就農支援資金も利用しているが、それには手を付けずに貯めておいた。

だいちの大昭農場で約2年間の研修を修了し、農場を2005年に買い取って新規参入を果たしている。

経営の概況

農業従事者は小野塚さん、奥さん、そして奥さんのお父さんである欽吾さんの3名である。欽吾さんは自分も農業がやりたいと、小野塚さんが就農後に

会社員をやめて移住してきた。

2011年現在の経営面積は55haで、6団地に分かれている。うち所有地は32haである。借地は23haあり、4軒の農家から賃借している。

経産牛の飼養頭数は54頭であり、育成牛は32頭。年間出荷乳量は450t、個体乳量は8,000kgである。

成牛舎はスタンチョンストールで、ストール数は61床である。育成舎はフリーバーンタイプで30頭程度の容量がある。5月の中旬から10月の下旬にかけて、放牧専用地14ha、兼用地4haで放牧を行っている。

就農初年度の2005年は経産牛が55頭で10ヶ月間の搾乳で乳量は390t、個体乳量は約7,000kgであった。その後、経産牛飼養頭数を5頭増頭したこととデントコーンを給餌し始めたこと、放牧の技術が向上したことなどが理由で乳量が増加し始め、2年目420t、3年目450t、4年目470t、5年目にピークを迎える490tに達した。6年目は経産牛飼養頭数を5頭減らしたことから年間出荷乳量は減少し、460tとなった。個体乳量は3年目より増加し始め、5年目に8,000kgを超え、その年の気候によって変動はあるが、以降はその水準を維持している。

牧草収穫機はロールベーラー、ラッピングマシンを所有している。いずれも個人所有である。1番草の収穫は28ha、2番草の収穫は27haである。そのうち乾草飼料は10ha分で、乾草にならないものはラップサイレージにしている。その他は刻みのサイレージにする。乾草収穫は基本的に自分で行うが、一部委託している部分がある。サイレージの収穫は9ha分はコントラクタに委託している。デントコーンは8ha作付けており、収穫は業者に委託している。

糞尿処理施設は堆肥舎とラグーンを使っている。堆肥はデントコーン畑に散布している。残りは畑作農家の麦稈と交換している。堆肥散布はマニュアルプレッダを農協から借りている。いずれは糞尿散布

も委託したいと考えている。尿散布機は同じ地区の酪農家2戸で共同所有している。堆肥舎は2010年に畜環リースを利用して新築している。

独立後のお膳立てをしてくれただいちでの研修

ほとんど「丸投げ状態」だった研修ではあるが、それだからこそ責任感を持って真剣に取り組むことができたと小野塚さんは研修期間を振り返る。研修期間中も独立して就農してからも大きな変化はなく、だいちが用意してくれた経営資源を独立後もそのまま継続していくべき上手くいくという安心感があった。だいちのお膳立てにそのまま乗つかったという形である。翻って新規参入支援を行う農協の立場からみると、経営の型を新規参入者に提示することで、就農後にリタイアしてしまうリスクを抑えることができる。農協が提示した経営の型で研修期間中に極端に収支を悪化させるなどの事態にならなければ、農協側としても安心して独立を認めることができる。小野塚さんは、だいちによる新規参入方法を非常に良い仕組みであると評価している。就農地が

確保されていること、他の農場で研修した後に就農地で営農を開始するのとは違ってスムーズに営農を開始できることも新規参入者にとってのメリットである。新規参入者とその支援主体と両者にとってリスクを抑えることができる新規参入の方法であろう。

今後の意向

だいちでの研修期間から経営の型に乗ってきたと書いたばかりであるが、小野塚さんは2009年より和牛の繁殖部門を導入している。乳牛飼養頭数が多く、就農時には新規参入希望者の研修生を受け入れていたが現在は受け入れを行っておらず、徐々に労働力的な負担を感じ始めていた小野塚さんは飼養頭数を減らしたいと考えていた。乳牛を減らした時に、その分の収入をどう確保するのかを考えて繁殖和牛を導入することになった。繁殖和牛はそれほど労働力を必要とせず、余裕のある経営を目指していく。だいちでのお膳立による安定飛行を経て、着実に経営者として成長を遂げている姿がそこにはある。

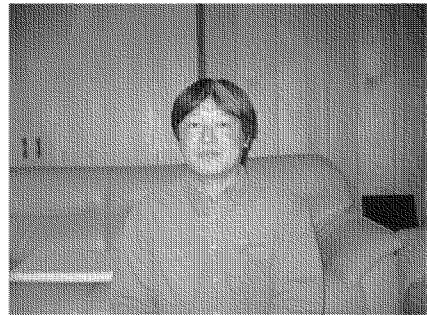
(山内)

～まとめ～ 農協出資法人による新規参入の方法に取り組む地域が徐々に現れ始めている。津別町では、それらの地域の中でも早い時期から取り組まれている。この方法では、農場の先行取得による就農地の確保、研修予定地での実践的な研修が可能となり、新規参入者の確実な就農と就農後のリタイアというリスクを低下させることができると期待できる。しかし、その実現のために支援主体である農協が多くの負担を行っている。小野塚さんの事例では牛舎の新築、機械や乳牛の導入を行っている。それをそのまま新規参入者に取得させては初期投資額が高額になり、就農後の経営破綻を招くリスクを増大させてしまうので、農協がその分を負担しているのである。その負担に対しては全中の畜産経営継承支援事業の助成を受けている。地域で新規参入支援に取り組む支援主体に対する補助も重要な視点となろう。

畑作を生涯の職業としたい

—強い信念に支えられた

畑作の新規参入ー



21. 中札内村

田中賢衛さん

- ◆脱サラ後畑作農業を志し、5年間の研修を経て37歳で独立就農。
- ◆中札内村特産のエダマメ・インゲンを取り入れ、30ha規模の畑作4品經營を確立。
- ◆前經營者との1年間の併走期間から学んだことが今も教訓になっている。

大手電機メーカーを退職し、就農へ

田中さんは1966年生まれの45歳である。千葉県出身で工学系の大学院修士課程を修了後、大手電機メーカーに技術者として7年間勤務した。高校時代に道内を自転車で旅行したのがきっかけで北海道のファンになり、いつかは北海道で生活したいという気持ちをずっと抱いていた。就職後も毎年のように北海道を旅行したが、ある時道東の投宿先で扱い手センターのパンフレットを見る機会があり、「就農」という手段があることを初めて知った。

その後、就農を模索して首都圏センターを訪ねたり、扱い手センターに問い合わせたりしたが、ある時「意を決して」十勝管内のほぼ全市町村に「就農を希望している」旨の手紙を書いた。十勝を選んだのは畑作農業に魅力を感じていたからである。その結果、自分なりに最も「感触が良い」と判断した中札内村を候補地として選んだ。帯広市に近いことも理由のひとつである。就農が保証されていたわけではないが、研修先が確保されていたことと、何よりも日高山系に抱かれた中札内村の「雄大な風景」に

魅力を感じたことが理由である。1999年3月に会社を退職し、4月から研修に入ることとした。

奥さんは田中さんと違って、最初から就農を希望していたわけではないと思う。しかし田中さんの熱意を理解し、積極的に協力してくれたことに感謝している。

5年間の研修を経て就農へ

来村後すぐに中戸蔦地区で50ha規模の畑作と施設園芸を営む農場に夫婦で研修に入った。畑作の場合、冬期間の就業(研修)機会を確保することが難しい。研修先農場は施設園芸(イチゴ)を営んでいるため、通年で就業(研修)することができた。

研修期間中の生活は、農場からの研修手当(月額10万円)、研修資金の借り入れ(夫婦2年間)、また、村営住宅への入居も保証された。生活費は基本的に農場からの手当でまかなうことができた(夫婦で月額20万円)。なお、妻は畑作の研修経験をより深めるため、3年目から研修先を「畑作+ナガイモ」を営む農場(新札内地区)に変更した(冬期間は再び元の研修先に戻る)。

5年が経過した2004年に近隣で離農する農場(西戸鳥地区)があり、村担い手センターの仲介で就農するに至った。それまではまったく面識のなかった農家の方である。話はその1年前からあり、前年(2003年)に50aだけを借り受け(カボチャを栽培)、1年間をかけて信頼関係を築いた。前経営は32haの畑作経営であるが、初年(2004年)はおよそ半分を、農地保有合理化事業(10年タイプ)を利用して取得した。残り半分は前経営者がそのまま耕作し、実質的に1年間は「併走」するかたちをとった。併走期間中は前経営者のはからいで農業機械を無償で借り受けることもできた。また、初年の2004年は大豊作の年であり、スタートにも恵まれた。

2年目の2005年に残り半分を取得したが、合理化事業を利用して取得したのは全地ではなく、9ha程度は借地関係を結ぶこととした。これは相手(前経営主)の希望であった。さしあたり10年間の賃貸借契約を結ぶこととしたが、将来的に売却するとしても「相手は田中さん」であることを「覚書」として交わしている(農業委員会のアドバイスもあった)。いずれにしても、前経営の保有農地を一括取得したかたちをとっている。

地価は10a当たり21万円であり、この地域の相場に近い。前経営主から譲り受けた農地のなかには「ナガイモを作れるような一等地」も含まれており、切り売りすればもっと高い値段で売れたはずである。「輪作がしづらいシケ地」や「鹿の食害に遇うような山際の畑」も一部あるとはいえ、一括取得が出来たのも前経営主のはからいであったろう。

農業機械は2004年の営農が終わってから取得したが、施設等資金の借り入れで賄うことができた。前経営から必要な機械一式をほぼ取得したが、トラクター3台(79馬力・4WD、79馬力、62馬力)、麦のドリル(収穫はコンバイン集団)、豆のプランタ・ビーンハーベスター、ビートの移植機・ハーベスター、



この風景に惚れ込んだ

イモのプランター・ハーベスター、ブームスプレーヤー、プラウ、ロータリー、パワーハロー、サブソイラ、倉庫(3棟)などである。機械の購入に要した金額はほぼ1,000万円であり、施設等資金で対応した。すべて中古機械であり、この程度でおさめることができた。ただし、豆のスレッシャーにはやや能力不足を感じたため、「耕種リース事業」を利用して新品を取得した(リース料に対する村の補助あり)。肥料分配機もこのリース事業を利用していている。この他に、中古トラクター1台(48馬力、MF135)を購入した。研修時代にも愛用した型式のトラクターであり、どうしても欲しかった。幸い譲ってくれる相手があり、破格の値段で手に入れることができた。堆肥散布は技術センターへの委託である。

住宅も前経営者から取得し(宅地込み)、2005年1月に現在地(就農地)へ転居した。前経営者は市街地に住宅を新築している。

また、クミカンの設定に必要な担保(貯金)も自己資金で対応することができた。施設等資金は全部で1,500万円借り入れ、機械代を除くおよそ500万円は運転資金に充てた。自己資金(研修資金を含む)だけでもクミカンを設定することは可能であったが、最初からクミカンを「赤にはしたくない」と思い、そうした対応をとることとした。

就農後の投資は、トラクター2台(95馬力・セミクロ、62馬力・4WD)、ビートの移植機(全自動2畠)、スタブルカルチ、ディスクハローであり、62馬力の4WDのトラクターは最初に取得した同馬力を更新

表 田中賢衛氏の作付の推移

	作付合計	小麦	ビート	澱原	豆類計	豆類の内訳				単位:ha
						小豆	菜豆	エダマメ	インゲン	
2004	17.8	—	9.0	3.7	5.1	2.3	2.8	—	—	
2005	32.2	7.8	9.3	8.6	7.0	2.8	4.2	—	—	
2006	32.4	8.0	9.1	8.9	6.4	1.9	2.9	1.6	—	
2007	32.2	7.6	9.6	9.1	5.9	1.9	1.2	2.2	0.6	
2008	32.5	6.7	8.7	8.5	8.6	3.1	1.1	3.4	1.0	
2009	32.2	7.2	8.6	8.5	7.9	—	—	6.3	1.6	
2010	31.3	7.1	8.6	7.8	7.8	—	—	6.0	1.8	
2011	31.8	7.4	9.6	7.4	7.4	—	1.2	4.6	1.6	

(資料)農協「作付実態調査」によって作成。

(注1)2006年のエダマメには光黒大豆0.6ha)を含む。

したかたちである。今後必要になる大きな投資はさしあたりないが、スプレーヤーは最新の機種に更新したいと考えている(農薬を減らせるため)。また、住宅も今年になって外観を中心にリフォームを加えている。

當農の現状と今後の意向

就農から8年を経過したが、現在も当初の規模から拡大することなく、およそ32haの畑作経営をやんでいる。今年(2011年)の作付けは秋小麦(7.4ha)、豆類(7.4ha)、移植ビート(9.6ha)、澱原バレイショ(7.4ha)の4品である。ただし、豆類は中札内村特産のエダマメ・インゲンのウェイトが高い(計6.2ha)。

就農とほぼ同時期から中札内村でのエダマメの本格的な拡大が始まり、経営の安定に大きな役割を果たしてきたと言える。エダマメは2006年から取り組んだが、表にもみるように急速に拡大してきた(今年は昨年の大豊作を受けて若干の減反があった)。インゲンはエダマメの1年遅れで導入している。エダマメ・インゲンは既存の菜豆類(金時)と並んで、小麦の前作としても定着している。現在の基本的な作付順序は「小麦—ビート—バレイショ—豆類」である。

今後も畑作4品を主体とした経営を続ける意向である。

研修期間中にすべての畑作作業を経験したわけではないが(特に防除)、経験不足をハンディに感じたことはない。ただし、就農2年目(全面積になった初年)にはイモの防除を失敗し(うねに水がたまり、機械を入れなかった)、それを教訓にスプレーヤーを牽引するトラクターを4WDに代えた。また、前経営者との1年間の併走期間も有益であった。就農地はシケ地を抱えているが、「重たい機械はダメだ、畑をこねるし、仕事もしづらい」という前経営者がもらした何気ない言葉を大事にしようと思った。今も一番大きなトラクターは最近導入した95馬力である。また、自分なりに排水性を高める対応として、簡易耕起にも取り組んでいる(特にビート)。暗渠は地域に事業が入っており、すでに整備済みである。

今後の意向は基本的に現状維持であり、夫婦二人で出来る範囲の畑作経営を継続することである。拡大は「出物」次第であるが、さしあたり35ha、最大でも40ha程度と考えている。

(東山)

～まとめ～ 畑作の新規参入は極めて稀なケースであるが、田中さんの場合は「畑作を生涯の職業にしたい」という信念に支えられていた。必ずしも就農が保証されていなかった環境から出発し、5年間の研修を続けたことも、信念の強さを物語っていると言えよう。30ha規模の畑作4品経営であるが、中札内村特産のエダマメ・インゲンを導入し、安定した経営を確立している。今後の意向も、「夫婦二人で無理のない経営」が基本である。就農希望地として中札内村を選択したことは、間違っていなかったと言えよう。

大規模酪農経営の継承のために

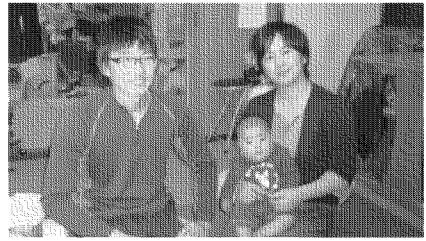
株式会社を設立

3年後の経営資産の買い取りと

代表の交代を目指している

22. 清水町 青井慎一郎さん・久里子さん

- ◆新規参入者が一代で築いた牧場を新規参入者が引き継ぐ。
- ◆経営継承に向けて株式会社を設立。出資比率では継承者が会社の支配権を握るもの、移譲者の信用力なくして経営は成り立たず、移譲者が代表権をもつ。
- ◆3年後の経営資産買い取りと代表交代を目指している。



プロフィールと就農の動機

1. 都会育ちが酪農の道へ

青井慎一郎さんは小学校まで埼玉、中学からは広島で過ごした。1984年生まれの都会育ちだが、動物好きが高じて酪農学園大学の酪農学科に進学した。1年生の夏休みに、陸上部の先輩が世話をなっていた清水町の牧場で3週間実習をしたが、その時に「新規参入」の話を聞いたそうだ。

それ以来、長期休暇のたびに牧場のアルバイトや実習を重ね、卒業後、2007年4月から清水町で酪農ヘルパーの仕事に就いた。大学の先生から勧められたことや、清水町のヘルパー組合で働く先輩から「人員に空きができる」と知らされたことに後押しされてのことである。酪農ヘルパーの給料は年額300万円で、他に住宅手当月額5,000円が支給された。

妻の久里子さんは東京出身。同じ年で、同じ大学、同じ学科の同期生である。高校時代に千歳市の牧場で実習した経験をもつというから、酪農に関しては慎一郎さんよりも早熟である。卒業後は2007年4

月から1年余り清水町の牧場で実習した。

ふたりは同時に清水町に移り、2007年3月に結婚、今は2児の親である。

2. 移譲者は新規参入者の先駆け

この青井さんに牧場を譲るのは井澤憲文さんと久美子さんのご夫婦で、娘さん2人はいずれも酪農経営を継ぐ意思をもたず、東京で生活している。

清水町では農場資産の売却は困難ではない。農地の購入希望者は周囲にいるのだが、農場がバラバラになるのは忍びないと思い、引き継いでくれる後継者を以前から探していた。青井さんはヘルパーの仕事や牧草収穫のアルバイトで井澤農場に何度も訪れていた。後継者を探しているという話は以前から聞いていたが、奥さんから「うちで酪農をやらないか」と声をかけられ、日本版ファームオン事業（農業経営継承事業）の話を聞いた。奥さんは、農業新聞の記事を読んでこの事業のことを知っていた。

青井さんにとっては願ってもない話である。3年はヘルパーを続けるつもりだったが、井澤牧場の従

業員が急に辞めたという事情も手伝い、2009年7月から井澤牧場で働くことになった。井澤さんがヘルパー組合に無理を言って青井さんを引っ抜いたそうだ。井澤さんによると、青井さんを後継者と決める際には、「独立しようという気持ちが強い」「運動神経が良い」ということを評価したという。

実は、ご本人達が新規参入者の先駆けで、1970年に農場をスタートさせた。おふたりは1944年生まれ、徳島県の高校の同級生で、青井さん夫婦のプロフィールと重なるところがある。井澤農場の経営継承は、新規参入者が一代で築いた牧場を新規参入者に引き継ぐという、夢のような話である

就農までの取り組み

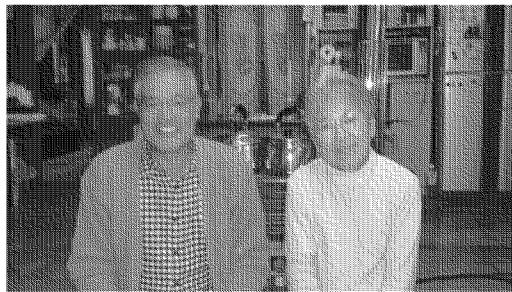
1. 牧場の概要

井澤牧場は、乳牛115頭(うち経産牛68頭)、2009年の出荷乳量723トン、農地は所有地50haに借地5haである。牧草地のうち20haが放牧専用地だが、低投入型の酪農経営ではなく、濃厚飼料を与えて平均乳量11,000kgという高乳量を達成している。成牛舎は1979年築、育成牛舎は1990年築で、搾乳施設は3頭ダブルのアブレスト型ミルキングパーラーである。デントコーンは栽培せず、タワーサイロを用いたグラスサイレージ、ラップサイレージ、乾草の組み合わせで粗飼料を給与している。10ha分のグラスサイレージの収穫・サイロ積込み作業はコントラクターに委託している。

2. 経営継承に向けた研修

さて、農業経営継承事業を利用して農場の継承に向けた研修が始まった。久里子さんはしばらく育児に専念した後、1年遅れて研修に加わった。

井澤牧場では、ほ乳、乳牛管理、経理や出生・死亡等の乳牛登録を含む事務管理は奥さんの仕事で、畜舎関係は奥さん主導で行われる。その代わり奥さんは機械には一切乗らない。夫婦間の役割分業が明確だった。



移譲者の井澤さん夫妻も高校の同級生で、
1970年の新規参入組

研修中は、井澤さんが指示をして作業の大半は青井さんが実施、畜舎作業はこれまで通りに奥さんが中心となり、特に久里子さんに自分の役割を伝えようとした。

夕方の搾乳前に30分から1時間、様々な話をする時間をもつようにしていたという。青井さんはヘルパーの経験があり人工授精師の資格をもつので、技術的な不安はなかったそうだ。繁殖も任されて、種は自分で選んだ。牧草更新や機械操作は近所の農業者にも教えてもらった。井澤さんが周囲の人間に紹介してくれたので、うまく地域に融け込むことができたという。

3. 研修中の賃金と住宅

井澤牧場の報酬はヘルパーと同水準に設定され、2009年度は月額20万円にボーナス3ヶ月分、2010年度は月額23万円にアップした。育児に時間をとられる久里子さんは月額10万円である。

住宅はヘルパー時代から市街地の一軒家に住んでいたが、2010年6月から井澤氏の住宅に移り住んだ。1970年に建てた住宅につなげて1988年に新たな住宅を建てたのだが、青井さん一家はその1階部分を使用することになった。

4. 継承者の受け入れに際して牧場を整備

井澤さんは、継承者の研修を開始するにあたり多額の資金を投じて牧場を整備した。

牛舎についてはストールと屋根牛舎の傷んだ部分(ストール、屋根)を修理した。一部の乳牛の淘汰も



大型機械や施設は井澤さんからのリース。

進めた。また、2家族が浴室をそれぞれ利用するために、古い住宅の改修工事を行った。

株式会社の仕組みを使って牧場を継承

1. 株式会社による経営継承の利点

牧場の継承に向けた最大の課題は農場資産の譲渡価額の大きさである。通常の評価方法によれば1億円を軽く越えてしまう。

農業経営継承事業ではコーディネーターチームが助言することになっている。特に、JA十勝清水町と清水町農業振興公社の担当者が強く関与した。このコーディネーターチームが農業法人を用いた経営継承を強く勧めた。①経営継承の口約束だけではトラブルを解決できない、②農地等の資産を会社が引き継ぐとともに経営権を適当な時期に渡すことができる、の2点がその理由である。

少し説明を加えると、大規模経営の資産と経営権を一気に譲り渡すのは難しい。少なくとも数年間の経営移譲プロセスを経ることが求められる。その期間には様々なトラブルが生じやすく、人間関係にひびが入ることもある。しかし、たとえそうなっても経営継承を遂行するための仕組みが必要である。また、資産の所有と経営権を分離し、経営権の移譲に集中した方が、両者を一体的に継承させるよりも困難が少ない。

経営継承に向けて法人の仕組みを活用することの利点は、一般的にはこのように考えることができる。

2. 会社の資産構成

経営継承のために株式会社を立ち上げることには

誰も異存なく、2010年12月16日に(株)井澤農場が設立された。乳牛、粗飼料を合わせて1,700万円(帳簿価格、時価の半額くらい)で会社が買い取った。これに運転資金100万円を加えた1,800万円が設立時の総資産である。

消費税の納税義務免除制度を利用するため、出資金は900万円(900株)にした。出資者は4人で、青井さん夫婦が400株ずつ、井澤さん夫婦が50株ずつである。出資比率では、青井さんが会社の支配権をもつようにした。これが第1のポイントである。総資産から出資金を控除した部分が負債であり、900万円は青井さんからの借入金である。

農業機械の大半と畜舎施設は井澤さんからの借り入れである。賃借料は月額26万円で、減価償却費に相当する。会社設立時の機械施設の現在価は1,500万円で、いずれ残存価額で会社が買い取る予定だ。農地の地代は10a当たり4,000円、50haで年額200万円である。こうした農場資産の所有と賃貸所得に対処するために、元の井澤牧場は廃業せず、賃貸事業を行う経営体として残すことになった。

3. 資金調達

会社を立ち上げるために青井さんは1,700万円の資金を調達した。まず就農支援資金470万円である。内訳は9ヶ月分の研修資金135万円が2人分、さらに準備資金200万円である。残りは2人の蓄え1,030万円と親からの借入金200万円でまかなかった。

4. タスキ掛けの株式会社

出資比率の高い出資者が代表権をもつのが通常のやり方だが、会社の代表取締役は井澤さんである。これが第2のポイントであり、このようにした背後には井澤牧場の信用力なくして会社の経営が成り立たないという事情がある。

新会社の農協との取引は、井澤さんのクミカン口座をそのまま引き継いで行われることになった。誰でも大規模酪農を始めることが可能という訳ではな

く、クミカン口座を新設した場合、生乳の生産枠は個人で 400 トン、法人でも 500 トンに制限される。これを回避して井澤農場時代の出荷乳量枠を維持するのが理由のひとつである。また、クミカンの貸越限度額の設定は井澤さんの営農貯金 3,000 万円を担保にしている。この点でも井澤さん頼みなのである。このようにして、青井さんが会社の支配権をもつものの、代表権は井澤さんがもち、クミカン口座を維持するというタスキ掛けになっている。

5. 会社の滑り出しは順調

役員報酬は青井夫妻が月額 30 万円と 20 万円、井澤夫妻が 10 万円ずつの計 70 万円である。これに機械施設の賃借料、借地料が加わるので、以前に比べて確実に現金支出は増えることになる。

初年度の 2011 年は、乳量を維持したものの、オス子牛価格の低迷による個体販売額の減少、購入飼料費の上昇、さらに借地 5ha の購入(430 万円中の 3 割、130 万円を自己資金で支出)といった要因が重なり、年末の決算が赤字となる見通しになった。そこで初産牛を数頭売却してクミカンの赤字を穴埋めする対応をとることを考えたが、結果的に黒字となり、初産牛は売らずに済んだ。ともあれ、会社設立の初年度は順調に滑り出したと言える。

ただし、労働力的には青井さんの奮闘によるところが大きい。井澤さんの奥さんは 2011 年 1 月の会社の実質的スタートと同時に畜舎作業に出なくなつた。井澤さんも 1 番草の収穫作業には携わったが、2 番草の作業は出でていない。作業の負担は青井さん夫婦、特に慎一郎さんの肩にのしかかっている。育児の負担が軽くなるに従い、久里子さんの役割が増することになるだろう。

代表交代に向けた課題

1. 移譲者側に経済的余裕が必要

金銭的には損をしても牧場を残したいというのは、井澤さんが負債をもたず、経済的に余裕があるため

にできることもある。井澤さんは公的年金をフル活用して老後生活の準備をしており、農業者では稀な小規模企業共済にも加入している。農場近くの御影市街地に新しい住宅を建設する予定で、すでに宅地の取得は終えた。

井澤さんは経営継承のもうひとつの条件として相続権をもつ子の理解をあげている。子の理解を得るためにには、それなりの相続財産を残すという意味合いもあるので、結局、経済力に帰結すると言えなくもないが。

2. 代表交代の条件

代表の交代によって経営継承は完結する。3 年後にそれを予定しているが、その際は井澤さんの農場資産と株式を買い取る必要がある。そのための資金は農協を通じて融資を受けることになるが、当然、井澤さんの信用力ではなく、農場の信用力が問われることになる。

農地の取得に農地保有合理化事業を使うとすると、営農貯金による担保が必要である。毎月乳代の 3%、年間 160 万円を積み立てるようにしており、3,000 万円は厳しいが、貸越額のピーク 500 万円に対応できる貯金額は最低必要である。また JA では、自己資本の増強のために個人 500 万円、法人 1,000 万円という基準額を設けて出資額を平準化する取り組みを行っている。これも信用力の基礎となるものだが、会社 120 万円、青井さん個人 60 万円という、最低出資額からスタートしている。これをどの程度引き上げられるかが問われる。また、青井さん個人としては、住宅の買い取りも避けられない課題である。以上のことと 3 年で実現するのは容易ではないだろう。しかし、経営継承の枠組みを解消することは考えられず、代表交代をいかに早期に実現するかが問題になる。3 年というのは当面の努力目標と見るべきであろう。

(柳村)

～まとめ～ 青井さんの目指す酪農は井澤さんのスタイルとは少し違っている。井澤さんの高泌乳追求に對し、青井さんは低投入型を目指している。夫婦の役割分業やコントラクターの利用についても井澤さんとは異なる考え方を持ち、夫婦一緒に働くことや、外部化を避けて自力で対応することに価値を置いている。井澤さんが合理性を重視するのに対し、青井さんは原理を重視する傾向があるようだ。こうした考え方やスタイルの違いは時として第三者経営継承を困難にするのだが、井澤さんと青井さんの互いに認め合う信頼関係が会社を支えているように感じられる。本事例は、法人の仕組みを用いて第三者継承を進める先駆的ケースだが、法人の枠組みをつくれば信頼関係の重要性は低下すると考えるのは間違いで、制度の支えと信頼関係は両方がともに不可欠の要素と考えるべきであろう。

研修牧場による「分場方式」で

新規参入

研修初期に悩み抜き、

方向性を見つけて一気に独立就農へ

23. 浜中町 児島拓郎さん・華子さん

- ◆研修牧場の分場で実践的な研修を行う。
- ◆研修中の経営を独立後も継続してスムースに営農開始。
- ◆農場取得額にも納得して独立就農へ。



プロフィールと就農の動機

児島さんは 1972 年生まれ、北海道出身。北海道の大学在学中に畜産を体験するサークル活動を行っており、畜産業に興味を抱く。奥さんの華子さんは大学の後輩。

児島さんは大学を卒業後、アメリカに渡り、2 年間肉牛農家で実習を行った。日本に戻り、長沼町の牧場で半年間実習に入る。そこでは機械に乗ってデントコーンの収穫を経験。次に当別町の牧場で 1 年間の実習を行う。牧場ではちょうどスタンチョンストールからフリーストールへの転換期で貴重な体験ができたという。次いで新得町の肉牛農家の元で 4 年間実習を行う。主に哺育部門を担当していた。徐々に独立して就農することを考え始め、担い手センターからの紹介で清水町の酪農家に研修に入る。ここで放牧を体験している。清水町での新規参入を考えていたが、体調を崩してしまいこれを断念。1 年後に再び新得町に戻った。2 年近く研修を行っていたが、十勝では就農できる見通しが立たなかった。そんな時に浜中町農協の職員に誘われて、浜中町にやってくる。そして、浜中町での「分場方式」によ

る新規参入のスタートである。

就農までの取り組み

1. 「分場方式」による新規参入支援の取り組み

「分場方式」とは何か、まずはそれを説明したい。浜中町では農場リース事業を利用して 1983 年から毎年 1 組のペースで継続的に新規参入を実現させており、2011 年現在までに 32 組の新規参入者が就農している。

農場リース事業に加えて、浜中町では独自の新規参入支援に取り組んでいる。一つは新規参入希望者のトレーニング施設である浜中町就農研修牧場の設立、もう一つは新規参入者に対してリース料の 1/2 補助、経営開始の 3 年間の固定資産税相当額を奨励金として支給するなどの財政支援措置を講ずることを謳った浜中町新規就農者誘致条例の施行である。

過去 30 年近くも新規参入者を定着させてきた実績を持つ浜中町であるが、農協の予測では新規参入のペースを離農者の数が上回っている。そこで農協では、「分場方式」による新たな取り組みをスタートさせる。農場リース事業と「分場方式」と 2 つの新規参入方法を構築することによって新規参入者の数

を増やすことが目的だ。

「分場方式」とは、農業生産法人である研修牧場が離農農場を先行取得し、そこを研修牧場の分場と位置づける。そして研修生に分場で実質的に営農させ、研修修了後にその分場を研修生に売り渡すことで、新規参入を実現させるというものである。

「分場方式」の仕組みは、この事例集にもある津別町のだいちや佐呂間町のドリームファームのように、農協出資法人による新規参入方法と同様のものと考えていいくだろう。

研修牧場が 2005 年に農業生産法人格を取得したことで離農跡地の取得が可能となり、その年の 2005 年に姉別第一牧場、2007 年に東円分場と浜中第二牧場を取得、分場化し、本場とあわせて経営されている。現在、分場は全て独立を遂げ、3 組の新規参入者を誕生させている(うち 1 戸は体調不良により離農している)。

2. 研修

児島さんは 2008 年 11 月から姉別第一牧場での研修をスタートさせている。

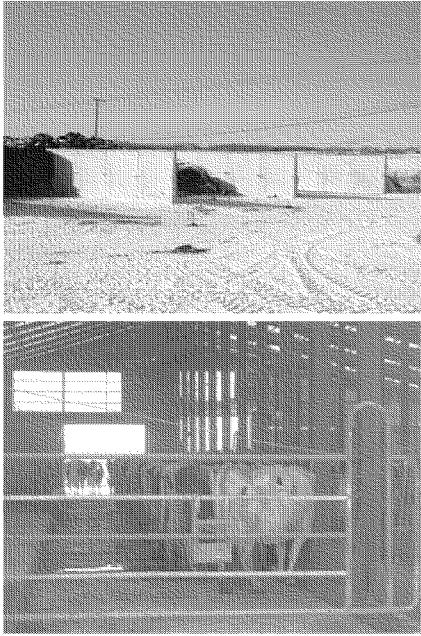
分場には研修牧場の責任者である牧場長が常駐することではなく、様子を見に来る頻度も少ない。研修中の時点から研修生主体の実践的な営農が可能となる。研修が始まって 1~3 年間は、分場の施設や配置などに戸惑いながらも、その中でどうやって安定した経営をしていけるのかを模索していた。効率的な作業方法を探り、色々な飼養管理を試しながら勉強していく期間を持てたことにより、経営の方針が固まったという。実際に、研修初年度から姉別第一牧場は決して少なくない赤字を計上していたが、4 年目以降は収支が安定してきた。5 年目も良好な経営状態であったことから、独立することが決まり、2011 年 11 月に新規参入を果たす。独立時には牛舎などの補改修が行われた。研修開始時にはすでに乳牛がいたために、その時には改修ができず、研修期

間中にずっと直したいと思っていた部分をようやく直すことができた。

研修期間中は前経営主の H 氏からプレハブ住宅を借りて住んでいる。H 氏は離農後も同じ住宅に住み続けており、最初は困惑することもあった。しかし、水道の配管やかつて改修を行った牛舎の部分などを H 氏に確認することができ、とても参考になった。指導役ではなく「顧問相談役」として H 氏が側にいてくれて助かったという。

児島さんは「分場方式」のメリットを 4 点挙げている。第 1 に、経営することに慣れたという事を挙げている。研修期間中より実践的な研修を行っていたが、特に方針が固まった 4 年目以降は実質的に就農している感覚があり、独立する時に不安は感じなかつたという。第 2 に、手慣れた乳牛があり、仕事の内容も連続している事を挙げている。一般的には研修地と就農地は異なる場合が多い。それによって研修先と同じように考えていたら全く異なる対応を取らなければならないなど予期せぬコストが生じる場合もある。就農地で研修ができるという点はスムーズな営農の開始を可能にする。第 3 に、研修中に改修するポイントを把握できたことである。実際に作業をしてみなければ気づかない部分もあり、初年度に改修をして後から重要な部分に気付いて後悔するというようなことを回避することができた。第 4 に、地域との関係を研修期間中から構築できた点である。研修期間中から、一酪農家、一住民として地域を共につくっていこうという意識が生まれたとい





う。

一方で、「分場方式」の課題も指摘する。実践的な研修とはいえ、自分の判断で投資することができない点である。研修の前半ではスタッツサイロを使っていたが、とても大変な苦労をしており、農協に何度も頼んでバンカーサイロを導入してもらっている。バンカーサイロはこの農場には絶対に必要なものだった、と当時を振り返る。立場は研修生でありながら実質的に営農している状態であるからこそ感じるもどかしさなのかもしれない。

3. 農場の取得

姉別第一牧場は 2007 年から農地保有合理化事業を利用している。独立時には研修牧場の名義を児島さんに変更し、公社の保有期間が終了する 2012 年に児島さんが農地と施設を買い取ることになる。分場から引き継ぐ乳牛、機械、バンカーサイロなどの施設類に関しては、独立時より研修牧場及び農協が児島さんに賃貸し、これも 2012 年に買い取る。賃貸料に関しては町のリース料 1/2 補助が適用される。

農場の取得額についてみていく。農地が 47ha で約 2,000 万円である。施設では、合理化事業の対象となった牛舎、育成舎、飼料調整庫は合計で約 1,200 万円である。スラリーストアはかんぱい事業を利用

し、自己負担分が約 700 万円である。施設の改修費は約 410 万円。分場から引き継ぐ機械・施設類はトラクター、ミキサー、 Yunbo、バンカーサイロなど合計で約 630 万円となっている。機械はその他に、農畜産業機械等リース対策事業を申請中である。トラクター、ボブキャット、スラリータンカーの導入を予定している。リース期間は 7 年間で自己負担分は約 1,000 万円であるが、これにも町のリース料 1/2 補助が 5 年間適用され、実質自己負担分は約 700 万円となる。経産牛はほとんど償却済みで買い取りは 48 頭で約 50 万円となっている。育成牛は 27 頭で 320 万円である。棚卸資産として、配合飼料とサイレージが約 250 万円となっている。なお、現在 H 氏より賃借している住宅は独立後もそのまま継続して借りる予定である。児島さんの農場取得額は約 5,400 万円、申請中の機械リースを含めると約 6,400 万円となる。

資金対応は、スーパー L 資金約 4,000 万円を土地、施設、経産牛、機械類に充て、施設等資金 810 万円を改修費、育成牛に充てている。スラリーストアはかんぱい事業を利用している。棚卸資産は分場から独立する時の退職金で対応している。

その他に、初年度のリース料や運転資金、資材の購入など開業費に研修支援資金 180 万円、就農準備資金 200 万円を充てている。

農場取得について児島さんは、補改修などやり残した部分があると感じているが、買取価格は現実に即した額であると納得している。分場の機械では減価償却が終わったトラクターなども含まれているが、



いくら古くてもあるのとないのとでは大違い、と独立時に引き継いでいる。乳牛も全て分場からの引き継ぎである。分場での研修中と大きく変わらない状態で営農を開始している。

経営の概況

2011年現在の経営面積は47ha、採草面積が30ha、放牧専用地が17haである。経産牛の飼養頭数は48頭、育成牛が27頭である。高齢牛が多く、その乳牛がいなくなつた時の対応として育成牛を多めにしている。年間乳量は320t、個体乳量は7,000kgである。牛舎はフリーストールでストール数は114床である。5月末から10月中旬ごろまで放牧を導入している。

牧草収穫は分場の頃からコントラクタを利用してい

る。糞尿はスラリーストアで処理し、研修中は本場からスラリータンカーを借りてきて自分で散布を行っていた。独立後はリースでスラリータンカーを導入する予定である。

今後の意向

2011年に晴れて新規参入を果たした児島さんであるが、すぐにリース料の支払いが始まる。資金返済に多少の不安を感じているものの、農協が償還できる額を示しているのだから大丈夫だろうと前向きに考える。独立してから3年が最初の勝負と気合を入れ直し、家族を大切に、幸福を感じられる酪農経営を目指す。

(山内)

～まとめ～ 浜中町では過去30年近くに渡り継続して新規参入者を受け入れてきた。町と農協が出資した研修牧場の設立や新規就農者誘致条例の制定による手厚い支援を行っている。浜中町では新規参入の方法は農場リース事業が唯一の手段であり、非常に重要な役割を果たしてきた。しかし、より多くの新規参入者を就農させるためには農場リース事業と合わせて自前の新規参入方式を構築する必要があった。それが「分場方式」である。新規参入者の数を増やすという「量的限界」を克服すると同時に、児島さんが指摘していたような農場リース事業の「質的限界」を克服するものでもあった。ただし、「分場方式」では農協が負うコスト負担は小さくない。経営規模や牛舎の状態など、状況に応じて農場リース事業と「分場方式」を始めとした自前の新規参入方法とを使い分けられる体制を構築し、それを維持していくことが求められている。

TMR センターの構成員となり、機械の

購入費を抑制

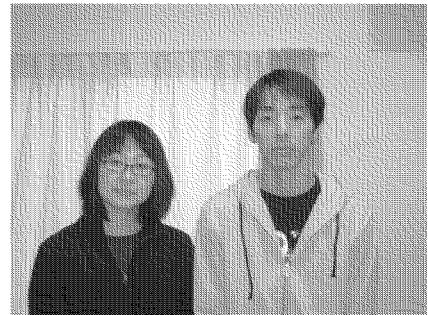
就農時にはスムースに経営を

開始することができなかったり

住宅整備に戸惑うも、すぐに経営の手ごたえをつかむ

24. 中標津町 二見泰成さん・万里子さん

- ◆新規参入して TMR センターの構成員に。
- ◆牧草収穫や堆肥散布の機械導入費を抑制。
- ◆農場リース事業や住宅整備にはもっと柔軟性を。



プロフィールと就農の動機

二見さんは 1967 年生まれ、広島県出身である。前職はカメラマン。奥さんの万里子さんは別海町の酪農家出身で学校卒業後は酪農ヘルパーをしていました。

二見さんはインターネットの募集を見て弟子屈町で従業員として酪農に従事することになる。2 年間働いていたが、そこで中標津町の酪農家を紹介してもらい、そこで新規参入に向けた研修を開始する。6 年間の研修期間中に万里子さんと結婚し、2010 年に新規参入を果たした。

就農までの取り組み

1. 研修

弟子屈町の農家は繋ぎタイプの牛舎で乳牛飼養頭数 45 頭の酪農経営であった。労働力は経営主と二見さんを含めた従業員が 2 名。そこで従業員として働いていた時に、分娩を含めた飼養管理と作業機械による牧草収穫などの作業経験を積んだ。中標津町で研修した農場については、経営形態・飼養規模も変わり FS・MP 牛舎飼養で、牧草の収穫作業は共同で

行っていた。

二見さんが研修中に、研修先の農家と、共同作業を行っていた複数の農家が構成員となり、TMR センターが設立された。これにより、地域の牧草収穫・飼料調整・ふん尿処理・圃場管理など全てが TMR センターで管理されるシステムが構築された。研修期間中には、農協で開催されるルーキーズカレッジ（後継者や新規参入希望者を対象とした勉強会）に積極的に参加、財務管理については実務経験もなく、クミカン制度などを理解するのに戸惑った時期もあった。

2007 年に新規参入の申し込みをしたが、他にも参入希望者がいて、なかなか就農地が決まらない状況が長く続いた。それから 2 年後の 2009 年に、上述の TMR センター付近に空き農場ができ、農場リース事業を利用して就農する運びとなった。就農地は研修先の農場から目と鼻の先で、研修中から地区での運動会に参加したり周囲の農家と魚釣りに行ったりするなど地域に溶け込んでいる状態だったので、

就農地としては申し分なかった。そして翌 2010 年に新規参入を果たすとともに、TMR センターの構成員となった。

農協から、就農する際に準備資金が必要と指導を受け、二見さんは従業員としての給料、万里子さんは酪農ヘルパーとしての貯金からコツコツ貯蓄。その資金は就農後、生乳代金が入るまでの運転資金として活用した。住宅については、近隣の農家より空き家を借り、就農に向けての視察や研修、住宅の移転費などは、研修準備資金を利用して資金繰りを行った。

2. 農場の取得

農場リース事業の事業費の内訳を見ると、農地・牛舎などで約 3,600 万円、乳牛 48 頭導入で約 2,300 万円、施設整備費で約 3,600 万円となっている。その他に、二見さんが使用した年度から農場リース事業での機械導入部分がメニューから外されてしまい、農畜産業機械リース事業を通じて機械部分の整備を行った。トラクター・ブロードキャスター・ホイールローダーなどの機械を事業費約 1,350 万円で導入している。他にも、牛舎内の柱や床のコンクリートを張り直すなどの改修を行っている。

5 年間のリース期間の中で、最も高い年で 560 万円。リース期間終了後に、農場取得等に必要な資金は約 6,000 万円となり、制度資金の利用を予定している。

また、新規参入者の支援については、中標津町より 300 万円（現在は 400 万円に増額）の助成金と、中標津町農協より年間のリース料金の 25% 助成（8 年間で上限 300 万円）を受けることができ、手持ち資金と併せて 1 年目を過ごすことができた。

新規参入支援策への要望

二見さんは 2010 年 9 月いっぱい研修を終了。10 月から自分の経営をスタートさせる準備を開始している。2010 年 9 月末より施設の改修工事が始ま

り、受け渡しの 12 月中旬まで乳牛を飼養する場所がなく、併せて乳代も得られない期間があった。

施設引渡し時には初産分娩する牛を集めることも困難で、施設完成までの間は近隣農場に牛を預かってもらうなどの協力を得ることになった。12 月上旬頃から、導入した牛の分娩も始まり、授乳できる状況は整った。しかし、施設の最終検定が終わらず、預けた農場で搾乳を開始することとなり、スムーズなスタートではなかった。

また、トラクター等の機械については、公社営農場リース事業より新たに農畜産業機械リース事業が創設された。新規事業であり、事業認可も進まず、翌 2011 年 3 月にやっと導入することになった。それまでの間は、機械導入業者や研修した農場から作業機械を借りて営農していた。借りた機械で作業はできるとはいっても、自由に使える状態ではないので、営農に開始に向けていろいろやろうと考えていた準備ができなかつた。また、老朽化した給餌舎も、自分の手で改造したいという希望があったが、リース期間の物件であるため実行することは難しかつた。この期間は工事を眺めているだけで、もどかしさを感じていた。

希望としては、就農したその時点で施設・乳牛・機械を揃え営農をスタートできるようにしてほしいと強く感じている。冬季（12 月）の就農は、寒さも厳しいので、もっと早い時期にできるよう（9 月くらいに）農場リース・機械リース事業を進めてほしいとも考えている。

研修期間中は借家に住んでいた二見さんだが、就農に合わせて引越しをしている。取得した農場には以前経営していた方が住んでいるため、新たに住宅を取得しなければならなかつた。二見さんについては、近隣農家の好意により簡易住宅を安く譲つてもらうことができたが、内装や水道工事などの住宅環境を整えるのに約 200 万円の出費が生じてしまった

という。新規参入者には、農業生産面に対する支援だけでなく、生活環境面での支援、特に住宅に対する支援策を充実させてほしいと二見さんは語る。

住宅支援に関しては、佐呂間町に新規参入した北川さんの事例で紹介したように、北海道信連が創設した新規就農者資金で対応できるようになり、今後は新規参入者にとって大きな助けになりそうである。

経営の概況

2011年現在の経営面積は46haで、圃場は自宅周辺にかたまっている。経産牛は48頭で個体乳量は9,000kg、年間乳量は360tを見込んでいる。育成牛13頭は全て預託を専門に行う農家に預託している。成牛舎は60床のフリーストールで育成舎は所有していない。現在は営農開始後の乳牛が2度目の分娩ピークを迎えており、現状の資金力では厳しいが、余裕が出てきたら乾乳舎の整備（現在は搾乳舎の一部を仕切り、パドックを作成して管理）・育成舎を建て、自分で後継牛を育てていくことも考えている。ふん尿処理は堆肥舎と自己資金で作ったラグーンを利用。牧草関係の作業や堆肥散布は全てTMRセンターで請け負ってもらっている。

自分で牧草収穫をするとなると事前に機械を揃えなければならず、初年度の2010年秋からは収穫作業と収穫費用が発生することとなる。今回利用した機械リース事業では、とうてい収穫機械の取得が間に合わない。TMRセンターの構成員になれたことで、収穫機械の購入費や、資材費等の初期費用を抑えることができよかったです、と二見さんは語る。就農時点において、作業機械の個人負担が減ったことは、その分乳牛購入資金に回すことができ、乳牛増頭を視野に営農したいという二見さんの考え方には合致するものであった。

研修先に近いところで就農したということもあり、就農後は周囲の農家が頻繁に様子を見に来てくれるという。地域との交流では奥さんの万里子さんも女

性部に入って積極的に交流を図っている。

今後の意向

今後の意向としては、乳牛頭数を増やしてリースの支払いや資金の返済を当面の目標に掲げている。二見さん自身はもっと若ければ負債については今ほど気にならないのに、と考えることもあるが、乳牛の健康自体が良好であり、順調に営農を行えていると手ごたえを感じている。牛舎の窓や床などまだ改修ていきたい部分はたくさんあるが、費用的な問題もあり、今は我慢する時期。TMRセンターを利用しているので牧草関係の仕事もなく、分娩のピークもそろそろ越える頃で、徐々に余裕が生まれてくる。近い将来には共進会に乳牛を出したり、育成も自分たちでやることを考えている。奥さんの万里子さんは、自分で血統の良い牛を作つてみたいという思いがあり、ブリーダーのようなことをいつかはやってみたいと日々勉強中である。就農時には就農したのに経営がスムーズに開始しないという歯がゆい思いをしたが、順調に経営が動き出し、これからは色々なことに挑戦できるような「余裕」のある経営を目指す。

(山内)

～まとめ～ 既存農家が農地の規模拡大意欲を持つ中標津町で新規参入を果たした二見さん。注目したいのがTMRセンターの構成員として就農した点である。構成員として迎え入れられたのは二見さんの実力によるところも大きいだろう。TMRセンターの構成員となることで、個人で畑作業に関する機械を取得する必要がなくなり、初期投資額を抑制することができる。初期投資額を抑えて新規参入を実現しようとする場合は、購入する機械を必要最低限にとどめ、コントラクタなど作業を外部化するなどの対応がとられている。地域農業の取り組みを含めて就農候補地を絞っていくことが大切である。

また、農場リース事業はこれまで北海道酪農での新規参入を支えてきた。しかし、二見さんが指摘するような乳代の得られない「空白期間」の存在、リース期間中は自由に改修を行えないなど新規参入者からの不満点もみられる。安定的な新規参入のために柔軟な対応が望まれる。

用語集

あ行

エコファーマー

「持続性の高い農業生産方式の導入の促進に関する法律」に基づき、土づくり技術、化学肥料使用低減技術を一体的に導入する計画を立て、都道府県知事の認定(市町村窓口、農業改良普及センター支援)を受けた農業者のこと。エコファーマーは導入計画に基づき生産された農産物への「エコファーマーマーク」の表示が認められるほか、農業改良資金および税制上の特例措置が受けられます。

か行

クミカン(組合員勘定制度)

JAと組合員との間で、組合員勘定取引約定書に基づき、単年度の営農計画書などにより定めた取引から生じる債権・債務を普通貯金により決済し、残高不足の場合は当座貸越より自動貸し出しするとともに、その取引内容を営農管理情報として提供する制度です。

コントラクタ

何らかの事情でその作業ができない農家等の委託により農作業の請負を行う組織のことで、生産受託組織ともいわれます。生産者グループや農協、市町村、第3セクターなどが運営するもののほか、建設業者など民間企業が経営の多角化の一環としてコントラクタを立ち上げるケースなどもみられます。

さ行

就農支援資金

1995年の「青年農業者就農促進法」、2005年の「青年等の就農促進のための資金の貸付け等に関する特別措置法」により、就農希望者の就農計画を、都道府県知事が認定し、その認定農業者に対して就農支援資金が国から無利子で貸し付けられます(窓口は北海道の場合「公益財団法人北海道農業公社」)。

就農研修資金は研修期間中の最大4年間、新規参入者の場合は月額15万円の範囲内で貸し付けられます。

無利子の就農支援資金はほかに就農準備資金(限度額200万円)があり、のちに就農施設等資金(39歳以下の新規参入者の場合、経営開始初年度2,800万円、2~5年度目900万円)が新設されました。

また、北海道独自の就農促進・負担軽減のための措置として、就農支援資金(ソフト資金)を借り受けた15歳以上46歳未満の認定就農者が、就農計画に基づき5年以上継続して就農している場合、約定償還の都度、新規参入者で200万円、農家後継者・法人構成員で50万円を限度に

償還が免除されています。

【※数値は全て初版刊行当時のものです。現在は変更になっている場合があります。】

た行

特別栽培農産物

生産された地域の慣行レベル(各地域の慣行的に行われている化学合成農薬や化学肥料の使用状況のこと)に比べて、化学合成農薬の使用回数が50%以下、かつ化学肥料の窒素成分量が50%以下で栽培された農産物で、農林水産省が2003年5月に改正した「特別栽培農産物に係る表示ガイドライン」で生産の原則等が定められています。

道産食品登録制度

道産ブランドのイメージ向上を目的に北海道農政部によって2006年に制定された、北海道で生産された原材料を使用して、道内で製造・加工された道産加工食品を登録する制度です。

登録製品には「登録マーク」の表示が義務付けられ、「試される大地北海道」のロゴの使用も認められています。

な行

認定農業者

「農業経営基盤強化促進法」に基づく制度で、経営改善を図ろうとする農業者が自ら農業経営改善計画を作成・申請し、①市町村の基本構想に照らして適切であり、②その計画の達成される見込みが確実で、③農用地の効率的かつ総合的な利用を図るために適切である、と認められた場合に「認定農業者」として市町村から認定を受けることができます。

や行

有機栽培

化学的に合成された肥料や農薬の使用を控え、堆肥などにより地力を高められた圃場で農産物を栽培すること。2000年のJAS法改正により、播種または植え付け前2年以上の間、堆肥等による土づくりを行った圃場で、化学的に合成された肥料や農薬を使用せずに生産された農産物として、農林水産大臣に登録した第三者機関(登録認定機関)が検査・認証したものについてのみ、「有機」「オーガニック」の表示ができることになりました(有機JAS登録制度)。

その他

ET移植(受精卵移植)

優秀な能力を持つ雌牛の子牛を、短期間で多数生産するために開発された技術です。体外受精と体内受精の2つの方法がありますが、現状は体内受精が多く利用されています。牛はその生殖生理から1年1産が限度で、優秀な能力のある牛でも生涯に生産する子牛は限定されますが、

このET移植技術により、優秀な子牛を数多く生産することが可能となります。

この技術は乳用牛のみならず和牛生産にも活用されており、優秀な雌牛の確保と同時に雄の高品質な肉用牛生産のためにも役立てられています。

TMR(Total Mixed Rations)

飼料給与方式のひとつで、各種の穀物や製造粕の単味飼料と牧草や飼料用コーンなどの粗飼料を栄養計算に基づいて組み合わせ、高栄養の配合飼料として牛群ごとに給与する方式のこと。

特にフリーストール飼養における群給与に多く導入されています。単味飼料を安価にかつ大量に入手できることが基本的な採択の条件で、搾乳牛の各ステージによる群分けによって適切な栄養管理ができるというメリットがあるため、フリーストール飼養でもかなりの大型経営でより効果的に活用ができます。しかし、家族経営で100頭程度の場合は、群分けによる飼料調製は労働面からも難しいので1群管理になる場合が多く、低乳量群にも高濃度の飼料が給与されるため、オーバーコンディションになり疾病を招来することが多いと言われています。なお、この方式では放牧を組み込むことは難しいとされています。

TMRセンター

草地管理、自給飼料の共同調製・貯蔵および混合飼料(TMR)の調製・宅配までをシステム化した組織のこと。1戸当たりの飼養頭数が拡大し、他部門の農家経営に比べ酪農は所得が比較的高い状況にありますが、労働時間の負荷がかなり高く、経営改善の諸課題への対応が遅れる一因となっています。こうした状況から、地縁的に近い酪農家数戸で法人化し、共同運営・共同経営を目指し、生産性と労働効率の向上を狙う場合に取り組まれることが多くなっています。

「YES! Clean」表示制度(北のクリーン農産物表示制度)

道内で生産された農産物を対象に、農産物ごとに定められた化学肥料や化学合成農薬の使用量の上限や、他の農産物との分別収穫・保管・出荷、生産集団の構成員による栽培履歴の記帳など、一定の基準をクリアし、生産・出荷される農産物について「YES! Cleanマーク」を表示し、併せて、化学肥料や化学合成農薬などの栽培情報を知らせる北海道独自の制度です。

【参考文献・ホームページ】

- ・神山安雄(2002)「新規参入就農者への支援方策とその課題」農林統計調査 2002.9、PP.27-36
- ・財団法人北海道農業開発公社 担い手支援部 北海道農業担い手育成センター(2010)『センターの概要』
- ・長尾正克編(2006)『最新北海道農業用語辞典』北海道協同組合通信社
- ・農業参入の手引編集委員会(2009)『農業参入の手引き』(社)北海道商工会議所連合会
- ・北海道農政部(<http://www.pref.hokkaido.lg.jp/ns/>)

(黒澤)

〔執筆者〕

柳村 俊介 北海道大学大学院 農学研究院 教授

東山 寛 同 助教

山内 庸平 北海道大学大学院 農学院訓子府サテライト 博士研究員

島 義史 独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構
北海道農業研究センター 主任研究員

黒澤 不二男 一般社団法人 北海道地域農業研究所 特別参与

(※ 所属・役職は平成 24 年 7 月現在)

地域農業研究叢書 No.42

農業経営の担い手確保と定着条件

—新規参入者事例集—

平成 24 年 10 月発行

発行 一般社団法人 北海道地域農業研究所

〒062-0041 札幌市豊平区福住 1 条 4 丁目 13 番 13 号

TEL (代)011-859-6010 FAX 011-852-6663

ISSN 0917-6446