

**科学研究費助成事業 研究成果報告書**

平成 27 年 6 月 16 日現在

機関番号：82111

研究種目：若手研究(B)

研究期間：2012～2014

課題番号：24780226

研究課題名(和文)新規参入者の経営資源獲得プロセスと適性から見た多様な新規参入ルートと比較分析

研究課題名(英文)Characteristics of the process of new entrants acquiring management resources  
-comparison of various new entrants' routes into agriculture-

研究代表者

山本 淳子(Yamamoto, Junko)

独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構・本部連携普及部連携広報センター・主任研究員

研究者番号：00355471

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 2,200,000円

研究成果の概要(和文)：本研究では、新規参入者の経営資源獲得プロセスの特徴を複数の新規参入ルートで比較した。第三者継承と農業経営を創業する場合とでは、有形の経営資源の獲得に要する費用は、初期投資額と追加投資額を合わせると大きな違いはない。ただし、稲作における農地集積の費用や果樹の育成費用は、第三者継承の方が少ない。第三者継承では、新規参入者は栽培技術や経営ノウハウを農場の前経営者から受け継ぐことができるが、譲渡価格の交渉や数年にわたる信頼関係の維持が必要である。創業では、有形・無形の経営資源を独自に獲得するため、十分な所得が確保できるまでに何年もかかる場合がある。

研究成果の概要(英文)：In this research, the characteristics of the process of new entrants acquiring management resources are compared according to their new entry routes. In cases of non-family-type farm succession and the founding of a farm, there were found to be no major differences in the costs required for the acquisition of tangible management resources when combining the initial investment and the additional investment. However, the cost of accumulating farmland for rice cultivation and the cost of growing fruit were lower in the case of non-family-type farm succession. In non-family-type farm succession, the new entrants acquire the cultivation technologies and management expertise from the previous farm managers, but they must negotiate the transfer price and maintain relations of trust over several years. As the foundation type independently acquires both tangible and intangible management resources, in some cases it takes several years until they are able to obtain sufficient income.

研究分野：農業経営学

キーワード：新規参入 第三者継承 経営資源 地域的支援体制

## 1. 研究開始当初の背景

農業における後継者不足が進む中で、新規参入希望者は増加傾向にあり、制度資金等の支援や地域の受け入れ体制も整えられつつある。しかし実際には、研修途中で就農を断念する例や、就農したものの十分な所得を確保できず農業から撤退してしまう例も少なくない。近年では、独立就農(新たに農地や機械を調達して農業経営を開始する)に加えて、第三者継承(既存の農業経営の事業を家族以外の第三者が継承する)や農業法人に就職した後その経営者になるなど、多様な参入ルートが見られるが、各ルートの特徴やそれに合わせた支援のあり方は十分に解明されていない。

## 2. 研究の目的

本研究では、複数の新規参入ルートを対象に、新規参入者の経営資源獲得に関する特徴を明らかにするとともに、新規参入の促進に向けた地域的支援体制のあり方を明らかにする。

## 3. 研究の方法

(1)新規参入ルートのうち、特に最近になって取り組みが見られるようになった「第三者継承」に注目し、事例調査からその実態を把握する。

(2)3つの新規参入ルート(第三者継承、独立就農、法人に就農して経営者になるルート)を対象に、経営資源獲得プロセスの特徴を事例調査および文献調査をもとに整理する。

(3)2つの先進事例の分析及び上記(1)(2)の成果をもとに、新規参入を促進するための地域的な支援体制のあり方を明らかにする。

## 4. 研究成果

### (1)第三者継承事例の特徴

第三者継承に対する制度的支援として、平成20年度から「農業経営継承事業」(農林水産省補助事業。全国農業会議所が実施)が進められ、25年度までに85組がマッチングし継承に向けた研修を行っている。研修終了まで継続する事例と研修の途中で中止になる事例はほぼ半々で推移している。地域別では北海道が21件と多く(うち15件が酪農)、その他は1県あたり数件程度で、全体的には西日本が多い傾向がある。経営類型(作目)別では、酪農21件、施設野菜17件、水田作13件、果樹13件のほか幅広い経営類型で取り組まれている。

移譲者の年齢層は60代が6割を占め、継承者は20代後半から30代前半が中心である。いずれも年齢層が高い場合に研修中止がやや多い傾向が見られる。

研修が中止になった理由は、両者の関係性に関するもの他、移譲者側の要因、継承者側の要因がある。また、資産の継承方法や経

営の方向性の不一致、継承者の資金不足など、研修開始前の調整・検討が必ずしも十分ではなかったと思われるものと、移譲者・継承者の家族を含めた関係悪化や継承者の体調不良など、研修前の想定が難しいと考えられるものがある。

研修開始から経営移譲までの「併走期間」は、「半年~1年」「1年~1年半」が多く、かなり短期間で継承が完了している傾向がある。一方で「3年以上」の事例もあるが、これらの多くは継承者が20代とまだ若い場合である。

また、前述のように北海道以外は西日本での取り組みが多いが、この西日本の事例については、移譲希望者の経営規模が小さいことも多く、第三者継承が即専業経営の育成となっているわけではなく、継承以降の経営確立に向けた支援が課題となっている。また、移譲者の農地へのこだわり(「第三者継承しても10年度には農地を返還してほしい」等)がマッチング後の取り組み中止の要因となる例が見られる、等の課題もある。

さらに、肉用牛経営での第三者継承の取り組みでは、移譲者と継承者のマッチングや技術指導は順調に進んだものの、有形資産を買い取った場合に各種助成金や融資制度を活用したとしても資金繰りが成り立たないこと等からマッチングを解消した事例も出ており、「独立就農」ルートでは有形資源獲得がきわめて高額になる畜産では、「第三者継承」ルートであっても既存の支援制度下では有形資源獲得が困難な場合があることが明らかになった。

### (2)3つの新規参入ルートにおける経営資源獲得プロセスの特徴

第三者継承は、経営資源を一括して移譲者から取得するため、はじめから大規模で経営を開始することが可能であるが、その分高い経営管理能力が必要となる。また、移譲者との信頼関係が不可欠であり、譲渡価格等の交渉も自ら行わなければならない。ただし、移譲者の持つ栽培技術や経営ノウハウ、信用を利用できることから無形資源獲得の費用は後述の独立就農よりも節約される。有形資源については、初期投資額と追加投資額を合わせると独立就農と大きく変わらないが、稲作における農地集積の費用や果樹の育成費用は第三者継承では大幅に節約される。

独立就農は、各種経営資源をそれぞれ別のところから取得するため、特に無形資源の確保には地元農業者や関係機関との良好な関係作りが重要となる。また、経営内容の自由度は比較的高く、そのため手持ち資金等に応じて小規模から経営を開始することも可能である。ただし小規模で経営を開始すると、追加投資のための資金の蓄積が進まず、専業経営となるまでに長い時間がかかることが想定され、それゆえ就農前に関係機関等の助言を得て適切な経営計画を策定することが

重要である。

法人の経営者になるルートでは、有形資源の獲得は株式の取得を通して行われるが、株式会社など法人の法律形態によっては多額の資金が求められる場合があり、種類株式を発行したり株価を抑える対策を行うなど、法人経営側の対応が必要である。無形資源は法人での就業中に前経営者等を通じて徐々に行われるため、法人内でキャリアパスの設定が必要になる。また、法人への就職から経営者交代までが長期になるため、前経営者との信頼関係の維持が課題となる。

### (3)新規参入促進に向けた支援体制のあり方

第三者継承支援を目的とした県域の支援体制の事例

K県は、「農業経営継承事業」における集中取り組み県として、県の新規就農相談センター（青年農業者等育成センター。以下「センター」）が中心となり、平成20年度から第三者継承への支援を行ってきた（図1）。これまで18件の顔合わせを行い、そのうちマッチングが成立し研修に入ったのが8件、合意書を締結し経営移譲まで完了したのが2件である。

移譲者と継承者のマッチングができると、センターが地域の行政、普及組織、農協、農業委員会等呼びかけて支援チームを結成し、対象事例に対して、研修の進め方や資産の移譲方法、支援制度の活用などについて、集中的な支援を行っている。センターは地元機関への助言に加え、移譲者・継承者のどちらも接点を持ち、両者の細かい調整まで中心的な役割を担う。

第三者継承では案件ごとに様々な課題に直面するが、センターにはこれまでの取り組みから多数のノウハウが蓄積されており、それが新しい事例における支援体制構築の場面や、地元関係機関や移譲者・継承者に対する具体的な助言に活かされている。

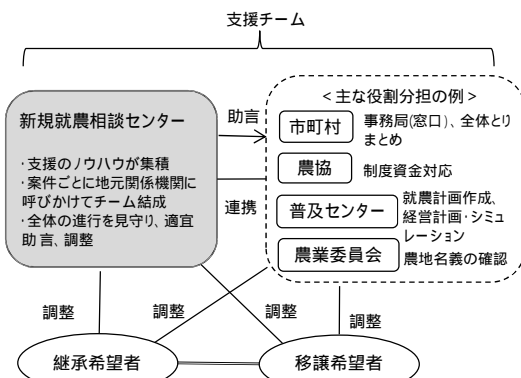


図1 K県における支援体制

地域の研修施設を中核とした支援体制の事例

W町では、主として独立就農の促進を目指して、研修施設K法人を運営している（図2）。就農希望者への2年間の研修では、栽培技術

の習得の他、集落活動への参加などにより地域への参入を促している。その後、K法人やW町、普及組織などが、研修生の希望や適性を勘案して就農先を決定するが、独立就農のほか第三者継承、さらにK法人の従業員となる道も用意されている。独立就農の場合は、W町が中心となって受け入れ集落や後見人（親方）を設定するとともに、農地や住宅の確保についても支援を行う。第三者継承については、町や普及センターが地元農家と研修生と引き合わせるなどのマッチング支援を行う。これまでの第三者継承事例では、移譲者が数年間は経営に携わる意向だったことから、共同経営の中で継承者が位置づけられること等を目的に、普及センター等が法人の設立への誘導を行った。さらに、新規参入者の立場を確保するため、法人設立時から継承者を役員として位置づけるよう助言を行ったほか、共同経営開始後も新規参入者の状況を把握し、随時相談に乗る体制をとっている。

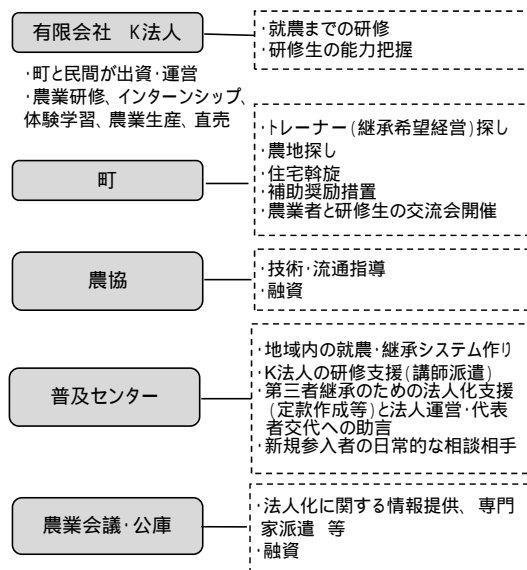


図2 W町における支援体制

地域的支援体制のあり方

新規参入はどのルートの場合にも、事例ごとに条件が大きく異なり、さらに資産評価等の専門的知識や、参入者と移譲者、地域の農業者との調整が必要なことから、支援者にも高度なノウハウが求められる。これに対して、K県の取り組みのように、県の就農相談センターなどが域内の案件に一括して対応することで、担当者や組織内にノウハウが蓄積され、新規参入促進に有効と考えられる。

また、地域内に就農希望者の研修施設を整備し、地域の農業者との交流の機会を作ることが、新規参入者の希望や適性に応じた就農ルートの選択とその後の定着に向けた方策の一つとなる。その際、離農希望農家からの農地取得や空き家の確保は地元集落との繋がりの強い市町村が、また第三者継承のマッチングや進め方の助言は、担い手の状況を把握している普及センターが担うなど、関係機

関の得意分野に合わせた役割分担が重要である。

## 5．主な発表論文等

〔雑誌論文〕(計 3 件)

山本淳子、大規模個別経営(農家)における第三者継承の実態と課題、農業と経済、査読無し、79(6)、2013、67-79

山本淳子、梅本雅、第三者継承における経営資源獲得の特徴と参入費用、農業経営研究、査読有り、50(3)、2012、24-35

山本淳子、農業の継承に向けた取組の特徴と課題、農業普及研究、査読無し、17(2)、2012、1-13

## 6．研究組織

### (1)研究代表者

山本 淳子 (YAMAMOTO Junko)

独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構・本部連携普及部連携広報センター・主任研究員

研究者番号：00355471