

1-1 政策・経営マネジメントプロジェクトの目標と概要

1. 政策・経営マネジメントプロジェクトの目標

政策・経営マネジメントプロジェクトは、農業・農村振興のために地域の実態に即した政策や制度のあり方と農業経営の発展方式について研究を行うことを目的としている。そのために、農業統計の解析や秋田県内外の特徴的な取り組みを行っている農業経営や農業・農村振興政策の事例を対象に実態調査と分析を行い、農業経営や農村振興のあり方を検討し、プロジェクト卒業研究として取りまとめる。

2. 政策・経営マネジメントプロジェクトの活動内容

3年次では農村調査や機関調査、文献学習、統計分析、夏季合宿を通して、秋田県の農業・農村振興の課題を整理し、農業・農村の実態解析と振興策に必要な知識と分析手法を学んだ。

4年次には3年次を通して得た知識と分析手法を基に、3年次で整理した課題から各自が卒業研究として深く掘り下げる研究テーマを下記3の①～⑤のように決定した。このなかの①と②は農業人材・担い手確保に関わるテーマで、①は若年女性正社員、②は新規就農者を対象にしている。③は農業経営に関わるテーマで大規模養豚経営を対象にしている。④と⑤は地域振興政策に関わるテーマで、④は農産物直売所、⑤は第三セクターを対象にしている。

各自の研究テーマに沿って、秋田県庁や市町村役場、JA、農家、農業法人、農産物直売所、第三セクターなどで現地調査やアンケート調査を行い、調査結果の取りまとめと分析を行った。さらに、1か月に1～2回の頻度でプロジェクトのゼミで調査分析結果の検討を行い、その意見・評価を踏まえ、卒業研究をとりまとめる。

3. 卒業研究のテーマと概要

①農業法人における若年女性正社員の定着

ーキャリア初期の「働きやすさ」と「働きがい」に着目してー (長沢咲希)

農業法人に就業しているキャリア初期の若年女性正社員を対象に、人的資源管理施策の内容と自身の姿勢・行動・キャリアの考え方との関係を探索的に明らかにし、キャリア初期の女性正社員に対する人的資源管理施策の方向性を提示する。

②秋田県の園芸メガ団地における新規就農者確保と人材育成の実態

(中村 紫)

園芸メガ団地における新規就農者の確保とインキュベーション機能について、JAうごとJAこまちへの聞き取り調査からその実態と課題を明らかにする。

③輸入豚肉に対抗できる大規模養豚経営の生産・販売方式

(佐藤未奈)

貿易協定により関税が下がる輸入豚肉に対して競争力を持つと想定される、特徴的な生産・販売方式の養豚経営を分析し、その経営展開論理を明らかにする。

④稲作偏重地域における農産物直売所が地域の園芸生産へ及ぼす影響

ー秋田県を対象とした定量分析と事例調査からー

(又村大勢)

稲作偏重地域である秋田県において、農産物直売所が周辺農業集落の園芸生産へ影響を及ぼしているかどうかを検証する。

⑤中山間地域農業の持続化と第三セクターの新たな役割

ー農作業受託主体から地区戦略主体へー

(佐藤祐太)

有限会社八幡平地域経営公社と有限会社皆瀬村活性化センターを事例に、中山間地域農業の持続化を目的としている第三セクターに求められる新たな役割を明らかにする。

1-2 農業法人における若年女性正社員の定着

ーキャリア初期の「働きやすさ」と「働きがい」に着目してー

長沢 咲希（政策・経営マネジメントプロジェクト）

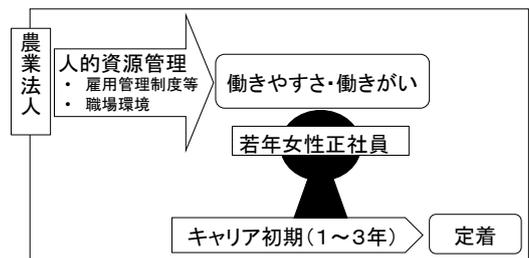
1. 背景

近年、増加する法人経営体は不足する労働力を外部雇用によって充足させており、農業労働市場における雇用労働力の需要が増加している。法人等に常雇いとして雇用されることにより農業に従事することになった者である雇用就農者は若年層が多くを占めており、その中で女性が一定の割合を占めている。

雇用就農者として農業への女性の進出が進む中で、雇用就農者が就業する農業法人が実施する人的資源管理を対象とした研究、雇用就農者の意識・態度・姿勢を対象とした研究等が積み重ねられてきたが、女性雇用就農者を対象とした研究は少なく、また、与えられる仕事や職場環境がその後のキャリア形成に大きく影響するといわれているキャリア初期を対象を限定した研究も少ない。

2. 目的と方法

本研究では、秋田県の農業法人の人的資源管理施策と女性正社員雇用の現状を整理する。次に、農業法人に就業しているキャリア初期（採用1年目から3年目）の若年女性正社員を対象に、人的資源管理施策の内容と自身の姿勢・行動・キャリアの考え方との関係を探的に明らかにし、キャリア初期の女性正社員に対する人的資源管理施策の方向性を提示することを目的とする（第1図）。



第1図 研究フレーム

第1表 ヒアリング調査対象者の概要

所属法人	A法人		B法人		C法人	
会社形態	農事組合法人		農事組合法人		有限会社	
経営内容	水稲+園芸		水稲+園芸		養豚	
女性正社員	A	B	C1	C2	C3	
年齢	23歳	26歳	24歳	23歳	24歳	
勤続年数	2年目	3年目	2年目	2年目	2年目	
担当部門	野菜部門	ダリア部門	繁殖部門	繁殖部門	繁殖部門	

調査は、①秋田県農業法人協会会員等54社を対象にしたアンケート調査（回答数34社・回収率63%）、②若年女性を正社員として雇用している法人3社の経営代表者へのヒアリング調査、③若年女性正社員5名へのヒアリング調査で構成されている（第1表）。なお、収集したデータは、「働きやすさ」と「働きがい」を実現するための人的資源管理施策、女性正社員の「働きやすさ」と「働きがい」の認識、という視点から分析を行った。

3. 結果および考察

アンケート調査からは、以下の点が明らかになった。労災保険の加入や毎日の作業に関するミーティング等の職場内の「働きやすさ」を実現する人的資源管理施策の実施割合は高いが、「働きがい」という点では低い実施割合となった。しかし、女性正社員がいる法人では「働きがい」を実現する施策を比較的实施しており、職場における女性人材の存在が人的資源管理に影響を与えている可能性が示唆された。また、女性正社員を雇用している法人は、女性正社員の雇用に対して肯定的な評価をしていた。

ヒアリング調査からは、以下の点が明らかになった。調査対象法人では、若年女性正社員の定着を図るために、まずは「働きやすさ」を実現する雇用管理制度等の人的資源管理に取り組んでおり、更に、研修会への参加奨励や経営者・他従業員とのコミュニケーション環境を構築することで「働きがい」を実現させていた。それら人的資源管理に対して、若年女性正社員は高く評価していた。しかし、調査対象法人では中長期的なキャリアパスを提示できておらず、若年女性正社員の身近にはロールモデルとなる女性正社員も存在しないため、自身の中長期的なキャリアをイメージすることができていない。

以上の結果から、農業法人が女性の確保・定着を進めていくには、人的資源管理施策の充実に加えて、単一の農業法人の職場の枠を超えて女性正社員がつながり、キャリア初期の段階から自身のロールモデルを見つけ出せる、女性正社員の広域的な職場ネットワーク・交流の場の必要性が示唆される。

1-3 秋田県の園芸メガ団地における新規就農者確保と人材育成の実態

中村 紫（政策・経営マネジメントプロジェクト）

1. 目的と方法

秋田県では、水稻作に依存した農業を抜け出すために、園芸品目の生産振興に注力しているが、その生産を担う農業労働力が減少していることが課題となっている。係る状況に対して、園芸振興を進めるために「園芸メガ団地育成事業」を策定し、産地及び生産者への支援を実施している。

園芸メガ団地事業に関する先行研究を見ると、新規就農者の確保など同事業による担い手育成機能が確認されているが、その数はまだ少なく、同事業を軸とした人材育成システムの形成には更なる研究の蓄積が求められる。

そこで本研究では、園芸メガ団地における新規就農者の確保とインキュベーション機能について事例調査を通じて検討することを目的とする。方法として、同事業を進める秋田県、及び事業の実施主体と営農主体への聞き取りから、園芸メガ団地への新規就農の実態やインキュベーションシステムの課題を解明していく。

2. 結果

秋田県では「第3期農林水産ビジョン」として園芸メガ団地事業を2014年に開始し、園芸作振興に取り組んでいる。同事業は、①販売金額1億円以上、②品目を絞り込み出荷ロットを確保する、③原則として1箇所に団地化する、④雇用主体の農業で地域の活性化を図る、という要件を満たす実施主体に対して、整備費の補助や経営・技術指導を行う内容となっている。2020年現在、計46団地で整備に着手しており、うち4地区では目標である販売額1億円を達成している。注目すべきは、同団地内で新規雇用就農者、新規参入者を含めて93名の新規就農者が誕生したことである。

1) 事例分析① JAうごのネットワーク型団地事業

JAうごでは、2018年、2019年と2つの園芸メガ団地(第1団地、第2団地)を整備した。加えて、新たな集出荷施設の運用が開始されたことで、高品質な花卉品目の生産が可能となり、現在、トルコギキョウ等の花卉類を中心とした園芸作振興に取り組んでいる。

第1団地では1戸の農業法人が営農主体となり、第2団地では若手の農家4名が営農主体となり、花卉・野菜類の周年生産を行っている。第2団地には、新規参入者や雇用就農者がおり、団地化されているメリットを活かして周囲の経験豊富な農業者から農業技術やノウハウを学ぶ他、各種セミナーや講習会に参加していることが分かった。

2) 事例分析② JAこまちのネットワーク型団地事業

JAこまちでは、2017年にネギ作を行うネットワーク型団地、2018年にはトマト及び花卉作を行うネットワーク型団地を整備した。加えて、産地パワーアップ事業を利用したドライブスルー形式の県内最大級の集出荷施設を建設するなど園芸作振興に取り組んでいる。

新規就農者への聞き取り調査の結果、近隣農家が集まり1つの団地(ネットワーク型団地)を形成したこともあり、栽培技術の高い農家への訪問や団地に加入する農家同士での教え合いにより農業技術を習得していることが分かった。

3. 考察

秋田県の園芸メガ団地におけるインキュベーションシステムの実態として、1つの団地としてまとまることの利点を活かした農業者間での農業技術の形成や、新規就農者が抱える不安等への対応が可能となっていることが分かった。一方で、今回調査した2つの事例からは、新規就農者への教育システムが未確立であり、農業者の自主的な学習活動や技能の高い生産者に任せている実態も明らかになった。今後は、就農支援施策と就農教育をセット化して提供するような支援のあり方が求められるだろう。

1-4 輸入豚肉に対抗できる大規模養豚経営の生産・販売方式

佐藤 未奈（政策・経営マネジメントプロジェクト）

1. 目的

貿易協定により関税が下がる輸入豚肉に対して競争力を持つと想定される、特徴的な生産・販売方式の養豚経営を分析し、その経営展開論理を明らかにする。

2. 方法

養豚生産においてシェアの大きい大規模養豚経営（A～D経営）を調査対象とし、給与飼料・飼養管理方式、販売方法・流通方式などについて聞き取り調査し、それぞれの特徴を比較した。

3. 結果

①秋田県の豚飼養戸数は1990年以降減少し、1戸当たり飼養頭数は増加している。その結果、繁殖豚901頭以上の大規模経営が繁殖豚全体の55%を占めている。②A経営は繁殖豚5,900頭、出荷頭数145,000頭と規模が大きく、JA系統に依拠しながら大規模な生産と流通が特徴である（第1表）。3つのブランドで飼料用米を給与し、国内飼料自給率の向上、水田の維持、資源循環型農業の推進を目指している。また、HACCP認証を取得し、安全・安心な豚肉づくりに取り組んでいる。③B経営はフリーデンの系列牧場で繁殖豚2,000頭、出荷頭数48,000頭である。2つのブランドがあり、フリーデングループ内での取引が中心である。J-GAPとHACCPの認証を取得し、安全・安心な豚肉づくりに取り組んでいる。④C経営は既存牧場の買収により規模拡大を続け、2019年には県内外に6か所の牧場があり、その経営規模は繁殖豚1,900頭、年間出荷頭数33,000頭である。リキッドフィーディングとエコフィードによる低コスト国産豚肉生産を目指している。⑤D経営は繁殖豚632頭、出荷頭数10,114頭で飼養頭数が事例経営の中では少ないが、自社内に食肉処理施設を持ち、飲食店やホテルに精肉で直接販売していることが特徴である。相場の6割高で販売する高級ブランドがあり、その要件はLWB品種、Non-GMO配合飼料、社内で食肉処理していることである。

4. 考察—経営展開の類型と課題—

A～D経営の経営展開は3つの類型に区分することができる。1つ目の類型は安全性と高品質を生産指向に持ち、有名なブランドがあり、生産性向上に取り組むA経営とB経営が該当する（第1表）。2つ目の類型は低コスト化を生産指向に持ち、ブランド化より普通肉を生産することを重視し、規模拡大を目指すC経営が該当する。3つ目の類型は高品質化と良食味（LWB）を生産指向に持ち、高級ブランドがあり、通販や輸出に力を入れ、販路拡大を目指すD経営が該当する。それぞれの経営展開が選択された要因は次のように考えることができる。1つ目の類型にはJA系統や企業グループのようなグループ内の生産方式・流通経路があり、その中でブランドや販路があること、2つ目の類型にはグループにおけるブランドや販路がなく、普通肉を生産していること、3つ目の類型は高級ブランドの確立に成功していることである。

経営展開の課題として豚肉自由化の進展による影響が考えられる。A、B経営は信頼関係のあるグループ会社との取引が中心であるため、取引価格は大きく変化しないと考えられ、合わせて生産性向上による低コスト化で輸入豚肉に対抗できると考えられる。価格低下が想定される「国産豚」を主力とするC経営は一層の低コスト化が重要になる。D経営は、販売先が飲食店中心であるため取引価格に大きな影響がないと考えられる。

第1表 調査牧場の経営概況と経営展開

(頭)

事例経営	経営概況				経営展開		
	繁殖豚数	出荷頭数	品種	給与飼料	生産指向	豚肉ブランド	今後の展開
A	5,900	145,000	LWD	配合飼料（飼料用米30%）	安全性・高品質	ブランド	生産性向上
B	2,000	48,000	LWD	配合飼料（地元産飼料用米10%）			
C	1,900	33,000	ケンボロー	①配合飼料、②エコフィード	低コスト化	普通豚肉	規模拡大
D	632	10,114	LWB	①Non-GMO配合飼料、②国産飼料	高品質化と良食味	高級ブランド	販路拡大

1-5 稲作偏重地域における農産物直売所が地域の園芸生産へ及ぼす影響

—秋田県を対象とした定量分析と事例調査から—

又村 大勢（政策・経営マネジメントプロジェクト）

1. 背景と目的

秋田県は稲作に比重が傾いており、園芸生産は全国的に見ても低い傾向にあり、米依存からの脱却や複合型生産構造への転換に向けた、本県農業の構造改革が課題となっている。このため園芸生産拡大に向けて様々な施策がとられているが、農産物直売所は周辺地域の園芸生産者とその生産物を販売する場を提供するものであり、その存在が地域の園芸生産に影響することを指摘する既存研究もある。統計を利用して農産物直売所の園芸生産への影響を分析した研究は極めて少ないが、茨城県を対象とした既存研究において「農産物直売所は集落の露地野菜作農家率の上昇に寄与する」ことが指摘されている。しかしながら、茨城県と秋田県とでは農業構造に顕著な違いがあり、農産物直売所のインパクトの現れ方に影響する可能性がある。そこで、本研究では稲作偏重地域である秋田県においても、農産物直売所が周辺農業集落の園芸生産へ影響を及ぼしているかどうかを検証することを目的とする。

2. 研究方法

本研究では2015年農林業センサスの農業集落レベルデータを用いて農産物直売所のインパクトを評価するが、このデータは背後に空間的位置関係の存在するデータである。このためモデルの変数や誤差項に空間的自己相関があるとパラメータの推定値にバイアスが生じる可能性がある。したがって、空間的自己相関の影響をコントロールするために空間計量経済モデルによる推定が必要となる。被説明変数は2015年農林業センサスの「販売目的で野菜を作付している農家率」とし、説明変数は「最寄りの直売所から各農業集落までの距離」および各集落の属性をコントロールするための変数とした。もしも最寄りの直売所からの距離のパラメータが負の値で計測されれば、農産物直売所が周辺の農業集落の野菜作付け率に影響を及ぼしていることになる。また以上に加えて、農産物直売所の現地調査と出荷会員へのアンケート調査から、統計に表れない農産物直売所の地域農業への影響を析出する。

3. 結果と考察

まずOLSモデルの残差にラグランジュ乗数検定を行ったところ、空間計量経済モデルによる推定が適切であることが示唆された。ラグランジュ乗数検定とモデルの尤度比検定の結果から、最終的に空間エラーモデルを採用した。推定結果を確認したところ、最寄りの直売所までの距離のパラメータは統計的に有意でなく、統計上は農産物直売所が周辺地域の園芸生産に影響を与えている事実は確認できなかった（表1）。さらに、クラスター分析を行ったが、同様に直売所の周囲がホットスポットになっているような状況は確認できなかった。事例調査では、大仙市の「しゅしゅえっとまるしゅ」に訪問した。多様な商品の受け入れによる作付作物の増加や規模拡大の効果があり、特に直売所は売れ行きが目に見えやすいので出荷意欲が増すという声が多々みられた。また、規格外品が出荷可能になることにより生産者の利益向上につながっている点など、統計には表れないものの周辺の農家の園芸生産への影響が指摘された。

表1 モデル推定結果

	OLS	SDM	SAR	SEM
定数項	0.4524 (0.08) ***	1.1061 (0.43) **	0.2541 (0.08) ***	0.3611 (0.08) ***
最寄りの直売所までの距離	-0.0000 (0.00)	0.0000 (0.00)	-0.0000 (0.00)	-0.0000 (0.00)
専業農家率	0.1479 (0.03) ***	0.1629 (0.03) ***	0.1413 (0.03) ***	0.1592 (0.03) ***
経営耕地総面積	-0.0000 (0.00) **	-0.0000 (0.00) **	-0.0000 (0.00) **	-0.0000 (0.00) **
一戸当たり経営耕地面積	0.0001 (0.00) ***	0.0001 (0.00) ***	0.0001 (0.00) ***	0.0001 (0.00) ***
畑地面積率	0.2942 (0.04) ***	0.3026 (0.04) ***	0.2867 (0.04) ***	0.3039 (0.04) ***
基幹的農業従事者の平均年齢	-0.0042 (0.00) ***	-0.0031 (0.00) ***	-0.0036 (0.00) ***	-0.0031 (0.00) ***
ρ	—	0.5152 (0.11) ***	0.6124 (0.08) ***	—
λ	—	—	—	0.6730 (0.08) ***
AIC	-1204.5	-1249.1	-1239.7	-1250.5

注)SDM:空間ダミーモデル,SAR:空間ラグモデル,SEM:空間エラーモデル,()内の数値は標準誤差,***:1%,**5%,*10%水準で統計的に有意であることを表す。

2-6 中山間地域農業の持続化と第三セクターの新たな役割

―農作業受託主体から地区戦略主体へ―

佐藤 祐太（政策・経営マネジメントプロジェクト）

1. 背景

中山間地域は、全国の耕地面積の約4割、総農家数の約4割を占めるが、様々な面で条件不利性を抱えており、農業を営むには厳しい状況にある。このため、中山間地域において農地の保全、農業振興や地域活性化を図る手段として第三セクターが設立されてきた。1992年には農地法施行令改正によって市町村農業公社も農地保有合理化事業の実施主体になることが可能となったことで設立の動きが高まった。その後、平成の大合併に伴う市町村の農業政策の変化や農家戸数の過度の減少のもとで、農業の持続安定化に向けて中山間地域の第三セクターに求められる役割は変化してきた可能性がある。

2. 目的と方法

本研究では、中山間地域農業の持続化に向けて、第三セクターはどのような役割を果たすべきかについて明らかにする。このため、中山間地域の農業振興を目的とする第三セクターである有限会社八幡平地域経営公社、有限会社皆瀬村活性化センターを調査対象とし、それぞれの役員へのヒアリングや保有資料の調査、出資自治体及び地区の農業者へのヒアリングを行った。

3. 結果

八幡平地域経営公社は、鹿角市の八幡平地区に1996年に設立された。鹿角市が市内5地区に、持続的な農業振興を目的に公社設立を計画したうちのひとつである（他4地区は未実現）。公社は、常勤役員のうち一人が代表権を有し、独自の戦略が検討されてきた。自治体からの支援としては、設立初期の資本支援と経済的安定化に主眼がおかれ、現在は公社単独での独立採算化の方向が示されている。公社の事業は、農業分野に限定される。設立当初、事業の中核は稲作を中心とした作業受託、及び乾燥調製の受託にあり、他に自らの経済的安定性を高めるため多角化している。2006年から、作業受託に代替して利用権設定が増加し、直接的な農業生産の担い手としての性格を強めた。これは、離農に伴う農地引き受けの要請増加と同時に、公社自らが一元的に生産・販売を行うことでの機械施設の利用効率向上や、農産物の有利販売が期待されたことが動因となった。これらのもとで、2015年以降、公社は黒字経営に転じている。

皆瀬村活性化センターは、湯沢市の旧皆瀬村に1996年に設立された。当初の設立目的は、山間に位置する皆瀬村の農業を始めとした振興にあり、2005年の湯沢市との合併後も引き続き皆瀬地区の振興を主目的とする。センターは、代表権を湯沢市長が持ち、管理者は市職員から派遣され、事業戦略は市の承認が前提となるなど、市の政策に従属した運営がなされてきた。センターは、農林事業部のほか、観光施設部、特産品事業部を有し、農作業受託のほか、そば店の運営や、キャンプ場やスキー場の指定管理等を行ってきた。経済的には、センター全体の経済性は年々改善されてきているが、利益の28%を指定管理料が占めるなど、市財政への依存が強い。地域農家からは、皆瀬地区の状況に適した農業戦略形成・実施の母体としての期待が強く、センターでも農業部門の外部化が検討されている。

4. 考察

調査から、中山間地域における第三セクターの方向として、次の3点を指摘できる。

第一に、第三セクターの役割は従前の作業受託から農地の引き受け、すなわち既存農家の支援から利用権設定による直接の担い手としての位置づけに変化した、あるいは今後変化するとみられる。背景には、中山間地域での止まらない離農があり、今後も自らが営農する方向が強まるとみられる。第二に、第三セクターは自立運営の方向を強めるとみられる。これは、中山間地域の地区条件に合わせた独自戦略を採る必要に迫られることに加え、第三セクターがカバーする地区は自治体の一部にとどまり、自治体が特定地区のみを対象とした事業を展開することは難しいことに起因する。第三に、中山間地域の後退に対し、あくまで地域振興という社会的役割の維持が求められることである。ここでは、経済的・戦略的自立性を高めながらも、第三セクターという位置づけを保つ方向が展望される。