学位論文題名

新規農業参入者の経営確立とその地域支援方策に関する研究
－施設野菜作を中心として－

学位論文内容の要旨

これまでのわが国農業では後継者が農家子弟に限られてきた。しかし、後継者不在のため継承できない経営が増え人材獲得の門戸を経営外、農村外にまで広げる就農ルートの多様化が図られてきた。その際、既存の経営を引き継ぐタイプとは別に、新たに経営を開始するタイプの新規参入が進められてきたが、創業後の経営展開が滞り、当初の経営計画の達成が難しくなっているケースが少なくない。先行研究の多くは創業までの障壁に着目しているが、創業後から経営を確立（家計費を賄える農業所得を継続的に得られる状態）して定着するまでの過程を詳細に分析し、創業と支援のあり方を吟味することが求められている。そこで本研究では、新たに経営を開始する新規参入に焦点を絞り、その定着の円滑化に向けた知見の提供を目的として、新規参入者の定着プロセスの解明し、受け入れ地域における効果的な支援のあり方を検討する。

新規参入では創業までの障壁や経営破綻リスクを低減するため、創業時に取得する経営資源が比較的小さくなる。一方で、経営の継続性を確保するためには創業後に経営資源を追加的に獲得していく必要がある。創業後のコスト負担は農家子弟による経営継承や第三者継承といった継承タイプを上回る。このような特徴を持つ新規参入を代表するものとして施設野菜作における家族経営の創業を取り上げ、以下のような三つの枠組みで分析を行う。第一に参入側からの分析として、新規参入者の経営の確立に関し、経営客体と経営主体の二側面から創業後の成長を分析する。前者では経営の規模や組織に、後者では新規参入者の経営者機能に注目してそれぞれの拡大、充実の過程を捉える。第二に受け入れ側からの分析では、公的機関主導、民間主導、公的機関と民間の連携という特徴を持つ3地域の新規参入支援事例の分析を行い、支援の効果と課題を検討する。第三に新規参入者の地域への溶け込みについては、参入側と受け入れ側の関係形成において重要となる橋渡し役に注目し、メンタリング機能の分類を援用するなど社会・心理的な観点からの分析も加える。新規参入者と地域の農家や橋渡し役農家との関係について、その内実と定着プロセスにおける変化を明らかにする。

II章では、大規模アンケートデータと実態調査の結果をもとに経営の成長の側面から新規参入者の経営確立のプロセスを分析した。施設野菜作の新規参入では、創業直後には2,000～2,500㎡であった施設面積が段階的に増えていき、雇用労働力への依存も高まっていく。売上高は1年目の354万円から6年目は1,045万円となり、農業所得は7年目が301万円、9年目が362万円となっている。経営の確立には創業時に比べて一段高いレベルでの経営の運営が必要になるといえ、この点は、実態調査によって栽培面積の拡大や経営成果の推移などを分析した結果からも確認された。アンケート調査による創業時における所得目標の達成状況の分析も踏まえ、多くの新規参入者の経営が確立するのに7年程度を要することを示した。

III章では、新規参入者の経営確立のもう一つの側面である経営者としての成長を分析した。スタートアップと経営確立という二つのステージを設け、経営管理の重点対象について経営ステージ間の差

や経時変化を把握した。イチゴ作新規参入者は経営全般の管理を並行しつつ、「栽培管理・作業管理・財務管理→販売管理→雇用管理→コスト管理」という順序で成長していくことを明らかにした。このような新規参入者の経営者としての成長プロセスは、農家の後継者の場合と比べ財務管理が早くから重要になるという特徴を見出した。

IV章では、愛媛県K町におけるトマト作新規参入支援の事例分析から公的機関主導による支援の現段階の到達点を明らかにし、支援の改善課題を検討した。創業までの支援の整備が進む一方で、創業後の支援や支援の質に関する課題が残されている。受け入れ側には創業後も適時・継続的な支援を提供することが求められ、支援主体の一層の関係強化が要請されることを示した。また、参入側と受け入れ側の関係について、地域の農家の意向調査から、新規参入者が信頼を得て地域に溶け込むには研修期間を含め5～6年を要することを明らかにし、新規参入者と地域の農家との間で支援授受に関してタイムラグがあることを指摘した。橋渡し役農家による新規参入者と地域の農家との関係づくりへの支援に加えて、新規参入者と地域の農家が早い時期から交流できる支援体制が必要であると考えられた。

V章では、香川県M町のイチゴ作新規参入者の支援を行う農家グループを取り上げ、民間主導の支援の特徴と効果を検討するとともに、橋渡し役農家（グループのリーダー）の役割を明らかにした。農家グループは農協と協力して販路を開拓し、構成員の新規参入者が高単価を維持できるようにしている。あわせて、栽培技術や販売の情報共有を通じて新規参入者の経営者機能の充実を図り、経営確立までの期間を短縮している。新規参入者の定着の促進には、受け入れ側が「与件形成」的機能と「主体陶冶」的機能を並行して提供することが効果的であると考えられた。さらに、メンタリング機能の分類をもとに橋渡し役農家による支援を整理し、新規参入者の定着プロセスに沿って「スポンサーシップ」や「コーチング」から、「役割モデル」、「表出」、「挑戦的な仕事の提供」へと支援のウエイトが変わるという橋渡し役農家像を析出した。

VI章では、北海道B町でのトマト作新規参入支援の事例を取り上げ、公的機関と農家グループという支援主体間連携の効果を分析した。B町の農家グループは、これまで研修受け入れ農家が担ってきた役割を組織的に補完している。公的機関と農家グループが協調的行動をとり、従来の支援体制下で直面していた制約を緩和していることを明らかにした。ハード面を中心とする公的機関の支援は、定着プロセスにおいて準備から創業までを主な対象とするのに対し、農家グループの支援は地域への溶け込みを後押しするなど創業後にも及ぶものであり、新規参入者の定着プロセスの促進に寄与する。支援主体の連携によって支援の有効性が高められることを示した。

以上のII～VI章での検討結果を踏まえてVII章でまとめを行った。本研究では、新規参入者の定着プロセスを経営および経営者としての成長、支援提供、地域への溶け込みにおける参入側と受け入れ側との関係変化に分けて分析した。創業時の初期投資が抑制的な新規参入では、創業後の参入側、受け入れ側双方の取り組みが重要となるが、現状において、多くの施設野菜作での新規参入は経営の確立に長期間を要していることが明らかになった。新規参入者の定着の円滑化には、参入側の成長プロセスと受け入れ側からの支援提供が同時並行的であることが求められる。新規参入支援の充実には支援主体間の協調が必要であり、地域の農家の支援参画を促すことで支援授受のタイムラグも小さくなると考えられる。公的機関と農家グループ等が連携して適時・継続的な支援を行い、定着プロセスの短期化を図ることが重要であることを指摘した。

学位論文審査の要旨

主査	教授	柳村俊介
副査	教授	坂下明彦
副査	准教授	志賀永一
副査	講師	東山寛

学位論文題名

新規農業参入者の経営確立とその地域支援方策に関する研究 －施設野菜作を中心として－

本論文は、本文 132 ページ（目次 6 ページを含む）、図表 81、引用文献 118 からなり、和文で書かれている。他に参考論文 9 編が添えられている。

後継者の確保難に直面している我が国の農業において、新規農業参入者の確保・定着は重要な課題である。新規農業参入の支援体制が整備され、以前に比べて参入障壁は低まったものの、創業後の経営展開が滞り、経営を確立できない新規参入者が多い。先行研究は創業までの障壁の除去に関心を向けてきたが、あわせて、創業後の経営確立についての研究が重要な意味をもつ。本論文は、創業後の経営確立と地域との関係形成のプロセスを明らかにし、有効な地域支援のあり方を検討することを目的にしている。

研究の対象は施設野菜作である。家族経営の創業に焦点を絞り、以下のような三つの枠組みで分析を行っている。第 1 に参入側について、経営客体と経営主体の二側面から創業後の経営成長を分析した。前者について経営の規模や組織、後者について経営者機能に注目して、それぞれの拡大、充実の過程を捉えた。第 2 に受け入れ側について、「公的機関主導」「民間主導」「公的機関と民間の連携」という 3 地域の新規参入支援事例の分析を行い、支援の効果と課題を検討した。第 3 に新規参入者の地域への溶け込みについて、それに要する期間や橋渡し役農家の役割を明らかにしている。

II 章では、大規模なアンケート調査と事例調査の結果をもとに、経営成長の側面から新規参入者の経営確立のプロセスを分析している。施設野菜作の新規参入では、施設面積が段階的に増え、雇用労働力への依存も高まる。売上高が 1,000 万円に到達するのは 6 年目、農業所得が 300 万円を超えるのは 7 年目である。経営の確立には創業時に比べて一段高いレベルでの経営の運営が必要になり、経営が確立するのに約 7 年を要するという事実が確認された。

III 章では、経営確立のもう一つの側面である経営者としての成長を分析している。「スタートアップ」「経営確立」の 2 つのステージを想定し、経営管理の重点対象の変化を把握した。イチゴ作新規参入者は「栽培管理・作業管理・財務管理→販売管理→雇用管理→コスト管理」の順に重点を移しながら、経営者機能を拡張していることが明らかになった。

IV 章では、愛媛県 K 町におけるトマト作新規参入支援の事例を取り上げている。公的機関が主

導して創業までの支援体制が整備されたが、創業後の支援は手薄で、経営確立に向けて新規参入者と支援側との一層の関係強化が求められる。その際、新規参入者が地域に溶け込むには創業後約3年を要するものの、この間、地域の農家からの支援を得にくいという問題の所在が、地域の農家の意向調査から抽出された。新規参入者と地域の農家が早い時期から交流する支援体制の必要性を指摘している。

V章では、香川県M町のイチゴ作新規参入者の支援を行う農家グループを取り上げ、民間主導の支援を検討している。農家グループは、有利販売できる販路を新規参入者に対して提供し、経営管理情報を共有して経営者機能を充実させている。農家グループが「与件形成」的機能と「主体陶冶」的機能を兼ね備え、新規参入者の経営確立までの期間を短縮していることを示した。また、橋渡し役農家による支援の頻度を経営ステージ間で比較し、新規参入者の定着プロセスに沿って支援のウエイトを変えていくという橋渡し役農家像を析出している。

VI章では、北海道B町でのトマト作新規参入支援の事例を取り上げ、公的機関と農家グループという支援主体間連携の効果を分析した。B町の農家グループは、これまで研修受け入れ農家が担ってきた役割を組織的に補完している。公的機関と農家グループが協調的行動をとり、従来の支援体制下での制約を緩和していることを明らかにし、支援主体間の連携によって支援の効果が高まることを示した。

VII章は以上のまとめである。施設野菜作の新規参入では創業時の初期投資を抑制する傾向があり、多くが経営の確立に長期間を要する。受け入れ側の効果的な支援によって経営が順調に成長し、新規参入者が定着することが望まれる。支援の充実には支援主体間の協調が必要であり、地域の農家の支援参画を促すことで創業直後に見られがちな支援の途切れを回避できる。結論として、公的機関と農家グループ等が連携して適時・継続的に支援し、定着プロセスの短期化を図ることの重要性を指摘している。

近年、新規農業参入に関する政策が強化され、それを背景に新規参入者が増加し、支援体制も充実してきたが、本論文は、創業までの経営資源の受け渡しを最大のハードルと考えてきた従来の認識に対し、創業後の経営確立という新たな問題を提起した。そして、①経営の確立までに相当の期間を要している現実があり、経営の成長に向けた地域支援が必要であること、②しかし支援主体となる地域への融け込みに時間を要する等の障害があり、それを解消するためには橋渡し役の役割が重要となること、③橋渡し役を含む農家グループと公的支援という支援主体間の連携によって適切な支援が期待できること等、実践的示唆に富む重要な知見を提示した。また、本論文は施設野菜作を研究対象としたが、研究蓄積が乏しい反面、新規参入例が増加している作目についての本格的な研究という点でも高い意義が認められる。

以上のように、審査委員一同は、島義史が博士（農学）の学位を受けるに十分な資格を有するものと認定した。