資源環境経済学特別演習 II 議事録（１２月）

２０１１ 年 度 第 １ １ 回

報告題名　農業経営の第三者継承の現状と課題	
報告者　中村彰宏	**日時　１２月　２２日　午後３時～**
(所属分野) 農業経営経済学分野	**場所　第二講義室**
座長　宮里かつ代	**議事録担当者**

出席者

長谷部、安江、小山田、米澤、冬木、高篠、伊藤、石井、阿部、スチン、八木、水木、宮里、易思、威廉、王、北村、金、滝田、タンボウニ、中村、堀、林、泉井、金、黄、今井、渋谷、畠山、室井、ナスンムンク、徐、趙、劉、王偉、池畑、伊坂、伊藤、西田、門馬

報告要旨

現在、日本農業は農業就業人口の急激な減少や農家の高齢化の進行により、耕作放棄地の増加や担い手不足が大きな課題となっている。これらの問題を解決するための手段の一つとして注目されているのが農業経営の第三者継承である。

後継者がおらず近々経営を中止する意向を持つ農家の経営を、第三者である新規参入希望者が継承することによって、農業経営の持続性と地域の担い手を確保することが可能となる。また、後継者のいない農業経営の農地や農機具といった有形資産だけではなく、営農技術や経営のノウハウといった無形資産を残すことができ、経営を継承する新規参入希望者にとっても、早期の経営安定化を実現する機会となる。

本報告では、農業経営の第三者継承に関連する事業等に焦点をあてつつ、現状と課題を整理し、今後の予定について報告する。

質疑・応答

宮里：この経営移譲というのは、無償・有償があると思いますが、どちらかと言えば有償のほうが大きいと思われます。例えば土地、機械、果樹園、ハウスなどの有形資産を継いでいくわけです。新規就農者の就農が困難になっている条件として『資産がない』ということが挙げられます。この第三者継承も有償移譲の場合はお金が必要になると思いますが、そのときの資産確保はどのようにするのですか。というのは、色々な事業があってそれに入れば給料が貰える等ありましたが、それでまかなえるような経営移譲なのかというのが課題になってくると思います。もう一点は、移譲にあたっての対価の支払いがありましたが、この対価は誰が決めるのか。それから、評価・価値を決めるのは誰なのか、そのシステムはこれから築くのか元からあるのかを教えてください。

中村：まず資金の確保ですが、就農支援資金を併せて使用できるので、これで無利子で借りることが出来ます。また、経営継承をスタートさせた時点で完全に継承するわけではなく、段階的に移していって、経営が安定してから対価を支払う形にしてもいいということになっています。対価の決定は、土地などに関しては土地をまず売り渡す形ではなく利用権を長期間設定して貸すというのが一般的なスタイルで、地価や地代を見て決めるようになっています。誰が決めるのかは、ＪＡの方と相談しながらですが、経営者と継承者間の合意が取れればいくらでもよいと言うことになっています。

北村：東北地方は他地域に比べて担い手不足の度合いが軽いとありますが、逆に既にこの第三者継承がとりわけ進んでいる地域があるのですか。また、農業を経営するのに人気の地域はあるのですか。

中村：新規就農者に人気の地域は、新規就農相談センターのアンケートによると一番人気は関東と北海道です。関東は大きな市場があり、そこに売り込むことを目的にして、関東近辺に住むことが有利となる。また、生活面でも東京が近いのはメリットが大きいということがあります。北海道に関しては、土地が広くて大規模な経営が出来ることが挙げられます。また、戦後移り住んだ人も多く、新規就農者を受け入れる土壌があるということも挙げられます。第三者継承が必要とされている地域、担い手不足が深刻化している地域については事例がどこに集中しているかは分かりません。第三者継承に関しては北海道の事例が多いです。

宮里：北海道が進んでいるというのは、土地に対する意識が東北地方と違うからということですか。

中村：そのような考えもあるでしょうし、やはり新規就農者を受け入れる体制が整っているのが一番大きいのではないかと思います。

八木：スライド 15 で双方の希望を踏まえてマッチングするとありますが、どのような場を作っているんですか。インターネットや説明会などですか。

中村：経営移譲希望者の方の経営規模などの情報がＨＰに一覧で作られてあり、それを見た新規就農希望者の方が応募してきます。また、新規就農相談センターが新規就農希望者に斡旋したりという形が取られています。

安江：事例としては東北だけですか。他の地域は見ないのですか。
中村：事例を集めるとしたら北海道が一番いいかもしれません。
安江：中部・四国はどうですか。
中村：遠いと事例を集めるのは大変ではないですか。
安江：後継者不足とか考えたときに、中部・四国のほうが面白いかと思うのですが。
中村：需要が一番多いところでやるのが一番とは思います。
安江：経営継承事業に乗っかっているところ、マッチングしているところに聞きに行くのか、それともこれからやろうとしているところに聞きに行くのかどちらですか。
中村：出来たら、経営継承が既にスタートしているところに行くのがいいと思います。
安江：継承の手法の分析はどうするのですか。
中村：継承用の法人を作って継承するといった手法があったりするので、そういった様々な方法について累計化していこうと思います。

米澤：今のところ、何件くらいマッチングが成功しているのですか。
中村：2011 年 1 月の時点で 30 件ほど成功しています。その後も希望者としては 170 組ほど集まっているそうです。
米澤：100～組あって上手くいったのは 30 組ですか。
中村：完了しているのが 30 組だそうです。
米澤：成功例はやはり関東や北海道なのですか。
中村：半分くらいは北海道です。

長谷部：あまり進まないことを前提にしているのか、それとも急激に進むと農村社会自体が変化して、従来の仕組みが変わってしまうというところを問題視するというところは考えないのですか。
中村：そのような点も考えられるので、農村社会がどう変化するか、新しい人たちが農村にどう地域に溶け込んでいくかということも考えてみたいと思います。
長谷部：1 年くらいで継承するというプログラムはないのですか。急速に経営継承する農家がなくなるからこういうことも考えなくてはならないということですか。
中村：そうですね。

小山田：どういう理由で農家になるのですか。また出身地はどこですか。都会なのか田舎なのかどちらが多いのですか。
中村：新規参入に関しては、出身者は都会の、または非農家の方が多いです。なぜなるかに関しては、所得よりもスローライフや自作の食べ物を食べたいと考える方が多いようです。また、子供のために田舎に移り安全・安心なものを食べさせたいと考える人もいるようです。