[現地調査]

担い手経営の規模拡大に関する調査報告書
一宮崎市、指宿市における拡大事例を中心としてー

大妻女子大学社会情報学部教授　田　代　洋　一

第１章　宮崎市近郊における規模拡大・新規参入・企業進出
はじめに
Ⅰ　規模拡大農家の事例
１。規模拡大農家の事例紹介
２．事例のまとめ
II　農協の新規就農対策と新規就晨事例
１。宮崎中央農協の新規就農研修事業
２．新規就農の事例－Ｆ経営
Ⅲ　宮崎県の農商工連携と企業進出
１。宮崎県の企業参入促進策
２．IT企業と農業生産法人（施設園芸）の連携一宮崎太陽農園
３．日貿ファームの宮崎農場
４．まとめ

第２章　指宿市山川町における規模拡大と畑作集落営農の試み
はじめに一地域の概況－
１．指宿市における規模拡大事例
２．調査事例のまとめ
３．畑作集落営農組織・中川農援会の試み
４．まとめ

第1章　宮崎市近郊における規模拡大･新規参入･企業進出

はじめに

本章では宮崎市を中心に規模拡大経営の実態，市や農協が力を入れている新規参入支援，そして宮崎県のような農業県における企業の農業進出の特徴を追跡する。

規模拡大については当初の調査目的は畑作におけるそれであったが,訓査地は田畑作地帯なので。畑，水田にこだわらず事例調査することとした。新規参人や企業進出については，宮崎県なかんずく宮崎市とその近郊は園芸作や畜産等の農業が盛んな地域であり，耕作放棄も相対的に少ない。地域における農業者の希薄化に対処するために外部から農業者や企業を呼び込む一般的な対応の必要性は相対的に乏しいにもかかわらず，これらの支援にも注力している。その特徴を把握することにしたい。いずれも事例調査の報告に力点を置く。

宮崎巾‘の農家構成を2010年ついて簡単に見ると，土地持ち非農家まで含めると9,238戸，販売農家46.1%,自給的農家20.6%，土地持ち非農家33.3%で，全国平均と人差ない。　5ha以上経営は3.3 %で多くない。　1～5haが48%，1 ha未満が49%と中間屑が厚い。他方で，販売金額が１千万円以上農家は24%を占めている。耕作放棄地は770haで経営耕地に対する割合は12%である。

以上のうち，新規参入や企業進出についての概況は，当該の項で行うこととし。以下では農地関係について概況を述べておく。

県の農地移動については表１の通りであるo新規の利用権設定はここ10年ほど2,000ha前後で推移している。地農用地面積に対する利用権設定率は2010年度末で15.7%，高いところでは新富町38.9%.日南市32.9%,三股町31.6%があげられる。調査地の宮崎市を含む中部地域は10～12%と低い。

所有権移転は400～500haの間であるが。2009年度は390haと落ちた。2008年度をとれば，賃貸借2,368haに対して所有権移転467haであり，後者は前者の20%に達し，相対的に多いといえる。

認定農業者への農地集積率は43.2%となっている。児湯地域が61.7%,ついで中部地域が48.2%と高い。ここから中部地域では自作地集積が相対的に進んでいることが推測される。その点が調査地選定の一つの理由である。

販売農家に占める3ha以上農家の割合は都府県平均9.4%に対して，県は12.0%と高い。認定農業者の新規認定は1995.96年度と2006年度には1,000を越したが，07年度からは失速し．201〔〕年度には268となっている。県の総数は8.968.再認

表１　宮崎県における農地移動

（１）利用権設定（賃借権＋使用貸借）面積の推移（単年度）

（単位：ha）

項　目	1998年	99年	2000年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年
農地法３条	489	651	657	522	506	354	324	283	346	385	303	224
経営基盤強化促進法	1,150	1,214	1,399	1,295	1,246	1,398	1,483	1,715	1,746	2,052	2,065	1,649
計	1,639	1,865	2,056	1,817	1,752	1,752	1,807	1,998	2,092	2,437	2,368	1,873

（２）所有権移転（有償）面積の推移（単年度）

（単位：ha）

項　目	1998年	99年	2000年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年
農地法３条	245	233	286	231	230	233	218	253	200	201	191	175
経営基盤強化促進法	216	247	267	249	177	260	219	251	249	252	276	215
計	461	480	553	480	407	493	437	504	449	453	467	390

注：土地管理情報収集分析調査による。

定率は78.5%である。作目別には施設野菜24%，複合経営20%，肉用牛16%で，その他は一桁台，稲作は7.8%である。その限りでは土地利用型農業の担い手不足がありうる。

農地価格は宮崎市の場合，市街化調整区域の農用地区域で2006年の10a172万円から2010年の139万円に落ちている。宮崎市を含む中部地域の2006年の標準小作料は,水田の上田18,286円，中田13,667円，下田10,143円，施設園芸の場合は45.200円，葉たばこ30.600円，飼料作5,333円である。施設園芸等に引きずられて相対的に高水準といえる。

農地保有合理化事業の買入面積は2010年度55ha.2011年度計画も同様である。年度末保有量は2010年度141ha．2011年度計画は177haになっている。売買を担当する県公社は，07年度に県農業後継者育成基金協会と統合し，名称を農業開発公社から農業振興公1.1:に改めた。職員14名（県派遣６，農協派遣Ｉ,県OB １，プローパー６人,嘱託８人）を擁する。公社事業は農地,担い手支援,畜産施設，新農業支援　の４部門からなる。農業部門では合理化事業のほか，「みやざきフロンティア農地再生事業」で耕作放棄地の再生整備を行い，2010年度には20ha取り組んだ。担い手支援部門は基金協会の事業を継続し，奨学金，研修助成，債務保，施設機械リース，新規就農サポーター事業先進農家への指導謝金支払(2010年度15人）等に取り組んでいる。新農業支援部門は。農商工連携。そのための新ビジネスモデル創出，業務用加工農産物の契約取引に取り組む農業生産法人等の育成と産地化等に取り組んでいる。企業の農業参人や農業生産法人の経営力強化が目的である。

この間の農政で問題となったのは農地利用集積円滑化事業における円滑化団体の扱いである。県では７月の調査時点では農協12団体，市町村公社２団体が立ち上がっていた。

県としては結果的にわずかの事業費で現実に見合っておらず，作業量が増える一方だということで苦労していた。農協系統としては，政権交代前は相当の予算量を見込んで電算システムも整えるなどしていたが，政権交代により事業規模もしぼみ。二階にあかってはしごをはずされた状態だが，農協としては行政はやる気がないので。「やらざるをえない」という立場である。制度本命の白紙委任（農地所有者代理事業）ではなく，従来のからの農協合理化事業を引継いだ農地売買等事業による賃貸借で，相対で決っているものを制度にのせていくとしている。

Ｉ。規模拡大農家の事例

１．規模拡大農家の事例紹介

調査農家は農業公社が主として巌近の合理化事業利用農家から選定し。計６戸について行った。うち１戸は新規就農の項で扱う。調査は2011年７月および９月である。以下では概ね，①集落，②世帯員と雇用，③経営の変遷，④作日と販売，転作対応，⑤機械装備，⑥農地購入，⑦農地賃借，⑧今後の経営展開，経営継承，法人化等，⑨地域農業，⑩農政の順で報告する。

A経営（農業生産法人・株式会社，31ha,水田複合経営）

①宮崎市大字跡江，坂の下集落，農家20戸，認定農業者は跡江で13人，坂の下で４人。　跡江は大淀川の湾曲部に位置し。南方と川を挟んで市街地に隣接している。跡江は水IHと畑で150ha.半分がほ場整備されている。ほ場整備は2012年まで続く。

②世帯主57歳，妻56歳，長男30歳，嫁32歳，次男26歳，三男19歳・人学生。母84歳。父は1998年に84歳で死亡。本人は東京でミュージシャン生活，25歳で父の病気で帰郷,インテリアの会社を自営。38歳で病気し，食の安全に興味をもち。39歳から農業就業。オーガニックの視察に世界を回る。イタリアのスローフード,スイスの微生物農業など。妻と次男はインテリア会社専従。農業の会社化は2010年。

本人の給与は額面510万円になっているが，実際はインテリア会社の社長と家賃収入から。農業の設備投資が大変で，妻は「農業はあんたの趣味

ネ」。農業は世帯主。長男，嫁(現在は育児だが，将来は就農)。

雇用は正社員が男性８名，25～57歳で，25歳が２名。月給は12～30万円で平均24万円，ボーナスはなしで米で渡している。パート14名，女性で時給700円。中国人研修生等は入れていない。

③現在は水口]29.8ha（うち小作20.0ha)，畑1.2ha(同1.0ha)

経営継承時は，水田0.7ha,果樹1.0ha（ミカン，柿)。樹園地は処分し。現在は公園になっている。畑0.1haは貸していた。毎年，主として借地で増やしてきた。都市近郊で地価が高いので。

④作付け等

・早期水稲のJAs法上の無農薬栽培が17ha。特別栽培米2.8ha,転作率43%で10haに飼料稲とWCS。

・ハウス[キュウリ100a，マンゴー20a,キンカン15a),さといも畑60a

・販売額。水稲1,800万円，施設園芸I,850万円，マンゴー300万円。苗220万円。さといも100万円，スイートコーン80万円　，作業受託450万円，計4,800万円。米は９割が直販でデパート，東京・大阪等の大手販売店でsM，生協はやらない。　1割は農協出荷。スイートコーン以外は「大地の会」が主。

・集団転作をしたいが，地域は施設園芸が主で温度差がある。

・有機肥料は,米ぬか，鶏糞，牛糞，油かす，骨粉，グアノを混ぜて作る。

⑤トラクター８台(56～21馬力，計310馬力)，田植機８条，５条，２条(ぬかるところ)各１台，コンバイン５条，４条。３条各１台，乾燥機７台(計283　石)，籾すり機２台，色選別機。

作業受託は籾すり・乾燥が2000俵，跡江と近隣からの受託，刈り取り3ha。受託は昔から。

⑥2010年，27a，10a250万円，公社を通じて５年借入，跡江内，理由は不明だが財産分与ではないか。都市近郊のために高い。湿田で転用不可，水稲しか作れない。

2007年，69a，145万円，跡江内，放漫経営による農協借金　まとまっているが，川の横で道もなく，一度も耕作していない。ほ場整備中。売り主の子弟が当社の従業員。

ほ場整備の残地が30aあり優良農地なので買いたい。

⑦地主は多数，321筆で田１枚で24筆もある。跡江内が７割，市内の跡江外３割，最遠でクルマで40分，市街化調整区域内，地域を決めて借りており，25地区。利用権は半分で100%にしたいが，名義変更されていないものもある。期間は1～10年で５年が多い。小作料は区々だが10,000円平均，遠いところは7,000円もある。荒らさなければ小作料はいらないという人もいる。転用等の返却要求はない。

⑧水稲50ha,施設2.4ha,畑10haが目標。果樹（ミカン，柿）のオーナー制の観光農園もやりたい。10a300万円で買う力はないので借地で拡大したい。「顔の見える栽培」をしたいので，遠くは困る。

・水田50haはJAS米でやりたい。転作の飼料米は無駄なことをしている。大豆に変える可能性あり。畑10haはニンジンのJAS化を検討中，施設は現在の品目にチェリモア（地中海産)。消費者との交流を続ける。年500名，50日程度。

・後継者という考えはない。いちばんがんばった人にやらせるつもり。

⑩密度の濃い自給率向上を考えるべき。若者が取り組める生産をしてほしい。役職者同士が話をして若い担い手の声を聴いていない。グローバル化のなかでＴＰＰは避けて通れないが，他国とは条件が違うから，途中でダメにならないキチンとした対策を講じるべき。

B経営(20ha,水田複合経営)

①山崎町四郎房（30戸），市東部の一つ葉海岸・シーガイア近くの市街地近郊で隣にイオンがある。

②世帯主62歳，妻58歳，長男33歳（独身,同居)，次男31歳（既婚，別居，妻は子育て中）。長男は大葉･青じそ30a.次男はキュウリ40aを別に経営，各1,000万円の粗収入。息子達は父の稲作作業を

手伝う。世帯主は農業委員４期目，いろいろ情報が入る。

・常用の雇用はなし，パートを大嵐　きゅうりに入れる。

③30歳で父から経営継承，自作地4.2haの一括贈与を受ける。米とキュウリをしていた。現在は水田20ha（うち借地7 ha),この規模には５年前になる。経営継承時から8,5ha拡大したが，40aを道路拡張に１億円以上で売り，代替地を4ha以L購入した。10a2.000万円て購入したこともある。父は農地を買いたい人だが，本人は借地で拡大。

④水稲10ha（コシヒカリ7ha，ヒノヒカリ等3 ha),転作10haはWCS.後作に麦，WCSは畜産農家が取りに来る。期間借地のソバ1 ha，畑のキュウリ80a,

水稲は30年前から減農薬でやる。田植の後に除草剤１回のみ，収量が落ちても減農薬で規模拡大した。合鴨農法も21年前から取り組む。その3haぐらいは完全無農薬でやる。この3haは何かあっても守る。借地だと返してくれと言われると困るので,条件の良い自作地を使っている。

作業団地は７団地，半径12～13キロの範囲に収おさまる。

販売はソバ，小麦粉は直売所に売る。小麦は焼酎用に売る。米は減農薬の1ha分を２年前から学校給食に入れ，残りは農協販売。完全無農薬は東京方面に売る。

六次産業化で自家製小麦粉を委託加工し「宮崎平野せんべえ」の名でＡコープ，直売所で販売している。10枚150円。

総販売額は20年前から6,000万円程度で増加していない。

⑤トラクター５台,50～24馬力（合計185,賜力），田植機６条１台，コンバイン４条３台，汎用コンバイン１台（ソバ用）

⑥2002年に120a購入，水田90aで30a区画，畑30aで10a区画で良い土地。合理化事業を利用。総額5,400万円で10a500万円。地権者は６名。高齢化で後継者もおらず，貸しても10a l～2万円で，「自分の代で終わりなら売る」傾向と言う。

バブルの時代は10a500～600万円で1.000万円もあった。５～６年前から公社を通じる場合は300万円に。現在は200万円だ。

息子も公社を通じて５年の借地で土地を300万円で買う（詳細不明）。

息子達が20haの面積を維持できるか分らないので，今は守りに入り。無理して買わずに借地で拡大。今も60a買ってくれと言う話があるが，それを息子達が買わんのがしゃくにさわるが，振り返れば我々は右肩上がりの時代だった。

⑦借地７ｈは四郎房の中から借りる。7haは10年くらい前に作業受委託からの移行だ。遠いところで10㎞離れている。地権者は13名で，小作料は１～２万円。現物が３名いる。

新規就農者２名（長崎出身の宮崎大卒・独身と地元の36歳）に］5aと10aをハウス付きで５年契約で貸している。ミニトマト栽培,年20万円の賃料。新規就農者は勇気のある人だ。

⑧15年前から法人化を考えていたが，今は息子達に任せる。息子達が土地利用型農業を継承するかはとまどいがあり不明。やらない場合は借地は返す。65歳（あと３年）で経営継承する。どちらか一人にやらせようか迷っている。いずれにしても法人化する。息子は二人いるから心配はしていないが，親戚の子もおり，他人の血を入れる可能性もある。

好きなやっか残る。農業が好きなら10時間労働も苦にならず，晩も遅くまでやるが，今は誰もしない。息子達もしない。土地は調整区域でサービス業等への転用はすぐできるが，自作地は退職金として持ち続ける。

Ｃ経営（有限会社・農業生産法人，15ha,茶・露地野菜）

①宮崎市田野町上井齋（50戸程度，専業的農家３戸，認定農業者は他にもう１法人）

②世帯主63歳，妻61歳，長男38歳。嫁34歳，孫３人，父母は死亡。

・法人構成員として58歳と62歳。58箴は法人で働く。62歳は農地提供者。

一正社員は３人，36歳(シーガイヤから1.5年前に。宮崎市の非農家)。35歳(飲み屋など転々，３年前に都城市出身)，28歳(鉄工所から)。年前に，砂土原町出身)，月給20万円でボーナスなし。線の雇用事業で入れる。その前は臨時のみ。パートは年間４人，時給は男900円，女750円。

・法人の農業者としては世帯主，長男，58歳氏と妻，嫁の５人。世帯主54万円，妻８万円，長男36万円，嫁8.6万円。58歳氏は正社員十ａ。

・長男夫婦は隣家に住む。食事，風呂も別。

③所有地は法人に貸し付けているが，Ｃ家としてまとめてカウント。畑5.0ha（自作地０，自作地は全て茶園化，茶園)0ha(自作5.5ha)。

・妻が嫁に来た頃は，世帯主は建設業。父は1haの茶園，妻が茶園1.7ha（1.2haは幼木)と借地2haで冬作野菜。妻は田野町で保母をしていた。実家はサラリーマン。

・2007年に有限会社形態の農業生産法人化。法人にしないと茶工場建設のための公庫資金の借入ができなかった。

一法人化前は購入していたが，法人化後は従業員を入れたこともあり，借地拡大。現状規模は2008年から。幼木4.5haが圧迫要因になっている。茶は８年で成木だ。畑作の機械化に投資できないので，現状で手一杯である。

④茶園10ha.畑5haは２回転で8ha作付け。夏作はサトイモ。ショウガ，冬作に力を入れ，ダイコン。タカナ，カブ。ダイコン→タカナ→茶の作業順序。2008年には荒茶工場]20kg ｌ ラインで，3,000万円のと投資(それ以前は父の代に1972年に共同の荒茶工場)，茶師は主に長男が務める。

・茶は農協80%，自家販売20%，1,2．3番茶まで。粗収益4,000万円，白家販売は東京をはじめ全国に売るが，知名度がないので特売しないと売れず1,000万円。野菜はダイコン。タカナ，ショウガとも一次加工して販売。ダイコンはｎ年前に10名で生産組合，カブは神奈川の漬物屋にコンテナ出荷。販売額は割)00万円。総売上額は7.000万円，

所得は半分か。

・資材購入は農協70%。

⑤トラクター３台(50・20・15馬力)，乗用摘栽機(900万円，性能はよい。３台目，手摘みは昨年まで)，防霜ファンは幼木以外にはつける。借地にも付ける。電線ドロにやられた。茶と野菜で機械は数え切れない。

⑥2011年，50a，合理化事業で５年リース。10a80万円。世帯主が40代で死亡した隣集落の人から。良いところと悪いところがある。悪いのは二角畑で病害の巣になる。

2011年,33a,10a68万円,合理化事業で５年リース。ダイコン・サトイモ農家で農協の負債がある離れた集落の農家。

・1995年に長男が帰ってきた時にまとめて140a購入，2003年にも息子一名義で公社経由で70a購入。

⑦畑5 ha，茶畑4.5haの借地。上井倉内は20aで後は集落外だが，割と近くに10ヵ所に分散。地主は20人，期間は3,5,10年だが。６年が多い。小作料は茶畑で3.5万円，野菜は２～３万円。田野はタバコ農家が10a 5万円程度で借りており，それにひきづられて高い。茶の地力維持には完熟堆肥を使うので，借りると人変である。甘藷の後作を借りると小作料は安くなるが。地力がないために収量が低く，夏にソルゴーを鋤き込む必要があり，昨年から作り交換はしていない。夏はイタリアン緑肥，冬は堆肥を投人する。堆肥は豚糞，エノキダケの菌床で作る。

⑧雇用者に任せられれば,畑を1ha拡大したい。茶園がこれから成園化してくるので労力的にギリギリた。茶と野菜の両方に取り組む。ハウス導入も考える。ハウスは女性の雇用で行う。しかしハウスの資材は高い。

65歳で世代交代する。世帯主は農業者年金に加入。

⑨妻は農業委員５期目，２期目から認めてもらい,広報委員長をやる。女性農業委員は県で47名,市は２名。全国女性農業委員ネットワークの会長。

家族経営協定は息子の就農時点で結び，早かった。農業の役割分担が主で，家族で話し合う手法として重要。

⑩所得補償は全作目にして欲しい。農協女性部

は農協に都合の良い女性を引き立て。人材が育たない。福祉等に力を入れているが農業経営が大切。TPPで日本農業は潰れる。崩壊を加速化する。むしろ旗をたてても反対。情報を集めながら運動する。

D経営(5.9ha，茶)

①宮崎市高岡町浦之名（みょう）地区小田本集落（50戸．120ha),隣集落の栗野にも畑をもつ。認定農業者は小川本19人。栗野11人の計30人，苗木10人，野菜10人，畜産10人。

②世帯主61歳，妻61歳に長男38歳，嫁41歳，孫２人，母90歳，父は1989年に75歳で死亡。世帯主は上地改良区総代。

臨時雇用を収穫期に150人川程度，茶摘8,000円，その他7,000円。

③茶園の自作4.4ha．小作1.2ha，畑0.27ha。世帯主は40歳までは土木の兼業で農業は父母と妻。40歳で経営主になる。その当時,茶園の自作2.5ha程度で苦しかった。世帯主が高卒の頃に畑作（甘藷，豆類，牛６頭）から茶を開始。徐々に拡大して自作地を倍に。小作地も増やす。小川本の茶農家12戸のうち８戸で共同荒茶工場（現在は２戸）。1994年に３戸で荒茶工場．60kgl.5ライン，4000万円の投資，徐々に脱退して当家のみ。茶師は長男が務める。

④茶はヤブキタが1.5haで主，工場建設の頃から，サヤミドリ，サキミドリ，オクミドリ等の新品種を植え始める。新品種の方がよい。３番茶まで採る。自園自製で買葉はしておらず，受託加工も３年前まで。販売は経済連市場６割，個人で静岡の業者売り４割。六次産業化で製茶したものを道の駅で売るが，数%。売り上げはピークで3,000万円。2007年から落ちて2011年は2,400万円程度。

・資材は農協が主で，一部は商社からも取る。農協は品が悪くても価格は|司じ。個人商社もがんばっており,情報をくれる点で農協とは全然違う。

⑤荒茶工場1.5ライン，大型茶摘機１台（性能は非常に良い）。借地にも許可を得て防霜ファンを入れている。

⑥2009年，50a，公社から５年借地。白畑を借りて茶園化していった。「売るならお前に売る」といわれていた。栗野の肥育農家で世帯主は死亡。相続した土地を売る。原野15aが付いてお，正味は35a程度。10a60万円。茶園なら相場は80万円だが，原野付きで安くなる。原野は堆肥野積み場に使っており，PH的に茶園にはならず。私としては高い買物。

・2008年。畑28a,小田本の苗木農家からで苗木の低迷が原因か。これも畑28aに山80aが付いており,10a平均で畑50万円,山20万円程度。農協がトータル300万円と提示した。季節風で山から畑に葉が落ちてきて障害になるので買わざるをえない。

・2005年，白畑100a．10a平均46万円。相場だ。公社から５年借地。栗野の高齢農業化。・購入には競争相手がいるが。当家としては目標面積に向けて購入。２夫婦でかかりきりでこれ以上の拡大は無理。

⑦借地1.2ha.綾町との境で１枚のまとまった茶園だが。高低差があり，遠くて往復１時間かかる。田野町の農家で同町で6 ha.綾町で1.2haの茶園，綾町分を手放す。同じ茶仲間の知り合い。４年前に荒らして１年後に貸す。茶園は１年で荒れるが，手を入れれば回復し，許可を得て，当家で道路，防霜ファンを入れる。

茶園の小作料は３～４万円だが，白畑として２万円で借りる。この地域は水旧はタダでも畑は利用価値があり２万円する。苗木の生産地で，前木の不信から貸しが出ている。

⑧面積目標は達成した。法人化は検討中。 65歳で世代交代する。販売は第一に製茶。第二に静岡への売り，そのために品種をよくする。65歳過ぎたら小売に力を入れたい。

⑨水が台地に来ているので，茶産地として維持していける。自園自製が７戸，共同工場１つ，委託農家２戸の合計10戸。ただし野菜への転換など迷いはあるが，息子は迷っていない。

⑩戸別所得補償については米だけでなく農業者には平等にすべき。TPPについては反対。安いものが入ってきてパニックになり，日本農業の危機

になる。後継者が育だない。

E経営(6.3ha,施設園芸)

①宮崎市砂土原町大字下中，東下山集落,50戸，70ha。認定農業者26戸，30,40,50代の若い世代が多い。

②世帯主65歳，年金をもらう。妻62歳，次男36歳。次男は同居で現場責任者，月給25万円，ボーナス20万円の２回，独立の予定。

・長男38歳，嫁38歳。別居して別経営。　５年前に130a購入，借地80aで計210a経営。ハウス150a，露地のショウガ60a。孫は女の子５人，嫁の父母が育児して，嫁は経理担１.

・父は満鉄職員で1949年に帰国，半端な農家で，農協理事，町会議員など。 1970年死亡。

・10年前から25人を正規雇用（女性15人），日給月給で月24～25日，時給700円，ボーナスは時に応じて。女性は30代後半～60代後半，熟練者，男性は30,40代。非農家（元農家等）をハローワークを通じて雇用。

③畑の自作地3.0ha，小作地3.0ha，水田自作0.3ha。長男とは別経営。

・高校時代は養豚繁殖経営と畑100a，水田30a，父は役職手当で生活。高卒就農し，１年目は露地スイカ，秋にハウス］00aを作り，キュウリ栽培，労力的にきつくて1975年にやめる。1967年から八ウス15aでピーマン開始，　３年前までやる。1971年に畑80aをつぶして養鰻経営．1991年まで20年続ける。本人が養鰻，妻が園芸。砂土原養鰻組合40数戸，産地化していた。価格が下がり．1986年に中国視察して日本商社の開発輸入の実態を知る。1986年からショウガの本格化。三年試作し，高知も視察して，同じ海岸近くの砂地で伸びると思った。ここ10年ほどピーマンとショウガで,ピーマンと逆転したのは2008年頃。

④ショウガ…5haの加温ハウス，リタイアハウスを借りる。高単価だが収量が伸びないので技術で伸す。労力が少なくて済むので面積拡大。ピーマンで1.2haやるのは至難で，一日中高温下で仕事する必要があり。労働力も誰でもできるわけではない。ショウガは一日中入らなくてよい。代替作目の目途がつけば変えるが，当分はショウガを主体に増反していく。柔軟に作目を切り替えるようにしている。農協の野菜連絡協議会のなかにショウガ部会があり，30名。当家と長男が出荷の７割を占める。加エショウガは輸入が多く，生食用ショウガはやわらかく風味があり，輸入物と競合しない。市場は全国だが，九州・中国が多い。市況は新聞では遅く，ファックス等で行う。農協職員１名が張り付くが，部会の方が強い。

・マンゴ･･･価格がよく，ブームになる。始めて５年なるが100aから40aに縮小。ケガをしないうちに縮小Ｌて，ショウガに切り替える。

・ユリ（切り花）･･･20年くらいやる。

・売り上げは２億円。ショウガ70%，マンゴ20%，切り花10%。農協出荷。収益は全て拡大のための投資に振り向ける。妻と子どもは反対するが。昨年も20aハウスに2000万かかる。投資は借金せず，全て自己資金で賄う。

・資材は農協が６割。ビニール・段ボールは農協。肥料農薬はロットが人きいと商社。農協も最大９％までまける。

・運転資金は６月に農協から4,000万円。地銀からのアプローチもあるが，農協も柔軟に対応している。

⑥2010年。88a.4ヵ所，９筆。公社から５年借り入れ。相手は集落内の非親戚で,ハウス･キュウリ農家の農協負債のため。ハウスは数年放棄されており，フロンティア事業で復旧。水田33aがついている「抱き合わせ」販売。負債整理で全面積整理なのでだきあわせにならざるをうえない。水田は変形でハウス建設は無理。　トータル900万円，10a平均110万円で相場。水田は20～30万円。農協から打診があったが，相場を決めるために農業委員会を通じる。農業委員会は農地のあっせんより，価格のあっせんだ。

・2004年に同一人から畑40a。 10a150万円で相場。

公社を通じないでやる。

⑦3.0haの借地のうち半分はハウス付き借地，残りは畑を借りてハウスを建てる。ハウス付きは

離農者から。畑は高齢化によるもの，園芸農家も土地が余っており，さりとて露地野菜は作らない。タバコ，畜産農家もある。全部で貸し手は８戸。利用権が大半，期間は10年。露地野菜だと10a １～2万円，ハウス敷地だと４～５万円。ハウス付き土地は，農協評価で値付け，10a10～15万円。有益費問題はめったに起こらない。そこまで細かな契約はしていない。

日当たりの良いところを借りている。クルマで２～５分以内がほとんど。かつて20分かかるところを借りたが，往復40分ですごい時間のロスだった。数分以内でないとだめだ。

・台風に強いハウスを造る必要があり，古い八ウスは返して自前のハウスに建て替える。農協は中古ハウスを借りてくれという強い意向がある。10aハウスには本体500～600万円のほか，暖房機100万円，開閉器,水道等で計900万円かかる。JAファームは研修用のハウスが足りない。研修生や新規就農者にリタイアハウスを斡旋すべき(後述)。

⑧小作地を自作地に転換する。当面，9～11月の三ヶ月が空くので露地ショウガを入れたい。そのためには2～3haが必要だが，まとまった農地を購入したい。まとまっていれば借地でもいい。単価が出ないので薄利多売でそのためには規模拡大が必要る

・長男は独立し，次男も独立の目途が付く。そうなったら自分たちでできる範囲だけ残して，長男，次男にわける。

・法人化は10年前から勧められているが，しない。自分としては現在の青色申告でよい。子ども達は分離独立後に法人化を考えている。法人化には看板と雇用のメリットがあるが，ショウガの個人販売は難しい。

・規模拡大には労力確保が必要だが，日本人は家庭の事情で休むし残業が出来ない。そこでおととしから本人が２人，長男　が２人の中国人を雇う。中国までいって決めた。徐々てなる。アパートは水道光熱費も含めて２万円をもらう。生活費１万円で12万円程度を送金しているようだ。

⑨水田を中心に土地が余っていく。タダで貸す農家も多い。ここは専業農業が主体で９割が施設園芸だ。

⑩国民は「砂土原の人はかわいいね。なんぽでもカネがもらえる」と批判的。所得補償は国民感情が許さないのではないか，「補助」ではなく「国を守るカネ」を出すべき。

TPPは全くナンセンス。しかし世界の状況では本当に絶対阻止できるか。民主党の前原の言う皿5%」は現状だ。絶対阻止できないとなれば，反対，反対ではだめ。バラマキは焼け石に水で，がんばる人たちにを重点的に支援すべき。

２。事例のまとめ

調査事例の概要を表２にまとめておいた。

①地域と作目…宮崎市は宮崎市と砂土原･田野･高岡・清武町との合併になる。宮崎市は海岸部を中心に水田が多いが，その他の町は中山間で畑一樹園地が多い。しかし調査農家の集落にはいずれも一定数の認定農業者がおり，集落農地が特定経営に集積されていくという傾向にはない。多様な作目，農業経営の展開がみられるといえる。農地に対しては一定の競争条件にあるといえるが，集約的作日が多いのでシビアとは言えない。

平均規模は1.5ha，5 ha以上農家は3.3%に過ぎないので，本調査はごく少数の大規模経営を対象にしていると言える。

Dの茶専業を除き複合経営である。Aは水稲+施設+露地野菜，Bも水稲+転作+施設，Cは茶+露地野菜，Eは施設園芸だが，その作目はショウガ，マンゴ，切り花と多様で。露地ショウガも取り入れる予定である。C,Dの茶経営は荒茶加工工場を自営する自園自製であり，製茶販売も多少行っており，Bもせんべい加工に取り組むなど。六次産業化もめざしている。他地域の大親模経営で主流となるような水稲+転作の水田単作経営はみられない。多様な作目の展開が可能なめぐまれた気象条件，地域全体が園芸産地であるなかで，水田経営も雇用を入れつつ，複合化している。

また水稲部門はAはJAS米，Bは減農薬・農薬

表2　調査経営の概要

調査経営		A	B	C	D	E	F
旧町等		跡江	山崎	田野	高岡	砂土原	宮崎市
集落等		坂の下	四郎房	上井倉	浦之妙	下中・東下山	学園木花台
法人成り		○		○			
経営面積	(ha)	31.0	20.0	10.0	5.9	6.3	0.4
うち借地	(ha)	21.0	7.0	4.5	1.2	3.0	−
家族労働	男	3	3	2	2	2	1
	女	2	1	2	2	1	−
農業世代構成		2	2	2	2	2	1
年間雇用	男	8	−	3	−	10	−
	女	−	−	−	−	15	−
主作目		水稲	水稲	茶	茶	施設	施設
		施設	露地	露地		(ショウガ)	中玉トマト
		(キュウリ)					
販売額	(万円)	4,800	6,000	7,000	2,400	20,000	500
販売先		農協・直販	農協・直販	農協・直販	市場・直販	農協	直販
資材購入				農協	農協	農協	農協
農地購入	(a)	27	120	50	50	88	40
年次		2010	2002	2011	2009	2010	2010
10a価格	(万円)	250	500	80	60	110	100

注：農地購入は直近の事例。

米に取り組んでおり，水稲も単純な慣行栽培ではない。

販売はAは有機農産物として直売が主だが，農協にも多少は販売しており，他は農協＋直売であり，いずれも農協利用が取り入れられている。資材購入面ではAも含めて農協利用を主としつつ，商系も活用している。この点も他地域の大規模経営が農協ばなれしている点と異なる。農協も大口割引を行うなど大規模経営に対応しており，Eにみられるように大口の運転資金需要にも応えている。県庁所在地農協ながら，産地農協としての側面を維持していると言える。

法人化はAとCにとどまる。それも最近のことである。Eは25人もの1E規雇用をしつつ未だ法人化していない。法人化の背景には雇用と取引信用力があるが.Eの主体であるショウガが農協共販であることも家族経営にとどまる理由である。いずれの経営も実は法人化についてはかなり前から指導機関から提起されている。しかし世帯主が世代交代期の年齢にさしかかりつつあり，複数の子弟も親の経営の継承ではなく。分離独立を主とするので，法人化は次の世代の選択に委ねられているようである。

②家族労働か…基本的に世帯主夫婦十子ども夫婦の2世代専従経営といえる。ただし親とともに農業している子どもは独身も2人いる。特徴的なのは，B,E経営では兄弟2人が農業就業し，親とは別経営も営んでいる。南九州に特徴的な均分相続地帯ではないが，いずれが経営を継ぐかは定かではなく。むしろ兄弟とも独立化の方向にある。子どもとともに農業していても，A経営「後継者という考えはない」，B経営「二人いるから心配していないが。親戚の子もおり，他人の血をいれてもよい」としており，E経営は長男，次男ともに独立させる方であり，世襲的に経営継承させようとする意識は乏しい。複数の子どもが就農するという「恵まれた」条件下で，均分相続的な発想もみえないでもない。

③雇用労働力…家族労働力が豊富なうえに，正規の雇用労働力をAで男8名，Cで男3人，Eで男10人。女15人いれている。うち2人は中国人である。全ての経営がパートを入れている。とくにCは＜法人化→雇用→規模拡大＞の経路をたどっている。雇用は端的に施設園芸部門に集中しており,B,Dの土地利用型経営ではパートにとどまる。Cは施設型ではないが，集約的な作目の大規模複

合経営である。A，Eは雇用型（資本主義的）経営化しているといえる。

④農地購入…都市近郊で高地価のBを除き，いずれの経営も最近に至るまで農地購入をしている。それは最近。農地を購入したことを調査の条件としたために当然のことだが，問題はその論理や背景である。購入に当たってはいずれも県公社を通じた農地保有合理化事業による５年借地のうえでの購入の形態をとっている。売却の理由は，高齢化等を一般的背景としつつも，その延長での相紀離農に伴う負債整理が多い。多様な作目を展開しているだけに経営に失敗すれば農協借金がかさむことになる。

購入の理由は，一つはこれらの大規模経営が負債整理の受け皿として農協等から見込まれていること，また以前から当該農地を借地していたことがあげられる。かなりの規模拡大を既に果しているか，複数の子弟の分離独立を見込むとその自作基盤の確保という必要性があろう。この点が購入動機としては大きい。またBは完全無農薬栽培は自作地で行いたいとしている。

都市近郊のA.Bは，これ以上の購入は採算が合わないとして借地中心に切り替えているが，その他はチャンスがあれば購入も選択肢に入れている。

離農や負債整理が背景にあると，所有農地の全面積売却になる。そうすると良い土地悪い土地，畑と水出，場合によっては農地付きの山林も含めた「抱き合わせ販売」になるのが特徴である。購入側としては必要のない土地も併せて購入せざるをえないことになる。価格面では当然のことながら考慮されるが。経営的にはプラスではない。しかし農地を購入する以上はこの地域では致し方ないという事情にある。価格は宮崎市近郊の水田は，バブル期には10a500万円。1000万円もあった。５～６年前で公社が介入するケースは300万円程度，現在は200万円といわれる。Aは250万円で購入している。Bは高地価を活用して公共転用の代替地で10倍もの面積を確保して一挙に規模拡大している。

その他の周辺農村は茶園用でも10a60～110万円の範囲，80万円程度が相場と言える。畑作・果樹地帯なので水田の価値は低い。しかし前述のように「抱き合わせ販売」であり，農協は，負債総額との関係で一括販売を持ちかけてくるので，単純に経営として有効利用できる畑面積当りの相場というわけにはいかず，結果的に抱き合わせ販売の部分が畑の価格を押し上げていると言える。

⑤借地…いずれの経営も相当面積の自作地のうえに借地で規模拡大している。借地にハウスを建てたり，茶園を作ることも，地主の許可を得た上で一般的に行われている。そのことをもって借地期間がとくに長くなることもなく5,6年が多い。施設園芸のEは10年としているが。この地域では有益費問題が起きたことはないとしている。

相場は，水稲や露地野菜は１～２万円，茶園用３～４万円，ハウス敷地用は４～５万円，ハウス付きだと経過期間によりけりで農協査定によるが10～15万円程度とされている。茶園としての成木付き借地の例はみられなかった。廃園化した跡地の借地で白畑，茶園素地の価格である。田野町ではタバコ農家が10a 5万円で借りるのに引きずられて高めで，茶畑3.5万円，野菜畑２～３万円というが，そう高いものではない。

前述のように茶畑として借りて,農道,防霜ファンを借り手が取り付ける。また古いハウスを片付けて新しいハウスを建てるケースが多い。その場合にも有益費問題はあまり意識されていない。離農に伴う貸借であり，返還が予定されていないのだろう。

⑥政策…戸別所得補償政策については総じて水田主体のそれには批判的で，やるなら全農業に対して行うべきと考えている。水田主体のA,Bも同政策への関心は乏しい。 ＴＰＰに対しては，Aは避けて通れないとするが，その他は反対である。Aや，絶対阻止は不可能だろうとするEも。きちんとした政策をとるべきとする。Eはバラマキではなく担い手に亜点を置いた政策を望んでいる。

Ⅱ．農協の新規就農対策と新規就農事例

１．宮崎中央農協の新規就農研修事業

①県，農協中央会の研修事業

宮崎県では2001年から農協100％出資の法人が，９農協で10法人立ち上げられた。目的は農家の作業補完から土地利用型農業経営の実証をしつつ，新規就農者の育成事業としての研修の場の設定である。職員は農協からの出向やＯＢではなく，法人プロパーの職員の採川が主である。野菜産地として育苗事業が収益の上がる部門として伸びており，そこに20～30人を雇用し，トータルでは60～70人の雇用になる。他県で見られる耕作放棄地対策はあまり行われていない。受ける担い手がいるということだろう。とくに「山際の耕作放棄地等は受けるな」と中央会は指摘している。

新規就農者対策は，各単協が取り組み，県全体では年間18人程度で，うち10人が後述する宮崎中央農協の取り組みである。研修生はＩターン組や県内の非農家出身が多く，農家後継者は１／３程度と少ない。研修助成金として】年間にわたり月12万円を払っており，中央会。県公社，市町村，農協が３万円づつ負担している。夫婦での研修の場合も12万円に限定される。法人の従業員としてではなく，あくまで次代の農業経営の担い手の育成を考えている。農家研修の場合は，月６万円を農協が研修先農家に支払う。

②宮崎中央農協の取り組み

同農協は1997年に１市５町（宮崎市，田野町，清武町，砂土原町，高岡町，国富町）の６農協が合併して設立された。合併後は６支店（金融，営農，資材）が残るとともに，６つの営農センターがおかれた。営農指導員は総勢60名程度だが，本店には７名程度が残り，後は支店に張り付いている。作日別部会は各支店ごとにあるが，本店に営農指導協議会がおかれ,縦割りで組織されている。営農センターごとに選果場をもっが,マークは「宮崎中央」に統一し，共同計算している。

同農協では2006年に有限会社・ジェイェイフアームみやざき中央を立ち上げた。設立の背景は，＜農家の高齢化，後継者（担い手不足）。農機具等の老朽化→遊休農地，耕作放棄地，未使用機械・施設の増加→農協による農業振興と地域経済の活性化＞とされている。具体的には，こうして発生した土地を担い手農家に農協を通じて斡旋しているか（農協合理化事業），斡旋不調の土地の受け皿として法人を設立したとされる。

事業としては，育苗事業（野菜・水稲），農作業受託作業，農業経営，新規就農者研修の４つを挙げている。その2010年度実績は表３の通りである。構成員（出資者）は農協と専従役員２名で，役員の一人は農協からの出向である。出資金は１億990万円である。従業員は63名と多く，育苗部門に40名。研修事業に４～５名，残りがその他部門である。従業員数からいっても事業の主体は育苗で，水稲苗は減少しているものの，野菜苗が伸びてトントンになっている。水稲の作業受託も思ったほどではない。農業経営は当初の目的に掲げられたものの6ha程度と多くはない。ハウス保有の方が10haと大きい。ハウスは施設農家が経営が思わしくなくて離農する場合，農協が負債整理の一環として引き受けたもので，後述する研修生に利用させたり，あるいは新規就農時の斡旋用のハウスになる。

売上額は2010年度で９億円弱でほとんどが育苗事業から得られている。作業受託料は微々たるものであり,農業経営に至っては赤字とされている。要するに旧農協から引継いだ育ｉ事業で稼いで他の事業も行いつつ，収支トントンにもっていっているといえる（当期利益400万円程度で，赤字の年はないという)。

さて研修事業は農協が事業主体となり，法人はその委託を受けて取り組むことにしている。研修条件は，修了後も引き続き市内・町内に居住し，就農出来る者とし，年齢は概ね50歳まで，定員は12名程度，実際は，本人のやる気，資金の用意，既婚だと労働力があるといた研修後の雌雄農業可能性がチェックされている。農外からの新規参入が2/3,農家子弟は２～３名という。期間は８月～７月の１年間に隈られ，月額10万円が支払われる（先の12万円とは食い違う）。１年の研修は

表3　有限会社ジェイエイファーム宮崎中央の概要－2010年度－

資本金			10,990万円	
構成員（出資者）			3名（JA・役員2名）	
従業員（年間雇用）			63名	
取扱高	育苗事業		野菜苗	495万本
			水稲苗	47万箱
	農作業受委託事業		堆肥散布	1,745ﾄﾝ
			ケミカル散布	55.6 ha
			田植・稲刈	10.4 ha
	農業経営	ハウス	トマト	47 a
			きゅうり	252 a
			イチゴ	10 a
			ピーマン	20 a
		露地	米	250 a
			ピーマン	40 a
年間売上高			約9億円	
ハウス保有状況	清武	70 a	国富	350 a
	田野	50 a	蚊原	260 a
	佐土原	110 a	その他	50 a
	高岡	150 a	合計	1,040 a
農機具保有状況	トラクター	11台	トラック	5台
	畦塗り機	1台	軽トラック	13台
	田植機	1台	堆肥散布機	3台
	コンバイン	2台	直播機	1台
	グレンタンク	2台	フォークリフト	6台
	籾乾燥機	3台	ホイルローダー	2台
	4ﾄﾝユニック車	2台	コンハインカー	1台
新規就農生受入	18年度	5名	21年度	11名
	19年度	8名	22年度	10名
	20年度	7名	合計	41名

注：同社資料による。

短いが,担当者に言わせると「何年やっても同じ。1年でマスターさせる」という意気込みである。ただし許可された場合は1年延長が可能で，前述のように重点農家の指導を受ける。既婚の場合の妻には支払われないが，実態としての研修は可能としている。住居の斡旋はしておらず，自分で探す。就農のための土地はほとんど借地だが，農協と県公社が斡旋にあたる。

実績をみると，Ⅰ期（2006年度）4人，2期8人，3期7人，4期11人，5期10人の計40人で，全員が男性，年齢は22歳から58歳にまたがるが，20代9人，30代］9人，40代8人，50代4人である。独身は16人で既婚がやや多い。実家が農家は14人で非農家が多いと言える。県外は10人で東京,千葉,群馬，大阪，京都，沖縄福岡，沖縄にまたがる。前職は会社員が多い。品目はキュウリ22人，ミニトマト6人，その他はイチゴ，中玉トマト，ピーマン,養鶏である。面積は80aと大きいのも1ケースあるが,ほとんどが20a台で，10a台も9人いる。法人就職は3人と少ない。就農場所は高岡町9人，清武町4人，田野町3人，砂土原町2人，国富町2人で，残り半分が宮崎市である。

このように1年の研修で，着実に一定数の農外者を新規就農にこぎつけさせているいえる。いったいこの目的は何か。宮崎市近郊の場合，野菜産地として農業者は確保できているといえる。しかしこれまでにも見てきたように施設園芸農家の高齢化に伴うリタイア，またそれとも一部重なりつつ，営農の失敗に基づく離農もあり，そのハウスは規模拡大農家に貸したり，引き取られたりする場合もあるが，農協に残る可能性もある。このようななかで産地規模を維持拡大していくには，確立された産地といえども，農外からの就農を必要としているといえる。加えて施設園芸産地とし

て，比較的小規模で農業経営を立ち上げられ。初期コストが相対的に少なく，また支援体制も整っていて新規就農の可能性が高いことも受入れ条件になるといえる。残る問題は土地利用型農業については事例もなく。取り組みも難しい点である。まだ耕作放棄地等が著しく増える状況にはなく，農協の農業経営もやや時期尚早の感があったが，将来の課題ではあろう。

2。新規就農の事例－F経営

①本人の経歴，就農経過

本人は33歳，JAファーム宮崎中央の研修を受けて，市街南端の寓崎大学に隣接した学園木花台に40aのハウス付き農地を確保し　中玉トマトの栽培に取り組み始めている。

本人は大阪生まれ，大阪育ちで，国立大学人学院（修士）卒で，環境工学を専攻し，コンピュータ会社に就職する。本社は東京で西口本支社に属した。仕事自体はやりがいがあったが，出張が多く，地に足がつかない感じで，入社３～４年で一生続けられる仕事ではないと思うようになった。同期は半分以上が退職しており，その1／3はソフトウェア関係に転職している。やはり転勤が大きな要素だった。

次は農業をやりたいという「あこがれ」があった。父は団体職員，母は主婦で農業とは関係なかったが，父方の実家が兵庫県の兼業農家で，そのことが多少は影響している。いろいろと調べて。場所は南がいいと思い，鹿児島，高知，宮崎等を検討した。たまたま大阪で開催された農業人フェアで，宮崎県公社の担当職員（女性）から「ウチにおいで」と熱心に勧められ，ゆかりはなかったが，宮崎に決めた。この職員の勧めで宮崎に来た人は多いという。

宮崎では前述のようにJAファームみやざきでの研修を受けることにした。家を借りて月10万円の支給を受け，月15万円程度の生活費で生活した。持参金は800万円ほどだった。１年間の研修で農業参入するには不安もあったが，やれないことはないということで，先進農家の見学もしつつ研修に励んだ。研修は座学が少々であとは一人つづハウスを担当した。同期は11人だが，全員が男性で，１名は後継者，１名がJAファーム職員になった他は全員が就農した。

②就農状況

本人は2010年7月に就農し，作目は中玉トマトを選択した。キュウリかトマトかと思ったが，トマトはそこそこ安定していて作りやすいことが理由である。

農地はJAファームの紹介で，購入する段になって県公社の斡旋を受けた。市街地的なところで，周辺は新興住宅街であり，川沿いに畑があった。売り手は母と二人でミニトマトに取り組んでいたが，母が体調を崩し離農した。畑は１年放棄された築30年のハウスが達っており，草ぼうぼうだった。農地とハウスは県のフロンティア事業で改修した。自己資金は1／4負担で，金額にして200万円だった。畑は4,068㎡　で，ハウス込みで400万円，10a100万円で，相場を聞いたところ安い方たった。大学が来た当時は何倍もしたそうだし，昨年も150万円程度の取引があった。この土地を公社から５年間借りて，土地代の1%を小作料として支払う。先の200万円の負担があったので合理化事業のこの方式は大きなメリットだった。

ハウスは20aと5aで。この規模でしばらく営農する予定である。水田10aが離れたところに付いており，機械を借りて耕作している。ハウスの隣に20aの水Ⅲがあるので，それを借りて水田を増やしたい。

１年間の売り上げは500万円で，実際には持ち出しになっており，退職金と10年の無利子融資350万円（運転資金200万円，機械150万円）を受けている。

③販売など

販売は2010年は農協出荷だった。しかし大阪に両親や知り合いもおり。分けてくれと言うことで個人販売を少々したら，それが農協への専属利用契約に反することになった。農協に相談したところ，農協経由で個人に販売したらどうかというアドバイスを受けたが，部会の了解は得られず，部

会は脱退して市場出荷と個人販売に切り替えた。生産資材は農協を利用しており，資材屋も使う。営農指導員や普及センターはあまり関係がなく，相談は同期のトマト農家にしている。

JAファームの同期会も年３～４回あり，経済面の話もする。キュウリとトマトでは差があり，キュウリは取る人で1,000万円に達している。波瀾万丈の一年で，自分で売り先を見つけるのが大変で，どこまでできるか心配である。大阪のツテは150人近くいる。

農業関係のサークル,グループにも誘われるが，先の件があるので断っている。実際にはあまり関係ないと思うが。 JAファームでの先輩，後輩のつきあいが多い。公社にも「友の会」があったが。資金が続かず，会費制にしたら脱退が相次いだ。

いい人がいればすぐにも結婚したい。今年は婚活期間だ。

④まとめ

以上，１年の研修で新規就農にこぎつけることができた事例を紹介した。 ＪＡファームみやざきと県公社の尽力は大きかったと言える。またハウスの離農跡地を新規就農者が継承するという点では，施設園芸の担い手確保という所期の目的に貢献しているといえる。

最大の問題は農協の部会組織を脱退せざるを得なかった点である。このことについては部会サイドの意見も聴く必要があるが，それを抜きにして感想をいえば，農協の尽力で確保できた施設園芸の担い手が，農協組織としてのそれにはつながらなかったのはいかにも残念である。

この根底には，新規就農者研修にあたって，事業体としての農協経営サイドと組合員組織でもある部会との間に十分な位置づけの意思統一ができていないという問題がある。新規就農者の大半は農家後継者ではなく，都会等からの1ターン者であり，当然に出身地とのつながりを有し，そこに新たに農産物を通じて繋がろうとするのは自然な動きであり，産地としても販路の拡大に繋がる。

しかしそのことは。整促時代の連合会の専属利用契約，そして高度成長期の農協共販を通じる大量生産･大量出荷による産地確立の努力があった。だが時代は大きく変わった。農産物が不足から過剰に転じ，加えて輸入物に押されるようになった今日，販売をとっても農協共販ルーﾌﾟだけでない様々なチャネルや顧客の確保が不可欠になった。新規就農者の受け入れにはそのような販路開拓の意味も持ちうる。隣の鹿児島県では１国２制度的な「くみあい食品」等の対応も講じている。

この事例は新規就農者にとっても部会・農協にとっても不幸な事例といえるが，今後とも起こりうることである。前向きの検討が望まれる。

Ⅲ．宮崎県の農商工連携と企業進出

1．宮崎県の企業参入促進策

県では地域農業推進課の連携推進室の「連携推進担当」が担当している。同担当は2009年度に設置されたもので。スタッフは３人，推進室にはその他に「農地対策担当」３人がおり，こちらは農地集積とともに連携推進のための農地確保にも当たる。県公社がその［前線部隊］として位置付けられている。こちらは21人のスタッフのうち，２人が企業参入を担当している。共体的な事業としては「宮崎発・大地を活かす農商工連携ビジネスモデル創出事業」があるが，予算規模は小さい。目的としては「地域の農業者や商工業者の持つアイデアを幅広く掘り起こし，事業者間のマッチングを効率的に行うことで，地域初の農商工連携の事業化を推進する」としている。

県の他産業からの農業進出をみると，表４の通りである。まず年次別には増大の傾向にある。とくに2010年は農地法改正もあり増えている。参入法人のうち農業生産法人の形態をとるのが６割である。業種として多いのは建設業30社，農産物卸９社,食品関係12社である。品目別では野菜37社，畜産27社で，合わせて８割を占める。また農業生産法人では野菜が63%と多い。このように宮崎県の特産である野菜生産のために農地の権利を取得して参入するのが主要な形態だと言える。

野菜については露地と施設の区別が分らないし，県内外の区別も不明だが，県内が圧倒的と推

表4　宮崎県における他産業からの農業進出状況

（1）参入状況の年次別推移

区分	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
参入数	14	20	40	49	58	69	80

（2）業種別の参入状況

業　種	参入法人数		構成比（%）	
		農業生産法人		農業生産法人
建設業	30	20	37.5	40.8
食品製造・加工・販売等	12	6	15.0	12.2
農産物卸等	11	9	13.7	18.4
酒造業	6	5	7.5	10.2
農耕用品小売業	4	1	5.0	2.0
産業廃棄物処理業	3	2	3.8	4.1
その他	14	6	17.5	12.3
合計	80	49	100.0	100.0

（3）生産品目別参入状況

生産品目	参入法人数		構成比（%）	
		農業生産法人		農業生産法人
野菜（施設・露地）	37	31	46.3	63.3
畜産	27	5	33.8	10.2
果樹	7	5	8.8	10.2
特用作物	3	3	3.7	6.1
農作業受委託	3	2	3.7	4.1
その他	3	3	3.7	6.1
合計	80	49	100.0	100.0

注：宮崎県地域農業推進課資料による。

測される。しかし新たなビジネスモデルの追求という目的にとっては主たるターゲットは県外企業になる。その場合に多くの県では耕作放棄地対策に力点が置かれているが，宮崎県の場合は前述の目的を追求しているのが特徴である。すなわち同県の場合は野菜・畜産を主とする農業県として相対的に担い手も多く，これまで見てきたように，担い手不足から耕作放棄を多発させているという状況にはない。確かにハウス農家の離農・廃業はみられたものの，何らかの形で継承されている。そこで県としては，農地だけを目的に来てもらうという姿勢ではなく。あくまで地域の農業者と夕イアップして共同事業として参入してもらうことを理想としている。地元の農業者は農業のノウハウ，技術，農地を提供し，さらには地縁を活かした農地確保を行う。参入企業には先端技術,販路,資金力，企業経営能力の伝授を期待する。お互いにないものを持ち寄って最強のチームを作り，地域に即した参入，地域農業への波及効果を狙う。

このように地域農業の担い手不足，耕作放棄地対策という消極的な補充政策に対して，新たなビジネスモデル，技術創造という積極的な政策展開を図るところに農業県・宮崎の特徴がある。それだけにまだ実現した事例は少ない。そのなかから以下では典型例を二つとりあげる。実際に稼働しているのもこの二つ限られるようである。

2．IT企業と農業生産法人（施設園芸）の連携
―宮崎太陽農園

前述の「農商工連携ビジネスモデル事業」の第一号が，東京のＩＴ企業と地元の施設トマトの農業生産法人による共同出資法人・株式会社「宮崎太陽農園」の設立である。

同法人は宮崎市大字島之内に2009年に設立された。資本金1,000万円の51%を地元農業者３名，49%を株式会社シーイーシー（ＣＥＣ）が出資し，面積は2.8ha.総事業費4.41億円，うち国・県・市の補助金が62%である（県10%)。土耕ミニトマ

トを主品目とし，目標は175t，販売額1.4億円，雇用20人である。

CECからみていくと，1968年に設立されたIT企業であり。資本金65.9億円，2001年に東証１部上場，従業員2.800名強，中国に子会社をもつが，国内が主である。対事業所（金融，自動車。製造業等）のソフトウェアのサービス，メンテナンス，インターネットのサイト，データセンターとしての保守・監視が主な業務で，2011年１月期の売上高は409億円とされている。初代経営者は富士通からのスピンオフで。同社がライバル会社にもなっている。

宮崎県との関係は，県の誘致企業として都城市に事業所を開設しており，役員の一人が同県出身で，かつ農業にはIT産業が入っていける余地があると熱心で会社を説得し，2008年に進出が決定された。その前にも土地確保のために大分県などいろいろ歩いたという。結論的には，宮崎県からいろいろ紹介されたがぴんと来ないうちに奥松農園を紹介され，社長（56歳）の地元での長年の信用に基づく尽力で，大字広原に比較的スムーズに農地を確保することができた。

0さんは，1974年にハウス15aでキュウリ栽培に取り組みだし，その跡作にトマトを入れるようになった。その前にメロンも５年取り組んだが，手間がかかり，トマトの方が肥料やや水の制御が容易であるとしてトマト主体にハウスの規模拡大に移行した。他に受託組合を作り,水稲の請負（作業受託）60haに取り組んでいる。現在は自作地1 ha，小作地4haにハウスを建てている。農地は2.5haはまとまっているが，他はパラパラである。ハウスをやめた後を借りたりしている。地権者は全部で30人，期間は15年もあるが，10年。５年が多い。返還事例はない。小作料は水稲粗収益相当ということで10a 8～10万円である。

このような地元での実績を元に前述のようにまとまった2.8haの借地にこぎ着けている。こちらの地権者は12名。ＣＥＣという企業に貸す（正確には太陽農園だが）ことも，０さんが関与し，間に入ることによって可能になっている。期間は10年，小作料はタバコの収益にひきづられて高めに設定しているとして具体額は聞き取れなかったが，奥松さんの例から地元の水準は推測できる。

株主はＣＥＣと農業者３名となっているが，農業者のうち他の２人は太陽農園の農作業に携わっている。太陽農園の社長はＯさんである。

太陽農園は25人（男性18人，女性７人）を雇用している。うち６名の若い男性が正規雇用でリーダー役になり，残りはパートで時給680円である。パック詰めは出来高制にしている。人集めは八ローワークを利用している。このほか．CECから現場の責任者（47歳，事業推進部でソフトウエアの開発技術者），社長補佐と生産管理の若手の女性，販売担当者（30歳）の３人が太陽農園に張り付いているが，所属はCECで農園に席はない。太陽農園としてのミニトマトの販路は奥松農園のそれは使わず，独自の開発をめざしている。

CEC側はIT技術の農業への応用が主たる狙い（具体的には後述）だが，０農園側がこの話にとびついた理由は二つある。１つは規模拡大である。農園としてはイチゴの観光農園や直売所の開設も望んでいた。規模拡大といってもハウスのそれには相当の資金を要する。それがCECと組んで県の事業に乗ることで．CECの出資と前述の相当額の補助金融受けることができる。第二の理山はＯさんの勘でやってきた農の「見える化」だ。

IT技術の応用としては。１年目には作業データの集積を行った。作業員一人づっのデータをとり,それを本人に見せて作業効率のアップを図り，給与に反映させる。２期目に入って，生産計画のためのデータをとりだした。どの品目をどこにどれだけ栽培し，いつ何t収穫し。その甘さがどれくらいかのデータ化を行い，次年度の生産計画に活用する。肥料・農薬もデータ化する。これらのデータを前述のりーダーにみせて，活用してもらう。土壌環境のデータも集積中である。これにより生産管理に習熟するには5～10年かかるところを２～３年に短縮できる。

Ｏさんに言わせると「自分のやってきた勘や経験は後に残らないが,それをデータで『見える化』

すれば，次世代の基礎になっていく。農園も息子をあてにはせず，やる気のある人に継いでもらえる」という。

CECのＩＴ技術を導入して太陽農園がやろうとしていることは，自動制御化された先端的な施設園芸経営では一般的なことかも知れないが，宮崎市における先端経営としての奥松農園にとっては必要なことだったと言える。

３．日貿ファームの宮崎農場

いま1つの事例を取上げる。進出企業である日貿は。現地での聞き取りの限りであるが，1988年に三重県で設立された中古車をオーストラリア，ニュージーランド，東アフリカ等に輸出する企業で，従業員は80名規模。リーマンショック前の年商は120億円だったが，同ショックで80億円程度に落ちている。貿易関係と言うことで，種苗の輸出も手がけており，その関係で2010年に長野県で農業生産法人・株式会社「日貿ファーム」を立ち上げた。。本社は三重県に置かれ，出資金は日貿の社長が97%,残り3%を農家２人が出している。農家の1名が役員になっている。当人は花の業界に詳しく，太田市場と取引していた。同ファームは長野と沖縄に農場をもち，長野では種苗やアルストロメリアの切り花栽培40a程度，沖縄ではトルコキキョウを栽培している。

同農場が周年安定供給が可能な品目があるという話をきいて，宮崎県にアプローチして2011年秋に宮崎農場の開設に至った。土地は長野から役員が来県して探し出した。機関は間に入っていないということなので，地域の人脈のある農家を紹介されたようだ。土地は畜産農家２戸が牧草地として利用していた1.5haを期間10年で借りている。土耕栽培なので地力がいり，水はけが良いことか条件になるが，牧草地は適地だった。そこに当初50aのハウスを建設した。事業費5,700万円に対して県の補助金が20%ついた。残りは親会社からの借金である。いずれハウスは100aに拡大予定である。

農場長として日南市の花農家の長男25歳を採用している。農業者大学校卒で県農試で非常勤職員（研修）をしていた。ハローワークを通じての採用である。現在はその他に女性のパート２人が雇用されている。特別の技術を要するので，あと１人を探しているところである。

花はデルフィニウムで，花穂が1mにもなる大きな花で，ホテルのパーティ等の業務用に用いられる。県の種苗増殖センター（ハイテクセンター）が育種した品種で，水管理，日照，温度等の管理が難しい。１株から一番花１本，二番花３本，三番花３本の計７本がとれると成功であり，［切り前］（切り時）の判断が難しい。

親会社は，このデルフィニウムを安定供給できればビジネスモデルになりうるし，輸出に取り組みたいとしている。この花の栽培農家が市内に４戸，県内に10戸弱おり，それらの農家と連携して出荷の穴埋め等をするようにし，取り組み農家を増やして新品種にもチャレンジしたいとしている。

４。まとめ

農外企業の農業進出は，地元から見れば，担い手不足・耕作放棄地対策型とビジネスモデル開発型に分れると言えるか，宮崎県は後者に属する。それは宮崎県が野菜，施設園芸の先進産地であることが背景であり，産地としての維持発展がめざされている。そのために進出企業に新たなビジネスチャンスの場（可能性）を提供するとともに，受入れ先としても，たんなる担い不足の穴埋めではなく，農業の新たな展開可能性を積極的に追求することになる。

その典型例がCECと宮崎太陽農園の例である。進出企業はＩＴ技術の農業への応用を狙い，地元の農業法人としては，ＩＴ技術のよる生産管理の「見える化」を図るとととともに，企業進出のチャンスを利用して補助金獲得による規模拡大の実現を図る。

日貿ファームの場合は，独立した農場の創立ではなく，既存の農業法人の分農場の進出である。地元の農業者との提携ではなく，農場長を雇って

の進出である。そのような点が農地確保の相違にも現われている。そうではあるが，県の開発品種に着目したビジネスチャンスの開拓とともに　地元の生産農家との連携を図り，県の独自開発品種の普及を図る点では宮崎県にとってもプラスだといえる。

新技術，新品種の開発を目的とし契機とした企業の能進出により，企業側と地元側の双方が利益を追求しうる点で，県の所期の目的は達成されていると言える。地元農業者との関係には濃淡があるが。いずれも農地確保をめぐっては。地元と競合する関係にはない。

あとがき

現地調査に際しては，調査対象とした農業者・企業の皆さんのほか，宮崎県農業振興公社農地課，宮崎県農政水産部地域農業推進課，JA宮崎中央会営農対策部，宮崎市農業委員会。品川優(佐賀大学),小野甲二(全国農地保有合理化協会)の皆さんに大変お世話になった。記して感謝したい。

第2章　指宿市山川町における規模拡大と畑作集落営農の試み

はじめに一地域の概況－

現在の指宿市は2006年に指宿市。山川町，開聞町が合併してできた。農業協同組合は指宿郡単位の組織（JAいぶすき）になっている。農協の合併は吸収合併ではなく総合支所を旧町に残し，各40人が配置されている。農業関係は2010年５月に地域農業支援センターが旧県庁舎を利用して立ち上げられた。農政課（28人）,農業委員会（10人），農協（７人）の計45人に県振興局農林水産部の普及関係も加わる。最高責任者はおかず。月２回の定例会で打ち合わせをしている。農政では担い手，認定農業者，新規就農等の事務は農政課から農業委員会に移管された。いわゆる関係機関か一つのフロアに集合するワンフロア化だが，職員としては関係する仕事が一日でき，仕事がやりやすくなったとしている。農地利用集積円滑化団体には指宿市がなっている。売買が絡むと市が入った方がよいという判断である。

農業の概要をみると(2010年センサス），農家戸数2,210戸，内訳は主業31.9%，準主業6.9 %、副業27.4%。自給33.8%である。耕地面積は3,420ha，92%を畑が占める。１戸当たりにすれば155aと相対的に大きい。規模別には1ha未満が57.8%，１～2haが24.7%．2 ha以上が17.5%である。

この地域の農業は露地野菜の産地形成で知られる。指宿市はオクラ，ソラマメ，山川町は実エンドウ，ソラマメ，カボチャ，サッマイモを中心に畜産，タバコ，花卉の複合経営が展開し，開聞町は畑灌事業（南薩畑地総合土地改良事業）地区でバレイシショ,ソラマメ，カボチャ，キャベツ，花
卉等の「畑かん営農］が展開している。2010年の農作物生産額では，果菜類28%，豆類19%，観葉植物18‰花卉と葉菜か各11%である。野菜類では，オクラ，観葉植物，ソラマメ，きゃべつ，スナップエンドウ，家母者，切り花，生果用サツマイモ，実エンドウ，レタス，でん粉用サッマイモの順になる。

最近ではかごしま園芸タウン産地拡大事業，活動火山周辺地域防災営農対策事業を導入して施設園芸も盛んになっている。

認定農業者は430名,露地野菜,施設野菜,畜産・花卉の部門が多い。１人2,000時間，一人当たり農業所得420万円か目標である。

新規就農者は08年度20人，09年度35人，2010年度13人で，多かった09年度についてみると。後継者・農家出身者が86%を占め，新規参人者は５名である。女性が２人，世代別には20代15人，30代12人，その他が40代以上である。新規参入の出身地は東京，大阪，広島，福岡，鹿児島，沖縄等にまたがる。

農地移動については，表１の通りで，これに農地法上の所有権移転が2010年度で12.7ha加わるが，利用権の方が一桁多い。利用権設定率は2010年度末で19.5%である。利用権はとくに再設定で

表１　指宿市の農業経営基盤強化促進事業の実績

（単位：ａ）

年　度	新規設定	再設定	計	期間終了	中途解約	所有権移転
2006年度	4,044	512	4,556	3,986	1,174	710
2007年度	4,548	763	5,311	2,131	1,514	663
2008年度	2,358	2,272	4,630	1,593	483	824
2009年度	3,248	3,106	6,354	2,907	1,088	814
2010年度	5,994	2,879	8,873	3,615	1,221	813

注：農業委員会資料による。

使用貸借が多いのが特徴である。使用貸借は農業者年金関係もあるが，タダでの借り貸しが実態のようである。小作料は。指宿･開門で10a10,000円，山川は15,000円で，山川が高いのは基盤整備されて区画か大きいこともあるが，露地野菜の産地であることが主因だろう。

なお畑灌事業は70年代初めに完了している。受益面積は2,040haに及び，畑地の2／3にあたる。それまでのこの地域は火山灰土のコラ層に覆われた水なき台地でイモむぎ農業が主だった。畑灌事業はそれを露地園芸の一大産地に変貌させたと言える。

売買は2010年については，9.6haで，うち1.8haは鹿児島県地域振興公社の農地保有合理化事業での売り渡し，37aは同県公社の購入であり，売買は最近は減少傾向にあるという。地価はここ10年ほど10a／80～100万円で，ピーク時は400万円まで上がった。

耕作放棄地は経営耕地3,480haに対して100haほどで，農業委員会として調べるほど出てくるとしており，09年度の新規把握分39ha（農用地区域30ha）．2010年度は102ha（同48ha)である。地目的には圧倒的に畑地である。畑は労働力が決め手なので。高齢化で厳しい局面にあると言える。

以上の状況を踏まえ，本調査では旧山川町の計８戸の規模拡大農家(２法人を含む)と，畑作地帯にはめずらしい集落営農の１事例を対象とした。前者については,宮崎の章と同様に，①集落，②世帯員と雇用，③経営の変遷，④作目と販売。転作対応，⑤機械装備,⑥農地購入,⑦農地賃借，③今後の経営展開，経営継承，法人化等，⑨地域農業，⑩農政の順で報告するが，欠番は調査や回答を欠いているものである。

１．指宿市における規模拡大事例

(1)Ａ経営(8.2ha,農事組合法人,肥育牛1,800頭)

①小川集落，100戸．120haの畑のみの集落。冬作はエンドウ,ソラマメ,作はオクラ,カボチャ,青果用カンショが主である。畑灌事業の終了地域。

②世帯主80歳，妻79歳。長男56歳，嫁55歳，長女56歳。その夫60歳,長男の長男31歳,次男29歳で。それぞれ既婚。このうち農場にタッチしているのは，世帯主，長男，嫁，長女，長男の長男。次男の男４人，女２人の計６人である。組合長は長男で。世帯主は渉外担当である。長男の長男の妻は母を手伝い，次男の妻は看護士で農場にはタッチしていない。

・雇用は３人で，男２人，女１人。男は60歳と28歳，女性は午前のみである。

③実はＡ経営は「小川共同農場」として知名度の高い経営であり。その展開はいろいろと語られているので簡単な紹介にとどめる。小川氏は1948年18歳で18aの畑作で営農開始。翌年に小牛１頭を入れる。1959年に国際農友会の派米研修でカリフォルニアの野菜農場に行く。1960年に肉牛肥育を開始，タバコ，サツマイモとの複合経営。1969年，コンスターチの脅威もありカンショを廃作し干しダイコンを導入。 1973年に肉牛150頭，タバコ0.5ha.干ダイコン0.5haの経営確立，長男が農業高校を卒業・就農。78年，タバコ廃作，79年農協常務就任，1981年農事組合法人を設立。84年に農地6 ha.肉牛500頭，所得1,000万円。87年に牛肉自由化を控えて，7ha，500頭，2.5億円経営をめざす。88年から肥育牛管理システムのプログラム開発を開始。1990年農協との飼料取引をやめる。

1999年1,000頭体制，2001年に隣接の養豚場を買収し400頭の畜舎。この年にＢＳＥ問題が発生。2003年Ｉ労働力500頭の常時1,500頭体制，06年6.7億円の売上げで１労働力当たり１億円を突破（小川久志「私の経験から農業を語る」2011年１月による）。

④1,800頭のメスを20～21ヵ月，400kgまで肥育。小牛は県内（大隅半島），種子島， 与論島あたりから25～30万円程度のものを仕入れ。肉質はA4クラスを狙って肥育。出荷は経済連（くみあい食肉）に年1,000頭。飼料は粗飼料は中国ワラ，濃厚はとうもろこし，小麦。商系から購入，月2,000万円。

8.3haは小牛用の牧草栽培，冬のイタリアン，

ライ麦，夏のヨンシングラス，糞尿は野菜農家に4t車１台7500円で散布。

メス牛は大きくならないが，素牛が10万円程度安いので選択。売上げは7.1億円。運転資金等は５億円かかる。農協から借りていたが，牛を批保に鹿児島銀行から1.8%で借りる(ABL,動産・債権担保貸付か)。

⑥県公社を通じた農地購入は。03年100a(10a126万円)，04年62a（100万），08年57a（111万），09年123a．2010年54a(09年も含め１件で135万円)。全て売り手からストレートに購入を申し込まれたもの。高く買うことになるので，こちらから声をかけないが，団地，モザイク状の場合は声をかける。全て牧草用の購入。施設用地も含めて15～16haの団地化を実現している。農地保有合理化事業を使うのは，相手が800万円搾除。こちらは全てL資金の利月。県公社を通じてでなくてもＬ資金は借りられるが，県公社を通じた方が仕事がしやすい。嘱託登記もしてもらえる。

・売りが出たら買うので，予定というものはない。

⑧1,501頭から税金が高くなるので，３年前に2,000頭から1,500頭に変更している。中国ワラを使用しているが。サシに関わるビタミンＡは薬でコントロールできるから，ビタミンAのないオーストラリアの麦ワラでも可である。

⑩TPPは最大のチャンス。オーストラリア，NZで小牛を生産したら，現在の関税4.5万円がなくなれば10万円でもってこれる。和牛の受精卵を輸出できたら，向こうの牧場を買収して小牛生産する。そして中国への輸出を図る。

・賃金で穀物価格を推計するとはるかに下がっているから，穀物多給の畜産の将来性はある。

(2) B経営(6.6ha,有限会社,ソラマメ,エンドウ)

①大山集落，300戸のうち専業は30戸。脱サラして帰農した者が多く。園芸部会は100人。父は９人兄弟（男４人が生き残叫で均分相続した。

②世帯主56歳，妻61歳，長男30歳，嫁30歳。次男は東京でサラリーマン。そのうちに帰る。長女は東京から鹿児島に戻って会社員。本人と子どもは令て東京農大卒。長男は市内の妻の実家近くに住む。ゆくゆくは敷地内に住むだろう。次男は帰郷すれば社員にする。均分相続は今も生きているが。畑を小さくするのはまずいので法人にした。

・家族経営協定を結ぶ。労働時間，給与，担当の規定で家事は入らない。

・20歳の正社員を農の雇用事業で2010年に入れる。加世田市の出身でアルバイトに来ていた。2011年に46歳と42歳を入れる。県の就農フェアで知り合う。二人とも海外支店勤務を経て日本農業のあり方に疑問をもつ。一人は大阪出身で近大の水産学部卒。口当制で時給670円。独立を考えている。

まだ家父長制の家族労働力が主体で，１戸当たりの面積が増えると家族だけでは無理だから法人化して社員を入れることになる。

③現在は自作2.6ha，小作4.0haの計6.6ha。世帯主は製紙会社に８年勤務し，1985年に30歳でUターン。父は2.5haの冬は干ダイコン，グラジオラス，ニンジン，夏は青果用カンショ。後継者として入り，借地拡大して，営業して直販をする。父は漬け物ダイコンのグループに入る。

1995年に本人の意向で法人化。直販していて商社，食品会社とつきあい，個人とは取引しない，法人化しろと言われた。前述の均分相続対策もあったが当時は園芸作で法人はなかった。父は「自分の時代は終った。やってみろ」と言った。４人で法人化した。

④冬作はスナップエンドウ，ソラマメ，バレイショ，夏はバレイショ，カボチャ，生果用・加工用カンショ。全て露地栽培。ハウスは10年位したが，建て替え時が中国オリンピックと重なり資材高騰。温暖で,畜産が盛んで土地を肥やせるので,今後も露地野菜で行く。ダイコンは1993年，ニンジンは95年にやめる。重量野菜で。干ダイコンは乾燥に失敗すれば二束三文になるのでやめる。

2011年からさつまいもを減らし，カボチャを増やし，オクラを導入。産地パックを開始する。1980年代なかばから低・減農薬栽培をやり* 2011

年にGPAの認証。

・年商4,000万円。平年は5,500万円。販売は直販80%，20%が農協。直販は神戸の商社を通じたスーパー１社と千葉のローカルスーパー１社。昔は農協出荷もしていたが，法人の方が決断が早くスピードがある。100人を相手にするより１人の方が話が通じる。

88年からコープこうべに産直。昔は生協も懐が深かったが，最近は教条主義で，農産物はこうでなければならないと押し付ける。値段も厳しい。昔は生協のバイヤーは農家出身が多かったが，最近はサラリーマンだ。

・運転資金は政策金融公庫から畑を担保に借りる。ABLはやっていない。

・資材は農協７割，2011年から大口割引するようになった。

⑥2008年，48a，10a ／100万円。個人で購入し法人に貸す。相手は地元のカアチャン農家。隣に別の人の40aがあり，一枚になると100aになる。可能性がないこともない。

農地保有合理化事業を通じてL資金で。農地保有合理化事業のメリットは，農協だと時間がかかり，組合員対象で法人にはきついから。相手には税金免除，買い手は資金手当。

・貸地は売る前提になっている。自作地拡大が狙いで，借地は購人へのステップに。以前，借りていた農地を返した。他人に貸して草ぼうぼうになっていたのを２年で畑にしたら，都合で親戚に貸すことにした。気持ちよく返したが，腹の中はおもしろくなかった。

⑦貸し手は大山の人で，８人ほど。期間は5～10年で10年が多い。小作料は畑灌地で10a ／18,000円。名義を替えていない上地があり，管理している親戚から借りるが，購入時には登記料がプラス50万円もかかるなど問題がある。第一に購入，第二に借入。

⑧長男か後継者，次男も帰るが，法人の構成員にして（アルバイト→パート→社員→構成員）均分相続をさけたい。カンショを加工して直販にのせたい。実面積12ha,延べ面積20haにして１億円の売上げにしたい。パックセンターは六次産業化の第一段階だ。

⑨山川は冬野菜の産地で兼業・定年Uターン農業はなりたたない。規模拡大は少しづつだ。この辺の農家は，自分で営業して切り結ぶ人がいないので，理由にならない理由で法人化はなかなかしない。

⑩ＴＰＰは昭和30年代にでん粉用芋の自由化で苦しんだ。ご飯を食べて野菜を食べるのだから，米がやられると野菜の需要も変わる。TPPはちゃんとした議論もせずに菅が財界の気をひくためにやり，マスコミも騒いだ。

(3) C経営(5.5ha,タバコ，サツマイモ)

①福元集落。大きな集落で農業が主，漁家もいる。

②世帯主51歳，妻46歳，長男は専門学校卒のスポーツトレーナーで農業を継ぐ気は今のところない。継いでもらえばいいが。こんな時代なので継がれると親が難儀する。母80歳。

・兄55歳を通年雇用。月10万円。

・相続は兄はいらないといい，自分が110a継ぐが，名義を替えたのは半分。

③自作地1.5ha.小作地4.0ha，計5.5ha。タバコ期間借地1.0ha．1～8月まで作る。今年始めて借りた。

④タバコ2.1ha（父の代から），カンショ1.5ha(青果用0.2ha、その他は焼酎原料)，ダイコン0.7ha(ピーク1 haから母が元気がないので減らしている)。ニンジンは変動が激しいので減らした。作付け順序はサッマイモ→タバコ→ダイコン→サツマイモ。豆類はタバコと重なるので，雇用を入れないとできない。体力的に限度。堆肥は４人共同で堆肥舎100坪を作り，畜産農家に搬入してもらう。

・平均して1,300万円の売上げ，良いときは1,500万円。タバコが８割。所得は半分残らず500万円ぐらいか。ダイコンは農協出荷。肥料も農協。農薬はタバコ耕作組合でとる。

⑤山川町全体で，隣の開聞町からも入り17人で

タバコの共同乾燥場。５～７月に30人雇用。日給で5.000円。

⑥2000年に39a,集落内の同級生の畜産家から。父が死亡し負債整理。10a80万円。スーパーＬを申し込んだが，土地の担保が足りなくて農協資金を借りる。

・この当時は自作地をもっと増やしたいと思ったが，跡継ぎも定かでないので。もう小作地のままでよい。

⑦福元内の15人から借りる。親戚が多い。利用権設定は３割で，相対が多い。利用権は５年で10a /15,000円。ほんとうは10,000円でいいが，前に15,000円払ったので下げずらい。タバコ期間借地は３人から，畑灌地で10a ／18,000円。タバコの連作障害で３年作って替えるために借りる。

⑨大規模に集積されることはなかろう。

⑩タバコはTPPと関係ないが。中国からの輸入が増えている。どちらかというと反対。

(4) D経営（4.6ha，ソラマメ，エンドウ）

①大山集落。

②世帯主50歳，認定農業者，15年前に父から一括相続。他の兄弟はハンコ代ですます。妻51歳，長男16歳，継ぐかどうかは不明。

・定期雇用５人，うち３人が常時従事。男！人，女４人，50～80歳。集落内の顔なじみ。時給は男800円。女700円。女性は芽かき，収穫，管理作業，男性は機械・運搬。他に臨時が５人，シルバー人材を活用。

③所有地1.6ha，小作地3.0ha。所有地は畑灌0.6ha。世帯主は農業者大学校で花の勉強をし，切り花をしていた。しかし思うようなものができず,夜間の調整作業もあり。５～６年でエンドウ，ニンジンに切り替え。地域でも将来性ありということだったが，価格定期には厳しく，20年前からソラマメ，サツマイモ切り替え。

④ソラマメ155a．20年前から．35aに防霜ファンを設置。スナップ75a，6年前から，他地域はハウス栽培だが，当地は露地で栽培できる。芽かき，収穫は全て雇用任せ。実エンドウ10a，山川は実エンドウの大産地。それから価格上スナップに転換する農家が増大，市場からは実エンドウを減らすなの声あり。カンショ，生果用・加工用が半々，トンネル70a。

・農協出荷。

⑥2006年に20a購入，県公社から２年借りてから。他の人に貸していた農地で,当家の作目に合った土地なので購入。農地保有合理化事業は書類手続を全てしてくれるので双方にメリット，10a130万円で畑灌の償還金も終っている。

⑦集落内からの借地，６割が畑灌。13人から借りる，親戚が４人，利用権が多く，期間は５年，当家から５年を希望，長期だと先行きが分らない，小作料は畑灌で20,000円，非畑灌で8,000円。20,000円は高い。

・耕作放棄地20a.父が山の中で開墾した畑，20年前に放棄，木が繁っている。

・借地の需要は多く，相対での貸借が多い，農業委員会に御願いしていると先に誰かが借りてしまう。世帯主が死に後継者がいないとすぐに声をかける。

⑧２人の経営，面積拡大よりも人の確保がポイント。現在の４品目でやっていく。借地の購入は資産になるので考えてもいい。

⑨大山では比較的担い手を確保できている。若い人ではなく定年，Uターン組だ。

⑩ＴＰＰの豆への影響は分らないが，豆類への転換が起きれば影響がでる。野鳥が豆を食べるので困る。

(5) E経営(2.2ha,スプレー菊)

①福元の馬場集落，100戸，農家は40戸，認定農業者は10人，主な作目はスプレー菊,ソラマメ，スナップエンドウ，オクラ。温暖なので冬場に出荷できるメリットがあったが，今日では周年出荷体制を構築。福元は花の産地で20戸程度。うち２～３戸が後継者いる。Uターンしてくる可能性もある。

②世帯主48歳，妻47歳，父78歳と母80歳は近くに住む。父は手伝い。

・定期のパート女性２人，40歳と46歳，月　20来てもらう。時給650～700円。

③自作176a，小作44a。

④スプレー菊のみ。父の代から取り組む。ハウス63aで５棟。ハウス建設時に桜島降灰対策事業，補助率75%で借金。父の鯛から農協には出荷せず，鹿児島市内の市場出荷。

・10aの売上げは160万円，計1,000万円だが。油代がかかり，所得率は２～３割。

・資材は農協２割。業者の方が低価格。農協はすぐに必要な物だけ買う。

⑥2010年，18a．5年借地後に県公社から購入予定。小作料２万円強の支払い。10a ／]00万円。売り手は福元の高齢者で他に貸していた。県公社だと借地を経て購入できるのがメリット。他にも借金があるから。

⑦借地は畑灌外，５年前に借りる。経営地と隣接。小作料は1.4万円と３万円。県公社は条件がよいので無理して借りる。両方とも将来的には買いたいが今は売る気はないので期間は20年と長くして囲い込んでいる。

・貸付地13a，1 ㎞離れていて，荒らしていて５年前にダイコン農家に貸す。小作料は１万円。売ってもいい土地。

・耕作放棄地8a，道路の悪い山中の土地。スプレー菊に絞るために荒らす。

⑧労力的に適正規模，直売は考えていないが将来的には必要かも。法人化は収益性が高まれば必要。

⑨福元では60歳前後の人があと10年もすると高齢化する。花なのでそれをカバーできず，耕作放棄地がでる可能性あり。

⑩TPPについては，花は関税ゼロで中国，韓国，NZからどんどん輸入されている。輸人花は日がたつと悪くなる。輸出できるという簡単なものではない。TPPで野菜で打撃を受けた農家が花に転換するという間接的な影響はある。

（６）F経営(2.1 ha,ソラマメ，エンドウ)

①大山地区

②世帯主51歳，地元の運送会社に２年前まで勤めていた。妻55歳，長男28歳，市役所職員で農業する気はない。次男27歳は県内就職していたが。４年前に農業したいとやめて就農。結婚予定の女性も農業する気あり。次男に給与14万円を支払う。結婚したら増やすか。町内のアパートに住む。家族経営協定を結んでいる。農休口，時間，給与を規定。ペーパー上のことだ。父77歳，母77歳，現役のバリバリで農業を手伝う。父は船員だった。

③父は畑をもたず，世帯主は運送会社勤務で，ブロイラーを２年前まで45年間やってきた。７万羽養鶏で，やめる時は3j万羽に減らしていた。収益性は畑の方が良かったから70a借りて畑作も始めた。現在は自作地69a,小作地150a，計209a。

④冬作はソラマメ，スナップエンドウ，夏作はカボチャ。年間1,300万円の売上げ。ソラマメは農協，スナップ，カボチャは仲買人。資材は農協。ソラマメに力をいれたい。

⑥2004年に39a，県公社から４年借地後に購入。不在者で貸していた。 10a /140万円で相場

・2009年20a.役場職員で農業はせず他人が借りていた。10a /120万円で，今なら100万円。購入は2014年になる。

⑦６人から150a借りる。大山の人。利用権と半々。利用権は10年，小作料は10a ／17,000円。10年だと安心感かある。

⑧２夫婦でやっていくが,そんなに増やせない。余裕があれば自作地100aにしたい。借りた土地だと子どもが戻ってきたので返してくれといわれたら困るので安心のために。

・農協に出荷し，直売は考えない。法人化も考えていない。

⑨畑作は専業でないとできない。法人がじんどん増えるわけではない。

⑩TPPは情報不足でよく分らないが，一長一短があろう。

（７）G経営(2.1 ha,ソラマメ，オクラ)

①小川集落，320戸。農家は160戸，後継者が多く，農家数は10年前と変わらず。８割は畑灌済み。

認定農業者は20～30人，主な作目はソラマメ，実エンドウ，スナップエンドウ，カボチャ，レタス，サッマイモ（生果用），オクラ。

②世帯主54歳，23歳まで都銀で働く。長男が親の面倒をみるという地域の意識で帰ってきて指宿農協に勤務。妻50歳，月給8.5万円，次男23歳，市内のホテルに勤めていたが，兄が農業しているのをみて2010年から就農。2011年から月15万円の給与。長男26歳。隣の大山集落に居住。福島県でエンジニア，21歳で就農。家族経営協定で25万円支払っていたが，認定農業者になるので支払をやめ，所有地の賃貸借を結んでいる。家族労働力は世帯主夫婦，長男夫婦，次男の５人だが。世帯主と長男妻は半人前（農協勤務と保育園送り迎え）で実質４人。

③白作地1.2ha.小作地0.9ha

父の代から所有していた畑灌でない土地50aを売り。畑灌畑80aを購入した後は徐々に拡人。県公社利用と農業委員会の紹介は半々。条件の悪いところもずいぷん買い，防霜ファンを設置。］機35～40万円する。40aで５機入れたので，投資がかかる。妻はもう借金は勘弁という。

④ソラマメ（冬）1.2ha,オクラ（夏）0.2ha。ソラマメは一部エコ栽培。収穫がひとりでもある程度出来る。 10a80万円の売上げ，所得率70%.オクラはハウス8a，トンネル18a,露地8a， 八ウスはくみあい食品出荷，オクラは朝の作業10aの売り上げ，ハウス200万円（所得率40%).トンネル100万円（70～80%),露地60～70万円（同）。

以前はスナップ，ニンジン，実エンドウ・枝豆を作っていたが，収穫時の人手不足。労力の割に所得があがらない等で７～８年前に２品目に絞る。オクラの拡大は困難。朝早く収穫するので労力が足りない。

・資材は元農協職員として農協から。

⑥2008年．24a,畑灌でない畑を売って畑灌地に買替えた一部（自己資金）。10a120万円で相場。相手は世帯主の死亡で離農。農業委員会の斡旋。農地を買ってくれという話もあるが。よほど条件が良くなければ（霜害がない）買わない。豆農家が多く競争は激しい。

⑦相手は４人，親戚３人，集落内，利用権の設定はなし　借地期間もなし，３年前から，相手か作ってくれと言ってきた場合は小作料なし，それ以外は10a18,000円。

長男に40aを貸している。今年，借地25aが増える予定。ここには降灰対策でハウス建設の予定。これも長男名義に変更予定。

⑧次男が就農したので50aぐらいソラマメ用に規模拡大しても良いか。借地で拡大するが，世帯主は条件の良い土地は買ってもよいと思うが，妻は借金が増えると反対。借りる人が多く，すぐにはでて来ない。まめに声をかけている。

⑩民主党農政になって補助事業がくるくる変わる。現場をよく知らない。TPPはオクラ，豆ルイは英気用内が，県としては畜産，サトウキビなど大きな問題。農協職員としては反対。やるなら農業者の体力をつけてからでないとダメ。

(8) H経営(0.6ha、スプレー菊)

①浜児ヶ水集落，160戸

②世帯主51歳。妻46歳，母78歳，長女，次女は短大，長男は中３で将来は不明。

雇用は忙しいときに60歳ぐらいの女性を年20日程度。

③自作地60a，80aを貸している。所有地は140a。

以前は露地野菜，ニンジン，生果用カンショ，菊などで，豆類はやらなかった。1983年にはハウスを開始，スプレー菊。畑灌で水が来るようになり一斉に取り組む。当家は|。0aから。ハウス専門は2004年からでスプレー菊専門になる。農協共販で８人。夫婦でスプレー菊40aがギリギリだ。リスクは大きいが他作目を入れるだけの時間がなし。

ハウスの建設費にはL資金1,500万円を借りており未償還。運転資金は共済を担保に農協から借りる。

④ハウス40aにスプレー菊。2010年は1,800万円で少し良かった。加温で原油価格に左右される。

年３回転，土壌消毒はピクリン年１回で大丈夫，土の入れ替えはしない，堆肥を畜産農家から購入し10a ／ 2 ㌧は入れる。

・資材は農協が半分だ。業者が営業で入ってくる。長年のつきあいがある。農協より安い。

⑥2006年に15a購入，地区内の非親戚，こちらから農業委員に探してもらう。農地というより側溝，排水路のために購入する。10a /130万円で農協のアグリマイティ資金2.3%を借りる。農地保有合理化事業のメリットは据え置き期間がある，名義変更，登記をしてもらえる，相手には免税措置。

⑦2005年から60aを貸している。集落内の人で野菜に使う。利用権10年で10a ／17,000円。期間後は不明だが，きちんと作ってくれている。

⑧今後，後継者は不明。農協共販でいく。法人化はしない。

⑨地域か大規模農家だけになることはない。

⑩花は自由化されている。マレーシア，韓国等が輸入されているが，日持ちは国産の方が良い。輸入物は花が開いており葬式用。輸出の噂も聞くが産地が小さい。

２.調査事例のまとめ

調査農家の概況を表２にまとめておいた。露地野菜産地としての特徴をみることができる。農地保有合理化事業を通じる最近の農地購入の農家事例をピックアップしたものだが，平野部の土地利用型農業の地域あるいは第１章の宮崎市近郊と比べても，突出した大規模経営はみあたらない。Aはかなり大きいが大規模肥育農場による粗放な牧草地の確保ではあり，地域では特殊だと言える。

露地野菜経営をみると， B,C,Dは4～6haに及んでいるが，その他は2ha以下の経営であり，しかも二世代専従経営が多い。「2ha規模の二世代専従の家族経営」というのが，この地域の標準的経営といえようか。その場合は，形式的かも知れないが，家族経営協定を結ぶことになる。

C，Dは規模の大きい割に一世代経営だが，雇用労働力で補完している。標準的経営の場合は，Eのような女性雇用もあるが，基本的に家族労働力である。集約的な畑作の場合，生産要素の基本は土地ではなく労働力であり，家族労働力のギリギリまで規模拡大したところで，雇用経営に移るか，家族経営に留まるかであり，青天井の規模拡大は一般化しない。

この地域に特徴的なのは均分相続慣行がなお意識的・無意識的に残存している点である。かつては長じると長子から分家自立し末子が親元に残り家と土地を継承する。それを裏面で支えたのが他出である。そして他出者は30代,40代で場合によっては帰村するが，均分相続的に土地は保障されて

表２　指宿市山川町の調査農家の概況

調査経営		A	B	C	D	E	F	G	H
集落		小川	大山	福元	大山	福元	大山	小川	浜児ケ水
法人成り		○	○						
経営面積	(ha)	8.2	6.6	5.5	4.6	2.2	2.1	2.1	0.6
うち借地	(ha)	－	4.0	4.0	3.0	0.44	1.5	0.9	－
家族労働	男	4	2	1	1	1.5	3	3	1
	女	2	2	1	1	1	2	2	1
農業世代構成		3	2	1	1	2	2	2	1
年間雇用	男	2	3	1	1	－	－	－	－
	女	1	－	－	4	2	－	－	－
主作目		肉用牛	露地	タバコ	露地	花卉	露地	露地	花卉
			野菜	露地	野菜	菊	野菜	野菜	菊
販売額	(万円)	71,000	4,000	1,300	?	1,000	1,300	1,350	1,800
販売先		経済連	直販	組合	農協	市場	農協	農協	農協
				農協			仲買人		
資材購入				農協	農協	業者	農協	農協	農協・業者
農地購入	(a)	54	48	39	20	18	39	24	15
年次		2010	2008	2000	2006	2010	2004	2008	2006
10a価格	(万円)	135	100	80	130	100	140	120	130

注：農地購入は直近の事例。

いる。

本調査においても二人の兄弟がUターンして農業従事している事例が複数見られた。その場合に。一人が親と同居するのではなく，住居は別に構えて「通勤」するのが常態になっており，そこにも均分相続の名残がみられる。本調査において均分相続が強く意識されていたのはAであり．Aはそれを回避するために法人化を果した。その果てにいかなる企業像が描かれるのかは定かではない。兄弟の共同経営会社になるのか，ゆくゆくはやはり分割されるのか。いずれにせよ今日の後継者不足，担い手不足の時代には，複数の子弟をUターンさせられる地域の農業活力は貴重である。

均分相続・他出構造は，それが順調に機能しなかった場合，高齢一世代世帯を排出させる。加えて露地野菜では労働力がキーであるから，水田のように機械作業は委託して管理作業で長らく「自作」することは不能である。いきおい土地は貸しに出されるか。耕作放棄される。市の利用権設定率20%弱は必ずしも高率とはいえないが，土地用益の一定供給は見込まれる。

調査農家をみると，Aを除くと，小自作経営が一般化している。やる気と労働力があれば，土地確保は結果的にできている。その際に，やはり均分相続の一つの結果として，他出者の土地や死に親の土地が名義変更されずに残存し，利用権への移行をさまたげている可能性があり，実際の賃貸借率は先の20%弱の倍近くになるとも推測される。地域の４～５割は流動化しているという話も後述するようにある。しかし利用権の設定でないことが，特段の支障を生じている事例にはぶつからなかった。

利用権の期間については，先の見通しがたたないので５年に限定しているケースと，買いたいが売らないので期間を20年にして「囲い込み」を図るケースとの両端の間にある。

小作料は，相手が申し込んでくればタダから，畑灌済みのタバコの期間借地で10a ／18,000円というのもあるが，畑灌済みでほぼ10a ／10,000円程度である。借地にハウスを建てたりもしているが，有益費問題も聞かない。

露地野菜経営等の所得率は概して低いが，調査農家はほぼ1,000～2,000万円の粗収益をあげている。農協向け販売が主流だが，直販，市場出荷，仲買人販売等もある。資材も農協を主に業者取引もある。概して農協との関係は強いと言える。その背景には作物別部会組織の強さがあろう。

このようななかで農地購入はどのように位置付けられているか。まず地価水準からみると，100万円強というところではないか。150万円まではいかない。小作料10,000円では土地利回りは１%なので，過去に比べれば低いが，ゼロ金利時代には相対的に高いともいえない。しかし現実に小自作経営が主流をなしているということは，農地購入が規模拡大の主流に位置付けられているとは言えない。その意味では一般農村と大差ない。

そうではあるがに多くの経営が小面積ながら購入している事実も重い。規模拡大の主な理由ではないが，やはり自作地が経営の土台だという意識は強いのではないか。その背景には前述の均分相続地帯で若い時には相対的に小規模から出発せざるをえないという歴史的事情がある。だからある程度までは自作地を確保しておきたいという意識である。また確保しておけば資産にもなるという意識もあるが。それはいわゆる資産的上地所有とは異なる。生産手段の所有が結果的に老後の資産にもなるという位置づけである。加えて施設園芸等ではその敷地確保という要請もある。またBに典型的なように，耕作放棄地を借りて立派な畑にしたら他の農家に貸し替えられたというケースもあり，借地を購入へのステップに位置付けている法人経営もある。

労働力が基本だと言っても，純小作では経営は不安定になる。小規模の水準から出発した農家が，経営安定のために，規模拡大を果しつつ，その上台に自作地確保を置く。そのような量的な規模拡大問題よりも経営安定の問題として農地購入が位置付けられているといえる。

そのような観点，つまり規模拡大という狭義の構造政策ではなく，経営の安定的発展という広義

の構造施策の観点から所有権移転にも政策的に目配りする必要がある。今回の調査は農地保有合理化事業の利用事例に限定されたが。その限りでは農地保有合理化事業は高く評価されている。まず売り手の節税になる，買い手にとっても，５年以内貸付け後に購入という制度は，粗収益の規模が大きいだけに多額の運転資金を要し，金繰りに苦しむ畑作農家にとって大きなメリットである。書類手続や嘱託登記のメリットも大きい。スーパーＬ資金を借りられるのもメリットであり，同資金は農地保有合理化事業でなくてもなくても可能だが，農地保有合理化事業の方が利用しやすい。また法人経営としては農協は一般農家優先のため，やはり農地保有合理化事業を利用した方が早い。

野菜産地としての同地域は，農地をめぐる競争は厳しい。しかしながら調査農家でもスプレー菊など集約的な施設園芸の場合，貸付地や耕作放棄地をかかえている事例が複数みられた。概ね，山の中の道路もない不便な，親が開墾したといった農地である。農用地区域のど真ん中に耕作放棄が発生するようでは困るが，このような外延部の耕作放棄地をどう位置付けるのか。農業委員会も調査するほど増えるとしているが，それぞれの農地の来艇に即して，一律に復旧をめざすよりも，山に戻すなど，総合的な地域の土地利用のあり方を考える必要がある。

また調査漏れの事項として，鳥獣害の発生状況がある。調査で話題にのぼらなかったことからすると，あまり大きな問題になっていないのかも知れないが，これまた地域全体の土地利用のあり方も含めて検討する必要があろう。

３．畑作集落営農組織・中川農援会の試み

（１）中川集落

中川は指宿市街地から北に５㎞ほどの農村部に位置する。明治合併村･指宿村には大字が西方，東方と二つあり，中川は西方に属する。小学校区には19地区があるとされ，その一つで，中川自治会公民館がある。小学校区の行事である運動会やゲートボール大会には中川として参加し。災害非難の訓練やマップ作りも中川で行っているので，中川が農業集落に当たるといえる。現在は96戸でうち農家は33戸である。残りはサラリーマン，大工，左官等である。

中川の農地面積は23ha,主作目はオクラ，ソラマメ，エンドウ等である。農地の借り貸しは集落農地の４～５割に達している。ほ場整備がなされ，15～20a程度の区画になっている。農地価格はla単位で15万円ほどだが，若い世代は土地は買わず借りているという。

中川で特筆されるのは「ごちょう踊」である。第26同県民俗芸能発表大会　のパンフレットによると，一説によれば秀吉の朝鮮出兵の折りに士気を高めるために始められたとされるが，漢字の表示も分らない民間伝承といえる。昭和11年を最後に途絶えていたのを1978年に41年ぶりに復活させた。「唄はなく，大小６つの鉦と大小７つの太鼓が打ち鳴らす千変万化のリズムとメロディーによって踊りは進められる。これに京の大原女に似た出で立ちの女形（入れ子）と陣羽織姿の鬼面をかぶった鬼神が加わって興を添える」とある。合わせて19人が出演するから，村ぐるみの祭りなのだろう。

（２）取り組み経過

鹿児島県は2010年度からニカ年で「みんなで取り組む地域営農支援推進事業」で集落営農の推進施策を講じており，これを利用して2010年６月に立ち上げられたのが「中川農援会」である。同事業は集落営農の育成をめざしたもので県内100地区を対象とし，事業費20万円，うち半分を県が負担するものである。指宿市では３地区が選ばれている。集落営農といえば水田農業がほとんどで，同県でも同様だが，そのなかで畑作地帯の事例として注目される。

構成員は15戸だが，これは作業の委託者も含めて登録料500円を支払った農家で，そのうちの認定農業者６戸が作業受託を行う中心メンバーである。

事務局長の前川信男さん（46歳），組合長の前

川成夫さん（61歳）と前川周三さん（年齢聞き漏らし，60代か）の３人に話をうかがう（以下，名前で表示する）。

きっかけは信男さんの経験からである。彼は九州沖縄地区と県の農協青年組織の委員長をしているが，その役職で家を空ける日が多く，その日に誰か作業を手伝ってくれないかと思った。高齢化が進む集落農家には他にもそのようなニードがあるのではないかと思い，農協や市に相談し，先の事業のあることを知らされた。

そこでまず準備員として６人がアンケート調査を行った。回答者は71人で,専業23戸,兼業７戸,非農家41戸である。年齢別には60代以上が58%,50代31%である。専業農家も56%が60代以上，うち70代以上が39%も占める。

まず手作業の担い手について兼業・非農家（48戸）の回答をみると，「農繁期に作業を頼まれたらできるか」については,「できる」「時々できる」が48%，「どんな作業ならできるか」では草取り16人，オクラ詰め11人，後片付け９人，収穫６人，植え付け５人が多かった。草取りはけっこうきつく，オクラ詰めは毎日の軽作業･単純作業である。労力が集中する芽かき・紐張りは３人と少なかった。組織の必要性については兼業・非農家の48%が「必要」，29%が「わからない」だった。

次に農業者側から見ると（専業，兼業合わせて30戸），まず作目はオクラ389a，ソラマメ201a，スナップ129a，カンショ100aが多かった。農業経営の将来については，拡大10戸（ハウスが８戸），現状維持が12戸，縮小・離農が３戸である。将来頼みたい作業としては，堆肥散布９戸，耕耘・土壌消毒，マルチ張りが各６戸，先の芽かき・紐張りが３戸である。予想された回答ではあるが，単純作業というよりは農業者でないとできない作業が多い。雇用を入れたい作業としては,植え付け,収穫，ビニール被覆，オクラ摘め，草取り等が８～３人と多い。困っていることは，農地が足りない10戸，臨時的労力が足りない７戸，農地がバラバラで効率が悪い，収穫労働が足りないが各５戸である。どのような組織が欲しいかでは，農地貸借の斡旋14戸，作業受委託組織13戸，高齢でも農業できる組織８戸が多い。三番目は専兼同数だが,前二つは専業農家の意向が強い。最後に作業受託組織ができたら利用するかでは，21戸、 2/ 3が利用すると答えている。

（３）受託組織の活動状況

いちおう手応えが感じられる回答であり，これを踏まえて組織の立ち上げとなった。

目標は「中川集落の活性化」に置かれている。具体的な仕組みとしては，軽作業は主として専業農家が兼業農家や非農家に委託するもので，１年間の実績は227人口，実数で20人くらいである。それに対して機械作業は427aで，委託者の実数は６人たった。。機械作業は信男さんが主として担い，手の回らないものはメンバーに回している。

一般作業の時給は680円で，オクラ詰めは朝の5～11時の６～７時間になり,毎日の作業なので,やれば一定の収入になる。機械作業の料金は10a当たりで，5,000～8,000円，ピクリン消毒は12,000円である。これらは地域の協定料金に合わせたものである。

農援会としては事務費として料金の２%を徴収する。当初は５%だったが。負担が大きいと言うことで引下げた。役員は無報酬だが，これだけでは組織を維持できないので，２～３年荒らされていた耕作放棄地7aを小作料10a7,000円で借りて，６人でカボチャを栽培し，その収益を維持費に充てている。

初年度の実績は意外に少なかった。中川集落以外にも拡げようかと言うことでチラシも配っているが,いまのところは中川のなかで完結している。やはり中川の活性化が主目的だと言える。

現状をみると，既に作業受委託が広範になされている。内訳は，集落内が40%，農協の機械銀行委託が40%,集落外への委託が20%といたところで，直ぐに切り替えのは難しい面もあるが，機械銀行への委託は切り替え可能性もある。前述のよ引こ規模拡大したい人かかなりおり，それは６人の認定農業者よりも規模の小さい人たちである。

他方で，70代以上の人の農地が8 ha.それが10年後には18haに増える可能性がある。作ってもらっていた近くの親戚も歳をとる。あれやこれやで農援会の存在が知られてくれば需要も増えると見ている。

（4）リーダーの状況

［信男さん］父母は85歳と77歳で1.5人分，妻と合わせて3.5人の経営。子どもは上が高校生で２人。自作80a，戸作70aで延べ作付面積は250a，オクラ，ソラマメ，スナップ，原料用カンショの栽培をし，農協共販である。 3.5人でギリギリの規模であり，雇用が必要である。

20歳で出郷し千葉県で運送会社に勤務し，35歳でUターンした。戻ってくるつもりでおり，妻とは千葉で結婚した。就農してすぐに農協青年部に入り12年なるが，うち８年は農協青年部関係の要職にある。農協青年部は信男さんが加入した時が140名程度で，現在も変わらないという。女性メンバーはおらず，女性は40歳までフレッシュミズの会に入る。別に市がアグリクラブをソシテしており，そこには女性１人が入っている。嫁不足の感はある。

［成夫さん］自作地30a，小作地10aで，20aを貸し付けている。息子は教員で，農業は自分の代で終わりとしている。オクラ,スナップに取り組む。25歳から兼業サラリーマンで空調等の仕事をしており，60歳の定年で地元にもどり公民館長（集落長）になった。その当て職として農援会の会長をしているが，やはり集落長がトップに立たないと組織は動かない。

［周三さん］自作60a，小作60aで，延べ180a作付け，オクラ。ソラマメ，スナップの３本でやっている。息子２人で一人は自衛隊に行っており，後継者として期待している。25歳で東京の消防署勤務からUターンした。

（5）まとめ

集落営農というと水田農業と相場が決っている。稲作は兼業と両立し，総兼業農業化か進み，その結果は総高齢農業化した。そこで「むら」に残った高齢労働力をかき集めてみんなで「むら」の定住条件を確保するために集落営農を組織するのが西日本における実態だった。同じ水田農業でもそれなりに規模が大きく，「むら」よりも「いえ」が強い東北では，一時の経営所得安定対策の交付金目当てのペーパー集落営農を除けば，少数担い手農家の協同が多かった。

それらに対して畑作では集落営農は現実的か，可能かが疑問視されてきた。畑作の場合は,指宿・山川町でもみたように兼業では成り立たない。専業的な取り組みが求められる。

しかしその専業的農家の多くも高齢化し，高齢専業になってきた。他方で青壮年の畑作専業農家も価格の上昇が見込めない下で，家族労働力のギリギリまで規模拡大し，雇用も入れてきた。アンケートでは労働力よりも土地に対する要求が強かったが，土地の需給はひっ迫しているものの，絶対的なネックは労働力である。

このような状況下で，作業受委託組織を，これまでの農|爲機械銀行の広域エリアではなく，集落単位に立ち上げようとしたのが中川農援会の発想だった。専業的農家は非農家等に労働力提供を求めているだろう，高齢・兼業農家は専業農家に機械作業受託を求めているだろうという想定だった。結果は半ば外れた。その理由ははっきりしている。アンケートではしきりに「将来」について需要を聞いた。そして将来需要は確認された。そこで組織を立ち上.げたわけだが，「将来」は「現在」
ではない。そこを錯覚したところに「半ば外れた」理由はある。しかし「将来」を見越して受け皿作りをしておく，という意味では「半ばあたっていた」といえる。

農援会の直接目的は作業受委託にある。しかしそれが最終目的ではなく，目的は「集落の活性化」だった。その思想は水田地域における定住条件確保のための集落営農に通じる。

その点で，中川集落には前述の「ごちょう踊」復活の伝統がある。また中心メンバーは全員が大都市からのUターン組である。この地域は全般的

に，青年は出郷し，親の体力が衰えだした頃に帰郷するライフサイクルが以前から描かれていたが，とくにこの地域は野菜園芸産地としての農業の受け皿があることが,その傾向を強くしている。加えて発案者は農協青年部のリーダーとして長らく活躍してきた。これらの人びとが，やや時期尚早ながら「集落基盤の作業受委託組織」としての畑作集落営農を立ち上げた先駆的な意味はあるといえる。

あとがき

現地調査に際しては，調査対象とした農業者・組織の皆さんのほか，鹿児島県地域振興公社農地課，指宿市農業委員会，指宿市地域農業振興センター，品川優（佐賀大学），小野甲二（全国農地保有合理化協会）の皆さんに大変お世話になった。記して感謝したい。