

「TPP協定と将来の我が国の農業」を水田農業経営者の視点で考える —イコールフットィングは可能か、持続と成長のためのクロス・イノ ベーションとは—

株式会社ぶった農産代表取締役社長
佛 田 利 弘

■要 旨■

農村の意思決定や利潤動機にかかる利害調整を農村内部にだけ委ねていると農村の論理で物事が決まる。しかし、それは政策の目指すべきこととは必ずしも一致しない。政策は、そのような状況を踏まえ未来を描くコンセプトとビジョンを持つべきである。緊急的対応だけでは、未来の農業に望みは持てない。戦略的で持続的な競争力を実現できる政策を実現できるかにかかっている。やる気のある農業者の経営者としての専門的教育の実施とその人材が経営の内外でイノベーションを生み出す政策を実現すべきである。

◇農業の現状

日本の農村は、農地解放後、北陸の農家の水田の平均面積は、2～3haで集落は数十戸、土地面積も農業収入も均等同質な暮らしをしていた。米の価格は、農協に出荷し等級が同じなら価格も同じで、収穫量を増やすことで所得を拡大した。米価も上昇基調で、所得を拡大できた。昭和40年代に入ってコンバイン、トラクター、田植機が入ってきた。高度経済成長ゆえ、機械化の省力化とともに、水田稲作の重労働から解放され、兼業ができるようになり、農家経済は外部化しはじめた。これによって、土日農業になり、さらに機械化に依存するようになった。また、減反といわれる生産調整もはじまった。戦後から進められた増収運動もこのあたりで停滞しはじめた。水稻の収量増が鈍りはじめたのもこの頃である。

昭和50年代に入って、農用地利用増進がはじまり、小作権なき賃貸借ができるようになった。農地の利用権の流動化である。農地集積は、売上の拡大に直結するため、農地集積の競争がはじまった。平成7年、食管法が廃止され農家は米を自由に売ることができるようになった。それまでは、都道府県間の産地競争があったが、農家や農業法人間でも販売競争がはじまった。農地集積と米の販売の二つの部分で競争がはじまった。

農村は、兼業農家が飛躍的に増加し、農家経済の中心は農外収入となり、農業

が片手間となった。子息たちは、家を出て外で働くようになり、居宅までを別にするようになった。専業経営は、そういう農家の農地を作業の請負にはじまり、借地として耕作を請け負うこととなった。規模の拡大と共に経営も法人化へ発展してきた。多くは、多様な勤め先で生計を立てる兼業農家と、少数の法人も含む専業経営という構造になった。

このような経過で得た出来事は、いまでも農村内部の農業者の経験として内在しており、意思決定に影響をおよぼしている。

◇問題意識

戦後の水田農家が平準的で均衡のとれた農村は、多様化した農村へと変質した。多数派は、土地持ち非農家を含む兼業農家が大宗を占める。専業農業経営は少数派である。農村の意思決定は、多数派の兼業農家の意見が主流となった。兼業経営は地主であり、専業経営の多くはまだ、面積の拡大志向が強いから、貸し手市場である。専業経営は、そういうステークホルダーが多くいる集落で意見が述べにくく、兼業農家の意向が強くなるはたらいてきた。政策が中心的な担い手を育成する政策を遂行することに少なからずブレーキがかかってきた。専業農業発展の妨げになってきたともいえる。集落の話合いなどでは、多数派の兼業農家自らの利害が優先されてきたことは否めない。少数派となった専業経営の意見は、未だ通りにくいと感じる。畜産や施設園芸は、土地利用や水利の利用について水田経営ほど兼業農家との利害関係が生じにくいいため、経営の自主性が発揮しやすい。ゆえに、専業経営としての経営拡大等を行えてきた。水田経営は、近隣の農家、集落、さらに旧村単位といわれる地域の利害と密接に関係する。水田専業経営を政策の主軸とするならば、地域利害との調整を第三者が行うシステムが必要である。政府がいかにかすばらしい専門的担い手への政策を打ち出したとしても、地域の合意形成を地域任せにしているのは、強力なリーダーが不在の地域などは、政策遂行の効率効果は大幅に低減していると思われる。

このたびのTPPの大筋合意による農産物価格下落懸念は、「農業で飯を食う経営」にとって大きな不安要因となっている。それが今までの農業経営の収支や構造問題に上乘せとなって、難しい経営の舵取りとなることに農業経営は、強い懸念を感じている。専業農業からみて、農家経済を農外の収入に大きく依存し、かつ、農業経営のみの経営より多くの所得を得ている兼業農家に対する産業政策としての価格や所得に対する補填等に対してまじめに農業経営に取り組む専業経営の不満は少なくない。農政の理念や効率からみても、これでよいのかという疑問が

残る。

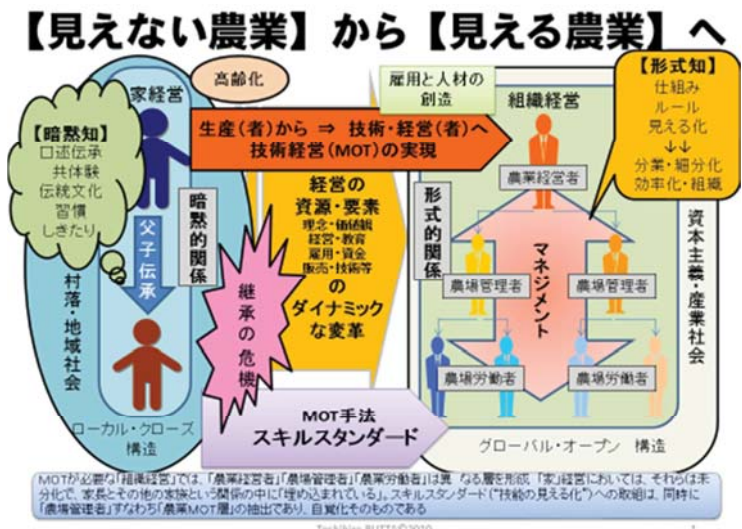
当然、中山間や条件不利地の農村農業の維持は、地域政策や地方創生という観点から政策をさらに明確にしてゆく必要がある。農業の産業と非産業の領域のセグメントが重要であり、その適切でわかりやすい政策の整理が必要である。言い換えれば、農業産業戦略のターゲットをどのように定義できるかである。

政策上の担い手は、認定農業者と中心的経営体の二つがあり、施策によって使い分けられている。いわゆるダブルスタンダードとなっている。認定農業者は経営改善計画を立て自主申告であり、人・農地プランで定義される中心的経営体は地域の合意形成で決まる。認定農業者制度が出来たときは、やる気のある農業者に政策を集中するという点では、わかりやすかった。しかし、認定は書面手続きであったので、公の場で経営者としての意欲は問われることはなく、スーパーL資金などの利子補填などの目的となって認定を申請した者も少なくなかった。認定農業者が主体的に農業経営を考え行動するための要件として、経営改善計画の事後審査を加えることにより、経営の改善は進むとみられる。中心的経営体は、農村構造に依拠した合意形成であるが、政策の要点を押さえたファシリテートができていなければ形骸化している。市町村の担当者の能力の差が大きく影響しているとも見える。意思決定のプロセスや中心的経営体の機能評価による改善を行うスキームを充実させる必要がある。これをそのまま行くと現場ではわかりにくく二つの制度に二つの評価手法が必要となることから、政策としての実効性をもたせるためには、政策のターゲットとなる経営体の概念を一本化すべきである。今後の農政にとってどのような経営を産業政策としての主軸とするか、または、どのようなインセンティブと評価手法を確立するかが、農政戦略からみても重要な要素の一つであり、農政の成否に大きく影響すると考える。また、諸外国とは、補助金などの支援制度も含めたイコールフットイングが必要である。

◇農業経営

専業農業経営は、規模の拡大で雇用者を雇うようになった。雇用を充実するための社会保障や、経営者が複数の法人経営のほうが、経営分担や分業が進めやすく、法人経営が増加した。個人経営についても、売上規模を拡大している。そうした中で求められるのは、経営の充実である。リスク回避、収支改善、経営継続、経営優位性、付加価値向上、地域や社会との調和などが必要となる。

筆者が整理した右図にあるように、農家では、主に父子継承であり、技術や経営は、暗黙的の伝承が強いが、組織経営では、他人の参画により基本的には、形式的伝承である。組織が形成され、労働・管理・経営が役割として明確に分離されてくる。ひとりの農業者が全て行うにしても、機能の分化により役割の見える化が図られる。



さらに、主要な具体的課題は、以下が考えられる。

・収支の黒字化

たとえば、米生産は、すでに 15 ha 以上の水田経営で全算入生産費 190 円/玄米 kg (H25) となっており、税抜き平均価格が 11,400 円/玄米 60 kg を超えなければ、黒字化はしない。しかし、筆者が知る複数の経営 (30~100 ha 超) が取組んでいる低コストモデルは、約 150 円/玄米 kg を実現している。このような技術パッケージをいかに日本全国へ展開してゆくかが課題であり、そのためにどのような技術戦略と人材育成をはかるかである。

・経営継続と継承

農業経営は、人が行うことはいうまでもない。上記にあるような低コストを実現できる経営は、その優れた人材の能力による。欧州諸国の中には、農業専門人材を多角的な視点から教育している国もある。日本は、農学の学理か、栽培技術に偏っている農業教育が多いとみる。農業経営には、多様な能力が求められる。特に、収益の根幹を握る柱の一つは栽培飼養技術である。過剰過少品質ではなく、市場が求める最適品質を実現し、それに向けた低コスト生産の実現である。収穫量を増やすことができれば、収穫量 kg 当たりのコストも下がる。また、一方、経営手法も重要である。属人的なスキルに依存しては、再現性が弱く継続はない。

まさしく、経営修士 (MBA) 的手法に技術を加えた技術経営修士 (MOT) の水準が求められる。農業経営はものづくりであることを忘れてはいけない。そ

の生産性や品質やコストの最適化があって初めて成り立つのである。アジアの諸国で日本の稲の収穫量と同等になりつつある地域も出てきた。技術優位性を基盤に経営を発展させるモデルが必要である。

- ・米生産の経営はどこまで拡大できるか

茨城県のY農場では、米単作約 120 haをトラクター 2 台、田植機 1 台、コンバイン 1 台で経営している。従事者 6 人で 1 人当たり 20 haを耕作している。この取り組みから、農機 1 セット体系でほぼ米 100 haの経営ができることがわかる。農地集約と土地基盤がある程度条件整備できれば、一つの経営が 100 ha経営でき生産性を向上できることを物語っている。少なくとも、機械費を下げるには、1 セット体系（トラクター60～80PS、田植機 8 条植、コンバイン 6 条刈）50 ha以上の生産規模が必要となる。また、作期分散が必要となるため、適応品種の育成も必要となる。また、米生産の閑散期などに露地野菜や果樹、施設園芸、農産加工など他部門との組み合わせで、労賃や機械費を他部門に配布し、コストを下げることも可能である。

- ・経営拡大と淘汰による余剰労働力

経営規模の拡大で少人数での生産が可能となった場合、その労働力の雇用を確保する必要がある。まずは、単位面積当たりの単価が高く、集約型農業生産の促進である。たとえば、単位面積収益の高い果樹経営で日本の優位性をもつリンゴやナシなど機械化が出来る高密植わい化栽培やジョイント栽培など、生産量向上や軽労化、機械化に資する栽培技法の確立と、雇用のための簡易な栽培法の技術確立と雇用の受入体制が急がれる。

また、農産加工や販売といった分野をさらに発展させ、雇用の場を創る必要がある。

- ・農業教育

前出の教育水準は、次代の経営では必須となるであろう。すでに一部の農業経営者は、大学院の社会人コース等で学び、修士や博士を取得しつつある。都道府県農業大学校や民間の農業経営大学校等は、社会人コースを設けていない。日本の農業をどのように構築し、改革を進めるかという、問題意識を持ったリーダー育成の面は弱いと感じる。大学院の社会人コースに学ぶ者は、農業以外の分野の経営と技術のマネジメントを多様な産業に従事する者と共に学んでいる。このよ

うな大学院は、修学に配慮がなされ、職場から通える夜学や週末の対応、遠隔会議システムでの授業参加、2年分の授業料で4年間学べる長期履修制度などの修学対策を行っている。農業経営者や次期経営者が農業に従事しながら専門教育を受けられる環境を整備し、すぐに来る次代に向けた人材育成が必要である。

- ・ 経営の海外への広がり

日本の農業経営は、国内だけでの生産から海外生産への展開も行われ始めた。単なる新興国支援から、生産技術を提供しその成果で収益を上げる経営も出現しはじめた。単に、現地での指導ではなく、ICTなどの活用で日本からの遠隔管理栽培を実現しようと試みられている。進出のリスク回避や当事国との知財調整など政策として支援し、日本農業の技術やシステムを戦略的に輸出することが必要となっている。

◇イコールフットイング

貿易の自由化においては、関税の低減や撤廃が行われる。その時に必要な考え方は、イコールフットイングである。まずは、条件的格差が埋められるかという問題である。

新大陸農業のように広大な土地で農業生産が行われることは、規模的な優位性が明らかである。また、1経営が扱う肥料や農薬、機械なども大量または大型である。もちろん、大量流通であるから、運賃や包装資材も安くなる。海外との格差という点で考えてみたい。

- ・ 機械

日本の農業機械は、道路交通の関係法律で大きな機械や、トラクターにあっては作業機を装着して道路（農道を含む）を走行できないことになっている。欧米では、幅3メートルを超える農業機械が道路を走る光景をよく目にする。日本の農業機械のコストが問題となるが、道路走行などの規制などで小型に造らざるを得なく、その条件下で効率を高めることになり、割高とならざるを得ない。また、日本の農機も欧米メーカーと同様、効率化ハイテク化によって生産性を上げる方向に進んでいるが、さらに加速が必要である。農業機械の道路走行や大型化の問題は、抜本的な法制度等の改正が必要である。

- ・ 肥料飼料農薬

肥料や飼料と農薬のコスト問題は、それぞれが多品目化によるところが大きい。微細な成分の違いや包装形態の違いなどで、多くの仕様と在庫を持つことになっている。これは、農産物の産地競争により、品質要求が最高級仕様となっている傾向にあるところが一つの要因である。農産物の消費にマッチした農産物の品質最適化によって、多様化しすぎた資材の銘柄の集約が可能となる。また、肥料や農薬の登録管理にかかる費用を低減する取組みも求められる。さらに、肥料等の庭先配合システムなどの技術革新も必要である。

優れた経営は、資材の使い方や独自開発などの努力によりコスト削減を実施しており、全体として資材費を低廉化することには賛成であるが、資材費低減の中核は、活用技術によるものが大きいとみている。

・ 種苗

種苗の開発は、マーケットインはもとより、海外の動向を見据えた開発が不可欠である。国際稲研究所では、アジア諸国のハイブリッドライスの記録的な収量が報告されているが、日本国内の種苗戦略も農業者自らが従来の機関と連携して開発できる体制が必要である。

・ 人材

生産条件不利の日本国内での農業経営の確立のためには、その条件不利を打ち破る欧米よりも遙かに優れた人材の養成と経営確立が急務である。前出の図にあるように経営者、管理者、労働者と階層に分けた教育を明確な理念のもとに確立する必要がある。デンマークでは、一定の教育を受け能力を身につけた農業経営者には国家資格が付与され、それによって政府の支援を受けられるようにしている。重複するが、戦略的な人材育成モデルが不可欠であり急務である。

・ 技術開発

研究機関は、マーケットインの研究が必要とされていると言われているが、農業経営の中には、主体的に研究開発の中心をになう経営が出現し競争力を高めている。その範囲は、歴史的な栽培法の革新からICTや経営管理や人材育成にマーケティングと多岐に及んでいる。農業経営、企業、研究機関（大学を含む）の三者一体となった開発が各地ではじまっている。おそらくマーケットインの核心を突いた研究開発をするには、研究機関の一員として農業経営の参画が不可欠になる。農業経営が研究開発の投資や人材育成、優位性あるイノベーション技術の

確立を自ら確立できる体制を政策として取組むべきである。

・ I C T

農業経営自身が人工衛星を自ら打ち上げようという動きもある。農業のハイテク化には、個別の機器の開発はもとより、様々な情報をより早く低廉に入手できるインフラの整備を求めている。自動走行やロボット化、水田センサー、生育量視認システム等の技術は、前出の遠隔栽培などの国内のみならず、日本の農業経営が海外へ進出する重要な技術となるとみられる。弊社は、農業法人4社で約1,000枚の田んぼのビッグデータの数理解析によってコストをどのように下げるかという研究に参画しているが、このような、高度解析技術の研究はアジアにおける日本の農業研究の優位性であり、さらなる投資が必要である。

◇優位性と戦略

T P Pの基本合意によって、我が国の農業の未来は、日本が産業としての農業と地域や暮らしとしての農業の両者を最適にセグメントして、再（新）結合できるかにかかっているのではないだろうか。両者の立場の違う農業の問題を新たな動きも含め細部の重要なディテールの部分を掘り起こし、再評価すべきであり、計画となる政策や予算に反映すべきである。本質的な評価型の政策に変換してゆかなければ、農業農村に政策のささり込みは、弱いままとなるのではないか。農業の地域資源と産業資源に加えて、産業界や教育文化等という幅広い分野から、農業経営×大学・研究機関×団体・企業というような三者一体の開発や革新の具体的なモデルまで、それぞれの分野とのクロス・イノベーションの実現が必要である。政治がどのようなコンセプトに基づいてビジョンを示し、戦略を構築し戦術に落とし込み、そのクロス・イノベーションによって昇華するかであろう。キーとなる農業界の戦略的トップリーダーをどう育てるか期待したい。