

[短報]

有機農業を導入する小規模経営の担い手認定要件達成方策

濱村 寿史*

経営耕地面積10ha未満の小規模経営が有機農業を導入して担い手認定要件（概ね所得480万円以上）を達成するための方策を明らかにした。近年、大口出荷を要請する量販店や外食業者と取引する有機農業導入経営が増加しており、これらは担い手認定要件を達成しうる売上高を得ている。ただし、個人で量販店や外食業者と取引する経営は、限られた経営資源の下でロットを確保する必要に迫られることから、作付品目を絞り込むため、連作になりやすい傾向にある。これに対し、共同出荷組織を形成し、構成員間で作付けを分担することで、量販店や外食業者の要請するロットを確保しつつ、連作を回避することが可能となる。

緒 言

経営所得安定対策等大綱では、経営耕地面積が10ha未満であっても、農業所得が市町村の定める目標の過半に達すれば特例として担い手として認めるとしていることから、小規模経営でも高所得を得ることができる手段として、有機農業への関心が高まっている。

しかし、「北海道における有機農業の実態調査報告書」¹⁾によると、有機農業に取り組むことが必ずしも高所得の実現につながっていない現状を見て取ることができる。

そこで、本稿では、有機農業に取り組む経営耕地面積10ha未満の小規模経営が、担い手認定要件（概ね所得480万円以上）を達成するための方策を明らかにする。

試験方法

1. 小規模有機農業導入経営の特徴

経営耕地面積10ha未満の有機農業導入経営38戸を対象に、有機農産物売上高の多い経営の特徴を、作付作物、取引先との関係から整理する。

資 料：有機農業に関するアンケート（2009年農政部：回収数108、回収率39%）

項 目： 有機農産物売上高、 有機栽培作物、 出荷額 1 位の取引先、 取組年数

2. 量販店や外食業者との取引拡大が小規模有機農業導入経営に及ぼす影響

事例経営 5 戸における量販店や外食業者から販売対応を整理し、量販店や外食業者との取引拡大が経営に及ぼす影響を明らかにする。

対 象：量販店や外食業者と取引する有機野菜作経営 5 戸

項 目： 出荷方式、 主な取引先、 有機農産物売上高、 有機野菜の作付品目数、 有機野菜の作付体系、 粗収入に対する人件費の割合、 主な取引先からの要請への対応

3. 共同出荷組織の形成が担い手認定要件達成に及ぼす効果

共同出荷組織における量販店や外食業者からの要請への対応を整理し、共同出荷組織の形成が担い手認定要件達成に及ぼす効果を明らかにする。

対 象：量販店や外食業者と取引する共同出荷組織
項 目： 主な取引先からの要請への対応、 構成員における作付体系の変化

結果および考察

1. 小規模有機農業導入経営の特徴

表 1 に示すように、経営耕地面積10ha未満で有機農業を導入する経営は野菜作経営が多く、このうちの約 3 割は有機農産物売上高1,000万円以上となっており、担い手認定要件である概ね所得480万円以上を達成していると推察される^{注1)}。一方、有機農産物売上高が500万円に満たない経営も 4 割強存在し、売上高のばらつきが大きいことがわかる。

2011年10月 3 日受理

* 北海道立総合研究機構農業研究本部中央農業試験場，
069-1395 夕張郡長沼町
E-Mail : hamamura-tosihumi@hro.or.jp

また、表2に示すように、有機野菜作経営は、平均で12品目の野菜を導入し、732万円の売上高をあげているが、出荷額第1位の取引先によって、作付品目数と売上高が大きく異なっていることがわかる。量販店等小売店や外食業者と取り引きする経営は、品目数が少なく、売上高がほぼ1,000万円以上に達しているが、これに対し、集出荷業者や有機農産物専門店に出荷する経営、あるいは個人消費者と直接取り引きする経営は、品目数が多く売上高は1,000万円に達していないという特徴を有している。

さらに、表2によると、量販店等小売店や外食業者と取り引きしている経営は、有機野菜作の取組年数が10年未満である割合が高いといった特徴も指摘できる。このように、近年、量販店や外食業者と取り引きする有機野菜作経営が増加しており、これらの経営では、担い手認定要件を比較的達成しやすい状況になっていることがわかる。

ただし、これらの経営における1品目当たり売上高は、集出荷業者や有機農産物専門店に出荷する経営や、個人消費者と直接取り引きする経営に比べて大きくなっていることから、取引先である量販店や外食業者から、より大きなロットでの出荷を要請されていることを指摘できる。

注1)「環境保全型農業推進農家の主要野菜の経営分析事例集」²⁾における有機農業導入経営の所得率は平均53%であることから、有機農産物売上高1,000万円以上であれば、所得480万円以上を得ていると推察される。

表1 有機栽培作物別にみた有機農産物の売上高別戸数
(単位:戸,%)

有機栽培作物	戸数	有機農産物売上高別戸数割合		
		500万円未満	500～1,000万円	1,000万円以上
野菜	27	41	33	26
水稲・畑作物	1	100		
果樹	1		100	
不明	9	56	22	22
計	38	45	32	24

資料:有機農業に関するアンケート(2009年農政部)

注1)回答のあった108戸のうち、経営耕地面積10ha未満の38戸について集計した。

注2)水稲・畑作物のみ有機栽培をおこなうものを「水稲・畑作物」、果樹のみ有機栽培をおこなうものを「果樹」、野菜のみ有機栽培をおこなうものを「野菜」として集計した。

表2 取引先別にみた有機野菜作経営の作付品目数および売上高
(単位:戸,万円)

出荷額の取引先	戸数	うち、取組年数10年以下	有機野菜品目数	有機農産物売上高	1品目当たり売上高
量販店等小売店	7	5	4	1,161	290
集出荷業者	6	3	10	403	40
専門店	5	1	11	760	69
個人消費者	4	2	33	350	11
外食業者	3	2	3	953	318
市場	1		5	650	130
生協	1		40	500	13
計	27	13	12	732	61

資料:表1に同じ。

2. 量販店や外食業者との取引拡大が小規模有機農業導入経営に及ぼす影響

量販店や外食業者との取引を行う有機野菜作経営5戸を対象とした事例調査によると(表3)、個人で出荷を

表3 有機野菜導入事例の経営概要

No.	出荷方式	主な取引先	粗収入 (万円)	有機農産物 売上高 (万円)	経営 耕地 面積 (ha)	有機 栽培 面積 (ha)	有機 野菜 品目 数	1品目 当たり 売上高 (万円)	有機栽培作物 作付体系	慣行 栽培 作物 の作付 の変化	人件 費/ 粗収入 (%)
A-1	個人 出荷	外食	2,400	2,400	3	3	3	800	ミニトマト連作 ミニトマト-ほうれんそう (一部) だいこん連作	畑作物 の作付 け中止	29
A-2		量販店	2,500	2,500	3	3	3	833	トマト連作 ミニトマト連作 スイートコーン連作	水稲の 作付け 中止	40
A-3		量販店	3,000	2,700	7	7	2	1,350	トマト連作 かぼちゃ連作	水稲の 作付け 中止	33
B-1	共同 出荷	外食・ 量販店	2,000	1,200	7	1	4	300	軟白ながねぎ-ルッコラ レタス-だいこん	無し	11
B-2		外食・ 量販店	3,000	1,000	5	4	3	333	だいこん-大豆 にんじん-大豆	無し	10

行っているA-1, A-2, A-3では、共同出荷を行っている経営に比べて1品目当たり売上高が大きい、連作を行う、量販店や外食業者との取引拡大に伴い慣行栽培作物の作付けを中止する、粗収入に対する人件費の割合が29~40%と高いという特徴を指摘することができる。

個人で出荷を行っている経営は、量販店や外食業者から要請される大ロット出荷に対応するため、基幹品目の作付面積を拡大せざるを得ず、労働力の制約から作業が競合する他の作物の作付けを縮小・中止しているのである。また、これらの経営では、経営耕地面積が小さいことに加えて、取引先から要請される出荷量維持のために基幹品目の作付縮小が難しいことから、連作を行なわざるをえない状況に至ったのである。さらに、これらの経営では、作付品目数を絞り込むことで収穫作業を中心に労働ピークが激しくなり、その対応として多くの雇用労働力を導入せざるをえず、このことが売上高に対する人件費の割合を高める要因になったと考えることができる。

以上の通り、個人で量販店や外食業者と取引しする有機野菜作経営では、限られた経営資源（労働力や土地）の中で取引先から要請される大ロット出荷へ対応するため、連作になりやすい傾向が認められるのである。このことは、耕種的防除が重要となる有機農業においては看過できない問題であるといえる。

3. 共同出荷組織の形成が担い手認定要件達成に及ぼす効果

次に、共同出荷を行うB-1, B-2経営の経営概況をみると、1品目当たり売上高が300万円程度と低く、複数の品目を導入して交互作用を行っているという特徴を有していることがわかる。また、慣行栽培作物の作付状況に変化がなく、粗収入に対する人件費の割合が10%程度と低いという特徴を指摘することが出来る。そこで、以下では、B-1とB-2が構成員として加入している共同出荷組織Xの事例から、共同出荷組織の形成が担い手認定要件達成に及ぼす効果を明らかにする。

共同出荷組織Xは、構成員の1戸が外食業者Aにミニトマトを出荷する中で、個人では対応できない量の出荷を要請されたことが契機となって1996年に設立された組織である。設立当初の構成員はミニトマトの生産者3戸であったが、1997年に外食業者Aから軟白ながねぎの出荷を求められたために、軟白ながねぎの生産者4戸を共同出荷組織Xに勧誘している。また、1999年には外食業者Aの要請に応じて、共同出荷組織として新たに露地野菜2品目を導入し、3戸の構成員に割り振っている。このように、1戸当たりの作付品目数は増加するが、この時期は、全ての構成員が連作しており、連作障害による

減収が散見されるようになっていた。しかしながら、2003年に大ロット出荷と多品目出荷を要請する量販店Bとの取引引きを開始したことを契機に、新たな品目の導入が進展したことによって連作の回避が可能になったのである。

新たに導入した品目は量販店Bからの要請に対応するために強制的に全戸に作付面積が割り振られる品目もあるが、ルッコラ、レタス等のように、連作障害の生じた軟白ながねぎやだいこんとの交互作用を想定し、共同出荷組織Xから量販店Bへ取引を提案した品目もある。量販店Bに対して取引を提案する際には、1戸の構成員では交互作用を行いつつ要請されるロットを確保することは困難であることから、複数の構成員で作付けを分担することによりロットを確保している。また、ルッコラ等を作付けするために、軟白ながねぎの作付けを縮小する際には、当該生産者の作付縮小分を他の構成員が作付し、量販店Bの要請するロットを確保するようにしている。

共同出荷組織Xは、基幹品目に連作障害が生じた際に、後作に新たな品目を導入して連作を回避している点が前節でみた個人で量販店や外食業者と取引ししている経営と明瞭に異なる。共同出荷組織Xにおいて、新たな品目導入による連作回避を可能とした要因としては、構成員が作付けを分担することで、連作障害の生じている品目について、量販店の要請するロットを確保しつつ、個々の構成員における作付けの縮小を可能としたこと、

連作障害の生じている品目の後作として導入する品目について、個々の構成員が交互作用を行うことを可能としつつ、量販店の要請するロットを確保したことの2点を指摘できる。また、複数の品目を組み合わせることによって、労働ピークを分散させることが可能となり、売上高に占める人件費の割合が低下していると考えられる。共同出荷組織Xの事例に見るように、共同出荷組織の形成は、量販店や外食業者の要請するロットを確保しつつ連作を回避することによって高所得を安定的に実現することに貢献していることから、有機農業を導入する小規模経営の担い手認定要件達成方策として評価できよう。

引用文献

- 1) 北海道農政部．北海道における有機農業の実態調査報告書．北海道農政部，北海道，2003．
- 2) 農林水産省札幌統計情報事務所．環境保全型農業推進農家の主要野菜の経営分析事例集．農林水産省札幌統計情報事務所，北海道，2000．