

### 第3章 企業形態別・規模別にみた大規模経営の特徴

#### —2015年農林業センサスの分析—

八木宏典・安武正史

2015年農林業センサスによれば、わが国の水田を有する経営体のうち、販売目的で稲の作付けを行っている経営体の数は95万2千経営体、その総面積は178万3千haである。これは水田を有する経営体の83%にあたり、その面積の割合は92%である。この企業形態別、水田面積規模別の経営体数ならびに水田面積を示したものが表1である。

企業形態では家族非法人が圧倒的に多く93万9千経営体で、全体の99%を占め、次いで組織非法人が4,055経営体、農事組合法人が3,662経営体、会社

表1 企業形態別・規模別にみた稲作経営の数と面積（2015年）

経営体数 (単位：経営体)						
企業形態	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上	計
家族非法人	920,687	17,177	1,167	194	19	939,244
家族法人	880	296	139	35	5	1,355
農事組合法人	867	1,619	718	375	83	3,662
会社法人	1,791	946	465	293	90	3,585
各種団体その他	335	63	21	25	6	450
組織非法人	1,479	1,398	697	378	103	4,055
計	926,039	21,499	3,207	1,300	306	952,351
水田面積 (単位：ha)						
企業形態	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上	計
家族非法人	1,161,758	266,777	42,128	11,743	2,901	1,485,307
家族法人	2,004	5,717	5,193	2,196	593	15,704
農事組合法人	4,275	31,200	26,971	24,449	13,597	100,492
会社法人	5,560	17,420	17,959	19,470	12,879	73,288
各種団体その他	828	1,127	759	1,665	1,142	5,522
組織非法人	5,397	27,096	26,533	24,913	18,420	102,358
計	1,179,822	349,337	119,543	84,436	49,532	1,782,671

出所：農林業センサス個票を組替集計して算出した。組替集計にあたっては、農研機・中央農業研究センター企画部 産学連携チーム：安武正史氏のご協力をいただいた（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

注：家族経営体・非法人（従来の農家）は「家族非法人」、家族経営体・法人（いわゆる一戸一人法人）は「家族法人」、組織経営体・農事組合法人は「農事組合法人」、組織経営体・会社法人は「会社法人」、各種団体およびその他法人は「各種団体その他」、組織経営体・非法人は「組織非法人」と簡略化して表記した。以下、全ての表で同じである。なお、「家族法人」の中には364の家族型の農事組合法人が含まれている。

法人が3,585経営体となっている。家族法人は1,355経営体、各種団体その他は450経営体である。

水田面積規模別では、10ha未満層が92万6千経営体で全体の97%を占めており、10ha以上の経営体は2万6千経営体で、総数に比べればまだその数は少ない。しかし、10ha以上の経営体が耕作する水田面積は60万3千haで、その面積割合は総水田面積の34%に達している。もっとも、10ha以上層の中では、家族非法人の10~30ha層が26万7千haを耕作しており、この家族非法人を除く家族法人、農事組合法人、会社法人、各種団体その他、ならびに組織非法人の耕作する水田面積は27万9千haで全体の16%である。

こうした経営体のうち、本稿では10ha以上の階層にしぼり、農林業センサス個票の組替集計を通じて、企業形態別・規模別にみたこれら経営体の特徴を明らかにしてみよう。

## 1 販売金額区分別にみた経営体の割合

農林業センサスの販売金額に関する調査は、かつては農家を中心であったこともあり、また、これが税務等の個人情報に関わる事項でもあることから、その把握の精度については、従来からそれほど高くはないと言われてきた。従って、データをみるに当たっては、あらかじめこうした点についてふまえておく必要がある。しかし、販売金額が7,000万円ある経営体が300~500万円などと回答する極端なケースはあまり考えられず、その区分よりも低い区分枠を回答するということはあろうが、おおよその傾向はつかめるものと思われる<sup>1)</sup>。

水田面積が10ha以上の経営体について、企業形態別、水田面積規模別に販売金額区分の割合を示したものが表2である。それぞれの階層で販売金額区分の回答にはかなりのバラつきがある。個々の経営体によって経営事情が異なるということであろうが、ここでは参考のために水田10a当たり販売金額の基準を10万円と設定してみた。米作りにおいては最低この程度の販売金額が必要ではないかと思われるが、この金額に特別な根拠があるわけではない。転作麦や大豆、あるいは飼料用米を作れば、販売金額そのものはこの水準を下回るであろうし、また、野菜を栽培してこの金額を上回ったとしても、利益が出るかどうかは別問題である。とりあえずこの水準を一つの「物指し」にして、企業形態

表2 販売金額区分別の経営体割合 (10ha 以上、2015 年)

単位：%

企業形態	販売金額区分	10~30ha	30~50ha	50~100ha	100ha以上	企業形態	販売金額区分	10~30ha	30~50ha	50~100ha	100ha以上
家族 非法人	100万円未満	1	1	2	0	会社 法人	100万円未満	1	0	1	1
	100-300万円	2	1	1	0		100-300万円	3	0	1	0
	300-500万円	5	1	2	5		300-500万円	2	0	1	0
	500-1千万円	36	5	3	0		500-1千万円	15	4	1	0
	1-3千万円	49	58	32	21		1-3千万円	51	10	6	3
	3-5千万円	5	28	29	37		3-5千万円	14	52	29	9
	5千-1億円	1	7	28	26		5千-1億円	9	26	51	42
	1-3億円	0	0	2	11		1-3億円	4	6	8	44
	3億円以上	0	0	1	0		3億円以上	2	2	1	1
	計	100	100	100	100		計	100	100	100	100
家族 法人	100万円未満	1	0	0	0	各種団体 その他	100万円未満	5	0	0	0
	100-300万円	0	1	0	0		100-300万円	2	6	0	0
	300-500万円	1	1	0	0		300-500万円	2	0	0	0
	500-1千万円	13	1	6	0		500-1千万円	38	13	11	0
	1-3千万円	55	48	17	0		1-3千万円	44	38	11	0
	3-5千万円	17	29	40	0		3-5千万円	5	38	44	33
	5千-1億円	11	19	31	60		5千-1億円	5	6	33	33
	1-3億円	1	1	6	40		1-3億円	0	0	0	33
	3億円以上	0	0	0	0		3億円以上	0	0	0	0
	計	100	100	100	100		計	100	100	100	100
農事 組合法人	100万円未満	1	1	0	0	組織 非法人	100万円未満	2	2	1	1
	100-300万円	3	2	0	1		100-300万円	6	2	1	0
	300-500万円	5	1	0	2		300-500万円	7	2	0	0
	500-1千万円	25	4	1	2		500-1千万円	25	9	3	2
	1-3千万円	61	19	4	7		1-3千万円	56	33	10	4
	3-5千万円	4	62	45	5		3-5千万円	3	43	54	9
	5千-1億円	1	9	44	41		5千-1億円	1	10	28	41
	1-3億円	0	2	6	38		1-3億円	0	0	4	34
	3億円以上	0	0	0	2		3億円以上	0	0	0	9
	計	100	100	100	100		計	100	100	100	100

出所：表1と同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

別、規模階層別にみた販売金額の状況を眺めてみようということである。

10a 当たり 10 万円という基準で階層ごとの最低面積で得られる販売金額を算出すると、10~30ha 層では 1,000 万円、30~50ha 層では 3,000 万円、50~100ha 層では 5,000 万円、100ha 以上層では 1 億円となる。この販売金額を一つの基準にして、この金額以上の販売収入を得ている経営体の割合をみてみよう。

まず 10~30ha 層で 1,000 万円以上の割合の高い企業形態は家族法人与会社法人であり、それぞれ 80% を超えている。続いて農事組合法人と組織非法人の 60% 台、家族非法人と各種団体その他の 50% 台となっている。分析の対象としている経営体は「稲単一経営」に限っているわけではないので、水田面積の小さい経営の中には、稲作以外の高収益部門が中心となっている経営体もあるということである。なお、この階層ではどの企業形態でも販売金額が 300 万円未満とするものが数% ずつ存在しており、回答に幅がみられる。

次いで、30~50ha 層で 3,000 万円以上の割合が高い企業形態は、会社法人 (86

%)であり、次いで農事組合法人(73%)がこれに続いている。この2つの企業形態では50~100ha層でも5,000万円以上の経営体割合が高く、それぞれ60%と50%となっている。会社法人や農事組合法人などで販売収入の強化にとり組んでいる経営が多いということであろう。

次に割合の高い企業形態は、組織非法人と家族法人であり、30~50ha層では5割前後、50~100ha層では3割強、100ha以上層では4割となっている。組織非法人や農事組合法人などでは販売金額区分の回答に大きなバラつきがみられるが、家族法人ではそれほど大きなバラつきはみられない。前2者の経営体が様々な地域の立地条件や圃場条件のもとに設立されていることをうかがわせる。また、家族非法人の経営体でも各階層ともに基準金額を超える経営体割合が低く、しかも回答にバラつきがみられる。家族経営の農業収支に関する経理のあり方なども影響している可能性がある。

全体に規模が大きくなるほど販売金額の基準を超える経営体の割合は低下しており、必ずしも大規模化が販売金額の上昇に結びついているわけではない現状がみてとれる。この理由の1つに、単位面積当たり販売額の低い転作の麦・大豆に上層の方が多く取り組んでいることがある。もっとも、会社法人と農事組合法人の販売金額は、他の形態の経営体に比べると高く、100ha以上層では3億円以上の販売金額をあげている経営体も存在している点が注目される。

以上のように、水田稲作を行う10ha以上の経営体の中には、販売金額が300万円未満と答えたものが数%ずつあるものの、その一方で、1億円以上と答えた経営体の数も全国で200を超えている。水田農業の分野でも高い販売金額を達成している経営体が出現しているということであろう。しかし、全体としてみれば、経営の収益性に問題を抱えている経営体が多数にのぼるという現実も、この表から読みとることができる。

## 2 常雇の導入と組織経営体の労働力構成

農林業センサスでは、7ヶ月以上の雇用契約(口頭でも可)で農業に従事する者を常雇と定義している。水田稲作を行っている全国の95万2千経営体で雇用されている常雇の数は、家族非法人や家族法人に雇われている者も含めると、男子35,900人、女子32,000人、男女合わせて67,900人である。

これを年齢別にみると、男子では15～34歳が25%、35～44歳が14%、45～65歳が34%、65歳以上が27%で、45～64歳を峰にした若手、高齢者がほぼ同じ割合で雇用される山型の構成となっている。女子の場合も、45～64歳が41%でやや高い山を形成しているものの、男子と同じような構成で雇用されている。農業従事者の高齢化が大きく進んでいる中で、水田作では男女ともに比較的若い従業員も常雇として雇われていることがわかる。

しかし、これを企業形態別にみると、組織非法人では45～64歳ならびに65歳以上が男子では9割、女子でも8割を占めており、集落営農では常雇の多くが高齢者によって占められていることがわかる。この傾向は農事組合法人においても同じ傾向がみられ、男子、女子ともに45歳以上の常雇が7割以上を占めている。おそらく地域で活躍してきたオペレーターや定年退職後の就農者、農業に専従してきた高齢の構成員などが雇用されているためであろう。

これに対して、家族法人では4割の常雇が15～34歳の若手であり、会社法人でも、45～64歳の中堅の常雇が中心になっているとはいえ、3割が若手によって占められている。これらの経営体では、長い農業経験のある者が常雇として雇われ、さらに規模拡大にともなって、新たに若い従業員が雇用されていることがうかがわれる。

企業形態別、水田面積規模別に1経営体当たり常時雇用者の人数を男女別に示したものが表3である。まず、男子雇用者が最も多い経営体は会社法人の100ha以上層で、平均5.9人の常雇が雇用されている。会社法人では50～100ha層では4.1人、30～50ha層や10～30ha層でも2人以上が雇用されており、他の企業形態の経営体に比べて常雇の数が多い。また、会社法人では、どの階層においても女子の常雇が平均して1人以上雇用されており、農産物の加工、販売や経理などのスタッフとして女性が活躍している様子がうかがわれる。

次に常雇の多い企業形態は農事組合法人であり、100ha以上層では平均4.6人が雇用されている。後述するように、農事組合法人や組織非法人では、組織そのものの性格から、構成員の数がきわめて多い組織構造になっているが、法人化した農事組合法人では、作業の中心となるオペレーターなどが常雇として雇用されているためであろう。他の階層の農事組合法人でも平均して1人以上の常雇が雇用されているが、こうした常雇の中には、高齢化したスタッフとと

表3 企業形態別・規模別に見た1経営体当たり常雇人数(10ha以上、2015年)

単位：人/経営体

企業形態		10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上
家族非法人	男子	0.1	0.5	1.3	2.3
	女子	0.1	0.2	0.4	0.8
家族法人	男子	0.6	0.6	1.3	4.2
	女子	0.5	0.4	0.3	1.2
農事組合法人	男子	1.0	1.3	1.9	4.6
	女子	0.3	0.3	0.6	2.1
会社法人	男子	2.1	2.6	4.1	5.9
	女子	1.1	1.2	1.6	2.7
各種団体その他	男子	1.6	0.6	0.7	0.5
	女子	0.5	0.1	0.2	0.2
組織非法人	男子	0.6	0.7	0.4	0.1
	女子	0.1	0.1	0.0	0.0

出所：表1に同じ(組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した)。

もに、将来の組織の後継者候補として期待されているスタッフなどが含まれているものと推察される。

家族法人や家族非法人の経営体でも100ha以上層では平均4人以上あるいは2人以上の常雇が雇用されており、50～100ha層でも1人以上が雇用されている。家族経営であっても、水田面積規模が50haを超えるようになると、どの経営体でも常雇の導入が不可欠になっていることがわかる。

各種団体その他の経営体、ならびに組織非法人の経営体では常時雇用者はあまり雇われていない。組織非法人は組織に参加している構成員によって運営される任意組織であるために、常時雇用の仕組みそのものにはなじまないためであろう。

以上のように、近年においては水田農業の分野でも、会社法人や農事組合法人を中心に活発に常雇の導入が行われており、家族法人や家族非法人の経営体でも50haを超える経営では平均1人以上の常雇が雇用されている。これらの経営では、常雇の導入が経営の規模拡大のための不可欠な要素となっていることがわかる。一方で、家族法人や家族非法人の経営体の多くでは、従来のような家族労働力を中心とした営農が行われ、組織非法人では構成員を中心とした営

農が行われている。

販売金額区分別の経営体割合を示した前掲表－2では、10a 当たり 10 万円の販売金額基準をもとにそれぞれの規模階層における経営体の販売金額基準を設定したが、この基準よりも販売金額が多い経営体のグループを「高販売金額グループ」、少ない経営体のグループを「低販売金額グループ」と定義して、それぞれの企業形態と水田面積規模ごとに 1 経営体当たり常雇人数を再集計して示したものが表 4 である<sup>2)</sup>。家族非法人と家族法人の 100ha 以上層、ならびに常雇の少ない組織非法人を除くと、いずれの形態や規模階層においても高販売金額グループの方が男女ともに常雇人数が多いことがわかる。とくに会社法人と農事組合法人の 100ha 以上層の雇用人数が突出している点が注目される。これらの企業形態の大規模層では、規模拡大の上でも、また販売収入の向上のためにも、多数の常雇の導入が不可欠になっているためであろう。一方、組織非

表 4 規模・販売金額で区分した経営体の 1 経営体当たり常雇人数 (2015 年)

単位：人

企業形態	項目	10-30ha		30-50ha		50-100ha		100ha以上	
		低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ
家族非法人	男子 うち15～34歳	0.1	0.2	0.4	0.6	0.9	2.1	2.5	0.5
	女子		0.2	0.1	0.3	0.2	0.7	0.7	1.5
家族法人	男子 うち15～34歳	0.5	0.6	0.3	0.9	1.0	1.8	5.0	3.0
	女子	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.4	1.0	1.5
農事組合法人	男子 うち15～34歳	0.1	0.5	0.2	0.7	0.2	0.3	1.7	0.5
	女子	0.7	1.2	1.1	1.7	1.7	2.1	3.4	6.3
会社法人	男子 うち15～34歳	0.1	0.1	0.1	0.3	0.3	0.5	1.0	2.3
	女子	1.0	2.3	1.8	3.1	2.9	5.1	4.3	7.9
各種団体 その他	男子 うち15～34歳	0.2	0.8	0.4	1.1	0.9	1.7	1.5	3.3
	女子	0.3	1.3	0.6	1.5	0.7	2.3	1.3	4.3
組織非法人	男子 うち15～34歳	1.6	1.7	0.2	1.4	0.5	1.5	5.5	
	女子	0.3	0.4	0.1	0.4	0.1	0.3	2.0	
組織非法人	男子 うち15～34歳	0.1	0.8	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	
	女子	0.7	0.6	0.7	0.7	0.3	0.5	0.1	0.1
		0.1	0.1	0.1	0.1				

出所：表 1 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。  
注：10～30ha 層の低販売金額グループは経営体の販売金額が 1,000 万円未満のもの、高販売金額グループ 1,000 万円以上のもの、30～50ha 層の低販売金額グループは経営体の販売金額が 3,000 万円未満のもの、高販売金額グループは 3,000 万円以上のもの、50～100ha 層の低販売金額グループは経営体の販売金額が 5,000 万円未満のもの、高販売金額グループは 5,000 万円以上のもの、100ha 以上層の低販売金額グループは経営体の販売金額が 1 億円未満のもの、高販売金額グループは 1 億円以上のもの、をそれぞれのグループに分類した。

法人などでは、中堅となるオペレーターを雇用者として採用しているものの、多くの農作業を担う労働力は組織の構成員であり、そのために雇用人数は少ない。

ところで、農林業センサスでは、組織経営体については、経営の労働力構成についても調査している。この結果を企業形態別、水田面積規模別に整理して、1経営体当たり人数として示したものが表5である。この労働力構成には、組織に参加する構成員のほかに、常雇や臨時雇の人数も含まれていることに注意されたい。まず、男女合わせた総人数をみると、組織非法人の人数が最も多く

表5 従事日数別にみた経営体当たり労働力構成（組織経営体、2015年）

単位：人/経営体

企業形態	男女別 従事日数	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上	平均	
農事 組合 法人	男子	1-59日	4.5	7.2	9.2	12.0	8.6	7.5
		60-149日	1.5	3.3	4.3	5.8	6.0	3.4
		150-249日	0.9	2.1	2.4	2.9	14.9	2.2
		250日以上	0.6	0.8	0.8	1.3	16.9	1.2
		小計	7.5	13.3	16.6	22.0	46.3	14.2
	女子	1-59日	1.0	2.2	2.9	3.3	2.3	2.2
		60-149日	0.3	0.5	0.7	0.6	1.4	0.5
		150-249日	0.3	0.2	0.3	0.3	3.8	0.3
		250日以上	0.2	0.1	0.1	0.2	0.5	0.1
		小計	1.8	3.0	4.1	4.3	7.9	3.2
会社 法人	男子	1-59日	0.6	0.9	0.8	0.8	2.2	0.8
		60-149日	0.4	0.6	0.4	1.3	1.4	0.5
		150-249日	0.6	0.8	1.3	0.9	4.7	0.9
		250日以上	1.4	1.9	1.9	2.4	3.8	1.7
		小計	3.0	4.2	4.5	5.5	12.1	3.9
	女子	1-59日	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4	0.3
		60-149日	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
		150-249日	0.5	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
		250日以上	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6
		小計	1.6	1.5	1.4	1.4	1.6	1.5
各種団体 その他	男子	1-59日	2.9	3.4	7.9	13.0	9.8	3.8
		60-149日	2.9	3.2	2.0	5.4	65.7	3.8
		150-249日	1.3	4.8	2.6	2.4	0.2	1.9
		250日以上	0.8	0.5	2.7	2.1	0.0	0.9
		小計	7.8	11.9	15.1	23.0	75.7	10.4
	女子	1-59日	0.7	1.0	1.7	2.3	0.3	0.9
		60-149日	0.3	1.2	0.2	0.7	0.0	0.5
		150-249日	0.3	0.6	0.5	0.0	0.0	0.4
		250日以上	0.1	0.1	0.8	0.1	0.0	0.2
		小計	1.5	2.9	3.2	3.1	0.3	1.9
組織 非法人	男子	1-59日	6.7	8.7	9.5	11.0	31.2	8.9
		60-149日	1.5	4.0	7.0	12.0	20.2	4.8
		150-249日	0.3	1.5	3.3	7.2	41.4	2.9
		250日以上	0.1	0.5	0.8	2.0	6.0	0.7
		小計	8.7	14.7	20.6	32.2	98.7	17.3
	女子	1-59日	1.3	2.3	2.9	3.3	6.6	2.2
		60-149日	0.2	0.7	1.1	1.9	4.0	0.8
		150-249日	0.1	0.2	0.5	1.0	5.7	0.4
		250日以上	0.0	0.1	0.1	0.2	0.7	0.1
		小計	1.6	3.3	4.6	6.4	17.0	3.5

出所：表1に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。



平均して21人となっている。しかも、これを規模別にみると、100ha以上層では116人と実に100人を超える多人数となっている。この経営体の男子の農業従事日数をみると、150～249日（41人）と1～59日（31人）の従事者グループに大きく分かれている。組織非法人では、専従的に出役するグループと臨時的に出役するグループに構成員が大きく分かれていることがわかる。

次いで、組織非法人の50～100ha層では39人、30～50ha層では25人、10～30ha層では18人の労働力構成になっているが、これらの階層では農業従事日数が1～59日の者も多く、専従者として出役する人数はきわめて少ないことがわかる。

経営体当たり労働力が次に多い企業形態は農事組合法人で、平均して17人である。しかし、規模階層別にこれをみると大きな違いがあり、100ha以上層では54人と多くの労働力によって構成されている。しかも男子労働力では、農業従事日数150日以上の者が32人と全労働力の6割を占めている。このほかにも、50～100ha層では26人、30～50ha層では21人、10～30ha層では16人となっており、この形態の経営体では多くの労働力が農業に専従している。農事組合法人としての組織の性格から、一部に常雇の雇用などが行われているものの、基本的には比較的高齢の構成員によって営農が担われているためである。

各種団体その他の経営体の労働力人数は平均して12.3人である。この中で、100ha以上層が76人と突出しており、しかもその多くが従事日数60～149日の臨時的な労働力であるというほかは、各階層とも組織非法人や農事組合法人などと比べるとそれほど労働力は多くはない。

経営体当たり最も労働力人数の少ない企業形態は会社法人であり、平均してわずか5.4人である。階層別には100ha以上層が14人、50～100ha層が7人、30～50ha層が6人、10～30ha層が6人となっており、このうち、農作業の中心となる従事日数150日以上の男子労働力（専従者）の数をみると、100ha以上層では9人、50～100ha層、30～50ha層、10～30ha層では3人である。労働力に占める専従者の割合が高いが、こうした専従者の中には、組織の役員や子弟の従業員のほかに、7ヶ月以上の雇用契約で雇われている常雇が含まれているものと推定される。

ところで、こうした基幹的な労働力1人当たりでどの程度の水田面積を耕作

しているのであろうか。こうした点をみる一助として、農業従事日数 150 日以上  
 の男子労働力（専従者）1 人当たりの水田面積を算出して、企業形態  
 別、面積規模別に示したものが表 6 である。男子専従者 1 人当たり面積が最も  
 大きい階層は、会社法人の 50～100ha 層であり、その面積は平均しておよそ 20ha  
 である。次いで、会社法人の 100ha 以上層や農事組合法人の 50～100ha 層、各  
 種団体その他などの 15ha 前後、そして会社法人の 30～50ha 層や農事組合法人の  
 12ha 前後となっている。その一方で、組織非法人や他の企業形態の中間層な  
 どでは、男子専従者 1 人当たり面積は 10ha に満たないものが多い。

以上のように、組織経営体の労働力構成は企業形態や水田面積規模階層によ  
 って大きく異なっており、このために、男子専従者 1 人当たり水田面積にも大  
 きな違いのあることがわかる。このことは、水田作業の効率性や労働費などの  
 経費にも大きな格差のあることを示唆している。

表 6 男子専従者 1 人当たり平均水田耕作面積（組織経営体、2015 年）

単位：ha/人/経営体

企業形態	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上
農事組合法人	7	12	15	5
会社法人	7	12	20	17
各種団体・その他法人	3	7	15	-
組織非法人	10	9	7	4

出所：表 1 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。  
 注：農業従事 150 日以上男子労働力 1 人当たり平均水田面積である。

### 3 水田利用と経営複合化の現状

水田に作付けられている作物の割合を企業形態別、水田面積規模別に集計し  
 て示したものが表 7 である。まず、食用稲の作付け割合の最も高い企業形態は  
 家族非法人であり、平均して 81% である。しかし、これを規模別にみると大き  
 な違いがみられる。食用稲が 8 割以上作付けされている階層は 10ha 未満層のみ  
 であり、規模が大きくなるに従って作付け割合は減少し、50～100ha 層や 100ha  
 以上層では 5 割にまで低下している。転作に関わる目標面積の割当において、  
 10ha 未満の小規模層が特別に配慮され、その分が他の企業形態の経営体を含む

表7 水田の作物別作付面積割合 (2015年)

単位：%

企業形態	作物種類	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上	企業形態	作物種類	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上
家族 非法人	食用稲	84	75	64	57	58	会社 法人	食用稲	74	73	71	65	58
	飼料用稲	3	4	4	4	1		飼料用稲	6	7	5	6	5
	(裏作)	4	5	5	8	9		(裏作)	9	9	8	7	6
	稲以外作物	9	20	30	37	33		稲以外作物	16	18	23	27	36
	不作付け	4	2	2	2	8		不作付け	3	3	1	2	2
	計	100	100	100	100	100		計	100	100	100	100	100
家族 法人	食用稲	75	70	60	52	40	各種 団体	食用稲	81	77	80	65	62
	飼料用稲	7	3	2	3	1		飼料用稲	4	5	4	3	2
	(裏作)	12	5	6	5	0		(裏作)	3	4	14	4	21
	稲以外作物	16	25	38	43	60		稲以外作物	11	14	16	30	36
	不作付け	2	2	0	2	0		不作付け	4	4	0	2	0
	計	100	100	100	100	100		計	100	100	100	100	100
農事 組合法人	食用稲	74	71	70	66	65	組織 非法人	食用稲	73	72	70	71	71
	飼料用稲	6	6	5	5	4		飼料用稲	4	3	3	3	2
	(裏作)	13	11	11	9	12		(裏作)	10	20	26	23	31
	稲以外作物	17	21	24	28	30		稲以外作物	19	24	26	25	26
	不作付け	3	2	2	1	1		不作付け	3	1	1	1	1
	計	100	100	100	100	100		計	100	100	100	100	100

出所：表1に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

上層へ配分されている結果であろう。30ha以上のいずれの階層においても、稲以外作物の作付け割合が3割を超えているが、後述するように、これらの作物の多くは転作の麦、大豆類である。

次いで食用稲の作付け割合の高い企業形態は、各種団体その他ならびに組  
け割合が8割近くになっており、稲以外作物の作付けが少ないが、上層で織非  
法人である。前者の経営体では50ha未満のいずれの階層も食用稲の作付  
は食用稲の割合が減り、稲以外作物の割合が増えている。この稲以外作物のほ  
ぼ全ては転作の麦、大豆類である。後者の組織非法人では、食用稲の作付け割  
合はいずれの階層においても7割であり変化はない。しかし、この組織非法  
人では、裏作の面積割合が他の企業形態に比べると高い。各地で麦類などの集  
団転作の取組みが活発であるが、こうした転作組織がこの企業形態の中に含ま  
れているためであろう。裏作面積も加えて、食用稲の作付け割合を算出すると、  
いずれの階層もその割合は5～6割となる。

食用稲の作付け割合が60%台後半にあるのが、農事組合法人と会社法人であ  
る。この両形態ともに50ha未満の3つの階層では70%前後にあるが、上層に  
いくにつれて、その割合が60%台に低下している。これに対応して、稲以外の  
作付け割合が増えており、会社法人の100ha以上層では36%に達している。こ

の階層では麦、大豆類のほかに、露地野菜やその他作物などの生産が積極的に  
行われているためである。

次に、食用稲の作付け割合が 60% 台前半にあるのが家族法人である。10ha  
未満層では他の企業形態の経営体と同じように 7 割を超えているが、上層にい  
くにつれてその割合が低下し、50~100ha 層では 50% 台となり、100ha 以上層  
では 40% を切っている。一方、稲以外作物の作付け割合は 30~50ha 層では 30  
% 台後半であるが、50~100ha 層では 40% 台となり、100ha 以上層になると 60%  
弱となって食用稲の作付け割合と逆転している。稲以外作物の多くは麦、大豆  
類であり、家族法人が地域の転作割り当てを積極的に引き受けることによって、  
規模拡大を進めている状況がうかがわれる。しかし、転作の麦・大豆類への過  
度の依存は、その一方で、経営の政策リスクを高めるものでもあることを、先  
の第 2 章では指摘している。

以上のような水田利用の現状をふまえて、経営体の複合化の状況をみるため  
に表 8 を示した。この表は過去 1 年間の販売金額のうち、水稻・陸稲の販売金

表 8 経営複合化の状況 (2015 年)

単位：%

企業 形態	種 類	10ha 未満	10~ 30ha	30~ 50ha	50~ 100ha	100ha 以上	企業 形態	種 類	10ha 未満	10~ 30ha	30~ 50ha	50~ 100ha	100ha 以上
家族 非法人	稲 8 割以上	88.6	64.0	55.5	43.4	46.7	会社 法人	稲 8 割以上	69.0	63.1	58.5	48.3	50.6
	稲 6~7 割	9.0	26.9	31.4	39.3	33.3		稲 6~7 割	20.4	26.9	30.7	36.2	31.3
	第 2 位麦・いも・豆等	25.8	48.5	76.8	85.3	80.0		第 2 位麦・いも・豆等	34.4	51.5	64.6	72.4	76.9
	露地野菜	38.8	17.8	8.8	7.4			露地野菜	34.4	20.8	15.0	11.2	19.2
	施設野菜	5.7	14.7	6.4	5.9			施設野菜	14.6	15.3	7.9	7.1	
	その他	29.7	19.1	7.9	1.5	20.0		その他	16.6	12.4	12.6	9.2	3.8
	稲 6 割未満	2.4	9.1	13.0	17.3	20.0		稲 6 割未満	10.6	10.0	10.9	15.5	18.1
	第 2 位麦・いも・豆等	23.4	52.7	75.0	93.3	100.0		第 2 位麦・いも・豆等	30.8	50.7	55.6	76.2	46.7
	露地野菜	37.9	20.3	8.8				露地野菜	37.2	18.7	22.2	11.9	33.3
	施設野菜	9.6	12.7	5.1	3.3			施設野菜	14.1	14.7	11.1	9.5	13.3
その他	29.1	14.3	11.0	3.3		その他	17.9	16.0	11.1	2.4	6.7		
家族法人	稲 8 割以上	72.7	51.6	37.7	41.4	20.0	各種 団体 その他	稲 8 割以上	68.8	76.4	70.0	54.2	83.3
	稲 6~7 割	20.4	31.8	36.1	41.4	40.0		稲 6~7 割	19.7	20.0	25.0	41.7	
	第 2 位麦・いも・豆等	35.3	62.0	77.3	83.3	100.0		第 2 位麦・いも・豆等	29.3	45.5	100.0	70.0	
	露地野菜	25.0	12.7	11.4	8.3			露地野菜	51.2	27.3		10.0	
	施設野菜	13.2	12.7	4.5				施設野菜	4.9	9.1		10.0	
	その他	26.5	12.7	6.8	8.3			その他	14.6	18.2		10.0	
	稲 6 割未満	6.9	16.6	26.2	17.2	40.0		稲 6 割未満	11.5	3.6	5.0	4.2	16.7
	第 2 位麦・いも・豆等	34.8	62.2	71.9	100.0	100.0		第 2 位麦・いも・豆等	33.3	100.0		100.0	100.0
	露地野菜	21.7	18.9	21.9				露地野菜	33.3		100.0		
	施設野菜	8.7	8.1	6.3				施設野菜	20.8				
その他	34.8	10.8				その他	12.5						
農事 組合 法人	稲 8 割以上	73.0	65.4	62.5	52.0	41.3	組織 非法人	稲 8 割以上	82.5	67.0	58.5	61.4	48.5
	稲 6~7 割	20.4	27.3	31.0	39.1	43.8		稲 6~7 割	13.7	25.7	32.5	31.4	40.4
	第 2 位麦・いも・豆等	68.1	68.1	65.2	75.0	80.0		第 2 位麦・いも・豆等	74.9	91.6	94.1	96.6	92.5
	露地野菜	18.1	16.0	21.4	17.6	14.3		露地野菜	13.5	4.2	1.8		
	施設野菜	2.9	4.0	5.7	1.5	2.9		施設野菜	2.9	0.9			
	その他	10.9	11.9	7.6	5.9	2.9		その他	8.8	3.3	3.7	3.4	7.5
	稲 6 割未満	6.5	7.3	6.5	8.9	15.0		稲 6 割未満	3.8	7.9	8.9	7.3	11.1
	第 2 位麦・いも・豆等	68.2	78.0	79.5	74.2	75.0		第 2 位麦・いも・豆等	72.9	89.5	95.0	96.3	81.8
	露地野菜	15.9	11.0	13.6	6.5	8.3		露地野菜	18.8	5.3	3.3	3.7	9.1
	施設野菜	4.5	2.8	4.5	6.5			施設野菜	4.2	1.1	1.7		
その他	11.4	8.3	2.3	12.9	16.7	その他	4.2	4.2			9.1		

出所：表 1 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。  
注：第 2 位作物の割合は、稲の販売が 6~7 割あるいは 6 割未満と答えた経営体を 100 とした  
回答割合である。

額が第1位と回答した経営体（「稲作一位経営」）にしぼって、稲作の販売区分別割合が8割以上（稲単一経営とする）、6～7割（準複合経営とする）、6割未満（複合経営とする）の経営体に区分し、さらに後2者については、販売金額が第2位の作物の割合を示したものである。数値は、稲作割合別区分については、それぞれの稲作一位経営の総数に対する割合を、第2位作物については準複合経営、複合経営に区分された経営体を100として、当該作物の生産に取り組んでいる経営体数の累積割合を示したものである。

まず、稲作販売額が8割以上とする割合が最も高い企業形態は家族非法人であり、平均して9割近い水準にある。しかし、その多くが数の多い10ha未満の階層に集中しており、10～30ha層では60%台、30～50ha層では50%台、50ha以上の階層では40%台に低下している。一方、稲作販売金額が6～7割の準複合経営は、30ha以上の3つの階層では経営体の割合が30%台にあり、稲作販売金額が6割未満の複合経営は、30ha以上の階層で30%を超え、100ha以上層では20%であるが、全体としてみればその割合は少ない。この中で、50ha以上の階層では、いずれも稲単一経営よりも準複合経営と複合経営を加えた割合の方が高くなっている。しかし、その作付け作物をみると、圧倒的に多いのが麦、大豆類である。

なお、家族非法人の経営で注目すべき点は、10～30ha層における稲、麦、大豆以外の作物への積極的な取り組みである。こうした複合化の動きは会社法人の10～30ha層などでもみられるが、これらの階層の数の多さとともに、この複合化の動きは大いに注目されるところである。

次いで、7割の水準にあるのが組織非法人と各種団体その他である。組織非法人の稲単一経営の割合は10ha未満層では8割を占めるが、水田面積が大きくなるに従ってその割合は低下しており、100ha以上層では5割を切っている。しかし、過半を占める準複合経営や複合経営で作付けされている作物の9割以上は転作の麦、大豆類であり、野菜などの作物の作付けは限定的である。なお、各種団体その他では、ごく一部に露地野菜を生産する経営体がある。

稲単一経営の割合が60%台前半にあるのが農事組合法人と会社法人である。両者ともに10ha未満の小規模層では7割前後を占める稲単一経営の割合が、規模が大きくなるに従って大きく低下している。これに対応して、準複合経営と

複合経営の割合が増えている。作付けされている作物は、前者では7～8割の経営体で作付けされている麦、大豆類に加えて露地野菜が多いのに対して、後者では露地野菜、施設野菜、その他作物ときわめて多彩な農作物が栽培されている。

稲単一経営の割合が50%台後半にあるのが家族法人である。規模が大きくなるに従って稲単一経営の割合が低下しており、30～50ha層および50～100ha層では40%前後となり、100ha以上層ではわずかに20%台となっている。しかし、準複合経営においても、複合経営においても、規模の大きな階層で作付けされている作物は麦、大豆類が中心であり、露地野菜以外には目立ったものがみられない。

以上のように、稲作一位経営の中で稲の販売金額が8割未満の準複合経営および複合経営の割合は、いずれの企業形態の経営体においても10ha未満層では3割をいどであるが、その割合は規模が大きくなるに従って増加する傾向をみせ、50～100ha層や100ha以上層になるとその割合は5割を超えている。しかし、稲以外の作物の作付け状況をみると、圧倒的に多いのが麦、大豆類である。こうした状況は、転作に関する目標面積の割り当てを大規模層がより多く担ってきた結果を反映したものであろう。この中で、農事組合法人や会社法人では、露地野菜や施設野菜、その他作物に積極的に取り組んでいる経営体もみられる。しかも、こうした傾向が特に大規模層で多くみられる点が注目される。

#### 4 環境への負担の軽減の取り組み

中国の毒ギョーザ事件や牛のBSE問題などの発生を契機に、近年、国民の農産物に対する安全・安心への関心が高まっている。また、地球温暖化や地域の野生生物への関心の高まりなどを背景に、水田農業の分野でも環境に配慮した米作りも推進されている。このような環境問題に関する取り組みはどの程度行われているのか。農林業センサスでは、農薬の低減や化学肥料の低減、あるいは堆肥による土づくりなどについて、「環境への負担の軽減」として調査している。その回答結果を整理して示したものが表9である。

まず、「環境への負担の軽減」について「行っている」と回答した経営体の割合が、8割に達しているのが会社法人である。その割合は、どの規模階層に

表9 環境への負担の軽減に向けた取り組み

単位：%

企業形態	種 類	10ha未満	10~30ha	30~50ha	50~100ha	100ha以上
家族非法人	行っている	34.9	59.6	64.3	63.4	36.8
	化学肥料の低減	21.3	43.9	48.4	46.4	26.3
	農薬の低減	27.6	50.0	55.1	55.7	26.3
	堆肥による土づくり	14.8	25.8	27.3	34.0	31.6
家族法人	行っている	56.1	75.0	77.7	71.4	100.0
	化学肥料の低減	37.8	61.1	58.3	54.3	80.0
	農薬の低減	41.8	65.2	65.5	65.7	80.0
	堆肥による土づくり	35.9	39.5	37.4	40.0	60.0
農事組合法人	行っている	62.9	73.6	73.7	76.0	72.3
	化学肥料の低減	46.6	60.6	60.6	63.5	56.6
	農薬の低減	50.6	62.5	60.2	64.5	60.2
	堆肥による土づくり	32.2	38.7	40.7	40.3	43.4
会社法人	行っている	73.3	81.4	82.2	85.3	87.8
	化学肥料の低減	54.2	67.4	69.7	70.6	75.6
	農薬の低減	60.3	71.2	72.0	71.7	80.0
	堆肥による土づくり	50.3	47.4	51.8	59.4	55.6
各種団体	行っている	51.9	54.0	57.1	52.0	50.0
	化学肥料の低減	34.0	44.4	28.6	40.0	50.0
	農薬の低減	40.0	46.0	38.1	48.0	50.0
	堆肥による土づくり	31.0	31.7	28.6	36.0	16.7
組織非法人	行っている	45.3	47.9	51.1	48.9	49.5
	化学肥料の低減	32.0	37.2	38.9	37.8	39.8
	農薬の低減	36.5	39.3	42.9	41.8	42.7
	堆肥による土づくり	16.7	21.0	23.8	24.9	23.3

出所：表1に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。  
注：いずれの数値も事業形態別・規模別経営体数を100とした回答割合である。

においても高く、10ha以上のいずれの階層も8割を超え、100ha以上層では9割近くに達している。取り組みの内容をみると、農薬の低減が最も多く、多くの規模階層で7割を超え、100ha以上層では8割に達している。また、化学肥料の低減も多くの規模階層で7割前後の経営体が行っている。会社法人では特別栽培米や有機栽培米など、環境や安全・安心を意識した農産物の生産が多くの経営体で行われていることがうかがわれる。さらに堆肥による土づくりについても、会社法人では半数あるいはそれを超える経営体が行っている。これらの経営体では多品種・高品質の米作りが行われていること、そして米以外の様々な農作物の栽培にも積極的に取り組んでいることなどが、堆肥による土づくりの取り組みと大きく関連している。

次いで、「行っている」という割合の高いのが農事組合法人であり、10ha以上のいずれの規模階層においても7割を超える経営体が回答している。取り組みの内容で最も多いのが農薬の低減であり、次いで化学肥料の低減であるが、

10ha以上の階層では両者ともに6割を超える経営体が行っている。もともと、100ha以上の大規模層になると、むしろその割合が低下しているが、これらの経営体の立地条件や設立の経緯が影響している可能性も考えられる。堆肥による土づくりは3～4割の経営体が行っているが、30ha以上の階層ではいずれも4割を超えており、会社法人と同じように、上層にいくほどその割合が高くなっている。農事組合法人においても、規模拡大が進むにつれて、土づくりが営農上の重要な課題になっていることがわかる。

家族法人では、全体では63%の経営体が行っている」と回答しているが、階層別にこれをみると、10～30ha層、30～50ha層、100ha以上層では、行っている経営体の割合が農事組合法人のそれよりもわずかながら高くなっている。これを内容別にみると、農薬の低減の割合は高いが、化学肥料の低減はやや低い。また、堆肥による土づくりはほぼ農事組合法人と同じであるが、家族法人では100ha以上層のみが高い割合を示している。

各種団体その他ではおよそ半数の経営体が環境への負担の軽減を行っているが、その状況には階層によるバラつきがある。

「環境への負担の軽減」を「行っている」と回答した割合が最も低いのが家族非法人である。平均ではわずか35%の経営体が行っている」と回答しているが、この平均値を低くしているのは数の上で98%を占める10ha未満層である。10～30ha層や30～50ha層、50～100ha層では行っている経営体の割合は6割前後の水準にある。取り組みの内容では、10haから100haまでの3つの階層では、農薬の低減が5割の経営体で、化学肥料の低減が4割の経営体で行われている。また、堆肥による土づくりも2～3割の経営体が行っている。しかし逆に100ha以上層になると、行っていると回答した経営体の割合は3割にとどまっている。

以上のように、消費者の農産物に対する安全・安心や環境への関心の高まりなどを背景に、水田農業の分野でも、環境に配慮した農業への取り組みが進められていることがわかる。全体としてみれば農薬や化学肥料の低減、そして堆肥による土づくりなどに取り組む経営体の割合は未だ2～3割程度にとどまっているものの、これを企業形態別、水田面積規模別にみると8割に達している階層もあり、会社法人、農事組合法人、そして一部の家族法人などでは、こうし



表 10 規模・販売金額で区分した経営体の環境への負担の軽減の取り組み  
(家族法人、農事組合法人、会社法人：2015年)

単位：％

企業形態	種 類	10-30ha		30-50ha		50-100ha		100ha以上	
		低販売金額 グループ	高販売金額 グループ	低販売金額 グループ	高販売金額 グループ	低販売金額 グループ	高販売金額 グループ	低販売金額 グループ	高販売金額 グループ
家族 法人	行っている	69.0	76.0	70.0	86.0	64.0	85.0	100.0	100.0
	科学肥料の低減	53.3	62.5	50.0	66.7	45.5	69.2	100.0	50.0
	農薬の低減	51.1	67.7	57.1	73.9	54.5	84.6	100.0	50.0
	堆肥による土作り	33.3	40.6	27.1	47.8	31.8	53.8	100.0	0.0
農事 組 合 法 人	行っている	68.1	76.3	71.9	76.4	73.5	79.4	68.0	78.8
	科学肥料の低減	54.0	63.9	59.8	61.8	61.4	66.3	52.0	63.6
	農薬の低減	57.1	65.2	57.3	64.6	62.3	67.5	60.0	60.6
	堆肥による土作り	31.5	42.3	35.6	48.6	37.2	44.4	40.0	48.5
会 社 法 人	行っている	72.2	83.8	79.3	83.8	80.5	89.1	86.0	90.0
	科学肥料の低減	54.1	70.9	66.9	71.3	61.7	77.6	72.0	80.0
	農薬の低減	59.8	74.2	71.0	72.6	60.9	80.0	78.0	82.5
	堆肥による土作り	34.0	50.8	43.8	56.4	53.1	64.2	44.0	70.0

出所：表 1 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

注：1）いずれの数値も事業形態別・規模別経営体数を 100 とした回答割合である。

2）規模階層ごとの低販売金額グループならびに高販売金額グループの分類方法は表 4 の脚注と同じ。

た課題に積極的に取り組んでいることがわかる。

こうした取り組みの状況について、さらに詳しくみるために、家族法人、農事組合法人、会社法人のみについて販売金額グループに分けて示したものが表 10 である。環境への負担の軽減について「行っている」と回答した経営体の割合は、どの法人の階層においても高販売金額グループの方が高い。しかも、上層の規模階層にいくほど熱心に取り組んでいることがわかる。特別栽培や有機栽培などのいわゆる「環境保全型農業」への取り組みが、販売収入の向上にプラスの効果をもたらしていることがうかがわれる。

取り組みの内容をみると、化学肥料の低減や農薬の低減については、50～100ha 層の低販売金額グループを除けば、いずれのグループでも半数以上の経営体に取り組んでいる。これに対して堆肥による土づくりは、全体としてこれに取り組む経営体の割合が低い。この中でも、積極的に取り組んでいるグループがみられる。低販売金額グループの中には取り組む経営体の割合が 20～30% 台の低い水準にあるものもあるが、上層のグループでは半数を超えるものもある。取り組む経営体の割合が半数を超えるグループは、家族法人の 50～100ha 層、100ha 以上層や、会社法人の各階層の高販売金額グループなどにみられ、

会社法人の100ha以上層の高販売金額グループではこれが70%に達している。堆肥による土づくりがとくに家族法人の上位階層や会社法人の高販売金額グループでより積極的に取り組まれていることがわかる。これらの経営体では、多品種の米づくりや特別栽培・有機栽培などに加えて、野菜等の高収益作物の栽培などにも積極的に挑戦しており、こうした多様な水田利用のためにも、土づくりが必要不可欠な要素であると認識されているためであろう。

## 5 農産物の販売（出荷）チャネル

大規模経営では米をはじめとする農産物をどのように販売（出荷）しているのか。農産物の販売（出荷）先について企業形態別、水田面積規模別に整理して示したものが表11である。まず、販売（出荷）先として「一位が農協」であると回答した経営体の割合をみると、組織非法人が最も高く、平均して86%となっている。とくに10ha以上の階層では9割以上になっており、30ha以上の階層ではほぼ100%となっている。この形態の経営体と農協との強い結びつきがうかがわれるが、多くの集落営農が農協の主導のもとに設立されていること、また、組織そのものが地域の農家が参加した生産協同組合的な性格を有したものであることなどが、こうした強い絆の理由であろう。組織非法人の農協以外への販売先は、消費者への直接販売を除くとその割合は少ない。1割ほどの経営体が行っている消費者への直接販売先は、地域の直売所などを通じた農産物の販売であろう。一方、販売（出荷）先の「一位が農協以外」と回答した組織非法人の販売先は、50ha未満のいずれの階層でも消費者への直接販売が4~5割を占めており、集落営農では直売所などを利用した販売に力を入れている経営体の多いことがうかがわれる。一方、50ha~100ha層では小売業者や加工・外食業者への販売も多くなっている。こうした階層になると、独自販売に挑戦しているものも少なからず存在していることがうかがわれる。しかし、100ha以上層では、一位が農協以外と回答した経営体は存在しない。

もっとも、一位が農協以外と回答したとはいえ、どの企業形態の経営体においても、農協との関係は深く、後述するように、農事組合法人の7割、家族法人や組織非法人、会社法人の5~6割が何らかの形で農協へ農産物を出荷している。

表 11 農産物の販売先別割合 (10ha 以上、2015 年)

単位：%

企業形態	販売先	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上	企業形態	販売先	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100ha以上
家族 非法人	一位が農協	<b>77.6</b>	<b>74.2</b>	<b>69.6</b>	<b>78.9</b>	会社 法人	一位が農協	<b>52.9</b>	<b>60.4</b>	<b>61.6</b>	<b>58.4</b>
	一位が農協以外	<b>22.4</b>	<b>25.8</b>	<b>30.4</b>	<b>21.1</b>		一位が農協以外	<b>47.1</b>	<b>39.6</b>	<b>38.4</b>	<b>41.6</b>
	うち集出荷団体	84.3	86.0	93.2	75.0		うち集出荷団体	66.7	75.5	75.0	86.5
	卸売市場	15.7	13.6	16.9	25.0		卸売市場	27.6	19.0	23.2	32.4
	小売業者	29.6	36.5	44.1	25.0		小売業者	46.5	51.6	61.6	62.2
	加工・外食産業	11.3	15.3	22.0	25.0		加工・外食産業	37.5	43.5	47.3	54.1
	消費者へ直接	35.3	35.9	49.2	50.0		消費者へ直接	3.4	3.3	6.3	67.6
	その他	11.3	11.3	6.8	25.0		その他				10.8
家族 法人	一位が農協	<b>59.5</b>	<b>64.7</b>	<b>68.6</b>	<b>40.0</b>	各種 団体 その他	一位が農協	<b>73.8</b>	<b>81.0</b>	<b>96.0</b>	<b>100.0</b>
	一位が農協以外	<b>40.4</b>	<b>35.3</b>	<b>31.4</b>	<b>60.0</b>		一位が農協以外	<b>26.2</b>	<b>19.0</b>	<b>4.0</b>	
	うち集出荷団体	76.7	79.6	81.8	100.0		うち集出荷団体	62.5	25.0	100.0	
	卸売市場	12.5	24.5	9.1			卸売市場	18.8	50.0		
	小売業者	40.8	46.9	36.4	33.3		小売業者	25.0	75.0		
	加工・外食産業	27.5	28.6	27.3	33.3		加工・外食産業	25.0	50.0		
	消費者へ直接	5.8	2.0		33.3		消費者へ直接	18.8			
	その他						その他				
農事 組合法人	一位が農協	<b>83.8</b>	<b>88.1</b>	<b>84.0</b>	<b>84.3</b>	組織 非法人	一位が農協	<b>92.7</b>	<b>97.3</b>	<b>98.4</b>	<b>100.0</b>
	一位が農協以外	<b>16.2</b>	<b>11.9</b>	<b>16.0</b>	<b>15.7</b>		一位が農協以外	<b>7.3</b>	<b>2.7</b>	<b>1.6</b>	
	うち集出荷団体	83.5	87.1	81.7	100.0		うち集出荷団体	76.2	89.5	100.0	
	卸売市場	10.0	20.0	23.3	46.2		卸売市場	8.9	10.5		
	小売業者	33.7	42.4	40.0	38.5		小売業者	22.8	21.1	33.3	
	加工・外食産業	26.8	27.1	35.0	38.5		加工・外食産業	15.8	15.8	33.3	
	消費者へ直接	57.1	63.5	55.0	76.9		消費者へ直接	43.6	47.4	16.7	
	その他	20.3	17.6	15.0	15.4		その他	22.8	10.5		

出所：表 1 に同じ (組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した)。  
注：農協以外の販売先の数値は、「一位が農協以外」と回答した経営体を 100 とした割合である。なお、販売先の回答は複数回答である。

次に「一位が農協」と答えた割合の高い企業形態は農事組合法人であり、平均して 81% を占めている。多くの経営体が集落営農が法人化したものであることから、当然のことではあるが、10ha 未満層を除くいずれの階層でも 8 割以上が「一位が農協」と回答している。この形態の農協以外の販売先は、やはり消費者への直接販売が多いが、上層にいくに従って、販売先は多様化している。

一方、農事組合法人で「一位が農協以外」と回答した経営体は平均しておよそ 2 割を占めるが、その販売先の多くは消費者への直接販売である。また、小売業者への販売も 10ha 以上の階層では 3～4 割の経営体が行っており、50ha を超えると加工・外食産業への販売が増え、100ha を超えると卸売市場への出荷も行われている。こうした販売先の多様化は、先述したように、大規模層では野菜類など米以外の農産物の生産に取り組んでいることによるものであろう。

販売 (出荷) 先の「一位が農協」と答えた割合が 3 番目に多いのは家族非法人である。おおよそ 7 割の経営体が農協への出荷が一位と答えている。これに対して、農協以外と回答した経営体の割合は 2～3 割程度である。その販売

先は、消費者への直接販売が多く、3～4割の経営体に取り組んでいる。しかし、30～50ha層や50～100ha層では小売業者への販売が4割前後を占めており、こうした業者との結びつきが強くなっている。また、100haを超えると、他の企業形態の経営体と同じように、家族経営であっても販売先はきわめて多様化している。

続いて「一位が農協」という回答が多いのは家族法人であり、およそ6割弱となっている。その一方で、「一位が農協以外」と答えた4割強の経営体の主な販売先は、小売業者が多く3～4割の経営体が取引をしている。また、加工・外食産業との取引も3割前後の経営体で行われている。消費者への直接販売に取り組んでいる経営体は家族法人では少ないが、100ha以上の階層のみで積極的に取り組まれている。

各種団体その他では、上層では「一位が農協」の割合が100%に近いが、下層にいくほど「一位が農協以外」と回答した経営体の割合が高くなっており、10ha未満層ではそれが半数を超えている。なお、一位が農協と答えた経営体のほぼ100%近くが農協のみへの出荷であり、これに対して、一位が農協以外と答えた経営体では、小売業者、加工・外食産業、卸売市場など販売先は多様である。

「一位が農協」と回答した割合が最も低いのは会社法人であり、むしろ「一位が農協以外」と答えた経営体の割合の方が高い。もっとも、一位が農協以外と答えた経営体であっても、30ha以上の階層では7割以上が農協へも出荷しており、その割合は上層にいくほど高くなっている。会社法人になっても、農協との関係が疎遠になるわけではないということである。その一方で、一位が農協と答えた経営体であっても、小売業者、加工・外食産業、卸売市場などへも販売が行われている。これらの経営体では業者等への販売先が多様化していることもあってか、消費者への直接販売の割合はそれほど高くはない。100ha以上の階層のみで3割となっている。

一方、会社法人で「一位が農協以外」と回答した経営体の割合は半数を超えており、その販売先は小売業者が多い。30～50ha層で5割、50～100ha層および100ha以上層では6割の経営体が小売業者に販売している。また、加工・外食産業への販売は、30～50ha層および50～100ha層では4割、100ha以上層で

表 12 規模・販売金額で区分した経営体の販売先別割合  
(家族法人、農事組合法人、会社法人)

単位：%

企業形態	種 類	10-30ha		30-50ha		50-100ha		100ha以上	
		低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ
家族法人	一位が農協	79.4	76.3	78.3	66.4	73.1	61.7	82.4	50.0
	一位が農協以外	20.3	23.7	21.6	33.6	26.9	38.3	17.6	50.0
	うち農協	47.3	52.2	59.5	52.2	75.0	56.5		100.0
	集出荷団体	62.5	67.3	70.6	70.3	66.7	69.6	66.7	
	卸売市場	10.5	18.3	12.3	15.2	16.7	17.4		100.0
	小売業者	29.4	29.7	36.2	37.0	27.8	69.6		100.0
	食品製造業・外食産業	8.1	12.9	11.0	20.3	19.4	26.1		100.0
	自営の農産物直売所	7.1	10.9	11.0	11.6	19.4	17.4	33.3	100.0
	その他の農産物直売所	12.4	15.8	12.3	14.5	11.1	39.1		
	インターネット	2.9	6.2	3.7	6.5	5.6	30.4		
	他の方法（無人販売など）	12.9	13.9	14.7	18.1	2.8	17.4		
その他	11.0	11.4	10.4	12.3	5.6	8.7	33.3		
農事組合法人	一位が農協	83.7	83.7	92.0	81.4	85.6	81.9	86.0	81.8
	一位が農協以外	15.8	16.3	7.5	18.6	14.4	18.1	14.0	18.2
	うち農協	65.1	72.6	54.5	88.5	61.3	65.5	71.4	83.3
	集出荷団体	43.0	42.9	57.6	51.9	51.6	58.6	57.1	50.0
	卸売市場	2.3	13.7	18.2	21.2	22.6	24.1	28.6	66.7
	小売業者	20.9	40.0	27.3	51.9	41.9	37.9	14.3	66.7
	食品製造業・外食産業	18.6	30.9	9.1	38.5	29.0	41.4	14.3	66.7
	自営の農産物直売所	8.1	17.1	12.1	28.8	16.1	24.1	14.3	33.3
	その他の農産物直売所	22.1	24.6	39.4	38.5	16.1	31.0	14.3	50.0
	インターネット	5.8	11.4	9.1	15.4	6.5	20.7	14.3	16.7
	他の方法（無人販売など）	24.4	26.9	9.1	30.8	19.4	24.1	28.6	33.3
その他	23.3	18.9	15.2	19.2	12.9	17.2	0.0	33.3	
会社法人	一位が農協	59.3	51.1	67.5	56.4	70.3	54.5	66.0	47.5
	一位が農協以外	39.7	48.9	32.5	43.6	28.9	45.5	32.0	52.5
	うち農協	57.1	48.6	47.3	59.7	67.6	61.3	43.8	71.4
	集出荷団体	46.8	39.1	58.2	45.0	51.4	52.0	68.8	71.4
	卸売市場	15.6	30.2	12.7	21.7	21.6	24.0	18.8	42.9
	小売業者	40.3	47.8	36.4	58.1	45.9	69.3	50.0	71.4
	食品製造業・外食産業	20.8	41.0	36.4	46.5	32.4	54.7	37.5	66.7
	自営の農産物直売所	13.0	21.2	21.8	35.7	18.9	34.7	25.0	42.9
	その他の農産物直売所	26.0	26.6	27.3	35.7	18.9	40.0	12.5	57.1
	インターネット	19.5	24.7	18.2	31.8	13.5	32.0	6.3	33.3
	他の方法（無人販売など）	11.7	17.9	20.0	16.3	18.9	18.7	6.3	23.8
その他	18.2	16.6	16.4	9.3	13.5	18.7	6.3	14.3	

出所：表 1 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。  
注：1）農協以外の販売先の数値は、「一位が農協以外」と回答した経営体を 100 とした割合である。なお、販売先の回答は複数回答である。

2）規模階層ごとの低販売金額グループならびに高販売金額グループの分類方法は表 4 の脚注と同じ。

は 5 割が取り組んでいる。100ha 以上層では 7 割近い経営体が消費者への直接販売にも積極的に取り組んでいる。

以上のように、会社法人ではいずれの階層においても農産物の販売に大きな力を入れていることがわかる。しかも、規模が大きくなるにしたがってその割合が高くなっており、大規模経営ほど多様な販売（出荷）先への販売促進に積極的に取り組んでいることがわかる。

こうした販売（出荷）先の状況について、さらに詳しく検討するために、家族法人、農事組合法人、会社法人のみについて、10ha以上層を階層別に高販売金額グループと低販売金額グループに分けて、農産物の販売（出荷）先割合を示したものが表12である。農産物の販売（出荷）先の「一位が農協」と回答した経営体の割合は、いずれの法人のグループにおいても、高販売金額グループの方の割合が低くなっており、その一方で「一位が農協以外」と答えた割合が高くなっている。従来から取引のある農協以外にも販売（出荷）先を拡大することが、経営の販売収入を大きく伸ばすことにつながっているとみることができよう。しかし、会社法人の上位階層の過半が農協に出荷していることからわかるように、それがすぐに「農協離れ」につながっているわけではない。

以上のように、「一位が農協以外」と回答した経営体の農産物の販売（出荷）先は、いずれのグループにおいてもきわめて多様である（生産している農産物が米だけではないという事情もある）。農協を除く販売（出荷）先の累積割合をグループごとに計算してみると、いずれの階層でも高販売金額グループの方が数値が高くなっていることから、多様な販売（出荷）先への積極的な販売促進が経営の売上高の向上につながっていることがわかる。

なお、企業形態別では、一位が農協以外と回答した経営体の割合は会社法人が最も高く、100ha以上層の高販売金額グループではこれが半数を超えている。次いで、家族法人、農事組合法人の順となっている。また、これを販売（出荷）先割合の累積値の大きさでみると、家族法人よりも農事組合法人の方が高く、また農事組合法人よりも会社法人の方が高くなっている。農事組合法人では、その組織の設立の経緯もあって、一位が農協以外とする割合は全体としては低いものの、一部の経営体では積極的に販売促進に取り組んでいることがわかる。

なお、注目されるのは、上層の規模階層の高販売金額グループではインターネットを通じた農産物の販売が積極的に行われている点である。販売されているのは米が中心であると思われるが、家族法人の50～100ha層や会社法人の30

表 13 6次産業化の取り組み（2015年）

単位：％

企業形態	種 類	10ha 未満	10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100ha 以上	企業形態	種 類	10ha 未満	10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100ha 以上
家族 非法人	行っている	<b>1.8</b>	<b>5.0</b>	<b>7.7</b>	<b>10.3</b>	<b>10.5</b>	会社 法人	行っている	<b>32.8</b>	<b>28.4</b>	<b>31.2</b>	<b>30.7</b>	<b>32.2</b>
	農産加工	1.2	3.4	5.3	6.2			農産加工	24.9	22.3	26.9	26.6	25.6
	貸・体験農園	0.2	0.7	0.8	0.5	5.3		貸・体験農園	6.0	3.7	3.2	4.4	1.1
	観光農園	0.2	0.4	0.3	1.5			観光農園	4.4	2.4	2.2	2.7	3.3
	農家民宿	0.0						農家民宿	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	農家レストラン		0.1	0.4	0.5			農家レストラン	3.5	2.0	2.2	2.4	5.6
	海外への輸出		0.1	0.7	1.0	5.3		海外への輸出	1.1	2.3	2.8	2.7	4.4
その他	0.2	0.5	0.8	2.1		その他	7.0	4.1	2.2	2.7	6.7		
家族 法人	行っている	<b>12.7</b>	<b>19.3</b>	<b>18.7</b>	<b>14.3</b>	<b>20.0</b>	各種 団体 その他	行っている	<b>27.2</b>	<b>17.5</b>	<b>4.8</b>	<b>16.0</b>	
	農産加工	9.9	16.6	13.7	11.4	20.0		農産加工	21.8	12.7	4.8	12.0	
	貸・体験農園	1.6	1.7	4.3	2.9			貸・体験農園	8.4	6.3		4.0	
	観光農園	1.4	1.4	2.9				観光農園	3.3		4.8		
	農家民宿	0.0	0.0	0.0				農家民宿	0.0		0.0		
	農家レストラン	0.9	1.0	0.7				農家レストラン	3.6				
	海外への輸出	0.2	0.7	2.9	5.7			海外への輸出	0.9				
その他	1.9	0.7	2.2			その他	4.8	1.6	4.8	4.0			
農事 組合法人	行っている	<b>13.8</b>	<b>11.7</b>	<b>12.8</b>	<b>17.3</b>	<b>26.5</b>	組織 非法人	行っている	<b>4.7</b>	<b>1.9</b>	<b>1.7</b>	<b>0.5</b>	<b>4.9</b>
	農産加工	11.0	9.0	9.5	11.7	21.7		農産加工	2.5	1.0	1.1	0.3	4.9
	貸・体験農園	2.2	2.8	2.8	1.6	6.0		貸・体験農園	1.7	0.4	0.3	0.3	1.0
	観光農園	0.8	0.4	0.8	1.9			観光農園	0.5	0.4	0.3		
	農家民宿	0.0	0.0		0.0			農家民宿	0.0	0.0	0.0		0.0
	農家レストラン	0.9	0.6		0.8	1.2		農家レストラン	0.3				
	海外への輸出	0.1	0.1	0.8	1.6			海外への輸出	0.1	0.3			
その他	2.2	1.1	1.4	2.1	2.4	その他	0.7	0.2	0.1				

出所：表1に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

注：1）いずれの数値も事業形態別・規模別経営体数を100とした回答割合である。

2）ゼロは該当する取り組みが1件以上ある場合、空白は該当する取り組みがない場合を示す。

～50ha層、50～100ha層、そして100ha以上層の高販売金額グループでは、その割合がいずれも30%を超えている。これらのグループでは3経営体のうちの1経営体がインターネット販売にも独自に挑戦していることがわかる。

## 6 6次産業化の取り組みの現状

生産した農産物の加工や体験農園・観光農園、農家レストランなど、いわゆる「6次産業化」に関して、水田農業の分野ではどの程度の経営体が行っているのだろうか。そうした「6次産業化」の現状について示したものが表13である。家族非法人や組織非法人などでは、6次産業化の取り組みを「行っている」と答えた経営体の割合はわずか2～3%であり、圧倒的多数の経営体では行われていない。とくに組織非法人などでは、どの階層をみてもきわめて低調である。この中で、家族非法人の50～100ha層と100ha層のみ、1割ていどの経営体が農産加工や貸・体験農園などに取り組んでおり、一部には海外への米の輸出に取り組んでいる経営体もみられる。

これに対して、家族法人与農事組合法人では13～15%の経営体が「6次産業化」に取り組んでいる。両者ともに100ha以上層ではその割合が20%を超えており、他の階層でもおおよそ10%台にある。取り組みの内容をみると、いずれも農産加工が多いが、農事組合法人の100ha以上層では貸・体験農園の取り組みも行われている。また、家族法人の30～50ha層や50～100ha層などでは海外への米の輸出に取り組んでいる経営体もある。

各種団体その他では平均すれば24%の経営体に取り組んでいる。これは10ha未満層や10～30ha層などの小規模階層で、農産加工や貸・体験農園、農家レストランなどが積極的に取り組まれていることによる。

6次産業化に取り組む経営体の割合が30%以上と最も高い割合を示しているのが会社法人である。しかも、どの階層においても積極的に取り組まれているのが特徴であり、このうち2割以上の経営体が農産加工に取り組んでいる。

表14 規模・販売金額で区分した経営体の6次産業化の状況  
(家族法人、農事組合法人、会社法人：2015年)

単位：%

企業形態	種類	10-30ha		30-50ha		50-100ha		100ha以上	
		低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ
家族法人	行っている	15.6	19.9	12.9	24.6	13.6	15.4	33.3	
	農産物の加工	11.1	17.5	7.1	20.3	9.1	15.4	33.3	
	貸農園・体験農園等		2.0	1.4	7.2		7.7		
	観光農園	2.2	1.2		5.8				
	農家民宿	2.2		4.3	2.9				
	農家レストラン	2.2	0.8		1.4				
	海外への米の輸出	0.0	0.8	1.4	4.3	9.1			
	その他	0.0	0.8	1.4	2.9				
農事組合法人	行っている	6.4	14.4	9.6	17.9	9.8	27.5	24.0	30.3
	農産物の加工	4.2	11.5	6.8	13.6	7.0	18.1	20.0	24.2
	貸農園・体験農園等	2.6	3.0	2.7	2.9	0.9	2.5	4.0	9.1
	観光農園		0.6		1.4		4.4		
	農家民宿		0.6				1.3		
	農家レストラン		0.8				1.3	2.0	
	海外への米の輸出				1.8		3.1		
	その他	0.5	1.4	1.6	1.1	2.3	1.9	4.0	
会社法人	行っている	23.2	29.8	23.1	35.8	15.6	42.4	18.0	50.0
	農産物の加工	17.5	23.5	20.7	30.4	13.3	37.0	14.0	40.0
	貸農園・体験農園等	4.1	3.6	1.8	4.1	2.3	6.1		2.5
	観光農園	1.0	2.8	0.6	3.0	0.8	4.2	2.0	5.0
	農家民宿	0.5	0.8	0.6		0.8	0.6	2.0	
	農家レストラン	1.5	2.1	3.0	1.7		4.2	2.0	10.0
	海外への米の輸出	1.0	2.7	1.2	3.7	0.8	4.2	2.0	7.5
	その他	3.1	4.4	1.8	2.4		4.8	4.0	10.0

出所：表1と同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

注：1）いずれの数値も事業形態別・規模別経営体数を100とした回答割合である。

2）規模階層ごとの低販売金額グループならびに高販売金額グループの分類方法は表4の脚注と同じ。



また、農家民宿を除くその他の多彩な事業にも積極的に取り組んでおり、海外への米の輸出にも各階層の経営体に取り組んでいる。

以上のように、6次産業化については、会社法人、農事組合法人、家族法人などの大規模階層を中心に取り組む割合が高くなっていることがわかる。

こうした6次産業化の状況をさらに詳しくみるために、家族法人、農事組合法人、会社法人について、高販売金額グループと低販売金額グループに分けて、取り組みの状況について示したものが表14である。6次産業化の取り組みについて「行っている」と回答した経営体の割合はいずれの階層においても高販売金額グループの方が高く、とくに会社法人では50～100ha層で4割を超え、100ha以上層では5割に達している。

取り組みの内容をみると、農産物の加工がいずれのグループでも多く、会社法人ではどの階層の高販売金額グループでもこの割合が高くなっている。農産物の加工以外に貸農園・体験農園等や観光農園に取り組む経営体もあり、家族法人の30～50ha層、農事組合法人の50～100ha層や100ha以上層、そして会社

表15 規模・販売金額で区分した経営体の農業関連事業の販売金額

(家族法人、農事組合法人、会社法人：2015年)

単位：%

企業形態	売り上げ高区分	10・30ha		30・50ha		50・100ha		100ha以上	
		低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ	低販売金額グループ	高販売金額グループ
家族法人	100万円未満	71.4	42.0	66.7	41.2	100.0	50.0		
	100～500万円	28.6	18.0	11.1	35.3				
	500～1,000万円		12.0	22.2	5.9				
	1,000～5,000万円		22.0		6.0		50.0	100.0	
	5,000～1億円 1億円以上		2.0		6.0				
農事組合法人	100万円未満	54.3	44.2	54.8	26.0	33.3	22.7	8.3	20.0
	100～500万円	17.1	26.6	16.7	36.0	23.8	38.6	33.3	10.0
	500～1,000万円	14.3	9.7	7.1	20.0	28.6	20.5	8.3	40.0
	1,000～5,000万円	6.0	10.0	7.0	14.0	5.0	11.0	42.0	20.0
	5,000～1億円 1億円以上		1.0 0.6		2.0	5.0	2.0	8.0	
会社法人	100万円未満	40.0	29.0	38.5	26.4	45.0	24.3	11.1	25.0
	100～500万円	31.1	31.7	33.3	27.4	20.0	30.0	22.2	10.0
	500～1,000万円	13.3	12.9	10.3	8.5		10.0	11.1	10.0
	1,000～5,000万円	7.0	14.0	13.0	24.0	25.0	14.0	22.0	35.0
	5,000～1億円 1億円以上	2.0	5.0 2.7		9.0 0.9		10.0 7.1	33.0	5.0 5.0

出所：表1に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

注：1）6次産業化の取組みを「行っている」と答えた経営体を100とした割合である。

2）規模階層ごとの低販売金額グループならびに高販売金額グループの分類方法は表4の脚注と同じ。

法人の4つの階層などでその割合が高くなっている。また、会社法人の中には農家レストランに取り組んでいる経営もあり、まだその数は限定的であるが、海外への米の輸出に取り組む経営体も会社法人に多い。

ところで、こうした6次産業化の取り組みなど農業関連事業を通じた経営体の販売金額はどの程度のものなのか。農業関連事業による販売高区分別の経営体の割合を、家族法人、農事組合法人、会社法人について示したものが表15である。全体としてみると、販売高が100万円未満とする経営体の割合が47%でおよそ半分を占めており、これに100~500万円と答えた経営体を合わせると75%となる。農業関連事業を「行っている」と答えた経営体の4分の3が500万円未満の販売高にとどまっていることがわかる。これに対して、1,000万円以上と答えた経営体の割合はわずか16%である。6次産業化とはいっても、実態はきわめて零細な取り組みが多く、それ自身が一つの独立した収益部門として経営に貢献している事例はきわめて限られているということである。

表15において1,000万円以上の販売高を上げているケースをみると、高販売金額グループの方がその割合が高い傾向がみられるが、100ha以上層などではむしろ低販売金額グループの方が割合が高い傾向もみられる。

法人の形態では、会社法人ではいずれのグループも、1,000万円以上の販売高をあげている経営体の割合が高く、100ha以上層ではそれが半数以上に達している。1億円以上の販売高をあげている経営体もあり、水田農業の分野においても、6次産業化が有力な収益部門として経営に位置づけられているものもあることがわかる。

## 7 むすび—大規模水田作経営の特徴—

20世紀末から今日にかけてわが国の水田農業では大きな構造変動が進んでいる。こうした構造変動のもとにある水田作経営のうち、10ha以上の階層にしぼって、企業形態別・水田面積規模別にその経営的特徴を、2015年農林業センサスの組替集計を通じて分析してきた。その結果は以下の通りである。

まず、農産物の販売金額については、会社法人と農事組合法人が他の形態に比べると相対的に高く、100ha以上層では3億円以上の販売金額をあげている経営体もある。1億円以上と答えた経営体の数も全国で200を超えており、水

田農業の分野でも高販売金額を達成している経営体が出現していることがわかる。しかし、全体としてみれば、経営の収益性に問題を抱えている経営体が多数にのぼるという状況も、同時に読みとることができる。

経営体への常雇の導入については、会社法人や農事組合法人を中心に活発に導入が行われており、家族法人や家族非法人の経営体でも50haを超える経営になると平均1人以上の常雇が雇用されている。これらの経営では、常雇の導入が経営の規模拡大のための不可欠な要素となってきた。

男子雇用者が最も多い経営体は、会社法人の100ha以上層で平均5.9人である。家族法人では4割の常雇が15～34歳の若手であり、会社法人でも3割を占めている。農業従事者の高齢化が大きく進んでいる中で、男女ともに比較的若い従業員も常雇として雇われている。しかし、組織非法人では45～64歳ならびに65歳以上の雇用者が男子では9割、女子でも8割を占めており、常雇の多くが高齢者によって占められている。この傾向は農事組合法人においても同じようにみられる。

次に、水田利用と経営複合化についてであるが、稲作一位経営の中で稲の販売金額が8割未満の準複合経営および複合経営の割合は、いずれの企業形態においても10ha未満層では3割程度であるが、その割合は規模が大きくなるに従って増加する傾向をみせ、50～100ha層や100ha以上層になると5割を超えている。稲以外の作物では、圧倒的に多いのが麦、大豆類であるが、農事組合法人や会社法人では露地野菜や施設野菜、その他作物に積極的に取り組んでいる経営もみられる。会社法人の100ha以上層では稲以外の作付割合が36%に達している。

この中で、高販売金額グループでは、いずれの階層も露地野菜や施設野菜、その他の作物の作付割合が高い。しかし、100ha以上の高販売金額グループのみ稲単一経営の割合が高く、会社法人の大規模経営の中には「稲単作」で米事業を営んでいる経営体も存在していることがわかる。その一方で、このグループには多彩な作物を生産する複合経営も多く、地域の立地条件を巧みに利用した、作目選択の自由度の高い経営がそれぞれに活躍している状況がみられる。

「環境保全型農業」など環境への負担の軽減の取り組みについては、これを「行っている」と回答した割合が8割に達しているのが会社法人である。その

割合は、どの規模階層においても高く、100ha 以上層では9割近くに達している。また、堆肥による土づくりについても、会社法人では半数を超える経営体に取り組んでいる。これらの経営体では多品種・高品質の米作りが行われていること、米以外の様々な農作物の栽培にも積極的に取り組んでいることなどが、堆肥による土づくりの取り組みと関連している。

農事組合法人においても、規模拡大が進むにつれて、土づくりが営農上の重要な課題になっており、その一方で、家族非法人の多くはその割合が低い。

農産物の販売（出荷）先については、一位が農協であると回答した割合は、組織非法人が最も高く 10ha 以上層で9割以上、30ha 以上の階層ではほぼ100%となっている。集落営農と農協との強い結びつきがみられる。次に高いのが農事組合法人であり平均して8割を占め、家族非法人の7割、家族法人の6割弱がこれに続いている。いずれの形態も農協以外への販売先は、消費者への直接販売を除くとその割合は少ない。

割合の最も低いのは会社法人であり、むしろ一位が農協以外の割合が半数を超えている。販売先は小売業者、加工・外食産業、消費者への直接販売などと多様である。しかも、上層ほど多様な販売（出荷）先への販売促進に積極的に取り組んでいる状況がみられる。

農協を除く販売（出荷）先の累積割合を各グループごとに計算してみると、いずれの階層でも高販売金額グループの方が数値が高くなっていることから、従来から取引のある農協以外にも販売（出荷）先を拡大することが、経営の販売収入を大きく伸ばすことにつながっているといえることができる。注目されるのは、上層の高販売金額グループではインターネットを通じた農産物販売が積極的に行われており、それが30%を超えていることである。

もともと、どの企業形態の経営体でも農協との関係は深く、一位が農協以外と回答した経営体であっても、農事組合法人の7割、家族法人や組織非法人、会社法人の5～6割が何らかの形で農協へ農産物を出荷している。

6次産業化の取り組みについては、家族非法人や組織非法人などでは「行っていない」と答えた経営体の割合はわずか2～3%であり、多数の経営体では行われていない。一方、家族法人与農事組合法人では13～15%の経営体に取り組んでおり、両者ともに100ha 以上層ではその割合が20%を超えている。もともと、

農業関連事業を行っている」と回答した経営体の4分の3が500万円未満の販売高にとどまっております、1,000万円以上と答えた経営体の割合は16%である。

これに対して、その割合が30%以上と最も高いのが会社法人である。しかも、高販売金額グループの方が割合が高く、50～100ha層で4割を超え、100ha以上層では5割に達している。会社法人ではいずれのグループも、1,000万円以上の販売高をあげている経営体の割合も高くなっており、100ha以上層ではそれが半数以上に達している。1億円以上の販売高をあげている経営体もあり、水田農業の分野においても、6次産業化が有力な収益部門として位置づけられている経営も一部に出現していることがわかる。

## 注

- 1) 家族非法人の50～100ha層や会社法人、組織非法人の50～100ha層、100h以上層などで販売金額が100万円未満であると回答したケースが数件ほどあるが、その理由については不明である。
- 2) 販売金額基準で区分した高販売金額グループと低販売金額グループの違いが、実はそれぞれのグループの水田面積の違いによるものであるのかどうかをチェックするために、各グループの平均水田面積を算出して両者を比較してみた。その結果、10～30ha層ではいずれの企業形態も1.3倍前後の面積の格差がみられ、また、農事組合法人の100ha以上層では1.6倍、組織非法人の100ha以上層では1.7倍の面積の格差がみられた。したがって10～30ha層のグループを比較する場合には1.3倍程度の水田面積の違いが影響している点を考慮する必要があり、また、農事組合法人の100ha以上層については低販売金額グループは平均135haの経営体群であり、高販売金額グループは平均210haの経営体群であること、そして組織非法人の100ha以上層については、前者が平均140haの経営体群であり、後者が平均240haの経営体群であることを念頭に置く必要がある。その他の形態や規模階層の各グループについては、両者の水田面積の違いはおおむね1.0～1.2倍の範囲内にあることから、それぞれの数値の違いは他の要因によるものと考えられる。

## 参考文献

- [1]南石晃明(2017)「農業経営革新の現状と次世代農業の展望」『農業経済研究』89(2) pp.73-90.
- [2]佐藤了(2017)「生業的家族農業経営の存立構造」鶴川洋樹・佐藤加寿子・佐藤了 編著『転換期の水田農業』農林統計協会.
- [3]農林水産省(2017)「平成29年版 食料・農業・農村白書」農林統計協会.
- [4]農林水産省(2017)「米をめぐる関係資料」.

- [5]安藤光義（2017）「法人化、専業化、農地集約はどう動いているか 2015 年センサスにみる農業・農村の構造変化」『農業と経済』平成 29 年 5 月号、昭和堂.
- [6]大日本農会編：八木宏典・諸岡慶昇・長野間宏・岩崎和巳著（2017）『地域とともに歩む大規模水田農業への挑戦』農山漁村文化協会.
- [7]金田吉弘（2015）「近年の水田農業における栽培技術の動向について―土壌肥料分野を中心として―」『農業』No.1957、大日本農会、pp.6-22.