

わが国水田農業の現局面 —2020年農林業センサスにみる—

八 木 宏 典

目 次

はじめに

1. 階層構成：流動化がさらに進展
2. 水田作経営：勢いのある農業法人と上位階層
3. 販売金額：総額は増加、面積当たりは上位階層ほど低下
4. 経営の複合化：収入の向上と経営安定化に寄与
5. 農産物出荷先：高販売額経営ほど多様化している
6. 経営の労働力構成：減少した常時雇用
7. 青色申告とデータ活用：階層による格差が大きい
8. 有機農業：意欲を示す農業者たち
9. 農業生産関連事業：100万円未満が6割、一方で1億円超も

むすび

はじめに

農林水産省「2020年農林業センサス結果の概要」によれば、わが国の農業経営体の数は令和2(2020)年において107万6千経営体となり、平成27(2015)年から5年間で30万1千経営体が減少した。減少率は22%である。センサスが調査対象を「農家」から経営耕地面積30a以上の農業を行う「農業経営体」に変更して把握するようになった平成17(2005)年の200万9千経営体に比べると、経営体数はほぼ半減したことになる。しかも、経営耕地面積規模別の経営体数の動きをみると、平成27(2015)年までは5haを分岐点として5ha未満

層が大きく減少し、5ha以上層が増加するという傾向をみせていたものが、令和2（2020）年になると分岐点が10haに上昇し、10ha未満の階層では5～10ha層も含めていずれの階層も減少しており、10ha以上の階層が増加している。しかも、その増加率は上位階層ほど高い傾向がみられる。また、経営体の形態別では個人経営（非法人）が大きく減少する一方で、法人経営の数が増えている。

この結果、平成17（2005）年には10ha以上の経営体が耕作する経営耕地面積は全耕地面積の34%であったものが、令和2（2020）年に至ると56%となり、経営耕地の過半を10ha以上の経営体が耕作する状況へと変わってきている。平成期の後半から令和の初めにかけてわずか15年間という短い期間に、わが国の農業構造が大きく変貌してきていることがうかがわれる。

こうした動きは畜産、野菜作、畑作、水田作などわが国農業の様々な分野においてみられるものであるが、本稿ではこのうち水田作に焦点を絞って、これまでの構造変化の態様、水田利用の状況、経営の複合化、販売先の多様化、経営の労働力構成と常時雇用、また今回のセンサスで初めて調査項目にあがったデータの活用や有機農業への取り組み等々の新しい局面について、2020年農林業センサスの組替集計を通じて検討したい。なお、300ha以上の経営体については、サンプル数も少なくバラつきも大きいので、本稿では対象から割愛している。

1. 階層構成：流動化がさらに進展

2020年農林業センサスで把握された経営体のうち、「田の経営をしている」（2020年センサス）経営体の数は84万8千経営体であり、その田面積の総計は192万8千haである。言うまでもなく、これらの経営体の中には水田作が中心で稲作がその基幹部門であるという経営体だけでなく、野菜作や畜産などが基幹部門であり、そのかたわらで小規模な水田作も行っているという経営体もある。また、小面積の田を耕作して自給用に稲を作付けしている経営体もある。こうした経営体も含めた総数が全国で84万8千経営体把握されているということである。

こうした点をふまえた上で、まず経営体数のこの10年間における動きをみ

表 1 水田面積規模別にみた経営体数と田面積の推移（2010～2020年）

経営体 （単位：経営体）							
年次	10ha 未満	10ha 以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	総計
2010	1,412,000	26,200	21,600	3,110	1,250	260	1,438,000
2015	1,120,000	31,100	25,000	4,100	1,770	410	1,152,000
2020	813,000	35,300	27,100	5,100	2,470	600	848,000
田面積 （単位：ha）							
年次	10ha 未満	10ha 以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	総計
2010	1,514,000	597,000	349,000	11,600	81,300	37,500	2,111,000
2015	1,300,000	743,000	406,000	153,000	115,500	56,900	2,043,000
2020	1,028,000	900,000	446,000	192,000	161,600	83,600	1,928,000

出所：各年次の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、国立開発研究法人・農研機構・中日本農業研究センター 研究推進部 知的財産チーム 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、「YASU TAKE集計ソフト」を使用した）。

ると、平成 22（2010）年には 143 万 8 千の経営体が把握されていたものが、27（2015）年には 115 万 2 千経営体に、そして令和 2（2020）年には 84 万 8 千経営体にまで減少している。前半期の 5 年で 28 万 6 千経営体、後半期の 5 年で 30 万 3 千経営体が減少し、この 10 年間で 59 万の経営体が減少した。減少率は 2010 年からの 10 年間で 41%である。水田作の部門においてもこのわずか 10 年間で 4 割もの経営体が減少したことになる。

これを水田面積規模別にみると、10ha 未満層では前半の 5 年間に 29 万 1 千経営体、後半の 5 年間に 30 万 8 千経営体が減少しており、2010 年比では 42%の減少となっている。経営体の減少の多くがこの階層の減少によるものであることがわかる。その一方で、数は少ないものの、10ha 以上のいずれの階層においても、この間に経営体の数が増加しており、その増加率は上位階層ほど高い傾向がみられる。10ha 以上の経営体はこの 10 年間で合わせて 9 千経営体ほど増加しており、その増加率は 2010 年比で 35%となっている。

こうした近年における構造変動の要因の 1 つは、鈴木（2019）¹⁾ が詳しく分析したように、この時期に官民をあげて推進されてきた「集落営農」設立の取

り組みであり、またこうした集落営農の「法人化」の進展である。平成 21 (2009) 年から令和 3 (2021) 年までの間に全国で 5824 の集落営農が新たに設立されており、また、この間に法人化された集落営農の数も全国で 3400 を超えている。1 つの集落営農の設立が、その大きさにもよるが、統計上は数十の、場合によっては百を超える経営体の減少として把握されることになる。実際には離農しているわけではないのだが、何十という零細な経営体が減少して、1 つの規模の大きな経営体が出現しているということである。また、水田作経営の担い手の高齢化にともなう農業からのリタイアも進んでおり、こうした動きも大きな要因の 1 つであることは言うまでもない。

以上のような経営体数の動きにともなって、水田作（「田を経営している」）面積も大きく変動している。経営されている水田面積は平成 22 (2010) 年の 211 万 1 千 ha から 27 (2015) 年には 204 万 3 千 ha へ、そして令和 2 (2020) 年の 192 万 8 千 ha へと、前半の 5 年間で 6 万 9 千 ha、後半の 5 年間で 11 万 5 千 ha が減少し、この 10 年間で 18 万 3 千 ha が減少した。経営体ほどには減少していないのは、前述したような理由で、多くの水田が集落営農を含む 10ha 以上の経営体に集積されたためであろう。10ha 未満の階層ではこの 10 年間に 48 万 6 千 ha の、割合にすると 32% の水田面積が減少しているが、このうちの 30 万 3 千 ha が 10ha 以上の経営体に集積されているのである。しかも上位階層になるほど水田面積の増加率が高い傾向がみられ、100~300ha 層では 50% 前後という高い割合になっている。

以上のように、水田作部門でも従来から中心的な担い手層であった 10ha 未満の経営体の数が大きく減少する一方で、10ha 以上の経営体の数が増加しており、各地で集落営農の新設等による大規模な経営体づくりやその法人化、また様々な形態の規模の大きな経営体への水田集積が進んでいることがわかる。これに伴い、10ha 以上の経営体が耕作する水田面積の割合も増加しており、平成 22 (2010) 年の 29% から 27 (2015) 年には 36% となり、令和 2 (2020) 年には 47% を占めるまでに増加している。このわずか 10 年間で 18 ポイントも上昇し、いまやわが国の水田作面積の半分近くが 10ha 以上の経営体によって耕作されているのである。

とは言え、10ha 未満層の経営体は現在において 81 万 3 千経営体が営農して

おり、数の上では全経営体の96%を占めている。現在においても圧倒的多数の経営体が10ha未満であるという事実も見落とされてはならないだろう。こうした10ha未満の経営体の平成22(2010)年から令和2(2020)年までの動向をみるために、水田面積区分をさらに細分化して示したものが表2である。前述したように、10ha未満の経営体は平成22(2010)年の141万2千経営体から27(2015)年の112万経営体に減少し、令和2(2020)年には81万3千経営体へと60万経営体ほど減少している。こうした動きをさらに細かく水田面積規模別にみると、最も大きく減少しているのは1ha未満層である。1ha未満層は平成22(2010)年の95万経営体から27(2015)年の72万8千経営体へ、そして令和2(2020)年には50万6千経営体へと半数近くにまで減少した。それぞれの5年間に22万経営体ずつ減少しており、1年に換算すると4万4千の経営体が毎年減少したことになる。この背景には、前述したように、各地で進められた集落営農の新設があり、また高齢化による農業からのリタイアがある。

こうした動きの中で1ha未満層が耕作する水田面積も平成22(2010)年の

表2 10ha未満層の経営体数と田面積の推移(2010~2020年)

経営体数 (単位:経営体)						
年次	1ha未満	1~3ha	3~5ha	5~7ha	7~10ha	総計
2010	950,000	369,000	57,300	21,200	14,190	1,412,000
2015	728,000	303,000	52,900	21,600	15,470	1,120,000
2020	506,000	226,000	46,000	19,900	15,230	813,000
田面積 (単位:ha)						
年次	1ha未満	1~3ha	3~5ha	5~7ha	7~10ha	総計
2010	470,000	564,000	203,000	115,000	112,000	1,514,000
2015	361,000	487,000	199,000	125,000	127,000	1,300,000
2020	252,000	366,000	171,000	115,000	125,000	1,028,000

出所: 表1と同じ。

47万haから27(2015)年には36万1千haに減少し、令和2(2020)年には25万2千haにまで減少している。1ha未満層が耕作する水田面積は5年ごとに10万ha以上が減り、令和2(2020)年には半数以下の面積になっている。

また、1～3ha層でも経営体の数は平成22（2010）年の36万9千経営体から27（2015）年には30万3千経営体へ、令和3（2020）年には22万6千経営体へと14万3千経営体が減少しており、この間におよそ4割の経営体が減少した。これに伴い耕作する水田面積も19万8千ha減少して、先の1ha未満層と合わせると3ha未満の階層ではこの10年間に30万の経営体が減少し、耕作する水田面積も41万6千haが減少している。わが国の長い水田農業の歴史において、平成後期のわずか15年の間に、これまでにない大きな動きが1ha未満層や1～3ha層でみられるのである²⁾。

一方、5ha以上の階層の動きをみると、5～7ha層や7～10ha層では平成22（2010）年から27（2015）年にかけてその数は多くはないものの、経営体の増加がみられる。前者の階層で380経営体、後者の階層で1280経営体が増加し、耕作する水田面積も両者合わせて2万6千haが増加している。しかし、令和2（2020）年になるとこれらの階層も減少に転じ、この5年間に両階層合わせて1960経営体、1万3千haの水田面積が減少している。水田作の部門においても、平成27（2015）年から令和2（2020）年にかけて階層別に見た経営体の増減分岐点が5haから10haへと上昇したことがわかる。

とはいえ、1ha未満層は未だ経営体総数の60%を占めているのであり、1～3ha層も27%を占めている。耕作する水田面積もそれぞれ13%、19%を占めており、現在においても地域社会も含めて、これらの階層が中心的な担い手であることに変わりはない。しかし、平成後期に進行したこのような激しい両極分化をどのように理解し、どのようにこれからの経営政策や米政策のあり方を考えていくのか、わが国の水田農業は新たな課題に直面している。

2. 水田作経営： 勢いのある農業法人と上位階層

先にみた水田農業の構造変化の中で、新たな経営展開をみせる10ha以上層の特徴を把握するため、本稿では「田を経営する」経営体の中から、「販売する目的で」田の中心作物である「稲を栽培する」（2020年センサス）経営体に対象を絞って分析を進めることにしたい。

「田を経営」し「販売する目的」で「稲を栽培」する経営体のみを抽出して、

企業形態別³⁾・水田面積規模別に整理して経営体数と水田面積を示したものが表3である。令和2（2020）年における経営体の総数は716,000で、先の「田の経営をしている」経営体の84%にあたる。

なお、2020年センサスより経営体の区分が変更となり、2015年センサスまでの「家族経営（非法人）」が「個人経営（非法人）」に変更され、「家族経営（法人）」に分類されていた「一戸一法人」の区分枠がなくなって、すべて「団体経営」に編入されることになり、その法的形態によって「農事組合法人」と「会社法人」へ振り分けられている。2015年センサスでは地域の中で幅広く農作業受託や転作などを請負って来た「一戸一法人」の多くが「農業サービス事業体」に位置づけられていたために、「組織経営（法人）」に区分されていたケースが散見され、そのために「家族経営（法人）」が実際より少なめにカウントされていたように見受けられたが、そうした問題の解消をはかったものであろう。なお、2015年センサスでは「家族経営（法人）」の1,355経営体のうち、「農事組合法人」の形態のものが360ほどあったので、おそらくこれらは「団体経営」の「農事組合法人」として把握され、その他の経営体は「団体経営」の「会社法人」として把握されているものと思われる。しかし、地域を基盤に設立された集落営農が法人化した「団体経営」と農家が経営規模を拡大して法人化した「団体経営」とは、経営目的や経営継承のあり方なども異なることから、これからの経営政策などを考える上からも、この両者が峻別できる何らかの指標を残しておく必要もあるのではないだろうか。例えば、アメリカの農業センサスでは「個人経営」や「家族経営」が法人化した形態を「family held corporation」として区分して把握している。この形態の経営が近年のアメリカでは増えており、政策上も重要視されているからであろう。

2015年センサスまでの「組織経営（非法人）」は、2020年センサスでは「団体経営（非法人）」に分類されることになった。その多くは法人化していない集落営農などであると思われる。

2020年センサスにおける以上のような変更をふまえて、本稿では経営体の企業形態（form of business）の分類を「個人経営（非法人）」、「農事組合法人」、「会社法人」、「各種団体・その他」、「団体経営（非法人）」とした。「個人経営（非法人）」は2015年センサスの「家族経営（非法人）」と同じで

表3 企業形態別・水田面積規模別にみた稲作付け経営体数と水田面積（2020年）

経営体数 (単位: 経営体)						
企業形態	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	総計
個人経営(非法人)	680,000	18,410	1,540	340	32	700,000
農事組合法人	1,190	2,270	1,160	610	160	5,410
会社法人	2,940	1,730	850	570	160	6,250
各種団体・その他	350	95	50	22	8	520
団体経営(非法人)	1,660	1,080	400	210	54	3,400
計	686,000	23,590	4,000	1,750	410	716,000
水田面積 (単位: ha)						
企業形態	10ha未満	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	総計
個人経営(非法人)	916,000	287,500	55,340	20,380	4,490	1,285,000
農事組合法人	5,620	43,700	43,800	40,630	22,800	162,000
会社法人	9,250	32,330	32,300	37,620	21,150	136,000
各種団体・その他	928	1,720	1,940	1,440	940	7,770
団体経営(非法人)	5,840	20,100	15,120	13,700	7,800	63,450
計	937,000	385,300	149,000	114,000	57,200	1,654,000

注) 2020年センサスでは2015年センサスの家族経営(非法人)が個人経営(非法人)に、家族経営(法人)が会社法人(ごく一部は農事組合法人)に、組織経営(非法人)は団体経営(非法人)に集計されている。

出所: 2020年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、国立開発研究法人・農研機構・中日本農業研究センター 研究推進部 知的財産チーム 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)。

あり、「団体経営(非法人)」は「組織経営(非法人)」と同じである。なお、「各種団体・その他」は農協、森林組合、その他の各種団体、その他の法人、地方公共団体・財産区を合わせたもので変更はない。

以上のような企業形態区分と水田面積規模によって、「過去1年間に販売を目的にして稲を作付け(栽培)した」経営体の数とその累計水田面積を示したものが表3である。経営体の総数は716,000、総水田面積は165万4千haである。

まず水田面積規模別に経営体の数をみると、10ha未満層が68万6千経営体で全体の95.8%を占めている。その一方で、10ha以上層が占める割合は4.2%である。前者は2015年センサスでは97.2%であったので、この5年間で1.4

ポイント低下したことになるが、依然として10ha未満層が経営体の数では圧倒的多数を占め、わが国の稲作を支えていることがわかる。これを企業形態別にみると、10ha以上の経営体を含めて個人経営（非法人）が97.8%を占めている。その中でも10ha未満層が圧倒的に多いことは前述した。なお、注目されるのは、10～30ha層がかなりの厚みをもって個人経営（非法人）として存在している点である⁴⁾。

次に、水田面積についてみると、10ha未満層が耕作する水田面積は93万7千haで総面積の57%を占めている。一方、10ha以上の経営体が耕作する水田

表4 稲作付け経営体数と水田面積の変化（2015～2020年）

経営体の増減割合						(単位：%)
企業形態	10ha 未満	10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100～ 300ha	総計
個人経営（非法人）	▲ 26	7	32	74	84	▲ 25
農事組合法人	38	40	62	64	102	48
会社法人	10	39	41	72	72	26
各種団体その他	3	51	143	▲ 12	67	16
団体経営（非法人）	12	▲ 23	▲ 43	▲ 44	▲ 46	▲ 16
計	▲ 26	10	25	34	50	▲ 25
水田面積の増減割合						(単位：%)
企業形態	10ha 未満	10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100～ 300ha	総計
個人経営（非法人）	▲ 21	8	31	74	88	▲ 14
農事組合法人	32	40	62	66	108	61
会社法人	22	40	40	74	83	53
各種団体その他	12	53	156	▲ 14	52	41
団体経営（非法人）	8	▲ 26	▲ 43	▲ 45	▲ 53	▲ 38
計	▲ 21	10	24	35	39	▲ 7

出所： 表3に同じ。

面積は、10～30ha層が38万5千ha、30～50ha層が14万9千ha、50～100ha層が11万4千haで、10ha以上層全体では71万6千haである。これは総面積の43%にあたり、2015年センサスに比べると9ポイントほど上昇した。10ha未満層の水田面積は2015年の118万0千haから24万3千ha減少しており、他方で10ha以上層の水田面積は60万3千haから11万3千ha増加している。

2015年から5年間の経営体ならびに水田面積の増減割合を、企業形態別・水

田面積規模別に示したものが表4である。まず経営体の増減では、個人経営（非法人）の10ha未満層が26%の減少となっている。そのほかに各種団体・その他の50～100ha層や団体経営（非法人）の各階層でも減少している。なお、平成26（2014）年から令和3（2021）年にかけて全国で3,620の集落営農が新設されていることから、減少した10ha未満層の個人経営（非法人）の多くは、離農したものだけではなく、新設された集落営農の構成員になったものもあり、また、一部は農地集積によって10ha以上層へと移行したものと推察される。しかし、この点の詳細な動向については、センサスの「動態統計」を使った後の分析に待たねばならない。団体経営（非法人）については、新設された集落営農がある一方で、法人化した集落営農もあり、また解散・廃止となったものもあって、結果として非法人の集落営農の数は減少している。こうした動きを反映したものであろう。

一方で、個人経営（非法人）や農事組合法人、会社法人などの10ha以上層は、いずれの階層も増加しており、その増加割合は上層にいくほど高くなっている。経営体の数そのものは未だ多くはないものの、上層の方が増加の勢いが強いという点は注目される点である。なお、令和2（2020）年の農林水産省「集落営農実態調査」によれば、法人化した集落営農のうち農事組合法人は4,788法人、会社法人は640法人となっている。こうしたデータを参考にすれば、農事組合法人の9割、会社法人の1割は集落営農法人であるということになる。

3. 販売金額の動向－総額は増加、面積あたりは上位階層ほど低下－

かつて農家を調査対象としていた農業センサスでは、販売金額に関する調査の捕捉率は7割程度と言われてきた。家の収入に関わる事項はある種の個人情報として意識されており、そのため人間心理として低めに回答する傾向があること、また、出荷した米などの清算金は販売が終了してから支払われるために、年度を超えて振り込まれる等々の事情も関係している。現在の農事組合法人や会社法人などでは、後述するように、正規の簿記に基づく青色申告をしている経営体の割合が9割前後を占めており、経理については比較的公開性が高いと

思われるが、10ha 未満の個人経営（非法人）や団体経営（非法人）などの経営体では青色申告をしている割合は2～3割にとどまっており、また、正規の簿記に基づく経理を行っている経営体はさらに少ない。従って、販売金額区分別にみた経営体の動向については、大まかな傾向を示すものとしてみておく必要がある。

こうした点をふまえた上で、それぞれの階層ごとに販売金額区分に該当する経営体の数を集計して、その割合を示したものが表5である。参考のために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、100～300ha 層では1億円のところに太線を引いている。それぞれの下限面積に10a 当たり10万円程度の販売金額を掛けた金額である。水田を耕作して稲を栽培する経営体では最低限この程度の収入が不可欠であろうということだが、水田に麦や大豆を作付けすればその販売金額はこれよりも低くなることになり、とくに確たる根拠があるわけではない。とりあえず1つの物差しをあててみて、グループごとの違いを比較してみたいということである。

まず、全経営体の平均をみると、10～30ha 層では72%の経営体がこの太線の基準を超えた販売金額を上げている。しかし、30～50ha 層ではこれが55%となり、100ha 以上の階層では47%にまで低下している。水田面積規模が上がるに従って太線の基準を超える経営体の割合は低下しており、10～30ha 層では7割の経営体がこの基準を超えた販売金額を上げているのに対して、100ha 以上の階層になるとこの割合が半数以下にまで低下している。水田面積規模が大きくなるに従って単位面積当たりでみた販売金額は低下する傾向にある。

企業形態別にこれをみると、まず10～30ha 層では会社法人、農事組合法人、個人経営（非法人）などで太線の基準を上まわる経営体の割合は7～8割になっている。また、会社法人の中には販売金額が1億円を超える経営体もあり、個人経営（非法人）の中にも5千～1億円の経営体もある。総じて農事組合法人や個人経営（非法人）などでは比較的太線の前後に集中しているのに対して、会社法人や各種団体・その他では太線の基準を大きく上まわる経営体がありバラツキも大きい。

30～50ha 層や50～100ha 層では会社法人や各種団体・その他で太線の基準を上まわる経営体の割合が高く、団体経営（非法人）や個人経営（非法人）では

表5 販売金額区別の経営体割合(2020年) (単位:%)

企業形態	販売金額区分	10ha 未満	10~30ha	30~50ha	50~100ha	100~300ha
個人経営 (非法人)	100万円未満	56	1	1	8	25
	100-300万円	22	2	1	1	3
	300-500万円	7	3	1	1	
	500-1千万円	7	23	4	4	3
	1-3千万円	4	62	43	15	13
	3-5千万円	0.6	7	39	36	3
	5千-1億円	0.2	2	11	32	31
	1-3億円	0.1		1	3	19
	3億円以上					3
農事 組合法人	100万円未満	15	1			
	100-300万円	20	2			
	300-500万円	16	4	1		
	500-1千万円	29	21	4	1	1
	1-3千万円	11	63	43	12	6
	3-5千万円	2	7	43	34	5
	5千-1億円	3	1	9	47	41
	1-3億円	1		1	4	43
	3億円以上	0.9				3
会社法人	100万円未満	9				
	100-300万円	10	2			
	300-500万円	9	2			
	500-1千万円	15	9	1	2	
	1-3千万円	20	51	26	8	3
	3-5千万円	11	20	43	23	5
	5千-1億円	14	10	23	54	37
	1-3億円	9	5	4	13	50
	3億円以上	3	1	2		5
各種団 体・その他	100万円未満		1	6		
	100-300万円		2			
	300-500万円		4	2		
	500-1千万円		26			
	1-3千万円		44	25	18	
	3-5千万円		9	47	23	
	5千-1億円		9	14	36	75
	1-3億円		4	4	23	25
	3億円以上		2	2		
団体経営 (非法人)	100万円未満	33	2	2		
	100-300万円	31	5	1	1	
	300-500万円	15	7	2	1	
	500-1千万円	13	22	5	2	2
	1-3千万円	3	58	48	20	11
	3-5千万円	0.4	5	37	32	9
	5千-1億円	0.5		5	41	39
	1-3億円	0.4			2	37
	3億円以上					2

出所: 表3に同じ(組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した)。

逆にその割合が半数を下まわっている。前2者では水田面積規模の拡大にともなって販売金額も伸びているが、後2者ではかなり苦戦をしていることがわかれる。100ha 以上層になると太線の基準を超える割合が半数以上を維持できているのは会社法人のみとなり、他のいずれの形態の経営体も半数を切っている。とくに個人経営（非法人）や各種団体・その他では2割台にまで落ちている。しかも個人経営（非法人）や団体経営（非法人）では太線の基準を下まわる経営体のバラつきが大きく、規模が大きくなってもそれほどの販売金額を上げていない経営体の割合が増えている。

以上のような企業形態別・水田面積規模別にみた販売金額の動きを、2015年センサスで把握された販売金額と比べてみると、個人経営（非法人）ではいずれの規模階層とも太線の基準を超える経営体の割合は10ポイント前後増加しており、農事組合法人や会社法人では100ha 以上層で、各種団体・その他では10～30ha 層や30～50ha 層でそれぞれ10ポイント以上増加している。一方、団体経営（非法人）では階層によるバラつきが大きい。この間の米価の動きをみると、米の平均販売価格は平成26（2014）年の11,967円/60kg 玄米をボトムに、27（2015）年には13,175円に回復し、その後の4年間は連続して上昇して令和元（2019）年には15,716円に達している。2020年センサスが実施される前年までの米価の上昇率は31%である。また、この5年間の消費者物価指数（食料）の動きをみると7.3ポイントほど上昇している。こうした米の販売価格などの動向が2020年センサスの結果に影響している可能性もある。年間販売金額が100万円未満の経営体が54%を占めているという現状の中で、一部とはいえ販売金額を大きく伸ばしている経営体も出現しており、2千近くの経営体では1億円を超えているという状況も注目される場所である。

4. 経営の複合化－収入の向上と経営安定化に寄与－

それぞれに異なる階層の水田利用の状況を見るために、水田の作物別作付け面積割合を算出して示したものが表6である。全国平均で見ると食用稲が77%、飼料用稲が6%、小麦、大豆がそれぞれ5%、その他作物が2%である。まず食用稲の作付け割合を水田面積規模別にみると、10ha 未満層が最も高く

83%であるのに対して、10～30ha層では75%、30～50ha層では68%と、規模が大きくなるに従ってその割合は低下し、100～300ha層では62%となり、食用稲の作付面積は6割にまで低下している。その一方で、食用稲以外の作物の作付面積の割合は30～50ha層や50～100ha層では3割に、100～300ha層や300ha以上層では4割に達している。以上のように、規模の小さい階層では食用稲を選択する割合が高く、規模が大きくなるに従って食用稲以外の作物を選択する割合が高くなっており、上層になるほど転作対応も含む多様な作物の作付けが選択されていることがわかる。

表6 水田の作物別作付面積割合（2020年）（単位：％）

企業形態	作物種類	10ha未満	10ha以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
個人経営 (非法人)	食用稲	83	74	76	67	66	60
	飼料用稲	4	7	7	8	7	5
	小麦	2	7	6	10	11	10
	大豆	1	6	5	8	9	11
	その他作物	1	2	2	1	2	3
農事組合 法人	食用稲	75	66	69	67	63	64
	飼料用稲	11	7	9	7	7	7
	小麦	11	12	11	10	10	19
	大豆	7	12	9	11	15	17
	その他作物	3	5	4	6	4	6
会社法人	食用稲	81	67	74	70	63	60
	飼料用稲	11	8	8	8	9	7
	小麦	4	8	6	7	8	14
	大豆	3	9	5	7	11	12
	その他作物		2	1	3	2	1
各種団 体・その他	食用稲	76	68	74	79	74	61
	飼料用稲	6	7	9	10	2	4
	小麦	3	6	4	3	2	2
	大豆	1	9	5	4	6	14
	その他作物	1	4	6		5	8
団体経営 (非法人)	食用稲	71	70	73	68	69	67
	飼料用稲	12	5	6	6	5	3
	小麦	4	12	11	12	13	12
	大豆	4	11	9	13	11	16
	その他作物		10	8	11	7	12

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

次に、企業形態別に作物選択の特徴をみると、まず食用稲の作付け割合が最も高い経営体は個人経営（非法人）である。この形態の経営体の数が最も多い10ha未満層で83%と全国平均を6ポイント上まわっており、また、次に経営体数が多い10～30ha層でも76%という高い割合にある。この2つの階層の作付け割合の高さが個人経営（非法人）の平均値を押し上げているのである。しかし、規模が大きくなるに従って、急速にその割合は低下しており、100～300ha層では60%、300ha以上層では31%にまで低下している。

次に食用稲の作付け割合が高い形態は団体経営（非法人）である。この形態の経営体ではどの階層でも7割前後の水準にあり、規模による違いはあまりみられない。非法人の集落営農がその中心を占めると推定されるこの形態では、水田面積規模は集落の大きさや参加集落の数などによって決まっており、また設立以前の参加農家の稲の作付状況が反映されるという事情などによって、稲の作付け割合が決まるからであろう。しかし、稲以外の作物の作付状況では、規模の小さい階層で飼料用稲の作付け割合が高く、他方、30～50ha層や50～100ha層、100～300ha層など規模の大きい階層では小麦や大豆の作付け割合が高い。広域をカバーする転作組合などの実態を持った経営体がこれらの階層に含まれているためではないかと思われる。

その一方で、食用稲の作付け割合が低い経営体の形態は農事組合法人と会社法人である。農事組合法人では10ha未満層を除けば、規模の違いによる食用稲の作付け割合の格差はさほど大きくはないが、会社法人ではその割合の格差が大きい。両形態ともに食用稲の作付け割合は規模の小さい経営体で高く、規模が大きくなるに従って低下する傾向を示しているが、50ha以上の階層では小麦や大豆の作付け割合が高くなるという特徴がみられ、会社法人に比べると農事組合法人の方がその作付け割合が高い。

以上のように、食用稲の作付け割合は規模の小さい階層で高く、大きい階層になるほど低下する傾向がみられ、規模が大きくなるに従って多様な作物選択が行われていることがわかる。形態別では、個人経営（非法人）の10ha以上層や会社法人などでそれが顕著であるのに対して、団体経営（非法人）などではそれほど違いはみられない。それぞれの経営体のこれまでの経緯や経営目的の違いによるものであろう。

表 7 経営複合化の状況(2020年)

(単位:%)

企業形態	項目	10ha未満	10ha以上	うち 10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100～ 300ha
個人経営 非法人	稲販売が8割以上	67	62	62	56	52	56
	稲販売が6～7割	6	20	20	26	27	28
	第2位 麦・雑穀・いも・豆等	1	11	10	19	23	28
	露地野菜	2	3	4	2		
	施設野菜	0.4	3	3	2	1	
	果樹・花卉等	1	2	2	1	1	
	その他	0.3	1	1	1	2	
	稲販売が6割未満 稲以外が第1位	3 25	8 11	7 11	8 9	12 9	6 9
農事組合 法人	稲販売が8割以上	57	63	65	65	60	54
	稲販売が6～7割	12	22	20	23	27	26
	第2位 麦・雑穀・いも・豆等	8	16	14	17	21	19
	露地野菜	2	3	3	3	4	3
	施設野菜	1	1	1	1	1	1
	果樹・花卉等	1	2	1	1	2	3
	その他	1	0.3	0.4	0.2		
	稲販売が6割未満 稲以外が第1位	7 25	7 7	7 9	7 5	7 6	13 7
会社法人	稲販売が8割以上	25	53	52	57	53	52
	稲販売が6～7割	6	20	18	21	26	29
	第2位 麦・雑穀・いも・豆等	2	13	11	12	19	21
	露地野菜	2	3	3	3	4	5
	施設野菜	1	2	2	2	2	3
	果樹・花卉等	1	1	2	1	1	1
	その他	0.1	1	1	1	1	
	稲販売が6割未満 稲以外が第1位	4 65	9 17	8 23	11 12	11 10	8 10
各種団体 その他	稲販売が8割以上	40	60	55	67	68	75
	稲販売が6～7割	6	19	15	24	14	25
	第2位 麦・雑穀・いも・豆等	2	12	8	16	9	25
	露地野菜	2	1	2			
	施設野菜	0.3	2	1	4	5	
	果樹・花卉等	2	3	3	4		
	その他						
	稲販売が6割未満 稲以外が第1位	7 46	7 15	9 21	6 4	18	
団体経営 非法人	稲販売が8割以上	74	66	68	63	60	57
	稲販売が6～7割	7	19	17	23	24	24
	第2位 麦・雑穀・いも・豆等	5	18	15	21	23	24
	露地野菜	1	1	0.5	1	0.5	
	施設野菜	0.2	0.1		0.3		
	果樹・花卉等	1	1	1	1		
	その他	0.1	0.2	0.3			
	稲販売が6割未満 稲以外が第1位	3 16	8 8	6 9	10 4	9 8	11 7

出所: 表3に同じ(組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した)。

次に、水田作経営の複合化の状況をみるために、第1位の販売作目が稲で、かつその販売額が8割以上を占める「稲単一経営」、稲販売額の割合が8割未満で6割以上の「稲準複合経営」、稲販売額が6割未満の「稲複合経営」、そして稲以外の作物が第1位の「その他の複合経営」に分けて、それぞれの階層における経営体の割合を算出して示したものが表7である。

まず「稲単一経営」の割合の高い階層は団体経営（非法人）や個人経営（非法人）の10ha未満層であり、また団体経営（非法人）の10～30ha層や農事組合法人の10～30ha層、30～50ha層など、そして各種団体・その他の上位階層でも割合が高くなっている。これに対して、会社法人ではいずれの階層においても低く、10ha以上の階層では5割台にある。なお、会社法人の10ha未満層では25%ときわめて低い水準にあるが、この階層の多くは稲以外の作物が基幹作物となっており、稲も併せて栽培している経営体が多いためであると思われる。

稲の販売額が6～8割の「稲準複合経営」は、10ha未満層では農事組合法人を除けばいずれの形態でも1桁台で多くはない。しかし、10ha以上の上位階層ではいずれの形態でも2割前後を占めており、一定の割合で幅広く存在していることがわかる。稲以外の作物では、麦と大豆が中心であるが、会社法人や農事組合法人、各種団体・その他などの経営体では露地野菜や果樹なども栽培されている。とくに会社法人や農事組合法人の上位階層ほどこうした作目の栽培割合が高くなっている。また、各種団体・その他では10haから50haの階層では果樹、花卉などが、30haから100haの階層では施設野菜の栽培割合が高くなっている。

稲作を基幹作物としながらも、転作の麦や大豆のほかに、野菜や果樹、花卉などを積極的に導入して売上高の向上と経営の安定化を図っている経営体が、どの形態の上位階層にも2割程度存在していることがわかる。

これに対して、稲の販売額が6割未満の経営体や稲以外の作目が第1位の経営体なども、どの形態の経営体においても、おおむね2割前後の割合で存在している。この中で、会社法人や各種団体・その他、農事組合法人の10ha未満層でその割合が高く、会社法人では69%、各種団体・その他では53%、農事組合法人では32%という高い割合にある。これらはむしろ稲以外の様々な作目の栽

培によって経営が維持され、稲はむしろ2次的な役割を果たしている経営体であろう。

以上のように、稲作経営では大きく「稲単一経営」が6割、「稲準複合経営」が2割、「複合経営」が2割の構成になっており、稲を基幹作物とする経営体が過半を占める一方で、転作の麦や大豆を積極的に作付けて、さらに野菜、果樹、花卉なども導入して売上高の向上と経営の安定化をはかる経営複合化が進んでいることがわかる。もっとも、2015年センサスと比べてみると、10ha未満層では個人経営（非法人）や団体経営（非法人）も含めて、大きく「稲単一経営」が減少し、「稲準複合経営」や「稲複合経営」の割合が増加しているものの、10ha以上の階層ではいずれの形態の経営体であっても、あまり大きな変化はみられない。上位階層になるほど「稲単一経営」の割合が低下する傾向にある点は同じであるが、むしろ上位階層の中にはその割合が高くなっているものもある。

ところで、経営の複合化と農産物販売金額とはどのような関係にあるのかをみるために、稲販売が第1位の経営体の「稲単一経営」、「稲準複合経営」、「稲複合経営」を取り出し、農産物販売金額区分別にその割合を算出して示したものが表8である。「稲単一経営」は販売金額が100万円未満のクラスでは93%を占めているが、販売金額が上がるにつれてその割合が減少し、1～3億円のクラスでは57%にまで低下している。一方、「稲準複合経営」は販売金額が100万円未満のクラスではわずか5%を占めるだけであったが、販売金額が上がるにつれてその割合が大きくなり、5000～1億円や1～3億円のクラスでは28%と23ポイントも上昇している。また、「稲複合経営」についても販売金額が100万円未満のクラスでは2%であったものが、販売金額が上がるにつれてその割合が増加し、1～3億円のクラスでは15%と13ポイント上昇している。

これは水田作経営の「稲準複合経営」や「稲複合経営」への取り組みが、稲以外の作物の導入により経営体の販売金額（そのほかに転作による補助金など営業外収入も見込まれる）を増加させる効果を生み出しているためであり、販売金額の上位クラスほどこうした複合化の取り組みが積極的に進められていることを示している。「稲準複合経営」と「稲複合経営」を合わせた両者の割合

表 8 農産物販売金額区別にみた稲作単一経営と複合経営の割合（2020年）

（単位：％）

販売金額区分	単一 経営	準複合経営								複合 経営	計
	稲 8 割以上	稲 6 ～ 7 割	2 位部門						稲 6 割未満		
			麦類	雑穀・ いも・ 豆	工業農 作物	露地 野菜	施設 野菜	果樹・ 花き・ その他		畜産	
100万円未満	93	5	0.4	1	0.1	2	0.1	1		2	100
100～300万円	85	11	1	1	0.1	4	1	2	0.4	5	100
300～500万円	77	16	3	2	0.2	6	2	3	1	7	100
500～1000万円	70	21	4	3	0.4	6	3	4	1	9	100
1000～3000万円	63	26	6	5	0.5	6	4	4	1	11	100
3000～5000万円	61	27	9	7	0.3	5	3	2	1	12	100
5000～1億円	59	28	10	9	0.2	4	3	2	1	13	100
1～3億円	57	28	10	6		5	3	3	1	15	100
3億円以上	70	17	10			3	0	3		13	100

注) 稲（食用）1位の経営体のみの集計である。

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

は販売金額が100万円未満のクラスでは7%であったものが、販売金額が1～3億円にまで上がると43%にまで割合が増えており、実に34ポイントも増加している。その一方で「稲単一経営」の割合は36ポイント低下している。

もともと、販売金額が3億円以上のクラスでは再び「稲単一経営」の割合が大きく増えていることがわかる。さらに販売金額が大きくなるにつれて、再び「稲単一経営」に挑戦する経営体が出現していることを示唆している。

以上のように、水田農業の分野においても経営の複合化が経営収入（営業外収入を含む）の向上と経営の安定化をはかるためにも重要な戦略になっていることがわかる。なお、「稲準複合経営」における第2位の作目選択では、麦類は販売金額が1～3億円の階層で、また大豆は5,000～1億円の階層、露地野菜や施設野菜、果樹・花卉などは1,000～3,000万円階層でその割合がやや高くなっている。

5. 農産物出荷先—高販売額経営ほど多様化している—

これまで多くの生産者にとって米は地域の農協への出荷が基本であったが、米政策の変化の中で、近年は米以外の農産物も含めて、出荷先を様々に選択して販売する経営体が増えてきている。農産物の出荷先の状況を把握するために、

表9 農産物の販売先別経営体割合（農協が1位の経営体、2020年）（単位：%）

形態	販売先	10ha未満	10ha以上	うち0～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
個人経営 (非法人)	農協が一位	67	73	73	70	66	63
	2位以下						
	農協以外集出荷団体	5	20	20	29	25	25
	卸売市場	4	6	6	7	7	5
	小売業者計	3	11	11	17	27	20
	食品製造業・外食産業	1	6	5	9	9	10
	直接販売_農産物直売所他	7	17	16	23	18	20
	インターネット	0.2	1	1	2	2	
その他	4	6	6	7	9	10	
農事組合 法人	農協が一位	69	84	84	85	83	85
	2位以下						
	農協以外集出荷団体	9	16	14	15	21	17
	卸売市場	4	6	4	6	9	11
	小売業者計	7	10	8	9	16	18
	食品製造業・外食産業	6	8	7	9	10	8
	直接販売_農産物直売所他	12	19	19	19	22	18
	インターネット	1	2	1	1	3	2
その他	9	10	12	9	8	8	
会社法人	農協が一位	37	53	54	53	52	51
	2位以下						
	農協以外集出荷団体	15	29	26	32	36	31
	卸売市場	13	11	11	10	13	16
	小売業者計	16	22	21	22	24	28
	食品製造業・外食産業	11	16	14	15	20	19
	直接販売_農産物直売所他	21	32	28	31	45	37
	インターネット	5	7	7	6	7	5
その他	8	8	8	10	7	6	
各種団体・その他	農協が一位	37	66	72	59	50	75
	2位以下						
	農協以外集出荷団体	5	23	18	33	36	17
	卸売市場	5	8	6	7	18	17
	小売業者計	11	17	13	20	18	33
	食品製造業・外食産業	12	13	10	17	9	33
	直接販売_農産物直売所他	18	12	11	10	27	0
	インターネット	3	8	7	10		17
その他	9	12	16	10		0	
団体経営 (非法人)	農協が一位	68	91	89	95	93	93
	2位以下						
	農協以外集出荷団体	6	8	9	8	8	4
	卸売市場	1	1	1		1	
	小売業者計	3	4	4	4	5	4
	食品製造業・外食産業	2	2	2	1	2	6
	直接販売_農産物直売所他	7	4	4	6	1	2
	インターネット	1				1	
その他	8	5	6	2	3	6	

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

まず農協への出荷が第1位であると回答した経営体の割合と、それらの経営体の第2位以下の出荷先の割合について整理して示したものが表9である。

農産物の出荷先について農協が第1位とする経営体の割合は団体経営（非法

人) の 10ha 以上層がトップで 91%である。この階層の中心を占める集落営農が農協などの強力な支援によって設立されていることもあって、農協以外の集出荷団体や農産物直売所・無人販売など直接販売の割合もそれほど高くはない。10ha 以上の各階層ともに農協のみとする割合が高いが、しかし 5 年前に比べるとどの階層においてもその割合が数ポイントほど低下している。

次に高いのが、農事組合法人の 10ha 以上層の 84%である。言うまでもなく、農事組合法人の中心を占める集落営農法人が農協などの強力な支援によって設立されていることが関係している。5 年前に比べても第 1 位の出荷先割合は各階層ともに大きな変化はみられない。ただし、第 2 位以下の出荷先には変化がみられる。農産物直売所など直接販売の割合が上昇し、インターネット販売なども取り込まれるようになってきている。また、小売業者や食品製造業者・外食産業などへ出荷する経営体も出てきている。

個人経営（非法人）の 10ha 以上層も 73%で農事組合法人に次いで高い割合にあるが、上位階層ほどその割合は低下しており、50～100ha 層や 100～300ha 層では 7 割を切っている。出荷先の第 2 位以下で多いのは農産物直売所などの直接販売で、インターネット販売も一部で行われている。また、農協以外の集出荷団体へのお荷割合も 2～3 割を占め、小売業者へのお荷も上位階層では 2 割を超えている。5 年前に比べると、農協が第 1 位とする割合はいずれの上位階層でも 4～5 ポイントほど低下しており、個人経営（非法人）であっても上位階層では出荷先の多様化が進んでいることがわかる。

以上の 3 つの形態の経営体に対して、農協を第 1 位とする割合が 7 割を切っているのが、会社法人や各種団体・その他の経営体であり、また 10ha 未満のすべての形態の経営体である。とくに低いのが会社法人や各種団体・その他の 10ha 未満層であり、10ha 以上層においても上位階層にいくほどその割合が低下している。会社法人や各種団体・その他の 10ha 未満層には、水田面積は大きくはないが、稲以外の高収益部門を導入し、その出荷先の多様な選択を通じた販売によって収益を上げている経営体が多いためであろう。前掲表 7 でも、稲以外の作目の販売を第 1 位とする経営体の割合が 10ha 未満の会社法人の 65%、各種団体・その他の 46%を占めている。また、個人経営（非法人）や農事組合法人、団体経営（非法人）などでも、稲以外の作目の販売額を第 1 位とする経

営体の割合が2割前後を占め、出荷先の多様化も進んでいることが、これらの階層の農協への依存割合が低くなっている理由であろう。

なお、10ha未満層の個人経営（非法人）には、多数の1ha未満の小規模経営体が含まれており、これらの多くは農協への依存度が高いと思われるが、階層をさらに細分化した詳しい分析については今後の課題としたい。

表10 農産物の販売先別経営体割合（農協以外が1位の経営体、2020年）（単位：％）

企業形態	1位の出荷先	10ha未満	10ha以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
個人経営 (非法人)	農協以外が1位	33	27	27	30	34	38
	農協以外集出荷団体	9	15	15	17	16	16
	卸売市場	4	2	2	3	4	3
	小売業者	5	5	5	6	9	6
	食品製造業・外食産業	1	1	1	1		
	直接販売_農産物直売所他	10	3	3	1	3	13
	その他	2			1	1	
農事組合 法人	農協以外が1位	31	16	16	15	17	15
	農協以外集出荷団体	8	7	6	7	8	5
	卸売市場	2	1	1	1	1	3
	小売業者	4	3	3	3	4	3
	食品製造業・外食産業	3	1	1	1	1	1
	直接販売_農産物直売所他	11	3	4	3	2	3
	その他	2					1
会社法人	農協以外が1位	63	47	46	47	48	49
	農協以外集出荷団体	15	18	18	19	19	19
	卸売市場	11	4	4	5	4	6
	小売業者	11	11	10	11	14	14
	食品製造業・外食産業	7	5	5	7	4	4
	直接販売_農産物直売所他	17	8	9	6	6	5
	その他	1					
各種団体 ・その他	農協以外が1位	63	34	28	41	50	25
	農協以外集出荷団体	9	7	6	10	9	
	卸売市場	4	6	2	8	18	
	小売業者	9	8	7	14		13
	食品製造業・外食産業	6	5	4	4	9	13
	直接販売_農産物直売所他	31	6	6	6	14	
	その他	2	1	1			
団体経営 (非法人)	農協以外が1位	32	9	11	5	7	7
	農協以外集出荷団体	8	3	4	2	1	4
	卸売市場	1			1		
	小売業者	3	1	2	1	2	
	食品製造業・外食産業	2					
	直接販売_農産物直売所他	12	2	3	1	1	4
	その他	3	1	1	1	2	

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

次に、農協以外への出荷を第1位とする経営体の出荷先とその割合を算出して示したものが表10である。会社法人や各種団体・その他の形態の10ha未満層や10ha以上層でその割合が高い点については前述した。出荷先別では高い割合を示しているのは、農産物直売所などの直接販売であり、農協以外の集出荷団体への出荷である。そして小売業者への出荷がこれに続いている。このほかに食品製造業・外食産業や卸売市場への出荷を第1位とする経営体もこの階層では少なからず存在していることが注目される。

なお、2020年センサスの調査様式の関係で、インターネット販売を第1位とする経営体の数は峻別できない。コロナ禍の中でインターネットを通じた農産物の直接販売も増加しているのではないかと推察されるが、今回のセンサスではこの点を意識した調査が行われることを期待したい。

ところで、農産物の販売金額の大きさと出荷先との関係を見るために、それぞれの農産物販売金額区分に属する経営体ごとに第1位の出荷先の割合を示したものが表11である。いずれの販売金額区分においても農協を第1位とする経営体の割合が高く、農産物販売において農協が最も中心的な役割を果たしている点については変わらない。しかしその一方で、販売金額が上昇するに従って

表11 販売金額区分別にみた第1位の出荷先の割合（2020年）（単位：％）

販売金額区分	農協	農協以外集出荷団体	卸売市場	小売業者計	食品製造業・外食産業	直接販売_自営農産物直売所他	その他	計
100万円未満	67	8	2	6	1	4	6	100
100～300万円	71	11	4	5	1	4	2	100
300～500万円	69	12	7	4	1	5	1	100
500～1000万円	69	11	9	4	1	4	1	100
1000～3000万円	70	11	8	4	1	2	2	100
3000～5000万円	68	13	8	5	2	2	1	100
5000～1億円	62	15	9	6	3	1	2	100
1～3億円	54	15	12	7	5	1	2	100
3億円以上	41	23	14	11	6	2	1	100

出所：表3と同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

農協を第1位とする割合が減少し、農協以外の集出荷団体や卸売市場、小売業者、食品製造業・外食産業などを第1位とする割合が増えている。販売金額の大きい経営体ほど農協以外の出荷先を選択する割合が高くなり、しかも出荷先の多様化が進んでいることがわかる。自らの努力によって多様な出荷先を開拓しながら高い販売金額を追求している経営体が、水田作の分野においても出現してきているということである⁵⁾。

なお、農産物直売所や無人販売など消費者への直接販売を第1位の出荷先とする経営体がどの販売金額区分にも存在しているが、販売金額が低い階層においてもこれまでの農協出荷だけに頼らずに、自らの販売促進の努力を通じて売上高を伸ばそうとする経営体が出てきているということであろう。

6. 経営の労働力構成－減少した常時雇用－

農林業センサスでは、7ヶ月以上の契約で雇われて農業に従事する者を農業の常雇と定義している。全国の71万6千経営体で雇用されている常雇の人数は、個人経営（非法人）や団体経営（非法人）に雇われている者も含めて男子30,900人、女子23,600人、男女合わせて54,600人である。これを5年前と比べると、男子で4,900人、女子で8,400人、男女合わせて13,300人が減っている。この要因の1つに、コロナ禍による外国人技能実習生の入国制限などの影響が考えられる。しかし、農林漁業の有効求人倍率の動きをみると、それまでは1以下で推移していた倍率が、平成26（2014）年になると1を超えるようになり、30（2018）年には1.58にまで上昇している。その後下降に転じたものの、令和2（2020）年においても1.30の水準にあり、しかもこの間は一貫して全産業平均の倍率よりも高く推移している。この5年間の農業界では、厳しい人手不足の状況が続いていたことがわかる。また後述するように、常雇の年齢構成も変わっていることから、ICTを活用した高性能機械の導入なども背景に、外国人技能実習生も含めて、定着しそうな若年層などを見極めて採用した結果ではないかとも考えられる。なお、常雇の数が大きく減少している地方は北陸、東海、北海道などであり、東北の岩手や秋田、中国の岡山、山口などでは僅かではあるが増加している。いずれにしても、この点については今後の検討課題

としたい。

常雇を年齢別構成でみると、男子では15～34歳が30%、35～44歳が19%、45～64歳が26%、65歳以上が26%で、若手がやや多いが、全年齢層がほぼ同じ割合で雇用されるフラットな構成になっている。5年前の男子の年齢別構成は45～64歳の中年層を峰にした若手、高齢者がほぼ同じ割合で雇用される山形の構成であったので、この間に男子では中年層の常雇の割合が大きく減り、若手の割合が増えたことがわかる。女子では15～34歳が23%、35～44歳が17%、45～64歳が34%、65歳以上が26%となっている。5年前の年齢別構成と同じように45～64歳を峰にした山形ではあるが、5年前は45～64歳が41%を占めていたことから、今回は峰の高さが7ポイント下がったゆるやかな山形の構成になっている。

これを企業形態別の年齢構成でみると、男子では個人経営（非法人）や会社経営では15～34歳の若い常雇が3割を超えて最も多くなっており、農事組合法人や団体経営（非法人）では65歳以上の高齢者が4割以上を占めるという対照的な違いがみられる。その一方で、各種団体・その他では45～64歳の中年層が多い割合を占めている。

それでは経営体当たりでみた常雇の雇用人数と経営内労働力との関係はどのようになっているのかをみておこう。個人経営（非法人）を除く4つの団体経営にしぼって、経営体当たり労働力構成を水田面積規模別に示したものが表12である。平均でみると男子では農事組合法人が5.1人、次いで団体経営（非法人）の4.3人、各種団体・その他が3.6人、会社法人が2.3人となっており、農事組合法人が最も多く、会社法人が最も少ない人数となっている。さらに男子のうち年間150日以上農業に従事する基幹的労働力の人数でみると、農事組合法人が2.1人で最も多いが、団体経営（非法人）は1.3人で最も少ない人数となっており、会社法人や各種団体・その他はともに1.8人である。先の総人数に比べると基幹的労働力の企業形態による人数の違いはそれほど大きくはないことがわかる。しかし、水田面積規模別では当然であるが、規模が大きくなるに従って人数も増えており、その違いが大きくなっている。基幹的労働力でみると10～30ha層では4つの形態ともに1～2人であるが、30～50ha層では2～3人となり、50～100ha層では3人前後となっている。しかし100ha以上

表 12 団体経営における労働力構成（2020年）（人／経営体）

企業形態	項目	10～ 30ha	30～ 50ha	50～ 100ha	100～ 300ha	平均
農事組合法人	男子	4.7	5.5	6.6	11.6	5.1
	うち150日以上	1.7	2.3	3.2	6.4	2.1
	女子	0.3	0.3	0.5	1.2	8.5
	うち150日以上	0.1	0.1	0.3	0.8	1.0
会社法人	男子	2.2	2.6	3.2	4.2	2.3
	うち150日以上	1.8	2.2	2.8	4.0	1.8
	女子	0.9	1.0	1.0	0.8	1.0
	うち150日以上	0.7	0.7	0.7	0.5	0.7
各種団体・その他	男子	4.3	5.4	3.6	17.9	3.6
	うち150日以上	1.9	2.8	2.2	9.1	1.8
	女子	0.7	0.9	0.9	2.5	0.7
	うち150日以上	0.3	0.7	0.8	0.7	0.4
団体経営 (非法人)	男子	4.5	6.8	7.8	10.0	4.3
	うち150日以上	1.4	2.8	3.0	3.1	1.3
	女子	0.3	0.3	0.5	0.4	0.3
	うち150日以上	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

の階層では形態によって人数に大きな違いがみられる。とくに農事組合法人や各種団体・その他では人数が多くなっている。

一方、女子では農事組合法人と各種団体・その他の100ha以上の階層で人数が多い点を除けば、どの形態の経営体でも経営内労働力は1人未満で、しかも階層による人数の違いはあまりみられない。

次に、それぞれの経営体に雇われている常雇について、経営体当たり人数を算出して示したものが表13である。まず男子では、経営体当たり常雇人数が少ないのは団体経営（非法人）や農事組合法人であり、各種団体・その他や会社法人では多くなっている。また水田面積規模が大きくなるに従って常雇人数も増えて、100～300ha層では3～5人となっている。5年前に比べると、各種団体・その他において常雇人数が増えており、この形態のいずれの階層でも常雇への依存が進んでいることがわかる。一方、他の3つの形態ともにいずれの階層でも常雇の人数が減っている。コロナ禍を含むこの間の雇用情勢の変化や経営のコスト低減・収益性向上をめざした取り組みの中で、固定的経費とな

表 13 企業形態別・規模別に見た 1 経営体当たり常雇人数（2020 年）

（人／経営体）

企業形態	項目	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
農事組合法人	男子	0.3	0.6	1.1	2.2
	女子	0.1	0.1	0.3	0.9
会社法人	男子	1.1	1.6	2.2	5.1
	女子	0.6	0.9	0.9	2.1
各種団体・その他	男子	1.4	1.6	2.3	3.4
	女子	0.8	0.9	1.3	1.1
団体経営（非法人）	男子	0.1	0.2	0.2	0.5
	女子				0.1

出所：表 3 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE 集計ソフト」を使用した）。

る常雇のスリム化が進んだ結果ではないかとも考えられる⁶⁾。

それでは、4 つの団体経営における常雇への依存はどのていどであるのか。この点をみるために、経営内の年間農業従事 150 日以上の基幹的労働力と常雇をその経営体の中堅労働力とみて、両者の合計人数に占める常雇の割合を算出して示したものが表 14 である。この数値を仮に常雇依存率とすると、数値が高いのは会社法人と各種団体・その他であり、低いのは農事組合法人と団体経営（非法人）である。なお、この数値も水田面積規模が大きくなるに従って上昇する傾向がみられる。会社法人の場合は、10～30ha 層では常雇依存率が 37%であったものが、30ha を超えると 40%台になり、100～300ha 層では 50%を超えている。上位階層ほど常雇に依存した雇用型経営になっていることがわかる。

表 14 団体経営における常雇労働力への依存割合（2020 年）

（単位：％）

企業形態	項目	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
農事組合法人	男子	16	20	26	25
	女子	24	23	40	39
会社法人	男子	37	41	44	56
	女子	40	48	47	74
各種団体・その他	男子	24	22	39	16
	女子	53	50	59	31
団体経営（非法人）	男子	3	2	2	5
	女子	8	1	2	24

出所：表 3 に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE 集計ソフト」を使用した）。

また、農事組合法人でも全体に数値は低いものの、規模が大きくなるに従って常雇依存率は上昇している。

なお、女子については男子よりも高い数値の形態や規模の経営体が多く、団体経営（非法人）を除くと、必要な中堅的な労働力の過半を常雇に依存していることがわかる。

ところで、令和2（2020）年の水田作は男子専従者1人当たりどのくらいの面積の水田を耕作しているのだろうか。4つの団体経営の男子専従者（Ⅰ）1人当たり平均水田耕作面積を算出して示したものが表15の上段である。各種

表15 男子専従者1人当たり平均水田耕作面積（団体経営体、2020年）

（単位：ha／人）

男子専従者（Ⅰ）				
企業形態	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
農事組合法人	12	16	21	22
会社法人	11	17	24	35
各種団体・その他	9	14	29	13
団体経営・非法人	14	13	22	47
男子専従者（Ⅱ）				
企業形態	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha
農事組合法人	10	13	15	17
会社法人	7	10	13	15
各種団体・その他	6	9	15	9
団体経営・非法人	13	13	21	40

注）男子専従者（Ⅰ）は農業従事150日以上男子労働力1人当たり平均水田面積であり、男子専従者（Ⅱ）は農業従事150日以上男子構成員と男子常雇を加えた人数の1人当たり平均水田面積である。

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

団体・その他の10～30ha層を除けば、いずれの階層の経営体も10haを超えている。さらに、50haを超えると20ha台となり、100haを超えると30ha台の経営体も出てきている。5年前には農事組合法人や会社法人の30haを超える階層では10haを超えていたものの、その他の形態の経営体では10haを下まわるものが多かった。そうした状況が大きく改善されているということであろう。

もっとも、5年前の2015年センサスでは団体経営の内部労働力は常雇も含

めて把握されていたことから、表 15 の下段に男子専従者に男子常雇を加えた男子専従者（Ⅱ）1人当たり水田耕作面積を算出して示した。これによれば、おおむね水田耕作面積が30haを超えるあたりで、男子専従者（Ⅱ）1人当たり水田耕作面積が10haを超え、水田面積規模が大きくなるに従って、1人当たり水田耕作面積も大きくなっていることがわかる。

7. 青色申告とデータ活用一階層による格差が大きい一

今回の2020年センサスでは、経営体の青色申告の状況や農業に関わるデータの活用状況などが新しい調査項目として取り上げられている。その調査結果を企業形態別・水田面積規模別に整理して示したものが表16である。まず10ha未満層をみると、会社法人や農事組合法人では8割前後の経営体が青色申告をしているが、各種団体・その他では5割弱、個人経営（非法人）では3割、団体経営（非法人）では2割弱にとどまっている。もっとも、全経営体の青色申告をしている割合の平均は32%であるから、10ha未満層であっても、農事組合法人や会社法人、各種団体・その他などの経営体の青色申告をしている割合は、平均に比べるとかなり高いことがわかる⁷⁾。

一方、10ha以上層になると、農事組合法人や会社法人では9割を超え、各種団体・その他でも7割弱となっており、個人経営（非法人）においても8割を超える経営体が青色申告をしているが、その中で団体経営（非法人）のみが2割弱にとどまっている。また、青色申告をしている経営体の割合は、個人経営（非法人）の100ha以上の経営体など一部を除けば、水田面積が大きくなるに従って上昇する傾向がみられる。

次に、正規の簿記を採用している経営体の割合は、10ha未満層では農事組合法人や会社法人では8割前後、各種団体・その他では5割弱であるが、個人経営（非法人）や団体経営（非法人）では全国平均よりも低い1割前後にとどまっている。10ha未満層では法人化している経営体では正規の簿記を採用している割合は極めて高いが、非法人の経営体の場合には全国平均よりも低い傾向にある。

一方、10ha以上層では農事組合法人や会社法人では9割強が採用しており、

表 16 色申告等ならびにデータを活用している経営体の割合（2020年）

（単位：％）

企業形態	項目	10ha未満	10ha以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	平均	
個人経営 (非法人)	青色申告	青色申告せず	70	15	16	7	9	22	69
		正規の簿記	14	53	51	68	70	59	16
		簡易簿記	13	30	30	22	19	6	13
		現金主義	3	3	3	2	2	13	3
	データの活用	データ取得	8	23	22	27	24	41	9
		データ取得・記録	5	14	14	18	18	9	5
		データ取得・分析	1	3	3	4	5	6	1
		データ活用無し	87	60	61	51	53	44	86
農事組 合 法人	青色申告	青色申告せず	23	6	7	6	3	4	10
		正規の簿記	77	94	93	94	97	96	90
		簡易簿記							
		現金主義							
	データの活用	データ取得	13	17	16	17	19	21	16
		データ取得・記録	12	20	17	22	24	24	18
		データ取得・分析	3	4	3	3	5	6	3
		データ活用無し	73	59	63	58	52	49	62
会社法人	青色申告	青色申告せず	16	5	6	5	4	8	11
		正規の簿記	84	95	94	95	96	92	89
		簡易簿記							
		現金主義							
	データの活用	データ取得	24	24	23	24	27	20	24
		データ取得・記録	22	29	26	30	33	35	26
		データ取得・分析	7	9	7	10	12	15	8
		データ活用無し	47	38	44	35	28	30	42
各種団 体・その他	青色申告	青色申告せず	54	33	40	25	32	13	47
		正規の簿記	46	67	60	75	68	88	53
		簡易簿記							
		現金主義							
	データの活用	データ取得	15	21	19	20	36	13	17
		データ取得・記録	19	22	21	22	18	63	20
		データ取得・分析	4	4	4	2	5		4
		データ活用無し	63	52	56	57	41	25	59
団体経営 (非法人)	青色申告	青色申告せず	85	81	81	82	80	85	83
		正規の簿記	9	13	13	12	15	7	11
		簡易簿記	5	6	6	6	5	7	5
		現金主義	1	1	1	1			1
	データの活用	データ取得	10	13	13	14	10	17	11
		データ取得・記録	7	10	10	11	12	6	9
		データ取得・分析	1	1	1	1	2	2	1
		データ活用無し	82	75	76	74	77	76	79

出所：表3と同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

ほとんどの経営体が正規の簿記を採用している。また、各種団体・その他では7割近く、個人経営（非法人）では過半を超える経営体が採用している。その一方で、個人経営や団体経営の非法人の経営体では階層によるかなりのバラつきがみられる。それぞれの階層に採用していない経営体が混在しているためであろう。

続いて、データの活用についてみていこう。10ha未満層で「データを活用した農業を行っている」と回答した経営体の割合は、個人経営（非法人）では1割余で全国平均の15%に比べて2ポイントほど低くなっている。この階層の多くの経営体は、従来のように農協や農業改良普及センターなどからの指導やアドバイスを受け、また仲間内の情報交換などをもとに営農の意思決定をしているものと思われるが、自ら積極的に財務や市況、生産履歴、生育状況、気象、栽培管理などの情報を収集して営農に役立てるまでには至っていない経営体が多いということであろう。また、団体経営（非法人）でも活用していると回答した経営体の割合は2割弱で、全国平均並みのデータ活用割合にとどまっている。これに対して、会社法人では5割強、各種団体・その他では4割弱、農事組合法人では3割弱の経営体がデータを活用していると回答している。

10ha以上層になると、会社法人の6割、各種団体・その他の5割弱、農事組合法人と個人経営（非法人）のそれぞれ4割がデータを活用していると回答しており、データを活用する経営体の割合がきわめて高くなっている。しかし、その活用の内容をみると、多くが「データを取得して活用」や「データを取得・記録して活用」にとどまっており、「データを取得・分析して活用」している経営体の割合はどの形態と階層においても多くが1割以下にとどまっている。とはいえ、我が国の水田作経営の現場においても、まだ一部の経営体にとどまっているとはいえ、財務や市況、生産履歴、栽培管理などITCを活用したデータ管理の様々な手法が導入され、実用化されつつあるという点については注目されるであろう。

8. 有機農業—意欲を示す農業者たち—

農林業センサスでは初めてではないかと思われるが、今回の2020年センサ

スでは有機農業の取り組み状況についても新しく調査が行われている。調査はまず有機農業に「取り組んでいる」か「取り組んでいない」かの二者択一の設問があり、取り組んでいる場合には、品目別面積の記入欄に進むというものである。また、有機農業の説明として「有機農業とは、化学肥料及び農薬を使用せず、遺伝子組み換え技術も利用しない農業のことで、減化学肥料・減農薬栽培は含みません。なお、自然農法に取り組んでいる場合や有機JASの認証を受けていない方でも、化学肥料及び農薬を使用せず、遺伝子組み換え技術も利用しないで農業に取り組んでいる場合、有機農業に該当します。なお、販売を目的とせず自給用のみに作付けた（栽培した）場合は、含めません。」という説明文が添付されている。

こうした有機農業に関する設問の回答結果にもとづき、「取り組んでいる」と回答した経営体の数と割合を、それぞれの階層ごとに算出して示したものが表17である。「田を経営」し販売目的で「稲を栽培」している経営体のうち、有機農業に「取り組んでいる」と回答した経営体の数は46,700で、全経営体の6.5%を占めている。

表17 有機農業に取り組んでいると回答した経営体の数と割合 (経営体、%)

企業形態	項目	10ha未満	10ha以上	10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	合計割合
個人経営（非法人）	経営体	42,100	2,420	2,180	190	50	3	44,500
	割合	6	12	12	12	15	9	6
農事組合法人	経営体	160	520	290	130	70	20	670
	割合	13	12	13	11	12	15	12
会社法人	経営体	610	600	340	140	100	30	1,200
	割合	21	18	20	16	17	19	19
各種団体・その他	経営体	80	30	20	10	0	2	110
	割合	22	18	18	25	0	25	21
団体経営（非法人）	経営体	130	120	70	20	20	6	250
	割合	8	7	7	6	9	11	7
合計平均割合	経営体	43,100	3,700	2,900	500	230	60	46,700
	割合	6	12	12	12	13	16	7

出所：表3に同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

水田面積規模別にこれをみると、最も数の多いのが10ha未満層で43,100経営体であり、その中でも個人経営（非法人）が42,100経営体で、「取り組んでいる」と回答した総数の9割をこの階層が占めている。これまでの農林水産省担当部局の有機農業に関する調査結果などと比べると、きわめて多数の経営体がある有機農業に取り組んでいると回答しているのである。二者択一の設定であるから、取り組みをしていないのに「取り組んでいる」と回答する例は少ないのではないと思われる。近年は農産物直売所や無人販売など消費者への直接販売や小売業者への出荷などが増えていることから、消費サイドの需要を敏感に感じ取り、また直売用農産物の品揃えのために有機農産物の栽培に取り組み、また試作に挑戦している農業者たちが増えている可能性がある。センサスでは「宅地内でも1a以上まとまった土地に農作物を栽培している場合は耕地」であるとしていることから、宅地内で多品目少量の野菜類などを無農薬で手作りしたものなども、この回答の中に含まれている可能性も考えられる。

一方、10ha以上の階層では有機農業に取り組んでいると回答した経営体の数は3,700で、その多くは個人経営（非法人）の10～30ha層である。しかし、全ての階層で有機農業に取り組んでいる経営体が存在している点が注目される。

そこで、それぞれの階層に属する経営体の中で、どの程度の割合で有機農業に取り組んでいる経営体があるかを算出して示したものが、表17の経営体数下の割合である。まず10ha未満層の平均をみると6%である。会社法人や各種団体・その他では20%を超えているが、大多数を占める個人経営（非法人）の割合が6%であるために平均が低くなっている。それでもこれまでの有機農業に関する調査結果などに比べると、きわめて高い割合になっている。

一方、10ha以上の階層になると、平均は12%で10ha未満層の2倍の割合になっており、農事組合法人では12%、会社法人や各種団体・その他では18%と高い割合を示している。

さらに、水田面積規模別にこの割合をみると、会社法人では全ての規模階層で、各種団体・その他では50～100ha層を除く全ての階層で2割前後の高い割合となっており、このほかに個人経営（非法人）の

50～100ha層や農事組合法人の100～300ha層などでも高い割合を示している。

有機農業に取り組んでいると回答した多くの事例が、厳密な定義に基づく「有機栽培」であるかどうかという点については、今回のセンサスの結果からは明らかにできない。しかし、100haを超える水田の一角に有機水稻を栽培して、米の直販に力を入れている横田農場（茨城県龍ヶ崎市：横田修一氏）や、生産した有機栽培米をアメリカ、香港など海外に輸出しているアグリ山崎（茨城県坂東市：山崎正志氏）など、早くから有機水稻に取り組んできた経営者たちに加えて、近年では埼玉県加須市に新規参入し、請け負った100haの水田の一角に10haの有機水稻を栽培している中森農産（中森剛志氏）⁸⁾のように、新たに有機水稻に挑戦する経営者たちが増えてきているのではないだろうか。近年における流通や販売など米市場をめぐる変化の中で、水田の規模拡大による低コスト化の追求とともに、有機栽培などによる米の高付加価値化をも追求した取り組みによって、優位に安定した米の生産・販売事業を展開しようとする経営者たちが増えてきているように思われるのである。

8. 農業生産関連事業－100万円未満が6割、一方で1億円超も－

いわゆる「六次産業化」と言われている農業生産関連事業を行っている経営体の割合を、企業形態別・水田面積規模別にその事業内容も含めて算出して示したものが表18である。形態別にはその割合が最も高いのは各種団体・その他の35%であり、次いで会社法人の32%である。一方で、個人経営（非法人）は7%、団体経営（非法人）は8%でそれほど高くはなく、農事組合法人は中間の16%である。しかし、これを水田面積規模別にみると、会社法人ではいずれの階層も高い割合にあり、各種団体・その他も上位階層になるほど高くなっている。また、農事組合法人の30ha以上の上位階層や個人経営（非法人）の上位階層でも15%を超える割合になっており、これらの階層では積極的に農業生産関連事業の取り組みが行われていることがわかる。その一方で、個人経営（非

表 18 農業関連事業を行っている経営体の割合（2020年）（単位：%）

	農業生産関連事業	10ha未満	10ha以上	うち10～30ha	30～50ha	50～100ha	100～300ha	平均
個人経営 (非法人)	関連事業の経営体割合	7	11	11	15	20	28	7
	農産物の加工	2	4	4	5	6	3	2
	小売業	5	7	7	10	15	19	5
	観光農園	0.2	0.3	0.3	0.3		3	0.2
	貸し農園・体験農園など	0.1	0.1	0.1	0.2			0.1
	農家民宿	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3		0.1
	農家レストラン	0.1	0.1	0.1	0.3			0.1
	海外への輸出		0.3	0.2	1	1	6	0.1
	再生可能エネルギー発電	0.1	0.4	0.3	1	1	3	0.1
その他	1	1	1	1	2	3	1	
農事組合 法人	関連事業の経営体割合	16	16	14	17	18	19	16
	農産物の加工	8	8	7	7	11	12	8
	小売業	9	8	8	9	9	10	9
	観光農園	1	0.4	0.3	0.3	1	1	1
	貸し農園・体験農園など	0.4	1	1	1	0.3		1
	農家民宿	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2		0.1
	農家レストラン	1	0.4	0.4	0.4	0.3	1	1
	海外への輸出		0.3		1	1	1	0.3
	再生可能エネルギー発電		0.2	0.1	1			0.2
その他	2	1	1	1	1	2	1	
会社法人	関連事業の経営体割合	33	31	30	28	38	37	32
	農産物の加工	17	16	15	16	19	24	16
	小売業	18	18	17	16	22	16	18
	観光農園	2	1	2	1	2	3	2
	貸し農園・体験農園など	2	1	1	1	0.4	1	1
	農家民宿	1	0.3	0.3	0.4	0.4		0.4
	農家レストラン	2	1	1	1	1	4	2
	海外への輸出	1	1	1	1	2		1
	再生可能エネルギー発電	1	1	1	1	2	4	1
その他	3	3	3	3	3	4	3	
各種団体 ・その他	関連事業の経営体割合	39	28	24	29	32	38	35
	農産物の加工	20	16	14	14	23	25	19
	小売業	21	16	14	16	23	13	19
	観光農園	2	1	1	2			2
	貸し農園・体験農園など	6	2	1	2		13	4
	農家民宿	1						0.4
	農家レストラン	5	1		2			3
	海外への輸出	0.3	1	1				0.4
	再生可能エネルギー発電	0.3	1	1				0.4
その他	6	4	4	6			5	
団体経営 (非法人)	関連事業の経営体割合	11	5	6	2	4	4	8
	農産物の加工	4	2	2	1	3	4	3
	小売業	7	3	4	2	1		5
	観光農園	0.4	0.1	0.1				0.2
	貸し農園・体験農園など	1	0.2	0.3			2	0.4
	農家民宿	0.1	0.1				2	0.1
	農家レストラン	0.1	0.1	0.1				0.1
	海外への輸出	0.1						0
	再生可能エネルギー発電	0.1						0
その他	1	0.5	1				1	

注1) いずれの数値もその階層の経営体数を100とした割合である。

2) 1%以下は小数点1桁で示した。

出所：表3と同じ（組替集計にあたっては、「YASUTAKE集計ソフト」を使用した）。

法人)の10ha未満層や団体経営(非法人)の全ての階層では取り組みが低調である。

事業内容別の取り組み状況をみると、いずれの階層でも多いのが農産物の加工であり、直売などを含む農産物ならびにその加工品の小売りである。これらは水田面積規模が大きくなるほど取り組む経営体の割合も高くなっている。しかし、その他の事業については、それぞれの階層で取り組まれているものの、取り組む経営体の数が多くないためにいずれも割合は高くはない。また特筆されるような傾向もみられない。

事業内容別にみると、観光農園は個人経営(非法人)(100~300ha層)や会社法人(4つの階層)、各種団体・その他(10ha未満層、30~50ha層)などで、貸し農園・体験農園は会社法人(10ha未満層)、各種団体・その他(10ha未満層、100~300ha層)、そして団体経営(非法人)(100~300ha層)などで割合がやや高くなっている。また、農家民宿は団体経営(非法人)(100~300ha層)で、農家レストランは会社法人(10ha未満層、100ha以上)や各種団体・その他(10ha未満層、30~50ha層)でやや割合が高くなっている。そして海外への輸出は個人経営(非法人)(100~300ha層)や会社法人(50~100ha層)などで、再生可能エネルギー発電は個人経営(非法人)(100~300ha層)や会社法人(50~100ha層、100~300ha層)で積極的に取り組まれている。

農業生産関連事業に取り組む経営体の割合を5年前のそれに比べると、全体に割合が高まっているのは各種団体・その他であり、また個人経営(非法人)である。各種団体・その他の30ha以上のそれぞれの上位階層や個人経営(非法人)の50ha以上のそれぞれの上位階層では10ポイント以上の高い伸びを示している。これら2つの形態の経営体は、5年前にはそれほど高くはなかったものが、近年になって伸びたものである。その一方で、もともと高い割合を示していた農事組合法人や会社法人では、取り組む経営体の割合にはそれほど大きな変化はみられない。おそらく農業生産関連事業が農業に追加して売上高の向上に大きく貢献しているとはいえ、それ自身が自立した事業として高い収益を上げるためには、特別の努力が必要であるために、取り組む経営体の数も限定されているということではないかと思われる。

農業生産関連事業に取り組む経営体の数は5万5千で、これは全経営体の

8%を占めている。このうち、売上金額が100万円未満の経営体は3万4千で全体の63%を占め、また100～500万円の経営体は1万4千で26%を占めている。いわゆる「六次産業化」とはいえ、現状においては売上金額が500万円未満の事業が全体の9割を占めているが、これは5年前の75%と比べるとむしろ14ポイント増えたことになる。売上金額の低い経営体の割合がこの間に増えているのである。コロナ禍等の影響の有無についてはなお今後の検討が必要であるが、この間に売上金額が減少した経営体が多いということである。しかしその一方で、本格的に取り組まれている農業生産関連事業もあり、その中で大きく売上金額を伸ばしているものもある。売上金額が1,000万円を超える経営体は全国で3,100を数え、その中で1億円を超える売上金額の経営体は150経営体と増えている。

むすび

2020年農林業センサスの結果は、水田農業の分野でも、これまで長いあいだ中心的な担い手層として存在してきた10ha未満の経営体が大きく減少する一方で、新しい担い手層たる10ha以上の経営体が増加するという構造変化の傾向が続いていることを示している。この中でも、数の上では最大数を占める1ha未満層の減少が依然として激しく進んでいる点や、これまで増加傾向にあった5～7ha層や7～10ha層が減少傾向に転じた点などが特筆される点である。

米価は平成26(2014)年に12,000円/60kgを切る底値をつけた後に反転して、少なくとも29(2017)年から令和元(2019)年までは15,000円を超える高値の水準にあった。米の委託販売の手数料等を2,000円と見積もれば、生産者の手取りは13,000円となる。令和元(2019)年産米生産費(農業経営統計調査)をみると、米の60kg当たり全算入生産費(圃場レベル)は0.5～1ha層で21,490円、1～3ha層で16,221円、5～10ha層で12,519円、10～15ha層で11,832円、50ha層で9,063円などとなっている。米生産の採算性(圃場レベル)という視点からみれば、0.5～1ha層や1～3ha層は大幅な赤字

であり、5～10ha層で収支トントン、10～15ha層で黒字となり、50ha層では4,000円弱の余剰が出るという計算になる。経営としては間接費等その他の諸経費がかかるために、単純に判定はできないものの、米生産費のみの視点からみれば生産継続に必要な規模は10ha以上ということになる。

これまで多くの小規模農家は長いあいだ「兼業農家」として生計を維持してきた。昭和後期のバブル崩壊以前までは、公共事業や農村部への工場進出などによって、在宅兼業や農閑期に働ける就業の場が近くにあったためである。農外収入や年金・被贈収入によって家計を維持できれば、米が赤字になっても営農が続けられたのである。しかし、バブル崩壊後の平成期になると農村部の労働市場は激変してしまった。公共事業は先細りとなり、農村部の多くの工場はさらに安い労働力を求めて海外へと移転してしまった⁹⁾。若い人たちは安定した就業の場を求めて都市部へと移動し、農家の少子高齢化が一段と進行した。また、かつて「農地価格の土地価格化」と言われ転用需要によって押し上げられて来た農地価格も、近年は大きく低下する傾向にある。平成に入り進行したこのような労働市場をめぐる変化や農地価格の下落なども、水田農業の構造変化を促す背景の1つとなっている。

令和2(2020)年まで5年間の水田作経営の動きをみると、大きく増えたのは農事組合法人であり、会社法人であった。そして水田面積規模別では、その数は多くはないとはいえ上位階層ほど増加率が高い傾向を示している。集落営農が法人化した経営体が農事組合法人の9割、会社法人の1割を占めていると推定されることから、これまでの集落営農設立の取り組みが水田農業の構造変化を大きく推進する力になってきたことがうかがわれる。なお、米生産費調査によれば、令和元(2019)年の組織法人(センサスでいう団体経営(法人)、平均規模は24ha)の米生産費(全算入生産費)は11,524円/60kg玄米であり、個別経営の同一規模の生産費とほぼ同じ水準にある。組織法人(団体経営(法人))の視点からみても、規模拡大が低コスト化を進め経営を安定させるためのインセンティブになっていることがうか

がわれる。

販売金額区別にみたこの5年間の経営体の動きでは、全体として販売金額が増加した経営体の割合が増えている。おそらくこの間にやや高値に動いて来た米価がその1つの背景にあるのではないかと考えられるが、このほかに経営の複合化や農産物出荷先の多様化などの取り組みがあげられる。稲作が第1位部門である経営だけでみても、販売金額が上がるに従って準複合経営や複合経営の割合が増える傾向にある。稲以外の作目の導入によって販売金額の向上に努めてきたからであろう。もっとも、転作作物の導入が経営の営業外収入を大きく高めている点については言うまでもないところである。なお、販売金額が1～3億円のクラスでも、稲作収入8割以上の経営の割合が6割弱を占めていることから、水田面積の拡大が販売金額を高めるための有効な基本戦略の1つであるという点は変わらないのではないだろうか。

販売金額区別にみた農産物の第1位の出荷先をみると、販売金額が上がるにつれて農協への割合が低下して、農協以外の事業者への出荷割合が増えており、しかも販売金額が上がるほど第1位とする他の出荷先が分散し多様化している。これまで長いあいだ続けられてきた農協系統を通じた委託販売から、新しい出荷先を自ら開拓してより優位に農産物を販売しようとする動きがみられるのであり、水田作の分野でも多くの生産者たちが多様なサプライチェーンの構築に力を入れ始めているということであろう。もっとも、吉田(2021)¹⁰⁾が詳しく解明しているように、農協系統においても多様な出荷先の開拓が行われており、米ビジネスの生き残りをかけた産地銘柄間競争が激しくなっている。国内の米需要が年々縮小している中で、米市場そのものが変わりつつあるということではないだろうか。

経営の労働力構成では、5年前に比べて常雇の数が2割ほど減少している。コロナ禍のもとで外国人技能実習生の入国制限等の影響によるものとも考えられるが、この間の農業界が厳しい人手不足の状況にあったことが大きく影響しているのではないだろうか。規模拡大に伴

いとりあえず求職者を採用した時期から、外国人技能実習生も含めて、定着しそうな若い従業員を見極めて雇用するステージへと変わってきたようにも見える。近年におけるICT活用の高性能機械類の導入などもその背景にあるのではないだろうか。

なお、常雇への依存割合は会社法人などでは上位階層ほど高くなっており、男子専従者（Ⅱ）1人当たり水田耕作面積も（外国人技能実習生減少の影響を考慮したとしても）、5年前に比べると拡大している。コストパフォーマンスと収益性の向上をめざした経営の取り組みが強まっているようにも見えるのである。

青色申告とデータ活用は、今回のセンサスから新設された調査項目である。全体では青色申告をしている経営体の割合は3割、データ活用の割合は2割弱と低い水準にある。しかし、水田面積規模別にみると、10ha未満層では青色申告が3割、データ活用が1割弱にとどまっているのに対して、10ha以上層では青色申告が8割、データ活用が4割と大きな差がみられる。しかもデータ活用については、50haを超える階層ではいずれも5割を超えている。企業形態別では、個人経営（非法人）や団体経営（非法人）では青色申告の割合が2～3割、データ活用が1～2割にとどまっているのに対して、農事組合法人や会社法人では青色申告が9割、データ活用が4～6割と高く、両者の差が大きくなっている。

有機農業についても今回新設された調査項目である。農林水産省の担当部局のこれまでの調査結果などに比べると、取り組んでいる経営体数も有機栽培面積もかなり過大となっており、初めての調査のために不慣れな回答が含まれている可能性もある。令和3（2021）年5月に策定された農林水産省「みどりの食料システム戦略」では農林水産分野のゼロエミッションの達成と持続的発展に向けた取り組みの1つとして、有機農業の取組面積を全耕地の25%（100万ha）に拡大する目標を掲げている。その実効性を担保するためにも、今回の調査をふまえた有機農業に特化した全国的な詳細調査が必要とされているのではないだろうか。

いわゆる「六次産業化」と言われる農業生産関連事業は、全体の8%を占める5万5千の経営体に取り組んでいる。しかし、全体として売上金額は停滞しており、売上金額が500万円未満の経営体の割合が9割となって、5年前よりも14ポイント増えた。また、農事組合法人や会社法人においても取り組む経営体の割合は5年前に比べてそれほど大きな変化はみられない。この時期の景気動向やコロナ禍の影響が、農業生産関連事業の低調な背景にあるのではないだろうか。しかしその一方で、一部ではあるが本格的に取り組まれている農業生産関連事業もあり、売上金額が1,000万円を超えるものが全国で3,000以上、1億円を超えるものが100を超えている点は注目される点である。

注

- 1) 鈴村源太郎(2019)、水田農業における組織経営体の構造変化(参考文献(3)第1章9-28)で詳しく分析している。
- 2) 2015年農林業センサスの構造動態統計を使った経営体動向に関する将来予測については、安武正史(2019)、マルコフモデルによる農業経営の将来像(参考文献(3)、第11章250-276)で詳しく分析している。
- 3) 一般にビジネスを展開する事業体の種類はform of businessとして分類されている。日本では企業形態、経営形態などと訳されているので、本稿では企業形態という訳語を使っている。なお、アメリカの農業センサスではtype of organizationとして個人事業、家族経営、パートナーシップ、会社などの種類に分類している。
- 4) この階層の態様については、佐藤了(2017)、生業的家族農業経営の存立構造(参考文献(7)I-3)がその詳しい実態を明らかにしている。
- 5) 文献(2)では、米の委託販売の中心を担っている農協系統においても、近年では多様な販売先の開拓を行っている様々な実態が詳しく分析されている。
- 6) 内山智裕(2019)、我が国農業における活力創造施策の課題(参考文献(3)第4章102-123)では、固定的経費でもある常時雇用労働費の上昇が、経営のコスト低減の妨げになる面のあることを指摘している。
- 7) 農林水産省「収入保険の実施状況等について」(令和2年6月)に掲載されている参考「農業所得者の青色申告者数の推移」によれば、平成30(2018)年の青色申告者数は46.0万人(うち個人43.7万人、法人2.3万人)と推計されている。今回の2020年センサスでは青色申告を行っている経営体数は38.2万経営体であり、調査対象が異なるために、個人の小規模農業者が十分に把握されていない可能性がある。
- 8) 平成28(2016)年に埼玉県加須市に新規参入し、現在の経営面積は150haである。100ha

の水稲面積のうち10haに有機水稲を栽培している。中森氏は「低コスト化とブランド化の二つの戦略により、稼げる強い米産業を実現する」としている（中森剛志(2021)、非農家出身・30代経営者が目指す300ha農場（参考文献(1)第3部 令和の展望：経営編194-202））。

- 9) 詳しくは拙稿（2019）、平成の経済社会と農業（参考文献（4））および拙稿（2019）、水田農業のあり方をめぐる諸問題（参考文献（2）第12章）を参照。
- 10) 参考文献（2）による。

参考文献

- (1) （一財）農政調査委員会編(2021)、米産業に未来はあるかー歴史を見つめ、明日を展望するー、日本の農業 特別編、（一財）農政調査委員会
- (2) 吉田俊幸(2020)、産地での米流通構造の多様な展開、日本の農業ーあすへの歩みー第254集、（一財）農政調査委員会
- (3) 八木宏典・李ジェヒョン編著(2019)、変貌する水田農業の課題、日本経済評論社
- (4) 八木宏典(2019)、平成の経済社会と農業（大日本農会編：八木宏典・西尾敏彦・岸康彦監修、平成農業技術史、農文協、2-52）
- (5) 農林水産省編（2018）、2015年農林業センサス総合分析報告書、農林統計協会
- (6) 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）83-90
- (7) 鶴川洋樹・佐藤加寿子・佐藤了編著（2017）、転換期の水田農業、農林統計協会。
- (8) 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。
- (9) 農林水産省(2021)、令和3年版食料・農業・農村白書、農林統計協会。

謝 辞

各年次の農林業センサス個票の組替え集計にあたっては、国立開発研究法人・農研機構・中日本農業研究センター研究推進部・知的財産チームの安武正史氏の全面的なご協力をいただいた。また、組替え集計にあたっては「YASUTAKE 集計ソフト」を利用した。安武氏のご厚意とご尽力に対して、ここに記して心からお礼申し上げます。