

少子高齢化に対する農業法人化の有効性に関する研究

～株式会社トマトの村を事例として～

1190510 中村 大地

高知工科大学 経済・マネジメント学群

1. 概要

本研究の目的は、現在日本の農業は農家の減少、農業就業者の高齢化による後継者不足などの課題があげられている。この課題の一つとして農業を法人化する方法があげられている。農業を会社にする事でこれまで農業と関わりの無かった人たちが新規就農者として新たに獲得しようという考えがある。法人化した農家を研究することで農業の法人化が地域農業の担い手不足に対して有効であるかを明らかにすることが目的である。本研究では、高知県高知市春野町にある農家から法人化した農業法人である株式会社トマトの村を事例としてあげ研究を進めることで、現在の農業が抱える課題に対して新たな方向性の一つとして示唆を与えることが期待できる。

トマトの村は法人化しトマトを生産することに加えて自ら出荷し営業、運営、アンテナショップの経営など農業以外にも多くの業務をしている。法人化することで次の世代に自分たちのやってきたプロジェクトを残すために農家から法人化して取り組んでいる。この取り組みを元に法人化するだけでは日本の農業の課題解決とはならないことが分かった。農作物を生産するだけでなく自ら出荷、加工することで次の世代に農業を残していける可能性として示唆されている。

2. 背景

近年、農業において農業就業者の減少や高齢化に置ける担い手や後継者不足などの課題が挙げられる。高知県では温暖な気候や多くの自然に恵まれ農業や林業など一次産業が盛んな地域である。生姜やナス、ししとうは全国でもトップの生産量を誇っている。高知県も、過疎化や少子化の進行に伴う農業者の高齢化、それに伴う担い手の減少により、生産構造のせい弱化が進んでいる。農家では世襲制度などの家族経営な部分多く外部からの新規就農者が入りづらいという点もあげられる。近年では農家を法人化し株式会社となり経営していく方法がある。農業法人となることで就農というよりは就

職という考えで人材の確保や後継者不足に取り組む動きが日本全国にある。農業法人として会社にすることにより従業員という形や研修者として農業に関わったことの無い人材の獲得することが以前よりも緩和され、農業への門戸が広がるのではないかと考えがある

高知県高知市春野町にある株式会社トマトの村はトマト農家から法人化した農業法人がある。トマトの村はアンテナショップとして野菜がタルトを経営している。トマトのむらは法人化し新規就農者を獲得している。これまでトマトを生産していた農家だったが法人化したことをきっかけに生産、営業、運営、アンテナショップの経営を分業化し法人化に取り組んでいる。トマトの村は法人化し直接スーパーや飲食店に出荷し売り上げを伸ばしている。また法人化以降にアンテナショップを作るなど事業の拡大も進めることができている。

トマトの村を研究対象として設定した理由として農業の抱える課題に対して独自に取り組むことで若い世代を新規就農者として獲得しているからである。それに加えトマトの生産出荷以外にアンテナショップの経営等の事業拡大に取り組んでいるからである。このトマトの村を事例として研究することで、現在、日本が抱える農業の課題の解決策の一つとしてあげられるのではないかと考えた。

3. 目的

本研究の目的は、法人化した農家を研究することで農業の法人化が地域農業の担い手不足に対して有効であるかを明らかにすることが目的である。

また、現在の農業が抱える課題に対して新たな方向性の一つとして示唆を与えることが期待できる。

4. 研究手順

本研究は、農家から法人化した株式会社トマトの村に焦点を当てて研究を進めていく。

① 現在が抱える農業の課題と農業法人の現状と課題を抽出

しヒアリングシートの作成。

- ② 株式会社トマトの村の現状を調査しヒアリングを行う。
- ③ それに対しての考察、まとめ。

5. 日本の農業の抱える課題

現在、農業に携わる人口は毎年減少しており、平均年齢も上昇の一途をたどっている。平成22年から平成30年にかけて農業就業人口が260万6千人から175万3千人にまで減少している。平均年齢は65.8歳から66.8歳と毎年上昇しているおり、人手不足、後継者不足という課題を日本の農業を抱えている。就業人口が減ってきている理由は、就業者の高齢化による離農があげられる。また若者も収入が安定しないことや厳しい労働や初期投資が大きいことから農業に携わりづらいつながる。また個人でやっている農家多くは世襲制度などの一族だけの家族経営で福利厚生や休みが曖昧になっていることが多く外部から新たに農業を始めたい新規就農者が入りづらく、家族以外で後継者がおらず離農するきっかけにもなり、後継者不足が日本の農業が取り組むべき課題となっている。農業就業人口が減ることで生産構造自体のぜい弱化や耕作放棄地の増加などの他の課題にもつながってくる。

6. 農業法人の現状

現在、農家や法人などをあわせても農業経営体自体減少傾向にある。農業経営体数は131万8千経営体となり、そのうち法人経営は2万8百経営体である。まだまだ数は少ないが2000年以降増加傾向にある。

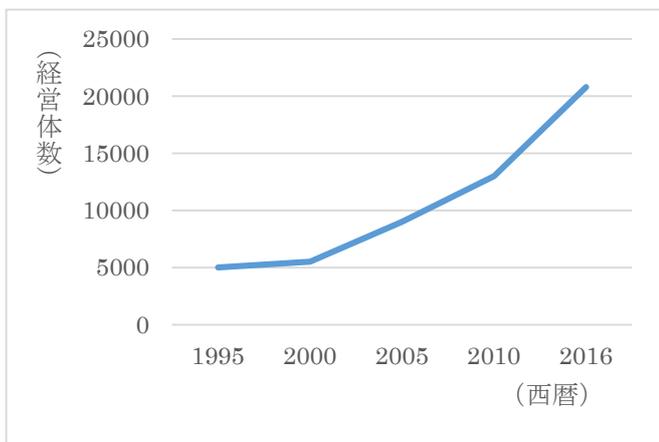


図1. 法人経営体数の推移

(農林水産省「農林業センサス」)

法人化することで農家の時よりもこれまでの事業の拡大が

容易になる。個人の農家から法人化し会社になることで金融機関からの融資を受けやすくなる。

また大きな理由として事業の継承の円滑化と人材の確保などの就農者が増加する効果が期待されているからである。事業を継承する際に親から子ではなく社長から社員に継承するため後継者の選択肢が増える。法人化することで社員に福利厚生が発生することで個人の時よりも安定性が増し就農を希望する人の増加にもつながっている。

以上の理由から法人経営をする農家が増えていると言える。さらに、全国新規就農相談センターによると農業の法人化を支援する「農の雇用事業」という制度も出来ている。

「農の雇用事業」とは、全国農業会議所(全国新規就農相談センター)では、農業法人等が就業希望者を新たに雇用して、生産技術や経営ノウハウ等を習得させる研修を実施する場合に、研修経費の一部を助成する制度である。表1. にあるように実際に平成26年から平成28年にかけて新規自営農業就農者、新規雇用就農者、新規参入者を含めた新規就農者は増加している。理由として「農の雇用事業」により就業研修者に対し補助金などの支援されることで農業の世界に入りやすくなったと指摘されている。

表1. 就農形態別 新規就農者数

就農形態別 新規就農者数	新規就農者数	
	平成26年	平成28年
新規自営農業就農者	40,370	46,040
新規雇用就農者	7,540	10,680
新規参入者	2,900	3,440

(農林水産省：新規就農調査)

表2. から20歳から39歳までのいわゆる働き盛りの年齢の男女が新規就農者として新たに農業に従事していることが分かる。44歳以下でみると新規雇用就農者と新規参入者を合わせると新規自営農業就農者を上回っている。また地域の農家が集まり集落営農となり法人化するパターンもあり法人経営が増えている理由となっている。集落営農化すると農業機械や重機などを集落内で共有することができコストの削減になる。農地などを集落内で管理でき耕作放棄地の削減につながっている。しかし人手不足や後継者不足の根本的な解決

にはつながっていない。

表 2. 就農形態別新規就農者数
就農形態別新規就農者数

区 分	新規自営農業就農者			新規雇用就農者			新規参入者		
	26	27	28	26	27	28	26	27	28
男女計	46,340	51,020	46,040	7,650	10,430	10,680	3,660	3,570	3,440
49歳以下	13,240	12,530	11,410	5,960	7,980	8,170	2,650	2,520	2,470
44歳以下	10,630	10,070	9,390	5,430	7,360	7,410	2,450	2,320	2,210
15～19歳	480	400	310	670	970	700	20	20	10
20～29	4,030	3,520	3,420	2,510	3,290	3,220	700	600	490
30～39	4,200	3,970	3,620	1,440	2,170	2,450	1,250	1,170	1,120
40～44	1,920	2,190	2,040	810	930	1,050	480	540	590

(農林水産省：就農形態別新規就農者数)

7. 農業法人の持つ課題

農家を法人化することで新規就農者を獲得することは期待できるが課題も存在する。法人化するという事はリスクも生じる。個人の農家の場合、もし災害などで野菜の生産が出来なくなったとしても家族が困るだけだが、法人化することにより従業員を守るという負担を背負うようになる。農業以外の経営や営業等の業務がふえるため、法人として運営していくために農業に特化した人材に加え、経営の知識も持った人材を確保することが必要になってくる。さらに、6次産業化など農業以外に新たに事業を拡大する場合には例として農作物を加工する機材等の初期投資が必要になってくる。また6次産業化するために知識や技術のある人材も必要になってくる。理由として一次産業である農業のプロであっても加工等を行い食品、商品化することにたいしては必ずしも長けているとは言えないからである。農家であれば労働力の確保が必要だが法人化し会社として運営していく上で、農業以外の会社の経営する知識を持った人材の確保が必要など日本の農業抱える課題と合わせて違った課題も出てくる。

8. 先行事例

現在日本全国に農業法人が存在する。その多くは人材の確保、事業の継承、拡大を目的として現状を変えるために法人化したものが多い。

・人材確保

神奈川県藤沢市にある農業法人である株式会社プリュム・アグリは人材雇用促進のために法人化をした。法人化することで、雇用される側からの信用も増し、さまざまな組織やルートを通して声かけもしやすくなり雇用促進をすることで仕事の効率が上がり生産力が増したことで売り上げを伸ばすことにつながった。個人で人材を確保するとすると社会保障がなく人材確保することが難しいが法人化し従業員の受け入れ体制をつくることで雇用促進により売り上げの向上につながった例である。

・事業の継承、拡大

新潟県新潟市に有限会社ナーセリー上野という農業法人は、かつては農家として生産、販売、土地管理をまとめて処理していた。それによって経営状態が不透明で将来の見通しがたたなかった。自分たちの農業を今後残していくため法人化し生産部門、販売部門、土地管理部門と事業ごとに分社し経営状態を数字で判断できるようになり経営戦略が立てられるようになった。社員全員に経営意識を持たせ、業務上の課題を探索せ売り上げ目標を各部門で独自考えることで事業の継承の円滑化にもつながっていると考える。

このように両方の事例から共通した要因として農家から法人化することで次代につながる農業にシフトしている傾向がある。個人の農家の時にはできていなかった現状の変化を法人化したことをきっかけに経営方法を変化させたことが共通した要因である。

9. 株式会社トマトの村の概要

株式会社トマトの村はかつて個人の農家として高知県高知市春野町の仁淀川の河口付近でトマト農家を営んでいた。平成25年に法人化しトマトの村となりミネラルトマトの生産、出荷、販売に取り組んでいる。平成28年にはアンテナショップとして自社のトマトを使用した高知県初となるパイとタルトの専門店「野菜がタルト」をオープンした。栽培しているのはミネラルトマトである。



地図：高知県高知市春野町



(トマトを選別する様子)



(アンテナショップ「野菜がタルト」)

株式会社トマトの村の事業内容

①青果生産事業

トマトの村ではハウス栽培でミネラルトマトを3ha（15ハウス）の栽培面積で年間約700トンの生産を行っており、ほぼ周年、栽培をしている。生産しているミネラルトマトは「大玉・桃太郎トマト」出荷時にも傷みにくいトマトであり昔ながらの甘みと酸味のあるトマトである。

②出荷・販売営業事業

高知県のみならず東京、名古屋、大阪等全国に出荷している。出荷する際に生産したトマトを選果しオリジナル箱・袋によるブランディングを自ら行っている。SNS・HP・ブログによる情報提供も行っている。

③ 飲食店・直売事業

高知県初、パイとタルトの専門店「野菜がタルト」をオープンし、自家製トマトを使用した看板メニューに据え、規格外トマトの高付加価値化に取り組んでいる。高知県内にあるイベントや日曜市など毎週末、県内各地で開催されるイベントに出店。トマトやパイ・タルトの販売を行いながら、トマトの村のファンの獲得や、県内3カ所に「100円良心市」を設置。訳ありトマトを、リーズナブルな価格で提供するなどの外販・催事出店にも力を入れている。



(日曜市でパイを売る様子)

10. ヒアリング調査

①ヒアリング調査概要

農家から法人化した株式会社トマトの村にヒアリング調査を実施した。このヒアリング調査はトマトの村が法人化した理由、農家と法人の相違点、トマトの村の特徴、現状を抽出することを目的としたものである。

②ヒアリング質問内容

株式会社トマトの村に12月2日、12月14日にヒアリング調査を実施した。以下の項目がヒアリング調査の質問に内容である。

質問① なぜ法人化したのか

質問② 法人化するまでの過程

質問③ 法人化するメリット

質問④ 法人化することでのデメリット

質問⑤ 法人化したことでの売り上げの変化

質問⑥ JAとの関係性

質問⑦ 農家や農業法人が抱える人手不足の問題をどのように取り組んでいるか

③ヒアリング結果

ヒアリング結果をまとめた結果が以下の通りである。

質問① なぜ法人化したのか

- ・従業員の確保
- ・保険の充実
- ・個人の農家の10倍の面積の畑を持ち管理するため
- ・家族経営をやめ公私混同をつけメリハリをつけるため
⇒意見を言いやすくする

質問② 法人化までの過程

- ・コンサルタントが入り法人化
- ・法人化のため初期投資のためある程度の資金が必要

- ・従業員としての契約（家族も同じく）

質問③ 法人化するメリット

- ・業務の分業化
- ・フットワークが軽くなり事業が始めやすい
- ・JAに通さず直接売るので顧客の声が届きやすい
⇒改善しやすい

質問④ 法人化することでのデメリット

- ・高知以外全国に配送するのが難しい
- ・トマトを作ることも大事であるが、販売することが重要になってくる

質問⑤ 法人化したことでのメリット

- ・法人化する前
→従業員は20人くらい
JAに卸していたのでトマトの単価が少ない
- ・法人化したあと
→従業員を増やすことができた
JAに卸していた時よりトマトの単価が高い

質問⑥ JAとの関係性

- ・箱ごとでのJAに出荷はしていない
- ・農協を通して生協には出荷
- ・JAからの農作物の作り方の指導はない
- ・農薬や肥料などはJAから購入
- ・JAには出荷しない理由はしっかり話している
- ・JAとは上手く付き合っていかなければいけない

質問⑦ 農家や農業法人が抱える人手不足の問題をどのように取り組んでいるか

- ・伊野の農業学校に就職説明会へ出向く
- ・FacebookなどのSNSでの告知
- ・外国人の雇用
- ・自分たちで発信しないと人は来てくれない

1.1. トマトの村の成長要因（考察）

①法人化した理由

農業法人であるトマトの村に対してヒアリング調査を実施し、明らかになったことは法人化することで法人化する以前よりも利益や事業の拡大するためであった。これまで個人の農家で農業をしていくためには今ある農地に対して人が足りていなかったことも挙げられる。高知県伊野にある農業大学校に出向き説明会を開き若者の獲得や海外からの研修生を招

くことで人材の確保が出来ている。法人化したことで新しく入った従業員の中には農業に関わりが無かった人から将来独立就農に向けて働く従業員も在籍しており、これから農業に携わる若者の育成する場にもなっている。

②法人化したことによるメリット

トマトの村の特徴としてSNSの利用と独自で生産してトマトをスーパーや飲食店に出荷していることである。トマトのむらは現在トマトを生産し自ら箱詰め、袋詰めし全国各地に直接配送している。個人の農家のころはトマトを生産することに重きを置き取り組んでいた。法人化した現在ではトマトを生産することも重要だがそれよりもJAに卸してない分販売が重要になってくる。そのために宣伝効果を図るためパッケージにイラストを入れるなどブランディング化しスーパーなどの量販店で販売している。販売状況として高知県は一割程度で県外に販売することがメインとなっている。理由としては東京など都市部の消費者は野菜の値段よりも品質を重要視していることがあげられる。販売先を選べることができるのが強みである。自ら営業をかけることで販売先からの意見や消費者の意見を聞くことができる。ただ販売するだけではなくトマトの品質の向上や生産する方々のモチベーションの向上にもつながっている。法人化を推し進めたことによるメリットが3点ある。

・人材の確保

トマトの村も元々は個人の農家であり主に家族経営であった。それに加え自らが持つ耕作地に対して人が足りずに人手不足という課題を抱えていた。その課題を改善し、自分たちの農業を次代につなげる為に法人化という選択を取った。

法人化後ホームページの立ち上げ、Facebook等のSNSの活動を通してトマトの村を一つの会社として世の中に自らの存在をアピールし始めた。また若くて即戦力となる人材を確保するために高知県伊野町にある農業大学校に出向き会社説明会を行っている。また短期間の研修も受け入れるなど農家の時に比べ門戸を広げている。海外からの研修生も受け入れることで労働力、人材の確保となっている。こうして若い人材を確保しに自ら出向くことで課題である高齢化の解決になっているのではないかと考える。こういった採用活動やSNSの積極的な渉外活動は法人化したからできることだと考える。

また保障や福利厚生も無く人を増やせないこともあった。しかし法人化することできっちり人材を雇用できる体制を整える機会にもなる。先行事例でも述べたように法人化し受け入れ体制を整えることが重要になってくる。それに加え事業を拡大するために人材を確保するという人を明確な理由ができるため採用活動も積極的に行うことができる。特に青果生産事業において将来農家を目指す人材を集めることで広い農地管理の負担軽減と共に農業のノウハウを教えることができる。HP や Facebook 等の SNS を利用することで農業に興味がある人を確保できる。それに加え全く別の業界の人や農業に興味を持ち転職や自営を考えている人との繋がりを持つきっかけや人材の確保以外にも寄与している。同じ農業関係の人とも情報交換ができトマトの村にとってプラスに作用している可能性がある。

・業務の分担

法人化したことにより人材の雇用を促進したことでトマトの生産、出荷と業務の分担を行うことができるようになる。業務を分担することにより従業員一人の専門性が向上する。業務自体の効率も上げることができる。生産面で農地が大きく個人の農家としてよりも法人で管理する方が広大な農地を管理しやすいという側面もある。法人化し従業員が増えたこともありシフトで生産管理することが農家の時に比べ容易となり、従業員の負担の軽減にもつながる。先行事例の株式会社ナーセリー上野からも業務を分担することで経営戦略を立てられるというメリットが生まれることもあげられる。

・事業の拡大

法人化したことで金融機関から融資を受けやすくなることや雇用促進の結果、人材も増え事業の拡大が比較的容易になる。法人化後、トマトの村は生産したトマトを自ら直接スーパーや飲食店に出荷することで法人化以前よりもトマトの単価を上げ売ることができるようになった。このため、農家の時と比べて同じ生産量でも多くの売り上げを得ることができるようになった。トマトの村の事業の拡大の一つとしてアンテナショップ「野菜がタルト」の経営があげられる。先行事例にあげた株式会社プリムム、アグリも売り上げが伸びたことにより規模を拡大することに成功している。

トマトの村の課題

現在、日本の農業における課題として上述したように人手不足、後継者不足という大きな問題に悩まされているのが現状である。日本では毎年農家が減少しているが、法人化した農業法人や農業生産法人等は増加傾向にある。高知県にある株式会社トマトの村もその一つである。

法人化後、トマトの村は生産したトマトを自ら直接スーパーや飲食店に出荷することで法人化以前よりもトマトの単価を上げ売ることができるようになった。そのおかげもあり、例え農家の時と比べて同じ生産量でも多くの売り上げを得ることができるようになった。しかし課題として全国に出荷することから大口のみの取引が条件になってくることや、自社で出荷することでせっかく生産しても廃棄が出る可能性があることが課題としてあげられる。

この2つ課題から法人化すると質のいい農作物を生産することも大事であるが、営業や販売することが重要になってくると言える。直接販売することで消費者の声や顧客の声が聞こえやすいという強みももつ。

農業を法人化することで日本の農業の抱える課題を解決することができると考え、株式会社トマトのむらを事例として研究を進めた。トマトの村は法人化し能動的に SNS で自ら発信し学校まで出向くなどアクションを起こすことで人材を確保することで農業の抱える課題に取り組んでいる。高校や農大を卒業し独立就農を目指す従業員も在籍し会社の存続とともに農業の存続と発展に寄与しているのではないかと考える。

1 2. 本研究のまとめ

本研究では、農業法人である株式会社トマトの村を事例として挙げ農業の法人化について研究を行った。現在挙げられる農業の課題を解決するため法人化するだけでは解決はできないということが明らかになった。

- ・ヒアリング調査からトマトの村では法人化し新規就農者を獲得するために SNS や説明会など自ら発信していくことで担い手不足の課題に取り組んでいた。

- ・法人化することで生産することより販売が重要視される

- ・直接出荷することで消費者や顧客との距離が近づく

トマトの村をはじめ農業法人を研究することで今現在作っている農作物も次代に残していくのであれば自らが能動的に

行動し人手不足などの課題解決に取り組むことで農業の法人化は有効であると言える。

【謝辞】

本研究に関して、お忙しい中ヒアリングにご協力して下さった株式会社トマトの村、野菜がタルトの皆様、研究を進めていく中で様々なアドバイスを下さった馬淵先生には深く感謝致します。誠にありがとうございました。

【参考文献】

農業労働力に関する統計

<http://www.maff.go.jp/j/tokei/sihyo/data/08.html>

新規就農者調査

<http://www.maff.go.jp/j/tokei/kouhyou/sinki/gaiyou/index.html#1>

第2節 担い手の育成・確保に向けた取組

http://www.maff.go.jp/j/wpaper/w_maff/h18_h/trend/1/t1_2_2.html

農業経営法人ガイドブック

http://www.maff.go.jp/j/kobetu_ninaite/n_seido/attach/pdf/seido_houzin-16.pdf

農の雇用事業

<https://www.be-farmer.jp/nounokoyou/>

株式会社トマトの村

<http://tomatonomura.jp/tomatonomura/company.html>

野菜がタルト

<http://tomatonomura.jp/yasaigatart.html>