2015年８月28日発行
公益社団法人米穀安定供給確保支援機構（米穀機構）情報部
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町 15－15

米に関する調査レポート　Ｈ２７－２

農業法人等における米の生産販売の動向

Ⅰ　米の生産等を巡る動向
１．農地の利用状況
（１）農地面積の推移　・・・・　Ｐ２
（２）担い手利用面積の推移　・・・・　Ｐ２
（３）耕作放棄地の推移　・・・・　Ｐ３

２．農業従事者の状況　・・・・　Ｐ４

３．農業生産額等の状況　・・・・　Ｐ５

４．米を生産している経営体の状況
（１）水田の利用状況　・・・・　Ｐ６
（２）水田の作付規模　・・・・　Ｐ７
（３）販売状況　・・・・　Ｐ８
（４）集落営農組織の状況　・・・・　Ｐ９

Ⅱ　調査事業体等の状況
１．調査客体の属性
（１）経営形態別等の分布状況による区分　・・・・　Ｐ１０
（２）農産物販売額による区分　・・・・　Ｐ１１
（３）設立時期による区分　・・・・　Ｐ１１
（４）従業員数及び年齢構成による区分　・・・・　Ｐ１２
（５）付加価値の付与による区分　・・・・　Ｐ１２

２．経営体毎の状況
（１）家族経営体　・・・・　Ｐ１３
（２）農事組合等　・・・・　Ｐ１５
（３）会社組織　・・・・　Ｐ１８

３．経営課題への対応方向
（１）経営規模拡大　・・・・　Ｐ２２
（２）生産調整の見直し　・・・・　Ｐ２６
（３）飼料用米の生産　・・・・　Ｐ２８
（４）米の販売　・・・・　Ｐ３１
（５）生産性向上及びコスト低減策　・・・・　Ｐ３４

４．おわりに　・・・・　Ｐ３７

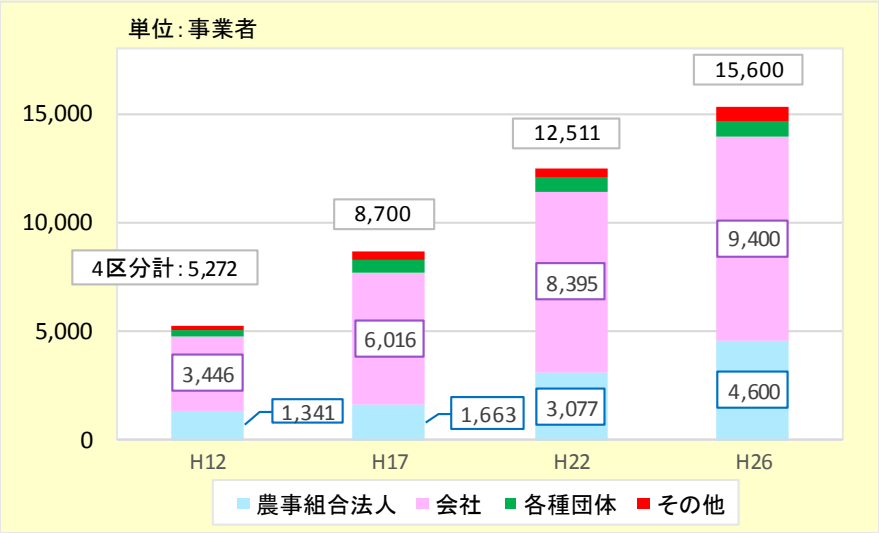
農業法人等における米の生産販売動向等を巡る状況

国民の主食である米の生産状況については、国による数量目標配分の中止（生産調整の見直し）が打ち出される下で、農業法人や集落営農等組織化された経営体による生産は増えているものの、依然として太宗を占めているのは家族経営で、直近では126万戸の家族経営体が水田利用の約８５％を占め、1万6千の組織経営体が同15%という生産構造となっている。

組織経営体の育成は、農業従事者の高齢化、耕作放棄地の拡大等地域活力や経済力の低下という農業や地域を取り巻く構造的問題の一つの解決方向として政策的な誘導がなされており、このような環境下、今後も続く主食用米の需要減少という長期的なトレンドへの対応策としては、水田を有効に活用して飼料用米や加工用米等の生産を拡大していくことが求められているが、これらに機動的に対応していくのは家族経営体や組織経営体が中心となっていくものと思われる。

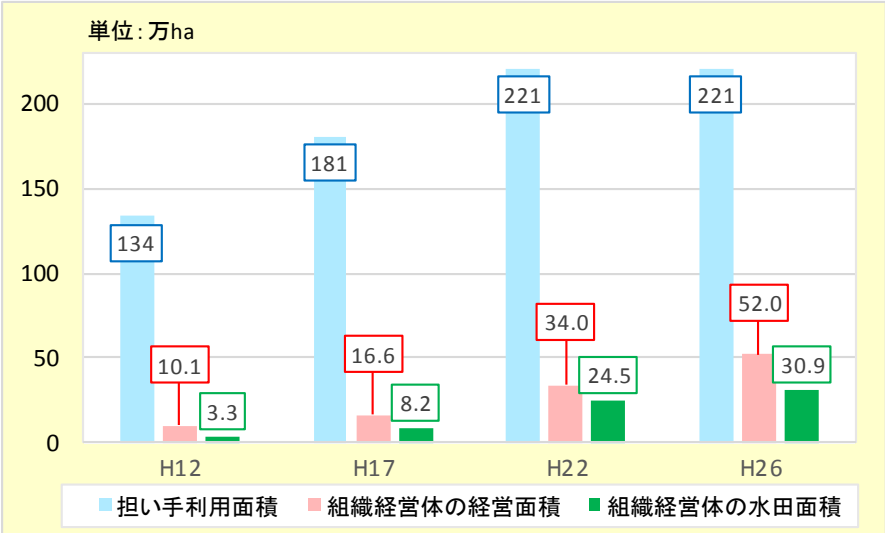
そこで、米生産を行っている家族経営体や組織経営体について経営区分毎に比較考量し、米の生産・販売に係る現状や将来方向及び経営課題とその対応方向等についてレポートしていく。

農業法人数の推移（農業全体）



注：農林水産省「農林業センサス」、「構造動態調査」による

担い手利用面積及び組織経営体の経営面積



注：農林水産省「農林業センサス」、「構造動態調査」、農林水産省調による

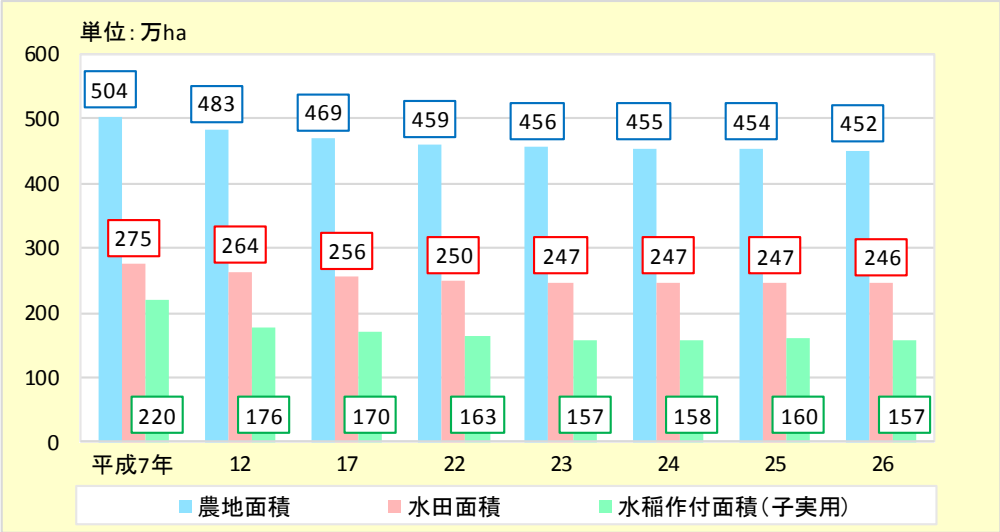
Ⅰ　米の生産等を巡る動向

１．農地の利用状況

（１）農地面積の推移

我が国の農地面積は都市化や耕作放棄地の拡大によりここ 18 年（H8 から H26 年）で約 10%、50 万 ha 減少している。このうち水田面積は同 10%、29 万 ha の減少となっているものの、水稲作付面積は主食用米需要等の減少を背景として同 20%、39 万 ha の減少と、農地及び水田面積の約 2 倍の速さで減少している。

農地面積、水田面積及び水稲作付面積

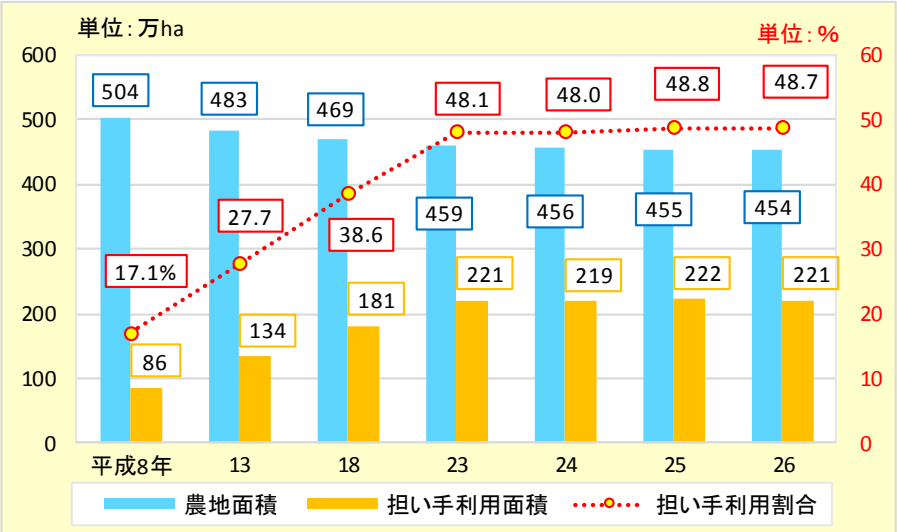


注1：農林水産省「耕地及び作付面積統計」、「作物統計」による
注2：農地面積及び水田面積は7月15日現在、水稲作付面積（子実用）は各年産の数値

（２）担い手利用面積の推移

農地面積全体に対する、認定農業者、集落営農及び法人が利用（所有権、利用権及び作業受託）する担い手利用面積の割合は、平成 8 年の約 17%から平成 23 年には約 50%と約 3 倍に達し、利用面積は約 90 万 ha から 222 万 ha と約 2.5 倍に増加している。

農地面積に占める担い手利用面積



注1：農林水産省「耕地及び作付面積統計」、集落営農実態調査、農林水産省調べによる
注2：各年3月末の数値

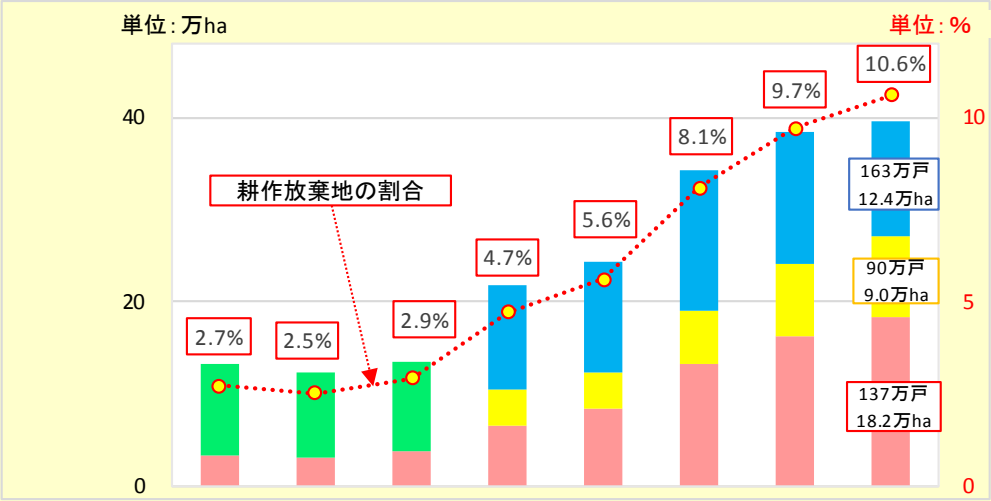
（３）耕作放棄地の推移

耕作放棄地は昭和 60 年（1980 年）頃までは 13 万 ha 程度で推移していたが、高度経済成長期が終り安定成長に入ると右肩上がりに増え始め、平成 22 年（2010 年）には 39.6 万 ha と、ほぼ滋賀県の面積（平成 17 年からは埼玉県の面積）に匹敵するまでになっている。

また、耕作放棄地について所有者の属性別に見てみると、土地持ち非農家が全体の約半分（46%、18.2 万 ha）、販売農家が約 3 割（31%、12.4 万 ha）、自給的農家が約 2 割（22%、9 万 ha）となっている。

平成 22／昭和 60 年対比で耕作放棄地の増加割合を見ると、非農家は約 5 倍、農家（販売農家と自給的農家の合計）は約 2 倍となっており、非農家の放棄が著しく高くなっているが、これは、農業からのリタイア、都市への移転に伴う不在地主の増加及び相続による利用調整の困難さが指摘されており、組織経営体等の担い手に集積するうえでの足枷となっているものと思われる。

耕作放棄地面積の推移



農地所有者区分	昭和50年	55	60	平成2	7	12	17	22
販売農家				11.3	12.0	15.4	14.4	12.4
自給的農家				3.8	4.1	5.6	7.9	9.0
総農家	9.9	9.2	9.7					
土地持ち非農家	3.2	3.1	3.8	6.6	8.3	13.3	16.2	18.2
計	13.1	12.3	13.5	21.7	24.4	34.3	38.5	39.6

注１：農林水産省「農林業センサス」による
　２：昭和60年以前は販売農家、自給的農家の区分がなく、総農家に含まれる
　３：耕作放棄地の割合＝耕作放棄地面積／（経営耕地面積＋耕作放棄地面積）×100

なお、市町村が判断している「荒廃農地」（耕作されておらず、通常の農作業では作物の栽培が客観的に不可能となっている農地）の面積は平成 25 年度において 27.3 万 ha あり、そのうち再生利用可能な農地は 13.8 万 ha、残り 13.5ha は再生困難との評価になっている。

荒廃農地面積　　単位：万ha

年次	荒廃農地面積計	再生利用が可能な農地	再生利用が困難と見込まれる農地
平成20年	28.4	14.9	13.5
21	28.8	15.1	13.7
22	29.2	14.8	14.4
23	27.8	14.8	13.0
24	27.2	14.7	12.5
25	27.3	13.8	13.5

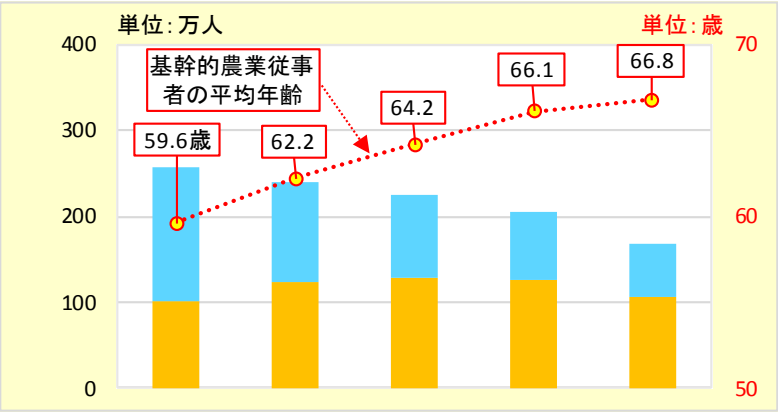
注：農林水産省「荒廃農地の再生・解消状況等に関する調査」による

2．農業従事者の状況

我が国の基幹的農業者（農業に主として従事した世帯員のうち、調査期日前 1 年間の普段の主な状態が「仕事に従事していた者」）数は平成 7 年の 256 万人から毎年 5 万人弱ずつ減少し、平成 26 年には 168 万人となっている。

この間、農業従事者の平均年齢は平成 7 年の 59.6 歳から平成 26 年度には 66.8 歳と約 7 歳上昇している。従事者の 65 歳以上の層／65 歳以下の層の割合を見ると、平成 7 年には 102：154 と 65 歳以下の層が 65 歳以上の層の 1.5 倍だったのに対し、平成 25 年には 106：62 となり、65 歳以下は 6 割減少し 65 歳以上は 4 万人増加している。

基幹的農業従事者数及び平均年齢

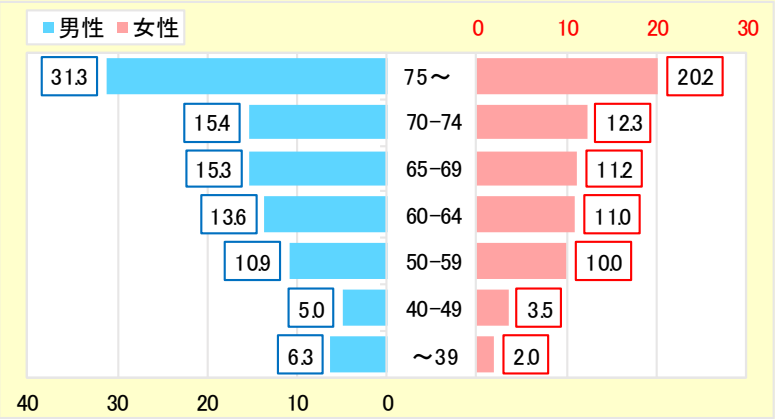


年齢区分	平成7年	12	17	22	26
65歳未満	154 (60%)	117 (49%)	95 (42%)	80 (39%)	62 (37%)
65歳以上	102 (40%)	123 (51%)	129 (58%)	125 (61%)	106 (63%)
計	256	240	224	205	168

注1：農林水産省「農林業センサス」、「農業構造動態調査」による
注2：表の( )内の値はそれぞれの年齢区分毎の割合

平成 26 年における基幹的農業従事者の年齢構成は、年齢が高い階層ほど構成割合が高い逆ピラミッド型となっており、なかでも 75 歳以上の割合が非常に高く（男性 32%、女性 29%、男女計 31%）、今後高齢農業者の農業者のリタイアが増加すると予想さることから、後継者のいない農家の農地について、担い手による有効活用を図る必要性が高まってきている。

男女別基幹従事者の年齢構成（平成26年）　単位：万人



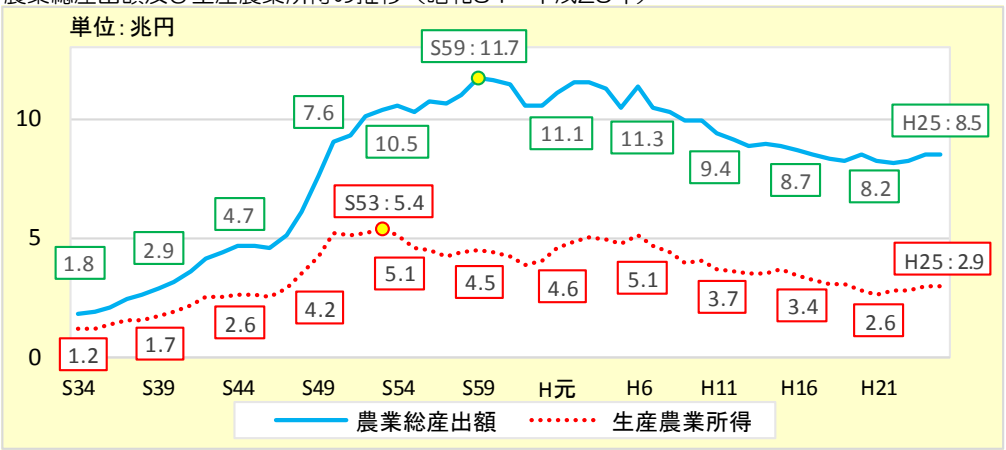
注：農林水産省「農業構造動態調査」による

３．農業生産額等の状況

我が国の農業総産出額は、昭和 59 年に 11.7 兆円に達したが、その後は減少傾向で推移し、平成 17 年以降は 8.1 から 8.5 兆円の水準となっている。

また、生産農業所得は昭和 53 年に 5.4 兆円に達した後は減少傾向で推移しており、平成 25 年は 2.9 兆円となっている。

農業総産出額及び生産農業所得の推移（昭和34～平成25年）

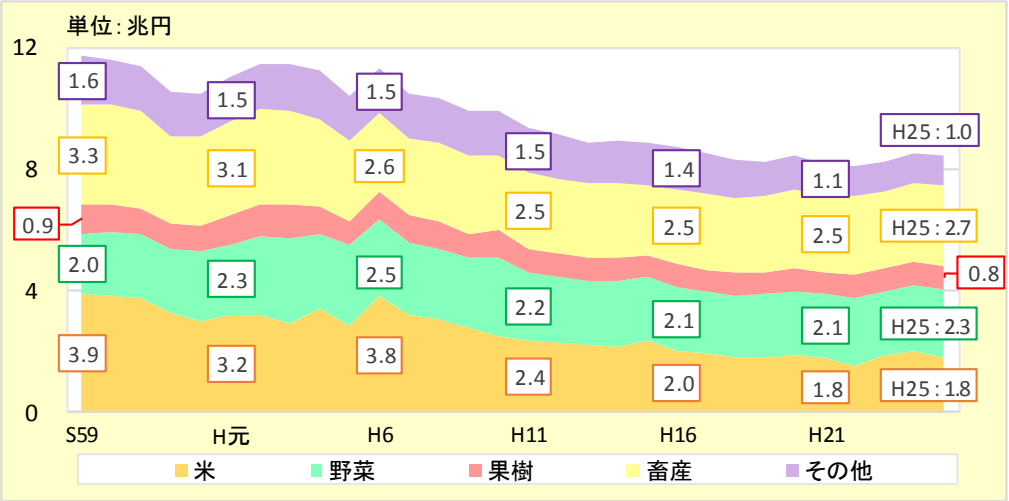


注：農林水産省「生産農業所得統計」による

品目別にみると、野菜は平成 25 年に 2 兆 3 千億円となり、昭和 59 年比で 3 千億円増加したが、米、畜産、果実は減少しており、米については、平成に入ってピークの平成 6 年から直近で 2 兆円の減少となっている。

農業総産出額に占める米の割合をみると、昭和 59 年では 34%だったが、平成 25 年では 21%となり、品目別でみると畜産、野菜に次ぐ順位であり、平成に入ってからは米、畜産は減少、野菜、果樹は横ばいという状況で推移している。

主要品目の農業総産出額（昭和59～平成25年）



注：農林水産省「生産農業所得統計」による

4．米を生産している経営体の状況

（1）水田の利用状況

平成26年度において、経営する農地において水田がある経営体数は1,223千者で、その98.7%を家族経営体が占めている。水田経営面積では84.7%を家族経営体が占めており、経営体数ではわずか1.3%の組織経営体が、経営面積では約15%を占めている。1者あたりの水田経営面積は家族経営体で1.4ha、組織経営体で19.8haとなっている。

経営する農地において水田がある経営体は16千者程度で、その約7割を農事組合（3.6千者）及び集落営農組織が主体と思われる経営体（右表の非法人8.3者）が占め、有限会社等会社組織は4千者程度となっている。

また、経営する農地において水田がある経営体のうち、家族経営体の31.7%、組織経営体の83.3%は水田を借入れている。借入面積は、家族経営体では531.8万ha（水田面積の31.7%）、組織経営体では271.3ha（同87.8%）であり、水田面積の4割を占めている。

なお、水田の借地料は平成25年全国平均で1.1万円/10aとなっており、昭和60年（2.4万円）の半分以下の水準になっている。平成25年の借地料を地域別にみると、最も高いのは北陸地域（1.6万円）、次いで九州、東北、関東（1.3万円程度）、最も安いのは中国地域（0.7万円）となっている。

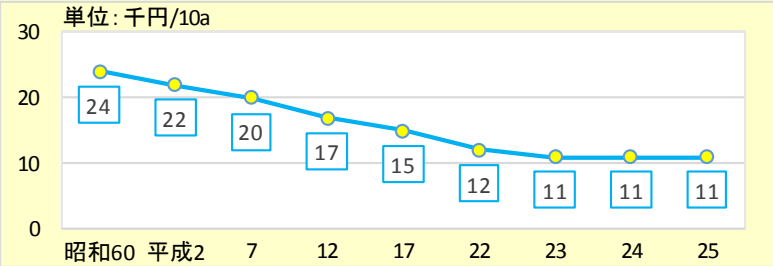
経営体毎の水田面積（平成26年）　　単位：千経営体、千ha、ha/経営体、%

経営体区分	経営する農地に水田がある経営体					うち借入している者			借入の割合	
	経営体数(A)	割合	経営面積(B)	割合	B/A	経営体数(C)	借入面積(D)	D/C	経営体 C/A	面積 D/B
家族経営体	1,223.0	98.7	1,707.8	84.7	1.4	387.4	531.8	1.4	31.7	31.1
農事組合	3.6	0.3	92.6	4.6	25.8	3.3	84.3	25.5	91.7	91.0
会社	4.2	0.3	71.5	3.5	18.8	3.3	60.9	18.5	78.6	85.2
各種団体	0.2	0.0	1.2	0.1	5.0	0.2	0.9	4.5	100.0	75.0
その他	0.3	0.0	2.1	0.1	7.6	0.2	1.9	9.5	66.7	90.5
法人計	8.3	0.7	167.4	8.3	19.8	7.0	148.0	21.1	84.3	88.4
非法人	7.3	0.6	141.7	7.0	19.6	6.0	123.3	20.6	82.2	87.0
組織経営体	15.6	1.3	309.1	15.3	19.8	13.0	271.3	20.9	83.3	87.8
計	1,238.6	100.0	2,016.9	100.0	1.6	400.4	803.1	2.0	32.3	39.8

注1：農林水産省「農業構造動態調査」による
注2：販売がない経営体を含んでいる
注3：ラウンドの関係で合計が合わないことがある

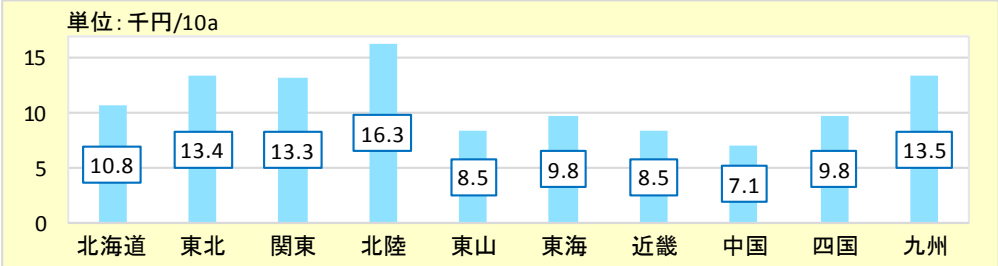
農業経営体：
　経営耕地面積が30アール以上の規模の農業を営む者
　露地野菜、施設野菜、果樹、露地花き、施設花きについては別途面積用件あり
家族経営体：
　農業経営体のうち個人経営体（農家）及び法人経営体のうち一戸一法人
組織経営体：
　家族経営体を除く農業経営体
（農林水産省、農林業センサス等の区分に準じている）

水田借地料（全国平均）



注1：日本不動産研究所「田畑価格及び賃借料調」による
注2：平成17年以前は平均小作料

地域別水田借地料（平成25年）



注：農林水省「農地の権利移動・借賃等調査」による

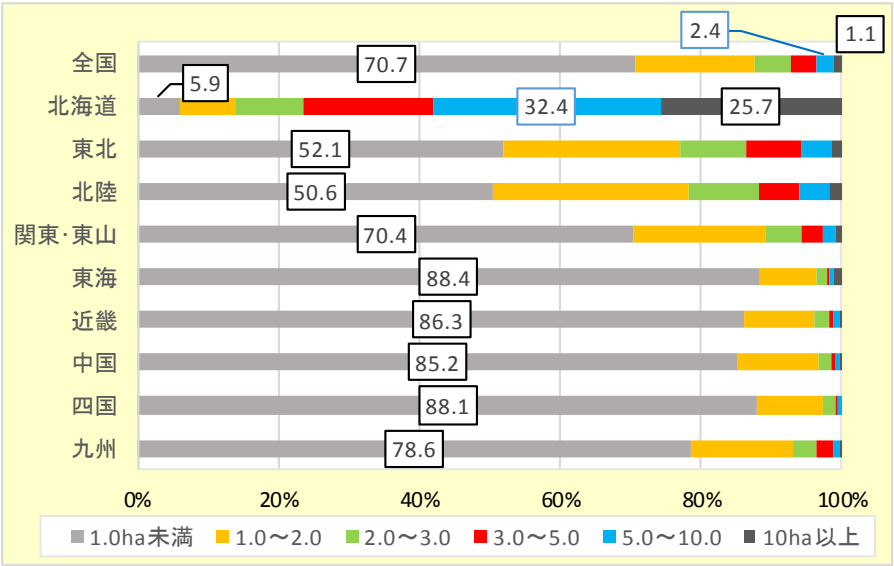
（２）水稲の作付規模

家族経営体数を水稲作付規模別にみると、全国平均では 1ha 未満の階層が約 7 割と最も多く、規模階層が大きくなるほど割合が低くなっている。

1ha 未満の層が最も多いのは東海地域（88.4%）、次いで四国、近畿、中国の順で、何れの地域でも 85%以上の割合となっている。また、主産地である東北、北陸でも約 5 割の経営体が 1ha 未満となっている。

北海道については、1ha 未満の階層が最も少く、規模階層が大きくなるほど割合が高くなる傾向にあり、5ha 以上の階層が半数以上を（56.1%）占めている。

地域別水稲作付規模別経営体割合（家族経営体、平成26年）

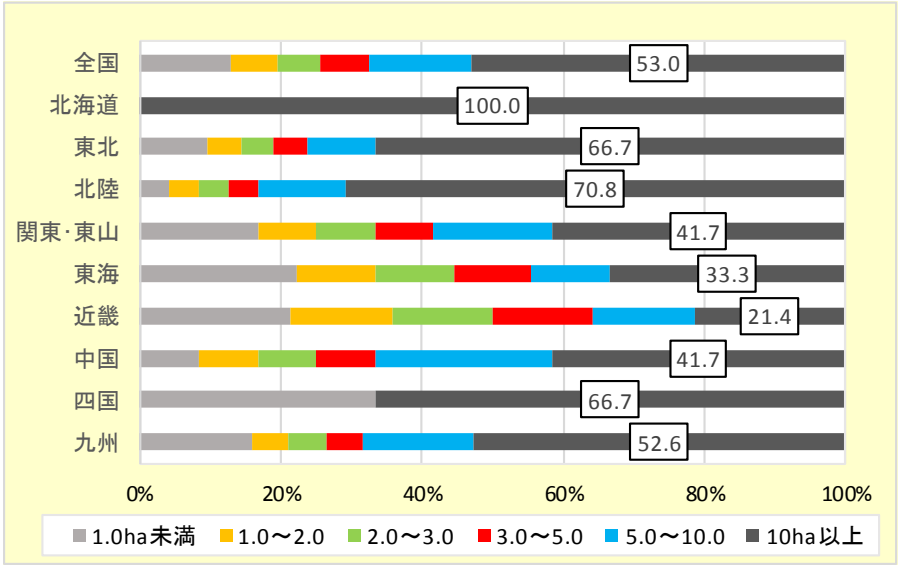


注：農林水産省「農業構造動態調査」による

組織経営体についてみると、全国平均では 10ha 以上の階層が半数以上を（53%）占めている。

これを地域別にみると、北海道は全ての経営体が 10ha 以上の階層であり、次いで 10ha 以上の階層が過半数以上を占めている北陸（70.8%）、東北（66.7%）、四国（66.7%）、九州（52.6%）の順となっている。

地域別水稲作付規模別経営体割合（組織経営体、平成26年）



注：農林水産省「農業構造動態調査」による

（３）販売状況

経営体のなかで稲作単一経営（農産物販売金額に占める米の割合が 8 割以上）は家族経営体で約 68 万者、組織経営体で約 7 千者となっている。水田経営を行っている経営体のうち、家族経営体の 55.9%、組織経営体の 44.2%では販売額のほとんどが米という状況となっている。

稲作単一経営体数（平成26年）

単位：千経営体、%

経営体区分	稲作単一経営体数	経営する農地に水田がある経営体数に占める割合
家族経営体	683.6	55.9
組織経営体	6.9	44.2
計	690.5	55.7

注1：農林水産省「農業構造動態調査」による
注2：販売がない経営体を含んでいる

農産物販売金額規模別にみると、家族経営体数では 100 万円未満の階層が 6 割を占め最も多く、規模階層が大きくなるほど割合は低くなっており、当然のことながら前記の水稲作付規模と同様の傾向となっている。

組織経営体については、1 千万円以下の階層が約 4 割、1 千万円以上の階層が約 6 割を占め、このうち 1 億円以上の階層は 6%となっている。なお、300 万円未満の規模が小さい階層が 26%あるが、これは集落営農等、作業受託や共同作業だけを行う（組織として販売を行わない）者が含まれていることによるものと考えられる。

農産物の売上１位の出荷先別経営体数（平成26年）

単位：千経営体

農産物の売上１位の出荷先	家族経営体数	（割合%）	組織経営体数	（割合）
農協	837.1	(64%)	12.2	(55%)
農協以外の集出荷団体	125.1	(9%)	1.9	(9%)
小売業者	60.3	(5%)	1.7	(8%)
食品製造業・外食産業	20.2	(2%)	1.1	(5%)
消費者に直接販売	166.8	(13%)	2.3	(10%)
その他	107.6	(8%)	2.8	(13%)
計	1,317.1	(100%)	22.0	(100%)

注1：農林水産省「農増動態調査」による
注2：集計対象は、野菜、畜産等を含む全ての経営体

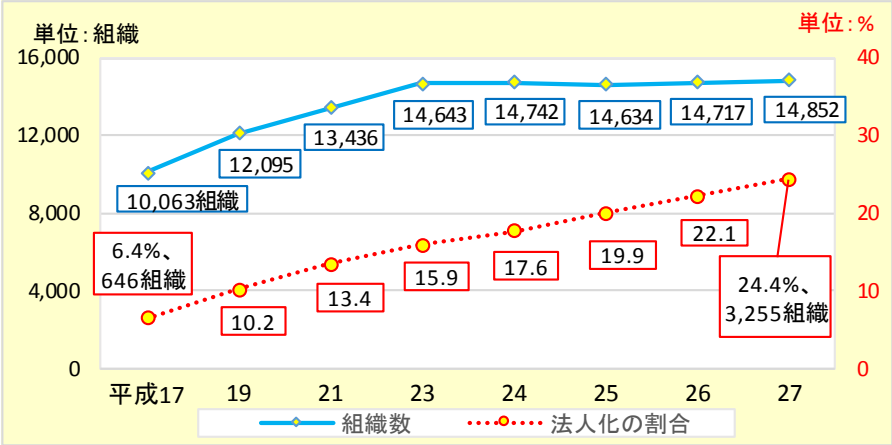
（4）集落営農組織の状況

集落営農は平成 17 年に 1 万組織を越え、10 年を経た平成 26 年に 14.7 千組織と 5 割近く拡大しているが、平成 23 年に 14 千組織を越えてからは横ばい状況で推移している。

集落営農組織で、農事組合、会社等の法人組織としている割合は右表のとおりであり、ここ 10 年で約 3 倍となり、平成 26 年度には 14,717 組織のうち 3,255 組織（22.1%）となっている。

なお、前記 2(1)の組織経営体数において、集落営農組織に該当すると思われる農事組合及び非法人は 10.9 千者となっており、集落営農実態調査数と異なる水準となっているが、これは 2(1)には農作業受託のみを行う（組織体として経営する農地がない）集落営農組織が含まれていないことが要因と考えられる。

集落営農組織数と法人化の割合



注：農林水産省「集落営農実態調査」による

地域別にみると、法人化割合が最も高いのは北陸（36.4%）、次いで中国（36.9%）となっており、逆に低いのは北海道（13.5%）、次いで東北（17.3%）となっている。

集落営農組織の地域別法人化割合（平成27年）　単位：%

北海道	東北	北陸	関東・東山	東海
13.5	17.3	39.4	26.9	22.0
近畿	**中国**	**四国**	**九州**	**全国**
16.7	36.9	22.8	16.9	24.4

注：農林水産省「集落営農実態調査」による

集落営農の取り組み状況を見ると、右表のとおり平成 27 年で米作付を行っている 14,852 組織に約 53 万戸が参画しており、1 組織当り 36 戸が参画していることとなる。

また、農地の集積面積は作業受託面積 119 千 ha を含め 494 千 ha で 1 組織当り 33.3ha となっている。

地域別に見ると 1 組織当りの参画農家数が最も多いのは関東・東山の 58.0 戸、少ないのは北海道の 13.5 戸、1 組織当りの集積面積でみると北海道が 223.6ha と全国平均の 7 倍弱、逆に少ないのは近畿の 14.6ha で全国平均の約 4 割となっている。

地域別集落営農の取り組み状況（平成27年）

単位：組織数、戸数、千ha、%、ha/組織

地域	集落営農組織数 (A)	構成農家数 (B)	構成農家/組織 (B/A)	農地集積面積			集積面積/組織 (C/A)
				経営面積	受託面積	計(C)	
北海道	275	3,708	13.5	45,104	16,389	61,493	223.6
東北	3,306	116,317	35.2	101,322	30,800	132,122	40.0
北陸	2,373	60,368	25.4	49,148	11,613	60,761	25.6
関東・東山	988	57,281	58.0	35,836	6,530	42,366	42.9
東海	791	44,852	56.7	18,029	7,582	25,611	32.4
近畿	2,068	78,686	38.0	21,154	9,044	30,198	14.6
中国	2,013	55,751	27.7	26,288	8,768	35,056	17.4
四国	464	15,798	34.0	6,696	2,943	9,639	20.8
九州	2,568	96,988	37.8	71,151	25,522	96,673	37.6
全国	14,852	530,101	35.7	375,499	119,357	494,856	33.3

注1：農林水産省「集落営農実態調査」による
注2：ラウンドの関係で合計が合わないことがある

Ⅱ　調査事業体等の状況

本年 2～4 月、全国の大規模農家、集落営農組織、農業生産法人等のうち、米作を中心に経営を行っている全国 30 事業者にヒアリング調査を実施した。

1．調査客体の属性

（1）経営形態別等の分布状況による区分

調査客体の地域別や経営形態別等による分布状況は右表のとおりであり、家族経営は 7 事業者、平均水田経営面積約 25ha、集落営農、農事組合、有限及び株式の組織経営体 23 事業者、同約 66ha である。

地域別の事業者分布では一般的に経営面積の大きい北海道では平均水田経営面積は小さく、北陸甲信、関東では調査客体の平均経営面積の約 2 倍に及んでいる。

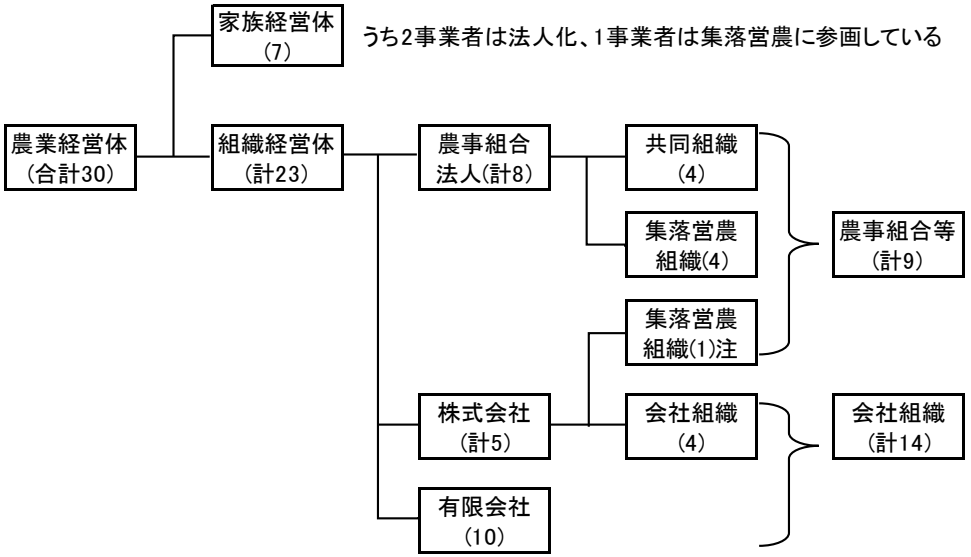
なお、本レポートでは右表のように経営体を家族経営体と組織経営体とし、更に、組織経営体のうち、集落営農の実施主体となっている株式会社 1 事業者及び農事組合法人 8 事業者（計 9 事業者）を「農事組合法人等」、また、集落営農の 1 事業者以外の株式会社 4 事業者及び有限会社 10 事業者（計 14 事業者）を「会社組織」として区分している。

農事組合法人：
　農業協同組合法に基づき農業生産について協業を図ることにより、共同の利益を増進することを目的として設立された法人
株式会社：
　商法に基づく株式会社の組織形態をとっている法人
有限会社：
　有限会社法に基づく有限会社の組織形態をとっている法人
（農林水産省、農林業センサス等の区分に準じている）

調査事業者の地域別経営形態別等分布　　単位：事業者数、ha/事業者

所在地域	家族経営体		組織経営体						計	
					農事組合等		会社組織			
	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積
北海道	2	13.0	1	7.0			1	7.0	3	11.0
東北	2	32.0	2	34.0			2	34.0	4	33.0
北陸甲信			4	105.5	2	138.5	2	72.5	4	105.5
関東			2	111.5			2	111.5	2	111.5
東海	1	30.0	2	55.0			2	55.0	3	46.7
近畿	1	8.0	2	90.0			2	90.0	3	62.7
中四国	1	46.0	5	42.6	3	40.7	2	45.5	6	43.2
九州			5	58.6	4	57.0	1	65.0	5	58.6
	7	24.9	23	65.9	9	69.7	14	63.5	30	56.3

調査先法人等の経営形態



注：株式会社のうち1事業者は集落営農の実施主体であり、農事組合等に分類している

（２）農産物販売額による区分

事業者の農産物販売額に占める米の販売金額の割合で区分すると、「単一経営（米 80%以上）」20 事業者、「準単一経営（米 60%以上 80%未満）」4 事業者、「複合経営（米 60%未満）」6 事業者となっている。

また、経営区分別には、家族経営では「準単一経営」の事業者はなく、組織経営体では「単一経営」が 15 事業者となっている。

地域別には、北海道は「複合経営」のみ、東北、関東、近畿は「単一経営」のみとなっている。本調査は前述のように稲作を中心に経営を行っている法人等を中心に選定したが、農事組合や地域で起業している有限会社等では、米以外に地域特産物や、米からの転作作物を生産している実態があり、米単一経営でなはなくこれら農作物も経営の柱としている事業者も多い。

単一経営：
　　農産物販売金額のうち稲作が8割以上
準単一経営：
　　農産物販売金額のうち稲作が6割以上8割未満
複合経営：
　　農産物販売金額のうち稲作が6割未満
（農林水産省、農林業センサス等の区分に準じている）

農産物販売金額区分毎の事業者数(経営形態別)

単位：事業者数

経営形態	単一経営	準単一経営	複合経営
家族経営体	5		2
組織経営体	15	4	4
（農事組合等）	6	2	1
（会社組織）	9	2	3
計	20	4	6

注1：農産物販売金額のうち稲作が8割以上
注2：農産物販売金額のうち稲作が6割以上8割未満
注3：農産物販売金額のうち稲作が6割未満

農産物販売金額区分毎の事業者数(所在地域別)

単位：事業者数

所在地域	単一経営	準単一経営	複合経営
北海道			3
東北	4		
北陸甲信	3	1	
関東	2		
東海	1	1	1
近畿	3		
中四国	4		2
九州	3	2	
計	20	4	6

注1：農産物販売金額のうち稲作が8割以上
注2：農産物販売金額のうち稲作が6割以上8割未満
注3：農産物販売金額のうち稲作が6割未満

（３）設立時期による区分

家族経営体に区分した 2 事業者を含めると、法人化しているのは 25 事業者であった。これらの者について会社設立時期からの経営年数をみてみると、約半数の 12 事業者が 10 年未満であった。

また、組織経営体については、経営年数が長いほど平均水田経営面積が大きくなっている傾向がみられるが、これは、地域の離農者からの管理の委託等その受け皿となることにより経営面積が拡大してきたこと等によるものである。

法人設立時期による区分

経営形態	10年未満		10年以上20年未満		20年以上30年未満		30年以上		計	
	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積	事業者数	平均水田経営面積
家族経営体	2	38.0							2	38.0
組織経営体	10	42.5	5	75.6	5	83.6	3	98.3	23	65.9
（農事組合等）	5	61.8	1	23.0	2	71.5	1	152.0	9	69.7
（会社組織）	5	23.2	4	88.8	3	91.7	2	71.5	14	63.5
計	12	41.8	5	75.6	5	83.6	3	98.3	25	63.7

（4）従業員数及び年齢構成による区分

事業者の労働力（法人化していない農家については従事者、法人については年間雇用している従業員）の状況は右表のとおりであり、家族経営体については一戸あたり 2.1 人、1 人あたりの水田経営面積は 11.6ha、組織経営体については 1 事業者あたり 6.3 人、従業員等 1 人あたりの水田経営面積は 9.9ha であった。

また、組織経営体で農事組合等と会社組織を比較すると、1 事業者あたりの従業員数は、会社組織で 2.5 人多くなっているものの、1 人あたりの水田経営面積は約 4ha 少なくなっている。これは、農事組合等のなかには構成員の共同出役により農作業を行っている者が含まれていること、会社組織は直売等米の独自販売や米以外の品目の生産に人手を割いている傾向にあること等によるものと思われる。

従業員（家族経営体においては従事者）の平均年齢は 44 歳であった。経営形態毎にみると家族経営体の平均年齢は 49 歳で組織経営体を 5 歳上回り、営農組織等と会社組織は同じであった。

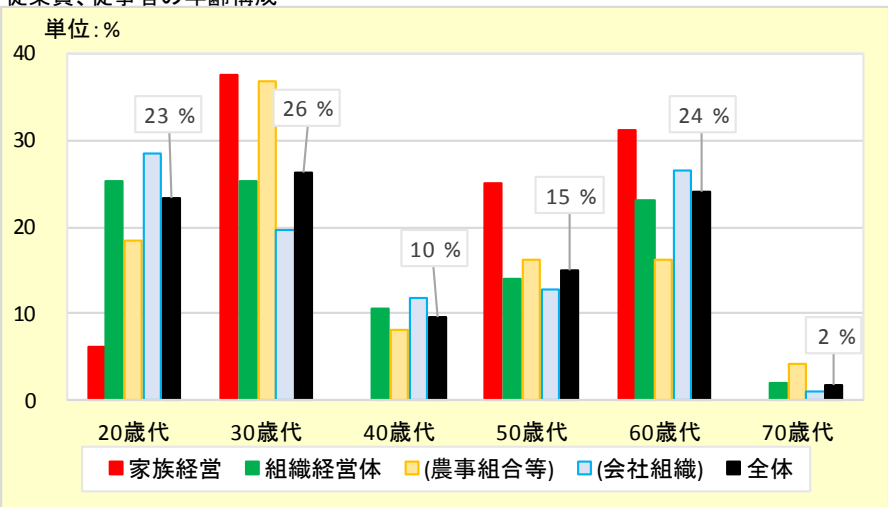
年代別では、何れの経営体でも 70 歳代（全体の 2%）と 40 歳代（同 10%）は少なく、20～30 歳代、50～60 歳代が比較的多くなっており、巷間言われている農業衰退の一因である従事者の高齢化とは一線を画し、若い世代が意欲的に取組んでいる傾向となっていることが心強く感じられる。

労働力による区分　　単位：人/事業者、ha/人

項目	家族経営体	組織経営体			計
			農事組合等	会社組織	
従業員数(注)／事業者	2.1	6.3	4.8	7.3	5.3
水田経営面積／従業員(注)	11.6	9.9	12.8	8.7	10.1
従業員の平均年齢	49	44	44	44	44
(参考)従業員を雇用していない事業者数		2	2		2

注：法人化していない家族経営体の従事者を含んでいる
　　組織経営体のうち、従業員を雇用していない事業者は反映していない

従業員、従事者の年齢構成



（5）付加価値の付与による区分

事業者毎の農産物販売額の最大化を図るための具体的な取組みとしては、加工を施し（通年及び閑散期）たり、直売やスケールメリットを追及したり、転作作物や施設園芸により経営安定化あるいは農業外の業務に収入を求めている実態にある。

取組みのなかで最も多いのは、消費者、業務用向けの米の直売が 21 事業者、次いで野菜等米以外の作物の生産が 15 事業者であった。

付加価値の付与状況　　単位：事業者数

項目	家族経営体	組織経営体			計
			農事組合等	会社組織	
畑作、施設園芸	5	10	4	6	15
農産加工(閑散期)		1		1	1
農産加工(周年)		2	1	1	2
直売所運営		5	2	3	5
米の直売	5	16	6	10	21
米の共同販売、仕入れ販売		5		5	5
農業以外の業務受託		2		2	2

２．経営体毎の状況

（１）家族経営体

①概況

調査した経営体のうち家族経営（法人化していても家族のみで経営している 2 事業者、あるいは集落営農にも参画している 1 事業者を含む）を行っているのは 7 事業者であり、米の「単一経営」は 5 事業者、「複合経営」は 2 事業者であるが、米以外に畑作物を生産している者は 4 事業者、更に 1 事業者は将来法人化し野菜を組み入れていくことを計画している。

また、3 事業者は地域の生産部会に所属し、品質の向上や差別化といった取組みに積極的に関与している。

圃場の立地は平坦地が 5 事業者、緩傾斜地が 2 事業者であり、北海道の 2 事業者は 1 圃場の面積が 50a 以上、その他の地域は 30a 未満となっている。

作業受託は 4 事業者が行っており、何れも水稲に係る作業を地域内で受託している。

概要（家族経営体）　　単位：ha

調査先	所在地域	水田経営面積	水田受託面積	圃場立地（注）	都市近郊	畑作	集落営農	品目部会生産団地	法人化
ア農家	北海道	22	2	平坦地		施設野菜			
イ農家	北海道	4	1	平坦地		施設野菜	参画	もち米	
ウ農家	東北	24	8	平坦地		露地野菜			
エ農家	東北	45		平坦地					
オ農家	東海	30		平坦地	○	施設野菜			○
カ農家	近畿	8		緩傾斜地		転作野菜		酒造用米	
キ農家	中四国	46	8	緩傾斜地		転作野菜 転作そば		酒造用米	○
計		179(A)	19						

注：平坦地は、傾斜度が1/100（100mで1m上昇）未満
緩傾斜地は、傾斜度が1/100以上、1/20未満（100～20mで1m上昇）
急傾斜地は、傾斜度が1/20（20mで1m上昇）以上

②米の生産販売状況

ア．米の作付動向等

7 事業者の水田経営面積は 179ha（平均 25ha）、うち主食用米の作付面積は 115ha（平均 16ha、経営面積比 64%）、非主食用米は 40ha（平均 8ha、経営面積比 22%）となっている。

米の用途別作付で特徴的なのは、東北地域の 2 事業者は水田経営面積の 1/2～1/3 をそれぞれ備蓄用として、北海道と近畿地域の事業者は 1/4 を加工用として、東海地域の事業者は 2/5 を飼料用として生産している。

また、米以外の転作作物としては、北海道地域の事業者は野菜及び大豆、東海の事業者は麦と大豆、近畿の事業者は野菜、中四国の事業者はそばと野菜をそれぞれ生産している。

水田の作付状況（家族経営体）　　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米	非主食用米					その他転作作物				
				備蓄	加工	輸出	飼料		WCS	麦	大豆	その他
ア農家	北海道	9						13			○	
イ農家	北海道	3	1		○							
ウ農家	東北	12	12	○								
エ農家	東北	30	15	○								
オ農家	東海	15	10				○	5		○	○	
カ農家	近畿	6	2		○			0.3				野菜
キ農家	中四国	40						6				そば 野菜
計		115(B)	40					24				
転作率(A-B)/A		35.8										

イ．米の販売状況

用途別に生産された米については、ほとんどの事業者（6 事業者）がその太宗を JA を通じて販売を行っているが、若干ながら消費者や地権者への販売（注）、あるいは流通業者に対し独自に販売を行っている。

また、東海地域の事業者は都市近郊に立地していることもあり、JA を通さず地元の酒造業者への販売や地権者への販売を行っている。

各事業者は、JA への委託を除き独自販売している米について、安定的な需要を確保することが重要との認識の下、相手の信用度、他の農産物との抱き合わせ、高品質の維持及び取引数量のスケールメリット等、その販売に工夫を凝らしている。

なお、昨今の米価格の低迷から、所得向上のため JA への委託から独自販売の強化を検討する事業者も出てきている。

注：調査した事業者は基本的に金銭で借地料を支払い、地権者が必要な米は別途販売しているが、一部、借地料を米の物納に依っているケースもある。

主食用米の販売状況（家族経営体）　　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米作付面積	都市近郊	販売先										
				JA	集荷業者	米卸商社	量販店	生協	米穀店	消費者	業務用	地権者	その他	
ア農家	北海道	9		★		○				△				
イ農家	北海道	3		★										
ウ農家	東北	12		★						△		△	○	通販業者
エ農家	東北	30		★								○		
オ農家	東海	15	○								△	★	★	酒造業者
カ農家	近畿	6		★						△		△		
キ農家	中四国	40		★		△						△		

注：″★″は主食用米の販売割合が40%以上
″○″は主食用米の販売割合が20%以上、40%未満
″△″は主食用米の販売割合が20%未満

販売にあたっての留意事項

ア農家	北海道	販売先は信用度合いをみて判断する。
イ農家	北海道	生産地と実需者、消費者の連携が強くなるには、JA組織の機能強化が必要。
ウ農家	東北	果樹直売している地元の業者から年間を通じ販売する商品欲しいと要望あり、通販用に販売。地元をはじめ様々なネットワーク活用した販売を検討していく。
エ農家	東北	全量JAへの委託だが、26年産の価格水準では営農継続が困難であり、直売を検討している。
オ農家	東海	主に酒造用米と飯米。地元企業の食堂用に1割程度販売。安定した販売には、実需であれ、流通業者であれ販売のパートナーとなるところが必要。
カ農家	近畿	主に酒造用米を販売。最上級の品質を維持して、実需者の信用を得ている。
キ農家	中四国	主食用米は県内需要先と結びついているJA及び商社に販売している。酒造用米の販売先は固定している。品質を高位安定させ、計画数量をショートさせないことが重要。

（２）農事組合等

調査した事業者のうち組織経営体は 23 事業者で、うち 15 事業者が「単一経営」、4 事業者が「準単一経営」、4 事業者が「複合経営」となっている。

組織経営体を更に区分すると、農事組合法人等 9 事業者（「単一経営」6 事業者、「準単一経営」2 事業者、「複合経営」1 事業者）及び会社組織（有限及び株式会社）14 事業者（「単一経営」9 事業者、「準単一経営」2 事業者、「複合経営」3 事業者）となっている。

この項では、農事組合等として、共同組織（4 事業者）及び集落営農組織（4 事業者）及び会社組織の集落営農組織（5 事業者）の計 9 事業者について、その概要及び米の生産販売状況についてみてみる。

①概況

調査した 9 事業者は上記のとおり「単一経営」6 事業者、「準単一経営」2 事業者、「複合経営」1 事業者となっている。

米以外に畑作物を生産している者は 4 事業者で、野菜を主体としているが、果樹や煙草を生産している事業者もある。

また、4 事業者は直売所での販売（うち 2 事業者は直売所を自ら運営）、1 事業者は大豆加工、弁当等の製造販売を行っている。

圃場の立地は 4 事業者が平坦地、5 事業者が緩急傾斜地であり、我が国の象徴的な急峻で作業効率の悪い農地条件で地域を存続していくために耕作に奮闘している事業者も含まれている。

なお、九州地区の F 法人は経営＋受託で 300ha もの広大な農地に関与しているが、これは従来から地域毎にあった集落営農組織を町域で合併し、1 町 1 法人としたことによるものである。

概要（農事組合等）　　単位：ha、人

調査先	所在地域	集落営農組織	水田経営面積	水田受託面積	圃場立地（注1）	都市近郊	直売所農産加工（注2）	畑地、施設園芸	従業員数	構成員の作業従事
A法人	北陸甲信		125	5	平坦地		*直売所*	施設野菜 果樹	12	
B法人	北陸甲信		152	20	平坦地		直売所		11	
C法人	中四国	○	50		急傾斜地		農産加工	露地野菜 施設野菜	1	あり
D法人	中四国		18		緩傾斜地		*直売所*	露地野菜 煙草	10	
E法人	中四国	○	54	5	急傾斜地				6	
F法人	九州	○	152	145	緩傾斜地				5	あり
G法人	九州	○	35	1	平坦地			施設野菜		あり
H法人	九州	○	23	75	平坦地				4	
I法人	九州		18		緩傾斜地	○	直売所			あり
計			627(A)	251					49	

注1：平坦地は、傾斜度が1/100（100mで1m上昇）未満
緩傾斜地は、傾斜度が1/100以上、1/20未満（100～20mで1m上昇）
急傾斜地は、傾斜度が1/20（20mで1m上昇）以上
注2：A及びD法人は地域の直売所を利用。B及びI法人は直売所を運営。

複合経営について（農事組合等）

（畑地、施設園芸等の複合経営を行っている事業者）		
A法人	北陸甲信	野菜、果樹は地域の直売所で販売。JAが転作田での野菜振興に取組み、技術も安定してきているようなので検討している。
C法人	中四国	畑地も請負っている。また、出来た野菜等を活用して弁当の仕出も行っている。
D法人	中四国	農地造成した際、2/3が畑地となった。露地野菜、煙草を生産。
（複合経営を行っていない事業者）		
B法人	北陸甲信	米、麦、大豆、そばの組合せにより土地利用率向上をはかる。
G法人	九州	経営の安定をはかるため農閑期の野菜生産を検討している。

②米の生産販売状況

ア．米の作付動向等

9 事業者の水田経営面積は 627ha（平均 70ha）、うち主食用米の作付面積は 398ha（平均 44ha、経営面積比 64%）、非主食用米は 66ha（平均 9ha、経営面積比 11%）となっている。

米の用途別作付で特徴的なのは、中四国の 1 法人が非主食用米の生産を全く行わず、主食用米のみを生産し、転作で大豆を作り味噌、豆腐等の加工を行っている

他の 8 事業者は非主食用米の生産を行っているが、飼料用米は北陸甲信、中四国、九州の 5 事業者、加工用米は北陸甲信、中四国の 3 事業者、備蓄米は北陸甲信の 1 事業者、輸出用米は北陸甲信の 1 事業者が取組んでいる。

また、米以外の転作作物は、WCS は九州の 2 事業者、麦は北陸甲信、九州の 5 事業者、大豆は北陸甲信、中四国、九州の 5 事業者が生産している。九州の 1 事業者は SGS（子種のある稲を発酵、WCS は子種を使わない）の生産にも取組んでいる。

非主食用の米については概括的には米主産地である東日本では備蓄、加工及び輸出用、中四国では加工用、九州では SGS、WCS といった飼料用に取組んでいる。

イ．米の販売状況

用途別に生産された米については、7 事業者が JA に販売委託しているが、2 事業者は販売委託をせずに、米穀店、消費者、業務用等への直売を行っている。

JA に委託している 7 事業者のうち九州の 2 事業者（F、H）は、組織化及び運営に JA が深く関っていることから、その全量を JA に出荷している。また、中四国の 1 事業者（C）についても地権者への販売分を除き JA に出荷しているが、その太宗は酒造用米となっている。

また、販売先によって留意していること等は以下のとおりである。

水田の作付状況（農事組合等）　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米	非主食用米					その他転作作物				
				備蓄	加工	輸出	飼料		WCS	麦	大豆	その他
A法人	北陸甲信	75	4	○	○			46		○	○	
B法人	北陸甲信	92	9		○	○	○	51		○	○	そば
C法人	中四国	32						18			○	
D法人	中四国	12	6		○							
E法人	中四国	46	2				○	6			○	そば
F法人	九州	94	31				○	27	○	○	○	SGS
G法人	九州	25						10	○			
H法人	九州	14	9				○	1		○		
I法人	九州	8	5				○	5		○		
計		398(B)	66					164				
転作率(A-B)/A		36.5										

主食用米の販売状況（農事組合等）　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米作付面積	都市近郊	販売先										
				JA	集荷業者	米卸商社	量販店	生協	米穀店	消費者	業務用	地権者	その他	
A法人	北陸甲信	75							★	△	△			
B法人	北陸甲信	92		★		△			△	○				
C法人	中四国	32		★								○		
D法人	中四国	12							★	○	○			
E法人	中四国	46		★			○				△	△		
F法人	九州	94		★										
G法人	九州	25		★					△			○		
H法人	九州	14		★										
I法人	九州	8	○	○						★				

注：″★″は主食用米の販売割合が40%以上
″○″は主食用米の販売割合が20%以上、40%未満
″△″は主食用米の販売割合が20%未満

○消費者直売

4 事業者が消費者直売を行っているが、A 及び D 法人は地域の直売所、B 及び I 法人は自らが運営する直売所で販売している。また、A 法人についてはウェブページを立ち上げ、専任の者を配置している。

留意している事項として、消費者の品質に対する要求レベルが高いことを認識し、良食味ロットの提供や発送直前の搗精、あるいは生産圃場の公開や消費者との交流の一環として圃場見学や農業体験等、安定的な販売先を確保するため不断の努力を行っている。

一方、直売を行っていない事業者は全量 JA への委託を行っており、直売を実施しない理由として、販売管理の要員が必要となり、それに伴うリスクも考慮すると JA に任せたほうが負担が小さいとのことであった。

販売にあたっての留意事項

○直売実施者

A法人	北陸甲信	3年位前から伸びている。消費者の品質に対する目は非常に厳しく、良食味ロットの選択、発送直前の搗精といった対応をしている。また、直売専任担当を配置している。
B法人	北陸甲信	品質のよい米をつくり続け、作っている所を見にきてもらい環境を知ってもらうことが重要。口コミで直売所の販売が伸びている。
D法人	中四国	良食味と減農薬栽培の安全性が評価されている。半数程度は通年の定期購入。直売を増やしたいが近年は数量横ばいであり、今後ネット販売を検討している。
I法人	九州	地元で良食味米の地域と認識されている。農業体験等をつうじて、サラリーマン世帯の顧客を拡大していきたい。

○直売非実施者

C法人	中四国	JA向けは酒造用米で、飯米はほとんどが保有米となっている。
F法人	九州	カントリーエレベーター設置時に利用体制を整備するなかで営農組織を立ち上げており、販売は全量JAに委託している。
H法人	九州	全量JAへの委託販売。独自に販売するには選任の職員を雇用する必要があり、費用、リスクを考え直売はしない方針。

○業務用（米穀店、量販店、流通業者向け）

4 事業者（A、B、D、G）が米穀店への販売を行っており、取引については、特栽米のみ、他の米とブレンドせず販売することの条件付け、中山間地の良食味をアピール等、生産場所やこだわりという付加価値を前面に取引を行っており、エンドユーザーである消費者や飲食店の評価等の情報を教えてもらえるので次の生産を考えるヒントとなり、よい循環でつながっているとのことである。

業務用向けや量販店、流通業者向けについては、まとまった数量の取引ができ、また良食味等こだわった米についても評価してもらえるとしており、その取引相手の選定については販売方針や信用状況を把握したうえで販売を行っているとのことである。

○業務用（米穀店、量販店、流通業者向け）

A法人	北陸甲信	全て特別栽培米であり、その良さを理解してもらえることが重要であり、信頼を置ける店と長期間取引している。 また、もち米を消費地及び地元の餅製造販売業者に販売。
B法人	北陸甲信	長く取引できること、1年間コンスタントに出していけること、また、ブレンド米原料にしないことを確認して販売している。少量でも安定的に使ってもらえることを重視している。（大きな取引は無くなった時のリスクが非常に大きい）
D法人	中四国	中山間の良質米を求めていた米穀店の打診から取引スタート。消費者向け、業務用に販売されている。近年、販売数量は横ばいで推移している。 また、地元の飲食店向けに販売している。
E法人	中四国	半分以上を地元の量販店及び業務用に販売し、保有米を差し引いた数量をJAに委託。
G法人	九州	米価下落で収支悪化しており（26年産の概算金水準では赤字経営）、特A産地の評価を生かして、消費地の米穀店への直売を増やしている。米穀店は消費者、飲食店の評価が把握でき、比較的信用情報も得やすい。

（３）会社組織

①概況

調査した 14 事業者は通年雇用の従業員を有する会社化された経営体で、米の生産販売に特化しているのは 6 事業者、残る 8 事業者は畑や転作田での野菜、花卉、転作作物も生産販売している。

販売金額区分別にみると、米の「単一経営」9 事業者、「準単一経営」2 事業者、「複合経営」3 事業者となっている。

調査事業者の地域的分布は北海道から九州まで各地域にわたり、その圃場の立地も平坦地～緩傾斜地となっており、生産効率の劣る急傾斜地で営農している事業者は見当たらなかった。1 圃場の平均面積が 50a を越えているのは北海道の 1 事業者のみで、他の事業者は何れも 30a 未満であった。

また、7 事業者は都市近郊で営農を展開しており、このうち 2 事業者（O、R）は直売所を自ら開設しており、都市近郊ではないものの北陸甲信の 1 事業者（N）も直売所を自ら開設している。

従業員数についてみると、1 人あたりの平均水田経営面積は 9ha 程度となっており、経営面積あたり従業員数が多い 3 事業者（M、P、W）は農産加工やその販売、米の共同仕入れや販売、畑作物の生産販売を行っている。

なお、北陸甲信の 2 事業者（M、N）については、冬場に自治体から除雪作業を請け負っている。

概要（会社組織）

単位：ha、人

調査先	所在地域	水田経営面積	水田受託面積	圃場立地（注）	都市近郊	直売所農産加工	米の仕入共同販売	畑地、施設園芸	従業員数
J法人	北海道	7	56	平坦地				麦、大豆 露地野菜 飼料作物	4
K法人	東北	8		緩傾斜地			あり		1
L法人	東北	60	8	平坦地					4
M法人	北陸甲信	33		緩傾斜地			あり	露地野菜 転作そば	7
N法人	北陸甲信	112	35	平坦地		直売所		花卉 施設野菜 転作野菜	14
O法人	関東	113	10	平坦地	○	直売所 農産加工			5
P法人	関東	110	15	平坦地	○	農産加工	あり		18
Q法人	東海	70		平坦地	○				2
R法人	東海	40		緩傾斜地	○	直売所		露地野菜	3
S法人	近畿	160		平坦地	○		あり	露地野菜	15
T法人	近畿	20		平坦地	○				2
U法人	中四国	41	5	緩傾斜地				施設野菜 転作そば	5
V法人	中四国	50	20	緩傾斜地	○			転作野菜 転作雑穀	7
W法人	九州	65	5	緩傾斜地			あり	転作野菜	15
計		889(A)	154						102

注：平坦地は、傾斜度が1/100（100mで1m上昇）未満
緩傾斜地は、傾斜度が1/100以上、1/20未満（100～20mで1m上昇）
急傾斜地は、傾斜度が1/20（20mで1m上昇）以上

複合経営について（会社組織）

（畑地、施設園芸等の複合経営を行っている事業者）		
M法人	北陸甲信	主として直売している消費者向けに、食味等で差別化できる特徴ある野菜を生産。
N法人	北陸甲信	米以外の収入を確保するために野菜、花卉の生産を開始。現在は米の繁忙期と重ならないよう、また、需要期に合せて出荷できるよう施設を活用して生産。
R法人	東海	野菜を年間20品目生産。冬季間は米の担当者が野菜の補助に回る。
S法人	近畿	露地野菜を生産。米の収入が不安定であり、野菜の生産は増やしていきたい。
（複合経営を行っていない事業者）		
K法人	東北	水田の担い手が野菜に取組むと市場は供給過剰となり、価格低迷する恐れ。
L法人	東北	まだ試験段階だが、県内の酒造用米も高齢化が進んでいることから、地元の酒造メーカー向けに作付を増やしたい。
P法人	関東	低湿地であり、米以外の品目は作りにくい。
Q法人	東海	米と転作作物の生産に特化している。
T法人	近畿	野菜は出荷、貯蔵施設を活用しないと、価格が不安定な市場販売になってしまう。JAに本格的な貯蔵等の施設がなく、野菜に取り組むのは難しい。

②米の生産販売状況

ア．米の作付動向等

14 事業者の水田経営面積は 889ha（平均 64ha）、うち主食用米の作付面積は 568ha（平均 41ha、経営面積比 64%）、非主食用米は 203ha（平均 20ha、経営面積比 23%）となっている。

米の用途別作付は 9 事業者が取組んでいるが、備蓄米に取り組んでいるのは関東の 1 事業者（O） のみ、輸出用に取組んでいる事業者はいなかった。加工用米に取り組んでいるのは 6 事業者であり、酒造用米、味噌等需要者と地域流通により直接取引を行っており、飼料用米には 5 事業者（何れも重複あり）東海の 1 事業者（Q） は JA 経由での取引、残りの 4 事業者（N、O、P、W）は地元の畜産農家と結びつき直接取引を行っている。これらの 4 事業者は耕畜連携して堆肥を還元してもらい、生産費低減の実証も行っている。

転作作物については、WCS には東海、九州の 2 事業者が取組んでおり、それぞれ、東海の事業者（Q）は JA 経由、九州の事業者（W）は畜産農家と直接取引を行っている。

麦、大豆については 4 事業者（J、L、Q、V）が取組んでおり、関東、近畿の 2 事業者（P、S）については圃場の地下水位が高く収量が安定しないため取組んでいない。

野菜については、中四国、九州の 2 事業者（V、W）が需要者との契約栽培を基本に生産している。

イ．米の販売状況

用途別に生産した米については 5 事業者が JA への販売委託をしているが、北海道の事業者はその全量を JA に委託しており、2 事業者（N、U）についてはもち米、酒造用米を契約栽培の下で出荷している。北海道の 1 事業者（全量 JA への出荷）及び中四国の 1 事業者（酒造用米と地権者への販売）を除けば何れの事業者も直接販売を行っており、家族経営、農事組合法人等と比較すると多様な取引先に販売する傾向となっている。

水田の作付状況（会社組織）　　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米	非主食用米					その他転作作物				
				備蓄	加工	輸出	飼料		WCS	麦	大豆	その他
J法人	北海道	3						4		○	○	
K法人	東北	6	2		○							
L法人	東北	34	9		○			17			○	
M法人	北陸甲信	30	1		○			2				そば
N法人	北陸甲信	90	20				○	2				野菜
O法人	関東	70	43	○	○		○					
P法人	関東	100	10				○					
Q法人	東海	35	1				○	34	○	○	○	
R法人	東海	40										
S法人	近畿	80	80		○							
T法人	近畿	13	7		○							
U法人	中四国	37						4				そば
V法人	中四国	20						66		○	○	野菜 雑穀
W法人	九州	10	30				○	25	○			野菜
計		568(B)	203					154				
転作率(A-B)/A		36.1										

主食用米の販売状況（会社組織）　　単位：ha

調査先	所在地域	主食用米作付面積	都市近郊	販売先										
				JA	集荷業者	米卸商社	量販店	生協	米穀店	消費者	業務用	地権者	その他	
J法人	北海道	3		★										
K法人	東北	6								○			★	通販業者
L法人	東北	34			★							○		
M法人	北陸甲信	30				△				★	△		★	通販業者
N法人	北陸甲信	90		△		○			△	★				
O法人	関東	70	○			△	○			○	○		△	製菓業者
P法人	関東	110	○			★		△			★			
Q法人	東海	35	○	○	○							○		
R法人	東海	40	○				△			★	△			
S法人	近畿	80	○							○	★		△	製菓業者
T法人	近畿	13	○	△	★					△		○		
U法人	中四国	37		★								★		
V法人	中四国	20	○							○	★			
W法人	九州	10					○		○	△	★			

注：″★″は主食用米の販売割合が40%以上
″○″は主食用米の販売割合が20%以上、40%未満
″△″は主食用米の販売割合が20%未満

○消費者直売

消費者直売は北海道を除く地域の 9 事業者が取組んでおり、うち 4 事業（R、T、V、W）は所在県の消費者に向けて、残り 5 業者（K、M、N、O、S）は県内に加え県外に向けても自社のウェブサイトや通販サイトを中心に展開しており、近年の販売動向は減少～横ばい～増加と事業者により区々だが、今後の直売は消費者の安心、安全指向への対応、品質の安定、良食味米の販売及び顔の見える関係等を基本に伸ばしていきたいとしている。

一方、直売を行っていない事業者は、地域としてブランドアイデンティティを守っていくため事業者の独自ブランドは作らず、また、直売専任者を置かずに片手間で商品管理、発送、代金管理までは行えないことから、現在の要員、生産量では直売まで広げられない等の意見があった。

○消費者直売の動向、対応等

M法人	北陸甲信	高齢化による消費量の減少、子供の独立等による世帯員数の減、子供等への縁故米の減少により直売数量は年々減少している。現在の顧客を維持するだけでは先細りとなるため、販売先の拡大を図っていく必要がある。
N法人	北陸甲信	ネット販売の延び、大消費地での消費者交流でのロコミ拡大により消費者直売は拡大している。手数はかかるが、今後も延ばしていきたい。味が変わったという意見がときどきあり品質の安定が一番と考えている。
O法人	関東	インターネットでの販売が一時より減少したが、また力を入れて戻していきたい。
R法人	東海	ネット販売もやっているが、主は直売所。レンゲすき込みの取組みや良食味が評価されている。
S法人	近畿	特別栽培米を直売しているが、家庭用は減少減少傾向。
V法人	中四国	地元の消費者に支持されている。消費者が日ごろ圃場の状況を見ていることで生産者との近さ、米の安心感につながっている。

○直売非実施者

J法人	北海道	JAへの委託販売。北海道ブランドを維持し、再生産価格できることを重視している。
L法人	東北	地域の米の需要量は限りがあり、関東等、域外での販売の成否が鍵となる。しかし、生産者が片手間で消費対応、営業、出荷管理、債権管理を行うのは困難であり、販売先対応、債権管理のノウハウがある事業者に委託するのがベターと判断。
U法人	中四国	販売しているのは酒造用米と地域で必要としている保有米。酒造用米生産量はJAと酒造組合で決めた契約に基づいており、作柄良く過剰が発生してもJAが酒造組合等と調整し販売している。
T法人	近畿	量販店、米穀店との関係がしっかりしている、親会社のある集荷事業者への販売が主となっている。次に多いのは地権者から求められる保有米、縁故米。ニーズがあるにもかかわらず、今の量では消費者直売が増やせない状況であり、今後生産量増やし直売を強化していきたい。

○業務用（外食、量販店、流通業者向け）

外食等事業者向けは 7（M、O、P、R、S、V、W）事業者が行っているが、中四国、九州の 2 事業者（V、W）については所在地域の外食、給食事業者との取引、関東、近畿の事業者（P、S）については需要者のニーズを把握し、それに対応した生産計画を策定のうえ供給している。何れの事業者も契約的取引や需要者の信用情報の把握により債権管理を的確に行いつつ、需要者のニーズを反映した、品質、量を確保していくとしている。

○業務用（外食）

M法人	北陸甲信	今まで手薄だった地元の飲食店等に対して販売を強化していく。
P法人	関東	外食チェーン向け。契約取引が基本。価格だけで判断しない所、取組みを通して長く付き合ってくれるかを重視。
R法人	東海	地元の飲食店向け。良い米を作れば、自然にオファーがある。現在の販売先は、全て直売所での評判を聞きつけてのオファーであり、営業は行っていない。
S法人	近畿	県内外の業務用事業者と数量、品質、引取期限を定め契約している。品質を求めている取引先を大事にし、価格だけ訴求するところとは取引していない。需要先が求める数量、品質に対ししっかり応えることが農業者の技量であると考えている。
D法人	中四国	地元、県内の飲食店向け。10kg単位での配送が必要なところもあるが、債権管理の面では、取引先の日ごろの状況を確認できる。
V法人	中四国	県外向けもあるが、主に県内の外食等事業者に販売している。地元産志向はプラス要因だが、品質が高位安定していなければ継続的取引につながらない。
W法人	九州	主に地元の学校、病院、介護施設の給食向けに販売。正確なデリバリー、債権管理、クレーム対応等、販売に係る選任体制が必要。

量販店向けは 3 事業者（O、R、W）が行っており、何れも生産法人のブランドを冠した商品を提供している。量販店では差別化商品と位置づけられているが、レギュラー品との価格バランス、差別化商品であることの PR 等の販促が求められており、必ずしも収益の柱となっているわけではないとのことである。

○業務用（量販店、米穀店）

O法人	関東	他商品の価格に影響されやすいチャネルだが、米の販売全体を考えると特定の取引先に偏らないバランスが重要。（現在の米市場全体の縮図が自分の経営にあるのが理想）
R法人	東海	量販店については直売所での評判を聞きつけてのオファーであり、営業は行っていない。
W法人	九州	法人ブランド米販売の維持、拡大には消費者へのPRが必要であり、店舗で販促活動を行っている。

米卸等流通業者向けは 4 事業者（M、N、O、P）が取組んでいるが、何れの事業者も債権回収のリスクについては問題ないとしているものの、販売価格について JA や市中の価格がベースとなっており、市中価格より安価な取引を求められる場合もあり、特段の価格メリットは感じないとしている。しかし、米の仕入れ体制が集約されている量販店や外食チェーン等については流通事業者を経由した取扱となっている事業者が多いことから、関東の事業者（P） は、担い手をグループ化して流通業者を通じて大口需要者と事前契約を行い安定的な価格に基づく取引を拡大していくことを目指している。

○米卸、商社向け

N法人	北陸甲信	生産費に見合う価格での販売及び、代金回収の信頼性を重視している。
P法人	関東	農家がまとまり、組織化し生産に特化したグループで大手と契約栽培していくことが必要と考える。
T法人	近畿	親会社でもある、量販店、米穀店との関係がしっかりしている集荷事業者が主となっている。

３．経営課題への対応方向

今後の経営方向については、家族経営においては規模拡大を標榜すると新たに労働力の確保が必要となり、家族経営を離れ法人組織へ移行した時に経営資源や資金確保に耐えられるか、農事組合等においては人口減少社会に入り地域が疲弊してきているなかで農地を維持し、地域を活性化いていくことを求められ、生産効率や社会的課題の解決にどう応えていくか、また、会社組織では高齢者、離農者からのその圃場の活用を委託されるが、飛び地となり平地でも生産効率が上がらず経営規模の拡大が必ずしも有利に働かないという問題や、生産から販売に至るコストの低減あるいは安定的な販売先の確保や経営の多角化に係る課題にいかに対応するか等、日々苦慮している状況にある。以下主要な経営課題の対応方向についてヒアリング結果を記していく。

（１）経営規模拡大

今後の水田経営規模の動向について、全事業者のうち拡大を予定している者は 20 事業者で、経営形態毎にみると、家族経営体では 3 事業者（43%）、農事組合等では 6 事業者（67%）、会社組織では 11 事業者（79%）を占めている。

また、地域別にみると、東北、北陸甲信、関東については全ての事業者が拡大傾向となっている。経営形態毎の経営規模の動向については次頁以降のとおりである。

更に、今後経営規模を拡大するか否かにかかわらず、米価下落によって事業者の収益が悪化していることに伴い、家族経営体及び農事組合等からは、担い手の収益悪化により中長期の経営見通しが立てにくく、農地集約や農機等への投資が厳しくなることが予想される下で、若い生産者ほど規模拡大には消極的になっているとの課題があげられている。

なお、規模拡大に際しての最大の課題は何れの経営体においても昨今の米価下落が経営を圧迫していることであり、厳しい販売環境になってくると生産コストの一層の低減を図っていくことが直接的な改善方向となるが、生産コストに占める借地料の割合が高く（約 3 割となっている事業者もある）、この縮減が喫緊の課題であるとしており、関係者に改善努力を要望している。

経営規模の動向（経営形態別、全事業者）

経営形態	拡大	横ばい	未定	計
家族経営体	3	1	3	7
農事組合等	6	3		9
会社組織	11	3		14
計	20	7	3	30

経営規模の動向（地域別、全事業者）

所在地域	拡大	横ばい	未定	計
北海道		1	2	3
東北	4			4
北陸甲信	4			4
関東	2			2
東海	2	1		3
近畿	2		1	3
中四国	3	3		6
九州	3	2		5
計	20	7	3	30

今後の経営に係る課題、要望等

	経営形態	規模拡大に係る課題、要望等
担い手	家族経営体 農事組合等	26年産米の相対価格の水準では農業所得は得られない。農業所得が低く中長期の見通しが立たなければていなければ生産の継続、後継者の確保が困難になる。
	家族経営体	若い担い手ほど、規模拡大や投資に対して慎重な傾向。米価下落に伴う収益性の悪化により、規模拡大によるリスクを避け、収入が見通しやすい作業受託を重視する傾向となっている。
	家族経営体	以前はJAの受託部会が受託の調整を行い受け手のない農地は発生しなかったが、中間管理機構では受け手がいないと簡単にマッチングをあきらめてしまう等、受委託が円滑に進んでいない感がある。機構は受託する者の組織化、担い手法人の育成に積極的に携わってほしい。
借地料	会社組織	経営規模拡大に伴ってリスクも大きくなり、収益性を向上させないと担い手への土地集積はすすまない。中長期で見て米価が下落傾向で推移し、米の収益性が低下しているにもかかわらず、借地料は下がっておらず、このことが集積がすすまない一因になっている。
	会社組織	中間管理機構が中心になって、地代について全国網羅的に基準を作って欲しい。生産コストの3割近くを占めており、地代をどう下げていくかが大きな課題となっている。
	家族経営体 会社組織	米の価格低下にともなって、利益が少なくなっている一方で借地料水準は変わっていない。標準借地料は米の収益性等の実態にあわせて改定すべき。

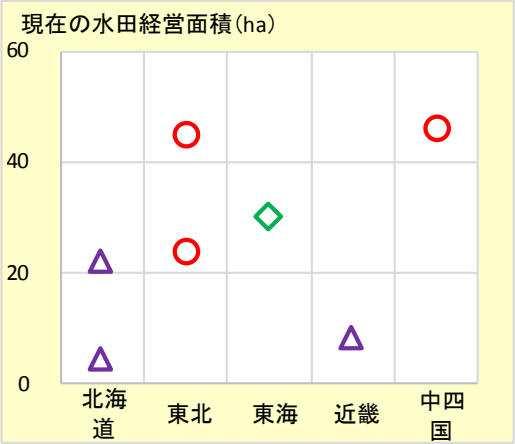
①家族経営体

今後の経営規模については、3 事業者が拡大、1 事業者が横ばい、3 事業者が現時点で未定としている。

経営規模を拡大するとしている事業者の現在の経営規模は 20～50ha と家族経営体では比較的の規模大きい事業者となっている。

また、地域別に見ると、東北、中四国の 3 事業者は今後規模拡大、東海の 1 事業者が横ばい、北海道及び近畿の 3 事業者は今後の規模拡大は未定となっている。

経営規模の今後の意向（家族経営体、規模別地域別）



注：今後の経営規模について○は拡大、◇は横ばい、△は規模の動向が未定としている事業者

経営規模の拡大については、何れの地域も離農者が多く、規模拡大させていくための農地はあるものの、自身の年齢や設備投資への対応、あるいは北海道においては地域内に意欲的なライバルの存在もあり、容易に拡大することは困難としている者が多い。

拡大を考えている 3 事業者（ウ、エ、キ）は、何れも後継者がいることから、規模拡大について前向きに考えられる状況にある。また、東北の 2 事業者（ウ、エ）は現在の農機設備の能力に余力があり、現在の労働力を活用しての規模拡大が可能な状況となっている。

また、中四国の事業者（キ）は酒造用米産地の構成員だが、当該産地は離農者が出ても事業者をはじめとする担い手法人等が請け負うことで実需者が求める原料米生産量を維持できる体制が構築されており、事業者においては、生産団体が請負農地の調整を行うなかで、今後も経営規模の拡大を図っていくこととしている。

経営規模の見通し及び対応等（家族経営体）

	調査先所在地域	水田経営面積	従事者の平均年齢	経営規模の見通し及び対応等
拡大指向	東北ウ農家	24	40歳代	農業は所得が低いため地域に後継者がいない。後継者がいない農家の水田の集積により規模拡大が可能だと考え規模拡大してきた。戸別所得補償制度で地権者に戻って一時的に経営規模は縮小したが、当初想定したとおり今後水田の集約が進むと考えている。
	東北エ農家	45	50歳代	地域では後継者なく離農がすすんでおり、現在の機械等の能力で可能なところまで拡大するが、出し手の増加のほうが上回るだろう。今後、法人化、農機設備への投資が必要となる。集落営農に参画していなかった農家が離農することになった際、集落営農組織では請負ってもらえず、別の集落の大規模農家を頼るという事例もあり、地域としての離農者対策が課題となっている。
	中四国キ農家	48	40歳代	生産量を維持するため、離農者の農地は酒造用米部会で協議して受け手を決めてきた。これまでと同様に徐々に拡大する。
横ばい等	東海オ農家	30	50歳代	年1ha位づつ拡大してきた。労力は現状で手一杯であり、規模拡大はしない。
	北海道ア農家	22	30歳代	高齢化による離農により規模拡大すると思われるが、いつまでにどの程度拡大するか分からない。作業受託は縮小する見込み、
	北海道イ農家	4	30歳代	今後の経営規模については現時点では不明。
	近畿カ農家	8	60歳代	農で出し手は増えるが、現在の労力では維持することで目いっぱいで、後継者ないことから拡大はできない。何戸かで法人作る考えもあるが、他も後継者がなく今後の対応を悩んでいる。

②農事組合等

今後の経営規模については、6 事業者が拡大、3 事業者が横ばいとしている。規模拡大は現在の経営規模の大小による相関は見られず、経営者の意欲や地域の物理的状況に左右されているものと見られる。

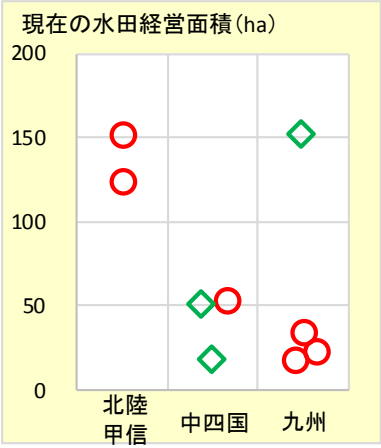
また横ばいとしているのは、地域別には中四国、中国の 3 事業者となっている。

水田については一部地域にインフラ整備に伴う農地の縮小はあるものの、昨今の米価下落に伴う離農の加速化や高齢化により、作業効率を考慮しなければ規模拡大のための農地の確保は何れの地域も容易であるとしている。

しかしながら、経営の安定化、持続性という観点から考えると、現在の米価水準では規模拡大はリスキーであるとしており、生産全般を受託して規模拡大を行い経営に悩むよりは、作業受託を行い地域を維持していくという意向が農事組合等には多くなっている。

また、横ばいとしている者は基盤整備が終わっている地域であり個人では営農しておらず、事業者が地域全域の営農を担っているため、そもそも規模拡大のための農地がない状況となっている。

経営規模の今後の意向（農事組合等、規模別地域別）



注：今後の経営規模について○は拡大
◇は横ばいとしている事業者

経営規模の見通し及び対応等（農事組合等）

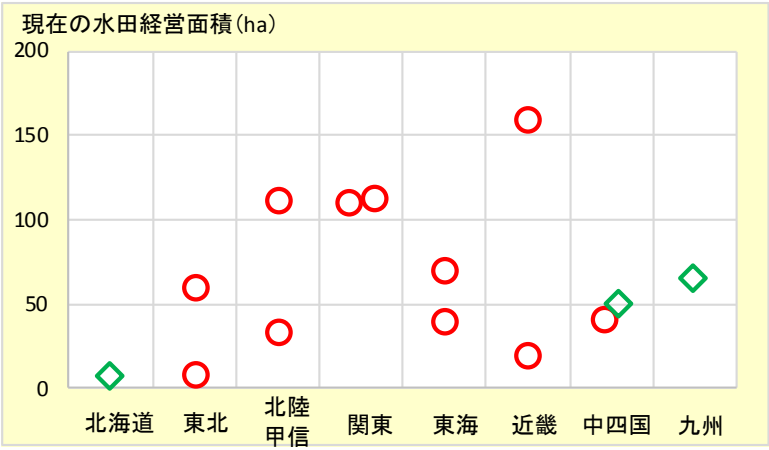
	調査先所在地域	水田経営面積	従業員の平均年齢	経営規模の見通し及び対応等
拡大指向	北陸甲信 A法人	125	30歳代	米価下落、道路整備で農地が小さくなった農家がやめている。自然に農地が集まってきている状況。現在の要員で150haはやりたい。
	北陸甲信 B法人	152	30歳代	請負が必要な農地はほぼ集約している。主に受託から請負への変更により経営面積が増加する。
	中四国 E法人	54	50歳代	現在、集落の約8割を請負っているが、高齢化で営農の継続が難しくなった農家の請負が増加する。
	九州 G法人	35		現在は法人設立時の構成員の農地だけだが、今後はリタイアする農家増えることから、請負、作業受託を拡大する。
	九州 H法人	23	30歳代	請負、作業受託ともに増加している。農家の乾燥設備の老朽化がすすんでおり、法人でライスセンターを取得した。特に作業受託が増えると思われる。
	九州 I法人	18		離農により請負が必要な農地が増加している。請負面積増加に対応できるほど販路を拡大するのは難しい状況であり、当面は主に作業受託を増やしていく。
横ばい	中四国 C法人	50	40歳代	高齢化が進み、営農継続が困難な農家が増えたことから、地域のほとんどの農地を管理、運営する法人を立ち上げた。法人に参画していない農家が離農すれば法人が請負うことになるが、しばらくは現状の規模となる。
	中四国 D法人	18	50歳代	基盤整備を機に組織化しており、今後も経営規模は変わらない。
	九州 F法人	152	30歳代	高齢化が進む一方で集落営農組織の法人化が進まないことから、JAの提案により広域生産法人として再編。参画していない集落営農組織がありその動向によって規模は変わる。当面は現在の経営面積を継続。

③会社組織

今後の経営規模については、11 事業者が拡大、3 事業者が横ばいとしている。

会社組織であり経営の安定化、持続性に対する意欲は高く、ほとんどの者が拡大意向を示しているが、中四国、九州の 2 事業者については、既に地域において農地の集約化が進み、また、北海道の事業者については意欲ある者が地域内にいることから規模拡大には否定的となっている。

経営規模の今後の意向（会社組織、規模別地域別）



注：今後の経営規模について○は拡大、◇は横ばいとしている事業者

農業経営については、大規模で集約化された北海道は別として、各地域においては離農者や高齢化が急速に進んでおり、5～10ha の大規模農家や団塊世代の親が農業をやめると会社勤めで農業を兼業で行っていた子世代は農業を引き継がなくなる等、規模拡大のための環境は整ってきているものの、規模拡大には農機等の設備投資、人員の確保や農産物価格の将来動向等、不確定、不確実かつ不安定な状況にあり、東海の事業者（R）のように都市近郊で消費者への販売が行いやすく経営のアドバンテージとなっているところもあるが、一般的には会社組織の経営には慎重にならざるを得ず、総じて農業を産業として経営していくことは難しいという評価につながっているものと思われる。

経営規模の見通し及び対応等（会社組織）

	調査先所在地域	水田経営面積	従業員の平均年齢	経営規模の見通し及び対応等
拡大指向	東北 K法人	8	20歳代	受け手が多く、これまでは規模拡大がすすんでいない。比較的規模の大きい農家（5ha以上）でも後継者がないところが多く、離農が急激に進むと予想される。積極的に規模拡大はかる。
	東北 L法人	60	40歳代	50歳以下で農機等に投資し、経営リスクを負うところまでする者は皆無に近く離農が加速すると思われる。
	北陸甲信 M法人	33	30歳代	地域における請負必要な農地は担い手がカバーしている状況であり、今後は地域を広げ規模拡大する。
	北陸甲信 N法人	112	40歳代	後継者のいない10ha程度の農家がやめている。更に規模拡大すると設備投資が必要となるため急激に増やすことは出来ないが、10年で30ha程度拡大したい。
	関東 O法人	113	40歳代	高齢化でリタイアする農家が急激に増えているが、受ける担い手が少ない。耕作していた農地をある年全てやめて貸す農家が増えている。
	関東 P法人	110	50歳代	年2～3haのペースで増えている。26年産米の価格下落の影響で急激に請負が増える見込み。今後も規模拡大する。
	東海 Q法人	70	40歳代	受託から請負への変更により規模拡大する見込み。分散した農地の集約をはかりつつ規模拡大はかる。
	東海 R法人	40	20歳代	離農者からの借地と、耕作放棄地の再利用で拡大してきたが、担い手がいない集落営農の農地貸借の話もある。それを含め、将来は100～200ha程度できるようにしたい。
	近畿 S法人	160	20歳代	離農だけでなく、税や費用の負担を軽減したい、地域の共同作業が煩わしい、資産価値のない農地を処分したい非農家が増えている。
	近畿 T法人	20	40歳代	親が離農したときに、子供が兼業農業をやっていけないところが多い。団塊の世代の農家の離農により、出し手の面積は年毎に増すと思われる。
	中四国 U法人	41	50歳代	離農者が出れば、地域の担い手間で調整して引き受けてきた。今後も規模は拡大する見込みだが、地域では法人だけでなく、5ha位の農家も受け手となっており、急激に規模拡大が進むことはないと思われる。
横ばい	北海道 J法人	7	50歳代	出し手がほとんどない状態。人・農地プラン、農地中間管理機構に応募しているが、意欲ある農家が多く、経営規模の拡大は難しい状況。
	中四国 V法人	50	40歳代	地域における請負必要な農地は既に地域の8割程度集約しており、急激な規模拡大とはならない見込み。
	九州 W法人	65	40歳代	地域の9割程度の農地を集約している。地域を拡大する予定はなく、経営規模は現状維持となる見込み。

（２）生産調整の見直し

米の生産数量目標の国による配分の廃止に伴う対応については家族経営体や会社組織においては経営に直結する問題であり、米作りを継続していくために、販売先の確保等ビビッドに対応している者が多く、農事組合等は地域内で連携して地域を守っていくという一面を有しているものの、地域が良質米産地ではなかったり、米以外の作物についても戦略的な構想が描けないことから、政策に期待するしかないというパッシブな反応が強く出ている事業者もあった。

①家族経営体

国からの生産数量目標配分の廃止が検討され、プロダクトアウトからマーケットインという需要に応じた生産へのシフトが喧伝されている下で、目標数量の配分がなくなれば過剰生産が増え、米価下落が更にすすむことになり需給バランスが崩れ、やがて生産者がいなくなってしまうことを危惧する意見が多く、また、農機等の設備には 10 年先を見通して投資を行うため、数年後に迫った数量目標の配分の廃止にはどう対処していいか判断を保留して営農を続けるしかないといった意見もあった。

なお、主食用の米作りではなく、各用途別の米作りに活路を見出したり、酒米の産地化を進めることにより、米作りから退場することを避けていくといった意見があった。

②農事組合等

生産調整の見直しはマーケットの意向が反映される生産が加速されることとなり、産地間競争は更に激化していくことにつながりかねないが、地域を守っていくためには、地域の重要な産業である農業を守っていくことが必要であり、このためには自治体の方針や需給調整努力、今後の施策を活用して稲作を続けていくことが重要と考えている者が多い。

生産調整廃止への対応

項目	家族経営体	営農組合等	会社組織
生産調整廃止の影響	経営悪化 設備投資が困難に 生産者の減少	地域間で需給調整の取組みに差が生じる	経営の悪化 生産者の減少
＜対応＞			
政策に影響されない経営			1
効率的な経営		1	
契約的取引、実需者との結びつきの拡大	1		5
地域の計画にもとづく生産	2	2	2
転作制度の活用	1	2	5
（うち飼料用米制度）			4
米以外の作物導入			1

生産調整廃止への対応（家族経営体）

ア農家	生産数量目標が示されなくなると、過剰生産が増える可能性がある。現状より米価が安くなれば経営が成り立たなくなる。
ウ農家	需給安定の施策を最大限活用する。農機等の設備は10年程度先までの経営計画が見通せなければ投資できず、規模拡大はかるにしても判断できなくなる。26年産の価格水準は再投資が難しい水準となっており、過剰作付増えこれ以上価格下落することの影響を回避しなければならない。
エ農家	地域は主食用米生産の意欲が強い農家が多く、生産過剰になると予想されるが、販売拡大は困難であり価格は下落すると思われる。経営を安定させるためには非主食用米等転作の仕組みが必要であり、国による生産数量目標がなくなっても制度を活用する。
オ農家	需給バランスが崩れ価格が不安定になると作り手がいなくなる。
キ農家	生産調整のすすめかたが変わっても、酒米の契約は実需者との間で継続されるだろうから、県、地域として需要数量にもとづいて生産することになるのでないか。

生産調整廃止への対応（農事組合等）

A法人	農業会議、法人協会などの会合に行くと全部作るという県はある。そうなると良質米地帯はよいがその他の地域は厳しい状況になる可能性がある。自分達地域で生産調整をしなくてならないかも知れない。できれば県なり市町村の行政にリードしてもらいたい。
B法人	稲作は補助金がなければ成り立たず、国の政策に乗りながら収益が最大になるよう取り組んでいる。
C法人	中山間地を維持するには政策支援が必要であり、需給調整以外にどのような施策が講じられるかが重要。
E法人	自治体が積極的に支援しているからこそ、中山間地の担い手がやっていける状況であり、生産調整廃止で価格下落したら中山間地対策の追加施策が必要になる。これまでどおり自治体と協議して作付計画を策定していく。
G法人	地域で目標数量を設定することになれば、その数字に従って生産していくことになると思われる。
H法人	生産調整廃止でどんな影響があるか分からないが、地域の水田部門を切り離して設立した法人であり、今後も効率的、安定的な経営を行っていく。
I法人	安定した経営を行うには、転作作物生産による収益が必要。生産調整廃止されても転作施策を活用していく。

③会社組織

会社組織であることから、経営という観点から米の生産をいかにして継続していくか、切実な問題として捉えており、何より自身の経営を守るため、ここ数年の猶予期間内に需要の固定化を図るために、実需者や消費者との結びつきの強化、施策を活用した用途別の米の生産へのシフト、あるいは米以外の作物の導入等生き残り策を模索する動きを加速させており、中には政策に左右されない足腰の強い経営を続けていく好機との見方をしている事業者も存在する。

何れにしても生産調整の見直し後には需要に応じた生産のため自身が所有する水田においても主食用と他の用途の米について適地適作といった考えを一層進めて需要に応じた多様な米を生産していくことで、来るべき米のダイナミズムの変化にも対応して生き残っていく道を探すための努力をしていくとの意見が多く聞かれた。

生産調整廃止への対応（会社組織）

J法人	生産数量目標がなくなれば過剰作付により需給バランスが崩れ、米価が下がって米生産農家が減少することになる。
K法人	作付品目は米だけでやって生きたい。飼料用米等非主食用米の制度を活用していく。
L法人	生産調整廃止後は一時的に過剰作付が増えると予想される。法人としては、安定した経営を図るための施策を活用する。
N法人	過剰作付で米価が下がることになる。良質米一辺倒ではなくニーズのある米を作るということになるのだろう。飼料用米や輸出米、加工用米を増やすことになるのかも知れない。 また、良質米が生産できる水稲適地に生産を集中し、中山間地などの傾斜地は果樹、畜産の盛んな地域は飼料用米やWCSなどというように適地適作を進めるべき。
O法人	価格を安定化させるために、実需者と結び付いた契約を結んだり、米以外の作物の導入をはかって経営全体のリスク分散を図るなどの対応が必要。
P法人	小さな所が増産した時にどうするかという問題がある。例えば、大規模法人等に経営面積の半分を休ませて、とうもろこしや飼料用米、WCS等をやれというのであれば協力するので、そこに補助金を出して畜産農家が使えるものを作り、国内需給率が上げられれば一番よい。 余った米に補助金を出すと言えば皆納得しないが、ケーキやお菓子に使う卵やとんかつやステーキの補助と言えば納得してもらえるのではないか。食べない（売れない）米を作っても仕方ない。
Q法人	全体では転作作物や飼料用米が増えると思うが自身の経営も同じように対応するかは分からない。
R法人	行政の政策に左右されない経営を今後も続けていきたい。
S法人	この２～３年の間に、結びつきをきっちり作ることを考えている。
T法人	地元消費者等のニーズあるにもかかわらず生産量で応えられていない状況。消費者直売、業務用対応を強化し、完売できる生産販売を目指す。
U法人	主に酒造用米を生産しており、今後も需要者と生産数量を決めていく。酒造用米は主食用米価格の影響受けるので、過剰生産による価格下落は避けるべきであり、主食用米の生産数量の調整は必要である。
V法人	まず、消費者、実需者との結びつきをしっかり維持したうえで、需給調整の仕組みを活用する。
W法人	政策としては、飼料用米等をしっかり位置づけるべき。今後も耕畜連携の取組みを継続していく。

（３）飼料用米の生産

生産調整が廃止される下で、米の生産を守っていくためには、需給が継続的かつ安定的に見込める飼料用米への生産シフトが有効との認識はどの経営体にもあるものの、新たに取組むとしたのは会社組織の 1 事業者のみで、今後の検討課題としているのは 4 事業者となっている。

飼料用米には畜産事業者と連携した取組みが必要であり、地域内に養鶏、養豚農家等があれば少量でも連携していく可能性はあるが、需要先が散在し、かつその量の確保も多大となることから、現実的には全国流通を見据えてハンドリングしていくことのできる組織に委ねていくことが必要であり、更に、飼料用米は助成金がなければ成り立たない生産であり、この政策の安定性、継続性が担保されることが何より重要という意見が多くなっている。

飼料用米の生産対応

項目	家族経営体			営農組合等			会社組織		
		取組者	非取組者		取組者	非取組者		取組者	非取組者
＜対応＞									
継続	1	1		5	5		5	5	
新規取組み							1		1
今後検討	2		2	1		1	1		1
取組まない、未定	4		4	3		3	7		7
＜メリット等＞									
作業の平準化、機械等稼働率向上				2	2				
飼料自給率の向上							4	2	2
耕畜連携によるコスト低減							2	2	
＜課題＞									
品種選定	2		2				1		1
コンタミの対応	1		1						
貯蔵、輸送に係る費用	1	1		1		1	1	1	
消費者の認知	1	1							
貯蔵設備等受入れ体制	1	1		1		1	1		1
価格水準				1	1		1		1
制度の継続に疑問							3	3	
地域に需要者がいない				1		1	1		1

①家族経営体

地域内に飼料用米需要者がいて取組みの検討ができる地域にあっても、飼料用米を生産するための多収品種の導入、主食用とのコンタミ及び飼料用米を管理することによる設備の増強等が課題であり、これらを総合的に判断していくことが必要となるが、何より飼料用米が現行の助成水準で将来に亘っても維持されることが確約されるならば取組んでいきたいとの意向を持っている。

飼料用米の生産対応（家族経営体）

調査先	26年飼料用米取	コメント
イ農家		地域の転作作物で最も多いのは酪農農家向けの飼料用作物であり、飼料用米の取組みは今後検討することとしている。
ウ農家		多収品種を試験していないため品種選定に課題があるが、助成を含めたメリットがあれば取組む。
エ農家		収穫時期をずらしことができるか、また、専用品種についてはコンバイン及び圃場におけるコンタミ（次年産への影響）を防止できるか分からないためまだ取組まない。
オ農家	○	飼料会社は必要な分を都度購入しており大きなサイロがなく、貯蔵経費を誰が負担するかが問題になっている。また、飼料用米を給餌することによる肉、玉子の品質変化が消費者に受け入れられるかどうか。

②農事組合等

事業者によって取組み方向に差異があり、養鶏、養豚農家がないところでは保管や流通コストが嵩むこと、現在生産している米が既に酒造メーカー等実需者と結びついていることから圃場には余力がなく、飼料用米に取組めないとの意見があった。

一方、既に取組んでいる事業者では、主食用米と収穫期が重ならない等、春から秋までの作業を平準化して経営効率を高めることが可能としており、今後取組みを検討している事業者では、WCS と組み合わせることにより経営面積拡大にともなう投資や要員を抑制する効果を期待している。

飼料用米の生産対応（農事組合等）

調査先	26年飼料用米取	コメント
A法人		畜産県ではないため、近くに養鶏、養豚業者がいる所しか取り組めないのではないか。飼料用米に取り組むには大きな倉庫が必要になり、保管や輸送コストを考えると割が合わないと考えている。JAも倉庫に余裕がない所が多いと思う。
B法人	○	１年間の作付のバランスが大事だと考えている。戸別所得補償やナラシ交付金、価格の安定性や市場動向、作り易さも見ながら検討している。
C法人		主食用米、酒米の数量枠があり、飼料用米には取組まない。
E法人	○	主食用米と収穫時期が異なる品種（専用品種ではない）を作付。農機の有効利用や作業の平準化をはかる観点で、今後は面積を増やす予定。
F法人	○	今後の面積は畜産農家の動向により変わってくるが、飼料用米価格の水準では乾燥処理費用を吸収できないことが問題。
G法人		現在は結びついている畜産農家向けにWCSに取組み、飼料用米には取組んでいない。今後経営面積が拡大するときに検討する。
H法人	○	専用品種は茎が太くコンバインへの負荷が大きいため、機械更新の時期を早くすることになるので今後も使用しないだろう。
I法人	○	２７年産米は9haに拡大する計画。

③会社組織

確実に需要があり、かつ今後も拡大が見込める分野であり、会社経営の一つの柱となる取組みであることは間違いなく、経営上の判断としてこの飼料用米への政策誘導に乗っていくこととしているので、今後もこの政策の安定性が最大のポイントとなっている。将来助成水準が切り下げられたり廃止ということになれば、この制度に依存すればするほど大きなリスクとなるため、現行以上の取組みにしていくことは躊躇しているということや、保管、流通コストを考えれば現行助成水準では主食用の方がまだまだ有利という意見が太宗を占めている。

飼料用米の生産対応（会社組織）

調査先	26年飼料用米取	コメント
J法人		品種選定等、JAの受入れ体制が整っていない。飼料用米を取組むことによって要員増とならないようにしたい。
K法人		大規模畜産農家は飼料を自家配合している。飼料用とうもろこし輸入が不安定になることが予想され、経営面積拡大はかるなかで飼料用米生産を拡大する。
L法人		地域流通の加工用米の生産を優先しており、飼料用米に取組む予定はない。
M法人		刈取り等の作業時期が分散できるか、また、主食用米と同程度の収益が上げられれば検討する。
N法人	○	保管や輸送コスト、制度がいつまで続くのかわからないことが問題。現状、直売分の4割はほぼ固定しているが、極端な言い方をすれば、それ以外については飼料用米にしてもいい。余る主食用米を作ってもしょうがない。
O法人	○	補助金の水準がこのまま続くと考えにくく、取り組みを拡大するのは難しい。国が取り組みを拡大しようとすることそのものは否定しない。鶏糞肥料（窒素単価としては化成肥料と比べて非常に安い）と物流も含めて上手く相互利用できると、より取り組む価値が上がると思う。
P法人	○	臨機応変に対応したいと考えているが、今のところ生産面積の1割程度でこれ以上増やす予定はない。今の助成金額がいつまでも続くとは思えない。拡大してから梯子を外されるようなことになれば経営的なリスクになる。また、保管や輸送まで考えると費用負担が大きく、輸送方法等を考えないと進まない。
Q法人	○	飼料用米はJAからの依頼で作付しており、JAの作付計画しだいで変わる。
R法人		今は考えていない。主食のニーズがあり、まだまだいけると考えている。
S法人		地域に需要者となる畜産農家がない。他の地域の畜産農家から依頼があれば検討する可能性あるが、今のところ考えにくい。
V法人		飼料の自給力を高める観点から必要な取組みと考えているが、使用する畜産農家グループへの販売、保管・物流・加工を考えると、スケール（数量）は米を生産する個々の法人の生産量を大きく上回っており、JA位の範囲で対応を整理しないと対応が難しい。また、現状では、今後の経営のなかで柱にできる品目かの判断できない。
W法人	○	養鶏農家、肥育農家との直接取引となっているが、面積拡大する必要がないため、27年産米は現状維持。

（４）米の販売

今後の米の販売動向については、基本的には何れの事業者とも生産の比重が大きい主食用米を中心に考えているが、どの事業者も、何よりも需要先の確保を最重要視し、そのために良質米生産を目指すとしており、また、収益の最大化を図っていくため、消費者への直売あるいはスケールメリットのある業務用の取組みを加速させたいという意見であった。

今後重視する米の販売

経営形態	販売区分	当該事業者数	今後強化したい販売先										
			JA	集荷業者	米卸商社	量販店	生協	小売業者	消費者	外食給食	地権者	その他	
家族経営体	直売非実施	2	2										
	消費者直売	3							1				
	業務用販売	3										1	直売事業者
農事組合等	直売非実施	3	1										
	消費者直売	4							2				
	業務用販売	5				2		1		2			
会社組織	直売非実施	2	2										
	消費者直売	9							4				
	業務用販売	12							1	6		1	加工事業者

①家族経営体

家族経営という少ない要員のなかで高品質米の生産から需要先の確保という一連の業務を展開していかなければならない中で、JA に委託している者は JA の販売力強化を要望したり、昨今の低米価の下で収益を上げるため委託から直売へ、またネット販売を検討するという者もあった。

更に、昨今需要の回復傾向にある純米酒への供給拡大に向けて、もと米のより高品質化を図り、契約栽培を拡充させていくという者もあった。

米の販売対応（家族経営体）

調査先	直売の有無	
ア農家	○	直売先は販売先の信用度合いを重視。
イ農家		安定した販売ルートの確保が重要であり、系統組織の生産販売体制を強化すべき。
ウ農家	○	販売リスクを抑えつつ、消費者、業者への販売拡大をはかる。後継者は米以外の直売業者等、地域の資源（ネットワーク）を活用した販売に対して柔軟に取組んでいる。また、ネット販売を検討中。
エ農家		２６年産の低価格では生産継続が困難であり、直売を検討している。地元では新規販売先開拓は難しく、今のところ具体的な販売先、販売手法は未定だが、後継者が青年部等で情報を収集等しているところ。
オ農家	○	新たな需要者とのマッチングができる販売パートナーとの連携が重要。
カ農家		実需者の要望に応じた高品質米を生産する。（酒造用米）
キ農家	○	品質を高位安定させ、契約数量をショートしないこと。（主に酒造用米）

②農事組合等

米の需要を確保していくためには、直売所を通じての消費者販売やネット販売といった直売を強化したり、地元の業務用需要者や量販店との直接取引を拡大していくことが重要であるとして、このような需要先の開拓に意欲的な事業者がある。一方、直売について選任の担当者を置く余裕がないという者もあり、米の産地化、ブランド化の努力にも地域により米の位置付けのプライオリティに差があったりして、事業者毎の経営体力差が反映されている。

また、一部の事業者は需要確保、地域理解の促進のための取組みとして、農業体験や食農教育といったことを独自に実施している者もいる。

米の販売対応（農事組合等）

調査先	直売の有無	
A法人	○	消費者直売はネット販売に力を入れて行きたい。業務用については信頼関係が重要であり、短い所でも3年目、長いところは10年以上で、安定的に付き合える所と取引している。
B法人	○	顔の見える取引を重視しており、少量でも安定して使ってもらえることが重要。
C法人		契約栽培となっている酒米の品質と生産量を維持していく。
D法人	○	米の良さを理解してもらえること。
E法人	○	量販店、業務用ともに地元業者であり、今後も顔の見える取引を重視していく。
G法人	○	26年産の価格が低迷したことにより、労賃、役員報酬はJAの追加払（3月予定）を待たないと払えない状態。直売割合を高くしたい。九州、近畿における米穀店、飲食店の販路を開拓している。
H法人		リスク、専任担当の費用を考えれば直売を選択することにならない。
I法人	○	直売については、地元百貨店や量販店の新規開拓を検討中。良質米産地という評価を下げないよう、品質の維持向上をはかる。また、農業体験等を継続的に行って、都市部サラリーマン世帯や地域における認知度を上げることにより顧客を拡大する。

③会社組織

産地のブランド作りに共感し、JA に販売委託し、地域として米作りを守っていくという考えの下経営を行っている、農事組合等に近い会社組織もあるが、太宗の事業者は米の需要先確保、販売先拡大に心血を注いでおり、そのために米の高品質化、安全・安心への取組み強化、あるいは安価な高品質米の供給といった方向を模索していくこととしている。

直売では高齢化等の消費構造変化と相俟って全体的にしぼんでいく需要のなかで、自社の需要がいかに確保できるのか、業務用ではデリバリー、債権管理、クレーム処理と IT 化、高度化する業務のなかで、いかに専門的な知識を高めこれに対応していくか等、現実的にはものすごく大変な課題に直面することになり、一口に需要先の確保といっても容易でないことは認識されているが、これを克服していかなければ経営の安定につながらないとの強い意志も現れている。

米の販売対応（会社組織）

調査先	直売の有無	
J法人	○	産地ブランドの維持はかるためにJA通じた安定販売。
K法人	○	今後、経営面積が拡大することにともない、中小の外食事業者（10トン/月程度）を開拓したい。
L法人	○	食味等品質が良いことだけでなく、コストパフォーマンスが求められる。安価でも品質の良い品種を選定する。
M法人	○	直売は、高齢化による消費量の減少、子供の独立にともなう世帯員数の減、子供等への縁故米の減少により年々減少している。現在の顧客維持だけでは先細りとなるため、販売先の拡大を図っていく必要がある。今後は、今まで手薄だった地元の飲食店等への販売を強化していく。
N法人	○	手間はかかるが消費者への直売を7割まで増やしたい。
O法人	○	米の売買だけでない、様々な形での相手先との連携をはかりたい。インターネットでの販売が、一時は直売の6割ほどを占めていたので、また力を入れて戻していきたい。
P法人	○	契約栽培は全体の2/3。価格だけで判断しない所、取組みを通して長く付き合ってくれるかを重視。
R法人	○	良い米をつくり、消費者、量販店ともその良さを理解し大切に扱ってもらえることが重要。
S法人	○	販売先との契約が基本（数量、価格、品種、スペック、販売期間）。業務用は今後もターゲットとして捉えている。
T法人	○	親会社のある集荷事業者への販売が主となっている。ニーズがあるにもかかわらず、今の量では消費者直売が増やせない状況であり、今後生産量増やし直売を強化していきたい。
U法人	○	品質を高位安定させ、契約数量をショートしないこと。地域として生産量が減って実需との結びつきが弱くなれば、安定取引に悪影響を及ぼし、法人としても経営の見通しが立たなくなる可能性がある。
V法人	○	契約的生産量（外食、個人は結びついている顧客の必要量）を基本に品目・面積を決めており、今後も同様やっていく。契約栽培の割合をいかに上げるかが重要。販売先もプロであり、安定した数量(収量）、品質の高位安定が伴っていないと契約的な結びつきには至らない。品質面では食味を重視している。
W法人	○	現在の販売先を維持することが重要となっている。消費者直売及び小売店向けについては法人ブランドの販促、業務用についてはデリバリー業務、債権管理、クレーム等への対応が必要であり販売先の拡大は容易でない。

（５）生産性向上及びコスト低減策

事業者は、大規模化によって生産性や農機等の稼働率を向上させている。右表は、経営体区分毎に、米の生産性向上及びコスト低減に係る取組みについてまとめたものであり、調査では会社組織の事業者が積極的に取組んでいることがうかがえる。

作付品種の選択に関して、現在の産地銘柄の集中は農家が同時期に一斉に作業することが必要であり、高齢化や農業従事者数の減少が続いている状況では、作業分散に係る取組みは不可欠であり、その解決策の一つとして作期を分散させる品種の組合せが必要となっている。

直播については、技術的にクリアすべき課題あるものの、粗植とともに省力化、生産資材の低減をはかるうえで効果的で、また、ICT を導入することよって更なる生産性向上を図ることが可能であり、これらの取組みは、会社組織が先行している状況にあるが、今後農事組合法人においても、徐々にその取組みが拡充・拡大していくものと思われる。

生産性向上、コスト低減に係る取組み　　単位：事業者数

実施事項	生産性向上等に係るメリット	家族経営体	農事組合等	会社組織
農機の共同利用	・設備投資の抑制		1	3
品種の最適化	・作業の平準化 ・収量、品質の向上	1	1	8
減農薬、減化学肥料	・生産資材の削減		1	6
耕畜連携による堆肥の施用、緑肥	・生産資材の削減 ・地力の向上		1	6
直播、粗植	・生産資材の削減 ・省力化	3	2	4
ICTの活用（注）	・作業効率の向上 ・省力化 ・収量、品質の向上 ・生産資材の削減			6

注：ここでは①圃場管理に係るシステム及び②GPS情報を活用し、農機の自動運転を可能にするシステムを使用している事業者について集計

①農機の共同利用

田植機、コンバインといった農機は使用する期間が限定的であることから、この稼動率をいかに向上させるかが収益の向上に直結しており、3 事業者（F、K、Q）は、近隣の法人との共同利用、県外の法人からのリース、あるいは WCS 生産において畜産農家が所有する農機を使用することにより、設備投資の低減を図っている。

また、E 及び I 法人の地域においては、農機だけでなくオペレーターまで相互に融通しあう体制の構築を目指しており、今後、現実的なコスト低減策としてその活用が大いに期待されている。

農機の共同利用

調査先	経営面積	実践内容
E法人	54	収穫時期が異なる平地と中山間地の法人間で、お互いに農機、オペレーターを応援する体制を検討している。
F法人	152	WCSは畜産農家が所有している農機を活用している。
I法人	18	法人単独では難しい課題について、JAが窓口になり法人間の調整で解決できる事項に取組み始めており、農機とオペレーターの共同活用について検討している。
K法人	8	県外の早期米を生産している法人が収穫終わったら、コンバインをリースしてもらう仕組みを構築している。
Q法人	70	他の法人と農機を共同利用している。

②品種の最適化

調査した事業者は、作付品種の選定にあたっては、地域の奨励銘柄を基本に、生産性の向上や販売戦略を考慮した品種を選択している。

ア．生産性向上

要員数、農機設備等の導入を抑制しつつ規模拡大を行うには、作業分散等を図ることが効果的であり、関東～中四国においては多品種の導入で2ヶ月以上の収穫期間となり一連の作業が平準化され、経営面積が 100ha 以上の事業者のなかには、1 日あたり稼動するコンバインが 1～2 台となっている者もある。東北の事業者（K 及び L 法人）においては、冷涼な気候の下、品種の組合せによる作業分散を試みており、相当の効果を実感しているとのことである。

イ．販売戦略を考慮した品種選択

D 及び V 法人は、気候や土壌等に最も適した 1 品種を選択し、毎年品質及び収量を高位安定させることにより、顧客の信頼や契約的取引につなげている。なお、どちらの事業者も選択している品種は、結果的に地域の奨励品種となっている。

一方、P 及び S 法人は、業務用米において顧客が求める品質を確保しつつ、いかに生産性を上げるかということを前提に品種を選択している。そのため、候補となる品種の特性を把握するため試験栽培を毎年行い、顧客ニーズとのマッチングの上、実地栽培を行うといった努力をしているとのことである。

品種の最適化

調査先	経営面積	実践内容
K法人	8	規模拡大はかるには、刈取り期間を長くしたうえで安定した収量、品質を確保できることが必要だが、地域の主力品種では対応できない。直播で慣行栽培と同等の収量、品質が可能な品種を検証している。
L法人	60	4品種で収穫は9/上旬～10/上旬。作期をずらしても品質、収量が安定する品種を選択している。地域の奨励品種では収穫適期が短く大規模農家が収量及び品質を高位安定させるのは難しい。
M法人	33	2品種。作期分散、標高差の活用等により、1ヶ月程度の刈取期間となっている。
O法人	113	7品種。収穫は8/中旬～10/中旬。
P法人	110	9品種。収穫は8/中旬～10/中旬。
U法人	41	酒米含め8品種。収穫は8/下旬～10/下旬。
キ農家	48	酒米含め8品種。収穫は8/下旬～10/下旬。
H法人	23	2品種。作期分散により、6週程度の刈取期間となっている。
R法人	40	1筆面積が小さく生産性が悪い。多収品種に注目している。
S法人	160	7品種。収穫は8/中旬～10/上旬。 需要者のニーズに対応していること、品質及び収量を高位に維持できることを念頭に品種選択している。実需者に対し、地域ではマイナーな品種をすすめることもある。
D法人	18	肥料等よって食味の向上をはかることも可能だが、良質米生産は、品種の特性が土質、気候等の条件が合っていることが基本。
V法人	50	収量、品質が高位に安定しないと契約的取引に支障をきたすことになる。地域にあった特性の品種を選択することが重要。

③化学肥料、農薬の削減及び有機肥料等の活用

大規模に生産していくと栽培管理が雑になり、品質、収量の低下につながる場合もあるが、調査した事業者は何れも適切な栽培管理により地域の平均以上のレベルを有しており、なかには有機栽培や無農薬栽培に取組んでいる事業者もある。

基本技術を励行し、生産性、商品性を高めつつ、生産資材を効果的に使用するのはどの事業者にも共通した取り組みとなっており、2 事業者については緑肥活用による費用逓減、商品性向上に取組んでいる

また、飼料用米に取組んでいる法人は、連携先の堆肥活用による肥料代の削減効果についても実証実験を行う等、耕畜連携の利点について実践で検証している。

化学肥料、農薬の削減

調査先	経営面積	実践内容
M法人	33	殺虫剤を使用していない。色彩選別機で着色粒を除いているが、設備費用増及び歩留り減となるが農薬節減の費用効果のほうが大きい。
P法人	110	肥料、農薬は慣行栽培の半分以下まで減らしている。
R法人	40	無農薬を始めたが、技術の標準化をはかって無農薬の割合を増やしたい。
D法人	18	殺菌剤不使用、殺虫剤はカメムシ防除のみ。
H法人	23	肥料、農薬の育苗箱一発施用。窒素成分で3割近く削減することが可能。

耕畜連携による堆肥施用、緑肥すきこみ

調査先	経営面積	実践内容
O法人	113	鶏糞肥料、緑肥すきこみにより肥料費を節減。
P法人	110	飼料用米契約先の養鶏場から鶏糞をもらっている。籾殻堆肥も使用している。
R法人	40	地域でレンゲすきこみに取組んでいる。

④直播、粗植

育苗～植付の作業は労働集約性が高く、直播及び粗植は労力削減や、生産資材、施設（育苗ハウス）の負担を軽減する手法として関心が高い。

2 事業者については、直播と比較して安定した品質、収量が得られる粗植を選択しているが、7 事業者については、直播に適した品種を選択すれば慣行栽培と遜色ない品質、収量が得られることから、よりコスト低減効果が大きい直播を選択している。

直播、粗植

調査先	経営面積	実践内容
ウ農家	24	育苗と田植は労働集約性が高く、規模拡大のネックになることから、直播の技術向上をはかっている。
エ農家	45	湛水直播の収量は慣行栽培の△0.5～1俵。今後拡大する分は直播で生産する。
N法人	112	湛水直播に取組んで6年。使用する肥料、農薬は移植栽培と変わりなく、収量は同程度。コスト削減効果大きい。今後は乾田直播も試す。
カ農家	8	湛水直播の収量は慣行栽培の△1俵。慣行栽培と同程度の収量、品質となるよう技術向上に取組んでいる。
V法人	50	粗植により苗の使用量を慣行栽培比25%減らすことができた。

⑤ICT（情報通信技術）の活用

生産性向上をはかるためのツールとして活用されている。

膨大な数の圃場、土壌等の条件が多様な状況で、栽培基準に即した管理を励行し、生育等の問題点を把握する、また、改善点の洗い出しなどデータに基づいた管理が可能であり、栽培管理の標準化による効率的な作業、基本技術の励行が可能になり収量や品質の向上につながっている者もある。

北海道では GPS 情報を活用した農機の自動運転、効率的作業により、労力の軽減、生産性の向上を図ることが可能となっている。

ICTの活用

調査先	経営面積	実践内容
M法人	33	規模拡大で圃場数が増えるだけでなく、土壌条件や地権者の従来の施肥状況等が異なる圃場が混在しており、記憶に頼るアナログ的な管理では的確な管理は困難であり、生産性の向上をはかるうえでICTは必須の技術となっている。また、ICTの進歩により、これまで夕方事務所にもどって作業記録していたのが、圃場で作業終了した時点でスマホによる情報登録が可能となり、迅速で正確な情報管理が可能となっている。
S法人	160	1等比率は80%以上、地域平均の1.2倍程度の収量維持を目標としている。ICTにより全てが数値化され、圃場管理情報を共有することにより誰がいつ作業してもスケジュールどおりの生産管理が可能になっている。大規模農家のなかには、管理に手が回らず品質や収量を落としているところもある。
J法人	7	GPS情報を活用し、圃場作業の精度及び効率を上げることができる。

４．おわりに

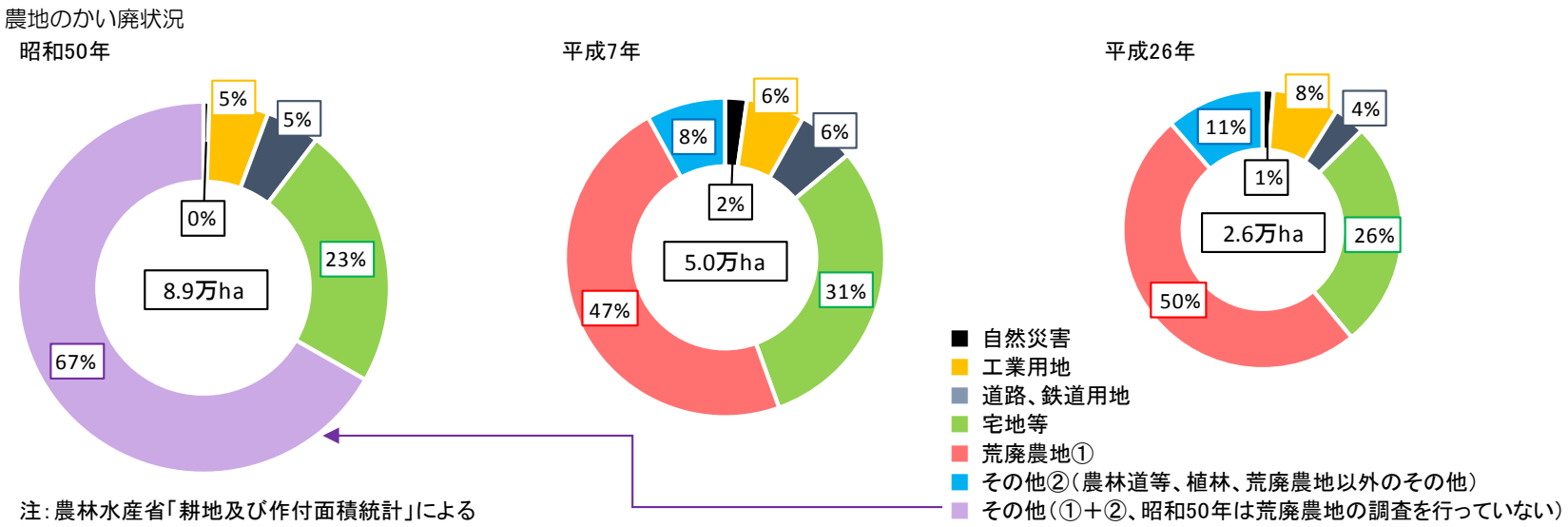
米の生産は自給的農家や兼業農家がその太宗を担っているが、人口減少や高齢化社会の到来により、地域の疲弊、活力の低下が日本人の主食である米の生産にまで影響を与えてきており、半世紀近く紆余曲折のもと実施されてきた米の生産調整についても政策的な見直しを待たずに過剰作付状況の解消が見込まれ、正に隔世の感ともいうべき状況が現出するまでになっている。

この間、米についての日本人の意識も、米は人の食べ物、畜産用などはもっての他といった飼料用米への拒否感や忌避感からの脱却、生産構造についても孤高を保っての高コストの個人主体の生産から、集落一体で共同してコスト低減努力あるいは会社化された法人経営の進展といった生産構造の変化により、何とか主食である米の生産が守られてきているといった状況にあるものと思われる。

今般の調査は、家族経営体、農事組合等、会社組織という代表的な組織形態で今の米作りを担っている者の米生産に対する姿勢や政策変更に伴うビヘイビアについて調査を行ったものである。

いずれの者にあっても、水田を維持し米を作り続けていくために不断の努力を傾注しており、生産コスト低減への対応では会社組織では県域を越えての農機の貸借や作業の平準化のための多品種の導入、ICT 化等の実践又は試行を行っている。また、今後の規模拡大については北海道、九州の一部等、我が国の代表的な農業地帯においても集約化の進展や担い手の競合により規模拡大がすすまない事業者がいることや、米価下落の下で経営を維持していくためには借地料の高さがネックとなっている等の話も聞かれた。

更に、生産に対する政策支援については将来に亘って政策の安定性に疑義があり、この支援を前提としての経営戦略の構築について不安視する事業者もあったが、ほとんどの事業者は何よりマーケットインという考えは重要と認識しており、その需要先の確保について様々な努力をしている実態を垣間見ることができ、米が今後も日本人の主食であり続けるため供給側としての努力を惜しまず、美味い日本の米を消費者に食べ続けてもらうための努力が地域の維持や活力を引き出していくことにつながっていくとの強い覚悟に接した調査となったものと感じている。



注：農林水産省「耕地及び作付面積統計」による