

第三者継承による女性酪農家の誕生と ライフステージ変化への対応

秋田県立大学 生物資源科学部 助教 高津 英俊

【要約】

農業の担い手問題の中でも、都府県酪農における後継者問題は深刻度を増している。酪農家の廃業に伴う経営資源の喪失は、地域の生産力の低下にもつながるものである。一方で、酪農分野では多額の初期投資が必要であるため、就農を希望する者への第三者経営継承が就農ルートとして期待されている。

そこで本稿では、第三者継承によって酪農経営を設立させた女性の第三者継承プロセスおよびライフステージの変化に伴う酪農経営の変遷を概観した。事例としては、広島県安芸高田市にて酪農を営む田島あゆみ氏を取り上げた。

田島氏の事例からは、現在の第三者継承の市場は、売り手と買い手の情報の差が大きいとされるレモン市場になっていることの一端が確認できた。また、今後は第三者評価機関などを設置して情報の差が小さいとされるピーチ市場への転換を図る必要性があること、ライフステージに応じた経営計画が希求されることの2点が示唆となるだろう。

1 はじめに

農業の担い手問題の中でも、都府県酪農における後継者問題は、小規模あるいは中規模経営において深刻度を増している。酪農家の廃業に伴う経営資源の喪失は、地域の生産力の低下にもつながるものである。また、酪農は施設整備など初期投資が必要であるため、就農を希望する者に対して、円滑な第三者経営継承を行うことにより、過大な投資を減じることができるものと思われる。

そして、先述した担い手問題の中でも、女性農業経営者に関しては、今後一層の注目と

就農支援が必要であると思われる。これまで新規就農施策が各地で行われてきているが、それらの就農条件の中では、夫婦で就農することを推奨している地域もあり、単独の女性が農業経営者として活躍できる環境整備は途上と言わざるを得ない。筆者が過去に行った女性の就農希望者へのインタビュー調査では、「先達となるようなロールモデルになるような女性農業経営者に出会えない」などの声があり、あえて女性農業経営者にクローズアップして検討することが一層重要であると

考える。

このような課題意識の下、本稿では女性酪農家を取り上げ、その第三者継承のプロセスと、経年およびライフステージの変化に伴う経営変遷を見てゆきたい。事例として、広島県安芸高田市にて酪農を営む田島あゆみ氏を取り上げる。同氏は、農林水産省での勤務か

ら、酪農家へ転身したことで多くのメディアなどで紹介されるなど、注目される若手酪農家の一人である。田島氏の就農と第三者継承のプロセス、その後の経営展開を見てゆくことで、今後の酪農における第三者経営継承と、女性酪農家の就農支援などへのあり方を考察したい。

2 事例検討・田島あゆみ氏（広島県安芸高田市）

（1）地域および経営の概要

ア 就農地の特徴と概要

田島氏が就農した広島県安芸高田市は、広島県の中北部に位置しており、北は島根県、南は広島市に接している地域である。人口は2万7296人であり、世帯数は1万3366戸、高齢化率は40.5%である（いずれも2022年4月現在）。

広島県といえば、大崎上島のレモン栽培に代表されるように、瀬戸内海側の温暖な気候がイメージされるが、安芸高田市をはじめとする北部の山間地域は、寒冷で積雪の多い地域である。このような気候を生かし、肉用牛や乳用牛の飼養が盛んな地域となっている。

安芸高田市の総土地面積は5万3775ヘクタールであり、広島県内で6番目の広さである。同市の土地面積の内訳として、林野面積4万2696ヘクタール（79.4%）、耕地面積4270ヘクタール（7.9%）、田耕地面積3760ヘクタール（7.0%）、畑耕地面積517ヘクタール（1.0%）である^{（注1）}。

主要な農業生産は、水稻と麦類が展開されてきた地域である。令和2年産作況調査によると、水稻2220ヘクタール、麦類72ヘクタールとなっている。近年は、施設園芸などの導入が行われ、もっとも多いネギ類は61

ヘクタール（農林水産省「2020年農林業センサス」）、そのほかレタスやアスパラガスなど、高収益性の作目の生産増加と産地化を図っている。

畜産については、乳用牛が12経営体で683頭、肉用牛が36経営体、採鶏卵が4経営体で1万2004羽、ブロイラーが1経営体となっている（いずれも農林水産省「2020年農林業センサス」）。

（注1） 総土地面積および林野面積は2020年農林業センサス、耕地面積は令和2年面積調査である。

イ 田島氏の酪農経営の概要

表1に、田島牧場の飼養管理と実績を示した。同表を基に、田島氏の酪農経営の概況を述べる。

田島牧場では2021年11月現在、経産牛31頭、育成牛（預託牛）11頭の合計42頭規模の酪農経営を営んでいる。年間の生乳生産量は183トンで、生乳販売金額は2300万円である。子牛販売の300万円を加えれば、年間売上高2600万円の経営規模となっている。

同牧場では前経営者から引き継いだつなぎ飼育牛舎を利用しているが、空いている牛床は残り4頭分しかなく、さらなる規模拡大を阻んでいる状況である。搾乳施設はパイプラインミルクカーを利用し、生乳は、全量を広島

表1 田島牧場の飼養管理と実績

項目	頭数・方式など
経産牛頭数	31頭
うち乾乳牛	2頭
育成牛頭数	11頭
生乳生産量	183t
経産牛1頭当たり乳量	7,900kg
生乳販売金額	2,300万円
子牛販売金額	300万円
平均乳脂肪率	3.87%
乳タンパク質	3.53%
体細胞数	6.1万/ml以下
総細菌数	1万/ml以下
飼養施設・牛舎	つなぎ飼い牛舎
搾乳施設	パイプラインミルカー
飼料購入	地元酪農協TMRセンター利用
ふん尿処理	地元JAのたい肥センター利用

資料：田島氏への聞き取り内容を基に筆者作成

県酪農業協同組合（ひろらく）に出荷している。飼料の主力となるのはTMRであるが、これはひろらくのTMRセンターから購入している。副産物であるふん尿の処理は、自宅から車で5分程度の距離にある地元JAのたい肥センターに2日に3回のペースで運んでいる。1回当たりの処理費用は、小型ダンプカー1台で1000円となっている。

田島牧場は、4人の労働力によって支えられている。田島氏夫婦2名と田島氏の弟（34歳）、義父（68歳）の4名である（2021年11月現在）。夫婦が日常的な作業を行い、田島氏の弟は週1回のペースで作業を手伝い、義父は週4回のペースで牛舎の改修を行ってくれている。現在は夫が牧場作業の主力となり、育休明けの田島氏は夕方の作業と事務作業を主に担当している。

（2）就農への決意と経営継承までのプロセス

田島氏が酪農経営を始めたいと思い至る経

緯と、経営継承までのプロセスは、表2に示している。同表を基に田島氏の牧場開設までの道のりを見ていこう。

ア 新規就農を決意するまで

田島氏は、広島県広島市の出身で、高校を卒業するまで農業とは縁のない生活を送っていた。大学は、九州大学農学部で畜産を学び、ここで初めて酪農に触れることになる。牛に初めて触れたのは、大学3年生の時の「牧場実習」で、除角を体験した。

同大学卒業後は、そのまま九州大学の大学院に進学した。大学院修了後はもともと食糧問題に関心が強く、農林水産省に入れば食糧問題の解決にも貢献できるのではないかという思いから、同省を受験して無事に入省した。当時の田島氏は、農業をもうかる産業にすることによって食糧問題を解決したいと意気込んでいた。その後は霞が関の中で順調に活躍していた。

転機となったのは入省5年目の鹿児島県庁への出向であった。28歳～29歳の2年間で

表2 田島氏の就農までの沿革

西暦	月	内容
2009年	4月	・農林水産省入省
2013年		・鹿児島県畜産課への出向
2015年	4月	・農林水産省牛乳乳製品課
2017年	3月	・農林水産省退職
	8月	・広島県内の酪農経営に就職
2018年	5月	・木下牧場（＝継承候補牧場）の紹介を受ける
	6月	・木下牧場を見学して、継承の意思を伝える ・勤務していた牧場に離職意向を伝える
	8月	・広島県庁や安芸高田市役所にあいさつ回り ・勤務先牧場を退職
	9月	・広島県酪農協同組合を中心に関係機関が集まり、支援についての協議開始（役所、広酪、日本政策金融公庫、税理士など）
	10月	・新規就農計画作成のための打ち合わせ（経営計画の作成、借入金の返済計画など）
	11月	・北海道の酪農場での研修
	12月	・栃木県の酪農場の見学
2019年	1月	・人・農地プランへの位置付け →青年等就農計画の完成
	2月	・親戚などへのあいさつ
	3月	・引き継ぎ作業
	4月	・事業承継、各所へのあいさつ回り、融資決定

資料：広島県酪農業協同組合「広島らくのうだより」2021年9月号を基に筆者作成（一部加筆）。

鹿児島で過ごすことになるが、同県の農家と話す機会が多かった。農家と話す中で一つ大きな気づきを得ることになった。それは、農家からの「農業はもうかるんだけど、人は来ないんだよね」という話であった。農業はもうからないから働く人が少なくなっているのだと思っていた田島氏にとって、この農家の発言は衝撃的であった。この発言により、収入面ではない別の要因が新規就農を阻んでいると考え始めるようになった。

30歳の時に東京に戻ってからは、農林水産省の牛乳乳製品課での勤務となった。この勤務中に、北海道中標津町にある中村牧場で3泊4日のショートファームステイの機会に恵まれた。中村牧場で働く家族が楽しそう、幸せそうと感じたことと、当初、父、母、息子3人の家族経営だったのが、息子の妻の存在で一気に雰囲気も経営的にも良くなったなどの話を聞いているうちに「酪農って、なん

だか面白そう」という思いが湧き上がってきた。機械や施設を導入することだけがすべてではなく、魅力的なプレーヤーが存在することで経営が変わることに魅力を感じたと言う。そして、自分もそんなプレーヤーになって、農業を盛り上げることができるのではないかと考えるようになったのである。

東京に戻った当初は公務員という仕事から離れるのに踏ん切りがつかなかったが、日々、中村牧場の人々のような生活をしたいという気持ちがあふれていった。今始めなければ、必ず後悔すると考えた田島氏は「酪農をやる」という決断を30歳のときにした。

Ⅱ 継承までの準備と牧場の立ち上げ

その後2年をかけて、新規就農に向けた準備をして、32歳の時に地元広島県にある大規模酪農経営に就職した。ここで従業員として学び、働きながら、いずれ迎える独立に向

けて、広島県酪農業協同組合に相談も始めた。それから1年半が経過したときに、県内に廃業予定の牧場があることが伝えられた。同組合からは「経営者が高齢なため、もし酪農をやりたい人がいれば譲りたいと言っている牧場があるけど、どうかな」というお誘いを受けた。元の経営者自身も、脱サラ就農者

で早く第三者継承を行った先輩という事実縁を感じて、ここで経営継承をしたいと考えようになった。

就農に当たっては、長期かつ無利子で貸与可能な国の青年等就農資金を活用して2700万円を借り入れている。内訳は表3の通りである。

表3 田島氏による借入金額の内訳

内容		金額
内訳	①土地、施設、牛舎、搾乳機、車両など	約1,000万円
	②乳牛23頭(1頭当たり平均50万円)	約1,000万円
	③住宅	約160万円
	④運転資金	約500万円
借入合計		2,700万円

資料：田島氏への聞き取り内容を基に筆者作成

また、農業次世代投資資金(経営開始型)も活用して、年間150万円の支援を受けている。これらの支援を受けるには、認定新規就農者になることが欠かせないが、認定を受けるための就農計画を県や広島県酪農協と毎日打ち合わせを続け、2カ月をかけて5年間の就農計画を立てることができた。

2019年3月からは、元の経営者からの引き継ぎを兼ねて、酪農技術などを教わりながら一緒に作業し、同年4月から本格的に「田島牧場」を立ち上げた。融資も同じ時期に決定し、晴れて酪農経営者としての第一歩を歩みだしている。

ウ 就農後の経営変化～ライフステージの変化とともに～

実際に就農してからは、想定外のトラブル続きだったと振り返る。軽トラックの故障を皮切りに、フォークリフト、ショベルカーが壊れる、家の床が抜けてしまうなどの問題が発生し、その修繕などに思いがけない出費が

かさんだ。

このような事態を一変させたのが、現在の夫との結婚であった。これまで一人でやっていた作業も二人体制でできるようになり、だいぶ余裕が生まれた。就農から1年がたった2020年に二人は結婚したが、結婚するとすぐに双子の妊娠が分かった。双子ということもあり、6～7カ月を過ぎたころからお腹も大きくなり、牛舎での作業ができない状況になってしまう。そんなときに夫が「俺も手伝おうか」と声をかけてくれ、それまで勤めていた建設業の仕事を辞めて、共同で経営に参画してくれるようになった。こうして夫は、田島牧場に欠かせない主力となった。

意外な助っ人となってくれたのが夫の父、つまり義父の存在であった。義父はもともと、鉄工所を経営しており、牧場の破損した鉄部品（壊れた牛舎のパーツから鉄製餌箱など）を何でも作ってしまうすぐ腕の職人であった。

(3) 第三者継承を通じて学んだこと

田島氏が実際に新規就農（第三者継承）を経験してみて分かったことは大きく二つあった。

一つ目は、余裕のある資金計画を立てるということの重要性である。借入れの際、運転資金を500万円と想定していたが、これが圧倒的に少なかったと振り返る。まず、今の牧場が見つかった時には、これ以上の物件はないとの焦りから、各種施設、設備をしっかり確認できていなかった。このことが原因となりさまざまな故障事案が続出してしまったことになり、余分な出費が発生してしまったことを顧みている。

また、家族が増え、夫と二人で経営できることによって生乳生産能力が飛躍的に高まった。これにより増頭による規模拡大が可能となり、搾乳もと牛を導入するための追加的な資金が必要となった。このように想定外に備えた余裕のある資金計画をすることが肝要となる。

二つ目は、酪農ヘルパー業務は経験するべきであったと振り返る。就農前に多方面から酪農ヘルパーを経験するべきとアドバイスを受けていたが、大きな酪農経営法人で働いていた当時の田島氏は、日々のオペレーションはその経験でなんとかできると考えていた。しかし、実際に就農してみると依頼した酪農ヘルパー伝いにさまざまな情報を聞くことが

多く、彼らの持つ技術の高さや情報の量に驚くとともに、助けられることになった。

こうした経験を経ながらも、田島氏は常に前向き思考で、日々の経営を営んでいる。2021年11月には、同じ敷地内に新居の建設も始まった。新規就農者をめぐる研究の中では、不動産を購入することが地域住民に定住する意思を示し、信頼を得るための良い行為だと指摘されている（内山（1999））。



写真1 田島牧場の外観



写真2 (左から) 田島氏、広島県畜産協会・玉川氏、筆者

3 おわりに

田島氏の第三者継承やその後のプロセスを見てきたが、筆者は次の2点について考えさせられた。

第一に、第三者継承の市場は、現在、レモ

ン市場になっているということである。レモン市場におけるレモン (lemon) とは、英語で欠陥車を意味している。中古車を個人間で売買するときには、元の所有者は対象となる

車の状況を知り尽くしているが、買い手は見ただ目などで判断するしかなく、欠陥車をつかまされることがある。つまり、売り手と買い手の情報の非対称性が存在している。

田島氏の牧場に限らず、筆者は酪農分野の第三者継承の事例を見てきたが、必ずと言っていいほど、すぐに何らかの機械、設備が故障する事案が発生している。元の所有者は、これまでの経験でなんとか保持できてきた機械、施設も次の使い手には扱いが難しい、あるいは製品自体が古く修理のためのパーツの生産が終わっているなどの問題も聞かれる。つまり、現在の第三者継承の市場はレモン市場を形成していると言えよう。

レモン市場に対して、ピーチ市場という言葉も存在する。情報の非対称性の少ない市場のことである。情報の非対称性が少なければ、先のような問題の発生も防げる。現在は、まだ農場や牧場を第三者が適正に評価する専門機関ができていないが、将来、多くの農家

の離農が予測される現状では、こうした機関を作ることで、第三者継承の市場をピーチ市場にすることが社会的に要請されるだろう。

第二に、性別に関係なくライフステージに応じた経営計画を立てることが肝要であろう。経営計画を立てるとなると意図せず、ライフプランとビジネスプランが乖離（かいり）してしまうことがある。新規就農者は、経営が軌道に乗ることが第一の目的となるためなおさらである。人生には、結婚、出産、子育てなど、自身と家族のライフイベントと常に隣り合わせである。田島氏とその家族はこうしたライフステージの変化に柔軟に対応することで現在の経営を形成することができている。この点も田島氏の取り組みから学べる重要なポイントであろう。

最後に田島氏夫婦の経営は始まったばかりである。ICT技術の導入や酪農教育ファームの実践など夢は膨らむ一方である。田島牧場の今後の展開が非常に楽しみである。

謝 辞

本稿の執筆に当たり、調査にご協力いただいた田島あゆみ様、広島県における畜産に関してご指導いただき調査実施にご協力くださった一般社団法人広島県畜産協会の玉川尚治様、次長 藤井千春様にこの場をお借りして心よりの感謝を申し上げます。

参考文献

- 江口匡太（2015）『大人になって読む経済学の教科書 市場経済のしくみから考える』ミネルヴァ書房
- 伊藤秀史（2012）『ひたすら読むエコノミクス』有斐閣
- 田島あゆみ（2021）「若者を呼び込む魅力ある農村を」『畜産コンサルタント』57(11), pp. 38-40
- 内山智裕（1999）「農外からの新規参入の定着過程に関する考察」『農業経済研究』70(4), pp.184-192