

イントロダクション 第8回「米の生産者の事業承継～未来に繋ぐ米づくり～」

2024年の夏、スーパーの店頭から米が消え、「令和の米騒動」とまで呼ばれる米不足が社会問題となった。秋以降、新米の出荷が進み、状況は一時落ち着くかと思われたが、2025年に入っても米価の高騰は続いており、家計を直撃している。

この騒動は改めて、米が日本人の主食として重要な位置を占めていることを示したと言える。そして、消費者の間では「農家の収入は増えているのか?」「米の生産量や農家の数は減っているのか?」といった疑問が現れるほど米の生産への関心が高まっている。

この先も日本で国産の米を安心して食べ続けられる未来を築くためには、生産の担い手である農家の存在が不可欠である。そこで今回の「あぐレポ」では、米づくりの未来にスポットを当て、生産現場が抱える課題の中でも特に重要な「**事業承継**」に注目してご紹介したい。米の生産者の未来について、皆さんにも関心を持っていただければ幸いである。

第8回「米の生産者の事業承継～未来に繋ぐ米づくり～」



1. 米の生産者を取り巻く環境

2025年7月7日付の日本経済新聞電子版によると、農林水産省が6月30日に発表したデータで、6月16日から22日までの米の平均小売価格は5キログラムあたり3,801円となり、安価な政府備蓄米による価格の下押し効果が続くものの、1年前と比べて1.7倍と高止まりしているという。

OKB農林研究所の業務で米の生産者からお話を伺う機会がある。一見すると、米価の高騰によって生産者の収入が増えているように思われがちだが、実際には生産者を取り巻く環境は依然として厳しく、特に近年の物価上昇は農業にも大きな影響を及ぼしている。農業資材や燃料費の値上がりによるコストの増加が、経営を圧迫している生産者も少なくない。

加えて、農業経営は自然条件に左右される側面がある。記録的な猛暑など、急激な気候変動への対応に苦慮する生産者の声は年々増えており、その影響は無視できない。

これからも日本で米を生産していくためには、米の自給率や農地の維持が重要な課題となるが、それらは生産者の存在があってこそ成り立つものであり、高齢化や労働力不足が進行する中、将来的に米の生産者を確保できるのか、不安を感じているのは私だけではないだろう。

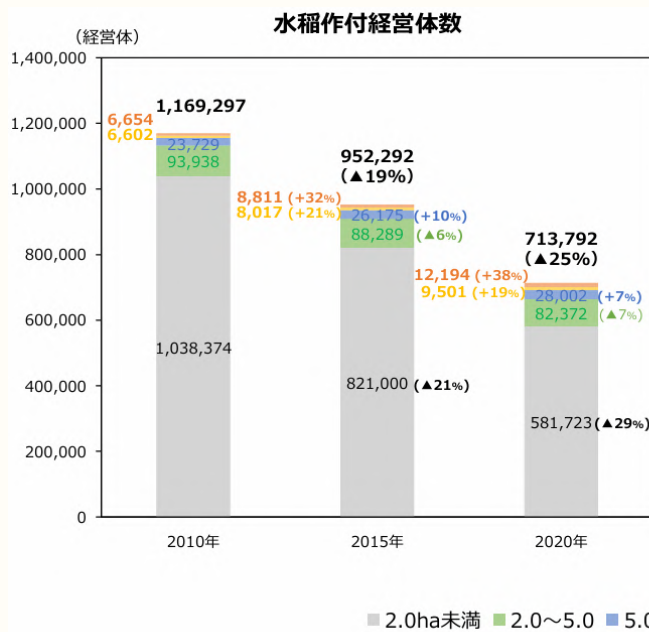
こうした背景を踏まえ、ここからは米の生産者数の現状を確認しながら、今後の重要なテーマである「事業承継」について考えていきたい。

まず、米の生産者数と水稻の作付面積について見てみよう。農林水産省が公表した2020年農林業センサスによると、水稻の作付を行う経営体数（＝米の生産者数）は、2015年からの5年間で約25%減少した。しかし一方で、水稻の作付面積はわずか2%の減少にとどまっている（図1および図2）。

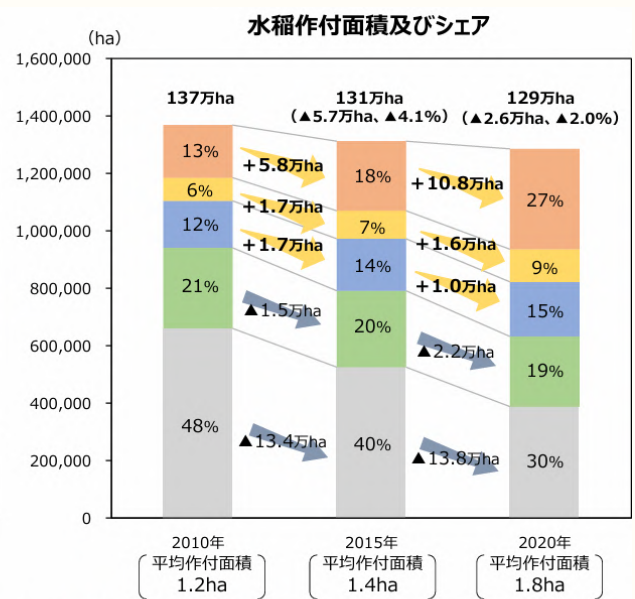
生産者数が減れば作付面積も同様に減ると考えがちだが、実際はそうっていない。その背景には、作付面積2ヘクタール未満の小規模な個人農家が減少する一方で、15ヘクタール以上の大規模経営体の割合が、5年間で18%から27%へと増加したことがある。

つまり、15ヘクタール以上の大規模経営体の数は5年間で38%も増加しており、こうした大規模経営体が小規模農家の農地を引き継いで生産を集約する形で、日本の米作りを支えているのが現在の姿といえる。

（図1）



（図2）



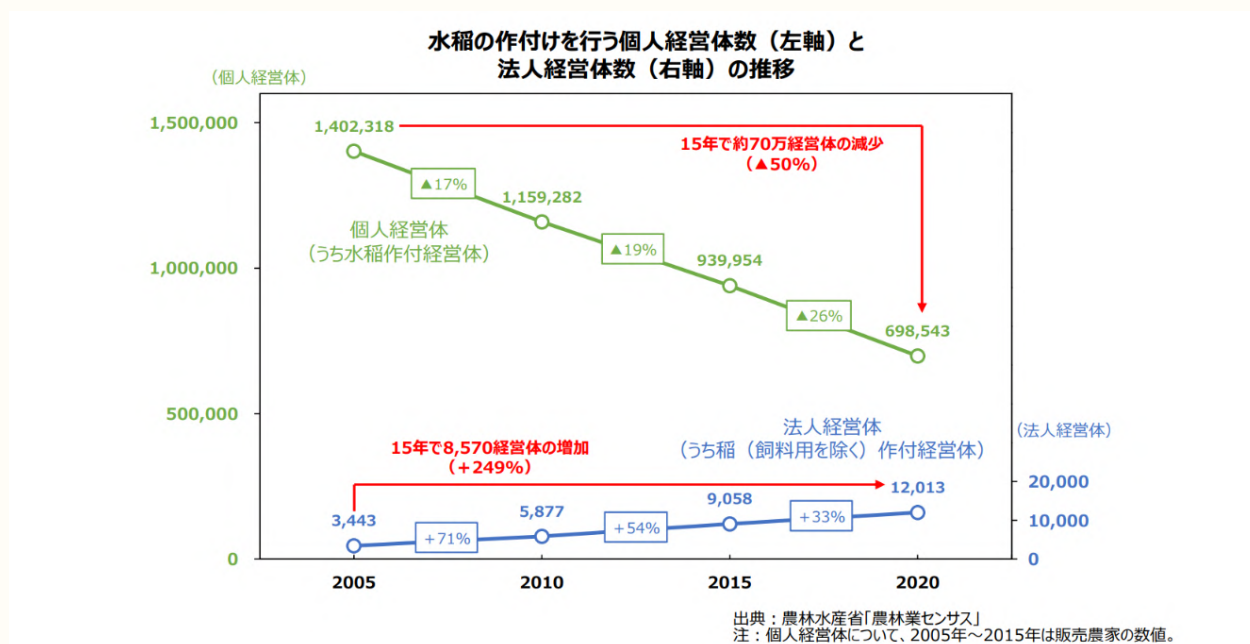
出典：農林水産省「農林業センサス」

出典：農林水産省農産局「米の消費及び生産の近年の動向について 令和6年3月」

<https://www.maff.go.jp/j/council/seisaku/syokuryo/240305/attach/pdf/240305-15.pdf>

次に、法人と個人それぞれの経営形態に注目し、経営体数の推移を比較してみたい。個人経営体数は大きく減少しているのに対し、法人経営体数は年々増加していることがわかる。(図3)

(図3)



出典：農林水産省農産局「米の消費及び生産の近年の動向について 令和6年3月」

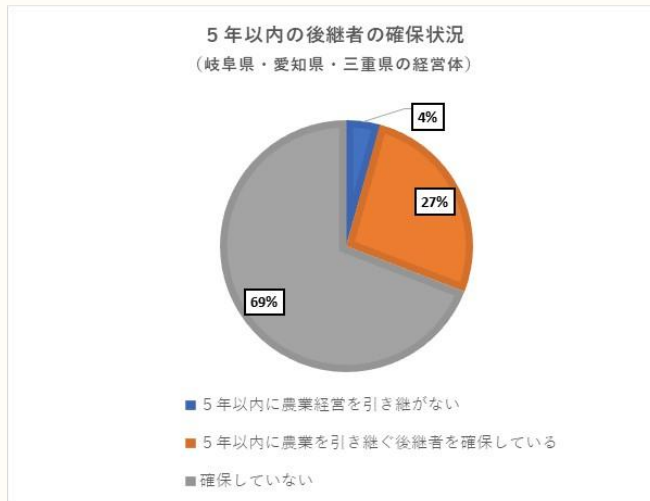
<https://www.maff.go.jp/j/council/seisaku/syokuryo/240305/attach/pdf/240305-15.pdf>

このように経営形態が大規模の法人経営体へ変化していく傾向にあるが、その経営者は人である以上、いつかは引退の時を迎える。事業を誰かに承継するのか、それとも廃業するのかという選択を迫られる場面が何れ訪れるだろう。

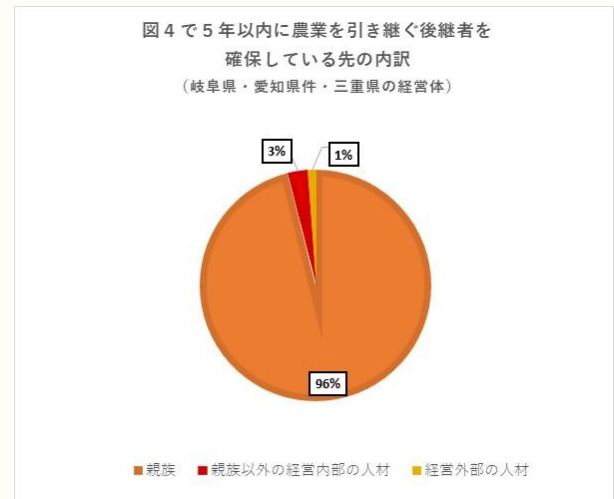
農業分野でも後継者不足は長年指摘されてきたが、果たして後継者は十分に確保されているのだろうか。

そこで、東海3県の農家における5年以内の後継者の確保状況について見てみたい。（図4および図5）

（図4）



（図5）



農林水産省 2020年農林業センサスよりOKB総研が作成

https://www.maff.go.jp/j/tokei/census/shuraku_data/2020/sa/sa_2020.html

注目すべきは、「後継者を確保していない」と答えた経営体が7割近いこと、そして確保しているケースでも「親族以外の経営内部の人材」（＝従業員）がわずか3%にとどまっているという実態である。農業を取り巻く経営環境が厳しさを増す中で、地域に根差し、農地を管理する法人経営体の存在は地域農業の維持発展の要であり、親族内に限らず、外部の経営人材も含めた後継者の確保が重要となる。

また、農林水産省が発表した2020年の農林業センサスによれば、米の生産に従事する人の平均年齢は71.1歳で、事業承継の問題がもはや先送りできない深刻な状況であることがわかる。後継者を確保していない7割近くの経営体が、今後どのように事業承継を進めていけるかが、日本の農業の将来を大きく左右すると言えるだろう。

今後、日本の米づくりを支える経営体が安定的に事業を継続していくためには、次世代の経営者へのバトンタッチが円滑に行われるような支援策や地域ぐるみの承継体制づくりが求められる。もし後継者不在による廃業が続けば、地域の農地や景観が失われるだけでなく、日本の食料自給率にも深刻な影響を及ぼす恐れがある。

それでは次に、農業における事業承継にはどのような方法があるのかをご紹介します。

2. 事業承継のタイプ

農業における事業承継には、主に以下の3つのタイプがある。

1. 親族内承継

— 信頼関係を築きやすいが、親族間での意見対立が課題になることも。

2. 従業員など第三者への承継

— 経営を理解している点で安心感はあるが、資金的な問題が生じやすい。

3. M&A による外部承継

— 広く後継者を募れるが、地域との関係性構築が難しい場合も。

このように、それぞれに特性があるが、ここでは今後の農業における事業承継のカギになると考えられる「2. 従業員など第三者への承継」のタイプ、しかも“若い”従業員への承継事例について紹介したい。

3. <事例>従業員への事業承継

生産者は、岐阜県輪之内町で稲作を営む合同会社 夢風船である。同社は岐阜県の代表品種「ハツシモ」などを約43ヘクタール（バンテリンドーム ナゴヤの約9倍に相当）の面積で生産しており、近年では水稻種子（種もみ）の販売にも注力している。

法人設立前は、個人事業主の戸谷保夫（とや やすお）氏が、周辺農地の地権者から農地を借り受け、地域の米作りを担っていた。「地権者から任されている以上、迷惑はかけられない」という強い責任感を持って米作りを行っていたが、後継者がいないことが悩みであった。

そのような中、農業機械メーカーの若手社員であり、戸谷氏の担当者であった不破宏英氏に声をかけ、従業員として雇用したことが事業承継のきっかけとなった。その後、法人化と事業承継を同時に進めるにあたり、岐阜県農業経営・就農支援センター（ぎふアグリチャレンジ支援センター）の支援を受け、令和4年4月に合同会社 夢風船が設立された。

戸谷氏は当時をこう振り返る。

「自分が法人代表になってから譲るという選択肢もあったが、不破君を代表にして正解だった。代表を譲る手続きをあとから行くと負担も増え、自分が元気なうちに引き継げたのは大きかった。従業員としての働きぶりも見ていたから、迷いはなかった。」

また、法人化・承継における課題として、地域との関係づくりを挙げた。

「新代表である不破君と地域との関係構築が課題だった。田舎で年配者が多いから、新代表は苦勞したと思う。しかし、自分が新法人の経営に関わり続けていることで、地域や取引先との関係は円滑に進んでいる。」



合同会社 夢風船 不破宏英代表

現在 33 歳の不破氏も、当時をこう語る。

「田植え機に乗っている時に戸谷さんから『ウチに来ないか』と誘われ、即答で引き受けました。岐阜県の農業大学校を卒業後、農業機械メーカーに就職して輪之内町の担当になった頃から、生産者になりたいという昔から抱く思いが強くなっていました。」

そのため、戸谷氏から法人代表就任の打診を受けた際も、迷わず即答で引き受けたという。

法人設立後には、20 代の従業員を雇用し、さらに今年も 20 代 1 名の雇用を予定している。社員構成は、不破氏と戸谷氏ご夫妻、そして 20 代の若手 2 名となる見込みだ。農業経営者の多くが人材確保に苦労する中、不破氏は「特別なことはしていない」と語るが、休暇の取りやすい環境づくりや社員旅行などの制度化に取り組んでいる。

「自分が若いからこそ、若い人でも働きやすい環境になっているのかもしれませんが。」
と、不破氏は分析する。

印象的だったのは、不破氏の次の言葉である。

「地域内には若い後継者がほとんどいない。地域外から人を入れないと、この地域の将来は守れない。」
輪之内町には、地域の個人農家が集まって設立した農事組合法人が多く存在するが、構成員の高齢化と後継者不足が喫緊の課題となっている。これは全国的にも共通の状況である。また、定年後に農業に加わる 60 代の住民を担い手と見込むことも、定年延長といった社会変化により難しくなっている。

そのような中で不破氏は、

「今後は、維持できなくなった周辺農地を引き受けて、米作りを支えていきたい。農地の栽培状況を記録して把握できるクラウドサービスや自動アシスト付きの農機などを導入しているが、これから更に作業効率を進め、将来的には 100 ヘクタール規模の大規模経営を目指したい。」

と語り、そして、地域外からの人材確保にも意欲を示し、

「魅力的な働き先となるような経営をしたい。」

と述べた。

社名の「夢風船」のように、その夢が大きく舞い上がっていくことを期待したい。

4. 未来の担い手に繋ぐマッチング

先ほど紹介した合同会社 夢風船の不破代表は、当初は戸谷氏のもとで「雇用就農」という形で農業に携わり始めた新規就農者である。「将来的に農業の生産者・経営者になりたい」という強い意志を持った人材であり、このような存在は、これからの日本の農業を支える希望の星と言える。

では現在の新規就農者の状況はどうなっているのだろうか。

新規就農者には、自ら農地を確保し一から農業を始める「自営就農者」も含まれるが、農林水産省の「令和 5 年新規就農者調査結果」によれば、この「自営就農者」の数は減少傾向にある。その背景には初期投資にかかるコストの増加など、物価上昇による経済的な負担の重さが影響していると考えられる。

こうした状況下で注目されるのが、「まずは既存の農業経営者のもとで従業員として働き、信頼関係と実務経験を積んだのちに、その経営を引き継ぐ」という就農のスタイルである。不破氏のような事例はその典型であり、農地や機械、地域の信頼関係といった農業経営に不可欠な基盤がある程度整った状態からスタートできるため、ゼロから自営で農業を始める場合と比べて、現実的かつ有望な選択肢と言える。

このような承継型の就農が広がるためには、まず受け入れ側の農業経営体が、外部人材を受け入れやすい労働環境を整える必要がある。また、行政機関の就農相談窓口との情報連携やマッチング支援も重要だ。従業員として経験を積んだうえでの事業承継は、農業の後継者不足という深刻な課題に対する有力な解決策になり得る。農業経営を目指す若者と、後継者を求める経営者がマッチングされることで、将来の農業の担い手が着実に育っていくことが期待される。

5. 最後に

「10年やっても、まだ10回しか経験していない」——これは、ある米農家の方から聞いた印象的な言葉である。工業製品のように短いサイクルで結果が出るものとは異なり、米づくりは年に一度の収穫が基本であり、経験を重ねるには非常に長い年月が必要となる。また自然を相手にすることでもある。そして、地域社会との信頼関係も、同じように年月をかけて築いていく必要がある。

その意味でも、合同会社 夢風船のように、譲る側と引き継ぐ側が一定期間一緒に働きながら、技術と地域とのつながりを承継していく取り組みは、非常に理想的なモデルだと感じている。

現在、日本の米づくりにおいても、後継者不足は喫緊の課題である。将来的に安定した生産と供給を維持していくためには、このような承継モデルの普及と、承継に向けた動きの加速が求められている。私自身も、OKB農林研究所の一員として、こうした事業承継に関する情報の発信や支援を通じて、未来につながる米づくりに貢献していきたいと考えている。

OKB総研 OKB農林研究所 主任研究員 松永 貴志