

## リレーコラム

# 酪農の担い手のゆくえ

## — 第三者継承と女性酪農家 —

### 1. 酪農をとりまく気がかりなふたつの課題

以前、本誌に寄稿させていただいた際にも筆者の研究分野について述べさせていただいたが、酪農を含めた農業を始めたい新規参入者支援を軸に研究を続けており、酪農分野に関しては第三者継承支援方策に着目している。酪農経営を始めるに際して、本誌の読者の皆様ならば周知のとおり、現代の酪農経営は土地と乳牛があれば良いわけではなく、牛舎や搾乳施設などの諸々の建設・整備の導入に多額が必要である。自家飼料を調達するとなると、さらなる準備と投資が必要であろう。そのため、酪農への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。

しかしながら、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だけではなく、飼料および資材高騰に伴う生産費の上昇から、廃業を選択する状況も相次いでいる。廃業により必然的に起こる経営資源の喪失は、地域農業の生産力そして酪農技術の低下にもつながるものであり、酪農経営を取り巻く深刻な課題の一つである。

このような近年の酪農を取り巻く厳しい状況は、牛乳・乳製品の価格に転化されている。牛乳の小売価格の高騰は、家庭での消費を控えさせる要因だけではなく、外食業界での需要減少にもつながる。このような状況は、酪農を志す若い世代の者にとって、マーケットの冷え込みを意味し、酪農業への希望が持たなくなってしまうだろう。このように、酪農の現場と、そこにつながるマーケットの状況を鑑みると、酪農の第三者継承を進めようにも厳しい現状があると言わざるを得ない。

もうひとつ筆者が重要な課題として認識しているのは、酪農における女性経営者についてである。各地で女性酪農家による感性や能力を活かした商品開発など6次産業化を中心とした活躍の様子が報じられている一方で、あらたに酪農に就農したいという女性については、筆者が現地調査を実施してきたなかで、彼女らを取り巻く状況の厳しさを感じている。たとえば、就農条件のなかでは、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多面にわたり途上であるように思われる。また、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」などの声も見られた。

酪農業だけではなく畜産全般の経営体を対象としたものであるが、平成28年度畜産経営における女性の活躍に関する経営主アンケート調査結果によると、回答した140件のうち、女性の経営主は8.6%（12件）にとどまっていた。この結果からも、女性が酪農経営者になりたい場合にはロールモデルを見つけ難いことがわかる。

以下では、酪農の第三者継承と女性酪農経営者を取り巻く現状について、その双方の現状を考える機会となった2021年に訪問したT牧場のケースをみてゆきたい。

### 2. T牧場のケース

T氏は農業関係の公務員から、酪農経営者に転身した女性である。酪農家になりたいと決意をしてから2年間の準備期間を経て、退職後は就農地域近郊の大規模酪農経営体に勤務しながら独立就農に向けた相談を始めた。その後、地域の酪農協から、脱サラ就農をした経営者が高齢化に伴って農場の移譲を考えているという話を受けた。いち早く第三者継承を行った先輩という事に縁を感じ、ここで酪農をしたいと考えるようになった。元の経営者からの引継ぎを兼ねた併走期間を経て、2019年4月からT牧場を立ち上げた。

しかしながら、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、フォークリフト、ショベルカーが壊れる、家の床が抜



秋田県立大学 助教 高津 英俊

けてしまうなど思いがけない故障が重なり、出費がかさんだ。経営当初に立てた資金計画として運転資金を500万円と想定していたが、これが圧倒的に少なかったと述懐する。この牧場の第三者継承の話を受けた際にはこれ以上の物件はないとの焦りから、各種施設、設備をしっかりと確認できていなかった。そのため、経営計画の際の修繕費用の見通しと、その後の故障が続出する実態との乖離を顧みている。

こうした事態を一変させたのが、夫との結婚であった。懐妊に伴い、酪農に関する作業をT氏がしづらくなるため、夫は他業種から退職したことにより、これまでT氏一人でやっていた作業も二人体制でできるようになった。また、意外な助っ人として夫の父である義父の協力が得られたことも大きい。義父はかつて鉄工所を経営しており、凄腕の職人であったため、壊れた牛舎のパーツから鉄製餌箱など、牧場内の破損した鉄部品を作ってくれる頼もしい存在となった。

また、夫と酪農経営できる環境になったことで生乳生産の能力が飛躍的に高まった。このため、増頭による規模拡大の資金が必要になるが、これはライフステージの変化に伴う経営変化であるだろう。

### 3. 事例から考える酪農の第三者継承と女性経営者支援

以上より、T氏のケースから得た酪農の第三者継承と女性経営者の課題と展望について述べたい。

第1に、第三者継承の市場は、現在、「レモン市場」になっていると思われる。レモン市場とは、1970年にアメリカの経済学者であるジョージ・アカロフ氏が情報の非対称性の例として用いた語であり、一見しただけでは本当の価値がわからない市場のことを指している。ここでのレモン (lemon) とは、英語で中古車を意味しており、とくに整備不良や欠陥があるものを指している。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、買い手は見た目などで判断するしかなく、情報の非対称性が発生していることはいままでもない。

先に挙げたT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、継承して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、これまでの経験や技術でなんとか保持できてきた機械、施設も、新たに継承した若い酪農家には不向きな場合もある。つまり、現在の第三者継承の市場はレモン市場であると考えられる。

レモン市場に反意語として、「ピーチ市場」という言葉も存在する。これは情報の非対称性の少ない状況のことである。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、あるいは既存の組織に評価を担う機能を付与することも重要になるだろう。

第2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と思われる。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独立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尚更である。人生は、結婚、出産、子育てなどのライフイベントと常に隣り合わせである。T氏の場合は、ライフステージの変化には幸いなことに家族の協力を得て、柔軟に対応してきた。だが、すべての経営体ではなしえず、女性の酪農経営者、酪農従事者への支援方策を検討する際に重要な観点になると思われる。

出典: 畜産経営における女子力発揮推進事業【日本中央競馬会特別振興資金助成事業】  
「平成28年度 畜産経営における女性の活躍に関する経営主アンケート調査結果」  
<https://jlia.lin.gr.jp/joshi/dl/manual/H28-houjin.pdf> (参照 2023年3月20日)