

# 家族農業経営における世代間連携と地域農業振興 ～秋田県の肉用牛経営の取り組みを事例として～

## Generational Cooperation in Farm Family Business and local Agricultural Advancement:

### A Case Study of Beef Cattle Farming in Akita Prefecture

中村学園大学 流通科学部

中 川 隆

#### 1. 研究の背景と課題

国際連合は、2017年の国連総会において、2019～2028年を国連「家族農業の10年」と定めた。国際社会は家族農業を「持続可能な開発目標（SDGs）」のなかでも重要な主体として位置づけるなど、わが国においても家族農業を重視する具体的な政策対応が迫られている（小規模・家族農業ネットワーク・ジャパン（SFFNJ）〔1〕）。近年、わが国の農業においては、企業の農業参入や集落営農組織の形成など、大規模化や法人化が重点的に志向されているが、農業経営体の大部分を占める家族農業経営の動向にも注視する必要がある。

上記の背景を踏まえ、本稿では、秋田県の肉用牛経営の取り組みを事例に家族農業経営の実態、とりわけ親子家族経営における世代間連携の実態を検討し、地域農業振興に果たす役割について考察することを課題とする。まず、わが国の家族農業経営の動向について確認し、世代間連携の重要性を理論的に検討する。次に、肉用牛繁殖を担う若手農家の取り組みを事例に彼らを飼料生産・肥育の両面から支援する親世代との連携といった視点を踏まえ、世代間連携の実態を検証する。最後に、家族農業経営が地域農業振興に果たす役割について考察する。

#### 2. わが国における家族農業経営の動向と世代間連携の重要性

##### （1）家族農業経営の動向

ここでは、「農林業センサス」を基に、わが国における家族農業経営の動向を検討しよう。2015年現在、わが国の農業経営体数は137.7万経営体であり<sup>1)</sup>、このうち、家族経営体は134.4万経営体、組織経営体は3.3万経営体である（表1）。農事組合法人や集落営農、農協等各種団体による組織経営体数の割合は全体の2.4%にすぎず、わが国の農業経営体の大部分が家族経営体であることをあらためて確認することができる。また、この5年間で30万戸超の個別経営が離脱しており、家族農業経営においては高齢化に伴う離脱が顕著であることも確認される。

表1 わが国における農業経営体数

（単位：万経営体、万戸）

	2010年	2015年
家族経営体	164.8	134.4
個別経営	164.3	134.0
法人経営	0.5	0.4
組織経営体	3.1	3.3
農業経営体	167.9	137.7

資料：農林水産省「農林業センサス」

さらに、高齢化や少子化に伴う世帯規模の縮小はかつての日本農業の典型であった三世家族経営をきわめて少ないものになっている。表2

はわが国における家族経営構成別農家数の構成比をみたものである。販売農家（家族経営体）に占める一世代家族経営の割合は69.1%であり<sup>2)</sup>、経営主が65歳以上においては76.8%となっている。経営主が65歳以上では夫婦家族経営の割合が44.5%と高いことも注目すべきであり、農業者の高齢者層への偏りを端的に示すものである。一世代家族経営の比率の高さは、そもそも農業の継承が親から子への時代ではなくなっていることをあらためて示すものであるが、本稿で事例として取り上げるのは全体の3割弱を占める二世代家族経営なかんづく親子家

族経営であり、そこでの世代間連携である。家族農業経営の持続性の検討という意味でも、二世代家族経営の実態に着目したい。

表3はわが国における農業後継者の有無別農家数の構成比をみたものである。同居農業後継者がいない農家の割合は全体の70.1%であり、この5年間で10%以上増加している。また、他出農業後継者がいない農家も全体の過半にのぼる。農業経営において後継者確保がきわめて重要な課題であることはいまでもなく、とりわけ家族農業経営においては、世代交代に向けた経営継承対策が最大の課題となっている<sup>3)</sup>。

表2 わが国における家族経営構成別農家数の構成比

(単位: %)

	2010年	2015年
販売農家全体		
一世代家族経営	67.7	69.1
一人家族経営	32.6	33.3
夫婦家族経営	34.6	35.2
二世代家族経営	29.6	28.6
親子家族経営	29.4	28.4
三世代家族経営	2.8	2.3
経営主が65歳以上		
一世代家族経営	75.8	76.8
一人家族経営	30.9	31.8
夫婦家族経営	44.6	44.5
二世代家族経営	23.0	22.0
親子家族経営	22.8	21.8
三世代家族経営	1.2	1.2

資料: 表1に同じ。

表3 わが国における農業後継者の有無別農家数の構成比

(単位: %)

	2010年	2015年
販売農家全体		
同居農業後継者がいる	41.4	29.9
男の同居農業後継者	38.1	27.3
女の同居農業後継者	3.3	2.6
同居農業後継者がいない	58.6	70.1
他出農業後継者がいる	18.0	18.8
他出農業後継者がいない	40.6	51.3

資料: 表1に同じ。

## (2) 家族農業経営の優位性

これまで連続性や経営継承性を基盤としてきた家族農業経営であるが、前述のように、後継者問題など、わが国の農業をめぐる現況はその存立を脆弱なものにしているのが実態である。

ところで、家族農業経営の優位性について、どのような議論が展開されてきているのか、既存研究を基に簡単に整理しておこう。

金沢〔4〕は家族農業経営の優位性において強調すべきはその柔軟性であるとし、次の5点を挙げている。①日常のコミュニケーションの柔軟性、②労働の協業調整、労働調達の柔軟性、③継承の柔軟性、④家計の柔軟性、⑤相互扶助の柔軟性、である<sup>4)</sup>。

また、速水〔6〕は家族農業経営の優位性について以下のように論を展開している。「農業は生物を対象とし、自然変動の影響下に生産が行われるから、作業を標準化することは困難」であり、「農作業は工場とは比較にならぬ広いスペースにまたがって行われるから、管理者が監視の目をとどかせることも容易ではない」という前提で、「家族という強固な共同体関係にもとづく「監視せずとも働く」労働力こそが、監視の困難な農作業にとり他の生産組織に比べ、家族経営の有利性を高める基本的要因」とし、「機会費用の低い家族労働を最大限に利用し、乏しい土地を最大限に利用して、経済的リスクを低める能力をもって、家族経営農家は強靱な生命力を持ち、前近代社会のみならず産業化された社会においても生き残ってきた」としている。

ただ、飯國〔7〕が指摘するように、現在のICTの普及やスマート農業の展開による農業技術の形式知化の推進などは、作業の標準化が困難であるという農業の前提を崩すものであり、家族農業経営の優位性を支えてきた基盤が揺らいできていることも事実である。

## (3) 世代間連携および早期経営継承の重要性

本稿が事例とするのは、親世代とうまく連携を図りながら繁殖雌牛の増頭に奮闘する2戸の若手農家である。いずれも30歳前後で経営主となり、早期に親から農業経営を継承している。

ここでは、柳村〔8〕の議論を踏まえ、二世世代家族経営における世代間連携および早期経営継承の重要性を検討しよう。

一般に、農業経営の事業規模は、農地など経営の固定的な生産要素の大きさ（ファームサイズ）とともに経営の操業度によっても影響される。ここでは、単純化し、経営の操業度は経営者能力Mにより決まるものとし、ファームサイズの規模などは考慮に入れないでおくことにする。このとき、農業経営の事業規模は経営者能力の関数、すなわち、 $B=F(M)$  として表され、そのうえで以下のようなことを想定する。

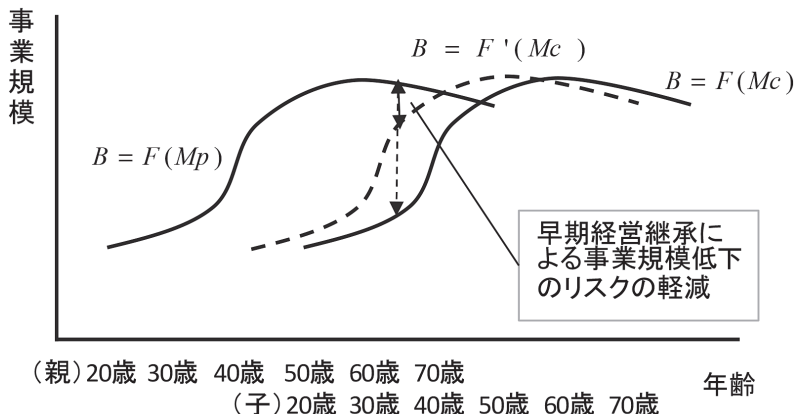
①後継者は親と30歳の年齢差があり、後継者35歳、親65歳のとき、経営主の交代がなされる。就農年齢は20歳とする。

②親の経営者能力 $M_p$ 、後継者（子）の経営者能力 $M_c$ は、就農後の経験年数に規定される。経験年数10～30年にかけて経営者能力は向上し、60歳頃ピークに達した後、緩やかに低下する。

これをモデル的に示したのが図1である。

繰り返すように、図1は単純化のため、考慮すべき幾つかの要素が捨棄されている。農業経営の事業規模に影響を及ぼす要素としてのファームサイズのほか、労働力数、労働力の能力変化などである。すなわち、同図は親子二世世代が農業に従事する直系家族による農業経営を想定しながらも、 $B=F(M)$  を一世代家族経営におけるアグリカルチュラル・ラダーのように描いている。しかしながら、ここで重要なことは、二世世代家族経営において親子間で経営主の交替が行われるかぎり、経営者能力が十分でない後継者に経営継承を行わざるをえず、経営者機能が断絶し事業規模低下のリスクにさらされ

図1 二世世代家族経営における世代間連携・早期経営継承の論理



資料：柳村〔8〕p. 83. の図を参考に作成。

る場面が必ず生じることである（図1の破線部分）。そして、この意味で、後継者の早期経営継承（ $B = F'(Mc)$ ）は、経営主交替時の事業規模低下のリスクを軽減する対応として捉えることができる。

現実には、二世世代家族経営における早期の経営継承は、本稿の事例で検証されるように、世代間連携（親子間の労働の協業調整や相互扶助）による対応（ $B = F(Mc)$ ）を左上方向にシフトさせる対応）で実現される。世代間連携が経営継承を円滑にし、後継者の経営者能力を涵養し向上させるのである。

### 3. 事例概要～秋田由利牛の取り組み～

#### （1）秋田由利牛の概要

本事例が舞台となる秋田県由利地域は県南西部に位置し、由利本荘市とにかほ市から構成される。南に鳥海山、西に日本海を望み、四季折々の多彩な自然に恵まれた地域である。同管内の総面積は1,451km<sup>2</sup>で県全体の12.5%を占めており、由利本荘市の面積は1,210km<sup>2</sup>で県最大の市町村である。

元来、由利地域は年間約2,000頭の和子牛を供給する有数の繁殖地として知られ、近年、耕畜連携を促す「秋田由利牛」の生産振興が行わ

れている。

当該地域において、秋田由利牛の前身である「由利牛」という名の黒毛和牛ブランドが1997年の農協（現在の秋田しんせい農業協同組合。以下、「JA 秋田しんせい」という）肥育部会の設立にあわせて創立されている。その後、秋田由利牛協議会（以下、「協議会」という）が2006年2月に設立されている。協議会会員は現在26名で、会長は由利本荘市長が務めている。主な活動内容は、秋田由利牛に係る①調査・研究の実施、②流通・販売促進の実施、③消費拡大の推進、④生産拡大の推進である。

秋田由利牛は2007年3月、地域団体商標に登録されている。元来、由利地域は繁殖地域であることから肥育農家戸数は少ない。なるべく出荷する子牛を地域にとどめ、地域で消費したい意向があり、戦略的にブランド化を促そうとする背景があった。現在、当該ブランド牛は県を代表する銘柄牛となっており、定義は以下のとおりである。

- ① JA 秋田しんせい由利牛肥育部会員の飼育した黒毛和牛である。
- ② あきた総合家畜市場に上場された素牛を基本とし、他地域から導入の場合は飼養期間を20ヵ月以上とする。

- ③肉質等級が5等級および4等級とし、3等級の場合は30ヵ月齢以上とする。
- ④出荷6ヵ月前から飼料用米を1日1kg以上給与しているものとする。

## (2) 秋田由利牛の生産・流通の実態

由利地域では、肥育農家13戸で1,190頭の肉用牛を肥育している。このうち、秋田由利牛として出荷する農家は5戸であり、年間出荷頭数は209頭（2016年度実績）である。

秋田由利牛取扱指定店の認証制度は2011年度に開始している。指定店の要件は、①協議会が認定する4社の卸業者（有秋田かまくらミート、株大商、株肉の若葉、株秋田県食肉流通公社）から仕入れること、②秋田由利牛を常時取り扱っていること、③年間取扱量がおおむね100kg以上であることなどである。2017年8月現在、指定店は飲食店26店、販売店15店である。図2に秋田由利牛および関連する地域ブランド牛の流通チャンネルを示す。

## 4. 家族農業経営における世代間連携の実態 (1)～A農場の取り組み～

### (1) 経営の概要

経営主のA氏（32歳）は2009年6月に就農し、2011年に認定農業者となっている。現在、JA

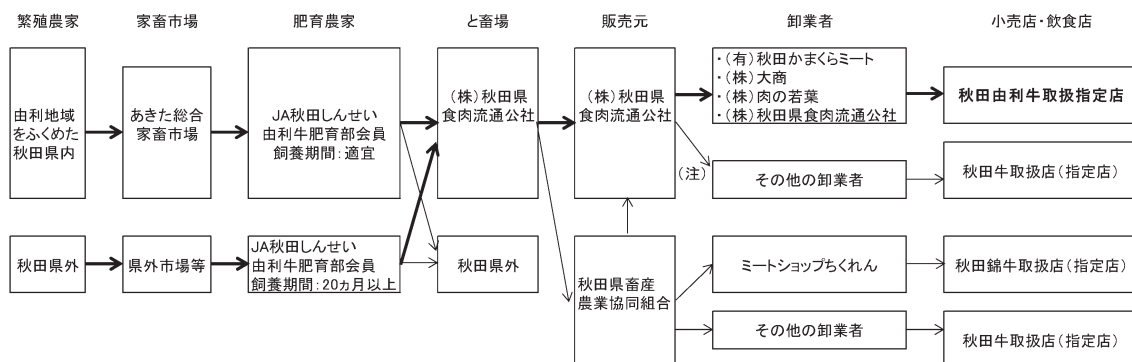
秋田しんせい和牛青年部会幹事である。労働力は、A氏と経理等を担当する妻、両親、伯父の5名に加え、雇用3名の8名であるが、実質的には家族5名で運営している。父親のC氏は肥育部門を担当するなど労働の協業調整を行っており、親子家族経営による繁殖肥育一貫を実現している。

2017年8月現在、繁殖雌牛59頭、肥育牛50頭、育成牛4頭を飼養している。ほかに3,000羽の比内地鶏生産、水稲作（3ha）を行っており、飼料用米は30aを作付している。草地面積（オーチャード、イタリアンライグラスが主）は18haであり、4棟の牛舎（肥育・繁殖1棟、繁殖1棟、育成2棟）がある。80頭規模への繁殖雌牛の増頭を考えているが、これまで敷地をフル活用し牛舎を建築してきた経緯があり、目下、施設用地の確保が課題である。

### (2) 経営の経緯と特徴

就農当初、繁殖雌牛の飼養規模は20頭程度であった。2015年度に県の事業を活用し、繁殖雌牛30頭を導入している。近年、大幅な増頭を図っており、由利地域では最大規模である。父親のC氏が担当する肥育牛の年間出荷頭数は約30頭であり、うち8割が秋田由利牛として出荷される。

図2 秋田由利牛および関連ブランド牛の流通チャンネル



注：「肉質等級5等級および4等級、3等級の場合は30ヵ月齢以上」を満たさないものは、その他の卸業者に流通する。  
資料：秋田由利牛振興協議会資料を基に作成。



繁殖雌牛増頭への経緯については、肥育のみでは採算がとりづらいことから、経営として採算がとれる一貫経営に切り替えた。

現在、牧草の刈り取り・反転はA氏自らが行っている。牛舎を不在にすることが多く、牛温恵（2015年に導入）を利用した分娩監視、牛歩システム（2016年導入）を利用した発情発見を1人で担っている。牛温恵の導入によりピンポイントで分娩がわかるようになるなど労働負担軽減に大きく寄与し、分娩事故も少なくなった。牛歩システムについては使い方を模索している段階である。

給与飼料は、一般メーカーの配合飼料を利用するとともに、後述のゆりファーム（C氏が経営）で生産される飼料（子牛用のTMR混合飼料スーパーゆりBB、繁殖雌牛用のTMR混合飼料デイリースペシャル）を利用していることが特徴であり、ここにも親子間の労働の協業調整・相互扶助を認めることができる。

### （3）子牛出荷の実態

子牛は、2012年4月に県内3ヵ所の家畜市場（広域由利、大曲、鹿角）を統合して開設されたあきた総合家畜市場（由利本荘市大谷地区に立地）に約9ヵ月齢で全頭出荷している。当該経営では、子牛の販売価格は70万円前後で推移しており、2016年の子牛販売総額は2,100万円であった。2017年は3,000万円超えを見込んでいる。

同市場における取引頭数は、繁殖農家の高齢化による飼養頭数の減少が影響し、2012年度の4,451頭から、2016年度には3,883頭まで減少した。取引される子牛の6割は県内で購入され、東北3県（秋田・宮城・山形）で8割以上を占めている。肥育農家の大規模化により地元で子牛を調達することが近年増加している。これには、A氏のような若手繁殖農家の拡大志向も背景にある。

月1度開催される家畜市場は、JA和牛青年

部会などとともに、繁殖雌牛増頭に努力する地域の若手農家にとって情報共有や連携を促す場として重要な機能を担っている点も指摘しておきたい。

### （4）今後の課題と展望

繁殖雌牛の増頭にともない、人工哺育を始めており、とりわけ哺育技術を確立させることを課題としている。

また、繁殖雌牛の分娩間隔は最短で380日だったが、増頭とともに420日まで延びてきている。1年1産（360日）を目標とした分娩間隔の短縮も課題である。

A氏は、父親の肥育経営と連結した肉用牛一貫経営を6次産業化により精肉販売まで拡張することを展望している。

## 5. 家族農業経営における世代間連携の実態（2）～B農場の取り組み～

### （1）経営の概要

経営主のB氏（35歳）は2009年に就農している。主な労働力はB氏と妻の2名であり、父親のD氏がヘルパーとして加わる二世代家族経営を展開している。妻は経理を担当している。飼養頭数は繁殖雌牛50頭、子牛30頭であり、近年中に繁殖雌牛の更新を計画している。繁殖雌牛は100頭まで増頭したい意向である。草地面積は借地を含め18haであり、牛舎は2棟ある。牧草はリード、オーチャード、クローバー、イタリアンを栽培している。2013年度に県の事業を活用し、堆肥舎を建設している。2016年度の子牛販売総額は約3,000万円であり、出荷先は全て前述の家畜市場である。

### （2）経営の経緯と特徴

就農初期、成牛10頭を購入し、肉用牛飼養を開始した。県や市の事業なども活用しつつ、数年かけて現在の50頭規模に至っている。

酪農を行うD氏の指導を受け、早期離乳を

実践していることがまず取り上げるべき特徴である。母牛の発情回帰を早め、分娩後1ヵ月での種付けを行うことで、1年1産を実現している。親子家族経営における世代間連携、とりわけ息子世代への技術継承が成果を上げているといえよう。

また、B氏は省力化を図り、最大限の成果を出せるよう努力している。スマートフォンによる牛飼養管理の省力化は、2014年から実施している。2016年には監視カメラを牛舎内に4台設置しており、スマートフォンでフリーバーンの牛の状態を確認できるようにしている。監視カメラの主な機能は、分娩日を過ぎた牛の監視と発情発見である。夜間においても赤外線が発情がわかる。家畜人工授精師の資格を持っていることも強みである。

### (3) 世代間連携による飼料給与の実態

飼料給与作業には、後述のTMRセンターの経営者で飼料配合のプロであるD氏が関与する。給与飼料はゆりファーム飼料（繁殖牛用デイリースペシャル、子牛用スーパーゆりBB）、くみあい飼料のものを利用している。

ここでも、A農場と同様の和牛生産における見事な世代間連携の実践を確認することができる。

### (4) 今後の課題と展望

規模拡大の意向はあるが、草地面積の制約が課題である。分娩間隔のさらなる短縮にも挑戦しているところである。

また、繁殖経営の展開とともに道楽を兼ねた竹栽培による近隣の山の維持などを展望している。由利地域が誇る豊かな地域資源の未来世代への継承につながる構想であると評価できよう。

## 6. 息子世代の農業経営を支えるゆりファームの経営実態

### (1) 経営の概要

ゆりファームは2014年4月より、ゆり高原ふれあい農場の指定管理者として運営されている。資本金は1,000万円である。当該経営の代表取締役社長は、前述のA氏の父親C氏である。現在、専従者3名のほか臨時オペレーター2名を雇用し、牧場を管理している。牧場では、肥育牛230頭、預託牛70頭（妊娠牛を草地に放牧）で計300頭を飼養している。300頭のうち、去勢は1割、残りは雌牛である。放牧地30ha、草地50haであり、3棟の牛舎がある。当該経営は秋田由利牛の基幹的な牧場であるが、由利本荘市の貴重な観光資源としても活用されている。

### (2) 肥育経営の実態と課題

素牛の導入先は前述の家畜市場である。導入月齢は9ヵ月であり、導入時体重は300～320kgである。また、出荷月齢は28ヵ月であり、出荷時体重（枝肉重量）は500kgである。上物率は85%で、それらは秋田由利牛として出荷する。残りの15%は「秋田牛」として出荷する。以前は、事故が多発していたが、ワクチン投与や観察の徹底などが奏功し、近年、激減している。

肥育牛への米（あきたこまち、ひとめぼれ）の給与は2008年頃から開始している。契機は米の利用による由利牛の高付加価値化であり、美味しい和牛肉にすること、特に味わいをすっきりしたものにするのであった。また、酒粕を導入したことも特徴である。飼料生産については後述するが、導入から出荷まで、後述の「ゆりスペシャル」とは別に単独で酒粕を500g/日給与している。これの持つ生理作用により飼料用米の持続的給与が円滑なものになり、費用対効果の大きさを実感している。SGSは1kg/日給与している。

肥育牛の出荷先はすべて株式会社秋田県食肉

流通公社である。その後、卸業者を通じて、一部県外などにも流通している。

当面は、現在の1月当たり出荷頭数を20頭から30頭にすること、すなわちロット拡大を課題としている。都内に取扱指定店を進出できるほどの規模になれば、当該ブランド牛のプロモーションにおいて、よりバリエーションを持たせることができる。そのためにも、飼養頭数規模の拡大が課題である。

### (3) 発酵 TMR 飼料生産の実態～ゆりファーム TMR センターの取り組み～

#### 1) TMR センターの概要

当該センターは由利本荘市石脇宇山ノ神（旧広域由利家畜市場敷地内）に立地している。活用した事業は平成26年度畜産競争力強化対策緊急整備事業であり、自給飼料関連施設（飼料用米 TMR センター）を整備した。施設規模は加工施設 1 棟198.0㎡、保管施設 1 棟148.5㎡であり、総事業費は約6,000万円である。事業実施主体は由利地域畜産クラスター協議会である。取組主体はゆりファームであり、B 氏の父親である専務取締役の D 氏を中心に 3 名で飼料生産に携わっている。D 氏自身は酪農（搾乳牛16頭を飼養）を行っている。同センターは2016年2月から稼働しており、勤務時間は8時～17時である。適正な備蓄量確保を念頭に、1ヵ月のストックに見合った量を生産している。

#### 2) 主な発酵 TMR 飼料原料と調達先

D 氏はこれまで試行錯誤を重ねながら、「胃にやさしい飼料」を追求してきた。発酵 TMR 飼料生産のきっかけは、バイオエタノール生産に関する大学教授の講演である。牛の胃の発酵メカニズムとともに、いかにアルコール発酵させると飼料としての価値が高まるかについて学んだ。

発酵 TMR 飼料の主な原料は、発酵おから、お茶がら、おから培地、酒粕、焙煎大豆、粃米

サイレージ、配合飼料（特配合）、ミルクアップ、ゆりベースである。これらをもとに5種類の TMR 混合飼料（①ゆりスペシャル（肥育牛用）、②スーパーゆり A（肥育前期用）、③スーパーゆり BB（哺育・育成用）、④デイリースペシャル（搾乳・繁殖牛用）、⑤ミセスブレンド（搾乳牛用））を生産している。このうち、最も高単価なものはスーパーゆり A で、67円/kg（運賃、税抜で400kgフレコン）である。原料の調達先は、往復1時間程度の食品工場から遠方は宮城県名取市に立地する食品工場（焙煎大豆）である。現在、ビール用大麦の調達なども検討中である。調達先はほとんど地場食品産業であるが、酒粕などは通年利用となると地域で賄いきれないため、県外からも調達している。

## 7. 結論

本稿では、秋田県の肉用牛経営の取り組みを事例に、家族農業経営における世代間連携の実態を検討した。労働の協業調整や相互扶助の柔軟性は家族農業経営において確かに存在し、そのような利点を存分に活用している実態が明らかとなった。

同県由利地域では、意欲あふれる若手農家が親世代と連携を図りながら繁殖雌牛増頭に努めており、こうした世代間連携が地域内の飼料生産、繁殖、肥育の連結をより円滑なものにしていることがわかった。A 農場における規模拡大、B 農場でみられた良好な繁殖成績は注目すべき世代間連携による技術成果である。このように、本事例は、世代間連携を核とした地域内和牛一貫生産の取り組みを地域ブランド牛の生産振興ひいては地域農業の振興につなげている好例である。ここに、家族農業経営が地域農業振興に果たす重要な役割を見出すことができる。

わが国の肉用牛生産において繁殖農家の離脱が顕著であるなか、今後とも本事例でみたような肉用牛経営が各地で躍動し、家族農業経営ならではのしなやかな和子牛生産が根強く展開さ



れることを期待したい。

#### 注

- 1) 農業経営体とは、次のいずれかに該当する事業を行う者である。(1) 経営耕地面積が30a以上の農業、(2) 農作物の作付面積又は栽培面積、家畜の飼養頭羽数又は出荷羽数等、一定の外形基準以上の農業(露地野菜作付面積15a、施設野菜栽培面積350㎡、搾乳牛飼養頭数 1頭等)、(3) 農作業の受託である。農林水産省〔2〕の用語の解説を参照。
- 2) 販売農家とは、「経営耕地面積30a以上又は農産物販売金額が年間50万円以上の農家」である。販売農家以外の農家は自給的農家として区分される。農林水産省〔2〕の用語の解説を参照。上記の農業経営体の外形基準を満たした自給的農家は農業経営体に含まれるがきわめて少数であり、したがって、家族経営体は販売農家とほぼ同義として捉えられる。
- 3) 澤田〔3〕を参照。
- 4) この家族経営の柔軟性の妥当性について、岩元〔5〕は現状を踏まえ検討を加えている。例えば、日常のコミュニケーションの柔軟性について、「今日の農家家族においても家族は「異なる生活様式のぶつかる場」となっていることからすると、コミュニケーションをとることは日常的に容易なことではなくなっている可能性がある」とし、「家族経営であっても構成員間のスムーズなコミュニケーションをとるにはそれなりの仕掛けが必要になっている」としている。ほかにも、金沢〔4〕が挙げた家族経営の柔軟性の妥当性については十分な検討が必要であると考えられるが、本稿では踏み込まないでおく。

#### 引用文献

- 〔1〕小規模・家族農業ネットワーク・ジャパン(SFFNJ) 編『よくわかる国連「家族農業の10年」と「小農の権利宣言」農山漁村文化協会、2019年
- 〔2〕農林水産省「平成30年版 食料・農業・農村白書」2018年
- 〔3〕澤田守「日本における家族農業経営の変容と展望」日本農業経営学会編『家族農業経営の変容と展望』農林統計出版、2018年、pp.25-47.
- 〔4〕金沢夏樹「家族農業経営の現在」金沢夏樹編集代表『家族農業経営の底力(日本農業年報No.2)』農林統計協会、2003年、pp.1-15.
- 〔5〕岩元泉「現代農業における家族経営の論理」『農業経営研究』第50巻第4号、2013年、pp.9-19.
- 〔6〕速水佑次郎『開発経済学—諸国民の貧困と富』創文社、2000年、pp.291-295.
- 〔7〕飯國芳明「家族経営を経済学でとらえる」『農業と経済』第80巻第8号、2014年、pp.33-43.
- 〔8〕柳村俊介「大規模経営の継承と参入—北海道農業の課題」酒井惇一・柳村俊介・伊藤房雄・齋藤和佐『全集 世界の食料 世界の農村⑤ 農業の継承と参入』農山漁村文化協会、1998年、pp.65-111.

追記：本稿は、中川隆「世代間連携を核とした地域内和牛一貫生産の取り組み～秋田由利牛の展開と地域農業の振興～」農畜産業振興機構『畜産の情報』第343号、2018年5月、pp.43-53. に大幅な加筆修正を行ったものである。