

筑波大学社会・国際学群国際総合学類
卒業論文

農業新規参入者定着と地域コミュニティ

2017年1月

氏 名：小島俊
学籍番号：201210341
指導教員：関根久雄

目次

第1章 序論	1
1.問題設定	1
2.新規参入者概要	2
(1)新規参入者とは	3
(2)新規参入者数の遷移	3
(3)新規参入者の就農の動機	4
3.研究方法と章構成	5
第2章 新規参入者と就農支援	6
1.日本の就農支援	6
2.農業新規参入者の課題の整理	8
3.就農支援策が抱える問題点	9
第3章 新規参入者のサポートネットワーク	11
1.新規参入者と地域の仲介人-先行研究の検討から-	11
2.新規参入者とサポートネットワークの関係性-先行研究から-	13
(1)北海道 K 町の事例	13
(2)新潟県柿崎町の事例	17
3.新規参入者の定着における地域の仲介人とサポートネットワークの役割の考察 ..	19
第4章 東京における新規参入者のサポートネットワークの形成	21
1.調査対象	21
(1)東京の農業	21
(2)東京における農業新規参入	23
(3)東京における新規参入者出現と、東京ネオファーマーズ概要	24
2.東京の新規参入者の概況と援助の獲得	26
(1)新規参入者の概況	26
(2)新規参入者の援助の獲得	30
第5章 結論	36
注	38
参考文献	39
英文要約 (summary)	41

第1章 序論

1.問題設定

今日、日本の農業の将来に対して順風満帆であるというイメージを持つ人は少ないであろう。カロリーベース食料自給率の低さ、TPP 参加により農家が国際的な価格競争に巻き込まれるようになるなど、課題は山積している。そしてこれらの問題に加え、農業人口の減少も重要な課題の一つである。

農林水産省のホームページによると、日本の農家戸数は雇用機会の拡大による都市部への農家人口の流出や、高齢化に伴う離農等により、昭和 25 年をピークに減少を続けている。ここ数年の数字を見ても、平成 23 年の農業人口が 650.3 万人であったのに対し、平成 25 年は 538.8 万人、平成 27 年は 488 万人と、農業人口の減少に歯止めがかかっていない。[注]

このように日本の農業は全体的に決して良い状況ではないものの、近年では、非農家出身ながらも新たに就農という選択肢を選ぶ、「新規参入者」が一方では増加傾向にある。これは農の担い手の担保、育成が重要課題となっている状況の中で、国や県等による就農支援策の後押しが進められていることや、働き方、生き方の選択肢の多様性が認められ始めたこと、都市での生活から抜け出し、いわゆる農村的な生活に憧れを抱く若い世代が増えてきたことが要因としてあげられるだろう。

しかし、農業新規参入者が順調に農家としての歩みを進めているかと問われると、そうであると答えられないのが現状である。全国新規就農相談センターが行う新規参入者に対する就農実態に関する調査によると、農業所得で生計が成り立っているのは 26%であるのに対し、「成り立っていない」のは 74%にも達している。すなわち、大半の新規参入者は農業所得のみでは生活できない厳しい現状にある。[倪 2007:209-227]

この背景には、農業へ新規参入する際に様々な障壁の存在がある。農業新規参入に伴う課題として、1.農地の取得に対する制度上の制約 2.技術の習得期間の長さ 3.一定の農業所得を得るまでの期間が長い 4.資金調達の難しさ 5.農村社会への参入と信用基盤の形成、などがあげられる。[澤田 2012:3]このように、就農に関する支援体制が拡充されつつあるが、依然として農業外から新規参入することは厳しく、新規参入者が農業経営者として定着するためにはさらなる支援策が求められている。

新規参入者の定着率を向上させるための方策にはどのようなものがあるのだろうか。先行研究として、澤田は、新規参入者を対象としたアンケートの分析を行い、多様化する新規参入希望者の志向や、彼らの目的に沿った研修制度の整備が必要であると指摘している。[澤田 2003:96-99]内山は、新規参入者が参入地域に定着していく過程と、それに伴う地域住民の評価を分析することを通して、新規参入者が定着するための要件を明らかにしている。[内山 1999:184-192]

先行研究でも述べられているように、新規参入者の定着率向上の鍵として、いかに早く収益性を上げるか、いかに早い段階で農業技術を向上させるかという点に論点が集まる傾向にあるが、一方で新たに農業を担おうとする人々を支えるネットワークに着目した研究も注目を浴び始めている。

新潟県柿崎町の農業後継者集団「いぶきの会」に着目した松井は、OBを含む「いぶきの会」のネットワークは就農する個人と村落秩序の中間に現れ、従来の村落秩序を補完しつつ、村落秩序と個人を媒介する、制度化されていないゆるい結びつきとして機能していると述べる。[松井 2002:59-81]また、北海道道央の農業地帯の事例調査を行った原（福与）は、新規参入者が形成するサポートネットワーク形成は、地域社会の「橋渡し」「親代わり」としての「後見人」の仲介により、従来の農村社会の社会関係のあり方に対応した、地域社会への参入という形で行われていると指摘している。[原 2002:24-35]

本稿では、先行研究の検討や東京での実地調査を踏まえ、農業新規参入者の参入地域への定着過程を明らかにし、その上で新規参入者の参入地域での就農後の定着率の向上の要因を、地域社会との関わりという視点から明らかにする事を目的とする。

2.新規参入者概要

この項目では下記の分類に基づき、新規参入者に関する情報を整理することで、本稿における新規参入者に対する概要を掴み、認識を統一することを目的とする。

- (1)新規参入者とは
- (2)新規参入者数の遷移
- (3)新規参入者の就農の動機

(1)新規参入者とは

農林水産省のウェブサイトによれば、新規参入者とは、新たに農業を始める者の総称としての「新規就農者」の属性を、「新規自営農業就農者」「新規雇用就農者」「新規参入者」

の3種類に分類したうちの1つにあたる。それぞれに解説を加えると、「新規自営農業就農者」は、農家世帯員で、調査期日前1年間の生活の主な状態が、「学生」から「自営農業への従事が主」になった者及び「他に雇われて勤務が主」から「自営農業への従事が主」になった者、「新規雇用就農者」は調査期日前1年間に新たに法人等に常雇い（年間7か月以上）として雇用されることにより、農業に従事することとなった者、（外国人研修生及び外国人技能実習生並びに雇用される直前の就業状態が農業従事者であった場合を除く。）「新規参入者」は調査期日前1年間に土地や資金を独自に調達（相続・贈与等により親の農地を譲り受けた場合を除く。）し、新たに農業経営を開始した経営の責任者及び共同経営者（夫婦が揃って就農、あるいは複数の新規就農者が法人を新設して共同経営を行っている場合における、経営の責任者の配偶者又はその他の共同経営者。）をいう。⁽¹⁾[農林水産省 2017:20]

(2)新規参入者数の遷移

表1は、新規就農者全体の数の遷移をまとめたものである（表1）。新規自営農業者数は、平成19年の64,420人をピークに、平成25年までに40,370人まで落ち込んだが、最近2年では復調の兆しが見える。また新規雇用就農者数、新規参入者数に関しては平成19年から順調に増加していることが分かる。既述の通り全国の農業従事者数は年々減少傾向にあるが、新規参入者を始め、新規就農者全体の数字は伸びていることが分かる。

	新規自営農業就業数	新規雇用就農者数	新規参入者数
平成 19 年	64,420	7,290	1,750
平成 20 年	49,640	8,400	1,960
平成 21 年	57,400	7,570	1,850
平成 22 年	44,800	8,040	1,730
平成 23 年	47,100	8,920	2,100
平成 24 年	44,980	8,490	3,010
平成 25 年	40,370	7,540	2,900
平成 26 年	46,340	7,650	3,660
平成 27 年	51,020	10,430	3,570

表 1 新規就農者全体の数の遷移
 (「平成 27 年新規就農者調査 2015」より筆者作成)

(3)新規参入者の就農の動機

小西氏は「農業新規参入者の文化人類学——北海道平取町における担い手意識に着目して——」の本文内にて、新規参入者の就農動機に関して下記のように記述している

まず、就農動機について安藤（1999）は農業へ新規参入する層は近年増える傾向にあるが、理由としては脱都会志向や景気の後退といった社会情勢の変化によるものであると指摘した。また、甲斐（2005）によると高度経済成長期に人口が増大し大都市に集中する中で「田舎から出た方が良い」「消費社会志向」との価値観が人々に広まり、都市と農村との経済格差から多くが都市に流出した一方、雇用が悪化し将来の見通しが見えない人の割合が高まる現代では「自分が何をしてどのように生きたいか」との価値観を抱いて農山村へ向かう人々も出現するようになったと指摘している。更に全国新規就農相談センター（2009）によると、新規参入就農者 490 人を対象におこなった就農動機へのアンケート結果は、「農業が好きだから」「自然や動物が好きだから」といった自然・環境志向の理由が多かった。また、「食べ物の品質や安全性に興味があったから」「有機農業をやりたいから」といった安全・健康志向の理由も多くなっている。その他、「自ら経営の采配が振れるから」

「努力の成果が直接見えるから」「農業はやり方次第で儲かるから」といった経営・独立志向は20代、30代に多く見られた。サラリーマンに向いていないから、都会の生活が嫌になったからなどの理由のみでは新規参入は難しいと指摘した。[小西 2016:30-50]

このように新規参入者の就農の動機の主なものとして、景気の悪化など社会や将来に対する不安がきっかけとなり、人生観を見つめ直したこと、もともと憧れを抱いていた農家的生活に踏み切ったことなどがあげられるであろう。

3.研究方法と章構成

本稿は、就農支援、農業新規参入者に関する文献、ウェブサイト、統計資料、学術資料などを通じて行う。また新規参入者の実態を考察する際には、東京ネオファーマーズの集会への参加、アンケート、インタビューを通し、そこから彼らの特徴的な語りをいくつか抽出し、検討・分析を加えていくこととする。

以下、本稿の章構成を述べる。第2章では、現在の就農支援の概要およびその支援策の問題点を明らかにする。具体的にはまず、日本における新規就農支援の制度の歴史について言及する。次に新規参入者が就農を志してから、農業経営に行うまでに直面している課題を明らかにする。その上で現行の就農支援制度と、実際に新規参入者が抱えている課題の間にあるギャップを指摘する。第3章では、先行研究をもとに、新規参入者の参入地域定着に際する、地域社会の「仲介人」とサポートネットワークの役割を明らかにする。具体的には、まず北海道における新規参入者定着とサポートネットワークの機能を説明した、原の先行研究を再検討する。次に新潟県柿崎町の農家後継者集団「いぶきの会」の持つ新規参入者のサポート機能を明らかにした松井の研究を再検討する。第4章では東京都の新規参入者の集まりである、東京ネオファーマーズを対象としたアンケート、インタビューの結果から、データの整理や、彼らの特徴的な語りを抽出し、検討分析を加えていくことを通し、東京ネオファーマーズの新規参入者に対するサポートネットワーク的機能を明らかにする。第5章では、まず第4章での議論に基づきながら、新規参入者の就農支援の現場における仲介人とサポートネットワークの機能を明らかにし、現行の就農支援策との関係性をふまえたうえで、今後の新規参入者支援の展望について私見を述べることで結論とする。

第2章 新規参入者と就農支援

1.日本の就農支援

1章で述べたように、日本の農業は、それに関わる人口の減少・高齢化が課題となっており、いかに新たな就農人口を確保するかが今後の日本の農業振興の鍵となってくる。それでは果たして日本では、実際にどのような新規就農支援策が執り行われているのであろうか。

図1は、国が主体となって進めている就農支援の一覧である。日本の就農支援は、就農準備段階（高校卒業後支援を想定）、就農開始段階、経営確率段階といった、それぞれのフェーズにおける、①所得の確保②技術・経営力の確保③機械・施設の導入④農地の確保・就農相談等といった多岐に渡る課題に対し、様々な支援体制が準備されている。

まず、就農準備段階における情報収集に関しては、一般社団法人全国農業会議所が運営する「全国新規就農相談センター」にて、各都道府県に設置されている相談窓口や就農相談会情報、就農ステップに関する情報や就農体験談、全国の農地・家屋情報、都道府県・市町村の就農支援情報など得ることを推奨している。また、常設の全国新規就農相談センターの他にも、農業に関心のある人や就農を希望している人と、農業法人、自治体などが一堂に会する、就農相談会（新・農業人フェア）などのイベントも開催される。就農前に実際に農業を体験してみたい人に対しても、全国新規就農相談センターでは、短期間の農業就業体験（インターンシップ）を実施しており、対象も学生むけ、社会人向け、さらには農業法人等への採用決定後の事前コースが用意するなど、幅広い層に対して農業インターンシップを提供できる体制を整えている。

研修段階においては、道府県農業大学校や、都道府県が指定する先進農家・先進農業法人等で研修を受ける人で、一定の条件を満たした場合、年間150万円・最長2年間の給付金を給付する「青年就農給付金（準備型）」の他に、就農希望者の研修受け入れ先となる農業事業体に対しても、年間最大120万円、最長2年間または4年間の研修に要する経費を支援する「農の雇用事業」も存在するなど、資金面での援助が目立つ。

経営独立後は、市町村から、自らの農業経営の目標などを記した「青年等就農計画」の認定を受けた、「認定新規就農者」になること、さらに集落・地域における話し合いによって、今後の中心となる経営体や、中心経営体への農地集積、地域農業のあり方などを決めていただくもので、人と農地の問題を解決するための「人・農地プラン」に位置付けられることによって、年齢制限などの諸条件はあるものの、経営を始めて間もない時期の所得の確保を支援する「青年就農給付金（経営開始型）」の給付、機械・施設の導入等資金を貸し付ける「青年等就農資金（無利子融資）」の貸付などの支援が受けられる。

上記から、日本の就農支援の特徴として、相談窓口や情報収集の場は整備されており、農政として求める人材像を達成していれば資金面での援助も受けられるなど、新規就農希望者に対する支援制度はそれぞれのフェーズごとに多岐に渡る支援体制が整えられていることが概観できる。

しかし、一方で新規参入者の定着率はあまり高くないという現状がある。次節では新規参入者が農家として定着するにあたり、実際に抱えている課題点を整理することで、国の進める収納支援策の課題点を明らかにする。

	就農準備 (高校卒業後を支援)	就農開始		経営確立
		法人正職員としての就農	独立・自営就農	
所得の確保	青年就農給付金 (準備型) 県農業大学校や先進農家・先進農業法人等で研修を受ける場合、研修期間中について年間150万円を最長2年間給付	法人側に対して 農の雇用事業 ・法人に就職した青年に対する研修経費として年間最大120万円を最長2年間助成 ・雇用した新規就農者の新たな法人設立・独立に向けた研修に必要な経費について、年間最大120万円を最長4年間助成 ※3年目以降は最大60万円	青年就農給付金 (経営開始型) 人・農地プランに位置付けられている認定新規就農者等について、年間最大150万円を最長5年間給付	農業法人等の次世代経営者の育成 (農の雇用事業) 法人等の職員を次世代経営者として育成するための派遣研修の経費として、月最大10万円を最長2年間助成 トッパーを目指す経営者育成のための助成
技術・経営力の習得	農業経営者育成教育のレベルアップのための助成 就農希望者や経営発展を目指す農業者等に、高度な農業経営者教育を行う機関等に対して支援			
機械・施設の導入			青年等就農資金(無利子)	スーパール資金
			経営体育成支援事業	
農地の確保 就農相談等	就農しようとする市町村等とよく相談し、人・農地プランに位置付けてもらい、 ・農地利用の目的をつくる ・法人正職員としての就農の内定をもらう などの事前準備を支援。		農地中間管理機構による支援 地域連携推進員による指導	

図1 日本の就農支援一覧
([農林水産省ホームページ]より筆者作成)

2.農業新規参入者の課題の整理

上記の節では新規就農者に対する国の支援策を概観した。相談窓口や情報収集の場の整備、様々なフェーズにおける資金面の援助など、一見就農支援策は充実しているかのように見られる。

ただ、現状として新規就農者の定着率は高くない。農林水産相の「平成26年度食料・農業・農村白書」によると平成25年度の新規就農者のうち、40歳未満の新規就農者数は、近年1万3千人から1万5千人程度で推移しているが、新規就農者の3割は生活が安定しないことから5年以内に離農しており、定着するのは1万人と推計されているとのことである。また、このように就農をしたとしても、その後の農業経営で生じた何かしらの課題・問題を解決できず離農してしまう新規就農者は存在する。とりわけ非農家出身の新規参入者が就農前から就農後において直面する課題・問題は、新規就農者全体から見ても、より厳しいものとなることが推察できるであろう。

それでは、新規就農者の中でも新規参入者の就農に際し、課題としてどのような事柄が挙げられるのであろうか。

新規参入者が就農時に苦勞した点としては、平成22年度に全国農業会議所から公表された調査結果で、経営資源の確保に着目して整理している。就農時における経営資源の調達に関しては、「農地の確保」、「資金の確保」、「営農技術の習得」、「住宅の確保」の順に苦勞したとする割合が高い。また経営資源の確保に関する相談窓口さがしに苦勞したと回答する割合も多い。就農地域の選択に関わる相談の充実が進む一方で、資金や住宅に関する情報は分散しているとする。[全国農業会議所 2012:10]

新規参入者の参入後の問題・課題としては、平成25年度に全国農業会議所から公表された調査結果で、経営面と生活面に分けて整理している。経営面の問題・課題となっている項目で最も指摘割合が高かったのが「所得が少ない」であり、その要因としてみられるのが「技術の未熟さ」や、「設備投資資金の不足」「運転資金の不足」など資金面での問題が挙げられる。また「労働力不足（働き手が足りない）」「栽培計画・段取りがうまくいかない」などの課題も続いて挙げられており、これらの生産過程における作業進捗の遅れに至る問題・課題であると本調査では指摘している。

生活面の問題・課題では、「思うように休暇がとれない」ことが最も指摘されており、また2番目に「健康上の不安（労働がきつい）」ことが指摘されている。これら2項目は、営農面での問題・課題における「労働力不足（働き手が足りない）」や「栽培計画・段取りがうまくいかない」と関連するものである。また、「交通、医療等生活面の不便さ」、「集落の人等との人間関係」、「就農地に友人がいない」、

「集落の慣行」、「村づきあい等誘いが多い」といった点とあわせて、農村地域での生活環境が問題・課題として指摘されている。[全国農業会議所 2014:48-51]

また、新規参入者の参入障壁について稲本は、1992年に新規就農者における、農家後継者との比較を行うことで参入課題を5つに分けて摘出している。1つが農地取得の制度上の制約、2つが技術の習得期間の長さ、3つ目が一定の農業所得を得るまでに長期間必要であるということ。4つ目が資金調達の難しさ。5つ目が農村社会への参入と信用基盤の形成である。

[稲本 1992:31-40]

上記から、新規参入者の、農業経営に関する課題・問題点として、参入前に際する課題としては、「農地の確保」、「営農技術の習得」、「住居の確保」などが中心であり、参入後の課題として、「労働力不足」「栽培計画・段取りがうまくいかない」などの課題が中心である。また、就農後、就農前に共通する課題として、所得不足や資金不足など金銭面での課題・問題点、技術不足に関連する生産過程の遅れなどといった問題点が見られる。

また生活面においては、慣れない農業経営により休暇が取れないことや、健康上の不安などの他、就農地に友人がいないことや、村付き合いや集落の慣行などといった、農村地域における生活環境に関する問題点や、農村社会への参入と信用基盤の形成が課題・問題点としてあげられる。

このように国や自治体による就農支援の整備が進んでいる一方で、農業新規参入には以前として様々な課題があり、参入、または参入後の定着を厳しいものになっている。次節では、新規就農支援、特に新規参入支援において、支援として不足している点、問題点などを明らかにする。

3.就農支援策が抱える問題点

就農支援が抱える問題点として、江川は就農支援を、就農の入り口対策（農地・資金・技術等の支援）と出口対策（労働力確保・地域融合等）とに分類した上で、北海道、千葉県、長野県、岡山県、熊本県の新規就農の取り組み実態を調査し、就農の入り口段階での支援体制は整備されてきているとの見方をしつつ、調査地域における新規就農者、特に新規参入者の定着率の低さに着目し、就農後の経営指導や、経営展開に必要な経営資源や地域参入などの生活状態の確保をサポート、いわゆる出口部分の

支援の充実させることが地域の受け入れ側に求められることを指摘した。[江川 2012:732-745]

また澤田は、新規参入者の支援策として、新規就農準備校等の整備または農業法人での研修環境の整備などによる技術の習得、資金面に関しては、就農支援資金等の無利子融資制度を準備し、保証人の問題等についても対応してきたことから、「技術の習得」、「資金の確保」、「農地・住宅の確保」といった農業経営を開始するまでの支援策により、参入希望者にとっては経営開始までの参入障壁は減少傾向にあるとしつつも、参入後の経営定着までを視野に入れると、対策としてはまだ不十分であると指摘する。[澤田 2012:3]

、その他、行政による新規就農支援の課題として、一つは、行政による就農支援では、実践的な経営感覚や先進的な技術が身につけにくいといった、農業研修の内容に関して課題が指摘されている[澤田 2003:96-99]ほか、新規参入者を専業経営者として成立させるためには、資金面や技術面、販売面等の支援を就農後も継続して行なうことが望ましいが、従来の行政による支援では、就農後の支援が十分に整備されているとは言えない状態にあるといった、就農後の継続的な支援の不足も指摘されている。[倪鏡 2007:209-227]

このように、行政が主導で行っている就農支援策は、資金面や技術研修など、就農前の支援の充実ぶりに比べ、就農後の支援、特に継続的な資金面・技術面・販売面などの支援や、就農後の地域社会への定着などといった生活のサポート不足などが指摘されている。

第3章 新規参入者のサポートネットワーク

1.新規参入者と地域の仲介人-先行研究の検討から-

新規参入者の農業参入に関しては、就農前、就農後それぞれのタイミングにおいて、様々な課題があることが明らかになった。特に前節からも読み解けるように、就農後の地域社会への適応に関しては、行政による支援策は明確に定められておらず、個々の参入の事例における関係者の努力に委ねられている面が大きいと言わざるを得ない。新規参入者は農業を新たに始めるという選択において、職業や生活環境の変化という変化に遭遇する。この過程において、適切な援助が得られる地域との関係を形成できるか否かは、円滑な地域社会への定着、さらには農業経営を軌道に乗せる上で、地域の農家との双方向的な関わりが可能な場の形成の必要性が指摘されてきた。

内山は、地域社会と新規参入者をつなぐ仲介的役割を担うものとして、「仲立ち人」の存在に着目した。一般的に参入地に地縁のない新規参入者は、信用獲得のために、親の信用力を背景にできないため、地域社会への浸透努力、地域農業者との交流といった、主体的な活動を自分自身で行う必要がある。そこには不動産の取得や一定期間居住といった客観的な条件がお経営資源としての農地獲得を信用獲得の条件として加わり、それを仲介するものが「仲立ち人」の存在であるとした。そして、仲介人を起点とし、最終的に信用獲得の成果として経営資源の獲得、特に農地獲得をするのである。[内山 1999:184-192]

また農業・食品産業技術総合研究機構の研究生成果では、「地域社会において幅広く面倒をみってくれる「後見人」をもつ新規参入者は、ソーシャルサポートに恵まれ、現状に対する満足度も高い。」との見解を示している。結果を具体的に概観すると、まず地域において幅広く面倒をみってくれる「後見人」をもつと認識している新規参入者の比率は、1996年以前の参入者では53.7%であったが、1997年以降の参入者では83.9%と、近年高まっている。「後見人」のサポート内容としては、地域住民・組織への紹介、農業技術の助言、農業機械の貸与、農地の紹介、お茶や食事への招待が50%を越えている。次に、新規参入者が日常生活における諸問題についてのソーシャルサポートを得られるか否かを「後見人」の有無別にみると、農業関連の実質的なサポートや、農業、地域に関する評価的サポート、また自己価値を高めるサポートについて、

「後見人」がいる回答者がサポートを得ている比率が高い(表2)。これは「後見人」を中心として地域社会のネットワークにより深く組み込まれていることを示している。

	全体	後見人あり	後見人なし
1.必要な時、車に乗せてと頼める	75.7	77.0	72.4
2.忙しい時や病気の時など子供や高齢者の世話を頼める	48.5	43.2	62.1
3.農作業が遅れたときに手伝いを頼める	67.0	73.0	51.7
4.互いに訪問しあって楽しく時を過ごせる	82.5	83.8	79.3
5.同じ趣味について一緒に楽しんだり語り合える	61.8	65.8	51.7
6.自分のことを気づかって電話をくれたり励ましてくれる	84.3	87.7	75.9
7.家族や子供など個人的問題について相談し語り合える	73.5	72.6	75.9
8.農業に関する考えや夢を語り合える	72.5	78.1	58.6
9.地域生活における慣習や組織運営について話し合える	63.4	72.2	41.4
10.自分の意見や助言を頼りにしてくれる	54.0	55.6	50.0
11.農業や農村生活について興味をもってきてくれる	68.3	73.6	55.2
12.以前の農業経験や知識について興味を持って聞いてくれる	50.5	57.5	32.1

(サポート有りという回答比率 %)
(網掛け p<0.05)

注) 道央地域の新規参入者(回答107)の調査結果に基づく

表2 後見人の有無別新規参入者のサポート獲得状況

([農業・食品産業技術総合研究機構 2001]より引用)

また、現状についての満足度についても、就農場所の決定や、就農以来成し遂げてきたことについて、「後見人」がいる参入者はより高い満足度を示している(表3)。

	全体	後見人あり	後見人なし
1. 農業をするという決断をしたことには	81.4	84.9	72.4
2. 現在の地区に就農場所を決めたことには	71.3	78.1	58.6
3. 地域の人間関係には	50.0	53.4	41.4
4. 家族関係には	70.0	73.2	62.1
5. 現在の農業経営の状況には	26.0	28.2	20.7
6. 就農以来、自分たちが成し遂げてきたことには	58.0	64.8	41.4
7. 現在の暮らし全般적으로는	53.9	57.5	44.8

(やや満足～非常に満足という回答比率 %)
(網掛け p<0.05)

注) 道央地域の新規参入者(回答107)の調査結果に基づく。

表3 「後見人」の有無別新規参入者の満足度

([農業・食品産業技術総合研究機構 2001]より引用)

さらに、1997年以降の参入者では、「後見人」が、「研修先農家」「同じ作目の農家」である比率が高く、研修の受入指導農家への助成や登録制など支援制度の充実の結果、研修の受入指導農家が「後見人」としての役割を担う事例が増加している。最後に、公的機関の支援についての必要性については、「就農候補地域についての詳しい情報提供」、「道内の農地情報のデータベース化」に次いで「地域社会の窓口となる後見

役の選定・紹介」を必要とする比率が高く、「後見人」獲得について公的支援が期待されている。そして結論として、「後見人」をもつ新規参入者の比率は支援制度の整備に伴い増加しており、研修の受入指導農家が「後見人」となる事例が増えていることから、「後見人」となりうる適切な受入指導農家の選定・紹介を行っていくことが重要であるとしている。このように、新規参入者の地域への定着過程には、内山の指摘する「仲立ち人」の存在や、農業・食品産業技術総合研究機構の指摘する「後見人」の選定が、その後の信用資源としての農地の確保や、営農技術の獲得の農業経営に関わる部分から、参入後の地域社会での生活のサポートネットワークの形成までに関連していると言える。なお本稿では、これら地域参入者と参入地域の社会とをつなげる役割を担っている者を「仲介人」と呼称する事とする

2.新規参入者とサポートネットワークの関係性-先行研究から-

原（福与）は北海道における新規参入者の定着の過程を、新規参入者を支えるネットワークに着目し、松井は新潟県柿崎町を事例とし、農業後継者ネットワークと新規参入者の関係に言及した。本項ではこれら二つの先行文献を詳細に読み解くことによって、新規参入者と地域のネットワークの関係性に関して考察する。

(1)北海道 K 町の事例

原の研究は、北海道の道央に位置する K 町の新規参入者の就農とそれに際する地域のサポートネットワークの関係性に着目する。まず K 町の新規参入者の概況だが、2000 年時点で、K 町の新規参入者数は 7 戸、研修中の新規参入希望者は 7 戸である。新規参入した 7 件の農家のうち、町内での研修を受けなかった新規参入者は、個人的なつながりにより栽培条件の悪い丘陵地に農地の借り入れ、もしくは購入をしたのに対し、町内の研修を受けた新規参入者は、主に受入指導農家の支援により、栽培条件の良い平野の農地の借り入れ、もしくは購入に至っている。

受入指導農家とは、北海道農業担い手育成センターが登録制を取っている、実践的農業研修の受け入れ農家を指す。K 町では 4 戸の農家が登録されており、そのうち 3 戸が当該新規参入者の研修受け入れを行った。3 戸に共通していえることは、水稻中心

の地域にありながら、早期に他の作目を導入したパイオニア的な農家であるということである。以降それぞれの受入指導農家をA氏、B氏、C氏と呼称する。

それぞれ3戸の農家が受入指導農家を引き受けたのは役場からの依頼によるものだが、それぞれの立場に応じた意図をもつ。例えばA氏の場合、役員を務める「A野菜研究会」の担い手を育成することにより組織の活性化を図りたいという意図がある。A氏は地域の農家の独立意識の強さを鑑み、会員を増やすのではなく、「入れ替え制」を導入する必要もあると感じている。特に研修生に一から指導し「のれん分け」を行うことで、より組織の構成員を育成できるという考えがある。

B氏の場合も、花き生産組合の担い手を育成し組織の活性化を図りたいという考え方をもっている。また自分が研修を受け入れ、農地取得の支援を行った際は、組合の責任として、組織ぐるみで新規参入者の経営を軌道に乗せる必要があるとの考えを持っており、実際に研修受け入れをしている新規参入者のO氏のハウス組み立てを組合メンバーで手伝った際は、「新規就農地域ぐるみ支援」というタイトルで農業新聞の道内版でも取り上げられた。その後もO氏の次の研修生が、花き栽培の経営の適正が無いと早期に判断し、「A野菜研究会」に研修先を移動することを勧めたりなど、参入者の就農後の経営全般についてある程度責任を果たそうとする姿勢を見せている。

C氏の場合は、一戸で直売所経営を行う経営であるため、組織的な受け入れ意図は無い。多品目生産の農業経営を採用するC氏は、多くの品目の生産を経験できるというメリットを研修生に提供する一方で、研修生に対する農地の紹介までは行っていない。そのため、C氏のもとで農業研修を受けた研修生のうち、K町で就農した例は一例しかなく、それも他の人物の紹介とA氏による「A野菜研究会」への勧誘で可能となった事例である。

次に原は、K町における新規参入者が就農後必要とするサポートと、そのサポートを提供する主体やサポートを得られる基盤としての組織などを含めた概念としてのサポート源の関係性を考察する。なお、就農後必要とするサポートとして、農業技術、販路確保など、農業に直接関わるサポートや、地域・生活情報や子育て支援相談など生活面のサポートを「手段的サポート」とし、価値観の共有や日頃の相互作用による親密性といった精神面でのサポートを「表出的なサポート」とする。

結論として、サポート源の選択に影響を与える要因として、道内出身者か否かが挙げられる。道内出身者は就農以前からのネットワークによるサポートが得やすく、新

しいネットワーク形成のニーズが低くなる。さらに最も強い規定要因となっているのが、町内で実践的農業研修を受けたか否かであり、研修を受けた事例では、受入指導農家を主に、いわば地域の「後見人」を得ており、その仲介を経て農業関連、地域生活面でのサポートを得ている。このような領域のサポートを与えている研修受入農家は、地域社会における「親代わり」「後見人」と捉えられる。このように「後見人」を中心として生産組織や地域社会組織との関係を形成している事例を、原は「後見人中心ネットワーク形成型」と呼び、一方で、「後見人」を持たず、領域別に異なるサポート源を形成している事例を、「独自ネットワーク形成型」と呼ぶ。次に原は、この2つのタイプそれぞれの典型例と考えられるM氏とR氏の事例について、その関係形成のありかたを概観する。

まず、独自ネットワーク形成型の事例として、M夫妻の事例を概観する。

M氏夫妻は夫婦ともに関東の自然養鶏と有機野菜の「Tの会」での研修経験、専従スタッフとしての勤務経験があったが、独立したいという思いがあり、夫の出身地でもある北海道農業担い手育成センターの紹介で、1996年からY農園での研修を開始した。研修をしながら農地を探していたところ、「Tの会」出身者でK町近隣で新規参入していた知人から土地売り出しの情報を聞きつけ、宅地部分は購入、農地は借り入れし1996年に就農した。

農業技術に関しては「Tの会」で習得したものが基本となっており、販路は知人の紹介やY農園にブランドとして出荷したりなど、就農以前のネットワークを販路等で活用している一方、JAへの加入を断られるなど、農業関係の地域無きサポートは弱い。有機農業へのこだわりが、近隣農家との技術を媒介とした交流を妨げている側面もある。地域社会においては、同じ町内に先行の新規参入農家が就農していたこともプラスに働いている。生活面でのネットワークは主に子供を通じて広がっており、妻はフレッシュミセスなど女性同士の地域ネットワークも形成するなど、特に困っている部分はないとのことである。情緒面でのサポートは、「K町新規就農者の会」やその他の新規参入農家との個人的な付き合いなど、新規参入者同士の交流が情緒面でのサポートになっている。

次に「後見人」中心ネットワーク形成型の事例として、R氏を概観する。

近畿出身のR氏は、旅行で北海道に訪れたことをきっかけとして北海道での暮らしに興味を持ち始め、出身地での1年間の農業研修の後、助成金や札幌からの距離を鑑み、K町を就農希望地と定めた。受入指導農家であるA氏の元で2年間研修をうけ、

A氏の隣の家が空いたこともあり現在もそこを借り入れているなど、生活面でのサポートも受けている。農地に関しては研修中からA氏の農地の一部を借り入れ出来ることが決まっており、研修終了後就農した。栽培作物に関しては、A氏のアドバイスを受け入れ、「A野菜研究会」に部会のある作物を中心に生産している。減農薬が条件で、量的ノルマも定められているので作業が大変ではあるが、安定した価格で販売出来るというメリットもある。農業技術に関しては就農後もA氏の助言を受けたり、

「A野菜研究会」の講習、他会員の畑の見学など勉強機会は多い。生活面でも研修先のA氏と家族にずいぶん世話になっているといい、また周りの農家もなにかと気にかけてくれ、特に困ったことは無い。町内会では非農家が多く、若い農業者も少ないため、深くつき合う関係は形成していない。新規参入者同士では同じ年に研修を受けた人や、「A野菜研究会」での研修生同士は理解できることも多く、良い意味での競争意識もあるが、繁忙期はほとんど合う時間が作れない。

上記の事例から原は、「後見人」中心のネットワークの中に組み入れられる形での参入を果たしているR氏では、農業関連のみならず、生活関連のサポートも「後見人」によって与えられ、自分自身でサポートネットワークを構築する必要性は低く、円滑な適応がなされているとし、一方独自のネットワーク形成型のM氏は、目的に応じて就農以前からのネットワークを活用したり、あらたなネットワーク形成を行うことでサポートを得ており、参入者自身のより主体的な努力が必要とされていると結論付けた。

以上を受け、原は地域社会における「後見人」を中心としたサポートネットワーク形成の特質と、「後見人」を持つ意味について下記のようにまとめる。

まず第一に、「後見人」を中心とするネットワークを形成する場合、サポートの内容（機能）に関して複数の領域に渡って同じサポート源から得ている状況が示される。そしてこれは従来農村型と言われる多重送信性の高い組み込みであることを示唆する。

第二に、「後見人」の存在は新規参入者が就農において必要とするサポートネットワークの形成を容易にしている。K町の新規参入者に関しては、研修受入農家を中心とする「後見人」が農業面、生活面における手段的サポート、精神的な支えとしての表出的サポートを直接新規参入者に与えていた。また「後見人」を介した組織や人を通じて得られるサポートも、「後見人」がいない新規参入者にとっては、就農直後のネットワーク形成が困難であることを鑑みても、農業関連では重要である。さらに、「後見人」のいる農家は、「後見人」を通じて、地域農家との関わりも深くなる傾向

にあるが、これは村落社会にすでに構築されている重層的なネットワークに「後見人」を通じて参入できているということであり、「後見人」の社会関係の累積による効果であると言える。

一方で、「後見人」を中心としたネットワーク形成のあり方には、新規参入者と指導受入農家の適切なマッチングありきであること、農業経営に対する考え方がどうしても受入農家によって方向づけられてしまう危険性があること、包括的なネットワークであるがゆえに、サポート選択の多様性を損なう可能性があることなど、問題点も指摘されており、「独自型ネットワーク形成型」の持つ意義も再認識する必要がある。
[原 2002:24-35]

(2)新潟県柿崎町の事例

松井は、新規参入者を支えるネットワークについて、新潟県柿崎町の農業後継者集団「いぶきの会」を対象として研究を行った。先に要約を述べてしまうと、就農という選択を現実化し支え合える社会関係が、旧来の村落秩序からネットワークを的関係へと徐々に変容していることを指摘しつつ、「いぶきの会」のネットワークは、就農する個人と村落秩序の間に現れ、従来の村落秩序を補完し、村落秩序と個人を媒介する、制度化されていないゆるい結びつきとして機能していると指摘をしている。以下、松井が明らかにした「いぶきの会」のネットワーク機能を、具体的なインタビュー内容などを踏まえつつ、その概要を明らかにすることを目的とする。

「いぶきの会」は、1975年に農業に従事する青年たちによって自主的に結成された。「いぶきの会」の特徴として、まず第一にあげられる事は、行政主導ではなく、当事者の必要意識によって結成されたボランティアグループであるという点である。そのため形式や枠組みにとらわれる事なく、状況に合わせて柔軟にその姿を変化させながら存続してきた事である。個別経営を確立する為に生産組織を作るが、その目的が達成される都度解消すること、36歳定年制はあるものの細かく守られているわけではないこと、「柿崎町農業青年クラブ」の看板を掲げながらも、町外の青年を含むことなどから鑑みても、良い意味で「いい加減」な組織である。また第二の点として、OBと青年の関係、OB同士での親密な交流が続いている事で、現役世代は様々なサポートをOBから受ける事ができ、OB同士のつながりは、集落を超えたネットワークとして機

能している。それではこのような特徴を持つ「いぶきの会」が地域の青年の就農において、どのような役割を果たしているのか。

まず、「いぶきの会」を結成した、1960年代後半から1970年代初頭にかけて就農した人々を第一世代、1970年代に就農した人々を第二世代とした場合、第一世代の人々にとって「いぶきの会」は、就農後の孤独と不安から、仲間への希求という背景があり、結成された。1960年当時柿崎町の農家後継者にとって、農業を継ぐ事は当たり前であり、特に選択において迷いや疑問を抱いていない。これは当時稲作を中心に農業情勢も上向きであり、高校の同級生の多くも就農を選ぶ中で、自らも就農を選ぶことが将来に対しての見通しを持つ事も可能だったことを示唆する。しかし、1970年代に入ってから減反政策の推進や兼業化の波が柿崎町にも訪れ、周りに離農を選択する同世代の青年が増え、就農を選択した青年たちを不安に陥れていった。このような状況の中で、「一人で農業をしても寂しいし仲間が欲しい」という青年農家たちの思いから、「いぶきの会」は結成されたのである。

このようにして結成された「いぶきの会」としての活動において、やはり青年農家にとって最も大きな財産は人間関係だとする事であり、またこの「いぶきの会」における青年農家同士の関わりの中で、例えば、「農業には営利を目的とする部分とボランティアを目的とする部分がある。」といったような独特な農業観の形成が見られた。

第二世代の人々は、就農時点ですでに減反政策が始まり、農業の行き先に陰りが見えてきた時期でもあり、前の世代のように疑問なく就農という選択肢を選びづらくなった時期でもあった。このように青年に就農を促し定着させる雰囲気や規範が弱化し、経営的な見通しも不安になってくる時期において、「いぶきの会」は青年農家たちにとって、それが無ければ農業をやめていたかもしれないと考えさせるほどに、農業経営を続けていく上で精神的な大きな支えであった。この時期における「いぶきの会」は、研修旅行や飲み会で親睦を深め、また基盤整備初年田での共同作業で苦労を共にするなかで、「本当の仲間意識」が培われる場であった。互いに切磋琢磨はしつつも、他の農家をふるい落とす形で「ひとり人勝ち」することは、よくないと考える。このように、柿崎町の農家第一世代、第二世代に共通して見られる農業観として、「自分ひとりでは生きていけない」というような認識が通底しており、またより若い世代にも飲み会の席では自然とそういう話になる、といったような形で受け継がれている。

それでは現代においての「いぶきの会」はどのような立ち位置にあるのだろうか。

松井は、1990年代以降に柿崎町に就農した、現在の「いぶきの会」メンバーへの聞き取りを行った。まずメンバーのうち新規参入者に関しては、就農の動機や経緯として、食料問題や環境問題への関心があったこと、アルバイトなどの経験を通じて「世の中」に対する矛盾や違和感を感じる一方で、農家で農業研修により農業の「おもしろさ」を垣間見るようになる、有機農業志向、農政への批判的意見ももつが、それをイデオロギー出来に振りかざすのではなく、現実と折り合いをつけていく柔軟性も持っているなど、共通点がいくつか見られた。このように、高い「言語化能力」を持つ彼らの地域への定着は、今後地域社会や農業のあり方を徐々に変えていく可能性を秘めていると松井は指摘している。

新規参入者の受け入れ側の特徴としては、柿崎町にて研修生を受け入れてきた農家のほとんどを占めるのは「いぶきの会」のOBであり、彼らのネットワークが受け入れ側の基盤になっており、また、研修生を農業者として鍛えるだけでなく、参入者として地域に溶け込ませるための努力もしていたと松井は指摘する。また自ら受託した農地を「のれん分け」するなど、参入者の独立に際しても、多大なサポートを行ってきた。さらに新規参入者を研修先の農家がサポートするだけでなく、「いぶきの会」のOBが入れ替わり立ち代りで指導や助言を行う事により、新規参入者が柿崎町において孤立する事なく、広く地域に受け入れられる体制を整えた。松井はこのようなサポートネットワークの存在は、同世代の仲間を得ることに加え、柿崎町で就農する際の大きなメリットになると指摘している。

[松井 2002:59-81]

3.新規参入者の定着における地域の仲介人とサポートネットワークの役割の考察

ここまで新規参入者と地域の仲介人、サポートネットワークの関係性を概観してきた。まず地域の仲介人は、その後の信用資源としての農地の確保や、営農技術の獲得の農業経営に関わる部分から、参入後の地域社会での生活のサポートネットワークの形成までに関連している事が明らかになった。また新規参入者の地域のサポートネットワークに関して、北海道K町での新規参入を調査した原は、受入指導農家という仲介人（原は「後見人」と呼称する）を中心に形成するサポートネットワークは、仲介人を起点とし、農業経営から生活面における包括的な援助を新規参入者に提供する一

方、新規参入者が自由に援助主体を選択でき無いという問題点も指摘した。また柿崎町における青年農家の集団である「いぶきの会」に着目した松井は、「いぶきの会」のOBを中心とするネットワークが受け入れ基盤となり、新規参入者の研修から就農、独立までを支援している様子を明らかにした。

以上から推察すると、新規参入者の地域定着と地域社会の仲介人、サポートネットワークとの関係性は、以下のように述べる事が出来る。第一に、地域の仲介人、サポートネットワークが存在する事によって、新規参入者は農業経営や生活面など、参入地域での活動に対する包括的な援助を受ける事が出来る。第二に、新規参入者にとっての地域社会の仲介人は、研修受入農家を主とした、農家である。第三に、地域社会の仲介人と、サポートネットワークは密接に関連している。

第4章では、東京における新規参入者と参入地域社会の仲介人やサポートネットワークとの関係性を、先行研究の考察から明らかにした3つの事象を踏まえた上で、東京の新規参入者を中心とした集まりである、東京ネオファーマーズに着目し、概観する。

第4章 東京における新規参入者のサポートネットワークの形成

1.調査対象

(1)東京の農業

東京における農業の概要を把握する。まず東京における農家数であるが、平成2年の時点で3万人近くいたのに対し、20年後の平成22年には半分以下の13万人程度まで減少している。これは全国的な農家数の減少と比べても特にその度合いが大きい。また農業者の平均年齢も、平成22年時点で63.8歳で、10年前の平成12年と比較しても、4.6歳上昇するなど高齢化が進んでいる。また、耕地面積に関しても、平成12年からの10年間で1330haの農地が失われ、平成22年の農地面積は7670haとなっている。このうち、市街化区域内では、10年間で1191haの農地が失われ、農地面積は4583haとなっている。このように東京の農家数減少は、その他農業人口の高齢化や農地面積の縮小とも相互関係にあると言えるであろう。

このように東京の農業は、都市化や農業人口の高齢化もあり、苦境に立たされている。しかし一方で、東京という土地を活用し、他地域と差別化を図っている点も見られる。他地域との違いに関してはまず、露地野菜や花き・花木が主要な生産品目であることである。図2からも見て取れるように、全国の農家の約6割が稲作を農作物販売金額1位としているのに対し、東京の農家は約5割が露地野菜を農作物販売金額1位としている。また、図3から見て取れるように、加工・直売・観光にわたる複合的経営など、多様な農業経営の展開を試みる農家の割合は全国的なものに比べてもかなり高い。これは大消費地にある利点を活かした経営戦略であるといえよう。このように東京という土地の特徴を活かした経営により、東京都の農家の単位面積あたりの農業産出額は全国の農家のそれと比較しても、相対的に大きく、集約的な農業が行われていると言える。（表4参照）[東京都2012:6-9]

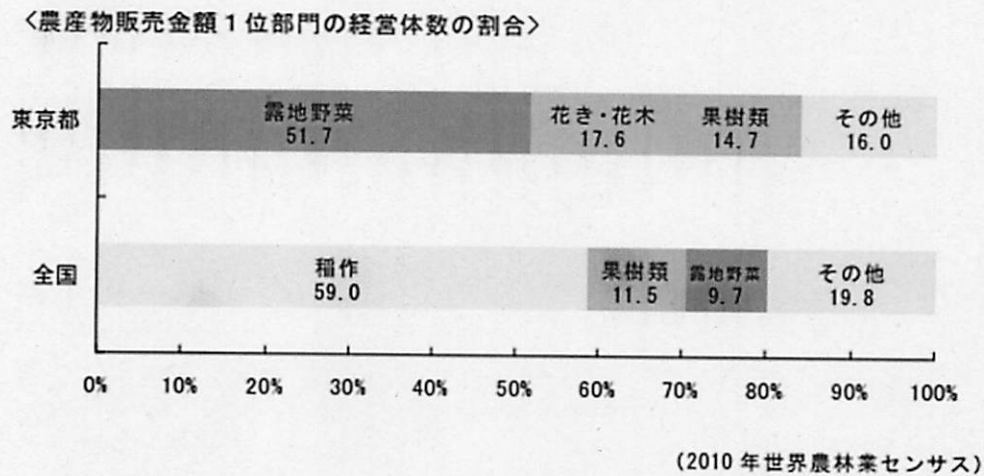


図 2 農産物販売金額 1 位部門の経営対数の割合

([東京農業振興プラン（中間まとめ）都民生活に密着した産業・東京農業の新たな展開 2012]より引用)

〈農業生産関連事業を行っている経営体数の割合〉

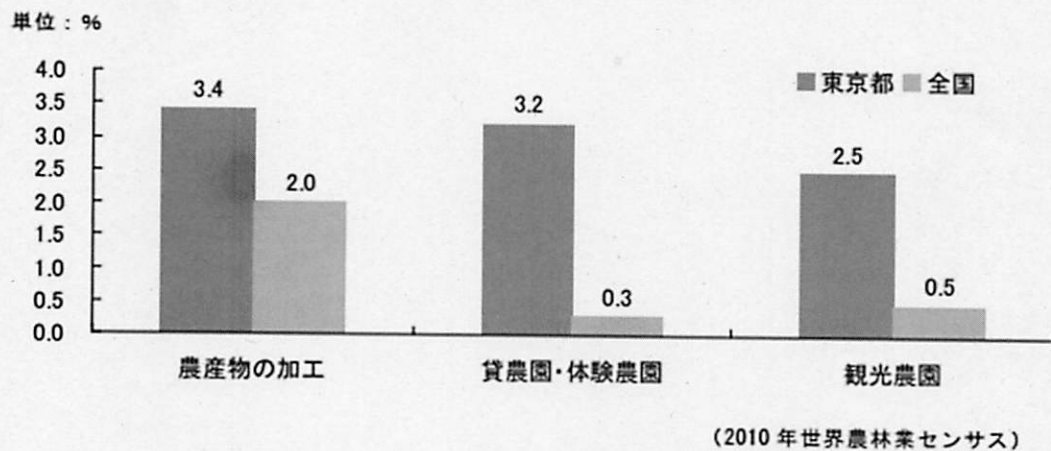


図 3 農業生産関連事業を行っている経営対数の割合

([東京農業振興プラン（中間まとめ）都民生活に密着した産業・東京農業の新たな展開 2012]より引用)

〈経営体像〉

	販売農家 1 戸当たりの経営耕地面積 (a)	10 a 当たりの農業産出額 (万円)
東京都	70.5	36.7
全国	196.1	16.6

(東京農林水産統計年報より推計)

表 4 経営体像

（2）東京における農業新規参入

農業人口の高齢化、減少が見られる東京では、地域農業としての都市農業の活性化が急務である。そこで注目されているのが、新規参入者の存在である。全国的に増加傾向にある新規参入者であるが、東京都や横浜市といった都市部の参入事例も近年増加している。

[吉田 2015]2012年に東京都が発表した東京農業振興プランでも、地価が高く新規参入が難しい東京都ではあるが近年、非農家出身者が都内の農地を借りて農業を始める事例もあり、今後、こうした新規就農者の増加に期待が寄せられている[2012 東京都:6-9]という記載があり、新規参入者の増加は、東京都の農業活性化において一つ重要な意味を持っているといえるであろう。

それでは、東京で農業への新規参入を目指す場合、どのようなフローとなるのだろうか。東京都やJAグループが運営する「東京農業 WEB サイト」では、東京都で新規参入を試みる場合、まず東京都農業会議内が事務局を務める、東京都新規就農相談センターや、東京都農林水産振興財団の東京都青年農業者等育成センターに設けられた新規就農窓口の他、ハローワークなどに相談することが勧められている。その上で、東京都担い手育成総合支援協議会が設置した、都内での新規就農を支援するため東京都新規就農希望者経営計画支援会議にて、支援会議の助言を受けた新規就農者を受け入れている。

その後、それぞれ研修先の決定、研修期間、農地の確保を経て就農までたどり着く。なお新規参入者の農地獲得に関しては、①地元農家や参入前研修先、そして新規参入者仲間から条件の良い農地の情報を入手し、農地獲得に至るケース、②東京都農業会議や、市区町村などの公的機関の支援により農地獲得に至るケース、③参入先の自治体が予め確保していた農地を確保するケースが見られる。[吉田・2015]

また独自の新規参入支援策としては東京都では、新規就農希望者が増えている現状を受け、東京農業のさらなる振興を図っていくため、平成 28 年度より「指導農業士制度」を創設したが、他の自治体に見られるような独自の就農支援政策はその他用意されていない。このように、東京都としての新規参入支援はまさにこれからという状況である。

(3)東京における新規参入者出現と、東京ネオファーマーズ概要

ここまで、東京の農業の現状と、東京に置ける農業新規参入の概況を整理してきた。得られる印象として、都市化が進む東京で農業は衰退しており、新規参入者支援に関しても自治体側の支援体制の整備があるものの、他の自治体のそれと比較しても、また土地代が他地域と比べて高いなど、参入障壁が普通よりも高いことを鑑みても、十分であるとは言い難く、新規参入者個人の努力に大きく頼る傾向にあるように見られる。しかし、既述しているように「新規就農希望者が増えている現状」を東京都としても認識しているように、公式なデータで現れていない部分で、新規参入者は増加傾向にあると考えられる。またすでに述べたように、新規参入者の土地獲得のタイミングで、地元農家、就農前研修先、そして新規参入者仲間など、いわゆるソーシャルキャピタルとの関わりがあるが、新規参入者の課題として述べたように、地域への参入は容易ではない。それでは接点はどこであったのだろうか。筆者はここで、先行研究として触れた、新潟県の農家後継者集団である「いぶきの会」のような機能を持つ、新規参入者のサポートネットワークとして、東京ネオファーマーズを検討材料とする。

東京ネオファーマーズとは、東京都農業会議に所属する松澤氏が発起人となって形成された集団である。東京ネオファーマーズのホームページによると「東京都農業会議を通じて東京都内で新規就農した者や新規就農を目指す者、また、その活動を応援する者が、毎月、夜な夜な集まっていた夜会が、直売や新規就農の相談などに取り組むようになり「東京NEO-FARMERS！」へと発展し」たものであり、「規則も何もない自由な集まりですが、パワーと思いやりに溢れた強い結束力のある集まり」とある。⁽²⁾ また、2015年4月10日付で公開された、松澤氏に対するインタビュー記事を下記に要約し、東京ネオファーマーズの概要を掴むための参考材料とする。

東京ネオファーマーズは、東京で新しく農業を始めた人や就農の準備をしている人、彼らを応援する人たちの集まりだ。まず東京ネオファーマーズの活動の主なものとして、月に1回に東京都福生市にある中華料理屋での飲み会がある。飲み会の目的はメンバー同士お互いに情報交換したり、意欲を高め合ったりすることである。また飲み会がきっかけとなり、有志でマルシェに出店したり、地元のスーパーに常設のコーナーを設けたりと実績も積んでいる。次に東京ネオファーマーズ立ち上げの背景に述べる前に、東京都の新規参入者出現の背景を述べる。もともと都の農政として、新規参入は想定しておらず、新規就農者に対する研修制度も既存の農家の後継者のためのものであり、「東京では新たに農業はできないって話になっていた」状況であった。

2007年にI夫妻が東京での新規参入の相談に訪れた際にも『どうしても東京で農業をやりたい』というI夫妻に対し、松澤氏は「ほかの県でやったほうがいいんじゃないの」と伝えたが、I夫妻の東京での就農希望は強く、また当時、東京西部の瑞穂町や日の出町で農家同士で農地の貸し借りをする土地の流動化が始まっていたこと、松澤氏の元にも、既存農家のから土地の活用に関する相談が集まるようになっていったこともあり、「やらせるしかなくなった」ということで、I夫妻の就農が決定した。これをきっかけに、新規参入者の相談件数が徐々に増え、2015年には東京での就農を希望する人のべ104人から相談を受けるまでになったのである。

このようにして松澤氏のもとに就農相談が集中する一方で、松澤氏自身は農家ではなく、実際の農家の生活など、現場よりの相談には答えられなくなってきていた。そこで、すでに新規参入者として就農をしていた一人の農家が、月に1回、東京で新規参入者として就農した農家と、東京で新規参入者として就農を志す人とで相談や近況報告を行う場として飲み会を開くことを提案し、2011年4月に東京ネオファーマーズが立ち上がった。なお、東京ネオファーマーズという呼称は、この飲み会に集う新規参入者同士で直売や農業祭などの出店をはじめようになり、「『名前があったほうがいいんじゃない』って話になって」立ち上げ後しばらくしてからつけられた。このように東京ネオファーマーズの動きが活発になってきたことをうけ、ベテラン農家が「自分の農地を貸してくれたり、知人の農地を紹介してくれたり、研修生を受け入れてくれたり」するようになり、また行政も、「就農を希望する人を審査して、経営計画にアドバイスする新規就農希望者経営計画支援会議という仕組みをつくってくれた」のである。また法人の支援も活発になり、2014年12月には、スーパーマーケット「いなげや」の「福生銀座店」に東京ネオファーマーズの常設コーナーが設置されるなど、新規参入者の販路の拡大にもつながった。なお、新規就農者と新規参入法人の常設の販売コーナーの設置は当時全国初の試みであったことから、その意義は大きい。

このように、行政主導ではなく、自然発生的に生まれた、規模を拡大つつある東京ネオファーマーズは、その特性として、「名前は『みんなで使っていい』ってことにして」おり、「正式なメンバーというのもないし、会則もない。」のである。理由として、松澤氏は「そういうのをつくると、運営のお金をとらなければならなくなってきて、おかしいことになる。それでうまくいかなかったケースをたくさん見てきたから、『自由にやろう』ということにした」と語る。□

以上が東京ネオファーマーズの概要である。東京ネオファーマーズは、東京都農業会議の松澤氏が立ち上げ当初から現在に至るまで中心的な活動をしており、本稿でも後ほど触れるが、東京ネオファーマーズに参画する新規参入者のほとんどが、松澤氏に声をかけられたことがきっかけで参画をしている。

2. 東京の新規参入者の概況と援助の獲得

本項目では、東京の新規参入者を主とする農業従事者に対してのアンケート・インタビュー調査の結果を参考にしつつ、新規参入者と東京ネオファーマーズの関係性を明らかにすることで、東京における農業参入過程において、どのようにして新規参入者が東京での農業を定着するために必要な援助を得るのかを明らかにすることが目的である。

(1) 新規参入者の概況

まず、新規参入者の就農経緯については、表5に示した。

就農した理由をみると、「自然・環境」に関する理由、「家族・自由」に関する理由、「経営」に関する理由の値が高くなっている。

項目別に詳しくみていくと、自然・環境に関する理由では、「農業が好きだから」「自然や動物が好きだから」が38.1%となっている。また、家族・自由に関する理由では、「時間が自由だから」が42.9%と高くなっている。さらに、経営に関する理由の中では、「自ら経営の采配を振れるから」が61.9%で、選択肢のうち指摘割合が最も高くなっている。また「農業はやり方次第でもうかるから」も33.3%となっており、多くの回答者から就農の理由として挙げられている。

これらの回答を過去の結果と比較すると、今回の調査では、「経営」に関する理由を挙げる者の割合が高いことがわかる。「農業が好きだから」といった仕事への好感とあわせ、農業経営者としての裁量や経済面での可能性に着目する新規参入者が増えていることがうかがえる。

なお、以上の調査結果は平成25年度に、全国農業会議所が行った「新規就農者の就農実態に関する調査結果」内の新規参入者における「就農した理由」[全国農業会議所

2012:pp14]と数字の値の大きさの違いはあるものの、ほぼ内容が一致していることから、東京の新規参入者の就農理由は全国のそれと比較をしても相違が無いことが言える。

	就農した理由	割合(%)
自然・環境	農業が好きだから	38.1
	自然や動物が好きだから	38.1
	農村の生活（田舎暮らし）が好きだから	14.3
安全・健康	食べ物の品質や安全性に興味があったから	19
	有機農業をやりたかったから	9.5
家族・自由	時間が自由だから	42.9
	家族と一緒に仕事ができるから	14.3
	子供を育てるには環境が良いから	4.8
経営	自ら経営の采配を控えるから	61.9
	農業はやり方次第でもうかるから	33.3
	以前の仕事の技術を生かしたいから	9.5
消極的	サラリーマンに向いていなかったから	19
	都会の生活に向いていなかったから	4.8
生まれ	配偶者の実家が農家だったから	0
	農家のあととりだったから	9.5

表5 新規参入者の就農理由

(アンケート結果より 筆者作成)

次に、新規参入者の就農前の職業については表6に示した。

就農前の職業としては会社員が群を抜いている。これも平成25年度に、全国農業会議所が行った「新規就農者の就農実態に関する調査結果」内で「就農前の職業をみると自営業が5.5%、官公庁・団体が6.6%であり、その他回答者の多くは前職が会社員であった」[全国農業会議所2012:pp11]との記述と比較しても、会社員の割合が全体の8割を超えていることから、東京の新規参入者の就農前の職業も、全国のそれと比較をしても大きな相違が無いことが言える。

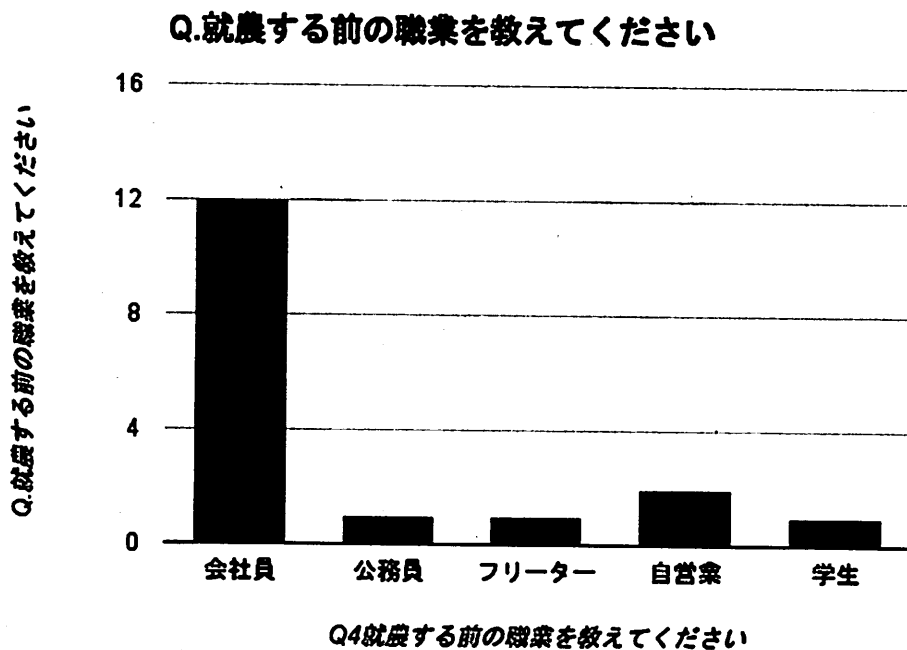


図 4 新規参入者の就農前の職業

(アンケート結果より筆者作成)

就農時の年齢については、表 6 に示した。就農時の年齢については、29 歳以下が 40.0%、30～39 歳が 45%となっており、東京での新規参入者の 85%が 40 歳未満で就農していることがわかる。これは全国の平均から比較すると、30～39 歳の割合はほぼ一致しているものの、29 歳以下の割合として全国の平均が 19%であること[全国農業会議所 2012 年 pp10]と比較すると、東京では 4 倍の 40%が 29 歳以下であり、東京での新規参入者の就農時年齢は全国的に見ても、かなり若年の段階で農業へ参入していることがわかる。

就農時年齢	割合 (%)
29歳以下	40
30～39歳	45
40～49歳	15
50～59歳	0
60歳以上	0

表 6 新規参入者の就農時の年齢

(アンケート結果より筆者作成)

最後に、就農先を東京に選択した理由に関しては、図5に示した。就農地の選択理由をみると「（販売面を含め）都市へのアクセスが良い」が42.9%で、最も多く回答されている。その割合が、他の項目を大きく引き離している点は今回の調査結果の特徴としてみられる。第2位となっているのが「その地域を以前からよく知っていた」、第3位となっているのが「行政等の受け入れ・支援対策が整っていた」である。平成25年度の全国農業会議所が全国の新規参入者向けにした就農地選択理由の調査結果では、第1位「取得できる農地があった」、第2位「自然環境がよい」、第3位「行政等の受け入れ・支援対策が整っていた」であったこと[全国農業会議所2012:pp16]を考慮しても、この結果は、東京を就農地に選択した層は全国の新規参入者と比較しても、就農の選択における価値観が大きく異なっていることがわかる。なお補足として、東京都農業会議の松澤氏は、新規参入者が東京での新規参入を選択する理由として、「大消費地が目の前にあるから、農産物の売り方が多様で、最初の年からある程度の売り上げを見込める」ということ、「暮らしを大きく変えたくはないという傾向もある」ということ、「東京は全国で一番、田舎から人を受け入れてきたから、よそから人が入ってくることには抵抗感がない。」ということなどの可能性を示唆している。

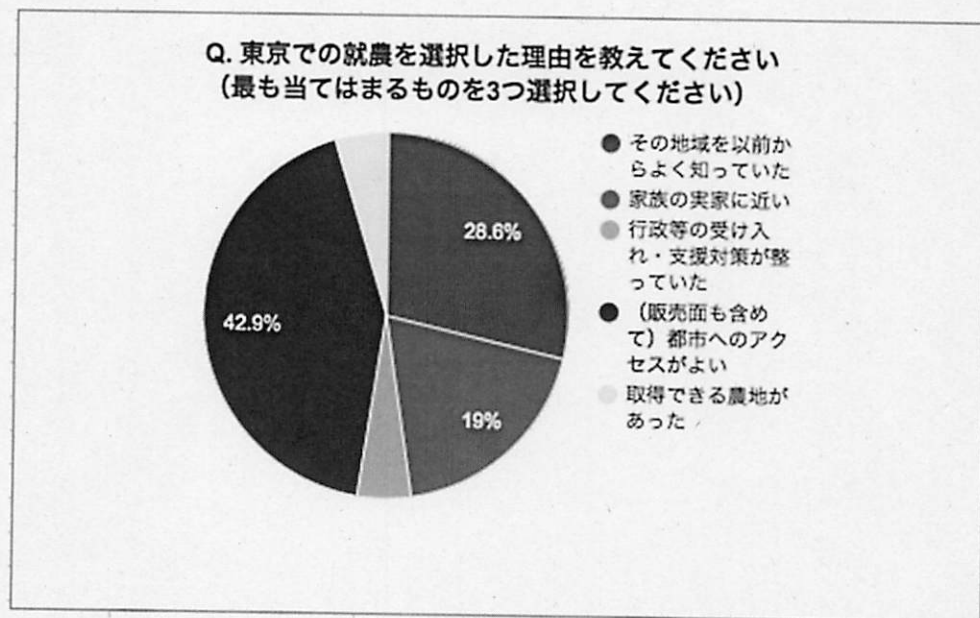


図5 就農地を東京に選択した理由

(アンケート結果より筆者作成)

以上、就農の理由、就農前の職業、就農時の年齢、就農地の選択といった4つの項目において、全国の新規参入者と、東京を参入先に選んだ新規参入者との比較を行った。東京の新規参入者の特徴として、就農の理由、就農前の職業については全国の新規参入者とそう大きな相違は認められなかったが、一方で就農時の年齢が全国的に見ても低いこと、就農地選択において、販売経路獲得が容易であることや就農前と生活スタイルをあまり変えたくないという意図が見えてくる就農地選択を行うなど、一般的な新規参入者と比較しても、農村世界への憧れというよりは収益効果やその後の生活のしやすさを考慮した就農地選択をしていることが明らかになった。

(2)新規参入者の援助の獲得

本項では東京の新規参入者が、自らのサポートネットワークをいかにして獲得するかを明らかにすることを目的とする。なお、就農後に新規参入者が必要とするサポートとしては、農業経営に直接関わるサポートと（農業技術・農業経営、農地確保）精神的なサポート（悩み相談など）とに分けたうえで、それぞれのサポートをどこから獲得するのかという点について着目し、分析を行うこととする。

まず農業経営に直接関わるサポートについてみる。東京の新規参入者の農業経営に関する情報の入手先については図6に示した。調査結果から見て取れるように、「東京ネオファーマーズのメンバー」が28.3%と最も高く、次に「研修の受け入れ先」が21.7%という結果になっている。その他インターネットが13%、農業普及指導センター、一般農家・農業法人（東京ネオファーマーズのメンバー以外）が10.9%と続く。

また、東京ネオファーマーズに参加するメリットとして、回答者全体のうち約半数が「農法を教えあうことができる」と回答している。（表7より）

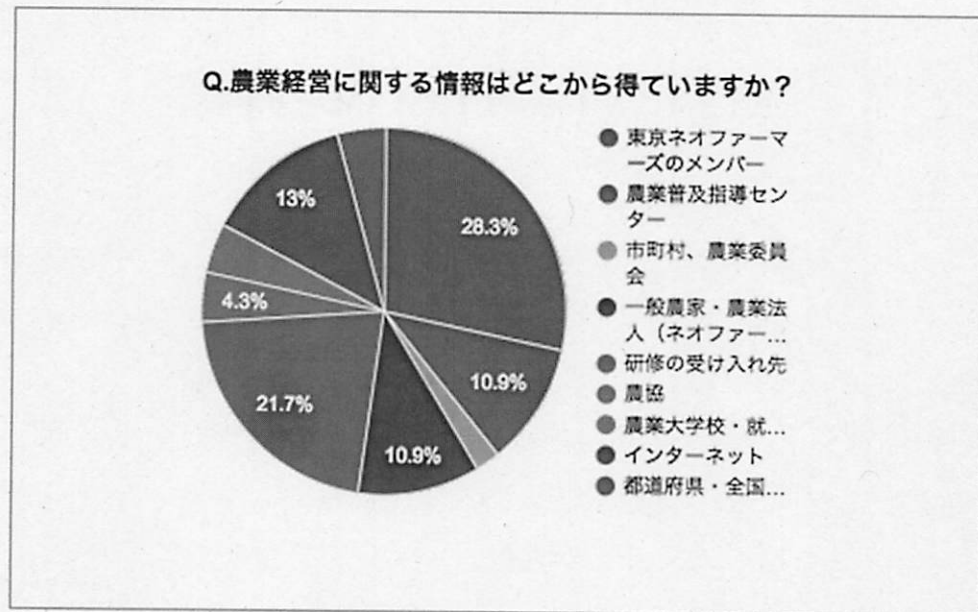


図 6 農業経営に関する情報の出处

(アンケート結果より筆者作成)

農地の確保については、表 7、表 8 を参考にしたい。

まず、東京ネオファーマーズに参加するメリットを問うアンケート調査の結果を示したのが表 7 だが、ここでは回答者の約 3 割が「農地の確保」においてメリットがあると回答している。

また表 8 では、「東京ネオファーマーズが無かったらできなかったこと」に関して自由記述の形で新規参入者の回答を募ったものを示している。ここでは「研修先と農地の確保は東京ネオファーマーズに入っていないとできなかった」や「農地の確保ができなかった」というような意見も見られる。

Q.東京ネオファーマーズに参加するメリット	
メリット	回答者全体に対する割合 (%)
新たなビジネスパートナーを探せる	23.8
農法を教えあうことができる	47.6
友達・仲間ができる	85.7
就農先を見つけることができる	19
求人できる	0
農地の確保	28.6
農業経営の悩みを相談できる	33.3
資金の確保ができる	4.8
研修先を見つけることができる	23.8
研修生を募集できる	14.3

表7 東京ネオファーマーズに参加するメリット

(アンケート結果より筆者作成)

Q.東京ネオファーマーズが無かったらできなかったと思うことはありますか？(自由記述)

特になし

東京で新規就農すらできなかった

なし

なし

宣伝、マルシェなど販売先

研修先と農地の確保は東京ネオファーマーズに入っていないとできなかった

なし

農地の確保ができなかったと思う

自分が就農した市街の情報を得ることができなかったであろう

他地域との農業者とのつながりを持てた。今後そのつながりを可能性に行かせたら最高だと思う。つながりの可能性は無限だと思うので孤独を癒せる 学術的な出会い 有機農法の人との出会い

農業への入り口がなかったと思う

ネオファーマーズということではないが、松澤さんに出会わなかったら、就農できなかったと思う

東京における同世代や同じバックグラウンドの人とのつながり

新規就農に関するあらゆることを相談できる仲間ができなかったと思う これは大事

市街の農業者の状況がわかって参考になる

ネオファーマーズに入ったことでモチベーションが上がった。みんなで情報共有できることがメリット

表8 「東京ネオファーマーズに参加していなかったらできなかったこと」一覧

(アンケート結果より筆者作成)

次に、新規参入者に対する精神的なサポートについてみる。

農業経営に関する悩みの相談先として、最も割合が高かったのが「東京ネオファーマーズのメンバーと「研修先の農家」であり、共に回答者全体のうち、57.1%にも登る。

続いて割合が高かったのが「インターネット」であり、33.3%である。一方、東京ネオファーマーズのメンバー以外の一般農家に悩み事を相談している人は全体の回答者のうち、23.8%に留まった。（表 9）

また、東京ネオファーマーズに参加するメリットとして、「友達・仲間ができる」と回答した新規参入者の割合は全体の 85.7%にもなる。加えて、「農業経営の悩みを相談できる」と回答した新規参入者の割合は、33.3%であった（前掲表 7）

Q. 農業経営に関する悩みや相談ことはどこにしていますか？（最も当てはまるものを3つ選択してください）	
相談先	回答者全体に対する割合 (%)
東京ネオファーマーズのメンバー	57.1
農業普及指導センター	14.3
市町村、農業委員会	19
農業資材・不動産関係等の業者	0
一般農家・農業法人（ネオファーマーズのメンバー以外）	23.8
研修の受け入れ先	57.1
農協	9.5
農業大学校・就農準備校等	4.8
インターネット	33.3
ハローワーク	0
都道府県・全国段階の就農相談窓口	9.5
親や兄弟、親類	9.5

表 9 農業経営に関する悩みの相談の場

（アンケート結果より筆者作成）

以上の結果から、東京の新規参入者は農業経営に直接関わるサポートと精神的なサポートのいずれにおいても、その獲得源として、東京ネオファーマーズに頼っている部分が大いことが明らかになった。

3. 新規参入者のサポートネットワークとしての東京ネオファーマーズ

上記の節から東京の新規参入者にとって、農家として営んでいく過程でのサポートのリソースとして、東京ネオファーマーズがその役割の大部分を担っていることが明らかになった。つまり、東京ネオファーマーズは東京の新規参入者のサポートネットワークとしての機能を果たしていると言えよう。

それでは東京において、新規参入者は東京ネオファーマーズというサポートネットワークにどのようにしてたどり着いているのであろうか。

新規参入者が東京ネオファーマーズに参加したきっかけとして、最も多くあげていた項目は東京都農業会議職員であり、東京ネオファーマーズの発起人である「松澤さんの紹介」で、その割合は60%にもなる。[図7]このように、新規参入者と東京ネオファーマーズの橋渡し役として松澤氏の存在が大きく、また東京都農業会議の職員として、新規参入者の農地探しのサポートも行っているなど(注)、新規参入者にとって世話役とも言える存在であることから、松澤氏は東京における新規参入者と参入地域社会における「仲介人」とであると指摘できる。

Q. 東京ネオファーマーズに参加したきっかけを教えてください

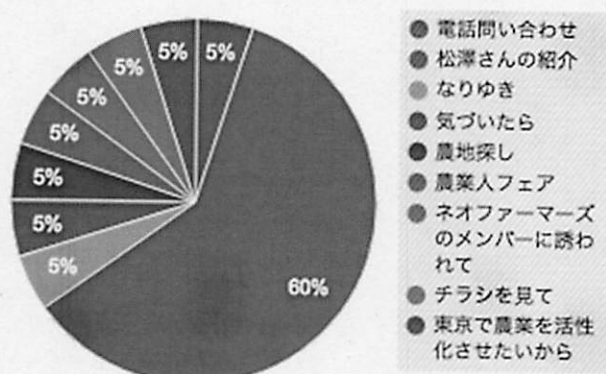


図7 東京ネオファーマーズに参加したきっかけ

(アンケート結果より筆者作成)

先行研究の検討では、新規参入者の地域定着と地域社会の仲介人、サポートネットワークとの関係性は、第一に、地域の「仲介人」、サポートネットワークが存在する事によって、新規参入者は農業経営や生活面など、参入地域での活動に対する包括的な援助を受ける事が出来ること、第二に、新規参入者にとっての地域社会の仲介人は、研修受入農家を主とした、農家であること、第三に、地域社会の仲介人と、サポートネットワークは密接に関連していることを明らかにしたが、一方で東京の新規参入者の地域定着と地域社会の仲介人、サポートネットワークとの関係性先行研究に見られたそれと明らかに異なる点が一点ある。

それは、東京の新規参入者にとって地域社会の「仲介人」である、東京都農業会議の松澤氏が農家でなく、公的機関の人間であるという点である。松澤氏が公的機関の人間であるという視点に立つと、新規参入者が地域社会へ定着していく過程も、先行

研究から見られたものとは異なる。まず農地の獲得に関して、原が調査した北海道 K 町の事例においては、受入指導農家などといった、新規参入者の研修先の農家のつながりや紹介などから農地を確保する様子が見られたが、東京においては、公的機関である東京都農業会議からの農地取得が可能であり、新規参入者にとって大きな課題点である農地の獲得を容易にする。ただ東京は農地面積が他の地域と比較しても少なく、新規参入者が使える農地はなかなか無いため、実際には松澤氏が主体的に行動し、新規参入者の就農希望地の地域の行政や地域農家から農地情報を集めるなど、地道な活動が見られた。このように比較的行政からも、農業従事者からも信頼を得られる公的機関の職員としての身を活用しつつ、松澤氏自身が、東京の農村社会での基盤を広げていった結果として、新規参入者に対する土地の確保が可能になっているのである。また、原や松井の研究に見られたように、農業経営や生活面のサポートに関しては、「仲介人」としての地域農家がその役割を担っていたが、農家経験が無い松澤氏は新規参入者からの、農業経営に関する具体的な質問や、悩みには対処でき無かった。ただ東京における新規参入の現場では、東京ネオファーマーズという新規参入者を中心とした若手農家集団が、農業経営や地域生活の相談の場として認識されているように、東京ネオファーマーズが新規参入者にとってのサポートネットワークとして機能し、「仲介人」としての松澤氏の役割を補完していると言える。

第5章 結論

本稿は、農業新規参入者の参入地域への定着過程を明らかにし、その上で新規参入者の参入地域での就農後の定着率の向上の要因を、地域社会との関わりという視点から明らかにする事を目的とするものであった。まず第2章では、議論の前提として、日本の就農支援の現状と新規参入者の抱える課題を明らかにする事を通し、行政が主導で行っている就農支援策は、就農前の支援の充実ぶりに比べ、就農後の支援、特に継続的な資金面・技術面・販売面などの支援や、就農後の地域社会への定着などといった生活のサポート不足などが指摘した。次に第3章では、新規参入者の参入地域社会への定着に関して、新規参入者と参入地域社会における「仲介人」、サポートネットワークの関係性を明らかにし、第4章では東京の新規参入者を中心とした集まりである東京ネオファーマーズに着目し、東京における新規参入者と参入地域社会における「仲介人」、サポートネットワークの関係性を明らかにした。ここでは、本稿におけるこれまでの議論を整理し、新規参入者と参入地域社会における「仲介人」、サポートネットワークの関係性の実態を明らかにする。

まず、先行研究の検討により、新規参入者の地域定着と地域社会の仲介人、サポートネットワークとの関係性は、第一に、地域の「仲介人」、サポートネットワークが存在する事によって、新規参入者は農業経営や生活面など、参入地域での活動に対する包括的な援助を受ける事が出来ること、第二に、新規参入者にとっての地域社会の仲介人は、研修受入農家を主とした、農家であること、第三に、地域社会の仲介人と、サポートネットワークは密接に関連していることを明らかにした。

一方で、東京の新規参入者の集まりである「東京ネオファーマーズ」に着目し、東京における新規参入者と参入地域社会における「仲介人」、サポートネットワークの関係性を考察した筆者独自の考察からは、先行研究に見られたそれと明らかに異なる点が一点あった。それは、東京の新規参入者にとって地域社会の「仲介人」である、東京都農業会議の松澤氏が農家でなく、公的機関の人間であるという点である。松澤氏が公的機関の人間であるという視点に立つと、新規参入者が地域社会へ定着していく過程も、先行研究から見られたものとは異なる。まず農地の獲得に関して、原が調査した北海道K町の事例においては、受入指導農家などといった、新規参入者の研修先の農家のつながりや紹介などから農地を確保する様子が見られたが、東京において

は、公的機関である東京都農業会議からの農地取得となり、新規参入者にとって手続き上農地の獲得が容易である。ただ東京は農地面積が他の地域と比較しても少なく、新規参入者が使える農地はなかなか無いため、実際には松澤氏が主体的に行動し、地域農家から農地情報を集めるなど、地道な活動が見られた。このように比較的農業従事者からも信頼を得られる公的機関の職員としての身を活用しつつ、松澤氏自身が、東京の農村社会での基盤を広げていった結果として、新規参入者に対する土地の確保が可能になっているのである。また、原や松井の研究に見られたように、農業経営や生活面のサポートに関しては、「仲介人」としての地域農家がその役割を担っていたが、農家経験が無い松澤氏は新規参入者からの、農業経営に関する具体的な質問や、悩みには対処でき無かった。ただ東京における新規参入の現場では、東京ネオファーマーズという新規参入者を中心とした若手農家集団が、農業経営や地域生活の相談の場として認識されているように、東京ネオファーマーズが新規参入者にとってのサポートネットワークとして機能し、「仲介人」としての松澤氏の役割を補完していると言える。

以上から就農後の支援、特に地域社会への定着をサポートする支援策が不十分である日本の農業において、地域によってその形態や仕組みの多少の違いこそあれ、新規参入者が参入地域での農家としての生活を定着する上で新規参入者と参入地域社会における「仲介人」、サポートネットワークの果たす役割は有益であると述べる事が出来る。

メディアの影響や、就労に対する意識の変化などから、農村での生活に憧れる若い世代は増加の傾向にある。農業経営は決して楽な選択支では無いが、新規参入者として農業への道を決心した者をいかに農家として定着させるかに、日本の農業の未来がかかっていることは間違いない。引き続き行政、そして農家自らが新規参入者の育成のあり方を絶えず問い直していく姿勢が求められる。

注

- (1)農林水産省のホームページ <http://www.maff.go.jp/j/tokei/kouhyou/sinki/gaiyou/>
(2017/1/17 参照)より
- (2)東京ネオファーマーズホームページ <http://tokyo-neo-farmers.com/greeting>
(2017/1/17 参照)より

参考文献

倪鏡

2007 「農業への新規参入者の経営展開と地域における役割
—群馬県旧・倉渕村を事例に—」『地域政策研究』46(2,3): 209-227

澤田守

2012 「新規参入の定着に向けた課題と対応」独立行政法人 農業・食品産業技術総合
研究機構。

2003 「新規就農者の農業研修と課題」, 『農業経営研究』41:96-99

内山智裕

1999 「農外からの新規参入の定着過程に関する研究」『農業経済研究』70(4):184-192

松井克浩.

2002 「就農意識の変遷と農業後継者ネットワーク--新潟県柿崎町「いぶきの会」の事
例」『社会学研究』(71): 59-81

原珠里

2002 「新規参入者のサポートネットワーク」『村落社会研究』8(2): 24-35

小西香菜

2016 「農業新規参入者の文化人類学—北海道平取町における担い手意識に着目して—」
『聖心女子大学大学院論集』38(1)30-50

全国農業会議所

2011 『新規就農者(新規参入者)の就農実態に関する調査結果
』全国農業会議所。

2014 『新規就農者の就農実態に関する調査結果』全国農業会議所。

稲本志良

1992 「農業法人の諸形態と発展方向」『農業経済学研究』(24):31-40

江川章

2012 「多様化する新規就農者の動向と就農支援の取組体制（農業の構造変化と農協）」
『農林金融』65(11): 732-745

東京都

2012『東京都農業振興プラン』東京都。

英文要約 (summary)

Settlement of new agricultural entrants and local community

An "intermediary" between new agricultural entrants and local community, and support networks among them play important roles on establishing coordination in local community, however there are not enough supports by the government for settling them in local community.

In the Tokyo Neo Farmers, which is a community of new agricultural entrants in Tokyo, Matsuzawa plays a role of intermediary. According to prior researches, new agricultural entrants tend to struggle with acquiring farmlands. In the case of Tokyo, Matsuzawa is a public official of Tokyo Agricultural Conference, which makes it easier procedures of farmerland acquisition than other cases. However, without experience of farmers Matsuzawa could not cope with detailed questions about agricultural management and troubles from new agricultural entrants.

So, Tokyo Neo Farmers cope with them In the case of Tokyo. Technically they complement Matsuzawa's role of "intermediary" function as a support network.

Due to the influence of the media and changes in awareness of employment, the number of young people who hope living in rural areas has been increasing.

For the future of Japanese agriculture, it is important to settle those who try to get into agriculture in rural area. The government and the farmers themselves should continue to improve training for new agricultural entrants.