

H23 農業部門 必須科目レビュー

I 問題の回答案と解説

II-2 農業の持続的発展について、以下の図から現状と課題を説明するとともに、その課題を中心として対応策を述べよ。

(図表は H21 「食料・農業・農村白書」 から引用)。

【回答案】

農業の持続的発展と言え、言わずもがな「担い手確保」であろう。重要なことは、与えられた図表から担い手確保に関して、何を(課題)を感じ取るのか出題者は聞いているのである。

イ、課題の抽出

1) 図表-1

農村部から人口集中地区(DID s)への人口集中が進み、高齢化が進展する。→集落機能の維持に支障が出る。→将来の農業生産への影響が懸念される。

よって、都市部への人口流出を如何にして防ぐかが課題として挙げられる。

2) 図表-2

主業農家も含めて全類型で総所得が減少している。→農業所得のみでは家計費を賄えていない状況にある。→農業継続が困難になる。

よって、農業所得を如何にして高めるかが課題として挙げられる。

3) 図表-3

農業経営体の中心は家族農業経営体である。→農業経営体の99%を占める。→この状況は急激に変わらない。→将来的にも家族経営帯を守っていくことが日本の農業には必要。

よって、家族農業経営が一層発展できるような方策・環境づくりが課題として挙げられる。

ロ、課題解決の方向性と対応策

1、都市部への人口流出への対応

若者の都市部への流出の要因として雇用の場が少ないことが挙げられる。→雇用の場の創出が必要。

以上を踏まえ、

1) 解決の方向性としては→若者が地域内で働ける雇用の場を創出すべき。

2) 対応策としては→ 農協や市町村が主体となった農業法人による農業者組織の設立。

3) この施策を実現するためには→企業的な体制で、従業員の労働時間の管理や、休日の確保などメリハリの聞いた経営の展開を目指すべきである。

2、農業所得向上への対応

農業収入が向上しない要因として、安価な輸入農産物が市場を席卷。→慢性的な価格の低迷が続いている。→競争力強化が必要。

以上を踏まえ、

1) 解決の方向性としては→1)付加価値向上による儲かる農業への転換、2)生産コストの削減。

2) 対応策としては→ ・生産から加工、流通や観光等に至る新たな付加価値を創出する6次産業化の推進。

・規模拡大による生産コスト削減策。

3) この施策を実現するためには→ ・地域ビジネスや新事業の創出を推進するためには、専門的アドバ

イスを行うコーディネーターの確保、企業と産地のマッチング等を円滑に行っていく必要がある。

・農地の貸借に関する規制の見直しのほか、農地の転用規制の見直し等によりその確保を図るとともに、農地の利用集積を図る事業の創設等の支援が必要。

3、家族農業経営への支援

身内での経営では就業条件等が曖昧になりがち。また、家事を抱える女性の負担が大きい。→就業条件等や構成員の役割の明確化が必要。

以上を踏まえ、

1) 解決の方向性としては→家族間による経営協定等への取り組みの推進。

2) 対応策としては→ 農業経営において、家族間の話し合いを基に経営計画や、各世帯員の役割、就業条件等を文書にして効率的・安定的な経営を目指す。

3) この施策を実現するためには→この取組を行うことにより、行政は、女性や後継者等農業に従事する世帯員の農業者年金制度等助成の拡充や、認定農業者制度の活用を図られる等のインセンティブを付与すべきである。

ハ、現状分析（例）

都市部への人口流出への対応

問題分で与えられた表から明らかな様に、農村部から都市部への人口流出は恒常的に続いており、その要因として挙げられるのが雇用の場の少なさである。また、若者から見た農業は、他産業に比べ労働条件の悪さが印象としてあるようで、これらも都会への若者流出の要因となっていることは否定出来ない。

農業所得向上への対応

農業所得低迷の要因として農産物の価格低迷がある。特に、流通面では、スーパーマーケット等大型量販店のシェアが拡大し、ロットのまとまった取引が中心となる傾向がある。少量多品種を特徴とする国内農産物との間にミスマッチが生じ、安価な輸入農産物が大量に出まわり国内価格を低迷させている。

家族農業経営への支援

家族経営は、農業経営体の99%を占めている。現在、農業生産法人に就業している人へのアンケートによれば、何れは独立して家族経営を行いたいとの結果が示す通り、この傾向は続いて行く可能性が高い。しかし、現場では育児や家事も行う事による女性への負担増や曖昧な就業条件から来る後継者の不満などが顕在化している。

と展開すれば、現状分析から課題、対応策に至る一連の流れが出来てくる。

—以上— 次回は「農村地域の活性化」必須問題レビュー