2022年 坂ノ途中生産者アンケート結果報告書

2022年11月

On the slope Lab. 坂ノ途中の研究室

「坂ノ途中の研究室」発足と3つの方針

小野邦彦(代表取締役)

坂ノ途中は環境への負担の小さい農業をひろげるということをテーマに創業して14年目に入りました。坂ノ途中では今年、「坂ノ途中の研究室」というリサーチ部門を設けました。やりたいことはたくさんあるのですが、主に下記の3つの方針をさだめました。

① 新規就農や有機農業のリアルを世に示す

新規就農者や有機農業をする人を増やそう、支えようという志向の方は自治体にも企業にも増えたように思います。だけど新規就農の実態がわからないまま支援策を考えてしまい現実とイマイチかみ合わない、なんて場面もよく見かけます。そこで私たちは、新規就農された方を中心とした有機農家さんと取引をしてきた経験をもとに、新規就農や有機農業のリアルを発信していきます。そうすることで、自治体や企業による支援をより現実的なものにし、農業を始めようする人たちに指針を提供できると思っています。

② 坂ノ途中のできていること/できていないことを明確にする

お客さんの中には、坂ノ途中の理念に共感し応援してくださる方がけっこうたくさんいらっしゃいます。それはとても嬉しいのですが、私たちの無力さも日々感じています。ですので、実際私たちができていること/できていないことを明確にし、よりまっとうに、お客さんや社内外のかかわりがある人たちと長期的な関係を作っていきたいと思っています。

③ 新規就農や有機農業の営農ハードルを下げるための新しい打ち手を見つける

上記2つの目標を探求する過程で、新規就農や有機農業の営農ハードルを下げる新しい事業を考えたいと思っています。いまはネット通販が主体の企業ですが、別にネット通販にこだわるつもりはありません。環境への負担の小さい農業を広げるために必要なことを事業化していきたいと思っています。

本報告書について

渡邊春菜(坂ノ途中の研究室、東京工業大学博士課程)

本報告書は、研究室の3つの方針を踏まえて実施したアンケート調査結果をまとめたものです。調査設計および集計は、渡邊春菜が担当しました。わたしは現在、東京工業大学環境・社会理工学院の博士課程に在籍し、坂ノ途中の研究室と共同で調査・研究を行っています。

今回の調査では、研究者が現場に入り込み協働する中で研究者と現場の人々が共に学びを得られる「アクションリサーチ」を試みました。4~8月の4ヶ月間、大学から坂ノ途中京都オフィスに拠点を移し、研究室メンバーとの議論や、生産者とバイヤーの声を直接聞くことを通してアンケートを設計しました。集計結果についても、質問の妥当性や回答から読み取れることについて議論を重ねました。

本書は、このような場での学びを踏まえて構成されています。第1章では集計結果をまとめ、第2章では国立台湾大学准教授で来年から研究室のメンバーとなる小松光さんに、新たな切り口で寄稿していただいています。

調査にご協力いただいた皆さま、貴重な時間を割いて回答していただきありがとうございました。皆さまにとっても、本報告書が発見と学びの機会となりましたら幸いです。

アンケート調査概要

「新規就農のリアルと坂ノ途中ができることを探るための基礎調査」

2022年は方針①にあたる調査を行いました。まずは生産者の実態を把握し、これから来年、再来年と継続調査をして、方針②や③につなげていきたいと思います。

回答項目

- I. 基本情報
- Ⅱ. 就農にあたっての取り組み、経緯、技術習得、研修について
- Ⅲ. 経営状況について
- Ⅳ. 環境負荷低減の取り組みや地域との連携、有機農業について
- Ⅴ. 坂ノ途中について

所要時間:約25分

回答期間:2022/5/17~2022/5/31

対象:2020年5月~2022年4月の2年間に一度でも取引があった生産者373件(団体含む)

回答数:156件(「個人または法人で農業経営をしている」が148件、「生産者団体・組合(生産者の

取りまとめをしている)」が8件)

回答率:42%

目次

1. 集計結果の概況	4
1.1. 生産者の概要	4
平均年齢と年代構成	4
就農区分	4
栽培スタイル	5
1.2. 就農にあたって	9
就農年	9
情報収集などの準備期間	9
研修について	10
1.3. 経営実態	11
農業所得で家計が成り立っている割合	11
家計の成り立たせ方別に見る経営規模	12
1.4. 経営課題	14
売上高と抱えている課題の関係	14
心がけていること、うまくいっている理由	15
1.5. 坂ノ途中について	17
坂ノ途中との取引を他の生産者にすすめますか?	17
1.6. 有機農業について	19
有機農業での就農希望者が訪ねてきた場合、就農をすすめますか?	19
1.7. 生産者の取り組み	20
環境負荷低減の取り組み	20
実施している取り組み、自慢できること	21
2. データ解析から見えてきたこと	22
2.0. 本章の概要	22
2.1. 解析の背景と目的	23
2.2. 方法	23
2.3. 結果・考察	24
2.4. 結論	29
3. おわりに	32

1. 集計結果の概況

アンケート調査では156件の回答をいただきました。このうち148件は個人または法人で農業を経営している方からの回答、8件が生産者団体・組合(生産者の取りまとめをしている)からの回答でした。1.1.~1.3.では前者の148件を、1.4.以降では後者を含めた156件の回答結果をもとに集計しています。

1.1. 生産者の概要

平均年齢と年代構成

Q. 年龄(2022年5月31日時点)

- ・平均年齢は44.5歳
- ・日本の農業従事者平均に比べて若い(2020年農林業センサスによると、基幹農業従事者平均は67.8歳)
- ・30代、40代が65%を占める
- ・最年少は25歳、最高齢は69歳

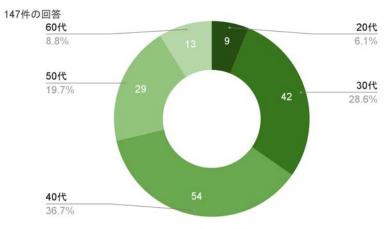


図1. 年齢構成

就農区分

- Q. あなたの農業との関わりで当てはまるものを1つ選んでください。 親が農業所得を主たる所得としている/親は農家ではないが、祖父母が農業所得を主たる所得としている/親も祖父母も農家ではない
- Q. 就農の経緯で当てはまるものを1つ選んでください。

土地などを独自に購入したり借り受けて、新たに農業経営を開始した/実家(または配偶者の実家)の経営を継承して、農業経営を開始した/実家(または配偶者の実家)の農業経営に従事した

親も祖父母も農家ではなく、土地などを独自に 購入したり借り受けて、新たに農業経営を開始 した「新規参入」が77.7%と大多数を占めてい た。

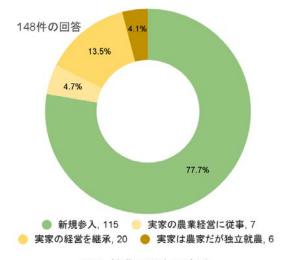


図2. 就農区分毎の割合

栽培スタイル

- Q. 2022年現在の農地面積を教えてください。 例:露地畑ooa、田んぼoha・oo反、ハウスooa
- Q. 年間の栽培品目数はどれくらいですか?

農地面積の回答をもとに栽培スタイルを9種に分類し、それぞれの面積と品目数の平均値、中央値を算出した。なお、露地栽培、施設栽培、水田の分類は、農地全体に占める面積割合をもとにしている。

表1. 栽培スタイル

栽培スタイル	有効	農地面積(a)		品目数	
	回答数	平均値	中央値	平均値	中央値
①露地栽培のみ	49	84.4	100.0	16.2	15.0
②露地栽培が主(+施設や水田等)	40	119.5	130.6	31.2	32.5
③施設栽培のみ	8	209.5	27.5	4.2	3.0
④施設栽培が主(+露地や水田等)	7	189.3	45.0	3.9	5.0
⑤水田のみ	2	1450.0	1450.0	5.0	5.0
⑥水田が主(+露地や施設等)	9	273.3	254.0	18.9	30.0
⑦果樹	7	112.7	180.0	12.1	7.0
⑧露地·施設半々	2	100.0	100.0	11.0	11.0
⑨その他(レンコン畑、竹林)	2	150.0	150.0	3.5	3.5

農地面積は⑤水田のみ(1450a)と⑥水田が主(273.3a)のスタイルが他より大きい。2020年農林業センサスによると、北海道を除く都府県の一経営体当たり経営耕地面積は220aとなっており、①~④、⑧⑨は全国平均より小さい傾向がみられる。

品目数が最も多かったのは②露地栽培が主(露地畑の面積が施設や水田よりも大きい)で、平均31.2品目だった。続いて⑥水田が主の18.9品目、①露地栽培のみの16.2品目だった。

次ページ以降で、栽培スタイルごとの面積と品目数の分布を見ていく。

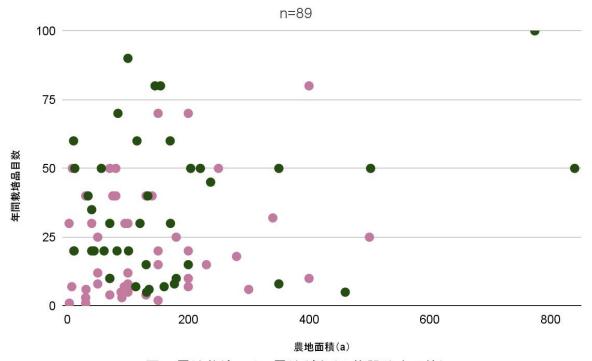


図3. 露地栽培のみ、露地が主(+施設や水田等)

● 露地栽培のみ ● 露地栽培が主

①露地栽培のみのスタイルでは農地面積は200a以内に分布する傾向がある。栽培品目数の平均は16.2品目で、10品目以下にまとまった分布がみられる。25~50品目前後の生産者も複数いた。 ②露地栽培が主のスタイルでも多くが農地面積200a以内に分布している。年間栽培品目数は5~10品目から50品目程度に分布しているが、50から80品目の生産者は13人と少なくない。グラフに収まりきらない生産者(30a、400品目)も1名いた。

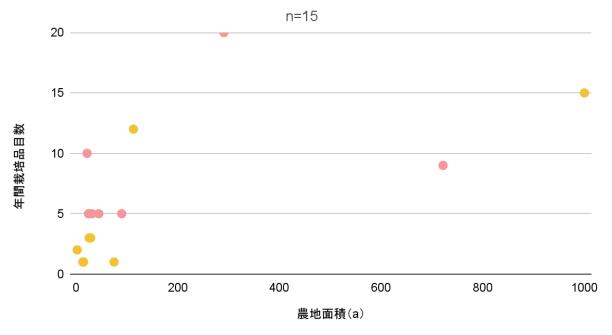
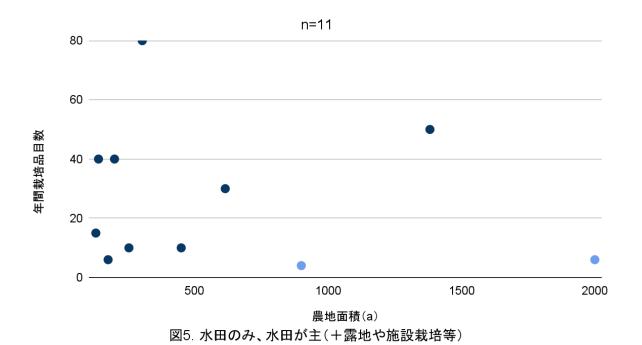


図4. 施設栽培のみ、施設が主(+露地や水田)

● 施設栽培のみ ● 施設栽培が主

- ③施設栽培のみのスタイルでは面積75a以内、5品目以下の傾向が見られる。
- ④施設栽培が主では品目数は5から10品目と多くなるが、②露地栽培が主に比べ品目数は絞られる。



● 水田のみ ● 水田が主

⑤水田のみは900aで米4品種、2000aで米6品種を栽培する2サンプル、⑥水田が主は9サンプルであった。

⑥水田が主では3サンプルが露地畑との組み合わせで、水田の面積は露地畑の2~3倍¹だった。他6サンプルはさらに施設栽培も組み合わせていたが、施設面積は6~24aで、③施設栽培のみや④施設栽培が主よりも小さい。

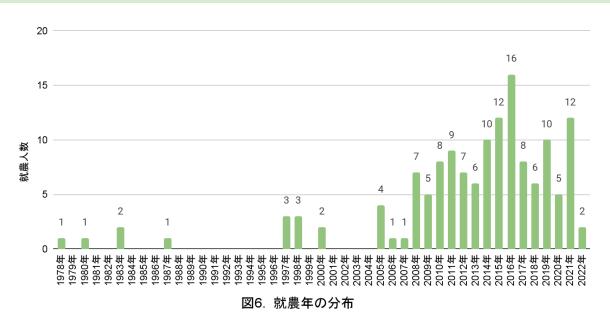
品目数に着目すると、⑥水田が主の平均は18.9品目であるが、グラフからかなりばらつきがあることがわかる。このばらつきは、水田の裏作として麦等を栽培し、品目数を絞っている生産者や、水田とは別に露地栽培を行っている生産者が混在していることを示していると推測できる。

¹ それぞれ、水田300a+露地畑150a、水田100a+露地畑40a、水田100a+露地畑30a

1.2. 就農にあたって

就農年

Q. 何年に就農しましたか?



就農5~10年目の生産者が多いが(40.8%)、就農して20年以上の生産者も複数いる(9.2%)。

情報収集などの準備期間

Q. 農業を始めるための情報収集など具体的なアクションを起こしてから、就農するまでにどれくらいの期間を要しましたか。

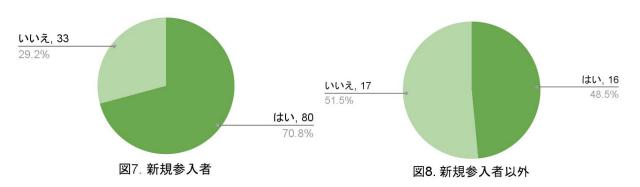
実家の農業 実家の経営 実家は農家だ 就農準備期間 新規参入 を継承 経営に従事 が独立就農 6か月未満 57% 4 0 6 6% 21% 0% 6か月~1年 3 40 37% 29% 8 42% 50% 2~3年 2 36 33% 14% 4 21% 33% 4~5年 11 10% 0 0% 1 5% 1 17% 6~9年 9 0 1 5% 0 0% 8% 0% 10年~ 7 6% 0 0% 5% 0%

表2. 就農区分別、就農準備期間

準備期間は、新規参入の場合は6か月~3年に及ぶ傾向が見られた。実家の農業経営に従事する場合、経営を継承する場合のは準備期間が相対的に短い。

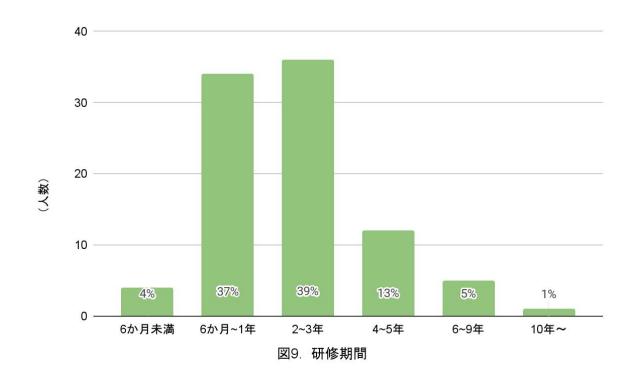
研修について

Q. 就農前に研修を受けましたか。



新規参入者の70.8%は研修を受けていたが、親や祖父母が農家である場合、研修を受けた人は 48.5%であった。

Q. 研修を受けた期間は合計どれくらいですか



研修期間は「6か月~1年」と「2~3年」の区分に集中していた。

1.3. 経営実態

農業所得で家計が成り立っている割合

Q. どのように家計を成り立たせていますか

148件の回答

● 農業のみ(農業法人を経営) ● 農業のみ(個人経営) ● 農業とそれ以外:農業収入が多い

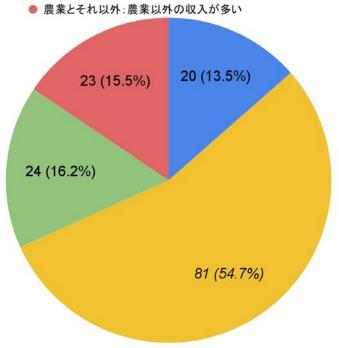


図 10. 家計の成り立たせ方

148人のうち101人(68.2%)が農業のみで経営を成り立たせている。そのうち20人(13.5%)は農業 法人経営者、81人(54.7%)は個人経営者である。

農業以外の仕事をしている47人のうち、農業の収入の方が多い人は24人(16.2%)、農業以外の仕事の収入の方が多い人は23人(15.5%)だった。

家計の成り立たせ方別に見る経営規模

- Q. 直近年度の売上高
- Q. 2022年現在の農地面積
- Q. どのように家計を成り立たせていますか

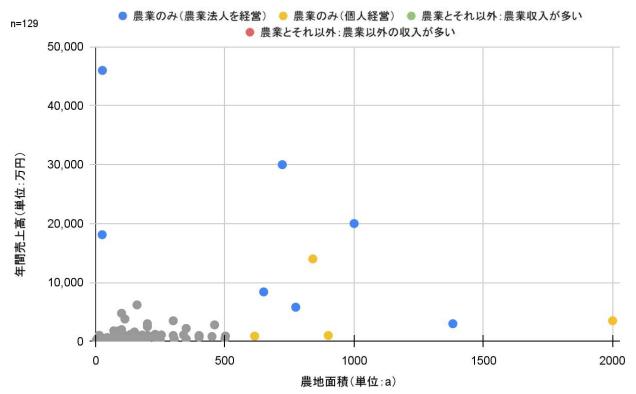


図11-a. 経営規模(年間売上高と農地面積の分布)

グレーの部分を拡大すると以下のように分布している。

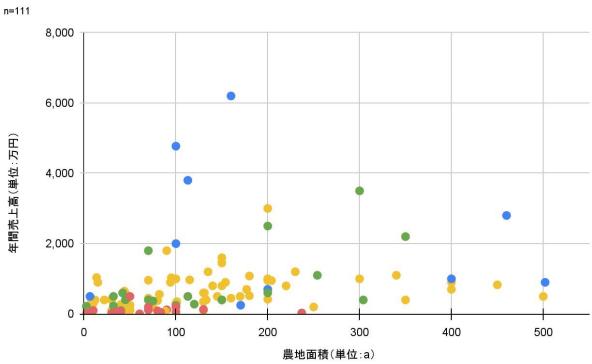


図11-b. 経営規模(年間売上高と農地面積の分布)

「農業のみ(個人経営)」では、農地面積に限らず1200万円以下に分布する傾向がある。「農業とそれ以外:農業収入が多い」では、年間売上高500万円前後に多く分布しているが、1100万円~3500万円のケースもある。

1.4. 経営課題

売上高と抱えている課題の関係

Q. 主な課題を3つ選んでください。 64% 60 50 49% 40 30 27% 25% 24% 21% 20 61% 57% 15% 10% 29% 10 7% 42% 33%8% 14% 11% 25% 25% 11% 11% 17% 8%4% 8%7% 8% 0% 0% 事務作業 (栽培以外 設備投資の 事業計画、品種選定や 地域コミュ 販路構築/ 栽培技術の 消費者との 出荷先との 人材獲得、 の有機JAS 育児等、家 タイミング 病害中対策 鳥獣害対策 資金繰り 経営計画の 栽培計画の ニティとの などの意思 拡大 確立 関係 関係 育成、定着 に関する記 庭との両立 構築 立案 関係 録・申請や 決定 経理等) ■4千万以上(n=12) 0 2 7 1 0 1 5 2 1 2 1 3 3 ■1千万以上4千万未満 (n=28) 5 4 3 16 3 3 0 1 4 17 2 3 1 8 ■1千万未満(n=96) 47 24 27 61 26 20 4 7 8 23 10 17 14 9

図12. 売上高グループ別経営課題

主な課題について回答した156人のうち、年間売上高の開示があった136人について、3つのグループ(4千万以上、1千万以上4千万未満、1千万未満)に分類して集計した。

上位の課題として選択されていたのは、1千万未満のグループでは「栽培技術の確立」「販路構築/拡大」「品種選択や栽培計画の立案」、4千万未満のグループでは「人材獲得、育成、定着」「栽培技術の確立」「設備投資のタイミングなどの意思決定」、4千万以上のグループでは「人材獲得、育成、定着」「栽培技術の確立」「販路構築/拡大」だった。

その他自由記述(一部抜粋)

- ・雨や気温など気候の大きな変動
- ・生産拡大に伴う圃場管理
- •長時間労働
- ・作業計画と適切な時間配分
- ・資材の高騰、法人化にあたっての社会保険
- ・堆肥原料の安定調達、又は安心できる堆肥の確保
- •体力、健康

心がけていること、うまくいっている理由

Q. 農業経営を成り立たせる上で心がけていること、うまくいっていると思う理由を教えてください。

124件の回答があり、①経営に関する回答が71件、②販路構築や信頼関係の構築に関してが40件、③体調管理やメンタルヘルスに関してが18件だった。なお、1件の回答で複数のトピックについて言及している人もいるため、トピックごとの件数の合計は回答件数と一致しない。以下に回答の一部を抜粋した。

①経営

・無理のない(身の丈にあった)経営 自分の目の届く範囲で管理、採算が取れ、環境整備ができる規模を維持する。

• 品種選択

収益性の高い品種を選ぶ、栽培期間が短く高単価になるものを選ぶ。土地に合うものを作る。売れる・ 売れない野菜を把握する。

反収を上げるのに加えその作物の時給も考える。例えば、軟弱葉物はきれいに袋詰めしようとすると調整作業の人件費がかかる割に単価がそこまで高くない、など。

· 高品質·安定供給

• 栽培技術

秀品率を上げる。栽培に関する情報を全て鵜呑みにせず、自分なりのやり方を試しながらあった栽培方法を見つける。 バックボーンとなる栽培理論があること。

・事業計画の立案と実行

計算ではなく計画をすること。具体的な目標数値を掲げ、それに向かって努力する。経営理念に基づく 行動。

・コスト削減

使えるものやもらえるものを遠慮なく積極的に探したり入手したり、資材に関しても低価格なものを探したり再利用したりする。ただし、必要なものにはきちんと投資する。

• 設備投資

積極的な設備投資。気をつけることは自分の欲を満たすものではなく、常に利他主義を心がけ、より良いサービスを提供するにあたって必要であると感じるものに積極的に設備投資する。青年等就農資金 や融資制度は生活費ではないことを肝に銘じておく。

設備投資をし続けてきたこと。少し利益が出ると、経営者ってほっと一息つきたくなるけれど、なるべくそうしなかった。

• 組織運営

「怒らない」をルールとしていること。これが一番良い。スタッフの心理的安全性の確保は一番重要。早い段階で有機農業あるあるの、研修生タダ働き形式から脱したこと。早い段階で研修生希望は断り、給与を払い、スタッフとして付き合えるかどうかで判断してきたことは大きかった。人件費は大変ですが。僕自身のメンタルが、強いほうだというのもあるかもしれません。

・ブランディング

就農前の準備。具体的にはブランディング、市場調査。どのようなストーリーで誰に何をどう売りたいのかを明確にして、その背景から準備を進めていく。始まってからは、それに沿って産直などの直接お客様と繋がれる場面でより丁寧により細かく配慮や仕事に気を使い積み上げていく。そのお声や評価が2年、3年と資産になってよりマーケティング活動、販促活動などのコストパフォーマンスを上げてより良い循環を作ってくれる。

経営の多角化

② 販路構築や信頼関係の構築

・販路の分散

単価が取れるところ、量をさばけるところ等、目的別に取り引き先をもつようにする。 飲食店、スーパー、直売所、など分けていた事によりコロナ禍でも滞りなく出荷できていた。

グループでの販売

売り先との関係構築

需要を意識して必要な時に作る、また欠品しそうなときは前もって状況説明する等、相手を意識し行動することを継続していく。

・ 地域との関係構築

地域や農協と持ちつ持たれつの関係であること

毎年圃場見学会をして、お互いのやり方を勉強したり、意見を言い合ったりしている。定例会を設けて意思疎通をはかる。

農地確保が大変(絶対数が少ない、就農者が多く陣取り合戦中、地価がそこそこするので地主が売りたがる)。なので、地域とのお付き合いをちゃんとしてるかしてないか、は重要。優良農地さえあればもっと動けるのに。

消費者との関係構築

お客様へ自分たちの思いや日常を伝えたい努力を続けている事、野菜を使う人側の目線を意識的に考え続ける事。

必要とされるものを作る。信頼を裏切らない。消費者に食べてもらっているシーンを想像して作業を行う。

お客様に直接畑にお越しいただき、野菜の生育や圃場の様子を見てもらい、野菜を身近に感じてもらう工夫をしている。

③体調管理やメンタルヘルス

- 身体のケア
- 楽しくやること
- やめないでいられるようにする。ストレスはコストである。
- 無理をしない

1.5. 坂ノ途中について

坂ノ途中との取引を他の生産者にすすめますか?

Q. すすめる度合いを選んでください。 156 件の回答 80 79 (50.6%) 60 40 26 (16.7%) 26 (16.7%) 13 (8.3%) 20 9 (5.8%) 3 (1.9%) 0 (0%) 0 (0%) 0 (0%) 0 (0%) 3 5 7 8 10

図13. すすめる度合い

50.6%が10を選択しており、4以下を選択した人はいなかった。

Q. すすめる理由を教えてください。 74 買取価格 47% 取引時のコミュニケー ション 70% 取引の継続性(定期 105 的に買ってくれるバれ 田 67% ない) 畑 認証がなくても取引で きる 44% その他自由記述 23% 0 50 75 100 125 25

図14. すすめる理由(複数回答)

選んだ人数

「取引時のコミュニケーション」を全体の回答者の7割が選択しており、そのうち坂ノ途中との取引をすすめる度合いが7~10の回答者の約8割が「取引時のコミュニケーション」を理由として選択していた。「取引の継続性」も全体の回答者の7割が選択しており、すすめる度合いが7~10の回答者の約7割が選択していた。

すすめる度合い別、その他自由記述の回答例

表3. 坂ノ途中をすすめる理由(自由記述)

ここ数年の坂ノ途中はちゃんと厳しいので、生産者としては甘えが許されないのがとても良いと思います。就農当時は甘えまくっており、その甘えを許容してくれてたと思います。それはそれで私のような軟弱農家にはありがたかったですが、現在は有機・自然農業界そんなに甘くない、競争がシビアな時代にはそんな農家は撃沈するだけだと思います。

理念に共感するため。

応援したい会社

10 アクティブな客層を捉えていると思うから

Excelベースでやり取りできるのは有り難い

勝手に同志と思っているから。

色々と相談できて、臨機応変に対応してくれる

生産者との関係性をより良いものにしていこうとする企業姿勢

経営方針

取引時のコミュニケーション, 柔軟性

9 まとまった量のご注文がいただける。

地元を大事にされているので、私は嬉しいのですが、生産者が遠い場合、そのことを汲める生産者であるのか、人次第かな~と思うため。

信念を持った良い人がいる

何より話し合える関係がある。新規就農の支援なんて大変なだけなのに、やめておけばいいのに、貫いてシステムを組んできたその信念はたぶん誰にも真似できない。

一度の取引量

物流拠点がある地域だと物流費がほぼかからないのも助かります。

取引量の多さ、品種の多様さ

8

各生産者の規模、形態、適性を重視しないと、負荷や迷惑をお掛けしてしまう可能性があるため。

買取量の見通しがつきにくいのがネックなので、積極的にはすすめることはできないです。

5 出荷基準が生協並みに厳しい合わない農家もいるので

様々な面での相性がやってみないと分からないから

興味があれば勧めるが、やってみないとわからないと思う。

1.6. 有機農業について

有機農業での就農希望者が訪ねてきた場合、就農をすすめますか?

- Q. すすめる度合いを選んでください。
- Q. その理由を教えてください。

156 件の回答

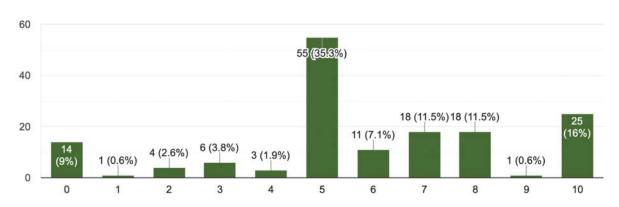


図15. 有機農業をすすめる度合い

理由については147件の回答があった。

全体の回答をみると、有機農業の難易度に関する回答は57件だった。そのうち56件が、6以下を選択した方々のコメントで、以下のようなことが挙げられていた。

- •技術習得
- ・市場の狭さや出荷先との関係構築、消費者の理解を得ることの難しさ
- ・経営や収益確保の難しさ/有機農業と宿泊業など経営の多角化を図ることで十分収益化できる (強くすすめる人の回答)
- ・有機JASのメリット・デメリット

次に多かったのは、「本人次第、人による」という回答だった(55件)。そのうち40件が、6以下を選択した方々のコメントだった。詳しく見てみると、以下のような回答が寄せられていた。

- ・その人の覚悟ができているかどうか次第、一般論としては応援する
- 中途半端な動機ではすすめられない
- ·数ある栽培方法の中でなぜ有機栽培なのかの大義名分を自分の中で確立させていないと難しい と思う。

今後の市場拡大の可能性や、社会貢献的な側面、やりがいといった観点から、「すすめる」「応援したい」との回答は31件で、うち25件はすすめる度合いで7以上を選択した方々のコメントだった。とくに進める度合いで10を選択した方々において、社会貢献的な側面が強調されている傾向にあった。なお、10を選択した方々は、経営多角化や品種選択を通じて収益を上げている生産者がみられた。そのほか、まだわからないという回答や、自分がうまくいっていないからすすめられないという回答も見られた。

1.7. 生産者の取り組み

環境負荷低減の取り組み

Q. 環境負荷低減や地域社会との連携につながる取り組みについて、当てはまるもの全てを選択してください。

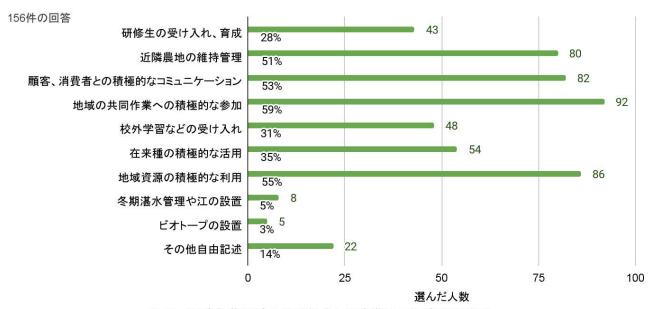


図16. 環境負荷低減や地域社会との連携につながる取り組み

半数以上の回答者が選択したのは、「地域の共同作業への参加」「地域資源の利用」「顧客消費者とのコミュニケーション」「近隣農地の維持管理」だった。

その他自由記述の回答例

- 栽培技術の向上
- 自然分解できない資材の使用や加温をする栽培をやめています。
- •農福連携
- ・ビニール資材の極小使用
- ・不耕起栽培、圃場での石油資材不使用
- ・研修生という形ではありませんが、12人が独立しました。その後サポートをしています。
- ・環境に負荷をかけない、地域資源だけを使った農業(家庭菜園含む)をやりたい方のサポート
- 旬を大切にすること
- ・耕作放棄地の整備
- ・ゲストハウスとの連携
- 保育園の畑の管理請負
- ・社屋の屋根に太陽光発電パネルの設置
- 小規模畜産による廃棄物削減
- ・地域内の主婦層やシニア世代の積極雇用、担い手不在の農地管理
- なるべく地元で売る

実施している取り組み、自慢できること

- Q. 実施されている取り組みについて、よかったら詳しく教えてください。
- Q. その他、「これは自慢できる!」「めずらしい!」と思う取り組みがあれば詳しく教えてください。

実施している取り組みについては92件、自慢できることについては72件の回答があり、大きく分類すると、地域の活動、環境配慮、教育、栽培や経営上の工夫に関する回答だった。以下に大分類ごとに見られた回答の一例を示す。

地域の活動

- 農作業の請負、耕作放棄地の維持管理
- ・地域活動や共同作業に積極的に取り組(草刈り、水路の清掃活動、電気柵の補修など)
- •農業推進委員
- ・消防団や町内会の活動
- ・地域の他の農家との交流を図る
- ・主婦やシニア層、障害者の雇用創出
- ・町の直売所との連携、地域内での流通

環境配慮

- ・紙マルチ、マルチ不使用
- •小水力発電
- •不耕起栽培
- •冬期湛水
- ・肥料などの投入物を極力少なくする、投入しない
- 機械の使用を最小限にする
- ・剪定枝を炭にして土壌改良剤として使う
- ・地域の余剰有機物の積極的利用(草、落ち葉、竹、廃菌床、海藻、カニ殻、牡蠣殻、コーヒーかす、おから、酒かす)
- ・農業と養鶏の複合経営

教育

- 子供向けの農業体験や学校に出向いて授業
- 給食への食材提供、有機給食の推進
- ・インターンシップや研修の受け入れ
- ・勉強会の運営

栽培や経営上の工夫

- ・在来種の栽培、自家採種、食味にこだわった品種選択
- ・安定して長い期間栽培すること
- ・流域内の標高や気候の違いを活かして通年栽培、流域内での消費者への直販や交流機会の創出。ネットワークづくり。
- 農業だけで生計が立てられるグループを運営
- 集出荷プラットフォーム作り、栄養評価コンテストでの入賞
- ・農家民宿と農業で経営多角化
- ·SNSでの発信や飲食店とのコラボ、イベントの開催など顧客への情報発信と交流

2. データ解析から見えてきたこと

有機農家の経営が成り立つ条件:就農年齢も大事だ

小松光(坂ノ途中の研究室、国立台湾大学理学院准教授)

2.0. 本章の概要

2章では、1章の集計結果からデータ解析を一歩進めて、今わかってきていることについて報告します。2章は小松光が担当です。私は現在、国立台湾大学で環境学を教えていますが、2023年より坂ノ途中の研究室に加入します。

今回の解析では、経営がうまくいっている農家さんに共通する条件を調べました。わかったのは、どうも就農年齢が大事そうだということでした。大まかな傾向ではありますが、経営がうまくいっている 農家さんは若くして就農された方が多いようです。

今まで行政でも学術界でも、就農年齢はあまり注目されておらず、むしろ研修の有無やその内容が ハイライトされていました。今回の解析の新しさは、重要な要因として就農年齢を提案できたところ です。

では、なぜ年齢が重要か。まだまだこれから検討が必要ですが、今私が考えているのはこういうことです。30代後半や40代で就農した場合、育児や介護などとの両立が大変になりがちで、経営を安定に乗せるのが難しい。その点、20代で就農した場合、育児や介護が忙しくなる前に経営を安定させることができる。

実際みなさまからいただいたデータでも、30代以上の農家さんは課題として、育児などとの両立を挙げることが多いようでした。

就農年齢が重要だという結果は、新規性はあるかもしれませんが、いささか残念なものでもあります。というのも、この結果をもとにすでに就農されている方々ができることはあまりないからです。

それでもこの結果が現実を変えるのに役立つとしたら、新規就農者の定着率を上げるという方向で だろう私は思っています。例えば、就農年齢の重要性についての情報を行政に共有することで、行 政から新規就農を考えている方々への周知が可能になります。

また、行政による新規就農者への支援の在り方も変えていけるかもしれません。30代後半や40代での新規就農において、育児や介護などとの両立が課題となるのであれば、行政による支援を農業分野に限定したものから、育児や介護など生活全体を包括したものに転換してくことが有効ということになります。こうした転換によって、新規就農者の定着率を上げられるかもしれません。

まだ研究室は動き始めたばかりで、現段階で確実に言えることはほとんどありません。一方で、みなさまからのアンケート結果を解析することで、今まであまり考えてこなかった側面を見出していけ

そうだという可能性も感じています。みなさまの実体験をもとにして、有機農業が社会の中に定着していく方策を考え実現していく。これが坂ノ途中の研究室の役割の一つだと考えています。

以上、本章の概要をつづってきました。以下では、より詳細な解析結果について報告します。解析は厳密性が大事なので、文章も論文調で読みにくいと思います。ですので、文章を一つ一つ読んでいくというよりも、パラパラと紙面をめくって興味を惹かれた部分だけ読んでいただくというくらいがよいのではないかと思っております。

2.1. 解析の背景と目的

有機農業は環境負荷が慣行農業より低く、生態系サービスが大きいことが繰り返し報告されているが、有機農業が広く行われている地域は世界でも限られている(Reganold and Watcher, 2016; Smith et al., 2019; Gong et al., 2022)。

有機農業の拡大のためには、有機農業が経営的に成り立つ(利益を出せる)条件を明らかにすることが有効と思われる (Crowder & Reganold, 2015)。というのも、経営的に成り立つかどうかは、新規就農者が有機農業を選択する際、また慣行農家が有機農業へ転換する際に特に考慮される点だからである(de Cock, 2005; 高津, 2007; Musshoff & Hirschauer, 2008; Mzoughi, 2011; Mala & Maly, 2013; 今井, 2015)。有機農業が経営的に成り立つ条件がわかれば、その拡大に有効な政策を打ち出せるようになるはずだ。

日本では、有機農業が経営的に成り立つための要因の一つとして、有機農家の農業経験が注目されてきた。この背景には、有機農家の多くは新規参入者であり、農業経験が豊富でないことが一因であろう(藤田・波夛野, 2017;本報告書)。過去の研究には、新規就農者の農業経験の浅さを補完する手段として農業研修などの就農前準備に注目し、その内容や効果を明らかにしようするものが多い(林ら, 2011;石井ら, 2013;全国新規就農相談センター, 2017)。

本論は研修などの就農前準備の重要性を認めつつも、別の重要な要因として就農年齢を提案する。具体的には、若くして就農した有機農家のほうが経営を成り立たせることに成功していることを示す。就農年齢の重要性を明示的に指摘している研究は国内外問わずほとんどなく(例えば、Offermann & Nieberg, 2000)、本論はこれまでの研究に新たな視点を導入するものである。

2.2. 方法

筆者らの就農年齢に関する仮説は、以下のような想定に基づいている。有機農業は化学肥料や除草剤を使わないなどの理由により、慣行農業より多くの労働を必要とする(納口, 2005;高橋, 2013)。年齢が若いほうが子育てや介護などの必要が少ないため(内閣府, 2020)、就農年齢が若い農家のほうが有機農業を経営的に成り立たせるところまで到達しやすいと想像される。

以上の仮説を本報告書のデータにより検討した。本報告書のデータのうち、一部データ(32名分)を除外し、124名分を解析に用いた。解析から除外したデータは、解析に不可欠な情報を欠いていたり、他のデータとの比較可能性が低い(就農開始年が他の回答者に比べてずっと古い)ものであった。

解析の手順は以下のとおりである。解析の第1段階では就農後経過期間と経営が成り立っているか否か(以下「経営状況」と呼ぶ)の関係を調べた。これは、経営状況は経過期間と関係を持つと予想されるため(例えば、林ら, 2011;藤田・波夛野, 2017)、就農年齢について検討する前に、経過期間の経営状況への影響を取り除く必要があったからである。経営状況は、売り上げなどの客観的

データではなく、農家の主観的データ(「経営が成り立っているか(黒字を継続できているか)」という 質問に対する回答)を用いた²。

第2段階では、経過期間ごとにデータを分類したうえで、経営状況と就農年齢の関係を調べた。ここで、就農年齢が経営状況と明瞭に関係していることが示されることになる。なお、経営が最も厳しい経営開始後数年のグループについては、就農年齢の相対的重要性を明らかにするために、準備期間・研修期間の長さと経営状況の関係も併せて調べた。

第3段階では、年齢(現在の年齢)ごとの経営上の主な課題を調べた。注目点は、アンケートの「現在の主な課題(複数選択可)」の項目で、「育児など家庭との両立」を選んだ割合が若い農家において相対的に少ないかどうかである。もし少なければ、筆者らの仮説が支持されたことになる。

2.3. 結果•考察

2.3.1. 就農後経過期間と経営状況の関係

過去の研究結果と同様、就農後経過年数と経営状況の間には関係が認められた。経過期間が長い農家のほうが経営状況がよかった(図1)。就農後経過期間が3年以下では、回答者のうち経営が「成り立っている」、「かろうじて成り立っている」を選んだのは6割程度だった。この割合は、経過期間が4-10年の回答者では8割程度、11年以上の回答者では9割程度だった³。

以下の解析は、就農後経過期間の経営状況への影響を取り除くために、データを経過期間0-3年、4-10年、11年以上の3グループに分けて行った。

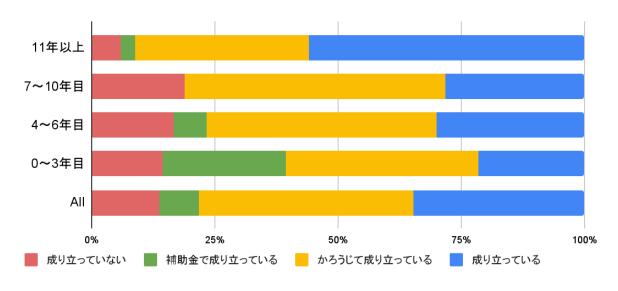


図1. 就農後経過年数と経営状況の関係

2

² その理由は2つある。第1は、主観的データのほうがサンプル数が多かったことである。サンプル数が大きいと、変数同士の関係を見出すことが容易になる。第2は、客観的状況よりも主観(認識)のほうが人間の意思決定・行動を規定する強い要因だということである(例えば、Karl and Schmude, 2017)。 有機農家が農業を続けていくという意思決定においても、客観的状況より主観のほうが重要だと筆者らは仮定した。ただし、客観的データと主観的データの間に強い関係があることも確認しており、客観的データを用いたことによって本論の結論が変化するとは考えていない。

³ 経過期間が長いほうが経営状況がよい理由として、(1)各農家による経営改善と(2)経営状況の悪い農家の離職の少なくとも2つがあるだろう。どちらのほうがより重要であるかは、今回の調査法ではわからない。

2.3.2. 就農年齢と経営状況の関係

就農後経過期間3年以下の回答者について、就農年齢が若いほど経営状況はよかった。対照的に、準備期間・研修期間が長いほど経営状況がよいという関係は認められなかった。

経営が「成り立っている」、「かろうじて成り立っている」を選んだ割合は、20代、30代で(7割程度)、40代よりも(3割程度)高かった(図2)。一方で、この割合は準備期間が「1年以下」、「1年より長く3年以下」、「3年より長い」の順に大きくなってはおらず、むしろ1年以下が大きかった(図3)。同様にこの割合は、「研修なし」、「2年以下」、「2年より長い」の順で大きくなってはおらず、むしろ「研修なし」と「2年より長い」で大きく、「2年以下」で小さかった(図4)。なお、準備期間「1より長く3年以下」と研修期間「2年以下」のグループで経営状況が芳しくないのは、このグループに40代での就農者が多かったことに対応している。

以上より、これまで重視されてきた研修などと比較しても、就農年齢が経営にとって重要であることがわかった。同様の結果は、別法による分析によっても確認された⁴。

⁴ 複数ある要因のうち(今の場合、就農年齢、準備期間、研修期間)どれが結果(今の場合、経営状況)に対して重要かを調べる方法として、重回帰分析がある。重回帰分析の結果、就農年齢に加えて準備期間、研修期間を考慮することで、経営状況の予測は向上しなかった。このことは、就農年齢が以上3要因でもっとも重要であることを意味する。なお、重回帰において準備期間、研修期間、就農年齢を考慮した時の自由度調整済み決定係数は0.13で、就農年齢のみ考慮した時の決定係数0.17より小さかった。

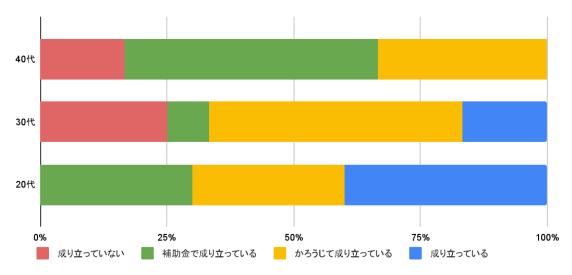


図2. 就農年齢と経営状況

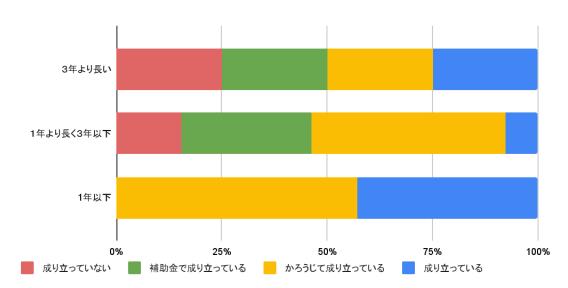


図3. 就農までの準備期間の長さと経営状況

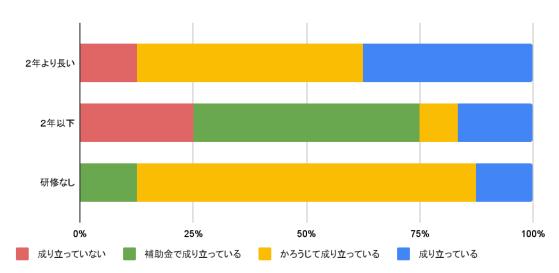


図4. 研修期間の長さと経営状況 2年以下は研修なしを除く

経過期間3年以下と同様、経過期間4-10年、11年以上の回答者についても、経営状況と年齢の関係が認められた。経過期間4-10年の場合、経営が「成り立っている」、「かろうじて成り立っている」を選んだ回答者の割合は20代、30代で8割前後だったが、40代以上では7割以下だった(図5)。経過年数11年以上の場合、この割合は20代、30代では10割(全回答者)だったが、40代以上では3割以下だった(図6)。

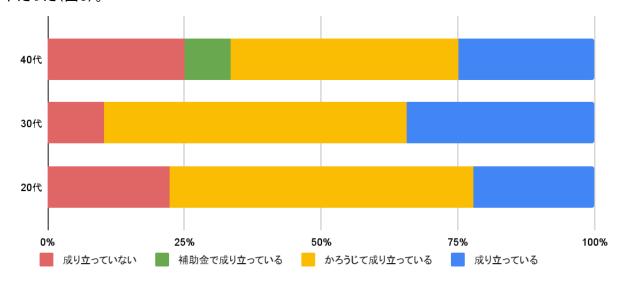


図5. 就農年齢と経営状況の関係 (就農後経過年数4-10年の農家のデータ)

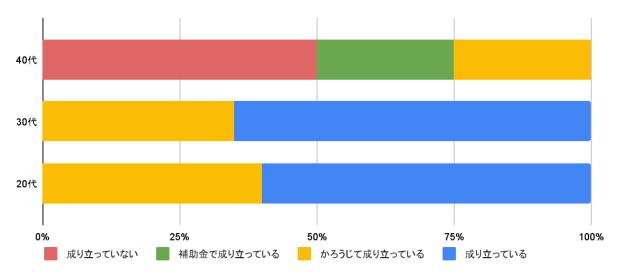


図6. 就農年齢と経営状況の関係 (就農後経過年数11年以上の農家のデータ)

経過年数11年以上において、40代以上での就農者の経営状況は著しく悪いが、これはサンプル数が少ないため(わずか4サンプル)かもしれない。ただ、サンプル数が少ないということは、40代以上での就農者のうち多くが10年以内に離職したということかもしれない。実際、経過年数11年以上における40代以上での就農者の割合は8%にすぎず、経過年数0-3年の就農者における40代以上での就農者の割合(27%)よりもずっと小さい。もし40代以上での就農者の多くがすでに離職しているのだとすると、やはり40代以上での就農は苦労が多いということになる。

2.3.3. 背景要因

アンケートの「現在の主な課題(複数選択可)」で「育児など家庭との両立」を選んだ割合は40代でとくに高く(24%)、30代と50代でも高かった(図7,8)。一方、この割合は20代ではゼロであった。この結果は、若い世代のほうが育児や介護などの必要が低いという筆者らの仮説と矛盾しない。この結果は、倪(2013)による新規就農者に関する研究とも整合する。倪は30代以上夫婦の新規就農において、子育てにより労働力が不足しがちなことを報告している。ただし、倪の研究は就農年齢が経営状況に与える影響については言及していない。

図8でもう一つ重要なのは、「育児など家庭との両立」が50代においても重要な課題として選ばれている点である。このことは、「育児など家庭との両立」が一時的ではなく、30代・40代以降長期的に課題となることを示唆している。このことは内閣府(2020)が発行する男女共同参画白書のデータとも符合する。内閣府のデータによると、家事・育児・介護時間は20代には低いが30代で高くなり、それ以降も高い値を示し続ける。したがって、有機農家が事業を継続させるためには、20代か30代前半までに経営を成り立たせる段階に到達することが重要なのかもしれない。

一方で、「育児など家庭との両立」が問題となる場合には法人化が1つの解になるかもしれない。なぜなら解析対象となったデータにおいて、農業法人経営者である回答者は、年齢によらず1人も「育児など家庭との両立」を課題として挙げていなかったからである。つまり法人であれば「育児など家庭との両立」が容易になるということかもしれない。この点については、より多くのデータを使って同様の結果が得られるか調べる必要がある。今回の解析では、農業法人経営者の回答者は13名(30代以上は10名)と少ないためである。

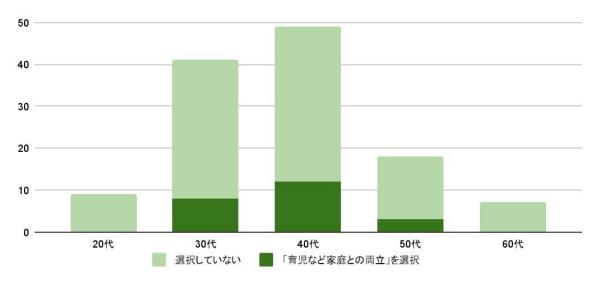


図7. 「現在の主な課題」で「育児など家庭との両立」が選択されたもののサンプル数 現在の年齢によってクラス分け。総サンプル数も示してある。

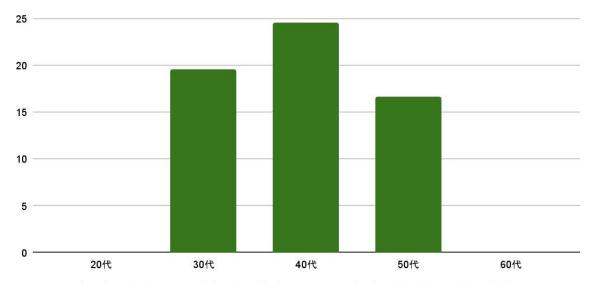


図8.「現在の主な課題」で「育児など家庭との両立」が選択されたものの相対度数(%)現在の年齢によってクラス分け

2.4. 結論

本論では、有機農業を経営的に成り立たせる条件として就農年齢の重要性を指摘した。就農年齢を指摘した研究がほとんどないのは、研究の過去の大部分が欧米で行われていたことと関係しているかもしれない。欧米は日本に比べて気候が冷涼で乾燥しており、さらに気象災害(大雨、洪水、土砂災害)も少ないため、有機農業に必要となる作業量(除草などの)が相対的に少ないのかもしれない。もしそうであるなら、就農年齢は日本だけでなく、アジアモンスーン影響下にある東アジア地域全般(韓国、台湾、中国など)で重要となる可能性もある。現状では他の報告がないため、本論の内容を国際的に発表することで、とくにアジアモンスーン地域からの応答を待つことが学術的には必要となる5。

実学的には、本論で得られた結果を行政に共有していく努力が必要である。行政(農林水産省など)は有機農業を始めようとする人に情報提供を行っているが、その際に就農年齢を含め、経営状況に影響する諸要因を明示してある場合は少ない。私たちが引き続き調査研究を続け、得られた知見を行政と共有することで、新規就農者の定着に貢献することを目指したい。

同時に年齢の高い就農希望者を支援する仕組みの検討も必要である。その際、本研究から示唆されることは、農業を独立した要素として考えるのではなく、他の要素との関係の中に埋め込まれたものとして考えることの大切さである。本論の仮説が正しいとするなら、年齢の高い就農者を支えるためには、保育・介護までを含めた包括的な支援こそが必要なものだからである。

そのほか、本論での発見で実学的に重要だったのは、農業研修と経営状況に関係が見られなかったことである。この結果が研修の有効性の低さを意味するかは、まだわからない。有機農業を始めようとする場合、研修は自治体などの行う比較的大規模なものではなく、一般農家による個別的なものになることが多い。したがって、有機農業への新規就農者はそれぞれ異なる内容の研修を受けており、このデータの不均一性が、本論で農業研修と経営状況の間に関係が見られなかった一因かもしれない。

_

⁵ 就農年齢への言及はないが、バングラディッシュの事例でも有機農業の作業量の多さを示唆する研究が存在する。Sarker et al. (2009)は農家が有機農法を採用するかどうかの意思決定において、農作業に従事できる家族の人数が重要な要素の一つであることを報告している。

この点をさらに検討する第一歩として、どのような研修内容が役に立ったのか/立たなかったのかを有機農家にインタビューする研究が考えられる。このインタビューを通じてどのような研修が有効であるのかのモデルを構想していくことができる。この際に1つの注目点として「研修において経営について学ぶ機会があったか」という点を提案したい。というのも、過去の複数の研究で、経営的に成功している有機農家は高い栽培技術だけでなく、高い経営技術も持っていたことが報告されているからである(Fowler, 1999; Paine, 2003; Nemes, 2009)。国内の研究でも、有機農家において販路確保・拡大が栽培技術と同程度かそれ以上に重要な課題として報告されている(波夛野, 1993; 今井, 2015)。以上のような過去の研究成果をインタビュー結果とすり合わせることで、将来的には新規就農者にとって有効性のある研修内容を提案することを目指したい。

References

- Crowder, D. W., & Reganold, J. P. (2015). Financial competitiveness of organic agriculture on a global scale. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 7611-7616. https://doi.org/10.1073/pnas.1423674112
- De Cock, L. (2005). Determinants of organic farming conversion. *European Association of Agricultural Economists*, 2005 International Congress. 10.22004/ag.econ.24675
- Fowler, S. (1999). Factors Affecting the Profitability of Organic Farms. *Welsh Institute of Rural Studies* (WIRS), Elm Farm Research Centre Bulletin(46). https://orgprints.org/id/eprint/10846/1/Profitability of organic farms.pdf
- Gong, H., Hodgson, J. A., Hodgson, T., Lin, Y., van der Werf, W., Batáry, P., Knops, J. M. H., & Zou, Y. (2022). Biodiversity and yield trade-offs for organic farming. *Ecology Letters*, *25*, 1699–1710. https://doi.org/10.1111/ele.14017
- 波夛野, 豪. (1993). 有機農業実践農家の営農実態と継続要因一兵庫県の新規就農者の事例を中心に一. 農林 業問題研究, (29巻2号), 13-16. https://doi.org/10.7310/arfe1965.29.Supplement2 13
- 林, 寛子., 神谷, 桂., 辻, 和良., & 宇治, 泰博. (2011). 和歌山県における新規就農者の実態と課題. 和歌山県農林水産総合技術センター研究報, 12.
 https://www.pref.wakayama.lg.jp/prefg/070100/070109/kanko/3_1_3_12_kenpo_senter12_d/fil/12_kenhou_01.pdf
- 藤田, 正雄., & 波夛野, 豪. (2017). 有機農業への新規および転換参入のきっかけと経営状況:実施農家へのアンケート調査結果をもとに. 有機農業研究, 9, 53-63. https://doi.org/10.24757/joas.9.2 53
- 今井, 希. (2015). 農産物流通を通じた有機農業の推進. 日本情報経営学会誌, 35, 31-41. https://doi.org/10.20627/jsim.35.2_31
- 石井, 洋輝., 浦出, 俊和., & 上甫木, 昭春. (2013). 農業生産法人における農業研修制度の実態に関する研究. 農 林業問題研究, 49, 70-75. https://doi.org/10.7310/arfe.49.70
- 倪鏡. (2013). 新規就農における農協の役割. 地域政策研究, 15(3), 113-124. https://core.ac.uk/download/pdf/234932986.pdf
- Karl, M., & Schmude, J. (2017). Understanding the role of risk (perception) in destination choice: A literature review and synthesis. Tourism. *An International Interdisciplinary Journal*, 65(2), 138-155. https://hrcak.srce.hr/183753

- Malá, Z., & Malý, M. (2013). The determinants of adopting organic farming practices: a case study in the Czech Republic. *Agricultural Economics Czech*, *59*, 19-28. https://doi.org/10.17221/10/2012-AGRICECON
- Musshoff, O., & Hirschauer, N. (2008). Adoption of organic farming in Germany and Austria: an integrative dynamic investment perspective. *Agricultural Economics*, *39*, 135-145. https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2008.00321.x
- Mzoughi, N. (2011). Farmers adoption of integrated crop protection and organic farming: Do moral and social concerns matter? *Ecological Economics*, 70, 1536-1545. https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2011.03.016
- Nemes, N. (2009). Comparative analysis of organic and non-organic farming systems: a critical assessment of farm profitability. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. https://www.fao.org/documents/card/en/c/28b2b959-80f1-5244-bd52-0a98806d37ea/
- 納口, るり子. (2005). 水田作の構造変動と担い手像. 農業経営研究, 42, 18-30. https://doi.org/10.11300/fmsj1963.42.4_18
- 内閣府. (2020). 令和2年度版男女共同参画白書(特集編). 内閣府. https://www.gender.go.jp/about_danjo/whitepaper/r02/zentai/pdf/r02_tokusyu.pdf
- Offermann, F. (2000). Economic Performance of Organic Farms in Europe. *University of Hohenheim*. https://orgprints.org/8473/1/Organic_Farming_in_Europe_Volume05_Economic_Performance_of __Organic_Farms_in_Europe.pdf
- Paine, L. (2003). Study Paints Profitability Picture. *State of Wisconsin, Department of Agriculture, Trade and Consumer Protection*.
- Reganold, J., & Wachter, J. (2016). Organic agriculture in the twenty-first century. *Nature Plants*, 2, 15221. https://doi.org/10.1038/nplants.2015.221
- Sarker, M., Itohara, Y., & Hoque, M. (2009). eterminants of Adoption Decisions: The Case of Organic Farming (OF) in Bangladesh. *Extension Farming Systems Journal*, *5*(2), 39–46. https://search.informit.org/doi/10.3316/informit.733506527698660
- Smith, O., Cohen, A., Rieser, C., Davis, A., Taylor, J., Adesanya, A., MS, J., Meier, A., Reganold, J., Orpet, R., Northfield, T., & Crowder, D. (2019). Organic Farming Provides Reliable Environmental Benefits but Increases Variability in Crop Yields: A Global Meta-Analysis. Frontiers in Sustainable Food Systems, 3, 82. https://doi.org/10.3389/fsufs.2019.00082
- 高橋, 太一. (2017). 有機農業経営における有機栽培稲作拡大制約への対応活動. 農村経済研究, 31, 46-53. https://doi.org/10.11617/jrse.31.1 46
- 全国新規就農相談センター. (2017). 新規就農者の就農実態に関する調査結果. 一般社団法人全国新規就農相談センター.
 - https://www.be-farmer.jp/uploads/statistics/IDIUsiQ6BUnDGT2jp33D202003171504.pdf

3. おわりに

今回の基礎調査では、就農の経緯、経営状況、環境負荷低減や地域での取り組みなど、提携生産者の実態を幅広く知ることができました。また調査結果を社内で共有する過程で、これまでバイヤーが感じていたことを裏付けるような結果(ex. 1.5.坂ノ途中について)もあれば、そうでない結果(ex. 2. データ解析から見えてきたこと)もあることがわかりました。日々のやり取りでバイヤーが見ている生産者の姿も、調査データから見える生産者の姿もその一面を捉えたにすぎませんが、調査を続けていくことで、これまで見えていなかった視点が加わっていき、より立体的に見ることが可能になるでしょう。

研究室では今後、継続的な調査はもちろん、テーマを絞った研究や研究をもとにした実験的な取り 組みにも挑戦したいと思っています。

例えば、冒頭にあった坂ノ途中の研究室3つの方針の、

- ① 新規就農や有機農業のリアルを世に示す
- ③ 新規就農や有機農業の営農ハードルを下げるための新しい打ち手を見つける に関しては、以下のテーマについて調査研究を行っていくことを構想しています。
- ・新規就農者の定点観測(継続調査で経営の変化を見る)
- ・有効な研修内容とは?
- ・研修と経営の関係
- ② 坂ノ途中のできていること/できていないことを明確にするに関しては、

坂ノ途中では、誰が栽培して誰に届いているのかが100%把握できており、需給データも溜まっているが(強み)、その情報を生産者に返し活用してもらう仕組みが整っていない(課題)ことが、今回の調査と「坂ノ途中の報告書」を通してわかってきました。アンケート調査では、コミュニケーション密度が評価されていましたが(本報告書: 17-18)、それとは異なる方法で生産者へのフィードバックを行い、情報の非対称性を解消できるような研究、ないしは取組みを進めていきたいと考えています。それに向けて新しいシステム開発が進行中です。

さいごに、アンケート設計段階から調査までご協力いただいたみなさま、ありがとうございました。 多くの方々のお力添えで調査を実施することができました。引き続き、謙虚に冷静に、でも挑戦する 気持ちを忘れずに取り組んでいきたいと思います。

渡邊春菜(坂ノ途中の研究室、東京工業大学博士課程)

2022年 坂ノ途中生産者アンケート結果報告書

発行日:2022年11月13日 © 2022 株式会社坂ノ途中

※無断複製、再配布はお控えください