

## Short Report

## 持続化に向けた農業・農村の構造

## 個人化と条件空間モデル

岡田直樹<sup>1</sup>
<sup>1</sup> 秋田県立大学生物資源科学部アグリビジネス学科

日本や西欧諸国では、農業・農村からの人口流出が進む。この要因として、1990年代以降の個人化や流動的社会への移行と、従来の、役割規範に依拠した、農業・農村の維持メカニズムの後退がある。本稿では、新たな取り組みとして、個人化や流動的社会のもとも安定性がみられる、国内外の3事例を分析した。これらの事例では、外部とは区別された体制の構築がみられる。ただし、体制は、単一の組織ではない。体制は、マネジャーと、自立性をもつ複数の小規模なプレーヤーからなる。マネジャーは、体制内の条件をコントロールして、体制の構築目的に則したプレーヤーの行動を促す。また、体制全体を一企業のごとくみたり、外部とのマーケティングを行う。体制のもとで得られる固有の条件が、プレーヤーを引き込む誘因となる。ただし、プレーヤーの、体制外への退出も見られ、マネジャーは常に新たな参画者を確保し、体制の持続化を図る。こうした体制を「条件空間」とした。条件空間の形成条件は、プレーヤーの自立性保持、紐帯となる魅力の提供、マネジャーのリーダーシップの発揮等にある。

**キーワード：**持続的農業・農村、個人化、流動的社会、条件空間、マネジャー、紐帯としての魅力

農業・農村からの人口流出が進む。かつては、農村に滞留する過剰人口が、人口流出の源泉であった。今日では、労働需要を上回って人口流出が進み、土地・資源の放棄や産業後退が懸念される状況にある。農業・農村からの人口流出に歯止めがかからないのはなぜか。

この要因として、およそ1980年代以降にみられる、①「個人化」の深化と、それと連動した②「流動的社会への移行」を指摘できる。ここでの「個人化」とは、即物的に捉えれば、家や会社等、近代社会を支えてきた中間組織の合理性よりも、個々人の志向や権利が優越される社会への移行を意味する。「流動的社会への移行」とは、同じく、情報流通量の増大と移動能(mobility)の発達のもとで、生涯定住がもはや前提とならない社会への移行である。<sup>1</sup>

すなわち、農業・農村の後退は、個人化と流動的社会への移行のもとで、従来の農業・農村が有した持続化のメカニズムが機能しにくくなったためと捉

えられる。「本家は農地を守る」、「長男は家を継ぐ」、「農家の嫁は労働力」といった、集落により与えられた家の役割規範や、家族により与えられた個人の役割規範は後退し、「子は子の道を行く」ことがもはやあたりまえとなった。さらに、情報手段の発達や、移動の容易化と行動範囲の拡大のもとで、転住を伴った新たな機会獲得が個々人の効用を高める手段として位置付けられるようになった。個々人を集落や家につなぎとめる紐帯は次第に弱まり、集落活動は不活発となり、一方で自らの志向に応じて職業や居住地を選択する動きが強まったといえる。こうしたもとで、例えば農業の担い手の流出が、耕作放棄や農業生産の縮小のみならず、人口減少による居住条件の悪化、関連産業の衰退と地域経済の疲弊、これらによるさらなる担い手の流出を引き起こす状況が生じている。<sup>2</sup>

では、農業・農村の持続化に向けて、今後、いかなるメカニズムが必要となるのか？個人化や流動的

社会への移行に適応性を持つ、「新たなメカニズム」と目される取組は、EU 諸国では 1990 年代頃から顕著にみられるようになり、日本でも、2000 年代以降、条件不利地域でみられるようになった。<sup>3</sup> 「新たなメカニズム」とは、展開する場所、背景、目的を異にしつつも、事例間にしばしば出現する共通の枠組みを指す。ここには、従来の農業・農村が依拠した、役割規範による紐帯形成に代わり、個人化や流動的社会への移行を前提とした、新たな紐帯形成のメカニズムが埋め込まれている可能性がある。

以下では、こうした「新たなメカニズム」として、スコットランド、北海道、秋田の三事例を採り上げる。事例間に共通する枠組みを分析し、これからの持続的な農業・農村形成に必要な体制の在り方を考察しよう。

### 事例：BMR、バイオビレッジ、GB ビジネス

#### 概要

事例は、スコットランドの BMR (Borders Machinery Ring)、北海道下川町のバイオビレッジ、秋田県の GB ビジネスである。<sup>4</sup>

BMR は、コントラクターへの確実な作業委託による家族農業経営の持続安定化を主目的に、スコットランドの農業団体連合会である SAOS (Scottish Agricultural Organization Society) が設立を誘導した体制である。設立の背景には、女性の他産業就業化や雇用労働力の減少による労働力構成の弱体化、及び農産物価格の低迷や生産制限による、特に中小規模の農業経営の不安定化がある。BMR の、設立当初の事業は、参画する農業経営やコントラクター間の、農作業受委託、機械レンタル、労働需給調整、及び、構成各主体の資材需要や作業受託の意向集積に基づく体制外部とのマーケティングである。後者は、例えば燃料販売業者からの共同購入や、自治体からの路側帯の除草受託と受託希望者への配分等である。こうした MR (Machinery Ring) は、その後スコットランド・イングランド各地で設立が進められ、事業範囲も、労働力確保育成、農村観光やバイオマスエネルギー事業などに多角化し、今日では農村ビジネスリングと呼ばれている。

バイオビレッジは、北海道北部の下川町において、林業をはじめとする産業後退、JR の廃線、学校閉校、商店の消失等による居住条件悪化、それらのもとの人口減少・高齢化に対し、人口維持を目的に、役場が大胆な集落再編に取り組んだものである。ここでは、役場を中心に、木質バイオマスを用いた地域熱供給体制の構築、斬新で快適な集住化施設の整備、担い手として地域おこし協力隊参加者の確保や企業参入誘導、及び地場資源を活用した産業創出のインキュベーションが進められた。

GB ビジネスは、秋田県の事例で、人口減少と高齢化が進む県内集落の活性化を目的に、秋田県庁担当課が中心となり、山菜販売等による集落ビジネス形成を誘導したものである。ここでは、山菜等の採取販売誘導、県外等への共同出荷体制の構築、ニーズに応じた山菜加工事業展開誘導、それらによる集落の現金収入獲得が試みられている。

#### 事例の共通点

それぞれの事例は、取り組まれた場所や、取り組みの背景・目的を異にする。また、取り組みを進めた主体も異なっている。ただし、次の共通点がみられる。

第一に、各事例は、農業・農村後退への対抗手段として取り組まれている。各事例は、どちらかという、純農村でも周辺部を主対象としている。また、取り組み開始時期は、BMR は最も早く 1987 年、バイオビレッジは 2012 年、GB ビジネスは 2011 年である。これらは、個人化や流動的社会への移行を背景としているとみられる。

第二に、事例には、従前とは異なる枠組みが見られる。農業・農村の状況を感じし、体制構築を進めたのは、農業団体連合会、町、県といった地域主体的組織である。また、それぞれの体制では、参画する主体は独立性を保ち、主体間の組織化は顕著ではない。こうしたことは、例えば、従前の集落が、内発性(自治)や共同を枠組みとしたこととは異なるようにみえる。

第三に、体制には、成長がみられる。BMR では、設立年の参画 83 経営(1987)に対し、今日の参画主体は 1,000 以上とされる。バイオビレッジでは、体

制構築後、生産年齢人口を中心に人口の社会増が生じたという。GB ビジネスでは、参画集落数は増加し、工場を設置し山菜加工を試みる集落も出現している。すなわち、これらは、今日の状況にうまく適合して、農業・農村の安定化を導く可能性をもつかもしいない。

これらの事例は、なぜ、個人化や流動的社会への移行のもとでも、安定できるのか。そこには、落とし穴はないのか。以下では、各体制に見られる体制マネジメントの在り方と、そのもとでの個々の主体の状況を分析する。ここから、個人化や流動的社会への移行に適応性を持つ体制について、考察しよう。

## 事例分析

### 体制の構造

各事例では、どのような体制が構築されたのか。はじめに、体制の基本構造を確認する（表1）。事例間に共通して、構築された体制には次の特徴がみられる。

第一に、最も注目される点として、各体制は、組織としての枠組みを持たない。BMRのように、体制への参画は出資が前提となる場合もある。しかし、三事例ともに、参画主体は、組織の一員として、体制に組み込まれたわけではない。参画主体は、体制の下でも、個別分散し、それぞれが自立・自律的主体として行動する。

第二に、体制は、体制内部と外部を区分する境界を持つ。ここでは、体制に参画している内部の主体と、体制に参画していない外部の主体とは、明確に区分される。体制の範囲は、地理的に連続した広がりがある前提となる。しかし、範囲内であっても、体制への参画は任意である。ここでの範囲は、すべての主体の予定調和的参画を伴わない点で、従来の、組織性を伴った地縁性とは異なるといえる。

第三に、それぞれの体制には、体制の在り方をコントロールするマネジャーが存在する。すなわち、体制は、マネジャーと、そのもとにおかれた個々の主体（プレーヤーとしよう）として把握される。

表1 体制の基本構造

	BMR	バイオビレッジ	GBビジネス
体制の基本構造	総会、理事会、マネジャー、構成員	（役場、NPO法人地域おこし協力隊、居住者）	（県庁、NPO法人あきた元気ムラGBビジネス、構成集落）
体制内・外の境界	明確（体制への参画は出資が前提）	明確（体制への参画は居住が前提）	明確（体制への参画は表明が前提）
体制の範囲	限定（Borders Region）	限定（特定集落）	限定（県内）
体制参画の自由度	参入・退出は任意	参入・退出は任意	参入・退出は任意
関与主体	マネジメント主体（マネジャー）	役場担当課、NPO地域おこし協力隊	県担当課、NPO地域おこし協力隊
構成主体（プレーヤー）	農業経営、コントラクター、農村事業者等	居住者、地域おこし協力隊参加者、誘致企業	集落
（参考）設立主体	SAOS	役場	県

### 内部コントロール

マネジャーによるマネジメントには、いずれの事例でも、体制の内部コントロールと、対外関係のマネジメントの2つがみられる。まず、内部コントロールでは、次の特徴がみられる。

第一に、内部コントロールは、プレーヤーの、体制構築目標に即した行動誘発への、条件付与を手段としている。換言すると、プレーヤーの行動は、組織的メカニズムによるのではなく、体制内部固有の条件のもとでの自発性に依拠する。例えば、BMRでは、マネジャーから確実な作業委託機会の情報を得るもとで、農業経営は、委託に依存した展開を選択する。バイオビレッジでは、所得や活動量の制度的補償や、役場による事業展開支援の下で、地域おこし協力隊個人々人による新規事業展開への取り組みが促される。GB ビジネスでは、山菜の販売に関わる情報が提供されるもとで、集落における、山菜採取・加工・販売活動が導かれる。

第二に、ここでのマネジャーとプレーヤーは、プレーヤー単独では確保困難な条件を、多数のプレーヤーの存在を前提に、マネジャーが代行する関係にある。すなわち、プレーヤーは、より有利な行動条件の創出を、マネジャーに集団で委任する関係にある。この意味では、プレーヤーは潜在的なプリンシパルで、マネジャーはエージェンシーといえる。ただし、両者の関係には、制度的あるいは組織的根拠はなく、マネジャーが意図的、先行的に状況を創出し、プレーヤーの行動を導くとみられる。

第三に、内部コントロールのもとで、プレーヤーは、相互に独立した関係を保つ。ここでは、プレーヤー間の組織形成や役割規範に基づく行動は、直接的には促されない。バイオビレッジでは、例えば、

除雪作業等、従前は住民間の共同作業としてなされた居住条件の確保は、役場による、NPO 地域おこし協力隊への業務委託としてなされる。すなわち、組織性を伴った共同関係から、自律性を前提とした機能的関係へと代替されている。GB ビジネスの山菜のリレー出荷など、プレーヤー間の協調行動がみられる場合もあるが、これは個々の主体の判断による、より有利な販売収入確保への、全体計画へのデザイン・インであり、意思決定主体はあくまで個別のプレーヤーといえる。

表2 内部コントロール

	BMR	バイオビレッジ	GBビジネス
マネジャーによる主 な 事 業	・構成員間の農作業受委託の仲介 ・受委託を介した経営展開誘導	・集住化施設整備・提供 ・新ビジネスの形成誘導	・山菜採取販売誘導 ・山菜のリレー出荷や加工誘導
プレーヤーのコントロール手法	・構成員の情報集積と、要請に応じた提供	・代替投資による個別投資回避 ・インキュベーション	・集落点検 ・山菜の販売情報提供
マネジャーとプレーヤーの関係	・マネジャーの情報集積と機能代行	・マネジャーによる行動条件整備	・集落の状況把握を前提としたマーケティング代行
プレーヤー間の関係	・機能的（取引関係が誘導）	・機能的（共同関係の排除）	・協調的行動（デザイン・イン）

## 外部マネジメント

一方で、マネジャーによる、体制外部に対するマネジメントは、体制全体をあたかも一つの組織然とみたてたもとでの、外部マーケティングとしてなされる。外部マーケティングには、以下の諸局面がある。

第一に、体制外からの参画誘導である。BMR では、農業経営やコントラクター、関連事業者、バイオビレッジでは、新たな事業展開を志向する個人や企業、GB ビジネスでは、新たに山菜販売を志向する集落の参画が誘導されている。こうした参画誘導は、一つに、体制が目的とする効果を発揮するには、一定のプレーヤー数が必要となるとみられること、二つに、想定されるプレーヤーの退出に対し、プレーヤー数の安定維持確保が必要となることによる。後者は、体制からの退出は、参入同様プレーヤー個々の意思決定に依存することに起因し、実際に BMR やバイオビレッジでは、体制からの退出行動がみられるとする。

第二に、資本、特に政策資金の調達である。これは、それぞれの事例で、当初の条件整備や、新たな事業展開を進めるための財源として用いられる。第二の点は、第一の点と合わせて、体制の安定化に向

けたマーケティングといえる。

第三に、体制全体の要素需要や、体制全体が持つ事業展開力を前提とした、要素市場・製品市場へのマーケティングである。要素市場へのマーケティングには、プレーヤー間の需要集積を前提とした共同購入が、製品市場へのマーケティングには、同じくプレーヤー間の供給力形成を前提とした有利な販路開拓がみられる。さらに、製品市場へのマーケティングには、農村観光事業やバイオマスエネルギー事業等、プレーヤーの事業展開に先行した新規事業の探索が含まれる。こうした要素市場、製品市場へのアプローチは、体制を集団として位置付けたうえでの市場対応や事業戦略といえる。

表3 外部マネジメント

	BMR	バイオビレッジ	GBビジネス
新規参入誘導	・構成員の拡大	・地域おこし協力隊の募集 ・企業誘致	・新たな集落の参画誘導
資本調達	・政策資金の活用 ・チャリティ市場からの資金調達	・政策資金の調達	・政策資金の調達
要素市場マーケティング	・需要集積による資材 ・燃料調達 ・農業機械の共同購入		
製品市場マーケティング	・受託能力集積を前提とした外部受注や新規事業展開（農村観光、バイオエネルギー開発等）	・個々のプレーヤーの事業展開支援	・山菜・加工品販売のマーケティング

## プレーヤー

体制に参画するプレーヤーには、次の特徴がみられる。

第一に、プレーヤーは、概して小規模で、個人や個人事業者が中心となる。BMR、バイオビレッジでは、その中心は個人もしくは個人事業者である。バイオビレッジでは企業参入もみられるが、参画は、地場資源を用いて試験研究を行う一社一部門にとどまる。GB ビジネスは、集落がプレーヤーとなる。ここでの集落は、単独では事業展開が容易ではないという意味で、小規模といえる。さらに、参画は、集落の総意による組織的取り組みというよりは、賛同者個人による自発的取り組みとしての性格が強い。

第二に、プレーヤーの参入・定着は、体制のもとでの、体制外では得られない条件の享受を要因とする。BMR では、確実な農作業受委託機会の確保、バイオビレッジでは、低いリスク負担のもとで新規事

業展開に向けたチャレンジ機会確保, GB ビジネスでは, 山菜の販売機会の確保が, それぞれ体制への参画の誘因となっている。

第三に, プレーヤーは, 参入と同時に退出の自由をも有する。BMR では, プレーヤーは, 安定した受委託先が確保できれば, 会費負担や手数料負担を減らすため, 退出が生じるとされる。バイオビレッジでは, 地域おこし協力隊の任期が終了し, 経済的支援が受けられなくなることが, 退出の契機となるとされる。GB ビジネスでは, 今後の高齢化のもとで, 山菜販売からの退出が起こりえるとされる。すなわち, 体制を構成するプレーヤーは必ずしもすべてが固定的ではなく, 流動的側面を有する。

表4 プレーヤー

	BMR	バイオビレッジ	GBビジネス
参画主体	農業経営、コントラクター、農村事業者等	住民、地域おこし協力隊、OB、誘致企業等	集落
参画主体の属性	域内の事業者	域外からの参入者	域内の集落
参画主体の主たる企業形態	個人事業	個人事業	任意組織
参画退出行動	任意・自発的	任意・自発的	任意・自発的
退出状況	退出行動あり	退出行動あり	現状でなし
参画主体数	増加基調	増加基調	増加基調
参入・定着のインセンティブ	確実な農作業受委託機会の確保 確実な代金回収	低いリスクのもとでの新規事業チャレンジ機会確保	山菜販売による現金収入確保 集落間交流機会の確保

## 課題

体制には, 持続安定化に向けて, 二つの課題がみられる。

第一に, プレーヤーの安定確保である。このため, 一つに, プレーヤーの事業の経済性向上と自立化が求められる。特に, バイオビレッジでは, プレーヤーによる新規事業の経済的自立化が, 人口減少回避の必要条件とされる。また, 二つに, 退出を前提とした参入者の継続確保が必要となる。

第二に, 体制の存続にむけた, マネジメント機能の安定化である。体制の持続安定性は, マネジャーの能力に依存するといっても過言ではない。バイオビレッジや GB ビジネスでは, 現在の自治体に代行した, 持続的なマネジメント主体の形成が課題とみられる。

表5 課題と方向

	BMR	バイオビレッジ	GBビジネス
プレーヤーの安定化	・農作業受委託や新規事業による経営展開 ・労働力の安定確保 ・退出抑制のための誘因の拡大 ・退出を前提とした継続的参画者確保	・新たなビジネスの経済的自立性確保 ・参画主体の継続確保	・各集落における担い手の世代交代と事業継続 ・取引量の増加と経済的基盤の拡大
マネジメント機能の安定化	・マネージャー、ダイレクターの能力形成 ・監査による事業リスクの低減	・持続的なマネジメント体制の構築	・持続的なマネジメント体制の構築

## 考察：条件空間モデル

### 条件空間

各事例は, 異なった場所で, 異なった目的の下で展開した。しかし, 構築された体制には, 共通する枠組みがみられる。これを, ここでは「条件空間」として捉えよう。「条件空間」は, 次に把握される。

- ①体制内部における, 外部とは異なった固有条件 (area-specific conditions) の保有
- ②固有条件の獲得による, プレーヤーの参画・定着行動の出現
- ③体制の内部コントロールと外部マーケティングを担うマネジメント機能の形成
- ④体制全体と参画主体の連動した展開

### 条件空間の形成条件

個人化や流動的社会への移行の下で, こうした条件空間が形成され定着するための条件は何か。条件空間の形成は, 次のもとで進むとみられる。

第一に, 地域主体による地域リスクの適切な感知と, 対応の具体化である。人口流出は, 地域全体のマクロ的問題として把握され, 個々の主体単独では対抗することが難しい。このため, 初期段階では, 地域主体がドライバーとなる必要がある。

第二に, 自律性・自立性を前提とし, 個々のプレーヤーへの行動条件付与を, 体制の基本メカニズムとすることである。特定条件に対する行動の有無やその程度, あるいは条件空間への参入・退出は, あくまで個々の主体の独自判断となる。こうした, 個々の主体における意思決定の自由度の確保は, 個人化社会に適応するための条件といえる。

第三に, 条件空間のマネジメント体制の構築である。条件空間では, プレーヤーを, 空間にとどめおく紐帯は弱い。このため, マネジャーは条件空間をあたかも一企業のごとくコントロールし, 担い手の

安定確保, その前提となる事業形成や居住条件確保等を継続して図ることで対抗する必要性が生じる。

第四に, マネジャーの, プレーヤーに対するリーダーシップの発揮である。マネジャーは, プレーヤーのエージェントであるが, 同時に小規模分散するプレーヤーの行動誘導に向けたリーダーシップの保持が, 条件空間の安定化には重要とみられる。また, バイオビレッジや GB ビジネスでは, マネジャーが自治体職員であった点も, 初期段階のリーダーシップの発揮に影響を与えている。彼らは, アプリオリに信頼を得やすい立場にあるからである。

### 条件空間形成の課題

国内では, 農業・農村の持続安定化に向けた条件空間の形成には, いくつかの課題が残されている。一つに, 地域主体における問題把握と対策立案能力の形成, 二つに, 適切な能力を有するマネジャーの育成である。さらに, 国内では, 条件空間という体制自体の理解浸透と施策への位置づけを図る必要があると思われる。

### おわりに

本報告では, 個人化や流動的社会への移行の下での, 新たな農業・農村維持のメカニズムとして, 条件空間の創出を検討した。条件空間の形成は, 西欧諸国では多くの事例を見るが, 日本では少ない。新たな事例創出を誘導し, その枠組みをさらに明確にする必要がある。

### 文献

ジークムント・バウマン (2001). 『リキッド・モダニティー-液化化する社会』。大月書店。  
八箇美奈 (2019). 「秋田県における山菜の流通構造」。  
2018 年度秋田県立大学卒業論文。  
柏 雅之 (2007). 『地域の生存と社会的企業 イギリスと日本との比較をとおして』。公人の友社。  
西川明子 (2003). 「欧州連合 (EU) の農村振興政策—LEADER 事業—」『レファレンス』53 (8), 53-65。

岡田直樹 (2013). 「本道農村における人口減少の現状と対応方向」『北海道立総合研究機構集落活性化研究 報告』2. 北海道立総合研究機構集落活性化研究会。

岡田直樹 (2016). 「イギリスのコントラクター及びマシナリィング体制の存立形態」『家族酪農経営と飼料作外部化—グループファーム展開の論理—』。日本経済評論社。

岡田直樹, 平野優憲 (2019・近刊) 「バイオビレッジ設立が意味するもの」『北海道農村社会の行方』。

鈴木宗徳 (編) (2015). 『個人化するリスクと社会: ベック理論と現代日本』。勁草書房。

ウルリッヒ・ベック, アンソニー・ギデンズ, スコット・ラッシュ (1997). 『再帰的近代化』。而立書房。

### 注

<sup>1</sup> 「個人化」については, 例えば, ウルリッヒ・ベック, アンソニー・ギデンズ, スコット・ラッシュ (1997), 及び鈴木宗徳 (編) (2015) を参照。「流動的社会」の前提となる概念については, ジークムント・バウマン (2001) を参照。

<sup>2</sup> こうした状況については岡田直樹 (2013) を参照。

<sup>3</sup> 欧州における, 「新たなメカニズム」をもつ農業・農村対策として, 本稿で扱う MR (Machinery Ring) のほか, 1992 年から開始された LEADER 事業や, 農村型 SE (Social Enterprise) 構築の取り組みがある。LEADER 事業に関しては西川明子 (2003) を, 農村型 SE については柏雅之 (2007) を参照。

<sup>4</sup> BMR については岡田直樹 (2016), バイオビレッジについては岡田直樹, 平野優憲 (2019・近刊) を参照。また, GB ビジネスの概要については八箇美奈 (2019) を参照。

〔 2019 年 8 月 5 日受付  
2019 年 8 月 5 日受理 〕

## Farming and the Rural Structure of Sustainability Progress of Personalization and Area-Specific Model

---

Naoki Okada<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Department of Agribusiness, Faculty of Bioresource Sciences, Akita Prefectural University*

In rural areas, population outflows are getting worse due to the progress of personalization and the transition to a liquid society since the 1990s. Therefore, rural systems based on role settings have weakened. In this paper, three cases from Japan and Scotland were analyzed which have remained stable despite personalization and the transition to a liquid society. In these cases, the inside and outside of the system are clearly distinguished. The system is not a single organization, but consists of a manager and number of small players. The manager controls the system and encourages players' actions that suit the system's purpose. A manager also performs marketing outside the organization. The players' participation is induced under specific conditions. However, there are also players leaving the system. So, the manager secures new participants and maintains the system. Here, such a system is defined as "specific conditioning area."

**Keywords:** personalization, liquid society, specific conditioning area, manager, attractiveness as a tie.