

Report

スピード重視で事業拡大めざす農業法人

「農地は買う」動きが強まる
賃借を仲介する行政は力不足

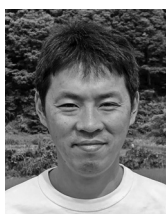
アグリメディア研究所 共同代表 中戸川 誠

事業の拡大意欲が高い農業法人の間で、農地は「借りるよりも買う」動きが強まっている。所有権が移る売買は賃借よりも安定した長期経営が可能なおうえ、スピード重視の農業法人が期待するほど賃借の仲介を担う自治体が力を発揮できていないことも背景にある。農林水産省の農地政策は賃借を推奨し、売買には何かと制約をつけてきた。担い手として農業法人の存在感が高まる中、従来の農地政策は岐路に立たされている。

農地買います——。山梨県笛吹市のシャインマスカット圃場には道から目立つ場所にこんな看板が立つ。目に飛び込んでくるのは農業法人、Maruesu（山梨県甲州市）の電話番号だ。同社の斬新さは5.5haの圃場すべてが地権者からの購入という点にある。2019年に事業を承継し、シャインマスカットでは珍しい施設栽培で売り上げを伸ばしてきた。代表の三枝亮氏は「賃借だと地権者の意向で返却しなければならないリスクをはらむ。長期的な経営安定のためには購入が一番だ」と語る。

投資を回収するには賃借ではなく売買

投資回収期間の観点で賃借ではなく売買がよいと話すのは、リンゴなどの大規模生産を手掛ける日本農業（東京・品川）の新規事業開発部長の奥山晃次氏だ。「リンゴの圃場を整備する場合、10aあたり400万～500万円を投資する。4～5年目で黒字化する計算だが、賃借で一般的な10～15年程度で返却するとなると、最も利益が出ているとき



なかとがわ・まこと 1985年生まれ、兵庫県宝塚市出身。2008年同志社大商学部卒、日本経済新聞社入社、エネルギー問題や農業政策を記者として取材。17年アグリメディア入社、農業分野のコンサルタントとして活動、21年から現職。

に農地を返すことになり、うま味が少ない」と賃借の課題を指摘する。同社の主力圃場がある青森県では55haの農地の約半分を地権者から購入した。

外部の手を借りる動きもある。甲信越地方に本社を

置くある食品企業は数年前に野菜・果樹生産に参入したものの、農地の獲得ペースが目標を大幅に下回っている。「プロパー社員だけでは圃場確保に限界がある」（同社担当者）として、農地の購入実務にたけたコンサルタントの活用を検討中だ。

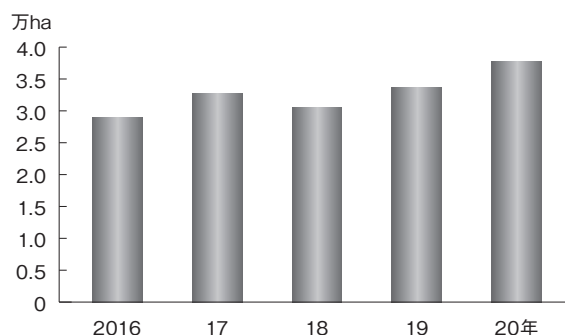


「農地買います」の看板が目立つ（山梨県笛吹市）

売買面積は3割増、転貸は足踏み

農業分野のシンクタンク代表として全国の農村を歩く筆者は、このような考えを持つ農業者が増えてきたと感じている。農林水産省のデータによると、農地法3条と農業経営基盤強化促進法による有償の所有権移転（注：農地の売買のこと）の面積は、20年に3万7730haと16年の2万9027haか

図 農地の売買面積の推移



出所：農林水産省資料

ら3割増えた(図)。半面、主として賃借を仲介する行政機関である農地中間管理機構(通称：農地バンク)の転貸面積は20年が5万6963ha、21年が5万7373ha、22年が5万3415haと足踏みしている。

要因としてまず挙げられるのは、農業法人に資金力がついてきたことだ。日本農業の最高経営責任者(CEO)である内藤翔平氏は米マッキンゼー・アンド・カンパニー出身で、日本の果物の世界展開を目指している。このほど農業界では異例の規模といえる総額42億円の資金調達を実施した。施設栽培のシャインマスカットを売り物とするMaruesuも、露地物が出回らない時期に集中出荷し、1kgあたり5000円と高単価を実現している。一般産業界に劣らない収益性、将来性を備えた法人の出現が農地の売買を活発化させている。

こうした法人にとって、農地の購入価格が一般の土地取引価格より割安なのは好都合だ。広大な農地を抱える自治体に多くみられる「非線引き都市計画区域の農用地区域内」の場合、農地の平均売買価格は10aあたり100万円に満たない例が大半だ。北海道が23万円台、東北が60万円台、北信(北陸信越)が80万円台だ(いずれも全国農業会議所調べ)。同様の区域にある農地を宅地転用目的で売買した場合の平均価格は同1000万円を越す。

農地の出し手である地権者の心境変化も大きい。埼玉県北部在住の80代男性は最近、20aの農地を譲ってほしいと連絡してきた農業関連企業の担当者に、こう語りかけた。「私は農家の生まれだが、60歳まで勤め人だったので農業との関わりは薄い。売れるものなら、売りたいのが本音だ」。時代と

ともに、農村で重きをなしてきた農地という私有財産を重荷に感じる風潮が強まっているようだ。

もう一つ見逃せないのが、売買と並ぶ農地集約の手段である賃借の制度運用の拙さだ。農水省は14年、地権者から農地を借り受けて担い手に転貸する仲介組織である農地バンクを立ち上げた。意欲のある担い手への集約を促す役割を期待されたが、結果が伴っていない。農地バンクを介した担い手への集積率を80%とする目標を掲げているものの、足元の実績は60%にとどまっている。

「農地バンクは地権者と借り手の間に立って汗をかく必要があるが、泥くさい立ち回りが得意な職員が少ない」(関東地方の農業法人代表)。農地バンクは主として元都道府県職員のシニアが実務を担っている。もちろん個人差や地域差はあるものの、こうしたシニアは、農業法人が求めるスピード、規模、モチベーションについていけない。筆者は最近、農地バンクでコーディネーター役を務める県職員OBたちの前で農業への企業参入の実例を講演する機会があったが、質問はなかった。

農水省は売買と賃借の問題点洗い出しを

「農地が産廃置き場になってしまう」などと株式会社による農地の購入(売買のこと)を警戒してきた農水省は伝統的に、賃借と売買を同列に扱ってこなかった。賃借については段階的に規制を和らげる一方、売買に関しては何かと規制を残してきた。農地を購入できる法人組織「農地所有適格法人」の構成員要件の緩和を経済界から求められても、頑としてはねのけてきたのはそのためだ。

筆者は、賃借を柱に据えつつ売買にはあくまで制約を課したい農水省の法体系と、賃借よりも売買に活路を見いだそうとする現場の「ズレ」は、放置してはならない問題だと考えている。

農水省には現状を把握して売買、賃借双方の問題点を洗い出し、改めてもらいたい。農業の現場は今、農地1筆ごとに10年後の担い手を決める地域計画の策定作業が真っ盛りだ。若く意欲がある法人の経営者や農家はその担い手であるという道理以外に、農業のあるべき未来はないはずだ。G