

平成 19 年 2 月 20 日

内閣府ヒヤリング資料

グリーンリーフ株式会社
株式会社野菜くらぶ
代表取締役 澤浦彰治

はじめに

(私の経営)

グリーンリーフ（株）は群馬県で野菜と蒟蒻芋の有機栽培をして農場内にある蒟蒻工場、漬け物工場、板こんにやくや白滝、漬け物、冷凍野菜にして首都圏を中心としたスーパー、生協、外食産業に販売している。

（株）野菜くらぶは現在青森、群馬、静岡、島根の個人経営、法人経営の生産農家 54 経営体で組織し、野菜の販売と新規就農者の支援農場を運営している。

この他に葉物野菜を専門に生産している（株）四季菜、とモスフードサービス（株）と出資して設立したトマト生産農場である（株）サングレイスを経営している。

(基本的考え方)

農業は日本では弥生時代より行われてきた最も古い産業である。日本の強みである自動車産業はここ百数十年の間、IT に関してはここ数十年間に生まれた産業である。この間、農業以外の産業が栄え豊になったことは間違いない。しかし、それらの産業のベースになっているのは農業であり、成長のスピードや変化のスピードは農業と商工業は違うと考えることが自然である。その成長力の違いは一回の行程が 1 日で出来る商工業と、一回の行程が 1 年かかる違いであることを誰もが認めなければならない。

1 農業経営の規模を拡大する上で壁になっていること

経営拡大に一番ネックになるのがやはり農地の問題である。その他に金融の問題や雇用の問題等有る。

1) 農地について

- ・農地は生産施設であるのに減価償却できない

農地は農業を行う上で生産設備であると同時に、減価償却できない資産でもある。この事は当たり前の事であるが、一般の商工業に当てはめて考えると、工場や店舗が減価償却できない事になる。もし、農地のように減価償却できない法律が商工業に当てはめられていたら当然今の日本の繁栄は無い。

農地が減価償却できない事が規模拡大に影響する理由は、仮に 100 万円投資すると今の法律では税金を払った後の純利益からその代金を支払う必要があり、会社のものになるためには約

160万円キャッシュアウトする。その分多くの資金がそこに寝てしまい、有効活用されない。資産価値で見ればそれで良いが、生産設備として考えた場合には良くない。

これが畑作法人で規模拡大できない大きな理由の一つである。

・農地の価格が高い

今の日本の農地の価格は、公共工事にかかったり商業施設などになった場合の値上がり期待によって決まる部分がある。それは、その土地で農業生産をしてその収益によって支払うことの出来る価格をはるかに超えている。このように農地価格に転用期待価格が含まれている限り、農業生産のみの生産力と売上では農地購入による規模拡大は出来ない。

・農地の集約が進まない

農地解放後、畑は細分化された。農地解放の是非はともかく、農地が分散されたことは農業生産の効率面から言うと非常に悪い。我が社では約15%の耕作をしているが、一昨年従業員が畑の移動に要した時間は総労働時間の8%になった。つまり約400万円をただ畑から畑への移動人件費として払っていた。これは売上の約3%になる。

そこで現在我が社では土地の集約化を進めているが、これがなかなか進まない。理由は、地主が沢山いて、それぞれの畑の耕作者も沢山いる。その調整に時間がかかることと、それらの交渉と土地の集約や紹介に、宅地のような専門の仲介業者が農地にはいないことだ。つまり経営者自らが土地探しに多くの時間を取られてしまい、本来の経営管理がおろそかになってしまう。又、賃貸には法律や効率よりも農地解放以来の「貸したら取られる」という人間同士の感情や、転用期待が優先される。生産設備導入という視点で観ると、商工業であれば設備の発注だけのプロセスであるが、農地の場合利害関係者が多く単純に行かないのである。

現在、農地集約のための色々な組織、制度があるが、私はそれらの組織や制度は出てきた農地（廃業や倒産した農家の土地や農地を売りたい農家の土地）の処理が主である。つまり、農業法人が積極的に農地を探し集約したいという要望に、それらの組織や制度は応えることができていない。

私が望む農地改革

以下のことを実現するためにも、農地の所有と利用を分離した法整備を行うことが最優先である。

- ① 農地を減価償却（又は資金を固定化しない仕組み）出来るようにする。
- ② 農地の価格を転用期待価格から収益還元価格にする。（税制による工夫）
- ③ 農地の取り扱い（売買の仲介、賃貸の仲介斡旋）を一般不動産業者でも出来るような仕組みを作る。（農地の集約を進める支援をする。又、何らかの資格制度を作ることで活動しやすくする。）
- ④ 農地を証券、又は債券化して農地に対する資金の固定化をしない仕組みを作る。

2) 金融について

平成 12 年頃以降（新農業基本法の後）私の会社を取り巻く環境は変わってきた。農林漁業金融公庫も積極的に農業法人に対する融資を行い、一般銀行も農業融資に対して積極的になり一昨年弊社は銀行引き受け私募債を発行した。13 年には株式会社の農業参入も認められた。又、アグリビジネス投資育成会社も出来、農業生産法人の 100%子会社農業生産法人も設立できるようになった。ここ数年農業界は商工業界に 50 年遅れようやく一般企業並みの金融、資本、債権などの資金環境が整った。（しかし、まだ株式公開は認められていない）

戦後復興の際に、政府系金融が多くの商工業の発展に大きな力を発揮したことは、歴史の事実である。一方農業は、その時期に財閥解体と農地解放によって小さな自作農になり、個々の経営は能力主義でありながら、束ねる農協は一人一票制で能力の有る無しに関わらない平等？な組織で営まれてきた。その仕組みが歪み現在機能しなくなり、農業法人が台頭してきた。

現在の農業界を歴史上の商工業界に当てはめると丁度戦後復興の時のような気がする。株式会社が農業をする事を認められたのが平成 13 年、業界団体である農業法人協会ですえまだ 10 年くらいの歴史だ。つまり、今この時代だからこそ、更に様々な政府による金融支援は必要であると考える。

私が望む農業金融

- ① 増加運転資金に対する私募債の政府系金融の保証業務
- ② 農地集約のための債権化（上手い表現ではないが・・・）
- ③ 農業金融と一般銀行との協力融資の促進

2 後継者問題について

1) 真の担い手を育てるためには

- ・家族経営と組織経営（会社経営）

私は、すべてが法人経営になることが日本の農業生産力を高めるとは思わない。特に野菜農家の場合には、法人経営であっても家族的な人の繋がりが有るところは業績も良い。しかし、家族経営では賄えないサービス（仕事）が有ることも事実である。たとえばお客様はレタスを年間供給してもらいたい要望があっても、一家族経営農家ではそれを賄うことは不可能である。又、流通に関わると物流や営業、クレーム処理など生産以外のサービスが重要になりそういったことができなければ、事業として成り立たない。つまり、私の経験から**家族経営と法人経営の融合が農業の場合一番効率的な運営**がされると感じる。

野菜生産を考えた場合、農協中心の生産体制は今後もすぐには変わらないと思うが、実需者とインテグレートされた農業生産にする事で中間コストを省くことができる。その為には**地域で格となる法人の育成が急がれる**と同時に、その組織は一人一票制でない運営がされ、経営実態のある株式会社で有ることも重要だ。

2) 代表の連帯保証制度が有る限り、社員から経営者は育たない。

現在、農業法人の経営者は借入れの際に連帯保証を行う。これは当たり前の事であるが、優秀な後継者を育てると言う視点からすれば非常にハンディがある。つまり、資産を持たない社員がいくら優秀であっても、連帯保証が有る限り社長にはなれないと言うことだ。結果的には優秀でなくても、資産があり保証能力のある社長の子供になるしかない。この事は農業界だけでなく多くの中小企業も同じ問題を抱えている。この事を解決するためには無借金経営にするか、店頭公開あるいは株式上場しか現在方法はない。しかし、企業の成長期には増加運転資金は必要になるし、設備資金も必要になる。農業の改革、成長を諦めて、現状維持で経営するなら無借金経営にもなるが、成長を止めることは今の農政の方針とは逆行するし、一般的にも無理だと考える。

つまり、優秀な担い手を育てるためには社長の連帯保証を無くすことだ。

3) 再生産価格

どの産業でもそうであるが、再生産価格に合わない事業は継続しない。今まで農業界は法人経営に制約があり、企業の業績判断の指標である貸借対照表や損益計算書、キャッシュフロー計算書の中身から農業実態を国民にアピールできなかった。今後国内で農業生産を行うためには、農業生産が営業上成り立つ販売価格の設定は必要である。そして、その価格設定はどのような産業であっても、経営実態から算出することが当たり前のことであり、世論や感情論、比較論で決めることではない。

私が考える後継者問題

- ① リーダーとなる株式会社の農業生産法人に施策を集中し、実需者とのインテグレーションを行いやすくする。
- ② 法人の借入れに対して代表者の連帯保証を無くす。
- ③ 施策を立案するときに、担い手となる農業生産法人の経営状況（PL、BS、CF）を調査し、その実態に合わせた施策を作る。（特に価格政策の中で外国との単純な農産物価格の比較は実態にそぐわない）

3 外国人労働者を含めた人手の確保について

1) 外国人労働者について

- ・ 今の研修制度の限界

現在外国人研修制度で中国をはじめ多くのアジア諸国から農業研修に来ている。1年目は研修生として座学と実習を行い、2年目以降実習生として2年間受け入れ農家と労働契約を結び働くことができる制度だ。しかし、あくまでも1年間は研修が目的で労働でないため多くの制約を受け、受け入れ農家の負担は大きい。

- ・ 外国人が日本人の雇用を生み出す

私の農場で現在外国人研修生と実習生を受け入れ始めて 10 年以上になる。又、私の住んでいる地域でも多くの中国人研修生が農家研修をしている。外国人労働者を受け入れる事に反対している人たちの理由に「治安が悪くなる」「日本人の働き口を奪う」「低賃金で働かせる労働搾取」などが有る。

しかし、治安を悪くしているのは不法就労者で、今ニュースを見ているとよっぽど日本人の方が凶悪事件を起こし治安を悪くしているように感じる。ちなみに私達の地域では過去に概算で **2000 人近い外国人を受け入れてきたが、犯罪は一件も起きていない。**

又、私の農場で、**外国人を受け入れるようになって日本人の雇用が増えた。**研修で来る人たちは母国でも農業をしていて作業技術力は高い、その人達が日本人で賄えない作業をする事で、高齢者や主婦の雇用の場が増えた。更にそういったことを管理する人や販売事務、営業、経理などを行う新卒の採用が生まれたのである。この事実からも**外国人が日本人の労働を奪うということはない。**

労働搾取という事も言われているが、受け入れ法人と労働契約を結んで働いている訳で、日本人と同じ各種保険や最低賃金などの法律が適応されるのである。更に、通訳や外国人の生活に関する指導、管理料等を含めると単純比較すれば日本人以上に時給は高くなっている。

- ・ 農業は単純労働ではない

農業は単純作業と言われているが、これは大きな間違いである。農業ほどその時々で臨機応変に対応しなければならない仕事はない。現に、フリーターやニートなどと言われる人たちに農作業は出来ない。つまり**農業はその作業も含め、長年のトレーニングにより熟練された技術職**である。

2) 日本人の人手確保

- ・ 新農業人フェア

現在、全国農業会議と農業法人協会で「新農業人フェア」を行っている。これは平成 9 年から始まった事業であるが、このところ新卒の学生の来場が多い。我が社は毎年新卒を 2~5 名採用し、その人達が農業の中核となって活躍してきている。この**新農業人フェアは今後も更に開催回数を増やし充実させる事で地域農業での新たな人手の確保と優秀な後継者育成が出来る。**

- ・ 地域雇用

今後、多様な立場の人が地域の中で働く環境作りが出来るのが、農業だと考える。**企画立案が出来る人が一人育つとその周りに 10 人の雇用が生まれる。**その内容は農作業に携わる人、農産加工に関わる人、事務、営業、物流と多岐にわたる。つまり、農業生産は多くの雇用の創出になっている。

私が考える人手の確保

- ① 雇用期間の制限と転職を禁じるなどのルールを作り、外国人労働者の受け入れの解禁をする。
- ② 新農業人フェアなど農業への就職斡旋業務の充実。
- ③ 農業法人へ就職者した人への農業大学校などでの教育訓練の実施。
- ④ 実践的な農業経営、農業技術を学ぶ事のできる学部の創設。(機械科、自動車科のような実践的な技術の取得を目指した農業科の創設と教育)

4 今後の飛躍のために

今後国内農業が産業として発展するためには、商工業との関わりが重要であり、商工業の様々なノウハウを学ぶ必要がある。今後実需者に生産現場をより近づけるために、複雑に入り組んだ様々な制度を現場に落とし込むサービスや人材育成、新たな事業構築するに当たり、民間からの支援も含めてトータルでサポートする仕組みや組織が必要であると考えます。

5 最後に

日本の中に農業が必要であるならば、外国との農産物の価格差だけで国内の農業の方針を作ることは非常に危険だ。今後は農業法人の経営実態を調査し、その内容により方針を作ることが大切である。又、農業は長期にわたって改善する産業である、商工業のスピードをそのまま適応することも大きな間違いである。現に有機農業に関する EU の法律の一部や、アメリカの有機農業法は出来たが 10 年以上施行されていない現実もある。

農村部の主産業は農業である事は誰もが知る。そこを経済的に成り立つ環境を作る前に、成り立たなくなるような方針を打ち出すことは、農業だけの問題ではなく地域の崩壊を単に示しているにすぎない。新たな地域政策や税制など国内の仕組みを作り替える必要が共存すると考える。しつこいようだがその為には、まだ芽吹いたばかりの担い手となりうる農業法人の、経営実態から様々な方針を立てて育てることである。