

北海道の農業法人－ 1

－有限会社 job（南幌町）～日本最大級のキャベツ農場－

はじめに

わが国の農業経営は零細なものとの認識が根強いが、現実には相当大規模な経営体が生まれている側面も見逃せない。

例えば「2000年農業センサス」によると、年間5,000万円以上の販売額を持つ経営体が、我が国の農産物販売総額の17%を占めている。また「2005年農林業センサス」速報では、大規模経営体数（生産法人等を含む）が増加し、販売金額で「5千万～1億円」、「1億円以上」の経営体数は前回センサスに対しそれぞれ33%、29%増加している。この間のデフレ的環境を考慮すると、大規模経営体は相当大きな上昇力を発揮したものと推察できる。今後「2005年センサス」の詳細が発表される中で、農業経営体の大規模化、法人化との関係が、どのように進展しているのか明らかになることが期待される。

こうした大規模化、法人化の方向に対しては、日本の食料生産基地である北海道が最も大きな発展力を持つ地域といってよいだろう。そこで今後数回にわたり、北海道の有力農業法人の経営者とのインタビューを通じ、大規模な法人の実像や直面する課題等についてレポートしてみたい。

また、その際よく指摘されることだが「大

規模化、法人化すると農協離れが起きる」との認識は妥当なのか、また農協との連携の在り方についても探ってみたい。

今回は、まず北海道での法人化の動きについて概観したあとで、町ぐるみの法人化の取り組みとして注目されている南幌町の事例を紹介したい。

北海道の法人化の概況

北海道の農業生産法人数は、総農家数が減少傾向を続ける中で順調に増加している。その勢いは平成に入り強まっており、特に平成15年以降は年間約100程度ずつ法人が増加し直近17年で2,182となっている（ただし、北海道地域農業研究所の黒澤常務理事の調査によると、登記されている法人のうち約300～400程度は休眠状態にあると推定される）。北海道は歴史的背景からも、伝統的に自作農主義が強い地域だが、法人化の動きは米改革、担い手対応等もあり、今後も基調的に進むと予想されている。

北海道の生産法人は全国総数7,383（平成16年）の約3割を占め最大である。また、北海道での法人の経営面積のシェア、1法人当たりの経営面積でみても、着実に存在感を高めていることがわかる（第1表）。

第1表 北海道の農業生産法人の数、経営面積の推移

	昭和50年	昭和60年	平成2年	7年	12年	16年
耕地面積千ha(a)	1,076	1,185	1,181	1,201	1,185	1,172
法人の総経営面積(b)	33,581ha	36,617ha	38,489ha	48,290ha	59,687ha	74,904ha
構成比(b)/(a)	3.10%	3.10%	3.30%	4.00%	5.00%	6.40%
農業生産法人数(c)	1,317	1,292	1,318	1,559	1,794	2,072
平均経営面積(b)/(c)	25.3ha	28.3ha	29.2ha	31.0ha	33.3ha	36.2ha

資料 北海道庁

北海道での法人化の大きな特長は、畜産関係のウエイトの高さで、全体の約半数に達する。その中でも、日高地方を中心とする軽種馬（繁殖雌馬）の生産法人が全体の約1/4に相当する500程度存在する。軽種馬生産は、対外取引上、会社形態を採ることが不可欠な条件になっており、これが法人化浸透の主因となっている。

酪農では、十勝、根釧地方を中心に「メガファーム」と呼ばれる従来の10倍近い成牛500～600頭レベルの経営が拡大している。個別農家では「メガファーム」の運営が、資金、労働力等様々な点で困難であり、法人化にその対応を求める事例が増えている。加えて、酪農では大規模化に伴い作業の一部をアウトソースする分業が普及しており、TMRセンター（粗飼料と濃厚飼料の調合）や飼料収穫等のコントラクター（作業請負）などの分野へ、JA自身やJAから委託を受ける形での法人参入が増加している。

畜産以外の分野の法人化は様々なものがあり、どれを以って北海道の代表的なパターンと特定するのは難しい状況である。コメ、畑作、野菜、畜産以外に、加工、観光農園などを手掛ける複合経営の法人も数多い。

また、北海道では異業種からの農業参入も盛んである。建設業からの参入が多く、農業コントラクター分野の他、直接ハーブ、花卉、アスパラ等を生産する事例がある。道外からの参入では、オムロンの高濃度トマト（その後撤退）、キューサイのケール生産、プロミス創業者によるハイテク温室などがある。

法人化の背景～「家業」からの転換

法人化について、現在北海道で注目されているのが、南幌町における町ぐるみの取組みである。

空知郡南幌町は、札幌の南東、車で1時間弱の所に位置しており、人口は約1万人、農業を基幹産業とする町である。同町の主要作目は、コメ、畑作（麦、甜菜、豆類等）、野菜で、野菜の中ではキャベツが道内有数の産地となっている。

南幌町の法人化は、地元の農協「JAなんぼろ」が将来の担い手確保の観点から、法人化の設立を支援し、その後も法人と密接に連携している事例として関心を集めている。現在、町内に8つある法人の内6つが農協とそうした強いつながりを持っているという。

そのひとつで、大規模なキャベツ栽培を行っている有限会社job（ジョブ）を以下で紹介したい。当社は、南幌町で現在34haのキャベツ農場を有しており、これは単一の農場としては日本最大の栽培面積となっている。

jobの社長を務める川平氏は現在41歳、短大卒業後直ぐ20歳で就農した（写真）。川平氏が法人立上げに至る背景には、「農家がやる農業が嫌で抜本的に変えたかった」という思いがある。川平氏は専業農家である父親と一緒に農業を20年近くやってきたが、その間も農業を「農家」という単位で行うことに疑問を感じていたという。



日本の伝統的な農業システムの下では、家長であり農地所有者（担保力を持つ）である父親の発言力が圧倒的で、たとえ何十年就農

していても、息子は「農業手伝い」に過ぎない面がある。川平氏はそうしたシステムに心理的反発があり、また現実に関係が仕事に持ち込まれることでマイナスの影響が出る事態もあったという。

加えて、規模拡大の面から個人では限界を感じていたこともあり、川平氏は10年位前から法人化を真剣に考えるようになった。しかし、当時はまだ周囲で法人化に対する理解も不足していたという。結局、川平氏の父親が実質的に農業から引退したことを機に、約3年前に生産法人を立ち上げた。

こうした川平氏の農業観は、ユニークな会社名にも反映されている。jobというのは文字通り「仕事」であり、「楽しい仕事としての農業」を創造したいとの思いが込められている。また、商法が改正されアルファベットの社名登記が可能になったことが、この社名採用の理由でもあった。

川平氏の法人設立の経緯をみると、農業を「家業」として捉える時代から、欧米のように「職業選択」として就農し、「農業経営者」を志向する若手農業者が日本でも確実に広がっているように思える。そうした法人化に意欲のある農業者に理解を示し、JAが法人化を支援することで地域農業の担い手を確保していくことが、現実の選択肢となる環境が生まれているといえよう。

日本最大のキャベツ農場

南幌町でキャベツ栽培が始まったのは、ここ15年位のことであり、米価下落が続く中で町が導入を薦めたことがきっかけだった。

川平氏も「専業農家」として、かつては水稻、麦、豆を中心に規模拡大を図ってきたが、負債を抱える一方で米価が下がる情勢から、キャベツ栽培を徐々に増やしていった。キャ



ベツの移植は、当初は手作業だったが、その後機械化されたことで、栽培面積は4haまで拡大した（写真）。

個人でのキャベツ栽培は4ha程度が限界とされるが、川平氏は法人化の前年、テストの意味を込めてパートを雇用し8haまで栽培面積を広げた。その成果から法人化に自信を持ち、他のキャベツ農家にも参加を呼びかけ、4名の構成員による共同経営の生産法人として、15年2月にjobは設立された。

法人スタート時点で74haだったjobの経営面積は、その後長期賃借を積極的に行うことで現在103haにまで拡大した。前述したようにその内34haがキャベツ栽培であり、単一農場としては日本最大となっている。

キャベツは3年に1回収穫の輪作体系から、栽培面積の2倍の農地が必要となる。その分、輪作作物としての麦の作付けが増え、現在は41haに達している。南幌町でのキャベツ収穫作業は6月末～11月前半まで続き、その後で麦の生産が行われるローテーションである。jobのその他の生産作物としては、コメ26ha、ビート4haがある。

jobの売上げのメインは当然キャベツで、全体の約6割強を占め、今年は1.3億円程度を見込んでいる。キャベツの苗は地元JAの育苗センターから全て供給され、出荷も全量JA向けである（最終的に約6割が道外で消

費されているという)。麦等畑作物も同様に全てJAへの販売である。

コメに関しては、農薬などの使用量を抑えた「減農薬・減化学肥料」栽培に力を入れており、出来るだけ直販で顧客ニーズに応えていきたいとの姿勢である（6割直販、4割JA出荷の構成）。

jobの人員は、構成員4名の他、従業員2名（正社員、研修生各1名で男性）と30名ほどのパートから構成されている。基本的に男性が移植作業を、女性パートが収穫作業を行う。

jobは今年初めて正社員を1名採用したが、採用前に研修期間を1年置き互いにじっくり相手を見て、正社員になってもらう方針である。一方、パートの確保は長期雇用を求めるパートに対して、収穫作業が4～5ヶ月サイクルのため難しさがあるという。

鹿児島県でキャベツ栽培を開始

川平社長は、法人設立後3年に満たないが業容拡大スピードは予想以上に早いと認識している。法人化前、構成員農家4軒の売上は合計で1.2億円だったが、現在は2億円を越えており、3億円までの事業規模は見えているという。

川平社長は、法人化のメリットは「分担化と分業化」の効果にあり、それにより専門的で内容の濃い仕事出来る点にあるとする。「先々のことを考える、仕事を作る、外を意識する」などの意識が浸透したという。ただ、「法人経営は手法のひとつであり、すべての人にいいという訳ではない。個人経営の継承についての軋轢もある」と指摘する。

そのうえで現在jobの中心的な経営課題はキャベツの大規模生産者として、「モノをいつでも出せる栽培体制」と周年雇用の「環境作り」にあるとする。前述したように、北海道でのキャベツ栽培は6月～10月末あたりで、

冬場の露地栽培は出来ず、その間の雇用・所得機会が十分ではない。

jobはこの制約を超えるため、鹿児島出水市に農地を借り、通年のキャベツ栽培を昨年からスタートさせた。また、南幌町では施設園芸を開始し、冬場北海道に残る労働力の活用を図る方針である。

jobが鹿児島という遠隔地生産まで行い周年供給・規模拡大を急ぐのは、事業規模の拡大によるコスト吸収を図る戦略から来ている。初期投資もあり、生産コストは法人化によっても単純には下がっておらず、売上げ増でコストを下げていく必要がある。また、農業政策が、大規模法人支援に向かうとの期待も規模拡大の誘因となっている。

なぜ鹿児島なのかという点については、「千葉県からレンタカーで南下、農業委員会に電話をかけまくり、やっと出水市で借りられた」のが実状だと川平社長はいう。どの農業委員会も相手にしてくれなかったが、出水市で初めて4.2haの水田裏作期間（11月～4月）の利用権設定が出来たという。

jobからは、冬場常時2名（常駐1名、もう1名は交替で）を出水市に派遣し、農業機械も全て南幌町から輸送した。植付け、収穫時は地元のパート雇用を確保し、キャベツ苗、生産資材や販売は地元JAに委ねている。

出水市での生産は、農業委員会から、農地の斡旋・連担化で協力を得られたが、やはり地域農家に北海道からやって来た当社を理解してもらうには苦労したという。そのため農家にキャベツの生産指導をするなど、地元利益をPRする努力を行っている。

昨年の鹿児島での生産は、初年度としては成功したと評価しており、今年から本格的に事業展開を図る計画だ。将来的には、20ha程度までに拡大し、北海道とのリレー出荷も

視野に入れている。

jobの北海道・鹿児島という広域でのキャベツ栽培体制は、従来の農業の枠組みからすると相当異例のようにみえる。しかし、「キャベツの大規模栽培技術」をコアの強みとし、広域で農地、労働力の利用・調整の適地を選択していく行動は、「製造業」の立地モデルを考えるとなるほどと思える。実際、川平社長自身が「キャベツ・メーカー」と称するように、農業は本拠を定めて動かないということも固定的な農業観に属するのかもしれない。

例えば、外食から農業参入しているワタミの農場展開も、全国レベルで農地と労働力のマッチングを行っており、今後少数にせよこうした広域型の生産法人が増加する可能性はあると想像される。

金融が一番の悩み

規模拡大を進めるjobにとり、現在最大の経営上のネックは金融にある。法人としての事業展開と農業生産との時間軸の違いが、金融の隘路という形で集約的に現れてきているといってよいだろう。

jobの現状は、北海道の34haのキャベツ生産から生まれる利益を、①北海道での本業拡大、②鹿児島での生産、③施設園芸への投資に振り向けながら、事業を構築する段階にある。こうした経営局面では、事業の成果を決算書で示すにはまだ数年要し、その間の金融をどうつけるかが今後の発展力を大きく左右することになる。

川平社長によると、地元JA単独の融資枠はほとんどないのが現状だという。また農地も賃貸が多く担保力がないため、結局、社長や構成員が会社に貸し付ける、また個人農地の担保枠を提供するなどの形を取らざるをえないのが実状となっている。

農協と法人の提携関係

南幌町での法人化の取組みは、将来担い手がいなくなるとJAそのものが存立出来ないとの危機感からスタートとしているという。大規模化・法人化によって、ある程度農協離れが起きても、それは想定内のリスクとし、むしろ長期的に効率的な担い手が確保され、大ロット・大型取引のメリットが期待できるとの現実的な判断があるといえる。

jobの事例をみても、生産の拡大に伴ってJAがサポートする分野のボリュームが増加する共存関係が生まれている。農業法人などJAにとりいささか「異質」な担い手を顧客とすることで、JAがその発展力を内部に取り込み、また学ぶ、これがひいては地域農業の維持や次代の担い手育成につなげていく戦略感覚が必要となってきたといえよう。

実際、南幌町では、jobのような法人が増加したことで地域農業が活性化し、農地取得意欲が強まるという波及効果が生まれている。南幌町の農地価格は、北海道の中では高い水準で取引が成立しており、賃料も1.5万円/10aと高めである。

一方、jobの例が示すように、農業法人への金融的なサポートについては、農協系統は十分な対応が出来てないのが実態であろう。農業生産への資金供給と農業ビジネスへのそれとは相当大きな隔たりがあり、法人が求める資金ニーズに機動的に対応していく仕組みが一層拡充されていく必要があろう。

最近メガバンク等が無担保・無保証での農業法人向けローンを拡充しているだけに、JA系統が法人との有効な提携関係を維持、発展させていくためにも、きめの細かい金融サポート体制を系統トータルで提供していくことが急務の課題といえよう。

(室屋有宏)