

鹿児島県立短期大学 地域研究所「研究年報」第51号（2019）抜刷

野菜生産法人の設立とその存立形態
－埼玉県深谷市を事例に－

岡田 登

野菜生産法人の設立とその存立形態

－ 埼玉県深谷市を事例に－

Factors Influencing the Founding and Viability of Vegetable Production
Companies in Fukaya City, Saitama Prefecture

岡田 登¹

OKADA Noboru

要旨

本研究では大都市近郊の野菜産地の事例として埼玉県深谷市を取り上げ、農家が産地と関わりながら、どのように農業法人化を進めているのかを明らかにした。2019年に深谷市では5つの産地市場と3つの農協、埼玉産直センター、多数の産地仲買人が存在しており、各集荷先の主要取引品目は異なっている。産地市場では生産者は個々の野菜の品質に合わせて取引でき、仲卸業者が同質の野菜を多く確保することが可能である。一方、埼玉産直センターでは生産者は野菜の規格に左右されずに、事前に決められた単価で取引できるため、年間の経営計画を立てやすく、野菜の流通経費と出荷労力を軽減できる。野菜生産法人はこれらの多様な出荷先の特性を活用し、出荷先を変化させながら経営規模を拡大して、野菜の契約取引まで進めていた。すなわち、大都市近郊の野菜産地で農家が経営規模を拡大させて農業法人化を進めるためには、多様な出荷先の特性を見極めて、それを段階的に活用することが重要であった。

キーワード：野菜生産法人，契約取引，供給量調整，深谷市，埼玉県

I はじめに

日本では農家数の減少や高齢化が進行するなかで、1999年に食料・農業・農村基本法が制定されると、農業経営の法人化が施策に示され、2023年までに50,000法人に増加させることが目標にされた。2015年には27,101法人まで達しており、このうち単一品目を主体とした経営体が78.0%である（表1）。西ほか（2018）は、農業法人の経営規模拡大傾向は経営品目により異なっており、耕種農業のうち野菜生産で大規模化が進行していることを指摘している。

これは野菜流通の変化と関係している。1960年代の高度経済成長下において野菜の消費量が増加すると、1971年の卸売市場法により全国各地に卸売市場が設立された。しかし、大型小売店の取引シェアが拡大するに伴い、1980年代中頃から卸売市場では入荷情報が事前に卸売業者に伝えられるという情報主導型²の取引が主体となった。卸売業者はこの情報に基づいて物品到着前に大型小売店と取引を成立させ、野菜を直接店舗に納入するとい

¹ 鹿児島県立短期大学

² 卸売市場では物品が入荷してからセリ取引が行なわれていた。しかし、情報システムの進展により入荷情報が事前に卸売業者に伝えられ、卸売業者は主に物品到着前に販売先を決定している。

表1 日本における経営形態別の法人経営体数（2015年）

経営形態		農業経営 体数	法人経営 体数	法人経営 体割合
単一 経営	稲作	626,598	4,151	0.7
	麦類作	1,676	151	9.0
	雑穀・いも類・豆類	15,150	572	3.8
	工芸農作物	26,719	648	2.4
	野菜類	119,527	2,681	2.2
	果樹類	123,636	1,155	0.9
	花き・花木	23,937	1,454	6.1
	その他の作物	8,263	1,194	14.4
	酪農	13,804	1,177	8.5
	肉用牛	23,279	1,140	4.9
	養豚	2,923	1,245	42.6
	養鶏	3,539	1,288	36.4
	養蚕	71	-	-
	その他の畜産	1,343	454	33.8
	合計	990,465	17,310	1.7
	準単一複合経営		193,074	3,833
複合経営		61,693	1,812	2.9
販売なし		132,034	4,146	3.1
合計		1,377,266	27,101	2.0

単一経営：主位部門の販売金額が8割以上

準複合単一経営：主位部門の販売金額が6割以上8割未満

複合経営：主位部門の販売金額が6割未満

（2015年農林業センサスにより作成）

う商物分離³が進行した。このため野菜の取引では卸売市場流通と卸売市場外流通の区別が希薄化しており、卸売市場の役割が低下してきた（細川1993）。

これに伴い卸売市場外において各種業者が産地内の農協や任意出荷組合、産地仲買人、農家と野菜の直接取引を開始した。まず、地方では人口減少により野菜の需要量が減少したため、消費市場よりも産地市場としての役割を強め、卸売業者が産地から野菜の買付けを始めた。また、仲卸業者も卸売市場外にグループ会社を設立して産地から野菜を買付け、小売店や飲食店、加工業者に販売を開始した⁴。仲卸業者と同様に大手商社も産地から野菜を買付けて、これらに販売している。さらには、小売店や飲食店、加工業者も産地に進出して直接野菜の取引を始めた。産地内の集出荷組織と農家は野菜を契約取引することで流通経費を削減できたが、取引先の野菜需要量に対して供給量の調整を担うことになった（坂爪1999；木村2000；藤島2015）。

甲斐（2013）は、契約取引により野菜の販売額が安定するため、生産者は経営計画を立てやすくなり、大規模経営を進めることができると指摘している。実際に野菜産地では農業法人が供給量を調整しながら仲卸業者や商社、小売店、飲食店、加工業者と契約取引を

3 卸売業者は大型小売店との取引を情報主導型で行ない、野菜を産地から直接店舗に納入することで、取引と物流が分離した。

4 中央卸売市場では卸売業者が市場内の仲卸業者以外の者への販売すること、または仲卸業者が産地から直接野菜を買付けることは原則禁止させていたが、2004年の卸売市場法の改正により、中央卸売市場外の業者との連携を強化することを目的に、この規制が緩和された（小野2006；三國2017）。

している（高橋2001；小野沢2004）。なぜならば、農業法人経営が契約量に基づいて一定品質の農産物を定められた日時に出荷するのに適したマーケットイン型だからである（納口2013）。このように農業法人は農協のような外部組織に依存せずに、個々に独立して経営戦略を立てている（猪俣ほか2002）。このため農村部には農業法人が大規模経営で野菜生産を行っており、とくに野菜産地においてこの分布を確認できる（岡田2016）。

そこで、岡田（2020）は、野菜生産を行なっている農業法人を野菜生産法人とし、農業法人化が進行する以前から野菜生産農家が多く存在している事例として、鹿児島県指宿市を調査している。ここでは野菜生産法人は加工業者や飲食店に規格外品を出荷し、集出荷組織や卸売市場との取引で出荷量の過不足を調整している。一方で、大規模経営の野菜生産法人の場合には、契約取引先が供給量調整を担っている。また、岡田（2019）は、農業法人化が進行する以前には野菜生産農家が少ない事例として、鹿児島県大崎町を調査している。ここでは野菜生産法人は加工業者との契約取引を活用して供給量を調整し、農協の支援を受けることによって存立している。さらに、岡田（2018）は、出荷・輸送方法が限定される事例として、鹿児島県沖永良部島を事例に調査している。ここでは農家は農産物認証制度で生産工程を管理して透明性を高め、安全を確保していることを対外的に示すことで、島外の小売店と直接的に契約取引をして新規流通ルートを形成している。

以上の研究は、大都市圏の遠隔地である輸送園芸地域を対象としており、野菜の出荷先も比較的限定されている。しかし、野菜産地が大都市の消費地に近接している場合には、生産者は多様な出荷形態を取ることが可能であり、産地内には農協以外にも複数の出荷先が存在することがある（岡田2006）。このため農家は野菜価格に応じて自由に産地内の既存の出荷先を選択できるなかで、どのような過程を経て農業法人化し、野菜の契約取引へと移行しているのかを検討しなければならない。そこで、本研究では野菜生産を行なっている農業法人を野菜生産法人とし、大都市近郊の野菜産地の事例として埼玉県深谷市を取り上げ、農家が産地と関わりながら、どのように農業法人化を進めているのかを明らかにする。

岡田（2016）は、2010年の農林業センサスのデータにおいて、農業経営体から販売農家を除いたものを農業生産組織とし、このうち野菜生産を行なうものを野菜生産組織としている。野菜生産組織は野菜生産に関与している組織（農協や生産受託組織など）を含んでいるが、その数は少ないため、野菜生産組織の分布から野菜生産法人の分布を確認できる。このため関東地方における野菜生産組織の分布から野菜生産法人の分布を推察する（図1）。これによれば、関東地方では都心から約60～100km圏で1市区町村当たりの野菜生産組織数は多く、1経営体当たりの野菜作付面積も広い。関東地方では平均して1市区町村当たりの野菜生産組織数が3.7経営体であり、1経営体当たりの野菜作付面積が1.5haである。これに対して、深谷市では同野菜生産組織数が12経営体であり、同作付面積が3.8haである。このため関東地方においては深谷市で野菜生産法人が多く存在していると推察できる。

本研究で扱うデータは、筆者による2019年4月から5月の深谷市役所農業委員会事務局とふかや農協、埼玉岡部農協、花園農協、上武生産市場、埼玉産直センター、野菜生産法人への聞き取り調査と、関係機関の統計資料を基にしている。

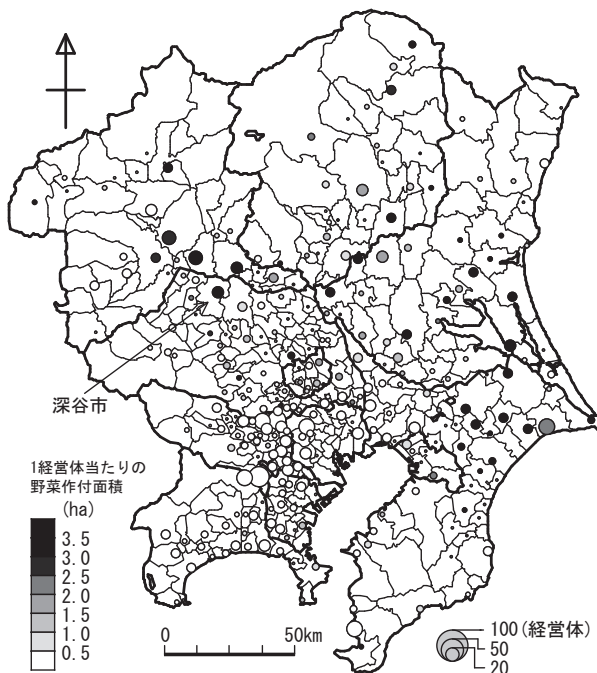


図1 関東地方における野菜生産組織の分布（2010年）
（2010年農林業センサスにより作成）

II 野菜生産の変化と出荷先の分布

1. 野菜生産の変化

2017年の生産農業所得統計によれば、深谷市における野菜類の年間産出額は214億4千万円である。これは愛知県田原市の339億6千万と熊本県八代市の268億4千万円，愛知県豊橋市の261億7千万円，熊本市の239億6千万円について，全国の市区町村でも5番目に高い産出額であり，日本でも有数の野菜産地である。また，大消費地が存在する関東地方の市区町村においては，野菜類の産出額がもっとも高い。しかし，このような野菜産地であっても農家は減少傾向にある（図2）。1975年には深谷市の販売農家と自給的農家の総数は8,451戸であったが，2015年には販売農家が2,551戸と自給的農家が1,635戸まで減少し，40年間でその数はおよそ半減している⁵。一方，土地持ち非農家は増加を続けており，2015年には2,676戸まで増加している。さらに，野菜類の作付面積も1975年には3,134haであったが，2010年には1,819haまで減少しており，35年間で42%も減少している。すなわち，深谷市であっても農家数と野菜作付面積ともに減少を続けて，野菜生産は弱体化している。また，深谷市では2015年にはネギやブロッコリー，ハウレンソウが主要な生産品目であるものの，多様な野菜品目が生産されている（表2）。

5 農家とは経営耕地面積10a以上または農産物販売金額15万円以上の世帯である。このうち経営耕地面積30a以上または農産物販売金額50万円以上が販売農家，経営耕地面積30a未満または農産物販売金額50万円未満が自給的農家である。また，土地持ち非農家とは経営耕地面積10a未満または農産物販売金額15万円未満の世帯のうち，所有農地面積（自作耕地＋貸付耕地＋耕作放棄地）5a以上の世帯である。

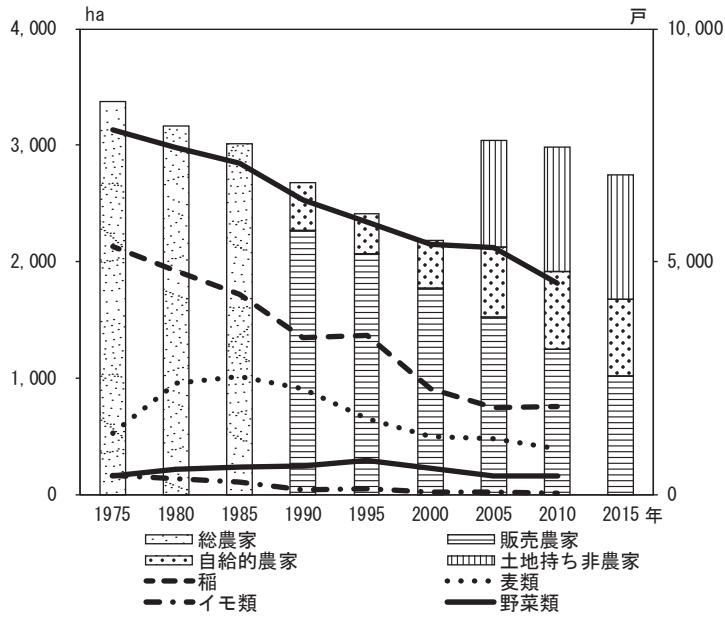


図2 深谷市における農家数および作物別作付面積の推移
(農林業センサスにより作成)

表2 深谷市における主要野菜品目の作付経営体数と作付面積 (2015年)

品 目	経営体数	作付面積 (ha)
ネギ	1,345	477
ブロッコリー	891	608
ハウレンソウ	628	127
キャベツ	456	X
キュウリ	427	79
ダイコン	347	64
ハクサイ	335	X
ナス	244	21
サトイモ	204	14
タマネギ	170	10
トマト	156	23
ニンジン	143	25
レタス	116	19
ヤマトイモ	53	70
ピーマン	50	X

注) X: 個人又は法人その他の団体に関する秘密を保護するため, 統計数値を公表しないもの

(2015年の農林業センサスにより作成)

2. 産地市場と集出荷組織の分布

深谷市とその周辺地域の野菜産地では産地市場と仲買業者の役割が産地拡大の重要な要因である（新井1994；新井2012）。ここでは農家が個々の経営条件に基づきながら、出荷先とともに野菜の作付品目を変えてきた（岡田2005）。1990年代以降では輸入野菜の増加に対抗するために、深谷市では農家が減農薬や減化学肥料によって野菜の高品質化を図っている（宮地2003）。また、農協が主導して野菜の品質管理を徹底して安全性を高めている（深瀬2013）。しかし、深谷市には農協以外にも多様な野菜出荷先があるため系統出荷率が低く、統一的な政策でこれを支援することは困難であると指摘されている（宮地2010）。特にネギ品質は産地内でも異なっているため、統一的なブランド規格を設定することが難しい（児玉2017）。すなわち、深谷市に存在する多様な出荷先は産地を形成するには有効であったが、産地を存続させるためには課題も存在している。

2019年においても深谷市には、5つの産地市場と3つの農協、埼玉産直センター、多数の産地仲買人が存在している（図3）。2018年における産地市場の野菜取扱金額は合計約70億円、農協の野菜販売金額も合計約70億円、埼玉産直センターの野菜販売額は約28億円であり、これらを合わせると約168億円で達している。5つの産地市場と埼玉産直センターは深谷市の北部に存在している。一方、ふかや農協は2001年に深谷農協と川本農協、寄居農協、幡羅農協、本郷農協の合併によって設立され、2019年4月に榛沢農協も合併すると、その管轄範囲は深谷市の大部分と寄居町までに広がっている。しかし、深谷市でも野菜の生産

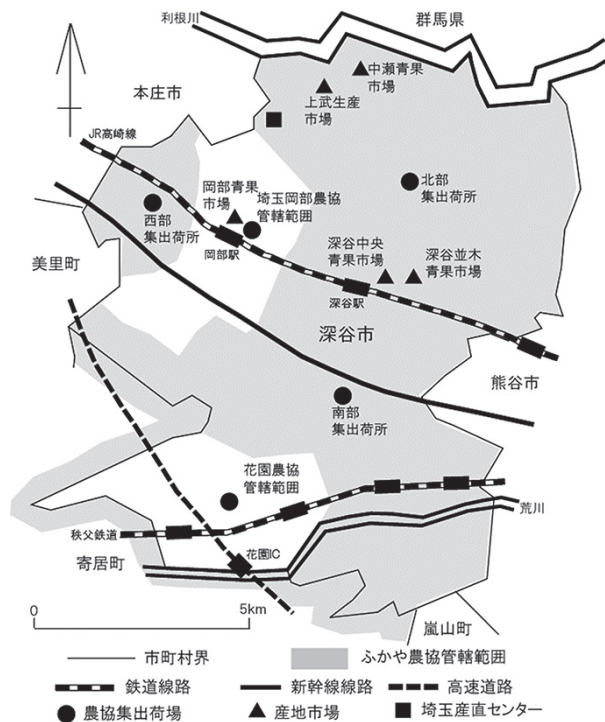


図3 産地市場および集出荷組織の分布（2019年4月）

（埼玉県卸売市場概要，児玉（2017），および聞き取り調査により作成）

品目や品質に差異があるため、ふかや農協は深谷市の北部と南部、西部に合計3カ所の集出荷所を配置しており、各集出荷所の管轄範囲で野菜を共販している。また、深谷市には埼玉岡部農協と花園農協も存在しており、これらも別々に野菜を共販している。次章では深谷市の生産者が野菜の出荷先をどのように選択するのか、各出荷先の役割の差異を検討する。

Ⅲ 各野菜出荷先の取引形態とその差異

1. 産地市場による野菜の取引形態

深谷市の5つの産地市場は1940年代から1960年代に開設された民営の地方卸売市場であり、ネギを中心とした野菜の取引が行なわれている（表3）。生産者は産地市場から専用の段ボールを購入し、野菜を選果して梱包し、産地市場に出荷している。生産者は野菜の売上の8.5%から10%を出荷手数料として支払う⁶。5つの産地市場における2012年から2016年までの取引金額は、上武生産市場と深谷中央青果市場、中瀬青果市場で増加しているが、深谷並木市場と岡部青果市場では減少しており、経営状況は二分している。前者の3つの産地市場のなかでも、上武生産市場の取扱金額がもっとも多いため、ここでの取引状況を詳細に分析する。

上武生産市場において2019年に野菜を出荷している生産者は約300名であり、深谷市とその周辺の農家である。取扱金額の67%から68%はネギであり、それ以外にはキュウリやホウレンソウ、ブロッコリー、ニンジンなどが集荷されている。上武生産市場は野菜の品種や肥料、農薬を指定しておらず、生産者に農薬の管理簿の提出を求めて安全性を確認しているだけで、生産者に野菜の生産方法を任せている。このため土壌条件や生産方法によって野菜の品質にも差異が生じている。しかし、上武生産市場の取引形態とその後の流通経路がこれに対応している（図4）。上武生産市場は生産者から野菜の買付取引をしておらず、出荷された全ての野菜がここでセリ取引されている。セリ取引には仲卸業者だけが参加で

表3 深谷市における産地市場の野菜取扱状況

	開設年	卸売場規模 (m ²)	販売開始時間	手数料 (%)	過去5年間の取扱金額 (百万円)				
					2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
深谷中央青果市場	1946	1,239	8:30	8.5	2,030	1,741	1,449	1,393	1,455
上武生産市場	1954	4,685	8:30	8.5	2,991	2,643	2,449	2,478	2,830
深谷並木青果市場	1957	1,386	13:00	10.0	945	822	766	1,092	1,179
中瀬青果市場	1961	1,410	8:30	8.0	2,126	1,724	1,478	1,544	1,626
岡部青果市場	1962	1,450	8:30	10.0	63	55	60	84	130

(埼玉県卸売市場概要により作成)

6 卸売市場では出荷者に出荷奨励金が、仲卸業者に完納奨励金が支払われている場合もある。出荷奨励金とは一定規模以上の出荷を行った出荷団体または出荷者に対する奨励金であり、完納奨励金とは期限内に代金を支払った仲卸業者等に対する奨励金である。事例として取り上げた上武生産市場でも1%の出荷奨励金と3%の完納奨励金が支払われている。

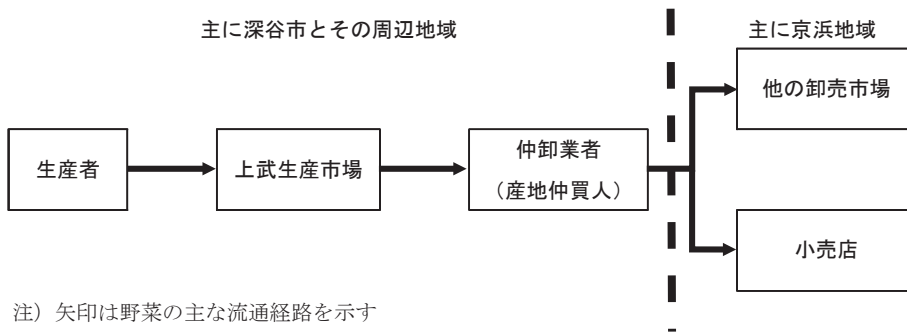


図4 上武生産市場を経由する野菜の流通経路
(聞き取り調査により作成)

き、小売店はこれに参加できない。2019年の仲卸業者数は28社であり、このほとんどが深谷市とその周辺の産地仲買人である。仲卸業者は上武生産市場を通じて生産者と相対取引しているわけではないが、それぞれが特定の生産者の野菜を落札する傾向にある。また、仲卸業者は他の市場や農家からも野菜を買付けすることが許されており、多くの仲卸業者が深谷市内外の10箇所以上の産地市場から野菜を買付けている。このように仲卸業者は複数の産地市場で特定の生産者から少量ずつ野菜を買付けることで同質の野菜を多く確保し、これを京浜地域の卸売市場や小売店などに出荷している。すなわち、産地市場が存在することで、生産者は個々の野菜の品質に合わせて取引でき、仲卸業者は同質の野菜を多く確保することが可能である。

2. 農協による野菜の取引形態

2019年4月時点では深谷市には、ふかや農協と埼玉岡部農協、花園農協が存在しており、個々に野菜の集出荷を行なっている（表4）。まず、ふかや農協は2018年に約660人の生産者から野菜を集荷しており、その販売金額は46億円である。すなわち、生産者1人当たりの販売金額は約700万円である。主要野菜品目の販売額はキュウリ、ネギ、ブロッコリー、トウモロコシの順に高い。大部分の野菜が京浜地域を中心とした約30市場に出荷され、このうち90%が委託販売され、残りの10%が卸売市場を通じて小売店と相対取引されている。また、同農協は卸売市場以外にも加工業者4社と野菜を契約取引している。つぎに、埼玉岡部農協は2018年に約100人の生産者から野菜を集荷しており、その販売金額は17億円である。すなわち、生産者1人当たりの販売金額は約1700万円であり、ふかや農協よりも高い。主要野菜品目の販売額はブロッコリー、トウモロコシ、ネギ、トマトの順に高い。全ての野菜が京浜地域に出荷され、このうち80%が委託販売され、残りの20%が卸売市場を通じて小売店と相対取引されている。さらに、花園農協は2018年に約40人の生産者から野菜を集荷して東京の2市場に出荷し、委託販売しており、その販売額は1.7億円である。一方、同農協は近隣観光地や花園ICとのアクセスを活かして農産物直売所を運営しており、約200人の生産者から野菜を集荷し、その販売額は5億円である。農産物直売所での野菜販売価格の上限は各生産部会によって決められている。また、野菜の共販による出荷手数料は1.7%であるのに対して、農産物直売所に出荷する手数料は15%である。しかし、共販の場合には、それ以外にも全農埼玉の手数料1%と卸売市場手数料8.5%、箱代、選果料、輸

表4 深谷市における集出荷組織の野菜取扱状況（2018年）

集出荷組織	出荷者数 (人)	販売金額 (億円)	手数料 (%)	主要取扱品目	販売先および 販売形態
ふかや農協	660	46	2.0	キュウリ, ネギ, ブロッコリー, トウモロコシ	卸売市場 (委託90%, 相対10%) 加工業者
埼玉岡部農協	100	17	1.5	ブロッコリー, トウモロコシ, ネギ, トマト	卸売市場 (委託80%, 相対20%)
花園農協	共販: 40 直売所: 200	共販: 1.5 直売所: 5	共販: 1.7 直売所: 15.0	ブロッコリー, トウモロコシ, ネギ, ナス, トマト	卸売市場 直売所
埼玉産直センター	220	28	8.0	トマト, キュウリ, ブロッコリーなど 約40品目	生協 小売店

注) 深谷市西部の旧榛沢農協は2019年4月1日にふかや農協と合併したため合算して表示している

農協から卸売市場に出荷する場合には、箱代や選果料、および輸送費等のほかに、全農埼玉の手数料1%と卸売市場の手数料8.5%が加算される

(聞き取り調査により作成)

送費等も加算されるため、農産物直売所に出荷する場合と同程度の経費が必要となる。このため生産者は農産物直売所での野菜販売価格と卸売市場価格の動向を比較して、どちらの形態で野菜を出荷するのかを決定している。主要野菜品目の販売額はブロッコリー、トウモロコシ、ネギ、ナス、トマトの順に高い。

以上のことから、3農協の主要取扱品目では、ふかや農協はキュウリやネギを、埼玉岡部農協と花園農協はブロッコリーやトウモロコシを多く出荷している点で異なっている。販売形態では、ふかや農協と埼玉岡部農協が卸売市場を中心に野菜を出荷しているのに対して、花園農協は農産物直売所を中心に野菜を販売している。販売金額では、埼玉岡部農協の生産者1人当たりの販売額が他の農協よりも高く、生産者の経営規模に差異がある。すなわち、3農協では野菜の主要取扱品目と販売形態、生産者の経営規模が異なっており、個々に野菜の集出荷を行なっている。

3. 埼玉産直センターによる野菜の取引形態

1973年に深谷市内の5名の農家が土づくりを重視した農法で野菜を生産し、生協に出荷を開始した。これらの農家を中心となって、1982年に農事組合法人として埼玉産直センターが設立された。埼玉産直センターの設立目的は野菜の規格よりも品質を重視し、流通経費を削減することであった。埼玉産直センターは2018年には約220人の生産者から野菜を集荷しており、その販売金額は28億円である(表4)。すなわち、生産者1人当たりの販売金額は約1270万円である。主要野菜品目の販売額はトマト、キュウリ、ブロッコリーの順に高く、合計で約40品目が扱われている。集荷された野菜の90%が生協に出荷されており、このうち55%が宅配向けに、45%が店舗向けに使用される。また、残りの10%の野菜は近隣の小売店に出荷されている。埼玉産直センターは卸売市場を通さずに、全野菜出荷量を直接生協や小売店と契約取引しているため、流通経費を削減できる。

埼玉産直センターは高品質で安全な野菜を扱うために、有機質の指定肥料と農薬を6割以上使用することを条件に、全ての野菜をあらかじめ決められた単価で生産者から買付け

している。また、農協の規格外品と同等の野菜も生産者から買付けされており、生協の店舗や小売店の直売コーナー等で販売されている。埼玉産直センターは生産者には野菜販売額に対して約8%の出荷手数料を課している。これには集出荷施設での野菜の選果手数料と箱詰手数料、輸送費が含まれている（表5）。生産者は野菜を指定されたコンテナに入れて集出荷施設に運搬するだけで済み、段ボールで梱包する必要もない。集荷された野菜の80%はコンテナで関東地方とその周辺の生協や小売店へ出荷されており、残りの20%が段ボールで梱包されて遠隔地に出荷されている。このように埼玉産直センターは可能な限り出荷経費と出荷労力を抑えている。

4. 各野菜集荷先の取引形態の差異

産地市場と農協の取引形態を比較すると、出荷手数料は同程度であり、最終的に多くの野菜が京浜地域の卸売市場に出荷されるという点では、流通経路も同様である。しかし、各集荷先の主要取引品目は異なっており、特に産地市場では野菜は品質に合わせて取引されている。一方、埼玉産直センターは生協や小売店と契約取引しているが、農協や産地市場と比較して、必ずしも野菜を高く買い取っているわけではない。しかし、生産者は野菜の規格に左右されずに、事前に決められた単価で取引できるため、年間の売上を見積もる

表5 埼玉産直センターにおける野菜の集出荷経費

科 目	摘 要	金 額 (円)
野菜販売	生協や小売店に販売	2,826,319,670
太陽光売電	売電の売上	8,391,744
肥料販売	生産者への販売	50,208,191
選果手数料	生産者の手数料	71,158,790
箱詰手数料	生産者の手数料	111,667,522
輸送費	生産者の手数料	71,288,168
直売場販売	直売所で野菜販売	66,649,438
売上合計 (A)		3,205,683,523
野菜仕入	生産者から買取	2,785,651,669
他産地から仕入	不足分を他の産地から買取	-200,888
仕入合計 (B)		2,785,450,781
人件費	常勤・非常勤職員の給与等	229,237,641
施設運営経費	設備費	175,138,590
経費合計 (C)		404,376,231
営業利益 (A-B-C)		15,856,511

注) 2017年7月中旬から2018年7月中旬までの合計

(埼玉産直センター資料により作成)

ことが可能である。また、埼玉産直センターでは出荷手数料に集出荷施設での野菜の選果手数料と箱詰手数料、輸送費が含まれるため、生産者は野菜の流通経費を抑えることができる。さらには、生産者は野菜をコンテナ出荷できるため出荷労力を軽減できる。すなわち、深谷市で生産者が野菜の出荷先を選択する場合には、野菜の生産品目や品質、規格、流通経費、出荷労力のどれを重視するかにより異なる。次章では深谷市において農家がどのように出荷先を変化させながら農業法人化したのかを検討する。

IV 野菜生産法人の存立形態

1. 野菜生産法人の推移

深谷市には2016年に農地所有適格法人⁷が19法人存在しており、それ以外の農業法人が24法人存在していた（図5）。2018年には農地所有適格法人は23法人に、それ以外の農業法人が39法人に増加し、後者の農業法人が全体の約63%を占めている。これに対して、輸送園芸地域の鹿児島県指宿市や大崎町、鹿児島県和泊町と知名町からなる沖永良部島では、農地所有適格法人数がそれ以外の農業法人数よりも多く存在している⁸。すなわち、輸送園芸地域では農家が設立した農業法人が多いのに対して、大都市近郊の埼玉県深谷市では他産業から参入した農業法人の方が多く存在している。しかし、深谷市でも2018年に農地所有適格法人は23法人存在しており、この数は輸送園芸地域と同程度である。

深谷市の農地所有適格法人は1960年代から法人として農地利用権を取得しており、23法

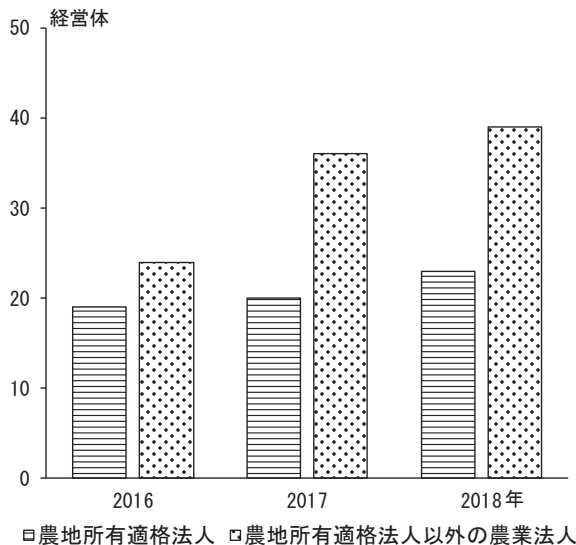


図5 深谷市における農業法人数の推移

(深谷市農業委員会事務局資料により作成)

7 農地所有適格法人とは農地法上で農地の所有権を持つ農業法人であり、2016年4月からは農業生産法人が農地所有適格法人に変更された。一方、それ以外の農業法人とは農地の利用権（借地権）だけを持つ農業法人であり、主に他産業から参入した農業法人が多い。

8 各市町の農業委員会資料によれば、輸送園芸地域の鹿児島県指宿市では2017年に農地所有適格法人が39法人で、それ以外の農業法人が14法人存在している。大崎町でも2018年には前者が19法人で後者が6法人存在しており、沖永良部島でも2018年には前者が15法人で後者が存在していない。

表6 深谷市における農地所有適格法人の経営内容（2018年）

法人番号	農地利用権取得年度	市内の経営耕地面積 (平均以上)	品目	認定農業者	市外からの参入
1	1966	○	植木	○	
2	1969	○	植木		
3	1980		野菜	○	
4	1991		花卉	○	
5	1993		花卉	○	
6	2002		果樹	○	
7	2005	○	野菜・キノコ	○	
8	2005	○	野菜	○	
9	2005	○	野菜	○	
10	2006	○	野菜	○	
11	2006		野菜	○	
12	2006		野菜	○	
13	2007	○	畜産	○	
14	2010		野菜		
15	2012	○	野菜	○	
16	2012		野菜	○	
17	2014		野菜	○	
18	2015		花卉	○	
19	2016		畜産	○	
20	2016		畜産	○	
21	2017		野菜・キノコ		○
22	2017		野菜・畜産		○
23	不明		野菜	○	○
市内の平均経営耕地面積				3.7ha	

（深谷市役所農業委員会事務局資料により作成）

人のうちの17法人が2000年代に同利用権を取得している（表6）。また、19法人が認定農業者⁹であり、3法人が市外に本社を置きながら深谷市でも農地を取得して耕作している。さらに、生産品目別では野菜生産法人が14法人存在しており、10法人が野菜生産を専門にしている。深谷市では農地所有適格法人が平均して市内に3.7haの経営耕地面積を有しているが、これら10法人のうち法人番号8、9、10、15、の4法人が平均以上の経営耕地面積を有している。とくに、農家が設立した野菜生産法人では法人番号8が市内最大の経営耕地面積を有している。このため次節では、法人番号8を取り上げて分析を進める。

2. 野菜生産法人による出荷先の変化と法人化

法人番号8の経営者は1978年に20歳で農業後継者となり、自作地1haでネギとホウレン

⁹ 認定農業者制度とは、1993年に制定された農業経営基盤強化促進法に基づき、市町村が地域の実情に即して効率的・安定的な農業経営の目標等を内容とする基本構想を策定し、この目標を目指して農業者が作成した農業経営改善計画を認定するものであり、認定を受けた農業者に対して重点的に支援措置が講じられる。

表7 深谷市における野菜生産法人（法人番号8）の経営内容の変化

	経営者の農業開始時		法人化時		現在	
時 期	1978年		2005年		2018年	
経営耕地面積	1ha		20ha		58ha	
借地面積	0ha		19ha		57ha	
作付面積合計	1.2ha		17.5ha		60.5ha	
	ネギ	0.3ha	コマツナ	10ha	キャベツ	18ha
	ハウレンソウ	0.3ha	ネギ	4ha	ネギ	14ha
作付品目と作付面積	ヤマトイモ	0.3ha	キャベツ	2ha	エダマメ	14ha
	ゴボウ	0.3ha	ミズナ	1ha	コマツナ	12ha
			ハウレンソウ	0.5ha	タマネギ	2ha
					ハウレンソウ	0.5ha
取引先とその品目	上武生産市場（ネギ、ハウレンソウ、ヤマトイモ） 農協（ゴボウ）		埼玉産直センター（全品目）		関東地方の仲卸業者や商社10社を通じて小売店10社と契約取引、加工業者4社と契約取引（共に全品）	

（深谷市役所農業委員会事務局資料により作成）

ソウ、ヤマトイモ、ゴボウを各30a作付けしていた（表7）。当時から各集荷先の主要取引品目は異なっていたため、経営者はゴボウを農協と、それ以外の作物を上武生産市場と取引していた。1989年に経営者は経営規模の拡大を目指して、埼玉産直センターとの取引を開始した。埼玉産直センターへの取引先の変更理由は、野菜の規格にとらわれずに、事前に決められた単価で取引できるため年間の経営計画を立てやすいこと、さらには流通経費と出荷労力を削減できることであった。経営者は経営規模を拡大させると、埼玉産直センターの取引品目に合わせてコマツナやキャベツ、ミズナの作付面積を増加させた。経営者は1997年に地域社会への貢献として、野菜の安定供給を図ること、遊休農地の問題を解消すること、雇用の安定を図ることを経営理念に掲げると、さらなる経営規模の拡大を図り、2005年に野菜生産法人を設立させた。農業法人化当時に法人番号8は自作地1haと借地19ha合わせて20haの経営耕地面積を有しており、コマツナ10haとネギ4ha、キャベツ2ha、ミズナ1ha、ハウレンソウ0.5haを作付けし、全量を埼玉産直センターと取引していた。

しかし、法人番号8は野菜生産量を急増させてきたため、2008年に埼玉産直センターは継続して全量を受け入れできなくなった。このため同法人は仲卸業者や商社、加工業者との契約取引を開始し、2013年には完全に全量を同業者との契約取引に移行した。この過程で法人番号8は野菜の品質向上をとくに意識して生産に取り組んでおり、周辺農家から鶏

糞やばかし肥料などの有機肥料を多く使用して、食の安全を追及している。それゆえ、この法人は2012年にはJ-GAPを、2018年にはA-GAPを取得し、契約取引をスムーズに進めてきた¹⁰。2018年に同法人は自作地1haと借地57ha合わせて58haの経営耕地面積を有し¹¹、常勤職員16人と非常勤職員30名を雇用して、キャベツ18haとネギ14ha、エダマメ14ha、コマツナ12ha、タマネギ2ha、ホウレンソウ0.5haを作付けしている。

2018年に法人番号8は関東地方の仲卸業者と商社の合計10社と契約取引し、これらの取引先を通じて小売店10社に出荷している。また、同法人は加工業者4社とも契約取引している。それゆえ、全野菜出荷量の70%が仲卸業者や商社と契約取引されている。同法人はあらかじめ仲卸業者や商社と年間取引量と単価を決めたうえで、市場価格の変動を考慮して週ごとに出荷量と単価を決定しており、生産過剰分や不足分も調整している。一方、同法人は全野菜生産量の30%を加工業者と契約取引している。同法人は加工業者と年間の出荷量と単価を決定しており、規格外品もここに出荷している。同法人は出荷量の50%を自社で手配したトラックで輸送し、残りの50%を取引先のトラックで輸送している。すなわち、法人番号8は仲卸業者と商社、加工業者と契約取引することで年間の経営計画を立て、生産過剰分と不足分を調整し、規格外品の出荷先も確保して、法人経営を持続的に運営している。

以上のことから、大都市近郊の野菜産地では野菜生産法人の法人番号8の経営者は、多様な出荷先の特性を活用し、出荷先を変化させながら経営規模を拡大して、仲卸業者と商社、加工業者との契約取引まで進めてきた。

V おわりに

本研究では大都市近郊の野菜産地の事例として埼玉県深谷市を取り上げ、農家が産地と関わりながら、どのように農業法人化を進めているのかを明らかにした。2019年に深谷市では5つの産地市場と3つの農協、埼玉産直センター、多数の産地仲買人が存在しており、各集荷先の主要取引品目は異なっている。産地市場と農協では出荷手数料は同程度であり、最終的に多くの野菜が京浜地域の卸売市場に出荷されるという点では、流通経路も同様である。しかし、産地市場では生産者は個々の野菜の品質に合わせて取引でき、仲卸業者が同質の野菜を多く確保することを可能にしている。一方、埼玉産直センターは卸売市場を通さずに直接野菜を生協や小売店に出荷している。生産者は野菜の規格に左右されずに、事前に決められた単価で取引できるため、年間の売上を見積もることができ、経営計画を立てやすい。また、埼玉産直センターでは出荷手数料に集出荷施設での野菜の選果手数料と箱詰手数料、輸送費が含まれているため、生産者は野菜の流通経費を抑えることができる。さらには、生産者は野菜をコンテナ出荷できるため出荷労力を軽減できる。

2018年に深谷市では野菜生産法人が14法人存在しており、このうち10法人が野菜生産を専門にしている。市内最大の経営規模の法人番号8は、就農時には各集荷先の主要取引品

10 GAP (Good Agricultural Practice : 農業生産工程管理) とは、農業において、食品安全、環境保全、労働安全等の持続可能性を確保するための生産工程管理の取組みのことであり、日本GAP協会はJ-GAP (ジャパンギャップ) とそれを国際規格に発展させたA-GAP (アジアギャップ) を認証している。このほかにも各都道府県GAPや国際基準のG-GAP (グローバルギャップ) がある。

11 法人番号8は一筆40aほどの農地を約250箇所借り入れており、データで農地を管理している。借地の70%は深谷市内で、30%は深谷市以外に存在しており、その分布は徐々に南に向かっていく。同法人は相対で貸出依頼を受けて、その後に農業委員会に届け出している。

目に合わせて農協と上武生産市場に野菜を出荷していたが、埼玉産直センターへの出荷に移行すると、その利点を活かして農業法人化した。その後、法人番号8は野菜生産量の急増に伴い、品質向上と食の安全を進めて、仲卸業者や商社、加工業者との契約取引を開始し、生産過剰分と不足分を調整して、規格外品の出荷先を確保している。すなわち、大都市近郊の野菜産地では野菜生産法人は多様な出荷先の特性を活用し、出荷先を変化させながら経営規模を拡大して、野菜の契約取引まで進めていた。大都市近郊の野菜産地で農家が経営規模を拡大させて農業法人化を進めるためには、多様な出荷先の特性を見極めて、それを段階的に活用することが重要であった。

謝辞

本研究を進めるにあたって、深谷市役所と各農協、上武生産市場、埼玉産直センター、野菜生産法人の皆様には資料の提供と聞き取り調査に御協力いただきました。以上、記してお礼申し上げます。なお、本研究の骨子は2019年度日本地理学会秋季学術大会（於：新潟大学）において発表したものであり、JSPS科研費 JP17K03266（研究課題：輸入農産物影響下における野菜生産法人の増加と産地再編成）の助成を受けており、立正地理学会の「第一次産業を核とした地域振興に関する地理学研究委員会」の成果の一部でもある。

参考文献

- 新井鎮久1994. 『近郊農業地域論－地域論的・経営論的接近－』大明堂。
- 新井鎮久2012. 『産地市場・産地仲買人の展開と産地形成－関東平野の伝統的蔬菜園芸地帯と業者流通－』成文堂。
- 猪俣優樹・熊谷 宏・北田紀久雄2002. 農業経営体における経営管理機能の外部依存. 農業経営研究40(2):41-44.
- 岡田 登2005. 上武地域における野菜生産地域の分化過程. 新地理53(2)：1-18.
- 岡田 登2006. 千葉県下総台地東部における野菜生産地域の形成過程. 季刊地理学58(2)：71-88.
- 岡田 登2016. 日本における野菜生産組織の分布特性. 地球環境研究18:87-96.
- 岡田 登2018. 鹿児島県沖永良部島における野菜生産法人の設立と取引先の変化. 研究年報49：23-36.
- 岡田 登2019. 野菜生産法人の設立とその存立要因－鹿児島県大崎町を事例に－. 鹿児島県立短期大学紀要人文・社会科学篇70：17-36.
- 岡田 登2020. 野菜生産法人の設立と脱産地化－鹿児島県指宿市を事例に－. 地域研究60：印刷中.
- 小野沢康晴2004. 野菜流通における契約出荷と市場出荷. 農林金融57(10)：584-603.
- 小野雅之2006. 2004年卸売市場法改正の特徴と歴史的意義に関する商業論的考察. 神戸大学農業経済38：9-16.
- 甲斐 論2013. 大規模雇用型野菜生産の成立条件. 中村学園大学・中村学園大学短期大学部研究紀要45：85-93.
- 木村彰利2000. 青果物仲卸業者の多角的経営展開に関する一考察－大阪市中央卸売市場東部市場を事例として－. 農政経済研究22：45-54.

- 児玉恵理2017. 深谷ねぎ産地におけるブランド化対応と課題. 地理学評論93(3): 241-256.
- 高橋正郎編2001. 『野菜のフードシステム－加工品需要の増加に伴う構造変動－』農林統計協会.
- 坂爪浩史1999. 『現代の青果物流通－大規模小売企業による流通再編の構造と論理－』筑波書房.
- 西 瑠也・南石晃明・長命洋佑・緒方裕太2018. 農業法人経営の経営規模と収益性：全国アンケート調査多年次分析. 九州大学大学院農学研究院学芸雑誌73(1): 9-16.
- 納口るり子2013. 参入農業経営におけるマネジメント手法と経営革新の展望. 八木宏典編集代表『農業経営への異業種参入とその意義』225-230. 農林統計協会.
- 深瀬浩三（2013）. 輸入量変動下のブロッコリー産地における農協共販組織の対応－埼玉県深谷市を事例として－. 季刊地理学, 65-3, 121-138.
- 藤島廣二2015. 茨城中央園芸農業協同組合の業務用野菜マーケティング. 東京農大農学集報60(1): 1-9.
- 細川允史1993. 『変貌する青果物卸売市場－現代卸売市場体系論－』筑波書房.
- 三國英實2017. 『食料流通問題の新展開』筑波書房.
- 宮地忠幸2003. 輸入野菜の増加に対する国内産地の対応とその課題－埼玉県深谷市を事例として－. 地理誌叢44（1・2）: 51-65.
- 宮地忠幸2010. 輸入野菜増加を契機とした野菜産地の新たな産地対応の展開. 高柳長直・川久保篤志・中川秀一・宮地忠幸編著『グローバル化に対抗する農林水産業』48-65. 農林統計出版.