

<論 説>

## 日本における農業簿記の研究 (5)

—元大手ハウスメーカーS社勤務・仮名Y税理士へのヒアリング調査—

戸 田 龍 介

ヒアリング調査は、2014年9月10日、神奈川大学横浜キャンパス1-709号室戸田龍介研究室にて行われた。なお、諸般の事情により、ヒアリング対象者の氏名はY氏、元勤務先の会社名はS社と仮称する。

【戸田】 本日はすみません、お忙しい中わざわざお出でいただいて。先日お聞きしたYさんが以前勤められていた大手ハウスメーカーS社と農協との関係はとても興味深かったので、改めてお話をお伺いしたいと思った次第です。Yさんは、S社の何という部署にお勤めだったのですか？

【Y】 部署というか、アパートとかマンションを中心に扱う支店に所属していました。

特殊建築物、われわれは特建と呼んでいましたが、特建扱う人間としてその支店に配属されているという形でしたね。

【戸田】 特殊建築物というのは、市街化区域内の土地に建てるアパートとか、そういったものですか？

【Y】 それが一番メインですね。2階建てのアパート、それから場所によっては3階建てのマンションぐらいまでは、大手ハウスメーカーが単独で建てられますので。あとは、例えばテナントであったりとか、コンビニエンスストアであったりとか、そういう構造物形を専門で扱う支店に配属になりました。

【戸田】 一般的に、大手ハウスメーカーS社といえば、夢のマイホームというか、一戸建ての建築メーカーというイメージが強いですけど、そういった特殊建築物が全体の売上高に占める割合というのはかなりのものなんですか？

【Y】 全体的なパーセンテージまでは覚えてないですけど、実は売上全体に占める割合はそれほど大きくないはずなんです。ただ、利益率が高い仕事だったんです。特にバブル期を挟ん

で、市街化区域内の農地に関しては地価がどんどん上がってしまっていたので、そこでそのままにしておくのと相続税がとんでもない金額になってしまって、資産を全部持っていかれてしまうという時代がありました。ですので、都心からちょっと離れたゾーンの市街化調整区域ではなくて、市街化区域内にある農地を持たれた農家の方たちというのが、私たちの商売のメインターゲットだったわけです。

【戸田】 ここでちょっと、市街化調整区域と市街化区域の説明をお願いしますか。

【Y】 市街化調整区域というのは、基本的には市街化を抑制すべき地域みたいな扱いになっていて、原則建物は建てられないというエリアとして、それぞれの自治体ごとに定めた地域です。各自治体の都市計画によって、ここは市街化調整区域、ここは市街化区域というふうに、それぞれ線引きがされているんですね。

【戸田】 市街化調整区域というのが、基本的には、建物を建てては駄目な地域なんですね。

【Y】 原則建てられないですね。

【戸田】 そして、市街化区域というのは建てていい地域となるんですか。

【Y】 ええ、基本的に都市計画に基づいて建物を建てても構わない地域となります。ただ、税金が全然違います。固定資産税も、土地の評価も全然異なりますので、市街化区域の税金は調整区域のそれと比較すると、大きく異なります。

【戸田】 なるほど。調整区域は、建物を建ててはいけなくて原則農業をしなきゃいけないんですけど、相続税も含めた税金は非常に安いことになるわけですね。

【Y】 そうですね。

【戸田】 一方、市街化区域というのは、建物は自由に建てていいんですけど、その代わりに税金が高いと。そういう形になりますね。

【Y】 ですので、例えば市街化区域内に農地をいっぱいお持ちの首都圏近郊の農家の方は、そのまま放っておくと大変なことになるわけです。例えば相続税の評価は路線価という評価に基づきますが、バブル期にはこの路線価がどんどんどんどん上がってましたので。そのままにしておく、相続税が払いきれない事態が生じるわけです。そこで実は選択肢がいくつかありまして、その1つが「生産緑地指定」という形での届出です。要は決められた年数、だいたい数十年という単位になるんですけど、その期間、農地としてしか使わないというふうに農業委員会に届け出るんです。こうすることによって、市街化区域内の農地であっても相続税を安くすることができたんです。

【戸田】 なるほど。

【Y】 ただ、相続税対策を目的として生産緑地に指定された場所で行う農業というのは、言ってみればネガティブ農業とでもいうんでしょうか。要は、最小限でいいから農業らしいことをやっていけばいいということですので、果実が育つか育たないかわからないような樹木がちょっと植えてあったりとかするパターンが多いと思います。

【戸田】 言葉は悪いですけど、「なんちゃって農業」になりやすいわけですね。

【Y】 生産緑地に指定されてる場所には、棒のようなものが立っていて、この場所は生産緑地であるというのがはっきり分かるようになっていきます。

【戸田】 へえ。それは普通の棒なんですか。

【Y】 そうですね。棒というか柱というか、とにかく「生産緑地指定」というふうに書かれた、指定されたものが立ってるはずですよ。

【戸田】 生産緑地ってもしかして、横浜みたいな都会でも、ぼこんぼこんとちょっとだけ土地があって、何か一応植えてると感じるのところがありませんか、それですか？

【Y】 まさしくそれです。全部が全部とは言いませんが。

【戸田】 そういうところが多いということですね。対して、市街化調整区域になってる地域ってのは、都会のご真ん中なんかではあまりないわけですか？

【Y】 あまりないと思いますね。基本的には、自治体ごとの都市計画上、ここのゾーンは農業を振興する地域で、ここのゾーンはそうでない地域というふうに決めているはずなので。ただし、環境の変化に応じた区域指定の変更は、もちろん考えなくてはならないときもあります。例えば、横浜といっても新横浜周辺には基本的に市街化調整区域がかなり多いはずなんですよね。ところが周辺が都市化してきて、大きい道路が抜けるようになってきますと、徐々に昔の市街化調整区域の指定を見直さなければいけなくなってきてるはずなんです。あの辺りって、ご存じのとおり、ちょっと車で走るとすぐに田んぼになりますよね。それというのも、もともと市街化調整区域として指定されてた場所に、たまたま大きい道路が通っただけだからなんです。特に小机からちょっと行ったところなんか、まさしくそれです。

【戸田】 市街化調整区域に道路が通ったりして環境が変わったら、行政のほうがあなたのところは今まで調整区域だったけど、やっぱり市街化区域に変更しますとか、そういうこともあるんですか。

【Y】 そういう見直しは、あると思います。ただ、どのタイミングでそう決まるのかというのは、ちょっと私のほうでは分からないんですけど。

【戸田】 そんなに頻繁には見直されることはない？

【Y】 それによって影響を受ける方たちも多いでしょうから、一概にぼんとはできないと思うんです。ただ例えば、幹線道路ができた場合に、ロードサイドがもともと調整区域だったんだけど、一定範囲内において市街化区域になるとかということはあると思います。

【戸田】 よく分かりました。ところで、先ほどの話に戻りますと、もし市街化区域に指定されてしまった場合は、建物は自由に建てていいんだけど税金が高くなるわけですよね。これをどう回避するかに関して、選択肢はいくつかあって、その1つは生産緑地の指定を受けることなわけですね。

【Y】 はい。そしてもう1つの選択肢が、アパートとかマンションとかの賃貸物件を建てること

になるわけです。そうすることによって、固定資産関係の評価額を下げることもできますし、相続税法上の評価額も貸家建付地評価として下げることができる。ですので、建ててすぐは固定資産税の軽減、そして相続をまたぐ段階では相続税評価も軽減することができます。それに、いわゆるアパートとかマンションとかは、こういった土地付き建物はそのまま次の世代に受け渡すことがやりやすいという利点もあるんです。

【戸田】 市街化区域に指定された農地の税金対策は、生産緑地指定を受けるか、あるいは賃貸用アパートなんかを建てるか、なんですね。でもごく普通に考えれば、賃貸用アパートを建てた方がいいんじゃないですか。現金収入も入るし。

【Y】 ただ、アパートとかマンションというのは、駅からの距離がどうなのかとかということがものすごく重要ですので、便を考えずにとにかく建ててしまうと、空室物件が相当出てきてしまうリスクが高まるわけなんです。ですので、その提案というのが非常に難しいところがあります。何でもかんでも建てればいいということではないんです。

あとは、例えば農家の方でしたら、農家の方が持つてる全体財産がどういう状況にあるかをきちんと分析する必要があるんです。どういうことかと言うと、例えばですけど、ある農家さんが現預金はこのくらいしかないよ、あとは土地だけしかないよ、とします。そうすると、もしその土地のうち空いている部分全部を使ってアパートを建ててしまった場合、実際に納税しなくちゃいけないときに大変なんですね。じゃあ、全部を手持ち現金で払い切れるかといったら、恐らくバブル期なんかだと、絶対払い切れなかったはずなんですね。

【戸田】 なるほど。それは、バブル崩壊後、いくら税金の絶対額が下がっても、同じ状況は常に発生するわけですね。

【Y】 そうですね。たとえ土地の評価が下がったとしても、やっぱりどこかの土地を売却しないと、必要な税金を全部払いきることは難しいと思います。だから、他に保有財産がない農家さんの場合、空いている土地を全部、賃貸用アパートに回すのは危険なんです。全部を使うと、もう他に売却できるものがなくなってしまうので。だから、例えば更地の駐車場なんかを残しておくことを、アパート経営と一緒に組み合わせで提案したりするわけです。そうすれば、相続税の支払いが来たときには、この更地を売ってそれで納税しましょうとかいう提案ができますから。

【戸田】 大手ハウスメーカーは、必要な納税額も含め、そこまで計算・手配をしていたんですか？

【Y】 まあ、必要な納税額をそれほど厳密には計算できないんですけど、提携している税理士さんとかと一緒に、そういう計算をシミュレーションしてあげることもありました。ちなみに、私が勤務していたゾーンは、東京から1時間位のエリアでしたので、もともと税金に対する意識の高い方たちが多かったと思います。そういう人たちは、自分たちにどのくらい税金がかかるのか、そういったことを大体ざっくりと分かっていて、その上で相続対策を頼んでこられる

方が多かったですね。ですので、ここに建てたほうがいいか悪いかという相談よりは、ここに建てたいから頼むというケースのほうが多かったと思います。

【戸田】 全体的な提案を大手ハウスメーカー側からするというより、農家さん側からこうして欲しいという要求を受ける形が多かったんですね。

【Y】 ええ。ですので、例えば、もう既に法人もつくってらっしゃって、法人がアパート関係を管理するとか、そういうふうな形にして、そもそも節税スキームができていた農家さんもおられました。そういったところから、もう1軒建てようと思うんだとかってというような計画に基づいてオファーを頂くこともありました。ただ、もちろん、ゼロからのスタートの農家さんもおいらっしゃいました。お客さんの比率からすれば、土地柄の関係もあって、前者の農家さんの比率が多かったんじゃないでしょうか。

【戸田】 農家さんの土地は、市街化区域に指定されたところが多かったんですか？

【Y】 恐らく、もともと市街化区域エリアなんだと思います。途中で認定されたというよりは、もともと市街化ゾーンでずっと農業をやってきたんだけれども、地価がどんどんどんどん勝手に上がってきてたまらんというのが実態だったと思うんですよね。都市計画というのは、そんなに簡単に切り替わらないので。どちらかという、市街化区域内に土地を持っていて、先祖伝来そこでずっと農家をやってきただけというケースのほうが多かったのかなと思うんですね。

【戸田】 市街化区域に指定された場合の具体的な対処法の1つに、さっきご説明あった生産緑地の指定を受けるというのがあったわけですが、生産緑地というのは、その指定を自分の希望で受けるんですか？

【Y】 原則、自身の申請により指定を受けます。ですので、私が申請を代行したりとか、お願いしたりとかというケースはありませんでした。

【戸田】 少し意地悪く捉えると、生産緑地というのは、市街化区域のままの高い税金は払いたくないが、だからといって農業をばりばりやるつもりはないという都市農家にとって、とっても都合の良い制度のような気がします。例えば、土地はいつか売るつもりなんだが、売るタイミングが今じゃなくて、もうちょっと別なタイミングでという希望がある場合、市街化区域のまままだ高い税金を払わなくてはいけない。生産緑地の指定を受ければ、この高いお金を払わなくてすむわけですよね。だから、生産緑地の指定を受けた後、形式だけ農業をやってますというアピールだけしておけばいいことになる。

【Y】 恐らく、形式としては樹木の植樹が多いのでは。ちょっとした果実がなるかならないか、そういった樹木を形だけ植えるというパターンが多いんじゃないでしょうか。

【戸田】 へえ。ところで、都会の一角で葉物を植えてる農地をよく見かけますが、あれも同じパターンなんですか？

【Y】 あれはちゃんとした農業をやってらっしゃるんだと思います。相続対策目的の生産緑地は



明らかにネガティブな感じで、そこにただ単に樹木が植えてあるだけのような状態のところは一般的には多いです。

【戸田】 ちゃんとした手入れもされていない、そういったネガティブな感じが満載なんですね。とにかく植えてます、と（笑）。

【Y】 まあ、そうですね。ただし、生産緑地指定を受けたところに関しても、ある程度、最低の基準はあります。出荷の有無まで問われるか分からないですけど、ある程度の農地として維持されていないと、指定自体に問題が出てきてしまうと思います。

【戸田】 さすがに、何も植えずにほったらかし、というわけにはいかないんですね。ところで、市街化区域指定による高い税金負担を回避するもう1つの選択肢、つまり賃貸用アパートを建設することについても、もう少しお伺いしたいと思います。

【Y】 そのスキームには、さっきお話しした通りで、あとは駐車場にしておいて、いつでも売却できるようにするというのも入ります。田舎のほうですと月極の駐車場が多いですし、ちょっと都心に近いところだと、最近のコインパーキングですね。コインパーキングにしている方たちのうち結構な数の人たちは、一時的にそれにしているだけで、いつかは売ろうとかいうふうに考えているんだと思うんですね。固定資産税相当分ぐらいを、コインパーキングの上がりて賄えれば、今現在はそれで十分という感じだと思うんです。この選択肢は、都心では非常に普及しています。

【戸田】 なるほど。じゃあ大きくは3つぐらいの選択肢があるということですね。そのうち、賃貸物件を建てるというところが、大手ハウスメーカーS社の主戦場の1つだったわけですね。

【Y】 そうですね。この手の事業を手掛ける大手ハウスメーカーの実績でいうと、S社、D社がやっぱり多くて、あとは一括借り上げのCMで有名なK社というところも結構やってるという話を聞きます。

【戸田】 なるほど。その3社のうちでも、S社さんが強いんですか？

【Y】 一般的には、そう言われていると思います。ただ、ゾーンによってもばらつきがあります。D社がすごく強いエリアもありましたし、K社が強いエリアもありました。K社は、最近では分からないですけど、昔は結構強引なやり方をしていたりとかという話もちょっと聞きましたね。

【戸田】 3社間で競争もあったんでしょうが、たくさんのハウスメーカーがある中で、当時3社しかこの種の事業を担っていなかったというのは、普通に考えれば寡占状態だったわけですよ。私たちが現在話している事業に、他のハウスメーカーが参入してこなかった、あるいは参入できなかった理由はなんなんでしょうか？

【Y】 ここからが肝の話になると思うんですけど、私が勤めている当時は、K社さんはちょっと置いておいて、S社とD社、この2社が主に農協に食い込んでいて、農協といわゆる提携関係にあったことが大きかったと言えます。

【戸田】 それは興味深い話ですね。農協と提携関係にあることが、なぜそんなに有利になるのかについて、もう少し説明してもらえませんか。

【Y】 それについてはまず、経済連という農協の組織から説明しなければなりませんね。ご存知の通り、農協という組織は巨大ですが、経済組織の上部団体がたしか全農・全中ですかね。それらがあって、下にいわゆる農協と呼ばれる単位農協があると思うんです。この全農と農協の間に県単位の経済組合組織をつくったんですが、それがいわゆる経済連という組織だと思っています<sup>注(1)</sup>。私がS社で仕事を始めたときにはもうその組織はありました。そして肝心な点は、この経済連という農協の組織が、私たちの業務を仲介していたということです。

【戸田】 仲介するというのは、具体的にはどんなことをしていたのですか？

【Y】 分かりやすく言うと、アパートやマンションを建てる際に、大もとの紹介者に経済連になるというイメージでしょうか。それで、経済連には、ハウスメーカーから紹介料が支払われます。全農や単位農協ではなく、経済連という組織に、です。ですから、農協の組合員に対しての契約は、自分たちが見つけてきた人であっても、単位農協からの紹介であっても、基本的に経済連に紹介料が支払われるという仕組みになっていたはずで。紹介料については、正確には知りませんが、恐らく建築価格の何パーセントとかいう形で決まっていたと思います。

そういう構造になっているからか、例えば地鎮祭なんかのときは、地場の農協の担当者の方だけでなく、どこからかやってくる経済連組織のお偉いさんたちが必ずやってきて立ち会うわけです。

【戸田】 経済連の人たちというのは、いわゆる地域の農協さんにいるトップの人とかと違う人なんでしょうか。

【Y】 私が知る限りでは、違う人でした。とにかく、経済連に対して紹介料を払っていたと思います。

でも実は、単位農協にもメリットがあるんです。この取引において、どんなメリットが単位農協にあるかといったら、融資のメリットなんですね。正確に言えば、融資と保険ですね。例えば、自分のエリアの組合員の人がアパートを建てることになったとします。でも、アパートを建てるときには、これは節税のスキームにもなるんですけど、自己資金では建てないですね。基本的には、全部借入れでやるわけです。なぜ借入れでやるかといったら、はっきり言って相続税対策です。どういうことかという、資産も負債もそれぞれ財産なわけで、特に負債はマイナスの財産なので、相続税の計算上引くことができるんです。ですから、資産を手に入れると同時に負債も手に入れるようにするわけです。そうすることによって、相続時には資産の方は評価が下がって得、負債はそのまま差し引けるからさらに得、ということになるわけです。これは農家側のメリットですが、単位農協側も融資を行って利息収入を得ることができるというメリットがあるんです。

【戸田】 融資については、農林中金のようなJAバンクの上部組織ではなく、単位農協の実績に

なるんですか？

【Y】 融資実績は全部、単位農協のものだったと思います。それから、建更ですね。

【戸田】 建更？

【Y】 建物更正共済保険ですね。アパートが火災に遭ったりした場合に保険が下りますので、そういった保険を単位農協が一手に扱えるわけです。賃貸契約すると、契約時に火災保険に入ってくださいという話になるんですけど、その火災保険も農協指定にすれば、農協の保険にみんな入るわけですね。ですので、例えば、賃貸用アパートに6世帯入る場合、6世帯の人たちが入るたびに農協で保険契約してくれと言えるわけです。まあ、こんな形で、経済連だけでなく単位農協も潤うわけです。

【戸田】 単位農協は、農家に対する銀行業ないしアパート入居者への保険業により潤い、経済連は、紹介者という形でハウスメーカーからの紹介料が入って潤うと。

【Y】 その理解でいました。

【戸田】 農協側のメリットはよく分かりましたが、農業者側は税金対策以外に、他にどんなメリットがあるんですか？

【Y】 とにかく、ワンストップで、全部の便宜の供与を受けられるということにつきますね。もし農協組織を通さないとすると、農家さんは自分で直接、ハウスメーカーや建築業者と、それに一般の金融機関や保険会社と、それぞれ個々別々に対応しなきゃならないわけですよね。言ってしまうと、農協の有するワンストップ制は、農家が個々別々の組織と自分自身で相對することによるリスクをヘッジしているのかもしれない。

【戸田】 なるほどね。確かにわれわれ一般人だって、家とかマンションを買うときに、ハウスメーカーやマンション販売会社のお勧めの各種契約なんか、結構してるのかもしれないもんね。その方が楽だし。同じ理由で、農家さんだって、農協さんに任せておけば全てやってくれる、っていうんだったら、そりゃお任せしちゃいますよね。ただ、そういう付帯とかひも付きの契約って、だいたい紹介料が乗っけられて結構お高くなるのが常識だと思いますが、契約する農家さんはその辺を分かってるんでしょうかね？

【Y】 さあ、そこら辺のことは、一般の農家の人たちはあまり理解されていないと思いますが。

【戸田】 いずれにしても、農協の有するワンストップサービスの中に入っている会社は、好条件で仕事を受けられるわけですね。当時の特殊建築物の世界では、大手ハウスメーカーS社さんをはじめ、主に3社が中心にその体制の中で活動していた訳ですね。

【Y】 今はもうちょっと増えてるかもしれませんね。地域によっては、L社とかそういったところもだいぶ出てきますので。だから、一概に先にあげた3社が独占しているわけではないんですけど、ただ、事業を全国展開している大手の方が、各地のJAと付き合いやすいことは事実ですね。

【戸田】 この構造というか、システムの中に、できれば参入して特殊建築物の受注をとりたいと



思うハウスメーカーって、結構たくさんあるんじゃないですか？

【Y】 それは、紹介料を取られることをよしとするかどうかじゃないでしょうか。

【戸田】 しかし、安定的にそういう紹介をしてもらえるんだっただらば、会社側は喜んで払うんじゃないでしょうか。

【Y】 そこは微妙なところで、紹介料は必ず払いますが、だからといってすべてのお客さんが経済連からの純粋な紹介じゃないんです。実は、多くのお客さんは、自分たちで見つけてきます。経済連からの紹介と、自分たちが見つけてくる割合からいくと、紹介割合のほうがちょっと低いかもしれないですね。

【戸田】 そうなんですか。

【Y】 特に経済連みたいなどころというのは、全農と単位農協の間に入って、形式上経済活動をしているという扱いになっていたはずなので、彼らが主体的に動くことはあまり無かったと思います。ですので、例えば農家の方と詰めた話になったときには、地区の農協の担当者の方が一緒に来てくれて話をしてくれます。ですから、お客さんについては、まず自分たちが努力して見つけてくるというのが一番多いと思います。2つ目は、地区の農協からの紹介でしょうね。あとは、単位農協を通じて地域の農家の方に食い込んでいくと、横のつながりからのご紹介とかがあってのがありますので。

【戸田】 じゃあ、紹介料は経済連に払わなければならないけど、だからといって、すべてのお客さんが経済連からの紹介というわけではない、ということになるわけなんですね。むしろ、お客さんは自分で獲得しなきゃならない。それって、われらの管轄内で商売するならショバ代払え、でも客は自分でつかまえてこいってのに、なんだか似てるような(笑)。ところで、経済連が取る仲介料やマージンというのは、基本的には全農や全中のような上部組織に行くんですか。

【Y】 最終的にはそうなのでしょうね。ただ、特殊建築物の紹介料として経済連に払われるお金が、最終的にその後どうなっていったのかは正確には分かりません。でも、経済的な組織としては全農がトップですし、農協の全組織的なトップは全中ですので、農業関係のさまざまなお金はこれらの組織に吸い上げられていく構造になっていたんじゃないでしょうか。逆に、お金が下りてくるとき、例えば全中の指示で最終的に各単位農協にお金が分配される時なんか、この構造の中で、つまり全中からお金が下りてきて、単位農協経由で融資されるということがあったでしょうね。この関係は、金融業としても成立するし、不動産業としても成立すると。ただ、私が会社を離れるぐらいの時期には、そういった不動産の賃貸関係の斡旋みたいなことも、上の組織の指示じゃなくて地区の農協ごとに行ってみようかみたいな、そんな声が上がってましたね。

【戸田】 ということは、地域農協、単位農協も、いつまでも上からの指示だけでなく、いろいろと自前でやっていこうか、というふうな時代の流れがあったんですね。それは何年ぐらい前

なんですか？

【Y】平成7年とか8年とかの話ですね。そういう話が出始めたのが。ただ、その当時はまだあまりそれを積極的にやる必要がなかったのも事実なんです。ここも肝となる話なんですけど、もともとなぜ、S社なんかのハウスメーカーに多くの農家さんが頼みたかったかという点、もう1つ大きな理由があって、結局不動産関係の別会社を持っていたことなんです。例えばS社だと、S不動産というところですよ。

【戸田】私の元ゼミ生も、1人そこに就職しています。

【Y】S社はS不動産、D社はD不動産という不動産会社を、共に持っていたんです。D不動産は今では完全に独立した形になってますけれど、もともとD社がつくった不動産会社で、この不動産会社2社が当時では珍しい家賃保証という独特のスタイルを取ってたんですね。

簡単に言うと、例えば1部屋8万円の家賃だとします。8万円満額を保証しますというわけにはいかないんで、入居者からは8万円もらい、その代わりにあなたには家賃7万円を保証しますと。契約期間が決まっていますので、一生ではないですけど、ある一定の年限で一定の家賃を保証しますと。管理も一切切うちでやりますよと。ですから、S社に頼めば、アパートなんかを建てるのはもちろん、建てた後の賃貸関係を含めた管理とか、さらには相続対策まで、煩わしい業務は全部丸投げにできたんです。これは農家さん側にしてみれば、すごいメリットであったと思います。

ただ、このワンストップ体制を整えられたのは、当時は大手ハウスメーカーのS社とD社だけだったんです。だから、特殊建築物の受注も、この両社に偏っていたわけですね。私が勤めている当時は、K社さんは、そこまでの丸抱えのシステムができていなかったと思います。当時、S社とD社が幅を利かせてた理由というのは、自らの不動産子会社と組んだワンストップ体制をいち早く確立していたからで、セット売りということじゃないですけど、すべて含めてセットでやります、と農家さんに提案できたことが大きかったですね。

【戸田】なるほど。私たちの調査でも、農家さんが農協に頼り切るのは、農業に関することだけでなく、金融、保険、それから納税なんかも全部ワンストップでやってくれるから、というのが大きいことが明らかになっています。これと同じことが、市街化区域に指定された農村地域でアパートを建てようか、という時にも生じていたんですね。つまり、S社さんかまたはD社さんにお願ひすれば、全部丸抱えでやってくれるんでしょ、というような。そういう構造があったんですね。

【Y】農協との関係ということで言えば、おもしろいことがありました。例えば農家の方たちのところに行くときに、ハウスメーカーとして行くというよりは、「どこどこ農協と提携してます、S社のYと申します」みたいな感じの言い方をしないと、なかなか話を聞いてもらえないことがありましたね。

【戸田】へえ。それは、いくらS社やD社がアパート建築や管理のワンストップ体制を持ってい

たとしても、いきなりこの体制を農家さんに説明しても難しいというか、信用して聞いてもらえないというわけですね。結局のところ、農家さんが信用・信頼しているのは、とにかく地域の農協だと言うことが本当のところなんでしょう。だからまずは、農協さんと懇意にさせてもらってますS社のなんとかでございます、というのが一気に信用を得るコツなわけなんですね。

【Y】 ええ。実は、特に過渡期には、営業マンの中から数名が研修という名目で3カ月とか半年ぐらい、各農協で研修をさせて頂くことがあったんですね。もちろん、受け入れてくれれば、の話ですし、今はやってないかもしれないですけど。

【戸田】 実際はS社の営業マンが、形式的には農協の職員として働く、というわけですね。その間、給料はどうなるんですか？

【Y】 もちろん給料はもとの会社から出て、農協からは一切もらいません。こうする理由は2つあって、1つは農協の人たちと仲良くなれるということと、2つ目は、農協の組合員の人たちとも仲良くなれることです。例えば何かイベントであったりとか、個別に農家さんを回ったりするときに、一緒に連れてってもらって顔を覚えてもらうんです。そうすると、実はターゲットとしている農家さんから、あなた農協にいたよね、なんとか農協の人でしょう、と。いえいえ違うんです、私実はハウスメーカーのものなんで、あ、そうなの、みたいな。とにかくそういう感じにもっていけるんです。

【戸田】 おもしろいですね。形の上では、会社から農協への派遣、なんですか？

【Y】 研修、というような名義を使っていたと思います。とにかく、農協からお金をもらうことは全くなかったはずですよ。

【戸田】 農協としても、お金を払わなくてもいろいろやってくれるっていうんだから、まああなたの狙いは分かっていますけど、とにかく受け入れましょうと。ハウスメーカーとしても、どんなにワンストップ体制を構築していたとしても、とにかく農協を通さないことには農家さんから信用してもらえないわけですね。

【Y】 ハウスメーカー単独で動いても、信用力は全く乏しいですよ。

【戸田】 経済的にうちでやったらどんなに有利かなんていちいち説明する前に、まずは農協の人と一緒にところを見られる、というのが大事だったということなんですね。

【Y】 じゃないと、農家さんと関係を築けません。それに、農家の方たちって、地場の工務店とか大工さんを知っています。もともと、自分の家なんかそういうところで建てていますので。そうすると、何もしないと、アパートなんかの建物を建てるという話になった場合でも、そういった地場の工務店さんとかに大体持っていかれてしまうんです。特に、値段だけの勝負になると全く歯が立ちませんので。とにかく、地場の工務店さんは安いんですよ。下手すると倍ぐらい違うと思います。

それでも、なぜS社なんかの商品がそこで買ってもらえるかといったら、最終的にはやっぱり

りさっきお話ししたワンストップ体制，建てるだけではなくて，建てた後もすべからく全部面倒見ますよ，というのが大きい。賃貸人とのトラブルなんかも，全部子会社の不動産会社が扱いますよ，それに，家賃保証もしますから，毎月固定的にお金が入ってきますよ，そのお金を借入金の返済に振り分けていくこともできますよ，とね。節税スキームも含め，おんぶに抱っこで全部お任せくださいということが出来ます。

でも，これだけのワンストップ体制も，農協との関係がないと農家さんに伝えられないんですね。

【戸田】 全体的な合理性を説明するというところまで持っていく前の段階として，農協と関係がある人ということで顔を覚えてもらい，お茶飲み話もするとか，そういうことが必要だったということなんですね。

【Y】 ええ。ただ，ワンストップ体制の説明だけが，契約に至る最大の決め手かと言えば，それはどうでしょうか。私もそんなに長いこと勤めてたわけではないですけど，簡単に言ってしまうと，何か得することは何となく農家の人も分かるんですけど，それがどのぐらいの得であるのかっていうとこまで，具体的に説明するというのはあまり聞かないんですね。まあまあ分かったよと。それより，隣のなんとかさんもやってるし，こっちのなんとかさんもやってるし，うちもやってみようかと思うんだよと。そういう，横並び意識が強いんですね。あっちも満室で結構いいみたいだし，こっちもいいみたいだしとなれば，多分得なんだろうなという，実際はそういったざっくりとした感覚で，建ててもらえるんですよ。

商売人の方なら，これをやるといくらの収入があって，対して手数料はいくらで，融資は利率何パーセントで，最終的に手元に残るのはいくらになるはずとか，そういう発想になると思います。ですが，はっきり言って，多くの農家の方はもともと農協にすべてお任せなので，農協の関係者みたいで信用できそうだし，何となく得なんだろうな，だからうちもあそこでやってみるか，という発想のほうが強かったと思います。

そして，一度契約をもらえれば，その延長線上で新たな取引が生まれます。例えば，農家ですと分家という形でしょうか，ご長男以外の次男とか三男といった人たちが土地を分け与えられて，その土地にまた一戸建てを建てたりしますんで，その需要も出てくるんですね。うちの息子が今度結婚するから家建ててやろうと思うんだよ，ついては，この前アパート建ててもらったS社のYさんお願いね，なんてのもあります。で，どちらにですか，いやうちの庭先なんだけどとなり，庭先といってもかなり広くて，そこに建てるとなれば，じゃあ値段いくらぐらいにしますか，となる。いや，値段はいいから，息子の気に入ったやつ建ててやってくれよって言われれば，それで決まったも同然ですね。

【戸田】 優秀な営業マンだったんですね (笑)。ただ，この好循環に持ち込むには，最初の食い込みがとても大事なわけですね。そして，日本の農家さんに対するその最初の食い込みのためには，彼らが最も信用をおく農協との関係を構築するというのはどうしても必要だったんです

ね。

【Y】 そうです。ただ、その関係に基づき、農協がわれわれを全面的にバックアップしてくれるなんてことはありません。農協にとって、われわれが行っていたような事業は、なんとういのかプラスアルファの事業にしかすぎないんです。例えば、今で言うところの銀行の窓口で保険商品を扱ってるのと一緒で、それを協力体制をひいて全面的にバックアップするというよりは、何かあったらやってあげるよという程度なんです。だから、こちらの用事のために、農協の人に一緒に同行してくれと言っても同行はしてくれません。農協側も、何かそういったある程度の距離感を持ってやっていますので、例えば先ほど申し上げた研修というシステムも、毎年必ず受け入れてくれるというわけではありません。タイミングを含めた諸々の条件が合わなければなりません。

ただ、条件が合い、すごくいいタイミングで研修を受け入れてもらえれば、多分その営業マンはトップになれると思いますよ。現に、ハウスメーカー内の全国表彰の対象になったりするケースもありましたから。私も表彰を1回受けたことがあります。実は、アパートとかマンションって、建てる時には複数棟建つケースがあるんです。住宅で3軒同時に建てるって結構大変なんですけど、アパートなんかは一気にやってしまうことがあるんです。ちなみに、そういう営業は大体チームで対処しますから、そのチーム全員が表彰され、温泉旅行なんか贈られます。

【戸田】 つきあい方が難しいんですね。ところで、今までの話は主に市街化区域内の話だったと思うんですが、市街化調整区域内の話も教えてください。調整区域内に土地を持っていて、本当は特殊建築物なんか建てちゃ駄目なんでしょうが、それでもどうしても建てたいという相談を受けた場合、どういうふうに行っていくんでしょうか？

【Y】 一番シンプルなやり方に、「既存宅地」というのがあります。調整区域内であっても、例えば農機具を収納するような小屋であったりとか、養豚場をやっていたとか、そういうのは普通に行われているんですね。で、もともと調整区域であっても、とにかく建物が建っていた場所というのは、この既存宅地という方法が取れるんです。要は、建物が建っている、または建っていたという理由で、それを違う建物に建て替えることができるというやり方です。こういう形での申請ならば、大抵通るはずなんです。

例えば、調整区域とかを車で走っていたりすると、ぼつんぼつんと家が建っていたりすると思うんですけど、あれはもともとそのスキームを使って建てたものが多いと思います。一般的には分家さんの家だったりするケースが多いですけど、中にはそれでアパートを建てたりする方もいらっしゃいます。

【戸田】 ということは、何も建っていなかった調整区域内の田んぼに、すぐにアパートを建てるというのはできないわけなんですか？

【Y】 そのときは結構ハードルが高いので、簡単にはできないと思います。さっき言ったよう



に、何か小屋でも建ってれば別ですが。

【戸田】 そうですか。ということは、ぼつんと家があるというのは、既存宅地というスキームを使ってるパターンが多いというわけですね。

【Y】 そうですね、ほとんどが既存宅地というパターンだと思います。実はあともう1つ、雑種地みたいな形のパターンもあります。農地の中には、埋め立てて資材を置いてるような場所というのがあるんですね。そこはもともと農地で、地目もちろん農地で、しかも調整区域内にあって、本当はそういう用途には使っちゃいけないんだけど、一時的に何かのために資材置き場のような状態になっているところがあるんです。それが、ずっとその流れで、ほんの数年ではなくて昔からそういう状態で使ってきてるということであれば、必ずではないんですけど、農地転用という形が認められるケースがあるんです。ただ、先ほどの既存宅地というものに比べて、ハードルはかなり高いですけどね。

【戸田】 農業委員会みたいなところに顔が利けば、そういうものの許可って、出やすくなるんですか？

【Y】 必ずではないでしょうが、実際にはあると思います。農業委員会のお偉いさんを知っているか知っていないかで、話の通りやすさは違ってくるんじゃないでしょうか。ただ、それだけで何でも通るといわけにはいかないでしょう。農村社会は狭いところなんで、何であそこだけ認められたんだということになっても、後々大変でしょうから。

【戸田】 顔が利くのも結構重要だけど、やはりそれなりの根拠や理由も必要だということですかね。

【Y】 市街化調整区域というのは、いろいろと大変なんです。例えば、調整区域に道路が走っていても、実はそのほとんどが農業道路なんですね。農業道路と一般の市道とは、見かけは同じでも、違いがあるんです。何が違うかという、農業道路には何も埋まっていないんです。絶対じゃないですけど、埋まってないケースが多いです。対して一般の道路には、水道とか下水管が埋まってるわけです。農道には、本来そういったものを埋める必要がないはずということで、そこで水道を引いてはこれないし、電気だって電柱を立てないともってこれない。

そうすると、水道は別な形で引き込んできてやらなければいけないし、電気だって電柱何本かで引き込んできて通さなくてははいけない。下水は多分絶対に無理なので、基本は側溝に生放流みたいな形で、浄化槽を通じて浄化した水を側溝に流すとか。でなければ、農道だといわゆる水路が多いと思うんですけど、その水路に流すとかしなければならぬ。

【戸田】 それは全く知りませんでした。ところで、例えば八郎潟なんか、あんな広大なところには市街化調整区域なんて名前は付かないんですか？

【Y】 八郎潟のケースはよくわかりませんが、全然違う指定を受けてるようなケースもありますね。

【戸田】 じゃあ、市街化調整区域と市街化区域という分け方は、基本的には都会の近くの指定方

法と考えてもいいんでしょうか。

【Y】 どうでしょうか。例えば田舎のほうになると、国立公園みたいな指定になってるゾーンがあつたりします。それに、市街化区域内であっても、例えば風致地区の別指定を受けたりとか、いろんな形に分かれてきます。ただ、農家目線の、つまり建物を建てられる・建てられないとか、相続税対策をどうするかという話のレベルでいくと、基本的に先の2区分になるんじゃないでしょうか。ですから、例えば北海道の広大な農地なんかは、実際には全然違う指定を受けてる可能性はありますけれども、ただ大きく分けると、恐らく市街化調整区域になってるのではないのかなと思うんですけどね。

ですから、市街化区域の農業と市街化調整区域の農業は、いわゆる都市型の農業とそれ以外の農業という形にざっくりと分けられるというのは、あながち間違いではないと思います。ただ、横浜あたりでも微妙に調整区域が分かれてますので、その微妙なゾーンにいらっしゃる方は、いずれここはきっと市街化区域になるからという期待をかけたたりすることもあるでしょう。いずれ道路がそばを走ったら、なんてね。ですが道路も難しいんです。例えば高速道路のようなものだと、通過するだけです。市街化区域の指定を受けない可能性もあるんです。けれど、通常のバイパスみたいな道路であれば、いずれその沿線・道路脇のところは、調整区域から市街化区域に変更になる可能性も大いにあります。そういう期待を持っている農家さんが、結構いらっしゃるのも事実ですね。

【戸田】 ここで、市街化区域に限定した、この地域における農業の問題を改めて考えてみたいと思います。当該地域における問題は、税金対策のため、もともと農地だった土地を、賃貸用アパートの敷地にしたり、駐車場にしまったりして、農地ではなくしてしまうインセンティブが働きやすいという問題がありました。ただ、これはある種の政策誘導もあるかもしれません。農業発展に対して、さらにゆゆしき問題と考えられるのは、生産緑地の指定を受けた農地の活用ではないでしょうか。生産緑地という指定を受けて税金は安くなってるかもしれないけど、それは決して効率的生産を目指す農業の現場とはなっていないわけですから。

【Y】 もともと農家としては、ほとんど農業をやってきてない2代目、3代目の兼業農家の方たちが、そういった農地を受け継ぎ次世代に残すことが主眼となってしまっていると思います。区域の問題とは別に、あとは一般的なのが、農地としてほかの農家に貸すという形でしょうかね。

【戸田】 貸してるならまだしもというか、今、耕作放棄地がとて多いというのが、日本の農業の発展を考えるうえでとても重要なんじゃないかと思います。しかも、ご専門の税の問題が深く絡んでいるんじゃないでしょうか。よく言われているように、農地にかかる税はとても低いんでしょう。ところが、確たる義務、農業を行わなければならない義務というのはない。だから、実際は、もしかしたらいつの日か入るかもしれない巨額の農地売却益を期待して、農地を手放しはしないんだけど、農業は何も行わないような耕作放棄地が多くなってるというんです

かね。

【Y】 そうかもしれませんね。

【戸田】 税制度って、ねらったところに政策的に誘導したりする効果があると言われてますけど、現在の農地に対する税制は、農業の発展に対して基本的にはあまりうまくは。

【Y】 ええ、促進する方向ではないような気がします。

【戸田】 そうなんですよね。ちょっと極端ですけど、例えば、たとえ農地であっても、耕作放棄地には宅地並みの課税をかけるとか。そういう設定になれば、農業をやる気のない農地はすごくお金かかるので手放すか、やる気のある農家さんに貸すか、そういった方向に誘導することができるように思うんですが。Yさんは、税理士でいらっしゃるんですが、税の専門家として、現在の農地に関する税制・法制について、何かお考えなどございますか？

【Y】 やっぱ農家じゃないと、基本的に農地を持ってないし、貸すこともできないしというのが、最大の問題のように思います。

【戸田】 農地法ですね。

【Y】 ええ。とにかく、その縛りを緩くしてあげることしか、まずはないのかなということはよく思いますけれど。もし、それが可能なら、本当は農業をやっていききたいという方たちがもっと入ってくると思います、農業の世界に。ほかからの新規参入に関して、なかなかうまくいかないというのが、今の最大の問題なのかなと思います。もちろん、税制上の問題というのももちろんいろいろとあるでしょうけれど。

ただ結局、都市部に関して農地が減っていくのは、これはもうどうにもできないことだと思います。あとは、税制とは離れちゃいますけれど、いわゆる耕作放棄地みたいなのところに関しては、農家以外の方がどんどん使えるような形にするのがいいんじゃないでしょうか。もちろん法人も含めてですけど。そういうふうやっていったほうが、いいのかなと思います。今、農業特区みたいな感じでやってるところは、まさしくそうだと思うんですけど。

【戸田】 農地を所有できるのは、実際に耕作する農家に限るといって、耕作者主義というのを崩さないんですよ、まだ国として。

【Y】 そうですね。

【戸田】 そろそろ時間もなくなってきましたが、最後にお聞きしたかったのが、前にちょっとお聞きした、Yさんが税理士になられたきっかけ、についてです。特殊建築物の優秀な営業マンだったYさんが、営業の過程で、結果的に損をさせちゃったお客さんがいたとか。もし、税理士としてだったらもう少しいい提案ができたのに、という後悔の念があって、それが税理士になれるきっかけの1つだったとか。

【Y】 それは、その方が持たれている全体財産の中で、はたしてアパートを建てた方がよかったのか、それとも建てずに現預金や土地を持っておいた方がよかったのか、ということなんです。営業マンだった当時は、さすがに私もそこまではちょっと。

【戸田】 私だって、もし営業マンだったら、私に営業なんてできるわけありませんが（笑）、やっぱり営業成績第一で、建てましょうよとすすめるんじゃないでしょうか。でも、確かに、その農家さんの全体財産の中での配分として、いわゆる資産のポートフォリオとして、本当にそれが一番いいのかっていうと。

【Y】 そうなんです。でも、何が一番いいのかは、時代背景もあり、とても難しいんです。例えば、私が営業マンだった時代は、路線価とかいわゆる地価がどんどん動いている時代でした。そして、それに対して税制みたいなものが後から覆いかぶさってくるような時代だったんです。ですので、当初想定していたものがどんどん変わってきてしまって、農地を持つ農家さんもかなり困惑してた時代だったと思うんですね。特にバブルのころは、いけいけどんだのころは、放っておいても地価がどんどん上がって、キャピタルゲインを確実に得ることができた。ところが、バブルが弾けてしまったからは、弾ける前にたてた計画がまったくうまくいかなくなってしまったわけですから。

ただ、それでもやっぱり、ベターな提案というのはあったと思いますね。われわれの場合は、農家さんから建てたいという要望があれば、それに対して図面を描いて、家賃保証が使えるか使えないかみたいなのを確認し、さらに立場的に、いけそうです、このぐらいのシミュレーションになりますよ、と伝えるわけです。それで建ててしまうんですけど、あれはその農家さんの全体財産の中では、建てずに本当は農地のまま取っておいた方がよかったんじゃないかなとか、思ったりしたことはありましたね。

これが、例えば税理士だったら、あれは建てないで売却用に残しておいた方がよいですよという提案もできる。立場が違えば、全体財産の状況とか税金の関係を別にシミュレートして、そういう提案もできたのかなと思いますね。

【戸田】 なるほど。要するに、全体を見れる、というわけですね。やっぱり営業マンなら商品を売らなきゃいけないのに対し、税理士さんなら、もうちょっと全体を見たアドバイスができるかもしれない、ということですね。

【Y】 ええ。でも、税理士という立場でも、ベストな提案というのは、正直難しいですよ。できるんじゃないかと昔は思っていましたけど、今この立場になってみると、やっぱり先のことは分からないですから。地価の動きも分からないし、10年先の税制までは分かりませんから。ですから、私のほうでもそういうお話が来たときには、もちろんベターな提案は目指しますが、本当のベストな提案・選択というのは結果論なんですよ。今の時点では100点でも、5年、10年後のことは誰にも正確に分からないので。

そして、私が営業マンだった時代は、それが一番激しかった時代だと思うんです。ですから、都市部周辺の農家の方たちはかなり困惑して、いろいろと踊らされた時代でもあったんです。今間違いなく起きてる問題の1つに、過去その時期、つまりバブル期に一齐にアパートが建てられた結果、供給過多で空室がすごい量出てきていることがあります。当時のハウスメー

カーがつくったシミュレーションというのは、経済の右肩上がりを想定してますので、家賃も上がっていくという想定でした。もちろん、満室状態で。今はとてもそのシミュレーション通りにはいなくなっていて、とにかく空室が増えている。さらに大きな問題は、家賃です。もともと農地に建てたアパートですから、駅からの距離がかなりある。今は、駅から近い物件じゃないと人が入らない時代になってきてますので、駅から徒歩で距離がある物件に人を入れようとするれば、もう家賃をどんどん下げるしかありません。でもそうすると、約束していた家賃保証も契約を切られてしまうという、大変な状況が多分出てきていると思うんです。

【戸田】 えっ、家賃保証って、相場の家賃がどうだろうと、一定額を保証してくれるんじゃないんですか？

【Y】 無条件に保証してるわけじゃないんです。そうではなく、逐一見直しているんです。保証の条件を。ただ、この見直しは、ハウスメーカーが自分で行うのではなくて、不動産会社が行います。物件そのものは、不動産会社に渡してしまってるので。だから、保証条件については、逐一、不動産会社が見直しを行っているんです。

【戸田】 じゃあ、保証しますけど、そこには細かい文字なんかで、当初設定した条件に変化がある場合は保証そのものの見直しもあり得ますよ、ということも契約上入ってるんですね。

【Y】 私の勤務していた時代でも、ちょっと古くなった物件は見直しが入ってましたね。まあ、パーセンテージなんかの見直しだけだったらまだいいんですけど、家賃保証自体の引き受けを断られるケースだってありましたね。ただ、そういった物件が増えてくると、ハウスメーカーに対しての信頼みたいなものもどんどん低くなってきますから、その意味でも、どこでも建ててしまえばいいというわけにはいかないんです。

【戸田】 なるほど。でもまあ、バブルの時代は、みんながみんな、もっとバブルが進行するんじゃないかと思ってましたからね。

さて、そろそろ約束させて頂いた時間になってきましたので、ヒアリング調査はこの辺までとさせていただきます。本日は、一般的には知られていない、いろいろと有益な話をお聞かせ頂きまして、本当にありがとうございました（終了）。

注(1) その後のY氏のお話によると、現在は大半がJA全農に統合されているとのことである。経済連の組織の変遷については、稿を改めて論じる予定である。