

筑邦銀、農家の承継に新スキーム 支援不足分野、へ挑む

2025.12.01 04:50



農家の課題について情報交換する中村社長（左）と筑邦銀アグリチームのメンバー（11月12日、筑邦銀本店）

筑邦銀行は、農家の事業承継支援に本腰を入れる。これまで同分野の事業承継は、知見や人手不足を理由に支援が手薄だった。農業のコンサルティングを手がけるFOODBOX（東京都）と案件の探索から事業価値向上までの仕組みを構築し、2026年度中に第1号の成約を目指す。

「農家には定年退職がなく辞め方がわからない。“引退迷子”とも言える」。FOODBOXの中村圭佑社長は農家の実情を語る。現役中に事業譲渡を相談できる先も少なく、「畑が耕作放棄地になってから対応を考える。そもそも事業価値を理解していない場合も多く、生産技術や手間をかけてつくった土がもったいない」と指摘する。

農業に関心を持つ企業は存在するが、新規参入は容易ではない。特に近年は、資材高騰による初期投資とランニングコストの増加や、天候不順による生産難易度の高まりがあり、ゼロからの挑戦は難しい。

農家の事業承継に関する課題	
引退迷子	退職がなく、辞め方がわからない 後継者なし＝廃業の場合が多い
事業価値への理解不足	事業価値を算定する機会がなく、 資産にどれほど価値があるか わかっていない
支援者不足	地域に農業の事業承継を相談できる 専門家が少ない

(注) FOODBOXの資料と取材をもとに作成

9月から本格的に推進を始めた新たな承継スキームではこれらの課題に対応する。売り手探しは、筑邦銀が事務局を務める「筑後アグリネットワーク」の情報や、FOODBOXが持つ業界団体とのつながりを活用する。営業店からの情報提供にもインセンティブを設け、売り上げ3000万円以上の農家を中心に需要を探る。

買い手は飲食業者など既存事業とシナジーのある先を主に探索。事前に需要調査を進めており、同行アグリチームの長谷川彰男エグゼクティブマネージャーは「SDGs（持続可能な開発目標）や地域貢献の一環で参入を考える企業も既に複数ある」と明かす。

交渉は、筑邦銀が買い手のFA（ファイナンシャルアドバイザー）、FOODBOXが売り手のFAで進行。契約成立後は生産性向上や販路拡大、組織体制構築をFOODBOXが伴走支援し、3年後をめどに企業への経営移行を目指す。

手数料は成功報酬型。また、譲渡後に行う事業価値向上のコンサルでFOODBOXがフィーを得る。

農業の承継が遅れる背景には、大きなディールが少なく、収益性の観点から専門機関の支援が不足していることもある。筑邦銀は、手数料など収益の最低ラインを意識しながら26年度中にモデルケースを創出し、数年かけて案件数を増やす考えだ。