

特異な日本の消費者金融システム

2002年の個人の自己破産申立件数は21万4,634件であり、この10年間で5倍に増加している。この背景には、特定調停法の成立、個人の民事再生法の施行など法的救済制度が整備されてきたために、多重債務者による制度の利用が進んだという面もあるが、何よりも、多重債務者が増加し続けているという重い現実がある。

現在、多重債務者は、少なくとも150～200万人は存在するといわれており、その家族も含めれば500万人以上の方が多重債務問題の渦中にあるといえる。また、01年に経済・生活苦を理由にした自殺者は過去最多の6,845人に上っており、先進諸国のなかでは異常に多いといわれる。

アメリカでは、年間約150万人が自己破産するが、アメリカの自己破産者の債務額の平均は約200万円に対し、日本は約500万円である。日本の場合は、借金返済のために借金を繰り返すうちに借金総額が膨らみ、拳げ句の果ては苛酷な取立てを苦しみに自殺に追い込まれるようなケースが少なくないと思われる。アメリカの方が自己破産という法的救済手段を使いやすい環境があるといえる。

また、ドイツやフランスでは、わが国のような消費者金融会社は存在せず、消費金融の中心は銀行によって担われており、日本のような深刻な多重債務者問題は存在していない。しかも、ドイツでは貸出金利が銀行の通常貸出金利の2倍を超えると暴利であり無効であるとの判決が出ており、フランスにおいても、貸出金利が市場平均金利の3分の4倍を超えた場合は違法となり、2年間の禁固または罰金が科せられる。

ドイツやフランスのように銀行が消費者に低利融資を行っている国でも、リストラによる失業や収入の減少によって債務の返済が困難になる場合はある。しかし、その場合でも、ドイツであれば消費者センターや債務者相談所、フランスでは過剰債務委員会など行政の相談機関が各地に設置されており、債務者からの相談に応じ、債権者との交渉、債務の減免、支払い猶予などの救済措置に取り組んでいる。

一方、日本では、登録貸金業者数は約3万、全国信用情報センター連合会会員となっている消費者金融会社は約5,000社、モグリの金融会社が約2,000社あるといわれる。貸出金利については出資法の上限金利が現行年29.2%であり、ドイツ、フランスはもとよりアメリカと比較しても高い水準である。いわゆる闇金融にいたっては、10日で1割は低い方で、10日で5割の利子を取っているところも少なくない。日本は、金融業者が、返済困難に陥った者に、さらに金を貸して、ぎりぎりまで搾り取る仕組みを、国が制度として認めているような側面がある。

消費者金融は、いわゆる資金フローの時間的ギャップを埋める“つなぎ資金”として活用するかぎりにおいてはそれほど問題とはならないであろうし、消費生活を円滑化する役割を果たしているといえる。しかし、いったん返済計画が狂い始めると、傷口がどんどん深くなる仕掛けが、日本の消費者金融制度のなかに温存されていることも事実であり、失業やリストラにあった人、高齢者、身障者など社会的弱者がねらわれることも多い。日本の消費者金融は目をみはる拡大を続けているが、他の先進国と比べると、健全性の面で制度的な問題を抱えている。ヤミ金融対策の法改正が今国会で成立したが、罰則強化にとどまらない、より根本的な対策が求められているように思われる。

今月のテーマ

日本の消費ローン市場と賃貸住宅

今月の窓

特異な日本の消費者金融システム

(株)農林中金総合研究所取締役調査第二部長 鈴木利徳

消費ローン市場の役割と問題点

調査第二部 2

(渡部喜智・名倉賢一・木村俊文・田口さつき)

都市圏賃貸住宅の投資環境と展望

調査第二部 17

(渡部喜智・名倉賢一・田口さつき)

フードシステム論からのアプローチ

食品産業と国内農業連携施策の展開と課題

鴻巣 正 32

野菜出荷における生産者の農協利用状況

尾高恵美 48

談話室

ニンジンでしょ、タマネギ、キュウリに、トマト

キャスター 蓮 舫 30

組合金融の動き

2002事業年度の農協の組織と事業

内田多喜生 66

統計資料 68

本誌において個人名による掲載文のうち意見にわたる部分は、筆者の個人見解である。

消費ローン市場の役割と問題点

〔要 旨〕

- 1 消費ローン業界の新規供与額は約25兆円規模であり、不足資金の融通を通じ、家計等の消費活動を支えている。消費者金融会社のシェアが4割を超えているが、大手銀行と消費者金融会社の提携子会社の参入の動き等がみられる。
- 2 雇用・所得環境の悪化のもとで、低所得・低貯蓄層を中心にローン等消費者信用の利用が増大。家計の所得減少を補っている。年齢階層別に消費ローン利用をみると、40歳代から50歳代の利用が多く、生活資金等を目的にした利用が増えている。
- 3 しかし、消費ローン業界の経営環境は、個人破産と上限金利引下げの動きから、不透明感を増している。市場拡大にも限界があり、営業費用の高さの是正も必要となっている。
- 4 わが国の個人信用情報システムは米国に比べ、立ち遅れている。個人信用情報機関が業界ごとに設けられ与信判断情報が分断されているとともに、消費者が自らの信用情報を知る手段・範囲も少ない。これにより、貸し手と消費者の間に情報の非対称性が生じ、リスクに対して適正金利でのローン貸出が阻害されているとともに、過剰与信が行われる要因にもなっている。
- 5 上限金利の引下げにとどまらず、消費ローン市場の健全な育成をはかっていく方策の一つとして、業態横断的で消費者が自己情報を随時、容易に引き出せるような個人信用情報システムの整備が政策的にも求められよう。

目次

1 はじめに

2 消費ローンの現状

(1) 消費ローン貸出は年間25兆円

(2) 消費ローンの業態構成の変化

(3) 都市銀行系子会社の参入

3 最近の消費行動と消費ローン

(1) 近年の消費行動と家計収支

(2) 年収別、貯蓄残高別、年齢階層別にみた消費ローン利用実態

4 消費ローンの問題点と今後の課題

(1) 個人破産と貸倒費用の増大

(2) 上限金利引下げと規制強化

(3) 個人信用情報システム整備が重要

5 おわりに

1 はじめに

1990年代後半以降、デフレの深刻化と金融不安の継続のなかで、わが国の就業・所得環境は悪化をたどった。特にIT不況と称される00年末からの倒産増加やリストラ強化に伴う悪化は厳しいものであった。

失業率は、90年代半ばの3%前後の水準から、02年後半から03年はじめにかけ、一時5.5%まで上昇。現在も5%を超える水準に高止まりしたままである。また、就業者は90年代後半のピークだった97年平均に比べ、200万人以上減少している。

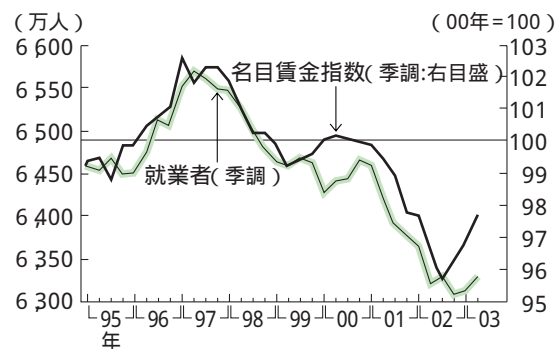
所得面では、雇用者・現金給与総額（「毎月勤労統計」の従業者5人以上事業所が対象）が01年4～6月期以降、約2年にわたり減少が続き、90年代後半のピークであった97年平均に比べ02年末には6%以上の減収になった（第1図）。

このように厳しい雇用・所得環境にもかかわらず、家計等個人消費（民間最終消費

支出）は意外な根強さをみせたが、家計の収支構造にどのような動きがあったのだろうか。本稿では、消費維持の背景にあった家計収支の動きを「消費（者）ローン」（以下「消費ローン」、「消費者ローン」と呼び方に内容的に差異はないが、本稿では統一的に「消費ローン」という）に焦点をあて分析する。

そして、その消費ローンを巡る業界環境や問題点と今後の経営戦略、さらに消費ローン市場の健全な発展において個人信用情報システムの整備が果たす重要性を考えるとしたい。

第1図 90年代後半の就業・所得環境



資料 総務省「労働力調査」、厚生労働省「毎月勤労統計」から農中総研作成

2 消費ローンの現状

(1) 消費ローン貸出は年間25兆円

日本クレジット産業協会の「消費者信用統計」(経済産業省・取引信用室監修)のデータにしたがって、消費者が受ける信用供与 = 「消費者信用」を定義・分類すると第2図のようになる。

「消費者信用」とは、消費者が自らの信用をもとに借りるローンやクレジットの総計をいう。ちなみに住宅貸付(「資金循環勘定」によれば、02年末現在住宅貸付残高は官民合わせ182.8兆円)は除外されている。

この消費者信用は、直接金銭を借りる「消費者金融」と、物品・サービス購入のため利用する「販売信用」に二分される。消費者金融はローンやキャッシングなどと呼ばれ、販売信用はクレジットや割賦販売などと呼ばれることが多い。

消費者金融のなかで定期預金や郵便貯金などの預貯金等担保貸付を除き、無担保で個人にお金を貸し付けるのが消費ローンである(第2図)。

01年の消費者信用の額は74兆円であるが、このうち約3分の1、24.7兆円が消費ローンであり、家計消費を補う役目を果たしている。

業態別で消費ローン貸出額が最も大きいのは消費者金融会社。次いで信販会社、民間金融機関、銀行系クレジット会社の順で続き、この4業種で消費ローン供与額の

約90%を占める。

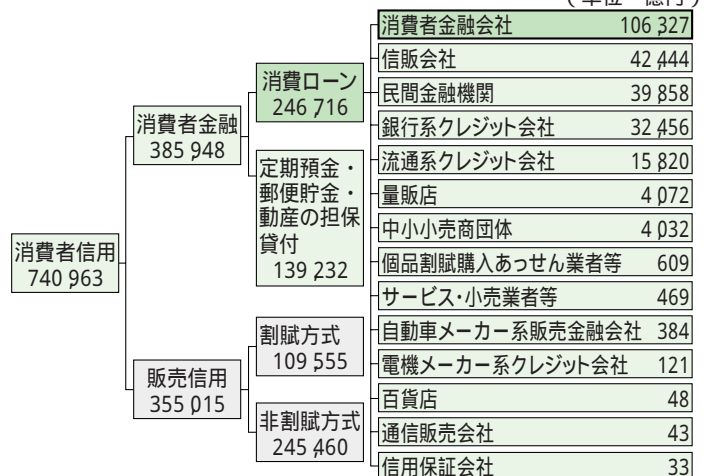
また、消費ローンの貸出額は、80年代に急増。90年に24.3兆円まで増加したが、バブル崩壊や上限金利引下げに伴う事業環境の悪化から93年には19.5兆円まで減少した。しかし90年代半ばから再び増加し、01年には90年を上回る過去最高の24.7兆円に達した。02年は個人破産増加などを背景に貸出抑制姿勢が強まり低迷したが、25兆円台の舞台に乗った可能性が強いと思われる(第3図)。

(2) 消費ローンの業態構成の変化

消費ローン貸出の業態別構成は90年以降、変化が生じた。

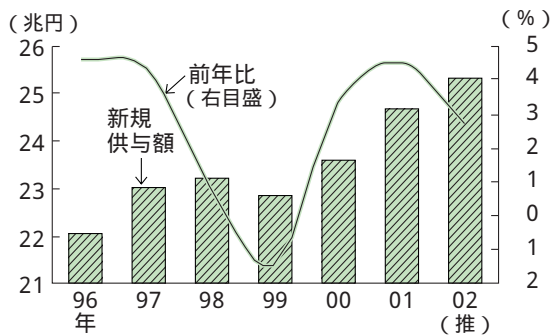
90年代初めまで消費ローン貸出の中心は銀行などの民間金融機関であった。90年の消費ローン貸出のうち46.7%は民間金融機関が占めていた。信販会社が22.8%でこれに次ぎ、消費者金融会社は15.8%に過ぎなかった。

第2図 消費ローンの位置付けと信用供与額の内訳(2001年)
(単位 億円)



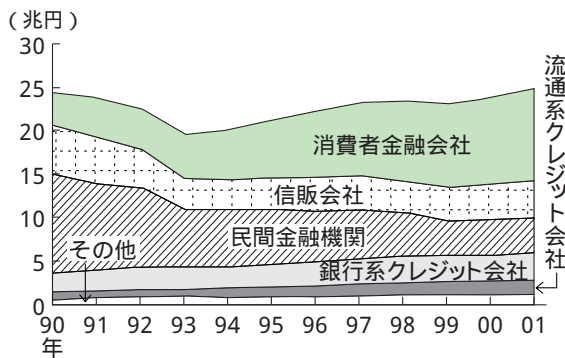
資料 (社)日本クレジット協会「日本の消費者信用統計平成15年版」から農中総研作成

第3図 消費ローン新規貸出額



資料 (社)日本クレジット協会「日本の消費者信用統計」から農中総研作成
 (注) 02年は諸統計からの農中総研推計値。

第4図 消費ローンの業態別貸出額の推移



資料 第3図に同じ

消費者金融会社は90年代を通じシェアを拡大。95年には業態別シェアのトップとなり、01年には43.1%を占めるに至っている(注1)(第4図)。

(注1) 消費者金融会社が貸出を伸ばすことができた背景には、貸出金利の高さなどから相対的に高収益性が確保でき積極出店が可能性であったこと、不足生活費等を主な融資対象とする小口ローン中心でバブル崩壊・資産価格下落による貸出債権内容の悪化が比較的軽かったこと、および「自動契約機の導入」による審査・融資を短時間化、心理的負担の軽減による顧客層拡大や、提携ATM拡大などによる利便性向上、さらに大手消費者金融会社の株式上場やTVコマーシャル等によるイメージの向上も寄与したと考えられる。

(3) 都市銀行系子会社の参入

銀行等民間金融機関などが直接貸し付ける消費ローン残高の減少が続いているが、最近の特徴として、都市銀行が消費者金融会社と提携、子会社を通じて個人向けローン市場に参入をはかっていることがあげられる。

00年7月にさくら銀行(現三井住友銀行)が三洋信販などと提携してアットローン(株)を設立して市場参入したのを皮切りに、三和銀行(現UFJ銀行)がプロミスなどと(株)モビットを設立し、さらに東京三菱とアコムが(株)東京三菱キャッシュワンを設立して市場に参入した。

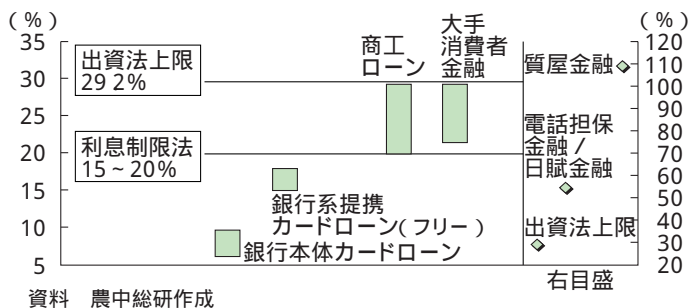
消費者金融業は銀行業と異なり、消費者への知名度・認知度を高める必要があるが、テレビ・コマーシャルへの注力等によって認知度が急速に上昇したこともあり、大手銀行系3社の融資残高合計は03年3月末に約2,100億円と、前年の約2.6倍に増加した。

貸出金利面では、銀行本体のカードローンと大手消費者金融の中間程度、利息制限法(注2)の上限に設定している。

これらの結果、モビットは設立から3期目で早くも計画どおり黒字化した(第5図、第1表)。3社の経営内容に差異はあるが、新たなビジネスチャンスの開拓は確かな一歩を踏み出したことは事実だろう。

また、これらの消費ローン会社は現状、自前の店舗網を持っていない。インターネット、携帯電話・電話・FAX、などの各端末および郵送による借入申込と、提携A

第5図 消費(フリー)ローン金利の現状(2003年4月現在)



5%台前半~7%台前半に上昇しており、信用リスク管理は緊急課題となっている。

従来の銀行本体の貸出金利に比べれば、消費ローンの貸出金利は高く、信用リスクに見合った利ざやが稼ぐことが可能な採算性の高い事業となる可能性はあるが、最

TMを利用した入出金の方法がとられているが、利用可能な提携ATMは全国的に拡大、利便性の向上は著しい。

一方、消費ローンの貸倒費用など信用コストは近年大幅に上昇しており、住宅ローンに比べれば延滞率は格段に高い。

前述の3社に関する貸倒費用データは開示されていないが、上場消費者金融会社における02年度の貸倒費用(貸倒引当金繰入等)は平均で貸付残高の6.3%。大手5社で

近の大幅な貸倒増加によって、貸付資産拡大によって収益をあげる量的拡大戦略は曲がり角に差し掛かっていることも確かだろう。

(注2) 上記3社の貸出限度額は200~300万円。ビジネス・ローンとしての利用も一部想定されており、一般的な消費者金融会社の限度に比べ大きい。ただし、1口座当たり貸付額は、モビットについてはビジネス・ローンとしての利用も多いと考えられることから77万円強と大きいものの、東京三菱キャッシュワンは約40万円であり、大手消費者金融(03年3月期:53.6万円)に比べ、小さい。

第1表 大手銀行系個人ローン会社の現状

	(株)モビット	(株)東京三菱キャッシュワン	アットローン(株)
出資構成	UFJ銀行 50% プロミス 45% アプラス 5%	東京三菱銀行 35.0% アコム 35.0% 三菱信託銀行 17.5% ディーシーカード 11.0% ジャックス 1.5%	三井住友銀行 52% 三洋信販 34% 日本生命 10% エーエム・ピーエム・ジャパン 4%
設立	2000年5月17日	2001年8月9日	2000年6月8日
営業開始	2000年9月18日	2002年3月4日	2000年7月
融資残高 (03年3月末)(別に銀行カード等保証残高244億円)	1,236億円	200億円(概数)	700億円(概数)
口座数	約16万口座	約5万口座	非公表
損益	03年3月期 黒字化	06年までに黒字化目標	非公表
利率	実質年率15~18%	実質年率15~18%	実質年率15~18%
貸付限度	限度額は300万円	限度額300万円	限度額200万円
提携ATM	03年7月末 約25,800台	03年7月末 約37,100台	03年6月末 約15,900台
中心顧客	30~40歳代勤労者	20~30歳代勤労者	20~30歳代勤労者
資本金	200億円	200億円	175億円
従業員	130名	約40名	143名

資料 各社ホームページ,ヒアリング等から農中総研作成

3 最近の消費行動と消費ローン

(1) 近年の消費行動と家計収支

次に、90年代後半、就業・所得環境が悪化するなか、家計収支の変化に伴い、消費者信用の利用はどう変わっただろうか。そのなかで、消費ローンを中心とする消費者信用利用は、収入や年齢別にどのような特徴があるのか、をみてみよう。

IT関連需要の盛り上がりにより00年度に一時増加に転じたのを除き、デフレ進行と構造調整による需要低迷から、名目GDPは97年度の521.1兆円から02年度には499.1兆円に約5%減少した。同時期に雇用・所得環境の悪化によって、雇用者報酬も5%減少した。これに対し、同時期の家計消費は0.6%の減少にとどまり底固く推移した。特にITバブル崩壊後の01~02年度に雇用者報酬は3.1%減少したが、家計消費は0.3%の微減にとどまっている。

このような所得・収入の落ち込みにもかかわらず、消費水準が高止まりする行動パターンを、「ラチェット効果」と言うが、これによって家計の消費性向（消費支出÷可処分所得）の上昇が生じた。

家計収支に、どのような変化がおこっただろうか。

総務省「家計調査」によれば、勤労者世帯の平均月間経常収入（給与や内職、利子などの定期的な収入）は、ピークだった97年から02年までに11%、月間平均6万3

千円余り減少した。このうち約6万1千円が勤め先収入の減少であり、月給やボーナスなどの減少が家計に大きな影響を与えたことが分かる。

このため、可処分所得（実収入 - 非消費支出）も97年から02年までに9%、月間平均約4万5千円減少した。^(注3)

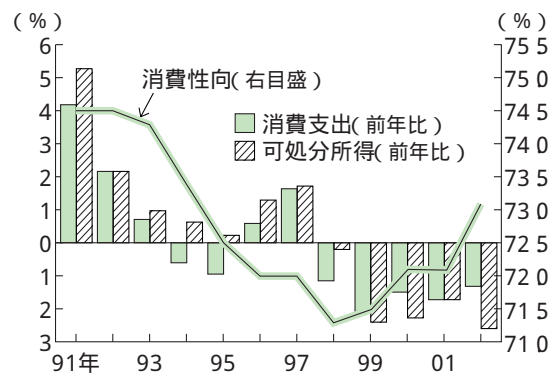
このような家計収入の落ち込みに対し、消費支出は前述と同じ5年間で7%、月間平均約2万6千円の減少にとどまった。

家計は前述のような収支の変化に伴う、可処分所得の減少と消費支出削減との差額（不足）分を、貯蓄を約1万9千円減らすことによって、対応した。

このように可処分所得の落ち込みほどに消費支出が落ち込まなかった結果、消費性向は97年の71.3%から上昇を続け、02年は73.1%まで2%近く上昇した（第6図）。

（注3）このような消費行動は「ラチェット効果」と呼ばれる。消費者の生活行動には慣性があるために、所得減少に合わせて生活水準を簡単には低下させることはできず、支出調整には時間がかかるという考え方。

第6図 勤労者世帯の所得と消費支出の変化と消費性向



資料 総務省「家計調査」から農中総研作成

(2) 年収別，貯蓄残高別，年齢階層別にみた消費ローン利用実態

前節では90年代後半以降，所得・収入の落ち込みに比べ家計等個人消費が高止まりした結果，どのような家計収支の変化と対応の動きが生じたかをみたが，それ以外に消費者信用の利用による資金調達の拡大も消費の下支え役を果たしたことがうかがえる。

「家計調査」の，年齢別，所得別，貯蓄額別の消費者信用の利用実態データによれば，低所得層を中心として家計が近年，資金不足をおぎなう手段の一つとして，消費者信用の利用を増やしている傾向が観察される。

たとえば，年収300万円未満世帯の消費者信用^(注4)は，96年から02年までの間に5,983円から10,945円へ83%増え，可処分所得に対し5%程度になっている(第7図)。

年収300万円未満の世帯の可処分所得は96年から02年までの間に5,450円減少している。この減収分のほとんどを消費者信

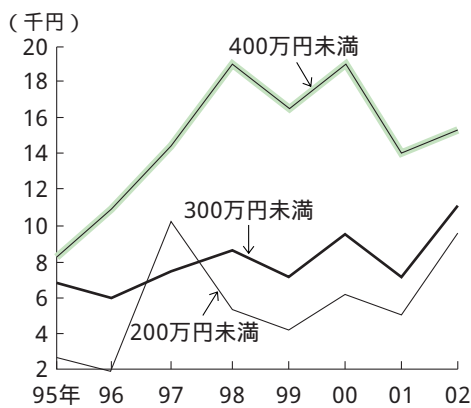
用の借入で相殺していることが分かる。

また，「家計調査」(貯蓄・負債編)の01年1世帯当たり消費ローン残高を年間収入別^(注5)にみると，200～250万円の階層の消費ローン残高が26万円と最も多い。また02年の1世帯当たりの消費ローン残高は平均8万円であったが，年収階層別では250～300万円の階層が19万円と最も多くなっている(第8図)。

以上のことから，年収が200～300万円台の比較的所得階層が消費ローン借入の中心層となっていると考えられる。

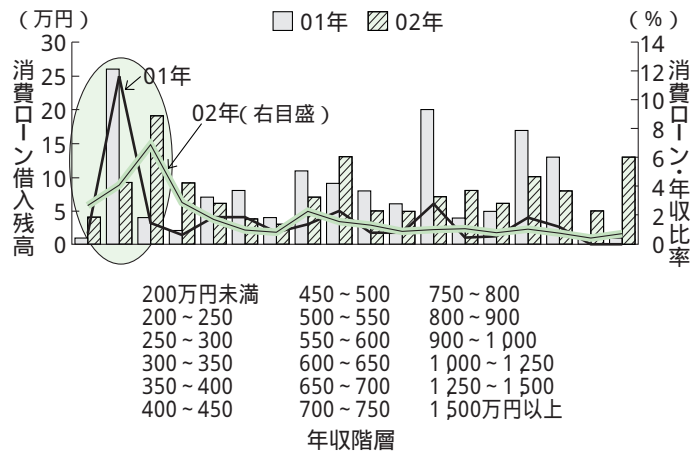
なお，年収が200万円未満層は，年収階層のなかで最も平均年齢が高く，かつ就業している平均有職人員も最も少ない。このことから年金受給の高齢者世帯が多いと考えられ，年齢的にも消費ローンに対する需要が小さい事情がローン残高の少なさにつながっていると思われる。また年収が200万円未満層は，消費ローンを借りること自体が条件的に困難だったり，年収に対する

第7図 低所得世帯の月間消費者信用利用額



資料 第6図に同じ

第8図 年収階層別消費ローン借入残高

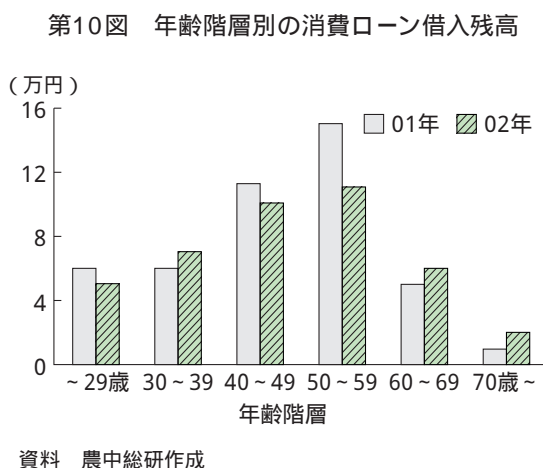
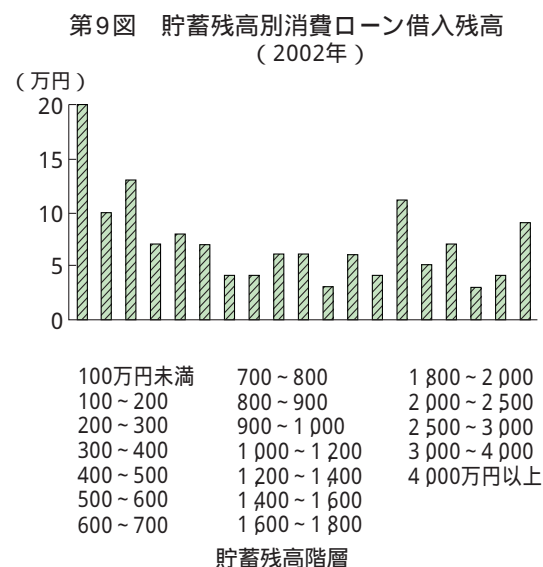


資料 第6図に同じ

返済負担が大きくなるために借入を抑制していることもローン残高の少なさの一因となっているだろう。

次に貯蓄残高別に消費ローンの利用実態をみよう。

消費ローン借入残高は、貯蓄残高100万円未満の階層が20万円と最も多く、次いで200～300万円の階層となっている。比較的貯蓄残高が低い階層の借入残高が多い傾向が読み取れる（第9図）。



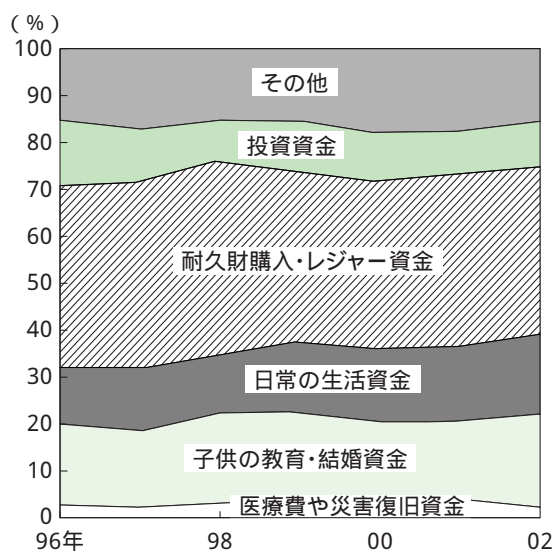
貯蓄残高100万円未満の階層の消費性向は77%と他のほとんどの階層よりも高い上、消費支出に占める日常的な支出である経常消費支出の割合も83%と最も高い。貯蓄残高が低い層は、生活に必要な支出が収入を上回った場合には貯蓄を取り崩して一時的に賄うことが困難であるため、消費者ローン借入残高が多いとみられる。

次に、年齢階層別に消費ローン残高をみると、最も多いのは50歳代で、次いで40歳代となっている。「家計調査」のサンプル上の問題もあると思われるが、50歳代を頂点として、年齢が下がるほどに、または上がるほどに残高は減少していく傾向がある（第10図）。これは、40～50歳代の年齢層は子弟の教育費や住宅ローン返済などの支出が多いとともに、交際・冠婚葬祭などの出費も重なり、一時的に生活費の不足も生じやすい事情があると思われる。

消費ローンの利用目的としては、耐久財購入・レジャー資金のウェイトが引き続き高いものの、収入低迷を反映し日常生活費や子弟の教育・結婚資金のウェイトが近年、徐々に上昇している（第11図）。

また、「消費者金融白書2002年版」（日本消費者金融協会）によれば、男性の年齢階層別の消費ローン利用目的で20歳代、30歳代は「生活費の補填、つなぎ」という理由が最も多いのに対して、40歳代になると「交際費・つきあい」がトップとなり、「生活費の補填、つなぎ」がそれに準じる。さらに50歳代以上では「交際費・つきあい」に続いて「旅行・レジャー」「遊興費・娯

第11図 消費ローンの借入目的推移



資料 貯蓄広報委員会「家計の金融資産に関するアンケート」から農中総研が作成

(注) 借入目的から住宅等を除いて、構成比を算出。

楽費」が続いて「生活費の補填，つなぎ」はその下となる。

以上のことを合わせて考えると、20歳代、30歳代は収入自体がそれほど多くないために、消費ローンで「生活費の補填，つなぎ」を行うことが多いと思われる。

これに対し、40歳代、50歳代は、年収・所得は多いものの、経常的な支出も多くなるため比較的自由に使えるお金が少なくなり、年間収入のなかで余裕資金の割合の高いボーナス等までのつなぎとして、一時的な支出の交際費、旅行、遊興費などで消費ローンを利用することが多くなると考えられる。

また、一時的な支出を補うため、年収・所得の比較的高い40歳代、50歳代が消費ローンを利用するようになってきていることが、全体でも高い年収階層の消費ローン残高が多くなっている理由の一つと考えられ

よう。

(注4) 家計調査における「分割払・一括払購入借入金」と「他の借入金」の合計。他の借入金には奨学金や親族からの借入も含むが、市場規模から考えて大半が消費者信用に該当する借入と思われる。

(注5) 土地・住宅以外の負債で銀行等金融機関以外からの借入。

4 消費ローンの問題点と今後の課題

(1) 個人破産と貸倒費用の増大

個人消費を支えてきた消費ローンであるが、ここへきて、業界をめぐる不透明感は高まっている。

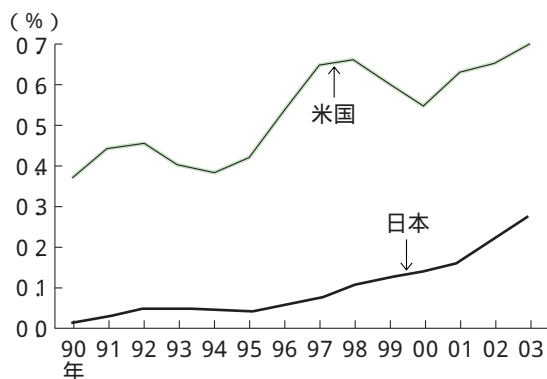
わが国の個人破産件数は02年度に20万件を突破(21.6万件)し、15歳以上人口に対する個人破産申請件数の比率(以下「破産者・人口比率」)も0.22%となった。03年度も破産申請件数は前年度比25%程度のペースで増加しており、破産者・人口比率は0.25%を越す可能性が大きい。^(注6)

一方、米国の02年の個人破産件数は151万件で破産者・人口比率は0.64%。今年は約0.7%、165万件を越すことも予想される。

しかし、90年代初め米国の破産者・人口比率は0.3%強であった。15年でその比率は約2倍に上昇したことになる(第12図)。

90年代の米国は、長期にわたる経済成長を享受。所得格差の拡大はあったものの、所得環境が基本的に良好に推移したにもかかわらず、個人破産が増加をたどった背景に個人破産に伴う社会的汚名(Stigma)感の低下があったことが、米国の研究(ク

第12図 日米・個人破産件数の15歳以上人口比率



資料 最高裁・司法統計年報, American Bankruptcy Institute資料から農中総研作成
 (注) 比率(%)=年間個人破産申請件数÷15歳以上人口。
 03年は直近まで増加率での年間試算。

ロスセクション分析)で指摘されている。

たとえば、破産に対する社会的汚名の感覚が低下し、破産への親族・親戚の受け止め方が忌避という姿勢から、破産勧奨の傾向に変わってきたといわれる。また、一例にすぎないが、調査会社のケスラー社(Kessler International)が01年に行った破産裁判官や管財人、弁護士を対象とした匿名調査によると、破産者中31%はきわめて悪質な破産法の悪用があり、やや悪用とみられるケースが63%。破産申請が破産法を順守して正直に行われているには6%に過ぎないという回答であった。米国のこのような破産法の安易ともいえる利用の実態は、現状、わが国に直接は当てはまらないとしても、決して他人事ではなからう。

このように破産を安易に考える傾向が日本にも広がることは否定できない。破産手続きに必要な予納金の大幅引下げや自己破産決定の「即日面接」制度の導入など、破産法改正によって自己破産は容易になって

いる。

今後、中期的に経済再生に成功し所得環境は改善をたどるかもしれない。しかし、米国に10年遅れるといわれるわが国で、90年代の米国と同じように社会的汚名意識の低下から、個人破産申請件数が増加をたどる可能性は小さくないと思われる。

(注6) このほかに個人債務者・民事再生手続申請者が02年度、約15,300件ある。

(2) 上限金利引下げと規制強化

金利面では、91年に消費ローン(出資法)の上限金利が54.75%から40.004%に引き下げられた後、90年代末に商工ローン(中小企業向けの貸金業者)による高利取立て等が社会問題化。00年に消費ローンの上限金利は29.2%へ引き下げられた。

しかし、悪質な一部登録業者を含めて、年率数千%におよぶ違法な金利で貸し付ける「闇金融」の社会問題化をきっかけに、出資法・上限金利の引下げと違法業者の取り締まり強化の論議が高まった。

貸金業規制法および出資法の改正が03年7月25日に国会で成立。出資法が定める、現行29.22%の法定上限金利の改正は今回見送られたが、3年後の見直し規定がつけられた。貸金業者等の反対は予想されるが、3年後の上限金利引下げへの圧力は大きい。

過去、個人向けの高金利貸付や暴力的取立てが社会問題化し痛ましい犠牲者を生んできたことは確かであり、金利の適正化は重要な問題である。

その一方で前述のような金利をめぐる制度変更により、消費ローンの収益環境は、

中期的にみて一段と悪化するとみるべきだろう。

上場消費者金融会社は、合併による規模拡大によって増益を果たしたアイフルを除き、02年度は営業減益となった。また、大手消費者金融5社の利益水準そのものは高いが、貸倒処理費用の増加、営業経費率の上昇によって、収益構造は悪化している（第13図）。

貸倒費用の純受取利息（受取利息 - 支払利息）に対する比率は、この4年間に16%から29%へ上昇した。また、販管費等営業費用の純受取利息に対する比率は、規模拡大の経済効果が働かず、39%から41.5%へ逆に上昇した。

予想される上限金利引下げや破産者増加など消費ローン・ビジネスの環境は中期的にさらなる変化を迎えよう。

米国ではFRB等による貸出に関する規制はあるが、国レベルでの上限金利規制は無い。もちろん「ペイデー・ローン」など借り手の高金利負担の問題は日本と同様に指

摘されるが、多様な信用リスク段階にある者に対し、様々な金利設定等のローン商品提供を行う消費ローン・ビジネスが展開されている。これに対し、わが国では法律上の一律的の上限金利設定（引下げ）によって、そのようなビジネス展開は不可能である。

また、個人破産増加等による消費ローンの貸倒費用増加は、景気回復によって緩和されるとしても、中期的に増加傾向が止まるとは考えにくい。

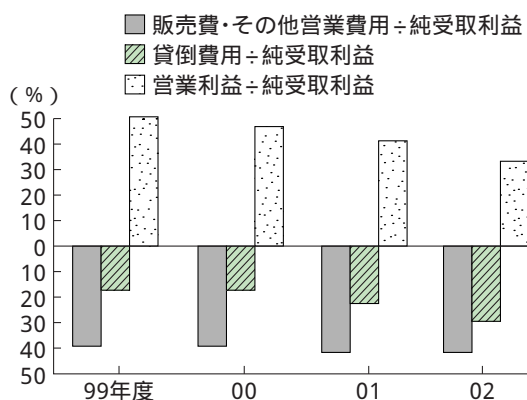
（3）個人信用情報システム整備が重要

消費ローン業界では、比較的风险の低い顧客層に相対的に低い金利で貸し出して確実に利益を上げる大手企業と、比較的风险の高い顧客層に比較的高い金利で貸し出して利益を上げる中小、零細企業という棲み分けがあったといわれる。

上限金利がここ10年余りで2回にわたって引き下げられたことにより、高リスク借入者に対し高金利での貸付を行っていた中小・零細消費者金融業者は経営困難に陥ったという指摘がある。実際、貸金業登録業者数（財務局登録、知事登録の合計）は、91年度の37千件から02年度には26.3千件に減少した。

業界団体が主張するように、上限金利の引下げによって、高リスク・高金利貸出を行う貸金業者の対応を狭め、個人破産の増加やヤミ金融業者の増加を引き起こしているかどうかということは実証されにくい。わが国で3年後、さらなる一律的の上限金利引下げが行われれば、消費ローン会社

第13図 大手消費者金融の収益・費用構造



資料 各社財務諸表から農中総研作成

の多くは、信用リスク対応を厳格化し、顧客を絞り込む方向をとることが予想される。

また、信用リスクの比較的低い優良顧客に対しては獲得競争から、結果的に信用リスクに見合わない金利引下げ競争が激化し、業者の融資体力を弱めることが懸念される。

よって、今後、一定の消費ローン上限金利引下げ政策の継続が社会的に求められるとしても、消費ローンのビジネス展開を認めるならば、おのずと限界・下限がある。

消費者信用政策の課題として、今後は個人信用情報システムの整備と秘密保護が重視されるべきだろう。すなわち、個人信用情報を整備し、消費者が自分の信用リスク評価に見合った適正な金利で借りられるようにするという消費ローン市場の育成が重要であり、ローン乱用・過剰与信による事故・事件を減らすことにもつながる。

日本の個人信用情報機関はほぼ業態別に主に4機関に分かれており、情報の共有化

が不完全であるために、個人信用情報の整備が不完全な状態にあるといわれる（第2表）。つまりほかの業界からお金を借りている消費者の情報は把握しにくく、それが多重債務者の発生を増やし、業者と消費者双方に損失を生じさせている可能性がある。

全国銀行個人信用情報センターは全国銀行協会が設置した機関であり、会員は銀行、信用金庫、信用組合などである。

シー・アイ・シーとシーシービーは株式会社組織である。シー・アイ・シーはクレジット産業が設置。シーシービーは外資系および国内消費者金融会社、信販会社、流通系カード会社などが設置している。

全国信用情報センター連合会は、消費者金融系の独立した33の信用情報センターの連合会となっている。

このように日本の主要個人信用情報機関は、業態別に分かれ、その収集・活用している情報も様々である。消費者金融会社は、

第2表 個人信用情報機関4センターの概要

	全国銀行個人信用情報センター	(株)シー・アイ・シー	全国信用情報センター連合会	(株)シーシービー
組織形態	全国銀行協会が設置し、社団法人東京銀行協会が運営	株主はオリエントコーポレーション、クレディセゾン、日立キャピタル、丸井など44社	独立した33信用情報センターの連合会	株主は信販会社、銀行系カード会社、流通系クレジット会社、信用保証会社、消費者金融会社など
主な会員資格	全国銀行協会の正会員	(社)日本クレジット産業協会に入会していること	貸金業者として登録していること	貸金業法、割賦販売法、銀行法等による業者
会員数	1 612社	835社	4 379社	408社
保有データ量	7,360万件	2億245万件	1 643万人	1億300万件
月間照会件数	174万件	1 399万件	1 410万件	400万件
回答率(ヒット率)	67.3%	95.7%	-	93.3%

資料 金融財政事情研究会「月刊消費者信用2002年9月号」から農中総研作成

新規にお金を借りにきた顧客がほかからも借入をしていないかどうか、という点に重きがおかれるのに対し、クレジット会社では顧客の購買傾向、銀行では勤続年数などを重視する傾向がある。

これに対し、米国では、「消費ローン市場の成長促進要因の一つは、個人信用情報（クレジット・ビューロー）の整備にある」といわれている。

米国には数百社の個人信用情報機関があるが、そのうち全土をカバーし、業態横断的な情報を持つEquifax、Experian、Trans Unionの大手3社が市場の90%以上を占めている。

信用情報は、支払履歴等によって9ランクに分けられ、FICO®等の信用判別スコアリングと併せて、消費ローンの与信判断に使われる。

これらのクレジット・ビューロー会社は、収集した個人情報を提供するほか、一定の与信基準を満たした顧客リストの作成、販売なども行う営利企業であり、インターネットなどを通じて、毎日200万件の与信情報が提供される。

一方、プライバシー保護などの面でも、最大限の注意が払われ、消費者もインターネットなどを通じて、自らの信用情報が正確に提供されているかどうかをチェックすることができる。それが正確でなければ、修正・訂正を行うことが可能であるとともに、信用リスクに関する付加的な情報を提供すれば、評価の引上げも可能となる（このクレジット・ランクの修正・引上げのアド

バイス等を行うコンサルタントも多く存在）。また個人信用情報提供の目的、内容、正確性、利用者義務、提供者義務などが細かく定められ、情報の開示とプライバシー保護のバランスが最大限とられている。

これによって、米国では延滞発生率の抑制や与信拒絶率をコントロールすることに成功している。

情報を共有することが情報の非対称性をなくし、逆選択を減少させ、顧客、供与側双方にとってメリットとなる。

日本では業界間の情報交換の機関として、87年からCRIN（Credit Information Network）が稼働している。CRINは、全国信用情報センター連合会、全国銀行協会、（社）日本クレジット産業協会の三者が、旧大蔵省および旧通商産業省の指導を受けて構築した個人信用情報の交流システムである。しかしCRINで得られる情報は、各信用情報機関が保有している信用情報のうち延滞等の事故情報に限定されており、借入などの情報は対象となっていない。93年の旧大蔵省「多重債務問題懇談会」で幅広い情報の交換が検討されたが、業態間で保有する情報量に差があり不公平である、などの理由で見送られた。

また00年には、消費者金融業界とクレジット・信販業界で個人信用情報を交流する「テラネット」が始まったが、対象となっている情報は、クレジットや消費者ローンの利用に係る信用情報の一部にとどまる上、銀行などの民間金融機関は加入していない。

また、これらの個人信用情報機関に加盟していない業者も多い。01年の貸金業者数は約24,000社あるが、全国銀行個人信用情報センターを除く3機関の会員数を単純合計しても約5,600社にしかない。

今後は、業態間の情報共有化を進めていくことが、業態間にまたがる多重債務問題の解決に近づく方法の一つであり、増大する個人破産や、個人ローン市場における不良債権の増大コストを低下させることができる一つの方法であろう。

しかし、米国のように多くの消費者が自ら信用情報を提供かつチェックできる横断的データ・システムが、わが国でも構築される可能性は、当面、小さい。

新規顧客募集面から言えば、若年人口の減少などから、限界的な貸出対象の信用リスク悪化と顧客募集コストの上昇という相反する問題が一段と厳しさを増すだろう。前述のように、銀行系個人ローン子会社では当初計画どおり黒字化するところもあるが、顧客（信用）情報の少なさや顧客募集コスト面で厳しい展開が見込まれる。大手消費者金融会社の優位は動かないだろう（とはいえ、大手消費者金融の営業費用比率は上昇をたどっており、米国の同業他社に比べ高い。上限金利引下げに対応した圧縮努力が必要となる）。

米国では、顧客の消費行動に関する情報を内部に持っている通販・流通系業者による消費ローンのビジネス展開が目立つといわれる。わが国でも、提携等によって、従来の業界地図を変えるような動きが出てく

るのか、注目される。

5 おわりに

低所得者層を中心とした消費ローンの利用拡大は、所得減少のなかで個人消費を下支えする要因となっていると考えられる。その反面、個人破産は増加の一途をたどっている。

手取り収入の伸び悩みの一方、消費水準の維持をはかる手段として、今後も消費者信用、消費ローンやクレジットの利用は中期的に増加すると思われる。

しかし、消費ローン等利用に伴う社会問題の抑制は、上限金利の引下げや違法業者の取り締まり強化だけでは解決できないだろう。

政策的に消費者自らも参加・情報提供できるような横断的個人信用情報システムの整備を後押しし、できるだけ正確な信用情報をもとに貸出が行われる体制づくりが望まれる。

米国の旺盛な個人消費を支えているのは最も進んだ個人信用情報であることは既に見てきたが、韓国でも97年の経済危機以降、消費ローンの利用が飛躍的に増えて急速な景気回復を果たす一翼を担ったといわれている。

消費拡大による経済再生のためにも、個人信用情報システム構築の政策的支援は重要な政策テーマであると思われる。

調査第二部

（渡部喜智・名倉賢一・木村俊文・田口さつき）

都市圏賃貸住宅の投資環境と展望

〔要 旨〕

- 1 超低金利のもと、転業・事業縮小後の跡地利用も兼ねて資産運用対象としての賃貸住宅経営が選好され、賃貸住宅着工は堅調に推移している。しかし、家賃下落や入居率低下など経営環境の変化によってその投資収益性は大きく悪化すると考えられる。
- 2 わが国は今後、人口減少のなかで少子・高齢化社会を迎え、進学や就職などに伴う人口の社会的移動の減少が予想される。この社会構造の変化は、賃貸住宅経営にも影響を与える。特に若年単身者を中心とする賃貸住宅需要は減ることが予想され、狭く設備が整っていない賃貸住宅は敬遠される懸念がある。
- 3 住宅価格の下落と金利低下によって、賃貸住宅の家賃負担と分譲マンション等の購入に伴う返済・金利負担との競合性は強まっており、将来的にも家族世帯を中心に賃貸住宅需要の減少要因となる可能性がある。
- 4 政府はファミリー向けや高齢者向けの賃貸住宅供給を増やす方向で施策を検討しており、今後の賃貸住宅政策をも見通した上での経営判断が求められる。

目次

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| 1 はじめに | (1) 進む若年人口の減少 |
| 2 賃貸住宅経営の投資収益性 | (2) 人口移動と貸家需要 |
| (1) 家賃・入居率一定の場合 | (3) 賃貸住宅とマンション購入の競合 |
| (2) 金利・家賃が変動する場合 | 5 賃貸住宅ニーズ及び賃貸住宅政策と賃貸住宅経営 |
| 3 入居率低下と投資収益性 | (1) 高まる住宅設備ニーズ |
| (1) 入居率が低下する場合 | (2) 需要層の変化と賃貸住宅政策の方向 |
| (2) 入居率の現状 | 6 おわりに |
| 4 少子・高齢化社会と賃貸住宅需要 | |

1 はじめに

賃貸住宅の着工が、堅調に推移している。2002年の持家着工戸数が、前年比 3.1%と3年連続の減少となったのに対し、賃貸住宅着工戸数は前年比 +2.8%、2年連続の増加であった。四半期ベースでも直近まで堅調に推移している（第1図）。

持家および分譲住宅の不調に対し、堅調な賃貸住宅着工動向はマクロ的にも目立つ

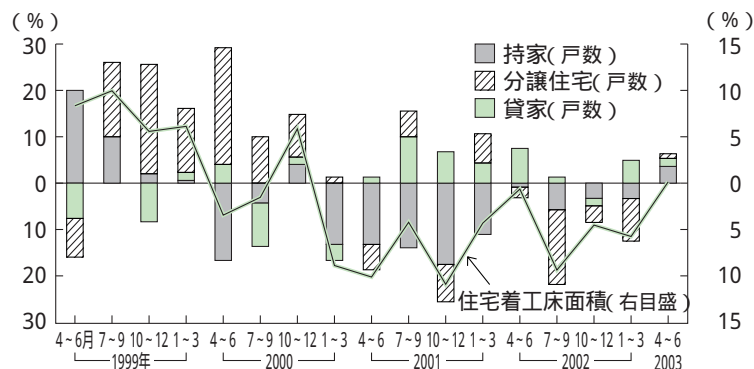
現象であるが、その背景として「賃貸住宅の資産運用的側面」があげられている。そこに問題や課題は無いのであろうか。

資産運用として賃貸住宅経営を考える場合には、長期的な収益性とリスクをどのようにとらえるかということが問題になる。現在はゼロ金利政策のもと、国内預貯金金利は超低位にある一方、株や外貨資産はリスクが高いというイメージもあり主要な投資対象になりにくい。これに対し、資産運用対象としての賃貸住宅経営が注目されて

いるが、そのリスクとリターンを、モデルケースを通じて整理してみたい。

また、今後は少子・高齢化社会の到来によって、若年単身者や新婚世帯という従来からの賃貸住宅需要は着実に減少していく。そこで第二の観点として、人口減少に伴う社会構造変化を踏まえた賃貸住宅ニーズについて考えてみる。

第1図 利用関係別住宅着工戸数、床面積の推移
(前年同期比)



資料 国土交通省「住宅着工統計」から農中総研作成

需要の減少が予想されるなかでは、一層ニーズに合致した賃貸住宅の提供が求められていくこととなり、ニーズから乖離した賃貸住宅は、競争が激化するなかで、入居率低下や家賃下落等、資産運用面での収益悪化が予想される。

2 賃貸住宅経営の投資収益性

(1) 家賃・入居率一定の場合

デフレ・超低金利という投資環境のもと、賃貸住宅経営の投資収益性は他の金融

第1表 事業採算分析の主な条件

事業モデル	単位等	備考	
容積対象面積	625m ²		
専有面積	562.5m ²	共用部分112.5m ²	
戸当たり住戸面積	56.25m ²	共用部分11.25m ²	
階数 構造 住宅戸数 間取り	2階 鉄骨造 10戸 2K	いわゆるアパートをイメージ	
耐用年数	25年	建物の残存価格はゼロ。	
初期投資と収入の設定条件		備考	
初期投資	建設費	9,450万円	1m ² 当たりの建設費×専有面積
	1m ² 当たりの建設費	16.8万円	
収入	年間賃貸収入	1,050万円	1戸当たりの家賃×10戸×12月
	1m ² 当たりの家賃月額	0.19万円	
	戸当たりの家賃月額	8.75万円	本文2章の(2)では家賃下落を仮定
諸経費	税金・損害保険料・委託管理費用合計(年間)	157.7万円	
	維持管理費	-	賃貸収入の一定比率。経過年数とともに増加すると想定。
	減価償却費	-	キャッシュフローに関係しない
建設費	全額借入		

資料 農中総研作成

商品に比べ本当に優れているのであろうか。

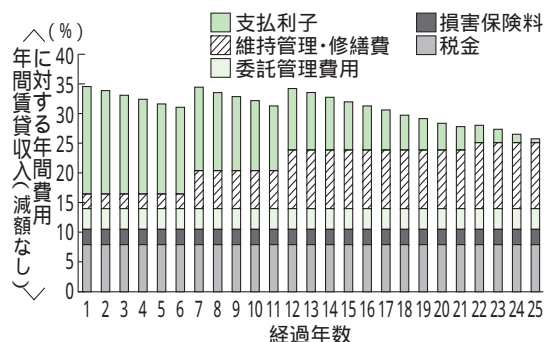
以下では、利回り計算事例を紹介した後、条件を変えて賃貸住宅の投資収益性を検証してみる。

ここでは、首都圏近距離地域において、耐用年数25年の鉄骨造アパートを経営した場合を想定した投資収益性を見てみよう(前提条件は第1表の通り)。

賃貸収益は、賃貸収入から賃貸諸経費を差し引くことで算出される。賃貸収入は1戸当たりの家賃×入居率×戸数によって変化するが、家賃以外の付属駐車場料金や共益負担収入などは含めていない。

賃貸諸経費は税金、損害保険料、委託管理費用、維持管理・修繕費という実際の資金支出を伴うものとする。また、維持管理・修繕費が築後、時間の経過とともに増えていき、賃貸収入に対する賃貸諸費用の割合が上昇していくと考える(第2図)。なお本稿は資金キャッシュフローの観点からの分析であり、資金支出の発生しない減

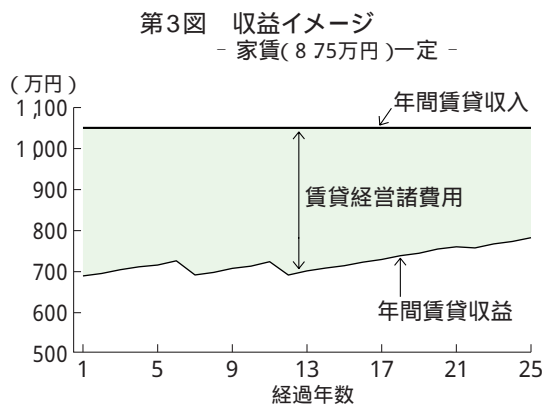
第2図 賃貸経営諸費用(対賃貸収入)



資料 農中総研作成

(注)1 支払利子は金利2.0%で一定。

2 元金は毎年378万円を25年間返済。



資料 第2図に同じ

償却費は含めずに計算する。

初期費用は建設費のみ考慮し、土地価格を含めない。これは投資家が自己所有の土地で賃貸住宅経営を行う場合のインカムゲイン部分の投資収益性を考慮したものである。

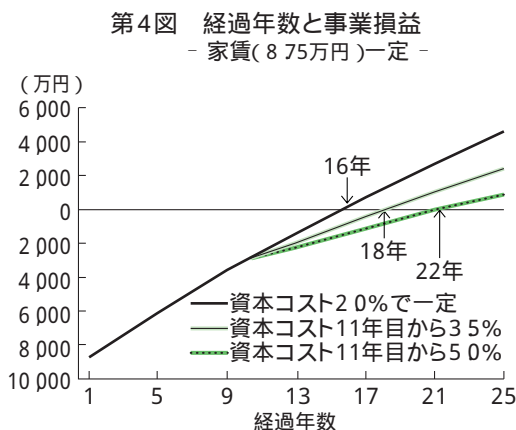
まず、この基本的なモデルでは、家賃(1戸87,500円を想定)は賃貸事業が行われる25年間一定で入居率も100%を想定している。

第3図は、このモデルの年間賃貸収入及び年間賃貸収益と経過年数の関係をみたものである。家賃が一定で入居率100%のため賃貸収入は一定だが、利子の支払いが減っていくことにより(前掲第2図),収益は12年目から緩やかに増加していく。

25年間の賃貸住宅経営で得であろう収益を資本コストで割り引いて現時点の価値に換算し、足し合わせたものを現在価値累計額という。各時点での現在価値累計額から初期投資額を引いたものを示

したのが第4図である。資本コストは、ここでは借入金に対する金利負担を指すものとする。また、本モデルではわかりやすくするために25年間2.0%で一定とした。

この資本コスト2.0%のモデルでは、収益の現在価値累計額が初期投資額(以下、初期投資回収年とする)を上回るのに16年かかる(第4図)。それ以後利益が加算され



資料 第2図に同じ

- (注)1 各線は以下の式で表される
各時点の現在価値累計額 - 初期投資額
= $\sum_{n=1}^t \frac{\text{賃貸収入}}{(1+\text{資本コスト})^n} - \text{初期投資}$
(tは経過年数)
2 式でt=25のときの値が正味現在価値。

第2表 賃貸経営の投資収益性

(単位 万円, 年)

		資本コスト		
		2.0%で一定	最初の10年は2.0%, 11年目から3.5%	最初の10年は2.0%, 11年目から5.0%
基本モデル 家賃下落せず	正味現在価値(NPV) (注1) 初期投資回収年(注2)	4 628 16	2 469 18	901 22
家賃が2年ごとに1%下落	正味現在価値(NPV) 初期投資回収年	3 588 17	1 633 20	218 24
家賃が2年ごとに2%下落	正味現在価値(NPV) 初期投資回収年	2 614 18	849 22	426 -
家賃が2年ごとに3%下落	正味現在価値(NPV) 初期投資回収年	1 704 20	113 25	1 033 -

資料 第1表に同じ

(注)1 正味現在価値(NPV) = $\sum_{n=1}^{25} \frac{\text{賃貸収入}}{(1+\text{資本コスト})^n} - \text{初期投資}$

- 2 収益現在価値累計額が初期費用額を上回るまでに所有する年数。

ていき、25年目の現在価値累計額から初期投資額を引いた「正味現在価値」は4,628万円と事業採算性は比較的高い(第2表)。

このことから、表面的には収益確保が期待できそうであり、現在のような超低金利の状況が今後も長期にわたって続くことを前提とするならば、相続税対策等の節税メリットと併せ賃貸住宅投資には資産運用対象としての検討価値があるだろう。

しかし、現実には金利上昇、賃貸住宅の老朽化に伴う家賃下落や入居率低下というリスクを考慮せざるを得ず、その場合収益性は決して高くないといえることができる。

(2) 金利・家賃が変動する場合

例えば、03年8月現在の住宅金融公庫の賃貸住宅融資金利(最初の10年間は2.0%、11年目から2.2%)のもとでは正味現在価値は3,878万円、前述の金利2.0%で一定としたモデルの試算結果と比べて16%減となる。

同様に資本コストが10年間は2.0%で11年目から変動するモデルにおいて、11年目から3.5%の場合で2,469万円、5.0%の場合で901万円と、金利2.0%で一定のモデルに比べ、それぞれ47%、81%も減少する(前掲第2表)。

次に家賃動向が投資収益性に与える影響を把握するため、家賃が2年ごとの更新時に1%ずつ下落、家賃が更新時に2%ずつ下落、家賃が更新時に3%ずつ下落していく場合の投資収益性を検証してみよう。なお、いずれのケースも、入居率は

100%を仮定した。

資本コスト2.0%で一定の場合、家賃が一定である基本モデルと比べて、正味現在価値は、1%ずつ家賃が下落する事例で22%減の3,588万円、2%下落する事例で44%減の2,614万円、3%下落する事例で63%減の1,704万円となる(前掲第2表)。

首都圏マンションの坪当たり賃料は、94年以降、景気低迷とデフレ進行を反映して、約11%下落している(リクルート「賃貸住宅情報」調べ)。

賃貸住宅設備の劣化による家賃下落に加え、デフレの影響も考慮すれば、建築時に想定した家賃が確保できない可能性が高い。今回のシミュレーション結果をみても、資本コスト(金利)の上昇、家賃の下落によって賃貸住宅の投資収益性が低下することに留意する必要があるだろう。なお、シミュレーションでは、資本コストの上昇に加え家賃下落がおこった場合には、投資収益性の悪化は著しく、事業が赤字になるケースも見られる。

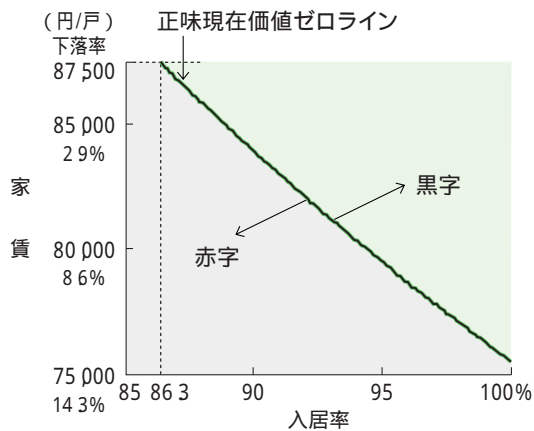
3 入居率低下と投資収益性

(1) 入居率が低下する場合

賃貸住宅の経営は、入居率の下落にも影響される。通常、入居率が100%ということはありません。

第5図は、第2章(2)の11年目から資本コストが3.5%の事例で、正味現在価値がゼロとなる場合の入居率と家賃の組み合

第5図 入居率, 家賃と収益の関係



資料 第2図に同じ

わせをグラフ化したものである。

入居率と家賃の組み合わせが第5図の線より右上の領域にあれば賃貸住宅への投資は黒字だが、逆に左下の領域だと赤字になる。また、右上であればあるほど投資による利益は大きく、左下ほど損失が大きいことを示す。

家賃が、現状通り1戸当たり月額87,500円であっても、入居率が86.3%未満になると採算がとれなくなる。

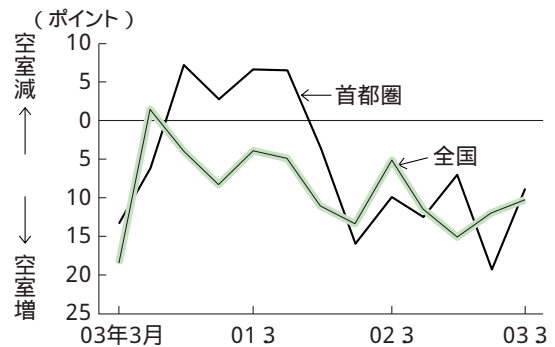
入居率に応じて、投資収益性は大きく変化し、入居率次第では、投資収益性がゼロもしくはそれ以下にまで低下するリスクを考慮すべきであろう。

(2) 入居率の現状

02年の全国賃貸住宅の平均入居率は94.3%であった(住宅金融公庫調べ)。

新築賃貸住宅では、ほぼ満室とっていい状態であるが、築後件数の経過とともに入居率は低下し、7年では約92%まで下がる。また、賃貸住宅全体の約4分の1が入

第6図 賃貸住宅の空室DI



資料 住宅金融公庫「全国住宅調査」から農中総研作成
(注) DI=空室減少-空室増加

居率90%未満であり、15%が入居率85%未満となっている。

入居の実情は平均値ではとらえられず、空室率が高く、十分に賃貸収入を上げられない貸家も相当存在する、ということだろう。

賃貸住宅市場では、激化する競争を反映して、賃貸料は高めでも入居率が高いグループと、賃貸料を低くしても入居率が低いグループに二極化が進んでいる、と考えられる。

特に、直近では首都圏での空室悪化が目立っている。賃貸住宅建設業者向けのアンケートによる空室DI(空室減-空室増)はこの2年の間に悪化傾向をたどり、03年3月現在 8.8ポイントである(第6図)。また、大手賃貸住宅建築・管理者が管理する賃貸住宅空室率も同じように01年3月には3.0%だったものが、約2年の間に2ポイント悪化し、03年7月現在4.9%となっている。^(注)

国土交通省「賃貸住宅経営の実態把握アンケート」(02年6月調査)によれば、「空

家が生じた場合の対応策」(複数回答)として、「賃料を値引きする」(41.6%)が、「入居募集広告等によるPRを不動産業者に依頼する」(59.7%)の次に多かった。

しかし、他の賃貸住宅と比較して特徴がなければ、単に低価格というだけでは入居率を上げることは難しいと思われる。低価格だけで入居率を改善できない状況での投資収益性は、例えば前掲第5図に示すように家賃を80,000円にまで下げても入居率が94.3%以上にならないと赤字となる。

また、後述するように少子・高齢化の進展は、かつてないほどに入居率低下リスクを高めており、入居率の低下を最低限にとどめる経営を心がけなければならないといえる。今後はこれまで以上にメンテナンスなど入居率低下リスクを考慮にいたした賃貸住宅経営の重要性が一層増してくるであろう。

(注) 大東建託「月次業績速報」(大東共済会空室率)による。

4 少子・高齢化社会と賃貸住宅需要

(1) 進む若年人口の減少

総務省「国勢調査」(2000年)によると、民営の貸家(以下「貸家」)に住む世帯数の5割超が単身者世帯(一人暮らし世帯)であった(第7図)。

この一人暮らし世帯のなかでも20~24歳の学生・若年社会人に属すると思われる層の比重が最も高く、25~29歳層がそれに続

いている。25~29歳層は団塊世代の子供世代に当たり比較的人口規模が大きい(90年の25~29歳層795万人に対し、00年の同階層960万人)ことも貸家需要を押し上げる一因となっている。

しかし、今までの最大の借り手であった若年層は、今後減少傾向に向かう。国立社会保障・人口問題研究所の推計によれば、2010年の20~24歳及び25~29歳の単独世帯数は、それぞれ141万世帯、122万世帯と現在の195万世帯、174万世帯から28.1%、30.0%ともに減少する。そのため、学生や若年就業者向けの貸家は供給過剰に転じるものと予測される。

その一方で、中高年層の全人口に占める比重がかつてない勢いで増え続けていく。年齢による嗜好の相違やライフスタイルと従来の賃貸住宅とのミスマッチを克服することが今後の課題となるであろう。

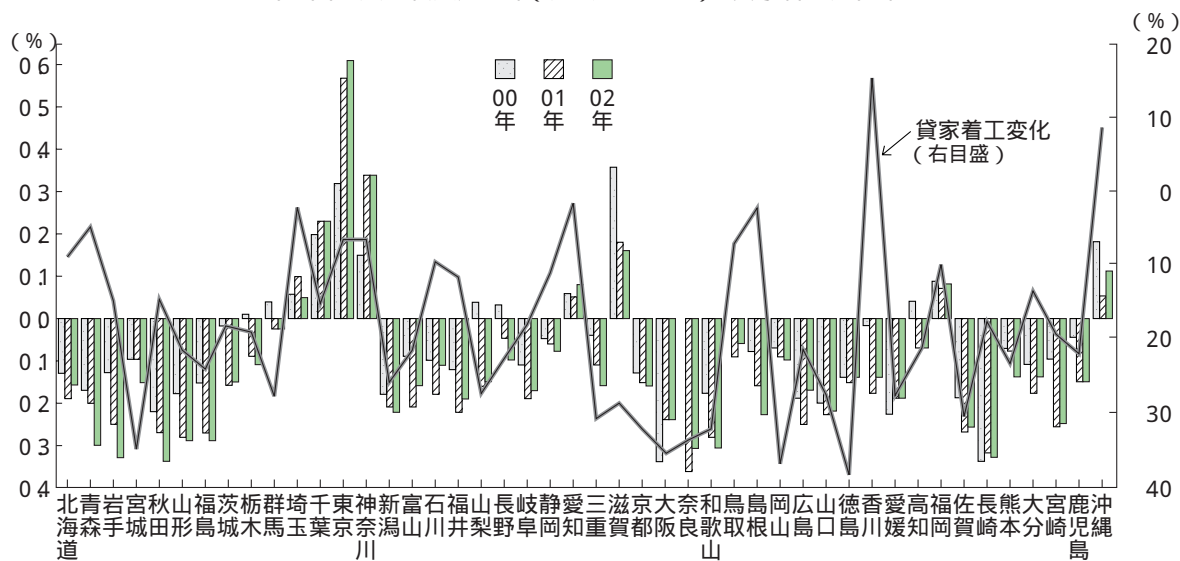
第7図 民営の借家の世帯構成と推移

(単位 % , 万世帯)

	1990年	95	00
□ その他の世帯	12	11	11
■ 夫婦のみの世帯	13	14	13
■ 夫婦と子供からなる世帯	27	24	21
▨ 単独世帯	48	51	55
合計	1,022	1,162	1,230
その他の世帯	119	127	133
夫婦のみの世帯	133	157	165
夫婦と子供からなる世帯	279	283	260
単独世帯	491	594	672

資料 総務省「国勢調査」から農中総研作成
(注) グラフ中の()内数値は、各世帯の民営の借家に住む全世帯に対する割合。

第8図 人口転入超過率(転入超過/人口)と貸家着工変化率



資料 第2図に同じ

(注)1 貸家着工変化=(99~01年平均)-(96~98年平均)

2 兵庫県は阪神淡路大震災の復興に伴う貸家着工増加からの反動減が大きいと思われることから、データ表示しないが転入超過県である。

(2) 人口移動と貸家需要

少子・高齢化は、人々の転居・独立など社会移動の減少要因となり、地域の貸家需要を変化させる可能性がある。

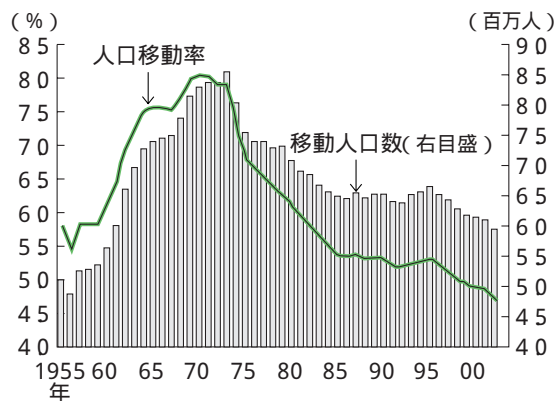
近年の人口移動動態を都道府県別に見ると、首都圏(東京, 神奈川, 千葉, 埼玉)への人口集中と、それ以外の地域からの人口流出が特徴的である。

第8図は、直近3年間の転入超過率(ネット転入者/人口)と貸家着工変化を都道府県別に並べてみたものである。

首都圏を除いた地域では、滋賀, 沖縄, 福岡, 愛知, 山梨, 長野, 栃木, 高知の順に8県が転入超過となっているが、それ以外ではすべて転出超過となっており、反対に東北, 中国, 北陸地方では、全県から人口が流出している。

このような人口動態と貸家住宅着工の関

第9図 人口移動の推移



資料 第2図に同じ

係をみると、大都市を抱え人口流入が生じている都府県では、おおむね貸家着工戸数も増えている。

賃貸住宅需要には、他地域からの転入者の動向が大きくかかわっている。しかし、将来的に若年人口が減少し、大学進学や就職などに伴う地域間の人口移動は従来に比

べ低下する可能性が大きい。全国的にみて70年代前半をピークにして人口移動が減少をたどっている（第9図）。これは人口移動の中核である若年人口規模の縮小を背景にしている。新成人人口は90年代に一時増加したものの、95年から再び減少に転じた。2005年には新成人人口は150万人を切り、2015年は124万人になると推計される（総務省統計局推計）。

サービス経済化の進む大都市圏では、雇用増加の余地があり、それを目的に人口流入が継続する可能性もあるが、地方都市については魅力的な宅地開発や大学誘致といった何らかの要因が無い限り、転入者が増加する可能性は強くはないであろう。

そのような新たな転入者が見込めない地域においては、賃貸住宅を建築しても、長期的に入居者を確保することは困難であると思われる。

（3）賃貸住宅とマンション購入の競合

次に賃貸住宅家賃とマンション等持家取得に伴う返済負担との比較から、賃貸住宅の需要変動の可能性を考えてみよう。

マンション・住宅価格の下落、金利低下、及び住宅ローンの借入限度の拡大等によって、通勤時間、居住スペースの広さなどの条件の選択の幅が広がり、取得可能なマンション・1戸建て住宅の対象が広がった。

賃貸マンション・アパートの月々の家賃支払と住宅ローン返済必要額を比較しても割安感があり、住宅を購入できる可能性が増している。

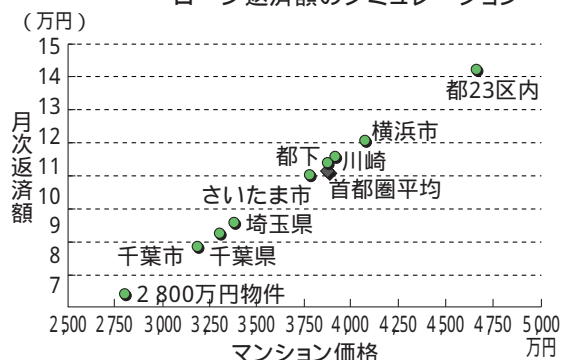
マンション取得者平均年齢である38歳勤労者で所得550万円（「賃金構造基本統計調査」による平均賃金）、手持ち資金800万円の人をモデルとし、首都圏の02年平均価格マンション（物件購入価格：3,873万円に諸費用加算）を購入した場合の住宅ローン返済額を試算・検討してみよう。なお、試算には住宅金融公庫の「ローンシミュレーション」を使っている。

不足資金の借入金利を2.5%とすれば、毎月返済額は11.1万円と試算され、賃貸住宅家賃と変わらない水準であることがわかる。

第10図は、このような前提で首都圏の分譲マンション平均価格（02年実績）を購入した場合の月次返済金額をプロットしたものである。

多くの地域で、月額ローン返済額が10万円（年間120万円）程度でマンションが購入可能であり、賃貸住宅居住と新築マンショ

第10図 首都圏マンション価格(2002年)とローン返済額のシミュレーション



資料 第2図に同じ

- (注) 1 金利は35年2.5%(ちなみに現在の公庫金利は10年間2.1%)
 2 年収550万円,自己資金800万円(住宅金融公庫調査による平均的マンション取得者)
 3 マンション価格に保証料等諸費用が加算されている
 4 ボーナス時返済は前提としない。

ン購入の競合性は高いといえるだろう。

また、地方都市の賃貸住宅居住者では持家志向が根強いことを背景に、近年、周辺他府県や周辺市町村への持家取得に伴う転出増加の傾向が見られる。例えば、人口の流出が続いている近畿圏において、滋賀県では一貫して転入が続いており、人口数に対する転入超過率も高い。00年の国勢調査の結果でも、滋賀県の人口増加率は前回調査（95年）比、4.3%と全国1位であった。この増加の背景には、大学移転による学生増加のほかに、京都、大阪への通勤の便が良い草津市や栗東市など県南部に京都、大阪からの転入者が増加しているという事情がある。

持家取得の追い風になっているマンション・住宅価格の下落は、工場の移転や企業のリストラに伴う土地の売却によって土地の供給が増えたことも一因となっている。

少子・高齢化に伴い、住宅ストックの全人口に対する比率が高まるなか、土地や持家住宅の供給が需要を上回る状況は続き、持家取得と賃貸住宅の競合関係も激しさを増していくものと思われる。

5 賃貸住宅ニーズ及び賃貸住宅政策と賃貸住宅経営

(1) 高まる住宅設備ニーズ

貸家居住者の賃貸住宅に対する満足度は、現状、必ずしも高いとは言えない。

(財)住宅金融普及協会が01年12月に発表した「平成13年度住宅需要動向調査」にお

ける貸家居住者の住まいに対する評価で、過半数が不満足と評価した項目をみると、不満足度の高い順に、防犯設備(69.7%)、台所・風呂・トイレの設備(61.5%)、収納スペース(57.3%)、住宅の間取り(54.5%)、住宅の広さ(54.5%)の4項目となっている。

一方、持家居住者に対する同内容の調査では、不満足度が過半数を超える項目は、戸建居住者で防犯設備、マンション居住者で収納スペース、とそれぞれ1項目ずつにとどまる。

このように貸家居住者の現在の住居に対する評価・満足度は、持家居住者よりも厳しい。

また第3表は賃貸住宅で入居希望者が「ぜひ希望する」と回答した設備のランキングである。

「バス・トイレ別」「シャワー」などは半数以上の人希望しており、「給湯」や「エアコン」に対するニーズも高い。若年層をターゲットに賃貸住宅経営を行うとすれば、ブロードバンド・インターネット接

第3表 希望する設備ランキング

(単位 %)

	設備内容	割合
第1位	バス・トイレ別	65.1
2	シャワー	58.8
3	収納	55.8
4	室内洗濯機置場	54.9
5	給湯	49.6
6	エアコン	46.1
7	ガスコンロ使用	38.0
8	ベランダ	36.1
9	フローリング	30.0
10	浴槽追い焚き式	15.6

資料 週刊CHINTAI資料から農中総研作成
(注) 複数回答データをサンプル数全体で除した割合。

続設備やケーブルTVなども、アピールする要因となろう。

賃貸住宅の経営において、定期的改修コストに加え、前述のような設備ニーズに対応した追加投資を行うことは、その設備投資コストを家賃に転嫁しにくいことから経営効率の低下を招きかねない。しかし、今後、若年層を中心とする人口減少時代を迎え、賃貸住宅の需給が軟化していく状況において、設備水準の低い賃貸住宅は厳しい選別に直面し、空室率上昇のリスクが高まると予想される。入居者から選ばれるような、居住者満足度を重視した賃貸住宅の建設が、より強く求められている。

(2) 需要層の変化と賃貸住宅政策の方向

これまで賃貸住宅経営は、賃貸期間が長期化せず回転が速く、かつ住宅設備ニーズが必ずしも高くない若年単身者層を主要なターゲットにしてきた。しかし、少子・高齢化に伴い賃貸住宅の主要需要層が若年から高齢層へシフトが進むなかで、賃貸住宅へのニーズは多様化しつつ、一層の変化が予想される。

まず、広さの問題があげられる。賃貸住宅に対する居住者満足度が低い根底には、住居スペースの狭さがある。家族での賃貸住宅居住者が増えると予想されるにもかかわらず、国内賃貸住宅の約半数が40㎡未満であり、60㎡以上のものは2割に満たない。一方、先進諸外国では大部分が60㎡以上(国土交通省調べ)であり、賃貸住宅の狭さが十分な収納スペースや快適な間取りを取

ることを阻むとともに住宅設備が劣位する要因にもなっている。

また、高齢化の進行とともに、バリアフリーなど高齢者向け賃貸住宅設備に対する需要が増えてくる。

国の01年度から05年度までの住宅政策を定めた「第八期住宅建設5箇年計画」では、バリアフリー化された住宅ストックの割合を15年までに約2割にあげることが目標とされているが、民間賃貸住宅でバリアフリー化(手すりの設置、広い廊下、段差の解消など)されているのは、現状、わずか0.3%、住宅ストック全体でも2.7%にすぎない。

家賃が低下傾向のなかで、このような広い住居スペースやバリアフリーなどのニーズを満たす賃貸住宅を建設することは、賃貸住宅所有者にとっては投資コストの増大を招き、経営効率の低下をもたらす。

また、賃貸期間の長期化、賃貸住宅居住者の高齢化は、賃貸住宅経営者にとって財産管理や家賃支払いなどの不安を高める要因ともなる。

このような、広さや住宅設備などのニーズを満たすための投資コストの問題、高齢化等に伴う賃貸借関係の不安に対して、国など公的機関が支援措置を進めないならば、ニーズに合った賃貸住宅供給が行われないミスマッチが、将来的に大きくなる可能性がある。

広さや住宅設備などの点で優良な賃貸住宅の供給促進政策としてよく知られているのが、県ないし市などの地方公共団体が行う「特定優良賃貸住宅」制度である(第4表)

第4表 特定優良賃貸住宅のメリット

	貸し手(オーナー)	借り手(入居者)
条件	<ul style="list-style-type: none"> ・土地所有もしくは借地権を有する個人または ・建築基準や周辺環境など、国や地方自治体の認定を受け、10年以上の住宅の維持管理が義務 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本国籍もしくは外国人登録を受けている者 ・自ら居住。入居者は2人以上で、夫婦(婚約者含む)または親子を主体とした家族であること(原則として単身者不可) ・収入基準。連帯保証人1名を選出
住宅(建築基準)の内容	<ul style="list-style-type: none"> ・原則として市街化区域 ・耐火または準耐火構造で占有面積50㎡以上、専有面積の9%以上の収納スペースがあり、天井の高さが2.3m以上 ・オートロックやシステムキッチン、追い焚き機能付きバスなどがほとんどの物件で採用 ・玄関や浴室に手すりがついた高齢者対応、床段差をなくしたバリアフリー設計も一般的 	
補助・融資	<ul style="list-style-type: none"> ・建設費の一部補助(地方自治体により若干の違いがあるが、建設費の1割前後が一般的) ・低利な公庫融資を利用可能(農地転用コースもあり) ・自治体により利子補給制度(東京都の場合:住宅金融公庫融資に対して、当初10年間は2%,以降10年間は1%の利子補給) ・家賃減額補助制度により、空室発生を抑制する効果あり 	<ul style="list-style-type: none"> ・入居者の所得・住宅から算出した家賃減額補助(国・地方自治体が負担)。割安家賃入居 ・入居者負担額は毎年3.5%ずつアップし、その額が通常の契約家賃に追いついた時点で家賃減額補助は打ち切り
管理	<ul style="list-style-type: none"> ・公社や民間法人などが一括借上げして、入居者募集、賃貸借契約、収入把握等を行う。 ・維持管理を公社、民間管理法人等に委託 	<ul style="list-style-type: none"> ・保全、管理が行き届いている。 ・契約トラブルの未然防止
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産取得税、固定資産税等の減額、割増償却(所得税、法人税)などの優遇措置 ・同様の仕組みで高齢者を入居対象とした「高齢者向け優良賃貸住宅制度」あり 	<ul style="list-style-type: none"> ・礼金・仲介手数料・更新料が一切不要。入居時の出資の節約 ・敷金は契約家賃の3か月程度

資料 農中総研作成

50㎡以上の広さ、家族世帯に限定した利用など住宅内容基準の厳しさ等から、この制度利用は現状必ずしも多くはない。

しかし、広さや住宅設備などに対する要求水準は今後ますます高まり、優良住宅への需要は増大しよう。それに対応することは、空室率リスクや家賃下落への対応策となる。賃貸住宅経営者は、建設費補助や税制優遇などの公的支援・補助を利用することによって実質的な投資負担を軽減できる。また、これまで権利関係の複雑化を避けるため、賃貸住宅経営は単独所有によって行われる場合が大半であったが、優良な賃貸住宅ニーズに対応するためには、一定規模が必要となる。その場合は投資資金が大きくなるため、信託等の仕組みを利用し

た投資手法の採用も考慮されるべきだろう。

また、01年8月には高齢者向け賃貸住宅の供給促進を目的とした「高齢者住宅安定確保法」(以下「高齢者法」)が施行された。これに基づいて、同年10月より、高齢者単身・夫婦世帯の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度が始まり、閲覧も可能となった。

これまでは、高齢者の入居は家賃支払いに不安があるために、敬遠される傾向があった。しかし今後は、登録された住宅を対象にして、国が半年間までの滞納家賃の債務保証を行うこととし、家主側が安心して高齢者に賃貸住宅を提供できるようにした。さらに、バリアフリー化された賃貸住宅に高齢者が終身にわたって安心して居住

できる終身建物賃貸借制度も創設された。

定期借家権と高齢者法の両者を合わせて活用し、高齢者が自宅を貸して、その家賃で高齢者サービスの整った賃貸住宅に住むという動きも期待されている。また安心して高齢者に賃貸住宅を提供できるようにすることは、家主にとっても、少子化に伴って低下傾向にある入居率を上げる機会となる。

また、賃貸住宅所有者（家主）の貸し手側の権利を明確にすることも重要である。その一つが00年3月に施行された「定期借家法」である。それまで賃貸住宅所有者（家主）と借主の契約では「家主が住むための建物が必要となった」などの正当な理由がない限り、家主からの契約更新拒絶ができなかった。このため、賃貸市場に供給できる賃貸住宅を持っていたとしても供給を思いとどまる家主が存在していた。定期借家法は、あらかじめ家主と借主が合意した契約期間終了時には、家主が借主の退去を求めることができるように定めているため、市場に供給される賃貸住宅が増えることが期待されている。またこれまでは借主がいつまでその賃貸住宅に住むことになるのか不明確な点があったが、法施行後は、契約期間や収益見通しが明確になるという家主側のメリットも期待されている。

また、賃貸住宅管理サービスも、重要な問題である。賃貸住宅管理について、現在、専門業者に委託している比率は低く、4割

程度にとどまっている。賃貸期間の長期化などに伴ってトラブルの増加が見込まれるが、原状回復の適正化・明確化など紛争の未然防止を含め、貸主と借主の間の賃貸仲介やトラブル処理における、賃貸住宅管理業者の高い処理能力が求められている。

6 おわりに

賃貸住宅市場は今後、少子化、若年人口の減少に伴って人口の社会的移動が低下し、需要減少が予想される。

賃貸住宅経営は、相続税の節税メリットを除いて考えても、低リスクで着実にリターンがとれる事業であるとの認識が強いが、金利、入居率、家賃の変化が投資収益率を変動させ、必ずしも割のいい投資とはいいきれない。特に少子・高齢化が一層進展するなかで、その経営計画は相当慎重に行うべきであろう。

しかし、都市圏を中心に賃貸志向は強まろう。賃貸住宅の質的改善に対するニーズは高い。ところが、居住者のニーズを満たす広さや住宅設備を備え、高齢者も安心して住める賃貸住宅はまだ供給が不足しているのが現状である。今後は政策支援の充実等によってこのようなミスマッチの解消を図ることが重要な課題であろう。

（調査第二部）

渡部喜智・名倉賢一・田口さつき

談 話 室

ニンジンでしょ，タマネギ，キュウリに，トマト

双子が2歳くらいの頃から，よくスーパーに連れて行くようになった。小さい手をいっぱいにはばしては、「あれ，なゝに？」と聞くので，ひとつひとつ手に取らせて名前を教えてあげた。「キャベツ」が上手く言えないのか，何度言っても「キャツベ」と言う姿に思わず笑いがこぼれた。

まだ，私が野菜や果物の名前を教えてあげられるくらいは良かった，と最近思う。2年くらい前からだろうか。近所のスーパーに外国産の商品が多く並ぶようになったのは。パプリカ，エシャロットくらいならまだわかる。でも，どう見ても草にしか見えない香草の名前や，白いナスや，見たこともないような野菜を何て教えてあげればいいのかとまどう時が多くなった。名前さえわからないくらいだから，その野菜や果物の旬がさらにわからない。

私が子供の時はわかりやすかった。夏になれば店頭には並ぶ西瓜。大きな粒の枝豆，トウモロコシ。真っ赤に熟したトマト。秋になると南瓜に里芋にサツマ芋。甘く煮付けたおばあちゃんのお総菜も美味しかったし，そのままふかしてオヤツで食べても美味しかった，と舌が記憶している。

今では，そのほとんどが食べやすいサイズにカットされ，冷凍食品として売られている。

「食」とまどいを感じ始めた2年前，日本で初めてのBSE感染牛が報告された。農林水産省が「安全宣言」を出した後もなお，BSE感染牛は次々と報告された。翌年には，政府の買い取り事業対象外の肉を混ぜ，業界団体に買い取らせていたメーカーの社員が，詐欺容疑で逮捕された。他方で，日本で使用が禁止されている農薬を使った野菜が輸入されていたことも発覚した。店頭には並べられるだけで，無条件に「安全」と信じていた商品に消費者から疑問が投げ掛けられるようになった。

人を良くする，と書く「食」が崩れている。子供の口に何を入れればいいのかと，私は去年，番組の取材で食の先進国デンマークに飛んだ。

玩具のレゴ，人魚姫のアンデルセンなどで知られるデンマークは，農産物の自給率

は野菜，果物を除いてほとんどが100%を超える。特に畜産物については豚肉523%，牛肉174%，鶏肉195%との高い自給率を誇っている。日本が，消費量の42%を輸入している豚肉のうち，33%がデンマーク産であることを考えると，日本とつながりが深い国なのである

デンマークでは，驚くことばかりであった。

大学を卒業した若者が，会社経営と同じレベルで農業経営を選択するほど農家の位置づけが高いこと。小売店で売られる肉や野菜は，食品加工工場はもちろん，生産者まで全てトレーサビリティが可能なこと。

生産者の「食の安全」意識も高い。残留農薬をなくすために，家畜の飼料には化学肥料，農薬などを使わないこと。元気がない豚には砂糖水を飲ませ，育ちのよくない豚には鉄分の多い飼料を与えるなど，豚の健康管理にも気を使うことが常識だという。

消費者はどうなのか。スーパーで買い物をする人たちは商品の値段ではなく生産国，鮮度を目安に買い物をする。国や農家，加工など，その全てに信頼を置き，ラベルが偽装されているなんてあり得ない，と言う。

子供たちは何を食べているのか。小学校のお弁当の時間を見学した。黒パンにゆで卵かハム，胡瓜か人参，セロリを1本。先生を含めて皆が同じような調理のいない，簡単なメニューであった。食材の鮮度が高い印である。

農地が国土の62%を占め，農業がGDPの20%を占めるデンマークでは，政府が「食の安全」を守るために様々な努力を行ってきた。法律を整備し，省庁を再編し，生産者や消費者への啓蒙活動を行い，共に安全性を追求してきた。その結果が，デンマーク産の農作物につく「安全」という付加価値と，人々の食に対する意識の高さ，である。

デンマークで，調味料をつけなくても美味しい野菜やお肉の加工品を口にして思った。こういう環境で育った食材を子供に食べさせたい，と。母親として，種類は少なくてもいいから，安全で美味しい食べ物の記憶を子供たちに残したい。そして，日本では，まだ可能性がある，と信じたい。

(キャスター 蓮 舩・renho)

食品産業と国内農業連携施策 の展開と課題

フードシステム論からのアプローチ

〔要 旨〕

- 1 食品産業と国内農業は「車の両輪」にたとえられて久しいが、その両輪は心棒が繋がっていないと揺揺されてもきた。食品産業と国内農業の連携に関する施策は、食料・農業・農村基本法第17条「食品産業の健全な発展」を根拠とする施策であるが、食料の安定供給確保という基本理念の実現に向けて総合的な食料政策の展開に深くかかわるものである。
- 2 連携施策は、元々、農業政策とリンクした国産農産物の利用促進という観点を有している。市場原理に基づく価格政策への転換が進む中で、従来行われてきた価格政策や品目別生産対策と関連している。国産小麦の振興と製粉会社の関係に典型的にみられるように、むしろ利害調整を要し政策的判断を伴うものである。
- 3 食をめぐる環境は大きく変化しており、特に食の外部化やサービス化が進行している。これに伴い、加工食品や中食、外食の利用が進んでおり、これに対応した加工用・業務用需要に対する供給体制を充実する上で連携強化が重要な課題となっている。これは、穀物・大豆、野菜・果実、畜産物等主要な農産物に共通する課題となっており、フードシステム全体を視野に置いた総合的な対策が必要となっている。
- 4 食品産業と国内農業は相互連鎖で結ばれており、多様な利害関係も内在する。こうした利害関係の調整や円滑化をはかることは連携施策の重要な機能といえる。また、食品産業と国内農業が連携して取り組むべき課題として、食料の安定供給だけではなく「安全・安心な供給体制の確立」や「食品循環資源の再生利用」などへの展開もできてきている。
- 5 地域の様々な状況に応じて、地域性の豊かな生産、加工・流通体制を確立することは、地域振興や農村振興などの一環として、都道府県や市町村などの施策としても展開されてきた。連携施策も地域主義の観点にたつて、地域の実態にあった施策としての充実をめざす必要がある。
- 6 消費者の視点にたった連携関係の構築は今日的課題となっている。地域においては地産地消やスローフードなど各種団体の進める運動や村おこし・村づくりなど様々な取り組みがあり、生産者や食品産業事業者の積極的な参加が期待されている。連携の対象を広く地域に置き、豊かな地域コミュニティの形成の一環としても取り組まれるべきものである。

目次

はじめに

1 食料・農業・農村政策における連携施策の位置付け

- (1) 総合的な食料政策の一環
- (2) 国産農産物の利用促進
- (3) 地域振興や農村振興との関連

2 国産農産物の実需対策

- (1) 価格政策の転換と連携施策
- (2) 国産小麦の生産振興と実需対策

3 業務用需要に対する供給体制の充実

- (1) 穀物・大豆等
- (2) 野菜・果実等
- (3) 畜産物

4 生産から消費に至る連携関係の円滑化

- (1) 安全・安心な供給体制の確立
- (2) 物流・保存，調整機能等の高度化
- (3) 食品循環資源の再生利用

5 地域農産物の生産，加工・流通対策

- (1) 連携強化による産地基盤の確立
- (2) 地域食品産業の振興
- (3) 地域を基盤とした農産物の価値

6 消費者の視点にたった連携関係の構築

- (1) 地域の連携による多様な展開
- (2) 「食」と「農」をつなぐ交流

結語にかえて

はじめに

食品産業と国内農業は「車の両輪」にたとえられて久しいが，その両輪は心棒がつかないとながっていないと擲揄されてもきた。特に実需者である食品産業にとっては，国産農産物の利用に係る「原料問題」を伴うため，利害調整が難しい課題とされてきた。狭隘な国土で共同体を維持してきた国内農業と市場原理やグローバル化を追求する論理には大きな隔たりもあって，この問題を複雑なものとしている。

こうした中で，近年「食」と「農」を結びつける様々な取組みが進行しており，生産から加工，流通，消費に至るフードシステムを構成する主体間の関係から課題にア

プローチする視点も重視されるようになってきた。特に食料・農業・農村基本法の制定に伴い，食料の安定供給の確保が重要な課題となっており，食品産業と国内農業の社会的役割もますます高まっている。本稿では，こうした動向を踏まえ，食品産業と国内農業の連携に関する施策の展開や課題について考察を行ったものである。

(注1) 例えば，高橋(2002)，土井・斎藤編(2001)，斎藤(2001)などがある。

(注2) 農政改革大綱では「食品産業と国内農業の望ましい連携のあり方，その推進方法等について，法制度化を含め幅広く検討を行い必要な対策を講ずる」としている。これを受けて食品流通局長主催の懇談会「食品産業と農業の連携の推進に関する研究会」により，連携の推進方向等が示されている。

1 食料・農業・農村政策における連携施策の位置付け

(1) 総合的な食料政策の一環

食品産業と国内農業の連携に関する施策（以下「連携施策」）は、食料・農業・農村基本法第17条「食品産業の健全な発展」を根拠とする施策であり、食品産業政策に位置付けられている。

食品産業政策の大きな契機となったのは、1980年の農政審議会答申「80年代農政の基本方向」であり、食品産業を「車の両輪」にたとえたことで有名である。さらに加工、流通、外食等の各部門を総体とした食品産業を施策の対象としてとらえたこと、将来の総合的な食料政策を展望し、課題に置いた点に意義がある。

食料・農業・農村基本法の制定によって、食料消費に関する施策や秩序ある農産物貿易の確立、食料安全保障の確保など食料の安定供給確保に関する施策が法的に位置付けられた。連携施策は、食品産業と国内農業を両輪とする総合的な食料政策の展開と食料の安定供給に深くかかわるものである。

(2) 国産農産物の利用促進

連携施策は、元々、農業政策とリンクした国産農産物の利用促進という観点を有していた。新基本法制定に先立つ、食料・農業・農村基本問題調査会答申では「食品産業と農業の連携の一層の強化を通じて、食品産業向けの国内農産物の供給体制を整備すべきである」としている。しかし食品産業の原料の輸入依存は、むしろ強くなっていると推定され（第1表）、政策目的との

第1表 食品製造業における国産原料使用割合の分布

原料品目	主たる食品製造業	回答数 (社)	国産原料使用割合の分布(社)							*1 平均 (%)	輸入原 料比率 増加*2 (回答数)
			0~20未満		20	40	60	80	100		
			0	1~20	~40	~60	~80	~100			
米	米菓, 味噌	37	2	4	4	1	3	3	20	72	23
小麦	小麦粉, 醤油	50	6	28	2	.	3	1	10	32	34
小麦粉	製パン, めん類	99	40	13	6	2	1	5	32	41	41
大豆	味噌, 豆腐・油揚げ	69	31	28	2	1	1	.	6	12	33
でんぷん	冷凍調理食品, めん類	29	5	3	1	1	1	2	16	66	8
たまねぎ	冷凍調理食品, 惣菜製造	24	.	.	1	4	4	4	11	79	16
果汁	清涼飲料, 菓子	8	2	4	2	30	8
脱脂粉乳	乳製品, 製パン	18	2	1	3	.	2	2	8	67	3
牛肉	肉製品, 惣菜製造	16	5	7	1	.	.	.	3	25	21
豚肉	肉製品, 冷凍調理食品	66	13	22	10	1	3	2	15	35	92
鶏肉	肉製品, 冷凍調理食品	16	1	4	2	1	1	5	2	55	13
鶏卵	製菓・製パン, 惣菜製造	22	22	100	.

資料 (財)食品産業センター(2001)『食品製造業の原料調達等に関する調査』 調査時点:2000年12月

(注)*1 平均は社数ベースの割合。

*2 調査時点と5年前との比較。回答社数全体358社の複数回答。

ギャップが大きいのが現実である。

国産農産物の実需対策は、米麦、畜産、野菜、水産など品目を所管する部署に分散、分掌されてきたのも大きな特徴である。特に品目別生産対策との関連では、麦、甘藷・馬鈴薯、てん菜・さとうきび、生乳などを原料とする素材型食品製造業に対する施策が実施されてきた。

また近年は食の外部化の進展で、外食、中食等の業務用需要への供給体制の整備が重要性を増している。

(3) 地域振興や農村振興との関連

食品産業は中小・零細な加工業者、卸・小売業者、飲食店等の構成割合が大きく、地域に密着した産業である。特に地域ごとに農業サイドと食品産業サイドとの連携を進める観点から、地域食品産業やふるさと食品等に対する施策の充実がはかられ、95年度からは食品産業と国内農業の連携強化を柱としたフードシステムに関する事業が展開されるようになった。

農村振興については、農林水産省だけではなく、他省庁の施策を含めて実施されているのが特徴である。例えば、地域農産加工^(注4)の場合、過疎対策や山村振興など各省庁や地方公共団体の施策が相互に関連して、地域や農村振興の一環として実施されてきた。こうした施策は、農産物自給運動や一村一品運動など、各種団体等の行う様々な運動や村おこし・村づくりなどと結びつき、多彩な展開を遂げてきた。

(注3) ごく狭い意味では食品産業協議会等を事業主体として、技術・製品開発、情報システム整備、原料等の安定取引推進、業種間連携推進などを内容とする施策がある。

本稿では、食料・農業・農村政策の観点から、連携施策を個別の法令等に基づく施策の集合体として位置付けている。

(注4) 佐藤(2003)は地域農産加工の展開過程について、構造政策、生活関連普及事業、食品産業政策から整理している。

2 国産農産物の実需対策

(1) 価格政策の転換と連携施策

農業基本法第11条に基づく農産物の価格の安定に関する施策は、農業基本法における基幹的な政策の一つであった。しかしウルグアイ・ラウンド農業合意を受けて、従来行われてきた価格政策が維持しえなくなり、政府は94年に「ウルグアイ・ラウンド農業合意関連対策大綱」を決定した。これを受けて新たな米管理システムの構築や米以外の個別品目に係る対策が実施されることとなった。

政府は国境措置を前提とした価格政策を根幹から見直し、食糧管理法をはじめ、価格の安定にかかわる法律など関連する法律の全面的な改訂を行った。さらに米、麦、大豆、酪農・乳業などの基幹的農産物について、次々に政策大綱を打ち出し、市場原理に基づく価格政策への転換を進めた。価格政策の転換は、生産者にとって負担軽減策がなければ、農業の再生産がもともと立ち行かないものである。

連携施策は、こうした一連の改革の中で、従来行われてきた価格政策や品目別生産対

策と関連している。特に財政負担の少ない施策として、有効な政策手段であるとともに、食品産業への影響も大きいものがある。こうした関係は国産小麦振興と製粉会社との関係に典型的にあらわれている。

(2) 国産小麦の生産振興と実需対策

a 国産小麦の生産振興

国産小麦については、「新たな麦政策大綱」に基づき、民間流通への移行を基軸として、主要施策の総合的な見直しが行われている。また、「水田を中心とした土地利用型農業活性化対策」の推進によって、麦・大豆・飼料作物等への転作が進められている。

国産小麦の振興に係る経営安定対策等の原資は内外麦コストプールによる売買差益により賄われている。コストプールとは、生産振興に係る財政負担と輸入小麦の売買収支に不均衡が生じないよう外国産小麦の政府売渡価格を決める考え方である（第1図）。製粉会社の原料となる輸入小麦の政府売渡価格は、付帯条件はあるものの、内外麦コストプールの考え方にに基づき決定されてきた。

b 製粉会社への影響

小麦はかつて輸入数量割当制であったが、ウルグアイ・ラウンド農業合意で関税化された。また小麦粉調整品や二次製品についても関税率が、年々引き下げられてい

る。

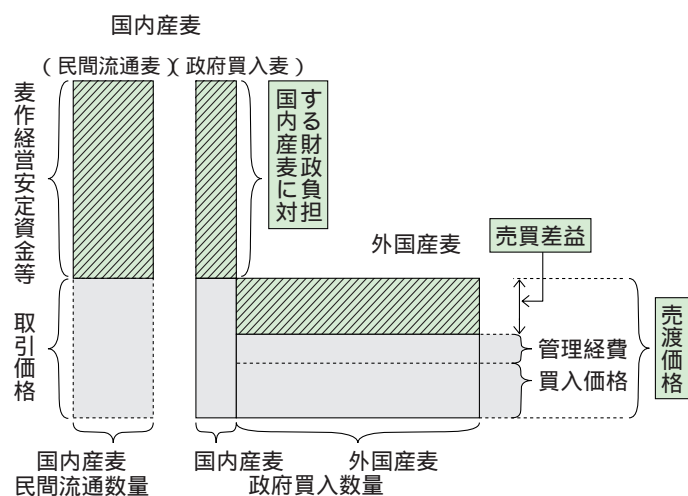
02年度の輸入小麦の政府売渡価格と買付価格には、約1.7倍程（米国産WWの場合）の価格差がある。一方、小麦粉調整品や二次製品の関税率は20%前後が多く、輸入品に対する競争条件を整備しなければ、小麦関連製品の国内流入を招き、製粉会社の経営に及ぼす影響が大きい。

このため、製粉協会は売買価格差について1.2倍を目安とすべきだとしている。また内外麦コストプールに基づく売渡価格の決定は、一種の目的税で特定財源化しており、国産小麦の振興は別の財源で手当すべきだとしている。^(注5)

c 政策的観点の重要性

麦は米に次ぐ主要食糧穀物であり、食料の安定供給に向けた食料自給率の向上や農業の持続的発展をはかる上で、重要な作物である。特に土地利用型農業の展開に麦作

第1図 内外麦コストプールのイメージ図



出典 農林水産省「麦の政府売渡価格をめぐる状況」

は不可欠であること、EU・米国とも麦問題を抱えていること、実需者との連携をはかり段階に応じて対策がとれるなど、麦政策は農政上重要な位置付けにある。

国産小麦の振興に係る制度の設計は、現在の内外麦コストプールに基づく仕組みのほかにも多様な選択肢は考えられるが、実需対策としては、まだ課題が多い。実需者と連携したパン用や麺用など特定用途に適合した良質麦の生産や物流の改善、民間流通の改善などに継続して取り組んでいく必要がある。

(注5) 重田(2002)は、こうした製粉会社の課題を踏まえて提言を行っている。

(注6) 他の農産物では、二条大麦(ビール麦)の契約取引、国内産糖の合理化目標価格による調整、でん粉の関税割当の運用などによる方法が採られている。

3 業務用需要に対する供給体制の充実

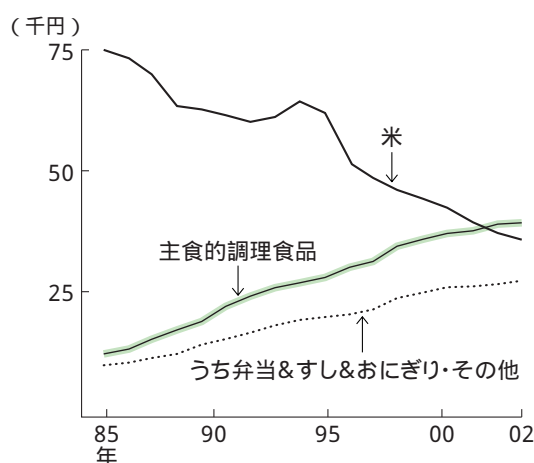
食の外部化やサービス化の進行に伴い、加工食品や中食、外食の利用が進んでいる。これに対応した加工用・業務用需要に対する国産農産物の供給体制の充実のためにも連携強化が重要な課題となっている。

(1) 穀物・大豆等

a 米飯需要への対応

米の主な需要は、家庭炊飯用を主体として外食用や弁当、おにぎり用を含めた主食用である。また清酒用や、米菓・味噌などの加工用や冷凍・加工米飯向けの需要もある。

第2図 家計1世帯当たり年間品目別支出額推移



資料 総務省統計局『家計調査年報』

る。こうした中で食の外部化の進展に伴い、米飯需要に対する対応が重要性を増している(注7)。米飯を扱う産業には、冷凍、レトルト、無菌包装などの加工米飯業のほかに、外食産業、弁当・惣菜等を扱う中食産業、給食業、炊飯業など様々な業態が存在する。

百貨店・量販店のデイリー部門、CVS等を含め消費者とのチャンネルが多様化しており、第2図にみられるように米の消費形態が変化している。こうした米飯の供給には食品企業や食材納入業者がメニューの開発から食材の供給に深くかかわっており、より複雑なフードシステムが形成されつつある。

b 麦類の需給ミスマッチの解消努力

小麦は製粉という過程を経て、製パンや製麺など二次加工に供給される。国産小麦を活用した製品開発や新品种の開発も進められ、地産地消的取組みも進められている。

小麦は品種による差別化がなかなかむずかしく、国産小麦の需要を拡大するうえで、^(注8)一定の限界があるのが実情である。このため、小麦については制度的枠組みを前提とした施策が主体とならざるをえない。

ビール麦は生産者団体とビール会社による組織的契約取引が実施されているが、契約限度数量の未達も恒常化している。また地ビールについては全国的に国産麦の利用が十分とはいえない。このため、ビール麦における県間枠の調整や、地ビールの原料原産地の明示化など、きめ細かな実需拡大対策の積み上げも必要である。

c 国産大豆の需要拡大推進

大豆は、麦などと共に食料自給率の目標達成に向け重要な品目であり、味噌・醤油、豆腐・油揚げ、納豆、煮豆など様々な用途に使用され、日本型食生活を支えてきた。こうした伝統的な食品においても国産大豆の使用割合は高いといえない。

現在、大豆については各地に産地協議会が組織され、地産地消的な取組推進などにより需要拡大がはかられている。原料として大豆使用量の多い食品製造業との連携を強化するため、契約取引の推進や実需ニーズの強い

品種の育成、乾燥・調整の改善等による品質の安定化などが進められているが、安定した実需拡大に結びついていないのが実情である。

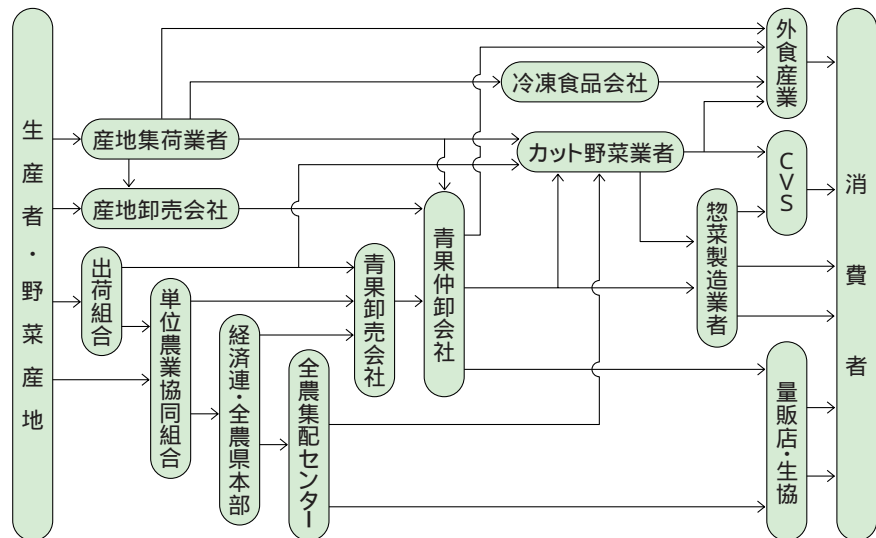
(2) 野菜・果実等

a 野菜の業務用供給対策

野菜の輸入は、従来加工用向け原材料としての塩蔵、冷凍野菜が中心であったが、外食等の需要の増加に対応して、業務用野菜の輸入が増加した。また生鮮野菜の輸入増加により、国内生産が脅かされる状況となり、一般セーフガード暫定措置の発動までに至った。

外食や惣菜業者、CVS等への安定供給をはかるためには、多品目の野菜を安定的に調達できる青果卸的機能やカット野菜、冷凍野菜など一次加工、二次加工に対応できる機能、野菜以外の食材調達機能を含む連携関係の構築が必要である(第3図)。

第3図 野菜供給における連携関係の概念図



資料 事例調査をベースに筆者作成

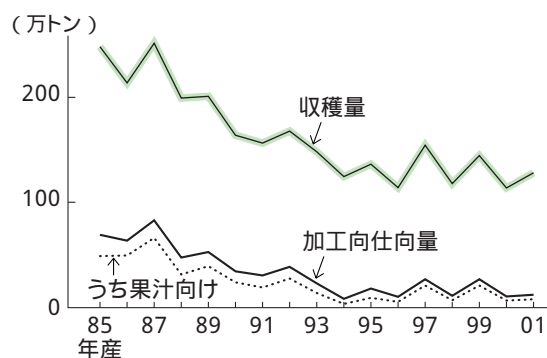
外食産業は店舗効率をあげるため、厨房施設を合理化し、厨房内作業をアウトソーシング化している。外食産業への食材供給はメニュー提案からスタートし、当該メニューに必要な食材と規格を決める。これをベースに各品目にわたって、生鮮・チルド・冷凍等温度体別の調達区分がなされ、調達計画が決められる。対象品目はカット野菜、食肉、鶏卵、水産物などほとんどの食材に及ぶ。現状、国産農産物の供給はこうした外食産業のニーズに十分対応できていない面があり、物流機能を含めた総合的な食材供給機能を要する。

b 果樹作物の需給調整と加工対策

国産果実の中心である温州みかんとりんごについては、農林水産省が示す適正生産出荷見通しに基づき、全国、都道府県、産地の各段階ごとに生産出荷計画が策定され、生産調整が実施されている。従来、果実の需給調整については、果汁、缶詰といった加工用仕向けが重要な役割を果たしてきた。

果汁は輸入制限品目であったが、段階的に輸入枠が拡大され、搾汁工場は深刻な打撃を被った。加工向は量的に急速に減少し、需給調整機能を果たしえなくなっている（第4図）。このため需給バランスが失われ、経営安定対策にも影響するほどの状況となった。しかし生産者団体と加工部門が連携しての生鮮果実の需給調整は、依然として重要である。また、消費者ニーズとしてはカット果実など、より簡便で食べやすい形

第4図 みかんの収穫量と加工用仕向の推移



資料 農林水産省生産局果樹花き課調べ
 (注) 収穫量のみ公式数値。

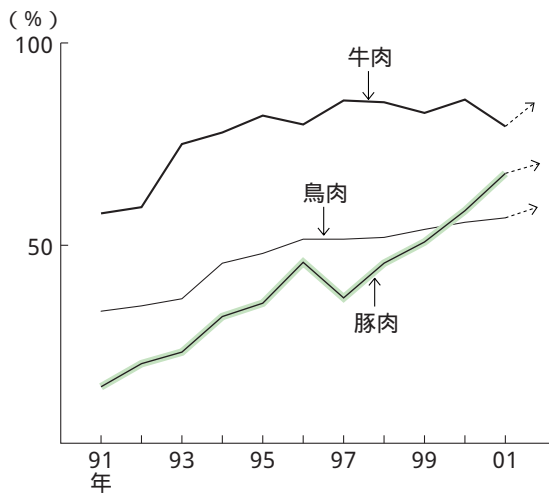
態での消費を志向するようになっており、こうした面での供給体制の整備を進める必要がある。

(3) 畜産物

国産食肉の需要はテーブルミート用が主体であるが、食の外部化が進展し、業務用のウェイトが年々増加している。牛肉は、もともと業務用の輸入依存度が高かった。豚肉については外食向けや惣菜向けなどに輸入が急増している状況もみられ、業務用需要への対応は重要性を増している（第5図）。

豚肉の品目別自給率は、97年度の62%から01年度の55%と急落している。養豚の場合、養豚農家の採算が厳しく、企業的大規模経営においても採算性はよくない。また糞尿処理の課題もあって生産基盤は弱体化している。このため差額関税等の制度が構築されているものの、加工用の豚肉供給は輸入に依存している。外食産業など業務用需要においても、特定部位への需要の集中もあってかなり輸入が増加している。こう

(注)
第5図 食肉の業務用需要の輸入依存度の推移



資料 農林水産省生産局畜産部食肉鶏卵課「食肉消費構成割合」、農林水産省「食料需給表」より推計
(注) 業務用需要を食肉消費-(家計消費+加工仕向)で把握。数量ベース。

した中で、国産豚肉についても単に生産だけでなく、安定供給を総合的に検討する必要性は高い。例えば、実需者と連携した黒豚等の銘柄豚やSPF豚の育成など差別化をはかる取組みの推進である。

(注7) 例えば冬木(2003)は、米飯ビジネスの展開や影響について論じている。

(注8) こうした中で、斎藤・木島編(2003)「第2部 国内産麦をめぐるフードシステムの革新と課題」では、国産麦を活用した加工品の開発や中小製粉会社との連携などの取組みが紹介されている。

4 生産から消費に至る 連携関係の円滑化

食品産業と国内農業の連携強化をはかるためには、生産から加工、流通、消費に至る過程で、どこに課題があり、主体間でどのような連携関係を構築していくかという

視点が必要である。こうした連携関係の円滑化という観点からは、多様な展開もでてきている。

(1) 安全・安心な供給体制の確立

食肉関係については、BSEの発生や食肉虚偽表示など、一気に問題が噴出した感がある。これに対応して消費者の信頼を回復するため、生産から最終消費に至る段階を通じ、安全・安心な畜産物の供給体制の確立が進められている。これらの動きは、食品安全基本法の基本理念にも反映している。(注9)

トレーサビリティの確保をはかる取組みは、識別単位やロット管理の設定いかんによって実行可能性やコストに多大な影響がある。例えば食肉のこま切れやミンチまで現実に対応できるのか、生乳の識別単位について言えば、牧場単位か集乳車単位か貯乳タンク単位かによって、コストも条件も相当異なるという側面を有している。しかしトレーサビリティの考え方や目的、基本的仕組みについての認識は浸透してきており、今後個別品目の分野で、実行可能性のある取組みが段階的に進むとみられる。

食肉の安全・安心な供給体制の確立には、こうした消費安全面での対策の充実とともに、全農安心システムにみられるような系統組織での取組みも徐々に浸透してきている。養豚部門で全農安心システムの認証第1号となった畜産会社の場合、農場の肥育管理、飼料、と畜・解体、カット、保管方法、輸送方法などすべての項目につい

て見直しを行い、実需者の求めている豚肉を理解するのに役立ったという。

生産、流通対策等を含めて、飼育過程、と畜・解体過程、部分肉処理過程、食肉加工、流通過程といった一連の過程を踏まえた体制整備が不可欠で、と畜場など相対的に遅れている分野の整備を急ぐ必要がある。

(2) 物流・保存、調整機能等の高度化

a 食品加工・流通技術等の活用

食品加工や流通技術の進歩は、保存食品やコールドチェーンの発達をもたらし、食生活を便利で豊かにしてきた。^(注10)こうした技術革新は食品産業の発展を促したが、農産物や地域食品の領域では十分活用されているとはいえない。より自然でフレッシュに近い形態での消費者ニーズは強くなっており、鮮度や品質保持が重要となっている。

例えば、収穫時期の集中する果実の生鮮保存、液卵や生乳などの鮮度保持、半調理食品や生鮮的加工品の供給、地域食品の広域流通などである。桜桃は山形県が全国の75%を生産しているが、収穫適期はわずか2週間程にすぎない。大分県のカボスのように、保存技術の進歩によって出荷時期が平準化されたものもある。また生液卵や濃縮乳を原料とする卵製品や洋生菓子、サラダ感覚の浅漬けなど生鮮素材を原料とする食品の需要は拡大傾向にある。地域食品など広く消費者に供給できるまでには至っていないものもあり、食品加工や物流、保存技術を含めて連携関係を広げる必要がある。

b 需給調整機能の高度化

需給の不均衡は全体需給ばかりでなく、季節的、地域的、品目別、部位別など様々な不均衡が存在する。農産物は生産の季節変動が激しい。一方、品目別需要も一定のパターンや偏在がある。例えばかぼちゃの国内産地は夏秋期しか対応できていない。いちごは元々初夏の味覚であったが、夏秋期に出荷できる産地は限られる状況である。畜産物の部位別需給のように、構造的に需給の不均衡が存在するものもある。鶏肉のもも肉のようにクリスマスシーズンに需要が集中したり、量販店の特売企画等に対する供給の制約や欠品対応が偽装表示の遠因になったということもある。

このため、むしろ安定供給という視点にたつて、需給調整機能を見直すことも課題といえよう。少なくとも主要品目については、用途、需要の傾向、パターンなど実需動向を把握し、これに供給体制がどう対応するのか改善をはかる必要がある。需給の不均衡は、ある意味で不可避なところもあるが、こうした面にも施策として目を向け、フードシステム全体を視野に置いた対策が不可欠である。

(3) 食品循環資源の再生利用

食品循環資源の再生利用は、環境負荷の軽減や循環型システムを構築する上で、重要性を増している。こうした流れの中で、01年5月には、いわゆる食品リサイクル法も施行された。

食品製造業と産地の連携による循環資源

の有効活用（第6図参照）をはかる取組みとして、例えば焼酎粕利用の事例などがある。焼酎粕はビール粕やでん粉粕などに比べ、廃棄する割合が高く飼料化が課題であった。鹿児島県薩摩半島南部の指宿、知覧の焼酎メーカーは共同で、焼酎粕等の未利用資源リサイクル施設を建設した。焼酎粕は畜産の盛んな鹿児島において、家畜の飼料やりん肥料として有効利用されるようになった。

また、いわゆる食品ロス、可食食料の未利用廃棄は生産、加工、流通、消費の各段階で様々な形態で発生している。食品の製造過程や流通過程における食料資源の無駄をなくし、有効利用をはかるうえでも、連携ということを視野に置いた取組みを進める必要がある。

食品循環資源の再生利用など、いわゆる「静脈系フードシステム」においても、食品産業と農業の連携の意義は大きい。

（注9）但し、新山（2003）は、農場から食卓を結ぶ食品安全対策について、行政機構上の課題や理念と現実のギャップ等について指摘している。

（注10）フードシステムの視点から食品加工・流通技術を論じたものとして、小林・石谷他編（2001）がある。

（注11）全国生鮮食料品流通情報センター（1998）『食品の加工・流通・消費ロスの量的把握の調査方法の開発研究報告書』、梅沢編（1999）などによる。

5 地域農産物の生産、加工・流通対策

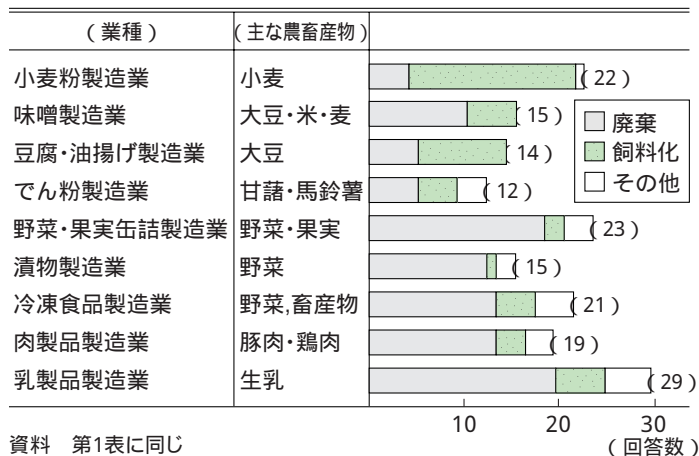
（1）連携強化による産地基盤の確立

a 地域性豊かな産地の育成

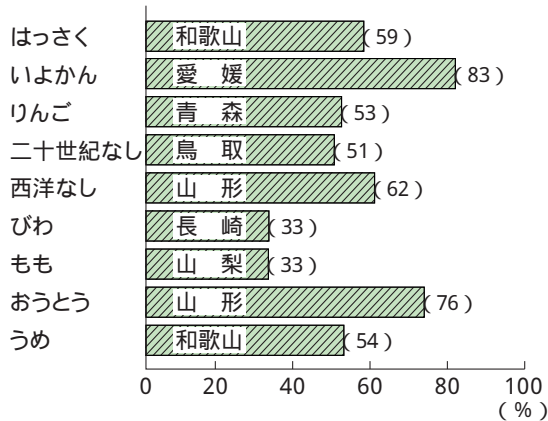
地域性豊かな産地の育成をはかるうえでは、加工・流通対策を含めた連携が重要である。例えば果樹については、地域の自然条件を生かした品種の導入が進められ、各都道府県で特徴的な果樹産地の育成と再編がはかられている（第7図）。果樹産地の育成のためには、生産、加工、流通の総合的な対策を要し、連携強化の取組みが展開されている。徳島県のすだち、大分県のカボス、長崎県のびわ、鳥取県の二十世紀なし、熊本県のデコポンなど、各地で推進協議会などが組織され産地形成に大きな役割を果たしている。

徳島県の場合、全国のすだち生産の9割を超える産地を形成している。これには京浜、名古屋、京阪神など大消費地の量販店対策に力を入れ、卸売会社と連携し、販売協力店の拡大をはかった。徳島県マーケティング推進協議会等と連携した組織的対応を行い、すだちの全国的普及を進めた。

第6図 食品製造業における食品加工残渣の処理



第7図 果樹収穫量の単一都道府県への集中度
(2001年産)



資料 農林水産省統計情報部『果樹生産出荷統計』

b 地域一体型の振興

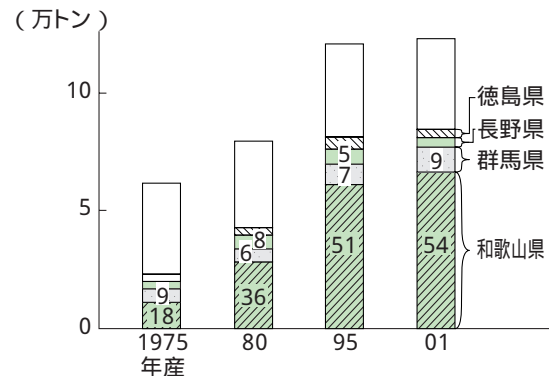
鹿児島県の茶はシラス台地の畑作地帯に適合し、甘藷や畜産物と並んで代表的な特産物に発展した。これには地域が一体となって振興に取り組んできたことが貢献している。知覧町では、知覧茶業振興会が核となって、生産者、荒茶加工業者、問屋・小売業者、後継者、女性組織、銘茶研究会などが部会を組織し、各組織が連携して地域一体型の茶業振興を行っている。後産地であり知名度も低かったことから、生産から加工、流通に至る一貫した取組みを強化した。現在では地域の基幹産業として地域発展の大きな原動力となっており、こうした取組みは県下に波及している。地域一体型の生産、加工・流通体制を確立するうえでは、都道府県や市町村の役割は大きい。

(2) 地域食品産業の振興

a 地域産業複合体の形成

消費者ニーズに対応した多様な地域食品

第8図 梅主産県における収穫量の推移
(万トン)



資料 第7図に同じ

(注) グラフ中の数字は全国計に対する割合(%)

の育成や付加価値化を進めるうえで、地域食品産業の役割は大きく、特に地域の農業と食品産業が結合した取組みが効果を発揮している。

和歌山県の田辺市と隣接する南部郷は、全国の梅生産の過半を占める産地となっている。梅に関連する加工業者や卸業者、観光業も発達し、梅の生産から加工・流通、消費に至る地域産業複合体が形成されているのも大きな特徴である。

紀州梅の産地である和歌山県南部地区、田辺市には約250程の梅干二次加工業者が存在し、様々な事業者が共存して消費者ニーズに対応する体制も整備されている。梅の需要創造には、こうした地域食品産業による製品開発や販売努力に負うところが大きい。和歌山県の梅の場合、地域産業複合体の形成と連携が、他県の追随を許さない大きな要因ともなっている(第8図)。

b ふるさと認証食品の育成

地域食品産業の振興と各県の特徴を生かした農業の発展をはかる一環として、ふる

さと認証食品への取組みも全国的に推進されている。

大阪・泉州地方の水なすは、地域固有の作物として昔から栽培され、地域の気候風土や生活習慣と共に育成されてきた。大阪府では、水なす漬を大阪府Eマーク認証事業（ふるさと認証食品）の第1号として認証し、なにわの特産品としてブランド化を推進してきた。大阪の地域野菜を原料とした認証食品には他に天王寺蕪や毛馬きゅうりなどがあるが、特に水なす漬は生産者や加工業者、行政等の連携により、広く知られるまでになっている。大阪府漬物事業協同組合の特産品部会に所属する漬物業者が加工の担い手となっており、地域振興にも貢献している。

（3）地域を基盤とした農産物の価値

農畜産物はもともと、その地域の自然、景観、郷土料理、祭り、行事など広い意味での地域資源や食文化と深く結びついてきた。独自の販路や用途を開拓し、差別化をはかるためには、地域をキーワードとした農産物の価値を高めることが重要な要素となっている。^{（注13）}

a 地域食材の普及

野菜について、伝統や特色を生かした代表的事例が京野菜である。京都には京野菜を食材とした食文化の伝統があり、京の歴史が育んだ有職料理や精進料理、懐石料理、京のおばんざい、祭礼や行事にちなんだ料理など多彩な料理が発展した。この伝統を

食材の面から支えたのが京都の伝統野菜、京野菜であり、全国的にみても伝統野菜の品目ではトップクラスにある。87年には京都府農林水産物ブランド確立推進協議会が設立され、卸・仲卸会社、小売業者、外食産業、生産者団体、行政等の関係者が一体となって京野菜のブランド化に取り組んだ。^{（注14）}

ねぎについては中国からの輸入が急増し、一般セーフガードの暫定発動に至り、構造改革が進められている。生産性の向上は基本的に重要であるが、青ねぎと「九条ねぎ」や「博多万能ねぎ」は違う農産物であるという認識も必要である。ねぎについても、こうした地域食材としての取組みは、競争力を高める方策となっている。

b 産地銘柄化の促進

畜産物でも地域の特徴を生かした銘柄化の推進は全国的な広がりを見せており、特に肉用牛で顕著である。例えば飛騨牛の場合、岐阜県を中核とする行政組織、繁殖・肥育農家、JAグループ、流通業者等が飛騨牛銘柄推進協議会を組織して、地域関係者が一体となって全国ブランドに成長させた経緯を持つ。

元々は岐阜牛といったが、飛騨牛の銘柄を育成してきた食肉加工・卸会社と連携し、中京地区の量販店・百貨店への浸透をはかった。飛騨地方には、飛騨高山や世界遺産にもなった白川郷の合掌づくりなどがある。温泉などの観光資源も豊富で地域食材の需要も多い。飛騨牛はホテル、レスト

ラン，温泉などの高級食材として市場評価を獲得していった。

また，在来種を基礎とした高品質鶏肉の代表的成功事例が秋田県の比内地鳥である。地鶏の販売には郷土色という要素が極めて重要である。比内地鶏が成功したのは，「きりたんぼ」という郷土料理に不可欠の食材であったことが大きな要因となっている。地鶏の販売で知られる大阪の食鳥専門店の場合，産地から取扱い要望があった時，産地でどれだけ浸透しているか，郷土料理と結びついているかを重視しているという。

（注12）橋本（2001）は地域の産業が有機的に結合した形態を「地域産業複合体」と呼び，詳細な実態調査を行っている。

（注13）波積（2002）は，一次産品独自のブランド成立要件の分析を行っている。

（注14）京のふるさと産品価格流通安定協会（2003）『ブランド化推進事業10年の歩み』に経緯が詳しい。

6 消費者の視点にたった 連携関係の構築

（1）地域の連携による多様な展開

a 地域の取組みの有機的連携

地域においては，地産地消やスローフードなど各種団体の進める運動や村おこし・村づくりなど様々な取組みがある。

農産加工，小売店，飲食店等を含め，連携の対象を広く地域に置き，自発的取組みの有機的連携をはかり，盛り上げていこうという取組みである。

全国的には地産地消が見直されてきてお

り，行政施策としても注力されてきた。例えば九州地区では，01年に地産地消推進連絡協議会を立ち上げ，九州全体の運動として，地域レベルの推進体制の整備を進めている。これは消費者や生産者だけではなく，食品産業や流通関係者が一緒になり，学校教育関係，食生活改善関係，栄養関係，観光関係など幅広い地域の関係者が参加し，連携をはかる取組みである。

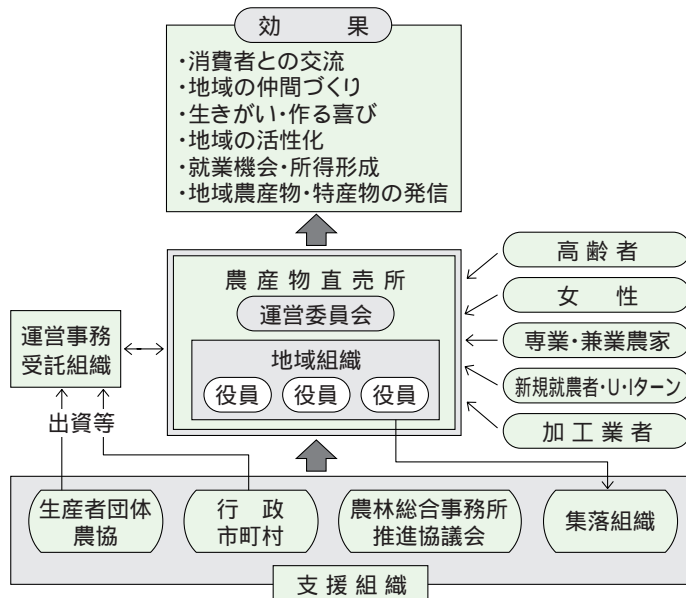
b 地域住民の連携による多様な展開

地域の主体は，その住民であり，住民の積極的参加があって，地域の創意と主体性を生かした施策の展開が可能である。香川県のさぬきうどんの場合，県民的な盛り上がりとなっている点で意義は大きい。^{（注15）}00年には県独自の小麦品種「さぬきの夢2000」も育成された。香川県のさぬきうどんは，生麺・乾麺の加工業者，製粉会社，飲食店，生産者等の連携を越えて，県民的な拡がり^{（注15）}と定着をみせている。

また，地域組織が核となって，参加型施策の充実をめざす取組みが進められている。^{（注16）}こうした取組みの一つに農産物直売所やファーマーズマーケット等を媒介とした地域組織の展開がある（第9図）。地域の人たちで友の会などを組織し運営にあたっている。友の会の会員は，高齢者や女性，専業・兼業農家，新規就農者，家庭菜園主，加工業者など様々な人々に及び，販売する農産物や特産品も多品目に及ぶ。

こうした地域組織は全国各地に広がりを見せており，地場農産物流通や農産加工な

第9図 農産物直売所の多面的機能と運営



資料 事例調査をベースに著者作成

どへの取組みを通じて、住民の生きがいや仲間づくり、地域活力といった面での多面的な効果にもつながっている。

(2) 「食」と「農」をつなぐ交流

消費者の視点にたった連携関係の構築は今日的課題といえる。交流とコミュニケーションは人々の生活に潤いを提供すると共に、「食」と「農」の理解の促進に貢献している。

例えば、農村地域にあっては、元々、収穫に感謝する農業祭などの伝統があった。これに商工会や観光協会等も加わって、産業文化祭などへと展開していった。さらに地域食材を使った郷土料理の提供や青空市など内容が豊富になり、地域のイベントとして定着している事例は数多い。

こうした中で注目されているのが、宮城県宮崎町で開かれた「食の文化祭」や、大

分県竹田市で開催された「食と農の週間」^(注17)である。これらの取組みは、地域社会を基盤に、現代的な視点で「食」と「農」の価値を再認識する機会となっており、スローフード運動などとも結びついて、一つの潮流となりつつある。

「食」と「農」をつなぐ交流は、身近にあり、無意識のうちに行っているものもある。山形県の「いも煮会」のように、地域の風物詩になっている取組みもたくさんある。地域に埋もれている

優れた取組みを足元から見直し、多面的な交流・コミュニケーションに展開していく必要性は高い。

「食」と「農」をつなぐ交流は、消費者への情報発信や「食」と「農」の再認識につながるものである。こうした交流にも生産者や食品産業事業者が積極的にかかわり、内容を充実したものとする必要がある。連携の対象をより広くとらえ、「食」と「農」の価値を多くの人たちと共有していく意義は大きいものがある。

(注15) 讃岐うどん編集委員会(2001)『讃岐うどん』さぬきうどん研究会に各界各層の取組みが紹介されている。

(注16) 例えば、長(2002)は佐賀県での実証的調査・研究を紹介している。

(注17) 現代農業増刊『スローフードな日本』(2002年11月)、同『食の地方分権』(2003年5月)が農山漁村文化協会などで特集されている。

結語にかえて

食品産業と国内農業の連携については、具体的な取組みの分析や評価も必要である。農産物の生産や実需形態は、品目により相当異なり、生産から消費に至る過程における主体間の関係が十分把握されているとはいえない面がある。特に食品産業向けの国産農産物の供給体制を充実させるには、価格や供給量といった制約があり、基本的課題が存在する。連携の態様は多様であり、供給過程全体を視野においた対策が必要である。

食品産業と国内農業は相互連鎖で結ばれており、その間の関係は複雑であり、多様な利害関係も内在する。こうした利害関係の調整や連携関係の円滑化をはかることは連携施策の重要な課題といえる。また、食品産業と国内農業の連携により取り組むべき課題は、食料の安定供給だけではなく、「食」と「農」の再生や循環型社会の実現などの課題にも通じるものである。

農業も食品産業も地域に根ざした産業として地域と共にある。連携の対象を広く地域に置き、豊かな地域コミュニティの形成の一環としても取り組まれるべきものである。中山間地域と都市的地域では住民ニーズや内容も異なり、北海道と九州では営農体系や施策の重点も異なる。連携施策も地域主義の観点にたって、地域の実態にあった施策としての充実をめざす必要がある。

連携施策は本来、流通対策に比肩する体系をもつものと想定されるが、施策としての展開は、むしろ今後の課題として残されている。「食」と「農」の間に様々な主体が介在するようになり、それをつなぐ取組みが一層重要性を増している。本稿では食品産業と国内農業の連携について、多様な角度から取り上げることを試みたが、具体的展開については、稿をあらためて考察したい。

<参考文献>

- ・梅沢昌太郎編（1999）『食品ロスの日本的課題』テラー・ジャパン社
- ・長安六（2002）『地域農業再生の論理』九州大学出版会
- ・小林登史夫・石谷孝佑他編（2001）『フードシステムと食品加工・流通技術の革新』農林統計協会
- ・斎藤修（2001）『食品産業と農業の提携条件』農林統計協会
- ・斎藤修・木島実編（2003）『小麦粉製品のフードシステム』農林統計協会
- ・佐藤和憲（2003）「地域農産加工の展開と政策対応」（白石正彦・生源寺眞一編『フードシステムの展開と政策の役割』所収）農林統計協会
- ・重田勉（2002）「外国産小麦の政府売渡価格についての考え方」（財団法人製粉振興会『製粉振興』No.428, 8月号所載）
- ・食料・農業・農村基本政策研究会編（2000）『食料・農業・農村基本法解説』大成出版社
- ・高橋正郎（2002）「フードシステムとその分析視角」（高橋正郎『フードシステムと食品流通』所収）農林統計協会
- ・土井時久・斎藤修編（2001）『フードシステムの構造変化と農漁業』農林統計協会
- ・新山陽子（2003）「食品法と食品安全行政」（梶井功・新山陽子編『食品安全基本法への視座と論点』所収）農林統計協会
- ・橋本卓爾（2001）「ウメ産地の形成と展開」（大西敏夫・辻和良・橋本卓爾編『園芸産地の展開と再編』所収）農林統計協会
- ・波積真理（2002）『一次産品におけるブランド理論の本質』白桃書房
- ・冬木勝仁（2003）『グローバリゼーション下のコメ・ビジネス』日本経済評論社

（主席研究員 鴻巣 正・こうのすただし）

野菜出荷における 生産者の農協利用状況

〔要 旨〕

- 1 近年、大規模生産者を中心に、農産物を農協に出荷せずに直接販売したり、農業生産資材を農協以外から購入する動きが目立つなど、農協を利用することのメリット低下や農協離れが指摘されている。そこで本稿では、野菜の出荷に焦点を当てて生産者の農協利用状況を考察した。
- 2 野菜出荷量に占める農協のシェアは90年産から00年産にかけて上昇しており、農協離れが生じているとはいえない。とはいえ、アンケート調査結果によると生産者の農協利用率は一律に高いわけではなく、農家では75.6%、農業法人では21.6%と格差がみられる。
販売先を選択する理由として、「代金回収が確実」は農家と農業法人で共通しているが、そのほかに農家では「集出荷施設の利用」、農業法人では「価格や数量が安定」や「より高く販売できる」という理由が多い。農家の農協利用率が農業法人に比べて高い一つの要因は、農家が販売先に求めるニーズに農協のサービスが適合していることにある。
- 3 農協出荷に対する評価では、全体的に農家に比べて農業法人の評価は低くなっている。農家、農業法人ともに、「代金回収の確実性」や「決済期日までの短さ」の評価は比較的高いものの、「手取り」と「価格の安定性」の評価は相対的に低いという点では共通している。「価格の安定性」に対する評価は、主たる販売先が農協か否かとの相関が比較的高く、なおかつ「農協の方がよい」とする割合が相対的に低いため、この点を優先的に改善することが農協が主たる販売先として生産者に選択されるために有効であることが示唆される。
- 4 契約取引は、農業法人の65.9%が実施し、実施しなかった回答者でも関心をもっている回答者が約半数を占めている。また、契約取引にかかる業務については代行の要望が多く、代行機関として農協に対する期待が大きい。一方、農協の契約取引の実施割合は52.9%と農業法人に比べて低くなっている。契約取引を実施しなかった農協では、代金回収リスクの存在や販路開拓の困難さを理由としてあげる割合が比較的高い。
- 5 A農協では86年から契約取引を行っている。農協は販路開拓や欠品といった契約取引の問題点の克服に努める一方、安全・安心の消費者ニーズにも対応している。これにより価格の安定というメリットと、生産者の段ボール代や運賃負担が軽減されるために卸売市場出荷に比べて手取りが多いというメリットを生産者に提供している。実需者との契約取引を行うことにより農協の業務負担は増加しているが、そのコストとして独自の手数料率を設定している。
- 6 契約取引には、安定供給の確保、実需者が求める等級の偏り、代金回収リスクの存在など問題点が多く、低い販売手数料率を前提とする現行の農協の販売事業体制の下では、契約取引を実施したり、その割合を高めることには困難が伴う。しかしA農協の事例は、農協が営業専任部署を設置したり独自の手数料率を設定するなどの体制を整えることによって、契約取引の問題点を克服し、生産者に価格の安定性というメリットを提供できる可能性があることを示している。

目次

はじめに

1 農協の販売行動

(1) 野菜出荷量に占める農協のシェア
と仕向先

(2) 卸売市場の割合が高い理由

2 農家と農業法人の農協利用状況

(1) 農協利用率

(2) 販売先の選択理由

(3) 各販売先の問題点

(4) 農協出荷に対する評価

(5) 農協出荷に対する評価と農協利用率
との関係

(6) 農協利用と関係のある項目

(7) 改善の優先度が比較的高い項目

3 契約取引への取組み

(1) 契約取引の概況

(2) 農業法人の取組み

(3) 農協の取組み

4 契約取引に取り組んでいる農協の事例

(1) 農協の概要

(2) 野菜販売の概要

(3) 実需者への直接販売の特徴

おわりに

はじめに

近年、大規模生産者を中心に、農産物を農協に出荷せずに実需者や消費者に直接販売したり、農業生産資材を農協以外から購入する動きが目立っている。「農協のあり方についての研究会」の報告書『農協改革の基本方向』では農業者から「農協システムを利用するメリットに乏しい」との批判があるとされ、『平成14年度食料・農業・農村白書』では「大規模農家を中心に農協離れの傾向がある」と指摘されている。

農協離れ自体は新しい問題ではないが、農協組織のあり方が問われている現在、生産者の農協利用状況や生産者が販売先に求めるニーズを確認することは、農協の今後の事業展開を考える上で参考になると思われる。本稿では、野菜出荷に焦点を当てて

農協利用状況を考察することにした。

分析対象として野菜を取り上げる理由は、近年、野菜が米と並ぶ農協の販売事業の柱になり、農協にとっての重要度が増してきたからである。具体的には、米価の低迷や米の生産調整の拡大等を背景に農業総産出額に占める野菜の割合が拡大し、これに伴って、1992年以降、農協の販売取扱高に占める野菜の割合が米の割合を上回るようになった。

本稿の構成は次のとおりである。はじめに出荷量に占める農協のシェアを示す。次に生産者の属性別に農協利用状況をみると同時に、生産者が販売先を選択する際の理由や農協出荷に対する評価を分析する。続いて契約取引について農協と農業法人の取組状況を述べる。最後に86年から契約取引を続けている先進的農協の事例を示す。

なお本稿で使用する「契約取引実態アン

ケート調査」結果、および聞き取り調査の内容は、野菜供給安定基金から農中総研が受託して実施した「平成14年度契約取引実態調査」の結果を基にし(注1)ている。

(注1)「平成14年度契約取引実態調査」の一環として行った「契約取引実態アンケート調査」は02年9～12月に実施された。サンプル数は、農協185組合、管内に野菜の大産地を有する4農協(東北1組合、関東1組合、四国2組合)管内の野菜農家1,201戸、野菜を生産し販売している農業法人173法人である。いずれの調査でも設問の対象とする作物は野菜に限定した。農協は記名式、その他は無記名式調査。詳細については野菜供給安定基金(2003)を参照されたい。

1 農協の販売行動

(1) 野菜出荷量に占める農協のシェアと仕向先

a 野菜の出荷量に占める農協のシェア
農林水産省『青果物集出荷機構調査報告』および『野菜生産出荷統計』により野菜出荷に占める農協の位置をみてみよう(第1表)。00年産の野菜の出荷量(データの連続性がある14品目、00年産の出荷量全体に占める割合は83.1%、重量ベース)に占める農協出荷量のシェアは53.0%となっている。このシェアは90年産の44.8%に比べて8.2ポイント上昇しており、野菜の出荷量についてみると、農協離れが生じているとは言い難い。

00年産において、出荷量は1,055万トン、農協の出荷量は560万トンとなっている。90年産から00年産にかけて、出荷量では年

第1表 野菜の集出荷機構の出荷量と仕向先の内訳

(単位 千トン, %)

		実数		年平均増加率	構成比	
		90年産	00	90~00	90	00
出荷量		11,659	10,554	1.0	100.0	100.0
集出荷機構等の内訳	集出荷機構	5,226	5,596	0.8	44.8	53.0
	総合農協	58	184	12.2	0.5	1.7
	専門農協	411	194	7.2	3.5	1.8
	任意組合	1,269	1,278	0.1	10.9	12.1
	集出荷業者	216	294	3.2	1.9	2.8
	産地集荷市場					
集出荷機構以外		4,479	3,009	4.0	38.4	28.5
仕向先の内訳	集出荷機構計	5,841	5,714	0.2	81.3	75.7
	卸売市場	181	209	1.5	2.5	2.8
	小売店	789	1,279	4.9	11.0	17.0
	加工業者		67			0.9
	外食業者		53			0.7
	直接販売		224			3.0
	その他					
	うち総合農協	4,405	4,399	0.0	84.3	78.6
	卸売市場	67	60	1.2	1.3	1.1
	小売店	543	1,018	6.5	10.4	18.2
	加工業者		17			0.3
	外食業者		36			0.6
	直接販売		66			1.2
	その他					
専門農協	43	137	12.3	74.1	74.5	
卸売市場	3	15	16.6	5.7	8.4	
小売店	10	23	9.0	16.7	12.5	
加工業者		0			0.2	
外食業者		0			0.1	
直接販売		4			1.9	
その他						
任意組合	341	144	8.3	82.9	74.2	
卸売市場	9	26	11.3	2.1	13.2	
小売店	10	11	0.6	2.5	5.6	
加工業者		1			0.6	
外食業者		3			1.7	
直接販売		8			3.9	
その他						

資料 農林水産省『青果物集出荷機構調査報告』『野菜生産出荷統計』

- (注) 1 ここでは、統計の連続性のある14品目の合計を用いた。14品目とは、だいこん、はくさい、キャベツ、たまねぎ、にんじん、トマト、きゅうり、なす、ねぎ、さといも、ピーマン、レタス、ほうれんそう、ばれいしょである。
- 2 『青果物集出荷機構調査報告』では、農業協同組合法で定められた農事組合法人が野菜を出荷している場合には、専門農協に含まれる。また、任意組合とは個別生産者によって任意に組織された青果物の出荷を担う総合農協、専門農協、農協連合会以外の団体(法人、非法人を問わない)をいう。集出荷業者とは、産地で生産者などから青果物を集荷して出荷する産地仲買人、産地問屋等をいう。
- 3 出荷量の出所は『野菜生産出荷統計』集出荷機構の出荷量の出所は『青果物集出荷機構調査報告』であり、出荷量と集出荷機構計の差を集出荷機構以外として示した。
- 4 仕向先の内訳は、秘密保護上統計数値が公表されていないものもあるので、出荷量とは一致しない場合もある。
- 5 95年産の調査報告書は出版されていない。

平均で1.0%減少したが、農協出荷量は年平均で0.8%増加した。

90年産から00年産にかけての農協出荷量

の増加寄与率を仕向先別にみると、加工業者128.6%、卸売市場 1.5%、小売業者 2.0%、その他 25.2%と加工業者の寄与が大きくなっている。

同様に品目別にみると、ばれいしょ（寄与率は102.2%）、にんじん（同16.0%）、トマト（同15.8%）の寄与が大きい。

b 農協の仕向先

農協の仕向先の内訳をみると、00年産では、卸売市場が78.6%と大半を占めており、次いで加工業者18.2%、小売店1.1%、直接販売0.6%、外食業者0.3%、その他1.2%となっている。90年産と比較すると、卸売市場の割合が5.7ポイント低下し、加工業者の割合が7.8ポイント上昇している。

これに対して、専門農協と任意組合では、小売店の割合が00年産で各々8.4%、13.2%と農協に比べて高いことが特徴にあげられる。

(2) 卸売市場の割合が高い理由

農協から加工業者への出荷量が増加してきたとはいえ、00年産の農協の出荷量に占める卸売市場仕向量の割合は78.6%と依然として大きい。農協の仕向先の中で卸売市場の割合が高い主な理由として次の点があげられる。

第1は、農協から経済連・全農県本部経由で卸売市場に出荷される場合には代金回収リスクが低く抑えられる仕組みが確立されていることである。農協の出荷対象である中央卸売市場では代金決済に組合代払方

式や精算会社方式を採用している市場が多く、これによって代金回収を確実にかつ迅速に行うことができる。加えて、農協が経済連・全農県本部を経由することで、代金回収リスクは農協から経済連・全農県本部に移転される。経済連・全農県本部の多くが青果物・花き市場取引信用補償制度を利用するなど、代金回収リスクに対する措置を行っている。

第2は、卸売市場に出荷する場合には、出荷から代金回収、精算までの一連のシステムが確立されており、事務手続きが簡便で農協の業務負担は比較的少ないことである。これに対して、例えば卸売市場外で直接販売を行う場合には、販売先の開拓、商談、数量調整、代金決済等の業務が発生し、農協にとって負担が大きくなるといわれている。農協の販売事業の主な収入源である手数料率が農産物全体の平均で2.6%、野菜^(注2)で2.2%と低い現状では、事業管理費を抑えるために、卸売市場に出荷せざるを得ない面があることは否めない。

第3は、卸売市場では過剰生産時にも販売してもらえらる点があげられる。野菜は天候によって収穫量の変動が大きい。生産者から大量の野菜を受託販売している農協にとっては、豊作時にも受け入れてもらえることは大きなメリットになっている。

実際、「契約取引実態アンケート調査」によると、農協が卸売市場に出荷する理由（複数回答）として、代金回収が確実（93.9%）、事務手続きが容易（58.3%）、代金回収が早い（54.4%）、過剰生産

時に受け入れてくれる（44.4%）をあげる農協が多くなっている。

しかし、卸売市場出荷には問題点が少ない。卸売市場法において卸売業者が生鮮食料品等の受託を拒否することは禁止されている。このために、前述したように豊作時にも野菜を受け入れてもらえるというメリットもあるが、予約相対取引以外のせりや相対取引の場合には、価格は不安定にならざるをえない。

また、卸売市場から遠距離の産地では輸送コストがかさみ、生産者の手取りを減らす一因になっている。

「契約取引実態アンケート調査」によると、農協からみた卸売市場出荷の問題点（複数回答）として、価格が不安定（59.7%）をあげる農協が半数を超えている。このほかにも、価格が安い（35.8%）、手数料が高い（33.0%）といった点があげられている。さらに「輸送コストが高い」の回答割合は、北海道・東北（37.0%）や九州・沖縄（31.6%）で比較的高くなっている。

（注2）農林水産省（2003年）『平成13事業年度総合農協統計表』。手数料には販売利益を含む。

2 農家と農業法人の農協利用状況

前述のとおり野菜の出荷量に占める農協出荷のシェアは90年産から00年産にかけて上昇しており、重量ベースで見ると農協離れが生じているとはいえない。しかし生産

者は多様化しており、農協利用の度合いは生産者の属性によって異なっている。

そこで、以下では「契約取引実態アンケート調査」（以下、とくに断らない場合には同アンケートによる）を基に、農家と農業法人の農協利用状況をみてみよう。以下では、便宜上、4農協管内で実施したアンケート調査の回答者を農家、農業法人に対するアンケート調査の回答者を農業法人、農家と農業法人を総称して生産者と呼ぶ。また、回答した農業法人の形態は、農事組合法人（1号法人、2号法人）22.4%、有限会社66.7%、株式会社5.5%、その他5.4%となっており、前述した『青果物集出荷機構調査』の定義では、農事組合法人は専門農協に、有限会社と株式会社が出荷団体となっている場合には任意組合に分類される。

（1）農協利用率

01年度の野菜の年間販売金額に占める農協の割合の単純平均（各回答者の販売金額第1位～第3位の販売先うち、農協の割合の合計を全サンプル数で除したもの。以下「農協利用率」）を第2表に示した。農家では75.6%であるのに対して、農業法人では21.6%にとどまっている。農業法人では、農家に比べて、スーパー（販売金額に占める割合の単純平均は10.1%、以下同じ）や生協（4.4%）といった実需者への直接販売（22.9%）や、直売所（8.3%）や宅配等（3.8%）による消費者への直接販売の割合が高い。これは、前述した専門農協や任意組合において小売店の割合が比較的高いこ

第2表 農家と農業法人の野菜の販売先の内訳
販売金額に占める割合上位3位の
販売先(単純平均)

(単位 件, %)

	サンプル数	総合農協	卸売業者	専門農協	
農家	全体	1,030	75.6	10.2	4.4
	200万円未満	206	82.9	5.1	3.8
	200～500	282	81.5	8.3	2.1
	500～1,000	299	70.6	12.9	6.2
	1,000～1,500	154	69.2	12.4	7.8
	1,500以上	89	68.4	16.0	1.7
農業法人	全体	162	21.6	19.8	10.1
	1,000万円未満	42	30.8	15.5	5.2
	1,000～2,000	18	17.2	14.7	10.6
	2,000～3,000	18	10.8	35.0	1.7
	3,000～5,000	24	16.0	26.3	15.8
	5,000以上	60	19.5	19.0	14.7

資料 野菜供給安定基金「平成14年度契約取引実態調査」より作成

(注) 1 販売金額の内訳は、直接に販売した先について販売金額の多い順に第1位～第3位までの販売先とその割合を尋ね、各販売先の割合を単純平均したもの。

2 色網掛けは全体より5ポイント以上高いことを

と符号する結果である。

また農家の年間の野菜販売金額(以下「販売金額」)別に農協利用率をみると、200万円未満では82.9%、200～500万円未満では81.5%と80%を超えているが、500～1,000万円未満では70.6%、1,000～1,500万円未満では69.2%、1,500万円以上では68.4%と販売金額が多くなるほど農協利用率が低くなっており、農家の中でも販売金額の多寡によって農協利用率に格差がみられる。

(2) 販売先の選択理由

農家と農業法人との農協利用率が異なる要因について、販売・出荷先(以下「販売先」)の選択理由と農協出荷に対する評価の二つの面からみてみよう。

販売金額第1位～第3位の販売先に販売

する理由(複数回答)の合計を示したものが第3表である。割合が30%以上となっている項目をみると、農家では「代金回収が確実」(37.8%)、「集出荷施設を利用している」(32.2%)となっており、農業法人では、「代金回収が確実」(41.9%)、「価格や数量が安定している」(31.9%)、「より高く販売できる」(30.7%)となっている。

「代金回収が確実」の割合が最も高いという点では農家も農業法人も共通している。このほかに農家では「集出荷施設を利用している」の割合が比較的高い。集出荷施設には選果施設や予冷施設の利用も含まれているとみられる。選果施設を利用することにより生産者の作業負担は軽減されるが、個人で保有することは困難であることから、農家にとって販売先を選択する際の大きな理由となっていると思われる。

一方、農業法人では「価格や数量が安定している」の割合が2番目に高い。農業法人では借入金の返済や雇用者への定期的な賃金の支払い等のためにより正確な収入の見通しを立てる必要があり、数量や価格の安定性が不可欠になるものと思われる。

前述したように農協の出荷量の78.6%は卸売市場に出荷されており、卸売市場出荷の場合には、代金回収リスクが比較的小さく、価格変動は大きい。また01年度では農協の74.5%が青果物集荷施設を所有している(注3)。一方、後述するように価格が比較的安定した取引形態である契約取引を01年度に実施した農協は約半数となっている。

次に個々の販売先別に販売した理由をみ

第3表 販売先に販売する理由とその問題点（複数回答）

（単位 件，％）

	理由														問題点									
	サンプル数（1～3位計）	代金回収が確実	集出荷施設を利用している	適切な営農指導が受けられる	昔からの付き合い	価格や数量が安定している	農業生産資材を買っている	事務手続きが容易	代金決済が早い	より高く販売できる	規格外の農産物も販売できる	過剰生産時に受け入れてくれる	安全性をアピールできる	手取りが多い	さける 実需者や消費者のニーズが直接	サンプル数（1～3位計）	価格が安い	価格が不安定	手数料が高い	輸送コストが高い	品質のよいものを差別化して販売できない	決済期日までが長い	取引数量が少ない	とくにない
農家	1,406	37.8	32.2	27.0	22.1	21.0	20.4	20.0	18.3	18.1	18.1	13.0	12.1	9.9	6.5	1,377	31.7	31.4	27.3	18.4	13.7	12.2	8.3	20.3
総合農協	834	48.4	45.3	40.9	23.0	25.3	29.9	26.1	16.3	18.8	11.0	15.2	13.7	4.1	6.0	836	33.1	30.4	37.0	24.6	15.9	12.7	3.9	18.4
卸売業者	227	25.1	11.0	3.1	21.6	10.1	2.2	11.5	33.0	18.1	37.0	11.5	2.6	21.6	1.8	213	33.8	52.1	9.4	4.2	10.3	4.7	11.7	21.6
専門農協	58	32.8	56.9	27.6	22.4	19.0	43.1	22.4	6.9	10.3	10.3	15.5	22.4	5.2	1.7	62	53.2	32.3	35.5	27.4	22.6	25.8	6.5	12.9
農業法人	401	41.9	7.7	2.5	17.2	31.9	3.7	12.0	20.7	30.7	21.4	14.0	26.2	25.7	28.2	395	22.0	19.2	15.9	14.7	13.4	11.1	18.2	24.3
総合農協	55	60.0	36.4	16.4	29.1	16.4	18.2	23.6	18.2	5.5	5.5	25.5	5.5	1.8	1.8	57	43.9	49.1	49.1	26.3	38.6	12.3	5.3	5.3
卸売業者	68	47.1	4.4	0.0	20.6	19.1	1.5	17.6	39.7	16.2	22.1	27.9	7.4	19.1	7.4	67	34.3	47.8	28.4	6.0	17.9	0.0	3.0	20.9
スーパー	48	50.0	2.1	0.0	18.8	52.1	0.0	6.3	14.6	37.5	10.4	6.3	37.5	33.3	52.1	46	4.3	6.5	2.2	8.7	2.2	13.0	32.6	23.9

資料 第2表と同じ

- （注） 1 販売金額に占める割合が高い順に第3位までの販売先を示した。
 2 ここでは農協と農業法人の各販売先のうちいずれかが20%以上の選択肢を掲載した。
 3 色網掛けは30%以上であることを示す。

ると、農協を販売先とする場合には、農家と農業法人ともに「代金回収が確実」と「集出荷施設を利用している」の割合が30%以上となっており、農家では「適切な営農指導が受けられる」（40.9%）や「農業生産資材を買っている」（29.9%）も比較的高い。農家にとっては販売だけでなく営農指導や農業資材購買も利用できる総合性が農協利用のメリットとなっていることがうかがえる。農家の農協利用率が農業法人に比べて高い一つの要因は、農家の販売先に求めるニーズに農協のサービスが適合していることにあるといえる。

一方、農業法人において販売先を選択する理由の割合が2番目と3番目である「価格や数量が安定している」と「より高く販

売できる」の割合についてみると、販売先が農協の場合には各々16.4%、5.5%となっているが、販売先がスーパーの場合には各々52.1%、37.5%となっており、農協の場合に比べて高くなっている。

（3）各販売先の問題点

生産者は以上のような理由で販売先を選択しているが、選択した販売先に問題点を抱えていないわけではない。農協の問題点をみると、農家、農業法人ともに「手数料が高い」「価格が安い」「価格が不安定」の割合が30%を超えており、さらに農業法人では「品質のよいものを差別化して販売できない」の割合も30%を超えている（第3表）。

卸売業者の場合にも「価格が安い」「価格が不安定」の割合が農家と農業法人ともに30%を超えているが、「手数料が高い」の割合は農協の場合に比べて低くなっている。

また、農業法人からみたスーパーの問題点では「価格が安い」「価格が不安定」の割合は農協に比べて低いものの、「取引数量が少ない」の割合が32.6%と最も高くなっている。前述したようにスーパーに販売する場合には価格や数量が安定しており、より高く販売できるというメリットがあるものの、取引数量が少ないという問題点があるために、農業法人の販売金額に占めるスーパーの割合の単純平均は1割程度にとどまっているものと思われる。

(4) 農協出荷に対する評価

次に農協出荷に対する評価をみてみよう。前述したように、生産者が農協に出荷する理由には、販売事業以外の営農指導事業や農業生産資材供給の利用など様々な理由がある。ここでは試みに野菜出荷に対する生産者の満足度を計るために重要と思われる、手取り、価格の安定性、代金回収の確実性、決済期日までの短さの4項目に注目し、農家と農業法人の農協出荷に対する評価を尋ねた。第4表は、それらの評価のDI値（「農協の方がよい」の回答割合 - 「農協以外の方がよい」の回答割合）を示したものである。

4項目のDI値の平均をみると、農家のDI値（38.7ポイント）が農業法人のDI値

第4表 農協出荷に対する評価(単数回答)

(単位 件, %, ポイント)

	サンプル数	農協の方がよい (A)	農協以外の方がよい (B)	どちらともいえない	DI値 (A)-(B)	
農家	手取り	1,063	33.0	21.0	46.0	12.0
	価格の安定性	1,071	52.1	10.0	37.9	42.1
	代金回収の確実性	1,081	76.2	3.5	20.3	72.7
	決済期日までの短さ	1,049	50.6	19.4	30.0	31.2
	4項目平均	1,031				38.7
農業法人	手取り	163	6.7	56.4	36.8	49.7
	価格の安定性	161	11.8	45.3	42.9	33.5
	代金回収の確実性	162	48.8	13.6	37.7	35.2
	決済期日までの短さ	162	29.6	29.0	41.4	0.6
	4項目平均	161				11.5

資料 第2表に同じ

(11.5ポイント)を大きく上回っている。農家と農業法人の農協利用率の違いには農協出荷に対する評価の違いも影響していることがうかがえる。

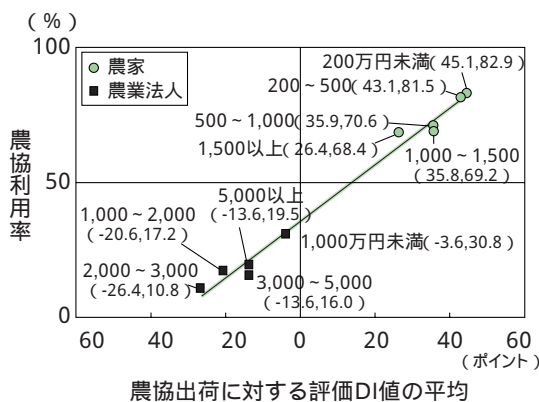
項目別にみると、両者とも代金回収の確実性のDI値が最も高く、手取りのDI値が最も低いという点では共通している。しかし、農家と農業法人との差は大きく、とくに価格の安定性(農家42.1ポイント - 農業法人 33.5ポイント = 75.6ポイント)、および手取り(農家12.0ポイント - 農業法人 49.7ポイント = 61.7ポイント)でその差が大きくなっている。

(5) 農協出荷に対する評価と農協利用率との関係

農協出荷に対する評価DI値の平均と農協利用率を販売金額別に示したものが第1図である。評価DI値の平均が高いほど農協利用率は高く、両者の間に強い相関がみられる。

とくに農家の場合には、200万円未満や

第1図 販売金額別にみた農協出荷に対する評価DI値の平均と農協利用率



資料 第2表と同じ

(注) 農家と農業法人の販売金額別に、農協利用率と農協出荷に対する評価DI値の平均をとり、回帰分析したもの。サンプル数は10。属性iの農協利用率をYi、農協への出荷に対する評価DI値の平均をXiとして、回帰式は次の通り。()内はt値。
 $Y_i = 35.48 + 1.04X_i$ 自由度調整済み決定係数0.99 (29.57) (25.45)

200～500万円未満では評価DI値の平均が40ポイントを超えており、農協利用率も80%を超えているが、販売金額が多くなるほど、評価DI値の平均も農協利用率も低くなっている。

一方、農業法人の場合には、販売金額が最も少ない層(1,000万円未満)で評価DI値の平均も農協の割合も最も高くなっているが、2,000～3,000万円未満で最も低くなっており、販売金額の多寡との関係は農家の場合ほど明確ではない。

(6) 農協利用と関係のある項目

これまで第1位～第3位の販売先を合算したデータを基に農協利用状況を見てきたが、生産者から選ばれるという視点からみると、第1位の販売先として選択される

ことがより重要であろう。そこで、販売金額第1位の販売先が農協である割合を、手取り、価格の安定性、代金回収の確実性、決済期日までの短さの4項目の評価別にみたものが第5表である。いずれの項目においても、「農協の方がよい」と回答した人の第1位の販売先が農協である割合は、「農協以外の方がよい」ないし「どちらともいえない」と回答した人に比べて高くなっている。

第5表には第1位の販売先が農協であるか否かと農協出荷に対する評価との相関を示すクラメールの連関係数も示してある。クラメールの連関係数とは、カテゴリ・データ相互間(ここでは第1位の販売先が農協であるか否かというカテゴリと、農協出荷に対する評価というカテゴリ)の相関の強さを示す係数である。^(注4)

農家では価格の安定性、農業法人では決済期日までの短さ、価格の安定性、代金回

第5表 農協出荷に対する評価別にみた第1位の販売先が農協である割合

(単位 件, %)

		手取り		価格の安定性		代金回収の確実性		決済期日までの短さ	
		サンプル数	第1位の販売先が農協である割合	サンプル数	第1位の販売先が農協である割合	サンプル数	第1位の販売先が農協である割合	サンプル数	第1位の販売先が農協である割合
農家	全体	1,033	77.9	1,043	78.0	1,056	78.2	1,023	78.1
	農協の方がよい	336	89.0	542	86.7	806	83.6	517	84.5
	どちらともいえない	478	75.5	395	72.4	212	61.8	306	75.8
	農協以外の方がよい	219	66.2	106	54.7	38	55.3	200	65.0
	クラメールの連関係数	0.20		0.25		0.24		0.18	
農業法人	全体	163	24.5	161	24.8	162	24.7	162	24.7
	農協の方がよい	11	54.5	19	52.6	79	35.4	48	43.8
	どちらともいえない	60	30.0	69	26.1	61	13.1	67	14.9
	農協以外の方がよい	92	17.4	73	16.4	22	18.2	47	19.1
	クラメールの連関係数	0.23		0.26		0.25		0.29	

資料 第2表と同じ

収の确实性の連関係数が0.25以上となっており、これらの項目の評価は第1位が農協(注5)か否かと関連があると考えられる。

(7) 改善の優先度が比較的高い項目

農協を第1位の販売先として選択する生産者の割合を高めるためには、第1位が農協か否かとの相関が相対的に強く、評価が相対的に低い項目を優先して改善することが有効であると考えられる。横軸にクラメールの連関係数をとり、縦軸に「農協の方がよい」の回答割合をとり、4項目の平均を中心に4分割したものを第2図として示した。図の第4象限は、クラメールの連関係数は比較的強いものの「農協の方がよい」との回答割合は比較的低いこと意味しており、改善の優先度は他の象限にある項目に比べて高いと判断できる。図をみると、農家と農業法人ともに第4象限には価格の安定性が位置している。

また手取りについては、農家と農業法人ともに「農協の方がよい」との回答割合は

低いがクラメールの連関係数も比較的低く、代金回収の确实性については「農協の方がよい」との回答割合が高いため、これらの改善の優先度は価格の安定性に比べて低いと考えられる。

(注3) 農林水産省(2003)『平成13事業年度総合農協統計表』

(注4) クラメールの連関係数 = $\sqrt{\frac{x^2}{N(k-1)}}$

x^2 (カイ二乗)はカテゴリとカテゴリのクロス集計から得られた x^2 値で、実測度数と期待度数の差の二乗を期待度数で除したものの総和。Nは全サンプル数、kは表側のカテゴリと表頭のカテゴリうち、カテゴリ数の少ない方のカテゴリ数。

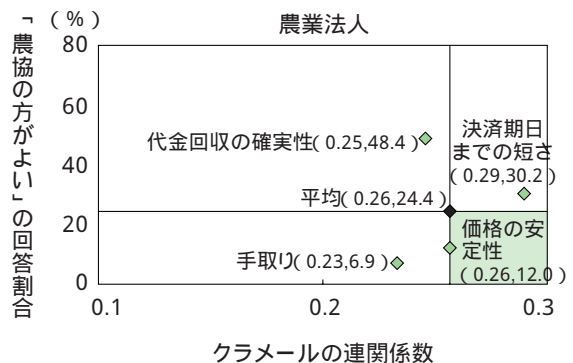
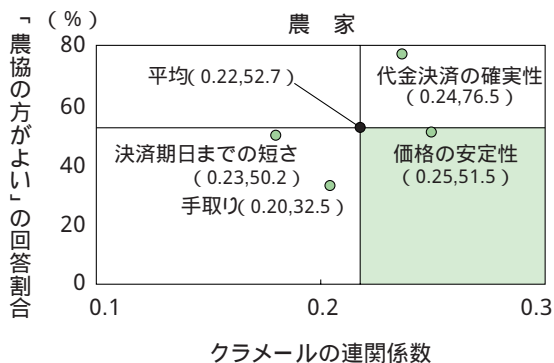
(注5) 菅民郎(2000)によると、クラメールの連関係数が0.25以上の場合には二つのデータ間に関連があると判断できる。

3 契約取引への取組み

(1) 契約取引の概況

価格が比較的安定した取引形態の一つに契約取引がある。契約取引とは、出荷者が販売先と、販売する野菜の価格、数量、規格(品質)等について、あらかじめ一定の契約(口頭による約束も含む)を行い、そ

第2図 クラメールの連関係数(第1位の販売先が農協か否かと農協出荷に対する評価との相関)と農協への出荷に対する評価(「農協の方がよい」の回答割合)との関係



資料 第2表に同じ

れに基づいて行う取引のことである。契約取引のルートには、大きく分けて、卸売市場での予約相対取引、卸売市場外の契約取引の二つの方法がある。には、生産者や農協から実需者への直接販売以外に、全農集配センターや商社等を介した取引もある。

野菜供給安定基金『平成13年度業務用野菜取扱業者の契約取引実態・意向調査報告書』によると、実需者側では74.8%が青果物の契約取引を実施しており、実施した実需者の55.1%は今後さらに契約取引の産地・品目・時期を増やす意向をもっている。

一方、「契約取引実態アンケート調査」結果より産地側の状況を見ると、01年度において契約取引を実施した割合は、農家では43.0%、農業法人では65.9%、農協では50.5%となっている。

(2) 農業法人の取組み

a 農業法人の実施状況

次に契約取引を実施した割合が比較的高い農業法人について、契約取引の実施状況と今後の意向を少し詳しくみてみよう。01年度に契約取引を実施した割合を契約取引以外も含めた販売金額別にみると、1,000万円未満では51.2%であるが、5,000万円以上では78.7%となっており、販売金額が多くなるほど、契約取引を実施した割合は高くなる傾向がみられる(第6表)。

契約取引を実施する理由では「価格が安定している」(73.6%)の割合が最も高く、

第6表 農業法人における2001年度に契約取引を実施した割合

(単位 件, %)

		サンプル数	契約取引を実施した
合計		170	65.9
販売金額	1,000万円未満	43	51.2
	1,000～2,000	18	55.6
	2,000～3,000	18	66.7
	3,000～5,000	23	69.6
	5,000以上	61	78.7

資料 第2表に同じ

その割合は販売金額が多いほど高くなっている。また販売金額に占める契約取引の割合が80～100%の農業法人は41.8%となっている。

契約取引について農業法人の今後の意向をみると、01年度に契約取引を実施した回答者の97.1%が今後も継続する(「現状維持で今後も続ける」「今後は品目・期間・数量を拡大する」「今後は品目・期間・数量を縮小して続ける」のいずれかと回答)との意向をもっている。一方、契約取引を実施しなかったとの回答者でも、「これから始める予定」が9.3%、「予定はないが関心はある」が57.4%を占めており、実施しなかったとはいえ契約取引に関心をもっている割合は半数を超えている。

b 農業法人の業務代行要望

今後、契約取引を継続する意向の回答者および「始める予定」「予定はないが関心はある」回答者について、契約取引にかかる業務の代行要望を示したものが第7表である。これをみると、最も要望が高い業務は「代金回収事故時の損失引受」であり、70.2%が代行が必要と回答している。次い

で、「販売先探し」(58.7%)、「実需者・消費者ニーズの収集・伝達」(52.9%)の業務で50%を超えている。

業務の代行が必要との回答割合はすべての業務で、01年度に実施しなかったが今後開始する予定ないし関心はある回答者の割合が、01年度に契約取引を実施し今後も継続する意向の回答者の割合を上回っている。

第8表に契約取引にかかる業務について代行が必要との回答者に代行を希望する機

関・団体を聞いた結果(複数回答)を示した。いずれの業務でも「総合農協・専門農協」の割合は最も高く、「卸売業者」が続いている。契約取引にかかる業務においても農協への期待が大きいことを示している。

(3) 農協の取組み

a 契約取引の実施状況

前述したように01年度に契約取引を実施した農協の割合は50.5%と約半数となっ

ている。実施した農協の理由としては、農業法人の場合と同様に「価格が安定している」の割合が84.8%と最も高く、契約取引が価格の安定に有効であることを示している。

また、販売取扱高に占める契約取引の割合が20%未満の農協は79.3%を占めており、契約取引による販売は一部にとどまっている。

b 契約取引の販売先

契約取引における農協の直接の販売先(販売代金を回収している先、複数回答)は、「経済連・全農県本部」が65.2%で最も高く、次いで「卸売業者」が33.7%、「実需者」への直接販売が32.6%となっている。経済連・全農

第7表 農業法人において契約取引にかかる業務について代行が「必要」と回答した割合

(単位 件, %)

	実需者・消費者ニーズの収集・伝達		販売先探し		販売先との交渉		代金決済事務		代金回収事故時の損失引受	
	サンプル数	割合	サンプル数	割合	サンプル数	割合	サンプル数	割合	サンプル数	割合
合計	121	52.9	121	58.7	124	37.1	122	41.0	121	70.2
2001年度に実施し、今後も継続	86	48.8	86	57.0	89	33.7	87	36.8	86	69.8
2001年度に実施しなかったが、今後開始する予定ないし関心あり	32	59.4	32	62.5	32	40.6	32	46.9	32	71.9

資料 第2表に同じ

(注) 濃い色網掛けは割合が60%以上であることを、薄い色網掛けは割合が30%以上60%未満であることを示す。

第8表 農業法人における契約取引にかかる業務について代行が「必要」と回答した人の代行してほしい機関・団体(複数回答)

(単位 件, %)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	農協以外の出荷組織	卸売業者	仲卸業者	商社	インターネットでの農産物取引会社	金融機関	行政機関等の公
実需者・消費者ニーズの収集・伝達	66	45.5	12.1	9.1	24.2	21.2	19.7	12.1	3.0	12.1
販売先探し	73	37.0	13.7	8.2	27.4	24.7	17.8	12.3	4.1	9.6
販売先との交渉	47	48.9	19.1	10.6	21.3	17.0	14.9	4.3	0.0	0.0
代金決済事務	52	50.0	7.7	9.6	23.1	15.4	9.6	1.9	3.8	1.9
代金回収事故時の損失引受	74	37.8	13.5	8.1	17.6	14.9	8.1	1.4	10.8	12.2

資料 第2表に同じ

(注) 1 いずれかの業務の割合が10%以上の機関・団体のみを示した。
2 色網掛けは割合の上位3位を示す。

県本部の出荷先の大部分が卸売業者とみられることから、農協の契約取引の多くは経済連・全農県本部を經由した卸売市場の予約相対取引とみられる。

予約相対取引の割合が取扱高の5%弱を占める卸売業者への聞き取り調査によると、予約相対取引を行う場合には卸売業者は産地と買参人の両方と毎週契約書を交わさなければならない。安値基調にあるため実需者側のニーズが伸びないことに加えて、事務手続きが煩雑であるために予約相対取引はこれ以上増やすことができないという。農協の出荷量に占める卸売市場の割合は高いものの、販売取扱高に占める契約取引の割合が20%未満の農協が大半となっている理由の一つには予約相対取引が伸び悩んでいることがあるとみられる。^(注6)

一方、契約取引を実施した農協のうち、直接の販売先が「実需者」である割合は32.6%、「仲卸業者」は18.5%、「商社」は10.9%となっ

おり、経済連・全農県本部の割合に比べて低くなっている。卸売市場の予約相対取引以外の契約取引の場合には代金回収リスクの存在、卸売市場との関係に支障を来すことへの懸念や農

協の業務負担の増加などの問題点があるためである。

c 契約取引の問題点

契約取引の問題点あるいは実施しない理由について、契約取引を実施した農協と実施しなかった農協とを比較すると、「天候不順による供給不足」と回答した割合は、両者で共通して最も高くなっている（第9表）。また、「上位・特定等級だけを要求される」も契約取引を実施した農協では2番目に、実施しなかった農協では3番目になっている。

このほか、実施した農協では「過剰生産時の出荷先に困る」（35.2%）、「卸売市場との関係維持」（35.2%）が3番目にあげられている。一方、実施しなかった農協では2番目に「代金回収に不安」（43.8%）、3番目に「取引の継続性に不安」（36.0%）「取引数量が少ない」（36.0%）があげられてい

第9表 契約取引の問題点・契約取引を実施しない理由

(単位 件, %)

サンプル数	販売先の開拓・取引先との関係		生産した数量・等級・品質と契約取引の数量・等級・品質とのアンバランス		価格		代金決済		事務手続きが煩雑	生産者		その他						
	信頼が難しい取引相手	取引の継続性に不安	卸売市場との関係維持	天候不順等による供給不足	過剰生産時の出荷先	への対応が難しい数量変更	取引数量が少ない	上位・特定等級だけを要求される		栽培基準の要求水準	市場価格と契約価格との差が大きい		契約価格が再生産価格に満たない	代金回収に不安	決済期日までが長い	生産者の労働力不足	生産者の高齢化	
合計	177	23.7	27.1	33.3	62.1	32.8	25.4	31.1	38.4	14.7	14.1	9.0	37.3	16.4	14.1	13.6	32.8	4.5
契約取引を実施した	88	20.5	22.7	35.2	67.0	35.2	26.1	26.1	40.9	20.5	19.3	9.1	30.7	21.6	14.8	13.6	31.8	3.4
契約取引を実施しなかった	89	27.0	36.0	31.5	57.3	30.3	24.7	36.0	36.0	9.0	9.0	9.0	43.8	11.2	13.5	13.5	33.7	5.6

資料 第2表に同じ
(注) 色網掛けは割合の上位3位。

る。

(注6) 全農や日本園芸連等が開発したベジフルネット(青果物情報システム)が03年10月に稼働する予定であり、これによって現在電話やファックスで行っている産地と卸売市場間の情報交換がコンピューターでできるようになり、事務手続きの煩雑さが緩和される可能性がある。「青果の新情報システム～ベジフルネット(下)予約相對」『日本農業新聞』2003年3月6日、および「全農、ネットEDI 10月稼働、高速通信、管理コスト削減 - 予約相對も電子化」『日経流通新聞MJ』03年8月5日を参照。

4 契約取引に取り組んでいる農協の事例

通常の卸売市場出荷の場合には価格変動が大きいですが、契約取引では価格は比較的安定している。農協の契約取引は卸売市場の予約相對取引が主流とみられるが、安値基調にあるため実需者側のニーズが伸びないことや事務手続きが煩雑であること等により、予約相對取引を増やすことは難しい状況にある。

一方、農協経営をみると、以前のように信用部門と共済部門の黒字で経営を支えることは難しい状況にある。農協の農産物の販売取扱高が減少傾向にある中で販売事業の手数料収入は年々減少しており、販売事業の事業管理費を抑制する必要性は以前にも増して高まっている。これゆえ、低い販売手数料率をはじめとする現在の販売事業体制の下では、卸売市場外の取引先との関係を新たに構築して、代金回収リスク対策を行いつつ、市場外で契約取引を進めることは、農協の事業管理費の増加につながり

かねないために難しい面があることも確かである。

しかし、山武郡市農協、福岡八女農協、甘楽富岡農協など、価格の安定や生産者の手取りを高めることを目的に、従来の農協の販売事業体制に変更を加えて、市場外の契約取引に積極的に取り組んでいる農協も存在する。そのような農協のうち、ここでは、市場外で生協等と契約取引を行っているA農協の事例を紹介しよう。

(1) 農協の概要

A農協は北関東に位置しており、組合員数は約5,100人で、うち正組合員は4,400人(正組合員比率は86%)である。02年度の農産物販売取扱高は37億円であり、内訳は、米5億円強、野菜7億円、畜産15億円などとなっている。農協が販売している野菜は、きゅうり、しいたけ、にら、ねぎ、ちんげんさい、ほうれんそうなど80~90品目を数える。

(2) 野菜販売の概要

A農協は86年から実需者との契約取引(以下「直接販売」)の取組みを開始した。02年には野菜の販売取扱高のうち約5割を直接販売が占めており、残りの5割が卸売市場出荷となっている。卸売市場出荷のうち1~2割は予約相對取引である。野菜の直接販売を行っている取引先は10社・団体であり、直接販売の販売金額のうち7割強がB生協との取引となっている。

(3) 実需者への直接販売の特徴

以下では、A農協が行っている契約取引のうち実需者への直接販売に絞ってみたい。A農協の直接販売の特徴は、価格の安定と卸売市場出荷に比べて手取りが多いというメリットを生産者に提供していること、販路開拓や欠品といった契約取引の問題点の克服に努めていること、安全・安心の消費者ニーズに対応していること、直接販売を行うことによる農協のコストとして独自の手数料を設定していること、である。

a 価格の安定と生産者の手取り

B生協との取引形態は価格と数量をあらかじめ決めた契約取引である。B生協に野菜の直接販売を始めたころ、管内は葉たばこ養蚕の産地であったが、それらの生産量は減少しつつあった。契約取引であったため生産者は収入の見通しを立てられ安心して栽培することができた。この結果、葉たばこや養蚕から野菜への転換が進んだと^(注7)いう。

また、通常の農協経由卸売市場出荷の場合、生産者は卸売業者、全農県本部、農協への支払手数料とは別に、段ボール代や運賃も負担している。後述するようにA農協では、生産者が支払う手数料は卸売市場出荷の場合も直接販売の場合も同水準となっている。しかし、直接販売の場合には、繰り返し利用できるコンテナを利用して出荷しているため段ボール代が不要になり、また生協との取引の場合には生協が運賃を負

担している。その分卸売市場出荷に比べて生産者の手取りは多くなっている。

b 販路開拓と安定供給

A農協は、96年に対外対策室（専任職員2名）を設置し、販路開拓等の営業を行ったり、グリーンツーリズムの受入れも行っている。

またA農協は、直接販売に出荷する生産者と締結している「農産物産直生産者誓約書」において、特別な理由なく出荷計画と実績が大幅に異なった場合には処分の対象とするなど、出荷の安定性の確保に努めている。またA農協の直接販売の7割強を占めているB生協の場合には、欠品が出ても通常はペナルティを課せられないことになっている。一方生協側では安定仕入のために数年前から主産地のほかに協力産地（欠品時にフォローする産地）を持つなど、産地を分散するようになったという。

c 消費者の安全・安心ニーズへの対応

A農協では、トレーサビリティや無登録農薬問題への対策として、農産物の安全性と消費者の安心感を高めることを目的に、直接販売の出荷者は、産直協議会会長との間で、「持続農業推進協定書」および前述の「農産物産直生産者誓約書」を締結している。「持続農業推進協定書」には、生産者が実行する栽培履歴の記帳、土壌作り、品質管理等についての基本的事項が明記されており、「農産物産直生産者誓約書」ではこれらの内容をさらに詳細に取り決めて

いる。締結は任意だが、直接販売にはこの二つを締結し実行している生産者のみが出荷し、違反した場合には農協への出荷を停止することにより、農産物の安全性の確保を厳格に行っている。

また従来から、生協組合員による産地での田植えやほ場の見学会、消費地での意見交換等の生産者と生協組合員との交流をA農協が窓口となって積極的に行っている。交流の実施により、生産者の責任感が強まり、さらに減農薬栽培農産物や有機農産物の取引に必要な消費者の理解が深まるといふ。

d 手数料率の設定

卸売市場出荷に比べてメリットが多い反面、B生協との直接販売では生協と農協間の決済サイトが最長25日と卸売市場出荷の3日に比べて長い。農協から生産者への精算は、直接販売の場合も卸売市場出荷の場合も、2～3週間後に同時に行うために、直接販売の場合には農協が仮払いを行っている。

さらに生産者への代金精算は、基本的には卸売市場出荷と直接販売とは別々に価格をプール計算している。プール計算の方法には品目によって様々なパターンがあることから、精算事務は複雑になっている。

直接販売の場合には、営業業務の増加や代金精算事務の複雑化等によって農協の業務負担は卸売市場出荷に比べて大きくなっている。これらの業務に対する農協の収入や仮払いの金利として、A農協では産直手

数料を設定している。また、コンテナ出荷のためのコンテナ購入費等として産直協議会運営費、生協組合員との交流活動等のための部会活動費を設けている。

この結果、直接販売の場合には、農協1.5%、農協の産直手数料4.4%、産直協議会運営費1.7%、部会活動費3.0%で合計10.6%になる。卸売市場出荷の手数料は、卸売会社8.5%、全農県本部0.6%、農協1.5%で合計10.6%であるので、生産者の支払い手数料は卸売市場出荷の場合と同水準となっている。

直接販売の手数料率は、A農協の直接販売は流通経費節減のためではなく、農協が市場流通では果たしえないような流通機能^(注8)を担うとの考え方の下に設定された。加えて、直接販売では手取りや価格の安定性といったメリットが大きいために、直接販売の農協手数料率は卸売市場出荷の場合に比べて高い水準にあるものの、生産者からは理解が得られている。

(注7) 柴山進(2001)「地域総合産直と環境教育」、全農・全中『農業における環境教育』、29～50頁。

(注8) 中島紀一(2000)によると、次のとおり。
A農協は「産直を単なる市場外トンネル流通とは考えてこなかった。農協の産直事業は、市場流通では果たしえないような流通機能を農協自身が担うことによって、生産と消費のより良い関係を創出することを目指す戦略的事業だという認識が当初からあった。産直は流通経費節約の事業とは位置づけなかったのである」

おわりに

本稿では、野菜を対象に、生産者の農協利用状況等を見てきた。最後に簡単にまと

めよう。

出荷量に占める農協のシェアは90年産から00年産にかけて上昇しており、重量ベースではこの10年間に農協離れが生じたとはいえない。

ただし生産者の属性別にみると、農協利用率は、農家では75.6%であるのに対して農業法人では21.6%と大きな格差が存在している。これには販売先の選定理由と農協出荷に対する評価の違いが影響している。販売先に販売する理由として、「代金回収が確実」は農家と農業法人で共通しているが、このほかに農家では「集出荷施設の利用」、農業法人では「価格や数量が安定」や「より高く販売できる」という理由が多い。さらに農協に出荷している回答者では、「代金回収の確実性」「集出荷施設の利用」に加えて、営農指導や生産資材購買の利用を理由にあげる割合が高く、総合的なサービスの提供が農協のメリットとして受け取られている。

農協出荷に対する評価では、農家、農業法人ともに「代金回収の確実性」や「決済期日までの短さ」の評価DI値は比較的高いものの、これらに比べて「手取り」と「価格の安定性」の評価DI値は低くなっている。これら4項目のDI値の平均は農協利用率と強い相関がみられ、農家では販売金額が多いほど評価DI値の平均も農協利用率も低いという傾向がみられた。また、4項目の中で「価格の安定性」の評価は販売金額第1位の販売先が農協か否かとの相関が比較的強く、なおかつ「農協の方がよ

い」との回答割合が相対的に低いため、この点を優先的に改善することが農協が第1位の販売先として生産者に選択されるために有効であることが示唆される。

価格が比較的安定した取引形態である契約取引についてみると、農業法人では65.9%が01年度に契約取引を実施した。契約取引を実施しなかった農業法人でも契約取引に対する関心は少なくない。契約取引にかかる業務については、「代金回収事故時の損失引受」「販売先探し」「実需者・消費者ニーズの収集・伝達」の業務代行を求める割合は半数を超えている。代行を要望する回答者では、代行機関として農協と回答する割合が最も高く、契約取引においても農協への期待は大きい。

01年度に契約取引を実施した農協は50.5%と農業法人に比べて割合は低くなっている。農協が生産者から主たる販売先として選択されるには、農協は価格の安定性を優先的に改善する必要があるが、契約取引には克服すべき問題点が多く、現行の農協の販売事業体制の下では契約取引を行ったりその割合を高めることには困難が伴う。しかし最後に紹介したA農協の事例は農協が営業専任部署や独自の手数料率の設定等の体制を整えることによって、契約取引の問題点を克服し、生産者に価格の安定性というメリットを提供できる可能性があることを示しているといえよう。

<参考文献>

- ・社団法人農山漁村文化協会（2003年）『自然と人間を結ぶ2003年7月号』
- ・菅民郎（2000）『新版アンケートデータの分析』現代数学社
- ・全農・全中（2001）『農業における環境教育』
- ・中島紀一（2000）「一国二制度的生産・販売事業のための10ヶ条」, 今野聰・野見山敏雄『これからの農協産直 その「一国二制度」的展開』家の光協会 74～87頁

- ・蓑谷千鳳彦（1985）『回帰分析のはなし』東京図書
- ・野菜供給安定基金（2002）『平成13年度業務用野菜取扱業者の契約取引実態・意向調査報告書』
- ・野菜供給安定基金（2003）『平成14年度契約取引実態調査報告書』

（研究員 尾高恵美・おだかめぐみ）



2002事業年度の農協の組織と事業

はじめに

本稿では全中がとりまとめた02事業年度総合JA経営速報調査報告等をもとに、02年度の農協の組織、事業の動向について概観したい。同調査の集計農協数は全国の総合農協（03年3月末1,039）の95.5%にあたる992農協で、さらに調査項目により集計対象農協数も若干異なることに留意する必要がある。

1 農協組織と事業取扱高

まず農協組織の現状についてみると、02年度の組合員数は約818万人となり、前年比0.3%と4年連続で減少した。これは、正組合員数の減少数（約5万人）が、准組合員数の増加数（約2万4千人）を上回ったことによる。また職員数（含む常雇の臨時雇用者）も24万1千人となり、前年比3.2%と9年連続の減少となった。職員数の減少率は前年より0.5ポイント拡大しており、職員数削減の動きが強まっている。

次に事業取扱高をみると、02年度は貯金と販売品販売高を除き、主要事業部門で取扱高の減少が続いている（第1表）。

2 部門別推移及び収支動向

(1) 信用・共済事業

まず信用事業の動きからみると、02年度の農協貯金の伸びは、前年度から0.9ポイント低下し、1.3%増となった。伸び率が低下した背景としては、景気の長期低迷により農家所得の減少が続き、貯金財源が縮小していることに加え、借入金の償還、生活資金への貯金の充当等による影響があるとみられる。なお要求払型貯金が前年比10.5%増と高い伸びを示しているが、これは02年4月に行われた定期性預貯金等のペイオフ凍結解除の影響が大きい。一方02年度の貸出金は、前年比0.7%と3年連続

第1表 組合員数・職員数及び事業取扱高の動向
(単位 人, 億円, %)

	実数	前年比増減率	
	2002年度	01	02
組合員数	8,177,073	0.0	0.3
正組合員数	4,638,526	0.6	1.1
准組合員数	3,535,706	0.7	0.7
職員数	241,333	2.7	3.2
貯金	744,078	2.2	1.3
うち定期性 要求払型	535,366 201,999	1.2 13.7	1.8 10.5
貸出金	213,049	1.4	0.7
金銭の信託	60	33.0	26.1
有価証券	36,172	5.2	9.4
買入金銭債権	163	53.5	28.1
長期共済保有高	3,789,159	0.4	1.2
販売品販売高	45,921	3.9	1.4
うち米	10,850	2.9	2.9
購買品供給高	37,326	3.6	4.5
うち生産資材 生活物資	21,260 14,260	3.1 4.5	3.7 5.8
繰越購買品	2,132	5.5	5.2

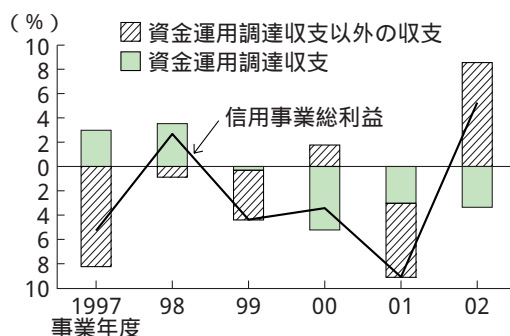
資料 全中「総合JA経営速報調査」

して減少した。これは住宅貸出の伸びの低下に加え、景気低迷の長期化、農業環境の悪化等で生活資金・農業資金の需要が減少しているためとみられる。

また02年度の信用事業総利益は、前年比5.3%増の7,444億円となった。信用事業収支を資金運用調達収支とそれ以外に分けると、資金運用調達収支は減少する一方、その他経常収支が大幅に改善している。このその他経常収支の改善は貸倒引当金繰入額及び貸出金償却等が前年度に比べ大幅に減少したためとみられる（第1図）。

次に共済事業をみると、02年度の長期共済保有高は前年比1.2%と3年連続して前年実績を下回った。これは新契約高は全国普及推進目標を5年連続で達成したものの、満期・中途解約・既契約の転換等によ

第1図 信用事業総利益の前年比増減率と資金運用調達収支及び資金運用調達収支以外の寄与度



資料 2001年度までは農林水産省『総合農協統計表』、2002年度は全中『総合JA経営速報調査報告』
 (注) 資金運用調達収支は、02年度は(預金利息+有価証券利息配当金+貸出金利息)-(貯金利息+給付補てん備金繰入+譲渡性貯金利息+借入金利息)。01年度までは、上記+(その他受入利息-その他支払利息)

り減少額が大幅増となったためである。「JA 共済事業実績分析」(共済総研レポート2003.6)によれば、共済・保険市場は、「保障市場の成熟化、家計の冷え込みから新規契約の獲得が一層困難さを増すと同時に、保障の見直しの動きから解約が高止まりのまま推移する」状況にある。JA 共済においては農家の高齢化及び農業従事者の減少等構造的な変化も加わって、長期共済保有高の減少につながっている。

(2) 経済事業

次に経済事業についてみると、02年度は、販売品販売高が前年比1.4%増と94年度以来8年振りの増加に転じた。米以外の販売高が増加したため、天候不順による国内産の収量減と残留農薬問題による輸入減により野菜価格が大幅に上昇したことや、BSEの影響が弱まり肉用牛の生産量がほぼ00年度の水準にまで回復したことが影響したとみられる

一方、購買品供給高は、前年比4.5%の減少となり、これは6期連続での前年実績割れとなった。内訳をみると、生産資材供給高が3.7%、生活物資供給高が5.8%それぞれ減少している。生産資材に関しては、

第2表 農協損益の状況

(単位 億円, %)

	実数	前年比増減率	
	2002年度	01	02
事業総利益	21,023	4.4	0.9
信用	7,444	11.1	5.3
共済	5,717	0.4	0.6
購買	4,985	1.2	4.7
販売	1,262	3.0	3.9
事業管理費	19,861	2.6	3.0
事業利益	1,162	58.8	212.7
経常利益	1,644	51.6	89.4
税引前当期純利益	1,641	31.7	34.2
当期剰余金	655	55.4	1.5

資料 第1表と同じ

農家の高齢化、後継者不足等による農産物の作付面積及び家畜飼養頭数の減少に加え、他業態との競争も減少に影響しているとみられる。一方、生産資材を上回る減少率となった生活物資供給高は、景気低迷による農家の所得減少、デフレによる物価下落の影響に加え、生活関連事業・施設の赤字解消のため不採算店舗を中心に閉鎖・業態転換が進められた影響があるとみられる。

(3) 収支動向

購買・共済事業が減益となったものの、信用・販売事業が増益に転じたため、02年度の事業総利益は0.9%増と8年振りに増加した。また職員数の削減等により事業管理費が3.0%減少したため、事業利益は1,162億円と前年比約3倍となった。ただし繰延税金資産が会計処理の変更等により、大幅に減少したため、当期剰余金は1.5%増にとどまっている(第2表)。

02年度の事業利益は上記のように大幅に改善したが、最大の要因である信用事業収支の改善は貸倒引当金繰入額・貸出金償却の減少によるもので、資金運用調達収支は減少している。また共済・購買事業の減益も続いており、基調としての農協の経営環境の厳しさは変わっていないことに留意する必要がある。

(主任研究員 内田多喜生・うちだたきお)

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(69)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(69)
3. 農林中央金庫 団体別・科目別・貸出金残高 (海外勘定を除く)	(69)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(70)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(70)
6. 農業協同組合 主要勘定	(70)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(72)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(72)
9. 金融機関別預貯金残高	(73)
10. 金融機関別貸出金残高	(74)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部

T E L 03 (3243) 7351

F A X 03 (3246) 1984

利用上の注意 (本誌全般にわたる統計数値)

- 1 数字は単位未満四捨五入しているので合計と内訳が不突合の場合がある。
- 2 表中の記号の用法は次のとおりである。
「0」単位未満の数字 「 」皆無または該当数字なし
「...」数字未詳 「 」負数または減少

1. 農林中央金庫資金概況

(単位 百万円)

年月日	預金	発行債券	その他	現金預け金	有価証券	貸出金	その他	貸借共通計
1998. 6	26,789,930	7,651,215	13,993,745	5,003,994	10,803,092	13,582,736	19,045,068	48,434,890
1999. 6	30,339,725	7,169,212	11,462,961	3,735,513	14,572,095	18,089,252	12,575,038	48,971,898
2000. 6	34,956,418	6,802,324	8,972,187	1,682,681	17,895,237	21,164,743	9,988,268	50,730,929
2001. 6	37,038,759	6,435,657	12,756,759	3,026,924	20,760,276	25,644,329	6,799,646	56,231,175
2002. 6	37,969,637	5,849,048	8,465,290	1,559,697	21,813,889	21,333,891	7,576,498	52,283,975
2003. 1	38,981,044	5,841,536	10,948,909	1,032,034	28,028,111	19,878,834	6,832,510	55,771,489
2	39,178,991	5,859,879	11,064,457	1,084,508	27,863,659	19,485,430	7,669,730	56,103,327
3	39,249,073	5,807,159	11,491,434	1,518,909	28,303,812	18,729,430	7,995,515	56,547,666
4	38,980,431	5,737,559	10,876,742	1,175,694	28,608,422	18,383,580	7,427,036	55,594,732
5	38,851,102	5,578,079	11,836,935	1,356,694	29,785,299	18,107,019	7,017,104	56,266,116
6	39,033,305	5,580,866	12,844,681	1,267,198	30,517,128	18,705,252	6,969,274	57,458,852

(注) 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。

2. 農林中央金庫・団体別・科目別・預金残高

2003年6月末現在

(単位 百万円)

団体別	定期預金	通知預金	普通預金	当座預金	別段預金	公金預金	計
農業団体	32,285,683	7,982	1,117,398	60	130,034	-	33,541,157
水産団体	1,190,036	3	68,653	3	12,216	-	1,270,911
森林団体	2,580	1	10,057	9	146	-	12,793
その他会員	9,531	-	9,058	-	0	-	18,589
会員計	33,487,829	7,986	1,205,166	71	142,398	-	34,843,451
会員以外の者計	556,128	109,043	444,572	170,445	2,859,360	50,308	4,189,855
合計	34,043,958	117,028	1,649,739	170,516	3,001,757	50,308	39,033,306

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2003年6月末現在

(単位 百万円)

団体別	証書貸付	手形貸付	当座貸越	割引手形	計	
系統団体等	農業団体	75,068	205,329	40,192	5	320,594
	開拓団体	685	297	-	-	982
	水産団体	73,521	32,350	43,734	370	149,975
	森林団体	12,270	11,996	1,566	63	25,895
	その他会員	14	579	60	-	652
	会員小計	161,558	250,551	85,551	438	498,099
	その他系統団体等小計	379,680	35,071	122,210	687	537,648
計	541,238	285,622	207,761	1,125	1,035,747	
関連産業	2,587,554	189,963	2,495,704	47,248	5,320,469	
その他	12,150,116	59,184	139,544	194	12,349,036	
合計	15,278,908	534,769	2,843,009	48,567	18,705,252	

(貸方)

4. 農 林 中 央 金

年月末	預 金			譲渡性預金	発行債券	
	当座性	定期性	計			
2003.	1	3,923,293	35,057,751	38,981,044	349,400	5,841,536
	2	4,224,286	34,954,705	39,178,991	125,740	5,859,879
	3	4,415,237	34,833,836	39,249,073	91,080	5,807,159
	4	4,364,106	34,616,325	38,980,431	146,900	5,737,559
	5	4,525,657	34,325,445	38,851,102	130,900	5,578,079
	6	4,953,060	34,080,245	39,033,305	178,700	5,580,866
2002.	6	4,159,301	33,810,336	37,969,637	162,800	5,849,048

(借方)

年月末	現金	預け金	有 価 証 券		商品有価証券	買入手形	手形貸付	
			計	うち国債				
2003.	1	88,085	943,947	28,028,111	10,307,051	72,805	76,000	1,286,239
	2	103,748	980,759	27,863,659	10,086,084	49,440	525,200	1,201,395
	3	159,128	1,359,780	28,303,812	9,676,179	106,860	-	817,052
	4	121,004	1,054,690	28,608,422	9,347,397	238,440	531,700	649,264
	5	229,305	1,127,388	29,785,299	9,977,503	266,948	-	555,463
	6	138,847	1,128,350	30,517,128	10,550,178	221,259	-	534,768
2002.	6	156,262	1,403,435	21,813,889	7,918,055	115,298	720,500	5,596,079

(注) 1 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。 2 預金のうち当座性は当座・普通・通知・別段預金。
3 預金のうち定期性は定期預金。

5. 信 用 農 業 協 同 組

年月末	貸 方					
	貯 金	計	うち定期性	譲渡性貯金	借入金	出資金
2003.	1	51,373,927	49,657,326	150,950	43,589	1,044,259
	2	51,486,025	49,695,385	164,560	43,587	1,044,267
	3	50,181,711	48,586,988	145,330	41,869	1,039,906
	4	50,580,922	48,982,702	116,330	49,374	1,045,855
	5	49,770,220	48,300,022	128,540	44,084	1,032,308
	6	50,753,239	48,918,471	140,180	44,083	1,038,344
2002.	6	51,755,343	49,630,921	170,740	35,102	1,020,457

(注) 1 貯金のうち「定期性」は定期貯金・定期積金の計。 2 出資金には回転出資金を含む。
3 1994年4月からコールローンは、金融機関貸付から分離。
4 余裕金系統利用率 = $\frac{\text{系統預け金}}{\text{預け金} + \text{コールローン} + \text{買入金銭債権} + \text{金銭の信託} + \text{有価証券} + \text{金融機関貸付}} \times 100$

6. 農 業 協 同 組

年月末	貸 金			借 入 金		
	当座性	定期性	計	計	うち信用借入金	
2002.	12	20,810,682	54,370,481	75,181,163	685,560	519,982
2003.	1	20,193,003	54,311,612	74,504,615	683,183	519,637
	2	20,616,772	54,136,534	74,753,306	651,384	487,897
	3	20,660,498	53,759,801	74,420,299	654,758	490,979
	4	21,077,387	53,781,233	74,858,620	653,294	489,238
	5	20,924,472	53,932,676	74,857,148	662,282	497,810
2002.	5	19,775,310	53,868,408	73,643,718	752,167	579,084

(注) 1 貯金のうち当座性は当座・普通・購買・貯蓄・通知・出資予約・別段。 2 貯金のうち定期性は定期貯金・譲渡性貯金・定期積金。
3 借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。 4 貸出金のうち短期は1年およびそれ以外のもの。
5 貸出金のうち長期は1年をこえるもの。 6 余裕金系統利用率 = $\frac{\text{系統預け金}}{\text{預け金} + \text{有価証券} + \text{金銭の信託} + \text{金融機関貸付} + \text{買入金銭債権}} \times 100$

庫 主 要 勘 定

(単位 百万円)

コ ー ル マ ネ ー	食糧代金受託金・ 受 託 金	資 本 金	そ の 他	貸 方 合 計
391,998	1,556,145	1,224,999	7,426,367	55,771,489
367,047	1,584,059	1,224,999	7,762,612	56,103,327
505,630	1,510,419	1,224,999	8,159,306	56,547,666
331,340	1,782,570	1,224,999	7,390,933	55,594,732
406,704	1,816,227	1,224,999	8,258,105	56,266,116
226,682	2,623,397	1,224,999	8,590,903	57,458,852
578,278	2,361,822	1,124,999	4,237,391	52,283,975

貸 出 金			コ ー ル ー ン	食糧代金 概算払金	そ の 他	借 方 合 計
証 書 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形				
15,345,768	3,191,938	54,888	19,878,834	568,424	6,115,283	55,771,489
15,125,907	3,104,433	53,694	19,485,430	431,517	6,663,574	56,103,327
14,905,016	2,951,562	55,799	18,729,430	559,524	7,329,132	56,547,666
14,771,246	2,909,969	53,099	18,383,580	404,262	6,252,634	55,594,732
14,592,345	2,904,631	54,579	18,107,019	732,572	6,017,585	56,266,116
15,278,907	2,843,009	48,566	18,705,252	659,158	6,088,858	57,458,852
12,485,394	3,184,269	68,147	21,333,891	1,051,518	5,689,182	52,283,975

合 連 合 会 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	借		方				
	預 け 金		コ ー ル ロ ー ン	金 銭 の 信 託	有 価 証 券	貸 出 金	
計	う ち 系 統	計				う ち 金 融 機 関 貸 付 金	
52,663	33,869,787	33,797,484	-	364,283	13,113,455	5,538,794	701,000
51,028	33,989,418	33,914,350	-	354,571	13,205,419	5,475,304	702,728
58,960	32,727,723	32,635,901	10,000	277,019	13,480,588	5,415,926	704,148
58,228	32,627,882	32,524,418	-	351,353	13,666,260	5,329,137	704,976
51,793	31,638,721	31,504,020	-	349,848	13,855,553	5,368,079	705,877
52,446	32,264,914	32,149,786	-	353,359	14,347,981	5,363,630	706,743
54,334	34,712,411	34,619,358	-	352,840	12,799,183	5,358,774	509,940

5 受託貸付金は外書である。

6 1999年10月より統合県JAは含まない。

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	借		有価証券・金銭の信託		方		報 告 組 合 数
	預 け 金		計	う ち 国 債	計	う ち 農 林 公 庫 貸 付 金	
417,652	51,292,407	51,005,015	3,653,773	1,075,029	21,348,785	383,821	1,038
351,213	50,789,975	50,562,900	3,664,952	1,092,305	21,263,990	381,440	1,022
349,405	50,938,323	50,711,858	3,673,665	1,111,859	21,343,739	372,376	998
369,103	50,760,363	50,506,470	3,586,882	1,105,607	21,514,721	373,049	988
382,672	51,178,009	50,951,505	3,568,617	1,104,300	21,414,267	376,144	953
361,306	51,157,226	50,910,133	3,572,245	1,134,620	21,379,100	372,516	947
351,282	49,531,340	49,285,119	3,952,788	1,252,811	21,557,775	404,315	1,063

7 有価証券の内訳は電算機処理の関係上、明示されない県があるので「うち国債」の金額には、この県分が含まれない。

8 1999年10月より統合県JAを含む。

7. 信用漁業協同組合連合会主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方				借 方					
	貯 金		借 用 金	出 資 金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金	
	計	うち定期性				計	うち系統			
2003. 3	2,301,457	1,737,926	53,766	62,491	15,240	1,411,717	1,349,978	174,048	785,657	
4	2,270,646	1,736,737	58,032	62,492	12,126	1,395,638	1,358,390	171,370	777,075	
5	2,266,772	1,741,541	57,801	62,493	12,844	1,398,899	1,360,137	169,012	772,724	
6	2,274,761	1,748,362	57,260	62,530	13,851	1,391,028	1,354,446	170,560	774,508	
2002. 6	2,297,217	1,791,776	39,683	58,577	11,136	1,381,172	1,348,569	206,914	795,681	

(注) 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。

8. 漁業協同組合主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方					借 方							報 告 組 合 数
	貯 金		借 入 金		払込済 出資金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金			
	計	うち定期性	計	うち信用 借入金			計	うち系統		計	うち農林 公庫資金		
2003. 1	1,173,580	734,954	322,461	243,490	144,350	8,300	1,044,992	1,013,527	18,653	412,182	17,195	503	
2	1,153,595	721,611	317,825	239,902	140,222	7,915	1,029,843	998,001	16,620	404,392	16,704	486	
3	1,178,234	718,816	316,231	242,008	138,548	9,154	1,057,193	1,021,638	14,129	406,079	16,637	477	
2002. 4	1,136,680	719,265	309,448	235,981	139,835	8,222	1,019,299	956,705	13,849	398,590	16,996	454	
2002. 4	1,229,194	776,879	342,998	264,915	147,561	8,314	1,099,638	1,057,568	19,678	438,450	20,528	558	

(注) 1 水加工協を含む。 2 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。
3 借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。

9. 金融機関別預貯金残高

(単位 億円, %)

		農 協	信 農 連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	郵 便 局	
残 高	2000. 3	702,556	480,740	2,090,975	1,742,961	598,696	1,020,359	191,966	2,599,702	
	2001. 3	720,945	491,580	2,102,820	1,785,742	567,976	1,037,919	180,588	2,499,336	
	2002. 3	735,374	503,220	2,308,919	1,813,848	559,895	1,028,196	153,541	2,393,418	
	2002. 6	745,194	517,553	2,333,015	1,829,055	561,744	1,035,281	151,983	2,392,298	
	7	741,749	515,225	2,324,741	1,793,201	554,918	1,027,822	149,622	2,381,018	
	8	743,093	515,456	2,298,403	1,794,202	558,252	1,032,210	149,571	2,379,550	
	9	738,729	512,702	2,303,682	1,790,940	563,888	1,031,141	148,848	2,364,776	
	10	742,071	511,038	2,288,519	1,766,121	555,937	1,027,347	148,216	2,364,479	
	11	742,202	510,778	2,330,478	1,787,612	561,381	1,030,661	148,305	2,350,833	
	12	751,812	518,543	2,292,954	1,806,287	571,577	1,047,503	149,872	2,358,176	
	2003. 1	745,046	513,739	2,309,916	1,770,013	559,209	1,030,489	148,184	2,352,340	
2	747,533	514,860	2,348,525	1,777,264	560,410	1,035,075	148,437	2,350,370		
3	744,203	501,817	2,377,699	1,813,487	561,426	1,035,534	148,362	2,331,924		
4	748,586	505,809	2,401,926	1,831,373	550,856	1,044,807	149,574	2,331,069		
5	748,571	497,702	2,401,142	1,833,404	549,713	1,044,409 P	149,717	2,317,870		
6 P	757,397	507,532	2,365,201	1,850,150	554,851	1,054,743 P	150,940	2,322,076		
前 年 同 月 比 増 減 率	2000. 3	1.8	2.4	0.4	1.6	5.2	1.5	5.0	2.9	
	2001. 3	2.6	2.3	0.6	2.5	5.1	1.7	5.9	3.9	
	2002. 3	2.0	2.4	9.8	1.6	1.4	0.9	15.0	4.2	
	2002. 6	1.2	2.0	10.0	1.1	1.8	2.1	15.6	3.3	
	7	1.0	2.0	10.1	0.6	2.3	2.3	16.1	2.3	
	8	1.1	2.0	8.9	1.0	1.3	1.8	15.5	2.2	
	9	0.9	2.0	8.3	0.2	1.2	2.1	15.2	2.3	
	10	1.0	1.2	7.8	0.6	1.2	2.0	14.1	2.1	
	11	1.1	1.3	7.5	0.8	0.4	1.4	12.7	1.8	
	12	0.8	1.1	5.9	0.6	0.3	1.2	10.9	1.9	
	2003. 1	0.8	1.5	5.4	0.4	0.2	1.1	9.0	1.9	
2	0.9	1.5	5.3	0.6	0.5	0.5	7.2	2.2		
3	1.2	0.3	3.0	0.0	0.3	0.7	3.4	2.6		
4	1.5	0.6	5.3	1.3	1.1	1.4	2.3	2.7		
5	0.5	3.8	2.9	0.2	2.1	0.9 P	1.5	3.1		
6 P	2.1	1.5	1.7	3.2	0.0	2.6 P	0.9	2.5		

(注) 1 農協, 信農連は農林中央金庫, 郵便局は郵政公社, その他は日銀資料(ホームページ等)による。なお, 信用組合の速報値(P)は全信組中央協会調べ。
2 都銀, 地銀, 第二地銀および信金には, オフショア勘定を含む。

10. 金融機関別貸出金残高

(単位 億円, %)

		農 協	信 農 連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	郵便局	
残高	2000. 3	215,586	54,850	2,128,088	1,340,546	505,678	687,292	142,433	9,781	
	2001. 3	214,983	48,879	2,114,602	1,357,090	465,931	662,124	133,612	8,192	
	2002. 3	212,565	48,514	2,011,581	1,359,479	444,432	639,808	119,082	7,006	
	前年同月比増減率	2002. 6	210,316	48,489	2,135,807	1,332,366	435,840	627,347	104,857	P 6,723
		7	210,575	49,044	2,128,694	1,327,451	435,002	625,338	102,713	P 6,621
		8	210,781	48,570	2,134,574	1,332,191	436,320	628,292	98,406	P 6,570
		9	210,573	49,693	2,076,697	1,336,721	435,076	629,549	96,509	P 6,866
		10	210,040	48,620	2,086,109	1,329,278	433,633	626,640	96,127	P 6,818
		11	209,860	48,252	2,102,641	1,336,181	435,632	630,283	96,319	P 6,975
		12	208,594	48,674	2,106,930	1,354,569	441,892	638,084	93,079	P 6,188
		2003. 1	207,756	48,378	2,086,131	1,340,511	435,883	629,111	92,238	P 6,244
2			208,639	47,726	2,062,294	1,341,707	435,032	627,657	92,194	P 6,196
3			210,152	47,118	2,042,331	1,352,121	429,093	626,349	91,512	P 6,387
4			209,052	46,241	2,004,300	1,337,422	413,625	620,949	90,911	P 6,260
5			208,736	46,622	1,987,356	1,333,965	413,421	621,689	P 90,802	P 6,318
6 P			208,451	46,569	1,975,631	1,330,223	413,370	619,689	P 90,571	P 6,037
前年		2000. 3	0.5	9.2	1.7	3.0	4.1	3.5	7.6	0.1
	2001. 3	0.3	10.9	0.6	1.2	7.9	3.7	6.2	16.2	
	2002. 3	1.1	0.7	4.9	0.2	4.6	3.4	10.9	14.5	
同月比増減率	2002. 6	1.6	0.0	3.8	0.5	2.1	3.6	18.8	P 13.0	
	7	1.7	0.1	4.2	0.7	2.2	3.5	20.1	P 9.0	
	8	1.7	0.7	4.6	0.1	1.4	2.9	23.3	P 9.8	
	9	1.9	0.4	0.2	1.0	3.0	3.6	24.8	P 9.0	
	10	1.8	1.0	2.5	0.5	2.2	3.0	24.3	P 9.4	
	11	1.8	1.7	3.4	0.1	1.8	2.5	22.1	P 8.9	
	12	1.8	0.8	2.7	0.5	2.1	2.6	24.8	P 9.2	
	2003. 1	1.6	1.4	2.7	0.4	1.9	2.4	24.5	P 8.4	
		1.3	2.8	1.8	0.6	2.0	2.1	24.1	P 9.7	
		1.1	2.9	1.5	0.5	3.5	2.1	23.2	P 8.8	
		0.8	3.3	6.8	0.2	5.5	1.3	21.5	P 9.6	
		0.8	3.9	7.0	0.1	5.1	0.9	P 13.4	P 6.0	
		P 1.0	5.0	7.2	0.2	5.0	0.9	P 11.8	P 8.8	

(注) 1 表9(注)に同じ。ただし郵便局の確定値は、ホームページによる。
2 貸出金には金融機関貸付金、コールローンは含まない。