

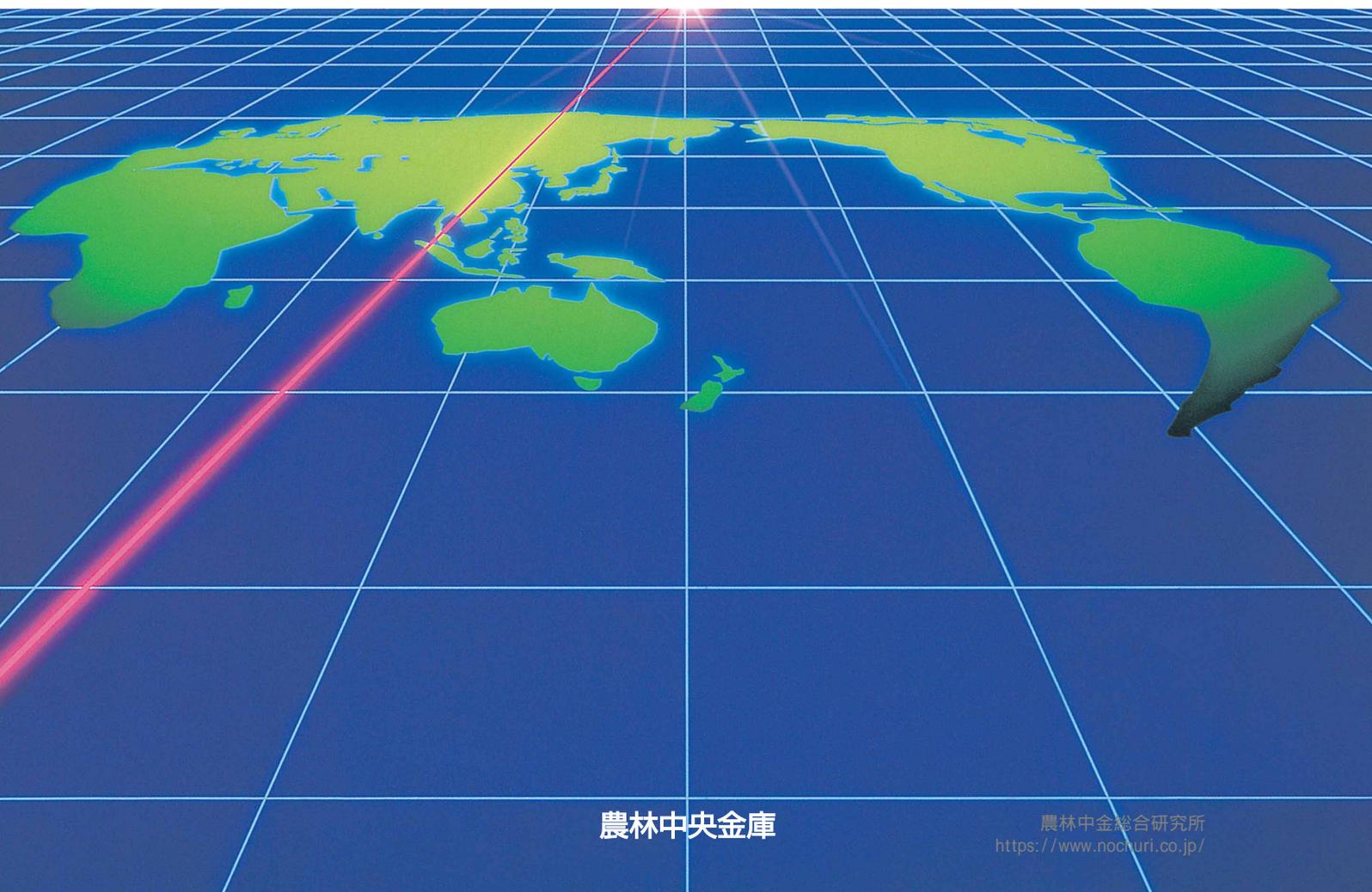
農林金融

THE NORIN KINYU
Monthly Review of Agriculture, Forestry and Fishery Finance

2019 **12** DECEMBER

農業融資と協同組合

- 農協における農業融資体制の強化
- 小規模農家向け融資に見る中国の金融包摂
- 経済学の新しいパラダイムと協同組合の潜在力



対話から始まる金融仲介の改善

「多くの地域があまりにも敗北主義となっている。人口が減少して人手不足になっているからこそ、今が投資チャンスというのは地域にいくらでもある」「新しい市場をつくる、あるいは生産性を高めるという視点に立った瞬間に、いくらでも資金需要はある」「事業性評価は分析することが目的ではなく、その分析結果を活用して顧客ニーズであるマーケティングや販売などへのアドバイスに活かしていくことが重要である」

上記は金融庁の「金融仲介の改善に向けた検討会議」で出された意見である。同会議では、担保・保証に依存する融資姿勢を転換し、取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価したうえで、融資や本業支援等を通じて地域の企業や産業の生産性向上、地方創生に取り組む金融仲介のあるべき姿について議論を重ねている。地銀など地域銀行を対象としているが、その内容は大変示唆に富むので一部を紹介したい。

同会議の地域銀行をメインバンクとする「企業アンケート調査の結果」によると、金融機関と企業のコミュニケーションでは、「経営上の課題や悩みの把握」「課題分析結果の企業との共有」について改善傾向がうかがわれるとしている。また、顧客企業の売上げ・収益改善につながった金融機関によるサービスは、製造業の企業が「生産性向上や売上げ改善に向けたアドバイス」や「ビジネスマッチング」の効果が大きいと評価し、小売業・サービス業では「事業戦略・経営計画策定支援」の効果が大きいとしている。そして、金融機関との取引に対する企業の満足度の変化は、高くなった割合が3割強と改善傾向がうかがわれ、その理由は「事業への理解、信頼関係構築」次いで「有益な情報提供や提案」が上位に挙げられている。一方、満足度が低くなったと回答した企業は1割と少ないが、その理由は「訪問・連絡がない又は少ない」「支援や提案がない又は不十分」を挙げている。このように顧客側から見た金融仲介の改善は一定の進捗がある。

2002年の金融再生プログラムから始まったリレーションシップバンキングの検討は、地域密着型金融の目指すべき方向として、事業性評価や組織運営のあり方も含む議論へと深まりつつある。今後、協同組織金融機関や非金融機関も視野に入れて金融仲介の議論を進めるとしており注目される。

さて、本号は農業金融をテーマとしている。石田論文では、農協の出向く体制に着目した「農協における農業融資体制の強化」を取り上げた。農業者とのコミュニケーション不足を解消する訪問活動と関係性の「量的」「質的」向上への取組みを、営業行動の支援、専門性向上と出向く体制を実現する業務分担の見直し、担当者をワンフロアに集約して営農・経済事業と信用事業の情報共有・連携を行うなど、事例を段階に応じて整理した。

組合員の相続対応でも、経済・信用・共済・出資金などの情報を横断的に集約して手続きするように、組織内情報の横展開・連携や顧客の特性に応じた訪問対応が、組織的・継続的に行えるように体制を改善していくことが肝要だ。それが、現場の人材育成につながり、顧客への理解と農業経営者のハートをつかむ深い対話力を培うものと考えられる。

（株）農林中金総合研究所 取締役食農リサーチ部長 北原克彦・きたはら かつひこ

今月のテーマ

農業融資と協同組合

今月の窓

対話から始まる金融仲介の改善

(株) 農林中金総合研究所 取締役食農リサーチ部長 北原克彦

出向く体制に着目して

農協における農業融資体制の強化

石田一喜 — 2

小規模農家向け融資に見る中国の金融包摂

若林剛志・王 雷軒 (Wang Leixuan) — 19

経済学の新しいパラダイムと協同組合の潜在力

小野澤康晴 — 42

談話室

地域セーフティネットの弱体化と協同組合

名古屋市立大学大学院 経済学研究科

特任教授 向井清史 — 40

統計資料 — 58

<第72巻総目次> 巻末添付

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。

農協における農業融資体制の強化

—出向く体制に着目して—

主事研究員 石田一喜

〔要 旨〕

農業分野の資金ニーズに対して、農協、信用農業協同組合連合会、農林中央金庫が構成するJAバンクは、一体的な金融サービスを継続的に提供してきた。特に2000年代中頃以降は、農業者の大規模化、法人化が進んだことに伴う多様かつ高度な金融ニーズへの対応策を講じ、的確な対応を目指している。

また、10年以降は、「メイン強化先」に対する訪問活動も積極的に行っている。この時、訪問活動を実施する「出向く体制」の整備が欠かせず、先行する事例では、専任担当者の配置や出向きやすくする工夫、営農・経済部門との連携などを実践している。

訪問を通じて農業者の事情を理解することは、適切な資金対応に加えて、経営課題の解決をサポートする際にも重要となり、今後の取組みが期待される。

目 次

はじめに

1 「農業メインバンク」機能強化のこれまでの経緯

- (1) 大規模経営体や農業法人が増加
- (2) JAバンクによるこれまでの経緯

2 農協の「出向く体制」構築にかかる論点

3 「出向く体制」構築の取組事例

- (1) 新潟県・JA北越後、JAにいがた岩船

(2) 岩手県・JA新しいわて

(3) 茨城県・JA常総ひかり

(4) 宮城県・JAみやぎ仙南

(5) 各事例のポイント

4 「出向く体制」を補完するポイント

(1) 「出向く体制」づくりに付随する論点

(2) 営農・経済部門との連携

おわりにかえて

はじめに

農業者が経営発展する局面において、農業金融は依然として重要であり、大規模化や法人化、事業の多角化が進むなかで、その意義は一層増している。

こうした農業分野の資金ニーズに対して、農協、信用農業協同組合連合会（以下「信連」という）、農林中央金庫（以下「金庫」という）が構成するJAバンクは、一体的な金融サービスを継続的に提供している。

2004年から3か年ごとに策定する総合的戦略である「JAバンク中期戦略」をみても、農業・農業者への資金対応はその柱であり続けており、特に第3次中期戦略（10～12年）以降は、農業者への訪問活動を起点とする関係性の構築・強化に力を入れている。

さらに、現行の中期戦略（19～21年）は、各農業者の経営課題の解決サポートも視野に入れて、「農業分野において何か困ったことがあれば、真っ先に声をかけてもらうファーストコールバンク」になることを目指しており、これまで以上に農業者の事情を理解するための訪問活動を重視している。

そこで本稿では、訪問活動の実施体制である「出向く体制」の構築に着目しながら、農協の農業融資体制の在り方を検討することにしたい。

1 「農業メインバンク」機能強化のこれまでの経緯

(1) 大規模経営体や農業法人が増加

前述のとおり、JAバンクは農業者の金融ニーズに継続的に対応してきた。ただし、2000年代半ばまでは、多くの農業者が農協の購買・販売事業を利用し、かつ農業資金の利用を希望する場合は、まず農協に相談することが一般的だった背景もあって、「組合員からの相談があれば積極的に対応する」ことを基本姿勢とする農協が多かった。^(注1)

しかし、以下2つの理由から、こうした姿勢の限界がみえてきた。

一つは、営農を継続する農業者の一部が、大規模化や法人化を進めたことである。特に法人化した場合、金融ニーズが多様かつ高度な内容になりやすい。そのため、これまで個人農家を中心に対応してきた農協職員、とりわけ支店の融資担当者では、ニーズに応えきれない事例が生じてきた。

もう一つは、他の民間金融機関との競合である。かつて「農業金融特質論」は、小規模家族経営の資金需要の性質から、民間金融機関は農業融資を忌避する傾向があることを論じていた。^(注2)しかし、農業法人数の増加によって本論の前提が崩れ、かつ農林漁業金融公庫（現日本政策金融公庫）が民間金融機関の農業融資への参入を積極的に支援したこともあって、2000年代半ば以降、地方銀行や信用金庫が大規模農業法人等にアプローチし始めている。^(注3)

(注1) 05年頃までの農協の融資体制については長谷川(2006)参照。

(注2) 農業金融特質論については泉田(2013)参照。

(注3) 地方銀行等が農業融資に参入し始めた2000年代半ばの動向は長谷川(2006)に詳しい。また、日本再興戦略等が、「農業の成長産業化」の一環として民間金融機関による農業融資の活性化を進めた動向については、石田(2016、2019)にまとめている。

(2) JAバンクによるこれまでの経緯

その後、JAバンクではこうした状況を認識し、大規模経営体や農業法人に対応するための施策を講じている。

まず05年には、全国の農協、信連、金庫において、大規模経営体や農業法人などの資金相談に対応する役割を担う「担い手金融リーダー」を設置し、体制面の整備を行った。

また、「農業メインバンク機能の強化」を掲げた第3次中期戦略(10~12年)では、農業者全体に対する「農業メインバンク」として、金融サービスを行う方針を定めつつ、とりわけ将来的な地域農業の担い手として関係を再構築・強化すべき農業者を「メイン強化先」として選定し、より専門的かつ高度な農業金融サービスを提供することとした。また、その具体的な施策として、「メイン強化先」を対象とする訪問活動の実施を明記し、出向く体制づくりの起点をなす内容になっている。そして、これ以後、JAバンクでは、職員の訪問活動をサポートする施策を順次拡充している。

その一つが、各農協の取組みを支援する、県域段階での農業金融センターや担い手サ

ポートセンターの設置である。農業金融センターは、信連・金庫支店を中心に、農業金融の施策全般を検討しており、担い手金融リーダーを通じて、農協の出向く体制構築の支援等を担っている。一方、担い手サポートセンターは、県の中央会や全農県本部等も交え、金融にとどまらない、総合的なサービスの提供が創設目的である。なかでも、産業としての農業を担う農業法人を選定した「農業法人アプローチ先」への対応を想定しており、16年度に全県域に設置されている。

もう一つは、農業融資を担う農協における人材育成への支援である。特に現行の中期戦略は、貸出の強化をはかるうえで、融資専任担当者や農業融資専任担当者など、専門的な人材を重視し、トレーニー制度や人材開発施策を設けている。また、このような人材が中心的な役割を担う出向く体制づくりを想定するなかで、それを補完する農協の体制や人材育成の支援にも併せて着目し、広く貸出実施体制の拡充に着手している。

2 農協の「出向く体制」構築にかかわる論点

JAバンクが掲げる農業メインバンク機能強化については、蔦谷(2010)とそれを踏まえた森(2011)による課題の整理がある。

そこでは、農業法人等への対応力の強化(経営評価に関するデータ蓄積・活用、財務管理能力向上のための支援)、不動産担保貸出

に過度に依存しない金融手法の確立、情報提供機能・相談機能の強化、借り手である農業者と貸し手である農協とのコミュニケーション不足を課題にあげているが、多くの内容について指摘された時点と比べて大幅な改善がみられる。

例えば、担保・保証人の徴求については、不動産を担保として徴収しないケースが増えており、事業性評価に基づく融資事例も増えている。また農中総研の調べによれば、7割強の農協が、信用事業職員または営農・経済事業職員による農業融資に関する組合員への訪問を実施済みである。部会への参加など既存の取組みを利用しながら農業者との関係性構築を進める農協も多く、既にかつての「待ち」の姿勢から脱却し、コミュニケーションの機会を増やしている。

もっとも、訪問活動に関しては引き続き課題も残されており、「量的」「質的」両面からの向上が必要になっている。

このうち、「量的」な向上については、訪問回数が多いほど、農業者の訪問に対する満足度が高い傾向がみられることもあり、関係性を深めるうえでも望ましい内容である。しかし、訪問活動を担当する融資担当職員は、農業融資以外の業務を兼務する者が多く、農業者を訪問する時間の確保が難しい場合も多い。さらに、農協の職員数が減少している事情もあって、営農・経済事業職員と比べると信用事業職員の訪問機会が少ない傾向がみられる。

また、いま一つの事情として、各事業において専門性が求められる状況となり、人

事ローテーションのなかで、信用事業、営農・経済事業をともに経験する職員が以前と比べて少ないこともあげられる。これまで農業者と会話する機会が少ない信用事業職員も多く、農業者への訪問に消極的になりがちなケースが散見される。

以上の事情は、「質的」な向上が求められる要因にもなっている。さらには、これまで対応することが多かった家族経営と比べて、高度な知識等を要求する農業法人への対応機会が増えていることが、質的なレベルアップの必要性を高めている。

なお、農業者の訪問活動に対する評価は、訪問時の情報提供があるほど高い傾向がみられる。それにもかかわらず、特に大規模な農業者からは、他金融機関の職員よりも農協職員からの情報提供機会が少ないという印象を持たれやすい。ここには、農協職員としては情報提供しているつもりでも、農業者がそう認識していないケースが相当含まれていると考えられる。すなわち、求める内容を的確に捕捉し、タイミングよく提供しなければ、情報提供と認識されにくいとも考えられる。

また、農業者が借入先とする金融機関を選択する際は、金利条件に次いで、担当者の対応の良さと自らの経営をよく理解し、相談に乗ってくれることを様々な内容の情報提供以上に重視する傾向がある。この結果から、一方的に情報提供を行うのではなく、対話を通じた訪問先の事情を理解し、農業者の課題を引き出すことが重要であり、それを引き出す対話力がポイントとなる。

3 「出向く体制」構築の 取組事例

上記の訪問活動の量的・質的向上の背景をまとめると、現行の中期戦略が進める方針、すなわち農業融資専任担当者の設置や農業融資に関する人材の育成を進めることで、改善が見込まれる内容が少なくない。また、日常的な業務を通じて、農業者との関係性を既に構築しているTAC（営農経済渉外）や営農・経済事業職員との連携を通じて、対応しやすくなる点も多い。そこで、以下では、こうした取組みを先行的に進めている県域や農協の事例をみていくことにしたい。

(1) 新潟県・JA北越後、JAにいがた岩船

a JAバンク新潟の取組み

新潟県は、国内最大の米産地であり、平野部を中心に農地集積が進み、担い手への集積率が6割を超えている。また、農業法人数が北海道、鹿児島県に次いで多い特徴を持ち、なかでも集落営農組織が法人化した農事組合法人数は全国最多である。

こうした県内動向も踏まえ、新潟県では、農業法人を「メイン強化先」の中心と考えている。もちろん、今後の地域農業の中核となりうる先、規模拡大意欲が強い先、経営規模が大きい先、今後法人化を予定している先も対象に含めて考えており、その選定にあっては、新潟県信連と各農協で協議

し、両者間での訪問の役割分担も決めている。

農業法人の多さから、各経営体の資金繰りに注目しており、特に大規模農業法人に対しては、運転資金への対応に力を入れている。一般に資金繰りや運転資金に対応するためには、各経営体の事情をよく理解することが必要になる。そのため、年に複数回の訪問だけでなく、定期的な面談や対話を通じた経営状況の確認、営農部門との連携がより重要となっている。しかし近年では、信用事業店舗と営農経済事業の拠点が異なる建物にあることも多く、部門をまたぐ連携には工夫が必要になっている。

以上の背景と課題を踏まえたうえで、農業法人が多い稲作地帯のモデルとなる取組みをしているのが、JA北越後とJAにいがた岩船である。両JAとも、複数の農業融資専任担当者を有し、必要に応じてTACと連携する点で共通しつつ、管内の特性に応じて異なる点もみられる。以下、各取組みをみていきたい。

b 農業法人対応に特化した担当者を配置

—JA北越後—

JA北越後は、新潟県北部に位置し、新発田市と聖籠町を事業区域としている。県内有数の良質米産地であり、JAの販売取扱高でも、米が65億円と全体の7割超を占めている。管内の水田作では組織化が進んでおり、以前から農業法人数が多く、農業法人同士の自主的な集まりもあった。現在でも法人数は増加傾向にあり、近年の設立傾向

としては集落営農法人の形態が多く、法人全体の半数近くを占めている。

以前の農業法人との関係性は、JAの販売・経済事業は利用している、ライスセンター建設時に近代化資金を利用する場合を除けば、農機具等の取得資金や運転資金などの融資取引の拡大につながるものが少なかった。この背景には、農業法人の金融ニーズが個人農業者と比べて高度かつ多様であるため、これまで個人農業者を中心としてきたJAの職員では、対応しきれなかったという事情もある。市中銀行でも、個人向け融資と法人向け融資は部署を分けて対応しているなかで、JAとしても法人に特化した対応力強化が課題であるとの認識もあった。

そこで11年4月には、さらなる法人数の増加も踏まえ、「農業担い手への金融対応力」の向上を目的として、①本支店の役割分担の明確化、②農業融資専任担当者としての「農業融資相談員」（以下「相談員」という）の設置、という2つの取組みの実施^(注4)を決定した。

相談員は、支店の融資担当を本店に集約するタイミングで配置され、2名体制で活動を開始。所属は本店の融資課であるが、席は同敷地内にある営農センターに置くことで営農部門との連携をとりやすい環境とし、各種営農情報や法人の活動状況の共有を可能とした。

相談員の主な役割は、「メイン強化先」である農業法人の対応全般である。

設置直後は、農業法人が特に必要とする運転資金に注力し、新たに創設した農業法

人向けの運転資金の案内に努めた。当初は、JA内にも運転資金の対応ノウハウがなかったため、新潟県信連より決算書の見方や稟議調書のつづり方などを学び、同行訪問等も通じて、徐々にJA内のレベルを高めていった。現在、基本対応はJA単独で行っており、新潟県信連との同行訪問は必要に応じて行っている。

その後は定期的な訪問を含めた営業活動により関係性の深化を進めている。また、農業情勢の変化を踏まえ、各法人の経営体力を勘案し、必要であれば、信用事業以外の相談に対するサポートも行っている。

既に法人対応としての体制を確立しているが、農業法人数の増加に伴い、メイン強化先数が相談員設置当初から倍増しており、業務量が増大している。このため、設置当初の2名から3名に増員しているが、今後の増員も視野に入れている。なお、19年9月に店舗再編を行ったタイミングで、新たに職員3名を相談員として配置し、一時的に6名体制で業務を行っている。現在、新任相談員へ業務およびノウハウの承継を進めており、人が代わっても、質が落ちることのない活動の継続を目指している。

(注4) 本店－支店、本所－支所等の表記については、各JAに準じている。以下JAも同様。

c 農業融資専任担当者と支店担当者で 訪問を分担

—JAにいがた岩船—

01年に誕生したJAにいがた岩船は、山形県と隣接する県北部の村上市と関川村を事業区域として、本店と5支店1出張所体制

で運営している。管内は産地ブランド化された「岩船産コシヒカリ」の産地であり、同じくブランド化されている「村上牛」を中心に畜産も盛んである。

同JAでは、13年に各支店に配置されていた融資渉外を「ローン営業センター」へ集約した。この時センターの職員は、エリアを分担し、農業融資から住宅ローンまで兼務していた。それゆえ、繁忙期が重なることも多く、農業者への訪問時間が十分確保できない状況にあった。そこで17年に、ローン営業センター4名のうち2名をセンターから切り離して農業融資専任担当者として位置付け、残り2名をセンターの住宅ローン専任とした。

農業融資専任担当者は、「農業融資相談員」（以下「相談員」という）と呼ばれ、担当エリアの農業融資に特化した訪問活動と案件対応、生産部会等への情報提供、JAの農機センターや系統内外を問わない農機具店への金融商品案内を主な業務としている。

訪問先は支店の融資担当者と分担しており、農業法人や大規模経営体を中心とする訪問先148先を2名で分担する。

相談員の訪問先に資金ニーズがあった場合、相談員自らが相談受付から実行までを行う。支店の訪問先については、制度資金以外は基本的に支店の融資担当者が対応し、制度資金では相談員がサポートに入る。制度資金の場合、相談員が稟議作成まで行うこともあるが、支店の融資担当者が今後相談員になることを見据えて、相談員のサポートのもとで、支店担当者が実行まで行う

こともある。

こうした支店担当者との連携に加え、相談員はTACとも連携している。相談員と同時期に創設されたTACは、担い手担当として相談員と日常的に情報交換する機会を持つべきという考えから、お互いが向かい合って席を並べている。

両者は基本的にそれぞれ業務を進めており、訪問活動も別々に行っている。しかし、すぐ近くにいることから、訪問先で何かあればすぐ相談でき、必要に応じて同行訪問を行っている。例えば相談員は、農業者との接点づくり、法人化支援、施設・機械導入相談等で同行訪問を行う。また、各自が訪問で得た情報については、相談員とTACが参加する週次のミーティングであらためて共有をはかっている。

相談員の設置後、メイン強化先への訪問件数はそれ以前の6倍に増え、対話の機会は大幅に増えている。また、農業融資の新規実行額も18年度は前年比48%増となる実績があがっている。なお、農業融資と同様に、生活資金の融資も件数・実行額ともに増加しており、融資専任担当者が各ローンに特化する意義が確認できる。

(2) 岩手県・JA新しいわて

a 農業金融センターによる同行支援を 拡充

JA新しいわてが位置する岩手県は、北海道に次いで県面積が広く、生産品目でみると、県北部および沿岸部は畜産主体、県央の盛岡市周辺では野菜・果樹も生産、県南部は

稲作中心といった地域性がみられる。

こうしたなか、JAバンク岩手では、農業者に出向く活動の強化をはかり、メイン強化先への年4回訪問や農業融資の新規実行額などの目標を着実に達成してきた。

ところが、農業者向けにアンケートを実施すると、信用事業職員の訪問を少ないと感じている農業者が予想以上に多かった。そのうえ、訪問に対する満足度が訪問する側の想定より低く、訪問先からの評価とのかい離を認識するに至った。

この理由を検討すると、担当者が農業者への訪問に不慣れだったことに加えて、訪問活動にあてる時間を十分確保できていないことがわかった。なかでも融資担当者が1名しかいない支所では、他業務を兼務することも多く、限られた時間のなかで行きやすい先の訪問を優先しがちとなっていた。また、こうした支所の場合、他の担当者から学ぶ機会がないため、若手職員ほど農業者の訪問に不慣れなまま、訪問スキルに自信が持てず、結果的に訪問に消極的となり、訪問先からの評価につながっていなかった。

このような課題を認識した後、JAバンク岩手では、農協主体の出向く活動の再強化の方針を定め、農業金融センターによる同行支援を強化している。

具体的には、まず農業金融センターの職員と農協の支所の職員で同行訪問を実施する。その後、センターから農協に対して、当日の訪問内容、同行訪問を通じて把握した支所の課題とその改善に向けたアドバイス、および農協本所主管部への依頼事項等

を記載した実績報告書の送付を行い、各農協は、その記載内容を参考に自らの訪問活動の在り方を再検討している。

既に複数の農協において、こうした活動を行い、各農協が課題解決を目指している。なかでも、エリア特性に応じた訪問体制の構築を進めているのが、以下で紹介するJA新しいわてである。

b 「ペア推進」を実施

—JA新しいわて久慈エリア—

JA新しいわては、滝沢市を本所とし、97年と08年の2回の合併を経て、県のほぼ半数にあたる18の市町村を事業区域としている。その広域さゆえ、行政区域や営農上の特性に応じて、管内を7つのエリアに分けており、各エリアの基幹支所・営農経済センターを中心として、その特性にあった「エリア戦略」を企画・実践している。

このうち久慈エリアは、県北部の久慈市を中心とする1市1町2村を対象に、6支所で構成されている。当エリアは漁業が盛んなこともあり、もともと農家が少なく、資金需要も少ないとみられていた。そのため、融資担当者による訪問も積極的には行っていなかった。しかし、他県域に本店がある地銀も含め、多くの金融機関の店舗がエリア内にあるなかで、JAが出向かなければ、他金融機関の利用に流れてしまうのではないかという危機意識を当時の支所長は感じていた。

そこで、18年から開始したのが「ペア推進」である。これは、毎月2回（毎月第2、

第4水曜日に固定)、各支所に基本1名ずつ在籍している融資担当者を1か所に集め、2名1組のペアで訪問を行う仕組みである。なお、曜日を固定しているのは、事前のスケジュール調整をしやすいするためである。

実施にあたっては、基幹支所である久慈支所が、事前に隔週水曜日にペア推進を行う地区(支所単位)、訪問先(法人を優先的にリストアップ)、ペアとなる担当者の組合せを決めている。JA本所の融資担当者や農業金融センターの職員が加わり、支所の融資担当者とペアを組むこともある。

当日のスケジュールは、朝8時に訪問するエリアに近い支所に集まり、班編成と訪問地区の概要、当日利用する資材(チラシ等)を確認する。実際に農業者を訪問するのは、9時から12時、13時から15時の間であり、各ペアは1日平均10先を目安に訪問する。その間、12時に集まって昼食を取りながら、途中経過を話し合うほか、訪問後の15時にも再び全員で集まり、当日の活動報告と次回のペア推進の予定等を話し合い、解散となる。訪問後は、各自ペア推進の成果を一覧表(面談内容、成果、備考等を記載)にまとめ、管理者にも回覧する。

訪問時に話す内容は、融資提案というよりも訪問先の直近の状況や課題を聞くことを意識しているが、資金ニーズを把握すれば、後日担当支所の融資担当者がフォローすることになっている。

ペア推進は、職員1名では訪問に消極的になってしまうところ、2名であれば行きやすいと感じてもらおうための工夫である。

また、農業金融センターの職員を含め、異なる知識を持つ人と同行することで、訪問スキルが向上することを期待しており、意識的に毎回ペアを変えている。その結果、徐々に訪問の苦手意識はなくなりつつあり、各担当者同士の新たな交流や情報交換なども増えている。また、ペア推進後は、訪問先の満足度も高まった印象を受けているとのことであった。

c 融資担当者を基幹支店に集約

—JA新しいわて八幡平エリア—

次に紹介する八幡平エリアは、八幡平市全域を対象に、4支所1出張所で構成されている。管内でも有数の畜産地帯に位置し、潜在的な資金需要を見込めるはずのエリアであるが、実際の貸出実績では伸び悩みが続いていた。こうした状況を脱却するためには、職員が農業者に出向くことが欠かせないという意識が芽生え、各支所に1名ずつ配置されていた融資担当者を基幹支所である西根支所に集約し、15年から計3名の「エリア融資班」を発足させている。エリア融資班は、広域的に融資業務に対応することで、貸出業務を効率化し、訪問する時間を確保するのがねらいである。

発足直後は、メンバー全員が融資業務に詳しかったわけではなく、あまり経験がない若手職員も含まれていた。そこで、まずは3名の間で役割分担を決め、融資業務に詳しい年長者を訪問活動の主担当者、これに次ぐ者が事務作業を中心に回収業務や各種報告のとりまとめを担当することにした。

最若手職員は訪問活動を中心としつつ、事務作業のサポートや別支所での駐在も行うことになっており、業務を通じて、一般的なスキルが身に付くような配慮がされている。班全体で150先程度を訪問し、実績管理も班全体で行っている。そのため、一丸となる意識が生まれやすく、お互いの情報共有も盛んになっている。

訪問を中心的な業務とする融資担当者が配置されたことで、エリア内の農業者に出向く機会は増加した。訪問の際は、融資提案や商品紹介をすることよりも、話を聞くことを優先し、要望があれば対応するなど、訪問先との信頼関係の構築を第一としている。また訪問先には、何かあればすぐに連絡できる先として携帯電話番号を伝え、連絡があれば、すぐに出向くようにしている。

さらに、同じ組織内にもかかわらず連携が不十分であったJAの営農経済センターや系統外の農機センターに足を運ぶようになった。農機センターについては、当初は一方的に情報をたずねるばかりであったが、現在では、先方も連絡すべき担当者を明確に認識したこともあって、向こうから情報提供してくれる機会が増えている。

こうしたエリア融資班の取組みは、出向く機会が増えたこともあり、訪問先からの評価も高い。訪問を重ねることでこれまで取引がなかった先との新規取引も生まれており、発足2年目には、新規実行額が前年比9割増となる成果が出るなど、融資業務拠点集約化のモデル的な事例になっている。

(3) 茨城県・JA常総ひかり

a 茨城県信連と全農茨城県本部が同行訪問を実施

JA常総ひかりが位置する茨城県は、国内第3位の農業産出額を誇る農業県である。上位2県が畜産主体であるのに対し、茨城県は野菜、米など土地利用型農業を中心としている。販売農家数は全国最多であり、販売金額が5千万円を超える農家も多い。

しかしながら、農産物販売高における農協利用率が全国平均を下回るなど、必ずしも農協と大規模経営体のリレーション構築が進んでいるわけではない。今後さらに大規模経営体の存在感が増すことが見込まれるなかで、「JAグループが大規模経営層とリレーションをとるためのきっかけをつくれたら」という思いがあり、茨城県信連と全農茨城県本部が連携した大規模経営体へのアプローチが16年度から開始されている。

同行訪問など連携の具体的な内容は齊藤(2019)による紹介があり、連携により会話の内容も借入れにとどまらず販売・購買に関することまで多岐にわたるため質問や要望も出やすく、訪問回数が増えたと報告されている。

また、両者が関係性を構築した大規模経営体を農協に紹介することも進めている。例えば、資金対応が必要となった場合は、運転資金は主に信連が対応するが、設備資金は農協への紹介を基本としている。

茨城県信連は、信連として営農・経済事業の知見を深めているが、県内農協に対しても、農協内での信用事業と営農・経済事

業の連携強化を促している。その一例が、以下で紹介するJA常総ひかりの取組みである。

b 「MAC活動」を実践

—JA常総ひかり—

JA常総ひかりは、常総市、下妻市、八千代町の2市1町を事業区域としている。管内は野菜の産出額が多く、白菜、メロンの大産地であるが、近年は農業者人口の減少が目立ち始めている。

これまでJA内では、05年に設置されたTACが、農業者を訪問してきた。設置時は管内6地区のうち3地区を対象とする6名体制であったが、その後増員され、現在では管内全域を対象に13名体制となっている。

また、TACとは別に、金融部のMA（マネーアドバイザーの略称。融資から貯金、年金まで担当する渉外担当者）も農業者を訪問していた。ただしMAは、信用部門以外の経験がない若い職員が多く、農業者と接する機会も少なかったため、訪問を通じた情報収集に苦手意識を持ちやすかった。そこで、MAが農業者に出向きやすくする仕組みが必要という認識が高まり、18年度から開始されたのが「MAC活動」である。

JA内の「金融部」と「経済部」の連携である本取組みは、MAとTACによる同行訪問が主な内容であり、認定農業者や大規模農業法人に対して、単独での訪問では対応が難しい踏み込んだ対応を目指している。

初年度である18年度は、各支店のMAとTACが連携して13のチームをつくり、各チ

ームがそれぞれ15先訪問することにした。なお、事前に集中して訪問する期間を定め、訪問先は、TACが主体となって、MAが訪問したことがない先を中心に選定した。

訪問時は、まずTACが話題を切り出す。これは、TACにとっては既に顔見知りの農業者が多く、会話が続きやすいためであり、その後、MAが金融商品などを案内する。この時、資金ニーズがあれば本店の融資担当につなぎ、具体的な手続きに進むよう手配する。また、この先投資予定や資金利用への関心があることがわかれば、訪問記録にその旨を記録し、時期をみて再訪する。

既に関係性を構築しているTACに同行してもらったMAC活動は、MAの立場からみると、訪問先の新規開拓や情報収集の機会となっている。一方で、TACも、金融に関する情報提供や相談対応があると、資材や機械の購入につながりやすいというメリットを感じている。特に認定農業者に関しては、低利で資金を利用できると案内することで、設備投資が実現するケースが少なくなかったということであった。そのうえ、同行するMAが、農業融資だけでなく住宅ローンや教育ローンにも対応できることが、TAC単独での訪問時よりも幅広い会話につながったという点は、TACだけでなく、訪問先からも評価されている。

こうした成果もあり、19年度もMAC活動を継続することとし、さらなる融資提案力の強化をねらって、融資専任担当者6名とTACが連携する体制とすることが決まっている。なお、融資専任担当者は18年度まで

全体で2名であったが、19年度からは店舗再編後の6店舗体制に応じて6名に増員されている。これら6名は、本店に籍を置き、各自が支店単位でエリアを担当している。MAC班は6名の融資専任担当者とTACで計6班組織することにして^(注5)いる。

これにより昨年度までは、MAが資金ニーズを捕捉し、手続き等の対応は本店の融資担当者が行うという役割分担をしていたのに対し、今年度は専門的な知識と相談対応力を有する融資専任担当者が、ニーズの捕捉から実行までを完結して行うことになる。今年度のMAC活動は下期以降行う予定であり、その成果が期待されている。

(注5) 支店によっては複数のTACがいる。誰がMAC活動に参加するかは、融資専任担当者が、事前に決まっているTACの連絡責任者と話し合うなかで決めることになっている。

(4) 宮城県・JAみやぎ仙南

a 「実践支援班」を創設

JAみやぎ仙南がある宮城県は、全国有数の米産地であるが、畜産も盛んである。稲作では、集落営農が集積する面積は都府県最大であるが、現存する集落営農の7割が任意組織であり、今後の法人化が課題となっている。

宮城県では、かねてから金庫仙台支店と県内農協が連携し、農業者の資金ニーズ対応を強化した成果から、借入れに対する農業者からの評価は高い。しかし一方で、訪問に対する満足度は低い傾向がみられ、訪問活動の強化が必要になっていた。

そこで金庫仙台支店では、「出向く体制」

の構築を支援するための様々な取組みを行っている。

その一つが、県内農協の訪問活動に携わる職員が参加する年6回の「農業メインバンク研究会」の開催である。研究会では、各農協の参加者が、本年度のテーマである「出向く活動の強化」についてPDCAの実践状況を話す機会を設けており、県内他農協の取組みを学ぶことができる。また、TACが参加する農協もあるため、「金融商品の概要が知りたい」といったTACの要望や営農・経済事業との連携にも話題が及ぶなど、部門をまたぐ情報共有の場になっている。

もう一つは、農協の訪問活動をサポートする専門部署として、19年度新たに「実践支援班」を金庫の仙台支店内に創設したことである。

以下で紹介するJAみやぎ仙南は、実践支援班とも連携しながら、出向く体制の強化を進めている事例である。

b 本店と支店との協力体制の構築

—JAみやぎ仙南—

98年に7農協の合併で誕生したJAみやぎ仙南は、西を山形県、南を福島県に接する2市7町を事業区域としている。管内は稲作が中心であり、広い水田面積を有している。山間部が多い地理的な条件から、農地集積はそれほど進んでいないものの、家族経営を中心に多くの経営体が営農を継続している。

農業融資に関しては、18年度までJA本店のローン営業センター職員3名と支店の融

資担当者で対応していた。その後19年度には、さらなる対応力の強化を目指し、ローン営業センター職員のうち、金庫仙台支店でのトレーニー経験がある者1名を農業融資専任担当者とする体制変更を行った。また、本店と支店が協力して農業融資に取り組むことを決め、金庫仙台支店の実践支援班の協力を得ながら、以下3つの取組みを現在実践中である。

一つは、JAの農業融資専任担当者と金庫仙台支店実践支援班職員の同行訪問を通じた農業法人への新規アプローチである。同行訪問を始めるにあたり、管内の農業法人をピックアップし、毎週水曜日平均4先の訪問を継続的に行っている。

この際、商品紹介や融資提案よりも訪問先の話聞くことに重点を置き、次回以降の訪問に関連した情報提供を行うことに努めている。訪問時に聞いた内容は、JAが一覧表にまとめ、JAの常務、金融部長、担当者と金庫仙台支店の職員が参加する実績検討会で毎月報告する。一般に月次の実績検討会というと、数字上の進捗状況に着目することが多いが、ここでは、訪問先ごとに今後の対応方針を協議している。JAの常務や金融部長は、担当者よりも管内の事情や過去の取引経緯等に詳しい。こうした知見を持つ役職者を交えて、農業者ごとに対応方針を判断するため、担当者も今後の方針が決めやすく、結果的に素早い対応につながっている。

もう一つは、金庫仙台支店が「ミニFST」(Field Sales Training)と名付ける、JA支店

の融資担当者の訪問活動強化に向けた取組みである。具体的な内容は、訪問経験が多い金庫仙台支店職員2名とJA本店職員2名が、支店の融資担当者とペアを組み、計4ペア体制でのメイン強化先への同行訪問を毎週実施している。なお、管内に10支店があるなか、毎週4支店ずつが参加しているため、各支店単位ではほぼ隔週での実施となっている。

支店の融資担当者は若い女性が多く、これまで農業者への訪問機会が多かった者ばかりではない。しかし、訪問し慣れている職員とペアを組むと安心して訪問できるという感想が多く、訪問ノウハウを高めることにつながっている。また訪問先からは、顔を知っている支店の職員が訪問することを喜ぶ意見も出ている。

3つ目の取組みは、金庫仙台支店の職員を講師とする農業融資の貸出手続きに関する講習会の開催である。対象は、新たに農業融資を担当することになった者も含む支店の融資担当者であり、他のローンと比べて特殊な点も多い農業融資の事務処理ノウハウを学ぶ機会を提供している。2か月に1回の講習を通じて習熟が進んでおり、現在の本店中心の貸出実施体制から、資金需要の内容に応じて本店と支店が役割分担することも視野に入れながら、よりスピーディーに資金対応できる体制の構築を進めている。

なお、これらの取組みを通じて、JAみやぎ仙南では、メイン強化先に加え、大規模農業者、農業法人との関係構築が進んでい

る。その成果は、今年の農業融資新規実行額の前年比増に明らかであり、8月末までの実績は前年対比173%となっている。

(5) 各事例のポイント

以上4地域の5農協について、出向く体制づくりの事例を紹介してきた(第1表)。

各事例は、久慈エリアを除き、支店の融資担当者を1か所に集約し、融資専任担当者ないし農業融資専任担当者を配置している点で共通している。農業法人等が持つ高度かつ多様な金融ニーズに対応する者を明確化することによって、訪問スキルや事務処理ノウハウを蓄積しやすいことや、他の金融業務(貯金等)を兼務しないことで、訪問活動とその後のフォローにあてる時間の確保が容易になっていることがうかがえた。

なお、集約先は、農協の管内の広さやメイン強化先として設定する農業者数、資金実行の件数見込みなどを勘案して決めるものであり、本店・本所に限らず、基幹支店・支所となる場合も想定される。このとき、集約先は本店とするが、日常的には管内の支店に席を置くケースもありえるだろう。

また各事例とも共通して、融資専任者等の配置にあわせて、こうした者を中核とし

た、新たな職員間の連携に基づく取組みを開始していることがわかった。

ちなみに、連携を通じて修得可能な知識に関しては、口頭での情報共有が可能な内容と「暗黙知」に近い、口頭での伝達が難しい内容の2種類があると考えられる。

口頭で共有しやすい情報としては、管内の営農スケジュールや各農業者の近況などが想定され、担当者間で日常的に会話する機会が増えることで、共有が活発になりやすい。その具体的な例が新潟県の2農協であり、農業融資専任担当者とTACをワンフロアに配置することで、スムーズな情報共有が可能になっている。

一方、農業者への訪問ノウハウの多くは、口頭だけでは伝えきれないことも多い点で暗黙知に近い。そのため、同行訪問を通じて、実際に訪問活動を一緒に行いながら共有をはかる事例が多くみられた。

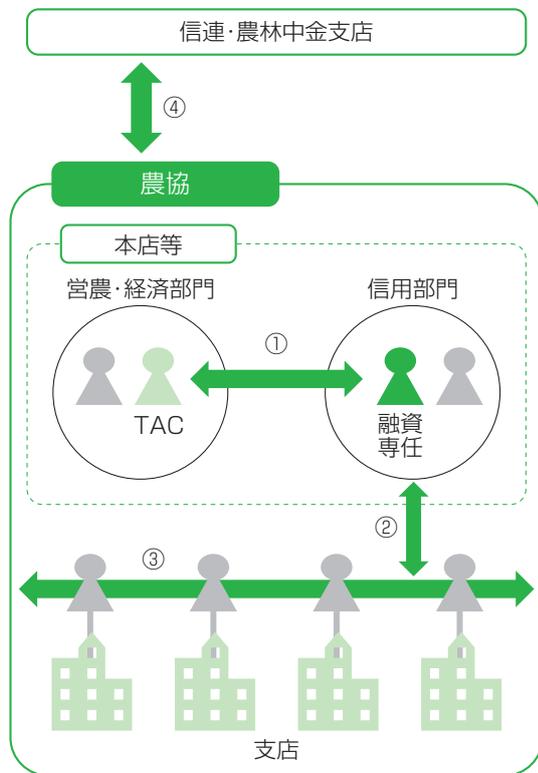
第1図は、出向く体制づくりにおいて、新たに始まった同行訪問のタイプをまとめたものであり、①部門間での連携、②本店と支店の連携、③支店間の連携(本店が入ることもある)、④信連・金庫支店-農協との連携、以上4タイプがあることがわかる。いずれも、既に訪問先との関係性を構築し

第1表 各事例の概要

| | 新潟県 | | 岩手県 | | 茨城県 | 宮城県 |
|-----------|--------|----------|--------------|---------------|---------|---------|
| | JA北越後 | JAにいがた岩船 | JA新しいわて久慈エリア | JA新しいわて八幡平エリア | JA常総ひかり | JAみやぎ仙南 |
| 専任担当者の設置 | 農業融資専任 | 農業融資専任 | 融資専任 | 融資専任 | 融資専任 | 農業融資専任 |
| 専任担当者の配置先 | 本店 | 本店 | 支店 | 基幹支所 | 本店 | 本店 |
| 取組みの名称 | — | — | 「ペア推進」 | — | 「MAC活動」 | 「ミニFCT」 |

資料 筆者作成

第1図 出向く体制づくりにおける連携



資料 筆者作成

ている、あるいは訪問に慣れている者との同行訪問であり、訪問を通じたノウハウの継承を目指している。

こうした同行訪問は、当初こそ常に実施する意義もあるが、いずれは必要に応じて実施するものであり、各職員が単独で訪問できるようになるまでの「補助輪」として位置付けている農協もある。JAバンク岩手の実践はこの考えに近く、各農協と同行訪問を実施し、そこで課題があれば指摘し、農協で対応を考えてもらうというPDCAの実践を進める事例となっている。

4 「出向く体制」を補完するポイント

(1) 「出向く体制」づくりに付随する論点

ここでは前述の小括を踏まえながら、出向く体制づくりに付随して検討されている事項3点をまとめてみたい。

一つは、融資専任担当者等を設置する融資業務の集約が、各支所・支店の融資担当者の異動を伴う場合の、業務分担の見直しである。例えば、「エリア融資班」を創設したJA新しいわてでは、創設のタイミングで、債権書類保管および回収業務等の担当分担の見直しや、生活資金融資の受付および窓口相談対応の事務フローを事前に決めている。人員減となる支店に配慮しつつ、エリア融資班が前向きな資金獲得に専念できる環境づくりを行うことが必須だろう。

いま一つは、貸出業務体制の見直しである。訪問活動を通じて、資金ニーズを捕捉する機会が増えれば、同時に対応すべき事務処理件数も増える。事務処理件数が増えることで、機動的な訪問活動の実施が阻げられる事態は避けるべきであり、実行件数が多いエリアでは、既に貸出業務の分担を検討している。事例では、資金対応に求められる専門性に依拠して、農業融資専任担当者と支店の融資担当者間での役割を分担するケースがみられ、新たに担当する者に対しては、各自の事務処理スキル向上をねらった講習会を実施する事例もみられた。ま

た、複数の融資専任がいるJA新しいわて八幡平エリアのように、渉外担当と事務処理担当を分けて、各自の業務に特化する対応もありえよう。

最後にみておきたいのは、担当者が代わったとしても、出向く体制を維持・継続するための工夫である。訪問記録を残すとはいえ、農業者の性格、生産品目や生産状況、これまでの農協との取引経緯、日中いることが多いほ場や施設等の場所など訪問先の基礎的な情報であり、かつ訪問を進めるにあたって重要となる内容は、訪問者の属人的な情報となりやすい。

こうした属人的な情報こそ、訪問活動を行ううえで有意義となりやすく、後任者にいかにして継承するかに関して工夫が必要なポイントになっている。

前述の同行訪問は、この点もカバーする取組みになっている。

また、実際の取組事例からは、農業融資専任の経験者の異動先を本店の企画部署や審査部署とすることで、後任の担当者が気軽に相談できるようにしているケースがみられる。加えて、農業融資専任担当の役割と日常的な業務内容を引き継ぐことも目的として、一定期間後任者と一緒に業務するタイミングを設ける人事ローテーションの工夫を行うことも一案であろう。

(2) 営農・経済部門との連携

最後に、いま一度意識すべき、営農・経済部門との連携に関して述べておきたい。

TACを含む営農・経済部門の職員は、信

用事業職員と比べて、日常的な業務のなかで農業者と接する機会が多い。営農・経済部門が既に構築している関係性や入手した情報は、信用部門にとっても参考になる内容が多く、各農協が情報共有の在り方を検討している状況にある。このとき、小針(2018)が紹介するJAぎふの「営農経済職員奨励制度」のように、営農・経済職員から農業融資専任担当者への情報提供の促進を目的とする仕組みを設けることも、現場の農業融資にかかる業務意欲を高める意味では有効かもしれない。

農中総研の調べでは、農業分野に関する信用部門と営農・経済部門の連携が進まない理由として、「席がある建物が異なる」ことをあげる農協が最も多かった。一方、農協の店舗再編を検討する段階では、それぞれの業務の専門性を高めるため、信用事業店舗と経済事業の拠点が分かれる動きがさらに強まっている。こうした状況においては、藤田(2019)が紹介する、システムを活用した部門横断的な情報共有体制を検討する意義も高まっているといえよう。職員の配置方法と併せて、今後検討が必要なポイントであると考ええる。

おわりにかえて

以上、農協の出向く体制づくりとそれをサポートする仕組みの重要性を論じてきた。

こうした体制に関しては、一つの正解があるわけではなく、それぞれの農協が、管内および組合員の特性に応じた在り方を検

討することが望ましい。全国段階および県域段階では、各農協の検討内容に応じて、同行訪問を実施したり、トレーニーを受け入れるなどして、そのサポートを継続的に行うべきである。なお、この際、高山(2019)が報告する農協の店舗再編の動向や、デジタルイノベーションの取組強化を通じた既存店舗の業務効率化を考慮することが欠かせない。農業融資だけでなく、信用事業全体を見渡す視野を持つことが重要となろう。

また、農業者の大規模化、法人化は、さらに多様化が進み、今後も集落営農法人の合併や連携、スマート農業など新技術の普及による新たな生産体系が生まれてくる可能性が高い。これらに向けた対応が求められるなかで、営農・経済部門との連携もさらに重要になってこよう。

<参考文献>

- ・石田一喜(2016)「農業分野での成長に必要な資金供給を目指す成長戦略—『日本再興戦略2016』に注目して—」『農中総研 調査と情報』9月号

- ・石田一喜(2019)「農業融資の現状とJAの取組み」農林中金総合研究所編著『地域・協同組織金融とJA信用事業』全国共同出版
- ・泉田洋一(2013)「農業金融特質論再考」泉田洋一先生・定年退職記念出版委員会編『日本の農村金融・マイクロファイナンス』農林統計協会
- ・小針美和(2018)「JAぎふにおける農業融資の取組強化」『農中総研 調査と情報』5月号
- ・斉藤由理子(2019)「県段階における事業間連携の成果—茨城県信連と全農茨城県本部の連携による農業法人対応—」『農中総研 調査と情報』3月号
- ・高山航希(2019)「農協の店舗再編と組合員接点の強化—組合員のニーズと地域の変化への対応—」『農林金融』3月号
- ・薦谷栄一(2010)「農協農業貸出伸長の今日的意義と課題—地域社会農業と農協の役割(2)—」『農林金融』5月号
- ・農林中央金庫営業企画部(2019)「JAバンク中期戦略における『農業・地域の成長支援』の取組みについて」『JAバンク情報』4月号
- ・長谷川晃生(2005)「農協における農業融資の現状と課題—融資相談への対応を中心に—」『農林金融』5月号
- ・長谷川晃生(2006)「地銀等民間金融機関における農業分野への取組状況と農協の課題」『農林金融』5月号
- ・藤田研二郎(2019)「農協における部門横断的な情報共有体制と事業間連携」『農林金融』11月号
- ・森佳子(2011)「農業金融研究の動向と展望」『農業経済研究』第83巻第1号

(いしだ かずき)



小規模農家向け融資に見る中国の金融包摂

主任研究員 若林剛志

主事研究員 王 雷軒 (Wang Leixuan)

〔要 旨〕

本稿の目的は、中国における小規模農家向け融資に焦点を当て、事例に基づき資金需要がどのように満たされているのか、貸し手がどのように対応しているのかを示し、改めて金融包摂について考えることにある。

貸し手による信用割当があるなかで、地域内の小規模農家をよく知る貸し手が、審査や資金調達を工夫しながら可能な範囲で融資を実現している本稿の事例は、地域限定的かつ小規模だが包摂に貢献している。また、資金を提供する者やソーシャルレンディングのような資金を募る者が小規模農家に資金供給する場合も、小規模農家をよく知る貸し手を活用することで、彼らに資金を供給し、包摂に寄与することができる。

本稿の事例では、小規模農家をよく知る地元の主体と、それ以外の役割を担う地域外の主体が連携して融資を可能としている。このように、様々な主体が様々な領域で役割を果たしていくことの積み重ねが、融資における包摂の基礎であると考えられる。

目 次

| | |
|------------------------|-------------------|
| はじめに | (3) 事例C |
| 1 中国の金融包摂の現状 | —農村商業銀行と村民委員会の連携— |
| (1) 金融包摂関連政策 | 3 事例の考察 |
| (2) 農村の金融包摂に関する研究と取組状況 | (1) 事例Aの考察 |
| 2 事例紹介 | (2) 事例Bの考察 |
| (1) 事例A | (3) 事例Cの考察 |
| —信用事業を行う農民專業合作社— | (4) 横断的考察 |
| (2) 事例B | —事例に見る小規模農家向け融資— |
| —宜農貸によるソーシャルレンディング— | おわりに |

はじめに

本稿の目的は、中国における農家向け融資、特に金融機関から融資を受けることが困難な小規模農家向け融資の取組事例に焦点を当て、小規模農家の資金需要がどのように満たされているのか、資金供給者（以下「貸し手」という）がどのように対応しているのかを示し、改めて金融包摂（Financial Inclusion）について考えることにある。

金融包摂とは、「全ての主体が（中略）有益で手頃な金融サービスへのアクセスを持つこと」^(注1)を言う。こうした概念は、それ自体が包摂されない主体の存在を前提としている。融資におけるそうした主体の一例は農家である。農業は自然条件に左右されやすく、その収益は不安定で、農業金融は比較的長期の資金を必要とするなどの理由から、リスクが高いと言われてきた。そのため農業を営む農家、特に小規模農家は、しばしば資金調達に難しいとされている。そして、農業収入の変動リスクにより、農業以外の資金調達も難しくなりがちである。

時として金融包摂は、以上のような利用主体だけでなく特定地域を対象とする場合もある。農業が主として行われる農村はその例である。農村は、都市と比べ金融サービスを提供する拠点に乏しい。近年は、拠点の乏しさを補う技術変化が進みつつあり、情報通信関連技術の普及による金融インフラの整備、典型例としては手元の端末により多様な金融サービスを受けることが、次

第に可能となりつつある。しかし、依然普及途上かつその有効性の程度は不明であり、これにより融資の包摂がなされていると言うには時期尚早であろう。

本稿が中国の小規模農家向け融資に着目するのは、三農（農業・農村・農民）問題の解消が依然として課題であり、そうしたなかで農家向けの融資対応や農村の金融包摂の重要性が指摘されているためである。中国の実情は、王（2019）が報告しているように、農家は農業生産資金だけでなく生活関連資金についても金融機関から融資を受けることが難しい場合がある。特に小規模農家や貧困層は、リスクが高い、融資申請額が少額である、あるいは貧困扶助制度の対象であるなどの理由から、金融機関から融資対象として認知されない場合すらある^(注2)。したがって、金融包摂が必要とされる状況にあると言えよう。

小規模農家を含む農家への融資という視角から金融包摂を考える際に、鍵となる概念のひとつは信用割当（Credit Rationing、以下「割当」という）である。割当の意味は大きく分けて2つある。1つは、「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況（渡辺・佐々木編（2004））」であり、この分野の必読文献であるJaffee and Russell（1976）の定義もこれに近い。もう1つは、「借り手が、貸し手の求めより高金利を支払う用意があるにもかかわらず、望む融資額を受けとることができない状況（Tirole

(2005))」であり、この概念もいま1つの必読文献であるStiglitz and Weiss (1981) 以来しばしば用いられている。

2つのいずれの意味においても、割当は選別をもたらし、包摂されないあるいは十分に包摂されない借り手を生み出す。つまり割当は金融包摂を難しくするのである。割当が借り手にもたらす不利益は、以下のように整理されている。すなわち、信用へのアクセスが限られているため、必要な資金を得られず、利益稼得の機会を失う可能性があることに加えて、その結果として世代をまたいで貧困を再生産しうる (Ray (1998))。また、貸し手が融資の条件として担保を求める場合も割当を生じさせることがある (Bester (1985)、Besanko and Thakor (1987) ほか)。その場合、担保となる資産を持たない主体の資金調達機会は限られてしまうため、利益の稼得機会がそうした資産の有無に依存することとなる。

これに加え、割当の影響は労働市場の側面からも議論される。例えばBanerjee and Newman (1993) は、資金を得られず利益稼得機会を失った主体は、生計を立てるために自らの労働力を他人に提供して賃金を得なければならず、労働市場にそうした人が多い場合は賃金率が下がり、貧困層の生活が一層厳しくなって、貧困層の貧困からの脱却が阻まれる可能性があることを指摘した。このように信用市場の動向が労働市場にも影響を及ぼすのである。Besley, Burchardi and Ghatak (2019) は、以上の状況を想定した一般均衡分析を行い、信用

市場のない状況と比べ金融による包摂が達成されれば、確実に賃金率が上昇することを指摘している。以上の理論は、主として貧困層を対象としているが、小規模農家にも当てはまる部分が多いであろう。なぜなら、小規模農家には貧困層が多く、彼らは農業生産、生活、農業以外の事業等の多様な資金を必要とする場面があるからである。

それではこうした問題を解消、解決していくために何が必要であろうか。抽象的に言えば、情報の非対称性を解消し、融資を円滑にすることである。しかし、それは用語の短さとは裏腹に、そう簡単に達成されるものではないであろう。

本稿の問題意識はまさにここにある。すなわち、情報の非対称性から生じる割当をどのように解消しようとしているのか。そして、そのことによって小規模農家がどのように包摂されているのかを、中国における実践例に基づき考察することで、本稿の目的を達成したいと考えている。

本稿の構成は次のとおりである。次節では中国における金融包摂の現状について述べ、第2節では、小規模農家向け融資に対応する3つの事例を紹介する。第3節ではそれぞれの事例がいかに関与の問題を解消すべく行動し、包摂に取り組んでいるかを考察する。

(注1) 世界銀行ウェブサイト <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> 2010年以降、各国の金融包摂への取組みを受けて、金融サービスにアクセスできない者は減少したが、それでもまだ17億人が包摂の対象から取り残されていると言う。取り残される主な対象としてしばしば例示されるのは、中

小企業、農家、貧困層、障害者等である。

(注2) 相対的に小規模な農家のリスクが高いという固定観念や、貸し手にとっての期待利得が小規模農家において低いことから割当を受けやすいことを論じている文献としてCarter (1988) がある。

1 中国の金融包摂の現状

(1) 金融包摂関連政策

中国は、90年代初期からマイクロファイナンスや零細企業向け融資の強化を進めてきた。2005年からは金融包摂への取組みを積極的に推進しており、その研究も精力的に進められるようになってきた。

その取組みや研究の成果を踏まえながら、13年11月の中国共産党第18期中央委員会第3回全体会議において「改革の全面的深化における若干の重大な問題に関する中共中央の決定」が採択された。この時、初めて最高指導部から金融包摂を発展させることが経済政策の方針として打ち出された。

また、16年1月に公表された「金融包摂発展計画 (2016~2020年)」では、今後の目標として、20年までに小康社会 (いくらかゆとりのある社会) を遂げるにふさわしい金融包摂体制を構築することを掲げており、それに向けてフィンテックが果たす役割が大きいことを強調している。

そして、この計画では、金融サービスへの需要のある各層に、適切かつ効果的な金融サービスを提供することが掲げられている。もちろん、その対象には零細企業、農家 (農民)、都市・農村部の低所得層、貧困層、身体障害者、高齢者なども含まれ、包

括的に対応することとなっている。

さらに、18年、共産党中央・国務院は「国家農村振興戦略計画 (2018~2022年)」(国家乡村振兴战略规划 [2018-2022]) を公表した。そこでは、農村において金融包摂の取組みを強化し、金融機関の体制整備を含む多様な農村金融サービスを供給する主体を形成していくことを重視している。

(2) 農村の金融包摂に関する研究と取組状況

こうした方針や計画のもとで、農村の金融包摂が重視されるようになったが、杜ほか編 (2018) は、金融のなかでも農業・農村金融が依然として最も弱い分野であると指摘している。その農業・農村金融の弱さの一例として、魏・黄主编 (2019) は、農業生産資金において需要のある中長期資金の供給が少ないという問題を抱えていることを指摘している。中国人民银行农村金融服务研究小组编 (2019) から農業農村関連融資の数値を確認すると、農家が主な貸出対象となる農業生産資金関連の貸出残高は、09年末の1.9兆元から18年末には3.9兆元へと増加している。しかし、同期間の金融機関の総貸出残高に占める割合は4.6%から2.9%へ低下し、残高の前年比伸び率も25.2%から1.8%へ鈍化した。

農業生産資金と消費資金を合わせた農家向けの貸出残高は、09年末の2.1兆元から18年末には9.2兆元へと増加しており、総貸出残高に占める割合も上昇傾向にある。それでも依然問題は残されている。李・王主编

(2016) は、14年の農家向け貸出残高は5.4兆元であるが、実際の借入資金需要規模は8.5兆元と推計しており、その不足額は3.1兆元であり、資金需要が満たされていない状態が続いていることを明らかにしている。

近年は、農村の金融包摂に関する研究も盛んである。馮ほか(2019)は、その研究をミクロ的研究、ミクロとマクロの中間的な研究、マクロ的研究に大別している。ミクロ的研究には、金融サービスを提供する銀行等が行う農村の金融包摂の現状と課題等を分析したものが多(例えば、孫(2017))が、理論的な研究成果は少ないこと、ミクロとマクロの中間的な研究では、省農村信用連合社、決済や信用担保など金融インフラ、信用格付けなどを取り上げ、取引費用低下や情報非対称性の軽減についての分析・研究が行われていることを指摘している。マクロ的研究では、金融包摂にかかわる法律や政策、金融当局の監督制度などが取り上げられている(例えば、孟・粟(2018))。

最近の農村を含む金融包摂への取り組みや課題については、金融監督当局である中国銀行保険監督管理委員会(銀保監会)および中国人民銀行が、国全体の取り組みの進捗状況等をまとめている。中国人民銀行農村金融服務研究小組編(2019)によると、農業銀行等の大手銀行5行、株式制商業銀行10行は体制整備を行い、金融包摂を推進・実行する部署である「普惠金融事業部(部門、センター)」を設けて実務にあたっている。また、中国銀行保険監督管理委員会・中国人民銀行(2019)によれば、全ての郷鎮に

銀行ATMが、全ての村にPOS端末が設置されつつあり、18年末時点においてATMやPOS端末等が設置されている郷鎮の割合は96.3%に達している。

また、金融サービスの質的側面も改善されたと言う。情報通信技術の発展により場所や地域を選ばずサービスを提供することが可能となるなかで、金融機関も多様なサービスを提供し始めている。^(注3)

他方、馮ほか(2019)は、農業経営体が金融機関から容易に資金を借り入れることは難しく、彼らにとって借入金利などのコストが比較的高いという状況に変わりはないことを指摘している。また、何・何・郭(2018)は、17年の農家調査の結果、借入需要のあった705戸のうち、485戸が正規の金融機関または非正規金融組織から資金調達でき、このうち165戸が正規の金融機関から借入申請の満額を、60戸が正規の金融機関から借り入れることができたものの申請額には満たず、非正規金融組織から借り入れたことを報告している。また、残りの260戸は非正規金融組織のみを利用しており、依然として多くの農家が非正規金融組織から資金調達していることが明らかにされている。

以上の研究成果は、金融包摂のなかでも融資の包摂には難しさが伴うことを示している。

(注3) 中国のこの経験は、World Bank(2018)にとりまとめられている。

2 事例紹介

農家を経営規模別に見たとき、融資において最も包摂することが難しいであろう小規模農家への融資に相当程度対応している事例を紹介する。紹介事例は3つであり、それぞれ事例A、事例B、事例Cとする。事例Aは、農民專業合作社の信用事業の例であり、事例Bはソーシャルレンディングの活用、事例Cは農村商業銀行と村民委員会の連携の例である。

(1) 事例A

—信用事業を行う農民專業合作社—

事例Aは、信用事業を行う農民專業合作社の例であり、王（2019）が取り上げたH合作社^(注4,5)である。

この合作社は、04年に設立され、同年に合作社内部に資金互助協会を設立した。資金互助協会は出資者を募り、その出資者に対して貸出を行っていたが、13年にこれを資金互助部として合作社の一事業部とし、資金決済等も行えるようにするなど出資者の利便性を高めながら現在に至っている。18年10月の組合員数は920人であり、組合の貸出残高は1,600万元であった。

合作社の資金互助部による組合員への融資の決定は、7人いる役職員のうち理事長、信用部長および担当渉外職員の3人の合議で決定する。

貸出の多くは無担保・無保証となっている。理事長および信用部長への聞き取りに

よれば、村と村人の情報をよく知っていることが合作社の最大の強みであり、それが無担保で貸し出すことができる主な要因であるとのことであった。

本稿の焦点である小規模農家向けの貸出については、次のとおりである。組合員のほとんどが小規模農家であり、彼らの資金需要として農業関連資金、生活資金および農業以外の小規模事業資金があるなか、合作社はいずれの資金需要にも対応している。2,000元（約3万円）程度の少額の肥料購入資金等にも対応する。貸出期間は6か月から12か月の短期資金が多く、貸出金利は貸出額や貸出先にかかわらず年率14.4%であり、近隣の金融機関の貸出金利の水準より高めである。また、農業経営の規模にかかわらず無担保・無保証で貸し出すことを原則としている。現在のところ、不良債権はない。

聞き取りによれば、融資申込みのうち15%程度は謝絶していると言う。謝絶の理由は、申込人の正直さ、真面目さの不足による場合が多く、資金用途としては賭博資金に利用されることが明白な場合が多いためであるとのことであった。

合作社が抱える問題点を理事長等に聞いたところ、第1は組合員の資金ニーズへの対応が不十分なこと、第2は信用事業に精通する人材が不足していることであり、資金需要への対応と人材育成に力を入れたいとのことであった。

(注4) 筆者らは18年10月にこの合作社で聞き取り調査を行った。

(注5) 信用事業を行うためのライセンスを持つ農

村資金互助社数は45である（中国人民银行农村金融服务研究小组编（2019））。現在、中国政府は、不適切なガバナンス、貸出原資の不足、経営コストの高さ等の金融機関としての経営継続性の問題を理由に、信用事業を行う合作社等の新規認可を中止している（World Bank（2018））。一方で、ライセンスの発行は受けていないが、試験的に信用事業を行っている合作社もあり、事例Aの農民專業合作社はその1つである。ちなみに、農民專業合作社法に、農民專業合作社が実施可能な事業として信用事業の記載はない。

(2) 事例B

—宜農貸によるソーシャルレンディング—

中国では07年頃からP2Pやソーシャルレンディングが急速に普及した（趙・水ノ上（2017））。しかし、最近は貸し手の淘汰が進むなど状況が変わりつつある。ここでは社会的企業の要素を持つ宜農貸という企業が行う農家女性向けソーシャルレンディングの事例を示す^(注6)。これは、宜農貸が借入れを希望する団体をウェブサイトに掲示し、そこへ資金提供をしたい不特定多数の者から資金を集め、宜農貸がそれをとりまとめて団体に貸出して、団体が小規模農家に融資する例である^(注7)。宜農貸は宜信（CreditEase）の子会社であり、09年から農家への金融サービスの提供を行っている。宜農貸がこの事業を開始したのは、金融サービスを提供する組織としての強みを生かし、資金を必要とする農家の金融包摂に貢献するため、宜信グループのCSRの一環として意義のある事業を行っていくためである。しかし、宜農貸が集められる資金量にも限界があるため、国の指定する貧困扶助地域の農家への資金供給に絞って事業を進めている。

宜農貸は、同社ウェブサイトを通じて不特定多数の者から、あるいは4万人に上るグループ会社職員から年利2%で資金を募り、資金が集まったところで地域に根差して事業を行っている団体に年利3%で資金を貸し出す。資金提供者は、自らが資金を提供したい団体を選択することができる。宜農貸を通じて資金供給を受けた団体は、独自に金利を設定して農家等の資金需要者へ資金を貸し出す。すなわち、宜農貸は資金のとりまとめ役であり、宜農貸が直接農家に貸出をするわけではないのである。

宜農貸が資金をとりまとめるうえで条件としていることは、資金提供者となった後は、原則としてその債権を譲渡できないことである。

宜農貸が団体に資金を貸し出すうえで、条件となっていることもいくつかある。まず、資金貸出期間は1年が最長である。第2に、貸出を実施する地域は、国が指定する貧困扶助を必要とする地域である。第3に、資金受取団体は、主として貧困農家に貸し出す。第4に、資金用途は特に定められていないが、1戸あたりの貸出限度額は2万元となっている。そして第5に、資金受取団体が農家へ貸し出す際の債務者は、原則60歳以下の既婚女性としている^(注8)。

宜農貸のなかには、この事業にかかわる2つの部署がある。1つは資金提供者となる貸し手を募集する部署であり、1つは資金を受け取り、農家に貸出を行う団体の探索、審査等を行う部署である。

後者が資金受取団体を探索し、決定する

手順は次のとおりである。同社グループと連携する非営利組織があり、そこが貧困扶助指定地域で、貧困扶助に資する公益的な活動をする団体の情報を集め、宜農貸に情報提供する。宜農貸はそのなかから資金受取候補団体を絞り込み、その後実際に訪問して、当該団体の管理運営体制等を確認し、内部審査を行う。審査を通過した団体は、ウェブサイトに掲示、紹介され、予定した資金が集まったところで宜農貸と契約し、資金受取団体となる。宜農貸が契約するのはあくまで資金受取団体であり、資金受取団体が資金供給する個別の借り手に対する責任およびリスクは負わない。

宜農貸からの資金受取団体となっているのは、貧困扶助協会等の非営利組織や農民專業合作社等であり、一定の地域内において貧困層を中心とした住民や農家をよく知る団体が選ばれている。

宜農貸は、これまで14省27団体に資金を提供し、09年から18年11月の聞き取り時までの間に、これらの団体を通じて累計3億元、2.5万人に資金を貸出している。なお、これまで返済されなかった債権はない。

貸出限度額を設定するとともに資金受取団体を分散しているのは、融資のリスク分散というよりもむしろ多くの貧困層に資金を供給したいとの考えからである。また、団体あたりの資金供給額は一定額に抑え、偏った資金供給はしていない。これまで最も多額の貸出を行った先は400万元であった。

宜農貸職員への聞き取りによれば、資金

受取団体を通じて多くの人に利用してほしいと言う。しかし、労働ができないなどを理由に極度の貧困に陥っている農家については、各資金受取団体も資金を貸し出すことが困難であるとのことであり、そうした農家は、政府の福祉政策によって対処されているとのことであった。

最後に、この資金を受け取ったある農民專業合作社の理事長は以下のように述べている。組合員には小規模農家が多い。合作社では、組合員に多様な資金ニーズがあるものの、これまでそれに十分な対応をすることができなかった。宜農貸から200万元の資金を受け取り、年利5.5%で組合員に貸出した。彼らの融資希望額は少額のものも多く、貸出は数千元からあり、資金使途も農業生産資金、生活資金、小規模事業資金と多様である。原則無担保で貸出しているが、これまで不良債権化した貸出はなく、組合員から合作社、合作社から宜農貸への返済も滞りがなかった^(注9)。

この資金は、金利も低く合作社と組合員にとって有益な資金であり、宜農貸から調達した後、早期に全てが貸出された。しかし、この資金を加えても全ての組合員のニーズ、必要資金額に応じた貸出対応ができていないという現状がある。仮に宜農貸からの受取資金が400万元となっても足りないと考えている。

(注6) 本稿が紹介する取組みのほかに、ウェブサイトからファンドを通じて自らが望む先に、自らの責任において資金を供給する一般的なP2Pレンディングの枠組みを利用したものもある。

(注7) 聞き取りは18年11月に行った。なお、趙・水ノ上(2017)は、P2Pネット金融のうち北京

同城翼龍網絡科技有限公司（翼龍貸）の事例を中心に論じているが、本稿が対象とする宜農貸についての言及もある。

(注8) 聞き取りによれば、この仕組みの導入は、親会社である宜信の創業者がノーベル平和賞受賞者であるムハンマド・ユヌス氏（グラミン銀行創設者）に会い、同氏の取組みの影響を受けたためであるとのことであった。

(注9) なお、この合作社は、聞き取り後も継続して宜農貸からの資金受取団体となっているとのことである。

(3) 事例C

—農村商業銀行と村民委員会の

連携—

この事例は農村商業銀行（以下「農商銀行」という）が小規模農家への貸出を行う際に、小規模農家の住む村の村民委員会と連携する例である。C農商銀行が連携する村民委員会は複数あるが、本稿ではC農商銀行とC村民委員会(注10)の連携事例を示す。

C農商銀行は、C村民委員会と村民向けの融資について協力することとした。協力にあたって、C農商銀行では各戸を3つにランク分けした。ランク分けは、各戸が持つ資産等を基にしており、ランクによって貸出枠が設定される。16年の聞き取り時において、Aランクは1戸あたり5万元、Bランクは3万元、Cランクは2万元を限度額とし、どのランクの世帯も年利7%で担保なしに借り入れることができる仕組みであった。この貸出金利の水準は近隣企業への平均貸出金利より低いとのことであった。C農商銀行では、これを農家評価システムと呼んでおり、C村民委員会の協力を得ながらこの評価システムに登録された情報を改め、精度を増しながら運用していくこと

としていた。

16年の聞き取り時点において、C村におけるこの連携融資の利用戸数は約100戸とのことであった。C村を担当していたC農商銀行支店での聞き取りはこの時限りである。

両者が連携に至った理由は次のとおりである。貸し手であるC農商銀行は、涉农貸(注11)出に力を入れることが政府より促されており、涉农貸出への取組実績は、政府から金融機関への助成金等の優遇措置に影響を及ぼしていた。これに加えて、もともとC農商銀行は農村信用社が前身で、農家への融資は必要と考えており、C農商銀行としては、C村民委員会との連携を含む多様な取組みを通じて、農村部における有力顧客の掘り起こしを期待していた。そして、この村民委員会との連携融資の多くは13年頃に始まっている。

C村民委員会がC農商銀行と連携した理由は、これまで以上に村民による金融アクセスが円滑となること、特に、村民の疾病等による急な資金需要に有益であるとの考えが強かったからである。そして、この仕組みの利用実績に応じてC農商銀行からC村民委員会に報酬がもたらされることになっていたためである。

その後、19年に聞き取った同行の本店職員によれば、C村民委員会に限らず、村民委員会との連携融資は縮減しているとのことであった。そして、この仕組みには問題点が多く、既にC農商銀行はこれを推進していないとのことであった。

なぜこの仕組みがうまく機能せず、縮減することとなったのか。聞き取りから以下の3点があげられる。

第1に、C農商銀行における情報の蓄積がある。村民委員会の協力を得て情報を蓄積することで、情報の精度が増し、その過程で徐々に明らかになったことがあると言う。例えば、畜産融資はリスクが高いこと、園芸への融資は手堅いことが明らかになるにつれ、貸出枠を設定することがC農商銀行にとってはリスクであることがわかってきた。したがって、リスクが高いと考えられる案件にこの貸出枠が利用されやすく、逆選択の問題が生じる懸念があったのである。

第2に、大規模農家と離農していく小規模農家とに農家が区分され始めたことである。このとき、特に問題となるのは、離農した世帯が行う小規模事業の開業資金への対応であった。これは貸出枠を設けて行う融資として適当でなく、C農商銀行は個別の事業の性質や需要に応じて対応すべき融資であると考えていた。しかし、この資金需要は比較的旺盛であり、小規模事業自体は離農した世帯だけでなく、農閑期の小規模農家も行うことから、予期せぬところで連携融資の枠組みが多用される可能性があったようである。

第3にあげられるのは、村民委員会の負担である。利用実績に応じた報酬はあるものの、村民から借入申請がある度に、C農商銀行職員と面談し、情報提供しなければならない。それが負担となっていたようである。

ある。

(注10) 筆者らは16年8月にC農商銀行のC村（C村民委員会）を担当する支店の支店長に聞き取りを行った。この事例に関する聞き取りは、依然不十分な部分もあるが、小規模農家向け融資に関する興味深い例であると考え、事例として取り上げた。なお、C農商銀行（本店職員）には19年6月にも村民委員会との連携融資について聞き取りを行った。

(注11) 涉农貸出は、農林漁業、農家、農村および都市の農産物加工や流通企業等の農業関連産業への貸出の総称である。農村信用社の説明と合わせ、詳しくは王（2017）を参照。

3 事例の考察

本節では各事例の考察を行う。考察は、一般考察と経済理論的考察に分けられる。一般考察は、各事例における事象が生じている理由等を、経済理論的考察は、各事例における事象が経済理論的にどのように説明可能かを論じている。

(1) 事例Aの考察

a 一般考察

事例Aは、融資を受けにくい者がいるという事実があること、金融機関の対応が一部の層に対して不十分で、誰に対しても門戸が開かれているわけではないことを念頭に包摂の検討を始めなければならないことを示している。事例の合作社が信用事業を行っているのは、特定地域（ここでは村）における外部（地域外）の貸し手（特に銀行）からの借入れが困難な層（小規模農家を中心とする組合員）がおり、彼らに比較的短期の資金需要が厳然とあることに対応するためである。したがって、融資における包摂

の概念から言えば、少なくとも組合員となっている小規模農家は、合作社のこの取組みにより包摂されている主体であると言え、これがなければ包摂されていないこともありうる。

小規模農家が外部の貸し手の貸出対象となりにくいのはなぜであろうか。外部の貸し手のうち銀行の言い分は、主として2つ^(注12)ある。第1は融資判断のための十分な情報を持たず、貸出しリスクが高いこと、第2は融資額あたりの費用が高く、少額資金需要への対応が困難なこと、である。^(注13)

一方、外部の貸し手による小規模農家への対応が難しいなか、合作社の信用事業が対応可能なのはなぜであろうか。それは、外部の貸し手が持つ上述の問題を一定程度解消しているからであり、このことが事例合作社に組合員向け資金を貸出可能なものとしていると言える。王(2019)に言及されているように、信用事業からの収益はほとんどないとのことだが、一方で損失を計上しているわけでもない。信用事業継続の主たる要因は、外部の貸し手が持つ第1の問題、すなわち情報を持たないという問題を解消していることにあると考えられる。外部の貸し手から見れば、組合員はリスクが高く貸し出せない対象であるかもしれないが、事例合作社にとってはそうではない。実際に資金需要もある。貸出対象先である合作社の組合員は、合作社が活動する村の住民であり、村という小範囲であるがゆえに、合作社役職員は、組合員の営農、農外就業の状況、生活、家族の事情等を把握し

ている。こうした情報を有しているがゆえに、貸出可否の判断が可能なのである。したがって、組合員であっても場合によっては謝絶される。その結果、聞き取り時点では不良債権を抱えていない。合作社の理事長によれば、組合員から資金を調達し、組合員に貸出して運用することが原則であることから、課題は調達不足で組合員の資金需要に対応できていないことであると言う。

組合員への融資が適切になされ、確実に返済されていることは、直ちに合作社の収益となる。その収益の源泉となる貸出にあたって必要となる情報は常々収集されており、融資の申請に合わせた追加の費用をあまり必要としない。したがって、外部の貸し手にとっての第2の問題である融資額あたりにかかる費用も事例の合作社では低く抑えることができる。こうした循環が、合作社による小規模農家を中心とする組合員への融資を可能にしていると考えられる。^(注14)

b 経済理論的考察

経済理論的に考えると、事例Aは特定地域(典型例は村)においてその地域内の情報を持つ唯一の貸し手による貸出の例によって多くが説明できそうである。^(注15)事例Aは、合作社の理事長が話しているように、村と村人の情報を知っていることが最大の強みであり、組合員である借手手のタイプを知っているがゆえに、貸出可否も決定することができる。

通常ここから得られる含意は、貸し手が全ての超過利潤(以下「レント」という)を

獲得するということである。しかし事例は異なるレントの分配構造を持っている。それは一律金利を採用している点から導かれる。一律金利は、リスクの高い借り手にレントを分配している可能性がある。すなわち、合作社は唯一の貸し手としてリスクの高い借り手にそのリスクに応じた高い金利を設定することができるが、そうはせず、リスクに応じた高い金利と一律金利との差をレントとして借り手に分配していることになる。仮に、このリスクの高いタイプが小規模農家であるならば、彼らにとってこの資金調達はメリットとなるであろう。このことは貸し手が合作社で、借り手が合作社の組合員であることが影響しているかもしれない。そして、合作社が行う信用事業からの利益がほとんどないということは、借り手の一部にメリットを提供しつつ、合作社が経営可能な範囲で利息を付している結果であるとも考えられるのである。

(注12) 農村信用社であった頃は農家に近い存在であったある農商銀行の職員が、私的見解と断ったうえで、小規模農家への融資対応について次のように言及した。「小規模農家が必要とする農業生産資金、小規模事業資金および生活資金のいずれの資金需要についても概して融資することは困難であるし、対応も消極的である。小規模農家による農業向けの資金需要は少なく、あっても少額である。生活資金も同様である。これらと比べ小規模農家が行う小規模事業向け資金需要は旺盛であるが、やはり少額であることが多い。したがって、融資額あたりのコストが高く、非効率である。加えて、銀行は良質な貸出先を好むが、彼らはその対象とは言いがたく、むしろリスクが高いと考えている。もちろん融資の可否は、担保を含め貸出先を総合的に評価し決定されるが、そもそも小規模農家の農業生産資金と生活資金に対応することは少ないし、小規模事業向けは内容次第で検討する。近隣の小規模農家は、農業生産資金および生活資金を必

要とする場合はインフォーマル金融を利用しているだろうし、生活資金について対応する金融機関は小額貸出会社であり、農商銀行ではないと考えている。」ちなみに、この農商銀行の営業地区内に信用事業を行う農民專業合作社はない。

(注13) 融資規模 (Loan Size) は、それ自体スクリーニングの対象となる。例えばMilde and Riley (1988) を参照。

(注14) 利用する組合員からの信用を勝ち得ていることも信用事業を支える要因である。理事長への聞き取りによれば、同合作社が資金互助協会を設立する前、現在の組合員の多くは親類や友人から必要資金を調達しており、合作社が資金互助協会を設立してからも、合作社の理念や取組みを理解してもらうまで、あまり利用が進まなかったとのことであった。

(注15) 事例Aの経済理論的説明については補論を参照。

(2) 事例Bの考察

a 一般考察

宜農貸においても、少なくとも借入れ困難な農家がいることは想定されている。ただし、宜農貸は、自らが農家に融資を行うことが難しいことを認識しており、このことが融資可能な団体に資金を託している理由でもある。

事例Bは、事例Aの拡張例と考えられる。事例Aは合作社が組合員に貸し出す例であったが、事例Bもこれとまったく同じ仕組みを含んでいる。異なるのは資金調達手段である。事例Bでは、小規模農家を含む貧困層への貸出を実施する団体は、外部資金を受け入れてそれを貸し出しており、宜農貸がその外部資金を提供する主体と資金受取団体とをつなぐ機能を果たしている。宜農貸を介して資金を提供する者から見れば、P2Pにより自らが直接融資する場合と比べ、宜農貸が資金需要のある団体を選別してい

ることによりリスクは低い。しかし同時にリターンも低下している。宜農貸にとってこの事業はCSRであり、政府が推進する農村振興や都市と農村の格差等の社会的問題の解消に個人が貢献できることを訴求していることから、資金提供者の利回り追求志向を抑えた設計になっており、年利2%（18年の預金基準金利は年利1.5%程度）と低水準になっている。

b 経済理論的考察

事例Bは、事例Aの応用例であり、ある地域の情報を得るために費用のかかる地域外の貸し手（貸し手集団）から、地域内の貸し手への業務委託と捉えることができる。メカニズムとしては2段階のモデルでおおよその説明ができそうである。第1段階は、資金提供者と資金受取団体との関係であり、これはモラルハザードの懸念が生じるなか、依頼人が代理人から定額の報酬を受け取り、代理人は努力に応じて利得が変動する依頼人代理人モデルとして、第2段階は事例Aと同じく、特定地域においてその地域内の情報を持つ唯一の貸し手による貸出の例として説明可能である。^(注16)

まず、資金提供者および宜農貸と資金受取団体との関係から確認する。事例Bを見る限り、資金受取団体は融資先を見定め、その債権を管理する資金運用能力を有しており、資金提供者のその能力が資金受取団体に肉薄することは想定しがたい。この肉薄度合いと比べれば、資金受取団体が資金調達能力で資金提供者に接近する方が想定

しやすい。特に、事例Bでは、資金受取団体が必要とする資金調達能力を、宜農貸が補完していると考えられる。この場合の理論的帰結として、資金提供者が資金受取団体から定額の報酬を受け取ることが合理的である。

次に、第2段階として資金受取団体と個別貸出先である組合員（小規模農家）との関係について確認する。この関係は事例Aの仕組みとほぼ同じである。しかし異なる点が少なくとも2点ある。それは外部から資金を調達していることと、宜農貸からの資金調達金利が低く、確認された例では貸出先への貸出金利が低いことである。外部からの資金調達は、貸出原資の増加となり、これまで包摂できなかった案件に対応することが可能となる。そして、貸出金利の低下については、それ以外の条件が同じであるとすれば、個別の借り手の借入金利が低下した分、その借り手のレントが増えることになる。すなわち個別の借り手の効用は^(注17)上昇する。

(注16) 事例Bの経済理論的説明については補論を参照。

(注17) 事例Bの資金受取団体である農民專業合作社が組合員から調達する金利は年利4%程度とのことであり、宜農貸からの調達金利である3%より高い。

(3) 事例Cの考察

a 一般考察

C村民委員会が、村民の資金需要に対する金融機関の対応をどれほど認識していたかは定かでない。しかし、C村民委員会のこの取組みは意欲的であり、C村民委員会

は、村民の金融へのアクセスが一層円滑なものとなり、全村民が融資における包摂の対象となることを目指していること、この仕組みが少なくとも急な資金需要にも対応可能なものとして考えていることは明らかであろう。

これに対し、C農商銀行は有力顧客の掘り起こしを目的としており、包摂を目的としていない。加えて、C農商銀行に、農家への融資を概念に含む涉农貸出に取り組む意向はあるものの、それは小規模農家に限ったものではないし、むしろ家庭農場^(注18)のような大規模個別経営体に目が向きやすいと考えられる。

そして、既に前節の事例で述べたように、農商銀行と村民委員会の連携は、双方とも継続することが困難な状況にあり、縮減されている。

当初の目的である有力顧客の掘り起こしは、C村民委員会との連携によって一定程度情報を得ることで達成され、その後はC農商銀行が各戸に貸出枠を設定してリスクを負うよりも、資金需要に応じて個別に対応することが合理的であると考えられるようになったと推察される。しかも、個別対応であれば、金利の調節も担保の徴求も可能であり、貸出先の適切なスクリーニングが可能である。この適切なスクリーニングが全ての者に実施され、融資されとしても、貸し手の資金量の制約や借りが持つ担保の性質によって借入れが困難な例が生じ続ける可能性がある。もしそうであるなら、非正規金融組織の利用が続くなどこれまで

と大きく変わらないかもしれない。

b 経済理論的考察

事例Cは、村という特定地域を舞台とし、事例Aのように村内の情報を持つ貸し手がおらず、外部の貸し手が資金供給主体となっている例^(注19)として説明することができる。

C農商銀行は外部の貸し手であり、村の情報をよく知るC村民委員会と連携することで、情報の非対称性を緩和している。ただし、この連携における貸出リスクは全て農商銀行が負っている。

C村の借り手は、3つのランク（＝タイプ）に分けられていた。タイプ別となっているということは、タイプ分けが可能な借り手の情報を得ていることの表れでもある。また、C村では7%という金利が設定されており、聞き取りによれば、この金利水準は近隣の一般的な貸出金利と比べそん色のないものであった。

そして、タイプ分けが可能なので、C農商銀行は各タイプに応じた利子率を設定できるが、C村では一律金利が採用されていた。このことが、連携縮減の理由のひとつとして考えられる^(注20)かもしれない。

金利が一律であることは、一部の借り手にメリットをもたらしている可能性がある。特にC村に設定された7%という金利水準は近隣の一般的な貸出金利と比べそん色なく、これを考慮すると、ランクの低い借り手にメリットがあったと考えられる。これは事例Aと同様の帰結である。

しかし、問題はC農商銀行にある。外部

の貸し手であるC農商銀行が一律金利を採用し続けることは、C村民委員会と連携するメリットを生かすことができないばかりでなく、ほかの外部の貸し手と同じ扱いとなる可能性がある。

もし、C村民委員会からの情報を有効活用し、C農商銀行がリスクの低い貸し手のみに、相応の金利より少し低い金利を提示すれば、リスクの低い借り手はC農商銀行を利用する。そして、残るリスクの高い借り手は外部のほかの貸し手に任せるという構造を作り出せば、ほかの貸し手はリスクの高い貸し手に相応の金利を設定するしかない。このとき、リスクの低い貸し手に対してC農商銀行は唯一の貸し手となることが可能となり、そこからレントを得られ、その一部を報酬という形でC村民委員会に分配することも可能となる。したがって、理論上は、金利を借り手のタイプごとに設定するのが合理的であると考えられる。

(注18) 家庭農場とは、農業を主な収入源としながら、主に家族労働力を用いて大規模に農業経営する経営体のことである。

(注19) 事例Cの経済理論的説明については補論を参照。

(注20) 縮減理由が、延滞等にあり、それが連携継続のメリットをそいだのであれば、経済理論的視点からは、参加条件が満たされなくなったため縮減されたと考えることもできる。

(4) 横断的考察

—事例に見る小規模農家向け融資—

本稿で示した3つの事例を、割当を検討するうえでの基礎的用語も交えながら横断的に考察する。

第1に割当の存在である。^(注21)既に割当という用語の2つの意味について紹介したが、「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況（渡辺・佐々木編（2004））」については、全ての事例において当てはまると考えられる（第1表）。一方、「借り手が、貸し手の求めより高金利を支払う用意があるにもかかわらず、望む融資額を受けとることができない状況（Tirole（2005））」については明確に当てはまらない。ただし、

第1表 割当の基礎項目の各事例への適用

| | 事例A | 事例B | 事例C |
|---|-------------------------------|---|-----------------------------|
| | 合作社(村レベル)による融資 | 宜農貸から合作社へ資金供給、融資は合作社 | 農商銀行と村民委員会の連携融資 |
| 貸し手としての特徴 | 小規模農家をよく知る地域内の貸し手 | 資金を集める力のある金融サービスグループから小規模農家をよく知る地域内の貸し手への資金供給 | 借り手(村民)の情報を持つ主体と外部の金融機関との連携 |
| 割当1(渡辺・佐々木編(2004)) 割当2(Tirole(2006)) 包摂のターゲット | あり ありと推察 組合員(主として小規模農家) | あり … 貧困層(主として小規模農家) | あり … 村民(小規模農家が大半) |
| 割当研究の 基礎項目 | 金利 なし 担保 なし ランク分け | 一律 なし なし | 一律 なし あり |

資料 筆者作成

事例Aにおいて、事例の合作社の金利水準が、近隣の農商銀行等の身近な金融機関より高いにもかかわらず、借り手である組合員は、提示金利を支払う条件で合作社から資金を借り入れている。身近な金融機関が事例合作社と同じ貸出金利で貸し出す例が見受けられないことから、この意味において割当が存在すると推察することができる。

第2に包摂のターゲットである。事例Aは合作社が組合員（小規模農家）を、事例Bは貧困扶助指定地域の団体を通じて貧困層に、事例Cは農村部の村民全体を対象としていた。事例Bは合作社の組合員で小規模農家、事例CはC農商銀行が農家評価システムと呼んでいたように、ほとんどが農家で小規模であるから、どの事例も小規模農家が主たるターゲットである。

小規模農家を包摂する際に障害となりうる割当の手段として融資規模がある。借入れの規模によって貸し手が借り手のタイプを識別し、融資対象を選別することとなるが、小規模農家の借入額は少額であることが多いため、それに対応しないことは小規模農家を融資対象から除外することになりかねない。今回の全ての事例は、こうした少額資金にも対応していた。

第3に金利である。金利にもスクリーニング機能があり、割当の手段となりうる。提示金利が高ければ借入れが難しいであろう。また、高金利では、Stiglitz and Weiss (1981) の前提にあるような低リスク低リターンの比較的安全な借り手を排除することもある。

金利の設定は本稿における考察の重要項目である。本来、金利は借り手の信用度合い等に応じて設定されるが、今回の事例では一律金利を採用していた。そのなかで、事例Aにおいては高い金利が設定されているものの、それでも組合員の利用はある。事例Bにおいては、高く設定されているわけではなく、むしろ低く抑えられている。事例Aも事例Bも一律金利を採用することによって、低ランクの借り手、すなわちリスクの高い借り手がリスクに見合う水準より低い金利を付され、利得を得ている可能性が示唆された。しかし、その一方で、同じ一律金利を採用しているにもかかわらず、事例Cの仕組みは縮減されている。事例Cは外部の貸し手による貸出であり、一律金利でかつ無担保貸出を原則としているので、いずれのスクリーニング効果も発揮されない。連携縮減の原因の一端がここにあるかもしれない。

第4に担保である。本稿の全ての事例は、無担保・無保証を貸出の原則としていた。^(注23)これにより信用へのアクセスの可能性を広げている。

もちろん、担保には情報の非対称性を軽減する効果があり、リスクを借り手に負担させながらスクリーニングする機能がある(Bester (1985))。例えば、担保を要する借入れを希望しない者は、借り手から除かれる。しかし、それは単に貸し手が望む資産を持ち合わせていないだけかもしれないし、現実にはそういった例があると考えられる。小規模農家にとって担保となる資産が不足

することは往々にしてあるだろう。^(注24)

第5にランク分けである。Riley (1987)によれば、借り手がいくつかのリスクプールに分けられるならば、割当は限界的なプールに生じる。「リスクプール」はランク、「限界的」は最もリスクの高いと読み替えても差し支えない。したがって、割当は最もリスクの高いランクに生じうる。

事例ではCのみが、融資規模を限定してランク分けをしている。Riley (1987)のとおりであるなら、最もリスクの高いランクに割当が生じるが、ここでは貸出枠を設けてあり、その範囲において包摂がなされている。

(注21) 割当の有無については議論があるかもしれない。中国农村合作经济管理学会編(2016)では、直接的な言及はないものの、合作社の信用事業に一定の理解を示している。そこで念頭に置かれているのは、融資を必要とするものがあるにもかかわらず資金供給が困難なこと、それを解消する手段のひとつとして合作社の信用事業に可能性を見いだしていることである。こうしたことから、割当があることを想定していると考えられる。

(注22) 割当が生じる要因のひとつにシグナル(情報を持つ側からの情報提供)を発信することができないことがある(Stiglitz and Weiss (1981))。情報の非対称性は何らかのシグナルの発信により軽減される。本項第2の融資規模から第5のランク分けまではシグナル候補である。

(注23) 中国では、融資に際し担保を徴求することが多く、他国と比べてもその傾向が強い(World Bank (2018))。同国の農地は集団所有であり、個別農家は農地の経営権を担保とすることができるが、その資産価値は低いと言われている。

(注24) 担保という保全措置により、金融機関の貸出リスクは引き下げられ、貸出金利が低くなり、借り手は期待収益の低い計画でも実行可能となるなど投資が行いやすくなるという誘因効果もある。

おわりに

中国の農村部における貸し手による割当は、少なくとも「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況(渡辺・佐々木編(2004))」という意味では厳然と存在する。割当が融資における包摂からの除外に相当するとすれば、小規模農家は包摂の難しいもしくは遅れる対象である。しかしながら、包摂の本来の目標からすれば、包摂からの漏れをなくすことが試みられなければならないであろう。そして、そこには包摂からこぼれおちそうな小規模農家が確かに存在する。したがって、包摂を見る場合には、こうした個別事例をつぶさに見ていく必要がある。

本稿から言及できることは、貸し手による割当があるなかで、地域内の小規模農家をよく知る貸し手が融資を行っている本稿の事例は、地域限定的かつ小規模だが包摂に貢献しているということである。

事例を確認していくと、事例AおよびBからは、必要な資金の供給が不十分となりがちな小規模農家に、一定程度ではあるが資金を供給できている事実が浮かび上がる。加えて、少なくとも事例Bの宜農貸の例から言えるのは、資金を提供する者や募る者も、小規模農家をよく知る貸し手を活用することで、彼らに資金を供給し、包摂に寄与することができるということである。

一方で、事例Cの仕組みは縮減している。聞き取りからいくつかの理由が明らかとなっているが、この例は、外部の貸し手が小規模農家へ資金供給するにあたり、情報を持つ主体と連携してもうまくいくとは限らないことを示している。この例では、貸し手、借り手あるいは両者の参加条件が満たせなかった、あるいは満たせなくなった可能性が示唆される。

今回の全事例は、貸出対象が限られているなかで一律金利を採用していた。事例Aも事例Bも小規模農家が利用しているなかで、通常であればより高い金利を求められる借り手がレントを得ている。しかし、これは内外ともに彼らを対象とする貸し手が十分にいないなかで、合作社が借り手の情報をよく知り、かつ唯一の貸し手となっているためと言えるかもしれない。したがって、事例Cでは連携の仕組みが縮減していた。事例Cの貸し手はC村民委員会と連携しているとはいえ、外部の貸し手である。もし事例Cの貸し手とC村民委員会が連携を継続するなら、金利を借り手のタイプごとに設定する必要があるかもしれない。

また、融資における包摂の限界も指摘された。事例Aでは、組合員でも謝絶することがあり、事例Bでは最貧困層への対応の難しさに言及していた。すなわち、これらの主体はこの事例における包摂の外にある。こうした包摂からの漏れにどう対処するかは課題のひとつであろう。銀行等の貸し手が、ある地域内の小規模農家への対処に苦慮するなか、彼らをよく知る貸し手なら対

応可能であることが物語っているように、対応可能な主体が持てる資源を対応可能な領域で発揮し、役割を果たしていくことが課題解消へ向けた第一歩となるのではないか。そして、こうした地元の主体とともに、それ以外の役割を担う地域外の主体が連携して、様々な主体が様々な領域で役割を果たしていくことも課題解消に寄与すると考えられる。こうした多様な主体によるそれぞれの役割発揮の積み重ねにより包摂の範囲を拡大していくことで、誰もがアクセス可能な状態に近づいていくように思える。事例は小範囲で、ほぼ小規模農家に絞られているが、包摂実現への積み重ねのなかの一例として参考となるであろう。

小規模農家には貧困層も多く、小規模農家の生計向上や貧困の解消は、中国政府の最大の課題のひとつである。本稿の事例はこの点からも一層評価されてよいと考える。

<参考文献>

- ・王雷軒 (2017) 「中国の農村信用社の組織再編成と農業融資—農林畜産漁業貸出を対象として—」『農林金融』4月号、21~36頁
- ・王雷軒 (2019) 「中国の農民專業合作社による信用事業の現状と課題—新合作社法施行後の聞き取り調査を中心に—」『農林金融』4月号、19~32頁
- ・趙彤・水ノ上智邦 (2017) 「中国の『三農』P2P ネット金融と『翼龍貸』」『東アジアへの視点』第28巻第2号、48~62頁
- ・渡辺利夫・佐々木郷里編 (2004) 『開発経済学事典』弘文堂
- ・何广文・何婧・郭沛 (2018) 「再议农户信贷需求及信贷可得性」『农业经济问题』第2期
- ・魏后凯・黄秉信主编 (2019) 「中国农村经济形势分析与预测 (2018~2019)」『农村绿皮书』社会科学文献出版社、267~283頁
- ・孙同全 (2017) 「发展新型农村合作金融 完善农村普惠金融体系」『农业发展与金融』第9期

- 中国银行保险监督管理委员会・中国人民银行 (2019) 『2019年中国普惠金融发展报告』
http://www.cbirc.gov.cn/chinese/home/docView/D1020F12633D419BB1242F03E39377B8.html.
- 中国人民银行农村金融服务研究小组编 (2019) 『中国农村金融服务报告2018』中国金融出版社
- 中国农村合作经济管理学会编 (2016) 『农民专业合作社重点问题研究汇编』中国农业出版社
- 杜晓山・刘文璞・孙同全・白澄宇编 (2018) 『从小额信贷到普惠金融』中国社会科学出版社
- 冯兴元・孙同全・张玉环・董翀 (2019) 『农村普惠金融研究』中国社会科学出版社
- 孟娜娜・粟勤 (2018) 「银行业市场构造视域下的普惠金融发展文献综述」『金融发展研究』第7期
- 李勇坚・王骏主编 (2016) 『中国“三农”互联网金融发展报告 (2016)』社会科学文献出版社
- Banerjee, A.V. and A.F. Newman (1993) “Occupational Choice and the Process of Development,” *Journal of Political Economy*, Vol.101, No.2, pp.274-298.
- Besanko, D. and A. V. Thakor (1987) “Collateral and Rationing :Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets,” *International Economic Review*, Vol.28, No.3, pp.671-689.
- Besley, T., K. Burchardi and M. Ghatak (2019) “The Gains from Financial Inclusion :Theory and a Quantitative Assessment,” *Working Paper*, <http://personal.lse.ac.uk/ghatak/wp.html>.
- Bester, H. (1985) “Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information,” *American Economic Review*, Vol.75, No.4, pp.850-855.
- Carter, M. R. (1988) “Equilibrium Credit Rationing of Small Farm Agriculture,” *Journal of Development Economics*, Vol.28, No.1, pp.83-103.
- Eswaran, M. and A. Kotwal (1985) “A Theory of Contractual Structure in Agriculture,” *American Economic Review*, Vol.75, No.3, pp.352-367.
- Jaffee, D.M. and T. Russell (1976) “Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol.90, No.4, pp.651-666.
- Milde, H. and Riley, J. G. (1988) “Signaling in Credit Markets,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol.103, No.1, pp.101-129.
- Ray, D (1998) *Development Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- Riley, J.G. (1987) “Credit Rationing :A Further Remark,” *American Economic Review*, Vol.77, No.1, pp.224-227.
- Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1981) “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information,” *American Economic Review*, Vol.71, No.3, pp.393-410.
- Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1987) “Credit Rationing :Reply,” *American Economic Review*, Vol.77, No.1, pp.228-231.
- Tirole, J. (2005) *The Theory of Corporate Finance*, Princeton, Princeton University Press.
- World Bank (2008) *Finance for All: Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington D.C., World Bank.
- World Bank (2018) *Toward Universal Financial Inclusion in China: Models, Challenges, and Global Lessons*, Washington D.C., World Bank.

執筆分担

<はじめに、第2節、第3節、おわりに>

若林剛志 (わかばやし たかし)

<第1節>

王 雷軒 (オウ ライケン)

【補論】

以下では、本論の事例A、事例B、事例Cの経済理論的考察を行ううえでの考え方を示す。

1 事例A

タイプの異なる2種類の借り手がおり、借り手の期待効用は各タイプで同じだが、効用の分散が各タイプで異なる (Mean Preserving Spread) とする。外部の貸し手は借り手のタイプを識別できず、内部の (特定地域内にあっ

て借り手の情報をよく知る) 貸し手はそれが可能であるとする。貸し手と借り手はリスク中立的であるとする。

借り手を $i \in [1, 2]$ 、借り手の事業収益獲得確率を θ_i 、借り手の借入資金運用による事業収益を Y_i 、貸借の金利を r_i 、借り手が事業を行わないときに得られる留保賃金を w 、貸し手がリスクのない運用を行う場合の金利を ρ とする。内部の貸し手が唯一の貸し手として利潤最大化行動をとるならば、以下を解けばよい。

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{r_i} \theta_i r_i \\ & \text{s.t. } \theta_i (Y_i - r_i) \geq w \\ & \theta_i r_i \geq \rho \end{aligned}$$

$\theta_i Y_i - \rho \geq w$ であれば、均衡はそれぞれ $r_i^* = (\theta_i Y_i - w) / \theta_i$ であり、貸し手は各タイプの借り手に貸し出すことで、各取引から $\theta_i r_i - \rho$ を得る。この場合、いずれのタイプの借り手も期待効用は w となる。

しかし、事例Aでは一律に金利を付している。事例Aで設定された金利が、全てのタイプの借り手の参加条件をクリアしているとすれば、リスクの高いタイプに金利を合わせることはないから、リスクの高い借り手は一律金利であるがゆえにレントを得られる。仮にこのタイプが小規模農家であるならば、貸し手が独占的にふるまうことが可能であるにもかかわらず、そうしないことで小規模農家にメリットを提供していることになる。

2 事例B

事例Bの場合も地域内に地域の情報をよく知る貸し手は資金受取団体である農民専門会社のみである。したがって、資金受取団体が資金を受け入れた後の行動は、事例Aと同じである。

資金提供者と宜農貸から資金受取団体までの第1段階は、Eswaran and Kotwal (1985) を援用しながら説明する。

今、資金提供者と地域の情報をよく知る貸し手がいるとする。貸出から収益を上げるためには、資金と労働の投入が必要である。そして、①必要な資金を必要量調達するには能力が必要であり、資金を運用する(貸し出す)には②融資先を見定め、債権を管理するなどの能力が必要である。資金提供者は①、貸し手は②の能力に長じていると想定するのが自然であろう。

ここではEswaran and Kotwal (1985) が提示しているモデルは省略するが、本稿と関連する部分におけるモデルの帰結は、資金提供者の貸出能力(②)が貸し手に近い水準ならば、自らが直接個別融資先を見定め、個別債権を管理すればよい。一方で、貸し手の資金調達能力(①)が資金提供者に近い水準ならば、自らが資金を広く募集し、資金提供を受ければよい。しかし、この事例Bでは仲介者として宜農貸が存在し、貸し手は資金提供を受けることができる。それによって、資金提供者が貸し手に迫る貸出能力(②)を持つ以上に、貸し手が資金提供者に迫る資金調達能力(①)を持つと考えることができる。この場合、資金提供者は定額で資金を提供し、貸し手は自らの努力水準によって報酬を増加させるような契約が合理的である。したがって、事例Bにおいて、資金提供者が宜農貸を介して年利2%の固定利率で貸し出し、資金受取団体が自由に金利を設定して、個別の資金需要者に貸し出すことは合理的な契約であると言える。

3 事例C

事例Cは、地域内の借り手のタイプを知らない地域外の貸し手が複数存在するなか、その1つである貸し手のみが、地域の情報をよく知る者と連携し、地域内の借り手に関する情報を得ることで、あたかも地域内の借り手の情報を知る貸し手のようにふるまおうとする例である。

ここではStiglitz and Weiss (1981) の帰結を考慮する。したがって、貸し手の期待収益と利子率との関係が非単調増加であり、借り手の期待効用は各タイプで同じだが、各タイプの効用の分散が異なると仮定する。以下の記号の表記は事例Aと同じである。

地域外の貸し手は、地域内の借り手のタイプを知らずに貸出金利を設定する。あまりに高い金利設定でどのタイプの借り手もいない場合を除けば、2つのケースが考えられる。1つは、 $\sum_i \theta_i r_i < \rho < (\sum_i \theta_i Y_i) - w$ のとき、2つは、 $\rho < \sum_i \theta_i r_i$ のときである。

前者は、全てのタイプに利用される利子率水準から得られる貸し手の期待収益($\sum_i \theta_i r_i$)の水準が ρ より低いので、一部のタイプが借り手となる。これを借り手C ($i=1$) とする。借り手Cは、外部および内部の貸し手の利子率が一致するなかで借りることができる。なぜなら、地域内外の貸し手が競争的な状態にあるためである。しか

し、その他のタイプの借り手については、外部の貸し手が提示している利子率では借りない。このとき、内部の貸し手はタイプごとの金利設定が可能であるので、借り手Cを除くその他のタイプに対して事例Aと同様に唯一の貸し手としての対応が可能である。

後者は、全てのタイプに利用される利子率水準から得られる貸し手の期待収益の水準が p より高い。したがって、いずれのタイプも借り手となる。

このとき、内外の貸し手が競争状態にあるから、金利水準は p に収束していく。しかし内部の貸し手は全てのタイプの情報を持っているので、相対的に安全なタイプの借り手に対してのみ p より低い金利を提示することができる。一方の外部の貸し手は情報を持たないため、全てのタイプに同じ金利を提示せざるを得ないが、これでは参加条件を満たさない。なぜなら外部の貸し手の提示金利で借りる借り手は、相対的に危険な借り手のみとなり、その場合、外部の貸し手はより高い金利を提示しなければ参加条件を満たせないからである。

したがって、内部の貸し手は相対的に安全な借り手のみに参加条件を満たす金利で貸し出し、外部の貸し手は相対的に危険な借り手のみに参加条件を満たす金利で貸し出すこととなる。もちろん、参加条件を満たす金利は、安全な借り手への貸出金利が危険な借り手への貸出金利より低い。

しかし、事例Cの貸し手はタイプ別に金利を設定していない。そのため、理論的にはその他の地域外の貸し手と同じ扱いとなり、事例Cの貸し手はレントが得られない可能性がある。もし貸し手がレントが得られないなら、C村民委員会に一定の報酬を支払うことはコストとなりうる。事例Cの貸し手がこの連携を控えるようになった理由はこのように説明することもできる可能性がある。



地域セーフティネットの弱体化と協同組合

我が国で社会保障問題が本格的に論じられるようになったのは、1979年大平内閣の「新経済社会7カ年計画」からのことである。この計画の中で、我が国には社会福祉にかかわる二つの含み資産があるので、政策的には必ずしも欧米のそれに倣う必要がないと述べられていた。

二つの含み資産とは何だったのか。ひとつは充実した企業福祉であった。終身雇用、年功序列賃金をはじめ、退職金、企業年金にいたる企業の手厚い従業員保障の存在であった。そしていまひとつは、老親と子供の同居率の高さであった。しかし、含み資産がみるみる毀損されていったことは周知のとおりである。1980年代以降の「働き方改革」、失われた20(30?)年といわれるデフレ経済下で、今日、企業福祉は空洞化し、独居世帯が急増しつつある。日本型福祉システムなるものの基盤崩壊が最早だれの目にも明白である。

このような現実を背景に、政府による社会保障改革の議論が本格化し、その成果が2012年の社会保障制度改革推進法につながっていった。そこでは、福祉制度の中核を自助・互助に置き、政府の役割はそれを支援することというような整理がなされ、翌年、それを具体化した「地域包括ケアシステム」が提起された。

しかし政府の対策に先んじて、協同組合の内部でセーフティネットの綻びに対して様々な取り組みが始まっていた。生協陣営では、1983年にコープこうべにおいて、組合員高齢化問題への取り組みとして組合員を会員とする「コープくらしの助け合いの会」(互助活動組織)が自主的に生まれた。そしてその動きは全国へと広がっていった。また、JAでも女性部を中心にホームヘルパー養成事業などへの取り組みが行われ、1992年の農協法改正を契機にそれらはさらに広がりを見せていった。

しかし近年では、協同組合周辺でのよりアクティブな行動の方が耳目を集めつつあるように見える。生協の場合、1999年にちばコープで「おたがいさま」なる事業が開始され、それは既存の「コープくらしの助け合いの会」以上のインパクトを持ち、同じような事業の立ち上げが全国的に広がりつつある。JAでも2013

年にJAあづみの女性部によってNPO法人「JAあづみくらしの助け合いネットワークあんしん」が設立され、その活動は全国的にも注目されている。これらの組織の特徴は、協同組合の中心的担い手である(あった)組合員がイニシアティブをとり、協同組合の組合員活動補助事業なども巧みに取り入れつつ、非組合員も巻き込みながら協同組合から距離を置いて事業展開しているところにある。

類似の仕組みが既に協同組合内に存在するにもかかわらず、何故このような組織が周辺組織として発展しつつあるのだろうか。私の乏しいヒアリングの経験では、彼女らは口々に今日の協同組合は地域活動に取り組みにくい組織であると語っていた。これが特殊例でないことは、ある社会学者が著書の中で、ワーカーズ・コレクティブ副代表の「生協の長い役員経験の中から、生協を辞めたら地域活動しようと考えていた」との発言を紹介していることから窺える。つまり、今や協同組合は組合員の地域活動を促進しにくい組織になっている可能性がある。あるいは、少なくともそのように認識されているとすれば、それは大きな問題ではなからうか。

本来、協同組合は一人ではできないことを協同することで解決することを目的とした組織のはずである。我が国の協同組合は大型化を追求する過程で何か大事なものを見失ってきたのかもしれない。大型化のメリットはスケールメリットにあるが、金融事業を除けば協同組織大型化によって事業メリットを享受し得るのは組織成員が均質的である場合でしかない。換言すれば、均質化社会を前提にするならそれは最適戦略たり得たかもしれない。しかし、今や日本人の生活は多様化し、地域が抱える問題も社会の歴史経路依存性を考慮するならば多様にならざるを得ない。組織の大型化が、協同組合の地域活動に対する開かれた組織としての特質を失わせることにつながった一面がなかったらうか。私が若かった頃、一時、適正規模論ということが協同組合研究の主要テーマのひとつとなったことがあった。第7原則との関係においても、協同組合組織論を今一度振り返ることも無駄ではないのではないか。そんなことをしきりに思う今日この頃である。

(名古屋市立大学大学院 経済学研究科 特任教授 向井清史・むかい きよし)

経済学の新しいパラダイムと 協同組合の潜在力

理事研究員 小野澤康晴

〔要 旨〕

国際協同組合年を記念してICAとEuricseが共同開催したカンファレンスでは、主流派経済学の考え方への批判がなされたうえで、経済学の新しいパラダイムのもとでは協同組合の意義がより明確になるという点で、報告者のおおむねの合意がなされたとされる。わが国においても経済学の新しい展開への期待が大きいなかで、このことは軽視されるべきではない。

経済学の新しいパラダイムでは、個人の合理的選択に代わって経済活動を集団現象としてとらえ、相互依存関係からなる経済活動を、様々な規範と集団で共有されるパワーの組合せで理解するという視点が打ち出されている。それは、自主的組織体と事業体の二面性を持つ協同組合の事業や活動を評価するのにふさわしい面を持つものであり、そういった経済学の新しいパラダイムの動向と、協同組合評価の関係について注視していくことが必要である。

目 次

はじめに

1 新しいパラダイムが広がりつつある経済学の現状

- (1) 経済学で広がりつつある新しいパラダイム
- (2) 経済学の新しいパラダイムはinstitutional economicsの系譜
- (3) 集団現象（制度）の経済学は、社会的相互作用における様々な「力」に着目
- (4) 「囚人のジレンマ」におけるパワーの重要性

(5) 新しいパラダイムの包括性

2 経済学の新しいパラダイムに基づく協同組合理解に向けて

- (1) ザマーニによる協同組合の経済学的説明
- (2) ダスグプタやハンズマンの議論もパラダイムを共有

おわりに

—本質を世に問うことの重要性—

はじめに

小野澤 (2018) で概説したように、国際協同組合年を記念してICAとEuricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises : 協同組合と社会的企業に関するヨーロッパ研究機構) が2012年に共同開催したカンファレンス (「よりよい世界の実現に向けて—協同組合への理解の促進」) の報告書 (以下カンファレンスを「理解の促進カンファレンス」、報告書を「理解の促進報告書」という) では、主流派経済学の考え方への批判を展開したうえで、経済学の新しいパラダイムのもとでは、協同組合の意義がより明確になる、と論じている。^(注1)

このことを軽視するべきではない。わが国の協同組合が、対外的に必ずしも十分に認知・評価されておらず、むしろその潜在力をそぐような「改革」案が提起されている要因の一つとして、同報告書で取り上げられているような経済学の新しいパラダイム (共通する認識の枠組み) が広まっていないことや、そもそもこれまで、協同組合自体を何らかの他の分野の知的共有資産のなかで位置づけようとする取組みが、わが国において乏しかったことがあると考えられるからである。

わが国経済学の内容の偏りが、諸外国に比べ近年の経済成果 (成長率等) が乏しいことの原因になっているとの見方もある。そういった観点からの著作として中野剛志「奇跡の経済教室」があり、その内容は検討を

要するものの、同書がインターネット販売のランクで高い実績を示しているように、経済学の新しい展開に関する期待はわが国においても大きいものがある。^(注2)

その意味では、「理解の促進報告書」が論じた、経済学の新しいパラダイムと協同組合の高い位置づけという観点は、それを十分に理解したうえでわが国協同組合の実情に即して発信できれば、協同組合の活動や事業についての対外発信力の強化につながる力は大であると考えられる。

本稿では、「理解の促進報告書」における経済学の新しいパラダイムの内容に関連して近年の経済学の変化を取りまとめるとともに、同報告書の内容理解を深めていくことが重要であるという観点から、カンファレンス講演者の1人であるステファノ・ザマーニ (Stefano Zamagni) による協同組合の説明を紹介したい。

(注1) 「理解の促進報告書」の全文は栗本昭監訳で「生協総研レポート」No.72 (2014年) に掲載されている。

(注2) そのほかにも、主流派である新古典派経済学に対する反主流派経済学の様々な考え方を紹介した岡本・小池編著 (2019) も参考になる。

1 新しいパラダイムが広がりつつある経済学の現状

(1) 経済学で広がりつつある新しいパラダイム

近年経済学では、これまでの主流派である新古典派経済学に代わる新しいパラダイムが広まりつつある。その背景は何か。

第一に人類学のようなほかの人間科学の

進歩によって、人間観自体が大きく変わってきたことが主流派経済学の「個人の合理的な私益追求行動を説明の基本とする」(方法論的個人主義)の立論の基礎を掘り崩すものになっていることがある。具体的には、「人類は個々に孤立した個人として始まって歴史上の長い期間をかけて徐々に社会を形成していったのではない」「約5万年前にアフリカのどこかで出現した現人類は、・・・はじめから組織化されていた」「人類はその本性から社会的動物である^(注3)」ことが人間に関する科学的知見として広く共有されるようになってきたことである。この広く共有されている科学的知見と大幅に異なって、近代個人主義思想に立脚して、合理的個人がばらばらに私益最大化行動を行い、競争的市場で自動的に調整されることが社会全体にとっても望ましい、という考え方をパラダイムとしてきた近代経済学が、大幅な変更を迫られているのが近年の動きといえる。

もちろん、個々人の私益追求が競争市場で価格をシグナルにして自動的に調整されるような状況もある。しかしそれは、取引の双方で価格情報以外の質的情報も含めて完全に持っており、独占や寡占といった価格支配力が存在しないなど限られた条件のもとであり、そのような条件が成り立たない方がむしろ広範に存在している。現実にはそのなかで経済活動が営まれているのであるから、人間本来の持つ社会性と経済活動との関係により踏み込んでいかなければ、経済の実態に迫ることができないという認

識が高まってきているのである。

第二に、現実社会においては人と人との相互依存関係が幅広く存在するなかで、個々人の私益追求行動が、必ずしも全体最適にならないケースが幅広く存在していることが、ゲーム論などを通じて明確に示されてきたことがある。この点については後述したい。

第三にこのような状況変化のなかで、欧米では経済学者内部での主流、反主流の対立が大きくなり、より大きく合意できる認識の枠組みをつくらないと、「科学」としての存在意義が問われるようになってきたことがある。

既往の主流派経済学(新古典派経済学)に対しては、それを批判する動きは欧米では激しく、かつ長期にわたって存在してきた。欧米では、「(大学の経済学部は)経済学専攻の学生を、難解な数学には強いが現実の経済については何も知らない専門バカにしている」とはつきりと非難したり、経済学部の学生と一部の経済学者が、「脱自閉的経済学運動」(post-autistic economics movement)という主流派批判の運動を起こしたり、主流派と反主流派の対立から大学の経済学部が2つに分かれてしまうという事態すら生じている^(注4)。

その一方で欧米では、主流派経済学の批判者も単に批判しているだけではなく、より広範に合意できる新しい経済学の枠組み構築を目指してきた。より広範な専門家が合意できるものでないと科学の名に値しないことが広く認識されているからである。

そのようななか、より広範に合意できる内容を目指した、経済学の新しい教科書が書かれるようになってきているのが、近年の経済学をめぐる状況なのである。

(注3) フランシス・フクヤマ (Francis Fukuyama) (2014) 訳書8、9頁

(注4) ダイアン・コイル (Diane Coyle) (2007) 訳書327、328頁

(2) 経済学の新しいパラダイムは

institutional economicsの系譜

現在広がりつつある経済学の新しいパラダイムはinstitutional economicsの系譜であるというのが筆者の理解である。この点については小野澤 (2017) で詳述したためここで細かくは論じないが、より包括的に多くの経済学者が合意できる経済学の枠組みを示すことを目指した教科書がサミュエル・ボウルズ (Samuel Bowles、以下ボウルズ) (2004)、アラン・シミッド (Allan Schmid) (2004)、ウォルフラム・エルスナー (Wolfram Elsner) ほか (2014) など既に何冊も執筆されており、それらは全てinstitutionalな視点を重視するものとなっている。

institutional economicsはわが国では「制度経済学」と訳されてきたが、小野澤 (2017) でも論じたとおり、制度という訳語はinstitutionalという概念を十分に表現できているかどうか、大いに疑問である。その点について過去の拙稿との重複感はあるが再度論じておきたい。

その際指摘したようにinstitutionalには反意語としてindividualがあり、それ以外にもuncommon^(注5)を挙げるものもある。

つまり、「何も共有しないでバラバラに存在している個人」の対立概念がinstitutionalなのである。「制度」も確かに一定の範囲の人々の間で共有されるものであるから、institutionalの訳語としてあてはまらないわけではない。しかし日本語の「制度」には、国や自治体による「法的強制」のイメージが第一にある。例えば「大辞林」では、「制度 = 国家・社会・団体を運営していく上で、制定される法や規則」が第一にくる。

そういった法的強制以外にも、institutionalにはルール、慣習、規範などを集団として共有している事態が含意されていることは、研究者にとっては共通認識^(注6)である。そのためinstitutionに「制度」の訳語を与えることは、そういった共通認識のある専門家のなかでは問題ないであろうが、広く一般にinstitutional economicsの普及を図る場合には、含意として広がり欠けミスリードとなるリスクが大きいのではないかと考える。「制度の経済学」という呼称から、「個人を基礎にした経済学に対立する経済学である」とのイメージが一般に持たれるのだろうか。

筆者は、institutional economicsの訳としては、集団で共有されているものの一つにすぎない「制度」をあてるのではなく、「様々な法的強制 (= 制度) やルール・慣習・規範などが集団的に共有されている多様な状況」が、それを共有する集団の経済活動のありよう (豊かさや貧しさ) に大きな影響を与える側面に着目するという含意 (uncommonやindividualの反意語であるという含意) をより明確にするために、「集団現象の経済学」

とでも訳すべきではないかと考える。ただし、これまでの蓄積ある「制度の経済学」との違いは、institutionalをどう訳すかというものにすぎず、「制度の経済学」の蓄積との連携を図るため、やや煩雑であるがinstitutional economicsの訳語として、以後「集団現象（制度）の経済学」をあてていく。

小野澤（2017）においては、「集団経済学」という訳語をあて、説明もやや不十分だったため、「集団の目的重視、個人の自由軽視」「全体や組織の意向に個人は従うべき」「協力こそが重要だ」というような倫理観に基づく主張のように受け取られた面もあったが、そのような含意は全くない。集団現象（制度）の経済学は、個々人の自由な私益追求行動や様々な組織的活動、複数が一つの目的に向かって行動をする集合行為（collective action）などの多様な経済活動を、「集団現象の様々なあらわれ」として把握するのが他の人間科学の進歩を踏まえた科学的見方だ、という考え方である。

そのことはごく現象的には、「個々人の自由な私益追求行動」といっても、それらは一定の集団内での、所有権のあり方や取引ルールなどの共有がないと成立しないことを考えれば明らかである。例えば、取引相手が、「力の強いものは他人のものを暴力的に奪っても構わない」という取引ルールを持ち、所有権を守らせる強制力（警察権力や裁判所等）が両者の間で共有されていなければ、まともな取引は成り立たず、暴力的に略奪される結果となろう。

「自由な取引」の基礎には、一定の集団的

な共有（法制度、ルール、慣習、規範など）がなければならず、あらゆる経済活動は、一定の人々の間での集団現象として把握しなければ、十分な把握とはいえないのである。法制度やルールについては、主流派経済学では「国家の強制力」によって確保するという枠組みになっていることはいうまでもないが、個人間には、後述のような契約によらない様々な相互作用（国家の強制力が及ばないもの）があり、そのことが経済成果を左右するような状況はむしろ一般的で、そのような状況を考慮しないと、経済的な豊かさや貧しさの説明ができないことが広く了解されてきている。

また、「現象」を加えたのは、collective action（集合行為）のような、何らかの集団的な行動よりも幅広い概念であることを明確にするという意図からである。institutionalには、人々の集団的な行動も含まれるが、ルールや規範の共有など、必ずしも行動と結びつかない面もある。ある状況において、「行動をしない（ある外部環境変化が行動に結びつかない）」という規範が共有されていること」なども重要な意味を持っている。例えば、取引相手を欺いても露見する可能性がないという環境変化があったとして、従来どおりの状態を維持するという規範が共有されている、などという状況がそれにあたる。

（注5）antonymswords.comによる。

（注6）例えば磯谷（2004）

(3) 集団現象（制度）の経済学は、社会的相互作用における様々な「力」に着目

では集団現象（制度）の経済学とはどのようなものか。ボウルズはそれに関して、以下の3つの、現実によくみられる一般的状況を説明することを目指すもの、として^(注7)いる。

- ①契約によらない社会的相互作用
- ②適応的かつ他者配慮的な行動
- ③一般にみられる収穫逓増（規模拡大すればするほど収益が拡大する）

これらは経済的な集団行動は個々に契約に基づいて行われるべき、個人の選択は自らの選好に基づいて最適なものを選択すべき、規模に関する収穫は逓減するはず（規模拡大による収益拡大にはおのずと限界があるはず）、という主流派経済学の考え方からは、「説明すべき対象」というよりも、「市場の失敗として矯正すべき」とされてきたものであるが、現実社会には広く一般にみられる事象である。

①～③全てについて説明するのは紙幅の余裕がないため、ここでは①を中心にして集団現象（制度）の経済学の考え方を説明したい。

契約によらない社会的相互作用、とは堅苦しい概念だが、実態はむしろ社会一般にみられる人間の活動の大半がそれである。ボウルズが説明しているとおおり、個々人が連携をして行動をする場合、それが「全て契約に基づく」ものでない（近隣との関係や企業内行動、家族での行動など）のはいうま

でもないことで、また「他者との契約に基づいて行動する」ケースでも契約書に全てを書き込むことはできないのだから、契約書に書かれていないことは、相互に調整をしながら進めるのが一般的である。主流派経済学では、個々人の相互作用は、たとえ明示的なものでなくても何らかの契約に基づくべきと考えるが、それは、契約のように情報化されているものがないと、「個々人は与えられた条件のもとで最適な行動をとるべき」という大前提が崩れるからである。

主流派経済学の考え方はともかくとして、集団現象（制度）の経済学は、このような「契約によらない社会的相互作用」という、一般によくみられる事象をどのようにとらえるのか。その点についてボウルズは、「契約に基づかない相互作用は、規範とパワー^(注8)の組み合わせによって統治されている」とするが、そのことを分かりやすく示す例が、ゲーム論の「囚人のジレンマ」である。

^(注7) Bowles (2004) 訳書11～14頁

^(注8) Bowles (2004) 訳書11頁。一部筆者訳

(4) 「囚人のジレンマ」におけるパワーの重要性

「囚人のジレンマ」とは、個人の行動選択の結果が他者の行動次第で変わってくるという状況においては、それぞれがばらばらに自らの利益最大化を図ると、全体にとっては良い結果につながらないことがあることを示す模式的な例である。

神取（2014）のミクロ経済学の教科書の例に従って、この点を説明しよう。

第1図のように、AとBという共犯者が

おり、2人ともある犯罪に加担したことは分かっているのだが、犯罪の詳細までは完全には分からないという状況にあるとする。そして、両者ともに黙秘した場合には、明らかになっている犯罪により両者禁固1年（図の①）、両者が告白すると犯罪の全体が明らかになり両者禁固3年（図の④）、一方が告白して一方が黙秘すると、告白した方は「よくやった」ということで無罪放免、黙秘した方は悪質とされて禁固5年（図の②、または③）という条件が、A、Bともに分かっているとす。カッコ内の数字は、左側はそれが選択された場合のAの刑期、右側がBの刑期を示している（刑期であるためにマイナス表記になっている）。

Aが仮に黙秘を選択した場合、その結果Aが得る成果は一義的には決まらずにBの行動次第である（禁固1年、ないし禁固5年）。Aが告白した場合や、Bが黙秘あるいは告白した場合にそれぞれが得る成果について

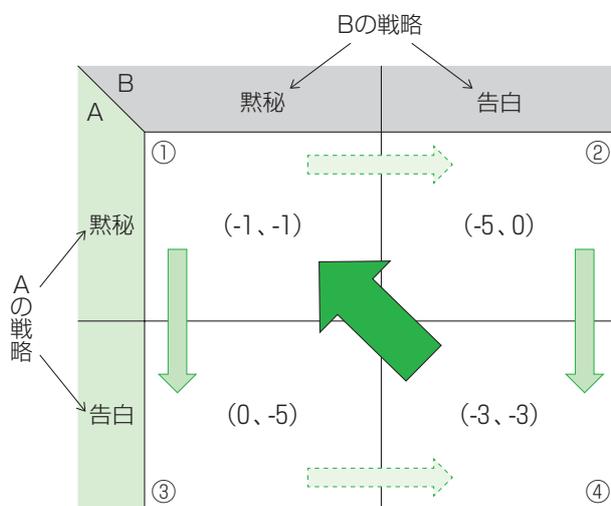
も同様で、いずれも自らの選択の成果は相手の行動次第で異なっている。このような状況を「相互依存状況」という。

A・B両者にとって最も望ましいのは、両者ともに黙秘をしてそれぞれ禁固1年となることであるのは明らかである。しかし、Aが個人合理的に判断をすれば、Bが黙秘だろうが告白だろうが、いずれにせよAにとっては「告白」の方が良い結果になる（図の↓で $-1 < 0$ 、 $-5 < -3$ ）。Bにおいても個人合理的に判断すれば、Aが黙秘だろうが告白だろうが、「告白」の方が良い結果になる（図の⇒で $-1 < 0$ 、 $-5 < -3$ ）ので、それぞれが個人合理的に判断した結果は④の両者禁固3年になってしまう。両者にとってもっと望ましい成果が得られる可能性があるにもかかわらず、個人の合理的選択の結果では、そうならないのである。

囚人というのは例として極端だが、このようなケースは人々が連携して何らかの作業を行うようなケースでは一般にみられることで、例えば荒井（2001）は集団内で有用情報を共有化するという事例において、他のメンバーが有用情報の共有化にどの程度真剣に取り組んでいるかということに関する信頼や確信がないと、集団内で有用情報が共有されるという望ましい状態が実現できないという点を、同様のモデルで説明している。^(注9)

個別的な最適化が全体最適にならないこのようなケースは、どちらかが優位な情報を持っているといった情報格差が原因なのではない。AもBも同じ情報を持っている。

第1図 囚人のジレンマとは



資料 神取(2014) 312頁の図をもとに筆者作成

またお互いに意思疎通をして「黙秘しよう」などと合意できたとしても、「相手が裏切らない」ということが相互確信できるような「信頼」や「守ることを信じられるルール」など、ともに共有する何らかの確信のようなもの（図中の大きな矢印）の存在なしには、両者にとっての最適な状況は実現できないことが、この例から導かれることなのである。ボウルズが「契約に基づかない相互作用は、規範とパワーの組み合わせによって統治されている」というときの「パワー」とは、相互依存状況においては、集団内で共有されるこのような力（注10）のことである。

また、ボウルズの「規範」は集団に属する人々（このケースではAとB）の規範のことであり、囚人のジレンマではA、Bともに「合理的な選択をする」という規範が前提になっているが、それ以外の規範（他者を配慮する、利他的に行動する）などを任意に想定することが可能で、AとBの規範が異なる場合を想定することもできる。それらの場合、全体にとって最適な状態①を実現するための、集団で共有されるパワーのあり方も変わってくることになる。

以上のような状況は、「個人が与えられた条件のなかでそれぞれに合理的に最適な判断を下すことが全体にとっても最も望ましい結果になる」という主流派経済学の中心的な命題（パレート最適）が成り立たないケースが広く存在することを示すものであり、その解明に一定の共有認識を示している集団現象（制度）の経済学は、経済学の新しいパラダイムを提示するものといえる。

（注9）荒井（2001）65～68頁

（注10）Bowles（2004）は、パワーの概念を経済の様々な状況において取り上げて説明しているが、ここでは相互依存状況におけるパワーについてのみ紹介した。

（5）新しいパラダイムの包括性

そしてこのような観点からは、これまでの経済学の様々な考え方を、包括的に位置づけることができ、その意味で、より多くの経済学者が共有化できる経済学の枠組みにもなっているのである。

例えば、現在主流の新古典派経済学は、個人規範としては「合理的な選択」のみを正当とし、「集団で共有するパワー」としては国家（市場機能整備のための法的強制と契約履行を確保する裁判システム）のみを認めて、それ以外の力（共同体や組合など）の存在はむしろ否定的に把握すべき（市場の失敗）とする限定された理論であると整理できよう。そういった枠組みで説明できるケースもあろうが、ボウルズも指摘するとおり、その説明力は限定的なものである。

またマルクス経済学は、個人規範としては「合理的な選択」を重視し、「集団で共有するパワー」としては、「所有権の力」を極端に重視する部分理論と位置づけることができよう。欧州制度派のジェフリー・ホジソン（Geoffrey Hodgson）は、そのような観点から「マルクスこそ、所有関係の機能を強調した初期の理論家の一人であった」と（注11）としている。

ケインズ経済学と集団現象（制度）の経済学の親和性については、小野澤（2017）で論じたとおりであり、むしろ新しいパラ

ダイムをともにつくっていく関係にあると整理できる。そのように、集団現象（制度）の経済学が提示している枠組みは、それまでの様々な経済学の見方を包含するようなものであり、より多くの経済学者が共有できる新しいパラダイムといえるものなのである。

(注11) Hodgson (1988) 訳書156頁

2 経済学の新しいパラダイムに基づく協同組合理解に向けて

(1) ザマーニによる協同組合の経済学的説明

次に、新しいパラダイムから協同組合の説明を試みている例の一つとして、「理解の促進カンファレンス」で講演した経済学者のなかから、イタリアボローニャ大学の、ステファノ・ザマーニ (Stefano Zamagni、以下S・ザマーニ、またはステファノ) を取り上げる。

S・ザマーニは、1987年にミクロ経済学の教科書を出しているだけでなく、アマルティア・セン (Amartya Sen) と共同編集者となっている書籍や、シエナ大学のエルネスト・スクレパンティ (Ernesto Screpanti) との共著で550頁を超える経済学史の本があり、近年でもルイジーノ・ブルーニ (Luigino Bruni) との共著 (2016) “Civil Economy : Another Idea of the Market” があるなど、数多くの著作のある経済学者である。

多数の著作のある S・ザマーニの考え

方の全体像を明確にすることはできないが、大部の経済学史の著作があることを考えれば、各種経済学説に幅広い知見を持った経済学者とみられる。そして経済学史の^(注12)著書では、「現代の経済理論の発展」という項目で「新古典派経済学の勝利から危機へ」として主流派である新古典派経済学の状況を説明し、最終章には「アダム・スミス後を展望する革命か？」(A Post-Smithian Revolution?) と題して、その項目の一つに集団現象（制度）の経済学を位置づけているなど、経済学の新しいパラダイム形成の必要性、集団現象（制度）の経済学の重要性を認識する立場にあることは明確である。

ここでは、主にイタリアの協同組合のこれまでの歴史的経過を踏まえて協同組合を論じた著作 “Cooperative Enterprise : Facing the Challenge of Globalization” (2010) を紹介したい。同書は、経済史の観点からイタリアを中心とした各国協同組合の歴史に詳しい「協同組合研究の専門家」ともいえるヴェラ・ザマーニ (Vera Zamagni、以下ヴェラ) との共著であるが、ステファノもヴェラも、それぞれ「理解の促進カンファレンス」の講演メンバーである。同書は、専門分野から判断すれば協同組合のこれまでの実践の歴史についてはヴェラが、その経済学的な意味づけについてはステファノが中心となって執筆していると考えられるが、詳しい分担が示されていないため、以下は全て「ザマーニによれば」等としている。

同書は、経済学の新しいパラダイムから

の協同組合理解に向けた取組みの一つと位置づけられるものである。

例えば第3章「協同組合とは何か」においては、まず「協同組合のアイデンティティに関する声明」に基づく協同組合の定義「共同で所有し、民主的に管理する事業体（エンタープライズ）を通じて、共通する経済的、社会的、文化的ニーズや願いを実現するための、人びとの自主的な組織体（アソシエーション）」や、価値、原則の紹介をしたのちに、「なぜ協同組合が存在するのか？」と問いを發し、それを2つの側面（需要側と供給側）から説明している。その用語の含意は把握しづらいが、整理すれば、「需要側」とされるのは事業体の持つ社会的機能であり、これまでも指摘されてきたような「市場の失敗」（独占問題、情報の非対称性問題など）の補正を中心に、協同組合の存在意義があるとする。ザマーニは、それは確かだが、そういった問題は、社会の進歩のなかで次第に補正される面もあり、それだけでは協同組合の独自の意義は次第に減衰していくという見方もできるとする。

そういった役割に加えてザマーニが強調するのは、「供給側」からのアプローチである。「供給側」はいわば組合員・利用者・職員の側からの観点で、ザマーニによれば、協同組合の意義は、「積極的自由」（様々な制約からの自由ではなく、自らの自発性をもって目標を追及できること）^(注14)を価値として重視する人々が組合員となって多様なアソシエーションをつくっているという「目的を共有している力」が、事業体をコン

トロールしているところにある、とする。このように、「積極的自由」という規範や、集団（アソシエーション）が「目的を共有している力」によって事業体の適切なコントロールを説明するという枠組みは、経済学の新しいパラダイムにのっとったものとなっている。それは「協同組合の定義」の読み替えのようなものであるが、経済学の新しいパラダイムにそった説明を行うことで、そのパラダイムを共有する幅広い人々の間で、協同組合の像が明確になる効果があるといえる。

次いでザマーニは、やや図式的ではあるが、資本主義的企業体（ザマーニの用語）の場合、参加したり取引したりする人の個人個人の規範はバラバラであるとする。基本的には契約でしかつながりを持っておらず、内在的には利害対立を抱えるケースもあり、相互依存関係におけるコーディネーション問題（第1図の④のようになること）が発生するが、資本主義的企業体においては、「ヒエラルキー（階層組織）の力」で対応するしかないために、資本主義的企業体が協同組合に比して常に効率的かどうかは一概にはいえないとする。^(注15)

このような図式的な整理は、同書が歴史叙述の部分を含め100頁程度の協同組合の概説本にすぎないことから生じているとみられるが、重要なのは、経済学の新しいパラダイムの枠組みを、協同組合、資本主義的企業体に同様に適用して比較していることである。

ザマーニの説明は、理解の仕方の一つを

示すものであり、例えば規範としての「積極的自由」は西欧市民社会においては共有化されている考え方であるために普遍性ある説明として用いられたのだろうが、規範としては、協同組合を形成している様々なアソシエーション（自発的組織体）の多様な共有規範（例えば相互扶助、共存共栄など）があつて構わないし、パワーについても、「合意したルールを守ることに関するface to faceの信頼感」など、全体最適を生み出す力はそれぞれの組織・事業体において多様であつて良いと思われる。

ただ、「積極的自由」の概念は協同組合の特徴を示す重要なものである。組合員の発案で同じ思いを持った組合員が集まつて行う様々な組合員活動は、組合員の「積極的自由」を拡大する活動そのものであり、その意味では、「積極的自由」の概念がもっと広まることは、協同組合の特質に関する理解を深めることにつながるとみられる。

(注12) Zamagni and Screpanti (2005)

(注13) Zamagni, S. and V. Zamagni (2010) 27、28頁

(注14) この概念を最初に提起したのはアイザイア・バーリン (Berlin (1969)) である。

(注15) Zamagni, S. and V. Zamagni (2010) 81頁

(2) ダスグプタやハンズマンの議論も パラダイムを共有

また、既に小野澤 (2018) で紹介しているが、「理解の促進カンファレンス」で講演をしているパーサ・ダスグプタ (Partha Dasgupta、以下ダスグプタ) やヘンリー・ハンズマン (Henry Hansmann、以下ハンズマン) の報告も、大きくみれば、新しいパラ

ダイムを踏まえたものといえる。

例えばダスグプタ (2012) による「協同組合がソーシャル・キャピタルを生み出す力を持っている」という理解は、協同組合が適切に組織や事業の目的を設定することを通じて、人々の間での「信頼や互酬性の規範に基づくネットワーク」がつくられるという、規範やネットワーク力に着目した説明であり、同じパラダイムに根ざしたものであるといつて良い。もともとソーシャル・キャピタルに着目していたのは集団現象 (制度) の経済学である。

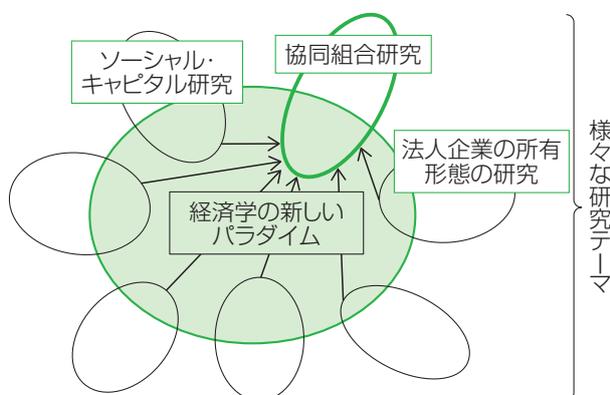
またハンズマン (2012) による、投資家所有企業の問題点の指摘、つまり投資家所有企業は資本を増やすことを目的とする投資家が共同所有する資本協同組合という性格を持っているために、投資収益率を高めることに関心が集中して人材育成等に関してマイナスの力が働いたり、労働者も企業の目的よりも自分の目的達成を重視する規範を持つリスクがあるというような指摘も、規範や企業内に働く力に関して着目したものである。

ダスグプタはソーシャル・キャピタルの観点から、ハンズマンは企業の多様な所有形態の観点からとその視角は異なるものの、そこには、経済学の新しいパラダイムの基本が共有されているのである。

そのような関係を図式化したものが、第2図である。

第2図で「協同組合研究」としてしているところには、本稿で取り上げたザマーニの著書などがあてはまり、それは協同組合の各

第2図 協同組合の説明がパラダイムに基づいて
されているケース(本稿では経済学)



資料 筆者作成

国の歴史などの紹介をしつつも、新しいパラダイムに即して協同組合を説明している。ダスグプタもハンズマンも、ソーシャル・キャピタルや企業の所有形態といった異なるテーマを研究しながらも、経済学の新しいパラダイムを共有する部分があり、同じパラダイムに基づく協同組合の説明があることによって、協同組合の歴史的事実などにさほど詳しくなくても、自分の専門分野からみた協同組合に関する理解や共感を示すことができるのである。ザマーニの著書には、ハンズマンの主著である

「企業所有論」(1996)が参照されていたり、ダスグプタが同書の書評を行っていたりと、カンファレンス以前からの知的な交流が感じられる。

ザマーニ以外にも、協同組合の事業や活動に関して経済学の新しいパラダイムに即して評価しているような研究は既にあるだろうが、そういっ

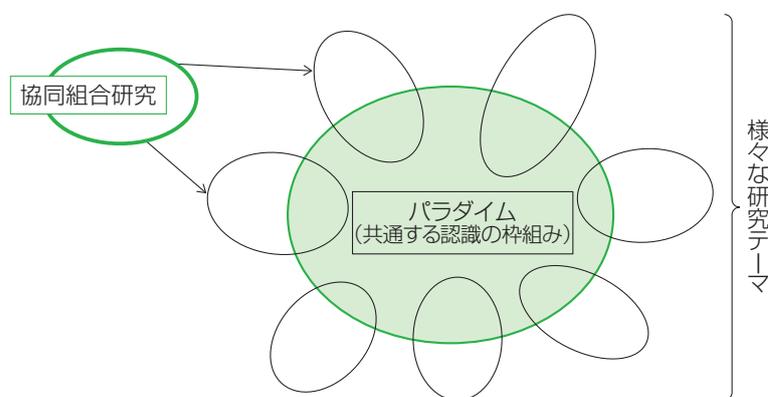
た説明の工夫を増やすことは、同じパラダイムを共有する幅広い研究者からの協同組合への理解の広まりに直結するものである。

一方、そのような説明の取組みがないままに、他分野の様々な研究のなかから、協同組合の実績を評価するのに適した議論を参照しているだけのケースを図式化したのが第3図である。

この場合にも、そういった知的つながりから協同組合の理解が深まるような論点や認識を取り入れることは可能であるが、それはあくまで協同組合関係者内部での理解の深まりにとどまるであろう。他の学問分野の様々な研究成果に、協同組合の活動や事業の意義を示す面があったとしても、それだけでは第2図の例と異なって、協同組合をその分野の共通言語で説明していることにはならないから、パラダイムを同じくする人々から広く認知される可能性は少ないであろう。

ICAとEuricseが協同組合の理解を促進することをテーマに行ったカンファレンスで、

第3図 協同組合理解のために他分野の研究の一部が
参照されるケース



資料 筆者作成

多数の経済学者を集めて第2図のような取組みを行い得たのは、経済学の新しいパラダイムが広がりつつある状況をとらえたものだったといえる。

協同組合に関して幅広く、共通言語で発信していく取組みは、経済学の分野に限ったことではなく、経営学や社会学、政治学等、様々な分野との間であり得るだろう。その際にも、協同組合の実績の説明を、可能な限りその分野のパラダイムにそった形で行えば、そのパラダイムを共有する当該分野の多くの人々に、協同組合の理解が広がるのが期待できよう。

ただし、協同組合の事業や組織活動は、組合員や役職員の、現場に根ざした創意工夫ある取組みによって広まっていくのであって、そういった取組みを様々な学問分野のパラダイムにそって説明していく試みは、あくまで対外発信上の工夫にかかわる二次的なことである。また、ここで取り上げたような、経済学からの協同組理解は、その潜在力を評価したものであって、それを顕在化させる力は現場にしかない。その意味で、優良事例の分析やその普及などが重要であることはいうまでもないことである。

おわりに

—本質を世に問うことの重要性—

本稿では、「理解の促進報告書」における経済学の新しいパラダイムの内容に関連して近年の経済学の変化を取りまとめるとともに、新しいパラダイムからの協同組合理

解についてその事例をみてきた。

その過程で考えたことをいくつかまとめておきたい。

第一に、これまでの協同組合研究の歴史を概観すると、1970～80年代頃までは「協同組合の本質は何か」といったような課題を掲げた研究がそれなりにみられたものの、過去20～30年を振り返ると、そういった問いが発せられることが少なくなっているのではないかと^(注16)いうことである。この背景には、バブル崩壊後の長期の景気低迷、断続的金融不安、自然災害や地域の疲弊など、厳しい環境のなかで組織的・事業的に対応しなければならぬ具体的な課題が山積してきて、より良い「具体的実践」に対するニーズの高い状態が続いてきたことがあろう。

それが最も大きな要因であろうが、それだけでなく、95年のICA大会において、協同組合の定義、価値などについて世界的な合意がなされて、「協同組合とは何か」に関する標準的な回答が用意されたことで、かえって「本質を問う」ことの意義がいまになってしまった面もあるのではないかと考えられる。

しかし、ICAによる協同組合の定義がなされてから既に20年以上を経ても、「協同組合とは何か」がわが国では十分には理解されていない現状を考えれば、改めて「定義」で説明されている協同組合に関して、その「本質」は何かを考え、それを「世に問う」ことが重要なのではないかとと思われる。そして「世に問う」ために必要なのが、世の中で共有されている何らかの知的枠組みの

ロジックにのっとなって協同組合の説明を試みることで、「理解の促進報告書」はその一つと位置づけられる。

第二に、経済学の新しいパラダイムが重視する、多様な規範や「集団で共有するパワー」といった着眼点は、協同組合を理解するためだけでなく、運営する際にも重要な視点ではないかということである。そういった観点から考えられるのは、組合員が多様化して、「共有するパワー」が衰えたときにこそ、パワー共有を重視する他の組織・事業体との交流や連携を深めることが、組合員・役職員の間で、その重要性を再認識する契機になるのではないかということである。これは、協同組合間や地域コミュニティとの連携といったことが、歴史的には後から協同組合の原則に付加されたことの説明にもなると思われる。JCA(日本協同組合連携機構)発足を契機に、協同組合間をはじめとして様々な連携が全国で進んでいるが、そういった観点からも、取組みの重要性について理解が広まることが期待される。

ボウルズの教科書やザマーニの著書のうち本稿で紹介できたのはごくわずかにすぎない。ボウルズの教科書には、個人の行動と集団現象の共進化(個人が変わることが集団現象に影響を与え、それがまた個人に影響する)というような、よりダイナミックな現象を理解する枠組み等も示されている。

ザマーニ自身が著書で指摘しているように、「協同組合の経済的な研究は、まだ実質^(注17)的に初期段階にある」状況といえるが、本

稿で説明したような経済学の新しいパラダイムは、協同組合の潜在力を評価するにふさわしい内容を備えていると考えられる。

わが国においても、例えば神取(2014)のようにゲーム論を大きく取り上げた教科書や、大瀧(2018)のように、ゲーム論のみならず、限定合理性や不確実性を重視し、「社会契約としての貨幣」という概念を打ち出すなど、主流派のパラダイムからすれば相当に革新的な経済学の教科書も書かれるようになってきている。そういった変化の今後注目される。

(注16) 協同組合の「本質」についての本格的な検討は河野(1994)以降なされていないのではないか。

(注17) Zamagni, S. and V. Zamagni (2010) 96頁

<参考文献>

- ・荒井一博(2001)『文化・組織・雇用制度—日本のシステムの経済分析—』有斐閣
- ・磯谷明德(2004)『制度経済学のフロンティア—理論・応用・政策—』ミネルヴァ書房
- ・大瀧雅之(2018)『経済学』勁草書房
- ・岡本哲史・小池洋一編著(2019)『経済学のパラレルワールド—入門・異端派総合アプローチ—』新評論
- ・小野澤康晴(2017)「経済学の動向と協同組合の位置付け」『農林金融』12月号
- ・小野澤康晴(2018)「協同組合と経済学の近年の関係性強化—経済学の枠組み変化の影響—」『農林金融』12月号
- ・神取道宏(2014)『ミクロ経済学の力』日本評論社
- ・河野直踐(1994)『協同組合の時代—近未来の選択—』日本経済評論社
- ・中野剛志(2019)『目からウロコが落ちる 奇跡の経済教室 基礎知識編』ベストセラーズ
- ・中野剛志(2019)『全国民が読んだら歴史が変わる 奇跡の経済教室 戦略編』ベストセラーズ
- ・Berlin, I. (1969) *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press.小川晃一ほか訳(1971)『自由論』みすず書房
- ・Bowles, S. (2004) *Microeconomics : Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton

University Press. 塩沢由典・磯谷明德・植村博
恭訳 (2013)『制度と進化のミクロ経済学』NTT出版

- Coyle, D. (2007) *The Soulful Science*, Princeton University Press. 室田泰弘ほか訳 (2008)『ソウルフルな経済学』インターシフト
- Dasgupta, P. (2012) "New Frontiers of Cooperation in the Economy," paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Elsner, W., T.Heinrich, and H.Schwardt (2014) *The Microeconomics of Complex Economies: Evolutionary, Institutional, Neoclassical, and Complexity Perspectives*, Academic Press.
- Euricse (2012) "Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World" (ed. C. Borzaga and G. Galera). 中川祥子・ロザリオ・ラッタ訳、栗本昭監訳 (2014)「よりよい世界の実現に向けて—協同組合への理解の促進—」『生協総研レポート』No72
- Fukuyama, F. (2014) *Political Order and Political Decay: From the Industrial Revolution to the Globalization of Democracy*, Profile Books. 会田弘継訳 (2018)『政治の衰退—フランス革命から民主主義の未来へ—』講談社
- Hansmann, H. (2012) "All Firms are

Cooperatives-and so are Governments," paper presented at the Euricse Conference in Venice.

- Hodgson, G.M. (1988) *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press. 八木紀一郎ほか訳 (1997)『現代制度派経済学宣言』名古屋大学出版会
- Schmid, A. (2004) *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*, Blackwell Publishing.
- Zamagni, S. (1987) *Microeconomic theory: an introduction*, Blackwell Publishing.
- Zamagni, S. and E. Screpanti, D. Field, and L. Kirby (Translator) (2005) *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford University Press.
- Zamagni, S. and Zamagni, V. (2010) *Cooperative Enterprise: Facing the Challenge of Globalization*, Edward Elgar Publishing.
- Zamagni, S. and L. Bruni (2016) *Civil Economy: Another Idea of the Market*, Agenda Publishing.

(おのざわ やすはる)



発刊のお知らせ



JA経営の真髄 地域・協同組織金融と JA信用事業

農林中金総合研究所 編著

2019年10月1日発行 A5判176頁 定価1,900円(税別) 全国共同出版(株)

地域・協同組織金融機関は様々な課題を突き付けられている。とりわけJA信用事業は、低金利の長期化により事業環境が厳しさを増していることに加え、農協改革においてその存在意義が改めて問われている。本書では、こうしたなかで生き残りを模索する金融機関の取組事例を紹介する。JAに限らず、その他の地域・協同組織金融機関や海外の事例も取り上げている。

目 次

はじめに

【第1部 地域・協同組織金融機関】

- 第1章 協同組織金融の形成と展開
- 第2章 地域金融機関を巡る環境変化——金融再生プログラム以降の金融行政から——
- 第3章 マイナス金利政策下における地域金融機関の経営戦略
——生き残りをかけた広域化戦略と深掘り戦略——
- 第4章 信用金庫の取引先支援——貸出金残高減少に歯止めをかける——
- 第5章 積極化する地銀の農業融資

【第2部 欧州の協同組織金融機関】

- 第6章 地域・協同組織金融機関と再生可能エネルギー
- 第7章 欧州の協同組合銀行——農業融資への取組みを中心に——

【第3部 JA信用事業】

- 第8章 JA信用事業の渉外活動における諸課題
——総合事業体としての特徴を活かした事業推進——
- 第9章 ローン利用者の行動に対応したJAの取組み
——住宅関連会社営業と職域ローンの事例——
- 第10章 農業融資の現状とJAの取組み
- 第11章 金融機関の店舗再編の動向——JAと銀行等の事例から——
- 第12章 特性を活かしたJA信用事業の展開

あとがき

購入申込先…………… 全国共同出版(株) TEL 03-3359-4811(営業部)
問合せ先…………… (株)農林中金総合研究所 TEL 03-6362-7700(代表)

統計資料

目次

| | |
|---|------|
| 1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く) | (59) |
| 2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く) | (59) |
| 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) | (59) |
| 4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く) | (60) |
| 5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定 | (60) |
| 6. 農業協同組合 主要勘定 | (60) |
| 7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定 | (62) |
| 8. 漁業協同組合 主要勘定 | (62) |
| 9. 金融機関別預貯金残高 | (63) |
| 10. 金融機関別貸出金残高 | (64) |

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部
TEL 03 (6362) 7752
FAX 03 (3351) 1153

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
「*」 訂正数字 「P」 速報値

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 | 有価証券 | 貸出金 | その他 | 貸借共通計 |
|---------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 2014. 9 | 51,165,453 | 3,811,636 | 32,734,966 | 8,355,119 | 54,344,875 | 18,183,325 | 6,828,736 | 87,712,055 |
| 2015. 9 | 54,546,294 | 3,374,433 | 38,120,619 | 12,135,603 | 60,065,330 | 18,006,676 | 5,833,737 | 96,041,346 |
| 2016. 9 | 61,372,988 | 2,778,263 | 35,054,450 | 25,762,771 | 54,657,306 | 11,815,424 | 6,970,200 | 99,205,701 |
| 2017. 9 | 65,021,190 | 2,098,959 | 42,883,057 | 26,255,268 | 62,528,538 | 10,559,380 | 10,660,020 | 110,003,206 |
| 2018. 9 | 66,780,674 | 1,515,522 | 36,201,096 | 25,841,894 | 53,959,073 | 12,571,108 | 12,125,217 | 104,497,292 |
| 2019. 4 | 66,618,380 | 1,216,448 | 34,585,391 | 20,792,778 | 52,961,251 | 17,528,224 | 11,137,966 | 102,420,219 |
| 5 | 65,647,431 | 1,171,359 | 33,644,245 | 20,146,865 | 52,816,139 | 16,934,078 | 10,565,953 | 100,463,035 |
| 6 | 66,913,337 | 1,126,477 | 32,617,229 | 21,258,432 | 52,837,450 | 17,042,985 | 9,518,176 | 100,657,043 |
| 7 | 66,390,057 | 1,089,511 | 32,524,016 | 20,957,122 | 52,938,538 | 17,558,358 | 8,549,566 | 100,003,584 |
| 8 | 66,186,946 | 1,052,440 | 32,100,839 | 20,572,848 | 52,098,016 | 17,258,105 | 9,411,256 | 99,340,225 |
| 9 | 65,761,395 | 1,015,292 | 37,794,545 | 21,438,319 | 55,477,654 | 17,492,997 | 10,162,262 | 104,571,232 |

(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

2019年9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 | 55,194,830 | - | 2,959,290 | 328 | 4,912 | - | 58,159,360 |
| 水産団体 | 1,892,797 | 60 | 123,563 | 1 | 59 | - | 2,016,480 |
| 森林団体 | 1,910 | - | 5,838 | - | 207 | - | 7,955 |
| その他会員 | 2,169 | - | 12,742 | - | - | - | 14,911 |
| 会員計 | 57,091,706 | 60 | 3,101,433 | 329 | 5,179 | - | 60,198,706 |
| 会員以外の者計 | 497,936 | 12,966 | 372,183 | 92,973 | 4,583,213 | 3,418 | 5,562,689 |
| 合計 | 57,589,642 | 13,026 | 3,473,616 | 93,302 | 4,588,391 | 3,418 | 65,761,395 |

(注) 1 金額は単位未満を四捨五入しているため、内訳と一致しないことがある。 2 上記表は、国内店分。
3 海外支店分預金計 378,261百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2019年9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 | 1,901,138 | 105,167 | 79,412 | - | 2,085,717 |
| | 開拓団体 | - | 7 | - | - | 7 |
| | 水産団体 | 38,794 | 2,887 | 8,654 | 20 | 50,356 |
| | 森林団体 | 2,148 | 1,352 | 3,174 | 3 | 6,676 |
| | その他会員 | - | 635 | 20 | - | 655 |
| | 会員小計 | 1,942,079 | 110,049 | 91,261 | 23 | 2,143,412 |
| | その他系統団体等小計 | 130,391 | 7,721 | 44,647 | - | 182,758 |
| 計 | 2,072,470 | 117,770 | 135,908 | 23 | 2,326,170 | |
| 関連産業 | 3,929,723 | 27,015 | 879,000 | 1,828 | 4,837,567 | |
| その他 | 10,179,567 | 7,497 | 142,197 | - | 10,329,261 | |
| 合計 | 16,181,760 | 152,282 | 1,157,105 | 1,851 | 17,492,998 | |

(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 | | |
| 2019. 4 | 8,723,296 | 57,895,084 | 66,618,380 | 10,000 | 1,216,448 |
| 5 | 8,034,573 | 57,612,858 | 65,647,431 | 22,980 | 1,171,359 |
| 6 | 8,942,362 | 57,970,975 | 66,913,337 | 32,980 | 1,126,477 |
| 7 | 8,703,401 | 57,686,656 | 66,390,057 | 5,000 | 1,089,511 |
| 8 | 8,315,648 | 57,871,298 | 66,186,946 | 32,980 | 1,052,440 |
| 9 | 8,170,858 | 57,590,537 | 65,761,395 | 22,980 | 1,015,292 |
| 2018. 9 | 8,805,619 | 57,975,055 | 66,780,674 | 9,900 | 1,515,522 |

(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 | | | |
| 2019. 4 | 40,894 | 20,751,884 | 52,961,251 | 10,327,623 | 8,826 | - | 163,920 |
| 5 | 108,471 | 20,038,393 | 52,816,139 | 10,426,160 | 9,302 | - | 156,875 |
| 6 | 25,598 | 21,232,833 | 52,837,450 | 10,383,504 | 9,537 | - | 161,429 |
| 7 | 82,867 | 20,874,255 | 52,938,538 | 10,368,820 | 9,543 | - | 169,102 |
| 8 | 86,232 | 20,486,616 | 52,098,016 | 10,499,904 | 10,223 | - | 166,853 |
| 9 | 82,276 | 21,356,042 | 55,477,654 | 10,821,636 | 5,213 | - | 152,282 |
| 2018. 9 | 66,667 | 25,775,226 | 53,959,073 | 10,784,664 | 2,839 | - | 166,747 |

(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 金 | | 方 | | |
|---------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| | 計 | うち定期性 | 譲渡性貯金 | 借入金 | 出資金 |
| 2019. 4 | 66,731,505 | 65,532,180 | 972,754 | 2,162,748 | 2,080,033 |
| 5 | 66,540,141 | 65,474,035 | 1,046,990 | 2,162,748 | 2,080,033 |
| 6 | 67,737,379 | 66,446,982 | 1,055,954 | 2,287,593 | 2,083,152 |
| 7 | 67,571,983 | 66,317,827 | 1,065,068 | 2,287,594 | 2,090,569 |
| 8 | 67,893,063 | 66,529,665 | 1,077,798 | 2,287,593 | 2,091,667 |
| 9 | 67,419,941 | 66,303,063 | 1,139,256 | 2,288,478 | 2,114,072 |
| 2018. 9 | 66,484,352 | 65,427,656 | 1,380,143 | 2,051,882 | 1,976,207 |

(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。

6. 農 業 協 同 組

| 年月末 | 貸 金 | | | 方 借 入 金 | |
|---------|------------|------------|-------------|---------|---------|
| | 当 座 性 | 定 期 性 | 計 | 計 | うち信用借入金 |
| 2019. 3 | 36,607,651 | 66,616,819 | 103,224,470 | 648,664 | 561,033 |
| 4 | 37,097,411 | 66,614,422 | 103,711,833 | 652,781 | 564,194 |
| 5 | 36,619,063 | 66,801,398 | 103,420,461 | 668,126 | 579,526 |
| 6 | 37,295,487 | 67,558,606 | 104,854,093 | 682,137 | 594,257 |
| 7 | 36,805,170 | 67,758,187 | 104,563,357 | 702,293 | 614,672 |
| 8 | 37,344,113 | 67,595,846 | 104,939,959 | 685,586 | 595,374 |
| 2018. 8 | 35,197,419 | 68,508,958 | 103,706,377 | 624,358 | 498,980 |

(注) 1 貯金のうち当座性は当座・普通・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。

庫 主 要 勘 定

(単位 百万円)

| コールマネー | 受 託 金 | 資 本 金 | そ の 他 | 貸 方 合 計 |
|---------|-----------|-----------|------------|-------------|
| 150,000 | 1,659,836 | 4,040,198 | 28,725,357 | 102,420,219 |
| 50,000 | 1,702,655 | 4,040,198 | 27,828,412 | 100,463,035 |
| - | 2,482,750 | 4,040,198 | 26,061,301 | 100,657,043 |
| - | 2,347,140 | 4,040,198 | 26,131,678 | 100,003,584 |
| - | 2,288,454 | 4,040,198 | 25,739,207 | 99,340,225 |
| - | 2,166,311 | 4,040,198 | 31,565,056 | 104,571,232 |
| - | 2,345,944 | 3,480,488 | 30,364,764 | 104,497,292 |

| 貸 出 金 | | | | コ ー ル ロ ー ン | そ の 他 | 借 方 合 計 |
|------------|-----------|---------|------------|----------------|------------|-------------|
| 証 書 貸 付 | 当 座 貸 越 | 割 引 手 形 | 計 | | | |
| 16,187,804 | 1,173,630 | 2,869 | 17,528,224 | 78,288 | 11,050,852 | 102,420,219 |
| 15,586,647 | 1,188,348 | 2,206 | 16,934,078 | 862,129 | 9,694,523 | 100,463,035 |
| 15,696,821 | 1,181,864 | 2,869 | 17,042,985 | 1,221,829 | 8,286,811 | 100,657,043 |
| 16,238,036 | 1,148,943 | 2,276 | 17,558,358 | 672,054 | 7,867,969 | 100,003,584 |
| 15,963,861 | 1,124,971 | 2,418 | 17,258,105 | 1,678,566 | 7,722,467 | 99,340,225 |
| 16,181,760 | 1,157,104 | 1,850 | 17,492,997 | 607,379 | 9,549,671 | 104,571,232 |
| 11,340,214 | 1,062,698 | 1,447 | 12,571,108 | 1,075,000 | 11,047,379 | 104,497,292 |

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 |
| 88,901 | 44,480,243 | 44,431,204 | 75,000 | 1,083,894 | 18,253,656 | 7,693,138 | 1,776,962 |
| 74,783 | 44,373,821 | 44,313,832 | 50,000 | 1,119,912 | 18,338,701 | 7,665,909 | 1,766,583 |
| 69,920 | 45,591,962 | 45,547,377 | 85,000 | 1,135,067 | 18,337,587 | 7,722,443 | 1,800,771 |
| 72,688 | 45,126,822 | 45,079,235 | 40,000 | 1,138,851 | 18,485,393 | 7,761,873 | 1,793,110 |
| 68,720 | 45,280,163 | 45,235,279 | 25,000 | 1,155,075 | 18,564,315 | 7,828,066 | 1,780,604 |
| 73,467 | 44,779,129 | 44,725,891 | 50,000 | 1,163,517 | 18,712,669 | 7,843,684 | 1,780,512 |
| 67,758 | 44,851,874 | 44,807,556 | 40,000 | 988,049 | 18,502,061 | 7,645,551 | 1,934,962 |

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

| 現 金 | 借 方 | | | | | | | 報 告 組 合 数 |
|---------|------------|------------|---------------------|-----------|------------|----------------|-----|--------------|
| | 預 け 金 | | 有 価 証 券 ・ 金 銭 の 信 託 | | 貸 出 金 | | | |
| | 計 | うち系統 | 計 | うち国債 | 計 | うち公庫 (農)貸付金 | | |
| 418,841 | 78,609,477 | 78,349,161 | 3,937,020 | 1,481,742 | 21,772,526 | 155,578 | 628 | |
| 519,586 | 78,972,929 | 78,719,414 | 3,878,191 | 1,438,144 | 21,723,137 | 155,158 | 613 | |
| 436,577 | 78,637,410 | 78,380,793 | 3,831,522 | 1,397,465 | 21,862,610 | 155,945 | 613 | |
| 434,685 | 80,111,959 | 79,880,439 | 3,791,556 | 1,356,672 | 21,892,219 | 155,205 | 613 | |
| 446,878 | 79,746,378 | 79,531,430 | 3,823,174 | 1,357,820 | 21,942,640 | 155,074 | 609 | |
| 443,332 | 80,080,536 | 79,878,858 | 3,801,625 | 1,336,706 | 21,970,787 | 155,340 | 609 | |
| 437,452 | 78,894,919 | 78,633,614 | 4,029,269 | 1,601,327 | 21,859,708 | 163,884 | 648 | |

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 証 価 券 | 貸 出 金 | |
| | 計 | うち定期性 | | | | 計 | うち系統 | | | |
| 2019. 6 | 2,420,898 | 1,706,216 | 41,166 | 55,975 | 16,782 | 1,950,168 | 1,932,483 | 77,249 | 447,770 | |
| 7 | 2,427,737 | 1,722,142 | 41,166 | 55,987 | 18,625 | 1,947,605 | 1,930,661 | 77,997 | 450,066 | |
| 8 | 2,411,815 | 1,712,219 | 41,166 | 56,289 | 17,945 | 1,933,135 | 1,915,276 | 78,370 | 452,301 | |
| 9 | 2,398,782 | 1,703,247 | 41,666 | 56,306 | 17,634 | 1,917,486 | 1,900,005 | 77,320 | 449,995 | |
| 2018. 9 | 2,482,544 | 1,770,450 | 35,467 | 55,890 | 16,409 | 1,995,189 | 1,974,301 | 82,955 | 468,109 | |

(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 証 価 券 | 貸 出 金 | | |
| | 計 | うち定期性 | 計 | うち信用 借入金 | | | 計 | うち系統 | | 計 | うち公庫 (農)資金 | |
| 2019. 4 | 769,560 | 422,268 | 77,857 | 55,480 | 98,642 | 5,460 | 774,601 | 765,613 | - | 138,411 | 5,544 | 76 |
| 5 | 761,148 | 415,115 | 80,275 | 56,283 | 98,643 | 5,951 | 762,805 | 755,182 | - | 139,883 | 5,408 | 76 |
| 6 | 760,669 | 415,951 | 80,653 | 57,177 | 98,345 | 5,590 | 757,613 | 749,984 | - | 142,340 | 5,401 | 75 |
| 7 | 758,733 | 412,614 | 81,386 | 57,086 | 98,429 | 6,805 | 755,607 | 747,945 | - | 140,664 | 5,286 | 75 |
| 2018. 7 | 771,571 | 425,993 | 84,701 | 59,946 | 98,748 | 6,509 | 767,263 | 758,156 | 400 | 146,563 | 6,384 | 76 |

(注) 1 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。
 2 借入金計は信用借入金・経済借入金。
 3 貸出金計は信用貸出金。

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 | |
|---|---|-----------|-------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 残 | 2016. 3 | 959,187 | 597,361 | 3,235,087 | 2,482,863 | 642,280 | 1,347,476 | 195,607 | |
| | 2017. 3 | 984,244 | 622,288 | 3,433,657 | 2,543,180 | 657,873 | 1,379,128 | 199,392 | |
| | 2018. 3 | 1,013,060 | 648,140 | 3,593,112 | 2,620,107 | 668,302 | 1,409,772 | 203,399 | |
| | <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> | | | | | | | | |
| | 高 | 2018. 9 | 1,034,711 | 664,844 | 3,648,840 | 2,637,998 | 654,304 | 1,437,739 | 206,812 |
| | | 10 | 1,039,721 | 668,336 | 3,667,003 | 2,619,863 | 649,187 | 1,434,996 | 206,130 |
| | | 11 | 1,039,200 | 666,810 | 3,702,540 | 2,625,252 | 649,227 | 1,431,085 | 205,796 |
| | | 12 | 1,047,216 | 675,163 | 3,659,640 | 2,651,511 | 656,383 | 1,445,832 | 207,742 |
| | | 2019. 1 | 1,040,815 | 669,697 | 3,681,835 | 2,627,018 | 647,706 | 1,433,349 | 206,660 |
| | | 2 | 1,040,924 | 669,291 | 3,672,328 | 2,632,686 | 649,210 | 1,438,602 | 207,143 |
| | | 3 | 1,032,245 | 664,436 | 3,755,950 | 2,681,866 | 655,093 | 1,434,772 | 207,220 |
| | | 4 | 1,037,118 | 667,315 | 3,778,018 | 2,732,368 | 618,281 | 1,447,279 | 208,293 |
| 5 | | 1,034,205 | 665,401 | 3,797,306 | 2,719,714 | 612,439 | 1,436,614 | 207,441 | |
| 6 | | 1,048,541 | 677,374 | 3,711,756 | 2,747,926 | 621,244 | 1,455,665 | 210,223 | |
| 7 | | 1,045,634 | 675,720 | 3,746,166 | 2,716,895 | 616,001 | 1,448,201 | 209,840 | |
| 8 | | 1,049,400 | 678,931 | 3,722,531 | 2,730,467 | 619,573 | 1,452,594 | 211,193 | |
| 9 P | 1,043,866 | 674,199 | P 3,745,862 | P 2,705,843 | P 617,804 | 1,455,694 | ... | | |
| <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> | | | | | | | | | |
| 前 | 2016. 3 | 2.4 | 2.8 | 5.5 | 2.1 | 1.5 | 2.1 | 1.8 | |
| | 2017. 3 | 2.6 | 4.2 | 6.1 | 2.4 | 2.4 | 2.3 | 1.9 | |
| | 2018. 3 | 2.9 | 4.2 | 4.6 | 3.0 | 1.6 | 2.2 | 2.0 | |
| <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> | | | | | | | | | |
| 同 | 2018. 9 | 2.7 | 3.3 | 5.5 | 3.2 | △1.7 | 1.9 | 1.8 | |
| | 10 | 2.8 | 3.4 | 4.6 | 2.9 | △2.0 | 1.7 | 1.6 | |
| | 11 | 2.7 | 3.1 | 4.3 | 2.8 | △2.0 | 1.7 | 1.7 | |
| | 12 | 2.4 | 3.1 | 4.9 | 2.6 | △2.1 | 1.7 | 1.6 | |
| | 2019. 1 | 2.3 | 3.0 | 4.1 | 2.5 | △2.3 | 1.6 | 1.6 | |
| | 2 | 2.1 | 2.8 | 3.6 | 2.5 | △2.2 | 1.7 | 1.7 | |
| | 3 | 1.9 | 2.5 | 4.5 | 2.4 | △2.0 | 1.8 | 1.9 | |
| | 4 | 1.8 | 2.0 | 2.8 | 4.4 | △8.1 | 1.7 | 1.8 | |
| | 5 | 1.7 | 1.8 | 2.5 | 3.2 | △5.4 | 1.3 | 2.0 | |
| | 6 | 1.5 | 1.8 | 2.4 | 3.5 | △5.2 | 1.5 | 2.2 | |
| | 7 | 1.3 | 1.5 | 2.6 | 3.3 | △5.1 | 1.4 | 2.3 | |
| | 8 | 1.2 | 1.6 | 2.3 | 3.8 | △4.6 | 1.4 | 2.6 | |
| 9 P | P 0.9 | 1.4 | P 2.7 | P 2.6 | P △5.6 | 1.2 | ... | | |

- (注) 1 農協、信農連は農林中央金庫、信用金庫は信金中央金庫調べ、信用組合は全国信用組合中央協会、その他は日銀資料（ホームページ等）による。
 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。
 3 農協には譲渡性貯金を含む（農協以外の金融機関は含まない）。
 4 ゆうちょ銀行の貯金残高は、月次数値の公表が行われなくなったため、掲載をとりやめた。
 5 第二地方銀行の計数は、2018年5月末以降2019年3月末までは、八千代銀行、東京都民銀行、新銀行東京の合併できらぼし銀行（地方銀行）が発足したことにより41行から40行の合計となり、2019年4月末以降は、関西アーバン銀行、近畿大阪銀行の合併で関西みらい銀行（地方銀行）が発足したことにより39行の合計となっている。

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 | |
|--------------------------------------|---|----------|-------------|-------------|-----------|-----------|---------|---------|---------|
| 残 | 2016. 3 | 206,362 | 51,472 | 1,853,179 | 1,846,204 | 487,054 | 673,202 | 102,887 | |
| | 2017. 3 | 203,821 | 52,646 | 1,846,555 | 1,918,890 | 502,652 | 691,675 | 106,382 | |
| | 2018. 3 | 204,568 | 55,875 | 1,816,884 | 1,996,811 | 519,071 | 709,635 | 110,695 | |
| | <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> | | | | | | | | |
| | 高 | 2018. 9 | 205,990 | 57,106 | 1,908,465 | 2,043,686 | 508,342 | 714,564 | 112,719 |
| | | 10 | 205,664 | 58,353 | 1,889,797 | 2,043,927 | 506,358 | 709,355 | 112,404 |
| | | 11 | 205,864 | 58,479 | 1,903,510 | 2,053,387 | 507,725 | 709,807 | 112,807 |
| | | 12 | 205,476 | 59,030 | 1,926,110 | 2,066,818 | 513,140 | 717,720 | 113,969 |
| | | 2019. 1 | 205,385 | 59,183 | 1,905,754 | 2,063,867 | 510,567 | 712,377 | 113,415 |
| | | 2 | 205,845 | 59,204 | 1,901,677 | 2,066,476 | 511,582 | 711,919 | 113,694 |
| | | 3 | 207,386 | 59,768 | 1,934,688 | 2,082,899 | 517,558 | 719,838 | 114,920 |
| | | 4 | 206,996 | 59,162 | 1,937,863 | 2,122,716 | 474,916 | 714,863 | 114,518 |
| 5 | | 208,383 | 58,993 | 1,918,619 | 2,125,737 | 473,800 | 711,945 | 114,492 | |
| 6 | | 208,850 | 59,217 | 1,926,734 | 2,134,817 | 476,617 | 714,787 | 114,792 | |
| 7 | | 209,442 | 59,688 | 1,917,393 | 2,140,278 | 476,457 | 713,592 | 114,885 | |
| 8 | | 209,859 | 60,475 | 1,911,774 | 2,146,976 | 477,498 | 715,636 | 115,450 | |
| 9 P | 210,457 | 60,632 P | 1,981,741 P | 2,160,532 P | 482,836 P | 719,968 | ... | | |
| 前 年 同 月 比 増 減 率 | 2016. 3 | △1.7 | △1.2 | 1.3 | 3.5 | 3.5 | 2.3 | 2.8 | |
| | 2017. 3 | △1.2 | 2.3 | △0.4 | 3.9 | 3.2 | 2.7 | 3.4 | |
| | 2018. 3 | 0.4 | 6.1 | △1.6 | 4.1 | 3.3 | 2.6 | 4.1 | |
| | <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> | | | | | | | | |
| | 2018. 9 | 0.7 | 7.8 | 5.3 | 4.7 | △0.2 | 1.7 | 4.0 | |
| | 10 | 0.8 | 7.4 | 5.1 | 4.9 | △0.0 | 1.7 | 3.9 | |
| | 11 | 1.0 | 7.8 | 5.8 | 4.9 | △0.2 | 1.7 | 3.9 | |
| | 12 | 1.1 | 7.4 | 6.1 | 4.6 | △0.4 | 1.5 | 3.9 | |
| | 2019. 1 | 1.1 | 7.6 | 5.3 | 4.7 | △0.4 | 1.4 | 3.8 | |
| | 2 | 1.2 | 7.9 | 5.7 | 4.7 | △0.3 | 1.3 | 3.8 | |
| | 3 | 1.4 | 7.0 | 6.5 | 4.3 | △0.3 | 1.4 | 3.8 | |
| | 4 | 1.5 | 8.1 | 2.4 | 6.6 | △7.9 | 1.4 | 3.9 | |
| 5 | 1.7 | 7.3 | 2.1 | 5.8 | △5.2 | 1.2 | 3.7 | | |
| 6 | 1.8 | 6.3 | 1.5 | 5.6 | △5.3 | 1.0 | 3.3 | | |
| 7 | 1.8 | 6.8 | 1.4 | 5.6 | △5.3 | 0.9 | 3.3 | | |
| 8 | 1.9 | 7.0 | 1.5 | 5.7 | △5.1 | 1.1 | 3.5 | | |
| 9 P | 2.2 P | 6.2 P | 3.8 P | 5.7 P | △5.0 P | 0.8 | ... | | |

(注) 1 表9 (注) に同じ。
 2 貸出金には金融機関貸付金を含まない。また農協は共済貸付金・公庫貸付金を含まない。
 3 ゆうちょ銀行の貸出金残高は、月次数値の公表が行われなくなったため、掲載をとりやめた。
 4 第二地方銀行の計数は、2018年5月末以降2019年3月末までは、八千代銀行、東京都民銀行、新銀行東京の合併できらぼし銀行(地方銀行)が発足したことにより41行から40行の合計となり、2019年4月末以降は、関西アーバン銀行、近畿大阪銀行の合併で関西みらい銀行(地方銀行)が発足したことにより39行の合計となっている。

農 林 金 融 第 72 卷 総 目 次

(2019年1～12月)

- I 論 調 II 情 勢 III 外国事情 IV 談話室
V 本 棚 VI 講演録 VII シンポジウムの記録

〈2019年テーマ〉

- 1月号 2019年経済・金融と日本農業の展望
2月号 海外の協同組合
3月号 環境変化と農協運営 福島の復興・再生
4月号 中国・韓国の農業
5月号 農業・地域
6月号 EUの農協・生産者組織
7月号 農産物の生産と流通
8月号 農業への長期的視点
9月号 新たな環境変化と協同組合銀行
10月号 沿岸漁業の変化と漁業法改正
11月号 連携する農協
12月号 農業融資と協同組合

〈今月の窓〉

- 1月号 経済政策の真価が問われる2019年 (代表取締役専務 柳田 茂)
2月号 フランスの食料全体会議にみる国民的議論の必要性
(取締役調査第一部長 内田多喜生)
3月号 なお残る課題と施策の効果検証 (常務取締役 斉藤由理子)
4月号 中国経済の最近の動向と第一次産業
(取締役調査第二部長 新谷弘人)
5月号 存在感が増す集落営農と新たな課題
(取締役調査第一部長 内田多喜生)
6月号 「農業新時代」に果たすべき農業協同組合の役割
(代表取締役専務 柳田 茂)
7月号 安定供給に向けたサプライチェーンの構築
(取締役食農リサーチ部長 北原克彦)
8月号 米需要の今後と土地改良区 (基礎研究部長 平澤明彦)
9月号 協同組織金融機関に求められる環境変化への対応
(常務取締役 斉藤由理子)
10月号 「水産政策の改革」と日本の漁業・漁村の未来
(代表取締役専務 柳田 茂)
11月号 来年(2020年)は1970年生活基本構想から50年
(取締役調査第一部長 内田多喜生)
12月号 対話から始まる金融仲介の改善
(取締役食農リサーチ部長 北原克彦)

I 論 調

2019年の国内経済金融の展望

——迫り来る景気後退の足音—— …………… 南 武志… 1 (2)

個人リテール金融の最近の注目点

——高齢社会への対応を中心に—— …………… 宮田夏希・藤田研二郎… 1 (16)

農業競争力強化を目的とした農業政策と高まりつつある地域の役割 … 植田展大… 1 (31)

低成長時代における韓国クレジットユニオンの経営戦略 …………… 古江晋也… 2 (2)

英国におけるエネルギー協同組合の動向と役割

——スコットランドの3事例をもとに—— …………… 寺林暁良… 2 (15)

米国の協同普及事業

——コーネル大学の事例から—— …………… 原 弘平… 2 (36)

農協の店舗再編と組合員接点の強化

——組合員のニーズと地域の変化への対応—— …………… 高山航希… 3 (2)

EUの酪農協における意思決定や利益配分のあり方

——スペイン、フランス、オランダの酪農協を事例に—— …………… 小田志保… 3 (17)

震災復興と関係人口

——福島事例から考える—— …………… 岡山信夫… 3 (34)

中国養豚産業の構造変化とICTを利用した農家の経営支援

…………… 阮 蔚 (Ruan Wei) … 4 (2)

中国の農民専門合作社による信用事業の現状と課題

——新合作社法施行後の聞き取り調査を中心に——

…………… 王 雷軒 (Wang Leixuan) … 4 (19)

韓国の酪農制度

——近年のクォータ制を巡る動きを中心に—— …………… 植田展大… 4 (33)

米国2018年農業法

——主な論点と農産物プログラムの改正内容—— …………… 平澤明彦… 5 (2)

観光振興にみる地域金融機関の機能

——4つのネットワークに着目して——

…………… 農林水産政策研究所 農業・農村領域 研究員 佐藤彩生… 5 (28)

| | 月号 | 頁 |
|---------------------------------------|----|------|
| フランスのワイン農協における付加価値向上のための取組み …… 内田多喜生… | 6 | (2) |
| EUの酪農部門における生産者組織POsの制度と実態 …… 小田志保… | 6 | (26) |
| 負債と資本の区分をめぐる会計上の問題 …… 明田 作… | 6 | (43) |
| 有機農産物等の市場拡大の要件 | | |
| ——農協、生産者グループの事例から—— …… 堀内芳彦… | 7 | (2) |
| スペインおよびオランダの青果物流通・小売構造 | | |
| ——公的セクターと卸売市場の関係に着目して—— …… 一瀬裕一郎… | 7 | (19) |
| 農地集積が土地改良区に与える影響に関する考察 …… 亀岡鈺平… | 8 | (2) |
| 日本農政思想の系譜 …… 清水徹朗… | 8 | (22) |
| フィンランドの協同組合銀行OPフィナンシャルグループ | | |
| ——長期的な観点からみた環境変化への対応—— …… 重頭ユカリ… | 9 | (2) |
| 金融機関はデジタル化で身近さを失うか | | |
| ——欧州の銀行を事例として—— …… 高山航希… | 9 | (20) |
| 漁網会社の経営革新と定置網漁業 …… 植田展大… | 10 | (2) |
| 漁協における漁業自営の目的・意義と実態 …… 尾中謙治… | 10 | (24) |
| 漁業法の変更と都道府県の水産行政 …… 田口さつき… | 10 | (40) |
| 地域内での連携による新規参入支援と農協の役割 …… 長谷 祐… | 11 | (2) |
| 農協における部門横断的な情報共有体制と事業間連携 …… 藤田研二郎… | 11 | (17) |
| 農協における農業融資体制の強化 | | |
| ——出向く体制に着目して—— …… 石田一喜… | 12 | (2) |
| 小規模農家向け融資に見る中国の金融包摂 | | |
| ……………若林剛志・王 雷軒 (Wang Leixuan) …… | 12 | (19) |
| 経済学の新しいパラダイムと協同組合の潜在力 …… 小野澤康晴… | 12 | (42) |

Ⅱ 情 勢

未来へバトンをつなぐ若手農業者たち

——原発被災地における後継者と新規就農者の動向—— …… 行友 弥… 3 (49)

夏秋イチゴの国内生産の課題と産地育成

——JAあづみを事例に—— …… 趙 玉亮 (Zhao YuLiang) … 7 (44)

需要拡大下におけるブドウ苗木生産者の経営展開 …… 福田彩乃… 7 (50)

農業経営統計調査の変更について

——営農類型別経営統計を中心に—— …… 小針美和… 9 (35)

新たな森林管理システムへの対応と情報通信技術活用などの取組状況

——第31回森林組合アンケート調査結果から—— …… 安藤範親…10 (59)

2017年度における農協の経営動向 …… 草野拓司…11 (44)

Ⅲ 外国事情

東・東南アジアを中心とした鶏卵需給 …… 若林剛志… 8 (36)

IV 談話室

| | |
|---|------|
| 農産物・食品関連データの利活用について ——デジタル化、ブロックチェーンの活用をめぐる—— …………… (株)農林中金総合研究所 代表取締役社長 齋藤真一… 1 | (14) |
| いのちと暮らしを守る協同の取り組みにむけて ——生協組合員の雑談から、「水」の学習会へ—— …………… 日本協同組合学会 会長・農 田中夏子… 2 | (34) |
| 空白を埋めるだけでは終わらない …… 福島大学食農学類準備室 教授 生源寺真一… 3 | (32) |
| 国民総幸福と農政パラダイムの転換 …………… 忠南大学 名誉教授・地域財団 理事長 朴 珍道 (Park, Jindo) … 4 | (50) |
| お米との出会いが人生を変える ——多様なイネを活かす力—— …… 県立広島大学 名誉教授 猪谷富雄… 5 | (26) |
| 名門高等教育機関Montpellier SupAgroによるワインと 協同組合に関する研究の最先端 ——「ワイン農協のガバナンス改革プロジェクト」とは—— …………… モンペリエ国立農業科学高等教育国際センター 准教授 ルイ=アントワーヌ・サイセ (Dr. Louis-Antoine SAÏSSET) … 6 | (24) |
| 最近のGAPをめぐる状況 …… 一般財団法人 日本GAP協会 事務局長 荻野 宏… 7 | (42) |
| 農業人材の確保・育成とJAの役割 …… 中央大学経済学部 准教授 江川 章… 8 | (20) |
| イタリア紀行 …… (株)農林中金総合研究所 理事長 皆川芳嗣… 9 | (18) |
| 政策論の作法 …… 東京海洋大学 海洋科学部海洋政策文化学科 准教授 工藤貴史… 10 | (22) |
| 経営基盤強化と支店統合の狭間で …… 花巻農業協同組合 代表理事組合長 高橋 勉… 11 | (42) |
| 地域セーフティネットの弱体化と協同組合 …………… 名古屋市立大学大学院 経済学研究科 特任教授 向井清史… 12 | (40) |

V 本 棚

- 寺西俊一・石田信隆・山下英俊 編著
『農家が消える ——自然資源経済論からの提言——』…………… 行友 弥… 1 (49)
- 寺西俊一・石田信隆 編著
『輝く農山村 ——オーストリアに学ぶ地域再生——』…………… 多田忠義… 2 (50)
- 愛媛大学社会共創学部研究チーム 著
『大地と共に心を耕せ ——地域協同組合無茶々園の挑戦——』…… 河原林孝由基… 5 (69)
- 藤田研二郎 著
『環境ガバナンスとNGOの社会学
——生物多様性政策におけるパートナーシップの展開——』
…………… 龍谷大学社会学部 准教授 坂本清彦… 8 (48)
- 堀口健治・堀部篤 編著
『就農への道 ——多様な選択と定着への支援——』…………… 長谷 祐… 9 (44)
- 小林富雄・野見山敏雄 編著
『フードバンクの多様性とサプライチェーンの進化
——食品寄付の海外動向と日本における課題——』…………… 一瀬裕一郎…11 (52)

VI 講演録

- <講演録>フランスの農協
——法制度が農協や農業者の競争力向上にどのように影響しているのか——
…………… 講師 フランス ボルドー大学 経済学部 教授
マリリン・フィリッピ博士 (Maryline Filippi) …11 (31)

VII シンポジウムの記録

- 日本の農業・農山村をどう構想するか…………… 5 (43)

2018年12月15日(土) 会場：一橋大学

ホームページ「東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）」のお知らせ

農中総研では、全中・全漁連・全森連と連携し、東日本大震災からの復旧・復興に農林漁業協同組合（農協・漁協・森林組合）が各地域においてどのように取り組んでいるかの情報を、過去・現在・未来にわたって記録し集積し続けるために、ホームページ「農林漁業協同組合の復興への取組み記録～東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）～」を2012年3月に開設しました。

東日本大震災は、過去の大災害と比べ、①東北から関東にかけて約600kmにおよぶ太平洋沿岸の各市町村が地震被害に加え大津波の来襲による壊滅的な被害を受けたこと、②さらに福島原発事故による原子力災害が原発近隣地区への深刻な影響をはじめ、広範囲に被害をもたらしていること、に際立った特徴があります。それゆえ、阪神・淡路大震災で復興に10年以上を費やしたことを鑑みても、さらにそれ以上の長期にわたる復興の取組みが必要になることが予想されます。

被災地ごとに被害の実態は異なり、それぞれの地域の実態に合わせた地域ごとの取組みがあります。また、福島原発事故による被害の複雑性は、復興の形態をより多様なものにしています。

こうした状況を踏まえ、本ホームページにおいて、地域ごとの復興への農林漁業協同組合の取組みと全国からの支援活動を記録し集積することにより、その記録を将来に残すと同時に、情報の共有化を図ることで、復興の取組みに少しでも貢献できれば幸いです。

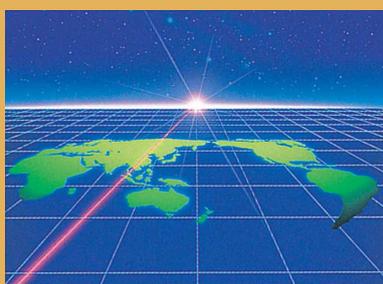
(2019年11月20日現在、掲載情報タイトル4,277件)

The screenshot shows the homepage of the website. At the top, there is a header with the title '農林漁業協同組合の復興への取組み記録 東日本大震災アーカイブズ' and navigation links for '文字サイズ変更', '標準', '拡大', 'サイトマップ', 'リンク集', and 'English'. Below the header is a search bar with 'Google カスタム検索' and a '検索' button. The main navigation menu includes 'HOME', '内容から探す', '都道府県から探す', '情報提供組織から探す', and '詳細検索'. There is also a 'キーワード検索' field and a 'ご利用上の注意' link. The main content area features a large banner with the title '農林漁業協同組合の復興への取組み記録～東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）～' and a brief introduction. Below the banner are four main content categories: '被災状況', '支援活動', '復旧・復興への取組み', and '原発関連'. At the bottom, there is a '更新情報 Update' section with an 'RSS' link and social media icons for Twitter (33), Facebook (40), and Google+ (6). There is also a 'お知らせ News' section with a 'お知らせ一覧' link. The URL 'http://www.quake-coop-japan.org/' is displayed at the bottom left of the screenshot.

本誌に対するご意見・ご感想をお寄せください。

送り先 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 農林中金総合研究所
FAX 03-3351-1159
Eメール norinkinyu@nochuri.co.jp

本誌に掲載の論文、資料、データ等の無断転載を禁止いたします。



農林金融

THE NORIN KINYU
Monthly Review of Agriculture, Forestry and Fishery Finance

2019年12月号第72巻第12号〈通巻886号〉12月1日発行

編 集

株式会社 農林中金総合研究所 / 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 代表TEL 03-6362-7700

編集TEL 03-6362-7781 FAX 03-3351-1159

URL : <https://www.nochuri.co.jp/>

発 行

農林中央金庫 / 〒100-8420 東京都千代田区有楽町1-13-2

印刷所

永井印刷工業株式会社