

農協信用事業の環境変化への対応

平成12年度第1回農協信用事業動向調査結果から

はじめに

本稿では、前月号に続いて、平成12年度第1回農協信用事業動向調査（調査時点：12年6月、調査対象：全国438の資金観測農協、以下「動向調査」という）の集計結果の概要を紹介する。

今回の動向調査では、前号で紹介した農協貯金・貸出金の動向に加え、貸出先による貸出金利の違いと判断基準、資産の自己査定による農業向け貸出の変化、今後のインターネットの利用意向、農協信用事業の強みと展望等についてとりあげた。以下、これらの集計結果を紹介したい。

なお、対象農協の概要については、前号を参考にされたい。

1. 貸出先による貸出金利の違いと判断基準

個人ローン市場の高収益性、将来性を期待して、多くの金融機関が様々な取組みを行っている。例えば、その中には、小口の無担保ローン分野で、従来の銀行の顧客よりも所得の低い層をターゲットとし、貸出金利水準を高め設定するものもあり、注目を集めている。

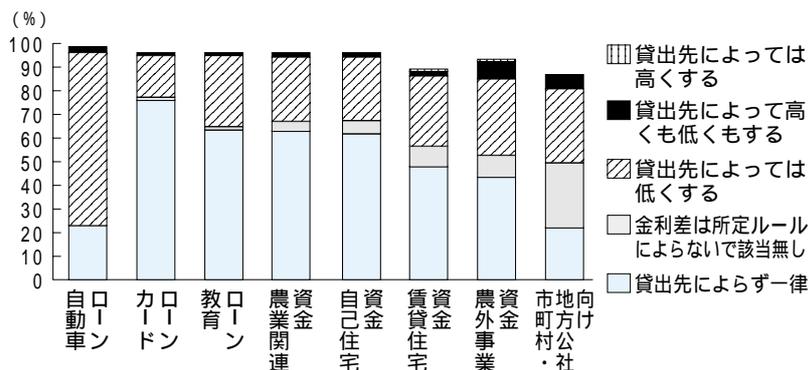
農協では、信用リスク等、状況の異なる貸出先別に貸出金利に差をつけているのであろうか。

今回の調査結果によれば、88.3%の農協で、何らかの所定ルールを適用して貸出先によって金利差をつけている。また、所定ルール以外でも金利差をつけている農協も50.1%あった。

所定ルールを適用した貸出金利差について資金種類別にみると、第1図のとおり、自動車ローンの場合「貸出先によっては低くする」(73.0%)が特に多い。一方、カードローンでは、「一律」が76.6%と特に多く、次いで教育ローン、農業関連資金、自己住宅資金も「一律」の割合が6割以上ある。市町村・地方公社向け資金、農外事業資金、賃貸住宅建設資金では、「金利差は所定ルールによらない」と「貸出先によっては高くも低くもする」の割合が比較的高いのが特徴的である。特に、市町村・地方公社向け資金では「金利差は所定ルールによらない」の割合が27.3%と最も高くなっている。

所定ルールを適用して金利差をつける場合の判断基準については、第1表にみられるとおり、「貸出先の」A事業の利用度」(86.0%)が最も多く、「他金融機関との競争」(50.4%)が続く。貸出先の信用リスク

第1図 貸出先による貸出金利差（所定のルールによるもの）



(注) 1. 回答組合数411(=100%)。
2. グラフの積み上げ値100%未満なのは無回答の組合があるため。

類別の判断基準からは、各資金は次の4つのグループに分けることができるであろう。

第1は、自動車ローン、カードローン、教育ローンという比較的小口の個人ローンである。このグループの特徴は、「貸出先のJA事業の利用度」を選択し

をあらわす項目「すなわち「貸出先の担保・保証状況」(14.9%)、「貸出先の所得・経営状況」(9.9%)、「貸出先の返済余力」(6.9%)、「貸出先の返済状況」(5.8%)も、割合は比較的低いものの選択されている。

一方、所定ルールによらず、現場の判断等により金利差を付ける場合の判断基準としては、「他金融機関との競争」(87.4%)が最も多く突出している。

また、第1表にみられるように、資金種

た組合が8～9割台と多い、「他金融機関との競争」は少ない、信用リスクを表す項目は比較的少ないことである。

第2は、農業関連資金、自己住宅資金である。これらの資金では、金利差の判断基準は信用リスクを表す項目も含めて多くの項目を選択する農協が多いが、その中で「他金融機関との競争」が比較的少ないことが特徴的である。

第3は、賃貸住宅資金、農外事業資金の

第1表 所定のルールを適用して金利差をつける場合の判断基準

(単位 %)

	全資金	自動車ローン	カードローン	教育ローン	農業関連資金	自己住宅資金	賃貸住宅資金	農外事業資金	市町村・地方公社
回答組合数(=100%)	363	310	78	129	119	118	132	166	156
貸出先のJA事業の利用度	86.0	90.0	82.1	86.0	75.6	84.7	75.8	71.1	6.4
他金融機関との競争	50.4	4.2	2.6	3.9	5.0	18.6	43.9	33.7	81.4
貸出先との既往貸出取引	30.6	20.0	19.2	19.4	27.7	29.7	36.4	38.6	7.7
貸出先の組合員資格	16.0	11.9	20.5	15.5	8.4	16.9	15.2	14.5	1.9
貸出先の担保・保証状況	14.9	2.6	2.6	3.9	14.3	11.9	12.9	22.9	1.3
貸出先の所得・経営状況	9.9	2.3	3.8	3.1	7.6	5.9	9.8	16.3	0.0
貸出先の返済余力	6.9	1.0	1.3	1.6	5.0	4.2	3.8	11.4	1.9
貸出先の返済状況	5.8	3.5	3.8	5.4	5.9	7.6	6.1	9.0	0.6

(注) 1. 色アミ掛けは平均値の1.5倍以上または平均値より10ポイント以上大。
2. 太字は平均値より30ポイント以上大。
3. 斜字体は平均値の3分の1以下。

二つの事業性資金である。

「他金融機関との競争」も含めて、金利差の判断基準は多様である。特に、農外事業資金では、信用リスクを表す項目の割合が平均を大きく上回っている。

第4は市町村・地方公社向け資金であり、「他金融機関との競争」のみ81.4%と多く、他のすべての項目は平均を下回っている。

所定のルールによらない場合にもほぼ同様の傾向がみられた。

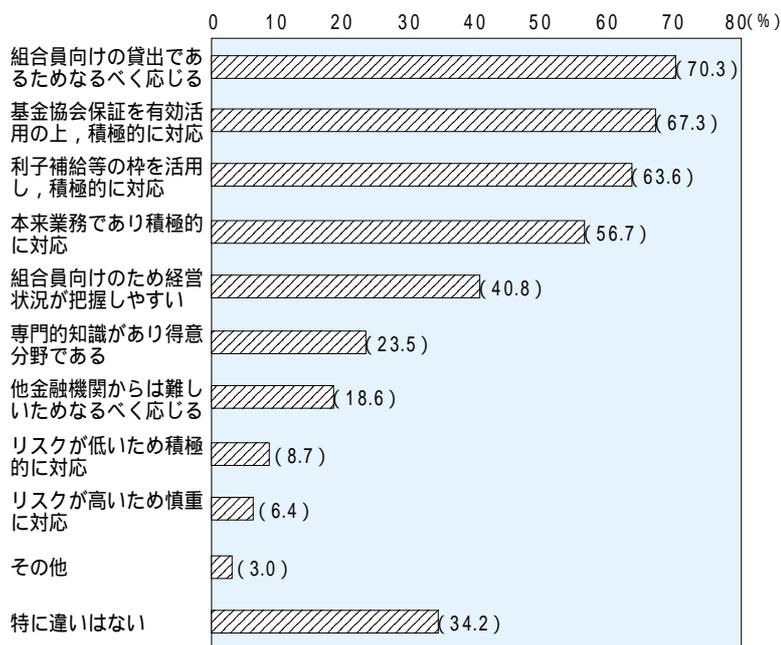
以上をまとめてみると、多くの農協では、貸出先による貸出金利差をつけており、金利差の判断基準としては、小口の個人ローンで特に顕著なように、「JA事業の利用度」によって貸出金利を低くする機会が多いことがわかる。一方、農外事業資金を中心に事業性資金および自己住宅資金では、信用リスクに関する項目を金利差の判断基準とする割合が比較的高いが、小口の個人ローンではその割合はかなり低いことがわかる。

2. 農業貸出の動向

(1) 農業貸出と他の貸出との違い

農協が農業貸出の主要な融資機関であることはいうまでもない。農業貸出に占める農協の割合は高く、代表的な農業制度資金

第2図 農業向け貸出の他の貸出との違い



(注) 回答組合数404に対する構成比(複数回答)。

の一つである近代化資金貸付額のうち農協取扱分の割合は、99年には67.9%にのぼっている。

融資姿勢の面からみても、農協においては、農業貸出に対し他の貸出とは異なった位置づけがなされている。

第2図のとおり、農業貸出と他の貸出の違いとして、「組合員向けの貸出であるため、なるべく資金需要に応じている」(複数回答70.3%)、「基金協会保証を有効活用の上、積極的に対応している」(同67.3%)、「近代化資金や県単資金などの制度資金は、利子補給等の枠を活用し、積極的に対応している」(同63.6%)、「農協の本来業務であり積極的に対応している」(同56.7%)としている。

組合員向けの貸出であり、農協の本来業

務であるということから、基金協会保証や利子補給等の制度を活用しつつ、積極的に資金需要に対応している様子がうかがえる。

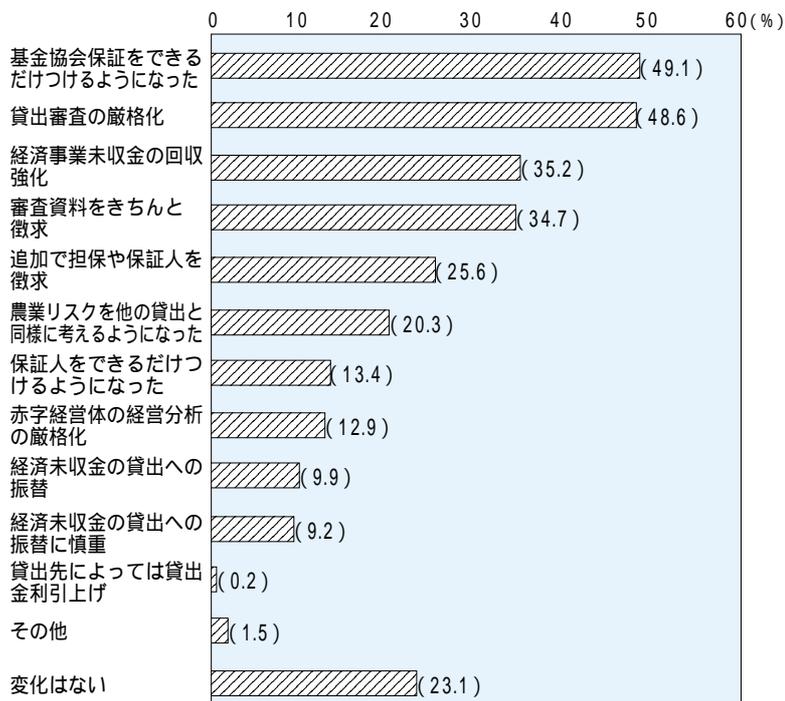
(2) 資産の自己査定実施による変化

このような位置づけを持つ農業貸出であるが、98年3月期からの資産の自己査定実施によって、農協では他の貸出同様、リスクを意識した対応がより強化される方向にある。

第3図にみられるように、資産の自己査定による農協の農業貸出における変化として最も多かった回答は、「基金協会保証をできるだけつけようになった」(複数回答49.1%)である。以下、「貸出審査を今まで以上に厳しく行うようになった」(同48.6%)、「経済事業未収金の回収を強化した」(同35.2%)、「審査資料をきちんと借り手から徴求するようになった」(同34.7%)、「追加で担保や保証人を徴求した」(同25.6%)、「農業融資のリスクを、他の貸出と同様に考えるようになった」(同20.3%)と続いている。「変化はない」と回答した農協は23.1%に過ぎなかった。

資産の自己査定に対応し、保証、担保による貸出の保全強化、貸出審査の厳正化、不良債権化を未然に防ぐための経済

第3図 資産の自己査定による農業貸出の変化



(注) 回答組合数403に対する構成比(複数回答)。

事業未収金の回収強化等、の対応が多くの農協でとられていることがわかる。

3. 今後のインターネット利用意向

パソコンを利用したインターネットバンキングのサービスを行う金融機関が増加しており、農協でもインターネットバンキングを行うところがでてきている。

農協において、今後どのようにインターネットを信用事業に利用していきたいという意向を持っているのであろうか。

この質問に対する自由記入欄への記入をとりまとめたのが第2表である。情報提供、情報収集、インターネットバンキ

第2表 今後インターネットをどのように信用事業に
利用していきたいか

(単位 組合数, %)

	回答組合数	構成比
情報提供	108	40.9
うち金融商品のPR	49	18.6
キャンペーン情報	23	8.7
JA, JAバンクの事業内容のPR	16	6.1
ディスクロージャー	11	4.2
金利	7	2.7
イベント, 利用者組織の活動紹介	2	0.8
住宅分譲	1	0.4
ローンシュミレーション	1	0.4
情報収集	56	21.2
うちマーケット・金融・経済情報	18	6.8
他金融機関動向	9	3.4
他JAの動向	2	0.8
企業情報	2	0.8
インターネットバンキング (資金決済 残高照会 ポイントサービス等)	22	8.3
情報交換・ネットワーク化 (組合員間, JA内, 連合会との間, 農中, 信連, 他JAとの情報交換等)	19	7.2
利用者の意見収集 (組合員の意見の窓口, アンケート等)	8	3.0
相談機能(ローン, 貯蓄等)	7	2.7
回答組合計	264	100.0

(注) 自由記入欄への回答を当総研でとりまとめたもの。複数回答。

ング, 情報交換・ネットワーク化, 利用者からの意見収集, 相談機能等に, インターネットを利用する意向が記入されている。

情報提供の具体的内容としては, 金融商品のPR, キャンペーン情報, JAおよびJAバンクの事業内容, ディスクロージャー等, また, 情報収集の内容としては, マーケット情報, 経済情報などがあげられている。

4. 農協信用事業の強みと 将来展望

金融ビッグバンの進展, IT技術の進展, 高齢化の進展, 農産物価格下落等, 農協信

用事業を取り巻く環境は大きく変化している。こうしたなかで, 今後農協信用事業はどのような方向に進んでいくことが可能であろうか。

今回の調査では, 各農協の金融部長を中心に, 農協信用事業の強み・特長と, 農協信用事業の将来像・将来展望について, 自由記入欄への記入をお願いした。結果のとりまとめにあたっては, 当方でキーワードと考えられる項目ごとに回答を整理した。一つの回答に複数の項目が含まれる場合もあることに留意されたい。

(1) 農協信用事業の強み・特長

まず, 現在の農協信用事業の強み・特長としては, 第3表にみられるように, 総合事業の中での信用事業, 組合員とのつながり, 組織力, 渉外体制, 訪問活動, 地域密着, 経営の健全性, 行政とのつながり, 等が多くあがっている。

なお, 「総合事業の中での信用事業」には, 総合事業全般についての記入だけでなく, 販売代金からの貯金, 営農指導事業・販売事業・購買事業・資産管理事業・共済事業など他事業との連携も含めている。

個別農協の回答をいくつか紹介すると, 「総合事業(営農指導, 販売, 購買, 共済, 信用)の中の信用事業であることが一番の強

第3表 農協信用事業の強み・特長

(単位 組合数, %)

	回答組合数	構成比
総合事業の中での信用事業	58	18.3
組合員とのつながり, 組織力	50	15.8
渉外体制, 訪問活動	47	14.8
地域密着	39	12.3
経営の健全性	32	10.1
行政とのつながり	26	8.2
地域金融機関	25	7.9
信頼関係	24	7.6
店舗展開	22	6.9
仕事の進め方	19	6.0
年金	18	5.7
資金需要が強い	14	4.4
職員の質, 意識	9	2.8
特長がない	3	0.9

(注) 回答組合数317に対する構成比(複数回答)

みである。販売代金も米, スイカ等を含めると100億円, 年金振込が73億円であり, この二大財源を貯金の源とし, 27支店, 組合員により密着した形の中での信用事業が何よりの強みであり, 特長と考える。(地域: 北陸, 地帯区分: 農村, 貯金残高: 1,000億円以上, 以下同様)

「『我々の農協である』という組合員の認識が強く, 協力度が大きい。」(近畿, 特定市, 750~1,000億円)

「渉外担当者のきめ細かな推進活動により地域との密着を重点に事業を展開している。管内における貯金シェアは45%と過半数に至らないが, 組合員の利用度は高い。」

(東海, 農村, 300~500億円)

(2) 農協信用事業の将来像・将来展望

将来像・将来展望についての回答の中には, 「目標」と目標を達成するための「具体的課題」が含まれている場合が多かった。

まず, 目標については, 地域金融機関としての役割発揮, 信頼される金融機関, 収益力強化・事業拡大, 次世代や員外との取引拡大などをあげる組合が多い。

そのための具体的な課題としては, 運用力強化, 渉外体制強化, 総合事業の特性発揮, 人材育成, 職員の再配置, 相談業務の充実などがあげられている(第4表)。

第4表 農協信用事業の将来像, 将来展望
目標と具体的課題

	回答組合数	構成比	
目 標	地域金融機関としての役割発揮	101	31.0
	信頼される金融機関	46	14.1
	収益力強化・事業拡大	35	10.7
	次世代や員外との取引拡大	28	8.6
	競争力強化	27	8.3
	地域との密着	27	8.3
	地域への貢献	14	4.3
	農業, 農家への貢献	11	3.4
具 体 的 課 題	運用力強化	64	19.6
	渉外体制強化	52	16.0
	総合事業の特性発揮	49	15.0
	人材育成, 職員の再配置	41	12.6
	相談業務の充実	36	11.0
	財務の健全化	28	8.6
	店舗機能見直し, 強化	27	8.3
	サービス向上	19	5.8
	経営管理体制強化	17	5.2
	ニーズにあった商品提供	13	4.0

(注)1. 回答組合計326組合に対する構成比(複数回答)

2. 複数回答であり, かつ主な回答のみの記載のため 構成比の合計は100%とならない。

具体的な回答を紹介すると、「管内の全人口をターゲットとして、信用事業全ての業務において、シェアアップを図ることにより農協の存在意義を高めていく。土地資産、金融資産を包括した相談機能を高めることにより地域に必要な役割をもった金融機関を展望する。」(山陽, 都市的農村, 500~700億円)

「協同組織に甘んじることなく,他企業と充分競争できる自己資本の充実をはかり,経営の健全性,透明性を開示しながら,地域住民に必要なとき必要な商品等を提供,提案し,資産運用,融資,相続税等の相談業務を充実させ,地域においてもっとも必要とされる金融機関を目指す。」(東海,都市的農村,750~1000億円)

むすび

従来からの農協の強みである,組合員とのつながりや組織力,総合事業を通じた事業推進等だけでは,高齢化の進展や他業態との競争激化等の農協信用事業を取り巻く環境変化を乗り切ることは難しい状況であろう。

こうした中で,個々の農協では,「地域金融機関」や「信頼される金融機関」等を将来像として,地域の実情に応じた具体的課題に取り組んでいることが,今回の調査結果からうかがえた。

また,変化への具体的な対応の状況は,貸出先の状況に応じた貸出金利の設定や,資産の自己査定による農業貸出の変化,あるいはインターネットを多面的に信用事業に利用しようという意向からも読み取ることができる。

(齊藤由理子・さいとうゆりこ)