

農協による住宅関連業者への営業活動の概況

——平成18年度第1回農協信用事業動向調査結果から——

近年、農協では住宅ローンの伸長に向け、住宅関連業者への営業活動を強化している。

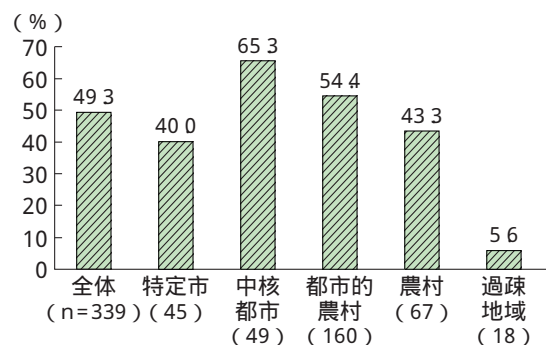
以下では、2006年6月に実施した「平成18年度第1回農協信用事業動向調査」を中心に、農協による住宅関連業者への営業活動についてみてみたい。

1 「住宅関連業者への訪問営業」の実施状況

集計対象339組合うち、「住宅関連業者への訪問営業」（以下「業者営業」）を実施している割合は49.3%と約半数に達し、「業者営業」は比較的多くの農協で取り組んでいることがわかった（第1図）。特に、中核都市や都市的農村では5～6割以上に達し、これらの地帯は「業者営業」が盛んな地帯といえよう。

また、「業者営業」を実施している農協に対し、新規獲得に「業者営業」が有効な推進策となっているかについて尋ねた。その結果、第1表のとおり、全体で有効と回答

第1図 「住宅関連業者への訪問営業」を実施している農協の割合



第1表 「業者営業」の実施組合数と「業者営業」が新規獲得に有効と回答した割合

(単位 組合, %)

		「業者営業」を実施している組合数	「業者営業」が新規獲得に有効と回答した割合
全 体		167	70.7
地 帯	特定市	18	61.1
	中核都市	32	78.1
	都市的農村	87	78.2
	農村	30	43.3
	過疎地域	1	100.0

した割合は70.7%に達し、なかでも中核都市および都市的農村では約8割と高い。

このように、中核都市および都市的農村では「業者営業」の実施割合が高く、かつ「業者営業」に対する評価も高いといえよう。

2 新規貸出に占める業者持込割合の推移

農協における住宅ローンの実行件数の推移をみると、1組合当たりの実行件数（合計）は、03年度（90件）から04年度（80件）に減少し、05年（81件）には微増となった（第2表）。このうち、新規件数についても03年度（66件）から05年度（58件）にかけて減少した。

このように、03年度以降、実行件数（合計）および新規件数ともに伸び悩んでいるなか、新規件数のうち業者からの持込割合は、03年度の12.0%から05年度には24.9%

第2表 1組合当たりの住宅ローン実行件数

(単位 件, %)

		実行件数(合計)								
		03 年度	04 年度	05 年度	うち新規件数					
					03 年度	04 年度	05 年度	新規件数のうち業 者からの持込割合		
								03 年度	04 年度	05 年度
	全 体	90	80	81	66	61	58	12.0	17.9	24.9
地 帯	特定市	99	75	105	81	62	71	10.4	27.7	33.3
	中核都市	190	161	192	118	113	125	21.1	23.9	39.8
	都市的農村	89	81	75	62	61	56	10.9	14.8	18.4
	農村	74	57	38	69	50	33	7.8	10.9	6.3
	過疎地域	7	11	9	4	9	8	0.0	4.4	2.7

(注) 1 2003年度は平成17年度第1回調査結果、04、05年度は平成18年度第1回調査結果であり、回答組合数はそれぞれ182組合(03年度)、211組合(04、05年度)と異なる。

2 網掛けは30%以上のセグメント。

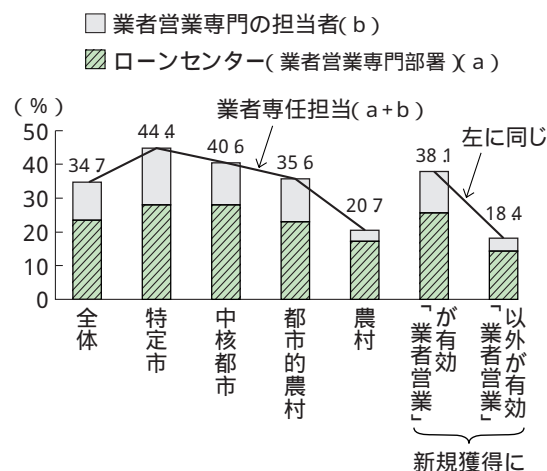
へと上昇した。特に、特定市と中核都市では3割以上に達した。このように、新規貸出が減少しているなか、業者からの持込案件のウェイトは高まっており、特に都市的な地帯ではこうした傾向が強まっている。

3 業者専任担当の設置状況

「業者営業」を実施している農協のうち、業者営業を専門に行う部署あるいは担当者(以下「業者専任担当」)を設置している割合は、全体で34.7%となった(第2図)。

このように、業者専任担当を設置してい

第2図 「業者営業」を実施している農協のうち、業者専任担当の設置割合



る農協はそれほど多くなく、6割以上の農協では他の業務との兼任・兼務で「業者営業」を行っている。ただ、特定市や中核都市では業者専任担当の設置割合が4割以上に達し、都市的な地帯ほど設置割合が高くなる傾向がみられた。

また、新規獲得に「業者営業」が有効であると回答した農協では、業者専任担当の設置割合が38.1%であるのに対し、「業者営業」以外が有効と回答した農協で

は18.4%と低いことから、業者専任担当の設置の有無が「業者営業」の有効性に影響をあたえている可能性もあるといえよう。

おわりに

このほか、業者専任担当を設置していない農協にその理由を尋ねたところ、「人員不足」や「ローンや営業に熟練した人材の不足」といった回答が多く、また業者専任担当を設置している農協でも「担当者数の不足」や「専門性の不足」を課題としてあげる割合が高かった。

「業者営業」は、事業性融資等を通じ以前から業者との付き合いの深い地銀や信金等の競合先が優位な面も少なくない。しかし、業者からの紹介を受ける重要なカギとして「営業マンとの信頼関係」といった人間関係が重要であることも指摘されている。

こうしたことから、農協としては担当者の確保やローンに関する知識・情報の蓄積に努めながら、農協が得意とする丁寧な対人営業・推進を積極的に進めることによって、営業マンとの連携を深め、「業者営業」をより進展させる必要があると考える。

(主事研究員 栗栖祐子・くりすゆうこ)