情勢

「担い手」を対象とした農業融資強化の取組み

―― 2県域での事例から ――

主席研究員　小野澤康晴

はじめに

本稿では，農協および信連において，商品設計や人員配置を含め，近年体制強化を図ってきた農業融資，なかでも「担い手」を対象とした農業融資の取組みについて，事例報告をしたい。

1　農業融資体制強化の背景

近年系統の農業融資の体制が強化されてきた背景には，大きく２つの要因がある。

まず第一に，国の農業政策の変化である。05年の新たな「食料・農業・農村基本計画」の策定以降，国の農業政策が中核的な農業経営体（いわゆる担い手）の育成に絞られるなかで，農協でも，各農家の今後の生産意向把握も含め，担い手育成という政策への対応を行ってきた。

このため多くの農協で営農部門に担い手対応の専任担当者が配置されるなど，担い手支援という観点からの営農部門の体制充実が図られてきた。また営農部門による担い手支援と連携して，信用部門においても，担い手を対象とした融資商品を開発・提供するなど，信用事業での担い手支援策をとっている農協・信連が増えている。

第二に，地銀等の農業融資強化に対抗する必要性が高まっていることである。地銀等の農業融資強化の動きの詳細は別稿に譲る。

営農継続を志向する農家ではこれまでも経営規模の拡大による効率化を図ってきたが，国の農業政策が一定以上の経営規模の農業経営体を重視した支援へと変化してくるに伴い，農業経営においても，法人形態を選択する農業経営体が増加している。例えば，認定農業者のなかでも法人形態は，絶対数は少ない（07年が12,240，個人は227,047人）ものの，増加率が近年では常に個人の認定農業者数を上回っている（第１図）。

第１図　認定農業者数の個人，法人別増加率の推移（前年比）

資料　農林水産省「認定農業者制度について」
（注）この認定農業者数は，当該年度に新規に認定農業者になった人数ではなく，当該年度における認定農業者の現在数である。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

従来，地銀等の取引先である農業法人と，農協利用者である農家との間には，法人経営と家族経営という経営形態の相違に加え，収益性を重視する地銀等では法人経営でも大規模層を主な取引対象としていたとみられるが，近年は地銀等も，融資ノウハウの蓄積による審査コストの削減（スコアリングの導入）もあり，融資実績の拡大に向けて，中規模以下層の法人，ないし経営規模の大きな個人までも，取引先の候補として位置づけてきているとみられる。その結果，農業融資について，利用者をめぐる農協と地銀等との競合が強まっている。

国の政策が変化し，地銀等が農業経営体を有望な融資拡大分野と位置づけて攻勢をかけているなかで，農協系統の現場ではどのようにそれに対抗しているのか，その際課題となるのは何か，２つの事例に基づいて考えてみたい。

２　Ａ県における信連・農協の農業融資体制強化の事例

⑴　農業融資の体制強化

Ａ県は九州地方に位置する農業の盛んな県であり，畜産や園芸作物等の生産が大きい。Ａ県信連では，これまでも農業融資を重視してきていたが，４年前の機構改革で農業部農業融資課を設置し，県内農協の農業金融に関するセンターとしての機能を更に強化した。

この背景には，県内の地銀を始め都銀等も含めて，農業分野への融資を強化する動きがあり，それに対抗することも要因の１つであったという。

それまでの体制では，農業融資について，農林漁業金融公庫の受託業務については公庫課が担当し，プロパー資金については，農業融資を含め融資課が担当していた。研修機能も，農業融資担当部署と別に，研修課で担当していた。そのように，それぞれの部署で担当していた業務について，農業融資に関する機能を集約化したのが農業融資課である。

農業融資に関するセンター機能を明確化したことで，農業融資に関する農協からの相談も集まりやすくなったという。ただし，農業融資は農協の本来業務という位置づけであるため，農協がまず窓口として借入希望者に対応し，対応が難しい場合，農協からの相談を受けて信連が可能な協力をしていくという協調スタイルである。

しかし信連としては，地銀等の農業融資強化への対抗上も，担い手向けの融資商品の利用促進に向けた研修などを企画し，その開催を農協に積極的に提案して，農協自体の農業融資への取組み強化について働きかけてきた。

例えば研修については，農協の融資担当者に農業融資に関する研修をするだけでなく，組合員の営農状況について最も良く理解していて，かつ組合員宅を訪問する機会も多い営農・経済関係職員向けの農業融資の研修会を農協に提案し，開催もしている。また農協から推薦された農業者に対して，農業融資の説明会を行った例もあるとい

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

う。農業融資については，農協の本来業務とはいえ，人員体制を考えれば営農・経済事業と信用事業の連携強化が重要であり，信用事業担当職員だけでなく，営農・経済事業担当職員も，系統の農業融資の取組みについて理解を深めてもらうことが必要という。

ただし農業融資の窓口機能を強化するといっても，最終的には農協の考え方によることは言うまでもない。

⑵　農協からの相談の内容

農業融資について農協から信連に相談があるケースとしては，まず，融資金額が大きくて農協単独での融資が難しい案件がある。これについては案件の詳細を把握した上で，信連として協力できる範囲で協調融資をしていくということである。

次いで，借入者が農協の共同販売から離れてしまい，農協としての融資が難しいという案件がある。農協では難しいが，融資でのつながりを確保することが，将来の共同販売にプラスになる可能性もあり，信連で融資対応できないか相談が寄せられるということである。

共同販売から離れた組合員に対して融資が難しいという点について，聞き取りをしたわけではないが，私見では次のように考える。農協の場合，組合員に対する融資は，これまで指導金融としての面を重視してきたことが影響しているのではないかということである。営農指導員が営農計画や経営計画策定に関与し，それらの計画実現のために必要な融資について応じ，融資の結果実施される営農計画を，共同販売のなかで着実に実現していくというアフターフォローを行う。そうした営農指導や共同販売と一体化した信用事業のなかでは，それらの枠組みから大きくはずれた組合員に対して，「融資だけ」応じるというのはなかなか難しい面があったと考えられる。

このような案件に対しても，信連としては，個別に審査をクリアすれば融資可能であることは言うまでもない。それだけでなく，融資を通じて信連とのつながりが保たれれば，場合によっては経済連を経由した契約販売なども紹介可能で，農協がそこに関わってくれば農協の共同販売の枠組みにも戻すことができる。そうなれば，農協自体が融資を行うことも可能になるというような先々の展望を見据えて，融資でできた関係を通じ，販売などの面でのつながりの機会を見出すことが重要であると考えているとのことである。

⑶　地銀等への対抗としての融資体制構築

地銀等の融資手法については，資金需要のありそうな有望先にターゲットを絞って積極的に訪問し，資金ニーズを早めに把握して融資実行していった点が，農協の農業融資残高への影響が大きかったと認識している。地銀等が農業融資を積極的に伸ばそうとしているなかでは，従来の系統の農業融資体制，つまり，組合員からの相談を受けて融資部門が動き出す，いわゆる「待ち」

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

の体制だけでは，組合員に対して十分な機能を提供できなくなっていると考えている。

その意味で，農業融資の知識を持った職員が，資金需要の見込まれる先を積極的に訪問することで，資金需要を早期に把握して融資につなげていくことが重要であると，農協に働きかけている。ただその際，組合員宅に訪問する農業融資の担当者の設置まで必要かどうかは，農協の判断次第と考えている。農協の場合，農家組合員に対しては，営農指導員や販売担当職員などが定期的に訪問しており，その上更に資金ニーズの把握だけで担当者が訪問することが効率的かどうかは，農協ごとに判断が分かれるからである。営農指導員や販売担当職員に農業融資の知識を身につけてもらい，資金ニーズについても，早期に把握して信用事業担当者に情報を伝えてもらえれば良いという面もある。後述するように，実際に県内農協において，農業融資担当の，出向く職員を設置した農協と，営農指導員・販売担当職員との連携強化で対応している農協があった。

(4) 更に強化すべき課題

以上のように，①信連における農業融資専担部署の設置，②農協と信連の連携強化，③農協においても，組合員農家の資金ニーズをより積極的に把握する体制の構築など，農業融資の体制強化をしてきたなかで，今後更に強化すべき課題も次第に明確になっているという。

その一つは，法人化した，あるいは法人化を志向する組合員に対する経営相談機能の強化である。これまで農協の組合員が個人中心であったため，農家の青色申告などは支援をしてきたが，組合員が法人化する際には，農協としては特に何かをする体制にはなっていなかった。このため，法人化の際に外部の税理士やコンサルタントとの関係を深めた組合員が，法人化後に，農協との取引に距離を置き始める例が多かったという。

この点はこれまでの弱みとして認識し，組合員が法人化する際にも，農協で法人化を支援し，農協職員が法人税などの知識も身につけて，法人化後も，引き続き農協で技術指導から経営相談まで幅広く相談に応じられる体制をつくることが重要と考えている。

そのために，県中央会・各連合会共通部署として，「JA農業法人サポートセンター」を設置した。同センターは，各連合会から人員を配置し，法人化並びに法人化を志向する組合員に対して，系統全体で総合的にどのような支援ができるか，連合会間の連携で考えていくための組織である。同センターは農協との間で共同取組に関する確認を行いながら，管内農業法人等への同行訪問，農業法人からのニーズの聞き取りなどを行い，それらのニーズに対して系統全体で対応可能な方策を考えていく。それとともに，同センターは農協段階での法人化対応力強化の拠点としての機能も果たすものである。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

課題の第二は，営農類型ごとの経営支援ツールの開発である。農業は畜産，施設園芸，稲作などその種類によって経営のあり方が大きく異なり，経営の現状をデータで把握する場合のポイント，経営を改善させるためのポイントなどについて，同じ分析ツールの利用には限界がある。農協で個別に持っている経営分析のノウハウを農業種類別にシステム化し，一定程度の経営分析や提案ができるような基盤をつくり，その上で，更に個別の相談対応力を強化していくことが，組合員の経営のために役立つ農協づくりには不可欠であると考える。地銀等では，経営分析ツールは，審査のための利用が中心になると思われるが，農協では，それを経営改善提案ツールとして利用でき，実際に経営改善のための具体的な対応まで，営農指導などを通じて全面的に提供可能である。そういった，経営改善提案力や実行力を高めていくことにより，いったん農協から離れた農業法人等も，農協を見直すきっかけになると考えている。

(5)　A県の農協での取組み事例

以上のような県全体での取組み強化の方針を受け，農協でも，それぞれに合った形で農業融資の体制強化，営農・経済部門との連携強化などが図られてきている。

例えば，B農協では，営農・経済部門の職員向けの農業融資説明会を開催して，経済事業担当者にも農業融資についての理解を深めてもらうとともに，経済事業担当者が農業融資について相談する相手となる農業融資相談員を各支所と本所に置いて，農業融資について，経済事業と信用事業の連携を強化している。さらに，農業法人を中心に出向く営業体制を構築してきたが，そのなかから，法人化支援が可能な職員を育成し，組合員が法人化する際にも農協が支援を行うことで，法人化した組合員に対しても，引き続き農協で十分な支援ができる体制をつくろうとしている。また信連の農業融資担当部署が明確になったことで，相談しやすい体制となったと同農協では評価しており，協調融資の実績もあがっているとのことである。

C農協では，地銀等が組合員を訪問することが増えてきたことに対抗し，本所の金融課に，農業融資の営業担当を設置し，農業法人を中心に，農協から出向いて資金需要などを把握する体制とした。営農部門との連携も重要だが，やはり融資について専門性の高い職員を，農業法人対象に訪問させることが必要という判断である。また農業融資の担当である農業融資相談員を各支所に配置し，信連との連携を密にしているとのことである。

3　D県における信連・農協の農業融資体制強化の事例

(1)　農業融資の体制強化

D県は，関東・東山地方の比較的農業の盛んな県である。ここでは，信連に農業融資の専担部署である農業融資課を設置し，農協にも農業融資の担当者を置くなどの農

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

業融資体制の強化を図ってきた。

農業融資の体制強化を行っても，これまでの農協の農業融資の枠組みが変化し，十分に機能を発揮するまでには，ある程度の時間を要するとのことである。

具体的には，担い手支援のための資金を信連が提供したが，それは，農協で融資をするには金額が大きい案件への対応や，農協の共同販売から離れた組合員（一定規模以上の農業法人を想定）で農協が融資しにくい先を信連が金融面での取引を行って，系統とのつながりを回復するきっかけにするという狙いを持つものだった。

農業融資は農協の本来業務ということで，信連の担い手支援のための資金は農協から紹介を受けた先に対して融資することになるが，実際に農協から紹介された案件のなかには，本来農協が融資判断をすべき小口の農業融資が含まれていた。そのため，要項を改正して貸付金額の最低限度額を設けたという。また，その担い手支援のための資金は，ある程度の大口融資を想定し，優良な担い手に対する支援という意味もあって，優遇金利を設定していたが，農協でも同じような担い手支援のための融資に取り組むケースもでてきて，そういった農協との間の協調を図る，新たな措置も講じたという。

⑵ 経営支援システム構築のための課題

また，より専門的な経営に移行しつつある組合員に対して支援をするための経営支援システムについても，構築の必要性は感じているものの，県内は稲作，青果，果樹，畜産その他，極めて多様な農業経営となっていて中心的な営農類型が定め難く，そのようなシステム構築に向けての合意形成には時間がかかるのではないかとのことであった。

このように，農業融資の体制強化を図る場合，農協と信連の間の意思疎通や連携を密にすることが極めて重要であり，また，営農類型が多様な場合，その多様さが，高度な相談対応構築のために克服すべき大きな課題になる。

おわりに

地銀等が，担当者の配置も含めて本格的に農業金融に参入するという状況変化のなか，農協の農業金融も，指導金融という面はしっかりと維持しつつ，組合員の経営高度化に対応して相談対応力を更に高めながらも，組合員の資金ニーズを早期に把握する体制構築が求められよう。

そのためには，農業融資の担当者が出向く体制や，営農・経済の担当職員に農業融資についての認識を深めてもらい，資金ニーズに関する情報を融資担当に早めにつないでもらう体制などが必要であろう。

また必要資金の規模が大きい融資案件の増加も見込まれるため，信連との連携強化も更に必要性が高まろう。

その際，農業融資が農協の本来業務であるために，農協ごとの独自性が強く，一致した取組みにしづらい面もあるという点を

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

克服していくことが重要であると考えられる。

地銀等は，本店の企画セクションや農業融資の担当者の指示のもと，本店・支店が一体となって農業融資に取り組んでいる。個別農協の独自性を尊重すべきなのは当然であるが，例えば信連の補完機能が十分に発揮されるためにも，県域が一体となった取組みが前提と考えられる。県域一体となった取組みにおいては，指示する側・指示される側という関係ではなく，系統団体が，単協・連合会という立場を超えて，また経済事業と信用事業の枠を超えて連携を強化することが重要であろう。

農業融資という農協の本来業務に対する地銀等の広範な参入の動きを，系統の農業融資の体制を見直して更に強化する機会としていく必要があると思われる。

（おのざわ　やすはる）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。