

事例にみる地銀の農業融資の変遷と 新たな変化

主任研究員 長谷川晃生

〔要 旨〕

地方銀行は2005年前後から農業融資に継続的に取り組んでいる。最近の変化として、融資残高の増加を牽引してきた畜産（肥育牛）経営体向け運転資金融資は、子牛価格高騰の影響で経営維持のための借入が増えたため、規模拡大による前向きな資金需要への対応を通じた残高伸長が難しくなっていることが挙げられる。こうしたなか、一部地銀は耕種経営体向け融資に注目しているが、耕種向けは小口融資が中心であるため、6次産業化の支援を通じて、新たな資金需要を創造するなどの様々な波及効果を高めていくことが重要な課題となっている。

農業経営体の6次産業化への関心や、食品関連企業による地元農産物調達ニーズが高まり、また国は地方創生等地域経済の活性化に向けた動きを活発化させている。こうした動きを受けて、地銀は、農業経営体と様々な食品関連企業との連携による新たな事業展開への支援を、足元で一層積極的におこなっている。農業経営体の資金需要への対応だけでなく、農業分野への支援を通じた地域経済の活性化が地銀にとっての課題となっている。

目 次

はじめに

1 地銀の農業融資が一層積極化している背景

(1) 融資対象先が増加

(2) 役割発揮できる領域が拡大

2 農業融資残高等の増減状況

(1) 運転資金を中心に残高が増加

(2) 一部地銀が全体の増加を牽引

(3) 多くの地銀で、6次化サブファンドを設立

3 事例調査結果

(1) 調査先の概要

(2) A銀行

(3) B銀行

(4) C銀行

(5) D銀行

4 農業融資の変遷と最近の変化

(1) 取組みの変遷

(2) 農業融資の変化

(3) 6次化サブファンドの活用

(4) 非金融支援の変化

(5) 外部機関の活用の変化

(6) 取組み方の変化

おわりに

はじめに

地方銀行（以下「地銀」という）等の一部の地域金融機関は、2005年前後から農業融資に積極的に取り組み、その後も継続して^(注1)きた。国の6次産業化（以下「6次化」という）の推進等を背景に、地銀は足元でより一層積極的になっているが、その取組みに変化もみられる。

本稿では、地銀が農業融資に積極的である背景を整理したうえで、取組みの変遷と最近の変化を、同一地銀に継続的に実施してきた聞き取り調査をもとに明らかにする。

(注1) これまでの地銀等の取組みは、長谷川(2006, 2009, 2013)を参照のこと。

1 地銀の農業融資が一層積極化している背景

地銀が農業融資に、より一層積極的になった背景は主に2つある。1つは、地銀を巡る経営環境が厳しさを増すなかで、融資先となりうる農業法人等の増加が続いていること。2つ目は、農業経営体の6次化等に関して、地銀は自らが役割を発揮できる領域が拡大したとみていることが挙げられる。

(1) 融資対象先が増加

まず、1つ目の背景について詳しくみていこう。地域密着型金融が政策的にも進められた05年前後から、地銀は農業融資に積極的になった。当時、地銀の主な融資先で

ある中小企業向け融資残高が長期的に縮小する一方、これまで取引が希薄であった農業法人が増加してきたため、地銀は新たな^(注2)マーケットとして農業融資に注目した。

その後、中小企業向け融資は、13年の日銀による量的・質的金融緩和の導入以降、残高増加に転じたが、超低金利が長期化しているため、地銀の収益力は低下傾向にある。また、人口減少に伴う営業基盤の衰退が、2000年代中頃から地方圏で顕在化し、^(注3)地銀の経営環境は厳しさを増している。

こうしたなか、農業法人は、国が法人化を推進しているため増加が続いている。法人のなかには、経営規模の拡大、直接販売や加工等の経営多角化に伴い、多額の資金借入が必要となる事例も増えている。

さらに、09年からは、一般企業による^(注4)借地での農業経営が可能となり、食品関連企業等の農業への参入数は、15年末までの3年間に倍増している。地銀への聞き取り調査からも、企業が農業参入する際には、相応の資金借入が発生する様子がうかがえる。

(注2) 当時の積極化の詳細は長谷川(2006)を参照のこと。

(注3) 日本銀行(2015)を参照。

(注4) 09年の農地法改正で、一般企業が農業生産法人の要件等の一定の条件を満たせば、農地を借りて営農することが可能となった。

(2) 役割発揮できる領域が拡大

2つ目として、国の6次化の推進や食品関連企業による地元農産物の調達ニーズが高まり、地銀は自らの役割を発揮できる領域が拡大していることが挙げられる。

農業分野での6次化は、農業経営体と食

品関連企業が連携しつつ、生産・加工・販売の各段階でのイノベーションを通じて、^(注5)新たな価値を創造するものとされている。

6次化に対して、地銀は地域内の多くの食品関連企業との取引があるため、豊富な顧客ネットワークを生かした連携やビジネスマッチングが農業経営体から求められている。

また、聞き取り調査によると、地銀は、ここ数年、食品関連企業による地元農産物の調達ニーズが高まっているとみている。地銀は、取引先の農業経営体のなかから、様々な選択肢をそれら企業に提案することが必要となっている。

こうした新たなニーズに対して、顧客ネットワークを活用して農業経営体や食品関連企業の事業展開を支援することは、地銀にとって強みを発揮できる領域になっているものと考えられる。

(注5) 農林水産省(2016)を参照。

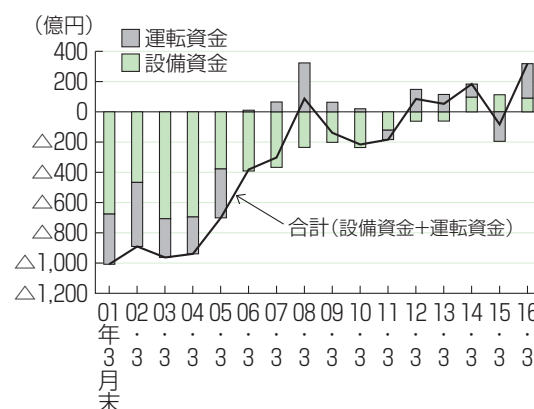
2 農業融資残高等の増減状況

以上が、地銀の農業融資が、より一層積極化した主因であるが、融資残高はどのように推移しているのでしょうか。以下では、国内銀行(都銀、地銀、第二地銀、信託銀行の合計)と地銀個別行の「農業・林業」向け融資残高の分析を通して、融資状況を概観する。

(1) 運転資金を中心に残高が増加

地銀等を含む国内銀行の01年以降の融資残高(運転資金と設備資金の合計)の前年比

第1図 国内銀行の「農業・林業」向け融資残高の前年比増減額



資料 日本銀行「貸出先別貸出金」
(注) 残高は銀行勘定。

増減額をみたのが第1図である。^(注6)残高は減少で推移してきたが、12年からは15年を除き増加している。

残高内訳をみると、^(注7)設備資金は減少してきたが、14年に増加に転じている。一方、運転資金は、地銀等の取組みが積極化した06年から11年と15年を除き増加で推移している。運転資金の増勢により、残高合計に占める運転資金割合は01年の48%から16年の72%へと大きく上昇している。

地銀等の農業融資が運転資金中心である理由として、農業経営体にとって設備資金の利用は金利・償還期間等の面で有利な農業制度資金が一般的であることが挙げられる。

(注6) 本データは、日銀の「貸出先別貸出金」の内訳項目の1つであるが、当方実施の地銀への聞き取り調査によると、農林業を営んでいる先への賃貸住宅等の各種貸出金が集計されている事例があった。特に、10年3月に「個人による貸家業」が新設されるまでは、賃貸住宅資金が含まれるケースもあり、設備資金残高に大きく影響していたものと推察される。

(注7) 設備資金は耐用年数がおおむね1年以上の有形固定資産に要する資金のことで、運転資金は農業・林業全体から設備資金を差し引いたものの。

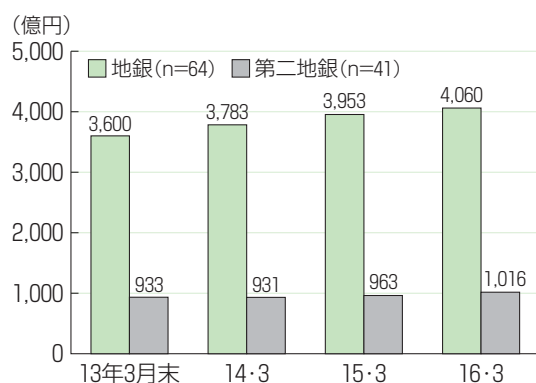
(2) 一部地銀が全体の増加を牽引

次に、地銀64行の残高動向を第二地銀と比較すると、地銀の残高は第二地銀を大きく上回り、ここ数年の増加額も地銀が大きいという特徴がある（第2図）。

ただし、地銀個別行の残高の差は大きく、16年時点で、上位10行が全地銀の過半を占めている。また、13年から16年にかけて残高が増加したのは40行にのぼるが、上位10行の増加額が全体の9割を超えている。

地域別にみると（第1表）、九州・沖縄、

第2図 地銀、第二地銀の「農業・林業」向け融資残高



資料 各銀行の公表資料を基に作成

第1表 地域別にみた地銀の「農業・林業」向け融資残高, 増減額

	(単位 億円)	
	融資残高 (16年3月末)	増減額 (13年3月末- 16年3月末)
合計 (n=64)	4,060	460
北海道 (n=1)	134	9
東北 (n=10)	546	31
関東・東山 (n=11)	798	76
北陸 (n=6)	332	△36
東海 (n=7)	302	△8
近畿 (n=7)	148	△4
中国 (n=5)	179	42
四国 (n=4)	172	25
九州・沖縄 (n=13)	1,450	324

資料 第2図に同じ
(注) 地銀の本店所在地がある地域別の残高, 増減額。

関東・東山、東北の順に残高が大きく、16年までの3年間の増加額は九州・沖縄が最も大きい。

以上のことから、6割の地銀で融資残高は増加しているが、九州・沖縄を中心とした一部地銀が全体の増加に寄与していたことが分かる。

(3) 多くの地銀で、6次化サブファンドを設立

他方、国は6次化のための出資等をおこなう（株）農林漁業成長産業化支援機構を13年に創設した。出資の仕組みは、農林漁業者と食品関連企業等の6次化パートナー企業とが6次化に取り組む事業体（6次化事業体）を設立し、地銀等が設立するサブファンドから事業体への間接出資を基本としている。

同機構の公表資料をもとに地銀のサブファンド設立と農林漁業向けの出資実績をみると、16年6月末時点で、全国に51の全サブファンドが設立され、そのうち地銀によるものが38にのぼる。地銀設立の38ファンドのうち、22は単独行による設立で、残り16ファンドは、主に地域内の他の金融機関と共同で設立されたものである。共同設立を含めると、地銀64行中、46行はファンドを設立していることになる。

地銀設立の38ファンドのうち、30ファンドで出資実績がある。ただし、実績に差があり、ファンドごとの出資件数は、多い順に、9件（1ファンド）、5件（2ファンド）、4件（2ファンド）となっている。1件のみ

は13ファンド、出資実績がないものが8ファンドにのぼることから、7割の地銀でファンドは設立されたが、実績は広がっていないのが現状である。

3 事例調査結果

(1) 調査先の概要

これまで地銀が農業融資に一層積極化した背景を整理するとともに、地銀の融資残高の全体動向とその特徴を確認した。

以下では農業融資に積極的な同一地銀に対して、継続的に実施してきた聞き取り調査をもとに、農業融資の変遷と最近の特徴的な変化を明らかにする。^(注8)

事例で取り上げる4つの地銀は、「農業・林業」向け融資残高、最近の増加額ともに、地銀のなかでも大きい先である。

調査先の概要は第2表のとおりである。具体的にみると、16年3月末時点の4行の融資残高は、A銀行が最も多く、B、C、DはA銀行の半分以下である。融資残高の内訳は、A、B銀行は畜産中心であるとい

う特徴がある。農業融資の取組歴は長く、A、B、D銀行は10年程度、C銀行は8年である。以下では、時系列での取組み方の変化に注目し、分析をおこなうことにする。

(注8) 継続調査先は、農業県域を営業エリアとする10程度の地銀等である。本稿は、そのうち特徴的な変化が確認された4地銀を取り上げる。

(2) A銀行

a 融資体制

畜産が盛んな地域を営業エリアとするA銀行は、04年頃から、川上の農業生産と川中の食品製造を中心とし、川下の流通を含めた農業関連企業全体の活性化に注力してきた。

そして、04年に、本店の法人営業支援をおこなう部署に農業関連の専担者を配置し、08年に農業関連の融資の企画等をおこなう専担部署を設置した。

現在の専担部署の主な業務は、①1次産業向け融資、6次化サブファンド等の各種農業経営体向けファンドの推進、②融資先のモニタリングである。

専担部署では、外部人材を積極的に活用し、取組当初から行政職員OB（元農業改良普及センター職員等）を招へいしている。また人材育成のために、ここ数年、農業関連企業に若手職員を1年間出向させることによるOJT研修を実施している。出向先の1つに肉用牛等の食肉加工品メーカーがあり、農場だけでなく、経営管理や営業部門で研修を実施することで、畜産経営の全体把握に努めている。

第2表 事例調査先の概要

	A銀行	B銀行	C銀行	D銀行
取組開始時期	04年頃	05年	08年	06年
融資残高 (A銀行の16年3月末残高を100として指数化)	100	26	40	34
融資残高に占める畜産向け割合	約8割	約7割	非公表	非公表
調査時期	09年, 12年, 16年	06年, 09年, 12年, 16年	09年, 15年	06年, 09年, 12年, 16年

資料 各地銀の聞き取り調査等を基に作成
(注) 融資残高は各行公表の「農業・林業」向け残高。

b 残高増加の要因が変化

A銀行では、取組み当初から融資残高の増加が続いている。融資残高に占める肥育牛経営体向けの短期運転資金の割合が高く、これが残高増加に寄与している。

ただし、肥育牛向けの運転資金の用途は大きく変化している。当初は、飼養頭数増加に伴う規模拡大に必要な素畜導入や飼料購入のための資金需要が中心であった。しかし、近年の子牛価格高騰で、経営を維持するための素畜導入の必要額が増加したことが、経営体の運転資金の借入額増加の背景にある。

一方、耕種経営体向け融資残高も、ここ数年増加している。A銀行は、若手農業者の規模拡大に伴う資金需要に対応したことが増加の主因とみている。

c 融資後の管理の特徴

A銀行は、数億円の短期運転資金が必要となる大規模な畜産経営体に対して、畜産物（牛、豚）の動産を担保とするABL（動産・債権担保融資）に取り組んできた。

ABL先からは、契約に基づき、定期的に事業の進捗や担保物件の状況等の報告を受ける。これにより、経営状況を随時把握できるため、経営悪化に際して迅速な対応を図ることができると考えている。

前述のとおり12年頃から、肥育牛経営を巡る環境が悪化したことを受けて、融資全体を所管する部署では、融資先へのモニタリングを強化した。さらに15年に、モニタリングの効率性向上のため、肥育牛経営に

詳しい前述の農業関連の専担部署にその業務を移管した。そして専担部署では、主にABL先への定期的な訪問を通して、資金繰り等の経営状況を把握することに注力している。仮に問題が発生すれば、経営破綻に至る前に、A銀行は、他の畜産経営体や畜産関連企業との連携により、経営継続のための各種支援をおこないたいと考えている。

d 商談会による販路開拓支援

A銀行は、他地域の金融機関と共同で、首都圏で農産物や加工品等の食関連の商談会を、09年頃から継続開催している。

15年から、商談会の出展予定者（農業経営体以外も含む）に対して、元百貨店バイヤーやパッケージデザイナー等を講師に、事前相談会を開催している。商品の改善点やPR手法を学ぶことで、商談会での成約率が向上するよう支援している。

e 今後の展開

肥育牛経営体向けの前向きの資金需要が伸び悩むなかで、A銀行は耕種経営体向け融資に注力することを検討している。

しかしながら、A銀行は耕種経営体向けの融資ノウハウに乏しいため、経営統合した近隣地銀との人事交流によってノウハウを習得することに期待している。また、A銀行は、耕種経営体に出資することで農業生産に参入し、畜産と異なる信用リスクを把握して、新たなビジネスモデルの構築を目指している。

A銀行では、農業経営体は規模拡大の意

欲が強く、これまで6次化への関心がそれほど高くないとみていた。しかしながら、経営体のなかには、6次化を通じて農畜産物の付加価値拡大を図ろうとする意識が高まっている。A銀行は、6次化による融資先の事業展開を支援することで、新規の資金需要を創造することが重要とみている。具体的には、農業と観光を関連付けて農家レストランの起業等で外部から人を呼び込むこと、また農産物輸出に取り組むことを支援していきたいと考えている。

(3) B銀行

a 融資体制

B銀行は、05年に本店の法人営業部署に農業関連の担当者を配置した。当初2名体制でスタートし、09年頃に3名へと増員した。そして、11年に4名体制の農業関連の専担部署を設立し、現在に至っている。なお、4名の職員のうち2名は、行政の農業関連部署のOBである。

当初、営業店に農業融資のノウハウがなかったため、本店の担当者の業務は、営業店のサポートが中心であった。09年頃になると、営業店にノウハウが蓄積され始めたため、本店の専担部署は直接農業法人への営業に注力するようになった。

現在の専担部署では、①農業経営体への営業と6次化支援、②食品関連企業による地元産農産物調達ニーズへの対応、③一般法人の農業参入支援をおこなっている。そのなかで最も注力しているのは、農業経営体への営業である。以前は、営業先の対象

として、広く農業法人協会の会員等としていたが、現在では、規模拡大や6次化に意欲がある経営体に絞っている。

b 営業店での営業強化

12年頃から、農業が盛んな地域にある営業店の管理職を中心に農業融資の対応力を強化してきた。

現在、農業融資に対応できる職員を若手層まで広げるために、農業地域の営業店では、特定の若手職員を農業融資の担当者として、兼務であるが明確化している。そして、若手職員に対して、日本政策金融公庫の農業経営アドバイザーの資格取得を奨励している。

c 融資先の特徴と残高増加の要因

05年から、ほぼ一貫して融資残高は増加している。当初、B銀行は、様々な営農類型に融資することで、天候不順や価格変動等による信用リスクを軽減したいと考えていた。しかし、実際に取り組みを開始してみると、畜産経営体向けは大口融資が見込まれ、経営状況の把握においても耕種経営と比べて比較的容易ということが分かった。そのため、肥育牛・酪農経営体向けの融資割合が高く、16年時点で約7割を占めている。

ここ数年の融資残高増加の要因として、B銀行は、子牛価格の高騰を受け、一部の大規模な肥育経営体が繁殖を含めた一貫経営に転換し、資金借入が発生していること、また農業参入法人からの資金借入が増加し

ていることなどを挙げている。

d 6次化の支援

12年の調査時点で、B銀行は農業経営体の6次化を支援する意向はあったが、食品関連企業との連携やマッチングが難しいと考えていた。

その後、食品関連企業による農業参入や地元産農産物の調達ニーズが高まり、以前と比べると6次化支援が容易になっているとみている。また、B銀行は、地域内の農協は農業経営体への6次化支援にそれほど積極的でないとみているため、6次化支援が自行の強みが生かせる領域であると考えようになった。そして、6次化サブファンドの設立以降は、ファンド活用により、支援を積極化している。

e 今後の方向性

B銀行では、農業融資残高は増加しているが、担当者の人件費等と金利収入等を勘案すると、農業融資単独で採算をとることは見込めないとみている。

したがって、事業を継続していくには、農業融資の残高伸長だけではなく、食品関連企業向け融資への波及効果を勘案する必要があるとしている。また、6次化の際の経営計画の作成、農業参入に対するアドバイス等のコンサルティングを業務として位置付ける必要があると考えている。

(4) C銀行

a 取組経緯

C銀行は、08年に法人営業を支援する部署に農業関連の専担者を配置し、10年に部署内に食品・農業担当班（以下「農業班」という）を設置した。農業班を設置し、これまで手薄であった農業融資に参入することで、川上の農業生産から川下までの農業関連産業全体をカバーし、新たなビジネスにつなげたいと考えていた。

当初、C銀行は、農業融資のノウハウに乏しく、手探りの状況が続いていた。しかし、日本政策金融公庫への出向職員の帰任等で、体制が整った12年から積極化している。

b 営業体制

農業班は、設立時には2名体制であったが、融資残高増加に伴い順次拡充し、15年時点で5名体制となっている。

C銀行は本店所在地の県域よりも、近隣県域の営業店管内で農業が盛んなため、営業エリアは複数県域にまたがっている。

融資営業に関しては、営業店での農業融資のノウハウ習得に相応の時間がかかるため、当初から、農業班が大規模経営体を中心に営業をおこなってきた。

c 残高は短期間で急増

融資残高は、取組みが積極化した12年から16年までに10倍以上増加している。営業エリア内には、C銀行に先行して農業融資に参入していた地域金融機関もあったが、

C銀行が複数の県域で積極的な営業をおこなったことで、他行融資先を獲得したことが残高急増につながったと考えている。また、営業活動が浸透したため、農業経営者間の口コミで、新規顧客が増えた面もあるとのことである。

C銀行の営業エリアは、畜産が盛んな地域だけでなく、園芸や米麦等が中心の地域もあり、様々である。全体としてみると、融資残高に営農類型別の偏りはないという特徴がある。

d 6次化ファンドの出資件数も増加

6次化ファンドのサブファンド設立後に、C銀行には、農業経営体だけでなく食品関連企業からも6次化に関する様々な相談が持ち込まれるようになった。

C銀行では、6次化について、園芸作物を中心に需要があるとみている。同行は、様々な営農類型と取引があることで、多種多様な農業経営体と食品関連業者を広範囲でマッチングしたことが、6次化事業体の設立と同事業体への出資につながったとみている。こうした結果、同行のファンド出資実績は地銀のなかでも上位である。

e 今後の方向性

今後も、これまでと同様に、農業班を中心に農業経営体の新規融資先を開拓し、残高増加を図っていきたいと考えている。

また、農業融資残高が一定のボリュームとなったことで、食品関連企業等向け融資で、他行との差別化を図るような新たなバ

ジネスにつなげていきたいと考えている。

(5) D銀行

a 取組経緯

D銀行は、06年に法人営業部署に兼務で農業関連を担当する職員を配置した。09年頃までに農業関連の専任担当者を2名とし、現在も同様の体制を維持している。また、ここ数年、行政の農業関連部署に職員を志向させている。

当初、自行の取組みを農業経営体に広く認知してもらうために、食関連の商談会を開催したり、独自の農業融資商品を創設したりした。そして、09年頃に、本店の専任担当者が農業法人に対する営業を開始した。また、農業融資残高の伸長のために、農業信用基金協会の保証を付与する融資商品を新設した。

12年頃になると、農業を医療、観光などととも成長分野と位置付け、融資だけでなく、農業法人設立、販路開拓、6次化の支援にも注力するようになった。

さらに、ここ数年、企業からの農業参入法人等を軸とした新たな産地形成を通じて、地域の農業振興につなげたいと考えている。

b 融資動向

融資残高は一貫して増加傾向にある。経営形態別の融資先数は、非法人が法人を上回っており、全体の7割を占めている。ここ数年、大規模経営体向けの残高はほぼ横ばいで推移する一方、様々な営農類型向けの1件当たり1千万円未満の小口融資が残

高増加の中心となっている。

なお、基金協会保証を利用したD銀行の融資残高は、緩やかに増加している。保証を付与した融資額は、1件当たり5百万円程度と少額であることから、小口融資の際にも活用されているものとみられる。

D銀行は、効率的に新規取引先を開拓することが重要と考え、農業近代化資金や青年等就農資金等の制度資金を積極的に取り扱っている。そして、制度資金の借入者の運転資金や小口資金等の様々な資金需要に対応することで、農業融資残高の伸長を期待している。また、農業経営体への直接営業だけでなく、農機具販売店への業者営業も実施している。さらに、法人設立に関する実務的なアドバイス支援や、後述の販路開拓支援もおこなっている。

c 6次化サブファンドの動向

D銀行は、6次化サブファンドを同じ地域内の金融機関と共同で設立している。

D銀行では、6次化の事業計画が有望であっても、新規導入する作物の収量安定までの期間が長期化するなど、定期的な債務償還が現実的でないと判断されるものは、ファンドを活用している。また、出資後、6次化事業体に対して、運転資金等の融資を積極的におこなっている。

d 非金融支援の充実

D銀行の食関連の商談会への出展者は、比較的大規模な農業法人が中心である。一方、小口融資の伸長のためには、商談会だ

けでなく、法人化や規模拡大が見込まれる若手農業者向けの支援が必要と考え、以下のような取組みを展開している。

1つは、首都圏で不定期に開催する農産物販売ブースの新設である。出展者は、特徴がある農産物（果樹、野菜等）の生産者とし、未取引先にも声を掛けている。販売ブースの新設によって、首都圏の食品関連企業への販路拡大を期待している。

2つ目は、農業経営に関するビジネススクールの開催である。D銀行は、これまでも農業経営体向けのセミナーを開催してきたが、より効果的な支援のためには、対象者とテーマを絞ることが必要と考えていた。そこで、中小企業診断士を講師に、農業経営力と営業販売力の強化に関するセミナーを開催することになった。受講者は30～40歳代の20名程度の農業経営者である。同セミナーは日本政策金融公庫と共同開催することで、自行の融資先だけでなく、参集範囲を拡大することができたと、D銀行ではみている。

e 一般企業の農業参入支援

ここ数年、融資先企業が農業参入に関心を持つようになり、D銀行の参入支援実績は増えつつある。

具体例として、融資先の運輸関連企業による果樹栽培への参入がある。この企業から農業参入の相談を受けた営業店は、本店につなぎ、本店が導入農作物の選定等を検討した。そして、参入に伴う様々な実務に関しては、外部の専門のコンサルタント会

社を紹介することで対応している。

参入企業に対しては、D銀行と日本政策金融公庫が協調して融資をおこなった。D銀行には果樹栽培に関するノウハウが希薄であったが、同公庫から果樹経営の基本的なデータを入手できたことで、融資判断に活用できたとしている。

また、D銀行では、上記の農業参入を契機として、同じ品目に取り組む周辺の農業経営体と新たな販路開拓を通じた産地形成につなげたいと考えている。

f 今後の方向性

今後は、非法人を含む多様な農業経営体の資金需要に応えるとともに、食品関連企業の農業参入に伴う金融ニーズにも対応していきたいと考えている。

D銀行では、小口の農業融資に効率性を求めることは難しいと考えているが、地域の経済基盤が弱体化するなかで、こうした資金需要に対応していくことが重要としている。その際、農業融資の伸長を目指すだけでなく、農業経営体の預金獲得や農業生産以外の様々な資金需要も取り込んでいきたいと考えている。

4 農業融資の変遷と最近の変化

以下では、前述の事例を踏まえ、調査先の農業融資の変遷を整理するとともに、最近の新たな変化について、指摘することにした。

(1) 取組みの変遷

まず、調査先の農業融資の変遷を概観することにする。

05年から09年頃にかけては、まず本店の人員体制が整備され、農業融資商品の創設等も進められた。この時期から食関係の商談会は定期的開催されている。

12年頃までに、本店主導での営業が開始され、営業エリア内の大規模な農業法人を中心に新規融資先の開拓が大きく進んだものとみられる。また、様々な非金融支援も展開され、外部機関との連携も強化された。

そして、ここ数年、地銀は経営環境が厳しいなか、国の地方創生等地域経済の活性化に向けた動きが活発化しているを受けて、地域活性化の1つの柱として農業分野に対する融資姿勢をより積極化している。

以下では、こうした変遷のなかで、具体的にどのような変化が生じたのか、詳細にみることにしたい。

(2) 農業融資の変化

a 畜産経営体向け融資

農業経営体向け融資は、畜産と耕種向けで融資額の規模等が大きく異なることから、それぞれに展開の特徴を整理する。

畜産向け融資は、A銀行の事例のように、数億円の運転資金借入が必要となる大規模な肥育牛経営体向けが中心であるとみられる。

地銀が農業融資に取り組み始めた05年前後は、枝肉価格が安定する一方、飼料価格が高騰した時期でもあった。大規模層では

規模拡大によって、飼料価格高騰を乗り越
(注9)
えるケースがみられた。

こうした環境下で、地銀は積極的に短期
運転資金を融資し、融資残高を増加させた。
おそらく、この時期に、地銀は営業エリア
内の大規模経営体との取引を大きく進展さ
せたものとみられる。

10年以降になると、全体の飼養頭数が減
少に転じ、枝肉価格は上昇基調にあるもの
の、子牛価格の高騰分をカバーすることが
難しい状況が発生している。こうしたなか、
運転資金需要は、従来の増頭に伴うものか
ら、経営維持に必要な資金へと変化しつつ
ある。調査先の一部地銀の融資残高増加は、
こうした子牛価格高騰に伴う運転資金融資
が主因である。

大規模な肥育牛経営体向け融資において
は、信用リスクを軽減することが重要とな
る。A銀行では、ABLを導入し、定期的に
経営状況を把握し、経営悪化時の対応を迅
速化する工夫がなされている。具体的には、
経営悪化時に、A銀行が他の畜産経営体や
畜産関連企業と連携し、経営継続のための
各種支援をおこないたいと考えている。

以上のような事例調査を踏まえると、肥
育牛向けは1経営体当たりの融資額が大き
く、地銀にとって魅力的な分野であったが、
肥育牛経営を巡る環境変化を受けて、これ
までの規模拡大に伴う運転資金需要の増加
は難しくなっていることがうかがえる。

(注9) 詳細は長谷川(2008)を参照。

b 耕種経営体向け融資

そうしたなか、A銀行のように、耕種經
営体向けの融資に注目する動きが出ている。
しかし、耕種経営は、畜産と比較すると、
運転資金需要が小さい。また、設備取得等
に伴う資金調達には農業制度資金の利用が中
心であるため、民間金融機関はその補完で
ある。一般的に、耕種向けは小口融資が中
心となるため、地銀にとって効率的に融資
先を開拓することが課題となる。

D銀行では、取引先拡大のために制度資
金の取扱いを積極化し、それを契機にプロ
パー資金の伸長を図るなどの様々な工夫が
なされているが、融資先開拓の効率性向上
は難しい面があるとしている。

畜産と比べて野菜等の農産物は、食品関
連企業からの調達ニーズが高く、6次化に
おいても多様な展開が期待できる面がある。
したがって、耕種経営体向け融資は、食品
関連企業とのマッチングや6次化支援によ
る事業支援を通じた、新たな資金需要を創
造するなどの様々な波及効果を高めること
が重要であると考ええる。

(3) 6次化サブファンドの活用

6次化支援のためのサブファンドは、多
くの地銀で設立されたが、出資実績につな
がっていないケースも多い。そうしたなか、
C銀行では、6次化への関心が、農業経営
体だけでなく食品関連企業でも高いことを
受けて、両者のニーズを広範囲でマッチン
グしたことが、6次化事業体の設立と同事
業体への出資につながっている。このよう

に、営業エリアが複数県域にまたがる場合は、マッチングの選択肢が広がり、案件組成に効果的とみられる。

また、D銀行は新規作物導入など収益安定まで時間がかかり、定期的な債務償還がすぐには難しい案件でファンドを活用している。そして、出資後は6次化事業体に対して、運転資金等の融資をおこなっている。ファンドを活用して新事業を立ち上げ、それが呼び水となって、新規融資につながっている事例もある。

(4) 非金融支援の変化

調査先の非金融支援は、商談会・ビジネスマッチング等による販路開拓支援と経営改善のためのコンサルティング機能の提供に大別される。販路支援のなかでも商談会は初期の段階から、コンサルティング機能の提供は12年頃から積極的に進められている。

まず、食関連の商談会は、多くの金融機関で開催されており、出展者確保のためには、他行との差別化が必要な状況にある。A銀行では、他地域の金融機関と共同開催することでマッチングの広域化を図っている。また最近では、商談会前の相談会を実施することで成約率向上を支援する工夫がみられる。商談会等による販路開拓支援は、農業経営体だけでなく、広く食品関連企業を対象とし、関連企業のニーズを受けた農業経営体とのマッチングが中心である。D銀行のように、農業経営体のニーズを受けた販路開拓支援は、それほど積極的でない

のが実態であろう。

一方、コンサルティング機能の提供に関しては、12年の調査時点で様々な支援が確認された。例えば、A銀行ではブランド化支援として、農業経営体を含めた農業関連業者に対して、同地銀が広告代理店と連携し、販売戦略等の策定やパッケージデザインの開発支援をおこなっていた。

しかしながら、同支援は、融資先の経営発展段階に応じてニーズが多様であるため、広く参加者を募集して実施することは効果的でない面がある。実際、企業の農業参入時の相談対応も個別で実施されている（D銀行）。

(5) 外部機関の活用の変化

地銀は農業融資に積極的に取り組んでいるものの、必要となるリソースを全て自前でそろえるのではなく、外部機関を積極的に活用している。

12年時点で、既に農業政策や農業技術に精通した行政職員OBを雇用しているところ（A、B銀行）や、日本政策金融公庫へ職員を外向させているところもあった（C銀行）。さらにJ-PAO（特定非営利活動法人日本プロ農業総合支援機構）や野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社等の連携もみられた（A銀行）。

最近の傾向として、行政機関への職員出向や農業関係のコンサルタント会社の活用がみられる。注目すべき点として、農業分野は行政の振興策との関係性が重要との認識から、職員を行政機関に出向させる地銀

が増加していることが挙げられる。D銀行では、行政との人事交流を通して、営業エリア内の農業特性の理解が深まることから、農業経営体への適切な経営支援等ができるものと期待している。

12年時点での外部機関の活用は、一般的な農業特性の把握が主な目的であったが、ここ数年は、営業エリア内の農業情勢の把握や、個別経営体に対して自行が提供するコンサルティングなどの補完機能を期待しているものと考えられる。

(6) 取組み方の変化

既述のように地銀を巡る経営環境は厳しく、地銀は融資や出資、また6次化等の支援を通じて、地域経済の活性化に貢献することで、新たな資金需要を創造し、収益拡大につなげるのが課題となっている。特に、国の地方創生等地域経済の活性化に向けた動きが活発化するなかで、政策的にも地域活性化に対する地銀の役割発揮への要請が強まりつつある。

6次化や食品関連企業の地元農産物調達ニーズの高まりが追い風となって、域内の農業経営体と食品関連企業との連携・マッチングをサポートすることは、以前よりも取り組みやすい環境となっている。地銀にとっては、こうした支援が自行の強みを発揮できる領域であるため、融資先の6次化等の新たな事業展開の支援を、足元でより一層積極化している（A、B、D銀行）。また、一般企業の農業参入が増加しているなかで、参入法人を軸とした新たな産地形成

を模索する動きも出ている（D銀行）。

このように、地銀は地域活性化の1つの柱として農業分野に注目している。そして、農業経営体の資金需要に対応するだけでなく、例えば農業経営体の6次化を様々な食品関連企業との連携等により支援することで、地域経済の活性化につなげようとする意識が高まっている。こうした動きは始まったばかりであり、今後どのように展開していくのか注視する必要がある。

おわりに

本稿でみたように、地銀は、様々な外部要因の変化があっても農業融資に引き続き積極的である。このことは農業融資において、地銀等の民間金融機関が担える領域が拡大していることを示唆するものであり、この意味を最後に考えることにしたい。

農業融資は、農業経営体が小規模であることから起因する、高リスク、高コスト等の特殊性があるとされてきた。

しかしながら、農業経営体のなかでも、肥育牛経営体は企業的経営が生産の中心となり、民間金融機関にとっても、ABL等による債権管理の高度化が進んだことで、融資可能な領域となっている。

農業経営体の規模拡大と経営多角化の進展、一般企業による農業参入の増加、また国がそうした経営体への政策支援を重点化させていることで、肥育牛経営以外にも融資可能な領域が拡大する傾向にあるものとみられる。

一方、民間金融機関の融資対応の面では、様々な営農類型で設備資金等の長期資金需要が相応に発生するものの、農業経営体の設備資金借入は、農業制度資金が利用の中心となる。したがって、民間金融機関が実際に融資しているのは、短期の運転資金や制度資金の補完にとどまっている。

農業経営体の様々な経営展開により、民間金融機関の対応できる領域が拡大しているとすれば、制度金融と民間金融の役割見直しが必要である。仮に、制度資金の見直しによって、民間金融機関が設備資金で担える部分が増えたとすれば、経営体の経営発展に、より積極的に関与することができるものと考ええる。

こうした議論を深めるには、農業経営体の経営実態に即した論点整理が課題となる。特に重要なのは、大規模な農業経営体の経営展開は従来の経営規模や事業範囲と大き

く異なる傾向にあり、こうした経営体の展開を、農業融資の特殊性のなかでどのように整理するかという点である。こうした点について今後の研究課題としたい。

<参考文献>

- ・日本銀行（2015）「人口減少に立ち向かう地域金融——地域金融機関の経営環境と課題——」『金融システムレポート別冊シリーズ』
- ・農林水産省（2016）「平成27年度 食料・農業・農村白書」
- ・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
- ・長谷川晃生（2008）「畜産経営を巡る環境変化と金融対応」『農林金融』11月号
- ・長谷川晃生（2009）「地銀等の農業融資への取組みとその特徴」『農林金融』6月号
- ・長谷川晃生（2013）「地銀の農業融資の変化と最近の特徴」『農林金融』4月号
- ・緩鹿泰子・清水みゆき（2016）「食品企業の原料調達構造の変遷」『食品経済研究』第44号

（はせがわ こうせい）

