

海外協同組合金融機関の農業融資 —ドイツ協同組合銀行グループ—

主任研究員 平澤明彦

昨年10月、ドイツで協同組合銀行の農業融資について聞き取り調査の機会を得たので、内容を紹介したい。

1 協同組合銀行と農業融資の概況

協同組合銀行にはおもに、農協を起源とするライフアイゼン銀行と、零細商工業信用組合を起源とする国民銀行の2系列がある。現在、銀行数は1,290、組合員数15.7百万人、利用者数30.5百万人であり、グループ全体で総資産9,092億ユーロ、14,122の店舗と19万人の職員を有している（2005年末時点、以下同じ）。

協同組合銀行は他の金融機関に先駆けて農業融資に取り組み、現在でも農林水産業に対する最大の貸し手である。協同組合銀行グループの農林水産業に対する貸出額（145億ユーロ）は、国内企業・自営業向け貸出（1,674億ユーロ）の8.7%を占め、他業態より著しく高い。^(注1)市場シェアは45.9%で第1位である。また、農林業向け貸出は長期資金が中心である。融資期間別の残高構成は短期（1年未満）11.1%、中期（4年未満）10.1%、長期（4年以上）78.8%である。

2 戦後の農業融資

第二次大戦後から今日までの農業融資について、ドイツ西北部の地方連合会であるWGZ^(注2)銀行のヴェッセルマン博士に話を伺った。博士は協同組合銀行グループ全体で有数の農業

専門家である。

1950年代から70年代まで、農業経営と農業融資は比較的堅調であった。第二次大戦直後、ドイツは周囲の国から孤立しており、食料難のため、農業の収益性は高かった。

耕作は馬によっていたが、やがて機械化が進み、さらに機械の大型化、多種類化とともに資金の借入れが必要となった。そうした資金を協同組合銀行が融資した。融資の際には、誰が事業主か、何を所有しているかを重視し、所有物の価値の半分までを貸し付けた。50年代から60年代は財産価値の急上昇もあって、この方法が有効だった。

また、米国のマーシャルプラン（ヨーロッパ復興計画）により設立された2つの公的金融機関も、農家に資金を供給した。その後これらの金融機関は再編され、現在では農家に対する融資は行っていない。

70年代から90年代には、競争が強まった。周囲のヨーロッパ（EC）諸国が競争相手となり、他国からドイツ市場への参入が進んだ。農業経営においてもコスト削減、収益率、マーケットシェア拡大が重視されるようになった。協同組合銀行は農家の経営状況や、経営者の資格、職能を重視するようになった。

90年代以降は、世界の市場が開かれ、グローバル化が進んだ。世界の農産物の小売市場においては、ウォルマート、リドルなど大手5～6社の流通に乗るかどうか重要となっ

ている。そうした流通への対応に協同組合組織の役割がある。融資に際しても、必要とされるのは協同組合銀行の力を借りて世界市場に参入する農業者の意欲であり、その点を厳しく審査している。

3 今日の農業経営と農業融資

ドイツの農家数は39万戸、平均経営農用地面積は44haである。イギリスやフランスと比べ、経営規模が小さく競争力の弱い農家が多数ある。ただしドイツの中でも格差があり、旧西ドイツ地域の経営規模が小さい（32ha）のに対して、歴史的に旧東ドイツ地域の経営規模は大きい（191ha）。

国際競争の激化やEUの補助金削減により農業経営の状況は厳しくなっており、農家の過半は赤字である。農家の8割は、農業所得が最低限必要な支出水準（6万ユーロ、博士の試算による）に達していない。そのため、農家は土地売却と兼業収入に頼って生活している。宅地用に土地を切り売りすれば、家1軒分の土地で2～3年は暮らせる。また、兼業農家は農家の7割を占める。

協同組合銀行は、経営状態の悪い農家には将来が厳しいことをはっきりと告げて助言し、少しでも経営を改善するよう協力する。

（注1）第2位は公共部門が所有する貯蓄銀行グループ（27.4%）。ドイツの金融機関には、総合銀行（商業銀行、貯蓄銀行、協同組合銀行）と専門銀行（不動産抵当銀行、住宅貯蓄金庫、特殊課題銀行）がある。

（注2）系統事業組織はかつては3段階制であったが統合が進み、現在は全国組織DZ銀行と、地方段階で唯一残ったWGZ銀行の2つの連合会（協同組合中央銀行）がある。その他に、系統全体を代表するBVRがある。

借りた資金をうまく利用できない農家もある。しかし協同組合である以上、経営の悪い農家にも貸さざるを得ない。

それに対して商業銀行、例えばドイツ銀行は経営状態の良い農業者だけに融資している。92～99年には、旧東ドイツ地域で特に大規模な農場だけを対象に融資をしようとしたこともあるが、失敗に終わった。

一方、ドイツ協同組合全体の連合会であるDGRVのアムブルスター博士に伺ったところ、以下のように国際競争の中でも協同組合組織の強みは発揮されているという。

ドイツの食品価格はヨーロッパで一番安く、フランスの半分程度の水準である。小売市場は競争が激しく、3年前に進出してきたウォルマートは撤退した。しかしその半面、近隣地域を含む商圈には9千万人の消費者がおり、良いものを作ればチャンスはある。

例えば、（筆者等が訪問した）ドイツ最古のワイン製造協同組合は、小さいが競争力があり成功している。都市（ボン）近郊の立地と谷間の斜面に広がる段々畑の景観を生かし、観光客にワインを直接販売することで高いマージンを確保している。宿泊施設、レストラン、試飲コーナーなども整備されている。この成功は農協や協同組合銀行との緊密な連携によるところが大きい。

こうした両博士の話から判断すると、グローバル化した競争の中で農家や農業関連部門の生き残りを支援することが、協同組合および協同組合金融のますます重要な役割になっているようである。

（ひらさわ あきひこ）