

現地ルポルタージュ

農協の営農指導と農業融資

北海道の二農協の事例

一 はじめに

一 昨年の農協法改正で営農指導事業が農協の行える事業の第一番目に位置付けられたことから、営農指導事業に対する農協関係者の関心が高まっている。ここでは農協の農業融資事業への波及効果という視点から、北海道の二つの農協を事例として報告したい。

二 二農協の経営と営農指導事業の概要

(一) A農協の概要
A農協は石狩平野の米作地帯にある。管内の水田の作付け面積は約八、四〇〇haで、水田農家の平均経営規模は六ha程度。五〇ha規模の農家も数戸ある。その他の作物としては、水田の転作作物として麦・大豆が合計四、〇〇〇ha程度あるほか、タマネギが一、四〇〇ha程度となっている。

A農協の経営の概要は、以下のとおりである。職員数は三二六人、正組合員数が二、六四二、准組合員数が八、七三五。貯金残高は約六〇〇億円。貸出金残高は農協のプロパー資金が二八〇億円（うち農林公庫の転貸貸出が五三億円）で、ほかに農林公庫の受託貸出が一二〇億円ある。プロパー資金の貸出の約八割は農業貸出が占めるという。平成一三年度の剰余金は一億六百万円だが、部門別損益を見ると、農業振興業務(指導事

業)は二億四千三百万円の赤字となっている。

この農協の営農指導員は、穀物部、青果部そして農業振興部に分かれて配置されており、合計二〇名ほどである。うち、北海道農協中央会が認定する営農指導員の資格を持つ指導員は三、四名である。米穀部や青果部に配属された営農指導員は、各作物の生産から販売まで一貫して携わっている。一方、農業振興部(六人)は、振興課と組合員課に分かれ、振興課の営農指導員は補助事業、農地流動化、青年部・女性部の運営などに携わり、組合員課では農業経営不振農家(約二七〇戸)の経営指導や技術指導を行っている。

(二) B農協の概要

B農協は上川盆地の稲作地帯にある。管内の農業状況はうるち米が一、八〇〇ha、もち米六〇〇ha、麦一、四〇〇ha、大豆・小豆五〇〇haなどのほかに、ジャガイモやタマネギなどの野菜も多い。また、酪農を中心とした畜産もある程度盛んである。

B農協の経営の概要は以下のとおりである。職員数は一七四人、正組合員数九三〇（うち農家は八〇四戸。ちなみに平成元年の合併時には約一、一〇〇戸の農家があった）、准組合員数四、〇〇七。貯金残高は二二三〇億円で、貸出金残高は七〇億円（う

ち農林公庫の転貸貸出が一七億円）となっている。それ以外に、農林公庫の受託貸出が四一億円ある。平成一三年度の剰余金は六八百万円で、部門別損益を見ると、営農事業は一億七千万円の赤字となっている。

B農協の営農指導員は合計一八人で、営農部に八名、販売部の米麦農産課に四名、同部畜産課に六名がそれぞれ配属されている。販売部の営農指導員は、技術指導から販売までを一貫して行っている。一方、営農部では八人のうち行政担当一・五人、補助事業一・〇人、資金関係(農業融資)二・〇人、組合員指導二・五人、組織関係一・〇人の配置となっている。ちなみに、組合員指導とは、各組合員が毎年作る営農計画書づくりの手伝いや、経営不振農家の経営・技術指導のことである。経営不振農家は、全農家の一割程度を占めるという。

三、営農指導員の農業融資への関わり

A農協およびB農協の営農指導員の人数と配属状況はかなり似通っているが、農業融資への関わりには、大きな違いが見られる。まずA農協では、営農指導員は農業貸出にはほとんど関わっていないという。金融部でのヒアリングによれば、農業融資の中心を占める米穀、タマネギに関しては、貸出審査の時に営農指導員が関わることがない。その理由は、同農協が扱う米、麦、タマネギは単位面積当たりの収量や費用などが明確で、農家の作付面積程度の情報があれば農家の返済能力等は貸出担当者に容

易に計算ができるためだという。

ただ、畜産や花卉など特殊な農産物に関しては、農業融資にあたって営農指導員の情報が必要になることもあるという。また、経営不振農家については、農業振興部の組合員課に所属する営農指導員が技術指導や経営指導を行うとともに、融資業務にも関わっている。

一方B農協では、農業融資担当者が一般の金融を扱う金融共済部ではなく営農部に所属しているところに特徴がある。組合員の営農計画書づくりもこの営農部で行われ、その中で現われてくる資金ニーズに農業貸出担当者が対応するという形をとっている。また、畜産資金の貸出については、畜産課が窓口になっていて、畜産課の営農指導員が営農部の農業融資担当者として畜産農家へ融資を行うという。

両農協に共通し、かつ北海道の農協に特徴的なのはクミカン(組合員勘定)制度である。これは、農家が農協(営農指導員)の協力の下に毎年作成する営農計画書にしたがって各農家に対する年間の与信限度額(農産物販売予定額の八、九割)を設定し、その限度額までは農業生産資材購入費や生活資金などを当座貸越で貸し、収穫時期に農産物販売代金でそれを清算するという仕組みである。各農家の営農計画とクミカン制度により、北海道の農協は農家の経営内容を容易に把握でき、経営不振農家に対してはきめの細かい指導ができる。一方、農

家には借金をしているという意識が希薄で、経営改善への主体的な努力がおろそかになりがちだという面もある。

四、農業融資等に営農指導員の知識を活用するには

それでは、農家・組合員との接点を多くもつ営農指導員の情報を農業融資など他事業にもつと積極的に活用することはできないだろうか。

A農協のヒアリングによると、営農指導ができ、農家の経営内容を把握して農業融資などの知識もあるような万能型の人材の育成は「理想的」であるとしながらも、その実現は容易ではないという。実際、A農協では平成五年の合併時に、よろず相談窓口的な「ふれあい課」を作り、優秀な職員を一〇名ほど配置した。しかし、結果はかならずしも芳しくはなかったという。その理由として、すべての分野について知識を持つような職員の育成には長い時間がかかり、ようやくそのレベルに達しても異動によって後継者の育成をまた一から始めなければならぬ。結局A農協の場合、農業融資は金融課まかせで、営農指導員はほとんどノータッチという縦割りの分業体制にもとづいている。その点B農協は営農部内に農業融資担当者配置するというユニークな組織形態をとっているため、営農指導員の持つ情報が農業融資担当者に伝わりやすいシステムになっているように思われる。こうした業務形態を取ることににより実際にどの程度情報

の共有が生まれどのような相乗効果を生んでいるかは明らかにできなかったが、もしその効果が大きいなら他の農協にとっても学ばべきところは多いであろう。

五、おわりに

農協が今後も農家や地域社会にとって必要とされる組織として生き残っていくためには、単なる金融機関あるいは農産物や農業資材の流通業者以上の役割を果たしていく必要がある。そのために重要な役割を担うと期待されるのが営農指導事業である。ただ、営農指導事業の重要性は各農協が強く認識してはいるものの、多くは採算的に赤字であり、営農指導員の削減が進んでいるのが実態である。また、営農指導員の仕事の多くは、補助事業や転作調整など行政対応に割かれており、農家に対する高度できめこまやかな技術・経営指導という本来の役割さえ十分に果たせていないのが現実である。WTO体制の下で、農産物価格は今後も低下していくことが予想される。今回の二農協の訪問においても、昨今の価格低下によって北海道という農業適地でさえ農家の経営状態が急速に悪化しているとのことであつた。農協経営も一層の効率化が避けられないが、限られた人的資源を有効に活用し農協の機能を最大限に発揮するためにも、営農指導員の能力・役割を高め、かつ営農指導員が持つ情報等を他部門でも有効に活用できるようにシステムの整備が必要であろう。

(須田敏彦)