

2017年1月25日

日 本 銀 行  
金融機構局金融高度化センター

## アグリファイナンスに関する地域ワークショップ(第2回)の様様

日本銀行金融機構局金融高度化センターでは、2016年12月16日、アグリファイナンスに関する地域ワークショップの第2回目の会合を高知県高知市で以下のとおり開催した。

日 時：2016年12月16日（金）、13時30分～16時00分

会 場：日本銀行 高知支店会議室

<プログラム>

▼開会挨拶 大谷 聡（日本銀行 高知支店長）

▼プレゼンテーション

「アグリファイナンスについて ―地域金融機関の取組みの現状と課題―」  
石橋 由雄（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

「県内の特徴的なアグリビジネス事例」  
泉田 優 氏（株式会社 帝国データバンク高知支店 支店長）

「川添ヤギ牧場の事業展開」  
川添 建太郎 氏（川添ヤギ牧場 代表）

「港のネコとおばあちゃんプロジェクト  
（“高知を盛り上げるビジネスプランコンテスト” 最優秀賞受賞）」  
井川 愛 氏（高知県中土佐町 地域おこし協力隊）

▼意見交換

<参加者>

四国銀行 高知銀行 幡多信用金庫 高知信用金庫

高知県

## 1. プレゼンテーションの概要

—— プレゼンテーションの内容は配布資料を参照。

「アグリファイナンスについて —地域金融機関の取組みの現状と課題—」

石橋 由雄（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

民間金融機関のアグリファイナンスへの取組みが活発とは言えなかった背景とその現状を整理するとともに、各地での取組み事例を紹介。地域金融機関にとって身近に必ず存在し、かつ「逃げない産業」である農業分野を支援することは、地域活性化のために重要であり、また農業自体も、わが国の農産物に対する海外需要の高まりを受けた輸出の拡大等、今後の成長が見込まれる期待分野である。

「県内の特徴的なアグリビジネス事例」

泉田 優 氏（株式会社 帝国データバンク高知支店 支店長）

高知県が抱える最大の問題は人口減少である。中でも若年層、生産人口の流出は深刻である。全国的には企業が1万社あれば年商1千億円を超える企業は10社ある。しかし、高知県ではそれが2社しかない。このため、高等教育機関を出た学生たちが地元で就職先を求めることが少ない。また、89%が山地、84%は森林と、広い工場用地が取り難く、輸送コストも嵩むため製造業での大量生産に向かない土地柄である。こうした中で、農畜産業や食品加工販売業を通じて雇用を生み出している企業も少なくない。高知県の雇用の受け皿拡充のためには、1次産業、6次産業、サービス業に代表される労働集約型産業に目を向けるべきではないか。

「川添ヤギ牧場の事業展開」

川添 建太郎 氏（川添ヤギ牧場 代表）

川添ヤギ牧場では南国市で約70頭のヤギを飼育している。最大の特徴は自給飼料を100%使用することで、臭みのないヤギ乳の生産に成功したことである。その後、ジェラートの開発やヤギミルク供給などが県の「産業振興計画物部川地域アクションプラン」に採択され、2016年からは、地元大手乳業メーカーと提携し、ヤギミルクの販売を開始した。将来的にはヤギミルクを使ったチーズ作りにも取り組んでいきたい。

農業関係者は、これまでは農業助成金の活用や青年就農給付金、制度融資などにより資金調達を行ってきた。金融機関には既存の制度が利用できない事業者や新しいタイプの農業者のために、農業ビジネスの特性を踏まえた融資商品等の開発を期待している。

「港のネコとおばあちゃんプロジェクト

(“第2回高知を盛り上げるビジネスプランコンテスト”最優秀賞受賞)

井川 愛 氏 (高知県中土佐町 地域おこし協力隊)

このプロジェクトのコンセプトは猫と人が生きる町づくりということである。飼えなくなった猫を保護する取組みは多くみられるが、皆、活動資金に困っている。こうした命を大切に取る取組みがお金を生み出すような仕組みができないかを考えてきた。また、自分自身も高齢者と呼ばれる時が来ることに気付いてみると、高齢者が生きがいを持てる社会を作りたいと考えるようになった。この二つの課題をネコというものを通じて解決できないかということがこのプロジェクトのきっかけである。具体的には、地元の方々の協力を得て、漁港で市場には出荷されない数の少ない小魚を原料にペットフードを作り、その販売収入で猫の保護活動を支援しようということである。

私自身、現在は地域おこし協力隊として単身で高知に移住している。なぜ当地を選んだかという、その理由は、素晴らしい環境があること、食材が豊富であること、そして一番のポイントは高齢者の方が元気であることである。地元の皆さんが明るく迎え入れてくれ、プロジェクトも応援してくれている。いずれは「猫のおやつを一緒に作りましょう」という体験ツアーの形で、この地域に人が集まるような仕組みができればと考えている。人も猫も生きて活かされる社会の実現が夢である。

## 2. 意見交換のポイント

### (1) 全般

- ・ 失敗を積み重ねていく過程で、ノウハウが蓄積できるというご紹介があったが、現場で失敗を重ねることができるのは、目先の失敗に拘らないという経営層のコミットメントがあつてのことであると思う。実際の金融機関ではどうなのか。
- ・ 経営陣の関わり方に二つのパターンがある。一つは、経営陣は頑張れと指示しているにもかかわらず、現場は従来の事務対応だけで多忙で、とても手の掛かる取組みには対応しきれないというパターンである。もう一つは、現場は頑張っているが、なかなか「融資残高の増加」という実績に繋がらず、経営陣が十分な評価をしていないというパターンである。いずれも、組織としての取組みになっていないということである。経営トップがアグリファイナンスに取り組む意義を組織の隅々まで浸透させると同時に、現場の取組みを前向きに評価する仕組みができあがっている金融機関では、相応の成果に結びついている。

- ・ 「先行きどの程度の失敗までを受容すべきか」は、簡単に解答を示せない問題である。一般論として言えば、事業のリスクを洗い出し、そのリスクのコントロールは可能か、リスクヘッジは可能かを検討したうえで、それでも残るリスクを経営として許容できるかを考えるということになる。統合リスク管理でいう、「リスクが経営体力の範囲内に収まっているかをチェックする」ということと共通する。
- ・ 自己資金と補助金だけで始めた事業よりも、金融機関からの借入も受けて始めた事業の方が、実は失敗が少ない、という話がある。金融機関は顧客から託されている大切な預金を原資に融資する以上、それだけ事業性を厳しく見極めたうえでなければ融資しないし、融資した以上は必ず返済してもらうために、経営に課題が生じれば、その解決のために全力で支援するからである。要は失敗しないためにリスクを取らないのではなく、失敗しないために何をすべきかを考え抜くことがリスクを最小限にする方法である、ということではないか。
- ・ 1次産業、特に農業分野では年1回の収穫期にしか収入がないという話があったが、収入のある時期と返済時期を合わせるというのは理に適った話であると思われる。借入の返済を年1回だけにするなど、個々の資金繰りの周期に合わせた返済条件等の工夫の余地はあるのではないか。また、そういう相談にのってくれる窓口が明示的に示されていることが事業者にとっては望ましい。
- ・ 例えば、当座貸越の枠内では随時借入が可能である一方、収入があった時に返済するというタイプの商品がある。ただ、当座貸越の場合、資金使途が逐一確認できないケースも多いので、顧客とのしっかりした信頼関係が前提になる。また、保全が十分にできていれば最終的な資金回収に懸念がないため、返済条件の自由度は増すと考えられる。いずれにせよ、顧客とコミュニケーションを取りつつ、その事業性をしっかり見て、資金ニーズに合った融資方法や、資金繰りに合った返済方法を相談していくことが通常の金融機関の対応であろう。
- ・ 営業現場でも、アグリ向け商品の必要性はよく議論になる。元々顧客ニーズに合わせたオーダーメイドのプロパー融資はできる。資金周期が明確であれば、その周期に期日を合わせた手形貸付等も利用できる。財布代わりに使える当座貸越は便利であるが、何に使われてしまうかわからないという不安もある。また、限度枠一杯まで使い切った状態が長期に続くなど、好ましくない使い方をされる可能性もあるため慎重に対応しなければならない。いずれにせよ、顧客のニーズを見極めながら対応していくことになる。

(2) 「港のネコとおばあちゃんプロジェクト」について

- なぜ普通の「食事」ではなくて「おやつ」なのかという質問であるが、一つには、予定している販売単価が 2~3 千円とやや高く、毎回の「食事」として与えるには少し負担感があるためである。「おやつ」とし、例えば月に 1 袋購入しておき、週に 1 回とか、分けて与える程度であれば抵抗感が少ないであろう。また、アンケートによれば「おやつ」を与えている飼い主は 8 割もあり、その多くはコミュニケーション手段として活用しているようである。猫はマイペースで、食事を用意しておけば、おなかがすいた時に勝手に食べる。おやつは留守番をさせたとか何かのご褒美に特別に与えるものであるのも、多少贅沢な商品でも手を伸ばしてもらえる。

(3) 「川添ヤギ牧場の事業」について

- 生き物を扱うビジネスのリスクとして健康管理がある。例えば、牛や豚には病気で死んだときに共済金が支払われる制度があり、鳥インフルエンザや口蹄疫のような一定の伝染病には手当金もある。ただ、一般的な病気の場合には、鳥には治療という概念がないので基本的には殺処分になる。ヤギは治療の余地はあるが、専門の獣医がない。そのため、通常は牛を診ている獣医にお願いすることになるが、注射針が合わないとか、薬が合わないという問題がある。このように特殊なリスクがあるが、金融機関のようにリスクを数値化して管理することはこのビジネスでは難しい。結局は経験と勘で対応するしかない。金融機関にはそういうリスクがあることを理解してほしいと思う。
- 改めて考えてみると、住宅ローンを融資するときに火災保険を利用しているのに、ヤギやニワトリなどの生き物を対象としたビジネスに融資するのになぜ保険の活用を検討しないのか。そもそも適した保険商品がないということもあるが、損害保険会社でもアグリ周辺でのビジネス強化を考えているとも聞くことからすると、今後はアグリ関連融資での利用の可能性も広がっていくと思われる。

以上