

2017年12月22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5回)の様様

日本銀行金融高度化センターでは、2017年11月28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5回目の会合を広島県広島市で以下のとおり開催した。

日 時：2017年11月28日(火)、13時30分～15時30分

会 場：日本銀行 広島支店 会議室

<プログラム>

▼開会挨拶 伊豆田 哲哉(日本銀行 広島支店 営業課長)

▼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)

▼意見交換

<参加者> 広島銀行 もみじ銀行 広島信用金庫 呉信用金庫
しまなみ信用金庫 広島みどり信用金庫

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、別掲資料を参照。

「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)

これまで一部の先を除いて、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いえなかった。その背景はいくつか整理することができるが、いずれの課題も対応不能とは考えられない。農業分野は、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」であり、この分野に積極的に関わることは、金融機関の営業基盤を強化するとともに、地域活性化への貢献という意味でも重要である。また、わが国の農産物への海外需要の高まり等、農業分野は、今後、さらなる成長が見込まれる期待分野である。

2. 意見交換のポイント

(1) 地域農業の現状と地域金融機関の取組みの考え方

- ・ 県北の経済をみると、将来的な人口減少に伴う需要減少によりほとんどの産業で生産額、雇用者数ともに減少する見込みである。なかでも、農林水産業は、雇用者の高齢化が進み、担い手不足が深刻となっている。人口動態をみても、若年層が都市部（広島市等）へ流出していくなかで、工場等がある地域では20歳代前半の大学新卒者等の流入がみられるものの、農業が中心の地域では50歳代後半から60歳代の仕事をリタイアした層の流入がみられるのみで、人口減少に歯止めがかかっていない。こうした状態では、農業が地域経済を支えることは困難である。金融面でも、大規模な農業者はほとんどいないため、設備資金をはじめとした資金需要はほとんどみられないのが実情である。
- ・ 地域の農業の衰退化の原因は、なんといっても収益性が低いということである。特に当県の場合は、数ヘクタール、なかには数アール程度の小さな農地しか持たない先が多く、年間で耕作しても十分な収入が得られないため、兼業農家とならざるを得ない。また、広い平野がない中山間地の農家には、細分化された農地を集めて、経営規模を拡大したところで、効率化は難しいため、こうした方向へのインセンティブがない。結局、子供たちが都市に出てしまい、後継者のいない農家は、高齢化によって離農していくので、耕作放棄地が増えていくという流れは止まらない。
- ・ 地方での農業の再生、拡大は容易ではない。しかし、手をこまねいては「消滅都市」が現実となるだけである。長い目でみて、その流れは止められないかもしれないが、少しでも延命するために、今何ができるのかを模索している金融機関もある。もちろん金融機関だけの力では限界があり、地域の事業者や行政も巻き込んで、地域一体となった取組みが必要であろう。
- ・ 平成23年に農業信用基金協会の保証付きで農業者向けのローン商品を投入したが、これまでの推移をみると数件の実績がみられる程度。事業化までに時間がかかる農業向けを積極的に推進してこなかったため、農業者向け融資に取り組もうという意識が乏しく、受け身となっていることが一因としてあげられる。プロパー貸出でも農業者向けの事業性融資は数億円に止まっている。このうちの大半は、同一の先が運転資金を反復利用しているのみで、広がりはない。農業関係者の取引先は金庫全体では一定数存在していると考えているが、ノウハウの不足もあり、取組みとしては重点を置いたものとなっていない。
- ・ 農業関連融資で積極的な取組みを行っている地域金融機関は、それほど多くない。しかし、農業関連は対象ではないとして、逆に「積極的に取り組ま

ない」としてしまうことは、ビジネス・チャンスの芽を摘んでしまうことになりかねない。農業者向けローン商品にしても、農業者を訪問するきっかけと位置付けている金融機関もあり、すぐに融資に結び付けるということではなく、接点を増やしていくことから始めるということであると考えられる。また、次世代の農業者との勉強会を開催するとか、農業を学んでいる学生・生徒の活動を支援することにより、将来の取引先を育てていこうという取組みもみられている。

- ・ 営業地域では漁業も盛んであるが、融資案件はほとんどなく、アグリファイナンスとしては畜産等取引先がいくつかあるという程度。基本的には自然体で取り組んでおり、取引のある農業者も古くからの付き合い先であり、新規に開拓したという先はほとんどない。日本の食料自給率の低さを踏まえると、農業に一定の将来性があるとは認識しているが、農業関連の融資については、取扱件数が少ないこともあって、専門担当者を置いていないなど、ノウハウが不足したままである。また、アグリビジネスに関する知識や情報も十分でないことから、経営体としての農業者に、特別の支援体制を構築することや具体的な支援施策を実施することは難しい。
- ・ 農業関連融資を「やらなければならない」ということではない。経営資源や自らが置かれた環境を考えて、「積極的に取り組まない」というのも経営判断である。現在の高齢層の農業者は、民間金融機関との取引は念頭にないというのも実態であると思われる。一方で、「儲かる農業」を志し、意欲的に取り組んでいる若手農業者も出はじめている。初めから農業と民間金融機関は無縁であるというスタンスにあると、こうした層との取引関係構築のチャンス逃してしまう懸念もある。

(2) 具体的な取組み方針

- ・ これまで農業にはあまり関わりはなかった。しかし、本日の勉強会に参加してみて、従来のKKD（経験と勘と度胸）でやってきた農業ではなく、その対極にあるAI等を活用して工場で作る農業であれば民間金融機関でも取引の対象にできるように思われた。県内にはあまり例はないが、植物工場でスプラウトを生産している企業や、1粒何千円もするような高級いちごのハウス栽培をはじめた企業があるが、こうした先であれば金融機関としても融資がしやすくなる。また、天候に左右されないかたちでの農業ができれば、金融機関として一般的なモノづくりの事業として支援していくことは可能である。
- ・ それほどたくさんの取引事例があるわけではないが、営業店を構える中山間部や島しょ部には農業者はたくさんいる。まずは農業者にも活用できる商品があることを紹介していくことで、こうした都市部以外の顧客層と接点を作っていくことはできる。また、本日の事例をみていると、金融機関だけで

すべてを支援しようとするのではなく、一般の事業者をはじめ多くの関係先の協力を得つつ、農業者固有の相談にのることはできるように思われる。金融機関として、現在保有している商品やノウハウを活用して、できることから取り組んでいきたい。

- 平成 18 年から農業支援を開始しており、相応の時間が経っている。農業者との接点も少なく、エリア的にも農業者は少ないということで苦戦しているが、ある程度仕方がないと考えている。既に話題に出たが、収益性が低いというところを改善していかないと、農業は魅力がないということで若い人が入ってこない。実際には、取引先の中には 4、5 千万円の収益を上げている農業者もいる。農業ファンド等も活用し、若い意欲のある農業者を支援し、規模の拡大等を推進しながら、経営体として育てて、長く支援できればと考えている。
- 農業関連では大型の案件が少ないという指摘のとおり、通常の農業者の資金ニーズは小口が中心となる。6 次化の案件でも、農業者が中心になる場合、資金的にも潤沢であるとはいえないため、小さくスタートせざるを得ない。一方で、2 次、3 次産業者側がメインで、1 次産業者を巻き込むというパターンでの 6 次化では上手くいっている事例がみられる。一つの事業体が 1 次、2 次、3 次、すべてに携わるということに拘らず、1 次、2 次、3 次産業者を結び付けて新しい事業を作るという考え方であれば、金融機関も 6 次産業化に積極的に関われるのではないか。

(3) その他

- 「取組み事例が少ないことから、経営情報やデータが蓄積されておらず、事業性を評価する方法がない」という意見をよく耳にする。しかし、手間をかけて探してみると、例えば農林水産省の HP に“新しい農業経営指標”の紹介がみつかる。これは農業者が自分の経営状態を自己診断でき、経営にかかる計数を入力すると、改善すべきポイントが示されるというものである。ほかにも、公的機関を中心に農業経営の状況を統計的に検証、評価し、経営の効率性を示す試みもある。本来は農業の効率的経営の確立を目指し、農業者の利用を想定した取組みではあるが、農業者の経営力の評価や、経営の効率性の相対的な比較などを行うという場合に、金融機関の立場から活用することもできる。内部的なノウハウの蓄積が乏しくとも、外部のノウハウを活用するという考え方もあり得る。

以上