

2018年4月9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6回)の様様

日本銀行金融高度化センターでは、2018年3月20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6回目の会合を岡山県岡山市で以下のとおり開催した。

日 時：2018年3月20日(火)、10時00分～12時00分

会 場：日本銀行 岡山支店 会議室

<プログラム>

▼開会挨拶 藤田 研二(日本銀行 岡山支店長)

▼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)

▼意見交換

<参加者> 中国銀行 トマト銀行 おかやま信用金庫 水島信用金庫
玉島信用金庫 吉備信用金庫 笠岡信用組合

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は活発とはいえなかった。その背景にはいくつかの課題があるが、いずれ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) 地元金融機関の取組みの現状

- ・ 営業エリア内に農業者がいないというわけではないが、系統金融機関との取引を中心としているため、民間金融機関として取り込めていない。
- ・ 郊外に所在する店舗では農業者との取引も当然あるが、営業エリアが都市部中心であるため、金庫全体の取引に占めるウェイトとしてみれば、農業者である個人との取引や農業を主業とする事業者との取引は少ない。このため、積極的に農業関連融資を推進しようという機運にはない。
- ・ 営業エリアによっては「工業や商業関連の顧客との取引で十分」という判断もあり得よう。選択と集中という考え方のもと、得意分野に経営資源を集中するのも経営判断である。ただ、どの地域でも農業分野とは全く無縁ではあり得ない。食品加工・販売業を支援することで、間接的にその原料となる農作物の生産農家とつながっているということもある。農業を対象外とする必要はない。逆に、農家とのパイプを有していることが、地域金融機関として、独自の付加価値となっているという先もある。
- ・ 農業者から信用金庫への資金需要は少ない。一般的な農家は、「信用金庫には農業に関するノウハウがない」と思っているため、信用金庫に何かを相談するという発想にはならない。特に規模の小さい農業者の場合、資金需要自体もそれほどなく、「農業面のアドバイスが期待できる系統機関に頼っておけば十分である」と考えているのであろう。
- ・ 民間金融機関に営農指導的なアドバイスを期待していないというのは事実であろう。ただ、大規模な農業法人のメイン取引先が信金や地銀であるという調査があり、ある程度まとまった資金需要に柔軟に応えられるという面では民間金融機関の方に優位性があると考えられる。また、補助金や助成金の申請手続きや、輸出等の販路拡大など、営農指導以外の面でお手伝いしているという事例もあり、そうしたニーズに応じていくことで、取引が広がっていくことも考えられる。

- ・ 農業に限ったことではないが、既存取引事業者の高齢化に伴い発生する事業承継対応は大きな課題である。農業者に後継者がいない場合、農地が耕作放棄地化することを避けるため、農地バンクの活用や、売却先の斡旋などを試みることがある。しかし、貸すにしても売るにしても、その農地の規模や所在地が、農地を探している先のニーズに合わず、マッチングがうまくできないケースが多い。
- ・ 高齢化に伴う離農者の増加が続く一方で、異業種からの参入が増えており、農地の貸借ないし売買ニーズは両サイドから増加している。そうであるにもかかわらず、現実には耕作放棄地が増加を続けているのは、こうしたマッチングが難しいことも大きな要因であると考えられる。そのようななかにあつて、色々な分野の事業者とのネットワークを持っている金融機関であるからこそ、農地バンクとの協働、マッチングへの貢献を期待したい。

(2) 本部による営業支援

- ・ 農業者向けの専用ローン商品を投入したが、これまでのところ期待したような成果は出ていない。農業用機械の購入や軽トラックの更新といった単発的な資金需要がみられるだけで、事業全般での取引が広がっていくことは期待しがたい。
- ・ 農業者向けローン商品は、営業現場の担当者が農業者の軒先を訪問するきっかけとする手段と位置付けている金融機関もある。他行庫の状況を見ても、すぐに融資に結び付くということではないようだ。また、ネーミングは「アグリ」であるが、商品性は一般の個人ローンと同じという商品もみられる。収穫時期に合わせて返済時期を選べる商品等の農業者のビジネスモデルを踏まえた商品性を採用するなど、農業者のニーズを踏まえて改善する余地もある。
- ・ 農業に関する事業性の評価方法がわからないために、営業現場でも事業者の事業内容まで踏み込めていない。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、事業育成のサポートができていない。
- ・ 営業店では「農業のことはわからない」という苦手意識がある。一般の業種であれば、それなりに自分で調べて勉強するが、農業に関しては勉強の仕方がわからないようで、何でも本部に頼ってくる。本部としても、支援ツール等を用意してサポートしていきたいと考えているが、基礎情報等が不足しているなど、苦勞が多い。

- ・ 公的な機関を中心に行われている農業経営に関するサポートのなかには、農業経営の効率性等を統計的に検証、評価する試みもある。多くは農業の効率的経営の確立を目指し、農業者自身での利用を想定した取組みではある。もっとも、金融機関の立場から、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場合にも活用することができる。
- ・ 「金融機関の側が専門知識やノウハウを蓄積していくことが望ましい」という考え方もあるが、「専門知識やノウハウを持っている人がどこにいるかを知っておくことが重要である」という考え方もある。経営課題のソリューションサポートとして「地域の外部専門機関をコーディネートする」といった紹介もあった。少なくともノウハウが蓄積できるまでの間、外部機関の活用で対応することが考えられる。
- ・ よく探してみると、特定の業界や、産業全般、地域を対象にした「〇〇協会」や「〇〇機構」といったサポート機関が存在している。色々な調査を実施して結果を公表していたり、ある程度のデータを蓄積して提供している先もある。なかには、入門講座的なサイトを自由に閲覧できるようにしている先もある。こうしたサポート機関の活用も有効であろう。

(3) 6次産業化支援等

- ・ 6次産業化に関しては公的な制度も活用しているが、手続きやフォローに手間が掛かるという面もあり、次々と実績があげられるものではない。色々なデータや資料が求められるが、スタート当初は中小企業や零細企業に過ぎず、対応にも限界がある。個々の実情を踏まえた柔軟な対応を望みたい。
- ・ 6次産業化を「1次産業者が主体となった事業化」と捉えると、1次産業者は資本力などに制約があるため、案件があまり大きくなる。この点も、民間金融機関が6次産業化支援に積極的に取り組みづらい背景になっている。一方で、「農林水産業者と商工業者が協力した事業化」という『農商工連携』においては、2次、3次産業者を軸に構築したスキームが上手くいっている事例が多いとの印象がある。
- ・ 6次産業化や異業種からの新規参入も一つの創業案件であり、初めから大規模な事業は稀である。創業支援と同様の考え方で、「小さく生んで大きく育てる」という取組みスタンスが必要である。

以 上