過去を分析する視点も農業を強くできる それが私の信条です

渡辺 知洋
WATANABE Tomohiro
帯広信用金庫営業推進部
アグリビジネス推進室
（北海道帯広市）

私は、北海道十勝を営業地域とする帯広信用金庫に勤めている。当金庫のお客さまは商工業者が多いが、十勝は農業が非常に盛んな地域であり、農業経営者と接する機会も多い。私は信用金庫の職員であるが、農業経営者の方に役に立てることがあると感じている。

ある日、融資を担当していた私に対し、畜産業を営むAさんから、「今後の資金繰りに懸念があるので、融資金の償還を猶予してほしい」との依頼があった。ところが、Aさんの直近の決算では売り上げや利益も良好であり、手持ちの現預金も潤沢であった。その他の資料を見ても、融資金の償還を猶予する必要性は感じられない。そのため、Aさんの申し出に、一体どういう事だろうとしばらく悩んだ。

特に私が悩んだのは、Aさんの経営状況をつかみきれないことであった。Aさんと私をつなぐ視点が見つからず、話を進める糸口がなかった。悩んだ末、信用金庫の職員として培ってきた経験などを生かし、農業を「農畜産物の製造業」として捉えようと考えてみた。そこで、「畜産物の生育過程も『売り上げ－経費＝利益』に分解して分析できるはず。売り上げや経費を構成しているのは『量×単価×回転期間』であるはず」と見立て、私なりにAさんの事業の簡易分析表を作成した。

この分析表が、Aさんとの目線を合わせる事に役立った。分析表を用いて会話をする事で、Aさんが生育する畜産物の見込売上と、支払済の経費が逆転している部分が見えてきた。これにより、今後の資金繰りに懸念がある事を伝えたかったAさんと、経営状況をつかみきれなかった私の認識が一致した。その後は、Aさんの経営課題の解決に向けて、良好な関係を築く事ができた。

©廣澤 順也

本来、農業とは農産物を収穫するまでの視点（未来への目線）を大事にして、アドバイスをしなければならない産業だと感じている。一方で、私は決算書などの資料から、農業を事業として分析する視点（過去への目線）でのアドバイスが中心となっている。

多様なアドバイスが農業経営者の視点を変え、結果として農業を強くする事もあると信じて、今後も私なりに活動を続けたいと考えている。F

わたなべ ともひろ
1975年北海道生まれ。98年帯広信用金庫に入庫。2015年上級農業経営アドバイザー資格を取得。北海道農業経営アドバイザー連絡協議会「かけはし」会員。趣味は、プロ野球観戦。

農業経営アドバイザーは農業経営者のニーズに対応し、経営への総合的で的確なアドバイスを実践する専門家です。2005年、農業経営の発展に寄与することを目的に日本公庫が資格制度を創設しました。本コーナーは、上級資格である上級農業経営アドバイザーが執筆しています。