

# 農業融資分野での地域金融機関の役割

円安や国際競争の影響で資材が高騰するなか、農業者の経営課題はグローバル化、デジタル化など多岐にわたたり、支援ニーズも高度化、多様化している。課題を解決し農業を成長軌道に乗せるには、地域金融機関のマッチングなど多様な支援はもちろん、融資の拡大が欠かせない。農業融資の課題と解決策を考えた。



野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社  
コンサルティング部 主席コンサルタント

**遠藤 暁** ENDO Satoshi

えんどう さとし  
青森県生まれ。東京外国語大学卒業後、複数の金融機関にて国内外のプロジェクトファイナンス業務に従事。2015年に野村証券株式会社入社。国内の森林の流動化に携わったことをきっかけに、18年より野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社へ出向。農業経営アドバイザー試験および林業経営アドバイザー試験合格者。

## 地域に原点回帰する金融機関

農業に対する融資は農業特有のリスク評価が難しい、あるいは、金融ビジネスとして収益性に乏しいといわれる。この問題を解決しないと融資拡大は難しい。

まずは、農業金融の全体像を確認しておきたい。農林中金総合研究所が発表している農林漁業金融統計によると、2022年3月末現在の農林業者向けの貸付残高は金額が大きい順に、政府系金融機関が3兆2256億円、組合金融機関が2兆1478億円、民間金融機関が1兆255億円、総額で6兆3989億円となっている。

10年前の12年3月末の農林業者向けの貸付残高は、政府系金融機関が2兆3679億円、組合

金融機関が2兆1940億円、民間金融機関が7014億円、総額で5兆2633億円となっている。伸び率で見ると、政府系金融機関が36%増、組合金融機関が2%減、民間金融機関が46%増と民間金融機関の伸びが最も大きく、民間金融機関の存在感が増している。

背景として、積極的に投資し成長をめざす農業経営体には、制度融資とは別に、資金用途などに柔軟性がある民間金融機関からの借入が必要となってくるためと考えられる。

農産物販売金額規模別経営体数を見ると、売上高が5億円以上規模の経営体は05年では630戸だったが、20年には1326戸と2倍以上に増えている。一般論として企業が成長していく、つまり売上高が増加していく局面では設備投資を賄うための長期借入金が増加するこ

とに加え、売掛金や在庫、仕入れが増えるると必要な運転資金も増加する。農業分野では、この15年間にそれだけ資金需要が増えたといえる。

民間金融機関が地方創生に取り組むなかで、一次産業への融資スタンスが変化したことも要因と推測される。歴史をひも解けば、1990年代のバブル経済の崩壊とともに、事業領域を広げていた地方銀行が原点回帰し、地域へ軸足を戻したことがきっかけだ。その後、2005年の地方再生法の成立や同年の金融庁による地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラムの実施、11年の地域活性化総合特区の設置を経て、14年に「まち・ひと・しごと創生法」が成立し、地方を主体とする施策が打ち出されるようになった。こうしたなかで地域金融機関の地方創生に果たす役割がファイナンスの面

図1 地方銀行の地域商社などによる主な取り組み

銀行名	地域商社名	主な取り組み
みちのく銀行	(株)オプティムアグリ・みちのく	スマート農業ソリューションを活用し生産者と連携した農産物の生産・販売など
北海道銀行	(株) HAL GREEN	農産物の流通事業、認証制度の取得推進による農産物の付加価値向上など
宮崎銀行	(株) Withみやざき	農産物等のマーケティング・ブランディング事業、卸売販売など

資料：編集部作成

で重要になった。当初はバブル経済崩壊から大きな影響を受けた二次・三次産業支援の面が大きかったが、地方創生には当然、一次産業活性化が含まれている。地価の下落もあり、地域金融機関の融資スタンスは担保偏重主義から事業性重視へ、おのずと変化していった。

一方で、新型コロナウイルスの感染拡大に起因する飲食店向けの農産物需要の急激な減少、地政学的リスクの高まりによる飼料・肥料の高騰、地球温暖化による気候変動に伴う農産物生産の不安定化など、昨今の農業経営を取り巻く

環境は厳しさを増している。一部の葉物野菜などを除き、多くの農産物の収穫期間、つまり売り上げ計上が可能なのは年間1〜2回に限られ、生産技術が伴わず、リスク回避手段を適切に講じなければ、最悪の場合、売上高ゼロということも生じ得る。

農林水産省の生産農業所得統計によると22年度の農業総産出額は9兆15億円と前年度比1・8%増えたが、生産農業所得は3兆1051億円と同7・3%減った。5年前の17年度の生産農業所得3兆7616億円と比べると17・5%も減少している。

このような外部環境の大きな変化に、農業経営体の経営努力だけで対応することは無理がある。政策面はもちろん、民間金融機関の支援が今まで以上に必要だ。金融のあるべき姿は、融資先企業の成長とともに増加した利益で元利金の返済を受けるものである。スマート農業など新たな事業に対して、幅広いネットワークを生かし、他産業との連携による売上拡大やコスト削減を提案するなど、民間金融機関には生産者のパートナーとしての役割が求められる。

### 地域商社を設立して農業支援

実際に、地銀ではそうした動きが多く見られる。全国地方銀行協会によると、地銀62行のうち31行で地域商社が立ち上がり、販路開拓や新商品の開発、地域産品のブランディングなどに取り組んでいる(図1)。例えば、みちのく銀行とIT企業のオプティムアグリが連携して立ち上げた「株式会社オプティムアグリ・みちのく」は、

スマート農業を活用した農産物の生産と販売を実践する。IT技術で生育状況を分析して農薬の使用量を最小限に抑え、残留農薬不検出の「スマート米」を販売している。

北海道銀行が出資する「株式会社HALGREEN」は、道内約150の農業生産法人と栽培契約を結び、畑作物を大手スーパーなどに出荷する。農産物の差別化を図るため、特別栽培やGAP認証の農産物に積極的に取り組む。生産者にグローバルGAPの取得を推進し、国内最大級の62戸の生産者が同団体認証を取得した。さらに独自認証(HAL認証)を設けるなど、生産者とともに農産物の高付加価値化をめざしている。貯蔵、選果、リパックの各設備を保有し、生産者が生産に専念できる体制も整備した。

また、宮崎銀行は関連会社の宮崎ベンチャーキャピタルと農業法人「株式会社夢逢いファーム」を設立し、アボカドの生産に取り組んだ。収穫までの難易度が高いアボカド栽培にチャレンジし、グループの地域商社「Withみやざき」を通じて販売している。

地銀からみれば、地域商社は新規事業という位置付けで、現在は地域の産品を売っていく基礎ができた段階だ。今後、成長し地域経済に貢献するにはいくつかの課題がある。

一つは収益性だ。地域のためとはいえ、地域商社は営利事業である。一般論として卸売・小売業の利益率は低く、ある程度の規模がないと収益は小さい。収益性を高めるには、地域外にも販路を拡大し、スケールを大きくしていかなくてはならないが、県内を主要な営業エリアとする

図2 リスク管理手法の一例

インパクト 発生確率	大きい	小さい
	高い	根本的な原因を探り対策が必要
低い	保険で対応または経営判断としてリスクテイク	日々の経営努力でリスクを最小化した上でリスクテイク

資料：著者作成

地域金融機関には、県外のネットワークが不足している。

6次産業化では成長するにつれて、各事業者が地域の枠を超えて連携する動きが見られる。四国4県が「いやしのくに四国交流推進協議会」を通じて連携するように、地域商社にも他地域との連携が必要になってくるだろう。

もう一つは専門性だ。これまで地域金融機関はコンサルティングにおいて事業承継や資産運用以外の分野をあまり手掛けてこなかったが、地域商社にはマーケティングの視点が欠かれない。目利き力や魅せ方などのスキルやノウハウを磨く必要がある。

人口減少や地域経済の縮小、あるいは優秀な人材確保の難しさなど、銀行本体の経営環境が厳しくなるなか、どこまで地域商社の取り組みに力を入れられるだろうか。地域にとって地域商社は優れた取り組みだと思いが、ビジネスと

して成り立たなければ、継続は難しい。今後、各地域金融機関の体力に応じて、地域商社の淘汰や合従連衡が発生する可能性がある。

地域産品にはその地域にしかないもの、作りの思い入れや歴史性のあるものなど、眠っている宝がたくさんある。それを見つけ出してビジネス化するのも地域商社の役割だ。課題を克服し、取り組みが活性化することに期待したい。

### 地域金融機関のネットワークに期待

地域商社に限らず、販路拡大や6次産業化の収益増加という点で、地域金融機関が持つネットワークは生産者にとって魅力的だ。実際、地域金融機関には農業経営アドバイザーが数多く在籍している。マーケティングや農業政策、農業の簿記、税務、経営診断などの研修を受け試験に合格した、農業経営改善の専門家だ。地域経済に明るく、農業特有の事情を理解したうえで、金融機関として財務的な分析を実施し、必要であれば財政的な支援もできるこれらの専門人材を抱えた地域金融機関への期待は大きい。

加えて地域金融機関には長年培ってきた信頼がある。取引先の紹介にしてもマッチングにしても、地域金融機関の紹介先は間違いのないと生産者は思っている。単なる紹介ではなく、紹介に付加価値が付けられる存在として地域金融機関があるといっている。

一方、生産者側の課題もある。質・量ともに安定生産できる生産者は限られているからだ。農業と食品加工業が連携して商品を作り付加価値を高めるといっても、その前提は原材料の安定

供給にある。原材料の供給が滞れば工場は稼働できず、収益は悪化する。例えばキャベツひとつとっても生鮮向けと加工用とでは栽培方法や品種が異なる。加工品販売による収益拡大という前に、生産者は生産技術をきちんと身に付けていなければならない。かつては農産物が余るので加工品をつくるといった動きがみられたが、今はそういった発想は通用しない。加工品生産を見据えた品種や作型などの選定が必須である。その点、農業以外の他産業を経験してから参入した経営者のほうが、需要側に質・量ともに応える意識は高く、経営的にもうまくいっているケースが比較的多いように感じる。いずれにしても高収益を追求するならば、現在の農業生産を変えて新しい産業を生み出すぐらいの勢いが必要だろう。その主導的役割を地域金融機関に期待している。

### 農業特有のリスク見極めが課題

農業を成長産業にするためには民間金融機関からの資金供給の拡大が欠かせない。だが、拡大には農業特有のリスク評価といった高いハードルがあると指摘されている。現在の金融の枠組みでいえば、審査ノウハウの確立や倒産率の予測精度向上、つまり定量的な先行指標や定性的な兆候発見などが考えられる。

しかし、材料や資材を一定の設備に投入してモノを生産・販売するという点で、農業は製造業と何ら変わらない。ただし、変動要素が大きく、天候など制御できないファクターが大きいという農業特有のリスクがある。見方を変えれば、金

融機関はそのリスクを定量的に見極めて、金利に反映させればよいことになる。金融機関には各々が培ってきたリスクを見極める能力が備わっている。農業には特有のリスクがあるから融資が難しいのではなく、そのリスクに対する知識やノウハウが不足し、適切なリスク管理ができていないということだ。

一般的に、リスクは「発生確率×インパクト」で表される(図2)。インパクトが大きくても、発生確率が極めて低ければ、そのリスクは無視するという判断はあり得る。逆にインパクトは小さいが、毎年起きるリスクには一定の準備金や引当金を確保しておくなどの手立てを講じることでリスクが顕在化した際の影響を極小化できる。種苗や肥料の購入という「仕入」、農産物の生産という「加工」、農産物の出荷という「販売」のように製造業と同じく各々の段階におけるリスクを一つずつ評価すればよい。

リスク管理については生産者にも課題がある。例えば、農機具のメンテナンス、土壤診断をおこない施肥設計や土づくりをするなど、生産設備を良好に維持し、種苗や資材は予約販売で価格変動リスクを抑えるといったリスク低減努力が必要だ。天候は制御できないが、天候の変化に応じたさまざまな対策を取ることができる。あるワイナリーの栽培責任者は、スマホに天気予報アプリを3つインストールしておき、見比べて天候を予想。台風や霜への対策、ブドウの収穫時期などを判断している。製造業にもさまざまなリスクがあり、経営者はリスクの低減に取り組んでいる。それに比べると生産者の対応には、ス

マート農業やDXの実践など、まだ伸びしろがあるように思う。

### 社会システムとしての農業融資

農業への資金供給については、通常の融資だけでなく、社会システムとして改革する考え方も必要ではないだろうか。例えばクラウドファンディングで資金を募る場合は、事前注文を受けて農産物を生産し、成功も失敗も支援者と共に分かち合う。そして生産者側は支援者の期待に応えるために精一杯の努力をする。つまり、経営のベクトルが支援者も生産者も同じになる。

民間金融機関が地域商社のような機能を持っているのであれば、スマート農業関連の設備投資に対して融資し、スマート農業で生産される高付加価値の作物を元利金返済の代わりにもらい、地域商社を通じて収益化するという仕組みも考えられる。

「現代版徒弟制度」といった方法もあるだろう。地域独特の生産ノウハウを知る有力な農業経営者、いわゆる篤農家の指導を受けた新規参入者はリスクが低いと判断し、金利を下げる。あるいは定期的に篤農家の指導を義務付け、金利に反映させる手法もある。

また、起業や就労のために小規模の事業資金を融資するマイクロファイナンスの応用も考えられる。マイクロファイナンスに成功し、2005年にノーベル平和賞を受賞したバンングラデシュのグラミン銀行の当初の仕組みでは「グループ貸付制度」を設け、無担保融資の代わりに5人で一つのグループをつくり、1人でも

返済できなければ他の4人も今後一切融資が受けられない。今後もお金を借りられるように仲間同士で管理し、助け合う仕組みだ。日本でも地域の横の連携ができ、お互いの得意分野を持ち寄って切磋琢磨する制度にできるかもしれない。

農業を成長産業化するためには、生産者の成長ステージに合わせた金融支援も考えられる。生産者の成長段階によって資金の出し手が変わる手法だ。新規参入したばかりの生産者には、ベンチャーファンド、あるいはエンジェル投資のように初期成長を促す、リスク許容度が高い資金提供者が付く。一定の生産技術が身に付き、規模拡大を図る生産者には、PE(プライベート・エクイティ)ファンド的なアプローチをし、安定成長軌道に乗った生産者には、地域金融機関が運転資金や更新設備投資を融資する。

最近では日本でも一次産業に目を向けたPEファンドやベンチャーファンド的な取り組みが始まっている。対象はICTやスマート農業などアグリテックと呼ばれる分野、あるいはSDGsや持続可能な農業など、新しい分野への資金提供が多い。一律の補助や支援は、支援される側のモラルハザードを起こしやすい。融資システムの多様化はそれを防ぐことも期待できる。

地域金融機関を取り巻く環境は、少子高齢化が急速に進み、地域経済そのものが縮小する厳しい時代になっている。そのなかで、地域の基幹産業であり、決してなくなることがない一次産業を支え、共に逆境に立ち向かうことは、地域金融機関の存在意義を証明することにつながり、その果たす役割は今後、ますます重要になる。F