

短期集中連載

J A改革・農政転換で 変わりゆく農業金融

大和総研金融調査部
主任研究員 中里幸聖

最終回 J Aの改革と農業金融の今後

農業の成長産業化とともに 期待されるJ Aの自己改革

政

府の農業政策は「攻めの農
林水産業」実現を掲げ、産
業としての成長に向け軸足を転換

しており、農業協同組合（J A）

も自らの改革を進めようとしてい
る。今回はJ A自身が掲げる改革
の意義と見通し、それらを踏まえ
た農業金融の方向性について記述
する。

農産物の委託販売を改善し 直接販売を拡大へ

●経済事業の強化

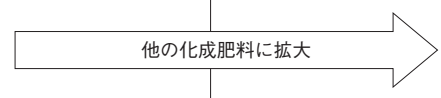
生産資材を安く仕入れ、有利な
条件で農産物を販売することで、
農業者の手取り収入を増やす。こ
れが、2015年のJ A法改正の
うち経済事業に関わる部分と、17
年の農業競争力強化支援法の基本

的な考え方の一つである。

農産物の販売をめぐる考え方
は、政府の農業政策に関わる当
面の方針がまとめられている農林水
産業・地域の活力創造本部「農林
水産業・地域の活力創造プラン」
（16年11月29日改訂、以下「活力
創造プラン」）に記述がある。そ
こには、「農産物の買取販売」を
数値目標を定めて段階的に拡大す
るなど、適切なリスクを取りなが
らリターンを大きくすることを目
指す」とある。

また「農業者から実需者・消費
者に農産物を直接販売するルート
の拡大」「生産資材等について
は、全農・経済連と他の調達先を
徹底比較して、最も有利なところ
から調達する」といった考えも挙

図表1 JA全農による主要事業の実施具体策・年次計画（一部抜粋）

	具体策	2017年度	18年度	19年度～
米穀	(1) 実需者への直接販売の拡大 (16年度見込み：80万トン) (2) 買取販売の拡大 (16年度見込み：22万トン)	(1) 100万トン(47%) (2) 30万トン(14%)	(1) 125万トン(62%) (2) 50万トン(25%)	24年度 (1) 主食米取扱いの90% (2) 主食米取扱いの70%
肥料	①受注・購入方式転換の生産者への周知 ②事前予約注文を全農へ積上げ ③予約数量を基に、相見積り・入札などにより徹底比較して、最も有利な価格・工場を決定 ④予約注文に基づく配送	①4～6月 ②7～9月 ③10～12月 ④1～3月 (対象は一部の化成)		

(注) 米穀の目標はJA全農取扱数量に加えて、県連・県農協の直接販売・買取販売の数量を含む。化成は化成肥料
(出所) 全国農業協同組合連合会「『農林水産業・地域の活力創造プラン』に係る本会の対応」(17年3月)を基に大和総研作成

げられている。

こうした方針が掲げられる背景には、JAの販売方式における課題がある。JAの農産物販売事業では、主に委託販売と買取販売の方式をとる。買取販売は、JAが生産者から農産物を買って取って仕入れることで、農産物引渡し時点で所有権はJA側に移転し、在庫リスクはJAが負う方式である。JAから生産者への代金引渡しは農産物引渡し時点が基本となるが、JAの倉庫から農産物を出荷するたびに代金を払う分割決済などの手法もとり得る。

一方、委託販売では、JAが生産者から販売を委託される形で農産物を販売する。販売されるまでの農産物の所有権は生産者側にあり、在庫リスクも生産者が負う。買取販売に比べて、売上金額の確定と生産者への代金引渡しが遅くなる可能性があるが、多くのJAでは生産者への前渡し金支払いなどで対応している。ただし、前渡し金は概算値であり、在庫品の値下がりや不良在庫の発生などのリスクは生産者側が負うとされる。

このため、委託販売の課題を指摘する声がある。JAの農産物販売事業では、「直近の2013年度の販売・取扱高でも、委託販売が96・3%と大宗を占め、買取仕入による販売(買取販売)は3・7%」と委託販売が原則とされてきたとのことである(尾高恵美

「JAによる農産物買取販売の課題」農林中金総合研究所『農中総研 調査と情報』15年7月号より)。委託販売は、「『出来たものを売る』のではなく『売れるものを作る』ための情報を農家と共有するため」といった反論もある(原田康「コラム・目明き千人」委託販売こそが農家にメリット」農業協同組合新聞、16年10月21日付より)。

販売方式への批判に対してJA全中は、「中食・外食・小売等の実需者ニーズに応じた生産と買取販売や事前契約等の多様な契約方式による販売の拡大、販路別の生産部会の再編・強化等により、担い手の手取りアップを実現」するとしている。これは、JA全中が15年10月に公表した第27回JA全

国大会組合員説明資料に示されている。

JAの広域団体も改革の指針を表明

さらに、JA全農は政府の「活力創造プラン」への対応として、買取販売の拡大を明記し、販売事業、生産資材事業について具体的な数値目標を掲げている(図表1)。これまでの誰かに「売ってもらう」から「自ら売る」に転換するため、卸売業者や卸売市場に出荷して終わりではなく、量販店や加工業者など実需者への直接販売を主体とした事業へ転換している。これにより、卸売業者等とその先の販売を託してしまうのではなく、実需者のニーズ動向を直接に把握することを狙う。

また、JA全農は生産資材事業では、17年3月公表の「『農林水産業・地域の活力創造プラン』に係る本会の対応」で、「あらためて共同購入の実を上げるようなシンプルなお調達・供給ができる競争入札等を中心とする購買方式に抜本的に転換」するとしている。

(千経営体)

図表2 農産物販売額ごとの経営体の数

年	経営体合計				うち組織経営体			
	1,000万円未満	1,000～3,000万円	3,000万円以上	計	1,000万円未満	1,000～3,000万円	3,000万円以上	計
2010	1,546.1	99.9	33.1	1,679.1	18.4	4.8	7.8	31.0
2011	1,484.6	98.4	34.6	1,617.6	18.3	5.2	8.0	31.5
2012	1,433.1	96.6	34.2	1,563.9	18.1	5.1	8.0	31.2
2013	1,382.1	97.7	34.3	1,514.1	17.9	5.4	8.4	31.7
2014	1,338.8	97.0	35.4	1,471.2	18.0	5.7	8.4	32.1
2015	1,251.7	90.2	35.3	1,377.3	17.7	6.1	9.3	33.0
2016	1,186.2	95.3	36.9	1,318.4	16.8	6.8	10.4	34.0
2017	1,122.9	95.5	39.6	1,258.0	17.0	7.0	10.9	34.9

(注) 各年2月1日時点、「販売なし」を含む

(出所) 農林水産省「農林業センサス」、「農業構造動態調査」より大和総研作成

JAは農業協同組合法に基づく
農業者（農民または農業を営む人）によって組織された協同組合

派は、信用事業は農林中央金庫（農林中金）など広域組織に任せ、単位農協は経済事業等に専念

であり、自己の改革は自身で進めるという姿勢である。とはいえ、農業は社会の基盤であり、農業政策との整合性が求められるであろう。

一方の政府側も、農業の重要なプレーヤーであるJAの協力なしに農業政策を進めることは望ましいとはいえないであろう。今回のJA全農の対応は、JAが実施している事業の全分野をカバーするものではない。だが、具体的な数値目標も掲げており、従来のJAからすればかなり踏み込んだ、改革への確かな一歩といえるのではないだろうか。

●単位農協の信用事業のあり方をめぐる検討

農林水産省を含む政府・与党の農協改革推進

すべきだと考えているようである。ただし、個々の農業者の具体的な事情を把握できるのは地元の単位農協であると考えられる。農業に対する投融資を積極化するには、そうした個別事情の把握が重要となる。

政府改革派は単位農協に信用事業の再編を志向

政府の「活力創造プラン」では、「農林中金・信連・全共連の協力を得て、単位農協の経営における金融事業の負担やリスクを極力軽くし、人的資源等を経済事業にシフトできるようにする」としている。信用事業に関わる事務負担やリスクを軽減することに単位農協側も異論はないと思われるが、それが単位農協から農林中金等への人の異動や信用事業と経済事業の縦割り化を意味するのであれば、総合農協としてのメリットが減殺されると危惧されている。

前回述べたように、経済事業等の赤字を信用事業、共済事業で補う収益構造が永続するのは望ましくないが、経済事業等を強化して

いく中で、経済事業からのニーズに応える形で信用事業が活用されていくべきだろう。例えば、地元農業者の農産物の販路拡大や生産性向上のための資金需要に、同一単位農協内で応えられること（ワンストップサービスの提供）が、地元農村社会に根差したJAのあり方の一つと考えられる。

ただし、政府が提案しているようなJAバンク法で規定されている方式、すなわち単位農協に農林中金等の支店を置く、あるいは単位農協が代理店として金融サービスを提供する方式でも、工夫次第で農協組合員のニーズに応えることは可能と思われる。

農林中金が単位農協に金融事業の分離、再編、現状維持のいずれを選ぶかを19年5月までに回答するように求めているとの報道もあり、数年のうちに何らかの方向性が固まるだろう。

農業の企業化等を通じ期待される資金需要

●農業金融の促進をめぐる課題
本連載第一回、第二回で述べた

ように、農業の企業化等の進展は、(間接的に)新たな資金需要を生み出す可能性がある。

現状では、コメや野菜などを中心とする小規模家族経営の農業者の場合、従来どおりの生産を継続するのであれば、新たな資金需要は生じにくいだろう。生産の規模拡大、機械化推進などの際には新たな資金需要が生じ得るが、既存の農業者の機械化は一定程度の水準に達している。

農業生産の規模拡大も、一部の意欲的な農家を除けば、組織化された経営を志向しないと限界がある。ただし、小規模家族経営の場合でも畜産などは装置産業の側面があるので、相対的に規模拡大に動きやすく、新たな資金需要が生じ得る。

農業の企業化等が進展すれば、農業生産の規模拡大、機械化等の一層の推進による資金需要に加え、販路拡大、システム投資や運転資金などの資金需要も見込まれる。それにはある程度の規模が必要となる。

図表2にあるように農業経営体

は全体で減少しているが、3000万円以上の農産物販売額がある経営体は増えている。中でも、数は少ないものの1億円以上の販売額がある経営体は増加基調にある。図表2には掲載していないが、3億円以上の販売額がある経営体は15年時点で約1800にのぼる。これらは民間金融機関の融資対象としても検討に値する規模といえるだろう。

農林水産省は、農業の成長産業化のための次代の担い手の確保・育成には、民間金融機関から農業者への資金供給が促進されることが重要との認識を持っている。その取組みの一環として、財務省と連携して民間金融機関を対象に、農業融資や経営支援に関するノウハウ等を提供するためのセミナーを17年2月から順次開催している。

一方、すでに農業金融に積極的に取り組んでいる一部の民間金融機関では、農業者の経営ノウハウ獲得や

サプライチェーン構築などを支援して、組織的な経営、農業の企業化を後押ししている。

農産物の分野としては、現状では畜産などで販売規模の大きな経営体が多い(図表3)。16年で1億円以上の販売額がある経営体は、単一経営では多いものから順に、その他(「花き・花木」「その他の作物」「養豚」「養鶏」および「その他の畜産」)、酪農、肉用牛となっている。

図表3 分野別の農産物販売額ごとの経営体数(千経営体)

	2015年			2016年			
	3,000万円以上	うち1億円以上	計	3,000万円以上	うち1億円以上	計	
単一経営	稲作	1.7	0.1	626.6	2.1	0.1	604.1
	畑作	0.8	0.1	43.5	0.9	0.1	41.1
	露地野菜	2.7	0.2	77.3	2.5	0.3	76.6
	施設野菜	2.7	0.3	42.2	3.6	0.4	45.5
	果樹類	0.6	0.1	123.6	0.6	0.1	121.0
	酪農	7.4	1.1	13.8	7.6	1.3	14.0
	肉用牛	3.2	1.2	23.3	3.5	1.2	24.1
その他	7.5	2.8	40.1	7.5	3.1	40.7	
複合経営	8.8	0.7	254.8	8.6	0.7	245.4	
合計	35.3	6.5	1,377.3	36.9	7.3	1,318.4	

(注) 各年2月1日時点。「畑作」は「麦類作」「雑穀・いも類・豆類」および「工芸農作物」を指す。「その他」は、「花き・花木」、「その他の作物」、「養豚」、「養鶏」及び「その他の畜産」である。「合計」は、「販売なし」を含む
(出所) 農林水産省「農林業センサス」、「農業構造動態調査」より大和総研作成

民間金融機関が新規に農業金融に取り組み際、まずはこうした分野の経営体を対象としてノウハウを蓄積していくのがよいのではないか。将来的には他の分野でも企業化等が進展すると考えるのであれば、畜産など以外の分野にも対象を広げていくことが視野に入るのであろう。

JAは農業の企業化等に対応しつつ、組合員の組織化を積極的に推進することで、実質的な農業生産の大規模化を図るという方向性も考えられる。JA全農を株式会社化し、農業商社として規模拡大を図ることも可能だ。これらを通じて、販路や流通の再編成などに伴う新たな資金需要が生じ得るであろう。

今後、日本の農業は経営の大規模化、組織化、企業化という方向に変化すると思われる。その状況を見据え、農協も競争力強化の方向に舵を切り始めていると考えられる。こうして農業が成長産業の方向へ動き出せば、農業金融にも新たな需要が生まれるであろう。

(了)