



大規模農業経営体の資金需要

運転資金を中心に

はじめに

本稿では、今後の主要な担い手と目される大規模農業経営体について、そこで資金需要や資金利用の実態、さらにはこれに対する農協系統金融の対応に関する最近の実態調査に基づき、大規模農業経営体における資金調達のあり方を探ってみることにする。

調査は、あらかじめ当方で選定した経営体(稲作5, 肉牛3, 花き・花木8)に対する聞き取りであるが、検討に当たっては、農業センサスの法人経営体の販売金額による階層から一定階層以上を大規模層と規定して、対象となった経営体をこれに当てはめ整理した。この基準が最も有効とは言えないが、複合経営体や部門を越えて整理するには一定の目安になり得ると考える。

なお、資金利用で特に焦点を当てたのは、農協系統金融とのかかわりが深い運転資金である。また対象3部門の整理に際しては、他部門を一体的に併営した複合経営体もあったため、その場合は金額の多い部門に代表させた。

1. 経営体の概要

(1) 農業センサスにみる大規模層

1995年農業センサス調査によると、全国には4,922の法人経営体がある。第1表は、これらの経営体を農産物の販売金額で整理したものである。全国の法人経営体を規模別に3,000万円未満、1億円未満、1億円以上に分けると、全部門合計は、それぞれ3割、3割、4割という分布になっている。

そこで、規模別分類に一定のメリハリをつけるため、中間層よりもやや大きい階層を求めるにし、それ以上を大規模層と呼ぶことにすれば、法人経営体における一定区分が成り立つであろう。その一つの方法として、いまみたように全体を規模の小さい方から6対4の割合で区分しその上位4割に着目する。つまり販売額の小さい方からほぼ6割を超えたところの、残る4割のうち最も低い階層を基準にとり、それ以上の層を大規模層とするのである。

これに基づき3部門を整理すると、稲作部門の大規模層は、販売額が3,000万円以上、肉用牛部門は1億円以上、花き・花木部門は5,000万円以上ということになる。

以下、本稿ではこれらの販売額以上を大

第1表 農業センサスにおける法人の農産物販売金額1位の規模別分布と対象経営体の位置

(単位 %)

		経営体数	計	3,000万円未満	3,000~5,000	5,000~1億円	1~3	3~5	5億円以上
センサス(全部門)	センサス	4,922	100.0	31.7	12.3	18.4	21.7	7.4	8.5
稻作部門	センサス	352	100.0	59.4	19.0	16.2	4.8	0.6	-
	対象経営体(万円)	5		A(4,000) B(4,800) C(4,300)	D(8,170) E(1億8,900)				
肉用牛部門	センサス	613	100.0	24.5	10.6	22.5	25.3	8.8	8.3
	対象経営体(万円)	3			G(6,000)	H(2億3,900) F(3億3,100)			
花き・花木部門	センサス	382	100.0	45.3	14.9	18.8	14.7	3.7	2.6
	対象経営体(万円)	8		M(3,200)	J(8,000) O(9,300)	I(1億700) K(1億300) N(2億) P(1億7,000)		L(5億3,000)	

資料 95年農業センサス「農家以外の農業事業体調査」

(注)1. 農産物販売金額が第1位の分類で、組織形態が「法人」である事業体。

2. センサスの「法人」に1戸1法人は含まれていない。

3. 肉用牛部門「肉用牛計」は肉用牛種と乳用種の合計頭数。

規模層とみなし、実態調査を行った経営体についてこの基準をもとに整理する。

(2) ヒアリング対象の経営体

この基準をわれわれの調査対象となった各経営体に当てはめてみると、次のように整理される。なお、センサスでは法人経営体の範疇に1戸1法人を含めないが、われわれの対象にはこれが複数存在しているため、1戸1法人および個人経営をも、この基準で分類することをお断りしておく。

さて、稻作で対象になった五つの経営体は全て3,000万円以上の大規模層に属する。しかし、そのなかの経営体E(農事組合法人)は、半分弱の約9,000万円が肉用牛(詳細不明)を中心とした稻作以外の販売であるため、稻作部門に限定すれば9,000万円規模の経営ということになるが、一体的経営であるため全額を表示した。この経営

体E以外は全てほぼ稻作専業といってよい。なお、全て北海道・東北ブロック内の経営体になったため地域的にはやや偏りがある。

つぎに、肉用牛の三つは、経営体G(農事組合法人)を除く二つが1億円以上層の大規模経営体に該当する。このうちF(農事組合法人)が北海道・東北ブロック、との二つは九州・沖縄ブロック内の経営体である。

そして、比較的多く訪問することになった花き・花木部門の八つは、経営体M(個人)を除き、全て5,000万円以上の大規模経営ということになるが、なかでもL(有限会社)は飛びぬけて規模の大きな経営体である。地域的には北海道・東北、関東、九州・沖縄の3ブロックに分布する。

(3) 対象経営体の法人化の目的

対象となった16経営体のなかでは個人形態の二つを除き、14経営体が法人化を果たしている。その経営形態は、第2表にみる通り有限会社が10と圧倒的に多い。また、法人設立の時期は、最も新しい90年代が5、次いで80年代が5、それ以前が4で、全般に比較的最近に設立されたところが多い。

設立の時期を部門別でみると、肉用牛の経営体は80年代に設立されており、稲作部門の経営体では四つのうち三つまでが90年代前半に設立されている。これに対し、花き・花木部門の経営体は90年代、80年代、70年代がそれぞれ二つずつ、そして60年代が一つ、と時期別偏在はみられない。

また、法人化の目的をみると、部門を問わず「税金に関連すること」がきっかけになり法人化を果たしているところが圧倒的である。

(4) 稲作部門 = 5 経営体の概要

五つの経営体は稲作部門にあって全部が大規模層に属することは既にみた通りであるが、これらの経営形態は、有限会社3、農事組合法人1、個人1である。有限会社のうち二つ(B, C)は1戸1法人であり、もう一つのDは6戸の協業組織である。また経営体Eは親族3戸から成る家族経営の農事組合法人である(第3表)。

5経営体の代表者の年齢はいずれも比較的若いが、全ての経営体は次のいずれかの資格で農協の組合員になっている。法人経営では少なくとも法人自体全てが、個人経営にあっては代表者が組合員になっているほか、代表者が代表者の父親、あるいはそのいずれもが同じく農協の組合員になっている。

つぎに、稲作を中心とした経営耕地の規模は、25~70haと経営体により差があるものの、単純に計算すると1ha当たりの販売額はおよそ129~272万円という単価が求められる。なおこれはかなり乱暴な計算であることを断っておかな

ければならない。例えば、経営体Bにあってはかなりの規模で耕作放棄地を取得し、これをもって積極的にソバや牧草を作付けし、かつ生産調整助成金を確保している。また経営体Eは、前述のように肉用牛の販売が半分を

第2表 経営体の法人化の目的

経営体	形態	設立	法人化の目的
稲作	A 有限会社	個人 1990年	集落納税方式を回避し、個別納税でプライバシーを保護するため
	B 有限会社	94	諸経費の計上で節税対策
	C 有限会社	95	後継者対策と復利厚生の確保
	D 農事組合法人	66	農林年金への加入
	E		
肉用牛	F 農事組合法人	83	税務対策
	G 農事組合法人	81	補助事業の導入
	H 有限会社	88	専門農協による事業拡大
花き・花木	I 有限会社	64	当初の構成員の異なる所属農協を統一するため
	J 有限会社	97	税務対策、後継者対策
	K 有限会社	87	税務署からの勧め
	L 有限会社	75	経営内容改善、対外信用向上 税務対策
	M 個人	-	
	N 農事組合法人	72	別法人で販売からスタート 生産直結によるコストダウン
	O 有限会社	94	個人による同一花き生産の集約化
	P 有限会社	88	税務対策

第3表 「稻作」5経営体の概要

	経営体	経営形態	地域	構成戸数(戸)	役員・組合員(人)	代表者年齢(歳)	常時就業者数(人)	出資金・資本金(万円)	農協組合員(資格有)	規模(ha)	うちその他作物の作付(ha)	総販売額(万円)	耕地面積当たり(万円/ha)	米の販売先	複合経営	別法人
稻	A	個人	北海道・東北	1	-	47	2	-	代表者	有22.5 +借7=29.5	ソバ3,麦1	4,000	136	農協(98%), 直販(2%)	-	-
	B	有限会社	北海道・東北	1	4	32	3	1,000	法人,父親	有49 +借3=52	ソバ20,牧草5	4,800	178	農協(85%), 農業店等(15%)	-	-
	C	有限会社	北海道・東北	1	3	48	5	1,000	法人代表者,父親	有10 +借14.5 =24.5	-	4,300	176	県外米小売(99%), 縁故者(1%)	-	-
作	D	有限会社	北海道・東北	6	6	50	6	300	法人代表者,父親	有16 +受14=30	梅	8,170	272	消費者(80%), 農協(20%)	梅干加工	-
	E	農事組合法人	北海道・東北	3	2	56	9	...	法人代表者,父親	有63+借7 =70 牧100	畑作10(小麦,大豆,馬鈴薯,カボチャ,メロン)	18,900	129	農協=県外 スーパー(70%), 消費者(30%)	肉牛(50%)	-

占めることからそれを差し引いて計算しているが、肉用牛部門も含めて考えなければならない。さらに経営体Dは良質米産地にあって有機低農薬栽培を行い、しかも契約栽培に近い販路を確保しているため高付加価値販売を実現している。

ところで、これらの経営体は米の販売先によって大きく二つに分けられる。農協中心の3経営体(A・B・E)と直売中心の2経営体(C・D)である。前者に共通する事情をあげると、首都圏や地方の大消費圏から地理的にかなり隔たった地域に所在することと、生産される米の市場評価がいずれもそれほど高くないことがある。これに対し、後者の直売が中心のところは、良質米産地としていずれも高い評価を得ており、かつ地理的には前者よりも大消費圏に近く、それだけに販売環境として優位な立地条件をもつ。さらに、この二つの経営体はいずれも所有農地に比べて借地ないし受託地の割合が前者よりも大きいことがあげられ

る。米の市場価格が長期低落傾向にあるなかで、直売は借地料の支払財源ないし受託料(歩合制であればなお一層のことであるが)のより多くを確保するための方策とも考えられる。実際、そのうち経営体Cは、後に詳しくみる資金利用との関係でも、借入金の返済財源を確保するために減反を返上し、積極的に農協以外の販売ルートの確保に努めている。また、一方の経営体Dも直売ルートを確立たるものにすると同時に更なる付加価値販売を目指し、梅の栽培・加工をも手がける。

(5) 肉用牛部門=3経営体の概要

つぎに、肉用牛部門で、本報告が仮定した大規模層に属する経営体は、それぞれ農事組合法人と有限会社の形態をとるFとHで、前者は3戸から成る家族経営の牧場であり、後者は専門農協が直営する牧場である。経営体Hは専門農協の直営となる上に肉用牛のほか販売額の約5割を養豚に負っ

第4表 「肉牛」3経営体の概要

経営体	経営形態	地域	構成戸数(戸)	役員・組合員(人)	代表者年齢(歳)	常時就業者数(人)	出資金・資本金(万円)	農協組合員(資格有)	飼養頭数(頭)	種類	経営内容	総販売額(万円)	肉牛1頭当たり(万円/頭)	販売先	複合経営	別法人
肉	F	農事組合法人 北海道・東北	3	4	59	10	2,100	法人	590	肉用種	肥育	33,100	56	市場、別会社(直販、レス、トラン)	資材供給、食肉直売(各々別法人)	有限2
用	G	農事組合法人 九州・沖縄	1	5	49	2	100	代表者	200	乳オス 肉用(F1)	肥育	6,000	30	専門農協	堆肥販売	-
牛	H	有限会社 九州・沖縄	-	1	-	7	300	専門農協直営	牛300 豚2400	乳オス 肉用牛(F1) 肉用豚	牛肥育 豚育成・肥育	23,900	36	専門農協	養豚(売上5割)	-

ていて、経営の在り方や資金利用が他に比べかなり特異である。他方、農事組合法人のGは、ここで大規模層と規定した販売額1億円に満たない1戸1法人の経営体であるが、Hと同一の専門農協に依拠する(第4表)。

そこで、大規模経営のFと中規模経営のGを中心にその概要をみてみると、単純比較では構成戸数や飼養頭数で3倍、就業者数や販売額で5倍という開きになるが、経営内容にはかなり違いがある。経営体Fは黒毛和種を中心に飼養し、既に全国的ブランドを確立した産地の代表格の肉用牛を生産する。このため広範な市場から良質の血統の素牛導入に腐心している。この重要な仕入部門を担当するのは、当経営体の現在の代表者ではなく初代の代表者で、しかも素牛や資材を供給する別会社の代表である。この別会社がいわばグループ全体の実質的な経営権を握っているのである。

一方、経営体Gは牛オスとF1を中心とした肥育経営であるが、素牛導入はほぼ専門農協の供給に依存しており、しかも経営者は町会議員を兼務するため経営の隅々ま

で手が届かないという事情がある。また、経営体Hは、専門農協の事業分野の拡大を目的に設立されたことからも推察されるように、肉用牛と養豚にかかる専門農協の導入・出荷に際し、一種の需給調整機能を持った経営が目指されている。

ここでもいささか乱暴ではあるが、飼養頭数からみた1頭当たりの販売額を算出しておくと、F、G、Hの各経営体のそれは56万円、30万円、36万円という単価がはじき出される。これらは肥育に要する日数や投入人員も異なるうえに、経営体FとHにおいては別会社や専門農協と一体的に比較する必要があるため、稻作の場合と同様にこれらの単価は参考値に過ぎない。

(6) 花き・花木部門 = 8 経営体の概要

花き・花木部門のうち、個人経営の一つを除いた法人経営体の七つは、全部が本稿で仮定する販売額5,000万円以上の大規模層に属し、それらの経営形態は、農事組合法人が一つと六つの有限会社である。有限会社のうち五つは1戸1法人の経営で、残る有限会社Oと農事組合法人Nの二つだけ

が複数戸から成る経営体である。そしてこれら花き・花木部門の経営者年齢は押し並べて若いが、個人ないし法人など組み合わせは異なるもののいずれかのかたちで農協の組合員資格を取得している（第5表）。

八つの経営体が栽培する品種は洋ラン、リンドウ、ユリ、バラ、グラジオラス、カーネーション、芝、各種の複合など様々である。しかし、大要は鉢花や切花、種苗、その組み合わせに分けられる。ハウス栽培を中心の花き・花木部門は、苗の定植から出荷の回転数が経営に大きく影響し、そのための機械化と労働力の投入コストが損益を大きく左右する。加えて、生産から販売までを一貫して手がけることで付加価値を高めるところが多くみられる。

これらの対象経営体は販売先別に三つに分類できる。直売中心の経営体（K・L・N）と市場販売中心の経営体（J・O）、その中間の経営体（I・M・P）で、花き・花木においては農協系統販売を中心としたところはみられない。このうち直売が全部ないし5割を占める経営体L・M・Nは大消費圏の近郊に位置するという好立地である点が共通するほか、直売部門を別法人によって行っている点でも共通している。なお、直売中心であっても経営体Kの場合は芝の生産・販売であり、しかも建設・施工と連携することが多い固有の販売形態からして必然的に直売が主になっている。

ところで、ここでも参考までに花き・花木部門の比較として、販売額を就業者で除

第5表 「園芸」8経営体の概要

経営体	経営形態	地域	構成戸数（戸）	役員・組合員（人）	代表者年齢（歳）	常時就業者数（人）	出資金・資本金（万円）	農協組合員（資格有）	種類	農地・施設規模（ha）	総販売額（万円）	就業者当たり（万円/人）	販売先	複合経営	別法人
花き	I 有限会社	北海道・東北	1	2	59	7	900	法人・代表者	鉢花	有1+借1.5=2.5 ハウス0.8	10,700	1,529	市場4割) 農協4割) 量販店2割)	-	-
	J 有限会社	北海道・東北	1	3	41	7	500	法人・代表者	切花	有3 ハウス0.6 稻作3	8,000	1,143	農協3割) 市場7割)	稻作	-
	K 有限会社	北海道・東北	1	1	40	5	300	法人・父親	芝	有4.2+借11 =15.2 稻作3.4	10,300	2,060	直売	稻作	-
	L 有限会社	関東	1	1	47	65	500	代表者	鉢花 切花	有+借=2	53,000	815	販売 (別法人) 種苗生産 (別法人)	株式 会社1 有限 会社1	-
	M 個人	関東	1	-	50	8	-	代表者	切花	有0.5=0.5 うちガラスハウス 0.25	3,200	400	市場5割) グループ会 社5割)	販売 (別法人)	有限 会社1
	N 農事組合 法人	関東	5	5	49	20	50	法人	鉢花 種苗	有1+借2=3 すべてハウス	20,000	1,000	直売	システム販 売(別法人)	株式 会社1
	O 有限会社	九州・沖縄	8	8	50	17	800	法人	切花	有1.1=1.1	9,300	547	市場9割) 直売・量販 店1割)	-	-
	P 有限会社	九州・沖縄	1	3	39	6	1,200	代表者	鉢花 種苗	有1=1	17,000	2,833	直売 ホーム センター, 造園業者各 3割), 市場3割)	-	-

した一人当たりの販売額を算出してみると、その単価は400～2,800万円までとかなりの幅がある。しかし、このなかには経営体JやKのように稲作販売をも含むものがあったり、経営体Oのように協業と個人生産を分化し、労働力の提供も限定的なところがあったりする。さらにパート人員の正確なカウントが不明であるため、算出した単価には大きな振れが生じている。

2. 長期資金の利用と借入先

それでは次に経営体の長期資金の利用状況を部門別に整理してみよう（第6表）。

（1）稲作部門の長期資金利用

借入残高の多寡を別にして、稲作部門では5経営体の全部が現時点で長期資金を借り入れている。そして町単独資金の信用金庫を窓口にした借入を除き、農林公庫資金

や近代化資金、農業改良資金等の借入において、5経営体の全てが農協を借入窓口にしている。また、それらの資金の主な使い道は、農地取得と農機具導入であり、さらに一部の経営体では地域的な天候不順が招いた不作に対応する災害対策の借入もみられる。

（2）肉用牛部門の長期資金利用

肉用牛部門の3経営体のうち二つは畜産の専門農協に属することから、その専門農協を窓口に施設建設や素牛導入のためプロパー資金さらに農林中金の資金を借り入れている。もう一つの経営体Fは3戸から成る家族経営で、借入残高の一部に施設導入のための農協を窓口にした近代化資金や地銀からのプロパー資金の借入があるものの、その多くは過去に運転資金の不足を役員報酬や賞与から振り替えた家族組合員からの借入残高の累積である。なお、大規模層とこれに属さない経営体Gとの間で、長

第6表 経営体の長期資金の借入先等

	経営体	借入窓口	残高(最近時) (万円)	資金種類	その主な資金使途
稲 作	A	農協	6,140	農林公庫(転)年金、近代化、農協	農地取得、農機具購入、建物
	B	農協	10,900	農林公庫(転)県単、年金、農協	農地取得、農機具購入
	C	農協	1,300	農林公庫(転)農協、県単	経営再建、農機具購入、災害対策
	D	農協	3,400	農林公庫(転)農業改良	施設・設備、農機具購入
	E	農協、信金	14,760	農林公庫(転)農協、県単、町単	農地取得、宅地取得、農機具購入、素牛導入、災害対策
肉 用 牛	F	組合員、農協、地銀	26,100	報酬・賞与振替、近代化、地銀	運転資金振替、施設
	G	専門農協	...	専門農協	施設
	H	専門農協、農林中金	...	農林中金	施設、素畜導入
花 き ・ 花 木	I	信農連、農協	...	農林公庫(転)農協	施設、設備
	J	農協	2,300	農林公庫(転)農協	農地取得、農機具購入
	K	農協、地銀	850	近代化、地銀	施設、農機具導入
	L	農協	20,000	近代化、農業改良	施設
	M	農協	2,500	農林公庫(転)	施設
	N	信農連	11,000	農林公庫	農地取得、施設
	O	信農連	...	近代化	施設
	P	農協、信農連	4,000	農林公庫、近代化、県単	施設

期資金利用にかかるこれといった違いは見いだせないが、敢えてあげるとすると、大規模な二つの経営体は資金種類や借入窓口の利用にやや多様性が認められるのに比べて、経営体Gは専門農協の単一利用にとどまるという差が認められる。

(3) 花き・花木部門の長期資金利用

借入残高の不明な経営体があるものの、8経営体で長期資金の借入が無いところは皆無とみられる。そのうちいくつかの経営体では農機具や設備の導入、農地取得の利用が複合している。施設(ハウス)利用が中心の部門であるだけにほとんどの経営体において施設建設に向けた資金利用が共通してみられる。そして利用窓口は農協ないし信農連、あるいは資金別にその両者が窓口になっているが、利用されたのは農林公庫資金(5経営体)と近代化資金(4経営体)、および農協や地銀のプロパー資金、県単資金、農業改良資金などである。なお、大規

模層に属さない経営体Mとそれ以外との長期資金利用にかかる違いは見いだせない。

3. 運転資金の利用と借入先との関係

つぎに、大規模経営における運転資金の利用と借入先についてみてみることにするが、それらの資金需要がどのような理由から生じているかについては次章で詳しくみる(第7表)。

(1) 稲作部門の運転資金利用

稲作5経営体で運転資金の借入をしないところは無い。そしていずれもが農協の組合員勘定ないし購買未収勘定を利用している。この五つの経営体のうち四つまでが、運転資金を最も必要とする時期を4月ないし5月末の春季とし、もう一つの経営体が年末としている。前者の4経営体がその時

期に必要とする理由には、稻作において仕込みに相当する春作業に伴った資材代金の支払いや臨時雇用費の支払いがあげられ、後者の経営体Dでは年末にやってくる制度資金の元利金返済があげられている。

ところで、五つのうち経営体CとDは、米の販売において農協利用が極端に少ないか皆無である。経営体Cは減

第7表 運転資金の借入先と必要時期

経営体	借入先と種類	最も必要な時期	その主な理由
稻作	A 農協 組合員勘定	5月末	肥料、資材代金の支払い
	B 農協 組合員勘定	5月末	春作業労賃の支払い
	C 農協 組合員勘定 農協資金	4月末	春作業労賃の支払い
	D 農協 購買未収	12月	借入制度資金の返済
	E 農協 組合員勘定	5月	資材、飼料代金の支払い
肉用牛	F 地銀 別会社(素牛、資材、飼料) 経由	...	(別会社からの買掛)
	G 専門農協	季節性なし	毎月、素牛導入と出荷あり
花き・花木	H 専門農協 当座貸越	2月	飼料代金の支払い
	I 信金 農協	2月	売上・代金回収が僅少期
	J 農協 スーパーS 第2地銀	春先	希少球根の仕入に前払い
	K 信組 地銀	10~12月	資材代金の支払い
	L 地銀	12月	運送費、種苗導入、資材代金の支払い
M	M -	-	不要
	N 農協 別会社	1~3月	売上の落ち込みと仕込みの重複期
	O 農協 地銀	7月	肥料、資材代金の支払い
	P	夏	(資金不足)

反を行わず全て直売し、それらの代金回収は地銀を利用しているが、長期・短期ともに資金の借入は農協を利用している。一方の経営体Dも、農協を通じた米の販売は2割程度で、直売代金の回収は同じく地銀を利用し、資金利用はこれまた長・短ともに農協を利用している。二つの経営体は代金回収と資金利用の両面においてそれぞれ金融機関を意識的に区分している。それは直売先を農協に知られたくないというインセンティブが働いているからである。このように経営体CとDは隣接県に所在していて農協が異なるものの、農協とのかなり合理的な付き合いが共通して認められる。

(2) 肉用牛部門の運転資金利用

肉用牛部門は、専門農協の直営である経営体Hと専門農協に依拠した経営を行っている経営体Gが、運転資金がショートしないよう同農協のコントロール下に置かれていたため、運転資金利用はないに等しい。それでも前者のHは、運転資金に代わるものとして同農協の当座貸越（限度4,000万円）を利用している。

肉用牛では経営体Fの運転資金利用が参考になる。生産資材の供給と成牛の販売を統括する別会社が、いわば運転資金と同等の便宜を供与している。その別会社と経営体Fとの関係は、預託家畜の肥育生産と販売の関係に近似し、現に別会社は経営体F以外に、近隣の肉用牛生産農家に同様の方式で素牛と資材を供給している。そこに地域内の一種のインテグレーションが認めら

れる。そして、グループの中核になるその別会社の運転資金の手当は地銀に負っているため、いわばこの地銀が経営体Fや近隣肉用牛農家の資金利用先ということになるであろう。

(3) 花き・花木部門の運転資金利用

花き・花木部門の8経営体のうち、中規模経営のMを除き全て運転資金の借入を行っている。経営体Mの資金利用そのものが正確には不明であるから、ここでは7経営体の運転資金利用についてみてみよう。

7経営体のうち、複数の借入先であれ単独であれ、運転資金の借入先に農協をあげたところと地銀をあげたところが、それぞれ4経営体ずつある。このうち経営体Jだけがその両者を、また経営体LとPは地銀だけを、経営体Oは農協だけを借入先にしている。また、このほかの借入先には、信金、信組、別会社がそれぞれ一つずつあがっている。そして七つの経営体のうち、運転資金を最も必要とする時期として暮れから春先にかけての厳冬期をあげたところが四つ、同じく夏季をあげたところが二つである。厳冬期としたところと夏季としたところの違いは、生産する花き・花木の種類の違いではなく、前者が関東以北、後者が九州・沖縄という立地に求めることができである。このほか冬期（10～12月）をあげた芝生産の経営体Kは、ほかに兼営する稲作の7月を合わせると年に二度の資金手当を要する時期がある。

それぞれ運転資金を最も必要とする時期

の資金使途は、資材代金の支払いをあげるところが多く、その時期は生産物の端境期と連関している。なお、運転資金が最も必要な時期との関係をみると、経営体IとJ、経営体OとPは栽培作目と地域がそれぞれ共通するため時季がほぼ一緒になっている。なお、借入先と必要な時期との共通性はみられない。

4. 3 経営体における年間の資金需要

訪問した経営体において、季節ごとの作業と運転資金の関係を聞くことができたところが五つ（稲作部門A、B、C、花き・花木部門I、K）ある。これらの経営体を通して運転資金の年間を通じた利用を整理してみたい。

（1）稲作部門の資金需要

稲作部門の3経営体を整理してみることにする。

a. 年間ローテーションと入・出金

稲作部門に共通する点をいくつかあげるとすると、立地により季節に多少のズレがあるものの、作業面では、稲作のスタートである春作業と呼ばれる播種や田植にかかる一連の作業が4～5月に集中して行われる。また、ここには記されていないが、収穫にかかる刈取りや乾燥、出荷といった一連の秋作業は9～10月に集中する。これに対し、作業関連の直接的支出では、

春作業に伴って種苗や肥料、農薬、ピニール等の資材代金の支払いと、臨時雇用など作業に投下された賃金支払いが生じる。もちろん、秋作業においても臨時雇用費の支払いが発生するところはあるものの、春作業に比べると機械に取って代わった部分が多く、しかも資材投入を要するものは春よりも少ない。そのため、秋作業に伴う資金需要をあげるところはない。間接的な支払いでは、食費や保険・年金、教育、税金など生活費の普段の支払いが欠かさずにある。また、各種の分担金や地代等の支払いも集中はしないが一定時に発生する。入金の面では、計画流通米の販売の場合、6月に米の仮渡金が入金になる。なお、計画外を主とする経営体Cの場合、販売先がある程度まとまっているため前払金方式をとって一定の入金時期が見込まれる。このケースでは10月に総販売額のおよそ3分の1が入金している。

b. 資金が必要な時期

これらを総合すると、運転資金が最も必要なのは、春作業に関連した支払いが集中し、かつ仮渡金が入金する直前の5月後半～6月前半である。作業開始が早いところでは前者に、そうでないところは後者に資金需要が集中することになる。この期間に農協の組合員勘定を利用する経営体では極度額に近い借入があると思われる。農協の組合員勘定の利用を設定していても極度額が小さい経営体Cにあっては、このピーク時を予定して少し前に半年ほどの短

期の農協プロパー資金を借り入れている。

(2) 肉用牛部門の資金需要

肉用牛部門の一連のローテーションなり、資金の必要時期なりを今回の調査から整理することは困難である。肉用牛経営では過去の調査結果である程度明らかになっている。

事業がスタートした当初から数年間は出荷が無いかあるいは少ないために、素畜導入や飼料代金の支払いに要する長期の運転資金に窮するというケースがみられた。しかし、肉用牛経営ではローテーションを組まなければむしろ出荷が困難になることから、その大変な創業期を何とかクリアできれば計画的な入・出金が見込まれ、その後に規模拡大等の新たな大型投資が生じない限り運転資金に窮するところは少ないと思われる。新たに規模拡大を行ったケースでは、同じようにその出荷が始まりローテーションに乗るまでの一定期間が長期の運転資金に苦労している。したがって、資金需要もその出荷ローテーションに対応し、経営体ごとの端境期に需要が最大となるが、共通する端境期は見いだせない。また、肉用牛部門の運転資金は短期よりも長期の運転資金需要が強く、そういう意味で運転資金の利用期間が他部門とは異なっている。

(3) 花き・花木部門の資金需要

つぎに、花き・花木部門の経営体について整理してみると、次のような特徴があげられる。

a 年間のローテーションと入・出金

経営体におけるローテーションや資金需要について総合すると、栽培する種類によって育成準備・生育・出荷の時期が異なり、また、同じ種類であっても稻作同様に立地によって時期がズレてくるため、年間のローテーションは経営体ごとに違っている。ハウス栽培では、育成から出荷までの年間の回転率が収益に大きく影響する。

ハウス栽培の多い花き・花木部門では計画的出荷が比較的容易であるため、これに伴う代金の回収も予定が立ち、したがって経営体ごとに一定の周期性のある資金需要が想定される。市場における季節的な花き・花木需要との関連から、例えば5月のカーネーション、12月のシクラメンやポインセチアのように、栽培種類ごとに出荷の最盛期と端境期がある。しかし、花き・花木部門では押し並べて1~2月の厳冬期の出荷が低調であるが、それも関東以北といったように地域性がある。

b 資金の必要時期

したがって、花き・花木部門では、一定地域ごとに限定しても栽培品種が団地化されていない限り、資金需要が一時期に集中することは極めて少ないと思われる。さらに大規模経営が団地化されることは極めてまれであれば、そうした一定時期は見つけ難い。

5. 経営体の運転資金利用と農協の対応および今後の課題

今回の調査から、大規模経営体の資金利用に関連する部門別の特徴をあげるとすると、以下の諸点である。

運転資金を中心みてみると、稲作部門では農協を利用する経営体が多く、しかも極度額を設定した組合員勘定や一時的に購買未収勘定を利用しているということが明らかになった。また、銀行などの他の金融機関利用では代金回収に限定され、偶然にしても、運転資金の利用はほとんどみられなかつた。これに対し、花き・花木部門では農協利用と同程度に地銀や信金など他の金融機関の利用も比較的多いことが明らかになった。また、事例が少なかつた肉用牛部門では専門農協に属する経営体で、運命共同体的なほぼ固定的な利用が確認されたが、それ以外の独立系の経営体では肉用牛に係る総合農協の利用は設備資金に限られ、運転資金は専ら地銀を利用していることが確認された。

3部門を比べてみると、長期資金の利用にはそれほどの違いが認められないものの、運転資金の利用に関しては稲作部門と、それ以外の花き・花木部門および肉用牛部門とでは少なからず対照的な側面が認められる。それは、農協の今後の課題としても指摘できることであるが、経営体の緊急性を要する資金需要に対する農協の対応問題である。こうした急を要する資金需要

が花き・花木部門と肉用牛部門に共通して認められ、反対に稲作部門とはその点で異なる。そのような資金需要がある部門の経営体からすると農協側の即応性の欠如が、農協利用から遠ざけている可能性がある。

花き・花木部門では、外国産の球根の仕入や市場での種苗の仕入があり、そこでは特許を有する相手方のやや一方的な販売に即応する必要があつたり、為替レートの変動を睨みながらタイミングを合わせた仕入が求められたりする。肉用牛部門部門においても、良質な素牛導入には市況に応じて即金が必要なケースもみられる。こうした即効性が求められる経営部門に対して、農協の資金供給は必ずしも即応していない面が認められることも明らかになった。これに比べると、稲作部門の経営体に共通するのは、緊急性のある資金需要がそれほど多くないという点であろう。組合員勘定や農協プロパー資金の利用が顕著である稲作部門では、十分ではないにしてもその範囲で対応されていると考えられる。

もちろん、部門間の違いではなく即応性という点に限定すると、販売を系統利用に依存する経営体に対し必要なタイミングに資金供給が難しいところはまだまだ多く、そのために地銀や信金、信組を利用する事になる経営体がみられる。大規模経営体になれると、さらに利用資金の規模の問題も関連してくる。

今後、他の金融機関が一層の地域金融機関化、あるいはリテールバンキングを進展させるといった状況を想定すると、大規模

な経営体が農協の資金利用を維持するためのインセンティブとして、極度額の拡大や優位な金利の設定、即応体制の整備などが農協側に求められるのではないだろうか。

ところで、米の販売や代金回収において農協利用が皆無でも、資金借入は農協を利用している経営体がみられた。そこには農協との合理的な付き合いが認められるのであるが、裏を返せば、新食糧制度以降に多くの経営体が農協の販売規制からすると農協の

販売先と競合するとも考えられていることの証である。そこでは農協側が柔軟でなければ、農協の他部門利用さえも離れていくてしまう恐れを抱いたところに見いだした農協側の方策があるという解釈も成り立つ。事例は少ないものの、特に計画外販売の盛んな良質米産地でこうした農協側の部門を越えた柔軟な姿勢を生み出す素地がある、と考えられる。

((財)農村金融研究会主任研究員
坂内 久・ばんないひさし)