

海外協同組合の動向

クレディ・アグリコールにおける農業融資への取り組み

フランスは、EU最大の農業国である。平坦な55万km²の国土の約50%を農用地が占め、2001年の農業総生産額は2,112億フラン、GDPの2.2%を占める。農業就業人口は近年急速に減少しているが、2001年現在818千人で、全人口の3.0%を占める。

広大な農地を維持しつつ就業人口の減少が続いていることから、経営規模の拡大傾向が続いており、一戸当りの平均経営面積は42haに達している。

フランス最大の協同組合金融機関であるクレディ・アグリコールは、こうしたフランス農業を金融面からサポートする大きな役割を果たしており、その包括的なサービスは我が国系統組織にとっても示唆するところが大きい。

以下では、昨年、同行の農業金融担当セクションを訪問し、ヒアリングした結果等をもとに、同行の農業金融への取り組みを紹介することとしたい。^(注)

農業融資の位置づけ

まずクレディ・アグリコールにおける農業融資の位置づけを見ると（第1表）、近年における同行の業務の多角化を反映し、ローン全体に占める農業部門のウェイトは9%にとどまっている。ただし、過半を占める住宅ロー

ンの中には農家向けのローンも相当含まれており、また一般企業向けの12%と対比しても、農業部門は同行の業務において引き続き重要な位置づけを有しているものといえよう。

第1表 クレディ・アグリコールにおけるローンの構成比(2005年)

住宅ローン	56%
企業向け貸出	12
農業向け貸出	9
消費者ローン	8
地方公共団体向け貸出	5
その他	10

一方、同行の農業融資がフランス全体の農業融資に占める割合は80%を超えており、圧倒的なシェアを有している。これは、同行が、以前、財政資金を農業部門に供給するという政策的な役割（我が国における農林漁業金融公庫的な位置づけ）をも担っていたことが大きく影響している。しかし、制度資金取扱いの自由化が行われ、同行が完全民営化した1991年以降の推移をみても、その優位性は揺らいでいない。

豊富な農家向け金融サービス

こうした同行の農家向け金融サービスの優位性について、まず注目されるのは、そのラインアップの豊富さであろう。

農家の資金調達面については、中長期ローン（2～20年、場合により20年超）、リースファイナンス（3～7年）、短期運転資金（短期資金、貸越、割引等）が用意され、経

(注) 同行の組織は全国機関であるクレディ・アグリコールSA、43の地方金庫、2,599の地区金庫等からなる。前2者が金融業務を営み、後者は主に理事選出の機能をもつ。相互保証により、グループとしての一体性は我が国よりも強い。以下の数値等はグループトータルのもの。

営作目により異なる各農家のキャッシュフローに応じ、弾力的な返済方法が選択できるようになっている。また、農家が農業機械を購入する際、売り手（メーカー）に対して信用供与を行い、それにより、農家が間接的に延払い、リース等のサービスを得られる（農家は借入れ事務負担から開放される）といった方式も提供している。

農家の資金運用面については、グループ内の投資顧問会社、生命保険会社等を活用し、預金以外にも、各農家のニーズ、リスク負担能力に応じ、株式、債券、生命保険、年金プラン、投資ファンド等、広範な商品を提供している。

また、保険の分野では、経営者に対する生命保険に加え、火災等による農業設備への損害、災害等による農産物への損害（我が国における農業共済）等、広範なリスクをカバーする品揃えが行われている。

これらの商品群に加え、情報提供サービスとして同行が運営する農家向けのウェブサイトには、月間100万人を超えるアクセスがある。サービスは無料部分と有料部分に分かれており、無料サービスには、農業関連情報（農業省、農業新聞等、500を超える団体と提携）、地域天候情報、広告情報、農業設備に関する比較情報、等があり有料サービスとしては、より詳細な天候情報、農畜産物に関する価格情報、ワイン情報、豚肉市場情報、等がある。

何が最適なサービスであるか

こうした豊富な品揃えは、同行が欧州のユニバーサルバンク制度の下、保険、証券等関

連する金融業務を一体的に運営することが可能であるという事情もあろう。しかし、品揃えの豊富さ以上に重要なことは、こうした商品を単に単品として推進するのではなく、一つの経営体としてみた農家にとって、何が最適な組み合わせであるかが強く意識されていることであろう。

フランスにおいては、農業者が引退し、後継者がそれを引き継ぐ際には、農地、設備等を一括して後継者が買い取るという形態が一般的である（通常親子間で売買が行われ、売却代金は、引退した両親の老後の資金となる）。若い経営者は、経営を開始する時点で、当初の資金をいかに調達するか、財務バランスをどうするのが最適か、各種リスクに対する保険をどの程度行うべきかといった経営上の課題に直面する。

同行は、こうした「経営体」としての農家に、財務面でのトータルなアドバイス、商品の提供を行うことにより、広範かつ強固な関係を維持しているものといえよう。

我が国においても、今後は、好むと好まざるとに拘らず、農業経営の集約化、法人化といった動きが加速化していくことが予想される。そうした農家（法人）にとって、経営面・財務面でのアドバイス機能はさらに重要性を増していくであろう。

システムトータルとしてみれば、品揃えの豊富さはクレディ・アグリコールに勝るとも劣らない。今後は、そうした機能を総合的にとらえ、何がその経営体にとって最も望ましいサービスであるのか、といった視点での推進がさらに重要になっていくものと思われる。

（基礎研究部長 原 弘平）