

日立キャピタル(株)

代表執行役副社長 三浦和哉

農家目線のマーケットにシフトし サービス内容を大胆に転換

かつて日本農業の機械化と兼業化を後押しする役割を果たし、農村、ひいては日本社会そのものの発展に寄与した農機ローン。

農業をとりまく情勢の変化とともに、その需要が減少しつつある今、古くから農業者向け金融商品に取り組んできた日立キャピタルが、

事業的農業経営者のためにスタートさせた新サービスは、従来のビジネスを否定することにもなりかねないものだった。

販売店営業から、農家への直接営業にシフトしたノンバンクが模索する新たな時代にふさわしい農業金融のあり方とは？

新品農機のローンから 中古リースへの大転換

昆吉則（本誌編集長） 御社はノンバンクの金融サービスとして、古くから農業機械のローンに取り組んでいらっしやいました。日本の農業が1960年代後半から機械化と同時に兼業化することで、農村が豊かになり、日本社会も発展していくとい

う過程のなかで、それは有効に機能されたと思います。

三浦（日立キャピタル(株)代表執行役副社長） ええ。私どもは一般消費者や医療向けサービスなど様々な事業を展開していますが、農業分野は1975年に農機ローンからスタートしました。

昆 日本の農村金融というのは、言ってみれば開発途上国型。設備資金や土地の購入は、農家が生産者とい

う立場に押し止められているぶんには、なんとかなるんです。ところが現実に経営として発展する人たちは、運転資金という、事業者であれば当たり前の要求が出てくる。それにこたえるシステムがありませんでした。

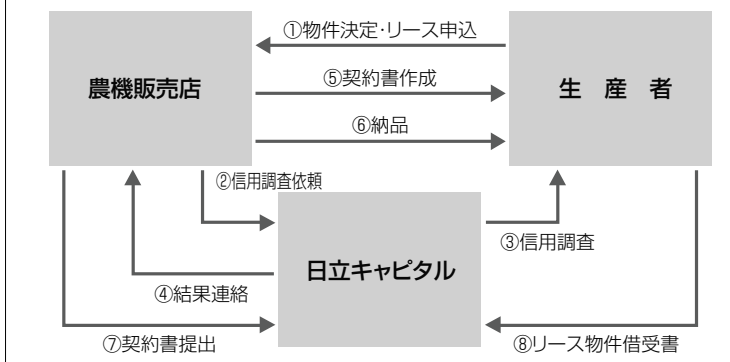
三浦 そうですね。それで私どもも、新たな展開に入りつつあります。とはいえ金融的な観点からいくと、農林漁業金融公庫のスーパーL資金など、ゼロ金利の商品まで登場しているなか、どうしてもノンバンクとバンクの違いは出てしまいます。どうすれば農家の皆様が儲かる仕掛けができるのか、そんな点から少しずつ広げていきたいというのが本音ですね。弊社のなかで、農業は成長産業であるという位置づけは変わりませんから。

昆 ノンバンクは、公庫の資金を歳出することはできないのですか？

三浦 それはできません。代理の金融機関が入らないといけないんです。最近では銀行代理業という資格がありますから、じゃあそれでやればいいのかという話もありますが、競争相手がたくさんいるなかで、代理をやるメリット、デメリットを見極めなければなりません。むしろ私どもは、農家の皆様の立場から見ても、レンジャー的な企業として展開する方法もあるのではないかと考えています。金融サービスのなかにはリースやレンタルもありますから、そちらでお役に立つ方向もあるかと。販売店同士の取引に限定してありますが、既に「農機市場」という中古農機専門サイトも立ち上げました。

昆 中古農機のリースとなると、こ

■農機リースの概念図(日立キャピタルHPより)



れまでの新品農機のローンという御社のビジネスを否定することになるかもしれません。

三浦 ただ、2000年頃から新品農機の出荷数がどんどん下がってきまして、ここは踏み込んでいかなければだめだと。農家の皆様の目線になって考えると、マーケットが違うことに気付いたわけです。

昆 農家がコストを下げるためには何ができるか、ということですね。農機の「所有」にこだわってはいは経営にならない。だとしたら、中古のリースには、非常に大きなメリットがあります。

三浦 そうなんです。私どもは医療分野のサービスも取り扱っています。農業界と似ている部分がありますが、結局、医療機械が新品であっても中古であっても、診療報酬は同じ。もちろん金儲けありきではありませんが、年間5000件が新規開業して、4000件が廃業していくなか、経営という観点からすると、中古できつちりやっていくこともプラスになるだろうと。

昆 なるほど。それにしても農機ローンの場合なら、御社の営業の手間だけですが、今度は現場の農家と直接向き合うことになった。どういう経営環境にあつて、どういう資金

利用があるのか、最初は皆目見当がつかないのではないですか？

三浦 ええ。まずしゃべっていただけかもしれません。気心が知れる関係になるには、時間がかかります(笑)。

昆 たとえば私どもが農家を訪問すると、納屋がきれいだとか、きちっとした管理をしているところは、大体健全なんです。そんな農家は意見の違う人とも話ができる。普通のビジネスでは常識的なことですが、農業では農家がそうならないように仕向けられてきた。それに気がついた農家ほど、葛藤を抱えるようにな



三浦和哉

■プロフィール (みうら・かずや)

1953年北海道生まれ。76年に日立クレジット(株)(現、日立キャピタル(株))入社。常にリテール向けファイナンス事業の営業現場に身を置き、商品や制度、サービスに顧客サービスを反映させてきた。03年執行役常務、05年執行役副社長、現在は執行役副社長兼取締役で、営業統括部門長を兼務する。重点事業として掲げる農家向けファイナンス事業の総責任者として、地域密着の全国ネットワークを駆使した農家向け営業を率いる。

っている。その意味合いで、御社の営業マンは「儲けてみせる」「儲けさせてみせる」という金融業の基本を、日本という先進国で一番感じられる場所にいるのかもしれないね。

従来の対立軸を越えた 新時代の展開を図りたい

昆 運転資金の融資という点では、どんなお考えをお持ちですか？

三浦 やはり時間軸を金融が埋める役割があります。たとえば従来は売り掛け、買い掛けが一般的で、肥料を買ったら収穫時に代金を払う仕組みでした。でも、買ったそのときに



代金を払ったらどうなのって資材販売会社に聞くと、実は2割引いてくれたりする。そこで金融サービスをご利用いただいで、購入代金にあてていただくわけです。当然、資金使途については、裏付けがはっきり掴めるものになります。

昆 金利は若干かかるけど、こうしたら結果としてコストが下がるといふ話は、非常に価値がありますね。

三浦 ええ。もともと私どもは、日立の家電品からスタートして、モノが売れることによつて、結果として金融がついてくるという方針でやっています。モノの流れのなかで、どこが発生地なのか、金融が果たせる役割がどこにあるのかということに常に考えます。ただ、農業の場合、モノは流れているけど、どこかにシワ寄せがきているようにも感じます。経済産業省の統計を見ると、加工・流通・販売はここ30年で非常に伸びているのに、生産の分野は10兆円くらいですつと停滞している。この現実は何なんだろうって。

昆 その一因は農機にあるかもしれません。農機はよく産業機械と言われますが、日本で普及してきたのは民生機械なんです。だからそれに投資するのは「農業生産」ではなく「農業消費」とさえ言えます。

三浦 なるほど。

昆 それで今、コメが暴落しているなかで、どんな農家が生き残るかというところ、ひとつは農機の償却費が少ない経営者です。たとえば彼らは、農機を買うときに部品表から集めまして、自分でどこまでできるか確認した上で、メンテナンスも自分でやっってしまう。場合によっては、部品取用のポンコツを取り寄せることだってある。それも考えてみたら当たり前のことなんです。欧米では、農家ならきちつとしたワークショッブがあつて、メンテナンス能力が極めて高いわけです。日本の場合は民生機械ですから、農家は至れり尽くせり。それでは機械に強い農家なんて育ちませんし、コストが増す一方です。

三浦 メンテナンスの課題は私どもも抱えておりまして。これから先、販売店様のご協力をいただきながら、私どもで農機の在庫を持つて貸し出す仕組みができて面白いんですが。

昆 ところで、私もこういう雑誌を15年も出していると、どうしても対立軸というものが出てきます。こっち派あっち派と、従来の対立軸で喧嘩を続けるのではなく、それを越えた次の展開を提示していくことについて、どうお考えですか？

三浦 たしかにホームセンターのコ

メリさんとカードで提携したときも、JA関係者からご批判をいただきましたし、金融サービスの面でも壁は感じます。ただ、私どもとしては、お客様に近づくなかで、どんな仕掛けがいいのか模索しているわけです。農家の皆様の目線でものを考えた場合、私どもには何ができるのだろうと。ですから、決してJAと対立していくつもりはありませんし、むしろ農家の皆様のために協力できるところは、していきたいと考えています。現に役割分担でアライアンスを組んでやらせていただいているところもありますし。今後とも農業分野で事業展開を図っていく上で、もっと多くのパートナーと手を組ませていただきたいと考えています。

昆 なるほど。

三浦 私どもが融資しなくても、それこそゼロ金利の商品までありますからね。ですから、状況に応じて、私どもが補完的にお手伝いできるのが一番いいとさえ思っています。逆に、異なる立場同士が、互いに応援できるような仕掛けができるということですが。

昆 ユーザーのメリットを第一に、それぞれが住み分けて役割を果たしていくということですね。ありがとうございます。