

学位論文要旨 Dissertation Abstract

氏名： 三宅 和彦
Name

学位論文題目： 6次産業化における経営体と経営資質のあり方に関する研究
Title of Dissertation ～資金調達時における融資審査の視点を中心に～

学位論文要旨：
Dissertation Abstract

本研究では、金融機関が融資の際に検討する非財務項目をもとに、6次産業化経営者あるいは経営体を分析することで、6次産業を推進していく上で必要な6次産業化経営体と経営資質のあり方を明らかにすることが目的である。研究内容は5章から構成される。第1章では、農業漁業の現状を整理した上で、過去の政府の農業施策と漁業施策を概観した上で、6次産業化支援施策に至るまでの流れを考察した。農業・漁業施策の流れは、異業種の参入を促進することで、担い手の多様化を促し、担い手の減少・高齢化の課題に対応しながら、個々の生産者のみを支援するのではなく、生産から加工販売全体を支援することで、付加価値の向上に取組み、生産者所得向上を図る施策へ推移してきた。さらに、6次産業化の市場規模について、政府は、6次産業化の市場規模を2020年には10兆円にすることを目標としているが、現在、全国の農業及び漁業生産関連事業による年間総販売額は、2兆728億円である。愛媛県における農業生産関連事業の6次産業化の市場規模は、約881億円であり全国第3位となっており、漁業生産関連事業の市場規模は、約36億円で、全国で第13位であることが分かった。域外市場産業である6次産業化の取組みを拡大させていくことで、域外からのお金を取り込み、域内需要を拡大させる地域循環をまわすことが市場経済にプラスの効果をもたらし、加工→流通→消費のバリューチェーンによる6次産業化は域内

市場産業にも経済的影響をもたらし、域外域内市場産業双方にプラスの効果をもたらす重要な産業といえる。第2章では、全国と比較した愛媛県内の6次産業化法に基づく認定事業者の経営の現状についてアンケート及びヒアリング結果をもとに考察を行った。認定事業者の加工や直売を始めとする6次産業化への取組みは、売上げの向上を通じて農林漁業経営の安定に一定の寄与はしているものの、収益性を見ると、農林漁業経営の改善という効果を十分に発現させるには、なお時間を要する状況となっていた。第3章では、6次産業の基礎となる生産者である農業・漁業に対する融資の現状、特質及び課題について把握したうえで、6次産業化経営体の資金調達の現状と課題について金融機関の融資審査基準をもとに考察を行った。工業・商業向け融資に比べて、農業・漁業融資においては、政府系金融機関及び系統金融機関が融資のシェアが圧倒的に大きく、一般金融機関のシェアが小さいが、その理由として、農業・漁業融資固有の特質が影響していることを明らかにした。このことは6次産業化経営体における資金調達の課題にも類推することができた。そのような中、最近では、金融機関が独自で農業法人を設立し農業の担い手となる事例が出てきており、金融機関による農業融資は、新たな段階へと進んできていることが分かった。さらに、金融機関の融資審査判断項目である「企業判断」「案件判断」の各チェック項目にもとづいて、6次産業化経営体における資金調達の現状と課題について考察した。金融機関の融資審査項目をクリアしていくためには、小規模経営体では困難であり大規模な団体経営化が必要であることが明らかになり、規模の拡大による自律的発展に積極的な経営体や生産者のみならず、税理士等財務のプロなどが共同参画する「地域6次産業化総合推進経営体」ビジネスモデルを提言した。第4章では、6次産業化経営体及び経営者について、目的と事業の方向性と規模に応じて、コミュニティビジネス型・ローカルミッション遂行型・消費者直結型・総合ビジネス追求型の4つのタイプに分類したうえで、それぞれのタイプに応じた経営資質を金融機関が融資審査判断時に用いる非財務項目7項目（経営者の人的資産、組織管理能力、情報発信・受信力、ネットワーク構築力、商品・サービス開発力、販売・マーケティング力、地域融合力）についてそれぞれ経営者に自己評価及び優先順位をつけてもらうことにより考察を行った。第5章では、第3章及び第4章の考察を踏まえて、それぞれの経営タイプごとに潜在的・顕在的強み・弱みを抽出し、6次産業化における経営体及び経営資質のあり方について考察を行った。各6次産業化経営者及び経営体タイプについては、その特徴や規模に違いがあるため、抱える強みや弱みについてもレベル感こそ違いますが、強みと弱みを考察すると、主な顕在的・潜在的強みには、経営者の人的資産を筆頭にネットワーク構築力や地域融合力、商品・サービス開発力があであった。他方主な顕在的・潜在的弱みには、組織管理能力、情報発信・受信力、販売・マーケティング力があることが分かった。さらに、6次産業化経営のプロを「六次家」（ろくじか）と定義づけて、六次家に求められる代表的な資質について、①個人的使命感を社会的な活動へと昇華②消費者と生産者の接着剤の役割③最新技術・機械の導入と情報機器端末の活用④グローバル目線でのマーケティング活動ができることをあげ、最後に6次産業化経営者へとなるための8つの質問項目を提示することで、6次産業化経営者にとって最低限必要な資質を明らかにした。