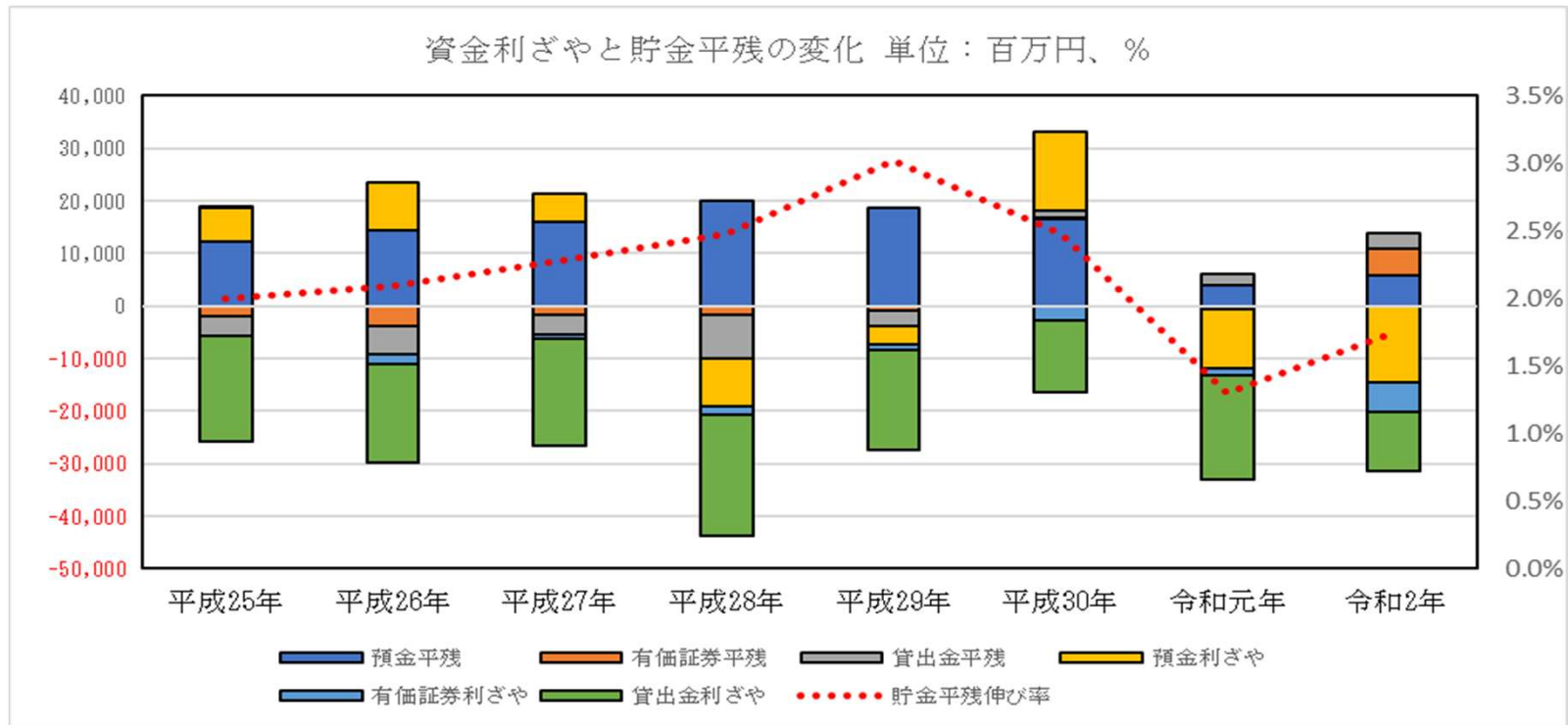


早期警戒制度化のJA中期計画 ～信用事業戦略をどうするか～

令和4年10月20日

公認会計士 甲斐野新一郎

1. 信用事業収支の概要



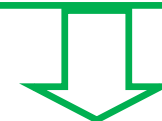
【平成20年代後半】

- 貯金獲得による成長戦略⇒調達拡大
- 預金運用拡大



【令和元年から5年】

- 支店再編等による効率化戦略⇒管理費削減
- 貸付、有価証券の運用拡大



【令和5年以降は・・・・・・・・・・】

- 預金奨励等の引下げ終了
- 低金利政策は継続？

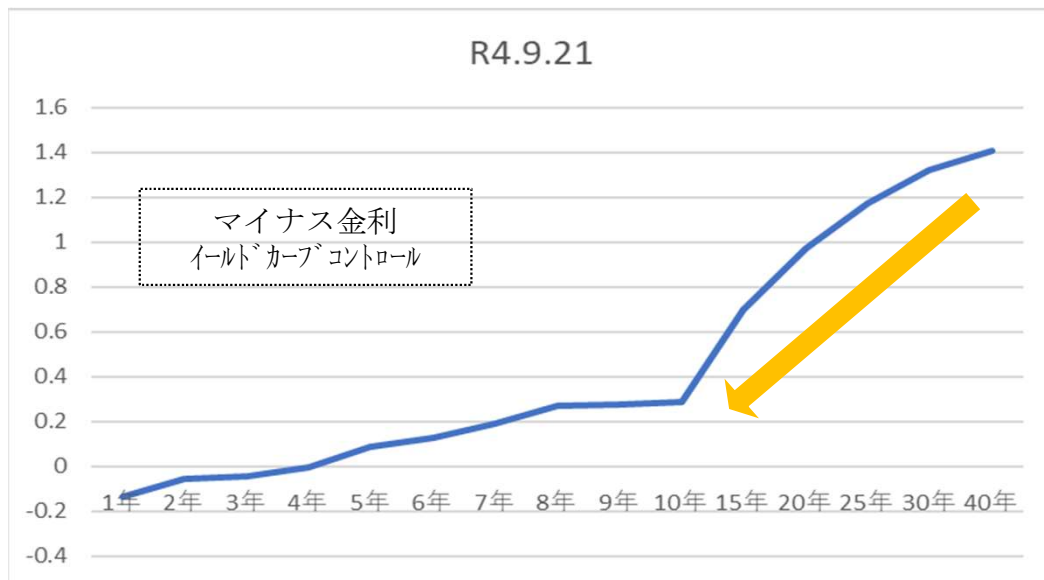
2. 資金の運用と調達計画

主要指標(定量)		R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
1	貯金平残										
2	預金平残										
3	有価証券平残										
4	貸出金平残										
5	調達・運用バランス										
6	貯金利回り										
7	預金利回り										
8	有価証券利回り										
9	貸出金利回り										
10	運用収支										

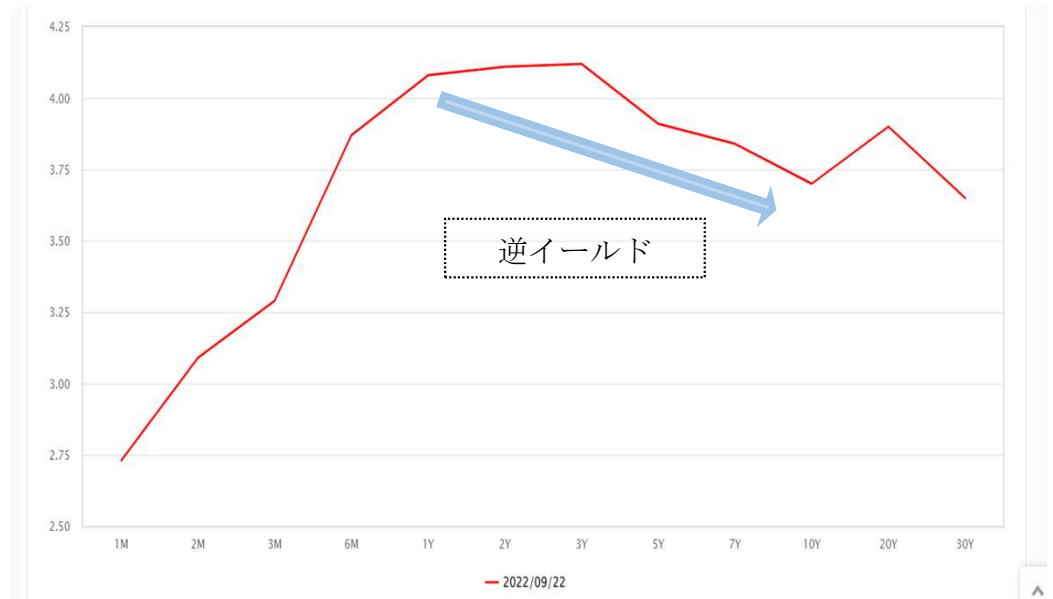
【項目】	【計画の策定】
貯金平残	貯金平残は令和になって預金奨励の見直しもあり増加傾向が鈍化。 キャンペーンなどを通じた貯金の獲得は少なくなっているが、他の金融機関の預金獲得の取組みも低下⇒自然体で一定程度増加
預金平残	一定金額を超える預金については預金奨励の水準を引下げる「定額キャップ」制度が導入 ⇒この水準で横ばい
有価証券平残	取得が増加。金利リスクの基準に近付いている場合は有価証券平残は抑制的
貸出金平残	住宅・生活ローンは金利競争 JAに優位性のある分野での貸出伸長(農業、相続)
利回り	現行の低金利施策が継続する前提。 低金利施策が継続すると足元の低金利が反映⇒減少幅は低下するが利回りは段階的に低下
運用収支	貸出、有価証券の利回り低下を平残の拡大で相殺できれば運用収支は横ばい・増加

3. 金利リスクと有価証券運用

日本のイールドカーブ



米国のイールドカーブ



【金利リスク】

△EVE

金利ショックに対する現在価値

(EVE、Economic Value of Equity)の減少額。

△NII

算出基準日から12ヶ月を経過するまでの金利収益

(NII、Net Interest Income)の減少額。

一定の利回りを確保するため、長期の債券の購入
⇒デュレーションが長くなる
⇒金利変動リスクが大きくなる

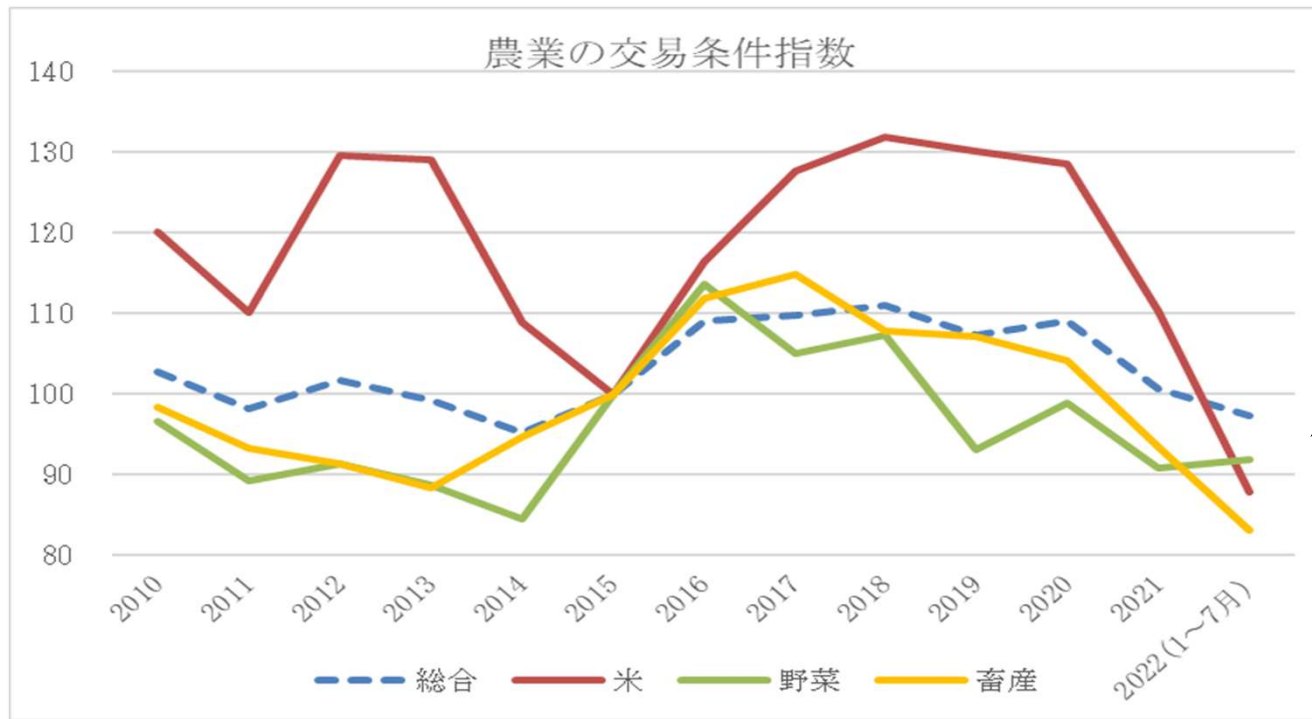
* △EVE：自己資本の20%以内
⇒これを超えると当局の監視が強化
⇒リスク管理体制の強化



<p style="text-align: center;">【積極的戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○農業融資 ○相続対策 	<p style="text-align: center;">【改善戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ネットバンク ○預かり資産(NISA, iDeCo)
<p style="text-align: center;">【差別化戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○年金資金等の獲得 ○住宅・生活ローン 	<p style="text-align: center;">【縮小戦略】</p>

各JAでSWOT分析し
事業戦略を策定する

5. 農業融資



農業の取引条件の急速な低下

特に水田営農の取引条件の低下が大きい
米価の低迷や変動費である肥料・農薬の高騰は大規模経営に大きな影響

中小規模農家の廃業

大規模農家の収益悪化

農地需給のミスマッチ
⇒耕作放棄の拡大

農地の出し手の増加

投資意欲の低下⇒受け手能力の低下

大規模農家の支援⇒営農ビジョン

- 共同利用施設、作業受委託
- 労働力確保
- 出資、JA出資法人

営農関係事業との連携

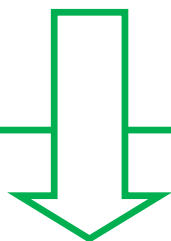
6. 相続対策

	被相続人数 (死亡者数) (a)	相続税が課税された被相続人数 (b)	相続税が課税された人の割合 (b) / (a)
2015年	1,290,444人	103,043人	8.0%
2016年	1,307,748人	105,880人	8.1%
2017年	1,340,397人	111,728人	8.3%
2018年	1,362,470人	116,341人	8.5%
2019年	1,381,093人	115,267人	8.3%
2020年	1,372,755人	120,372人	8.8%

課税対象の不動産を有する組合員

* JAとの関係が強い

⇒資産活用：賃貸住宅、施設など
⇒資産売却



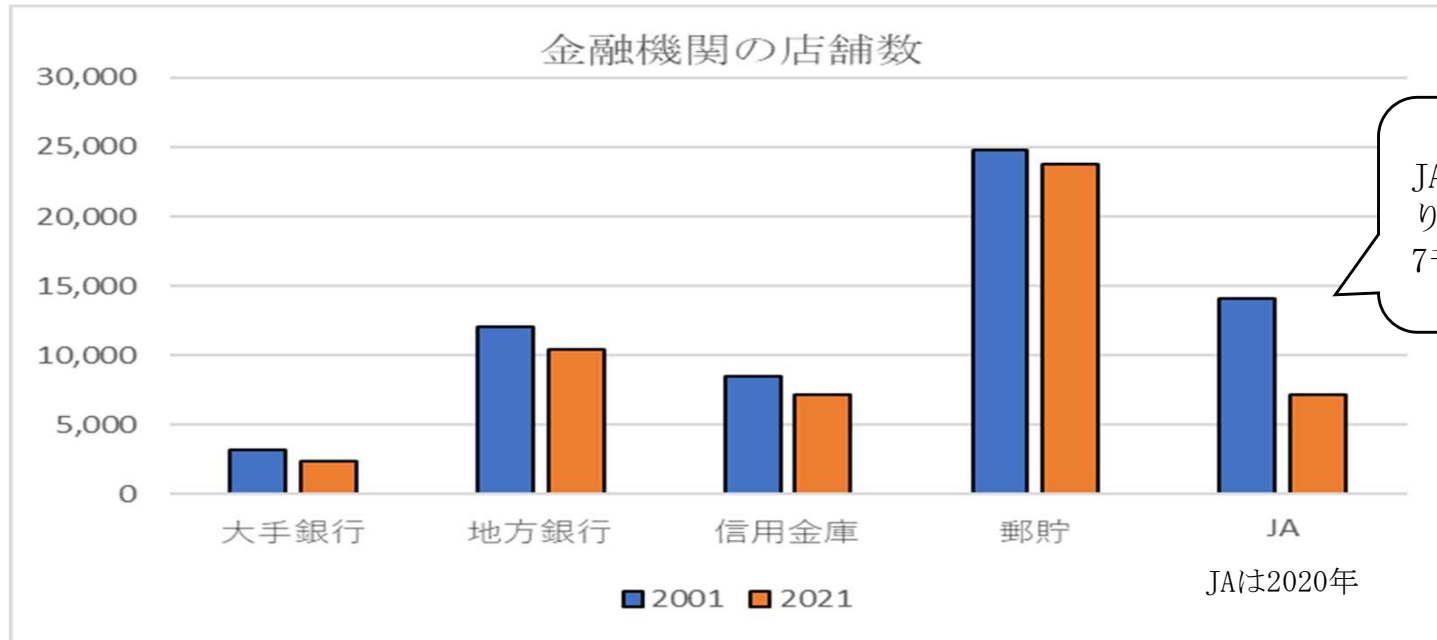
宅地等供給事業との連携

地域企業のオーナー

* 地元金融機関との関係が強い

⇒事業承継

7. 支店の対面機能



銀行の支店減少

- ⇒ ネットバンクへの移行
- ⇒ 金融窓口機能のコストと収益のバランス
- ⇒ 窓口業務のIT化

差別化戦略

JAの支店機能の発揮

- ⇒ 支店での対面機能（金融窓口）
- ⇒ 総合的な窓口機能
- ⇒ 組員活動拠点