



「JA信用事業の取り組み ～農業融資について」

令和4年10月20日

JA水戸 常務理事 宮田 清

目次



- ・JA水戸の概況 1
- ・本県の農業融資をめぐる状況 3
- ・農業融資伸長に向けての取り組み 4
- ・今後の課題と展望 8
- ・総括(まとめ) 15

JA水戸の概況



●北部営農資材センターかつらセンター

●那珂川営購買センター

本店

●上中妻支店

●西部営農資材センター上中妻センター

●内原支店

●内原地区農産物直売所「内原のめぐみ」

●上中妻地区農産物直売所「つちっこ河和田」

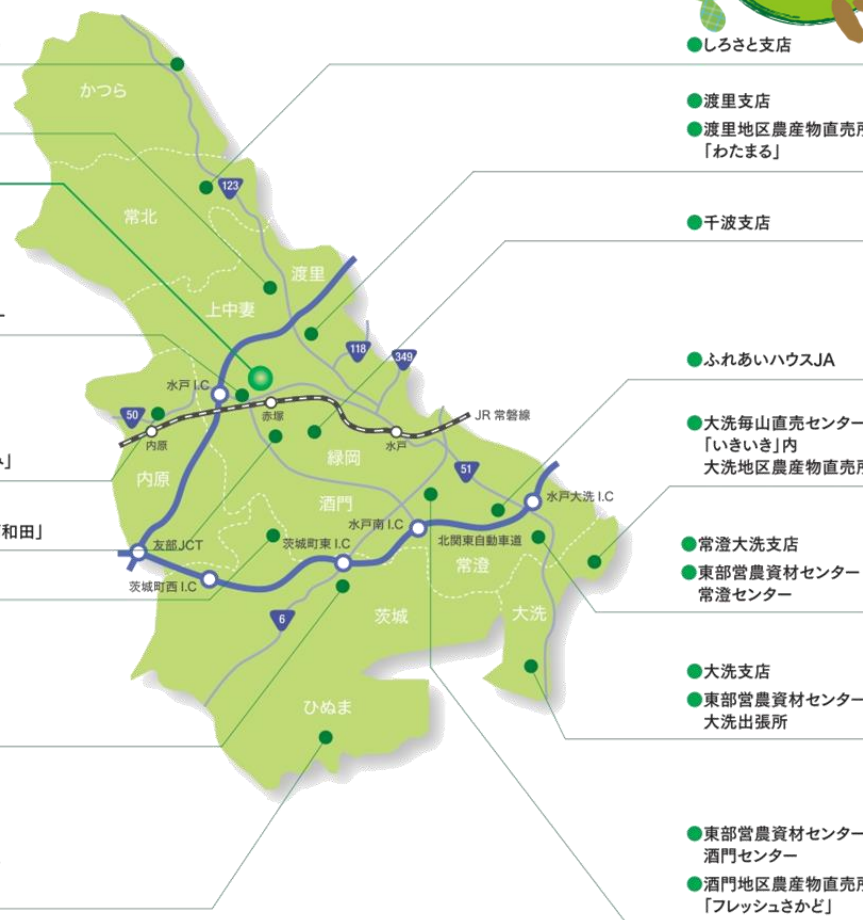
●茨城地区農産物直売所「さくら」

●いばらき支店

●南部営農資材センター長岡出張所

●南部営農資材センターひぬまセンター

●グリーンハウスひぬま



●しろさと支店

●渡里支店

●渡里地区農産物直売所「わたまる」

●千波支店

●ふれあいハウスJA

●大洗毎山直売センター「いきいき」内
大洗地区農産物直売所

●常澄大洗支店

●東部営農資材センター
常澄センター

●大洗支店

●東部営農資材センター
大洗出張所

●東部営農資材センター
酒門センター

●酒門地区農産物直売所
「フレッシュさかど」

茨城県の中央部に位置し、県都の水戸市を中心に、大洗町、茨城町、城里町(常北地区・かつら地区)の1市3町からなるJA水戸。大部分を占める平野部に、那珂川が地域の北東部に沿って太平洋にそそぎ、南部に流れる涸沼川が那珂川と合流しています。

JA水戸の概況 (令和4年1月31日現在)

2



設立 : 平成5(1993)年8月1日
出資金 : 33億192万円
総資産 : 1,598億円
組合員数 : 24,163名
 正組合員 10,936名 (9,864戸)
 准組合員 13,227名 (11,284戸)
役員数 : 理事 29名 (うち常勤役員 4名)
 監事 5名 (うち常勤監事 1名)
職員数 : 404名 (うち正職員数233名)
支店数 : 7支店



主な事業量

貯金 1,471億円
貸出金 380億円
購買品供給高 38億円
販売品販売高 73億円
長期共済保有契約高 3,621億円



本県の農業融資をめぐる状況



1. 本県の農業融資を取り巻く環境および方向性について

本県では令和3年10月に第29回茨城県JA大会を開催し、「持続可能で高付加価値な茨城農業の実現」をJAグループ茨城の目指す姿として決議しました。これは、JAが行政・関係団体等と一体となり農業・農畜産物の価値向上や環境保全、地域活性化等に挑戦・貢献することで、組合員・農業者が十分な所得を得ることによる持続可能な農業の実現と、地域住民・利用者が安心して暮らせる豊かな地域社会の実現を目指す。JAはこの中心的役割を担う地域になくてはならない存在として存在意義を示していく必要がある。その実現のために、JAは農業融資について、JAバンク茨城3カ年中期戦略を踏まえ、自らの施策を策定し、農業融資新規実行額を理事会等で組織決定する。

2. JA管内の農業の現状について

項目 単位	世帯数 (世帯)	農業 地域類型	耕地 面積 (ha)	うち 水田 ha	うち 畑地 ha	農家数 (戸)	うち販売 的農家数 (戸)	うち自給 的農家数 (戸)	認定 農業者 (人)	集落 営農組織 (組織)	農業 産出額 (百万円)	うち 耕種部門 (百万円)	うち 畜産部門 (百万円)	主要品目等
水戸市	125,015	都市的	6,350	4,110	2,240	3,646	2,099	1,547	275	14	10,150	6,360	3,780	米・鶏卵・豚 もやし・ねぎ
茨城町	11,934	平地的	5,090	2,410	2,690	2,029	1,381	648	234	15	18,060	10,710	7,350	米・肉牛・鶏卵 豚・メロン
大洗町	6,693	平地的	518	318	200	170	122	48	39	0	1,820	1,800	20	甘藷・米・だいこん いちご・干しいも
城里町※	6,970	中間的	2,410	1,130	1,280	1,478	827	651	78	0	6,580	1,780	4,800	米・豚・ほうれんそう 食鶏
管内計	150,612		14,368	7,968	6,410	7,323	4,429	2,894	626	29	36,610	20,650	15,950	
茨城県	1,209,017		163,600	96,100	67,600	71,761	43,920	27,841	8,478	140	430,200	297,600	124,300	
管内割合%	12.5		8.8	8.3	9.5	10.2	10.1	10.4	7.4	20.7	8.5	6.9	12.8	

城里町※には旧七会村地区(JA常陸管内)を含む

農業融資伸長に向けての取組み



1. 当JAの現状と融資目標設定に向けて

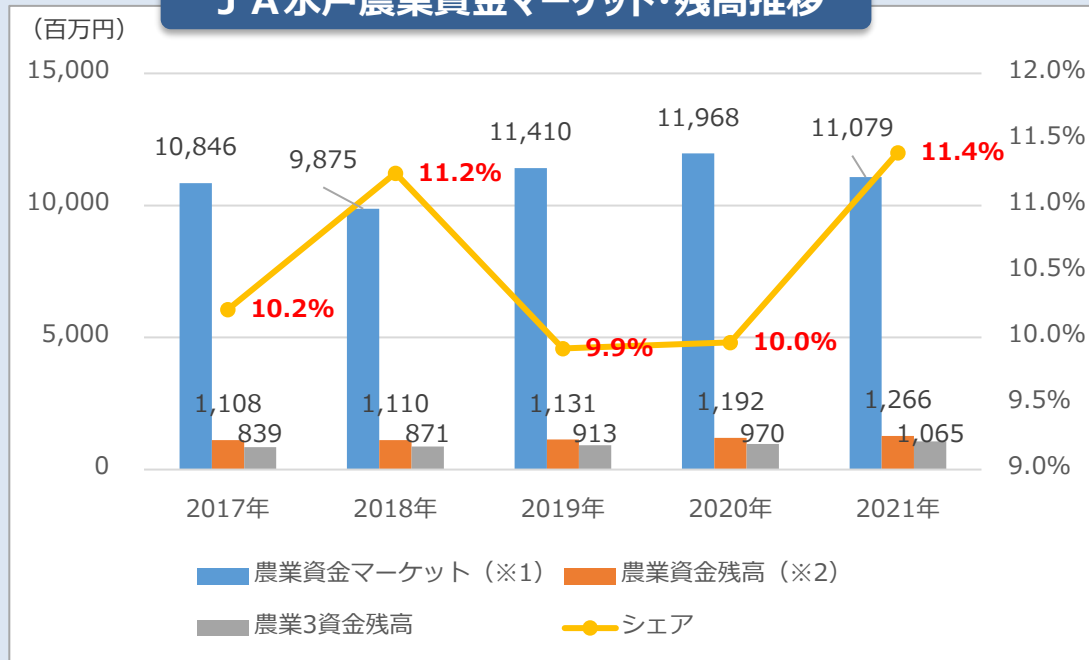
当JA管内の農業資金マーケットは例年100億円～120億円程度で推移している。

農業3資金残高(新認定, 経営拡大, 近代化)および農業資金残高は, ほぼ横ばいで推移している状況。

農業資金シェアについては, 直近で11.4%となっており, 県平均(2021年度: 10.3%)を上回る水準となっている。

農業資金のシェアUPを図るため, JAバンク茨城3か年中期戦略(2022年～2024年)を踏まえ, 自ら施策を策定し, 農業融資新規実行額目標を理事会で組織決定

JA水戸農業資金マーケット・残高推移



JA水戸農業3資金新規実行額



※1 県内の農業資金残高(地銀・公庫(本会受託分除く)+JAバンク茨城)/JA管内の農業産出額シェア(JA管内の農業算出額/県内の農業産出額)

※2 プロパー資金+基金協会保証付資金(農業3資金, 災害資金等)



2. 農業融資新規実行額目標設定

JA水戸 農業3資金新規実行額目標

	2021年度		進捗率	2022年度	2023年度	2024年度
	目標値	実績値		目標値	目標値	目標値
農業融資新規実行額	450百万円	420百万円	93%	450百万円	495百万円	535百万円

2022年度以降における具体的取組み

- 農業融資強化エリアの設定。(いばらき支店管内、常澄大洗支店管内)
- 融資担当者および渉外担当者(MA)に対して、農業融資研修会等を開催し、農業融資知識の向上を図り迅速な審査を行える体制を構築する。
- 担い手金融リーダーを中心に、農業参入等支援センターと連携し経営相談機能を充実させる。
- 信用担当(MA, 融資担当者)と営農経済担当(TAC等)が情報を共有する機会を設定し、ニーズに対して迅速に対応できる体制を構築する。



3. 具体的な実施事項

■ 農業資金行動計画の実施要領の制定(組織決定)

- 実施期間, 行動計画(訪問先・訪問回数・訪問担当者), 総合サービスの提供, 具体的実施事項。

■ メイン強化先のリストアップ(選定基準に基づく)

- いばらき地区(個人34名, 法人15先), 常澄大洗地区(個人23名, 法人7先)。

■ 訪問活動の実施(強化エリア単位)および対策会議

- 訪問活動後, 「アプローチ先進捗管理表」に, 訪問日, 同行者, 訪問内容, 進捗方針等を入力する。
- 訪問先で得た情報は, 営農経済部門にも共有し, 融資・営農経済事業拡大等に活用。
- 融資の実行状況確認等(四半期に一度)。
- 四半期に一度(4月, 7月, 10月, 1月)に, 強化エリアのMA, 貸出担当者, TAC, 本店担当者が合同で, 対策会議(農業者訪問計画会議)を実施し, 進捗状況の報告および次期四半期の活動の検討。

■ 実績検討会の開催

- 半年に一度, アプローチ状況等について, JAと信連農業部で実績検討会を開催し, 情報を共有するとともに, 今後の対応等について協議。

■ 信連への報告

- 訪問計画・訪問実績・実行状況。

農業融資伸長に向けての取組み



「参考」 農業3資金チラシ

新認定農業者 育成特別資金

実質
金利 **0%**

期間 2022年4月1日開始

対象 JAグループ茨城（信濃・全農・全共連）と茨城県が利子動員し、実質負担金利0%となります。

特徴 ①融資利率に上限がなく、100%借入が可能。②お客さまのニーズに応じた柔軟な資金対応が可能。③手続は比較的簡単です。

利用条件 ①JAグループ茨城（信濃・全農・全共連）と茨城県が利子動員し、実質負担金利0%となります。②融資利率に上限がなく、100%借入が可能。③お客さまのニーズに応じた柔軟な資金対応が可能。④手続は比較的簡単です。

JAバンク茨城
https://www.jabank-ibaraki.or.jp

農業経営 拡大資金

「農業経営拡大資金」のメリットは？

- 融資利率に制限がなく、100%借入が可能。
- お客さまのニーズに応じた柔軟な資金対応が可能。
- 農業制度資金のような様々な制約はございません。
- 高性能農機具の導入により、作業効率の改善が図れます。
- 農業事業、山間地域の農業等にとって使いやすい資金。
- JAとの取引状況によって金利優遇が受けられます。

「お借入の条件」は？

- ご利用いただける方
個人、個人、借入額の年率が18%以上であり、継続借入時の年率が74%以下の農業者の方
- お借入の条件
個人、個人、借入額の年率が18%以上であり、継続借入時の年率が74%以下の農業者の方

認定農業者の方は裏面の金利0%
「新認定農業者育成特別資金」の
ご利用もできます。

JAバンク茨城
https://www.jabank-ibaraki.or.jp

農業近代化資金

2022年度版

農業近代化資金とは、
設備資金から運転資金まで
様々な資金使途に利用できる
長期・低金利の制度資金です。

5年間
実質金利 **0%**

資金の特徴

- 農地取得以外の設備資金から、運転資金にいたるまで、様々な資金使途にご利用いただけます。
- 行政による金利負担軽減措置（最大10%）の対象となる場合は、5年間で実質金利0%で借り入れることが可能です。

JAバンク茨城
https://www.jabank-ibaraki.or.jp



1. 効果的かつ効率的な出向く体制づくりや営農経済部門との連携促進

現状の主な課題

MA・貸出担当者

- 農業融資にかかるスキル（推進手法・財務分析など）が乏しいため、**受け身の姿勢**
- 他商品の推進も行っているため、**注力することが難しい**
- 事務に追われているため、**推進活動の時間を作るのが困難**

営農経済部門との連携

- メイン強化先への訪問はTACが実施しているが、**経営課題相談シート**の活用までには**至っていない**
- 信用・営農経済部門による同行訪問などの**連携は図れていない**

課題解決
に向けて

検討内容

出向く体制づくり

- **農業融資専任担当者の配置**
 - ✓ 出向く活動に注力できる体制を構築
 - ✓ 専門的かつ高度な知識（推進手法・財務分析など）を吸収しやすい環境を整備

または

- **現状の体制での取組強化**
 - ✓ 担当者の業務ウエイト見直し（農業融資推進に特化）
 - ✓ 年間行動計画の策定および管理を実施し、計画的な訪問活動を展開
 - ✓ 中核を担う人材の育成 など



営農経済部門との連携促進

総合事業体のメリットを生かし、農業者の所得増大に向けた部門間連携（**定期的な同行訪問**、**合同ミーティング**など）の実施



2. 農業融資推進担当者の位置づけ・人材育成(出向く体制づくり)

<現状の体制での農業融資伸長に向けた取組強化>

<農業融資伸長に向けた取組強化>

+

<担い手への総合的な対応力強化>

知識レベル

目指したい姿に向けてステップアップを図る

渉外担当者・貸出担当者

- 農業融資推進
資金の案内・情報収集
- メイン強化先
経営課題ヒアリング, 他部門との連携

- 農業3資金研修会
- 個別研修会

融資専任渉外担当者・
渉外担当者・貸出担当者
(農業融資推進特化)

- 農業融資推進
資金の案内・情報収集,
潜在的ニーズの発掘
- 系統外ネットワーク
農政課, 普及センター,
農機メーカーなど
- メイン強化先
経営課題ヒアリング, 他部門
との連携

- 基金協会トレーニー派遣
- 農業近代化資金研修会
- 個別研修会
- 同行推進 (法人向け)

農業融資専任担当者

- 農業融資推進
資金の案内・情報収集,
潜在的ニーズの発掘
- 系統外ネットワーク
農政課, 普及センター,
農機メーカーなど
- メイン強化先
経営課題ヒアリング, 他部門
との連携, **コンサル活動**

- 農業部トレーニー派遣
- 農業貸出スキルアップ研修
農業法人向けの審査
- 個別研修会
- 同行推進 (法人向け)

推進
スキル



3. 業務ウェイトの見直し

現行の体制で多様化していくニーズなどに応じていながら、農業融資伸長を図るには、農業融資推進担当者（貸出担当者、渉外担当者(MA)など)の**業務環境を整備する必要**がある。

＜現行の体制で農業融資推進を強化するためには＞

農業経営体（農業法人・大規模農など）や系統外ネットワーク（農政課、普及センターなど）に訪問できる時間がない

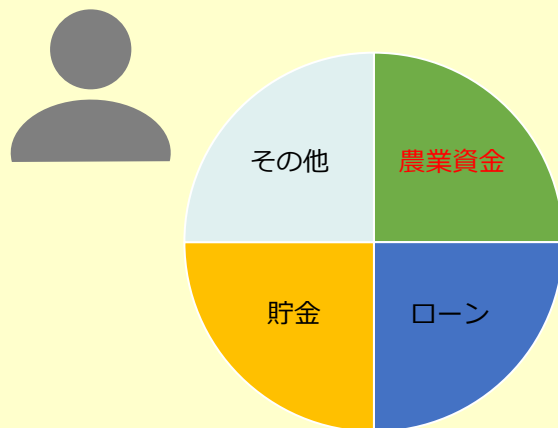
推進時間の確保
(出向きやすい環境を整備)

案件の事務処理（申込書類の整備など）を行うことがないため、農業資金を実務で覚える機会がない

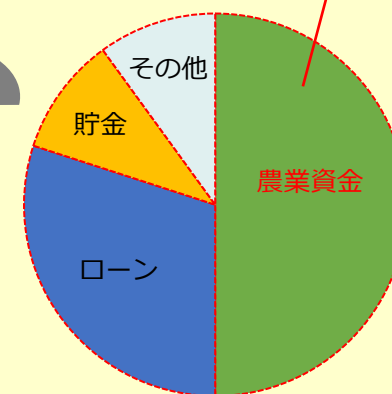
事務処理時間の確保
(知識を吸収しやすい環境を整備)

課題解決のため業務ウェイトを見直し

＜見直し前の担当者＞



＜見直し後の担当者＞



業務ウェイトを拡大

現在の業務内容の洗い出し・見直しを検討

＜見直し項目＞

- ・一部業務を移管
- ・他業務の補助時間を削減
- ・推進目標の見直し など



4. 事業間連携の促進

- 金融商品における**組合員ニーズの情報収集**
- 農業者所得向上のための**農業融資商品の選定**および説明, 信用部門における**アドバイス**



農業融資推進担当者

<同行訪問>



営農経済部門担当者

- 貸出担当者への**組合員ニーズの情報提供**
- 農業者所得向上へ貢献できる**農業生産資材の推進**および**導入可能な農業機械等の選定**, 営農分野における**アドバイス**

お互いの知識・経験を生かし、**農業者の経営課題解決**も含めた定期的なアプローチを実施

WIN-WINの関係を構築し、取引拡大につなげる

JAへ**経営課題等**を相談し、**解決策**を求める

<訪問先(例)>

- ✓メイン強化先
- ✓JA取引あり(信用or営農経済低・取引なし)
- ✓大規模農家(販売高30百万円以上)
- ✓農業法人・新設法人 など



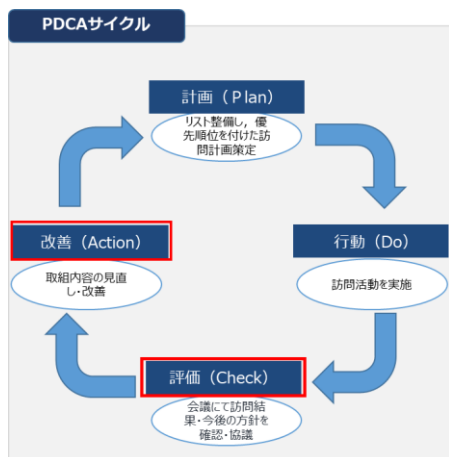
農業者

- 機械の導入・更新
- 生産資材等経費の削減
- 生産技術の向上 など



5. 事業間連携の促進・PDCAサイクルの構築

事業間連携を効果的なものに昇華させるため、**PDCAサイクルの構築に向けた仕組みづくりが必要**。
 仕組みづくりの一環として、信用・営農経済部門との合同ミーティングなどを開催し、情報共有や訪問リストの洗い替えや活動の振り返り・見直しを実施し、更なる取組につなげる。



会議内容

【合同ミーティング出席者（例）】

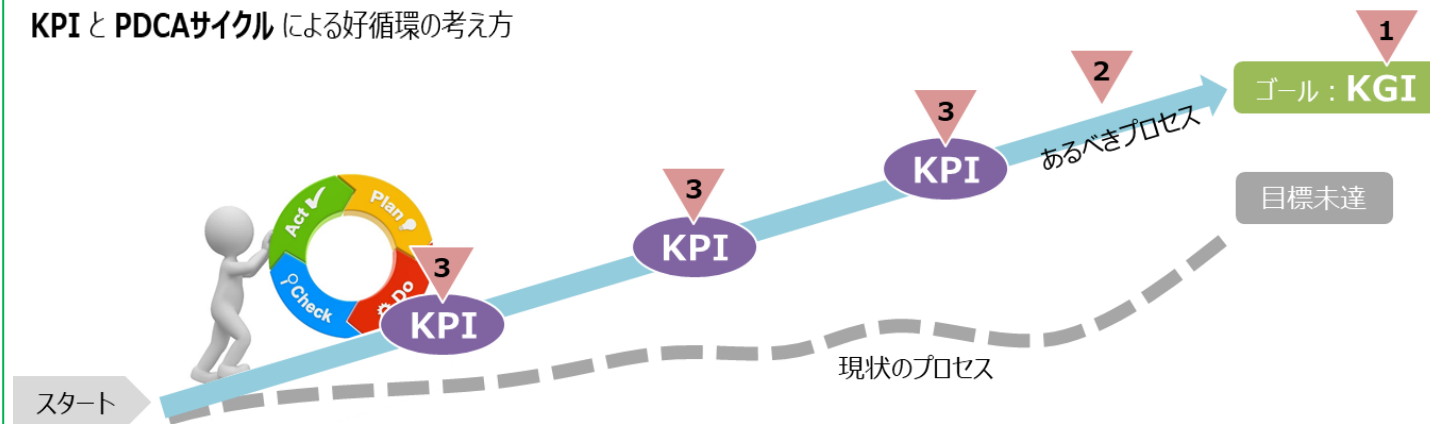
金融部長	営農経済部長
融資課長	営農経済課長
農業融資推進担当者	営農経済職員 (TACなど)
信連・基金協会	

【主な検討内容】

- ① 訪問状況、獲得実績や情報を共有（各種様式を設定）
- ② 改善策などを検討したうえで、今後の方針を決定
- ③ （必要に応じて）知識・ノウハウ向上に向けた勉強会の開催

KGI（目標/目的）を達成するための手順

KPIとPDCAサイクルによる好循環の考え方



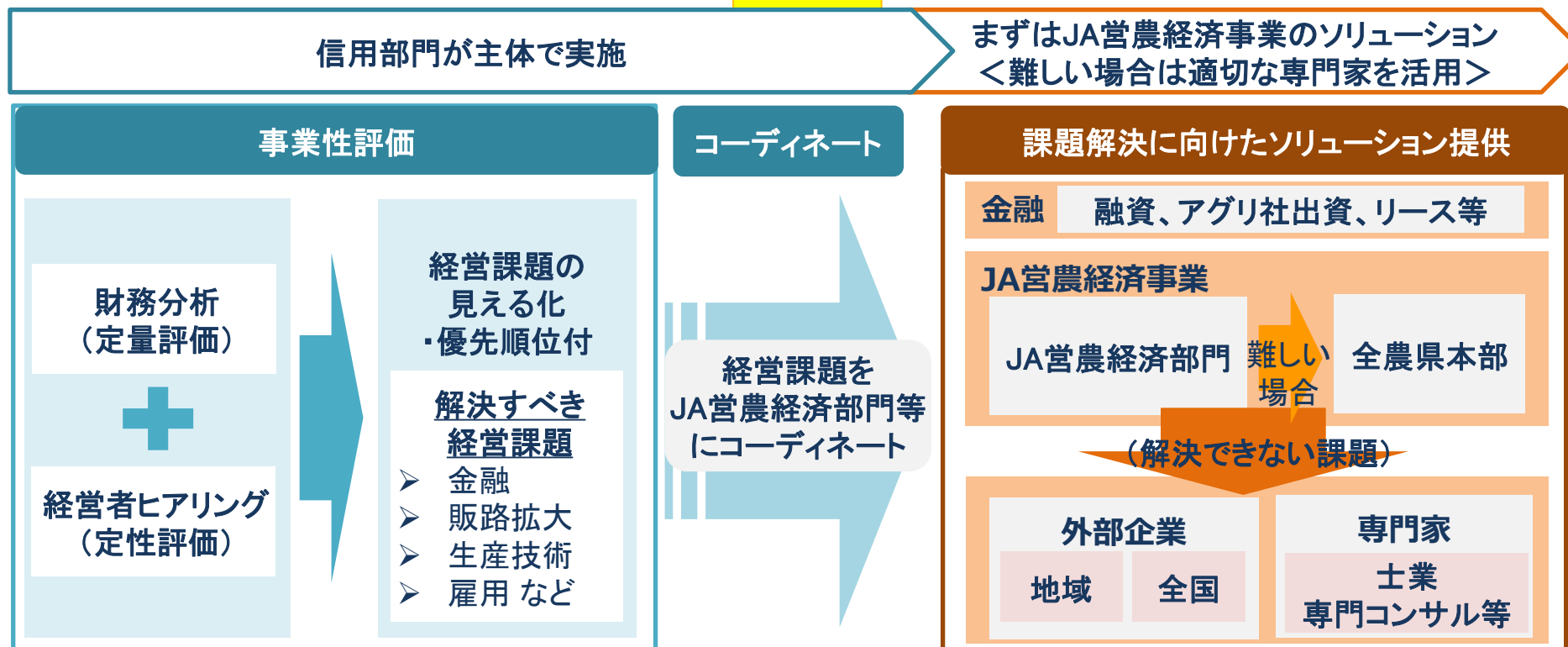
- 1 ゴール（KGI）を設定
- 2 達成までの道筋（あるべきプロセス）を明確化
- 3 プロセスの途中のチェックポイント（KPI）を設定
- 4 KPIを通過するための計画【P】を策定し、実行【D】し、KPIの達成状況をチェック【C】し、対策【A】を実施
※【A：対策】・・・計画を達成していればKPIを維持、または下方修正。達成していなければ上方修正する
- 5 対策【A】を新たな計画【P】に加え、実行【D】、チェック【C】、対策【A】を実施
- 6 【5】を繰り返すことで、外部環境や自然環境の変化に対応しながらKGIを達成する事業運営を目指す



6. 農業者へのコンサルティング活動

農業者の経営の安定・成長(=農業所得向上)

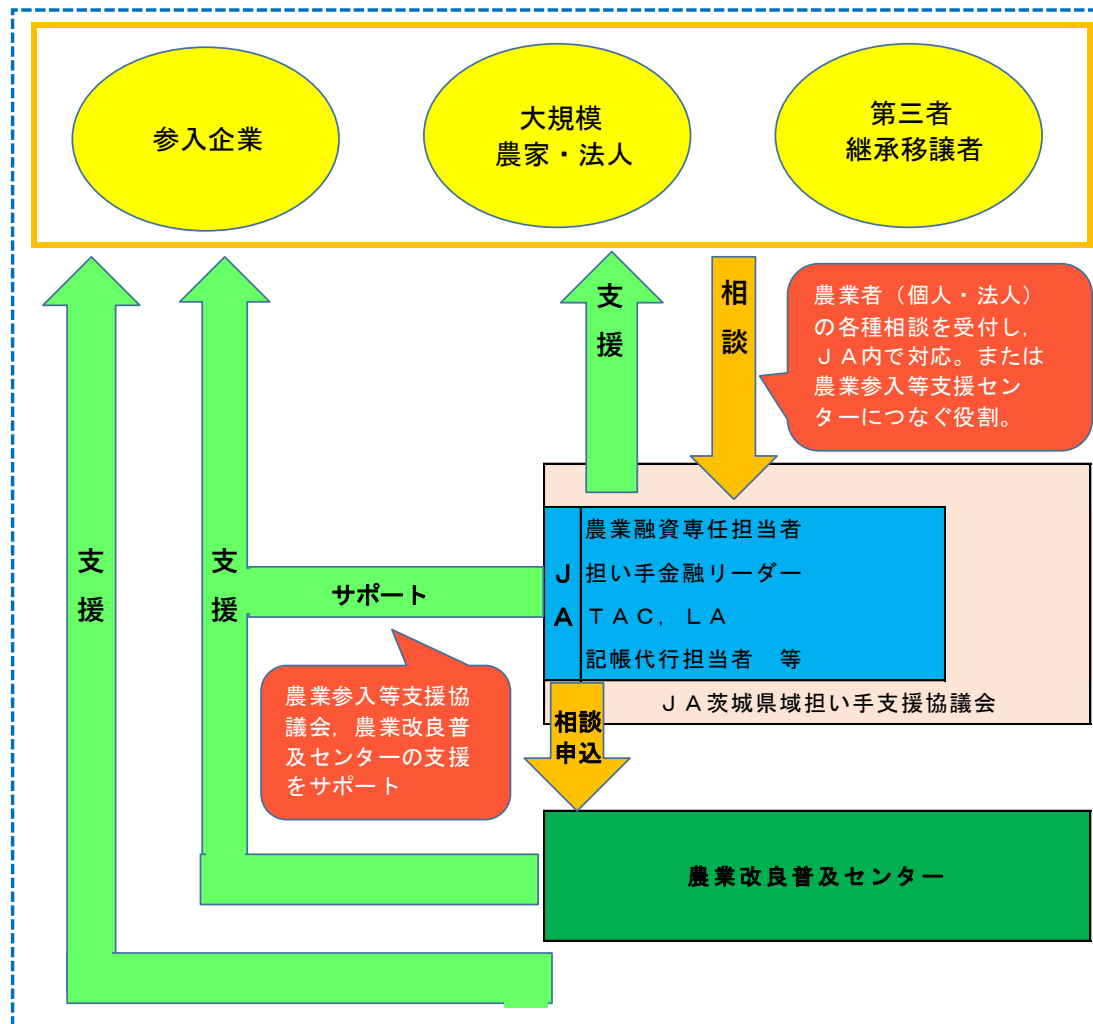
信用部門で可視化した経営課題を営農経済部門を通じて解決





7. 経営相談機能の強化について

農業関連融資等の知識を有した信用部門職員，営農経済部門職員による部門間連携による支援



【農業者のメリット】

新規就農，大規模化・法人化，事業継承等経営相談が可能。

相談内容はJA内完結し解決できるもの。

従来だと複雑な案件，課題・問題が大きい案件，専門家の支援が必要な案件など，JAで解決できないものについて，農業参入支援協議会の支援を受けることにより課題・問題解決の範囲が広がり，しいては農業者の経営改善，所得向上等につながる。

【JAのメリット】

1. 経営相談等サービスの提供により，農業者等との関係強化が図れる。または，新たな農業者との取引のきっかけとなる。
2. 支援内容によっては，JAの営農・経済部門他との取引拡大が見込める。



1. 効果的かつ効率的な出向く体制を整備し、重点エリアの拡大を図る必要がある。
2. 農業融資専任担当の設置, ならびにスキル習得やノウハウ獲得のために人材育成プログラムを構築する必要がある。
3. 信用部門担当と営農経済部門担当が十分な情報共有化できる機会を設定する必要がある。
4. 総合事業のメリットを生かした部門間の連携促進を図る必要がある。
5. 農業者の経営の安定・成長(=農業所得向上)のために, 信用・営農経済部門からの継続的な経営サポートを強化する必要がある。(定期的な同行訪問の確立)
6. 経営サポートは, 個々の農業経営を理解し適切な経営支援の提案をする必要がある。



ご清聴ありがとうございました。

JA水戸