

担い手の経営のライフステージに応じた支援

 (29) 農林中央金庫を介したビジネスマッチング
JA北さつま（鹿児島県）

新規	継続
○	
	(平成 年 月)

1 動機 (経緯)	取引先訪問の際、A法人より運転資金の資金需要があったが、当JAでは法人向けの低金利の運転資金（他行比較）を取り扱っていなかったことから農林中金に対応を依頼しました。
2 概要	A法人は当JAと生産部門で取引のある先で、当JAがメイン仕入先です。県信連の融資取引先でもあり、JAグループに大変好意を持っています。資金需要については、当JAにおける一括での仕入要望に対応するため多額の融資枠を確保する必要性がありました。今回は、農林中金との取引交渉の場に、同法人のJA同席の要望を受け、交渉の際にJA融資担当者が立ち会いました。
3 成果 (効果)	融資取引は、同法人と関係性を構築できている当JAが仲介に入った事で迅速に交渉が進み、取引が成立しました。意見交換を行う中で農林中金の取引先等の紹介を依頼したところ、ビジネスマッチング先数社の紹介があり現在取引に向け交渉となりました。ビジネスマッチング先に業界大手の会社があり、契約が決まれば同法人の業績が伸びる事が期待されます。また、同法人の関連会社を紹介頂き近代化資金（設備投資）の申し込みに繋がりました。同法人の設備投資に対しても当JAにて資金相談を受けております。
4 今後の予定 (課題)	近年、農業法人化が進んでおり、法人の取引先に対して柔軟な対応を務めていきます。ビジネスマッチングなども活用する事で、取引先に対して多角的な支援を行います。