

取引先の経営改善や成長力の強化

① ライフステージ別の長期資金残高（2019年3月末） 6,403億円

北海道



ライフステージ別の長期資金

プロパー・制度資金	JA信連	新規就農関連資金	農業近代化資金	負債整理資金
		3,889百万円	11,123百万円	63,637百万円
			アグリマイティー資金	
			29,127百万円	
			農機ハウスローン	
	66,540百万円			
その他農業者向け資金	98,886百万円			
金庫	農業者向け資金			
	935百万円			
日本公庫受託資金	青年等就農資金	農業経営基盤強化資金（スーパーL）		
	3,158百万円	191,860百万円		

その他農業関連資金

その他農業関連資金
161,162百万円

その他農業関連資金
9,963百万円

※上記残高は、長期資金(災害資金除く)のみを集計しているため、ディスクロージャー誌等の残高数値と異なります。

ライフステージ別に応じた支援事例

業種	-	使 途	-
経 緯 ・ 目 的	<p>組合員戸数が減少傾向にあるなか、担い手の確保・育成の観点から法人化を進めてきた経過にあります。その一方で、事業拡大に伴い“オンリー J A”という既定路線からメリットを重視する考え方に転換されてきています。こうした状況において、J Aとして待ちの姿勢では事業縮小は必至であり、J Aの存在意義も問われることとなるため、将来を見据えた対応・対策が急務と考えております。部門間連携を通じて総合事業の強みを発揮し、J A事業充実へ向けた取組みを行っています。</p> <p>具体的には、幅広くニーズを捉え、部門を横断して協議・検討を行うべく、各部署各課から総勢41名でプロジェクトチームを編成し、定期的な法人訪問の実践や訪問内容等を各部署へ報告・情報共有を図る会議の開催・J A全体でニーズを把握したうえで意見・要望に対して対応しています。</p> <p>また、訪問時には「農業関係資金のしおり」を持って訪問し、資金ニーズの掘り起こしも行い、的確な資金対応を図っています。</p> <p>さらには、外国人技能実習生受入支援や、人材派遣会社との合同説明会等、総合的に農業経営支援を行っています。</p>		
効 果	<p>法人設立までは設立支援、相談等で接する機会が多く、設立後はなかなか経営内容に踏み込んでいけない傾向にありましたが、定例的に訪問することにより経営内容を把握しやすくなりました。</p> <p>班体制で巡回することで相談しやすい環境が構築され、営農部門以外の要望や意見も多くなり、J Aの総合的サービスが発揮される機会が増え、顧客満足度やJ Aへの信頼度向上に繋がっています。</p> <p>融資面でも他金融機関の資金からJ Aプロパー資金への借換え推進や新規投資の情報をいち早く掘み対応することによってJ Aプロパー資金の獲得につながるケースも出てきています。</p>		