

地域密着型金融の取組事例

タイトル	農業メインバンク機能の強化	J A 名 J A 佐波伊勢崎 (群馬県)
1 動機 (経緯)	<p>農業メイン強化先 (J A を利用されている優良顧客 以下「メイン強化先」) は、高齢化が進行し将来的に規模の縮小や相続を原因とした離農が進んでいます。これに対応するために新規就農者や後継者を育成し、将来のメイン強化先の拡大を図ることが課題となっています。</p> <p>そのためにはメイン強化先を中心とした組合員の農業経営の安定、生産力の向上と収益力の強化が重要であり、J A としても農業金融サービスを通じてメイン強化先との関係強化を図るとともに事業間連携による農業経営サポート体制を構築することが必要と考えています。</p>	
2 概要	<ol style="list-style-type: none"> 1. メイン強化先を中心に農業資金ニーズにあった情報提供と取引関係の構築強化 (農業メイン強化先訪問・ニーズの把握) 2. 農業資金ニーズにマッチングした商品、情報提供を的確に実施できる営農指導や法人融資などの知識を習得した人材を育成 (担い手金融リーダー育成) 3. 来る世代交代に備え、営農経営資源を円滑に次世代に移転させるため、遺言書作成や相続相談体制の確立 (審査課と連携し相続相談を実施) 	
3 成果 (効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・総合事業性を活かした事業間連携で農業経営に関する指導、経営診断、情報提供等を行う体制を整備し、メイン強化先との関係を強化しました。 ・組合員からの相続相談に対応し次世代へのスムーズな経営資源の移転をサポートし、次世代層との関係を強化しました。 	
4 今後の 予定 (課題)	<p>この先も正組合員数は農業者の高齢化と後継者不足で減少が見込まれています。また、農業法人や営農集団への態様の変化は増加しているものの、その構成員も高齢化が進んでいます。</p> <p>一方、農業後継者は I T などによる情報受発信により、ニーズは多様化・専門化し、J A に対する要求も高度化しています。</p> <p>今後も、メイン強化先及びその子弟との信頼関係の構築に努め、農業者ニーズに即した農業金融情報の提供や資金調達方法の提案等を支店担当者や信用渉外を通じて実行します。</p>	