

金融仲介機能のベンチマークについて

2022年9月

「金融仲介機能ベンチマーク」の公表について

- J Aバンク(J A、都道府県信用農業協同組合連合会、農林中央金庫)は、農林水産業の発展に寄与し、地域のみなさまの暮らしをバックアップすることを目指しています。
- 2019年度から2021年度を取組期間とする J Aバンク中期戦略では、「他業態と差別化した価値を提供しつつ、持続可能な収益構造を構築することで、農業・地域から一層必要とされる存在」を J Aバンクの目指す姿として掲げ、①農業・地域の成長支援、②貸出の強化、③ライフプランサポートの実践、④組合員・利用者接点の再構築、⑤ J A・県域一帯の変革実践に、J Aバンクが一体となって取り組むこととしています。
- 今回、J Aバンクの金融仲介機能の発揮状況として、これまでの幅広い取組みのなかから①取引先の経営改善や成長力の強化への取組み、②C S調査の結果の2点をベンチマークとして公表するとともに、今後も「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、お客さまのニーズや経営課題の解決につながる本業支援・融資支援などに積極的に取り組み、地域経済の活性化に努めてまいります。

参考 | 「金融仲介機能のベンチマーク」について

2016年9月、金融庁が金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する指標として「金融仲介機能のベンチマーク(以下「ベンチマーク」という。)」を公表いたしました。これは、私ども J Aバンク中期戦略で掲げている J Aバンクの目指す姿そのものであり、「農業所得向上・地域活性化」の実現に向け、不断の取組みを継続してまいります。

- JAバンクでは、「金融仲介機能ベンチマーク」の公表に併せ、「地域密着型金融の取組み」についても公表を行っております。
- 農業・地域社会に貢献する地域密着型金融の取組みとして、①農山漁村等地域の活性化のための融資をはじめとする支援、②担い手の経営のライフサイクルに応じた支援、③経営の将来性を見極める融資手法をはじめ、担い手に適した資金供給手法の提供、④農山漁村等地域の情報集積を活用した持続可能な農山漁村等地域育成への貢献の4項目について、公表を行っております。

1 取引先の経営改善や成長力の強化

- JAバンクでは、農業者のみなさまのライフステージに応じた融資・出資を通じ、経営改善や成長力の強化にかかるサポートに積極的に取り組んでいます。

① ライフステージ別の長期資金残高（2022年3月末） **19,390億円**

| | | | 新規就農 | 就農後 | 法人化・事業拡大 | 事業発展 | 承継再生 | 農業関連団体等 |
|----------------------|------------|----------|-------------------|-----|----------|-----------|---------|---------|
| 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 | | | |
| | | 57億円 | 1,974億円 | | 921億円 | | | |
| | | | アグリマイティー資金 | | | | | |
| | | | 2,217億円 | | | | | |
| | | | 農機ハウスローン | | | | | |
| | 1,170億円 | | | | | | | |
| | その他農業者向け資金 | | | | | | | |
| | 3,450億円 | | | | | | | |
| | 金庫 | 農業者向け資金 | | | | その他農業関連資金 | | |
| | | 266億円 | | | | 2,909億円 | | |
| 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） | | | | 農業者向け資金 | |
| | | 464億円 | 3,693億円 | | | | 2,269億円 | |

※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。
農林中央金庫の貸出金残高からは、信用事業を行う系統団体に対する日銀成長基盤強化支援資金等の制度資金の原資資金を除いております。

② アグリ社を通じた出資金額（2022年3月末累計投資額） **122億円**

| | | | | | |
|----------|------------|--------------|----------|----------|--------|
| アグリ社ファンド | アグリシードファンド | 担い手経営体応援ファンド | プロパーファンド | SFVCファンド | 復興ファンド |
| | 27億円 | 9億円 | 57億円 | 11億円 | 18億円 |

取引先の経営改善や成長力の強化への
取組み事例

コンサルを契機とした ファンド活用

実施主体

山口県信連、
農林中央金庫
岡山支店：山口県

農事組合法人A社は、高齢化が進むB市で約1.7haにてトマトを中心に水稲・キュウリ、イチゴ等を生産する法人です。代表が今後の経営方針に悩んでいた際、農林中金・信連がコンサルティングを提案しました。代表も中期計画の原案を作成していたが、第三者の意見を聞きたい、ということでコンサルティングを実施する運びとなりました（2020年度に山口県信連・金庫岡山支店が連携して実施）。

コンサルティングを踏まえて当社代表は、経営課題の解決に向けた、金庫、信連の取組み・実行力を評価、JAグループとの更なる関係構築を指向し、設備投資（ハウス建設）資金として、アグリシードファンドを導入いただきました。

本件出資を通じ、労働生産性向上に資する設備投資（新ハウス建設）等を実施することにつながり、JAグループは地域農業の持続的な活動に貢献しました。



▲ファンド実行を機に新設したハウス



▲新設ハウスで栽培中のトマト

目的

高齢化の進行が深刻であるB市にて、新規就農者出身であり次世代の後継者の育成にも注力する農事組合法人A社は、今後の当地域農業の次世代の中核を担う存在であるとJ Aグループは考えており、当社の事業発展をサポートすべくコンサルとアグリシードファンド出資を行いました。

成果・効果

ハウスの新設

- 農地を集約化する中でハウスを新設し、労働生産性向上を実現。

自社販売所の新設

- 新たな販路を開拓すべく自社販売所を新設。

[A社代表の声]



A社代表

財務面のみならず、弊社が取り組んでいくべき事業戦略や目標の見える化が出来たため、非常に有意義なコンサルであった。自分だけではこれほどの設備投資をすることに躊躇していたと思います。共に事業計画を制作することができ、心強かったのが一番の収穫でした。

よい設備投資ができたのでこれから生産性の向上に努めお客様に喜ばれるトマトを生産していきたいと思っています。

[単収・単価の推移]

| | コンサルティング 実施前 | コンサルティング 実施後 | 補足 |
|--------------|-----------------|-----------------|---------------------------------------|
| 単収 (kg/a) | 1,500 | 1,500 | 初年度のため定植時期が遅かったが、例年と同程度の単収を確保することができた |
| 単価 (円/kg) | 600 | 650 | 施設がよくなり高温期での出荷が可能となり、有利販売が可能となった |

今後の予定・将来的に目指す姿

農事組合法人A社としては、新たなハウスも加わり強化された生産体制に加えて、自社販売所の宣伝強化・ブランド力向上を図っていくこととしています。J Aグループとしても、上記取組みに対して金融・非金融問わず可能な限りサポートしていく所存です。

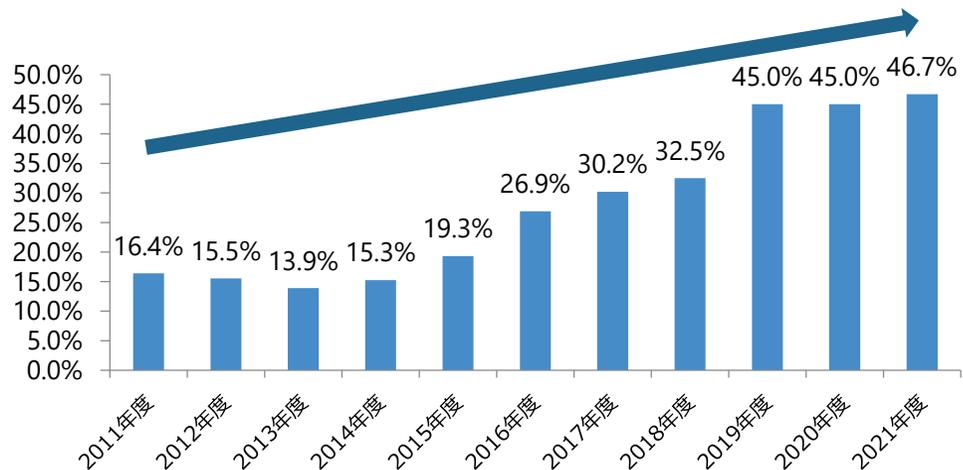
2

CS 調査結果の公表

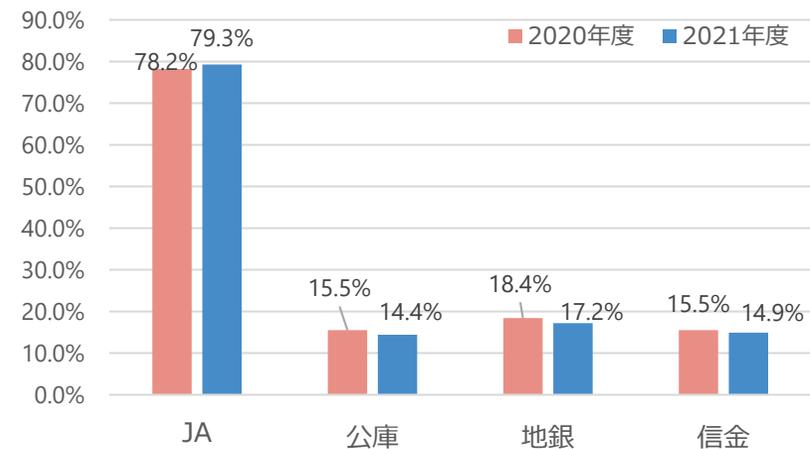
- JAバンクでは、「農業メインバンクCS調査」として、「メイン強化先※」を対象に満足度の計測を行っております。
- 得られた結果を活用しながら、農業者のみなさまの声に一層応えることができるよう、農業メインバンク機能の強化に取り組んでまいります。

※【メイン強化先】：将来的な地域農業の担い手として関係を再構築・強化すべき農業者のみなさまを、JA未取引先を含めて「メイン強化先」と位置付けております。各区域により、農業基盤や個別事情等を勘案のうえ、選定基準を定めております。

▶ JA 訪問満足度の推移



▶ 過去1年間で金融機関訪問があった割合



メイン強化先への訪問を通じ、様々なニーズの捕捉、課題解決に向けたソリューション提供を行っております。
 今後も、新型コロナウイルスに関する状況等に合わせた上でのアプローチの実施、
 メイン強化先への資金相談やニーズに沿った情報提供を行うなど、より満足いただけるサービスの提供を目指します。

CS調査にかかる
取組み事例農業メインバンク
CS調査（メイン強化
先）徹底による満足度
向上および資金ニーズ
の捕捉

実施主体

JA会津よつば
福島県

JA会津よつばでは、農業メインバンクCS調査（メイン強化先）について、農業者等に対する訪問活動を丁寧に行い、2021年度調査の回収率向上を図るとともに、「顧客満足度の改善」および「資金ニーズの捕捉」に取り組みました。

具体的には、JA支店の貸出専任担当者が中心となって、JA出荷額が多い農業者等に対する訪問活動を丁寧に行いました。

また、JA本店においては、訪問日や調査票の回収状況を管理するとともに、月次の会議において進捗状況を本支店間で共有する等、取組強化を図りました。



▲農業者訪問活動の様子

目的

JAに対するより多くの農業者からの「声」を集めるために、2021年度農業メインバンクCS調査（メイン強化先）の回収率100%を達成することを目指し、調査票を配付した農業者等に対する訪問活動を徹底することにいたしました。

また、訪問活動を重ねることにより、金融・非金融ニーズの捕捉など、満足度向上に向けた取組みに繋げることを目指しました。

成果・効果

2021年度農業メインバンクCS調査（メイン強化先）の回収率は、目標に掲げた100%は達成できなかったものの、過去最高の76.7%と高い水準を確保することができました。また、今回の取組みを通じて、農業者の金融・非金融ニーズを捕捉し迅速に対応することにより、農業資金の実績に結びつけることができました。調査結果においても、JAの訪問活動や金融サービスに対する満足度が大幅に向上しました。

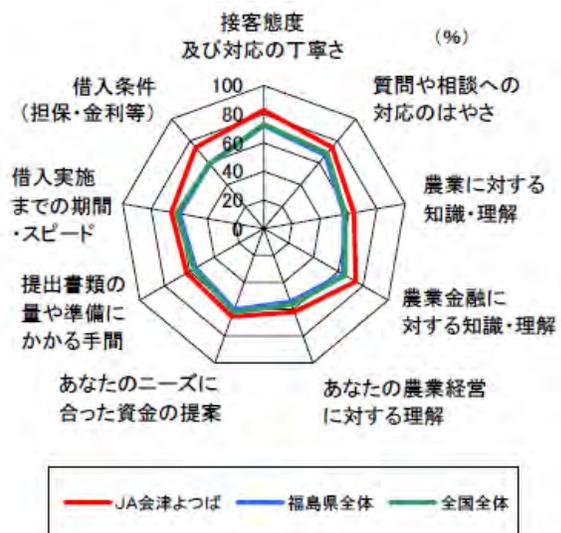
[訪問対象者の声]



正組合員

JA会津よつばさんは、マメに訪問してくれて融資や補助金等いろいろな情報を提供してくれるので、大変ありがたい。

[農業資金借入項目別満足度]



今後の予定・将来的に目指す姿

当JAは貸出推進を重点的に担う「貸出専任担当者」を配置し、農業者等に対する訪問活動を行いながら、とりわけ農業資金伸長に向けた取組みについて強化を図っております。

今後も「貸出専任担当者」を中心とした訪問活動を継続しつつ、顧客満足度の向上、農業資金の伸長、非金融ニーズへの対応を通し、管内農家から頼られるJAを目指してまいります。