

静岡県JA遠州夢咲の農業融資渉外

主席研究員 重頭ユカリ

1 想定よりも低かったCS調査での評価

静岡県のJA遠州夢咲では、2007年度から、担い手への対応強化を図っていた。具体的には、以前から農業者の借入相談に対応していた14支店の係長14名と4か所の融資センターの融資渉外6名の合計20名を担い手金融担当とした。そして、リストアップした担い手を定期的に訪問することとした。

しかし、15年度に実施したメイン強化先向けCS調査で、信用事業職員の訪問頻度や訪問担当者に関する満足度は、JAの想定よりも低いという結果が出た。これを受け、担当者が農業について十分な情報提供をしない状態で訪問しても、担い手からの評価は得にくいと考え、取組みを見直すこととした。

2 2016年4月に農業融資渉外を設置

同JAでは本店金融推進課に農業融資専任の渉外を置くことを検討し、16年4月に農業融資渉外1名を設置することとした。担当者には、担い手金融担当のなかから、やってみると手を挙げた女性職員を選任した。

設置にあたっては、農業融資渉外活動要領を制定した。同要領には、主な活動内容として、農業を営む法人・個人に定期的な訪問活動を行い、経営方針等の情報収集や農業資金等の資金対応を行うこと、経済渉外、営農指導員、融資渉外等JA内部だけでなく県の中央会や信連などの系統団体との情報交換や同行訪問等の連携を行うことなどを挙げている。数値目標としては、月60件(1日4件×15営業

日)の訪問、支店や融資センターへの取次分も含め農業融資の年間獲得3億円(初年度は2億円)を掲げた。数値目標を掲げはしたものの、金融部長としては、利用者から「JAが必要だ」と思ってもらえることが何よりも重要との気持ちもあった。

従来の担い手金融担当も引き続きリストアップした担い手を訪問する活動を続けており、担当と農業融資渉外が同行訪問することもある。加えて、農業融資渉外は、これまで訪問が手薄だった農業法人や新規就農者も重点訪問先とすることにした。

3 対応には他部門との連携が不可欠

農業融資渉外によれば、1回目の訪問では着任の挨拶をすればよかったが、2回目から何を話せばよいのかが分からなくなったという。経営が順調な先ほど資金面の問題がないため、金融の話が出ることはなく、せっかく時間をもらっても会話が続かないことに焦りを感じたのだという。

そこで、農業について少しでも知ろうと、知り合いの農家で農作業を体験したり、経済事業を担当する農業振興部の職員に情報を聞いたりして、「今、農作業の方はどうですか」といった会話ができるようにした。そうした会話のなかで、次の訪問時に、自分から情報提供する内容を探すように努めた。

経済渉外や営農指導員が同行訪問してくれれば、農業融資渉外としては助かるが、同行者に何もメリットがなければ、同行を頼みに

くくなる。そのため、訪問時には肥料や資材の仕入先を聞くなど、少しでも他部門の取引につながる情報を得るようにしている。

訪問先の情報は、活動報告として記録し、支店や営農経済センターにも回覧する。他部門の対応が必要になるものについては、口頭や電話で内容を伝えたとうえで、引継一覧表に記載し、どのような対応がなされたかも記録する。同様に、他部門から対応を要請された内容も、引継一覧表に記録する。記録は、農業融資渉外の活動が、他部署との連携のうえに成り立つことを「見える化」するのに役立っている。17年度からは、農業振興部の目標項目に「農業融資の紹介」が盛り込まれ、一層連携しやすい体制となった。

4 担い手の要望に応えるための模索

農業法人の訪問は、静岡県 の担い手サポートセンターの活動開始と同時期に始め、最初はサポートセンターと同行訪問した。16年10月頃までにはリストアップした農業法人を一通り訪問した。しかし、訪問時に出された要望や課題にどのように対応すればよいか分からず、成果をなかなか出せなかった。

そうしたなか、ある農業法人から、経営診断をしてほしいという要望が出た。経営診断と言われてもどのようにすればよいか分からなかったため、経営診断に関する勉強会を静岡県信連に依頼した。そのうえで、同法人の3期分の経営指標分析結果を用いた提案会を、同JAの農業振興部や静岡県信連、担い手サポートセンターの参加も仰いで開催した。この提案会は、法人にも喜んでもらうことができた。

もう一つ、手ごたえを感じた取組みは、JAバンク静岡のアグリサポートプログラムの活

用である。同プログラムの親元就農支援は、農家子弟が農業を継ぐ場合の公的支援の少なさを補うために設けられ、後継者の研修等にかかった費用を助成するものである。訪問先の農業法人から資格取得についての要望が出たことをきっかけに、この支援の活用を思い立ち、部会員向けの研修会を農業振興部と共催することになった。他の担い手にも視察研修への活用を提案するなどして、支援を活用できた担い手に喜ばれた。また、担い手との関係強化ができたことは農業振興部にも喜ばれ、三方よしの結果となった。

5 情報共有が取引にもつながる

農業融資渉外は、初年度の具体的な成果はそれぐらいだと話すが、農業関連資金の取次ぎ35件2億6,600万円と、それ以外の取引も獲得している。17年4月からは、農業融資渉外は1名増員の2名となり、上期中に前年度実績の692回を上回る、796回の訪問を行った。農業融資渉外の設置前から他部門との情報共有は行われていたものの、現在は以前より活発になり、17年度上期には、他部門からの情報提供は139件、他部門への情報提供は88件となった。

農業メインバンクの取組みを強化するにあたり、多くのJAでは、部門間や系統団体等との連携強化が重点事項となっている。JA遠州夢咲では、訪問先の担い手の要望に農業融資など金融部単独で応えられるものは少なく、対応するためには部外の応援を仰ぐしかなかったという。しかし、担い手の要望に応えたいという思いが、連携強化につながり、取引にも結びつくという好循環をもたらしていると考えられる。

(しげとう ゆかり)