

グループの総合力をどう発揮するか

— JAバンク神奈川の県域共同運営態勢 —

常務取締役 齊藤由理子

1 JAバンク神奈川の2020年ビジョン

JAバンクの強みの一つは、JA、信連、農林中金のJAバンクグループ、さらに信用事業以外の連合会も含めたJAグループ各組織の連携による総合力である。総合力の発揮により、組合員・利用者のニーズへのよりの確な対応が可能となるし、業務の集約化や効率化でコスト削減も期待できる。

総合力をどのように発揮するか。県域共同運営態勢によってグループの総合力を実績につなげているJAバンク神奈川の取組みから考えたい。

神奈川県信連では、2010～2012年の中期戦略策定に際し、「2020年ビジョン：実質一つの金融機関として機能」を作成、組合員や利用者との接点に注力するJAをバックアップするものとして「JA・信連・連合会の県域共同運営態勢」を打ち出した。

共同運営態勢には、県域企画機能や県域事務集中センターなど主に業務の集約化や効率化を実現する機能と、県域ローンセンターなど利用者ニーズへの対応力を高める機能が含

まれている。以下では、後者の取組みを中心に紹介したい。(第1図)

2 県域ローンセンターが貸出増に寄与

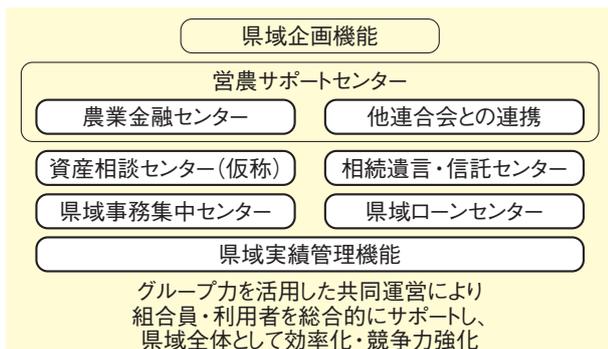
04年に信連は県域ローンセンターを設立したが、その力を十分発揮する契機となったのは、12年の信連の県下JAとの特定信用事業代理業務委託契約締結である。住宅ローンの住宅関連業者営業(以下「業者営業」という)とローンの一次審査を信連が行うことになり、業務を13年に開始した。

業者営業を始めた当初、その成約率は3割程度に留まったが、業者の信頼を得、センターの審査水準や条件について理解されると、よい案件が紹介されるようになり、成約率は上昇した。業者営業のため、JAでまちまちだったローンに関する諸施策も統一した。

信連のローン営業班では18人の職員が住宅ローンの業者営業を行っている。うちJAからの出向職員は14人で、出向期間は2年間。座学的研修と審査業務を3か月ほど経験し住宅ローンの流れを理解したうえで、業者営業を行う。出向者はJAの地元で根差した住宅メーカーを中心に訪問し、実績はJAの実績となる。同じ業務に携わるJA職員が一か所に集まることで意欲も高まるという。

こうした取り組みの結果、住宅ローンの新規実行金額は県域ローンセンターによる特定信用事業代理業を中心に増加している(第2図)。また、神奈川県18年3月末のJA貸出金残高19,380億円のうち、賃貸住宅資金が54%を占め、住宅ローンは27%とその半分だが、

第1図 JA・信連・連合会の県域共同運営態勢



資料 「JAバンク神奈川平成30年度金融事業推進方策」より筆者が抜粋・加工

第2図 神奈川県JAの住宅ローン新規実行金額



資料 JAバンク神奈川「JAバンク神奈川における住宅市場への推進状況」

この5年間で住宅ローンは2千億円増加、貸出金全体も2千億円増加した。

県域ローンセンターが住宅ローンおよび貸出金全体の増加に大きく寄与している。

3 相続遺言・信託センター

首都圏という立地から資産相談や農地保全、相続への組合員の関心が高いため、信連は01年から信託業務を、06年から遺言信託・遺産整理業務を開始、県内JAが遺言信託代理店となっている。信連には信託銀行の退職者が財務コンサルタントとして採用され、信託業務とJAの出向職員の指導を担っている。

10年からはJAから信託トレーニーを受け入れている。さらに15年には遺言信託業務についてのJA・信連の共同運営態勢を開始し、信連で一定期間遺言信託業務を経験した職員をJA財務コンサルタントとして受け入れている。

JAの信託トレーニーとJA財務コンサルタントの出向前後のイメージは、①JAで遺言信託担当者として相談対応(1～2年)、②信託トレーニーとして県信託センターにおいて財務コンサルタントによる実践指導(1年)、③JA帰任後、営業統括部署において専任担当者として営業店の推進・指導・管理(1年)、④JA財務コンサルタントとして信託センターに出向(2年)、⑤JA帰任後、営業統括部署において営業店の指導等はもとより、組合員から

の相談に適宜対応する、というものである。

JA・信連の共同運営態勢導入後には、JA内での遺言信託業務の浸透が図られたことから個別相談件数が増加。結果、遺言信託の取り扱い件数は現在も堅調に推移している。

4 連合会による事業間連携のスタート

JAと信連の連携にとどまらず、中央会と他の連合会も含めた連合会の事業間連携による、JAへのサポート機能の強化の動きも始まっている。

第1は、事業間連携による資産相談機能の強化である。中央会・連合会間のネットワークを構築し、利用者に総合的なコンサルティングを提供するため、18年にその運営事務局として信連に資産相談班を設置し、専任で2人の財務コンサルタントを置いた。

第2は、営農サポートセンターであり、17年からJAグループ神奈川ビルのワンフロアに中央会、信連、全農、共済連の担当者が集まり、JAの営農の人材育成、新たな販売企画、農業金融、農業経営管理支援に取り組んでいる。

5 専門性の強化と変化への対応

ニーズはあってもJAが取り組んでこなかった、住宅ローンの業者営業や信託業務に信連が中心となって取り組み、成果をあげている。最近では、共同運営態勢に、資産相談や営農支援も加わり、また中央会・連合会も含め連携の範囲も広がっている。JA職員もともに業務に携わることで、県域だけでなくJAの専門性も向上している。

組合員・利用者のニーズに添い、環境の変化やJAバンクの将来像も踏まえた、サービスの拡大と質的な向上が、JAグループの総合力を発揮することで可能となっている。

(さいとう ゆりこ)