

令和7年度金融面における自己改革の取組事例集

令和8年3月

農林水産省

目次

はじめに	1
金融面における自己改革の実践事例	2
取組の更なる高度化に向けて	25
（参考）「系統金融機関向けの総合的な監督指針」の改正概要（令和4年1月）	26
（参考）系統金融機関向けの総合的な監督指針（金融面の自己改革関係部分の抜粋）	27

はじめに

- 農協系統金融機関(農業協同組合(JA)、信用農業協同組合連合会(信連)、農林中央金庫(農林中金))は農業者の協同組織であり、農業者のニーズに的確に応え、農業者の所得向上に資する金融サービスの提供を通じて地域農業を発展させていくことが何よりも重要です。
- このため、農協系統金融機関においては、農業者のニーズを踏まえた融資・コンサルティングの実行や、高度な金融ニーズ等に対応するための体制構築に自ら取り組まれています。
- 本事例集では、こうした「金融面における自己改革」の取組から、関係者の御協力を得て、令和5年度より事例紹介を行っており、このたびは令和7年度において収集した、現場の課題解決に向けた取組事例等を紹介します。この場をお借りして、都道府県庁並びに農協系統組織ほか関係者の皆様には、ご協力に感謝申し上げます。
- 農協系統金融機関におかれましては、令和5・6年度とあわせ本年度の事例も参考にしながら、引き続き、地域の実情や組合員の意見・要望を踏まえた支援を行い、地域農業の発展につなげていただければ幸いです。

農林水産省 経営局 金融調整課

金融面における自己改革の実践事例一覧

【JAの農業融資態勢の整備】

事例 1 農協の農業融資強化に向けたPDCAの構築（北海道：道内各農協・北海道信連）	4
事例 2 農業資金における金利の弾力化運用（北海道：とまこまい広域農協）	5
事例 3 農業貸出伸長に向けた取組（北海道：きたそらち農協）	6
事例 4 ヒアリングシートを活用した組合員ニーズの把握（兵庫県：兵庫西農協）	7
事例 5 定期訪問により資金ニーズを捕捉（鳥取県：鳥取西部農協）	8

【ファンド設立による農業者支援】

事例 6 県内で設立したファンドからの出資を活用した農業者支援 （長野県：長野県信連、農業者：(株)奈川未来づくり・NPO法人あぐり奈川）	9
--	---

【コンサルティングによる農業者との関係強化】

事例 7 水稻反収の向上・経営基盤の確立に向けた支援（兵庫県：兵庫南農協・兵庫県信連）	11
事例 8 コンサルティングを通じた新規作物の導入支援（大分県：大分県信連、農業者：(株)ヤナイ園芸）	12
事例 9 農業法人の規模拡大に伴う経営課題解決の支援（新潟県：えちご上越農協）	14
事例10 大規模法人の経営ビジョン実現に向けた支援（新潟県：新潟県信連）	15
事例11 コンサルティングによる農業者の課題解決に向けた支援（福岡県：福岡県信連）	16

【関係先との連携による農業者支援】

事例12 農協と信連の連携による農業者の経営改善支援（愛知県：愛知県信連）	17
事例13 農協と信連の連携による法人化支援（三重県：伊勢農協・三重県信連、農業者：(株)藤原牧場）	18
事例14 メイン強化先の経営課題解決に向けた取組提案（三重県：三重北農協）	20
事例15 農業経営の効率化・最適化を目指した各種ソリューションの提案（兵庫県：丹波ひかみ農協・兵庫県信連）	21

【関係先との連携による農業者のニーズ対応】

事例16 県産食材の輸出によるブランド力向上・生産拡大に向けた取組（富山県：となみ野農協・農林中金富山支店）	22
事例17 大手商社と農家とのビジネスマッチング支援（愛知県：愛知県信連）	23
事例18 農業者と食品関連事業者のビジネスマッチング支援（三重県：津安芸農協・三重県信連）	24

金融面における自己改革の実践事例一覧

【JAの農業融資態勢の整備】

- 事例 1 北海道：道内各農協・北海道信連
- 事例 2 北海道：とまこまい広域農協
- 事例 3 北海道：きたそらち農協
- 事例 4 兵庫県：兵庫西農協
- 事例 5 鳥取県：鳥取西部農協

【ファンド設立による農業者支援】

- 事例 6 長野県：長野県信連、農業者：(株)奈川未来づくり・NPO法人あぐり奈川

【コンサルティングによる農業者との関係強化】

- 事例 7 兵庫県：兵庫南農協・兵庫県信連
- 事例 8 大分県：大分県信連、農業者：(株)ヤナイ園芸
- 事例 9 新潟県：えちご上越農協
- 事例10 新潟県：新潟県信連
- 事例11 福岡県：福岡県信連

【関係先との連携による農業者支援】

- 事例12 愛知県：愛知県信連
- 事例13 三重県：伊勢農協・三重県信連、農業者：(株)藤原牧場
- 事例14 三重県：三重北農協
- 事例15 兵庫県：丹波ひかみ農協・兵庫県信連

【関係先との連携による農業者のニーズ対応】

- 事例16 富山県：となみ野農協・農林中金富山支店
- 事例17 愛知県：愛知県信連
- 事例18 三重県：津安芸農協・三重県信連

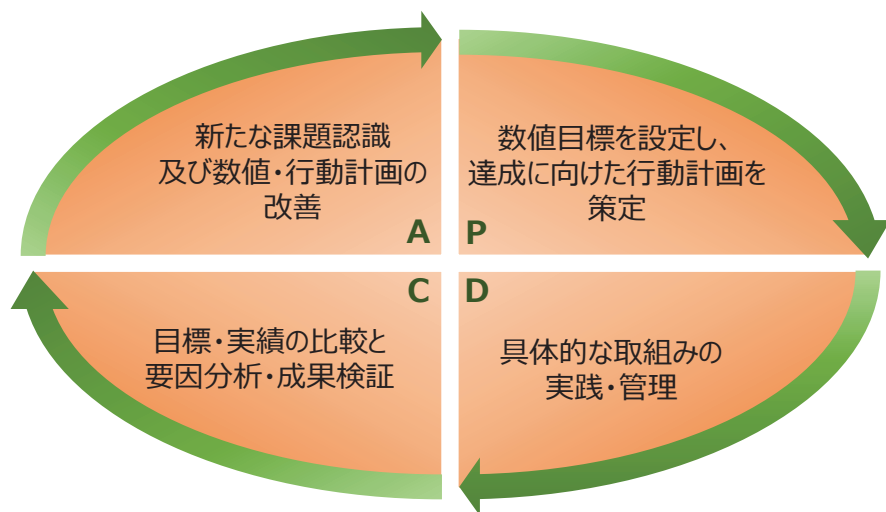


事例1 農協の農業融資強化に向けたPDCAの構築 (北海道：道内各農協・北海道信連)

取組概要

- ・北海道においては、H30 年度より「JA農業貸出強化プラン」(強化プラン)として、道内全JAで計画を策定
- ・R4年度以降は、3ヵ年における単年度ごとの数値計画、3 年後の新規実行目標の達成に向けた行動計画を策定
- ・強化プラン策定の過程で、「行動計画策定→実践→成果検証→行動計画の改善」というPDCAサイクルを構築
- ・信連は、各JAの強化プラン実行に関与することで、実践状況を定期的に把握するとともに、取りまとめ・分析の実施とJAへのフィードバックを通じて、強化プランの実効性向上を支援

農業貸出強化プラン策定・実践



<JA農業貸出強化プラン(強化プラン)とは>

- ・JAが地域特性や組織体制、周辺環境等を踏まえ貸出計画を策定し、その着実な実践により農業融資伸長に繋げる取組
- ・信連は、JAにおける個別施策の高度化・実効性向上、成果に繋がるよう支援
- ・強化プランを抜粋し、3年後のイメージと活動指標(農業融資の新規実行目標、行動計画)を整理し、自己改革に係る組合員との対話に活用

事例2 農業資金における金利の弾力化運用 (北海道：とまこまい広域農協)

取組経緯

< 農業者の課題 >

- ・借入金利負担の軽減
- ・農業機械購入資金の負担軽減
- ・農地取得資金の選択肢が少ない

< JAの課題 >

- ・他の資金との競合の中、農業融資の減少対策
- ・農業者の経営状況に応じた資金対応策
- ・農業融資の提案力強化
- ・農業者のJA利用に応じた資金の創設

取組内容

< 取組内容 > 以下の要件に応じ、優遇措置を設定

- ① 農業者の経営状況に応じた金利優遇
⇒ 信用力評価基準(北海道独自運用)によって農業者に判定される信用ランクに基づき、金利を優遇。信用ランクが高い(経営実績が良好である)ほど優遇幅を広く設定
- ② JAとの融資取引状況に応じた金利優遇
⇒ 融資残高および融資件数に応じ、金を優遇。残高・件数ともに多いほど優遇幅を広く設定
- ③ JAとの貯金取引状況に応じた金利優遇
⇒ 定期性貯金の取引状況、IB契約の有無、公共料金自動引落設定の有無に応じ、金利を優遇
- ④ JA事業利用者への金利優遇
⇒ JAの農機センターを通じ農機具等を購入する場合に、金利を優遇
- ⑤ 農地取得資金に対する特別金利設定
⇒ 農地取得に対して特別金利を設定し、更に協会保証を原則不要とする資金を制定

取組効果

(農業者) 農業者の利息負担軽減による農業経営の安定化

(JA) 農業資金新規実行額の積上げ、平残伸長と利息収入の確保

事例3 農業貸出伸長に向けた取組 (北海道 :きたそらち農協)

取組経緯

<取組経緯>

- ・ 他地区と比べ、貯貸率、信用事業収益は低位で推移
- ・ 厳しい農業情勢下、JAの役割発揮の観点から、組合員とのグリップ強化に向け、JAプロパー資金伸長を推進

<農業貸出強化プランの取組概要>

- ①「出向く」融資課体制の構築
- ②農業近代化資金の積極活用
- ③農地取得需資のJAプロパー資金の取組

取組内容

<取組内容>

- ① 出向く体制の構築
 - ⇒ 担当者間の業務水準の平準化・底上げを図り、R4年度に支所の融資担当者を本所に集約。また、本支所の担当者ミーティングも実施。融資課主体による組合員訪問を継続的に実施し、組合員グリップ強化と早期需資把握
- ② 農業近代化資金の積極活用
 - ⇒ 営農計画協議時のほか、組合員訪問による早期需資把握により農業近代化資金を活用提案。併せて、期中においても積極的に融資枠を活用
- ③ 農地取得に対するJAプロパー資金の推進
 - ⇒ 農地取得案件のJAプロパー資金取込みを図るため、系統利子助成制度を活用した特例金利を創設。シミュレーションを用いて具体的に資金提案

取組効果

- ・ 組合員訪問回数が増加し、早期需資把握により、適切に資金対応
- ・ 機械・施設案件は原則、農業近代化資金へ繋ぐ流れが定着化。その他の案件もJAプロパー資金で対応され、農業融資の取扱いが伸長
- ・ 農地取得資金の取組については、他JAでも同様の動きに波及し、農業貸出伸長
- ・ 農地取得資金の金利対応により、農業者の利息負担が軽減され、農業経営の安定化に寄与

事例4 ヒアリングシートを活用した組合員ニーズの把握 (兵庫県：兵庫西農協)

取組の概要

- 兵庫西農協では、「信用・共済ヒアリングシート」を独自に作成し、営農指導員と支店が情報共有することで、農業者のニーズ対応や課題解決に向けた支援を実施

【取組の経緯、概要及び活用方法】

- 営農指導員が農家組合員から農業融資等の相談を受けた際に、JA独自に作成した「信用・共済ヒアリングシート」を活用して関係部署間で情報共有
- 実行状況
 - ・営農指導員は「信用・共済ヒアリングシート」を常時、携行
 - ・営農指導員が農家組合員より農業融資等の相談を受けた際の流れは、以下のとおり。
- ヒアリングシート作成から支店への情報提供の流れ
 - (i) 相談を受けた際、営農指導員は「信用・共済ヒアリングシート」に、①受付担当者情報、②顧客情報、③提供情報、④詳細内容、⑤情報提供先を記載し、営農生活センター融資担当者(営農指導員リーダー)に情報提供
 - (ii) 営農指導員リーダーは、センター長・副センター長・支店担当者(次長)に情報提供
 - (iii) センター長及び副センター長は、支店長と情報共有
 - (iv) 営農指導員と支店渉外担当者が同行し、農家組合員へのアプローチを実施

【〇〇センター⇒支店】 信用・共済ヒアリングシート					
担当情報	センター名	〇〇センター		記入日	〇年〇月〇日
	担当者名				
顧客情報	フリガナ			年齢	組合員情報
	氏名				正・准・員外
	郵便番号	〒		連絡先	
	住所				
提供情報	信用事業				
	公的年金	<input type="checkbox"/> 指定替え <input type="checkbox"/> 裁定請求			
	投資信託	<input type="checkbox"/> NISA <input type="checkbox"/> iDeCo <input type="checkbox"/> その他			
	住宅ローン	<input type="checkbox"/> 新築 <input type="checkbox"/> 借換え			
	小口ローン	<input type="checkbox"/> マイカー <input type="checkbox"/> 教育			
	農業融資	<input type="checkbox"/> 農地取得 <input type="checkbox"/> 施設・農機具 <input type="checkbox"/> 運転資金 <input type="checkbox"/> その他			
	その他				
共済事業					
	保険	<input type="checkbox"/> 生命 <input type="checkbox"/> 建更 <input type="checkbox"/> 自動車			
詳細内容	融資関係 詳細内容				
	何に (資金使途)				
	いくら (借入額)	〇〇〇〇〇〇円			
	いつごろ (希望時期)	令和〇年〇月			
自由記入欄					
情報提供先	提供先				
	支店名	〇〇支店			
	担当者名				
	提供日	令和〇年〇月〇日			
※このヒアリングメモは、保証審査の適否を確約するものではありません。					
〇〇センター					
	センター長	副センター長	融資担当	係	

(資料)「信用・共済ヒアリングシート」

事例5 定期訪問により資金ニーズを捕捉 (鳥取県：鳥取西部農協)

現場の取組内容

【農業者の概要】

- 水稲と農作業受託を行う株式会社(令和5年に法人化)

【農業者の課題】

- 乾燥調整は外部に委託していたが、利用のタイミングや利用料の上昇を考慮し、補助事業を活用したライスセンターの建設を計画
- ライスセンター建設資金の借入

【JAの取組】

- メイン強化先(取引や関係の構築を進めたい農業者)に対し信用事業担当者が定期訪問
- 訪問した際に、ライスセンターの建設の計画を捕捉
- 国の利子助成事業と、JAバンクの保証料助成制度を活用した農業近代化資金を紹介

系統金融機関の取組成果

<取組成果>

- 日本政策金融公庫、JA、コンサル会社、当法人で協議を行い、農業倉庫を公庫、乾燥調製施設を公庫・JAでの協調融資により導入・稼働
- 自社でライスセンターを保有することで、栽培・収穫・乾燥調製・販売の一連作業を行うことが可能となり、作業効率が向上

<今後の支援>

- 令和8年度以降も農機の導入計画の支援など、引き続き定期訪問において経営状況を確認しながら融資提案
- 支店から得た情報を速やかに共有するとともに、対応策を速やかに支店へフィードバック

<事例の横展開の取組>

- 農業者への定期的なアプローチにより資金需要を捕捉、公庫等関連機関と情報共有・連携し協調融資に至った好事例として、各JAの月次検討会等で情報共有

事例6 県内で設立したファンドからの出資を活用した農業者支援 (長野県：長野県信連、農業者：(株)奈川未来づくり・NPO法人あぐり奈川)

取組経緯

【農業者の概要と取組経緯】

- 松本市奈川地区でキャベツ、そば(奈川在来そば)、赤かぶ(保平かぶ)などを栽培するほか、耕作放棄地の解消・防止やアグリツーリズムにも取り組む農業法人(NPO法人あぐり奈川)
- 奈川地区で講演したのをきっかけに、中山間地の農業を守る活動の要望があり、NPO法人あぐり奈川を立ち上げ
- NPO法人設立後の資金調達・生産活動を支援するため、令和6年11月(株)奈川未来づくりを設立

【農業者の課題】

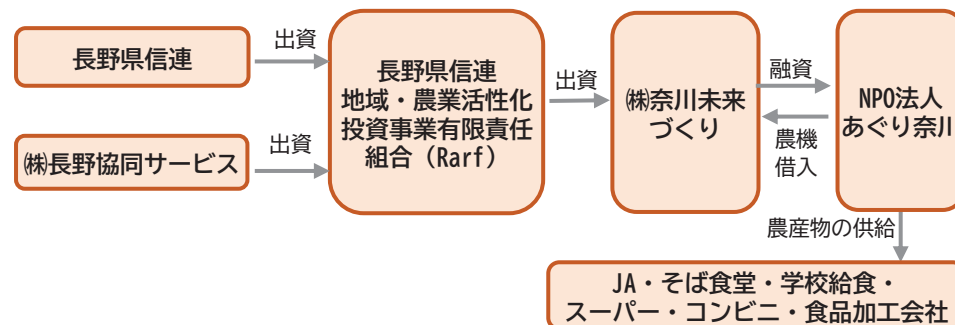
- 高齢化による人手不足で、営農や地区自体の消滅危機
- 耕作放棄地の再生
- NPO法人の運転資金の調達

信連の支援内容

<支援策>

- 農業法人支援策として、信連と(株)長野協同サービス(信連の100%子会社)が出資・設立したファンド「長野県信連 地域・農業活性化投資事業有限責任組合」(略称:Rarf(ラルフ)(※))の活用提案
⇒(株)奈川未来づくりに対して、Rarfから出資
- ※ Naganoshinren Regional and agricultural revitalization fundの略
- 事業計画策定の助言
- 農機具購入資金の融資
- 群馬県のJAと、機械収穫を実践している県内農業法人を紹介(キャベツの機械収穫のノウハウ習得)
- 資金調達の相談窓口

ファンドを活用した農業法人支援関係図



事例6-2 県内で設立したファンドからの出資を活用した農業者支援 (長野県：長野県信連、農業者：(株)奈川未来づくり・NPO法人あぐり奈川))

支援に対する農業者の評価

(支援を受けるきっかけは?)

信連が前向きに地域の耕作放棄地再生への支援を考えてくれ、ファンド第1号となった。

信連には、ファンドを活用した単なる投資だけでなく、経営計画づくり、販路の開拓、生産指導などのアシストを受けることで、経営の安定化につながることを期待して支援をお願いすることとしました。



奈川未来づくり

(販売拡大策は?)

JA出荷のほか、コンビニ惣菜を生産する地元食品加工会社、冷凍餃子の加工会社、学校給食センターを新規開拓していきました。



奈川未来づくり

(今後、JA・信連に期待することは?)

信連は、ファンドによる単なる資金支援だけではなく、計画づくりから課題解決まで入り込んで一緒に考えてくれています。圃場にも何度も訪れてくれて、オンラインでの打ち合わせも頻繁に行っています。JAのネットワークをフル活用して、先進生産者紹介や販路開拓をサポートしていただいています。これからもハンディキャップを抱えた中山間地の生産者のために尽力してほしい。



奈川未来づくり

支援の成果

<支援の成果>

- ・ (株)奈川未来づくりに対するファンドからの出資により、農業運営資金を確保
- ・ (株)奈川未来づくりによるNPO法人あぐり奈川の支援体制を確立
- ・ JAや農業法人の紹介により、収穫作業のノウハウを蓄積(県内2例目となる機械収穫による大規模栽培の実現)
- ・ 県内コンビニのお惣菜への活用のほか、松本市・安曇野市内の学校給食に供給

<今後の取組>

- ・ 奈川地区でリタイヤする農家の農地の受け皿として、耕作放棄地ゼロを目指す
- ・ 移住者の受け入れや新たな雇用機会の造成



赤かぶの収穫の様子



キャバツ収穫の様子

事例7 水稲反収の向上・経営基盤の確立に向けた支援 (兵庫県：兵庫南農協・兵庫県信連)

取組の経緯

【農業者の概要】

- 水稲、六条大麦、その他様々な作物を栽培

【農業者の課題】

- 単年度黒字の確保、収益の改善
- キャベツ、ブロッコリー、スイートコーンの反収アップ
- 野菜の品目毎の収量・売上の管理
- 人手不足の解消
- 作業能力の向上と業務平準化

【JAからの提案】

- 野菜の反収向上策の提案
- 経営管理の徹底等への提案

系統金融機関の取組内容

<支援策>

- 信連、農林中金と連携して農業者に対して、以下のコンサルティングを実行(※)
- 反収向上に向けた営農指導の一環として、雑草防除にかかる適期作業スケジュールを提案
- 収量の向上に向けた植付け日の分散による収穫作業の効率化の提案
- 作業記録・売上管理をするためのデータ管理ツールの導入の提案
- スポット人材の労働力確保ツールを紹介

<支援の効果>

- 当取組が営農面や財務面で組織の状況の見直しを含めた話し合いをするきっかけとなった
- その他の支援については、実行計画の進捗会議で確認

※ 農林中金等の支援を受けながら、担い手の経営課題を可視化し、経済事業も含めたJA総合事業体ならではの解決策提案をめざすコンサルティング活動

事例8 コンサルティングを通じた新規作物の導入支援 (大分県：大分県信連、農業者：(株)ヤナイ園芸)

取組の経緯

【取組の経緯】

- 農業者は、2018年2月に法人化
- 敷地面積80アール、およそ20棟のハウスで花卉栽培
- シクラメンやカーネーションを中心に、14品種の生産。年間生産量は約15万鉢

【農業者の課題・取組】

- 花卉市場の縮小への対応
- 新規作物としてイチゴへの参入
- 経営の安定化
- 利益率の高い品種への絞り込みや物流方法の見直し、環境制御装置による単収の増加



シクラメン栽培の様子

系統金融機関の支援内容

<農業者の現状把握>

- 信連主催の農業者セミナー参加を機に信連との取引を開始していたところ、課題解決に向け、2021年度に信連が農林中金と連携して当法人に対して、以下のコンサルティングを提案(※)
 - ※ 農林中金等の支援を受けながら、担い手の経営課題を可視化し、経済事業も含めた総合事業体ならではの解決策提案をめざすコンサルティング活動
- 財務分析：財務諸表から自己資本・収益・費用の現状把握、キャッシュフローによる資金見通しのほか、売上高に対する利益率や借入金比率などによる財務面の洗い出し
- 品目別収支分析：花卉品種ごとの損益分岐点など収支見通し
- 今後の取組方向や具体的内容、ビジョン実現に向けた課題の整理

<課題解決への提案>

- 花卉品種を絞った直販、卸・小売向け販売の拡大
- 重点営業対象市場の選別と営業活動による利幅確保
- 花卉品種の集約による利益率の向上
- イチゴ栽培の作業効率化
- JA出荷を中心としたイチゴ事業推進

事例8-2 コンサルティングを通じた新規作物の導入支援 (大分県：大分県信連、農業者：(株)ヤナイ園芸)

支援に対する農業者の評価

(支援を受けるきっかけは?)

花卉市場の縮小を機に経営の見直しとともに、新たな作物の取組を検討していたところ、信連よりコンサル支援の案内を受けたため、支援を受けることとなりました。

当初の計画通り花卉栽培を縮小しイチゴ栽培を中心に実施しています。



ヤナイ園芸

(販売拡大策は?)

JA出荷および福岡県の卸業者と連携のほか、若手農業者が集まる次世代ネットワークを活用し販路拡大に繋がっています。

ハウスには環境制御装置を設置し、自動で温度、湿度、遮光、CO2を管理しています。



ヤナイ園芸

(今後、JA・信連に期待することは?)

コンサルティングには、担い手側からJA・信連にアプローチができる仕組みを考えて欲しい。引き続き経営相談等のコミュニケーションを密にとってほしい。



ヤナイ園芸

取組の成果

<農業者が得られたメリット>

- 補助事業の活用によるイチゴハウスの整備
- 販路確保
- 研修先の確保
- 品種拡大

<環境・地域への波及効果>

- ヒートポンプの利用
- 環境制御装置の活用
- プラスチック資材の再利用
- 土壌消毒度の再利用
- 雇用創出



イチゴ栽培の様子

事例9 農業法人の規模拡大に伴う経営課題解決の支援 (新潟県：えちご上越農協)

取組の経緯

【農業者の概要】

- 水稲、枝豆等の生産販売を行うJAの取引先(農事組合法人)で、平成18年に法人化
- 規模拡大に伴い、若手正職員を1名増員し、代表含めて4名体制
- 仕入・出荷先は全てJAであり、乾燥調製はJAのカントリーエレベーター、ライスセンターと構成員所有の乾燥機を利用

【農業者の経営課題】

- 規模拡大に伴う労働力の確保と、機械・施設の整備
- 今後予定している経営継承の円滑な実施
- 規模拡大を見据えた利益の安定確保

系統金融機関の取組内容

<支援策>

- 令和6年度の農業者支援の取組として、JAと信連等でチームを結成し、法人に対するコンサルティングを実施(※)
 - ※ 担い手の経営課題を可視化し、経済事業も含めたJA総合事業体ならではの解決策提案をめざすコンサルティング活動
- 打合せ、ヒアリングを通じて、事業実態の把握と課題の洗い出し、解決策の検討、ソリューションの提案を実施
- 持続可能な経営体の実現に向け、以下を提案
 - ① 単収安定を軸とした収益性の維持向上(稲作における栽培技術の向上・高度化(圃場管理システムを活用した施肥の効率化等)及び枝豆栽培の収量・品質の向上(除草体系の提案等))
 - ② 設備取得に向けた検討(資金調達の検討、経営状況の把握、投資計画策定・検証支援)
 - ③ 情報提供(労働力確保、就業規則制定、ライスセンター建設)
- 今後、JAが中心となり、定期的に訪問し、信連等と連携しつつ実行計画の進捗状況等をフォローアップ

事例10 大規模法人の経営ビジョン実現に向けた支援 (新潟県：新潟県信連)

取組の経緯

【農業者の概要】

- 水稻を中心に枝豆、大豆、野菜、果樹等の生産販売(一部、米の仕入れ販売)を行う大規模法人(農事組合法人)
- 昭和55年に法人設立し、組織体制は6部門19名
- JA出荷は販売高のうち水稻10～20%、枝豆50%で、そのほかは卸売業者や自社販売

【農業者の経営課題】

- 水稻の品種選定、単収維持、直播拡大
- 水稻部門以外の品目の検討
- 規模拡大への対応(設備、販路、業務委託)
- 人材採用、育成

系統金融機関の取組内容

<支援策>

- 令和6年度の農業者支援の取組として、新潟県信連が法人に対するコンサルティングを実施(※)

※ 担い手の経営課題を可視化し、経済事業も含めたJA総合事業体ならではの解決策提案をめざすコンサルティング活動

- 経営ビジョンの実現に向け、短期、中期、長期の各フェーズに応じた検討テーマと課題解決の方向性を提示
- 3年後に目指す短期フェーズを踏まえた以下のソリューションを提案

- ① 水稻の品種別収支分析に基づく作付品種の再編、土壌分析を踏まえた地力低下への対策
- ② 水稻以外の品目の検討(品目別収支分析、不採算品目の撤退を含む検討)
- ③ 規模拡大に対応した、サイロ・倉庫のJA施設利用、生産の業務委託、信連による新規販売先の提案
- ④ 人材採用、育成(幹部の育成、人事評価制度の高度化)

- ソリューションごとのロードマップを作成し、今後、信連が中心となり、必要に応じ農協、県等と連携しつつ、支援実施

事例11 コンサルティングによる農業者の課題解決に向けた支援 (福岡県：福岡県信連)

取組経緯

【農業者の概要】

- ・ 糸島市で水菜・ほうれん草を施設栽培メインに生産・販売（ECサイトも活用）している農業法人（JAとの取引は希薄）

【取組経緯】

- ・ 令和4年、同社は、他農業法人との情報交換や研修会参加による自己研鑽のために、福岡県農業法人協会に加入
- ・ 信連は同協会の賛助会員で、協会主催の研修会で、経営改善に関心があることを捕捉し、コンサルティング(※)を案内

※ 農林中金等の支援を受けながら、担い手の経営課題を可視化し、経済事業も含めたJA総合事業体ならではの解決策提案をめざすコンサルティング活動

【具体的な相談内容】

- ・ 市場価格に左右されない企業向けの販路拡大

信連の支援内容

<支援策>

- ・ 営農管理アプリの導入による日々の営農実績データの蓄積と活用（作業履歴や生育・収穫状況の管理、圃場・品目ごとの収支状況確認等）
- ・ パート従業員（工場調整・出荷作業）の確保、業務の効率化に向けたオペレーションの見直し
- ・ コストの削減の検討と資材の見直し
- ・ 金庫・信連取引先の紹介
- ・ 資本増強策の検討（アグリ社による増資の紹介）
- ・ 計数管理帳票の作成・活用支援

支援効果

- ・（農業者）営農履歴・商流（仕入→生産→調整→販売）の見える化
食農関連企業とのビジネスマッチングによる販路拡大
- ・（系統）信連との融資取引の開始（規模拡大にかかる運転資金）
JAとの融資取引の開始（トラクター取得資金）

事例12 農協と信連の連携による農業者の経営改善支援 (愛知県：愛知県信連)

現場の課題

【農業者の概要】

- 農業者は、中山間地域の水稲・麦を生産する農業法人
- 地域の中核的な水稲のオペレーター

【農業者の課題】

- 経営改善
- 資金繰りの改善
- 借入過多
- 設備の老朽化
- 経営者の高齢化
- 労働力不足
- 営農面の管理不足

系統金融機関の取組内容

<取組概要>

- 信連はJAの全面協力のもと、公庫、行政とも連携し、農業者の経営改善に向け、経営改善計画および栽培管理計画の作成を支援
- 営農計画の見直し(経費・交付金・品目別分析)
- 事業計画策定(資金計画・設備投資計画)
- 借入金、クレジット関連の全般的な見直し(借換え・返済計画)

<取組効果>

- 収支の改善
- 経営の安定化

支援スキーム



事例13 農協と信連の連携による法人化支援 (三重県：伊勢農協・三重県信連、農業者：(株)藤原牧場)

現場の課題

【農業者の概要】

- 農業者は、伊勢市で松阪牛を肥育する農業法人(令和6年設立)でJAの組合員
- 個人経営の時から、素牛はJAを通じ全国産地より仕入れ、肥育牛は東京市場へ出荷
- JAの営農部門も当社の肥育状況を把握

【農業者の課題】

- 相続対策
- 個人事業者から法人への肥育牛の移管
- 法人設立後の規模拡大に必要な資金の確保
- 堆肥の処理
- おがくず(寝床敷料)の確保

系統金融機関の支援内容

<支援概要>

- JAは、農業者から相続対策の相談を受けた際に法人化を提案
- 信連担当者およびJAの金融担当者(金融担い手リーダー)に加え、営農担当者も同行のうえ、借入相談に応じ、素牛動態表(※)や資金計画書の作成を支援

(※) 素牛の導入、出荷頭数、授精のスケジュール等の整理表

- 将来的には、牛舎を増築したいとの意向もあったため、JA単独ではなく、信連も素牛導入にかかる資金対応を検討
- 令和6年、信連のJAバンク三重専門家派遣事業(※)を活用し、信連・JAが連携して支援を実施

※ JA融資担当者が、農業者に対する経営課題解決に向けた提案活動を行う中で、専門家(税理士、中小企業診断士、行政書士、社会保険労務士、県6次産業登録者、公認会計士など)の支援を必要とする場合に、信連が専門家を派遣する事業



飼料タンク



肥育舎の外観

事例13-2 農協と信連の連携による法人化支援 (三重県：伊勢農協・三重県信連、農業者：(株)藤原牧場)

支援に対する農業者の評価

(支援を受けるきっかけは?)

事業継承や、経営の透明性・資金調達力の向上、持続可能な農業経営につながる効果について、JAから法人化の提案を受けました。

(法人化のメリットは?)

経営基盤の強化や、経営の透明性・資金調達力の向上のほか、相続や事業継承に向けて経営の安定化が図られました。

(今後、JA・信連に期待することは?)

JAを通じて多数の地域から素牛を導入や、素牛導入資金の融資を受けていることに加え、肥育状況および経営状況の確認により、アドバイスや提案を受けています。JAや信連が日常的に経営全般における相談に乗ってくれることを評価しており、今後もこうした支援を期待しています。



藤原牧場



藤原牧場



藤原牧場

取組の成果

<農業者が得られたメリット>

- ・ 専門家派遣事業による法人化
- ・ 経営内容の見える化
- ・ 経営相談先の確保
- ・ 規模拡大に向けた資金確保

<地域社会への波及効果>

- ・ 松阪牛ブランドへの貢献
- ・ 堆肥の無料配布
- ・ 雇用創出



肥育舎内の様子

事例14 メイン強化先の経営課題解決に向けた取組提案 (三重県：三重北農協)

現場の課題

【対象農業者】

- ・水稻を生産する農業者・農業法人

【農業者の課題】

- ・人員不足に伴う作業負担増大
- ・異常気象による作物被害
- ・費用高騰による収益悪化

【JAの課題】

- ・農業者の課題解決策の提案
- ・農業者への新技術の提供

改善提案と農業者における効果

- ① 水管理の負担軽減に向け機材の提供企業と同行訪問や、信用部門と営農部門が連携し同社によるメイン強化先向け勉強会(生産者約20名参加)を開催
⇒ 水位センサー、自動水門、気象センサーの導入による、水管理、圃場管理作業の負担軽減
- ② 農業分野におけるカーボンクレジットの創出支援を通じた脱炭素農業の推進及び収益化による農業者所得向上、カーボンニュートラル実現に向けた施策検討等を目指して、農業由来カーボンクレジットの生成企業である㈱フェイガーと令和8年2月、サポート契約を締結するとともに、中干し延長によるJ-クレジット生成の勉強会(生産者約50名参加)を開催
⇒ J-クレジット販売による農業所得向上、農作物の付加価値向上



(水位センサー)



(水稻の中干し)

JAにおける効果

農業者との
関係強化

部門間連携
の強化

スマート農業・脱炭素取組
意識の醸成

事例15 農業経営の効率化・最適化を目指した各種ソリューションの提案 (兵庫県：丹波ひかみ農協・兵庫県信連)

取組の経緯

【農業者の概要】

- 水稲(コシヒカリ)、小麦、丹波大納言小豆
2年3作のブロックローテーションや施設
での水耕野菜を栽培する、地域に根差した
農事組合法人
- 農地中間管理機構との借地契約等により
集落農地を集積し、耕作面積を確保

【農業者の経営課題】

- 課題① 高齢化による労働力不足に対応
した作業体系の確立
- 課題② 水稲栽培の省力化、費用削減によ
る収益性改善
- 課題③ 農機具投資のタイミング及び最適
な機械能力算定
- 課題④ Iターンを含む後継者育成手法

【JAの課題】

- 課題① 生産組織経営強化策の提案
- 課題② 農業者との関係強化による特産
物生産力向上等への支援
- 課題③ JA資金活用による経営向上支援

JA及び系統金融機関による改善策提案の内容

ソリューション① (JA営農渉外担当者)

夏場の除草作業について、具体的な抑草体系処理を提案して労力軽減
衛星画像とAIによる生育予測サービス活用による作業計画作成及び
作業効率化

ソリューション② (JA営農振興課長 ※地域就農支援PTメンバー)

水稲直播等新技術導入拡大による田植え作業の省力化及び人件費削減

ソリューション③ (JA融資担当者・兵庫県信連)

経営分析手法を用いた農機具投資の妥当性評価とJA農業資金の提案

ソリューション④ (JA営農振興課長 ※地域就農支援PTメンバー)

「兵庫県農業インターンシップ制度」で後継者候補とのマッチング
「雇用就農資金(独立就農支援型)」を通じた後継者確保
労働力確保関連補助金メニューの紹介
「バイトアプリのマッチング」と「労働力派遣事業」の比較解説と活用方法
の案内

ソリューション⑤ (兵庫県信連・農林中央金庫及び外部有識者)

経営理念・ビジョン・定量定性目標の明文化と組合員対話手法の提案



- 新規就農者が令和7年から営農開始、令和8年は4ha
を新規就農者に管理委託し、当法人でサポート
- 経営分析結果を活用した新規トラクター導入実施
- トラクター更新時にJA資金利用を検討
- 水稲直播栽培体系導入を検討

事例16 県産食材の輸出によるブランド力向上・生産拡大に向けた取組 (富山県 : となみ野農協・農林中金富山支店)

取組の経緯

【JA管内農業の課題】

- 「1億円産地づくり」(※)などに取り組む中、生産拡大やブランド化の伸び悩み

※ 富山県では、平成22年度から農協ごとに戦略品目を選定し、園芸産地の形成を目指した「1億円産地づくり」に取り組んでいる。

- 高齢化や世代交代による生産者の減少や産地間競争の激化に対応するための農産物の差別化
- 消費者だけではなく生産者へのPR強化も重要

【JAの取組状況】

- 県内外の市場や加工業者に出荷し、スーパー、大手牛丼チェーン、コンビニの食材として提供
- レトルトカレー、スープ、焼酎などのオリジナル商品を開発し、道の駅などで販売

系統金融機関の取組内容

<支援策>

- (株)となみ野ビジネスサポート(※)と愛知県内商社とのビジネスマッチング(農林中金富山支店からの提案)により、ブランド「雪たまねぎ」の県内初の輸出を実現

※ (株)となみ野ビジネスサポートは、JAの関連会社で、砺波地区(県内一の生産地)の生産者よりJA経由でたまねぎを仕入れ、販売・加工を担っている。

<支援の効果>

- 県産品のイメージアップにより、消費者へのPRだけではなく、生産者のモチベーション向上にも貢献
- 販路拡大により、生産者の所得向上につながることで新たな担い手の確保にも期待

<今後の課題>

- 輸出の安定供給
- 生産量の増加に伴い想定される、残渣処理に向けた提案も合わせて行うことで産地強化に向けた支援を継続

事例17 大手商社と農家とのビジネスマッチング支援 (愛知県：愛知県信連)

現場の課題

【農業者の概要】

- 農業者は、信連の取引先の大手水稲農家や新規開拓をする中でリレーションを構築した水稲農家

【農業者の課題】

- 水稲生産における所得向上
- 新たな販路の開拓

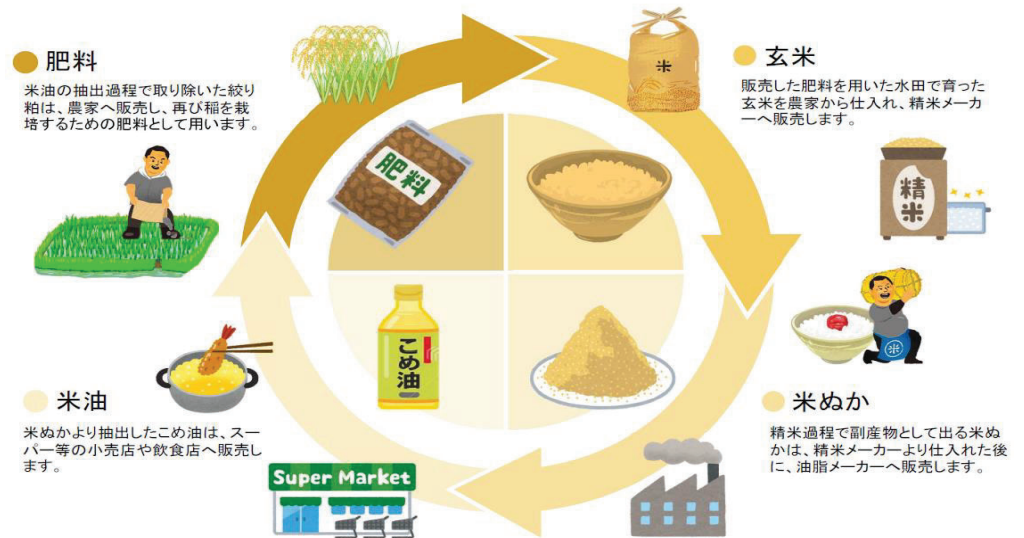
【信連の取組】

- 農業者の所得向上および販路拡大支援と新規先・既存取引先とのリレーション構築のためにビジネスマッチングの取組を強化

系統金融機関の取組内容

【取組概要】

- 信連取引先である水稲農家および大手商社とのビジネスマッチングを実施
- 具体的には、両者間で玄米の取引が実現し、売上アップに貢献(その後も取引継続)
- 玄米を仕入れた大手商社は、こめ油を生産する過程で発生した絞り粕を地域の水稲農家へ販売し、再び米を生産するための肥料として利用するなど、リサイクルループの実現により、SDGsの取り組みにも寄与



事例18 農業者と食品関連事業者のビジネスマッチング支援 (三重県：津安芸農協・三重県信連)

取組経緯

【取組経緯】

- ・JAが、取引先のイチジク生産農家訪問時に、販路拡大のニーズを捕捉
- ・生産農家は、自社直売所で青果を販売しているほか、自社農産物を使用した加工品の販売を行っているものの、まとまった量を販売できる、安定した販路を確保したいとの相談

【具体的な相談内容】

- ・イチジクは収穫後、すぐに傷んでしまうため、生鮮の販売や、加工品も早急に製造する必要
- ・当社では、イチジクをアイスクリームに加工しているが、店舗販売では限界
- ・生鮮での販売や加工品製造業者への販売等、安定した販路を確保したい。

JA・信連の取組内容

<取組内容>

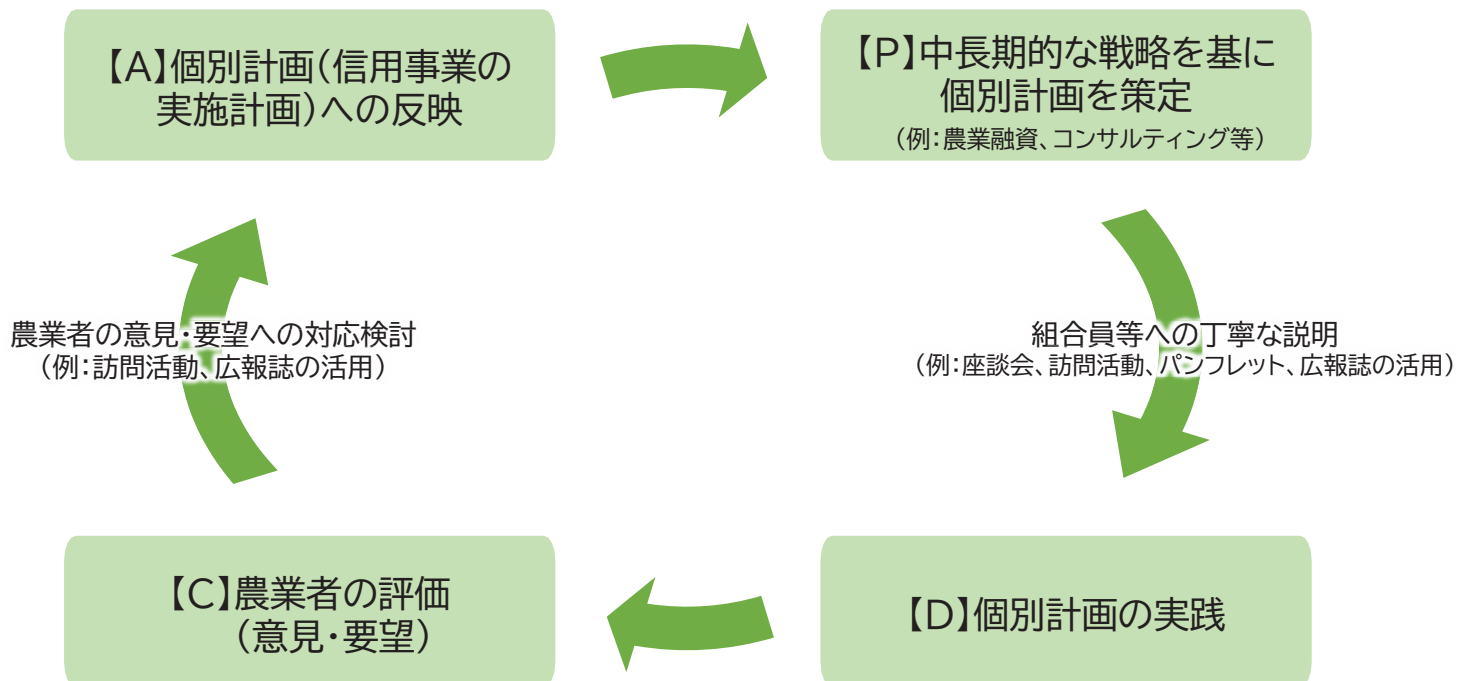
- ・JAが当社商品の特徴をヒアリングしたところ、イチジクを多品種(白イチジク、黒イチジクなど)栽培していることから、洋菓子店などのニーズがあると考え、三重県信連に対して販路紹介を相談
- ・信連新規先の洋菓子店で白イチジクの購入ニーズを捕捉したことから、ビジネスマッチングを実施
⇒昨年度からイチジク生産を開始したが、木が若く、猛暑の影響もり収量が少なかったため、スポットからの取引開始となった。
今後、安定出荷と継続取引を指向

支援効果

- ・(農業者)廃棄品の削減や所得向上
- ・(JA)農業者の課題解決、農業者との関係強化

取組の更なる高度化に向けて

- 農協の取組を組合員にわりやすく紹介し、組合員からの意見・要望を適切に吸い上げて、次の取組に反映させる、PDCAサイクルの実践が重要
- 系統金融機関がPDCAサイクルを効果的に実践し、組織として体系的かつ継続的に自己改革を進め、利用者のニーズにより一層的確に伝えていくことを期待



(参考)「系統金融機関向けの総合的な監督指針」の改正概要(令和4年1月)

規制改革実施計画(令和3年6月)(抜粋)	信用監督指針の改正内容の概要 (=農林水産省(都道府県)が指導・監督を行う仕組み)
<p>d 農林水産省は、JAバンクにおいて、以下の自己改革実践サイクルが構築され、これを前提として、農林水産省(都道府県)が、金融庁と連携し、指導・監督等を行う仕組みを構築する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 金融面における自己改革の継続及び強化を図っていくためには、系統金融機関において、以下の自己改革実践サイクルが構築されることが重要である。(以下略) ○ 行政庁は、系統金融機関において自己改革実践サイクルが構築されることを前提として、指導・監督等を行う。 <p>【→信用監督指針 II-12-1(5)(6)】</p>
<p>① JAバンクとして、農業者向けの事業融資の強化や関連産業への投融資等に向けて、中長期的な戦略を策定する。</p> <p>② これを踏まえ、農林中金、信農連、農協において、それぞれ、農業・関連産業向けの投融資活動等について目標を設定し、具体的な行動内容等を定める個別計画を策定する。</p> <p>③ その個別計画に基づき具体的アクションを実行し、その実績や取組状況について、中長期的な戦略等との比較・分析を含め、組合員等に丁寧に説明し、更なる活動等を進めるため、個別計画への反映を行う。</p> <p>④ 農林中金において、金融環境の急速な変化に対応できる態勢を強化するとともに、農協から実績や取組状況の定期的な報告を求め、農協に対して融資の審査等に必要な貸出システムの導入といった支援や目標達成のために必要な助言等を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 系統金融機関として、農業者向けの事業融資の強化や関連産業への投融資等に向けて、目標及びその設定の考え方、具体的な取組内容などを示す中長期的な戦略を策定する。 ○ 農中、信連、農協において、それぞれ、農業及び関連産業の実態や投融資等の実績を踏まえつつ、中長期的な戦略の考え方や内容に即し、農業及び関連産業向けの投融資活動等について目標を設定し、具体的な行動内容等を定める個別計画を策定する。 ○ 個別計画に基づき具体的アクションを着実に実行するとともに、その実績や取組状況について、中長期的な戦略等との比較及び分析を行い、会員及び組合員等へ丁寧に説明した上で、次年度等の計画策定を行う。さらに、農協においては、理事会のほか、集落座談会や地区別協議会などの会合や組合員組織である生産部会、戸別訪問の機会等の活用により、丁寧に説明を行う。 ○ 農中において、金融環境の急速な変化に対応できる態勢を強化するとともに、農協から実績や取組状況について決算期毎に適時の報告を受け、農協に対して融資の審査等に必要な貸出システムの導入といった支援を行うなど農協のニーズや実態をくみ取った実践的な支援及び助言等を行う。 <p>【→信用監督指針 II-12-1(5)】</p> <p>【→信用監督指針 II-12-2-2(1)~(4)】</p>
<p>e 農林水産省は、dの①の中長期的な戦略の作成に当たったの助言、③の具体的アクションのヒアリング等を行いつつ、JAバンクに対し、農業・関連産業向けの投融資の実績について報告を求め、進捗状況等を把握し、見直し等が求められる場合には、必要な措置を検討・実施する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 行政庁は、中長期的な戦略の策定に当たったの助言、具体的アクションのヒアリング等を行いつつ、系統金融機関に対し、農業及び関連産業向けの投融資等の実績について報告を求め、進捗状況等を把握し、見直し等が求められる場合には、追加ヒアリング等を行い必要な措置を検討し、実施する。 <p>【→信用監督指針 II-12-3】</p>

(参考)系統金融機関向けの総合的な監督指針(金融面における自己改革関係部分の抜粋1)

Ⅱ-5-2 基本的考え方(地域密着型金融の目指すべき方向)【共通】

- (1)地域農林水産業・地域経済の活性化や健全な発展のためには、農山漁村等地域の農業者等が事業拡大や経営改善等を通じて経済活動を活性化していくとともに、系統金融機関を含めた農山漁村等地域の関係者が連携・協力しながら農業者等の経営努力を積極的に支援していくことが重要である。なかでも、農山漁村等地域の情報ネットワークの要であり、人材やノウハウを有する系統金融機関においては、資金供給者としての役割にとどまらず、農山漁村等地域の農業者等に対する経営支援や地域農林水産業・地域経済の活性化に積極的に貢献していくことが強く期待されている。
- (2)このため、系統金融機関は、経営戦略や経営計画等(以下「経営計画等」という。)の中で、地域密着型金融の推進 をビジネスモデルの一つとして明確に位置づけ、自らの規模や特性、利用者の期待やニーズ等を踏まえて自主性・創造性を発揮しつつ、以下に示す「農業者等に対するコンサルティング機能の発揮」、「農山漁村等地域の面的再生への積極的な参画」、「農山漁村等地域や利用者に対する積極的な情報発信」の目指すべき方向を踏まえた取組を中長期的な視点に立って組織全体として継続的に推進することにより、利用者基盤の維持・拡大、収益力や財務の健全性の向上につなげていくことが重要である。
- (3)また、系統金融機関が、地域密着型金融を組織全体として継続的に推進していくためには、経営陣が主導性を十分に発揮して、本部による支所・支店(事務所)支援、外部専門家や外部機関等との連携、職員のモチベーション(動機付け)の向上に資する評価、専門的な人材の育成やノウハウの蓄積といった推進態勢の整備・充実(注)を図っていくことが重要である。

(注)規模や人員に制約がある場合が多い農協については、農中や信連による業務補完・支援が不可欠である。したがって、これらを中心とした地域密着型金融の取組に係る業務、態勢整備の連携等、系統内の相互扶助の実践・充実を図るべく、農中・信連の機能充実を通じた総合的な取組みを推進することが必要である。また、個別農協は、その自主的な態勢整備・強化に加えて、必要に応じ、農中・信連の機能活用を通じ、系統内において相互扶助の特性を十分発揮することが重要である。
- (4)なお、系統金融機関において、こうした地域密着型金融の推進をビジネスモデルの一つとして明確に位置づけて事業展開を行っていく上では、具体的なアクションを戦略的に実行し、その実績の分析及び評価を行って、組合員等への説明責任を果たしながら次のアクションに反映していくことが重要であり、こうした観点から、Ⅱ-12に詳述するように金融面における自己改革の取組を不断に実行していくことが求められる。

(参考)系統金融機関向けの総合的な監督指針(金融面における自己改革関係部分の抜粋2)

Ⅱ-12 金融面における自己改革の実行、継続及び強化

Ⅱ-12-1 自己改革の実行、継続及び強化【共通】

- (1) 組合は、農業者の協同組織であり、担い手をはじめとする農業者のニーズに的確に応え、農業者の所得向上に資する金融サービスの提供を通じて地域農業を発展させていくことが何よりも重要である。
- (2) このため、系統金融機関においては、担い手をはじめとする農業者のニーズを踏まえ、融資やコンサルティング、ビジネスマッチングなどの金融サービスを積極的に提供していく必要があり、さらに、各組合単体では対応が難しいような担い手等からの貸付規模が大きい融資や高度な金融ニーズなどにも対応できるよう系統金融機関全体で連携し対応できるような体制を構築していく必要がある。
- (5) 引き続き、金融面における自己改革の継続及び強化を図っていくためには、系統金融機関において、以下の自己改革実践サイクルが構築されることが重要である。
 - ① 系統金融機関として、農業者向けの事業融資の強化や関連産業への投融資等に向けて、目標及びその設定の考え方、具体的な取組内容などを示す中長期的な戦略を策定する。
 - ② ①を踏まえ、農中、信連、農協において、それぞれ、農業及び関連産業向けの投融資活動等について目標を設定し、具体的な行動内容等を定める個別計画を策定する。
 - ③ その個別計画に基づき具体的アクションを実行し、その実績や取組状況について、中長期的な戦略等との比較及び分析を含め、組合員等に丁寧に説明し、更なる活動等を進めるため、個別計画への反映を行う。
 - ④ 農中において、金融環境の急速な変化に対応できる態勢を強化するとともに、農協から実績や取組状況の定期的な報告を求め、農協に対して融資の審査等に必要なお貸出システムの導入といった支援や目標達成のために必要な助言等を行う。
- (6) 行政庁は、系統金融機関において自己改革実践サイクルが構築されることを前提として、指導・監督等を行う。

(参考)系統金融機関向けの総合的な監督指針(金融面における自己改革関係部分の抜粋3)

Ⅱ-12-2 自己改革実践サイクルの構築

Ⅱ-12-2-1 意義【共通】

農業者の所得向上を図るためには、担い手をはじめとする農業者のニーズを踏まえ、系統金融機関を含めた地域の関係者が連携しながら農業者の経営努力を積極的に支援していくことが重要である。併せて、地域農業と食品産業をはじめとする関連産業との結びつきを踏まえ、それらが相互に発展する好循環をつくることも重要である。

その際、地域の情報ネットワークの要であり、人材やノウハウを有する系統金融機関が、金融仲介機能を十分に発揮し、農業者向けの事業融資の強化や関連産業への投融資等に戦略的に取り組み、国産農産物の利用促進や高付加価値化、生産資材コストの効率化、流通コストの効率化や流通の高度化、ICT技術等を活用した技術開発、輸出等の販路開拓などを進め、生きた資金の循環サイクルを地方で作っていくことが求められるといえる。

これを効果的に進めるためには、系統金融機関が自己改革実践サイクルを構築し、組織として体系的かつ継続的に自己改革を進め、利用者のニーズにより一層的確に対応していくことが必要である。

Ⅱ-12-2-2 主な着眼点【共通】

(1) 中長期的な戦略の策定(Ⅱ-12-1(5)①)については、

- ① 農業及び関連産業の実態や投融資等の実績を踏まえつつ、Ⅱ-12-2-1に記す自己改革実践サイクルの構築の意義に即して、自己改革の具体的な取組内容を示すものとなっているか。
- ② 農中、信連、農協が目標の設定及び個別計画の策定を行う上で必要となる具体的な指針を示すものとなっているか。
- ③ 進捗状況を適切に把握するものとなっているか。

(参考)系統金融機関向けの総合的な監督指針(金融面における自己改革関係部分の抜粋4)

Ⅱ-12-2 自己改革実践サイクルの構築

Ⅱ-12-2-2 主な着眼点【共通】

(2) 目標の設定及び個別計画の策定(Ⅱ-12-1(5)②)については、農中、信連、農協において、それぞれ、

- ① 農業及び関連産業の実態や投融資等の実績を踏まえつつ、中長期的な戦略の考え方や内容に即したものとなっているか。
 - ② 実施手法が明確であり、実行に必要な組織態勢が整えられているか。
 - ③ 進捗状況を適切に把握し、実績や取組状況について中長期的な戦略等との比較及び分析を行うことが可能なものとなっているか。
- (3) 具体的なアクションの実行及び個別計画への反映(Ⅱ-12-1(5)③)については、年度当初に策定した個別計画に基づき具体的なアクションを着実に実行するとともに、当年度の実績や取組状況について中長期的な戦略等との比較及び分析を行い、会員及び組合員等へ丁寧に説明した上で、次年度等の計画策定を行っているか。さらに、農協においては、組合員数が多数に上ることから、例えば、理事会のほか、集落座談会や地区別協議会などの会合や組合員組織である生産部会、戸別訪問の機会等の活用により、丁寧に説明しているか。
- (4) 定期的な報告並びに必要な支援及び助言等(Ⅱ-12-1(5)④)については、農中において、農協の実績や取組状況について決算期毎に適時の報告を受けているか。また、農協に対して融資の審査等に必要な貸出システムの導入といった支援を行うなど農協のニーズや実態をくみ取った実践的な支援及び助言等を行っているか。

Ⅱ-12-2-3 監督手法・対応【共通】

- (1) 行政庁は、中長期的な戦略の策定(Ⅱ-12-1(5)①)に当たっての助言、具体的アクション(Ⅱ-12-1(5)③)のヒアリング等を行いつつ、系統金融機関に対し、農業及び関連産業向けの投融資等の実績について報告を求め、進捗状況等を把握し、見直し等が求められる場合には、追加ヒアリング等を行い必要な措置を検討し、実施する。また、他の組合の参考となる取組についてはこれを広く周知する。
- (2) また、必要に応じて、行政庁としても、担い手等が系統金融機関の自己改革の取組をどのように評価しているのかなどについて調査し、組合に取組の改善を促す。

〈本資料に関する問い合わせ先〉

農林水産省 経営局 金融調整課 組合金融グループ

電話:03-3502-8111 (農林水産省代表) 内線5249
03-6744-2170 (担当直通番号)