

05

秋田県

農業者等との
信頼関係の構築
「ファーストコールバンク」
となるために

J A あきた 白神

児玉 公大

こだま

こうだい

農業者等との信頼関係の構築

「ファーストコールバンク」となるために

JAあきた白神
児玉 公大

現状

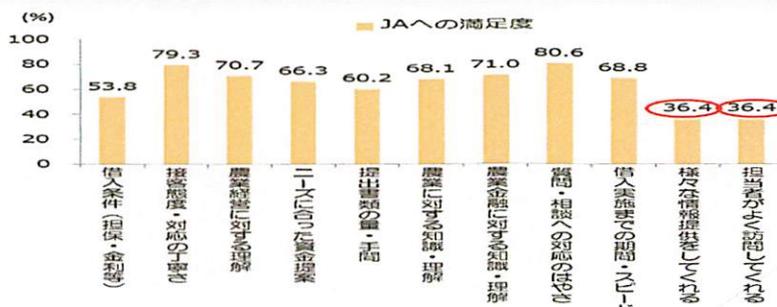
農業融資残高の減少

農業融資残高は2014年から2022年までで、およそ10億円減少

信用事業、営農事業・経済事業をとともに経験する職員の減少

農業者等と会話する機会が少なかった信用事業担当者が多く、訪問活動に消極的

情報提供・担当者の訪問頻度に対する満足度が低い



注 「担当者がよく訪問してくれる」「様々な情報を提供してくれる」の満足度は、信用事業職員の訪問に対する満足度を記載。その他の項目については、借入に関する項目別満足度を記載した。
(資料：当JA農業メインバンクにかかるCS調査)

問題

問題① 他行等との競合

- とりあえず J A に相談 ⇒ 農業者等が金融機関を選ぶ時代に

問題② 融資担当者と農業者等との関係希薄化

- 各事業の専門化・高度化 ⇒ 営農、経済事業の経験、知識不足

問題③ 農業融資案件最多：のしろ北支店

- 担当者 1 名 ⇒ 新規貸出のほか、支店長代理業務、債権管理等

問題④ 融資担当者による出向く相談活動

- 慣行にならった職務分担 ⇒ 日常業務を圧迫

農業者等との関係性を構築する体制を整備

提案

相談される農業融資体制の確立

担当者の
人員見直し

最低 2 名以上

後継者の育成
出向く体制の整備

業務分担
見直し

業務の無駄や
偏りを是正

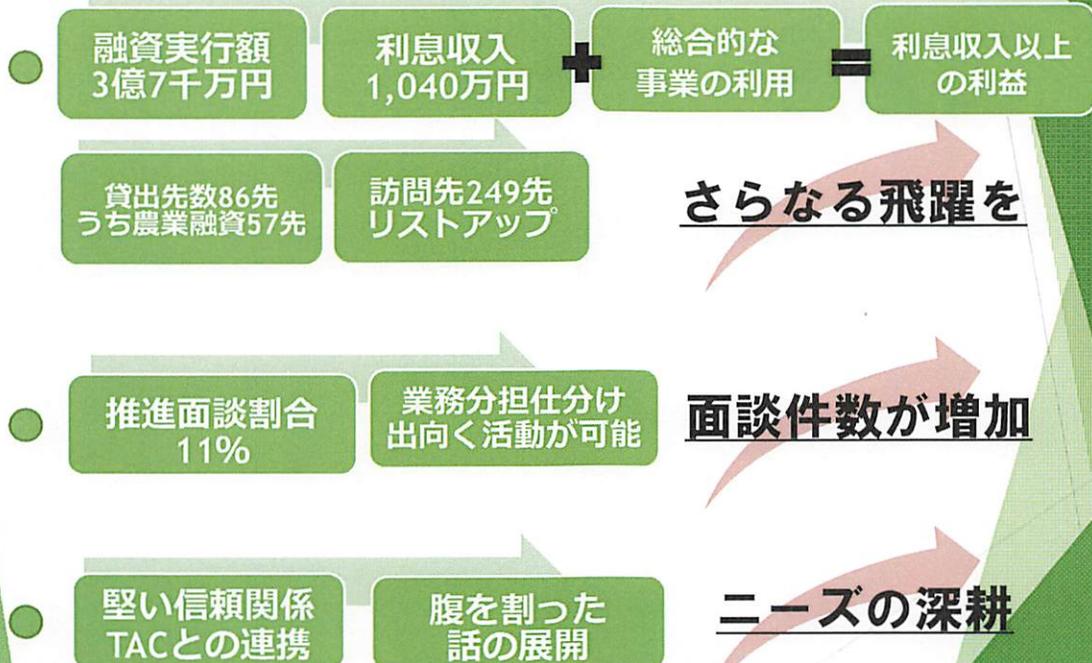
十分な相談活動の
時間を確保

部門間連携
の強化

TAC（経済事業涉外）
との同行訪問

融資に関する相談増加

根拠



未来

- 人員再配置や業務分担見直しにより職員の働き方や意識が変化
- 農業者等のニーズを一早く察知し、それに応える取り組みが可能
- 農業者等との融資相談回数が増加
- 農業者等から真っ先に相談が来る

農業者等のファーストコールバンクに