

06

山形県

**「営農形態の変化に
対応した体制整備と
高齢化に対応した相
談機能の強化」**

～(営)農信(用)連携による
総合事業の更なる発揮～

J A 鶴岡

黒坂 新也

<くろさか しんや>

営農形態の変化に対応した体制整備と 高齢化に対応した相談機能の強化

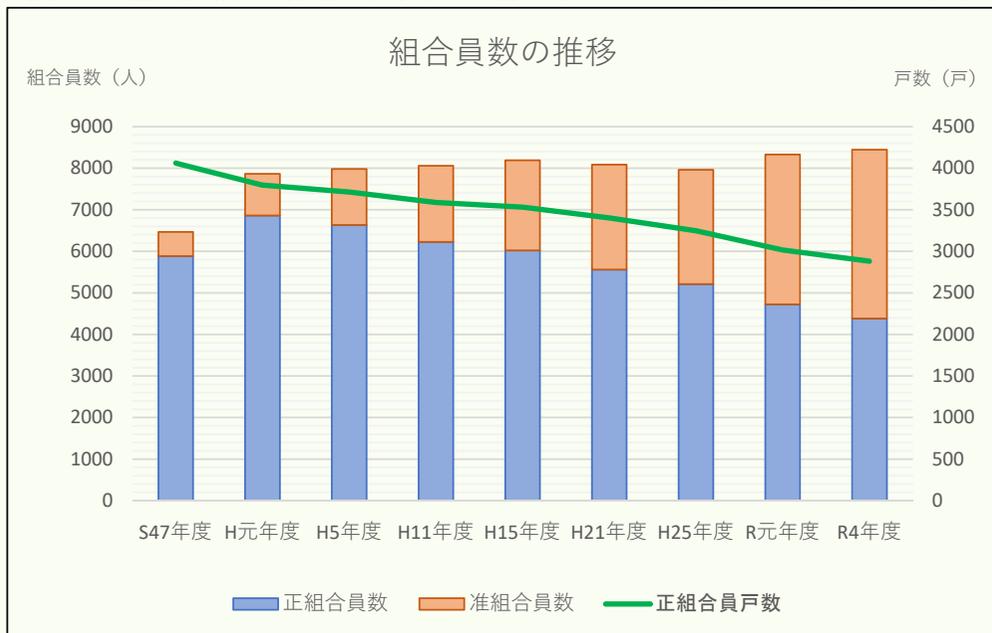
～（営）農信（用）連携による総合事業の更なる発揮～

鶴岡市農業協同組合

黒坂 新也

管内の概要

表1 組合員数の推移 (鶴岡市農協50年のあゆみ 組合員の推移より抜粋)



傾向：組合員数は准組合員数の増加から令和4年度過去最高(8,447人)となっている一方、正組合員数・正組合員戸数は年々減少している。

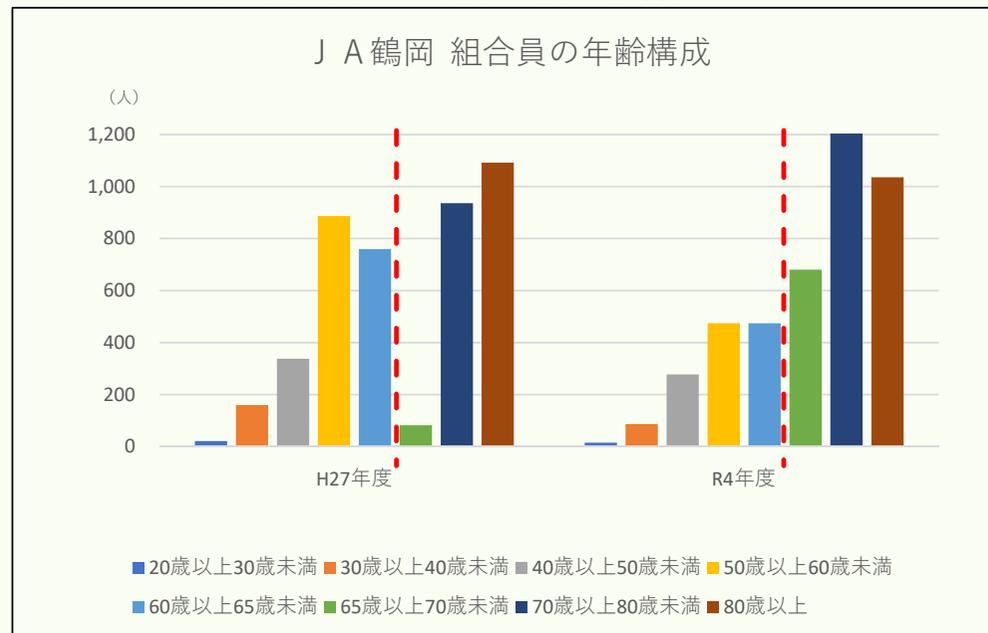
組合員数に対する正組合員数の割合比較

平成元年度 87% (正組合員数6,862人/組合員数7,864人)



令和4年度 52% (正組合員数4,383人/組合員数8,447人)

表2 JA鶴岡 組合員の年齢構成比較 (総務課より)



生産年齢人口 (20歳以上65歳未満) 割合比較

平成27年度 50.7%



令和4年度 30.7%

今後、後継者不足や労働力不足の懸念、さらに正組合員の高齢化と組合員数の減少が予想される。

課題分析

※図 SWOT分析

	好影響（プラス要因）	悪影響（マイナス要因）
内部環境	<p>「強み（Strength）」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 総合事業 ・ 農家組合員との強い結びつき <ul style="list-style-type: none"> ➢ 部会活動、各種イベントの開催 ・ 今後、信用部門ではシステム導入によるデジタル化が進展 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 人材不足の解消 	<p>「弱み（Weakness）」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 農家組合員数の減少 ・ 金利低下による信用事業収益の減少 ・ 融資：住宅ローンは増加の一方、農業資金が減少 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 農業者の資金ニーズに的確に答えられているか ・ 今後、デジタル化進展による組合員との関係性希薄化の可能性 ・ 部署間の連携不足
	<p>「機会（Opportunity）」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 政府の「資産所得倍増プラン」によりNISA等資産形成商品の拡充 ・ 高齢化への適切な対応による組合員取引の充実 ・ 住宅ローン、小口ローン新規利用者等新規顧客への継続利用推進 	<p>「脅威（Threat）」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢化、後継者不足による離農者の拡大 ・ 准組合員の増加 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 他社、他金融機関との競合 ・ 金利競争 ・ 他金融機関との競合



課題

【営農】

- ◇ 高齢化の進展による離農者の増加
後継者・担い手不足
 - 営農形態の変化：担い手への農地集積、農業法人組織の増加

【営農・信用（内部）】

- ◇ 営農部門と信用部門との連携不足

【信用】

- ◇ 信用事業収益の減少
- ◇ 他金融機関との競合

戦略立案

※図 クロスSWOT分析

		内部環境	
		「強み (Strength)」 ・ 総合事業 ・ 農家組合員との強い結びつき ・ デジタル化による人材不足解消	「弱み (Weakness)」 ・ 組合員数の減少 ・ 信用事業収益の減少 ・ 農業融資額の減少 ・ 部署間の連携不足
外部環境	「機会 (Opportunity)」 ・ 資産形成商品の拡充 ・ 高齢化への適切な対応による組合員取引の充実	III ・ 高齢化に向けた相談機能の充実	IV ・ 農協の事業利用継続に向けた推進活動の実施・継続
	「脅威 (Threat)」 ・ 高齢化、後継者不足による離農者の拡大 ・ 他金融機関との競合	I ・ 営農部門と信用部門関係による農業者の資金ニーズへの適切な対応	II ・ 担い手への農地の集約化、農業法人組織の増加へ対応した推進活動の実施



I～IVを2つの戦略に大別

戦略

【I・II】 営農部門と信用部門の連携強化による農家組合員に対する推進・支援強化（融資部門）

【III・IV】 農家組合員の高齢化へ対応した相談・支援体制の強化

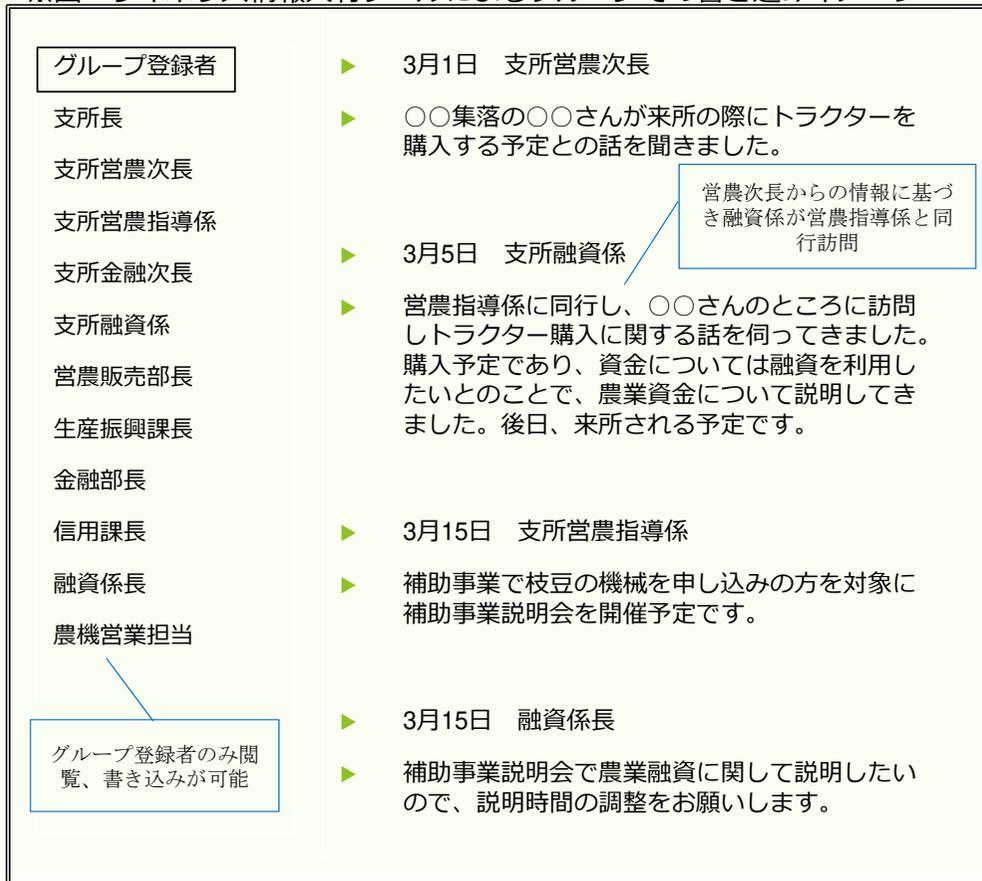
戦略具体策

【I・II】 営農部門と信用部門の連携強化による農家組合員に対する推進・支援強化（融資部門）

（1）情報共有システムによる営農部門と信用部門間の連携強化

イントラネット『サイボウズ』の有効活用による情報共有・連携
 ▶グループによる情報共有ツールを活用し、サイボウズ上で密に連携を図る。

※図 サイボウズ情報共有ツールによるグループでの書き込みイメージ

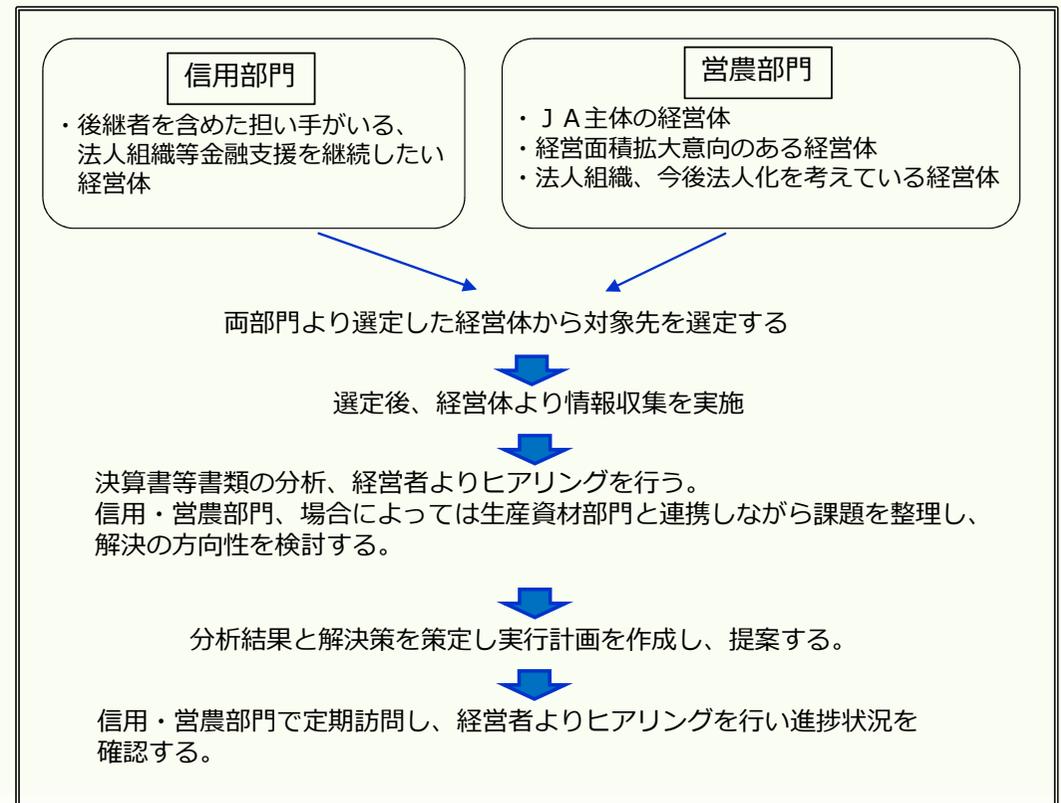


（2）担い手コンサルティング機能の構築

1経営体当たりの生産面積の増加や法人組織の増加等各経営体の大規模化に対応し、営農・信用部門が連携して経営体の経営課題の分析・解決や資金対応を行う。

※図 担い手コンサルティングの実施方法

（参考：農林中央金庫 農業法人等に対する担い手コンサルティングの取組み事例について）



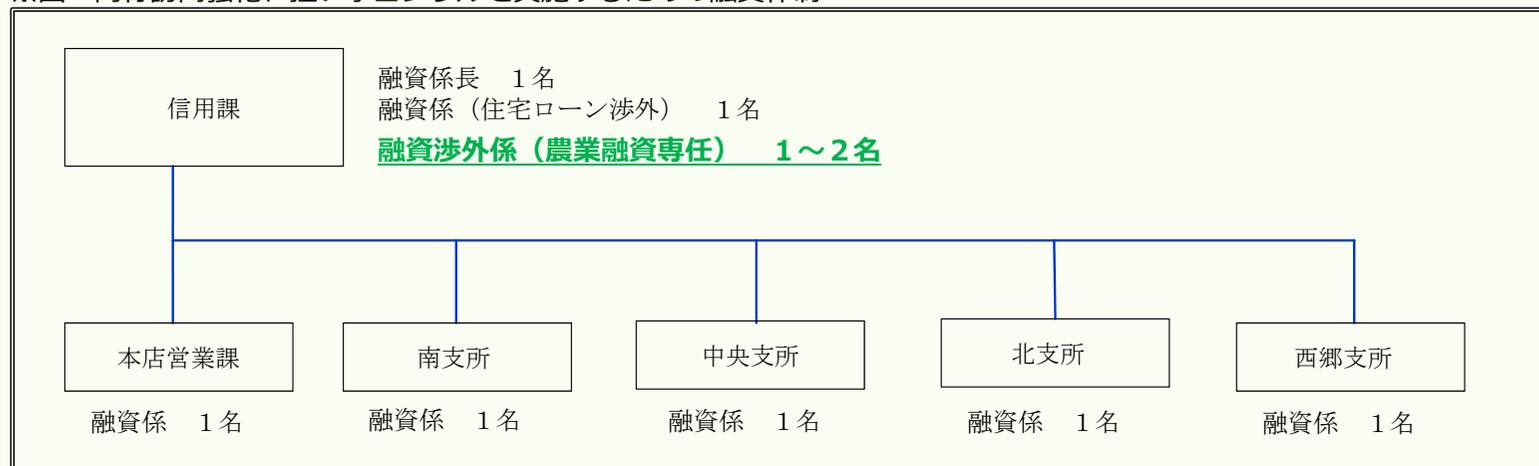
【Ⅲ・Ⅳ】農家組合員の高齢化へ対応した相談・支援体制の強化

相談機能の充実

- ・ 相続（信託業務含む）に関する相談業務
→ 専門家と連携した相談業務の充実
- ・ 税務相談
- ・ N I S A等資産形成に関する相談業務、商品の販売・推進
- ・ 資産形成セミナー、相続相談会、年金相談会の定期開催、年金取り扱い推進

体制整備【第1段階（融資体制）】

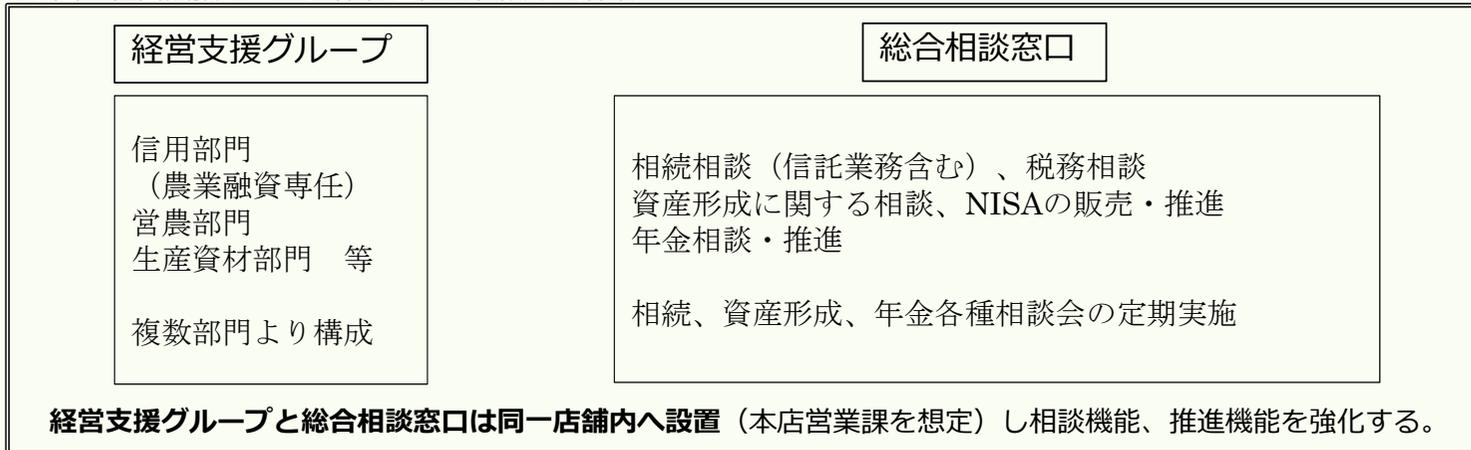
※図 同行訪問強化、担い手コンサルを実施するための融資体制



体制整備【第2段階】

営農形態の変化に対応するための「経営支援グループ」の設置と高齢化に対応した「総合相談窓口」の設置による相談機能強化
➤農業融資専任担当は経営支援グループへ移行

※図 経営支援グループ体制と総合相談窓口体制



効果

- 将来の営農形態の変化が見込まれる中で営農部門と信用部門が一体となって支援を実施することでJAの総合事業の長所が更に発揮され、農業の維持・発展により当組合の経営基盤の維持・拡大に繋がる。
- 相談機能の充実により農家組合員の高齢化へ適切に対応することにより、離農後の生活面の充実、組合事業の継続利用が図られる。



経営理念

- JA 鶴岡は、組合員の所得と生活の向上を事業の目的とします。
- JA 鶴岡は、地域から信頼を受け、地域発展に貢献します。

を追求した取り組みに繋がる。