

アグリ・フード

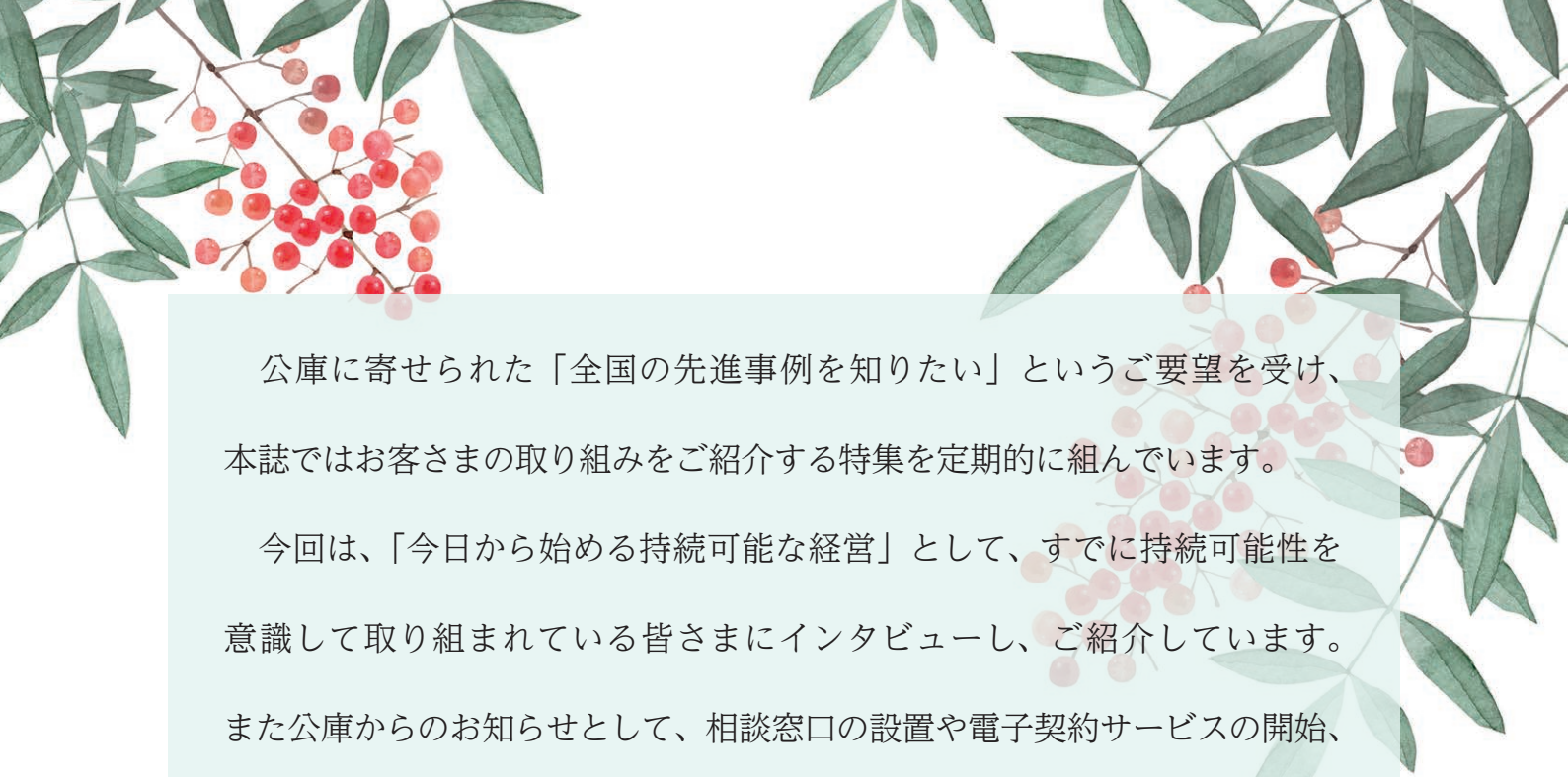
2023 下半期号
サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRI

今日から始める 持続可能な経営

— 事業者の皆さまの取り組み8事例 —





公庫に寄せられた「全国の先進事例を知りたい」というご要望を受け、本誌ではお客さまの取り組みをご紹介します特集を定期的に組んでいます。

今回は、「今日から始める持続可能な経営」として、すでに持続可能性を意識して取り組まれている皆さまにインタビューし、ご紹介しています。また公庫からのお知らせとして、相談窓口の設置や電子契約サービスの開始、第16回「アグリフードEXPO東京」の開催結果についてもご案内しています。

本誌が皆さまの経営の参考になりましたら幸いです。

目次

今日から始める持続可能な経営

農林水産業・食品産業を取り巻く状況／持続可能な経営とは	4・5
持続可能な経営の取り組み事例	
① 株式会社木村牧場(青森県／養豚)	6
② 株式会社農楽(神奈川県／野菜)	7
③ 佐藤農場株式会社(佐賀県／果樹)	8
④ 株式会社山田林業(兵庫県／林業)	9
⑤ 株式会社タイチ(愛媛県／養殖漁業)	10
⑥ ミルクデザイン株式会社(北海道／乳製品製造・販売)	11
⑦ ミナミ産業株式会社(三重県／豆腐製造)	12
⑧ 生活協同組合連合会コープ自然派事業連合(兵庫県／商品調達・販売)	13

公庫からのお知らせ

全国で相談窓口を設置しご相談を承っています	3
電子契約サービスがスタートします	14
第16回「アグリフードEXPO東京」を開催しました	15
店舗一覧	16

自然災害などの影響を受けられた皆さまへ 全国で相談窓口を設置し ご相談を承っています

地震、台風、津波などの自然災害や家畜伝染病、新型コロナウイルス感染症、原油価格・物価高騰などの被害・影響を受けた農林漁業者などの皆さまに対して、随時相談窓口を設置し、融資や返済に関するご相談に応じています。

日本公庫は、農林漁業者などの皆さまからのご相談に、政策金融機関として、迅速かつきめ細かに対応してまいります。

農林漁業者向けの主な融資制度

	農林水産事業の主な制度資金	
適用できる制度	農林漁業セーフティネット資金	農林漁業施設資金（災害復旧施設）
資金の使いみち （※1）	農林漁業経営の維持安定に必要な長期運転資金	災害を原因とする農林漁業施設の被害の復旧に必要な資金
融資限度額	【一般】600万円 【特認】年間経営費などの6/12以内（※2）	負担額の80%または1施設当たり300万円（特認：1施設当たり600万円（※3））のいずれか低い額
融資期間 （うち据置期間）	15年以内（3年以内）	15年以内（3年以内）

（※1）災害を原因としてこれらの資金をご利用いただく場合には、市町村長が発行する「リ災証明書」が必要となります。

（※2）簿記記帳をされている方に限り、経営規模などから融資限度額の引き上げが必要と認められる場合に適用されます。

（※3）融資限度額を引き上げなければ当該災害復旧の実施が困難と認められる場合に適用されます。

2023年度は、該当する各支店にて、災害などに関する相談窓口を設置しました。各種相談窓口についての詳細は、公庫HPにてご確認ください。

公庫HPはこちらからご覧いただけます >>>



今日から始める

持続可能な経営

皆さん、日ごろ「持続可能性」を意識されているでしょうか。持続可能性の高い調達、生産、加工・流通、消費をご自身の経営や行動に組み込むとなると、「それ以外に優先すべき事項がいっぱいあるので、組み込むのは難しい」という方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

しかし、農林水産業・食品産業が地域や自然環境と不可分である以上、さまざまな外部環境の変化の影響を感じる瞬間は少なからずあると思います。世界を見渡すと、こういった状況を踏まえ、持続可能性に配慮していこうとする潮流ができてつつあります。

農林水産業・食品産業を取り巻く状況



地球温暖化・
気候変動



肥料・飼料の
供給不安



円安



人口減少・
少子高齢化



地域コミュニティ
の衰退

今こそ求められるのは
次世代へとつないでいける
持続的な経営



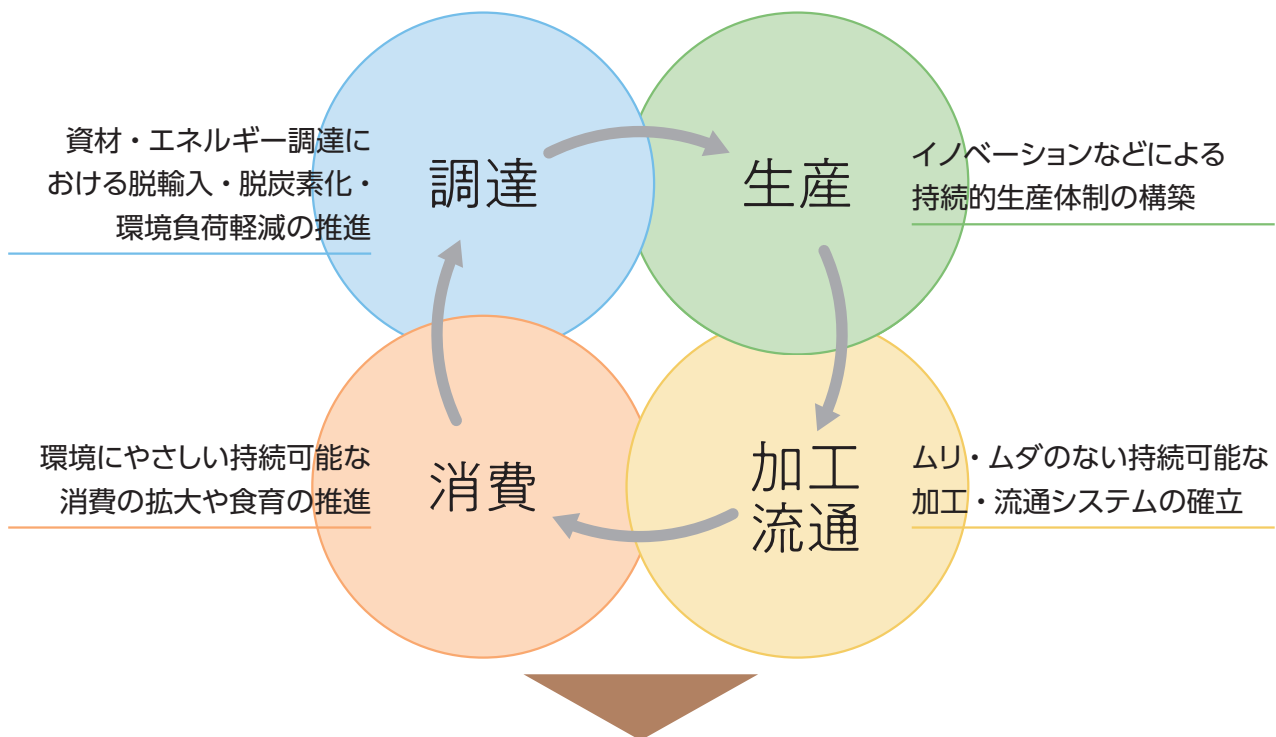
持続可能な経営とは

近年、日本は、気候変動や大規模自然災害、生産者の減少・高齢化などのさまざまな課題に直面しており、将来にわたって食料の安定供給を図るためには、これらの課題を見据えた政策を推進していく必要があります。

SDGsや環境への対応があらゆる産業で求められているなか、このような状況を踏まえ、農林水産省は2021年5月に食料・農林水産業の生産力向上と持続可能性の両立をイノベーションで実現する「みどりの食料システム戦略」を策定しました。本戦略は、調達、生産、加工・流通、消費の各段階で環境負荷低減の取り組みを進めていくこととしています。

現場から見ると、生産力の向上と持続性の両立は難しいと思われるかもしれません。そこで、関係者の行動変容とともに、既存の方法にとらわれず技術面などでイノベーションを促進し、その両立を図っていくこととしています。

みどりの食料システム戦略(具体的な取り組み)



雇用の増大

地域所得の向上

豊かな食生活の実現

今回は、すでにこのような課題意識を持ち、さまざまな立場から自身の経営に反映させている全国の経営者の方々にお話を伺いました。皆さまの経営に「持続可能性」という物差しを取り入れるヒントをご提供できれば幸いです。

事業者の皆さまの取り組みをご紹介します

外部環境の変化を予測し飼料自給力強化

調達

生産

消費

加工
流通

株式会社木村牧場

代表取締役社長 きむら ひろみ 木村 洋文さん(55歳)



所在地：青森県つがる市
業種：養豚業、飼料用米の仕入・販売、
自家配合飼料製造

リーマンショックから飼料を見直し

「牧場が遊び場だった」と言う木村さんは、大学卒業後、食肉加工メーカーを経て、1991年に父の後を継ぎ社長に就任。以来、味に定評のある「つがる豚」ブランドの付加価値化を進めてきた。

転機となったのは2008年のリーマンショック。「この10年後を予測し、中国が上がってくると考えました。日本経済の成長率が年1%なのに対し、中国は年5%。人口は10倍以上開きがありますから、10年後は中国の買い占めが強まりそうだと。また、国力の差から円安も始まると予想しました。そこから、自給率が約50%の日本の養豚を考えたときに、買い占めによる飼料高と円安がダブルで来れば、国内で養豚業をやっても利益が出なくなるだろうと予測しました。そこで規模拡大はやむなく中止し、インフレ対策を15年前に始めました。当社はエコな農場に見えているかもしれませんが、実はただ時代の変化に合わせてもがいた結果なのです」

インフレ対策として目を付けたのが、地元農家の飼料用米だ。海外情勢に左右されず調達でき、

地域振興にもつながる。そこで2012年から生産者と契約を始め、現在の契約数は200戸を超える。使う飼料の3~5割は、飼料用米を主原料として自社工場加工したものだ。経費に占める飼料費の割合は、飼料高の現在でも5割以下だという。

情勢に合わせて柔軟に経営方針を転換

地元のエコフィード（食品残さなどを使った飼料）を混合したりキッドフィーディング（液体飼料）も、時機を読みながら取り入れてきた。「“残さ”は人間から見た言葉で、豚にとっては食料。食品会社はこれを産業廃棄物として処理していましたが、多額の経費がかかる。残さを飼料に活用すれば、お互いウィンウィンになります」。

ところが、2019年からのアフリカ豚熱の世界的流行が経営上の大きなリスクとなった。国内のエコフィードの加熱処理基準が引き上げられたため、動物由来原料を使うと採算が合わなくなった。そこで現在は豆腐のおからなどの植物由来原料に切り替えた。リキッドフィーディングの使用割合は30%程度から5~10%に減らした。

輸出については、2018年に国内で豚熱が発生して以降再開していないが、諦めず準備は続けている。「相場をにらみ、メリットが出てくれば、輸出を本格化したいと考えています」



200戸から集めた飼料用米を自社工場に配合する

オーガニックで社会を動かす

調達

生産

消費

加工
流通

株式会社農^{のーら}楽

代表取締役 千葉^{ちば やすのぶ} 康伸さん(46歳)



所在地：神奈川県愛川町

事業内容：有機農産物の生産（ジャガイモ、ニンジン、ネギ、ニンニク、サトイモなど約50種）

マーケットとターゲットを適切に設定

千葉さんは大学を卒業後、金融系のSEとして働いていたが、農業への思いが募り30歳で退職。高知県で2年間有機農業を学び、2010年に就農した。現在は6.5haの畑で50品目の露地野菜を作り、地域生協やビオセボンなどのスーパー、レストランなどに卸している。

千葉さんは、1.4haから始めてここまで経営を大きくできたのはマーケットの要望があったからだと言断する。今は消費者のニーズが多様化・細分化し、なかでも「本当においしいもの」を求める層向けのマーケットが未成熟で、そのうち千葉さんと同世代の子育て世帯がターゲットになり得ると分析。管理の行き届く規模で、えぐみが少ないなど味に特化した野菜を栽培して販売したところ、売り切ることができた。

同社の商流はいわゆるB to B to Cで、最終消費者との間に小売業や飲食業など中間販売者がいる。消費者と直接接点のある方々にまず千葉さんの野菜の品質の高さを認識してもらい、消費者に

それをきちんと伝えてもらう。価値を理解したお客さまが多少高くても野菜を買ってくれた結果として、販売先からの引き合いも増え、増産要請を受けた分だけ規模拡大するというサイクルができています。「小規模には小規模の生きる道がある。マーケットとターゲットの設定が重要なんです」。

生産と消費の両面から有機農業を普及

千葉さんは畑で汗を流す傍ら、「有機農業参入促進協議会」「次代の農と食をつくる会」という組織の代表も務め、全国を回って有機農業の啓蒙に努めている。前者では、有機農業の生産者を増やすためにセミナーを開催したり、研修生を受け入れたりしている。後者ではオーガニックの市場を拡大するため、草の根活動をしている。「有機農業の拡大に必要なことはとてもシンプルで、買ってくれる人を増やすことです。そうすれば生産者も増えます。消費行動が社会をつくるのです」。

具体的には、国のオーガニックビレッジ（有機農業に地域ぐるみで取り組む産地）において、全国約20地域の支援プロデューサーを務めている。また消費行動を促す活動の一環として、12月8日を「有機農業の日」に制定した。消費者が「オーガニック食材を食べたい」という意識が変わるよう、小売業を通じて社会に働きかけている。



「自分たちの食べたい野菜をお裾分けする」がコンセプト

有機栽培のミカン生産量日本一に

調達

生産

消費

加工
流通

佐藤農場株式会社

佐藤 睦さん(76歳)・代表取締役社長 祥子さん(40歳)



所在地：佐賀県鹿島市

業種：有機栽培ミカン生産販売、
有機栽培ミカン加工食品製造販売

農薬の苦い経験から有機栽培に転換

佐賀県鹿島市の北にある多良岳山麓部は、1960年代に開墾が進み、ミカン産地となった。佐藤農場は、68年に睦さんが1haからミカン栽培を始めた。今では、有機認証を受けた柑橘類の国内生産量約1000tの3分の1に当たる300tという圧倒的な生産量を誇る。

ミカンは害虫がつきやすいため、最初の20年は慣行栽培で、農薬と化学肥料を使い、外見のよいミカンを作っていた。しかし、害虫は世代ごとに農薬に耐性がつき、農薬散布量は年々増えていった。「自分もまわりの農家も、農薬を使うほど体調を崩す。これを一生続けていくのかと、疑問に思ったのです」と睦さんは振り返る。

そこで、84年ごろから徐々に農薬を減らし、3年後には完全にゼロにした。当然、ミカンの外見は悪くなり、収量は落ちる。始めた当初、まわりからは有機ミカンなんてできるわけないと笑われたが、自然に逆らわずにやろうと決めた。

睦さんは全国の有機農業者や研究者から学びつ

つ、自然の力を生かした栽培法を考えた。今も続ける農法が「草倒し」だ。春にイネ科の柔らかい草をミカンの周囲に生やして、高さ1mほどになったら棒などで倒す。草を倒すことで硬い夏草が生えにくく、また草の下には微生物が増え、土壌環境が改善されるという。「農薬や除草剤を使うと、害虫だけでなく、天敵になる虫もいなくなります。草倒しを始めたら、害虫が減ったんです」。

機械化を進めつつ新特産品を作る

佐藤農場の栽培面積は現在33.5haで、畑は60カ所だ。このうち、近隣の離農者から預かっている畑が4割程度を占める。すべてのほ場が有機JAS認証を取得済みで、病虫害対策に使うのは有機表示のできる殺菌剤だけ。枝に黒点病が出たら、人力で除去する。「すぐにはこれ以上人手を増やせないで、草刈りや堆肥散布、収穫などは機械化を進めるつもりです。今は機械が通れるよう、苗木の植え付け方を変えています」と、3年前から2代目社長を務める娘・祥子さんは話す。

今年の夏はカメムシ被害で生産量が落ちたが、睦さんは前を向く。「酸味の強い柑橘類は虫がつきにくい。来春から5人の仲間と100ha規模で、有機カボス栽培を始めるつもりです」。ミカンに続き、鹿島市の新しい特産品が生まれる日は近い。



自然な酸味と甘さが魅力

中長期的視点で持続可能な林業めざす

調達

生産

消費

加工
流通

株式会社山田林業

代表取締役社長 やまだ なおひろ 山田 尚弘さん(55歳)



所在地：兵庫県姫路市

業種：間伐・主伐(皆伐)・植樹、それに伴う作業路整備などの山林管理ほか

バイオマス発電で国産燃料を活用

明治期からの林家に生まれた山田さんは、1995年に家業を継いで以来、山林管理以外にも持続可能な経営のために事業を広げている。

その一つがバイオマス発電だ。2017年から木質バイオマス燃料チップの製造・販売を始めた。県内で塩やパルプを製造する他社の工場に燃料を供給し、売電もしている。そして、地元企業と組んで立ち上げた「生野銀山バイオマス発電所」が、24年春から稼働予定だ。使用燃料に県産の未利用材を活用し、輸入化石燃料への依存体制からの脱却につなげたいとしている。

山田さんは「固定価格買取制度などの国の施策は時代によって移り変わる可能性があるが、木材は50年経たないと商品にならない。長い目で見たときに、木質バイオマス発電所なら自社の経営に取り入れるメリットがあると考えた」という。

J-クレジットも経営に取り入れ

近年は、J-クレジット（温室効果ガスの排出削減

減量や吸収量を国がクレジット認証する制度）も活用している。同社は以前から森林管理事業の一環として、森林経営計画の認定を受けていた。そこに同計画に基づいてJ-クレジットのスキームが立ち上がると聞き、事業の多角化とそれによる企業価値向上をめざすためにやらない手はないと判断。まずは、同社役員の保有山林を属人計画（100ha以上の森林所有者が単独で作成する計画）として立案し、クレジットを発行している。

現状では複雑な申請手続きをコンサルタントに外注しているが、将来的には自社内で手続きを完了させたいと考えている。コストが抑えられ、山主から「森林整備に加えクレジット発行までやってくれる」と一体的に任せてもらえるからだ。

同社の理念に、「山を豊かにすることで国土を守ります」という言葉がある。「経済効率だけを考えれば、海外で林業をやるという選択肢も当然ある。しかし、木材生産で代々守ってきた地域を継承する責務があります」と山田さんは力を込める。

地球温暖化によって以前は認められなかった虫害が増えるなど、森林の変化を感じる場面も増えてきた。それでも「山の林相はすぐに変えられないし、変えるつもりもありません。適切な間伐などの山林保全をきちんと続けることが大切です」。あくまで経営の主軸はぶらさない方針だ。



適切な間伐は山林環境を守ることにつながる

おいしさを追求し海の環境も守る

調達

生産

消費

加工
流通

株式会社タイチ

代表取締役社長 徳弘 多一郎さん(66歳)



所在地：愛媛県宇和島市
業種：真鯛養殖

SDGs宣言からエコラベル認証取得へ

タイチがマリン・エコラベル・ジャパン認証を取得したきっかけは、2020年に地元の銀行からの勧めで、「持続可能な漁業」「安心・安全な食糧供給・ヘルスケア」など、6項目のSDGs宣言を発表したことだった。「人間は、宣言すると逃げられなくなる。自分の弱い気持ちを奮い立たせようと思いました」と徳弘さんは話す。この宣言で、同社の環境問題への認識を社員やお客さまに告げた。

SDGs目標の一つに「つくる責任、つかう責任」があるが、徳弘さんの両親は1970年代に養殖事業を始めたころから、石油由来の化学合成品や添加物をなるべく使わない養殖を実践していたという。昨今は漁獲量の減少が続き、海の状況が年々悪化しているため、魚をただ獲るだけでなく、海の環境を守らないといけないと感じていた。

徳弘さんは先のSDGs宣言の直後、マリン・エコラベル・ジャパン認証取得に動く。国際認証には、取得基準のハードルが高いものも多い。しかし、同認証の基準は、同社が長年続けてきた取り組みと重なる部分が多く、数値データや書類を揃

えれば取得可能だと感じたのだ。

「エコとおいしさ」の両立に苦心

その取り組みの一つが、配合飼料から魚粉を減らすことだ。タイチでは、魚粉の配合率を60%から22%に削減した。しかし、徳弘さんは認証取得を通して、「環境保護」と「おいしい魚の提供」の両立の難しさを痛感したという。魚粉を減らすほど、エコ企業としての評価は上がるが、魚粉0%の飼料で育てた鯛は味がなし病気に弱い。「生産者はおいしい魚を作ることが大前提。でも、どのエコ認証にも、『おいしさ』の判定基準はなく、環境への取り組みだけが評価されるのです」。

徳弘さんはかつて、取引先から「養殖鯛はまずい」と言われたことがあり、10年以上の改良を重ねて「鯛一郎クン」というブランドを育てた。養殖魚はおいしさを追求すべきという思いからだ。「海の環境は一度失うとなかなか取り戻せません。だから私は、鯛の味を追求すると同時に、エシカルをキーワードに養殖事業に取り組みたいのです」。

藻場作りや、ゴミ拾いを続けるのはそのためだ。「エシカルという言葉の意味は『お天道様は見てるぞ』だと思っています」。会社の利益を海の保全事業に還元すべきだと考えている。その思いを次世代に伝え、保全活動を続けていく。



石油由来のものをなるべく使わない餌を使用する

牧草だけで育ったグラスフェッドミルクを全国に

調達

生産

消費

加工
流通

ミルクデザイン株式会社

代表取締役社長 山田 尚大さん(38歳)



所在地：北海道西興部村

業種：乳製品製造・販売

酪農の「加工」に特化した起業

北海道出身の山田さんは大学院修了後、東京でSEとして働いていた。転機となったのは、6年前に子どもが生まれたことだ。食べ物に関心を持ち、牧草地に放牧して牧草だけで育てた牛の牛乳「グラスフェッドミルク」のを知り、その環境に寄り添う生産方法や滋味深い味に惹かれた。

牛乳は通常、複数の酪農家の生乳を工場に集めて殺菌後、出荷される。それではグラスフェッドミルクそのものが消費者に届かない。「酪農は搾乳して牛乳や乳製品に加工するところまでを担う農業ですが、酪農家が自分の農場で生産した生乳で個々に牛乳を製造するのは難しい。そこでグラスフェッドミルクを直接消費者に届けられるように、自分が酪農の加工の部分をおもっていました」。

山田さんはグラスフェッド酪農に取り組む農場を探した。西興部村の萩原牧場を見つけ、共同事業を提案。同牧場が生乳生産を、山田さんが加工・販売を担当する具体的な計画書を作成していたことで話が進み、2020年、脱サラして地域おこし協力隊として西興部村に移住した。21年8月には、

乳製品製造・販売会社を立ち上げ、22年4月には萩原牧場の生乳で作ったソフトクリーム製造を開始。同年5月にはグラスフェッドミルク製造に乗り出した。

持続可能な小規模酪農経営

牛を牧草だけで育てるには、1頭あたり1haの土地が必要だと言われる。萩原牧場では60haで30頭飼育しているが、牧草は天候の影響などで不作になる年もある。「人が生きるためには食べ物が必要なので、食料を生産する農業は本来、持続可能な産業。無理のない資本資源と無理のない規模の経営が、持続可能な農業につながると思います」。

起業して2年あまり。アグリフードEXPOなど道外の展示会にも出展し、ホテルや飲食店などから業務用グラスフェッドミルクの引き合いが増え、右肩上がりの成長を実感している。バターやチーズ、ヨーグルトと、商品ラインアップも広げた。

今後の課題は販路の拡大と見きわめだ。「まずは当社の商品を置いてもらう小売店を増やすことで消費者にグラスフェッドミルクを知ってもらい、マーケットを広げたい。価格帯の高い商品なので、興味を持って買ってくれるお客さまの層をしっかりとつかめるよう、マーケティングに力を入れています」と山田さんは意気込む。



ミルクデザインの商品ラインアップ

豆腐の多角的経営で価値を高める

調達

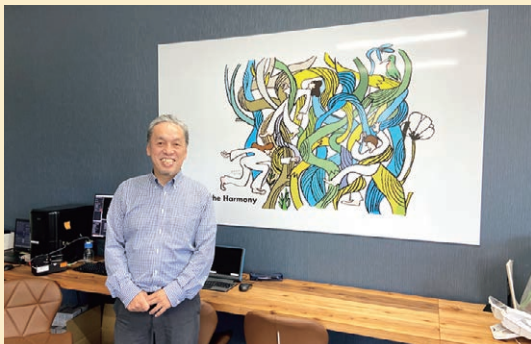
生産

消費

加工
流通

ミナミ産業株式会社

代表取締役社長 みなみがわ つとむ 南川 勤さん(60歳)



所在地：三重県四日市市

業種：豆腐関連製品・製造機器メーカー

おからが出ない豆腐づくりで差別化

ミナミ産業の前身は、南川さんの祖父と父が始めた豆腐濾過布の販売だ。その後法人化し、豆腐製造機を中心に事業拡大したが、南川さんが社長に就任した1992年当時は厳しい経営状況だった。

廃業も考えるなか、味の素中央研究所所長（当時）から「将来必ず、おからの処理が問題になる。おからが出ない豆腐づくりを研究すべき」との助言を受けたという。豆腐製造時に出るおからの量は、原料大豆の約1.4倍。その95%は産業廃棄物だ。そこでベンチャー企業の豆腐屋さんと組んで、残さを出さず、生大豆を超微粉碎パウダーに加工する研究を始めた。試行錯誤の末、1999年ごろに今の「大豆まるごと製法」のベースとなる技術が完成した。

この製法がもたらす恩恵は、おからを無排出にするだけではない。大豆の下処理作業が簡略化されるため、受注生産が可能となり、原材料や余剰製品の廃棄も減る。さらに、大豆を丸ごと使うので栄養価が高く、味も濃い。味にこだわる客層に向けた商品として、低価格競争にも巻き込まれず

利益を確保できた。

プラントベースフードとして海外へ

2000年からは豆腐製造機販売だけでなく、大豆の受託粉碎事業も開始。また、自社での豆腐製造販売や豆腐店の新規開業サポートなど、大豆の需要拡大に向けて動き始めた。これらが評価され、2006年には日本環境経営大賞、2009年には食品産業技術功労賞を受賞した。

国産大豆への思いも強く、自社で扱う大豆は100%国内産。2017年からは隣町である東員町産の機能性大豆「ななほまれ」でつくる大豆製品の製造販売にも協力している。

南川さんは「私たちがめざすのは、フードテック企業なんです」と話す。豆腐はプラントベースフード（植物性由来食品）として海外でも評価が高いが、輸出時に風味が劣化することや欧州基準の長期保存ができないことがネックだった。そこで三重県工業研究所と連携し、食品の酸化を抑え、品質向上と賞味期限の延長を実現する微細な泡であるウルトラファインバブル（UFB）の応用技術を開発。今春からは、県内でUFBを活用した豆腐製品工場も稼働した。今後は豆腐の価値向上のため、国内外で豆腐のプラントベースフードを展開し、当部門で2億円規模の売上をめざす。



新工場ではウルトラファインバブルの発生装置を活用

循環型有機農業を進め消費者教育にも取り組む

調達

生産

消費

加工
流通

生活協同組合連合会 コープ自然派事業連合

理事長 きしけんじ 岸 健二さん(60歳)



所在地：兵庫県神戸市

事業内容：商品調達・販売、商品企画開発、
商品案内カタログ制作など

日本の農業者の1割を有機農業者に

コープ自然派事業連合は関西と四国で展開する七つの生活協同組合の統括団体として、2002年に誕生。設立当初から「国産派宣言」を掲げ、2010年からは有機農業の新たな担い手を育てる取り組みを進めている。

「食料自給率を上げるには、多収穫技術が求められます。われわれはこれを叶えるのは有機農業だと考えました。そして有機農業とは、自然界の微生物の働きを畑で再現することです」と岸さんは話す。そうした土づくりにより育てた農産物は雑草に負けず、草取りなどの労力軽減につながるため、大規模栽培も可能だという。「大規模栽培できれば農業者の所得が向上します。小売りを担うわれわれは、有機農産物を消費者に求めやすい価格で提供でき、人々の健康づくりにも寄与できます」と岸さんは強調する。

そして有機農業の裾野を広げるべく展開しているのが、「有機農業10%構想」や「有機の学校」の取り組みだ。具体的には、日本の農業者の10%

が有機農業者となることを目標とし、新たな担い手を育てるための有機の学校を運営する。研修生は自然生態系のサイクルを畑で再現する理論や、地域の未利用資源を使った有機堆肥づくりなどを学ぶ。有機の学校は現在、徳島と熊本の2校だが、それぞれの産地で1,000人の有機農業者を育てることをめざす。

消費者に正確な情報を適切に届ける

有機農業者を育成する一方で注力するのは情報発信だ。有機農業の持つ多面的価値を消費者に理解してもらい、有機農産物を毎日の食卓に上げてもらうために、農産物の情報提供は欠かせない。「自立した消費者として、何をどう選び、買うかを判断してほしいのです」と岸さん。

コープ自然派のキャッチフレーズは「オーガニック、しかもお手頃」。一般に有機農産物には割高なイメージが付きまとうが、組合員向けの売上データから、市価の1.25倍程度の価格であれば売ることがわかった。「昨今の有機農産物は、需要自体は広がっているのに生産量が追いつかず、需給バランスがとれていない状況。今後は全国の産地と手を組み、さらに生産を強化して、消費者が国産の有機農産物をより気軽に買える環境を整えたい」と、岸さんは笑顔で話す。



熊本県にある有機の学校ORGANIC SMILEでの研修の様子

電子契約サービスがスタートします

日本公庫農林水産事業では、2024年1月中旬（予定）から融資契約手続きに電子契約を導入します。



電子契約とは？

紙の契約書類への署名・捺印に代わり、電子化された契約書類に電子署名をすることで、契約手続きができるサービスです。



今までの契約手続きとどう違うの？

- ✓ 契約書類への記入・押印や収入印紙の貼り付けが不要となります。
- ✓ お客さまのパソコンやスマートフォンから、遠隔地でも便利に契約手続きができます。
- ✓ 電子契約サービス上で契約書類の確認・ダウンロードができます。ログインには専用のID・パスワードが付与されるので、セキュリティも安心です。



対象となる資金は？

すべての資金を対象にご利用いただけます。ただし、以下の場合を除きます。

- ✓ 受託金融機関を通じてご融資（H方式を除く）を受ける場合
- ✓ 担保設定または第三者保証人が必要な場合

※ 詳細は、最寄りの日本公庫各支店農林水産事業までお問い合わせください。



どうすれば利用できるの？

- ① 電子契約の対象となるお客さまには担当者からご案内しますので、「電子契約サービス利用申込書」のご提出をお願いします。ご利用にあたっては、ご本人さまだけが利用できるメールアドレスと、ショートメッセージサービス（SMS）が受信できる携帯電話をご準備ください。
- ② メールにてIDをお知らせします。パスワードは担当者からご連絡します。
- ③ お客さまにてサービスのご利用開始手続きをおこなっていただきます。
- ④ 公庫から連絡がありましたら、電子契約サービスにログインし、電子署名の手続きをおこなっていただきます。

詳しくは公庫HPをご確認ください >>>



第16回「アグリフードEXPO東京」を開催

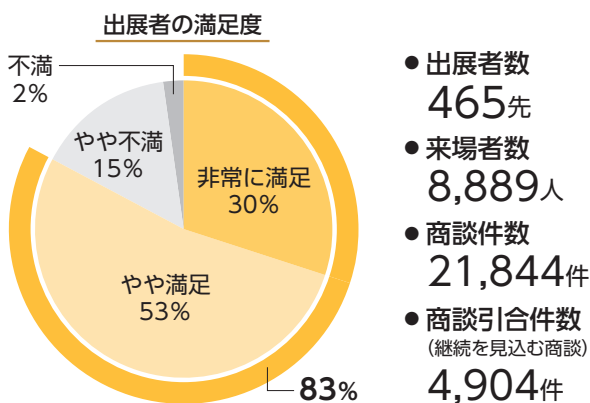
4年ぶりとなる東京ビッグサイトでの会場開催では、8月23日(水)～24日(木)の2日間で、およそ9,000人が来場し、20,000件以上の商談がありました。

また、出展者の8割以上から「非常に満足」、または「やや満足」との回答をいただきました。



各ブースとも盛況でした。初めて出展する方も191先いらっしゃいました

開催実績



次回のアグリフードEXPOは・・・

2024年8月21日(水)～22日(木)に東京での開催を予定。詳細については公式サイトにて順次ご案内いたします。



アグリフードEXPO公式サイト

実際に出展した方の声はこちら

タイアップ 最新・加工 東京 公開日：2023年09月29日

いいね!

全国のバイヤーが注目、「アグリフードEXPO」に若手経営者たちが出展する理由

アフターコロナ インバウンド ブランディング/販路 販路拡大 輸出 豊イベント

国産農産物が注目される中、去る2023年8月23日(水)・24日(木)の2日間、16回目となる国産農林水産物・食品の高談会「アグリフードEXPO東京」が東京ビッグサイトで4年ぶりにリアル開催され、全国からの出展者やバイヤーで混雑を呈しました。販路開拓、海外輸出、インバウンド、コロナ後の新たな需要創出など商機が広がるEXPO。試食・試飲もあり賑わう会場を回って、農業経営者に出展の狙いとその効果をお話しました。

株式会社マイナビが運営する農業情報総合サイト「マイナビ農業」に、今回のアグリフードEXPOに出展した若手農業経営者3人のインタビュー記事が掲載されています。出展の狙いや展示ブースの工夫に加え、バイヤーと商談した感想など、実際にアグリフードEXPOに参加した体験をお話しされています。

次回出展をご検討の方や、効果的な出展・商談のノウハウを知りたい方は、ぜひご一読ください。

こちらで公開中 >>>

https://agri.mynavi.jp/2023_09_29_240752/



店舗一覧 各店のほか、オンライン面談によるご相談も可能です。

店名	代表電話番号	郵便番号・住所
札幌支店	011-251-1261	〒060-0001 札幌市中央区北一条西2-2-2 北海道経済センタービル
帯広支店	0155-27-4011	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル
北見支店	0157-61-8212	〒090-0036 北見市幸町1-2-22
青森支店	017-777-4211	〒030-0861 青森市長島1-5-1 AQUA青森長島ビル
盛岡支店	019-653-5121	〒020-0024 盛岡市菜園2-7-21
仙台支店	022-221-2331	〒980-8454 仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル
秋田支店	018-833-8247	〒010-0001 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング
山形支店	023-625-6135	〒990-0042 山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館
福島支店	024-521-3328	〒960-8031 福島市栄町6-6 ユニックスビル
水戸支店	029-232-3623	〒310-0021 水戸市南町3-3-55
宇都宮支店	028-636-3901	〒320-0813 宇都宮市二番町1-31
前橋支店	027-243-6061	〒371-0023 前橋市本町1-6-19
さいたま支店	048-645-5421	〒330-0802 さいたま市大宮区宮町1-109-1 大宮宮町ビル
千葉支店	043-238-8501	〒260-0028 千葉市中央区新町1000 センシティタワー
東京支店	03-3270-9791	〒100-0004 千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
横浜支店	045-641-1841	〒231-8831 横浜市中区南仲通2-21-2
新潟支店	025-240-8511	〒950-0088 新潟市中央区万代4-4-27 メットライフ新潟テレコムビル
富山支店	076-441-8411	〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 富山第一生命ビル
金沢支店	076-263-6471	〒920-0919 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル
福井支店	0776-33-2385	〒918-8004 福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル
甲府支店	055-228-2182	〒400-0031 甲府市丸の内2-26-2
長野支店	026-233-2152	〒380-0816 長野市三輪田町1291
岐阜支店	058-264-4855	〒500-8844 岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウイング37西棟
静岡支店	054-205-6070	〒420-0851 静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル
名古屋支店	052-582-0741	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-25-9 堀内ビル
津支店	059-229-5750	〒514-0021 津市万町津133
大津支店	077-525-7195	〒520-0051 大津市梅林1-3-10 滋賀ビル
京都支店	075-221-2147	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101 アーバンネット四条烏丸ビル
大阪支店	06-6131-0750	〒530-0057 大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング
神戸支店	078-362-8451	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-7-4 ハーパーランドダイヤニッセイビル
奈良支店	0742-32-2270	〒630-8115 奈良市大宮町7-1-33 奈良センタービルディング
和歌山支店	073-423-0644	〒640-8158 和歌山市十二番丁58
鳥取支店	0857-20-2151	〒680-0833 鳥取市末広温泉町723 鳥取県JA会館
松江支店	0852-26-1133	〒690-0887 松江市殿町111 松江センチュリービル
岡山支店	086-232-3611	〒700-0904 岡山市北区柳町1-1-27 太陽生命岡山柳町ビル
広島支店	082-249-9152	〒730-0031 広島市中区紙屋町1-2-22 広島トランヴェールビルディング
山口支店	083-922-2140	〒753-0077 山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口
徳島支店	088-656-6880	〒770-0856 徳島市中洲町1-58
高松支店	087-851-2880	〒760-0023 高松市寿町2-2-7 いちご高松ビル
松山支店	089-933-3371	〒790-0003 松山市三番町6-7-3
高知支店	088-825-1091	〒780-0834 高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア
福岡支店	092-451-1780	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-21-12
佐賀支店	0952-27-4120	〒840-0816 佐賀市駅南本町4-21
長崎支店	095-824-6221	〒850-0057 長崎市大黒町10-4
熊本支店	096-353-3104	〒860-0801 熊本市中央区安政町4-22
大分支店	097-532-8491	〒870-0034 大分市都町2-1-12
宮崎支店	0985-29-6811	〒880-0805 宮崎市橋通東3-6-30
鹿児島支店	099-805-0511	〒892-0843 鹿児島市千日町1-1 センテラス天文館
本店	0120-154-505	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4

アグリ・フードサポート 2023年度 下半期号 令和5年12月1日発行

発行／株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部

アグリ・フードサポート編集部（情報企画部）

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

TEL 03-3270-2268 FAX 03-3270-2350 Email anjoho@jfc.go.jp

印刷／株式会社第一印刷所

ご意見・ご要望をお寄せください

『アグリ・フードサポート』をご愛読いただき、ありがとうございます。今号はいかがでしたでしょうか。ご感想やご意見・ご要望などございましたら、編集部までぜひお寄せください。左記のFAX番号のほか、右の二次元コードからメールもご利用ください。

