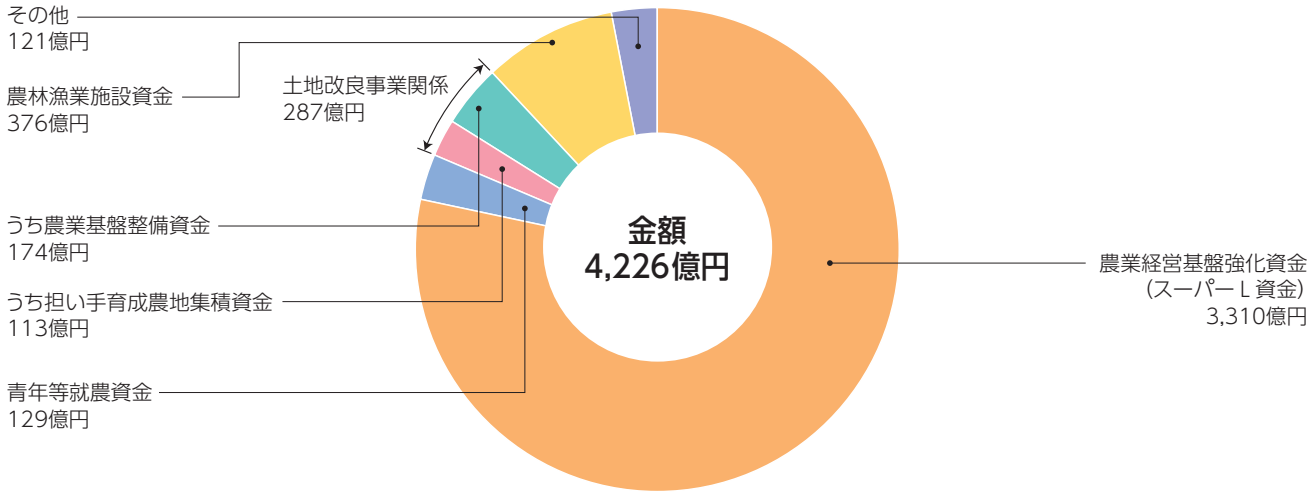
農業分野

「食料・農業・農村基本法及び基本計画」の政策展開に沿った資金供給を通じ、農業者の皆さまの意欲と創意工夫を活かす経営改善の取組みを積極的に支援しています。

融資実績（平成30年度）



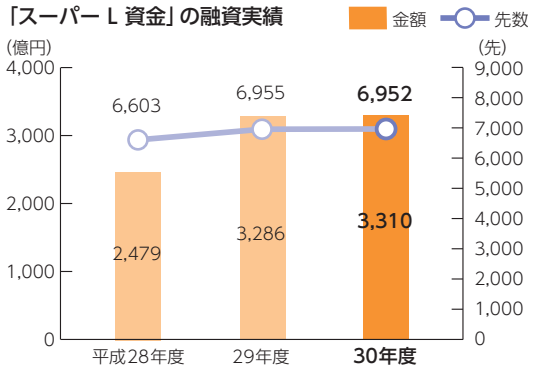
農業の担い手を長期資金の融資により支援しています

稲作や園芸、畜産などの法人経営や大規模家族経営、新規就農者、農業への参入企業など、地域の多様な担い手農業者が取り組む規模拡大やコスト削減、6次産業化といった経営改善を、「スーパーL資金」をはじめとする長期融資で後押ししています。

農業分野への融資は、前年度から93億円減少の4,226億円となりました。

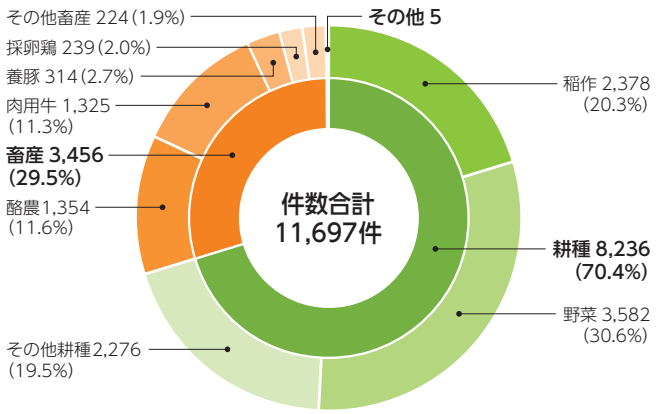
このうち農業者向け資金(注)は、農業構造や農産物需給の急激な変化の下で攻めの経営展開に取り組む担い手農業者の設備投資意欲が旺盛である一方、最近の資材費高騰に伴う、設備投資時期の見直しなどの影響があり、前年度から43億円減少の3,768億円（うち「スーパーL資金」は24億円増加の3,310億円）となりました。

「スーパーＬ資金」の融資実績

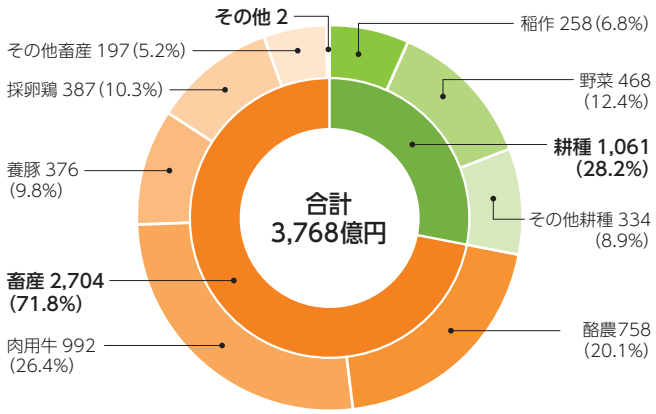


営農類型別にみると、件数で全体の約7割を占める耕種について、野菜が3,582件、稲作が2,378件となり、全体の約3割を占める畜産について、酪農が1,354件、肉用牛が1,325件となりました。融資額では一件当たり融資額が大きい畜産が全体の約7割を占め、肉用牛が992億円、酪農が758億円となり、全体の約3割を占める耕種では、野菜が468億円、稲作が258億円となりました。

農業者向け資金の営農類型別件数



農業者向け資金の営農類型融資額（単位：億円）

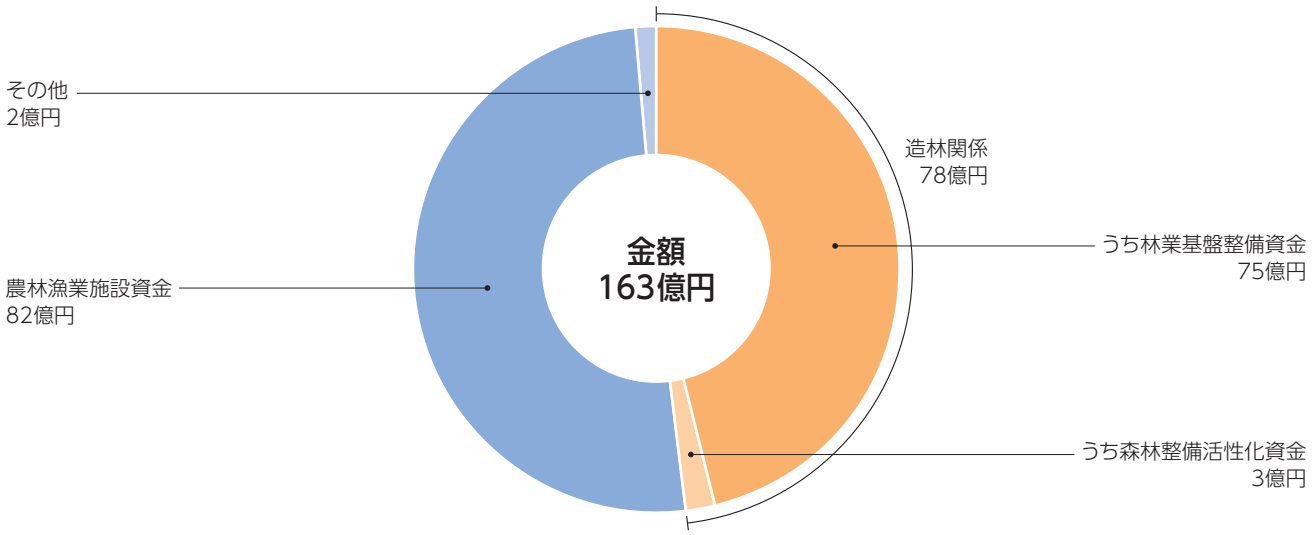


(注)農業者が経営を維持・発展するために利用する資金。農業の融資実績のうち、「農業基盤整備資金」「担い手育成農地集積資金」及び「農林漁業施設資金（共同利用施設）」を除いた融資実績の合計。

林業分野

「森林・林業基本法及び基本計画」の政策展開に沿った資金供給を通じ、
多面的機能を有する森林や国産材の供給・加工体制の整備を積極的に支援しています。

融資実績（平成30年度）

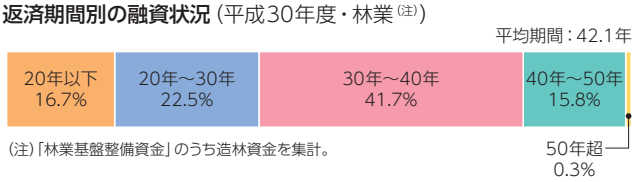


資本回収が長期に及ぶ林業者の皆さまへの融資を担っています

森林の育成には一般的に50年ほど必要で資本回収が超長期となります。

そのため、農林水産事業は伐採までに必要な超長期の資金を供給し、林業経営を支援しています。

返済期間別の融資状況（平成30年度・林業(注)）



(注)「林業基盤整備資金」のうち造林資金を集計。

移住者による林業起業に協調融資

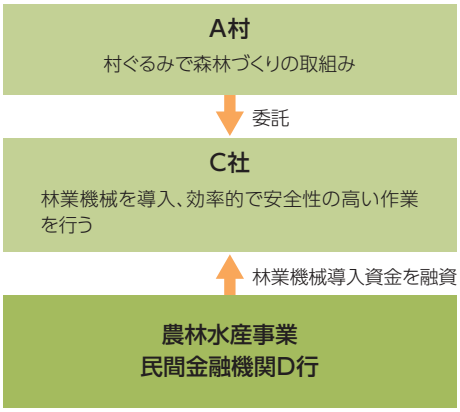
A村は村ぐるみで、民間企業のノウハウを取り入れた新たな森林経営を開始しています。A村の林業に魅力と可能性を感じて村外からA村に移住したB氏は、地元の森林組合、村内林業会社勤務を経て培った重機オペレーション技能を活かし、作業道開設や間伐などの森林管理業務を行うC社を立ち上げました。C社では低コスト林業を実現するために必要な高性能林業機械の導入に、多額の設備投資が必要でした。

農林水産事業は、民間金融機関D行と協調して、多目的作業用重機(注)と集材機を導入するための資金を融資しました。

(注)丸太をつかむグラップル機能と整地などを行うバケット機能を併せ持った高性能林業機械。グラップルバケットの交換が不要なため、作業の効率化が可能。

多目的作業用重機

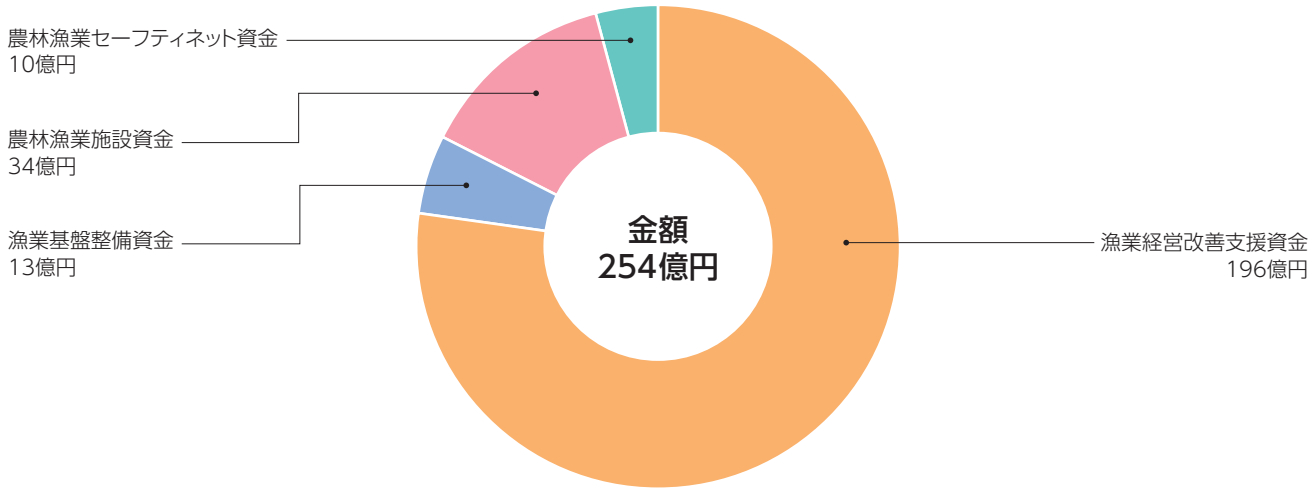
集材機



漁業分野

「水産基本法及び基本計画」の政策展開に沿った資金供給を通じ、
水産物の安定供給や水産資源の持続的利用を確保するための取組みを積極的に支援しています。

融資実績（平成30年度）

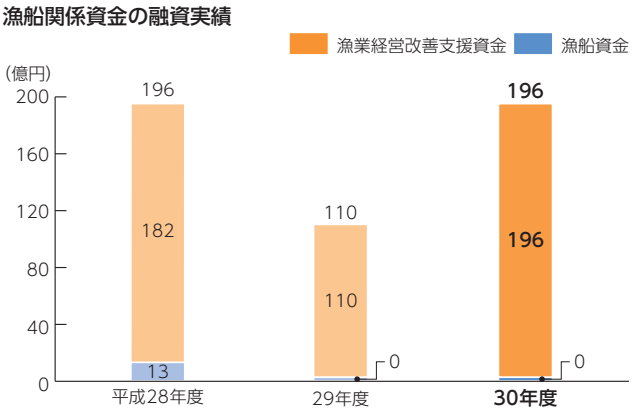


漁業の担い手を支援しています

「漁業経営改善支援資金」は、漁業の担い手の経営改善を総合的に支援する融資制度です。平成19年度以降、「Gプロ」(注)への積極的な参画により、融資額は堅調に推移しています。

平成30年度は、大型漁船の建造に積極的に対応し、「漁業経営改善支援資金」の融資が196億円となりました。

漁船関係資金の融資実績



(注)国は平成19年度から、漁業者及び地域が一体となって、漁獲から製品・出荷に至る生産体制を改革して収益性の向上を図る「漁業構造改革推進集中プロジェクト（Gプロ）」を立ち上げています。農林水産事業は漁船の建造・取得資金の融資にとどまらず、漁船漁業の収益性向上に結びつく地域関係者の共同取組み（地域プロジェクト）のメンバーとして参画するなど、積極的に関与しています。

改革実証漁船建造を協調融資により支援

A社は、大中型まき網漁業者で、アジ・サバ・ブリ類を中心に漁を行っています。近年、水産業を取り巻く経営環境が厳しくなっていることから、漁業経営の安定化・効率化を目指すこととなりました。今般、国の漁業構造改革総合対策事業を活用して多機能改革型網船を建造するとともに、従来の1船団5隻体制から3隻体制（ミニ船団方式）への移行を進めています。

農林水産事業は、A社のメインバンクである民間金融機関B行と協調して、新船建造に必要な資金を融資しました。

A社
大中型まき網漁業者

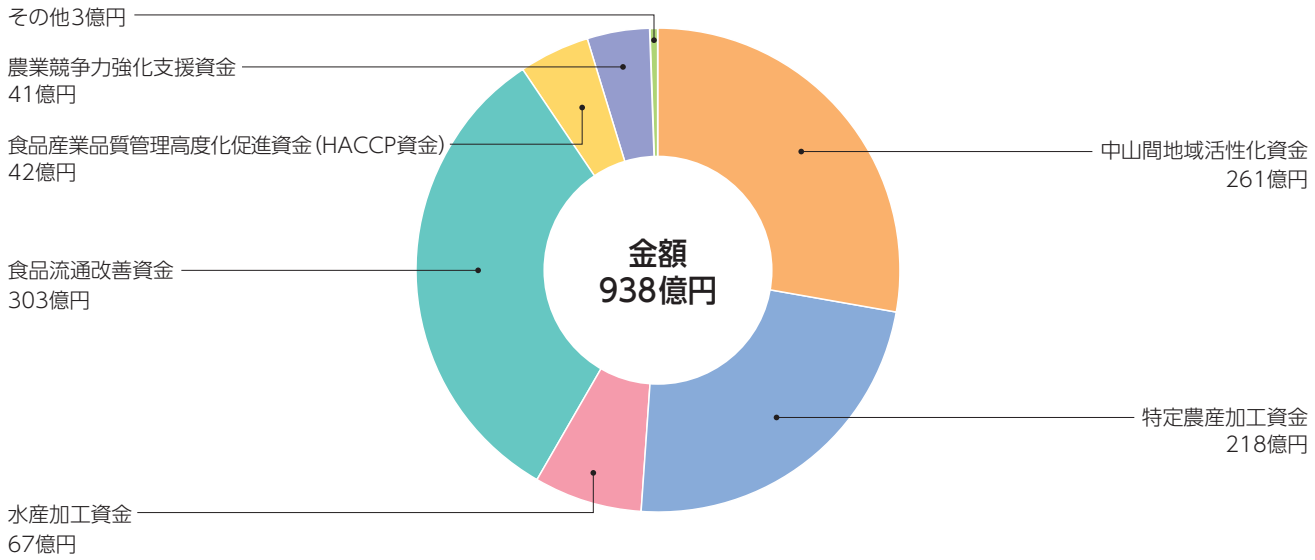
↑

農林水産事業
民間金融機関B行
新船建造の資金を融資

加工流通分野

国産農林水産物を取り扱う加工流通分野への資金供給を通じ、
原材料の安定供給と付加価値向上を図るための取組みを積極的に支援しています。

融資実績（平成30年度）

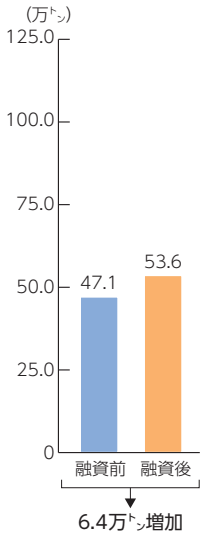


国産農林水産物の利用促進に貢献しています

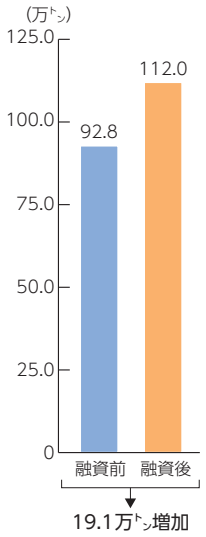
加工流通分野向け融資は、国産の農林水産物を原材料として使用または商品として取り扱うことを要件としており、国産農林水産物の利用の促進につながっています。平成30年度の融資による効果を試算したところ、今後5年間で国産農林水産物の取引量が約27.3万㌧増加すると推計されます。

中でも、「中山間地域活性化資金」「食品流通改善資金（食品等生産製造提携型施設、食品等生産販売提携型施設）」は、国産農林水産物の取引量増加を融資の要件としており、農林漁業と食品産業の連携促進に貢献しています。

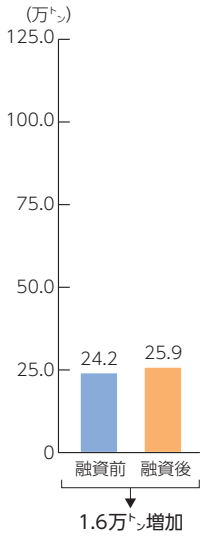
農産物取引量



畜産物取引量

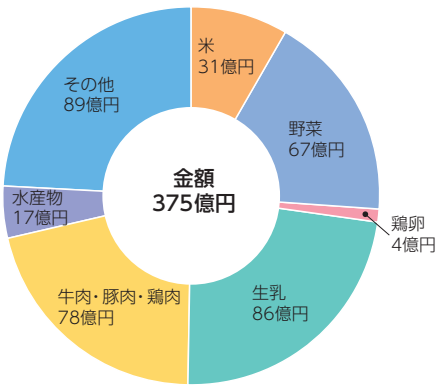


水産物取引量



（注）取引量は単位未満を切り捨てています。

加工流通分野向け融資に伴う国産農林水産物の取引増加額（平成30年度）



平成30年度の加工流通分野向け融資に伴う国産原材料の取引量増加により、融資先の国産農林水産物の取引額は今後5年間で375億円増加すると推計されます(注)。

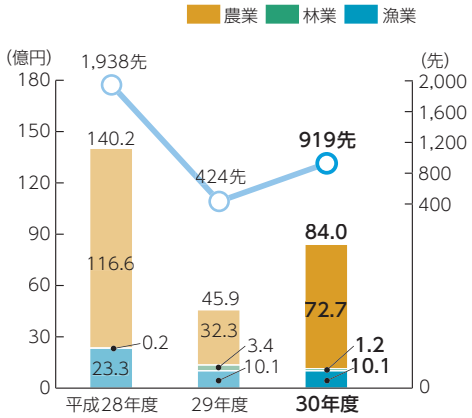
（注）目標時取引見込総額（単年度分）－ 実績時取引総額（単年度分）。

セーフティネット機能の発揮

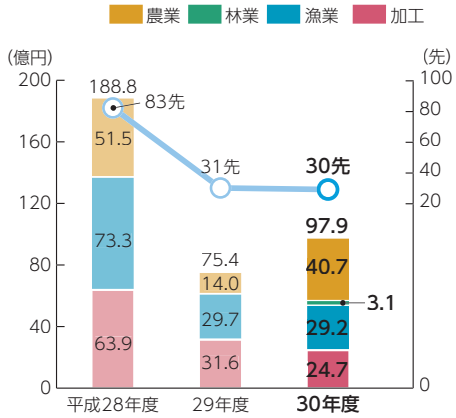
災害や経営環境の変化に対応したセーフティネット機能を発揮しています

地震、台風、津波などの自然災害や家畜伝染病、農林水産物の価格下落などの影響により、一時的に経営が悪化した農林漁業者の皆さまに長期運転資金をはじめとする融資を通じた機動的な支援を行い、セーフティネット機能を発揮しています。

「セーフティネット資金」の融資実績



東日本大震災などの震災関連の融資実績



平成30年度は、7月豪雨や北海道胆振東部地震をはじめとした自然災害が発生しました。そうした自然災害により被害を受けられた農林漁業者の皆さまに対し、ご融資をはじめとした復旧支援を実施しました。そのようなセーフティネット機能の発揮に取り組んだ結果、「農林漁業セーフティネット資金」は前年度から38億円増加し、84億円となりました。

相談窓口設置について

地震、台風といった自然災害や、家畜伝染病などの被害を受けた農林漁業者等の皆さまに対して、随時本支店に特別相談窓口を設置し、融資や返済に関するご相談に応じています。

平成30年度に設置した主な相談窓口の内容

- **平成30年7月豪雨**

  平成30年7月9日付で全国20支店と本店に特別相談窓口を設置

- **平成30年北海道胆振東部地震**

  平成30年9月6日付で北海道3支店などに特別相談窓口を設置

- **豚コレラ関連**

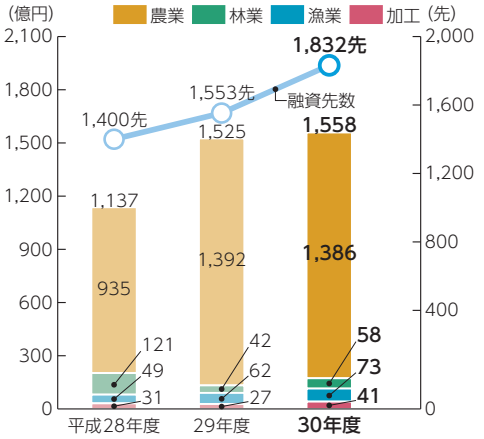
  平成30年9月11日付で本店と岐阜支店に、平成31年2月6日付で名古屋支店と大阪支店に、翌日2月7日付で長野支店と大津支店に相談窓口を設置

6次産業化・輸出支援

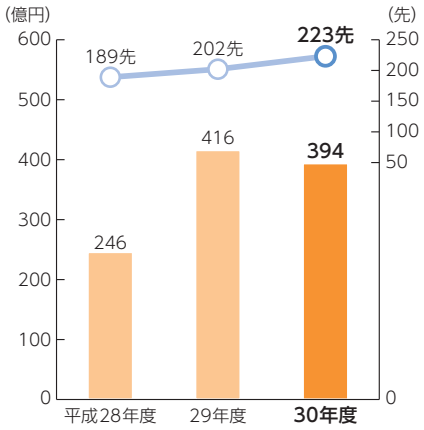
6次産業化や輸出の取組みを支援しています

・農林漁業者の6次産業化の取組みを、各種融資制度や情報提供により支援しています。
・農林漁業者や食品企業の皆さまが、自らの経営改善や国内農林漁業の振興のために、海外へ国産農産物やその他加工品を輸出する場合、または農業者が国産農産物を海外で販売する場合に必要となる資金を、各種融資制度や情報提供により支援しています。

6次産業化に取り組む方への融資実績



輸出に取り組む方への融資実績



平成30年度の6次産業化により経営改善に取り組む方への融資実績は、1,832先（前年度比118%）、1,558億円（同102%）と増加しました。

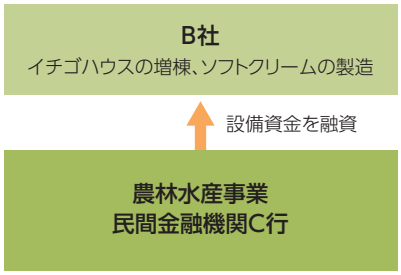
平成30年度の輸出により経営改善に取り組む方への融資実績は、223先（前年度比110%）、394億円（同95%）となりました。

規模拡大と6次産業化を連携して支援

Aさんはイチゴやナシの栽培を行う実家の農業を手伝っていましたが、平成28年に独立就農しました。品質の高いイチゴとAさんをはじめとする女性スタッフの丁寧な接客が評判を呼び、直売とイチゴ狩りにより順調に売り上げが増えました。

そこで、Aさんはより多くのお客さまの期待に応えるために、B社を設立して、ハウスを増棟し、イチゴを原料にしたソフトクリームの販売を計画しました。Aさんは、就農時より農林水産事業及び民間金融機関C行へ事業計画や資金計画について相談。今回の事業拡大に対し農林水産事業とC行は連携した融資により支援しました。

かき氷及びソフトクリーム



新規就農・農業参入支援

新規就農や農業参入の取組みを支援しています

新たに農業経営を開始する方、新たに農業に参入する方を、認定新規就農者の方にご利用いただける「青年等就農資金」をはじめとした各種融資制度や情報提供により支援しています。

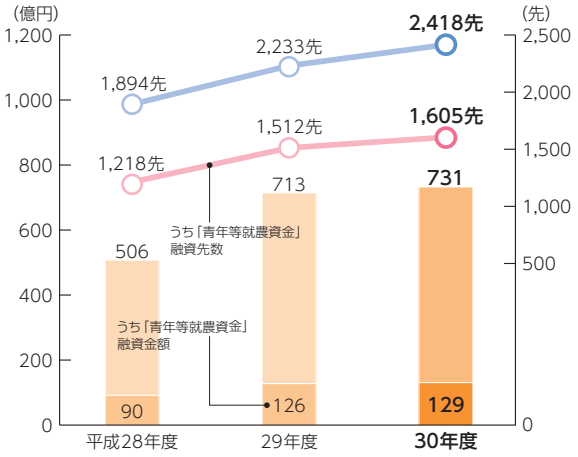
●新規就農、農業参入関連の融資実績

平成30年度の新規就農、農業参入関連の融資実績は2,418先（前年度比108%）、731億円（同103%）となりました。

平成26年度から取扱いを開始した「青年等就農資金」(注)の融資実績は1,605先（前年度比106%）、129億円（同103%）となりました。

(注)新たに農業経営を営もうとする青年等であって、市町村から青年等就農計画の認定を受けた認定新規就農者の方を支援する資金です。

新規就農、農業参入関連の融資実績



●就農関連の取組み

【認定新規就農者向けフォローアップ調査】

農林水産事業では、融資後のフォローアップの一環として、認定新規就農者向けの資金をご利用された方を対象に調査を実施しています。本調査によって、認定新規就農者の経営課題や今後取り組みたい内容などを把握し、認定新規就農者が安定的な経営体に移行できるよう支援策などを検討しています。

【出張講義等による新規就農者へのサポート】

農林水産事業では、将来の新規就農者として期待される農業大学校生や農業研修生等を対象に就農事例や事業計画の作成を題材とした出張講義を実施しています。また、農業に興味ある方を対象にした就農相談会や各種セミナーにおいて、融資制度や各種調査の情報を提供しています。

新規就農者の規模拡大を協調支援

Aさんは高校生以来、農業に強い関心を持ち、大学時代より農業関連事業を展開。東日本大震災の復興支援に関わり、地方の基幹産業である農業を立て直そうという思いから就農を決意。大消費地に近く、農業の担い手が減少傾向であるB県で就農することを決め、2年間研修したのち、平成28年に独立就農。就農にあたり、農地を集積しやすい地区を約1年かけて選定。初年度から水田10haを作付し、現在水田50haまで農地を集積しました。

Aさんは、さらなる規模拡大やコスト削減等を目的に、乾田直播に取り組むための機械設備などの導入を農林水産事業に相談。農林水産事業では、事業性評価融資制度を活用して、「青年等就農資金」を融資しました。

収穫機械

Aさん
B県の農業法人で農業研修に従事し、技術を習得。平成28年にB県にて就農。

← 生産技術をはじめとしたバックアップ

B県の農業研修先・地域の農家

↑ 乾田直播関連設備・機械導入資金を融資

農林水産事業 民間金融機関

生産管理のノウハウを活かした農業参入を協調支援

製造業に対する業務改善コンサルティング業を営んでいるAさんは、主力事業が景気の影響を受けやすいことから、安定した収益を得られる別部門の確立を目指し、農業参入を決意。農業部門としてB社を設立し、製造業の生産管理のノウハウを活用したレタスの養液水耕栽培に踏み出しました。

農林水産事業は、民間金融機関C行と協調し、水耕栽培施設を導入する資金として、「経営体育成強化資金」の融資を行いました。

レタス栽培施設

Aさん（業務改善コンサルティング業）

→ （新たな収益の柱として農業参入）

野菜水耕栽培B社
・養液水耕栽培による野菜生産を行う
・製造業の生産管理のノウハウを持つことが強み

↑ 水耕栽培施設導入資金を融資

農林水産事業 民間金融機関C行

事業性評価の推進

事業性評価を通じたコンサルティング活動に取り組んでいます

事業性評価とそれに基づくフォローアップの取組みにより、経営規模拡大や事業の多角化等、攻めの経営展開を図ろうとするお客さまを積極的に支援しています。

●事業性評価の取組み

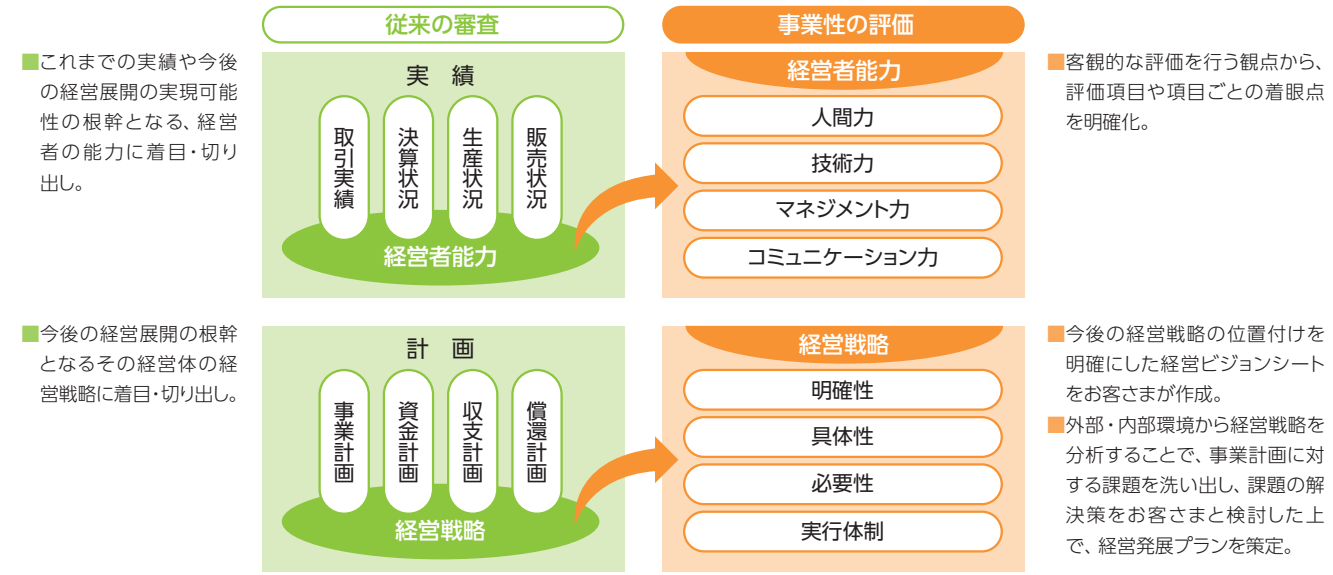
農林水産事業では、お客さまと一緒に経営の強みや弱みを整理し、ご自身では気付きにくい経営の強みを活かす方法や弱みの打開策を検討し、課題解決のための提案を行う「事業性評価」の取組みを通じて、お客さまの経営ビジョンの達成を積極的にサポートしています。

●事業性評価のポイント

お客さまご自身が、これまでの経営を振り返って経営の強みや弱みを改めて認識し、将来ビジョンを明確にするため、「経営ビジョンシート」を作成していただきます。

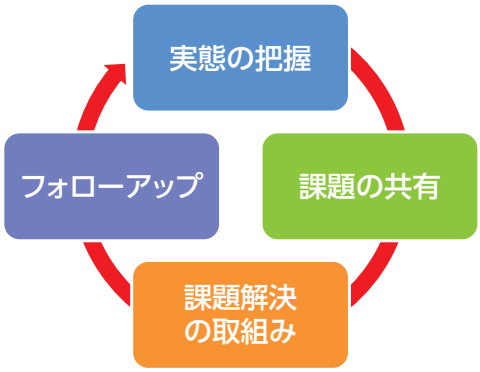
農林水産事業は、経営の強みや成長可能性を的確に見極めるため、「経営者能力」(これまでの実績や今後の経営展開の実現可能性の根幹)と「経営戦略」(今後の経営展開の根幹)を切り出して積極的に評価します。

その上で、外部環境等も踏まえて経営課題を洗い出し、課題の解決策をお客さまと一緒に検討し、融資にとどまらず多様な経営支援サービスの提供によって課題解決をサポートします。



●事業性評価を通じたコンサルティング活動

農林水産事業では、事業性評価を通じて、お客さまの実態把握から課題共有→解決支援へとつなげていくコンサルティング活動に取り組んでいます。



実態の把握	お客さまへの理解を深め、経営の強みや弱み、課題を洗い出す
課題の共有	経営課題をお客さまと共有し、その解決策を一緒になって考える
課題解決の取組み	融資だけでなく多様な支援策を活用して課題解決をサポートする
フォローアップ	支援実施後の濃密なフォローアップにより、目標達成を支援する

●経営者及び従業員とのディスカッションを通じて課題解決策を検討

トマトなど多品目の野菜を生産するとともに、農家レストラン、キャンプ場を運営しているA社は、不安定な販路や集客力の不足など数多くの課題を抱え、業況が長年低迷している状態でした。

農林水産事業は、経営者との話し合いを重ねながら、観光を軸としたビジネスモデルを改めて整理するとともに、従業員による社内ミーティングに講師役として参加し、クロスSWOT分析やロジックツリー分析などのフレームワークを用いて経営課題の解決策を一緒に議論しました。従業員の皆さんからは課題解決に向けたアイデアが次々と出され、前向きなディスカッションを行うことができました。

ディスカッションの様子

また、他のステークホルダー(取引金融機関等)にも課題を共有することで、改善提案やアドバイスを受けることができ、抜本的な経営改善に向けて関係者が一体となってスタートを切ることができました。

●若手経営者向けに経営ビジョン策定の研修会を実施

花き生産を行うB社の代表より、「当社から独立就農した若手生産者を対象に、『生産者』から『経営者』への成長を促すような研修会を実施してほしい」との要請を受け、農林水産事業は、経営課題の明確化や今後の経営ビジョン策定のための研修会を開催しました。

本研修会は半年間、全3回にわたって実施し、1回目には経営理念・経営ビジョンの重要性、外部環境分析の手法等について、2回目には内部環境分析の手法、経営ビジョンシートの作成方法等について学び、3回目には受講者が作成した経営ビジョンシートの発表会と意見交換を行いました。

研修会の様子

本研修に参加した若手経営者の皆さんからは「各自の考えが明文化され、改めてほかの人がどういうことを考えているのかよく分かった」「お互いが切磋琢磨する良い刺激になった」などの感想をいただきました。また、この研修会を機に4名の経営者が法人化に踏み切りました。

●農業参入企業の甘酒・リゾット等加工品製造販売への取組みを支援

食品メーカーを退職した代表が設立した農業法人のC社から、米の生産と甘酒やリゾットなどの加工商品の販売への参入についてご相談をいただきました。

農林水産事業は、代表との対話や経営ビジョンシートに基づきC社が持つ強みと課題を丁寧に把握するとともに、地域の行政機関や甘酒製造を受託するメーカー等にも足を運び、代表の経営者能力やC社の経営戦略についての客観的な評価を収集する一方で、C社従業員との面談を通じて社内の実行体制の把握を進めた結果、将来ビジョンの実現性は高いものと判断し、必要な資金をご融資しました。

その際、マーケットインの視点に立った商品開発や販路開拓が課題となると考えられたことから、助言を行える専門家を紹介するとともに、アグリフードEXPOへの出展等を提案し、販路開拓への取組みをフォローしているところです。

甘酒商品