

コンサルティング融資活動の推進

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など、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

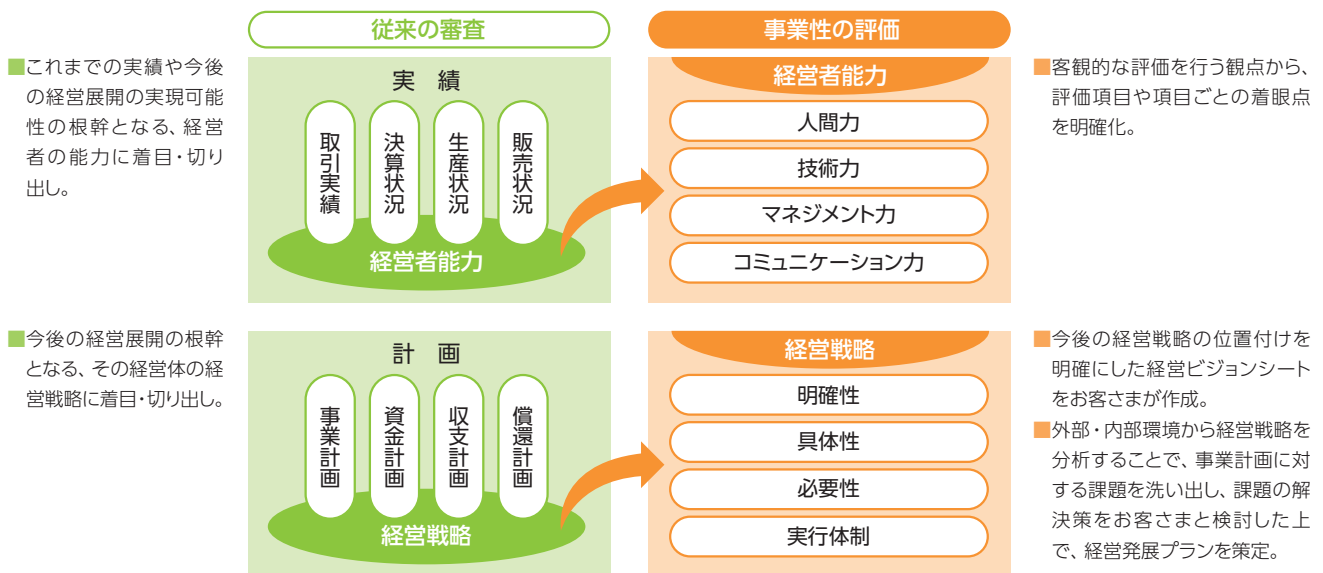
農林水産事業では、お客さまと一緒に経営の強みや弱みを整理し、ご自身では気付きにくい経営の強みを活かす方法や弱みの打開策を検討し、課題解決のための提案を行う「事業性評価」の取組みを通じて、お客さまの経営ビジョンの達成を積極的にサポートしています。

● 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。

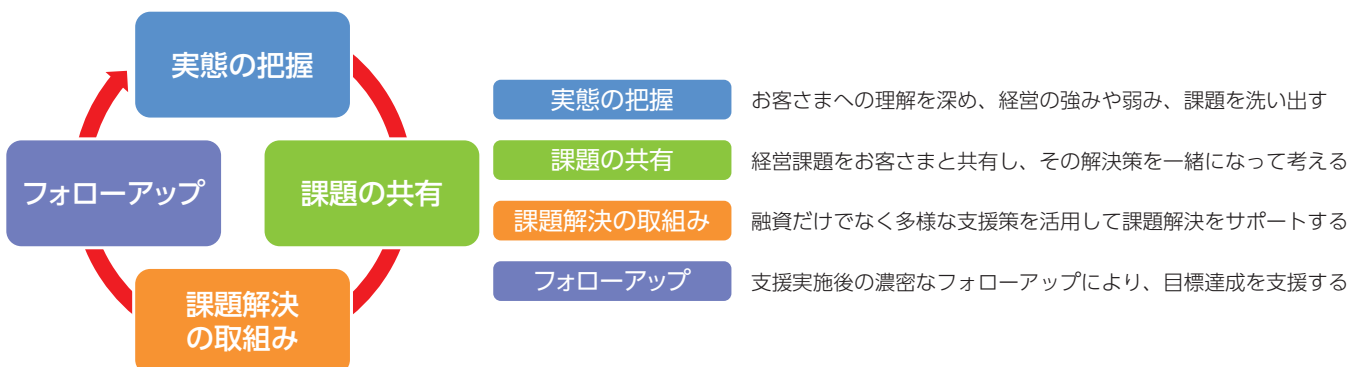
その上で、外部環境なども踏まえて経営課題を洗い出し、課題の解決策をお客さまと一緒に検討し、融資にとどまらず多様な経営支援サービスの提供によって課題解決をサポートします。



コンサルティング融資活動の推進

● 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。



お客様の事業承継を支援しています

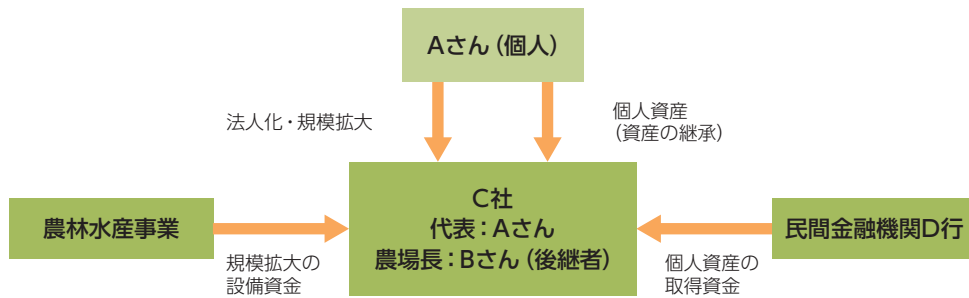
農林水産事業ではお客様の事業承継に係る課題に対し、事業承継の形態や段階に応じた情報提供、外部専門家や関係機関などの紹介・派遣、資金の供給などにより支援に取り組んでいます。

また、農林水産業の経営資源が円滑に次世代に継承されていくよう、農林水産分野におけるM&Aなどに係る情報収集や支援を強化し、お客様の事業承継支援に取り組んでいます。

民間金融機関と連携して事業承継と規模拡大を支援

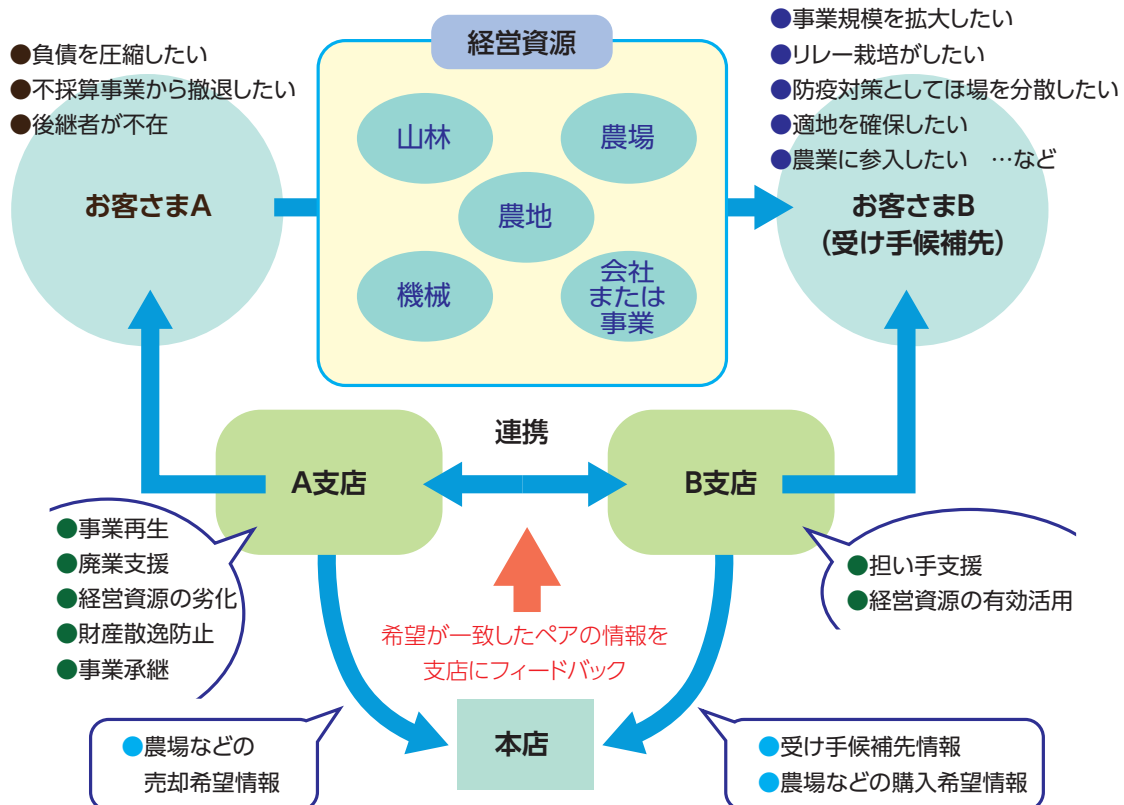
Aさんは和牛を生産する農業者で、将来、後継者(Bさん)に対して円滑に事業承継を行うこと、そして基盤を強化するために規模拡大を行うことが経営の課題でした。

そこで、Aさんは後継者への事業承継を見据えC社を設立し、農林水産事業とメインバンクである民間金融機関D行へ事業承継の計画を相談。D行はAさんからC社への事業資産の取得資金を、農林水産事業はC社が規模拡大を行うための設備資金を協調して融資しました。



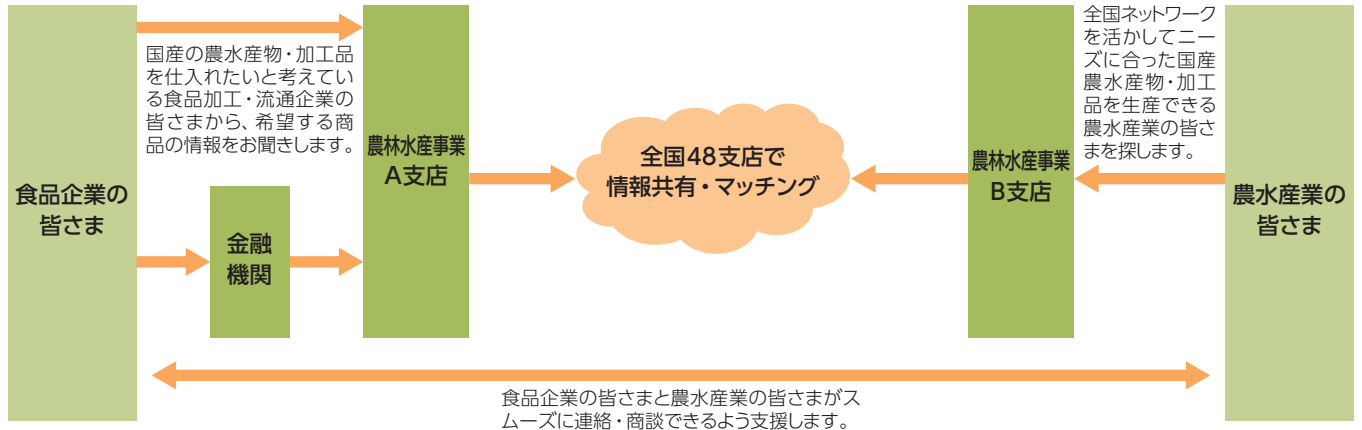
経営資源マッチングに取り組んでいます

農林水産業の経営資源を円滑に継承することを目的に、外部専門家などと連携しつつ「経営資源マッチング」に取り組んでいます。



全国ネットワークを活用したマッチング支援

農林水産事業では、全国48の支店網を活かし、食品加工・流通企業の皆さまの国産農水産物を「買いたい」ニーズと、農水産業を営む皆さまの「売りたい」ニーズをマッチングさせ、お客さま同士を都道府県域を越えてお引き合わせしています。お客さまの魅力的な商品開発やお取扱い商品の充実に役立てていただいています。



外部ネットワークと連携し海外展開などの経営支援を行っています

お客さまが抱える販路開拓や財務改善、生産性向上など多岐にわたる課題に的確に対応し、経営発展を支援するため、日本プロ農業総合支援機構(J-PAO)、日本貿易振興機構(JETRO)などの外部の専門機関と連携しています。

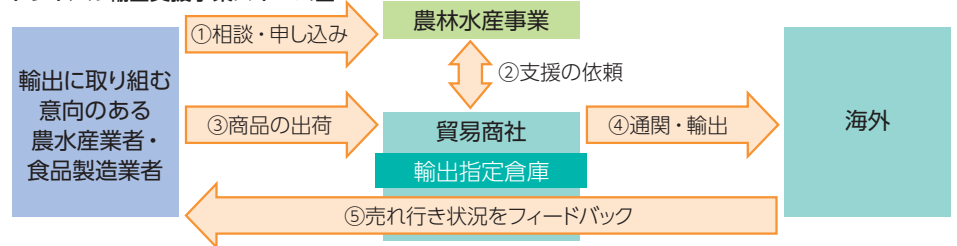
一例として、J-PAOは幅広い業種の会員と農業者支援のノウハウを持っており、お客さまの販売支援や事業化支援を行っています。JETROは、アグリフードEXPOに併せて輸出商談会を開催し、海外バイヤーとのマッチングを後押ししています。

また、農林水産事業では、国内外の貿易商社と提携し、初めて農産物などの輸出に取り組むお客さまを支援する「トライアル輸出支援事業」(輸出事前準備、輸出手続き、輸出先での販売状況のフィードバックなど)を行っています。



トライアル輸出支援事業説明会の様子

トライアル輸出支援事業スキーム図



事業再生支援に取り組んでいます

地域の農林水産業の維持発展に不可欠な、お客さまの事業再生支援に積極的に取り組んでいます。

具体的には、メインバンクなどの民間金融機関や外部専門家と連携して、お客さまとの丁寧なコミュニケーションを通じて経営改善計画の策定を支援し、計画実行後の経営相談やフォローアップにも継続して取り組んでいます。特に、農業者の事業再生支援については、農業経営アドバイザーによる計画策定支援、農林水産事業独自のネットワークを活用した事業承継支援、生産技術の外部専門家と連携したコンサルティングなど、農業の特性を踏まえた支援活動を行っています。

また、新型コロナウイルス感染症の影響や東日本大震災などで被災されたお客さまのご相談に対し、関係機関と連携し、迅速かつきめ細かな対応を行い、経営再建・復興支援に取り組んでいます。

● 国産インディカ米を原料とする米粉加工施設建設を支援

稲作経営を行うA社は、血糖値の急上昇の抑制やダイエットなどに効果が見込まれる成分が多く含まれているインディカ米に着目し、試験栽培を重ねました。その結果、米の生産量が安定してきたことから、本格的な生産を開始。さらに米粉加工事業に取り組むことを決意。米粉加工施設の建設を計画しました。

農林水産事業は、A社の生産能力や商品開発力などを評価し、地元の民間金融機関とともに必要な資金を融資しました。また、A社が連携してインディカ米の生産に取り組む農業法人を求めていることから、近隣地域の生産者とのマッチングに取り組むなど、事業目標の達成を支援しています。



米粉加工施設

● 地域金融機関と連携して若手農業経営者の育成塾を開講

農林水産事業は、地域金融機関2行と合同で、若手農業経営者を塾生とする「農業経営トップランナー養成塾」を開催しました。各塾生の経営課題や今後の自身の経営展開の方向性に応じて、「人材雇用と定着」「外国人雇用」「ブランディング」「GAP認証の取得」「輸出」「経営ビジョンの明確化」「経営戦略の策定」などをテーマに、専門家や公庫支店担当者などによる講義を行いました。

参加した経営者からは、「輸出強化について模索していたところ、個別具体的な提案やアドバイスをもらうことができありがたかった」「円滑な外国人雇用を行うための具体的なイメージを掴むことができ、大変有意義な講義だった」などの感想が寄せられました。



農業経営トップランナー養成塾の様子

● マッチングにより経営課題の解決を支援

米や黒豆、野菜などの生産と自社農産物を使用した洋菓子などを製造・販売するB社は、例年、黒豆の収穫作業を委託していたものの、委託先の事情でその年の収穫ができず、新たな委託先を探していました。

この課題を把握した農林水産事業は近隣地域で黒豆収穫を広く受託していた農業法人C組合とのマッチングを実施。その結果、B社は収穫する人手の確保、C組合は作業受託機会の獲得につながりました。



黒豆収穫作業の様子