

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

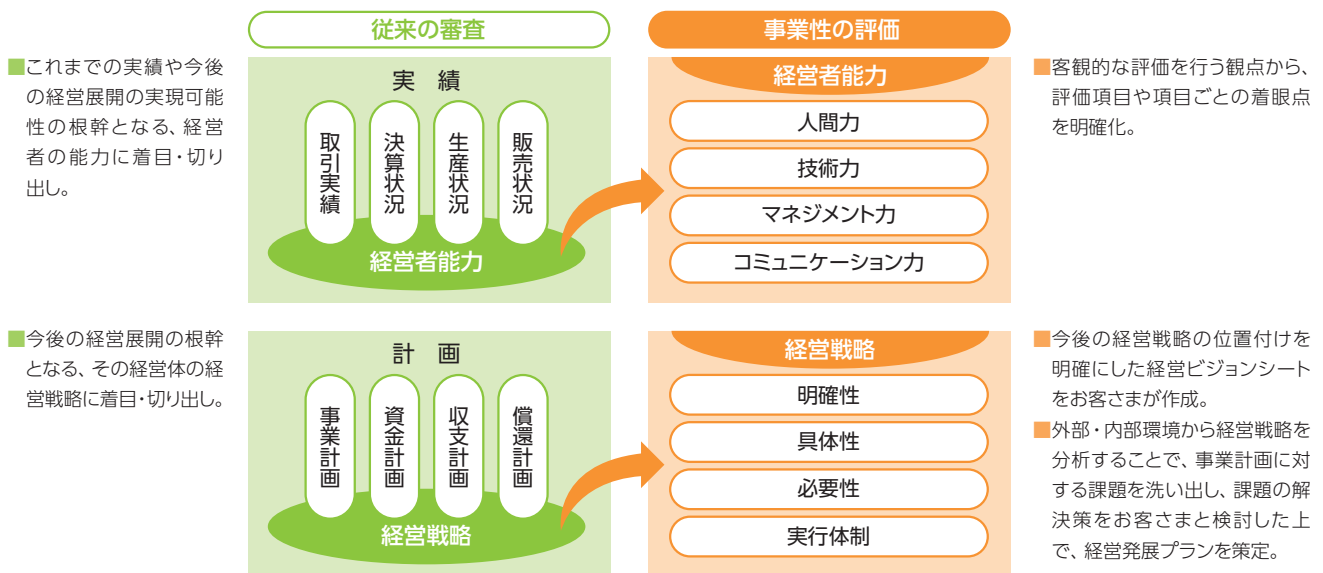
農林水産事業では、お客さまと一緒に経営の強みや弱みを整理し、ご自身では気付きにくい経営の強みを活かす方法や弱みの打開策を検討し、課題解決のための提案を行う「事業性評価」の取組みを通じて、お客さまの経営ビジョンの達成を積極的にサポートしています。

● 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。

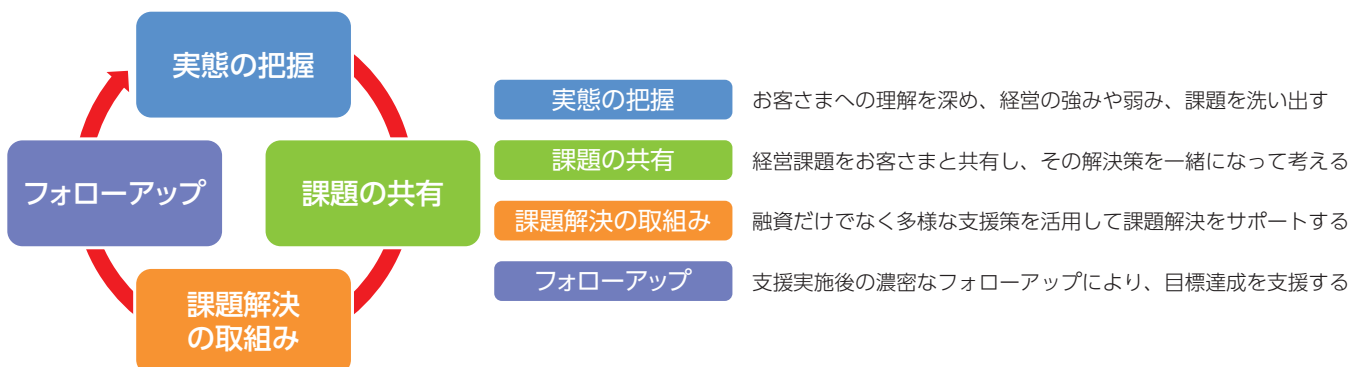
農林水産事業は、経営の強みや成長可能性を的確に見極めるため、「経営者能力」(これまでの実績や今後の経営展開の実現可能性の根幹)と「経営戦略」(今後の経営展開の根幹)を切り出して積極的に評価します。

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。



● 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第三者承継を支援

介護の仕事をしていたAさんは、かねてより豊かな自然の中で働ける農業に魅力を感じていました。そのような中、県内の酪農家Bさんが従業員を募集していることを知り、求人に応募。従業員として働き始めました。

後継者がいないBさんは、酪農にやりがいを感じ熱心に働くAさんへ、酪農経営を引き継いでほしいと打診しました。Aさんは事業を承継し酪農経営に挑戦することを決め、農林水産事業と民間金融機関、地元の関係団体へ事業承継の計画を相談しました。

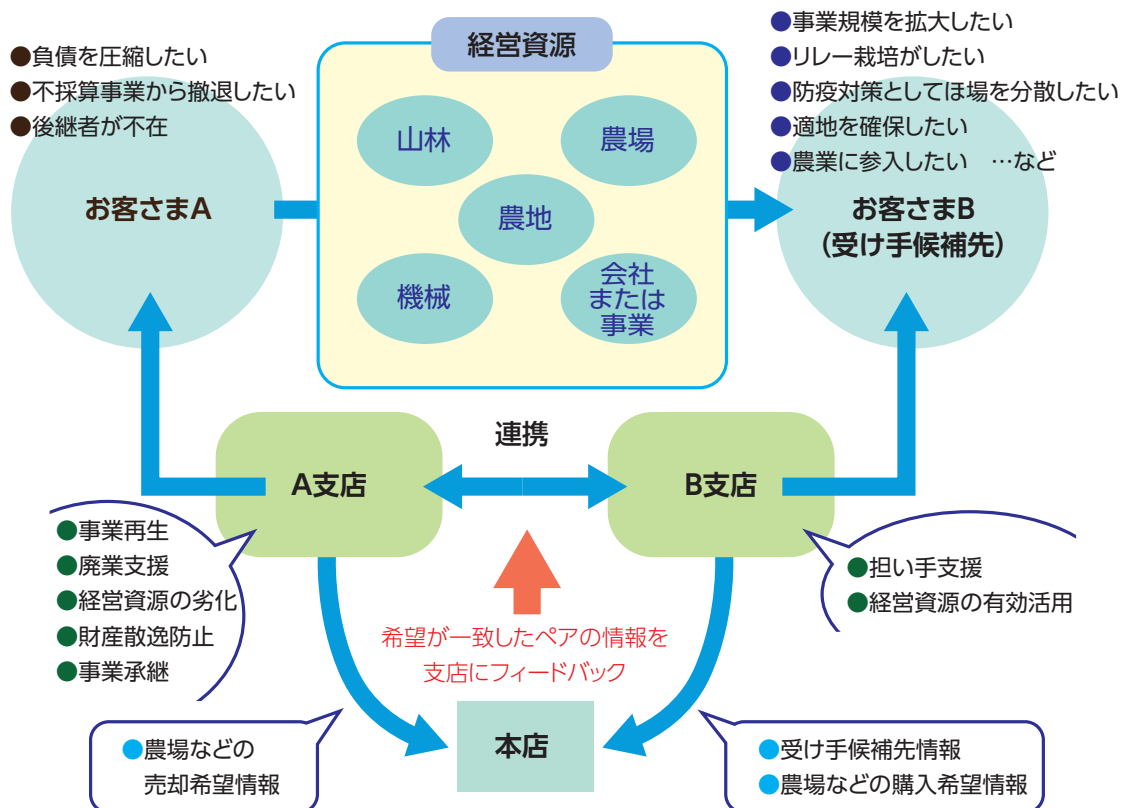
地元の関係団体はAさんへ生産技術の指導などのサポート体制を作り、農林水産事業と民間金融機関は連携してAさんがBさんから事業資産を取得するために必要な資金を融資しました。



事業承継した農場での作業風景

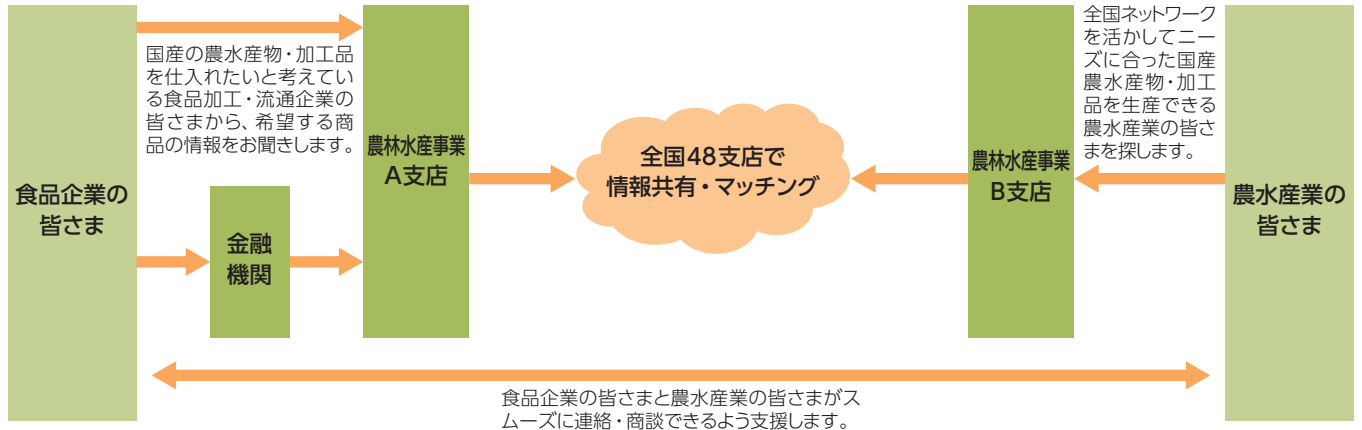
経営資源マッチングに取り組んでいます

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。

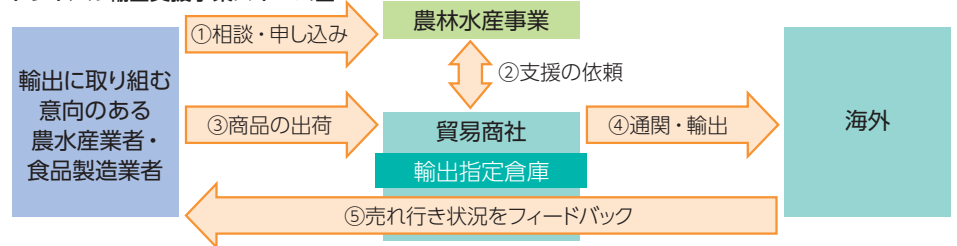
一例として、J-PAOは幅広い業種の会員と農業者支援のノウハウを持っており、お客さまの販売支援や事業化支援を行っています。JETROは、アグリフードEXPOに併せて輸出商談会を開催し、海外バイヤーとのマッチングを後押ししています。

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大規模な自然災害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。

地域の農地維持のため結成された集落営農組織を支援

稲作が盛んなA市では、高齢化に伴い廃業する農家が増加し、農地の保全が地域の課題となっていました。そこで、地域の稲作農家は集落営農組織Bを設立。農地の集約や、効率的な管理・経営に向けて検討を始めました。Bは農地を集約し、早い段階で面積を100ha以上に拡大したいと考えていましたが、一方で構成員の各農家の経営面積は数ha程度と、大規模経営のノウハウに乏しい点が悩みでした。

そこで、農林水産事業はノウハウ蓄積を支援するため、Bに県内外の大規模稲作経営者を紹介しました。Bは大規模経営の環境を学ぶため、大規模経営者の下で研修を受講したり、大規模経営者の意見を踏まえ、規模拡大計画の見直しを行いました。農林水産事業は、見直し後の計画について事業性や政策性などを評価し、設備導入などに必要な資金を融資しました。



検討会の様子

若手農業経営者の研修会を開催

C支店では、若手農業経営者を対象とする農業者研修会を開催しました。

全国の農業者にコンサルティングを行っている上級農業経営アドバイザーが講師となり、「就農時の留意事項」「税務申告」「農業簿記」「注意すべき取引」「農業経営の発展・安定」などをテーマに講義が行われました。参加者は新規就農者や事業承継を控えた後継者が中心でした。

現場指導の経験に基づいた講義に対し、参加者から相次いで質問があがるなど、意欲的な姿勢が目立ちました。研修会終了後、参加者からは、「農業経営者としての姿勢や心構えについて、改めて考えさせられるいい機会となった」「失敗から学ぶ姿勢が次に繋がる」という言葉が胸に響いたなどの感想が寄せられました。



農業者研修会の様子

首都圏で農産品・農産加工品のマルシェを主催

D支店では、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた農業者が生産した農産品・農産加工品の知名度向上や販売促進を支援するため、東京都内で消費者向けマルシェ(直売会)を開催しました。マルシェ開催にあたっては、日ごろ農業者の支援で連携している外部専門家からPR方法などの助言を受けました。マルシェ当日は農業者が生産した新鮮な野菜や生花をはじめ、農産加工品など数多くの商品が並び、盛況のうちに終了しました。

参加した農業者からは「こういったマルシェに出店するのは初めてだったが、来場者の反応も良く、今後も機会があればぜひ出店したい」「自ら企画した農産加工品を消費者の皆さんに直接案内できて学びがあった」といった声が寄せられました。



マルシェ(直売会)の様子