

もっと身近に！農林公庫。

公庫からのご報告

業務のご案内2008

農林漁業金融公庫は、10月から、
日本政策金融公庫農林水産事業本部（仮称）になります。
長年にわたる皆様のご愛顧、ありがとうございました。
そして、これからも、よろしくお願いします。



■概要（平成20年3月31日現在）

名 称 農林漁業金融公庫
設 立 昭和28年4月1日
根拠法 農林漁業金融公庫法
資本金 3,169億円余（全額政府からの出資）
貸付金 2兆8,232億円余
組 織 本店及び22支店
定 員 912名



■目次

●ご挨拶	2
●農林公庫資金を生かした取り組み	3
・ 酪農で地域のヒト・モノ・カネを活かす (株)メイプル牧場（島根県）	
・ 木材産業の再生に賭ける (株)西村木材店 （三重県）	
・ 改革型漁船で漁業の再生に挑戦 (株)福島漁業 （青森県）	
・ うまい焼酎は、蔵からではなく土作りから 西酒造(株) （鹿児島県）	
・ 「農と消をつなぐ」現地見学会	
●融資制度	13
●お客様へのお知らせ	15
・ 株式会社 日本政策金融公庫への移行に向けて	
・ 農林漁業金融公庫経営戦略を策定しました	
・ 新たなビジネスモデルのイメージ	
●平成19年度の融資実績	18
●ご相談窓口	20

1 本誌の計数について
単位未満の計算：件数及び金額の単位未満は切り捨てています。また、比率（％）は表示前桁を四捨五入しています。したがって、合計欄の計数は、内訳を集計した計数と一致しないものがあります。

2 業種ごとの統計については、昨年度版から見直した基準で表記しています。

ご挨拶

農林漁業金融公庫に対する皆様の日頃のご支援とご協力に心からお礼申し上げます。

農林漁業金融公庫は農林漁業から食品産業までを担当する唯一の政策金融機関として、農林漁業・食品産業に携わる皆様の経営発展のお手伝いをしてまいりました。

当公庫は平成20年10月に国民生活金融公庫、中小企業金融公庫および国際協力銀行（国際金融等業務）と統合し、株式会社日本政策金融公庫となりますが、これまで担ってきました機能・役割は基本的に新たな組織に引き継がれます。



総裁 高木 勇樹

当公庫は、政策金融改革の趣旨を踏まえ、自ら策定した「経営基本計画」（平成17-19年度）に基づき、「お客さまへの融資を通じたトータルサポート機能の発揮」「民間金融機関とのパートナーシップの確立」「スピード感ある自己改革の実現」の3本の柱により改革に取り組んできました。

少ない人員で顧客サービスの向上を担うWing戦略の一環として農業経営アドバイザー制度を創設し、現在217名（うち税理士などの外部アドバイザー157名）が農業経営に関する高度で幅広い相談に対応しています。国産農産物などの販売拡大を支援する「アグリフードEXPO」の開催も今年で3回目となり、19年度からは東京に加え、大阪でも開催しました。民間金融機関の農林漁業金融への参入を支援するため進めてきました業務協力協定も198機関（20年8月1日現在）となるほか、民の力で農業経営の課題解決に取り組むNPO法人日本プロ農業支援機構との連携も軌道に乗りつつあるなど一定の成果を挙げつつあります。

さらに、農林水産業を取り巻く政策ニーズの高まりを踏まえ、平成19年10月に「農林漁業金融公庫経営戦略」（平成20-22年度）を策定し、「民間等とのネットワークの深化」「相談等の窓口機能の強化」「多様な経営支援サービスの提供」の3つを柱とする「新たなビジネスモデル」を定め、可能なものからすでに実施しています。

ITの徹底活用の一環としてのWeb戦略をはじめ、アグリフードEXPOのインターネット版である「アグリフードEXPOインターネットマッチング」（20年7月オープン）、農業信用リスク情報サービス「ACRIS」（20年10月本格稼働予定）、CDSを活用した証券化支援業務（20年10月開始予定）の立ち上げに取り組んでいます。

日本政策金融公庫発足後は、全国152支店のうち48の支店に農林水産業に精通した人員を配置（現行は22支店）し、また、それ以外の店舗でもTV電話等を活用して対応するなどより身近でご相談いただける態勢も整えます。

今後も、農林水産金融としての専門性を高めるとともに、改革は誰のため、何のためにするのかを問い続け、自己改革を進めてまいります。皆様の益々のご支援とご協力をお願い申し上げます。

酪農で地域のヒト・モノ・カネを活かす

島根県

株式会社 メイプル牧場



メイプル牧場は平成19年に生まれたばかりの会社だ。酪農家が減る中、牛乳を安定的に供給したい、肉用の子牛を安定的に調達したい、製材の工程から生まれるオガクズを有効活用したい、安全で健康的な肉牛生産・酪農に診療で貢献したい——そういった関係者のいろんな夢で実現した壮大な事業だ。

肉用子牛の安定的な調達を

「農商工連携」「異業種からの参入」「地域再生」様々な側面を持つこのプロジェクト。農林公庫をはじめ投入された資金がこの牧場によって価値が生み出され、社会に還元される。

「子牛の供給元である繁殖牛農家や酪農家が減少し、その安定調達が危うくなってきたのは平成

10年ごろ」。メイプル牧場立ち上げの実質的な船頭役を担った農事組合法人松永牧場代表理事の松永和平さんは当時をこう振り返る。

松永牧場では、両立が難しいとされた繁殖・肥育一貫飼育を従来から手がけてきた。しかし、当時は一貫で出荷するのはまだ全体の5%程度に過ぎなかった。子牛の供給減に対応し松永牧場では繁殖部門を増強するが、和牛は親が生まれてその子牛が肉牛として出荷するまでに4年もの歳月と餌代などのコストがかかる。「酪農であれば、親牛は子供を産むと牛乳を生産するようになるから資金繰りは楽だ。増体も肉質も良い一代雑種であるF1牛の子牛は生産にも有利」。松永さんはひそかに酪農進出への思いをあたためていた。

その思いが現実味を帯びてきたのは平成15年。島根県西部の酪農家が減少し牛乳調達に危機感を抱いた全農から酪農への進出要請があったのだ。肉牛生産者・松永牧場による酪農進出プロジェクトがスタートした。

いくつものハードル

酪農を始めるにあたっては幾つもの大きな課題があった。一つめは事業地の確保だ。風通しがよく牛の飼育にも適した最適候補地として浮上したのが益田市内の牧草地。ここは松永牧場の従業員（当時）だった山崎孝博さんが以前酪農をしていた地域だ。松永さんは、山崎さんに新農場の代表就任を依頼し、酪農家としての経験と地域住民との信頼関係に賭けた。

課題の二つめは大規模酪農技術の確保と病気の予防だ。大規模酪農のノウハウ取得にあたっては

米国や日本国内の先進農場へ視察・研修に行った。大規模畜産につきまとうのは病気のリスクだ。肉牛では病気にかかってから診断を受けるのが主流。事故を未然に防ぐための予防診療体制が必要だ。この考えに共鳴したのが、農業共済や家畜保健所の獣医師だった加藤大介さんら4名だ。共済や保健所に勤めたままでは、顧客である農場とコンサルティング契約を結ぶことが難しいことから、4人は思い切って独立して新たな診療所を設立。松永さんが構想する事業に賭けた。

課題の三つめは経営体制だ。オガクズのリサイクルで松永牧場と共同事業をしていた安野産業など異業種企業にも事業への参画を要請した。製材事業を行う安野産業にとっては、オガクズの処理コスト低減に結びつき、堆肥として耕種農家に還元することで社会貢献にもつながる。安野さん、診療所の加藤さん、松永さん、山崎さん、さらに繁殖技術に詳しい小石さんが加わった5人による経営体制が確立した。

課題の四つめは生乳の生産調整だ。平成17年3月に国の補助事業を申請したころは、農場の新設にも農政局の担当者は前向きだった。しかし半年もすると全国的に搾乳が制限され、新設農場への補助は厳しくなった。補助採択をめぐる攻防が幾度となく繰り返され、採択が決まったのは平成18年11月のことだった。

効果あった公庫資金の呼び水効果

そして、最後の課題が資金調達。補助事業の残部の借入を、取引のある農林漁業金融公庫松江支店と民間銀行に相談したのは平成17年3月のこと。円滑な運転資金供給のために民間金融機関との協調融資は不可欠だ。

松永牧場は規模拡大にあわせて公庫資金を繰り返し利用しており、取引実績は30年以上ある。一方で運転資金は20年前まで地元の農協から調達できたが、農協が大規模畜産への貸付を制限し始めたことから調達先を民間銀行に求めた。取引開始まで6年もかかったという。「銀行は農業について



の知識がなく、担保も評価できなかった。取引開始後は農林公庫が主体的に協調融資を仕組むことで農業融資についてのノウハウが銀行に伝わり、銀行も農業という産業を評価してくれるようになった」と松永さんは当時を振り返る。

このように、政策金融との協調融資により民間金融機関がその分野に参入しやすくなることを「呼び水効果」と呼ぶことがある。メイプル牧場の事業についても、銀行は公庫との協調融資を理由に資金供給に踏み切ったのだから、まさに呼び水効果があったといえる。

消費者と地域に開かれた安全・安心な畜産物

メイプル牧場では、事業着工時から近所の住民が気軽に見学できるように配慮した。平成19年6月の農場竣工には多くの住民がともに祝ってくれた。

生産される子牛は家畜市場を経由し、大部分を松永牧場が引き取る。市場を経由することで市場も活性化する。松永牧場に移された子牛は生産履歴が明確な「JAS牛」(生産情報公表JAS規格取得)として肥育される。松永牧場ではJAS以上に厳しい基準をクリアしたものを「まつなが牛」というブランドで出荷している。

「消費者や地域に開かれた畜産」。これがメイプル牧場に託された願いだ。

文 嶋貫 伸二
写真 河野 千年

木材産業の再生に賭ける

三重県

株式会社 西村木材店



「すごいショックを受けました。うちの工場は5年、もしかしたら10年後れている」。平成15年11月、スウェーデンの製材工場を視察した時の衝撃を、西村仁雄・西村木材店社長（47歳）は、いまでも忘れない。

革新的な製材システムを夢見る

「革新的な製材システムの開発なくして、木材産業ひいては製材加工の発展はない」。西村さんはこの時以来、確信し続けている。

昭和32年に創業した西村木材店の主力商品はヒノキの柱材である。工場の近代化には熱心だった。高性能な自動のこぎり、人工乾燥装置など設備投資は怠らなかった。しかし、「旧来の設備に継ぎ足

してきたのが現実」だった。しかも、困ったことに、50年前の創業当時は農地だった現工場の周辺に、いまでは住宅が建ち並ぶようになってしまった。製材工場からは音も出るし木屑も飛ぶ。当然、近隣住民から迷惑がられることになる。現在地での工場の規模拡大はできない。西村社長がずっと夢に描いていた最新鋭の製材工場は、既存工場とは別の土地に建てるしかなかった。

それには、先立つものを稼がねばならない。社長みずから営業に全国を歩いた。東京・深川の木材問屋、全国各地の木材市場、プレカット工場を回った。

需要家の求める品質、納期、価格

木材の需要家を回ること、西村社長はいろいろなことを学んだ。木材問屋やプレカット工場は、乾燥した品質のいい木材を欲しがっている。かつて、西村木材店がハウスメーカーに乾燥していない生材を供給していた平成2年以前まで、お客さんである工務店からクレームが多かった。「ひび割れが出る」「曲がる」「寸法が狂う」。いずれも生材であるが故のクレームだった。いま、西村木材店は人工乾燥装置に「高周波蒸気複合」方式を採用している。

西村木材店の生産するヒノキの乾燥柱材を大量に引き取り、首都圏のホームビルダーに販売する大手の木材商社、物林（株）の伊藤勝彦・国産材営業部長はこういう。「品質、納期、価格。需要家の求めることは、この三つの安定です。西村木材店さんはそれを克服しつつあります」

林野庁の「新生産システム」事業に参加

国内林業の再生策を模索していた林野庁は、平成18年度から「新生産システム」と呼ばれる事業を立ち上げようとしていた。新生産システムは、「上流」の林業家から、需要家である大型製材工場を経由して「下流」のホームビルダー（工務店）まで、一体となって高品質材を安定供給するのが狙いだ。

この事業に、西村社長は魅力を感じた。「住宅地に隣接する主力工場を含め、3カ所に分散している工場を、最新鋭のフルオートメーション工場に集約できるチャンスだ」。しかし、すぐには腰をあげられなかった。事業規模は20億円を超え、リスクが大きすぎる。取引のある農林漁業金融公庫の東海支店に相談してみた。担当者は「社長の熱い思いを本店に伝えます」といつてくれた。

西村木材店への融資案件の情報を得た本店の担当部署は融資業務部（現・営業推進部）の林業水産課だった。話を聞いた三村嘉宏課長は、川上から川下までカバーする大規模なプロジェクトに興味を抱いた。「うまく仕組めば、わが国の林業・森林再生のモデル事業になるかもしれない」

「経営支援協定」で乗り切る

西村社長の抱く夢をかたちにするのは、容易ではなかった。このプロジェクトへの融資に、地元の民間金融機関が、当初、乗り気でなかったからだ。農協や銀行など民間金融機関が融資に加わってくれなければ、プロジェクトはうまく回らない。

農林公庫本店の三村課長は、このプロジェクトにかかわる関係者みんなが、事業主体である西村木材店を支援する「経営支援協定」を結ぶことを思いついた。設備資金を提供しプロジェクトのまとめ役である農林公庫、西村木材店のヒノキ材を大量に引き取っている大手木材商社の物林、運転資金を面倒見る地元の百五銀行、第三銀行、三重信用金庫。それに土地取得資金を提供する中小公庫。もちろん当事者である西村木材店を含め関係者全員で経営支援協定を結ぶことで合意した。平成20年1月のことだ。

「金融機関のみならず、実需者も加わる協定と



したことで、双方が抱く不安の払拭に効果的でした」。公庫と民間金融機関との協調融資成功のカギが、この協定だったと三村課長は語る。

高品質な製材が上流の森林を守る

西村社長が夢見た新工場は、松阪市の南隣りに位置する多気町にある工業団地内にある。総面積は6万8千㎡。平成20年3月に地鎮祭をすませ、暮れには製材工場の試運転が始まる。平成21年春の稼働をめざす。これまで3万㎡だった西村木材店の原木処理能力は、2.7倍の8万㎡に増える。森林組合などと原木の安定供給について協定を結んでいる。採算の合う水準で原木を安定的に引き取れることを西村木材店が約束することで、森林生産者は安心して伐採し、将来に向けて森林整備に投資できる。

「森林整備の原点は製材加工にある」。西村社長が好んで使う言葉だ。

工務店など需要家の求める高品質な木材を大量に供給できる製材業界が国内になれば、原木を供給する国内の森林生産者はやっていけない。逆に原木の安定供給体制が整っていなければ製材は成り立たない。「森林生産者と製材加工業者は運命共同体」だというのが、西村社長の持論である。

文 村田 泰夫
写真 河野 千年

改革型漁船で 漁業の再生に挑戦

青森県

株式会社 福島漁業



日本の漁業は、負のスパイラルに陥っている。水産資源の減少で採算が悪化。建造から15年以上経過しても、代わりの船を建造する資金的余裕がない。それがまた、経営の悪化に輪をかける。

「第83惣宝丸」がGプロ第1号に認定

わが国の水産業の現状危機感を抱いた政府が動き出した。平成18年度からスタートした漁船漁業構造改革推進集中プロジェクト（通称「Gプロ」）である。その全国第1号として認定を受けたのが、青森県八戸市にある株式会社福島漁業（福島哲男社長）の「第83惣宝丸」（329トン）である。

日本の近海で、サバ、イワシ、カツオなどを漁獲対象として操業する大中型のまき網漁船だ。「少ない漁獲でも、もうかる漁業」の確立をめざす。

平成20年3月29日。第83惣宝丸の竣工記念式が開かれ、さっそく4月から操業を始めた。建造費は17億円。福島哲男社長の夢を実現させた改革型漁船である。

福島漁業がまき網漁業に参入したのは昭和41年。当時は八戸に17社から18社あった。今は、福島漁業の1社だけになってしまった。福島社長はいう。「悲しい限りです。少ない漁獲でも、もうかる漁業に、経営のやり方を変えないといけない。私は、この第83惣宝丸で挑戦します。燃油や資材が高騰する中で本当にやっていけるのか、みんなが見ているのを感じます」

ミニ船団化で生産コストを軽減

大中型のまき網漁業は、普通、網船1隻、探索船1隻、運搬船2隻の4隻の船団を組んで操業する。船の数が多いから乗組員の数も多く、総勢50人に及ぶ。

コスト削減のため、水産庁は網船1隻、運搬船1隻の2隻体制による試験操業調査を実施し、水揚げが採算ベースに届くようになったことを確認した。まき網漁業が生き残るためにはどうすればよいか。福島社長はいう。「一番の問題は人です。これからつくる船には20年間は乗ってもらう。いくら立派な船をつくっても、乗る人がいなければ動かせない。少ない乗り手でどうしたら効率よく操業できるか。これが最大のポイントです」

そこで、50人必要だった乗組員の数を35人程度と大幅に減らして効率的な操業ができる2隻体制、つまり「ミニ船団化」しかないと、福島社長は確信したのである。

新鋭設備を積み込んだ 次世代改革型漁船

そうした折、水産庁から、漁船漁業の構造改革プロジェクトのための予算が、平成19年度につきそうだとの情報が舞い込んだ。漁船の建造とリースシステムを組み合わせ、利子補給の支援が受けられる仕組みだ。

ミニ船団化と新鋭設備での低コスト化、乗組員の居住環境の改善、漁獲したサバやブリなどを急速冷凍する高付加価値商品化、外国基準に合わせた高度な衛生管理など、新しい構想を取り入れた次世代の改革型まき網漁船「第83惣宝丸」は、国の支援を受けて建造される道が開かれたのである。

平成18年11月10日。福島社長は農林漁業金融公庫の青森支店を訪れ、借入れを申し入れた。その農林公庫もプロジェクト開始に備え、10月には「Gプロ対策チーム」を設置していた。

08年春からの操業開始をめざす

Gプロ全国第1号の改革型まき網漁船の建造が進み出した時、水産庁に融資枠拡大の動きがあった。農林公庫は「平成19年秋まで建造着手を待てば、融資枠を拡大できる可能性がある」と、福島漁業に打診した。

しかし、福島社長は秋まで待つことはできなかった。平成20年4月から新船で操業を始めたかったからである。まき網漁業は春から漁期が始まる。いつでも魚は獲れるわけではない。獲れる時期は決まっている。その時期に合わせた船の建造が経営者の腕の見せ所だ。福島社長は、公庫の打診を蹴った。

建造と資金手当てが急を要することになった。平成20年4月に操業するには、造船所での建造期間から逆算すると、平成19年6月末には着工しないと間に合わない。公庫では、すでに具体的な審査を進めていたが、結論まで3カ月しかなかった。

農林公庫本店・林業水産課の三村嘉宏課長が、16億円の拡大融資決定が間に合うよう、関係者を走り回ることとなった。「福島漁業さんとは50年来のお付き合い。何とかしなくてはいけない。ただその思いでした」



また、青森支店の担当者である古山奨調査役は、打ち合わせの日々が続いた。毎週、本店から進捗のチェックも受けた。「そのころは、第83惣宝丸の建造に向けた審査にほぼ専念することになりました。私にとっても大きな融資案件であり、とてもやりがいがありました」

平成19年6月13日に契約締結、6月25日建造許可、そして6月27日起工式となった。

未来のまき網漁業のモデル事業に

第83惣宝丸は、平成19年11月29日に進水式、平成20年2月29日に竣工した。そして、福島社長がこだわった平成20年4月からの操業開始にこぎつけた。

「おやじの代からお世話になってきた公庫に迷惑をかけないように、50年間1度も返済を延ばしたことはありません。そんな信用が第83惣宝丸の建造につながったと思います」

八戸には、まき網漁業者は福島漁業の1社だけになったが、全国にはまだ、まき網漁業者がいる。燃油の高騰と人材の確保を考えれば、ミニ船団方式しかない福島社長は確信している。「ミニ船団のノウハウも収支決算も、私はデータを全部さらけ出します。われわれの取り組みをモデルにしてください」

お互いに情報交換していかないと生き残っていけないほど、日本の漁業は瀬戸際に立たされている。そして、福島社長は、こう付け加える。「人を育てていかないとだめです。最後は人です」

文 澤野 敬一
写真 河野 千年

うまい焼酎は、 蔵からではなく土作りから

鹿児島県

西酒造 株式会社



「焼酎の生産は蔵から始まるわけじゃない。うまい焼酎は農家と蔵人が、土作りから一緒に取り組まなきゃできるものじゃない」。こう真剣なまなざしで語るの、西酒造株式会社の西陽一郎社長（36歳）だ。

焼酎ブームを作った男

西酒造は、鹿児島県の西部、日置市吹上町にある。1845（弘化2）年創業という老舗の焼酎製造業者だ。十数年前までは、地元の鹿児島県内向けに細々と焼酎を製造していたが、陽一郎さんが社長に就任してから、大きな変革を遂げる。

「富乃宝山」、「吉兆宝山」、「天使の誘惑」、「万暦」など。焼酎好きなら知っている銘酒を次々と開発し、いずれも大ヒットさせた。陽一郎さんは一躍時の人となり、焼酎ブームを生み出した「焼酎業界の革命

児」としてもてはやされることになる。

もう一人の生産者

そしてもう1人。西酒造の原料生産の一翼を担っているのが、サツマイモ生産農家の尾曲幸良（おまがり・ゆきら）さん（56歳）だ。鹿児島県南九州市の額娃（えい）町で、8haほどサツマイモを作付けしている。陽一郎さんの貴重なパートナーだ。

尾曲さんは、サツマイモの生産技術を磨くため、昭和63年3月に近隣の生産農家2人とサツマイモ生産組合を設立した。組合の名称は、農外所得に頼らず、サツマイモの生産のみで自立していこうという強い意思を示すため、「南薩自立自興生産組合」とした。

尾曲さんは、そのころから焼酎メーカー会社にイモを納めていたのだが、いくらいい品質のイモを生産しても、他の生産者のイモと一緒にされてしまい、自分の努力を評価してもらえない。尾曲さんは不満だった。そのとき出会ったのが、原料イモの手当てに奔走していた西酒造の社長と、当時専務だった陽一郎さんだった。今から15年ほど前のことである。その後、陽一郎さんが経営を引き継ぐと、親子ほど年齢が違うのに、「焼酎の生産は土作りから」という考えで2人の意見が一致した。そして意気投合した二人三脚でのイモ作り、焼酎作りがはじまった。

「南薩自立自興生産組合」は、その後「南薩マルジ生産組合」に名称を変え、徐々に組合員農家を増やしていた。農業を使用せず有機肥料と水だけで極上のサツマイモを生産する南薩マルジ生産組合に、西酒造は全幅の信頼を寄せている。

焼酎を増産するかどうかで悩む

西酒造は、平成15年に新工場を建設し、焼酎の増産に踏み出したのだが、思うように増産できなかった。ラベルを貼付する機械の故障が続いたのだ。瓶詰めラインの能力が限界にきていることは明らかだった。再度、大きな設備投資に踏み切るかどうかの決断を迫られた。平成18年春のことである。苦労して開拓した250もの取引先からの増産要請を断るわけにもいかない。陽一郎さんは悩んだ。

まず、メイン銀行である南日本銀行の支店に相談した。南日本銀行は、農林漁業金融公庫の業務協力金融機関で、銀行からすぐに農林公庫の鹿児島支店に連絡が入った。

鹿児島支店の鈴木裕実課長は、すぐに南日本銀行吹上支店の支店長とともに、西酒造を訪ねた。鈴木課長は、陽一郎さんに会ったときの印象を今でもはっきり覚えている。「これまで会った社長の中では最も若いが、驚くほど計数に強い。イモ焼酎業界はおしなべて地元農業へのかかわりが強いが、その中でも、地元の農業への思い入れの強さは一番だ」と感じた。

公庫の「生製提携資金」がピッタリ

同時に鈴木課長が考えたのは、公庫のもつ資金メニューのうち、どの資金がもっともふさわしいかということだった。

鈴木課長の頭に浮かんだのは、「食品生産製造提携事業施設資金」（生製提携資金）だった。これは「農林漁業者と加工食品メーカーが提携して供給される農林水産物を使い、消費者ニーズに合った高品質の加工食品をつくるのに必要な事業を支援する」資金である。陽一郎さんと尾曲さんの取組みからすれば、まさにピッタリの資金制度だった。陽一郎さんは、事業の成算性を十分に吟味したうえで、設備投資を決断する。

平成19年10月、生製提携資金を利用するなどして、瓶詰めラインと貯蔵庫兼製品倉庫を整備し、取引先の要望に応える増産態勢を確立した。売上高は、陽一郎さんがUターンして西酒造に勤めた



平成4年ころの3億円程度から、平成19年には、80億円を超える県内でも有数の焼酎メーカーに成長していた。

WIN・WINの関係を

「作ってよかった。売ってよかった。飲んでよかった」。陽一郎さんの好きな言葉だ。「農家はサツマイモを作ってよかった。メーカーは焼酎を作ってよかった。問屋・小売店は焼酎を売ってよかった。消費者は、焼酎を飲んでよかった」

要は、焼酎を介して、関係する人がみな幸せになってほしいという願いだ。その願いは実現したように見える。売上高の増加に伴い、西酒造の従業員はこの10年間で約50人も増え、地域の雇用拡大に大きく貢献した。

みな幸せになったのだが、WIN・WINの関係は特に農業者との関係で目立つ。改めて、南薩マルジ生産組合の現状を見てみると、組合員は、全員が旧額娃町の農業者だが、設立当初の3戸から今や80戸程度にまで増え、耕作面積は250haまで拡大した。

「西酒造と手を組んでサツマイモを生産するなら安泰だ」と考えて、参入する若者が多い。ここでは耕作放棄地の問題もない。高齢でリタイアした農家の農地の引受け手が直ぐに決まるからだ。

焼酎作りを通じて、地元へ貢献したい。地元の農業・農村とともに発展していきたい。そう願う陽一郎さんの夢が徐々にカタチになりつつある。

文 森本 孝則
写真 河野 千年

「農と消をつなぐ」 現地見学会を実施

農林漁業の現場ではどのような取組がなされ、農林漁業金融公庫の融資がそれらの現場でどのように活用されているのか。農林水産業の実態と政策融資の役割を理解していただき、率直なご意見を頂戴したいと考え、農業問題に精通する報道関係者や大学・シンクタンクの研究者らオピニオン・リーダー、そして消費者の人たちに現場を見ていただく「農と消をつなぐ」現地見学会を平成20年7月に開催しました。その模様を報告します。



千葉県内の先進的な2農業法人を見学

消費者を交えた「見学会」は、農林公庫として初めての試みでした。公募に応じて参加していただいたのは消費者を含め21人。農林公庫からは、高木勇樹総裁、村田泰夫理事らが加わりました。視察した農家は、千葉県内の野菜生産農家の集まりである農事組合法人「和郷園」（木内博一代表理事）と、畜産に携わる農事組合法人「宮澤農産」（宮澤哲男代表理事）でした。2農業法人とも時代を先取りした先進的な農家だったこともあって、参加した人たちから、異口同音に「とても有益だった」、「農業へのイメージが大きく変わった」という意見がありました。

見学先の農業法人は、いずれも農林公庫がここ数年来、政策金融の一環として積極的に事業をバックアップしている融資先です。この2つの農業法人は、さまざまな創意・工夫と果敢なチャレンジで、新しい農業のビジネスモデルづくりに取り組むとともに、時代を先取りして収益力のある農業をめざすトップランナー的な存在です。

このうち「和郷園」は、野菜の産直で独自のビジネスモデルを構築した先進的な農事組合法人ですが、効率的な流通システムを実現する上で必要

不可欠な集出荷施設の整備などに、農林公庫の制度資金が利用されています。

また「宮澤農産」は、子牛の生産から肥育まで手がける一貫生産を行い、霜降りの和牛肉を米国に輸出し高い評価を受けています。肉用牛経営は、繁殖から肥育、出荷まで長期間に及び事業リスクが高く、民間金融機関が融資しづらい分野であるため、同社が和牛の一貫生産を始めたときから、農林公庫が政策融資を通じて支援してきました。

「和郷園」はすべて産直方式の6次産業企業

まず「和郷園」では40歳代の若き指導者である木内代表理事からていねいな説明を受けました。17年前の1991年に5人の専業農家で野菜の産直を始め、98年に農事組合法人を設立、今や正会員41人、準会員51人の合計92人の専業農家集団に育てあげ、自然循環型農業を基本に年間15億円の売上高を誇る農産物共同出荷組合に至った経営手法に、参加者らは感心していました。

木内代表によると、「和郷園」のビジネスモデルは産直方式を採用していることです。スーパーや生協を通じて消費者に新鮮な野菜を直接供給するシステムで、野菜の生産はすべて受注生産方式です。木内代表らが完全産直にこだわったのは、農協を通じて出荷し卸売市場でセリにかけける方式だ

と、価格決定権が市場側に委ねられてしまい、それでは農家の側にメリットがなく、将来展望が開けないからです。

また、木内代表によると「和郷園」は日本で最初に農薬安全管理システムを導入し、消費者の強い関心事である安全・安心の要求に応えるため、農薬の使用基準を厳格にしました。

「和郷園」の取り組みは、それだけにとどまらず、「パック・カットセンター」という会員農家で生産した野菜をスーパー向けにカット野菜に加工するセンターをつくりまし

た。さらに、06年には、東京都内に自前のスーパーをオープンさせ、野菜の販売を始めました。また、地元の野菜を地元の消費者に食べてもらう地産地消の一環として、地域コミュニティ・ショップ「風土村」も立ち上げました。まさに生産から加工、流通まで手掛ける第6次産業の集団なのです。

農家と消費者とが熱いディスカッション

第2の訪問先である「宮澤農産」へは、時間の都合で現場には行けませんでした。その代わり、「和郷園」と合同で、見学者の人たちと経営者とのディスカッションの場を設けました。

「宮澤農産」の宮澤哲男代表理事の事業紹介によると、宮澤代表らは現在、タマゴを産む採卵鶏を34万羽、肉用牛900頭を飼育しているうえ、農地15ヘクタールを活用して自給飼料の生産を手掛けています。自給飼料の比率が高いため、ほかの畜産農家が悲鳴をあげている原油や飼料穀物高騰による燃費・飼料費上昇の影響を、宮澤農産はそれほど受けていないそうです。

見学会に参加した21人の中からさまざまな質問が寄せられ、一方の農業者側からは熱のこもった回答と意見がだされ、貴重な意見交換の場となりました。ある新聞社の論説委員は「木内代表の先



進モデル例を、ほかでも実践すれば日本農業の問題を克服できるのでないか」との認識から、他府県での導入の可能性について質問しました。木内代表は「他の地域でもやる気さえあればできる」と答えました。

「最先端の取り組みに驚き」と消費者が評価

ディスカッションの締めくくりのあいさつの中で、高木勇樹・農林公庫総裁は「消費者や有識者の方々と農業者の方々との交流は有益でした。農林公庫は今後も、産業として成り立つ農業をトータルに応援してまいります」と述べました。

現地見学会のあと、参加した消費者の女性から次のようなメッセージが公庫に寄せられました。「私が今回、見学会に応募した理由は、衰退している地域を活性化させるには農業しかないという思いからでした。見学した和郷園は、農業の生産、加工、販売だけでなく、バイオ燃料なども手掛けていて、最先端技術を活用した取り組みに驚きました」

農林公庫は、今後も、融資先の農家と消費者・メディア関係者らとの「農と消をつなぐ」現地見学会を続けていきたいと考えています。

こんなとき、こんな条件でご利用できます

ここに掲載されている事業や資金は主なものです。このほかにも利用できる事業や資金がありますので、ご相談ください。

	資金の使いみち	主な資金	返済期間 (以内)	うち元金返済 据置期間 (以内)
農 業 融 資	効率的かつ安定的な農業経営を目指す担い手の経営改善			
	●農地などの取得 ●トラクターなどの農機具の取得 ●農舎、温室、畜舎などの施設の整備 ●家畜の購入・育成費、種苗代、施設のリース料など ●償還負担を軽減するための農業負債整理資金	(認定農業者の方) 農業経営基盤強化資金(略称:スーパーL資金)	25年	10年
		(その他の担い手の方・集落営農組織) 経営体育成強化資金	25年	3~10年
	●農産物の処理加工、保管貯蔵、直売施設の整備 ●施設の稼働に関連する経費	農林漁業施設資金 (略称:スーパーW資金)	10~15年	3年
	事業再生による農業者の再生・整理承継			
	●事業の再生に必要な資金	経営体育成強化資金	25年	3年
	環境保全への取組、生産基盤の整備や地域振興			
	●家畜排せつ物処理施設の整備 ●バイオマス利活用施設の整備 ●太陽熱、地熱利用による発電施設などの整備	農林漁業施設資金 (環境保全型農業推進、バイオマス利活用施設)	15~20年	3年
		畜産経営環境調和推進資金	15~20年	3年
	●用水路、排水路、農道の整備 ●ほ場、牧野の整備 ●農業集落排水施設の整備	農業基盤整備資金	25年	10年
		担い手育成農地集積資金	25年	10年
	●農舎、温室、畜舎などの施設の整備 ●農産物の処理加工施設の整備 ●トラクターなどの農機具の取得	振興山村・過疎地域経営改善資金	25年	8年
林 業 融 資	●農作業受託に必要な農機具の取得、農舎の整備 ●施設の稼働に関連する経費	農林漁業施設資金(アグリサポート事業)	10~15年	3年
	セーフティネット機能			
	●災害や社会的・経済的な環境変化などにより経営に影響を受けた場合の経営の維持安定に必要な資金	農林漁業セーフティネット資金	10年	3年
	●被災した生産設備の復旧	農林漁業施設資金(災害復旧)	15~25年	3年
	ベンチャーなど新規事業育成			
	(新技術の導入、経営のシステム化、地域ブランドの確立などのための) ●農産物の生産施設や機械の取得 ●農産物の加工販売施設の整備 ●試験研究施設の整備 ●施設の稼働に関連する経費	農林漁業施設資金(特別振興事業)	10~15年	3年
	適切な森林整備			
	●人工植栽、天然林の改良 ●下刈、間伐などの森林の保育管理 ●造林用機械の取得 ●林道、作業道の開設・改良	林業基盤整備資金(造林・林道・利用間伐)J	20~55年	3~35年
		森林整備活性化資金	30年	20年
	林業の担い手の経営改善			
	●造林のための土地、林地の取得 ●分収林の取得	林業経営育成資金	20~35年	-
	地域資源を活用した山村活性化、国産材の供給・加工体制整備			
	●林産物の処理加工施設の整備 ●林産物の流通販売施設の整備 ●素材生産施設・機械の取得 ●森林レクリエーション施設の設置 ●集会施設などの設置	振興山村・過疎地域経営改善資金	25年	8年
		林業構造改善事業推進資金	20年	3年
		農林漁業施設資金	15~20年	3年
		中山間地域活性化資金	15~25年	3~8年
	セーフティネット機能			
	●災害や社会的・経済的な環境変化などにより経営に影響を受けた場合の経営の維持安定に必要な資金	農林漁業セーフティネット資金	10年	3年
	●復旧造林、林道の復旧	林業基盤整備資金(災害復旧)	20年	3年
	●被災した生産設備の復旧	農林漁業施設資金(災害復旧)	15~20年	3年

	資金の使いみち	主な資金	返済期間 (以内)	うち元金返済 据置期間 (以内)
漁業 融 資	漁業の担い手の経営改善			
	●漁具、漁船漁業用施設などの整備 ●漁獲物の処理加工施設の整備 ●漁業経営の改善に必要な長期資金 ●養殖用施設・作業船の整備	漁業経営改善支援資金	15年	3年
	●漁船の改造・建造・取得、漁船用機器の設置	漁船資金	5～12年	2年
	水産資源の適切な管理と持続的利用への取組			
	●漁場の改良・造成 ●種苗生産施設の設置 ●漁業環境保全のための施設の整備	漁業基盤整備資金（漁場整備）	20年	3年
	漁村環境活性化			
	●漁港施設の整備 ●漁業集落排水施設などの整備	漁業基盤整備資金（漁港整備）	20年	3年
	セーフティネット機能			
	●負債整理資金	漁業経営安定資金	15～20年	3年
食 品 産 業 融 資	●災害や社会的・経済的な環境変化などにより経営に影響を受けた場合の経営の維持安定に必要な資金	農林漁業セーフティネット資金	10年	3年
	●被災した生産設備の復旧	農林漁業施設資金（災害復旧）	15～20年	3年
	安全・安心な食品の安定供給への取組			
	●食品製造過程の管理の高度化のための施設の整備など	食品産業品質管理高度化促進資金 (略称：HACCP資金)	15年	3年
	●基礎食料素材の生産、食品残さの再資源化、食品の流通対策、バイオテクノロジーの応用、新規事業の育成に必要な施設の整備 ●これらの施設などの立ち上がり期に必要な費用	食品安定供給施設整備資金	5～15年	1～3年
	原料産地の農林漁業の振興と「農」と「食」の連携			
	●中山間地域の農畜水産物を使用した新商品、新技術の研究開発またはその成果を利用した製造・加工・販売施設の整備 ●需要を開拓するための展示・販売施設の整備	中山間地域活性化資金	15年	3年
	●米加工品、乳製品などの新商品製造のための施設の整備など ●他の農産加工業への転換のための施設の整備など ●生産の共同化等の事業提携のための施設の整備など	特定農産加工資金	15年	3年
	●いわし、さばなどの水産加工施設の整備など	水産加工資金	15年	3年
	●米、みかん、トマト、豚肉、鶏肉などの新たな用途の事業化のための施設の整備など	新規用途事業等資金	15年	3年
	●飲用牛乳の処理施設の整備 ●乳製品の製造施設の整備 ●牛乳、乳製品の流通合理化のための施設の整備	乳業施設資金	15年	3年
	農畜水産物の流通システム整備			
	●卸売市場、場内業者施設の整備 ●生産者と食品製造業者とが提携して実施する農漁業施設、食品製造関連施設の整備 ●生産者と食品販売業者とが提携して実施する食品流通システムの整備	食品流通改善資金	15～25年	3～5年

- 融資の限度額について
一般的には、融資対象事業により資金のご利用先が負担する額の20～80%を上限に融資することとしています。なお、融資限度額が定められている資金については、その範囲内としています。
- 融資の利率について
利率は金利情勢によって変更することもあります。融資時の利率は返済が終わるまで変わらない固定金利です（資金によっては融資後10年経過するごとに利率を見直す方法も選択できます。また、

林業融資において、融資後20年後又は35年後に一律利率を見直す制度があります）。

・資金によっては、ご返済期間に応じて異なる利率となります。

・なお、最新の金利は当公庫のホームページ（<http://www.afc.go.jp>）でご覧いただけます。

- ここに掲載した資金の一覧は、各資金の主な内容を記載したものです。詳しい内容については、お近くの公庫支店または最寄りの業務委託金融機関の窓口にお尋ねください。

株式会社日本政策金融公庫 への移行に向けて

当公庫は、平成20年10月から、国民生活金融公庫、
中小企業金融公庫、国際協力銀行（国際金融等業務）

とともに株式会社日本政策金融公庫（「政策公庫」）へ
移行します。

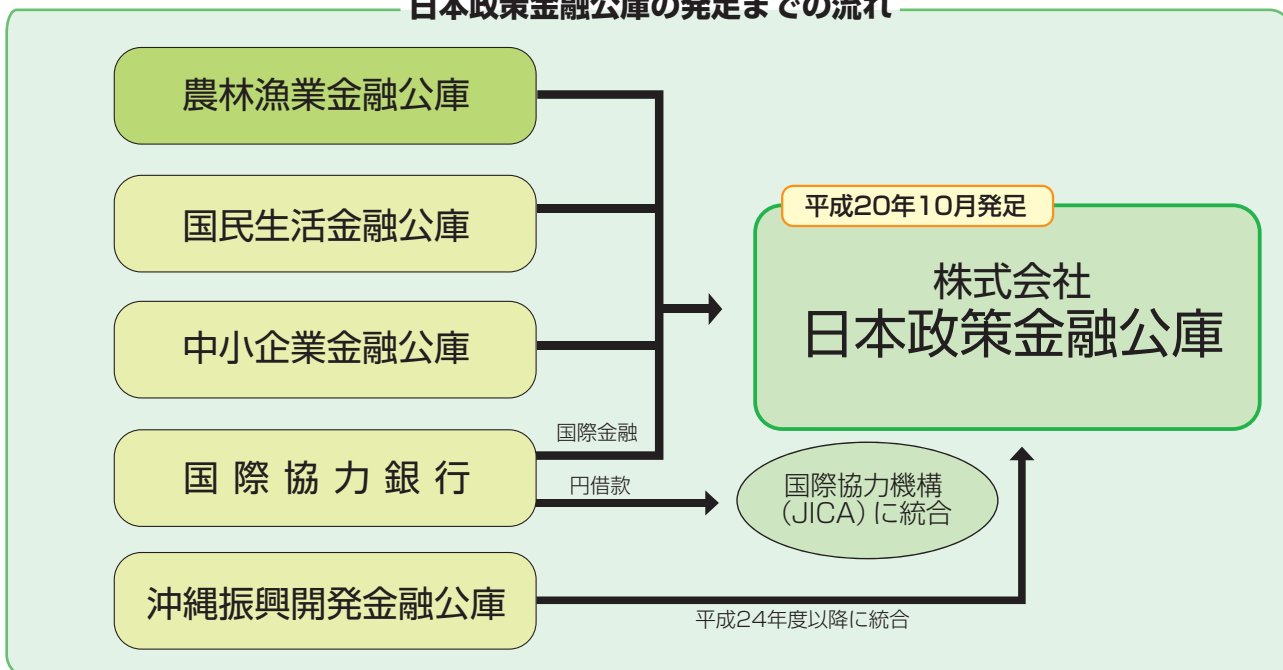
Point

平成20年10月以降、農林漁業金融公庫の業務のほとんどが
株式会社日本政策金融公庫に引き継がれます。

○農林水産業を営むお客さまへの長期・低
利融資は、政策目的を実現するためのツ
ールとして、機能・役割が引き続き認められ
ています。

○食品産業分野の融資は、中小企業のお客さま
について償還期限が10年を超える融資のみご
利用いただけることになります。

日本政策金融公庫の発足までの流れ



○政策公庫は、当公庫の一切の権利義務を承継しま
す。融資等を利用されている方および当公庫が発行し
た債券を所有されている方の利益が不当に損なわれ
ることはありません。

○政策公庫では、統合する各機関の専門性を活かし、
ノウハウを持ち寄り、お客さまへのサービスの向上を
図るための取組を進めます。

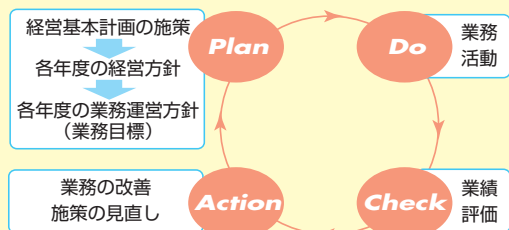
○政策公庫152支店のうち、主要な48支店（沖縄県を除
く全ての都道府県）では、農林水産業を営むお客さ
まへの金融サービスを提供します。残る104支店で
は、テレビ電話等を活用し、融資制度に関する情報を
提供します。

農林漁業金融公庫経営戦略 (平成20～22年度) を策定しました

農林漁業金融公庫は、政策金融改革、農政改革という2つの改革に対応した自己改革を推進するため、平成17年6月に経営基本計画（平成17～19年度）を策定し、3か年の経営改革に取り組んできました。さらに、同計

画の最終年度である平成19年9月には、農林漁業金融公庫経営戦略（平成20～22年度）を策定し、現在、同戦略に即した新たなビジネスモデルの構築に取り組んでいるところです。

経営基本計画（平成17～19年度）



3か年の業務活動
と業績評価

農林漁業金融公庫 経営評議委員会

企業経営者、学識経験者等
外部有識者より構成

透明性の確保

農林水産政策二ーズの強まり

- 農業 担い手23万→40万経営体の育成に向けた経営支援
- 林業 「新生産システム事業」への支援強化
- 水産 「漁船漁業改革推進集中プロジェクト」への積極関与
- 食品 農食連携の取組強化

株式会社日本政策金融公庫への統合

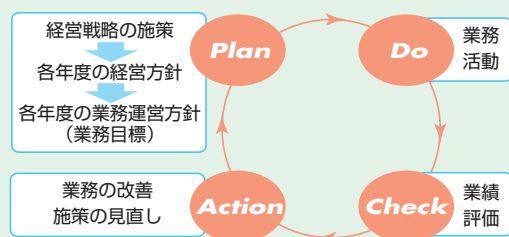
効率化の推進

政策コストを明確化した組織運営
店舗統合・人員スリム化等効率化の推進

お客さまサービスの向上

支店網の拡充と定期相談窓口の設置
・政策公庫48支店に農林水産事業本部（仮称）の人員を配置
・政策公庫全152支店の相談態勢の整備
・政策公庫支店以外に定期相談窓口設置
WING（関係機関）との連携拡充
農林水産金融としての専門性の追求

農林漁業金融公庫経営戦略 (平成20～22年度)



業務の改善
施策の見直し

新たなビジネスモデル3本柱

I. 民間等とのネットワークの深化

II. 相談等の窓口機能の強化

III. 多様な経営支援サービスの提供

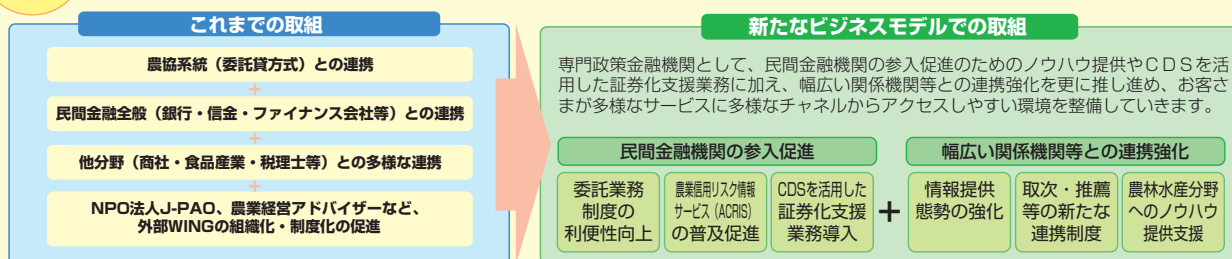
新たなビジネスモデルのイメージ

これまで以上にお客さまにとって身近な存在となるために、Ⅰ.民間等との連携、Ⅱ.窓口相談機能、Ⅲ.提供サービスを大幅に進化させ、すぐそばで常にお客さまの経営を応援してまいります。その気持ちを込めて「もっと

身近に!」をキャッチフレーズに、より多くのお客さまのお役に立てまいります。お客さまの経営発展を通じ、農林水産業の体質強化に貢献し、安全で良質な食料の安定供給を支えてまいります。

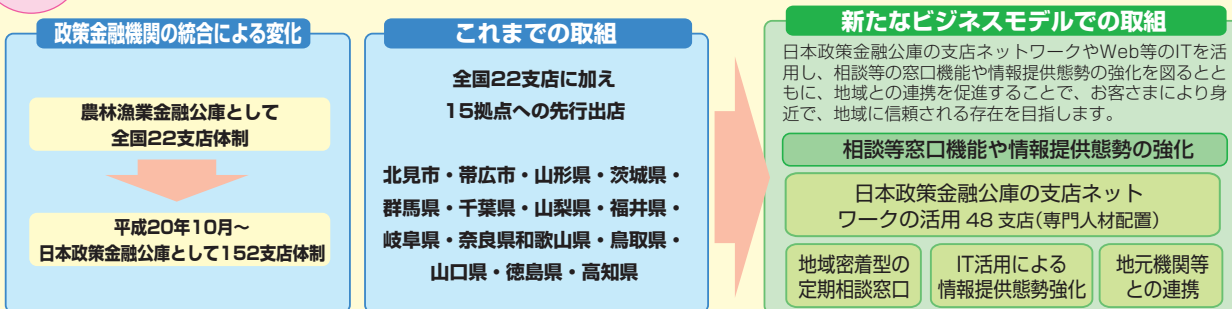
I

もっと身近に! 民間等とのネットワークの深化



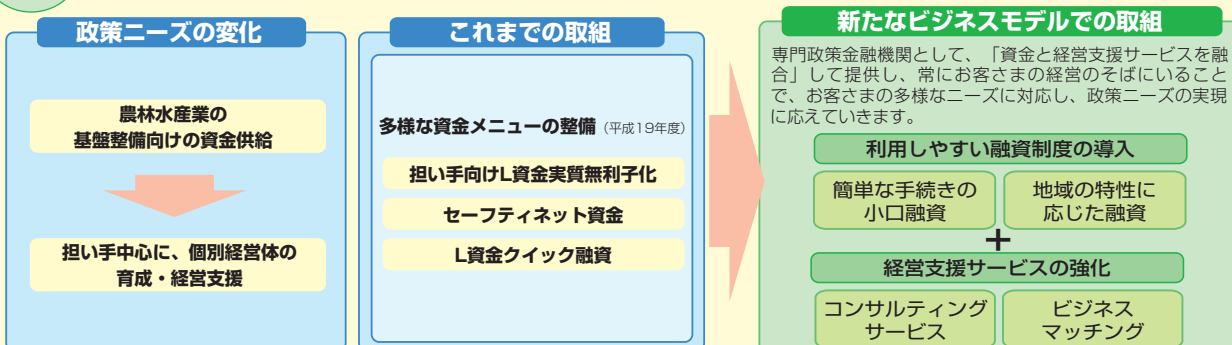
II

もっと身近に! 相談等の窓口機能の強化



III

もっと身近に! 多様な経営支援サービスの提供



平成19年度の融資実績

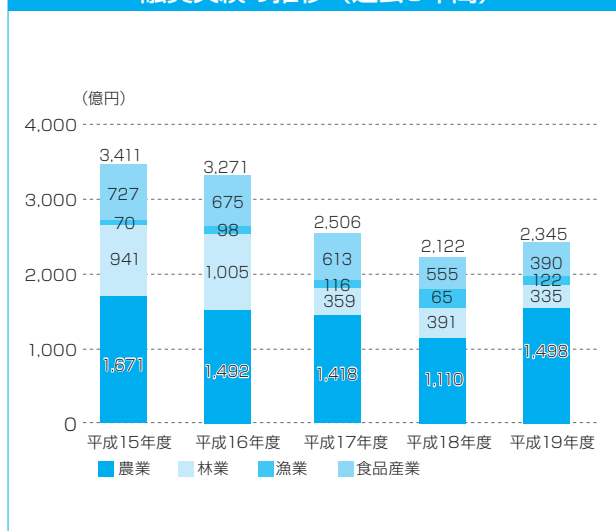
融資実績

平成19年度の融資額は、計画3,500億円に対して2,345億円となりました。

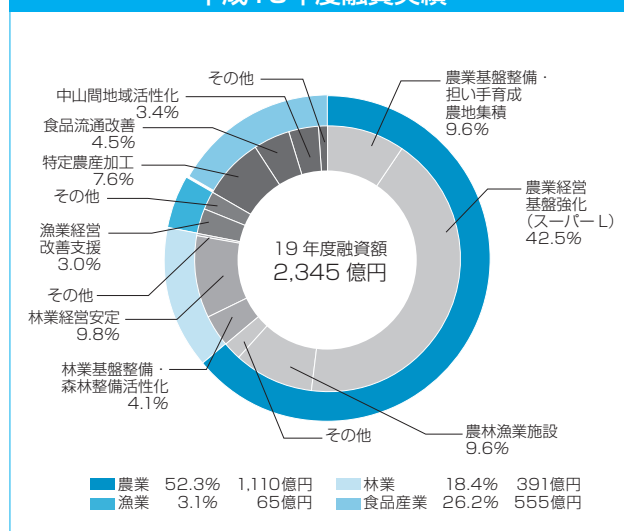
農林漁業をめぐる情勢は、国際化の進展に伴う価格の低下や原材料価格の高騰など依然として厳

しい状況にあります。担い手農業者の経営改善の取組みや生産者と食品製造・販売業者が連携して行う事業をはじめとして、多くの皆さまに公庫資金が活用されました。

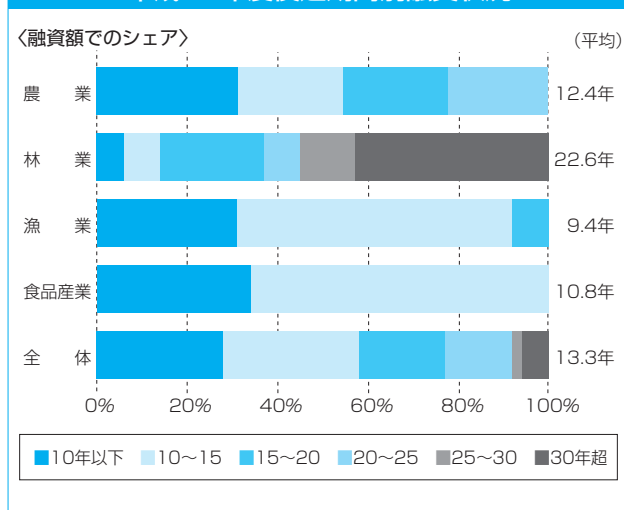
融資実績の推移（過去5年間）



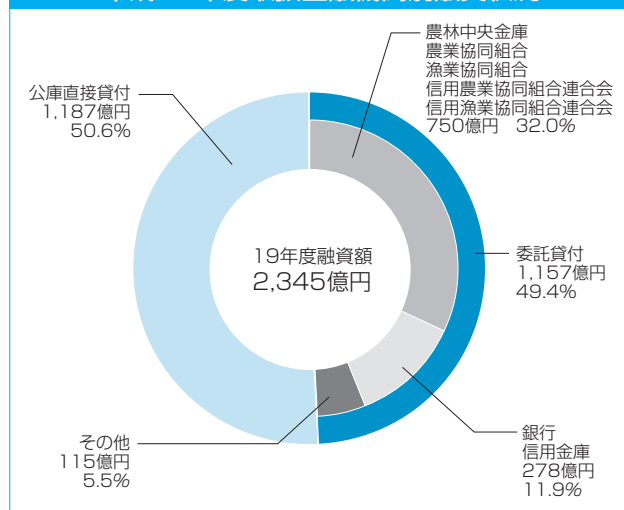
平成19年度融資実績



平成19年度償還期間別融資状況



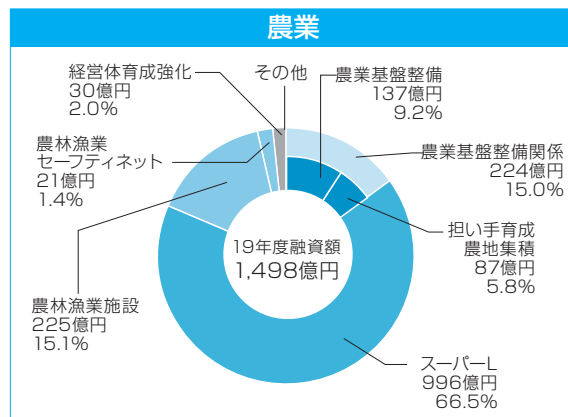
平成19年度取扱金融機関別融資状況



農林漁業食品産業別融資状況

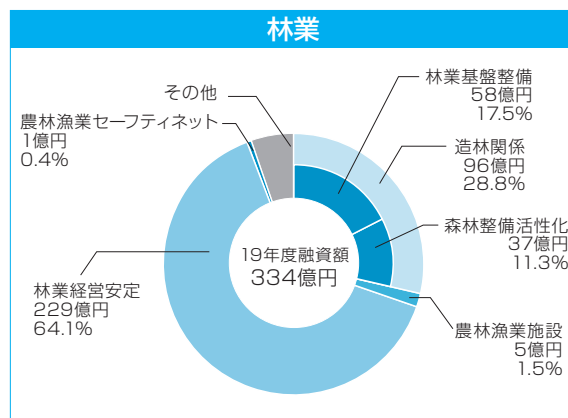
■農業

認定農業者（「農業経営基盤強化促進法」に基づく農業経営改善計画などの認定を受けた方）の経営改善の実現に必要な長期資金として、4,433経営体に対しスーパーL資金を996億円、意欲と能力のある担い手農業者が取り組む前向き投資や負債の償還負担軽減に対し経営体育成強化資金を30億円、台風等の災害や米価下落、飼料価格の高騰といった経営循環の変化等の理由により一時的に経営状態が悪化した農業者に対し農林漁業セーフティネット資金を21億円、ほ場整備や用排水施設整備などに対し農業基盤整備資金などを224億円融資し、全体で1,498億円の融資を行いました。



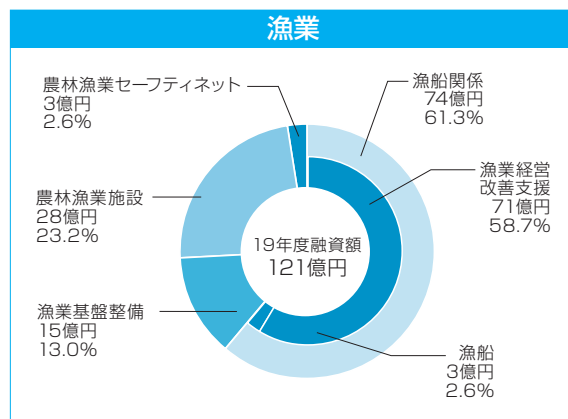
■林業

植栽、下刈、除間伐等の造林事業に対し林業基盤整備資金などを96億円、良質な大径木等木材の付加価値向上などを図るとともに、森林の有する多面的機能の発揮に資するための長伐期施業または複層林施業への転換に対し林業経営安定資金を229億円など、全体で334億円の融資を行いました。



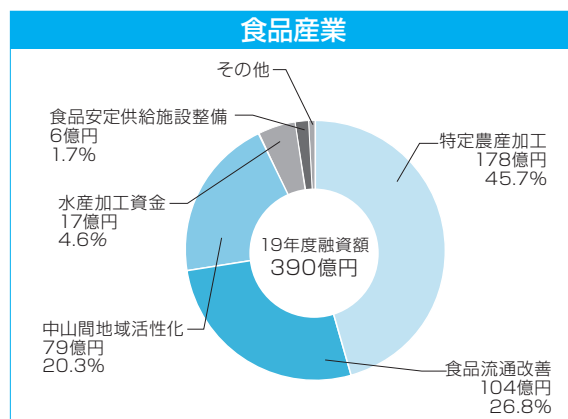
■漁業

地域における漁船漁業の収益性向上の取組みを支援するため、平成19年度から実施されている漁船漁業集中改革推進プロジェクト関係での漁船建造事業などに対し漁船関係資金を74億円、つくり育てる漁業を推進するためのホタテ稚貝放流事業などに対し漁業基盤整備資金を15億円、燃油・資材等の価格高騰やノロウィルスによる風評の影響を受けた漁業者等に対し農林漁業セーフティネット資金を3億円など、全体で121億円の融資を行いました。



■食品産業

農産加工品の輸入自由化への対応のため、地元の生乳を利用した乳製品製造工場や国産小麦を利用した麺製造施設の整備などに対し特定農産加工資金を178億円、卸売市場の整備、生鮮食品の物流・販売施設の整備等に対し、食品流通改善資金を105億円、契約栽培や産地指定の動きに応じ、鶏卵を原料とした洋菓子製造施設、国産材を利用した集成材加工施設の整備などに対し中山間地域活性化資金を79億円など、全体で390億円の融資を行いました。



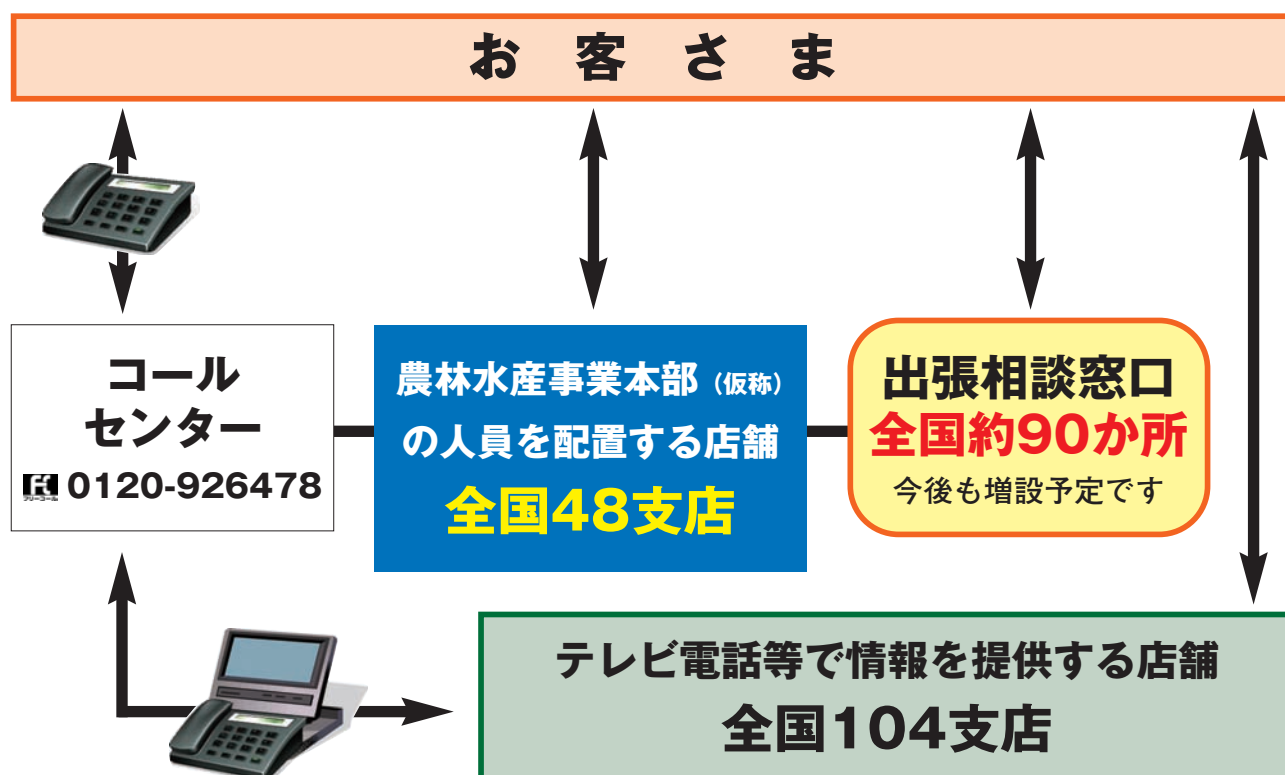
身近なところで ご相談いただけます

全国152支店でお客さまからのご相談をお受けします

■日本政策金融公庫設立と同時に全国（沖縄県を除く）152支店でお客さまからのご相談をお受けします。

全国152支店のうち都道府県庁所在地などの主要な48支店に農林水産事業本部^{（仮称）}の人員を配置します。残りの104支店にはテレビ電話を設置し、お客さまからのご相談をお受けします。

このほか、より地域に密着し、身近な施設でお客さまからのご相談をお受けできるよう、定期的に出張相談窓口を現在約90か所設けており、今後も増設してまいります。



※農林水産事業本部^{（仮称）}の人員を配置する店舗の連絡先は次頁以降をご覧ください。

※沖縄県のお客さまには、引き続き沖縄振興開発金融公庫がご支援いたします。

公庫以外の窓口でもお客さまからのご相談をお受けします

■公庫窓口のほか、

- ・銀行や農協等の534機関（平成20年4月1日現在）の業務委託金融機関
- ・普及指導センター
- ・森林組合

などでもお客さまからのご相談をお受けします。

ご相談窓口一覧 (平成20年10月1日以降)

● 農林水産事業本部 (仮称) の人員を配置する支店 48

○ テレビ電話設置支店 104

【郵便物に関するお願い】 10月以降に政策公庫 (旧農林公庫) あてに書類をお送りいただく場合は、あて名に「(株) 日本政策金融公庫○○支店 農林水産事業」等と明記していただくようお願いいたします。

山口支店
〒753-0074
山口市中央 5-2-47
☎ 083-922-2140 FAX 083-922-2142
✉ yamaguchi@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926475

福岡支店
〒810-0001
福岡市中央区天神 4-2-20
天神幸ビル 7 階
☎ 092-751-5736 FAX 092-781-2799
✉ fukuoka@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911706

佐賀支店
〒840-0801
佐賀市駅前中央 1-5-10
朝日生命佐賀駅前ビル8階
☎ 0952-27-4120 FAX 0952-27-4125
✉ saga@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959045

長崎支店
〒850-0033
長崎市万才町 6-38
明治安田生命長崎ビル7階
☎ 095-824-6221 FAX 095-827-5185
✉ nagasaki@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911739

熊本支店
〒860-0842
熊本市南千反畑町 2-6
☎ 096-353-3104 FAX 096-322-8654
✉ kumamoto@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911724

大分支店
〒870-0034
大分市都町2-1-12
☎ 097-532-8491 FAX 097-532-8484
✉ oita@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959017

鹿児島支店
〒890-0053
鹿児島市中央町 11-5
南国日本生命ビル 6 階
☎ 099-255-1141 FAX 099-253-7692
✉ kagoshima@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911725

宮崎支店
〒880-0812
宮崎市高千穂通 1-6-38
ニッセイ宮崎ビル5階
☎ 0985-29-6811 FAX 0985-28-3387
✉ miyazaki@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-373055

松山支店
〒790-0011
松山市千舟町 4-5-4
松山千舟454ビル6階
☎ 089-933-3371 FAX 089-933-2950
✉ matsuyama@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911695

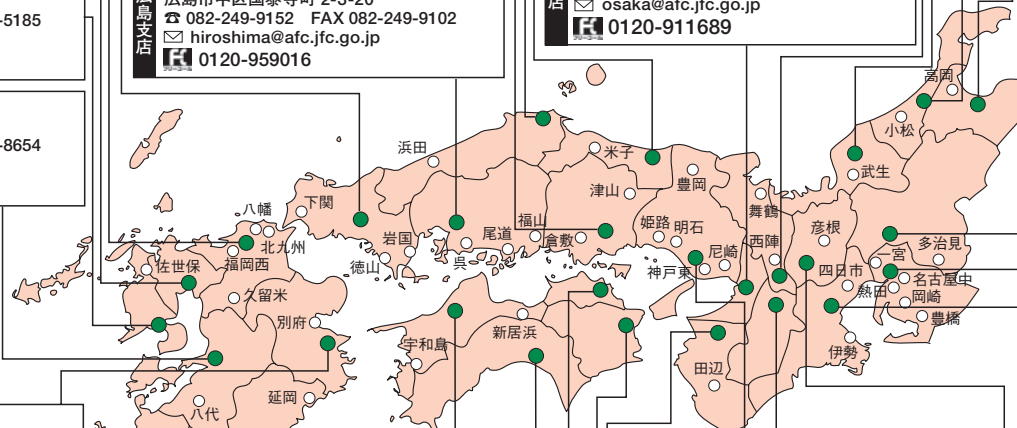
高知支店
〒780-0834
高知市堺町 2-26
高知中央第一生命ビル3階
☎ 088-825-1091 FAX 088-825-1096
✉ kouchi@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911927

鳥取支店
〒680-0834
鳥取市永楽温泉町 271
朝日生命鳥取ビル 5 階
☎ 0857-20-2151 FAX 0857-20-2181
✉ tottori@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926437

松江支店
〒690-0887
松江市殿町 111 松江センチュリービル 7 階
☎ 0852-26-1133 FAX 0852-24-5334
✉ matsue@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911691

岡山支店
〒700-0826
岡山市磨屋町 9-18-401
岡山県農業会館 4 階
☎ 086-232-3611 FAX 086-233-7220
✉ okayama@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911694

広島支店
〒730-0042
広島市中区国泰寺町 2-3-20
☎ 082-249-9152 FAX 082-249-9102
✉ hiroshima@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959016



富山支店
〒930-0004
富山市桜橋通り 2-25
富山第一生命ビルディング 2 階
☎ 076-441-8411 FAX 076-441-8414
✉ toyama@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959043

金沢支店
〒920-0918
金沢市尾山町 1-8
朝日生命金沢ビル5階
☎ 076-263-6471 FAX 076-223-1267
✉ hokuriku@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911632

福井支店
〒918-8004
福井市西木田 2-8-1
福井商工会議所ビル3階
☎ 0776-33-2385 FAX 0776-33-2387
✉ fukui@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926473

京都支店
〒600-8008
京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町 20
四條烏丸 F T スクエア 9 階
☎ 075-221-2147 FAX 075-255-0864
✉ kinki@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911683

大阪支店
〒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8階
☎ 06-6131-0750 FAX 06-6131-0755
✉ osaka@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911689

神戸支店
〒650-0023
神戸市中央区栄町通 5-2-19
☎ 078-362-8451 FAX 078-362-8454
✉ hyogo@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959015

大津支店
〒520-0047
大津市浜大津 1-2-28
☎ 077-525-7195 FAX 077-525-7270
✉ shiga@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959044

津支店
〒514-0021
津市万町津 133
☎ 059-229-5750 FAX 059-229-5760
✉ mie@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959014

名古屋支店
〒450-0002
名古屋市中村区名駅 3-25-9 堀内ビル 6 階
☎ 052-582-0741 FAX 052-583-0782
✉ tokai@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911658

岐阜支店
〒500-8847
岐阜県岐阜市金宝町 1-3
岐阜第一生命ビル2階
☎ 058-264-4855 FAX 058-264-5114
✉ gifu@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926483

高松支店
〒760-0023
高松市寿町 2-2-7 COI 高松ビル 3 階
☎ 087-851-2880 FAX 087-822-7350
✉ takamatsu@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911698

徳島支店
〒770-0856
徳島市中洲町 1-58
☎ 088-656-6880 FAX 088-656-6883
✉ tokushima@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926495

和歌山支店
〒640-8158
和歌山市十二番丁 58
☎ 073-423-0644 FAX 073-423-0647
✉ wakayama@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926425

奈良支店
〒630-8253
奈良市内侍原町 51-1
☎ 0742-26-8781 FAX 0742-26-8770
✉ nara@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926457

- 東京都のテレビ電話設置支店
・東京中央・新宿・大森・池袋・江東・千住・渋谷・五反田・上野・板橋・立川・三鷹・八王子
- 神奈川県 of the テレビ電話設置支店
・横浜西口・川崎・小田原・厚木
- 大阪府 of the テレビ電話設置支店
・大阪西・阿倍野・十三・大阪南・玉出・守口・東大阪・境・泉佐野・吹田

青森支店
〒030-0861
青森市長島1-4-2
☎ 017-777-4211 FAX 017-777-3518
✉ aomori@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911495

秋田支店
〒010-0001
秋田市中通1-2-26
秋田農林ビル4階
☎ 018-833-8247 FAX 018-835-8309
✉ akita@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911498

山形支店
〒990-0039
山形市香澄町3-1-7
朝日生命山形ビル5階
☎ 023-625-6135 FAX 023-625-6139
✉ yamagata@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926485

長野支店
〒380-0836
長野市南県町1081
長野東京海上日動ビルディング5階
☎ 026-227-8900 FAX 026-227-8954
✉ nagano@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911598

新潟支店
〒951-8113
新潟市中央区寄居町344-1
新潟農林ビル4階
☎ 025-222-6151 FAX 025-224-3323
✉ niigata@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911576

札幌支店
〒060-0004
札幌市中央区北四条西5-1
アスティ45ビル9階
☎ 011-251-1261 FAX 011-221-0434
✉ hokkaido@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911486

帯広支店
〒080-0013
帯広市西3条南6-2
☎ 0155-27-4011 FAX 0155-27-4014
✉ obihiro@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926472

北見支店
〒090-0036
北見市幸町1-2-22
☎ 0157-61-8212 FAX 0157-61-8215
✉ kitami@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926474

盛岡支店
〒020-0021
盛岡市中央通2-2-5
住友生命ビル6階
☎ 019-653-5121 FAX 019-654-5263
✉ morioka@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911539

仙台支店
〒980-6011
仙台市青葉区中央4-6-1
住友生命仙台中央ビル11階
☎ 022-221-2331 FAX 022-263-4609
✉ sendai@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911547

福島支店
〒960-8041
福島県大町1-16
☎ 024-521-3328 FAX 024-521-3385
✉ fukushima@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959046

前橋支店
〒371-0023
群馬県前橋市本町1-6-19
☎ 027-243-6061 FAX 027-243-6065
✉ gunma@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926481

宇都宮支店
〒320-0026
宇都宮市馬場通り1-1-11
宇都宮TDビル3階
☎ 028-622-9195 FAX 028-622-9199
✉ tochigi@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959042

水戸支店
〒310-0026
水戸市泉町1-2-4
水戸泉町第一生命ビル7階
☎ 029-232-3623 FAX 029-232-3627
✉ ibaraki@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926427

さいたま支店
〒330-0854
さいたま市大宮区桜木町1-9-6
大宮センタービル4階
☎ 048-645-5421 FAX 048-645-5105
✉ kanto@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911564

東京支店
〒100-0004
千代田区大手町1-8-2
☎ 03-3270-9791 FAX 03-3270-9248
✉ tokyo@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-911624
☎ 0120-911953

千葉支店
〒260-0013
千葉市中央区中央4-13-9
☎ 043-227-4435 FAX 043-227-4438
✉ chiba@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926471

本店
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-3 公庫ビル
☎ 03-3270-3157 FAX 03-3270-3443
✉ eigyo@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926478

横浜支店
〒220-0022
横浜市西区花咲町7-150
ウェインズ&イッセイ横浜ビル3階
☎ 045-319-0825 FAX 045-319-0818
✉ kanagawa@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959013

甲府支店
〒400-0031
甲府市丸の内2-30-2
甲府第一生命ビル6階
☎ 055-228-2182 FAX 055-228-2188
✉ yamanashi@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-926482

静岡支店
〒422-8067
静岡市駿河区南町18-1
サウスボット静岡5階
☎ 054-286-0233 FAX 054-286-0190
✉ shizuoka@afc.jfc.go.jp
☎ 0120-959041



もっと身近に！ 農林公庫。

平成20年9月発行

農林漁業金融公庫 情報戦略室 広報・報道担当

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-3 公庫ビル

TEL 03-3270-2268 FAX 03-3270-2350

E-mail : info@afc.go.jp



本誌は再生紙を使用しています。

Webサイト

<http://www.afc.go.jp/>

お電話（フリーコール）

 **0120-926478**

（土日・祝祭日を除く、平日9:00から17:00）

農林公庫

検索