

アグリ・フード 2020 春号

サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRI

JFC 日本政策金融公庫 農林水産事業本部



特別企画 『民間金融との連携で広がる
選択、可能性』



<https://www.agri-foodexpo.com/>

目次

Contents

アグリフードEXPO	第15回「アグリフードEXPO東京2020」出展のご案内……………3
民間金融機関との連携	活用事例 株式会社APファーム……………4 活用事例 宇賀神緑販株式会社……………5
攻めの経営展開	事業性評価の活用事例 株式会社馬場園芸……………6 事業性評価のご案内……………7
農業経営アドバイザー	活動報告 岡本裕介さん……………8 農業経営アドバイザーのご紹介……………9
公庫調査レポート	消費者動向調査(2019年7月調査)……………10
公庫本支店窓口	公庫本支店窓口のご案内……………12

- 表紙／「出荷直前の鮮やかな野菜」 撮影：河野 千年
株式会社青木農園(青木紀美江代表取締役、神奈川県三浦市)は、1.4%の畑でサラダケール、アーティチョーク、ヒノナカブなど年間約100品目の野菜を生産。都内約80のレストランに供給している(『AFCフォーラム』2019年1月号より)

イベント出展のご案内

プロ農業者たちの国産農産物展示商談会

第15回 アグリフードEXPO

東京
2020

11月5日(木)・6日(金)

(10時~17時)

(10時~16時)

東京ビッグサイト西2ホール(東京都江東区有明)



「アグリフードEXPO」は、国産にこだわる農業経営者や食品企業とバイヤーをつなぎます。例年、8月に開催しておりますが、東京オリンピック・パラリンピック競技大会開催にともない、今年は時期をずらしました。皆さまからの出展申し込みをお待ちしております。

■ お申込みについて

- 出展対象 ①農業者(国内で農業を営む方)
②食品企業(国産農産物を主原料とする食品を主として扱う国内食品企業)
- 申込期間 **2020年5月7日(木)~
6月30日(火)**

※会場の理由により募集小間数に達し次第、申込受付を終了します。



第14回の「アグリフードEXPO東京」の様子

アグリフードEXPOで悩みを解決

「アグリフードEXPO」は出展者のさまざまな悩みに応える展示商談会を目指しています。「第13回アグリフードEXPO大阪」では、外部専門家による相談コーナーを設けました。農産物の流通を手掛ける物流業者2社が物流に関して、JETROや大阪税関アドバイザー、GFP(農林水産省による農林水産物・食品輸出プロジェクト)が海外展開に関して、さまざまな相談に対応しました。於:2月19・20日、ATCアジア太平洋トレードセンター(大阪府大阪市)



GFPの相談ブース

『協調融資』の活用事例

新規農業参入から法人化までを後押し

不動産会社→ワイン原料のブドウ生産

株式会社APファーム

代表取締役 服部 まゆみさん
(長野県松本市)

業種 果樹(ブドウ)
ご利用額 長野銀行1,000万円
日本公庫1,699万円
使いみち 農業用機械の導入など

株式会社APファームは長野県塩尻市で醸造用ブドウを生産する農業法人です。親会社である不動産会社が農業部門を立ち上げ、法人化して農業へ参入しました。

2015年に社長の服部さんは経営の多角化を模索する中で、ワイン産業の先進地である塩尻市が14年から取り組む「桔梗ヶ原ワインバレー特区」について知りました。

ワイン産業を発展させる地域産業の一翼を担うことに魅力を感じた服部さんは、ブドウの栽培地を探し、縁あって株式会社アルプスからブドウ畑の栽培管理をする話を受けました。

醸造用ブドウを栽培し、ワイナリーへ納入する事業を始め、その後さらなる規模拡大を見込んで、18年に農業部門の法人化を決意しま



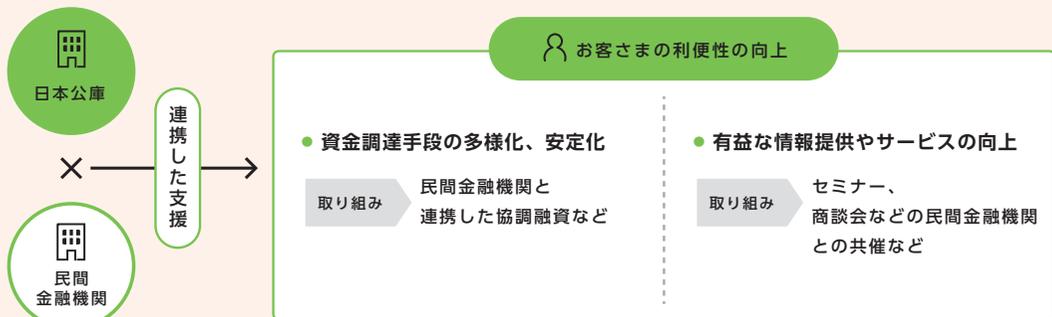
コンコードやメルローなど、4品種を栽培し地元のワイナリーに納入

したが、機械などの導入資金や立ち上がりの運転資金を確保することが難しく、不動産会社のメインバンクである長野銀行に相談しました。

長野銀行では新規農業法人についての融資経験が少ないことから、農林水産分野の参入支援に特化したノウハウを持つ日本公庫に協力を要請。両者は計画段階から情報を共有し話を進めました。

服部さんは「農業参入にはリスクも感じていたが、強力なバックアップを得られてとても心強かった。5年後には生産規模を20%まで拡大し、市のワイン産業振興にひと役買えるまでに成長したい」と話しています。

公庫と民間金融機関が連携する「協調融資」



自社ブランド品を念願の一貫生産体制へ

ワインの委託醸造→自社醸造

宇賀神緑販株式会社

代表取締役 **宇賀神 朋さん**
(栃木県鹿沼市)

業種 花木生産・販売
ご利用額 栃木銀行2,500万円
日本公庫4,900万円
使いみち ワイナリーと直売店の建設

1972年創業の宇賀神緑販株式会社は、植木の生産・卸売業などを手掛けていましたが、栃木県の里山の風景とその恵みを感じられる商品作りを目指し、2001年にブドウの栽培を開始。自社生産のブドウのみを原料とする自社ブランド「かぬま里山ワイン」を製造・販売してきました。ワインは「かぬまブランド推奨品」や「栃木県の特産品」として認定を受けていますが、市外の酒造メーカーに醸造を委託しており、そのことが地域ブランド品として売り込むときのネックとなっていました。

そこで宇賀神さんはブランド強化と同時にコスト削減も図るべく、本社近くに自社醸造できるワイナリーと直売店舗の建設を計画。6次産業化と事業拡大について、栃木銀行と日本



最先端の醸造設備で年間3万本のワイン製造を目指す

公庫に相談しました。

地域に強力なネットワークを持つ栃木銀行と、6次化の融資相談に数多く対応してきた日本公庫が合同で相談に応じることで、事業計画の確認や審査が円滑に進み、宇賀神さんは「2つの金融機関に当社の地域に根差した取り組みを理解し、支援してもらえてありがたい」と話しています。

自社醸造によりワインの品質も向上し、ブドウ以外の地域農産物を活用した新商品の開発も進みました。19年には鹿沼市特産の「とちひめ」と「とちおとめ」を使ったイチゴのワインを開発し、新たなブランド作りに精力的に取り組んでいます。

民間金融機関との連携した支援

お客さまから相談いただいた資金計画に対し、公庫と民間金融機関とで連携して行う融資です。融資にあたっては、お客さまの同意を得て、協調融資を行う民間金融機関との間で情報交換を行います。

特定の設備投資に対する必要金額を分担するなど、お客さまの資金ニーズに応じて対応いたします。

協調融資のメリット

メリット① 資金調達の多様化・安定化

地域に根差したきめ細かな対応や多様な資金調達手段の提供などの強みを有する民間金融機関と、全国のネットワークや政策性の高い分野の専門性などの強みを有する公庫とを組み合わせることで、資金調達の多様化や安定化につながります。

メリット② 有益な情報やサービスの向上

公庫と民間金融機関がお客さまの特色や課題を共有することで、事業拡大や経営課題の解決に必要な情報やサービスの増加などの効果が期待できます。

『事業性評価』の活用事例

経営の強み、課題を見つめ直し6次産業化へ

株式会社馬場園芸 代表取締役 馬場 淳さん
(岩手県二戸市)

法人設立 2017年4月

事業内容 ホワイトアスパラガス、生花などの生産・販売

冬の雇用創出で地域貢献

株式会社馬場園芸は、全国でも珍しい冬採りホワイトアスパラガスを作る農業法人です。

馬場園芸の作るホワイトアスパラガスは、商品名「白い果実」のとおり、甘みとみずみずしさが特長で、全国の優れた食材を発掘するコンクール「につぼんの宝物ジャパングランプリ2019」で最高賞を獲得するなど、注目を集めています。

ホワイトアスパラガスの生産を始めたのは、9代目に経営を承継した現代表の馬場淳さん(30歳)です。馬場園芸は200年以上に渡り農業を営み、1994年からは菊をメインに生産していましたが、馬場さんは「先祖代々農業を続けてきたこの地域を活性化したい」と考えていました。そこで、隣町でグリーンアスパラガスの促成栽培をしていることにヒントを得て、冬場使わない菊栽培用遮光設備をそのまま利用できるホワイトアスパラガスの生産に着目。仕事が少なくなる冬

場に雇用を創り出し、地域に貢献しています。

ビジョン持ち、目標の経営めざす

馬場さんは、ホワイトアスパラガスの生産開始当初から、「栽培から加工、販売まで一貫して行いたい」と考えていました。しかし、新たに加工品を製造することや販路を増やすことに不安を感じ、日本公庫盛岡支店に相談したところ、「事業性評価」を提案されました。事業性評価とは、公庫が相談者と経営課題などを把握し、その解決に向けた支援を行うコンサルティング活動です。

公庫の担当者は、経営戦略が明確で合理的なことや、自ら経営指針書を作って従業員と共有する姿勢が馬場さんの強みである一方で、ホワイトアスパラガスの安定した生産量確保が最重要課題であることを示しました。さらに、経営管理を強化すること、民間金融機関による支援確保が重要であることを説明。また、アドバイスを求めた外部の専門家からは、作業マニュアルや人材育成制度の整備について指摘を受け、馬場さんと綿密に相談しました。

その後、馬場さんはアドバイスに基づいて、一貫体制に向けた具体的な行動計画を作成。今後もマッチングなどの支援を受ける予定です。

馬場さんは、「経営の強み、弱みを改めて認識することができ、優先して取り組むべき課題が明確になった。課題解決に向けた行動を従業員と一体となって着実に積み重ね、地域でキラリと光る企業を目指したい」と意欲を示しています。



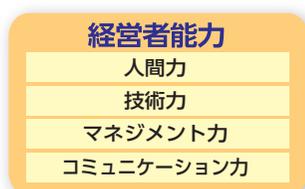
米ぬかや魚粉などを発酵させた肥料で株を育てる

「事業性評価」をご存知ですか

日本公庫は、経営者ご自身では気付きにくい経営の強みを活かす方法や、弱みの打開策と一緒に
なって検討し、課題解決のための提案と濃密なフォローアップを通じてお客様の経営目標の
達成を強力にサポートするコンサルティング融資活動に取り組んでいます。

● 事業性評価の仕組み

経営者能力(経営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)を切り出して評価します。



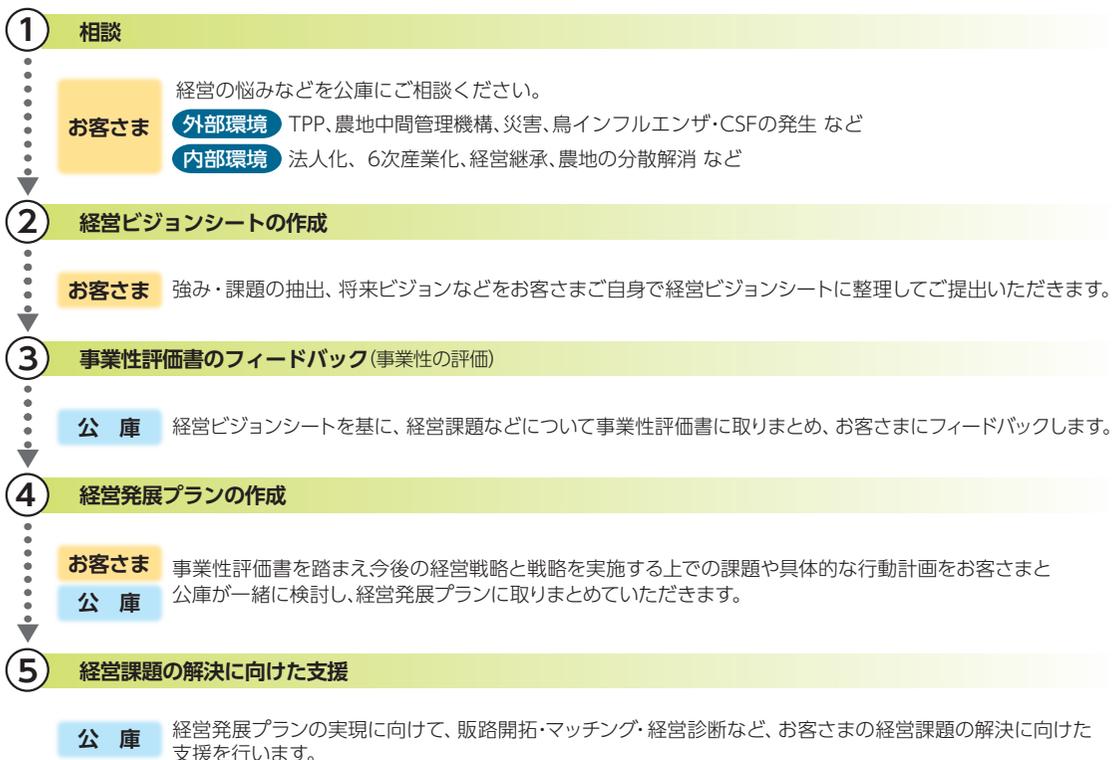
■ 客観的な評価を行う観点から、評価項目や
項目ごとの着眼点を明確化。



■ 今後の経営戦略の位置付けを明確にした経営ビジョ
ンシートをお客さまが作成。

■ 外部・内部環境から経営戦略を分析することで、事
業計画に対する課題を洗い出し、課題の解決策を
お客さまと検討した上で、経営発展プランを策定。

● 事業性評価の流れ



農業経営アドバイザー活動報告

相談
内容

◇規模拡大で見えづらくなった経営課題の整理

◇事業承継を見据えた経営発展策のアドバイス

上級農業経営アドバイザー

食の劇場 代表

岡本 裕介さん

(香川県高松市)



発展へ行動起こしたい

2019年夏、カンキツを生産する藤川寿夫さん(64歳)から「経営課題の整理と改善策」について相談を受けました。

藤川果樹園は、地域最大の経営規模で、有機肥料・魚肉エキスを使用するなど独自の工夫を凝らし、よりおいしく安全・安心なミカン作りを目指しています。また、関西から関東までの広い商圏を持ち、その販売力を活かして、数年前からは近隣農家からミカンを仕入れ、青果として販売したり、ジュースの原料にしたりと産地維持に向けた取り組みをしています。

藤川さんは「事業規模を拡大するにつれて見えづらくなっていた経営課題を明らかにし、事業承継も見据えて、今後の経営発展に必要なことを整理したい」と考えていました。

私は、藤川果樹園の決算書や販売先・仕入先データなどの関係資料から物流と商流の分析に着手。さらに定期的に藤川果樹園を訪問し、藤川さんや主要スタッフから直接ヒアリングを実施することで、経営課題を明確にしました。

ミカン仕入れ部門に改善を

分析の結果、仕入れたミカンの販売ルートや管理方法に特に課題があり、収益性も低いことが判明しました。在庫管理や原価計算などが徹

底されていないことが一因と思われたので、仕入れるミカンの取り扱い基準と販売フローの見直し、在庫管理徹底と製品の組み合わせの変更を提案しました。

また、事業承継対策として、生産技術の承継や販路拡大により膨らんだ業務の標準化などに取り組むことの必要性を伝えました。

これらは利益を確保しやすい収益構造を再構築し、余裕を持った事業承継につなげるための改善策です。

「アドバイスは社内で共有し、まず仕入れたミカンの販売方法を見直す。さらに、対策を取り入れた中・長期経営計画を策定、実行していきたい」と藤川さんは話しています。

藤川果樹園では産地のブランド力強化と地域活力維持に向け、就農希望者を受け入れて独立まで支援する研修制度を展開しています。後進のカンキツ経営者の良い道標になるよう、さらなる経営発展を可能とするビジネスモデル確立に向けて、引き続きサポートしてまいります。

相談者



有限会社藤川果樹園

代表取締役 藤川 寿夫さん

住 所 香川県観音寺市

事業内容 ミカンなどカンキツ生産(11号)、
ジュースなど加工

「農業経営アドバイザー」のご紹介

幅広いニーズに柔軟対応

農業経営者の良き相談相手として、農業の特性を理解している専門家がその専門性を活かし、コンサルティングを行っています。

農業経営アドバイザーとは？

農業経営の発展に寄与することを目的に、農政や農地制度、農業簿記、労務管理など多岐にわたる科目の試験に合格した農業経営への総合的で的確なアドバイスを実践できる専門家です。

どんなときに活用できるの？

財務内容をはじめ、事業承継、法人化、労務管理、マーケティングなど、皆さまからの幅広いニーズに、各専門分野のアドバイザーが柔軟に対応します。

どこに相談すればいいの？

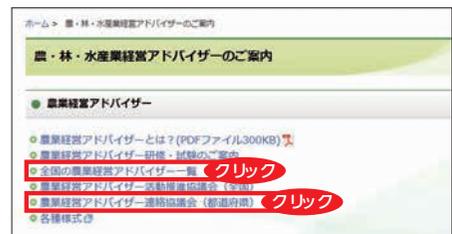
日本公庫のホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)の下方にあるバナー「農・林・水産業経営アドバイザーのご案内」①をクリックしてください。

- ◆アドバイザーの紹介を希望される方は、「農業経営アドバイザー連絡協議会(都道府県)」②をクリックし、連絡協議会一覧表の事務局にご連絡ください。
- ◆アドバイザーへ直接連絡をされる方は、「全国の農業経営アドバイザー一覧」②をクリックし、「お住まいの都道府県」③をクリックして最寄りのアドバイザーにご連絡ください。

① トップページの下方にあるバナーをクリック



② 「全国の農業経営アドバイザー一覧」、または「農業経営アドバイザー連絡協議会(都道府県)」をクリック



③ お住まいの都道府県をクリック



◀こちらからも「全国の農業経営アドバイザー一覧」へアクセスできます。

消費者動向調査 (2019年7月調査)

国産プレミアム感が薄まる

消費者の食の志向はどのように変化しているのでしょうか。日本公庫は毎年2回実施している消費者動向調査で、その推移を追っています。

「健康志向」は高齢世代

「食に関する志向」の調査では、「健康志向」を筆頭に「経済性志向」「簡便化志向」が三大志向となりました(図1)。

「健康志向」は上昇傾向にありましたが今回の調査では低下に転じ、2019年1月調査(以下、前回調査)から▲2.8ポイントの43.8%となっています。

一方、「経済性志向」「簡便化志向」は引き続き上昇し、38.1%、33.4%となりました。

なお「国産志向」は前回調査より▲1.3ポイントの14.3%と4半期連続の低下となっています。

年代別に見ると「健康志向」は60~70歳代の割合が顕著に高く、特に70歳代は66.1%で約3人に2人が重視しています。

「経済性志向」は20歳代が50.6%、40歳代が46.4%と各世代の約半数を占める結果となりました。

「簡便化志向」は単身世帯や就労する女性の増加、ライフスタイルの多様化などに伴って、20~50歳代の働く世代での高まりが見てとれます。「手作り志向」の高い60歳代と70歳代では、「簡便化志向」は低い傾向が見られました。

「国産志向」は年齢が上がるにつれて高くなる傾向にあり、20歳代(7.4%)と70歳代(21.8%)では約3倍の開きがあります。

国産食品と輸入食品のイメージについて聞きました。

国産食品では「価格が高い」が64.5%となりました。前回調査からは▲0.1ポイントと

同水準ながらも2008年の調査開始以降で最も低い値です(図2)。このことから国産食品の「価格が高い」というイメージは、薄れてきていることがうかがえます。「安全面に問題がある」イメージは2.7%と引き続き低い水準を維持しています。

輸入食品への不安感薄まる

輸入食品では「安全面に問題がある」が、8半期連続で低下し、前回調査から▲1.7ポイントの35.3%と調査開始以降で最も低い値になりました。輸入食品の安全性に対するマイナスイメージは緩和傾向にあります。

輸入食品と比べ、どのくらいの価格レベルまでなら国産食品を選ぶか、いわゆる価格許容度を聞いたところ、「割高でも国産品を選ぶ」は57.9%でした(図3)。過半を維持しているものの、緩やかな低下傾向にあります。

一方で、「国産品へのこだわりはない」は、16.0%と「割高でも国産品を選ぶ」と比べて少ないものの、その割合は緩やかな上昇傾向にあります。

結果の詳細は日本公庫ホームページ(<https://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html#sec04>)で掲載をしています。

(情報企画部 工藤 真依)

注1：本文中の▲は、マイナスを示します。

注2：図は四捨五入の関係上、合計が100%にならない場合があります。

【調査概要】

調査対象：全国の20~70歳代の男女2,000人
(男女各1,000人)

実施時期：2019年7月

調査方法：インターネットによるアンケート

図1 現在の食の志向(上位)の推移/2つまで回答

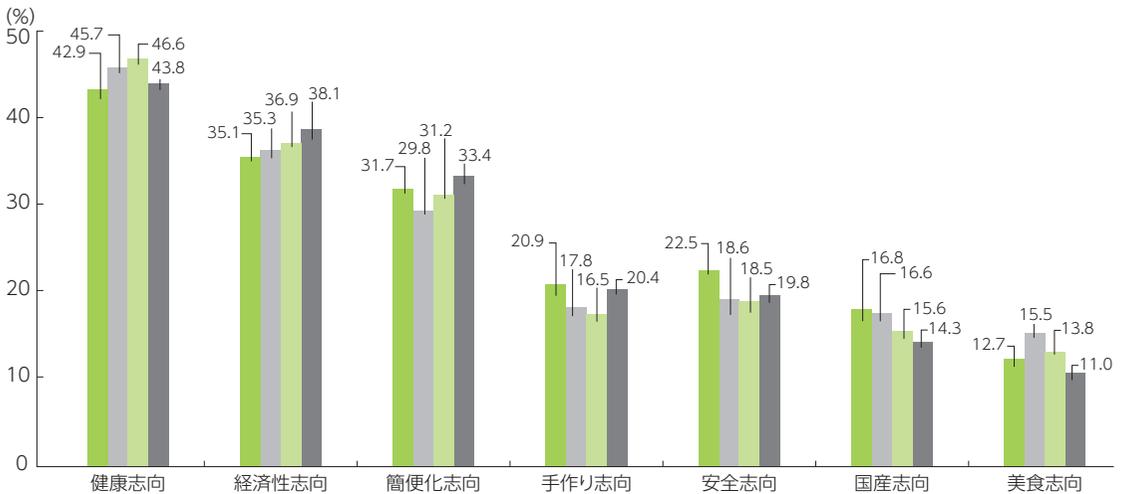


図2 国産食品/輸入食品に対するイメージ

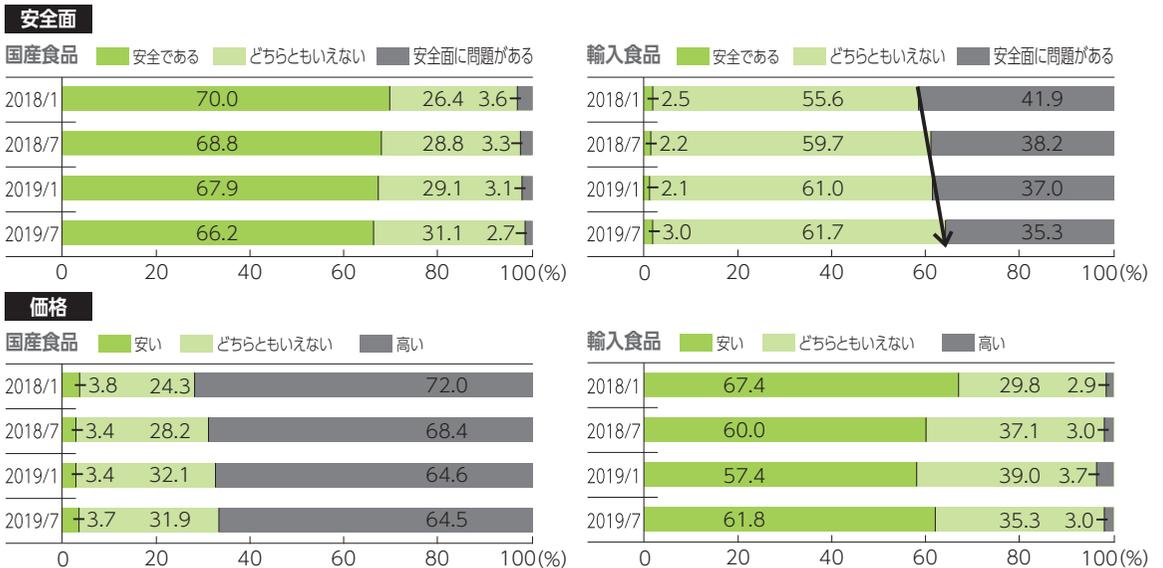
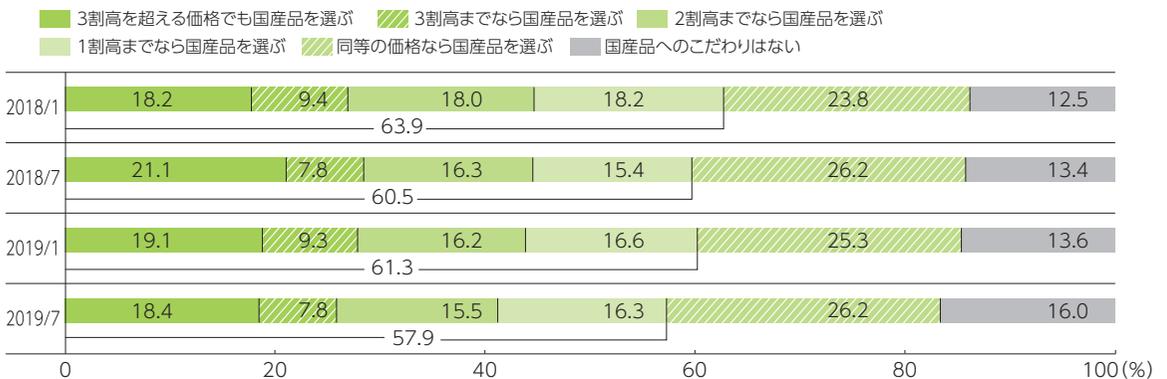


図3 国産食品の輸入食品に対する価格許容度



公庫本支店窓口のご案内

資金のご利用や経営に関するお問い合わせ・ご相談は、お近くの公庫本支店窓口へ。お気軽にどうぞ

店名	郵便番号・住所	代表電話番号
札幌支店	〒060-0001 札幌市中央区北1条西2-2-2 北海道経済センタービル	011-251-1261
北見支店	〒090-0036 北見市幸町1-2-22	0157-61-8212
帯広支店	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル	0155-27-4011
青森支店	〒030-0861 青森市長島1-5-1	017-777-4211
盛岡支店	〒020-0024 盛岡市菜園2-7-21	019-653-5121
仙台支店	〒980-8454 仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル	022-221-2331
秋田支店	〒010-0001 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング	018-833-8247
山形支店	〒990-0042 山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館	023-625-6135
福島支店	〒960-8031 福島市栄町6-6 NBFユニックスビル	024-521-3328
水戸支店	〒310-0021 水戸市南町3-3-55	029-232-3623
宇都宮支店	〒320-0813 宇都宮市二番町1-31	028-636-3901
前橋支店	〒371-0023 前橋市本町1-6-19	027-243-6061
さいたま支店	〒330-0802 さいたま市大宮区宮町1-109-1 大宮宮町ビル	048-645-5421
千葉支店	〒260-0028 千葉市中央区新町1000 センシティタワー	043-238-8501
東京支店	〒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	03-3270-9791
横浜支店	〒231-8831 横浜市中区南仲通2-21-2	045-641-1841
新潟支店	〒950-0088 新潟市中央区万代4-4-27 NBF新潟テレコムビル	025-240-8511
富山支店	〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 富山第一生命ビル	076-441-8411
金沢支店	〒920-0919 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル	076-263-6471
福井支店	〒918-8004 福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル	0776-33-2385
甲府支店	〒400-0031 甲府市丸の内2-26-2	055-228-2182
長野支店	〒380-0816 長野市三輪田町1291	026-233-2152
岐阜支店	〒500-8844 岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウイング37西棟	058-264-4855
静岡支店	〒420-0851 静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル	054-205-6070
名古屋支店	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-25-9 堀内ビル	052-582-0741
津支店	〒514-0021 津市万町津133	059-229-5750
大津支店	〒520-0051 大津市梅林1-3-10 滋賀ビル	077-525-7195
京都支店	〒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	075-221-2147
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	06-6131-0750
神戸支店	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-7-4 ハーバーランドダイヤニッセイビル	078-362-8451
奈良支店	〒630-8115 奈良市大宮町7-1-33 奈良センタービルディング	0742-32-2270
和歌山支店	〒640-8158 和歌山市十二番丁58	073-423-0644
鳥取支店	〒680-0833 鳥取市末広温泉町723 鳥取県JA会館	0857-20-2151
松江支店	〒690-0887 松江市殿町111 松江センチュリービル	0852-26-1133
岡山支店	〒700-0904 岡山市北区柳町1-1-27 太陽生命岡山柳町ビル	086-232-3611
広島支店	〒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	082-249-9152
山口支店	〒753-0077 山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口	083-922-2140
徳島支店	〒770-0856 徳島市中洲町1-58	088-656-6880
高松支店	〒760-0023 高松市寿町2-2-7 いちご高松ビル	087-851-2880
松山支店	〒790-0003 松山市三番町6-7-3	089-933-3371
高知支店	〒780-0834 高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア	088-825-1091
福岡支店	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-21-12	092-451-1780
佐賀支店	〒840-0816 佐賀市駅南本町4-21	0952-27-4120
長崎支店	〒850-0057 長崎市大黒町10-4	095-824-6221
熊本支店	〒860-0801 熊本市中央区安政町4-22	096-353-3104
大分支店	〒870-0034 大分市都町2-1-12	097-532-8491
宮崎支店	〒880-0805 宮崎市橋通東3-6-30	0985-29-6811
鹿児島支店	〒892-0821 鹿児島市名山町1-26	099-805-0511
本店	〒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	0120-154-505 (お客さま専用) 03-3270-4116

アグリ・フードサポート (2020 春号)

※お問い合わせ先

㈱日本政策金融公庫 農林水産事業本部 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 Email anjoho@jfc.go.jp

印刷/㈱第一印刷所



出稼バリエーション配合率90%再生紙を使用