

アグリ・フード 2020 秋号

サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT

JFC 日本政策金融公庫 農林水産事業本部



特別企画 『コロナ禍からの反転攻勢』

「アグリフードEXPOオンライン」 開設のお知らせ

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、例年2月後半に開催している国産農産物の展示商談会「アグリフードEXPO大阪」について、本年度の開催を中止することといたしました。

そこで代替として展示商談サイト「アグリフードEXPOオンライン」の開設を予定しております。

出展のお申し込み手続きなど、具体的なご案内は、10月上旬をめどに日本公庫ホームページにてお知らせいたします。

目次

Contents

特別企画「コロナ禍からの反転攻勢」

はじめに	新たな需要を捉える	3
販売の「工夫」	今ある農産物を活かす	4
行政の支援	「#元気いただきますプロジェクト」のご紹介	5
生産の「工夫」	新たな商品や生産方法に挑む	6
金融支援、 販売・生産の「工夫」	施設整備などに取り組む皆さまへ	7
	巣ごもり需要を取り込む	7
販路開拓の「工夫」	海外市場に着目する	8
公庫の海外展開支援	農林水産物・食品の輸出と海外展開を支援	9
コンサルティング融資活動	皆さまの多様な経営課題解決をサポートします	10
公庫調査レポート	コロナ下でインターネット購入が増加	11
公庫本支店窓口	本支店電話番号・住所一覧	12

●表紙／株式会社伊藤農園の伊藤彰浩さん(本誌P.8に登場)。収穫の季節になると、あたり一面、ミカンのやわらかな香りに包まれる(写真提供／株式会社伊藤農園)

新たな 需要を 捉える

新型コロナウイルス感染症の感染拡大は、外食産業や観光業といった食にかかわる産業を直撃し、そこに食材を供給する農林水産業に大きな打撃を与えました。

本号では、緊急事態宣言下で経済活動が制限されるなか、変化を感じとり、新たな戦略を立てて行動を起こした経営者の「工夫」に焦点を当てました。消費者の需要の変化、インバウンド需要の激減など、農林水産業者や食品事業者を取り巻く環境は大きく変わっています。需要は徐々に戻りつつあるとはいえ、経営の予測の立ちづらい困難な状況であることに変わりはありません。

反転攻勢のはじめの一步をどう踏み出すのか、新たな商機をどう見いだすのか、皆さまの今後の経営を考える一助となれば幸いです。

販売の「工夫」：今ある農産物を活かす

株式会社やまがたさくらんぼファーム 矢萩 美智さん(果樹)
株式会社葉っぴーFarm ダルマ・ラマさん(施設野菜)

生産の「工夫」：新たな商品や生産方法に挑む

株式会社高橋牧場 高橋 守さん(酪農)
菊池 政光さん(肉用牛)

販路開拓の「工夫」：海外市場に着目する

株式会社伊藤農園 伊藤 彰浩さん(果樹)
株式会社イケマコ 池田 大志さん(米・麦・大豆・野菜)

今ある農産物を活かす

6カ月で7回、8種の果物の頒布会

株式会社やまがたさくらんぼファーム

代表取締役 矢萩 美智さん(44歳)
(山形県天童市)

事業内容 果樹(サクランボなど)



矢萩さん(中央)と元気いっぱいの方々の皆さん

サクランボなどの摘み取り観光農園だが、コロナ禍で今年の開園を断念。一方で果物は順調に育つため販売先確保に、訳あり果物の頒布会「ワケあり倶楽部」を通販方式で実施した。6月から、6カ月間、7回にわたりサクランボ、スイカ、モモ、ブドウなど8種類の果物を送る。

形が不揃い、シミがあるなどだがおいしさは変わらない。果物は県内の果樹農家にも呼びかけ集めた。「2(フルーツ食べて)8(やっつけろ)567(コロナ)」のメッセージを込め、金額は税、送料込みで2万8567円。4月中旬から、観光農園のお客リストも活用し「あたかも果樹園でたくさん摘むような体験を」と呼びかけたところ、わずか10日間で3000セットを完売した。「ワケあり倶楽部」の効果もあり、例年並みの収益を確保する見込みだ。

コマツナをペーストにし販路拡大

株式会社葉っぱーFarm

代表取締役 ダルマ・ラマさん(46歳)
(富山県射水市)

事業内容 施設野菜
(土耕、コマツナ35a、白ネギ30a)



自慢のコマツナを手に笑顔を見せる

ネパール出身で、日本人と結婚し射水市に移住。コマツナ栽培で県内第一人者の経営を継承して3年目になる。有機肥料を使った生でも食べられるコマツナとしてJAをはじめ県内直売所、レストラン、都内ホテルにも出荷。また規格外品を活用するためペースト加工を模索していた。

そこに、コロナ禍で飲食店向けのコマツナの出荷が激減した。これを機に加工場を整備し、ペーストや粉末など加工に力を入れることにした。薬物野菜のままより付加価値が付くし、ペースト(冷凍)にしたり粉末にしたりすれば半年は持つ。

ペーストや粉末にしたコマツナは、カレーの材料や、パンや菓子に練りこむなど用途が広がる。

今後は、全国のネパール・インド料理店などに販売を広げていく。

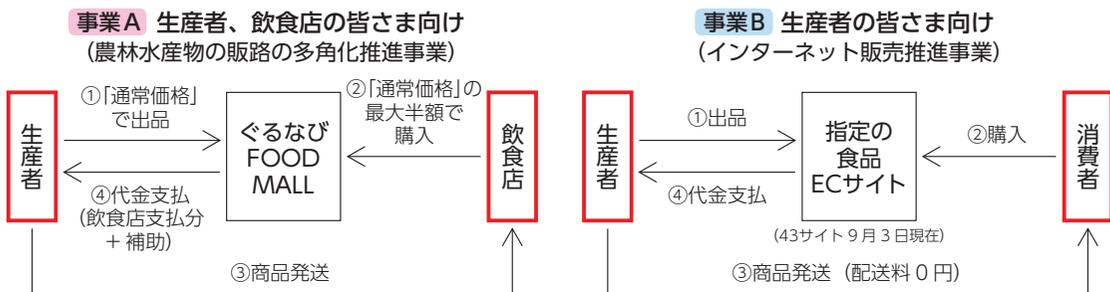


生産者、飲食業者の皆さまへ

「#元気いただきますプロジェクト」のご紹介

国は、在庫の滞留、価格の低下、売り上げの減少などが顕著な牛肉、花き、野菜・果物、茶、林・水産物などについて、販売促進を支援しています。今回はECサイトを活用する事業を2つ紹介します。いずれも指定のECサイトに登録するだけで利用が可能です。

1. 各事業の仕組み



2. 各事業の利用方法とメリット

対象者	対象事業	利用方法	メリット
生産者 (農業者、漁業者) 卸売業者 (農畜水産物を扱う方) JA	事業A	<ul style="list-style-type: none"> ・「ぐるなびFOODMALL」に出品者登録 ・商品を出品。購入があったら、飲食店へ商品を発送 	<ul style="list-style-type: none"> ・ECサイトの出品にかかる諸費用が無料 ・送料の負担なし
	事業B	<ul style="list-style-type: none"> ・指定の食品ECサイトのなかから自身に合うサイトを選び、出品者登録 ・商品を出品。購入があったら、消費者へ商品を発送 	
飲食店 (デリバリー・テイクアウトに取り組む方) 例：レストラン、喫茶店、居酒屋、カフェ、農家レストランなど	事業A	<ul style="list-style-type: none"> ・「ぐるなびFOODMALL」に利用者登録 ・同サイトで商品を購入 	<ul style="list-style-type: none"> ・食材費は最大50%OFFで購入可能 ・送料、包材費は50%OFF

● **詳細について** 対象品目など事業の詳細はホームページでご確認ください。

「#元気いただきますプロジェクト」

<https://www.kokusan-ouen.jp/>



「国産農林水産物等販売促進緊急対策」
(農林水産省)

<https://www.maff.go.jp/j/kanbo/hanbaisokushin/hansoku.html>



新たな商品や生産方法に挑む

保存のきく商品の製造にシフト

株式会社高橋牧場

代表取締役 高橋 守さん(68歳)
(北海道二セコ町)

事業内容 酪農(経産牛120頭)、観光牧場、
レストランなど



牧場敷地内で

生乳生産量が過剰で廃棄されるのがしのびがたく、1997年からアイスクリームの生産、販売を始めた。

その後敷地内に、飲むヨーグルト、シュークリームなどの洋菓子店、レストラン、チーズ工場とピザ店を開いた。主力の乳製品を販売し、観光牧場の事業は順調だった。

しかしコロナ禍で、観光牧場への外国人を含む観光客が減少し、売り上げは激減した。

コロナの収束も、従前のような集客の見通しが立たないため、日持ちのしない商品に替えて、自社生乳を使用したミルクチョコレートなど保存のきく商品を開発・製造し、道の駅や百貨店などで販売する方針だ。現在、そのための加工場を建設中である。

規模拡大へ畜舎新築

菊池 政光さん(39歳)

(岩手県遠野市)

事業内容 肉用牛生産(繁殖)



生後40日の子牛たちと

母牛80頭規模の黒毛和牛の繁殖を手がける、6年目の新規就農者だ。

コロナ禍で周りの小規模高齢農家などが廃業していくなか、これを規模拡大のチャンスと捉えた。母牛200頭(黒毛和牛150頭、ホルスタイン50頭)への拡大をめざし、畜舎を新築することにした。

高級な和牛の需要が激減し、子牛価格も以前の1頭当たり70万円程度から50万円程度に下落しているが、東日本大震災の際にも急落した後、数年後に上昇に転じたことから、悲観していない。

さらに、県内では少ない自家受精卵移植による双子生産に今秋から取り組む。ホルスタインの母牛に2卵移植すれば、黒毛和牛と比べ母牛の導入コストが安く済む。事故率も考えないといけないが丁寧な飼養により低減させたいと語る。

施設整備などに取り組む皆さまへ

コロナ禍による経営環境の変化に対応して、農林漁業者などの皆さまが新たに販路拡大や省力化などの反転攻勢に取り組むために必要とする次の公庫資金に特例措置（金利負担軽減措置）が設けられています。

次の資金について、公益財団法人農林水産長期金融協会などの利子助成により、借入当初5年間（林業者・農林漁業施設資金は10年間）が実質無利子となります。

対象者	対象資金
農業者など	<ul style="list-style-type: none"> ・農業経営基盤強化資金（スーパーL資金）※ ・経営体育成強化資金※ ・農林漁業施設資金 <p style="text-align: right;">※負債整理関係資金を除く</p>
林業者など	<ul style="list-style-type: none"> ・農林漁業施設資金 <p>（注）利子助成は、融資額3億円が上限となります。</p>
漁業者など	<ul style="list-style-type: none"> ・漁業経営改善支援資金 ・農林漁業施設資金 <p>（注）利子助成は、設備資金5,000万円、運転資金1,000万円が上限となります。</p>

巣ごもり需要を取り込む

Case1 自社卵のスイーツを通販

採卵鶏業者の(有)ひよこカンパニー（鳥取）は、巣ごもり需要を見越して自社製品（パンやスイーツなど）のネット通販を強化。4～6月の3カ月間で前年同期比1.5倍を超える新規顧客を獲得し、通販全体の売り上げも4割増となった。

Case2 家庭用鴨鍋セットの展開

合鴨農法を営むアイガモの谷口（兵庫）では、副産物である鴨肉の業務用向け販売が低迷。事態打開のため家庭需要が見込まれる鴨鍋セットの通販を積極展開したところ好評となった。本格需要の冬場に向け肥育舎を増設し出荷体制を整備する。

Case3 缶ワイン生産を強化

山梨のモンデ酒造(株)では、ワイナリーの見学受け入れを中止。併設の売店の売り上げが減少した一方、小売店向けの缶ワインの引き合いが増加した。そこで、瓶ワインと同一であった製造ラインを分け、缶ワインの生産能力を強化した。

Case4 ネットスーパー事業に参入

地場の食品スーパーでは、来店者数が増加。売り上げ増加の一方、店舗での3密対策が必要となった。さらに、今後の巣ごもり需要増加に伴う宅配需要の増加をも見据え、ネットスーパー事業へ参入。新しい収入の柱として期待している。

海外市場に着目する

ミカンの果皮製品の輸出に懸ける

株式会社伊藤農園

専務取締役 伊藤 彰浩さん(40歳)
(和歌山県有田市)

事業内容 果樹栽培、加工



パルミフランス社のオリビエ・ドゥレンヌ社長と

温州ミカンのストレートジュースを製造販売している。巣ごもり需要で一般消費者向け通信販売が伸びた一方、百貨店や専門店向け販売が大きく減った。

加えて影響が大きかったのは、フランスなど欧州向けの輸出が一時全て中断してしまったこと。2020年1月、フランスにピール（砂糖漬け）やマーマレードなど、温州ミカンの果皮加工品を売り込みに行き、欧米のオレンジにはない温州ミカンのやわらかな甘みが、個性豊かなフレーバーとして高評価を受けた矢先のことだった。

欧州市場には異国の食材を受け入れる文化があるという印象を抱いた。輸出は大きく伸びる余地があるとみて、製造能力を3倍にするため果皮加工品の製造設備を更新する。

トライアル輸出で海外市場を開拓

株式会社イケマコ

代表取締役 池田 大志さん(44歳)(佐賀市)

事業内容 米・麦・大豆の生産・加工・販売

野菜の生産・販売



事務所も兼ねた公式ショップの前で

飲食店向けの米のほか、麦・大豆の加工食品などを製造、販売している。コロナ禍で飲食店向けの米の出荷が一時止まった。その後回復しつつあるが、前年割れが続く。

日本食ブームを背景に香港向けに米を輸出してきたが、可能性の高い他の国や地域でも販路を拡大すべく、日本公庫のトライアル輸出支援事業を利用して、マカオや台湾市場にも挑戦するつもりだ。その際、米だけでなく、二条大麦茶や自社栽培の米で作った日本酒など、6次化商品も売り込みたい。

農産物を加工品にし、商品の幅を広げる6次産業化は、通年販売できるメリットだけでなく、市場の分散につながる。さらに、コロナ禍のような非常時対策にもなる。

農林水産物・食品の輸出と海外展開を支援



輸出や海外販路開拓に取り組む方に、段階に合わせた支援メニューを用意しています。

1 準備段階の方

お客様の課題

- 情報収集（海外市場、規制）
- 輸出国の選定、輸出準備

【公庫の支援例】

- トライアル輸出支援事業（※1）
- 輸出相談の個別対応（相談窓口の設置）
- 輸出セミナーや情報クリップによる情報提供
- GFP 農林水産物・食品輸出プロジェクト（※2）の案内



輸出セミナーに参加し
情報収集

2 開始段階の方

お客様の課題

- 貿易会社との商流構築
- 認証取得、商標登録など

【公庫の支援例】

- トライアル輸出支援事業を活用した海外販路開拓（現地商談会）
- JETROが参画する海外展示会に設置する公庫ブースの案内
- 輸出に精通した専門家の紹介



輸出用のパッケージや認証について貿易会社と打ち合わせ

3 発展・投資段階の方

お客様の課題

- 輸出対応の設備投資
- 現地法人設立など

【公庫の支援例】

- 輸出対応の資金制度の案内（スーパーL資金、農林水産物・食品輸出促進資金制度など）
- JETROとの連携による個別支援



輸出が軌道に乗り、ハウスを増設
海外バイヤーが農場を視察

※詳細はこちらで
ご確認ください
日本公庫ホームページ
「農林水産物・食品
輸出促進資金制度」



※1 トライアル輸出支援事業とは
初めて輸出に取り組む方が輸出の一連の流れを経験し、海外市場におけるニーズを把握することを目的とした事業です。公庫は提携する貿易会社に支援を依頼し、輸出の事前準備から手続き、販売までをサポートし、海外での売れ行き状況をフィードバックします。

※2 GFPとは
農林水産省が推進する日本の農林水産物の輸出プロジェクト。会員登録することで、専門家による輸出診断や情報提供などが無料で受けられます。

※詳細は
こちらから



皆さまの多様な経営課題解決をサポートします

多様な経営展開を図るお客さまの経営の現状と課題に応じて、外部の専門機関・専門家とともに、経営課題の解決をサポートします。

お悩み① 経営改善

経営診断を受けたい



事業性評価

公庫の「事業性評価」のスキームを通して問題解決を提案

財務診断サービス

財務データなどを入力から、自動で経営診断結果を出力するサービス

税務関係の相談をしたい



専門機関・専門家のご紹介

経営課題の分析や助言、計画作成支援などをおこなう専門家を紹介

資本を厚くしたい



ファンドのご紹介

アグリビジネス投資育成株式会社など支援機関を紹介

お悩み② 情報収集

経営資産を探したい



経営資産関連情報の提供

公庫が蓄積、把握している遊休農地・畜舎などの情報を提供

政策や補助金などの情報がほしい



情報クリップ、消費者動向などの各種調査結果の提供

補助金、助成情報などの政策情報や、農林漁業や食品業界の動向など、公庫が実施する調査の結果レポートなどを提供

お悩み③ 法人化・事業承継

法人化を検討したい



専門機関・専門家のご紹介

経営の法人化に向けた分析や助言をおこなう税理士などを紹介

事業承継について相談したい



専門機関・専門家のご紹介

事業承継やM&Aなどの悩みについて、専門家を紹介

ファンドのご紹介

アグリビジネス投資育成株式会社など支援機関を紹介

お悩み④ 販売力強化

販売先・仕入れ先を探したい



マッチング支援

全国の支店でマッチング情報を収集、提供

海外へ輸出したい



トライアル輸出支援

専門貿易商社を紹介し、国産農水産物・食品の輸出を支援

6次産業化を検討したい



6次化プランナーなどのご紹介

商品開発サポートや、市場ニーズの調査などをおこなう専門家を紹介

自社商品の評価を受けたい



商品力チェックサービス

バイヤー向け商品提案書作成支援や商品性調査などをおこなう専門家を紹介

● 詳細は日本公庫ホームページや最寄りの公庫支店（農林水産事業）にお問い合わせください。

消費者動向調査 (2020年7月調査)

コロナ下でインターネット購入が増加

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の下、消費者の食にかかる行動変化を探りました。

約1/4の消費者が「食品の購入方法に変化が生じた」と回答しました(図1)。利用が増加したものは、「インターネット購入」「量販店・スーパー」「テイクアウト」の順でした(図2)。

「インターネット」「テイクアウト」の利用が増加した方の6~7割が「今後も

続けるだろう」と回答しました(図3)。

自宅での調理時間・回数は、全体の約1/3が「増えた」と回答し(図4)、「増えた」方の約2/3は「このまま続くだろうと思う」と回答しました(図5)。

調査概要 | 調査対象：全国の20歳代～70歳代の男女各1,000人、実施時期：2020年7月1日、調査方法：インターネットによるアンケート

図1 食品の購入方法の変化

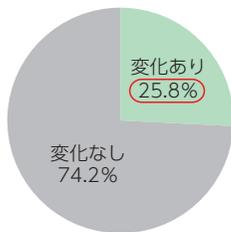


図2 利用機会が増加した購入方法(購入方法に変化が生じた方にきいたもの)

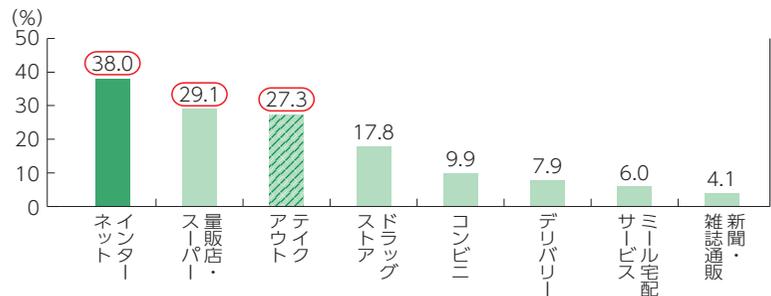


図3 利用が増えた購入方法の印象(インターネット、テイクアウトが増加した方にきいたもの)

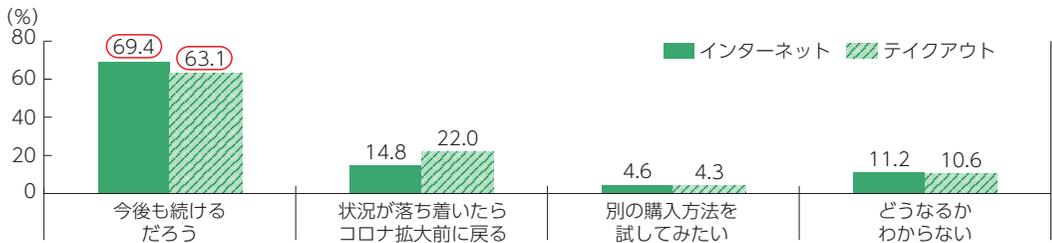


図4 自宅での調理時間や回数の変化

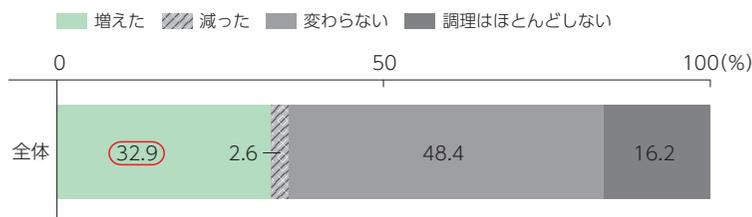
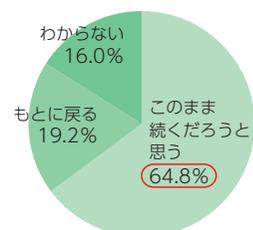


図5 調理時間などの増えた方



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、お近くの本支店窓口で承ります。
現在、新型コロナウイルス感染症や7月豪雨に関する相談をお受けしております。

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

アグリ・フードサポート (2020 秋号)

【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



出穂パルプ配合率90%再生紙を使用