

アグリ・フード 2021 冬号

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



©JAXA

特別企画 『コロナ禍で挑戦する経営者』

販売先のニーズに対応

SNSで羊肉の販路広げ 食肉加工場を計画

趣味で始めたヒツジ飼い

—— ヒツジの飼育農家になったきっかけは。

五味 1999年、結婚を機に神奈川県から妻の実家がある斜里町に移り、ヒツジ3頭とヤギ1頭をペットとして飼い始めたのがきっかけです。

飼育しているのは、肉用ヒツジとして知られるサフォーク種です。地元産の小麦や大豆を自家配合した餌を与えています。

—— 羊肉はどのように販売を。

五味 3年前、ヒツジが20頭に増えたころから事業化しました。餌代を補おうと、知人から紹介を受けた札幌市内でジンギスカン店を展開する飲食事業者へ、販売を開始しました。羊肉は2歳以上のマトン、1歳未満のラムが一般的ですが、私たちは1～2歳のホゲットを主に出荷しています。ラムの柔らかさとマトンの濃厚な味わいを併せ持つとてもおいしい肉です。

SNSで全国に販路広げる

—— コロナ禍で出荷が止まったとか。

五味 はい。そこで、SNSを使った販売に挑戦しました。想像以上に大きな

五味^{ごみぶち} 雅之さん(46歳)、江利子さん(47歳)

ヒツジ(めん羊)一貫生産(母ヒツジ75頭・年間出荷頭数約80頭)

手ごたえがあり、東京、神戸など全国各地のレストランやジンギスカン店から注文が来ました。現在、出荷先は10カ所に増えました。

これまで、農業だけでやっていける収入はなく、私(雅之氏)が地元の下水処理会社に勤めて生計を立てていました。でも羊肉の売り上げが順調に伸びてきたので、最近は会社勤務を週3日にしています。

—— 今後の展望について、お考えは。

五味 業務用に1頭とか半頭単位で販売していたのが、個人消費者やレストラン向けには小口にする必要があります。対応するため、今年は食肉加工場を整備する予定です。

また今後1、2年のうちに母ヒツジを100頭規模に増やし、経営を軌道に乗せたいと思っています。



めん羊の畜舎で

EU市場に着目

高品質のむつ湾産ホタテ コロナ後に、狙いはEU市場

株式会社山神^{やまじん}(青森市)
代表取締役 神 武徳^{じん たけのり}さん(41歳)
ホタテ養殖、加工販売(出荷量2,500トン)

うまみの強いむつ湾のホタテ

—— 山神のホタテの特徴は。

神 むつ湾は、八甲田山系のミネラル豊かな水が流れこみ、山々に囲まれていることから非常におだやかな海でプランクトンが豊富です。

そのむつ湾で1年間かけ養殖し「ボイルほたて」を製造しています。「ボイルほたて」は甘みがあり、やわらかく食べやすいのが特徴です。

—— ホタテは水産物輸出の柱ですね。

神 当社も輸出に力をいれています。

日本のホタテ輸出は、中国や米国向けの冷凍生貝柱がメインです。

一方、当社では、米国やベトナムの日本食レストランをターゲットとして、ボイルしたホタテを冷凍して輸出しています。解凍しすぐに利用できる利便性があ

ります。

今後は、まだ日本産水産物の輸出が少ないEUに力を入れていく予定です。主力商品はホタテフライなど加工品です。

新冷凍庫で欧州向け輸出に攻勢

—— コロナ禍での影響は。

神 2020年はコロナ禍で商談が止まるなどしました。例えば、フランスにホタテフライを輸出しようと商談を進め、2019年暮れに注文をもらいましたが、頓挫してしまいました。

しかし、日本産のホタテは品質が高く、コロナが収まれば今後も需要は増えると判断しています。そのため、EU輸出を見据え、設備投資を開始しています。

—— 具体的なプランを教えてください。

神 EU向けに水産食品を輸出するには、EU-HACCP^{ハセツブ}の認証が必要です。

そこで2018年、青森市にある本社工場は認証を取得しました。一方、原料や商品を保管しておく冷凍庫は八戸市内の賃貸倉庫を利用しており認証取得が課題でした。

そのため今年の春には自動保管冷凍庫を本社工場に隣接して建設、同様の認証を取得する予定です。新工場設立により八戸までの往復の輸送コストも削れます。



フランス人にホタテ商品をPR

店舗集客へ投資

ステイホームの暮らしのなかに
多様なドライフラワーの知恵

株式会社 Flowers for Lena
(山梨県北杜市)

代表取締役 鈴木 徹さん(53歳)

花き生産・小売り、加工(ドライフラワー)

多種多様な花きを栽培

——ドライフラワーが好評です。

鈴木 現在、1.4畝の畑で、ラベンダー、ベニバナ、ヒマワリ、ワタ(コットン)など40種類以上を露地で栽培、全ての種類をドライフラワーに加工しています。

生花は6~10月、ドライフラワーは年間を通じて、店舗で販売しています。

売り上げの約3分の2がドライフラワーです。

——コロナ禍の影響は。

鈴木 緊急事態宣言を受け、店舗の営業を3カ月間自粛したため、売り上げが大幅に減少し、大きな打撃を受けました。

しかし早期に売り上げは回復できています。理由は二つあります。

一つ目は、生花とともにドライフラワーを経営の柱としていたこと。

二つ目は、従業員と話し合い販売戦略を常に見直してきたことです。

この場所に来てもらいたい

——具体的に教えてください。

鈴木 ステイホームで、自宅の部屋で自然を感じたいという人が増えたのでしょうか、スワッグ(花束)にして壁に飾ることもできるドライフラワーの売れ行き

がとくによいのです。

販売戦略では、作付けする花の種類は前年の売り上げを分析したうえで決めています。そのため、消費者の嗜好に合ったドライフラワーを提供できていると自負しています。

また2019年、販路を店舗に集約することを決めました。集客強化策として、7台分だった駐車場を30台分に広げました。さらに、質と量を高めるため新しい乾燥庫を増設しました。

——ネット販売は考えていない？

鈴木 はい。人が来れば地域に波及効果が生まれますので、お客さまには店舗に足を運んでももらいたいです。6月に再オープンしてからはSNSによる口コミが広がり、来客数が増えました。

売り上げが伸び、販売単価も向上しています。



コンセプトごとにまとめられている店舗とスタッフ

労働力の確保

観光業から人材確保
増加する巣ごもり需要に対応

株式会社栄農人^{エナジー}(長野県富士見町)

代表取締役 柳沢 孝一さん(50歳)

野菜生産・加工、果樹、キノコ生産、青果卸

長野や山梨を中心に100ha超

—— 短期間に大規模化しましたね。

柳沢 2014年に岐阜のガス・石油会社の出資を得て設立した農業生産法人で、農業生産・加工と青果卸をやっています。

農場は長野県富士見町と隣の山梨県北杜市を中心に30ha。作付面積は延べ106haにのびます。栽培しているのは、レタス、ハクサイなどの野菜のほか、シャインマスカットなどの果樹です。また、シイタケ、マイタケなどのキノコ類は、長野県で生産・調達しています。

富士見町にはカット野菜工場があって、量販店に卸しています。売上高26億円のうち、自社生産物が約4割、残りは生産者から仕入れて販売した分です。

—— コロナ禍で大変だったのはどのようなことですか。

柳沢 取引先から薬物野菜を袋に詰めて出荷してほしいと言われ、パッケージセンターの拡充に迫られ、早急に従業員の増員が必要となりました。

当社は正社員40人をはじめ全部で80人の従業員がいますが、皆忙しく、追加の作業に対応する余力はありません。そこで近隣の農家さんにお声がけしましたが、農繁期でもあり、当初は思うように人が集まりませんでした。

他業種との連携で人材確保

—— どうされたのですか。

柳沢 他産業に目を向けました。コロナ禍で観光地の旅館の従業員が職を失ったと聞いたので、求人広告を出し、群馬県の草津、神奈川県箱根などの旅館で働いていた人を10人採用しました。空き家のほか廃業したペンションなど、彼らのための宿舎を用意するのは大変でしたが、来てもらってとても助かっています。

幸いコロナ禍においても、資材の供給不足などもなく生産部門は順調です。そして当社の主力商品のカット野菜は、巣ごもり需要を受け好調に推移しています。今後も他業種の動向にも目を配りながら生産・加工・物流すべての面を伸ばしていきたいと思っています。



自慢のキノコを持って

生産体制の強化

急がば回れ、その先を見通して
事業承継し経営安定へハシバ ファーム
株式会社 hashiba farm

(滋賀県近江八幡市)

代表取締役 橋場 芳秀さん(37歳)

肉用牛肥育(200頭)

法人設立。「おいしい牛肉」生産へ

—— 2020年5月に法人を設立したばかりですね。

橋場 大学卒業後、東京の宝飾会社で働いていましたが、10年ほど前に帰り、父の肥育事業を手伝い始めました。

事業承継にあたり、新法人を設立しました。父の牛舎を借り、21年1月から新法人が40頭の子牛を肥育し始めます。さらに160頭余りの牛を育てられる牛舎3棟が21年3月には完成します。

—— 仕入れる子牛の血統や、育てる餌を工夫しています。

橋場 サシ(脂肪量)の入り具合など見た目の基準ではない、「おいしい」肉質の牛づくりをめざしています。子牛は宮崎県の小林市場からの仕入れにこだわり、餌も銘柄牛に使用される品質の良いものなどを与えています。ゆくゆくは、さまざまな方の嗜好に応えるべく、牛の肉質にもバラエティを持たせたいと思っています。

その時の気分でワインを選ぶように、牛肉もワインのように楽しんでいただきたいのです。

—— コロナ禍で影響はありましたか。

橋場 銘柄牛を中心に牛肉は「ハレの日」用の高級品として扱われていましたので、

外食需要の落ち込みによる、販売価格の下落や販売量の減少は厳しいものがありました。

品質を評価いただいている販売先に支えてもらい、何とか初期の苦境を乗り越え、販売量は回復しつつあります。

2年後を見越し牛舎建設

—— 一方でこの状況をチャンスともとらえているとか。

橋場 足元は厳しいですが、いま、良質の素牛を適当な価格でそろえることこそが、長期的な経営戦略には必須と思い、新たに肥育牛舎の建設に踏み切りました。

これから育てる牛の出荷は、早くても2年後。その際に自分がめざしている当社独自の「おいしい牛肉」の需要はきっとあると見込んで、生産体制をいまから整えておきたいと思っています。



師匠の父、芳明さんと

輸出に挑戦

ブドウの輸出を新たな販路に
みんなが小房なら大房に希少価値

月本果樹園(岡山県久米南町)

代表 月本 ^{ゆきのぶ}幸常さん(39歳)

ブドウ 2.27%

新規就農でブドウ農家に

—— 就業の経緯を教えてください。

月本 自然の力でゼロから農産物を生み出す農業に魅力を感じて、2014年に妻の実家のある久米南町に移住し、ブドウ農家で研修を受けました。

品種は主にピオーネ、シャインマスカット、クイーンニーナを栽培しています。耕作放棄地を再生したことで4年余りで2.27%まで規模拡大しました。

2019年には房からこぼれて出荷できない脱粒ブドウを使ってセミドライ製品を試作開始。

脱粒ブドウは全生産量の1割発生します。生産現場においてもフードロスが発生していることを地域の農家にも呼び掛けて、付加価値を付けて販売していこうと考えています。



ブドウ畑にて

—— コロナ禍の影響はどうでしたか。

月本 展示商談会が中止になりセミドライ製品の販路拡大の機会を失ったことが残念でした。

ブドウ業界では、輸出が減少する予想から国内量販店向けに小房のブドウをつくろうという流れでした。

私は、あえて逆をいき大房をつくりました。みんなが小房をつくるなら、大房が希少になると見込みました。

国内外に販路を拡大

—— 結果はいかがでしたか。

月本 市場では、大房のニーズがあって、市場価格は悪くありませんでした。また、キロ単価ですので、大房で目方がとれることは私たちに有利に働きました。

また、輸出にもチャレンジしようと、公庫のトライアル輸出支援事業(※)を利用してタイにシャインマスカットを輸出しました。

セミドライ製品は、2020年11月に大阪でおこなわれた展示商談会に出展、多くの引き合いがありました。

※日本公庫のトライアル輸出支援事業

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商社に支援を依頼し、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。

販路の開拓

圃場の分散でリスクを回避 直販を導入し販路の安定へ

株式会社香月菜園^{カツキサイエン} (福岡県久留米市)

代表取締役 香月 勝昭さん(42歳)

パクチー、ロメインレタス、カリノケール

パクチーの生産量日本一

——パクチーの生産では日本一だとか。

香月 3.5畝の畑で、76棟のハウスと露地栽培で年間80トンのパクチーを出荷しています。1億円余りの売上高の9割近くがパクチーです。

——近年、大雨による被害が度重なっているそうですね。

香月 2017年7月に発生した九州北部豪雨から20年まで、4年連続で水害に見舞われたのです。もはや、水害を想定外とは言えません。このため、高台の農地へのハウス建設、隣県の佐賀県みやき町に圃場の分散を進めています。

地元飲食店などに販路開拓

——コロナの影響は。

香月 緊急事態宣言が出された2020年3月から出荷がほぼストップしてしまいました。また、採算割れになるので一部を廃棄し出荷を調整しています。

これまで当社は、ほぼ量販店向けをメインとした市場出荷でした。市場価格に左右されますが、価格が安定しているときはこれで良かったのです。しかし今回は全面的に影響を受けてしまい、リスク分散の必要性を痛感しました。

——どう対応されるのですか。

香月 市場価格が下落しても耐えられるようにするには、販売価格を安定させること、および複数の販路を確保することが必要です。

調べると量販店より飲食店の方が単価も高く需要が安定していることがわかりました。そこで、飲食店への直接販売の強化と業務用の契約販売に取り組むことにしました。

現在、地元の久留米市、福岡市の飲食店に直接営業をかけています。また、大手香辛料メーカーを訪問するなど、新たな販路の開拓を積極的に進めています。

中長期的にはパクチーの需要は増えるとみており、生産面は心配していません。「あそこに行けば、いつでもパクチーがある」と言われるように、周年で安定供給できる体制を確立します。



パクチーのハウスの前で

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。

店舗一覧 新型コロナウイルス感染症や鳥インフルエンザなどに関するご相談を受け付けています。

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 宮崎市橋通東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 (お客さま専用)	03-3270-4116 〒100-0004 千代田区大手町1-9-4

『AFCフォーラム』(日本公庫農林水産事業広報誌)のご案内

『AFCフォーラム』は、農林漁業や食品産業を取り巻く最新のテーマや全国の優れた経営事例を紹介するオピニオン誌です。1月号では「コロナが変容させる消費」を特集。日本公庫ホームページからもご覧いただけます。



こちらからも
ご覧いただけます。



アグリフードEXPOオンライン

国産農水産物の展示商談サイト

コンシェルジュがウェブサイトへの出展手続きから、バイヤーへの商品案内～商談～成約（結果）までをサポートします。

出展者の声①

株式会社カラーリングファーム
(福岡県久留米市)
代表取締役 榎原 憲一さん

生ラディッシュ、ラディッシュの ピクルスを出品

出展直後、コンシェルジュからバイヤーを紹介され、商品サンプルを送りました。成約には至りませんでした。出展からわずか半月でバイヤーの評価がフィードバックされました。リアル開催のように、バイヤーの反応や求めている商品を知ることができるのは良いと思います。

コロナのため、自力でバイヤーへ売り込

むのは難しく、商談先提案とマッチングを進めてくれるコンシェルジュサービスに期待しています。



生鮮品と加工品を出品。
レシピ集も用意している

出展者の声②

前田農産食品株式会社
(北海道本別町)
常務取締役 前田 晶子さん

電子レンジ専用 ポップコーンを出品

コロナ下ではオンライン商談会が主流になると見越し、出展しました。他のオンライン商談会と違ったのは、生産現場や商品の写真を提出するだけで、BGM付きの動画をつくってもらえたことです。動画制作・掲載料がコンシェルジュ利用料に含まれているのは良心的だと思います。



営業がままならぬなか、コンシェルジュがバイヤーにアプローチしてくれるのもありがたいです。

原料は自社生産。塩も国産にこだわった商品

出展者募集中

【会 期】2020年11月2日(月)～2021年3月31日(水)予定

【募集期間】2021年2月12日(金)まで

【主 催】株式会社日本政策金融公庫

アグリ・フードサポート 季刊(冬号)
令和3年1月15日発行

発行/株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部
アグリ・フードサポート編集部(情報企画部 情報サービスグループ)
〒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 FAX 03-3270-2350 Email anjoho@jfc.go.jp

印刷/株式会社第一印刷所

ご意見・ご感想をお寄せください

アグリ・フードサポートでは、読者の皆さまからのご意見・ご感想を募集しております。左記編集部までお送りください。右記のコードからもお送りいただけます。

