

アグリ・フード

2026 上半期 保存版
サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRI

海外展開の取り組みを
支援します

経営の課題解決を
サポートします

各種公庫資金を
ご紹介します

今こそ 海外展開 の取り組み





本誌では、2020年度より、毎年1回「保存版」を発行しています。1年を通してお手元に置いていただけるよう、農林漁業・食品産業の皆さまに知っていただきたい情報をまとめて、お届けしています。

今回は、海外展開について特集しました。日本国内の食品市場規模は、人口減少や高齢化により、今後の縮小が予想されています。こうした状況を踏まえ、国内市場に依存するだけでなく、成長が期待される海外市場の取り込みも重要となっています。

本号では、海外展開に取り組まれる農林漁業・食品産業の皆さまに向けた日本公庫の支援メニューや、それらを活用し海外展開を実現された事例のインタビューを掲載しています。

また、課題解決サポートや各種資金制度など、日本公庫からのお知らせもご紹介しています。

本誌が皆さまの経営のご参考になりましたら幸いです。



目次

今こそ取り組む海外展開

- CASE1** 株式会社 イノウエ (埼玉県長瀬町)4
CASE2 Jewelry Farm Group 株式会社 (福岡県朝倉市)6

日本公庫からのお知らせ

- お役立てください 日本公庫の課題解決サポート8
第19回 アグリフードEXPO東京を開催します15

公庫資金のご案内

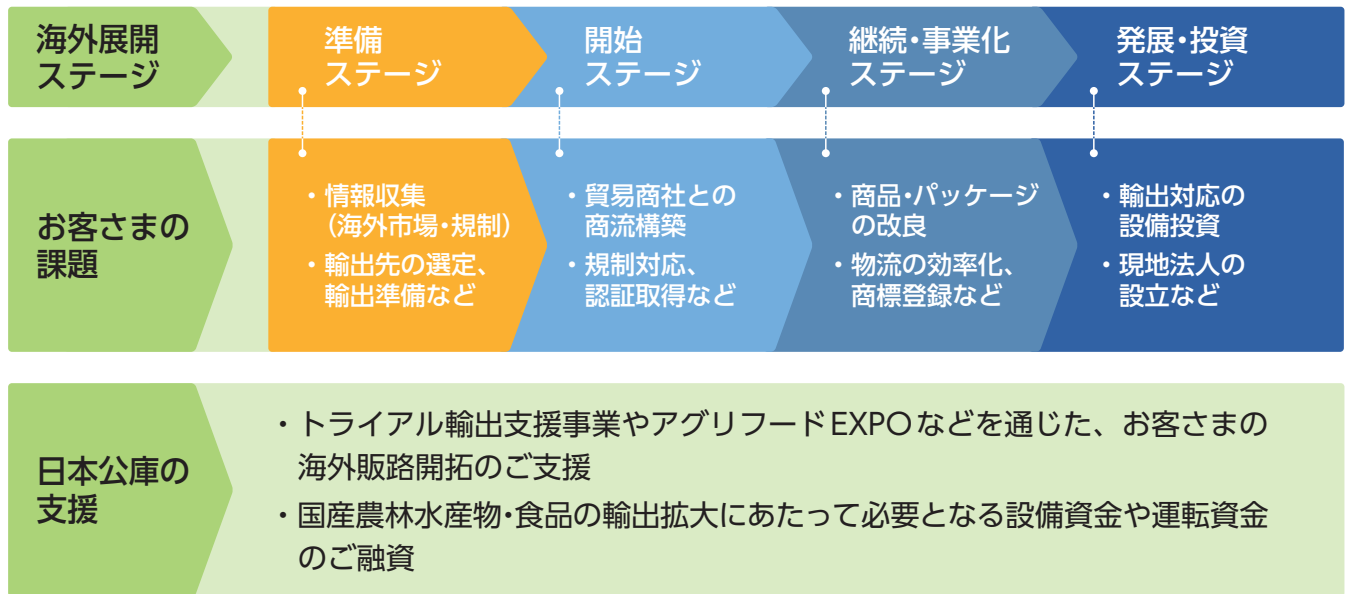
- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| 食品事業者向け資金 | 食品等持続的供給促進資金 (V資金/V'資金)10 |
| 農業者向け資金 | スーパーL資金12 |
| スマート農業向け資金 | スマート農業技術活用促進資金13 |
| 自然災害などの影響を受けられた皆さまへ14 | |

- 公庫店舗一覧16

■ 表紙に使用している写真は、今回取材にご協力いただいた皆さまよりご提供いただきました ■

海外展開を応援します

日本公庫では、お客さまの海外展開ステージ・課題に応じた各種支援メニューを提供しています。



はじめて輸出に取り組みたい方

トライアル輸出支援事業

目的

はじめて（新たな国・地域への）輸出に取り組む農林漁業者・食品事業者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支援します。

概要

日本公庫と連携する貿易商社が、輸出の事前準備から手続き、販売までをサポートし、商品サンプルの販売を通じた現地での評価などをフィードバックします。

情報発信も行っています！

公庫の海外展開支援ホームページ「海外展開ゼロイチ+」では、お役立ち情報や海外展開企業事例などをご紹介します。



本格的に海外展開に取り組みたい方

農林水産物・食品輸出基盤強化資金

資金の主な使いみち

製造施設を
整備する

流通施設を
整備する

ご融資条件

ご利用いただける方

認定輸出事業者（輸出事業に取り組み、輸出事業計画の認定を受けた者）

融資限度額

負担額の80%以内

融資期間

25年以内※（うち据置期間3年以内）

※農林漁業者以外の方については、10年超25年以内

ご活用事例を
次ページからご紹介！

～誇りを持つ自社商品をより多くの人に届けるため輸出に取り組む～



所在地：埼玉県長瀬町
業種：豆菓子等製造・販売
創業：1949年
代表者：井上 裕羽也さん
輸出開始：2023年
輸出先：タイ

国内販売用を輸出商品に転換

株式会社イノウエの直営店「小江戸まめ屋」には、秩父地方の幻の大豆「借金なし大豆」の漬物、イチゴ味やミカン味の大豆など多様な豆菓子が並んでいます。「国内向け商品は約70品目。このうち輸出向けは30～40品目です」。同社代表取締役社長の井上裕羽也さんが声を弾ませました。

大手広告代理店に勤めていた井上さんが、長瀬町の実家、老舗菓子店を継いだのは2012年。当時、実家は経営難に陥っており、井上さんは3年ほど経営再建に奔走しました。その目鼻がついた頃に起きたのが新型コロナウイルスのまん延です。売上高は落ち、直営店小江戸まめ屋は川越本店を除く3店舗が閉鎖に追い込まれました。それでも生産技術のある職人は手放さず、新商品の開発に力を入れました。

コロナ禍が収まると、直営店の閉鎖などが影響して生産過剰に陥り、井上さんは輸出を考え始めます。資材費や人件費などの高騰で国内出店が難しいことも海外展開を後押ししました。

取引先からジェットロを紹介され、「新規輸出1万者支援プログラム」に登録しました。ジェットロの支援メニューを活用し、23年からタイやインドネシア、台湾などで市場調査を始めました。

24年1月にはバンコクで開催された見本市「JAPAN SELECTION」に出展。日系の小売業者に評価され、バンコクでテスト販売を始めました。現地百貨店にポップアップ店も出店しています。

ジェットロを通じた情報収集と並行し、自前の市場調査も続けました。タイなどでの調査日数は半年間で90日にも及び、現地の人脈も広がりました。念入りの市場調査の結果、数字では測れない経験や肌感覚も得られたそうです。

例えば、タイの消費者は富裕層と低所得層に二極化しており、日本のように中間層向けをターゲットにした価格設定ではあまり売れそうにありません。品質のいい商品を高価格帯で売の方が有利と判断しました。

中小企業の強みを生かせるニッチ市場

海外の消費者にとって和菓子の味は甘すぎるといわれますが、日本のアニメの影響でどら焼きや大福はよく知られています。川越本店に訪れるインバウンド客も年々増加し、外国人消費者の実際の反応が日本の豆菓子の価値の再認識につながりました。そこで「日本らしさ」を大切に、国内で販売する商品をそのまま輸出することにしました。



直営店「小江戸まめ屋」川越本店にはインバウンド客も多数訪れる

輸出に係る取り組みの軌跡

ステージ		取り組み	ポイント
準備・開始	2023	- インバウンド客を対象に自社商品の需要調査を行い、海外販売戦略を策定 - 新規輸出1万者支援プログラムに登録、海外市場調査や商談準備を開始	- 和菓子の味覚受容性が高まっていることを認識 - ジェトロの海外展開ハンズオン支援などを活用
継続・事業化	2024	タイの見本市に出展。タイ向け輸出に必要な食品登録を完了し、輸出を本格化	現地バイヤーから評価を受けつつも、HACCP 対応などを求められる
発展・投資	2026	- HACCP 対応の工場を整備 - ハラル認証取得を計画	公庫資金などを活用

ただ、ブランドコンセプトは英語で「Every bean is a gem」（豆はすべて宝石）などと誰でも分かる表現に変えました。

「中小企業の強みはニッチ市場戦略にある」と井上さんは指摘します。競合他社がひしめく市場に参入しても中小企業は太刀打ちできませんが、小規模市場なら小回りの利く中小企業が有利です。日本の味が好きな外国人だけでも中小企業には十分な市場規模になります。

一つがグルテンフリーやヴィーガンなど菜食主義者、イスラム教のハラルといった、健康や思想、宗教によって食に基準や制約がある人たちのマーケットです。おいしくて健康に良い豆菓子には可能性があると感じました。

豆菓子の輸出拡大を目指して、HACCP 対応の工場も新設しました。新工場では食品安全マネジメント規格のJFS-B 規格やハラル認証を取得する予定です。工場建設には日本公庫の農林水産物・食品輸出基盤強化資金を活用しました。井上さんは「輸出を考える中小企業は、まず支援策の整った公的機関に気軽に相談すればよい」とアドバイスしています。

輸出はリスク分散策

為替管理や原産地証明など輸出業務は、井上さんが一人で処理しています。輸出先国の商社やバイヤーが輸入手続きをし、商品は主に空港や港湾渡しです。貿易事務を内製化したいと考えますが、人材の確保が必要になります。

もう一つの課題は原料大豆の生産者の確保です。現在は埼玉県内の農家3戸と栽培契約を結んでいますが、積極的に契約農家を増やしたいと考えています。

「輸出はリスク分散です」と井上さん。人口減少などで国内市場が縮小する日本では、いずれ需要の減少を輸出でカバーせざるを得なくなる。日本の食品産業も輸出を前提にした市場構造に変わり、国内販売と海外輸出の垣根も低くなると予想しています。輸出商品をどれだけ市場へ投入できるか、食品産業の原動力となる農産物をいかに安定的に確保できるかが、地域の食品企業の今後の成長に大きく影響すると考えています。

今後は、インドネシアや台湾、米国へと輸出先を広げる計画です。「私自身が誇りを持っている『原料・職人・商品』を、日本だけでなく、より多くの人に届けたい」。井上さんはグローバル市場への挑戦に胸を踊らせています。



今後は、インドネシアや台湾などへ輸出先を広げる計画

～輸出を切り口に産地に新しい価値の創出を目指す～



所在地：福岡県朝倉市

業種：青果物輸出

創業：2016年

代表者：高浪 敦さん

輸出開始：2016年

輸出先：タイ、マレーシア、シンガポールなど

高級フルーツの輸出商社を設立

福岡県朝倉市のJewelry Farm Group（ジュエリーファームグループ）株式会社代表取締役社長の高浪敦さんは、機械専門商社の社員として約7年間、タイに駐在しました。農機具の販売で現地の農家を訪ねるなかで、タイにおける農産物流通の実情を知り、日本産高級フルーツの輸出は大きなビジネスになると確信。商社を退社し、2016年に青果物の輸出商社を立ち上げました。

高浪さんが生まれ育ったうきは市や、現在本社を置く朝倉市は、西日本有数のフルーツ産地です。高浪さんの祖父も柿農家でした。丹精込めて栽培された果物は糖度が高く、海外の消費者には芸術品のようにも映ります。社名に「Jewelry」を入れたのは、日本産フルーツを「宝石のような果物」として海外に届けたいという想いからです。

狙いは的中しました。創業以来、売上高は伸び続け、2026年4月期には過去最高を記録。売上高に占める輸出比率は95%に達しています。輸出品目は柿、イチゴ、モモ、ナシ、サツマイモなど10品目超。輸出先は東南アジア、南アジア、北米を中心に10カ国・地域へ広がっています。

独自の流通モデルを設計

好業績を支えているのが、独自のビジネスモデルです。創業以来、同社は生産者と二人三脚で品質向上に取り組むとともに、海外での流通ネットワークを築き、事業基盤を整えてきました。

当初、高浪さんは青果物を仕入れて輸出する、一般的な商社モデルを想定していました。しかし産地では、人口減少に伴って国内需要が減り、生産量もじりじりと減少していました。

そこで高浪さんは、「輸出を切り口に、産地に新しい価値を生み出したい。新会社の意義はそこにある」と考え、生産者にとってもメリットのある流通システムづくりに取り組みました。

その一つが、自社の貯蔵・選果場の整備です。洗浄、梱包、冷蔵保管、検疫、輸出手続きなどを一カ所で行う「ワンストップ体制」を構築し、同社が直接輸出する仕組みをつくりました。

従来の流通経路では、洗浄や箱詰めなどの出荷作業を生産者自身が担う必要がありますが、人手不足に悩む生産者には大きな負担です。高浪さんは自社の貯蔵・選果場を整備することで、生産者の負担を解消。同時に、輸出手続きなどを内製化することで、中間マージンの削減にもつなげました。

貯蔵・選果場は、青果物の品質保持にも力を発



うきは市公認キャラクターをイベントや箱のデザインで活用するなど、ブランド戦略にも力を入れている

輸出に係る取り組みの軌跡

ステージ		取り組み	ポイント
準備・開始	2016 2018	- 青果物輸出商社を個人で立ち上げ - 輸出による価値創出を目指し、法人化	参入障壁が高いタイを中心に柿の輸出を開始
継続・事業化	2021	- 輸出専用の選果場を整備 - 輸出先をベトナム・インドネシアなどにも拡大	- 独自の流通モデルを構築 - 海外の巣ごもり消費も追い風に輸出を拡大
発展・投資	2025	- 輸出専用の第2貯蔵・選果場を整備 - タイに現地法人を設立	- 公庫資金などを活用 - タイをハブに東南アジア域内の輸出拡大を図る

揮しています。日本から香港や台湾へは船便で2～3日ですが、東南アジアへは2～3週間かかることもあり、現地の気温も異なります。輸出先でちょうど食べ頃になるよう、品目ごとに集荷や出荷のタイミングを調整するうえで、自前の貯蔵・選果場は欠かせない存在となっています。

生産者への代金支払いを出荷から10日以内としている点も特徴です。通常の流通経路では、生産者が代金を受け取るまでに4～5カ月かかることもあります。支払いを早めることで、生産者の資金繰りや利便性は大きく向上します。さらに、支払い後に輸出先からクレームがついた場合にも、生産者に返金を求めず輸出リスクを自社で引き受けることで、原料の安定調達を実現しました。

参入障壁の高い市場にあえて挑む

輸出先での価格戦略もユニークです。同社がリスクを負担しながら利益を確保するためには、販売価格を一定以上に保つ必要があります。そこで高浪さんが重視したのが、短期間で市場シェアを高め、現地での価格支配力を強める戦略でした。価格支配力が高まれば、輸送費や検疫対応などのコストを販売価格に転嫁しやすくなります。

シェア獲得に向けた戦略の一つが、競合他社が少ない市場の開拓です。輸入規制が比較的緩い香港や台湾は参入企業が多く、価格競争に巻き込まれやすいのです。一方、東南アジアには、検疫などの面で参入障壁が高い国・地域も少なくありません。同社はあえてそうした市場をターゲットに

し、短期間でのシェア獲得を目指してきました。

こうした結果、タイに輸出される日本産柿の約90%を同社が取り扱うまでになりました。

同社に輸出用青果物を出荷する生産者は約280人に上ります。生産契約を結ぶ際、同社はサイズや検疫に対応した農薬の使用方法などを生産者に伝え、その後は、生産者同士が情報を共有しながら、輸出に適した栽培方法を工夫しています。

現在の最大の課題は人材の確保です。海外とのやり取りをより円滑に進めるため、スリランカ人など多国籍のスタッフも積極的に採用しています。

所得水準が上昇している東南アジアでは、今後も高級青果物市場の成長が見込まれます。同社は2025年、輸出拡大に向けて日本公庫の長期資金を活用し、第2貯蔵・選果場を建設しました。

「海外に目を向ければ、可能性は無限に広がります」と高浪さん。国内市場だけにとらわれず、海外市場に挑戦することも、産地や生産者にとって重要な選択肢になると訴えています。



輸出拡大に対応するため、2025年に整備した第2貯蔵・選果場

お役立てください 日本公庫の課題解決サポート

自然災害の発生や国内外の社会経済情勢の変化などに伴い、お客さまの経営課題もより高度化かつ多様化する中で、日本公庫では、お客さまの現状と課題を把握・共有し、伴走型で課題解決をサポートしています。

公庫職員がご相談に対応するほか、より専門的な課題に対しては、専門家や農業経営アドバイザーにおつなぎし、連携してサポートしています。

こんな経営のお悩みをご相談ください

経営の強み・弱みを知りたい

事業計画の作成を相談したい

コスト削減に取り組みたい

規模拡大に取り組みたい

事業承継について相談したい

商品の販路を拡大したい

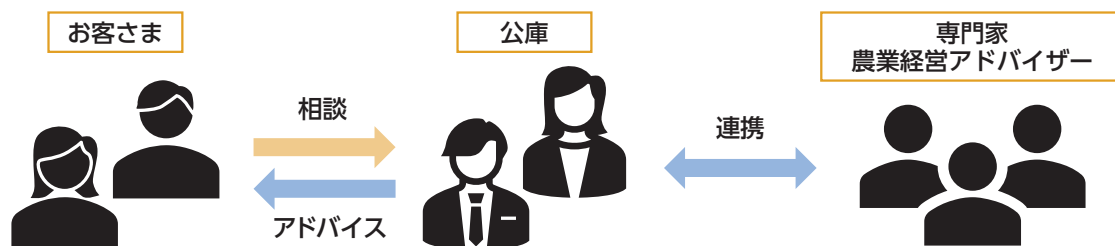
輸出に挑戦してみたい

経営に役立つ情報が欲しい

公庫や専門家が解決策と一緒に検討します

公庫の課題解決サポートの特徴

- 公庫職員がお客さまのご相談に対応します
- 公庫が持つネットワークを活用し、最適な専門家をご紹介します



公庫の提供する主な課題解決サポート

・財務診断

お客さまからいただいた決算書などを基に、経営診断結果を提供しています

・経営資源マッチング

農場、山林、農地、会社または事業などの「売りたい」情報を収集し、購入したいお客さまにご紹介しています

・アグリフードEXPO

国産農林水産物・食品を対象とした全国規模の展示商談会を開催し、輸出へのチャレンジも含めた販路拡大を応援しています

・公庫の全国支店網を活用したマッチング

食品産業の皆さまの国産農林水産物を「買いたい」ニーズと、農林漁業の皆さまの「売りたい」ニーズのマッチングに、全国の支店で取り組んでいます

・政策情報や各種調査結果などの情報提供

補助事業などの政策情報や各種調査結果など、経営に役立つ情報や最新のセミナー開催情報などを「情報クリップ」や「日本公庫ダイレクト」で提供しています

専門家などと連携したサポート

・トライアル輸出

専門貿易商社を紹介し、輸出を応援しています

・専門家や農業経営アドバイザーのご紹介

税理士、中小企業診断士、獣医師などの農業に知見を有する専門家や農業経営アドバイザーと一緒に課題解決をサポートしています

・投資ファンドのご紹介

アグリビジネス投資育成株式会社などをご紹介し、出資による事業承継対策などをサポートしています

お悩みに応じたサービスをご検討ください

ご提供するサービス お客さまのお悩み	公庫の提供する主な課題解決サポート						専門家などと連携したサポート		
	財務診断	経営資源マッチング	アグリフードEXPO	公庫の全国支店網を活用したマッチング	政策情報や各種調査結果などの情報提供		トライアル輸出	専門家・農業経営アドバイザーのご紹介	投資ファンドのご紹介
経営の強み・弱みを知りたい	●							●	
事業計画の作成を相談したい								●	
コスト削減に取り組みたい	●							●	
規模拡大に取り組みたい		●						●	●
事業承継について相談したい		●						●	●
商品の販路を拡大したい			●	●				●	
輸出に挑戦してみたい			●	●			●	●	
経営に役立つ情報が欲しい					●				

食品などの持続的な供給に取り組む事業者を支援します

2025年10月より、日本公庫農林水産事業において「食品等持続的供給促進資金」が措置されました。資金要件ごとに「**V資金（食品産業・農林漁業連携型事業）**」「**V'資金（食品産業生産性向上型事業）**」の2種類があります。資金略称の「V」には「Value Up（バリュー・アップ）＝付加価値の向上」を、「V'」には「Volume Up（ボリューム・アップ）＝生産量や売上高の増加」をサポートするという意味が込められています。それぞれポイントをご紹介します。

食品等持続的供給促進資金のポイント

Q どんな資金なの？

A 食品などの持続可能な供給を図るため、食品等事業者を対象に、以下のいずれかの事業活動について計画の認定を受けた方に融資する資金です。

01 - 安定取引関係確立事業活動計画 -
農林漁業者との安定的な取引関係の確立を図る事業活動

02 - 流通合理化事業活動計画 -
食品などの流通の経費削減、価値の向上、または新たな需要の開拓を図る事業活動

03 - 環境負荷低減事業活動計画 -
環境への負荷の低減または資源の有効利用を図る事業活動

04 - 消費者選択支援事業活動計画 -
食品などの一般消費者による選択に資する情報の伝達を図る事業活動

Q どんなことに利用できるの？

A それぞれの計画に基づいて実施する、以下の事業が対象です。

- ・施設の改良、造成、取得
- ・他の事業者の株式の取得、他事業者への出資など
- ・無形固定資産の取得、販売促進費、調査費などの支出

Q 利用のイメージは？

A 資金要件（取扱量の違いなど）ごとに、以下のようなケースに対応しています。

V資金

（食品産業・農林漁業連携型事業）

製造事業者が、新たな産地と圃場契約を結び、農業者との取引により、5年以内の取扱量20%増加を計画。取引量の増加に対応するため貯蔵施設を建設。



V'資金

（食品産業生産性向上型事業）

卸売事業者が、品質・衛生管理に優れた冷蔵設備への切替により、生鮮食品の高付加価値化を行う。製品の需要拡大により、5年以内に農産物の取扱量が10%増加が見込まれる。



食品等持続的供給促進資金の資金要件

食品等持続的供給促進資金を借り入れるためには、計画を作成し、農林水産大臣から認定を受ける必要があります。借り入れを希望される場合は、計画申請の事前相談と同じタイミングで、日本公庫へご相談ください。

事業活動計画	資金要件	資金メニュー
【認定】 安定取引関係確立事業活動計画 流通合理化事業活動計画 環境負荷低減事業活動計画 消費者選択支援事業活動計画	【連携要件】 以下の①及び②の要件を満たすこと。 ① 事業実施後5年以内に ・ 地域の農林水産物の取扱量を概ね20%以上増加させる目標を明記し、確実に達成されると認められること または ・ 輸入農林水産物の取扱量の概ね20%以上を地域の農林水産物に切り替える目標を明記し、確実に達成されると認められること または ・ 地域の農林水産物の取扱額を年間3,000万円以上とする目標を明記し、確実に達成されると認められること ② 農林漁業者との ・ 直接取引若しくは間接取引 または ・ 農林漁業を営む法人への出資の関係があること ----- 【生産性向上要件】 以下の①及び②の要件を満たすこと。 ① 事業実施後5年以内に ・ 地域の農林水産物の取扱量を概ね10%以上増加させる目標を明記し、確実に達成されると認められること または ・ 地域の農林水産物の取扱額を年間1,500万円以上とする目標を明記し、確実に達成されると認められること ② 生産性向上の目標を明記すること	V資金 (食品産業・農林漁業) 連携型事業 V'資金 (食品産業生産性) 向上型事業

ご融資条件などの詳細は、日本公庫ホームページをご確認ください。 >>>



活用事例

国産農産物利用拡大に向けたプロセスセンターを整備

中国地方を中心にスーパーマーケット事業を展開する株式会社万惣は、30以上ある店舗内では生鮮食品の加工を行わず、プロセスセンターで一括加工・管理することで、効率化と衛生管理の高度化を図っています。

このたび、店舗数拡大や国産農産物の安定調達、冷凍食品の需要増に対応するため、包装機や冷蔵・冷凍設備などの導入を計画。設備投資にあたり、「安定取引関係確立事業活動計画」及び「流通合理化事業活動計画」を策定し、農林水産省の認定を受けました。契約農家からの仕入れ拡大、冷蔵・冷凍設備などの導入による消費期限の延長・食品ロス削減、作業効率化や労働環境の改善を目指します。

日本公庫農林水産事業は同社の事業計画に対し、プロセスセンターの整備に必要な資金として、全国で初めてV資金を融資しました。



プロセスセンター内に設置した青果シュリンク包装機

経営発展と創意工夫を応援します

◆ スーパーL資金（農業経営基盤強化資金）

資金の主な使いみち

農地を取得する

農産物の
処理加工施設を
新設する

果樹を新植する

家畜を購入する

規模拡大のための
原材料費を
調達する

法人への出資金を
調達する

ご融資条件

ご利用いただける方

**認定農業者（農業経営改善計画を作成して
市町村長等の認定を受けた個人・法人）**

注 なお、個人の場合、簿記記帳を行っていること、または今後簿記記帳を行うことが条件となります。

融資限度額

【個人】 3億円（特認6億円）

**【法人】 10億円（特認20億円【一定の場合
30億円】）**

注1 このうち経営の安定化（公庫資金の借り換えを除きます。）のための資金のご融資限度額は個人6,000万円（特認1億2,000万円）、法人2億円（特認6億円）です。

注2 法人の場合、特認のご利用に際しては、民間金融機関からの資金調達などの要件があります。

注3 最低限度額は50万円です。

融資期間

25年以内（うち据置期間10年以内）

活用事例

肉用牛肥育経営を営む認定農業者A社は、子牛の安定確保とコスト削減を図るため、一貫経営への転換を計画し、日本公庫に相談。繁殖牛100頭の導入資金と牛舎の増設に、スーパーL資金を利用しました。

日本公庫の各種資金について

日本公庫では、農林漁業や食品産業の皆さまに融資制度をご案内するチャットボットを提供しています。チャットボットの「資金を調べる」を押下し、業種や資金のお使いみちなどを選択すると、お客さまのニーズに合った融資制度が表示されます。ご自身の経営に合う資金がわからない場合などにご利用ください。



チャットボットは
こちら



私が、あなたに合った融資制度をご紹介します！
農林漁業者や食品企業の方で、日本公庫の融資制度をお探しの場合は、こちらからお気軽にご相談ください。

資金を調べる

カテゴリを絞って調べる

よくある質問から選択する

スマート農業技術の活用に取り組む皆さまを応援します

◆ スマート農業技術活用促進資金

2024年10月に、日本公庫農林水産事業において「スマート農業技術活用促進資金」が創設されました。本資金は「生産方式革新実施計画の認定を受けた事業者向け」「開発供給実施計画の認定を受けた事業者向け」の2種類があります。

資金の主な使いみち

【共通】

農地や施設の改良、造成
(農地の取得は対象外)

【生産方式革新実施計画】
果樹または家畜などの
取得や販売促進費

【開発供給実施計画】
無形固定資産の取得や
販売促進費
(研究開発の取り組みは対象外)

ご融資条件

ご利用いただける方※

- ①生産方式革新実施計画の認定を受けた方
(農業者のほかスマート農業技術を活用するサービス事業者や食品等事業者が対象となります)
- ②開発供給実施計画の認定を受けた方
(スマート農業技術を活用するサービス事業者や農業資材の生産・販売を行う事業者が対象となります)

※詳しくは、公庫ホームページをご覧ください。

融資限度額

負担額の80%以内

融資期間

25年以内※ (うち据置期間5年以内)

※食品等事業者の方については、10年超25年以内

活用事例

次のようなスマート農機を導入する事業などを支援しています。

①生産方式革新実施計画

酪農を営む農業者が、搾乳時に得られた乳量などのデータから、疾病の早期発見などを行う目的で飼養管理ソフトと連動した搾乳ロボットを導入するために必要となる資金。

②開発供給実施計画

スマート農業技術を活用するサービス事業者が、自社開発した圃場作業^はの効率化を目的とした農作業補助アプリケーションを搭載したスマート農機のレンタル事業を実施するために必要となる資金。

自然災害などの影響を受けられた皆さまへ 全国に相談窓口を設置し ご相談を承っています

地震、台風、津波などの自然災害や家畜伝染病、原油価格・物価高騰などの被害・影響を受けられた農林漁業者などの皆さまに対して、随時相談窓口を設置し、融資や返済に関するご相談に応じています。

日本公庫は、農林漁業者などの皆さまからのご相談に、政策金融機関として、迅速かつきめ細かに対応してまいります。

農林漁業者向けの主な融資制度

	農林水産事業の主な制度資金	
適用できる制度	農林漁業セーフティネット資金	農林漁業施設資金（災害復旧施設）
資金の使いみち （※1）	農林漁業経営の維持安定に必要な 長期運転資金	災害を原因とする農林漁業施設の 被害の復旧に必要な資金
融資限度額	【一般】600万円 【特認】年間経営費などの 6 / 12 以内（※2）	負担額の80%または1施設当たり 300万円（特認：1施設当たり600 万円（※3））のいずれか低い額
融資期間 （うち据置期間）	15年以内（3年以内）	15年以内（3年以内）

（※1）災害を原因としてこれらの資金をご利用いただく場合には、災害による被害についての市町村長の証明書などが必要となります。

（※2）簿記記帳を行っている方に限り、経営規模などから融資限度額の引き上げが必要と認められる場合に適用されます。

（※3）融資限度額を引き上げなければ当該災害復旧の実施が困難と認められる場合に適用されます。

該当する各支店にて、災害などに関する相談窓口を設置しています。

災害などによっては、特例措置を実施しています。

詳細は、公庫ホームページにてご確認ください。

詳細はこちらからご覧いただけます >>>



店舗一覧 ご来店のほか、日本公庫ダイレクトの「各種相談・申し込み」からご相談が可能です。

店 名	代表電話番号	郵便番号・住所
札幌支店	011-251-1261	〒060-0001 札幌市中央区北一条西2-2-2 北海道経済センタービル
帯広支店	0155-27-4011	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル
北見支店	0157-61-8212	〒090-0036 北見市幸町1-2-22
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 福島セントランドビル
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 メットライフ新潟テレコムビル
富山支店	076-441-8411	〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 日進富山ビル
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 TOCHビル岡山市役所筋
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	〒892-0843 鹿児島市千日町1-1 センテラス天文館
本店	0120-154-505	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4

アグリ・フードサポート 2026年度 上半期号 令和8年7月27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）

〒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DI Palette

ご意見・ご要望をお寄せください

『アグリ・フードサポート』をご愛読いただき、ありがとうございます。
今号はいかがでしたでしょうか。ご感想や
ご意見・ご要望などございましたら、編集
部までぜひお寄せください。左記のFAX番
号のほか、右の二次元コードからメールも
ご利用ください。

