

アグリ・フード 2012.4 サポート

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

Exposition **第5回アグリフードEXPO大阪2012開催報告**

Loans **農業改良資金制度のご案内**

Management Strategy **経営戦略 株式会社 イエロー・ブリック・ロード
株式会社 サン・ファーム**



開催概要については次頁をご覧ください。

CONTENTS

アグリフードEXPO	第7回アグリフードEXPO東京2012開催! 3
	第5回アグリフードEXPO大阪2012開催報告 4
震災対応 資金紹介	東日本大震災関連融資制度の融資状況(12月末) 6
	農業改良資金制度のご案内 7
	株式会社 イエロー・ブリック・ロード 8
	株式会社 サン・ファーム 10
公庫調査レポート	農業経営動向分析 12
	六次産業化調査 14
	企業の農業参入調査 16
定期相談窓口のご案内 公庫本支店窓口一覧	全国で定期相談窓口を開催中 18
	公庫本支店窓口のご案内 20
	●表紙写真/水産加工メーカーの株式会社スギヨ(石川県七尾市)は、「スギヨファーム」を能登に設立し、2007年に農業参入した。収穫したキャベツなどは自社製品に加工するほか、安全でおいしい生鮮野菜としても販売し収益を上げている。
	撮 影/河野千年

日本最大級の国産農産物・加工食品展示商談会

第7回アグリフード EXPO 東京2012開催！

プロ農業者たちの国産農産物、 加工食品展示商談会

会期／2012年8月2日(木)～3日(金)

会場／東京ビッグサイト 西2ホール

主催／株式会社日本政策金融公庫

運営／エグジビションテクノロジーズ株式会社

入場／登録制

(無料、**一般の方は入場できません**)

募集小間数／400小間

出展募集期間／2012年4月1日～5月31日

※申込多数の場合、早期に募集を終了することがあります。出展のお申し込みはお早めをお願い致します。

「国産」にこだわり、「農と食」を つなぎます！

全国からこだわりの国産農産物が集まる最大級の商談会として、注目を集めているアグリフードEXPO。

品質の高い農産物や加工食品の全国の生産者さまが一堂に会し、商談を行うことで販路拡大の機会を提供します。

第6回(2011年8月)の開催報告

- 来場者数：12,327名
- 会期中商談件数：
 - 1社平均／18件 最高／200件
- 会期中成約件数：
 - 1社平均／2.4件 最高／68件
- 成約金額：
 - 1社平均／253万 最高／4,200万円

■ 出展者の声

- ・震災直後の開催だったため躊躇ちゆうちよしたが、この時期に出展できてよかった。被害にも負けず頑張っていることを良いタイミングでアピールできた。

■ 来場者の声

- ・全国各地の農畜産物や加工品を一度に知る貴重な機会となっている。
- ・お歳暮の新商品を開発するための情報収集にきた。どれも特徴があってよかった。



大勢の来場者で賑わったEXPO東京2011

お問い合わせ・資料請求

主催事務局

日本政策金融公庫農林水産事業本部
総合支援部
TEL：03-3270-4116

運営事務局

エグジビションテクノロジーズ株式会社
TEL：03-5775-2855

公式ホームページ

<http://www.exhibitiontech.com/afx/>

来場者数、商談件数ともに過去最高

第5回アグリフードEXPO 大阪2012開催報告

2012年2月14日、15日に「第5回アグリフードEXPO大阪2012」をATCホール（アジア太平洋トレードセンター）にて開催いたしました。国産ブランドを担う農産物と加工食品を、バイヤーの皆さまに広くご紹介する展示商談会です。概要をご報告いたします。



出展数は469（昨年375）、13,473名（昨年11,489名）の方にご来場いただきました。会場では活発な商談・交流風景がみられました。

前年に引き続き、国内バイヤーを招き、個別ビジネスマッチングを行う特別商談コーナーを設置しました。3事業（農林水産、



国民生活、中小企業）が協力してお取引先の参加を呼びかけ、40社のバイヤーを招聘し、出展者と174件のお引き合わせをいたしました。

また、大阪では初めて、日本貿易振興機構（JETRO）のご協力により、海外バイヤーとの特別商談コーナーも設置しました。アメリカ、中国、シンガポール、マレーシア、インドネシア、イギリスなど計9カ国、28社のバイヤーを招聘し、出展者との商談が行われました。



左上：各ブースとも大盛況で活発な商談が行われました。

左下：特別商談コーナーでは、出展者が熱心に製品をPR。

右上：開会式の様子。

右下：セミナーでは「農産物輸出における取引リスクの回避について」と題し、(独)日本貿易保険の服部義一郎氏にご講演いただきました。



- ① 出展ブースには海外バイヤーも。
- ②③④ 出展者の話に興味をもち、熱心に話を聴くバイヤー。
- ⑤ 出展者同士でも情報を交換。

■ 出展者の声

- ・西日本の展示会に初出展した。予想以上に盛況で、目的の新製品PRを十分に果たすことができた。新規取引につながりそうな商談も多く、丁寧にフォローしていきたい。
- ・継続して出展することで認知度が向上。バイヤーに顔を覚えてもらい、取引面でよい効果を生んでいる。
- ・毎回出展し、展示や試食などアピール方法の工夫を重ねており、新規顧客の継続的な開拓につなげている。

■ 来場者の声

- ・関西では知られていない全国の“地産地消”の農産物や加工品が数多く出品されており、バイヤーとしては毎回楽しみだ。
- ・来るたびに出展者も来場者も増え、賑わいを増している。ここでしか知り合えない先との出会いが魅力で、飽きることがない。
- ・新しい素材や興味深い製品が多く、新商品開発に役立っている。多くの方と名刺交換をさせていただき、現在商談を進めている。

開催概要

●名称
第5回「アグリフードEXPO大阪2012」
～プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会～

●会期
2012年2月14日(火) 10:00～17:00
15日(水) 10:00～16:00

●会場
ATC (アジア太平洋トレードセンター)

●出展者数
469社、356小間

●来場者数
総来場者数 13,473名
2月14日(火) 6,678名
15日(水) 6,795名

※来場者数は入場時に受付にて登録いただいた方々の数です。2日間にわたってご来場いただいた方も、1名としてカウントされております。

●会期中商談件数 26,992件

●商談引合件数 4,088件

注1) 本集計は、出展者から当日提出いただいたアンケート結果に基づく。

注2) 商談引合件数は商談件数のうち、商談会終了後も継続して商談を行う予定の件数。

運転資金への対応が依然中心 設備資金の相談も増加傾向

～東日本大震災関連融資制度の融資状況(12月末)～

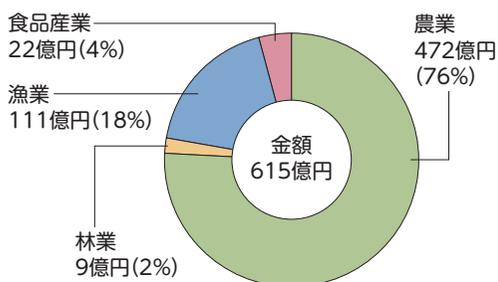
日本公庫は昨年3月11日から特別相談窓口を設置し、被災された皆さまの復旧・復興支援に全力で取り組んでおります。被災者支援の一環として措置された実質無利子化などを中心とする震災関連融資制度の融資状況について、ご報告いたします。

全国の震災関連の融資状況(農林漁業者および食品産業者向け融資)は12月末時点で2,387件、615億円となりました。前号でご紹介しました10月末(1,505件、380億円)から2カ月間で件数・金額ともに約6割増となっています。

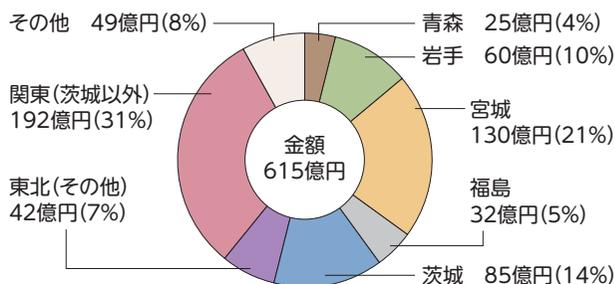
業種別にみると農業が1,714件、472億円と全体の約4分の3を占めます。また、地域別にみると、被災地5県(青森、岩手、宮城、福島、茨城)で332億円(54%)を占めています。資金用途別にみると、運転資金2,071件、409億円、設備資金316件、206億円となっています。

資金需要の動向は、セーフティネットとして運転資金の供給が依然中心ですが、復興の動きに合わせて徐々に設備資金の需要が伸びてきています。

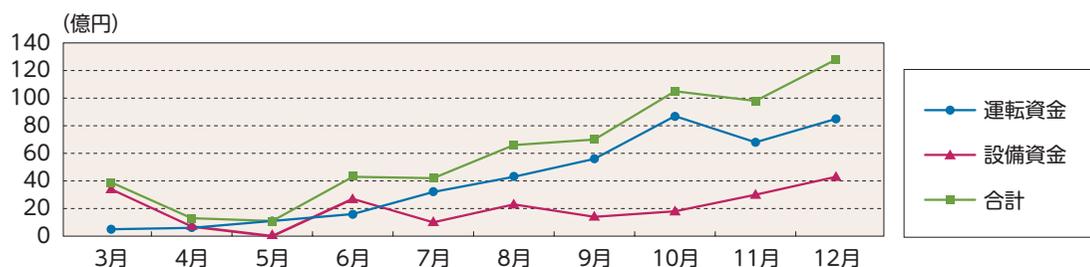
業種別の内訳



地域別の内訳



設備・運転資金別推移



農業改良資金制度のご案内

日本公庫が平成22年10月から取り扱いを開始した無利子の農業改良資金は、23年12月末の融資実績が1,097件158億円と多くの方々にご利用いただいております。

資金制度のご案内とともに、2つの具体的な活用事例（P8～11）をご紹介します。

農業改良資金は、農業経営における生産・加工・販売における新たな取り組みで、事業計画のチャレンジ性について都道府県知事の認定を受けた事業に対してご融資する無利子の資金です。本資金は六次産業化法や農商工連携促進法の計画認定を受けた中小企業者の皆さまにもご利用いただけます。お借り入れのご相談、手続きについては、お近くの日本公庫支店へお問い合わせください。

●資金の使いみち

施設・機械の導入	農業生産用施設・機械のほか、農産物の処理加工施設など
家畜・果樹などの導入	家畜の購入費、果樹や茶などの新植・改植費および育成費
農地の利用権の取得など	農地利用権を取得する場合の権利金一括支払いなど
品種の転換や特別な費用	品種の転換や研究開発に必要な資金など
需要開拓に必要な経費	需要を開拓するための調査費用など
その他の経営費	新たな取り組みに必要な初度的な経営費

※ご利用に当たっては融資対象事業が以下のいずれかを満たすことが必要です。

新たな農業部門の開始（従来取り扱っていない作目、品種への進出）、新たな加工事業の開始、農産物又は加工品の新たな生産方式の導入（新たな技術・取組みを導入して品質・収量の向上やコスト・労働力の削減を目指す場合）、農産物又は加工品の新たな販売方式の導入

●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の認定を受けた方）

認定就農者（就農計画を作成して都道府県知事の認定を受け、既に経営実績を有している方）

主業農業者（個人・法人別に一定の要件を満たす農業者）

集落営農組織（5年以内に法人化する目標を有しているなど一定の要件があります）

エコファーマー（導入計画に従い持続性の高い農業生産方式を導入する方）

六次産業化法や農商工等連携促進法の認定を受けた方

※上記の方以外にも、本資金をご利用いただける場合があります。

●ご融資条件

償還期限：10年以内（うち据置期間3年以内）

融資限度額：【個人】5,000万円、【法人・団体】1億5,000万円

金利：無利子（お借入の全期間にわたり無利子）

担保・保証人：原則必要ですが、ご相談のうえ決めさせていただきます

農業改良資金活用事例① 株式会社 イエロー・ブリック・ロード (北海道富良野市)

卸売市場子会社が経営するレストラン 農業参入し川上から川下まで多角化

富良野市で地方卸売市場の子会社がつくったユニークなレストラン、イエロー・ブリック・ロードが話題を集めている。卸売市場が農業参入し、川上から川下までの六次産業化の一端がこのレストラン事業だが、地域農業の活性化にも貢献している。

富良野の食材を地産池消する場に

「レストランを楽しもう」というコンセプトで、株式会社イエロー・ブリック・ロードがレストランをつくったのは平成23年6月のことだ。

店内に入ると、まず目に入ってくるのは、大きくて美しい6枚のスタンドグラス。黄色を基調とした落ち着いた雰囲気店内に、富良野の地産食材をふんだんに使っている。富良野の地産食材をふんだんに使っている。富良野の地産食材をふんだんに使っている。富良野の地産食材をふんだんに使っている。

代表取締役の中西章氏さんは「富良野という豊かな大地で生まれた食材を使った美味しい料理、落ち着いた心地の良い雰囲気の店内、そしてお客様への心温まるおもてなし。富良野という地方にありながら、どれも都会のレストランにも引けをとらない」と自負する。



代表取締役の中西章氏さん

富良野市内で国道38号、237号の交差点と観光客のドライブコースにあったことが攻めを奏し、夏場の観光シーズンは1日約120人が来店する人気店となった、という。冬場でも地元客を中心に約70人が来店するというから、この人気は本物だ。

オープンしてまだ1年たたないが、今では富良野を代表するレストランに成長しつつあり、初年度の売上高も3,000万円程度を確保する見通しだ。実はこの会社は、富良野地方卸売市場株式会社の多角化戦略の賜物だ。

卸売市場が事態打開で経営多角化

流通形態が多様化してきている中で、卸売市場を取り巻く環境は厳しさを増している。年間取扱高34億円の卸売市場の経営を維持しつつ、地元農家の経営を後押しする何かいい術はないだろうか。悩み抜いた答えが卸売市場による農業参入だった。

卸売市場は農産物を取り扱う仕事柄、小売業者から消費者に直結する新品种のリクエスト、また種苗メーカーから新品种の紹介を受けることが多い。しかし、卸売市場がそれらをつないでも市場性の不透明な新品种に農家がトライするにはリスクもハードルも高い。

消費者ニーズを農家に示す手立てとして平成18年に設立されたのが、農業生産法人富良野ピュアテイスト有限会社だ。

まず富良野ピュアテイストがリスクを負い、新品種を実験的に作付けする。次に卸売市場と小売を介して消費者の反応を見る。評価がよければ、農家にフィードバックする。そして新品種作付の提案を行い、その産地としてブランド化を図っていく寸法だ。

富良野ピュアテイストは地域農業の活性化を図るために、こうした新手法で農家のリスクを背負いつつも、10haの農地で1,500万円を超える年商を上げるようになった。

農業生産法人含め川上から川下まで

親会社の富良野地方卸売市場は、この富良野ピュアテイストを軌道に乗せたあと、農家のつくった農産物の活用先として、レストランのイエロー・ブリック・ロードをつくり、農業の六次産業化の支援に取り組んだ。

レストランの設立は、グループ内の収益確保だけでなく、農家へのフィードバックをより効率的に行うという狙いもある。富良野ピュアテイストで生産した試験的な農産物をレストランで消費者に提供し、小売を介さず直接反応をみるのが可能となる。いわばレストランのアンテナショップ化だ。

また、レストランにはフレッシュジュースやソフトクリームを提供する直売所が併設され、規格外の農産物を無駄なく利用することができ、農家の収益向上にもつながる。

富良野ピュアテイストは新たな取り組みとしてレストランで提供するスイーツ用にイチゴの生産を開始する。

そのほかにもメロン、ブロッコリー、トウモロコシ、カボチャなどを中心として、富良野ピュアテイストのハウス2棟はイエロー・ブリック・ロード専用のハウスとして稼働することになる。

「川上から川下までの農産物の流れが、富



ステンドグラスが印象的な店内

良野地方卸売市場グループ内にはある」と中西さんは胸を張るほどだ。

レストランの次は植物工場に挑戦

イエロー・ブリック・ロードと富良野ピュアテイストは、六次産業化法の施行後、北海道から事業計画の認定を速やかに受けた。

その結果、イエロー・ブリック・ロードがレストランの建設費用として利用した農業改良資金は、六次産業化を支援する食品産業者（促進事業者）による全国初の融資事例となった。

「レストランの次は、植物工場システムの販売に着手したい」という中西さんは、新たな展開に向けて意気込む。市場という基盤を活かし、相乗効果を追求するハングリー精神には目を見張るものがある。

(情報戦略部 飯田 晋平)

Data データ

株式会社 イエロー・ブリック・ロード

住 所 / 〒076-0018
北海道富良野市弥生町4番1号

代表取締役 / 中西 章氏

資 本 金 / 300万円

従 業 員 / 社員2名、パート2名

農業改良資金活用事例② 株式会社 サン・ファーム (熊本県熊本市)

新鮮卵使ったスイーツで高付加価値経営を目指す 安全性と品質の追求に取り組み、消費者に大好評

熊本市内で養鶏企業サン・ファームが卵の生産、加工にとどまらず、新鮮な卵をはじめ、それを原料としたケーキなどを販売する直営店経営に進出して成功している。六次産業化の事例の中で、湧き上がる経営意欲によって収益を上げた典型例だ。

熊本市内で行列のできる直営店

熊本市内の小高い丘の上に、行列ができる店「ひなたまこっこ」がある。

メルヘンチックでお洒落な外観のお店に入ると、新鮮な卵をふんだんに使ったロールケーキ、シュークリーム、シフォンケーキ、プリンなどが甘い香りとともに目に飛び込んでくる。イートインコーナーは親子づれが多く、いつも笑顔であふれている。

この店を経営するのは、養鶏業を営む株式会社サン・ファーム。

3代目経営者で取締役を務める八幡さんご夫妻は「うちは卵屋さん直営のお店ですが、なぜかよく菓子専門店や喫茶店かと間違われてしまうんです」と朗らかに語る。

八幡さんは「ケーキなどスイーツだけでな

く、地鶏焼なども販売してますし、イートインコーナーでは朝採り卵の玉子かけごはんセットも大人気です」という。

新商品が人気投票で第1位に

この店で最近、人気急上昇中の新商品がある。ちょっと変わったネーミングの「おっぱいチーズふるふる」というスフレタイプのチーズケーキだ。

平成23年11月に地元熊本県民テレビとイオンの共同企画「テレビタ家」の人気投票で第1位となり、1カ月後の熊本県商工会連合会主催「肥後もっこすのうまかもん人気投票」でもグランプリの金賞に選ばれた逸品だ。

サン・ファームは昭和35年の創業以来、栄養価の高い卵を家庭に普及させたいと願って、特に「安全性と品質」にこだわった生産方式を追求してきており、その成果が今、開花していると言っている。

鶏を化学物質無添加で飼養

生産方法は、まず飼料に関しては厳選した原料を調達。これにニンニク、トウガラシ、納豆菌などの天然由来物質を加えて自社独自に飼料を配合している。鶏が飲む水は地下90メートルからくみ上げた山の水を活性化させて使うというこだわりだ。



八幡明史さん(左)、奥様のみわさん

純国産系統の鶏種を太陽の光と風を感じる開放鶏舎で雛から愛情を込めて育て上げるから、健康な鶏が育つ。

八幡さんは「うちで飼う10万羽の鶏は抗生物質、合成殺菌剤、合成卵黄着色剤などの化学物質を一切使わない無添加方式で育てています。消費者の方々に安全性と品質をきちんと説明できます」と胸を張る。

卵は、主に生協などを通じて食に関心の高い消費者に届けられてきた。

菓子職人に弟子入りして勉強

そうした中で、共同経営者のみわさんの心の中に「愛情をこめて生産した卵なので、お客さまに卵をいっぱい使ったスイーツを届けてみたい」という夢や思いが高まった。そして平成19年4月にスイーツを販売する店「ひなたまっこ」の誕生にこぎつけた。

「私たち夫婦2人で菓子職人に弟子入りして、養鶏をしながら菓子づくりを覚えたんです。でも、当初は、お店に来てくれるお客さまが少ないし、大きな構えのお店をつくったけど大丈夫かしら、と本当に心配したんです(笑)」とみわさんは当時を振り返る。

地元の百貨店や量販店が企画する直売イベントに粘り強く参加を続けてから口コミで評判がじわりと広がっていった。平成22年には地元・鶴屋百貨店の誘いでデパ地下に常設出店し、それもまた人気の上昇につながるきっかけとなって、評判は本物になった、という。

六次産業化で国から認定得る

平成23年になって、六次産業化法が施行されたのをきっかけに、自家製卵と熊本県産小麦を原料にした新商品開発などを狙いとし



金賞を獲得したチーズケーキ「おっぱいチーズふるふる」

た計画を作成し、国の認定を取得した。

第一次産業から第三次産業までの六次産業化の取り組みをさらに充実させようと、製造能力が不足していた菓子焼成設備は無利子の農業改良資金を活用して増強した。

また、福島原発の事故を契機に、朝採り卵の通信販売部門には東日本の消費者から、鶏の飼い方への質問が急増して、消費者の食への関心の高まりを実感した、という。

八幡さんご夫妻は、今後の経営方針に関して「人との出会い、そしてそのご縁を生かすも生かさないも農業者次第。私たちは『縁』を生かすため、お客さまや全国の農業経営者との出会いを大切にしていきたい」という。

卵の生産を核に六次産業化を進めるサン・ファームが人との「縁」を生かしてどこまで夢を広げるのか、この取り組みはますます消費者の心をつかんで離しそうにない。

(営業推進部 菊池 潤)

Data テータ

株式会社 サン・ファーム

住 所 / 〒861-4211

熊本県熊本市城南町今吉野1000-1

代表取締役 / 八幡 紀雄

資 本 金 / 1600万円

従 業 員 / 正社員・パート50名

猛暑下でも野菜や果樹は品薄・価格高で増益に

—平成22年農業経営動向分析—

平成22年の記録的な猛暑は農業経営にさまざまな影響を及ぼしました。品質低下による販売価格の低迷、品薄による相場高騰など、業種により対照的な結果となっています。

この経営分析は、日本公庫が農業を営むご融資先を対象に、3カ年（平成20年～22年）の決算データを集計して、損益の動向や財務指標などを分析し、取りまとめたものです。その結果は以下のとおりです。

稲作は米価下落で若干の減益

22年の稲作は、猛暑の影響により都府県の一部で一等米比率が大幅に低下し、米価が値下がりした結果、若干の減益となりました。

北海道畑作も小麦や大豆の単収が増加しましたが、夏場の高温・多湿で品質が低下し単価が下落したために、若干の減益となりました。

果樹はミカンやリンゴの単収が下落した一方、市場価格が堅調に推移したため、増益となりました。

野菜は猛暑の影響から、露地栽培のタマネギや施設栽培のトマトをはじめ、多くの品目で品薄となり、市場価格が堅調に推移したため、露地野菜（個人経営）、施設野菜は増益となりました。

施設花きは主品目のキクの市場価格が堅調に推移したため、個人では若干の増益となりました。一方、景気低迷による贈答用花きの需要減退などにより、法人では減益となりました。

茶は春先に発生した凍霜害の影響から静岡

産を中心に荒茶の生産量が減少し、鹿児島産を中心に荒茶価格が上昇したため、全体では増益となりました。

キノコは市場価格が軟調に推移したため減益となりました。

酪農については猛暑の影響で乳成分率が低下し、飲用向け割合が低下したことなどにより若干の減益となりました。

肉用牛はコスト安で増益

肉用牛は交雑種の枝肉価格が堅調に推移したことや、売上高に対する飼料費や素畜費などの生産コストが低下したこと増益となりました。

養豚は豚肉価格が軟調に推移した21年に比べ堅調に推移したことや、飼料価格の落ち着きから増益となりました。

採卵鶏については猛暑の影響による品薄から卵の価格が堅調に推移したことや、飼料価格の落ち着きから増益となりました。

ブロイラーは鶏肉（もも肉+むね肉）の市場価格が堅調に推移した一方、猛暑で飼養羽数が若干減少した影響もあって減益となりました。

（情報戦略部 畑脇 太一）

（注）

文章中、利益とは、個人経営では農家所得（専従者給与控除前・税引前・償却前）、法人経営では税引後当期純利益（償却前）のことをいいます。

表 平成22年の経営部門別の収支状況

経営部門			個人経営						法人経営							
			サンプル数	売上高 (百万円)			農家所得 (専従者給与控除前) (百万円)			サンプル数	売上高 (百万円)			税引後当期利益 (百万円)		
				21年	22年	(%) 増減率	21年	22年	(%) 増減率		21年	22年	(%) 増減率	21年	22年	(%) 増減率
耕種	稲作	北海道	1,178	22.8	22.7	→ ▲0.6	9.1	8.7	→ ▲4.0	234	49.7	47.0	→ ▲5.5	6.0	5.9	→ ▲1.0
		都府県	1,082	21.3	20.5	→ ▲3.7	9.1	8.2	→ ▲9.8							
	北海道畑作		105	36.8	36.2	→ ▲1.6	11.8	11.1	→ ▲5.7							
	果樹		304	13.3	14.3	→ 7.9	5.0	5.9	↑ 18.9							
	露地野菜	北海道	100	31.5	35.5	↑ 12.8	11.7	13.8	↑ 18.1	15	102.2	98.0	→ ▲4.1	6.8	6.1	→ ▲10.0
		都府県	230	27.1	30.4	↑ 12.3	10.0	12.3	↑↑ 22.6							
	施設野菜		430	25.1	26.7	→ 6.5	9.2	9.9	→ 6.9	24	91.5	98.5	→ 7.6	8.2	15.7	↑↑ 91.0
	施設花き		295	31.7	33.5	→ 5.7	10.1	11.0	→ 9.6	14	98.3	94.8	→ ▲3.6	5.9	1.1	▲81.0
	茶		222	21.4	23.3	→ 8.9	6.5	7.6	↑ 15.9	22	83.7	97.3	↑ 16.3	8.4	11.5	↑↑ 36.9
	キノコ		40	33.4	33.3	→ ▲0.4	8.6	8.5	→ ▲1.3	16	223.0	220.3	→ ▲1.2	12.7	-1.0	↓↓ 赤字転落
畜産	酪農	北海道	1,080	68.0	67.2	→ ▲1.1	17.5	15.8	→ ▲9.6	34	236.3	234.2	→ ▲0.9	41.8	37.9	→ ▲9.4
		都府県	680	62.0	61.6	→ ▲0.5	16.0	15.8	→ ▲1.1	72	132.7	133.3	→ 0.4	21.9	20.8	→ ▲4.7
	肉用牛肥育		368	113.3	111.7	→ ▲1.5	9.2	12.8	↑↑ 38.6	46	440.0	461.5	→ 4.9	23.5	34.4	↑↑ 46.2
	養豚一貫		148	86.5	88.5	→ 2.3	9.2	12.4	↑↑ 33.7	93	279.4	294.9	→ 5.6	4.0	21.0	↑↑ 425.2
	採卵鶏		52	91.3	89.1	→ ▲2.4	6.4	9.6	↑↑ 48.7	46	475.7	516.1	→ 8.5	27.5	34.7	↑↑ 26.2
	ブロイラー		33	136.2	135.0	→ ▲0.9	10.8	9.6	↓ ▲10.6	11	421.9	420.2	→ ▲0.4	9.0	3.7	↓↓ ▲59.4

注) 農家所得及び税引後当期利益は減価償却前の金額

●増減率

↑↑: 20%を超える増 ↑: 10%を超える～20%以内増 →: ±10%以内増減 ↓: 10%を超える～20%以内減 ↓↓: 20%を超える減

分析概要 集計・分析対象: ご融資先のうち6,974先 (個人経営 6,347先、法人経営 627先)
対象決算期: 平成20年・21年・22年

六次産業化で7割の農業者が所得向上を実感

― 農業の六次産業化に関する調査 ―

農業の新ビジネスモデル、六次産業化をどうみるか。日本公庫が実施した調査で、7割強は所得が向上し、今後も事業の拡大につなげていく意向のあることが判明しました。

六次産業化は、農業者が生産（第一次産業）のみならず、加工（第二次産業）、そして流通・販売（第三次産業）にも主体的・総合的に、特に農業者主導で価格決定に関わること、市場流通に頼らずマーケットリサーチをしながら独自の発想で農業の高付加価値化を目指すことなどの大きな特徴があります。

1、2、3の数字を足しても掛け合わせても6になるため、六次産業化というネーミングで、農業のビジネスモデルの潮流になりつつあります。

そこで、日本公庫は、すでに六次産業化に取り組んでいる農業者に対して、六次産業化のさまざまな問題に関する郵送アンケートと面談調査を実施しました。その結果は以下のとおりです。

直接販売で価格決定も主導

六次産業化に取り組んだメリットとして、回答者の74.5%が「所得の向上」を挙げ、最多となりました。

面談調査でも、直接販売に伴い価格決定も主導的に行えることで利益率が向上したとの声が多かったのが特徴です。市場流通の需給関係に左右されずに済む点をメリットに感じているとも言えます。

次いでの特長として「農産物の生産拡大」を挙げた回答者が50.3%に上りました。（図1参照）

面談調査でも同様に、加工・直接販売などが軌道に乗るにつれて本業の農業生産部門の生産量が拡大したとの声が聞かれました。

ブランド化が最重要課題

このほか今後の経営展開については、回答者の76.2%が事業や経営の規模を「拡大」と回答しています。

続いて「現状維持」が17.7%、「縮小」「廃止」を合わせても1.2%となっており、六次産業化が着実に定着していることをうかがわせませす。（図2参照）

今後の重要な取り組み課題で最も多かったのは、「商品の差別化・ブランド化」の67.3%でした。次いで「必要な人材の確保」が55.8%と続き、農業生産技術ではなく、農産物加工や接客・営業・会計などの知識や経験のある人材が求められていることがわかりました。（図3参照）

黒字化まで平均4年かかる

また、六次産業化に取り組んだ年数は平均13.5年で、黒字化までは平均4.1年という結果でした。

経営を軌道に乗せるには綿密で無理のない長期的な資金計画、粘り強い取り組みが必要との声が多かったのも特徴です。

（情報戦略部 林 活歩）

図1：六次産業化に取り組んだメリット（最大3つまで回答可）

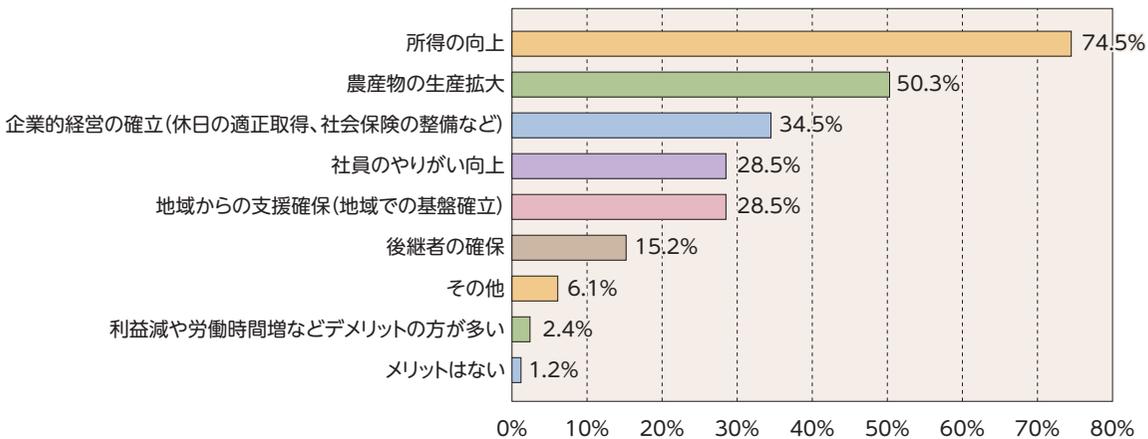
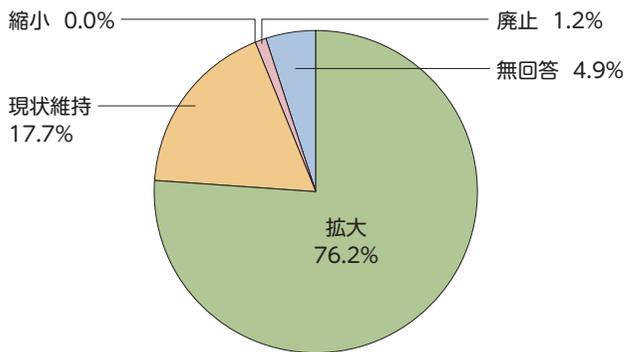


図2：今後の展開



【調査要領】

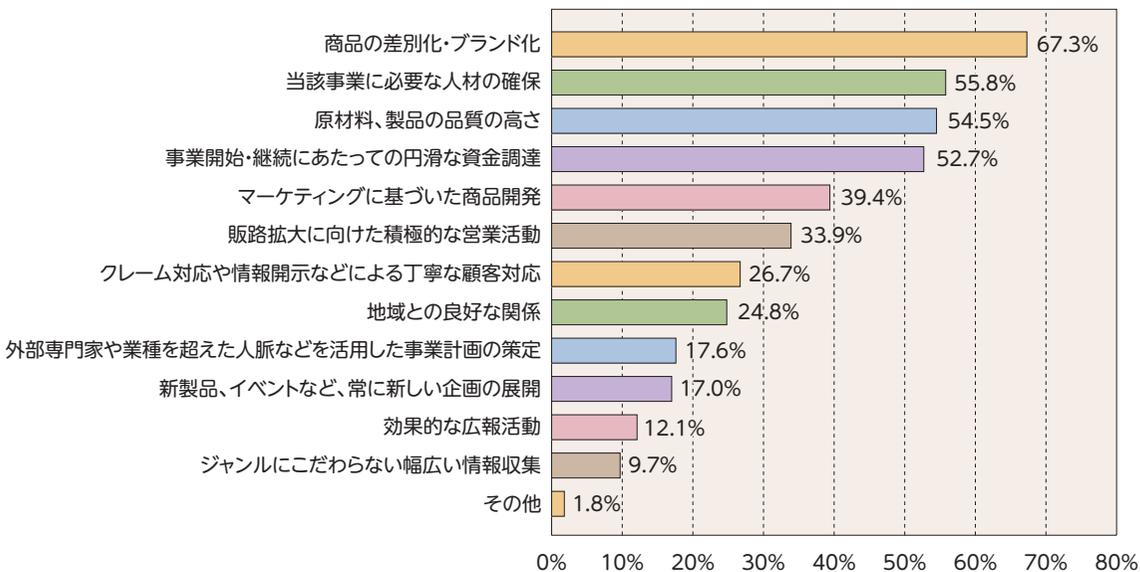
調査対象：六次産業化に取り組む農業者のうち日本公庫各支店農林水産事業が都道府県ごとに概ね5先ずつ選定した融資先等297先（東日本大震災の被災地域は除く）

実施時期：平成23年7～10月

調査方法：郵送によるアンケートおよび面談調査

調査先数：郵送297（回収数165／回答率55.6%、うち野菜39、果樹27、酪農18、養豚18、稲作17、畑作10、肉用牛9、採卵鶏8、茶5、きのこ4、プロイラー4、花き2、その他畜産1、その他3）
面談23

図3：六次産業化に取り組むにあたって重要と考えるもの（最大5つまで回答可）



土壌改良が課題の盲点 黒字化には「技術の習得」「販路開拓」がカギ

—企業の農業参入調査—

近年、活発化している企業の農業参入に着目し、参入時と参入後の経営上の課題を明らかにするため、日本公庫は平成23年7～8月にアンケート調査を実施しました。138社から回答があり、土壌改良などの課題が明らかになりました。

想定外の土壌改良が課題

今回の調査で、営農を開始するまでの準備期間として平均約1年8カ月を要していることが分かりました(図1)。その間、最も多かった取り組み内容は44.2%の先が挙げた「農地の確保・土壌改良」で、「生産技術の習得」「販路の調査・開拓」を引き離しました。

特に、「農地が確保できても土壌改良の必要があり、作付けまでに想定外の時間と費用を要した」という声が多くあったほか、農地を賃借している場合、「現状に復帰して返す必要があり、大きな農地整備はできず、生産が非効率である」という意見もあり、農地の問題は根深いことが明らかになりました。

建設業は販路開拓がポイント

農業経営上の課題を参入時と参入後に分けて質問したところ、「農地の確保」「労働力の確保」を挙げる先の割合は、業種に関係なく、参入時には高かったものの参入後に大きく減少しています(図2)。

また、「生産経費」も業種を問わず、約50%の先が時期に関係なく課題として挙げており、恒常的なものであることや業種による違いもないことが明らかになりました。

ところが、「販路の開拓」の課題をみると、食品製造業などでは、参入後、この課題を挙げる先は減少して50%以下になっていますが、建設業だけは参入後でも71.4%とほかの業種と比べ高止まりしています。食品の販路を有していない建設業は、準備期間の取り組みとして「販路の調査・開拓」が農業経営上の重要なポイントとなります。

また、「資金繰り」も他の業種と比べ非常に高い結果となり、建設業界の厳しい経営環境を反映して、本業からの資金支援が難しいことが考えられます。

技術習得などが損益を左右

参入時の課題の解決状況を黒字先と赤字先で分けて集計した結果、「生産経費」に関しては、解決率に大きな差はありませんでした(図3)。しかし、「生産物の販売単価」「農業技術の習得」「資金調達」「販路の開拓」では、黒字先のほうが課題の解決状況が高く、その乖離も大きいことがわかりました。

このことから、経費削減も当然大切ですが、「技術習得」「販路開拓」など売上に影響を及ぼす課題の解決が利益を確保するのに重要ということが浮き彫りになりました。

(情報戦略部 岩崎 悟之)

図1：参入までの準備期間とその取り組み内容(全体集計/複数回答)

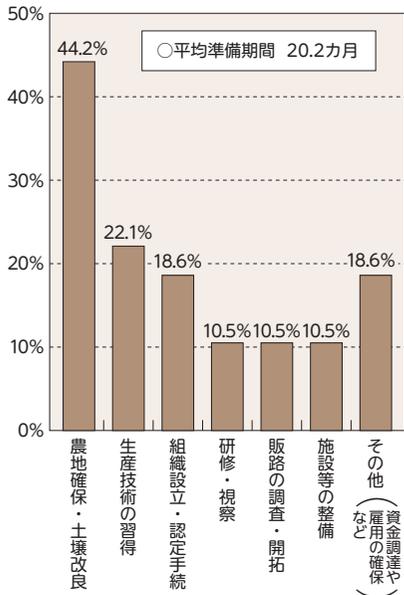


図3：参入時に抱えていた課題に対する解決状況(損益別集計/複数回答)

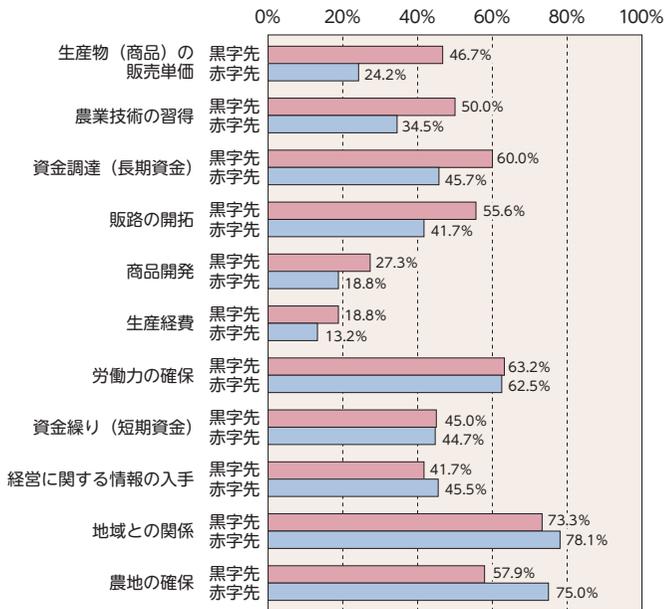
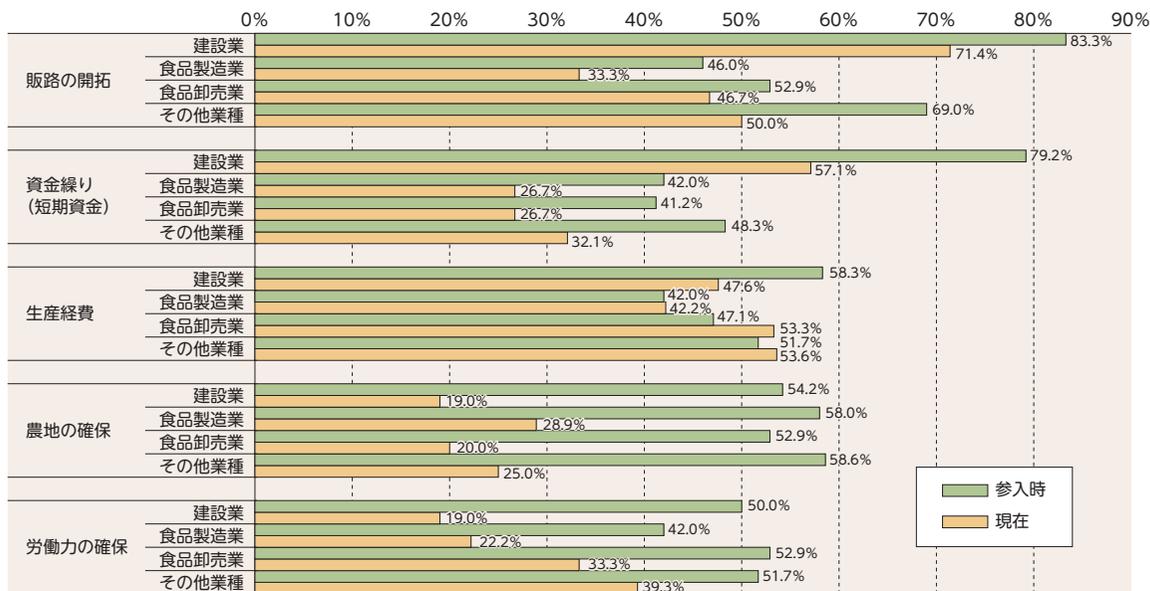


図2：参入時と現在における農業部門の課題(業種別集計/複数回答)



【調査要領】

調査対象：各都道府県の農業参入企業422社(日本公庫融資先および新聞などで報じられた参入企業から選定)

実施時期：アンケート/平成23年7~8月、面談調査/同年10~12月

調査方法：郵送によるアンケートおよび面談調査

調査先数：422(回収数138/回答率32.7%)うち建設30、食品製造業56、食品卸売業22、その他業種30、面談先18

皆さまのもっと身近に！

全国で定期相談窓口を開催中

～お気軽にご相談ください～

日本政策金融公庫農林水産事業では、皆さまのお近くの施設で資金や経営に関するご相談をお受けする定期相談窓口を開催しております。

定期相談窓口は事前予約制となっているところもあります。開催の曜日、時間などが都合により変更となる場合もありますので、裏表紙の最寄りの支店かお客さまフリーダイヤル（0120-154-505）にお問い合わせください。

定期相談窓口設置場所

(H24.1.20 現在)

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
北海道	日本公庫釧路支店	第2・4水曜日	12:00～15:00
青森	五所川原市中央公民館	第2・4水曜日	13:00～16:00
	三八地域県民局 地域農林水産部	第2・4木曜日	14:30～16:30 (要予約)
	上北地域県民局 地域農林水産部	第2・4木曜日	10:00～12:00 (要予約)
岩手	久慈地区合同庁舎	不定期	未定
	釜石地区合同庁舎	不定期	未定
	盛岡地区合同庁舎	不定期	未定
	奥州地区合同庁舎	不定期	未定
	東北銀行花巻支店	第3火曜日	13:00～
宮城	登米市中田農村環境 改善センター	第1水曜日	10:00～12:00
	JAみやぎ登米 豊里支店	第3水曜日	10:00～12:00
	JAいわでやま	第1木曜日	10:00～12:00
	JAあさひな	第2火曜日	13:00～15:00
	JAみやぎ亘理	第1木曜日	13:00～15:00
	JAみやぎ仙南	第2水曜日	13:00～14:30
	JA加美つば	第2木曜日	12:00～14:00
	JA仙台	第2木曜日	13:00～14:30
	東北銀行古川支店	第2水曜日	13:00～
	JA栗っこ	第3水曜日	12:00～14:00
	JAいしのまき	第3木曜日	13:00～14:30
	JA古川	第4水曜日	10:00～15:00
	石巻商工会議所	随時	未定
	秋田	JA秋田おぼこ	随時
JA秋田しんせい		随時	未定
JAこまち		随時	未定
JA秋田ふるさと		随時	未定
東北銀行鹿角支店		随時	13:00～17:00

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
秋田	JA大湯村	随時	未定
山形	土地改良事業団体 連合会庄内支所	毎週木曜日	13:00～16:00
	土地改良事業団体 連合会置賜支所	第2・4火曜日	13:00～16:00
福島	福島県酪農協同組合 本店（本宮）	第3木曜日	11:00～14:00
	JAいわき市本店	第2水曜日	11:00～14:00
	会津農業共済組合	第2・4木曜日	13:00～16:00
茨城	つくば研究支援センター (TEL029-231-4246)	第1・3水曜日	13:00～16:00
	茨城県土浦合同庁舎	第2・4木曜日	13:00～16:00
	茨城県鉾田合同庁舎	第2・4水曜日	13:00～16:00
	茨城県筑西合同庁舎	第2・4金曜日	13:00～16:00
	茨城県常陸太田 合同庁舎	第2・4火曜日	13:00～16:00
栃木	那須塩原市役所	第2・4木曜日	13:00～16:00
	日本公庫佐野支店	第3木曜日	13:00～16:00
群馬	西部県民局	第2・4火曜日	13:00～16:00
	吾妻県民局	第1・3木曜日	13:00～16:00
	利根沼田県民局	第1・3水曜日	13:00～16:00
	東部県民局	第2・4水曜日	13:00～16:00
千葉	旭市役所干潟支所	第1・3木曜日	9:30～16:30
	匝瑳市民ふれあい センター	第2・4水曜日	13:00～16:00
	銚子市役所相談センター	第2金曜日	13:00～16:00
神奈川	JA三浦市初声会議室	第3火曜日	11:00～14:00
	JAさがみ総合経済 センター（御所見支店）	奇数月 第3木曜日	12:00～15:00
新潟	上越地域振興局	第1・3木曜日	未定
	柏崎地域振興局	第1・3水曜日	未定

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
新潟	新潟地域振興局 (津川庁舎)	第3木曜日	未定
	新潟地域振興局 (新津庁舎)	第2水曜日	未定
	南魚沼地域振興局	第1又は2 水曜日	未定
富山	砺波体育センター 2階研修室	毎週火曜日	12:00~15:00
	入善町中央公民館	第2・4木曜日	13:00~16:00
	日本公庫高岡支店	第3金曜日	12:00~15:00
石川	加賀農林事務所	第3水曜日	13:00~16:00
	奥能登農林総合事務所	第2水曜日	13:00~16:00
山梨	笛吹市春日居あぐり 情報ステーション	毎週木曜日	15:00~17:00
	高根市農村環境改善 センター	第1水曜日	15:00~17:00
	南アルプス市高度農業 情報センター	第2・4水曜日	15:00~17:00
長野	日本公庫小諸支店	第3水曜日	13:00~15:00
	日本公庫松本支店	第2水曜日	13:00~15:00
	日本公庫伊那支店	第4水曜日	13:00~15:00
岐阜	高山市役所丹生川支所	第2・4水曜日	12:00~16:00
	中津川市役所	第1・3水曜日	12:00~16:00
静岡	富士宮市役所	第4火曜日	10:00~12:00
	富士開拓農協	第4火曜日	13:00~15:00
	JAとびあ浜松 大久保支店	第1・3水曜日	10:00~12:00
	JA遠州中央園芸流通 センター	第3水曜日	14:00~16:00
	JAハイナン茶ぐり 牧之原	第2水曜日	10:00~12:00
滋賀	JA遠州夢咲大坂支店	第2水曜日	14:00~16:00
	高島地域農業センター	第4水曜日	13:00~15:00
	甲賀地域農業センター	第3水曜日	13:00~15:00
	東近江地域農業センター	第2水曜日	13:00~15:00
兵庫	湖東地域農業センター	月1回土曜日	終日
	日本公庫豊岡支店	第3木曜日	13:30~16:00
	日本公庫姫路支店	第3火曜日	13:30~16:00
	淡路市立中央公民館 しづのおだまき館	第3水曜日	13:30~16:00
和歌山	日本公庫田辺支店	第1・3水曜日	13:00~16:00
	鳥取県西部総合事務所	第2・4火曜日	13:00~16:00
鳥取	鳥取県中部総合事務所	第1・3火曜日	13:00~16:00
	JAいずも本店	第2水曜日	15:00~17:00
島根	島根県西部農林振興 センター	第4金曜日	10:00~12:00
	島根県西部農林振興 センター益田事務所	第4木曜日	14:00~17:00
	JA石見銀山本店	第3火曜日	13:00~16:00
	JA雲南本店	月1回(10日)	15:00~17:00
岡山	おかやま酪農業協同 組合本所	第4週の 火曜日	10:00~15:00

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
岡山	真庭市蒜山振興局	第2週の 木曜日	10:00~15:00
	備中県民局井笠支局	第3週の 木曜日	10:00~15:00
	備中県民局新見支局	第3週の 火曜日	10:00~15:00
広島	JA三次本店	第1・3水曜日	13:00~16:00
	JA庄原本店	第1・3木曜日	10:00~14:00
	日本公庫福山支店	第2金曜日	13:00~16:00
山口	JA下関	第1・3水曜日	13:00~16:00
	萩市役所市民館	第2・4火曜日	13:00~16:00
	JA長門大津堂農 センター	第4火曜日	13:00~16:00
徳島	JA周南	第4木曜日	13:00~16:00
	吉野川合同庁舎2階	第1・3火曜日	10:30~16:00 (要予約)
香川	西讃農業改良普及 センター	第3火曜日	13:30~16:00
	東讃農業改良普及 センター	第2木曜日	13:30~16:00
	中讃農業改良普及 センター	第3木曜日	13:30~16:00
愛媛	JAえひめ南ローン センターみなみ	奇数月 第2木曜日	13:00~15:00
	日本公庫新居浜支店	第3木曜日	13:30~16:00
	愛南町農業支援 センター	偶数月 第2木曜日	13:00~15:00
高知	JA土佐あき本所	第2木曜日 4月から奇数月 第2木曜日	13:00~16:00
	JA高知はた本所	第4木曜日 4月から偶数月 第4木曜日	13:00~16:00
福岡	八女普及指導センター	不定期	未定
	久留米普及指導センター	月1回	未定
佐賀	JAさが白石地区 統括支所営農センター	毎週水曜日	13:30~16:30
長崎	県央振興局農林部 農業振興課	第2火曜日	13:30~16:30
	島原振興局農林水産部 農業振興課	第2水曜日	13:30~16:30
	県北振興局農林部 農業振興課	隔月 第2木曜日	13:30~16:30
大分	日田総合庁舎	第3水曜日	11:00~16:00
	宇佐総合庁舎	月1、2回	10:00~17:00
宮崎	国東総合庁舎	月1回	10:00~17:00
	北諸県農業改良普及 センター	偶数月 第2水曜日	10:30~15:00
	西諸県農業改良普及 センター	奇数月 第3水曜日	10:30~15:00
鹿児島	児湯農業改良普及 センター	奇数月 第4水曜日	10:30~15:00
	日本公庫鹿屋支店	第2・4 火・水曜日	火13:00~15:00 水 9:00~12:00

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、お近くの窓口
またはホームページ (www.jfc.go.jp/a/) へお気軽にどうぞ

支店名	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4階	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3階	0155-27-4011
青森支店	〒030-0861 青森市長島1-4-2	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11階	022-221-2331
秋田支店	〒010-0001 秋田市中通5-1-51	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3階	023-625-6135
福島支店	〒960-8031 福島市栄町6-6 NBFユニックスビル3階	024-521-3328
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
宇都宮支店	〒320-0813 宇都宮市二番町1-31	028-636-3901
前橋支店	〒371-0026 前橋市大手町2-6-17 住友生命前橋ビル6階	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6階	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 14階	043-238-8501
東京支店	〒100-0004 千代田区大手町1-8-2 新公庫ビル2階	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3階	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2階	076-441-8411
金沢支店	〒920-0919 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル5階	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3階	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	〒500-8819 岐阜市千石町2-22	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6階	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6階	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 滋賀ビル地下1階	077-525-7195
京都支店	〒600-8008 京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア9階	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8階	06-6131-0750
神戸支店	〒650-0023 神戸市中央区栄町通5-2-19	078-362-8451
奈良支店	〒630-8253 奈良市内侍原町51-1	0742-26-8781
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6階	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7階	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9階	086-232-3611
広島支店	〒730-0042 広島市中区国泰寺町2-3-20	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4階	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 COI高松ビル3階	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 高知中央第一生命ビル3階	088-825-1091
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
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 宮崎市橘通東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1-9-3公庫ビル	0120-154-505 (お客さま専用) 03-3270-4116

アグリ・フードサポート (2012.4)

制作 (株)日本政策金融公庫農林水産事業 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-3 公庫ビル
 営業推進部 営業統括課 TEL 03-3270-3157 (営業統括課)
 情報戦略部 報道課 URL [http:// www.jfc.go.jp/a/](http://www.jfc.go.jp/a/)