

アグリ・フード 2014.4 サポート

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

JFC 日本政策金融公庫 農林水産事業本部

Growth Strategy シリーズ・農林水産業の成長戦略支援（新規就農向け支援）

**2014年度から新規就農向け新資金の
取り扱いが始まります**

事例紹介 高田 昭寛さん／久保 敬一さん、誉さん

Export 「初めての輸出」をサポートします

事前準備から輸出手続き、販売支援まで

Exposition 第7回 アグリフードEXPO 大阪2014

商談引合件数5,037件と過去最多





開催概要については P14 をご覧ください。
<http://www.jfc.go.jp/>

目次

Contents

農林水産業の成長戦略支援	2014 年度から、新規就農向け新資金の取り扱いが始まります…………… 3 事例紹介① 高田 昭寛さん…………… 4 事例紹介② 久保 敬一さん、誉さん…………… 6
海外輸出	「初めての輸出」をサポートします ～事前準備から輸出手続き、販売支援まで…………… 8 香港への食品輸出戦略 カギは価格やブランディング ～日本産食品の輸出可能性についての現地レポート…………… 9
アグリフード EXPO	第 7 回アグリフード EXPO 大阪 2014 商談引合件数は 5,037 件と過去最多…………… 12 第 9 回アグリフード EXPO 東京 2014 を開催します！…………… 14
公庫調査レポート	農業者は加工・販売・商品開発へのかかわりが売上増のポイント ～農業の 6 次産業化（農工商連携の効果等）に関する調査…………… 15
定期相談窓口	全国で定期相談窓口を開催中…………… 18
公庫本支店窓口	公庫本支店窓口のご案内…………… 20

●表紙写真／2月開催の第7回アグリフード EXPO 大阪 2014 に出展した、デザート工房オレンジ
 会（熊本県）の皆さん。八代市の特産品でギネスにも認定された、世界最大の柑橘類「晩
 白柚（ばんぺいゆ）」を使ったペーストや石鹸などの加工品を PR。

●撮 影／河野 千年

シリーズ・農林水産業の成長戦略支援

2014年度から、新規就農向け 新資金の取り扱いが始まります

農林水産業分野に関する成長戦略支援を特集する4回のシリーズ、最終回のテーマは「新規就農」です。高齢化の進む農業生産現場へ青年等の就農・定着を促進するため、2014年4月から国の就農支援制度が刷新されます。その一環として、日本公庫農林水産事業の資金制度が拡充されることとなりますので、皆さまにご案内いたします。次ページからは実際に新規就農し、農業に取り組んでいる方の事例をご紹介します。

新規就農にご利用いただける主な資金制度

▶▶ 青年等就農資金（2014年4月新設）

従来、都道府県が扱っていた就農支援資金（施設等資金）が、内容を拡充し、新たな資金として日本公庫に移管されます。

ご利用いただける方	新たに農業経営を営もうとする青年等※であって市町村から青年等就農計画の認定を受けた認定新規就農者 ※青年（原則として18歳以上45歳未満）、知識・技能を有する者（65歳未満）、これらの者が役員の大過半を占める法人 ※農業経営を開始してから一定期間（5年間）以内の者を含み、認定農業者を除く
資金使途	施設、機械の取得等（農地等の取得は除く）
融資限度額	3,700万円
返済期間	12年以内（うち据置5年以内）
利率	無利子
担保・保証人	原則、融資対象物件以外の担保及び第三者保証人は不要

▶▶ 経営体育成強化資金

農地等を取得される場合には、従前どおり経営体育成強化資金がご利用いただけます。認定新規就農者の方が青年等就農計画に従って農地取得をされる場合は、①500万円まで融資率100%（通常80%）、②据置期間5年（通常3年）となる特例が適用可能です。

新規就農事例①

高田 昭寛さん（静岡県磐田市）

新規就農し、こだわりの白ネギづくりで成功 ネギの加工品製造による6次産業化にも挑戦

静岡県で新規就農し、こだわりのネギづくりに励む高田昭寛さん。1年目の失敗を教訓に栽培方法を改善すると同時に、みずから積極的に営業し販路を開拓、加工品製造にも取り組んで成功した。新規就農者にとって、高田さんのチャレンジ精神は大いに参考になる。

高品質の白ネギづくりに充実感

「就農後、失敗も重ねたが、苦勞に感じたことはない。創意工夫と手間暇をかけて、品質の高い根深ネギ（白ネギ）をつくることに充実感がある」。笑顔でそう語るのは、静岡県磐田市の高田昭寛さん（50）だ。新規就農から4年目の現在、白ネギを主体に露地野菜を4.5ha栽培するほか、ネギ加工品の製造にも取り組む。

高田さんはもともと鹿児島県出身で、就農以前は磐田市内の工作機械メーカーに勤務するサラリーマンだった。

実家が農家だったこともあり、農業に対する関心は以前からあったが、いざ就農となると収入面の不安もあり躊躇していた。しかし、独立して家族と一緒に働きたいとの思いが強まり、就農を決意。2010年に耕作放棄地10aを借りて、兼業農家と

して野菜栽培に取り組み始めた。

そこでメインに据えたのは白ネギだ。磐田市は明治時代からの白ネギ産地で、高田さんは栽培技術の習得や販路確保の面で有利となる産地メリットを活かそうと考えたのだ。

兼業やめて農業に専念し変化

しかし、白ネギの生産・販売は高田さんの想像以上に難しかった。白ネギの栽培は、成長に合わせて土を寄せて覆い、葉鞘と呼ばれる白い部分を伸ばしていくのだが、葉鞘の長さや太さが一定の基準に満たないものは規格外となり、市場で売り物にならないためだ。

就農1年目は、高田さんの技術が未熟だったうえ、兼業のため栽培管理に十分な時間と手間がかけられず、収穫した白ネギの6割が規格外となり、散々な結果となってしまった。

だが、高田さんは失敗にもくじけず奮い立った。サラリーマンと農業との兼業に限界を感じていた高田さんは、2011年に思いきって会社を退職し、農業に専念したのだ。

まず、出荷できる品質の白ネギを育てようと、畑を丹念に見回り、栽培にじっくり取り組んだ。こまめな土寄せにより葉鞘が十分な長さに伸びるよう気を配った。さらに有機堆肥を使って、白ネギに適し



高田昭寛さん

た土づくりにこだわった。

懸命の土壌改良でうまみ増す

実は、高田さんが借り受けている畑は耕作放棄地であったため、土がやせており堆肥による土壌改良は容易でなかった。しかし、粘り強く堆肥をすき込み、試行錯誤しながら改良を続けた。その結果、微量元素を多く含むやわらかい土壌に変えることができ、特有の風味やうま味が増した高品質の白ネギ栽培を可能にした。また、病害虫にも強くなり、農薬の削減という副次的効果もあった。

白ネギの周年栽培にも取り組んだ。白ネギは暑さに弱く、夏場は品薄となるため、その時期なら高値で出荷できると考えたからだ。土壌改良の効果で生育力が向上したこともあり、夏期には栽培期間を1カ月ほど延ばして育てるなどの工夫で、周年で出荷が可能となった。

栽培技術を磨くことと並行して、出荷先を見直し、新たな販路開拓にも取り組んだ。白ネギの生産に自信を深めた高田さんは、多少見栄えが悪くとも、品質を評価してくれる販売先の開拓に奔走した。

加工品売り上げ 4割まで高める

そこで、サラリーマンの頃に培った営業の経験が物を言った。積極的に青果卸業者や小売業者を訪問して白ネギを売り込んだのだ。営業先から敬遠されることも多かったが、試食を活用した結果「おいしい」という口コミが広がり、徐々に販売先を獲得していった。今では生産した白ネギの9割超を、県内外の青果卸業者やスーパーに直接販売するまでになった。

2012年から、加工品の開発・製造にも取り組み始めた。白ネギの規格外品を有効利用しようと考えたのがきっかけだ。規格外品といっても味には変わりはない。

最初に開発に挑んだのが白ネギドレッシングだ。



高田さんが製品化した加工品は白ネギの甘みが特徴

シングだ。調理師免許を持つ妻のまな美さんの協力を得て、白ネギの風味や甘みを生かそうと試行錯誤の末に製品化し、地元の直売所で試験販売した。当初は販売に苦労したが、「白ネギの風味がよい」と評判を呼び、徐々に売上が増加した。

さらに、白ネギを使ったコロッケや餃子などの惣菜類も商品化。ラインアップも増え、生産が受注に追い付かなくなってきたため、13年に高田さんは食品加工場の建設を決断した。

日本公庫もこの取り組みを支援するため、スーパーL資金を融資した。

高田さんは13年に日本公庫主催の展示商談会「アグリフードEXPO東京」に出展したところ、白ネギドレッシングがバイヤーから評価され、県外の食品関連業者からも注文が相次いだ。現在、加工品の売上は全体の約1割だが、将来的には4割程度まで高めたいと考えている。

「農業にはビジネスチャンスがありやりがいも十分。さらに磐田の白ネギを広めたい」。そう語る高田さんのチャレンジは今後も続いていく。

(情報戦略部 田口 靖之)

DATA

商号 ちなみや 遠州知名美屋

住所 〒438-0053 静岡県磐田市中野1-3

代表 高田 昭寛

従業員 15名

新規就農事例②

久保 敬一さん、誉さん（兵庫県淡路市）

東日本大震災を乗り越え新天地へ 親子で金ゴマ栽培に再び踏み出す

災難にあっても、くじけることなく挑戦すれば、視界が必ず広がってくる。東日本大震災、それに原発事故の風評被害に苦しんだ福島県の久保さん親子もその一例だ。新天地の兵庫県・淡路島に移住後、金ゴマ生産などで再出発し、事態を乗り越えようと奮闘している。

淡路島での18カ月の研修体験

「東日本大震災による福島原発事故後、風評被害の影響までは予測できなかった」。今は淡路島で暮らす久保敬一さん(62)と長男の誉さん(26)親子は振り返る。

特にこの6、7年は苦闘の連続だった。2007年、敬一さんはそれまで勤めていた自動車用メッキ加工会社が吸収合併されたのを機に退職。知人の紹介で「金ゴマ」の種を譲り受け、福島県福島市内で畑違いの農業に新規参入した。ところがやると軌道に乗り始めた矢先、11年の東日本大震災により、原発事故が発生。放射能汚染による風評被害に見舞われた。

久保さん親子は福島市で金ゴマ生産を続けるか、移転して農業を続けるか悩んでいた頃、兵庫県の被災農家の支援制度を

知った。兵庫県内の3カ所を視察し、温暖な淡路島が金ゴマ生産に向いていると直感。11年8月にインターンシップ制度を利用して淡路市に移住した。

2カ月後の10月に兵庫県の被災農業者等就農支援事業の適用申請を行い、誉さんは淡路市の農家で農業研修を開始。父の敬一さんも農業法人で研修を受けた。この18カ月間の研修が、新たなスタートを切る農業経営の原点となった。

メッキ加工会社での経験が活きる

「サラリーマン時代は部品1個が何十銭の世界。利益を上げるにはどの作業工程でのロスを減らすか、現場のコスト意識を徹底した。不良品発生率の低下、受注量に合わせた生産ラインの管理が欠かせない。この経験が農業にも活かされました」と敬一さんは言う。

経営改善資金計画書づくりにも着手した。肥料、資材のコスト計算、マルチシート、農薬を止めた場合の人件費増など、いくつものシミュレーションをつくった。

また、2013年に誉さんが日本公庫の経営体育成強化資金を利用するにあたり、北淡路農業改良普及センター、JA淡路日の出など関係機関に何度も足を運び、納得するまで計画を練り直した。

「経験のある作目で現実的な計画を立てることによって、収入の見通しが付き、数



久保敬一さん(右)と誉さん親子

字にも強くなった」と、計画書作成の意義を強調する。

地域での人間関係づくりも重要

一般的に、農業に新規参入する際の大きな障害のひとつになるのが、農地の確保だ。農地を借りられても、分散していたり、作付けに不適合な土地であれば、農業経営に大きな支障となりかねない。この難題を解決したのは、地元の淡路市、普及センター、JA、農地の出し手だった。

久保さん親子は「スムーズに農地が借りられました。私たちの知らないところで、行政やJAがサポートしてくれていたんです。淡路へ移住後、地域に溶け込み、人間関係を築いてきたことが実を結びました」と述べている。

地域での人間関係を構築したことによるプラス効果はたくさんあった。福島とは土壌が違い、長雨などの気象条件や病虫害被害に悩まされたが、そんな悩みも地域の支援で克服できた。

「自分たちのことを地元の人に知ってもらう努力を積極的にしました。成功している農家の方に話を聞きにも行きました。それらを繰り返すうちに、通りかかった農家の方が助言をくれるようになったんです。困ったときに相談できる相手がいること、そして、そのような関係を築くことが何より大切です」

経営改善資金計画を軸にやり抜く

久保さん親子は、新天地での苦労をともに、これから新規に農業を始める人にはこう助言する。

「農業はお金になるまで1年以上かかります。その間に気象条件、技術の未熟さなどから、最初に立てた計画通りの収益が得られない可能性があります。当初は、無収入を想定し、準備期間中に2~3年の生活資金を確保しておくこと、また、サ



金ゴマを島の特産品にしたいと意気込む

イクルの短い作目を導入するなど、リスクを分散する工夫も必要です。

でも、一番大切なのは、自分でつくった経営改善資金計画書を信じてやり抜く覚悟。そうすれば必ず道は開けるでしょう」

現在、敬一さんは淡路市が用意した市営住宅に妻と母を呼び寄せ、家族4人で暮らしている。

当初、金ゴマ生産に適していると思った農地は排水に難があり、また、トラクターの導入が遅れたため計画した作付面積に届かなかった。計画通りにいかない原因は何なのか、日々記録し、究明と対策に力を注いでいる。

2014年の手帳を見せてもらった。金ゴマ、タマネギ、レタス、温州ミカンの耕起、播種、施肥、除草、収穫など農作業のスケジュールがびっしり書き込まれている。

新たな一步を踏み出した久保さん親子の挑戦は始まったばかりだ。地域に溶け込み、関係機関の支援を受けながら、さまざまな課題を克服していくことだろう。

(近畿地区総括課 池田 祐一)

DATA

久保 敬一さん、誉さん

住 所 兵庫県淡路市

経営規模 田(借地) 137a、樹園地(借地) 20a

作 目 タマネギ、レタス、金ゴマ、温州ミカン

「初めての輸出」をサポートします

～事前準備から輸出手続き、販売支援まで～

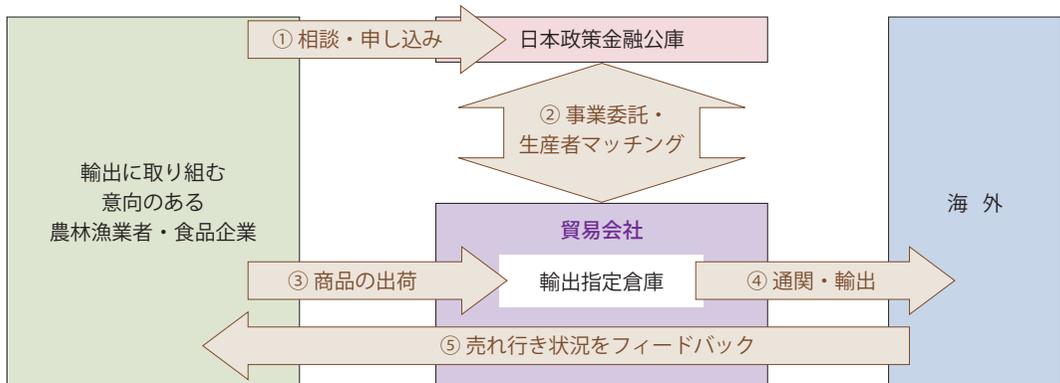
経営支援サービスの一環として、初めて農産物などの輸出に取り組むお客さまを支援する「**トライアル輸出支援事業**」を2013年度より、日本公庫農林水産事業で開始しました。農林水産物・食品の輸出ノウハウを持つ貿易商社と連携することにより、輸出に意欲のあるお客さまをサポートいたします。

概要（2014年度）

輸出支援国・地域	中国本土、香港、台湾、シンガポール、タイ、米国、EUなど（予定）
支援期間	2014年5月～2015年3月まで（予定）
支援対象者	農林漁業者または食品企業で、日本公庫農林水産事業資金のご利用先
貿易商社による支援内容	<ul style="list-style-type: none"> ①輸出前準備の支援 <ul style="list-style-type: none"> ・海外市場での輸出商品の可能性、ラベル表示作成指導、パンフ作成のアドバイスなど。 ②輸出商品の買い取り（仕入れ） <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の希望販売価格、日本から海外までの輸送費、海外での実勢小売価格などを勘案して、輸出商品を買取り。 ③輸出手続きなどの支援 <ul style="list-style-type: none"> ・商品の納期、送付方法（輸出指定倉庫までの納品）、提出する必要書類など。 ・輸出する際に必要な手続き（検疫証明、通関手続き、各種届出など） ④消費者ニーズのフィードバック（売れ行きなど） <ul style="list-style-type: none"> ・現地の輸入業者を通じて売れ行き状況（売れる・売れない理由）などを生産者へフィードバック。また、継続取引の可能性、今後の改善点をアドバイス。

※お問い合わせは、日本政策金融公庫 農林水産事業本部 総合支援部（4月から情報企画部、Tel 03-3270-4116）、または最寄りの支店（農林水産事業）へお願いします。

輸出支援スキーム図



香港への食品輸出戦略 カギは価格やブランディング

— 日本産食品の輸出可能性についての現地レポート —

日本公庫では、昨年10月、日本産食品の今後の輸出可能性について、香港で調査を行いました。香港では外国産とのし烈な競争が続いていますが、日本産食品の品質への評価は高まっています。今後は価格設定、ブランディングで緻密な戦略が必要となっています。

香港食品市場は激しい競争

日本から香港への農林水産物・食品の輸出額は986億円（2012年実績）と、最大の輸出国・地域となっています。香港の小売店では、日本産の加工食品のみならず、日本産の野菜、果物、水産物といった多くの一次産品を見ることができます。

これほどまで、香港で日本産の食品が普及拡大した要因は、中国の特別行政区で輸入規制が緩和されており、ほとんどの食品が関税ゼロで輸入されること、香港の食品市場が年々拡大傾向にあること、日本産の食品の味のよさ、品質管理がよく安心であるという評価が定着していること、などが挙げられます。

香港の小売店を所得階層別に分類すると、中～高所得者向けには、日本人も含めた海外駐在員が購買するシティスーパー、ジャスコ、そごう、アピタ、ヤタ、パークンショップなどがあります。そのほとんどが香港資本の経営で、これらの店舗では、日本産、欧米産、韓国産といった世界各国の食品が販売されています。

一方で、低所得者向けには、香港政府管轄の下、生鮮食料品から日用品まで揃う庶民向けマーケットとして「街市」と呼ばれる食品市場（日本の商店街に似ている）が香港内に77カ所あり、主に中国本土産の野菜・果物・肉類が販売されています。

この街市には、香港で水揚げされた魚市場が併設されている場所もあり、その日の朝に水揚げされた鮮魚も販売されています。

中～高所得者向けの小売店で販売されている日本産の一次産品は、日本から毎日定期便（船便、航空便）で輸入されており、一部の店舗では日本からの航空便の到着日程表も掲載するなど、鮮度に敏感な香港の消費者が購入しやすい工夫がされています。

また、日本産の青果物と中国産の青果物の陳列は、陳列棚を完全に分けており、付加価値の高い青果物はラッピングをするなど、差別化して販売されています。

青果物は、県名や品種名が表示されており、日本の小売店とほとんど変わらないといってもいいほど、豊富な品揃えです。店頭価格は、日本のスーパーと比べ、野菜は1.5～2倍、果物は2～3倍程度の



街市で販売されている中国産野菜



中～高所得者向けスーパーで販売されている野菜

水準となっています。長年人気定着している日本産のリンゴに加え、イチゴ、ブドウ、モモも人気が高まっています。

日本産牛肉は、枝肉ランクA3～A5の高価なもの（価格帯は100gあたりA5ランク1,500～2,500円）がショーケースで販売されており、さまざまな産地のものが出回っています。また、豪州産和牛も多く出回っており、日本産牛肉と競合しています。ここ1年で香港市場にさまざまな産地の日本産牛肉が多く流通しており、価格競争の激しさ、円安の影響から、日本産牛肉価格は多少下落傾向にあります。豚肉については、鹿児島産黒豚、沖縄産、宮崎産などが見られます。

日本産のコメも、多くの産地のものが販売されており、価格は2kgで1,600～2,000円、5kgで3,500～4,500円と、国内販売価格の1.5倍程度の水準です。近年、日本から輸入した玄米を顧客からの注文に応じて香港の施設で精米し、すぐに出荷する日系企業も活躍しており、香港市場における日本産

のコメ消費は拡大傾向にあります。

一方で、中国産の日本品種米が日本産の4分の1程度の価格で販売されており、短粒米を好む消費者は、高級な日本産米か安い中国産米かを選択することとなり、消費者は二極化しつつあります。

また、日本産の鮮魚の店頭価格は、日本の小売価格の2～4倍程度と高値であり、ブリ、マグロ、ホタテ、アワビなどが根強い人気です。また、築地や福岡市場などから空輸されており、早い業者では当日の早朝セリで仕入れた鮮魚を空輸し、その日の夕方に店頭と並べます。日本食品の取り扱いが多いスーパーでは、鮮魚コーナーのバックヤードに日系水産卸売業者が入っていることもあります。

日本食料理店に行列も

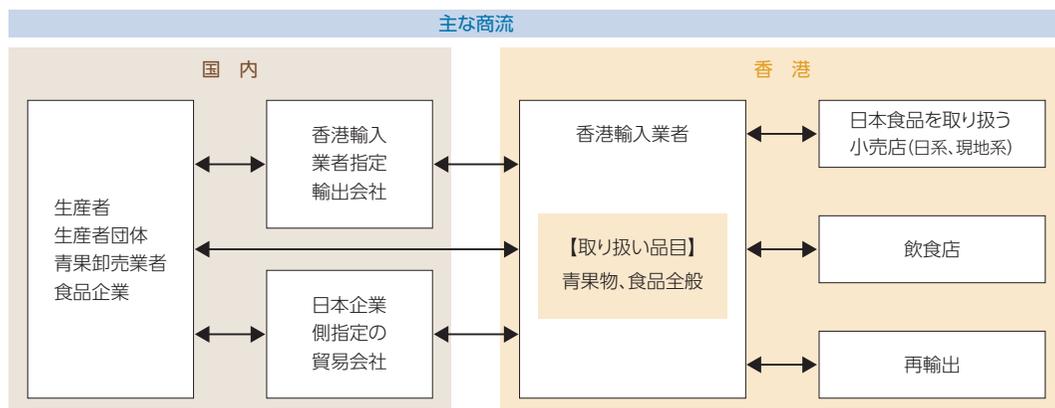
香港の外食業界を見てみると、全体の飲食店舗数は約16,000で、そのうち約1,100が日本食料理店です。特に、寿司、ラーメン、とんかつ、カレーは人気があり、多くの日系外食チェーン店が進出しています。香港市街地にある人気のラーメン店では、休日になると1時間以上の待ち時間になることもあります。

日本食料理店の中で、日本人シェフによる高級店は約40店舗程度であり、これらの店舗では、牛肉、コメ、鮮魚といった付加価値の高い日本産食材が使用されています。

香港は、中国本土に比べ飲食店が進出しやすい法規制であるため、多くの外食企業が初めて海外へ進出する地として選択しています。一方で、テナント賃料がアジアで一番高いと言われる香港では、飲食店の撤退率が高いことも事実です。

また、外食率が高い（家であまり料理をしない）香港人にとって、人気が高まっているテイクアウトの店舗形態である中食

図 香港の商流



注) 香港輸入業者、小売店および飲食店業者の間では卸売業者を介さない単純な流通構造。

市場は拡大傾向にあります。

その中でも、寿司、おにぎりといった日本式のテイクアウト店が増加傾向にあり、日本食が香港の中食市場でも浸透していることがわかります。テイクアウト寿司店では、1貫ずつきれいにラップ包装して販売されている商品もあり、香港の消費者ニーズに合わせた販売方法となっています。

■ ジャパンブランドで輸出

多くの食品が競合している香港で、日本産の食品は味のよさなどの面で高い評価を得ています。ただ、価格が相対的に高いというイメージがあり、それを乗り越えて確固たる評価を得るためには、他国も含めた競合商品との差別化や、商品の価格設定が重要なポイントになります。

また、香港における商流は、香港の輸入業者から卸売業者を介さずに小売店へ直接納品されていることから、販路のある香港の輸入業者と手を組むことも重要です(図)。

これらの点に加えて、今回の調査では、日本産の食品を取り扱う香港の大手輸入業者が次のように述べていました。

「日本産の食品は、県単位でセールスをかけてくるため、日本の産地同士で競合する 경우가多々ある。香港の輸入業者は、日本の地域ブランドで商品を選んでいるのではなく、ジャパンプランドを重視している」。この意見は、オールジャパンでの取り組みを推奨しており、対香港市場のブランディングに当たっての大きなヒントになると思います。

一方で、日本から香港への輸出は、市場規模や競争の激しさから、これ以上拡大を望めないのでは、との声もあります。

しかし、今回調査した限りで言えば、香港全体では食品の輸入額は年々増加傾向で、今後、日本産の取り扱いが少ない現地系スーパー、日本食料理店(約1,100店舗)、中華料理店(約4,800店舗)への営業に力を注げば、まだ日本産食品の輸出拡大の余地があるという印象です。

人口の減少により、さらに消費が落ち込む日本の食品市場の将来を見据え、政府が掲げる2020年までに1兆円の輸出目標額を達成するために、官民一体となり、香港をはじめアジア市場を一つの販路として開拓していくことが、今後ますます重要になってくると考えられます。

(総合支援部 川原 新一郎)

プロ農業者たちの国産農産物・加工食品展示商談会

第7回アグリフード EXPO 大阪 2014

商談引合件数は **5,037** 件と過去最多

全国の魅力ある農産物や地元産品を活用したこだわりの加工食品が一堂に会する、第7回「アグリフード EXPO 大阪 2014」を ATC アジア太平洋トレードセンターにて、2月20日～21日に開催しました。過去最多の513先(昨年492先)が出展し、13,860名(昨年14,562名)の来場者で賑わいました。



開会式のテープカットの様子。



上：「海外展開相談コーナー」を大阪で初めて設置。日本貿易振興機構（JETRO）および輸出事情に詳しい貿易会社・物流会社をアドバイザーとして招聘し、25社からの海外展開の相談に応じました。下：特別商談コーナーでは、国内バイヤー34社に加え、JETROのご協力により、シンガポール・タイ・フィリピンなど計8カ国・地域から13社の海外バイヤーを招聘し、出展者とのお引き合わせを行いました。



■「国産農産物バイヤー講演会」では、(株)千趣会、(株)大阪フード、(株)大近の3社を講師として招聘し、ご講演いただきました。講演後は聴講した出展者とお名前交換を行い、交流を図りました。

開催概要

■名称：第7回「アグリフード EXPO 大阪 2014」～プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会～

■会期：2月20日(木) 10:00～17:00
21日(金) 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：513先、383小間

■登録来場者数：13,860名
(2月20日…6,962名 21日…6,898名)

※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います。

■会期中商談件数：26,012件

■商談引合件数：5,037件

注1) 本集計は、出展者から提出いただいたアンケート結果に基づくもの

注2) 商談引合件数：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





■ 各ブースでは出展者がバイヤーに向け、自慢の商品をPR。中には海外バイヤーの姿も。名刺交換も活発に行われました。



左：展示方法に工夫を凝らす出展者も増えました。中：初出展の農業者限定のチャレンジコーナー。緊張の面持ちで商談に臨みます。右：商談でブースを離れる際の応援や商品PRにより、青空応援隊が出展者をサポートしました。

日本最大級の
国産農産物と加工食品の
展示商談会

第9回アグリフード EXPO東京2014を 開催します！

会期／8月20日(水)～21日(木)

会場／東京ビッグサイト 西2ホール
(東京都江東区有明)

出展者募集開始／4月中旬(予定)

規模／500小間(予定)

来場対象／小売業、食品加工・製造業、
商社・卸売業・流通業、
外食業・集客施設、中食業、
生産者・組合など

※一般の方は入場できません

「国産」にこだわった 全国規模の展示商談会

アグリフードEXPOは、「農と食をつなぐ」をテーマに「国産」にこだわった、全国規模の展示商談会です。全国各地で国産ブランドを担い、魅力ある農産物づくりに取り組んでいる農業経営者や、地元産品を活用した多様なこだわり食品を製造する食品メーカーの皆さまが多数出展いたします。また、全国各地から1万名以上のバイヤーが来場する見込みです。



大勢の来場者で賑わう会場

前回開催(2013年8月) データ

出展者数：644社 519小間

登録来場者数：13,085名

会期中商談引合件数：7,334件※

※商談引合件数とは、商談会終了後も継続して商談を行う予定の件数。

出展者の声

- 今回出品した野菜はサンプル展示のつもりだったが、首都圏のレストランなどに納品している青果店からの要望が多く、早々に注文が入り、大きな成果があった。(野菜／長野県)
- 初めて出展したときより商談が数多くでき、成果を実感できた。以前は単品で陳列していたものを、ギフト箱に入れた状態で展示するなどの工夫で、多くの引き合いにつながった。(食肉加工／山形県)

来場者の声

- 全国の生産者と直接コンタクトできる場として、非常に価値のある展示会だと思った。出展者側も積極的な説明やセールスが多く、いろいろな情報のやりとりを行えた。(商社・卸売業／東京都)
- 大変珍しい、面白い商品が多くて有益だった。参加各社もバラエティに富んでいた。(小売業／東京都)

お問い合わせ

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(4月から情報企画部)
TEL：03-3270-4116

運営事務局

エグジビションテクノロジー株式会社
TEL：03-5775-2855

公式ホームページ

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

農業者は加工・販売・商品開発への かかわりが売上増のポイント

— 農業の6次産業化（農商工連携の効果等）に関する調査 —

農商工連携によって農業の6次産業化に取り組む融資先の農業者および商工業者を対象に、農業と商工業の連携に関するアンケート調査を日本公庫農林水産事業で実施しました。

農業者は連携でノウハウ習得

農業者、商工業者に「連携に取り組む目的」について聞いたところ、農業者では「加工による新商品の開発・販売」が72.2%と最も多くなりました（図1）。また「連携先の加工・販売ノウハウの習得」と回答した農業者が15.3%あり、連携を通じてノウハウを習得し、将来的には農業者みずから加工、販売に乗り出そうとする姿もうかがえます。

一方、商工業者では「原材料にこだわった新商品の開発・販売」が79.5%と最も多くなりました（図2）。また「自社で開

発した技術の活用」が46.2%と3番目に多い回答となり、独自技術を活用し差別化した商品の開発に取り組もうとする姿勢も目立ちました。

商工業者に増収効果大

農商工連携の効果について、売り上げが変化したかどうか尋ねたところ、「売り上げが増加した」との回答は農業者が59.7%、商工業者が76.3%となりました（図3）。農業者よりも商工業者において売り上げの増加効果が顕著であることが見てとれます。

図1 農商工連携に取り組む目的（農業者、3つまで選択）

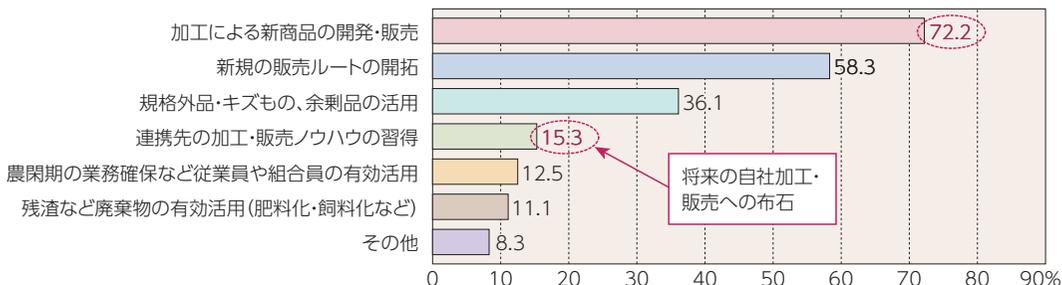
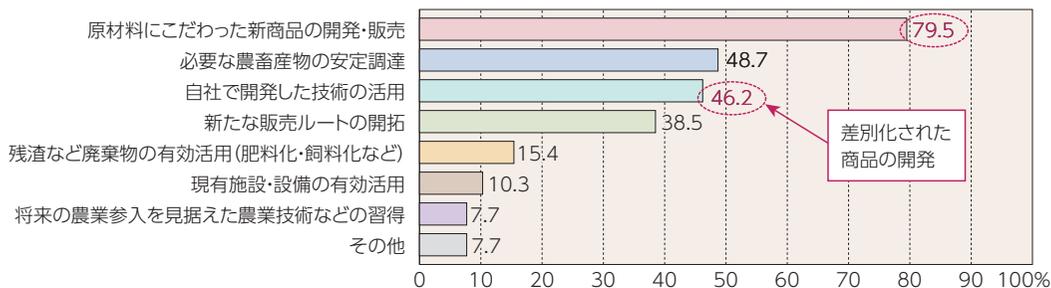


図2 農商工連携に取り組む目的（商工業者、3つまで選択）



この結果について、連携開始からの経過期間別（5年経過しているかどうか）に分析を行ったところ、連携開始が「2007年以前」の取り組みでは、「売上げが増加した」との回答が農業者と商工業者でそろって8割にのびりました（図4）。

連携開始が「2008年以降」についてみ

ると、商工業者では「売上げが増加した」との回答が75.0%となり、「2007年以前」の回答と大きな違いはありませんでしたが、農業者については「売上げが増加した」との回答が53.3%にとどまり、「まだ売上げの増加に結びついていない」との回答が46.7%に達しました。

図3 連携による売上げの変化（1つ選択）

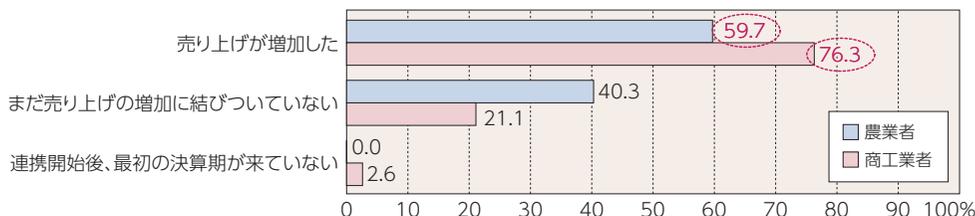


図4 連携開始時期別の連携による売上げの変化（1つ選択）

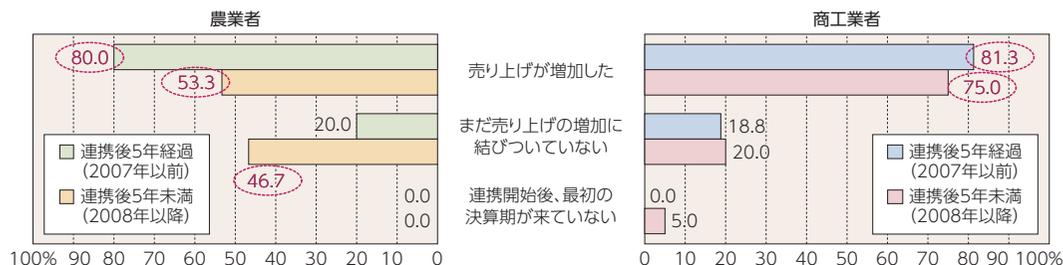


図5 連携における役割（農業者、複数回答）

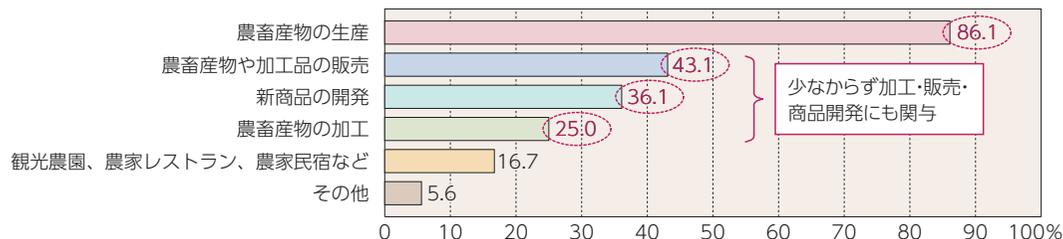
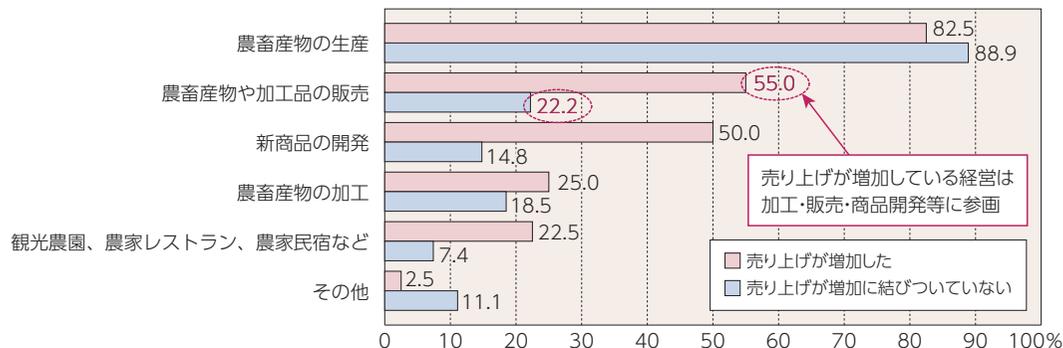


図6 売上げ状況別の連携における役割（農業者、複数回答）



このことから、農業者の場合、連携が売上増加に結びつくまでに商工業者よりも時間を要していることがわかります。

農業者は川下関与で増収

「連携における役割」について聞いたところ、農業者では「農畜産物の生産」が86.1%で突出していました(図5)。生産以外にも「農畜産物や加工品の販売」が43.1%、「新商品の開発」が36.1%、「農畜産物の加工」が25.0%と続き、農業者が少なからず加工や販売、商品開発にかかわっている実態が明らかとなりました。

また、連携により「売り上げが増加した」先と「売り上げの増加に結びついていない」先に分けて分析したところ、「売り上げが増加した」農業者では「農畜産物や加工品の販売」を行っているとの回答が55.0%となり、「売り上げの増加に結びついていない」農業者の22.2%を大きく上回りました(図6)。

このほか、「新商品の開発」や「農畜産物の加工」などの項目においても同様の結果となりました。

このことで明らかになったのは、加工や販売、商品開発などを商工業者任せにせず、農業者みずからもかかわることが農業者の売上増加にとって有効であるという点です。

連携開発品の輸出に意欲

「連携に対する今後の意向」については、「連携を継続・強化していきたい」との回答が農業者で77.1%、商工業者で82.1%となり、農業者、商工業者ともに8割が連携に肯定的な評価をしており、今後の効果に期待していることが明らかとなりました(図7)。

「連携で開発した商品の輸出」に関する意向を尋ねたところ、「すでに輸出している」は農業者で8.3%、商工業者で10.8%となりました。また「現在は輸出していないが、今後輸出したい」が農業者で38.3%、商工業者で37.8%にのぼり、連携に取り組んでいる農業者、商工業者ともに約半数が輸出に意欲を示す結果となりました(図8)。

(情報戦略部 高岸 陽一郎)

図7 連携に対する今後の意向(1つ選択)

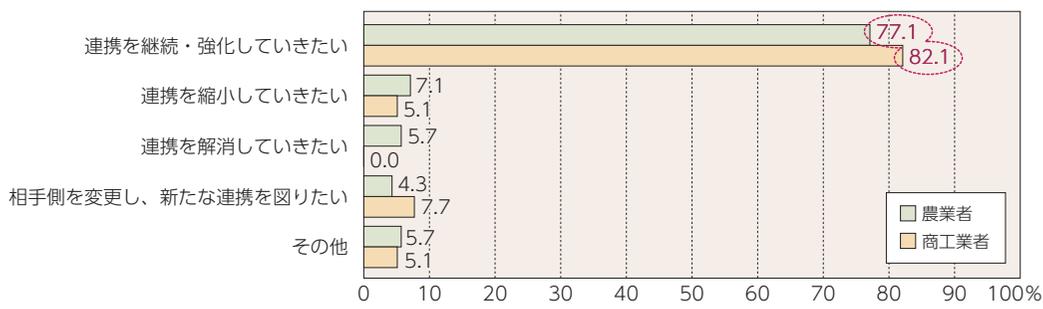
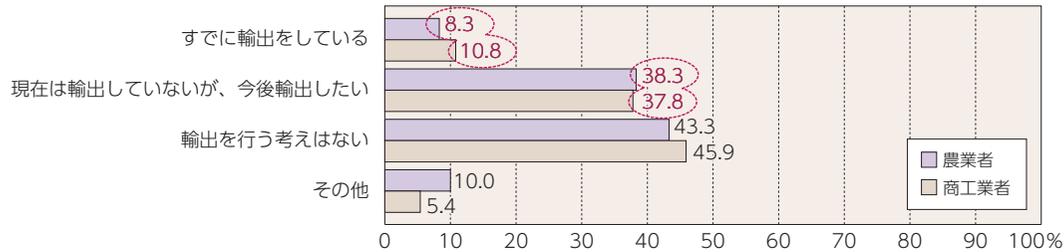


図8 輸出に対する意向(1つ選択)



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、最寄りの支店（裏表紙掲載）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

(H26.2.28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	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	随時
	釜石地区合同庁舎	不定期	随時
	盛岡地区合同庁舎	不定期	随時
	奥州地区合同庁舎	不定期	随時
宮城	東北銀行花巻支店	第3火曜日	随時
	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1水曜日	13:00～14:30
	JA加美よつば	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	不定期	未定
	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
	JAみどりの	不定期	未定
秋田	JA秋田おぼこ	随時	未定
	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大瀧村	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	会津農業共済組合	第2・4木曜日	13:00～16:00
茨城	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
埼玉	日本公庫熊谷支店	第2・4火曜日 (予約制)	13:00～15:00
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
	香取市役所本庁舎 701会議室（7階）	第1火曜日 (祝祭日の場合は 第2火曜日)	9:30～16:30
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
	新潟地域振興局 (津川庁舎)	第3木曜日	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 (新津庁舎)	第2水曜日	未定
	日本公庫三条支店	第2水曜日	13:00~15:00
	日本公庫高田支店	第3水曜日	13:00~15:00
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
石川	日本公庫高岡支店	第3金曜日	12:00~15:00
	日本公庫小松支店	第3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
	北杜市長坂総合支所	第1水曜日	13:00~15:00
	北杜市須玉総合支所	第3水曜日	13:00~15:00
	南アルプス市高度農業 情報センター	第2水曜日	15:00~17:00
	富士吉田商工会議所	第4水曜日	13:30~15:30
	日本公庫小諸支店	第3水曜日	13:00~15:00
長野	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とぴあ浜松 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ハイナン牧之原支店	第2水曜日	10:00~12:00
	JA遠州夢咲大坂支店	第2水曜日	14:00~16:00
滋賀	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
	湖東地域農業センター	月1回土曜日	終日
兵庫	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
和歌山	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
	日本公庫田辺支店	第1・3水曜日	13:00~16:00
鳥取	鳥取県西部総合事務所	第2・4火曜日	13:00~16:00
	鳥取県中部総合事務所	第1・3火曜日	13:00~16:00
島根	JAいづも本店	第2水曜日	15:00~17:00
	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雲南本店	毎月10日	15:00~17:00
	JA石見銀山本店	第3火曜日	13:00~16:00
	大田商工会議所	第1金曜日	13:00~15:00
	益田商工会議所	第2水曜日	13:30~15:00
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下関本所	第1・3水曜日	13:00~16:00
	萩市役所市民館	第2火曜日	13:00~16:00
	JA長門大津宮農 センター	第4火曜日	13:00~16:00
	JA周南本所	第4木曜日	13:00~16:00
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えひめ南口ローン 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	奇数月 第2木曜日	13:00~16:00
	JA高知はた本所	偶数月 第4木曜日	13:00~16:00
福岡	八女普及指導センター	第3木曜日	13:00~16:00
	久留米普及指導センター	第3水曜日	13:30~16:00
	飯塚普及指導センター	第4水曜日	13:30~16:00
	半田税理士事務所	第3水曜日	13:30~16:30
佐賀	JAさが白石地区 統括支所宮農センター	毎週水曜日	13:30~16:30
長崎	県央振興局 (農林部各地域普及課)	第2火曜日	13:30~16:30
	島原振興局西八幡庁舎 (農林水産部各地域普及課)	第2水曜日	13:30~16:30
	県北振興局吉井庁舎 (農林部各地域普及課)	偶数月 第2木曜日	13:30~16:30
熊本	日本公庫八代支店	第2火曜日	13:00~15:00
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
	国東総合庁舎	月1回	10:00~17:00
宮崎	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
	児湯農業改良普及 センター	奇数月 第4水曜日	10:30~15:00
鹿児島	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 (<http://www.jfc.go.jp/>) 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 北都ビルディング4階	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	〒310-0021 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1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー 2階	03-3270-9791
横浜支店	〒231-0023 横浜市中区山下町89-6 プライムタワー横浜8階	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	〒500-8844 岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウイング37西棟3階	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	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉦町101 アーバンネット四条烏丸ビル4階	075-221-2147
大阪支店	〒530-0057 大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング8階	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11階	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5階	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6階	0857-20-2151
松江支店	〒690-0887 松江市殿町111 松江セレクトリービル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	〒730-0031 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6階	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 いちご高松ビル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 高知中央ビジネススクエア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1-9-4 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 (2014.4)

制作 (株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部 〒100-0004
 営業推進部 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
 情報戦略部 (4月から情報企画部) TEL 03-3270-2268 URL <http://www.jfc.go.jp/>