

# アグリ・フード 2014.10 サポート

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



Exposition

## 第9回 アグリフードEXPO東京 2014開催速報

Support

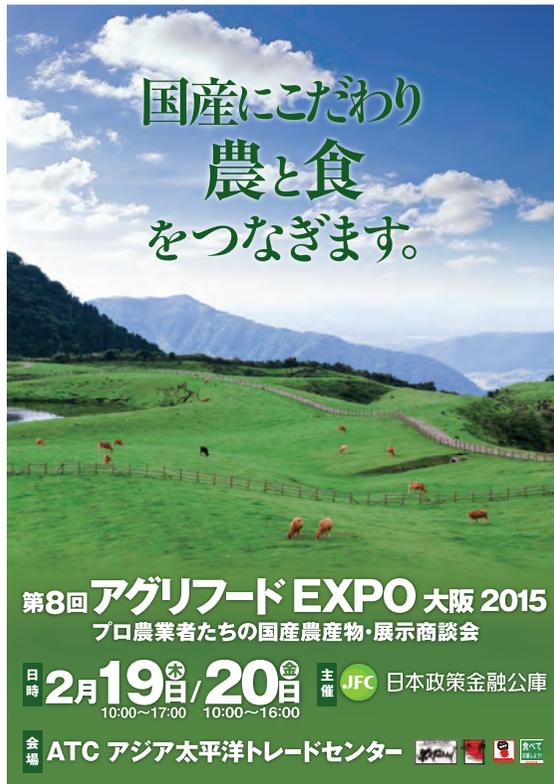
シリーズ・多様な、担い手の支援(輸出)

輸出関連事業を行う際に  
ご利用いただける  
資金のご紹介

事例紹介 有限会社池一菜果園  
株式会社たかき

Loans

青年等就農資金が  
本格スタート



開催概要については12ページをご覧ください。  
<http://www.jfc.go.jp/>

目次

Contents

ごあいさつ	日本公庫農林水産事業本部長の新任のごあいさつ	3
資金紹介	青年等就農資金が本格スタート	4
多様な、担い手の支援	輸出関連事業を行う際にご利用いただける資金のご紹介	5
	事例① 有限会社池一菜果園	6
	事例② 株式会社たかき	8
アグリフードEXPO	第9回アグリフードEXPO東京2014開催速報	10
	第8回アグリフードEXPO大阪2015を開催します	12
資金紹介	スーパーW資金のご紹介	13
公庫調査レポート	2013年度高収益畜産経営の要因分析調査	14
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／第9回アグリフードEXPO東京2014会場の様子

●撮 影／河野 千年

日本公庫農林水産事業本部長の新任のごあいさつ

## 「現場本位」で、 お客さまの未来と政策を つないでいきたい。

たかはし ひろし  
高橋 洋

代表取締役専務取締役（農林水産事業本部長）



日頃より日本公庫へのご理解とご協力を賜り、心より御礼申し上げます。

今、農林水産業の競争力の強化に向けて、政府は「農林水産業・地域の活力創造プラン」を策定・改訂し、新たな政策が展開されています。

こうした中、法人経営や大規模家族経営、新規就農者、農業への参入企業など、地域の多様な担い手の皆さまが、規模拡大やコスト削減、創意工夫を生かした6次産業化、海外展開などの経営改善に取り組まれています。

日本公庫は、こうした現場の動きを的確に捉え、スーパーL資金などの融資やサービスを通じて、経営の芽を育て、大きな成長につなげてまいります。特に、今年度からは、新規就農者を支援する青年等就農資金を取り扱うと共に、「投資事業有限責任組合」（LPS）を通じた農業法人への出資業務を行うこととなりました。

東日本大震災の災禍から3年半が経過した現在も復興の途上にあって、支店に相談を寄せられる方が多くいると伺っています。引き続き、事業への意欲をしっかり受け止め、腰を据えて支援を行ってまいります。また、昨今の自然災害や飼料価格の高騰などの影響を受けた皆さま

を支援するためのセーフティネット機能を機動的に発揮してまいります。

このほか、農業経営アドバイザーによるコンサルティング、「アグリフードEXPO」による販路開拓、「トライアル輸出支援事業」による海外展開のサポートなどの経営支援サービスを提供してまいります。

私たち日本公庫は、融資・出資やサービスを通じて、的確かつ効率的に政策を実現することがミッションです。全国の店舗網を生かして、お客さまと真摯に向き合う。そこでつかんだ情報をもとに、地域や経営を共に考え、必要な支援をしっかり行う。すなわち、職員一人ひとりが「現場本位」で、お客さまの未来と政策をつないでいくことこそ、責務であると考えています。

今後も農林水産業・食品産業に携わる皆さまの経営発展に貢献できるよう努めてまいります。引き続きご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

### ● 経歴

1983年4月 農林水産省入省  
2009年7月 大臣官房文書課長  
11年8月 大臣官房参事官兼経営局  
14年6月 現職

# 青年等就農資金が本格スタート

～新規就農者を新資金でサポート～

従来、新規就農者向けの資金として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、本年度から日本公庫が扱う「青年等就農資金」として生まれ変わりました。認定手続きの準備が整う10月から本格的にスタートします。

## 無利子、無担保・無保証人です！【資金制度の概要】

ご利用いただける方	認定新規就農者（市町村から認定を受けた個人・法人）
資金の使いみち	（設備）農地の改良、施設・機械の取得 など （長期運転）農地・施設・機械の賃借料、素畜費、飼料費、農薬費 など
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）
金利	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 （実質的な、無担保・無保証人制度）

## より使いやすく！【就農支援資金（旧制度）との違い】

- ◆ 融資を受けることのできる方は個人のみでしたが、**新たに法人も対象**になりました。
- ◆ 経営開始後は認定を受けられませんでした。が、**経営開始から5年以内であれば認定新規就農者の認定を受けることが可能**になりました。（ただし、認定農業者の方は対象となりません。）
- ◆ 経営開始の初年度の利用に限られていた**長期運転資金が、計画期間中（経営開始から5年以内）いつでも利用可能**となりました。

## こんな場面で活用できます！【ご利用のイメージ】

- ◆ 就農相談会で農業に興味を持ち、脱サラして2年間の研修を受けた方が、新たに農業経営を開始する場合
- ◆ 農業経営を開始されてから（5年以内の）間もない方が、長期の運転資金を必要としている場合（認定農業者の方を除く）
- ◆ 農業法人などで農業に従事した研修生や従業員の方が、新たに独立する場合
- ◆ 農業を営む方の後継者が、経営を継承する場合や新たに独立する場合

## シリーズ・多様な、担い手の支援

## 輸出関連事業を行う際にご利用いただける資金のご紹介

今年6月に改訂された「農林水産業・地域の活力創造プラン」では、国外需要を取り込むため、2030年に農林水産物・食品の輸出額5兆円を目指す目標が新たに掲げられました。「多様な、担い手の支援」シリーズ第2回目となる今号では、輸出に取り組む際にご利用いただける資金制度をご紹介します。

また、次ページ以降では、実際に本資金や輸出に関する経営支援サービスの利用事例をご紹介します。

\* \* \* \* \*

農地や施設の取得のための設備資金、飼料費や肥料費のための長期運転資金など、認定農業者の皆さまのさまざまな資金ニーズにお応えするスーパーL資金（農林漁業経営基盤強化資金）は、次表に掲げる輸出関連事業を行う際にご利用いただけます。

区 分		例 示
輸出の事前準備に必要となる運転資金	長期運転資金	海外向けパンフレット作成費 海外担当スタッフの雇用費 海外商談の際の渡航費 サンプル輸送費／海外展示会への出展費
実際に、輸出する際に必要となる資金	設備資金	輸出向け商品の製造開始に伴う工場拡張 食品パッケージの変更に伴う機械購入 保管倉庫の拡大
	長期運転資金	輸出事業拡大に伴う雇用費 商標登録費／海外渡航費

### ▶▶ スーパーL資金（農業経営基盤強化資金）の概要

ご利用いただける方	認定農業者
資金の使いみち	経営改善に資する設備資金、長期運転資金など
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）
返済期間	25年以内（うち据置10年以内）
金利（2014年8月20日現在）	0.35%～0.90%（借入時の金利は金利情勢により変動します）
無担保・ 無保証人制度	<p>① <b>クイック融資制度</b>…企業経営診断手法（スコアリング手法）による判定が一定基準以上などであれば、1週間以内に融資の可否を回答する制度で、融資額は1回当たり500万円以下です。</p> <p>② <b>円滑化貸付制度</b>…経営が良好な方が限度額の範囲内で繰り返し利用できる制度です。 限度額は個人2,000万円、法人4,000万円～1億円です。</p>

## 事例①

有限会社池一菜果園 池 洋一さん（高知県土佐市）

## トマトの機能性が訴求できる 海外市場へ向けて輸出に挑戦

太陽と清流仁淀川の恵みを受け、通常の3倍の期間をかけてフルーツトマトを育てている。今年1月に日本公庫のトライアル輸出支援事業を利用して、シンガポールの日本食レストランへの輸出にチャレンジした。

### 消費者の健康に役立つ製品を

池一菜果園代表取締役社長の池洋一さん（68）の信念は「消費者の健康を願い、健康に役立つ製品をつくる」ということだ。

現在、トマト35種類、約9万本を減農薬や自然肥料を使って超密植栽培（通常の3倍）している。

池さんは1997年にフルーツトマトの栽培を始め、2002年に経営を法人化。「池トマト」のブランド名で販売を開始した。04年には取引先からの要望でトマトジュースの開発に取り組み、フルーツトマトジュース『ぎゅぎゅっとフルトマ』を発売するなど、徐々に製品のラインナップを増やしていった。

09～10年に需要増加への対応と新たな市場開拓に向けた新製品開発のため、日



代表取締役社長の池洋一さん

本公庫から融資を受けハウスを増設し、栽培面積を0.9haから1.6haに拡張するとともに加工場も新設した。

池さんの健康へのこだわりは、ある時、医師から加齢とともに食べ物を飲み込みにくくなってしまうということを知ったのがきっかけだ。

そこで飲みやすく舌触りがより滑らかなトマトジュースの開発に着手し、10年にはトマトの細胞を破碎する最先端の機械を導入した。これによって滑らかになっただけでなく、トマトの味がさらに濃厚になった製品は、今、消費者から高い評価を得ている。

一時、規模拡大を追求することも目指したが、高知県にまとまった農地がなく、海外での生産も、池さん自身の体調が悪くなり断念。

そこで池さんは、「規模を追求して消費者へトマトをたくさん届けることと、トマト1個の機能性を高めて消費者に必要な栄養を供給することは同じことではないか」と考え、トマトの付加価値を追求していくことに力を入れた。

### トマトの機能性を高める

今、世の中では健康志向の高まりからトマトの機能性が改めて注目されている。実際、池一菜果園のトマトを使って高知県立大学と土佐市が連携して行った調査

では、血圧改善効果が期待できるということが立証された。

池さんは、機能性を高めた製品のよさをもっと消費者にアピールしたいと考えているが、国内では製品の健康効果を強調する表示についての規制が厳しく、「このまま規制緩和されるのを待つのではなく、機能性をアピールできる海外市場への輸出に挑戦してみよう」と思うようになった。

## トライアル輸出支援事業

昨年、池さんは日本公庫の融資先と貿易会社とのマッチングを通じて、海外販路開拓を後押しする『トライアル輸出支援事業』の案内を受けた。そして、貿易会社の愛媛エフ・エー・ゼット株式会社（以下、FAZ）の支援を得て、試行的に輸出へチャレンジすることとなった。

当初、どの国・地域へ輸出すればよいのか、トマトそのものと加工したジュースのどちらが輸出に適しているのか、価格帯はどう設定すべきかなど、準備段階では分からないことばかりだった。

すると、FAZから「フルーツトマトは糖度が高く、希少性があるので、シンガポールの日本でいえば銀座に相当する地区の超高級店などに気に入られれば、高価格であっても買ってもらえるかもしれない」とアドバイスを受け、シンガポールの日本食レストランへの輸出を決めた、という。

FAZの支援を受けながら入念に準備を進め、今年1月に、シンガポールに向けてフルーツトマトを初出荷した。

しかし、現地に到着するといくつかのトマトが破裂するという問題が起きた。「原因は、空輸時の温度差が大きいことや仕分け作業などにより生鮮品が傷みやすくなることにありました。FAZが迅速に梱包の改善を提案・手配してくれたので、次の出荷から改善することができました」

と池さんは、当時の苦勞を語る。

さらに、トマトジュースも出荷したが、シンガポールの人の嗜好性が分からない中での輸出だった。後日、FAZが日本人との微妙な違いなど、現地の反応を速やかにフィードバックしてくれたため、嗜好に合わせて酸味や甘味を調整したトマトジュースをつくることができた、という。

加工場のキャパシティーと比べると輸出量はまだまだ少ないが、依然としてシンガポールの飲食店からの受注は続いており、7月にはマレーシアにもトマトジュースを出荷することができた。

## 機能性にこだわる米国輸出も

池さんは「今回の取り組みによって、輸出手続きの流れが分かり、海外に本格展開するに当たっての大きな宣伝効果と販路開拓の手応えが得られました。また、現地での評価やニーズなどを参考に、新たな加工品を開発し、海外展開を加速していきたい」と話している。極めて意欲的なのだ。

今後は“〇〇効果”などの健康効果を強調する表示が可能な国への輸出も視野に入れている。「米国は、食事によって健康を維持するという生活文化のため、食品の機能性について敏感です。トマトの機能性を十分に訴求できる米国への輸出にもチャレンジしたい」と意欲的で、早速、今秋には米国市場の視察に行くという。頼もしい限りだ。

（情報企画部 藤嶋 吉宏）

## DATA

### 有限会社池一菜果園

住 所 〒781-1142  
高知県土佐市出間2893-1  
代表取締役 池 洋一  
従 業 員 37人

## 事例②

株式会社たかき 高木 淳さん（熊本県八代市）

## 香港の富裕層向けに農産物輸出 輸送中の鮮度維持など課題克服

熊本県で野菜生産を行い、県の仲介で香港向けにキャベツなどの輸出に取り組む。船での輸送には鮮度維持や害虫対応が課題だったが克服。今では富裕層向けに照準を当て、野菜輸出のビジネスモデルづくりにチャレンジ中だ。

### 熊本県からの打診がきっかけ

「輸出に踏み出すきっかけは、県から、何か輸出してみないか、と打診されたことでした」と語るのは、株式会社たかき社長の高木淳さん（55）だ。熊本県の南部、八代地域にあるたかきは、水稲25haに加え、キャベツやハクサイ、カボチャなど、露地野菜15haを生産・販売する農業生産法人で、2012年から香港向けキャベツやハクサイの輸出に取り組んでいる。

熊本県は、2011年度から香港への輸出実証実験として低コストの船便輸送によって香港の百貨店での農産物販売を行っている。

県から誘いを受けた高木さんは、まずコメの輸出を考えたが、コメは競争相手が多く、虫が付きやすいため玄米で輸出し、現地で精米する必要があるなど、難しい

ことが分かってきた。そこで、輸送での鮮度維持や現地での販売に、最初は不安があったものの、香港ではハクサイの売れ行きがよいと聞き、2012年11月から実証実験に参加し、6回にわたって約60tのハクサイとキャベツを輸出した。香港へは、輸送に2日、税関に2日かかり、店頭には並ぶのは出荷から5日目となる。品質の劣化が心配だったが、船便で荷傷みが少ない上、百貨店での販売価格が日本国内の2.5倍にもかかわらず、富裕層を中心に売れ行きがよく、好評だった。

### 今では商社と独自契約

高木さんはこの取り組みを通して、「国内市場での販売に比べて出荷経費が余計にかかるため、販売価格通りの大幅な利益があるというわけではないが、やり方次第で売り上げを確実に積み増すことができる」との感触を得た。

2013年度からは独自に商社と契約を交し、輸出の継続を決意。箱崎港（福岡県）まで高木さん側が輸送して出荷物を受け渡し、その後の輸送・販売は商社が行っている。

受け渡し時の価格は、国内市場の平均的な価格の3、4割増しだが、港までの運賃が10円/kg程度かかること、長距離輸送に耐える丈夫な箱を使っていることから、運賃と箱代を除いた利益は国内出荷



来年はカボチャでチャレンジしようと意気込む高木さん

と同じくらいだという。それでも、国内市場の相場に左右されず、確実に売り上げを伸ばせるのがメリットだ。

## 輸送に課題残す

もちろん、順調なことばかりではない。まず、出荷の効率に問題があった。港までの輸送は10t積載の大型トレーラーで行う。しかし、たかきの作業場は狭く、トレーラーの乗り入れができないため効率が悪い。さらに、雨が降れば野菜や箱が痛んで作業ができなくなるという問題もあった。

高木さんは「朝採って、その日のうちに出荷できればよいが、できないこともあった」という。

もう一つ頭を悩ませるのは、野菜に付いた虫のクレームだ。香港では身近に農地がないことも関係しているのか、葉物に付く小さな虫でもクレームになってしまうという。高木さんは「ハクサイはどうしても葉の内側に虫が入ってしまう。あまりにクレームが多いので、今年の春は途中で出荷を止めました」と残念そうだ。

一方、キャベツについては、内側に虫が入りにくいこともあり、毎週3tを10週にわたって出荷できたが、それでもクレームはあったという。たかきでは、日本の消費者向けに堆肥での土づくりに気を遣い、化成肥料や農薬は少量に抑えて生産しているが、輸出向けには栽培方法を一部見直すことも検討中だ。

## 出荷の効率化で工夫も

こうした課題を抱えながらも、高木さんは農産物輸出ビジネスに面白さを感じ、次々と手を打っている。

まず出荷の効率化については、大型トレーラーで乗り入れし、雨天でも作業が可能な農業用倉庫兼作業場の建設を計画。日本公庫はスーパーL資金によってこの

取り組みを支援し、今年4月に事業は竣工。さらに、出荷前の野菜に予冷をしっかりとかけ（真冬を除く）品質を保持するため、大型冷蔵庫を設置しようと、次の展開に向け考えをめぐらせている。

また、輸出するアイテムの幅を広げようと、新しい作物の生産にもチャレンジしている。現地での聴き取りで、香港では甘みのあるものが好まれることがわかったため、2013年からカボチャの生産を開始し、今年8月に初めてサンプルを送った。

高木さんは「今年は出荷時期が遅く色落ちがあったので、本格的な輸出は来年から。カボチャならあまり虫も付かないから期待しています」と笑顔で語る。

さまざまな課題を乗り越えながら輸出に取り組んでいる高木さんは今後の見通しについて、「1回に3tぐらいしか出荷しないことが多いので、出荷量を増やし効率を上げたい。最終的には、野菜の1割を輸出することを目指しています」と意気込む。

そしてもう一つ、高木さんが輸出を始めたときから重視してきたものが、輸出を通じて、現地の人とのつながりを築いていくことだ。そうした人脈を生かして、ゆくゆくは海外から安い農業資材を輸入するなど、一歩先を見る経営へのチャレンジにつなげたい、としている。

アイデア豊富な高木さんの経営は、グローバルな舞台で刺激を受け、これからも広がっていくことだろう。

（熊本支店 岡田 桃子）

## DATA

### 株式会社たかき

住 所 〒869-4223  
熊本県八代市鏡町貝洲1132  
代表取締役 高木 淳  
従 業 員 3人

## プロ農業者たちの国産農産物・加工食品展示商談会

# 第9回 アグリフードEXPO東京2014

## 商談引合件数 7,430件と過去最高

8月20日～21日に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「アグリフードEXPO東京」が、今年も東京ビッグサイトで開催されました。全国から624社が出展し、12,698人が来場して活発な商談が行われました。



開会式のテープカットの様子。林前農林水産大臣にもご参列いただき、開会式の後は会場内を視察されました。



左：出展者のこだわりの商品を製品の種類別に陳列した「商品展示コーナー」の様子。

中：日本貿易振興機構、日本貿易保険、貿易会社のアドバイザーが、出展者からの輸出に係る相談に応じる「海外展開相談コーナー」を設置しました。

左：復興支援コーナーでは、東日本大震災で被災された4県（岩手県、宮城県、福島県、茨城県）が各県産品をPR。

### 開催データ

■出展者数：624社（510小間）

■登録来場者数：12,698人  
（20日5,931人／21日6,767人）

※本来場者数は2日間にわたってご来場いただいた方も、1人としてカウントしています

■商談引合件数：7,430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で、出展者からご提出いただいたアンケート結果に基づくものです



新企画として、農業者が新たに開発した加工品を紹介する「農家さんの新商品コーナー」を開催。372名ものバイヤーが試食し、その場で評価いただきました。



各ブースでの商談の様子。バイヤーに向け、自慢の商品をPRしました。会場には海外バイヤーの姿も見られました。

# 第8回アグリフード EXPO大阪2015

## 2月19日、20日に開催!

「農と食をつなぐ」をテーマに「国産」にこだわった、全国的な展示商談会です。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の皆さまや、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、会場には西日本のバイヤーをはじめ、全国から1万人以上の来場を見込んでいます。



昨年の会場の様子

**会期** 2015年2月19日(木)、20日(金)

**会場** ATCホール(大阪市住之江区南港北)

### 出展者募集期間

10月1日(水)～11月14日(金)

※申し込み多数の場合、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いたします。

### 出展対象

- ①農業者：稲作、野菜、果樹、施設園芸、茶、きのこ、酪農、肉用牛、養豚、養鶏(採卵鶏、ブロイラー)など
- ②食品製造・加工業者：国産農産物(水産物を除く)を主原料とする食品を主として扱う国内食品製造・加工業

**来場対象** 小売業、商社・卸売業・流通業、  
外食業・集客施設、中食業、食品  
加工・製造業など

**来場方法** 当日登録制(一般の方は入場できません)

### 第12回「シーフードショー大阪」と 同時開催

「シーフードショー」は、一般社団法人大日本水産会が魚食普及を目的として魚・水産物の商取引を促進するために開催している展示商談会です。国内の多くの漁業者、水産加工業者が出展し賑わいを見せています。「アグリフードEXPO大阪」との同日開催で、「西日本で食材を見るならここ!」といわれる“**西日本最大級の食材の見本市**”を目指しています。

### 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  
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ズ株式会社  
TEL: 03-5775-2855

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

認定農業者が別法人で取り組むアグリビジネスのために

# スーパーW資金のご紹介

認定農業者が、みずから生産した農産物の高付加価値化や経営の多角化に取り組むために、子会社を設立して農産物の加工または販売の事業を行う場合には、スーパーW資金（農林漁業施設資金：主務大臣指定施設）がご利用になれます。

## スーパー W資金の概要

### ▶▶ ご利用いただける方

認定農業者が加工・販売を行うために設立した法人（アグリビジネス法人）であって、次の要件を満たしていること。

- (1) 株式会社・有限会社にあつては、認定農業者が総株主または総社員の過半数を有していること（合名会社・合資会社は認定農業者が社員の過半）。
  - ※ 2戸1法人のように複数の農業者が構成員になっている法人は対象となりません。
- (2) アグリビジネス強化計画を作成し、特別融資制度推進会議の認定を受けていること。

#### 《アグリビジネス強化計画の認定要件》

アグリビジネス法人の主たる取扱品目について、出資認定農業者（アグリビジネス法人に出資する認定農業者）の生産するものが過半を占めていること

アグリビジネス法人の事業により、出資認定農業者からの仕入量もしくは仕入額が5年間でおおむね20%以上増加すること、または、付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）が5年間でおおむね15%以上増加すること

### ▶▶ 資金の使いみち

- ① 農産物の加工、保管のための施設、直売所、レストランなどの設備資金
- ② ①に関連して必要となる費用の支出

### ▶▶ 貸付条件

区分	金利	返済期間（うち据置期間）	融資限度額
資金の使いみちの①	0.90%	15年以内（3年以内）	事業費の80%
資金の使いみちの②	0.90%	10年以内（3年以内）	

## 参考：スーパー W資金とスーパー L資金との比較

資金名	スーパー W資金 (農林漁業施設資金：主務大臣指定施設)	スーパー L資金 (農業経営基盤強化資金)
ご利用いただける方	認定農業者が加工、販売事業を行うために設立した法人（アグリビジネス法人）	認定農業者
資金の使いみち	①農産物の加工、販売などの取り組みに必要な設備資金 ②①に関連して必要となる費用の支出	経営改善に資する設備資金、長期運転資金など
融資限度額	事業費の80%	個人：3億円（特認6億円） 法人：10億円（特認20億円）
返済期間	①15年以内（うち据置期間3年以内） ②10年以内（ // ）	25年以内（うち据置期間10年以内）
金利 (2014年8月20日現在)	① 0.90% ②	0.35～0.90%

# 逆境下で高収益上げる畜産経営 生産性向上やコスト削減で工夫

— 2013年度高収益畜産経営の要因分析調査 —

畜産経営体のうち、酪農（北海道・都府県）、肉用牛肥育、養豚一貫、採卵鶏の4業種について、コスト構造の違いを決算分析により明らかにするとともに、収益を生み出す要因をヒアリング調査により探りました。

畜産経営を取り巻く環境は、依然として厳しい状況にあります。経営コストの4割から7割を占める飼料費が海外でのトウモロコシ価格の上昇や円安により高騰しています。さらに、畜産物価格は国内の生産量の変動に加え、景気動向や輸入量の影響を受けやすく、売上高も不安定な状況となっています。

そこで、この厳しい状況でも高収益を実現している日本公庫のご融資先の畜産経営体のうち、酪農、肉用牛肥育、養豚一貫、採卵鶏の4業種について、高収益の要因を探りました。

調査対象のうち、酪農と肉用牛肥育については3カ年の決算の平均値で、利益（経常利益＋役員報酬）が上位20%、または、規模当たりの利益（同）が上位20%のいずれかに当てはまる先を高収益経営（以下、「高収益」）として抽出しました。

養豚一貫と採卵鶏については、3カ年の決算の平均値で、利益（同）が上位15%、または、規模当たりの利益（同）が上位15%、または、償却前利益（経常利益＋役員報酬＋減価償却費）が上位15%のいずれかに当てはまる先を高収益として抽出し、高収益経営以外（以下、「その他」）と比較しました。

## 高収益経営は利益4倍

まず、北海道の酪農では、「高収益」の利益3,580万円に対し、「その他」は1,150万円であり、約3倍の差がありました（表1）。

また、成牛1頭当たり売上高は「高収益」が87.7万円／頭に対し、「その他」では80.2万円／頭であり、約10%の差となっています。

表1 「高収益」「その他」の決算・財務状況の比較【酪農／北海道・都府県】

サンプル数		酪農・北海道		酪農・都府県		
		高収益	その他	高収益	その他	
		31	69	36	80	
損益計算書		単位				
経常利益		万円	1,490	100	1,810	320
利益（経常利益＋役員報酬）		万円	3,580	1,150	3,420	890
財務指標		単位				
収益性	成牛1頭当たり売上高	万円／頭	87.7	80.2	102.8	99.0
	売上高材料費・仕入高比率（注）	%	43.5	50.0	48.1	50.8
	売上高減価償却費比率	%	13.5	16.9	12.3	14.4
安全性	自己資本比率	%	23.2	4.8	24.0	8.3

（注）材料費には飼料費を含む。（表3において同じ）

さらに、売上高に対する各コストの割合を見た場合、「売上高材料費・仕入高比率」(材料費には飼料費を含む。以下同じ)は「高収益」が「その他」に比べ6.5ポイント、「売上高減価償却費比率」は3.4ポイントそれぞれ低くなっており、このことが利益率の差につながっているといえます。自己資本比率を比べても、「高収益」は23.2%と、「その他」の4.8%よりも大幅に高く、約4.8倍の差がありました。

都府県の酪農においては、「高収益」の利益3,420万円に対し、「その他」は890万円であり、約4倍の差がありました。

また、成牛1頭当たり売上高は「高収益」が102.8万円/頭に対し「その他」では99.0万円/頭であり、4%以内の差となっています。

売上高に対する各コストの割合を比較すると、「高収益」が「その他」に比べ、「売上高材料費・仕入高比率」は2.7ポイント低くなっています。自己資本比率を比べても、「高収益」は24.0%で、「その他」の8.3%よりも高く、2.9倍の差がありました。

現地でのヒアリング調査(北海道・都府県共通)では、規模当たりの売り上げを高めるため、1日3回搾乳の導入など

に取り組んでいることが分かりました(表2-1)。

その一方で、自給飼料の活用や飼料の共同購入、入札による飼料費の抑制、機械の適切なメンテナンスや共同利用による減価償却費の削減などが挙げられました。

## 素牛仕入れと飼養に工夫

肉用牛肥育では「高収益」の利益4,400万円に対し、「その他」は550万円で、8倍の差がありました(次ページ表3)。

また、飼養1頭当たりの売上高は、「高収益」が53.1万円/頭に対し「その他」は47.0万円/頭であり10%強の差がありました。この差は4業種の中で最も大きいものです。

売上高に対する各コストの割合を比較すると、「売上高材料費・仕入高比率」は「高収益」が「その他」に比べ5.4ポイント低くなりました。

なお、「高収益」と「その他」のいずれにおいても「売上高材料費・仕入高比率」が売上高に対して7割以上と高い水準となっていますが、これは飼料費に加え、素畜費がかさんでいるためです。自己資本比率を比べても「高収益」は29.9%で「そ

表2-1 ヒアリング調査結果【酪農／北海道・都府県】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・適切な牛群管理による乳牛のストレス軽減と飼料設計の適正化
生産性向上	・1日3回搾乳による出荷量の増加 ・発情発見・繁殖管理の向上による平均分娩間隔の短縮 ・暑熱ストレス対策の徹底による夏場の搾乳量維持および受胎率向上
単価アップ	・乳房炎対策の徹底による乳質の向上および乳生産性の改善 ・アイス、チーズなどへの加工による付加価値の付与
副産物収入の確保	・子牛などの販売による副産物収入の確保
飼料費の削減	・自給粗飼料の積極的活用による飼料費の削減 ・飼料の共同購入や入札などによる飼料仕入単価の低減 ・TMRの給与による乳量・乳質の安定および給飼作業の効率化
減価償却費の削減	・機械の適切なメンテナンスの実施や共同利用などによる減価償却費の削減
経営管理・ 労務管理	・優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・コンサルタントの活用による経営改善および人材育成 ・搾乳ロボットや自動哺乳機などの導入による省力化 ・ふん尿処理の適正化による地域社会との共生

の他」の23.5%よりも高い数値を示しています。

現地のヒアリング調査では、素牛購入の際は成牛の販売価格から肥育牛1頭当たりの生産原価を差し引いた額以下になるように、あらかじめ購入価格を設定するなど、素畜費を抑える取り組みや、肥育ステージごとの適切な飼養によって売り上げを向上させ、高い収益を実現していました(表2-2)。

### 規模当たり売上高に差

養豚一貫経営のうち、「高収益」の利益4,120万円に対し、「その他」は390万円であり、両者の間には約10.6倍の差がありました(表3)。

また、母豚1頭当たりの売上高は、「高収益」が77.3万円/頭に対し、「その他」は69.4万円/頭であり約10%の差となっています。

売上高に対する各コストの割合を比較すると、「売上高材料費・仕入高比率」は「高収益」が「その他」に比べ、3.9ポイント、その他の項目も全てわずかに低くなっています。自己資本比率を比べても、「高収益」は26.2%。「その他」の6.3%よりも高く、4.2倍の差がありました。

現地でのヒアリング調査では、生産性を向上させるため、発育ステージごとの

担当者の設置や各豚舎専用の衣服・長靴の着用などにより衛生管理を徹底することで事故率を抑えていました(表2-3)。

### 飼料費削減の動き多様化

採卵鶏経営では、「高収益」の利益5,990万円に対し、「その他」は970万円であり、6.2倍の差がありました(表3)。

また、飼養千羽当たりの売上高は、「高収益」が329.7万円/千羽に対し、「その他」は338.0万円/千羽と「高収益」の方が低くなっています。しかしながら、「売上高材料費・仕入高比率」が「高収益」は「その他」に比べ9.9ポイント低く、この差が収益力の有無につながっています。自己資本比率を比べても「高収益」は24.9%と「その他」の1.8%よりも大幅に高く、13.8倍の差がありました。

現地でのヒアリング調査では、飼料費を削減するため、飼料仕入先の多様化、共同購入、入札の活用などのほか、育雛・育成用に飼料米を与えるといった特徴的な動きが浮かび上がりました(表2-4)。

具体的な個々の取り組み事例など、調査結果について、より詳しく知りたい方は、日本公庫ホームページ(<http://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html>)をご覧ください。

(情報企画部 清水 良高)

表3 「高収益」「その他」の決算・財務状況の比較【肉用牛肥育・養豚一貫・採卵鶏】

サンプル数			肉用牛肥育		養豚一貫		採卵鶏	
			高収益	その他	高収益	その他	高収益	その他
			21	65	48	127	24	61
損益計算書	単位							
経常利益	万円		3,150	-280	1,810	-600	3,190	130
利益(経常利益+役員報酬)	万円		4,400	550	4,120	390	5,990	970
財務指標	単位							
収益性	規模当たり売上高(注)	万円/頭・千羽	53.1	47.0	77.3	69.4	329.7	338.0
	売上高材料費・仕入高比率	%	73.6	79.0	55.4	59.3	57.8	67.7
安全性	自己資本比率	%	29.9	23.5	26.2	6.3	24.9	1.8

(注) 肉用牛肥育は飼養1頭当たり、養豚一貫は母豚1頭当たり、採卵鶏は飼養千羽当たり

表2-2 ヒアリング調査結果【肉用牛肥育】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・規模拡大には多額の運転資金が必要となるものの、生産原価は低減
生産性向上	・適切な飼養・衛生管理による肥育期間の長期化防止および事故率の低減
販路開拓・単価アップ	・適切な飼料設計による肉質の向上 ・ブランド化による枝肉価格の向上 ・出荷する食肉市場の工夫や量販店などとの直接取引による販売収入の増加
飼料費の削減	・価格交渉などによる飼料仕入単価の低減
素畜費の削減	・肥育素牛の仕入れの工夫による素畜費の削減 ・一貫生産（自家繁殖の導入）による素畜費の削減
経営管理・労務管理	・優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・適切な資金管理による経営管理の強化 ・ふん尿処理の適正化による地域社会との共生

表2-3 ヒアリング調査結果【養豚一貫】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・規模拡大によるオールイン・オールアウト方式の確立、スケールメリットの享受
生産性向上	・衛生管理の徹底による事故率の低減 ・母豚の適切な管理・発情発見による受胎率の向上および産子数の増加 ・適切な温度管理などによる事故率の低減 ・適切なワクチネーションによる疾病の防止
販路開拓・単価アップ	・出荷時体重の均一化などによる上物率の向上 ・ブランド化などによる豚肉の差別化 ・直売や量販店などとの相対取引による豚肉価格の向上
飼料費の削減	・飼料調達方法の工夫による飼料仕入単価の低減 ・単味飼料やエコフィードの活用による飼料コストの削減
経営管理・労務管理	・優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・女性従業員の活用によるきめ細やかな衛生管理の実現 ・グループ化による飼養管理ノウハウの共有 ・ふん尿処理の適正化による地域社会との共生

表2-4 ヒアリング調査結果【採卵鶏】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・卵の出荷先の確保
生産性向上	・最新の鶏舎・ケージシステムの導入による飼養成績の向上 ・適切な飼料設計による産卵率改善および破卵抑制
販路開拓・単価アップ	・積極的な販路開拓による安定的な販売先の確保 ・最新のGP設備や自動倉庫の導入によるアイテム多様化への対応 ・ブランド卵の直売による販売単価の向上
飼料費の削減	・飼料調達方法の工夫による飼料仕入単価の低減 ・飼料用米などの活用による飼料コストの削減
素畜費の削減	・自家育雛・育成による素畜費の削減 ・強制換羽の実施による飼養期間の長期化
経営管理・労務管理	・優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・的確な収支管理による健全な財務基盤の構築 ・ふん尿処理の適正化による地域社会との共生

【調査要領】

調査方法：決算分析および現地調査

調査時期：決算分析は2013年4月～7月/現地調査は2013年8月～14年1月

調査対象：決算分析は、日本公庫農林水産事業のご融資先の畜産法人のうち、2009～11年度の決算データおよび経営規模などのデータを手入している法人（酪農：北海道100社/都府県116社、肉用牛肥育：86社、養豚一貫：175社、採卵鶏：85社）。ヒアリング調査は、「高収益」の中から、地域や経営規模などを勘案して選定（酪農：北海道3社/都府県6社、肉用牛肥育：5社、養豚一貫：7社、採卵鶏：6社）

# 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)または、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

(H26.8.31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	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	
	東北銀行花巻支店	第3火曜日	随時	
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秋田おばこ	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	

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
秋田	東北銀行鹿角支店	随時	13:00～17:00
	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	日本公庫土浦支店	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	10:00～16:00
	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)	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

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
新潟	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
	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
	日本公庫高岡支店	第3金曜日	12:00～15:00
石川	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
	南アルプス市商工会	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
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遠州中央圏芸流通 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
	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	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	随時	未定(要予約)
	島根県西部農林振興 センター益田事務所	随時	未定(要予約)
	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

都道府県	相談窓口設置場所	曜日	時間
島根	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
	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水曜日	13:00～16:00
	萩市役所市民館	偶数月 第2火曜日	13:00～16:00
	JA長門大津宮農 センター	偶数月 第4火曜日	13:00～16:00
	JA周南本所	偶数月 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
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1-5-1	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	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-21-12	092-451-1780
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 (2014.10)

制作 (株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部 〒100-0004  
 情報企画部 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  
 TEL 03-3270-2268 URL <http://www.jfc.go.jp/>