

アグリ・フード 2017.4 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

Support 事業承継のトータルサポート
必見! 農業経営アドバイザー活用事例

Research Report 経営成長のカギは女性の関与
～2016年上半年期 農業景況調査(特別調査)～

Exposition 速報! 第10回「アグリフードEXPO大阪2017」開催結果





開催概要は6ページに掲載。
<https://www.agri-foodexpo.com/>

前号のアンケートでは多くのご意見、ご要望をいただきまして、ありがとうございました。
 今号では「アンケートお応えコーナー」を設けて情報をお届けします。

目次

Contents

商談会	第10回「アグリフードEXPO大阪2017」を開催 …………… 3
	第12回「アグリフードEXPO東京2017」を開催します …………… 6
	海外商談レポート(米国サンフランシスコ) …………… 7
アンケートお応えコーナー	
事業承継	事業承継に関するトータルサポートのご案内 …………… 8
	出資を活用した事業継承サポート …………… 9
農業経営アドバイザー	経営改善に取り組む農業経営者の皆さまへ 活用事例のご紹介 …… 12
公庫調査レポート	2016年度上半期 農業景況調査(特別調査) …………… 14
インフォメーション	技術の窓 …………… 17
アンケート分析結果	読者の声 …………… 18
公庫本支店窓口	公庫本支店窓口のご案内 …………… 20

- 表紙写真／6次産業化の専門家であるセミナー講師の松田恭子氏(P5)から展示や商談方法についてアドバイスを受け、商談の質を高める「アグリフードEXPO大阪」に3回目の出展となる有限会社岡山農商(右)。
- 撮 影／河野 千年

つなげよう6次化の輪

商談件数、商談引き合い件数が過去最多 第10回「アグリフードEXPO大阪2017」を開催

「つなげよう6次化の輪」をテーマに第10回記念「アグリフードEXPO大阪2017」を2月22日(水)～23日(木)にATCアジア太平洋トレードセンターで開催しました。今回は全国から454の農業者、食品製造業者が出席し、2日間の来場者は昨年につき、15,000人を超えました。また、商談件数・商談引き合い件数は、いずれも過去最多となりました。



開催結果

■ **出展者数**：454先(366小間)

■ **登録来場者数**：15,262人

(2月22日…7,788人、23日…7,474人)

※2日間にわたってご来場いただいた方は初日のみカウントしています。

■ **会期中商談件数**：32,082件

■ **商談引き合い件数**：5,249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きます。

注2)商談引き合い件数は商談件数のうち、商談会終了後も継続して行う予定の件数です。



説明 ●会場は多くの来場者でにぎわいました(上) ●第10回記念開会セレモニーではEXPO大阪の10回連続出展者にご列席いただき、記念交流会で感謝状を授与しました。交流会は出展者など約200人が参加しました(中2枚) ●国産志向の有力バイヤー28社、日本公庫取引先バイヤー15社を招聘し、出展者との個別商談の機会を設けました。また、独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)がアジアやヨーロッパなど海外13カ国・地域から日本食材の輸入に関心を持つバイヤー20社を招き、「食品輸出商談会」を開催しました(下)





説明 ●出展者は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をバイヤーに積極的にPR。バイヤーは熱心に耳を傾け、活発に質問していました(上・中) ●来場者が商品を探しやすくするため、「商品展示コーナー」で種類別に商品を表示しました。商品をチェックし、商材の目星を付けてから、会場を回るバイヤーが多く見受けられました(下)

説明 ●昨年4月に発生した熊本地震からの復興を応援するため、熊本県と大分県の「復興支援コーナー」を大阪で初めて設置しました(上・中)。また、東日本大震災からの復興を応援する「復興支援コーナー」も続いて設置しました ●日本の食材に関心が高まる中、海外バイヤーが多く来場し、輸出に取り組もうとする出展者と商談をしました(下)

Event

EXPO会場内でセミナーを開催



- 「アグリフードEXPOを120%活用するための5つのポイント」

株式会社結アソシエイト

代表取締役 松田 恭子 氏

内容：プロ農家の特徴的な食材を求めて来場するバイヤーと商談するに当たって、目標を立てることや自分らしさの伝え方などの重要性についてご講演いただきました。また、会場内のブースを回り、展示や商談方法についてアドバイスされました（表紙写真）。

- 「日本農業の競争力強化のために」

宮城大学名誉教授 大泉 一貫 氏

内容：稲作からの転換、農業経営者の重要な役割、食品産業まで含めた農業のビジネスモデルやフードチェーン農業の構築など、農業を競争力のある産業とするために必要な幅広いご提案についてご講演いただきました。

- 「6次化事業におけるA-FIVEファンドの有効活用」

株式会社農林漁業成長産業化支援機構

統括部

アソシエイトディレクター 鈴木 陽子 氏

Voice

出展者から

- 4年前にお取引したお客さまと再会し、また注文をいただけそうです。バイヤーと直接お話しするきっかけが多く、リアルな声を聞けるため、EXPOは本当に勉強になる場になっています。

山梨県／麺類製造

- 連続出展していることで、当初は都心でしか感じられなかった弊社の認知度が、徐々に地方にも広がっていると感じています。今後は物流面も整え、広域への販売も実現していきたいと思っています。

山形県／キノコ栽培

- 思いもよらず、他の出展者の方と商品開発の企画が持ち上がり、今後に期待できるご提案をいただくことができ有意義でした。

長崎県／施設果樹

バイヤーから

- 全国の農産物が一堂に会する展示商談会は非常に魅力的です。これからも来場を重ねていきたいと思います。

愛知県／食品加工・製造業

- アグリフードEXPOの出展者の皆さんは、商品へのこだわりの強い方が多く、その出来栄えにいつも驚かされ、感心しています。

大阪府／外食業

- コンビニに納品するおにぎりやサンドイッチ、弁当などを製造しているため、米農家の方の商品に興味を持ち、見積もりを依頼しました。新規開拓や情報収集にとっても良い展示商談会だと感じました。

大阪府／食品製造業

国産農産物と加工食品の展示商談会

第12回「アグリフードEXPO東京2017」を開催します

「アグリフードEXPO」は、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に、広域的な販路拡大の機会をご提供する展示商談会です。皆さまからの出展申し込みをお待ちしています。

開催概要

■会期

8月23日(水) 10時～17時
24日(木) 10時～16時

■会場

東京ビッグサイト 東6ホール
(東京都江東区有明3-11-1)
(注)前回と会場が異なります。

■出展者募集期間

4月3日(月)～5月19日(金)

■募集小間 550小間

■出展対象

- ① 農業者
国内で農業を営む方
 - ② 食品製造業者
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業者
 - ③ 6次化支援技術を提供する事業者
(限定35小間)
- (注)①、②、③の団体による出展も受け付けます。

■出展小間料

通常小間
1小間(2m×2m) 97,200円(税込)
チャレンジコーナー※
1小間(1.5m×1.5m) 64,800円(税込)

※チャレンジコーナーは、アグリフードEXPOに初めて出展する農業者限定のトライアルブースです。

■来場対象

小売業、商社・卸売業・流通業、外食業、中食業・給食産業、食品製造・加工業、健康食品・美容産業、宿泊業(ホテル・旅館)・旅行業、生産者・組合、行政組織・学術機関

■来場方法

当日登録制(一般の方は入場できません)



昨年の会場の様子

お問い合わせ先

■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
<https://www.agri-foodexpo.com/>

海外商談レポート(米国サンフランシスコ)

日本公庫では、お客さまの輸出支援の一環として、海外の食品見本市への出展や商談などのサポートを行っています。1月に開催された米国サンフランシスコの食品見本市での商談結果や出展者の様子をご報告します。

サンフランシスコで初出展

1月22日～24日に米国サンフランシスコで開催された国際総合食品見本市「Winter Fancy Food Show 2017」において、独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)が運営するジャパンパビリオン内に「お取引先ブース」を設け、輸出支援を行いました。

日本公庫は、米国での出展が初となるドレッシング、果実加工品、米を取り扱う3社のお客さまと合同で出展し、その結果、3社合わせて商談件数は114件、うち成約見込み件数は26件となりました(1月末現在)。

日本公庫は、出展者のサポート役としてバイヤーとのマッチングを行った他、日本から米国への出展品の輸送については、日本公庫とトライアル輸出支援事業※で提携している貿易会社にご協力いただくなど、保有するネットワークを最大限に活用しました。

健康志向で日本食が人気

ヘルシーな印象の日本食は人気があり、食品見本市のジャパンパビリオンは大盛況でした。また、視察した現地のスーパーでは割高なオーガニック野菜を手にとる人が多く見受けられ、米国では健康が強く意識されていることを実感しました。

出展された3社のお客さまは、バイヤーへの売り込みのみならず、米国の食文化などの情報収集にも努めていました。

国産農水産物・食品の「輸出」を促進する

ことが国の重点的な取り組みに位置付けられている中、日本公庫は引き続きお客さまの海外展開を積極的に支援していきます。
※農水産物・食品の輸出ノウハウを持つ貿易会社と連携することにより、初めての輸出に意欲のあるお客さまを支援する事業です。

(情報企画部 北村 朋之)

(千葉支店 立花 慎一郎)



大盛況のジャパンパビリオン

アンケートお応えコーナー①

事業承継をお考えの農業経営者の皆さまへ

事業承継に関するトータルサポートのご案内

高齢化などにより農業経営体数は減少傾向にあります。個人・法人を問わず、適切でスムーズな事業承継が行われることは、個々の経営の持続性はもとより、農業生産基盤の維持、地域経済の安定にも重要です。日本公庫は皆さまのスムーズな事業承継をサポートします。

事業承継とは

事業承継には、親子間における世代間交代、従業員などへの承継、新規就農者など第三者への承継などの形態があります。農業経営の場合、事業を承継する受け皿として、個人経営から法人経営に移行するケースも見受けられます。

公庫資金ご活用イメージ

資金の使いみち

- 親の経営資産を後継者として買い取りたい
- 事業承継のため農業法人に出資し、経営に参画したい
- 生産者の経営資産を購入し、第三者へ承継して農業参入したいなど

公庫資金を
活用して
事業承継

主な資金(スーパーL資金)※1

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の認定を受けた個人・法人)(※2、3)
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)
融資期間	25年以内 (うち据置期間10年以内)

- ※1 上記は資金の要件、条件の抜粋です。金利は金融情勢によって変わります。詳細はホームページや最寄りの支店にお問い合わせください。また、審査の結果により、ご希望に沿えない場合があります。
- ※2 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。
- ※3 農業経営改善計画の達成に必要な資金。また、経営改善資金計画を作成し、市町村を事務局とする特別融資制度推進会議の認定を受けた事業に限ります。

お客さまをトータルサポート

公庫資金のご融資のほか、さまざまなニーズに対して専門機関や専門家をご紹介します。

トータルサポート	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; display: inline-block;">公庫資金</div> +	専門機関や専門家によるご支援		
		連携先の例	ご相談内容	活用事例などのご紹介
		アグリビジネス投資育成株式会社 投資事業有限責任組合 農業経営アドバイザー 税理士 中小企業診断士など	出資利用に向けたアドバイスなど 税務、事業承継全般など 事業承継全般など	9～11ページをご覧ください 12～13ページをご覧ください

出資を活用した事業承継サポート

資金調達の方法には、「融資」以外に「出資」もあります。事業承継の円滑な実現に向け「出資」の仕組みや活用している事例をご紹介します。

事業承継における「出資」の活用

- 事業承継とは「現経営者から後継者への事業のバトンタッチ」とも言われます。事業主の方が長年培ってきたさまざまな財産(ヒト・モノ・カネ・情報)を上手に引き継ぐことは、承継後の経営を安定させるために重要です。
- 「中小企業白書(2014年版)」によると、現経営者が先代経営者から事業を引き継いだ際、苦勞したことに「経営力の発揮」を挙げる回答が多く、また、現経営者が経営力を引き継ぐため、後継者の育成に必要な期間として5年～10年はかかると考えている回答が多くなっています。
- このように、事業承継には長い期間が必要です。承継後の経営を安定させる下支え効果を得るため、「出資」を活用する方法があります。

農業法人から見た「出資」の商品特性

- 「出資」には、(融資と比べて)定期的な返済がない、配当可能益から配当を支払う(経営実績に連動して資金調達コストを負担する)、使途の自由度が高い、担保・保証不要、自己資本が充実するなどの特徴があります。
- 農業法人投資育成事業※を営むファンド(11ページをご覧ください)の場合、出資後、当初計画通り利益が積み上がっているか経営を定期的に点検し、必要な改善提案を行うなど、経営支援に取り組みます。また、「普通株式」の場合、普通株主総会において議決権を行使することにより経営に関与します。
- 近年、配当などを優先的に受ける代わりに議決権の割当を受けない「無議決権株式」という仕組みも普及しています。
※農業法人投資育成事業とは、「農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法」に基づき、規模拡大などに取り組む農業法人の株式などを取得・保有し、経営または技術の指導を行う事業です。

出資を受ける効果

出資を受ける効果には、次のようなものがあります。

財務基盤強化	創業期、事業が軌道に乗るまでの所要資金を株式発行により資金調達して債務超過を回避し、金融機関からの支援を受けやすい
対外信用力向上	後ろ盾となる安定株主を確保することで信用力が改善 自己資本比率向上により、決算書の「見た目」が改善
資金調達方法の多様化	自己資本比率を低下させず、担保・保証に依存しない資金調達を実現

お問い合わせ先

日本政策金融公庫 農林水産事業本部
出資・証券化支援室 出資グループ(電話03-3270-2683)

Case 1 長期にわたる事業承継を安定株主としてサポート

特徴・経緯	<ul style="list-style-type: none"> ● 耕種のA社は約30年前に現代表(60歳代)が創業し、法人化して20年になる。A社は積極的な規模拡大により、地域・業種を代表する法人となっている。 ● A社株式は全て現代表が保有。発行時に比べ、1株当たりの評価額が数倍に成長した。後継者候補の現代表子息(30歳代)は就農して間もなく、現代表から株式を買い取るだけの手許資金を確保するには、長い期間を要する状況だった。こうした中、現代表は60歳となったことを機に、①加工部門進出、②現代表子息への事業承継を構想した。
資金調達	● 加工部門進出に必要な設備資金は、投資回収に長期間必要なことを踏まえ、日本公庫の融資を受けた。これに伴う増加運転資金は、自己資本充実を図りながら手許資金が確保できることを踏まえ、出資にて対応した。
効果	● 加工部門の事業効果が発現するまでの間、約定返済のない資金(出資)を組み入れることで、資金繰りに余裕が生まれ、財務基盤強化に寄与した。また、後継者が株式を買い取るための資金を貯めるまでの間、ファンドが安定株主となり、円滑な事業承継をサポートした。

Case 2 事業承継直後の法人化において財務基盤強化をサポート

特徴・経緯	<ul style="list-style-type: none"> ● 耕種のB社は約50年前、現代表の父(70歳代)が創業し、法人化して1年になる。当地では指導者的役割を担い、生産から販売までの一貫したビジネスモデルを構築している。 ● 現代表(30歳代)は、農外での業務経験を積んだ後、父のもとで就農した。昨年、経営権を父から譲られたことを機に事業計画を策定し、規模拡大・販路開拓を図るには、福利厚生の実施などにより安定的に雇用を確保できる仕組みが必要との考えから法人化した。B社は設立したばかりであり、自己資本が充実していない中で、更なる規模拡大を構想した。
資金調達	● 規模拡大に必要な立ち上がり運転資金は、自己資本充実を図りながら手許資金が確保できることを踏まえ、出資にて対応した。
効果	● 事業承継直後、資金繰りが不安定な新設法人の財務基盤強化に寄与した。また、ファンドによる助言を通じ、現代表の経営力向上をサポートした。

表1 投資対象となる農業法人(原則的な取扱い)

項目		内容		備考	
対象者	基本要件		認定農業者(なることが確実な者も含む)	新設法人は「なることが確実な」者を含むが、設立者の財務基盤が良好であること、計画の実現可能性が高いこと、農業などの技術経験がある者が従事することなどが条件となる。	
	法人形態	ファンド	株式会社		・株式会社(特例有限会社を含む) ・持分会社(合名・合資・合同会社) ・農事組合法人
			LPS※		・株式会社(特例有限会社を含む)
	財務実績(設立後3期以上の場合)		・過去3期平均経常利益黒字 ・出資後に純資産プラス		出資により債務超過が解消する場合、今後の経営改善が進むことが必要となる。
その他		・既往借入金の延滞がない ・複式簿記により会計を行っている	—		
1投資先当たり投資上限	ファンド	株式会社	資本金の10%以内	(例) ファンドの資本金または総出資約束金額が10億円の場合、1投資先当たり投資上限額は1億円。	
		LPS※	総出資約束金額の10%以内		
議決権割合		投資先農業法人の議決権を取得する場合、その割合は50%以内		農地所有適格法人の場合、農業関係者以外の者が保有できる議決権は、総議決権の50%未満。	

※LPSは投資事業有限責任組合の略。また、投資額、投資金の回収方法、その他詳細は株式会社またはLPSと投資先農業法人との契約により決定します。

表2 農業法人投資育成事業を営むファンド一覧 (2017年3月8日現在)

【株式会社(1先)】

名称	資本金 (うち日本公庫)	出資者 [日本公庫以外]
アグリビジネス投資育成株式会社	40.7億円 (20.3億円)	<ul style="list-style-type: none"> ・全国農業協同組合連合会 ・全国共済農業協同組合連合会 ・農林中央金庫 ・全国農業協同組合中央会

【投資事業有限責任組合(12先)】

名称	総出資 約束金額 (うち日本公庫)	無限責任組員 (GP) (本社所在地)	有限責任組員 (LP) [日本公庫以外] (本社所在地)	事業実施期間
北洋農業応援ファンド投資事業有限責任組合	5億円 (2.49億円)	(株)北海道二十一世紀総合研究所 (北海道札幌市)	北洋銀行 (北海道札幌市)	2014.10 ～ 28.12
いわぎん農業法人投資事業有限責任組合	5億円 (2.45億円)	いわぎん事業創造キャピタル(株) (岩手県盛岡市)	岩手銀行 (岩手県盛岡市)	2016.3 ～ 30.12
荘銀めぐり応援ファンド投資事業有限責任組合	3億円 (1.47億円)	(株)フィデアキャピタル (山形県山形市)	荘内銀行 (山形県鶴岡市)	2016.9 ～ 31.7
とちぎん農業法人投資事業有限責任組合	5億円 (2.45億円)	(株)とちぎんキャピタル (栃木県宇都宮市)	栃木銀行 (栃木県宇都宮市)	2015.3 ～ 29.12
ほくりくアグリ育成ファンド投資事業有限責任組合	1億円 (0.49億円)	ほくほくキャピタル(株) (富山県富山市)	北陸銀行 (富山県富山市)	2015.3 ～ 29.12
さんぎん農業法人投資事業有限責任組合	3億円 (1.47億円)	山田ビジネスコンサルティング(株) (東京都千代田区)	第三銀行 (三重県松阪市)	2014.10 ～ 29.7
いよエバーグリーン農業応援ファンド投資事業有限責任組合	5億円 (2.40億円)	いよぎんキャピタル(株) (愛媛県松山市)	伊予銀行 (愛媛県松山市)	2014.10 ～ 28.12
えひめアグリファンド投資事業有限責任組合	5億円 (2.45億円)	ひめぎん総合リース(株) (愛媛県松山市)	愛媛銀行 (愛媛県松山市)	2014.10 ～ 29.8
FFG農業法人成長支援投資事業有限責任組合	10億円 (4.99億円)	(株)福岡キャピタルパートナーズ (福岡県福岡市)	福岡銀行 (福岡県福岡市)	2014.10 ～ 28.12
おおいた農業法人育成ファンド投資事業有限責任組合	3億円 (1.44億円)	大分ベンチャーキャピタル(株) (大分県大分市)	大分銀行 (大分県大分市)	2015.9 ～ 29.12
K F G アグリ投資事業有限責任組合	10億円 (4.90億円)	肥銀キャピタル(株) (熊本県熊本市) 鹿児島ディベロップメント(株) (鹿児島県鹿児島市)	肥後銀行 (熊本県熊本市) 鹿児島銀行 (鹿児島県鹿児島市)	2015.12 ～ 30.11
信用組合共同農業未来投資事業有限責任組合	3.6億円 (1.76億円)	恒信サービス(株) (東京都新宿区) フューチャーベンチャーキャピタル(株) (京都府京都市)	北央信用組合 (北海道札幌市) 秋田県信用組合 (秋田県秋田市) いわき信用組合 (福島県いわき市) あかぎ信用組合 (群馬県前橋市) 君津信用組合 (千葉県木更津市) 第一勧業信用組合 (東京都新宿区) 糸魚川信用組合 (新潟県糸魚川市) 都留信用組合 (山梨県富士吉田市) 笠岡信用組合 (岡山県笠岡市)	2017.2 ～ 32.1

アンケートお応えコーナー②

経営改善に取り組む農業経営者の皆さまへ

農業経営アドバイザーの活用事例のご紹介

前号で農業経営アドバイザー制度をご紹介したところ、もっと詳しく知りたいというお客さまからのご要望をいただきました。今回は農業経営者の相談役として事業計画作成の支援や労務・税務関係のご相談対応、法人化にむけた支援など経営の発展に役立つ助言を行う農業経営アドバイザーの活動をご紹介します。

農業経営アドバイザーとは

「農業の特性を理解している税務、労務、マーケティングなどの専門家からアドバイスを受けたい」という農業経営者の要望を受けて、経営への総合的かつ的確なアドバイスを実践できる人材を育成するために、日本公庫が2005年度に創設した制度(研修・試験)の合格者です。

Case 1 第三者への事業継承・法人化支援

法人化支援

事業継承支援

アドバイザー属性

税理士

相談案件

後継者不在の大規模
家族経営体から第三
者の経営継承につい
て相談を受ける。

アドバイス内容

- ▶ 法人化により事業継承時の手続きが簡便になることや相談者が地域の農地を預かっている責任を踏まえ、経営の永続性が高まる法人化を行うようアドバイス。
- ▶ 経営者・後継者の両者に対して、経営に対する考え方や将来展望、資産評価などについて十分なヒアリングを実施し、双方が納得できるよう事業継承に関する契約書の作成を支援。

アドバイス後の状況

- ▶ 事業継承に向け、後継者が営農に参画。

Case 2 地元特産品を用いた新商品開発支援

商品企画

販路開拓支援

アドバイザー属性

金融機関職員

相談案件

老舗米菓製造業者から更なる業容拡大のため、新たな「商品開発」と「販路拡大」について相談を受ける。

アドバイス内容

- ▶ 商品開発に当たって、「あられ・おかき」というポピュラーな商品を差別化し付加価値を高めるため、「地元で生産されているものを使用する」ことをアドバイス。その結果、地元で生産されているミカンの粉末を使用することとし、アドバイザーがミカン生産者を紹介。
- ▶ 販路拡大については、大規模アウトレット施設に隣接する店舗を紹介した。その後、東京のアンテナショップにも陳列。

アドバイス後の状況

- ▶ 新商品により会社の認知度が向上し、売り上げも好調。

Case 3 法人化後の財務や労務管理の相談体制を構築

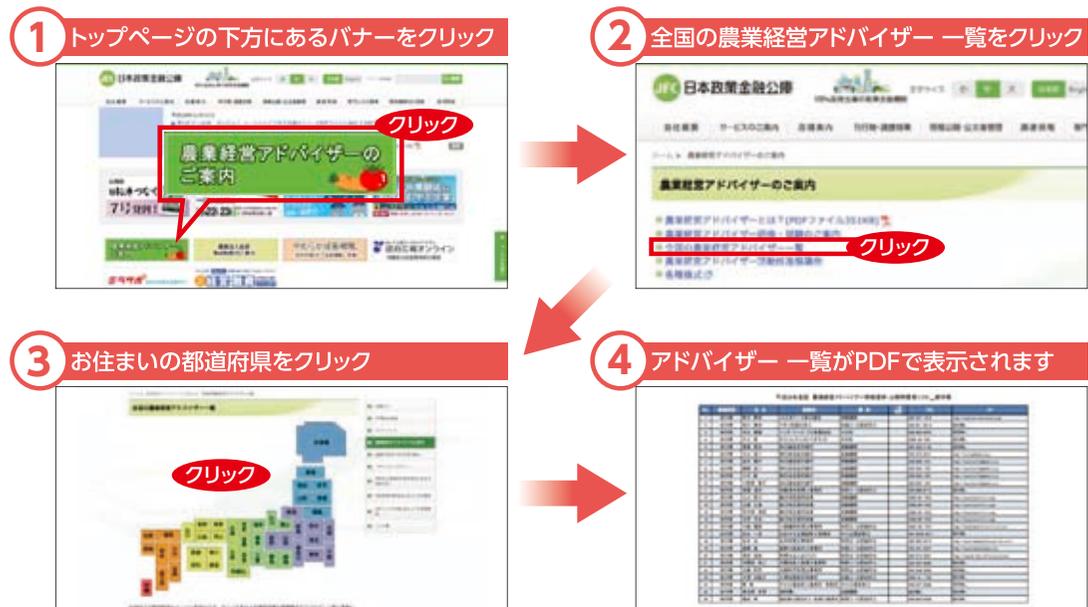
財務管理	アドバイス内容 ▶ 相談者は法人化したばかりであり、初めての法人決算書の作成や雇用などに専門家のサポートが必要だった。しかし、農業簿記や農業分野での特有の休日・休暇の考え方などの労務管理制度に精通した専門家を見つけられないでいた。 ▶ 日本公庫は融資に際して、相談者に上記問題に対応できるアドバイザーを紹介。
人事労務管理	
アドバイザー属性 税理士	アドバイス後の状況 ▶ アドバイザーによる決算手続きや今後の雇用に備えた労務管理面の専門的なアドバイスを受けられる体制を構築。
相談案件 酪農経営の多角化・規模拡大に取り組む法人に対して、日本公庫は融資と併せて、専門家を紹介。	

お近くの農業経営アドバイザーにご相談を

農業経営アドバイザーは、日本公庫職員その他、金融機関職員、税理士・公認会計士、中小企業診断士、農協職員など、それぞれの専門分野・専門性を持って、事業計画作成、資金調達・財務管理、法人化支援、販路開拓などの支援を行っています。

アドバイスをご希望の方は、お近くの農業経営アドバイザーにご相談ください。日本公庫のホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)の特設ページで簡単に検索できます。

こちらから③をご覧ください。▼



2016年上半期 農業景況調査(特別調査)

経営成長のカギは女性の関与

日本公庫が実施した農業景況調査で、農業の人材不足が深刻な中、女性が経営に関与する経営体は全体の過半数に上り、さらに、女性の経営関与が収益増に寄与することが分かりました。

酪農などで人材不足深刻

農業における人材不足は深刻です。

農林水産省の統計によると、農業就業人口と、その中心となる基幹的農業従事者数は共に減少傾向にあります。さらに、これまでパートタイムとして収穫作業などを担ってきた層は56万人(2010年)から33万人(2016年)と約2分の1に減少しています。加えて農業者の高齢化も進み、2015年の基幹的農業従事者の平均年齢は67.0歳と過去最高となりました(図1)。

日本公庫が行った雇用状況(労働力)の調査では、雇用の過不足を示す雇用状況DI(注)が、農業全体で前年(▲26.3)より3.8ポイント低下し▲30.1となり、業種にかかわらず労働力が不足しているとの結果になりました(図2)。

特にDIが低く、労働力が不足しているとの声が強いの、酪農(北海道)(▲41.9)、きのこ(▲40.5)、畑作(▲40.8)です。なお、地域別では、北海道が▲38.8と低くなりました。

女性の関与が収益に寄与

このような背景の中、多様な人材を活用することが必要という議論を経て、女性の活躍が農業の成長のカギを握っているとして注目されています。

そこで、日本公庫が経営への女性の関与について調査したところ、「経営者が女性」「役員として登用」「管理職など幹部登用」というように女性が経営に関与する経営体は53.8%と全体の過半数に上りました(図3)。

さらに、3年間での売上高と経常利益の増加率について調査したところ、「女性が経営に関与している」グループでは売上高増加率が23.6%、経常利益増加率が126.6%となり、「関与していない」グループと比べて、売上高増加率が1.9ポイント、経常利益増加率が71.4ポイント高くなりました。このことから女性の経営への関与は収益増にも寄与すると考えられます(図4)。

「6次化」でも活躍が期待

農業経営における女性の担当分野(複数回答)は、「生産」(67.4%)が最も多く、続いて「経営管理」(49.7%)、「営業・販売」(25.0%)、「6次化」(17.8%)となりました(図5)。

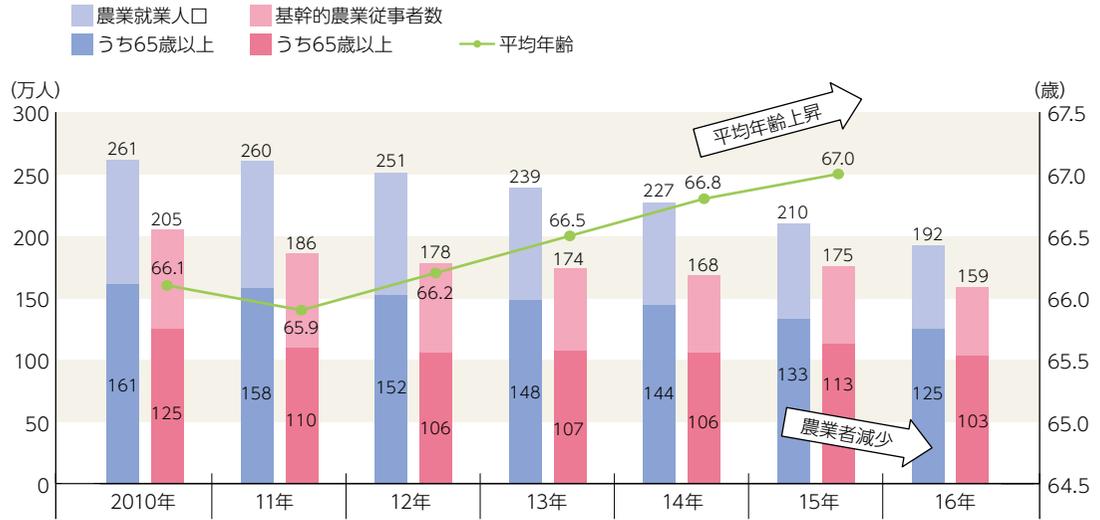
中でも、「6次化」「営業・販売」を担当していると回答したグループは、経常利益増加率が高くなりました(図6)。特に法人経営体では「6次化」(431.1%)、「営業・販売」(672.3%)と極めて高い増加率となっています。

「6次化」「営業・販売」といった分野においては、女性目線で消費者ニーズを敏感に感じ取り、販売などにうまく活かすことにより、結果として高い収益の伸びに結びついていると推察されます。

調査結果について、より詳しく知りたい方は、当公庫のホームページ(<https://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html#sec02>)をご覧ください。(情報企画部 浅野 真宏)

(注)雇用状況DI(Diffusion Index = 動向指数)は、前年と比較して、「過剰」の構成比から「不足」の構成比を差し引いたもの。指数が小さいほど「不足」。

図1 農業就業人口と平均年齢の推移



出典：農林業センサス、農業構造動態調査（農林水産省）

図2 業種別の雇用状況DI

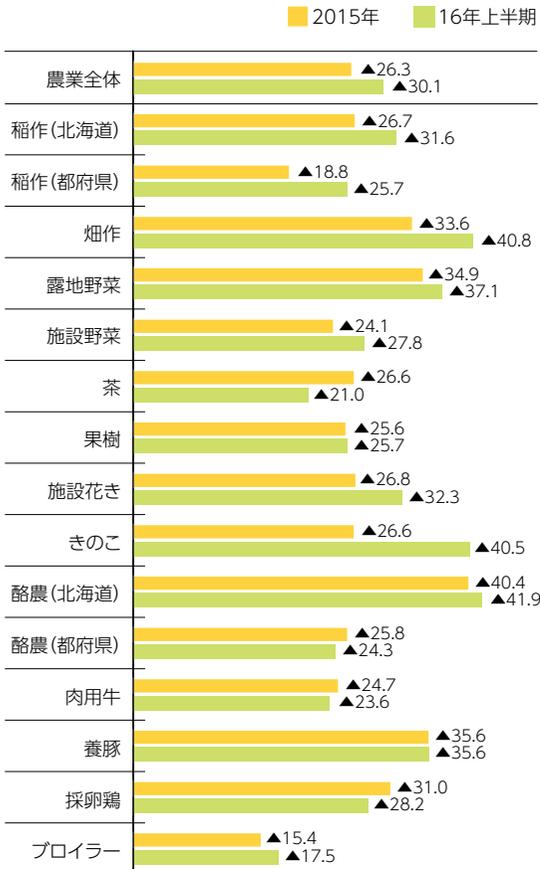
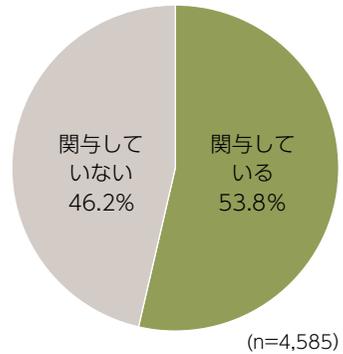


図3 女性が経営に関与する経営体の割合



(注)「関与している」は、女性の経営への関与について「経営者が女性」「役員として登用」「管理職など幹部登用」のいずれか1つ以上回答した経営体を示す。

【調査要領】

- 調査対象
スーパー・資金または農業改良資金
ご融資先のうち21,389先
- 調査時期
2016年7月
- 調査方法
往復はがきによる郵送アンケート
- 有効回答数
5,997先(回収率: 28.0%)

図4 女性の経営への関与別売上高増加率と経常利益増加率（直近3年間）

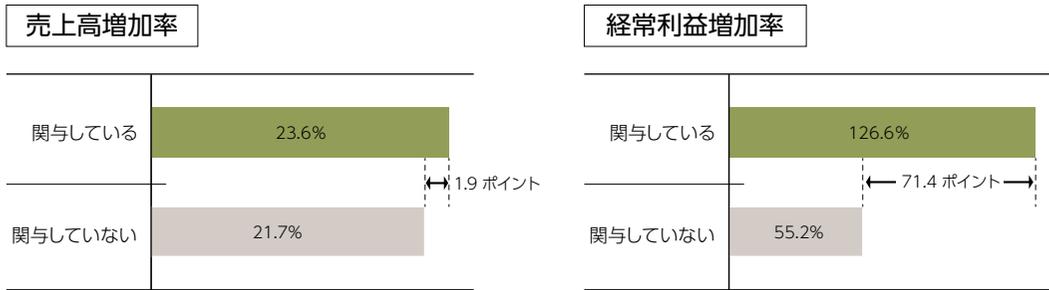


図5 女性の担当分野（複数回答あり）

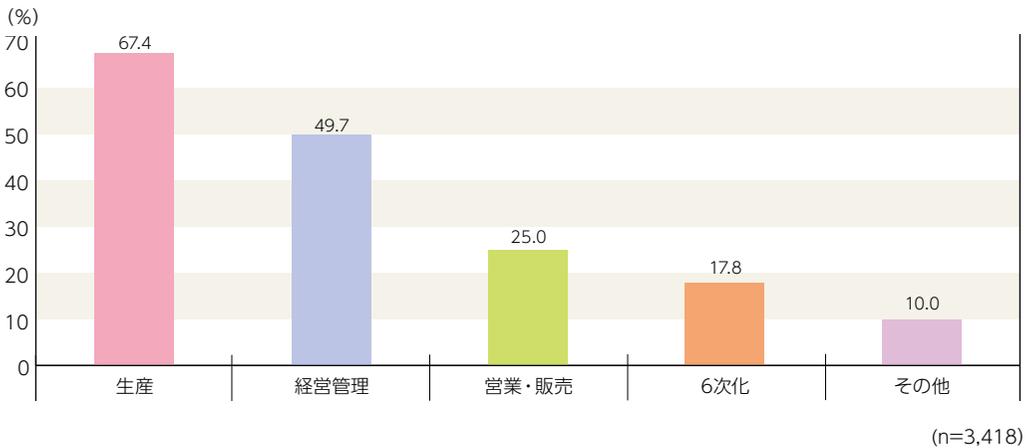
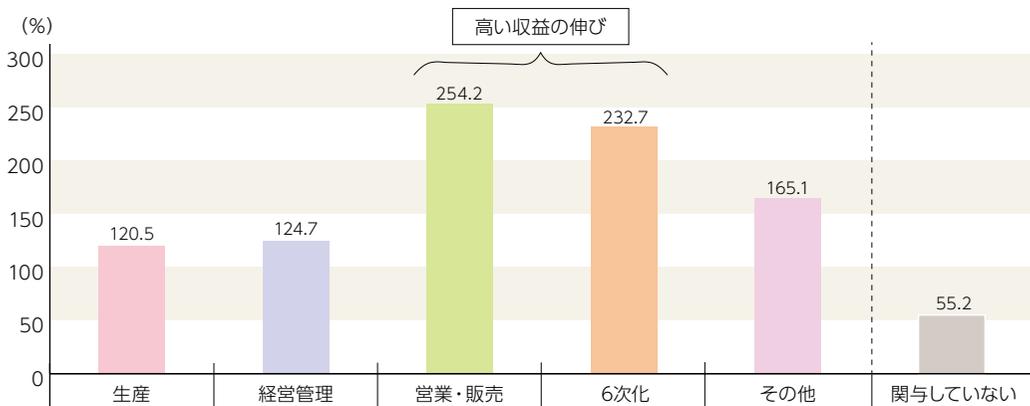


図6 女性の担当分野別の経常収益増加率（直近3年間）



(注1)売上高増加率は(直近の売上額の総和-直近から3年前の売上額の総和)÷直近から3年前の売上額の総和

(注2)経常利益増加率は(直近の経常利益の総和-直近から3年前の経常利益の総和)÷直近から3年前の経常利益の総和

(注3)経常利益については対象が個人事業主の場合は「所得金額」を用いた。

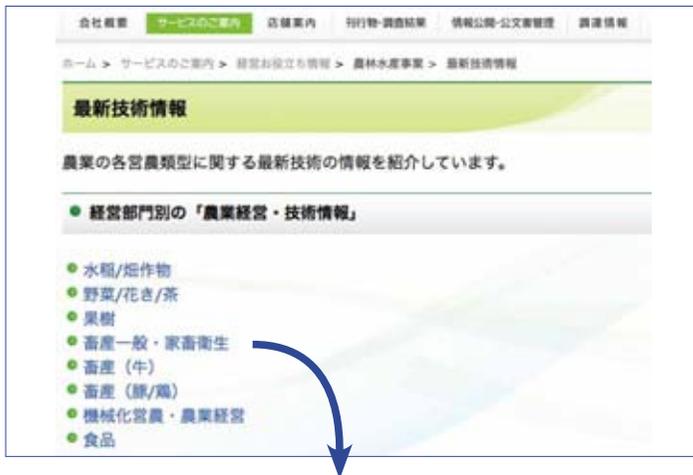
「技術の窓」で農業の最新技術情報を提供しています!

「技術は経営の基盤」です。日本公庫農林水産事業では、試験研究機関などの研究成果や現場で役立つ実用化技術のポイントをまとめた「技術の窓」をホームページ上で提供し、毎月更新しています。また、メール配信サービスでは、これらの更新情報をお知らせしています。ホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)にアクセスしてメール配信サービスにご登録ください。

バックナンバーへのアクセス方法

「技術の窓」のバックナンバーは、ホームページへアクセスし、

- ① 「サービスのご案内」の一覧を開く、
- ② 「経営お役立ち情報」、
- ③ 「農林水産事業」、
- ④ 「最新技術情報」をクリックしてご覧ください。



こちらから
④をご覧ください。
なれます。▶



対象は、「水稲/畑作物」「野菜/花き/茶」「果樹」「畜産一般・家畜衛生」「畜産(牛)」「畜産(豚/鶏)」「機械化営農・農業経営」「食品」の各分野です。

「技術の窓」の掲載事例

技術の窓 No.2174

2016.12.26

黒毛和種肥育牛への圧ペン飼料米給与は 最大33%の代替給与が可能

宮城県は全国有数の飼料用米生産県となっていますが、黒毛和種肥育牛への飼料用米の給与に関する情報は少ない状況です。そこで、宮城県畜産試験場では、濃厚飼料に対する飼料用米の代替率を最大33%まで高める給与技術を開発するとともに、飼料用米の多給が肥育牛の発育、枝肉格付成績、肉質などへ及ぼす影響を検討し、飼料用米給与による肥育技術体系を確立しましたので紹介します。

(続きは、ホームページへアクセス!)

日本政策金融公庫 農林水産事業本部 テクニカルアドバイザー 加茂 幹男

読者の皆さまの声をお届けします

『アグリ・フードサポート』をご愛読いただきましてありがとうございます。本誌をより充実させるため、読者の皆さまにご協力いただきましたアンケートを取りまとめましたので、参考に皆さまの声をお届けします。

多くのご意見をいただきました

2017年1月号で実施した読者アンケートに多数いただいたご意見の中から、主なメッセージをご紹介します。

- 私も新規就農者です。毎日、地道に米作りや農作業に取り組んでいます。日本公庫には資金応援をしていただいております。今後も安心して米作りに励んでいけそうです。後継者なので視野を広げるために本誌の内容全てが参考になります。今後も希望が持てる情報提供をお願いします。次回の情報誌を楽しみに待っています。(岩手県)
- 新規就農特集は関心のあるテーマでした。また、農業経営アドバイザー制度を初めて知りました。小冊子に全国の事例がタイムリーにまとめられており、良いと思います。(京都府)

月号別(2016年4、7、10月)に他のご意見も紹介します。

Voice

● 4月号(新規就農特集など)

- ・身近な問題で参考になりました。
- ・知らないことがたくさんありました。
- ・改良点はありますが、参考になりました。

● 7月号(事業性評価融資特集など)

- ・大変参考になりました。

- ・将来を考えるきっかけになりました。

- ・評価方法に疑問があります。

● 10月号(海外展開特集など)

- ・希望が持てる内容でした。
- ・国内生産の維持を目指すべきではないか。
- ・輸出には特に興味がありません。

1月号については各コーナー別にご意見、ご感想をお聞きしました。

Voice

● アグリフードEXPO

- ・出展に向けた様子が参考になりました。
- ・商談や成約の動向を紹介してほしい。
- ・開催結果の掲載を期待します。

● 農業経営アドバイザー

- ・アドバイザーのHPが良かったです。
- ・経営には営業や販売に精通する人材が必要。
- ・アドバイザー活用で経営が良くなりました。

● 食品特集

- ・HACCP資金を知ることができました。
- ・特に6次産業化の参考になりました。
- ・活用事例を見ているとやる気が出てきます。

● 事業性評価融資特集

- ・事業性評価は経営者にとって営農や経営の方向性を示唆するものだと思います。
- ・活用事例が特に良かったです。
- ・私も大規模経営ではないので事例が参考になりました。

● 調査レポート

- ・食の動向が分かり、大変役立っています。
- ・関心事が確認できました。毎回参考になっています。
- ・米農家なので、米食の活用について取り上げてほしい。

さらに、2016年4、7、10月号の特集、2017年1月号の各コーナーの内容についてお聞きしたところ、全回答のうち「良かった」と回答された方が9割となりました。また、2017年1月号のコーナー別の満足度では、「事業性評価融資特集」に次いで、「調査レポート」「アグリフードEXPO」「食品特集」「農業経営アドバイザー」の順になりました。

ご意見、ご要望にお応えします

アンケートでは、取り上げて欲しいテーマやご意見なども伺いました。

そこで、多数いただいたご意見のうち、「事業承継」「農業経営アドバイザー」「雇用関連」のご要望について今号でお応えしましたので、各ページよりご覧ください。

Voice

①親子、第三者など農業法人の継承事例を紹介してほしい。

②農業経営アドバイザーの活用事例を教えてください。

③雇用が問題になると思うので、関連記事を読みたいです。

アンケートお応えコーナー

8～11ページ

事業承継のトータルサポートや活用事例などについてご紹介します。また、アグリビジネス投資育成株式会社の制度と日本公庫が連携してご支援した事例もご紹介します。

12、13ページ

全国の農業経営アドバイザー活用事例をご紹介します。農業経営アドバイザーは皆さまに寄り添った経営をご支援します。

14～16ページ

雇用に関する農業景況調査の特別調査結果をご紹介します。農業就業人口などが減少する中、女性が経営に関与する経営体数や収益への影響についてレポートしています。

編集部より読者の皆さまへ

アンケートにご協力いただきました皆さまへ心よりお礼申し上げます。

本号については、日本公庫ホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)にアクセスし、①「刊行物・調査結果」の一覧を開く、②「アグリ・フードサポート」、③「農林水産事業」、④「刊行物・アグリ・フードサポート」、⑤「2017年4月号」よりアンケート用紙を印刷いただき、ご意見、ご感想をお寄せいただければ幸いです。

引き続き、皆さまに寄り添った内容となるよう真摯に対応しながら、日本公庫ならではの情報をお届けして参りますので、今後ともよろしく願います。

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 (<https://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	〒231-8831 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	〒500-8844 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4階	077-525-7195
京都支店	〒600-8009 京都市下京区四條通室町東入函谷鉾町101 アーバンネット四條烏丸ビル4階	075-221-2147
大阪支店	〒530-0057 大阪市北区曾根崎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	〒730-0031 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 (2017.4)

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 <https://www.jfc.go.jp/>

