

アグリ・フード

2021年度 第2号

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



特集企画 『コロナ禍に先を読む経営』

特集企画『コロナ禍に先を読む経営』

コロナ禍のきびしい経営環境のなかでも業績を伸ばしている農業経営者にスポットを当て、成功の秘訣を聞く。そこには常に先見の姿勢がある。チャンスを生かす8人の経営者、その知恵と戦略とは。

	<p>有限会社ベルセゾンファーム <small>おりかさ まつお</small> 折笠 健さん(北海道/畑作)</p> <p>大豆、小麦などを「自然栽培」。加工、販売にも広げる</p>	3
	<p>株式会社ゼルコバドリーム <small>むらかみ とくお</small> 村上 利雄さん(宮城県/酪農)</p> <p>6次化で乳製品の生産・直売。アニマルウェルフェアの実践も</p>	4
	<p>有限会社高崎クエイル <small>くしだ みきお</small> 串田 幹雄さん(群馬県/養鶏)</p> <p>コロナ禍での開店がヒット。思わぬ宣伝効果を生んだ</p>	5
	<p>株式会社ナカヤマエッグ <small>なかやま しんいち</small> 中山 真一さん(石川県/採卵鶏)</p> <p>特殊卵とワクチン用卵が下支え。中京圏にも進出し生産倍増</p>	8
	<p>株式会社モリファーム <small>もり よしのぶ</small> 森 嘉信さん(滋賀県/稲作・畑作)</p> <p>廃業する米穀店から販路を引き継ぎ、直接販売で業績アップ</p>	9
	<p>株式会社原作 <small>はらさく はらの しょうじ</small> 原野 祥次さん(大阪府/肉用牛肥育)</p> <p>SDGsを先取りし、梅酒残さで「大阪ウメビーフ」を生産</p>	10
	<p>空浮合同会社 <small>そらうき おおやま たかし</small> 大山 隆さん(香川県/施設野菜)</p> <p>高品質なイチゴをマーケティングで売り込む</p>	12
	<p>株式会社指宿やさいの王国 <small>いぶすき よしもと りゅうま</small> 吉元 龍馬さん(鹿児島県/露地野菜)</p> <p>GAP認証を取得、外食向けに付加価値の高い野菜を供給</p>	13

(2021年11～12月に電話取材をおこないました。)

＋公庫調査レポート

コロナ禍にあっても担い手の投資意欲は高水準(2021年7月 農業景況調査) ……………6

＋公庫の経営サポート

農林漁業セーフティネット資金の申請をオンラインで……………11

多様な経営課題の解決をサポート……………14

＋事例集のご案内

「稼げる農業経営」のヒント満載 『GLOBAL ACTION』『THE ADVISORS』……………15

●表紙／「棚田の朝」 撮影:鎌形 久、2005年5月(新潟県十日町市)
棚田を覆う朝霧が陽を浴びて動き出す。輝く光の中に真っ直ぐに立つ土筆

輸出を視野に入れ、有機農産物の生産拡大

大豆、小麦などを「自然栽培」
加工、販売にも広げる有限会社ベルセゾンファーム
(北海道幕別町)代表取締役 おりかさ ますらお 折笠 健さん(53歳)

畑作(95ha)

33haもの大規模な有機栽培

——有機農産物の栽培が大規模です。

折笠 耕地面積95haのうち、有機栽培の面積は33haです。「奇跡のリンゴ」で有名な青森の木村秋則さんが当農場に来たのがきっかけで、2000年ころから自然栽培を始め、2011年に有機JAS認証を、また、2018年にはJGAPを取得しています。農薬はもちろん堆肥などの有機肥料も一切使わない「自然栽培」であることが特徴で、大豆、ジャガイモ、小麦、トマトなどをつくっています。

——なぜ、有機栽培に力を入れたのですか。

折笠 アレルギーや化学物質過敏症で有機食品がないと生活できない人がいます。われわれの住んでいる北海道の役割として、しょうゆ、みそ、納豆、豆腐など日本人の基礎的な食品の原料となる大豆や小麦を生産し、そういう人たちに提供する責任があると考えたからです。

ベルセゾンファームで栽培した農産物は、私が代表を務める株式会社折笠農場を通じて、全国の生協や自然食販売店、飲食店に直接、販売しています。コロナ禍で飲食店向けの売り上げが一時落ちましたが、首都圏や関西の生協向けの出荷が増えたので、影響はありませんでした。

——自然栽培だと、収穫量が落ちませんか。

折笠 慣行栽培と比べれば、半分近くしかありませんが、卸売業者を通さず直接販売していますから、収益はとれています。

——有機加工食品の生産、販売にも乗り出したそうですね。

折笠 2020年に有機農産物加工場が完成し、有

機ミニトマトジュースと有機ジャガイモ酢、有機マスタード、有機プラントベースマヨディップなど、9品目を2022年から販売する予定です。

「おいしい」有機農産物を生産

——有機栽培面積を全農地の25%、100万haに増やす農林水産省の構想をどう思いますか。

折笠 斬新な目標だと思います。環境に配慮した農産物の生産を考えたとき、しなければならないことです。その際もっとも大事なことは、病気に強い品種の育種です。当農場は8年前から地元大学が取り組む農薬を使わずに栽培できるジャガイモの開発に協力し、昨年選り抜かれた1品種が誕生しました。

病虫害抵抗性のあるおいしい品種があれば、生産者は安心して有機農産物にチャレンジできるし、消費者は安定した価格で購入できます。有機農産物の爆発的普及も夢ではありません。

また、国内市場は人口減少で縮小しますから、これからは輸出の時代です。それには、おいしい有機農産物でなければなりません。



自然栽培のジャガイモ畑で

直営店が評判を呼び事業拡大

6次化で乳製品の生産・直売
アニマルウェルフェアの実践も

ヨーグルト工房「アトレイユ」

——酪農をやっていますが、ヨーグルトの生産、販売にも乗り出していますね。

村上 2016年春にヨーグルト工房「アトレイユ」という小さな売店を農場の前に開きました。6次産業化の一環で始め、これを機に経営を法人化し、現在の社名にしました。「ゼルコバ」とは、このあたりに自生しているケヤキの木のことです。

売り上げ比率は生乳とヨーグルトが8：2です。コロナ禍が表面化した20年当初は、売り上げが落ちたのですが、4、5月ごろから逆に増え始めました。ヨーグルトを食べると免疫力が高まるという評判が響いたようです。また、うちの牧場は仙台市と蔵王の観光スポットとの中間に位置しているので、仙台市内の人が観光帰りに蔵王町に寄ってくれたことも大きいです。

——どんなヨーグルトですか。

村上 酸味が少なく、もっちりした口当たりが特徴のヨーグルトです。次女がやりたいと強く希望して始めた事業で、著名な乳酸菌会社にうちの生



次女夫妻(左)、長女ファミリーと

株式会社ゼルコバドリーム
(宮城県蔵王町)

代表取締役 ^{むらかみ とくお}村上 利雄さん(64歳)

乳牛(80頭)、乳製品の生産・販売

乳を送って試作品をつくってもらい、いまの製品に仕上げました。好評で、売り切れることが多いので増産することにし、新たに店舗も建てました。これまではテイクアウトしかできない売店でしたが、22年1月にオープンした新店舗では店内で食べることもできます。

それに合わせて、チーズの販売も始めます。県外の専門メーカーに、うちの生乳を使ったチーズを試作してもらっています。くせがなく、食べやすいチーズです。

牛にやさしい環境で飼育

——乳牛は何頭飼育していますか。

村上 成牛が80頭で、長女夫婦が担当しています。ホルスタイン種が70頭、ジャージー種が5頭、ブラウンスイス種が5頭です。ヨーグルトやチーズなど加工乳製品には乳脂肪分の高いジャージー種やブラウンスイス種の乳が必要なのです。

うちは、牛にやさしい環境で飼育する「カウコンフォート」という考えを早くから取り入れています。牛舎は常に清潔で換気も怠りません。牛の寝るベッドには厚いゴムを敷き、新鮮な水がいつでも飲めるようにしてあります。いまでいう「アニマルウェルフェア」を早くから実践してきました。やさしい環境で飼育すると、乳質のいい生乳になります。

——これからは、どんな計画をもっていますか。

村上 ふん尿処理の能力をもっと上げられれば、今の牛舎でも成牛で120頭ぐらいまで増やせます。その時には搾乳ロボットも導入し、作業の軽減を考えていきたいです。

直営店が新たな需要を喚起

コロナ禍での開店がヒット
思わぬ宣伝効果を生んだ

ウズラの卵で全国第2位

—— 東日本で一番大きなウズラの卵の生産者ですが、規模はどのぐらいですか。

串田 卵を産む成鶏は55万羽います。出荷する卵の数は、1日35万～40万個、年間だと約1億3,000万個です。全国で第2位、東日本では最大の規模です。

鶏舎は高崎市新保町にある「高崎農場」のほか、同じ群馬県内の渋川市赤城町に「赤城農場」、高崎市倉渕町に「倉渕農場」がありますが、それぞれの農場が30km以上離れています。鳥インフルエンザなどの感染症がよそで発生した場合に、卵の移動制限を受けないためです。これまでそうした事態は起きていませんが、万が一のリスクを避けることを考えました。

—— コロナ禍の影響はありましたか。

串田 出荷先の7割は、ゆで卵などに加工するメーカーです。残り3割は小売り向けで問屋さんに卸しています。コロナ禍で外食に使われる卵の需要が減り、一時は10～15%程度、減産を余儀なくされました。新型コロナの蔓延寸前に開店した直営店の売り上げもあって、なんとかしのぎました。

直営店が望外の需要開拓

—— ウズラの卵の直営店ですか。

串田 「う玉屋」という、ウズラの卵を使ったスイーツの店を、2020年2月22日にオープンしました。関越自動車道の高崎インターから高崎市街に抜ける幹線道路沿いにあります。開店準備は新型コロナの感染拡大以前でしたが、開店のタイミ

有限会社高崎クエイル
(群馬県高崎市)

代表取締役 ^{くしだ みきお} 串田 幹雄さん(51歳)

ウズラ(成鶏55万羽)

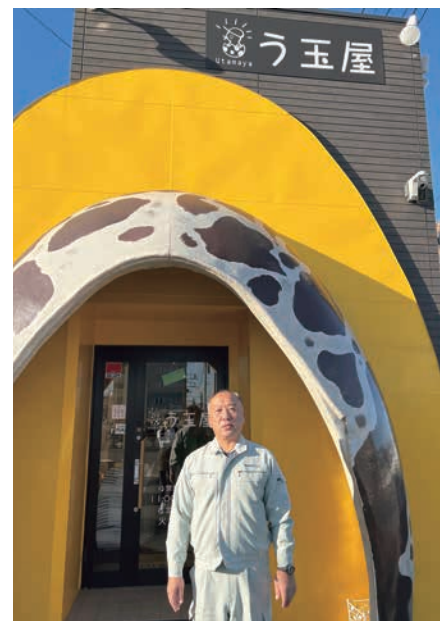
ングは第1波の始まりと重なってしまいました。悪いときに開店してしまったのですが、結果的には良いタイミングだったのです。

—— どうしてですか。

串田 ウズラの卵は消費者の認知度が低いので、少しでもPRになればと思って開いた直営店でした。ウズラ卵のプリン、カステラ、ジェラート、それに生のウズラ卵を置いています。コロナ禍なお客さんがたくさん来てくれ、プリンは1日に1,000個売れた日もありました。緊急事態宣言解除後は、お客さまの入りはいまひとつですが、売り上げ以上に宣伝効果があったと感じています。

具体的には、回転寿司店で軍艦巻きにウズラ卵のしょうゆ漬けを使ってくれたり、県特産の玉こんにゃくとウズラのゆで卵をセットで高速道路のSAの土産物店に置いてくれたりで知名度が上がり、予想外の需要開拓につながっています。

店頭では「ウズラの卵はどうやって食べたいの？」と、よく聞かれます。直営店での情報発信は小さな試みですが、マーケットの伸びしろはあると手応えを感じています。



直営店の前で

農業景況調査（2021年7月調査）

コロナ禍にあっても担い手の投資意欲は高水準

日本公庫では担い手農業者向け農業資金を利用されているお客さまを対象に、農業の景況に関する調査を、年2回、1月と7月に実施しています。今回は、その調査結果からわかる担い手農業者の現状をご紹介します。

2020年通年の農業景況DIは▲24.9、同様に21年上半期は▲16.7と、それぞれ直近10年間で2番目と3番目に低い値を示しました。また、コロナ禍による売上高への影響に関する調査では、20年通年では64.6%、21年上半期では55.3%の経営体が「売上高へマイナスの影響あり」と回答するなど、農業経営への影響が大きかったことがわかります。

しかし、同調査でおこなっている設備投資意向に関する調査結果について、より長期的な目線でコロナ前後を比較してみると、少し違う状況が見えてきます **図1**。

まず21年1月調査の結果（1月1日時点の意向）については、コロナ禍直前の20年と比べ、「設備投資予定あり」の比率は1.8ポイント上昇して46.1%となり、直近10年間で見ても高水準です。また7月調査（7月1日時点の意向）では、19年から20年、21年にかけて設備投資意向は上昇しており、直近の調査では過去最高値に至っています。設備投資を「経営者の経営に対する長期的な意向を反映するもの」と考えると、コロナ禍であっても必要とされる投資を積極的におこなう経営者が多いことがうかがえます。

また設備投資額に関する調査において、昨年と比較した投資額が「増加する」または「同程度」と答えた割合は、コロナ前の19年7月の81.9%に対して、コロナ後の21年7月は79.7%と大きな変化はありません。つまり、コロナ禍においても担い手農業者の設備投資意向と設備投資の規模

はともに後退しておらず、むしろ積極的な経営姿勢がうかがえます。

次に経営方針に関する調査について、21年7月の調査では、第1方針としては「生産規模の拡大」が35.4%で最も多く、コロナ禍においても規模拡大の意向は強いことがわかります **図2**。また、第1～3方針の積み上げで見ると「生産性向上に向けた設備増強」や「新技術・新品種の導入」を挙げる回答も多く、経営の効率化や新しいことにチャレンジする姿勢もうかがえます。

なお、コロナ前後でこの傾向に大きな変化はないため、担い手農業者の長期的な経営方針への影響は見られないようです。農業の景況感や売上高のマイナスに影響したコロナ禍ですが、担い手農業者は規模拡大や設備投資などの攻めの姿勢を崩しておらず、さまざまな取り組みや工夫でコロナ禍を乗り越えようとしていることがうかがえます。

[調査概要]

調査時期・方法：毎年1月および7月・郵送調査
調査対象：スーパーL資金、農業改良資金融資先
(約2万先、回収率30～35%)

注1：本文中にある▲は、マイナスを示します

注2：景況DIは農業経営が「良くなった」とする構成比から「悪くなった」とする構成比を差し引いたものです

今回ご紹介した内容を含む調査結果に関する資料は、当公庫ホームページに掲載しております。

<https://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html>

→こちらのコードもご利用ください。



図1 「設備投資予定あり」の比率 → 設備投資意向については近年上昇傾向あり

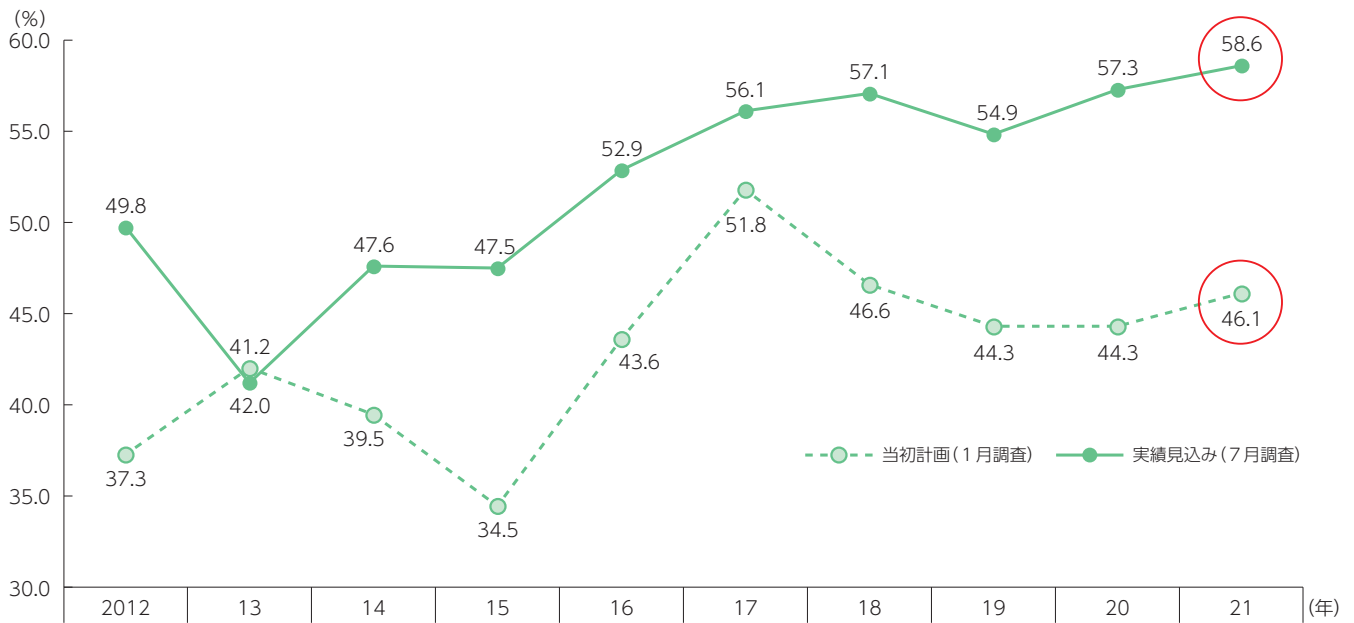
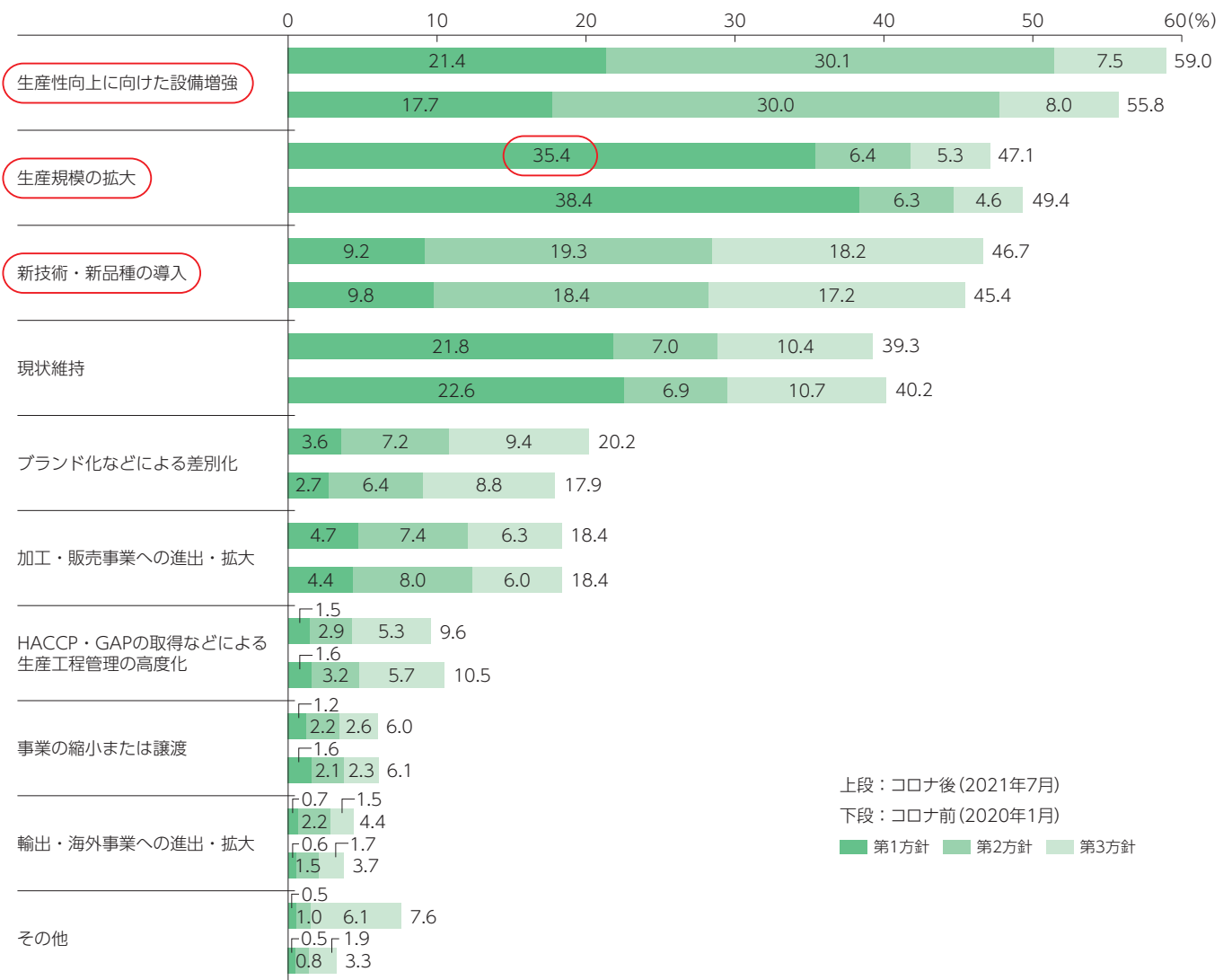


図2 経営方針について → 規模拡大や経営の効率化などの割合が高く、コロナ前後の変化は少ない



高付加価値の卵でリスク軽減

特殊卵とワクチン用卵が下支え
中京圏にも進出し生産倍増株式会社ナカヤマエッグ
(石川県宝達志水町)

代表取締役 中山 真一さん(58歳)

採卵鶏(100万羽)

県内の鶏卵の8割生産

——石川県で最大の養鶏場ですね。

中山 卵を産む成鶏が約100万羽です。石川県内で生産される卵のざっと8割を生産しています。能登地方は、自然豊かな環境の素晴らしいところですが、養鶏を営むにはハンデが大きいのが悩みです。

まず、大消費地である関東、関西、中京圏の市場から遠い。また、養鶏の餌はほとんど輸入に頼っていますが、飼料工場は太平洋側の港にあり、当社の場合は愛知県の知多半島から運ぶため物流コストが高つくります。

それが理由でやめてしまう県内の同業者もいますが、生き残るために、相場変動による影響を受けにくく、付加価値の高い卵を売るスタイルに切り替えました。

——具体的にはどういうことですか。

中山 ビタミンを強化するなどした特殊卵と、人間のインフルエンザワクチンの製造に欠かせない医療用卵の生産に力を入れています。全体の約4

割を特殊卵、約1割を医療用卵が占め、通常卵の割合が低いのが当社の特徴です。

通常卵は相場の変動が大きく、経営の大きなりスクになっていますが、特殊卵は比較的価格が安定しています。それに、インフルエンザワクチン製造用の卵は製薬メーカーとの契約で納入するため、価格変動リスクはありません。

——コロナ禍の影響はどうでしたか。

山中 製造した卵の7割は、需要家であるスーパーや飲食店などに直接販売しています。コロナ禍で飲食店向けの販売は激減しましたが、巣ごもり需要でスーパー向けの販売が増えました。直販比率が高かったおかげで、外食需要の減少を小売りの需要で補うことができました。

岐阜市内に大型の養鶏場

——今後の事業計画は？

中山 ワクチン用卵の需要が増えているので、宝達志水町内に、専用の農場を新たに建設し、2022年から出荷します。さらに岐阜市にある養鶏場を傘下の農場として運営することになり、拡大して生産し始めました。岐阜市内の農場の規模は成鶏で約120万羽ですから、22年の夏ごろには、石川県内にある5つの農場と合わせて、全部で約220万羽と倍増します。売り上げも倍増するでしょう。

——岐阜市に進出した意味は大きいですね。

中山 愛知県内にある飼料工場に近いので物流コストを下げられます。また、中京圏はもちろん関東、関西の大消費地にも近く、大きな飛躍が期待できます。



自慢の卵の前に

直接販売の強化

廃業する米穀店から販路を引き継ぎ、直接販売で業績アップ

株式会社モリファーム
(滋賀県米原市)

代表取締役 もり よしのぶ 森 嘉信さん(46歳)

米・大豆・大麦(62ha)

飲食店や個人客に販売

—— 滋賀県北部では規模の大きな経営ですね。

森 米が45ha、転作で大豆と大麦が17haです。地域では、農地の集積はほぼ終わっていて、ほとんどの農地は当社が耕作しています。

—— コロナ禍でも、業績を伸ばしています。

森 コロナの影響はありました。2020年春ごろ、一時ですが、出荷が激減したときもありました。

いまでは需要はほとんど戻ってきています。売り上げが増えたのは、飲食店や個人のお客さまに直接販売するお米が増えたからです。

以前は、大阪の米の小売店グループや、近くの長浜市内の米穀店に販売していました。

20年に長浜の米穀店が高齢で小売りをやめることになり、販売先であった飲食店や個人客を紹介してもらいました。

玄米で卸していたときより、精米して直接、消費者に届けた方が利益率は上がります。

直売比率は、いまでは6割程度になっています。

—— 精米し配達では手間がかかりませんか。

森 専門に担当してくれるスタッフを1人雇いました。元看護師で空手の先生でもある女性で、よく働いてくれます。精米し、30kgもある米袋を車に積み込み、米原市のほか、近隣の長浜市、彦根市内の飲食店や個人宅に配達をしてくれています。

「一粒入魂」のこだわり米

—— 直接販売はさらに強化するのですか。

森 現在地で耕地面積を増やす余地は少ないので、業容の拡大には、つくった米を付加価値を付けて

直接販売するしかありません。

2021年11月にホームページをリニューアルし、ネット販売にも乗り出しました。

つくった米を直接、消費者に届けたいという想いは昔から持っていました。「一粒入魂」というブランド名を10数年前に商標登録したのも、そのためです。

直接販売なら市況に左右されることなく経営を安定させられます。

例えば、お寿司屋さんに寿司めし用ブレンド米を届けるなど、消費者の声を直接聞き、その要望に応える販売ができます。好評をいただくと、励みになります。

—— こだわり米を栽培しているのも、お客の要望ですか。

森 滋賀県では、琵琶湖をはじめとする自然環境の保全に配慮した農業が推進されています。

当社でも、農薬や化学肥料を少なくした栽培に努めています。また、お客さまからの要望を受けまして、40aの水田で「農薬不使用米」を栽培しています。



森さん(中央)とスタッフの皆さん

独自のブランディングを展開

SDGsを先取りし、梅酒残さで「大阪ウメビーフ」を生産

株式会社原作^{はらさく}
(大阪府堺市)

代表取締役 原野 祥次さん(66歳)^{はらの しょうじ}

肉用牛肥育(100頭)

学校給食への活用で一息

——「大阪ウメビーフ」というブランド肉を生産しています。特徴は。

原野 黒毛和牛に、大手の梅酒メーカーが梅酒づくりに使ったウメの実を毎日食べさせてつくり上げています。肉質がやわらかくジューシーで、脂っこくなく後味がさっぱりしています。ビタミンEも豊富です。

——コロナ禍の影響はどうでしたか。

原野 2020年春から百貨店などからの注文が止まりました。当社は牛が育ったら市場に出荷するのではなく、お客さまから注文を受けたら1頭分の肉の全部位を買ってもらう「一頭買い」が基本です。出荷できない牛が増えて困りました。

助けになったのが、国が緊急対策事業として始めた学校給食への和牛の活用でした。20年度末で終了した事業でしたが、出荷先がなかった時期でしたので助かりました。学校給食では、ミニステーキや牛丼などに使われ大好評でした。

お子さんの「おいしかった。また食べたい」との



息子で後継者の作啓さんと。左下はウメの実を食べる牛の様子

言葉を聞き、親御さんがうちの大阪ウメビーフを買いに来られたと、スーパーの人から聞きました。

——需要は回復しましたか。

原野 レストランなどの外食関係からの注文は回復しています。しかし、外食からの注文はサーロインといった部分肉なので、当社が近隣のスーパーなどから買い戻して売っています。スーパーは在庫が減れば、一頭買いで注文してくれます。

一方、スーパーなど家庭向けの需要は、一時より回復しましたが、コロナ前の水準までは戻っていません。巣ごもり需要が減ってきているようです。

早くからリサイクルを実践

——こだわった育て方をしているとか。

原野 肥育目的での抗生物質やホルモン剤は使っていません。餌には、以前は豆腐屋さんから出るおからを与えていましたが、豆腐さんが少なくなったため、いまは近隣の和菓子屋さんから出るあんのカスを活用しています。それにビール工場から出るビールかすを与えています。また、畜舎のまわりはいまや住宅地ですが、餌に乳酸菌を加えるなどして臭気対策に気を使っています。

ウメの実は、2001年に大阪府の農林技術センター（現・環境農林水産総合研究所）から、梅酒工場から出る食品残さを使わないかと提案されたのがきっかけです。早くからおからなどを活用してきましたから、違和感はありませんでした。

ふん尿は堆肥化し稲作農家の稲わらと交換しています。食品残さの活用や耕畜連携により、循環型農業を実践しています。SDGs（持続可能な開発目標）の考えに沿った取り組みです。

農林漁業セーフティネット資金の申請をオンラインで

お客さまの利便性向上に向けたDX推進の一環として、農林水産省共通申請サービス（eMAFF）を活用したオンライン申請が開始されました。

日本公庫では、農林漁業セーフティネット資金（※）について、農林水産省の「eMAFF」を活用したオンライン申請を2022年1月に導入しました。公庫の営業時間にしばられることなく、自宅のパソコンやスマートフォン、タブレットから申請できます。

併せて、資金制度についてのお問い合わせや借入相談も受け付けています。

※ 自然災害や経営環境の変化などにより経営の維持安定が困難な農林漁業者の方を対象に、緊急で対応するための資金を長期の返済期間を設けて融資するもの

eMAFFとは

申請者の利便性向上をめざし農林水産省が構築した電子申請システムで、同省が所管する法令に基づく申請や補助金・交付金の申請などをオンラインでおこなうことが可能です。

こんなメリットが

- ★自宅申請可能
- ★一度提出した書類は再利用可能
- ★申請書類の紙での管理不要
- ★審査状況をリアルタイムで把握できる

↓詳しくはこちらから



オンライン申請の利用方法

STEP 1 gBizIDエントリーを取得

右のコードから、GビズID※のHPにアクセスしてアカウント（gBizIDエントリー）を取得。

GビズIDのHP



※一つのアカウントにより複数の行政サービスにアクセスできる認証システム。

STEP 2 gBizIDプライムまたはeMAFFプライムに変更する

法人の方

パソコンで

パソコンでGビズIDのHPにアクセスし、gBizIDエントリーのアカウントをgBizIDプライムに変更。必要書類を郵送。

個人の方

スマホのアプリで

eMAFFにログインし「eMAFFプライムを取得」をクリック。スマホに本人確認アプリTRUSTDOCKをインストールし、マイナンバーカードで本人確認。

公庫支店の店頭で

eMAFFにログイン後、免許証などの本人確認書類を公庫職員に提示。eMAFFプライムを取得。

STEP 3 eMAFFにログインし申請開始

- eMAFFのトップ画面にアクセス。「gBizIDでログイン」をクリックし、STEP 1・2で取得したアカウントとパスワードでログイン。
- 「手続を探す」→「キーワードで探す」の順にクリック。
- 「手続をキーワードで探す」の画面で「業種」「融資」「対象者」から当てはまる項目を選択し、「検索」をクリック。
- 「資金制度の照会・借入相談」「農林漁業セーフティネット資金」（個人・法人別）のいずれかを選択し、「新規」をクリック。



eMAFFの
トップ画面

例：農業者の場合

手続をキーワードで探す

農業 林業 水産業 その他

行政手続 補助金 融資

キーワードを指定して検索

対象者

農業者

土地改良区・県土連

その他

協同組合・企業組合

新たに農業に参加する者

地方公共団体

信用農業協同組合連合会

特定非営利活動法人・独立行政法人

農業者のグループ

大学・試験研究機関

民間事業者

協議会

農業協同組合

食品関連業者

社団法人・財団法人

農業協同組合連合会

検索

≫ ご不明な点があれば、公庫職員がサポートいたします。お気軽に公庫支店窓口までご相談ください。

変化や違和感を見逃さない

高品質なイチゴを
マーケティングで売り込む

そらうき
空浮合同会社
(香川県東かがわ市)
代表社員 おおやま たかし 大山 隆さん(42歳)
イチゴ(88.5a)

香川県産の「さぬきひめ」

——香川県の独自品種である「さぬきひめ」というイチゴを生産していますね。

大山 出荷量が少ないので、全国的に知られていない品種ですが、丸くて甘いイチゴです。香川県産のイチゴの単価が全国でずばぬけて高いのは、高い水準で品質がそろっているからです。全国的には普及率が10~15%といわれる「高設栽培」という栽培方法が、香川県では90%以上普及しているのが主な理由です。仲買さんたちの間で、香川県産のイチゴを扱うことがステータスになっているほどです。私が出荷している「そらうき空浮いちご」というブランドは、高く取引していただいています。——コロナ禍の影響はなかったのですか。

大山 結果からいうと、影響はありませんでした。私の取引しているマーケットには、巣ごもり需要でむしろ好調でした。

私が心がけていることは、需要を見越すこと、まったく異なる商流の販路を複数確保すること、それにマーケティング活動を欠かさないことです。



日頃からイチゴの観察を欠かさない

そして、当社のイチゴの価値を認めてくれるバイヤーと取引するようにしています。

商談では、当方から価格も含め提案します。味のプロである一流シェフなどにも確認してもらっているので、イチゴの味には絶対の自信があります。バイヤーは当初、半信半疑でしょうが、顧客からものすごく評価が高いと、「いい商いができた」と感じます。つまり、バイヤーが気づいていないような顧客のニーズを示してあげるのです。期待を超える成果にバイヤーは満足し、当社を仕入れ先としてだけでなく、パートナーとして認めてくれます。

そうやって、商品の「知覚価値」を高めてきました。知覚価値とは、聞きなれない言葉かもしれませんが、「実際の商品の価値」である商品価値ではなく、「消費者が商品に対して感じる価値」のことです。

変化や違和感に敏感な経営

——高品質なイチゴ生産のコツはありますか。

大山 職人芸なんてありませんし、基本に忠実にこつこつやるだけです。栽培にもマーケティングにも言えることは、変化や違和感に敏感になることです。

たとえば、イチゴの育ちが遅かったりした場合、なぜだろうと思う。その違和感の理由を探るためにデータを活用します。変化に気づき、疑問をもつ「科学的態度」が大切です。科学的態度とは、「まちがっているかもしれない可能性」を常に考慮して、反論を受け入れる謙虚さと、より確かな真実を追究することだと、私は思っています。

業務用に特化し生産管理を徹底

GAP認証を取得、外食向けに付加価値の高い野菜を供給

株式会社指宿やさいの王国
(鹿児島県指宿市)

代表取締役 吉元 龍馬さん(39歳)

レタス、キャベツ、サツマイモ(90ha)

業務用野菜で価格が安定

——薩摩半島の最南端、鹿児島県指宿市で大規模に生産していますね。

吉元 冬場の野菜の安定的な供給基地として、お役に立てていると思います。耕地面積は90haですが、1年に2~3作する作物もあるので、作付面積としては150~170haになります。2021年の冬は、結球レタス75ha、キャベツ55ha、リーフレタス15haなど、計150ha分を作付けています。

出荷先は、ほぼ全量が加工・業務用です。大手ハンバーガーチェーンなどに直接納品しているのが7割、大手スーパーマーケット向けが3割です。

——なぜ、業務用に特化しているのですか。

吉元 業務用の野菜は、決まった量を安定的に供給しないといけないという制約はありますが、市場出荷に比べると価格は比較的安定しています。また、業務用は基本的には事前に契約して栽培しますから、経営の見通しが立てやすい。

——GAP(農業生産工程管理)認証を取得していますが、なぜですか。

吉元 取引先は、グローバルGAPの認証をとった野菜であることを消費者にアピールするところが多く、その要請に応じています。当社としてもGAP認証の取得で、生産管理がきちんとでき、高い品質の生産ができるようになりました。コストはかかりますが、それは取引先にも負担してもらい、当社の売り上げ増にもつながっています。

ITを活用して生育管理

——面積が広いと生育管理がたいへんですね。

吉元 農場のどこに、どんな野菜を、いつ、だれが植えたのか、きちんと管理する必要があります。そのために圃場管理のクラウドサービスを導入しています。作業内容を入力することで、スタッフ全員が圃場のリアルタイムな情報を共有できます。取引先のニーズに合わせて出荷できるようになり、生育管理もしやすくなりました。

——コロナ禍による影響はどうでしたか。

吉元 外食産業向け出荷量が減り、スーパー向け出荷量が増えるなど、出荷先によって量が増減するといった影響を受けましたが、一番困ったのは、外国人研修生が入国できなくなったことです。従業員は全部で45人いますが、半分がフィリピン、ベトナムなどからの外国人研修生でした。急遽、特定技能者を集めるのに苦労しました。

——今後の目標は？

吉元 2021年から北海道の十勝平野でレタスやキャベツの栽培を始めました。22年には20haに増やします。鹿児島と北海道での生産を軌道に乗せ、安定的な周年出荷を確立します。



高品質な野菜生産に取り組む

多様な経営課題の解決をサポート

多様な経営展開を図るお客さまの経営の現状と課題に応じて、外部の専門機関・専門家とともに、経営課題の解決に必要な情報の提供やサポートをいたします。

お悩み① 経営改善

経営診断を受けたい	→ 財務診断サービス 財務データをもとに、お客さまの経営状況を見える化するサービス
	→ 事業性評価 公庫の「事業性評価」のスキームを通して問題解決を提案
税務関係の相談をしたい	→ 専門機関・専門家・アドバイザーのご紹介 経営課題の分析や助言、計画作成支援などをおこなう専門家を紹介
資本を厚くしたい	→ ファンドのご紹介 アグリビジネス投資育成株式会社・LPS（投資事業有限責任組合）を紹介

お悩み② 情報収集

経営資産を探したい	→ 経営資産関連情報の提供 公庫が蓄積、把握している遊休農地・畜舎などの情報を提供
政策や補助金などの情報がほしい	→ 情報クリップ、消費者動向などの各種調査結果の提供 補助金、助成情報などの政策情報や、農林漁業や食品業界の動向など、公庫が実施する調査結果のレポートなどを提供

お悩み③ 法人化・事業承継

法人化を検討したい	→ 専門機関・専門家・アドバイザーのご紹介 経営の法人化に向けた分析や助言をおこなう税理士などを紹介	
事業承継について相談したい	→ 専門機関・専門家・アドバイザーのご紹介 事業承継やM&Aなどの悩みについて助言をおこなう専門家を紹介	→ 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紹介

お悩み④ 販売力強化

販売先・仕入れ先を探したい	→ マッチング支援 全国の支店でマッチング情報を収集、提供
	→ アグリフード EXPO 国産にこだわった農水産物・食品の展示商談会を開催
海外へ輸出したい	→ トライアル輸出支援 専門貿易商社を紹介し、国産農水産物・食品の輸出を支援
6次産業化を検討したい	→ 6次産業化プランナーなどのご紹介 商品開発サポートや、市場ニーズの調査などをおこなう専門家を紹介
自社商品の評価を受けたい	→ 商品力チェックサービス バイヤー向け商品提案書作成支援や商品性調査などをおこなう専門家を紹介

事例集2誌 発刊のご案内

「稼げる農業経営」のヒント満載

農林水産物・食品の年間輸出額が、昨年、初めて1兆円を突破しました。成長する海外マーケットを開拓する輸出は農業の持続的発展を図るうえで最優先課題の一つです。日本公庫では、先駆的な輸出の取り組みをまとめた事例集『GLOBAL ACTION』^{グローバルアクション}を発刊しました。

また、もう1誌の『THE ADVISORS』^{アドバイザーズ}では、農業経営者の皆さまの良き相談相手である「農業経営アドバイザー」5名の活動事例を紹介しています。

誌面は日本公庫ホームページでご覧いただけますが、冊子（A4版）をご希望の方には、先着順で100名様に2冊セットにてお送りします。

両事例集が皆さまの農業経営にとって少しでもお役に立てば幸甚です。



農林水産・食品事業者の
マーケットイン輸出事例集

『GLOBAL ACTION』

農林水産・食品事業者6社（ホタテ、リンゴ、米、アルコール飲料（ジン）、牛肉、サツマイモ）について、輸出を軌道に乗せるまでの歩みとともに成功要因を考察します。



農業経営アドバイザー活動事例集

『THE ADVISORS
for Agricultural Management』

農業経営アドバイザーは、農業経営者の良き相談相手として、それぞれのスキルを生かし、コンサルティングをおこなっています。示唆に富んだ活動を紹介します。



【ホームページでご覧になる場合】

日本公庫ホームページトップ画面
(<https://www.jfc.go.jp/>)

→ 刊行物・
調査結果

→ 農林水産事業

→ 刊行物

→ 事例集

からご覧ください。

【冊子をご希望の方】

次の6項目を記載し、ファックスまたはメールでご連絡ください。

①郵便番号 ②住所 ③氏名 ④電話番号 ⑤今号で印象に残ったページ ⑥本誌への要望、ご意見など

FAX: 03-3270-2350 メール: anjoho@jfc.go.jp 締切日: 2022年3月末日

※お送りいただいた情報やご意見は、今後の編集・企画の参考とさせていただきます。 ※個人情報は厳重に管理し、日本公庫の業務以外に使用いたしません。

↓メールは
こちらから



店舗一覧 各店のほか、オンライン面談によるご相談も可能です。

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
北見支店	0157-61-8212	〒090-0036 北見市幸町1-2-22
帯広支店	0155-27-4011	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル
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 ユニックスビル
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 NBF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 富山第一生命ビル
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 太陽生命岡山柳町ビル
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 宮崎市橋通東3-6-30
鹿児島支店	099-805-0511	〒892-0821 鹿児島市名山町1-26
本店	0120-154-505 (お客さま専用) 03-3270-4116	〒100-0004 千代田区大手町1-9-4

アグリ・フードサポート 2021年度 第2号

令和4年3月1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 情報サービスグループ)

〒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／株式会社第一印刷所

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。今年度はサイズをA4版に拡大し、年2回お届けしています。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、編集部までお寄せください。左記のFAX番号とメールアドレスのほか、右のコードもご利用ください。

