

2015年12月21日  
日本銀行  
金融機構局  
金融高度化センター

金融高度化セミナー「アグリファイナンスについて」  
ー農林水産業成長産業化に向けて金融機関に期待される役割ー  
(2015年11月13日開催) パネル・ディスカッションの様相<sup>1</sup>

パネリスト しぎやま 嶋山 一仁 氏 (株式会社 西日本シティ銀行 法人ソリューション部 部長)  
井上 義夫 氏 (埼玉縣信用金庫 営業企画部 執行役員 部長)  
すそわけ 裾分 守 氏 (玉島信用金庫 常務理事 地域創造部長)  
前田 剛彦 氏 (株式会社 八十二銀行 法人部 部長)  
モデレータ 石橋 由雄 (日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役)



(石橋) それではパネル・ディスカッションを始めたいと思います。始めに、4人のパネリストの方から、アグリファイナンスへの取組みについて、お話を頂ければと思います。

<sup>1</sup> パネル・ディスカッションにおけるパネリストの意見は、必ずしも所属する組織を代表したものではありません。

## 1. それぞれの取組み

(石橋) 最初は、農林水産業 6 次化ファンドでの出資で実績をあげていらっしゃる西日本シティ銀行の嶋山さんから、お願いしたいと思います。

(嶋山氏) …資料「NCB九州 6 次化応援ファンドの取組について」参照



### (1) 法人ソリューション部について

当行では、農業については、法人ソリューション部内のコーポレートアドバイザリーグループにおける食品・農業・環境チームが担当しています。平成 18 年 6 月に日本政策金融公庫（旧農林漁業金融公庫）と「業務協力協定」を締結し、平成 20 年 6 月に専担者を 2 名配置しました。平成 22 年 5 月に法人ソリューション部を現体制に組織変更した後、平成 25 年 3 月に「NCB九州 6 次化応援ファンド」を設立し、平成 26 年 3 月に新商品の取扱いを開始しました。現在は専担者 5 名体制で農林漁業分野に注力しています。

### (2) 九州の 1 次産業分野のマーケットについて

日本の農業の国内生産額は 8 兆円程度であり、これに林業・水産業を加えた農林水産業の生産額は 10 兆円規模となっています。これに、2 次・3 次産業による付加価値が加わり、消費段階では 100 兆円規模に至っています。九州は、電力消費量、小売業年間販売額、地方自治体財政規模などの主要経済指標が全国の 1 割前後であり、日本の 1 割経済と言われていますが、農業については 1.6 兆円と約 2 割の農業生産を担っており、日本の食糧生産地として重要な地域となっています。当行では、これに加え、2 次・3 次産業による付加価値もにらみ、人員を配置して動いています。

### (3) NCB九州 6 次化応援ファンドの概要

ファンド活用のポイントは、①出資であるため、毎月の返済、利息負担がないこと、②出資と同時に、総合化計画認定企業（6 次化認定企業）となり、補助金の対象となること、③6 次化の補助金は、設備投資額の 1/3、銀行融資額以下（1 億円が上限）であること、④全国で注目され信用力がある企業と認識されること、があげられます。

#### (4) 出資決定案件の概要

資料に示している当行の出資実績は、8月18日現在のものですが、直近11月10日に出資した1件80百万円を含め、現時点では8件512百万円と、地方銀行で第1位の実績となっています。これら出資案件については、アプローチにより3つのパターンに区分しています。

第一に、川下から川上パターンです。これは、エンドユーザーのニーズに合わせて供給する方法であり、カット野菜、液卵、ワイン用ブドウ生産に適用されます。

第二に、川上から川下パターンです。これは、高品質なものを加工販売へ展開する方法であり、農家レストラン、ブランド牛、ご当地グルメ、ワイナリーなどに適用されます。

第三は、まだ実績はありませんが、海外展開や輸出、異業種の医療福祉などとの連携により新しい需要を生み出す方法です。なお、1次生産者に輸出の話を持ちかけると、高く売れるのではないかと過度な期待を寄せてくるので、注意が必要です。輸出は、米、柿、みかんなど生産調整を要するものを海外に安定的に出荷することで、新しいビジネスにつながって、収入が増大するという考え方で取り組む方がうまくいくと考えています。

#### (5) 大学研究者や海外との連携について

先日、九州大学の研究をビジネスにつなげようとして、九州大学発のベンチャーファンドを立ち上げました。そこでは、海外の農業者、大学の研究者を結び付けて、農業生産の技術力や生産効率を高める可能性が議論されています。国内の大学研究者や海外と縁のなかった農業生産者がグローバルな視点を持つことで、後継者が誇りを持って農業に取り組めるようになるのではないかと考えています。

(石橋) 嶋山さん、ありがとうございました。次に、商業を中心とした首都経済圏に位置すると同時に農業県でもある埼玉を地盤とする埼玉縣信用金庫の井上さん、お願いします。

(井上氏) …資料「アグリファイナンスの取組み」参照



#### (1) 営業基盤である埼玉県概要

埼玉県は、平成27年7月時点の人口が725万人(前期比1万人増加)で、全国第5位です。商工業が中心で人口が増加している県東部、さいたま市、

県西部と、農業が中心で人口が減少している県北部という、相反する2つの特徴があります。当金庫は、この県北部の熊谷市に本店を構えています。県の農業産出額は全国第18位、野菜は第6位、花き類は第5位です。地域を代表する野菜として、全国第1位のねぎ、さといも、こまつななどが栽培されています。県北部では、全産業の産出額に対する産業別の特化係数でみると農業の特化係数が全国平均の3倍を超える地域が点在しており、農業が重要な基盤産業となっていることが窺えます。このような環境の中で、当金庫の事業性融資における農業融資の構成比は、残念ながら、僅かに0.2%となっており、アグリビジネスへの取組みは遅れていると言わざるを得ません。地域の基盤産業である農業を支援していくことが、地域金融機関の使命と改めて感じているところです。このような中で、当金庫が取り扱ってきた事例を紹介します。

## (2) クラウドファンディングを利用した地域活性化の事例

### ① つばさグリーンファーム深谷ねぎファンド

同社の社長はIT企業を営んでいましたが、地域の活性化を目的として平成22年に農業法人を立ち上げました。全国から集まった平均年齢31歳の若者が約20人態勢で農業に取り組んでいます。平成26年2月、埼玉県北部に大雪による農業施設倒壊の被害がありました。この時の被害は総額250億円程度とされています。この地域では、資材、人材が不足し、復旧がなかなか進展しない中、ビニールハウスから露地もの野菜に転換したり、廃業する農家がかかり多く発生しました。このような中で、同社がトラクターを購入したいという情報を入手いたしました。そこで、当金庫は資金調達手段としてクラウドファンディングを提案いたしました。雪害からの再開支援に加え、地域の農産物を全国の個人投資家に知ってもらうことで販路拡大や地域野菜のブランド力の向上につながることを期待したからです。

### ② 秩父ルージュワインファンド

同社の社長は元々コンビニ店を営んでおられて、大のワイン好きです。この社長には、地元秩父の葡萄だけを使って、世界に通用するワインを作りたいという夢があり、この社長の夢に応えるべく、地元行政、商工会議所、当金庫が一体となって具体策を提案いたしました。まず、ワイナリーと併設する農家レストランの設備資金は国の交付金とプロパー融資で賄いました。また、苗木の購入等の運転資金はクラウドファンディングを利用することで、事業内容や商品を全国に情報発信し、創業を後押ししました。

### (3) さいしんビジネスフェア 2015

資料に 6 月 10 日に開催しました「さいしんビジネスフェア 2015」の案内を載せています。これは県内 3 金庫のほか、全国 21 金庫の協力を得て開催したものです。地元の農産物を利用した食品製造業者および販売業者に数多く出展して頂き、間接的に農業を支援していく点が特徴です。

資料に掲載した「花結び」はこのフェアの出展企業です。同社は惣菜屋を営んでいますが、埼玉県鳩山町の黒大豆の魅力に接し、この黒大豆を多くの人に広めたいという思いから、黒大豆のお菓子とコロケの製造販売を始めました。当金庫では、同社への支援が地元農業の活性化につながると考えています。

### (4) 「山・里・街」連携事業への支援

埼玉県内の秩父地域における森林保全の財源を確保するため、森林所有者と N P O 法人が秩父樹液生産協同組合を設立しました。この組合の活動内容は、カエデから樹液を採取し販売するものです。一方、里にあります秩父観光土産品協同組合は、この樹液を利用してメープルシロップを製造販売する計画を立てています。当金庫では、この一連のプロジェクトの支援が秩父地域の森林保全および林業の活性化につながることを期待しています。当金庫は、農業の直接的な支援を強化するだけでなく、6 次産業という括りの中で、3 次産業、2 次産業から 1 次産業へという川下から川上に向けた活動を地道に積み上げていきたいと考えています。

(石橋) 井上さん、ありがとうございました。次に、2010 年には地域創造部を新設され、地域企業の経営サポートに力を入れていらっしゃる玉島信用金庫の裾分さんお願いします。

(裾分氏) …資料「アグリファイナンスについて  
— 農林水産業成長産業化に向けて  
金融機関に期待される役割 —」参照



### (1) アグリファイナンスに取り組んだ背景

当金庫は岡山県倉敷市に本店を置く、預金量 3,600 億円の金融機関です。現在、倉敷市の人口は 48 万人で若干増加しており、三菱自工、J F E など大型企業はありますが、事業所数は廃業等から減少傾向にあります。一方

で、玉島地域は、桃、葡萄の生産農家が点在していて、特に富田地区の白桃は高品質で人気があります。船穂地区の葡萄についても、マスカット・オブ・アレキサンドリアの生産量で日本一を誇っています。

こうした中、当金庫は平成 22 年に地域創造部を新設しました。当時は、アグリビジネスを特に意識したものではなく、地元の J A をはじめ、商工会、農家に訪問して連携を模索したり、農業系アドバイザーの資格取得を目指したりしていました。具体的なアグリサポートは、平成 24 年に「経営ソリューションサポート制度」（愛称：‘コロンブス’）をスタートさせてからになります。その頃、玉島地域では、専業農家が次第に兼業農家に移行しており、農業後継者の考え方も少しずつ変化していました。従って、農業の 6 次化に向けた取組み、販路開拓、海外展開など課題も多く、我々地域金融機関が果たす役割も大きいと考えました。本日は、コロンブスで取り組んできたアグリビジネスの事例を紹介します。

## (2) 取組み事例

### ① 白桃・葡萄の販路開拓支援

白桃・葡萄の販路開拓支援のきっかけは、農業後継者から相談でした。当時、当金庫、ジェトロ（日本貿易振興機構）、中小企業基盤整備機構、商社（三井物産）が加わることで、海外展開、首都圏での販路開拓支援が進展しました。各機関からのアドバイスもあり、海外の販売先をシンガポール、国内の販売先を秋葉原に決めて、即売会を行いました。平成 25 年からスタートして、今年で 3 年目を迎えます。両会場とも好評であり、成功事例と評価しています。なお、現在は、支援している農家も増えており、海外販路もシンガポールに加え、台湾も対象とするなど拡大しています。

### ② マスカットスパークリングワインの開発支援

本件は、地元ワイナリーから新商品であるスパークリングワインの製造設備の投資について相談があったものです。当金庫では、国の補助金の利用と、地元の芸術大学がラベルをデザインすることにより差別化を図ることを提案しました。ワイナリーの株主が、J A、倉敷市、船穂商工会、船穂地区の葡萄農家と複数に亘ったことから、実行までには時間を要しました。決め手は、バイヤーの紹介などの販路開拓支援であり、それまでの当金庫の取組みが評価された事例です。なお、現在、完成したマスカットスパークリングワインは、秋葉原にある日本百貨店をはじめ、岡山空港、地元百貨店にも置いていますので、機会があれば是非ご賞味頂ければと

存じます。

### ③ 建設業の1次産業参入支援

本件も、コロンブスに、建設業から資材置場を利用した1次産業参入に関する相談がありました。取組商品をブルーベリーに決めて、ブルーベリーの大規模農家やアグリ関連への先行参入企業などを一緒に訪問し、指導を受けました。具体的には、当金庫の農業経営アドバイザーがアグリ参入計画を作成して、平成26年から、生産・出荷を始め、商品開発、販路開拓支援を行いました。なお、商品の価値が高く、現在は、倉敷市内を中心に売上を伸ばしています。

当金庫の取組みは特別とは思っておりませんが、本日参加された皆様の参考になればと願っております。

(石橋) 裾分さん、ありがとうございました。最後に、講演では長野県信連さんとの協働事例を中心にご紹介頂きました八十二銀行の前田さんに八十二銀行独自の取組みについてのご紹介をお願いします。

(前田氏) …資料「八十二銀行のアグリ分野への取組みについて」参照



#### (1) 取組みスタンス

当行では、「農業」を「食産業」と捉えまして、アグリビジネスの取組みを展開しています。

第一に、農業と言え、1次産業者による農産物の生産が一般的概念ですが、6次産業化のように、1次産業者である農業生産者が、2次の加工、3次の販売に進出する動きが長野県内でも大変活発化してきています。逆に、2次・3次産業者が、原材料の調達加工を行ったり、他社との差別化を図るため、1次産業者との距離を近づけていくという動きも多くなっています。現状は、もはや、生産の現場から販売までを担うプレーヤーに、産業の境目がなくなっていると捉えています。まさに、1次・2次・3次の全産業の垂直統合が始まっています。さらに、農業に全く関係ない事業者が農業に参入するケースもありますので、全ての事業者がアグリビジネスのプレーヤーになり得ると考えています。この意味で、アグリ分野の推進対象先は、潜在的ニーズも含めると、大変裾野が広いのではないかと考えています。

第二に、JAの存在もあり、農業のビジネスモデルは既に確立しているといえます。その中で、地方銀行が新たに農業分野に出ていくわけですから、既存の農業ビジネスモデルとは違う展開をしていかないと、農業者からも、2次・3次産業者からも、支持は得られないと考えています。新たな農業の生産技術、ロジスティックス、販路、販売方法などの新しいビジネスモデルを、外部機関と連携しながら構築していくことが重要であると考えています。

第三に、上記で生み出された事例を水平展開していくことにより、長野県を代表する産業や事業者を数多く輩出していくことが、地方銀行の最大のミッションであり、当行のやりがいであると感じています。また、生産者と消費者の間をつなぐバリューチェーンの中に、色々なヒントが隠れていると思っています。

## (2) 取組み事例

### ①実践 売れる商品開発セミナー

これは、イベント的になりがちな商談会からの脱却を目指して開催したセミナーです。ここでは、1次・2次・3次産業者をごちゃ混ぜにしてグルーピングし、農業者の農産物と、2次・3次産業者の加工技術と販路によって、どのような新しい商品や新しいビジネスモデルが構築できるかを議論しています。

### ②信州アグリビジネススクール

当行では、アグリビジネススクールという3回連続の勉強会を開催しています。「農業経営力強化」と「営業販売力強化」の2コースを設定しています。受講内容は、事業者のライフステージに応じた経営課題に対応できる形にしています。

### ③農業ビジネス企画会議

この会議は、異業種の方が農業に参入したいというニーズに対して、コンサルティング会社と提携してソリューションを提供していくという当行オリジナルのパッケージメニューです。

### ④首都圏バイヤー&シェフチャレンジ

当行1行だけでは対応できない場合もあるため、北海道銀行から福岡銀行まで9行が連携して、地域発の素材、加工品を首都圏の販売先（百貨店・スーパー等のバイヤー、ホテル・レストラン等のシェフ）へマッチングを



する、「首都圏バイヤー&シェフチャレンジ」という企画も現在開催中です。

## ⑤ 銀座NAGANO

お手元に資料とは別に「銀座NAGANO」のパンフレットをお配りさせて頂いていますが、これは、長野県の行政が銀座のすずらん通りに開設したアンテナショップです。通常、アンテナショップは物産に偏りがちですが、それを一歩発展させて、しあわせ信州シェアスペースというコンセプトで作った施設です。1階は物産のショップスペースですが、4階には企業誘致や移住を目的とした相談コーナーがあります。2階には農業を食産業として捉えることに関連して調理ができるイベントスペースを設けています。信州産の農産物を食材として、信州ならではの料理を作って頂く様々なイベントを開催しています。当行もこの銀座NAGANOに職員1名を派遣し、首都圏と長野の架け橋となるべく活動を展開しています。現在は、毎週木曜日と金曜日の朝7時半から料理を作って食べて頂く「あさかつ」というイベントを行っています。こうした活動を行うことにより、長野県産の農産物のファンが増えることを期待しています。また、信州に行きたいと思って頂ければとも思っています。信州に来て頂くことで、信州の旅館業や観光施設周辺の飲食店を含め、食に関わる産業全体の活性化が促されるのではないかと考えています。また、長野県は健康長寿県と言われてしますので、こうした活動を通じて、長野県に移住したいという人が増えていくことを期待しています。

(石橋) 前田さん、ありがとうございました。

## 2. 第1次生産者との接点作り

(石橋) ここからは、金融機関がアグリファイナンスに取り組む際の論点を取り上げ、私の方から、パネリストの方々に質問する形で、議論していきたいと思います。まず、論点ですが、①第1次生産者との接点作り、②関係機関との連携の取り方、③アグリビジネス支援体制の整備について、取り上げたいと思います。本日、会場から、「都市型金融機関の場合、第1次産業のマーケットは非常に小さいが、どのようにアグリファイナンスに取り組んだらよいか」という質問も頂いています。こうした質問も踏まえて、ご意見を頂ければと思います。

最初に、「第1次生産者との接点をどう構築していくか」について、意見を伺いたいと思います。この点に関して、まず、農家との融資取引は

殆どないとお話し頂いた埼玉縣信用金庫の井上さん、いかがでしょうか。

(井上氏) 当金庫でもかつては営業担当者が定期積金の集金ということで多くの農家の軒先を回っていました。近年の環境の変化により、定期積金の集金を口座引落しに替えたことにより、農家との人的つながりが薄れ、今まで持っていた情報のストックが失われてしまいました。ここを回復することが最大の課題であると考えています。かつてのような体制を早急に整えることは困難ですが、一方で、従前から当金庫との接点を持っていた若い世代の方々が新規に就農される例が年々増加しています。これらの世代の方々は生産者のみならず、事業者の目線も持っています。こうした世代をいかに取り込んでいくかが重要だと思っています。最近では農業女子と言われる農家の娘さんやお嫁さんたちが新しい発想で農作物を利用した商品作りなどを行っており、こうした活動に着目し、情報を積極的に提供していくなどして接点を作っていきたいと考えています。

(石橋) 玉島信用金庫さんでも、JAさんとの関係もあり、第1次生産者の方との接点作りにご苦労があるというお話を頂いておりますが、裾分さん、その点について教えて頂いて良いですか。

(裾分氏) 農業後継者と信頼関係を築いていくことがまずは大切であると考えています。農業も世代交代が進み、後継者の意識も変化を見せており、2次・3次企業とのマッチングを希望する意見も多く聞かれます。また、6次化や販路開拓、海外展開等について、当金庫で開催するセミナーへの参加者も増えています。

農家とJAとの関係は深いものがあり、私どもがその代りをできるとは思ってはいません。ただ、第1次産業の動向をみると、地域金融機関としての我々にもできることは増えてきていると感じています。

(石橋) 西日本シティ銀行さんでは、むしろ1次産業者の方から来て頂くような取組みをされているように伺っています。嶋山さん、その点について教えて頂けますでしょうか。

(嶋山氏) 当行では当初どこに熱い農業者がいるのか、どこにニーズがあるのかを探るために、一軒一軒顧客を回るのではなく、セミナーを活用するという方法をとっています。資料では宮崎で開催した「みやざきフードビジネス成長産業化プログラム」という連続セミナーを紹介しています。第1回のセミナーに参加して頂いた農業者の方の中で、将来的にビジネス化を模索している方がいれば、我々と一緒にやりませんかと提案をして、イオ

ンさんなどをお呼びして商品開発や品質管理の仕方などのセミナーを開催しました。その後には、広告戦略・販売促進に関して、47CLUBさんやぐるなびさんをお願いし、レクチャーを実施したほか、海外輸出をお考えの方には、ジェットロさんなどからご指導を頂いています。こうしたセミナーを経て、実際の商談に入る前の、最終回となる5回目にプレゼンテーションのスキルアップを目的としたセミナーを行いました。このように、販路の開拓や商談手法などのセミナーを行ったうえで、プログラムの6回目に、流通業者や百貨店等との商談会に結び付けています。

(石橋) 八十二銀行さんでは、県信連さんと協力体制を組んだこと自体、第1次生産者との接点となるわけですが、前田さん、このほかにはどうですか。

(前田氏) ファンドの案件組成に関しては、県信連さんのネットワークを活用させて頂いていることは既にご説明した通りです。当行独自の取組みとしては、既存の取引先農業法人、農機具販売店、税理士、行政からご紹介を頂くことに注力しています。結構手間はかかりますが、確実な情報源であるとともに、地域の農業事情に関する情報収集にも役立っています。また、既にご紹介したセミナー等への誘致も、第1次産業者、起業家の発掘につながっています。

そのほか、農業者の会合に参加して八十二銀行のアグリ分野への取組みをPRさせて頂き、農業者との親交を深める機会としています。県内には、農業法人協会、若手農業者クラブ等、様々な農業団体が存在します。こうしたところに積極的に出席して接点を持つということも有効だと思います。例えば、来週、当県の上田市というところで農業者の方が一堂に会する会合があるのですが、ここにも本部から農業担当者、加えて営業店からも行員が参加して情報交換をさせて頂くことにしています。こうして収集した情報を営業店等でも蓄積しており、融資の推進先やビジネスマッチングの候補先探しの際に重宝しているところです。

(石橋)。ご講演を頂いた山形銀行さんのお話も含めて、農家のお手伝いをしたいと思っていることをアピールしていくことが大切であると思います。農家にとって銀行や信用金庫の敷居は高いという声も聞きます。多くの先で相談窓口を開いておられますが、民間金融機関の方から、「我々も農家と取引をします」と宣伝していくことが、第1次生産者との接点作りの第一歩ではないかと思えます。

### 3. 関係機関との連携

(石橋) 第2の論点に移りたいと思います。農業分野では元々、日本公庫、すなわち旧農林漁業金融公庫さんやJAさんのプレゼンスが大きいことを冒頭で申し上げました。このような状況の中で、民間金融機関が公的機関を含めた他機関との連携をどのように図るべきなのかについて取り上げたいと思います。既に前田さんから外部機関と連携した仕組み・技術が重要であるというご紹介がありましたが、具体的にはどういうことになりますか。

(前田氏) 系統との差別化の最大のテーマは異業種との連携とか、支援機関をどのように使っていくかということになると思います。第1次産業者の方に異業種との連携の場を提供すること、同時に我々支援機関が連携して第1次産業者の方に様々な可能性、選択肢を提供していくことが重要です。市場を通じた流通では、2次・3次産業者の声がダイレクトに農業者に伝わっていかないことがあります。マーケットの情報を1次産業者に伝えることが地域金融機関の最大の使命と考えています。アグリビジネスの展開には外部機関との連携が不可欠です。

資料の中で、信州サーモンを使った商品をご紹介します。海のない長野県でなぜサーモンなのだと思われる方もあるかもしれませんが、信州サーモンはニジマスとブラウントラウトを交配させた長野県オリジナルの品種です。この信州サーモンの振興、知名度向上を図るために、これを加工することで6次産業化できないかという相談を養殖業者の方から受けました。商品開発から販売、資金調達まで様々な外部機関の知見やノウハウを得て漸く事業化に漕ぎ着けたものです。具体的には、事業コンセプトの決定に当たっては、国や県の6次産業化サポートセンターから新商品開発のプランナーやバイヤーを招聘して、ディスカッションを重ねてまいりました。加工技術は県の公設試験場である長野県工業技術総合センターの食品開発部門を利用させて頂きました。製造する加工工場についても、たまたま閉鎖すると決まっていた学校給食センターを、そのセンターの従業員の継続雇用を条件に、安い値段で行政から譲り受けることができました。商品パッケージについても、県の公設である地域支援活用センターを使わせて頂きました。こうして完成した商品をビジネスマッチングに出展するなどして販路拡大を図ってきているところです。

このような商品企画、加工技術、パッケージデザインなどについては、銀行ではとても解決できる問題ではありません。我々金融機関にできることは、適切な外部機関をコーディネートすること、プロジェクト全体を

管理することではないのかと思います。

(石橋) 同じ質問ですが、関係機関との連携について、西日本シティ銀行の嶋山さん、いかがですか。

(嶋山氏) 県と何か一緒にできないかと模索していたところ、大分県から土地を有効活用できないかという相談があり、最終的には、大規模な農業生産の場所を提供するとの話につながりました。大分県と共催で農業参入セミナーを開き、大分県の土地を使って、農作物の作り方までレクチャーしますというものです。これは平成23年から始めて6回目となっています。

このほか、農業信用基金協会や日本公庫さんと提携した商品を作っております。当行とJAさんが連携していくことには難しい面もありますが、JAさんと距離を置く事業者さんの事業計画を作成するお手伝いをすることはあります。事業計画の策定支援は銀行の得意分野です。また、公庫さん、JAさんは個別企業に肩入れできないという面もあろうかと思っておりますので、個別の企業に販路先、2次・3次の産業者などを紹介する形での連携もあろうかと思っております。

(石橋) 前田さんのお話も、嶋山さんのお話も、公的機関等を積極的に利用・活用していくと同時に、公的機関ではカバーできない部分を民間金融機関が補っていくということかと思っております。玉島信用金庫の裾分さんのご経験ではどうですか。

(裾分氏) 基本的に我々のような零細金融機関では、単独での支援は限界があると思っております。従って、ジェットロ、中小企業基盤整備機構、商社などに、商談会、セミナーなどについて協力依頼をしてきました。始めは当金庫から一方的な協力依頼であったものが、次第に関係機関の方から連携事業の依頼が来るようになり、それとともに情報も入りやすくなりました。こうした情報を農家に提供できるようになってきています。

(石橋) 埼玉県信用金庫の井上さんは耕作放棄地への対応に関し、自治体との関係について以前お話をされていましたが、この点はいかがですか。

(井上氏) 当金庫においては、農業との接点というのは2次・3次産業から1次産業につないでいくことだと考えています。そうした中で、新規就農者は増加傾向にあるものの、後継者問題等を理由に耕作放棄地の増加が大きな問題であると考えています。農地バンクはできたものの活用が充分とは言えないと感じます。農地バンクを運営する市や町とも連携を深めていくことが重要だと思っております。

当金庫での事例をご紹介します。地元でラーメンチェーンを営んでいる取引先が食の安全等の見地から、自分で食材を作りたいとして、農地を賃貸してくれる農家を紹介してほしいとの要望を受け、耕作放棄地になりかねない農地を持っている方を紹介したのですが条件が折り合わず流れてしまいました。契約に至らなかった理由は2つでした。1つは、長年休耕地となっている農地は活用ができるようになるまでに3~5年の養生が必要であり、こうしたことを考慮すると賃貸借期間や賃貸料の設定などが難しいこと。2つ目は、農家の意識として自分の農地を知らない第三者に賃貸することに抵抗感が大きいということです。こういった農地の賃貸先の紹介などにおいて公的機関と金融機関の連携強化が図れれば、農地のリース活用などの耕作放棄地対策の効果は上がるのではないかと考えているところです。

(石橋) ありがとうございます。皆さんの話を踏まえて、公的機関や外部機関を良い意味で活用し、連携を強めていくこと、「つなぐ」ところに金融機関の役割が期待されるということだと思います。

#### 4. アグリビジネス支援体制の整備

(石橋) 3番目の論点に移りたいと思います。アグリビジネス支援体制についてですが、西日本シティ銀行さんでは、陣容的にも充実していると思われませんが、具体的な成果等について教えて頂きたいと思います。

(嶋山氏) 当行は、九州全域を地元と捉え営業を展開しています。私どもアグリ関連を担当するチームは5名ですが、5名とも農業経営アドバイザーを取得するなどして見識を向上させて、生産者に対応しています。行政との接点を構築しながら農業生産法人への訪問も重ねています。先ほど6次化での実績が多いとのご紹介もありましたが、6次化を専門に取り扱っているわけではありません。生産法人や2次・3次も含め、事業者の方々と接する中で得られたニーズに基づいて提案した結果が6次化ということです。

営業店が現場で、農業や6次化のお話をしていくにはある程度専門的な知識、用語が必要になりますので、この関係の話は全て当部に情報が上がってきます。当部には話の分かる人間が5名いることでタイムリーな対応ができます。一方、それだけの人員を配置している以上、1次生産分野への取引残高を増やすという使命が出てきます。これは大きなプレッシャーとなります。ただし、これまでの実績をみても、確実に成果につなげ

ていると考えています。

(石橋) 玉島信用金庫さんでも 2010 年度に地域創造部を新設されましたが、今の活動はどうか。

(裾分氏) 私どもではアグリビジネスを特別なこととは考えておりません。他の取引先同様、これまで通り、地域創造部を窓口にして、ソリューションサポート制度「コロンブス」で支援していくことを考えています。ただ、この制度自体がまだまだ地域に浸透しておらず、これからもこのサポート制度があるのだということを地域にPRしていきたいと考えています。

(石橋) 自庫の取組みを広くお客様に伝えるという意味での営業店の活用という観点からはどうでしょうか、前田さんお願いします。

(前田氏) 営業店では自店のエリアにどのような農業者がいるかということ把握することに注力しています。農業者の方々との接点確保と情報の蓄積により、日常のコミュニケーションを図っていくとともに、本部主導で開催する各種セミナーへの誘致であるとか、2次・3次産業者とのビジネスマッチングにつながるような活動をしています。

現場の行員の農業に対する知識は弱いところがあります。2次・3次産業者への踏込みの強化として、マーケットからの情報を活かす、川下から攻めていく方法として、「食品関連事業者ヒアリングシート」を作って活用しています。ニーズ把握は当然ですが、こうしたシートを集め、蓄積していくことに営業店に関心を持ってもらうために、営業店の業績表彰に組み入れて、情報収集を図っているところです。ヒアリングシートの中には、事業者の商流とか事業性評価、目利き力向上に関連するようなヒアリングポイントもあります。こうした活動を通じて、2次・3次産業者の方の農業に関するニーズや新事業の展開を捉えて、1次産業者とのマッチングであるとか6次産業化ファンドの提案につなげていこうと考えています。有力案件については本部に情報をあげてもらって、課題解決に向けたコンサルティングを実施しているところです。

(石橋) ヒアリングシートを活用することによって、全ての営業店でアグリファイナンスに取り組める体制にしている点が参考になると思います。井上さんはどうか

(井上氏) 当金庫ではアグリビジネスを地域密着型金融の一つと捉えており、アグリビジネスの専門部署はありません。しかしながら、職員のアグリビジネスに関わる機運を高めようという仕掛けづくりをしているところです。

地域農産物のブランド力向上を目的として、地域資源である農産物を利用した「ふるさと名物」食品を当金庫のノベルティーなどに採用し、職員の意識の醸成を図るとともに、地域の6次産業化の契機になればと期待しているところです。

また、クラウドファンディングやECショップの運営事業者との提携を図り、これをツールとすることで、営業店の職員が第1次生産者などと接点を作りやすい体制にしていきたいと考えています。

当金庫のアグリビジネスへの取組みはやや遅れておりますが、元々農家の子弟である職員も多く、農業に対するノウハウが全くないわけではありません。これらの人材を共用財産として活用していくほか、現在展開している創業サポートデスクにアグリビジネスも加え、電話、WEBでの相談など窓口体制の多様化を含め支援体制を整備していきたいと考えているところです。

(石橋) ありがとうございます。私が支援体制について、様々な金融機関に聞いたところでは、専担部署を作ったことで情報がつながりやすくなっているというお話もありましたし、逆に専担部署を設置したがゆえに、担当者以外の関心が薄くなってしまったという話もありました。また、専担部署がなくとも、組織全体で取り組むという意識付けができれば十分機能しているという話もあります。一つの正解があるわけではなく、組織ごとの人繰りの余裕度合いや経営資源の配分方針に基づいて、自らの最適パターンを決めていくということだと思えます。

## 5. Q&A

(石橋) ここで休憩時間までに出して頂いたフロアからの質問を取り上げたいと思います。多くの質問を頂いたのですが、時間の制約がありますので、質問が集中しております信州アグリイノベーションファンドに関して取り上げたいと思います。創業資金の手当てはどうしたのか、その後の融資はどのように行っているのか、設立した日本ワイン農業研究所のその後の業績はどうかといった質問がきています。これらに関して、前田さんからご回答頂ければと思います。

(前田氏) 「千曲川ワインバレー」の実現に向けたプロジェクトの具体的な取組みは、今年度スタートしたばかりですので、ワインも今年度、初の仕込みです。事業計画も10年計画にしており、黒字化は4年目の計画になってい



ます。製造は今年度5万本を予定しており、人材の面でも14名の採用ができ、スタートとしてはまずまずです。ここで育って頂いた方々が起業するのは3、4年先となるので、創業資金の問題はこれから検討することになります。ファンドの資金を活用するとか、政策公庫との協調なども考えられます。また、当行の既存の融資商品の中には、農業者に限らず、創業支援を目的とした商品も揃えています。

## 6. まとめ

(石橋) 最後に、パネリストの方々に、改めて、アグリファイナンスに取り組むにあたって、会場の皆様へのメッセージとして、嶋山さんから順番に一言ずつ、お話し頂きたいと思います。

(嶋山氏) 私たちのチームは、毎週、1次生産者を訪問しています。私も帯同することがありますが、農業に関わってみて感じることは、「おいしい」、「たのしい」ということです。農業に関わることで、旬のものやおいしいものの知識が深まります。着任して1年程度の職員も、既に味覚が向上しており、家庭料理に満足できるかなどと冗談も出ています。アグリファイナンスに取り組むことで味覚の世界が広がるという思わぬメリットもあります。

また、これからアグリ支援体制を作っていくとお考えの方に一つアドバイスをすれば、農業担当者には女性が向いているということです。世代交代する前の世代は我々の話は聞いてくれなくても、女性の話なら聞いてくれるということもあるようです。

(井上氏) アグリの支援に取り組む目的は、小規模事業者の新たな販路が拡大し、「こだわり食品」、「ふるさと名物」などの商品を開発・提供する体制が構築され、農家だけでなく地域全体が面として活性化することです。

若い世代の農家の方や、農産物を利用した食品製造業者などからの問い合わせに対して、一つ一つ真摯に対応するとともに地域と一体となって支援できる体制作りを目指したいと思っています。

(裾分氏) アグリサポートを通して農業後継者の事業意欲が高まっていると感じています。また、シンガポールへの「桃・マスカット」の輸出を通して学んだことは、間接貿易であれば国内取引と大差なく、中小零細企業でも対応できるということです。何よりも、1次産品へのバイヤーの関心が高く、2次・3次事業者も農家との連携に魅力を感じており、アグリファイナ

ンスへの可能性を感じています。

収益面だけを考えるとアグリサポートには多くの課題もあります。しかし、アグリサポートは地域金融機関の使命と理解しています。これからも関係機関との連携を深め、それぞれの持つ強みを発揮して地方経済が活性化できるよう活動していきたいと考えています。

(前田氏) 長野県にとって農業は基幹産業であり、地場産業を育成するために積極的に取り組むべき分野です。ただし、農業特有の規制やしがらみもあるので、地域金融機関がどの程度のインパクトを残せるのか分かりません。色々な苦労はありますが、農業は身近で絶対になくならない産業です。経営者との距離も近い産業です。農業分野に本格参入してまだ10年足らずですが、農業を中心とした様々な地域活性化案件が集まっています。当行の支援、関与により、今後、長野県を代表する産業や事業者を数多く輩出することで地域経済活性化支援を推し進めていきたいと思えます。

(石橋) 最後に私からも一言申し上げたいと思えます。

アグリの分野は地域性も色濃くあり、本日までご紹介して頂いた取組みを、他地域でそのまま取り込んでもうまくいくというわけではないと思えます。また、各金融機関が営業戦略として、アグリファイナンスにどう取り組むのかは経営判断であり、自行庫の事業としては積極的には取り上げないという判断も十分あり得ようと思えます。今回のセミナーでは、地域創生のために地域金融機関に何ができるかという観点から、アグリファイナンスも選択肢の一つとして検討してみる価値はあろうと考えて紹介させて頂きました。

本日、紹介があった事例も参考にして頂いて、地域創生につながる農林漁業成長産業化支援にご参加頂いた皆さんの手によって、多くの成果をあげることが期待して、パネル・ディスカッションを終了させて頂きたいと思えます。本日は、長時間、ありがとうございました。

以 上