

NEWS LETTER

Vol. 01
2018.06



農林中央金庫

本ニュースレターでは、日本の農業の今の姿と、JAバンクによる取り組みをご紹介します。

CONTENTS:

特集1: 農業経営力の強化 京丸園 × JAとぴあ浜松 2

特集2: 農業効率化の実現 エーアンドエス × JA倉敷かさや ... 6

DATA 10

京丸園 × JAとぴあ浜松

農業経営力の強化

静岡県浜松市で姫ねぎ、姫みつばなどを生産する京丸園。法人化から14年。“規模拡大には総合力を持ったビジネスパートナーが必要”と考えた経営者の決断によって、成長への歩みが始まります。



静岡県浜松市

今、日本の農業の生産者構造は、家族中心の小規模農業から大規模農業へと移行しつつあるといわれています。成長する農業法人はいかにして規模拡大、収益アップを図ったか。その実現のためにJAが果たした役割とは一。農業法人の最前線から、その舞台裏を探ります。

農業法人の成長への転機とは？



岡山県笠岡市

エーアンドエス × JA倉敷かさや

農業効率化の実現

岡山県笠岡市の広大な笠岡湾干拓地で業務用野菜の生産に取り組むエーアンドエス。参入当初、2haだった耕地面積は8年間で70haに。作業の効率化で規模拡大を実現した農業法人の取り組みを追います。

京丸園 × JAとぴあ浜松

JAの総合力を生かし 農業法人の規模拡大を後押し 夢・希望を共有するパートナーに

代々、地元で家族農業を営んでいた京丸園。法人化を契機に、水と日差しに恵まれた地の利を生かしたハウス水耕栽培で、付加価値の高い農作物生産と規模拡大に取り組みます。農業法人・京丸園の成長の転機となった出来事は――。



京丸園

思いがけない“未来予想図” 成長への道筋がイメージできた

営農アドバイザーの一言が ハウス増設のきっかけに

「将来、この農園をどのようにしていきたいですか？」

静岡県浜松市内で、「姫ねぎ」、「姫みつば」、「ミニちんげん」などいわゆる“つまもの”を大規模に栽培する農業法人の京丸園。代表取締役の鈴木厚志さん(54)はある日、栽培技術などの相談をしていたJAとぴあ浜松の営農アドバイザーに聞かれました。

「従業員の雇用を守るため、経営を安定させ、規模を拡大したい思いはあったのですが、具体的な道筋は描けていませんでした」と、鈴木さんはその当手を振り返ります。



京丸園 代表取締役 鈴木 厚志さん

すると1週間後、ハウスの増設を含めた具体的な事業計画案を、営農アドバイザーから手渡されました。それは京丸園の“未来予想図”でした。ハウスを1棟増やした時の生産性や年間の収益など、年ごとの細かな試算、さらには中長期的な設備投資計画案が書き込まれていたのです。

農園を訪問するたびに、経営者の鈴木さんや生産現場のスタッフの話を聞いて京丸園の現状を把握していた営農アドバイザーが、鈴木さんの思いに応えるため、JAとぴあ浜松の販売や融資などの職員と協力して練り上げたものでした。

「これは我が社のための未来の設計図。具体的に落とし込まれた数字を見ることで、確かな将来像が浮かび上がってきました」

次の一歩へと進む覚悟ができた鈴木さんは、ハウス増設のための投資を決意します。さらに、ハウスを建てるための土地確保の際にも、JAの橋渡しがありま

した。京丸園と隣接する土地の所有者が離農を考えているとの情報をJAが入手し、JAの支店長が自ら出向いて説得したのです。

「土地の話は個人同士だけでは難しい。情報、人脈、信頼のネットワークがあるJAならではの力でしょう」

融資を受けた鈴木さんは、新たなハウスを完成させました。栽培面積が増えて生産量も増加。「姫ねぎ」「姫みつば」「ミニちんげん」など農作物を安定的に出荷できるようになり、京丸園の経営基盤も固まりました。

京丸園 成長の道筋



特集1：農業経営力の強化

販路開拓の厳しい現実直面
JAの看板を使わせてもらおう

「家族経営では次の代まで農業を続けられない。そう考えて、40歳のときに会社を興すことを決めました」

それまで鈴木家の農園は祖父母、両親、そして鈴木さん夫婦6人の頑張り成り立っていました。法人化を決めたのは、農業の担い手を増やし、安定的に生産を続ける基盤を作り上げたかったからです。

農園の法人化に向けて、まず取り組んだのが販路の開拓。つまものとして評価も徐々に高まりつつあった自社ブランド、「姫ねぎ」と「姫みつば」の販売強化のために、鈴木さんは自ら東京の市場に足を運びました。

しかし、直面したのは厳しい現実でした。個人では、市場関係者にほとんど話を聞いてもらえなかったのです。

その数カ月後、JAとびあ浜松が同じ東京の市場を視察するとの情報を得て、鈴木さんは関係者に同行させてもらうことになりました。

「驚いたのは、大手卸会社の応接室に迎え入れられたことでした。JAの看板だけでこんなに違うのか。これを使わせてもらおうと思いました」

これまで京丸園では、地元の市場にも直接出荷していました。しかし、すべての農産物の販売をJAとびあ浜松に委託

することに決め、JAとの関係性を深めます。そして京丸園の強みを生かす生産体制の充実に注力したのです。

水資源にも恵まれ、日照時間も長い浜松。さらに東京にも近い地の利。その長所を生かす取り組みが、付加価値の高い農作物を育てるハウス水耕栽培でした。扱う農作物は収穫までの期間が短いのが特徴で、姫ねぎは収穫までわずか15日間。年間ではほぼ17～20回ほどのサイクルになります。

最良の状態出荷するため、生育状況や気候条件から逆算。計画的な管理を行うことで、安定的で高い品質の農作物の出荷が可能になりました。そして、生産性の拡大、収益の増加、安定経営の実現を視野に入れた時、鍵となるのが水耕栽培のためのハウスの増設だったのです。

未来につながる
農業を共にめざすパートナー

「未来予想図」を手に入れた鈴木さんは、2016年と2017年にそれぞれ約600坪の大型ハウスを増設しました。法人化スタート時と比較して売上高は3倍以上になり、順調に規模と収益の拡大につなげることができました。

「こうした成長は、ビジネスパートナーとしてのJAとびあ浜松の存在なくして語れません」と鈴木さんは言います。

農業の専門知識を持つ営農アドバイザーが、害虫駆除など現場で生じた課題の相談に対応します。さらに必要に応じ

て、販売や融資など他部署の職員が連携してサポート。「姫ねぎ」や「姫みつば」などの種や苗を届けたり、作物の出荷を担うなど、細かい作業を含め多くのJAスタッフが京丸園を支えています。

「自分たちにはないものを補ってくれる存在。それがJAだと気づきました。農場規模の拡大に応じて販路を開拓しようと、JAとびあ浜松の販売担当者が積極的に各地の市場に働きかけてくれます。その姿を見ると、熱意を持った優秀な従業員を、全て自社でカバーするのは難しいと

実感します」

京丸園はノウハウと人材を持つJAをパートナーとして選ぶことで、規模を拡大する時に立ちちはだかる、いくつものハードルを乗り越えてきました。

高い品質の農作物を安定供給するため、計画的な出荷を実現。その結果として、京丸園では従業員が計画的に休みを取ることも可能になりました。家族農業から法人経営へ、大きくかじを切った今、

「ビジネスとして成立する農園経営を実現することで、従業員が安心して働き続けられる環境を整えたい。それが私の願いです」と、鈴木さんは未来を見据えて語ってくれました。



水耕栽培のハウスで作物の様子を見る京丸園 代表取締役の鈴木厚志さんと、JAとびあ浜松 営農アドバイザーの鈴木由賀里さん



■ 京丸園株式会社

住所：静岡県浜松市南区鶴見町380-1

電話：053-425-4786

URL：<http://www.kyomaru.net>

主な作物：姫ねぎ、姫みつば、

ミnichげんなど

耕地面積：2.6ha

従業員：89人(内パート75人)

JAとぴあ浜松

“事業間連携”を強めて
農家の夢の具現化に挑む“融資”よりも“夢”を追おう！
職員たちの発想の転換

京丸園の厚い信頼を受けてタッグを組むJAとぴあ浜松。この結びつきの要となっているのが、営農アドバイザーの存在です。

JAとぴあ浜松では2006年以降、地域農業の活性化に向けて業務を見直し、自己改革の推進に力を注いできました。農家の生産コスト削減に貢献する購買事業の革新や、販売事業を強化する改革などの取り組みです。農家を訪問し、生産技術指導や農業経営の支援をする役割を担う営農アドバイザー制度もその一つです。

「京丸園さんには週に1度は顔を出し、



JAとぴあ浜松 営農アドバイザー 鈴木 由賀里さん

月1回のスタッフ会議にも参加しています。現場の今を共有し、生産者の課題を知ること大きな役割。栽培や技術など私自身の専門分野だけでなく、他の部門の担当者とも情報を共有。販売や金融に関する問題にもスピーディーに対応できるように全力で向き合っています」と、担当する営農アドバイザーの鈴木由賀里さん。

実はJAとぴあ浜松は自己改革を進める中で、大きな壁にぶつかっていました。地元の金融機関が農業融資に参入する中、JAとしても危機感を覚えて農業融資への取り組みを強化。しかし、生産者に尋ねても融資への要望はわずか2件しかありませんでした。ショックを受けた職員は話し合いを重ね、生産者の立場にもっと寄り添うことを決めました。生産者と接する機会が多い営農アドバイザーが、単に資金ニーズを聞くのではなく、経営者の“夢”や“希望”を聞くことにしたのです。その結果、生産者からさまざまな声が



JAとぴあ浜松 常務理事 渥美 保広さん

上がり、情報が集まり始めました。

「この取り組みを支えたのが、JAとぴあ浜松内の“事業間連携”でした。JAでは農家への営農指導や金融、農畜産物の出荷、販売など、さまざまな事業を行っています。それぞれの事業を担う部門が個々に動くのではなく、互いに情報を共有し、農家の課題解決のために総合的なアプローチを行うことにしたのです。そのために営農部と融資部では、合同会議や意見交換会を積極的に実施。日常的な交流を深め、営農アドバイザーがくみ上げた農家の夢や希望を共有することで、その実現へとつなげていきました」と、JAとぴあ浜松の渥美保広常務理事は振り返ります。

意識の変化が農業融資の伸びと
地域経済活性化に結びつく

生産者が描くさまざまな未来。例えば農地を拡大したいという夢を持つ農家には、営農アドバイザーに融資担当者が同行。生産者の資金面の相談に乗ることで、実現への手立てを共に考えます。そして変化に消極的だった個々の農家の意識が徐々に変わり始めます。

この変化は農業融資に現れています。取り組みを始めた2011年を境に、農業融資の新規実行が前年度と比較して約2倍となり、その後も着実に件数、金額が上昇してきました。

さらに2014年から、JAとぴあ浜松は単独で『農業振興および担い手支援事業』として年間2億円を上限とする支援を実施。面積にして東京ドーム2.5個分に相当する12haの農業用ハウスが増えるなど、地域農業の活性化に大きな効果を発揮しています。

この実績を踏まえ、2018年からはさらに規模を拡大させた第2次支援事業が計画されています。今、浜松では農業融資や支援を基盤に、多くの生産者が“夢”や“希望”の実現に取り組んでいます。



■ とぴあ浜松農業協同組合

住所：静岡県浜松市東区有玉南町
1975番地

電話：053-476-3111

URL：<http://jatopia.ja-shizuoka.or.jp/>
組合員数：78,321人

(正組合員24,006人/
准組合員54,315人)

職員数：1,449人 ※2017年3月31日現在

出荷の
現場から

ブランド力が強み 高品質・安定供給で市場の信頼に応える

■ 東京青果株式会社

徹底した管理体制で計画出荷を実現 京丸園の熱意が伝わってきます

私たち青果市場の卸売業者が求めるのは、品質と量の安定。加えて、季節や行事によって消費が高まる需要期には出荷量を増やしていただくことも重要です。京丸園とは長い付き合いですが、この全てにおいて、信頼できる取引をさせていただいています。

ハウスで育てられる水耕栽培は、露地物などの野菜と違い、一日単位で計画的に生産を増やしたり、減らしたりすることが可能です。しかし、そのためには徹底した品質管理や、きめ細かい計画性が重要。高品質を維持しながら、計画的な出荷ができることが、京丸園の強さだと感じています。

感心させられるのが経営への意欲の

高さです。京丸園では年に2回、現地で市場関係者やJAの担当者を集めて会議を行います。外部の意見を聞きながら、品質や規格、生産計画などについて話し合うのです。参加した時に、京丸園からも厳しい要望をいただくこともあります。このような緊張感があればこそ、信頼できる関係が築けるのです。

生産者の思いをくみ取り、多くの方に農作物を届けるのも、私たちの役割と考えています。特に和食を彩るつまものは、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、外国の方たちにも触れてほしい、日本の魅力ある食材の一つです。京丸園の「姫ねぎ」「姫みつば」なども販路拡大のチャンスを迎えています。



東京青果株式会社 野菜5事業部 係長 山田 千尋さん



箱づめされて出荷される「姫みつば」

■ 株式会社 嶋和

毎日変わらぬ品質の高さ 自信を持ってお客様に届けられます

当社は東京都の大田市場で、青果仲卸業者として、日本全国から集まるさまざまな野菜を扱っています。私はつまものを担当しているのですが、お客さまは高級青果店やデパート、ホテル、レストランなど。また納品業者経由でも寿司店や割烹（かっぽう）、和食料理店などからの注文を受けています。

和食などの彩りに欠かせないつまものとして、芽ねぎは定番商品の一つです。芽ねぎの産地は複数あるのですが、京丸園さんを指名して「姫ねぎ」を仕入れられるお客さまが多くいます。全国的に見ても、京丸園の「姫ねぎ」は芽ねぎのシェアの8割ほどでしょうか。1カ所の生産者がつくる農産物としては珍しく、

圧倒的な存在感を持っています。

この人気を支えているのが質の素晴らしさ。京丸園の「姫ねぎ」の魅力は、1本1本が先端までスッと伸びた見た目の美しさです。毎日見てもその姿は変わらず、品質的に、これ以上のものはないと感じています。毎日、安定した量で出荷されるので、仲卸業者としても安心してお客さまに提供できます。

つまものとしてだけでなく、寿司店では握りのネタとして使われたり、焼肉店で肉に巻いて食べたりと、味と香り、歯ごたえを楽しむ味わい方も広がっているようです。最近是一般のスーパーからの引き合いもあり、家庭の食卓にも少しずつ浸透していると感じています。



株式会社 嶋和 営業部取締役 寺西 治久さん



主に青果を取扱う大田市場。都内の市場の一つ

エーアンドエス × JA倉敷かさや

“もうかる農業”へのチャレンジ 機械化の推進でコストを削減 農業融資・助成を活用

まっ平らな大地が広がる笠岡湾干拓地の農業用地。この地に8年前に参入した農業法人「エーアンドエス」は現在、70haの農地で業務用の玉ねぎ、キャベツ、かぼちゃなどの野菜を生産。より多く、より安くの条件を満たすために決断したのは、積極的な機械化によるコストダウンだった。



エーアンドエス

赤字からV字回復で成長軌道へ 一気に4種類の農機具を導入

集中豪雨で収穫前の玉ねぎが全滅 資金繰りの不安に JA が応えてくれた

「見慣れたはずの農地が一面、湖のように水で覆われた姿に、ぼうぜんと立ちすくみました」

2016年6月、岡山県南西部を襲った集中豪雨。笠岡市の南に位置する笠岡湾干拓地も大きな被害に見舞われます。この地で玉ねぎ、キャベツ、かぼちゃなど業務用野菜の生産を手がける農業法人エーアンドエス社長の大平貴之さん(42)は、当時の様子をそう振り返ります。

収穫期を迎えた玉ねぎが水面にプカプカと浮かび、ハウスの中にあつた農機具は泥に埋もれていました。自然災害でこれほど農産物に被害が出たのはエーアンド

エスにとって初めての経験。収穫を予定していた玉ねぎが出荷できなければ、収入を得られません。月々の各所への支払い、社員の給料―。資金繰りに対する不安が頭をよぎった時、事務所を訪れたのは顔なじみのJA倉敷かさやの融資課の職員でした。そして、その職員が窓口となり、災害などを対象とした「農林漁業セーフティネット資金」の融資手続きを行うことができたのです。融資実現までわずか2週間。資金繰りを確保したエーアンドエスは、無事に難局を乗り切ることができました。

「融資の話聞いた時は、助かった、というのが正直な思い。日々お付き合いのあるJAさんは、私たちの状況をよく理解してくれているから、突然の出来事にも的確な対応をしてくれる。一丸となって私たちの経営を考えてくれる姿を、本当にありがたく感じました」

大平さんは危機に直面して改めて、JAとのつながりを実感したのです。



エーアンドエス 社長 大平 貴之さん

エーアンドエス 成長の道筋



(※1)「アグリシードファンド」はアグリビジネス投資育成株式会社の商品です。

(※2)「農林漁業セーフティネット資金」は日本政策金融公庫の融資制度です。

(※3)出資はアグリビジネス投資育成株式会社によるものです。

特集2: 農業効率化の実現

転機は農機具リース助成事業の活用 コストは規模拡大に比例しない

エーアンドエスとJA倉敷かさや。強いつながりができたのは、ここ数年のことです。

2010年にエーアンドエスが笠岡湾干拓地に参入したときには、まだJAの資金の利用は視野に入っていませんでした。そして、干拓地での農業に取り組んではみたものの、思ったような成果を挙げられずにいました。

エーアンドエスは、業務用野菜の生産を選択。干拓地に広がる大規模農地を生かすためでした。業務用野菜はサイズや形など規格面での制約は少ないものの、利益を上げるには低コストの生産が不可欠です。しかし、そのための効率化で壁にぶつかっていたのです。

「限られた自己資金で取り組んでいましたが、赤字続きでなかなか経営を軌道に乗せることができませんでした」

笠岡湾干拓地からの撤退さえも視野に入れていたエーアンドエス。その時、転機が訪れました。同じ干拓地内の農業

法人が、JA倉敷かさやで金融を扱う信用部門の担当者を紹介してくれたのです。訪れたJAの職員は、コスト削減に取り組みたいエーアンドエスの要望を聞き取り、農林中央金庫の農機具等リース応援事業「アグリシードリース」の活用を勧めます。つまり、機械化によるコストダウンの提案でした。

提案を受け入れたエーアンドエスは、トラクター、定植機、収穫機、スプリンクラーをリース契約。一気に機械化を推進しました。

助成の導入を決意したのは、創業当時の社長、現在の山本晃会長でした。大平さんは言います。

「山本会長はもともと、補助金や助成などいらないと言っていたのです。しかしJAの提案を機に、考え方を大きく変えました。国も大規模農家を応援している。利用できるものは利用して会社を成長させ、税金をしっかりと納められるようになれば良いのではないかと」

これまで16馬力のトラクターで2haの土地を耕すのに3日かかっていたのが、この機械化以降は、2時間で終了。苗植えや収穫の労力も一気に削減できました。その結果、コストダウンに成功します。

「規模を拡大しても、それに比例してコストが増えるわけではない。そこに農業で利益を上げ、成功する鍵がありました」と、大平さんは振り返ります。

リースを活用した機械化による効率化で、コストダウンを図り、利益が上がる体質になる。さらに農地を拡大することで、生産量が増え利益が上がる。好循環が生まれ始めたのです。この年を境に経営はV字回復。以降は黒字を達成し続けています。

エーアンドエスの経営を転換させ、大きな成果を生んだ「アグリシードリース」。出荷先の一つに過ぎなかったJAとの間に、信用事業を通じた強い結びつきが生まれました。

そして、2016年の集中豪雨で創業以来最大のピンチを迎えた時にも、再びJAがサポートした融資が逆境を救うこととなったのです。

輸入野菜に負けない業務用野菜をつくる 資金面でのサポートが大きな力に

エーアンドエスの事業スタート時の農地は2ha。大規模化による好循環で、現在では70haまで拡張。3年後には100haまでの規模拡大を視野に入れています。

現在、エーアンドエスが取り組む業務用野菜のライバルは輸入野菜。国内での需要は旺盛で、一定の価格水準さえ維持

できれば、互角に勝負できます。

「しかし、農地を拡大し、機械で効率化を図るだけで収益が上がる、というものではありません。確実に多くの収穫を得るには、技術が必要です」

元育苗ブリーダーという経歴を持つ大平さん。業務用野菜として求められる大きさや重さを満たす野菜を育てられるよう、土壌分析などの研究と努力を怠りません。「一度の失敗は仕方がない。でも二度は失敗をしないというのが私の信条です」

露地野菜を栽培する上で、天候の影響は避けられないもの。しかし、大平さんは研究と努力で、困難を乗り越えてきました。最近さらなるコスト削減を図るため、外部の研究者と協力したGPS農機の研究など、最新技術の導入にも取り組んでいます。

「現在、日本には約30万トンもの玉ねぎが輸入されています。一方で、国内には

耕作放棄地が生まれています。もっと農家が元気になって国産の野菜を増やしていくことが重要です。一般の消費者だけでなく、加工食品を扱う企業にも、価格が同じであれば国産を、という声も多い。日本の農業のため、安心のため、これからも積極的にチャレンジしていきたいと考えています」



たまねぎを見るエーアンドエス社長の大平 貴之さん



■ 有限会社エーアンドエス

住所: 岡山県笠岡市拓海町152

電話: 0865-63-9433

URL: <http://www.sinobinosato.jp/kasaoka/>

主な作物: キヤベツ、玉ねぎ、かぼちゃ

栽培面積: 70ha

従業員: 30人(パート含む)

JA倉敷かさや

生産者たちのために何ができるか
一歩踏み込み、経営を語り合う想像を超えた災害の状況
緊急融資をサポート

2016年6月の集中豪雨で、大きな被害を受けたエーアンドエス。翌朝、道路まで冠水している危険な状況の中、笠岡湾干拓地に駆けつけたのはJA倉敷かさや信用部融資課の山田道彦課長でした。

「エーアンドエスさんとは、その2年ほど前からお付き合いをさせていただいていました。常に前向きでチャレンジ精神旺盛な当時の山本社長、熱心に自社の農作物の育成に力を注ぐ大平専務。二人の顔が思い浮かび、いてもたってもいられ

ませんでした」。山田課長は当時を思い浮かべます。

足を踏み入れた現場は想像を超える状況でした。出荷間近の玉ねぎも、収穫が難しいのはひと目で分かりました。

災害時に緊急で融資を行う日本政策金融公庫のセーフティネット資金の活用が適切ということになり、すぐに農林中金、日本政策金融公庫の担当者と連携。山田課長は事後処理に忙殺される山本社長と大平専務をサポートし、融資のための手



JA倉敷かさや 信用部融資課 課長 山田 道彦さん

はずを整えました。

「事務所に足を運んだ際、いつもお二人から農業への熱い思いをうかがっていました。JAグループとして最善を尽くしたい。そう思ったのです」

“待つ営業から出向く営業”へ
さまざまな出会いが生産者も変える

しかし、JA倉敷かさやも、最初から農業法人に十分に寄り添っていた訳ではありませんでした。

JA倉敷かさやは、2003年に三つのJAが合併して誕生したJAで、倉敷市（一部除く）、笠岡市、矢掛町を管内としています。合併当初を山田課長は振り返ります。

「農業融資に関してはどちらかという待ちの姿勢でした。生産者に直接出向いて働きかける動きは弱かったように思います」

管内には広大な笠岡湾干拓地があり、大規模農業を営む農業法人も少なくありません。JAを通さずに生産から流通、販売までを自社内で完結する法人もあり、JA倉敷かさやは課題意識を抱えていました。

「JAの役割とは何か、改めて考え始めました。そして、積極的に生産者と経営の話をしよと思ったのです。“待ちの営業”から“出向く営業”へ。その頃から、職員の意識にも大きな変化が出てきました」

こうした取り組みの一つが、エーアンドエスへの「アグリシードリース」の提案で

した。そして2016年3月には、規模拡大に向けた財務基盤強化のためJAグループの「アグリシードファンド」を提案し、自己資本の増強を支援。また6月の風水害の際にセーフティネット資金の融資に力を貸すなど、エーアンドエスとの結びつきはさらに強まっています。

最近では、生産者の受け止め方にも変化

が生まれていると山田課長は語ります。

「制度資金などの利用の際は、農業法人の方と、経営改善資金計画書を一緒に作成させていただきます。その過程で、経営への意識が高まっていくのを感じます。そして信頼関係を築ければ、次の資金需要の時にも必ず声をかけていただけるのです」

農家や農業法人が資金について最初に相談する“ファーストコールバンク”になりたい。その思いがJA倉敷かさやの職員を突き動かし、変化が芽生え始めています。



エーアンドエス 社長の大平 貴之さん(中央)と、JA倉敷かさや 信用部融資課課長の山田 道彦さん(右)、農林中央金庫職員(左)

特集2: 農業効率化の実現

JAグループの連携で
さらに強みと信頼を

生産者と、農作物の出荷や購買などさまざまな結びつきを持っている地元のJA。営農アドバイザーや渉外担当などの職員が日々、農業法人の経営者と顔を合わせています。

しかし、農業法人への融資では、さまざまな資金需要が発生します。それを裏から支えてきたのが、現場のJA倉敷かさやと、農林中金岡山支店との連携です。

「生産者との距離が近いことは私たちの強みです。そこで得た情報をもとに、JAグループ全体で生産者にとっての最適なソリューションを提供することが重要と考えています」と、山田課長は語ります。

JA倉敷かさやでは、農林中金岡山支店

と定期的に情報交換の会議を実施。刻一刻と状況が変わっていく案件では頻りに連絡を取り合い、一緒に生産者の元へ赴くこともあります。例えば営農ローンなど、日常の資金需要は地元のJAが、大型の設備投資など金額の大きい案件は農林中金が、それぞれの強みを生かして担当しています。

常に地元と共にあるJAと、さまざまな資金ニーズに応じて連携を取りながらサポートする農林中金。この関係性が生産者の安心感にもつながっています。

「管内には大規模な農業法人から家族経営の農家まであり、資金需要もさまざまです。JAと農林中金の両方がそれ

ぞれの強みを生かし、JAグループの力を発揮して向き合うことが、生産者からの信頼へとつながっていくと信じています」



■ 倉敷かさや農業協同組合

住所:岡山県倉敷市西阿知町1040-5

電話:086-460-4602

URL: <http://www.ja-kurakasa.or.jp/>

組合員数:23,310人

(正組合員11,793人 /

准組合員11,517人)

職員数:401人 ※2017年3月31日現在

出荷の
現場から

業務用野菜の需要が高まる中で
求められる生産者の力

■ 倉敷青果荷受組合

生産者に望むのは質と量と安定供給
エーアンドエスの技術力に期待しています

倉敷青果荷受組合は、主に業務用として使われるカット野菜の製造・販売を行っています。近年、食生活の変化によって、中食といわれる総菜や弁当、冷凍・加工食品などの加工・業務用野菜の需要は拡大の一途をたどっています。

我々は中間事業者として、お取引先に常に安定した品質と量の野菜を届けなければなりません。だからこそ、生産者には、確かな品質、確実に収量が確保できる野菜づくりをお願いしています。

エーアンドエスからはJA全農を通じて主にキャベツ、玉ねぎを入荷しています。

農作物を科学的に分析するなど、品質の安定と向上にとっても研究熱心な生産者だと感じています。企業としての考え方がしっかりとしているのも、急成長につながっているのでしょう。

業務用野菜は、今後もさらに需要拡大が予測され、可能性の広がる分野です。できるだけ生産者の顔が見える地元の農産物をたくさん扱いたいというのが我々の思い。JAにもこうした分野に積極的に関わってもらい、地域農業の活性化に共に取り組めればと期待しています。



倉敷青果荷受組合 理事長 富本 尚作さん



エーアンドエスから入荷したキャベツ

JAバンク全体で農業関連融資シェアは6割程度 農業法人へのアプローチ強化などで融資残高は増加に転じる

「データ編」では特集の内容と関連したデータを紹介します。
今回は農業融資の現状と、JAバンクの取り組みについて紹介します。

特集1・2では、農業法人の成長を支えるJAグループの融資について取り上げました。農業融資の充実、日本の農業の発展を実現していく上で重要な要素といえます。

現在、日本全体での農業関連融資は約4.2兆円あり、ここ数年はほぼ横ばいで推移しています。農業融資の総額を金融機関別のシェアで比較すると、JAバンク（JA・信連・農林中金）は56%を占めています（図A）。

さらに公的融資を除いた民間の農業融資に絞って内訳を見ると、JAバンクの融資割合は73%と、ほぼ3/4に達しています（図B）。

（注1）JAバンク（プロパー）のうち、農林中央金庫の貸出金残高からは、信用事業を行う系統団体に対する日銀成長基盤強化支援資金等の制度資金の原資金を除いています。
（注2）国内で農業融資にかかる統一的な定義はないため、各業態の実態に近いと思われる融資残高を合算しています。

近年、JAバンクでは農業法人へのアプローチを強化しています。

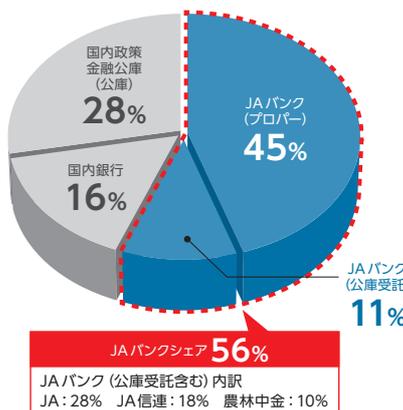
全国の農業法人の中で、産業として農業を担う法人、集約の核となる法人、成長が見込まれる法人など約10,000社をリストアップ。JA・信連・農林中金が一体となって徹底した訪問活動を実施し、資金調達のほか、生産規模拡大や多角化、販路拡大、経営管理の高度化、事業承継といった、さまざまなニーズや経営課題に対応しています。

こうした取り組みが評価され、農業融資や出資などの金融取引が実現した農業法人数は年々増加しており、農業融資新規実行額も大きく伸びました（図C）。

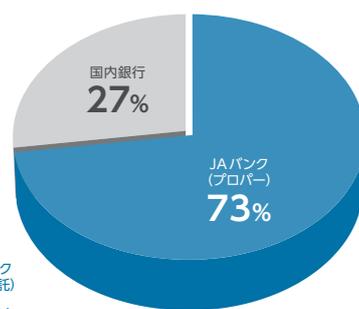
農業経営体数の減少など農業を取り巻く環境が変化中、個人農家から大規模農業法人まで、幅広いニーズにJAバンク全体できめ細かに対応してきた結果、JAバンクの農業関連融資残高は2017年3月末に増加に転じました。融資シェアについても低下幅は縮小しており、底打ちから反転を目指して、取り組みをいっそう進めています（図D）。

JAバンクによる積極的なアプローチは、農業法人を支える融資の拡大という実を結び始めています。この取り組みを緩めることなく、農業法人のニーズにしっかりと向き合うことで成長を後押ししていきます。

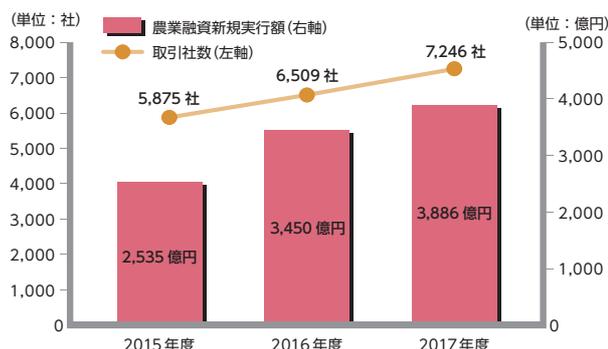
図A 農業関連融資シェア
(公的融資含む)
2017年3月末時点(100%=4.2兆円)



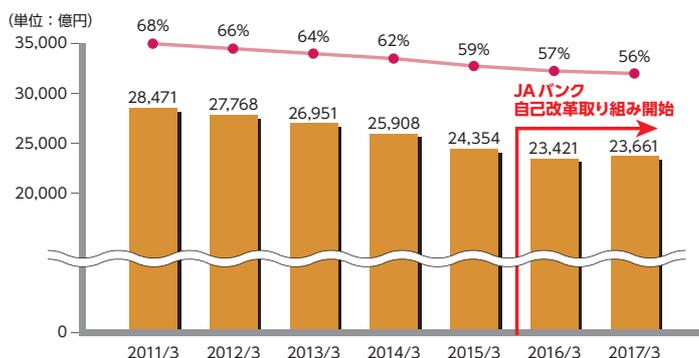
図B 農業関連融資シェア
(JAバンク・国内銀行)
2017年3月末時点(100%=2.6兆円)



図C JAバンクの農業融資新規実行額と取引社数の推移



図D JAバンクの農業関連融資残高とシェアの推移



JAとは
JAとは、相互扶助の精神のもとに農家の営農と生活を守り高め、よりよい社会を築くことを目的に組織された協同組合です。この目的のために、JAは営農や生活の指導をするほか、生産資材・生活資材の共同購入や農畜産物の共同販売、貯金の受け入れ、農業生産資金や生活資金の貸し付け、農業生産や生活に必要な共同利用施設の設置、あるいは万が一の場合に備える共済等の事業や活動を行っています。

信連とは
JA系統信用事業の都道府県段階の連合会組織です。JAの事業運営をサポートする地域機能を発揮するとともに、地域金融機関としてJAと連携して金融サービスを提供することにより、JAと一体となって地域の皆さまに金融サービスを提供しています。

農林中央金庫とは
農業協同組合 (JA)、漁業協同組合 (JF)、森林組合 (森組) 等の出資による協同組織の全国金融機関です。協同組織のために金融の円滑化を図ることにより、農林水産業や国民経済の発展に貢献することを目的としています。

