

食と農林水産業の ファーストコールバンクへ

農林水産業の成長産業化や所得水準の向上、生産基盤の強化に向けて付加価値を創出・提供する食農ビジネスは、生産者を支援するだけで実現できるものではありません。

生産に用いられる機械・資材の製造から、農林水産物の加工・流通・外食・小売・輸出・消費まで、食農バリューチェーン全体を見渡して取り組むことが必要です。

当金庫は、川上から川下まで広く取引を有する強みを活かし、全国の農林水産業者とJA・JF・JForestグループおよび1,700社にのぼる顧客企業の「架け橋」となって、生産者、JA・JF・JForestグループ、企業を繋ぐ案件コーディネートを行い、所得向上やサステナブル課題対応、取引先企業が抱える事業課題の解決などにも結びつく質の高い事例の積上げに取り組んでいます。食農ビジネスの深化との両輪で、農林中金グループの専門性を活かした役務提供や新たな商品分野を含む投融資拡大および金利・景気変動耐性を有する貸出ポートフォリオの構築に取り組み、食農法人営業本部の収益規模の拡大を目指しています。



理事専務執行役員
食農法人営業統括責任者
食農法人営業本部統括役員
尾崎 太郎

中期ビジョン実現に向けた食農ビジネスの考え方

2030年の環境認識(食農ビジネス)

- 人口減少・少子化が進み高齢化が加速している。第一次産業の担い手である個人経営体は減少し、法人経営体にシフト。
- スマートアグリ市場の進展に伴い、ロボットトラクタ、ドローン等による労働代替等、ITデジタルを活用したアドバイザー機能の提供が期待されている。食農×デジタルの活用が一層加速。
- 地政学リスクへの意識から、生産資材価格の高騰等の課題が顕在化し、食農バリューチェーンにおける生産性と持続性の向上が不可欠に。食料安全保障の基礎となる国内生産基盤と循環型農業の構築が求められている。
- J-クレジットをはじめ自然由来のクレジットの活用も注目を高めており、サステナブル分野の取組みについては、引き続き高い期待を受けている。

「2030年のありたい姿」の実現に向けた考え方

ITデジタルを活用したアドバイザー機能の提供といったデータビジネスの展開、既存のバリューチェーンにとらわれない新たなグローバルなバリューチェーンの構築等に取り組むことで、農林水産業者や系統組織の持続的な発展を実現。また、所得向上と相互に関連する食料安全保障も踏まえた「生産基盤維持」・「環境に配慮した持続可能な農業」にも注力。

実現のために重要なキーワード

1	デジタル化	スマート農業の導入、生産管理・農地・フードチェーンのデジタル化、環境の効果測定
2	経営力の強化	データに基づく経営（それを支えるDXサービスの提供、幅広いコンサル機能提供）
3	グローバルなバリューチェーン構築	環境に配慮した農産物の販路拡大、マーケットインの輸出産地形成
4	脱炭素化・グリーン化	肥料・農薬の縮減（耕畜連携、資材自給、有機農業）、インパクトファイナンス、J-クレジット

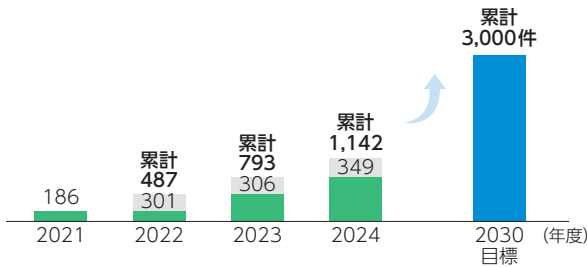
2024年度の取組実績

農業所得向上への寄与

当金庫では、農業者(担い手)の所得向上を計測する指標として、「付加価値向上寄与額」を定義しています。付加価値向上寄与額は、「利益向上」という観点のみならず「適切な設備投資」や「人材投資」の概念も含む「付加価値額(営業利益+減価償却費+人件費)の向上」と定義しています。当該指標をもとに、中長期の目標として農業者の所得向上を定め、その達成に向けて当金庫を含むJA/バンクでは担い手コンサルティング等に取り組んでいます。コンサルティングでは担い手の経営課題を明らかにし、所得向上に資するソリューションを提案しました。

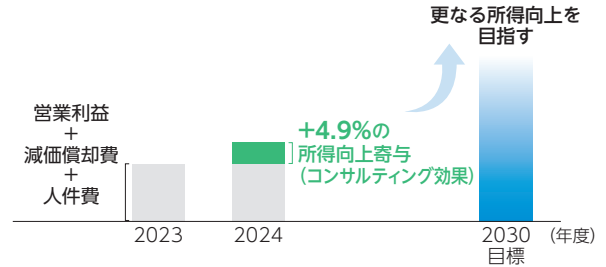
また、ITデジタルを活用したアドバイザー機能の強化に向けて、経営の見える化の根幹をなす会計・生産管理等におけるサービス提供に向けた検討を進めてきました。

JAバンクの担い手コンサルティング実施件数*



※ JA・JA信農連・当金庫の合計

農業者の付加価値向上寄与額*



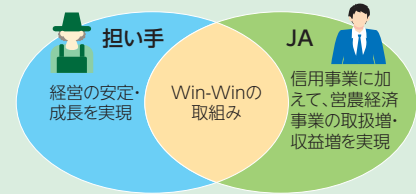
※ 集計範囲は「JAバンクの担い手コンサルティング」における2024年度のソリューション実践先のうち計測可能な先(152先)の累計。

JAバンクの担い手コンサルティングとは

本活動は、まずJAの信用事業部門(金融事業)またはJA信農連や当金庫が主体となって担い手の財務分析やヒアリングを実施し、定量・定性の両面から事業性評価を行い、そこで明らかになった担い手の各種経営課題に対してソリューションを提案するものです。

このソリューションについては、JAの信用事業部門のみならず、JAの営農経済事業部門などとも連携した提案を行っており、JAグループが持つ総合力を発揮して、金融にとどまらない幅広い提案を行う点が特徴です。また、ソリューションを提案した後も、課題解決に向けた取組進捗のフォローなど、継続的な担い手へのサポートに取り組んでいます。

「担い手コンサルティングの全体像」



食農バリューチェーン構築・強化に向けた金融仲介機能の発揮

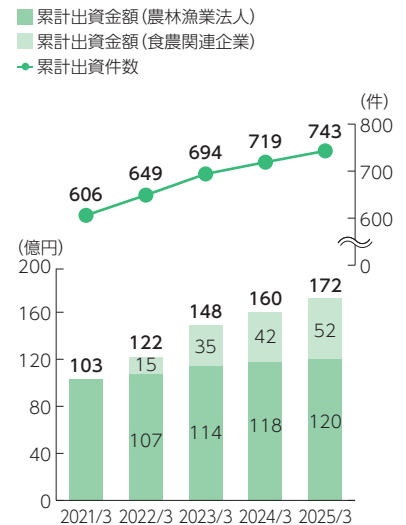
当金庫およびアグリビジネス投資育成株式会社等は、農林水産業者の自己資本の充実や食農バリューチェーンおよび食農分野のイノベーションを支える企業の成長支援を目的に、累計1,152億円の出資を行いました(2025年3月末時点)。

このうち、バリューチェーンの川上から川下まで幅広い資金供給を担うアグリビジネス投資育成を通じた出資実績は右記のとおりです。

このほか、生産資材価格の高止まり等、厳しい環境にある農林水産業者等に対し、適切な経営改善支援や資金対応に取り組んでいます。

(※JAバンクおよび当金庫の農業融資関連の実績は▶P.12のとおり)

アグリビジネス投資育成を通じた農林漁業法人・食農関連企業への出資実績



※ 四捨五入のため、各数値の合計が一致しない場合があります。また、食農関連企業向けの出資件数・出資額には当金庫からのF&A成長産業化出資枠の移管分が含まれます。

クレジットビジネスの実践

持続可能な食と農林水産業システムへの貢献に向けて、当金庫は国内における農林水産業由来に特化したカーボンのクレジットの媒介業務を2023年度より開始し、GHG削減のみならず自然資本への貢献に寄与するクレジット媒介を全国エリアにおいて実現しました。

また、JForestグループと共同で、森林由来クレジットにかかるプラットフォームを立ち上げています。2024年3月の立ち上げ以来、本プラットフォームを通じた売買が複数件成立しています。

足元の課題と現状の対応方向

足元の課題

- 農林水産業者の急速な減少や経営規模拡大・集約の進展を背景に、持続可能な農林水産業の実現のためには加工・物流等の関連産業の合理化や価格形成にかかる消費者への理解促進が必要。
- そのために、農林水産業者や関連産業の生産性・付加価値向上の後押しに向け、より一層、系統組織グループが一体となった金融・非金融両面からのソリューション提供機能の発揮が必要。

現状の対応方向

- 農林水産業者に対しては中長期的な目線で、系統組織グループの総力を挙げて地域の中核的な担い手の経営規模拡大や生産性・付加価値の向上を後押しする施策を拡充する。
- 食農バリューチェーンの維持・構築に必要となる、業界ごとに抱えている課題の解決(インフラ再編や非効率の解消)を後押しする。イノベーション企業への出融資を通じたDX促進等により、農林水産業者の所得向上や新たな担い手の裾野拡大にも資する施策を拡充する。

2024年度の取組事例

食農ビジネス① 担い手コンサルティング

コンサルティングを通じた将来の地域中核農業法人との関係構築

鳥取県では、JA鳥取いなば(信用部門・営農経済部門)を中心に、JA鳥取信農連と当金庫が連携してコンサルティングチームを結成し、「株式会社One Seed Farm」(以下、当社)に担い手コンサルティング活動を実施しました。当社は水稻を営む2023年新設の農業法人ですが、現在の作付面積が60haまで拡大しており、地域における将来の中核的な農業法人として期待されています。

まず、ヒアリングを通じて当社が描く中長期の経営ビジョンを明確化するとともに、将来的な規模拡大を見据えてライスセンターを自社建設するニーズ等を把握いたしました。また、定量分析として行った品目別収支分析では利益率

の高い品目を可視化することで、現在の反収・単価の課題を確認・提示するとともに、ライスセンター建設が過剰な投資とならないよう、中長期の収支シミュレーションを通じた客観的な分析結果を提示しました。さらに、当社は新設法人ゆえに、今後の設備投資に向けた財務基盤の安定・強化が重要な課題だったため、アグリビジネス投資育成による出資も提案しました。

そのほか、金融関連のみならず、ライスセンター建設にあたって当金庫の取引先メーカー等を紹介するなど、当社のライスセンター事業化に向けたイメージアップ支援や、当社のカーボンクレジットへの関心を踏まえ、環境課題への対応と収益源の多様化を見据えたクレジット化の取組みを提案し、2024年度から実際に組成に向けた取組みに着手しています。

こうした分析・ソリューション提案の結果、当社の付加価値額の向上が見込まれているほか、当社によるJAからの資材購入、JA経由での出荷等が増加するなど、当社とJAとの結びつきも強まっています。引き続き、コンサルティングチームで当社のフォローを継続し、当社の中長期的な経営ビジョンの実現に向けて各種支援を展開する予定です。



コンサルティング導入先の株式会社One Seed Farm

食農ビジネス② クレジットビジネス

カーボンニュートラルと生物多様性保全の推進を目指す取組み

2024年12月、ENEOS株式会社・鶴居村森林組合・当金庫の3者は、北海道鶴居村からの支援を受けて、「森林を活用した脱炭素社会の実現」に向けた連携協定を締結しました。この3者と鶴居村は、健全な森林の育成を通じて、森林が有するCO₂吸収能力の更なる活性化・長期的な維持(カーボンニュートラル)と、森林の持つ生物多様性を含む公益的機能の維持・増進(ネイチャーポジティブ)の両立実現を目指す考えで一致しています。

当金庫は2023年11月から農林水産業由来のカーボンクレジットにかかる売買媒介業務を開始しており、本協定に基づき、ENEOSと鶴居村森林組合による森林由来J-クレジット^{※1}の売買を媒介しました(約0.8万t/年)。また、一連の取組みはラムサール条約に登録されている釧路湿原周辺で実施されることを踏まえ、グループ会社の株式会社農林中金総合研究所と連携し、生物多様性への調査および評価も行う予定です。

ENEOSは、北海道をはじめとした各地の事業活動で排出されるCO₂のオフセットに本件で創出されたクレジットを活用するほか、今後当金庫との連携を継続しながら、森林由来のクレジット創出から活用に至るまでの取組みを全国に展開し、適切な森林管理を通じた国内の森林資源の保全を推進していく考えです。鶴居村森林組合は、村内における森林経営計画に基づいた適切な森林管理を行うことによって、森林のCO₂吸収を促しJ-クレジットの認証を取得したうえで、得られたクレジット収益を森林整備に関わる事業に活用します。

当金庫としては、今後も、JForestグループのJ-クレジット創出サポートおよび、ENEOSをはじめとした地球温暖化対策に取り組む企業とJForestグループとの橋渡しを通じて、持続的な森林・林業経営の実現とカーボンニュートラル社会への貢献を目指します。

^{※1} J-クレジットとは、省エネルギー設備の導入や再生可能エネルギーの利用によるCO₂等の温室効果ガスの排出削減量や、適切な森林管理によるCO₂等の吸収量を「クレジット」として国が認証する制度。本件では、適切な森林管理によるクレジットを、森林由来のJ-クレジットと称しています。



クレジットが創出される鶴居村森林組合が管理する森林

▶ 担い手コンサルティングを通じて地域農業の将来像を共有



岡山支店 営業第一班
(現 食農金融部 マリンファイナンス班)

福田 有佑

私が担当していた岡山県・鳥取県の担い手コンサルティングは、既にJAをメインバンクとして利用いただいております。一定のリレーションが構築されている組合員(農業者・農業法人)を対象に、農業所得の向上に繋がる提案を行い、JAや当金庫とのリレーションを更に強固にするという案件が大半を占めていました。

一方で、One Seed Farm(以下、当社)に目を向けると、新進気鋭の農業法人ではあるものの、私たちJAグループとのリレーション構築はこれからという状況にありました。

取組みのきっかけは、JA鳥取いなばの担当者から、「JAメイン利用先ではないが、今後地域を担う農業法人となる資質を十分に備えている組合員がいる。当社の成長を支えることで、地域農業の持続・発展に繋がりたい」との要望を受けたことです。

実際に当社と面談したところ、私自身も当社の地域農業を盛り上げたいという熱い想いと高い経営的視座に惹かれ、「当社の成長を支援することが地域農業の持続・発展に繋がる」と強く感じたことから、JA鳥取いなば・JA鳥取信農連と相談・連携のうえ、担い手コン

サルティングの実施を決断しました。

具体的なソリューション提案に際しては、当社の許諾を得たうえで、当金庫の取引先である大手メーカーやグループ会社等、各分野の知見者に当社の将来ビジョンを共有。「当社の成長を支援することが地域農業の持続・発展に繋がる」との共通認識のもと、多角的な視点で検討を深め、質の高い提案を行うことができました。

結果、当社から感謝の言葉をいただくとともに、当社を中心に地域農業を盛り上げていくという将来像の共有と、実現に向けた伴走支援に繋がられました。

私は、地域農業の持続・発展には、農業に携わる経営体が各々の専門性をもって連携し、一体となって将来の絵姿を作っていくことが不可欠と考えています。

担い手コンサルティングは、農業者とJAグループが地域農業の持続・発展をともに考え、目指す将来像の実現に向けて伴走できることが大きな魅力の一つです。今後も本取組みを通じて地域農業の持続・発展に貢献できるよう尽力してまいります。

▶ 農林水産業と取引先の架け橋としてWin-Winの関係性を構築



法人営業第一部
コーポレートファイナンス班

細貝 一貴

本取組みでは、カーボンニュートラル実現を目指すENEOSと、持続可能かつ安定した林業経営を目指す鶴居村森林組合との間を橋渡しすることで、当金庫が中期ビジョンで掲げる「地球環境・社会・経済へのインパクト創出」と「農林水産業・地域の持続的な発展」の双方の実現に寄与することが可能と考えています。

本協定においてENEOSは、創出されたクレジットを、北海道をはじめとする事業活動で排出されるCO₂のオフセットに活用し、鶴居村森林組合は、クレジットによる収益を森林整備に関わる事業に活用します。ENEOSとして、森林組合との単独でのお取引は初めてとお話ししており、当金庫の森林組合とのネットワークやリレーションをご評価いただいたものと感じています。

法人営業第一部では、取引先である

ENEOSの窓口としての役割を担っており、ENEOSのニーズや期待を踏まえた、連携候補先の探索や、円滑な商談進行に向けた関係者間の調整に尽力してきました。本取組みは、単一部署のみで完結することは困難であり、森林組合の窓口である札幌支店、クレジットの組成および販売支援を行う営業企画部等と適切に連携することで、農林中金グループ全体として役割発揮を果たすことができた事例であると感じています。

農林水産業と取引先の架け橋となって、双方にとってWin-Winの関係性を構築することが、食農ビジネスの醍醐味だと感じています。引き続き取引先のニーズに真摯に向き合い、社内外のネットワークや知見を活かしつつ、森林由来クレジットを含む双方に有益な枠組みを検討・推進していけたらと考えています。