

**（６）経営の高度化・合理化に向けた各種サービス
（金融、人材研修・派遣、コンサルタント等）
の開発・提供**

栃木県茂木町の名産品「ゆず」とユニオンソース(株)のマッチングによる「ゆずソース」の開発、販売【株式会社 足利銀行】

(1) 事業概要

株式会社足利銀行では、地元認知度の向上ニーズがあるユニオンソース(株)(東京本社・栃木県内にてソース製造)と、「ゆず」を使った新たな特産品を開発し地域の活性化に繋げたい茂木町の両ニーズをマッチングし、企画・販売・パッケージング・プレス発表に至るまで紹介・アドバイスを実施、2010年8月10日に「道の駅もてぎ」にて新商品「ゆずソース」の発売開始となった。当初製造した4,000本の商品も順調な売れ行きで推移し、近隣観光地やホテルからも土産用特産品、業務用として問い合わせが来ている。



「ゆずソース」パッケージにて「茂木町のゆず」をアピール

(2) 取り組みのきっかけ

地元金融機関として双方のニーズを把握し、オーガニック情報によるマッチングを実施。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題1…広告宣伝

- ・「食と農」による地域活性化を進める当県での産官連携事例として地元マスコミに紹介。

課題2…販路開拓

- ・地元特産品に強い地元卸商社の紹介→道の駅での販売開始と共にマスコミ効果もあり、観光地や地元直売所からの問合せ殺到。
- ・当行・栃木県共催『とちぎ食の展示・商談会 2011』への出店 →20社以上の商談先を開拓。(ユニオンソース(株))



「ゆずソース」外観

(4) 取り組みの成果

「ゆずソース」の開発と同時に「道の駅もてぎ」における販売も開始し、売上も順調に推移している。同ソースを使ったたこ焼きの販売も始まるなど茂木町の「ゆず」アピールに繋がり、地元名産品として定着しつつある。

また、本件取組により、ユニオンソース(株)の地元栃木での知名度も向上し、現在は地元行政や民間企業と新たな特産品を活用したソース製造の開発を進めている。他に、上記商談会を通じてユニオンソース(株)本来の拘りのソースの受注も成約になる。本件より当行との新規取引も開始となった。

(5) 今後の展開

今後もお客様のニーズをとらえ、同様のマッチングを継続することにより、地域活性化に寄与したい。

【本件の連絡先】 株式会社 足利銀行
TEL: 028-626-0512 FAX: 028-621-1334
E-mail: yajima@6651730@ashikagabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

環境に配慮した循環型農業実現への貢献【株式会社 阿波銀行】

(1) 事業概要

阿波銀行では、顧客ネットワークを活用し、有機農業により飼料米を作りたい稲作農家と、安全な飼料の供給と鶏糞肥料の販売先に困る畜産業者を結び付け、地域内で有機農業による環境配慮型の循環型農業を実現させることに貢献した。

地元レベルでは、安全安心な食糧生産、有機農業による稲作を通じた環境保全、地域内での資金循環を実現。また、循環型農業の拡大により、国産飼料利用による自給率の向上、コメの需給改善が期待できる。

(2) 取り組みのきっかけ

当行が農業分野への取り組みを進めるなかで、各生産者が様々な課題に直面し、解決策を模索していることを知った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

■各生産者が抱えていた課題

<畜産業者>

- ・ 鶏糞を醗酵させた堆肥の販売先がない。
- ・ 将来の餌の仕入れに対する不安感（現在は輸入中心であり、旱魃・投機対象となっているなど、供給面で不安感あり）

<稲作農家>

- ・ 主食用米の所得収入は年々減少しているため飼料米を作りたいが、販売先を確保してからでなければ作付できない。
- ・ 有機栽培に使用できる、良質かつ大量の有機肥料が入手できない。
- ・ 環境配慮米を栽培しても、高付加価値米として売り出すルートがない。

■対応策

当行のネットワークを活かし稲作農家と畜産業者を仲介。これにより、稲作農家は鶏糞堆肥を利用し飼料米を生産、飼料米を畜産業者が養鶏に利用するという循環型農業を実現。

(4) 取り組みの成果

- ・ 畜産業者は、余剰となっていた年間 1,500t の鶏糞堆肥を、有機肥料（商品）として販売できるようになった。
- ・ 稲作農家・畜産業者を結び付け、飼料米の栽培が軌道に乗った。稲作農家としては主食用米を作るより好採算で、畜産業者にとっては従来のトウモロコシの飼料よりも安く、両者に大きなメリットがあった。
- ・ 環境配慮米の販売で稲作農家と生協を直接結び、両者の利益を確保しながら消費者にも低価格で提供している。

その他の成果

- ・ 米の販売数量が減少する中、環境配慮米「ツルをよぶお米」は環境配慮米カテゴリで対前年比出荷伸び率 1 位。参加稲作農家数は、当初の 20 軒が 2010 年度は 40 軒まで増加した。
- ・ 食料自給率の向上・生態系の改善にも貢献している。

(5) 今後の展開

- ・ 飼料米で育てた卵は黄身の色が白く、色と味の面で改善の余地がある。販路拡大が今後の課題。
- ・ スキームとしては完成しており、今後は参加農業者を更に拡大したい。

【本件の連絡先】 株式会社 阿波銀行 総合企画部 企画課

TEL: 088-656-7706 FAX: 088-623-7729

E-mail: soki@awabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業者特性に適合した「くまもと農業経営塾」での学習機会創出 (インターネットライブ配信)【NTTコミュニケーションズ株式会社】

(1) 事業概要

NTTコミュニケーションズ株式会社では、2010年の熊本県様施策「くまもと農業経営塾(※)」に参画し、講義模様のインターネットライブ配信を実施した。また、チャットを利用して、視聴者からリアルタイムに質問を受け付け、講義の中で回答する、インタラクティブな仕組みを提供した。

会場から離れた場所で農業を営む方々が自宅に居ながらにして農業経営のノウハウを学習する機会を創出した。

(※… 将来の熊本県農業を担うリーダー育成を目指し、県内の若手農業者が戦略的な農業経営に必要な知識を第一線で活躍する講師陣より学習する講座)

(2) 取り組みのきっかけ

農業へのICTの活用を模索する中で、点在する農業者へのインターネットでの一斉配信による教育の有効性を認識したため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

<課題>

ブロードバンド環境が不十分な農村地域においても、低コストで視聴できるよう、広く普及したADSLや通常スペックのパソコンによる視聴を前提として、適切な映像(帯域、資料の見易さ)/音声を配信することを課題とした。

<対応策>

配信帯域/エンコードソフトウェア/機器構成/接続構成について、入念に検証を行い、映像、音声が最適となるようチューニングを実施した。

(4) 取り組みの成果

環境条件に適した映像配信ノウハウやインタラクティブな環境で配慮すべきノウハウを得ることが出来た。

また、農業者の特性(日勤帯の拘束、会場までの距離、移動コスト等)による制約から、農業分野において新たな教育機会が望まれていることが分かった。

熊本県の施策がより広くオープンに実施でき、視聴者からも好評であった。

(5) 今後の展開

本実績を基に、映像配信ソリューションなどを、農業者に向けたICT提供をさらに展開していく。

【本件の連絡先】 NTTコミュニケーションズ株式会社 第二法人営業本部 u-Japan推進部
TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1479
E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

ICTを活用した匠の技能伝承と効率的な農業経営の支援 【NTTコミュニケーションズ株式会社】

（１）事業概要

NTTコミュニケーションズ株式会社では、暗黙知であり伝承が難しい「生産技術」と「経営知識」を、「農の匠」から見える形で抽出し、産業界にて先行する MOT 手法 (Management of Technology の略で、技術を継続的な事業創出につなげる手法) を元に体系的にとりまとめ、標準化した農業経営体系の策定を目指す。

農業経営体系をもとに、農業者に合った形態にて利用・活用を進め、農業経営の近代化・活性化・成長の実現を目指す。

（２）取り組みのきっかけ

農業者の高齢化が進む中、後継者の早急な育成や、農業の自立化、産業化の進展には「経営知識」がより重要と認識しているため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

<課題>

- ①「農業の匠」が有する技術の抽出、また表現の形式
- ②農業者特性に合った教育環境の選定及び効率的な教育の実現方法

<対応策>

- ①活動を通して、技術の抽出方法等について、試行錯誤中
- ②距離／時間が克服可能なインターネットを利用し、映像／文字を組み合わせたコンテンツの作成、コミュニティ型 Q & A 機能の提供

（４）取り組みの成果

農業業界での生産技術及び経営の高度化等に取り組む各団体に説明し、本取組への同意を得ており、今後完成する教材の利用・応用等についても検討いただいている。

稲作において、匠からのヒアリングを行い、実際にコンテンツに表現を始めている。

（５）今後の展開

引き続き稲作を対象に、継続して活動を行い、今後完成するコンテンツの展開先を、さらに拡大していく。

【本件の連絡先】NTTコミュニケーションズ株式会社 第二法人営業本部 u-Japan 推進部

TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1479

E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

動産担保融資(ABL:アセット・ベース・レンディング)による アグリビジネスへの支援【株式会社 北日本銀行】

(1) 事業概要

北日本銀行は、前沢牛の生産の老舗である農事組合法人に対して、「肥育牛」を担保とした動産担保融資を取組んだ。

- ①融資形態： 当座貸越契約
- ②担保設定： 肥育牛および販売代金入金口座
- ③担保徴求方法： 動産譲渡登記制度により集合動産として担保設定
- ④代表者保証： 停止条件付き連帯保証（保証に依存した融資を避けるため）
- ⑤在庫管理方法：
在庫牛一覧表の提出（一ヶ月ごと）及び（必要に応じて）実地調査
- ⑥コベナント条項（契約書に記載することのできる一定の特約条項）： あり

(2) 取り組みのきっかけ

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資に取り組むべく、動産担保融資を提案した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

肥育牛は棚卸資産の回転期間が約2年であり、業種的に生産者の在庫資金の負担が非常に重い。さらに、牧場の担保価値は低く、また保証協会も業種対象外で利用できないため、銀行の旧来の融資基準によると非常に融資の取り組みがしにくい業種であった。

そこで、肉牛を担保としたことにより、動産担保融資による円滑な資金供給が可能となった。

(4) 取り組みの成果

今次取り組みによって得られた一番の成果は「取引先の事業への理解」である。肥育牛育成の特性や商流等を丁寧に調べることにより、動産担保融資は情報の非対称性を解消させ、金融機関に取引先の実態に基づく「本来の融資」を行わせる一手法であることがわかった。

これは、正にリレバン（顧客の取引先と長期的な信頼関係を築いて豊富な顧客情報を蓄積し、質の良い金融サービスを提供すること）で地域金融機関に求められている融資手法であるといえる。

(5) 今後の展開

今後、融資契約時にバックアップオペレーターの設定や信託スキームで動産担保融資を行うことにより、担保の換価性がさらに増し、結果、取引先の資金調達の円滑化に寄与することが期待される。

【本件の連絡先】 株式会社 北日本銀行 営業統括部
TEL: 019-653-1111 FAX: 019-629-9311
E-mail: t.fujiwara@kitagin.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業ビジネス分野へのサポートを通じ地域社会への貢献【株式会社京葉銀行】

（１）事業概要

京葉銀行では、2009年4月、アグリビジネス支援室を室長1名含む3名体制で設立、

- ①各市町村との情報交換
 - ②ビジネスマッチング
 - ③農業生産法人の設立支援
 - ④農業分野のM&Aの取り次ぎ
 - ⑤農商工連携や助成金のご紹介
- を主な業務としている。

（２）取り組みのきっかけ

農地法の改正により他業種からの農業参入、農商工連携事業の取り組みなど農業のビジネスモデルが画期的に変化してきている。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

川上（生産者）、川中（加工、建設業者）、川下（流通、観光業者）からのご紹介ニーズの収集のため、本支店からの情報収集、情報管理、活用のほか紹介依頼も積極的にすすめている。

国、県、各市町村の補助事業、助成金のご紹介のため、県庁農林水産部、各市町村農政関係部署との情報交換を密にし、タイムリーな情報提供に努めている。

（４）取り組みの成果

（2010年9月末実績）

- ・ビジネスマッチング……紹介、被紹介延べ131先
- ・農業生産法人設立支援…4社
- ・農商工連携事業支援……1社
- ・2010年6月、千葉県農業基金協会債務保証付融資取扱いを開始、農業者の資金ニーズに対応。（有機JAS認定業者等を金利優遇対象とした）
- ・2010年6月、中小企業応援センターちばネットワーク事業、主に専門家派遣で顧客支援。
- ・2010年9月、家畜飼料特別支援資金取扱いを開始、畜産農業者の資金ニーズに対応。

（５）今後の展開

川上から川下まで食にかかわる事業者からの情報（ニーズ）収集に努め、ビジネスマッチングによる支援をしつつ、地域社会への貢献を目指す。

【本件の連絡先】 株式会社京葉銀行

TEL: 043-221-6701 FAX: 043-222-2790

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

菌床しいたけ栽培に参入する企業の創業資金調達を支援 【株式会社 四国銀行】

（１）事業概要

四国銀行は、菌床しいたけ栽培に参入する企業に対し、創業資金の調達支援を行った。この参入企業の取り組みは、県の新たな特産と成り得る菌床しいたけ栽培と、障害者も従事可能な軽作業に着目したもの。社会福祉と中山間地域農業を融合した、社会貢献度の高い独自の農業を行なっている。

（２）取り組みのきっかけ

営業店より案件相談を受け、本部でビジネスモデルヒアリングを実施。資金調達方法を提案し、金融支援に至る。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

当行では取引事例のない農業と福祉を融合した取り組み。

日本政策金融公庫／農林水産事業部と連携し、新たなビジネスモデルの創業資金調達を支援。

（４）取り組みの成果

創業間もなく、成果の確認には時間を要するが、この企業の持つ優れたビジネスモデルからすると、将来の事業実績には期待が持てる。

（５）今後の展開

早期に栽培技術を確立し、規模拡大を図る。規模拡大とともに県内のみならず四国全域へ事業展開し、三障害者（身体・知的・精神）の就労支援の場を拡大する。

今後は独自流通ルートを開拓するとともに、商品のブランド化にも取り組んでゆく。

【本件の連絡先】 株式会社 四国銀行 お客さまサポート部
TEL: 088-871-2853 FAX: 088-822-4934
E-mail: matching@shikokubank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

公的支援施策の認定取得サポートによる経営支援 ～地域資源活用プログラムおよび農商工等連携事業の活用による地域活性化～ 【株式会社 常陽銀行】

（１）事業概要

常陽銀行では、2007年6月にスタートした地域資源活用プログラムにおいて、その制度概要や認定取得のポイント等を解説するセミナーを開催し、取組みを開始。その後、農商工等連携事業が開始され、第1号認定の取得サポートに取り組んだ。

茨城県中小企業応援センターである（財）茨城県中小企業振興公社の他、（独）中小企業基盤整備機構、茨城県等と連携しながらこれまで多くの案件サポートを実施してきた。

（２）取組みのきっかけ

取引先の経営支援活動において、この2つの公的支援施策への取組みの重要性が高いものと判断したことによる。

（３）取組みにあたっての課題と対応策

第1の課題である案件の発掘については、セミナーや個別相談会等の開催、拠点行員の日常の営業活動によるニーズ・シーズの発掘により案件抽出を行った。

第2の課題である申請書類の作成については、コンサルティング機能を持つ常陽銀行グループのシンクタンク（株）常陽産業研究所）に委託し、当行と連携のもとで作り込みを行った。

（４）取組みの成果

地域資源活用プログラムについては、茨城県内の認定事例17件のうち6件が当行グループの支援による認定取得となっており、農商工等連携事業については、同9件のうち6件となっている。

認定者は、国庫補助金の受給や専門家によるサポート等のメリットを享受する他、各種マスコミへの露出等、PR効果の高さについても満足を示している。

（５）今後の展開

農商工等連携事業および地域資源活用プログラムについては、地場製品のブランド化による地域活性化に向け、常陽銀行グループによるサポートを継続。

また、来年度の注目施策である「6次産業化法」についても、3月にセミナーを開催し、その概要と認定取得のポイント等について講演予定。認定取得希望者をサポートしていく。

【本件の連絡先】 株式会社 常陽銀行 法人事業部 事業戦略支援室

TEL: 029-300-2086 FAX: 029-300-2668

E-mail: aoyagi.nobuyuki_j01@joyobank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業者向け融資商品のラインナップの拡充【株式会社 中国銀行】

（１）事業概要

中国銀行では以下の通り、農業者向け融資商品のラインナップの拡充を図っている。

①「ちゅうぎんアグリサポート、およびちゅうぎんアグリサポートプラス」

（日本政策金融公庫補償付）

2010年4月20日～（取扱開始）

②「農業近代化資金」

（岡山県農業信用基金協会保証付）

2010年10月1日～（取扱開始）

（２）取り組みのきっかけ

①農地法改正への対応

②21岡山農林水産プランへの対応

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

これまで、農業関係の融資については、農協、日本政策金融公庫等がメインで貸出を行ってきたため、金融機関が提供する農業商品に対する認知度は低い。

その対応策として、以下の２点について取り組んでいる。

①チラシ等を作成し、対外的に当行の商品をアピールする。

②商品のラインナップの拡充を図る。

（４）取り組みの成果

今回の取り組みにより、以前から金融機関と取引のある農機具メーカーから顧客を紹介してもらい、農業近代化資金の実行に結びつけることができた。

本取り組みにより、融資対象者の範囲が広がったことについては、一定の効果があったものと思料。

（５）今後の展開

農業者を対象とした融資商品のラインナップを充実させる。

【本件の連絡先】 株式会社 中国銀行 営業企画部

TEL: 086-223-3111

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

地元大学との連携により農業参入事業者を支援【株式会社 中国銀行】

（１）事業概要

地元大学の農学部助教授が、ＪＡ、県、県経済連、県青果連、地元電力会社との共同研究の成果として開発したイチゴ栽培技術を普及するために、2005年２月に法人を設立。

中国銀行では、同社が2005年６月に約20haの農地を賃借し、農業に参入するにあたり、ビニールハウス建設資金について融資を行った。

（２）取り組みのきっかけ

地元大学との包括協定を締結していたことから、同助教授の申し出を受け、取り組みを検討。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

当行では、農業生産法人向け融資に関し初めての対応となることから農林公庫（現：日本政策金融公庫）から支援を受けながら審査ノウハウを取得し対応。

（４）取り組みの成果

地元大学との産学連携の効果として一定の評価を得ることができ、また農業生産法人への対応としてノウハウ取得が図れた。

（５）今後の展開

地域金融機関として地元農業者の支援ノウハウの構築及び産学連携等を通じた地域貢献に取り組んで参りたい。

【本件の連絡先】 株式会社 中国銀行 金融営業部

TEL：086-223-3111

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

コンサルタント事業により農業に参入～法律家養成のノウハウ活用により農業経営者を支援～【株式会社 東京リーガルマインド】

(1) 事業概要

東京リーガルマインドでは、1993年3月に全国農業会議所による農業複式簿記推進協議会の席上、グリーンサービスの新國と出会った翌年、両社の出資で農業総合研究所を設立し、農業情報の提供、経営支援、パソコンのサポート、法律相談などのコンサルタント事業に取り組み始めた。

日常業務は研究所所長である新國が担当、税務については出資者でもある税理士が、法律等については東京リーガルマインドが電話等で対応している。

(2) 取り組みのきっかけ

全国農業会議所による農業複式簿記推進のための協議会で農業経営者支援の重要性について共通認識を持ったことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

最大の課題である支援を求める農業経営者の開拓については、手始めに会津美里町新鶴地区の認定農業者などにDMを送ったが反応は少なかった。そこで電話等で個別に関係を深めていった。

次に、県や市町村等との連携も重要と考え、税理士と一緒に農業複式簿記講習会の講師に対応するなどにより実績を上げていき、簿記や経営管理、パソコン活用といった研修会の講師を依頼されるようになった。

(4) 取り組みの成果

地域の農業経営者6人が一緒にパソコンを導入するのを支援したり、農機具メーカーの依頼により千葉県農業法人に経営管理スキルアップのためのコンサルなどを行った。

また上記のような事業や東京リーガルマインドとの話し合いの課程で、有限会社グリーンサービスの代表である新國の経営者マインド向上も図られ、2007年10月には、農消資本協会の支援を受けながら少人数私募債による日本初となる「お米社債」を発行した。

この社債発行の反響は大きく、その後朝日新聞関東地区夕刊、NHK おはよう日本など多くのメディアに取り上げられている。

(5) 今後の展開

グリーンサービスは農業生産法人なので今後の農地法改正を見守り、資本比率の規制が緩和されたらグリーンサービスと農業総合研究所の合併を行い、コンサルタント事業だけでなく直接農業経営にも資本参加出来る道筋も検討して行きたい。

【本件の連絡先】 株式会社 東京リーガルマインド 社長室秘書課
TEL: 03-5913-6216 FAX: 03-5913-6036

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

農業生産法人のお客様、農業参入を検討中のお客様、食品加工業、流通業のお客様を対象として、農業に関する情報提供を実施【株式会社西日本シティ銀行】

（１）事業概要

西日本シティ銀行は、2010年2月17日に、福岡市内において、福岡県農業会議、福岡県農業法人協会とともに「アグリビジネスセミナー」を共同開催。セミナーは二部制で、第一部は農業法人の代表者による経営への取組や、海外輸出における検討課題、農商工連携ファンドといったテーマにより3人の講師が合計2時間30分の講演を実施。第二部では、交流会形式とし、その中で福岡県農業法人会の会員による生産品展示を行い、商談会的要素も取り入れて実施。募集定員100人に対し、参加者118人。

（２）取り組みのきっかけ

農業法人の設立や異業種からの参入の動き、農産物の海外への輸出に対する関心の高まりといった環境を受け、情報発信を検討。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

情報発信に値するセミナー内容の検討と講師の選択。

（４）取り組みの成果

参加者が募集定員を大きく上回ったことから、題材については興味深い内容で発信できたと思われる。また、セミナー後のアンケート結果から見ても講演内容は好評であり、情報発信という当初の目的は達せられたものと思われる。交流会への参加も多く、商談の成立も見られ、農商工連携にも役立ったものと思われる。

（５）今後の展開

今後も、タイムリーな情報発信としてセミナーを開催していく予定。また、農業関連に対する資金支援等についても積極的に取組んでいく方針。

【本件の連絡先】 株式会社西日本シティ銀行 法人ソリューション部

TEL: 092-476-2747 FAX: 092-476-2749

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

アグリビジネスに関わる子会社を設立～アグリビジネスを軸にした地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献することを目指して～【野村證券株式会社】

（１）事業概要

野村ホールディングス株式会社の子会社である野村アグリプランニング&アドバイザリー（以下、NAP A）は、2010年9月に設立し、10月より活動を開始。

資本金1.5億、8名という陣容でスタートし、国内の金融機関として初めて本格的にアグリビジネスへ参入。野村グループが培ってきたネットワークやノウハウを活用し、アグリビジネスの成長につながるソリューションの提供を目指す。

（２）取り組みのきっかけ

地域経済の活性化には、第一次産業の活性化が必要不可欠と考えたため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

我が国の第一次産業の抱える課題は生産者、加工業者、流通業者等の中に様々内包している。私たちはその解決に向けて野村グループの有するネットワークや知見を最大限に活用して外部機関との連携も含めてソリューションの提供を目指す。

（４）取り組みの成果

昨年10月のNAP Aの活動スタートから、多くの自治体、地域金融機関、農業法人等からお問い合わせをいただき、その一つ一つにきっちりと対応している。一方モデルケースの構築という視点からも栃木県において、栃木県庁、足利銀行、宇都宮大学と連携して食と農による地域活性化策に取り組んでいく。

具体的には食と農に関連した企業6社を大学の知財を使い、さらに県庁、銀行、野村のネットワークも活用してブラッシュアップを図るよう取り組む。

（５）今後の展開

アグリに関する課題解決に向けたソリューションの開発、提供に努めていく。

具体的には、地域活性化に向けて地域を代表する自治体、地域金融機関、大学とともに産業化に向け取り組みを展開していく。

【本件の連絡先】 野村證券株式会社

TEL: 03-3271-1048 FAX: 03-3274-3087

E-mail: ninomiya-06c1@jp.nomura.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

クラウドサービスによる「経営管理」の提供 【富士通株式会社】

（１）事業概要

富士通では、クラウドサービスによる「経営管理」支援を行っている。

これは、農業専門税理士と連携し、最新の制度・税制に対応した機能をご提供し、農業法人様・生産者様の経営管理（会計・給与・税務申告等）の効率化と高度化や、税理士様の税務業務負荷軽減を支援するものである。

（２）取り組みのきっかけ

農業経営の体質強化には経営の見える化が必要で、IT活用が有効な分野であるが、経営管理システムの導入が進んでいなかった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

自己導入型のシステムは、制度・税制改正の度にバージョンアップが必要である為、比較的小規模経営が多く、システム専任担当者の確保が困難な農業生産者や農業法人には負担が大きく、ITの導入が進まない一因であった。

そのため、弊社のデータセンターを利用したクラウドサービスにより、システム一括でバージョンアップ等を実施する仕組みをインターネット経由で提供した。

（４）取り組みの成果

当サービスを利用することにより、農業法人様・生産者様は専門知識がなくても会計・給与・税務申告といった経営管理に必要な事務を行うことができ、経営体質の強化を図ることが可能となった。

また、税理士様は、本来の経営管理指導にご注力頂けるようになった。

これらをインターネットを経由したクラウドサービスで提供することにより、全国どこでも安価で簡便に利用頂けるようにした。

（５）今後の展開

農業の「経営の見える化」「生産の見える化」「顧客の見える化」というニーズに応じたソリューションを、弊社データセンターを活用したクラウドサービスにより体系的に提供していく。

今後は、農作業工程管理、圃場管理などに向けたクラウドサービスを順次提供していく予定である。

【本件の連絡先】 富士通株式会社 パブリックリレーションズ本部

TEL: 03-6252-2184 FAX: 03-6252-2787

E-mail: ishizaka.akio@jp.fujitsu.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

不動産担保や保証に過度に依存しない融資の取り組み(ABL) ～「米」を担保とした融資枠の設定～ 【株式会社北越銀行】

(1) 事業概要

米の卸売業を営むA社は、魚沼産コシヒカリを中心に地元の農家との契約栽培による独自の仕入ルートを確立。また、品質面では、県内でも有数の豪雪地帯である魚沼という地の利を活かし、「雪室」による天然の低温保管を実現。これにより新米と変わらない品質を維持する差別化戦略を展開。

こうした品質へのこだわりが、首都圏の消費者から支持を得て、大手百貨店向け販売を中心に売上増加が続いている状況であった。

(2) 取り組みのきっかけ

株式会社北越銀行では、こうしたA社の品質へのこだわりや在庫管理能力の高さに着目し、新しい融資手法である動産担保融資の提案に至った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ABLは、従来あまり活用されていなかった動産に着目した新たな融資手法である一方で、企業の大事な営業資産である在庫を担保とすることについての、経営者あるいは取引先等の抵抗感を払拭することが課題。

この対応は、ABLの商品性について経営者から理解を得ることに尽きるが、本件においては経営者の理解に加え、ABL普及の意義と自らがその先駆的な役割を担うことをかって頂いたことが大きい。

(4) 取り組みの成果

A社では、新たな融資枠の確保という点だけでなく、ABL導入による副次的な効果として、

- ①在庫状況に応じて柔軟な融資枠の設定が可能のため、
- ②在庫と仕入資金の関連付けが明確となり、加えて
- ③金融機関のモニタリングによって自社の的確な在庫管理状況が金融機関側の信用度向上に繋がる等、自社の在庫に対する新たな認識を持つことができた。

一方、北越銀行サイドでは、

- ①当社のビジネスモデルを再認識でき、
- ②その認識が結果としてA社との更なるリレーション強化に繋がった。

また、本案件を通して北越銀行内部でのABLへの認知度向上をもたらし、新たな融資手法として弊行取引先への提案へ結びついている。

(5) 今後の展開

ABLは、不動産等の担保提供資産の少ない取引先やライフサイクルに応じた取引先の支援に有効な融資手法として注目。

特に、取引先のライフサイクルに応じ柔軟な融資スキームを構築できる点で、農業分野におけるファイナンスの一つとして有効。

北越銀行では、こうしたノウハウを蓄積し農業分野でのABL推進に取り組みたい。

【本件の連絡先】 株式会社北越銀行 金融サービス部

TEL: 0258-39-7380 FAX: 0258-36-4062

E-mail: hojin-eigyo2@hokuetsubank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

全国肉牛事業協同組合(JCIC)と提携した、肉用牛を担保とした動産担保融資(ABL)を東海地方で初めて実施【株式会社 三重銀行】

(1) 事業概要

三重銀行では、肉用牛を担保とし、肉用牛肥育業者と当座貸越契約を締結し融資枠を設定。一定の融資枠を設定することで、肥育業者の素牛購入資金や肥育経費等の資金ニーズに迅速かつ安定的な対応が可能となる。また、担保取得する肉用牛の管理・評価・担保処分等をJCICに委託することで、担保牛の適切な管理評価が可能となる。

(2) 取り組みのきっかけ

地元名産である松阪牛をはじめとする肉用牛を肥育する業者に対し、円滑に融資等を行い地元産業の活性化に貢献したいと考えた為。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

不動産等の担保物件と異なり、担保の評価・管理・デフォルト時の担保処分が容易に出来ないことが課題となっていた。JCICは、国が整備する個体識別番号(トレーサビリティ)制度を活用し、牛1頭毎の移動・出荷履歴等を管理するとともに、牛の価格を評価している。又、肥育業者約700人で構成される組合であることから顧客デフォルト時に引き受け等の協力支援を行って頂けることからJCICとの提携により課題に対応した。

(4) 取り組みの成果

2011年1月31日に、三重県内の松阪牛肥育業者に対し、肉用牛を担保とし融資枠を設定。これまでJA(不動産担保付)・日本政策金融公庫(旧農林公庫)からの借入に限定していた当社は、資金調達窓口が拡大した。

本件に拘わらず肥育業者の資金調達窓口はJAに限られているケースが多く、不動産担保もJAに供しているケースが多いと思料され、市中銀行からの借入れが難しいケースが多いと思料され、本スキームの利用は有効である。

(5) 今後の展開

本スキームの利用先を拡大し、地元産業への貢献を図る。

【本件の連絡先】 株式会社 三重銀行

TEL: 059-354-7141 FAX: 059-353-2916

E-mail: gyoki@miebank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

次世代の農業ビジネスを担う人材育成を支援【三菱商事株式会社】

（１）事業概要

三菱商事では、農業を持続・自立可能なビジネスとするためには、それを担う人材育成が喫緊の課題という認識の下、次世代の農業ビジネスと、それに必要な知見・ノウハウを想定した研修プログラムを企画・開発。

農業の問題を解決し、ビジネスとしていくには、農業生産者だけではなく、経済界を含む様々なプレイヤーと協業して取り組むべきものであることから、主に生産者を対象とした「農業ビジネス・マネジメント・コース」と、周辺プレイヤーを対象とした「農業ビジネス・コーディネーター・コース」の２つを用意。

昨年末より、順次サービス提供を開始。

（２）取り組みのきっかけ

社内関連部局及び関連会社で国内農業の活性化に資する取組を検討する中で、人材にかかわる課題解決策として企画し具体化。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

コストマネジメント、プライスメイキング、マーケットイン、販路の多様化、流通・加工分野への進出、経営規模の最適化と生産拠点の複数化といった農業のビジネス化の要件を体系的に把握。

特に人材が不足する圃場管理を任せる農場長や加工施設管理を担う工場長など謂わばミドルマネジャーや、コーディネーターに必要な知見獲得に役立つプログラムを提供する為、先行し実践する先進的な農業者や専門家の賛同を得、プログラムを開発。

（４）取り組みの成果

株式会社テクノアソシエーツ（三菱商事と日経ＢＰ社の合弁コンサル会社）、日経ＢＰ社が運営し、三菱商事、三菱商事アグリサービス㈱が協力する形で、2010年12月、翌1月と「農業ビジネス・コーディネーター・コース」を先行して開始。

食品メーカー・外食・小売などの需要者や肥料・農機・ＪＡ等の農業関連事業者の他、新規事業を模索する建設・不動産・鉄鋼や農業支援サービスを検討する商社・金融・自治体関係者、更には農業生産法人の若手スタッフなど、およそ100名の受講生を集め好評を博し、幅広い層の関心・意欲と次世代の農業ビジネスの可能性に対する手応えを確認。

（５）今後の展開

経済界、農業関連団体等、様々な企業や組織、関係機関と連携しながら、プログラムのいっそうの充実を推進。

【本件の連絡先】 三菱商事㈱ 国際戦略研究所 渉外企画チーム

TEL: 03-3210-7542 FAX: 03-3210-8493

E-mail: yasutaka.kurihara@mitsubishicorp.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

金融支援や、商談会やセミナーによる販路拡大支援などの幅広い支援を実施 【株式会社宮崎銀行】

（１）事業概要

宮崎銀行では、商談会開催による販路拡大、農作物のブランド化、６次産業化、農商工連携に関する支援を行っている

金融支援は、農業者に対する融資商品の開発や、宮崎・鹿児島両県での農業制度融資の取り扱い、日本政策金融公庫との提携商品の取り扱いなどを行い、幅広く対応できる体制を整えている。

（２）取り組みのきっかけ

宮崎県の基幹産業である農業を支援するために、2004年に本部内に農業専担者を配置した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

企業が農業参入する場合や、農業者が６次産業化を図る場合に販路の確保が課題となっている。当行主催の商談会や当行取引先とのマッチングを実施するとともに、販売に関するスキルアップのためのセミナーを開催し支援している。

（４）取り組みの成果

2010年１月には当行と宮崎県が主催となり、県内に本店を有する金融機関が共催となった、全国でも例を見ない地元行政および金融機関一体型の商談会である「食と農の商談会」を開催し、出展企業148社、当日の商談成約件数187件の成果を得た。

農業者（含む食品産業）向けのブランド化や販売手法についてのセミナーを毎年主催し、毎回30社～50社程度の参加をいただいている。

（５）今後の展開

引き続き６次産業化や農商工連携などを支援。また、農業者の規模拡大に対応するために、農地や畜舎の紹介を実施していく。

【本件の連絡先】 株式会社宮崎銀行

TEL: 0985-32-8329 FAX: 0985-32-6517

E-mail: eg-shien@miyagin.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

＜やまぎん＞アグリイノベーションサポート(農業革新支援) ～アグリビジネス商談会の開催と「若手農業者の会」設立～ 【株式会社 山形銀行】

(1) 事業概要

山形銀行では、アグリイノベーションサポート(農業革新支援)として、以下の取り組みを行っている。

①アグリビジネス商談会

農業者の最大の課題である販路拡大を積極的にサポートしている。目的別にアグリビジネス商談会を開催することで、成約率の高い商談の場を提供している。

②若手農業者の会

国内農業の課題である農業経営者の育成を目的とした「若手農業者の会」を設立している。40歳以下の農業経営者や後継者を対象に、経営に関する情報交換や異業種交流などの機会を提供している。

(2) 取り組みのきっかけ

地元産業としての農業の活性化

※農業の活性化を図るためには、販路拡大、農業経営者の育成が急務であると考えたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①アグリビジネス商談会

課題：これまでの商談会は、異なる目的を持つバイヤーとサプライヤーが集まって商談を行っており、ミスマッチが生じていた。

対応策：バイヤーのニーズに合うサプライヤーのみを書類選考で集め、アグリビジネス商談会を開催している。

②若手農業者の会

課題：農業者から後継者不足と経営能力育成が急務であるとの声が多かった。

対応策：各地に芽生えつつある若手農業者の人的ネットワーク構築および経営能力育成が必要と考え、当会を設立した。

(4) 取り組みの成果

①アグリビジネス商談会

全国に販売先を持つ通販業者、米卸業者をバイヤーとしてアグリビジネス商談会を2回開催した。互いのニーズに合った先のみとの商談であり、5割を超える商談成立の成果があった。

②若手農業者の会

会員の交流会を2回開催した。経営事例発表を行い、会員同士の情報交換を促すことで、新たなビジネスモデルの展開が期待される。また、互いに刺激を受けあい、積極的に販路開拓に乗り出す会員も増加している。

(5) 今後の展開

①アグリビジネス商談会

コンビニをバイヤーとした3回目のアグリビジネス商談会を3月に予定している。コンビニ側のニーズは地元加工食品の調達である。また、今後は海外バイヤーとのアグリビジネス商談会も検討している。

②「若手農業者の会」

今後も若手農業者のネットワーク拡大するための活動を展開していく。

【本件の連絡先】 株式会社 山形銀行

TEL: 023-623-1221 FAX: 023-631-0154

E-mail: yb82500@yamagatabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

農林漁業事業者向け融資取組【株式会社山口銀行】

（１）事業概要

山口銀行では、農業従事者及びその他の第一次産業従事者に向けた下記①②の融資商品を推奨している。

①「山口の実り」

②「YMベストサポート・アグリ」

①は、2010年11月から取扱を開始し、山口県農業信用基金協会（農業信用保証保険法に基づく協会）の保証付き融資で、住宅ローン等の生活資金を除く農業事業資金（運転資金、設備資金限定せず）に広く対応している。山口県内の農業従事者をサポートする観点から、対象先を山口県内に住所または事業所を有する農業者で、JA組合員または山口県農業信用基金協会の会員としている。

②の「YMベストサポート・アグリ」は30百万円までの運転資金に対応した融資で、業歴3年以上の法人組織を対象とし、農業事業者以外も利用可能。

（２）取り組みのきっかけ

農業者が必要とする資金の円滑な融通を図るため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

農業者向けの融資については、資金ニーズが多様に存在するものと思われ、上記商品の利用状況等も検証し、今後の商品展開の足掛かりとしたい。

（４）取り組みの成果

実績として取組件数も具体的にあがってきていることに加えて、本商品の紹介等から農業事業者との関係構築が進み、山口銀行が毎年開催している「ビジネスマッチングフェア」や、複数の地方銀行が参加して実施している「食品の商談会」などの情報提供が積極的に行われるようになった。

また、保証提携先である農業信用基金協会との情報交換等で、現在、農業事業者が直面している問題や悩みなどを包括的に情報収集できる場面も増えている。

（５）今後の展開

農業事業者に向けての推進を積極的に行うことで本商品の認知度を上げていくとともにニーズヒアリングを実施し、今後は在庫担保・ABLや設備機材を担保とした融資など、資産を有効活用しての資金調達手段等、幅広く且つ適切な融資提案を行っていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社山口銀行 営業推進部

TEL: 083-223-4052 FAX: 083-223-3450

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

会員相互のネットワーク活用による新たなビジネスの創出 「やまなし食のビジネス情報連絡会」の開催【株式会社 山梨中央銀行】

(1) 事業概要

山梨中央銀行では、2006年11月に「やまなし食のビジネス情報連絡会」を設立した。

設立の目的は、「食」に関する横断的な組織をつくり、事業者間の情報交流の場を提供することによって、新たなビジネス創出を図り、「食」「農」を通じた地域活性化に貢献することである。

2011年1月現在、会員数は農畜産業者、食品加工、卸業者、ホテル、飲食店、農産物販売店など212団体が加入。これまでの開催実績は、専門家による講演会、会員同士のグループ討議、先進地への視察など12回を数える。



(2) 取り組みのきっかけ

「食」を通じた地域活性化を図るため、生産者から小売業者まで、現状の枠を超えた事業連携を促進する必要性があると考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

連絡会を単に一方的な「講演会」とするのではなく、新たなビジネスを創出する有益な場とするため、具体性をもった内容としなければならない。会員同士の交流やマッチングを促進するよう、グループ討論会、会員による取り組み事例の発表などを行っている。

会員や銀行だけでは解決できない問題に対応するため、行政や大学などの研究機関に参加を依頼、有益な情報や、解決策を提供している。

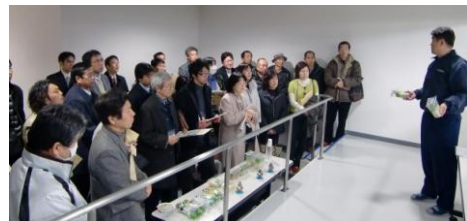


(4) 取り組みの成果

本連絡会の開催を重ねることによって、会員同士、あるいは会員と関係機関との連携が深まり、ネットワークの拡大に結びついている。

具体的な成果としては、会員同士による取引や商材仕入だけに止まらず、会員企業が、当会で構築したネットワークを活用し、「県産野菜を中心としたビュッフェレストラン」を新たに展開するビジネスが生まれるなど、本連絡会をきっかけとした新事業の展開が図れている。

また会員と大学との共同研究や、行政の補助金活用による新商品開発への取り組みといった動きも見られる。



(5) 今後の展開

本連絡会から多くの新商品の誕生や、「農商工連携」など全国的なモデルケースとなる事例が生まれるよう取り組んでいきたい。

今後は連絡会の中で、「食育」、「地域ブランド作り」「6次産業化勉強会」などテーマを決めて、共感した会員同士が主体的に取り組んでいけるよう分科会形式の企画を検討したい。

【本件の連絡先】 株式会社 山梨中央銀行
TEL: 055-224-1091 FAX: 055-232-5562
E-mail: houjin@yamanashibank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

「儲かる農業ビジネスモデル」を構築し、次世代の農業リーダーを育成する 【ヤンマーアグリイノベーション株式会社】

(1) 事業概要

ヤンマーアグリイノベーションは、国内第一次産業をもっともっと元気に夢をもてるような産業とするために農業イノベーションへ挑戦する。そのねらいは

- ①次世代の農業リーダー育成・他産業からの新規参入促進
- ②観光産業との連携による地域まると活性化
- ③第6次産業化（加工・販売への展開）
- ④農業生産の徹底的な効率化・栽培技術イノベーションの促進

である。

このようなテーマを実現しながら、環境と調和した持続可能な農業の産業イノベーションに挑戦していく。

(2) 取り組みのきっかけ

日本の農業を元気にしたい。

その手法の開発・普及という挑戦を始めたいという思いから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①国内消費動向、国内野菜生産と輸入野菜の推移を見ると、加工・業務用野菜の自給率は68%(一般消費向け98%)と低く輸入野菜の比率が高い。ヤンマーアグリイノベーション株式会社は、機械化一貫体系による加工業務用野菜に特化した低コスト生産技術の確立を目指す。
- ②儲かる農業モデルを構築しながら、次世代農業リーダーを育成する。
- ③衰退する農村を野菜産地として再生する。
- ④ICT農業マネジメントシステムを開発する。
- ⑤栽培イノベーション技術開発。

(4) 取り組みの成果

2010年10月に広島県世羅町にヤンマーファーム研修所として参入。

- ①広島県の大規模野菜経営実証事業に採択され、広島県緊急雇用対策事業の支援を受けながら活動している。
- ②2010年度は他産業からの研修生8名を受け入れ実技・講義のカリキュラムを組みながら次世代農業リーダーの育成を行っている。
- ③栽培品目は、業務加工用ほうれんそう・きゃべつ・たまねぎ・にんじん・ねぎ。
- ④契約栽培を基本として、実需者ニーズにこたえるマーケットインとジャストインタイム(定時・定量・定品質・定価格)の農業経営を目指している。

(5) 今後の展開

集落営農法人の転作田や輪作体系作りを応援するために、集落営農法人向け研修を開始する。

農業による地域活性化を実践していく。

全国規模で農業ソリューションを展開していく。

【本件の連絡先】ヤンマーアグリイノベーション株式会社 ヤンマーファーム 第一農場
TEL: 0847-37-7037 FAX: 0847-37-7037
E-mail: kouji_hashimoto@yanmar.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。