

**(5) 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**

## 福島県産業6次化復興ファンドの運営を受託【株式会社あおぞら銀行】

### （1）事業概要

あおぞら銀行は東日本大震災以前より、福島県で地域再生ファンドの設立/運営を行ってきた。

今回福島県が東日本大震災、東京電力福島第一原子力発電所事故で甚大な被害を受けた同県の農林水産業の復興を目指し、「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」を設立するにあたり、あおぞら銀行の子会社である福島リカバリがファンド運営を担うこととなったもの。当該ファンドには、農林漁業成長産業化支援機構をはじめ、福島県や県内外の金融機関などが総額20億円を出資した。

### （2）取り組みのきっかけ

福島県及び地元金融機関等から、県が出資する形の新しい基金の運営業務について相談を受けたもの。

### （3）取り組みにあたっての課題と対応策

ファンド投資及び運営に対する規制の緩和、投資の促進のための税制上の優遇措置が期待される。

### （4）取り組みの成果

原則として県内に所在し、国の6次産業化法の認定を受けた農林漁業の経営者、二次、三次産業の事業会社が出資して今後、新たな合弁会社を創設。ファンドから20億円の一部を資本金として出資する。

新会社は、農林水産物の加工技術や販売ネットワークなどを強化し、所得向上や雇用創出につながることを期待されている。

### （5）今後の展開

出資者である福島県や金融機関から具体的な出資先の提案を受け、案件の内容の検討や、円滑なファンド運営を実施していく予定。

**【本件の連絡先】 株式会社あおぞら銀行 再生金融部 スペシャルチューションズ 第1グループ**

TEL: 03-5212-9411 FAX: 03-3263-1840

E-mail: ssg1@aozorabank.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。

## 県内農業生産者に対する生産性向上・作業効率化支援【株式会社秋田銀行】

### (1) 事業概要

秋田銀行は、国内有数の「モノづくり」技術が集積する大田区の産業と秋田県内の農林水産業者が抱える機械化等による合理化・効率化ニーズをマッチングし、県内農業の生産性向上や産地化のサポートを行っている。

### (2) 取り組みのきっかけ

2012年10月、農業機械等の技術的な課題を抱える農業生産者に対し、生産性向上や作業効率化の支援を目的に公益財団法人大田区産業振興協会と「包括的業務協力協定」を締結している。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

業務協力協定締結内容は次のとおりである。

- 大田区の製造業者が有する技術を活用して、県内の農林水産業者が抱える課題解決のための技術開発
- 開発された機械を量産化する際の、技術開発した大田区の製造業者と県内の製造業者とのマッチング
- 大田区の商・工業者および県内の農・商・工業者がビジネスチャンスを拡大するための交流機会の創出、販路拡大、事業連携

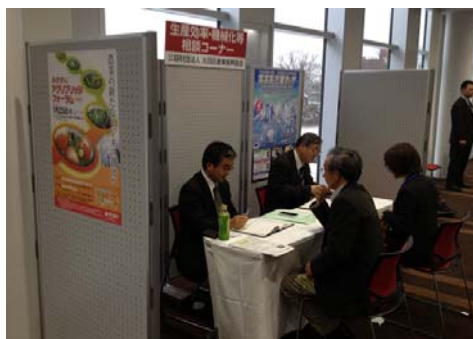
これまで農業機械の開発は大手メーカーの主導で進められてきたため、収量が少ない作物や生産者の細やかなニーズには応え切れていなかった。

国内トップレベルにある大田区企業の技術を生かしたオーダーメイド型の機械化の実現は、農業生産者にとって大きなメリットとなる。

### (4) 取り組みの成果

締結後、20件の相談を受けており、共同開発により試作機完成まで進行している案件は5件に上っている。

また、農業関連業者を対象に2013年1月に開催した〈あきぎん〉アグリブリッジフォーラムをはじめ各種セミナーなどでは大田区産業振興協会による相談コーナーを設け、農業生産者の各種相談に対応している。



### (5) 今後の展開

双方が保有する産業シーズ・ニーズ、ネットワーク等を有機的に活用し、農産物等の生産性向上による大規模化・産地化および6次産業化による付加価値向上を進めていくことで県内農業の振興および地域経済の活性化に貢献していきたい。

### 【本件の連絡先】 株式会社秋田銀行 地域サポート部

TEL: 018-863-1212 FAX: 018-866-3819

E-mail: abk002@basil.ocn.ne.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 6次産業化の実現に向けた、農業者や食品加工事業者の任意団体「アグリ・コラボレイト・サークル(ACC)」の設立支援【株式会社岩手銀行】

### (1) 事業概要

当行のアグリビジネス推進のなかで、県内農家の所得向上を図る意欲的な生産者集団のモデルとして、ACCの設立支援を行った。ACCは、安全・安心な岩手県産食材の安定的な供給を目指して設立され、今年の6月で3年目を迎えた。ACCは10社で構成されており、内訳は農業法人7社、加工会社2社、流通会社1社となっている。現在の生産面積は、670ha（うち野菜栽培面積170ha）で、栽培品目は、29品目となっている。

### (2) 取り組みのきっかけ

岩手県内の「学校給食のカレーライス100%県産品！」を合言葉に取り組みを開始した。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

岩手県内の野菜は、旬の時期に短期集中型で大量出荷しているため、市場では需要より供給が多くなっており、単価が低い状況にある。また、市場では長期安定供給が望まれているのに対して、応えられない状況にあった。そこで、それを解決するためには、県内生産者の連携により出荷時期をずらしたり、貯蔵する技術や設備を開発したりすることが必要であった。

### (4) 取り組みの成果

ACCを設立したことで、取引先に対して通年で安定供給できる出荷体制を確立した。具体的な成果は以下のとおりである。

1. ACC構成員の連携により、気候の違いを利用したリレー出荷が可能
2. 買い手の要望に応じた規格・形状のカット野菜の供給
3. 共同貯蔵設備の導入により、野菜の長期保存が可能
4. 栽培の得意な品目を相互に教示し、供給する農産物の品質を統一

### (5) 今後の展開

ACCは、より販路拡大を目指すために、情報通信技術を活用し各生産者の圃場管理と供給・生産・流通・ユーザー等を統合するための生産システム、「サプライチェーン・マネジメントの農業版」を構築することによって、生産履歴等の効率化、配送時間の短縮、物流コストの低減等の実現を目指している。

#### 【本件の連絡先】 株式会社岩手銀行 地域サポート部

TEL: 019-624-8427 FAX: 019-622-1266

E-mail: [ibk-cs@iwatebank.co.jp](mailto:ibk-cs@iwatebank.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。

## 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している。

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、本取り組み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 第三営業本部 営業推進部門

TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1476

E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡メールアドレスの@（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、点在する農業者に対しては、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、農業者を対象にしたICTの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 第三営業本部 営業推進部門**  
TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1476  
E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡メールアドレスの@ (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に取り組んだ。

- 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コベナンツ条項（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: h.murata@kitagin.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）@（半角）に変換して下さい。

## 「復興応援 キリン絆プロジェクト」として「東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト」支援【キリン株式会社】

### （１）事業概要

キリンビール株式会社は、将来にわたる農業の担い手・リーダーの育成を支援するため、公益社団法人日本フィランソロピー協会の協力のもと、「東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト」を支援している。本プロジェクトは、「農業経営者リーダーズネットワーク in 東北」と「復興プロデューサーカリキュラム in 東京」の2つを開設し、常に相互の連携を行いながら新しい地域の農業ビジネスの創出と、それによる被災地域の復興、活性化を目指すものである。

### （２）取り組みのきっかけ

キリングループとして、東日本大震災復興支援に継続的に取り組む中で、農業支援の一環として実施。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

本プロジェクトは、ボトムアップモデルでなく、プルアップモデルで真の農業経営者を目指す『場』と『仕組み』を創ること、他産業との連携によって、商品開発やレストラン経営、アグリツーリズムなど、新しい農業のカタチを形成することに取り組むものである。

### （４）取り組みの成果

本プロジェクトは、本年から取り組みを開始したところであり、今後、真の農業経営者、すなわち、自分の意思で経営ができ、農業を核として地域をプロデュースできる人を育てていく。

### （５）今後の展開

農業経営者間、他産業とのネットワークをソーシャルネットワークも活用して構築し、イノベーションを起こし、新しい農業ビジネスとしての具体的な成果を創っていく。

【本件の連絡先】 キリン株式会社 CSV推進部 キリン絆プロジェクト担当

TEL: 03-6837-7024

E-mail: Masakazu\_Tokuda@kirin.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。



## 農業生産者・林業事業者に対する経営コンサルティング【信金中央金庫】

### (1) 事業概要

- ①信用金庫取引先の農業生産者に対するコンサルティングの実施（信用金庫と共同実施）
  - ・法制度・業界動向調査の実施
  - ・生産品目毎の収支の把握
  - ・経営改善計画書の策定
- ②信用金庫取引先の林業事業者に対するコンサルティングの実施（信用金庫と共同実施）
  - ・法制度・業界動向調査の実施
  - ・コスト削減に向けた路網整備計画の策定
  - ・経営改善計画書の策定

### (2) 取り組みのきっかけ

- ・信用金庫における農林業金融への取り組みの積極化
- ・農業生産者・林業事業者における経営支援ニーズの高まり

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①農業経営の実態把握における課題
  - ・農業生産者は個人事業主が多く、事業・実態を把握するためには、正確な事業利益や生産コストの把握が必要となることから、確定申告書を財務諸表化することにより、利益・コストを把握。
- ②多岐に渡る情報収集の必要性
  - ・法制度および業界動向等の把握にあたっては、多方面からの情報収集が必要となることから、複数の外部機関や有識者等に対するヒアリングを実施。

### (4) 取り組みの成果

(2013年3月末実績)

コンサルティング実施先における生産性およびコスト意識の向上

- ・農業生産者に対する経営コンサルティング（3件）
- ・林業事業者に対する経営コンサルティング（2件）

### (5) 今後の展開

引き続き、信用金庫取引先の農業生産者・林業事業者に対する経営コンサルティングを実施していく。

**【本件の連絡先】 信金中央金庫 中小企業支援部**

TEL: 03-5202-7688 FAX: 03-3278-7035

E-mail: yoko.mannen@e-scb.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。

## グループ会社・流通パートナーとの連携による、産地課題の整理と問題解決(地域農業への貢献)に繋がる事業モデルの検討【住友化学株式会社】

### (1) 事業概要

- ・グループ各社の営業拠点や流通パートナーを通じて、産地の抱えるさまざまな課題や要望を把握し、関係会社の各機能を有機的に繋げて解決策を提案する事業モデルを展開中。
- ・具体的な産地の課題・要望としては、①水稻育苗施設の有効利用、②消費者動向の変化による栽培作物の転換と販売(タバコ、お茶、米に変わる換金性の高い作物など)、③耕作放棄地・遊休施設の活用など。
- ・種苗、栽培システムの提案から農作物販売までの全体構想を組み立て、現地実証試験などの取り組みを開始。

### (2) 取り組みのきっかけ

地域農業への貢献を考えた場合、まずは産地の立場で発想・見聞して問題を整理し、機能を発揮できる事業展開(案)を検討した。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

#### ①栽培支援

- ・土壌や気象条件など、地域特性に合った栽培が可能か、成功事例での再現性を確認するため、現地での実証試験を実施中。収量や生産コストを検証する計画。

#### ②農産物の販売

- ・規格外を含めて多様な販売先を、産地にとって適切な利幅で繋ぐ事ができるかが重要。商品企画やブランディングによって付加価値を高めること、また、業務用途での販売促進では、需要家からの生産委託へ持ち込めるかが鍵。

### (4) 取り組みの成果

いずれもこれからの取り組みであり、現段階では、成果には至らず。但し、水稻育苗施設の有効利用では、米販売を補完するような地域特産品を育成したいとの現地ニーズが高く、農協からも進行中の実証試験結果に対して高い関心を寄せていただいている。

### (5) 今後の展開

検証結果を基に、ハード面・ソフト面の知見やノウハウを周辺生産者へ展開するとともに、農協をはじめ主要な流通との連携を図る。また農業試験場や普及センター、農業大学に事例を紹介し、地域農業の活性に繋がる可能性について協議を行い、産官学が連携した形でのコンソーシアム的な発展を進めたい。

**【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部**

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.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。

## 食品関連企業の販売促進に向けた「売れる仕組みづくり」を支援 ～だいし食品学校～【株式会社第四銀行】

### (1) 事業概要

株式会社第四銀行では、新潟県の基幹産業である食品産業を支援するため、「だいし食品学校」を全7回で実施した。「だいし食品学校」では、大手スーパーの元バイヤーでMBA資格者を講師に招き、消費者・バイヤーの視点からの販売促進に向けて、営業開拓、マーケットリサーチ、安心安全をテーマに「売れる仕組みづくり」を支援した。

### (2) 取り組みのきっかけ

食品産業は新潟県の基幹産業であることに加え、観光業や製造業への波及効果も高く、情報発信や販売促進支援することで地域経済の活性化につなげる。



### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

販売促進に向けた仕組みづくりの支援とともに、商品自体の価値向上（商品パッケージ・企業ブランドなど）に向けたプログラムを実施。

### (4) 取り組みの成果

#### 【開催実績（カリキュラム）】

1. 「特別セミナー」(9月)
2. 「営業開拓①」(10月) 顧客ニーズを収集し売上の最大化を目指す
3. 「営業開拓②」(11月) 販売計画により効率的な営業体制を確立する
4. 「マーケットリサーチ①」(12月) 地方小売店をリサーチ
5. 「安心・安全①」(1月) バイヤーの視点で衛生管理の体制を確立する
6. 「安心・安全②」(2月) 製造管理規定を通じて仕組みを見直す
7. 「マーケットリサーチ②」(3月) 首都圏の有名小売店をリサーチ

※ 参加者企業数 28 社

### (5) 今後の展開

「だいし食品学校」の継続開催により、販売促進に向けた仕組みづくりを支援するとともに、商品パッケージや企業ブランドを高めるための支援を行う予定。

【本件の連絡先】 株式会社第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室

TEL: 025-229-8180 FAX: 025-222-4363

E-mail: g121005@daishi-bank.jp

※連絡メールアドレスの@（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

北越銀行では、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、動産・売掛金担保融資)に、これまでの農業分野におけるノウハウの蓄積を活かし、米を担保とした融資枠を設定することで取り組んでいる。

### (2) 取り組みのきっかけ

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認。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。

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対して、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であった。

この課題に対しては、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普及の意義と自らその先駆的な役割を担って頂いたことが大きかった。

### (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

引き続き、ABLを、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た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推進に取り組んでいく。

### 【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-eigy2@hokuetsubank.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。

## 農商工連携プロデューサー人材育成事業【一般社団法人東北経済連合会】

### （１）事業概要

東北大学、宮城大学、民間企業等とコンソーシアムを組んで、農商工連携プロジェクトの創出と運営をリードするプロデューサー人材の育成講座を2009年より開設している。受講生は農家や農商工連携に関心のある方など毎年15人程度。

### （２）取り組みのきっかけ

農商工連携に関する支援施策は多いものの、成功事例が少ない要因としてプロデューサー的視点を持った人材が少ないため。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

農商工連携の必要性に関する1次産業側の理解が薄く、農家等の受講者が少ないこと、また、“農水省の6次産業化”と“経産省の農商工連携”が並立し、融和していないこと。1次産品および加工品の輸出拡大等による、1次産業側の成長意欲拡大が必要である。

### （４）取り組みの成果

講座は座学および事業所訪問など半年間で100時間を履修。第4期までで約70名が受講。受講前に立案したビジネスプランのブラッシュアップが図られたほか、受講者同士による共同プロジェクトが数件スタート。また、卒塾者を中心に、農商工連携プロジェクトの創出・支援を行うNPO法人「みちのく6次産業プラットフォーム」が設立され、活動を開始している。

### （５）今後の展開

2013年度は、他機関による同様内容の大型講座がスタートすることから講座の開催を見送り、これまでの受講生のビジネスプランのフォローアップと連携プロジェクト創出に重点を置いていく。

### 【本件の連絡先】 一般社団法人東北経済連合会

TEL: 022-224-1033 FAX: 022-262-7062

E-mail: s-takadama@tokeiren.or.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 農業生産法人との生産性向上活動について【トヨタ自動車株式会社】

### （１）事業概要

トヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ）では、茨城県のベビーリーフ生産の農業生産法人『TKF社』に、10回にわたりトヨタ生産方式の勉強会を実施。畝を減らすことによる作付面積の拡大や、収穫から商品として出荷までのリードタイム短縮に向けた作業現場の配置見直し、より効率的かつ人間工学的にも身体に負担が少ない作業動作への見直しなど、アドバイスを実施。

### （２）取り組みのきっかけ

2006年に経団連とJA全中の交流の一つとして、トヨタ生産方式により農業の生産性、効率性向上に資することができないかと依頼があった。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

ベビーリーフは2週間～1ヶ月程度と生産サイクルが短いため、比較的工業的考え方が当てはめ易い品目であったが、農業の特性を踏まえた上での対応が必要だった。

### （４）取り組みの成果

2年間の取り組みの中で、作付け面積の増加を超える収穫量の増加。

<参考>

本件の取り組みについて、2009年9月に全国農業共同組合連合会より『野菜づくりとクルマづくり 出会いの風景』として書籍にまとめ出版。

### （５）今後の展開

現在のところ特に予定なし。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 渉外部

TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018

E-mail: eriko\_ota@mail.toyota.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。

## 岩手県被災事業者に対するトヨタ生産方式による支援活動 【トヨタ自動車東日本株式会社】

### （１）事業概要

岩手県庁から岩手工場長宛に水産加工復興支援のご相談があり、トヨタ生産方式を活用して支援に当たることをお引き受けした。実際の支援に当たっては、日ごろより異業種（自動車産業以外）の改善支援事業を行っている P S 事業室が担当することになった。

（注：P S = Production Solution）2012 年度にモデルケースとして 2 件（2 社）の改善支援を手がけ、一定の効果が認められたため、2013 年度も岩手県が候補会社を募って活動を継続する予定。

### （２）取り組みのきっかけ

工場を立地している岩手県より、水産加工復興支援のご相談を頂いたことによる。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

原料供給が不安定、個社の規模が小さい、生産にムダが多い、連携が不十分、負荷価値が少ない（加工が少ない）、消費者へ直接供給する製品が少ないなどの課題に対して、トヨタ生産方式を活用した支援を実施。

### （４）取り組みの成果

岩手県庁からの課題：①個社の復興でなく、材料供給から 1 次加工、凍結、2 次加工、出荷までをグループ化して設備等の協同利用、連携等により効率化する。②ひとり当たりの付加価値額を 2015 年度までに全国平均以上にする（現在；4,590 千円、全国平均；6,120 千円）を実現すべく、取り組んでいるところ。

### （５）今後の展開

2012 年度に一定の効果が認められ、2013 年度にも岩手県が希望する会社を選定して活動を継続。

### 【本件の連絡先】 トヨタ自動車東日本株式会社

TEL：055-997-6501 FAX：055-997-7356

E-mail：hatsuo.yamada@toyota-ej.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。

## 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

2010年9月に野村ホールディングス株式会社の子会社として設立した野村アグリプランニング&アドバイザー（以下、NAPA）は、「アグリビジネスを軸に地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献する」との経営理念のもと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、地方自治体や地域金融機関、大学、事業会社、農業生産者との連携を深めながら、主にコンサルティング事業、調査事業、生産事業に取り組んでいる。

### （２）取り組みのきっかけ

国内外の「食」、「農」への関心にもかかわらず、わが国の農林水産業は国内生産額の減少、後継者不足、耕作放棄地の拡大、食料自給率の低下という課題に直面している。一方、6次産業化の推進など、従来の農林水産業が「新たなカタチ」を模索する動きが強まってきており、様々な方面からアグリビジネスへの関心が高まっている。わが国のアグリビジネスに関する各地域独自の貴重な資源や高い技術を活かし事業化することで、地域活性化にもつながることが期待できる。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

設立直後、NAPAにおいて「地域におけるアグリビジネス振興に関するアンケート」をはじめ、農業法人の経営課題に関するアンケートなどによって、アグリビジネスを進めていく上での課題を整理し、その課題を含め事業会社や政府自治体等からコンサルティングを受注し、課題の解決に取り組む一方で、アグリフォーラムを開催し、地域金融機関や事業会社、自治体等に先行事例を紹介するなど積極的な取り組みを行っている。

また、自らも生産法人として実際にトマト、とうもろこしなどの栽培、収穫から販売まで一貫して取り組むことで知見を蓄積すると同時に今後のコンサルティング等に活かそうと考えているところである。

### （４）取り組みの成果

これまでの取り組みで得た知見を活用し調査・提言レポートの発行や講演会、コンファレンス活動のほか、調査事業の受託を通じて、顧客の事業戦略の立案や実践に貢献している。また、農林水産省はじめ、各地方自治体、民間企業および地域金融機関等に対して、アグリビジネスに関するきめ細かい事業戦略の策定・実行支援に関するコンサルティングを受注している。農林水産省の「6次産業経営力向上セミナー」の受託をきっかけに6次産業化にむけた提言等発信している。

### （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: hamada-095w@jp.nomura.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。



## 産地直売所の事務作業の効率化、売上向上を「産地直売所システム」で支援し、 地産地消、農業の活性化に貢献【東日本電信電話株式会社】

### (1) 事業概要

NTT東日本では、農業分野におけるITの導入推進ならびにフレッツ光等のブロードバンドネットワークの普及拡大に向けて取り組んでいる。

本システムは2004年10月に産地直売所システム「1, 2, の産直」として提供を開始し、現在、各自治体様、JA様、農業法人様等が運営する産地直売所をご利用いただいている。

このシステムは産地直売所の一連の業務を支援するとともに、生産者へは携帯電話などを利用し、売上速報や売上実績を提供することができる。

### (2) 取り組みのきっかけ

直売所の規模に関係なく、安価な費用で高機能なサービスを提供し、地域の活性化に繋がられないかと考え、本システムを開発した。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

システム構築において課題となるのが費用負担であった。そこで、本システムはお客様の導入費用を安価にするため、アライアンスベンダとの協業によりクラウド型サービスとしてシステムの提供を開始した。これにより、お客様のシステム導入にかかる費用、機器設置場所の確保等が不要となり、システムの運用も容易になったことで、小規模の直売所へも導入していただくことが可能となった。

### (4) 取り組みの成果

2013年4月末までに64拠点の直売所をご利用いただいている。

本システムをご利用中の直売所様からは、「複数の直売所を本部で一元管理することで移動時間、事務処理時間の軽減に繋がった」、「初期費用及び運用費用を大幅に削減できた」、「直売所間での競争意識が芽生え、売上の向上に繋がった」、「データは全て安全な遠隔地のサーバ上にあるのでBCP対策としても活用できた」等のご意見をいただき、また、生産者様からは「売上情報が圃場にいってもわかるのですぐに農産物を補充できるようになった」、「毎日の売上状況が手元に残るので、販売履歴管理もできる」、「生産意欲が向上し、売れる楽しみが増した」とのご意見をいただいている。

### (5) 今後の展開

今後、生産者と消費者をより密接に結びつけるサービスメニューを拡充することで、農業の6次産業化のさらなる深化、拡大に貢献したい。

**【本件の連絡先】 東日本電信電話株式会社**  
**ビジネス&オフィス事業推進本部 ビジネス営業部**  
**第一営業部門 アグリ地域開発ビジネス担当**  
TEL: 03-6803-9174 FAX: 03-5781-5328  
E-mail: dai3aguri@ml.bch.east.ntt.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。

## 事業専用決済システム開発による農資材分野の取り組み拡大 【日立キャピタル株式会社】

### （１）事業概要

弊社では、2004年度に農業関連事業者向けにカード機能を活用した事業専用決済システムを開発した。現在は、「大手ホームセンター」や「地場有力農業資材販社」等と業務提携し、2012年度年間約15億円の取扱高実績に拡大し、総会員数61,000会員を有する事業規模となった。

### （２）取り組みのきっかけ

農資材分野での系統外取引を希望する顧客に対する商系の“ホームセンター”や“販社”において決済システム利用のニーズがあったため。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

顧客である農業者に対する“与信機能”及び農業者のキャッシュフローに合わせた“回収（請求）業務”が必要となる。弊社は「農水ローン・リース」等で以前より農業者向けファイナンスを提供しノウハウを有していたため、取り組み可能であった。

### （４）取り組みの成果

系統外取引に注力する“商系メーカー”及び“販社”は農業者向けの小口大量取引の回収管理業務の機能保有は課題であった。（含む生産）

※農業者向け販売の回収は“盆・暮れ”払いが一般的な商習慣。

また、農業者サイドとしても、購入価格面でのメリットのある“商系取引”を拡大したいが、決済手段の選択肢が少なく取引拡大の阻害要因となっており、本システムの利便性は好評価である。

### （５）今後の展開

農業界の決済に伴う商慣習を改善するために、カード機能のみならず、（回収代行）や（コンビニ振込）等機能追加することで、業界全体の“キャッシュレス化”に貢献していきたい。

### 【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima\_nozomu@hitachi-capital.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。

## 税理士団体との業務提携による農業者向けサービスの拡大 【日立キャピタル株式会社】

### （１）事業概要

弊社では、2012年より農業事業者を顧客に多く有する税理士団体「一般社団法人全国農業コンサルタント協会」と業務提携し、農業事業者向けに“金融サービス”のみならず“税務・会計”を提携税理士を通じてコンサルし、経営の改善・拡大に係る業務支援・提案を行っている。

### （２）取り組みのきっかけ

農業界は政策による補助制度や特有の税務・会計制度があり専門性が必要であり、金融の提案だけではニーズに応えられないため。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

税理士団体も民間事業会社等の取引やネットワークはほとんど有しておらず、民間の商取引等の知識が不足していた。弊社のネットワークを提供する事で農業者の選択肢が増えた。

※農業者はこれまで系統取引が中心であり商系取引のウェイトが少なかった。

### （４）取り組みの成果

2013年度の農林水産省の助成リースや、弊社提携先である民間事業会社の商品・サービス等を農業事業者の経営改善・拡大に寄与する有益情報として提携税理士を通じて提案することで好評を得ている。実績は今年度より。

※本格実施は今年度からのため、実績化に向けて鋭意取り組み中。

### （５）今後の展開

“金融サービス”“税務・会計”に留まらず“労務・法務”等の専門団体や民間事業者とのネットワークを拡大し、農業事業者との新規事業機会を創出し、農業界の産業化に寄与したい。

### 【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima\_nozomu@hitachi-capital.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。

## ファイナンス会社による日本公庫受託店業務の新規取り組み 【日立キャピタル株式会社】

### (1) 事業概要

弊社では、2010年より、(株)日本政策金融公庫（以下、日本公庫）と農林水産事業での受託店業務の取り組みを開始した。本業務は、日本公庫の政策金融商品を弊社が受託店として農林漁業者の窓口となり業務の一部を代行するものである。

※本業務で“ファイナンス会社”の提携は全国初であり弊社のみである。

### (2) 取り組みのきっかけ

日本公庫の政策金融商品を利用したい農林漁業者の選択肢を拡げて利便性向上を図るため。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

これまで本業務は、①日本公庫の直貸方式 ②系統金融機関及びJAを中心とした委託貸付方式に大別されていた。しかしながら、現状の農業者向け金融では民間金融も一定の役割を既に担っており（含む、ファイナンス会社）、新たなチャネルのニーズは高かった。政策金融機関の合併時に受託店要件を一部改訂する事で弊社の参入が可能となった。

### (4) 取り組みの成果

受託店実績（貸付取次業務）

累計	277件	約31億9000万円／3ヶ年計
（内訳）	163件	約17億7,400万円／2012年
	72件	5億8,800万円／2011年
	42件	8億2,800万円／2010年

農林漁業者にとって、弊社を窓口とした日本公庫の資金調達の利便性が好評であり、実績が順調に拡大している。

### (5) 今後の展開

強い日本農業を担う農林漁業者の規模拡大（含む、6次産業化や海外輸出を睨んだ設備増強）へのニーズに応える政策金融について、民間のファイナンス会社としてさらに取り組みを強化し、事業拡大を目指したい。

**【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ**

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima\_nozomu@hitachi-capital.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。

**農業関連商品を販売する地域密着型農業小売店の業務効率化を支援  
「FARM Partner」  
【株式会社日立ソリューションズ・ビジネス】【株式会社ピスク】**

**(1) 事業概要**

日立製作所のグループ会社である、日立ソリューションズ・ビジネスは、農薬・肥料・種苗・農業資材等を農家に販売する農業小売店のIT化支援に向けたソフトウェア「FARM Partner」を市場に展開。

- ① 関東全域の農業小売店等に農薬を卸している卸業者とシステム化を検討。
- ② 卸業者の得意先である小売業者からご意見、ご要望をヒアリング。
- ③ 小売業者を中心として対卸業者、対農家との業務を円滑に進めるためのパッケージシステムとして開発。
- ④ 2010年3月に販売開始。販売元（総販売代理店）は㈱ピスク。（日立ソリューションズ・ビジネスのグループ会社）

**(2) 取り組みのきっかけ**

顧客より“農業小売業界のIT化に適したソフトが見当たらないので、パッケージ化し農業活性化に役立て欲しい”との話があったことによる。

**(3) 取り組みにあたっての課題と対応策**

課題：① 農業小売店は扱い品目が農薬・肥料・種苗・農業資材等と多様。  
② 卸会社に対する発注は電話・FAXが多く、農家からの受注は電話が主流でほとんど経験則と信用で業務を行っている。

対応策：① 簡単な操作・手順の確保  
② 充実したサポートサービスの提供  
③ 農業小売業界に特化したシステムの提供。

**(4) 取り組みの成果**

- ① FARM Partnerは顧客管理、販売管理、発注管理、入金管理、在庫管理、手形管理をワンパッケージとし農業小売店に導入・活用いただいている。
- ② 顧客データを活用し必要な時期に必要な品物が届けられる等、人材難の農家に対するきめ細かなサービスが可能となり、農業界の活性化に役立つと期待している。

**(5) 今後の展開**

- ① 利便性の向上（帳票機能の拡充や操作性の更なる向上）
- ② 営業支援のためのモバイル機能の提案。  
（日立ソリューションズ・ビジネスのモバイル製品と組み合わせた運用）
- ③ ㈱ピスク（総販売代理店）の販売チャンネルを利用した全国展開。

**【本件の連絡先】 株式会社ピスク**

TEL: 03-3874-8511 FAX: 03-3874-8519

ファームパートナーのホームページ：<http://www.pisc.co.jp/products/farm/index.html>

## **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。そして、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：従来の商談会は、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を目指して、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これまで8回開催した。ニーズが合致しているバイヤー、サプライヤーが参加しているため、5割を超える商談成立の成果が上がっている。

#### ②若手農業者の会

会員の交流会をこれまで9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

今後は、国内のみならず海外バイヤーとのアグリビジネス商談会の開催を検討している。

#### ②「若手農業者の会」

引き続き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。

## 農業者向け融資取組について【株式会社山口銀行】

### (1) 事業概要

山口銀行では、農業従事者向けに下記①②の融資商品の利用を推奨している。

①「山口の実り」

②「ジャストミート」

①は、山口県農業信用基金協会との提携商品であり、住宅ローン等の生活資金を除く農業事業資金（運転・設備）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としている。

②のジャストミートは50百万円までの事業資金（運転・設備）に対応した商品で農業者を含む企業、個人事業主を対象としている。

### (2) 取り組みのきっかけ

農業者の調達窓口多様化ニーズに応えるため。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

低金利の制度融資より農業者の調達コストが上昇する為、金利面以外のニーズを充足することが課題。対応策として、制度融資よりも素早く資金ニーズに対応するなど、金利以外の付加価値を提供するよう心掛けている。

### (4) 取り組みの成果

年々、農業者向け融資取組実績は増加している。農業者のロコミにより、利用に繋がるケースも出ている。

また、当行グループYMFGで開催している「ビジネスマッチングフェア」等において、農業者の出店も行われるようになってきている。

### (5) 今後の展開

引き続き、農業者に対して積極的にアプローチしていくとともに農業関係機関との連携強化により、円滑な資金融通を図っていく。今後はABL等も利用し、適切な融資提案を行うとともに、6次産業化販路開拓支援を行っていきたい。

**【本件の連絡先】 株式会社山口銀行 営業推進部**

TEL: 083-223-3428 FAX: 083-223-3450



## 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。

2013年4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272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17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、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とどまらず、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。

#### 【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: shoku@yamanashibank.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。

## 経営感覚と起業家精神をもってアグリビジネスに取り組む経営者等を育成する「アグリビジネススクール」の開催について【株式会社山梨中央銀行】

### (1) 事業概要

山梨中央銀行では、2011年度から、これからの新しいアグリビジネスや、「6次産業化」を推進する経営能力および起業家精神を持つ経営者の育成、また、あらたなビジネス創出による地域活性化を推進するため「アグリビジネススクール」を開講している。

企業の農業経営者としての基本的心構えや、経営者として必要な財務、人材育成、流通、生産管理、マーケティング等の知識習得のため年間24回の講座を実施。2013年度は3年目を迎える。

アグリビジネススクール 2013 会場の様子



### (2) 取り組みのきっかけ

6次産業化が進む中で、「企業的な農業経営を継続的に勉強したい」とのニーズがあり、地域活性化とビジネス育成を狙い企画した。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

経営講座というと、どうしても座学が中心で、全体的に一方的な講義になってしまうことから、課外講座やディスカッション、グループワークを多く取り入れ講座内容を工夫した。また、県内で先進的に経営している農業生産法人の株式会社サラダボウルの田中進社長に、年間を通してファシリテーター役としてご協力いただき、受講生が講座を通じて農業経営をイメージしやすいよう運営している。

フィールドワークの様子



### (4) 取り組みの成果

受講生は、ぶどうや桃の生産者をはじめ、異業種からの参入で、植物工場経営を始めた企業の従業員や、独立を目指す農業生産法人の社員など、顔ぶれは様々で、2011年度は33名、2012年度は56名、2013年度は50名が受講している。

受講生からは「講義内容も幅広く、現場とリンクしていてわかりやすい」「異業種の受講生と議論することで、新たな切り口からアグリビジネスを捉えることが出来る」など、大変好評を得ている。

### (5) 今後の展開

引き続き、地域活性化の推進として、本スクールの受講で農業経営に対する意識高揚を図り、事業拡大を支援していくとともに、農業経営者との接点強化による当行との取引拡大も図っていく。

【本件の連絡先】 株式会社山梨中央銀行 営業統括部 法人推進室

TEL: 055-224-1091 FAX: 055-232-5562

E-mail: shoku@yamanashibank.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。