

# 新たなアグリビジネスの 展開に向けて



笹尾 健之 (ささお たけゆき)

(株)北海道銀行法人営業部長兼アグリビジネス推進室長

1962年札幌市生まれ。85年東京経済大学卒業、(株)北海道銀行入行。個人推進グループ調査役、大麻支店長、留萌支店長、本店営業部部长、本店営業部副本店長を経て、2009年から現職。

北海道において一次産業は基幹産業であり、その中でも「農業」は重要な位置を占めています。北海道の将来を見据えたとき、「北海道の農村地域が他県と違う部分は何か」「北海道の農村の魅力は何か」などと考えていくと、北海道の地域経済にとって農業は「泉」のようなものにとらえることができます。「泉」から湧き出る活力や元気が地域を潤していくイメージです。「北海道でなければならない独自性を高める」という意味で、農業が果たす役割は重要です。その「農業」に対し、事業の潤滑油である『金融』をどのように提供していくかが、とても重要な課題となっています。

従来、銀行などの市中金融機関が農業分野に目を向けることはまれで、JA\*が農業金融のほぼすべてでした。これは、農業そのものが天候・病害虫・市場などさまざまなリスクを内包していること、また仕入・販売などの商流が農協系統を中心に行われていることで、なかなか一般の金融機関がその仕組みを理解し対応するのは難しいと考えられていたからです。

しかし、昨今、農業界にも新たな風が吹き始めました。「付加価値づくり」「6次産業化」などの差別化を目指す生産者が増え、また、農地の有効利用や担い手問題に対応して農地法改正が行われ、「民間企業の農業参入」が後押しされました。このため、農業サイドも新たな金融機関の選択肢を求め、一般の金融機関にもビジネスチャンスが訪れてきました。

北海道銀行では、5年ほど前から農業分野への融資などに取り組んできましたが、農業生産者のためのサービス・機能についてはいまだ発展途上です。平成21年6月に「アグリビジネス推進室」を設置し、農業ビジネスとしてのさまざまな情報を発信し、農業生産者をサポートできる仕組みづくりに取り組んでいます。

農業生産者のためのサービスの柱は次の3本です。

- ① 農業生産者への融資・金融アドバイス
- ② 農商工連携など付加価値づくり・ブランド化支援、ビジネスマッチング
- ③ 異業種参入相談

\*JA (Japan Agricultural Cooperatives)  
全国農業協同組合中央会が組織する農協グループ。

## 農業生産者への融資・金融アドバイス

銀行は企業へ必要な資金をご提供するのが役割です。しかし、農業にはさまざまなリスク要因があり、単年度の決算だけで判断するには難しいケースも多々あります。いかにその特殊性を審査に加味できるかが今後の課題です。

また、農業生産者の皆様にご理解いただきたい点があります。ある農業法人の融資の相談で「融資金額はいくらまで？利率はいくら？融資してくれるの？」と単刀直入に聞かれました。「JAからの資金調達が不足したから、銀行ではいくら貸してくれるの？」という考えで相談されても、「もう少し詳しいお話をお聞かせください」と答えざるを得ません。そうではなく、「このような消費者に、このような市場に、自分の農場の作物を送るため新たな計画を作ったので支援してほしい」というような、販路開拓・商品開発などを目指すための投資であれば、私どもは「お話を詳しくお聞きします。その上で検討させていただきます」と言えます。それは、その取り組みが加工メーカー、物流会社にも良い波及効果を生むという経済循環が期待できるからです。

私どもは農業者向けの融資商品をさまざま用意しています。運転資金と設備資金の双方に対応可能で、いずれも諸条件がありますので、詳しくは最寄りの本支店へご相談ください。

## 農商工連携など付加価値づくり・ブランド化支援、 ビジネスマッチング

付加価値づくり支援やビジネスマッチングは、すでにさまざまな機関が取り組んできていますが、幅広い業種と満遍なくお付き合いしている銀行ならではの役割もあります。

例えば「農業生産者のための北海道の『食』特別商談会」を過去に十勝、中標津で、去年は上川で開催しました。過去の商談会で感じていた農業生産者とバイヤー側との間の距離を埋めるためには、まず“相互理解”が必要だと考えました。そこで、農業生産者の生

産現場に道内外のバイヤー20数名をバスに乗せ、現地視察を行い、バイヤーに生産者のありのままの営農の姿を理解していただいた上で、意見交換会を実施しました。これにより、バイヤー側には「何をどこまで求めることが可能か」という理解が生まれ、農業生産者にも「バイヤーや消費者がどのようなものを求め、どう戦略を立てなければいけないか」ということが確認できたようです。このように“相互理解”が深まった結果、商談はスムーズに運びました。こうした機会を多く持つことが販路拡大に結び付くと考えています。

## 異業種参入相談

最近では、新たな事業の柱とすべく「農業参入」を目指す企業が増えてきていますが、決して成功事例ばかりではありません。自然相手でありながら、緻密な数字の積み上げである農業に、文化の違う異業種が入り込むのは決して容易なことではありません。私どももこの手のご相談をちょうだいしたときには、「一度立ち止まって、よくお考えください」と申し上げます。リスクが大きく、投資効果がすぐに見込めるものではなく、さらに土作りには「匠の技」が必要だといわれています。もし取り組まれるならば、本業との「シナジー（相乗効果）」がある場合はよいかもしれません。飲食業の素材に使うとか、ヒートポンプ技術を活用するモデルとか、本業での取り組みが活かせる農業であれば、採算が見込めるかもしれません。いずれにせよ慎重なシミュレーションが必要です。

北海道内で「食」の素材となる1次産品を作り、食品加工業はもとより農商工連携や農家自らが付加価値を高めた加工製品を作り、それを全国に移出すると同時に消費も高めていく。いかに北海道の中で多くの段階を踏んでいくか。それが北海道全体の経済に貢献していく道です。そのために、「食」を支える外食産業・食品加工業・流通業などでの価値創造にも役立ち、北海道の農業を力強く支援していきたい、というのが私ども北海道銀行の強い願いです。ご相談があれば、ぜひ最寄りの本支店にお立ち寄りください。