

アグリ・フード

2023 上半期 保存版

サポート

AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRICULTURE & FOOD BUSINESS SUPPORT * AGRI



各種公庫資金を
ご紹介します

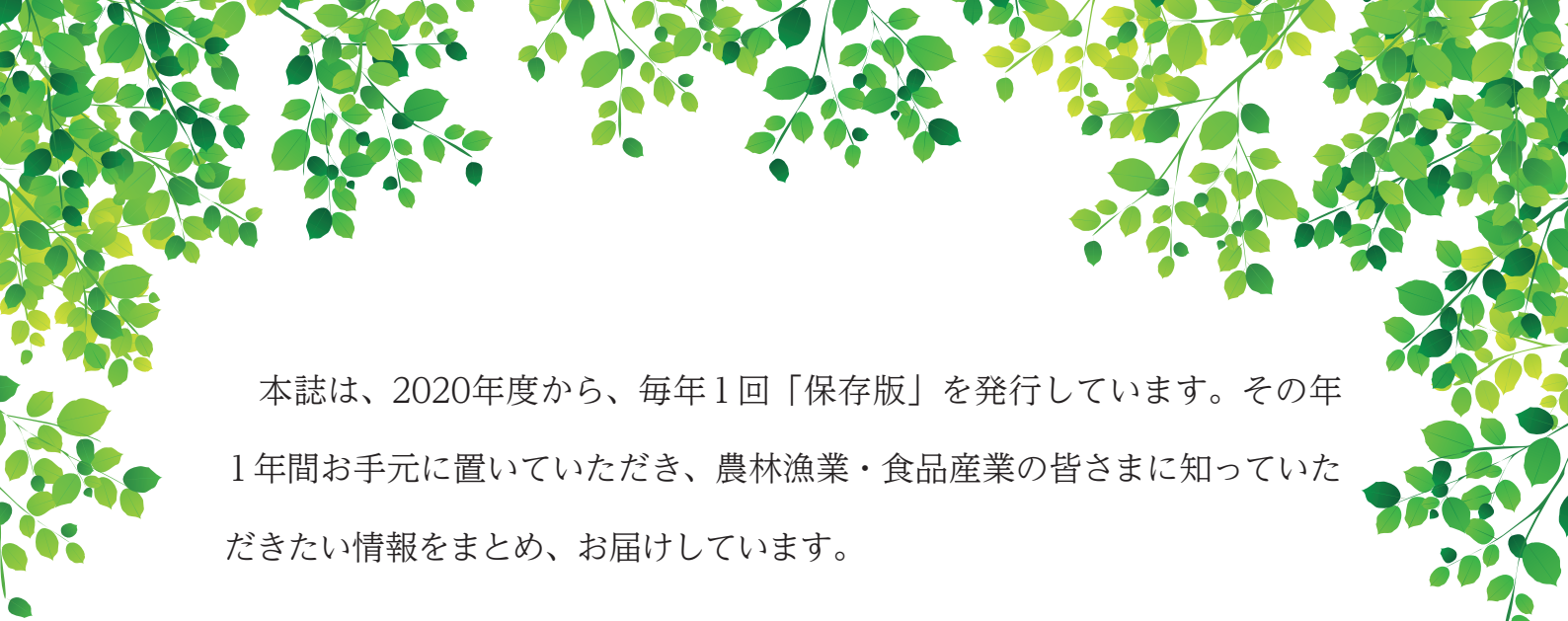
経営支援サービスを
ご活用ください

日本公庫ダイレクトの
便利なサービス

今こそ 販売戦略を考える

売上を伸ばす工夫と取り組み方





本誌は、2020年度から、毎年1回「保存版」を発行しています。その年1年間お手元に置いていただき、農林漁業・食品産業の皆さまに知っていただきたい情報をまとめ、お届けしています。

今回は、資源価格などの高騰に伴い経営コストを削減するのが難しい状況であることを踏まえ、そのなかで少しでも売上を伸ばしていくための「販売戦略」について取り上げました。また、各種公庫資金や経営支援サービス、日本公庫ダイレクトなど、公庫からのお知らせもご紹介しています。

本誌が皆さまのご経営の参考になりましたら幸いです。

目次

今こそ販売戦略を考える

公庫調査から見てきた「なぜ今、販売戦略なのか？」	4
ターゲットを絞る／株式会社イチゴラス	5
顧客目線に立つ／ジョイント・ファーム株式会社	6
貿易商社に聞く／株式会社シングローバル	7
販路の多様化／株式会社なまら十勝野	8

公庫からのお知らせ

食品産業関連資金の一部で融資期間が延長されました	3
農林水産省や公庫でもオンライン化を進めています	9
お役立てください、日本公庫の経営支援メニュー	10
輸出に取り組むお客さまの事例集ができました	15

公庫資金のご案内

農業資金	スーパーL資金	12
	農林漁業セーフティネット資金／青年等就農資金	13
林業・漁業資金	林業基盤整備資金／漁業経営改善支援資金	14
輸出向け資金	農林水産物・食品輸出基盤強化資金	15

公庫店舗一覧	16
--------	----

食品産業関連資金の一部で 融資期間が延長されました

2023年4月に公庫資金の融資制度が一部改正されました。そのなかで、融資期間が15年以内から25年以内に延長された、「生製提携資金」「生販提携資金」「特定農産加工資金」「卸売市場資金」についてご紹介します。

生産者と食品製造業者が対象 生製提携資金

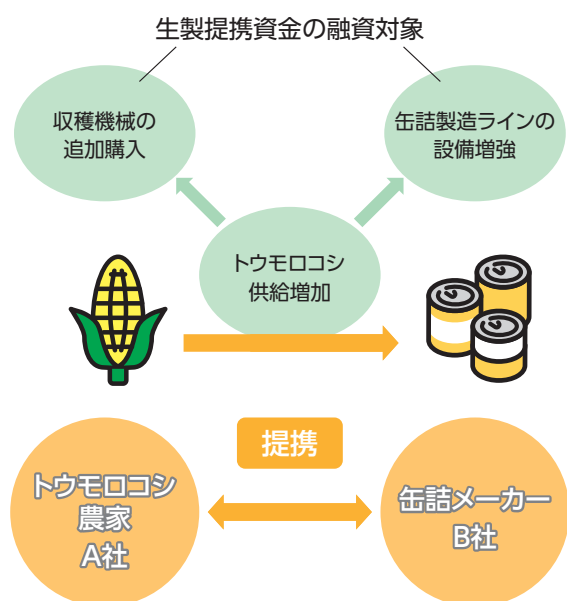
この資金は、①取引関係が5年以上継続すること、②取引期間内に取引量がおおむね2割以上増加すること、を主な条件として、**農林漁業者と加工食品メーカーとの提携に必要となる設備投資を支援**するものです。

右図の例では、トウモロコシ農家のA社と缶詰メーカーのB社が連携し、スイートコーンの缶詰の増産を図ろうとしています。

増産に向け、A社は大型の収穫機械を購入し、B社は缶詰製造ラインを増強することを計画しています。

生製提携資金では、**A社とB社の設備投資、いずれも融資の対象**となります。

例（トウモロコシ農家と缶詰メーカーの提携）



生製提携資金のほか、以下の3資金も融資期間が「15年以内」から「25年以内」に延長されました

生産者と食品販売業者が対象
生販提携資金

米や麦などの加工業者が対象
特定農産加工資金

卸売市場の施設整備が対象
卸売市場資金

水産関連資金の一部もリニューアルされています

水産加工資金

- 水産加工品の安定供給のため、製造の高度化、事業基盤の強化促進を支援する資金です。
- 今回、**融資期間が「15年以内」から「25年以内」に延長**されたほか、**対象となる魚種や事業地が変更**になりました。

詳しくは公庫HPをご確認ください >>>



今こそ販売

公庫調査から見えてきた「なぜ今、販売戦略なのか？」

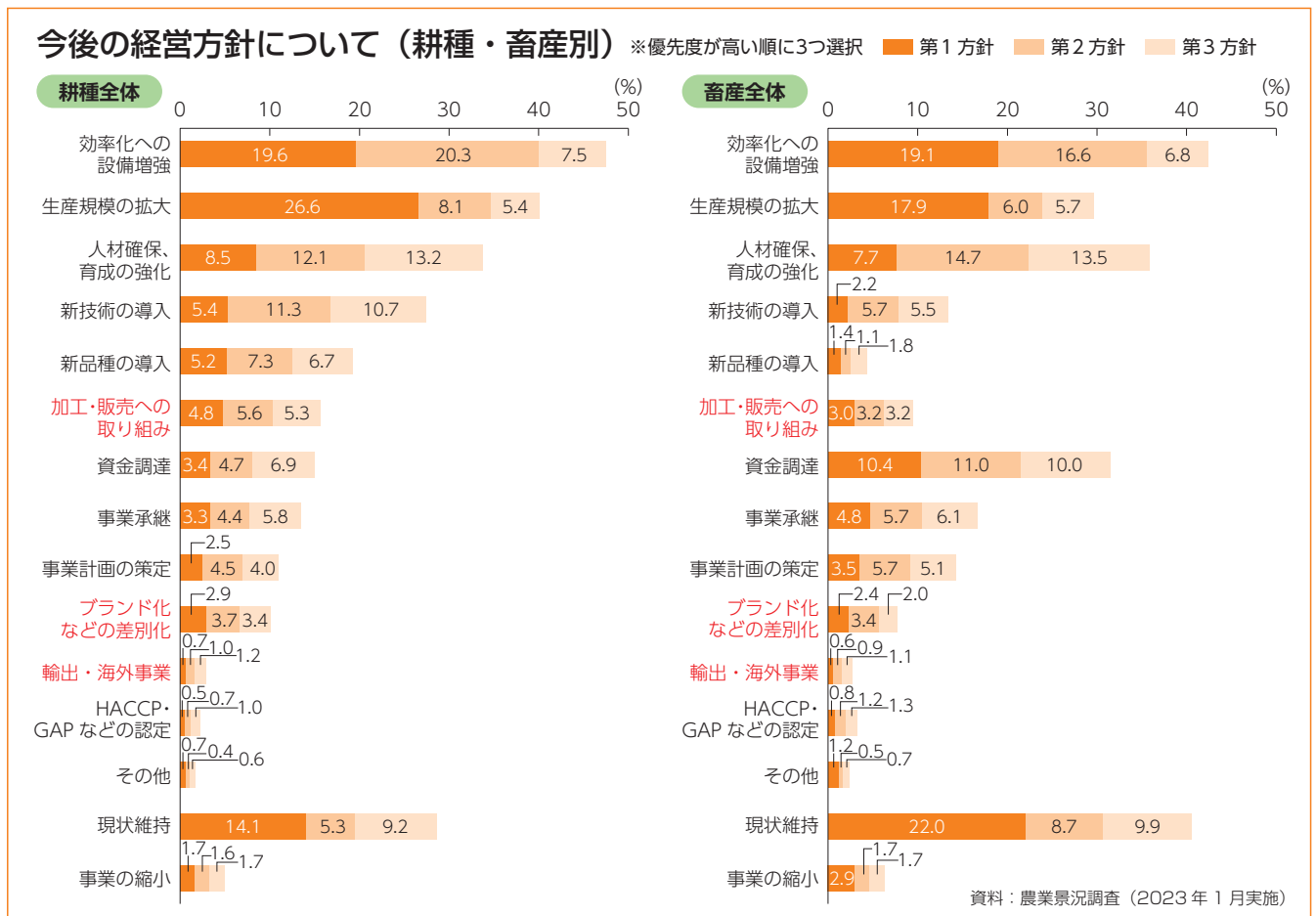
2023年1月、公庫が融資先の担い手農業者を対象に実施した「農業景況調査」では、2022年の農業景況DI※が過去最低値を記録し、生産コスト高が農業経営に大きな影響を与えている実態が浮き彫りになりました。また、「効率化への設備増強」「生産規模の拡大」など、生産面の強化が今後取り組みたい経営方針の上位となっていました。

一方で、「加工・販売への取り組み」「ブランド

化などの差別化」「輸出・海外事業」など、販売面の強化に取り組みたいとする経営者も1割前後みられました。

経営は、生産するだけでなく販売まで完了して初めて売上が成立するものであり、その販売戦略は一つではありません。そこで今回は、生産面の強化と併せ、さまざまな販売面の工夫をしている3人の農業経営者の取り組みをご紹介します。

※農業経営が「良くなった・良くなる」とする構成比から「悪くなった・悪くなる」とする構成比を差し引いたもの



と取り組み方

戦略を考える

資源価格は高止まりし、経営コストが販売価格を上回る状況が続いています。経営努力でコストを下げるのが難しい今、着目すべきはどこなのか。まずは最新の公庫調査から考えます。

ターゲット
を絞る

白イチゴをブランディングし付加価値を高める

株式会社 イチゴラス

代表取締役 もりかわ りゅうすけ 森川 竜典さん(36歳)



所在地：熊本県

業種：イチゴの生産・販売

経営面積：55a

購買層を意識した商品を展開

「恋みのり」と
白イチゴ「淡雪」を
「雅乃莓」ブランドで販売



ニューヨークの
ケーキ店とコラボし
「Miyabi's White」と
「Ichigolus」の名を
世界に向け発信

イチゴラスは森川さんが2010年に祖父から継承した農業生産法人です。13年、品種登録されたばかりの白イチゴ「淡雪」に着目し、栽培を開始。「コスト上昇分を販売価格に上乗せできない」という声が多く聞かれるなか、ターゲットを絞って国内外に高単価で販売し、売上を伸ばしています。

販売を始めた14年冬、期待したほど売れず、みずから営業に回るなかで痛感したのが、ブランド化の重要性でした。そこで「雅乃莓」みやびのいちごと名付け、紅白のイチゴを詰め合わせたギフトなど、独自色の強い商品づくりで希少性と品質の高さをアピール。価格競争に巻き込まれないため購買層を絞る

こと、値引きをしないことを心掛けています。

15年には輸出にも挑戦。販売先を富裕層に絞り、ニューヨークの人気店とのコラボで限定のケーキを現地販売するなど、知名度向上を狙いました。また、ドバイでは白イチゴを購入したインフルエンサーがSNSで発信し、売上が一気に伸びたといいます。そうした戦略が当たり、輸出先国はアジアと欧米で7カ国に広がっています。

「海外で高評価を得た商品は、国内でも有利に価格交渉を進められます」と森川さん。今後は国別の規制やニーズをきめ細かく把握し、さらなる売上増を狙います。

ジョイント・ファーム株式会社

代表取締役 しんどう ともかず 新堂 友和さん(44歳)



所在地：青森県

業種：長芋などの生産・加工・販売

経営面積：52ha

それぞれのニーズに合致した商品を提供

長芋・大型サイズ



米国へ輸出

真空パック 加工の長芋



国内スーパーに販売
香港・タイへ輸出

剥き ニンニク



国内飲食店に販売

ジョイント・ファームは、「食卓に並ぶまでが農業の責任」として、消費者に選んでもらえる商品づくりを心掛けています。バイヤーなどとの対話を通じて得た情報を商品開発に生かし、真空パックなど販売先の個別のニーズに対応しています。国外からの引き合いも増え、販路を海外にも伸ばしています。

2021年に長芋でグローバルGAPの認証を取得してから商談の幅が広がり、なかでも米国では3L～4Lの大型サイズが売れ筋であることに着目しました。日本では需要の少ない大型サイズを輸出に回した結果、現在は米国向けの輸出が売上高

の約25%を占めるまでになりました。輸出を始めてから、加工用を含めたあらゆる規格の長芋を、余すことなく販売できています。

かつて日本の製造業は生産拠点を海外に移しましたが、農業も物流システムや輸出コスト次第で現地生産も視野に入ると、新堂さんは輸出の次の展開に目を配っています。

一方で「経営者は販路を拡大しながら、生産もきちんと回さなければならない」と新堂さんは自戒します。昨年からは、土づくりなど生産部門を強化しています。収量を上げ、将来は輸出比率を50%に高めることをめざしています。



第16回 アグリフードEXPO東京 ―国産農林水産物・食品の商談会―

農林水産・食品事業者の皆さまとバイヤーの皆さまをおつなぎする、公庫主催の商談会です。展示商談会とオンライン商談会の両方を開催します。新堂さんも「全国のバイヤーとの商談や情報交換が一気にできる貴重な機会」と位置付け、可能な限り毎回参加されています。

◆展示商談会の開催概要

開催日時：2023年8月23日(水)～24日(木)
会場：東京ビッグサイト 東4ホール

◆オンライン商談会の開催概要

開催日時：2023年5月8日(月)～9月29日(金)

詳細はこちら(公式HP) >>>

<https://www.agrifood-expo.jp/>

輸出を今「販路の一つ」に加えるべき理由

株式会社 シングローバル

代表取締役 かわはら しんいちろう 川原 新一郎さん(42歳)



所在地：鹿児島県

国内対象地域：全国(九州地方を優先)

輸出先：アジアを中心とした小売店・飲食店

近年、日本産の農林水産物・食品の輸出は増加傾向にあり、それに伴い、輸出に取り組む商社や輸送・通関業者も増え、商流や物流も整ってきました。海外輸出への取り組みは、国内出荷と同じぐらい手軽になったと感じています。生産者や食品メーカーは、将来を見据えて、輸出を販路の一つに加えていいと思います。

日本からの輸出額が2位の香港では、日本産のあらゆる農水産物・食品が輸出されており、日本の輸出業者間の競争も激しくなっています。最近では、まだ香港に回っていない、日本産の珍しい品種の果物や加工品がなにかといった問い合わせも増えてきました。

当社は主に、香港、台湾、マカオなどアジア向けに輸出しています。現地小売店での販促フェアや飲食店でのプロモーションを通じて、生産者や産地が見えるかたち

輸出に取り組むうえでのチェックリスト

- ✓ 現地にニーズはあるか
(価格帯、好まれる食材・食べ方など)
- ✓ ターゲットは明確か
(国や地域、飲食店／小売店、購買層など)
- ✓ 商流や取引条件は確立できたか
(直接輸出／間接輸出、代金決済方法など)
- ✓ 物流面の懸念が払拭されているか
(温度帯、規格、納期、ロットなど)



でのセールスに注力することで、他商品との差別化を図ることができ、継続的な輸出に向けた提案につながっています。

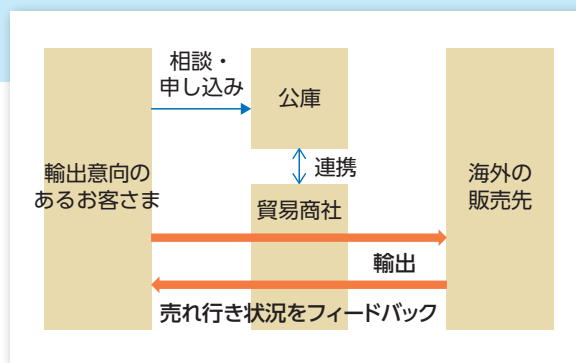
ただ、海外からニーズがある商品とニーズがない商品があるように感じています。当社の売れ筋は、牛肉・豚肉・卵といった畜産品、さつま揚げといった水産加工品、大根・キャベツなどの青果物です。一方で、軟弱野菜やジャガイモといった青果物は、あまりニーズがありません。また、生産者から価格が高い商品の提案をいただく場合があるのですが、高い価格の商品を海外マーケットに定着させるには、現地市場でのブランディングが必要です。

今後、貿易商社とのネットワークを広げ、海外市場のニーズを見極めながら、輸出にチャレンジしてください。

CHECK!

公庫のトライアル輸出支援

農林水産事業では、シングローバルを含む国内外の貿易商社と連携し、初めて農産物などの輸出に取り組むお客さまを支援しています。輸出に意欲のあるお客さまに試験的な輸出の機会をご提供し、商品サンプルの販売などを通じた現地での評価をフィードバックいたします。



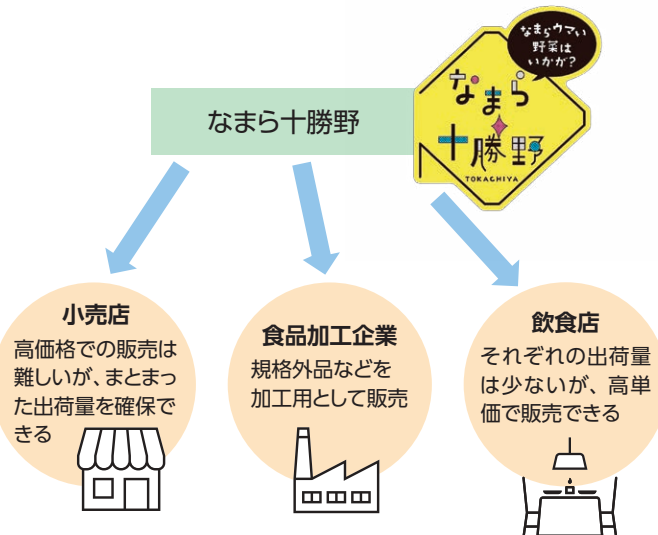
株式会社なまら十勝野

代表取締役 小山 勉さん(47歳)



所在地：北海道芽室町
業 種：19戸の野菜農家による卸売
総経営面積：約500ha

ロットを増やし、多様なルートに販売



なまら十勝野は、北海道芽室町の農家19戸でつくる「農家による販売会社」です。

出荷する野菜は約30種。なまら十勝野が取引先と価格や量を交渉し、クラウドサービスを通じて各農家に播種期、生産量、出荷時期などを割り振っています。

2007年に活動を始めた当時は農家4戸で朝市程度の規模でしたが、参加農家が増えて販売品目も多様化。野菜の味の良さなどが評判になり、スーパーの産直コーナー、小売店や飲食店への卸へと販路を広げました。16年に法人化し、「なまら十勝野」という統一ブランドをつくるなど、信

用力の向上にも努めてきました。「安全・安心」を掲げ、メンバー全員のJGAP 認証取得をめざしています。

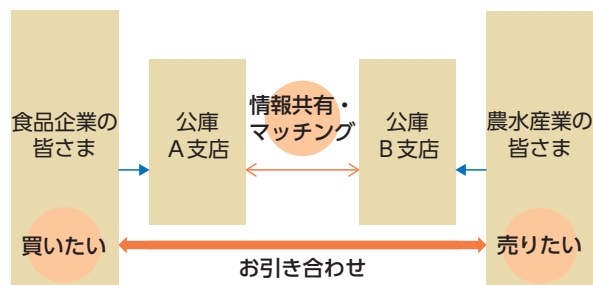
出荷は煩雑になりますが、「生産者と消費者が直接つながることが大事」と、小口の注文も断らない一方で、17年には農産物の直売事業を展開する株式会社農業総合研究所と提携し、首都圏などへの大口販売や輸出にも乗り出しています。欧州向けにはゴボウの輸出を開始し、海外で需要が伸びているサツマイモを生産品目に加えるなど、常にエンドユーザーを意識した取り組みを続けています。



CHECK!

公庫のマッチング支援

農林水産事業では、販路開拓支援の一環として全国48の支店網を生かし、食品加工・流通企業の皆さまの国産農水産物を「買いたい」ニーズと、農水産業を営む皆さまの「売りたい」ニーズをマッチングさせ、都道府県域を超えてお引き合わせしています。



農林水産省や公庫でもオンライン化を進めています

農林水産省共通申請サービス | eMAFF

スーパーL資金や青年等就農資金も申請可能に

eMAFFでできる主な手続き

- ✓ 補助金・交付金の申請
- ✓ 認定農業者などの行政手続き
- ✓ 公庫資金の申請
 - ・スーパーL資金 ・経営体育成強化資金
 - ・青年等就農資金 ・農業改良資金
 - ・農林漁業セーフティネット資金

eMAFFとは、申請者の利便性向上をめざし、農林水産省が構築した電子申請システムです。農林水産省が所管する法令に基づく申請や、補助金・交付金の申請などをオンラインで実施することができます。

公庫資金では「農林漁業セーフティネット資金」がオンライン申請に対応していましたが、2023年4月からは、「**スーパーL資金**」「**青年等就農資金**」「**経営体育成強化資金**」「**農業改良資金**」もオンラインで申請できるようになりました。

紙での管理が不要になる、ご自宅や事務所から申請できるなど、お客さまの事務負担の軽減につながります。ご活用ください。

アクセスはこちらから <https://e.maff.go.jp> >>>



日本公庫 **ダイレクト**

「お取引先さま専用サービス」が便利です

お取引先さま専用サービスで できること

- ✓ お取引状況照会
- ✓ 残高証明書の発行
- ✓ 償還予定表の発行

オンラインで手続き
できてとっても便利



日本公庫ダイレクトで、2022年12月からご提供を開始している「お取引先さま専用サービス」をご存じでしょうか。

お取引状況の照会や残高証明書の発行など、お客さまの各種手続きの迅速化につながり、事務負担の軽減も見込まれる便利なサービスです。

農林水産事業と直接お取引のあるお客さまが対象で、会員登録のうえ、別途「お取引先さま専用サービス」の利用申請のお手続きをしていただくとご利用いただけます。

会員登録とお取引先さま専用サービスの
利用申請方法はこちらをご確認ください >>>



お役立てください 日本公庫の経営支援メニュー

さまざまな環境変化に伴い、お客さまの経営課題もより多様化するなかで、公庫では、お客さまの現状と課題を把握・共有し、伴走型で課題解決をサポートしています。

公庫職員が実施する経営支援のほか、より専門的な課題に対しては、専門家や農業経営アドバイザーにおつなぎし、連携してサポートしています。

こんな経営のお悩みをご相談ください

経営の現状を把握したい

輸出に挑戦してみたい

経営課題を整理したい

事業を承継したい

今後の計画を立てたい

人材活用について相談したい

商品力を強化したい

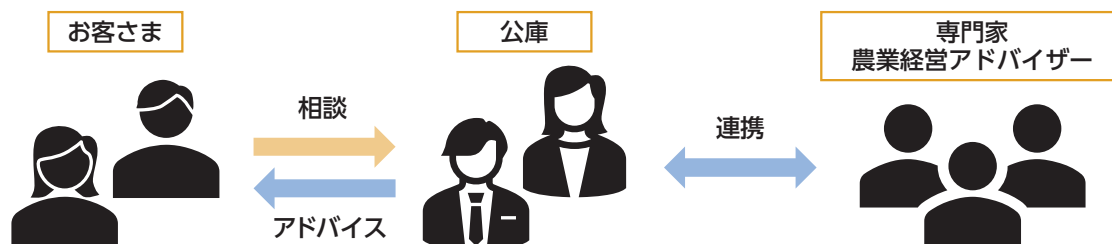
補助金などの情報が欲しい

販路を広げたい

公庫や専門家が解決策と一緒に検討します

公庫の経営支援メニューの特徴

- 全国に支店があり、地域性を汲んだ助言ができます
- 広いネットワークがあり、最適な専門家を紹介できます



公庫の提供する経営支援メニュー

- ・財務診断サービス
お客さまからいただいた決算書などを基に、経営診断結果を提供しています
- ・事業性評価
経営上の課題解決のご提案をします
- ・「情報クリップ」の提供
補助金・助成金の最新情報や政策情報をまとめ、提供しています
- ・日本公庫ダイレクト
経営お役立ち情報やセミナー開催情報などをお届けします
- ・アグリフードEXPO
国産にこだわった展示商談会を開催しています
- ・マッチング情報の提供
全国でマッチング情報を収集・提供しています
- ・インターネットビジネスマッチング
ビジネスチャンスを広げていただくための「場」を提供しています
- ・経営資源マッチング
事業資産に関する「売りたい」情報を収集し、購入したいお客さまにご紹介しています

専門家・アドバイザーと連携し提供する経営支援メニュー

- ・経営診断
さまざまな角度から経営診断をおこないます
- ・税務・労務のアドバイス
事業承継や人材雇用などのお悩みに助言します
- ・法人化のアドバイス
法人化に必要な手続きなどを助言します
- ・出資に関する相談
ファンドを紹介し、出資による事業承継対策などを支援します
- ・商品力チェック
商品のデザインや、市場ニーズ調査などに基づいた助言をおこないます
- ・トライアル輸出支援
専門貿易商社を紹介し、輸出を支援します
- ・6次産業化支援
加工・販売に向けた取り組みを支援します

お悩みに応じて経営支援メニューをご検討ください

お客さまの お悩み	公庫の提供する経営支援メニュー								専門家・アドバイザーと 連携し提供する経営支援メニュー						
	財務診断サービス	事業性評価	「情報クリップ」の提供	日本公庫ダイレクト	アグリフードEXPO	マッチング情報の提供	インターネットビジネスマッチング	経営資源マッチング	経営診断	税務・労務のアドバイス	法人化のアドバイス	出資に関する相談	商品力チェック	トライアル輸出支援	6次産業化支援
経営の現状を把握したい	●	●							●	●					
経営課題を整理したい	●	●							●	●					
今後の計画を立てたい	●	●							●	●	●	●			
商品力を強化したい					●								●		●
販路を広げたい					●	●	●						●	●	●
輸出に挑戦してみたい					●								●	●	
事業を承継したい						●	●	●	●		●	●			
人材活用について相談したい									●	●					
補助金などの情報が欲しい			●	●											

* 日本公庫とお取引のある方限定のメニューも含まれます。また、検討の結果サービスのご提供ができかねる場合もあります。詳しくは、公庫支店までお問い合わせください。

経営発展と創意工夫を応援します

◆ スーパーL資金（農業経営基盤強化資金）

資金の主な使いみち

農地を取得する

農産物の
処理加工施設を
新設する

果樹を新植する

家畜を購入する

規模拡大のための
原材料費を
調達する

法人への出資金を
調達する

ご融資条件

ご利用いただける方

認定農業者（農業経営改善計画を作成して市町村長等の認定を受けた個人・法人）

注 なお、個人の場合、簿記記帳をおこなっていること、または今後簿記記帳をおこなうことが条件となります。

融資限度額

【個人】 3億円（特認6億円）

【法人】 10億円（特認20億円【一定の場合30億円】）

注1 このうち経営の安定化のための資金のご融資限度額は個人6,000万円（特認1億2,000万円）、法人2億円（特認6億円）です。

注2 法人の場合、特認のご利用に際しては、民間金融機関からの資金調達などの要件があります。

注3 最低限度額は50万円です。

融資期間

25年以内（うち据置期間10年以内）

活用事例

事例1

肉用牛肥育経営を営む認定農業者A社は、子牛の安定確保とコスト削減を図るため、一貫経営への転換を計画し、日本公庫に相談。繁殖牛100頭の導入資金と牛舎の増設に、スーパーL資金を利用しました。

事例2

地域活性化を目的に設立された認定農業者B社は、耕作放棄地を活用したワイン用ブドウの生産と自社ワイナリーの整備を計画し、日本公庫とC信用組合に相談。ワインの醸造設備などに日本公庫とC信用組合の資金を利用しました。

日本公庫の各種資金について

p.12～15でご案内している各資金は、ご利用いただくための要件があります。詳しくは公庫HPをご覧ください。



資金繰りを支援します

◆ 農林漁業セーフティネット資金

資金の主な使いみち

自然災害

原油価格、
物価高騰

感染症の影響

鳥インフルエンザ
などの疾病

ご融資条件

ご利用いただける方

- 1 認定農業者
- 2 認定新規就農者
- 3 主業農業者

融資限度額

一般 600万円
(特認 年間経営費などの6/12以内)

融資期間

15年以内 (うち据置期間3年以内)

新規就農を応援します

◆ 青年等就農資金

資金の主な使いみち

施設や機械を
取得する

果樹や家畜を
購入する

農地借地料を
一括で支払う

経営開始に
必要な資材費を
調達する

ご融資条件

ご利用いただける方

認定新規就農者
(市町村から青年等就農計画の認定を受けた
個人・法人)

融資限度額

3,700万円 (特認1億円)

融資期間

17年以内 (うち据置期間5年以内)

チャットボットのご紹介

公庫HPでは、新規就農・農業参入をサポートするチャットボットサービスを提供しています。選択肢式のチャットで、いつでもどこでもスピーディにお借り入れ手続きなどお客さまの知りたい情報をご案内いたします。

こちらからご利用ください >>>



私が、あなたの新規就農をサポートします！
新たに農業を始めようとお考えの方は、こちら
からお気軽にご相談ください♪

資金のご案内

カテゴリを絞って調べる

よくある質問を見る

林業・漁業を応援します

◆ 林業基盤整備資金（造林資金）

資金の主な使いみち

人工植栽や
天然林を
改良する

下刈、間伐など
森林の保育管理
をおこなう

造林用機械を
取得する

作業道を
設置する

このほか以下の資金もご利用いただけます

こんなとき	ご利用いただける資金
造林のための土地、林地を取得する 分収林を取得する	林業経営育成資金
林産物の処理加工施設を整備する 林産物の流通販売施設を整備する 素材生産施設を取得する	林業構造改善事業推進資金 農林漁業施設資金 振興山村・過疎地域経営改善資金
災害や社会的・経済的な環境変化などの影響を受けた場合の経営の維持安定に必要な資金を調達する	農林漁業セーフティネット資金

◆ 漁業経営改善支援資金

資金の主な使いみち

まき網漁業
などの漁船を
建造する

養殖施設や
加工施設を
整備する

定置網など
漁具を取得する

修繕費など
長期運転資金

このほか以下の資金もご利用いただけます

こんなとき	ご利用いただける資金
漁業生産や処理加工のための施設を整備する	農林漁業施設資金 振興山村・過疎地域経営改善資金
災害や社会的・経済的な環境変化などの影響を受けた場合の経営の維持安定に必要な資金を調達する	農林漁業セーフティネット資金
漁場を改良・造成する 種苗生産施設を設置する 漁場環境保全のための施設を整備する	漁業基盤整備資金（漁場整備）
漁港施設を整備する 漁業集落排水施設などを整備する	漁業基盤整備資金（漁港整備）

輸出・海外展開を応援します

◆ 農林水産物・食品輸出基盤強化資金

資金の主な使いみち

加工処理施設を
整備する

製造ラインを
増設する

増加運転資金を
調達する

海外バイヤーとの
商談会へ参加する

ご融資条件

ご利用いただける方

認定輸出事業者（輸出事業に取り組み、
輸出事業計画の認定を受けた者）

融資限度額

負担額の80%以内

融資期間

25年以内（うち据置期間3年以内）

※中小事業者は、10年超25年以内

活用事例

地元ブランド牛を取り扱う食肉加工・販売業者のA社。近年、県やJAが牽引し輸出の動きが加速。A社は海外の商談会での契約をきっかけに、牛肉の輸出量を増やすことになりました。輸出事業計画の認定を受け、A社は農林水産物・食品輸出基盤強化資金を利用し、HACCP対応工場を建設。併せて運転資金の融資も受け、輸出ロットの増加に取り組んでいます。

輸出に取り組むお客さまの 事例集ができました

公庫HPでは、2023年6月から「チャレンジ！
農林水産物・食品輸出～輸出に取り組むお客さま
事例集～」を公開しています。

全国各地で輸出に取り組むお客さま10社について、取り組んだ経緯や内容をまとめているほか、各社の輸出事例から見えてきた、生産・加工・流通それぞれのフェーズにおける成功要因を分析しています。

皆さまが輸出に取り組むうえでの参考資料としてご活用ください。

こちらで公開中 >>>>>



店舗一覧 ご来店のほか、オンライン面談によるご相談も可能です。

店 名	代表電話番号	郵便番号・住所
札幌支店	011-251-1261	〒060-0001 札幌市中央区北一条西2-2-2 北海道経済センタービル
帯広支店	0155-27-4011	〒080-0010 帯広市大通南9-4 帯広大通ビル
北見支店	0157-61-8212	〒090-0036 北見市幸町1-2-22
青森支店	017-777-4211	〒030-0861 青森市長島1-5-1 AQUA青森長島ビル
盛岡支店	019-653-5121	〒020-0024 盛岡市菜園2-7-21
仙台支店	022-221-2331	〒980-8454 仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル
秋田支店	018-833-8247	〒010-0001 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング
山形支店	023-625-6135	〒990-0042 山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館
福島支店	024-521-3328	〒960-8031 福島市栄町6-6 ユニックスビル
水戸支店	029-232-3623	〒310-0021 水戸市南町3-3-55
宇都宮支店	028-636-3901	〒320-0813 宇都宮市二番町1-31
前橋支店	027-243-6061	〒371-0023 前橋市本町1-6-19
さいたま支店	048-645-5421	〒330-0802 さいたま市大宮区宮町1-109-1 大宮宮町ビル
千葉支店	043-238-8501	〒260-0028 千葉市中央区新町1000 センシティタワー
東京支店	03-3270-9791	〒100-0004 千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
横浜支店	045-641-1841	〒231-8831 横浜市中区南仲通2-21-2
新潟支店	025-240-8511	〒950-0088 新潟市中央区万代4-4-27 メットライフ新潟テレコムビル
富山支店	076-441-8411	〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 富山第一生命ビル
金沢支店	076-263-6471	〒920-0919 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル
福井支店	0776-33-2385	〒918-8004 福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル
甲府支店	055-228-2182	〒400-0031 甲府市丸の内2-26-2
長野支店	026-233-2152	〒380-0816 長野市三輪田町1291
岐阜支店	058-264-4855	〒500-8844 岐阜市吉野町6-31 岐阜スカイウイング37西棟
静岡支店	054-205-6070	〒420-0851 静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル
名古屋支店	052-582-0741	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-25-9 堀内ビル
津支店	059-229-5750	〒514-0021 津市万町津133
大津支店	077-525-7195	〒520-0051 大津市梅林1-3-10 滋賀ビル
京都支店	075-221-2147	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101 アーバンネット四条烏丸ビル
大阪支店	06-6131-0750	〒530-0057 大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング
神戸支店	078-362-8451	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-7-4 ハーバーランドダイヤニッセイビル
奈良支店	0742-32-2270	〒630-8115 奈良市大宮町7-1-33 奈良センタービルディング
和歌山支店	073-423-0644	〒640-8158 和歌山市十二番丁58
鳥取支店	0857-20-2151	〒680-0833 鳥取市末広温泉町723 鳥取県JA会館
松江支店	0852-26-1133	〒690-0887 松江市殿町111 松江センチュリービル
岡山支店	086-232-3611	〒700-0904 岡山市北区柳町1-1-27 太陽生命岡山柳町ビル
広島支店	082-249-9152	〒730-0031 広島市中区紙屋町1-2-22 広島トランヴェールビルディング
山口支店	083-922-2140	〒753-0077 山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口
徳島支店	088-656-6880	〒770-0856 徳島市中洲町1-58
高松支店	087-851-2880	〒760-0023 高松市寿町2-2-7 いちご高松ビル
松山支店	089-933-3371	〒790-0003 松山市三番町6-7-3
高知支店	088-825-1091	〒780-0834 高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア
福岡支店	092-451-1780	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-21-12
佐賀支店	0952-27-4120	〒840-0816 佐賀市駅南本町4-21
長崎支店	095-824-6221	〒850-0057 長崎市大黒町10-4
熊本支店	096-353-3104	〒860-0801 熊本市中央区安政町4-22
大分支店	097-532-8491	〒870-0034 大分市都町2-1-12
宮崎支店	0985-29-6811	〒880-0805 宮崎市橘通東3-6-30
鹿児島支店	099-805-0511	〒892-0843 鹿児島市千日町1-1 センテラス天文館
本店	0120-154-505	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4

アグリ・フードサポート 2023年度 上半期号 令和5年7月20日発行

発行／株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部

アグリ・フードサポート編集部（情報企画部）

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

TEL 03-3270-2268 FAX 03-3270-2350 Email anjoho@jfc.go.jp

印刷／株式会社第一印刷所

ご意見・ご要望をお寄せください

『アグリ・フードサポート』をご愛読いただき、ありがとうございます。
今号はいかがでしたでしょうか。ご感想や
ご意見・ご要望などございましたら、編集
部までぜひお寄せください。左記のFAX番
号のほか、右の二次元コードからメールも
ご利用ください。

