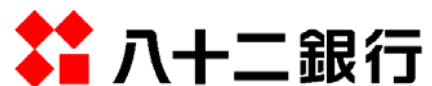


八十二銀行のアグリ分野への 取組みについて

平成27年11月13日



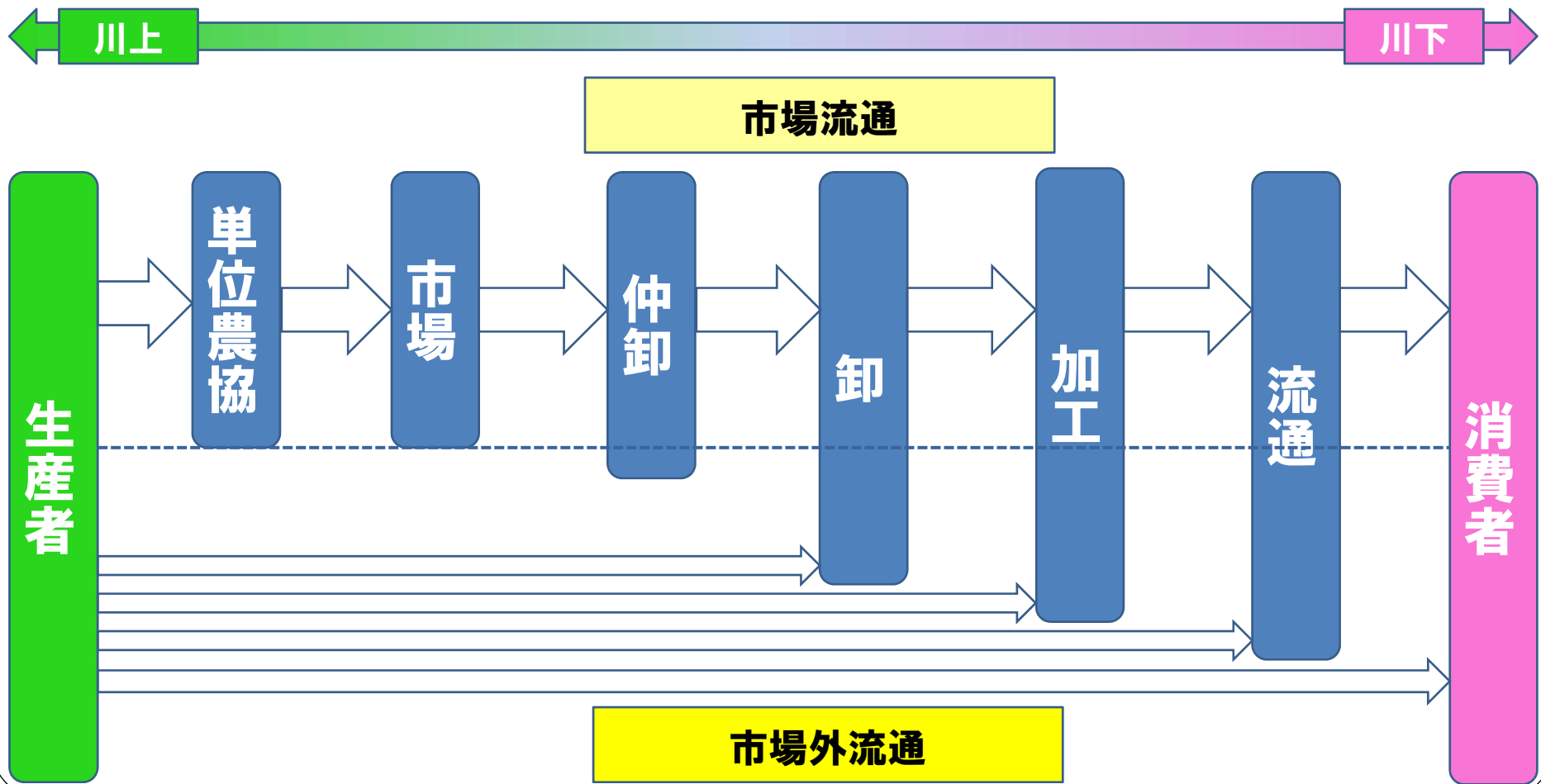
1. 取組スタンス

「農業」を「食産業」と捉える

- 産業の垂直統合により、1次2次3次産業者全てがアグリ分野の推進対象となり得る。
- 新たなビジネスモデル(仕組・技術)の構築には外部機関との連携が不可欠である。
- 成功事例の水平展開により、今後長野県を代表する産業や事業者を数多く輩出していく。

- 商流・金流把握によるニーズ発掘と経営課題の共有
- 川上・川中・川下へのポジションチェンジ

<イメージ図>



2. 体制

- 人材
 - ・平成18年に法人部に農業専担者を設置。
 - ・長野県農政部に行員1名派遣(平成26/27年度)。
 - ・農業経営アドバイザー試験合格者9名。
- 融資商品
 - ・農林漁業者専用ローン経営上手<めぐみ>。
 - ・農業近代化資金(県制度資金)。
 - ・農業信用基金協会(長野・群馬・新潟)。
 - ・日本政策金融公庫 農林水産事業。

○農林業分野融資残高推移(公表ベース)

単位:百万円

22年3月末	23年3月末	24年3月末	25年3月末	26年3月末	27年3月末
13,527	14,560	13,301	13,198	16,135	16,333

- **コンサルティング**
 - ・6次産業化事業計画認定支援
 - ・農商工連携事業計画認定支援
 - ・異業種参入支援
 - ・法人化支援
 - ・農地情報提供（農地中間管理機構等の活用）
 - ・販路拡大支援（新商品開発、商談会、ビジネスマッチング）
 - ・その他各種セミナー開催（啓蒙活動）
 - ・6次産業化ファンド「信州アグリイノベーションファンド」
- **提携先**
 - ・株式会社ただいま
 - ・野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社
 - ・株式会社ナチュラルアート
 - ・ミュージックセキリティーズ株式会社

3. 取組事例

- 「実践 売れる商品開発セミナー」

主催：一般社団法人 愛される商品開発会議

共催：八十二銀行・日本政策金融公庫 長野支店 農林水産事業



● スクールの開催

- 3回連続で開催。
- 「農業経営力強化」と「営業販売力強化」の2コースを設定。

「信州アグリビジネススクール」 受講者募集のご案内 参加無料

このたびは十二銀行では、強い経営を目指す意欲ある農業者、食品関連事業者様向けに「信州アグリビジネススクール」を開催いたします。経営課題に応じて2コースをご用意しましたので、経営力・実践力の習得にお役立てください。皆さまのご参加をお待ちしております。

「農業経営力強化コース」

■経営戦略に基づいた計画的な経営を実践し、長寿型の農業を牽引する強い経営体を目指す方におすすしめします。

「営業販売力強化コース」

■自社の魅力が伝わる商談ノウハウを習得し、各種商談会での成約率向上を目指す方におすすしめします。

※「農業経営力強化コース」に参加する農業者の方も受講可能です。

※いずれのコースも原則3回プログラムのすべてを受講いただきます。

コース (6日コース)	「農業経営力強化コース」	「営業販売力強化コース」
第1回日 10月7日 (水)	『農業は本当に儲からないのか？』 ■時間 13:00-15:00 [1]産地としての特性、問題、戦略の必要性 [2]ワーカショップ・グループワーク ・自社の産地を振り返る ・自社の経営環境、シーズを捉える	『地域産品への期待トレンドを知る』 ■時間 15:30-17:30 [1]地域産品への期待 [2]公開商品展覧会 ・専売店、農村卸企業パイヤーが商品を試食 ・パイヤーによる商品評価会を実施
第2回日 11月5日 (水)	『自社の経営戦略を立てる！』 ■時間 13:00-15:00 [1]事業領域と事業戦略 [2]ワーカショップ・グループワーク ・自社の事業領域を定め、戦略を立てる	『自社の魅力を伝える！』 ■時間 15:30-17:30 [1]POPシートの作成とブラッシュアップのコツ [2]商品の魅力を伝えるPOPの作成・事例紹介
第3回日 12月9日 (水)	『農業者の生き残り戦略』 ■時間 13:00-15:00 [1]先行農林例に学ぶ [2]ワーカショップ・グループワーク ・経営戦略の発表会	『支援！公開商談会』 ■時間 15:30-17:30 [1]百貨店、農村卸企業パイヤーとの模擬商談(3社) [2]成約率向上のチェックポイントをフィードバック
	開講式 兼 異業種交流会 (参加者合同で異業種交流会を開催します) ■時間 17:30-	
講師	中小企業診断士 岡田 英明 氏	株式会社ただいま 代表取締役 佐藤 昌 氏
参加人数	10社(先着順) ※1社2名様まで参加可能	10社(先着順) ※1社2名様まで参加可能
開催場所	八十二銀行 本店別館4階(長野市国田178-8)	
参加費	無料	
主催	八十二銀行・日本政策金融公庫 長野支店 農林水産事業 役 課 経営農業省 関東経営農業局	

お申込方法	表紙「受講申込書」に必要事項(事前ヒアリング事項を含む)をご記入の上、9月26日(金)までに最寄りの八十二銀行本支店またはFAX(026-227-8162)にてお申込みください。 ※参加が決定した事業者様には電子メールにてお返答いたします。
お問い合わせ先	八十二銀行 法人部 担当: 佐藤・片桐 TEL 026-224-6206

● 農業ビジネス 企画会議

- コンサルティング会社と
提携による当行オリジナル
のパッケージメニュー

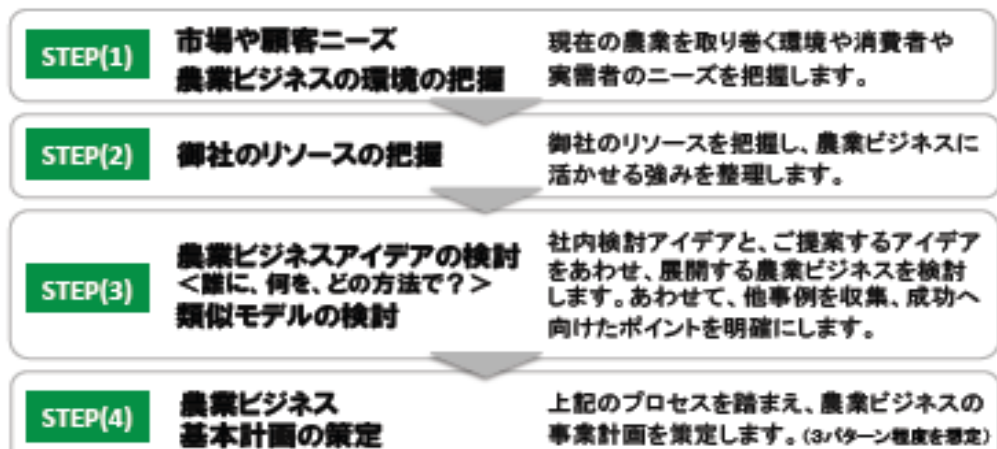


年間100回を超える、
地域農業の支援現場から得たノウハウを活用。
御社に最適な農業ビジネスの企画と計画の
検討を会議形式でお手伝いいたします。

- 農業ビジネスに参入を考えているが、どこから考えれば良いかわからない
- 社内で農業ビジネスの事業計画を検討しているが、いまひとつしっくりこない
- もっと農業現場や地域の事情を踏まえた事業計画の立案を支援して欲しい

上記のような経営者様、新規事業ご担当様と、2人3脚の会議形式で、
下記のステップで基本計画の整理・作成を約2ヶ月で支援いたします。

より想いのこもったプランづくりとノウハウを、社内にストックすることを目指します。

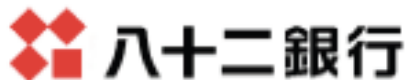


基本計画策定後は、実施に必要な支援もいたします。例：生産現場スタッフ・マネージャー研修/レストラン・ショップ・売場の
立上支援/商品開発支援/販路開拓支援/PR実施支援/モニター・ファン育成支援/補助事業活用可能性の検討 など

○支援会社：株式会社たたいま（農業ビジネス支援会社）

全国の農業生産者や地域企業の農業ビジネス支援や商品開発、販路拡大など、多数の支
援を手がける。農林漁業成長産業化支援機構 6次化サポートセンタープランナー/信州6
次産業化プランナー/中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業(ミラホ)専門家。

お問い合わせ先



八十二銀行最寄りの各支店か、
法人部 片桐(かたぎり)、新村(にいむら)
電話：026-224-6128へお願いいたします。

● 9行連携

- ・北海道銀行
- ・七十七銀行
- ・八十二銀行
- ・千葉銀行
- ・静岡銀行
- ・京都銀行
- ・伊予銀行
- ・広島銀行
- ・福岡銀行

首都圏バイヤー&シェフチャレンジのご案内

自社の商品・生鮮品に自信はある。
商品の魅力を伝えるために、首都圏の消費者とつながりたい。
その商品、『首都圏バイヤー&シェフチャレンジ』が支援いたします。

ポイント① 首都圏の販売先へマッチング

地域発の素材、加工品を積極的に採用したい、百貨店・クオリティスーパー・通信販売などのバイヤー、ホテル・レストランのシェフへ、商品のマッチングを皆さまに代わって行います。

ポイント② マッチングに重要な物流・商流も検討

マッチング成約に向けて、生産者・購買側双方にとって最適な物流・商流を検討いたします。物流経費の削減は、既存の帳合先の活用に加え、地域食材へ関心の高い食材卸企業複数社が参画いたします。

ポイント③ アドバイスをレポートに

マッチングが成約がしない場合でも、各小売店・レストランからの意見を集約し、今後の販売拡大へ向けたアドバイスをレポートにまとめお返しいたします。

首都圏バイヤー&シェフチャレンジの概要

マッチング時期	年4回(4月、6月、10月、2月予定)、都度募集、都度マッチング
参加料	54,000円(税込)/1品 ・小売店・レストランまたは食材卸企業3社へマッチング実施、商流・物流の検討および結果レポート作成の費用 ・参加に向けての相談(マッチングの可能性についてのアドバイス)は無料
実施事務局	地域再生・活性化ネットワーク/(株)ただいま



● 食品関連事業者ヒアリングシートの活用

食品関連事業者ヒアリングシート

1. 企業概要

企業/団体名					
業種 (具体的に)					
年間売上(取扱)高					
取扱品目	主要販売品目	売上シェア(%)	主要販売先		
原材料仕入	主要原材料	仕入量・金額(年)	仕入形態	産地(県名)	主要仕入先
商流図 (卸・仲卸・小売・物流等 可能な限り記入する)					
自社の1次産業に 該当する経営資源の 有無 (□にレ点を記入) ※複数可	<input type="checkbox"/> 自社グループに農業法人がある。 <input type="checkbox"/> 自社内に農業部門がある。 <input type="checkbox"/> 役員・従業員に農家がいる。 <input type="checkbox"/> 1次産業の経営資源はない。 <input type="checkbox"/> その他()				

2. 事業概要

取扱品目の特徴・ 差別化ポイント(強み)				
原材料仕入の特徴・ 差別化ポイント(強み)				
現有施設・設備	(所有工場、加工施設、店舗数、規模等)			
加工・物流・販売 キャパ(1日のロット)				
技術・ノウハウ				
販売力・販売戦略				
業界でのシェア				
競合他社				
業歴及び実績				
許認可取得状況・ 品質管理	(食品衛生法、JAS法、有機JAS、HACCP、ISO、GAP等)			
現事業における課題 (問題点・弱み)				
今後の事業展開・展望				
関心の高い項目 (□にレ点を記入) ※複数可	<input type="checkbox"/> 農業参入 <input type="checkbox"/> 原材料安定調達 <input type="checkbox"/> 生産者直取引の拡大 <input type="checkbox"/> 原材料国産化 <input type="checkbox"/> 新商品開発 <input type="checkbox"/> 生産工程の効率化 <input type="checkbox"/> 設備更新・維持 <input type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 商品輸出 <input type="checkbox"/> 資金調達(融資) <input type="checkbox"/> 資金調達(ファンド) <input type="checkbox"/> 6次産業化 <input type="checkbox"/> 農商工連携 <input type="checkbox"/> その他()			
現在求めている 農畜産物・加工品 について	品目			
	量・ロット			
	価格			
	調達時期			
	品質			
	その他			

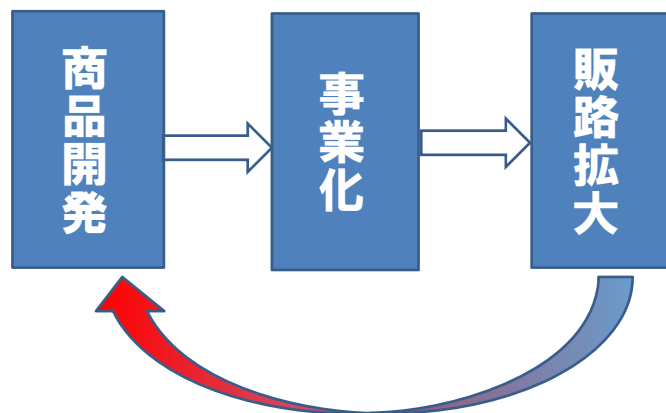
● 信州ブランド「信州サーモン」の新商品開発支援

<信州サーモンの概要>

- ・ニジマス×ブラウントラウトの長野県オリジナル品種。
- ・繁殖能力を持たず、稚魚は限られた養殖業者のみに譲渡される。

<支援内容>

- ・6次産業化認定取得支援（補助金）。
- ・加工所の物件斡旋。
- ・公設試に「商品開発」と「ブランディング」を依頼。
- ・商談会、販路拡大のビジネスマッチングを継続中。
（26年度フードセレクション参加）



- ・事業コンセプトの決定
- ・外部機関コーディネート
- ・資金調達手法の提案
- ・事業計画策定支援
- ・販路拡大機会の提供

出典：長野県HP

