

特集

農業

ビジネスを

環境変化を踏まえた

サポートする

ソリューションの提案

本部や外部支援機関と連携し 地元農家の様々な課題に対応

日 本の農業は高齢化、後継者不足、就農人口の減少、耕作放棄地の拡大、肥料（飼料）価格の高騰、海外との競争激化といった様々な課題に直面している。

そうした中、農業の持続的成長に向け、農地集約化による大規模化や法人化の動きが顕著になってきた。国や自治体も、大規模化を後押しする支援制度を設けている。

これは、農作物の生産・供給を通じて「食」を支える農業が多く地域の基幹産業であり、地方創生の要でもあるからだ。地域金融機関としても、地元農家を積極的にサポートしていきたい。

地元農家を支援するきっかけ

けづくりは、各営業店の担当者の役割といえる。自店の営業エリアには、どんな経営タイプの農家が多いのか、主要な生産品目や産地の特徴は何か等は事前に把握しておくことが必要だ。特に、稲作・野菜・畜産等の農業経営のタイプ（営農類型）ごとに、資金ニーズやそのタイミングは異なるので、しっかりと押さえておきたい。

地元農家を訪問したら、どのような課題を抱えているかをヒアリングして、他の業種と同様、ソリューションを提案していくことになる。この際、外部支援機関や事業者とのネットワークも大きな強みとなるはずだ。

例えば、販路拡大を課題とする農家の場合は、直接販売や契約栽培、インターネット通販が販売ルートとして挙げられる。契約栽培の受託先としては、地域のスーパーや商店、飲食店等が考えられる。自行車の取引先の中なら、こうした事業者をマッチングすることが可能だろう。

直接販売やインターネット通販の場合は、生産品のブランドイメージを高め、付加価値向上や差別化を図る「ブランドディング」も重要な商品戦略となる。サポートには、外部支援機関との連携が効果的である。

農地大規模化に伴う 資金ニーズに対応する

農地の大規模化を目指す農業者には、農地中間管理機構（農地バンク）の活用を提案するとよい。農地バンクとは農地を貸したい人と借りたい

人をマッチングして、農地の集積・集約化を図る公的機関である。

農地の大規模化により生産規模の拡大が進めば、トラクターなど大型農機具の購入等のニーズも出てくる。IoT関連機器の活用による生産効率化や生産性向上というニーズも想定できるので、購入資金の提案につなげたい。

農地の大規模化の先には、法人化のニーズもある。法人設立には様々な手続きが必要となるほか、事業計画書の作成支援も必要となる。本部や外部支援機関との連携が支援のポイントだ。

農地の集約化など農業を取り巻く経営環境は、いま大きく変化している。こうした中で発生する地元農家の様々な経営課題に対応し、農業という地元の基幹産業の振興、その先にある地域活性化に積極的に取り組んでいこう。